

けんしんTOPICS

第31回けんしん美術展開催

「第31回けんしん美術展」が10月12日から10月21日まで、けんしん本店5階ホールで開催された。12日の美術展初日には表彰式が行われ、吉野理事長より入賞者に賞状・楯・副賞が授与された。大賞は山本大輔様の「moment」。また、平成29年に若い才能の発掘を目的に制定された「けんしん同友会賞」には3名の若い才能が選出された。「けんしん同友会賞」の制定により若い出展者が大幅に増え、その若々しく躍動感あふれる作品は美術展に一層の充実感をもたらしてくれている。

今年度のけんしん同友会賞の受賞作品



「生存観測-1」
滝口 かりん



「潜む」
橋本 愛椰



「はなむけ」
板垣 真子

けんしんTVCM「大分の宝もの」新作「中津市編」完成



けんしんTVCM「大分の宝もの」の新作「中津市編」が完成し放映が始まった。包括連携協定を結ぶ県内の各市町村の協力も得ながら制作している「大分の宝もの」。今回は1万円札の肖像でおなじみの福澤諭吉の故郷中津市をけんしん渉外マンが巡る。

福澤諭吉記念館や中津のソウルフードである「からあげ」、そして中津市のPRバーソンの3名が花を添えてくれている。八面山からの中津市の全景は一見の価値ありだ。



大分県信用組合

<https://www.oita-kenshin.co.jp>



本号におきましては、宇佐市同友会、佐伯地区同友会、大分南部ブロック同友会、別府・日出同友会、大野同友会の皆さまに取材のご協力を頂き誠にありがとうございました。これからも順次各地域の同友会への取材を企画しております。なお、紙面構成の都合により至らぬ点もあるかと存じますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。(会報誌編集事務局)



大分県信用組合
「けんしん同友会」会報誌
トモパル

■ VOL 45 2022年11月30日発行 ■ 発行 大分県信用組合営業統括部
TEL 097-5334-8200 ■ 企画・編集 株式会社アドコンセプト
■ 所在地 大分市中島西2丁目4番1号

Tomopal

トモパル

2022.11 Vol.45

宇佐市同友会
佐伯地区同友会
大分南部ブロック同友会
別府・日出同友会
大野同友会

次代に残したいもの

1 特集／TOP INTERVIEW
江上トヨ一住器 株式会社
有限会社 田中鉄工
株式会社 ヴエルスパ
株式会社 山下工芸
Yano motors

6 インボイス制度と
けんしんDXローン

7 キラリ、新風力 ふわり、爽風力

9 けんしん同友会企業紹介

11 けんしんTOPICS

大分県信用組合

長期に渡る成長を維持する堅実な経営と飽くなき挑戦心

キッチンやバスルーム、洗面台をはじめとする住宅設備機器から内装建材、外構など、住まいにまつわる商品を幅広く取り扱う。人々が生活する上で欠かすことのできない住環境づくりを生業とする企業としての責任を持ち、時代の変化を新たなビジネスチャンスと捉え、歩んできた歳月は半世紀近くになる。時代を感じ、現場を見つめ、商機へと変えてきた江上公信社長の手腕により、創業から現在まで48期連続の黒字決算という安定した経営基盤を築いているのが「江上トヨー住器」だ。

江上社長は、宇佐市で代々ガラスと電気店を営む商家に生まれるも、祖父が好んだ派手な生活によって倒産。借金の取り立てから逃げるように祖父と父は度々姿を消し、裁判所からは立ち退きの強制執行を命じられるなど、幼少期の江上氏は過酷な運命に翻弄され続けていた。そのため少年時代は非行に走っていたと振り返る。そして大阪でトヨタ系の会社に勤めていた20歳の頃に、父親の言葉を受けて帰郷を決心。父親が再建させていた江上硝子店を親子で営むことになるわけだが、約半年後に父親が急逝してしまう。

突然の独り立ちを迫られ、懸命に仕事に向かう中で転機となつたのは、木製サッシよりも性能に優れたアルミサッシの登場。その普及と自社での取り扱い時期が重なり商売が軌道に乗つた頃、ある出会いが運命を変える。まず1人目は新たな事務所を構えるにあたり、融資を快諾してくれた「大分県信用組合長洲支店」の当時の支店長。

宇佐市同友会
[建材小売業]
江上トヨー住器 株式会社
代表取締役 **江上 公信氏**

DATA
■ 宇佐市大字江須賀4002-1
☎ 0978-38-1573
□ 8:30~17:30
休 土・日曜、祝日 □あり
<https://www.lixil-madolier.jp/5000058/>
https://www.instagram.com/egami_toyo/



まるでドラマのような人生を
ユーモアたっぷりに話してくれる
江上社長。その人柄に触れると、良い出会いを引き寄せる理由がわかる

そして住宅用アルミサッシ事業に最後発で進出した、「LIXIL(旧トヨーサッシ)」の営業所長との出会い。江上社長がこの所長と意気投合するまでに時間はかからず、その後は県北一帯を協力して全力営業。昭和50年にフランチャイズチェーン加盟を勧められ、26歳で同社を設立する。その後もLIXILは住生活関連事業を幅広く展開することで躍進を続け、業界最大手メーカーの販売店として同社も成長を遂げた。

2000年には太陽光発電事業に参入。現在は少子高齢化などに伴う住宅着工数・地場ビルダーの減少をカバーするため、新たに大手ハウスメーカーと取引を開始し、外構事業にも注力する。近年は太陽光発電や外構事業といった周辺領域にもビジネスを拡大中。

住宅の様々なニーズをケアするトータルカンパニーとして地域の心を掴んできた会社は、来年の4月に江上社長から娘の安倍信子さんへの事業継承を控えている。これまで営業企画室室長として父を支えてきた信子さんは、自社の敷地内でハンドメイド作家らが集うマルシェを主催。そこにリフォームやエクステリアなどの相談ブースを設けるなど、女性の視点を取り入れた企画で新規顧客の獲得に貢献してきた。新たな風が吹く同社は、この先も挑戦を続けていく。



エクステリアにこだわれば、住宅の魅力がさらに輝く



右／営業企画室室長である長女・信子さんと社長
左／住まいの相談も気軽にできる「Eee+マルシェ」を定期開催。事務局の売上げは経費を除き「日本赤十字社大分県支部」へ寄付



新築住宅の外構工事はもちろん、ガーデンリフォームも行う

まるでドラマのような人生を
ユーモアたっぷりに話してくれる
江上社長。その人柄に触れると、良い出会いを引き寄せる理由がわかる



工場があるのは、番匠川の河口に面する灘地区の山際。静けさの中に機械の音が響く

事業継承を視野に大胆な設備投資に挑戦

佐伯市の港沿いには造船業を営む企業が軒を連ねており、地場産業の一つとして発展してきた。それを支える多くの技術も残っており、田中鉄工もその一役を担っている。強堅な鉄から繊細な精密部品を削り出し、溶接、組立までを手がける鉄工所。田中秀典社長が、創業者である父と母、そして弟で小さく営んでいた時代から丁寧に育て、地道に規模を拡大してきた。

当初は船舶の部品が主力だったが、昭和50年代後半からはレジャー施設で使われる遊具の部品も受注。ハーモニーランド、長崎オランダ村(現ハウステンボス)、スペースワールドの乗り物などに使われた。田中社長は当時を思い起こし、「スペースワールドを担当した時は、社員の慰安旅行を兼ねて現地で工事を見学させてもらいました。自分たちの仕事で多くの人が喜んでもらえると思うと嬉しかったですね」と笑顔を見せる。

得意先の信頼を得るために心がけてきたのが、納期を厳守することだ。約束を守ることを徹底し、そのために綿密な製造計画を立てて人員を増やしてきたという。品質に関しては妥協をせず、田中社長らがマンツーマンで職人技を教育してきた。丁寧な仕事が評判を呼び、創業以来、得意先の紹介で受注が続いてきたという。

近年のモノづくり業界では、職人技を凌駕するほど精密な機械が次々に登場している。そのため田中鉄工でも切断加工や

機械切削加工に用いる最新の機械を次々に導入しているところだ。新種の機械は人の5分の1程度の時間で部品を削り出すうえ、設定に任せば人がいない夜間も稼働できるのが特徴。人間の手では難しい繊細な作業も可能になる。高効率で量産に対応でき、品質も保てるのだ。とはいっても、やはり職人技は必要不可欠。温度や湿度に出来上がりが左右される鉄のご機嫌を見極め、コンピューターに最適な数字をプログラムするのは職人の勘の見せどころだと言う。22名の社員のうち、最高齢は73歳のベテラン、最年少は35歳と幅広い顔ぶれ。それぞれの得意技術を発揮できるよう適材適所に配置しているという。

こうした設備投資に余念がないのは、「時代に合った環境を整え、スムーズに次の世代へ継承できるようにしたいから」だと語り、いずれ会社を譲る後継者を思つてのこと。すでに機械導入のための助成金



上／高速で切削を行う最新機械。職人技に頼っていた工場内の様子も変わってきた
中／近年は産業機械の
もまだ多く、ベテランから若手までが活躍する現場

18歳の時に父のもとで修業を
スタート。40代で2代目を継ぐ
いた田中秀典社長

佐伯地区同友会
[鉄工業]
有限会社 田中鉄工
代表取締役 **田中 秀典氏**

DATA
■ 佐伯市上灘区9818-1
☎ 0972-29-2361
□ 8:00~17:00
休 日曜、ほか不定休あり □あり





人脉が本当に幅広く、
プロゴルファーの宮本
勝昌さんや歌手の郷
ひろみさんとも親交が
ある清原氏

昨年は天皇杯で
も活躍したヴェル
スバ大分のトップ
チーム。大分県で
2つめのJ1チー
ムを目指す



大分南部ブロック同友会

「サッカーチーム運営・人材育成」
株式会社 ヴエルスパ

代表取締役会長 清原 栄二氏

DATA

所 大分市二又町3-1-14 Kyoeiビル1F
☎ 097-545-2227 普9:00~17:00
休 月・土曜 ☎ あり <https://verspah.jp>

Jリーグ参入に向けた 盤石な組織と人づくり

JFLで活躍するサッカーチーム「ヴエルスバ大分」の運営を前身のNPOから引き継ぎ、令和2年に法人化。Jリーグへの参入を本格視野に、アクセルを全開に踏み込んでいる。

チームの歴史は平成15年、自動車やカメラの部品などを製造する豊洋精工株式会社（清原昌巳社長）から始まった。それはJリーグの開幕から10年が過ぎ、サッカー人気が加速していた頃のこと。社員から「サッカーチームを作りましょう」という声が上がったそうだ。同社の専務である清原氏も誘われて参加。自身を含めて選手の半数は未経験者という初々しいチームで、初年度に登録した県リーグ4部では指折り数えるほどしか白星を挙げられなかつたという。それでも「Jリーグを目指す」と志は高く、徐々に選手を補強。「我々のチームは午前中を会社勤務、午後を練習に充てていましたから、働きながらプレーを続けるには最適の環境だったと思います。当時、Jリーグを引退してセカンドキャリアを模索している若者も多かつたので、その受け皿になれたらいという思いもありました」。こうして戦力が揃うにつれ、地道にJFLまで上がってきました。昇格後の順位も

年々、着実に高みに近づいています。法人化した年には初優勝。そして昨年は、Jリーグへの参加条

件の一つである「Jリーグ百年構想クラブ」にも認定された。ちなみにチームを引退した選手の3分の1はそのまま豊洋精工や関連会社でキャリアを積み、現在は工場長を任せられている人材もいるそうだ。

歩みを止めず上を目指し続けられる秘訣は「目標設定」にあるという清原会長。目先の小さな目標から将来の大きな目標までを選手・スタッフで共有し、達成度も見せる工夫をしているという。「目標を見据え、それをクリアすることに気持ちのスイッチが入っているように感じます。その影響か、以前にはない勝ち方ができるようになってきました」。

昨今、プロのスポーツチームの経営はどこも課題が多い中「応援してもらえるスポンサー や サポーター の皆様に納得していただける企業体制を構築したい」と意気込む清原会長。自分がCEOを務める「Kyoei Group」の個性豊かな各社も全力でバックアップする。今やトップチームのはかレディース、ユース、アカデミーなど



「レディースチームの育成にも力を入れたい」という清原氏



右／過去の栄光の
数々を物語る会社の
一角 左／グループ
企業の一つである株
式会社LINESが展開する麦焼酎と清酒「神々」。県内
の酒造メーカーと組み天然の温泉水で仕込む

も傘下に抱える豊かな組織に成長したヴエルスバ大分。その大きな夢が叶う日はそう遠くなさそうだ。また、チーム経営のノウハウが蓄積した暁には「選手の個性や特性を活かし、才能を開花させる育成にも取り組みたい」と展望を語る。

バラエティに富んだビジネスを展開する清原氏のモットーは、「人も商談も来るもの拒まず」の姿勢でいること。同時に情報収拾を徹底し、数多くの出会いの中から次世代に遺せる将来性の高いビジネスを選んできた。次世代の後継者であり、ヴエルスバの社長を務めるのは長男の裕輔氏。清原氏とサッカーとの出会いは、まだ小学生だった裕輔氏の応援を行ったことが始まりだった。今はまだ、夢をくれた息子とともに夢を見ている。

社会の課題解決に取り組み 日本の伝統に新たな息を吹き込む

日本が誇るべき文化の一つに数えられる伝統工芸品。美しい佇まいと実用的な「用の美」を併せ持つそれは、日々の暮らしを彩る道具でありながら、ときに使い手の捉え方によって様々にその輝きが変化していく。そんな相反する2つの要素が溶け合う工芸品の魅力を、湯煙が舞い上がる別府市から世界に発信しているのが「山下工芸」だ。

元々は1975年に茶道具などを扱う会社として産声を上げたが、1993年に代表に就任した現社長の山下謙一郎氏が事業領域を拡大。1990年代に海外で起きた和食ブームを販路拡大のチャンスと捉え、自らヨーロッパに足を運んだ。異国の方で売り込みを重ね、積極的に展示会にも足を運ぶ中で原動力となっていたのは、「日本の伝統文化をグローバルなブランドに成長させたい」という強い思い。そして2002年には中国に進出し独資会社を設立。現在、同社が企画開発を手掛ける商品は多岐に渡り、自然素材から生まれた生活雑貨や店

装備品などを揃える自社ブランド「Takebito」、「Spirit of nature」「上質日常品」を展開するほか、ホテルやライフスタイルショップをはじめとする様々な施設、団体からオリジナル商品の開発依頼を受けるメーカーべンダー（※）としても活躍している。

さらに山下社長が2006年から注力しているのが、ビジネスの手法であらゆる社会問題の解決に取り組むソーシャルビジネス。その取り組みを同社では「間伐材・放置竹林グリーンプロジェクト」と掲げ、放置竹林を使用した「竹炭パウダー」や、間伐材に着目した商品を手掛けている。他にも関連商品を1点購入することに1円が環境保護団体に寄付される仕組みを整え、製品の検品や梱包作業の一部は福祉施設に委託するなど、様々な視点から同社の役割を模索。このような一連の活動が評価を受け、2015年には持続可能な社会の形成に向けて積極的に活動している企業・団体を表彰する「エコマークアワード」にて銅賞を受賞している。



また、近年では「サイクルツーリズムを推進して日本を観光立国へ」というテーマのもと、国土交通省が推進するプロジェクトに賛同。移動の際だけではなく、製造過程においてCO₂の排出がない「Takebito bamboo BIKE」を開発した。将来的には観光者の移動手段として普及させるべく、宿泊施設への導入を呼びかけていく。 「どんなに素晴らしいものを作ったとしても、売れない意味がありません。ですから伝統に固執するのではなく、現代の価値観に合うものづくりを続けていきたいですね」。日本の誇るべき文化を未来に繋げる、同社のものづくりはこれからも続く。

※メーカーべンダー＝
生産者が問屋としての
役割も果たす



独自の製法で製造した
汎用性の高い「竹炭パウ
ダー」。料理の素材や塗
料としても使用できる

早い時期から海外市場へ
の進出を視野に、事業を
展開してきた山下社長。
求められる場所に応じた
多様な商品を手掛ける



別府・日出同友会

[工芸品卸業]

株式会社 山下工芸

代表取締役社長 山下 謙一郎氏

DATA

所 別府市上人仲町13-43
☎ 0977-66-4383
普 9:00~18:00
休 土・日曜、祝日 ☎ あり
<http://www.yamashita-kogyo.com/>



右／ダイヤモンドフレームに天然の竹を使用し
た「Takebito bamboo BIKE」左／本社2階の
ショールームには、多くの自社商品やコラボア
イムが並ぶ



2015年の「エコマークアワード」にて銅賞を受賞した際のトロフィーと表彰状



右／「地元の魅力を発信できれば」と、店舗の一角に観光案内コーナーを設置。左／妻の裕美さんと2人で新しい挑戦を始めた。「自転車で健康になり、健康な心と体でまちを楽しんでほしい」



サイクリングガイドに挑戦し 地元の観光＆健康増進に貢献

自転車を活用した観光や健康づくりに注目が集まっている昨今。豊後大野市三重町にある二輪専門店「Yano motors」でも、サイクリングを通じて地元の魅力発信をしようと、新しいビジネスを準備中だ。

そのきっかけは今から8年ほど前、代表の矢野浩文さん自らがサイクリングを始めたこと。趣味と健康づくりを兼ねて、店休日のたびにロードバイクに跨るうち10km、20km…やがて100kmも走れるほど体力が付いていったそうだ。距離が伸びる楽しさだけではなく、五感で自然を感じられる喜びにも気が付いたと言う。エンジン音のしない自転車で車通りの少ない道を走っていると、川のせせらぎや山から沁み出る湧水など自然界の音が耳に心地良く響いてくるのだ。特に感動したのは、地元の豊後大野市がジオパーク(※)と呼ばれる理由を体感できたこと。「滯迫峡や出会い橋・轟橋などの有名な観光スポットだけではなく、そこへ行く道すがらの名もなきスポットでも柱状節理が見られるんです」。

講座を受けるため長野県まで行き、3泊4日の日程を無事終了。安全の確保をはじめ、適切な休憩スポットやその土地ならではの食事を取り入れた魅力的なコースづくりなどを学び、有意義な時間を過ごせ

そんな魅力をぜひ多くの人に伝えたいという思いが、浩文さんの胸に湧き上がってきたそうだ。

そんなある日、偶然SNSで見つけたサイトに導かれた。それはサイクリングガイドを養成する講座の募集で、「たとえ観光地でなくとも生活地を観光商品に変えることが自転車にはできる。」という主催者の思いが書かれてあった。「まさに私が考えていることと同じだ」と感じた浩文さんは、自分がガイドとなり地元の魅力を伝えていくため講座に参加しようと決意。その思いに、ともに店を支える妻の裕美さんも共感。「私も一緒にやりたい!と言いました(笑)。これまで長い休みも取らずに営業を続けてきたが、子育ても終えた今、2人でやりたいことに挑戦してみよう」と話し合ったんです。

講座を受けるため長野県まで行き、3泊4日の日程を無事終了。安全の確保をはじめ、適切な休憩スポットやその土地ならではの食事を取り入れた魅力的なコースづくりなどを学び、有意義な時間を過ごせ



※ジオパーク＝大規模な火山噴火の跡など、地球の成り立ちを肌で感じる地形が顕著に残っている土地のこと。ユネスコが認定をする。

大野同友会
[二輪車小売業]
Yano motors
代表 矢野 浩文氏

DATA
所 豊後大野市三重町赤嶺2540-1
TEL 0974-22-0320
営業時間 9:00~18:30
休 日曜・月曜
Instagram @yano_m.t



たという。そして講座を終えて地元に戻ると、さっそく自分たちでコースづくりを実践。知人に声をかけて試験的におすすめのコースを案内したところ、「皆から『今まで知らなかつた魅力に気づけた』と言ってもらえた」と評判は上々のよう。「自分たちがそうだったように、まずは地元の人たちにこそ故郷の魅力を知ってもらいたい」と夫婦揃って思いを語ってくれた。

自転車の初心者や普段運動し慣れていない人にも気軽に乗ってもらえるよう、「サイクリングツアーのためにeバイク(電動アシスト自転車)を揃えた」というのが二輪車専門店ならでは。傾斜の大きな坂道もラクに漕ぎながら、雄大なジオパークの景色を堪能できる。2人がガイドするツアーは、時期を見て本格始動する予定。5人までの少人数で大自然や歴史スポット、そして美味しいグルメも味わいながら巡るコンバクトで楽しいものになりそうだ。詳しくは、インスタグラムのサイトを要チェック。

—インボイス制度とけんしんDXローン—



大分県信用組合
理事長 吉野 一彦

TKC九州会大分支部
支部長 国実 大治様

大分県信用保証協会
会長 日高 雅近様

令和5年10月から「インボイス制度」がスタートする。インボイスとは消費税の仕入税額控除の方式で課税事業者が発行する適格請求書のことである。また、令和6年1月からは「電子帳簿保存法」に基づき「電子取引」に関するデータ保存の義務化により、大手企業だけではなく中堅・中小事業者もその対応が求められることになる。

当組合は令和4年10月5日、TKC九州会大分支部、大分県信用保証協会と中堅・中小事業者のDX支援に関する事業発表会および覚書締結・調印式を行った。当組合では、インボイス制度や電子帳簿保存法の周知および対応サポート活動を行い、必要に応じて電子機器やソフトウェアの設備投資などに利用できる優遇融資商品「けんしんDXローン」を提供する。「けんしんDXローン」は、インボイス制度と電子帳簿保存法の二つの制度への対応を進める県内事業者の方々に対し、迅速な審査をすることにより、中堅・中小事業者のデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進することを目的としている。

けんしんDXローン

TKC九州会大分支部・大分県信用保証協会提携商品

令和5年10月からの「インボイス制度」と
令和6年1月からの改正「電子帳簿保存法」の対応を実現します

商品概要

●取扱期間	令和4年10月5日～令和6年3月31日まで ※大分県信用組合契約 保証印押捺付までとなります。
●お申込みいただける方	以下の①～③を満たす事業者の方 ①インボイス制度対応済みであること ②電子帳簿保存法対応済みであること ③借入金返済額が年間200万円以上であることを予定していること
●ご融資利子	(通常利子) 年2.275%～ (優遇利子) 年1.275%～
●保証人	法人代表者
●科目	手形貸付・インボイス支援 電子帳簿保存法
●保証料	大分県信用保証協会 所定の保証料から 年0.05%を優遇します

中小企業の
DX化への必要資金
を支援します！

お問い合わせ
大分県信用組合
TEL 0120-073-519
URL https://www.oaken.or.jp



どらやき⊕みならい
岩根 豊明さん
真奈美さん



DATA
〔菓子製造業〕
どらやき⊕みならい
所 宇佐市大字山830-2
☎ 080-5816-6737
□ 10:00~17:00※予約の状況により変動
休 不定 □あり
https://www.instagram.com/_dorayaki_minarai_/

キラリ

新風力 New Wind

生産者と消費者の目線に立つ
地域のための店でありたい

大分と竹田を繋ぐ国道502号沿いにあり、人気の観光スポットとして、またドライバーの休憩所としても賑わう「道の駅きよかわ」。そのオープン当初から敷地内の直売所と飲食店の運営・管理を担っている。以前はJR清川駅で、「清川村物産センター」という名で直売所を営業しており、企業としては30年以上の歴史がある。

道の駅内の直売所「夢市場」は地元産の新鮮な季節野菜や果物を主に扱っており、名物は6月末~7月末頃のわずか1カ月だけ登場する特産のクリーンピーチ。その風味を活かした加工品が年中店頭に並び、縁結びのご利益が授かるという「桃神社」も注目を集めている。アットホームな接客も自慢の一つである。今夏、そんな「夢市場」の新店長に後藤修さんが就任した。前職はスーパーの青果の担当。その経験を生かし「商品を出品してくれる生産者さんを大切にしながら、お客様目線の売場づくりにも挑戦したい」と抱負を語る。魅力あ

どら焼きを極めて60年以上 一途な師匠の味を夫婦で継承

気分が落ち込んでしまった日も、甘いものを頬張れば心が和む。それが何十年、何百年と食べ継がれてきた和菓子なら尚更。ふっくらとした円盤状の生地に餡子を挟んだ「どら焼き」は、和菓子界の代表選手と言えるだろう。そんな日本の主菓子に一途に向き合っているのが、岩根豊明さんと真奈美さん夫婦。一世紀を超えて続く老舗も珍しくはない世界に、令和3年、異業種から2人揃って飛び込んだ。

きっかけは就職先の名古屋から故郷の宇佐市にUターンし、久しぶりに口にした豊後高田市にある1つのどら焼き。それは隣町の宇佐市で生まれ育った豊明さんにとて馴染みが深い味だったが、店は長く愛されながらも現在は暖簾を下ろしていると聞き、改めてその美味しさを実感したという。とりわけ宇佐に嫁ぎ、初めてそのどら焼きを食べた真奈美さん(熊本県出身)の衝撃は大きく、その後すぐに夫婦で

話し合いを開始。真奈美さんは看護師を辞めて店に弟子入りを直談判し、豊明さんも自動車エンジニアの職から離れて経営準備に奔走するなど、2人の人生は帰郷と共に目まぐるしいスピードで変化した。

30代の若い2人らしく、事業を軌道に乗せるために着目したのはSNS。修業に苦戦する真奈美さんの姿を隠さずに発信することで、食べ手には従来の消費体験だけではなく、「成長を見守る」という新たな喜びや共感を届けようと心掛けた。さらに等身大の投稿を続ける背景には、「歴史という強みを持たない自分達が、老舗とどのように差別化を図るべきか」という課題と向き合った結果も影響していると話す。また、変わらない味・手法へのこだわりは徹底しながらも、どら焼きのサイズは師匠のものよりも一回り小さく設定。焼印は「若い人でも手に取りやすく」との思いから、愛らしい猫の足跡を選らんだ。今後はより一層SNSを重要なマーケティング手法として捉え、販路拡大を目標に運用に力を入れていく。



ななせ総合事務所
代表 加島 和典さん



DATA
〔士業事務所〕
ななせ総合事務所
所 大分市荷揚町6-16 スカイメゾン外苑207
☎ 097-548-6770
□ 9:00~17:00
休 土・日曜、祝日 □あり

新風力 New Wind

る商品が並んでいれば消費者に喜んでもらえるし、商品が売れれば生産者にも喜んでもらえる…という相乗効果を生むのが狙いだ。さっそく、買い物をしやすい導線の見直しなどさまざまな改革に取り組んでいるところだ。

また、ほかにコンビニやスーパーがない清川エリアにおいて、直売所は地域の人々の日常に欠かせない買い物スポットである。そのためわざわざながら日用品も扱っており、コープおおいたと提携して移動販売も行っている。平成25年に始まったこのサービスは、坂の上の高台に住む人々をサポートするもので、高齢者の見守りも兼ねているという。「いつもご利用いただく方が移動販売車まで来られない場合、安否確認にもなるのです」。実店舗と移動する店舗の両方で、「地元の方々に愛されるよう努力していきたい」と笑顔を見せる後藤さんだ。

「夢市場」の飲食コーナーでは、手作りの定食・軽食も人気。最近はスイーツにも力を入れており、この秋はティラミスが新登場しているのでぜひご賞味を。



有限会社 清川ふるさと物産館夢市場
店長 後藤 修さん



DATA
〔小売業〕
有限会社 清川ふるさと物産館夢市場
所 豊後大野市清川町砂田1574-1
☎ 0974-35-2117
□ 7:30~18:00
休 12/31 □あり
<http://www.mitinoeki-kiyokawa.com>

ワンストップサービスを叶える 異業種の士業集団

税理士、司法書士、社会保険労務士、不動産鑑定士が所属する大分では珍しいスタイルの士業事務所。個人事務所が林立する業界において、「ひとりの力には限界がある。異業種でチームを組めば高度なニーズにも応えられるのではないか」との思いから、平成13年に代表の加島和典さん3人でスタートした。昨年20周年を迎えた現在は20名を抱える組織に成長している。

理念に掲げるのは「真のワンストップサービス」。例えば顧客が個人の場合、依頼内容が相続の手続きなら、不動産登記は司法書士が、土地の評価が必要であれば不動産鑑定士が、税金が発生する場合は税理士が連携プレーで対応できる。あるいは企業の場合も、会社登記や税務に関わることから社会保険の相談まで一手に引き受けができる。顧客は相談内容ごとに複数の事務所を渡り歩かずに対応できるのが、評価のあり方だ。「仕事量だけでなく、難易度の高い案件を担当する、後輩のフォローをするといった組織への貢献度もしっかり金額に反映させます。この方法で、争いごとのない仲の良い事務所を実現させてきました」。法務、税務のプロらしい手法だ。

寧な対応をすることも信条の一つ。創業以来、顧客の対応を職員に任せることなく、必ず有資格の専門家が行う方針を貫いている。その姿勢が信頼を生み、すべての依頼が紹介によるものだという。

また、複数のメンバーが集まると情報共有の面でも有利。頻繁に変わる法律の知識を、常時迅速にアップデートできる。

創業時は30代だったメンバーもベテランになり、「次の世代を育成したい」と今後の展望を語る加島さん。若手を積極的に採用しているところだが、そもそも士業は独立志向の高い職業。だからこそ所属する価値のある組織づくりを心がけてきたそうだ。ポイントは、公平性を保つこと。特に数字はオープンにしており、給与や経費も全員が把握できるという。そのためにも重要なのが、評価のあり方だ。「仕事量だけでなく、難易度の高い案件を担当する、後輩のフォローをするといった組織への貢献度もしっかり金額に反映させます。この方法で、争いごとのない仲の良い事務所を実現させてきました」。法務、税務のプロらしい手法だ。

ふわり 爽風力

Fresh Power

を利かせている。味を再現するまでに試行錯誤すること、10年をかけた。

泉都・別府の食文化を彩る別府冷麺。それは戦後、満州から帰国した料理人から広まり、土地を象徴する食べ物の一つとして今もなお愛されている。提供する店に代々受け継がれてきた味と調理法は、それぞれの家庭の味でもあり、大事に守り続けている。多くの店が老舗だが、2016年に専門店としてオープンし、別府冷麺の世界に新しい風を吹かせているのが「一休の泪」だ。「ミシュランガイド熊本・大分2018特別版」にも名を連ねている。

店の代表は、本城美代子さん。製麺所を営んでいた祖父母の冷麺が忘れられず、その記憶を手繕り寄せ、麺づくりを始めたのがオープンのきっかけだった。「戦後、みんなにお腹いっぱい食べさせてあげたい」と言って製麺を始めた祖父を想いながら、私もその美味しさを伝えたいと思ったんです」。当時と同じ製法の多加水麺にこだわったのは、難しくても独特的のコシと喉越しが出せるから。牛骨スープも無添加で丁寧に仕上げ、カボスの爽やかな酸味



副代表 岡本 雄矢さん



看板メニューの「冷麺」。好みでかぼすこしょうをかけるとまた爽やかな味わいになる

DATA
〔飲食業〕
一休の泪
所 別府市石垣西10-5-7 ウエスティンなまみビル1F
☎ 0977-25-3118
□ 11:00~売り切れ次第終了
休 木曜 □あり
<http://ikkyunonamida.com>



COMPANY GUIDE

けんしん同友会企業紹介

農産物卸売業

エビアン
有限公司 avian



日本一の生産量を誇るゴボウの产地・青森に加え、宮崎、鹿児島の3県で生産者と栽培契約を結んでいる

人々の食を預かる生産者と共に農の未来を描く

契約農家が愛情を込めて育てたゴボウを預かり、量販店に届ける架け橋として平成10年に創業。代表の大嶋健さんは幼い頃から法律の道を志していたものの、日々の生活の中で耳にする世界規模の気候変動や不安定な社会情勢に危機感を覚え、生きる上での原点とも言える一次産業への挑戦を決めた。現在は、九州を中心に数カ所の生産拠点を設け、難しいゴボウの周年供給を実現。品質保持のため最適な冷蔵設備を自社に導入し、輸送の際に鮮度を最大限保てる物流体制も整えた。設立から今も変わらないのが「農家の人々の力になりたい」という強い思い。本来は出荷できない規格外品を買取り、独自のルートで販売する試みも信頼関係の構築に繋がり、取引先の拡大に至っている。農と食を取り巻く環境は刻々と変化しているが、今後も生産者と共に歩みながら自社の役割を模索していく。



所在地
大神291-2
電話番号
0977-72-9899
営業時間
7:00~15:00
休日・火曜
あり
<http://www.avian.co.jp/index.html>

不動産業

有限公司 おりーぶ



店頭にあるオリーブの木のように、
ゆっくり、のびのび歩んできた

お客様と不動産の「縁」をつなぐ

代表の佐藤博子さんが、昭和63年の初夏に創業。当時女性の起業家はまだ少なかったため周囲の反対にも遭ったが、「悔いのない人生を」と一念発起し今日まで歩んできた。開業のきっかけは、建築会社で事務職を務めていた頃、資格取得を目指す同僚に刺激を受け宅地建物取引士に挑戦し、見事合格したことだった。賃貸物件の仲介、不動産の売買を案内する中で心がけてきたのは「自分が良いと思う物件」をお客様に紹介すること。将来的に売却する可能性も考え、売りやすさも条件の一つに入れている。「お客様に少しでも多くのメリットがあると良いなあと思うんです」という言葉に顧客への思いが感じられる。一方、現在は1人で営業していることから「仕事を嫌いにならないことも長く続ける秘訣」と言う佐藤さん。ほど良い距離感を保ちながら無理なく、かつ丁寧に、これからも「縁」を繋いでいく。



所在地
1-15-7
電話番号
097-549-0019
問い合わせ
あり

農業

シセイ・アグリ株式会社



白ねぎは九州一円に出荷。大分ではトキハ本店地下1階で
白ねぎを、地下2階で加工品を販売中

「志を持ち、誠を尽くす」—新時代の農業を実践

大分県が令和5年の達成を目指す「ねぎ産出額100億円プロジェクト」に貢献。豊後大野市と竹田市に約40haの圃場を持ち、白ねぎの周年出荷を実現している。昭和50年代の創業時から培ってきた堆肥づくりのノウハウがあり、それを「地力のある土づくり」に活かしている。土壤診断・分析にはじまる健康で栄養バランスの良い土づくりは美味しいねぎを育てる要。持続的生産活動の国際基準であるGGAP認証を取得し、ICTも活用しながら農業の新時代を切り拓いている。今後は「農作業をせずに高い収益を上げられるコントラクター事業を地域に普及さ

せていく」とのこと。白ねぎの新規就農者などにコンサルティング業務を行なながら、農作業を代行する九州初の試みだ。宮崎県、鹿児島県のチームとともに目指すは全国展開。農業に情熱をかける衛藤歎社長の思いは、ぜひホームページの動画でご覧を。



所在地
0974-34-2114
営業時間
9:00~17:00
休日曜、祝日
あり
<https://www.shisei-agri.com>

海運業

田口汽船 株式会社



伊豆諸島航路で長く活躍した「第八日祥丸」の引退に伴い、
新造された「第五十八日祥丸」

離島に暮らす人々の生活基盤を支える

四方を海に囲まれた日本にとって海上輸送は、産業と人々の快適な暮らしに欠くことのできない輸送手段。中でも佐伯市に拠点を置く田口汽船は、陸路や空路でのアクセスが困難な島民の生活を支える離島航路事業者として極めて重要な役割を担っている。

昭和50年の会社設立から47年に渡る歩みの中で開拓した航路は現在、東京都に属する三宅島、八丈島、伊豆大島の3島。東海汽船をはじめとする大手海運会社と連航契約を結びながら発展を遂げ、現在は生活物資のほか、宅配品や建築資材、ガソリン、ガス、自動車、家畜など、あらゆる貨物を取り扱う。さらに、近年は南西諸島方面でのコンテナや砂利の運搬を開始するなど、生活インフラにとどまらず経済的に島民の生活を支え、企業としての社会的使命を果たしながら、離島航路の新たな価値の創出に努めている。



所在地
0972-22-2660
営業時間
9:00~17:00
休土・日曜、祝日
あり

県産の食材にこだわった料理で笑顔をつなぐ

体に安心・安全な野菜を中心に、旬の食材を使った料理のケータリングサービスを2012年から行っている。目にも華やかな料理の数々は、新築祝いやお節句といったお祝いの席やホームパーティ、企業の会議やセミナーなど様々な用途で利用され、多くのリピーターから支持されている。現在はコロナ禍の影響で、お弁当での料理提供をメインとしているが、ケータリング時代からの根強いファンがさらなるファンを呼び、変わらぬ人気ぶりだ。「これからも地元・大分の食材を使って旬を感じる料理を提供し続けたい」と語る代表の吉長あゆさんは、県内の病院と提携して病院食作りの一端を担うほか、企業とのコラボ料理にも挑むなど、1つの枠にとどまらず「食」を通じて幅広い活動を行っている。なお、お弁当は予約制で1人前1000円～の受付。1万円以上で配達も可能。

飲食業

やさいのきもち



吉長さんがメニュー決定から調理まで1人で手がけている。
写真は「豊後料理」で提供したお弁当



所在地
090-9561-5241
電話番号
9:00~19:00
不定
あり
<https://yasainokimochi.jimdofree.com>

電気工事業

野津電設工業 株式会社



新複合施設「大分+学園」の工事も担当。
施設に隣接する社屋

生活インフラだからこそ確実で丁寧な工事を

公共工事をメインに、一般住宅などの民間工事に至るまで幅広く電気・通信工事を請け負っている。後藤政仁現社長の父が創業し30年以上たった今も、確かな技術と丁寧な仕事ぶりが地元のお客様を中心に支持されている。「電気は日常になくてはならない生活インフラ。だからこそ安全で間違いない工事や仕上がりの美しさにはこだわっています」という後藤社長は、時に現場へ自ら出向いてチェックを行うことも。通信は光回線の時代、太陽光の次は蓄電池への需要が見込まれるなど変化の速い業界の時勢を捉えつつ、顧客への姿勢は変わらず貫く。今後、取り組むべき目標は「人材育成」。業界全体の課題でもある人材不足解消のため、若い手に対し、電気工事士や電気施工管理技士などの資格取得を積極的にバックアップしている。「元気な若手が入社してくれるといいですね」。



所在地
0974-32-7000
営業時間
8:00~17:00
休日曜、祝日
あり