



企業編



株式会社  
インタフェース  
大分事業所

安岐町下原1428番地、安岐町大添  
開設 ▶ 平成3年 従業員 ▶ 115名

を目的として昭和53年に広島市で株式会社インタフェースを設立しました。当時はまだパソコンが一般的に普及していなかった時代ですが、将来の可能性に目をつけて、NECマイコンショップ全国1号店として販売を開始しました。社会インフラ装置や工場の機械装置をコンピュータ制御するためのシステム開発を行いながら、幅広い装置やお客様ニーズに対応できるように、コンピュータと装置の情報伝達を取りつための制御基板「インタフェースモジュール」(以下IFM)を自社ブランドで製造するようになりました。事業を拡大するため、新たな工場を探していたこ



▲主な製品ラインナップ

ろ、自然に満ちた立地環境が気に入り、安岐町の熱心な誘致もあり、平成3年に大分事業所を開設しました。また、製造する基板が1000種類を超え、受注が増えてきたので、平成12年に安岐町大添に自動生産を拡大するために新たに工場を建てました。産業用コンピュータは高度な信頼性、高度な技術力が求められ、多種多様な仕様を満たす必要がありますが、これまで蓄積した技術でコンピュータ本体の生産も行なうようになりました。今では一般市場からパソコンの需要は減少傾向ですが、逆に産業用コンピュータの需要は増えており、当初から販売を続けているIFMに対してコンピュータの売り上げが半分を超えるようになってきています。



▲受注仕様に応じた組立工程 ▲自動部品搭載ライン

インタフェースが機械等と制御システムとの情報伝達を取り持つために開発してきた技術は、航空、交通、工場、研究開発、各種社会インフラで使用されていて、これから主流となっていくIOTといわれる「モノ」と「インターネット」がつながる時代において、主役になっていきます。この技術を活用し、事業を拡大していきます。地域振興のために、積極的に地元の方達を雇用していきたいと考えています。



▲生産稼働状況の管理 (IoT)



▲全国から注文受付センター

第一次産業編



国東市猟友会  
有害鳥獣捕獲駆除部会  
国東3班(富来支部)

国東町富来  
設立 ▶ 平成18年 班員 ▶ 8名

部会が発足しました。有害鳥獣として市から指定されたイノシシ、シカの捕獲駆除に対し報酬金が出るようになり、国東3班は、富来支部として銃猟による捕獲駆除班を結成しました。国東市内におけるイノシシやシカは、平成に入ってから頻繁に人里に出没するようになり、農林作物の被害も増加しました。平成18年以前は大分県より各町にあった猟友会に対し、年に2、3回出動要請があり、捕獲駆除を行っていました。近年、捕獲猟法としてわな猟捕獲従事者が増えており、箱わな、くくりわなにより捕獲実績も年々増えてきました。



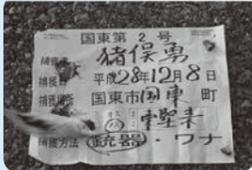
▲犬には発信機がついてます

銃猟については、結成時は市全体での銃猟捕獲従事者が150人程度でしたが、高齢化や銃の維持管理、規制が厳しいなどの理由で、現在は50名程度と年々減少傾向にあります。しかし、富来支部は、わな猟と比べ捕獲後の獣肉が良質であること、山中の地形を熟知し、景観を楽しみながら狩猟ができることから、銃猟にこだわりがあります。銃猟は風下から狩猟犬を使って追い込み、風上にいる人が待ち受けて仕留めるため、多くの人手が必要になってきます。そのため主に週末に狩猟を行います。なかなか人手が集まらず、平均3名程度で狩猟を行っています。また、班員の平均年齢も約65歳と高齢化が進んでおり、10年後に続けることは困難になることが予想されます。今後は、若者を積極的に銃猟免許取得に向け勧誘していくとともに、「いつまでも自分たちが地域を守っていく」という強い意志のもと、班員の一致団結により活動していきたいと思えます。また、捕獲したイノシシ肉やシカ肉のおいしさを多くの人に伝えるために、ジビエ料理の研究にも取り組んでいきたいと思います。



▲待ち伏せ役 ▲狩猟犬と一緒に追い込み役

待ち伏せする通り道



▲待ち伏せする通り道

商工会編



有限会社  
インテリアナカ

武蔵町糸原  
設立 ▶ 昭和49年 従業員 ▶ 10名

資材メーカーに勤めていたが、親の面倒をみるために帰郷し、弟の正和さんと昭和49年に内装業の「インテリアナカ」を設立しました。設立当初、2人とも内装業の経験がなかったため、金沢市の内装職人の方に来ていただき、1年間指導を受けました。2人で順調に仕事を増やしていき、正和さんは別府市で独立しました。その後も仕事は順調でしたが、職人の出入りが多かったため、職人の雇用条件を従業員に改善するため、平成10年に法人化しました。それからは、離職率が減り、襖職人も加わったことで安定した経営を行えるようになりました。



▲後列右から1番目 中国義和さん 前列右から2番目息子の博和さん

た。平成17年に福岡の内装資材メーカーに勤めていた息子の博和さんが、会社を継ぐために帰郷しました。帰った当初は内装施工の経験を積むために現場に入っていました。平成20年に起こったリーマンショック以降仕事が減ってきたこともあり、顧客の新規開拓に力を入れました。そのような努力の甲斐もあり、大分市や別府市の仕事も入るようになりました。義和さんは、「息子は福岡で働いていたときの経験を活かして、内装のコーディネートからインテリアのデザインまでトータルでお客様にアドバイスをしています。職人の確かな技術力に新たな付加価値を加え、仕事が増えます。増えていくことを期待しています。博和さんは、「福岡時代多くの内装業の方と付き合いがあり、職人と日雇契約ではなく従業員として雇う形態に違和感がありました。しかし、一緒に働いている内に、従業員として雇っているからその仕上がりへのこだわりや突発的な仕事への迅速な対応など、我社の良さを引き出していると感じました。これからもその強みを活かした事業展開をしていきたいと思います」と語っていました。



これからの強みを活かした事業展開をしていきたいと思います。

