

# なら 産業 ジャーナル

Industry Journal of Nara

2016.3 第5号

巻頭特集

株式会社 呉竹

綿谷昌訓社長に聞く

「発展し続ける企業になるには」

# 奈良県産業の発展に期待を寄せて

## 「付加価値の追求と雇用の創出を」

一般財団法人南都経済研究所理事長 鳶川 安雄氏

奈良県は大阪府を中心とする大都市圏に位置することから、日本経済の成長とともに人口増加が見られたものの、少子高齢化や地価下落に伴う都心回帰などを要因として、1999年の144万人をピークに、その後は人口の減少傾向が続いています。また、県内の産業基盤が弱く、県内在住者には大阪に勤務する給与所得者が多いという特徴を有しており、県内総生産は国内総生産の0.7%程度に留まっています。

高度経済成長を背景に発展してきた奈良県地場産業は、バブル経済が崩壊する中、安価な労働力を背景に生産活動が新興国へと流出し、衰退傾向を辿ってきました。しかし、現在、国では今後の少子高齢化・人口減少を見据え「地方創生」を旗

印に地方経済の活性化を促進しており、奈良県においても「地方創生総合戦略」の中で「産業興し」等の様々な施策を推進しています。今こそ、奈良県の地場産業が失われた活気を取り戻すときではないでしょうか。

そのためには、県内各企業が自社の製商品・サービスの付加価値を追求し、「奈良県よろず支援拠点」をはじめ、県、商工会議所、各種団体等との連携を深め、ブランド力を高めるとともに、海外展開をも含めた販路開拓を図っていくことが重要だと思えます。先に述べた「産業興し」の諸施策により、地場産業をサポートする体制が整備されつつあります。加えて、TPP交渉の合意を受け、国は農産品等の輸出を強化する方針を掲げており、まさに追い風が吹いているといえるのではないのでしょうか。

また、高齢者や女性も含め、多様な勤務スタイルを許容する雇用のあり方を検討し、働く場を創出していくことも重要です。奈良県では全国平均よりも速いペースで少子高齢化が進んでおり、若年者の採用難と相まって、人材の高齢化が深刻な問題となっています。若年者の勤労に対する多様な価値観にも配慮し、労働条件を柔軟に見直すとともに、採用にあたっては県・業界団体・学校等

との連携を強化することも必要となります。

さらに、奈良県は女性就業率が全国最下位といわれており、「女性の活躍を支援する取組み」も重要な課題となります。出産・育児を終えた主婦の再雇用制度や、「仕事と家庭の両立」が可能な

勤務体系、育児・介護を支援する体制を整備するなど、女性に対する多様性をもった労働環境を整備していくべきだと思います。

県外へ流出する傾向にある人材を県内企業が確保するには、大都市の企業との賃金格差を縮める必要があります。相当な困難も伴いますが、人材確保に対するこうした積極的な取組みは、組織の活性化にもつながるのではないのでしょうか。

このように、行政の仕組みも活用しながら、オンラインの商品・サービスを開発・販売し、同時に働く場を創出することが、企業価値の向上につながっていくものであり、今こそ企業経営者の知恵と行動力が求められるときではないかと思えます。

県内各企業の前向きな取組みが、さらなる好循環を生み出し、奈良県全体の雇用・消費の拡大、ひいては県勢の発展につながるものと期待しております。



鳶川 安雄氏 (しまかわ やすお)

一般財団法人 南都経済研究所 理事長

昭和51年3月 一橋大学 社会学部卒業  
同年4月 (株)南都銀行入行  
平成26年6月 取締役副頭取  
平成27年6月より現職



(財)南都経済研究所発行の機関紙「ナント経済月報」



2016.3 第5号

## INDEX

- 2 【寄稿】  
奈良県産業の発展に期待を寄せて  
～付加価値の追求と雇用の創出を～  
一般財団法人 南都経済研究所  
理事長 鳶川 安雄氏
- 
- 4 【巻頭特集】  
株式会社呉竹  
綿谷昌訓社長に聞く  
～発展し続ける企業になるには～
- 
- 8 【会社訪問記 1】  
奈良精工株式会社  
中川博央社長にインタビュー
- 
- 10 【会社訪問記 2】  
三晃精機株式会社  
笹岡元信社長にインタビュー
- 
- 12 お知らせ

奈良県地域産業振興センター

## GALLERY



### 「奈良ズ者ノ仕事場」

県内を拠点に活動する若手工芸家が「モノづくりの現場」を再現し、現在まで息づく伝統工芸の作り手の技・想いを伝える「奈良ズ者ノ仕事場」が奈良ホテルで開催されました。

この展示会は、県の伝統工芸若手職人育成事業の一環で、多くの方に工芸への関心を高めてもらい、工芸家には消費者の志向やニーズをつかみ今後の制作に活かしてもらうことを目的として実施されました。

出展者は、(右上写真から時計回りに) 青白磁作家の井倉幸太郎さん、奈良団扇作家の池田匡志さん、漆芸家の阪本修さん、ロウケツ染めの中井由希子さん、陶芸家の中尾心啓むねひろさんの5人です。

株式会社呉竹代表取締役社長  
わたたにまさのり  
**綿谷昌訓氏**



奈良県産業振興総合センター  
生活・産業技術研究部部長  
**浅野誠氏**

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  
**玉置奈都子氏**

綿谷昌訓社長に聞く  
～発展し続ける企業になるには～

株式会社 呉竹

明治35年、奈良の地で墨屋として創業した株式会社呉竹。技術革新を目指して液体墨「墨滴」を開発した後、サインペンや筆ペン、多色展開のマーカーなど多彩な筆記具を提案する一方で、創業以来伝統産業である「奈良墨」を今も作り続けています。IT化、デジタル化がめまぐるしく進む現代において、「手書きの温かさ」を追求する「アート&クラフト」や、「超微粒子高分散技術」を用いた商品の開発など新しい取り組みについて綿谷社長に伺います。

「奈良墨」から始まり、  
創業113年目

**浅野部長** 明治35年に奈良の地で創業されてから、現在に至るまでの事業内容の経緯についてお聞かせください。

**綿谷社長** 弊社は今年113年目を迎えます。奈良の地場産業であった固形墨「奈良墨」の墨屋として始まりました。当時は多くの墨屋さんがありましたが、現在ではもう10社ほどになっています。その頃は、母屋墨屋（※大手の製墨業者）さんがいて、呉竹はその下請けでした。事業のすべてが母屋墨屋に左右される状況でしたから、「何か独自の新しい事をしなければ」という思いは、

創業当時から持ち続けていると言えますね。

試行錯誤を繰り返す中で、1958年に生まれたのが液体墨である「墨滴」でした。これまで固形の墨を硯ですっていましたが、墨滴は容器から出してすぐ書けるわけですから、書道の分野にとっては大きな革命でした。ただし、墨をすりながら構想を練るのも、書道の大切なプロセスだということで、特に「芸術書道」の先生からは大変なお叱りも受けました。一方では、決まった時間内にできるだけたくさん練習させた「教育書道」の現場では大いに歓迎され、受け入れられていきました。母屋墨屋さんの下請けであった呉竹としては、この墨滴の誕生によって初めてブランド力を持ち始めたということです。

その後、筆ペンなどの筆記具を開発し続け、現在ではこれらの筆記具が固形墨や液体墨などの製墨品の売上よりも多くの割合を占めるようになってきました。

**浅野部長** 固体の墨を液体墨とするためには解決すべき課題は多いと思いますが、カギとなった技術はどのようなものでしょうか。

**綿谷社長** 煤は、室町時代の興福寺の御灯明からとつ



筆ペンの技術はアイライナーにも活躍しています。

た油煙墨から始まって菜種油を燃やし、そこから奈良墨の墨作りが始まっています。固形墨は煤とニカワ、そして若干の香料が入り、水を媒体にして練り上げて作ります。液体墨も、ほぼ同じ原料でできています。液体状の墨を作るということは、特に難しいことではないのですが、沈殿や分離をせずに、均一に分散している状態を保つ技術が肝になってきます。呉竹はこの「超微粒子高分散技術」の革新によって墨滴の開発が成功し、現在でも弊社の大きな強みになっています。当技術を筆記具以外の産業用製品にも応用しています。

**浅野部長** 御社の独自技術として開発されたその高分散技術はどのような産業製品に応用されていますか。

**綿谷社長** 液体融雪剤や着色料など色々ありますが、カーボンの電気的な特性に注目して、導電性塗料というものも作っています。導電性塗料はコンデンサーメーカーやITデバイスを作っている企業に使っていただいています。カーボンのもつ「黒」「電気を通す」「太陽熱を吸収しやすい」という特性を利用して、性質を見極めながら商品開発をしています。より細かい粒子に分散させて安定的に保ち沈殿しないようにする技術が超微粒子高分散技術です。しかし、それを何か月も何年も安定的に保つことはとても難しいことなのです。

## アート&クラフトカンパニーとして

**浅野部長** 御社の経営理念や事業方針はどのようなものなのでしょうか。

**綿谷社長** 「優秀な商品は必ず勝つ」ということを軸に、品質にこだわるのが第一だと考えています。販売ルートの開拓や、人間関係を構築しても、商品が良くなければ意味がありません。ですから、どこまでも品質にこだわって、お客様が安心・安全に使える商品

づくりをすることが基本的なポリシーです。

**玉置** 「アート&クラフト」というのは、御社にとつてどのような位置づけなのでしょうか。

**綿谷社長** 今後の事業展開を見据えた際に、事業領域をはっきりとさせる必要があると考えました。その事業ドメインが「アート&クラフト」なのです。

先ほどお話しした通り、「超微粒子高分散技術」が弊社の重要なカギとなっています。この技術が使える範囲から逸脱しないことで、リスクを抑え、既存設備を活用することができそうです。ですから商品開発にあたっては、「アート&クラフト」を念頭に置いて取り組んでもらっています。そして弊社にとつてのもう一つのカギが「アナログ」です。コピーすれば同じものがつくれます。一方で「想いを伝える」という点では、手書きで添えたひとことであったり、かわいらしいイラストであったり、オンラインワンであるアナログな伝達方法の方が適していると思いませんか。

デジタル社会で、常に情報に囲まれています。私たちが求めるのは利便性だけではないはずなのです。デジタル・デトックスという言葉があるように、余暇ではアウトドアで自然に触れたり、寺社巡りをしたり。アナログへの揺り戻しがあるように思います。実際に、パソコンが普及し始めて、一時落ちこんだ筆ペンですが、近年ではまた売り上げを伸ばし始めています。

「正確に伝えるデジタル」と「想いを伝えるアナログ」。その2つは決して競合せずに、表裏一体となっています。

## 女性目線による商品開発

**浅野部長** 事業領域を明確にした商品開発をされているということですが、具体的にはどのような手法で開発されているのでしょうか？

**綿谷社長** 我々メーカーには「メーカーのエゴ」というのが出てくることがあります。作り手の理論を優先した、「作ったものを売る」というプロダクトアウトの姿勢を宿命的に持ってしまったとも言えます。しかし、我々は徹底的なマーケットインによって商品開発をするように心がけています。企画担当のスタッフはテスト販売によるリサーチを綿密にやり、マーケットに積極的に入り込んで世の中の情報や、お客様の声を拾い、商品開発に生かしています。思いつきで商品を作るといったことは絶対にありません。

**玉置** 御社の商品ラインアップには、「アート&クラフト」のフレーズの通り、写真を美しくレイアウトして、思い出をより鮮やかに残していくクラフトである「スナップブックング」や、マンガなどにも使用されるペンがたくさんありますね。これらも社員の皆さんの提案からできたのでしょうか。

**綿谷社長** 私たちの商品を使ってくださいるのは、70〜80%が女性です。中でもアート&クラフト分野では、90%近くが女性のお客様なので、商品企画のメンバーも9割が女性社員です。

マーケットからの声を受けて、企画・開発していき



「多色展開」が可能であることが強み



### 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。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担当。

ますが、弊社の大きな特徴であり強みは「多色展開」です。多いものでは200色以上そろえているものもあります。また、ペン先も用途に応じて使い分けられるように、太い線、細い線、2重線、毛筆のような線が表現できるものなど多様です。お母さんの目線で作った「洗濯で落ちるペン」などもあります。また、アイライナーなどの化粧品もありアイテム数は全部で1万点を超えます。

## 女性に優しい職場づくり

**浅野部長** 現在社員数が240名以上であり、その半数以上が女性ということですが、人材教育などどのようににされているのでしょうか。

**綿谷社長** 特別なことはしていませんよ。年4回の個別の目標面談をおこない一人一人の社員と向きあい、個々の力を十分に発揮できるよう指導しています。弊社は、女性が働き続けやすい職場の環境づくりにも力を入れていきます。2008年に社内託児所「たけのこ園」を開設したのも、お母さんになっても安心して働

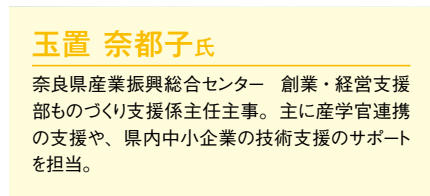
いてもらうためです。せっかく縁があって入社していただいたのですから、結婚や出産、子育てなど、人生の転機に退職を選ばず、休んでも安心して復帰してもらいたいのです。長い目で見れば、会社にとって大変良い選択だったと思っています。近年では幼稚園との連携も行っており、幼稚園バスが送迎にきています。加えて、弊社は全社員が毎日18時完全退社としています。就業時間内に集中し、プライベートも充実することで、さらにクリエイティブな仕事につながっていると考えています。

また、役員会とは別に、毎日役員ミーティングをして、その日に起こった各部門の問題はその日のうちに共有して解決、次の日からアクションを起こすようにもしています。大事に至らないうちに、先手を打って対処する目的で始め、この取り組みも良好に機能していると思います。

## 海外への展開と奈良に在る強み

**玉置** 海外への展開についてお尋ねします。昭和40年から貿易を開始されて、56年からフランスフルト国際見本市に出展、昭和の終わり頃にはイギリス・バーミンガムに現地法人を設立されていますが、現在海外市場の比率はどのようになっていますか。

**綿谷社長** 売り上げの比率は、およそ25〜30%くらいですね。スクラップブックングというのはアメリカで盛んなアート&クラフトです。日本人の感覚では、写真に落書きをしたり、写真を切ったりということに抵抗がある方もいらっしゃると思いますね。アメリカの方は自由にデコレーションをして、写真という思い出に、オリジナルをどんどん積み重ねて、オンリーワンを作り上げます。ですから、様々な表現ができるように、



### 玉置 奈都子氏

奈良県産業振興総合センター 創業・経営支援部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を担当。

ペンの種類も豊富になります。

また我々の商品は、プロやセミプロのデザイナー、イラストレーター、漫画家さんなども使ってくれていますので、海外でのマンガ人気も後押しになっています。

**浅野部長** 先ほど、マーケットインで消費者の声を元に商品開発をされるとお聞きしましたが、海外マーケット



社内託児所「たけのこ園」



「得意分野で勝負する」と語る綿谷社長

の需要はどのように情報を収集されるのですか。  
**綿谷社長** 国内外では、様々な見本市が開催されていますので、積極的に出展しています。エンドユーザーを対象であれば、直接使用感や要望を聞くことができますし、卸業者が対象の見本市では他社動向を含めた情報を収集することができます。またツイッターやフェイスブックなどのSNSを活用し、世の中の流れをいち早くキャッチして商品開発につなげることも心がけています。

**浅野部長** 創業から現在に至るまで、奈良の地でトップ企業として活躍されていますが、奈良への特別な思いというのはございますか。  
**綿谷社長** 特に近年、新入社員の採用にあたって感じるのですが、「奈良が好きなので、奈良で働きたい」という人が増えています。私たちはここに住んでいるので、近くに東大寺があって、鹿が歩いている風景を当然のように思ってしまうがちですが、実際は特別な環境ですよ。長い歴史の中で育まれた風土の中で本社を構えていることで、長く使っていただけるような

良い商品を、落ち着いて作れているのではないかなと思います。  
**玉置** 奈良県は観光に注力していますが、御社の製品をお土産として購入する観光客の方も増えているのでしょうか。

**綿谷社長** ええ、増えていますよ。特に、インバウンドの商品は伸びています。基本的にはメイド・イン・ジャパンのブランド力が強いと思いますが、奈良を全面にアピールした土産物も需要があります。例えば、伝統行事である「鹿の角きり」で切られた鹿の角を用いた万年筆です。弊社の商品には、海外の観光客を意識した柄を蒔絵で施した筆ペンもありますし、商品の訴求を3カ国語（日本語、中国語、韓国語）表記するなど、工夫しています。

### 粘り強く そして、手間を惜しまず

**浅野部長** 御社の今後の展開について、どのようにお考えでしょうか。  
**綿谷社長** 今後というのは、今までの方針の延長線上にあると考えています。ですから、我々の持っている既存技術や、応用技術が基礎にある商品開発をやり続けて行くことですね。弊社の商品は多色展開が特徴だとお話しましたが、これは実に手間のかかることなのです。同じラインで色を替えて生産し、セットものだと全色そろわないと出荷できません。ですから大手メーカーはなかなか対応できないところなのです。だからこそ、私たちはそこに活路を見出しました。面倒で、邪魔くさいと思われることこそ、やりこなすところ、対に付加価値がきます。これからもそういうところに目を配りながら、粘り強く事業を展開して行きたい

と思います。そして、さらに企業としての付加価値を上げていきたいですね。

**玉置** 起業を目指されている方や、事業の転機に立っている方にメッセージがあればお願いします。

**綿谷社長** 「得意分野で勝負する」ということですね。冒険は時に必要かもしれませんが、無謀はいけません。迷いが生じたらホーム・ポジションに帰ることが大事で、弊社に置き換えると固形墨です。やっぱり手づくり、人の手で作り込むということなのです。機械を使つて生産性を上げたとしても、そこに至るまでのプロセスには、人の手が入っています。ですから、商品を作り込むということに手間を惜しまないようにしたいと思います。そうすれば、商品価値が上がって、他社と差別化された商品が出来るはず。得意分野を確立して、一つひとつ丁寧にやっていくれば、必ず道は拓けていくと信じています。



株式会社呉竹

「安全で、安心して使え、愛着の持てる商品づくり」を軸に、使う人の要望にきめ細かく、素早く応える商品開発がポリシー。

会社 DATA	代表取締役社長	綿谷 昌訓
	本社	奈良市南京終町7丁目576
	従業員数	244人
	TEL	0742-50-2050
	FAX	0742-50-5025
URL	http://www.kuretake.co.jp/	



「チャンスはつかみ取るもの」とさわやかに語る中川社長

## 創業は光学機器メーカー

弊社は1968年に旧ミノルタの子会社として創業しました。当初はカメラの光学機器部品を製造しており、特殊な金属加工を得意としていました。1988年からは、加工が難しい金属として知られるチタン加工も加わり、精密機械加工分野に特化してきました。現在の事業領域としては、光学機器、OA機器、医療機器、その他鉄道・航空機関係の4つがあり、売上げの比率としてはそれぞれ20%〜30%程度で推移しています。

元々は子会社としてスタートしたので、親会社からの受注により生産していましたが、2003年に独立して奈良精工株式会社となったからは、特定の企業に集中することなく受注するスタイルを取っており、国内外の取引先は約200社にのぼります。これは、弊社が幅広い加工技術を培い、信頼していただいている証だと感じています。

## 会社訪問記

### 奈良精工 株式会社

カメラメーカーの子会社として光学機器中心の事業から独立し、医療機器や航空機用部品の製造を手がけるまでに発展した奈良精工株式会社。2005年には奈良県で初めて「第一種医療機器製造販売業許可」を取得されました。光学機器部品の製造で得たノウハウを生かし、製品分野を拡大した経緯はどのようなものなのでしょうか。現在注力している事業や製品を中心に、モノづくりに対する思いを中川社長に伺いました。

## 産学連携で医療機器開発

4つのうち医療機器分野については、この先3年で今の倍以上の比率にしようと、特に力を入れています。1996年に歯科用インプラントの生産を開始してから、人工関節等整形外科関係の仕事につながり、2005年には奈良県内で初めて、すべての医療機器を扱うことができる「第一種医療機器製造販売業許可」を取得しました。

産学連携を積極的に進め、奈良県立医科大学の先生と共同で、狭窄性腱鞘（弾撥指／ばね指）の手術器具として「ダブルガイド式腱鞘切開器」を開発しました。国内の特許を取得し、海外特許取得に向けて準備中です。

超音波で手術部位を確認しながらこの器具で手術することにより、切開する範囲が20ミリから2ミリへと少なくなり、ガーゼを外せるまでの期間を術後約10日から2〜3日へと短縮することができます。



仕上げ工程

しかしながら、この器具の浸透にはまだ時間がかかるかと考えています。そこでより多くの方により良く理解していただくために、日本語と英語でのアニメーションを製作しました。各種展覧会で配布するなどして、着実にPRを進めているところです。

他にも、高田馬場病院の町田栄一先生とは巻き爪矯正具「マチクリップ」（形状記憶合金ワイヤの両サイドにチタン合金を付けた器具）を始め、新しい商品開発を進めているところです。2週間に1回東京に通うことで、会社が奈良にあっても都内の競合他社と同等にコミュニケーション可能な状態を維持しています。



## MRJへ参画

2008年からは、参入が困難とされる航空機用部品の生産にも携わっています。旧ミノルタから独立した際、アルミとチタンの加工をやっつけていくと決めましたが、これまで親会社から収集していた情報をどこに求めるかという課題が出てきました。アルミは既にネットワークがありました。チタンについては情報源がありませんでした。そこで、「日本チタン協会」に加入し、加入他社の誘いで航空機グループに入ることでできました。当時、近畿経済産業局が積極的に川下企業と我々中小企業をジョイントするという支援を



航空機用部品

行っていたこともあり、参入が実現しました。

近年では、試験飛行段階にあるMRJ（三菱リージョナルジェット）の部品を生産しています。MRJは三菱航空機が進めている日本初のジェット旅客機です。運用が始まれば、弊社にとっても事業の柱の一つとなります。

## チャンスはつかみ取る

これまで事業を進めて行く中で実感しているのは、積極的な人脈形成と、目の前にあるチャンスをつかみ取る前向きな姿勢です。航空機産業でもそうでしたが、ビジョンを明確にして動くことで、人脈が広がり、新しいチャンスに出会うことができます。

一例として、弊社では2009年と2010年に「経済産業省戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）」による研究開発を受託しています。このサポイン事業がきっかけで2012年に「中小企業総合展」への出展ができました。さらに出展社の中から「ベストプラクティス賞」を受賞し、その副賞として「ハノーバー・メッセ」（※1）への出展権を3年連続で獲得し、2014年の出展期間中に「サブコン・タイランド」（※2）での講演につながりました。国内での講演はいくつか経験がありました。海外での講演、しかも講演日は1か月前。さすがに即決できずに一晩考えましたが、「いただいたチャンスは逃してはいけない」と思い、受けることにしました。

目の前にあるチャンスは、決めたら必ずつかみ取る。そして、大前提としてチャンスをつかみ取れる事業内容にしておくということが、最も大事だと考えています。

※1「ハノーバー・メッセ」：ドイツ・ハノーバーで開催される世界最大級の産業技術商談展示会。

※2「サブコン・タイランド」：アセアン地域最大の産業部品購買のための下請け産業展示会。

## 人を大切に

私自身が元々現場上がりなので、製造から生産技術、営業を経験して今に至っています。その経験からお客様のニーズのポイントを的確に押さえて、マッチングさせるこそが「技術力」だと考えるようになりました。製造業というのは、機械があつて使いこなせればモノはできます。しかし、その機械を使うのはやはり「人」なのです。

真面目に、誠実に、そしていつも前向きに。従業員によく言うことですが、基本の挨拶からしっかりとしよう。と。「ありがたい、頑張ろう！」という気持ちは、まず挨拶に表れます。上下関係なく、自分から素直な気持ちになって、この先も関わる人を大切にしながら事業を進めて行きたいと思っています。

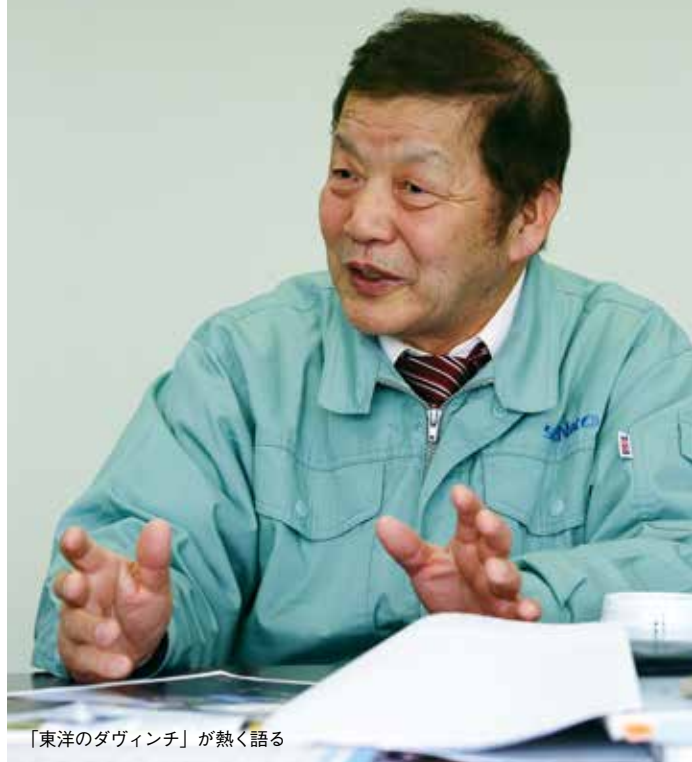


奈良精工株式会社

難切削材であるチタンをはじめとした金属素材の精密機械加工及び多種多様な精密機器の製造で未来を拓く。

会社DATA

代表取締役社長 中川 博央  
本社 桜井市小夫 3681  
従業員 47人  
従業員 47人  
電話 0744-48-8511  
FAX 0744-48-8244  
URL <http://www.nara-seiko.co.jp/>



「東洋のダヴィンチ」が熱く語る

## 開発型技術屋集団

弊社は1960年に初代社長である父親が旋盤メーカーとして創業しました。1978年に、刈払機用円刃研磨具（草刈り用の電動刃を研ぐ機械）「サングラインダー」が延べ100万台を売り上げる大ヒットとなりました。

1回なら偶然でもあり得ますが、弊社には2度目のヒットがあります。それが1985年に開発・販売開始したポータブル・エンジンスターター「バッテリーカ」です。

その他にも、時代の流れを読み、現場の生の声からニーズを収集し、先手を打った製品が多数あります。建築機械の不正燃料使用を防止する「チェッカマン・エース」もそうです。

弊社は全員が研究者ですから、「開発型技術屋集団」をキャッチフレーズにしています。だからと言って、

## 会社訪問記

### 三晃精機 株式会社

「産研学連携」を積極的に進める、大和高田市の三晃精機株式会社。農業を「ラクに楽しく」する電動運搬車「らくらく号」の開発で、高齢化が進む地域社会に貢献しています。らくらく農法（プロジェクト）で訪れたトルコでは、地元紙で「東洋のダヴィンチがやってきた」と紹介された笹岡社長に、研究・開発にかかる思いを伺いました。

自分たちが作りたいモノをただ作っているわけではなく、「どんな人が、どんな状況で使うモノなのか」を探究して製品に反映しています。

## 主力商品「バッテリーカ」

私が入社した当時「サングラインダー」が、飛ぶように売れていましたが、数年先を見越して、商品開発のため全国行脚を始めました。売れている商品を名刺代わりにして、青森ではニンニクの根を切る機械、新潟では稲の育苗箱の洗浄機など日本各地の「困りごと」を聞いて回ったのです。困りごとには次の商品のヒントがあると考えていました。

熊本のア蘇で農協に立ち寄ったとき、地元の方が「トラクターのエンジンがかからない」と困っておられました。私の車にはいつも予備のバッテリーが積んでありましたから、「これでかかるとはどうか」



バッテリーカ



科学技術振興機構のシンポジウムに出席して、電動運搬車を紹介（東京大学安田講堂前にて）

と声をかけたのです。「そんな小さなバッテリーでかかるわけがない」と一笑に付されましたが、物は試しで、皆さんがあきらめて帰った後に実際にやってみたら、なんとエンジンがかかったのです。

農協の方に見れば、各農家に予備のバッテリーがあれば、故障の際、急な呼び出しに走る必要がなく



リモコン式電動運搬車「らくらく号」

なりません。農家にとってみれば、兼業で限られた作業時間を無駄にしないで済みます。こうして私はニーズを確信し、「バッテリーカ」を開発しました。

小さなボディで大きなバッテリーと同じパワーが出るように、電池内部の構造を強化。その結果、1000アンペアを1分間出力することに成功しました。エンジンをかけるのには1分もあれば足りません。その後、建設機械用にもバージョンアップし、多くの大手建設機械メーカーのOEMを受注しました。

特許の期限が切れた今でも売れ続けているのは、他社製品とは耐久性が大きく違うから。真似できていくようで、真似できないノウハウがあるのです。安くて1回でダメになってしまう製品より、5年間使える製品が強いのは言うまでもありません。

## 産研学から生まれた「らくらく号」

「バッテリーカ」で資金的に大変余裕ができたので、今度は研究開発に注力しました。大学や研究機関に

研究費用や特許申請費用を提供することで、つながりを強化してきました。

「産研学」連携の例としては、世界の学術雑誌「ネイチャー」「サイエンス」にも論文が発表された「水稻の花芽分化を阻害しない照明灯及び植物の花芽分化を制御できる照明灯の開発」などがあります。

現在最も注力している電動運搬車「らくらく号」もその一つ。奈良女子大学や奈良県農業研究開発センター、下市町の柿農家の皆さんと取り組んでいる「らくらく農法プロジェクト」の一環で、文部科学省の委託事業として開発しました。女性や高齢者も親指一つで駆動でき、楽に荷物が運べる機械で、バッテリーには弊社独自の「バッテリーカ」を活用しています。

高齢化が進む地域社会から国際社会に向けて、使う人のことを第一に考え、柿農家の皆さんの意見も取り入れ、1年にわたる試験運用を行いました。

また、平成28年3月4日には、東京大学安田講堂で電動運搬車の成果発表をし、大好評を得ました。さらに、科学技術振興機構が電動運搬車を東京大学柏キャンパスにて実装テスト公開することになり、今後は国内はもとより海外からの視察団にも広くPRされます。

## 従業員はすべて研究者

社は、アインシュタインの公式「 $E=mc^2$ 」。

弊社では、EはEnergy（エネルギー、能力）、MはMan（人間）で、CはChallenge（挑戦）、Capacity（才能）、Create（創造する）などと解釈をしています。「学歴や年齢などに左右されず、目の前にある問題に真剣に全英知を傾注してやれば、必ず目標は達成でき

る」と、挑戦や能力を最も重要視しているということを表しています。

開発や発明には心の感動が一番大事です。良い製品を作るのは当たり前。優れた技術を持っていても、そこに作った人の人間性や、会社としての魅力がないと、本当のファンはできません。

弊社の従業員は10人ですが、「10人しかない」のではなく、皆ががんばっているから「10人でできる」ということなのです。それぞれが得意分野の研究を続けながら、商品開発にあたっては同じベクトルに力が結集する。これが三晃精機の大きな魅力となっていると思います。

社会に善意で貢献できているか。「三方よし」の精神で、今後も良い製品を提供し続けたいと思います。



三晃精機株式会社

「実際に使う人が一番メリットを享受できる製品づくり」がモットー。徹底して現場の声を聞く手法で、数々のユニークな製品を開発する。

会社DATA

代表取締役社長 笹岡 元信  
本社 大和高田市東三倉堂町 7-13  
従業員 10人  
電話 0745-52-0025  
FAX 0745-23-2732  
URL <http://www.sanko-seiki.co.jp/>

# 県内の起業・創業支援について

奈良県産業振興総合センター



熱のこもったプレゼン風景

【表1】ファイナリスト一覧（敬称略）

部門	代表者氏名	事業プラン名
U-22	西山 隆志	LIVE PLAYER
	根ヶ山 雄規	高齢者と地域をむすぶ「SRS ネット」の提案
	林 隆広	盗難自転車検索アプリ運動型 Bluetooth 搭載鍵
まほろば	石塚 康司	リアルタイム情報提供サービス「あいてる」
	ダシルバ 久恵	奈良の伝統資源を活かした外国人旅行者向けワンストップ型文化体験サービス事業
	CONGMON STEPHEN	WEB チャンネルによる大和茶の海外販売戦略～大和茶農家とフィリピン人をつなぐ情報共有プラットフォーム "YamatCha"～
ベンチャー	和田 哲也	進捗管理のできるメールクラウド「Re:lation (リレーション)」
	田中館 万奈	未来に胸をはって残せる持続可能な農業革命 原始菌ばかし肥料の販売と地域再生の実践
	岩佐 英彦	子どもが自分で考える力を育てるプログラミング教室

## 「ビジコン奈良2016」決勝大会を開催しました

遙か1300年前、奈良が日本の中心だった頃は、きつと人・モノ・金・情報が集まる活気に満ちあふれたところだったはず。今の奈良に当時の活気を呼び戻し、日本、そして世界へ発信できる企業の育成を目指すため、野心ある斬新なアイデアをもった起業家の発掘を目的として「ビジコン奈良2016 決勝大会」を2月27日（土）に約250名の観客を集め、東大寺総合文化センター金鐘ホールで開催しました。

今回で5回目となる本コンテストには、全国から551プランの応募があり、3次の審査を経て勝ち残った9名が決勝大会に臨みました。【表1】

募集部門は次の3部門で、各部門3名ずつのファイナリストが6分間のプレゼンテーションで自身のビジネスプランを熱く語りました。

- U-22部門  
エントリーシート応募時点の年齢が22歳以下の者がビジネスプランを競う部門

- まほろば部門  
奈良県の地域資源を活用したビジネスプランを競う部門

- ベンチャー部門  
ジャンルを問わず、成長意欲の高いビジネスプランを競う部門

5名の審査委員による厳正な審査の結果、最優秀賞（知事賞）には、まほろば部門のダシルバ久恵さん（奈良市）が選ばれ、見事賞金100万円を獲得されました。

### 最優秀賞（知事賞）

氏名 ダシルバ久恵（34歳 女 奈良市）

プラン名 奈良の伝統資源を活かした外国人旅行者向けワンストップ型文化体験サービス事業

受賞理由 本県のインバウンドを促進するプランであり競争優位性や実現可能性が極めて高い。

### 各賞の受賞者は次のとおり（敬称略）

#### 最優秀賞（知事賞）

まほろば部門 ダシルバ久恵

U-22部門 部門賞 根ヶ山雄規

まほろば部門 部門賞 ダシルバ久恵

ベンチャー部門 部門賞 岩佐英彦



全員で記念撮影

審査委員長賞

U-22部門 西山隆志

特別賞

まほろば部門 コングモンステイブーン

今回も、県内金融機関（株南都銀行、大和信用金庫、奈良中央信用金庫、奈良信用金庫、(株)日本政策金融公庫奈良支店）をはじめ、多くの後援団体のご協力のもと無事大会を終えることができました。

今後は、これら有望な起業家等に対して、県が実施する「創業サロン」における相談支援・情報提供や人脈づくり等で応援するほか、受賞者1名に対しては、県が運営する「ビジネスインキュベータ（大和高田）」への賃料を補助（期間制限有）するなど、県内での起業につながるようサポートしていきます。

## 「ビジネスインキュベータ」について

ビジネスインキュベータとは、創業期や急成長が困難なスタートアップ期の起業家に対し、県が安価な賃貸スペースを提供することで、その成長を促進することを目的とした施設です。

### ○施設

奈良県中小企業会館創業支援室 2室

（創業後10年を経過していない方対象）

奈良県産業会館創業支援室 11室

（創業後3年を経過していない方対象）

### ○入居要件

①新たに事業を営もうとしている方 ②創業間もない方 ③既に事業を営んでいる方で、新たな分野の事業に進出しようとする方

### ○入居審査

入居審査会において、起業家ご本人から、ビジネスプラン（事業計画）のプレゼンテーションを行っていただきます。審査会による評価点数を参考に、奈良県が入居の可否を判断いたします。なお、ビジネスインキュベータの上位入居者には、加点評価します。

### ○入居期間

原則として1年間（最長3年まで更新可能）

### ○支援内容

①インキュベーション・マネージャーによる経営指導 ②創業者向け各種イベント・支援情報の提供、創業サロンへのご案内

### ○入居料金

下記「表2」をご覧ください

詳しい概要や入居募集の時期等については、奈良県産業振興総合センターのホームページをご確認いただくか、創業・経営支援部 経営支援課までお問い合わせください。

【表2】平成27年度入居料金（※1・※2）

	奈良県中小企業会館創業支援室※3		奈良県産業会館創業支援室				
	[24㎡] (1室)	[33㎡] (1室)	[16㎡] (2室)	[24㎡] (1室)	[32㎡] (6室)	[33㎡] (1室)	[55㎡] (1室)
1年目	12,340円	16,970円	8,220円	12,340円	16,450円	16,970円	28,280円
2年目	24,680円	33,940円	16,450円	24,680円	32,910円	33,940円	56,570円
3年目	37,020円	50,910円	24,680円	37,020円	49,370円	50,910円	84,850円

（※1）保証金、保証人は不要。インターネット回線の使用・接続料無料。個別の電気、電話料金は入居者負担。（電話回線は入居者が個別に契約）

（※2）使用料は、今後改定する可能性があります。

（※3）事業を開始した日以後3年を経過し10年を経過していない方の場合、入居期間中、3年目の使用料が適用されます。

使用料（1室あたりの月額）

電話番号 0742-13310817  
URL <http://www.prenara.jp/1751.htm>



## 中小企業若手経営者 事業拡大支援事業

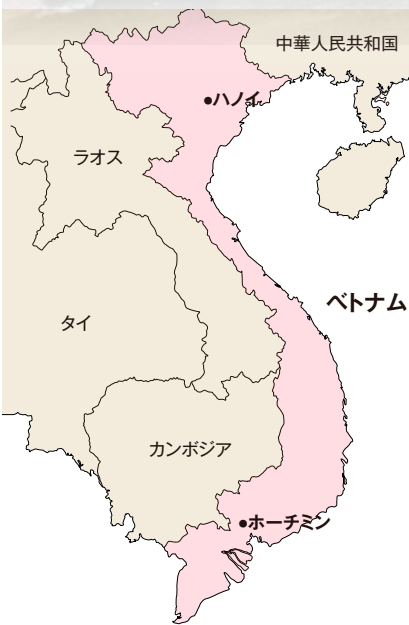
中小企業若手経営者事業拡大支援事業として、中小企業の次代を担う若手経営者や後継者の方を対象に「海外販路開拓」・「生産委託先開拓」等の海外展開を支援するため「ベトナム進出企業現地視察」及び「海外進出セミナー」を実施しました。

### ベトナム進出企業現地視察

中小企業若手経営者事業拡大支援事業では、県内企業の海外展開を支援することを目的に、ベトナム進出企業及び工業団地・商業施設の現地視察を「表1」の行程表の通りベトナム社会主義共和国のホーチミン市周辺で実施しました。

ベトナムは、「豊富な労働力」・「勤勉な国民性」・「安定した社会基盤」を持ち、中国に次ぐ生産拠点として注目を集めるとともに、平均年齢が29歳と若く今後の人口増加も見込まれ、経済発展による消費市場としても期待が高まっています。

現地視察のうち、進出企業の視察は2社実施しました。1社は、奈良県橿原市に本社があるインナーパレルの製造・販売を行っている株式会社タカギです。



もう1社は、大

阪市生野区に本社がある金属プレス加工・樹脂加工及び水廻り金属部品を製造している株式会社三栄金属製作所です。両社の現地工場責任者の方からは、日本とは違うベトナム労働者の就労実態や商習慣の違い等、進出後の苦労話も交え具体的に説明していただきました。

また、ベトナムは、周辺国に比べ勤勉で、向学心があり、生産コストを低く抑えられる若い労働力も豊富で、さらに、工業団地のインフラ整備も進んでいることから、ベトナムは海外進出国として適した国であるとの説明がありました。

工業団地の視察は、ホーチミン市中心部から東方面へ約35kmのドンナイ省にあるニョンチャックIII工業団地を視察しました。同工業団地は、近い将来開港される予定のロンタン国際空港から約9kmの立地にあり団地内には、集中排水処理施設、給水施設、ガス供給システム等のインフラが整備されています。また、初期投資を抑えられるレンタル工場もあります。工業団地視察後は、ホーチミン市中心部の商業施設であるベントイン市場とドンコイ通りを視察しました。ベントイン市場は、約2000の店舗が軒を連ね、衣料・食品をはじめあらゆる商品を扱っており、ホーチミン市民の日常生活を身近に感じている



フートー省へ訪問(人民大会堂にて)

【表1】ベトナム進出企業現地視察行程表

日次	月日(曜)	訪問地	内容
1	10月21日 (水)	大 阪 ホーチミン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・関西国際空港にて結団式</li> <li>・ベトナム航空にて空路ホーチミンへ (所要5時間20分)</li> <li>・ジェットロホーチミン事務所よりベトナム経済 情勢ブリーフィング</li> </ul> <p style="text-align: right;">&lt;ホーチミン泊&gt;</p>
2	10月22日 (木)	ホーチミン ドンナイ省 ロンアン省	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社タカギ視察(アマタ工業団地内)</li> <li>・株式会社三栄金属製作所視察 (フックロン工業団地内)</li> </ul>
		ホーチミン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・視察参加企業の内1社がベトナム企業と ビジネスマッチング実施</li> </ul> <p style="text-align: right;">&lt;ホーチミン泊&gt;</p>
3	10月23日 (金)	ホーチミン ドンナイ省 ホーチミン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ニョンチャックⅢ工業団地視察</li> <li>・商業施設視察 (ベントイン市場・ドンコイ通り)</li> <li>・交流会開催</li> </ul> <p style="text-align: right;">&lt;機内泊&gt;</p>
4	10月24日 (土)	ホーチミン 大 阪	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム航空にて空路大阪へ</li> <li>・関西国際空港着</li> </ul>

【株式会社タカギ】



昭和5年創業以来85年間女性下着メーカーとして「素肌への優しさ、ありのままの美しさで快適に」をモットーに掲げすべての女性に喜んでいただける商品を自社で一貫して企画・生産しています。(平成19年ベトナム進出)

【株式会社三栄金属製作所】



昭和45年創業以来金属プレス加工・樹脂射出成形を金型から一貫して自社で行い、切断技術・生産システム・素材特性等のあらゆる要素を駆使して、顧客の要求コストに見合った高品質を追求しています。(平成25年ベトナム進出)

ただくことができました。ドンコイ通りは、有名ブランドショップをはじめセンスの良い雑貨店・レストラン・カフェ等があり、ホーチミンの文化・ファッションの理解に役立ちました。

また、視察と並行して、視察参加企業1社は、ベトナム現地企業2社とビジネスマッチングを実施し、帰国後も成約に向け交渉を重ねています。

一方、奈良県は、ベトナムのフートー省と「友好関係発展に関する覚書」を締結していることから、フートー省を視察団代表の2名が訪問し、フートー省副知事をはじめ省幹部の方と面談しました。フ

トー省は、ベトナム北部ハノイ市に近く、ハノイ市のノイバイ国際空港から、約50分程度の距離にあり、工業団地の敷地面積も大きく、各種インフラ整備も進展しています。

視察終了後は、参加者の方にアンケート調査を実施しました。視察全般の感想についての設問に対して、参加18名中、12名の方が「大変参考になった」、6名の方が「参考になった」との回答をいただいた。視察参加者全員の方から有意義な視察であったとの評価を得ました。アンケートの具体的な声としては、「話だけでは分からないベトナムの現状を肌で感じら

れた」「良い話だけではなく苦労話等、海外に進出するということはどういうことなのかよく理解できた」「異業種の参加者間で情報交換ができ、有意義な時間でした」等の声が寄せられました。

ベトナム進出企業現地視察に参加いただいた18名の方には、視察先企業・工業団地等の担当者から、各種のブリーフィングを受け、ベトナム現地の生の情報と、現場の雰囲気に触れていただきました。こうした視察の成果は、各企業で今後の業務や事業展開に役立てていただけるものと考えています。

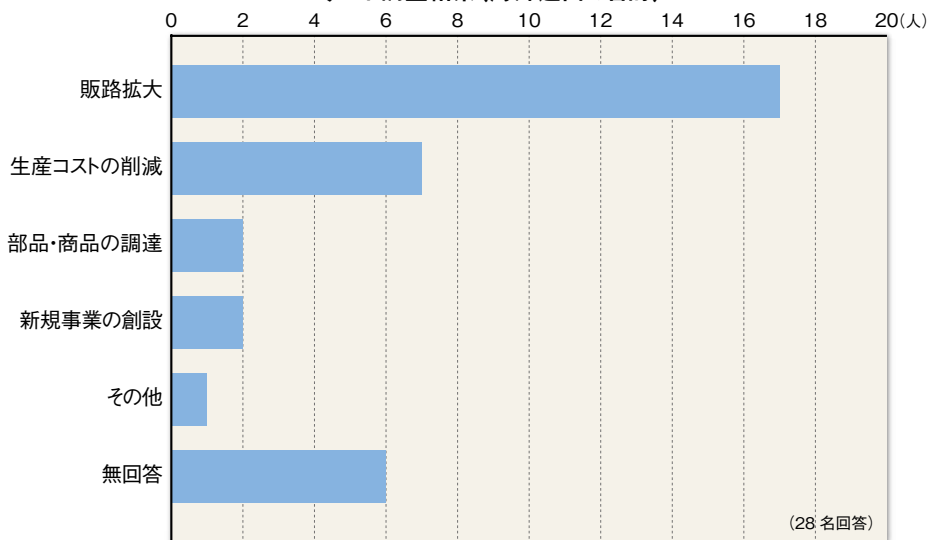
## 海外進出セミナー

若手経営者事業拡大支援事業では、県内中小企業の経営者・後継者の方を対象に、ベトナムを中心に東南アジアにおける「海外販路開拓」及び「生産委託先開拓」等の海外展開を支援するため、平成27年8月21日に『海外進出セミナー』を開催し、33名の方に参加いただきました。

昨今、日本の企業は海外、特に中国を中心とするアジアへ進出する企業が増えています。奈良県内の企業の進出先として視野にいられている企業が多数おられます。ではなぜ、国内だけでなく海外に進出しようとしているのでしょうか。海外進出の理由は多岐にわたりますが、販路拡大を目的としている割合が高く、部品や商品の現地調達により、生産コストの低減を目的と

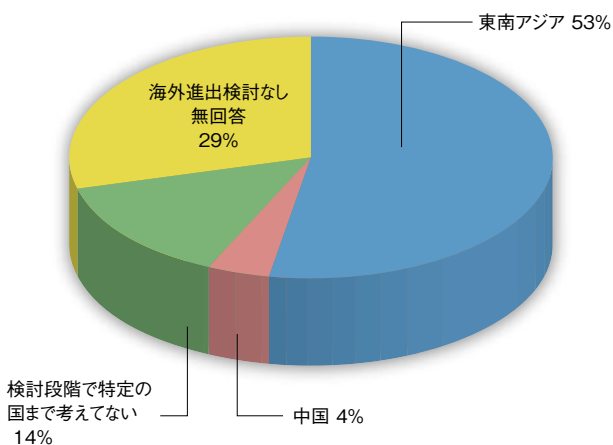


アンケート調査結果(海外進出の目的) ※複数回答あり

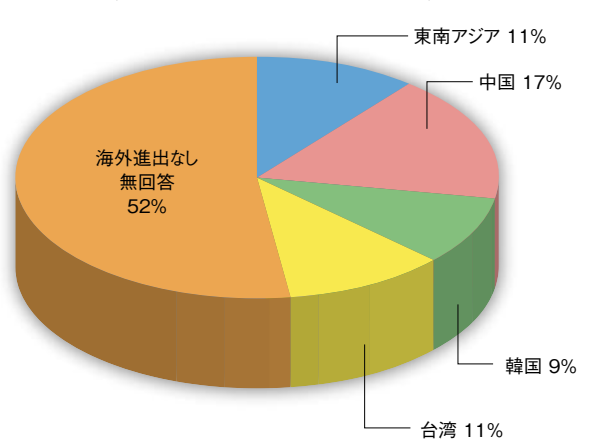


しているようです。しかし、市場調査や消費動向を知った上での販路拡大であり、海外との物価差や労働コストなどが合っていないければコスト削減の意味もありません。参加者の方々は、セミナーを通じて、その様な課題に対する解決策のヒントを得ようと熱心に耳を傾けておられました。こうした課題に取り組むことが海外での事業展開で成功を収めていくための鍵と言えるのではないのでしょうか。

アンケート調査結果  
(今後、海外進出を検討されている国名)



アンケート調査結果  
(既に、海外進出されている国名)





# 新設備貸与制度について

問い合わせ先：(公財) 奈良県地域産業振興センター  
TEL 0742-36-8311

創業や奈良県内の企業の方【従業員 20 人以下（商業・サービス業 5 人以下）】が経営革新に取り組むための設備投資を資金面で支援します。設備貸与制度を利用して必要な設備を導入してみませんか？  
（※従業員数 50 人以下の中小企業者で一定の要件に該当する場合は対象となります。）

	割賦	リース
利用限度額	100 万円以上 1 億円以下（消費税込み）	
償還期間	10 年以内（半年据置）	3・4・5・6・7・8・9・10 年（設備の法定耐用年数による）
割賦損料率・リース料率	年利率 1.5%（固定）	2.933%（3 年） 1.539%（6 年） 1.071%（9 年） 2.238%（4 年） 1.339%（7 年） 0.978%（10 年） 1.815%（5 年） 1.186%（8 年）
返済方法	原則として半年賦	毎月均等払い
保証金	貸与設備額の 10%（貸与契約時）	必要なし
連帯保証人・不動産担保	原則として不要 ※審査等により必要となる場合があり、又法人の場合は、代表者を連帯保証人とします。	

日本経済の未来は、あなたの調査票から。

## 経済センサス 活動調査

平成28年 6月1日 全国すべての事業所・企業のみなさまが対象です

調査は、事業所の形態により、以下の2種類の方法のうち、いずれかで行います。

◎支社などが無い単独の事業所には、調査員が訪問して調査票を配布 ◎支社などがある企業等には、国が本社などに傘下の支社分の調査票をまとめて郵送

平成28年 6月1日 **全国すべての事業所・企業が対象です。**

— 調査票は平成28年5月末までにお届けします。ご回答、よろしくお願いたします。 —

■この調査は統計法に基づき無償統計調査で、調査に必要とする場合があります。 ■回答いただいた内容は統計作成の目的以外（他の資料など）には、絶対に使用しません。

<http://www.e-census2016.stat.go.jp/> 経済センサス2016 検索

総務省・経済産業省・奈良県からのお知らせです。

調査期日は平成28年6月1日です！  
オンライン回答も可能になりました！

奈良県総務部知事公室統計課 住所: 奈良市登大路町30 TEL: 0742-27-8452

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>

中小企業・小規模事業者の皆さまへ

## 皆さまの経営をサポートする取組みをご紹介します

### 平成28年度 休日・夜間 総合相談窓口のご案内

相談無料

開催時間	開催日	
	休日 9:00~17:00	夜間 17:00~19:00
4月	17日(日)	7日(木) 21日(木)
5月	15日(日)	12日(木) 26日(木)
6月	19日(日)	9日(木) 23日(木)
7月	17日(日)	7日(木) 21日(木)
8月	21日(日)	10日(水) 25日(木)
9月	18日(日)	8日(木) 21日(水)

相談内容	創業に関するご相談（創業計画の作成方法） 経営課題に関するご相談・金融相談 など	
開催場所	本店	奈良市法蓮町163-2
	高田支店	大和高田市幸町2-33（奈良県産業会館内）

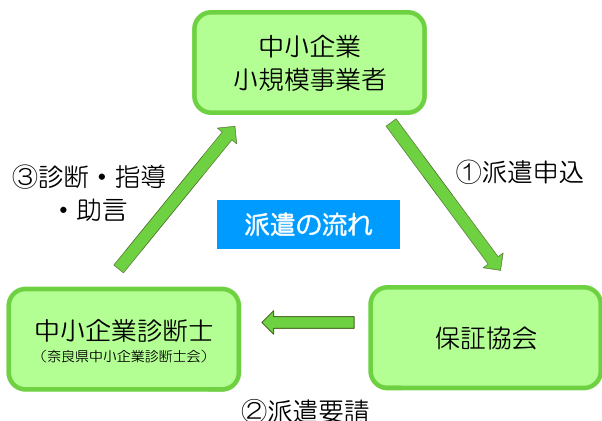
相談会は**事前申込制**とさせていただきます。  
HPに掲載しております、「休日・夜間相談申込書」を  
FAXにてご提出ください。

### 平成28年度 なら専門家派遣サポート事業について

当協会をご利用いただいている皆さまが抱える  
各種課題に対して、専門的な知識と経験を有する  
**中小企業診断士**を派遣し、課題解決を図  
ります。

※別途支援で改善が図れる場合など、ご相談の内容によっては、  
専門家派遣が認められない場合もあります。

8回までの  
派遣費用を当協会が全額負担  
(利用者負担なし)



企業とともに未来を拓く  
**奈良県信用保証協会**  
奈良市法蓮町163-2

【お問い合わせ先】  
企画部 企画情報課

TEL: 0742-33-0548  
FAX: 0742-33-6606

【ホームページ】  
<http://www.nara-cgc.or.jp>



奈良県信用保証協会 | 検索

ICキャッシュカード一体型  
クレジットカード

# 〈ナント〉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!



©SOCKS/HIDEKI YOSHIOKA

**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

受付時間 平日 9:00~17:00 (銀行営業日)

(ナント)サンキューサービス

**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

受付時間 平日 9:00~17:00 (土・日・祝日 12/31~1/3休)

**TEL 0743-70-8881**

平成27年5月11日現在

ナント・なら・ずっと!  
**NANTO 南都銀行**

ご相談は地域産業振興センターへ

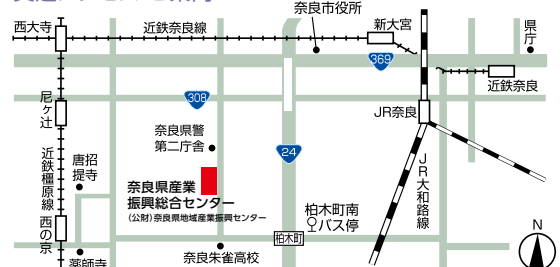
公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

〒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