



困った…から

そうか!

わかった!

ビジネスのお悩み…



ご相談は支援センターへ

情報発見

29

2007/Spring

- 理事長あいさつ
- 商店街のにぎわいを取り戻せ「TMOにぎわい大和高田」と商店街の取り組み
- 起業家に聞く! 有限会社Ba・lanza
- コラム「マーケティング・デザインの目」
- コラム「たかが5S、されど5S」

- コラム「ちょっと気になるITワード」
- 支援センターニュース
- 平成19年度 中小企業税制改正について
- 地場産センターニュース
- 中小企業大・学校関係西校 研修講座案内

ししゅう
無限に広がる 刺繍の世界

刺繍の仕事に、はまってみたい人 募集中!

☆デザインにも刺繍にも、あなたの個性が光ります

ししゅう
有限会社 **原田刺繍**

〒639-0242 香芝市北今市6丁目484-6
tel 0745-76-4826 fax 0745-77-0503

一点ものの **オリジナルTシャツ** 製作します
ユニフォーム、社章・ロゴ、家紋、ワッペン、額飾り

新車・中古車の販売・買取のことならお任せください!!

全国ネットワークよりご希望にあった車輦をお探し致します。

全メーカーの新車もお取り扱い致しております。

どうぞお気軽にご相談ください!!



岡田自動車販売株式会社

〒636-0245 奈良県磯城郡田原本町味間297
HomePage <http://www.okada-jihan.co.jp>
E-mail Address info@okada-jihan.co.jp
TEL: (0744) 33-0128 FAX: (0744) 33-4646

あっ、そうだ!!

「ちゅうしん」があった…

中小企業のみなさまへ!!

事業資金について

販路拡大について 等々

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
☎0744-33-3311(代) ☎0744-33-3801
<http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>

ごあいさつ

就任にあたって

このたび、(財)奈良県中小企業支援センター理事長に就任致しました荒井正吾です。

当支援センターはこれまでから、創業・経営革新等の総合相談窓口の設置をはじめ、金融事業、IT研修・技術人材育成事業など、県内中小企業の皆様へのビジネス支援を実施してきました。

現在、奈良県では、「新・都(みやこ)」構想を具現化する政策の一つとして、地域経済活性化と雇用の創設を図るため、「奈良経済発展戦略」の策定を進めており、中小企業の中核的支援機関である当支援センターの役割は、今後ますます大きくなっていくものと考えています。

産業界を取り巻く状況は刻々と変化しています。この変化に素早く対応しながら皆様のご期待に添えるよう施策を推進して参りますので、引き続きご支援ご協力をお願い申し上げます。



理事長 荒井 正吾

商店街の にぎわいを取り戻せ!!

『TMOにぎわい大和高田』(大和高田商工会議所)と 商店街の取り組み

近年、経営者の高齢化などによる後継者不足、魅力ある個店の欠如、大型郊外店舗の出現による地域間競争の激化、消費者の生活スタイル・意識の変化など様々な原因により商店街をとりまく環境が厳しくなり、商店街の衰退が全国的規模で起こっています。

大和高田市の各商店街も例外でなく、空き店舗が増え、「シャッター通り」になりかねない状況にありました。

このような状況を打開するために、大和高田商工会議所では、『TMOにぎわい大和高田』を平成15年4月に組織し、市民・事業所・商業者の方々と連携・協働しながら、まちなかの活性化を進めています。

同TMOでは当支援センターの補助事業を活用して、これまでに

◎一店逸品運動

◎静御前・大和木綿を活用した街づくり
に取り組んでこられました。

※TMOとは・・・Town Management Organizationの略で、中心市街地における商業まちづくりをマネージメント(運営・管理)する機関をいう。様々な主体が参加するまちの運営を横断的・総合的に調整し、プロデュースするのが役割。具体的には、1998年の中心市街地における市街地の整備改善及び商業等の活性化の一体的推進に関する法律(略称:中心市街地活性化法)によって定められたまちづくり機関を指す。

■一店逸品運動

静岡市の静岡呉服町名店街が『魅力ある街・個店づくり』を目指して始めたのに端を発し、全国各地の商店街で取り組まれている運動です。「逸品」とは、個々のお店の自慢の商品やサービスなどを言います。この運動は、参加店がお互いに商品・サービスを改めて見直し、交流を深め合いながら新しい商品やアイデア、サービスを生み出すことで、商店街全体の付加価値を高め、お客さまに来ていただくという試みです。



水曜恒例朝市

『TMOにぎわい大和高田』（大和高田商工会議所）と商店街の取り組み

■ 静御前・大和木綿を活用した街づくり

大和高田市は、静御前（しずかごぜん）にゆかりのある土地であると言われています。

静御前は、白拍子の踊り手で源義経の恋人として知られています。母の磯野禪尼（いそのぜんじ）も白拍子だったとされています。白拍子とは神事や宴席で歌舞を舞い踊ることを生業とした女性たちであり、その中でもこの母子はもっとも有名で、優れた白拍子であったとされています。



静御前が源義経の人質として捕らえられ、鎌倉の鶴岡八幡宮で源頼朝や北条政子等の前で「しづやしづ しづのおだまき繰り返し 昔を今になすよしもがな」（しづ布を織るために糸を巻くおだまきのように、昔に戻れるならばどんなに良いことか）と生き別れになった義経への想いを謡舞し、頼朝の怒りを買うも、政子の取り計らいにより京に戻ることを許され、母の出身地である大和高田磯野に戻りその短い生涯を終えたと伝えられています。

数年前より地元の有志グループ（夢咲塾）や郷土史研究家、商工会議所等により、静御前とその母・磯野禪尼についての研究がなされ、静御前にゆかりのある地として名乗りを上げ、まちづくりキャラクター『夢しずか』によるPRや、歌舞伎舞踊村山流家元村山左近氏など有識者を招いて白拍子・

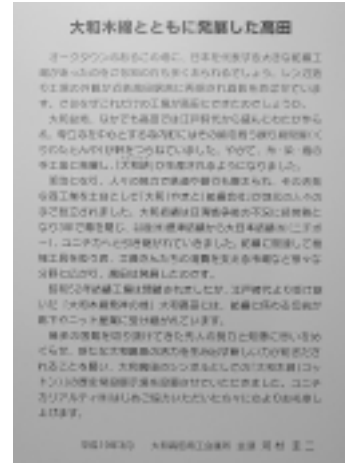


静御前について考える「白拍子の舞と静御前フォーラム」（平成19年2月18日）や、実際に白拍子の舞を体験する「静御前・白拍子養成講座」（同年2月25日）を開催するなど、県内外に「静御前ゆかりの町大和高田」を知っていただくための活動をしています。



また、大和高田市は中世から大和木綿の産地として綿・綿糸作りが盛んで、紡績・繊維産業の中心地として栄えていたことから、綿花産業の復興を目指し『大和木綿復興プロジェクト』も新たに立ち上げました。現在、当時の写真・機械など綿に関する記録・記憶を広く集めています。

数ある大和高田市の商店街の中でもTMOの活動協力を得ながら昔の活気を取り戻そうと活発なのが片塩商店街。このままではいけないという思いから片塩コスモス通り、サンサン中通り、かたしお遊とおり、高田市駅前商店街の4つの通りと高田SATYから構成される「片塩復興協議会」を組織、地域一丸となって商店街の復活を目指して様々な取り組みを行っています。



片塩カルチャーセンター

“文化活動”をテーマに、平成15年にオープン。広いスペースで学習、発表、展示、集会等の様々な活動の為のスペースの提供を目的としています。

例えば大和高田市出身の落語家を招いての片塩寄席の定期公演や毎月開かれる一店逸品勉強会など商店主や地元の方々が集まり話をする場として利用されています。



高田の星

大和高田商工会議所青年部が、「子ども達のオアシスに」との願いを胸に空き店舗を活用して、平成18年8月にオープンした駄菓子屋。「昔なつかしい駄菓子」や「あてもん」を販売しています。店内には、古い冷蔵庫、扇風機、看板など有志の方から提供いただいたものをインテリアとして設置、平成17年に公開された映画「ALWAYS 三丁目の夕日」にあったような昭和30年代のイメージに仕上げ、大人には懐かしく、子供には新鮮な場所と映っています。

人とのふれあいが希薄な現代社会においては、貴重なコミュニケーションの場として賑わっています。



おかげ茶屋

“市民の集いの場”をテーマに平成15年にオープン。日替わりで、押し花などの文化教室が開かれています。文化教室で作成した作品のギャラリーや、買い物途中の憩いの場として利用されています。



■ 『TMOにぎわい大和高田』(大和高田商工会議所)と商店街の取り組み

芸大サロン

片塩振興協議会、大和高田商工会議所、奈良芸術短期大学(橿原市)との連携により、芸術文化の香りあふれる商店街を目指して、片塩遊とおりに平成18年9月に設置されました。

サロンには、絵画など、芸大生によって製作された作品が展示されています。

サロンの開設は、ボランティアスタッフや学生など、今まで商店街を訪れる機会のなかった人たちが、商店街を訪れるきっかけになっています。

去年10月に行われた「おかげまつり」では、芸大生による「似顔絵イベント」や、施行小屋のペイントなどの協力、今年3月にはサンサン中通りには江戸時代末期から明治時代初期にかけて盛んだった“※おかげ参り”の壁画が完成し、通行人の視線を集めています。



※おかげ参り・・・お伊勢参りの別称。昔は「おかげで元気です」という感謝のお参りであった。江戸後期から明治初期にかけ熱狂的に盛んになった。交通機関のない時代であり、江戸から15日、京・大阪から4、5日かかった。江戸時代、お伊勢参りは、庶民の最大の楽しみで、一生に一度はお参りしたいと伊勢講を作って代表だけお参りしたり、断りなしに抜けがけしてお参りする「抜け参り」もあった。日本全国から、伊勢へ伊勢へと人々がやってきた。その数、半年で約500万人と言われている。

「昔のように物がなく・交通機関があまり発達していない時代には、商店街という形態は非常に便利な存在であった。裏を返せば店主はそれほどお客様へのサービスを考えなくても物を置いていけば自然に売れる状況にあったといえる。商店街はその繁栄に胡座をかいている間に時代は流れ、一家に一台から一人一台と言われるほど車社会になった現在、郊外型大型店舗やショッピングモールにお客を奪われ苦境に立つことになったのではないか。

ショッピングモールにはない商店街らしさを、現状あるものを有効に使いお客様がここに来てよかったと思ってもらえる楽しさ・面白さを発信し続けることで必ず活気が呼び戻すことができるはず。TMOとしての活動を始めて4年目、活動当初より店主の方々の意識も徐々に高まり良くなってきた。今後一店逸品運動を始めとする様々な仕掛けを行い、商店街より大和高田市を盛り上げていきたい。」

(TMOにぎわい大和高田 代表 酒本 昌彦氏談)

商店街は、地域社会の中心にあって単なる「買い物場」を超えた「暮らしの広場」として重要な役割を担っています。商店、住民、学生の連携による活動ネットワークの広がりが、人間関係が希薄になりつつある地域社会のカンフル剤となることが期待されます。

【『TMOにぎわい大和高田』・一店逸品運動などに関するお問い合わせ先】

大和高田商工会議所

〒635-0095 奈良県大和高田市大中106-2

〈TEL〉0745-22-2201 〈FAX〉0745-22-2277

URL <http://www.yamatotakada-cci.or.jp/>

E-mail info@yamatotakada-cci.or.jp

企業紹介

i n t r o d u c t i o n

有限会社
B
a
·
l
a
n
z
a



代表取締役 須田 祥充 氏

好きなことを 事業に・夢を実現

須田氏は、2005年6月に20年勤務していた大手電機メーカーを退職し、大好きな趣味を生かして独立できないかと勉強を始め、起業家として本格活動を開始。2006年10月には有限会社Ba・lanzaを設立されました。

■好きなことを極める

須田氏が立ち上げた事業とは、大好きなスポーツであったバドミントンに関する物品・情報の提供。同氏は、バドミントンを高2から始め、高3で引退。大学時代はなぜかバドミントンとは離れ、のちに大手電機メーカーに就職。就職後、赴任先の地元バドミントンサークルに参加し再開されました。

「高校生になって始めたバドミントンを大学生時代は全くしませんでした。でも、なぜか就職してから無性にしたくなりました。仕事をしながら週に二回ペースでバドミントンをしているうちに「やっぱり俺はこのスポーツが大好きなんだ」と再認識しました。それ以降は転勤のたびにどの地域に赴任しても続けてきました。

ただ、私のように大人になってから始めた「出遅れプレイヤー」は、高校生や大学生のようにバリバリやっ

るプレイヤーに体力面などでは歯が立ちません。大人には大人にあったやり方があるはず、なにか上手く勝つ方法がないかと思い、バドミントンの専門書、教本、レッスンビデオや講習会までありとあらゆる情報を集め、自分の上達方法を考えていました。」
(須田氏談)

その大好きな趣味がこうじて、約5年前から自身のHPを開設、さらにメルマガを配信するようになったそうです。

「当時は、HPを作ったといっても、自分が試合をして勝っただけの負けただの他愛もないことを書き込んでいました。メルマガは、私自身がバドミントンに関する情報を得たいと思い、あるメルマガ配信サイトでジャンル検索をしたところバドミントンに関するメルマガは一つもなかったのです。それなら自分がメルマガを出そうと思い配信を始めました。」(須田氏談)

■起業のきっかけとなった師匠との出会い

須田氏は「好きなバドミントンを仕事にできれば・・・」と思いを巡らせながら日々を送っていたところ、あるセミナーで情報起業家と出逢いました。

その情報起業家とは鍵谷健氏。鍵谷氏は、ソフトテニスのノウハウなどをビジネスの種に起業され、コンサルティングや講演などの活動をしていました。

鍵谷氏の講演後の質疑で、須田氏は「バドミントンを使って、インターネ

ットで収入の流れが出来たらいいと思っているのですが、どう思われますか？」と自分の思いを講師に質問しました。これをうけて、鍵谷氏が受講者の方々に向けて「ソフトテニスを知っている方はいらっしゃいますか？バドミントンを知っている方はいらっしゃいますか？」と質問したところ、ソフトテニスよりバドミントンを知っている人が多くいました。

この結果をもとに「少なくとも私が

事業にしているソフトテニスよりバドミントンが認知されているのだからビジネスの可能性は大いにありますよ」とコメントされました。

須田氏はその言葉を聞いて始めて「自分にも起業できるかもしれない」と起業への意欲を持ちセミナー後すぐさま鍵谷氏と面談。その後、鍵谷氏のアドバイスを受けながら起業に向けての準備を進めることになりました。

■初めての商品製作

須田氏は、HP、メルマガなどを発行していたのでPCの知識を若干なりとも持っていました。また趣味でビデオを撮影するための撮影技術や映像機器を持ち合わせていました。

鍵谷氏は「今の自分のレベルでできる範囲でバドミントンの映像商品を作ってみては？」とアドバイスされました。

須田氏は、社会人サークルでの活動や自分自身の体験を通して大人のバドミントン愛好家の多くが日々の練習成果が試合結果に結びつかず悩んでいることを知っていました。

そこで初心者や愛好家の方々に理論をわかりやすく理解してもらいたいという思いを胸に映像で作品を製作しました。それは須田氏自身の体験や知識

をもとに戦略やフォーメーションについてホワイトボードを使って解説するという一風変わった講義形式の内容のDVDでした。

このDVDを以前から配信していたメルマガ読者に対して初めて商品提案をしました。するといきなり110枚もの注文が！！

当時、須田氏のメルマガ読者数は800人。800人中110枚だから約14%もの人が注文したことになります。DVDの注文はその後も続き発売から4ヶ月後には会社からの月収を超える売上を記録しました。

「メルマガ読者に自主制作でDVD作ったのですが・・・要りますか？くらいの調子で提案したのですが、あんなに反響があるとは予想できませんでし

た。正直全然売れないと思っていたので、あわててDVDの量産の準備をしました。限られた小遣いのなかでやりくりしながら製作していたので正直あせりました。でもこの商品が売れたことで、こういうマニアックなものを求めている人がいるんだということに初めて気がつきました。バドミントンの技術を向上させる教材は他にいくらでもあると思うのです。私よりプロの方がよっぽど良いこと言っていると思います。ただ私のような愛好家レベルではなかなかプロのようには実際にプレイすることはできません。かゆい所に手が届く・・・そういったものを求めている方がたくさんおられたのではないのでしょうか。」(須田氏談)

■サラリーマンから起業家へ

DVD第一弾販売の成功を受け、電機メーカーを退職。サラリーマンから起業家の道を歩き始められました。

「毎日、帰宅後の僅かな時間を使って趣味にしていたバドミントンに関するHPやメルマガを作成するのはやはり限界があります。独立すると将来が約束されている訳ではないので不安もありましたが、実際にDVDが売れた成功体験もあり、きっと大丈夫という自信があったのも事実です。」（須田氏談）

その後も自分の得意分野である撮影・編集力を生かしDVD第二弾を製作。今度は、前回購入していただいたお客様の要望に答える形で、クラブの仲間がプレーしている映像に須田氏が解説を入れる形式にしました。

これも前作とあわせてメルマガ読者に提案し好評を得ています。

また一方では、大好きなことを仕事にして成功した自らの体験を、同じ志を持つ人に伝えたい。そんな気持ちから、講師・コンサルタントとしても活躍されています。

「大好きなことで暮らしていけたら苦労しないという方が多いかと思いますが、インターネットが普及したことで、好きなこと＝その分野に関する情報を提供することで収入を得ることが可能な時代になったのではないのでしょうか。何の取り柄もない私が起業して成功していったのは今の時代背景の恩恵だと思っています。自分の大好きなことを仕事にできれば何より幸せだと思います。環境が整った今こそ、より多くの方にこのような可能性を伝えていきたいと活動しています。

また、大好きなバドミントンをもっと多くの方々に知っていただきメジャー競技になるように普及促進に貢献したいと考えています。」（須田氏談）

須田氏は、創業以来、月間数百万円の売上を継続されています。幅広く深い情報・知識が集まり、様々な提案ができる大好きなことだからこそ短期間で成果が現れているのかもしれませんが。

誰でも大好きなことはあるはずですが、大好きなことや趣味を仕事にして稼ぐ起業家がたくさん誕生する時代がやってきたのかもしれませんが。

■会社概要：

有限会社Ba・lanza

代表取締役：須田 祥充

奈良支店

住所：〒635-0015

奈良県大和高田市幸町2番33号
奈良県広域地場産業振興センター
4階405号

TEL：0745-51-2222

E-mail：info@ba-lanza.jp

大阪支店

住所：〒530-0001

大阪市北区梅田1-1-3-110

大阪駅前第三ビル 11F 22号

TEL：090-5058-8376

事業内容：インターネットビジネス

コンサルティング

ホームページ製作、

ビデオの撮影・編集・DVD

の製作・販売

各種セミナーの開催・支援

ブランド品に値ごろ相場はない

大阪市立デザイン教育研究所 嘱託教授 馬場英彦

価格決定における足し算方式と世間相場方式の限界

企業にとって商品の価格設定ほど難しく、経営を左右するものはありません。

商品の価格設定が市場価格よりも高く、販売が伸び悩んでいる企業がありました。ここでは自社の製造コストに利益を乗せて販売価格を設定していました。しかし、この価格では市場が受け入れてくれなかったわけです。では、どうするか？

その経営者は考えました、「世間相場というものがある。市場で受け入れてくれる価格で商品を作ろう」。これはもっともなことですが、果たして当社に利益をもたらすだけのコストパフォーマンスはあるのでしょうか？赤字を出しても市場価格に合わせるという経営はあり得ません。

私がマーケティングの研修で、パリ

のある有名ブランドの企業を訪問した時に、企画担当マネジャーに質問しました。「貴社のドレス(日本円で1着100万円相当でした)の価格設定方法を教えてください。」すると、即答が返って来ました。「当社の価格設定に製造・流通コストなどは全く関係ありません。当社の価格は、お客様が当社のブランドの価値に見合う対価として喜んで支払って頂ける額そのものです。もしお客様からの信頼が低下すれば、価格はおのずから下がります。我々は当社のブランドの価値を維持・向上させるために最大の努力を払っています。」つまり、ブランドの正体とは、商品の中にある何かではなく、その商品を手にする我々消費者のこころの中に形成されるイメージそのものです。言い換えれば、

ブランドは消費者が購入すれば、必ず得られると約束されている高付加価値そのものです。

ブランドは、世界的な有名店や大企業だけの独占品ではありません。むしろこれからの時代は、個人であれ中小企業であれ、自社のアイデンティティやこだわり、信頼といったものの他、経営者自身のキャラクターも活用したブランドの形成が必要とされます。

新ブランドの確立やブランド力の向上を目指す中小企業は近年急増しています。ブランド力の向上には、商品の魅力アップは欠かせません。機能性の向上は勿論のこと、デザインに費用をかける企業も増えています。さて、貴社のブランド構築は、どのようにされているでしょうか？

NEXTMEAL つぎの食文化へ

FRUX GROUP
A HOME MEAL REPLACEMENT FRUX GROUP WEBSITE

青果仲卸事業

業務用青果専門小売事業

HMR事業

FS(フードサービス)事業

私たちは、
「自然の恵み」に感謝し、
「四季の心」を大切に、
お客様の健康な食生活に
貢献します。



惣菜のわかる「八百屋塾」

当社では月に1度、企業様を対象にした勉強会「惣菜のわかる八百屋塾」を開催しております。

【内容】参加費無料 / 要予約

基調公演

様々な企業様、経営者様などをお招きして、毎回興味深いテーマでお話をいただいております。

メニュー提案

季節の野菜や果物を使ったメニューのご提案とその素材や調理法のご紹介をいたします。

試食

ご提案メニューの試食をご用意しております。

※ご希望の方には毎月ご案内をさせていただきますので、お気軽にお問合せ下さい。

フルックスグループ

〒639-1124 奈良県大和郡山市馬司町696
TEL. 0743-56-5520 FAX. 0743-56-4319
E-mail kksankou@ruby.ocn.ne.jp
グループホームページ <http://www.frux.jp>



2007年「八百屋塾」日程
5月30日(水) 6月27日(水) 7月25日(水) 8月29日(水) 9月26日(水) 10月24日(水) 11月28日(水)

“5Sの実践こそ企業経営の命”

(第一回目 5Sのねらいと効果)

中小企業診断士 富沢隆夫

県内の中小企業を訪問して5Sが実践されていない企業が非常に多いことは残念です。

5Sはお金をかけずに簡単にでき利益改善ができます。ぜひやってみましょう。そして利益の出る会社に変えていきましょう。特に規模の小さい会社にとっては利益を出すもってこいのツールと考えられます。

そこで5Sを実践して儲かる会社にしていくために4回にわたって5Sのねらい、効果、進め方について書いていきます。第一回目は5Sのねらいとその効果についてです。

■ 5Sのねらい

5Sのねらいはその実践を通して会社に必要な人材を育成、成長させていくことであり、具体的には次の三つの点がポイントです。

①社員の自主性を向上させる

一人一人が決められたことを自主的にきちんと守り実行していくことを身につける。

②良好なチームをつくる

みんなが協力して仕事を進めることにより、職場の人間関係や協力関係をよくしていく。

③リーダーのリーダーシップを育成する

リーダー本人が努力してリーダーシップを身につけみんなを引っ張っていく。

5Sが実践されれば次のような効果が期待でき、最終的には利益が増加し、売り上げアップを図ることができます。

■ 5Sの効果

①企業イメージの向上

5Sが実践されている工場を見た時、こんなきれいな工場ならば、良い品質の部品、製品を納期どおりに提供してくれると思われ、注文が増え、新規の取引先も増え、従業員もあつめやすくなる。

②作業のムダがなくなる

材料、部品、工具、治具等を所定の場所に、取りやすい方法できちんと置くことにより、探すムダがなくなり段取り時間、運搬時間、作業時間の短縮が図れる。

③在庫の削減

材料、部品を整理、整頓することにより、不要在庫を削減できる。

④品質の向上

きれいな工場では不良が目立ち、不良を出さないようになる。

⑤故障の撲滅

機械、設備を掃除し点検することにより、不具合箇所を早期に発見し、対策がとれる。

⑥安全の確保

スッキリした職場では安全に作業ができる。

⑦明るい職場

気持ちよく働くことができ、やる気も出てきてチームワークのよい明るい職場になる。

5Sを実践すればすばらしい効果が期待できます。ぜひやってみましょう。次回からは進め方について書いていきます。

自宅の浴槽が
魔法の湯になる

炭 酸 泉

体のことで
悩まない人になる

○ 高濃度炭酸泉をご存じですか？

- ・ 19世紀よりヨーロッパでは治療やリハビリに利用されている炭酸泉浴を三菱レーヨンの高分子技術によりご家庭でも簡単にお使い下さい。

○ すべての血行が良くなれば…

- ・ 万病のもとといわれる血行不良を改善して生活習慣病予防とかいぜんに!!
- ・ 弱酸性のアストリンゼン効果でなめらかな潤いのあるお肌!!

人工炭酸泉ご体験サロン
奈良 さらりうむ 大御門

営業時間10:00~19:00(水曜定休日)
奈良県大和郡山市美濃庄町23 大御門アネックス
ご予約・お問い合わせは 0743-54-5507

【Web2.0でウェブの世界は “見る”から“参加”するへ変化している】

ITマネージャー 多田久美子

「Web2.0」とはインターネットの新しい方向性を総称したもので、ティム・オライリー（米国IT系出版社社長）らが使いはじめたといわれています。現在ウェブの世界は“見る”から“参加する”に変わってきています。昔は一方向的に情報を発信するだけのウェブサイトが主流でした。しかし最近では、見る人が誰でも情報発信できる参加型へとシフトしてきています。では、身近な例をあげてみましょう。



■ ブログの登場で、誰でも簡単に情報発信することが可能に！

「ホームページは難しくて作れない」とあきらめていた方々に、「ブログ」という強力な味方が現れました。パソコンや携帯から簡単に情報が発信できるようになり、おまけに自分のブログにいるんな人がコメントやトラックバックを貼ってくれ、コミュニケーションがどんどん広がっていきます。ただし、面白くなければ誰も見てくれません。作るのは簡単ですが、人気ブログにするのは難しいのです。自分の会社やお店がどこかのブログで紹介されているかもしれませんね。試しにネットで検索してみてください。

■ トラックバックとは

リンク元サイトに「この記事からリンクを貼った」という情報を通知する仕組み

■ ネットの世界ではむしろニッチな商品が売れている！

これまでマーケティングの世界では、売上の8割を2割の商品が占めると言われてきました。お店では売れ筋商品を並べて、あまり売れない商品はどんどん陳列からはずしていきます。しかし、ネットの世界ではそのあまり売れない商品にも価値が出てきました。あまり売れない商品でも売上が積み重ねれば大きな売上になるのです。しかし、ホームページに掲載すればいいというものではありません。商品説明やクチコミ情報を掲載するなどして、その商品を探している人に見てもらえるような工夫は常に必要となってきます。



商品でも売上が積み重ねれば大きな売上になるのです。しかし、ホームページに掲載すればいいというものではありません。商品説明やクチコミ情報を掲載するなどして、その商品を探している人に見てもらえるような工夫は常に必要となってきます。

■ 自社の強みをいかしたビジネスへ！

今まであげた事例はほんの一例に過ぎません。今後ビジネスでネットの力を最大限に利用したいと考えておられる方は、自社の強みをどんどんPRしていくことが必要です。Webをどう活用していくか、Webを利用する大多数の顧客にどう働きかけていくか、ここが大きなポイントになると思われます。



健康の喜びを発信する・・・

Daishin

ISO9001:2000
2006認証取得

喜多薬品工業株式会社

創業112年

長寿と健康を科学する和漢高級薬専門メーカー
医薬品から話題の健康食品まで～

あなたの健康は大きな心から・・・



〒635-0143

奈良県高市郡高取町車木323番地の1

Tel:0745-62-3203 Fax:0742-63-1359

E-mail: daishin@kitayaku.co.jp

HP: http://www.kitayaku.co.jp

健康と安心を科学する。

昭和3年創業

有限会社 巽繊維工業所

〒634-0845

奈良県橿原市中曾司町76番地

TEL 0744-22-5229

FAX 0744-25-2822

URL: http://www.choku.co.jp

宮脇書店橿原北店

靴下・五本指靴下・サポーター・
健康繊維製品各種 製造 販売

平成
19年度

(財)奈良県中小企業支援センター イベント・募集案内

人材育成

経営力を引き上げる
ITについて講演します！

・起業で生き残るための インターネット活用方法

日 時	平成19年7月19日(木) 13:00～16:10
場 所	なら産業活性化プラザ イベントホール
対 象	企業を目指している方、 創業間もない方
費用・定員	無料、50名(先着順)
講 師	ドリームゲート登録アドバイザー 石尾 雅子氏 (株式会社アルトスター 代表取締役社長)

奈良高専の講師陣が
現場技術者の育成を行います！

・奈良高専を活用した 中小企業人材育成

日 時	平成19年7月～平成20年2月 のうちの土曜日(数回) <予定>
場 所	奈良工業高等専門学校
対 象	初心の現場技術者等
費用・定員	無料、30名
内 容	1. 金属加工系中級講座Ⅰ 切削加工 2. 金属加工系中級講座Ⅱ 塑性加工 3. 機械設計製図基礎講座 4. 機械設計製図実習講座

IT研修の予告

・POP(ちらし)作成研修

Word等で手軽にPOP(ちらし)を作成する方法について学ぶ実習を交えた研修です。

日 時	平成19年9月頃
場 所	奈良県立図書情報館 セミナールーム (奈良市大安寺西1丁目1000)

・情報セキュリティーセミナー

日 時	平成19年10月頃
場 所	なら産業活性化プラザ イベントホール

・ホームページ作成研修

日 時	平成19年11月頃
場 所	奈良県立図書情報館 セミナールーム (奈良市大安寺西1丁目1000)

※詳細はホームページ、メールマガジンにおいてお知らせします。

<http://www.nashien.or.jp>

平成19年度 中小企業関係の税制改正について

平成19年度中小企業関係税制改正のポイント

今般の税制改正において、長年の懸案であった項目について、抜本的な見直しを行いました。具体的には、①中小同族会社に対する留保金課税制度の撤廃、②計画的な事業承継を支援する制度の創設、さらに事業承継税制の見直しの提言、③減価償却制度の抜本の見直し、などを行うことが決まりました。

中小企業の経営基盤の強化

◆中小同族会社に対する留保金課税制度の撤廃

同族会社に対する留保金課税の適用対象から中小企業を除外します。

→ 内部留保に対する法人税の上乗せ課税が完全撤廃され、内部留保の充実が一層可能になります。

◆中小企業地域資源活用促進法（仮称）に基づく税制措置

次期通常国会に提出予定の新法に基づき、産地技術や農林水産品等の地域資源を活用した事業に取り組む中小企業に対する設備投資の支援措置（30%の特別償却又は7%の税額控除）を創設します。

→ 各地域の「強み」を活かした分野への積極的な設備投資が可能となります。

◆減価償却制度の抜本の見直し

競争力強化の観点から、国際標準に合わせ、減価償却可能な限度額（現行95%）を撤廃するなど、減価償却制度を抜本的に見直します。

→ 早期に損金に落とせる額が大幅に増えることで、設備投資をより積極的に進めることができます。

◆中小企業等基盤強化税制の延長

中小小売・卸・サービス業等に対する設備投資の支援措置（30%の特別償却又は7%の税額控除）を延長します。

→ 中小小売・卸・サービス業においても、設備投資をより積極的に進めることができます。

中小企業の事業承継の円滑化

◆相続時精算課税制度の自社株式特例の創設

これまで相続時精算課税制度[※]の対象とならなかった60歳（本則65歳）以上の中小オーナー経営者が、後継者である子供に自社株式を贈与する場合に非課税枠が3000万円（本則2500万円）となる特例を創設します。

※相続段階での精算を前提に贈与、非課税枠3000万円を超えても贈与税率は累進ではなく一律20%

→ スムーズに株式贈与ができ、早期の後継者への事業承継が容易になります。

◆種類株式の評価方法の明確化

配当優先の無議決権株式（普通株式評価額から5%評価減も可能）や拒否権付株式など、円滑な事業承継のために活用が期待される典型的な種類株式について、その評価方法を明確化します。

→ 種類株式を活用することで経営権を安定的に継承することが可能となります。

◆非上場株式に係る事業承継税制の見直し【検討事項】

→ （税制改正大綱（抜粋）一検討事項一）
事業の将来性、後継者不足、相続人間の遺産分割や遺留分、相続税の問題など、日本経済を支えるべき中小企業の事業承継には様々な課題があり、その解決を図ることは、雇用の確保や地域の経済活力維持の観点からも重要である。
こうした観点から、中小企業の事業承継の実態を見極めつつ、事業承継の円滑化を支援するための枠組みを総合的に検討する。その際、非上場株式等に係る税制面の措置については、既存の特例措置も含め、課税の公平性に留意して、相続・贈与税制全体の在り方とともに、幅広く検討する。

地域経済と雇用を支える 中小企業の活用化

中小企業へのその他の支援

◆特殊支配同族会社の役員給与の損金算入制限措置の見直し

中小企業の活性化の観点から、適用除外基準を平成19年度から大幅に引き上げます。

基準所得（課税所得＋オーナー役割給与）800万円以下→1600万円以下

◆中小企業金融の円滑化

商工中金の民営化後も、中小企業金融が円滑に行われるよう、税制においても適切な措置を行います。（抵当権を設定する中小企業者に対する登録免許税の軽減措置の延長など）

● 詳細については経済産業省中小企業庁HPをご覧ください

URL : <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/index.html>

(財)奈良県広域 地場産業振興センターの

ご案内

■ 地場産ギャラリーへの出展者募集について

当地場産センターでは、優れた県内地場産品や県内市町村の特性を生かした特産品、個性豊かなぬくもりを感じる
ことのできる手作り製品を展示販売し、県民のみなさまに
広く地場産品や手作り製品の良さを知っていただくべく、
1階の常設展示コーナーを「地場産ギャラリー」として装い
も新たに地域ブランドの魅力を発信することとなりました。

今まで、優れた自社製品や味わい深い手作り作品を生み
出しながらも、なかなか販売機会に恵まれないという企業

様は、ぜひこの機会に地場産ギャラリーに出展して、新たな
販路開拓、顧客の獲得にチャレンジしてみませんか。地元の
みなさまに自社製品や特産品等を展示販売することで消費
者の反応をダイレクトに受け止めることができ、市場動向
を測る目安にもなることでしょう。

販売については当地場産センターが行いますので、販売
員を派遣していただく必要はございません。みなさまのご
出展を心よりお待ちしております。

● 地場産ギャラリーに関する情報は以下のとおりです。

〈展示販売時間及び休業日〉

販売時間 9:00～16:00
(ただし、土、日、祝祭日は13:00～15:00)

休業日 センター休館日(年末年始)および商品の入れ替
えのために別に定めた日

〈販売方法〉

出展者からの委託に基づき当地場産センターが販売する。
(※販売員の派遣は不要です。)

商品の配置および1小間の面積は当地場産センターが定める。

〈各コーナー〉

〈企業製品コーナー〉

出展資格・商品	県内に事業所を有する企業・団体が製造した自社製品
販売期間	3ヶ月間 ◇第1区分(H19年4月2日～H19年6月29日) ◇第2区分(H19年7月2日～H19年9月28日) ◇第3区分(H19年10月1日～H19年12月27日) ◇第4区分(H20年1月7日～H20年3月28日)
販売期間の更新	更新可 ※ただし、販売期間中に売り上げがあった場合に限りです。
出展料	3000円/3ヶ月
出展料の納入方法	販売開始期間前に前納する。納入方法は下記の①、②のいずれか ① センターに直接持参する。(※商品搬入時でも良い) ② センターが指定する口座に振込する。(※振込手数料は出展者負担) ※なお、出展料納入期間内に出品者がギャラリーでの展示販売を中止した場合、 先に納入いただいた出展料については返金いたしかねますので予めご了承ください。
販売手数料	売り上げの10%



〈市町村特産品コーナー〉

出展資格・商品	商工会、商工会議所またはこれらの推薦を受けたものが販売する県内特産品
販売期間	2週間(水曜日から翌々週の火曜日) ※ただし、水・火曜日が祝日の場合はこの限りではありません。
販売期間の更新	更新不可(販売期間をあけての再申請は可) ※販売期間中の売り上げの有無にかかわらず更新できません。
出展料	無料する県内特産品
販売手数料	売り上げの20%



〈手作り製品コーナー〉

出展資格・商品	県内に居住する個人またはグループが手作りした工芸品など
販売期間	2週間(水曜日から翌々週の火曜日) ※ただし、水・火曜日が祝日の場合はこの限りではありません。
販売期間の更新	更新可 ※ただし、販売期間中に売り上げがあった場合に限りです。
出展料	無料
販売手数料	売り上げの20%



〈販売価格及び消費税〉

販売価格は10円単位とし、消費税は内税方式とする。

〈販売対象商品〉

次の要件を満たし、センターが適当と認めたものとする。

- ◇常温で展示販売できるもの
- ◇変色、ひび割れ等しないもの
- ◇大きさの目安(長さ・幅・厚さの合計150cm以下)
- ◇高額な商品や高度の専門性を必要とする商品でないもの

〈商品の搬入・搬出・納品〉

商品の搬入・搬出は、出展者自身が責任を持って行う。
(※納品確認のために、当センター職員が立ち会います。)

- ◇搬入：販売開始日の午前10時から午後3時まで。
 - ◇搬出：販売最終日の午前10時から午後3時まで。
- 商品には値札を貼り、納付書を添えて5個単位で納品する。

※商品の展示用サンプルをご提供ください。

〈食品の取扱いについて〉

食品は常温で保存できるもので、販売期間中に賞味期限が切れるものは避けること。

※当センターには冷蔵設備がありません。

〈売上金の振込方法〉

販売期間終了後15日以降に販売金額から販売手数料を差し引いた金額を出展者が指定する銀行口座に振り込む。
(※振込手数料は出展者負担)

〈その他の留意事項〉

1. 製品の瑕疵に起因する購入者からの苦情等については、当センターからの通知に基づき出展者の責任において対応するものとする。
2. 災害による破損・滅失した場合で、センターの責めに帰することのできない事由であるときはその責を負わないものとする。
なお、その他の事由の時であっても、補填額は当該期間の出展料・販売手数料の範囲内に限るものとする。

〈申し込み方法〉

販売開始日の1ヶ月前までに所定の出展申込書をセンターまで提出する。

※出展申込書が必要な方は、センターまでお問い合わせください。(問い合わせ・申込先は下記のとおり)

〈問い合わせ・申込先〉

(財)奈良県広域地場産業振興センター

大和高田市幸町2-33

TEL:0745-22-2727 FAX:0745-22-0561

E-MAIL:jibasan@mahoroba.ne.jp 参考URL:http://www.mahoroba.ne.jp/~jibasan/

人事労務担当者・ 営業部門の若手リーダーの能力開発

個人の仕事に対する充実感が職場の活気を生む

月日	時間	科目	講師名
7/24(火)	9:15~16:30	人事労務の基礎知識 ～採用から退職までのポイント～ 【講義・演習】	有限会社 コンサルティングワイズ 代表取締役 山田 泰章
7/25(水)	9:15~16:15		
7/26(木)	9:15~16:30		
7/25(水)	9:00~16:30	営業スキルの基本を学ぶ 【講義・演習】	有限会社 ウェーブ 中小企業診断士 藤田 悠久雄 株式会社 アイル・キャリア 代表取締役 五十嵐 康雄
7/26(木)	9:30~16:30		
7/27(金)	9:30~16:45		

特色

- ◎業務と両立できるよう3日間の開講です。
- ◎3回の講義・演習を通して、自分にあったスタイルを理解できます。
- ◎事例を交えた実践的な体験研修なのでわかりやすく、しっかりと理解できます。

募集要項

- 対象者／①人事部門のリーダー、管理者、人事労務の担当者
②営業部門の若手リーダー、新任の営業担当者
- 定員／30名 ■受講料／27,000円(税込)

◎資料請求お問い合わせ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 関西校
〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡
[TEL] 0790-22-5931 [FAX] 0790-22-5941
[URL] <http://kansai.go.jp/> [e-mail] kan-kenshu@smj.go.jp

教養学部・大学院生
平成19年10月入学
(第2学期生)

自宅がキャンパス 学生募集

放送大学はテレビとラジオで授業を行う文部科学省、総務省所管の正規の大学です。マイペースで自宅学習でき、1科目(2単位)からでも学べます。

教養学部

- ◎「学士(教養)」の学位が取得できます。
- ◎入学試験がなく15歳以上なら選科・科目履修生として入学できます。
- ◎人文・社会・自然・産業など幅広い分野の科目(300科目)から学べます。

大学院 (修士選科生・科目生)

- 18歳以上であれば入学できます。
- 総合文化・政策経営・教育開発・臨床心理の4プログラムの開設科目から学べます。
- 「修士(学術)」の学位を取得をめざす修士全科生の詳細は下記までお問い合わせ下さい。

出願期間

平成19年
6月15日(金)
↓
8月15日(水)

◎資料請求お問い合わせ

放送大学 奈良学習センター
(奈良女子大学コラボレーションセンター3F)
〒630-8589 奈良市北魚屋東町
[TEL] 0742-20-7870 [FAX] 0742-20-7871
[URL] <http://www.u-air.ac.jp>



NIM 奈良まほろば法律事務所

Naramahoroba-Law-office

弁護士 下村 敏博
弁護士 小山 高史
弁護士 星野 さゆり

お気軽に事務所へお電話ください。

お問合せ先 **TEL.0745-52-0506**

受付時間／午前9:00～17:00(土日祝は除く)

奈良県大和高田市高砂町2番1号 サンライズビル3F

TEL:0745-52-0506 FAX:0745-52-0516

E-mail:office@naramahoroba-law.com

青梅実の
ソースで
味わう

吉野の苺餅

新商品

天理市西長柄町676番地
フリーダイヤル ☎0120-881-297
<http://soumen.yamatobito.net/>

坂利製菓所

四季折々の花鳥風月を愛でながら
お気軽に日本料理をお楽しみください。
食後に「子規の庭」や奈良公園を散策してください。

日本料理 **天平倶楽部**
奈良市今小路町45-1
<http://www.tempyo.com/>
TEL.0742-27-7272(代)
予約専用 TEL.0742-27-7275
70台の大駐車場完備(大型バス可)

火災から大切な命・財産を守るために
創業60年銘木屋が開発した
燃えない木材『エフネン61S』

不燃木材
『エフネン61S』の特長

- ◆国内初 積層化認定
- ◆国内初 塗膜付き認定
- ◆国内最薄認定
- ◆木肌の美しさ
- ◆優れた寸法安定性
- ◆高い安全性

株式会社 **ヨコヨニ** 〒633-0091 奈良県桜井市大字桜井125-5
TEL:0744-42-2784
U R L : <http://homepage3.nifty.com/meimoku/>

BUILDING DOCTOR

大阪市立デザイン教育研究所との
コラボで生まれた当社のロゴです。

工場の屋根 ご自宅の屋根

スレート・カラーベストを塗って 補強! 改修!

張り替え・葺き替え前にご相談ください。

☎ **0120-74-2267**

いちおし パーマスレート遮熱工法(屋根)
におし 光触媒コーティング塗料(壁)
番外編 蓄光石 ルミネストン(床、壁)

株式会社 **ヤブ原産業関西**
〒636-0152 奈良県生駒郡斑鳩町龍田1丁目4番19号
<http://www.yabuhara-sangyo.co.jp>
kansai@yabuhara-sangyo.co.jp



NORTHEAST
COMFORT



shirakawa
SHIRAKAWA MFG CO., LTD



Simmons
Quality Sleep. Durable Comfort.



marumi

家具サロン
良家
FURNITURE SALON RYOKE



MORISHIGE



Sealy



波本工務
MADE IN JAPAN



KOSUGA

香芝本店
香芝IC
西名阪自動車道
近鉄大和線
二上駅
香芝市上中25-4
0745 (76) 8855
毎週水曜日定休日

奈良店
女宮やま大通り
近鉄奈良線
字裏前駅
奈良市役所
0742 (35) 8700
毎週水曜日定休日

橿原店
土橋町南
近鉄橿原線
大和駅
0744 (21) 8855
毎週水曜日定休日

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
奈良県奈良市柏木町129-1
なら産業活性化プラザ3F
電話番号 **0742-36-8312**
FAX番号 **0742-36-4003**
URL <http://www.nashien.or.jp>

2007. Spring Vol.29

交通アクセス ご案内

- 電 車：近鉄橿原線、西の京駅下車、東へ徒歩 20分
- バ ス：近鉄奈良駅より窓の窪町行乗車 12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

R100

PRINTED WITH
SOY INK

この冊子はエコマーク認定の再生紙および環境調和型大豆インキを使用しています。