

なら

2017.11 vol.8

産業 Industry Journal of Nara ジャーナル

人を大切に 「生酏造り」で 深い味わいの酒を醸す

株式会社久保本家酒造

代表取締役 久保 順平氏

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

INDEX

2
ご挨拶
奈良県産業の発展を目指して

公益財団法人奈良県地域産業振興センター 理事長 奥田 喜則

4
巻頭特集
人を大切に
「生酛造り」で深い味わいの酒を醸す

株式会社久保家酒造 代表取締役 久保 順平氏

8
この企業に、技あり!
蓄積された技術力で
強く、そして繊細に「掴む」

株式会社カワタテック 代表取締役社長 川田 昌宏氏

10
企業訪問記(ブランドづくり)
「おいしい」はスタートライン
夫婦の夢をかたちにした「プリン」の森

株式会社大仏プリン 代表取締役 高岸 洋之氏

12
INFORMATION
第5回 奈良まほろば産学官連携懇話会
事業存続のための売上強化と人事労務セミナー
新輸出大国コンソーシアム事業
奈良県よろず支援拠点
下請かけこみ寺相談窓口
設備貸与制度

訪問余録



まるでプリンのような「まほろば大仏プリン本舗」のプリンカー。
カラメルソースのかかり具合とボディカラーがとても美味しそう...

「街で見つけて、写真を撮って！」

丸みのあるプリンのような外観にこだわった“プリン”には「プリンを食べるだけでなく、色んなところで感じてもらいたい」という高岸さん夫妻の思いが込められています。建物だけでなく、テーブルなどの内装や雑貨、いたるところにプリンをイメージした装飾が施されています。そしてついには、車までプリンカーにしてしまいました。この車は、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）で話題となり、プリンカーを写真に収めて帰られるお客さまも多いようです。普段は、社員の送迎などに使っていますが、街で見た時は、ぜひ写真を撮ってくださいね！



公益財団法人
奈良県地域産業振興センター 理事長
1971年、奈良県庁に入庁。商工労働
部長、総務部長を経て2008年から副
知事に就任。2016年11月から奈良
県地域産業振興センター理事を経て、
本年4月に理事長就任。

公益財団法人
奈良県地域産業振興センター 理事長 奥田 喜則

荒井前理事長（奈良県知事）の後任として、本年4月に公益財団法人奈良県地域産業振興センターの理事長に就任いたしました。

私は奈良県職員として永年、商工労働業務に携わり、県内のさまざまな産業や産地の振興、中小企業をはじめとする県内企業への支援のほか、企業の皆様が抱える課題とその解決に向けて前進していくための支援を行ってまいりました。今また、県内企業の皆様と密接につながっている場で、多くの企業の発展と継続にかかる支援の仕事をさせていただくことになり、大変光栄に存じているところでございます。

当財団は昭和47年に財団法人奈良県中小企業設備貸与公社という名称で、県内の小規模企業者に設備を貸与することによって近代化を促進し、経営の合理化に寄与することを目的に発足しました。以来、名称も財団法人奈良県中小企業振興公社、財団法人奈良県中小企業支援センターと改称し、下請取引の円滑化促進や、中小企業に関する情報の収集及び提供等事業を付加していきながら中小企業の育成発展を目指して来ました。

平成25年からは公益財団法人への移行により、奈良県地域産業振興センターと改称し、新事業の創出、県内企業の経営基盤の強化、産業技術の高度化等を図るための総合的な支援を行い、地域経済の振興発展に寄与することを目指しています。事業も拡大し、中小企業・小規模事業者へのワンストップ相談窓口である

「よろず支援拠点」は柏木本部と近鉄奈良駅前サテライトオフィスの2ヶ所に設置しています。また、企業の海外展開をサポートするための「新輸出大国コンソーシアム」奈良窓口や下請取引上の悩みに対応する「下請かけこみ寺」相談窓口も設置しています。

地域の発展のためには産業の発展が大きな力であり、これを支えるそれぞれの企業が成長することで地域経済が拡大します。また、本年4月「奈良県小規模企業振興基本条例」が施行され、地域を支える小規模企業がそれぞれの置かれた状況の中で本領を発揮し、地域の活性化の原動力として活躍されて行くことが大いに期待されています。

私ども奈良県地域産業振興センターは奈良県産業振興総合センターをはじめ、業界の支援団体との連携を強化して、県内企業の皆様の成長と企業継続をお手伝いする機関として、①厳しい経営環境を乗り越えるための経営力向上、②独自の強みを創り、成長市場に挑戦するための企業価値向上、③企業経営を安定させるための経営基盤の構築を重点的支援項目とし、今後ますますその支援を充実させていくよう取り組んでまいります。

奈良県産業の発展のために、引き続きご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

奈良県産業の
発展を目指して

人を大切に

「生酛造り」で

深い味わいの酒を醸す



株式会社久保本家酒造
代表取締役
久保順平氏

宇陀、松山。久保本家酒造は伊勢街道近く、古い町並みが残るかつての城下町にあります。元禄15年の創業から310余年。近代化が進む日本酒業界で、あえて江戸時代から続く「生酛造り」を用いた酒造りに舵を切りました。手間をかけ、時間をかけ、自分たちが旨いと思う「まっとうな酒」を、愚直に、一所懸命に。歴史を紐解きながら、酒造りに対する熱い思いを伺いました。

手間暇をかけ
本物の旨い酒を造る

村上 「生酛造り」で知られる久保本家酒造さんですが、御社の日本酒の特徴を教えてください。

久保社長 辛口でスパッと切れ、しかも旨味があり、「料理を引き立てる酒」を目指しています。酒造りには様々なスタイルがありますが、生酛造りは江戸時代に職人の勘で確立された手法です。いかに清酒酵母を純粋培養さ

せるか。私たちが造る酒は、生酛造りで完全発酵を目指したものです。時間も手間もかかりませんが、自分たちが旨いと信じる酒を造っています。

村上 創業は元禄年間の1702年だそうですね。300年を超える歴史をお持ちの御社が、創業当時の主流であった生酛造りに取り組んでおられるのは素晴らしいことですね。工程も複雑で時間もかかると思いますが、そこに将来性を見出されたということでしょうか。

久保社長 家業を継いでから、大手酒造会社

の大きな市場に向けたポピュラーな製法ではなく、私たちのような小さな蔵は独自性を狙っていかねればと考えていました。平成15年に生酛造りにこだわる今の杜氏に出会い、これだと。それまでは大手の下請けがほとんどでしたから、思い切った切り替えとなり、設備投資も必要でした。それでもこの造り方が私たちに合っていると直感し、今、一所懸命やっています。

村上 私は大の日本酒党でこちらの「初霞」のファンです。「睡龍」のラベルは、



看板商品の初霞

龍が巻きついているイメージですか？当財団でデザイナーをご紹介させていただきましたが、ロゴやラベルにストーリー性を求められたんですね。

久保社長 そうなんです。家紋を元にしたロゴやラベルについて、そこに込めた想いを反映したデザインをお願いしました。「睡龍」と名付けたのは杜氏の加藤です。彼が好きなの三國志にでてくる諸葛孔明にちなんだ名前なのですが、お酒を龍にたとえ、今はまだ眠っている龍の覚醒を待つという意味です。

村上 生酛造りに大きく舵を切って十数年。今後はどのように発展させていこうとお考えでしょうか。

久保社長 まだまだ発展途上です。日本酒は寝かせるとまた深い味わいになっていく。生酛造りの酒は、長期間の熟成に耐えることができる酒質です。今の日本酒業界の主流は、



300年以上も変わらない生酛造りを愛し続ける中で、ラベルはその商品の個性を表す。お酒に物語を感じてもらえるようにと、願いを込めて「睡龍」はその名の通り、まるで龍のようなデザインで目を引きま

まっとうに造るからこそ
多様な飲み方で愉しめる

村上 ピークから考えると日本酒の売り上げは右肩下がりの状況ですが、どのような方に向けて造っておられるのでしょうか。

久保社長 私どもの酒は酒販店さんから、ほとんどが料飲店さんに行っているようなんです。そういったお客様の声を聞きながら、造っています。

村上 ビールで割ったり、炭酸水で割ったりと、いろいろな飲み方がされているようですね。

聞き手



奈良県地域産業振興センター
専務理事 村上伸彦



お米を搦(す)る「搦摺り(もとすり)」の工程。手作業で行われる。

久保社長 祖父には人徳があったと思います。その恩恵を私はもらっていると理解しています。

村上 ご先祖の中には、幕末にご活躍された方もいらつしやったそうですが。

久保社長 私は11代目ですが、6代目伊兵衛の弟2人は檀原の儒学者・谷三山先生に師事していました。緒方洪庵先生の適塾で、福沢諭吉と机を並べ、オランダ語を学び蘭方医と



従業員と笑顔で話す久保社長。人を大切に作る心から、スタッフとのコミュニケーションも欠かさない。

株式会社久保本家酒造



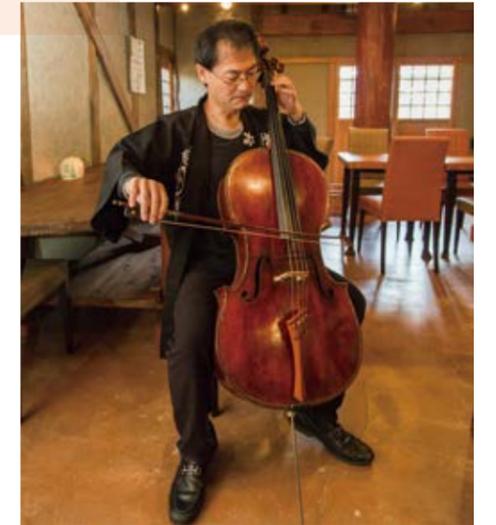
小規模であることを最大の強みに変えた酒造り改革。信頼する杜氏、従業員と共に「生酛造り」にこだわり活路を見出す。

代表取締役/久保 順平
本社/宇陀市大宇陀出新1834番地
TEL/0745-83-0036
設立/1702年
資本金/1,000万円
従業員数/9名
URL/http://kubohonke.com

酒蔵を改装した「酒蔵カフェ」は決まりと落ち着いた雰囲気があり、街歩き観光客にも人気。気骨のある当蔵の日本酒が飲めるのももちろん、酒や酒粕を使ったデザートも。



趣味でチェロを初めて約30年。チェロの重厚感と酒蔵カフェの雰囲気マッチしている。



るかと思いますが、東京・千葉・埼玉・神奈川で売り上げの4割を占めています。

村上 観光面から見ても、東京圏には奈良ファンの方が多いと感じています。海外はいかがですか。

久保社長 徐々に輸出は増えてい

久保社長 私たちの思う「おいしい飲み方」というのはありますが、固いこと言わず、お客さんの好きなように飲んでいただいたいと思います。私どものカフェでもアイスクリームと混ぜたりして、楽しんでいきますよ。また、「どぶハイ」というのは、にがり酒を炭酸水で割る飲み方ですが、完全発酵して味のしつかりしたお酒にしかできないんです。邪道だと思われるかもしれませんが、完全発酵を目指して造った酒だからこそだと思っています。いろいろな飲み方で楽しんでいただけると、私たちもうれしいです。

村上 首都圏でもイベント等をされ、販売に力を入れていらつしやるそうですね。手応えはいかがですか。

久保社長 おかげさまで関東での引き合いが多いです。マーケットが大きいということもあ

まして、オーストラリア・香港・タイ・シンガポール・マレーシア。今度はスペインなどヨーロッパにも売り込む予定です。特にうちの生酛造りはスパイシーな料理に合うと言われていまして、タイでは、にがり酒「生酛のどぶ」が受け入れられているようです。

村上 当財団では海外の商標登録のお手伝いなどもさせていただいておりますので、ご活用ください。

「百年以上の計は人にあり」人を大切に、明日へつなぐ

村上 大学時代は金沢で過ごされていたそうですが、有名なお酒がある地域ですね。



久保社長 そうですね、美味しいお酒がたくさんあります。ただ私は20代の頃、日本酒が好きではありませんでした。今思えば家業への反発もあったのでしよう。卒業して銀行に勤め、海外勤務、結婚などを経ていく中で、自分のルーツを考え、父や先祖とのつながりを実感することから、やがては家業を継ぐことになりました。

村上 銀行勤めの経験が現在生きていると感じることはありますか。

久保社長 はい。当時の上司にはよく「経営者の人物を見よ」と言われました。小さな会社は経営者の人柄で決まると思います。私は全く出来ておりませんが、人格を磨かないといけないですね。

先祖からの教えにも「一年の計は田にあり、百年の計は山にあり、それ以上は人にあり」という言葉があります。百年以上の計をつくるのは、経営者の人格なのではないかと思っています。自分一人では何もできませんが、



柔和な語り口ながら、酒造りに関してはまっすぐな自信を持って熱く語る久保社長。

なりました。幕末の時代、彼らは世の中の新しい息吹を感じていたのだと思います。新しい時代に向けて自分がすべきことは何かと模索していたのでしょうか。先祖が歴史の教科書に出てくるような人たちと一緒に学んでいたことは、子孫として誇らしいことです。

村上 まさに「故きを温ねて新しきを知る」ということですね。

久保社長 私は大企業で働くことが自分を生かす道と考えて銀行に就職しました。祖父や父がやっていることが理解できていなか

ったんですね。やっと家業の魅力に気がついた今、私にできることは、まっとうな酒を造り、人を大切にする事だと思っています。

村上 今後百年を見据えた経営指針はどのようなものでしょうか。

久保社長 規模は追わず、小さいながらも続けていきたいと考えています。うわべを気にすることなく、身の丈に合った企業でありたい。お客様との関係、従業員との関係、仕入先やお世話になっている方々との関係。そういった人とのつながりを大切にしていきたいです。

村上 ぜひ今後も百年、二百年と続いていくように祈念しております。

蓄積された技術力で 強く、そして繊細に「掴む」

株式会社カワタテック

代表取締役社長 川田 昌宏 氏

航空機や大型建設機械などの部品を造る際に欠かせない「大型チャック」。カワタテックは大型チャックに特化した国内唯一のメーカーです。蓄積された技術や経験を大切にしながら時流をよみ、常にチャレンジを続ける同社の「技」を訪ねました。

奥が深い「掴む」技術「チャック」とは何か?

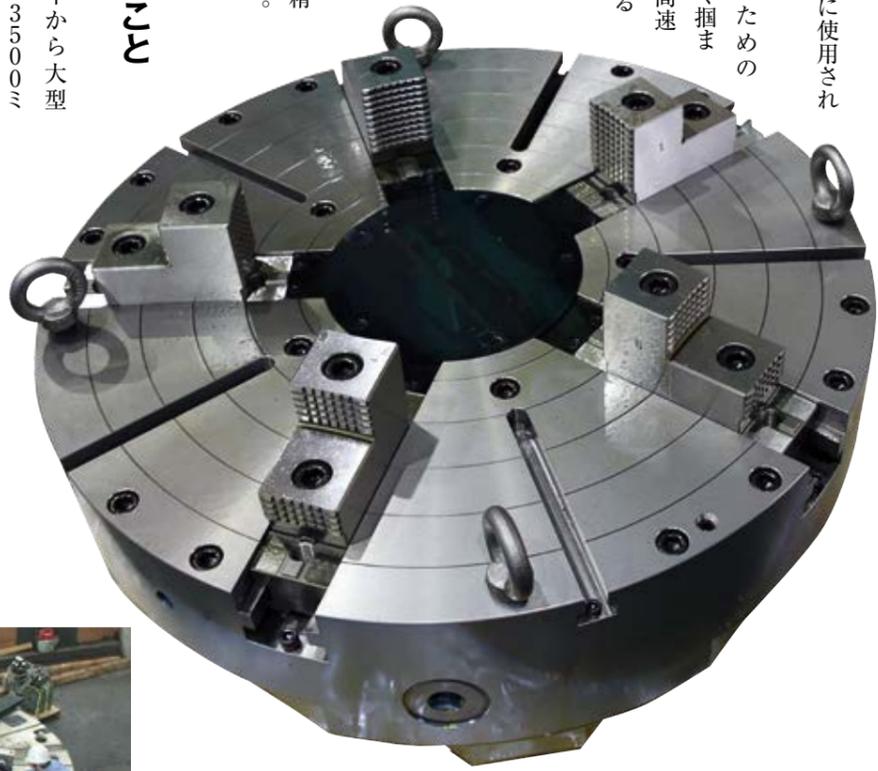
1933年の創業当時から、チャックの製造販売を続けているカワタテック。一般の日常生活ではなかなか見かけない、「チャック」という製品ですが、その役割はどのようなものなのでしょうか。「りんごの皮むき機やコケシを造る際にくるを思い描くとわかりやすいですよ」と教えてくれたのは、三代目の川田昌宏社長です。材料を固定し、材料を回しながら削って形を整えていく作業を旋盤加工といい、チャックはその際の材料を固定する部品のことを指します。

大きな決断 大型に特化したこと

同社では1965年から大型チャック(直径500〜3500ミリ)の製造販売に特化してきました

やパイプを製造する際に使用されるものです。

大きな材料を掴むためのチャック。しつかり強く掴まなければ、加工の際に高速回転するので、はずれると大きな事故になります。さらに、加工したものが使用されるのは、大きい上に正確さが求められる大型機械。1/100ミリの精度でフィットしなければ動作に支障がでるため、精密さも求められるのです。



外径「φ800ミリ」の大型チャック



国内最大級外径「φ3,500ミリ」の大型チャック
建設機械産業・エネルギー産業・航空宇宙産業などに使われています。

に考え無謀な冒険はせず、ニーズに最大限応える。これが顧客の信頼を獲得してきた要です。

しかし、「長年続く当社にとって蓄積され何気なく引き継いだノウハウが、なぜそうなったのかを知らなければ、間違いを起こすこともありませう」と社長。技術や経験も常に学びの対象なのです。

新規技術開発に挑戦 新たなステージへ

「めまぐるしく変化する世の中の動きや環境の中、ニーズに応じていくためには、新しい技術の開発も不可欠だ」と社長は話します。

その一つとして、(公財)奈良県地域産業振興センターが管理法人を務める戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)を活用して同社が滋賀県立大学、奈良県産業振興総合センターとの共同研究で確

立したのが「薄肉円筒加工対応技術」。これは例えば厚さ2ミリという薄さの円筒を加工する際に発生するびびり振動(細かな揺れ)を抑制し、精度良い加工

ツバ付薄肉円筒ワーク



ライトタッチサポーター

減衰性能を向上させ、びびり振動を抑制し、今までにない極薄肉円筒ワークの精度良い加工を実現

株式会社カワタテック



創業から旋盤用チャック、及び周辺機器を製造販売する老舗メーカー。「大型」「特殊対応」に特化しながら、チャレンジする姿勢を大切にしている。

代表取締役社長/川田 昌宏
本社/桜井市橋本48-1
TEL/0744-45-0360
設立/1933年
資本金/3,800万円
従業員数/47名
URL/http://kawatatec.co.jp



一般に見かけない「チャック」を手振りで表現しながら話す川田社長

た。小さな材料は量産が求められ、大手企業との競争に飲み込まれやすいと、先代が決断したのだといいます。当時は大型チャックを製造する企業も複数あったそうですが、同社はクライアントのニーズに応じて設計・製造する「特殊対応」に軸足を置き、現在では大型チャックにおいて唯一の専門メーカーとなりました。「他社が非効率で面倒だと敬遠する領域にあえて踏み込んだ結果、技術力が上がりました。そうして蓄積した技術や経験から、さらにニーズへの対応が迅速になり、顧客からの信頼を獲得してこれたのだと考えています」と川田社長。

「顧客のニーズに合わせて造る」。言葉にすればシンプルですが、実行するにはどういった要素が必要なのでしょう。か。「一つ造って、次はまた一から造る。でも効率的な生産体制が根付いている。

このことが第一だと思えます」と社長は話します。長年特化してきたからこそ、蓄積されたノウハウ。「これならできる、これ以上は難しい」。この判断力は一朝一夕で会得できるものではありません。安全を第一

株式会社大仏プリン 代表取締役 高岸 洋之 氏



ならやま大通りの東端、奈良阪におとぎの国から飛び出てきたような空間があります。地元の人から観光客まで、多くの人で連日にぎわう「まほろば大仏プリン本舗」の本店「プリンの森」です。プリン誕生から現在までの経緯、そして今後の夢について高岸社長ご夫妻にお話を伺いました。

プリンのように柔らかい笑顔の高岸洋之さんと有紀さんご夫妻

まほろば大仏プリン 崖つぷちでの誕生

奈良のお土産物として、定番となりつつある「まほろば大仏プリン」。大きいサイズは弾力のある昔ながらの懐かしい味。そして小ぶりのプリンは口どけの良いとろけるタイプ。ネーミングを筆頭に素材も大和茶や奈良の地酒など、奈良らしさにこだわったプリンです。

1996年の奈良市鍋屋町。社長の高岸洋之さんがパスタ屋を開店しました。初めて募集したアルバイトに、一番に応募したのが学生時代の有紀さんでした。その後お二人は結婚し、有紀さんはアパレル会社に就職していましたが、妊娠をきっかけに退職し、再びレストランを手伝うことに。

店のスタッフとして働いていたものの、外食産業のプロではない有紀さんが、「私が子どもの頃、学校から帰ると母の作るプリンの甘い匂いがしていた。あの大好きなプリンをお店を出してみたい」と申し出たそうです。デザイナーとして出したプリンは徐々に評判になっていきました。しかし、パスタ屋の経営は順風満帆とはいきませんでした。二人で相



見渡す限りのプリンな内装

談し二人が出会った場所だから無したくはないけれど、2006年1月1日からの1年間、チャレンジしてみても結果が出なかったら店を閉めようと、ついに決断したそうです。すると有紀さんが「あのプリンを持ち帰れるようにして、雑誌やテレビで紹介してもらって……」と夢を語り出します。ずっとプロとして外食業界にたずさわって、努力してきたが、それでも思い通りにいかなかった。そんな自分を否定されたような気がした洋之さんは、「そんな簡単に有名になるなら、誰も苦労はしない」と憤り、協力しないと宣言したそうです。

状況が一変！ テレビ番組での絶賛

二人の期限が迫っていた11月。洋之さんの友人が、深夜のあるテレビ番組へ応募しプリンが紹介されま

す。出演者は相当な辛口評価だと聞いていたにも関わらず、「うれしいうちに絶賛してもらい、次の日からパスタ屋ができないほどプリン注文が殺到したんです」。

それからは、パスタ屋の営業が終わってから二人でプリンを作るために徹夜をするような毎日が続きました。これでは体が持たないと蒸し機を導入し、数が作れるようになると、今度は奈良県観光連盟が主催した土産物のコンテストでグランプリを受賞したのです。

受賞の記者会見ではフラッシュがたかれ、妻の夢物語が現実になったかのように起こっていました。何の根拠もなかった夢物語が、叶っているの不思議な気持ちでいっぱいでした。「妻が始めたプリンに



看板メニューの大きなプリンは、大好きなお母さんの味



カラメルソースをイメージした天井

一つひとつに愛情を込めて。毎日のプリンづくり

は感謝しています。でも、世に出るきっかけは僕の友だちがくれたんだから、五分五分です(笑)。

以来、商品プロデュースは有紀さん、洋之さんは製造のプロとして役割分担をし、二人三脚で歩いてきました。

夢と遊び心が詰まった「プリンの森」

鍋屋町の雑居ビルから始まり、現在は駅ナカなど6店舗を展開。すべて奈良市内にあります。約2年前にオープンした「プリンの森」が今では本店になっています。

駐車場の三角コーンもプリン柄。店の中に入って天井を見上げたら、カラメルがとろろりとおい

「おいしい」はスタートライン 夫婦の夢をかたちにした「プリンの森」



株式会社大仏プリン 「プリンの森」にはカフェスペースも併設。本店限定メニューやオリジナルグッズも充実しており、「プリン」な世界観を満喫できる。

代表取締役/高岸 洋之
本社/奈良市奈良阪町1073
TEL/0742-23-7515
設立/2010年
資本金/300万円
従業員数/22名
URL/http://www.daibutsu-purin.com



かわいい エントランス

しそうにたれています。あちらこちらに、かわいい、がちりばめられたこの店は「プリンの中でプリンを作りたい」という有紀さんの夢、「お客さんに喜んでもらえるように」という洋之さんの遊び心が形になっています。

日本全国で、参考になりそうな建物やお店を二人で見回り、とことんこだわって造っているため、柱も屋根もとにかくやさしくて、なめらか。直線は極力なくし、プリンのやわらかさを表現して曲線にしてあるそうです。

「納得していただける上質な材料を使うこと、そしておいしいことは最低限のスタートラインだと思っています。そこに、心地良さをたくさん感じてもらえる店づく

りをしたいんです」と洋之さん。「どういう思いを落とし込んで、どこまで実現が可能なのか」ということを細部にいたるまで常に相談しながら、積み重ねるようになっていくといいます。

24時間、365日一緒にいる二人。3人の子どもたちは、幼い頃からプリンのご意見番です。夫婦で、そして家族で走り続けた10年余り。

「僕たちの夢は、国内外問わず『奈良に行ったらあの店に寄らないと』』と言ってもらえることなんです。最近台湾からも取材依頼が。奈良のご当地プリンは、かわいい！、たのしい！、を味方に、おいしい！をまだまだ拡散していくようです。

地域にねざした産学官連携を目指して

第5回 奈良まほろば産学官連携懇話会

9月8日、奈良先端科学技術大学院大学にて、「第5回 奈良まほろば産学官連携懇話会」を開催し、総勢78名の方が参加されました。

この懇話会は、「食と農」をキーワードに奈良県の企業と近畿大学農学部が交流し、それぞれの資源を有効活用し、実用化により地域産業の活性化を目指すことを目的に平成25年度に設立されました。それ以来、参加大学も帝塚山大学、奈良女子大学、奈良先端科学技術大学院大学と増え、5回目の今回は、(公財) 地球環境産業技術研究機構、奈良県産業振興総合センターも参加いただき、産学官連携の広がりを見せています。当財団は共催者として当初から参画しており、今回で参加者数は延べ412名となりました。



近畿大学農学部の学生が考案した懇話会のデザイン

懇話会では研究シーズのほか、先進企業における研究の基礎から応用事例、公的制度などを紹介して



第5回 奈良まほろば産学官連携懇話会 (奈良先端科学技術大学院大学にて)

います。また、研究シーズと企業ニーズのマッチングを促すため希望者には紹介された個別シーズ毎に意見交換会を開催しており、大学と共同研究し、特許出願や商品開発に発展した事例など、徐々に成果が出ています。

懇話会での出会いから新商品!

第3回目の懇話会での出会いから1年余りの商品開発期間を経て、清酒やリキュールを製造販売する株式会社北岡本店(吉野町)が帝塚山大学とコラボして新感覚の酒粕スイーツ「朝の醒醐味」を開発し販売しています。

酒粕を原料にしたスイーツの開発は現代生活学部食物栄養学科の稲熊隆博教授と学生、パッケージデザインの考案は文学部文化創造学科の河口充勇准教授と学生、キャッチコピーの「のこりものには、福がある」は学生が担当し開発されました。

〈開発商品の特徴〉

- 日本酒を作る過程で発生し、栄養価が高く発酵食品として近年、高い注目が集まっている酒粕を使用。
- 酒粕をベースにし、牛乳を混ぜてつくる新食感のスイーツ。
- プルンとしたムースやゼリーの

- ような、なめらかな食感。
- 忙しい朝に手軽で簡単な栄養補給やお子様のおやつに最適。
- 味はプレーン・いちご・りんご・オレンジの4種類。

■お問い合わせ

事業化推進課
(公財) 奈良県地域産業振興センター
TEL 0742-3618312



新食感酒粕スイーツ「朝の醒醐味」(株北岡本店で販売中)

時代を乗り越え、次代につなぐ

事業存続のための売上強化と人事労務セミナー

当センターでは三井住友海上火災保険株式会社との地域産業の振興に関する協定に基づいて、次世代を担う若手経営者や後継者の皆様を対象にセミナーを開催しています。

今年度は全5回開催で、うち前半2回は「売上強化」、後半3回は「人事労務」をテーマにセミナーを開催することにしました。

ここでは、6月に開催しました第1回のセミナーについて紹介します。

売れないもの売る極意

第1回目は「ひこにゃん」をプロデュースされた株式会社TMオフィス代表 殿村美樹さんに「売れないものを売るためにどうすれば良いか?」をテーマに具体的な事例をもとに楽しく、そしてわかりやすくお話しいただきました。

■「視点をズラす」

ゆるキャラブームの火付

け役となった滋賀県彦根市のマスコットキャラクター「ひこにゃん」を知らない人は少ないと思います。『彦根城築城400年祭』の時、滋賀県から「観光客を呼んでほしい」と依頼を受けた殿村さんは、一般公募から誕生した、ひこにゃんに目をつけました。

「観光活性化は女性客を呼ばなければ成功しない」という考え方に基づいて、殿村さんは母性本能をくすぐるかわいキャラクターのひこにゃんを主役にしたプロジェクトを企画しました。「築城400年の彦根城に来てください」と売り出すよりも、「彦根城400年祭をひこにゃんと一緒に楽しもう!」と呼びかける方が観光客を呼ぶことができると考えたからです。この狙いは大当たりでした。

徐々に「彦根城に行けばひこにゃんというかわいキャラクターに会えるらしい」という評判が広がり、ひこにゃんは全国の人気者となりました。このプロジェクトを成功に導いたポイントが「主役を彦根城からひこ

にゃんにズラす」ということでした。そして、彦根城の観光客がどんどん増えてひこにゃんを主役にしたプロジェクトは大成功しました。

■「情」を動かす

キャラクターの可愛らしさが女性の心を掴み、ブームに火をつけたことから分かる通り、女性は観光する時、誰かを一緒に連れて、お土産を買って、それを配ってクチコミまでしてくれる大切な存在だということがよくわかりました。

ポイントは、女性の母性本能をくすぐる「情」を動かすということ。日本人はどちらかというと苦手な分野ですが地域の観光活性化や、中小企業における商品・サービスの魅力発信という場面ではとても大切です。

■ストーリーでブレイク

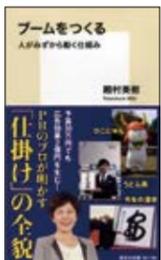
徳島市には「トクシイ」というゆるキャラがいて、外見は阿波踊りの格好をしています。しかし、それだけでは

なかなか人気が出なかったようです。そこで、トクシイに「地域の子供たちに阿波踊りを教える」という役割を与えてあげました。

これが「阿波踊りを次世代に継承する」というストーリーになり、このことでたくさんの方々がトクシイを取り上げ、ブレイクのきっかけとなりました。ストーリーがあるものに人は共感して人気が出てくるという「情」を動かした事例です。

他にも殿村さんが手がけてこられたプロジェクトには、「うどん県」「佐世保バーガー」「今年の漢字」など有名なものがたくさんあり、そのお話の中には「ビジュアルインパクトの大切さや、メディアの上手な活用方法など興味深い内容が多くありました。

売れないもの売るということ、は、注目されない地域の魅力を見つけ出し、光を当てるといふ殿村さんのお話に通じるのではないのでしょうか。次回は、来年1月に第5回を開催予定です。



専門家による海外展開支援

新輸出大国コンソーシアム事業

当財団では日本貿易振興機構（ジェトロ）から委託を受け「新輸出大国コンソーシアム」奈良窓口を運営しています。窓口では昨年8月に開設以来、県下100社を超える中小企業に専門家を派遣し、海外展開に関わる相談解決等の支援を展開しています。

事業の概要

「新輸出大国コンソーシアム」は、商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関、ジェトロなどの支援機関を幅広く結集し、海外展開を図る中堅・中小企業等に対して、総合的な支援を行う枠組みです。

事業の特徴

① コンシェルジュが最適な支援を提案
企業ごとに指名されたコンシェルジュは、企業からの質問・相談、支援依頼にいつでも対応します。また、企業からの要望や活動状況に合わせて、コンソーシアム内の最適な支援サービスを紹介し、支援企

業と一体となって、海外展開の実現に向けて、お手伝いをします。

② 海外ビジネスに精通した専門家に
よる支援
商社OBやメーカーOB、またコンサルタントなどの海外ビジネスに精通した専門家が企業を訪問し支援します。輸出だけでなく、進出に関するご相談も対応します。

支援対象企業

① 現在又は将来においてTPP域内市場の獲得を想定している中堅・中小企業等で輸出や投資等の海外展開を計画していること。
② 本事業の利用条件に承諾いただき、「コンソーシアムエントリーシート」の作成にご協力いただけること。
③ 本事業の参加機関が提供する支援サービスの利用を希望すること。
④ 反社会的勢力でないこと及び反社会的勢力との関係を有しないこと。
このような企業を支援します。

専門家支援内容

① 海外展開フェーズに即した専門家
海外展開戦略策定段階（審査なし）から事業計画策定・実行段階（審査あり）までフェーズ別に実務に精通した専門家が支援します。
② 重点産業を支援する専門家
農林水産・食品分野、ものづくり分野、サービス産業分野等の重点分野について、各産業に精通した専門家が企業訪問を通じて、展示会出展、商談、契約などについて専門的な視点から個別に支援します。

③ 個別課題に対応する専門家
海外展開における実務で欠かせない各テーマ（英文貿易実務指導、基準・認証、電子商取引、国際取引法務、税務・会計等）について、専門知識を有する専門家が支援します。

本サービスは無料でご利用いただけます。気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ

新輸出大国コンソーシアム奈良窓口
（公財）奈良県地域産業振興センター
TEL 0742-3316310
新輸出大国コンソーシアムについて
<http://jetro.go.jp/consortium/>



支援事例

斑鳩産業株式会社 （斑鳩町）

世界遺産法隆寺のお膝元にある斑鳩産業は、昭和50年の創業以来、地域に根ざした不動産業、リフォーム業等で業容を拡大してきました。そして、井上雅仁氏の平成25年社長就任以来、「地域を元気に！」をモットーに「まちづくり事業部」を新設し、法隆寺周辺の伝統的な町屋・空スペースを利用した地域活性化に繋がるビジネスを展開してきました。

この事業の中で奈良県産食材を活用した「和CAFE布穀菌」というカフェの開設・運営に加え、伝統の三輪素麺をベースに全粒粉入り素麺「ベル・ブラン」の販売開始（昨年12月）する等、ますます元気に活躍されています。

新輸出大国コンソーシアムとの出会いは同社が昨年8月に全粒粉入りで無添加の国産小麦100%ノンオイル手延べ素麺の海外展開の相談のためにジェトロ東京本部を訪問したことがきっかけで、折しもその時に開設された奈良窓口のコンシェルジュが訪問したことが始まりです。その後食品分野等専門家計3回派遣し、ターゲットとすべき市場、流通についての提案や、商品パッケージ作り等について専門家によるアドバイスを提供。本年8月にはジェトロ主催食品輸出商談会にて海外バイヤーとの商談会に参加されました。現在、海外向け「ベル・ブラン」の本格的な輸出開始に向け最終の準備段階にあり、もうすぐ海外でも食べられるようになるのがとても楽しみです。

設立4年目を迎えた 奈良県よろず支援拠点

今年は更なる質の向上と、相談者の満足度アップを目指して邁進中です。

当拠点の歩みと今年度の方針

奈良県よろず支援拠点は、当財団を実施機関として平成26年に設置され、今年で4年目を迎えています。また、昨年4月に近鉄奈良駅前にはサテライトオフィスを開設、土曜日や夕方にも相談業務に対応し、相談者の皆様の利便性の向上に努めてきた結果、相談対応件数も順調に増加しています。（図1）。

図1 半期毎(年度)の相談対応件数の推移

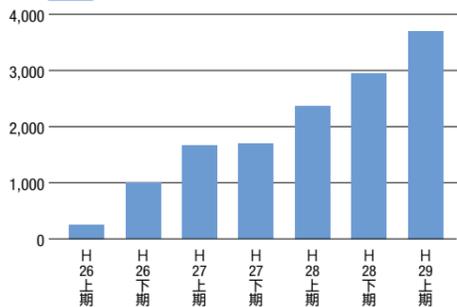
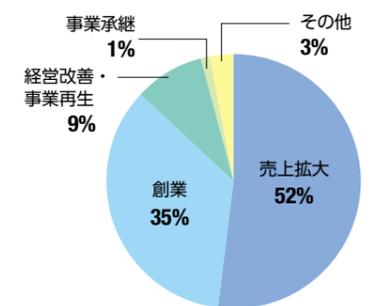


図2 相談内容(大項目)別の内訳



① 地域活性化のハブ機能の強化
② 創業支援窓口の機能充実
③ 重要課題相談機能の強化
④ 相談者の満足度の向上
と定め、特に相談内容の質を高め、課題解決による満足度アップに全力で取り組んでいます。

相談者にきめ細やかな支援

当拠点への経営相談の内容は売上拡大がおよそ半分、次いで創業、経営改善、事業承継となっています（図2）。

新たな起業を目指す創業相談は全体の約1/3を占め、全国的にみても突出した多さです。奈良県での新しい事業の担い手のパワーを感じさせます。売上拡大では、販路提案や広告デ



夢をかなえる土曜塾セミナー(サテライトオフィスにて)

けしています。

また、当拠点においては開設時よりコーディネーター2名体制による相談対応を実施し、より実践的で幅広い視点からの相談対応を心掛けています。創業の相談者に対しては、通常の相談以外に昨年7月より、「夢をかなえる土曜塾」を定期的に開催しています。当拠点のコーディネーターが講師となり、事業計画書の作成から財務会計、マーケティングの基礎などを全5回にわたり指導しています。

また、各講義の最後にはグループディスカッションを行い、受講者同士の理解と親睦を図っています。



支援機関との合同出張相談会(奈良中央信用金庫にて)

県内各機関と連携しての支援

当拠点では今年度、自治体、商工会議所・商工会と連携したセミナー開催や、奈良県発明協会、各金融機関等との合同相談会を実施しています。資金面については、日本政策金融公庫及び奈良県信用保証協会との合同相談会を実施し、相談者の金融支援に対応しています。また、自治体や商工会議所・商工会などの創業支援事業をバックアップし、各支援機関との強い連携を通じて、相談者に寄り添う支援を心掛けています。

お問い合わせ

奈良県よろず支援拠点
（公財）奈良県地域産業振興センター
柏木本部
TEL 0742-813840
近鉄奈良駅前サテライトオフィス
TEL 0742-813546

下請かけこみ寺相談窓口

当財団では、今年度より下請取引上の悩みを抱える県内企業の相談等に対して専門の相談員を配置しました。「下請かけこみ寺」とは、経済産業省・中小企業庁が、親事業者による下請事業者への不当な要求（一方的な値引き、買ったたき、返品など）を取り締まることで、企業間の公正な取引が確保される環境を整備するため、下請取引適正化の周知徹底を図ることを目的とした事業です。必要に応じて、無料法律相談が受けられます。

相談は無料です！ 取引上の悩みに応じます！ 下請かけこみ寺
（ただし、建設工事関連を除く）

「下請かけこみ寺」には、現在、中小企業の皆様から多くの相談が寄せられています。たとえば…こんなお悩みありませんか？

相談例①

契約書に支払い方法等が書いていないのですが、どうしたらよいのでしょうか？

相談例②

代金の支払いをめぐってこじれています。裁判を起こそうか迷っています。

相談例③

代金の支払い時に、値引きを要求されて困っています！

相談例④

仕事の受注と見返りに、取引先が取り扱っている商品を購入するよう求められ困っています。

→ 下請かけこみ寺に、ご相談を！

「下請かけこみ寺」事業は国の委託事業です。取引に関する中小企業の皆様のどんなお悩みにも相談員が親身になってお話を伺います。裁判外紛争解決手続（ADR）も整備しています。
困ったときは、ご相談ください。ご相談いただいた方の秘密は厳守します。

（※1）

よくある質問（※2）

Q：下請法（※3）では、具体的にどのような取引が「下請取引」となりますか？

A：一般的に、ほかの会社や個人に何かしらの仕事を任せるといふ取引は、広く対象となる可能性があります。例えば、他の事業者から物品製造を請け負う資本金1,000万円を超える法人企業が、資本金1,000万円以下の法人または個人に部品製造を下請させる場合などがこれに該当します。

Q：建設工事の請負には下請法の適用がないとのことですが、建設業者には同法の適用がないと理解してよいですか？

A：基本的には建設工事に係る下請取引には下請法は適用されません。建設工事の請負契約をめぐると元請・下請間等に関するトラブルの相談窓口は、下記へお問い合わせください。

「建設業取引適正化センター 大阪」

TEL：06-6767-3939 FAX：06-6767-5252

E-mail:osaka@tekitori.or.jp

※建設業者が業として販売する建設資材の製造を他の事業者に委託することは製造委託に該当し、また、業として提供する建築物の設計や内装設計を他の事業者に委託することは情報成果物作成委託に該当するため下請法が適用されます。

Q：下請事業者の了解を得た上で、下請代金を下請事業者の銀行口座に振り込む際の振込手数料を下請代金から差し引いて支払うことは認められますか？

A：発注前に銀行口座の振込手数料を下請事業者が負担する旨の書面による合意がある場合には、親事業者が負担した実費の範囲内で振込手数料を差し引いて下請代金を支払うことが認められます。

Q：電話で注文して、後日注文書を交付する方法は問題ないですか？

A：電話のみによる発注は書面の交付義務違反となります。緊急やむを得ない事情により電話で注文内容を伝える場合は、「注文内容について直ちに注文書を交付するので、これにより確認してください」という趣旨の連絡をする必要があります。この場合、直ちに注文書を交付しなければならないことは言うまでもありません。

Q：指値で下請事業者に注文を出しても問題となりませんか？

A：親事業者が、一方的に単価を指定するいわゆる指値により、通常支払われる対価より低い単価で下請代金の額を定めることは、買ったたきとして下請代金法上問題となる恐れがあります。下請代金は、下請事業者から見積書を提出してもらった上で十分に話し合い、双方の納得のいく額とすることが肝要です。

【脚注と参考文献】

（※1）（公財）全国中小企業取引振興協会より提供の資料をもとに作成。
（※2）（公財）全国中小企業取引振興協会 下請かけこみ寺 講習会テキストより抜粋。
（※3）下請法とは、下請取引の公正化・下請事業者の利益保護を目的とする法律（正式名称：下請代金支払遅延等防止法）です。企業間（法人に限らない）における物品の製造加工、修理等の委託、各種コンテンツ、デザイン等の情報成果物の作成委託、事務代行などの役務提供の委託の各取引において、仕事を発注する側の「親事業者」が、受注する側の「下請事業者」に不利益を押し付けないように様々な規制や罰則を設けている法律のことです。
※親事業者・下請事業者とみならずには所定の条件があります。詳細はお問い合わせください。

下請かけこみ寺
（公財）奈良県地域産業振興センター
TEL：0120-418-618（フリーダイヤル）

設備貸与制度

割賦損料率が全国平均より低利になり、さらに利用しやすくなりました。

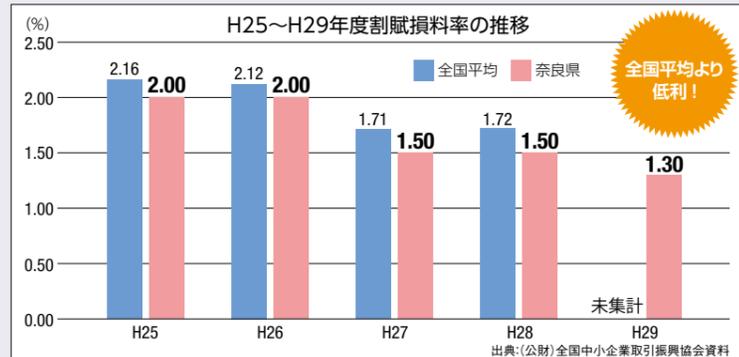
設備貸与制度は、奈良県内で創業や経営の革新に取り組む小規模企業者等の設備投資を資金面で支援する制度で、必要な設備を当財団が購入し、長期かつ低利で貸与（割賦販売またはリース）するものです。設備導入・更新の際は、当制度をぜひご利用ください。詳しい内容はこちらです。

ホームページ <http://www.nara-sangyoshinko.or.jp/funds/funds022.htm>

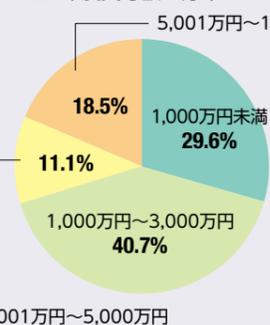
制度の概要

	割賦販売	リース
利用限度額	100万円以上 1億円以下（消費税込み）	
償還期間	最長10年以内	3～10年
割賦損料率・リース料率	年利率 1.3% (固定)	3年 2.926% 7年 1.333% 4年 2.231% 8年 1.181% 5年 1.808% 9年 1.065% 6年 1.533% 10年 0.972%
返済方法	半年払	毎月均等払
保証金	契約時、設備価格の10%	不要
連帯保証人・不動産担保	原則として不要ですが、法人の場合は代表者を連帯保証人としてします。また審査等により追加の連帯保証人もしくは担保が必要となる場合があります。	

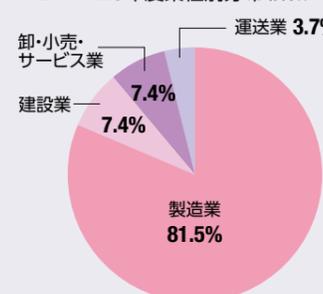
H27～H28年度貸与形態（金額ベース）



H27～H28年度貸与額の分布（件数ベース）



H27～H28年度業種別分布（件数ベース）



お問い合わせ 金融課（（公財）奈良県地域産業振興センター）
TEL：0742-36-8311

活用事例

【割賦販売】

貸与年度 平成29年度
事業者名 有限会社天理交通
主な事業 一般貸切旅客自動車運送事業
貸与設備 中型観光バス
貸与規模 1,001万円～3,000万円



【リース】

貸与年度 平成27年度
事業者名 株式会社KS
主な事業 自動車用金属部品製造
貸与設備 精密プレス成形機
貸与規模 5,001万円～1億円



IoTでさらなる発展、ECで世界市場へ!

〈ナント〉元気企業 マッチングフェア2018

🌀 出展企業募集のご案内

2018. 3/1 [木]

ナレッジキャピタル
コングレコンベンションセンター
(グランフロント大阪北館地下2階)

🌀 開催概要

名称：「〈ナント〉元気企業マッチングフェア2018」
 テーマ：IoTでさらなる発展、ECで世界市場へ!
 主催：株式会社南都銀行
 後援：近畿経済産業局、近畿農政局、奈良県、大阪府、中小機構近畿、(公財)奈良県地域産業振興センター、奈良県商工会議所連合会、奈良県商工会連合会、奈良県中小企業団体中央会、奈良県中小企業家同友会、(一社)奈良経済産業協会、大阪商工会議所、東大阪商工会議所、八尾商工会議所、(公財)大阪産業振興機構、(公財)京都産業21、(公財)関西文化学術研究都市推進機構、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)大阪本部、(独)国際協力機構関西国際センター、(株)農林漁業成長産業化支援機構、奈良県農業法人協会
 開催日時：平成30年3月1日(木) 10:00~17:00
 会場：「ナレッジキャピタル コングレコンベンションセンター(グランフロント大阪北館地下2階)」
 住所 〒530-0011 大阪市北区大深町3-1 TEL. 06-6292-6911
 内容：ビジネスマッチング、個別商談等 入場料：無料 出展ブース数：80ブース(予定)
 来場予定者：新たなビジネスパートナー(調達、販路開拓、技術・製品開発等)を求める企業

🌀 出展要領

出展企業の条件：当行お取引先のうち、自社製品や商品などを展示紹介、販路開拓、業務提携などのビジネスマッチングを求める企業(食品・飲料を除きます) ※会場内での販売を目的とする企業は出展いただけません。
 出展業種：①金属製品、部品 ②産業機械、電気機械、器具 ③化学、合成樹脂、紙、印刷 ④繊維、生活関連 ⑤医療、介護、ヘルスケア ⑥環境、防災 ⑦IT関連システム ⑧木材製品
 会場概要：面積 1,700㎡ 小間サイズ：間口3.0m×奥行2.0m×高さ2.5m
 出展料：75,600円(税込み) 原則1企業1ブース。
 基本設備：テーブル1台(180cm×45cm)、イス2脚、社名板(費用は出展料に含まれています)
 なお、基本設備以外(運搬費・ブース装飾費等)は各出展企業のご負担となります。
 ※なお、会場レイアウトならびにブースの設備・サイズ・イメージ図については、若干変更することもあります。

出展企業説明会 | 平成30年1月12日(金) 14:00~15:30 会場：奈良商工会議所

🌀 お申込み方法

11月30日(木)までに、右記当行サイトより直接お申し込みください。申込企業多数の場合等、ご希望に添えない場合がございます。予めご了承ください。出展者決定は12月中旬の予定で、結果をご通知いたします。

お問い合わせ先：株式会社南都銀行法人営業部 〈ナント〉元気企業マッチングプロジェクト事務局 担当：百済、清水
〒630-8677 奈良市橋本町16 TEL. 0742-27-1670 FAX. 0742-81-4121

出展のお申込みはこちら!

WEB〈ナント〉元気企業マッチングフェアサイト <http://www.nantobank.jp/>

南都銀行ホームページ → 法人のお客さま → 経営サポート → 「〈ナント〉元気企業マッチングフェア2018」



私たちは、地元中小企業のみならずと一緒に成長したい。

事業資金等のご相談は
ならしんへ

奈良信用金庫
本店：大和郡山市南郡山町529番地の6
TEL：0743-54-3111
URL：<http://www.narashin.co.jp>

地域のお客様を最優先とし、地元から愛される
地元密着型のスタイルを押し進めてまいります!

事業資金等のご相談は「やましん」へ

大和信用金庫

本店 奈良県桜井市桜井 281-11
TEL 0744-42-9001 (代表)
<http://www.yamato-shinkin.co.jp/>




地元中小企業のみならずの
いちばんのサポーターでありたい

事業資金、各種助成金制度等のご相談は、ぜひ「ちゅうしん」へ

奈良中央信用金庫

〒636-0398 磯城郡田原本町132-10
TEL：0744-33-3311(代) FAX：0744-33-3081
URL：<http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>



平成**29**年度**下期**

中小企業・小規模事業者の皆さまへ

総合相談窓口のご案内

✓ 平日昼間の相談は、事前申込なしで随時開催しています！

✓ 便利な**休日・夜間**の開催もございます！

※休日・夜間の相談会は、**事前申込制**とさせていただきます。
当協会ホームページに掲載している、「休日・夜間相談申込書」をFAXでご提出ください。

✓ ご相談は、**無料**です！

奈良県内で、
✓ 創業をお考え中
✓ 新事業展開を相談したい
✓ 経営改善に取り組んでいる
など、経営に関する事なら
何でも相談に乗ります。

詳細 ▼

開催時間	開催日	
	休日	夜間
9:00 ~ 17:00 <small>※休日相談窓口は、原則第3日曜日</small>	17:00 ~ 19:00 <small>※夜間相談窓口は、原則第2、第4木曜日</small>	
29年10月	15日(日)	12日(木) 26日(木)
29年11月	19日(日)	9日(木) 24日(金)
29年12月	17日(日)	14日(木) 21日(木)
30年1月	21日(日)	11日(木) 25日(木)
30年2月	18日(日)	8日(木) 22日(木)
30年3月	18日(日)	8日(木) 22日(木)

開催場所	本店 奈良市法蓮町163-2 高田支店 大和高田市幸町2-33 (奈良県産業会館内)
相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・創業に関する相談 (創業計画の作成方法) ・経営課題に関する相談 ・金融相談 など

◎ 平日昼間の相談窓口は、**8:30~16:30**となります。

※休日・夜間の相談に限り事前申込のない方につきましては、当日お越しになられても対応できませんので、予めご了承ください。

【お問合せ先】



- ◆ ホームページ <http://www.nara-cgc.or.jp>
- ◆ 企画部 企画情報課 TEL : 0742-33-0548 FAX : 0742-33-6606

奈良県信用保証協会
マスコットキャラクター
「ほしよまる」

ご相談は地域産業振興センターへ

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

〒630-8031 奈良県奈良市柏木町129-1
TEL 0742-36-8312 FAX 0742-36-4010
<http://www.nara-sangyoshinko.or.jp/>

交通・アクセスご案内

- 電車 近鉄橿原線「西ノ京駅」下車、東へ徒歩20分。
- バス 「近鉄奈良駅」より「恋の窪町行」乗車20分、「柏木町南」バス停下車、西へ徒歩5分。
- 自動車 国道24号柏木町交差点を西折、1つ目の信号を右折。

