

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation | No. 294
2025.10

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

有限会社グリーンファーム久住

代表取締役

荒牧 大貴氏

#企業紹介

株式会社双葉タクシー

代表取締役社長

高橋 靖氏

#切り拓け!脱炭素

大分バス株式会社

乗合営業部 乗合課 乗合係

衛藤 史哉氏



- 02 明日のおおいた
株式会社ゼンリン
大分支店 支店長
小山 淳 氏
- 03 トップインタビュー
有限会社グリーンファーム久住
代表取締役 荒牧 大真 氏
- 06 企業紹介
株式会社双葉タクシー
代表取締役社長 高橋 靖 氏
- 08 切り拓け！脱炭素
大分バス株式会社
乗合営業部 乗合係 衛藤 史哉 氏
- 10 スタートアップセンター
「おおいた起業家事情」
50S合同会社
- 11 大分県よろず支援拠点「支援事例」
・株式会社丸京石灰
・株式会社縁(エニシ)
- 12 TOPICS 1 経営革新計画承認企業の紹介
- 13 TOPICS 2 デジタル化事例発表会開催のご案内
- 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
・株式会社ネオマルス
- 16 大分県信用保証協会



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

寄稿「明日のおおいた」

大分での暮らしと、二度泣き



(株)ゼンリン

大分支店 こやま あつし
支店長 小山 淳 氏

大分へ赴任してきて、最初に驚いたのは「道が覚えやすい」ということでした。大分市の中心部は碁盤の目のように整っていて、車で走っていても迷いにくい。地図をつくる会社に勤めている身としては、なんだか安心感のある街並みです。とはいえ、最初は不安もありました。単身赴任で知らない土地に来て、暮らしに馴染めるだろうか。けれども今では、日々の晩酌に地元のカボスを絞るのが楽しみになるほど、大分の暮らしに馴染んでいます。

ゼンリンは、別府で創業した会社です。温泉街や路地を歩くと、創業当初に先人たちが地図づくりに込めた思いが伝わってくるようで、仕事への誇りと不思議な縁を感じます。その後、ゼンリンの活動は別府から日本全国に広がり、地域の発展を支える基盤として、今も街の暮らしに息づいています。街の表情や暮らしの息づかいを肌で感じられるのは、この土地ならではの経験です。

休日は別府の温泉で、ゆっくり疲れを癒すのが楽しみの一つになりました。観光で訪れていた頃には気づかなかった、暮らしとしての温泉文化や町の風景が、生活の一部として息づいていることに気づきます。

コロナ禍最中に大分に来たこともあり、当初は街を歩くときに距離感や暮らしのペースに気を配る日々でした。けれども今ではコロナ禍も終わり、賑やかさを取り戻した商店街や住宅街を歩きながら、都会にいた頃よりも、ゆったりとした時間の流れや街の表情を肌で感じています。

大分には「二度泣き」という言葉があります。来るときに泣き、去るときは名残惜しくて泣く。それほどまでに人を惹きつける土地だと。赴任当初は半信半疑でしたが、今ではその意味を身をもって理解しています。赴任した当初の不安はすっかり消え、むしろいつか離れる日のことを考えると、少しさみしくなります。

地図は単なる道や建物の記録ではありません。災害時には避難経路や避難所を確認するための基盤となり、観光においては迷わず街を歩き、地域の魅力を味わうための案内役となります。こうして地図は、人々の安心と楽しみを支える存在として、街の発展に欠かせない“見えない支え”となるのです。

これからも、この街の暮らしや温かさ、そして人々の営みを地図として記録しながら、この街とともに日々を重ねていく。そう思いながら、今日も街を歩き続けています。

PROFILE 〈生まれ〉 1970年(昭和45年) 愛知県生まれ
 〈学歴〉 1993年(平成4年) 3月 愛知大学経済学部卒業
 〈職歴〉 1993年(平成4年) 4月 株式会社ゼンリン入社
 2008年(平成20年) 4月 津営業所 所長
 2013年(平成25年) 4月 横浜営業所 所長
 2016年(平成28年) 4月 中部支社 営業推進課長
 2021年(令和3年) 4月 大分支店 支店長

Top Interview

竹田市久住町といえば、美しい自然景観が特長。のどかな風景は癒しを求める人にとってはうってつけのエリアだ。しかし、過疎化や雇用問題など、居住地として抱える地域課題は潜在的なものがある。その地で、60年に渡り養鶏を生業にしてきた有限会社グリーンファーム久住の代表取締役である荒牧大貴氏は、久住と承継した家業にどんな思いを抱いているのか。



久住とともに未来を育む
課題を魅力に捉えて
地域貢献できる仕組みへ

有限会社グリーンファーム久住

代表取締役 あらかき たいき 荒牧 大貴 氏

祖父の代から続く久住の養鶏業 社長就任までの軌跡

—まずは会社の成り立ちについて教えていただけますか。

創業者である祖父が久住で仲間を集め、昭和39年に協栄養鶏組合を創立したのが始まりです。組合名は「協力してみんなで栄えよう」という意味が由来。熊本で偶然にも養鶏大講習会に参加し、そこで「良い卵を作って豊かになろう」と指導してくれた講師との出会いがきっかけでした。「ギブアンドテイク・夫婦で良いものを一生懸命作って家庭も円満になる…これらはすべて循環している」という、まさにサスティナビリティが求められる今の時代にも生きるような、哲学とを掛け合わせた循環型の考え方と理念に共感して養鶏を始めたそうです。15戸30名で1戸当たり200羽、組合で3,000羽からスタート。その後、インフルエンザワクチンの原料となる卵の生産を始めました。

1989年竹田市生まれ。県立竹田高等学校を卒業後、早稲田大学商学部へ進学、オレゴン大学へ留学経験を持つ。大学卒業後は東京の人材コンサルティング企業へ就職し、3年の社会人経験を積んだ後、家業である有限会社グリーンファーム久住を事業承継するため帰郷、代表取締役となる。



「久住高原 風のたまご」としてブランド化に注力

——大学卒業後は東京で就職したそうですが、ご自身の希望だったのですか。

基本的に「家業を継げ」と言われて育ったわけではなかったのですが、後継ぎを強くは意識しておらず、自分の興味がある企業に就職しました。就職活動の中で、自分は何をしたいのかと考えたとき、人が成長する瞬間に心を動かされることに気づきました。個が輝ける、能力を発揮できる分野があっても、制約の元で目指せない・達成できないのは勿体ない。そんな人をサポートしたい、という個人的な願いのような思いがあり、『人の可能性を育てる』を理念とする人材コンサルティング企業に就職して、海外駐在員候補者向けの海外研修などを担当していました。

私は、子どもの頃からパイロットを夢見ていましたが、眼の立体視に障害があり一度断念したのです。日本でその道の第一人者に診察を受けてあきらめざるを得なかったのですが、入社して3年目の時に、アメリカで同じ障害を克服した人の本に出会いました。そこで、勤めていた会社を休職して治療を受けようとカリフォルニアに渡りました。高額な治療費のため2か月で帰国しましたが、実はその期間に「久住に帰ろう」と決意しました。

治療中に過ごしたシリコンバレーのシェアハウス生活で、国籍も職業も多様な人たちと出会い、自分にとってオリジナルな経験、他の人では代替しようのないものは何かを考えました。久住で育ち、手を上げれば家業を継げる環境にあること。好きな故郷の景色を守り、地域を盛り上げることが自分にとって意味のある、エネルギーを注げる道だと思ったのです。

——2代目（現会長）としても継いでほしいという気持ちがあったのでしょうか。

それまで、明確に意識していませんでしたが、幼い頃から「君が後継ぎだね」と周囲に言われることがありましたし、大学時代に父が還暦を迎えた頃には「ここまで育てて来た事業を引き継ぐことも考えて欲しい」とつぶやく姿も見ました。そうした積み重ねもあって、頭の片隅にはあったのでしょうか。大学の卒業論文では伊那食品工業（かんでんぱぱ）を研究対象にし、社員や地域を大事にする経営姿

勢に強く共感しました。会社が存在することで地域のためになる、地域の誇りを高めていけるのではないか。そんな存在にしたいという思いが、転職を考えたタイミングと重なりましたね。

事業承継から生産×販売の両側を「従業員と地元のために」整備

——実際に事業を継ぐにあたってどんな事を感じ、お考えになりましたか？

父は細かい口出しはせず、自由に任せてくれました。承継で大きく揉めることもなかったと思っています。

会社としては、生産と販売の両輪が上手く回らなければ上手くいきません。生産体制はしっかりしていましたが、口コミで自然と評判が広がっていたので販促をしなくても十分成り立っていました。ただ、みんなが一生涯懸命に頑張っているのに広く知られていないのは勿体ない、と感じました。私は大学で経営戦略を学び、マーケティングや販促戦略を昼夜ディスカッションするような実務に近い経験もありましたので、自分の経験を生かしたまごに付加価値をつけていければ、さらに社員の待遇改善につながると考えました。

——現場で大変だと感じたご経験はありますか。

当初は知識も経験も足らず、どう身に付けていくか悩んだ時期もありました。今は、何もかも自分でやるのではなく、当社の財産である経験豊富な社員がさらに能力を発揮し、輝くようにはどうすれば良いのか。それを考えることが私の仕事だと考えています。私自身が内向的で内省的な性格で、大学生の頃に、人の内面を深掘りして、気が付いたことや視点を前向きに捉えられるコーチングに助けられた経験もあって、目の前のことに振り回されず一旦静観して整理する感じで働けているかなと思いますね。

ただ、規模拡大に伴い従業員が増えた際、人員不足や離職が発生し、経営者として見通しの甘さや待遇面の配慮が至らなかったと悩みました。



飼料など安全性にこだわり生産コストを抑えたケージ飼育



ひよこから平飼いで一貫した養鶏は全国でも数少ない

——久住で就労者を確保するのはやはり大変ですか？

養鶏業はルーティン業務も多く、農業未経験者でも取り組みやすい業種だと感じています。面接も複数段階で現場体験を入れるなど、ミスマッチを解消しながら丁寧に、誠実に行っています。何より、自然豊かで温泉があって食べ物も美味しい久住の環境を求めている人がどこかにいるはず。「田舎でもやりようはあるんだ」というモデルケースになりたいですね。実際に、県外からの移住就職や新卒採用も増え、久住と会社の魅力が伝えるべき相手に伝わり始めたのかな。と感じています。

一次産業から多角事業化 会社の存在が地域の誇りになるような企業へ

——現在、養鶏業に加えて店舗販売事業を展開されていますね。立ち上げの経緯を教えてください。

以前は養鶏場でも卵の小売をしていましたが、鳥インフルエンザが日本で発生し始めて対面販売を取りやめると、次第に地元とのかかわりが薄れていったのです。あと、帰郷した際に、気ままに立ち寄れるようなカフェスポットがないことに気づいて、帰郷して5年が経ったところに、いろいろな要素が結ばれて1号店のカフェレストランをオープンすることができました。

店では卵を使ったオムライスやプリンなどを提供し、地域の交流の場にもなっています。ギフト用のお菓子も展開して、地元での集まりごとや法事の菓子折りなど、家や会社の顔として弊社の加工品を使っているのは嬉しいですね。現在は『カフェカプリセス』と『とりtoたまご』2店舗の計3店舗を運営しています。

——これまで実直に課題や問題をクリアされてきて、今後に向けた展望などはありますか。

具体的な数値目標や方向性はありませんが「会社の存在自体が地域の誇りになる」ことを目指しています。スタッフが成長し、待遇も整い、人生が豊かになる会社でありたい。久住のような田舎だからこそできるモデル

ケースを示したいと考えていますし、目の前の課題に誠実に取り組むことで未来が開けると信じています。やはり「事業を通して地域を豊かにする」という創業からの理念に通じていますし、きっとこれから大きく変わることもないですね。

卵で作ったお菓子里にこだわって、パティシエ手作りのスイーツを沢山取り揃えていますので、竹田にお越しの際はぜひ遊びに来てください。



2024年10月に“とりtoたまご”OPEN

企業データ

企業名	有限会社グリーンファーム久住
代表者	代表取締役 荒牧 大貴
所在地	〒878-0201 竹田市久住町大字久住4066-2 TEL 0974-76-1411 FAX 0974-76-1412
設立	1992年3月7日
資本金	300万円
従業員	40名
事業内容	鶏卵の生産及び販売・採卵鶏の育成・発酵 鶏糞の製造および販売・飲食店の運営
	https://kuju-egg.jp/



専属パティシエがオープンキッチンで腕を振るう様子を見学可能(とりtoたまご)



看板商品のプリン。竹田の手土産として育てていきたいとのこと

環境変化にしなやかに 対応しながら、地域交通の 未来を映す改革へ

株式会社双葉タクシー

代表取締役社長 たかはし やすし
高橋 靖 氏

タクシー業界は全国的に高齢化と人材不足に直面している。大分県でも人口減少に伴う日常需要の縮小、観光地に集中する繁忙期需要の偏在、地方在住高齢者の移動手段確保など、従来型の経営手法では持続性が揺らぐ状況にある。こうした逆境を改革の機会と捉え、独自の戦略を打ち出しているのが大分市の株式会社双葉タクシー（本文中は愛称「ふたばタクシー」）である。同社の高橋靖代表取締役社長に話を聞いてきた。

チャレンジ精神あふれる社風で思いきった 改革を断行

1960年設立のふたばタクシーは、大分市を拠点とする老舗タクシー会社だ。大分市内の法人タクシー会社は23社あるが（2025年現在）、国土交通省管轄による許認可業種であり、営業エリア、所有タクシー車両数など厳格に管理されている。2002年には構造改革の一環として規制緩和が行われたが、過当競争による都市部での価格競争激化、労働条件の悪化、安全性の懸念等が社会問題となり、2009年に供給過剰地域で再び参入・増車を制限。大分市と別府市は準特定地域に指定され、部分的再規制の対象地域となった。

このような業界の特性から事業規模を拡大するにはM&Aによるケースが多く、県外大手も含め大分市内でも同様の事例が続いている。

「ふたばタクシーもM&Aを経て現体制になりました。アメリカの大学でビジネスを学んでいた現会長でありオーナーの松浦栄太馨てるたかが経営に携わるようになった1999年から改革に着手しました。2017年には野津原タクシーを買収したのですが、私はその2年後の2019年から同社の社長を任せられ、2022年からふたばタクシーの社長に就任しました」



サービス業としての自覚は若手から高齢者ドライバーまで浸透

こう振り返る高橋靖社長は、1998年に事務職として23歳で入社。その後、タクシーやバスの運転に必要な第二種免許を取得し、いわゆる現場からの“叩き上げ社長”ではあるが、その経歴は特異である。

「事業意欲旺盛の松浦オーナーは様々な事業を手がけてきました。それに伴い、私自身は在職年数24年のうち半分ぐらいいしか本社タクシー部門に籍を置いていません。おかげで人材派遣会社の立ち上げや金属リサイクル会社の営業に携わったこともあり、いろんな経験をさせてもらいました。挑戦志向の社風は私も引き継いでおり、今年4月からは大分市高城に『FIT PLACE（フィット・プレイス）』というフィットネスジムのフランチャイズ経営を始めました」

タクシードライバーは運送業ではなく サービス業

ふたばタクシーは大分市タクシー協会が主催する「お客様満足度・サービスコンテスト」で、協業しているグループ会社として30期（15年）連続ナンバーワンを獲得している。

「私が入社した当時はドライバーのマナーに対するクレームが多発し、当然ながらコンテストも毎回最下位でした。これに危機感を覚えた松浦オーナーは、着任早々からドライバーのマナー改善に着手しました。『タクシードライバーは運送業ではなくサービス業』と呼びかけ、辛抱強く接客指導を続けてきた結果が、現在に結びついたので」

コンテストでは協会の覆面モニターがタクシーに乗りしてドライバーを評価するのだが、同社ではより厳しいサービス基準を設けているという。それでも、これまでの接客態度に慣れてきたドライバーにマナー向上を促しても、理解を得るまで相当のエネルギーを費やしたのではないと思われる。

「最初に決めたルールが、ふたつあります。ひとつは、お客さまをお迎えした時に、まずはドアサービスをして乗車してもらうこと。そして目的地の確認後は自己紹介をして、安全運転で

送り届けると伝えることです。これにより、見ず知らずのドライバーが運転する車への不安を払拭できると同時に、陸路でもっとも高額な交通手段ともいえるタクシーを利用してくださるお客様さまへの感謝の気持ちを表現していこうと呼びかけました」

地道に続けてきたこの取り組みが、やがて配車依頼数の増加につながり、現在は売り上げの85%が乗客からの指名で成り立っているといい、まさしく顧客満足度の高さを裏付けているといえる。

しなやかに時代の変革に対応し、 企業イメージの向上へ

次々と改革を進めていくふたばタクシーは、業界に先駆けた取り組みに積極的だ。

たとえば外国人留学生の新卒採用を、県内業界で最初に雇用したのは同社である。

「2019年のラグビーワールドカップ大分県開催を前に、急増するインバウンド客対策を考慮して、スリランカ出身の県内短大卒業生を採用しました。本人はコミュニケーション能力が高く、ITスキルも持ち合わせているため、通訳だけでなくインバウンド客向けの旅行企画、貸し切りバスの手配、SNS発信などの業務を任せられる存在になっています」

1998年に始まった規制緩和に伴い、貸し切りバス事業にいち早く参入したのも同社である。旅行事業部内に「貸し切りバス専門センター」を設置し、タクシー部門で培った接客マナーや安全運転体制を打ち出し、積極的なマーケティング展開を実践。その結果、昨年度は過去最高の売り上げを確保できたという。ここでも興味深いエピソードがある。

「コロナ禍で売上が激減した当時、新たな取引先はないかと調べたところ、テレビ局の取材ロケは変わらず需要があることがわかりました。さっそく検索にヒットする関連ワードをホームページに入れたところ多数の問い合わせがありました。そのうち、大分でのロケは当社バスだという評価が利用者の間で高まっていき、現在も重要なお客さまになっています」

今年8月には別府の観光バス会社の一部事業を取得し、大型バスからジャンボタクシーまで車輛ラインナップも充実した。インバウンド戦略も含め、今後の事業展開が期待

される。

このような一連の思い切った取り組みは、人材確保対策にも貢献している。

「長時間労働・低賃金のイメージが強いタクシー業界ですが「稼げる環境を作ろう」と努力してきた結果、新しい人材の採用も比較的順調に推移しています。社員の平均年齢は52歳ですが、業界全体では65歳と高めです。これは見方を変えると定年退職後も勤務しやすい業種でもあるからです。他業種に比べて体力負担が少なく、労働時間はシフト勤務などで調整可能で、車中での待機中は自由に過ごせるのでストレスも少ない。若手社員の確保にも注力しながら、元気なシニアが多い時代に適した業界だと思えます」

都市部で利用率が高まっているタクシーアプリへの対応、別府で始まったライドシェアの取り組み、高齢化の進展による移動需要、急増するインバウンド客対応と、県内業界はさらなる変革の波が押し寄せてくることが予測される。

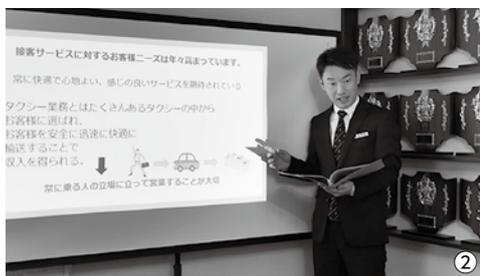
「実は社長任期も新陳代謝を促すため10年と決められています。今年で就任から3年目。経営理念『会社に関わるすべての人を幸せに』をひとつひとつ具現化しながら、新しい時代に即した企業にしていきたい」

ふたばタクシーの次なる挑戦が楽しみだ。

企業データ

企業名	株式会社双葉タクシー
代表者	代表取締役社長 高橋 靖 代表取締役会長 松浦 栄太馨
所在地	大分市花園 2-11-42 TEL 097-567-8910
設立	1960年10月5日
資本金	1,000万円
従業員数	80名
事業内容	タクシー（全車禁煙）、貸切バス、旅行プラン提案

<https://www.futabataxi.jp>



- ① 本社玄関に並ぶ「お客様満足度・サービスコンテスト」の受賞楯
- ② 「日本一のおもてなしドライバー」に向けて丁寧な研修を行う
- ③ 旅行事業部で活躍するスリランカ出身のラジタ・サダルワン氏
- ④ 好調な貸し切りバス事業で運行体制の拡充を図る

新車の大型EV路線バスを九州で初めて導入

大分バス株式会社

取締役 乗合営業部長 おかもと まさあき 岡本 征晃 氏 (写真右)
乗合営業部次長 兼 乗合課長 なかま たけし 仲摩 剛 氏 (写真左)
乗合営業部 乗合課 乗合係 えとう ふみや 衛藤 史哉 氏 (写真中央)

2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、日本バス協会は2030年までに業界内で累計1万台のEV(電気自動車)バス導入を目標に掲げている。国や県でも公共交通EV車両の導入支援事業に力を入れる中、大分バスが九州初となる新車の大型EV路線バスを導入。今年4月から運行を開始した。環境面でCO₂排出量の大幅削減が見込まれる大型EVバスは、災害時の電力供給車としても期待されている。

地域の足として88年。バス以外の事業も多角的に展開

わが国のCO₂排出量の約2割を運輸部門が占め、そのうちバスやトラックなど商用車からの排出が約4割(国土交通省HPより)。2030年度温室効果ガス削減目標(2013年度比46%減)の達成、2050年カーボンニュートラルの実現に向け、商用車の電動化は必要不可欠とされる。世界では中国や欧州を中心にEVバス導入が加速化し、日本でも国内メーカーが生産を開始。国や自治体も支援を強化しているが、充電インフラなどの問題もあり、まだ導入が進んでいないのが現状という。

そんな中、九州でもいち早く新車の大型EV路線バス導入を実現した大分バス株式会社は、創業以来88年にわたって地域の足として貢献してきた老舗企業である。

1937年(昭和12年)に、初代社長が大分市を起点とした重要産業路線でバス事業をスタート。戦後の1945年には多くのバス会社を統合して、県南全域に路線を確立した。1948年に貸切旅客事業、1960年に旅行事業を開始。1967年には大分一熊本間の特急便(現・やまびこ号)の運行を開始し、1989年から高速バス事業を本格的に展開した。現在、高速バスは大分一福岡をはじめ、大分一長崎、大分一京都線を運行。路線バスは大分市・臼杵市・佐伯市全域と豊後大野市の一部で運行している。サービス面でも、時代に応じてバスロケーションシステム、ICカード「めじろんnimoca」、リアルタイム混雑度表示サービスなどを導入し、利便性の向上を図ってきた。

社名からバス事業専門のイメージがあるが、実はバス以外の事業も広く展開している。1965年に広告事業を開始し、県内初となるラッピングバスを運行。2018年にはレンタカー事業「ガッツレンタカー」、さらに牛丼の「吉野家」のフランチャイズ展開を手掛け、大分県・鹿児島県で計8店舗を出店。保険代理店事業、久住山荘南登山

口キャンプ場の経営にも携わるなど、事業の多角化を進めてきた。そのチャレンジ精神旺盛な社風は、今回のEVバス導入でも大きな力となったに違いない。

コスト面でも運行面でもチャレンジだったEVバス

乗用車に比べて一人あたりのCO₂排出量が少ないバスは、環境に優しい乗り物であり、自家用車での移動を路線バスに変更することでCO₂の削減ができる。近年、地球温暖化対策や地域の環境保全が求められる中、公共交通機関の役割がますます重要になっている。同社でも、より環境に配慮したバスを検討していたところ、日本バス協会が2030年までにEVバス1万台導入の目標を発表。国や県の支援も後押しとなり、環境負荷を軽減しつつ安全・快適な移動サービスを提供できるEVバスの導入を決めた。

今回導入したのは新車の大型EV路線バス。最近は中古のディーゼルバスを改造したレトロフィットの大型EV路線バスが福岡などで走っているが、新車は九州初。小型EVバスは県内でも導入されているが大型は初めてという。

導入には多くのハードルもあった。まず車両価格が従来のバスの約2台半に相当するほど高価な上、充電器の設置が必要。1回の充電に4~8時間かかり、フル充電で走行可能な距離が実質160~170kmと運行上の制約も多い。コスト面でも運行面でも「チャレンジ」だったという。

費用については、国及び大分県のEVバスに関する補助金と、大分市の車両バリアフリー化に関する補助金を活用。購入先のEVモーターズ・ジャパンは北九州市に本社工場を構え、整備や修理が近場で行えることも決め手となった。

運行に関しては、利用客の多い朝夕に重点を置き、朝

出発して昼に中央営業所へ戻って充電。その後また夕方から夜まで運行する、という2部制のダイヤ編成で対応することにした。万が一のトラブルも考慮してゆとりを持った運行ルートを設定し、現在、大分市内の鶴崎・明野・パークプレイス方面等の路線で、1日8便前後を運行している。

EVバスを機に、エネルギーマネジメントに取り組む

同社のマスコットキャラクター「のるっくん」「のろっかちゃん」が描かれた全長10.5mの大型バス（愛称「EVのるっくんバス」）は注目度抜群。子どもも大人も思わず「かわいい!」とテンションが上がる。天井が高く広々とした車内は、運転席を含めて座席が31席、立席を含めた定員は72名。運転席には電子ミラー「アラウンドビューモニター」を採用し、安全面も配慮されている。利用客からは「音が静かで振動もなく、動きがなめらかで快適」と好評だという。合計210kWhのバッテリーを搭載し、災害時には「動く電源車」として避難所などで電力供給ができる。2人世帯約19軒分の供給が可能という。100%電気で走るEVバスは、環境面ではCO₂排出量を最大4割削減、整備費用も最大5割削減を見込んでいる。

導入にあたっては、九州電力グループの定額サービス「九州でんきバスサービス」を利用。急速充電器や電力供給のほか、充電状況や電力使用量データの見える化、運行スケジュールに基づいた最適な充電計画の提案など、運用面のマネジメントサービスも受け、環境負荷軽減と運用コスト削減の両立を目指す。バス全体で地球環境に配慮したリトレッド（再生）タイヤの装着も進めているという。

EVバス導入を機に事業全体も見直し、既存のディーゼルバスでは、デジタコデータのクラウド型管理ソフトでアクセルワークの見える化に着手。エコドライブの推進に力を入れる。事務所についてもデマンドコントロール（電力使用量の管理）を行うなど、エネルギーマネジメントに取り組み、今後導入する社用車もEV車を目指していく。

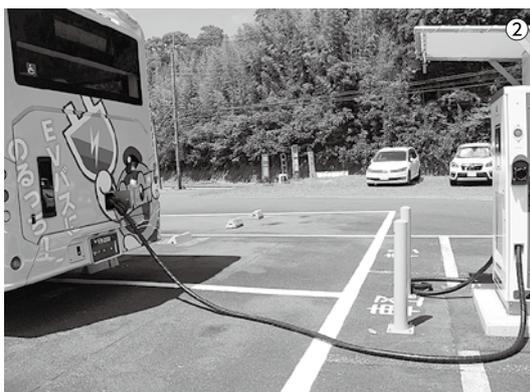
多くの課題を乗り越え、九州初のチャレンジを果たした今、会社として最大の効果は「九州の中のファーストペンギンとなり、社員の士気が上がったこと」。不安も大きかったが、新しいものを一番に取り入れたことは社員の誇りとなり、仕事のモチベーションが上がっているという。社外的にもイメージアップにつながり、若手や女性運転手が増えてほしいという思いもある。

EVバス導入を機に、新たなチャレンジが始まっている。

企業データ

企業名	大分バス株式会社
代表者	代表取締役社長 高寄 和弘
所在地	大分市金池町 2-12-1 TEL 097-534-6161
設立	1937年(昭和12年)
資本金	1億2,500万円
社員数	566名(2025年7月末現在)
事業内容	一般乗合旅客自動車運送業、一般貸切旅客自動車運送業、広告代理事業、保険代理事業、旅行代理事業、不動産管理事業、物品販売事業、フードサービス事業、レンタカー事業

<https://www.oitabus.co.jp>



- ①親しみやすく人目を引くデザインが特長の「EVのるっくんバス」。
- ②中央営業所に設置した充電器で、運行の合間に充電を行う。
- ③車内は天井が高くゆったり広々。
- ④座席にUSBポート、運転席後部には100Vコンセントを搭載している。
- ⑤夕方～夜も画面が明るく見やすい電子ミラー「アラウンドビューモニター」を運転席に設置。



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目目する起業家や、話題に迫ります。



50S 合同会社 首藤 明子 さん

開業 2022年11月
所在地 おおいたスタートアップセンター (2025年10月末まで)
公式 LINE 二次元コードから
電話番号 090-7150-9090
メールアドレス 50s.maruesu@gmail.com
※お問い合わせは公式 LINE、電話もしくはメールアドレスからお願い致します。



事業概要

備えを見る化し、使える力に変え、人と人をつなぐ防災専門会社です。防災用品の提供、研修、備蓄管理の支援を通じて、地域や企業と共に防災力を高めます。これまでに助成事業に採択され、産官学金と連携しながら「防災備蓄の見える化」を実践しています。「共に備え、共に高め、未来を守る」——それが私たちの使命です。

■ 経歴と創業のきっかけ

2018年より、大分県内で防災アドバイザーとして活動を開始しました。県内各地の自治体や地域団体、学校などを訪問し、年間約2,000人を対象に防災啓発活動を行ってきました。講演やワークショップを通じて「自助・共助」の重要性を伝えてきましたが、実際に防災対策に踏み出す人は多くありませんでした。アンケート調査を実施したところ、「何を備えればよいのか分からない」「どこで防災用品を購入すればよいのか分からない」といった声が多く寄せられ、情報の不足や選択肢の多さが行動の障壁になっていることが明らかになりました。

この課題を解決するためには、単なる啓発ではなく、実際に防災用品を手に取り、使い方を学ぶ機会が必要だと感じました。そこで、備品を活用した実践的な研修の必要性を強く認識し、事業化を検討するようになりました。

2022年には、まず不動産事業としてスタートしました。ハザードマップを活用し、災害リスクの低い地域に安心して暮らせる住環境を提供することを目指しました。しかし、資金面や人脈の不足により、事業の継続が困難となり、2024年末に方向転換を決断。防災用品の「見える化」と販売を軸とした事業へとピボットしました。実際に手に取れる備蓄品を提供することで、地域住民や企業が「備える」ことへの第一歩を踏み出しやすくなることを目指しています。

起業にあたっては、どこに相談すればよいかわからず模索していたところ、よろず支援拠点にたどり着きました。そこで開催されたセミナーに参加したことで、講師の方とご縁が生まれ、経営者同士のつながりもできました。スモールスタートの重要性を教えていただき、事業の土台をしっかりと築くために「おおいたスタートアップセンター」へ入居。ここで事業計画のブラッシュアップやネットワーク構築を進め、起業の基盤を整えていきました。

■ 事業の経過と成果

2025年3月4日には、公益財団法人日本フィナンソロピック財団が実施する第1回「大分発！ソーシャル・スタートアップ基金」の助成先に採択されました。この助成を受けて、自主防災組織が抱える備蓄管理の課題を解決するアプリケーション「そなえナビ（仮称）」の開発に着手。各組織の備蓄状況を可視化し、必要な備蓄品の推進を支援することを目的としています。基本的な機能は2026年2月頃に提供できる予定です。

アプリ開発にあたっては、産業創造機構が実施する産官学連携の支援を受け、備蓄品の在庫確認方法についての研究と実装を進めています。現場での使いやすさや継続的な運用を意識しながら、実用性の高いシステムを目指しています。

現在、モデル校区として3つの校区で取り組みを進めており、約50の自主防災組織が協力しています。大分市内には約600の自主防災組織が存在するため、モデル校区での実証結果をもとに、今後は市全体への展開を目指しています。

また、企業向けには2025年から備品や研修の導入が始まり、現在は7社までお取引させていただいております。導入は紹介を通じて広がっており、今後も一社一社丁寧に対応しながら、着実に導入企業を増やしていく方針です。

■ 今後の展望

防災は「知識」だけでなく、「行動」へとつなげるための研修が不可欠です。企業や自主防災組織に向けた実践的な研修を積極的に実施し、災害時に自らの命を守る力を養ってほしいと考えています。大分市では令和7年度の事業として、企業の自主研修に対する補助制度が設けられており、こうした制度を活用しながら、防災意識の向上と備えの普及を進めていきます。

これまで多くの経営者と出会ってきましたが、実際に防災対策を講じている企業はまだ少数です。業界ごとの特性やリスクを踏まえた備蓄の提案を行うため、業界研究にも力を入れていきます。備えがすぐそばにないということは、従業員の安全が守られていないことにもつながり、企業としてのリスク管理が不十分であることを意味します。安全管理者以上の専門的な研修も提供しており、今後は対象企業の拡大を図っていきます。

さらに、スタートアップセンターに入居している「さきわふ」さんとの連携イベントも予定しています。2025年11月3日には豊府小学校で地域住民向けの防災イベントを開催予定で、自助・共助の大切さを伝える場とする予定です。

そして、10月末にはスタートアップセンターを卒業し、大分市内に新たな事務所を設ける予定です。もちろん、ハザードマップで安全とされる地域を選定しての移転です（笑）。これからも地域に根ざした防災支援を続け、誰もが「備えられる社会」の実現を目指していきます。



① 本社玄関先に設置 (アスカコーポレーション株式会社様)



② 全従業員様を対象に研修を実施 (株式会社佐々木精工様)



③ 本社入り口に展示された「パール缶トイレ」 (株式会社ジャパンパール様)

事例 ①

(株)丸京石灰

(製造業 津久見市)

住所 津久見市徳浦 2052-5 電話 0972-82-5271

HP <https://www.marukyosekkai.com>

(冨田 CCO、佐々木 CO、森 CO、新名 CO 担当)

相談内容

工業 / 農業 / 畜産用の石灰と内装用や文化財用の漆喰を製造販売している。需要量の減少や価格競争などによる利益率が低下している。このため、新たな収益の柱として新商品の開発販売に向けた取組を模索しており、助言してもらいたい。

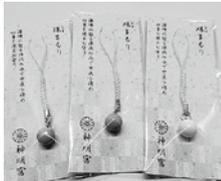
課題の整理・分析 (強みの発見)

○当社の強み

- 石灰や漆喰の製造販売で 130 年の歴史があり、取引先から信頼を得ている。
- 長年培ってきた製造法ノウハウと技術を有しており、文化財や食品添加物用など高品質で多様な製品が製造できる。
- 社長の息子が入社したことにより、全体的なマネジメントや新商品への取組が強化された。



漆喰の製造現場



漆喰守り「たままもり」



鳥越 基克 取締役

○主な課題

- 役員によるマネジメント力や営業力の更なる強化。
- 設備が老朽化しており、更新に向けて内部留保を厚くするために収益性の向上を図る必要がある。
- 新商品展開に向けた取組の推進。

提案内容

- 事業の重要な役割を担い経営者を支える存在となる社長の息子に対する勉強会の要素を入れて、津久見商工会議所の経営指導員と連携して、計数管理しながら聞き取りや助言を実施。
- SWOT 分析について、特に強みと課題の整理の仕方などを説明。
- 経営会議や営業会議の内容や進め方などについて助言。
- 既存商品の原価把握や販路拡大について助言や設備投資計画作成を支援。
- 新商品にかかるデザインや知財、情報発信等について助言。

成果 (相談者の声)

よろず支援拠点とのやり取りにより、経営について学びながら、具体的な取組への気付きやヒントに繋がっています。新商品「たままもり」は神社での取り扱いが始まっており、今後も拡大を図る予定です。経営力を強化するとともに、既存商品についても更なる販売促進を図るなど収益向上に取り組んでいきます。

事例 ②

株式会社縁 (エニシ) (訪問看護ステーション 宇佐市)

住所 宇佐市上高家 1348

HP <https://enishi-care.jp/>

Instagram <https://www.instagram.com/enishi341houkan/>

(森 CO・篠原 CO 担当)



HP



Instagram

相談内容

- 長年勤務していた病院を退職し、「訪問看護ステーションえにし」を立ち上げた。
- 雇用に関しては初めてなので、労務管理についての相談をしたい。
- 毎月発行している広報誌「えにし便り」のデザインと記載内容についてアドバイスが欲しい。

課題の整理・分析 (強みの発見)

- 理学療法士として病院勤務の実務経験が 12 年間ある。
- 職員を大切にしたいという経営者の強い想いは雇用に関しては大きな強みとなる。

提案内容

- 雇用に関連する行政手続きの進め方について助言した。
- 法改正の情報提供を行い、現行法令に対応した就業規則の作成支援を行った。



佐藤代表とスタッフの皆さん



訪問支援風景



事業所の外観

- 日々発生する労務管理への対応について助言した。
- 広報誌はワードで作成しておりデザインのレパートリーが少ないため、読者にとってより魅力的で楽しいものとなるよう、CANVA の操作方法や効果的なレイアウトのアドバイスを行った。これによりデザインを考える時間の負担を軽減しつつ、視覚的なクオリティ向上を支援した。

成果 (相談者の声)

弊社は開業から 5 期目となります。開業当初から主に労務関係についての助言をいただきながら事業を運営して参りました。現在、27 名の職員を雇用するまで事業を発展する事が出来ているのも、よろず支援拠点への相談によって労務管理に関する理解を深められたことが要因の一つだと考えています。また、デザインのご助言を受けて作成した広報誌は関係事業所や求職者からの評判も良く、採用活動の一助となっています。

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

経営革新計画承認企業の紹介

Cieliante (シェリアンテ)

テーマ：理学療法士が提供する「ピラティス×骨格アライメント修正」

〈概要〉2025年1月から新たに、大分市城崎町に自分のピラティススタジオを開業しました。プロスポーツ選手や一般個人顧客（主に女性）を相手に、ピラティス（リフォーマー、チェアー、バレル、タワー）とrfca（骨格ラインから美しく機能的な身体をつくる）を通して姿勢改善、不健康の改善を行うとともに、お客様のデータを元に分析し、個々に合ったダイエット指導を行います。この取り組みにより、プロスポーツ選手は怪我予防やパフォーマンス向上が期待でき、個人顧客（特に産後のママ）は、マタニティ向けトレーニングや分子栄養学を活用することで、美容やダイエット効果が得られます。



代表者コメント 2025年1月のオープン以来、多くの方にご好評をいただいております。県内では珍しい最新マシンに加え、年内には医療機関レベルの物理療法機器も導入予定で、さらに質の高いサービスを提供できる環境が整います。プロアスリートのパフォーマンス向上から、女性を中心とした姿勢改善・産後ケア・美容まで、個々のデータに基づいた的確な指導で幅広くサポートしてまいります。皆さまのご来店を心よりお待ちしております。

代表 菅原 志津穂
大分市城崎 2 丁目 2-12
P&C ビルディングパークサイド 203
TEL.090-3640-0372
https://www.instagram.com/cieliante_pilates/



一般社団法人 野草の里やまうら

テーマ：野草を使った喫茶室（ランチ・スイーツ・ドリンク等）のオープン

〈概要〉自然豊かな里山に位置する廃校（旧山浦小学校）を活用した喫茶室を今年7月にオープンしました。この喫茶室では、国産野草の魅力を広めることを目的に、健康的で自然の恵みを生かしたメニューを提供しています。やまうらで採れた新鮮な野草や地元食材を使用したランチやドリンクを楽しむことができ、地域の自然と食材の豊かさを味わえる特別なひとときをお届けします。日本に数少ない野草喫茶室の一つであり、野草を使った商品や、癒し効果のある野草蒸気浴など、全国でも珍しい取り組みです。



代表者コメント 地元の方ももちろん、旅の途中の方にも“ここでしか出会えない味”を。農業文化公園ICから車で8分。山浦はアクセス便利ですが時間がゆったりと流れる癒される場所です。喫茶室では地域で採れる15種類の野草からブレンドするオリジナルのお茶、地元の食材をふんだんに使ったランチ、手づくりジャムやお菓子もご用意してお待ちしています。地元産よもぎをたっぷり使用した、人気のよもぎ蒸しもぜひご利用ください。

代表理事 阿部 信秀
杵築市山香町山浦 2508
TEL.0977-57-5721
<https://yamauraherb.base.shop>



株式会社ブラスコ

テーマ：「新ブラスコシステム」で高める顧客満足度と従業員満足度

〈概要〉既存のブラスト施工、非破壊検査、基盤整備（設備メンテナンス）の3事業の相乗効果を活かした「新ブラスコシステム」を構築し、新たに非破壊検査の請負工事業を開始します。「非破壊検査事業」における設備投資も充実させ、自社が積極的に非破壊検査ソリューションを提供することで、ブラスト施工事業や基盤整備事業と相乗効果を生み出すことが可能となります。また、現場で働く従業員の労働環境の改善および業務効率化を推進していくことで、業務負担を軽減しながら、更なるサービス品質の向上や、賃上げにつなげられるような好循環サイクルを生み出します。



代表者コメント 弊社は、ブラスト施工技術部・非破壊検査部・基盤整備部の3事業を有機的に組み合わせ、設備投資を進めながら各事業の相乗効果を高めています。これにより、顧客ニーズに的確かつ柔軟に対応できる体制を整え、高品質かつ信頼性の高いサービスの提供を実現しています。さらに労働環境の改善や業務効率化を推進し、従業員の負担軽減と賃上げにつながる好循環を目指します。

代表取締役 平川 慶尚
大分市大字屋山字小越 561 番地 6
TEL.097-511-6245
<http://www.blasco.jp/>



令和7年度 デジタル化事例発表会開催のご案内



県内中小企業のデジタル化促進を目的とした発表会です。
デジタル技術や設備の活用事例などをご紹介します。
この機会に企業のデジタル化について考えてみませんか？



開催日時

令和7年10月20日(月) 14時30分～17時

対象者

中小製造業の経営者、デジタル化推進担当者様

会場

大分県産業創造機構3階(大分市東春日町17-20)

参加費

無料(定員40名)

プログラム

(プログラム内容は変更になる可能性があります。)

製造業におけるAI活用法(60分)

講師:(株)オーイーシー DX推進部 坂本 将幸 様

県内製造業におけるデジタル化事例発表(40分)

質疑応答・お知らせ(20分)

申込方法

お申込みはこちらからご記入ください ▶

※機構HPまたは下記URLからもお申込みいただけます。

※URL: <https://forms.gle/7A6oj2RkAH6UpFDFA>



主催:公益財団法人 大分県産業創造機構

共催:大分県地域DX推進コミュニティ

お問い合わせ先

取引振興課 (宇都宮・森崎)

TEL:097-534-5019 FAX:097-534-4320

E-mail:iot01@columbus.or.jp

第16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
及び 特定非営利活動法人

期 間

令和7年10月22日(水) ~ **12月11日(木) 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



詳細の募集案内
様式ダウンロードは
こちらから

助成対象経費

1	謝 金	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

応募については、

12月4日(木) までに**事前相談**

をお願いします



インターネット広告で集客アップ!

大分県内で幅広い業種に
対応実績あり



- 外壁塗装店や学習塾などの集客広告
- 住宅展示会等イベント集客広告
- ネット通販の家具屋の検索広告
- 歯科医院・クリニックの集客広告

まずは無料お見積りから
ご相談はこちらを
今すぐチェック



初めてのインターネット広告に最適なお試しプラン

店舗集客向けインスタ広告	10万円プラン/月額 ※表示回数 140,000回 (目安)
LINE 友だち獲得広告	10万円プラン/1回 ※表示回数 150,000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 400回 (目安)

※初期設定費・レポート作成費含む ※広告バナー・動画作成費は別途
※数値は目安で、配信対象や地域によって上下します



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

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



初期導入費

¥0

従業員の
定着率
向上に

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



経営者保証を不要とする信用保証制度 についてのご案内

当協会では、「経営者保証」に関して不要とできる信用保証制度をご用意しております。

保証料の上乗せで経営者保証が不要となる『事業者選択型経営者保証非提供制度』

次の(1)～(5)をすべて満たす法人(※1)

- (1)過去2年間、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出していること
- (2)直前決算において、代表者等への貸付金その他の金銭債権がなく、かつ代表者への役員報酬、賞与、配当その他の金銭の支払が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと
- (3)次のいずれかを満たすこと
 - ①直前決算において債務超過でない(※2)
 - ②直前2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字でない(※3)
- (4)次の①及び②について継続的に充足することを誓約する書面を提出していること
 - ①保証申込後においても、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出すること
 - ②保証申込日を含む事業年度以降の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと
- (5)保証料率の引上げを条件として保証人の保証を提供しないことを希望していること

※1 法人の設立後最初の事業年度(設立事業年度)の決算がない法人の場合、(1)、(2)及び(3)は問いません。

設立事業年度の次の事業年度の決算がない法人の場合、(3)は問いません。

※2 貸借対照表において「純資産の額 ≥ 0 」となること。

※3 損益計算書において「経常利益+減価償却 ≥ 0 」となること。

ご利用
いただける方

保証料率

- ・ご利用いただける方(3)①及び②のいずれも満たす場合
→各信用保証協会所定の保証料率に**0.25%上乗せ**
- ・ご利用いただける方(3)①又は②のいずれか一方を満たす場合、又は法人の設立後2事業年度の決算がない場合
→各信用保証協会所定の保証料率に**0.45%上乗せ**

対象となる
保証制度

原則として次の信用保証が付保された保証が本制度の対象となります

- ・無担保保険・公害防止保険・エネルギー対策保険・海外投資関係保険
- ・新事業開拓保険・事業再生保険

(注①)本制度は、個別の保証制度ではありません。(注②)法令の定めるところにより保証人を徴求しない保証は本制度の対象外。

「経営者保証に関するガイドライン」に則した経営者保証によらない取扱い(3類型)

金融機関連携型
【BK連携型】

申込金融機関にて、以下の【要件1】・【要件2】のいずれかに該当し、かつ【要件3】に該当している場合には、保証制度を問わず経営者保証を不要とすることができます。

【要件1】経営者保証を不要とし、かつ保全がないプロパー融資の残高がある。

【要件2】経営者保証を不要とし、かつ保全がないプロパー融資を本保証付き融資と同時に実行する。

【要件3】「直近2期の決算期において減価償却前経常利益が連続して赤字でないこと」
かつ「直近決算期において債務超過でないこと」

※保証申込時に金融機関にて、要件確認及び「金融機関との連携により経営者保証を不要とする取扱い」確認書の作成が必要です。

財務要件型
【財務型】

以下、一定の財務要件を満たす場合で、「財務要件型無保証人保証制度」を利用する場合、経営者保証を不要とします。

【要件1】純資産額が5千万円以上であること。

【要件2】、【要件3】それぞれの(1)、(2)いずれかの基準に該当すること。

※純資産額によって、【要件2】、【要件3】の基準が異なります。

要件①	純資産額	5千万円以上 3億円未満	3億円以上 5億円未満	5億円以上
要件②	(1)自己資本比率	20%以上	20%以上	15%以上
	(2)純資産倍率	2.0倍以上	1.5倍以上	1.5倍以上
要件③	(1)使用総資本事業利益率	10%以上	10%以上	5%以上
	(2)インタレスト・カバレッジ・レーシオ	2.0倍以上	1.5倍以上	1.0倍以上

※インタレスト・カバレッジ・レーシオ = (営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ (支払利息 + 割引料)

担保充足型
【担保型】

申込人又は代表者本人が所有する不動産の担保提供があり、十分な保全(保証協会評価に基づき100%以上の余力とする)が図られる場合は、保証制度を問わず経営者保証を不要とすることができます。

お問い合わせ先

保証部：保証一課 (097-532-8246)

保証二課 (097-532-8247)

経営支援部：経営支援一課 (097-532-8296)

経営支援二課 (097-532-8297)

信頼、提案、飛躍、夢またひとつ新時代へ

 **大分県信用保証協会**