

地域	福岡県小郡市	認定日	平成25年7月8日	8-25-100
事業分類	製造(その他製造)	テーマ分類	省エネルギー	

事業名：プレス機械の余剰圧力を利用した「PPG発電システム」の事業化

○事業概要(新規性、市場性等)

- ・本事業は、工場で稼働するプレス機の余剰圧力を活用し発電する「PPG(Press Power Generation)発電システム」を普及させることで、製造業者の電力コスト削減、社会の省エネルギー化に貢献するものである。
- ・PPG発電システムはプレス機の稼働に応じ、安定的な発電が可能であり、日射量や天候などに左右される不安定な再生可能エネルギーを補完することができる。
- ・本事業のターゲット市場は、プレス機を設置する製造業者である。全国で稼働中のプレス機5万台があり、本事業開始5年後の売上高4億円(200台)を計画し、5年間で累計500台(1%のシェア)の獲得を目指す。
- ・具体的な販路開拓及び販促活動は、機械専門商社のチャンネルを駆使し、上記目標を達成する。
- ・本事業は、(株)エスコムと発電装置の技術・ノウハウを有する(有)サワダ鉄工所が有機的に連携し、経営資源を組み合わせることで初めて発電システムの事業化の目途が立った。

連携体の構成

事業推進体制

技術支援

・鳥取県産業技術センター

販路開拓支援

・工作機械専門大手商社

支援予定メニュー

- ①補助金
- ②低利融資

企画・開発・販売・工事

コア企業：(株)エスコム
(福岡県小郡市)

- ・製品企画ノウハウ
- ・システム開発・設計ノウハウ
- ・マーケティング・販売ノウハウ
- ・機器組立・施工ノウハウ

開発・設計・製造

連携企業：(有)サワダ鉄工所
(鳥取県西伯郡)

- ・発電機ユニット部設計ノウハウ
- ・発電機ユニット部製造ノウハウ

経営支援

連携企業：福岡県中小企業団体中央会
(福岡県福岡市)

- ・経営支援
- ・施策活用への支援
- ・事業化ノウハウの提供

PPG発電システム

プレス機械の余剰圧力を利用

発電

発電
エネルギー

地域	大分県大分市	認定日	平成25年7月8日	8-25-98
事業分類	サービス(その他)	テーマ分類	検査・計測	

事業名: 太陽光発電システム用パワーコンディショナーの遠隔検査サービスの事業化

○事業概要(新規性、市場性等)

- ・本事業は、太陽光発電システムにおけるパワーコンディショナーの検査を遠隔地よりネットワーク化して定期的に行い、太陽光発電所の設置事業者に対し、ネットで発電状況を見える化したデータを適宜送るメンテナンスサービスを提供するものである。これにより、太陽光発電所の設置事業者の発電ロス削減に応えるとともに再生可能エネルギーの普及に貢献するものである。
- ・本事業のターゲット市場は、低圧連系(50kW未満)太陽光発電システム設置事業者である。今後5年間の施工件数を予測すると全国ベースでの発電事業件数は34,000件(全国14,000件+5年後に20,000件増見込み、約2,400,000千円の市場規模)が見込まれ、5年目にターゲット太陽光発電件数の34,000件の5%(累計1,700件)のシェア獲得を目指す。先ず九州地区から事業展開を始め、5年後には売上高689,520千円を目指す。
- ・本事業は、大分デバイステクノロジー(株)、アイ・エフ・ピー(株)、井上喜(株)が有機的に連携し当事業を推進し、太陽光発電システムのメンテナンスサービスを展開することで、太陽光発電事業の更なる発展に貢献するものである。

事業推進体制

市場調査・実証実験

九州ソーラーネットワーク
20社のメンバーで研究会

経営支援

大分県中小企業団体中央会

支援予定メニュー

- ①補助金
- ②公的支援
- ③低利融資

連携体の構成

開発・設計・製造・事業統括

コア企業 大分デバイステクノロジー株式会社
(大分県大分市)
・パワコンチェッカーの開発・設計・製作、遠隔検査

システム開発・保守

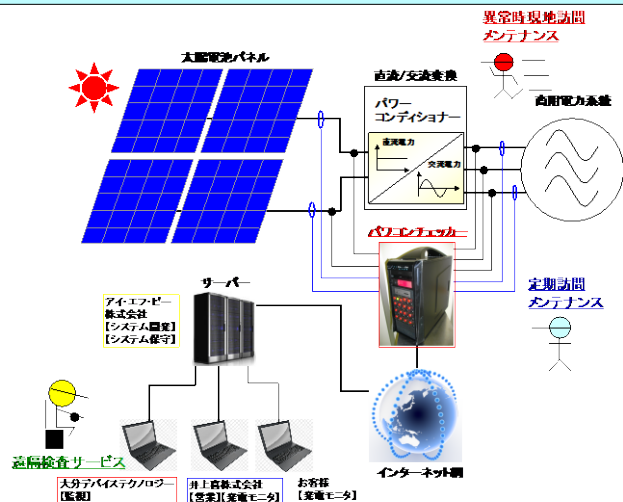
アイ・エフ・ピー株式会社
(福岡県福岡市)
・遠隔検査システムの
ネットワーク化

営業・販売・マーケティング

井上喜株式会社
(福岡県福岡市)
・自社営業ネットワークの活用
・販路開拓・マーケティング



50kW未満低圧連系用パワコンチェッカー



低圧連系太陽光発電所のパワーコンディショナー遠隔検査システムのイメージ図

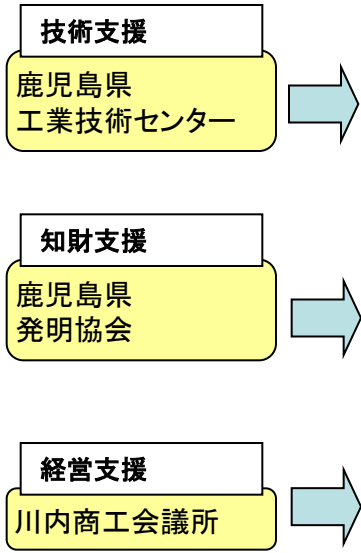
地域	鹿児島県薩摩川内市	認定日	平成25年7月8日	8-25-99
事業分類	製造(その他の製造業)	テーマ分類	その他	

事業名: グランドピアノの機能を持つアップライトピアノ型「グランフィールピアノ」の製造販売

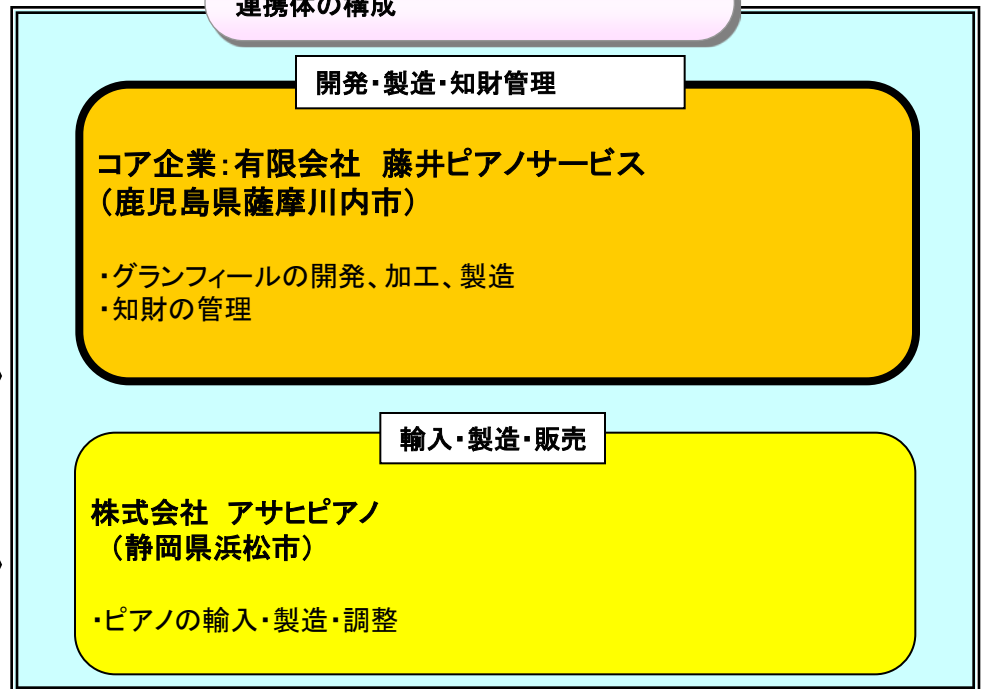
○事業概要(新規性、市場性等)

- ・本事業はコア企業が取得した特許を活用し、グランドピアノ並みの機能を有する自社開発のアップライト型グランフィールピアノの普及により、演奏技術のレベルアップと共にピアノ市場の充実と拡大を図る。
- ・国内の住宅事情によりアップライトピアノが普及してきたが、グランドピアノと比べ連打性・コントロール性・音質が劣るために、演奏者は、その弾き心地や表現力に大きな差を感じている。
- ・コア企業の技術ノウハウと連携企業の持つ製造のネットワークにより、アップライトピアノの形状のままに、グランドピアノの機能を実現するグランフィールの完成に至った。
- ・既存販売代理網の活用により今後5年間で市場の2%シェアを目指す。

事業推進体制



連携体の構成



支援予定メニュー

- ①補助金
- ②低利融資



<グランフィールピアノ>



<アクションモデル>

3類型	鋳工業品	番号	8-25-001
地域資源名	大川木工製品	認定日	平成25年7月8日
地域	福岡県大川市	所管省庁	経済産業省

事業名 : コンパクトで移動型の機能性折り畳み収納デスクの開発と販路開拓

会社名 : 有限会社 ヨコタウッドワーク

所在地 : 福岡県大川市小保968

連絡先 : TEL:0944-86-3822

FAX:0944-86-1755

H P: <http://yokotaww.com/>

事業概要(新たな活用の視点)

従来にはない、コンパクトな収納折り畳み机として、収納時に幅18cmで自立でき、楽に移動が可能で、インテリア性を保持する。横展開方式で机として使用する際には広く安定したスペースが確保される。パソコン、趣味、作業台にと多用途に耐えうる技術が活かされている。

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力: 驚きのコンパクトさで、どこの室へも自立して移動が容易である。そこに机が収納され、パソコンだけでなく、趣味のスペースが取れる折り畳み机としての明解なコンセプト。大川にて唯一の机専門のメーカーであるからこそ可能となった技術の裏付けが競争力となる。

◆市場性: 狭い室内空間に於いても、また、リビング、台所でも、マイスペースで趣味、パソコンを楽しむ男性から主婦まで幅広い層の市場ニーズに適應する利便性と機能性がある。

◆販路:

従来の家具商社の販路である、家具専門店とカタログ販売に加えて、自社独自の通信販売と専門店への直販に重点を置く。

通信販売の需要層に本事業商品の適合性があると見込み販路開拓を推進する。

また、海外への可能性を探るため、市場調査を行う。



地域資源における関係事業者との連携

協同組合大川家具工業会の理事とPR部会の副委員長として地域の発展に努め、大川インテリア振興センター、福岡県工業技術センターの他、福岡県中小企業振興センター、大川信用金庫、福岡県中小企業団体中央会から各種の支援を得ている。

3類型	農林水産物	番号	8-25-002
地域資源名	はちみつ	認定日	平成25年7月8日
地域	長崎県対馬市	所管省庁	農林水産省・経済産業省

事業名：日本ミツバチのはちみつを使った幻の菓子「くわすり」の再現、試作開発、販路開拓

会社名：株式会社ウエハラ

所在地：長崎県対馬市厳原町大字国分1251

連絡先：TEL:0920-52-0828
FAX:0920-52-6171

H P: <http://www.tsushima-uehara.com/>

事業概要(新たな活用の視点)

対馬産はちみつは、採取量が限定されており、対馬島外ではあまり流通していなかった。このはちみつを活用し、室町から安土桃山時代にかけて朝鮮半島から伝来し、対馬藩を窓口全国的に流行した幻の菓子「くわすり」を忠実に再現・開発、バリエーションを増やし、その販路開拓を図るものとする。

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)



くわすりの源流
韓国菓子「菓菓」

◆競争力

単なる土産品ではない、歴史・文化上の位置づけにより他商品との差別化を図る。「くわすり」の唯一の研究者橋爪伸子氏の監修の元、対馬藩等の文献を活用し、対馬出身のオーナーが経営する福岡の老舗和菓子業の試作開発の協力を得ながら、同様のルーツを持つ韓国の「菓菓(ヤックア)」を参考に、その歴史的価値を壊さぬよう忠実に再現する。

◆市場性

九州への韓国人観光客を中心市場として捉えている。年間64万人の韓国人観光だけで約20億円の市場が存在する。韓国から対馬への入国者は平成23年約4万7千人から平成24年約15万人へと急増しており、追い風となる。これに加え、文化芸術的志向性を持ち、歴史に正確な認識を持つ、または持ちたいと考える日韓両国の国民に対して専門メディアや劇場、美術館、博物館と連携したイベント等を通してPRすることで、市場を拡大する。

◆販路

当社の直営4店舗、厳原港と比田勝港の売店、対馬空港の売店で販売を開始、続いて、九州各地の観光地において、韓国人観光客を集めるキー商品として実演等による販売を行う。さらに、PRを兼ねて当社が以前より参加している全国の百貨店、大型量販店催事で販売しながら、最終的には通信販売等を通して、文化芸術的志向性の高い日韓両国民へ販売する。

地域資源における関係事業者との連携

試作開発は、橋爪伸子氏、福岡の老舗和菓子業、市内製菓業者等と連携する。PR、販路開拓は、国内は、対馬歴史民俗資料館、市観光物産推進本部、対馬観光物産協会、県対馬振興局、県物産振興協会、県中小企業団体中央会、九州国立博物館等の協力を仰ぎ、韓国は、対馬国際交流協会釜山事務所、対馬高校国際交流課等の協力を頂く。これにより、対馬の歴史・文化の国際交流による観光客の満足度向上及び誘客を図りつつ、ハチミツ生産者の付加価値を向上し、また我が国の国内における対馬の歴史・文化的位置づけを明確にする。

3類型	農林水産物	番号	8-25-003
地域資源名	米	認定日	平成25年7月8日
地域	熊本県山鹿市	所管省庁	農林水産省 経済産業省

事業名： 古式麴蓋製法による熊本県産発芽玄米を使用した
麴及び麴加工食品の開発及び販路開拓

会社名： 有限会社原田食品製造所

所在地： 熊本県山鹿市鹿本町来民1166-2

連絡先： TEL:0968-46-2159

FAX:0968-46-3637

H P: <http://www.higo453.com/>

事業概要(新たな活用の視点)

- ・熊本県の地域資源である米については、平成24年度の米食味ランキングにおいてトップに輝くなど、今後全国への需要が見込める。
- ・本事業では、熊本県産の無農薬玄米を使用した発芽玄米の特性を活かし、当社明治20年より続く古式麴蓋製法により発芽玄米麴を製造し、類似する商品のない甘酒等の加工品を開発後、全国への販路を拡大する。



熊本県産無農薬玄米



発芽玄米



古式麴蓋製法



発芽玄米麴及び麴加工食品

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力

- ・無農薬栽培玄米を用いた発芽玄米を使用した商品は「安心」「安全」という観点から競争力がある。
- ・明治20年より継承する古式麴蓋製法という手造りの製法で造った「発芽玄米麴」を加工した商品を開発する点について差別化を図る。

◆市場性

- ・2011年に情報番組で塩麴が紹介されたことがきっかけに、新商品の投入が相次ぎ、いまや麴ブームとなっている。
- ・また本事業で開発する甘酒についても、「麴」ブームの訴求と夏の熱中症対策として紹介されるなど、通年の需要拡大を見込める。

◆販路

- ・麴、甘酒ブームの訴求力を最大限に生かしながら、お子様、20歳代以上の健康志向の主婦層、高齢者を主たるターゲットとする。
- ・需要開拓手法として、お子様のおやつ、離乳食、滋養食品、調味料等の用途、レシピで提案しながら、商社、スーパー、通信販売、業務用等の幅広い業種での販路開拓を行う。

地域資源における関係事業者との連携

- ・熊本県の契約農家の無農薬栽培玄米を用いた発芽玄米を使用し、麴及び麴加工食品を開発する。
- ・試作品の開発等については、熊本県産業技術センター及び熊本県再春館安心・安全研究所と連携する。

3類型	鉱工業品	番号	8-25-004
地域資源名	地下水	認定日	平成25年7月8日
地域	熊本県南阿蘇村	所管省庁	経済産業省

事業名：「エコバッグ式」宅配サービス用南阿蘇天然水の販売事業

会社名：ジェイウォーター株式会社 所在地：熊本県阿蘇郡南阿蘇村河陰3007
 連絡先：TEL:0967-63-8144 H P: <http://www.jwater.jp/>
 FAX:0967-63-8145

事業概要(新たな活用の視点)

世界最大のカルデラとブナの原生林が育んだ南阿蘇の天然水を非加熱で、しかも新フィルム容器「エコバッグ」と専用のエアレス構造ウォーターサーバーを組み合わせたエコバッグシステムにより提供する。

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力

阿蘇の天然水の美味しさと、エコバッグシステムによる雑菌進入リスクを低減した衛生面、軽量容器と交換が容易な簡便性、電気代などの維持費の安さ、廃棄ゴミの少なさ、容器の安全性などに優位性がある。

◆市場性

ミネラルウォーターの消費量の拡大とともに、宅配水市場も重たい水を店舗から運ばなくてもよい、温水と冷水を使い分けることができる利便性などが消費者に受け入れられて一般家庭への浸透が広がっている。

◆販路

美味しく安全な水の利用を求める一般家庭を主たるターゲットに、ホームセンター等の代理店を通じての販売と販売営業取次店やweb上での申込による販売などの直販を行う。また海外展開も視野に入れた販路開拓も行う。



地域資源における関係事業者との連携

ウォーターサーバーショールーム兼南阿蘇のアンテナショップ「アクアボディ南ASO」を大阪や東京、福岡などにオープンし、南阿蘇村観光協会と南阿蘇村と連携をはかりながら南阿蘇村の情報発信等を行う。

3類型	観光資源	番号	8-25-005
地域資源名	明礬温泉	認定日	平成25年7月8日
地域	大分県別府市	所管省庁	経済産業省・国土交通省

事業名：明礬くみょうばん温泉発、九州の温泉リゾート初の貸切型・小規模オフサイトミーティング向け宿泊研修プログラム「明礬リトリート」ブランド構築事業

会社名： 有限会社ゑびす屋旅館

所在地： 大分県別府市大字鶴見
1220番地

連絡先： TEL:0977-66-0338
FAX:0977-66-3248

H P: <http://www.e-ebisu.biz/>

事業概要(新たな活用の視点)

別府八湯の中で唯一の白濁色の天然硫黄泉で、別府の奥座敷と言われる明礬温泉を、従来の物見遊山的観光のためではなく、効果的で質の高い宿泊研修プログラムの不可欠な要素として活用し、小規模オフサイトミーティングを中心とする宿泊研修・会議のための貸切型宿泊研修プログラム「明礬リトリート」の開発を行い、明礬温泉の地域活性化を図る。「利用者主催型プラン」「講師派遣型プラン」「ゑびす屋旅館主催型セミナープラン」の3プランを展開する。



湯の花小屋

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力

・オフサイトミーティングを主要ターゲットとした、貸切型・会議研修用宿泊プランは、別府はもちろん九州の温泉地の旅館・ホテルでは初めての商品化である。
・本商品は、「リトリート・コーディネーターによる会議研修支援サービス、入浴法指導」「旅館貸切及び24時間施設利用サービス」「九州初のメディディアン・ピーエサービス」「地蔵様巡り」と「湯の花小屋」スピリチュアルウォーキングなどのサービスを提供する、付加価値の高いオフサイトミーティング向け宿泊プランである。



ゑびす屋旅館でのワークショップ

◆市場性

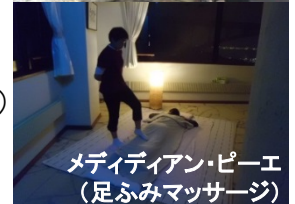
・企業向け研修サービス市場の規模は、2008年度で5900億円で年々増加中。また、企業における教育研修費用も拡大傾向にある。
・さらに、会議や研修の質を高めるため、日頃の業務から離れて、自然豊かな環境の中で行う会議や研修の形態「オフサイトミーティング」(気楽にまじめな話をする場)に対するニーズも年々高まっている。このオフサイトミーティングを、明礬温泉と融合させ、新規需要を開拓する。



スピリチュアルウォーキング

◆販路

・企業や各種団体及び大学ゼミ等の会議研修市場を中心として販路開拓を行うとともに、旅行会社の団体旅行販売部門やMICE取扱部門との連携による販売を行う。また、自治体等が実施する観光プロモーションイベント等にも参加し、認知度向上と需要開拓を図る。さらに、自社ホームページでの「小規模オフサイトミーティング向け貸切型宿泊研修プログラム」専用サイトを構築しダイレクト販売を行う。



メディディアン・ピーエ(足ふみマッサージ)

地域資源における関係事業者との連携

・ゑびす屋旅館・岡木屋旅館・ホテルさわやかハートピア明礬を核として、他の旅館を加えた「明礬リトリートブランド推進協議会(仮称)」を立ち上げ、地域全体で連携しながら事業を推進する。
・また、明礬温泉協同組合、ツーリズム大分、大分県、別府市、NPO法人ハットウ・オンパク、JR九州大分支社、亀の井バス、別府八湯「語り部の会」等との連携も図り、地域での波及性の高い事業推進を目指す。

3類型	鋳工業品	番号	8-25-006
地域資源名	甲冑	認定日	平成25年7月8日
地域	鹿児島県薩摩川内市	所管省庁	経済産業省

事業名：軽量かつ簡易着用可能な甲冑開発による市場の開拓

会社名：丸武産業 株式会社
 連絡先：TEL:0996-23-4618
 FAX:0996-22-3966

所在地：鹿児島県薩摩川内市御陵下町
 26-34
 H P: <http://www.yoroi.co.jp/>

事業概要(新たな活用の視点)

映画会社や神社への甲冑販売だけでなく、ブライダルや戦国祭りでのレンタル市場を開拓しつつ、直接、一般消費者に対しても、甲冑の良さをアピールする。また、甲冑展示場の川内戦国村を、製造工程を見学でき、試着体験も可能な甲冑体験学習施設へとリニューアルする。

売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

◆競争力

ブライダルや戦国祭りでは貸衣装業者と競合するが、「着用甲冑」という部分で競合する商品は事実上存在しない。あえて言うならば、全国各地に根付いている甲冑製造職人となるが、その品質や生産・供給体制という点で当社は大きなアドバンテージを有しているため、競合することは当面考えられない。安価な輸入物とは一部で競合するが、品質面で差別化を図る。

◆市場性

自治体主催の戦国祭りだけでなく、ブライダルでの甲冑着用ニーズは高まっており、軽量かつ簡易着用可能な甲冑の開発でレンタル市場の拡大を図る。また、川内戦国村を甲冑体験学習施設へとリニューアルすることで、観光集客力を回復しつつ新しい甲冑ファンを育成する。

◆販路

戦国武将ファンだけでなく全国のブライダル業者や自治体の戦国祭り担当部署にアプローチし、子供用着用甲冑は既存の卸小売ルートを活用する。また、甲冑体験学習施設の集客では、平成26年に開通予定の南九州西回り自動車道の開通を最大限に活用する。

地域資源における関係事業者との連携

甲冑体験学習施設の集客力アップについては、地元の観光推進団体はもちろん、周辺に立地している入来麓武家屋敷群、いちき串木野市の「薩摩金山蔵」、出水市の「出水麓武家屋敷群」等々と連携をはかる。



③新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大

亜麻種子由来の飼料と地元産飼料米を用い DHA・α-リノレン酸を強化した鶏卵及び加工品の開発と販路の開拓

連携体

農林漁業者 (株)緒方エッグファーム(養鶏業)、(有)あぐり弘生(農業)

アニマルウェルフェアに取り組みオメガ3成分の高い卵を生産する。飼料米の栽培に取り組む。

中小企業者 (株)木村甲佐工場(米菓製造業)
(株)キューイシステム(情報通信とソフトウェアの開発)

オメガ3の卵を活用したお菓子の開発製造販売。卵とお菓子の販売の為のネットシステムの開発。

連携参加者 九州地域バイオクラスター推進協議会他

オメガ3の勉強会やフランス視察を行いMOUを締結。オメガ3飼料の輸入を独占的に行う。

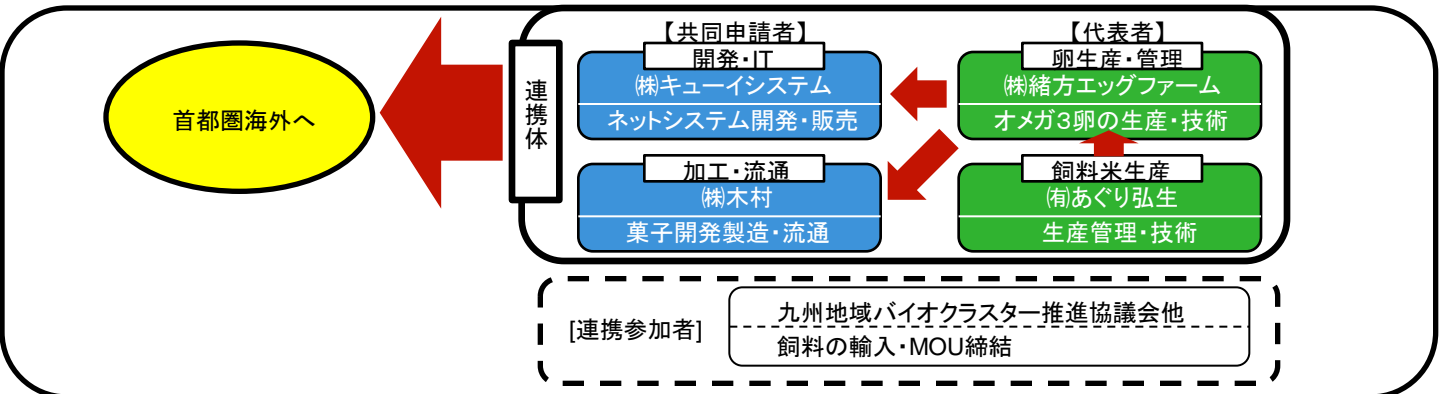
サポート機関等 熊本県産業技術センター、熊本県農業研究センター

連携の経緯

それぞれに課題を持つ4社が、九州地域バイオクラスター推進協議会の「機能性飼料プロジェクト」に賛同し、オメガ3飼料に関する勉強会に参加。オメガ3の卵を活用し商品開発販売をすることで、それぞれの課題を共有し解決しようと本事業に連携して取り組むこととなった。

連携に当たっての課題や工夫等

飼料米を与えることで卵の付加価値が更に高まるため、安定した品質の飼料米が必要となる。その生産にあぐり弘生が取り組む。ただ、飼料米を与えると黄身の色が薄くなるのでアスタキサンチンを与えるなどし、黄身の色を濃くしていく。また、米菓製造に卵を使用するのは初めてで、不具合があったが研究を重ね解決を図った。販売の為のネットシステムも連携体が共同で開発し、生産現場の様子をリアルに伝えるたり受注発送がより早くできるなど工夫を重ね売上高増を目指す。



連携による効果

農林漁業者 売上高 (株)緒方エッグファーム 0円(平成24年)→4600万円(平成29年目標)、
(有)あぐり弘生 0円(平成24年)→3750万円(平成29年目標)

今後オメガ3脂肪酸が注目される可能性が高く、補うための卵へのニーズが高まることが期待される。

中小企業者 売上高 (株)木村甲佐工場 0円(平成24年)→5500万円(平成29年目標)
(株)キューイシステム 0円(平成24年)→4900万円(平成29年目標)

栄養成分を強化しお菓子の市場規模の拡大と、ネット社会の更なる進化が予想される。

代表企業等の連絡先

企業等名：株式会社緒方エッグファーム 所在地：熊本県合志市合生2121-1
TEL：096-242-3873 FAX：096-242-1007
E-mail：info@ogataegg.jp ホームページ：http://www.ogataegg.jp/

③新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大

八女の農家と初めて取り組む国産ベチバーを活用した消臭剤等の開発及び販売

地元農家とベチバーを栽培し、植物性100%で且つ安全性の高い消臭剤の開発販売に取り組む。

➤ 連携体

農林漁業者

高木農園（農業）

八女市星野村の山間部で高品質のコメや高級茶などを生産してきた栽培技術を活かし、ベチバーの生産に取り組む。

中小企業者

有限会社 フローラ美工（製造業）

ベチバーの根部分を蒸留し消臭剤等の製造及び百貨店や医療業界及び交通拠点等に販路拡大を行う。

NPO法人有用プランツ普及協会、(株)エコトワザ、
福岡大学、福岡県中小企業団体中央会

連携参加者

ベチバーの苗提供や栽培技術指導、市場調査、海外展開支援、成分分析・研究、ネットワーク構築支援を行う。

サポート機関等

(独)中小企業基盤整備機構九州本部

➤ 連携の経緯

カーディーラー各社にカーマット等自動車用品の製造・販売を行ってきた(有)フローラ美工では中古車の消臭ニーズを受けて研究をスタート。インドネシア産のイネ科植物ベチバーに高い消臭効果がある事が分かり、沖縄等で栽培されていることから地元八女市での栽培を検討。災害後の恵まれた状況とは言えない栽培環境にも適応可能である事より、昨年の豪雨罹災から復興を目指す星野村の高木農園と連携するに至った。

➤ 連携に当たっての課題や工夫等

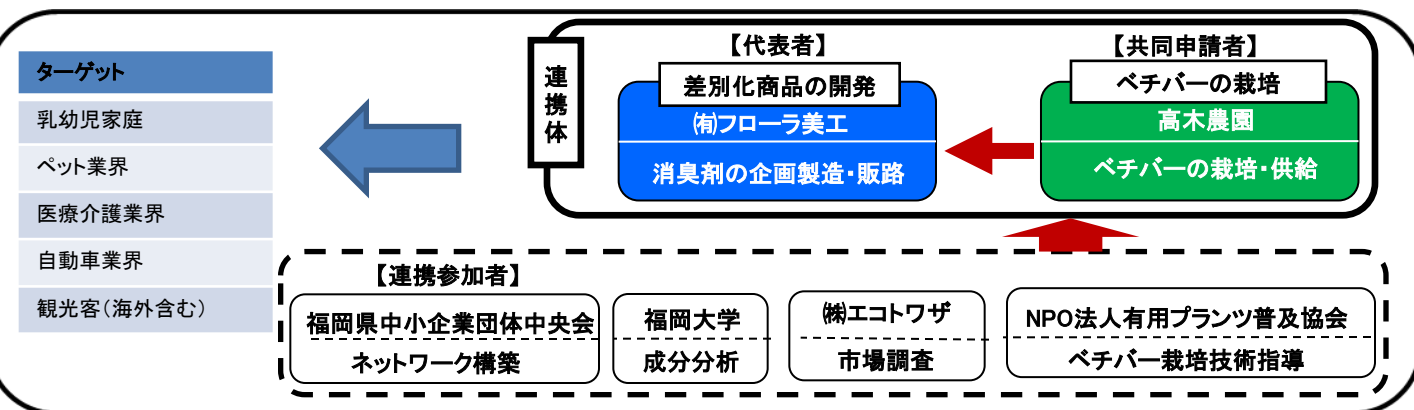
沖縄等で栽培が盛んなベチバーであるが、星野村での効率的な栽培と乳幼児や高齢者またペットなど想定のお客様ニーズに応じた細やかな商品化とチャネルの確立により星野村産という安心ブランドの構築を目指す。



【消臭液】



【ベチバー】



➤ 連携による効果

農林漁業者

売上高: 0円(平成23年)→256万円(平成29年目標)

ベチバーは耐久性に優れており、農薬を使わず粗放生産も可能なため、高い利益率が期待される。

中小企業者

売上高: 0年(平成24年)→5,500万円(平成30年目標)

八女市星野村のベチバーを活用した消臭商品群を順次開発、市場を開拓し、差別化商品の強化が期待される。

➤ 代表企業等の連絡先

企業等名: 有限会社フローラ美工

TEL: 0943-23-7688

E-mail: ywatanabe.flora@gmail.com

所在地: 福岡県八女市祈禱院499

FAX: 0943-23-7699

ホームページ: <http://www.natuheart.jp>