

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation | No. 288
2025.4

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

#トップインタビュー

株式会社ざびえる本舗

代表取締役

後藤 頼彦 氏

#企業紹介

東洋物産株式会社

代表取締役社長

帆秋 慎太郎 氏

#切り拓け!脱炭素

鬼塚電気工事株式会社

代表取締役社長

尾野 文俊 氏



02 明日のおおいた

大分銀行
頭取 高橋 靖英 氏

03 トップインタビュー

株式会社ざびえる本舗
代表取締役 後藤 頼彦 氏

06 企業紹介

東洋物産株式会社
代表取締役社長 帆秋 慎太郎 氏

08 切り拓け！脱炭素

鬼塚電気工事株式会社
代表取締役社長 尾野 文俊 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 木梨ふぐ九州店

11 大分県よろず支援拠点

支援事例 1 (有)福伸急送
支援事例 2 (有)魚返産業運輸

12 TOPICS 1 一般研修のご案内

未然に防ぐ仕掛けを考える ポカミス防止対策の進め方
営業課題を解決する「営業の自動化」導入研修

13 TOPICS 2

スマートものづくり加速化推進事業費補助金のご案内

14 TOPICS 3

おおいた中小企業活力創出基金助成金募集のご案内

15 広告

株式会社シャーロック
トヨタカローラ大分株式会社
大分県立図書館今月の図書紹介

16 第49期マネジメントスクールのご案内

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✉ oric24@columbus.or.jp
https://www.columbus.or.jp

寄稿「明日のおおいた」

「ド地銀」として「お客さま」と「地域」を徹底的にサポート

大分銀行 頭取
たかはし やすひで
高橋 靖英 氏

人口減少や消滅可能性都市など、地域の将来を悲観するコメントを耳にする機会が増えてきました。確かに人口が集中し利便性の高い都会と比べると、地域は大きく見劣りしているように映ります。

一方で、地元大分には新鮮な美味しい食材が溢れ、豊かな自然も多く、景勝地やゴルフ場も身近にあります。医療・介護も都会に比べると受けやすく、環境的には恵まれています。「幸福度」は沖縄県に次いで全国 2 位^(※)の住みやすい県なのです。見劣りしているように映っても、「回れ右」の発想で考えると、伸びしろの観点からはフロントランナーたり得るのです。

私は昨年 6 月の就任時に「ド地銀」経営をメッセージとしてお伝えしました。これは、地域金融機関として「お客さま」と「地域」を徹底的にサポートしていくことの決意を端的に表したメッセージです。

「お客さま」へは、伴走支援により課題を解決してまいります。成長を後押しするだけでなく、業況が悪化した際に経営改善支援を行うなど、どのような時でもしっかりとサポートしていくスタンスで「バンキング」を究め、コンサルティング機能の高度化も図っています。4 月には「地域活性化に資する案件や事業承継・再生案件などに対して、より付加価値の高い金融サービスを提供し投資を行う「投資専門子会社」を設立します。また、新会社「おおいたプラット」を設立し、新しいアプリや地域通貨運営・管理等を行うなど地域課題の解決に資する取り組みを通じて、グループ全体で金融機能を発揮していく方針です。

「地域」へは、自治体や地域の皆様と地域課題を共有し、課題解決に向けてアクションを起こし始めています。まだまだ緒に就いたばかりですが、「域内循環を高めていくこと」、「付加価値が域内にできる限り留まること」に知恵を振り絞り、汗をかき、地域における「カタリスト（触媒）」の役割を果たしていこうとしています。

こうしたスタンスをブレずに継続していくためにも、私共には地域のリーディングバンクとして「健全な単独経営」を貫いていくことが求められています。一方で、東証プライム市場に上場していますので、しっかりと株主に向き合い、これまで以上に株主の皆様の満足度、株主価値を一層高めていくスタンスです。

大分銀行は、ステークホルダー（利害関係者）を「従業員」「地域」「お客さま」「株主」「未来世代」と定義していますが、各ステークホルダーに価値を提供していくのは「従業員」です。「従業員」を中心にして「ド地銀」を貫き、「バランスあるステークホルダー経営」により、未来の子供や孫たちが地元大分で安心して働き、安心して生活することができるよう、大好きなふるさと大分のために「先義後利」の精神で尽くしてまいります。

※ダイヤモンド「都道府県「幸福度」ランキング 2024【47 都道府県・完全版】

PROFILE

1963 年 1 月	生まれ
1985 年 3 月	神戸大学経営学部卒業
1985 年 4 月	大分銀行入行
2016 年 6 月	執行役員総合企画部長兼収益管理室長
2017 年 6 月	取締役総合企画部長兼収益管理室長（執行役員兼務）
2019 年 6 月	常務取締役経営戦略本部長（執行役員兼務）
2021 年 6 月	専務取締役経営戦略本部長（執行役員兼務）（代表取締役）
2024 年 6 月	取締役頭取（執行役員兼務）（代表取締役）
	現在に至る

Top Interview

ビロード風の高級感ある植毛箱が目印のお菓子『ざびえる』。純和風の白餡とラム酒漬けのレーズン餡をバター風味の皮で包んだ和洋折衷のお菓子は、60年以上にわたり大分県民に愛され続けている。2000年に製造元が自己破産したものの、多くのファンの声に支えられ元社員の手で復活を遂げたエピソードは、今も語り草となっている。『ざびえる』復活の四半世紀にわたる足取りを振り返りながら、後藤頼彦氏に今後の事業展開について聞いてきた。



奇跡の復活からまもなく四半世紀。
バイタリティあふれる新社長が描く
大分銘菓の軌跡を振り返る

株式会社ざびえる本舗

代表取締役 ごとう よりひこ 後藤 頼彦 氏

〈略歴〉1962年、豊後大野市生まれ。1982年より株式会社長久堂へ入社。営業職として勤務するも、2000年10月に同社が経営破綻。翌2001年1月、長久堂時代の同僚と共に有限会社ざびえる本舗を設立。上司だった太田清利代表取締役を支えながら専務取締役として再建に尽力。2005年に株式会社ざびえるに組織変更。2024年1月より現職。

大分県民に愛され続けてきたご当地銘菓の代表格

—— 2001年に御社の銘菓『ざびえる』が復活して、まもなく四半世紀を迎えようとしています。後藤社長も太田清利会長と同じく長久堂の元社員ですか。

太田会長は営業部門の上司であり、もう20年以上、一緒に仕事をしてきた仲です。『ざびえる』の生産終了を悲しむ皆さまから沢山の声が寄せられ、大分出身の芸能人が全国放送のテレビでこのことを話すと大きな反響がありました。お取引先からも販売を全面的にバックアップするから再建できないものかと申し出がありました。これを受けて元社員や関係者8人が動き、新たな会社を興して再起を図ったのです。

——そもそも倒産の原因はどこにあったのでしょうか。

当時の私はいち営業社員だったので経営のことまで気にし



大分みやげの王道ともいえる銘菓『ざびえる』

てなかったのですが、まず多品種戦略の失敗が考えられます。『ざびえる』自体は売れていましたし、これに『瑠異沙（るいさ）』『ロザリオ』、シュークリームなどの看板商品があったのですが、特に戦略があるわけでもないのに次々と新商品を売り出し、一時は 200 種類近くありました。製造コストだけが膨らみ、生菓子もロスが多くなり、経営圧迫の原因になったのです。従って復活して最初は『ざびえる』1 本の製造販売に絞りました。

——商標権についてもお苦労されていたね。

破産管財人が管理していたのですが、『ざびえる』と『瑠異沙』の商標権は法人ではなく、長久堂の社長個人が所有していたのです。そこでいったん大分県菓子工業組合に買い取っていただき、リース形式で使用させていただき、事業が軌道に乗った 4 年後に買い取りました。

——『ざびえる』の味が変わらないよう、技術や設備などの対応は大丈夫だったのでしょうか。

長久堂時代の工場長と職人が入社したので、技術やレシピに関しては問題ありませんでした。新しい工場も惣菜屋の跡地への入居が決まり、長久堂が使っていた設備を借りることができ、生産体制を整えることができました。ところが肝心の『ざびえる』を焼き上げる特殊なトンネル窯が老朽化で使えなくなっていたのです。長さ約 16 メートルのトンネル窯のベルトコンベヤーに、仕込みを済ませた『ざびえる』を乗せて直火でゆっくり焼き上げていく仕組みです。やむなく新しく購入したラック窯で焼くようにしたのですが、もともとクッキーなどを焼く窯なので直火ではなく熱風をあてて焼く方式のため、ムラができてたりパサついたり、最初は思うような焼き具合になりませんでした。何度も何度も試作を重ねた結果、ようやく元来の風味と食感を取り戻して操業にこぎつけました。

着実な成長を遂げる復活後の歩み

——販売再開後の反響はすごかったですね。

たくさんのメディアが取り上げてくれ、想定を上回る勢いで売上を伸ばすことができました。『ざびえる』の好調を受けて、再開 2 年目には『瑠異沙』も製造を再開することが出来ました。バイオレットリキュールの香りとスミレ色の白餡をカステラ生地で包んだ焼菓子で、こちらも女性を中心に根強いファンがいる焼菓子です。おかげで 2 期目には長久堂時代の『ざびえる』の売上の約 2 倍となる年商 4 億円を越えるようになり、以降は増収増益が続きました。販路も百貨店、空港、JR、道の駅と広がり、関東や関西などの有名百貨店でも取り扱っていただけるようになりました。

——工場も手狭になったのでは。

連休前やお盆は別の倉庫を借りて箱詰めしてもらうようになり、とても対応できるスペースではなくなっていました。そこで大分流通業務団地の 500 坪の敷地へ 2004 年に入居しました。これにより 50% 増産体制が可能となり、包装機などの新規設備のほか、異物混入防止やエアシャワー等の衛生面も充実させて HACCP（ハサップ）に準ずる体制が整いました。創業から 10 年目となる 2011 年には、さらに隣接地の 500 坪を買い足し、工場も倍の広さを確保できました。なによりも念願のトンネル窯を購入できたのは大きかったですね。幅 6 メートル、長さ 13 メートルの新しいトンネル窯は以前より機能が充実し、ガスと電気を組み合わせで段階的に焼き具合を調整できる三層式となっており、生産能力も 1 日につき 3 万個から 4 万 8 千個へと増産体制が整いました。この時点で年商も 7 億円に届く勢いになっていました。

——そして 2023 年に、同じ大分流通業務団地内の別の敷地に移転したのですね。

直前のコロナ禍で業績が一時的に低迷しましたが、約 40 人だった従業員も今では 67 名と増え手狭になり、従業員の駐車場確保が出来たので移転を決断しました。倍以上となる 2,400 坪の敷地に移転した新工場では働きやすい職場を作ろうと、餡子を練る部屋から生



地の計量、製造、包餡、窯など、これまでのワンフロアーを個室体制にして空調設備も充実させました。移転した 2023 年夏の決算で、過去最高の 8 億 5 千万円の売上を達成したばかりでしたが、そこから生産効率が約 20%アップしています。新しく研究開発室も設置しました。開発室には和菓子屋の工場長の経歴を持った社員も配属しています。

盤石な戦略を実践し、未来に連なる大分銘菓へ

——これまでも新商品は着実に増やしてきましたね。

全体の売上の 7 割を占めるのは『ざびえる』ですが、これを補強する商品構成も必要と考え、時代の趨勢を慎重に見極めながら順次開発を進めています。まず有限会社から株式会社に組織変更をし、2011 年の創業 10 年記念に販売を開始した『月さらさ』は、『ざびえる』『瑠異沙』に続く“第三の南蛮菓子”として打ち出した商品です。薄く焼いた洋風せんべいに、チーズ味と黒糖味という 2 種類のクリームが選べるようにしています。大分県産品にこだわり、ベリーツ莓を用いた『BUNGO 乃菓和里 (ばんごのかおり)』も開発しました。

——昨年は『BUNGO』と『SANO』の新商品の販売を開始されました。

『BUNGO』は、大分・福岡デスティネーションキャンペーンに合わせて 3 月に販売を開始しました。チョコレート生地でラムレーズンを練り込んだ餡を包んだ南蛮菓子で、ここでも県産小麦のトヨノカオリを使っています。『SANO』は工場が立地する“佐野”という地名から命名した商品で、昨年 9 月に販売を始めました。二階堂酒造さんが豊後梅の実を仕込んだ梅酒を造っているのですが、漬けたあとの梅は廃棄せざるを得ないという話を聞いたのが開発のキッカケになりました。中津江村の加工会社さんからアドバイスを受けながら梅のピューレを作ることに成功し、これを梅餡でくるんでホワイトチョコレートを練り込んだ生地で焼き上げました。いちご大福のような三重包餡の和洋折衷お菓子といえば、わかりやすいかもしれませんが、2 つの商品とも販売を開始してからまもないのですが、好調な売れ行きを示しています。

——何から何まで大分にこだわっていますね。販売チャネルも増やしていると聞きました。

これまで力を入れてこなかったネット販売も、昨年はホームページをリニューアルして本格的な稼働を開始しており、SNS の活用にも取り組んでいます。コンビニ向けの『ざびえる』も開発中です。馴染みのある植毛箱を使った定番商品はそのままにしながら、気軽に購入できる専用の可愛いパッケージを作って、首都圏も含めたコンビニ市場を狙っています。

——大分銘菓の広がりにも期待が寄せられます。

まずは今期の目標に掲げている売上高 10 億円の達成を目指します。あらためて感じるのが『ざびえる』が持つ独自性の高い商品力です。1961 年と昭和時代に生まれたお菓子が、60 年以上も愛され続けているのはすごいことだと思います。来年は『ざびえる』復活から四半世紀という記念すべき年であり、「また美味くなったね」と言われるよう努めていきたいですね。

企業データ

会社名 株式会社ざびえる本舗
代表者 代表取締役 後藤 頼彦
所在地 大分市大分流通業務団地 3 丁目 2 番 3
T E L 097-524-2167
設 立 2001 年 1 月 18 日
資本金 1,000 万円
従業員数 67 名
事業内容 菓子製造卸販売
<http://www.zabieru.com/>



- ①約 12 億円を投じた新工場には最新鋭の設備も整えた
- ②次々と商品を梱包する機械
- ③④ 2023 年に販売を開始した『BUNGO』(写真左)と『SANO』
- ⑤新工場玄関に設置している全商品を展示したショーケース

健康志向の細分化に向け 素材にこだわる商品開発

東洋物産株式会社

代表取締役社長 帆秋 慎太郎 氏

大分市と別府市の取引先に向けて飼料・雑穀等、鶏卵を卸していた同社は、コロナ禍と世界的な原材料価格の高騰による影響を受け、大きな転換を余儀なくされた。これまでのビジネスモデルが崩壊する中、新たな道を模索し、食品加工業への転換を果たした。その背景にはどのような苦難と決断があったのか、そして今後の展望について詳しく伺った。

戦後復興から 加工業を見据えた事業展開

東洋物産株式会社の創業は1947年。先々代社長である祖父が、第二次世界大戦後の卵消費量や養鶏畜産業の市場規模拡大を目算し、業を立ち上げて以来、約80年もの長きにわたって堅調に実績を伸ばしてきた。

しかし、時代の移り変わりとともに、畜産農業分野の事業は徐々に大型事業化が進んでいった。養鶏業も例外ではなく、卸の業態が先細ることは明白だった。そこで、先代社長から事業承継する頃には、卵を使用した加工業に着手する計画を構想していた。「自社が製造工程を行うことで、商品に付加価値を付けることができますからね」その当時は、主軸である飼料卸に加工業という業態を増やして、経営の安定を図る目的からであった。

コロナ禍と海外情勢による経営危機

2019年に事業を承継した現社長は、就任直後から大きな変革を経験することとなった。就任翌年に突如として世界を震撼させた、コロナ禍による宿泊・飲食業の縮小だ。

人が動かない、市場が機能しないといった、これまでに経験したことがないような事態の中で同社の扱う業務用卵の需要も大きな影響を受けた。さらに、海外で起こる戦争や流通の事情により、鶏の飼料となるトウモロコシなどの穀物価格が急騰した。多方面から影響を受け続けた結果、廃業に追い込まれる取引先も多く、同社は卵卸業を続けるのが困難な状況に見舞われた。2023年には主軸だった飼料卸から撤退した。

「弊社が自社の養鶏場を持っているわけではなく、取引先に飼料を卸し、そこから卵を仕入れて販売するサイクルで成り立っていました。なので、仕入れ先がなくなるということは、

事業の根幹が崩れることを意味します。先代から受け継いだビジネスモデルそのものが持続不可能になったのです」と、社長は当時の苦境を振り返る。

食品製造業へのシフトと商品のこだわり

事業軸を増やす目的ではあったとはいえ、以前から加工業への移行を視野に入れていたことが功を奏した。卵の卸売だけでは事業の将来が危ぶまれる中、卵を活用した加工品の製造に取り組む準備を進めていたため、コロナ禍を経験しゼロイチで転換する計画を立てるよりもスムーズだっただろうと、帆秋氏は語った。

製造業へシフトするにしても、競合他社は全国、規模も大小さまざまあり、即座に売上に反映されるほど単純ではない。既存の温泉卵の製造卸に加え、ポリシーやコンセプトのある商品群開発で展開することを考えた。

注目すべきは、低FODMAP（フォドマップ）食品への取り組みだ。FODMAPとは小腸で吸収されにくい糖質の総称。小麦粉や牛乳などの日常的な食品にも含まれており、一部の繊細な体質の人ではお腹に関する悩みを助長させてしまう。同社のスイーツは、このFODMAPを徹底して控えるとともにグルテンフリー。しかも素材や味にこだわり、体に優しく美味しい食品開発に日々取り組んでいる。現在は、クッキー、



米粉を用いカカオの風味豊かに仕上げた
ショコラテリーヌ



人気のレモンパウンドケーキ
急速冷凍し出来立ての風味を保持



シリアル食品の代表
グラノーラにも「美味しさ」を



LOFOMA +クッキー ごま、抹茶、ココアに
季節素材 (いちご) も展開

グラノーラ、ショコラテリーヌ、レモン風味のパウンドケーキといったスイーツを販売している。

「周りに小麦粉が苦手な人がいたこともあって、低FODMAP食品の重要性を感じていました。弊社のスイーツは、原材料選びから出来上がりまで一貫してこだわりを持っている“極端な商品”ですが、材料や製法を突き詰めた結果として、健康な人でも驚くくらいの美味しさになっています。この分野に取り組む企業は少ないですが、健康志向の高まりを満たす商品として求められるもの、だと確信しています」

工場内環境を一新し食品製造業に専念

以前は惣菜系の加工品を扱っていたという同社。現在の主力ラインアップとなるスイーツは、卵を用いた製造加工品の中でも時々ニーズに対応しやすく、キャッチーなものづくりのレシピとも相性が良い。

そこで、惣菜を製造するためのオーブンや卵焼き機といった機械を処分し、工場内を改装。温泉卵用ボイラー以外は、スイーツ加工のために業務用オーブンや冷凍庫、ミキサーなどに機材をすべて入れ替えた。今後は同社の商品群に親和性のある他分野の業態とタグを組み、事業の裾野を広げながら、本当に必要としている人に商品が知られる・届けられる環境を創出したいという。

全国・世界へ向けた発信と今後の展望

同社の低FODMAPブランド「LOFOMA+(ロフォマプラス)」は、すでに全国へと広がりつつある。Webショップを通じて販売を開始すると、特に東京や関西圏の情報感度の高い顧客からの反応が良く、リピーターも増えているという。またOEMや、レシピの一部を変更しPB商品として販売する企業との協業により、同社の開発商品は間接的にも広がりを見せつつある。

「健康志向の強い一般消費者や企業が、私たちの商品に興味を持ってくれているのだろうと感じます。東京への納品も始まり、これからさらに全国にシェアを浸透させていく予定です」

低FODMAPの食生活をサポートするための情報サイト「み

んなの低FODMAPひろば」も運営し、すでに千人以上が登録、1日数百のアクセスがあるそうだ。ニッチだけれどテーマがしっかりとしている分野で、潜在的な需要はまだまだ開拓する余地がある。今後はさらなる商品開発とともに、食事療法の情報発信にも力を入れていく予定だ。

「お腹の弱い人にとって、食事はただの栄養摂取ではなく、生活の質を左右するものです。スイーツに限らず、食生活全体をサポートできるような商品を開発し、多くの人に届けていきたい。そのためにも、製造体制を強化し、より多くの方々に安心して食べていただける商品を広めていきます」

苦境からの転換を経て、新たな道を歩み始めた同社。一見、市場が狭いように思えても、その困りごとやニーズを確実に解決へ導くアイテムは、きっと開発企業独自の価値形成につながる。人それぞれの健康を考えた先に行きついた同社の食品づくりを通じて、大分から全国へ向けて広がる新たな取り組みに期待が募る。



人気の焼き菓子 マドレーヌ

企業データ

会社名 東洋物産株式会社
代表者 代表取締役社長 帆秋慎太郎
所在地 大分市金池町5丁目8番12号
TEL.097-534-1234 FAX.097-534-1238
設立 1947年
資本金 1,500万円
従業員数 6名
事業内容 鶏卵加工品の製造販売
<https://www.toyotamago.jp/>
公式通販サイト <https://low-fodmap.shop/>



来るべき脱炭素社会に向けて 『ZEB』を通じたアプローチ

鬼塚電気工事株式会社

代表取締役社長 おの ふみとし 尾野 文俊 氏

2015年のCOP21(国連気候変動枠組条約締約国会議)で採択されたパリ協定に端を発し、2020年に日本は、2030年までに温室効果ガス排出量の46%削減(2013年度比)を目指し、2050年までにカーボンニュートラル(脱炭素社会)を達成させると発表した。また、2023年2月には「GX実現に向けた基本方針」を決定し、新たな産業や雇用の創出につながる「成長戦略」としての位置づけも明示した。今号から始まるGX連載に先立ち、県内でいち早くZEB(ゼブ)事業に取り組んだ鬼塚電気工事を訪問した。

カーボンニュートラル時代に向けて自社ビルを『ZEB』化

いまから3年前の2022年3月、鬼塚電気工事は自社ビルを『ZEB』仕様で建て替えた。ZEBとは「Net Zero Energy Building」の略称で、建物が消費するエネルギーを削減する「省エネ」と、自らエネルギーを生産する「創エネ」を合わせた収支をゼロにすることを目標とする建物を指す。

尾野社長は、当時を振り返り次のように話す。

「いずれ私どもの業界でZEBは必須になると考えました。県内では床面積2,000㎡以上の大規模建築物での前例がなかったこともあり、2020年12月に導入を決断したのです」

ZEBには達成度に応じて4段階の定義があり、同社は最高位となる完全『ZEB』で、「省エネ」と「創エネ」の収支が0%以下、つまりエネルギー消費量が正味ゼロとなる『ZEB』を目指した。

導入に際し、通常であれば外部コンサルに全面委託して設計を進めていくものだが、これまで電気工事、管工事、そして同社が得意とするIoT工事の実績を踏まえ、設計・施工の多くは自社で取り組んだことが大きなアドバンテージに繋がった。環境省の補助金制度を活用するために、審査を睨みながらのタイトなスケジュールであったが、おかげでZEBプランナーとして認定されるに至った。

「認定されるとZEBの設計・計画支援から補助金申請、エネルギー効率の最適化指導、導入後の運用サポートまで、企業や自治体のZEB導入をサポートできます。ひとつひとつの手続きを自らクリアしていったことで、偏りのないバランスの取れた申請の流れを把握できました」

初年度から実数を上回り厳しい基準を達成

加えて同社がチャレンジしたのが「レジリエンス強化型ZEB」。非常時にも対応できる防災機能を備えた建物の実現を試みた。

新本社ビルの屋上に設置された278枚の太陽光パネルからは太陽光電力を産出し、さらには風力発電と水素燃料電池発電を加えた自然エネルギー自給設備も備えている。前述の「創エネ」に該当するものだが、この機能を活かして自社ビルそのものを災害時の防災拠点になることを名乗り出ている。これを受けて大分市と地元自治会とは防災協定を締結し、竣工後には自治会と連携して毎年避難訓練を実施している。

同社の「省エネ」に関する設備も紹介する。まず、窓ガラスは遮熱タイプで二重の「LOW-E ガラス」を採用し、天候に応じて照度センサーが感知して角度を変える「自動制御ブラインド」を外付けで設置することで室内温度と採光の安定を図っている。トップライト、光ダクト、断熱材でオフィス空間全体の明かりを調整し、「全熱交換器型換気扇」で省エネ換気を促す。加えて太陽熱とヒートポンプを組み合わせたツインパワー給湯器でお湯を沸かし、人感センサーの稼働で適正な照明と空調を維持しながら省エネ効果を発揮できる設計とした。

ZEBでは建物の省エネルギー性能を評価・認定する「BELS (ベルス = Building-Housing Energy-efficiency Labeling System)」という基準があり、リアルタイムのエネルギー消費量を“見える化”させ、管理制御するIoTシステムが「BEMS (ベムス = Building Energy Management System)」である。鬼塚電気工事の社内に設置された約600カ所に及ぶセンサーや制御機器から10分おきに収集したデータは、1日につき約9万5千件。集積したビックデータを適切な運営管理に活用し、一部をオープンデータ



「省エネ」と「創エネ」を組み合わせた鬼塚電気工事の本社屋



上：若手社員を中心に ZEB に取り組む

上：オープンカウンターのキッチンも完備されたオフィスロビー

下：屋上に設置されたタンクに電気と水でグリーン水素を生成し貯蔵

下：県産材を使ったオフィスからは木の香りが漂う

として公開している。

BEMS を管理する営業部の村上健氏に実績を尋ねた。

「2022 年からスタートし、今年で 3 年度を迎えます。2 年度となる 2023 年 4 月から 2024 年 3 月では削減率 108% 設計に対し、九州電力による太陽光発電の出力制御の影響を考慮して実績値を補正すると、108.6% を達成できました。年間を通して常に 100% を超えています」

全社的な取り組みで ZEB 時代をリードする存在へ

ZEB の取り組みに加え、脱炭素化に向けた建物の木質化と、オフィス環境の機能性・快適性・創造性を高めたことも特筆すべき点だ。

日田杉などトレーサビリティを明らかにした県産材を採用したワンルームの 2 階オフィス空間は木の香りが漂い、プリントステーションやキッチンを中心にレイアウトして社内外のコミュニケーション活性化に繋がった。随所に展示されたアート作品も社員の感性を刺激する効果を持っている。3 階には会議室、食堂を設置し、屋上庭園では 97 に及ぶ県内在来種の植物を植えることで里山の再現に努めている。一連の取り組みに対し、『日経ニューオフィス賞』『ウッドデザイン賞』の受賞に続き、『CASBEE ウェルネスオフィス』の認証等でも評価もされた。これらは社員のモチベーション向上にも繋がっている。

広報を担当するハート事業部の種木悠二氏は語る。

「実際のところ関係業界以外は ZEB に関する認識が、まだまだ浸透していないと感じます。社屋自体がショールームとして成立している利点を活かし、多くの方々に伝えていきたい」

2024 年 10 月発表の環境省資料によると ZEB の普及率は民間建築物で 2.0%、公共建築物では僅か 0.27% となっている。一方で国の施策は待ったなしで進んでいる。

「2022 年 6 月には建築物省エネ法が改正され、ZEB の全面義務化へ向けた準備が始まりました。2025 年度には新築建築物に対して省エネ基準への適合が義務化されます。2030 年までに省エネ性能基準は ZEH ならびに ZEB のレベルまで引き上げられ、2050 年にはストック平均で ZEH・ZEB 基準の水準の省エネ性能確保を目指す」と発表されています。ZEB の普及と共に『LCCO₂ (ライフサイクル CO₂)』も見直され、建築物の生産・使用・廃棄されるまでの CO₂ 減少への取り組みも進むでしょう。増してや大分県は一人あたり CO₂ 排出量が国内トップの 23.3 トンと突出しています（県環境政策課発表 2024 年資料より）。ZEB と向き合うことは急務です」（尾野社長）

鬼塚電気工事では本社ビル見学会も積極的に受け入れており、勉強会も実施している。カーボンニュートラル実現の日は、そう遠くない。

企業データ

企業名	鬼塚電気工事株式会社
代表者	代表取締役社長 尾野文俊
所在地	本社 大分市津留 1979 番地 1 TEL.097-569-3271
設立	1955 年 4 月 28 日
事業内容	電気工事業、管工事業、電気通信工事業、 消防施設工事業、IT 事業
資本金	4,900 万円
従業員数	120 名
関連会社	鬼塚産業株式会社
	https://www.onizuka.co.jp





おおいた起業家事情

アトツギベンチャー創出支援事業“GUSH！（ガッシュ）”
の令和6年度に採択された
株式会社 木梨ふぐ九州店の木梨 桃子さんを
今月をご紹介します。

今回ご紹介するアトツギは、臼杵市で1954年に創業し、今年71年目を迎える株式会社木梨ふぐ九州店の木梨桃子さんです。家業のふぐの加工卸業に取り組むアトツギとして事業の運営だけでなく、新規事業としてふぐ食の国際的な需要拡大を目的としたシンガポールでの事業展開に取り組んでいます。今回は木梨さんに事業への想いや令和6年度GUSH！に参加されての感想、今後の展望などについてお話をお聞きました。

■株式会社 木梨ふぐ九州店について

弊社は祖父の代に創業しました。臼杵はもともとフグが採れる場所ではありましたが、創業当時は採れたものはすべて下関の市場に卸していました。そうした中、祖父が地元で採れるフグを地元で加工して東京に持っていけないかと考え木梨ふぐ九州店を創業しました。

父が2代目となり地域の方と“ふぐの郷臼杵”の取り組みを初め、地域をあげての消費拡大や認知向上を行ってきました。現在弊社はフグを除毒・加工し臼杵・大分を中心に東京の豊洲市場などにも出荷しています。

■昨年度アトツギとして、GUSH！に参加して

GUSH！を知ったきっかけは、京都の友人を通じて大分でもアトツギ向けのプログラムがあるという情報からでした。GUSH！に参加をする以前にもビジネスプランを考えるセミナーなどを受講はしていたものの、しっかりと固まったアイデアを持ってはいませんでした。GUSH！の年間のセミナー等の

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。



株式会社 木梨ふぐ九州店

取締役 木梨 桃子 さん

住所 大分県臼杵市大字坂知屋1257番地

電話 0972-62-2677

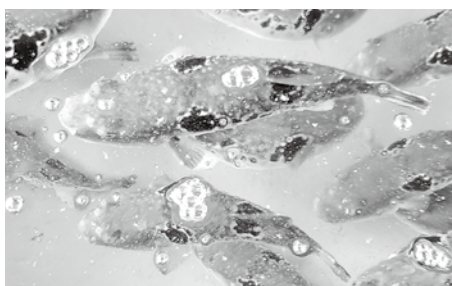
スケジュールを確認し、大分にアトツギ仲間が欲しかったこともあり参加しました。

参加してみると、初回の1泊2日の合宿で出会った同じアトツギ仲間へ自己紹介や自社の事業の紹介などをする機会があり、それに対してのフィードバックを通じて家業の解像度が上がっていきました。

アトツギ甲子園には当初ビジネスプランも固まっていなかった事もありエントリーは考えていませんでしたが、周りのアトツギ仲間の多くが挑戦しているのを見て私もエントリーを決めました。その後、バディーの方との壁打ちを通じてビジネスプランを磨き上げ、ピッチの練習を重ねて行った結果アトツギ甲子園の決勝大会に出場することになりました。決勝大会での受賞は叶わなかったものの、“家業を活かし、自身がやってみたい事”という視点で事業を考えられたことがとても良かったです。

■今後の展望について

GUSH！やアトツギ甲子園で発表した、寿司・天ぷらにつぐフグ食の海外展開に向けて、まずはシンガポールでの法人立ち上げ準備を進めていきます。先日、加工したフグを海外に輸出するための施設認証の申請を行いました。4月にはシンガポールでの現地商談会にも参加予定で現在絶賛英語を勉強している所です。と海外でのフグの食文化を広げる活動にワクワクした様子で語ってくれた木梨桃子さんでした。



大分県商工観光労働部および大分県トラック協会と連携して運送業者2社に対する価格転嫁促進への伴走支援を令和6年9月から実施。

1. 支援体制

- ・複数（3名）のコーディネーターによるチーム支援

2. 支援方法

- ・原則として毎月1回程度の相談対応・助言
- ・必要に応じてメールによる情報提供

3. 支援内容

①価格転嫁に関する支援

<支援先事業者における状況>

- ・原価計算による原価把握ができていない
- ・取引先に対して、狙いや考え方を持って価格交渉している

<主な支援内容>

- ・車両毎の原価計算・把握の仕方について例示

参考）中小企業庁による支援ツール等

- ・ここから始める価格交渉
- ・中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック
- ・中小機構「価格転嫁検討ツール」
- ・公正取引委員会「労務費の価格交渉に活用できる指針」（中小企業庁等のホームページをご参照ください）

②価格転嫁に限らず経営全般における課題の把握と解決に係る助言

<支援先事業者における状況>

- ・経営目標や方針等が明確にある
- ・経営課題をある程度認識しており、対策を講じている

<主な支援内容>

- ・聞き取り等のやり取りを通じて、あらためて経営状況や課題を把握
- ・課題解決に向けた助言や情報提供を実施

支援先事業者

(有)福伸急送

住所 臼杵市大字江無田 1524-1
電話 0972-63-4096
<https://fukushinkyuso.com>

担当：
亀山 CO
工藤俊 CO
富田 CCO



価格転嫁セミナーで発表する
佐藤 政信 社長

主な課題

- ・人材育成の強化と新入社員定着率向上
- ・原価計算の精度向上
- ・経営方針の明確化

相談者の声

よろず支援拠点とのやり取りを通じて客観的な視点での助言により、思考の整理や新たな気付きを得ることができた。今後も明確な目標と方針を定めて、試行錯誤しながらも計画の着実な実行に取り組んでいきたい。

(有)魚返産業運輸

住所 玖珠郡玖珠町大字山田 2730 番地の 1
電話 0973-72-9033
<https://ogaeri.com>

担当：
亀山 CO
興格 CO
富田 CCO



価格転嫁セミナーで発表する
魚返 直寿 社長

主な課題

- ・マネジメント人材及び新入社員の育成強化
- ・原価管理と明確な目標を持った価格交渉の徹底
- ・事業計画の見直しと実行

相談者の声

よろず支援拠点の支援により、価格転嫁の基盤強化のみならず、当社の強みの把握や事業計画の見直しを進めており、数年後の目標達成に向けて継続的に新たな取組にもチャレンジしていきたい。

伴走支援を実施した感想

- ・経営課題は複数あり、しかもそれが複合的に絡んでいることから簡単には解決できないことが多々ある。
- ・しかしながら、課題解決に向けて行動を起こさなければ課題は拡大する。
- ・そのことを両社の経営者は理解しており、経営者が自ら考えて行動しようとする姿勢が窺えた。
- ・また、それをサポートする管理職の存在の重要性を実感。
- ・それらが経営の向上に繋がっている。

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/>

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

令和7年度 一般研修 新企画研修のご案内

(公財)大分県産業創造機構では、県内中小企業が必要とする人材を育成するため、幅広い分野にわたる研修を実施しています。今年度新たに企画した2つの研修をご案内します。

未然に防ぐ仕掛けを考える ポカミス防止対策の進め方

品質改善には取り組んでいるが、作業者起因の不良がいつまで経ってもなくなる。ポカミス、ヒューマンエラーは永遠の課題のように思えますが、発生メカニズムや要因を正しく分析していけば適切な対策を講じることが可能です。

過去の経験や担当者の勘などでの抽象的な改善活動から脱却して、根本的な解決を目指す未然防止型のポカミス防止対策と品質改善活動の進め方を学びます。

【開催日時】 令和7年7月8日(火) 9時30分～16時30分(6時間)

【対象者】 若手社員、中堅社員、管理・監督者

【講師】 モノづくり工場経営研究所 所長 西水 晃 氏

【講座内容】 1. 品質の造られ方 2. ポカミス対策が必要な要因
3. ポカヨケとは 4. ポカヨケ対策事例ー写真や画像などー
5. 【演習】ポカヨケ対策の考察

営業課題を解決する 「営業の自動化」導入研修

激変した経営環境とコスト高、続く人手不足において、中小企業を進化させるためには、販売力と営業力の強化、いわゆる「営業DX」が必要です。営業の自動化や効率化、成約率を上げる仕組みを学んでいただきます。

【開催日時】 令和7年10月23日(木) 9時30分～16時30分(6時間)

【対象者】 経営者、営業担当者等

【講師】 (株) IT 武装コンサルティング 代表取締役 工藤 崇 氏

【講座内容】 1. 中小企業が押さえるべき営業DXの基本！
2. 主力商品を Web で売る戦略策定
3. 営業の自動化を実装する「営業DX」

講座共通

【開催場所】 大分県産業創造機構研修室 大分市東春日町 17-20 ソフトパークセンタービル 3F

【受講料】 非会員 10,200 円、一般会員 8,160 円、特別会員 7,140 円

※テキスト代、消費税込み

【定員】 20名

お問い合わせ等

(公財)大分県産業創造機構 総務企画課 TEL:097-534-4702

講座は2か月前から募集します。

※研修の情報は、機構ホームページ(<https://www.columbus.or.jp/>)でご覧ください。

※新企画『社員の「学び支援(リスクリグ・リカレント)」を会社業績向上につなげてみませんか?』は、6月24日開催予定でしたが、7月以降に変更になりました。

令和7年度スマートものづくり加速化推進事業費補助金 公募案内

大分県内ものづくり中小企業による、生産工程の全体最適化や
データサイエンス・AI等を活用した設備投資の経費を補助します！

募集期間 令和7年4月7日(月)～5月23日(金) (17:15必着)

今後記載内容に
変更が生じる
可能性があります

※申請の際には、**5月16日(金)までに**メールまたは電話にて
下記お問い合わせ先に**必ず事前相談を行ってください。**
(事前相談がない申請は受理することができません。)

	通常 枠	賃上げ枠
補 助 率	1／2	2／3
補助上限額	400万円	600万円

※賃上げ枠の要件

給料・賃金等の総支給額が、
事業実施前と比較して
1.5%以上増加していること。

補助金の概要

※採択予定件数 2件

対象事業	生産工程の全体最適化やデータサイエンス・AI等を活用した、 生産性向上及び競争力強化に繋がる設備投資に要する経費 ※単なる設備導入・設備更新は本事業の対象となりません。
対 象 者	大分県内に主たる事業所を有する中小製造業 ※中小企業基本法第2条第1項に定めるものであって、 日本標準産業分類の大分類で製造業に分類される者（みなし大企業を除く）。
補助対象 期 間	交付決定の日～令和8年2月13日(金)
対象経費	機械装置・システム等導入費、外注費、クラウドサービス等利用費 ※消費税及び地方消費税並びに振込手数料は除く。
申込方法	必要書類を作成のうえ、メール・郵送・ご持参にて、 下記お問い合わせ先までご提出ください。
審査方法	①外部有識者等で構成される審査会（6月中旬頃開催予定）にて、 申請者から事業内容のプレゼンテーションをしていただきます。 ②審査会における評価及び採点結果を踏まえたうえで、 事務局にて採択案件を決定します。

- ・本事業の詳細は県庁ホームページにも記載予定です。
- ・デジタル技術活用に向けた計画策定にお悩みの際は「おおいたスマートものづくり応援隊」にご相談ください。
※ご連絡先 公益財団法人大分県産業創造機構 取引振興課 (TEL:097-534-5019)

事前相談・お問い合わせ先



大分県商工観光労働部 工業振興課 工業支援班

〒870-8501 大分市大手町3丁目1番1号 大分県庁本館7階
TEL: 097-506-3267 ✉ a14130@pref.oita.lg.jp

第14回

おおいた中小企業活力創出基金助成金 (商品開発支援事業) 募集のご案内

愛称: かがやき

将来的に企業の顔となり得る商品・サービスの開発や
既存商品の改良、独自技術を生かした新分野への
参入を目的とした商品開発を支援します!!



対象者

- ▶ 大分県内で主たる業務を営む中小企業者
- ▶ 大分県内で創業を希望する者
- ▶ 大分県内に事業所を有する有限責任事業組合
- ▶ 特定非営利活動法人

期 間

令和7年4月10日(木) ~ **5月28日(水) 17時必着**

助成率

2/3以内

限度額

200万円

助成期間

1年6か月以内

採択件数

3件程度

応募方法

メール または 持込

助成対象経費

1	謝 金	委員会などの委嘱委員・専門家への謝金等
2	旅 費	委員・専門家への旅費、職員等の旅費
3	庁 費	会議開催費、資料・原稿作成、発送、印刷等の事務運営費
4	原材料費	商品開発・商品改良、実験等に直接使用する主要原材料及び副資材費
5	機械装置費	商品開発用機械装置等の借用(リース) 経費 機械装置の購入はできません。
6	外 注 費	加工(原材料等の再加工及び設計等)、調査研究(市場調査・分析費等)、技術指導受入(技術指導、マーケティング戦略立案指導等コンサル料)、デザイン(新商品のパッケージデザイン制作費等) ホームページ改修費やパンフレット作成費等については販路開拓となるため対象にできません。
7	雑役務費	業務補助のため臨時的に雇用するアルバイト等の賃金、交通費 既に雇用されている方の人件費は、対象にできません。
8	知的財産権等 関連経費	事業化にあたり特許権等の知的財産権等の取得に要する出願料等や弁理士費用など 知的財産権取得に要する経費
9	そ の 他	上記以外、機構が特に認める経費

お問い合わせ・提出先

(公財) 大分県産業創造機構

地域産業育成課(担当: 松井・上野)

HP: <https://www.columbus.or.jp/>

TEL: 097-537-2424

e-mail: m-matsui@columbus.or.jp



申請書類の様式
ダウンロードはこちら

応募については、
5月21日(水) までに
事前相談
をお願いします



Webマーケティングの基礎を学べる

無料コンテンツ満載

学生集客ができる

Webマーケティングのコツ。

- ・最優先でアプローチすべき人とは？
- ・検索広告や弱点について
- ・リターゲティング広告
- ・よくある失敗例など

学校広報ご担当者さま必見！

YouTube動画もあります！



今すぐ



チェック！

代表
北幸一郎



大分地域密着型ウェブコンサルティング
株式会社 シャーロック

<https://sherlocks.co.jp/>

大分市府内町三丁目4番20号

ご相談無料



050-3557-1204

あなたを笑顔に

make you smile

TOYOTA COROLLA OITA

大分県立図書館 今月の図書紹介



『データ分析できない社員はいらない 改訂版』

【電子書籍があります】

平井 明夫／著
クロスメディア・パブリッシング
インプレス（発売）
1,738 円（税込み）



「データ分析できない社員はいらない」と言われないための、売上を増やす・コストを減らす・在庫を最適化する・利益を管理するという4つの目的に応じたデータ分析手法をケーススタディとともに紹介しています。

『個人事業主・中小企業のための補助金獲得の教科書』

尾上 昌人／著 イースト・プレス 1,980 円（税込み）

『AIに任せる技術 業務別「共生」戦略』

アバナード株式会社／編 日経 BP 日本経済新聞出版 日経 BP マーケティング（発売）2,420 円（税込み）

『人事担当者が知っておきたい、8の実践策。7つのスキル。』

労務行政研究所／編 労務行政 3,520 円（税込み）

『EX ジャーニー 良い人材を惹きつける従業員体験のつくりかた』

沢渡 あまね [ほか]／著 技術評論社 2,200 円（税込み）

県立図書館では、ビジネスパーソンを応援するために企業・経営等に役立つ実用書や雑誌を集めた「仕事と暮らしの情報コーナー」を設置しています。ぜひご利用ください！

毎月第2日曜日に大分県立図書館で「経営無料相談会」実施
（協力：大分県中小企業診断士協会）
電子書籍サービス（KinoDen）ビジネス関係本のコンテンツ数も随時拡大中です

〈お問い合わせ〉

大分県立図書館 情報サービス担当 TEL.097-546-9972

<https://www.oita-library.jp/>（本の検索ができます）





第49期

マネジメントスクールのご案内

主催：公益財団法人 大分県産業創造機構、大分商工会議所

大分県産業創造機構では「第49期マネジメントスクール」の受講生を募集します。
このマネジメントスクールは、企業経営者、弁護士、税理士、社会保険労務士等の豊富な講師陣から、経営管理や事業承継に必要な知識、リーダーシップ、先進的企業事例等を学んでいただくものです。

また、全22カリキュラムを6か月間にわたり共に学ぶ受講生同士の交流も魅力です。
昭和53年の開講以来、これまでに1,709人の卒業生を送り出しています。

貴事業所の将来を担う後継者、経営幹部、中間管理職などの方々をぜひご派遣いただきますようご案内申し上げます。

募集要項

- 【開催期間】 令和7年6月11日(水)から令和7年11月14日(金)
- 【開催場所】 大分第2ソフィアプラザビル 2階 ソフィアホール
(大分市東春日町17-20)
- 【対象者】 企業経営者、後継者、経営幹部、中間管理職の方
- 【受講料】 非会員 122,300円/名
一般会員 112,300円/名
特別会員 102,300円/名 ※消費税含む
- 【定員】 30名
- 【募集期間】 令和7年3月27日(木)から令和7年5月26日(月)まで

募集案内



カリキュラム



申込書



調査票



【お問い合わせ】

公益財団法人 大分県産業創造機構

総務企画課 TEL：097-534-4702