

なら 産業 ジャーナル

Industry Journal of Nara

2014.03 創刊号

巻頭特集

佐藤薬品工業株式会社

佐藤又一会長に聞く
創業から67年間の軌跡



2014.03 創刊号

INDEX

- 4 **【巻頭特集】**
佐藤薬品工業株式会社
佐藤又一会長に聞く
～創業から67年間の軌跡～

- 8 **【対談】**
株式会社今西清兵衛商店
産学官連携
地酒『奈良の八重桜』の誕生

- 12 **【会社訪問記】**
株式会社 FUK
植村社長にインタビュー

- 14 統計を活用した
県政の重要性と注意点
奈良県統計分析専門員
(近畿大学経済学部 教授) 安孫子 勇一

- 15 **NEWS&INFORMATION**
「地域産業への経営支援連携に
関する協定」を締結
活動指針

奈良県地域産業振興センター

GALLERY



切り絵「大仏」

奈良県立高等養護学校 二年 木村 峻之くんの作品



「夢ねぶた」

奈良東養護学校
高等養護部の合同作品

奈良県産業振興総合センターでは、障害者の雇用・就労促進と知的障害教育特別支援学校に通う生徒の職場体験(実習)の機会拡大を目的として、奈良東養護学校の生徒が作成した美術作品を、昨年11月より常設展示しています。センターにお越しの際は、是非お立ち寄りください。

創刊のご挨拶

公益財団法人
奈良県地域産業振興センター
理事長 荒井 正吾



平成25年4月1日に財団法人奈良県中小企業支援センターから公益財団法人奈良県地域産業振興センター(以下「当センター」という。)に名称変更し、平成26年4月1日で1周年を迎えることになりました。

当センターは中小企業支援を使命として、事業展開に応じた質の高い支援やサービスの提供により、中小企業の自立・成長・継続を図ることを目標にしている地域の産業支援機関です。

特に、①厳しい経営環境を乗り越えるための経営力向上 ②独自の強みを創り、成長市場に挑戦するための企業価値向上 ③企業経営を安定させるための経営基盤の構築の3つを重点的に支援しています。

平成25年10月24日には、三井住友海上火災保険株式会社と奈良県及び当センターが、地域産業の振興に関する包括的な連携協定を締結しました。経営者育成支援や販路拡大など多様化・複雑化する課題の解決に向けて支援していきたいと考えています。

これまで企業情報誌として親しまれてまいりました「情報発見」を全面リニューアルし、産業情報誌「なら産業ジャーナル」として生まれ変わらせ、創刊号として発行することにしました。

「企業支援、地域産業振興、モノづくり、人づくり」をキーワードに、県内企業の皆さまに、がんばっている異業種、同業他社の最新の取り組み事例や取り巻く産業情報、企業育成になる情報を発信していきます。経営者インタビュー、創業者との対談、産業に関するコラム等多様なメニューを用意していきますので、今後とも皆さまの企業経営、情報収集の一層の参考になれば幸いです。



最後になりましたが、地域でがんばっておられる企業の皆さまの益々のご発展を祈念いたしております。

巻頭特集



佐藤薬品工業株式会社 会長

佐藤 又一氏

ビジネス・コンサルティング フォルテ 代表

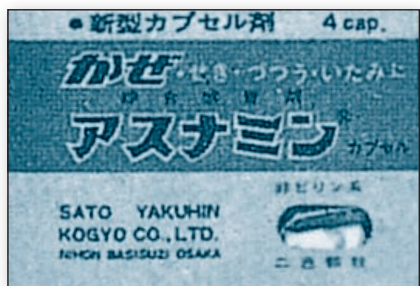
山本 知美氏

だったために大赤字になり、設立1年余りで倒産寸前の危機に立たされました。生活に困り、どん底状態になりました。そんな状況でしたが、世のため人のために、私生活では知り合いの子どもを預かって育てていました。

山本 苦しい時期に、人の子を預かるというのは大変なことだったのではないですか。

佐藤会長 大変でしたよ。それでも預かってほしいと頼まれるものですから、昭和25年から10年ほどの間に身内や他人の子弟を十数人預かっていました。養育費などは一切もらわず、私と家内の衣類を質屋に入れるなどして費用を捻出していました。このことは「神様がテストしている」ように感じていました。「どんなことがあっても及第せなあかん」と、家内と一緒に励まし合いました。苦しいと感じるその時々々に恩人のような人が現れます。私もいつも人に助けてもらってききました。

その後、昭和27年に再起をかけて開発したのが、配置薬第一号の風邪薬「アスナミン」です。これが成功しドル箱商品に成長し、会社と生活が安定するようになりました。



アスナミンカプセル 発売当初と今

佐藤又一会長に聞く ～創業から67年間の軌跡～

佐藤薬品工業 株式会社

戦後まもない苦難の多い時代に、人々の保健衛生の発展を願い配置薬の製造業をはじめた佐藤又一氏。誰もやらないことをやる。人助けをしなくてはならない。崇高な想いが実を結び、佐藤薬品工業は全国有数のカプセル製剤メーカーになりました。やるからには日本一を目指すことを掲げ、社員で構成された軟式野球部は全国優勝を成し遂げています。つねに業界トップを走り続けてきたその人生哲学から経営のヒントを探ります。

苦難の時代を乗り越えて

山本和美氏（以下、山本） 佐藤会長は奈良県製薬協同組合の理事長をされるなど、製薬業界の発展に貢献され、企業人として輝かしい業績を残していらっしゃいますね。

佐藤又一氏（以下、佐藤会長） 私は昭和45年に奈良県製薬協同組合の理事長に就任しました。それから平成14年まで32年間、理事長を務めました。同年に全国配置家庭薬協会の副会長に推薦され、昭和56年からは会長を28年間させていただき、また日本製薬団体連合会の理事としても32年間活動し、微力ながら製薬業界の発展のために力を注いできました。

山本 昭和22年に奈良で会社を起こされたということ

会社の経営理念に活かされた モラロジーとの出会い

山本 会社の発展に大きな影響を与えたモラロジーとの出会いはどのような経緯からですか。

佐藤会長 モラロジーとの出会いは昭和29年です。まだ苦勞が続いている状態のときに、配置販売の取引先に勧められて研究をはじめました。モラロジーというのは、幸福になる方法を研究する学問のことです。モラロジー精神を学んだことで私生活を見直し、会社の社是・経営方針にもその精神を取り入れました。また、私も「将棋はしない、碁はしない、麻雀はしない、パチンコはしない、競輪・競馬・相場・博打はしない、女遊びはしない、タバコは吸わない」という十ヶ条を打ち立てました。

また昭和45年に奈良県の製薬協同組合の理事長に就任したときには、「世のため人のため物心両面にあらゆる犠牲を払う努力をする」「法律を守り悪いことは一切せず、人にもさせないよう指導する」などの六ヶ条の決意表明をしました。それは理事長職を終えてからも十ヶ条とともに守り続けています。

山本 多くの人は誓いを立て、それが良いことだと分かっているけど守り続けることが出来ませんね。

全国有数のカプセル製剤メーカーに

山本 御社では昭和36年からカプセル製剤を製造されてきたわけですが、当時はまだ日本でどれだけ浸透するかわからないという中で、開発に乗り出されたお気持ちはどのようなものでしたか。

佐藤会長 時代は散剤から錠剤になり、そしてカプセ

ですが、戦争が終わり、物資も足りなく大変な時代に、何がきっかけで起業されようと思ったのですか。

佐藤会長 私は職業軍人でした。終戦を迎え復員し、8月末に実家の広島に帰りました。尾道に行ったとき、そこで軍隊時代の部下に偶然出会い、その君の父親が薬の製造をしていたのです。そのことがご縁で私も薬の製造を始めました。広島で1年半ほど貼り薬の製造業を営み、御所市から膏薬を仕入れにきた人に誘われ、奈良県で薬の製造業をはじめたのが昭和22年です。そして昭和26年4月、法人組織となる「佐藤薬品工業株式会社」を設立しました。

山本 設立当時もまだ豊かでない時代。会社経営やその未来について、どのように考えていらっしゃいましたか。

佐藤会長 自分のためだけでなく、世のため人のためになることをやらなければならないと思いました。当時は駆虫薬が必要な時代。そのような状況下で、幸運なことに当社の薬を県の指定駆虫薬に認定していただいたのです。おかげさまで、奈良県や京都府、大阪府と受注が入り、よく売れました。しかし、宣伝に映写機を使ったり、無料で検便をしたり、することが派手



昭和26年創業当時の佐藤薬品工業
佐藤会長は後列右から2番目

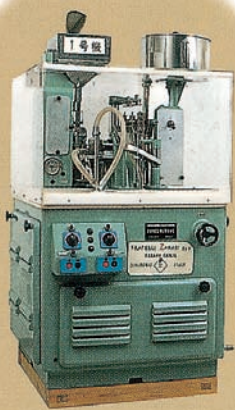
ルに変わっていくのですが、私たちは昭和35年から開発に着手し、翌年に日本で初めて、カプセル製剤で国の許可を得て販売をはじめました。当社の礎となるカプセル製剤を製造することになったきっかけは、私が助けた人による恩返しがあったからなんです。

山本 それは具体的にどのようなことがあったのでしょうか。

佐藤会長 昭和29年、薬大を卒業したものの薬剤師試験に合格しなかった青年がいました。その君を当社で採用しました。翌年、薬剤師試験に無事合格しましたが、父の逝去により岡山へ帰郷。数年後、青年は縁あって大阪の製薬会社に入社しました。青年がその製薬会社の社長と引き合わせてくれたことで取引がはじまり、その中でカプセル製剤が欧米で伸びているという情報を得ました。

山本 有益な情報が良いタイミングで入ってきたんですね。

佐藤会長 当初の製造は自分で考えて造った簡単な充填機を使用していましたが、昭和39年に日本で最初にイタリア製の全自動カプセル充填機を導入し、日産5万〜6万の生産体制を整えました。翌年、アンブル入り風邪薬による事件が発生し、これを境に一般薬や医家向けの薬がカプセル製剤へと切り替わっていきま



昭和39年に日本で初めて
イタリア製の自動カプセル充填機を導入



当時に振り返り笑顔がこぼれる佐藤会長

した。時代の先取りが功を奏し、注文が次から次へと舞い込んできました。24時間フル稼働の状態が続き、まるで夢を見ているようでしたね。

山本 そのような経緯があり、全国有数のカプセル製剤の製造メーカーに選ばれたのですね。

佐藤会長 現在でもカプセル製剤の製造量と製造技術は日本一であると、厚生労働省が折り紙をつけてくれています。製薬会社は1,500社以上ありますが、国内生産の約7〜8%を当社で製造しております。大手も難しい製品の製造は当社に委託する事が多くあります。

社業発展を見据えて

山本 御社では、軟式野球が全国規模で有名ですね。相当力を入れてこられたようですが創部されるきっかけは何だったのでしょうか。

佐藤会長 社業の発展のためには、社員の健康増進や、強い精神力のある人材を育てなければなりません。そのためにはスポーツだと思いました。昭和41年に野球経験者を集めて軟式野球部を創部しました。

創部当初は弱いチームでしたが、昭和47年にはA級チームに昇格し、昭和59年には奈良の「わかさ国体」で悲願の優勝を手に入れました。天皇賜杯全国軟式野球大会では平成19年から2年連続で優勝を、厚生大臣杯では昭和54年から59年まで6年連続優勝をしました。現在は3チーム編成で、やるからには日本一を目指すよう教えてきました。野球部員を特別扱いはし



平成22年から橿原公苑野球場はネーミングライツ契約により「佐藤薬品スタジアム」に。同球場の運営をサポートしている。



軟式野球部の功績を讃えるトロフィーの数々



本社・又一記念球場航空写真（2012年）

ません。選手は仕事も野球も100%で取り組むことを会社の基本方針としています。現在では「奈良の佐藤薬品」として全国でも有数の名門チームになり、採用においても甲子園への出場経験のある人や大学野球出身の優秀な者がたくさん入社しています。

山本 健康面にも気遣いながら優秀な社員を育ててこられたのですね。健康であることは会社を長く続けていくためにも大切だと思います。

佐藤会長 NHK大阪の「みんなの体操」がありますでしょ。あれは昭和51年当時、午前8時20分から放送されていたのですが、私はNHKに「6時30分にして下さい」と電話しました。会社勤めの人は8時20分では出来ないからです。それ以来、朝6時30分（現在はNHK Eテレで6時25分放送）になり、体操をずっと続けてきました。会社では出勤後、社員一同でラジオ体操をして始業しますよ。

山本 40年以上前から社員持ち株制度を導入されてい

るということですが、当時にすると先駆的な取り組みであったのではないのでしょうか。

佐藤会長 昭和45年から社員の財産形成や参画意識を高める目的として「社員持ち株制度」をはじめました。昭和60年の赤字決算のとき以外は、ずっと15〜20%の高率の配当をしてきました。増資のたびに社員株主は増えていき、現在では341名（平成26年2月現在）になっています。制度発足当時は、大手企業も導入していないようなことでしたし、企業の規模や配置製業造業界としても、どこにも真似の出来ないことだったと思います。

後進へのアドバイス

山本 奈良県にはたくさん会社があり、若い会社はこれから自分の会社をどう伸ばそうかと考えていると思います。そういった方に経営のアドバイスをお願いします。

佐藤会長 神様に認めてもらうような心づかいをしないといけないと思います。自分が良くなるためにはどうすればいいのかを考える。儲けたら自分が贅沢する人が多いですね。私はその逆のことをしているんです。

山本 利益を出して税金を納めるというのは使命ですし、目先の利益だけでなく、もっと長い視点を持ち、バランスのいい適正利益を考えるとということですね。最後に、普段の生活で大事にしていることや生きる上でのモットーはありますか。

佐藤会長 利益を多く出して多額納税者になり、国家社会のために尽くす事が大事だと思います。

山本 そうして利益を出されてきたのですね。

佐藤会長 企業経営は結局、欲で儲けようと思うから儲からないのではないのでしょうか。商品の仕入れにしても値切つて安く仕入れたら良いと思っっている会社もあると思います。自分のところの利益だけを考えても人は信用してくれません。私は「値切らない、腐さない（けなさない）、支払いは迅速に行う」という三原則を会社の方針にしています。

山本 欲で儲けようと思うから儲からないのではないのでしょうか。商品の仕入れにしても値切つて安く仕入れたら良いと思っっている会社もあると思います。自分のところの利益だけを考えても人は信用してくれません。私は「値切らない、腐さない（けなさない）、支払いは迅速に行う」という三原則を会社の方針にしています。



山本 知美氏

ビジネス・コンサルティング フォルテ代表。中小企業診断士・当振興センター登録専門家。中小企業診断士の資格を生かし経営コンサルタントとして独立。主に創業・経営革新支援分野で支援実績が多くあり、事業コンセプト、戦略、実行計画の策定から実践までを一貫してサポートする事で、目に見える成果に結びつける支援を得意とされています。また、日本経営品質協議会認定セルフアセッサーとしても奈良・三重・徳島・兵庫の経営品質協議会・研究会講師など経営品質向上へ取り組むなど、幅広く活動されています。



会長室にて。真剣な眼差しで社内資料に目を通す佐藤会長



佐藤薬品工業株式会社

1947年の創業以来、医薬品製造業界のリーディングカンパニーとして医薬薬学の発展を支えてきた奈良県屈指の製薬会社。

代表取締役会長	佐藤 又一
代表取締役社長	佐藤 進
本社	奈良県橿原市観音寺町9-2
従業員	495人
電話	0744-28-0021
FAX	0744-28-0030
URL	http://www.sato-yakuin.co.jp/

会社DATA



株式会社今西清兵衛商店
代表取締役社長

奈良県産業振興総合センター
統括主任研究員

奈良県特別顧問
産業政策参与

今西清隆氏 × 清水浩美氏 × 志賀通孝氏

対談
産学官連携
地酒『奈良の八重桜』の誕生

春鹿醸造元
株式会社 今西清兵衛商店

産学官連携事業『奈良の八重桜プロジェクト』の一環で、花酵母から日本酒をつくるプロジェクトに参画した清酒『春鹿』の蔵元・今西清兵衛商店。奈良女子大学と奈良県工業技術センター（現奈良県産業振興総合センター）との共同開発により、新種の清酒酵母を発見し、一般的な酵母よりもコハク酸やリンゴ酸のうまみ成分が豊かな日本酒が誕生しました。ここでは今西清隆社長に『奈良の八重桜』誕生秘話や地域活性への思い、今後の経営戦略について迫ります。

『八重桜』誕生秘話

清水浩美氏（以下、清水） 2008年ごろに奈良女子大学から、『奈良の八重桜』の酵母を使ってお酒をつくりたいという話を持ちかけられたとき、社長としてはどう思われましたか。

今西清隆氏（以下、今西社長） 私もちょうどそのころ、奈良の何か特徴あるものでお酒が出来ないかと思っていました。そのためにはストリーパーが必要ですね。たとえば奈良で採れる農産物であったり、生産量一位であったり、お客様が奈良をすぐにイメージできるも

のであれば、なおさら良いわけです。そう考えていたときに奈良女子大学さんからお話をいただいて、面白そうだと思います。とびきりのストリーパーもこれから描けるだろうと。何事もやってみないと分かりませんのでお誘いを受けてみようと思えました。

清水 いろんなところから酵母を取り出すことは、宝くじに当選するくらい難しいと言われていた中で、やってみないと分からないというところまで切り込まれたところがすごいと思いますよ。それは私たちも同じで、分離できる確率の低い酵母が『奈良の八重桜』の花びらから分離できるのだろうか、できないのではないかと葛藤がありました。

今西社長 私自身も簡単に分離できるとは思っていませんでした。宝くじという天文学的数字ほどの確率の低さということは後にわかったことで、正直を言えば、数字的なことは把握していない状態でした。ただ、新種の酵母ができることで、それが奈良の原動力になっていけばという思いだけで取り組んでいましたね。

清水 実際にやってみると以外にも早く分離できたのでびっくりしましたね。実際、みつけた酵母で酒造りをしていく中で、商品化にこぎつけるまでにどのような思いがありましたか。

今西社長 花酵母は初めての試みでしたし、試験培養的に出来上がったものを飲んだところ、酸がこれだけ強いのかと驚きましたね。酸の量は日本酒の欲しい3〜4倍くらいあって、香りはスモーキーだし、白ワインでもなければ日本酒でもない、個性が強いものでした。酵母が出来た時点で何とか商品化したいという思いだけでつくっていました。

清水 『奈良の八重桜』のパッケージは奈良女子大学が考案しましたね。

今西社長 この箱の評判はすこぶる良いんですよ。『奈良の八重桜』にゆかりのある興福寺から、多川俊映貫首に題字を書いていただきました。

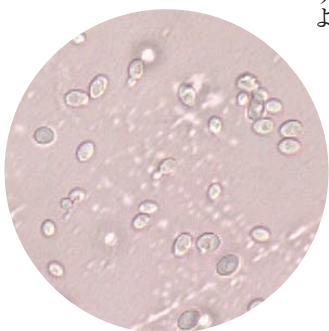
デザインは『奈良の八重桜』をモチーフにしている奈良県花や、奈良女子大の校章、そしてうちの印章で「産学官」のマークを並べ、正倉院文様の花食い鳥をあしらっています。酒業界では考えられない新風が吹きこむようなデザインになっています。

志賀通孝氏（以下、志賀） 全国でもこのようなデザインはめずらしいですね。おしゃれです。

産学官連携について

清水 産学官連携を通して良かったと思うことはありますか。

今西社長 奈良県さんと奈良女子大学さんとうちと合わせて産学官ですから、もとからの方向性が違いますよね。個の企業のために奈良県があるわけではない



ですし、こちらはあくまで民間の発想として取り組みます。そうした中でどうやってコンセンサスをとっていかのを探りながら進めていきました。奈良県の力をお借りしていく中で始まったプロジェクトですから、そういう点で奈良県のお力は大きかったと思います。

清水 今後、官に望むことはありますか。

今西社長 広く門戸を開いてもらうということですね。官との連携を取る中で、単にその企業だけが良くなるということではなくて、その商品に携わるさまざまな業種、職種にも派生します。一つのプロジェクトによって、より多くの奈良の方々に関わっていただくことが奈良の地域活性になるでしょうね。

清水 「官」はコーディネーター、「学」は研究と、それぞれの役割がありますよね。

今西社長 そうですね。私たちはいきなり結びつくことはできません。県が間に入っていたりすることで、今回のように共同開発で新しい商品を創り出すことができました。またその商品を販売することで、お世話になるのは県だけではなく、お祭りやイベントを通じていろんな方々となががが繋がっていきます。そこで、新たなことにチャレンジするきっかけができればと思います。

地域活性に貢献

志賀 今西さんは地域おこしなど、奈良の地域発展をすごく意識されているように感じますが、その辺



奈良女子大学で考案された女性らしいパッケージデザイン



ショールームで購入できる商品。『春鹿』は春日大社とその神獣「鹿」から名づけられた。



春鹿オリジナルグラスを購入すると5種類のお酒が試飲できるショールーム

りの思いなどはいかがでしょう。か。

今西社長 私たちは奈良市の福智院町で酒造りをし、当初、酒屋としてどうすれば人が来てくれるのかと考えてきました。そこで17年前にお客様に試飲していただけの「きき酒」をはじめ、春鹿の各銘柄やグッズの



「[米を磨く・水を磨く・技を磨く・心を磨く]が基本理念」と語る今西社長



「春鹿」のショールーム開設と同時に顧客に向けてニュースレターを発行している。社長自らが執筆を担当。写真を多く使用し見やすくするなど工夫を凝らし、蔵元の最新情報を届けている。



株式会社今西清兵衛商店
明治17年創業。「ならまち」に構える清酒「春鹿」の醸造元。日本酒を通じて南都諸白の伝統を今に伝える。

会社 DATA	代表取締役社長	今西 清隆
	本社	奈良県奈良市福智院町 24-1
	従業員	21人
	電話	0742-23-2255
	FAX	0742-27-3585
URL	http://www.harushika.com/	



清水 浩美氏

奈良県産業振興総合センター生活・産業技術研究部バイオ・食品グループ統括主任研究員。昭和59年奈良県入庁。平成15年から奈良県産業振興総合センターで、県内食品関連中小企業の支援の立場として新製品の開発や苦情処理に係る分析等、企業の品質管理部門や企画発案部門の支援をしている。今西清兵衛商店・奈良女子大学と「奈良の八重桜」を共同で開発。



志賀 通孝氏

奈良県特別顧問(産業政策参与)。松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)に勤務し、ものづくり企業の現場で具体的な経営の仕組みを学ぶ。日本労働組合連合会奈良県連合会・会長職を経て現顧問。奈良県産業・雇用振興部を中心に企業での経験を生かし「ものづくり企業の支援」役として手腕を振るう。

販売を行うショールームをつくりました。現在では「ならまち」と呼ばれている一角にあります。

13年前からは「春鹿酒蔵まつり」を開催しています。初めは800人ほどだったのが、今ではおよそ3000人の方がお見えになります。春鹿のお酒を見たことがあるだけの方も、ここに来て飲んでいただくことで、味の評価をしていただけます。そして、ショールームや酒蔵まつりを通じて、たくさんの方が「ならまち」にお越しになる機会になればと思っています。

酒造りへのこだわり

志賀 酒米と地域の関わりというのはどういうイメージでしょうか。

今西社長 地元のお米でお酒をつくれたほうが、地域の中に利潤をもたらすことができますよね。うちが全生産量の95%近くが純米酒なんです。お客様が

海外販路拡大について

志賀 海外販路拡大に着手されてから何年くらいでしょうか。また、今後の経営戦略もお聞かせ下さい。

今西社長 先代から始めていましたが、私が手をつけてからは20〜30年近くになります。現在、アメリカ、シンガポール、マレーシア、中国、フランス、オーストラリア、ニュージーランドなど、海外の十数カ国に自社の商品を輸出しています。

志賀 十数カ国海外と取引された中で、日本の文化やお酒などに合うと思った国や地域の文化はありましたか。

今西社長 今はまだ開拓中です。日本文化という「和食」があります。和食は海外にもありますが、調味料など使っているものが違いますし、作り方も違います。「和食」は昨年12月にユネスコ無形文化遺産になりました。

それを選んでいくことで比率が上がってきたということです。その期待には継続して答えていかなければならないと思っており、中でも原材料の確保は重要で、現在は他府県を中心に対応しています。しかし、「なぜ奈良で良い酒造米がつくれなのか」という疑問があります。そこで、奈良女子大学との共同開発「奈良の八重桜」のように奈良のものでつくることで、とびきりのストーリーが描けると思っていますから。

志賀 地域経済に対する波及も大きな関心事です。県内で良い酒米がたくさん生産できれば、農業も含め、経済が活性化しますよね。

清水 お客様が望む資質と、社長が望むものとの乖離性についてはどのように考えておられますか。

今西社長 これはいつも考えます。東京で年4回、大阪で年2回、いろんな料理と春鹿を組み合わせて「お酒の会」を開いています。お客様との交流によって反応を知ろうという試みです。うちは辛口から香りの良い吟醸、コクのある酒といろんな味がありますので、

したから、海外での反応を考えると、彼らが出汁や隠し味をどうするかを勉強することになれば、その日本食に日本酒が合わせやすくなります。

私もがしていることはきつかけづくりであって、今後ご縁ができて春鹿にしてみようかなと思っていたことが大事だと思っています。

志賀 今後需要が伸びそうだと思う地域はどこですか。

今西社長 マレーシア、シンガポールですね。日本人が還暦を迎えてから移住したい国はマレーシアが一番人気だと聞いています。現在、マレーシアにある20店舗以上のレストランで春鹿の日本酒を楽しむことができます。

清水 マレーシアに注目をされているということで、それも戦略の一つだとは思いますが、現在は海外の販売が8%で、残りの92%は国内販売が主ですね。国内で展開されることも重要なのではないのでしょうか。

割を超えることなど想定出来ませんからね。日本に本拠地がある企業はともうだと思えます。お客様というのは一度美味しいものを知ると、それをまた選ぶようになります。これは日本だけでなく、全世界でもいえます。「美味しい日本酒」の中に入れてもらうためには、より美味しいものをつくり続けたいといけません。

日本のお米を使い、日本でつくったものが日本酒で、どのパッケージにも「ジャパニーズ サケ」と書きまします。うちは「日本酒」をつくられているのだという誇りをもって日本国内はもとより、海外にも積極的に出ていきたいと考えています。

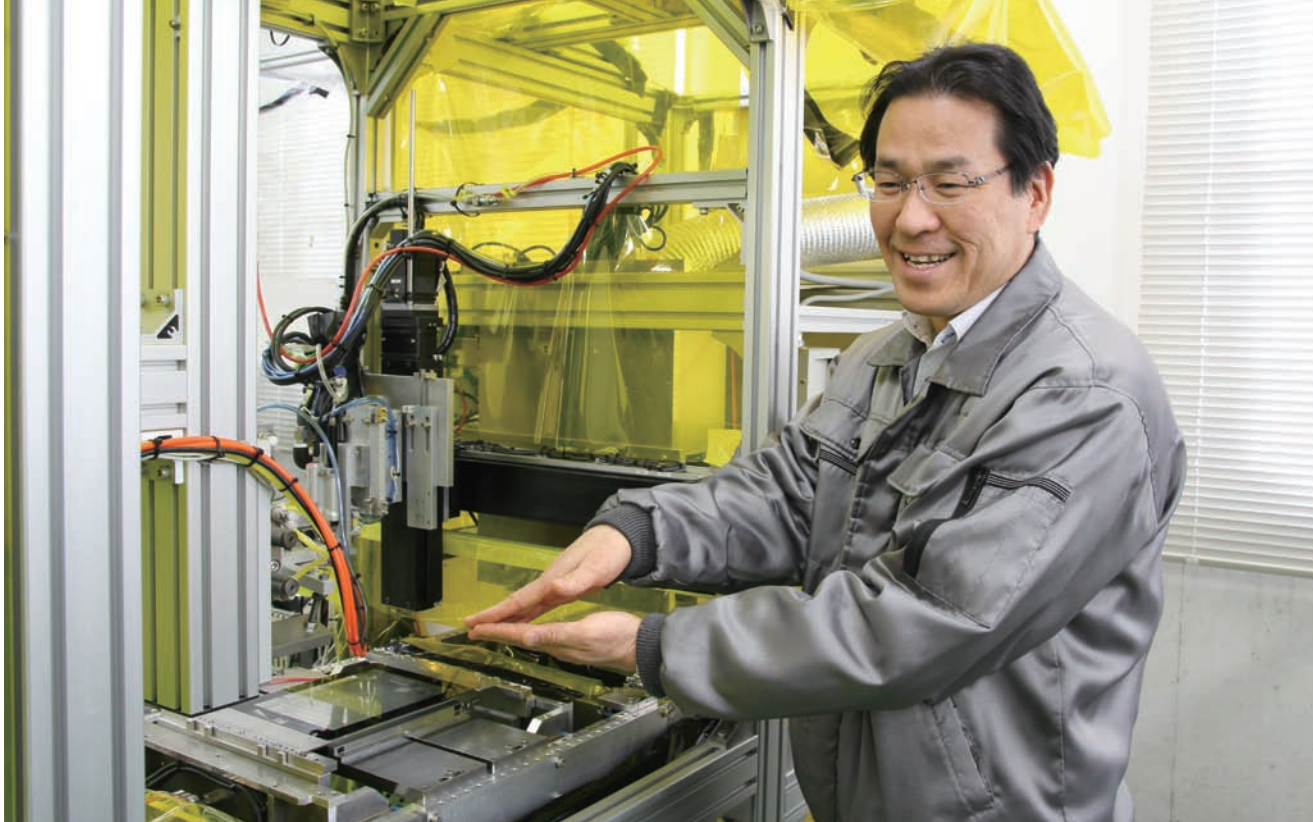
経営戦略は「美味しいものをつくる」。これが一番大事なことだと思います。自分自身でも限りなく100%に近い満足にたどり着けるよう、今後もさらに美味しい酒造りを探求していきたいと思っています。

お客様には幅広い味の種類を持っているとお感じいただいているようです。

コース料理では、一般的に味の濃さをゆるめながらメインを迎えます。日本料理なら酢の物、フランス料理の場合はソルベなどがそうですね。つまり、どの料理にしても味の濃淡は絶対にありますので、それに合わせていくことです。

清水 どのメーカーさんにも特性がありますが、春鹿さんはその中でもバラエティに富んでいて、お料理に合わせたシーンで、どのお酒が合うか思い浮かぶように私も思います。

今西社長 かつて大阪国税局の鑑定官の方にお酒を飲んでいただいたときに、「悪くないけれど、どのお酒もみな似ているね」と言われたことがありました。そのことがすく頭に残っていました。それが私の発想のきっかけになっているかもしれないですね。俗にいう、「インパクトのあるお酒」をつくりたいと思っています。



世界が注目する同社の「大気BEND方式」を説明する植村社長

会社訪問記

株式会社 FUK

(エフユーケー)

奈良県御所市——。県南部の自然環境豊かな立地に、国内外の液晶パネルメーカーの技術者や、海外の大手電機メーカーの開発者らが商談に訪れるメーカーがあります。それが株式会社FUKです。昨年、第5回「ものづくり日本大賞」の優秀賞を受賞。会社設立11年目の今、世界を相手に高度な技術力が注目を集めています。大手電機メーカーを退職し目指したものは何か。グローバルな評価を得ている理由とは。社長・植村光生氏にインタビューしました。



社長自ら設計したオフィスは吹き抜けをいかした開放的な空間が広がる。

「世界にないモノを創りたい」

私は以前、シャープに13年間勤めていました。そこで液晶テレビなどに使用される液晶のプロセス開発と設備開発に携わっていました。液晶産業はとても大きなビジネスなので、大企業の中の一エンジニアとして出来ることは限定されます。当時のシャープは業界で世界ナンバー1のメーカーでしたが、「自分のやりたいことができない」「自由が利かない」ことに閉塞感を抱き、私は会社を辞めることにしました。

私に関わってきたプロセス技術は私が考案したもので、つまり、業界最先端のポジションにいたので、独立後は技術コンサルタントの道を考えました。しかし技術の現場から離れると、進歩の早い業界では数年後

タッチパネル業界の技術革新

タッチパネルは、もともとフィルムメーカーが手掛ける規模としては小さな業界で、カーナビについているタッチパネルなどがその代表でした。2007年ごろになると、スマートフォンなどの普及により、大量生産を可能とするガラスメーカーの参入で、タッチパネルの生産が飛躍的に伸びていきました。それから数年間は順調に推移していましたが、昨年くらいから不良率やコストの問題などで頭打ちとなりました。

そこで出てきたのがフィルムメーカーがつくる「静電容量方式」。ロール状に巻いた長い基板に回路パターンを印刷し、同じくロール状に巻いた封止膜などを貼り合わせてから再びロールで巻き取る「Roll to Roll」での生産が可能になりました。

フィルムの貼り合わせ装置を持っている当社は加工も得意としており、フィルムメーカーの要望で一からの技術開発を行いました。これはライン当たり数億円規模になり、今後も非常に大きなビジネスになると期待しています。同時に「大気BEND方式」も活用し、フィルムセンサーのバッテリーングから最終工程までのトータルソリューションを提案・展開しています。

今後の経営戦略について

事業展開としては昨年台湾に100%子会社を設立。年内には韓国に100%子会社を設立予定です。さらに海外の大手電機メーカーからの引き合いがある国には、営業とアフターサービスなどができる拠点を設け、商品・サービスのフォロワー体制を整えていかなければいけないと考えています。

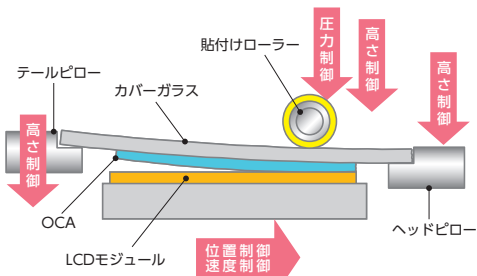


タッチパネル業界の未来を語る植村社長

また事業の拡大に伴い、これまでは経験者採用が中心でしたが、昨年から新卒採用を始めており、人材の育成にも力を入れています。今年6月には大阪のアーノハルカスにR&D（リサーチ&開発）センターを開設予定で、今後も積極的な研究開発により、世界にないモノを作り続けていきたいと思っています。



第5回「ものづくり日本大賞」優秀賞を受賞した7名の技術者たち



大気BEND方式によるガラス貼り合わせプロセスの概念

株式会社 FUK
スマートフォンやタブレット端末などに使用する液晶パネルやタッチパネルの製造装置のプロセス技術を開発する装置メーカー。

会社DATA	代表取締役社長 植村 光生
	本社 奈良県御所市 1186-12
	従業員 30人
	電話 0745-63-0101
	FAX 0745-63-0023
	URL http://fuk.co.jp/

統計を活用した県政の重要性と注意点

奈良県統計分析専門員（近畿大学経済学部教授） 安孫子 勇一

私の本業は近畿大学経済学部で金融論や日本経済論を教えることです（10年目）が、ここ5年ほど、奈良県統計課に毎週半日（原則として金曜午後）伺い、統計関係の相談を受けたり（含む他部署分）、県庁内外で講演を行ったりしています。大学卒業後に日本銀行で約20年働いたあと、経済学や金融論の研究者に転身した経験を活かしたいと考え、5年前に統計分析専門員の仕事を引き受けました。私が専門とする経済学では、データを駆使して現状分析し、経済理論や既存研究などを用いて対応策を考えますので、統計学が重要な基礎知識なのです。

統計を活用した県政と身近な医療は似ています

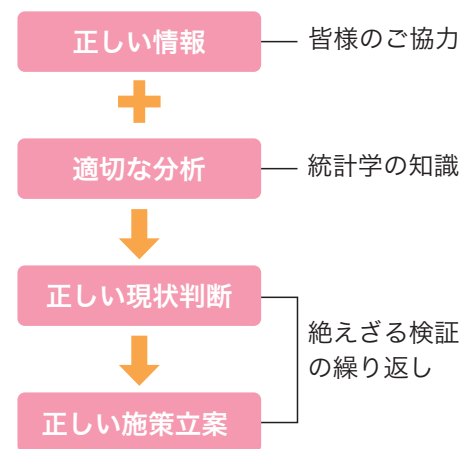
奈良県では、荒井知事の強いリーダーシップの下、統計を活用した県政に向けて着実に取り組んでいます。様々な統計データなどを使って奈良県の問題点をあぶり出し、根拠のある対応策を考えます（成果を上げた他地域の事例を調べることも）。また、計画を立てるばなしにするのではなく、予定の成果が上がったかどうか、データを用いて検証する手続も大切にしています（PDCAサイクル・計画→実行→評価check→改善 action →計画）。もし、成果が上がらなかった場合、その原因を考察し、適切な対応策を考えます。

この点は、お医者さんがデータ（体温や血圧など）を用いて患者さんの病状を診断して治療方針を立て、その効果についてデータを集めて検証し、時には別の治療策を考えることと良く似ています。一見同じ症例

でも、原因が全く異なる病気はよくありますので、まず正しいデータを集めることが大切です。次に、そのデータに加え、過去の経験なども加味して現状分析します。データの意味を汲み取り、解釈することの作業で判断を誤ると、間違った対策を立案すること（ヤブ医者？）になりますので、十分な注意が求められます。過去の類似経験も大切ですが、統計学の基礎知識が判断を助けることもよくあります。

その意味でも、多くの県職員が統計学を勉強していること（職員研修にも本格的に導入中）は、大変心強いことです。荒井知事のご発案で2013年から始まった「奈良県経済産業雇用振興会議」の県提出資料（四半期毎の資料は、県庁のホームページに掲載）なども、大変充実しています。私も、及ばずながら統計知識の普及の面で、奈良県のために一段と貢献できればと考えています。

（図）正しい現状判断・施策立案の道筋



【参考1】「奈良！そこが知りたい」2013年1月19日放送
副題：「県政を導く羅針盤！統計のチカラ」
<http://www.pref.nara.jp/30557.htm>よりパソコンで見られます

【参考2】「奈良県経済産業雇用振興会議」資料のサイト
<http://www.pref.nara.jp/dd.aspx?menuid=1663>の「産業政策」をご参照（県庁トップページ→県の組織→産業雇用振興部→産業政策課でもOK）

県庁だけでは出来ないこと

ご承知のとおり、治療の際には、患者さんの協力が欠かせないこともあります。例えば、自宅で体温や血圧などのデータを正しく記録したり、薬や食事を処方通り摂取したりすることです。統計作りにあたって、調査対象の方々のご協力が大切です。例えば、奈良県では、国勢調査、鉱工業生産、消費者物価や家計調査など、国作成統計調査の地元データを市町村と協力して集め国に報告しているほか、県独自のアンケート調査も積極的に実施しています。こうした統計調査やアンケートに回答することは、調査を受ける皆様からすると、手間がかかって面倒だと思われることもあるでしょう。しかしながら、県などが正しい判断をするためには、正しい情報が必要で（無回答や事実と異なる回答が多いと、実情を正しく把握できません）。

良い治療がお医者さんと患者さんの信頼感と連携によって実現するのと同様、統計を活用した県政も、県職員の努力のみならず、統計作りなどに協力して下さる県民の皆様のご助力によって実現するものです。こうした事情をご理解の上、県の調査などには積極的にご協力下さいますようお願い致します。

PROFILE

安孫子 勇一
(あひこ ゆういち)

奈良県統計分析専門員（近畿大学経済学部 教授）

1959年7月愛媛県生まれ。東京大学 経済学部 経済学科を卒業後、日本銀行に入行。銀行員として金融調査・産業調査に携わった約20年の経験（この間、米国イェール大学大学院に派遣され修士号を取得）を活かし、現在は、近畿大学で金融論を研究。専門は、地域金融や金融政策ですが、日本の実体経済についても統計データに基づき幅広く分析されています。また、奈良県経済産業雇用振興会議などへ出席され、活躍中。

NEWS&INFORMATION

「地域産業への経営支援連携に関する協定」を締結

昨年の10月に、①県内経済の活性化及び発展を支援
②県内企業の経営革新を支援 ③地域産業の振興を通じて地域の活性化に貢献するため、奈良県と当センターは三井住友海上火災保険株式会社と「地域産業振興包括連携協定」を結びました。地方自治体と損害保険会社がこのような包括的な協定を締結するのは、奈良県が全国で初めてとなります。

保険業界で唯一、中小企業に対して専門性の高い支援事業をする「経営革新等支援機関」に、国から認定された損害保険会社からノウハウや助言を得て、①県内中小企業のビジネスマッチングや海外進出の支援 ②太陽光発電など再生エネルギーのリスクコンサルティング ③経営力向上 ④コスト削減などを支援していく



荒井正吾知事(当センター理事長)と三井住友海上保険株式会社今西啓之常務執行役員

か、⑤人材育成のため、今年1月からは、次代を担う後継者の方を対象に、知っておきたい不可欠な7つのテーマについて、事例を交えながら学んでいただく連続講座を開催しています。

日程	テーマ
第1回	終了しました 経営理念
第2回	終了しました 経営計画
第3回	5/26(月) 財務・会計
第4回	7/14(月) 税務
第5回	9/8(月) 人事労務
第6回	10/27(月) 海外進出
第7回	12/8(月) 事業承継

詳しくは当センターのホームページでご確認ください。
<http://www.nara-sangyoshinko.or.jp/>

お知らせ

秋田新幹線E6系「スーパーこまち」をモデルにした奈良産のサンダルが、秋田でデビューしました！
高い技術力と若い感性がコラボし、秋田新幹線E6系「スーパーこまち」をモデルにした奈良産のサンダルが、昨年10月から秋田で発売されています。



「E6-クス（イーロックス）」

この製品のデザイン開発には奈良県の「地場産業等振興対策費補助金」の活用とともに、専門学校生の協力を得てデザインを固めていきました。
詳しくは、奈良県産業・雇用振興部 地域産業課までお問い合わせください。(TEL: 0742-27-8804)

活動指針

私たち公益財団法人奈良県地域産業振興センターは、奈良県産業振興総合センターと協力し、中小企業支援を使命として、事業展開に応じた質の高い支援やサービスの提供により、中小企業の自立・成長・継続を図ることを目標としている産業支援機関です。特に、①厳しい経営環境を乗り越えるための経営力向上、②独自の強みを創り、成長市場に挑戦するための企業価値向上、③企業経営を安定させるための経営基盤構築の3つを「奉仕者の精神」をモットーに意欲のある企業・起業家へ重点的に支援しています。

まずはお気軽にホームページよりお問い合わせください。 <http://www.nara-sangyoshinko.or.jp/>

運営理念

「古都の産業界に
新風を吹き込む」
(合い言葉)

モットー

「あ・し・た」イズム
あ → 明るく元気に
し → 仕事に専心し
た → 楽しんで結果出そう

運営戦略

1. 県内企業の発展に貢献
2. 経営基盤の強化支援
3. 担い手となる人材育成と確保支援
4. 1から3を通じて地域の活性化に結びつける

機械設備の充実を図りませんか？

小規模企業等設備導入資金制度(貸与・貸付)のご案内

奈良県内の企業様【従業員 20 人以下 (商業・サービス業5人以下)】の創業や経営基盤の強化を図る為、設備の割賦・リース及び導入に必要とする資金の貸付を行う公的な融資制度です。是非ご利用ください。

※なお、従業員 21 人以上 50 人までの企業については特認枠があります。



まずはご相談ください ▶ TEL : 0742-36-8311

未来の企業★応援サイト「ミラサポ」を活用しませんか？

「ミラサポ」とは？

未来 (ビジネス) をサポートするサイトの略称で、中小企業・小規模事業者と、その経営支援を行う支援機関や専門家などの民間支援機関が参加する、経営支援ポータルサイトです。(中小企業庁の委託によって運営されているインターネットサービスです。)



「ミラサポ」でどんなことができるの？

- 1 国や公的機関の施策情報が簡単に入手できます！
- 2 中小企業・小規模事業者が先輩経営者や専門家とサイト上で情報交換などの交流ができます！
- 3 地域プラットフォームを活用した無料の専門家派遣サービスが受けられます！
※地域プラットフォームとは、中小企業・小規模事業者を地域で支えるネットワークです。当センターも、県内の中小企業支援機関で構成された「奈良県地域産業振興プラットフォーム」へ参加し、国が実施する専門家派遣事業の窓口となっております。詳しくはお問い合わせください。
- 4 補助金の(電子) エントリーができます！
- 5 そのほかオススメのビジネス情報などが簡単に入手できます！

いますぐアクセス! ▶ <https://www.mirasapo.jp/>

『情報発見』終了のお知らせ

長らくご愛読いただいていた『情報発見』は、38号をもちまして終了させていただきました。誠にありがとうございました。

ご相談は地域産業振興センターへ

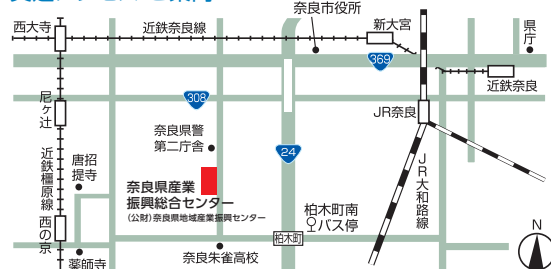
公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

〒630-8031 奈良県奈良市柏木町129-1

TEL 0742-36-8312 FAX 0742-36-4010

URL <http://www.nara-sangyoshinko.or.jp/>

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：近鉄奈良駅より恋の窪町行乗車 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