

なら 産業 ジャーナル

Industry Journal of Nara

2014.10 第2号

巻頭特集

テクノス株式会社

八重津真彬社長に聞く

「ものづくりにかける思い」

医工連携のすすめ

「医学を基礎とする産業の時代到来」

公立大学法人 奈良県立医科大学 理事長・学長 細井裕司氏

工学に貢献する医学

20世紀は工学の時代でした。コンピュータやテレビ、車といった今の私たちの暮らしに欠かせないものが豊かさの象徴であり、産業の中心であったといえます。では、21世紀は何の時代でしょうか。ITの時代、サービス産業の時代などいろいろあります。しかし、超高齢化社会を迎える今、「医」がひとつの大きな中心であると言えるのではないのでしょうか。

私は長年医師・研究者として働き、常に医のあり方について考えてきました。そこで行き着いた一つの答えが、「医学を基礎とする工学、医学を基礎とする産業」です。これまでも医学と工学の結びつきはありましたが、MRIやCTスキャンなどといった工学が医学に寄与するものであり、



細井 裕司 (ほそい ひろし)

公立大学法人 奈良県立医科大学
理事長・学長

昭和50年奈良県立医科大学卒業、平成11年同大学耳鼻咽喉・頭頸部外科学講座教授、平成24年同大学住居医学講座教授（寄附講座）兼任、平成26年4月より現職医学博士

医用工学 (Medical Engineering, ME) と称されてきました。私が考えるのは、医学的見地から人間の便利、安全をはかる工学・産業を考える学問です。この「医学を基礎とする工学、医学を基礎とする産業」を Medicine-Based Engineering (MBE) と名付け、提唱しています。

軟骨伝導の発見と産業への応用

私の専門は耳鼻咽喉科で、研究においては特に難聴の診断と治療に関する研究をしてきました。その過程で、音を伝える新しい経路「軟骨伝導」を発見し国内外の学会や論文で発表しています。音を伝える経路としては、この1000年の間気導、骨伝導という2種類の経路が知られていました。私が発見した軟骨伝導は、軟骨に振動が伝わると外耳道内で音が生まれ、鼓膜に伝わるといった特徴があります。そのためと全く違った補聴器やイヤホン、携帯電話等の開発が可能になりました。例えば、試作した軟骨伝導イヤホンでは、音楽を聞きながら同時に外界の音を聞くことができます。軟骨に接触した部分から軟骨伝導により音楽を聞き、耳の穴をふさがらない形状であるため開いている耳の穴から気導で外界の音が聞

くことができるのです (図1)。また、軟骨伝導を利用したスマートフォンでは耳軟骨の接触圧を変化させることでボリュームを簡単に操作でき、鼓膜近くで音が生まれるという特徴からカラオケボックスのような騒音下でも音声を聞くことが可能です (図2)。

この軟骨伝導を世界に広めたいと考えています。実用化に向けて研究を進めていますので、企業にはぜひ参画していただきたいと思っています。

住居医学から Medicine-Based Town (MBT) の提唱

MBEと同じ観点から、私は住環境によって人の健康に寄与する「住居医学」を発意し、本学には8年前から住居医学講座が設置されました。また最近では、より大きな視点から「医学を基礎とするまちづくり Medicine-Based Town」を提唱し、まちづくりにも取り組んでいます。大学では産業の芽となる研究がたくさん行われています。医の世紀を迎え、大学と企業がつながって産業に貢献してほしいと願っています。

ローム(株)と共同試作



図1: 軟骨伝導イヤホン (ステレオ)



図2: 世界で初めて、唯一の軟骨伝導携帯電話

なら 産業 ジャーナル

Industry Journal of Nara



2014.10 第2号

INDEX

2 【寄稿】

医工連携のすすめ
～ 医学を基礎とする
産業の時代到来 ～

公立大学法人 奈良県立医科大学
理事長・学長 細井 裕司氏

4 【巻頭特集】

テクノス株式会社
八重津真彬社長に聞く
～ものづくりにかける想い～

8 【鼎談】

石井物産株式会社
農商工連携
奈良式柿渋の商品化と
地域活性化

12 【会社訪問記】

奈良積水株式会社
大谷社長にインタビュー

14 奈良県よろず支援拠点

奈良県地域産業振興センター

GALLERY



改良を重ねインターナショナル
ギフトショーに出品された
「エアー下駄」

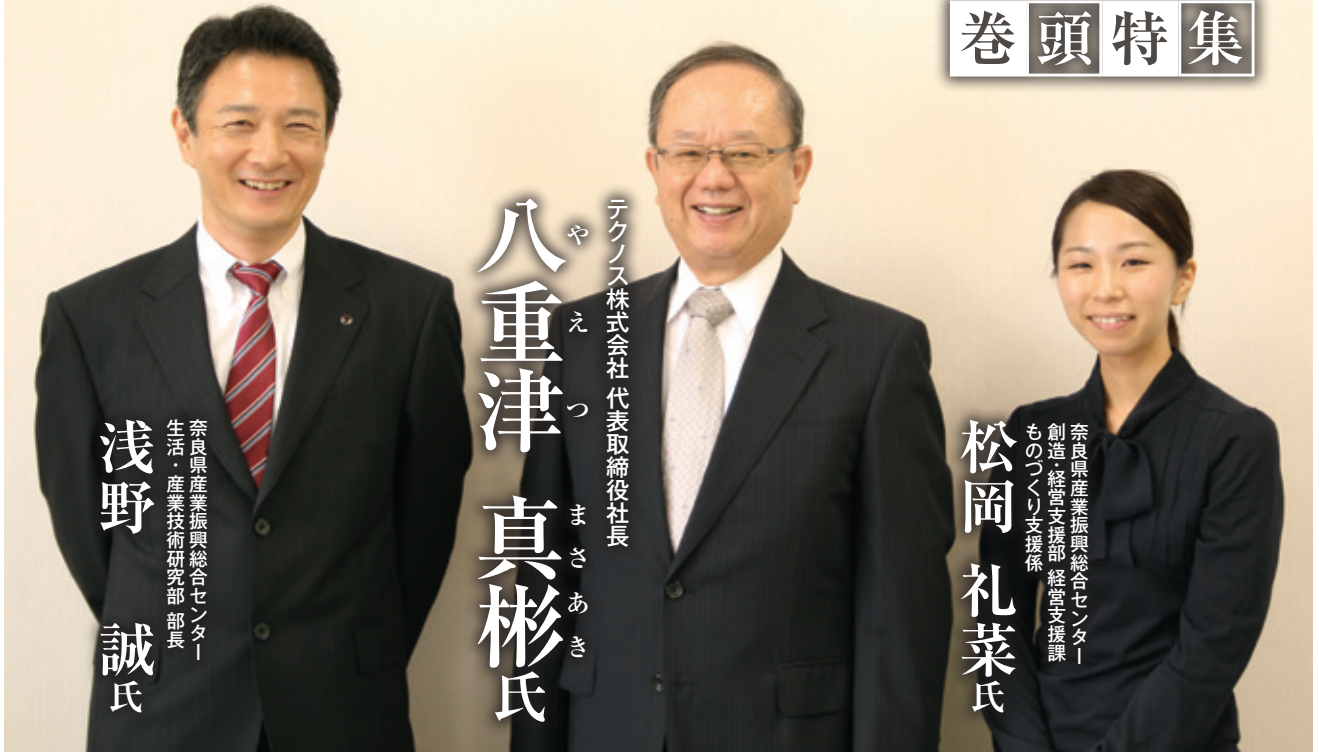
「ならげた」の新シリーズがデビュー！

「エアー下駄」

2012年東京インターナショナルギフトショー新製品
コンテスト準大賞、2013年度グッドデザイン賞を相次いで
受賞した(株)一步の「ならげた」。

更なるデザイン開発のために奈良県の「地場産業等振興
対策費補助金」を活用して、「ならげた」シリーズの新た
なモデル「エアー下駄」が製作されました。底が中空に
なっているという特徴的なデザインと強度を両立させ、
ソフトな歩き心地が楽しめます。2014年2月の東京イン
ターナショナルギフトショーで初披露され、現在販売が
検討されています。

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)



奈良県産業振興総合センター
生活・産業技術研究部部長
浅野 誠氏

テクノス株式会社代表取締役社長
やえつまさあき
八重津 真彬氏

奈良県産業振興総合センター
創造・経営支援部 経営支援課
ものづくり支援係
松岡 礼菜氏

八重津真彬社長に聞く ～ものづくりにかける想い～

テクノス 株式会社

顧客満足を実現し、キラリと光る世界一のメーカーになる——。この夢に日々挑戦し続けているテクノス株式会社は、画像技術を駆使し、FPD*検査装置や画像処理応用システムを次々と開発。決して順風満帆とは言えなかった起業時代。その後の不況にも耐え、現在は業界でトップクラスの製品を生み出すメーカーに成長しました。起業された時を振り返るとともに、経営、そして奈良で取り組む研究開発について、八重津社長に迫ります。* FPD…Flat Panel Display

大手メーカーを退職、 僅か6名で起業

浅野誠氏（以下、浅野） 平成2年にテクノス株式会社を起業されましたが、当時大手電機メーカーで要職に就いておられた社長が起業しようと思われた理由と背景についてお聞かせいただけますか。

八重津真彬氏（以下、八重津社長） まず私の経歴を簡単にご紹介しますと、昭和41年に学校を卒業してから関西の大手電機メーカーに入社し、そこで23年間お世話になりました。メカニズムの開発者としてスタートし、それから生産技術部門で課長、開発部門で部長、その後ビデオ工場で工場長となりました。その3、4年後にAV事業部門の事業部長になり、会社からは大

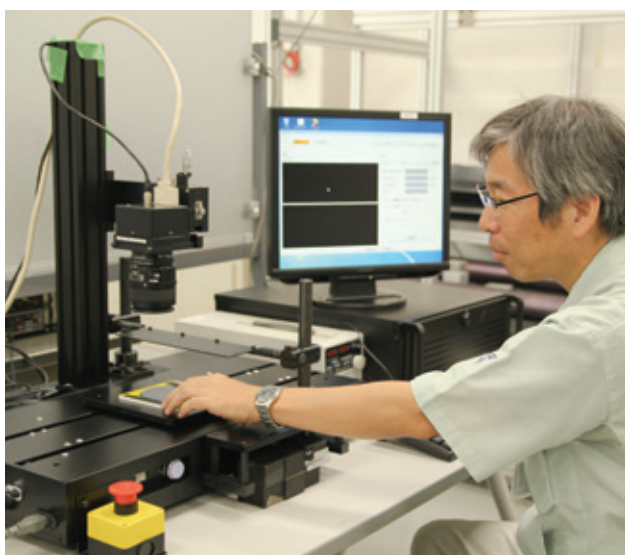


液晶パネルの輝度・コントラスト等の光学特性を測定する装置

変多くの経験をさせていただきました。会社員時代は好きな開発に没頭できたので、ここでの経験は感謝するべきことばかりでした。ところが人生にはいろんな節目があり、私が担当していたビデオ事業がこのまま続けられない状況になりました。

松岡礼菜氏（以下、松岡） それはどういったことでしょうか。

八重津社長 ご存知のように「プラザ合意」により急速に円高が進みました。我々はアメリカ向けのビデオを作っていましたので、生産に急ブレーキがかかり、このまま国内でビデオをつくり続けるのは無理だと感じました。そこで私は、優れたメカニズムを開発できる技術力を活かし、OA機器などの開発にシフトしていくことを提案しました。ところが会社からは従来通りの製品をつくるように指示されました。NOを突きつけたのです。そのことがきっかけとなり、好きだった会社を退職することにしました。



微細パターンの自動検査装置を開発中

松岡 お辞めになったときの年齢はおいくつでしたか。
八重津社長 45歳で退職願を提出し、退職したのは46歳。会社を起したのは47歳です。辞めることに關しては自分が辞めればよいことですが、これから何をしていくか、そして何より家族を養っていくという責任、そこが一番悩みました。私は妻と、3年間挑戦して成功しなかったら違う会社に再就職して生活を守ると約束し、起業を決心しました。

浅野 起業された時はどのような製品を手掛けられていましたか。

八重津社長 起業は6名でのスタートでした。いざ、何をしていくかと考えたとき、以前勤めていた会社で提案して実現できなかったフルカラースキャナーの開発がしたいと思いました。しかし、その一方で日々の生活のためには稼がないといけない。幸いなことに大手電機メーカーに知り合いがいましたので、受託研究、開発を行う仕事をいただくことができました。その仕

事によって社員が食べていく手段は確保できました。今にして思えば社員にとつては大変なことだったでしょう。その苦労が功をなして2年後に成功しました。
松岡 フルカラーのスキャナーの開発を成し遂げられたということですか。

八重津社長 そうです。当時は日本やアメリカの大手OA機器メーカーが同様のスキャナーを開発中だとニュースになっていた時代。その中で弊社の開発が一番早かったと思います。ただ、大きな読み違いがありました。それは、我々の会社には開発したものを売ってくれる営業部隊がないことでした。コンサルタンに相談したところ、事業資金として10億円かかると言われました。そこで大手メーカーに技術売却することに。このとき年月とコストをかけて開発してきたものを手放すことになったのです。

会社の危機を乗り越えて

浅野 その後、貴社の主力製品であるFPD検査装置を開発し、販売するに至った経緯について教えてください。

八重津社長 事業資金不足によって開発した技術を手放すことになったことは、痛手ではありましたが、ここで一つの転機として感じたことは、大きなお金がなくても商品として売れるものをつくっていこうということでした。そして、我々が得意とする画像処理、測定技術を使って検査装置をつくることに方向転換していきました。ちょうどそのころ、大手メーカーによる液晶向けの検査・測定器の開発にかかるコンペが行われました。そのコンペに参加し、結果、弊社の提案したものが採用されたのです。これはとても運の良いことでした。この後、検査装置開発に軸足を切り替えていきました。

浅野 その後も大きな危機があったと伺いましたが、それはどのような状況でしたか。

八重津社長 平成17年5月に株式公開が決まっていたのですが、その前年の12月に海外の大手メーカーから大口の製品キャンセルの一報が入りました。企業として、そのような状況では株式公開できないと私は判断。翌年にも同様のキャンセルが入り、それまでの無借金から一気に赤字による窮地に立たされました。

松岡 その状況をどのように乗り越えられましたか。

八重津社長 起業したときから仕事には波があると思っていたので、厳しい状況になっても2年間は会社が存続できるだけの内部資金を確保するための努力をしてきました。経費を最小限にして儉約を心掛け、残せるものは残しておきました。そのおかげで6億の内部留保ができていたのです。その資金がなかったら会社は倒産していたと思います。私や社員の給料カットなどもしながら、苦しい中でも持てる力で最大限に製品開発を続けてきました。おかげで近年はある程度の利益が確保できています。むしろこれらが大切だと



良い人材が集まり、日々新たな研究開発が行われている



「未来に向かって夢を描けるかどうかで人生が決まる」と話す八重津社長

感じています。

松岡 社長は慎重なご判断をされるタイプなのです。**八重津社長** どちらかという性格的には逆かもしれないかもしれません。慎重に物事を考えないといけない状況でも、一度決めたら即行動する。そういうタイプですね。それともうひとつはネアカということですね。苦しい状況におかれても滅入ることはありません。絶対に何とかしてやるという気持ちを持つタイプ。これは私の責任だと思ふことで、行動や決断を早くしています。

奈良はアイデアの泉

松岡 起業の地の大和郡山市から、現在の奈良市法蓮町に移転されたのには何か理由があったのでしょうか。

八重津社長 比較的駅にも近く、学研都市にも近いというところから、この場所を選ばせてもらいました。国道から少し入るだけで、とても静かで良い環境だと思います。

浅野 起業するのに、奈良は良い土地ですか。

八重津社長 起業するならどこが良いかと聞かれたら、迷わず「奈良」と答えます。なぜなら、奈良は何かを発想するということに向いている土地だと思うからです。奈良の街を歩くと何だか落ち着きますよね。落ち着くというのは開発する際にとっても重要なこと。頭をクリアにして、物静かに考えられます。また、この辺りには佐保川が流れています。川沿いを歩いていると、水の流れる音にはさまざまな音色があることに気づきます。堰があったり、川幅が変化したり、なぜこんな音が聞こえるのかと考えます。そこにも何かのヒントがあるのです。

特に開発型の企業には、多くの文化遺産を持つ奈良がぴったりだと思います。というのも、開発者は何事にも好奇心や興味を持つことが大事です。それがないと新しい開発はできません。先人に学び、じっくり観察することで気付くことができる。その気付きを具体



平成2年に大和郡山市で起業したテクノス株式会社

松岡 礼菜氏

奈良県産業振興総合センター 創業・経営支援部 経営支援課のものづくり支援係主任主事。主に産学官連携の支援や、県内中小企業の技術支援のサポート事務を担当。



化すれば何かが生み出せるかもしれない。そういう意味では奈良は非常に恵まれています。ここに住める私たちは幸せですね。

キラリと光る 世界一のメーカーに

浅野 貴社の強みは何だとお考えですか。

八重津社長 うちの強みはまさに社員です。幸いなことに、うちの会社は大手の開発者と競争していきけるだけの社員がそろっています。私が皆によく言うことは「大手メーカーの一人ひとりの技術者に勝て」ということです。われわれが3人ならば3人、30人ならば30人、そのメーカーの開発者と競争して勝てば絶対に仕事はあるということです。良い社員がいればどんな困難な状況に陥っても最後は勝てると思っています。企業としては世の中にあるものを開発し、世界を豊かにすることも大切です。人や資金の規模の問題はありませんが、世界にない製品をつくり、世界一を目指します。つまり「顧客満足を実現し、キラリと光る世界一



浅野 誠氏

奈良県産業振興総合センター 生活・産業技術研究部部長。民間企業の研究開発部門勤務を経て奈良県に入庁。奈良県産業振興総合センターにおいて、民間経験を活かした県内製造企業への技術相談・指導対応及び新製品開発や品質向上に係る研究開発などの技術支援業務に従事。

のメーカーになる」ということ。今では液晶向け検査装置の中で、弊社が業界トップの製品を出すことができるとなるようになりました。

浅野 社員の皆さんは元々高いスキルをお持ちの方だったのですか。それとも社内教育で実践できるようになられたのですか。

八重津社長 両方ですね。電機メーカーから中途採用で来た社員もいますし、新卒採用で7、8年経ってもものになってきた社員もいます。共通して言えることは、仕事が好きで、喜んで働けるかどうか。私自身、会社員時代は朝7時に出社していました。技術屋として誰にも負けたくなかったのです。同期に勝つため、早朝から先輩の開発資料などを読み漁っていました。高校時代は野球部に所属し、高打率を残しました。当時、プロ球団からスカウトがきたほどでしたので、もともとと自身の動体視力が高く、身体も丈夫だったのでしよう。大好きな仕事であれば、早朝から深夜まででも頑張ることができました。

松岡 体力的にも恵まれ、忙しくても健康でいられたから、そして何より社長の努力、向上心によってさまざまな業績を残されてこられたのですか。

浅野 これから起業したいと考える方や新たな事業展開に取り組みうとされている方々へメッセージをお願いします。

八重津社長 これから起業される方に気を付けていただきたいことは、自転車操業での経営はダメだということです。たとえ僅かであっても蓄えていくことが大切です。最初から土俵の中心で相撲を取るような気持ち

起業にはタイミングがある

八重津社長 社員には私と同じような働き方は求めません。妻からも「皆がお父さんみたいにできると思わないでください。お父さんと付き合っていたら私もくたびれます」と言われるくらいです。私が伝えたいことは、好きな仕事を一生懸命することの大切さです。

浅野 開発研究においては、どのような進め方をされていますか。

八重津社長 私は「これをやろう」という方向性は示しますが、具体的な開発研究のテーマは社員が決めていきます。その代わり途中経過は随時報告してもらっています。起業してから4、5年は少人数でしたので自分自身も開発をしていましたが、自分の好きなことだからこそ余計なことを言ってしまう。「もつとこつちの方が良いのではないかと」と。今は、それを言わないようにしています。

松岡 社員教育についてはどのようにお考えでしょうか。

八重津社長 基本的に私が話すことが社員教育だと思っています。私が思うこと、感じることを毎月一回、全社員参加の朝礼で話しています。また、行事ごとの際に話をするようにしています。また、伝えたい言葉を実際に書いて社員に配ったりもしています。おそらく今までに100枚以上は書いています。



テクノス株式会社

近年は大学と連携し、ヘルスケア関連の装置を開発。あらゆる分野に挑戦する液晶向け検査装置メーカー。

会社DATA

代表取締役社長 八重津 真彬
本社 奈良市法蓮町 197-1
従業員数 26人
従業員 0742-36-3051
FAX 0742-36-3052
URL <http://www.tecnos-net.co.jp>

ちで起業しないといけません。弊社は蓄えがあったからこそ、危機的状況からでも会社を残すことができました。

また、私は会社を起業するタイミングには二通りあると思っています。ひとつは若くして起業すること。これは何回も失敗できるという利点があります。これがダメだったらあれ、あれがダメだったらこれ、といった具合にいろいろチャレンジができますよね。そういう意味で若くして会社を起すということはひとつの良いタイミングです。

そして、もうひとつは40歳半ばを過ぎて起業することです。これは何を意味するかというと、バックに人脈があるということです。いかに多く人脈をもっておくか。私と比較的スムーズに会社づくりができたのは、すべて人脈のおかげです。起業される方はできるだけ人脈をつくり、人とのつながりを大切にしてほしいと思います。



農業者

にしむろまさる

西室勝一氏

石井物産株式会社 代表取締役社長

いし い みつ ひろ

石井光洋氏

近畿大学農学部 教授

こめたに たかし

米谷俊氏

石井光洋氏（以下、石井社長） 私が「柿」を使った事業をはじめたきっかけは、村長や農協の組合長をしていた父の影響が大きいですね。長い間組合長をしていた父は日本一の柿を目指し、さまざまな試みを仕掛けていました。その父の想いの中には、良い柿を市場へ送り出すために規格外の悪い柿を農家に廃棄してもらったことへの後ろめたさがありました。私は大学を卒業後、電機メーカーの開発部門に勤めていたのですが、年間300トンから500トン程の大量に捨てられる

「柿」に対する想い

鼎談

農工商連携

奈良式柿渋の商品化と地域活性化

石井物産 株式会社

奈良県の特産品である「柿」を使ったさまざまなオリジナル商品を開発、販売する石井物産株式会社。最近では、小さな干し柿に渋皮つき栗あんを合わせたお菓子「郷愁の柿」が国土交通省観光庁から「究極のお土産」にも選定されました。主に柿の実を使用する同社が柿の新たな価値を見いだそうと、染色等で使用されている柿渋の健康維持機能に着目。農業者、研究機関と連携し、互いの長所を活かしながら商品化を目指しています。高齢化が進む地域に柿渋がもたらす効果とは。それぞれの立場からお話しいただきました。

石井社長 西室さんは平成24年に、柿の栽培で黄綬褒

西室勝一氏（以下、西室氏） この地域は柿の生産にふさわしい土壌があり、全国有数の生産地になっています。私が農業をすることになったきっかけは、親が農業をしていたからで、祖父の代から私で三代目です。

米谷俊教授（以下、米谷教授） 私はもともと食品メーカーで食品の機能性の研究をしてきました。現在は近畿大学農学部に移し、引き続き研究を進めています。この研究がいずれ産業の下支えになり、地域に貢献できないかと思っていたところ、柿の産地では摘果柿が捨てられ、それをどうにか商品として活用できないかという思いを持った石井社長から、プロジェクトへのお誘いがありました。

柿の価値を改めて見だし、農家に還元したいと願う父の想いを受け継ぎ、35歳で退職しました。そして、個人商店として漬物製造業をしていた父の事業に参画するかたちで、廃棄柿を使った商品開発をはじめたのです。



奈良県の柿の収穫量は全国2位を誇り、五條市西吉野町では最盛期には1日200トンもの柿が出荷される

章（業務に精励し民衆の模範である者）に授与される褒章）を受章されたんですよね。

西室氏 戴けたのは多くの皆様のおかげです。私が農業をはじめたころは、村の農業従事者は30代などの若い年齢層でしたが、私が60歳になった今では、私より20歳くらい年上でも現役という方が出てきました。そこでできるだけ作業を分散し、いかに効率よく生産ができるか、また廃棄柿をどれだけお金にできるか、高齢になっても柿づくりを続けていける方法を考えているところです。

米谷教授 柿が主に食されているのは日本、中国、韓国などの東アジアが中心で、欧米ではあまり食べられていません。またポリフェノールの研究はワインやカカオ、オレンジではされてきましたが、柿ではまだなされていませんでした。酸化ストレス、いわゆる酸化による体のさびは、身体に変調をきたし、疾病の原因となるので、酸化を防ぐことで生活習慣病などを予防できます。柿渋のポリフェノールは、ビタミンCと同等以上に抗酸化性が高く、健康に役立つという思いから、その機能性の研究を続けています。

奈良式柿渋の機能性と効果

石井社長 弊社では平成22年の平城遷都1300年祭で、柿のヘタを乗せて柿らしさを演出した「柿ケーキ」を考案しました。そこで、農家の方から摘果柿を仕入れてヘタを使っていたのですが、ヘタを取った後の実はケーキには使いませんでした。そのころに偶然にも奈良県農業総合センター（現・農業研究開発センター）の濱崎総括研究員が摘果柿の実から高速で柿タンニンを製造する技術を開発したという発表を知りました。この技術を使えば、柿の実から短期間で臭みのない純粋な柿渋（奈良式柿渋）がとれることになりました。ヘタも柿の実も両方使えるのであれば、是非弊社でその技術を活用したいとセンターにお願いました。

西室氏 石井さんから摘果柿を活用する話を聞いたとき、成功すれば廃棄柿も5年先、10年先には収入になるかもしれない、それが高齢化の進む村の活性化につながるのではないかという思いが過ぎりました。その希望をもって摘果柿を提供させていただくことにしました。

石井社長 奈良県開発の特許「柿タンニンの高速抽出法」で抽出した柿渋は「奈良式柿渋」といわれます。その柿渋を製品化しようと、弊社に従来からある設備で挑戦したものの、最初はうまくいきませんでした。その折、平成20年に国が実施する「農商工等連携事業」の話をいただきました。そして開発資金の援助を受け新しい機械を導入し、柿渋を抽出することに成功しました。奈良式柿渋の抽出方法は1週間から10日間できるといふメリットがあります。従来の抽出方法であれば、3、4年発酵させる必要があるため、発酵臭がきつい上に渋く、食品としては不向きなものでした。お茶に入れる、ケーキに入れるなどでは、香りが邪魔してとても商品にはなりません。ところが奈良式柿渋は発酵臭もなく、渋みも少ないので、加工食品として使うことができます。この方法で特許を取得した奈良県の技術力はすごいと思います。

米谷教授 柿渋に含まれるポリフェノールは、小さな



石井 光洋氏

近畿大学卒 シャープ入社 35歳で退職
柿の産地・奈良県西吉野では品質維持のため毎年500トンにも上る規格外の柿が廃棄されていた。その柿を買い取り、菓子などに加工。目標は「農家が大切に育てた柿を捨てずに全て使うこと」。難しいと言われてきた柿の加工食品の開発に取り組み、現在、規格外の柿の25%を原材料として利用している。



「柿タンニンの高速抽出法」で取り出した柿渋



フリーズドライ製法により粉末にした柿渋



おいしく大きな実をつくるために間引いた摘果柿

用語解説	柿渋	未熟な渋柿に多く含まれる渋み成分や水分、糖分等からなる。通常は液体で販売されている。
	柿渋のポリフェノール	柿の渋み成分である高分子物質。抗菌、抗酸化作用がある。柿にはワインの約20倍含まれている。
	柿タンニン	柿ポリフェノールのこと。皮のなめし (tanning) に使われていたことからつけられた呼称。



米谷 俊氏

京都大学農学部食品工学科卒、農学研究科（食品工学専攻）修士、農学博士 専門分野は食品機能学「食を通じて人々の健康の維持、増進に貢献する」ことを目指し、食品および食品成分を用いて、生活習慣病を予防したり、改善する研究を進めています。

ます。農家の柿づくりには植栽から5年の時間がかかります。一度植えると樹を捨てるわけにはいきませんので、従来とは違った柿の利用用途が広がることは、農家にとってもうれしいことです。

米谷教授 柿づくりに時間がかかるとおっしゃいましたが、機能性の研究も時間を要します。特産品の機能性の研究は、農家さんとの何年にもわたる共同研究が可能だと思います。生産は農家、研究は大学や公的機関、商品化や流通は地域の企業、そして、消費は地域の人々、できれば日本全国に売りたいですが、地域の人々の協力が必要です。つまり、地域活性化という意味でも柿はとても良い素材だと思います。

西室氏 私たちの地域ではイターン、Uターンの若者を呼び込もうと、柿の生産に魅力を感じてもらえるようさまざまな対策を講じてきました。しかし、農業をするにも農地を100%供給することはできませんし、美味しい柿の実をつくるためには、かなりの時間や栽培技術が必要で、すぐには取り組めないのが実情です。しかし、柿の葉や柿渋用の柿をつくることであれば比較的短期間ででき、その間に美味しい柿をつくる努力をすることも可能です。この地域での柿づくりを長続きさせるため、柿渋の事業は大きな意味があると思いますし、昔から柿の木を育て、守り続けられてきた地域にとって、柿渋用の柿づくりはこれからも地域が存続していくための手段になっていくと思います。

「なら農商工連携ファンド」が創る 柿渋の可能性と未来

石井社長 弊社の柿渋添加の「柿の葉茶」は、その機能性をうたえたら注目度が上がると思います。平成25年に発売して、現在2万5000本販売しました。い

分子がだんだん大きくなる（重合）など、熟成の間はどんどん変化していきます。従来の方法でできた柿渋は、皮をなめすなどの食品以外の用途では使用されていましたが、食品としてはあまり使われていませんでした。奈良式柿渋は、食品加工用素材として十分に使えます。これはとても画期的なことです。柿は実だけでなく、柿渋もとれるし、葉、ヘタも使えます。植物体すべてが使える可能性があります。
石井社長 農商工等連携事業によって技術も取得し、柿渋もつくることにも成功しました。ところがつくることはできたものの問題は山積していて、安定した柿渋をつくり出し、販売につなげるところまでには至っていません。そこでプロジェクトを継続させていくために「なら農商工連携ファンド」を活用しました。現在は、柿渋が入ったカステラや饅頭などの商品の開発をしています。これを食べたら血糖値が上がらないなど、米谷先生の研究で証明していただけたら、糖尿病の患者さん向けの食品という選択肢も出てくるのではないかと思います。

西室氏 新しい用途が広がれば、新しい道ができてき



ずれば特定保健用食品に認定されるよう、今後の米谷先生の研究に期待しています。

米谷教授 確かに石井社長が良い健康食品をつくって、そこに機能性をうたえなければ口コミでしか広がりません。食品の機能性に対する期待値は高く、特定保健用食品は7000億円規模です。いわゆる「健康食品」も同規模なので、合わせて1兆4000億円の市場が存在します。消費者庁認可の特定保健用食品では、企業責任においてエビデンスが確認されれば自由に機能性の表示ができるなど、食品機能表示の規制が緩和されていく可能性があります。そのために大学のような公的な研究機関が機能性食品のエビデンスを証明するような役割を担う必要があります。



西室 勝一氏

柿農家の三代目 奈良県農業大学校卒
5haの果樹栽培 奈良県果樹研究会会長
奈良女子大の寺岡先生、奈良県農業研究開発センターの濱崎総括研究員が進めるらくらく農法開発に参画。らくらく栽培グループで7aの柿葉栽培農場で実験。2010全国果樹研究連合会カキ部会長、栃原地区自治会長

西室氏 農家にしてもメリットがあります。メディアなどで柿には機能性があると紹介されれば、柿を販売するときに、「こんな機能がある」「食べれば健康になれる」と言えます。それが、「自分のしていることは間違いない」という誇りになっていきます。柿の効能が分かれば分かるほど農家はうれしいのです。

石井社長 西室さんが「大和の柿」をつくり、米谷先生に「柿渋の機能性の研究」をしていただき、私のところで「奈良式柿渋」を抽出し、それを使用した美味しい商品をつくる。たとえ機能性があっても、美味しくないならば売れませんので、美味しくて体に良いものをつくりたいと思っています。

米谷教授 私は日本の食品産業を支えているのは多くの中小企業だと思っています。企業が開発した商品の機能性の表示が必要なとき、「なら農商工連携ファン」のように国や地方自治体が支援することは、日本の産業の根底を支える大きな役割になると思います。石井社長のように意識の高い企業家の人たちが農業と連携して上手く商品を育てていくことができれば、環境を守り、農業を守り、産業も活性化します。食の機能性を証明することで、摂取した人にも役立つなど、非常に良い循環ができていくと思います。



柿渋添加の「柿の葉茶」は平成25年の発売以来、累計2万5,000本が販売されている

西室氏 連携は地域活性化そのものです。村は超高齢社会なので、高齢者に元気になってもらうひとつのアイテムとして、柿渋には大きな期待があります。この地域の主力産業である柿の活用法にいろいろな可能性があること。それによって収入が確保でき、若者が村に残るだけでなく、新規で村に来てくれる、あるいは都会で疲れた人が田舎暮らしをしたいときの受け皿になる。そういう方向に持っていきたいですね。

米谷教授 静岡ではミカン農家と、そうでない人の健康調査をしています。ミカン農家の人はミカンをたくさん食べるそうで、この調査によって、骨粗鬆症が少ない、糖尿病が少ないなどが証明されています。同じように、柿をたくさん食べている人の健康状態を調べると、あるいは石井物産の柿渋添加の柿の葉茶を飲み続けた人の調査をするなど、柿の良さが証明できれば、みんなが柿を食べよう、柿商品を利用しようということにつながると思います。今後は柿渋研究会をつくり、地域のために柿渋商品をどうすれば売れるのかを考え



石井物産株式会社

自然豊かな西吉野特産の柿を使用した菓子を開発、製造、販売。多彩な新商品を数多く開発し、秋の果物である柿を一年中味わえる。

会社DATA	代表取締役社長 石井 光洋
	本社 五條市西吉野町八ッ川 458
	従業員 30人
	電話 0747-34-0518
	FAX 0747-34-0508
	URL http://www.a-kaki.com

ていきたいです。たとえば柿のせんべいが奈良のお土産になり、観光客が美味しく食べて健康になると分かれば口コミで広まり、インターネットで購入する人が増えるかもしれません。いろいろな仕掛けを考え、それが成功すれば協力者も増えていくはずですよ。

西室氏 石井さんにはさらに商品開発を頑張ってもらいたいですね。奈良県の柿農家は主に柿の実で収入を得ていますが、将来は柿渋用柿づくりだけでも生活ができるようになるのが理想です。

石井社長 将来的には絶対そうなると思っています。柿の実も宝、樹も宝ですが、奈良県の高速抽出法という特許でできた柿渋も宝になります。

米谷教授 特許は20年という期間がありますから、その間に皆で協力体制を組まなければいけません。

石井社長 「大和の柿」「奈良式柿渋」「機能性食品」をキーワードに、3者による連携が成功への道です。皆で頑張っていきましょう。



「国内トップクラスの最新設備を備えています」と話す大谷社長

会社訪問記

奈良積水 株式会社

平城宮跡近くの旧工場から、大和郡山市の昭和工業団地に移転。高品質な製品を生み出し続ける奈良積水株式会社の主力製品は、FRP（繊維強化プラスチック）製品（バスタブ、洗い場、貯水タンク用パネル等）及び化粧鋼板製パネルです。大量生産、大量消費の時代が終わり、個々のニーズがますます高まる現代を、企業としてどのように生き抜いていくか。障がい者雇用を積極的に行う製造工場の現場で、そのヒントを大谷益央社長に伺いました。

事業所移転を機に「奈良積水」へ

昭和50年に「立積住備工業株式会社」として、積水化学工業の生産部門である奈良工場（平城宮跡朱雀門横）の場内協力会社という位置づけで発足しました。昭和56年ごろからユニットバス関連の生産を開始。平成13年には生産部門全体を担う生産会社という位置づけに変更し、生産管理などの機能も併せ持つ新たな会社としてスタートしました。現在は、ユニットバス事業を担う積水ホームテクノ株式会社と、パネルタンク事業を担う積水アクアシステム株式会社に、製品を納めています。

設立以来、平城宮跡の隣で天平時代の歴史を間近に感じながら操業してきましたが、平城宮跡国営公園化

大量生産から 多品種・少量生産対応へ

に伴い、現在の和和郡山市に移転しました。工場の移転先を模索する中、奈良県よりパナソニックさんの跡地をご紹介いただきました。幸いこの土地は旧工場からも近く、交通の便も非常に良く、また工場として利用できる建物が残っているなど好条件でしたので、昨年9月から移転を開始。今年4月には社名も「奈良積水株式会社」に変更しました。これは積水化学グループの方針として、社名を地名プラス積水にすることで、地元に着した分かりますし社名で地元へのなじみを深めたいという願いをこめていきます。

ここ10年、弊社の受注するユニットバス製品は、大量生産が可能な集合住宅向け製品から、多品種・少量生産が必要な戸建住宅向け製品へと、製品構成比率を大きくシフトしてきました。弊社の主力製品のうち、バスタブ、洗い場等のFRP製品は、設備による成形の後、配管や保温材などをとりつける二次加工が必要です。機械による自動化の難しい二次加工工程は、多品種・少量生産へのシフトに伴い、膨大な人手を必要とする工程に変貌していくことが予想され、この工程をどのように運営していくかは、経営上の大きな課題になりつつありました。一方で、企業にとっての利益の源泉は、製品に加わる「付加価値」であり、従来の大量生産の時代には付加価値が低いと見られていた二次加工工程が、多品種・少量生産へのシフトにより、付加価値の高い工程に変わっていくことを私たちは感じていました。手のかかる作業こそ付加価値の高い仕事と捉え、それを奈良積水の強みとする。そのような道はないかと模索していました。

障がい者雇用を力に

従業員数は174名。そのうち、ハンディキャップのある従業員は現在55名います。多くは知的障がい者で、聴覚障がい者や精神障がい者、肢体不自由者も在籍しています。きっかけは、養護学校の進路指導の先生が生徒の就職先を開拓するために、旧工場にお越しになったことでした。翌年に初めての知的障がい者の雇用をし、のちに雇用数を大きく増やしたのは平成23年度からです。

バスタブひとつにしてもお客様のニーズは何百種類にもなります。これからは大量生産の時代ではなく、細やかなニーズに対応していくことが求められる時代を迎えました。そこで、従来外注していたFRP製品の二次加工工程を、今後、より付加価値の高まる工程と考え、内製化に切り替えました。その工程を任せる



ルール順守で良品率を高める

にふさわしい人材として、知的障がい者の雇用を積極的に行いました。

当初は、リスクも抱える内製化を、知的障がい者で立ち上げることに対し、社内でも不安はあったと思います。また、世間的には会社のCSR※活動の一環だと誤解されていたかも知れません。しかし、彼らは期待以上の活躍をし、実績を出しています。特に洗い場の加工は、リーダーも含めて14名全員が障がい者というラインができるまでに成長し、すべてにおいて自分たちの力で切り盛りしています。

彼らならではの気づきと改善を繰り返しながら、1年で社内の業績表彰を受けるまでになりました。知的障がい者が現場の主力を担うことに対して、当初は品質上の問題はないか疑問視する声もありました。正しいルールを作り、正しいルールを教え、正しいルールを守り続けることにより、品質は守られます。それは障がいの有無とは関係のないものです。そして、ルールがあるだけではなく、障がい障がいにならない、工夫されたものであることが大事です。それは、決して障がい者のためになされるものではなく、すべての人がやりやすいということにつながります。障がい者とともに働くことが、職場の力になる。奈良積水はそんな会社でありたいと思っています。

夢は「障がいのない」会社

目標は、現在の仕事の強みをさらに生かしていくこと。その強みとは手加工によって「個」のニーズに対応した多様なものをつくり続けるということ。また企業全体では、「バリューチェーン」の考えを推進しています。弊社は現在、原材料を購入して加工し、それを製品にしています。今後は原材料から関わ

※Corporate social responsibility（企業が社会に対して責任を果たし、社会とともに発展していくための活動）



奈良積水株式会社

ハウスメーカー向けユニットバスを製造。積極的な障がい者雇用を行うなど、地域貢献も果たす住宅設備部材メーカー。

会社DATA

代表取締役社長 大谷 益央
本社 大和郡山市今国府町 411 番地 7
従業員 174 人
電話 0743-58-3445
FAX 0743-58-3446

り、組立や施工、アフターサービスなどの価値の連鎖を生み出していく「バリューチェーン」経営へとつながられるよう、実現に向けての可能性を模索しています。また、多様な人材が自らが希望する多様な働きかたをし、その多様さが会社の力になるような、誰もが働きやすい「障がいのない」会社を目指していきたいと思えます。



介護施設向けのユニットバスに力を入れている同社

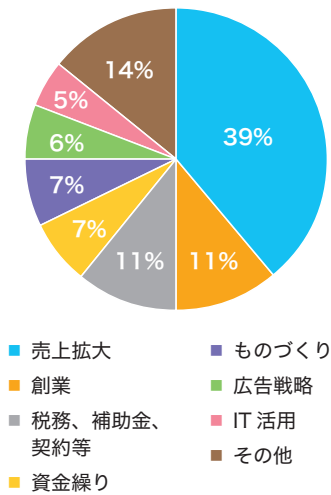


中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業 奈良県よろず支援拠点

6月に全国一斉でスタートしたよろず支援拠点の特徴・強み、これまでの実績と今後の予定について、松村コーディネーターからお話を伺いました。

6月2日開所式にて 当センター村上専務理事と松村二郎コーディネーター

相談内容別の内訳



相談内容は、「売上拡大」を目的にしたものが大半で、これからのように事業を強くし、成長させていくか、積極的な経営姿勢がうかがい知れます。相談内容別で2番目に多いのが「創業」についてです。特に、女性起業家の熱心な姿が印象的です。

6月の開所以降9月末までに当拠点に寄せられた相談の延べ件数は254件です。左記のグラフは、その件数の相談内容別の内訳です。

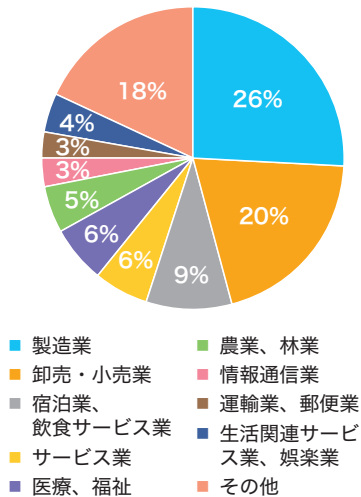
9月までの相談実績

奈良県のよろず支援拠点は、実施機関である公益財団法人 奈良県地域産業振興センターと前身が奈良県工業技術センターであった奈良県産業振興総合センターと同じ建物内に居を構えています。従って、3者でスピーディーな連携支援を展開し、広範囲の複雑な相談に対して、幅広い対応が可能となっています。加えて、既存ネットワークである中小企業支援ネットワーク、創業支援ネットワーク、地域プラットフォームとも密接な連携をとって、チーム対応を行っています。

当拠点の特徴・強み

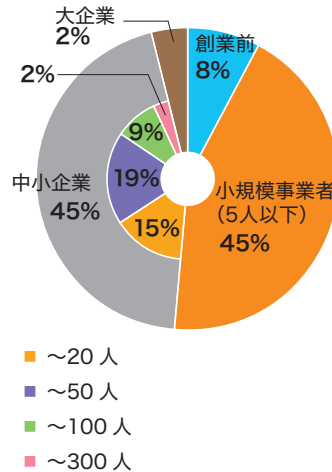
奈良県のよろず支援拠点は、実施機関である公益財団法人 奈良県地域産業振興センターと前身が奈良県工業技術センターであった奈良県産業振興総合センターと同じ建物内に居を構えています。従って、3者でスピーディーな連携支援を展開し、広範囲の複雑な相談に対して、幅広い対応が可能となっています。加えて、既存ネットワークである中小企業支援ネットワーク、創業支援ネットワーク、地域プラットフォームとも密接な連携をとって、チーム対応を行っています。

業種別の内訳



左記のグラフは、相談に訪れた企業の業種別の内訳です。製造業と卸売・小売業の2業種で半数近くとなっています。特に、創業して20年以上の企業からの現状打破、経営革新への相談が多いのが特徴的です。新しい価値の創造が共通した課題と感じています。

企業規模別の内訳
(従業員数)

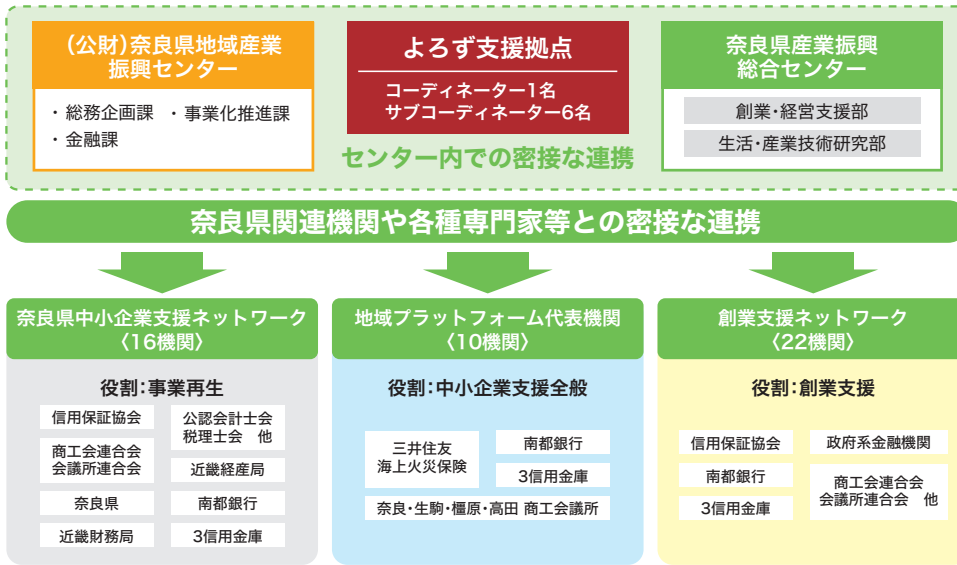


左記のグラフは相談に訪れた企業の規模別（従業員数）の内訳です。創業前の相談が8%あり、残り5人以下の小規模事業者と中小企業の皆様からの相談が半々となっています。

新しい付加価値の創出が課題

バランスが取れたメンバー構成

当拠点のメンバー全員が、民間企業の出身です。全員が企業で多くの経験を積んで、様々なスキルを合わせ持っており、悩みに即した実践的なアドバイスが可能です。また、高い案件解決能力と優れた機動性を備えた、バランスの良い専門家集団を構成しています。このメンバー構成が当拠点の大きな強みとなっています。



- 

松村コーディネーター メーカーOB 企業経営
 メーカー出身。商品企画開発から販売まで数多くの職能と3つの会社の経営を経験。幅広い現場経験をもとに、売上拡大、新規事業創出、経営革新、人材育成など経営のあらゆるステージのご相談にしっかりと向き合っています。
- 

土本サブコーディネーター 金融OB 経営改善
 一般銀行、整理回収機構、日本政策金融公庫に勤務。企業の創業やベンチャーから廃業・事業再生まで幅広く対応経験。また、6次産業化プランナーに登録しており、1次～3次産業まで幅広い業種や事業者の経営相談に対応します。
- 

守口サブコーディネーター メーカーOB IT推進
 メーカーのIT部門出身。得意とするデータ分析手法を活用して、ご相談者がまだ気づいていない経営課題の本質的な原因と解決策を「見える化」します。また、企業在職時の経験を活かして中小企業の品質改善とIT化推進をサポートします。
- 

中川サブコーディネーター メーカーOB 製造革新
 メーカーにて42年間ものづくりを中心に現場改善、製造原価革新を担当。マネジメントシステム構築においては安全、品質、情報、BCP、さらには海外工場5拠点支援等を経験。常に現場・現物・事実を基に、共に考えさせていただきます。
- 

酒井サブコーディネーター 金融OB 中小企業診断士
 地方銀行に勤務後、中小企業診断士、社会保険労務士として独立。事業再生、組織活性化、人事評価制度構築、人事労務管理を主に、「対話」を重視した中小企業等の課題解決に取り組んでいます。
- 

清水サブコーディネーター 卸販売OB 中小企業診断士
 雑貨製造卸企業で営業・商品企画業務に従事。商品開発から販売までの一連の業務を経験。中小企業診断士として、独立後は、多くの中小企業へ経営戦略、販売戦略等の支援を経験しています。
- 

橋本サブコーディネーター メーカーOB 中小企業診断士
 メーカー出身。経理、海外、企画、IT等、幅広い職種を経験。中小企業診断士として独立後は、数多くの事業再生、新規事業進出、創業等を支援。ご相談者の思いを感じとり、その気持ちを最優先に考える経営相談を心がけています。

今後の予定

今年度中に計4回の定期セミナーを予定しており、その第1回目の「売上拡大セミナー」を9月24日に開催しました。その開催内容を下記に掲載していますのでご覧ください。また、定期セミナーの会場には支援機関と連携して出張相談会や専門的セミナー、勉強会を開催していく予定です。このようなイベントの告知や結果の報告を、(公財)奈良県地域産業振興センターのホームページやメールマガジンを使って情報発信していきますので、ご注目をお願いします。

定期セミナーの開催

今年度は売上拡大セミナーとしてシリーズ開催

- ・第2回 11月20日(木) 場所…ホテル日航奈良
- ・第3回 平成27年1月中旬予定
- ・第4回 平成27年3月中旬予定

出張相談会の開催

認定支援機関等と連携し、相談員が出向いて対応

専門的なセミナーの開催

「創業」や「IT活用」など、テーマを絞ったセミナーや勉強会の随時開催

ホームページ掲示板&メルマガ配信

(公財)奈良県地域産業振興センターのホームページとメールマガジンを使った情報発信

9月24日 日航ホテル奈良に於いて、相談件数が多かった売上拡大をテーマに開催 奈良県よろず支援拠点「第1回売上拡大セミナー」

当日は、第1部講演でDari K 株式会社の吉野社長が「売れる商品づくり」を、第2部では高橋練染株式会社の高橋社長が「ブランド化・売上拡大を目指して」をテーマに講演をしていただきました。



1部講演 吉野社長



2部セミナー 高橋社長



高橋練染株式会社の商品であるバックや小物を会場に展示

第1部では、売れる商品へと育てるために、特定のデパートに進出しブランド化を行った経緯についての体験を講演されました。

第2部では、高橋社長の講演の後、ディスカッション形式でセミナーを行い、農業者から「農作物をどのようにすればブランド化できるか」と言った質問が活発になされ、中小企業者だけでなく、創業希望者や農業者・大学生まで幅広い方々が来場され盛況となりました。

創業に関わるテーマも含め、年間のテーマを売上拡大とし、次回セミナーは11月20日(木)に開催しますので、是非ご参加ください。



経営に関して、どんな些細なことでも結構です。何でもお気軽にご相談ください。解決策と一緒に考えてまいります。まずは、お電話をお待ちしております。



奈良県よろず支援拠点
(TEL : 0742-81-3840)

(公財) 奈良県地域産業振興センターからのお知らせ

機械設備の充実を図りませんか？

小規模企業者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 ▶ 金融課 TEL:0742-36-8311



県内の農林水産物を使って、新しい商品・サービスの開発に取り組みませんか？

平成27年度 なら農商工連携ファンド事業助成金のご案内

助成金は誰が利用できるの？

奈良県内に事業所を有する中小企業者と農林漁業者の連携体(単独業者では対象になりません。)

※連携体の代表者を中小企業者か農林漁業者のいずれかに担っていただきます。

助成金の対象となる事業はどんなもの？

県内の農林水産物を活用した新商品・新サービスの開発のために取り組む事業

事業例

- ・農林水産物を使用した加工食品
- ・間伐材を活用した加工品
- ・農作物の生産効率を上げるシステム
- ・吉野スギ・ヒノキを使った美しく堅牢な木製サッシ
- ・食用ほおずきを使ったコンフィチュール etc

助成金の対象となるのはどういう経費？

研究開発費

原材料費・委託費(加工費、デザイン料、実験・分析費等)・機械装置のレンタル料etc

販路開拓費

試作品等のための広告宣伝費・展示会の出展料etc(ただし、農林水産物を通常生産するために要する経費は対象となりません。)

助成期間・助成金・募集期間は？

平成27年4月から3年以内

(ただし、1年ごとに申請・審査を受ける必要があります。)

400万円以内(最長3年間で1,000万円以内)

平成26年12月10日(水)～平成27年1月30日(金)

※事業の開始は平成27年4月1日からとなります。

必要な書類は？

- ①事業計画書一式(交付要領第1号様式の1～第1号様式の9)
- ②法人申請者は登記簿謄本、個人申請者は住民票(何れも申請時点より3ヶ月以内)
- ③決算書(直近2期分)
- ④県税事務所における申請者の納税証明書(中小企業者及び農林漁業者共)
- ⑤連携事業者間の規約等(協定書・契約書・合意書等)
- ⑥その他(事業計画の内容のわかる資料、経費の積算根拠のわかる資料等補足書類)

助成金を受けるための審査方法・審査基準は？

審査方法

1次審査(書類審査)を通過した事業計画について2次審査(面接審査)を行い、採択を決定します。

審査基準

- ①農商工連携にふさわしい連携関係が認められること。
- ②事業内容に新規性、獨創性(テーマ性)及び先取性があること。
- ③事業内容が社会情勢、市場ニーズ等に合致しており、企業化(事業化)の見通しがあること。
- ④事業内容、スケジュール及び経費に実現可能性かつ合理性があり、実施体制が構築されていること。
- ⑤経営状況が堅実であること。
- ⑥事業終了後も事業の成果を活用できる計画であること。

まずはご相談ください ▶ 事業化推進課 TEL:0742-36-8312

「奈良イチ押し商品大商談会in東京」のご案内

- と き：平成27年2月13日(金)
- と ころ：大和証券(株)本店 大和コンファレンスホール(東京都千代田区丸の内)
- 参加対象者：奈良県に本社または事業所を置き、自社で企画・生産を行った一般消費財を売り込みたい中小企業者
- 買い手企業：首都圏の百貨店、量販店、通販企業、等
- 申込み方法：奈良県産業振興総合センター HPにて11月中旬に掲載予定

事前予約型個別商談会！

商談したい希望バイヤーに直接、自社商品を売り込むことができます。

お問い合わせ ▶ 奈良県産業振興総合センター
TEL:0742-33-0817

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

事業資金、各種助成金制度等
のご相談は、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
TEL : 0744-33-3311(代) FAX : 0744-33-3081
URL : <http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>

地域金融機関としての使命を
果たすべく「**つなぐ力**」の
発揮により、地域経済の
活性化に取り組んでいます。

 **大和信用金庫**

本店：奈良県桜井市桜井 281-11
TEL : 0744-42-9001
URL : <http://www.yamato-shinkin.co.jp>



〈やましん〉は元気！をモットーに、
地域経済の発展に尽くします。



事業資金のご相談なら！
中小企業を応援する！！

ならしんへ！

※詳しくは窓口または担当者までお問い合わせ下さい。

 **奈良信用金庫**

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

ICキャッシュカード一体型
クレジットカード

コトカ Cotoca

ICキャッシュ
カードと
クレジットカードが、
この1枚に!

静脈認証登録で
1日1,000万円まで
ご利用可能に!

ポイント
サークルの
ポイントプラスなど
うれしい特典が
いっぱい!



Cotocaは、**安心、便利**で、**おトク**な、しかも
地元にもこだわった「**とっておきのカード**」です。

★一般カード



★ゴールドカード



ICキャッシュカードに関するお問い合わせ

(ナント)テレフォンセンター
TEL 0120-710393

クレジットカードに関するお問い合わせ

南都カードサービス株式会社
TEL 0743-70-8881

新保証制度『みらい奈良65』創設のお知らせ



当協会創立65周年を記念し、県内中小企業・小規模事業者のみなさまに感謝の意を表し、みなさまに幅広くご利用いただくことにより県内経済の活性化と発展に寄与するため、通常より保証料率を大幅に低減した保証制度を創設いたしました。

メリット

1

通常の制度に比べて
大幅に低減した
保証料率を適用

(通常より一律20%割引)

メリット

2

県制度融資『経営強化資金』の
要件に合致すれば
同制度での取扱も可能

(県の保証料補給も加わり、利用者の
負担がさらに軽減)

■ 制度概要

対象者	申込時に県内で事業を行っている中小企業・小規模事業者のみなさま		
保証金額	1,000万円以内		
資金用途	運転資金・設備資金・運転設備資金 ※ただし、借換不可 (県経営強化資金は運転資金・設備資金のみのご利用となります。)		
保証期間	7年以内(据置1年以内) (県経営強化資金は運転資金のみ5年以内(据置6ヵ月以内))		
貸付利率	金融機関所定の利率		
担保	必要に応じて徴求	連帯保証人	原則、代表者を除き不要
取扱期間	平成27年1月31日保証申込分まで(平成27年3月31日までに融資実行されることが必要)		

奈良県信用保証協会

詳しくは、下記の連絡先までお問い合わせください。

本店業務部 奈良市法蓮町 163-2

TEL: 0742-33-0552

高田支店 大和高田市幸町 2-33 (奈良県産業会館内)

TEL: 0745-22-9551

ホームページアドレス: <http://www.nara-cgc.or.jp>

ご相談は地域産業振興センターへ

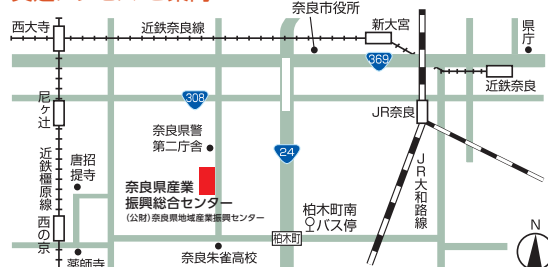
公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

〒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: 近鉄奈良駅より窓の窟町行乗車 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