

# 創造 おおいた

Oita Prefectural Organization  
for Industry Creation | No. 291  
2025.7

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

古手川産業株式会社

代表取締役社長

古手川 瑛保氏

#企業紹介

株式会社湯屋の手土産

代表取締役社長

梅木 隆憲氏

#切り拓け!脱炭素

いくつものかたち株式会社

代表取締役

木原 倫文氏



## 02 明日のおおいた

三井住友信託銀行  
大分支店長 石岡 久嗣 氏

## 03 トップインタビュー

古手川産業株式会社  
代表取締役社長 古手川 瑛保 氏

## 06 企業紹介

株式会社湯屋の手土産  
代表取締役社長 梅木 隆憲 氏

## 08 切り拓け！脱炭素

いくつものかたち株式会社  
代表取締役 木原 論文 氏

## 10 スタートアップセンター

「おおいた起業家事情」  
BE-YAAH!!!

## 11 大分県よろず支援拠点

支援事例 1 株式会社 東條青果  
支援事例 2 浪漫堂

## 12 TOPICS 1

取引振興課活動紹介

## 13 TOPICS 2

経営革新計画承認企業の紹介

## 14 TOPICS 3

6次産業化認定企業紹介

## 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  
株式会社ネオマルス

## 16 裏面広告 大募集



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」

## 地域とともに



三井住友信託銀行  
いしおか ひさし  
大分支店長 石岡 久嗣 氏

本年4月に大分支店長として赴任して参りました。前任地の京都の前に、2018年から5年間福岡支店で勤務しておりましたので、九州は2度目です。ただ福岡支店時代は大分県と沖縄県以外を担当しておりましたので、大分は実質初めてです。

入社以来、首都圏を除くと、大阪・札幌・仙台・福岡・京都と全国を転々とし、今回の大分で単身赴任8年目に突入します。

最近では、隔地間の異動を嫌う人も増えていると聞きますが、知らない土地で仕事をする方が、公私ともに充実すると考えており、今回の大分勤務も個人的には大変有難く、楽しみでもあります。札幌では大自然と旬の食材に感動し、仙台では東日本大震災で被災し、福岡ではB級グルメにハマリ、京都では寺社仏閣を巡り、各地で様々な思い出が出来ました。よそ者であるがゆえに、まずは地域のことを知る事が大事であると思い知らされ、直前の京都での2年間は、歴史や文化のみならず、花街でのお作法やしきたり等を学ぶことで、より深い地域とのネットワークを築けることが出来ました。大分でも、これから勉強していこうと思います。

さて、弊社は昨年2024年に、創業100周年を迎え、今年2025年は大分支店開設50周年を迎えます。このような節目の年に、大分で勤務が出来ることも幸せに感じております。

弊社では、「託された未来をひらく～信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる～」をパーパスと定め、これまでの100年を振り返り、次の100年も、社会やお客さまから「信じて託される」存在であり続けたいという思いを込めております。

大分支店は、個人のお客さまの、資産運用・資産管理・相続等の課題解決に取り組んでおりますが、実は地域の課題解決も重要な役割であると考えています。県外企業が、地域課題解決や地域貢献等、大変おこがましく聞こえるかもしれませんが、また私たちだけでやり遂げることなど、到底出来ないと考えています。弊社は、銀行としての機能だけでなく、信託銀行として、全国の法人取引を通じたネットワークに加え、様々な投資家ネットワークを活用して、地域のステークホルダーの皆様とともに、地域エコシステムの構築を目指しています。

2020年頃からこの活動を始めておりますが、「言うは易く行うは難し」で、実際に私たちも手探りで取り掛かり、うまくいかなかった案件も多数ありました。特に九州では、九州・沖縄の法人取引を担当する福岡支店と、九州所在の個人取引店（大分・北九州・佐賀・熊本・鹿児島）で、九州・沖縄地域共創PTを組成し、産・官・学・金連携のプロジェクト創出を目指しています。

個人のお客さまに特化した大分支店としても、「人生100年応援モデル」をバージョンアップさせ、人口減少、少子高齢化、金融教育の浸透等の地域課題の解決に努めて参ります。地域エコシステムを構築するには、地域の皆様との連携は不可欠です。これからネットワークを広げ、皆様からも信じて託される存在になれるよう日々精進してまいります。

**PROFILE** 〈生まれ〉 1974年(昭和49年)4月 大阪府 現在大分市在住  
〈学歴〉 1997年(平成9年)3月 大阪大学 経済学部経済学科卒業  
〈職歴〉 1997年(平成9年)4月 住友信託銀行入社(現三井住友信託銀行) 横浜支店配属  
2014年(平成26年)4月 三井住友信託銀行 金融法人部 主任調査役  
2018年(平成30年)4月 福岡支店 法人営業第一課長  
2023年(令和5年)4月 京都支店 法人営業部長  
2025年(令和7年)4月 大分支店長(現職)

# Top Interview

津久見市は良質な石灰石の産地として知られ、生産量年間約 2,500 万トンと日本一を誇る。

古手川産業はこの地で 1895 年（明治 28 年）に創業し、採掘から石灰製品の製造販売、技術開発にも積極的に取り組む石灰業のリーディングカンパニー。石灰メーカーから総合化学メーカーへと飛躍をめざし、グループ化で多角的な事業展開にもチャレンジする 6 代目・古手川瑛保社長に、その取り組みや思いを語っていただいた。



## 創業 130 年の石灰メーカーから 総合化学メーカーへ さらなるチャレンジを続ける

### 古手川産業株式会社

代表取締役社長 こてがわ あきやす 古手川 瑛保 氏

1987 年、津久見市生まれ。慶應義塾大学大学院 経営管理研究科修了後、2016 年、古手川産業株式会社入社。2021 年、KSG ホールディングス株式会社代表取締役社長に就任。2024 年、古手川産業株式会社 代表取締役社長に就任。

#### 目立たないけれど社会生活を広く支える石灰

——津久見と石灰業の歴史から、まずお話いただけますか。

津久見には石灰石という資源が豊富にあって、寛政中期から採掘が始まり、それを焼いて石灰を製造する産業が興りました。石灰石は日本では国内自給率 100% の資源で、北海道から沖縄まで鉱脈が続いていますが、なぜ津久見の石灰石関連産業が盛んかという、まず品質がいいこと、そしてロケーションです。鉱山の採掘現場から海までが近く、低コストで海岸部まで運ぶことができ、さらにリアス式海岸という地形の中で、湾の水深が非常に深いので大型船舶を着けることができる為、大量輸送できるという地の利があって発展したのです。

——石灰はどんな用途に使われているのでしょうか。

石灰石を約 1,000 度で焼くと「生石灰」になり、それに水



津久見湾を間近に望む工場

を混合すると「消石灰」になる。一般にいう「石灰」は生石灰と消石灰のことで、当社もこれらの石灰製品を中心に製造販売しています。石灰は安心安全なアルカリ素材として、用途は非常に裾野が広いのですが、全体の約半分は製鉄用で不純分を取り除く為に使われます。その他の代表的な用途としては化学工業用や地盤改良用途などです。皆さんの身近なところと言えば、紙や肥料をつくるのにも石灰は必要ですし、砂糖やこんにゃくを作るためにも必要です。排ガスの浄化や排水処理など環境対策にも寄与しています。

——石灰は私たちの生活を広く支えているのですね。

そうですね。ただ地味なので(笑)、皆さんのイメージにあまりないと思いますが、我々の生活にはエッセンシャルな素材です。

### 先を見据えた設備投資や研究開発に取り組む

——御社の沿革について教えてください。

1895年(明治28年)の創業以来、石灰製品を幅広い産業分野に提供し、今年で130年になります。長い歴史の中でターニングポイントは、祖父の時代1972年にスイス製のメルツ式石灰焼成炉を他社に先駆けて導入したことです。津久見では土中窯で焼く昔ながらの製法で、しっくい用や肥料用などの石灰が家内工業的に作られていましたが、戦後、近代化が進み、製鉄などで高品質な石灰が大量に求められるようになります。当社は当時最新の焼成炉を九州で最初に導入して高いシェアを獲得し、その後3基まで増やして現在も稼働中です。

石灰石の採掘も1931年に現太平洋セメント社の専属石灰石採掘としてスタートしました。採掘量としても現在、年間約400万トンで全国トップ10に入っています。さらにグループとして石灰以外の事業も多角的に展開しています。

——石灰関連で特に需要が増えている分野はありますか。

当社の場合、1980年代後半から会長が設備投入や技術研究に力を入れ、地盤改良剤「アースライム」は当社主力製品の一つになりました。現在この分野では出荷量が全国トップクラスです。軟弱な地盤を強固なものにする為の用途なのですが、九州の地盤は阿蘇山由来の火山灰質粘性

土で、石灰と相性がよく、大分駅周辺の開発や、パークプレイス、クラサスドーム周辺の開発、近年では中九州道路や熊本の半導体工場地帯の造成など、九州内の地盤改良用途に多くご利用いただいています。

——研究開発に力を入れてこられたのですね。

津久見の石灰石は、今の採掘ペースでいくとあと約100年と言われますが、当社の社歴は既に130年経過している訳であり、100年という期間は決して長くはないと捉えています。だからこの恵まれた資源があるうちに1トン当たりの付加価値を高めていきたい。そのため研究開発には力を入れています。もし仮に津久見の石灰石がなくなっても付加価値化できる技術があれば、他の産地から石灰石を購入したとしても、その技術で会社は存続できると考えています。

メインとなるのが、子会社のニューライムとともに事業化している機能性合成炭酸カルシウムの製品です。これは消石灰に、CO<sub>2</sub>を添加し、サイズや形態を制御しながら製造する製品です。さまざまな形状があり、光拡散の機能を持つ花弁状や球状のものは化粧品向けのリップやファンデーションに使われるほか、ゴムやプラスチックの強度を高めるのに使われるものもあります。非常にニッチな分野であり途中で研究開発を断念する企業も多い中、当社はその可能性を追い求めて技術開発を続け、機能性を高めてきました。

——販売先は全国ですか。

石灰製品に関しては九州エリアが中心ですが、機能性合成炭酸カルシウムは日本全国と海外輸出も行っています。基本的に石灰製品は製品価格と輸送コストの兼ね合いから、九州内と中国・四国の一部が商圏ですが、合成炭酸カルシウムは、取引価格が他の石灰製品の10倍以上と付加価値が高いので、販路拡大ができるのです。

### ケミカルソリューション・GX・DXがテーマ

——代替わりして、どんな取り組みをされていますか。

目下のテーマは「ケミカルソリューション(CS)」「GX」「DX」です。まず長年培ってきた技術を生かして、機能性合成炭酸カルシウムを中心としながら、石灰の高付加価値化を目指していくことに加えて、石灰周辺の無機素材の開



発、販売も進めていくことで化学の力で世の中の課題解決をできる企業になりたいと考え、「ケミカルソリューション」と呼び注力しています。

「GX」はカーボンニュートラルへの取り組みです。我々石灰業はCO<sub>2</sub>を大量に排出する企業ですが、石灰石を焼成する為の化石燃料由来のものに加えて、石灰石を加熱分解するプロセス由来でもCO<sub>2</sub>が出るのでどうしても排出は避けられません。2026年度からは排出権取引制度である「GX-ETS」もスタートする中で、対策は喫緊の課題であり、プロジェクトチームを立ち上げ、GXチームとして使用燃料に関する検討や革新的技術の実装の為の検討を進めています。

「DX」では生産の効率化、省人化を行うことを目的に積極的に投資を行っています。

石灰の製造はシンプルな工程ながら奥が深く、石の品質やサイズ、空気の投入量、外気温、湿気、石の流れ方などで微妙に品質が変わる。その微妙な操業条件の変更を熟練オペレーターの経験や勘に頼ること無く行うことができるように様々な取り組みを進めており、2021年には大分県IoT推進ラボのプロジェクトとしても認定を頂きました。最終的には24時間365日・3交代制で操業している焼成炉を完全自動化することが目標です。かなりハードルは高いですが（笑）。ここ数年でかなりデータが集まったので、今後は生成AIの力も活用しながら解析に力を入れていきます。

——時代の流れに合わせた取り組みを進めておられますね。

社長交代前の2020年に私が中心になって中長期計画を立て、2030年までに“ありたい姿”を定めてそれに向けて取り組んでいます。“ありたい姿”は「石灰メーカーから総合化学メーカーになっていこう」というもので、取り組む過程で人事制度も刷新し、社員の皆さんの業務への取り組み方も変わってきたと感じています。

——グループの事業についても教えてください。

石灰石資源があと約100年ということで、石灰の高付加価値化を進める一方、グループで石灰以外の事業にもチャレンジしています。その中心が由布市庄内のAKシステムです。半導体製造装置の一部や製造業向けに自動省力化装置を作っている会社で、半導体の需要拡大に合わせて大分

市野津原に新工場を建設中です。このほか大型産業機械の製造、大型重機の整備、地盤調査、建設コンサルタントなどの事業も手掛けています。2021年には古手川産業を中核とした持株会社体制に移行し、KSGホールディングス株式会社を設立しました。チャレンジが徐々に実を結び、現在は石灰と非石灰の売上が6:4になっています。

——グループ化で事業のすそ野が広がっていますね。

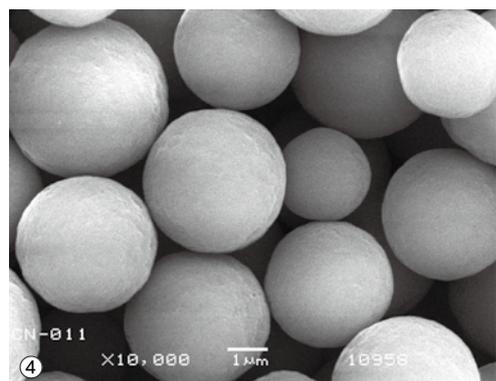
我々はいわゆる長寿企業であり、大切にしている価値観は常に持続可能な経営をしていくことです。経営において選択と集中という考え方もありますが、効率重視で短期的な成長を追い求めるのではなく、選択して分散しながらいかに持続可能な形を作り長期的な成長ができるかを模索しています。

——今後の展開が楽しみです。

130年続いている企業の6代目としてバトンを渡されました。事業承継は長い駅伝のようなものだと思っており、継承した時点から次世代を見据えてやっていかなければと考えています。地域資源の恩恵を受けている企業として、地域との共生を大切に今後も「持続可能な企業」であり続けることができるようにチャレンジを続けていきたいと思っています。

#### 企業データ

企業名	古手川産業株式会社
代表者	代表取締役社長 古手川 瑛保
所在地	津久見市合ノ元町 1-4 TEL.0972-82-1331
創業	1895年(明治28年)
設立	1961年(昭和36年)
資本金	7,950万円
従業員数	121名
事業内容	石灰製品の製造・販売
	<a href="https://www.k-lime.co.jp">https://www.k-lime.co.jp</a>



- ①採掘現場では90トンダンプが行き交う
- ②3基のメルツ式石灰焼成炉と原料の石灰石
- ③石灰石を約1,000℃の高温で焼成した生石灰
- ④球状や花弁状、イガグリ状などさまざまな形状と機能を持つ合成炭酸カルシウム
- ⑤津久見市の本社。隣接して工場が立つ

# 「おもてなし」アイテムに付加価値を赤字脱却にむけた商品開発と理念

## 株式会社湯屋の手土産

代表取締役社長 うめき たかのり 梅木 隆憲 氏

出張や旅行など、ホテルや旅館といった宿泊施設を利用するシーンが多い人にとって、その宿が提供するアメニティグッズは、宿のランクや格式を図る指標となるもの。しかしサービスとして提供されるアイテムゆえ、単価や売上、利益アップが相当に難しいことは明らかだ。分社化して見えた根底の赤字体質を一新し、黒字化に向けて取り組むための発想、方向性を同社社長梅木氏に伺った。



### 【分社化で浮き彫りに】 アメニティ卸から見えた課題

株式会社湯屋の手土産は、アメニティグッズの卸企業「株式会社キャリン」(以下キャリン)から通販部門を分社化するかたちで令和元年に誕生した。キャリンが扱う業務用アメニティを、消費者向けにも展開する通販部門が立ち上がり、卸部門と小売・製造部門の財務経理をクリーンにするのがそもそものきっかけだった。業務と組織を完全に切り離し、キャリンの外注先として独立した経営体制を築くために湯屋の手土産はスタートした。が、この切り分けによって浮かび上がったのは、キャリンの製造・作業部門の赤字構造だった。

キャリンは卸専業と事業内容をシンプル化し、同社側が卸以外の部門を引き受けるかたちとなった。そこで、湯屋の手土産は、赤字体質の改善と利益の確保という難題に直面した。赤字経営を見直す上で「従来しみついた卸の考え方」から脱却し「消費者向けの繊細な対応」がカギとなった。より専門性の高い部門運営を目指して、同社は独自の体制を敷き、スピード感を持ちつつ柔軟な意思決定を図った。分社化は、後の事業方針に大きな影響を与える節目となった。

### 【通販改革の軌跡】赤字からの黒字化戦略

明らかな赤字経営からスタートした同社だが、まずは一般消費者に向けた商材で利益率アップを狙った。しかし当初、Amazonで利益率を5%向上させても黒字化に届かず、モールサイトで販売することの難しさを痛感した。通販サイトごとに商品の見せ方や売り方の特性が異なるため、商品構成や販促方法を見直しながら、各チャンネルに合わせた商品開発や販売戦略が不可欠だった。

そこで、アイテムの1つであったアメニティ入浴剤を詰め合

わせたセット商品を企画・販売したところ、コロナ禍のタイミングと重なり、ステイホーム商品の需要とも相まって、爆発的に売上が伸ばした。また、芸能人が「毎日使い捨て歯ブラシを使う」という内容の動画に端を発し、使い捨て歯ブラシが月間10万本売れたこともあるという。一般消費者用に50本単位で丁寧にパッケージし“価値のある商品”として販売した功績だ。

さらに、売上が季節によって変動する入浴剤だけでなく、通年販売可能な贈答品を新たな主力商品として育成していった。1,000円以下で丁寧に化粧箱に詰められた“きちんと感”が伝わるプチギフトは、「プレゼントとしても見栄えがいい」と消費者のニーズを叶えた。

アメニティグッズを梱包してオリジナル化を進め、他社商品との価格競争に巻き込まれないよう工夫できるのは、卸業で扱う膨大なアイテムを調達できるからこそその強みだ。通販サイトの中で関連商品を増やし、類似商品紹介を徐々に自社ラインで固めていくことでブランディング強化にもつながっている。こうした多面的な戦略により、通販部門は設立3年目にして黒字転換を実現した。



1つずつ丁寧に梱包することで商品価値を上げる



①



②



③



④

①ご当地ハンドクリームの企画販売も行う 化粧箱入り ②整頓された工場内 アイテムを丁寧に扱う姿勢が垣間見える  
③株式会社湯屋の手土産 本社社屋 ④商品製造工場外観（大分市野津原）

## 【製造力を利益に変える】 自社工場と独自商品の強み

通販・卸売で利益を出すには、利益率の高いオリジナル商品を自社で安定供給できる体制を確立するのが理想だ。旅館で提供される名入り巾着などのアメニティ製造は、手作業によって行われるが、人件費・時間コストの塊で、それこそが製造部門の赤字の根源だった。

同社は、創業1年目で自社工場の設立に踏み切り、製造現場では動線の最適化を図りながら秒単位で無駄を削減。あらゆる工程を見直し、スタッフの動きを最小限に抑える設計を常に考え実践したことで、1台の機械稼働から2台に増設し、生産体制を段階的に拡張していった。

加えて、同社の工場スタッフは全員が女性で、2025年1月に女性活躍推進宣言をした。「商品に対する気配りと仕上がりの丁寧さが求められる仕事は女性が適している」と、梅木氏はいふ。箱潰れや商品の整列、向きが乱れれば商品価値自体が下がってしまう。丁寧な包装・検品作業が可能な人材を雇用することで、逆にホテルや高級旅館向けとしても安心して納品できる品質を維持している。

売れるアイテムに絞って生産し、徹底した生産工程の効率化、人材の熟練によって同社は「作って売れる」体制を構築し、薄利多売型の卸業界構造の中でも、自社でしっかりと利益を積み上げられる商品づくりを実現した。

## 【変化と進化の軌道】 価値ある商品を循環させる事業構想

現在の同社ビジネスは、アメニティグッズというニッチながら根強い需要のある商品を、製造・卸・販売の3つの視点から循環させ、絶えず価値を増幅させていく仕組み設計にある。ホテル・旅館用アメニティを消費者向けに商品化するという着想は、いわば業務用商材を“魅せる化”し、市場に新しい価値を提案する試みだ。

このモデルを成立させるには、製造現場の改善、販路の多

角化、そしてスタッフ育成など地道な取り組みが不可欠だった。アメニティ商品単体の価値を細部まで見直し、たとえば歯ブラシひとつにしても丁寧に包装することで、1円単位のコスト感を徹底的に追求している。

また、2025年3月にSDGs行動宣言をし、環境配慮型商品や梱包の見直しも進めており、経営革新計画にも取り組んだ。新規開拓営業は行わず、展示会や自社サイトからの引き合いを主とする“待ちの営業”スタイルを確立。常に課題感を持ちつつ、変化を止めず、既存の枠にとられない柔軟な発想で商品開発と事業拡大を継続する体質こそが、同社の成長の源となっている。

「6期にしてやっと事業の基幹が整ってきた。これから本格的な事業拡大フェーズに入ります」と梅木氏はいふ。製造キャパシティの拡充と物流体制の整備が直近の課題であり、国内全域をカバーできる物流拠点を構想中だ。また、従業員の働き方DXは、有能な人材確保に欠かせない大事な要素だという。業務全体を多角的に見、タイミングを逃さず変化を繰り返しながら、アメニティ業界の“次の標準”を構築していく同社の今後に注目したい。

### 企業データ

企業名	株式会社湯屋の手土産
代表者	代表取締役社長 梅木 隆憲
設立	2019年
資本金	1,000万円
社員数	16名
所在地	〒870-1152 大分県大分市上宗方1847-1 TEL 097-594-1232
業務内容	アメニティグッズ商品の製造・企画・販売 通信販売サイト運営
	<a href="https://www.carryin.com/">https://www.carryin.com/</a>



## 「電気の地産地消」を目指す 先駆的企業の現在地

### いくつかのかたち株式会社

代表取締役 きはら ともひみ  
**木原 倫文** 氏

大分市木上に「いくつかのかたち株式会社」というユニークな社名の会社がある。木原倫文代表は電気設備工事の株式会社興栄と、地熱発電・小水力発電に取り組むエネフォレスト株式会社を起業し、今や全国で利用されている紫外線照射装置「エアロシールド」の開発者でもある。再生可能エネルギーのエキスパートである同氏が力を注いできた、小水力発電の取り組みを紹介する。



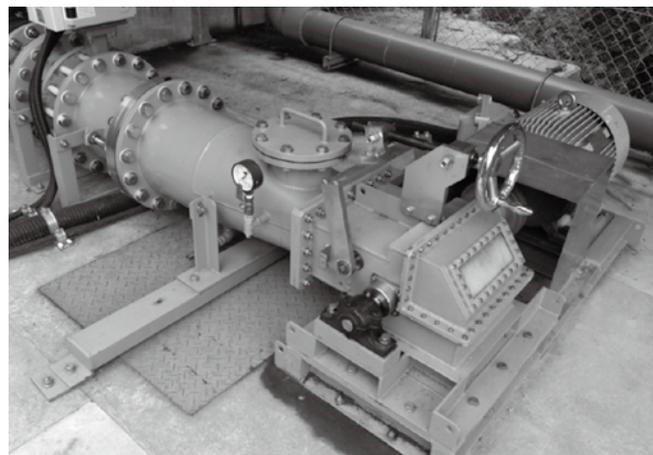
AIによる写真のアニメ化



#### 小水力発電に課題解決の糸口を確認

19世紀に始まる歴史を持つ水力発電は、川の高低差による位置エネルギーを利用して電力を得る再生可能エネルギーのひとつである。大規模なダムを用いることで安定した発電が可能であり、発電時に温室効果ガスを排出しないことから環境負荷の低い電源として注目されている。

一方、小水力発電は河川や農業用水路などの自然な水流を活用し、比較的小規模な設備で地域密着型の発電を行うものである。1,000kW以下と電力量は限られるが、大規模な土木工事を必要とせず、既存の水利施設との併用も可能なため、地域のエネルギー自給や防災強化にも貢献できる。年間を通じて昼夜とも安定した発電が可能で、太陽光発電と比較して5～8倍の電力量を確保でき、設置場所は限られるが設置面積が比較的小さいというメリットもある。仮に大規模の水力発電所が機能不全になったとしても、分散した小水力発電施設があれば急場は凌げる。その一方で、設置には水利権の問題が常に



熊本県小国町に設置された小水力発電装置 (22kW)

付きまとい、法的手続きも煩雑という課題も存在する。

大分県の小水力発電の取り組みは早く、2009年には九州初となる低圧連係の小水力発電所を「道の駅竹田」周辺の城原土地改良区に設置。

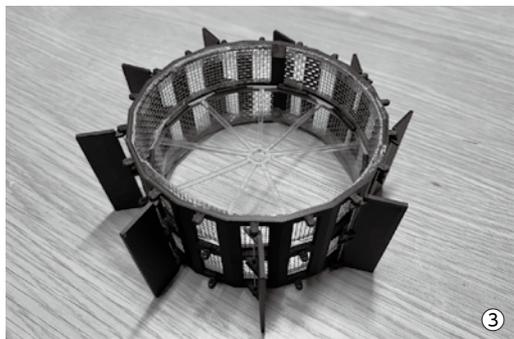
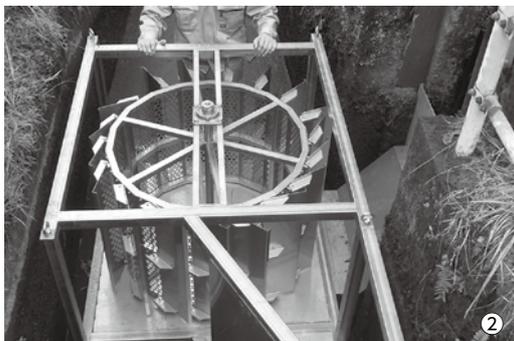
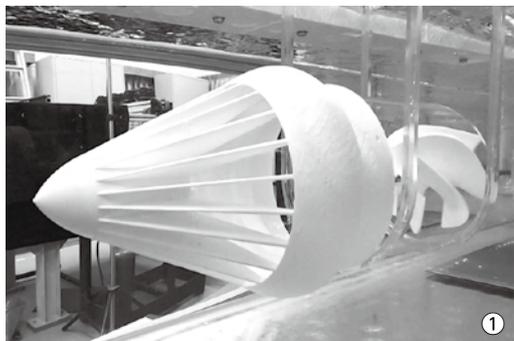
木原代表と株式会社ターボブレード（設計担当）が携わった本事業は、農業用水路を活用したプロペラ式水車の発電装置で、発電した電気は発電所に隣接されているイチゴ栽培のビニールハウスの暖房に利用され、余剰電力は売電している。

その後、産学官連携による「大分県エネルギー産業企業会」が設立。小水力発電においては、同社を含みながら専門分野が異なる会員企業でのワーキンググループが組織化され、順次、技術力を極めていく。同時に県内外の土地改良区などから共同受注ができるよう、連携を強みにした情報発信にも余念がない。

#### 再生可能エネルギーに対する環境の変化

2010年代の初頭、日本における再生可能エネルギーへの関心は東日本大震災と原発事故を契機に高まった。当時は固定価格買取制度（FIT）の導入により、太陽光発電が急速に普及する一方で、風力や小水力、地熱は技術面や採算性の課題が多かった。

しかし近年は脱炭素社会の実現やESG投資の潮流が追い風となり、再生可能エネルギーは社会的な責務と捉えられるようになり、国や自治体も補助金や各種制度の緩和に取り組むようになった。加えて、技術革新によりコストが低下し、多様な選択肢が現実的な導入段階に進んでいる。2015年の国連サミットでSDGs施策が採択されると地域コミュニティや企業の自発的な取り組みも広がり、再生可能エネルギー推進が社会全体の合意形成を伴う段階へと移行している。いくつかのかたち社が取



- ①日本文理大で公開実験中の「フロート型水力発電装置」
- ②動力なしで水車のように水の流れを利用してゴミや草木を除去する除塵機
- ③フロート型水力発電装置に装着する除塵機の模型。特許も取得済みで発電装置と併せて提案
- ④電気自動車「bambus」は1回の充電で約60km走行可能

り組む事業への関心も、日を追うごとに高まってきた。  
 そして迎えた 2025 年 2 月、大分県産業創造機構に事務局を置く大分県産学官金連携推進会議は、2024 年度事業で支援する「フロート型水力発電装置」共同研究の開発状況を日本文理大学で公開した。毎秒 15 ～ 20cm の流量を出す回流式可視化水槽施設で行われた実験では、水に浮かぶイカダに搭載された発電装置が流速でタービンを回転させ、スマートフォンの充電ができる程度の電力を生み出した。「今後は水車型の除塵機を装着し、水路で絡みつくとゴミや草木を除去する仕組みを作るなど改良していく。最終的には小型・軽量で持ち運び可能で、低コストで導入できる発電装置に仕上げていきたい」と木原代表は語った。

この公開実験がメディアと SNS 動画で報じられると大きな反響を呼び、多くの問い合わせが大学側に届いている。事務局では 2026 年には実証実験を行う計画で、3 年以内の社会実装を目指している。

### 小水力発電を基点にスマートコミュニティ構築へ

いくつものかたち社は 2020 年 7 月の豪雨と 2022 年の台風 14 号により甚大な被害をもたらした湯平温泉に、小水力発電の設置を提案している。

中山間地域の少子高齢化と人口減少、それにガソリンスタンドの閉鎖により高齢者の移動手段にも影響をもたらしている中、温泉街の中心を流れる花合野川の氾濫で土砂が崩れ、災害時は街灯の停電で避難や誘導も困難だったという。

同社では、温泉地の水路を利用した小水力発電装置と充電装置を導入し、街灯の通電とシニアカーの充電及び移動用バッテリーの充電に利用することを勧めている。発電装置はパイプを利用した「パイプ内蔵型」と「フロート型」の 2 種類を想定しており、水路のゴミの種類によ

ては電気不要の流水型除塵機も準備している。  
 高齢者の移動手段については、石畳が続く狭い坂道でも安全に低速走行ができる四駆式の電動シニアカーを考えている。電動シニアカーは運転免許証が不要のため免許返納済みの高齢者も運転ができ、さらに国際免許を所持していない外国人観光客の温泉観光にも対応可能だ。高齢者にはスマートフォンと連携した健康スマートウォッチを装着することで、GPS による現在地把握に加え、健康状態も確認できる安全体制が可能になってくる。電動シニアカー本体は、既に竹田で実証実験済みの電気自動車「bambus(バンブス)」とは異なり石畳の凹凸の衝撃を吸収できる工夫を計画している。

公道も走行可能な「bambus」は現在、木原代表自身が農作業や日常生活で試作使用している。

既に同社では、「ゆのひらんプロジェクト（湯平温泉のまちづくり協議会）」との会合を進めている。会合では「湯平温泉の復興とスマートコミュニティの構築」を掲げている。

長年にわたり「電気の地産地消」をテーマに掲げてきた同社の“志”が、さらなる広がりを持つことを期待したい。

### 企業データ

企業名	いくつものかたち株式会社
代表者	代表取締役 木原 倫文
所在地	大分市木上 421-2 TEL.097-541-0560
設立	2015 年 7 月
事業内容	小水力発電装置等の地域活性化製品の開発・製造、農業用電気自動車「banbus」の開発、紫外線照射装置「エアロシールド」の開発・販売
資本金	100 万円
従業員数	1 名
	<a href="https://ikutsumono-katachi.com">https://ikutsumono-katachi.com</a>





# 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…中津市で新たなプロジェクト「BE-YAAH!!!」を立ち上げた鶴川道子さんです!



BE-YAAH!!! (ビヤー)

鶴川 道子 さん

所在地 大分県中津市大字島田字上小川 350 番地 8  
日之出町商店街内

事業概要 飲食店・ホップ栽培・コミュニティ運営

【ホームページ】 <https://be-yaah.com/about/>

【Instagram】 [https://www.instagram.com/nakatsu\\_hop.de.be\\_yaah/pj/](https://www.instagram.com/nakatsu_hop.de.be_yaah/pj/)

【Facebook】 <https://www.facebook.com/groups/2485165754991918>

## 起業の動機

鶴川さんは、生まれも育ちも大分県中津市。現在は東九工業株式会社の取締役として建設業に従事する傍ら、BE-YAAH!!!プロジェクトを立ち上げ、活動しています。進学を機に上京したのですが、父の死去をきっかけに25歳の時にUターン。その後、結婚・出産・3姉妹の子育てをしながら、家業を盛り上げつつ、活動に邁進しています。代表取締役である弟とともに、両親から承継した会社を通して築いた建設業界の横の繋がりを大事にしながら、世代を超えてたくさんの人と繋がりたい、そして、中津を代表する偉人福澤諭吉の功績や言葉を広げたいと意気込んでいます。

## BE-YAAH!!!プロジェクト

### ■ 立ち飲み屋 BE-YAAH!!!

たくさんの魅力のある中津を、大分を、福澤諭吉をもっと多くの人に知ってもらい、地域を盛り上げていくことがBE-YAAH!!!の目標です。そこで鶴川さんが中津の新たな集いの拠点にと立ち上げたのが「立ち飲み屋 BE-YAAH!!!」です。クラフトビール専門店コミュニティバーとして、日之出町商店街にオープンしました。そこで提供されているのは、オリジナル限定クラフトビールをはじめビールが大好きな鶴川さんが厳選したクラフトビール6種、唐揚げをはじめとする手作りおつまみです。オリジナル限定ビールは、クラフトビールで地域おこしをし、スモールビジネスを成功させた島根県の実見麦酒に製造体験に行き、そのご縁でOEM製造を依頼し販売しています。また、フレッシュホップを使い、香り付けのカボスも市産と中津をふんだんに取り入れた「中津ビール」の第一弾「バタフライ エフェクト」が誕生しました。将来的には、石見式のクラフトビールブルワリーを持つことが夢と語る鶴川さんの大きな第一歩です。

### ■ ホップ栽培事業について

「ナカツ ホップ コミュニティ」は、「多くの人にホップ栽培を楽しんでもらい、収穫したホップをクラフトビールに活用する」

ことを目的としています。昨年は、このユニークな取り組みに賛同した中津市民ら31人がホップ栽培に参加し晩夏に収穫された計900グラムのホップと中津市産カボスを使って第一弾のクラフトビールが完成しました。また、「中津ビールホップ栽培キット」としてホップ苗とセット販売も行っており、購入特典として収穫ホップの買い取りや完成ビールへの割引サービスを提供することで、コミュニティ形成を推進しています。今年も山国町の畑での栽培にも挑戦し、『一緒にホップを植えよう会!』と題して15名の参加者とともにホップを植えました。7月には参加者を募り収穫祭を行う予定です。

### ■ オリジナルクラフトビール製造

第一弾の限定クラフトビール「バタフライ エフェクト」はアメリカンペールエールスタイルで、琥珀色、100リットル以上醸造され、350ミリリットル缶288本が製品化されました。市内日之出町商店街内にあるコミュニティバー「BE-YAAH!!! (ビヤー)」で提供され、「フルーティーで爽やか」と好評を得ています。(現在は完売。)第二弾の限定クラフトビール「マコボンエール」(現在は完売。)は、2025年3月に発売されました。「九州・中津逸品もん」の一つである「マコボン」((株)おはら果樹園firm)を使用し、こちらも「柑橘の香りをすごく感じて飲みやすい」と好評です。

### 今後の展望

「BE-YAAH!!!」は、週2~4回の不定期営業で運営されており、鶴川さんのスケジュールや他の仕事との兼業に合わせて柔軟に営業しています。このバーは単なる飲食の場ではなく、地域コミュニティの拠点として機能しています。将来的には、本格的なブルワリー(醸造所)設立を目標としており、中津市内の唐揚げ店の店舗ごとにオリジナルビールを開発、ネギや桃などの中津の特産品を使用したクラフトビールを製造するという構想も持っています。ビールと中津が大好きな鶴川さんの「BE-YAAH!!!」プロジェクトに今後も注目です!



クラフトビール



ナカツホッププロジェクトの皆さん

お問い合わせはホームページから



ホームページ



Instagram



Facebook

## 事例①

### 株式会社 東條青果 (青果店 大分市)

住所 大分市豊海 4-1-1  
 電話 097-535-9739  
 E-mail kazu0213hiro@outlook.ne.jp  
**Instagram** <https://www.instagram.com/foodwaymarcheooita/>  
 (油布 CO・新名 CO 担当)

#### 相談内容

- ・大分県産品の青果並びに農水産物を原料に製造された加工食品の仕入先の開拓について相談したい。
- ・Instagram やデジタルサイネージの活用方法について知りたい。

#### 課題の整理・分析 (強みの発見)

- ・相談に来られた代表は経験豊富で熱意と実行力があり、品質の良い青果物を見極めることができる。
- ・大分駅近くにあるスーパー内に店舗を持っており、大分県内の配送を行っている運送業者との連携ができる。

#### 提案内容

- ・市場情報評価システム「MieNa」を使用した商圏分析を行い、他社との差別化や強みを整理し、店舗のコンセプト作成の支援を行った。
- ・大分県内で、品質の高い青果を栽培している農家や6次産業化に取り組んでいる事業者への訪問、及び売れ筋の加工食品



土日朝市の様子      加工食品コーナー      店舗外観

- を製造している事業所との商談を提案した。
- ・大分県内の物流課題について説明し、独自の物流網をつくることを提案した。
- ・「おおいの幸」ブランド化支援事業補助金、経営革新計画などへの申請を提案した。
- ・事業で情報を発信する目的を明確にし、Instagram のアカウント作成や運用の計画作成を支援した。

#### 成果 (相談者の声)

スピード感を持って営業活動に取り組んだことで、新たな取引先の開拓が驚くほど早く進みました。補助事業や経営革新の申請にも取り組んでおり、事業で情報発信にどの様に取り組めば良いかが明確になり、大変感謝しております。

## 事例②

### 浪漫堂 (雑貨屋 DIY 大分市)

住所 大分市中央町3丁目6番29号 布屋ビル1階  
**Instagram** 浪漫雑貨店 @roman\_zakkaten  
 DIY クリエイター @reks\_alley  
 (興裕 CO、三室 CO、宮崎 CO、亀山 CO、新名 CO、二宮 CO 担当)

#### 相談内容

- ・商店街の活性化や若者が集まる場所づくりを目的とした雑貨屋の開業についての相談。
- ・開業までの準備および大分市創業者応援事業補助金の申請に係る支援。
- ・また、資金調達における日本政策金融公庫での融資に係る支援なども併せて対応。

#### 課題の整理・分析 (強みの発見)

- ・廃材 DIY クリエイターの事業化とアップサイクルショップによる地域活性化を SDGs (持続的成長) の観点から分析し、強みを明確化したビジネスモデルを構築。
- ・市場情報評価システム「MieNa」を活用したエリア分析・人口動態にてターゲット顧客を分析。
- ・補助金申請書を作成するにあたって、相談者の事業を体系的に整理。

#### 提案内容

- ・事業計画の策定、並びに売上高目標の設定と経営戦略の立案を支援。



浪漫雑貨店の看板      店内の風景      代表 野尻 繭子さん

- ・Instagram を使って継続した情報発信に取り組むことを提案。
- ・大分市創業者応援事業補助金申請書の作成に関する助言 (令和6年度採択)。
- ・日本政策金融公庫での制度融資の活用について助言。
- ・開業届などの準備段階から、確定申告に向けた会計処理に関する助言。

#### 成果 (相談者の声)

よろず支援拠点様には令和6年の夏頃からお世話になっています。バラエティ豊かなコーディネーターの皆様からいろいろな助言を受け、無事に「浪漫雑貨店」をオープンすることが出来ました。よろず支援拠点では、補助金の書類作成への助言に始まり、Instagram の情報発信や、銀行融資、確定申告など多くの相談に乗っていただきました。右も左もわからない創業時に、よろず支援拠点様のアドバイスを含めた支援は、大変心強く、皆様には感謝しかありません。ご支援いただき大変助かりました。ありがとうございました。

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

### いろんなジャンルの専門家が！

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/>

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

事業承継  
 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

## 取引振興課

取引振興課では、製造業を中心に取引拡大支援をはじめ、受発注の紹介あっせん・デジタル化推進事業を行っています。また、「自動車関連産業支援プロジェクトチーム」を設置し、大分県、大分県自動車関連企業会、ダイハツ九州(株)と連携・協力をして自動車関連産業の支援も行っていきます。

### 製造業を中心に、取引拡大のお手伝いをします。

- ・仕事を出したい・受けてほしいといった取引あっせんに係るご相談にお応えします。

例) こんな案件があるが、どこか出来る企業を紹介してほしい。業務量に余裕があるから、仕事を紹介してほしい。  
(県内外問わず)〇〇会社に営業に行きたいけど窓口が分からない。

### 商談会の開催、展示会への出展

#### ・商談会の開催

県内外の発注企業を招聘して、商談会を実施しています。(参加費無料)

#### ・展示会への出展

県外で開催されるものづくり関連の展示会に機構ブースとして出展します。

機構ブース内で大分県内のものづくり企業の認知度アップ、取引拡大のための機会を創出します。(出展負担金あり)



### 令和7年度 展示会・商談会 実施スケジュール

#### 【展示会】

##### ●中小企業テクノフェア in 九州 2025 (北九州市)※

令和7年7月2日(水)～4日(金)

会場：西日本総合展示場

##### ●モノづくりフェア 2025 (福岡市)※

令和7年10月15日(水)～17日(金)

会場：マリンメッセ福岡 A館・B館

##### ●第101回 東京国際ナショナルギフト・ショー春 2026 (東京都)

令和8年2月4日(水)～6日(金)

会場：東京ビッグサイト

#### 【商談会】

##### ●製造技術マッチングフェア (北九州市)※

令和7年7月2日(水)～3日(木)

会場：西日本総合展示場

##### ●おんせん県モノづくり商談会 (大分市)

対面式：令和7年11月27日(木)

会場：ホルトホール大分

※出展者募集は終了しました。

### 自動車関連産業支援

#### ●マッチング支援

県内外の自動車関連産業有力企業への訪問等を通じて、マッチングにつながる情報収集や案件掘り起こしを行っています。

#### ●個別依頼案件への対応

意欲を持って努力する企業を対象として、自動車産業への新規参入や受注拡大に向けた支援を実施します。



### 先端技術の導入・挑戦のお手伝いをします。

#### ●先端技術の導入

IoTをはじめとしたデジタル技術を活用した生産性、付加価値向上に取り組む県内中小製造業のお手伝いをします。

- ・スマートものづくり応援隊の派遣(5回・合計15時間程度まで無料)

デジタル技術導入計画策定に向け、専門家や企業からなる「スマートものづくり応援隊」がサポートします。

#### ●先端技術への挑戦

国や県、関連団体と連携し、セミナーや勉強会の開催を通じ、航空・宇宙・衛星データ活用等の先端技術に挑戦する中小企業を応援します。

お問い合わせ先

取引振興課 TEL: 097-534-5019 FAX: 097-534-4320

## 経営革新計画承認企業の紹介

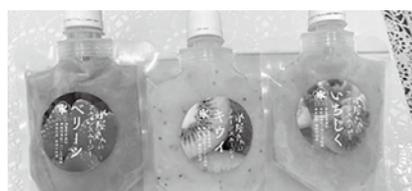
### 株式会社ムクノ食品製造

テーマ：シャーベット・スムージー及びギフト商品の開発と販路開拓

〈概要〉地元志向が強く、健康志向が高い若い女性をターゲットとした新感覚のフルーツシャーベット、スムージー、およびこれらを組み合わせたギフト商品を、令和6年6月に発売。新商品では、冷凍技術の強みを生かし、地元のJA 大分や全農から仕入れた新鮮なフルーツを使用し、価格帯は競争を避けつつも、美味しさと高品質を追求する。地元の百貨店での試作品評価は高く、ご好評をいただいています。



**代表者コメント** 弊社は明治31年創業、地域に根差した「町の氷屋さん」として、安心・安全な氷を提供してまいりました。近年では、地元農家の方々から規格外品の取り扱いについてご相談をいただくようになり、地域のためになればとの思いから、規格外品の加工業務を新たに立ち上げました。「生産者直結・添加物不使用・瞬間凍結・九州産素材・素材感主義」をコンセプトに、地域の魅力をお客様にお届けできるよう、日々取り組んでおります。



株式会社ムクノ食品製造  
代表取締役 向野 秀定  
中津市大字東浜1013番地の4  
TEL.0979-22-0440  
<https://www.mukuno.co.jp>

### 縣屋酒造株式会社

テーマ：変化を恐れず、伝統と革新を融合！

〈概要〉近年、焼酎市場が低迷する中、ハイボールなどのリキュール人気が高まる状況下で、当社は『國酒』である本格焼酎の新たな可能性を探求しています。地域特性を活かしたオリジナル商品を開発することで、焼酎市場の活性化を目指し、より多くのお客様に焼酎の魅力をお届けできるよう努めています。

- ①ゆずリキュール… 訪日外国人観光客や国内のゆず需要の高まりに応えるとともに、輸出市場も視野に入れています。
- ②竹乃宴… 通常の麦焼酎のアルコール度数25%を上回る37%の高アルコールで、高価格帯の商品として展開します。



**代表者コメント** 弊社は創業1712年（創業312年）の大分県で最も古い蔵元でございます。国内の酒類市場がシュリンクするなか、地域の特性を生かし且つ特徴ある味わいの商品開発を目指し、2年をかけ努力を重ねた結果、誕生したのが「竹乃宴-たけのえん」です。材料は地域に自生する真竹を厳選し、炭状になるまで炙り原酒に漬け込め約1年で竹のエキス入りリキュールが生まれます。お客様にはたいへん好評ですが、手間が多く年間1,000本程度の生産です。現在は、地元産柚子を使うリキュールの製品化に努力しているところです。

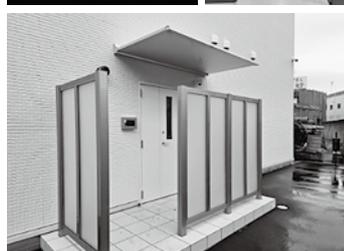
縣屋酒造株式会社  
代表取締役 森 栄司  
宇佐市安心院町折敷田130  
TEL.0978-44-0022  
<https://www.agataya.jp>

### 日本連合警備株式会社

テーマ：無人貸金庫 - 「LOCK 堅牢」 事業の新規展開・販路開拓

〈概要〉弊社では、個人・法人のお客様の暮らしのなかの、様々な安心・安全をお守りすることを目指し、「無人貸金庫事業」を開始いたします。この事業は、警備会社として日本で初めて導入する取組と考えられます。

毎年のように頻発する自然災害や増加する凶悪犯罪から個人の財産・証券などの貴重品を保管するサービスの需要は増えていくものと予想されます。弊社が提供する「LOCK 堅牢」は無人化による非対面方式、かつ緊急時には24時間警備員が駆けつける強固なセキュリティ方式を採用しています。専門の貸金庫係員を配置する必要がなく、利用者のプライバシーを守ることができるというメリットがあります。



**代表者コメント** 個人・法人のお客様の安心・安全を様々な形でお守りするため、警備会社の経験を生かした無人貸金庫「LOCK 堅牢」を立ち上げました。地域の皆さまが大切な書類や貴重品を安心して預けられる“まちのセーフティスペース”を提供し、大分から安全な保管文化を広げてまいります。さらに本人認証システムと24時間遠隔監視で利用状況を可視化し、透明性の高いサービスを追求します。

日本連合警備株式会社  
代表取締役社長 馬場 ヒロ子  
大分市上宗方124-1  
TEL.097-535-7514  
<http://renkei-oita.co.jp/>

## 6次産業化に取り組む事業者紹介

### 株式会社 黒木ファーム

大分市でピーマンの生産と加工などを行う「株式会社黒木ファーム」の黒木緑子さんに、6次産業化と農福連携の取り組みについて伺いました。

#### 会社紹介

平成29年に、22年間の飲食業から「夫婦で一緒に一生できる仕事」として農業を志し、大分市の農業研修を2年間受講しました。第1期修了生として令和元年からピーマンの栽培を大分市吉野地区で開始しました。令和3年に法人化し栽培する作物も拡大して、現在は、雨除けピーマン71a（ハウス65棟）と白ネギ、サトイモ、ダイコンなど50aの露地野菜、またカボスを津久見市で15a栽培しています。これからさらに柑橘の栽培品種を増やそうと準備を進めています。令和5年からは、規格外ピーマンを使用した加工に取り組んでいます。

また、農福連携にも令和元年から取り組んでいて、雇用機会の拡大をすすめています。

#### 6次産業化への想い

収穫したピーマンの中には、どうしても青果として出荷できないサイズなどの規格外品が発生します。この規格外品を無駄なく活用することとして、プランナーなど様々な方の支援をいただき開発に取り組み誕生したのが「ピーマン糀」です。ピーマンの風味を残しつつ「おいしく食べやすいおかず」になるように加工しています。ピーマンのおいしさを体験していただき、ピーマンの苦手な方にも食べていただけるようになればうれしいと思っています。現在は、少しピリ辛の1品目だけの販売ですが、味のバリエー

ションを増やして様々な方に手に取っていただけるよう、さらなる開発を進めているところです。

農福連携実現のため就労継続支援B型事業所と連携し、通所者に知識・スキルを活かした収穫・調整をしてもらっています。それぞれの個性を見つけ活かせる仕事で私たちと一緒に働くことが楽しみの一つになっています。将来は、就労の場を拡大し社会貢献の一翼を担う企業になりたいと、農福連携の展開方向について日々学んでいます。

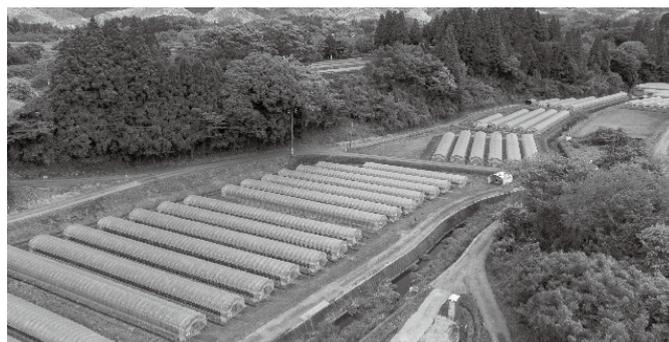
#### 今後の抱負

6次産業化として取り組んだ「ピーマン糀」は、現在委託で生産していますが、販売が好調なので、加工場を整備する計画を立てています。生産を内製化することで新たな雇用ができることを考えています。農福連携を活かした6次産業化の基点となる農業経営をさらに発展させたいと考えています。

株式会社 黒木ファーム  
代表取締役：黒木 大輔  
6次産業化担当：黒木 緑子  
場所：大分市ひばりが丘5丁目10番8号  
TEL：097-511-1206  
URL：<https://kurokifarm.net/>



代表者夫妻と農場長



大分市吉野地区に立ち並ぶピーマンハウス



雨除けハウスですくすく育つピーマン



ピリ辛で風味豊かなピーマン糀

## インターネット広告で集客アップ!

初めてのインターネット広告に最適なプラン

店舗集客向けインスタ広告	10万円プラン/月額 ※表示回数 200,000回 (目安)
LINE 友だち獲得広告	10万円プラン/1回 ※表示回数 230,000回 (目安)
ネットショップ向け検索広告	10万円プラン/月額 ※クリック回数 500回 (目安)

※御社に最適なプランをご提案します。※広告バナー・動画作成費は別途

### 事例の一部

- ・学習塾の申し込みが増える集客広告
- ・外壁塗装の問い合わせに繋がる集客広告
- ・ネット通販店のLINE友だち獲得広告

代表：北幸一郎



大分県内で幅広い業種に  
対応実績あり

まずは無料お見積もりから！  
ご相談はこちらをチェック→



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

従業員の  
定着率  
向上に

経営者・人事総務の方必見 食の福利厚生なら!

まちなか  
社員食堂 GoSmart

初期導入費

¥0

採用の  
強みに

詳細はこちらから

GoSmart

検索

株式会社ネオマルス/担当: GoSmartサポートチーム



# 裏面広告大募集

県内企業様向け 経営に役立つ情報誌

## 『創造おおいた』で自社の紹介をしませんか？

- ・ 県内企業約 1,200 社へ直接発送
- ・ 金融・公共機関向けへ毎月 2,000 部発行
- ・ 1 ページフルカラー

是非、皆様の **広報活動** や **広告ツール** として  
ご利用ください。



裏表紙(表4)  
サイズ:A4縦

広告位置	会員	1 回	2回目以降
裏表紙 (表 4)	非会員	56,100	50,820
	一般会員	50,490	45,738
	特別会員	44,880	40,656

単位：円(税込)

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**

【お問い合わせ】

総務企画課：TEL 097-534-4702

担当：高橋