

なら

産業

Industry Journal
of Nara

ジャーナル

2025.11 vol.24

誰もが笑顔で過ごせるように。
得意分野の漢方薬を軸に
健康創造総合企業を目指す

大峰堂薬品工業株式会社

代表取締役社長 辻将央氏

大峰堂株式会社
奈良工場

高圧ガス製造事業所

INDEX

2

寄稿

「これからの『奈良県よろず支援拠点』に求められる役割」

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター 奈良県よろず支援拠点

チーフコーディネーター 上山 幸寛 氏

4

巻頭特集

誰もが笑顔で過ごせるように。

得意分野の漢方薬を軸に

健康創造総合企業を目指す

大峰堂薬品工業株式会社 代表取締役社長 辻 将央 氏

8

会社訪問記〈ブランドづくり〉

時代の変化に敏感に対応

日常に彩りを添える一足を提供

玉井産業株式会社 代表取締役 玉井 良一 氏

10

INFORMATION

Go-Tech 事業のご案内

“中長期的な視点”で、新製品の開発に挑戦してみませんか？

奈良イチ押し商品大商談会 in 東京2026

設備投資の公的サポート

設備貸与制度

下請かけこみ寺

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

奈良県からのお知らせ

奈良県が造成・分譲を行う「御所IC工業団地」を整備中！

デジならキャンペーン実施中！

事業承継円滑化支援補助金募集中！

訪問余録



憧れの高級車

家族旅行でも運転

自動車を運転することが好きだという玉井社長。敷地内には数種類のベンツが並びます。運転手付きで送迎される社長に憧れていた若い頃、とある経営者に「自分の身は自分で守りなさい」と頑丈で安全性の高いベンツを勧められました。簡単に買える車ではありませんでしたが、奥様を説得しふたりで貯めた貯金をはたいて購入されました。以来、ずっとベンツに乗り続けています。「今では私が運転して社員が後部座席に座っていますがね」と笑顔で話します。「がむしゃらに仕事をしてきました。妻には私の両親の介護を任せるなど苦労をかけました。最近、仕事も専務に任せられることができるようになり、時間にゆとりが生まれてきたため家族旅行もよく行きます」。1,000～1,200*の道のりでもひとりで運転するほど、だとか。



公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

奈良県よろず支援拠点

チーフコーディネーター 上山 幸寛 氏

1981年奈良県庁入庁。産業支援課長、こども女性局長、南和広域医療企業団企業長、奈良県立病院機構副理事長等を経て、2025年4月に奈良県よろず支援拠点チーフコーディネーターに就任。

「これからの『奈良県よろず支援拠点』に求められる役割」

よろず支援拠点は、2014年に国が全国47都道府県に設置した無料の経営相談所です。創設後約11年が経過し、本年3月には「地域の経営力強化に向けたよろず支援拠点のあり方検討会」の報告書が中小企業庁から公表されました。

報告書の中では、事業の創設経緯や現状と課題を整理しつつ、よろず支援拠点による支援（対象・内容）や運営のあり方、他の支援機関との連携のあり方についての議論を受けて今後のよろず支援拠点の役割が示されています。

具体的には、①事業者のあらゆる課題への相談対応・窓口 ②事業者の収益力の強化 ③経営者の経営スキルの向上・自走化 ④成長するポテンシャルのある事業者への成長支援 ⑤拠点内外の支援人材における支援能力の向上 ⑥地域の中小企業支援システムのコーディネーション の6項目が再設定され、従前の「ワンストップ機能」や「コーディネート機能」、「高度なアドバイス機能」に加え、今後は、新たな役割として、「少し規模の大きい事業者に対する収益力の強化、自走化を促す経営支援」や「よろず支援拠点がこれまで蓄積してきた支援スキル・ノウハウの（他の地域の支援機関との）共有」などが加わることになります。

奈良県よろず支援拠点では、これまでも相談者の様々な経営上のお悩みに真摯に耳を傾け、その本質的な課題を明確にして、適切な解決策と一緒に考え、成果が出るまで寄り添った支援を行うことを心がけてきました。

前述の報告書でも触れられていましたが、昨今、中小企業・小規模事業者を巡る環境は、「少子高齢化・人口減少」、「人手不足と賃上げ対応」、「経営者の高齢化・後継者不足」、「DXの進展」など、急速かつ大規模な変化を遂げつつあり、よろず支援拠点に寄せられる経営相談の内容もより一層、複雑化・多様化してくるものと考えられます。

こうした環境の変化やよろず支援拠点の新たな役割にも適切に対応し、これまで以上の「誠実」と「熱意」を持って皆さまの信頼にお応えできるよう、拠点機能の充実を図っていきたいと考えています。

「創業」、「経営計画」、「売上拡大」、「経営改善」、「資金調達」、「ブランディング」、「SNS発信」、「補助金活用」、「事業承継」等、様々な経営上のどんなお悩みにも引き続きワンストップで対応いたします。皆さまのご利用をお待ちしております。

大峰堂薬品工業株式会社

代表取締役社長

辻 将央 氏



誰もが笑顔で過ごせるように。 得意分野の漢方薬を軸に 健康創造総合企業を目指す

医療用漢方薬錠剤の生産量で国内随一を誇る、創業125年の老舗製薬企業・大峰堂薬品工業。大手製薬会社向けに製造を行うOEM事業をはじめ、ドイツにおいて世界初となる漢方薬製造許可を取得するなど、海外でも積極的な事業展開を行っています。また、女性の健康を支援するため、フェムテック※1にも注力し、フェムケア製品の開発も進めています。誰もが健康で笑顔になる世の中を目指す「健康創造総合企業」への取り組みを伺いました。

企業理念と漢方製剤技術の継承、 そして世界を目指したきつかけ

谷田貝 創業125年にわたって漢方製剤に取り組んでこられた御社の原点として、大切にされている価値観や企業理念についてお聞かせください。

辻社長 当社が一番大切にしている企業理念があります。「我々はどうしてその仕事をするのか」「何のために集まっているのか」という目的を記したもので『全従業員の物心両面の幸せを追求するとともに、併せて全人類の社会福祉に貢献する』というテーマを掲げています。こちらを達成するために、全従業員一人ひとりと心を合わせながら、日々仕事に取り組みます。これが我々の姿勢となります。

谷田貝 御社の強みは何でしょうか。

辻社長 当社の強みは、漢方薬の一貫製造体制です。原料の生薬の輸入から始まり、抽出、製剤、打錠、包装までをすべて自社で行っています。そして、品質の要は原料調達です。年に数回、品質管理者や生産担当者が（輸入先の）

田畑に赴き、現地の生産者と品質についてすり合わせを行います。

次に、抽出技術が重要となります。天然物は個体差があり、ひとつとして同じものがありませんが、当社はこの技術に長けています。これは、発明好きの2代目社長（祖父）が、エキスを抽出のプラント※2がなかった頃に創意工夫を重ね、とある食品メーカーの機械をヒントに抽出装置を開発するなど、錠剤を作る技術やコーティングする技術の礎を築きました。その後、技術を積み重ねてきた結果、業界トップシェアを誇るところまできました。

谷田貝 そうした技術力を背景に、2019年にはドイツにおいて世界で初めて漢方薬の販売許可を取得し、『Yamatogast（ヤマトガスト）』などの製品展開が進んでいます。そこに至った経緯を教えてください。

辻社長 ドイツに初めて進出しようと思ったきっかけは、今から10年ほど前にノルウェーのトロムソという地区で開催された世界代替医療学会で、純粋な志を持つ医師たちの姿に感銘を受けたことでした。そこには、漢方を

含む世界の代替医療の先生が6000名ほど参加されていて、ドクターたちが自らの技術や知識を得ることを目的に、自分たちの自己負担で世界中から集まっていました。

それを目の当たりにした時に、我々ができることはないのかと考え、まだヨーロッパでは（医療用の）漢方薬が正式に認可されてはいなかったのですが、前例のないことで大変だったのですが、約8年かけて許可を取得することができました。WHO（世界保健機関）からも発表していただき、ドイツ厚労省のサイトにも掲載されるなど、世界的な認知を得ることができました。

聞き手



（公財）奈良県地域産業振興センター
総務企画課 課長
谷田貝 朋之

漢方薬や生薬製剤など、多様な医薬品を製造。生薬の輸入から製品の包装まで、複数回の厳格な検査を行うことで、安定した品質を実現

※1 「女性(Female)」と「技術(Technology)」を組み合わせた造語。女性特有の健康課題を先進的なテクノロジーで解決する製品やサービスのこと。
※2 製薬プラント。ここでは、医薬品や生薬などの大量生産を行うための大規模な設備や施設を指す。

今後の海外での展開と課題、 IoT対応の新工場とDXの未来

谷田員 ドイツに続き、他地域への展開も検討中と伺いました。現地戦略や法規対応についてお聞かせください。

辻社長 現在ドイツでは、肉やビールの文化（オクトーバーフェスト※³）に起因すると思われる逆流性食道炎に対応する漢方薬を展開しています。今後は第2弾として、女性特有の健康不安に関連する製品開発も視野に入れています。

それと同時に計画はこれからですが、オーストリアやスイスなど、ドイツ以外の周辺国への展開もスタートしたいと考えています。

市場を広げつつ、所得水準に応じたコストダウンなどの価格戦略を立てながら、最終的にはイスラム圏やアメリカも視野に入れ、「全人類の社会福祉貢献」という企業理念の実現を目指していきます。

谷田員 今後の成長ビジョンと、補助金を活用したスマートファクトリーへの投資についてお聞かせください。

辻社長 当社は、漢方薬



製造途中の中間検査では、専用機器や目視により、色差、重量、硬度などをチェック

シンの蓄積によって技術継承のスピードと精度を高めていきます。

フェムテックの可能性と人材育成、 そして「幸せな職場」づくりを

谷田員 女性の健康を支援するフェムケア製品の開発についてお聞かせください。

辻社長 フェムケア製品の開発は、社員の健康管理から着想を得ました。調べてみると、女性特有の周期に伴う腹痛で休む女性社員が多く、厚労省の白書などを見ると「薬を飲んでもしんどい」という声が想像よりも多いことが分かりました。そこから、仕事や日常生活で悩みを抱えていらっしゃる女性を、少しでも救ってあげたいという想いから、フェムテックに興味を持ちました。

ヨーロッパ発のフェムテック市場は、



安全安心かつ高品質な漢方薬を安定して供給するため、徹底した衛生管理と医薬品GMPを遵守した生産体制を構築

OEMで国内トップシェアを持ち、2035年にはシェア70%・売上200億円を目指すことを成長ビジョンとしています。そんな中、漢方薬の業界は、年間で約5%ずつ成長しています。これは、昨今、病気を治すということだけではなく、自分の体のバランスを整える意識が高まり、漢方薬の市場が大きくなっていることが要因と思われます。そういった状況の中で、我々はOEM事業が好調なこともあり、この10年間で売上成長率は約234%と大きく伸びています。

スマートファクトリーへの投資につきましては、天然物のばらつきを最小限に抑えるために、技術者の個人差による成果や経験をデータ化し、技術の継承なども考えながら、AIで最適解を導き出す仕組みを構築したいと考えています。そのために、業界初のIoT対応の新工場（2027年稼働予定）を造ることになりました。

谷田員 生産性向上や人材への還元など、今回の投資が今後どのような成果につながるかと考えておられますか。

辻社長 新工場の稼働によって、将来的には品質や良品率が上がり、収率が上がることで、よってコストの削減につながります。そうすれば、社員の給与に反映したり、利益の一部を未来投資や新たな研究開発に使ったりするなど、社会に還元する好循環を生み出すことができるのではないかと考えています。

谷田員 社内で進められているDX展開の方

1兆5千億円規模、日本では5百数十億円ほどかと思えます。経産省のサイトを見ると、用具や用品が多かったのですが、この用品中心の市場に対して、当社は漢方薬の専門性を活かして、女性の健康やライフイベントに関わる悩みを解消するほか、生活習慣の改善につながる製品を開発したいと考えています。

谷田員 新入社員研修や専門職育成に関する具体的な取り組みや働きやすい環境づくりの工夫についてお聞かせください。

辻社長 一般的には、新入社員は新入社員研修からスタートします。必要な資格については、会社から積極的に資格取得支援も行っていますし、取得した後も手当はしっかりと出るようになっていきます。

また、人材育成では「隣組制度」というものがあります。これは、雇用形態関係なく、部署ごとに社員同士が5人1組のチームを作り、レポートライン※⁴ではなく仲間と関わってもらうために、月1回の食事会の費用を会社が負担するという取り組みです。班長はリーダーシップがある人間に限らず、2年目の若手社員が務めることもあり、50代とか60代の班員とのコミュニケーションに悩む班長には、研修合宿もあります。そこで、対話を通じて各自が思うリーダーシップ像を学んでもらったりしています。

そのほかには、毎月発表会を行ってもらう部門横断型の改善プロジェクトが8つぐらいあり、それを継続して成長発展を促していく

向性についてお聞かせください。

辻社長 2025年6月より、データの利活用支援を行うCaco社との協業で、DXへの取り組みをスタートしました。LIMSは、マスターデータの登録段階ですが、今年度中には形が見えてくると思うので、課題を抽出して、みんなと一緒に作り上げていく仕組みを3年間で整えたいですね。

将来的には、生産した製品の一元化された蓄積データを用いて分析・解析を行うことで、さらなる品質向上が期待できるという点が魅力です。ものづくりと品質向上は表裏一体なので、一元化されたデータを活用すれば品質保証体制の構築のビジョンも見えてきます。

今後のDX展開の方向性に関しては、LIMSや製造記録のデータを、品質向上だけではなく、新製品の設計品数の向上につなげていくと考えています。パーフエクトな設計とパーフエクトな生産プロセスで良品が生まれま

す。設計・品質・生産が連動する「部門同軸」の組織づくりを目指し、大峰堂のナレッジバ

というものがあります。あと、社長しか開けられない「目安箱」など、風通しの良い職場づくりにも力を入れています。

谷田員 社員の方々に願うことは何でしょうか。

辻社長 私は10歳の時に父が亡くなり母子家庭で育ったのですが、会社の社員さんがいつも気遣ってくれて、みんなが支えてくれたというのが根底にあります。おかげさまで、寂しかったという記憶があまりありません。その恩返しをしていくのが使命だと考えていますので、私の中では社員は家族みたいなものだと思っています。

毎日会社に出社して事故なく自宅に帰る、そして健やかな翌朝を迎える――。それが当たり前にできる、安全で健やかな職場を作りたい。社員が人として成長できる環境を整え、仕事を通じて立派な人間になってほしいというのが、会社としての一番の願いです。

谷田員 本日はありがとうございます。

大峰堂薬品工業株式会社



漢方薬の製造において国内トップクラスの老舗製薬企業。医療用漢方薬錠剤は国内シェアNo.1を誇る。全人類の社会福祉に貢献することを目標に、漢方薬の枠を超えた健康創造総合企業を目指している。

代表取締役社長／辻 央央

本社／大和高田市根成柿574

TEL／0745-22-3601（代表）

創業／明治33年（1900年）

設立／昭和22年（1947年）

資本金／4,000万円

従業員数／278名（2025年9月現在）

URL／<https://www.ominedo.co.jp>

※4 組織内で業務の報告・連絡・相談を行う際の情報伝達ルートのこと。職務上の上下関係や指揮命令系統を指す。

※3 ドイツのバイエルン州ミュンヘンで、9月中旬から約2週間にわたって開催される世界最大規模のビールの祭典。

玉井産業株式会社

代表取締役 玉井 良一 氏



変化に対応し改革を重ね成長し続ける挑戦を玉井良一社長（左）と久美代専務（右）の二人三脚で進める

戦後間もない1946年、創業者玉井繁一氏の草履づくりを原点に始まり、履物の製品企画・製造および販売を行う玉井産業株式会社。時代の変化に合わせ成長を続けてこられました。戦後80年を経て、オリジナルブランドの開発など“令和”の時代に即した今後の事業展望などについて玉井良一代表取締役、玉井久美代専務取締役にお話を伺いました。

三菱商事への売り込みが大きな転機に

父繁一氏が開業した玉井商店で小学4年生の頃から親の手伝いで鼻緒を作り、高校卒業と同時に営業を担ったという玉井社長。「当時は家内工業で、理念や価値観など全くありませんでした。高校卒業と同時に営業を手伝いましたが、とにかく無我夢中でしたね」と当時を振り返ります。当初は奈良県内と大阪府の一部で卸業をしていましたが、このままでは駄目だと全国の間屋に向向いては営業する日々を送り、そのうち当社だけでは物が足りなくなり、奈良県内の11カ所の下請けに生産を依頼するまでに。1970年頃には韓国や台湾・香港でも仕入れを行うようになりました。

大きな転機となったのが、三菱商事への売り込みでした。「全国を売り歩くうちに日本一大きい会社に売り込めばとの思いで三菱商事に売り込みに行きました。三菱商事は履物など扱っていませんでしたが、そのような知識もない状態での営業でした。受付で粘っているうちに靴の輸出をしている神戸支店

を紹介され、伺ったところドルショックにより輸出できない状況で、逆に神戸で抱えている靴の国内販売を依頼されました。これが今の玉井産業の始まりになりました」。販売数量も増えた頃、外国資本・技術の導入と経済発展を目的として1979年に始まった「中国経済特区」に参入、提携工場での生産をスタートさせ、1988年7月に玉井産業株式会社に法人改組、1999年9月に良一氏が代表取締役に就任しました。

他社差別化や市場変化に敏感に対応

当時の履物製造業は、免許や特殊な技術も要らないため個人商店がほとんどでした。また、デザインのコピーは当たり前で、いくら良いデザインを考案してもそれが売れ筋となれば、他社がこぞってコピーし、価格競争に巻き込まれる時代でした。他社との差別化を

親子二人三脚で次代へチャレンジ

変化の早いVUCA時代※において、企業は外部環境の変化に合わせて柔軟かつ素早く対応するビジネスアジリティが求められています。玉井産業では、一人娘の久美代氏も専務取締役として経営に参画し、「二人三脚」で時代に対応しています。

「今の時代は私の時代とは違い、これからは新しいシステムや販売方法など時代の変化に迅速に対応していく必要があります。また、現在の状況と今後の市場変化については、過去に経験したことから今の状況判断とを融合して行かねばならないと考えています。専務は私の経験も多少取り入れながら自



受け入れ態勢の充実などを図るため、本社隣接地に建てられた新倉庫

らも勉強してくれると期待しています」と玉井社長。今後の展望について、久美代専務は「自社ブランドを育てつつ、若い感性をブラッシュアップさせるなど社員にとってやりがいのある職場環境を整えていきたいと思っています。また、今後はあまり積極的ではなかったSNSなども活用し、商品開発や販路の開拓など新たなビジネスモデルを構築できれば」と意欲を語りました。



オリジナルブランド「FC.CROW」

最近の市場は消費者の購買行動の変化などから大手小売店に集約される傾向にあり、また多様化・細分化する消費者ニーズに柔軟に対応するためにも在庫の確保が重要なことから、同社は本社隣接地を購入し、新倉庫を建設。新倉庫は全長約12m、幅約2.3mの大型コンテナが倉庫の奥まで入るように設計し、また床に「一丁目一番地」といったラインを引き、どの商品がどこに積まれているかリスト化、受け入れ態勢の充実を図るとともに、業務の効率化・合理化を進めています。

人や地域とのつながりを大切に

さらに社員の健康面には気を使い、「健康経営優良法人」として継続して認定されるなど、社員の健康や職場環境づくりにも力を入れています。

また、地域に根ざしたもののづくり企業として、川西町のふるさと納税返礼品にも選ばれています。さらには、東日本大震災を皮切りに熊本や能登での被災者へのサンダル寄贈やコロナ禍では医療従事者へのナースシューズ寄贈などの支援も行いました。

時代の変化に敏感に対応 日常に彩りを添える一足を提供



人々の健康と心の豊かさの実現に寄与すると共に、「履きやすい、歩きやすい、履いて楽しい」を感じてもらえる商品の提供を目指している。

代表取締役／玉井 良一
本社／奈良県磯城郡川西町梅戸313
TEL／0745-44-1981
創業／1946年
資本金／2,000万円
URL／<https://tamaisangyo.co.jp/>



社員による出荷作業。すべての商品の配置位置がリスト化されている

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	3～10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て。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

下請かけこみ寺

相談無料 全国48か所 秘密厳守 匿名相談

中小企業庁委託事業 〈(公財) 全国中小企業振興機関協会〉



「下請かけこみ寺」では、
中小企業・個人事業主・フリーランス
の皆さんからの下請取引に関する様々な
お悩み相談をお受けします。

取引上のこんなお困りごとはありませんか

- 代金の未払い・支払遅延
- 知的財産権の侵害
- 買ったたき
- 不当な受取拒否
- 不当なやり直し
- 不当な返品
- 価格交渉
- 代金の減額・値引き



受付時間 平日 9:00～12:00 / 13:00～17:00

☎ 0120-418-618 (土日・祝日・年末年始を除く) 携帯電話からもご利用になれます。お近くの「下請かけこみ寺」につながります。

ホームページはこちらからも▶

<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

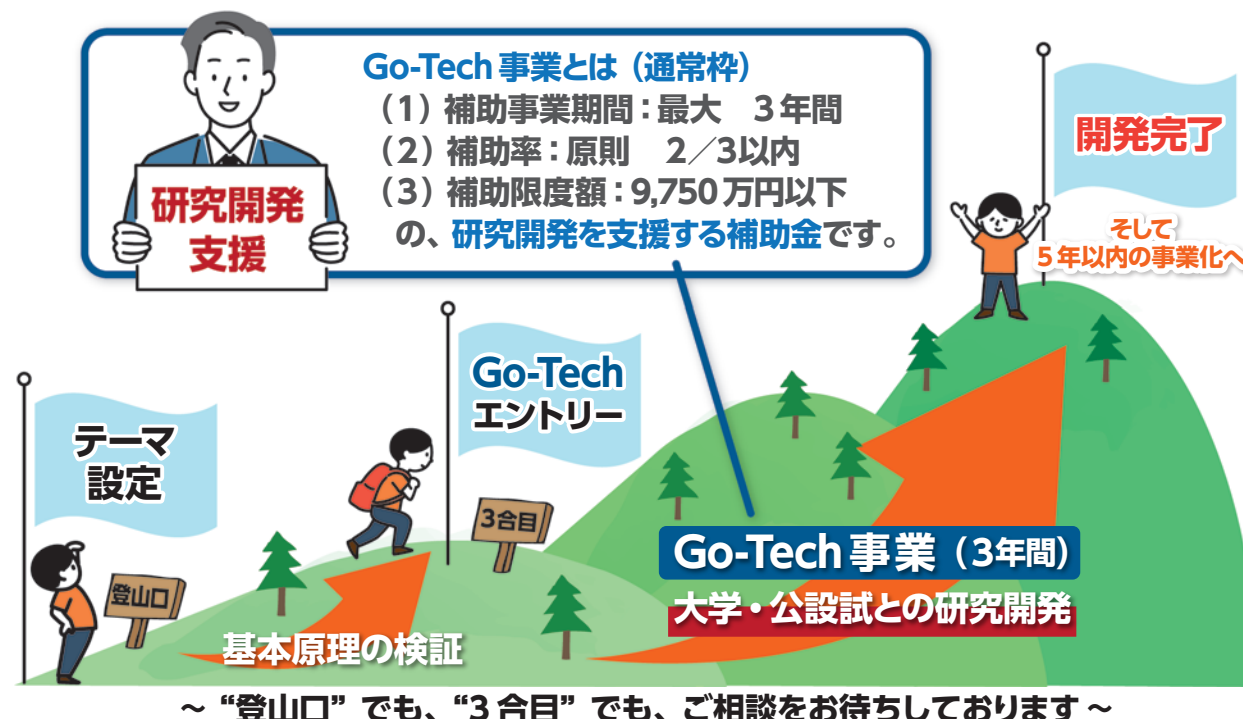


お問い合わせ 下請かけこみ寺 〈(公財) 奈良県地域産業振興センター〉 ☎ 0120-418-618 (フリーダイヤル)

Go-Tech事業のご案内

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)

“中長期的な視点”で、新製品の開発に挑戦してみませんか？



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

参加企業募集！

奈良イチ押し商品大商談会 in 東京 2026

共同開催：ナント『食』と『モノ』の商談会 in 東京 2026

イチ押し商品を全国へ！首都圏への販路開拓・拡大のチャンス

公益財団法人奈良県地域産業振興センターでは、主に首都圏をマーケットとする買い手企業とのリアルな事前予約型商談会を開催いたします。首都圏での販路開拓・拡大をお考えの皆さまは、是非ご参加ください。

◆概要

- <日 時> 令和8年3月9日(月) 13:00～17:00
- <会 場> 大和証券株式会社 本店 大和コンファレンスホール
(東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウ ノースタワー18階)
- <主 催> 公益財団法人奈良県地域産業振興センター
- <共 催> 奈良県、株式会社南都銀行、大和証券株式会社
- <対象参加者> 奈良県に本社または事業所を置き、自社で企画・生産 (生産委託可) を行った一般消費財を売り込みたい中小企業等。
- <商談時間> 1社20分 (12社まで申し込み可能で、最高8社と商談可能)

※天変地異その他やむを得ない事情が生じた場合は、本商談会を中止又は、変更する場合があります。
 ※当日の会場には駐車場のご用意はございません。お車でお越しの場合は近隣の有料駐車場等をご利用ください。
 (なお、駐車料金につきましては、ご自身でご負担ください。)

◆お申込方法

詳細は下記リンク先をご覧ください。
<https://www.nara-sangyoshinko.or.jp/seminar/25event0309.html>



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

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



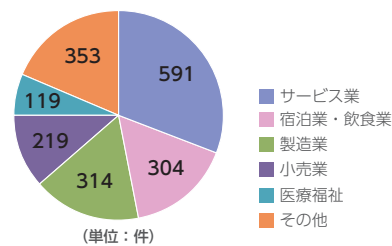
よろず支援拠点は、国（中小企業庁）が47都道府県に1か所ずつ設置した無料の経営相談所です。中小企業、小規模事業者の皆さまにとって、経営上の悩みはつきもの。売り上げを増やすために、「新商品を作りたい」「販路を拡大したい」「情報発信の方法を知りたい」といったことから、「事業を承継する後継者がいない」というものまで多岐にわたります。

奈良県よろず支援拠点（以下、「当拠点」という。）では、中小企業診断士をはじめとする様々な分野の専門家（コーディネーター）が、皆さまからのご相談に対して寄り添ったご支援を行っています。

よろず支援拠点に 寄せられるご相談

令和6年度の当拠点への相談者数はのべ7567者で前年度比12%増となりました。業種別では、サービス業が最も多く（31・1%）、次いで製造業（16・5%）、宿泊業・飲食業（16・1%）、小売業（11・5%）の順になっています。（図1）

（図1）業種別 相談対応事業者数（R6年度）



当拠点では、年間を通してオンラインによる創業塾「夢をかなえる土曜塾」を実施しており、他府県と比較して、創業に関するご相談の割合が高いことが特徴です。

よろず支援拠点が持つ 主な3つの機能

よろず支援拠点には、大きく分けて「ワンストップ機能」「高度な経営アドバイス機能」「コーディネート機能」の3つの機能があります。

ワンストップ機能

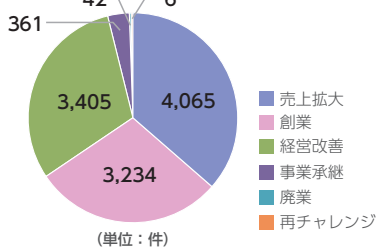
中小企業、小規模事業者のほか、これから創業を検討されている皆さま等からの様々な経営上の課題についてのご相談に「ワンストップ」で対応しています。ご来訪いただいた際の対面相談のほか、

「高度な経営アドバイス機能」当拠点には、経営計画の策定からマーケティング・ブランディング、製造の現場改善、IT活用・SNSによる情報発信、新商品開発・販路開拓、資金調達・補助金の利用など、多様な分野にそれぞれ精通したコーディネーターが在籍しており、「高度な経営アドバイス」を行うことで課題解決のご支援にあたります。

「コーディネート機能」

当拠点は、県・市町村、商工会議所・商工会、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センターなどの支援機関と積極的連携して、ご相談者の皆さまにとって最も効果的な支援ができるように心がけています。また、信用保

（図2）相談内容別 相談対応件数（R6年度）



証協会・県内金融機関との合同相談会も実施しています。

よろず支援拠点からの 情報発信

当拠点のコーディネーター等が講師になって、経営に活かせる実用的な内容のセミナー「よろずサロン」を開催しており、好評を得ています。

これらのイベント情報に加え、国や県の補助金などの施策情報を「奈良県よろず支援拠点公式LINE」を通じて発信しています。ご興味のある方は、ぜひご登録をお願いします。

ご相談のお申し込み方法

ご相談のお申し込みは、電話のほか当拠点のホームページの予約フォームからも可能です。当拠点の担当者が、お申し込み内容を確認後、ご連絡させていただきます。当拠点のコーディネーターは、相談者の皆さまを誰ひとり「ひとり」にしないことを心がけてご支援しています。

経営上のお悩み・課題の内容にかかわらず、どうぞお気軽にお申し込み・お問い合わせください。



お問い合わせ
ご相談予約

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

奈良県よろず支援拠点 検索

奈良県からのお知らせ

奈良県が造成・分譲を行う「御所IC工業団地」を整備中！

奈良県では、御所市と協働して京奈和自動車道御所IC周辺に新たな産業集積地を形成し、民間企業を誘致するプロジェクトを実施中です。関西国際空港や大阪港から車で1時間、京奈和自動車道御所ICから約2分と、スムーズなアクセスです。また、京阪神エリアより地価が安く、内陸県で自然災害リスクの少ない立地となっております。

第1期対象地（左下図④）については、令和7年度中に企業再募集を開始し、令和9年3月に引渡予定です。

（規制・インフラ等）

- 用途地域・・・①～③工業地域④準工業地域（地区計画あり）
- 高さ制限・・・①～③25m④20m（地区計画あり）
- 埋蔵文化財・・・発掘調査済み（全面）
- 用水・排水・・・上水道・公共下水道
- 電力・ガス・・・普通高圧・都市ガス

（第1期対象地④売却条件）（R6募集時）

- 契約形態・・・売買契約のみ（賃貸不可）
- 分譲面積・・・16,201・50㎡（計画）
- 最低売買価格・・・46,400円/㎡

【総額 751,749,600円】

- 業種・・・製造業
- 用途・・・工場及び工場の建築物に附属するもの

お問い合わせ

奈良県産業部 産業創造課
0742-2718819



デジならキャンペーン 実施中！

デジならキャンペーンでは、デジタル化により業務の効率化を推進しようとする小規模事業者等を対象に専門家のコンサルティングにより最適なクラウドサービス※を提案します。さらに、クラウドサービス導入にかかる費用の半額を補助します。

※クラウドサービスとは、ソフトウェアを、インターネットを介して利用するサービスを指します。自社でシステムの開発やサーバー等を所有する必要がないため、安く、簡単にデジタル化に取り組むことができます。

●補助対象経費

専門家の面談を受けて導入するクラウドサービスの導入経費・利用料等

●補助上限額・補助率

20万円・2分の1以内

●申請期限

令和8年2月2日まで

●申請方法

「奈良スーパアプリ」により申し込んでください。詳細はホームページをご覧ください。

お問い合わせ

デジならキャンペーン事務局
0742-9515260



事業承継円滑化支援 補助金募集中！

後継者不在等の理由で事業継続が進まない県内中小事業者に対し、第三者承継（M&A）のマッチングまでに要する費用の半額を補助します。※交付申請前に、奈良県事業承継・引継ぎ支援センターによる事業計画の確認を受けてください。

●補助対象経費

事業用資産や企業価値の算出・分析、事業承継計画の策定、契約書の作成にかかる専門家への謝金、M&Aにかかる着手金、マッチングプラットフォーム登録手数料等

●補助上限額・補助率

50万円・2分の1以内

●申請期限

令和7年12月26日まで

●申請方法

「奈良スーパアプリ」又は「郵送」により申し込んでください。詳細は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



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まいります。

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ご提案をいたします。

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

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>



信用保証で
地域経済の発展に貢献します



企業とともに未来を拓く

奈良県信用保証協会

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>

制度・セミナー等、様々な情報を発信中！

HPはこちら



LINEはこちら



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
<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。

