

中小企業の皆様へ

・ご相談はできるだけお早めに!

・ご相談は無料!

・秘密は厳守!

事業の経営改善・

再生をサポートします!



写真提供：大分市

【窓口相談】

中小企業の経営課題に幅広く対応

【収益力改善支援】

現状の課題・問題点を分析して収益力改善の計画策定を支援

【事業再生支援】

過剰債務を抱えて一時的に経営が悪化しているが、財務・事業の見直しにより再生可能な中小企業を支援

【再チャレンジ支援・保証債務整理への支援】

経営者の再スタートのための助言や専門家を紹介

経営者保証ガイドラインに基づく保証債務の整理支援

経営のお悩みをお聞かせください

あなたの会社の**経営改善**を支援します。

大分県中小企業活性化協議会とは

産業競争力強化法に基づき九州経済産業局から委託を受け、大分県商工会連合会が事業運営する公正中立な公的機関です

資金繰り

- ・資金繰りが不安
- ・資金繰表を作ったことがない
- ・税金・社会保険料等の滞納が発生してしまった

経営相談

- ・経営環境の変化により、業績が悪化してしまった
- ・どんぶり勘定で管理に不安がある
- ・漠然と今後どうすればいいのかわからない

金融機関対応

- ・金融機関にどのように相談をしていいのかわからない
- ・金融機関から融資が受けにくくなった
- ・過剰債務で金融機関への返済が厳しくなってきた

事業承継・廃業

- ・従業員のためにも事業を承継したい
- ・廃業の仕方がわからない
- ・事業承継や廃業にあたり、個人保証がどうなるか心配

大分県中小企業活性化協議会へお気軽にご相談ください。

大分市金池町3-1-64【大分県中小企業会館 6階】

TEL: 097-540-6415 FAX: 097-537-8577



←スマートフォンの方はこちらから <https://oita-kyogikai.go.jp>

ご相談無料・守秘義務厳守

創造おおいた

Creation Oita
No. 287
2025.3

令和7年3月1日発行(毎月1回発行)

発行者

公益財団法人 大分県産業創造機構 大分市東春日町17番20号ソノバレーセンタービル
TEL 097-533-0220 FAX 097-538-8407

印刷所

株式会社 コミュニケーションズ

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation

中小企業の元気創造!
「挑戦」「創造」「継続・伴走」
公益財団法人 大分県産業創造機構

Creation Oita

NO. 287

2025.3

トップインタビュー

Top Interview

株式会社グランディーズ

代表取締役 亀井 浩氏



企業紹介

Company Profile

梅田真空包装株式会社



取締役

西辻 巨成氏



執行役員・大分事業所 所長

飯野 公一郎氏

アトツギたちの挑戦

花の店とがわ

代表取締役社長 戸川 力太氏



- 02 明日のおおいた
大分労働局
局長 佐藤 広道 氏
- 03 トップインタビュー
株式会社グランディーズ
代表取締役 亀井 浩 氏
- 06 企業紹介
梅田真空包装株式会社
取締役 西辻 巨成 氏
執行役員・大分事業所 所長
飯野 公一郎 氏
- 08 アトツギたちの挑戦
～事業承継でさらなる成長～
花の店とがわ
代表取締役社長 戸川 力太 氏
- 10 スタートアップセンター
「おおいた起業家事情」
……株式会社Wells Be
- 11 大分県よろず支援拠点
支援事例1・・・大木化粧品㈱
支援事例2・・・わたしの整体院
- 12 TOPICS 1
一般研修のご案内
- 13 TOPICS 2
食品関連の展示商談会出展報告
- 14 TOPICS 3
労使間トラブルの解決をお手伝いします
- 15 広告
株式会社シャーロック
トヨタカラー大分株式会社
大分県立図書館 今月の図書紹介
- 16 大分県中小企業活性化協議会

寄稿 明日のおおいた

労働行政の取組について

大分労働局
局長

さとう ひろみち
佐藤 広道 氏



日頃より労働行政の推進に格別の御理解と御協力を賜り、厚く御礼申し上げます。厚生労働省職業安定局雇用開発企画課での勤務を経て、一昨年の3月に大分労働局に着任いたしました。初めての勤務となった大分での約2年間、休日には愛車で県内各地を巡り、「おんせん県」の名に偽りなしの名湯・秘湯から四季折々の山の幸・海の幸まで、大分の魅力を存分に堪能させていただきました。

さて、政府が進めている総合経済対策の中では、生産性向上に取り組む中小企業への支援と賃上げしやすい環境整備等を進めていくとしているところです。

昨年10月に、大分県（地域別）最低賃金が954円に改正されましたが、引き上げ幅は55円と過去最大となり、影響を受ける事業主の方も少なくないと考えられます。

このため、賃金引き上げの取り組み事例等が掲載されている「賃金引き上げ特設ページ」サイトや、業務改善助成金等の周知といった賃金引き上げへの環境整備のための取組を進めております。

さらに、県内企業の人材育成、人手不足の解消につながる取組として、企業内の人材育成に取り組む事業主の方を支援する人材開発支援助成金（人への投資促進コース等）や「年収の壁・支援強化パッケージ」メニューのひとつであるキャリアアップ助成金（社会保険適用時処遇改善コース）を中心に積極的な周知を行っているところです。

また、仕事と育児・介護の両立に関しまして、育児・介護休業法及び次世代育成支援対策推進法が改正され本年4月1日から順次施行されます。育児に関する制度の対象拡大、介護離職防止のための新たな措置の義務化などが盛り込まれており、その周知や定着を図ってまいります。

今回ご紹介しました各種制度等につきましてご不明の点などございましたら、大分労働局までお気軽にお問い合わせください。

話題は変わりますが、ブランド総合研究所が実施した「都道府県幸福度調査2024」（実際にその都道府県に住む人自身が幸せかどうかを回答したもの）によりますと、大分県の幸福度は70.4%と沖縄県に次ぐ全国第2位であったとのことです。この結果について、雇用情勢の面から考えてみますと、当県は豊かな自然の恵みを活かした農林水産業や観光サービス業に加え、鉄鋼、石油、自動車など様々な分野が集積した製造業も独自の発展を遂げており、直近（令和6年12月）の有効求人倍率は1.38倍と九州平均（1.18倍）、全国平均（1.25倍）を大きく上回るなど、バランスよく活気ある労働市場が形成されていることが特長です。このため、他県に比べ仕事の選択肢が多く、自分に合った仕事をみつけやすいことが、この調査の順位を押し上げる一因となったのではないかと推察します。

もちろん、適職に就いたからといって即幸せが訪れるというものではないでしょう。職場における労働環境（賃金や休暇等の待遇、安全衛生、教育訓練など）もまた非常に重要であることは言うまでもなく、私共労働局では、先述の取組をはじめ、雇用・労働を巡る諸課題の解決に向け日々奮闘しております。

今後とも、労働行政の各種施策の推進を通じて、県民皆様の幸福度の更なる向上に貢献できるよう努めてまいります所存です。

プロフィール

生まれ/1968（昭和43）年 福島県 大分市在住

《職歴》1988（昭和63）年4月	労働省入省（大森公共職業安定所）
2008（平成20）年4月	岡山労働局 職業安定部長
2010（平成22）年4月	独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構 総務部総務課長
2014（平成26）年3月	職業安定局総務課長補佐
2019（平成31）年4月	愛知労働局 総務部長
2022（令和4）年4月	職業安定局雇用開発企画課建設・港湾対策室長
2023（令和5）年3月	現職



公益財団法人 大分県産業創造機構
〒870-0037 大分市東春日町17番20号
ソフトパークセンタービル
TEL.097-533-0220 FAX.097-538-8407
E-mail oric24@columbus.or.jp
URL https://www.columbus.or.jp

Top Interview

積み上げてきた実績を矜持に
さらなる高みを目指す
異色の住宅ベンチャー

株式会社グランディーズ

かめい ひろし
代表取締役 **亀井 浩 氏**



建設現場の職人からスタートアップし、紆余曲折を経て自ら経営する株式会社グランディーズを東証マザーズ（現・東証グロース市場）にまで上場させた亀井浩代表取締役。国内市場規模の減少、少子高齢化による労働力不足、環境問題への配慮、建築資材の高騰と数々の課題に直面しながらも、高適な経営理念を掲げながら独自の営業戦略で事業を拡大してきた。2022年にはM&Aによる関東進出を果たし、今年1月には新たなグループ会社を加え、いよいよ本格的な関東戦略が始動する。「目指すは100億円企業」と表明する亀井社長を訪ねた。

亀井 浩 氏

■略歴 1970年、別府市生まれ。国立大分工業高等専門学校中退後、塗装業職人として経験を積む。1989年に19歳で個人創業の後、1年後に有限会社ケイズ設立。1996年に株式会社へ改組するも、2002年に四国の中堅デベロッパーの傘下へ。九州エリア営業で実績をあげた後、2006年に株式会社グランディーズを設立。2008年に日本最速（当時）で株式公開を果たし、2012年に福証Qボード、2014年に東証マザーズ（現・東証グロース市場）へ株式上場を果たす。

■ M&Aを活用した事業拡大を通じ、いよいよ関東に進出

——2013年の宮崎進出後の事業展開についてお聞かせください。

宮崎は初の県外拠点でしたが、私が四国のデベロッパーの傘下で携わっていたエリアであり、地の利を十分に活かすことができました。翌年には東証マザーズ上場を果たし、2015年は愛媛県に松山営業所、2016年は香川県に高松営業所、2017年は福岡県に久留米営業所をそれぞれ開設しました。2023年には松山と高松を併合して四国営業所に再編成し、より効率的な地域運営を実現しています。さらに、事業領域も拡げています。2016年からは、投資用アパート販売を開始し、2017年には福岡市の不動産管理会社Dipro株式会社を買収し、2022年には不動産大手の株式会社レオパレス21（東京都）の子会社である株式会社もりぞう（埼玉県）を買収しました。その後、Dipro社

を2023年に売却したのですが、今年1月には不動産事業を手がける株式会社三愛ホーム（埼玉県）の全株式を取得して連結子会社化しました。このようにM&Aを活用して事業再編と強化を進めています。

——地方都市進出にあたり、どのような戦略を立てていますか。

基本的な進出戦略は大きく変わりませんが、各地域の市場特性をしっかりと見極めていきます。たとえば松山や宮崎は家賃の割に、土地価格が高いのですが、高松や久留米は家賃と比べ、土地が比較的安価なので投資案件に適していると考えられます。関東進出にあたっては、まず埼玉で投資用メゾネット型アパート「アテレーゼ」を推進し、その後は山梨でも同事業を開始するなど、各エリアに応じた柔軟な戦略を展開しています。これらの実績を通して成功点と課題が見えてきたため、今後は全体戦略の見直しを視野に入れていきます。



投資用物件「アテレーゼ」はメゾネット型アパート

— 関東地区のグループ会社に対し、どのような期待をお持ちですか。

三愛ホーム買収を機に関東での不動産事業の本格的進出を計画しています。同じ埼玉県内に拠点を持ちながら、さいたま市を拠点とするもりぞうは、注文住宅建築を強みに持ち、三愛ホームは隣接する川越市で不動産会社として確かな実績を上げており、シナジー効果を生み出せると期待しています。これまで、もりぞうに当社が資金を貸し付ける形で土地購入を促していたのですが、不動産取引に不慣れなため現場では躊躇することが多々ありました。しかし三愛ホームと連携することで、両社の強みを相互に補完する体制ができたのです。もりぞうは今期、三愛ホームは来期までに黒字化を目標にしています。私が直接出向いて陣頭指揮を執る場面もありますが、急激な改革による混乱を避けつつ、まずは信頼関係の構築に努めながら業績の積み上げを進めています。

■ 安定した財務基盤を背景に、選択と集中で急成長を実現

— 御社は地方都市で働く年収300万円前後の20～30代を対象に、木造2階建ローコスト住宅「フォレクス」シリーズを戦略商品に位置付けてきましたが、この方向性は従来通りですか。

基本的な考え方は変わっていません。ただし当初は総額2,000万円以下の建売住宅が主軸でしたが、現在はインフレの影響や年収上昇もあり、2,000万円台が



圧倒的なコストパフォーマンスを実現した主力商品「フォレクス」

中心となっており、それでも他社と比較して価格面での優位性は維持しています。加えて低コストでZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）基準を取り入れた新商品も開発しています。

— 住宅市場の将来性についてどうお考えですか。

建売住宅業界は競争が激しく、財務力が事業継続の鍵となります。売れ行きが悪く値引きを迫られる同業者が多いなか、当社は堅固な財政基盤を背景に残存者利益を享受しながら安定した運営を行っています。また大手が取り扱う高価格帯の住宅やマンションを購入する以前の「入り口世代」を早期に取り込むことも強みとなっています。建築基準法の改正、省エネ住宅の推進、補助金制度の継続といった国策の動向に柔軟な対応をしながら、一步先を行く高品質住宅をリーズナブルな価格で提供できるよう努めています。そのうえでM&Aによる事業拡大は継続していきます。最近では「同意なきM&A」も耳にしますが、当社は買収先との相互協力を重視したWin-Winの関係を築くことを目指しています。

— 御社が直面している経営課題は何でしょうか。

やはり「人」の問題ですね。上場してからの12年間、利益を出して内部留保も着実に蓄積してきましたが、マンパワーの蓄積が十分ではありません。新卒採用も始めたのですが、地方都市では転職を嫌がる傾向があり、戦略立案や現場での採用に苦慮しています。一方、関東エリア在住者は公共交通網が整備されているからか、転職に対する抵抗感は比較的低いのですが、競合企業も多いため採用に関しては悩ましいところ。大手企業でも地域限定社員を増やしている時代であり、当社も臨機応変に対応していかなければなりません。

■ フィロソフィの浸透を通じた人材育成を図る

— 若手社員とのジェネレーションギャップは感じますか。

かつては「会社のために尽くす」といった滅私奉公型社員が存在していましたが、最近ほとんど見かけません。求人を行っても、私生活を優先できる職種に人が集まる一方で、営業や現場監督など実際の現場で売る・作る人材の確保は急務になっています。外注先の自営業者や、独立した元社員との良好な関係構築も有力な方策のひとつです。自営業ともなれば仕事に対する意識が高くなるので、彼らとの連携は当社の成長に大きく寄与するものと考えます。

— 住宅販売会社としては珍しく極端な歩合制度を設けず、社員の年収を高め維持してきた方針は変わりませんか。

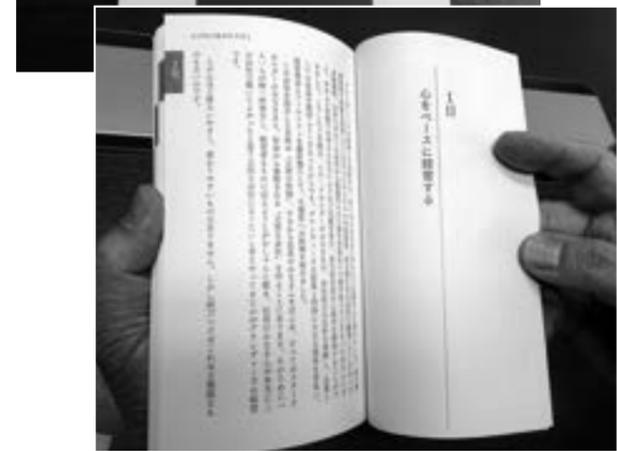
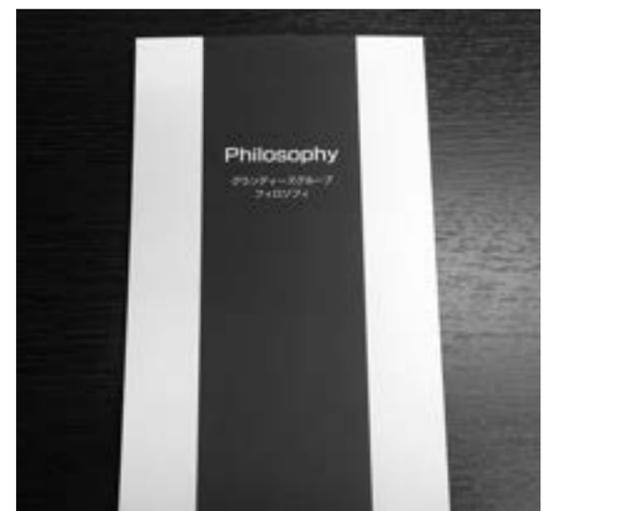
今も極端な歩合制度は採用していません。若手社員には営業実績に応じた報酬を期待する声があるのですが、実績の浮き沈みが大きい側面もあり、地方都市では比較的高めの年収を設定することで常に安定した収入を確保できればという考え方です。それでも最近では30歳以下の社員を対象に、年1回の査定を年2回に

して昇給・昇格に反映させ、頑張る若手に短期間でのキャリアアップの機会を与えています。中途採用や「出戻り」社員も増えており、彼らが組織全体の活性化に貢献しています。

— かねてから社員への経営理念の浸透に力を入れていましたね。

創業以来、基本理念は変わることなく堅持していますが、グループ会社が増えたことを受けて、新たな「フィロソフィ」を策定いたしました。具体的にはフィロソフィの要素をまとめた「日めくり手帳」を作成し、毎日唱和する取り組みを実施しています。尊敬する故・稲盛和夫氏の「京セラフィロソフィー」を参考にしながら、1ヶ月にわたる箴言をまとめたもので、新たに加わったグループ会社の社員も含めて人材育成の基本ツールとして機能しています。これまでの経験から、経営は事業や業績を拡大させることも大切ですが、健全な組織運営をいかに維持することが大変だと痛感しています。誰が携わっても問題なく運営される体制づくりが、企業の成長には不可欠です。現在はグループ年商は50億円前後ですが、数年後には100億円企業を目指しており、そのためには全社的なフィロソフィの浸透が前提となります。

— 最後に上場を目指している若手経営者に向けたメッセージをお願いします。



フィロソフィ「日めくり手帳」形式にまとめ全社員に配布

上場は、単に「カッコよさそう」という理由だけで目指すものではありません。まずは本気で上場したいのか、上場すべきなのかを冷静に検討する必要があります。私自身は塗装会社で働き始めた頃、親方の姿に触発されて起業の道を歩みはじめたのですが、その後は多くの挫折と試練を経験しました。確かに上場することで社会的信用やブランド力が向上するメリットはあります。当社のような地方企業が業界大手のレオパレス21とお取引ができたのも、上場効果です。しかし同時に株主からの厳しい目や多大な労力、費用がかかる現実的側面もあります。ビジネスモデルそのものが脆弱なベンチャー企業も見受けられるなか、業種や規模の適合性を十分に見極めたうえで上場に踏み切る覚悟を持つことが大切です。



著書『上場がむしやら物語』(幻冬舎)

企業データ

会社名	株式会社グランディーズ
代表者	代表取締役 亀井 浩
所在地	大分市都町2丁目1番10号ウォーカービル3F TEL 097-548-6700
設立	2006年(平成18年)11月
資本金	268,924千円
従業員数	21名(グループ全体70名)
事業内容	建売住宅・投資用マンション・投資用アパートの販売、建築請負、建築・不動産コンサルティング
グループ会社	株式会社もりぞう、株式会社三愛ホーム(いずれも埼玉県)
URL	https://www.grandes.jp/



企業紹介

包装に関わるあらゆるニーズに応える
パッケージのプロフェッショナル

梅田真空包装株式会社

プラスチックと紙の加工技術を持ち、商品に合わせたオーダーメイドのパッケージを手がける梅田真空包装株式会社。大阪本社は60余年の歴史を誇り、包装資材の設計から成形、印刷、包装作業まで、ワンストップで行えるのが強みだ。2015年、国東市武蔵町に開設した大分事業所は、プラスチックの成形工場を併設。自社の技術と豊富な実績を生かして、さまざまなパッケージづくりの相談に応じている。



取締役 西辻 巨成氏
執行役員・大分事業所 所長 飯野 公一郎氏

全国に先駆けて プリスターパックを生産

コンビニやドラッグストアに並ぶ電池、化粧品、文具などのパッケージとして普及しているプリスターパック。プリスター (Blister) とは英語で水ぶくれを意味し、シート状のプラスチックを加熱・成形してふくれた部分に商品を入れ、台紙と熱圧着させたものだ。その名称は知らなくても誰もが手にしたことのある、今ではごく一般的なパッケージだ。

大阪に本社を置く梅田真空包装株式会社は、このプリスターパックをはじめ、包装に関わるさまざまな設計や生産を行うパッケージのプロフェッショナル。その歴史や事業の特長、環境への取り組みなどについて、取締役の西辻巨成さんと、執行役員・大分事業所 所長の飯野公一郎さんに話を伺った。

同社は1963年 (昭和38年)、大阪市で創業。当初は犬用チューインガムやDIY用工具などの輸出向けパッケージを、主に生産していた。当時のパッケージは、台紙にのせた商品に柔らかいフィルムをかぶせて密着させる、スキンパックと呼ばれるものだった。

1970年代に入るとドル・ショックの影響で円高が進み、輸出事業から撤退。国内市場に向けて、全国に先駆けてプリスターパックの生産を手がけた。当時はスーパーマーケットやドラッグストア、コンビニ、大手家電量販店などが台頭した時代。セルフ販売方式の普及により、輸送・販売時における商品の保護や装飾性に優れたプリスターパックの需要が増えていった。

同社も歯ブラシや電池から始まってさまざまな業界へ進出し、現在では化粧品、医薬部外品、家電製品、文

具、玩具、工具、日用品など、扱う商品は多種多様 (食品以外)。プリスターパックでは国内トップクラスの受託実績を誇り、他にも搬送用トレーやクリアケース、紙器など、さまざまなパッケージを生産している。

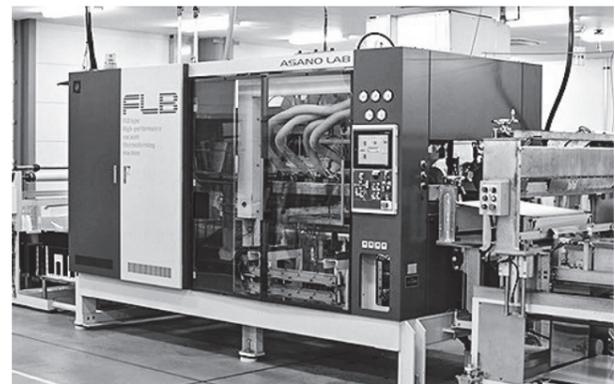


プリスターパックをはじめ、さまざまなパッケージを社内で生産

設計・生産から包装まで ワンストップサービス

「弊社はプラスチックと紙、両方の加工や印刷をできるのが強みで、プリスターパックのプラスチックカバーも台紙も、すべて社内で製造しています。さらに包装資材を製造するだけでなく、中身の商品をお預かりして、包装して仕上げるまで、自社でトータルに行えるのが一番の特長です」と西辻さんは力を込める。

業務の柱となっているのは、プラスチックの成形加工、プラスチックの印刷、板紙の印刷、アSEMBリー (梱包などの仕上げ作業)。パッケージの製造は、印刷・成形・包装とそれぞれ専門の業界に分かれているの



プラスチックの加工に使用する真空成形機

が一般的で、中小企業でこれらをすべて一社で行えるところは、全国でもほとんどないそうだ。全工程をワンストップで行い、生産の合理化を図ることで、高品質・短納期のサービスを実現している。

社内にデザイン部門もあり、お客様の要望に合わせて企画・設計したオーダーメイド品を数多く手がけている。包装装置のオリジナル設計・製作も自社で行っており、あらゆるニーズに対応できる。取引先の業種も多岐にわたり、電池に関しては国内ほとんどのメーカーと取引があるほか、化粧品メーカーやエレクトロニクス企業など大手の取引先も多いという。

生産は本社工場と関東工場 (埼玉)、大分事業所 (国東) の3拠点で行っており、国東の工場にはプラスチックの真空成形機を導入。大手事務機器メーカーの事務機の部品を入れるプラスチック容器や、医療器具のセットを入れるプラスチックトレーなどを生産している。



大分事業所は平均年齢30代の若手社員が活躍

環境に配慮したパッケージに いち早く取り組む

環境保護のための対策にも積極的に取り組んできた。基本的にパッケージというのは、商品購入後、ゴミとして捨てられるもの。「うちはゴミを作っている会社なんです (笑)。だから社会的責任として、環境に配慮した素材を使うことには20数年前から業界に先駆けて取り組んできました」と西辻さん。

1999年に文具用パッケージとしてリサイクルPETシートの使用を開始し、2003年には世界で初めて生分解性プラスチック (家庭用コンポストなどの使用により水とCO₂に分解される) を使用したプリスターパックの量産を開始。2019年には植物由来原料のバイオマスPETを使用したパッケージが採用されるなど、環境負荷の少ないパッケージ



環境負荷の少ないパルプモールドのパッケージ

ら研究・開発を進めている。

最近ではバガス (サトウキビの搾りかす) や古紙を主原料としたパルプモールドを協力工場で作ってもらうなど、扱える素材を増やすことに力を入れている。

大分事業所を窓口 包装のお困りごとに対応

次世代に向けて地球環境の保護が大きな課題となる中、環境に優しい素材を使用したパッケージの開発には、今後も積極的に取り組んでいく。加えて、ゴミにならないパッケージを目指すことも大きなテーマだ。例えばカバーと台紙を一つの素材で包装することでリサイクルしやすくしたり、商品に保管機能を持たせて持続的に使えるパッケージにするなど、さまざまな工夫を施した商品の提案に力を入れる。

さらに当社の技術を活用して、今後はパッケージ以外の分野も手がけていくという。その一つが、内容物をじかに入れる一次容器。これまでは一次容器を収納・保護するための二次容器と、二次容器を輸送するための三次容器が専門だったが、新たな分野にも挑戦し、新規顧客の開拓を目指す。

昨年、初めての試みで、大分県所在の企業として福岡で開催された製造業の展示会「モノづくりフェア2024」に出展。環境負荷の少ない新素材を使ったものなど、時代を先取りするパッケージを数多く紹介し、注目を集めた。今後は大分事業所を窓口として地場企業との取引にも力を入れたいという。一番の得意分野は「商品の保護」。自社の技術と豊富な実績をもとに、パッケージに関するあらゆるお困りごとに対応可能だ。



福岡で開催されたモノづくりフェア2024に出展

企業データ

会社名	梅田真空包装株式会社	QRコード
代表者	本社 代表取締役 梅田 貴生 大分事業所 所長 飯野 公一郎	
所在地	本社：大阪府東大阪市御厨3-9-28 TEL 06-6782-0661 大分事業所：国東市武蔵町小城51-1 TEL 0978-68-1109	
創業	1963年 (昭和38年) 3月	
設立	1972年 (昭和47年) 4月 (大分事業所開設2015年)	
資本金	1,000万円	
従業員数	224名 (大分事業所25名)	
事業内容	プラスチック真空・圧空成形、美術印刷・紙器、委託包装、各種包装企画・設計・提案業務	
URL	https://www.uvp.co.jp/	

アトツギたちの挑戦 ～事業承継でさらなる成長～

花の店とがわ



代表取締役社長 戸川 力太氏

継承と自身のやりたいことの融合 新たな事業スタイルの展望

祖父の代から続く家業の生花店を事業承継した、花の店とがわの現社長である戸川氏は生来の職人気質。花の道を志すと決めてからというもの、商材ではなく「作品」を制作する者として花と向き合ってきた。経営者という立場になり、これまでの姿勢から事業を継続発展していくために行った改革や、今後に向かっていくイメージ像をご本人に伺った。

■幼いころの記憶と祖父の功績から

先代社長の次男として生まれ育ち、家業を継ぐことは想定していなかったという戸川氏。幼い頃、店舗2階に住んでいたこともあり、従業員のいる作業場で遊ぶことが多かったそうだ。「花が好きということではなく、談笑する休憩時間や職場の雰囲気が好きでした。配達車との無線があったので、それでよく遊んでいましたね」

学生時代はゲームに夢中になり、専用ソフトを使ってホームページを制作したこともあるという。そして、将来はグラフィックの道を志そうと大学をやめる決断をしたタイミングで、創業者の祖父が亡くなった。葬儀の際に、祖父が西洋フラワーデザインを先駆けて取り入れ、需要を拡大した功績を聞き、周囲から愛されていた花屋だったことを改めて実感した。そして、幼いころの楽しかった作業場の記憶を思い返し、父が継いだ会社で働こうと決めたそうだ。

祖父は早くに引退し、先代社長である父がすでに事

業の舵を取っていた。戸川氏は、東京の専門学校に1年通い、東京の生花店で2年ほど修行を積んだ。



店内は生花にあふれショーケースにアレンジ花束が並び

■父から承継し「働き方」を改革

先代が事業承継をしたのは、働けば働いただけ売上が伸ばせるバブル絶頂期であり「昭和の働き方」から抜け出せずにいた。働き方改革が声高になる中、戸川氏は社長になる前から「まずは働き方を変えなければ」と考えていた。

従業員募集をしても思うように採用できない、離職者が続くとといった状況の中、従業員が家族と過ごす時間を大切にもらえるように、日曜日を店休日に設定し、先代に猛反対されたこともあった。

生花業の働き方は、他の業界に比べ修行・職人・スキル思考が根強く、残業や休日出勤に対する感覚や捉え方の隔たりが大きい。そのうえで、労働と修行を混同してはならない時代だと認識していた。実際に東京で修行を重ねた戸川氏も「私は職人系思考なので、働き方改革とは合わないのです。職人ならば残業を修行と捉えるだろうし。私は花のことにすると、自分の時間も休みも使います。職人になりたい人はなるための働き方や動き方ができますし、ワークライフバランス



フラワーアレンジのパターンも多彩

を考えながら家族と過ごす時間を大切に考えたい人にとっても、ここで働く意義はあるでしょう。事業承継をしてからこの考えに至りました」

■とがわの理念と“らしさ”

2023年7月、承継するタイミングで戸川氏は、従業員に「一人ひとりがブランド」という同社のフィロソフィについて話をした。

3代に及ぶ歴史ある花の店とがわは、高いクオリティを維持しなければならない。そのために、花を扱う練習は不可欠だ。「とがわに任せれば安心」「とがわっぽくない」といった、お客様それぞれのあいまいな感性に依る“らしさ”には、アレンジや花束を何度も作り、考え、自信を持って提供できるほど体と感覚にしみついた先にあるのだろう。お客様にがっかりしてほしくない、花を愛でて心踊るような商品が増えてほしい、情性で仕事をせず期待を超えるものを提供することが大事だ、と思っている。

「従業員には『考えて』とよく言いますね。でなければ、人のせいにしてがち。きちんと考えが有ることに対してはアドバイスができますし、納得する部分もある。働く理由にしても自分を持っていないといけない、という話をしました」

今では、従業員に店舗販売をある程度任せるようになってきた。戸川氏にとっては、花を極めること（創作）を大事にしていることを周知しており、従業員が作った商品に対してのアドバイスや、考えのすり合わせを時折行うという。

■「やりたい・好き」を貫ける社長が理想

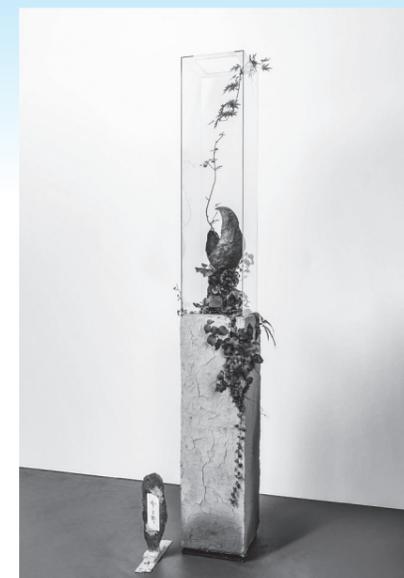
社長人生をスタートした戸川氏は、長く続いてきたこれまでのブランドを守りつつ、縛られず、自分の提供したいものといかに融合させるかを葛藤し、模索している最中だという。

戸川氏は、大会やコンテストで受賞歴を持つフラワーデザイナーであり、作品作りが好きな職人だ。しかし、作品制作は没頭と集中を繰り返し、時間を費消する。社長になった今、やりたいことを追求する勢いや考えにも歯止めがかかるようになった。

商品と作品は似て異なるもの。花屋経営の責任者という肩書と、職人としての自分のバランスを取るのは



2024年6月、国内最大級のフラワーデザイン競技会「ジャパンカップ」で優勝



戸川氏の展示作品

難しいが、作品制作が叶うのは、これまでの経営土台があってこそだ。

事業承継は、たとえ業態や業種が異なっても、それぞれに悩ましさを感じるポイントがあるだろう。最後に、戸川氏に事業を承継する人へ伝えたいことを伺った。「固定概念にとらわれず、守るべき事業と自分のやりたいことの絡み方が整理できた時に楽になるかもしれない。そうでなければ、辛いだけ。諦めずに自分の考えを持ち、自分がやりたいことをやり、回りまわって会社のため、利他的な作用になる。これがベストですね」



店舗外観 観葉植物や花が華やかに映える店舗づくりがなされている

企業データ

会社名	花の店とがわ
代表者	代表取締役社長 戸川 力太
所在地	大分県大分市牧1-4-8 TEL 097-558-8710 FAX 097-558-8602
創業	1957年(昭和32年)3月
資本金	500万円
従業員数	12名
事業内容	生花販売、フラワーディスプレイ、葬儀用生花
URL	https://www.f-togawa.co.jp/



おおいたスタートアップセンター いち押し
「おおいた起業家事情」

平成27年に設置された「おおいたスタートアップセンター」多くの方が、創業や新事業に取り組んでいます。このコーナーは、おおいたスタートアップセンターが注目する起業家や、話題に迫ります。

今月の注目起業家は

別府から新たな観光産業（エンタメツーリズム）の創出を目指し奮闘中！ 株式会社Wells Be 代表取締役 金 夕貴 さんです！

【株式会社Wells Be】

代表取締役 金 夕貴
設立：2023年7月
所在地：大分県別府市
事業概要：ドローンショーの企画・制作・運営、その他プロジェクトマーケティングやLED等、デジタルアート/エンタメテック事業等
【ホームページ】 <https://wellsbe-inc.com/site>
【Instagram】 <https://www.instagram.com/wellsbe.beppu/>
【YouTube】 <https://www.youtube.com/@WellsBeJapan>
*お問合せはホームページから。



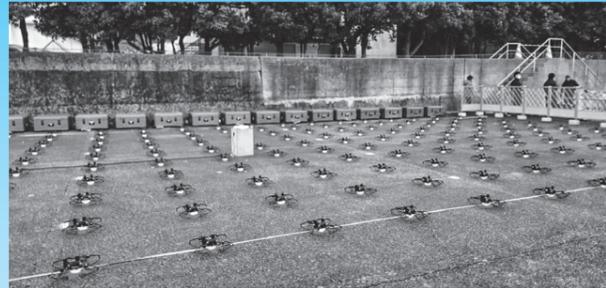
別府市出身の金さんは、2023年7月に株式会社Wells Beを創業しました。実家が老舗焼肉店を営む別府の市街地で育ち、別府が大好きな金さん。中国の大学留学、立命館アジア太平洋大学（APU）進学を経て、NTTコミュニケーションズ株式会社に就職しました。コロナ禍をきっかけに働き方改革の先駆者として、東京から地元別府に生活拠点を戻し、リモートワークをしています。別府にUターンすると商店街が閑散としていることに驚きと寂しさを感じ、何かできることはないかと模索するなか、東京五輪のドローンショーに魅了された金さんは、別府の街に温泉に頼らない新たな観光産業を創出しようと、大企業に勤務しながら複業という形でドローンショービジネスへの参入を決意しました。



日本語・英語・中国語・韓国語と4か国語を話す金さんは、自身の強みである中国での留学経験や出身校であるAPUのグローバルネットワークを活用し、情報収集や人脈形成を図り、ドローンビジネスが盛んな中国の深圳（シンセン）に直接赴き、現地企業と直接交渉するなど、ドローン



ショーに関する情報が何もない状態から、意欲的に事業を推進してきました。



2024年12月21日・22日に行われた「べっぶクリスマスファンタジア2024」では300機のスペシャルドローンショーを（株）レッドクリフと共同で制作し、構想開始から3年越しの夢を実現しました。別府市制100周年を祝う記念事業として開催されたこのイベントでは、2日間で約2万発の花火とスペシャルドローンショーが披露され、別府の夜空を彩りました。ショーは、別府らしさとクリスマスを掛け合わせたユニークかつ、地域に根差したオリジナルのモチーフで会場を沸かせ、初主催となるイベントは大盛況のもと終了しました。多くの方から「初めてドローンショーを見た、感動した。また見たい！」など次回への期待も寄せられています。



今後は、日帰り観光客が多い別府のナイトタイムエコノミー（夜間の経済活動）を活性化させるなど、様々な観光課題の解決を図ると同時に、エンターテインメントで別府から世界をわくわくさせるビジネスを展開したいと意気込んでいます。将来的には最新のテクノロジーを駆使し、ドローンショーだけでなく、プロジェクトマーケティングやデジタルサイネージ等のエンタメテックを掛け合わせたショービジネスとして事業を成長させ、国内外の多くの人に驚きと感動を届けたいと語る金さん。今後の活躍に注目です！

大分県よろず支援拠点 支援事例

事例 1

大木化粧品(株)

(卸・小売業 大分市)

住所 ◆大分市大道町5-1-10 電話 ◆097-543-0194
HP ◆<https://www.rakuten.ne.jp/gold/onsenken-oita/> (おんせん県おおいたオンラインショップ) (富田CCO 担当)

相談内容

新事業展開であるデジタル形式のカタログギフト「おんせん県おおいたオンラインギフト」に関する相談。

課題の整理・分析（強みの発見）

- ・当社は卸売業としての経験の豊富さとインターネット通販での実績がある。これらにより、オンラインショップにおける「取扱商品の豊富さ（商品数は6千以上、取引事業者は県内津々浦々の5百社以上）」「効率的な梱包・出荷システム」が大きな特徴となっている。
- ・これを支える仕組みとして、「卸売業とEC事業の2軸での事業展開」「独自の集荷網」があげられる。
- ・また、常に新たな挑戦を続けるユニークな会社でありたいという意識とその実行力も当社の強みである。
- ・一方で、リスクや失敗を伴う新たな事業展開においてしっかりと成果を出すことや、後継者の育成が課題となっている。

提案内容

後継者等の育成の意味合いも込めた支援

- ・後継者である室長や各事業の重要な役割を担い経営者を支える存在の従業員を中心に、勉強会の要素を入れて、助言よりも質問などによる聞き取りを主体にやり取りを実施。

新事業展開にあたっての支援

- ・販促に係る商品説明の仕方や営業先について助言。
- ・利用者に伝わりやすいPRの工夫について助言。
- ・販売後のギフトカードの使用状況管理に関して助言。
- ・また、大分県産業創造機構の職員も同席してもらうことで幅広い支援を実施。

成果（相談者の声）

よろず支援拠点とのやり取りにより、気付きを与えられるとともに頭の中で考えていたことが整理でき、具体的な取組につながっていると感じています。現在は、新規営業先への販売提案に取り組んでいるところです。今後は、実際の利用者の声や導入先の感想を踏まえながら、製品の改良に取り組んでいくとともに、メールやSNSにてギフトを贈る「e-GIFT」の販売も併せて行っていきます。



カタログギフトカード



大手ネットショップでの受賞歴



小坂啓祐 室長

事例 2

わたしの整体院

(整体院 大分市)

住所 ◆大分市東大道2丁目3-32 永藤ビル101 電話 ◆097-576-7064
Instagram ◆https://www.instagram.com/watashino_oita/
(関谷CO、阿南CO、油布CO、工藤(後)CO、亀山CO、木許CO、堀CO、森CO、宮崎CO、新名CO 担当)

相談内容

理学療養士として勤務しており、これまでの経験や知識を活かして、整体院を開業したい。そのため、経営に関する知識や店舗の選定基準、広報や集客に関する取り組みなどについて知りたい。

課題の整理・分析（強みの発見）

- ・理学療養士として11年以上の勤務を通じて、延べ4万人以上を施術しており、十分な経験や実績を持っている。
- ・深筋膜アプローチなどの専門性が高い施術を学び、資格を多数取得している。
- ・事業計画の策定や資金調達、経営の知識が今後の課題。

提案内容

- ・経営の基礎知識を説明するとともに、事業内容を創業計画書にまとめることを提案し、各内容について助言。
- ・大分市創業補助金や日本政策金融公庫の融資についての支援を実施。
- ・「市場情報評価ナビ」などを使い、店舗の選定について助言。
- ・InstagramやGoogleビジネスプロフィールの運用、チラシの作成や集客全般の取り組みについて支援を実施。

成果（相談者の声）

創業全般の相談に伺いながら準備を進め、令和7年1月に開業することができました。集客についての不安もありますが、継続的に収益向上に取り組んでいきたいと思っています。



永吉憲次郎 代表



店内



店舗の外観

いろんなジャンルの専門家が！

中小企業診断士 税理士 社会保険労務士 IT・WEBサービス 金融 広告戦略 デザイナー
イラストレーター 知的財産 販路開拓 マーケティング 税務 経営戦略 労務管理

お問い合わせ、お申込みはこちらまで！



中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所
大分県よろず支援拠点
TEL 097-537-2837
FAX 097-534-4320

■営業時間 8:30~17:00 (月~金曜、土日、祝日)
■電話受付 月曜日~金曜日 (祝日等を除く)
■ホームページ <https://www.yorozu-oita.go.jp/>
■Facebook <https://www.facebook.com/oitayorozu/>

