

創造 おおいた

Oita Prefectural Organization
for Industry Creation | No. 301
2026.9

中小企業の笑顔あふれる未来へ！



「挑戦」「創造」「継続・伴走」

公益財団法人 大分県産業創造機構

企業紹介

大分県産業創造機構は地域の企業を応援しています



有限会社 日田醤油

代表取締役社長

中山 英明 氏



キツキハーネス有限公司

代表取締役社長

石山 剛一 氏



株式会社 佐々商

佐々木畳店

代表取締役

佐々木 康幸 氏

CONTENTS

02 県外からも応援しています！

サッポロビール株式会社
代表取締役社長 CEO、CJOO
時松 浩 氏

03 新会員企業紹介

04 企業紹介 01

有限会社 日田醤油
代表取締役社長 中山 英明 氏

企業紹介 02

キツキハーネス 有限会社
代表取締役社長 石山 剛一 氏

企業紹介 03

株式会社 佐々商 佐々木 豊店
代表取締役 佐々木 康幸 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」
・ Arilloデザイン

11 経営革新計画 承認企業の紹介

・ 有限会社 大倉菓機
・ 株式会社 Pro Task
・ 株式会社 萬吉

12 大分県よろず支援拠点「支援事例」

・ 気まぐれ
・ 手打ち蕎麦 かりん
・ NATURE RIRE

13 一般研修のご案内

14 TOPICS 1

発注案件情報

15 TOPICS 2

産学官金交流大会

16 広告

・ 大分県中小企業活性化協議会
・ 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

県外からも応援しています！

大分から世界へ
原点を胸に、次の100年へ挑む

サッポロビール株式会社
代表取締役社長 CEO、CJOO ときまつ ひろし 時松 浩 氏



私は大分県九重町で生まれ育ち、豊かな自然と人の温かさによって成長してきました。飯田高原から望む山々の風景は今も心の原風景であり、挑戦の原点でもあります。

当社は1876年の創業以来、日本のビール文化の開拓者として歩を進めてまいりました。そして2026年、創業150周年という大きな節目を迎えます。この長い歴史の中で培ってきた「開拓者精神」を礎に、私たちは今、次の100年に向けた大きな変革に挑んでいます。

その象徴が、2026年7月1日からの事業持株会社体制への移行です。グループ一体で価値創造を行う「One SAPPORO経営」のもと新たな経営理念「より豊かな未来を開拓する」を策定し、酒類事業を中核に食品飲料や外食事業とのシナジーを最大化し、サッポログループを選んでよかったと感じていただける新たな体験価値を生み出してまいります。

また先月、次期中期経営計画（2027～2030）を発表しました。本計画は、創業150周年を迎えた今を「次の100年への出発点」と位置づけ、当社グループが持続的に成長し続けるための基盤を一層強化していくものです。社会や市場環境の変化に的確に対応し、多様化するライフスタイルに寄り添った商品・サービスの創出にも力を入れてまいります。

これらの取り組みを通じて、経済価値と社会価値の両立を図りながら、企業価値のさらなる向上を実現し、次の100年に向けた揺るぎない基盤を築いてまいります。

私自身のキャリアを振り返ると、営業・マーケティングのみならず、経理や不動産事業、食品飲料事業など多様な領域に挑戦してきました。特に現場から学んだ「謙虚に耳を傾ける姿勢」は、経営の原点として何よりも重視しています。環境変化が激しい時代だからこそ、現場の声に真摯に向き合い、本質を見極める経営を続けていきたいと考えています。

大分県は、当社にとって特別な意味を持つ地域です。2000年に操業開始した九州日田工場は、九州のみならず韓国や台湾への輸出品も製造する重要な生産拠点であり、地域に根差した活動を通じて地元との絆を深めてきました。また、大分の食文化は多様で奥深く、地域ごとに異なる個性を有しています。こうした地域の価値を、全国、さらには世界に広げていくことが、これからの成長にもつながると信じています。

今後の大分県には、こうした「地域固有の価値」をさらに磨き、発信していくことを大いに期待しています。食や文化、観光といった資源を有機的に結びつけることで、地域全体の魅力は一層高まるはず です。

県内企業の皆様には、変化を恐れず挑戦を続けていただきたいと思います。私たちサッポログループも、地域とともに成長し続ける企業として、現場に学び、挑戦し続けます。そして、大分で育った一人の経営者として、これからもふるさとの発展に貢献してまいります。

PROFILE

生年月日 1962年2月23日生
出身地 大分県
学歴 1984年 3月 慶應義塾大学商学部 卒業
職歴 1984年 4月 江崎グリコ株式会社 入社
1991年10月 旧サッポロビール株式会社
(現 サッポロホールディングス株式会社) 入社
2025年 3月 サッポロホールディングス株式会社 代表取締役社長
兼 サッポロビール株式会社 代表取締役社長
2026年 7月 純粋持ち株会社から事業持ち株会社へ移行のため
サッポロホールディングス社がサッポロビール社を
吸収合併し、商号を「サッポロビール」へ変更
2026年 7月 サッポロビール株式会社 代表取締役社長 CEO CJOO*
(現在に至る)

※CJOO：Chief Japan Operating Officer（国内事業ユニット責任者）

新規入会企業様ご紹介

株式会社おおいた姫島

代表取締役社長 小岩 直和

地元の豊かな海産物を活かした
特産品の製造・加工・販売



大分・姫島の美しい豊かな自然が育んだ「車えび」や「島だこ」「幻のひじき」など、地元の誇る上質な食材を活かしたこだわりの特産品をお届けしております。皆様に島の恵みを身近に感じていただけるよう、丁寧な商品づくりに努めてまいります。会員の皆様との連携を通じ、地域の発展に貢献できれば幸いです。

〒872-1501
東国東郡姫島村2051番地
0978-87-2067
(大分事務所) 〒870-0018
大分市豊海4-1-1
関連商品売場311号
097-547-7603
<https://oita-himeshima.jp>

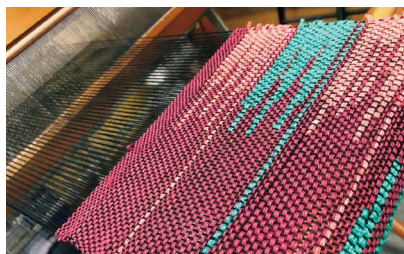


ホームページ

株式会社ミトメ舎

代表取締役 安部 雅枝

多様な力を再編集し社会へ循環接続する
ソーシャルクリエイティブカンパニー



ミトメ舎は、見えにくい個の力を丁寧に発掘し、社会につながる形へ再設計できる編集力が強みです。メイン事業であるノボリバタプロジェクトに象徴される循環型の仕組みづくりや、多様な人が無理なく参加できる働き方の構築により、文化・福祉・ビジネスを横断した価値創出を実現しています。

〒870-0943
大分市片島417-5
097-568-2765
<https://noboribataproject.jp>



ホームページ



リトルアートエ
スイッチ

Instagram(@noboribataproject)

有限会社佐伯電業社

代表取締役 宮本 昌和

電気・管・電気通信・消防施設・土木工事
機動力、人間力で、暮らしを支えます。



弊社は昭和22年の創業以来、佐伯市をはじめとした周辺地域の暮らしを支える設備業を営んでいます。コンセント1つから電気・給排水設備等、民間から公共まであらゆる現場に柔軟に対応し、様々な施工を積み重ねてきました。これからも技術と信頼を大切に、地域の皆様に愛される企業であり続けるよう努めてまいります。

〒876-0824
佐伯市新女島二丁目
7444 番地
0972-22-0796
<https://www.s-dengyou.com>



ホームページ



Instagram

株式会社LogStyle

代表取締役 時松 秀豊史

「関わるすべての人を元気にする」を
理念に、地域の魅力を発信しています。



2013年に元祖辛麺屋樹元のフランチャイズ事業をスタート。多くのお客様や仲間を支えられ、事業を拡大し続ける中で出会ったのが、地域の農産物や未利用資源の可能性です。現在では大分市産ニラを活用した「必然のニラ醤油」をはじめ、地域資源を活かした商品開発やOEM製造、海外展開にも取り組んでいます。

〒870-0952
大分市下郡北3-13-35
097-578-7309
<https://logstyle-oita.com>



ホームページ

製造元ならではの ”旨さ“を基に 突出した商品提案で攻める



有限会社 日田醤油

代表取締役社長

なかやま ひであき

中山 英明 氏

かつて天領として栄えた大分県日田市。歴史の面影を残す「豆田町」に居を構える有限会社日田醤油は、180年の歴史を紡いできた味噌・醤油の醸造元だ。時代の変遷とともに、観光地化への迅速なシフトや、独自のEC販売網の構築など、伝統を守りながらも大胆な変革を遂げてきた。近年ではニッチな層に深く刺さる挑戦的な商品開発も行い、確かな「ベースの味」を武器に、唯一無二の存在感を放ち続けている。

伝統と革新が共存する180年の歴史と 「日田醤油」の歩み

日田市で180年におよぶ歴史を重ねてきた有限会社日田醤油。同社は、^{こうじ}麹づくりから始まった生業を時代ごとに変化させながら、伝統の味を守り続けてきた醸造元である。時代の波のなかで、醤油や味噌といった伝統的な調味料の製造元は全国的に減少の一途をたどっており、1950年代には全国に6000社ほど存在していた醤油製造元も、現在では約1000社にまで激減しているという。

原料の海外依存や大手の大量生産化が進むなか、中小規模の製造元が国内生産を維持し、自立した経営を続けることは容易ではない。そんな折にも、日田醤油は今なお、だし醤油やこだわり味噌、生醤油や醸造醤油といったベーシックな主力商品を売上トップ5に位置づけ、確固たる支持を得ている。

伝統の味をただ頑なに守るだけでなく、時代のニーズを鋭く捉えて事業を適応させてきた柔軟性こそが、同社が今日まで暖簾を守り続けてこられた根底にある。

観光地化という一大転機と 「小サイズ化」への大胆な挑戦

同社にとって最大の転機が訪れたのは、今から約20年前のこと。その頃、日田市豆田町の通りを観光地化しようとする町おこしの動きがあった。当時の自治会長や行政の観光課とタッグを組んだこの試みに、先代社長はいち早く反応し、「ここが最大のチャンスだ」と確信した。

当時、醤油の主流といえば一升瓶での販売であり、問屋を

通じた卸売が基本であった。しかし、先代はこれから訪れる観光客の動線を見据え、持ち帰りやすく購入しやすい「コンパクトなサイズ展開」へのシフトを決断した。これからは「小さなサイズの時代がくる」と確信して進められたこの取り組みは、当初、周囲の同業者から「売れるわけがない」と嘲笑されたそう。しかし、豆田町の観光地化が進むにつれてコンパクトサイズの調味料は観光客の心を捉え、またたく間に大ヒット商品となった。

さらに先代は、観光地化の波を一段と呼び込むための奇策に打って出た。かつて競売にかけられていた店舗スペースを買い取り、各地から収集した雛人形を展示する対面販売店舗を開業したのである。観光地のマンネリ化を防ぐため、ますます展示を増やし続けた結果、店舗の前には数十メートルの行列ができるほどの社会現象を巻き起こした。現在では展示数が4000～5000体規模に達し、『ひな人形ミュージアムひな御殿』として観光客を呼ぶスポットとなっている。この観光地化への振り切った投資とスピード感のある意思決定が、問屋依存からの脱却を促し、同社を大きく躍進させる原動力となった。

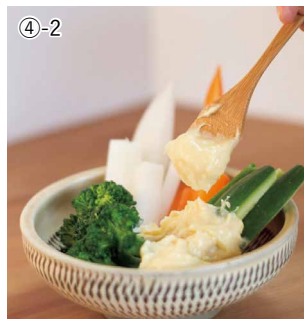
盤石な顧客基盤を築いたECシフトと 特約店による賢実な販売戦略

長らく店舗販売で商品を購入してきた顧客や、日田を観光で訪れた際に同社の商品を購入し、その味わいに魅了された客から「またあの味を届けてほしい」という要望を受けることも多くなっていった。こうして、リピーター向けに電話やファックスによる通信販売が始まった。

現在、日田醤油の売上全体の5割は個人消費が占めており、そのうちの4割がネットや電話・ファックスによる注文で



- ①不動の人気を誇る伝統の味 ギフトとしても人気
- ②あえてニッチなニーズを狙い開発「肉にあう醬(じゃん)」
- ③新商品「ラーズ」、商品ページで活用シーンをわかりやすく紹介
- ④-1 購入しやすく使いやすい形で商品化を目指す
- ④-2 日常の食卓に取り入れやすいアレンジの提案
- ⑤日田ご当地の味を支える土産好適品も販売



ある。観光地化のピーク時には実店舗の運営に経営資源を集中させ、卸や外部への積極的な営業活動はあえて行わなかった。その間に、時間をかけて丁寧にネット販売の土壌を育てていった。2016年に自社ホームページを立ち上げ、2021年には現在のECサイトの形へとリニューアルを遂げている。

注目すべきは、その堅実な販売システムだ。大手のECモールに自社で直接出店するのではなく、仲介を担う2社の特約店と契約を締結し、販売チャネルをあえて限定している。これにより、人件費の抑制や在庫管理の効率化、販売先の明確化を実現した。新規のネット契約や転売目的のオファーはすべて断り、本当に商品を愛してくれるリピーターのために、あえて手を広げすぎない堅実な運営体制を維持している。

また、コロナ禍による観光客減少の際には、賃貸店舗をいち早く撤退させるなど、環境変化に対する迅速なリスク管理を行い、店舗一辺倒ではない強固なBtoCの販売網を構築している。

伝統の味をベースに 「真面目に遊ぶ」とがったニッチ戦略

「ベースとなるオリジナルの味には絶対の自信がある。だからこそ、ここから逸脱した面白い商品を放ち、とがらせたい」そう語る現社長は、歴史ある醸造元の枠にとらわれない、極めて個性的でエッジの効いた商品開発に挑戦したいという。

今や、インターネットは人々のライフラインとして機能するほどに整備され、どれほどニッチな商品であっても、それを必要とする熱狂的なマニア層へ直接届けることができるようになった。その利点を生かし、例えばニンニクを通常の倍近くふんだんに投入した醤油『肉にあう醬(じゃん)』など、あえてニッチの端を狙い定めた商品展開を推進している。

こうした挑戦の背景には、社長自身が「ワクワクしたい」という強い思いと、スタッフのモチベーションを高めたいという経営姿勢がある。実際に、重くて割れやすいガラス瓶から、軽くて扱いやすいパウチ型調味料への移行を試みたと

ころ、瓶製品の落ち込みを補って余りある200%の売上伸び率(半期)を記録した。

全商品を実店舗で試食できる環境を整え、美味しくなければ買ってもらえないという厳しい現実と向き合いながらも、スタッフや地元の居酒屋に「本音のレビュー」を徹底して求め、商品力を高めながら新アイテムのリリースを図っている。今後は、地元で有機栽培や循環型農業を行う農家のニンニクや、大葉の生産者とのコラボレーションなど、地域の素材を活かした共同開発も視野に入れているそうだ。

経営において、壮大な理念やビジョンを語ることは容易だが、現社長が何よりも重きを置くのは「日常の積み重ね」だ。外部環境がどれほど不透明であっても、今日何を行い、具体的にいつまでに実行するか。現場での泥臭い実践と日々の行動こそが、これからの未来を創り出すと確信している。

「実は、ヴィレッジヴァンガード(おもしろ雑貨やマニアックなキャラクターグッズ、アパレルなどが書籍と境目なく陳列されている「遊べる本屋」がキーワードの書籍・雑貨チェーン)にうちの商品を並べたいんですね」社長は微笑みながらも真っ直ぐな眼で語った。本家醸造元としての誇りと確かな技術をベースに、真面目に、そして遊び心を持って新境地へ突き進む日田醤油の挑戦は、これからも日田の地から全国へと驚きと美味しさを届け続けることだろう。

企業データ

企業名	有限会社 日田醤油
代表者	代表取締役社長 中山 英明
所在地	日田市丸の内町2-1 TEL 0973-22-2456 FAX 0973-22-1944
設立	創業1843年(天保14年) 法人設立: 昭和27年12月10日
資本金	300万円
社員数	17名
事業内容	味噌・醤油・風味調味料の製造販売

<https://shop.hitasoyouyu.com>



ホームページ

働く現場を再構築し 『善の循環』を生み出す



キツキハーネス有限会社

代表取締役社長

いしやま こういち
石山 剛一 氏

大分県杵築市に拠点を置くキツキハーネス有限会社は、1976年の創業以来、自動車や半導体関連のワイヤーハーネス製造を通じて地域産業を支えてきた。同社の注目すべき点は、従業員の8割以上を女性が占め、育児休業取得率・復帰率ともに100%を誇る極めて高い定着率にある。福利厚生を「コスト」ではなく「未来への投資」と捉え、心理的安全性を追求する同社の姿勢は、製造現場の品質向上にも直結している。

創業50年、地域社会と歩む ワイヤーハーネス製造の軌跡

杵築市で半世紀近い歴史を刻むキツキハーネス有限会社は、多様な産業の「神経」とも言えるワイヤーハーネスの製造を専門とする企業だ。1976年の創業以来、自動車、産業機器、そして近年需要が急増している半導体関連など、時代の変化に即応しながらその事業領域を拡大してきた。2023年に第2工場、本年（2026年）秋には中津市加来に中津工場を開設。着実な事業基盤の強化を図りながら、さらなる成長へと歩みを進めている。

しかし、その道のりは決して平坦ではなかった。2011年に現社長の石山氏が事業を継承した当時、会社はリーマンショック後の不況の煽りを受け、従業員数は30名ほどにまで減少したという。現場には閉塞感が漂い、人間関係の摩擦が生産性を阻害する「負のサイクル」に陥っていた。

この状況を打開すべく、現社長が着手したのは、単なる生産性の追求ではなく「働く環境の根本的な再構築」だった。「転機となったのは、ヤマト運輸の小倉昌男氏の経営哲学との出会いでしたね」労働生産性を高め、心理的安全性を確保することで良い循環を生み出すという考え方に感銘を受けた現社長は、特に女性が多い会社だからこそ「安心して気分よく働いてもらうこと」を出発点に据えた。この決断が、その後の10年以上にわたる職場改革の礎となる。

「労働生産性を高め、心理的安全性を確保し、良い循環を生む」という経営の本質に立ち返り、同社は地域にないではない製造業として再スタートを切った。現在では従業員数70名を数え、その多くが地元出身者で構成されるなど、地域の雇用を支える重要な存在となっている。

柔軟な働き方が育む、 女性が主役の職場環境

キツキハーネスの最大の特徴は、全従業員の約86%を女性が占め、その活躍を支える極めて柔軟な雇用体系にある。2026年6月時点での平均年齢は45.2歳。子育て世代からベテランまで幅広い層が働いているが、驚くべきは育児休業の取得率および復帰率がともに100%という数字だ。これは、単に制度が存在するだけでなく実際に機能していることの証左と言えるだろう。

同社が取り入れた革新的な取り組みの一つに、パートタイム従業員の事情に合わせた「オーダーメイド型の就業規則」がある。現在では認知されているものの、扶養内での勤務を希望するスタッフに対し、従来の固定的なコアタイムを排し、週20時間の中で計画的に働ける仕組みを構築した取り組みは、当時非常に珍しいものだった。さらには、子どもの発熱や家族の看病、PTA活動といった急な欠勤や早退に対し、会社側が無条件で承認を出し、理由を深く追及しないという姿勢である。

同社は、採用活動においても「働きやすさ」に全振りする方針を明確にした。SNSを活用した採用発信もその一環であり、2025年からは働く現場の雰囲気や制度の考え方を、届けたい相手に届く形で伝えている。応募者に対して「会社が安定している」などの情報を並べるよりも、求職者が本当に知りたいのは結局「自分が安心して働けるかどうか」と捉えたからである。

「出社した時にしっかり働いてもらえればそれでいい」という社長の言葉通り、現場では一人ひとりの事情を許容する風土が根付いている。これを可能にしているのが、あえて頭数を



- ①キツキハーネス 外観
- ②ハーネスの導線加工
作業効率アップのために専用機械も導入
- ③社長でありながら
「紙芝居師イシヤマ」としての顔を持つ
- ④それぞれの持ち場で仕事に集中できる工程環境
- ⑤工場見学も積極的に受け入れ
(2025年度、豊信会にて)

多めに採用する「余剰人員の確保」という戦略だ。特定の個人に依存しない作業工程を組み、誰かが欠けても周囲が自然にフォローできる体制を整えることで、従業員は心理的な負い目を感じることなく休むことができる。この「お互い様」の精神が、離職率の低下と高い定着率をもたらしているのである。

福利厚生は未来への投資 心の余裕が生み出す圧倒的な品質

「福利厚生はコストではなく、未来への投資である」。この信念を形にすべく、同社では給与という直接的な報酬だけでなく、職場での居心地の良さや心理的安全性を高めることに注力してきた。例えば、コロナ禍で懇親会が開けない時期にはクリスマスケーキを配布し、懇親会補助規程を利用して高級ホテルのランチを楽しむ機会を設けるなど、従業員が「気分よく働く」ための工夫を凝らしている。

こうした「機嫌よく働ける環境」は、製造現場において驚異的な成果として現れている。一般的に手作業主体の製造現場では、工程内不良率が10%程度になることもあると言われる中、同社の不良率はわずか0.1%から0.3%という極めて低い水準を維持している。細やかな配慮が求められるハーネス製造において、従業員の精神的なゆとりがいかに品質に直結するかを証明する結果となった。

また、同社は取引先に対しても独自のスタンスを貫いている。特定の顧客に依存せず、適正な単価での取引を求める一方で、クレームを発生させない圧倒的な品質を提供することで信頼を獲得している。価格競争に巻き込まれるのではなく、品質と納期管理の徹底によって顧客のビジネスを支えるパートナーとしての地位を確立した。従業員を大切にすることが品質を生み、その品質が企業の競争力となる。この「善の循環」こそ、同社が目指すパートナーシップ経営の真髄であるといえるだろう。

紙芝居師の顔を持つ経営者 エンタメ精神が繋ぐ地域と未来

キツキハーネスを率いる社長の横顔は多才だ。経営者としての顔以外に、個人で映像制作業を営み、地域では「紙芝居師」や「イベントMC」としても広く知られている。特に2016年から続けている紙芝居の活動は、地元の「杵築お城まつり」を盛り上げたいという思いから始まった。時代劇の衣装にヒントを得たこだわりの衣装を身に纏い、独自の語り口で観客を魅了するその活動は、単なる趣味の域を超えている。

社長にとって、これらの表現活動は「お客様のためのエンターテインメント」であり、現場の課題を解決するためのミッションでもある。例えば、大規模イベントでの混雑緩和や整理券の案内といった、事務的な伝達が難しい状況において、紙芝居やトークを通じて観客の注目を集め、スムーズな運営をサポートする。こうした「相手が何を求めているか」を察知し、場を和ませる力は、社内における従業員とのコミュニケーションや価値観の共有にも活かされている。

華やかさではなく実効性を、理想論よりも持続可能性を重視する姿勢で社長自らが地域に飛び出し、多様な活動を通じて得た知見を会社経営に還元する。同社は、製造業という枠組みを超え、人と地域、そして未来を「心地よい繋がり」で編み続ける企業として、これからも歩みを進めていこう。

企業データ

企業名	キツキハーネス有限会社
代表者	代表取締役社長 石山 剛一
所在地	杵築市大字杵築755番地の6 TEL 0978-62-5656
設立	1976年（昭和51年）8月
資本金	1,000万円
社員数	70名
事業内容	自動車、産業機械、医療機器、 半導体製造装置などに使用される ワイヤーハーネス（電線加工部品） の製造



ホームページ
(Facebook)



Instagram

端材を生かして開発した「畳の積み木」がグランプリ受賞。 新たな畳の可能性に挑む。



株式会社 佐々商 佐々木畳店

代表取締役

さ さ き やすゆき
佐々木 康幸氏

宇佐市の畳製造・販売会社「佐々商」が開発した、カラフルでかわいい畳の積み木が話題を呼んでいる。今年2月、「第101回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2026LIFE×DESIGNアワード」でグランプリを受賞。畳離れが進む中、畳の製造過程で出る端材を活用し、斬新な発想で子どもたちに日本の畳文化を伝えようという試みが評価された。自社工場横に畳の魅力を体感できるショールームも開設。同社2代目の佐々木康幸社長は、さまざまな形で畳文化の発信に力を入れる。

畳を知らない子どもが多いことに衝撃

佐々木康幸社長の父・治さん（現会長）が「佐々木畳店」を創業したのは1978年。畳産業が右肩上がりの時代だった。佐々木社長は東京の大学を卒業後、東京で会社勤めをしていたが、15年前に帰郷して家業へ。職人に教わりながら畳製作の技術を習得し、2019年に事業承継。「株式会社 佐々商」として法人化した。

営業エリアは宇佐・中津・豊後高田市を中心に、杵築・別府、福岡県の豊前・行橋市まで。宇佐神宮御用達の畳屋さんとしても知られ、職人の確かな技術に定評がある。畳を自社で製造・施工するほか、ふすま・障子・網戸、リフォーム工事全般を請け負っている。

先代は頑固な職人氣質だったが、代替わりを機に、お客様とじっくり話して要望を聞くこと、丁寧に説明することを大切にしてきた。福利厚生など社員が働きやすい環境づくりにも力を入れ、若手を採用して育てながら、ベテラン職人も再雇用して技術の継承を図っている。

生活様式が変化して畳の需要が激減する中、「畳を使ってインパクトのあるオリジナル商品を開発したい」と考えた佐々木社長。6年前、大分県産業科学技術センターの商品化プロデュース支援事業に応募して採択され、伴走支援を受けて開発したのが、畳の端材を使った積み木だ。

「小学校へ畳の授業に行って、畳の匂いも色も知らない子どもが多いことを知り、衝撃を受けました。子どもたちに知ってもらわないと畳の未来はない。子どもが手に持って遊べるような畳のおもちゃがあったらいいなと思いました」

もともと先代は「畳の材料で捨てるものはない」というの

が口癖で、端材で縁付きのゴザなどを作ってお客様にプレゼントしていた。端材を活用した小物作りは現在も続いており、畳職人として材料を生かきする「もったいない精神」は代々受け継がれてきたものだ。

斬新でかわいい「たたみたす 畳の積み木」

試行錯誤の末に完成したのが、形はシンプルな+と○で、触るとぐにゃぐにゃ変形する積み木「たたみたす」。100%国産畳表の端材を使用し、畳職人が一つ一つ手縫いで仕上げている。自在に変形するのは縫製技術がポイントという。人間工学を基に子どもの手に合うサイズや重さを検討。角がなく柔らかく、子どもに優しい。天然いぐさの畳とカラフルな和紙畳を使ったタイプがあり、握ったり積んだり、遊び方は無限大。子どもの感性を育む新感覚の積み木だ。

「たたみたす」のネーミングには、「畳で満たす」「畳に新しい価値を足す」との意味を込めた。ブランド化に向けて2022年にクラウドファンディングで初公開したところ、目標額を大きく超えた。2023年には商標登録を取得し、「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に出展を始め、3年目の今年、念願のグランプリを受賞。子どもたちに畳の魅力を届けたいという思いや、畳で遊ぶという斬新な発想が、バイヤーなどから評価された。

発売から3年。受賞を機に関東などから受注が増え、特に多いのが「孫に贈りたい」というおじいちゃん・おばあちゃん。「かわいい」と自分用に購入する女性も多く、インテリアとしても人気だ。文具店やネットショップなどB to Bの商談も増加。今年7月にリニューアルしたJR九州ホテル ブラッサム大分



①工場の全機械を最新式に入れ替え、若手職人を育成中 ②小物製作は女性社員が担当。針と糸で手縫いする
③ショールームの畳体験コーナー。一枚ずつ芯材や畳表が異なり、違いを体感できる ④畳は縁が命。縁付けはベテランが手作業で行う
⑤畳の端材で作った小物はショールームで展示。自社オンラインショップでも販売中 ⑥若手からベテランまで活躍している

「CITY SPA てんくう」には、積み木のほか、置き畳も採用された。

商品展開にも力を入れ「畳の積み木 Lite 版」を間もなく発売。カラフルタイプの+型パーツを2色巻から1色巻にするなど仕様を変更し、現行の 1/2 程にプライスダウンした。パッケージも桐箱から麻綿袋に変え、普段使いしやすいのが特徴だ。

畳の魅力を体感できるショールーム開設

実際に触れることで畳の魅力を知ってほしいと、昨年1月、自社工場横にショールームを開設した。国産いぐさで織ったデザイン畳や琉球畳、和紙畳など、多彩な畳表を展示するほか、畳床による弾力性の違いを体感できるコーナーも。畳の小物作りや畳製作が体験できる1時間～半日のコースもある(予約制)。コースターやトレイ、畳の消臭・調湿効果を生かしたシューズキーパーなど、端材を活用したさまざまな小物が並び、購入できるのも楽しい。

事業承継以来、工場の増設と最新鋭機導入、働きやすい環境づくりと若手の育成、ショールーム開設、オリジナル商品の開発など、「思い描いていたことがすべて実現できた」と佐々木社長。いぐさ農家も激減し、畳をめぐる現状は厳しいが、今後の展望を尋ねると明るい答えが返ってきた。

畳の需要は減っているが、フローリングに置き畳などの要望は多く、「質のいい畳を作って届けることがまず第一だと思っています」。古事記の時代から1300年続く日本固有の畳文化に外国人の関心が高まっており、海外展開を進めたいという。日本人が畳のよさを見直すきっかけになれば、との思いもある。

「今回、積み木を作ったことで、自分たちが想像していな

かったようなものが形になることがわかり、もっと新しい形に挑戦していけると感じています。また新しいものにチャレンジして、皆さんに畳の魅力を伝えていきたい」

間もなく創業50年。2代目の挑戦が、想像していなかったような未来を開いてくれるかもしれない。



「たたみたす 畳の積み木」9ピース16,500円～。
「カラフル」と「イグサ」の2タイプがある

企業データ

企業名	株式会社 佐々商
代表者	代表取締役 佐々木 康幸
所在地	宇佐市北宇佐1802-1 TEL 0978-37-1475
設立	創業1978年(昭和53年) 設立2019年(令和元年)
資本金	300万円
社員数	7名
事業内容	畳の製造・販売、ふすま・障子・網戸、リフォーム事業、 ヤマザキYショップささき経営
https://sasakitatamiten.com	



ホームページ



こえ げき

声劇特化型アプリ「ボイストランド」で描く 音声共創の未来

Arilloデザイン 代表 堤田 由麻 氏

(聞き手：おおいたスタートアップセンター コーディネーター 中本毅)

大分から新たな音声エンタメの風を！ 九州ニュービジネス大賞・奨励賞を受賞

おおいたスタートアップセンターが注目する起業家を紹介する「おおいた起業家事情」。今回は、オンラインで手軽に声の演技を楽しめる音声コミュニティアプリ「ボイストランド」を開発・運営する、Arilloデザイン代表の堤田由麻さんにお話を伺いました。

堤田さんは、当センターが共同運営するビジネスコンテスト「OITAゼロイチ2025」でファイナリストに選出され、2026年2月の最終審査会ではトップバッターとして堂々たるピッチを披露。その後も順調に事業を成長させ、2026年6月には「第23回九州ニュービジネス大賞表彰」において見事「奨励賞」を受賞されました。

大手の撤退で生まれた「声劇難民」を救うため、 有志でコミュニティを再生

声劇とは、台本を見ながら複数人でリアルタイムに配役を決め、通話しながらキャラクターを演じて物語を作っていく音声エンターテインメントです。堤田さん自身、かつて大手の声劇サービスが終了した際に「また皆で声劇がしたい」と強く願い、行き場を失ったユーザー（声劇難民）を救うべく立ち上がりました。

地道な口コミや、目標額210万円を達成したクラウドファンディングでの資金調達を経て、2026年4月に待望のスマートフォン向けアプリ(iOS/Android版)を正式リリース。現在、台本投稿数は1万件を突破、登録ユーザー数は1万人に迫り、有料会員も400人を超えるなど、全国のアマチュア演者から熱狂的な支持を集める一大コミュニティへと急成長を遂げています。

夫に支えられ、経営者として階段を駆け上がる

元々は「家族が食べていける分だけ稼げればいい」と個人事業主として活動していた堤田さんですが、メンタリングやピッチでの壁打ちを通じて経営者としての視座を高めてきました。現在は「人前に立つのは得意ではないけれど、いただいたご縁には『やりたくない』を言わずに挑戦する」と笑顔で語ります。

そんな堤田さんの挑戦を全力で支えているのが、家庭や小学生のお子さんの育児を一手に引き受けてくれるご主人の存在です。「全力で外に飛び出していけるのは、夫が家を完璧に守ってくれているおかげ。本当に頭が上がりません」と深い感謝を口にします。また開発体制においては、大分の「副業・兼業人材活用事業補助金」を申請し、新たにプログラマーを迎え入れるなど、攻めの体制構築にも着手しています。

3年後の海外展開と、派生事業が広げる無限の可能性

今後の展望について、堤田さんは「将来は収支バランスを完全に確立し、自分が不在でも自走する組織を作りたい。そして、インドネシアなど東南アジアへの海外展開を果たしたい」と力強く語ります。

さらに、アプリ内の課金に留まらず、東京の謎解き店舗とのコラボや、高い演技力とノウハウを持つユーザーを活かしたイベントスタッフの専門派遣（いわば「演劇版タイミー」）など、多角的な派生事業でのマネタイズも視野に入れています。「大分の中小企業や金融機関の皆様とも、エンタメを融合した地域プロモーションなどでぜひコラボレーションし、大分から世界を目指したい」と語る堤田さんの挑戦は、大分の起業家たちに新たな勇気を与えてくれます。



ボイストランドHPトップ



OITAゼロイチ2025受賞



九州ニュービジネス大賞2026
奨励賞受賞

経営革新計画 承認企業の紹介

有限会社 大倉菓機

テーマ： 独自開発の「ロータリーどら焼き機」+「餡自動充填機能」
一貫システムで製造現場を革新

【概要】弊社の「ロータリーどら焼き機」に、新たにオプション機能として「餡の自動充填機能」を開発いたしました（令和7年3月）。この機能により、焼成後のどら焼きの皮に対し、餡を自動で定量的に投入することが可能となり、製造工程のさらなる省力化・自動化が可能となりました。この機能をもつ装置は、国内でも数社しかありません。本製品は令和8年1月より、弊社ホームページにて正式にご案内を開始し、国内外に向けた販路の拡大を本格的に目指します。



代表者コメント

創業以来115余年、製菓・製パン機械の販売から製造、工場レイアウトまで一貫して手掛けてきました。自社工場でのオリジナル機の開発やテストキッチンの併設など、常にお客様のニーズの一步先を行く提案に挑んでいます。培った確かな技術と万全のアフターフォローで、これからも菓子業界の発展と新たな価値の創造に貢献してまいります。製菓・製パン設備に関するご相談は、どうぞお気軽にお問い合わせください。

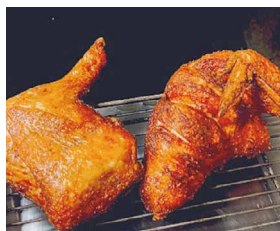
有限会社 大倉菓機
代表 大倉 崇史
別府市船小路町2-39
TEL.0977-21-6363
<https://www.okurakaki.com/>



株式会社 Pro Task

テーマ： 佐伯が誇るソウルフード「一本揚げ」の冷凍製品化と全国展開

【概要】弊社は、昭和50年創業の佐伯市の名物店「肉の城南」の一本揚げを事業承継し、南大分店と佐伯店の2店舗で販売しています。本計画では、店舗に瞬間冷凍工程を導入し、味付け後の冷凍半製品と揚げ後の冷凍完成品を開発します。催事では現場作業を省力化して供給量を拡大するとともに、ふるさと納税返礼品やお歳暮、EC、卸売など、全国へ届ける新たな販売体制を構築します。



代表者コメント

佐伯で長年親しまれてきた「肉の城南」の一本揚げを受け継ぎ、その味をより多くの方へ届けたいという思いから、本計画に取り組みます。瞬間冷凍技術を活用し、催事での提供力を高めるとともに、ふるさと納税やギフト、ECを通じて全国へ発信します。地域に根付いた食文化を大切に守りながら、新しい形で未来へつなぎ、佐伯を代表するブランドへ育ててまいります。

株式会社 Pro Task
代表 猪立山 一成
大分市羽屋新町3-2-20
TEL.097-529-7102
<https://4bunno1.com/>



株式会社 萬吉

テーマ： 創業115年の菓子製造業者が挑む「復活どら焼き」の展開と自動どら焼き機の導入について

【概要】弊社は、どら焼きの新ブランドを作り、新商品の開発や販路拡大を行います。ブランドの中に、どら焼き、どら焼きラスク、生どら焼き、アイスどら焼き、高タンパクどら焼きの5つのカテゴリーのどら焼きを作り、様々なシチュエーションで利用してもらえるような商品開発をします。現在の店舗での販売からはじめ、大型ショッピングモールや駅のお土産店などへの卸、ふるさと納税返礼品やECサイトでのネット販売にもつなげていきます。また、自動どら焼き機の導入を行い省力化・製造量の増加を目指します。



代表者コメント

父が三代目として守り続けた味を、姉弟で力を合わせ、15年越しに「よう爺のどら焼き」として復活させることができました。父への感謝と、家族の思いが詰まったどら焼きです。地域の皆さまをはじめ、幅広い世代の方に親しんでいただき、贈り物や日常のひとつに選ばれるブランドへ育ててまいります。

株式会社 萬吉 杏樹ゴトー饅頭店
代表 後藤 万吉
別府市千代町12-21
TEL.0977-21-1775
<https://www.instagram.com/anju.gotoman/>



CASE
01

気まぐれ (飲食業)

住所 宇佐市松崎2423-1

HP <https://kimigure01.studio.site/>Instagram <https://www.instagram.com/kimigure0208/>

(吉良CO担当)

■相談のきっかけや内容

急死した父親に代わり定食屋を引き継いだ、市街から離れた立地で近隣の住宅も少ないため集客に苦戦。弁当配達やオードブル販売で売上確保を図るが、周知不足により成果につながっていない。また、原料高騰に悩むが常連客中心のため値上げに踏み切れない。

■課題の整理

地元のニーズに応えた豊富な提供メニューが強みで、休日営業を行っており、ファミリー層の利用が多いが、立地上の不利(市街地から離れており近隣住宅が少ない)により認知度が不足。原材料費高騰への対応と収益性の改善も課題。

■支援内容

認知度・地域浸透の向上: 地域での認知を高めるため、Googleビジネスプロフィールの活用、新規Webサイトの作成を支援。

利益率の向上と新規顧客獲得: 単純な既存商品の値上げではなく、高付加価値な新商品を開発・投入することで、利益率を改善すると同時に、新しい顧客層の開拓を目指すことを提案。

■成果(相談者の声)

新たにWebサイトが作成できたので、これを機会に情報発信に取り組んでいきたい。Googleマップの影響か、県外からのお客様が増えてきた。また、新作メニューとして牛ヒレ肉を使ったステーキ定食の提供を開始した。安くてボリュームがあるため、週末に多い県外からのお客様に人気があり、利益率も向上した。



店舗正面と店主の高橋さん



人気のステーキ定食

CASE
02

手打ち蕎麦 かりん (飲食業) 住所 大分市城原2510

TEL 050-8890-3959

Instagram @karin_t_soba

(興枳CO・大野CO・亀山CO・飯田CO・木許CO担当)

■相談のきっかけや内容

大分市内や市外にある空き家を活用した蕎麦店の開業相談。令和6年6月から物件についての考え方に始まり、事業計画書の策定、開業手続きまで、創業支援として対応。

■課題の整理

- ・一人オペレーション前提のメニュー構成と客単価、採算計画の具体化。
- ・空き家の状況に伴う補助金・税務上の論点整理。

■支援内容

- ・客単価や価格設定の提案に加え、アルコール提供による単価向上を助言。
- ・各種補助金の要件確認と活用要否を一緒に検証。
- ・開業届、会計ソフト導入など税務面の手続きや開業時の広報に関して助言。

■成果(相談者の声)

よろず支援拠点には物件探しの段階から相談し、事業計画づくりから開業届、会計・税務まで幅広く支援いただきました。始めの相談から2年間かかりましたが、令和8年7月に念願の手打ち蕎麦店をオープンできました。ありがとうございました。



代表 大宅 克彦さん



手打ち蕎麦と天ぷら

CASE
03

NATURE RIRE (動画制作・編集業) 住所 大分市畑中2丁目1-24 コーポ河野倉庫2

TEL 090-9484-0117

Instagram @naturerire

(興枳CO担当)

■相談のきっかけや内容

令和7年3月に動画編集業として開業。2年目に新規事業として屋台等の飲食業を計画し、事業資金の融資相談として来訪。

■課題の整理

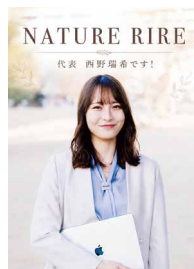
- ・動画編集業と飲食業の複数業種による事業計画・売上構成の根拠づくり。
- ・金融機関提出に向けた創業計画書・収支計画書の磨き上げ。

■支援内容

- ・日本政策金融公庫への相談から面談準備、金融機関との交渉までを支援。
- ・創業計画書・収支計画書の作成と根拠づくりについて助言。
- ・SNS運用実績など具体的な数値を創業計画書へ盛り込むことを提案。

■成果(相談者の声)

よろず支援拠点には融資相談の段階からお世話になり、創業計画書づくりから金融機関との面談まで支援いただきました。無事に融資も決まり、動画編集業に加えて新たな飲食事業への挑戦を始めています。ありがとうございました。



代表 西野 瑞希さん



制作・撮影の様子



サービス案内

令和8年度一般研修のご案内 10月～12月開講

管理職のための マネジメント研修

部下育成のためのコーチング、
管理者の自己変革法を学ぶ

日 時: 10月 8日(木) 9:30～16:30
料 金: 会員12,240円
(非会員15,300円・特別会員10,710円)



こんな方にお勧め！／部下育成のためのコーチング技術を学びたい方、自己変革を目指すリーダー・マネージャー層

若手職員向け パワーアップ研修

組織・チームの中の自己理解、
主体的に業務にかかわる姿勢を学ぶ

日 時: 10月13日(火) 9:30～16:30
料 金: 会員8,160円
(非会員10,200円・特別会員7,140円)



こんな方にお勧め！／自己理解を深めたい方、主体的な業務姿勢を学びたい方、チームでの貢献度を高めたい方

AIを活用した 経営戦略の再構築

生成AIを活用し、
次期経営戦略のたたき台を作成

NEW

日 時: 10月20日(火) 13:30～16:30
料 金: 会員6,160円
(非会員7,700円・特別会員5,390円)



こんな方にお勧め！／経営企画部門の担当者・リーダー、生成AIを経営戦略や事業計画に活用したい事業者・管理者

クレーム、カスハラ対応と 対策研修

対応のポイントと事前対策、ビジネス
チャンスに結び付ける考え方を学ぶ

日 時: 11月26日(木) 9:30～16:30
料 金: 会員8,160円
(非会員10,200円・特別会員7,140円)



こんな方にお勧め！／顧客対応・接客担当者、現場の管理者・責任者、クレーム・カスハラ対策を進めたい方

AIを活用した 新たな営業戦略策定

生成AIを使って作成した「たたき台」をもとに、
営業会議や提案活動で使える営業戦略を学ぶ

NEW

日 時: 12月 1日(火) 13:30～16:30
料 金: 会員6,160円
(非会員7,700円・特別会員5,390円)



こんな方にお勧め！／営業部門の担当者・リーダー、営業戦略や提案力を強化したい方

ポカミス、ヒューマン エラー防止対策研修

発生のメカニズム理解、未然防止型の
ポカミス防止対策(ポカヨケ)を学ぶ

日 時: 12月 3日(木) 9:30～16:30
料 金: 会員8,160円
(非会員10,200円・特別会員7,140円)



こんな方にお勧め！／品質管理・業務改善の担当者、未然防止(ポカヨケ)の仕組みづくりを学びたい方

※会場はすべて、ソフトパークセンタービル3階(大分県産業創造機構 研修室)を予定しております。

お問い合わせ 総務企画課 TEL:097-534-4702



発注案件情報

お問い合わせ 取引振興課 TEL：097-534-5019

2026年7月末時点での案件情報のため、すでに終了している可能性もございます。まずはお気軽にご連絡ください。

※発注時期について 直ぐ…直近に発注案件あり 未定…時期は未定だが、発注案件の予定あり

No.	主 要 製 品	発注製品加工名	加工内容	材質・数量	必要設備	発注時期
大分-1	板金、機械加工、樹脂、装置	機械加工、板金、樹脂、装置	片手から両手サイズ(装置は1000mm高さ程度)	AL, SUS	マシニング、NC旋盤、タレパン	直ぐ
大分-2	梱包一般産業機器 車載用電池設備 開発・設計・製造	機械加工+溶接品	機械加工+溶接 手のひらサイズ~500L程度	材質: SS材, SUS304 数量: 少量	マシニング、溶接機、複合旋盤	直ぐ
		小径長尺旋盤	旋盤	材質: SS材, SUS材 数量: 少量	φ15~φ40 1000L以下の旋盤、ねじ切り加工	直ぐ
大分-3	プリント基板実装、半導体製造装置組立	半導体製造装置向け製品	組立作業	月産2台	作業委エリヤとして200㎡~250㎡	直ぐ
大分-4	プレジャーボード、漁船の開発、生産 海洋設備(水槽・ポンプ・イプス洗浄ロボット等)、生物資材の開発、生産	木材加工品	木材加工:補強木、カットベニヤ等	ラワン材、ベニヤ、スターウッド等		直ぐ
		ステッカー・ラベル印刷品	ステッカー・ラベル印刷品	シール印刷(ブランドロゴ)	印刷機、ラミネーター	直ぐ
大分-5	半導体・自動車関連製造装置及び金型等の製造、並びにロボットの製造	装置設計	各種自動機の構想設計、部品図へのバラシ		ICAD-SX3D	直ぐ
		装置部品	手のひらサイズ~テーブルサイズの加工※装置組付部品	AL, SUS 等	工期3W~4W	直ぐ
福岡-1	半導体・一般産業用ロボット・特殊モータ・航空宇宙関連部品の機械加工品	旋盤、フライス加工が必要な製品	NC旋盤、マシニングセンター φ50~300ほど、厚みは5mm~200mm程度、それ相当の角物もあります。	SC, SS, SUS類, AL類	NC旋盤、マシニングセンター、三次元測定機	直ぐ
福岡-2	熱炭炭化処理装置・環境関連機器・制御盤(ハード/ソフト)・特殊部品	ピラー・ドア・製作・組立・ベース・設置工事	制御盤・制御ハード/ソフト 電気工事	エジェクター(SUS310/SUS304)フレキシブルジョイント(SUS310/SUS304)	機械加工装置	10月
熊本-1	輸送用機械器具部品製造・機械加工全般/研磨/小組立等	四輪車・二輪車関連部品、農機具関連部品他	NC旋盤加工/マシニング加工/内外径研磨加工 φ6~40程度 中心/全長50前後 中心/長尺	・SS/S10~S50C/SCM/SUS/アルミ ・月産数: ~100/~1000/~10000	NC自動盤/マシニング/円筒研磨/内径研磨他 外径~φ40程度/全長~700程度まで	直ぐ
		四輪車・二輪車関連部品、農機具関連部品他	NC旋盤加工/マシニング加工 φ40~100程度/全長150~250/長尺	・SS/S10~S50C/SCM/アルミ ・月産数: ~100/~1000/~5000	NC自動盤/マシニング 外径~φ100程度/全長~700程度まで	直ぐ
長崎-1	半導体製造装置部品、航空機機体部品、航空機エンジン部品	半導体製造装置部品	機械加工 700×700ぐらいまで	AL	難易度高め、手仕上げ加工がある場合もあり、3次元測定必要	直ぐ
		治工具	機械加工 大小様々あり	鉄など		未定
宮崎-1	樹脂成形・ダイカスト(アルミ/亜鉛)省力化設備設計製作、治具、加工部品	加工部品	機械加工/精密板金加工 金属/丸物、角物 樹脂/丸物、角物	鉄・SUS・AL・樹脂	マシニング、フライス、旋盤、研磨機、放電、ワイヤーカット他	直ぐ
宮崎-2	炭素繊維強化プラスチック(CFRP)製民間航空機部品	金属加工部品	金属部品の加工・納入	非鉄金属(アルミ他)	マシニングセンター	直ぐ
		CFRP加工部品	CFRP製品の追加工	CFRP	マシニングセンター	直ぐ
宮崎-3	ガンタイプバーナー	製缶品	板金・製缶・配管・ダクト類	SS・SUS	半自動溶接機・TIG溶接機	未定
宮崎-4	一般産業機械(搬送設備・自動制御装置・省エネ設備・配水設備など)の設計・製作・据付・メンテナンス	タンク製作・配管工事等		SS・SUS・樹脂		未定
鹿児島-1	金型製作・販売・パーツ製作	超精密部品加工・精密部品加工寸法精度±2μ	平研研削・円筒研削 角物1mm~300mm 丸物φ1mm~φ20mm	SKD11・超硬他 1個~10個	平面・円筒研削盤	未定
		プレート加工	切削加工 t=20×300×200	SKD11他 1個~10個	マシニングセンター他	未定
九州外-1	空気・ガスコンプレッサー	硬質クロムメッキ	シリンダー内面に硬質クロムメッキ施工、メッキ後の仕上げまで	FC250、FCD500 1~4個	100~1500KG	直ぐ
九州外-2	自動車、建機、重工業向け治具・装置(設計~施工)	試験用治具	φ2000~3500 T~200mm 溝、穴、ねじ(インチ)、外周加工	鉄 多種小ロット(1~3)	大型加工機	未定
九州外-3	天井クレーン製造に係るもの	ガータ・デッキ・架台・階段・機装品等	製缶	SS400他	案件による	未定
		車輪・車軸・ドラム・シーブ・フック	鍛造品・鍛造品・機械加工	車輪SSW-Q1, S45C(QT) 車軸S45C(H or N)	案件による	未定

令和8年度

第19回

産学官金交流大会



日時 令和8年10月27日(火) 14:00~17:20

参加無料

場所 TKPソレイユ大分 7F「カトレア」
(大分市中央町4丁目2番5号)

基調講演 14:10~15:15

演題 1人社長とAI社員60名のAIカンパニー

Exist Japan株式会社 代表取締役 今長 学 氏

書類作成、エクセル集計、スライド、ホームページ、動画編集
PC作業のほとんどをAI社員60名がこなします
外注も採用もせず、一人で回せる会社になりました
その働きぶりを画面でご覧ください



おおいた
AI
スクール



事例発表・取組紹介 15:30~17:20

生成AIや転倒検知機能を実装し、
高齢者の行動変容を促すことで
社会参加と健康増進を目指す研究

テーマ

「ペット型ロボットSPRO(スプロ)」による
高齢者のフレイル予防、健康増進プログラムの研究

株式会社オーイーシー グローカルイノベーション事業部
地域・海外連携推進部 後藤 正和 氏
大分大学大学院 理工学研究科 藤澤 美結 氏
大分大学 理工学部理工学科
知能機械システムプログラム 教授 菊池 武士 氏

知能機械
システム
プログラム



テーマ

電線用ガイシの再生利用における評価研究

有限会社加藤商店 営業部長 志村 史 氏
おおいたサテライトオフィス株式会社 代表取締役 上杉 照明 氏

廃電線用ガイシを活用した
海藻付き人工漁礁の実証研究と
藻場再生への有効性

加藤商店
ホーム
ページ



テーマ

大分大学医学部が取り組む産学連携と地域共創

大分大学 研究マネジメント機構 URA 犬塚 詩乃 氏

大分大学医学部における
産学連携の取組を製品化事例や
地域連携の実例とともに紹介

大分大学
研究
シーズ集



参加
申込
はこちら

期限>>
10月14日(水)



大会終了後には“交流会”も開催します! 【開催時間】17:30~ 参加費:5,000円

お問い合わせ

地域産業育成課 産学官金連携推進会議 事務局 担当: 松井
TEL:097-537-2424

中小企業の皆様へ

事業の経営改善・再生をサポートします!

大分県中小企業 活性化協議会とは

産業競争力強化法に基づき
九州経済産業局から委託を受け、
大分県商工会連合会が事業運営する
公正中立な公的機関です

【再チャレンジ・保証債務整理への支援】
経営者の再スタートのための助言や専門家を紹介
経営者保証ガイドラインに
基づく保証債務の整理支援

資金繰り

- ・資金繰りが不安
- ・資金繰表を作ったことがない
- ・税金・社会保険料等の滞納が発生してしまった

経営相談

- ・経営環境の変化により、業績が悪化してしまった
- ・どっぷり勘定で管理に不安がある
- ・漠然と今後どうすればいいのかわからない

金融機関対応

- ・金融機関にどのように相談をしていいかわからない
- ・金融機関から融資が受けにくくなった
- ・過剰債務で金融機関への返済が厳しくなってきた

事業承継・廃業

- ・従業員のためにも事業を承継したい
- ・廃業の仕方が分からない
- ・事業承継や廃業にあたり、個人保証がどうなるか心配

経営のお悩みをお聞かせください

あなたの会社の経営改善を支援します。



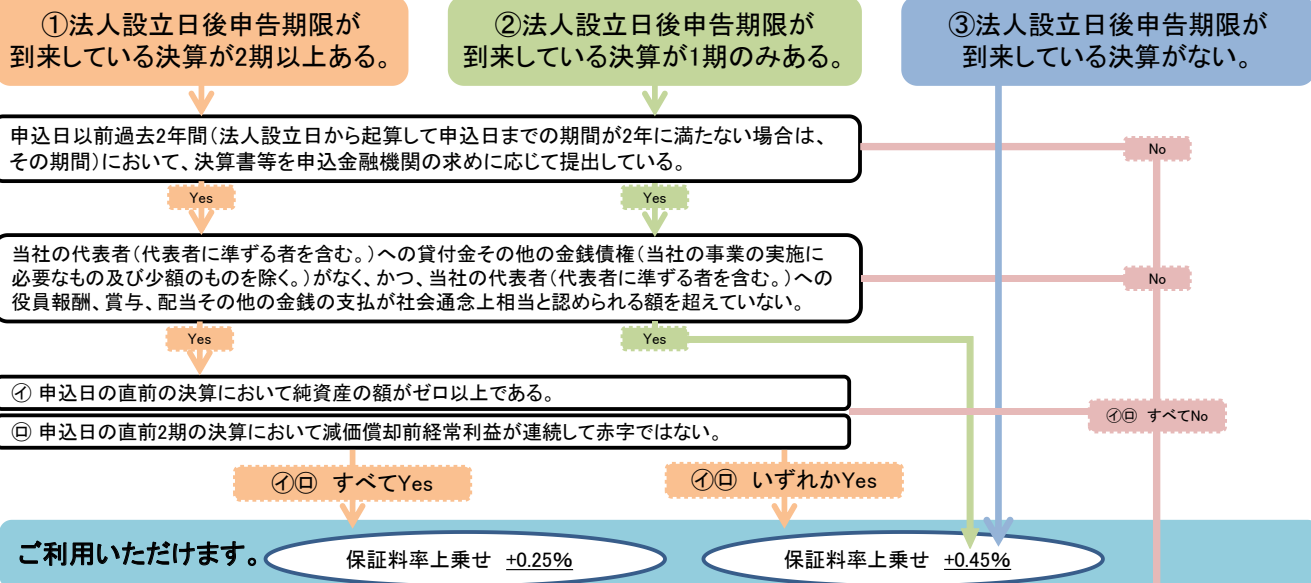
大分県中小企業活性化協議会へお気軽にご相談ください。
大分市金池町3-1-64 【大分県中小企業会館6階】
TEL:097-540-6415 FAX:097-537-8577
←スマートフォンの方はこちらから <https://oita-kyogikai.go.jp/>

**ご相談無料
守秘義務厳守**

事業者選択型経営者保証非提供制度のご案内

信用保証協会では一定の要件を満たす法人の場合、信用保証料率の引上げを条件に経営者保証を提供しないことを選択できる「事業者選択型経営者保証非提供制度」が利用出来ます。

☑事業者選択型経営者保証非提供制度チェック



もっと企業のために、よりよい未来社会のために

大分県信用保証協会



←詳しくはこちらから
QRコードが読み取れない場合は、
以下のURLにアクセスしてください。
当協会ホームページ www.oita-cgc.or.jp

「No」が1つでもある場合は、
本制度をご利用いただけません。