

なら

2026.3 vol.25

産業 Industry Journal of Nara ジャーナル

鋪 走 屋 菊

注目を集めるこの機会に
『奈良にうまいものあり』を
広く深く永く、伝えたい

株式会社本家菊屋

代表取締役社長 菊岡洋之氏



公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

INDEX

2

寄稿

「奈良県の中小企業・小規模事業者の皆様とともに歩む」

奈良県信用保証協会 会長 村井 浩 氏

4

巻頭特集

注目を集めるこの機会に
『奈良にうまいものあり』を
広く深く長く、伝えたい

株式会社本家菊屋 代表取締役社長 菊岡 洋之 氏

8

会社訪問記(ブランドづくり)

徹底的に本質にこだわりたい
履く人を笑顔にするものづくり

株式会社ニット・ウィン 代表取締役 西口 功人 氏

10

INFORMATION

「中小企業地域資源活用等促進事業」のご案内

「奈良県中小企業等海外展開支援事業」のご案内

設備投資の公的サポート

設備貸与制度

取引かけこみ寺

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

奈良県リーディングカンパニー表彰

奈良県SDGs企業認証制度について

奈良県が造成・分譲する「御所IC工業団地」を整備中

訪問余録



頭のスイッチを切り替える
大切なルーティーン

日頃から、脳が休むことなく仕事のことを考えているという、株式会社ニット・ウィンの西口社長。毎週金曜の夜に本気でやるフットサルが、自身にとって大切な時間だといいます。「大学時代にフットサルをやっていたんですけど、3年ほど前から平群の体育館で、2時間みっちりやっています」とのこと、仲間と一緒に汗を流します。ポジションはアラ※で、元サッカー部の相手に負けないようにスタミナと基礎体力で勝負すること。また「毎日筋トレしていて体力には自信があります」と笑う西口社長は、汗をかく銭湯やサウナもお気に入り。「銭湯の熱いお湯にググッと浸かる時間が好きなんです。一人で脱力しながら頭のスイッチの切り替えをする感じですね」。ブランド戦略のアイデアは、こういう場所で、湯水のように湧き出るのかもしれない。

※アラ (Ala)。サイドの選手で、チームのリズムを作り、攻守の要となる重要なポジション。



奈良県信用保証協会

会長 村井 浩 氏

昭和55年奈良県庁入庁。知事公室長、副知事を経て、令和7年1月に奈良県信用保証協会会長に就任。

「奈良県の中小企業・小規模事業者の
皆様とともに歩む」

信用保証協会は、中小企業者等に対する金融の円滑化を図ることを目的として設立される、信用保証協会法に基づく特殊法人であり、現在、各都道府県に1つ以上、全国で51の協会があります。平成30年には、中小企業者等の経営支援が目的に加えられました。

奈良県信用保証協会は昭和25年に設立され、今年77年目となります。その間、県内中小企業・小規模事業者の皆様(以下「中小企業者」と言います)とともに長い道のりを歩んでまいりました。その道は、バブル崩壊、リーマンショック、コロナ禍など、必ずしも平坦ではなく、中小企業者の皆様方と手を携えて乗り越えてきました。

昨年は、大阪・関西万博が開催され、関西圏全域が活気づくとともに、国全体としても賃金の上昇や企業収益の改善を背景に日経平均株価が史上最高値を更新するなど、明るい話題がありました。その一方で、今も人手不足、金利上昇や関税・為替の影響、物価高騰など、中小企業者にとって予断を許さない厳しい経営環境となっています。

当協会としては、引き続き、このような厳しい状況にある県内中小企業者へのきめ細やかな金融支援と経営支援に丁寧かつ親身に取り組んでいます。

まず、金融支援としては、プロパー融資と信用保証付融資を組み合わせた「協調支援型特別保証」や協会独自の「アシスト保証」など個々の中小企業者のニーズに応じた多様な保証制度を提供することにより、当協会と金

融機関が協働して中小企業者の多岐にわたる資金需要に応えています。また、経営者保証非徴求制度の活用により、事業の失敗が経営者個人の生活に影響を与えない制度も促進しています。

次に、経営支援としては、「予兆管理」の強化により中小企業者の経営課題の早期発見に努めるとともに、様々な経営課題に応じて各分野の専門家が解決を図る「専門家派遣事業」の充実、各支援機関が協力してワンストップで課題解決に努める「ならイノベーションプラットフォーム」の実施など、関係機関、金融機関と連携して積極的に取組を進めています。

さらに、管理回収部門では、事業再生のため自助努力に取り組んでいる求償権債務者については、その意向をしっかりと徴取しながら再生の可能性を探り、経営改善の進んだ債務者に対して「求償権消滅保証」を用意するなど、再生支援の枠組を提供しています。

昨年10月本県選出者として初、また、女性として初の内閣総理大臣に高市早苗氏が就任され、最重点施策として経済対策に取り組まれており、その一環として、「モニタリング保証」の新設など経済信用保証制度もさらに充実することとなります。また、1月から「中小受託取引適正化法」が施行されました。当協会としてもこれらの施策に積極的に呼応し、取り組んでまいります。

当協会は、今年も地域経済の更なる成長と発展のため、国、県、市町村、関係機関及び金融機関との連携を強化して、中小企業者へのさらなる支援に努めてまいります。

株式会社本家菊屋
代表取締役社長

菊岡 洋之 氏

注目を集めるこの機会に 『奈良にうまいものあり』を 広く深く永く、伝えたい

大和郡山市に本店を構える老舗和菓子店「本家菊屋」は、創業400年以上の歴史を誇る名店。奈良で最も古い歴史を持つ菓子店で、看板商品である「御城之口餅おしろのくちもち」は、太閤豊臣秀吉公のお墨付きも得た銘菓として知られています。2026年の大河ドラマ『豊臣兄弟！』の主人公・豊臣秀長ゆかりの地、大和郡山が脚光を浴びる今、「菓子」で地域を盛り上げるための取り組みや、永く商いを続けることの本質を伺いました。



400余年続く商いの本質と ブレずに変化を受け入れる柔軟さ

駒谷 長い歴史の中で紡がれてきた経営者の考えや理念をどのように感じていますか。

菊岡社長 創業から400年以上続く本家菊屋には、武家のような詳細な文献は残っていません。ペリー来航の次の年、嘉永7年（1854年）の伊賀上野地震で店が倒壊し、残ったのは蔵だけということもあり、歴史の多くは言い伝えによって受け継がれてきました。ただ、その中で一貫して語られてきたのは「時代に合わせて柔軟に変化する」という姿勢です。柳の枝のようにゆらゆらとしなやかに、しかし折れない。長寿企業の本質はそこにあると感じています。

駒谷 代々受け継がれてきた伝統菓子への思いを聞かせてください。

菊岡社長 菓子は嗜好品であり、生活必需品ではありません。だからこそ、飽きが来ず、ストーリーがあり、永く愛される商品でなければ続きません。看板商品の「御城之口餅」

は、まさにその象徴です。素朴な見た目、つぶあんを求肥まごひで包み、きな粉をまぶしたひとくちサイズ。派手さはないですが、何世代にもわたって選ばれ続けてきました。百貨店のさらびやかな売り場に並ぶと、パッケージや意匠では見劣りするかもしれませんが、でも、変わることなく、うちの商品を選んでくださるお客様がいらっしゃる。だからこそ「足元を見据え、うちの店らしさを忘れない」ことを大切にしています。

駒谷 先祖伝来の「家禁」の掛け軸があると伺いました。

菊岡社長 はい。「御公儀（朝廷や幕府）に奉公すること」、「余計な商売に手を出さず本業に専念すること」、「家督は継ぐべし」など、商いの基本となる7つの約束事が記されています。派手さはなくとも、地域に根ざし、良い素材を使い、誠実に商売を続けるという姿勢は、今も変わりません。

素材へのこだわりもその一つです。つぶあんは丹波大納言の中でも粒の大きい高級品の小豆を、もち米は近江産のコシのある滋賀羽ふたえもち二重糯を、きな粉には独特の甘みがある国産

の希少な青大豆を使用しています。添加物を使わないため日持ちはしませんが、「体に良いものを選びたい」というお客様には確実に届いています。もちろん、丁寧な対面販売による接客も、変わることなく大事にしているこだわりです。

地域に根ざした商いだからこそ 仕事の中にも余力（遊び）が必要

駒谷 現在の人員体制と接客へのこだわりを教えてください。

菊岡社長 現在、人員体制は全員で49名。工場9名、販売員34名で、その他に70代や80代

聞き手



(公財)奈良県地域産業振興センター
事業化推進課
事業化推進コーディネーター
駒谷 篤志

紡がれてきた証。本店の天井には、歴史を物語る「菓子の木型」が所狭しと並ぶ。

※1 餅米を粉状にしたものなどに砂糖や水あめを加えて練り上げる和菓子の材料。本家菊屋では、餅米から餅をつき大釜で砂糖を加えながらのぼしている。

四百年続く伝統銘菓「御城之口餅」。贈り物やお土産はもちろん、自分へのご褒美にもおすすめ。



のベテラン販売員も元気に働いています。和菓子屋の接客は、どちらかというと人生経験のある方のほうが向いているかもしれません。相手への配慮が細やかで、ゆるやかな物腰と臨機応変な対応で、信用と売上を支えてくれています。

奈良県内で直営店は7店舗ですが、お店によって消費嗜好が異なり、売れるものが違ったり好みも変わります。お客様の中心は50代半ばから70代で、3世代以上にわたって利用されるご家庭も多くいらっしゃいます。

駒谷 お客様とのエピソードもいろいろとありそうですね。

菊岡社長 古くからのお客様には100歳を超える方もいらっしゃって、その方々が子どもの頃には「ねんねん寝た子にや甘いもん買うつらう。城之口ほど甘いもんはあろうか……」

というような、土地の子守歌を歌ってもらった記憶があると聞いたことがあります。長い年月が流れても、幼い頃の記憶として刻まれ、お子様や孫の方とご一緒にお店まで足を運んでいただけるのは本当に嬉しいことです。そして、インバウンドのお客様も、大和郡山の本店でもちらほらお見か

けるようになりましたね。グループで来店されて、購入された菓子をシェアしながら食べるなどして、楽しんでいただいているようです。

駒谷 お菓子は和和郡山の本店で作られて

いるのでしょうか。

菊岡社長 製造は本店工場で行っています。毎朝5時半頃に商品が仕上がって、配達部門が商品をピックアップ。支店ごとに品出しをするという流れです。朝6時台には出荷が始まるので、時期や季節にもよりますが「御城之口餅」などは、朝3時半とか4時にはつくり始めていますね。そして、毎年年末が繁忙期で「ホップ・ステップ・ジャンプ」くらいの勢いで、31日の大晦日にピークを迎えます。年始は元旦だけがお休みで、毎年1月2日から営業していますね。

駒谷 職場の環境や従業員の働き方の変化についてはいかがですか。

菊岡社長 製造ラインについては、機械の導入で効率化が図れる部分と、手作業が必要な部分があるので、バランスを見ながら調整しています。新しい機械を導入する際は、手作業の品質が落ちないことが判断基準ですね。餅つき機を新しいものに変えたときは、無水で餅をつくことで、思っていた以上にコシのある羽二重餅が仕上がりに、商品の品質が上がったケースもあるので、効率化がすべてマインナスになるわけではありません。冷凍技術もそうで、日々技術が向上してい

ますね。医療分野でも活用されるセル・アライブ・システム(CAS)^{※2}という技術があつて、フレッシュな鮮度を保つことができます。



菓子の製造ラインを支える銅鍋や釜は、長年務めるベテラン職人により運用管理。若手への技術継承もなされている。

技術継承で 工場に親子で働く職人もおり、長く勤めてくれる従業員が多いのが特徴です。生産効率やノルマの達成も大事ですが、余力(遊び)がないと、お客様にもそういった空気が伝わると感じてしまいます。大量生産できる商品で売上の基盤をつくりつつ、上生菓子などはベテラン職人が丁寧な手技で仕上げる。そこに若いスタッフの数値管理やデジタル感覚を組み合わせ、世代融合の体制をつくっています。

人と人の縁をつなぐ商品や場所を歴史ある城下町で守っていきたい

駒谷 大河ドラマ『豊臣兄弟!』に関連して、取り組まれていることはありますか。

菊岡社長 せっかくの機会ですから、主人公の豊臣秀長ゆかりの地である大和郡山を盛り上げていきたいですね。うちの看板商品「御

駒谷 最後に、菓子づくりを通じて、思うことはありますか。

菊岡社長 最近感じるのは「人と人の縁をつなぐ力」です。昭和の頃のようなご近所の助け合いは薄れつつありますが、菓子はその橋渡しになれる存在だと思っています。菓子折りを持って挨拶に行く、ちょっとしたお裾分けをする。そんな心が優しくなる慣習を現代風にアレンジして、うちが率先して発信するのも面白いかもしれません。

あそこへ行くとホッとすると、あそこを食べると気持ちと和らぐ。そんな場所であり続けるために、菓子で気持ちを伝える新しいメッセージを、(公財)奈良県地域産業振興センター(奈良県よろず支援拠点)のブランディングの専門家と考えているところです。

駒谷 本日はありがとうございました。



菓子の木型を使った練り切りづくり。加工餡は、豆の餡だけだけでなくなごに山芋を練り込んだ贅沢な餡を使用。

城之口餅」は、太閤秀吉公から「鶯餅」の名を賜ったとされる歴史もあるので、県外の方にも広く知っていただく絶好の機会だと考えています。うちだけではなく、おいしいものはたくさんあるので「奈良にうまいものあり」ということを前面に押し出して、奈良名物というポジショニングを市場でしっかり狙っていきたくですね。

そこで、2025年1月から「御城之口餅(6個人)」のパッケージを刷新しました。

お城の天守閣、復元された極楽橋、城下町の一軒目角の下にある本店、店先の枝に留まって鳴いている鶯……と、歴史と地域の情景を表したピンクの絵柄です。郡山城跡は「日本さくら名所100選」にも選ばれた約600本の桜の木が植わる桜の名所。毎年春になると、本店はお茶を楽しむお客様が増えるので、ご要望にお応えできるように準備を

進めていきたいと思っています。

駒谷 そのほか、新商品開発や新しい事業展開についてはいかがですか。

菊岡社長 そうですね。「干支もなか」の焼印が午に変わったことで、個包装のデザイン変更も相乗効果を生んでいます。バイヤーからの問い合わせが増えているので、展示会でのプロモーションも検討中です。

新商品開発は、2024年に高級どら焼き「菊まん(白餡)」を発売しました。高級な白小豆の粒餡を使って、上品な味に仕上げた自信作だったので、最終的には従来の赤小豆のほうが売れるという「認知の難しさ」を実感しましたね。そんな知見も生かしながら、現在、桃山生地の新商品を試作中です。白あんに寒梅粉(かんばいこ)をつなぎに卵黄を混ぜた生地をこねて、袖子を加えた袖子あんを包み木型で成形して、4個人入りの箱に入れてテスト販売ができたらなど。あと一品詰め合わせ用の焼き菓子をつくって、春先、桜の咲く頃の販売をめざしています。

駒谷 「御城之口餅」の特別バージョンはどうですか。

菊岡社長 定番の「御城之口餅」のほか、2025年5月に会社の創立記念祭として限定販売した抹茶バージョンや、秋に販売する栗バージョンなど3種類を展開予定ですが、外にまぶすフレーバーを変えるなど、遊び心のあるバリエーションが生まれると楽しいかなと考えています。

株式会社本家菊屋



天正13年(1585年)創業の老舗菓子店。大和郡山に本店を構え、400年以上にわたり伝統の技を受け継ぎながら、多彩な菓子を届ける。歴史ある店構えと職人の手仕事息づく、奈良を代表する和菓子司。

代表取締役社長/菊岡 洋之
本社/大和郡山市柳1-11
TEL/0743-52-0035
創業/天正13年(1585年)
設立/1959年
資本金/1,000万円
従業員数/49名(2026年3月現在)
URL/https://kikuya.co.jp

※2 株式会社アビーが開発した細胞を壊さずに冷凍する技術。磁場で水分子を細かく振動させながら細胞を殺さずに冷凍するため、解凍してもドリップが流出することなく、風味を損なわないのが特徴。

株式会社ニット・ウィン

代表取締役 西口 功人 氏



日本一の靴下生産地として知られる奈良で、75年以上の歴史を持つ老舗靴下メーカーの株式会社ニット・ウィン。「一日を変える靴下」をマインドに、天然素材へのこだわりと、履く人への思いを形にする、心の通った靴下づくりに取り組んでいます。ブランドのあり方や海外展開など、今後の取り組みについて、西口功人代表取締役にお話を伺いました。

2024年11月にオープンしたファクトリーストアにて。モノづくりの本質とブランドの世界観を感じることができる

ます。古い機械は職人の腕次第で改造や工夫が可能で、リネンや麻など扱いの難しい糸も編み上げることが出来ます。一方で最新の機械は、コンピュータ制御によって編み立て^{※2}なども早く、効率的に多様な柄を生み出せます。両者を自在に使い分けられる点が、他社にはない競争優位性です。

「当社はカジュアル靴下という分野で、この新旧2つの相反する機械の特性を巧みに操ることができ、幅広い依頼に応えられることが強みです」と社長は説明します。現在、スタッフは74名。社員13名、職人8名に加え、営業や事務、ブランドマネージャーが組織を支えています。職人には50年の経験を持つベテランから、キャリ

ベテランの技術操作が若手に継承されていく

海外での事業展開と靴下づくりの可能性

ブランド「NISHIGUCHI KUTSUSHITA」のコンセプトは「はくひとおもい」です。良質

ア10年の中堅まで幅広く在籍し、技術の継承も行われています。ベテラン職人は「孫に教えるように愛情を持って若手を育てる」という社風が根付いています。

さらに、従業員がパーパス^{※3}に共感し誇りを持って働いていることも大きな力です。当社のパーパスは、「靴下で一日を変える。靴下で価値を変える」で、従業員一同、一番大事にしている考え方です。これにより、お客様に「豊かな暮らし」という価値の提供をめざしています。

そして、社長がブランドの理想像を示すことで、技術者は挑戦を重ね、できなかったものが商品化される好循環が生まれています。「会社はパズルのようなもの。ピースの形を明確にし、必要な変化を求め続けることが大切です」と語る姿勢に、組織の強さとしなやかさが表れています。

徹底的に本質にこだわりたい 履く人を笑顔にするものづくり

子どもの頃に見た風景と学生時代に学んだこと

「実は、高校生の時は美容師になりたいと思っていたんですよ」と笑顔で語るのは、1950年に葛城市で創業した老舗靴下メーカー、株式会社ニット・ウィン（以下「当社」という）の3代目を引き継ぐ社長の西口功人さん。小さい時から靴下工場で育ち、学校から帰ってきたら、いつも工場の中を歩き回っていたそうです。そんな中、大学進学は、多くの従業員を守るためにも関西学院大学の商学部、特に流通マーケティングとブランドマネジメントを中心に専攻。「19歳のときに1年間休学して、当時は珍しかった10代でのワーキングホリデーで、単身カナダに行きました。知識や経験を得るために、オランダ人やオーストラリア人と生活を共にしたり、ホテルで働いたり、現地で知り合った社会人経験のある30代手前の日本人に採られたので、自発的に動くことに刺激を受けました」。

大学卒業後、就職したのは、大手消費財メーカーのユニ・チャームで営業職を4年経験。その後、



靴下選びの「気づき」が得られる个性的で高品質な商品が並ぶ

「3代目を継いだ自分の役割は、ブランド強化と更なる周知です」と語る社長は、しっかりと計画を立てて緻密に計算しながら確実に刈り取るタイプ。就任3年目で従業員からの信頼を集めています。

自社の強みでブランドの価値を高める

当社の強みは、古い機械と最新の機械を併用できる技術力にあり

な天然素材、クラシックなデザイン、徹底した編み方へのこだわりがブランドの源泉です。社長は「ブランドマネージャーとしての解像度を高く持ち、現状に満足することなく、常に改良を考えています。海外交渉でも絶対に負けない自信があります」と語ります。

海外展開はアメリカやイギリス、オーストラリア、EU諸国からのオーダーが主力ですが、現在は南アフリカやインドとも契約が決まっています。今後は中東、南米、東南アジアへ広がる可能性も見据えており、「海外でも国内と同じ商品を提供します。迎合しなくとも、本質を練り込んだブランドの深みが理解されるからです」と断言します。

また、2024年からファクトリーストアと工場見学ツアーを開始し、従業員がファン（顧客）と直接触れ合える場を設けました。売上目的ではなく、ブランド価値を高め、ものづくりの意味を共有するための取り組みです。

社長は「仕事の喜びはお客様に喜ばれることです。『靴下の引き出しが当社の靴下でいっぱいになりました』と言われると嬉しいですね」と笑顔を見せます。そして10年後の未来を予測し、「本質にこだわることが何より大切です。よそ見している暇はありません」と強調します。「靴下で一日を変える。靴下で価値を変える」——その言葉通り、当社の挑戦は、奈良から世界へと広がり続けています。

株式会社ニット・ウィン



1950年創業の老舗靴下メーカー。「はくひとおもい(履く人を想う)」をコンセプトに、履き心地にこだわった高品質な靴下を製造・販売している。

代表取締役/西口 功人
本社/奈良県葛城市木戸195-7
TEL/0745-48-4381
創業/1950年
資本金/1,000万円
従業員数/74名(2026年3月現在)
URL/https://knitwin.com/

※2 糸を専用の丸編み機にセットし、筒状の生地を編み上げる工程のこと
※3 企業や組織の存在意義や社会的意義を指す言葉

※1 2017年に「NISHIGUCHI KUTSUSHITA(ニシグチ・クツシタ)」、2019年に「hakne(ハクネ)」、2021年に「memeri(メメリ)」を立ち上げた

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

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。

取引かけこみ寺 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〉

下請かけこみ寺の名称が 令和8年1月1日から「取引かけこみ寺」になりました

法改正に伴い 名称変更・ 用語の見直しも!!	下請法	→	中小受託取引適正化法(取適法)
	親事業者	→	委託事業者
	下請事業者	→	中小受託事業者

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

取引上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
- 買ったたき
- 代金の減額・値引き
- 価格交渉・一方的な代金決定
- 不当なやり直し
- 不当な受取拒否・返品
- 不当な経済上の利益提供
- 知的財産権の侵害



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「取引かけこみ寺」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 取引かけこみ寺 〈(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)

奈良県内の地域資源を使って、新事業展開・海外販路開拓に取り組みませんか? 令和8年度 中小企業地域資源活用等促進事業のご案内

■助成対象者

県内において、創業を行う者又は県内において事業所を有する小規模事業者・中小企業者

■募集期間: 令和8年4月上旬~令和8年5月中旬頃

■助成期間: 令和8年6月1日(月)~令和8年12月31日(木)

■助成対象事業

奈良県内の地域資源活用等による新事業展開(新商品・新サービスの開発等)、海外販路開拓(奈良県内の地域資源の例: 大和野菜・日本酒・製菓・木材工芸品・毛皮製品・繊維製品など)

■助成率及び助成金額(交付額は千円単位とし端数は切り捨てます。)

助成率	助成金額
1/2 以内	200万円以内

※小規模事業者である場合は助成率2/3以内

■助成対象経費

専門家謝金、旅費、運搬費、広報・展示会費(海外展開のみ)、試作・実験費 etc.

※記載されている内容はあくまで予定となっておりますので、ご了承のほどお願い申し上げます。最新情報は令和8年4月以降にこちらからホームページへアクセスいただきご覧ください。



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

「奈良県中小企業等海外展開支援事業費補助金」のご案内



海外ビジネス展開にあたって

あなたの商品、技術は、知財権で守られていますか?



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

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)
- 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



~応募をお考えの方、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

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

国が設置した
無料の経営相談所

支援事例 近畿編針株式会社

編み手の声に応えた新商品開発でブランド力を強化し販路拡大と収益向上を実現
事業者概要
大正5年創業の竹製編針メーカー。茶せんなど竹製品の地場産業が盛んな奈良県生駒市に本社を構える。高い研磨技術による精巧な針先、高剛性ですべりの良い表面処理、小物を編みやすくする非対称輪針といった独自技術を強みとする。近年は自社ブランド「Seeknit（シークニット）」を立ち上げ、自社のECサイトを中心にグローバルな市場展開を進めている。

事例概要

創業100周年を機に自社ブランド「Seeknit」を立ち上げ、欧米におけるBtoBの販売拡大を進めていた近畿編針。しかし、さらなる成長を目指す中で、海外販路の拡大や他社商品との差別化などを、取り組むべき課題が山積し、自社での対応が難しくなっていた。そこで同社は、奈良県よろず支援拠点（以下「当拠点」という）が実施する「成長志向企業への伴走支援」に応募。審査の結果、当拠点による伴走支援が決定した。コーディネーター（以下「CO」という）は、顧客の声を反映した新商品開発を成長戦略の中心テーマに据え、県の支援機関と連携したチーム支援を実施。その結果、編み手のニーズに応える新商品の開発に成功し、発売後10ヶ月で累計売上は、前年同期比33%増を達成した。



海外市場を見据え、紙素材のパッケージへ刷新

01 相談のきっかけ

創業100年企業が挑む「持続的成長」への課題
付加価値の高い商品開発やパッケージの環境対応など海外展開を進める中で複数の課題に直面

大正5年、反物を染色する際に用いる「伸針」の製造から事業を起した近畿編針。創業100年を超える老舗メーカーは、高品質な国産竹を素材とした竹製編針のリーディングカンパニーとして、確固たる地位を築いてきた。大きな転機は平成27年。創業100周年を機に、「編み物を憧れられる趣味にする」というビジョンを掲げ、自社ブランド「Seeknit」を立ち上げた。その名には、編み物(Knit)の世界を探求(Seek)するという想いが込められている。編み物文化が根付く欧米市場での商品展開が実を結び、海外でのBtoB販売に確かな手応えを感じていた。しかし、その成功の裏側で、経営陣は次なる成長への「見えない壁」に直面していた。「欧米以外にも販路を広げたい」という想いがあったものの、既存商品は他社製品との差別化が難しくなりつつあり、価格競争に巻き込まれる懸念があった。さらに海外ではパッケージの環境規制も厳しくなるばかり。これらの課題に、限られた人員でどう立ち向かえばいいの悩んでいました。山積する課題を前に、進むべき道筋が見えず、時間だけが過ぎていく。そうした状況を打破するため、令和4年6月、当拠点の「成長志向企業への伴走支援」へ応募。厳正なる審査の結果、当拠点による伴走支援が決定する。ここから未来を切り拓くための新たな挑戦が始まった。

02 課題把握・設定

「新商品開発」を軸とした成長戦略を策定
高付加価値商品の開発を主要テーマに据え販路拡大と収益向上を目指す

相談を受けたCOは、まず経営陣の想いを深く傾聴することから始めた。彼らがまず口にしたのは現状への危機感だった。「自社ブランドを海外市場に展開し、EC販売に着手したものの、市場には低価格品の競合も多く、天然素材の竹製品というだけでは優位性を維持するのは厳しい。それが私たちの認識でした」。また、企業が成長を続けるには、「海外販路の拡大」、「EC事業の強化」、「他社商品との差別化」、「商品パッケージの環境対策」という4つの課題を達成する必要があると考えていた。COは、話を聞く中で、独自性のある新商品開発こそが、次なる成長への鍵になると判断。中でもCOが着目したのは、「針とナイロンコードのジョイント部に段差があり、毛糸が引かかるといった切替輪針へのユーザーの声だった。こうした顧客の声を独自の技術で従来品に反映できれば、他とは一線を画す、付加価値の高い商品が生まれる。それがブランド力を高め、販路拡大や収益向上につながると考えたのだ。実は社内でも新たな切替輪針の開発は以前から検討されていた。しかし、安定した品質で量産するには技術的な壁が高く、実現に至っていなかった。COは、この長年の課題にこそ挑む価値があると考え、新商品開発を軸とした成長戦略を打ち立てた。

04 支援の成果

海外展示会で高評価を獲得し収益向上
インフルエンサーによるSNSでの紹介も後押しとなり累計売上は前年同期比33%増を達成

チーム一丸で生み出した新商品「Seeknit CURVE」は、同社の業績に顕著な成果をもたらしている。令和6年3月にドイツで開催された手芸用品国際展示「h+h」に出展した際には、海外ディストリビューターから早期発売の要望が相次いだ。さらに同年9月に販売を開始すると、海外の有名インフルエンサーによるSNSでの商品紹介も後押しとなり、世界中から大きな反響が寄せられた。その結果、発売後わずか10ヶ月で累計売上は、前年同期比33%増を記録。海外販路では韓国向けが急伸し、欧米以外への販路も拡大している。しかし、成果は新商品開発だけではない。COのアドバイスで、事業計画を立て、それを全社員に共有する大切さに気づかされた。同社は具体的な数値目標を掲げ、月次の経営レポートを作成して進捗を追う仕組みを構築。それまで感覚的に捉えがちだった経営が「見える化」され、全社一丸で目標に向かう文化が醸成された。これが、売上拡大のもう一つの原動力となったのだ。令和7年には、事業計画の目標である売上3億円達成も現実味を帯びてきた。ただここで同社が歩み止めることはなかった。現在は、「Seeknit CURVE」の開発で得たノウハウをもとに、新たな高付加価値商品を開発中だ。次の100年を見据えた新たな航海に漕ぎ出したのである。

相談者の声

海外市場での販路拡大には、他社と差別化できる商品が不可欠でした。だからこそ自社だけでは困難だった新商品開発を伴走支援により実現できたことは、事業を飛躍させる大きな一歩となりました。今回の取り組みは、販路拡大や収益向上につながり、持続的な成長の確かな基盤となっています。この成果は、どんな難題にもスピーディーに対応するCOがいてくれたからこそ。現在も月次の面談で業績の確認や分析をしていただいています。ここまで手厚く支援してくれる機関はほかにあるでしょうか。大変心強く感じています。

支援のポイント

- ・新商品開発を軸に据えた成長戦略と、商品完成後の販売チャネルを提案
- ・県の各機関と連携し、技術開発から知財戦略、業績管理まで包括的にサポート
- ・月次の経営レポートで業績を「見える化」。PDCAの実践で収益力強化を図る



左から：常務取締役の尾山敬氏、代表取締役社長の尾山恭子氏、相談者の辻本篤男氏

近畿編針株式会社
代表者／尾山 恭子（おやま きょうこ）
住所／奈良県生駒市高山町4368番地
TEL／0743-78-1108
URL／https://www.amibari.jp



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7年12月17日、表彰式を行いました。
今回受賞された(株)フジフレックスの海外展開の取組は以下のとおりです。

お問い合わせ

奈良県産業部経営支援課
0742-127-8131

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である、奈良県海外展開サポートデスクを設置しています。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
0742-188-0070



株式会社 フジフレックス(生駒市)

海外輸出先国
アメリカ、ヨーロッパ、メキシコ、シンガポール
海外輸出品目
医療用カート・滅菌ケース



取組概要

少子高齢化による国内の労働力不足を背景に、海外展開を開始。製品ごとに異なる品質規格へ対応するため、コスト的に優位なタイ工場を量産品に、国内工場を高付加価値製品に特化させ、品質管理を明確化。タイ工場と本社工場間で国際水平分業体制を構築し、低コストと品質確保を両立する生産体制を確立した。



左から山下知事、(株)フジフレックス 大居社長

奈良県SDGs企業認証制度について

奈良県では令和7年度に県内のSDGsの取組を後押しする「奈良県SDGs企業認証制度」を創設しました。

SDGsに関連する取組を実施する中小企業を県が認証し、中小企業のSDGsの取組を見える化することにより、県内関係機関と連携して認証企業のPRや資金など様々なメリットを提供します。
令和7年度は122社・団体を認証し、令和7年11月25日には奈良県コンベンションセンターにおいて「奈良県SDGs企業の集い」を開催し、認証企業のSDGsへの取組を広く発信するとともに、認証企業同士の交流の場も設けました。

- 認証対象：奈良県内に本社、本店、支店等の事業所がある中小企業
- 認証期間：認証から3年間
- 令和8年度の申請受付期間等については詳細が決まり次第、県HPにて公開いたします。



お問い合わせ

奈良県産業部産業創造課
0742-127-7005

認証ロゴマーク



奈良県が造成・分譲する「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、この度第1期、第2期に分けて立地企業を募集予定です。



- 用途地域：①準工業地域②③④工業地域
- 契約形態：売買契約のみ
- 詳細な条件は、県までお問い合わせください。(当該地には、地区計画が定められています。)

- 業種：製造業・物流業など
- 企業募集開始時期：令和8年3月中旬
- 企業への引渡時期：令和9年3月
- 最低売買価格：43,600円/m²
- (第2期対象地(右下図②③④)) ※いずれも予定
- 業種：製造業
- 企業募集開始時期：令和8年秋頃
- 企業への引渡時期：令和11年度以降
- 最低売買価格：50,000円/m²程度

お問い合わせ

奈良県産業部産業創造課
0742-127-8819



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、「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。

資金使用 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
資金使用 非限定	サステナビリティリンクローン	ポジティブインパクトファイナンス	
	●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	●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



ちゅうしん公式キャラクター
たまりす。

「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。

