

なら

2025.3 vol.23

産業

Industry Journal
of Nara

ジャーナル

社会課題の解決につながる 商品や仕組みづくりで 持続的発展を

株式会社ペーパル
代表取締役社長 矢田 武博氏
取締役 矢田 和也氏

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター



一般財団法人 南都経済研究所

理事長 西川 恵造 氏

1982年南都銀行入行。奈良・京都・大阪各府県で営業店長を歴任後、2014年取締役審査部長、2017年常務執行役員東京支店長、2019年代表取締役専務執行役員を経て、2021年に南都経済研究所理事長に就任

「大阪・関西万博の盛り上がり と奈良県観光」

昨年の日本経済は、「値上げ」「賃上げ」「利上げ」の循環が少しずつ動き出したと言われておりますが、中小零細事業所の多い奈良県内では原材料費の高騰分は何とか価格転嫁できても、労務費等の経費分の値上げまでには至らず、結果、賃上げは全国の水準を下回るという厳しい状況が見受けられます。

奈良県経済の活性化のためには繊維やプラスチックといった地場産業だけでなく、コロナ禍で大きな打撃を受けた観光産業の復活も大きな課題です。こうしたなか、いよいよ4月から大阪・関西万博が開催されます。開催場所は大阪府の夢洲ですが、会場最寄り駅へは大阪メトロ中央線が延伸するため、県内の近鉄生駒駅や学研奈良登美ヶ丘駅までは乗り換えなしでアクセス可能で、約1時間で万博来場者が奈良県観光に訪れていただけることになります。

大阪・関西万博の想定入場者数は全体で2,820万人、うち国内は2,470万人、海外から350万人、国内来場者のうち近畿圏から1,559万人、近畿圏以外から911万人を見込んでいます。これだけの人が当県から1時間というロケーションで開催されるイベントに参加されるのですから、「ついでに奈良県観光を楽しもう」という方も増えるに違いありません。

「とらぬ狸の皮算用」ではないのですが、近畿圏外から来場される人と海外から来場される人のうち

2割程度の方が奈良県観光に来られれば約280万人の観光客数増加となり、このうち1割が宿泊、残りが日帰り観光を楽しまれると仮定し、後述する観光消費をされるとすれば、およそ250億円の観光消費額増加が見込めることになります。

マスコミから「施設建設費の無駄遣い」「参加国のパビリオン建設が間に合わない」といったネガティブキャンペーンのごとき報道もあり、盛り上がりには欠けていたことも事実ですが、開催が近づくにつれ期待度も高まってきたと言えるのではないのでしょうか。

県内に4つの世界遺産とその候補地を持ち、全国1位の史跡名勝天然記念物149件、全国3位の国宝・重要文化財1,335件と、「観光コンテンツは日本一」を誇ってよいと言われている奈良県ですが、観光客数が3,000万人を超えるなか、「通過型観光都市」などと言われ、観光客一人当たりの観光消費額は宿泊者で27,645円、日帰りで3,712円と全国でも下位のランクにあるのが現状です。

奈良県経済の課題は県内生産力と消費力の低さにあり、これらを解決するためには観光客誘致は極めて有効な手段であります。多少のご批判を覚悟して言うならば「いけずな〇都」「がめつい大〇」から「うるわし奈良」へ観光客皆様のご来県を図り、奈良県観光産業の隆盛による経済発展を目指したいものです。

INDEX

2

寄稿

「大阪・関西万博の盛り上がりと奈良県観光」

一般財団法人 南都経済研究所 理事長 西川 恵造 氏

4

巻頭特集

社会課題の解決につながる

商品や仕組みづくりで持続的発展を

株式会社ペーパル 代表取締役社長 矢田 武博 氏

取締役 矢田 和也 氏

8

会社訪問記〈ブランドづくり〉

江戸時代からの墨づくりを守って

唯一無二のブランドを確立

株式会社古梅園 取締役・営業部長 竹住 享 氏

10

INFORMATION

経済産業省の「Go-Tech 事業」って、ご存知ですか？ 「奈良県中小企業等海外展開支援事業費補助金」のご案内

設備投資の公的サポート

設備貸与制度

専門家派遣制度のご案内

中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

奈良県よろず支援拠点

奈良県からの事業紹介

奈良県リーディングカンパニー表彰

奈良県SDGs企業認証制度を創設します！

訪問余録



お子さんと楽しむ神戸の休日

趣味はアプリ開発

今は子どもと遊ぶ時間が癒やしに

大学で情報工学を学び、卒業後は大手電機メーカーに就職した株式会社ペーパルの矢田和也取締役。一人で過ごす時間があれば、アプリを作ることが楽しいと語っています。今ほどAI(人工知能)の研究・開発が進んでいなかった15年前の学生時代に、麻雀の牌にスマホをかざしてAIに次の手を考えさせるアプリを遊びで開発し、北海道経済産業局主催のアプリコンテストで優秀賞を受賞したこともあります。しかし、今はアプリを作るより夢中になっているのが、昨年2月に生まれたばかりの子どもと遊ぶことだとか。仕事大好き人間を自認する矢田取締役ですが、今は一刻も早く帰宅したいと考える毎日です。

株式会社ペーパル

代表取締役社長

矢田 武博 氏
(左)

取締役

矢田 和也 氏
(右)



社会課題の解決につながる 商品や仕組みづくりで 持続的発展を

1890年の創業から紙素材を扱ってきた株式会社ペーパル。顧客のニーズに的確、かつスピーディに応えられる体制づくりを進めて、45年以上右肩上がりの成長を遂げています。

さらに現状に甘んじることなく、これからの時代に自社が果たせる社会的役割を追求して、持続可能な素材の開発にも成功しました。次代に向けても、さらに社会課題の解決につながる事業を展開していきたいと考えています。

「1合枧には1合しか入らない」 設備や人材への積極投資で成長

松本 創業135年と大変古い歴史をお持ちですが、その頃はどのような商いをされていたのですか。

矢田社長 当時の詳しいことはよくわからないのですが、奈良市光明院町こうみょういんのあたりで創業したと聞いています。当時は東向から餅飯殿界隈が奈良の商業の中心地でしたから、障子やふすまなどに使う和紙を取引していたと思います。戦後、奈良市阿字万字町あぜまめに土地を買って移転し、1951年頃に本格的に紙の卸業を始めました。

松本 創業当時から、市場環境はどのように変化しましたか。

矢田社長 手漉きの和紙を取り扱っていた時代から、やがて洋紙が主流となりました。漉き幅3〜4mの大型機械でどんどん生産するため、販売量は100倍、10000倍と大きくなりましたね。

松本 矢田社長が入社された頃はどのような状況でしたか。

矢田社長 私が入社したのは1975年ですが、当時は狂乱物価といわれるインフレが発生し、トイレットペーパーの買い占めがおこるなど不況の真っ只中でした。

県内の同業者の中で、当社は2〜3番目の規模でしたが、一番大きい会社とは月商で7倍ぐらい差がありました。当時は若くて、負けず嫌いの私はそれが悔しくて、もっと営業に力を入れなければと思いました。

松本 この45年間は、ずっと右肩上がりの成長を続けています。どういった要因や取り組みがあったのかお聞かせください。

矢田社長 入社から2〜3ヶ月もすれば、決算書や社内の雰囲気から、当時の課題が何かにすぐにわかりました。従業員一人ひとりが顧客の方を見て仕事をしていなかったのです。お客様から急ぎのご要望を受けて、こちらを早く断裁してくれないかと言っても、受けた順番があると融通が利きませんでした。従来

の慣れたやり方が壊されると猛反発を受けました。しかし、積極的な営業活動などの結果、税理士さんから「売上は伸びているのに経費は下がっている。理想的な経営ですね」と褒められました。

ところが、バブル経済の崩壊後しばらくして、当社も売上が頭打ちになったことがあります。その時に県内で一番大きい同業者の社長が、敵に塩を送ってください、「1合の枧には1合しか入りませんよ」とおっしゃったん

聞き手



(公財)奈良県地域産業振興センター
事業化推進課 課長
松本 規宏

です。つまり、経費を抑えるということは人手を減らしていることであり、さらにいくら注文を取ってきても運ぶ車がない、フォークリフトがない、保管場所がないということに気づかされたのです。本当に良い教訓をいただきました。

そこで、それまでの2t車しか入れない場所から、県が整備したこの卸商業団地に移りました。その後も、この商業団地内で空きが出るたびに買い足していくと、1合枡が1升枡になってもまだ足りないほど注文が取れるようになったのです。

矢田取締役 当社がずっと成長できている理由は他にもあって、商品の保管から断裁などの加工、配送までを全て自社で行うことで、お客様のオーダーに迅速に対応できる体制を整えていることも大きいと考えています。

社会課題を解決する事業を ビジネスとして成立させる

松本 最近、廃棄される米やもみ殻などを利用した「フードロスペーパー」を開発、製品化されました。取り組みのきっかけなど、詳しく教えてください。

矢田取締役 紙という製品は植林しながら原料を確保しているという点で持続可能な素材だと思っていますが、これからの時代に合った事業として、より環境に良い取り組みを何かできないかと模索していました。その頃に、

フードロスの問題に取り組んでいる滋賀大学の先生とお話をする機会があり、食べられなくなつて廃棄される食品がある一方、子どもの貧困率が高止まりしているというギャップを、経済を回す形で何とか解決できないかと考えるようになりました。いろいろ調べてみると、江戸時代には食べられなくなったご飯は障子を貼る糊として使われたり、浮世絵の木版印刷の発色を良くするために紙に入れたりして使い切っていたことを知りました。これをヒントに、紙を作る時の薬品代わりに米を使うことができるんじゃないかと研究を始め、食べられなくなったのは仕方がないとして資源として活用し、紙という付加価値を生み出すことで、その売上の一部をフードバンクの活動資金に戻すという循環型の仕組みを作りました。

松本 今日、SDGsの達成が叫ばれる中で、非常に良い仕組みですね。廃棄食品から紙を作るという取り組みは、全国的にも珍しいのではありませんか。

矢田取締役 世界的に見ても、機能材としてアップサイクルしている例は少なく、調べた中ではヨーロッパに1事例、国内に1事例があるだけです。

松本 新たな商品開発を行ううえで、重視されていることは何ですか。

矢田取締役 やはり社会課題の調査ですね。せっかくなのなら、誰かが喜んでくれるよ

うな取り組みをしたいと考えています。耳ざわりの良い言葉ばかりを並べて「絵に描いた餅」では事業は成り立たないので、多くの方に使ってもらえる商品であることと、使っていただけの価格であることのバランスを意識して商品開発を行っています。

松本 発売は2021年と
いうことですが、開発にはどれほどの期間がかかったのですか。

矢田取締役 思いついてから5年ぐらい研究はしていましたが、実際の製品化にかけたのは1年です。固いかたまりが残らないようにと何百というパターンを試しました。

江戸時代のように手漉きの技法なら簡単に作れるのでしょけれど、ある程度世の中で認知され、多くの人に使ってもらうことで、フードバンクを支援できます。そのために、幅2mぐらいある機械で量産することで、使ってもいいかなと思ってももらえる価格に設定することが重要でした。

松本 それは興味深いお話です。どのように「フードロスペーパー」を広めていらっしゃるのですか。

矢田取締役 社会課題を解決する取り組みなので、まずメディアに取り上げていただけた。滋賀県の産業政策課がパンフレットを



「フードロスペーパー」の売上の一部を寄付している
一般社団法人全国フードバンク推進協会から贈られた
感謝状

製作する際にぜひ使わせてくれと初めて採用して下さり、それが事例となって認知が広がりました。

松本 利益を度外視した社会貢献ではなく、ビジネスとして捉えられているのですね。

矢田取締役 そうです。ビジネスとして成立させなければ、持続的に取り組めないと考えています。

従業員のモチベーションを高めて 定着率も向上

松本 昨今は多くの企業で、人材不足が課題になっています。特に中堅あたりの人材の空洞化が心配されていますが、御社ではいかがですか。

矢田社長 当社は、就職氷河期といわれた時に積極的に人材を採用しました。その時に獲得した優秀な人たちが今、40代となって当社を支えてくれています。先ほどお話ししたようなかつての企業風土は全くなく、従業員全員がお客様のためのという意識で仕事に取り組んでいます。

矢田取締役 社員には、特に営業担当は一人ひとりに大きな裁量権を持たせて、指示通りに動くのではなく、料金交渉も自分の判断で仕事ができるようにしています。それにより、お客様からのご要望にスピーディに、対応できるわけですが、社員のモチベーションアップにもつながっています。

矢田社長 実際、当社の離職率はかなり低いと思います。特に、30〜40代の中間管理職や幹部候補の社員は、家庭の事情以外ではほぼ退職者はいません。

松本 DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進で、紙の需要が減っていると思いますがその点はいかがですか。

矢田取締役 その点についてはあまり心配していません。印刷業界の市場規模は大変大きく、当社ができることをやっていくだけです。

一方で、当社もDXは進めています。生産性を高めれば、同じ仕事をして利益を上げられます。そのためにはシステムの導入が必要で、積極的に投資しました。事務処理もかつての半分の時間で済むようになりましたし、配送のドライバーにもタブレットを使い連携させています。リアルタイムに情報が更新されるので、一番最適なルートで配送や仕入れができるようになりました。まだまだ改善すべきことはあるので、細かいところでも課題を見つけたらリスト化しており、毎月、そのリストの消し込みという形で改善を続けています。

松本 5年後、10年後のビジョンや目標があれば教えてください。

矢田取締役 まず、環境にやさしい紙素材をどんどん普及させていきたいですね。そして5年後10年後は、誰かが喜んでくれる商品や仕組みのラインナップをさらに充実させて、

社会に貢献できる会社になっていければと思います。

松本 本日はありがとうございました。

株式会社ペーパル



野菜や果物などの皮などを活用して作られる紙素材「vegi-kami」は、経済産業省の「地域新成長産業創出促進事業費補助金」の実証事業だったほか、農林水産省が推進する食品ロス削減国民運動にも参加している。

代表取締役社長／矢田 武博

本社／奈良市池田町76-7

奈良県総合卸商業団地

TEL／0742-62-6211

創業／1890年

資本金／3,000万円

従業員数／50名

URL／<https://www.pepal.co.jp>



自動販売機で販売される鹿せんべいのパッケージ(右)に、「kome-kami」が採用された。お土産の小物入れにも使えるよう、しっかりとした紙箱になっている。

江戸時代からの墨づくりを守つて 唯一無二のブランドを確立

株式会社古梅園

取締役・営業部長

竹住 享 氏

徳川吉宗公からも 愛された高品質の墨

わが国へは610年に大陸から

伝えられたとされる墨づくり。その後、朝廷や寺院で製墨されたのは、松を燃やした煤で作る「松煙墨」でしたが、奈良の興福寺がそれより品質の高い「油煙墨」を作るようになり、それが今日の奈良の墨のルーツとなっています。やがて室町時代の終わり頃になると、市井でも製墨業を営む者が現れ、古梅園の初代・松井道珍もそうした一人でした。

「当社に数多く残る古文書を、奈良女子大学の先生たちが調べてくださいました。それによってわかったのは、初代道珍が十市郡（現在の橿原市や桜井市、田原本町あたり）から移って来た当初は、味噌や酒

を造っていたとかで、3代目までは墨とともに酒造りを行っていました。それによってつながりを得た諸侯が墨の売り先にもなったようです」と竹住取締役。

古梅園の名を世に高らしめたのは、商儒としても活躍した五代目元規と六代目元泰、七代目元彙です。元泰が最高の原料で作った松煙墨を大変喜ばれた霊元上皇から「千歳松」の名を賜りました。さらに元泰は幕府の許可を得て長崎へ出向き、そこで清国の造墨家と交流し、より高品質な墨づくりを探究したうえ、清から膠（阿膠）を仕入れる商談をしたことが文献に残されています。当時の阿膠に匹敵する貴重な膠は今も使い続けられています。

こうした原料や製法にこだわって作られた高品質の墨が宮中や将軍家との結びつきをより一層強め、



純植物性油を燃やして、覆った土器の内側から煤煙を採る。煤のつき方が偏らないよう、20分おきに土器を回していく



光沢の出るまでよく練られた墨を型入れする

※市井……人家が集まっている所（まち）

※諸侯……江戸時代の大名

※造墨家……墨を製造する職人

※膠……動物の皮や骨などを煮詰めて作った接着剤



「日本と同じ書道の文化を持つアジアからのお客様には、当社の昔ながらの墨づくりについて大変驚かれます」と竹住取締役

昔ながらの原料や製法を今に伝えて

なかでも8代徳川吉宗が古梅園の墨を愛用したことからの名は広まり、京都や大阪、江戸に支店を置くまでになりました。

創業から約450年を経た今も、古梅園は昔ながらの原料や製法にこだわった墨づくりを行っています。「今日の固形墨の90%は奈良県産ですが、手間と時間のかかる固形墨を昔ながらの製法で作っているのは当社だけです。当社の売上の大半が固形墨ですね」と竹住取締役は話しています。工場の中を案内いただくと墨の良い香りが漂っていました。

「職人は朝一番に、前日から水に漬けておいた膠を70℃の湯煎にかけて溶かす作業をします。この膠は翌日に使います。墨用の膠を作っているところが少なくなりましたが、現在も主要な産地から仕入れてストックしています。墨はこの膠と煤を混ぜ固めて作られるもので、煤は菜種油や胡麻油と



古梅園の定番製品。なかでも墨の代名詞になるほど有名になった「紅花墨」(右)は、平賀源内も「おはなずみ」と読むほど愛用した

いった純植物性油を燃やして採取しています。4つの採煙室には400の土器と灯明が並べられていました。この灯明の芯もまた、昔ながらに草が使われています。

煤と膠を足でしっかり踏み込んでよく練り合わせられたものを型に入れます。一定量を秤で量ってから、さらに手でよく揉まれて木型に入れる型入れは墨づくりの中心的な作業だとか。木型から取り出された墨は灰乾燥されますが、水分の多い灰から少しずつ水分の少ない灰へ毎日、埋め替えられていくと聞き、その繊細で丁寧な工程に驚かれます。約7割の水分が除かれ

たところで約1〜6ヶ月間自然乾燥させ、その後は一つずつ、表面の灰を洗い落として、ハマグリの貝殻で磨きをかけます。こうして作られた墨は少なくとも5年間、古梅園で寝かされてから商品となります。

他にはない墨づくりの魅力で若手職人も確保

工程を案内するなかで竹住取締役がたびたび「今はもう入手にくなくなった」という原料や材料は、同社の独自のルートや努力によって確保されています。昔と変わらぬ製法を守っていることが、多くの愛用者に高く評価されている理由のひとつです。

また、伝統産業共通の課題とされる技術の継承についても、同社では6人の職人が活躍しており、なかでも若い方が目につきました。「奈良が好きで伝統産業に従事したいとか、書道を学んでいたとか、動機はそれぞれですが、自ら志願して入社した職人たちです。大昔は墨づくりを行う冬場だけ雇用するという時代もありましたが、現在は安定した正規雇用であり、それも

若手への技術の継承につながっていると思います」。

巷ではIoTやDXが叫ばれ、自動化が急速に進展している時代ですが、同社は今でも、宮家や將軍にも愛されていた江戸時代の墨づくりをコストや手間をかけて継承しており、これこそが同社のブランドディングだと竹住取締役は語っていました。

株式会社古梅園



店舗と主屋は、国の登録有形文化財。江戸時代からの墨の木型を今も使い続けているほか、学術的にも貴重な文獻が数多く残されている。

本社／奈良市椿井町7
TEL／0742-23-2965
創業／1577年
URL／<https://kobaien.jp>

県内の中小企業の皆様へ

経済産業省の「Go-Tech事業」って、ご存知ですか？

Go-Tech事業：成長型中小企業等研究開発支援事業（旧サポイン事業）



Go-Tech事業とは（通常枠）

- (1) 補助事業期間：最大 3年間
- (2) 補助率：原則 2/3以内
- (3) 補助限度額：9,750万円以下の、研究開発を支援する補助金です。

大学・公設試との
共同研究開発により、
「次の事業を産み出す」事に、
一緒に挑戦してみませんか？

<主たる研究実施機関>
中小企業の皆様

<従たる研究実施機関>
大学・公設試

<事業管理機関>
(公財) 奈良県地域産業振興センター

経済産業省



会社の強みを
活かした技術を

川下ニーズ
に対し

大学・公設試と
共同で研究開発し

新製品・
新事業
を創造

～ご興味・ご質問など、まずは、ご連絡をお待ちしております～

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：0742-36-8312

「奈良県中小企業等海外展開支援事業費補助金」のご案内

「海外でビジネスをお考えの方」 **特許、商標、意匠** 等の **権利化は、大丈夫ですか？**

補助率及び補助限度額

1. 補助率 助成対象経費の2分の1以内
2. 補助限度額
 - ① 1企業に対する1会計年度内の補助金の総額 300万円(複数案件の場合)
 - ② 1出願に対する1会計年度内の補助金の総額
 - 特許 150万円
 - 実用新案、意匠、商標 60万円
 - 冒認対策商標 30万円

高額な外国出願にかかる
助成対象経費の
半分以上を補助します

奈良県から、経費の一部
を助成する制度もあります



～応募をお考えの方、ご興味・ご質問のある方、まずは、お電話でのご連絡をお待ちしております～

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：0742-36-8312

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、長期かつ固定金利で貸与（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、当制度をぜひご活用ください。

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）	
償還期間	最長10年以内	3年～10年
割賦損料率・リース料率	年利率 1.4% (固定) (年365日の日割計算)	3年 2.932% 7年 1.339% 4年 2.237% 8年 1.186% 5年 1.814% 9年 1.070% 6年 1.538% 10年 0.977% (年365日の日割計算)
返済方法	半年払い	毎月均等払い
保証金	契約時、設備価格（税込）の10%	不要
連帯保証人・不動産担保	個人の場合は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、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。	

※料率は金利情勢等によって変動する場合があります。

設備貸与制度の **ここがポイント！**

- 割賦販売で設備を導入すれば、当財団に所有権を留保したまま減価償却を行うことが可能です。
 - 商工会、商工会議所を経由してお申し込みになれば、償還期間を延ばすことも可能です。
- 詳しくはお問い合わせください。

お問い合わせ

金融・経営支援課（〈公財〉奈良県地域産業振興センター）TEL：0742-36-8311

専門家派遣制度のご案内

個別の経営問題の解決に、その道のプロのアドバイスを受けてみませんか？

■専門家派遣を利用できる要件

下記①～③の全てを満たす中小企業者等で、派遣先が県内の事業所であることが必要です。

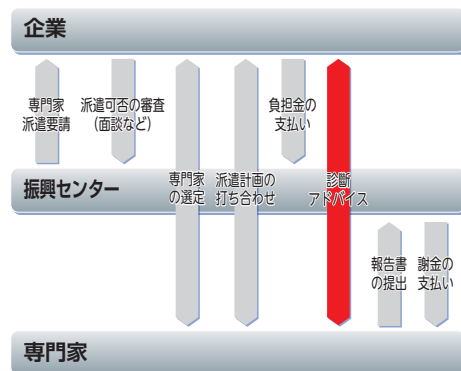
- ① 経営改善等を行い経営の向上を目指す意欲ある中小企業者等であること
- ② 経営改善等経営の向上に係る目的あるいは目標が明確であること
- ③ 専門家の派遣により支援の効果が期待できる状況であると判断されること



■費用負担と派遣回数について

- ① 助言指導に対する専門家謝金額（交通費込み）
24,500円／回、36,700円／回（消費税、地方消費税含む）の2区分
- ② 企業負担額（専門家謝金の1／2）
初回のみ無料
- ③ 派遣回数について
本制度を利用できるのは同一年度**1企業3回まで**です。
1回の派遣は、概ね2～3時間です。

※予算執行状況等によりご意向に添えない場合もございます。



令和4年4月より、小規模企業者に限らず中小企業者も
「**当該年度 初回のみ無料**」でご利用いただけることになりました。

詳細はこちら

奈良 専門家 検索

お問い合わせ

金融・経営支援課（〈公財〉奈良県地域産業振興センター）TEL：0742-36-8311

設備投資の公的サポート
設備貸与制度
お気軽にご相談ください。



広陵化学工業株式会社 本社工場



相談者 代表取締役 中西 勝氏

相談のきっかけ

社長の熱い思い「経営の集大成」にCOが強く賛同、取組スタート！

担当COは相談者に対し、10年にわたり、補助金から事業承継/M&Aまで幅広い支援を提供し、強い信頼関係を構築していた。令和5年4月、社長との検討の席上で、社長の強い「思い」を伺った。「自ら全力注いだ新規事業（医療関連）の成功が見えてきた。社外で活躍していた長男が入社してくれた。本社近隣で新工場用地が見つかった。これらの目途をつけ、国・県の大規模補助金を獲得し、新事業・新工場の道筋を万全のものとして、自らの集大成としたい」。思いに賛同し、新事業/新工場/補助金プロジェクトの発足と事業承継取組の具体化、スケジュール化を提案、長期取組がスタートした。

課題

高付加価値製品への経営シフト/超大型補助金獲得と後継者育成が課題

担当COは新事業/新工場プロジェクトにアドバイザーとして参画するとともに、経営分析に着手した。同社の売上は堅調に増加、毎期過去最高売上を更新していた。プラスチック製品加工メーカーでありながら、多角化進め一本足経営にならない強みを持っていた。一方で、原材料の高騰や価格競争の激化等により、利益率は低下傾向で、脱プラスチックの動きへの対応含め、高付加価値製品へのシフトとそれらへの大型投資が急務である状況だった。

そこで、「高付加価値、高成長の医療関連分野への経営資源の集中強化」「それを実現する新工場の建設」に加え実施が発表されたばかりの「新工場大型投資への国の超大型補助金の獲得」を課題として設定、プロジェクトを方向づけた。事業承継については、長男が入社し承継者として位置づけたが、その経営者としての育成、株式の分散の解消、株式承継の実施等の課題があることが判明した。

支援内容

新事業・新工場プロジェクト推進と三つの補助金同時獲得/事業承継を並行支援

新事業・新工場プロジェクトの推進は、後継者の長男（本部長）を総括責任者にすることを社長に提案。本部長の指揮の元、若手役員/若手管理職を中核メンバーに抜擢、部門横断の体制を構築。また当初から社外事業別KPIには毎月の売上高と医療分野新規案件獲得件数を設定、毎月の推進本部会、会計報告会にて進捗を確認、都度課題を洗い出し、リソース配分を最適化することとした。

補助金獲得・事業計画作成は担当COがアドバイザーとして担当。奈良県企業立地促進事業補助金、大規模成長投資補助金、成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）の同時獲得をターゲットとすること提案、同時並行集中取組を開始した。
①大規模成長投資補助金：当初獲得目標とした事業再構築補助金を上回る大型補助金の情報をCOが早期入手し（令和5年7月）、どこよりも早い取組開始を提案、スタート。令和6年1月に「新事業・新工場プロジェクト」を改組、補助金獲得に向け再スタート。社外機関も当初から中核メンバーとし、役割分担を明確にして取組。COは事業計画書作成とプレゼンの主アドバイザーとして具体的支援提供、開始から計18回の徹底した寄り添った支援を実施。結果、第一次公募で6月に採択を得た。全国109件（奈良県3件）の1社。約7倍の超難関を突破。

「何回でも」「無料で」ご利用いただけるのが特長。当拠点では、「創業から事業承継まで」を合言葉に、18名のコーディネーターが、相談者に寄り添った伴走型の支援を行っており、今回は当拠点が支援した事例をご紹介します。

- ②奈良県企業立地促進事業補助金：COのアドバイスにより令和5年夏から早期取り組み開始、県庁への同行訪問等実施、令和6年1月県の認定を取得。
- ③成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）：奈良県地域産業振興センター及び中小機構の支援を得て、1月から集中取組、6月に採択が決定した。
- ④事業承継については、同社が好業績で株価上昇傾向にもあることから、奈良県事業承継・引継ぎ支援センターとの共同取組で早期の株式集約推進を推奨。まず分散株式の早期買取を提案、令和5年10月までに社長に集約した。次に長男への株式譲渡については、事業承継特例税制の活用を強く推奨、数回の説明、支援実施し、令和5年2月に県の認定取得、令和5年12月に社長持株全株の譲渡を実行し、株式に関する承継を完了した。

支援の成果

補助金は計7億7千万円の採択獲得。売り上げは継続増加、利益は倍増。

新事業・新工場プロジェクトは中間目標を全て達成すると共に、令和6年3月の完了に向け軌道に乗せた。高付加価値製品シフトも進展、利益率大幅向上

- R6/3期売上高：2402百万円（前比103%）
- 同営業利益：75百万円（前比200%）

補助金は、3つの補助金の採択を受けた。合計7億7千万円獲得予定

- 奈良県企業立地促進事業補助金：R6 115百万円予定
- 大規模成長投資補助金：R6 567百万円予定
- 成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）：R6～R8計98百万円予定

事業承継は、R6/3の社長交代を決定。株式承継は全て完了した。

支援のポイント

取組スタート時社長は集大成を実現したい強い思いも持っておられたが、迷いもまだあった。本当に苦勞された社長の思いを知るものとして、社長の「思い」に寄り添うことに徹した。また、後継者の本部長に対しては、情報の早期提供に徹し、ご依頼への適切でスピーディーな対応を徹底することで信頼を勝ち取ることが出来たと思う。

相談者の声

担当COは10年以上にわたり、途切れることなく、経営支援をいただいている。補助金から経営分析、事業承継に至るまで本当に幅広いかつ親身な支援を継続してくれている。また、自ら補助金支援や経営支援いただくことはもちろん、適切な専門家、適切な支援機関をタイムリーにコーディネートしてくれる。今回も事業承継や新プロジェクトの長期取組に終始寄り添ってくれ、補助金獲得に当たっては、本当に唯一無二の支援をいただいた。経営の集大成の道筋をつけることができた。感謝している。

相談者の概要

事業者名	こうりょうかがくこうぎょうかぶしきがいしゃ 広陵化学工業株式会社	代表者	代表取締役 中西 勝
TEL	0745-57-0011	住所	〒635-0816 奈良県北葛城郡広陵町中167
URL	https://koryo-kagaku.co.jp/		

中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業 奈良県よろず支援拠点 新事業・新工場プロジェクトの推進と 超大型補助金獲得で社長の経営の集大成

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：0742-81-3840

(近鉄奈良駅前サテライトオフィス)

TEL：0742-81-3546

奈良県からの事業紹介 奈良県リーディングカンパニー表彰

奈良県では、県内産業の海外展開の機運醸成のため、海外へ製品またはサービスを展開し、成果を上げている県内企業を表彰しており、令和6年12月20日、表彰式を行いました。

今回受賞された企業の海外展開の取組概要は以下のとおりです。

※本表彰については、
県ホームページを
ご覧ください。



お問い合わせ

奈良県産業部 経営支援課
0742-2718131

なお、県内事業者が海外販路開拓に向けて気軽に相談できる窓口を設置しています。事業者の初めての海外展開を伴走支援しますので、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ

独立行政法人 日本貿易振興機構
(ジェトロ) 奈良貿易情報センター
0742-18810070

丸山繊維産業 株式会社(天理市)

海外展開先国

アメリカ、カナダ、韓国、
ニュージーランド等(計10カ国)

海外展開品目

蚊帳織りふきん、タオル



取組概要

蚊帳生地染織から縫製・プリントまでを天理本社工場で一貫生産が強みであり、短納期での量産、低コスト化に対応。海外への対応体制としては、国際室を有し、英語バージョンのサイトやカタログを自社で作成する等、海外からの問合せ・発注に多角的に対応できる体制を整えている。また、各国に現地ディストリビューターがあるため、現地の声を反映した商品開発に取り組んでいる。

アスカ工業 株式会社(大和郡山市)

海外展開先国

中国、アメリカ、台湾等

海外展開品目

プラント用特殊バルブ、
パーツサプライ、スーパーバイズ



取組概要

海外代理店は販売を行う商社としてだけでなく、保守点検・アフターフォローができるように現地代理店のスタッフを本社工場で教育。各国で事務所を構える代理店は、現地の顧客や海外展開している日系企業に対して、購入からアフターフォローまで手厚く対応。高温・高圧の過酷な条件下で使用される特殊バルブの製造に強みがあり、高品質を追求して付加価値の高い製品を供給している。

株式会社 新生(橿原市)

海外展開先国

中国、韓国、台湾等

海外展開品目

健康サポーター・ベルト



取組概要

1994年中国にサポーター製造工場、翌年には独資の上海工場を設立。県内企業に先駆けて海外販売強化と海外製造の一貫体制を確立。そのノウハウを基に、中国進出を考える県内企業に対し、拠点(工場)設置や設備導入にかかる中国政府への申請方法等について助言を行う等、県内企業の海外展開への足掛かりをつくった。2003年から中国より技能実習生の受入れを開始。現在までに80名以上の縫製技術者を育て上げた。



左から
森本産業部長、アスカ工業(株)、山下知事、
丸山繊維産業(株)、(株)新生

奈良県SDGs企業認証 制度を創設します！

県内中小企業のSDGsに関連する取組状況の「見える化」を図り、取引や雇用面での企業価値の向上を後押しすることを目的として、令和7年度より「奈良県SDGs企業認証制度」を創設します。

制度の概要

- (1) 事業活動において、SDGs 17ゴールに繋がる取組を、「社会」「経済」「環境」の3分野から、30項目設定
- (2) 外部有識者による審査会を設置し、企業の取組内容を審査
- (3) 企業の取組項目数に応じて、2段階で認証。(アドバンス認証(20項目以上)／スタンダード認証(10～19項目))
- (4) 認証企業に対し、関係機関と連携して「PR」や「資金」等の支援。

具体的な取組項目や支援メニューなどの制度詳細、申請開始時期が決まり次第、奈良県ホームページで公表予定です。



お問い合わせ

奈良県産業部 産業創造課
0742-2718814

私たちは、地元中小企業のみなさま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

大和郡山市南郡山町 529 番地の 6
<https://www.narashin.co.jp>



「やましん」は、地域金融機関として
地元のお客さまの事業継続・成長を全力でサポートいたします。

経営に関するご相談は、お気軽に「やましん」へ！



大和信用金庫

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



地元中小企業のみなさまの
いちばんのサポーターでありたい

「ちゅうしん」へ

どんなことでもお気軽にご相談ください！



奈良中央信用金庫

奈良県磯城郡田原本町 132 番地の 10
TEL.0744-33-3311 (代)
<https://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>



もっと強い会社に

夢をかなえる自分に



企業とともに未来を拓く



信用保証協会は、中小企業・小規模事業者の皆様が
金融機関から「事業資金」を調達する際に、

『公的保証人』となって融資を受けやすく
なるようサポートする公的機関です

中小企業と金融機関とを結びつける「架け橋」となります！



〒630-8668 奈良市法蓮町163番地の2
TEL:(0742)33-0551
HP: <https://www.nara-cgc.or.jp>



南都銀行はお客さまの SDGsの取組を応援します！

当行の「SDGsポリシー」

なんとミッションである「地域の発展」、「活力創造人材の創出」、「収益性の向上」の遂行を通じ、持続可能な地域社会の実現に向けて、地域が抱える社会問題を主体的に解決していきます

STEP1 宣言を応援！

<ナント> SDGs導入コンサルティングサービス

- ①お客さまのSDGsへの取組み状況を診断、SDGs宣言をサポート
「診断ツール」に基づき、お客さまのSDGsへの取組み状況をお伺いし、「診断レポート」「SDGs行動宣言」を発行いたします。
- ②お客さまのSDGs経営促進に向けたコンサルティングの提案
「診断レポート」「SDGs行動宣言」に基づき、お客さまのSDGs経営の促進に向け、当行グループが提供するコンサルティングメニューをご提案いたします。



商品の詳細はこちらをご覧ください

STEP2 資金調達を応援！

サステナブルファイナンス

お客さまが抱える環境・社会分野の課題解決に向け、資金面からの支援を強化するべく、お客さまの目的やニーズに合わせたファイナンスをご提案しています。

資金使途 限定	グリーンローン	サステナビリティローン	ソーシャルローン
	●環境課題へ取り組むプロジェクト	●環境・社会課題双方へ取り組むプロジェクト	●社会課題へ取り組むプロジェクト
資金使途 非限定	サステナビリティリンクローン		
	●サステナビリティに関する目標の達成に向けて取り組む企業に対して、目標の設定と取組結果について外部評価機関による評価を受ける融資 ●目標の達成状況に応じて金利条件が変動		
	ポジティブインパクトファイナンス		
	●お客さまの企業活動が環境・社会・経済に与えるポジティブならびにネガティブな影響を特定し、ネガティブな効果を緩和しながら、ポジティブな効果を増大させることで、持続可能な社会の実現を目指す融資		
	目標設定特約付融資<ナント>SDGsサポートローン		
	●お客さまのサステナブル経営の実践をサポート		



取組事例についてはこちらをご覧ください

ナント・なら・ずっと！
NANTO 南都銀行

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 0742-36-8311 FAX 0742-36-4010
<https://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。

