

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation | No. 295
2025.11

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

株式会社土屋車輛

代表取締役

安東 直樹 氏



#企業紹介

株式会社富士見製氷工場

営業

高橋 稜 氏



#切り拓け!脱炭素

株式会社東部開発

取締役

首藤 侑恒 氏



02 明日のおおいた

株式会社みずほ銀行
大分支店 支店長
古澤 公嗣 氏

03 Top Interview

株式会社土屋車輛
代表取締役 安東 直樹 氏

06 企業紹介

株式会社富士見製氷工場
営業 高橋 稜 氏

08 切り拓け！脱炭素

株式会社東部開発
取締役 首藤 侑恒 氏

10 おおいたスタートアップセンター

「おおいた起業家事情」
株式会社MACHO

11 大分県よろず支援拠点「支援事例」

・TSUDATトレーニングジム
・株式会社WAKKA

12 TOPICS 1 経営革新計画承認企業の紹介

13 TOPICS 2 2026年1月施行！
～下請法は取適法～

14 TOPICS 3 大分県からのお知らせ

・商工観光労働部雇用労働室
・労働委員会事務局

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 大分県消費生活・男女共同参画プラザ



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」

ともに挑む。ともに実る。

株式会社みずほ銀行

大分支店 みるさわ こうじ
支店長 古澤 公嗣 氏



みずほ銀行の古澤です。昨年4月に大分支店へ単身赴任で着任し、九州勤務は6年ぶり3度目です。大分県は温泉や関アジ・関サバなど、おいしい食べ物とお酒が魅力です。県内中小企業の皆さまには、人的資本を重視した経営、賃金水準の是正、IT・デジタル化の推進を提言します。今後は「人と地域が輝く大分の未来星座」の実現に期待しています。

…ということなのですが、ここまでの文書は、生成AIによって作成しました。文才のない私でも、キーワードを入力するだけで自動的に文章ができる、便利な時代になりました。

熊本県出身のフルサワは、1995年に博多支店に配属され社会人生活を始めました。阪神淡路大震災と地下鉄サリン事件が立て続けに発生した直後の4月で、水不足の福岡では夜間断水が続いていました。ドリカムとミスチルがミリオンヒットを記録し、女子高生がルーズソックスを履いていた時代です。

この年、Windows95が発売されパソコンが普及し始め、Amazonが米国でサービスを開始しました。接続するときにピ〜ヒャラジーゾーっていたインターネットの黎明期でしたが、急速に人口に膾炙するようになり、世界に大きな変化をもたらしたのは論を俟ちません。

銀行の経営環境も大きく変化しました。駆け出しのフルサワが窓口になっていたころは、益暮れ前に現金を引き出し、振込のたびに銀行へ行く時代でした。博多駅前の支店には多くのお客さまが来店し、月末には長時間ロビーで立ちっぱなしでした。スマートフォンもない時代で、順番になり窓口に来たときにはカンカンに怒っておられました。

時が経ち、現在はキャッシュレス決済が普及し、現金を持ち歩く必要がなくなりました。振込もスマートフォンで完結し、銀行に行く機会が減りました。感覚論ですが、来店客数は当時の10分の1ほどです。30年銀行員をやっていますが、デジタル化・IT化の利便性と威力を実感しています。そして、今後はAIの普及で世の中がさらに変化すると感じています。

（ここから口幅ったい物言いになって恐縮ですが）その変化の中で大分県経済と県内企業が発展するためには、「人」と「街」の成長が重要だと考えます。人的資本経営と言ってしまえばそれまでですが、労働人口が減少する地方圏こそ人材投資が必要です。行政機関と企業が連携し、成長投資を促進し、増加した利益を従業員に還元することで生産性が向上します。地域開発も官民連携で推進し、魅力的な街づくりと雇用創出により労働人口確保が必要です。

みずほ銀行は都市銀行の中で47都道府県に店舗網を持つ唯一の銀行です。「ともに挑む。ともに実る。」のパーパスのもと、各拠点が地域創生に取り組んでいます。当地でも支店一同で大分に貢献すべく励んでおり、ネットワークと産業知見を活かし、地域活性化、事業成長支援、事業承継、資産形成など、「人」と「街」の成長に資する幅広いサービスを提供しています。今後も変わらぬご愛顧をお願い申し上げます。

PROFILE 〈生まれ〉昭和46年

〈出身地〉熊本県

〈学 歴〉平成7年3月 九州大学経済学部卒業

〈職 歴〉平成7年4月 第一勧業銀行 博多支店

平成25年11月 みずほ銀行 宮崎支店 副支店長

平成30年1月 同 行 九段第一部 副部長

令和2年4月 同 行 外苑前支店 支店長

令和3年5月 同 行 法人業務部 業務役

令和6年4月 同 行 大分支店 支店長

現在に至る

Top Interview

大型特装車両の整備で県内屈指の実績を誇る土屋車輛。世界第3位の大型トラックメーカー、スカニア社（本社・スウェーデン）と2021年にサービスディーラー契約を結び、県内での整備を担当。その実績が評価され、創業50年となる今年、ディーラー契約締結により車両販売権も獲得した。九州で4社、県内では初。安東直樹社長は高性能な「ドライバー憧れのスカニア」を大分に広め、人手不足解消にも貢献したいと意欲を見せる。



特装車両の整備に特化し スカニア製トラックの販売も開始

特装整備に特化してプライスリーダーをめざす

——創業からの歴史をお話いただけますか。

先代の土屋一彦が1975年に創業し、約30年トラック整備一筋でした。私は1987年に17歳で大型車輛整備の工員として入社し、25歳から営業担当、37歳で販売とレンタカーの別会社ワンツーリースを立ち上げました。先代は実直で修理だけをコツコツやっていきたい人でしたが、私は事業を広げたくて先代を口説いたのです。ところが39歳の時に、リーマンショックで大赤字を出してしまいました。

当時、私は別会社の社長、本社では副社長。40歳で代表を受け継ぐ話が進んでいて“お受験”の時期だったのですが、リーマンショックで粉々になった。銀行の方から「今はまず経営者としての勉強を」とアドバイスを受け、約3年半、勉強会や経営者の集まりに参加して、多くの方にご指導いただき、2013年、44歳で代表に就任しました。

株式会社土屋車輛

あんどう なおき
代表取締役 **安東 直樹** 氏

1969年、大分市生まれ。1987年、有限会社土屋車輛に入社し、大型車輛整備を担当。その後、営業課長、取締役部長、専務を経て、2008年、ワンツーリース株式会社を立ち上げ、同社社長及び本社副社長に就任。2013年、株式会社土屋車輛に商号変更し、代表取締役に就任。現在に至る。



ヨーロッパの先端技術が結集されたスカニア社のトラック

——代替わりしてどんなことに力を入れてられましたか。

リーマンショックの経験から、販売など景気に左右されるものでなく、大分県で当社がパテントを持ってプライスリーダーになれる特装整備に特化しようと考え、^{上物の}上物を作る特殊な車両メーカーとの契約を増やしてきました。

トラックは、運転する人が乗る部分は自動車メーカーが作り、荷物を載せる上物と呼ばれる部分は上物メーカーが作っています。ゴミ収集車、ダンプカー、ミキサー車など、それぞれ専門の上物メーカーが作る特装物を取り付けた車が特装車両。その取付から点検、修理、メンテナンスまで行う特装整備を重点的にやっています。2017年に油圧専門の特装工場を新設し、2018年には車検指定工場の白石自動車をM&Aで受け継ぎました。

以前は一社程度の特殊契約を持つ工場が県内に結構ありましたが、近年は整備もデジタルが必須で、昔ながらの工場はそれが苦手ということもあり廃業が相次いでいます。当社は若手が多いので、逆にチャンスでもあったんですね。

——現在の事業全般について教えてください。

全部で9つの事業部があります。一般的な整備を行う大型整備部と車検センター、特装整備を行う特装部と特装第二部。エアコンなどの電気系から自動運転装置まで扱う電装部もあって、大分市が走らせている自動運転の電気バスも導入時からお手伝いさせていただいています。ちょっと特殊な車にはできるだけ取り組むようにしています。

そして塗装部、クレーンやパワーゲートの取付、ボデーの製作などを行う架装部、リース部門のワンツーリース。昨年できたのが部品センターです。契約している特装メーカーの部品は県内で当社しか販売できないので、モータース店や部品商さんに卸して簡単な整備は各店にお願いし、全県に販路を広げていく。これが部品センターの仕事で、今、事業の柱の一つになりつつあります。

ヨーロッパ発のスカニアを大分に広めたい

——今春、スカニア製トラックの販売を開始されました。

この十数年で約10社の特装メーカーと契約し、その一

つがスカニア社です。大型車の生産台数ではベンツ、ボルボに次いで世界第3位。乗用車を作っていないので日本ではあまり馴染みがないですが、トラックやバス、産業用エンジンが得意です。実は大分のコンビナート群の産業機械はスカニア、ホーバークラフトはスカニアのグループ会社（マリン部門）のエンジンなんですよ。

トラックは国内登録台数が約3,000台、シェアというとまだ3%ほどです。九州で約110台、県内は約20台。当社は2021年にサービスディーラー契約を結んで、県内のトラックや産業機械、ホーバーのメンテナンスを請け負い、その実績もあって、今年4月に県内で車両販売ができるフルディーラー契約をいただきました。

——どんな特長のあるトラックなのでしょうか。

運送業をはじめ多くの業界で人手不足が深刻になる中、当社がなぜスカニアを取り扱うかということ、国産メーカーは排出ガス削減のためエンジンを小さくという考え方ですが、スカニアは環境対策も進んでいる上に大パワーで、国産大型トラック2～3台分の荷物が運べる。高速道路の上りも余裕で走るので時間短縮ができ、長距離輸送でも活躍します。大分は林業で大きな材木を運んだり、コンビナートに鋼材を運んだりする特殊な仕事が多い。今、コンビナートのある大阪や神戸では海外トラックの導入が進んでいるので、大分もこれからということで注目されています。

しかもスカニアはカッコよくて、トラックドライバーにとってスーパーカー。いつかはスカニアに乗りたいという人が多いので、運送会社さんにはこれでドライバー不足を解消しようという提案をしています。国産車より少し割高ですが、燃費がよく排出ガスも少ない。頑丈で国産より買い替えサイクルも長めです。いい物を長く使うという考え方がこれからの時代に支持されると思っています。

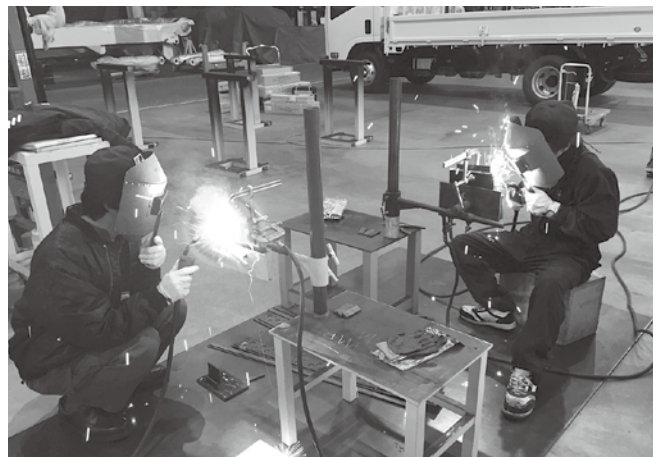
若手スタッフの力を強みに、さらなる高みへ

——御社の強みはどんな点でしょうか。

特殊な大型車両の整備ができることです。しかもスカニアのような世界の超大型車の整備までできる。大型車の



大型トラックの車検整備中



架装部のボデー制作過程

整備ができる会社は市内に20以上あったのですが今は5社ほどです。一番の原因は高齢化ですが、うちは業界の中でも特に若手が多く、現場は20～30代中心。これも強みだと思います。

——昨年、研修センターも開設されました。

コロナを機に特装メーカーのウェブ研修が増えたことから、大型モニターを備えた研修センターを作って定期的に研修会をしています。障がい者や外国人雇用にも力を入れており、彼らが3級整備士の資格を取れるよう研修を始めたら、離職率が下がりました。危ないからと単純作業しかさせなかったのが、研修をしてできることが増えるとやりがいになるんですね。私自身、社長になる前にお受験で勉強が必要だと気づきました。役員も職長も一般社員も、みんながそれぞれのレベルで勉強すると、一段上の仕事ができるようになる。だから研修センターが活躍しています。



さまざまな特装車両を扱い、特装物の取付から修理、メンテナンスまでをサポートしている



小型車から大型、特装車両まで受け入れる車検センター

——今後の目標をお聞かせください。

特装整備にさらに特化し、若いスタッフも増やしていきたいと思っています。新たにEVトラックの整備も手掛けていく予定です。そして、今回スカニアの販売権を取得し、県から経営革新計画の承認もいただいたので、ヨーロッパの先端技術が入ったトラックを大分に普及させ、人手不足などの課題を解決しながら自社の事業も伸ばしていきたい。環境や長い目で物を見ることを大切にするヨーロッパの車のよさを、多くの方に知っていただきたいですね。

——地元企業の皆さんにメッセージをお願いします。

障がい者雇用は皆さんにもぜひ取り組んでいただきたいです。難しいことが苦手な子たちでも、しっかり教え続ければルーティンはきちんとやれる。彼らがいてくれたおかげで、みんなが優しくなれたと思います。

企業データ

企業名	株式会社土屋車輛
代表者	代表取締役 安東 直樹
所在地	大分市西新地 1-1-11 TEL 097-558-1349
創業	1975 年 (昭和 50 年)
設立	1977 年 (昭和 52 年)
資本金	1,700 万円
従業員数	58 名
事業内容	車検・一般整備、特殊車両及び特装車両整備、フレーム修正、車体改造・ボディー製作、特定自主検査・定期自主検査工場、リース・レンタカー事業、新明和工業・タダノ・カヤバ・長野工業・兼松エンジニアリング・東洋車輛・ミラージャパン・ワイエンジニアリング・スカニアジャパンの製品販売及びアフターサービス

<http://tsuchiya1349.co.jp>



大型モニターを備えた研修センター

別府で続く氷屋が描く 新たな潮流

ふじみ会グループ 株式会社富士見製氷工場

たかはし りょう
営業 高橋 稜 氏

戦前から別府で製氷業を営む老舗が、新たな時代の波に乗ろうとしている。時代とニーズの変化に伴い、取引先の減少と閉業の危機に直面したが、予期せぬ苦境に揺らがない事業の柱を持つべく、冷凍食品事業と直販カフェを立ち上げた。伝統の技術と信頼を軸に、地方の強みを形にしていこうと挑戦を始めた実情について、株式会社富士見製氷工場営業担当の高橋稜氏に伺った。



戦前から続く伝統の製氷事業

株式会社富士見製氷工場の歩みは戦前にさかのぼる。1936年に創業して以来、別府の地で「素材と製法にこだわった高品質で不純物のない透明なピュアアイス（純氷）」に徹底した製氷業を営み続けてきた。世代を超えて受け継がれた事業は、地域の生活と企業活動を支えるインフラとして根を張ってきた。

同社の主な顧客は企業が中心。かき氷用や冷却用途の氷需要が増加する夏場は、製氷業界で最も繁忙であり年間売上の大半を占める。イベント会社からの氷のまとめ発注、祭りに出店する露天商やキッチンカー等への供給、酒屋や季節性飲食業者への卸売が柱となっている。

氷や業務用冷凍庫の使用活用シーンは、一般的になかなか想像しづらいものだ。しかし、冷やす用途としての“どぶ漬け氷”と呼ばれるコンクリート冷却用途、さらにアスリートのアイシング用途など、特化した専門的な場面で氷が使われることは多い。近年では、中小規模の飲食店が大幅でも増え、冷

凍保存スペースが足りないというニーズもあり、事業者向けに保冷库の区画貸しやシーズンごとの貸出を行っている。特に冬のクリスマスケーキシーズンや年末商戦に向けては、スイーツや冷凍食品貯蔵などの需要にも応じている。

コロナ禍の逆風と転換の決断

時代が進むにつれ、地方の商いが首都圏や大都市に統括されていく中で、同社はかわらず地元の店舗や事業者にストック氷が提供できるよう準備を整え、顔の見える付き合いを大事に育んできた。これまで、製氷専門業というニッチな商材を主力とする商いが続けて来られた所以だ。しかし、長い歴史の中に危機はあり、なかでも製氷工場として最強かつ最悪な事態だったのはコロナ禍がもたらした取引激減だった。「祭りやイベントが次々と中止され、自粛生活が続いたせいで飲食店も閑古鳥が鳴くような状況でしたからね。納品先として多くの取引があった飲食チェーンも客足がまばらになり、売り上げが激減しました」と、高橋氏は当時を振り返った。

一時は、製氷事業を縮小、閉業方向へ舵を切ろうという動きもあったという。しかし現社長である高橋実加氏は、「創業から続くこの事業を絶やすことは惜しい」と判断。先代から株を引き継ぎ、製氷に固執するだけでなく、多角化を図る方向へ舵を切った。つまり、冷食・冷凍商品の展開と直販チャネル開拓が、会社の転換点となった。この時に下された決断は、過去の伝統を継承しつつも、映りゆく変化への対応に対する要請を受け入れる覚悟だったのだろう。製氷一本で経営を継続するにはリスクが高まる。そのような状態を打開しようと、別ルートの収益軸と販路を創ることに、事業の生き残りを見いだした。



株式会社富士見製氷工場 外観

信頼と計画性が生む取引の厚み

創業以来の強みは、氷という“市場の中で日の目を浴びづらい商品”に対し、提供し続けてきた信頼だ。氷製品のクオリティは傍目にわかりづらく、しかし見た目・透明感・不純物等の条件により商品価値や差が出やすいため、製造には長年のノウハウと経験が何より大切になる。

現在、大分市近郊で食用として提供可能な製氷を行っている企業は、同社を含め数えるほどしかないという。需要が急増する夏場には、在庫をストックしておく余裕もなくなるほどの引き合いがあるため、“突発的な大量出荷”に頼らず、需要を見ながら計画的な製造・納品の体制を組んでいるそうだ。品質管理をしっかり行い、提携先の規格品を確実にロット生産しながら、その時々で効率と能力を見極めている。

また、貸し冷凍庫サービスは、既存顧客との信頼関係をベースに拡張された事業だ。長年付き合いのある飲食店や企業から引き続き貸出依頼を受け、顧客の季節需要や保存ニーズに柔軟に応じている。

さらに、食用氷以外の用途対応にも注力している。アスリートのアイシング目的で行うプール冷却、スポーツ合宿やイベント等の熱中症対策、建設現場での冷却用途など、多様なニーズに応じて供給先を増やしてきた。夏祭り、大型キャンプ誘致、フェスなどの氷需要では、県内最大級のイベント（ジゴロックぶっかけ温泉フェス等）からの受注を獲得し、スタート時から継続して供給を続けている。離島や観光地への配達や出荷も可能な限り対応し、大分県内地域に根差した存在感を放つ企業として認知されている。「氷の使われ方も多様化していますね。需要の波を読みながら、供給先を広げることが、事業の安定性に大きく関わっていくのだと実感しています」。

大分を味わう商品と季節を彩る支援

製氷という、独自商品の製造に依存するだけにとどまらず、

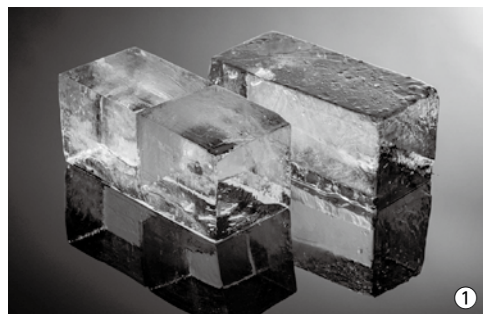
同社は地域資源を活かした冷凍食品開発と販売にも挑戦している。地元大分の海鮮素材を使い、瞬間冷凍技術で風味を閉じ込めるプランを立案して経営革新の承認を得た。社屋冷凍庫に創設したキッチンで試作品開発ができる環境を整備。そこで誕生した「冷凍しらすびザ」などを提供できるように、自社に併設カフェもオープンし、来店客に直に食べてもらいながら商品の良さを伝える場を作った。

この併設カフェでは、かき氷も通年で提供しており、“氷屋のかき氷”というブランド訴求にもなっている。Instagramで営業日を案内し、地域住民や観光客に親しまれる場を設けている。高級スイーツと変わらないかき氷が流行の兆しを見せる中、冬でもかき氷を求める愛好家にも応えたいとしている。

「今後は、製氷のニーズに応えながら、冷凍食品アイテムを増やしていきたいですね。いずれは、ふるさと納税など地方発信型の販路を実現出来たらと思っています」。地元の素材や製氷技術を背景に、商品開発やコラボ展開を拡張し、「大分らしさ」を伝えるブランドを育てていこうとしている。ニッチな業界での事業継続を実現するために、伝統と革新を融合させながら、さらに地域と共に歩み続ける存在となろうとしている。

企業データ

企業名	株式会社富士見製氷工場
代表者	代表取締役 高橋 実加
所在地	874-0927 大分県別府市弓ヶ浜2-18 TEL 0977-22-1365 FAX 0977-22-1367
従業員数	10名（パート社員含む）
資本金	1,000万円
事業内容	各種加工氷の製造、販売、貸し冷蔵、冷凍庫、ドライアイスの販売、冷凍食品の開発・販売、併設ショップの運営
公式ページ	https://ice-fujimi.co.jp/
ショップ	https://ice-fujimi.co.jp/shop/
公式Instagram	https://www.instagram.com/fujimi_seihyou
OITA LOCAL CUISINE	https://icefujimi.base.shop/



①



②



③



④



⑤

- ①長年の製造ノウハウをもとに作られる PURE ICE
- ②家庭・小規模店舗向けに最適なかち割り氷
- ③しらすびザはカフェでも人気のメニュー
- ④りゅうきゅうも急速冷凍で美味しさをキープ
- ⑤自社の氷をこだわりのシロップで提供

リサイクル製品を通じて持続可能な循環型社会の実現に挑戦

株式会社東部開発

しゅとう ありつね
取締役 首藤 侑恒 氏

気候変動対策や資源循環が強く求められている今、産業廃棄物の適正処理と再利用は地域社会に欠かせない課題となっている。廃プラスチックや古紙を燃料化するRPF事業などリサイクルに注力し、持続可能な循環型社会の実現へと歩みを進める株式会社東部開発取材した。



“先見の明”をもって挑んだRPF製品事業

東部開発の歴史は1969年に鶴崎骨材運輸有限会社の設立から始まる。以降、土木・舗装・浚渫工事の免許を取得し、1982年には組織変更を行い現社名へ。産業廃棄物処理業の認可を取得した1985年以降は積極的な設備投資を行い、安定型と管理型の最終処分場を設置し、2004年には固形燃料「RPF」製造のリサイクル工場を新設し、大分県にとどまらず九州随一の産業廃棄物処理業者としての地位を確保するに至った。

首藤侑恒取締役は次のように話す。「もともと当社は解体業も手がけており、老朽化したビルの解体で発生する産業廃棄物を受け入れる最終処分場を有するようになりました。弊社の最終処分場には安定型と管理型がありますが、いずれも容量に限界があり現在は新設も難しい状況になっています。このように事業環境が変化していくなか、リサイクルに対する意識の高かった当社の首藤聖司代表は「RPF」の有用性に着目し、埋め立て依存を減らして資源循環を進める有効な手段になるであろうと、いち早く確信していました」

RPFとは「Refuse derived paper and plastics densified Fuel」の略称で、産業廃棄物のうち古紙や廃プラスチック類を原料とした、不純物の混ざっていないリサイクル型固形燃料である。その特徴は多岐にわたり、まず選別原料を用いることで品質が安定しており、需要先の設備に応じて熱量を自在にコントロールできる点があげられる。発熱量は石炭やコークス並みに高く、均質燃焼が可能。さらに輸送・貯蔵などのハンドリング性に優れ、燃焼時の排ガス処理も比較的容易で灰の発生も少ない。経済面では石炭の約1/4のコストで利用でき、同じく石炭と比較して約33%のCO₂排出量低減効果を持っており、環境負荷の低減と資源循環を両立する有効な代替燃料と位置付けられている。

東部開発では、あらかじめ企業が分別した廃プラスチック・木屑・紙屑等の燃焼カロリーが高い廃棄物を、それぞれの特性に応じた処理を施して選別し、圧縮・固化させて一定の大きさにカッティングしてRPFとして製品化している。販売先は県内外の製紙会社、セメント会社、ボイラー会社等であり、購入した各社は専用ボイラーで燃焼して電力源として使用する。その生産量は月間約3,000トンにものぼり、同社の年商約24億円のうち主要な事業となっている。

次世代リサイクル製品への先進的な取り組み

東部開発のリサイクル製品はRPFだけにとどまらない。

建設現場や解体工事で発生するコンクリート塊などを、粒度0~40mmまで破碎・分級(ふるい分け)して再生利用する「RC碎石」は、そのひとつである。これらは従来の天然碎石に比べ資源採取を抑え、廃棄物の最終処分量減少に貢献するという特徴を持っている。その品質は粒度や強度、含有物などの基準に基づき管理されており、道路の路盤材や土間コンクリート基礎材、土壌改良材として公共工事でも積極的に採用されている。

「エコハードビーズ」も東部開発が力を入れている次世代型リサイクル製品である。同社が製紙会社などへ納品したRPFから排出される燃焼灰を引き取って混錬・造粒・固化した製品で、土壌改良材、土木資材、農業資材として活用されている。もともとRPFの燃焼灰自体が環境基準をクリアしているが、さらに造粒・固化することで安全性を高めており、これらは大学や工業高校との共同研究で無害化を実証したという。同社では、混錬から造粒、固化に至るまで一連の工程を可能にした専用のプラント工場を設置し、エコハードビーズを順次出荷している。

「全国的にRPF燃焼灰は埋め立て処理をしている先が多いのですが、当社のように無害化を施して全量リサイク

ル（ゼロエミッション）を実現させ、再資源化の推進を行なっている例は極めて少ないと聞いています。これに限らず、一歩先んじたりサイクル製品への取り組みに注力していきたいと考えます」

同社では、原木椎茸の栽培やお米、CO₂吸収量が高いとされる「モリンガ」の育成など、農業分野にも視野を広げており、この分野の事業展開も期待される。

リサイクルのチカラを通じて社会課題解決へ挑む

東部開発の首藤代表は、大分県産業資源循環協会や大分県解体工事業協会、さらには全国組織の日本 RPF 工業会などの幹部として様々な会合に出席しているが、最近よく話題にのぼる議題が災害廃棄物に関することだという。

地震・風水害などの自然災害の頻発化や深刻化が懸念されているが、災害直後に発生する大量のがれき・堆積物などの災害廃棄物の処理を、行政から民間業者に委託するケースが増えている。災害発生直後は短期間で大量に廃棄物が発生するため、仮置場・破碎施設・輸送力の確保など、委託業者には機動力のある処理能力が求められる。業界では行政と緊密に連絡を取って災害時の連絡網や防災計画の確認を行い、共同訓練を実施することもある。「当社としても迅速な災害時対応ができるよう、従来は固定式装置で対応せざるを得なかった破碎作業を、災害現地まで持ち込んで作業ができる移動式破碎機を導入しました」

災害時に関わる法規制の問題など、行政と足並みを揃えながら様々な環境問題と向き合っていくと首藤取締役は決意をあらたにする。「たとえばペットボトルやプラスチックなどゴミの分別に対する意識は市民レベルで定着し、リサイクルに対する関心も身近なところで高まっ

ています。その最前線の現場にいる当社としては、新たな有害物質に対する対応策、廃棄物を化学的に分解して再利用するケミカルリサイクルの研究、太陽光パネルの安全な処理方法など、取り組むべき課題は山積しています。教育機関との連携も深めながら、いずれは専用の研究ラボを設けて事業環境の変化と柔軟に対応できる体制を整えていきたい」

同社の公式サイトに掲げているパーパス（存在意義）は、「限りある資源を未来へ繋ぐ」。取材を通じて、環境問題に高い使命感をもったのぞんでいる姿勢が伝わってきた。

企業データ

企業名	株式会社東部開発
代表者	代表取締役 首藤 聖司 取締役 首藤 侑恒
所在地	本社 大分市大字迫字丸山658番地の1 TEL 097-522-3111 固形燃料製造工場 大分市大字旦野原字茶ヤガ本1390番地 TEL 097-586-7321 横尾処理センター 大分市大字片島字米良山1963番地の1
設立	1969年9月11日
事業内容	建設業、産業廃棄物処理、産業廃棄物収集運搬、不動産業、建設資材販売、一般・特殊解体工事
資本金	5,000万円
従業員数	94名(グループ連結117名)
グループ企業	有限会社東輝工業(収集運搬)、リサイクル・テック株式会社(中間処理)、株式会社有豊(不動産管理)

<https://www.tobukaihatsu.jp>



- ①産業廃棄物を主原料にした高品位の固形燃料「RPF」
- ②大分市旦野原の固形燃料製造工場のRPF製造プラント
- ③県内随一の面積を有する横尾処理センターの航空写真
- ④「エコハードビーズ」製造に必要な造粒・固化設備
- ⑤令和7年度「グリーンアップおおいた功労者」として表彰された



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“面白くてマッチョな健康”を届ける若
き挑戦者、藤田崇都さんです！



株式会社 MACHO 代表取締役 藤田 崇都 さん

MACHO (マチヨ) カフェ【健康マッスル Cafe & Bar】

所在地 大分県別府市北浜1丁目15-11 愛媛屋ビル 102 号

事業概要 飲食店・弁当製造・パーソナルトレーニング事業・キャラクター IP 事業

【ホームページ】 <https://www.macho-inc.com/>

【Instagram】 https://www.instagram.com/machocafe_beppu/

※お問い合わせはホームページから。



ホームページ



Instagram

別府市に拠点を構える株式会社MACHO (マチヨ) は、健康を「楽しく、身近に」感じられるきっかけを提供するユニークな企業です。創業者・藤田さんが掲げるミッションは、「健康の一步に楽しさを」。その言葉通り、筋肉と笑顔を武器に、地域に新たな健康文化を根付かせようとしています。

■創業の原点—異文化体験から芽生えた“強さ”への探求心

現在、立命館アジア太平洋大学 (APU) の 4 年生である藤田さんが健康に関心を持つようになったきっかけは、フランス留学中に感じたアジア人への偏見でした。

「自分が力強くならなければ」との思いから、肉体や健康への探究が始まりました。さらに日本の健康食品輸入卸の企業と、デンマークの健康食品メーカーの企業でのインターンを通じて、「若いうちに挑戦したい」との思いから、かねてより温めていた「マッショ×健康」のテーマで起業に踏み切ったのです。

■事業展開—カフェから弁当へ、健康を届ける手段の進化

2025年1月にカフェ事業をスタート。しかし、自らのミッションに対して、飲食業が与えることのできる影響に限界を感じ、同年6月に法人化。カフェ運営を通じて「健康は抽象的で、意識の高い人しか投資できていないのでは」という仮説を得た藤田さんは、より多くの人に健康のきっかけを楽しく届けるべく、食を軸に弁当事業を開始。「健康の一步に楽しさを」というミッションの実現のため、現在は、

新規事業の年末の試験運用に向かって邁進しています。

■組織と人材—学生中心のチームが抱える葛藤と希望

現在の運営体制は役員3名とアルバイトのマッショ10名程度。APUの学生を中心に構成されていますが、学生ならではの課題もあります。例えば、夏休みの帰省におけるシフト繰りの苦労や、アルバイト感覚での業務による責任感や継続性の確保が難しい点などです。藤田さんは「夢を語るだけでは人は動かない」と実感しながらも、仲間に“社員意識”を持ってもらうべく奮闘しています。

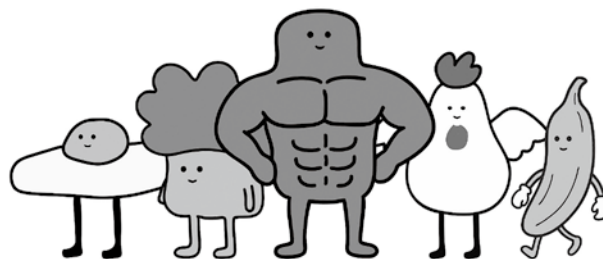
自身もカフェ運営、弁当製造、営業、配達を兼任し、過労で倒れた経験もあります。それでも「マッショがお弁当を届けて、少しでも笑顔を届けたい」という信念を胸に、顧客との信頼関係を築いています。

■未来への展望—別府から大分、そして全国へ

初年度は「別府市民を最も健康にする企業」を目指し、2期目にはその範囲を広げ大分県をはじめとして、少しずつ地域を拡大していく構想です。将来的には都心や他地域への進出も視野に入れ、「日本の健康基盤を作りたい」と語る藤田さんは、筋肉と健康に良い食材から誕生したMACHO Friendsを使ったキャラクタービジネスなど、子ども向けの新規事業も構想中。株式会社MACHOが届けるのは、筋肉だけではなく、食べて、動いて、笑える“新しい健康文化”。大分の新たな起業家に今後も注目です！



創業メンバー



MACHO friends



タンパク質豊富な
MACHO 弁当

事例 ①

TSUDA トレーニングジム

(サービス業 由布市)

住所 由布市湯布院町川上 3735-1 電話 0977-84-3611

HP <https://tsudagym.jimdosite.com>

(工藤崇 CO 担当)

相談背景と内容

開業から会員は 300 人前後で推移しており経営は安定していたが、コロナ禍で会員数が3分の2に落ち込んだ。開業資金の返済や生活費を確保するためにも、「なんとか売り上げを採算ラインに戻したい」との焦る思いを、日ごろから相談相手になってもらっている地元商工会の経営指導員に打ち明けたところ、当拠点を紹介され相談に至り、課題解決への二人三脚が始まった。

課題の整理・分析(強みの発見)

まず重視したのは対策の即効性。資金分岐点売上を確保するためには、新規会員を 100 人集客しなければならない。しかし地方都市で会員をすぐに増やすのは容易でないと考え、既存会員を対象にした付加価値の高い新サービスが必要と判断。



店舗入り口



トレーニング指導風景



津田 貴之 代表

また、日々の事業活動で得られる会員の利用状況や売上データは、簡単なデータ管理くらいしかできていないため、データや傾向を見ることができず、顧客の傾向分析や販売戦略の最適化に遅れが生じていた。

さらに、自社の強みを活かした既存会員の満足度向上と業績に直結する、効果的な新サービス提案も喫緊の経営課題として認識された。

提案内容

まず提案したのは付加価値の高い、マンツーマン指導の個別トレーニング。2~3カ月間・20回前後の指導で総額15~32万円と、一般的なジムが展開している月額会員制度(フルタイムで月8千円)を大きく上回る料金設定とした。

次の一手は、会員の利用状況やサプリメントの売り上げといった日々のデータを使いこなすこと。地元商工会の経営指導員との支援により、顧客管理のクラウドアプリを導入した。リアルタイムのデータ分析により、顧客ごとに適切なタイミングで、ニーズに応えられそうな商品の提案が可能になった。

成果(相談者の声)

提案内容に、「料金が高過ぎて受け入れてもらえないのでは」と戸惑ったものの、設備投資も必要ないことから思い切って募集を開始すると、わずか3日で定員の2人が埋まり驚きました。コーディネーターと地元商工会の経営指導員、2人のサポートと助言があったからこそ今があると、心から感謝しています。

事例 ②

株式会社WAKKA (製造業・リサイクル業 宇佐市)

住所 宇佐市安心院町古川 233 番地 電話 0978-25-7722

E-mail info1@hey-wakka.com

Instagram https://www.instagram.com/wa_link_project

(三室 CO・佐々木 CO・篠原 CO・森 CO・大野 CO・木許 CO・工藤原 CO・油布 CO 担当)

相談内容

大分県内就労支援施設の課題解決の支援を目的に会社を創業。

- ・事業の方向性と実施計画について
- ・会社設立に伴う従業員の雇用、商標登録、収益事業等の経営知識や補助金の申請について

課題の整理・分析(強みの発見)

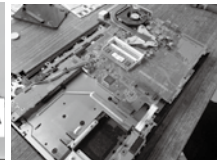
- ・相談に来られた創業者の2人は若くて行動力と熱意がある。
- ・就労支援施設に10年の勤務経験がある。

提案内容

- ・販売する商品のデザインや販路、商標について助言。
- ・収益の柱であるリサイクル事業と物販の収益の構成比について、利益率が高く比較的競争相手が少ないリサイクル事業を主とすることを提案。
- ・社員の採用後に行う行政手続きの優先順位について助言。
- ・他県の実績事例を紹介し参考にすることを提案。



創業者の2人



リサイクル事業



ギョウザ販売

- ・パソコンリサイクル全国大会の集客方法について提案。
- ・創業補助金申請書類作成やプレゼンを支援するとともに、商工会等の支援機関の活用を提案。

成果(相談者の声)

私たちは会社設立の段階から、よろず支援拠点にお世話になってきました。事業内容の整理から新商品の開発、商標の検討や新規プロジェクトの立ち上げまで、何度も相談に乗っていただき、そのたびに視野が広がり、前に進む力をいただけました。おかげで、自分たちのやりたいことが形になり、プロジェクト始動まで目前というところまで来ることができました。

自分たちだけでは思いつかないアイデアや、的確なアドバイスに何度も助けられ、コーディネーターの方には本当に感謝しています。これからも新しい挑戦を続けていく中で、よろず支援拠点を頼りにしたいと思います。引き続き、よろしくお願いいたします!

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

パーソナルジム Umbrella

テーマ：紹介制フィットネスジムの開設

〈概要〉 弊社は、2023年11月にオープンした「パーソナルジム Umbrella」を基盤に、今回、新たに「紹介制フィットネスジム」を2025年4月にオープンしました。フィットネスジムはどうしてもマッチョの人が多くて通いづらい印象を持つ方が多いですが、紹介制であることにより、女性でも安心してジムを利用できます。信頼できるコミュニティの中で、自分のペースでトレーニングを続けられる環境を提供し、ジムが緊張感のないリラックスできる場所となることを大切にしています。

代表者コメント 家族のように寄り添い、「傘」の下で心がほっとするような場所をつくりたい。そんな想いから生まれた「パーソナルジム Umbrella」は、初心者や女性の方にも安心して通っていただけるジムです。これからも「快適さ」をテーマに事業として精進し、大分のまちに笑顔とぬくもりを広げてまいります。皆さまの健康づくりを全力でサポートいたしますので、お気軽にお問合せください。



パーソナルジム Umbrella

代表 岩本 智裕

大分市横尾 3807 番地

TEL 090-3663-3160

<https://personalgymbrella.com/>



株式会社おあげや

テーマ：県内唯一！こだわりの油揚げ専門製造直売所

〈概要〉 大分市大在浜にて、「油揚げ専門製造直売所おあげや」を運営しています。当店では、原料や揚げ方にこだわり、国産大豆を使用し、化学薬品を一切使用せずに作られた圧搾一番搾りの菜種油で油揚げを製造しており、お客様に安心して召し上がっていただけるよう、品質と安全性を大切にしています。地域の皆さまの日常の食卓に寄り添い、大在の名物として自慢していただけるような「大佐井おあげ」を提供していきたいと考えています。また、地元の食材や油揚げを原料とした冷凍惣菜の開発にも取り組んでおり、より多くの方に手に取っていただけるよう、販路の拡大も目指しています。

代表者コメント 当社は大大で長年豆腐事業を展開する豆の力屋の油揚げ事業を継承して3年目を迎えます。油揚げ製造を主軸に店舗や移動販売車で油揚げや惣菜の製造販売をしています。日本の伝統食をこれからの世代に残していくためにも、意欲的に活躍する次世代のスタッフたちと共に邁進する日々です。これからも皆様の日々の食卓の笑顔と幸せに寄り添えるおあげやであり続けることを目指してまいります。



株式会社おあげや

代表取締役 姫野 信子

大分市大在浜 1-14-6

TEL 097-565-0744

https://www.instagram.com/oageya_oita/



株式会社原口呉服店

テーマ：着物に対する思いを受け止め、解決するワンストップサービスを提供します

〈概要〉 弊社は創業以来、呉服店ならではの専門知識を活かし、着物に関するあらゆるお悩みに対応します。思い出の詰まった着物の整理や仕分け、お手入れをして次の世代に引き継ぐお手伝いだけでなく、リメイクなどを通じて新たな命を吹き込みます。

また、やむを得ず着物を手放されるお客様には、感謝の気持ちとともに安心してお別れいただけるよう、心を込めてお手伝いします。着物買取業者の広告が多い中、呉服専門店として、着物の誕生(仕立て)から、再活用等(新たな命の吹き込み)心の整理のお手伝いまで、ワンストップサービスを全力で提供します。



代表者コメント 創業以来、多くの顧客様に世代を超えてご愛用頂ける着物をご提案して参りました。時代の変化とともに着物需要が減少傾向にある一方、ご自宅のタンスにはご家族から譲り受けたり、思い出の詰まった大切な着物がたくさんあり、取り扱いに悩まれているというお問い合わせが増えてきました。そのようなお声に当社のコンシェルジュ江(KOU)がご相談を承ります。もっと身近に、日本の伝統文化である着物をお楽しみいただけるよう、専門店としてお手伝いをします。

株式会社原口呉服店

代表取締役 原口 栄子

大分市中島中央 1 丁目 4-30

TEL 097-538-5298

<https://kou-kimono.com/>



2026年1月施行! ~下請法は取適法へ~

下請法の改正法が 2026 年1月1日に施行され、規制内容の追加や規制対象の拡大がなされるとともに、法律名も変更されます。新通称:「取適法(とりてきほう)」

- ・令和 8 年 1 月 1 日から下請法と下請振興法の改正法が施行されます。
- ・改正により法律の名称や用語が変更されます。

下請法	中小受託取引適正化法 (通称 取適法)
下請振興法	受託中小企業振興法
親事業者・下請事業者	委託事業者・中小受託事業者 等

- ・改正により**規制の対象となる事業者や取引の範囲が拡大**されます。



改正内容について
知りたい方はコチラ!

公正取引委員会
(下請法関係)HP



中小企業庁
(下請振興法関係)HP



取適法の概要

適用対象取引

①取引の内容と②資本金基準又は従業員基準から定めています

対象取引

=

取引の内容

+

資本金／従業員基準

(いずれかの基準に該当すれば適用対象)

- 「製造委託」「修理委託」「特定運送委託」
- 「情報成果物作成委託」「役務提供委託」(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理に限る)

委託事業者	資本金 3 億円超	→	中小受託事業者	資本金 3 億円以下
	資本金 1 千万円超 3 億円以下			資本金 1 千万円以下
	従業員 300 人超			従業員 300 人以下

- 「情報成果物作成委託」「役務提供委託」(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理を除く)

委託事業者	資本金 5 千万円超	→	中小受託事業者	資本金 5 千万円以下
	資本金 1 千万円超 5 千万円以下			資本金 1 千万円以下
	従業員 100 人超			従業員 100 人以下

適用対象の拡大

- 適用基準に「従業員基準」を追加
従来の資本金基準に加え、従業員基準(300人、100人)が追加され、規制及び保護の対象が拡充されます
- 対象取引に「特定運送委託」を追加
適用対象となる取引に、製造等の目的物の引渡しに必要な運送の委託が追加されます

禁止行為の追加

- 「協議に応じない一方的な代金決定」を禁止
代金に関する協議に応じないことや、必要な説明を行わないことなど、一方的な代金決定が禁止されます
- 「手形払」等を禁止
手形払が禁止されるとともに、その他の支払手段(電子記録債権等)についても、支払期日までに代金相当額満額を得ることが困難なものが禁止されます

面的執行の強化

- 事業所管省庁に指導・助言権限を付与
事業所管省庁において、指導及び助言ができるようになるほか、報復措置の禁止に係る情報提供先にも事業所管省庁が追加されます

その他

- 製造委託の対象物品に金型以外の型等が追加されます
- 書面交付義務について、中小受託事業者の承諾の有無にかかわらず、電子メールなどの電磁的方法による方法とすることが可能になります

ご相談やご質問は、下記の相談窓口にお問い合わせください。

中小企業庁の委託により公益財団法人全国中小企業取引振興協会が運営する「下請かけこみ寺」では、中小企業の取引上の悩み相談を受け付けています。

大分県産業創造機構 下請かけこみ寺

相談用フリーダイヤル (通話料無料)

TEL 097-534-5300 または 0120-418-618

パパの育休で、家庭も会社も笑顔に！ 男性の育児休業取得促進助成金



大分県ではパパの育休取得を後押しする中小企業等事業者を応援します！

支給額（上限20万円）

取得者1人目
5万円

取得者2人目以降
3万円

30日以上の子育休を取得した場合は、

3万円を加算！

※ 同一労働者の同一の子に係る育児休業については1回のみを支給

対 象

令和6年4月1日以降に育児休業を開始し、
令和7年4月1日～令和8年3月31日
の間に職場復帰した男性労働者がいる法
人または個人事業主*

*資本金または出資額が3億円以下、または
常時雇用する労働者が300人以下

主な支給条件

●子が2歳に達するまでの間に連続5日
以上（所定労働日が4日以上）の育児
休業を取得させ、職場復帰させている
こと

●おおいた子育て応援団（しごと子育てサ
ポート企業）に認証されていること 等

申請期限

次のうちいずれか早い時期までに申請して
ください。

- 直近の職場復帰日から2か月以内
- 令和8年3月31日

※上記の申請期限は必着です。



申請書類等、詳細はホームページをご覧ください。

男性の育休助成金 大分県



お問い合わせ先

大分県商工観光労働部雇用労働室（☎ 097-506-3327）



労働者・使用者
どちらもご利用できます

労使間トラブルの解決をお手伝いします （大分県労働委員会）

「あっせん」をご利用ください！

大分県労働委員会では、解雇や賃金未払いなど労働者
と使用者との間に生じたトラブルについて「お互いの歩み
寄りによる解決」をお手伝いする「あっせん」を行っています。

①無料

②迅速

③三者構成

電話や来所での労働相談をお受けしていますので、
お気軽にご相談ください。

制度等詳細については、労働委員会WEBサイトに
掲載しています。

- 電話相談 097-536-3650（相談専用ダイヤル）
- 来所相談 ※事前にご連絡ください。
- 相談時間 9時～17時（月～金）

公正中立

秘密厳守

オンライン相談始めました！

来所相談、電話相談に加え、Zoomによるオンライン
相談ができるようになりました！

来所や電話の代替として使えます！

予約申込フォームから希望日時を入力して、
労働委員会からの連絡をお待ちください。

お急ぎの場合は、まずは以下にお電話を！



◀詳細は
こちらから!!



大分県労働委員会事務局

〒870-8501 大分市大手町 3-1-1（県庁舎本館3階）

TEL: 097-506-5251・5241

大分県 HP のサイト内検索でも!!

サイト内検索

大分県労働委員会



ページ番号検索



左記QRコード
から当委員会事
務局HPにアクセ
スできます。

※「QRコード」はデンソーウェブの
登録商標です。

大分県内で幅広い業種に
対応実績あり

SNS・インターネット広告で集客アップ!

YouTube 広告

Instagram 広告

facebook 広告

X(Twitter) 広告

LINE 広告

TVer 広告

TikTok 広告

・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

まずは無料見積り
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

株式会社 シャーロック

コネクティブコンサルティング

<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

自分たちでつくる

まちなか社員食堂

GoSmart

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

「犯罪被害者等の支援」について

県内でも様々な犯罪が発生しており、誰もが被害者となる可能性があります。

大切な従業員やそのご家族が、いつ犯罪に巻き込まれるかわかりません。

犯罪により多くの困難に直面している従業員等に対し、できることを考えてみませんか。

知ってください!「二次的被害」

「二次的被害」とは、犯罪による直接的な被害を受けた後に、周囲の無理解や心ない言動、インターネットを通じて行われる誹謗中傷等により、犯罪被害者等が受ける精神的な苦痛、身体の不調、私生活の侵害、経済的な損失等の被害をいいます。

例えば職場内では…

- ・ 心情に配慮しない言葉掛けや態度、興味本位の話しかけ
- ・ 無責任な噂の流布
- ・ 仕事上での配慮不足（休暇が増えることで仕事に支障がでる）
- ・ 出勤できないことに対する非難
- ・ 偏見による解雇（欠勤が続き退職に追い込まれる）
- ・ 職場の対人関係に支障がでる

事業者のみなさまにできることは…

- 仕事上での配慮を十分にしましょう
- 偏見を持つことはやめましょう
- 休暇制度について理解を深めましょう



犯罪被害者等支援シンボルマーク
「ギョっとちゃん」

犯罪被害者やそのご家族・ご遺族の苦しみが和らぐよう、
一人ひとりが理解し、社会全体で支え合っていきましょう。

※犯罪被害者等支援についての相談窓口があります。詳しくは折込のリーフレットをご覧ください。

大分県県民生活・男女共同参画課
(大分県消費生活・男女共同参画プラザ)

TEL: 097-534-2062

〒870-0037 大分市東春日町1番1号 NS大分ビル内