

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation | No. 297
2026.1

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

特集

Special Feature
新春特別座談会

100億宣言企業の挑戦

CONTENTS

- 02 新年ごあいさつ
公益財団法人 大分県産業創造機構 理事長 吉村 恭彰
- 03 特集 2026年 新春特別座談会
- 12 おおいたスタートアップセンター
「おおいた起業家事情」 合同会社さきわふ
- 13 大分県よろず支援拠点「支援事例」
・株式会社KIC ・やまよろず
- 14 TOPICS 1
『悩まず どんとこい労働相談週間』／(公財) 全国中小企業振興機関協会会長表彰を受賞
中期経営計画(案)へのパブリックコメント募集
- 15 広告
株式会社シャロック/トヨタカローラ大分株式会社/株式会社ネオマルス
- 16 会員募集・バナー広告募集のご案内



新年ごあいさつ

公益財団法人 大分県産業創造機構

理事長 よしむら やすあき
吉村 恭彰

挑戦を力に！
未来を拓く「第五期中期経営計画」始動へ

新年あけましておめでとうございます。平素より当機関の事業活動に温かいご理解とご協力を賜り、心より感謝申し上げます。

本年の干支は丙午、勢いよく駆け抜ける午（うま）に象徴されるように、新たな取り組みに踏み出すエネルギーに満ちた年と言われています。私たちも、この干支にあやかり、地域企業の皆さまの歩みをより力強く、より軽やかに後押しできる一年にしたいと考えています。

一方、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況が続いております。深刻化する人手不足、人件費の高騰、エネルギー価格を含む物価高の影響は、企業の経営体力を直撃し、事業運営の見直しを迫られている場面が多く見受けられるなど、経営の舵取りにはこれまで以上に柔軟な発想とスピード感が求められています。「人が足りない」「何を優先すべきか悩む」という声をお聴きする場面も増え、現場に根ざした支援の大切さを改めて強く感じているところです。しかし、このような環境下にあるからこそ、生産性向上の取り組み、デジタル技術の活用、付加価値の高い製品・サービス等の開発など、競争力を高める戦略的な経営が重要です。

当機構では、本県産業・経済の発展に寄与すべく、現計画である第四期中期経営計画の5つの事業戦略を柱に、経営相談や取引・販路の拡大、新たなチャレンジへの支援、人材育成など、中小企業・小規模事業者の身近な相談役として伴走支援の姿勢を第一に、関係機関と連携した取り組みを推進してまいりました。

現在、令和8年4月にスタートする「第五期中期経営計画」の策定に向けた準備を進めています。新たな計画（案）では、「中小企業の笑顔あふれる未来へ！～皆様から信頼され、ともに歩み、成長し続けます～」を基本理念に掲げました。企業の成長には、経営者の皆さま、そこで働く従業員の皆さまの笑顔と前向きな力が欠かせません。だからこそ私たちは、「困ったときに一緒に考えてくれる」「話すと前向きになれる」そんな存在であり続けたいと思っています。

計画の5つの戦略には、中小企業の生産性・付加価値向上対策のための経営基盤の強化、新事業展開への挑戦、先端技術による新産業の育成、産業集積の促進、多様な人材の育成・交流を掲げています。また、この計画をより実効性の高いものとするため、1月7日から約1か月のパブリックコメントを行いますので、多くの皆さまから忌憚のないご意見を賜りますようお願い申し上げます。

結びに、本年が、皆さまにとって活力に満ち、挑戦が実を結ぶ一年となりますよう心よりお祈り申し上げます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



新春特別座談会

100億宣言企業の挑戦

昨年、中小企業庁と独立行政法人中小企業基盤整備機構によってスタートした、企業・経営者応援プロジェクト「100億宣言」。県内では15社が、「売上高100億円」という高い目標を目指して、実現に向けた取組を行うことを宣言しました。その中から業種の異なる3社の経営者に、意欲的な取組への意気込みなどを語っていただきました。



聞き手

よしむら やすあき
吉村 恭彰

1953 年大分市生まれ
公益財団法人
大分県産業創造機構 理事長
大分商工会議所 会頭

吉村恭彰（以下、吉村） 新年明けましておめでとうございます。本日は「100億宣言」という、売上高100億円を目指す意欲的な中小企業を支援するプロジェクトにおきまして、宣言をされた経営者の皆様方にお集まりいただき、「100億宣言企業の挑戦」と題してお話をいただきたいと考えています。

今、原材料費の高騰や人手不足に加え、最低賃金が急激に上昇している中で、特に地方経済においては、良質な雇用を生み出す、あるいは確保することが大きな課題になっています。そのためには国内外の需要の開拓や積極的な投資によって、企業の「稼ぐ力」を大きく伸ばさなければなりません。売上高100億円という、経営者の皆様方にとっては大変高い目標の実現に向けて、どのように歩みを進めていかれるのか。挑戦への思いや課題、具体的な取り組みなどについて伺いできればと思います。まず自己紹介と会社の紹介を、江藤製作所の佐藤さんから順にお願いします。

佐藤繁博氏（以下、佐藤） 江藤製作所の佐藤です。私は長崎県諫早市の出身で、大学を出て三菱重工に就職し、横浜に配属されました。そこでLNGタンク、ステンレスや特殊な材質のタンク、食品プラント製品、ゴミ焼却炉やリサイクル装置、産業廃棄物施設などの環境装置を担当しました。そのあと原動機、これはいわゆる自家発電プラントで、主にボイラーと蒸気タービンとガスタービンのサービス業務をやってきました。LNGは-162℃、ガスタービンは1500℃と、入社以来、低温から高温までの機器を手掛けてきました。その後、日立製作所と統合して、横浜の工場が長崎と統合しました。食品プラントをやっている頃、30年位前になりますが三和酒類の焼酎タンクを受注して、製造を江藤製作所に発注しました。また、福宗のごみ焼却施設、西ノ洲の日鉄、一の



フンドーキン醤油の200KLスーパーステンレス醤油諸味タンク（江藤製作所）

洲のENEOSの自家発電のメンテナンス等もやってきました。そういった縁もあって、一昨年、今の会社に入りました。

弊社の事業は溶断と化工機と精密板金という3つの柱があります。溶断事業部は鉄やステンレスなどいろいろなものを切るんですが、薄物は0.03mm、厚いものは500mmぐらいまで切ります。化工機事業部は容器類と構造物及び航空宇宙関係。精密板金塗装事業部は薄板が中心です。板厚は6mmくらいまでを主に扱っており、制御盤の筐体（外側部分）や、珍しいものではゴンドラなどをやっています。ですから薄板から厚板まで金属加工品であればたいいのはできます。生産拠点は、大分本社工場、志村、杵築、そして北九州の八幡と佐賀の吉野ヶ里にありまして、九州の北の方を中心に展開しています。

小田剛史氏（以下、小田） 小田開発工業の小田と申します。私は高校からずっと土木をやっておりまして、佐賀の大学を卒業して会社に入り、土木関係の仕事をしてきました。15年前に父から社長を継いで、今16年目になります。太陽光発電などの事業も手掛け、10年を折り返した時に今後のことを考えて、グループ会社を増やしてきました。先日も日田の電気通信会社をM&Aで買収させていただき、今4社の皆さんと一緒に頑張っております。

また最近、佐伯市特定地域づくり事業協同組合を立ち上げて、若者を30人ほど雇用し、寮などもうちで作って、そこに住んでみんな頑張っていると思います。とにかく佐伯市の人間を増やしたい。人間が増えないと公共事業投資も増えないので、まずそれを念頭に置いて事業を進めています。



ひもん
樋門*新設工事（小田開発工業）

※樋門とは河川の堤防内にトンネル状構造物を構築し、内水を本川に排水するもの

堤大輔氏（以下、堤） ピーエムラボの堤です。大分のピーエムラボは父親が起業しまして、関東にも成田デンタルという営業会社があります。私は大学を出た後、成田デンタルで営業をしていました。父が亡くなって大分に戻ってきたのが16年ぐらい前です。

ピーエムラボは差し歯、入れ歯、矯正装置といった歯科技工物を製造する会社で、大分市内の本社と萩原センターで差し歯、三佐センターで入れ歯を作っています。成田デンタルは父の時代にM&Aで買収した会社で、こちらも3年前に私が社長を受け継ぎました。現在、全国約150の歯科技工所、約6500軒の歯科医院とネットワークを

持っておりまして、全国の歯科医院からオーダーを受けた歯科技工物を製作しております。



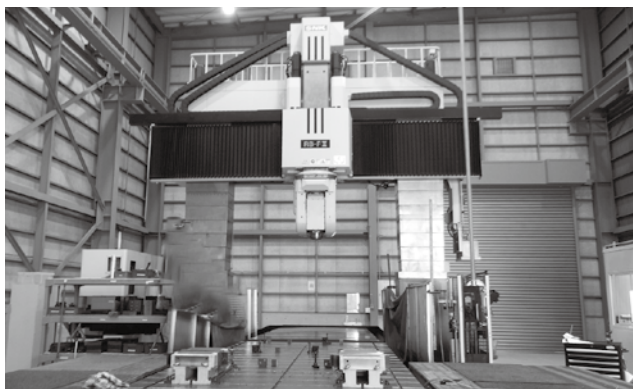
強度の高いジルコニアで作られた義歯（ピーエムラボ）

社員へのアピールも込めて 100億への挑戦を宣言

吉村 それでは皆さんが100億宣言企業にエントリーされた背景、きっかけについてお聞かせいただければと思います。

佐藤 私は、弊社にはいろんな意味で伸びしろがあるなと感じているので、エントリーしようと考えました。というのが、大きな会社は統合した時に、工場を閉鎖することがあります。私は入社以来ずっとものづくりに関わってきたのですが、やっぱり工場のある会社の方がいいなと思います。

弊社の工場は、製缶だけでなく機械加工もやっています。ここ数年で、5軸と5面の機械も導入しました。今年は0.1ミクロンまで計測できる三次元計測装置を入れます。これは温度管理が大事なので、専用の空調室も作ることにしています。利益が出たら設備投資をして、新しい技術を導入してやっています。売上は平均30億円前後ですが、2年前に過去最高50億を超えたことがあって、ここから100億まではそんなに遠くはないなと。一人当たりの売上は効率を上げて大きくは伸びないので、人を増やしながらかやっていきたいと思っています。



大型5軸マシニングセンタ（江藤製作所）



実は、江藤製作所という社名は県外では知名度がそんなに高くないなと感じています。弊社の技術力をアピールすれば、もっと伸ばせると考えています。宣言するにあたって目標を書き出し、みんなに公表することで、社員の士気も上がるのではと思い、宣言をいたしました。

小田 私は100億宣言というものを全く知らなくて、従業員から聞いて初めて知りました。地元で雇用を生みたいという中で、建設業はどうしても発注が待ちの形なので、それではちょっと厳しいなという思いがありました。佐伯で地山を削って高速道路の拡張工事などをする際も、出た土の持って行き場がなく、臼杵に運んでいる状態です。何かに投資して動かないと、いつまでも佐伯に土を持って行くことさえできないという状況に苦慮しています。

そんな中で災害派遣などの現場を見てトレーラーホテルのことを知り、こういう利便性のあるホテルで災害時には無料で貸出せるようなものを、佐伯市とも提携しながら作りたいと考えました。昨年、農業にも参入したのですが、これによって土が動くということがあります。土木は土と密接な関係にあるので、100億宣言をすればホームページなどにも載りますので、社員に対しても会社が目指していることをメッセージとして伝えたいということもあって、今回宣言をさせていただきました。

堤 私も100億宣言のことは知らなくて、銀行さんからの情報で知って宣言してみようと思いました。歯科技工所が100億なんてと思われる方も多いかと思いますが、歯科技工も昔はアナログだったのが、今は機械化がどんどん進んでいます。機械化をいち早く進めることで売り上げも伸ばしてきて、それに伴って人も必要になってくる。全てオーダーメイドなので、機械ではできない手仕事の部分も多く、職人も育てないといけないんですね。

今は団塊の世代の方が多く、入れ歯人口が増えているにも関わらず、歯科技工士が不足していて、入れ歯難民が出ている状況です。ニッチな業界なので気づきづらいですが、歯科医療が逼迫してきています。大分でも以前から人手不足が予測されたので、専門学校に歯科技工学科を開設するなど、人材教育に力を入れてきました。歯科技工業は3,000億市場といわれていますが、古い体質のまま個人でされているところもある中、大分で一大拠点を作っていくこと



集中して作業に取り組む歯科技工士たち（ピーエムラボ）

で、3,000億とまではいかないですが、100億は何とか達成できるのではと考え、宣言させていただきました。

一方で、技工士の地位を向上させたいという思いもあります。個人業で夜遅くまで働いて年中無休、といった状況も改善し、次の世代もこの仕事で食べていけるようにしたい。小田さんも言われたように、宣言することで、ここを目指していくという、従業員へのアピールになるということもありますね。

地方創生をめざして 業界全体を成長させる

吉村 では100億に向けてどのような目標を立てて進めていけるのか、伺いたと思います。ピーエムラボさんは県内で唯一、中小企業成長加速化補助金一次公募の採択も受けられましたが、いかがですか。

堤 現在、成田デンタルで受注したものを、ピーエムラボのほか、別府や中津など成田グループの歯科技工所で製作しており、小さな規模だったのがだんだん大きくなっています。ニッチな業界ですが、スローガンは「ぎこう県おおいた」。「おんせん県おおいた」のパクリみたいですが(笑)、そういうことを常日頃から言って業界の認知度を高めていきたい。「大分空港の荷物を載せたターンテーブルで入れ歯を流そう」など、仲間と冗談を言い合ったりしています。

会社を成長させるのはもちろんですが、めざしているのは地方創生。大分が好きなので地元で貢献したいという思いがあり、歯科技工を産業として根付かせることが目標です。別府の竹工芸のように、大分は歯科技工の街、となればいいなと思っています。

学校を作って人を入れ、技工士の労働環境も改善して離職率を下げる、ということを10年ほど前からグループの技工所さんと協力しながらやってきて、歯科技工士の数が増えてきました。大分県は人口全体における技工士の比率が、現在、全国2位なので、1位を目指したい。そのためにグループで力を合わせて盛り上げようと、子供たちのサッカー教室のスポンサーなどもしながら進めています。都会ももちろんいいところがあると思いますが、若い人たちが大分を愛して大分で仕事をしながら豊かな生活を送れるような、そういうものを作り上げていければと思います。

吉村 大分県は歯科技工士さんがそんなに多いんですか。

堤 九州の中でも福岡は人口が多いので、人数自体は福岡の方が多くですが、人口10万人当たりの技工士数は大分の方が多くです。全国では今、徳島県が1位で、大分県は2位なんです。



吉村 そうなんですね。最近はインプラントにする人も増えているようですが、技工士さんの仕事も変わっていくんでしょうね。

堤 昔はインプラントもアナログで、ワックスアップといってロウソクのロウみたいなので歯の形を作って、それを鋳型に入れて鋳造し、患者さんの口の中に入れていたんですが、今はスキャナーでスキャンしたものを削り出しています。技工士の職人技は少し減ってきていますが、より精度の高いものが提供できるようになっています。先ほど佐藤さんも言われたように、利益が出れば新しいものに投資して、環境をより良くしていく。技術はどんどん変わっていきますね。

自社ならではの強みを磨き 新規事業にチャレンジ

吉村 小田さんのところはトレーラーホテルと農業に取り組みれるということですが、どのような目標を立てておられますか。

小田 トレーラーホテルについては、宿泊施設としても、災害時の仮設住宅としても使えるものを広めたいと考えていたのですが、中国へ視察に行って、輸入してみたら非常にクオリティが低かったんです。我々は建築もやっていますので、専門的に見てこれはまだお客さんに提供できるようなものではない。価格は安いんですが、昨今の中国との関係もありますし、ちょっと今は厳しいなという状況です。その前に近くの空き地にトレーラーホテルを試験的に置き、若者に就農体験をさせて、実際に住めるのか検証することから進めていこうと思います。



硬式野球団員と共に「野球部米」作りに挑戦（小田開発工業）

農業は、興味を持っている若者も結構多いんですね。最近、APUを卒業したケニア人の若者が入社したので、彼と一緒にケニアとの話を進め、就農体験などもやって、小田開発を佐伯市に知ってもらう取り組みに力を入れていきます。売り上げが伸びるのはまだ先になりますが、まず農業を拡大していこうと考えています。

吉村 佐伯でどんな農業をされているんですか？

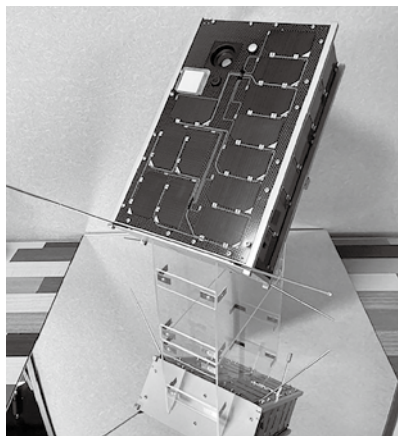
小田 今回はキウイ栽培を始めました。あと周りの人から米を作ってほしいと言われてまして、硬式野球団も作ったので、その子たちと一緒に野球部米というのを育てて、それを売ったり、自分たちが食べたり。1日6升ぐらい食べるもんですから（笑）。従業員の家が田んぼを持っていて、もうやらないという人が多いので、それを会社でやるとか、今まで持っていた機械を買い取るとか。従業員が引退しても多少なりとも会社に関わってもらえるような環境を作っていきたいと思っています。

吉村 農業の方が主になりそうですね。では佐藤さん、100億に向けての目標をお願いします。

佐藤 まず溶断・化工機・精密板金という3つの柱を、それぞれ技術では業界のナンバーワンにして、しっかり地に足を着けること。そのあと、最初は大きな伸びは期待できないかもしれませんが、この3つをベースにした新しい分野に出ていきたいと思っています。先ほどお話ししましたように、一度50億まで行きましたが、前後数年の平均は大体30億前後なんですね。ですからやはりベースを堅実なものにして、そこから増やしていきたいと思っています。

吉村 江藤製作所さんが関わられた観測衛星「てんこう2」の打ち上げ成功が話題になりましたが、宇宙関係はいかがですか。

佐藤 航空宇宙関係は35年ぐらい携わってまして、「てんこう1」と「てんこう2」の外側の部分、CFRP（炭素繊維強化プラスチック）の板を弊社で作らせていただきました。航空宇宙の認証も7年ぐらい前に取っています。今はH3ロケットの設備関係の設計製作を行っています。こういった技術力が必要ないいわゆる一品料理は、作れるところが減っているのでも、オーダーメイドで他社が追随できないところを伸ばしていきたいと考えています。



地球低軌道循環測定衛星「てんこう2」（江藤製作所）



同業の仲間と力を合わせて 人材育成に取り組む

吉村 100億宣言に向けたそれぞれの目標をお聞きしましたが、目標達成のためには課題も多く抱えておられると思います。どんな課題があって、それをどう解決していこうとされているのか、具体的な取り組みについてもお伺いできればと思います。堤さんからお願いします。

堤 最初にもお話しましたが、全国的にやはり人手不足が大きな問題です。歯科技工士の仕事は専門学校に2年間通って国家資格を取る必要があるのですが、大分でも10年ほど前から技工士が不足することが予測されたので、IVY善広学園さんと協力して歯科技工学科を開設させていただきました。ただ、それだけでは人は集まってこない。産学官が協力し、グループラボの社長や社員、学校などと力を合わせて、技工士の認知度を高め、人手不足の解消に力を入れてきました。同時に、夜遅くまで働くなど、社内の古い体質の改善も進めました。

会社の成長とともに卒業生が入ってきてくれるようになって、今はその子たちがいかに仕事のやりがいを感じられるかということが、新たな課題になっています。中堅の職人が新人を育てることにまだ不慣れで、その教育に力を入れている状況です。

吉村 毎年、卒業生は何人ぐらいいるんですか？

堤 大分県の歯科技工学校は、もともと別府の溝部学園にあって、大分市のIVY大分医療総合専門学校の中にもできて、今2校あるんですが、多い時は合わせて50人ほどです。IVYさんの協力もあって卒業生の多くが成田グループ内の技工所に就職してくれて、ピーエムラボにも毎年15～20人ぐらい入ってきてくれます。



技術と経験を要する職人的な手仕事も多い（ピーエムラボ）

吉村 若い人たちに大分に留まってもらうためにも、それは大きいですね。さらに採用を増やせそうですか。

堤 うちの県外からの受注が多く、人がそれぐらい入って

いるにも関わらず仕事をお断りしている状態なので、増やしたいです。

吉村 市場が全国に広がっているというのは、非常に大きなことですね。堤さんは歯科技工士育成会の会長もされていますが、そちらはどんな取り組みをされているのでしょうか。

堤 同じグループ内でやっている小さな会ですが、「歯っぴいArtAward」という高校生の彫刻コンテストを開いています。昨年在3回目で、回を追うごとに参加してくれる学校も学生数も増え、美術の先生が学校の授業で受け入れてくれるところもあります。そういうことを10年ぐらい積み重ねれば、歯科技工士の認知度が高まっていくかなと思ってやっています。それも私だけではなく、グループの社長が協力し合っていてやってくれています。

新規事業への参入で 若手の雇用を促進

吉村 小田さんはいかがですか。まず課題からお願いします。

小田 トレーラーホテルに関しては、土地の問題が非常に難しい。ハザードマップで土砂災害や浸水、津波などに適合する土地がなかなかないんですね。デザイン的には今いろんなトレーラーホテルができていますが、しゃれたホテルだと1,500万から2,000万円ぐらいかかる。最初に打ち合わせていた中国のものは200万ぐらいの小さなものだったんですが、ジャパंकオリティにしないとこのままでは厳しい。人が住むとか宿泊させるとなると責任もありますし、日本の建築基準では多分通らないですね。トレーラーホテルは車検だけでいいという、建築基準とは別の範囲になるんですが、いずれ建築基準が入ってくると思います。将来的なことを考えると慎重にやらないといけないと思っています。

農業も実際にやってみると、法律的なこともあって土地の取得が難しい。とはいえ参入価値のある分野だなとは思っております。



トレーラーホテル(イメージ図)

吉村 トレーラーホテルは全国にどれくらいあるんですか。

小田 大分では中津にもありますが、コンテナハウスのようなものは全国的にかなり増えてますね。九州でも今10ヶ所ぐらいあって、普通に泊まれるんですが、給排水を浄化槽につないでいるので移動ができない。災害時の利用を考えると移動可能なものにしていかないといけないのですが、そうすると日本のクオリティだとすごくお金がかかってしまうんです。

吉村 店舗にしているところもありますね。

小田 今回うちのプランとしては店舗込みかなと思っています。土地を動かすというところで、農業も一緒にやりながらの方が面白いかなと考えています。

吉村 農業の方はどんな取り組みをされていますか。キウイに目をつけたのはどういう理由から？

小田 社内にアグリ部を創設して、若者向けに活動の様子をインスタなどでアップしています。キウイを始めたのは、常にオペレーションがあるわけではないからです。1人か2人でオペレーションして、収穫の時だけ人を入れ、固い状態で採って冷蔵庫に保管しておいて、熟れたら一気に出す。果実の中でも多少見栄えが悪くてもジュース用などで売れるものということで、今後カボスやレモンも視野に入れても面白いかなと思っています。



アグリ部門インスタグラムで農業の様子を発信（小田開発工業）

吉村 農業は収穫期に人手が要りますよね。

小田 その時に野球団員の30人という若者がすぐ来てくれるので助かります。もちろん多少のバイト代は出すんですけどね。

吉村 それは助かりますね。アスリートは野球以外にもいらっしゃるんですか。

小田 アスリート支援には力を入れていて、レスリングと

400mハードル、ハンマー投げの女性選手がいます。彼女たちは派遣先で仕事をしながら競技活動をしています。最近、建設業は女性がすごく進出していて、うちも女性がかなり入ってきていますね。



アスリートを雇用し、競技活動を支援（小田開発工業）

自社の技術力と実績を生かし 若者に人気の航空・宇宙分野に加えて、 防衛分野を拡大

吉村 佐藤さんのところはいかがでしょう。

佐藤 課題はたくさんありますが、一番大きいのは人材ですね。今、製造業で汗を流してものを作るというのは、特に若者には人気がない。途中で弊社に入った社員の志望動機を見ると、「航空・宇宙」「技術力」「地元」が主なキーワードなので、航空・宇宙・防衛など技術力が必要な分野の受注拡大に力を入れていきたいと思っています。佐賀と北九州にも工場があるので、九州内でなんとか若者の流出を止めたいと思っています。

今、日大と連携して、てんこうプロジェクトを進めています。日大の卒業生にも来てもらえればと思いますが、それには他社がやっていないことをやる、そして賃金を上げていくことも必要かと思っています。いろいろ課題はありますが何とか若い人を採用したい。自分で考えながらものを作る、もやっとしたものをお客さんと一緒に形にしていける。できれば



前面の扉がギネス認定された種子島宇宙センター
H-IIロケット組立棟前面大型扉（江藤製作所）



そういう素養のある人を採用して、育てていきたいと思っています。

吉村 宇宙は人を集めるキーワードになっているんですね。これから何か新しい技術などにも取り組んでいけますか。

佐藤 航空機産業は名古屋に集まっています。その名古屋で「航空機エンジン部品トライアル」の参加企業募集があり、今回参加させていただくことになりました。弊社で所有していた三次元計測装置では、精度が1ミクロンまででしたので、0.1ミクロンまで計測できる操置を導入しました。部品なので、それで即事業というわけにはいきませんが、参入できればそこから少しずつ仕事が広がるかなと思っています。

働き方改革を進めながら 企業の競争力を高めるには

吉村 それではここから自由にご発言をお願いします。

小田 佐伯の若い子がどうすればうちに来てくれるだろうといつも考えているんですが、今の子たちはSNSを通じたりして友達と話すことが多いので、佐藤さんのお話のように、例えばロケットを作るなど自分の会社の自慢できることや、いいところを言うと、「お前の会社に入りたいな」となるんですね。うちは常に社員を募集していますから、友達が友達を連れてくるという形になる。逆に悪いところも言い合ったりするので、悪いところがあると来ない。アスリートなら、こういう施設が近くにあるから小田開発に入れば練習もできる、スポーツに理解がある会社だな、ということで来る。地元が好きな子は多いと思うんですが、付加価値を付けたり、何か謳い文句を作っておかないとだめですね。

堤 歯科技工士の仕事は足が不自由な方もできるので、うちは一昨年から車いすマラソンに協賛しています。だからといって入ってくれるかどうかはまだ見込めませんが、障がいがある方へのアピールにはなるかなと思っています。

小田 働き方改革は皆さんやっておられますか。我々建設業は週休2日、残業ゼロといういろいろやってるんですが、どうなのかなと。

吉村 それはぜひ皆さんに伺いたいですね。

堤 うちでは選ばせるようにしてます。

小田 おお、そうなんですか。

堤 例えば9時から5時がいいという人は、入社の時から希望を受け入れます。どうしても仕事量に若干の波があるので、少し遅くまで残業してもいいという人にはやってもらって、給料で差をつけています。全部を今の国が決めた働き方改革で収めようとはしていないですね。休みは徐々に増やしてきていますが、まだ完全ではないです。本音を言えば、9時5時の人より、若干残業してでも会社のためにやってくれる人を増やしていきたいですが、全員をそっちにもっていこうとすると辞めてしまうので。努力を何かの形で評価するには給料しかないかなと思うので、給料はなるべく多めに出していきたいと思ってやっています。



デジタル機器を駆使して精度と効率をアップ (ピーエムラボ)

吉村 昨年の夏、九州地域戦略会議というのがあって、各県の知事や経済団体の人が集まってセミナーをやったんですが、その中に働き方改革を考えるというテーマの分科会があって、働き方改革を進めた結果、人材の質が落ちたという話が相当出ているんですね。これは今後の企業の競争力を考える上で、深刻な問題だと思います。パフォーマンスを維持しながら働き方改革をしていかないと、今の働き方改革がパフォーマンスを落とすだけの改革になったのでは大きな問題だし、おそらく皆さん方もその辺りで悩まれているのではと思いますが、いかがでしょうか。

堤 私のところは学校と協力して学科を作ったので、面接に来た卒業生はほぼ100%入れるようにしているんですね。いろんな子がいますが、すべて受け入れて、働く時間や内容を変えるようにしています。働き方改革については、いつも疑問に思いながらやっています。

小田 ちょっと残業するだけで、すごいストレスを抱える子たちもいるんですね。根本が今の働き方改革になってしまっているので、これを戻すのは結構大変ですね。

吉村 残業しなくても、集中してやってパフォーマンスを上げてくれればそれがベストなんですが、それも厳しいですね。さらに年収の壁の問題も人手不足に拍車をかけている。ようやく少し検討され始めましたが、なかなか政治が動いてこなかったのですね。



堤 本当におっしゃる通りですね。うちは最低賃金が上がった時にパートもすべて社会保険をかけるようにして、時給も最低賃金よりもさらに上げたんです。しかし、保障が増える一方で手取り収入が減ることを懸念し、制度の変更を否定的にとらえる人もいました。良かれと思って進めたことですが、なかなか難しいなと思って。

吉村 なかなか理解してもらえないですね。

佐藤 うちは現場で鉄を切断したり溶接したりしていることもあり、夏はめっちゃくちゃ暑く、冬はめっちゃくちゃ寒いんです。残業したくないという人はあまりいませんが、体力的に長時間の残業はさせられない。そういう事情もあり、現場はしっかりルールを守っています。但し、事務所勤務の人も含めて、どうしても残業が偏る傾向にあります。自分達だけで残業をコントロールできないのが悩みどころです。

例えば、支給された図面から、製作するための図面に展開する場合、先方からの図面が出てこないと仕事にかけられない。でも納期は決まっている。そうするとどうしても残業になってしまうんです。基本的に来た仕事は断らないので、一時的に社員に負担がかかっているところがありますが、ルールはしっかり守っています。

吉村 今はとにかくコンプライアンス最優先ですね。

100億宣言をきっかけに さらなるステップアップを

吉村 ここで産業創造機構のスタッフから質問です。皆さんは100億宣言をされているところでクローズアップされると思いますが、具体的に社員さんの反響とか、変化が見られたといったエピソードがもしありましたら教えてください。

堤 若い子たちにはあまり深く語っていないのですが、誇りに思えるというようなことは言われたことがあります。成長加速化補助金の採択も受けたことで、40～50歳ぐらいの人たちにはすごく希望が見えると言われたりしました。

吉村 親御さんにとっても、自分の子供さんが就職された会社が、ステップアップしていくことを発信しているのは、効果があるかなと思いますね。

小田 私は、実はこんなに反響があるとは思っていませんでした。いろんな方から電話があって、みんなこんなに見てるんだと驚きました。親からも聞いたという従業員もいました。やはり会社のアピールにつながるし、こういう

ことをどんどんやって挑戦していく姿は、従業員も見ていて、いろんなところで話したりもする。親御さんもそういうのを見て最終的に会社を判断されるのかなと思います。建設業は親から就職を反対されることが多いので、本当にアピールは大事だなと思いました。

佐藤 各部門のトップを集めて100億宣言をすると話した時は、「マジですか」「これは大変だ」という反応でした(笑)。

売上100億円とするためには、今の工場設備と人員では厳しい。従って、工場設備も人も増やしていく必要があります。溶断も化工機も板金も工場は独立採算にしているので、そのためには利益を出さないといけない。利益を出して投資をしたらその中で回収しないと、ということで、本当にやるなら大変だなというわけです。人を増やしたら教育もしないといけないですし。大変ですが目標を10年後に置いたので、計画を見直ししながら、確実に実行していきたいと思っています。

吉村 では最後に、新年にあたっての抱負をお願いします。

佐藤 言いたいことはたくさんあるんですが、シンプルに。今年は丙午なので、情熱と挑戦の年。情熱を胸に飛躍する年にしたいと思っています。

小田 毎年なんですが、とにかく雇用を増やすこと。これだけはずっとやっていきたいです。仕事を作る。待つのではなく、自分たちで作っていける年にできればと思います。

堤 今までやってきたことを買っていくことですね。繰り返しになりますが「ぎこう県おおいた」をスローガンに、歯科技工というものを、大分を盛り上げられるような産業に育てていきたい。そして社員から「ちょっと大変だったけど、この業界にいてよかった」と言われる会社になりたいです。「よかった」じゃなく、「ちょっと大変だったけどよかった」。そういうふうに一歩ずつ積み上げて、さらに未来が開けるような、そんな年にしていきたいと思っています。

吉村 ありがとうございます。今日は「100億宣言」をテーマに皆様からお話をお聞きました。さまざまな課題はありながら、前向きに取り組んでいらっしゃる姿が伺えたと思います。さらに、この座談会の記事を読まれた経営者の方が刺激を受けて、新たに「100億宣言」にチャレンジしていただけるといいなと思います。そのような形で循環していけば、大分の経済が活性化してくるのではと期待しています。今日はその一つのきっかけとなるお話をいただき、大変ありがとうございました。今年1年が良い年となるようみんなで盛り上げていきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。



株式会社江藤製作所
代表取締役社長

さとう しげひろ
佐藤 繁博 氏

1962年長崎県諫早市生まれ。九州大学工学部化学機械工学科卒業。三菱重工業入社。LNGタンク、化工機製品、食品プラント製品、一般機械製品、環境装置製品、原動機製品などを担当。日立製作所との火力部門統合により、統合会社(MHPS)へ異動。その後、事業会社へ異動。勤務場所は横浜、呉、現地工事などで全国各地。2024年4月株式会社江藤製作所入社。同年12月代表取締役社長就任。趣味はバレーボール、ゴルフ、車やバイクで遠出すること。

企業データ

企業名	株式会社江藤製作所
代表者	代表取締役社長 佐藤 繁博
所在地	大分市乙津町4-7 TEL 097-521-1834
設立	1973年(昭和48年)2月
資本金	4,000万円
従業員数	65名
事業内容	各種醸造機器・化学機器・超低温機器の設計製作、SS・SC・SCM 極厚鋼板の切断加工、ステンレス鋼板・アルミニウム板などの切断加工、精密板金加工・静電塗装、大型精密機械加工、炭酸ガスレーザー加工、精密自動化機器設計製作、廃棄物処理装置設計製作
事業所	八幡工場、佐賀工場、杵築工場、志村工場
グループ会社	江藤酸素(株)、江藤産業(株)、江藤運輸(株)、高熱炉工業(株)

<https://etoss.co.jp>



小田開発工業株式会社
代表取締役

おだ たけふみ
小田 剛史 氏

1977年佐伯市生まれ。佐賀大学理工学部 建設系土木工学科卒業。小田開発工業株式会社入社。2010年代表取締役就任。太陽光やバイオマス発電など新規事業に取り組む。2017年アスリート雇用開始。2025年佐伯市特定地域づくり事業協同組合設立。(一社)佐伯市ベースボールイノベーション協会設立。農業事業参入。佐伯市特定地域づくり事業協同組合 代表理事。今は仕事が趣味。

企業データ

企業名	小田開発工業株式会社
代表者	代表取締役 小田 剛史
所在地	佐伯市海崎848-1 TEL 0972-27-8731
設立	1963年(昭和38年)2月
資本金	2,000万円
従業員数	31名
事業内容	総合建設業、土木建築工事施工管理、太陽光発電、運搬事業、農業事業
グループ会社	新生総合(株)、ニッセ(有)、小田自動車(有)、(株)大分通信

<https://odakaihatsu.co.jp>



株式会社ピーエムラボ
代表取締役社長

つつみ だいすけ
堤 大輔 氏

1977年大分市生まれ。福岡大学工学部機械工学科卒業。2000年株式会社成田デンタル(本社:千葉県)入社、営業職を経験。2009年帰郷して有限会社ピーエムラボ入社。歯科技工士の資格取得。2014年有限会社ピーエムラボ代表取締役社長就任。2022年株式会社成田デンタル代表取締役社長就任。2023年株式会社ピーエムラボ代表取締役社長就任。一般社団法人 大分県歯科技工士育成会 会長。趣味はゴルフ、ランニング、サウナ、子供と遊ぶこと。

企業データ

企業名	株式会社ピーエムラボ
代表者	代表取締役社長 堤 大輔
所在地	大分市中津留2-6-20 TEL 097-558-1713
設立	1975年(昭和50年)2月
資本金	1,200万円
従業員数	184名(パート含む)
事業内容	歯科技工物の製造
事業所	クラウン萩原センター、デンチャー三佐センター、宮崎営業所、熊本営業所
関連会社	(株)成田デンタル、歯科技工所タイム

<https://www.pmlabo.net>





おおいた起業家事情



氏名 小笠原 正典
会社名 合同会社さきわふ
開業 2025年3月
所在地 おおいたスタートアップセンター

【電話番号】090-3602-8481

【ホームページ】<https://sakiwafu.jp/>

【facebook】<https://www.facebook.com/people/合同会社さきわふ/61573456367625/>

【instagram】<https://www.instagram.com/masanori.ogasahara/>

【X】https://x.com/m_ogasahara

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指す起業家や、話題に迫ります。

事業概要 アナウンサー、司会、MC、アナウンスメント
技術指導・研修、ディレクション、出演、講師
派遣、原稿執筆、企業・団体等のサポートなど

■ テレビ大分入社まで

生まれは神戸です。5歳のときに母の出身である大分市で両親が飲食店を始めることになりました。父がオーナーシェフで、客商売のプロ中のプロ…のような人でした。それを身近で見ていて、自分にはできないと思いました。就職してから、自分の進んだ道で「職人」になろうと思いました。

ラジオ好きな少年で、中学のころからラジオのパーソナリティに憧れていました。小学校、中学校では放送委員会に、そして高校では合唱をする音楽部に入りました。

1986年にテレビ大分に入社しました。報道記者を志望していましたが、思いもよらずアナウンサーをすることになりました。はじめは大変でしたが、仕事をするにつれてアナウンサーの仕事の魅力にはまっていきました。以来38年に渡ってアナウンサーとして勤務し、同時にディレクター、プロデューサーとしてテレビ制作に関わってきました。入社以来定年までずっとアナウンサーをしたのは、私が初めてだそうです。

■ アナウンサーとして培ったこと

常に気にかけていたこととして、「誰の為の実況か?」があります。高校サッカー、高校バレーなどの晴れ舞台を言葉で飾ってあげたくて、選手のかける思いを取材し、それを実況に織り込んでいきました。選手たちの思い出を作ってあげたいとの思いです。

ある時、町で声をかけられました。立派な青年でした。小学生の時にサッカーの試合に出場しており、その実況を私がしていたそうで、「当時の録画、まだ取っています。宝物です。」とってくれました。プロスポーツとは違い、ローカル局で取り扱う実況はアマチュア試合が多いのです。そういった試合に出る選手にとって、その実況は一生に一回あるかないか…のこと。彼の話を聞き、「これがアナウンサーの仕事だ」と感動しました。頑張る人を応援したいと思いました。

また、日本テレビの「ズームイン!!朝!!」「ズームイン!!SUPER!!」の制作に携わったことが、私の財産になっています。褒められたりダメ出しされたりしながら、キー局の制作陣から「テレビづくり」を学ばせてもらい、すごく勉強になりました。その経験が「ハロー大分」や「ゆ〜わくワイド」につながりました。テレビマンとしての力量を高めてくれたと思います。

■ 退職から創業へ

2024年3月末でテレビ大分を一旦定年退職した後、4月からは再雇

用で仕事を続けました。ただ、もっと活動の幅を広げたい、他局や他媒体でもいろいろしてみたいと思うようになり、フリーランスになることを考え始めました。

センターとのご縁は、先日までセンターに入居していた「50S合同会社」を、ニュース企画で2023年3月に取材をしたことがきっかけです。その当時は創業を全く考えていなかったのですが、いざ考え始めた時にこの存在を思い出しました。2025年3月にセンターに入居するとともに、「合同会社さきわふ」を設立。4月から業務を開始しました。

「さきわふ」は古い日本語で、「さきわう」と読みます。「幸せになる 豊かに栄える 幸運を与える」という意味があります。言葉の力で「さきわう」ことで、「もっと優しい日本になれるのではないか、できたらな…」という思いで名付けました。

テレビ大分から、引き続きニュースやプロデューサー業務をやってほしいというお声をいただき、新年度からはその業務に加えて、各方面から講演の依頼、動画制作などの講師の依頼をいただき、日々活動しています。

■ 今後の展望

今後は、イベントプロデュースもやっていきたいです。去る11月3日、「50S合同会社」さんが豊府校区地域のお祭りに、防災のための時間と場所をいただいたとのことで、私は構成づくりと演出部分でお手伝いをしました。テレビ大分在籍時から災害報道をきっかけに防災減災に取り組んでいて、それはフリーランスになってからも続けていきたいと思っていました。視聴者とスポンサーの両方を満足させることを考え続けてきたおよそ40年。今回は主催者と参加者、両方によかったなと思っていただけた最初のお仕事になりました。

また、アナウンスメントの教室や講座を計画しています。講師ができる仲間とともに講師の得意分野を活かせる内容にしたいです。「話し方講座」といったどなたでも参加いただけるものから、放送局受験対策、あるいはプレゼンや接客の場面で役に立つ講座なども考えています。

これまで培った経験を活かし、スポンサー（主催者）と視聴者（参加者）の、両方の立場がわかる「橋渡し役」をしていきたいです。そのサービスを「合同会社さきわふ」で確立していきたいと考えています。皆様にもきっとお役に立てると思いますので、ホームページのお問い合わせフォームからご連絡ください。



ズームインでは東京からもリポート



スポーツ実況はライフワークに



防災イベントをお手伝い

事例 ①

株式会社KIC

(児童発達支援・放課後等デイサービス・保育園 大分市)

住所 大分市大字猪野881番地-1

HP <https://www.oita-kic.co.jp/>

(亀山 CO、篠原 CO 担当)



相談内容

長年勤務していた保育園を退職し、放課後等デイサービスを立ち上げた。

- ・雇用に関して全く知識が無く、行政手続や労務管理についての相談をしたい。
- ・事業継続計画 (BCP) を策定したい。
- ・職員の職務負担を軽減したい。

課題の整理・分析 (強みの発見)

- 強み**
 - ・保育士として児童と関わってきた実務経験が8年間ある。
 - ・法令順守の意識が強く、また、職員を大切にしたいという想いは雇用に関して大きな強みとなる。
- 課題**
 - ・労働法令と給与計算がどのようにつながるのかという実務の理解。
 - ・定着率を向上させる施策。
 - ・業務改善の具体的な手法。



三浦代表(中央)と職員の皆さん



支援風景



施設外観

提案内容

- ・雇用に関連する行政手続や労務管理の進め方についての助言。
- ・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。
- ・職場の倫理綱領や行動指針の策定についての支援。
- ・「なぜなぜ分析」を用いた業務改善の進め方についての支援。
- ・事業継続計画 (BCP) の策定支援。

成果 (相談者の声)

福祉事業は法令対応や人材管理など、経営者として悩みが尽きない中、労務・経営と幅広い相談に応じていただき、迷ったときに客観的なアドバイスをもらえる“経営の伴走者”として大きな支えになっています。外部の専門家からの客観的な視点はとても貴重で、次の一歩を踏み出す力になります。9年目を迎えた今も、安心して事業運営を続けられているのは、よろず支援拠点の存在があったからこそだと感じています。

事例 ②

やまよろず (製造小売業 日田市)

住所 日田市大山町西大山 661

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

(木許 CO、新名 CO、佐々木 CO、森 CO、工藤崇 CO、工藤俊 CO、油布 CO、二宮 CO、飯田 CO 担当)



清水さん



森のマグネット



委託販売の様子

相談内容

夫婦で、森の素材を活用した商品づくりをしています。ハーブティー「くろもじ茶」や、マグネット、色えんぴつといった雑貨など、幅広く取り組んでいます。販路開拓に向け営業方法や情報発信などをアドバイスして欲しいです。

課題の整理・分析 (強みの発見)

- ・森のマグネットはヴァリエーションが作り易く、顧客毎のオリジナルデザインが製作できる。
- ・観光地の定番お土産マグネットだが日田のものはまだ少なく木製なのが日田らしい。
- ・インバウンド需要も見込めるとともに、買い易く、場所を取らないので提案しやすい商品である。
- ・日田らしさのあるくろもじ茶や森の色えんぴつなどの個性がある商品である。

提案内容

- ・インバウンド需要向けに漢字を生かしたデザインについてアドバイス。
- ・レジ横などに置いてもらえる什器の製作を提案。
- ・企業のノベルティとしての提案。
- ・中、長期計画を立てることを提案。
- ・くろもじ茶のラベルデザインに関するアドバイス。

成果 (相談者の声)

よろず支援拠点では、各分野の先生方から、現実的で実践しやすいアドバイスを多くいただき、大変感謝しています。取引先も順調に増えています。フォトライターとしての活動の幅も広がりました。今後もよろず支援拠点にいろいろと相談させて下さい。

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

『悩まず どんとこい労働相談週間』

大分県労働委員会では、解雇やパワハラなどの労使間トラブルに係る「集中労働相談会」（秘密厳守・無料）を開催します。平日夜間や土日も相談可能ですので、お気軽にご利用ください。

実施期間：令和8年 2月1日(日)～7日(土)

平日：9時～20時（来所受付は19時まで） 土日：9時～17時（来所受付は16時まで）

【電話相談】 097-536-3650（労働相談ダイヤル）
097-506-5241、097-506-5251

Zoom相談もできます！HPをご参照ください。



【来所相談】 大分県労働委員会事務局
（県庁舎本館 3F大分市大手町 3-1-1）
※来所相談の際は事前にご連絡をお願いします。



労働者側

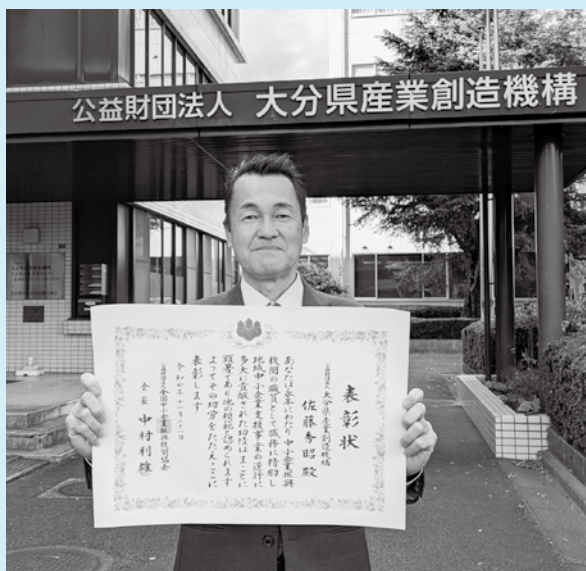
・解雇された
・年次有給休暇が取れない！

・年休の計画付与って？
・無期雇用の申込みを受けたくど？



使用者側

「(公財)全国中小企業振興機関協会会長表彰(職員功労者表彰)」を受賞



この度、2025年度（公財）全国中小企業振興機関協会会長表彰式（R7.11.21東京開催）において、当機構の取引振興課 課長 佐藤秀昭が、職員功労者表彰を受賞しました。

本表彰は、全国の中小企業振興に携わる職員の中で、特に顕著な功績を挙げ、中小企業・小規模事業者の発展に寄与した者をたたえるものです。

佐藤は、長年にわたり受発注取引の拡大や経営相談対応、研究開発・設備投資等に係る補助金獲得の支援等を通じて中小企業支援に尽力してきました。その功労により、地域経済の活性化に大きく貢献したことが高く評価されたものです。

今回の受賞は、日頃より当機構の活動にご理解ご協力を賜っております関係者の皆様のおかげであり、佐藤と共に業務を推進してきた職員一同にとっても大変栄誉となりました。関係者の皆様には、心より感謝申し上げます。

当機構は、今回の受賞を励みとして、引き続き中小企業・小規模事業者の経営支援に全力を尽くしてまいります。

当機構中期経営計画(案)へのパブリックコメント募集

当機構は、県民生活の向上と県産業経済の発展を使命とし、中小企業の元気創造、経営力向上に貢献してまいりました。

現行の第四期中期経営計画が今年度末で終了するため、令和8年度を初年度とする第五期中期経営計画の策定準備を進めています。

つきましては、「第五期中期経営計画(案)」に対する皆様からのご意見を募集します。

●募集方法

意見募集用紙（HP掲載）により下記の方法でお寄せください。

電子メール・郵送・FAX ※意見募集用紙はダウンロード可。

●募集期間

令和8年1月7日(水)～2月6日(金)

※郵送の受付は、令和8年2月6日(金) 到着分まで



▶詳細はこちら



ウェブマーケティングの
基礎コンテンツ記事が

おおいだ ウェブマーケティング塾

無 料 で
読 め る



詳しくはページを
チェック！



株式会社 シャーロック
ウェ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



公益財団法人大分県産業創造機構

会員募集

会員特典

- 1 情報誌
「創造おおいた」を
お届けします**
- 2 FAX配信サービス**
- 3 研修受講料と会議室
利用料の割引**
- 4 貴社と機構の連携を
密にします**

当機構は、県内中小企業がその強みを発揮し成長することにより、本県産業経済が発展するよう、積極的かつ総合的な支援を展開しております。
関係企業の方々に当機構の活動をご理解いただき、会員へのご入会をお勧めいたします。

年会費

一般会員 12,000円/1口～

特別会員 100,000円/1口～

～現在の会員～ (R7.12.1)

一般会員 871社

特別会員 44社



会員募集の
ページはこちら



バナー広告募集

地元ビジネスを動かす層へ、
ダイレクトに届ける最高のチャンス！

当機構のホームページは、大分県内外の経営者、企業担当者、ビジネスに携わる方々が、県の支援情報、ビジネスチャンス、産業ニュースを確認するために日常的に訪れる「ビジネス情報の発信拠点」です。

バナー広告募集の
ページはこちら



年間掲載料(1年間のお申し込み)

会員種別	年間掲載料 (税込)	1日あたりの コスト(概算)
特別会員	27,000円	約 74円
一般会員	43,200円	約 118円
非会員	54,000円	約 148円

広告の仕様と申込方法

項目	詳細
バナー規格	サイズ: 縦50px × 横200px
	形式: GIF(アニメーション可)・JPEG
	容量: 300KB以下

お問い合わせ・お申し込み先

(公財)大分県産業創造機構 総務企画課

TEL 097-533-0220 FAX 097-538-8407