

活力ある
企業づくりを
応援します!

中小企業の事業創出・事業拡大は
奈良県中小企業支援センターへ!



情報発見

特集 国内外に広がる販路開拓支援

36
2012/March

(財) 奈良県中小企業支援センターの資金で

機械設備の充実を図りませんか?

小規模企業設備資金制度 (貸与・貸付) のご案内

奈良県内の企業様【従業員 20 人以下 (商業・サービス業 5 人以下)】の創業や経営基盤の強化を図る為、設備の割賦・リース及び導入に必要とする資金の貸付を行う公的な融資制度です。是非ご利用ください。
※なお、従業員 21 人以上 50 人までの企業については特認枠があります。



まずはご相談ください▶ TEL : 0742-36-8311

なら農商工連携ファンド助成金

農林漁業者と商工業者が組むと 奈良から新しい何かが始まる!

Example 1

食品加工業者が地元の農家と連携して、今までなかった野菜ジャムを開発したい



Example 2

林業者と旅行業者が連携して、植林等の林業体験を軸とした日帰りや宿泊のツアーを開発したい



Example 3

地元の名産の豆を、商社と連携して海外に販売したい



(財) 奈良県中小企業支援センターでは、農林漁業者と中小企業者が連携して、農林水産物等を活用した新しい商品やサービス、生産方法及び販売方法を開発する場合、開発費用についての助成をおこなっています。ご興味のある方はお問い合わせ下さい。

まずはご相談ください▶ TEL : 0742-36-8312

ご相談は支援センターへ

(財) 奈良県中小企業支援センター

〒630-8031
奈良市柏木町129-1
なら産業活性化プラザ3F
電話番号 **0742-36-8312**
FAX番号 **0742-36-4010**
URL <http://www.nashien.or.jp>



2012. March Vol.36



この冊子は環境調和型大豆インキを使用しています。

支 援 概 要

まずはお気軽にメールで
お問い合わせください！！
keiei@nashien.or.jp

新事業支援

研究開発・連携支援

新事業・新製品創出、技術高度化のための研究
開発支援として、複数企業の産産連携や企業と
大学との産学連携を組成し、国等の研究開発支
援事業への応募申請支援や、当該支援事業の管
理法人としての事業運営を支援します

近畿支援機関 コーディネータ会議

近畿圏の各支援機関のコーディネー
タを一同に集め、各々の情報を持ち
寄ってのビジネスマッチングや技術
課題解決を検討します

なら発オンリーワン 企業認定

国内最高水準の技術力をもつ県内企業
を「なら発オンリーワン企業」に認定し、
ビジネスフェアへ出展するなど県内外へ
PRし、ビジネスマッチングに繋がります

人材支援

企業と求職者の マッチング力アップを支援

UI ターンや企業合同説明会、ミニ「企
業説明会」を定期的に開催し、場の提
供でマッチング率向上を支援します

企業の採用力 & 学生の就業力アップを支援

企業経営者や人事担当者を対象とした
人材確保・育成セミナー、大学生・高
校生を対象とした出前キャリア教育「働
くことを考えるセミナー」の開催など、
採用力と就業力向上を支援します

地元企業の魅力を発信、 県内就職率アップを支援

県内企業の良さや魅力を伝える情
報発信を行い、求職者の地元企業
への関心を深め、県内就職率向上
を支援します

経営支援

経営支援

経営品質の向上のための実践
講座や、新たな取り組みに
よって経営向上を目指す経営
革新計画の策定を支援します

国内外販路開拓支援

商品力・販売強化のためのセミナーや商
談会出展、また市場や貿易の情報を提供
し、国内外の販路拡大の支援をします

なら農商工連携ファンド

農林漁業者と中小企業者が連携し
て、農林水産物等を活用した新しい
商品やサービス、生産方法及び販売
方法を開発する取組に支援します

情報提供

メルマガ・FAX 通信やホームペ
ージを通じて皆様に各種セミナーの
案内や国・県の新しい施策の紹介
等 有用な情報をお届けします

総合相談窓口

ワンストップで中小企業の皆様の
ビジネスのご相談をお受けします
当センターの中小企業診断士、外
部専門家等が課題解決、経営向
上のお手伝いをします

金融支援

設備貸与事業

中小企業の皆様が必要な設備を当支援
センターが購入して一定期間貸与します

設備資金貸付事業

創業及び経営基盤の強化を促進
するため、中小企業の皆様が必要
な設備を導入される際、無利子で
長期設備資金を貸付します

(財)奈良県中小企業支援センター

ホームページ <http://www.nashien.or.jp>
電話番号 0742-36-8312

平成23年度に実施した支援事業一覧

経営支援	4月	—	奈良の特産品・うまいもの市への出展支援 (4月・7月)
	5月	主催	モニター会 (5月・9月)
		主催	海外販路開拓セミナー (全7回/~/H24 3月)
	6月	主催	第1回商品力強化セミナー
		—	フランス・パリで開催の「ジャパンエキスポ 2011」(~/7/3) への出展支援
	8月	主催	経営品質向上支援事業 マネジメント強化プログラム キックオフセミナー/勉強会 (3日間/8月・9月・10月)
	9月	主催	第1回販売力(商品力)強化支援セミナー「コラボ&リ・ブランディングで活路を見出そう」
		主催	ITセミナー お悩み一挙に解決!!～あなたのサイトには何が足りないか～
	10月	主催	IT研修 (全7回/~/H24 1月)
		—	日用品(キッチン・ダイニング)海外バイヤー輸出展示商談会への出展支援 — 奈良県と陝西省との友好提携後、初めてとなる経済交流団の訪問に同行
	11月	共催	陝西省経済交流団にかかる報告会(セミナー)
新事業支援	—	—	平成23年度 県産材流通拡大推進事業研修会(第1回)で出張講師
	2月	—	第73回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2012への出展支援
	3月	共催	ブランディング啓発セミナー ～デパートが求めるブランド力とは?～
	4月	主催	奈良高専の基盤技術・ノウハウを活用した「実践的ものづくり担い手育成事業」(~/12/31)
	5月	後援	中小企業総合展 2011 in Kansai
	6月	主催	経産省「戦略的基盤技術高度化支援事業」に1案件採択
	7月	主催	第2回近畿支援機関コーディネータ会議
	9月	主催	経済省「農商工連携事業計画」に1件採択
	10月	主催	国内販路開拓支援事業(第14回関西機械要素技術展(10/5～7)への出展支援)
	11月	後援	中小企業総合展 JISMEE 2011
	12月	主催	「なら発オンリーワン企業」に新たに1社認定
人材支援	2月	主催	第3回近畿支援機関コーディネータ会議
	2月	共催	神戸ビジネスアライアンス
	4月	主催	「求める人材」「目指す企業」を見つけてください!「ミニ:企業説明会」(全11回/~/H24 3月)
	5月	主催	キャリアアップ巡回相談(~/H24 1月)
		主催	出前キャリア教育「ならで働く」ことを考えるセミナー(全20回/~/H24 2月)
	6月	主催	保護者対象企業見学会(全3回/~/11月)
		主催	「見る・聞く・知る」県内企業再発見!(橿原文化会館/奈良県文化会館)
		主催	県内企業と教育機関との情報交換会 主催 奈良で働こう!就職☆転職フェア!「Uターン企業合同説明会」<大阪会場>
	7月	主催	企業訪問50社・大学生等の企業レポート15社 中小企業魅力情報誌作成・配布(10,000部)(~/9月)
	8月	主催	第1回企業トップセミナー「企業が生き続ける条件 リーダーに求められる力」 (株式会社モンベル 辰野会長)
	9月	主催	企業と学校の人材育成・交流セミナー「即実践!職場を元気にするシンプルなしかけ」
10月	主催	奈良で働こう!就職☆転職フェア!「Uターン企業合同説明会」<京都会場>	
11月	主催	「奈良県職業訓練ガイドブック」の作成・配布(5,000部)	
12月	主催	一般求職者企業合同説明会「就職マッチングフェア in NARA」	
1月	主催	観光・6次産業化から新しい働き方を考えよう「奈良ふるさと就職セミナー」	
2月	主催	第2回企業トップセミナー「育つ人・育てる人の心」(千房株式会社 中井社長)	
3月	主催	企業・人材育成セミナー「即実践!組織を活性化させるシンプルなしかけ」	
2月	主催	「企業活性化への手引き」の作成・配布	
3月	主催	「奈良県職業訓練ガイドブック」の作成・配布(5,000部)	

詳しくは下記 URL をご覧ください。
<http://www.nashien.or.jp>

助成制度や各種施策情報、時の話題など盛り沢山!! のメルマガ、FAX 通信をご購読ください。

- ① 当センターが中小企業の皆様にお届けするお得なメルマガの定期購読をオススメします。
『情報発見』メルマガ編 概ね月2回発行
購読料は無料です!!是非ご登録ください。
お申し込みはこちらから <http://www.ikkr.jp/nashien/>
- ② FAX 通信
購読料は無料です!!
お申し込みは、0742-36-8312



情報発見

Vol.36 2012/March

特集

国内外に広がる販路開拓支援 | P.04

“気になる会社”訪問記 | P.08
有限会社井上企画・幡

新規事業創出に公的支援制度を活用
～新しい可能性への挑戦をバックアップ～ | P.10
株式会社 エスケイケイ

心強い! 県内金融機関のサポート体制 | P.12

大人の社会見学 | P.14
株式会社エフ・イー・テック

県内企業の人材確保と雇用の安定化をサポート | P.16
株式会社若草食品

卓越した業績を生み出し続ける
100年企業を目指すために | P.18

中小企業の味方! 設備導入に有利な融資制度 | P.20
梅乃宿酒造株式会社
五位堂工業株式会社

2011年のWeb業界総括 | P.22

東京ギフト・ショーに県内企業8社合同ブースで出展!!

国内外に広がる販路開拓支援



2012年2月8日(水)から10日(金)まで、「第73回東京国際ギフト・ショー春2012」が東京ビッグサイトで行われました。同ショーは、主に生活者のライフスタイルに対応する新製品を展示し、市場と流通をリードする最も実質的なトレードショー(業者専門見本市)。約2,400社が出展し、「日本経済V字回復へのシナリオが見える」をテーマに行われた今回は、3日間で約20万人が訪れました。

当センターでは、新たな市場開拓を目的とし、公募で選ばれた県内企業8社が『奈良の伝統とモダンの融合』をテーマに共同ブースという形で出展しました。

昨年9月ごろから準備を始め、「どのような特長を出していくか」といった全体ミーティングを重ねてきました。当センターの8社合同ブースは、「伝統とModernの日本ブランド～モダンジャパニーズ～」エリアに出展。「奈良のシンプルモダニティ」をテーマに、ブース全体に白い麻布を配置し、カンナで削ったヒノキをボール状にしたモチーフを設置しました。白を基調としたシンプルな雰囲気は、「上品で奈良らしい」と好評をいただきました。

他府県、特に首都圏では、奈良県の産業を知らない人が多いのが実情。当日、訪れた人からは、「奈良にこんな商品があったのか」と驚きの声が聞かれました。全国的には、奈良を感じさせる、まだ誰も知らないものが求められていることが分かった3日間でした。

また、大手百貨店や大手通販業者、海外バイヤーから、積極的かつ具体的なアプローチを受けるなど、大きな手応えを実感しました。今回のようなきっかけづくりから、実際の受注後のフォローアップまで、当センターでできる支援をこれからも続けていきます。



- ① 「麻具」 有限会社井上企画・幡
- ② 「世界でたった一つのユニフォーム」 株式会社アクラム
- ③ 「ひのきを活かし、創造する」 ダイワ産業株式会社
- ④ 「雪駄」 株式会社サカガワ
- ⑤ 「葛根和紙繊維の開発」 パドック株式会社
- ⑥ 「懐の深い旨口の酒」 梅乃宿酒造株式会社
- ⑦ 「かきいろ」 石井物産株式会社
- ⑧ 「人と人をつなぐ優しい味わいの葛菓子」 株式会社吉田屋

国内向け販路開拓支援

百貨店のセミナー(消費動向) & バイヤー商談会

衣料や雑貨品を手掛ける県内の製造メーカーが百貨店の仕入れ担当者(バイヤー)と製品の売り方などを意見交換し、販売促進につなげることを目的に開催しました。近鉄百貨店の協力のもと、アベノセンタービル(大阪市)で実施し、県内企業12社が参加されました。参加企業の担当者は、百貨店業界のトレンドを学ぶセミナーを受講。相談会場では、製品の企画やデザイン力、販路開拓の手法などをバイヤーに質問されました。中には、授乳衣料や指ペン、瓦のオブジェなど、ユニークな商品も見られ、バイヤーの関心を集めていました。



モニター会

県内企業が商品開発を行う際に消費者の意見を活かそうと、なら産業活性化プラザで開催しました。5月開催の回には、主婦や女子大学生ら16人が参加。食品事業者2社の新作を試食し、改善点などをアドバイスしました。この日は奈良市の団子店と五條市の柿食品メーカーが新商品の素材や製法などを説明。モニターは試食を通じて、アイデアや価格、味などを吟味しつつ、評価点や改善点などをアンケート用紙に記入しました。集まったアンケート結果をもとに、参加企業は商品の改良に取り組まれています。



販売力(商品力)強化セミナー

中小企業のブランド力を高めるため、企業経営者や経営幹部社員を対象になら産業活性化プラザで開催しました。東京のプロデュース会社「クリップ」の鳥田昭彦氏を招き、「コラボ&リ・ブランディングで活路を見いだそう」をテーマに講演いただきました。鳥田氏はこれまでに支援したブランドや企業間連携で生まれた商品などを紹介。ブランド力を高める方法について、「目的や対象を明確化し、物だけでなく、商品にまつわる物語をつくってほしい」と呼びかけました。



イオンモールでのテストマーケティング

県内の“うまいもの”を一堂に集めた「奈良の特産品・うまいもの市」が、イオン堰原店、イオン登美ヶ丘店で開催されました。大吟醸酒粕アイスや大和茶ロールケーキなど「奈良のうまいもの」を中心に展示・販売をして直接消費者の声を聞き、商品の改良や新たな企画の参考にすることができました。また、併せて地産地消を目的にひもとうがらしや丸なすなど大和野菜についても実施しました。



ITによる販路拡大セミナー

製造業から観光業まで幅広い業種のホームページを事例にあげて、売上を上げるために必要なこと(効果的な活用法)を理解するセミナーを開催しました。また、Facebook・Twitterを使った告知のテクニックや組み込み方、使いやすいフリーソフトを厳選し、Web制作の画像処理の基本から、写真加工・文字や写真を合成したパナー作成など画像加工の流れを学習していただき、販路拡大のツールとして社内で即、実践できる研修を開催しました。



国外向け販路開拓支援

ジャパンエキスポ2011

欧州に日本ポップ文化を紹介する祭典「ジャパンエキスポ2011」がフランス・パリで開催されました。県内から海外への販路、とりわけ欧州での販路拡大を目指す県内企業5社がプレマーケティングの場として、奈良らしく、ブランド力のある生活用品や玩具を出展。当センターが企画し、経済産業省が自治体向けに、設けたエリア「ヴィラージュ・ジャポン(日本村)」にブースを構えました。また、参加企業はプレゼンができるイベントスペースで、持ち寄った製品の特徴など来場者にアピールしました。中でも、手ぬぐいや雪駄などの和風雑貨が人気を呼び、現地の小売店からの引き合いも多数ありました。



日用品(キッチン・ダイニング) 海外バイヤー輸出展示商談会

キッチン・ダイニング分野の日用品を取り扱うアメリカ、オーストラリアの小売店・輸入卸売業者から、購入担当者(バイヤー)を招く輸出展示商談会が、JETROの主催でホテルエルセラーン大阪(大阪市)にて開催されました。県内からは6社が参加し、新たな海外販路を見つける場として、あるいは商品のプレマーケティングの場として、絶好の機会となりました。各バイヤーには通訳者が1名ずつ配置され、各企業のブースを交代で回る形式で商談が行われました。各社とも、積極的なアピールを行い、次へとつながる有意義な商談会となりました。



"気になる会社" 訪問記



有限会社 井上企画・幡

吸湿性や速乾性に優れ、肌触りもよいため、日常生活で長く親しまれてきた麻布。有限会社井上企画・幡では、手織りの麻布製品によるライフスタイルの提案がされています。新しい発想を大切にしながら、素材の魅力を伝えるものづくりに取り組まれている同社を訪ねました。

力強く商品説明をする林田さん

麻製品の企画、デザイン、縫製、流通、販売まで

ひとつひとつ手織りした麻布で、現代の生活スタイルに合ったテーブルウェア、バッグ、小物などを企画、製造する同社。麻の魅力を最大限に伝えるため、麻生地から麻製品の企画、デザイン、縫製、流通、販売までトータルで管理。また、麻製品の物販コーナーにカフェを併設した生活提案型の店舗も運営されています。

お客様と一緒に作り上げる商品も多く、「今、何が求められているかを常に考えています」と話す井上社長。日本の伝統を身に付けるとともに、技術や流行にも精通した社員の教育にも力

を注がれており、「安心感とオリジナリティを持った商品を提供したい。そのためには糸、布、デザイン、染色など、すべてを熟知したいと思っています」と話します。

また、「生活に密着した商材を扱うため、男だから女だからということは特にない。25年やってきて、性別は関係ないことを改めて認識しています」と、従業員の95%が女性という点も同社の大きな特長です。

東京ギフト・ショーで 新商品をアピール

2月8日から3日間にわたって行われた東京ギフト・ショーでは、当セン

ターのブース「奈良のシンプルモダンテイ」で麻具の新商品を展示されました。「支援センターのアドバイザーさんにブラッシュアップしていただき、ダイワ産業さんとのコラボが実現しました」と、ヒノキチップが入った消臭グッズ（シューキーパー）や蚊帳生地のタオルを展示し注目を集めました。林田さんは、「メイドイン奈良をアピールできました」と満足げに話します。



独自ブースでは約200点を展示

15年前から独自でも出展を続けているという同社。今回はこれまでよりもブースを拡大し、約200点の商品を展示されました。「取引先の方に実際の商品を見ていただける。いろんなお客様と会える良い機会、大きな営業活動の1つ」と林田さん。さらに、「シンプルなものにも、中に華やかなものがあれば映える。着物のように対比した色使い。それこそが日本の美」と、同社の強みである色彩の美しさを存分にアピールされました。

蚊帳生地のできた ワンマイルウェア

家から1マイル（約1.6km）の範囲で着られるような、ホームウェアの着やすさとタウンウェアのオシャレ感を兼ね備えた「ワンマイルウェア」。同社では、平成20年から蚊帳生地の通気性と麻の吸水性・速乾性に着目し、その機能性を活かしたワンマイルウェアの開発を始めました。これは地域産業資源活用支援事業にも認定され、糸調達、染加工、織加工、糊加工などの工程について、地域内の他の事業所と連携するなど、積極的な取り組みが行われています。



風を感じる素材が魅力の「narai」

「narai」と名づけられたブランド名は、「奈良の衣」「奈良の意」「奈良の維」から命名。蚊帳生地を織る段階でアレンジし、一重の部分は糸の密度が高いため透けにくく、二重の部分は蚊帳本来の素材感が残ります。織り方を変えることで柄ができ、布自体に立体感が生まれ、さらにふんわりやさしい着心地を実現。今年から本格的に販売を開始し、東京ギフト・ショーでも発表されました。「お客様に生地の魅力は伝わったと思います。興味や関心を持ってもらえた実感があります」と、手ごたえを感じておられます。

国内、そして海外も視野

昨年行われた「海外バイヤー招聘輸出商談会」を機に、イタリア・リナシェンテ社と取引を始めた同社。うちわや名刺ケース、ポーチなど、日本的な柄を中心に一目見て「日本」と分かるものが好まれているそうです。

「海外に行くことで、現地では日本をどのように見ているかが分かり、そのイメージをそのままほしいという声が多いことに気付かされます」。「国内の取引先を充実させることはもちろん、海外への売上げのパーセンテージを増やしていきたい」と話す井上社長と、「海外への露出を高め、パイプを太くしていきたい」と話す林田さん。国内、そして海外を視野に入れた井上企画・幡のこれからの展開に期待が高まります。



ぬくもりのある手織りの麻布製品



色彩豊かな同社商品

有限会社井上企画・幡

代表取締役社長 井上千鶴

創業/昭和63年
資本金/500万円
従業員数/50名
事業内容/写真、麻布、カフェ、商品企画・開発
所在地/奈良市川上町223
電話/0742-23-2850
FAX/0742-23-2809
URL/http://www.asa-ban.com

新規事業創出に 公的支援制度を活用

～新しい可能性への挑戦をバックアップ～

当センターの新事業支援課では、中小企業の新規事業支援をあらゆる角度からバックアップしています。中でも、公的支援制度を利用した新製品の開発サポートには力を入れており、奈良県を代表する中小企業の新規事業開拓の一助となっています。

ここでは、経済産業省が公募した「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン）^{*}」にエントリーし、その研究開発が認められた株式会社エスケイを訪問。申請から現在の開発状況までをうかがってきました。

研究・開発・生産の一貫体制を確立

昭和21年、大阪市城東区で創業した株式会社エスケイ。平成2年に生駒市に工場を新設し、平成7年には本社機能も生駒市に集約されました。現在は主に、小物部品から大物部品のプレス加工や金型設計を行い、独自の研究・開発・生産の一貫体制を確立しておられます。500tのプレス機や60tロボット17台ラインなど、多種多様な製品に対応する最新の設備を有し、これらの設備から生まれる製品は、デジタルカメラや携帯電話の外装筐体、ディスプレイやエアコン、OA機器などに使われる機構部品などです。身近なもの



研究・開発にも使用された大型設備

では、キッチンの排水溝に使われるアミカゴや、電子レンジや食洗機などに使われるパンチング部品など、多岐にわたります。塗装鋼板など表面処理鋼板の成形技術にも力を注がれています。

また、同社グループにはパンチング加工に特化したサンエースのほか、九州地区の拠点である九州三永金属工業、そしてタイ国のタイサンエイなどがあります。

産官学による研究開発体制で取引開始を目指す

次世代エコカーの主流になると期待されている「車載用角型リチウムイオン2次電池缶」。同社では、「高張力鋼板による防爆安全弁付大容量Liイオン2次電池缶の成形技術の開発」をテーマに、その大容量化と低コスト化に挑戦されています。

現在の角型缶の主流はアルミで製造されていますが、アルミは軟らかい素材のため強度の確保が難しく、2ミリの板厚が必要でした。同社では、板厚0.5ミリの高張力鋼板を用いた角型缶の製造技術を確立するべく、研究・開発を始めたのです。板厚2ミリが0.5ミリになると片側で1.5ミリ、両側で3ミリ

の余裕ができ、同じ体積でも大容量化が図れるというもの。そこで、薄さと強度を両立させるため、アルミの3～4倍の強度がある高張力鋼板を使用することがポイントだそうです。

研究開発体制としては、同社と奈良県工業技術センター、龍谷大学が共同研究体を形成し、当センターが管理事業者を務めました。シナリオ構築など、主たる研究は同社が担当し、奈良県工業技術センターは評価や実験、龍谷大学は理論的な裏付けなどを固めていくという連携作業で研究を進められました。

実は同社、以前にもサポイン事業で研究・開発を行っていたことがありました。「平成21年度の補正予算での募集に応募したのが最初」と小林部長。「リーマンショックの影響で、仕事が激減した2009年。世界的に在庫調整に入ったような状況で、売上が伸び悩み、苦慮していました」としながらも、その中で何か新しい仕事が無いかと模索していたところ、付き合いのある金属商社から新商品開発の依頼があったそうです。しかし、開発には費用がかかるということで、初めて当センターにご連絡をいただきました。それが、同社

とサポイン事業との出会いでした。

実際の申請に向けては、「最初に作成した申請書は小学生の作文レベル」と振り返られるように、相当な苦勞をされたそうです。メールや電話、直接顔を合わせての打ち合わせも頻繁に行い、「誤記や日本語の校正や文法のおかしいところなど、主語・述語のレベルまで細かくチェックしていただきました」と小林部長。近藤社長も、「コーディネーターさんにブラッシュアップしていただきながらなんとか最後まで作り上げていったという印象。センターさんには御苦勞をかけっぱなしでした」と振り返られます。

このような経験から、今回は論理の道筋に沿ったかたちで申請作業を進めることができたそうです。小林部長は、「人に分かりやすく書くこと。そして評価が第三者に委ねられるため、プレゼンのような訴求力が必要だと改めて感じました」と話されます。

また、「国の施策、サポインの指針に則った形にしておかないとダメ」「採択の基準はその時の中小企業政策、産業政策との整合性、一致性が求められるので、そこから外れたものは採択には

結びつかない」と、実感されたそうです。

現在は意見交換、方向性の一致など、情報を共有する場として年数回開催する研究開発推進委員会に参加していただいております。また、小林部長も「社内では随時、研究開発会議として、7人の研究員同士の意見交換や意思決定などを行っています」と、熱心に研究を続けておられます。

近藤社長は、「費用面で支援いただきながら、技術開発を行えたことは大変意義深い。だからこそ取引開始までの成果を出すことが目標。また、並行して今後も開発の手を休めてはいけない」と力強く語っていただきました。

株式会社 エスケイ

代表取締役会長 近藤 日出子
代表取締役社長 近藤 弘孝
創業 / 昭和21年1月
設立 / 昭和25年5月
資本金 / 5,500万円
従業員数 / 160名（平成23年4月現在）
事業内容 / 金属プレス加工業
所在地 / 生駒市北田原町1786-1
電話 / 0743-79-3033（代）
FAX / 0743-79-2330
URL / <http://www.sknet.co.jp>



高張力鋼板を用いた電池缶の成形技術の開発を説明する近藤社長（右）と小林部長



一貫生産体制を確立した製造ライン



小物部品から大物部品のプレス加工や金型設計を行う株式会社エスケイ

『なら発オンリーワン企業』を募集します!!

奈良県産業の活性化・新産業・新技術・新製品の創出に寄与することを目的とし、県内中小企業でオンリーワンのものづくり力・製品力を持ち、今後も成長が期待できる企業を「なら発オンリーワン企業」として認定し、重点支援してまいります。認定企業には当センターがその技術力を県内外に発信し、広くマッチングをコーディネートしたり、国等の補助金プロジェクト事業への申請支援等を行います。

支援内容

- なら発オンリーワン企業認定証の授与
- 認定企業紹介冊子・ホームページに掲載し、他府県へ情報発信、マッチングをコーディネートし、成長戦略実現に向け積極支援
- 全国規模のビジネスフェアへ出展し、PR、マッチングをコーディネートし、成長戦略実現に向け積極支援
- 成長戦略実現に向け、国等の委託金・補助金プロジェクト事業への申請を積極支援

【お問い合わせ】

財団法人
奈良県中小企業支援センター
TEL: 0742-36-8312

^{*}戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）：ものづくり基盤技術の高度化に向けて、中小企業者が川下企業や研究機関等と協力して行う研究開発を支援するものです。中小企業者は「中小ものづくり高度化法」による認定を受けた特定研究開発等計画を基本としたプロジェクトを提案・応募し、研究開発の支援を受けることができます。

心強い! 4つの金融機関が中小企業をバックアップ 県内金融機関のサポート体制

NANTO

南都銀行

南都銀行は、地域金融機関として地域経済活性化へのさまざまな取り組みを行っています。バリュー開発部では、『事業承継』『M&A』『ビジネスマッチング』『海外ビジネスサポート』など多様な金融・相談サービスの提供を通じて、専門スタッフがソリューション（課題解決型）営業を行っています。

平成23年12月7日には、農商工の連携を図り、ビジネスマッチングの機会提供を目的とした「<ナント>農商工ビジネスフェア2011」を開催。当日は農（食品、農林水産業関連）、商（健康・環境、生活、IT関連）、工（電気、機械、化学関連）に関わる206の企業・団体が一堂に会しました。今回は初めて首都圏や海外の大手バイヤーにも参加いただき、活気溢れる商談が行われました。加えて、開催後も引き続き商談が継続できるように、南都銀行のホームページでは「WEB版<ナント>農商工ビジネスフェア」を

運営しています。また、個別の販路開拓や技術開発など各企業のニーズに対しても、当行の店舗ネットワークや産官学連携を活用し、さまざまな解決策を提案いたします。

地元企業のアジアを中心とした海外ビジネス展開や貿易・為替取引に関する相談に対しても、上海・香港に設置する海外駐在員事務所と連携し、サポートいたします。平成23年9月6日、7日には、中国上海市で6回目となる上海ビジネス商談会「日中ものづくり商談会@上海



「日中ものづくり商談会@上海2011」の活気溢れる会場内の様子

2011」を開催。当商談会は、主に中国における部品等の調達先や自社製品の販売先などの開拓ニーズに応える為、全国の地方銀行・地方自治体等33団体と共催し、総数469社が出展しました。来場数は約4800社/8600人に上り、中国でのビジネス商談会としては過去最大規模となりました。各駐在員事務所では、上記のような現地商談会やセミナーの開催など、多様化するビジネスシーンに応じた情報提供を行っています。



農、商、工の垣根を越え、活発な商談が行われた「<ナント>農商工ビジネスフェア2011」

所在地(本店)／奈良市橋本町16番地
TEL／0742-22-1131
URL／http://www.nantobank.co.jp

YAMASHIN

大和信用金庫

大和信用金庫では、企業の経営課題を共に解決するために常に企業に寄り添い、共存共栄の精神のもと、地域社会に貢献していくことが必要と考えています。そこで、課題解決型金融機関としての機能を強化し、コンサルティング機能を発揮するため、平成23年4月1日に「ビジネスサポート部」を設置しました。中小企業の財務体質改善を目的に専門スキルを持った職員による個別の経営指導を行う活動や、地元中小企業をサポートするためビジネスに関わる様々な情報発信を行っています。

その中でも毎年春に実施し、取引先企



身近な法律問題をテーマにしたビジネスセミナーでは多数の中小企業経営者が参加。

業より好評を得ているのが、「ビジネスマナー講習」です。取引先企業の新入社員が多数参加していただき、マナー担当講師から名刺の渡し方やお茶の出し方、お辞儀の仕方等を学んでいただいています。

また、平成23年には企業経営者に対して中小企業の身近な法律問題をテーマに「大和信用金庫ビジネスセミナー」を開催しました。労務管理、不動産管理、債権管理、事業承継をテーマ毎に、専門の弁護士が事例を交えて分かりやすく講演いただき、毎回50名を超す参加者が熱心に耳を傾けていました。これからも中小企業経営者の興味・関心のありそう



ビジネスディール（商談会）に出展。中小企業経営者の経営相談に応える。

なテーマを選び、様々なビジネスセミナーを開催しますので、ぜひ一度ご参加ください。ご商売につながるヒントが見つかるかもしれません。

さらに、取引企業の販路開拓やビジネスパートナー探しのお手伝いをするために地元商工会議所と連携し、「ビジネスディール」や「ものづくりメッセ」などの商談会の後援、協賛も行っています。商談会では当日のスタッフ応援や取引先企業に出展依頼をするともに、当金庫も一緒に出展参加をして経営上のご相談を受けています。また毎年開催される「東京ビジネス・サミット（大商談会）」においては地元企業から視察を募り、視察参加企業同志の異業種交流やビジネスマッチングの一助となるように取り組んでいます。今後、さらに地元中小企業のためにビジネスマッチング等のサポート体制を充実させる予定であり、経営上のご相談に親身に対応していきます。



所在地(本店)／桜井市桜井281番地11
TEL／0744-42-9001
URL／http://www.yamato-shinkin.co.jp

資金繰りや起業時になくはないのが金融機関。

でも融資だけが金融機関の仕事ではありません。

奈良には南都銀行、大和信用金庫、奈良中央信用金庫、奈良信用金庫という

4つの地元金融機関が、地域の中小企業をあらゆる方面からバックアップ。

ここでは、その主要な取り組みを、最新情報とともにお届けします。

CHUSHIN

奈良中央信用金庫

所在地(本店)／磯城郡田原本町132番地10
TEL／0744-33-3311
URL／http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp



ちゅうしんビジネスクラブ 経営セミナー

奈良中央信用金庫は、昭和23年の創業以来、「地元の皆様とともに地元の発展に貢献する」という理念の下、協同組織の金融機関として、主に預金と融資を通じて社会的役割を果たしてきました。特にビジネスに役立つ研究会等のイベントを積極的に行うことで、取引先企業や地元中小企業へ多彩な情報発信を展開しています。昭和

63年に発足した『ならちゅうしん経営研究会』では、企業経営をテーマとしたセミナーや視察を実施。現在、31社が会員企業として登録され、月に一度開かれるセミナーに参加しています。

また、平成3年には『ちゅうしんビジネスクラブ』を発足。ビジネスパートナー探しや販路の拡大を目的とした同クラブは、他業種との情報交換の場として幅広く活用され、今では会員企業が300社を越えるまでに成長。お取引企業のニーズへの対応はもちろん、経営課題の解決にもお客様と一緒に取り組んでいます。同クラブ専用のホームページ <http://www.shinkin.co.jp/businessclub/>。

また、平成20年には『ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度（愛称：グッド

サポート）』を創設。創業60周年を機に、地元の中小企業の応援団として県内での起業、新事業を目指す中小零細企業に対し、利益の1%を充当する育成支援目的の助成金制度を設けました。毎年、この助成金制度は継続しますので、募集の際は奮ってご応募ください。



平成23年度の第4回グッドサポートの募集リーフレット

NARASHIN

奈良信用金庫

所在地(本店)／大和郡山市南郡山町529番地6
TEL／0743-54-3111
URL／http://www.narashin.co.jp

大和郡山市の指定金融機関でもある奈良信用金庫は、昭和3年の創業以来、奈良県北部を中心として地域に密着したサービスを積極的に展開してきました。

コミュニティ・バンクとして地域への貢献を図る同金庫では、相談窓口を全店に設置。事業性資金や住宅ローンなどの返済条件変更や新たな必要資金について気軽に相談ができます。さらに、営業店の職員だけでなく、本部に経営推進室・経営サポート室を設け、県下のみならず東大阪市等の事業所へ相談に向いたり、経営面のアドバイス・提案等を行っています。

加えて、幅広く経営者へ最新の情報を発信し、課題解決への糸口を見つけるため、



ならしん経営者セミナー

各界の専門家を招いた「ならしん経営者セミナー」を積極的に開催しており、多くの企業経営者が参加されています。

また、平成23年10月には、奈良県立大学と地域連携協定を結び奈良の観光をテーマとした「なら観光シンポジウム」を12月に開催。産官学から多くの参加を得て当地「奈良」地域活性化の議論を公開することで、地元経営者・学生・起業家等のマインドアップを図りました。

同様に、奈良への関心を高める企画の一つとして「奈良国際映画祭」に毎年協賛



なら観光シンポジウム



し、若手映画監督作品のアピールを文化財豊富な奈良の中心で行うことで、新鋭作家のPR・古都への興味啓発・来県者増加による経済効果アップを図っています。なお別途、大和郡山市の金魚がテーマの映画「茜色の約束」の撮影にもエキストラとして協力いたしました。加えて、地域とのふれあいを大切にする同金庫では、毎年8月に県下で行われる「全国金魚すくい選手権大会」にも選手・ボランティア審判に参加する他、地元ケーブルテレビ局KCN社（近鉄ケーブルネットワーク）でオンエアされている情報発信番組「KPara next」で、各支店職員が「奈良を再発見」をテーマに、地域の企業やお店をTV紹介しています。

最後に、今年は3月に東日本大震災、8月には台風12号等の紀伊半島大水害に見舞われたことを鑑み、夏季・冬季において復興支援金つき定期預金を発売し、それぞれの被災地へ義援金を寄付いたしました。

KPara next 土曜日
KCNファミリーチャンネルで毎月放送中！
デジタル：地デジ11ch (111ch)
番組表でご確認ください。

西 日本最大級の専門技術展である『関西機械要素技術展 (M-Tech 関西)』。軸受、ベアリング、ねじ、ばねなどの機械要素や金属、樹脂に関する加工技術を一堂に集め、3日間で32,106人の来場者でにぎわいました。当センターでは県内企業4社の出展を支援し、見積依頼や試作依頼を受けられるなど、後日の具体的な商談成立が期待できるものとなりました。今回は出展された県内企業の中から、五條市にある株式会社エフ・エー・テックに伺いました。



「日本の工業界に貢献したい」と語る福井社長



関西機械要素技術展での同社ブース

「匠の技」が光る金型メーカー

平成14年、福井一史社長が御所市で創業した同社。金型の設計から加工、テスト成形・量産まで手掛けており、随所に「匠の技」が光る金型メーカーです。自動車関連、医療関連、カメラ関連などを中心に、エフ・エー・テックの商品が、あらゆる分野を支えています。

創業当時は「時間を忘れ、とにかくお客様に喜ばれる金型を作って届ける。会社を何とか軌道に乗せたい一心だった」と社長。というのも、自身が勤めていた老舗金型メーカーが倒産。それまでに培った技術や人脈を活かし、会社創業の道を選ばれたそうです。創立から約10年の会社ながら、各種工作機械、測定器、真空熱処理炉など、保有する設備は60台以上。業界

でも異例の多さに驚かれることもしばしば。

「我々の仕事は設備産業。ここを怠ると中国や韓国、タイ、インドネシアなどに負けてしまう」とし、「向こうも同じ機械、もしくはそれ以上の設備を持っている。それに加えて人間力、創造力の強化が必須」と力強く話してくださいます。

戦略的基盤技術高度化支援事業 (サポイン) にエントリー

同社が「サポイン事業」を知ったのは、一昨年末の説明会のこと。その後、昨年2月上旬に当センターに来られ、『超低粘度液状樹脂を用いた金型・成形加工技術の確立と高機能製品の開発』というテーマの事業内容を説明されました。それからわずか3か月間で提案をまとめ、「瞬発力で何とかできた部分が

大きい。まさに力技ですね」と苦笑いですが、同社担当者の苦労は相当なものだったそうです。

実際、中小企業では研究開発にける体力が無いのも事実。「金型業界は基本的に短期間勝負。だいたい2か月、長くても3か月のサイクルで動く。通常業務の中で中長期的なプランを実行する難しさが良く分かりました」と社長。

中でも事業計画書に苦勞されたそうで、「産官学の連携を絡めた方がいい」とアドバイスを受けたり、1日に2回、3回とメールで指示をもらうこともあったとか。「センターの方のチェックは厳しかったですよ。でも、作っているうちに思うところと違う方向に行く私たちが、都度軌道修正して下さり、本当に助かりました」と振り返られます。

そして無事、6月初旬に認定、下旬に採択されました。「長いようで短く、

濃い一年間でした。おかげでセンターさんとの信頼関係はばっちり」と笑顔の社長。しかし、「採択だけで満足するのではなく、世の中に貢献しながら事業化につなげていかなければいけない」を気を引き締められます。

関西機械要素技術展に出展

「これまでは日常の仕事に追われ、展示会といえば見に行くことで精一杯だった」という同社ですが、昨年10月に行われた『関西機械要素技術展 (M-Tech 関西)』に、当センターの支援を受け、出展が決まりました。出展にあたり、「既出の技術をアピールしても仕方がないので、自社の売りをいかに限られたスペースで、いかにインパクトを与えながら伝えられるか」を考えられたそうです。

しかし素晴らしい技術があっても、外でアピールする機会もノウハウも無く、展示会出展には大きな不安があったそうです。「支援センターさんに段取りよく進行していただいたおかげで、初めての展示会を無事に終えることができた」と社長。

また、出展することがすでに公表されているので、事前に調査されてくるお客様が多く、「厳しいツッコミなんかもありましたよ」と苦笑い。最終日は、口コミで入場者数が増加するという盛況ぶりを見せましたが、「見てもらえるだけの展示ではなく、仕事につ

ながる展示をしなければならない」と社長は冷静です。

「今回は生・販一体で、弊社のもの作りに対して、パンチ力のある展示をしていきたい。プロが分かるブースづくりをして、こんなことまで中小企業でできるのかと思ってもらえるようになりたい。そして、一緒にやりたいなと思ってもらえる会社に出会いたい」と話されます。

開発進め、最先端分野に進出

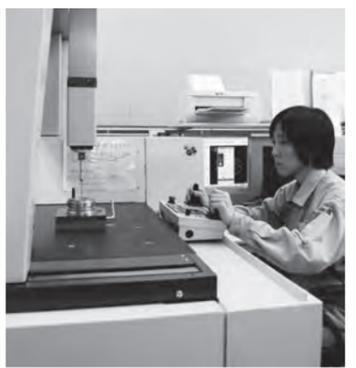
金型は全ての産業の根幹となるもので、あらゆる産業にその金型が使われています。「今さら、海外勢と競っても遅い。既存金型技術をベースに、電気、モーターコアなど、情報収集、先見の目をもって開発を進め、最先端の分野に進出していかないといけない」と今後を見据えておられます。

「日本の工業界に貢献したいし、日本にモノづくりを残したい。そして、日本を豊かにしたい。また、グローバルに向けた商品を作るのではなく、それを作りたい会社と手を組みたい」と抱負を語る社長。

同社社員の名刺は、工業界のシンボルであるギヤを用いたもの。「2つのギヤが噛み合っているイメージは、エフ・エー・テックとお客様が、ともに一緒に力強く回ってほしいという願いを込めています」と、社長の仕事に対する想いが伝わってきました。



連日多くのお客様でにぎわった同社ブース



品質へのこだわりも徹底されている

大人の社会見学



スーパー京の某基幹部材のジグ製作に携る



若手育成や5S活動にも積極的に取り組む



しっかり整理整頓された放電加工エリア

株式会社 エフ・エー・テック

代表取締役社長 福井 一史
 創業/平成14年4月
 資本金/8,000万円
 従業員数/49名(平成23年5月現在)
 事業内容/金型設計、超精密加工、超精密測定、金型仕上げ・組立、テスト成形・評価、量産成形
 所在地/五條市住川町1373番地 テクノパーク・なら工業団地
 電話/0747-25-1140
 F A X / 0747-25-1141
 U R L / http://www.fatec.co.jp

“ヒト”って
大事!

県内企業の人材確保と 雇用の安定化をサポート

2011年11月、ホテル日航奈良で開催した当センター主催の「就職マッチングフェア in NARA」には、県内企業42社に参加いただきました。製造業、小売業、サービス業、医療・福祉関係など、さまざまな業種の各ブースに多くの求職者が訪れ、採用担当者の説明に熱心に耳を傾けていました。今回は、同フェアに参加された株式会社若草食品に伺い、人材確保の取り組みや重要性をお聞きしました。

「こんにゃく発表」で 一躍全国区に

安心・安全な食品づくりを最重要テーマにする同社は、「全国に向けてチャレンジしたい」という想いも込め、わかくさ国体が行われた昭和59年に設立されました。同社が開発した「こんにゃく発表」で知られる“ねじり糸こんにゃく”は、こんにゃくの常識をひっくり返した画期的な商品。板こんにゃくの持つ歯ごたえの良さと、糸こんにゃくならではの味の染み込み具合の良さを兼ね備え、全国的に知られています。上杉常務は、「弊社は社員一人ひとりの成長と、企業の

安定発展を目指し、感謝と誠意を持って、お客様へ商品とサービスを提供しています」と紹介してください。

食品づくりを担う “ヒト”の重要性

会社の成長に伴う人材の確保は、どの企業においても必要不可欠。同社でも、新工場の建設や大型店との取引開始、新商品のヒットなど、さまざまな場面で人材の確保を行ってきました。これまでは募集をかけ、応募のあった入社希望者にだけ会うというスタンスで、その中から同社に合う人材を採用してきたそうです。

しかし、CMを放送していた約10年前、市場での認知度上昇に伴い、全ての部分で人材不足を感じたとか。「生産が増えるということは事務処理、営業も増える。全ての分野で人員を確保しないと、売上が増えても品質が落ちることにもなりかねない」と、大阪などで同社単独の説明会も実施していたそうです。

さらに近年、食の安心・安全が叫ばれ、その中でよ

りおいしいものが求められる食品メーカー。「効率が重視され、価格追求型の世の中だったが、現在は“ヒト”が見直されてきている」と上杉常務。さらに、「私たちは食品を作る立場として、それを担う“ヒト”は絶対的不可欠。私どもと考えが合う人材には、私たちからもアプローチすべき」との考えから、多くの“ヒト”に出会うチャンスを得るための取り組みが始まったのです。

就職マッチングフェア in NARA への出展

昨年は企業合同説明会に4回ほど参加したという同社。「説明会は面接ではない。いかに私どもを知ってもらおうかというところに時間をかけ、どんな質問にも答えるように心がけた」と振り返られます。同フェアの出展に関しては、「多くの人材と出会うチャンスを探している中で、支援センターさんのご案内から出展を決めました」と上杉常務。当日は11時から16時まで、2人体制で求職者に会社の紹介、説明などを行われました。多くの求職者が殺到した同社ブースでは、「対象が大人数では細かい説明ができない」と、一度に5人から10人に対し、丁寧な説明を行ったそうです。

また、商品を購入する対象は女性が多いので、特に女性の営業の採用に力を入れていた同社。結果、今回のフェアでは約100通の応募があり、製造職の男性と営業職の女性の採用が決まったそうです。

人材確保の難しさは他にもあります。中でも、「こちらは営業として採用したいけど、本人は製造を希望することも多々ある。無理にお願いして、結局続かないのはお互いにマイナス」と、相思相愛になる難しさも教えていただきました。

同社では現在、民間ではなく県内のセミナーを中心に参加されています。理由として、民間の大型のセミナーでは大阪、兵庫、京都からの応募者が多く、単身で奈良に来ては定着率が低いという実情があるからだそうです。「どうしても若い人は京阪神に目がいきがち。地元にも良い企業があるということを知ってほしいし、それが奈良

県の活性化にもつながる」と上杉常務。今後も、県内を中心に採用活動を行っていくそうで、「若い人のアイデアで新商品を開発し、実現、そしてお客様にお届けしていきたい」と目を輝かせておられます。



人材・環境・品質の 3要素でスクラム

明るく健康的で行動力のある人材育成を行う同社は、消費者に安定した品質の商品が提供できるように、人材・環境・品質の3要素でスクラムを形成しています。今後の採用に関しても、「食品に興味があり、積極的に取り組まれる方に継続して働いていただきたい」と期待を

寄せる上杉常務。また、「私たちが初心に戻る気持ちで、この想いがある方は企業の宝にしていかなければ」と気を引き締められました。



▲会社の未来を支える若手社員のみなさん

株式会社若草食品

代表取締役社長 上杉幸作
創業/昭和20年10月1日
設立/昭和59年8月20日
資本金/3,200万円

従業員数/90人
事業内容/こんにゃく、ところん等の製造ならびに販売
所在地/北葛城郡広陵町大字南字井殿178番地
電話/0745-57-1335
FAX/0745-57-1333
URL/http://www.wakakusa-shokuhin.co.jp

◀ 同社の看板商品
“こんにゃく発表”



▲熱心に説明していただいた上杉常務

卓越した業績を 生み出し続ける100年企業を目指す ために

経営品質向上支援事業

マネジメント強化プログラム開催

～徹底した振り返りから、新たな戦略の構築とその実践で成果を出す～

2011年8月23日、9月13日、10月25日の全3日間の日程で、「マネジメント強化プログラム」を活用した経営品質向上のための実践講座を開催しました。

「マネジメント強化プログラム」は、公益財団法人日本生産性本部が企画・運営する中小企業の経営力の強化を進める実践セミナーで、受講者は同財団が運営する『実効力ある経営』認証評価制度へのチャレンジができるというものです。

講座には、12社16名の経営幹部らが参加し、自社の経営を題材にマネジメントと戦略について熱心に検討を重ねました。経営環境の移り変わりが激しい今日、ただただ実直に品質の高い製品を作り続けたり、新しい経営手法を導入したりするだけでは、長期的な発展は難しいのが実情です。「事業の目的は顧客の創造」と言われるように、お客様から見てどうか、という「顧客本位の経営」を実践し続ける経営が求められています。

講座の講師を務めた山本知美氏は、「経営に関する知識を習得したり、ケースワークを活用するだけの経営セミナーとは異なり、自分自身が行ってきた経営を題材にするところが『マネジメント強化プログラム』の特徴。ケーススタディでは得られない発見がある。また、戦略を作成して終わりではなく、具体的な実行計画に落とし込み、半年間実践し、具体的な成果を出すことを意識して取り組むので、参加企業も支援側も真剣」と



「マネジメント強化プログラム」を活用した経営品質向上のための実践講座



12社16名の経営幹部らが参加し、熱心に検討を重ねた

話されます。策定した戦略を実行計画に落とし込み、半年間の実践までをトータルに支援するところもマネジメント強化プログラムの特徴です。

講座に参加した企業の経営者は、「ここまで深く自社の経営を振り返ったことは初めて。今まで気づかなかった自社の経営が見えてきた。発見した課題を意識しながら新たな戦略を作り、実践し成果を出していきたい」と感想を話しました。

講座終了後の現在、当センターが支援する10社の企業が実行計画の作成に取り組んでいます。当センターは、「経営は成果を出すことが大事で、成果は顧客が企業を認めるからこそです。顧客に支持され続け、発展する『100年企業』を奈良から生み出すことができる」と考えています。

マネジメント強化プログラムは、セミナーと個別支援で中小企業の経営革新を支援するためのツールですが、特に、「実践して成果を出す」ところを重視しています。戦略を立てて終わり、計画を立てて終わり、では成果は出ません。当たり前のことのように、実践されずに、あるいは実践の途中で頓挫したままの計画は少なくありません。実践し、成果を出すには、そのための能力が必要なのです。マネジメント強化プログラムでは、その力

のことを『実効力』と呼び、プログラムに取り組まれた企業の『実効力』を高めることに焦点を当て、実践段階までフォローします。

また、プログラムのもう一つの特徴が、自社の経営を徹底的に振り返ることです。客観的な数値で測ることのできる財務結果、経営の詳細活動、戦略策定プロセスを振り返り、経営全体を俯瞰することで課題を発見します。その際、重要なことは、「顧客価値」という考え方です。顧客か

ら見てどうだったのか、という視点での振り返りが、本質的な問題の発見と確かな気づきにつながり、それが『実効力』の原動力となるからです。表面的でその場しのぎの改善や、流儀の経営手法の導入ではなく、中小企業が自己革新能力を高めるために有効なプログラムです。是非一度ご参加下さい。



プロフィール

山本 知美

ビジネス・コンサルティング フォルテ 代表
中小企業診断士
(社) 中小企業診断協会京都支部理事
公益財団法人日本生産性本部 日本経営品質賞 審査プロセス委員会委員、マネジメント強化プログラム 企画代表者グループメンバー

当センター金融支援課では、中小企業の方が経営基盤の強化を図るための設備投資を資金面で支援しています。今回はこの融資制度を利用し、県内で頑張る元気な2つの企業をご紹介します。

梅乃宿酒造株式会社



吉田常務

梅乃宿酒造株式会社

代表取締役社長 吉田暁

【創業】明治26年3月
【設立】昭和25年5月
【資本金】3,300万円
【従業員数】73名
【事業内容】清酒、リキュール等の製造販売
【所在地】葛城市東室27
【電話】0745-69-2121
【FAX】0745-69-2122
【URL】<http://www.umenoyado.com>



酒を熱処理するプレートヒーター簡易ユニット



個別に使用できるようになった濾過器

新参者の気持ちで 何事にも挑戦

来年3月に120周年を迎える同社。業界では200年、300年の企業がたくさんある中、「歴史だけは追い抜くことができない。常に新参者の気持ちで何事にも挑戦しようという気持ちで励んでいます」と吉田常務。また、庭にある樹齢300年の梅の木に、毎年ウグイスが飛来することが社名の由来だそうです。「一年で一番寒い季節が酒造りで忙しい時期。私たちに応援するように梅の花が咲いてくれます」と紹介されます。

設備貸与制度を利用

同社は平成13年にリキュール免許を取得。吉田常務は、「初年度から好評をいただき、3年後に一気に増産に踏み切りました」と話し、それが梅酒ブームと重なり、売り上げが順調に伸びたそうです。しかし、それまでは主に日本酒を製造されており、タンクやホースは兼用だったといいます。香りが強いリキュールと香りを吸収しやすい日本酒では、品質にも影響しかねないことから、新設備の導入が検討されました。

そこで当センターの設備貸与制度を利用し、プレートヒーター簡易ユニットと濾過器を導入されました。瓶詰前の酒を熱処理するプレートヒーター簡易ユニットの導入で、処理温度の安定と処理能力が向上し、リキュールの受注増に対応できるようになりました。また、濾過器もそれまでの兼用から、個別に使用することで香りが移る心配がな

くなり、リキュール部門と清酒部門とも、生産効率が上がったといいます。「勢いはあるが資金がないという時期でした。あのタイミングで助成していただけて本当に助かりました」と吉田常務は振り返ります。

手間暇を惜しまない酒造り

さまざまな工程を経たお酒は造られています。精米から蒸し、製麴、酒母、上槽、貯蔵と、各工程をそれぞれの職人が担当します。「技術の発達で、お米を入れたらお酒になる設備もある。しかしそれでは地酒の意味がない」と話す吉田常務。全ての行程に人の手が入り、時間や費用、手間暇を惜しまない酒造りをすることで、味の違いが出るそうです。

また、数年前から海外への輸出を始めた同社。「今は種まきの期間。他社がなかなか行けないうちにルートを作っておきたい」と、アメリカ、香港を中心に、アジアや欧米に日本酒、リキュールを輸出されています。「現地では馴染みのないお酒なので、飲んでおいしいかおいしくないかで判断される。まずは知ってもらうことが大事」と、大きな期待を込められています。



清酒やリキュールなど、魅力的な商品がズラリ

五位堂工業株式会社



五位堂工業株式会社

代表取締役社長 津田家宏

【設立】昭和37年4月
【資本金】1,000万円
【従業員数】27名
【事業内容】鋳物製造、機械加工、小型モジュール組立
【所在地】本社：香芝市五位堂4丁目355番地の1
葛城工場：御所市大字城山台166番地の24
【電話】0745-66-2371・2372
【FAX】0745-66-2056
【URL】<http://www.goidou.jp>



ブロックFO
(サブアセンブリー)



素材から完成品までを供給する五位堂工業

由緒ある老舗企業

同社は代々鋳物製造業を営み、奈良時代から続くという老舗企業。現在では鋳物製造にとどまらず、機械加工・小型モジュール組立までを一貫して行っており、高い品質、ならびに技術管理と生産の安定化を図られています。また、「奉仕の精神」をモットーに設備の近代化と増強、生産技術の向上にむけた努力を日々続けておられます。

設備資金貸付制度を利用

平成22年に企業立地促進法を利用し、御所市に新工場を建設した同社。その際、設備資金貸付制度の案内を受けたそうです。申請にあたっては、「通常の業務と並行しての申請作業でした。センターの方には、制度に沿うための表現や方法について、アドバイスや助言をいただき、助かりました」と社長は振り返ります。

同制度の利用により、造型・抜型・塗型・上下枠被せのライン設備や砂処理設備などの新設備を導入。通常、設備投資額の貸付率が1/2に対し、企業立地促進法を利用していただけ、貸付率が2/3に上がるという特例が適用されました。「金額が大きかったので、無利子での借入れは大変助かりました」と社長。

従来の設備では職人の技術に頼ることも多く、作業の標準化が完全にはできていなかったと

いう同社も、「導入後は、機械だからできることと、職人にしかできないこと。その両方がうまく共存できてきています」と、大半の行程が自動化され、省力化の促進やコストダウン、生産性の向上といった効果が得られたそうです。

努力をし続けることが大切

鋳物加工だけでなく、機械加工やアッセンブリーまでしてほしいという声が年々高まってきており、それに伴い鋳物以外の売上の比重も増えてきているという同社。「鋳造メーカーとしての仕事に加え、お客様からのさまざまな要望に応えていきたい。それが私たちが生き残っていく道であり、伸びていく方法」と社長は話します。さらに、「今回の導入で成功している部分に合わせて、他の分野の増強もしていかなければならない。そのための努力をし続けていくことが大切」と意欲を見せておられます。



多品種小ロットに適した製造ライン

はじめまして!! 森和恵と申します。

普段、Web系セミナーの講師として壇上に立つ仕事をしており、支援センターでのIT研修を担当しました。今回は、Web業界の2011年のトピックスと2012年の動向を私の目線でお話します。

■ スマートフォンやタブレット対応サイトの普及

昨年は、スマートフォンの普及が更に加速した年でした。“スマートフォン = iPhone”だったのが、いつの間にかAndroidの方がシェアが上回ってしまいました。これまで1社独占だったのが、間口が広がったことで更に伸びたのだと思います。

タブレット端末も多数発売され、徐々にユーザー数が増えています。日本での普及はまだ少ないですが、「メールやネットが使えるればいい…」というライトユーザーの中には、パソコンの代わりにする人も増えているそうです。

実際、電車やカフェなどの日常シーンでも、スマートフォンやタブレットを利用する人を頻繁に見かけられるようになり、調査結果を裏付けているように思えます。

また、昨年のWeb系セミナーの人気度合いから、制作者側もスマートフォンやタブレット対応のWebサイト制作技術への関心が高いと感じられました。恐らく、これらの普及に伴って制作の現場でも対応が始まっているからなのでしょう。

今までは、スマートフォンやタブレット対応を「みんなと同じように、とりあえずやってみよう」という初期段階でしたが、今年ももっと実用的・戦略的なサイトが出てくるのでは?と予想しています。単にパソコンのサイトの置き換えではなく、機器の特性や利用シーンに合わせたコンテンツの見せ方を考える段階がくると感じました。

種類も出揃いユーザー数も増えて、スマートフォンやタブレットは“使える”ツールに成熟しました。次はコンテンツを提供する側が、「どう使うと役立つか、楽しいか」の定番ルールを決める時期が来たと思います。

■ HTML5とCSS3をいつ導入するか?

Web制作には欠かせないHTMLとCSSも、次期バージョンが出ておようとしています。HTML5とCSS3です。HTML5では、ソースコードの記述がシンプルになり、文書構造の要素がより明確化したのが特徴です。また、グラフィック・アニメーション・ビデオ描画など、Webサイトをよりグラフィカルにするための次世代新機能が含まれています。CSS3では、「角丸・グラデーション・透明度・ドロップシャドウ・変形…」など、新しいデザイン表現を使うことが出来ます。

昨年は、書店に行くとHTML5やCSS3関連技術書の新刊がずらっと並んでいました。HTML5やCSS3の仕様もある程度固まり、各社ブラウザの対応も整ってきたことで、実践段階に入った技術だと広く認識されつつあるのでしょうか。

しかし、新しいことだけに誤解も多く「どう使うのが正しいのか?」がいまひとつハッキリしないなと思っている人も多いのではないのでしょうか。「HTML5やCSS3では〇〇ができます」という、ビジュアル面で派手な部分が目立ってしまい、その本質やなぜ新しくこれらが生まれることになったのか…という基本概念がお座りな気がしています。

景気も下向きの割には仕事も忙しくてお金も時間も取れない中、「今すぐ必要な技術」でなければ身につける余裕がないから、もっと後でいいや…となってしまふ人も多いと聞きます。

一通り勉強した立場からみると、これから数年を見据えると導入しておくべきなのに…、既存サイトの更新ならともかく、新規サイトを作る場合は特にもったいないなぁと感じます。なぜなら、HTML5とCSS3の普及でマークアップの変革が確実にくると思うからです。古い手法でこれからも続けるのがよいと思わないからです。

とりあえず、HTML5とCSS3を使う“必要性”・“メリット”・“デメリット”を明確にする必要があると思います。その上で自分はどうすべきか?を考えると、導入の方向性が見えてくるかもしれません。HTML5とCSS3は、決して早すぎる技術ではないと思います。

■ FacebookなどのSNSの利用

SNS(ソーシャルネットワーキングサービス)とは、インターネット上で行なわれる人と人とのコミュニケーションの場を提供するサービスのこと。mixi・Twitter・Facebook…と、SNSの利用者・利用時間は飛躍的に増えています。

私も、どのSNSもそれなりに利用しましたが、どれが良い悪いというより、自分の周りの人たちがどこに集まるのかによって、利用頻度が変わっていったような気がします。特に昨年はFacebookの利用が増えて、プライベートでも仕事でもなくてはならないツールとなりました。

利用の増加に伴って、企業の集客ツールとしての側面も強くなりました。各SNSの企業アカウントや企業ページはもちろん、自社ページへのSNSボタンの設置も増えてきています。

増えた反面、ユーザーとのコミュニケーションの失敗やうまくプロモーションに結びついていない例も聞くようになりました。例えば、「親しみを出すためにフレンドリーにつぶやっていた事が企業としては非常識とクレームが来た」「自社ページにつけた“いいね!”ボタンが0件のまま…」「プロモーションをしてみたけど応募がほとんどない」など。

SNSマーケティングも「とりあえずやってみよう」から、ユーザー動向を確認し、どのSNSに注力するか?何時・どんな手段やルールで使うか?など、戦略が必要な時期にきたのではと思います。

■ 2012年は、更に普及がすすみ「あたりまえ」になる

スマートフォン&タブレット対策も、HTML5&CSS3導入も、SNS対策も…これまで新しい、流行とされていたことが「あたりまえ」になるのが今年からではないかと思えます。目先の新しさだけでなく、実践・戦略的に使っていけないといけないだろうなと痛感しました。(今まではどちらかというに使われていた・振り回されていた感がありましたよね。)

私にできることは、Web系の知識を教えることです。これから新しいことへチャレンジする方への学ぶ道しるべとして、ボンと背中を押すためにいろいろ頑張りたいと思います。

そのために、自身の「教える」というコンテンツをいろんな形で提供するためr360studyというサービス名で始める予定です。「学習教材(動画・ビデオ)を提供するサイト運営」と「セミナー実施」を軸にします。今年の秋には本格稼働!ということで、よろしくお願ひいたします。



r360studio 森和恵(もりかずえ)

フリーランスで活動するセミナー講師。数社にてWeb制作、インストラクション業務を経験後、現在はWeb系セミナーの講師として活動中。(Dreamweaver CS5 アドビ認定インストラクター(ACI))著書に「DreamweaverとMovableTypeで作る テンプレートカスタマイズレッスン」など。「難しいことでも、わかり易く伝える」をモットーに、クリエイターの立場で得た知識を制作者や講師の立場から、皆さまに役立てていただければ…と日々精進している。今後は、eラーニングや電子出版の形式で、Web制作を学ぶための教育コンテンツに注力する予定。

r360studio.com