

そうか！わかった



活力ある
企業づくりを
お手伝い！

ご相談は
奈良県中小企業支援センターへ！

情報発見

35
2011/Spring

特集

視点は世界！ 海外バイヤー招聘

支援概要

まずはお気軽にメールで
ご相談ください！！
keiei@nashien.or.jp



経営支援 0742-36-8312

新事業支援 0742-36-8313

総合相談窓口

ワンストップで中小企業の皆様のビジネスのご相談をお受けします
当センターの中小企業診断士、外部専門家等が課題解決、経営向上のお手伝いをします

情報提供

メルマガ・FAX通信やホームページを通じて皆様に各種セミナーの案内や国の新しい施策の紹介等 有用な情報をお届けします

経営革新支援

新たな取り組みによって経営向上を目指す経営革新計画の策定、県知事の承認取得を支援します

設備貸与事業

中小企業の皆様が必要な設備を当支援センターが購入して皆様に一定期間貸与します

設備資金貸付事業

創業及び経営基盤の強化を促進する為、皆様が必要な設備を導入される際、無利子で長期設備資金を貸付します

産・学・官の連携推進

新製品・新技術の開発、新産業の創出、農工商連携の推進、国の公募型事業への応募等を支援します

技術開発のサポート

中小企業の皆様がかかえる技術課題の解決をサポートします

企業間ビジネスマッチングの支援

各中小企業が持っているオンリーワン技術・製品をそれぞれ必要としている企業に紹介し、win-winのビジネス展開を支援します

企業と求職者のマッチング支援

UIターンや一般求職者企業合同説明会、ミニ企業説明会を定期的に行い、マッチングを支援します

企業の採用力&学生の就業力アップ支援

企業の経営者や人事担当者を対象とした人材育成セミナー、大学生・高校生を対象とした事業支援セミナーの開催など、人材確保、就業を支援します

県内企業の魅力を発信

県内企業の魅力を伝える情報発信を行い、求職者の県内企業への関心を深め、人材確保を支援します

金融支援 0742-36-8311

人材確保支援 0742-30-5070

情報発見

Vol.35 2011/Spring

特集

視点は世界！ 海外バイヤー招聘 | P.04

“気になる” 会社訪問記 | P.08
株式会社吉川国工業所

大人の社会見学 | P.10
株式会社カキモト

心強い！ 県内金融機関のサポート体制 | P.12

新規事業創出に公的支援制度を活用 | P.14
～新しい可能性への挑戦をバックアップ～

県内企業の人材確保と雇用の安定化をサポート | P.16

2011年 ハズせない11ワード | P.18

開発秘話 奈良の新しいお土産「豆ちしき。」 | P.20

社長の休日 | P.21
株式会社スギテック 代表取締役会長 杉本憲司さん

先人の座右の銘に学ぶ おすすめ人生哲学 | P.22

年間イベント&セミナーご案内 | P.23

モニター募集案内 | P.24

取材・編集／実業印刷株式会社

2010年10月

海外バイヤー(日用品・雑貨) 招聘輸出商

視点は世界！ 海外バイヤー招聘



開催 談会 in 奈良



2010年10月28日（木）、29日（金）、財団法人奈良県中小企業支援センターと奈良県は、日本貿易振興機構（ジェトロ）との共催により『海外バイヤー招聘輸出商談会』を実施しました。これは、奈良県の中小企業の海外販路開拓を支援するため、北米および欧州の有力企業から日用品・雑貨の購入担当者（バイヤー）を招聘し、なら産業活性化プラザにおいて開催したものです。アメリカ、カナダ、イタリアの計5社から5名の有力バイヤーが奈良を訪れ、県内13社の企業と活発な商談とさまざまな意見交換が行われました。

かねてから当センターでは、県下の優れた企業を海外市場に紹介するための長期的な計画を持っていました。その準備を進めていたところ、ジェトロが都道府県と組んで、海外バイヤーとの商談会を実施するという情報を得て、当センターと奈良県は、本県での海外バイヤーとの商談会誘致活動を始めることとなりました。

当センターはさっそくジェトロに協力を要請。ジェトロサイドも、遠方から招いたバイヤーにできるだけ多くの国内企業との商談機会を提供すること、優れた技術に裏打ちされた奈良県企業のクオリティの高い製品を海外に紹介できることに理解を示し、奈良県での『海外バイヤー招聘輸出商談会』が実現する運びとなりました。

元来、本県の中小企業の多くは大阪の下請けとして発展してきた経緯があったため、高い技術力を持ちながらも自社ブランドの展開を進めるところは極少数でした。このため、リーマンショック後の長引く不況や著しい円高によって、受注の激減、採算面の悪化が顕著となり、従来の下請けの『待ち（受け身）』の経営では企業経営そのものが立ち行かなくなっている中小企業が多数出てきています。

こういったことを背景に、自社ブランド製品の開発をする必要性とあわせて独自の販路の開拓、いわゆる『攻め』の経営を目指す必要性が一段と高まってきていました。

ここ数年、求評展やモニター会をはじめ、BtoB マッチング会等、中小企業に対する国内での商品力アップ、販売力アップの支援を実施してきた当センターも、昨年度より販路開拓支援の海外への窓口を開きました。

活発な意見交換会を通して 海外販路獲得の道を探る

商談会当日には県内からプラスチック雑貨、繊維、鹿革などの製造メーカー 13 社がブースを設け、自社製品のクオリティやデザインなどをバイヤーに説明し、高い評価を得ました。

活発な意見交換が行われる中、イタリアを代表する高級百貨店「リナシェンテ社」のジル・マッセ部長からは「奈良県の製品は品質が高く海外でも通用する。グローバル化に対応するには海外の展示会で情報発信すべき」とのアドバイスをいただきました。

また、海外バイヤーとの商談が初めての企業は、国ごとに必要な商品表記内容やパッケージの工夫などを熱心にたずねるなど、海外企業との商取引のヒントを学んでいただきました。

米国のバイヤーからは「米国に類似の商品があるものよりも、日本でまったく売れなかったヒゲ型の眼鏡立てや標識型の時計のようにユニークなものの方が海外では売れる。これらの商品については今後オーダーを検討したい」との前向きな商談もありました。

このように具体的な商談を行うことにより、国内では十分に知り得ない現地の売れ筋情報を入手することが、参加企業にとって今後、積極的に海外販路を見出していく方向性を築けたのではないかと思います。

商品売り込む最大限の武器 「英語力」が次なる課題に

一部の企業は個別企業訪問を受け入れ、バイヤーに直接ショールームを訪問していただく機会を得、社長自らが英語でのプレゼンテーションを実施するなどの工夫がなされました。

大手企業のように広告宣伝費をかけられない中小企業にとっては、今回のバイヤー招聘商談会は

商談以上に海外バイヤーの生の声を聞くことができ、自社の商品企画の参考になったとの声を多くいただきました。今後も引き続き、こういった海外バイヤーとの商談会を積極的に行っていく必要があるとの感触を得ています。

ただ、ほとんどの企業が通訳を介しての商談であったため、「リナシェンテ社」のジル・マッセ部長からはユーモアも込めて「次回の商談会はすべて『英語』でできるように、みなさん勉強しておいてください」とのスピーチがありました。実際、中国をはじめ、アジア各国での商談会は通訳を介さずに英語でユーモアを交えた活発な意見交換がなされており、企業・製品を売り込むにも自ら英語でコミュニケーションを図ることが重要なファクターになっているのが実情です。

今後、当センターでは、県内中小企業の海外販路開拓を積極的に推進するために専門の部署を設け、このような商談会や展示会を企画しています。

参加企業もバイヤーも楽しめる 充実の商談会開催をめざす

今回の商談会に参加していただいた企業にアンケートをとったところ『相手先市場マーケットの理解ができ、新たな発見ができた。参加して良かった』、『もっとこのような機会を増やして欲しい』との意見を数多くいただきました。



一方で、『参加海外バイヤーの方からは、製品のクオリティに関しては高い評価を得たが、デザイン性については一部製品においてさらに高いものを求められた』という課題も見つかりました。

また、一部企業からは『参加バイヤーの取り扱い品目とのミスマッチがあった』という意見もあり、今後これらの課題もクリアした上で、海外の有力バイヤーを招いての商談会・意見交換会の実施を検討しています。

今回の商談は、朝から晩までの過密なスケジュールで行われた上に、参加企業への個別訪問も組み込んだため、海外から来てもらったバイヤーの方たちに県産品の背景にある世界に誇る奈良の観光拠点をほとんど観てもらえなかったこと

も、反省点のひとつ。今後は、奈良の製品のみならず、『奈良』そのものの魅力を丸ごと体感してもらえる商談会を構築するべく、新たな商談会の実施を企画しています。



上記の写真は商談会当日、参考陳列していた実際に北米で販売している日用品雑貨の写真です

参加海外バイヤー

la Rinascente (イタリア)

年商 €430,000,000 (2009年)
イタリアを代表する百貨店。衣類、化粧品、皮革製品、家庭用品、食品など多岐に渡る商品を数多く扱っている。現在、イタリアを代表する都市(ミラノ、ローマ)に12店舗を展開している。

Neat (カナダ)

年商 \$750,000~600,000
(2010年見込み)
カナダ・トロントで最も有名な小売店のひとつ。デザイン性の高い日用品に特化し「美と機能」「外観と実用性」を重視し、商品選定から店舗づくりまでを一貫して行っている。

Basic Plus (アメリカ)

年商 \$7,000,000 (2009年)
ニューヨーク・マンハッタンに8店舗を展開するチェーン店。家庭やオフィスの鍵、防犯装置などセキュリティ関連商品の販売や設置で事業を拡大し、同分野ではニューヨーク市で最大規模の企業。

The Essentials (アメリカ)

年商 \$1,000,000 (2009年)
マサチューセッツ州で2店舗を経営。ギフト商品や家庭用品を主に取り扱っている。特徴は、コンセプト(取扱商品)の異なる3つのオンラインショップを展開している。

The Occasional Wife (アメリカ)

年商 \$400,000 (2009年)
室内の整理整頓代行を行うスタッフ派遣サービスと店舗を持ち、収納用品を多く扱う。代行サービスでは個人の家やオフィス、倉庫の整理整頓や企画提案まで行っている。

"気になる会社" 訪問記

株式会社 吉川国工業所



“SIMPLE IS BEST”をデザインコンセプトに、デザイン性と機能性にこだわったプラスチック製品を国内はもちろん、海外へも数多く送り出している吉川国工業所。奈良県のリーディングカンパニーとして、多様化するライフスタイルに合わせた製品を提供すると同時に、新しいプラスチックの可能性を探る同社を訪ねました。

デザイン性の高い製品開発で 他社との差別化を推進

昭和7年に創業した吉川国工業所は、当初はセルロイド工場としてスタートしました。プラスチック製品の製造を始めたのは昭和26年。筆箱や定期入れ、



海外市場の開拓をめざす吉川国工業所本社

バケツやちりとりといった家庭用品を主に製造していたそうです。

代表取締役社長の吉川利幸さんが同社に入社したのは昭和56年のこと。最初はもちろん、一営業マンからスタートしたのですが『どこへ行っても値切られる』ことに閉口したのだそう。「周りと同じものを作っているから価格競争になってしまう。そこで他社との差別化をはかり、値切られないものを作ろうと考えました。家庭用品を扱っていたのでどんなものが売れるかはわかっていましたから、あとは自社のオリジナリティをどこに見出すかだけ。使いやすさにデザイン性を重視し、

独自の製品開発に乗り出したんです」と吉川社長は当時を振り返ります。

商品開発において、最も重視したのは「生活様式に応じたシンプルでいて斬新な収納用品」の開発。“どういう使われ方をするのか？”“どう使えば使いやすいか？”を常に念頭に置き、それでいてありきたりのデザインにならないようデザイナーと試行錯誤を繰り返すのが、同社の開発スタイルです。そうして生まれた数多くの製品たちは国内はもとより海外でも高い評価を受け、今では60数品目にわたる商品が、グッドデザインマークを取得するに至っています。



使う人のセンスで小物入れにもダストボックスにも自由に使えるフリーボックス・やさしいコクーン



組み合わせも自由自在。おしゃれて便利なファイルボックスはオフィスで大人気

丸型がとってもキュートなロールティッシュペーパーホルダー。トイレ用ティッシュペーパーホルダーが使えるので、とても経済的



バステルカラーがとってもポップなランドリーバスケット。洗濯するのが楽しくなりそう



本社2Fにあるショールーム。人気商品がずらりと並んでいる



まったく臭わないからリビングにも置けるおむつペール・プーポット。新生児はもちろん、介護用、ペット用としても大人気

通産省認定グッドデザイン賞受賞以来、国内外で多彩な賞を獲得

“SIMPLE IS BEST”をデザインコンセプトに、製品のデザインには強いこだわりをもつ同社。毎日の生活の中で使う道具たちを見直し、いつものシーンを素敵に、そして便利にしてくれる同社の製品は、昭和59年に通産省認定グッドデザイン商品選定証を受賞して以来、15年連続で同賞を受賞。平成8年、11年、12年には、通産省グッドデザインロングライフデザイン賞も受賞しています。そのほか、ならグッドデザイン賞、大阪グッドデザイン賞をはじめ、平成19年にはアメリカのシカゴで開催されたホーム&ハウスウェアズショーでDesign Defined Honoreeを受賞。そのデザイン性は、日本だけでなく海外でも高い評価を受けています。

「これだけの評価を得ることができた一番のポイントは、暮らしにゆとりができるような便利な商品づくりを心がけたことでしょうか。同時に、定型サイズにこだわることで、使いやすさ・プラス組み合わせやすさも合わせて考えました。単発のものづくりではなく、長く使ってもらえる商品こそが、わが社がめざす製品なんです」と吉川社長はにっこり。

海外バイヤー招聘イベントにも参加 地球規模で自社ブランドを展開

昨年の秋、日本貿易振興機構（ジェトロ）と奈良県中小企業支援センターの主催で開催された『日用品・雑貨バイヤー招聘輸出商談会 in 奈良』にもエントリーされた同社。アメリカやイタリアの海外バイヤーとの商談ではまずまずの成果があったそうで、現在、詳細をつめている段階だとか。イタリアのバイヤーとは、ドイツで再度商談する予定になっているそうです。

すでにアメリカやヨーロッパでは商品を輸出・販売している同社ですが、今後もさらなる海外販路を求めて営業を展開する方針です。

「国内市場を考えたとき、人口は減少傾向にあり市場が拡大するとは思えません。だから、わが社のターゲットは世界。今までは“日本で作ったものが世界でも愛されるだろう”でしたが、これからは“世界に愛されたものは日本でも愛されるだろう”という視点からのものづくりを進めていきたいですね。メイドイン・ジャパンにこだわりながらも、海外の人に認められるブランド作りが急務だと考えています」と吉川社長。

世界市場を目指す同社が創造するのは、単なる収納用品を超え、生活を豊

かにするオシャレで便利なアイテムばかり。そのオリジナリティあふれる商品が、日本を飛び出して世界で認められる日もそう遠くはなさそう。

「プラスチックは生まれてまだ50年しかたっていない若い素材。万能ではありませんが、いろいろな素材と組み合わせることで、まだまだその世界や可能性は広がります。使う人の用途に合った技術革新をより進め、豊かな暮らし作りの一助になればうれしいですね」。

『奈良発世界』の言葉がぴったりな同社の商品たち。今後の同社の動向には、これからの経営のヒントがたくさん隠れていそうです。

株式会社吉川国工業所

代表取締役社長
吉川 利幸

創業/昭和7年
設立/昭和34年4月
資本金/2000万円
従業員数/88名
事業内容/プラスチック日用品雑貨の企画・製造・販売
所在地/葛城市加守646-2
電話/0745-77-3223
FAX/0745-76-7335
URL/http://www.yoshikawakuni.co.jp

大人の社会見学

高い技術力はあるのに、取引先からの注文がある日突然ストップしてしまった。そんなとき、あなたならどうしますか？

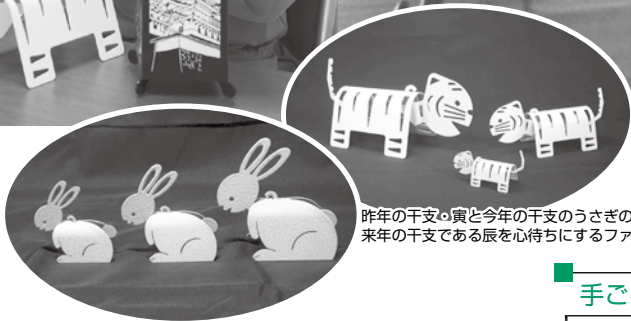
今回、訪問した株式会社カキモトは、そんな逆境をプラス思考で乗り切り、新しい製品と販路を着実に広げつつある金属加工会社です。

従来の産業機械部品や自動車関連の部品の加工で培った高い技術力を駆使した新しくてなつかしい金属工芸品の製作現場をのぞいてきました。

金属でできているとはとても思えない精巧なデザインが魅力の華佗里行燈。デザインから製作、販売まで㈱カキモトですべて行う



新しい奈良の工芸品を作り上げた金属工芸部部長の垣本雅之さん（右）とマネージャーの垣本麻希さん



昨年の干支「寅」と今年の干支のうさぎの金属工芸品。来年の干支である辰を心待ちにするファンも多いのだそう

不況で突如休業状態

逆境の中生まれたオリジナル商品

明治40年の創業以来、金属加工ひと筋という株式会社カキモト。鉄やステンレス、アクリル、アルミなどの部材を使用した産業機械部品や自動車関連の部品、建築金物、製作金物の加工を主に手がけてきました。中でもレーザー加工技術の高さには定評があり、大手メーカーからの受注がほとんどだといいます。堅実な経営と確かな技術で安定企業といわれていましたが、一昨年の「リーマンショック」で、主要取引先からの受注が突如ストップしてしまいました。

「完全休業状態でしたね。約半年もの間、毎日そうじばかりしていました」と金属工芸部部長の垣本雅之さんは、当時を振り返って笑います。

仕事がしたくてもできない日々が続いたにもかかわらず、社長は「雇用調整は一切しない。人は財産であり戦力。戦力を一旦失ってしまうと、次に仕事きたときに戦えない。また、人材は愛情を注げば注いだけ、ちゃんと応えてくれるもの」といって、だれ1人として雇用調整を行わなかったそう。

「そのかわり、社員みんなアイデアを出し合い、個々の特技を生かして何かできないかを考えろといわれました。そこで生まれたのが金属の工芸品なんです」と垣本部長。不況がきっかけとなって生み出された創造物は、金属でできているのにあたたかくてとてもやさしい、オリジナルの行燈やキーホルダーだったのです。

手ごろ感よりクオリティーを追求

職人技による新商品の誕生

最初に作ったのは野菜や果物のキーホルダー。土産物屋へ置いてもらえるよう営業をかけましたが、コスト面で折り合いがつきません。通常の大量生産している商品とちがひ、職人がひとつひとつレーザー加工で形成し、仕上げるため、どうしても割高になってしまうためです。次に作ったのは昨年の干支である寅をモチーフにした工芸品。寅と縁の深い朝護孫子寺（信貴山）に置いてもらい、その認知度を少しずつ高めていきました。

「当初はとまどうことばかりでした。商品として売れるのか？値段はこれでもいいのか？初めての体験ばかりでしたが、とにかくがむしゃらにいろいろなところをまわりました。そうしているうちに、安くて手ごろなものが作れ

ないなら、もっとクオリティーの高いものを作ったらいいんじゃないかと考えるようになったんです。せっかく高い技術があるんだから、ほかでは作れないものを作ろうということになって…。そこで生まれたのが『華倭里行燈』。大和の里から生まれた華やかな行燈という意味を込めて、命名しました」と麻希さん。高い技術力をもつ同社だからこできるまったく新しい工芸品が、ここに誕生したのです。

販路の確保に支援センターを利用

総合的な視点からトータルにサポート

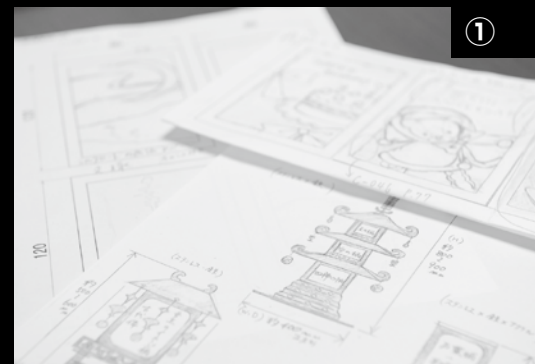
自信をもって売り出せる商品は完成しましたが、販路についてはまったくの未知数。そこで同社は奈良県中小企業支援センターへ相談に訪れます。『華倭里行燈』を出すにふさわしい場や取引先を紹介してもらえるよう、さまざまなイベントにも参加したそうです。

「商品が出展できるような大きなイベントをたくさん紹介していただきま

した。イベント時に配るチラシの制作など、トータルにアドバイスしてもらえたのも大きかったですね。支援センターにはいろいろな分野の経験者の方がそろっているから、ものごとを総合的に見て判断してくれるんです。経験者の知恵は素直に聞いて損はないと実感しました」。

奈良をテーマにした影絵が浮かび上がるステンレス製のオリジナル行燈『華倭里』は、出展するごとにファンを増やし、西武百貨店やそごう、山陽百貨店などで企画展を開催するほどまで成長。昨年の「平城遷都 1300 年祭」では『光の作品展』で見事入賞を果たしました。

不況をチャンスに変えた同社の新しい事業は、これからが楽しみ。ところが「通常業務がリーマンショック前に戻ってきていて、なかなか工芸品を作る時間がないんです」と苦笑いする垣本部長。最新の加工機と職人の技が作りあげる金属工芸品が、奈良の名産のひとつになるかもしれません。



デザイン画もひとつひとつ手作業で描き上げる



できあがったデザイン画はコンピュータに取り込まれる



まるで手作業で彫られたような細かなデザイン。レーザー加工で仕上げるとはとても思えない



デザイン画にそって細部まで職人がレーザー加工をほどこす

株式会社カキモト

代表取締役社長
垣本 昌孝

創業/明治40年
設立/平成元年9月

資本金/2000万円

従業員数/20名

事業内容/板金加工、製作金物、研磨加工

所在地/生駒郡三郷町立野北2-19-8

電話/0745-72-2240

F A X/0745-72-3681

U R L/http://www.kakimoto-net.co.jp



2010年9月15日(水)から10月5日(火)まで、奈良市なら100年会館(1階 LAILAICAFE <らいらいカフェ>)で『FIAT CAFFÉ in NARA』を期間限定でオープンしました。これは一昨年、イタリアフィアット社(日本法人)と奈良県が締結した文化・経済交流促進協定書に基づく取り組みで、店内では奈良とフィアットがコラボレーションしたオリジナル鹿革グッズの販

売や、オリジナル FIAT500 特別仕様車の展示、奈良の食材をいかした特別メニューの提供などが行われ、好評を博しました。

この期間中、カフェ店内において株式会社カキモトが FIAT CAFFÉ in NARA をお祝いする奈良県と FIAT のコラボレーション行燈を製作・展示。「ハイテク」と「手作り」の調和の良さを、多くの来店者にアピールしました。



心強い!

4つの金融機関が中小企業をバックアップ 県内金融機関のサポート体制

南都銀行

所在地(本店) / 奈良市橋本町 16 番地
TEL / 0742-22-1131
URL / <http://www.nantobank.co.jp/>

地域金融機関として、南都銀行は地域経済活性化へのさまざまな取り組みを行っています。バリュー開発部支援・渉外グループでは『創業支援』『ビジネスマッチング』『事業承継』『M&A』など、多様な金融・相談サービスの提供を通じて、専門スタッフがソリューション（課題解決型）営業を展開。また、ASIA 業務グループでは、地元企業のアジアを中心とした『海外ビジネス展開や貿易・為替取引に関する相談業務』を、さらに香港と上海に設置する海外駐在員事務所では、地方銀行各行と協力した現地商談会やセミナーの開催など、多様化するビジネスシーンに応じた情報提供を行っています。

『ビジネスマッチング』では、販路開拓や技術開発など各企業のニーズに対し、近畿圏の店舗ネットワークや産官学連携

を活用し、さまざまな解決策を提案。また、商談会では、平成 22 年 12 月 7 日、農商工の連携をはかり、ビジネスマッチングの機会提供を目的とした「農商工ビジネスフェア 2010」を開催。フェア当日は、農（食品・農林水産関連）、商（健康・環境・生活関連、IT）、工（電



「農商工ビジネスフェア 2010」では業種の垣根を越えた情報交換が活発に行われた

気、機械、化学関連）の企業が一堂に会しました。加えて、開催後も引き続き商談が継続できるようにと、南都銀行のホームページでは下記 URL にて「WEB 版 農商工ビジネスフェア」を運営しています。

<http://www.business-nanto.com/>



「新春中国ビジネスセミナー」へは、海外を視野に入れた経営を目指す多数の企業が参加

大和信用金庫

所在地(本店) / 桜井市桜井 281 番地 11
TEL / 0744-42-9001
URL / <http://www.yamato-shinkin.co.jp/>

大和信用金庫では地域の中小企業の発展を願い、あらゆるニーズにこたえるさまざまなサポートを行っています。

まず、中小企業の財務体質改善を目的に、

専門の職員による個別の経営指導を行う『財務支援室』を設置。これらの活動の人材育成にも力をそいでいます。平成 22 年度からは、低金利の融資商品である『やましんアシ



地域に根ざした活動を通じて、地域社会に貢献。経営に密着したサポート体制を構築する

スト融資』を推進。中小企業の年末および年度末における資金繰りニーズに、幅広くおこたえています。また、『金融円滑化対応相談窓口』を設け、融資の返済における相談にも積極的に応じています。住宅ローンも含めて返済面で不安のある方は、



ぜひ一度、お気軽にご相談ください。また、不動産担保や個人保証人に依存しない融資等への取り組みを積極的に行っているのも大きな特徴で、無担保・第三者保証人不要のビジネスローン商品として『社長! どうですか』をご用意。売掛債権や棚卸資産を担保の対象とした『流動資産担保融資』等の新しい融資手法にも対応しています。

さらに、『新規創業支援』や『事業承継』、『M&A』等の経営上のご相談にも対応。各種外部機関とも連携し親身におこたえています。今後はより一層の支援体制の充実をはかる予定です。

資金繰りや起業時になくなくてはならないのが金融機関。

でも融資だけが金融機関の仕事ではありません。

奈良には**南都銀行、大和信用金庫、奈良信用金庫、奈良中央信用金庫**という4つの地元金融機関が、地域の中小企業をあらゆる方面からバックアップ。

ここでは、地域に根ざす4行の取り組みを、最新情報とともにお届けします。

NARASHIN 奈良信用金庫

所在地(本店) / 大和郡山市南郡山町 529 番地 6
TEL / 0743-54-3111
URL / <http://www.narashin.co.jp>

大和郡山市の指定金融機関でもある奈良信用金庫は、昭和3年の設立以来、奈良県北部を中心として地域に密着したサービスを積極的に展開してきました。コミュニティ・バンクとして地域に貢献する同金庫では、相談窓口を全店に設置。事業性資金や住宅ローンなどの返済条件変更や、新たな必要資金について気軽に

相談ができます。さらに営業店の職員だけでなく、本部の地域金融班からも相談に向向き、総力をあげて地域金融に取り組んでいます。加えて、県北部には「奈良に住んでいるが事業は大阪」という経営者の方々のため、平成22年8月から東大阪市・大東市へも営業エリアを拡大。より幅広い相談に応じること



Kパラ next 土曜日
KC/Nファミリーチャンネルで毎月放送中!
アナログ: 1ch デジタル: 地デジ11ch (111ch)
番組表でご確認ください。

ができるようになりました。

また、地域とのふれあいを大切にする同金庫では、毎年4月に大和郡山城の城下町で行われる「お城まつりパレード」に多数の職員が参加したり、「全国金魚すくい選手権大会」に選手はもちろん、ボランティア審判員として参加するなど「まちぐるみ」の活動も展開。KC/N(近鉄ケーブルネットワーク)でオンエアされている情報発信番組「Kパラnext」では、各支店の職員が「奈良を再発見」をテーマに地域の企業や店舗をTV紹介しています。昨年は、平城遷都1300年祭にちなんだ取引先企業が、数多く取り上げられました。



お城まつりパレードでのひとコマ。地域に愛される信用金庫を目指す



全国金魚すくい選手権大会では、職員が審判員としても活躍

NARASHIN 奈良中央信用金庫

所在地(本店) / 磯城郡田原本町 132 番地 10
TEL / 0744-33-3311
URL / <http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>

奈良中央信用金庫は、昭和23年の創業以来、「地元の皆さまとともに地元の発展に貢献する」という理念の下、協同組織の金融機関として、主に預金と融資を通じて社会的役割を果たしてきました。特に、ビジネスに役立つ研究会等のイベントを積極的に行うことで、取引先企業や地元中小企業へ多彩な情報発信を展開しています。昭和63年に発足した『な

らちゅうしん経営研究会』では、企業経営をテーマとしたセミナーや視察を実施。現在、34社が会員企業として登録され、月に1度開かれるセミナーに参加されています。また、平成3年には『ちゅうしんビジネスクラブ』を発足。ビジネスパートナー探しや販路の拡大を目的とした同クラブは、他業種との情報交換の場として幅広く活用され、今では会員企業が300社以上を数えるまでに成長。お取引企業のニーズへの対応はもちろん、問題解決にもお客様と一緒に取り組んでいます。同クラブ専用のホームページ <http://www.shinkin.co.jp/businessclub/>。



平成22年度の第3回グッドサポートの募集リーフレット。今年も継続して参加企業を募集する

また、平成20年には『ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度』を創設。創業60周年を機に、地元の中小企業の応援

団として県内での起業、新事業を目指す中小零細企業に対し、利益の1%を充当する育成支援目的の助成金制度をもうけました。愛称は「グッドサポート」。毎年、この助成金制度は継続しますので、募集の際はふるってご応募ください。



平成22年度に開催された経営セミナー風景。この日のテーマは「必ず目標達成する最強の組織の作り方」

新規事業創出に 公的支援制度を活用

～新しい可能性への挑戦をバックアップ～

当センターの新事業支援課では、中小企業の新規事業支援をあらゆる角度からバックアップしています。中でも、公的支援制度を利用した新製品の開発サポートには力を入れており、奈良県を代表する中小企業の新規事業開拓の一助となっています。

ここでは、昨年、経済産業省が公募した「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン）」にエントリーし、その研究開発が認められた株式会社 MST コーポレーションを訪問。申請から現在の開発状況までをうかがってきました。

審査基準の高い公的支援制度 審査申請書作成に追われる毎日

株式会社 MST コーポレーションは、優れた保持精度と迅速容易な着脱を両立する工具保持具の製造メーカー。業界トップのシェアを誇る、奈良を代表する企業のひとつです。

同社には現在4つの製品開発チームがあり、超精密な製品開発が進められています。新しいモノづくりには多大な費用と時間がかかるのが実情。そんなときに知ったのが、経済産業省の実施する「サポイン」でした。

「実は、平成21年度の実施に際しては、支援センターさんに相談せずに独自に応募したのです。でも、応募するための書類を読むだけでもうんざりするほどの量で、提出書類も莫大でした。お盆休み返上でなんとか申請書を仕上げたものの、結果は落選。研究よりも申請書の作成ばかりしていました」と、河本副センター長。

「サポイン」は、新たな事業への展開の可能性が高く、且つ先進性と波及効果が高く見込まれる新製品開発を後押しするために作られた公的支援制度。国が資金提供し、事業を委託するというスタイルをとるため、おのずと

審査のハードルが高いものになっています。事業の新しさはもちろん、開発した商品が将来どれだけの需要があるのか、採算はとれるのか、いつ製品化できるのかなど、あらゆる角度からその事業性を審査し、総合的に認められた提案だけが選ばれるのです。

「研究内容には自信がりましたが、申請書の中でどう表現していいのかわからない。これはムリだな、と思いましたね」と BR センター A チームの谷課長代理も当時を振り返ります。

しかし、平成22年度、当センターから「サポイン」への公募案内が再度あった同社。当初「もうムリかな」と思ったそうですが、支援センターの協力のもと、再度挑戦することになりました。

アドバイザーとともに 次なる製品開発をめざす

今回の研究テーマは、同社を代表する製品「焼ばめホルダ」の超高精度化。現在化工振れ $3\mu\text{m}$ の製品を $1\mu\text{m}$ 以内にまで高精度化することが目標です。製品が完成すれば、ますます小型化する部品を超微細で精密な切削加工が可能となります。



今回の公的支援制度で購入された機械を駆使し、日夜製品開発が進められている

当センターではものづくりにくわしいコーディネータを同社へ派遣。製品のもつ可能性から完成後の需要、コストにいたるまでをトータルに鑑みた後、同社とともに申請へのサポートを全面的に進めることになりました。

それから申請書提出までは二人三脚の日々。「毎日毎日、申請書を書いていました。書いてセンターさんへ送ると、ここはもっとこうの方がいい、とか、こんな図をつけろ、とか、細かい指示が返ってくるんです。それでも、あのアドバイスがなければ、経済産業

省を納得させる申請書は完成しなかった。途中で何度もあきらめかけましたが、センターさんのアドバイスや励ましがあつたから、最後までやりきれたと思います」と谷課長代理。

そのかいあって、平成22年度の「サポイン」では、奈良県で採択された6件のうちのひとつに同社の提案も含まれました。

「でも、喜びもつかの間。選ばれたからには開発しなければならないですし、2~3か月に1度は途中経過を発表する報告会があり、そのための報告書類を作らないといけない。もちろん、年間報告書も別に必要です。それらのスケジュールは、現在、センターさんから教えてもらいながら進めています

が、センターさんからのアドバイスがなければ、きっと研究に没頭できません。本当に助かっているんですよ」と河本副センター長。

同製品の開発計画では、製品完成まであと2年。今のところ順調に研究は進んでいるそうですが、同時に新たな研究意欲も湧き上がってきているのだとか。

「ほかのチームが開発している製品も申請していきたいと思っています。もちろん、アドバイザーリースタッフであるセンターさんに相談しながら進めます。今後も長いお付き合いをしたいですね」と河本副センター長は締めくくっていただきました。



微細加工を行うための
高精度切削工具保持具「焼ばめホルダ」



レストランと見間違えるような
おしゃれな外観のMSTコーポレーション

株式会社 MST コーポレーション

代表取締役社長 溝口 春機

創 業 昭和12年3月

資 本 金 7000万円

従業員数 210名

事業内容 工作機械用ツーリング・マニシングセンタ用

ツーリングの開発・製造・販売

所 在 地 生駒市北田原町1738番地

T E L 0743-78-1184

F A X 0743-78-3854

U R L <http://www.mst-corp.co.jp>



申請前はもちろん、
申請後にも各種報告書が必要とされる「サポイン」

公的支援制度獲得のサポート

新技術・新製品の開発やそのための研究にはハード整備や人件費など多額の資金が必要です。

中小企業の皆様の研究開発を後押しするため、国等が「競争的研究資金」として、研究開発資金の一部または全部を補助していますが、近年競争倍率が3~10倍と非常に高くなっています。

当センターでは、中小企業の皆様がこういった公的支援制度を利用される場合に、コーディネータやアドバイザーが競争的研究資金獲得のための「応募・採択・研究実施」の各段階の支援に加え、採択後の研究開発促進や、製品の実用化・事業化までを支援します。

サポート例

- 応募書類のブラッシュアップ（作成支援、アドバイス）
※書類作成の代行をするものではありません。
- 競争的研究資金事業実施主体（近畿経済産業局等）担当者の紹介、相談帯同
- プロジェクト管理法人の受け入れ（委託事業の場合）
※受け入れ可否については、あらかじめ内容等を精査させていただきますことをご了承ください。

県内企業の人材確保と雇用の安定化をサポート

当センターでは平成21年度から、中小企業の人材確保と雇用の安定を図るため、専門の係を設け、各種事業に取り組んでいます。この中からいくつかをご紹介します。

1

ミニ企業説明会

▶ 目的

求人企業と求職者とのマッチングを図るための取り組みを実施しました。



▶ 内容

毎月1回（原則として第2水曜日）、求人側と求職者がゆっくりと話し合えるよう、企業側出席数を7～10社に絞り込んだ合同企業説明会を開催。説明会で、必要とす

る人材に巡り会えた場合は、すぐに採用面接に切り替えられるようハローワークの出先機関のある奈良県しごとiセンターなどで実施しました。

2

「働く」について考えるフォーラム

▶ 目的

厳しい雇用環境の背景を知るとともに、離職率の高い若者に「働く」ことの意義の再確認を促すために、フォーラムを開催しました。



▶ 内容

薬師寺山田法胤管主による「歴史から学ぶ人生観」という基調講演及び、若者・企業家・教員代表によるパネルディスカッションを県教委の協力のもとに実施しました。

講演及びパネルディスカッションを編集し、県内の高校等へキャリア教育教材として配布しました。

3 100%就職のための3つのステップセミナー

▶ 目的

就職活動に不安のある求職者の就活力と就職後にも役立つスキルの習得・向上のためにセミナーを実施しました。

▶ 内容

就活に定評のある降矢一朋氏を講師に迎えた就活支援セミナーと、県内中小企業の現役社長を講師に迎えて、「企業が求めている人物」についてのセミナーを実施しました。特に後者では、求職者が普段聞くことのない社長の本音が参加者に好評でした。



4 支援ガイドブック

▶ 目的

中小企業が活用できる支援制度を網羅したガイドブックを作成しました。

▶ 内容

各種助成や融資制度等をまとめた「経営支援編」（青本）と雇用に関する制度をまとめた「雇用支援編」（赤本）を作成し各企業に配布しました。

平成23年度も、厚労省・経産省・県の協力のもと各種事業を実施していく予定です。



年ハズ せない 11ワード

毎年生まれる新しい言葉や耳慣れない造語。でも、中には必ず仕事場で登場する言葉が数多く含まれています。

『よく耳にするけれど、どんな意味なのだろう?』そんな疑問をかかえたままでほうっておくのは、

そろそろ卒業しませんか?

そこで、2011年に「だれもが知っている言葉」になるであろう11の単語をわかりやすくご紹介。新入社員に笑われない、“今ドキ”の経営者必須ワードは要チェックです。

▶フェイスブック(Facebook)

アメリカ・タイム誌の2010年の「今年の人」に選ばれたマーク・ザッカーバーグ氏が、ハーバード大学の学生時代に作った世界最大のソーシャルサイト。気軽にインターネット上で友人と交流したり、情報を発信することができます。もともとは、友人同士の情報交換のために生まれましたが、今では世界75か国以上、約5億人が利用するほどに。最近では、日本の大手企業もひとつの広告媒体として積極的に利用しています。

▶孤族

現代社会において、だれとも接点をもたないまま年老いていき、だれにも看取られることなく一生を終える人たちのこと。核家族化が進み、子供たちが成人して独立すると、残されるのは夫婦二人。そのうち一人が逝ってしまえば、残された一人は「個」ではなく「孤」になってしまいます。「孤」となると助けてくれる人もおらず、だれにも気づかれることなく一生を終えることにつながります。コミュニティの希薄な日本ならではのさびしい現状を「朝日新聞」がこのような命名しました。

▶カジメン

家事に熱心な男性のこと。会社勤めのときは仕事ひと筋だった男性が、定年退職後に家事にはまるケースが増えているようです。いざ自分でやってみると、次第にやりがいを感じて手際についても研究し、短時間ですませることに快感を覚えるようになるのだとか。昨年流行した「イクメン」同様、当時厚生労働大臣だった長妻昭氏が参議院予算委員会で「流行らせたい言葉」として使ったことでも有名になりました。

▶たまごっちID

2009年にバンダイから発売された「たまごっち」の現代版。1996年の初代から数えると、現代版は第3次ブームになるのだそう。カラー液晶が搭載されていてとってもカラフルでキャラクターもキュート。食事を与えたり掃除をしたりして育てる遊び方は同じですが、たまごっちID同士で通信でき、PK対戦したり、友達になったりすることができます。また、携帯電話から赤外線通信でアイテムがダウンロードできたりと遊び方も進化しています。

▶メンター制度

1980年代にアメリカで企業内人材育成策として始まった「助言者制度」のこと。女性社員や新入社員一人ひとりの悩みの相談に応じ、アドバイスする先輩社員や管理職を割り当て、本人の向上心などを育成する制度です。「メンター」とは「よき助言者」の意味で、もともとはギリシャ神話の英雄オデュッセウスが息子を託した家庭教師メントルに由来するとか。上司・部下の関係ではなく、職業人としての生き方やキャリアプランをともに考えながら、社員の自尊心や向上心を育てる手法として、近年注目を集めています。

▶ おゆとりさま

義務教育課程で「ゆとり教育」を受けた現在10代後半から20代半ばの「ゆとり世代」のこと。この世代は消極的で行動力に乏しく、特に恋愛に対しては自ら動こうとしないのだそう。草食系男子が多くみられるのもこの世代で、みんなの中心になるのではなく、あえて脇役を選ぶのだとか。こうした「おゆとりさま」たちの消費傾向は「コストパフォーマンス」「エコノミー」がキーワード。ポイントカードを使うのが上手なもの、この世代の特徴です。

▶ スクリーンツーリズム

映画やテレビドラマの舞台やロケ地に観光客を誘致すること。韓流ドラマ「冬のソナタ」の舞台が日本人観光客でにぎわったように、日本を舞台にした映画やドラマを制作することで、国内はもちろん、海外からの観光客を誘致する活動が行われています。中国や韓国の映画やドラマに登場した日本のロケ地は、それ以前と比較すると確実に観光客が増加し、大きな経済効果が見込めるため、近年では観光庁がバックアップする案件も増加中です。

▶ ホワイト・ハッカー

パソコンのシステムに不正に侵入し、システムを壊す“クラッカー”とは反対に、専門の知識と技術を持ち、クラッカーの不正行為を防ぐ、または侵入されたシステムの問題点を解決する善意のハッカーのこと。アメリカでは企業や政府にとって貴重な存在となっているため、日本のコンピュータ世代のあこがれの職業になりつつあります。毎年ラスベガスで開催されているハッカーの攻防の技を競う競技会で、2010年に日本の大学生が優勝したことで一躍脚光を集めました。

▶ リケジョ

“理系女子大生”のこと。ノーベル賞受賞など科学分野での日本人の活躍を受けて、「就職に有利」といわれた文系ではなく、「自分の興味のある理系分野」を志望する女子が増えています。2011年の大学入試センター試験では、理系の女子志願者が前年比7～10%も増えたほど。今まで男性社会といわれた理系分野ですが、今後は女性パワーにも注目しておいた方がよさそう。専門知識の高い“リケジョ”が即戦力として活躍する企業が、これからはどんどん増えそうです。

▶ アンドロイド(Android)

iPhoneをはじめとするスマートフォンやタブレットパソコンなどの携帯情報端末のためのプラットフォーム（パソコンを動かすための基礎部分）のひとつ。米マイクロソフト社のWindows Mobileなど、従来のプラットフォームは有料であり、すべてのパソコンにライセンス使用料がかかっていましたが、これは無償でだれにでも提供されるため、大きなコスト削減ができると話題に。このプラットフォームを使った安くて便利な携帯電話やパソコンが、今後は数多く登場しそうです。

▶ LOH(ロー)症候群

40代以降の男性の約600万人がかかっているといわれている現代病の一種。「なぜか元気が出ない」「すぐに疲れる」「やる気がまったく起これない」。そんなうつ症状が続くなら、あなたもLOH症候群かもしれません。男性ホルモンの低下が一番の原因といわれていますが、ホルモンバランスが崩れるのはやはりストレスが引き金になっていることが多いよう。十分な睡眠と軽い運動、そしてストレスを溜め込まないよう心がけることが大切です。

奈良の新しいお土産「豆ちしき。」



奈良テレビの番組「笑売繁昌! なら CoCo」(毎月第3土曜日 21時30分から放送)では、奈良テレビのプロジェクト担当社員自らが出演し、「豆ちしき。」の魅力を紹介。

画期的で斬新な奈良のお土産をつくりたい!

はじめは2009年の「NANTO ビジネスフェア」会場で、県内の豆菓子メーカーとパッケージ会社、包装会社が共同で製作したユニークなパッケージに入った「奈良つめました」という豆菓子に奈良テレビ放送株式会社の局長が出会ったことでした。

この場に出品されていたのは、単独メーカーの豆でしたが、「奈良のいろんなメーカーのこだわり商品を詰め合わせた土産物があったら面白いなあ」ということから、奈良テレビ放送が土産物開発に取り組むこととなりました。同社では本業である放送事業以外に新しい事業領域にチャレンジしたいと模索していたこともあって、県内のいろんな企業とコラボレーションして、奈良で新しいお土産を作ることに意義を見いだしました。

同社から新事業展開の話しを受けて、当センターでは、土産物開発に強い専門家派遣を実施しました。専門家からは、単なる土産物開発ではなく「地域密着・地域発信型」の新しいプラットフォームを目指す中での開発にするようにとアドバイスがありました。コンセプトワーク、ターゲットの確認等、何度ものミーティングを経て、企画は作り上げられました。

ことの発端が豆菓子から始まったこともあって、第1弾は奈良のいろんなメーカー

の豆菓子を詰め合わせることからスタートすることになりました。豆菓子製造事業所に参画を呼びかけ、物流を担う会社を巻き込んでの企画へと発展しました。当センターもB2B支援として会社のご紹介をさせていただきました。

いろいろなメンバーの参画を経て、色々なアイデアが生まれました。豆を入れた個包装には鹿のデザインをあしらい、パッケージは黒豆をイメージしたお土産物では珍しい黒色とし、さらに「豆ちしき」というネーミングにふさわしいよう書籍風に仕立てました。また、蓋の裏側に奈良をもっとよく知ってもらえるよう「奈良の豆知識」というミニ情報を記載しました。

商品名は、同社の企業情報番組「笑売繁昌! なら CoCo」にちなんで『なら CoCo 豆ちしき。』と決まり、2010年秋に、平城遷都1300年祭会場や県内土産物店で一斉に発売されました。

当支援センターでは、県内企業の皆様が新しい商品やサービスを開発するにあたり、専門家派遣の他、技術や物流のパートナーを探される際のBtoBマッチングを支援しています。

社長の休日

株式会社スギテック
代表取締役会長 杉本 憲司さん



「海の上で過ごすことが一番の休養です」と笑顔で語る会長の杉本さん

ここでは、仕事の合間に充実した休日を過ごされている経営者を訪ね、“ONとOFF”の上手な切り替え法をインタビュー。

第一回の今回は、オリジナリティあふれる加工技術でカバン・袋物の錠前等洋装部品、弱電・家電部品、自動車関連部品の製造を行う株式会社スギテックを訪ね、会長の杉本さんに休日の過ごし方をうかがってみました。

株式会社スギテック

代表取締役会長 杉本憲司
代表取締役社長 杉本雅則

資本金 / 1000万円

従業員数 / 16名

事業内容 / プレス金型設計製作・精密プレス加工
精密タップ加工・組立加工

所在地 / 大和郡山市小林町215番地

TEL / 0743-56-2227

FAX / 0743-56-5889

URL / <http://www.nc-net.or.jp/company/75334/>

洋上が第二のふるさと 社員とともにマリレジャーを満喫

——まずは、どんな休日を過ごしているのでしょうか？

週末はほとんど海の上において、マリレジャーを楽しんでいます。会社が保有するクルーザーの管理を兼ねて、希望する社員の家族と一緒にクルージングや釣りに出かけているんですよ。マリナまでは車で出かけるんですが、道中、冬には樹氷が見れたり、春には桜が咲いていたりして、ドライブも楽しめますから大きな気分転換になっています。

——クルーザーとの出会いは？

30年ほど前に奈良で国体が開催されたのですが、当時、奈良にはヨット連盟がなかったんです。そこで、財界人が集まって急ぎょ立ち上げることになったのですが、だれもヨットなんか乗ったこともない(笑)。一度、試乗させてもらったのが始まりです。

——第一印象はいかがでしたか？

運悪く、悪天候で海は大荒れ。まるでジェットコースターに乗っているようなものでした。でも、それがかえっておもしろくて、すぐに自分でもやってみたいと思いましたね。

肩書きの関係ない世界で “仲間”と“趣味”に没頭する

——マリレジャーの一番の魅力は？

マリナには何台も船がつかないでありますから、当然、いろいろな人との出会いがあります。また、船を出すたびに訪れた先の港やマリナで、昨日までまったく知らなかった人たちと友達になれる。同じ趣味を持つ仲間がどんどん増えていくんです。それが何より楽しいですね。

同時に、釣りやシュノーケリング、スキューバダイビングなど、いろいろなことにチャレンジできますから、まったく飽きることがないんですよ。

——仕事と休日を上手に切り替えるポイントは？

不思議なことに船に乗っている人は、相手が何者であろうと詮索しないんです。船について話したり、道具を貸し借りしたり、無線や携帯電話でお互いの居場所を確認しあったりしているのに、仕事のことについてはまったくといっていいほど話さない。奈良の杉本さんとか、名古屋の〇〇さんといった調子で、肩書きも一切関係ない。だから、海に行くと勝手に仕事と切り離されてしまうんですよ(笑)。

ゴルフやマージャンも昔はやりましたが、どうしても取引先や経営者仲間が集まるものだから、仕事が頭から離れないでしょう？だから、遊んでいても休んでいる気がしない。完全に切り替えるなら、周りに仕事の関係者がいないところへ出かけるのが一番だと思いますよ。

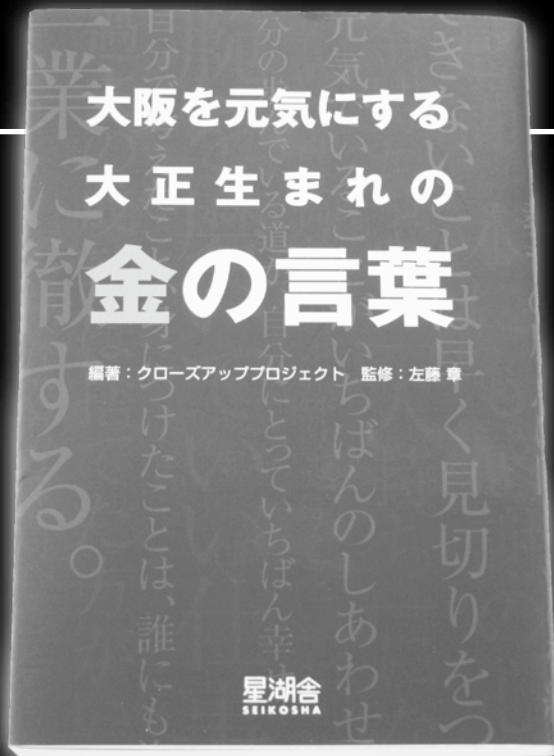
——最後に、経営者が上手に休日を過ごす方法を教えてください。

現役の経営者であれば、取引先とのゴルフやマージャンは当たり前のこと。ただ、仕事と思うのではなく、自分も楽しむことが大切です。接待や仕事ではなく、自分の趣味と思えば、やっけていても楽しめるし、休養にもなりえます。私も現役時代、ゴルフは本気でやりました(笑)。

本当の趣味や休日は、第一線を退いてから存分に楽しめばいいんです。今は仕事のことだけで頭がいっぱいでも、時がくれば自然と休めるときがきます。その時まで、突っ走るのが経営者の姿勢だと思いますよ。

社員の福利厚生のために購入されたクルーザー。
「社員が楽しむことが大切」と語る会長自らが、
食事の用意やホテルまでの送迎を行っているのだそう。





先人の座右の銘に学ぶ

おすすめ 人生哲学

2010 年年末、大阪梅田駅前にある紀伊国屋書店のビジネス書籍週間売り上げ 1 位、総合でも 3 位に入ったのがこの書籍。不況といわれる現在を笑い飛ばす 10 名の著名人が、“商売とは何か”を語りかける一冊は、経営者に力を与えると口コミで評判になり、予想以上に売り上げを伸ばしました。

ここでは、書籍の中で紹介されている著名人の格言や座右の銘の一部をご紹介します。不況を笑って乗り越えられる活力になれば幸いです。

Q. 経営者として大切なことは？

A. 自分をよく知ること。経営をよく知ること。

「自分ができる範囲でしっかりやることでしょ。拡大路線はとらず、あまり冒険しないこと。これならいけると思ったときは無理することはあっても、専門外のことに手を出さない。小さくてもいいから独自性を持ち、堅実な経営を心がけることです」

世界十六カ国で国際特許を取得し、液体の高度処理技術分野における高速攪拌機のパイオニアとして知られるブラミクス株式会社の会長・古市實氏の言葉です。

古市氏の“金の言葉”は

『できないことは早く見切りをつける』

Q. 人材育成で大切だと思うのは？

A. 人と話すこと。人前で話す機会を持つことが大切。

「話し合いをするのが好きです。人と会話することは非常に楽しく刺激に

なる。若い人が成長するためにも、いろんなところへ出かけて、いろんな人と話すことが大切です。人前で話す機会を持つのもいいですね。受け身で話を聞いているだけではあまり勉強になりませんが、自分がしゃべるとなると、いやでも勉強します」

大阪駅前で、その独特の形状でひときわ目をひくマルビルを運営している株式会社大阪マルビルの顧問・吉本晴彦氏の一節。

吉本氏の“金の言葉”は

『金持ちより「人持ち」になること』

Q. 経営者として今やるべきことは？

A. 足もとを見てしっかり固めること。

「今は事業を拡大して儲けようという時代ではない。現状をなんとか維持できればいい時代や。先を見ることも大事だが足もとをしっかり見ることもや。日本はだんだん悪くなる一方でよくなるとは思わん。よくなるにはもっと働かなあかんわ。働かさないうようにしとったらあかん。日本がよくなった

のは僕らが休みなしに働いたからや」

テレビCMでもおなじみ、日本有数の薬局チェーン店であるヒグチ薬局を運営するヒグチ産業株式会社の会長であり薬学博士でもある樋口俊夫氏の経営者論です。

樋口氏の“金の言葉”は

『過去の成功は捨てた方がいい』

本書では、大正生まれで今なお元気な 10 名の企業人の経営者としての軌跡から、経営者としての考え方や座右の銘まで幅広く紹介。Q & A 方式でとてもわかりやすく、読み物として、またビジネス書としても十分楽しめます。ビジネスリーダーならずとも、先人の知恵を知るためにぜひ一読しておきたい一冊です。

「大阪を元気にする

大正生まれの金の言葉」

編 著：クローズアッププロジェクト

監 修：左藤 章

発行所：株式会社星湖舎

2010年
あんなことこんなこと

■★↓↓★他にもたくさんあります★↓↓■
「今までに実施した」「これから実施する」
イベント・セミナーについては下記URLよりご覧下さい
【実施した(する)イベント・セミナー】
<http://www.nashien.or.jp/seminar/index2.html>

自己変革のための実践セミナー
「就職活動」等、人との出会いと、表現の場を最大限に活用するために、自分の個性が伝わる話し方、コミュニケーションの大事なポイントを実際に体験しながら、楽しくハードにトレーニングしながら学んで頂きました

就活から社会人への円滑な移行支援セミナー
スムーズに就職するためのノウハウと、実社会で即戦力として働くための社会人としての基本を、実際にトレーニングしながら一日楽しく学んで頂きました

「経営者のための企業健康チェック」セミナー
利益を出し続けるためには、常にお客様や自社の強みを意識して日頃から経営されていると思いますが、本当に今のお客様を把握できているのかということを考えていただくセミナーを実施しました

ホームページ制作実践
Dreamweaverを使って、見映えのするオリジナルホームページを作成方法を学んで頂きました

ミニ企業説明会
経済環境の悪化とともに雇用失業情勢も悪化傾向にあり、就職前線は非常に厳しい状況・・・そこで人材確保を必要とする企業と求職者の出会いの場のお手伝いしました

モニター会
県下の中小企業が新商品・製品を一般の消費者の代表の方々に試用していただいた上で率直な意見を述べていただき、製品の改善に繋げる場を提供させていただきました

Twitterを使って理想のお客様とつながろう！
Twitterとホームページやブログ・mixiなどのソーシャルメディアを組み合わせ、理想のお客様とつながる方法、継続してつながり続ける方法を学んで頂きました

1300年のエイジング「プレミアム奈良“凝縮”フェア（大阪国際空港、奈良まほろば館、関西国際空港、平城遷都1300年祭会場内 交流ホール）
県内企業の情報発信と求評のため、こだわり商品を持つ企業の販売会を開催しました

フィアット・カフェが奈良県で期間限定オープン
昨年11月11日に奈良県とフィアットグループ オートモービルズ ジャパン株式会社との間で締結された「文化・経済交流促進協定書」に基づき行なわれているフィアットと『平城遷都1300年祭』とのコラボレーション企画を実施しました

“経営力”強化セミナー
経営力をキーワードに経営革新に焦点をあて、今打つべき手と取り組むべき課題について学んで頂きました

日用品・雑貨バイヤー招聘輸出商談会in奈良
海外販路開拓を支援するため、北米及び欧州の有力企業から日用品・雑貨のバイヤーを招聘し、商談会を開催しました

奈良高専研究室見学会&技術フォーラム
高専活用について幅広く知っていただき、高専と企業・企業間の連携促進を図りビジネスチャンスをつむぎきっかけになるフォーラムを開催しました

Yahoo!とGoogleが提携する！
～これからの検索エンジン対策何が変わる？～
何を注意し、ホームページを作らなければならないかなど具体例を上げ最新のSEO対策を理解して頂きました

セミナー・イベント情報、助成制度や各種施策情報、時の話題など盛り沢山！！
のメルマガ、FAX通信をご購読ください。

① 当センターが中小企業の皆様にお届けするお得なメルマガの定期購読をオススメします。
『情報発見』メルマガ編 月1回発行（概ね15日頃）
購読料は無料です！！是非ご登録ください。
お申し込みはこちらから <http://www.ikkr.jp/nashien/>

② FAX通信（概ね月1回）
購読料は無料です！！（但し、通信料はご負担下さい。）
お申し込みは、経営支援課 経営支援係まで 0742-36-8312



大募集

平成23年度 モニター実施企業

～消費者モニターを活用して“ものづくり”を支援します～

新商品を
作ったけど
売れるかな？

この商品の
どこを改善
すればいい？

価格は
いくらぐらいが
妥当かな？

そんなビジネスの課題や疑問の解決に、消費者の声を取り入れてみませんか？
(財)奈良県中小企業支援センターでは、一般消費者からなる「モニター会」を運営し、
商品に対する率直な意見を集め、中小企業のみなさまにお伝えしています。
商品のターゲットに合わせて、年齢や性別など消費者を限定することも可能。
消費者の“生の声”を、ものづくりにお役立てください。



「モニター会」登録メンバー大募集！

モニターになっていただける消費者の方も同時に募集しています。
みなさんの「目・舌・感性」で、ものづくりを応援してください。
支援センターホームページよりご応募ください。

お問い合わせは
(財)奈良県中小企業支援センター 経営支援課
TEL 0742-36-8312

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

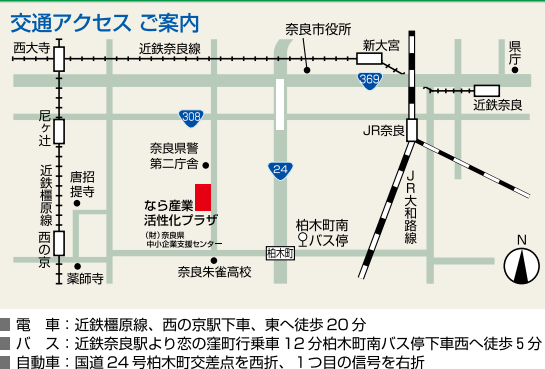
なら産業活性化プラザ3F

電話番号 **0742-36-8312**

FAX番号 **0742-36-4003**

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

2011. Spring Vol.35



この冊子は環境調和型大豆インキを使用しています。