

なら

2018.03 vol.9

産業 Industry Journal of Nara ジャーナル

坂利製麺所

郷土への思いと
「安全、安心、おいしさ」に向き合った
国産小麦100%の素麺

株式会社坂利製麺所

専務取締役 坂口 良子氏



三井住友海上火災保険株式会社
常務執行役員 関西本部長

昭和59年3月、関西学院大学 経済学部卒業。同年4月、大正海上（現三井住友海上）に入社。平成27年4月から執行役員東北本部長を経て、昨年4月に常務執行役員関西本部長就任。

奈良県産業と地域社会の 持続的な発展に貢献します

三井住友海上火災保険株式会社
常務執行役員 関西本部長

奥田 尚也 氏

私ども三井住友海上は、損保業界で国内最大のMS&ADインシュアランスグループの中核企業として、損害保険・生命保険をはじめとした保険事業に加え、企業経営の安定や安心・安全な地域社会づくりにお役に立つべくリスク関連サービス事業を展開しています。

具体的には、各自治体や地域金融機関・商工団体などとの「官民連携」を通じて、「中堅中小企業の経営アドバイスやセミナーの開催」・「リスクマネジメントのコンサルティング（BCP作成のご支援など）」などの多様なサービスにより各地域の産業振興や地域社会の発展に貢献することを目指しています。

最近の全国の事例では、各自治体の方針に沿ったインバウンド関連事業者へのセミナー開催や複数の自治体との合同物産展の開催などにも取り組みが拡大しています。

奈良県におきましては、平成25年6月に弊社が保険業界で初めて「経営革新等支援機関」に認定されたことを機に、これまでの弊社の中小企業支援活動をご評価いただき、同年10月に奈良県、公益財団法人奈良県地域産業振興センターとの3者による全国初の包括業務提携を締結致しました。提携項目は(1)経営力向上支援に関すること、(2)後継者育成支援に関すること、(3)事業承継支援に関すること、(4)海外進出支援に関すること等を含めた10項目となります。

ここで実際に行われた奈良県の取り組みについてご紹介致します。

弊社には社会保険労務士、中小企業診断士、税理士などのアドバイ

ザーを擁する中堅・中小企業経営者向けの無料会員組織「経営サポートセンター」があり、奈良県で約150会員・全国で約15,400会員が登録されています。「経営サポートセンター」では経営に関する相談をはじめ、個別企業の研修支援や勉強会・セミナーを開催しており、開催実績は全国で累計30,000件を超えています。奈良県におきましても、平成26年に「後継者育成塾」を開催し、その後も継続して毎年セミナーを開催しています。

また、弊社は長年にわたる豊富な海外事業のノウハウと、国内損害保険会社No.1のアジア地域ファシリティーを活用し、海外進出を計画されている企業向けに各種情報の提供や個別支援を行っています。平成27年には、「海外販路開拓」・「生産委託先開拓」等を検討されている奈良県企業のご支援を目的に、ベトナム・ホーチミン市および周辺都市へ進出している企業の現地視察および工場団地の視察も行いました。視察の際には弊社ベトナム現地法人とも連携し現地のビジネスパートナーの紹介も行いました。

上記のとおり、約4年半にわたり、奈良県、公益財団法人奈良県地域産業振興センターとの3者による連携協働事業を継続して行ってきましたが、中堅・中小企業の経営支援を包括した官民連携は他にない先進的な取り組みです。これまでの取り組みが奈良県の皆さまのお役に立てておれば幸いであり、奈良県で事業を行う企業の一員として、今後も奈良県産業と地域社会の持続的な発展に貢献すべく取り組んでまいります。

INDEX

2

寄稿

奈良県産業と地域社会の持続的な発展に貢献します

三井住友海上火災保険株式会社 常務執行役員 関西本部長 奥田 尚也 氏

4

巻頭特集

郷土への思いと

「安全、安心、おいしさ」に向き合った 国産小麦100%の素麺

株式会社坂利製麺所 専務取締役 坂口 良子 氏

8

この企業に、技あり!

進歩することをあきらめない 極細線で「未来をつくる」

酒井伸線株式会社 代表取締役 酒井 久明 氏

10

企業訪問記(ブランドづくり)

独自のブランディングで提案する カスタムオーダーウォッチ

株式会社ルノータス 代表取締役 松原 弘光 氏

12

INFORMATION

“超ホワイト企業” 未来工業株式会社から学ぶ 新輸出大国コンソーシアム事業

奈良県よろず支援拠点

下請かけこみ寺相談窓口

設備貸与制度

奈良県海外展開リーディングカンパニー(輸出)表彰

訪問余録



グングンと力が湧いてくるような「ポピンくん」は、酒井社長が自ら生み出した酒井伸線株式会社のイメージキャラクターです

「あの頃の夢をもう一度」

普段は金属線材の製造に専念する酒井社長。元々アニメや漫画が好きだったこともあり、幼い頃は漫画家になることが夢でした。時が経つと共に、新たな夢を持ち経営者の道へと進みますが、絵を描くことは今でも続けています。

趣味として描いていた絵は、やがて会社のキャラクターを生み出すこととなりました。社内が明るく楽しい雰囲気になれるようにと描かれた「ポピンくん」は、たくさんの従業員を笑顔にします。作業着・Tシャツ・エプロン・トレーナー、会社Webサイトや社内議事録にも。社内の至るところに「ポピンくん」は登場します。“走っている姿”“跳んでいる姿”など様々なポーズをとりながら、これからも従業員の皆さんを元気づけることでしょう！

郷土への思いと

「安全、安心、おいしさ」に向き合った 国産小麦100%の素麺

東吉野村瀧野。その名のとおり勇壮な滝が見守るこの地に、坂利製麺所の本社と製麺工場があります。山林に囲まれ、ここより上に人家はありません。それゆえに澄んだ水と空気に満たされた場所です。林業が中心の地域で、素麺をつくり始めたのはなぜなのでしょう。素材と味を追求した「ものづくり」、そして心を込めた「場づくり」への熱い想いを、坂口専務に伺いました。

林業が中心の東吉野村で素麺づくりを始めた理由

奥田 ご主人は林業・製材業でご尽力されてきた方で、私もよく存じ上げています。そういった確固たる地盤がある一方で、県の過疎

株式会社坂利製麺所 専務取締役

坂口 良子 氏



シンプルな「手延素麺」から独特の食感がある「葛そうめん」「葛うどん」
たくさんの商品を開発されています
左上：(株)中川政七商店とのコラボレーション商品「めでたにゅうめん」
左下：「喜養麺」名前の由来は、おいしくてカロリー控えめでうれしい、
そして体にやさしいこと

対策事業を活用して素麺づくりをやるかと決断されたのはなぜなのでしょう？

坂口専務 私は結婚前、西吉野に住んでいました。西吉野は冬でも柿の木の剪定などの仕事があつて遊ぶ暇はありませんでしたが、東吉野へ嫁いで来たら、冬は村中の人が家にいることに驚きました。ここは標高が600メートルもあつて、早い年だと11月には雪が降ります。それが根雪になり、傾斜がきつい山には入れません。山に行けないから仕事ができないのは仕方がないのですが、その間無収入になってしまいます。だから冬の間に屋根のあるところで村の人がみんなまで寄つて、わいわい働けるような仕事はないかなと考えていたんです。

奥田 なるほど。山の仕事がない冬期の雇用を生みみたいと思われたのですね。

坂口専務 はい。それで素麺づくりはどうだろうかと思いましたが。素麺が合っていると思つた理由には、このあたりのインフラが整っていないこともありました。素麺は冬につくって夏に売る。今日つくつたものを今日運ぶ必要がない商品であることが、この地域にぴつたりだと思つたんです。

周りの人は「こんな不便なところ」と憂いていただけども、私はそこを逆手にとりました。「ここからは人家がないくらい、自然豊かで水も空気もきれいなよ」と。

奥田 地域のことを大切に思つていらつしやるのですね。事業を立ち上げられてから、地域との絆は深まつたのではないのでしょうか？

坂口専務 そうですね。事業を続けられているのは、地域の方々と働いてくれる従業員ののおかげだと感謝しています。生業のための場をつくれれば、人が集まるはずだと思つて頑張ってきました。一方で移住者の受け入れも積極的にしてきましたが、残念ながら過疎化は止まりません。何かあつても救急車の到着に40分もかかつてしまう、そういう不便なところですからね。それでもうちの製麺所が稼働していることで、他の地域から通う人があり、産業があるということは大事だと思つています。

奥田 林業を牽引して来られた背景があるからこそ、地域に雇用を生むには産業が必要だ

聞き手



奈良県地域産業振興センター
理事長 **奥田 喜則**

ということが骨身にしみてわかつていらつしやるのですね。

ぶれないこだわり フリーズドライ製品の誕生秘話

奥田 御社のフリーズドライ製品「喜養麺」をいただきましたが、麺も出汁もとてもおいしかったです。航空機のファーストクラスで出されていたそうですね。

坂口専務 ありがとうございます。どちらもこだわつてつくり上げたものでうれしいです。
奥田 素麺でフリーズドライ製品を開発されたきっかけは、どのようなことだったのでしようか？

坂口専務 まずは時代です。包丁を使わない、調理もしない。「お湯を注ぐだけでおいしいものを食べたい」という時代が来ていると思つたことです。もう一つは工場を大きくした時期に、柳の枝のように曲がつた素麺がい



お湯をかけ3分というレシピは子供からお年寄りまでできる
簡単なのに中身は本格派「喜養麺」

つばいできてしまったんです。素麺といえば、真つすぐでなくてはいけないのに。いくら良い材料を使ってもそれでは売れません。しかし「曲がっていてもゆがいてしまえば、おいしいものはおいしい」と思ったんです。「喜養麺」は、この二つがきっかけで生まれました。

思いついたものの、次はどこでフリーズドライ加工してもらおうかという課題が出てきました。岡山県の手延べ素麺屋さんがフリーズドライ製法の特許を持っていらつしやるということ、お願いに行きました。

奥田 同業の会社なのでね。

坂口専務 そうなんです。最初は同業者とい

うことで断られそうになりました。ところが運のいいことに、先方の営業マンのお一人が私のことを知っていてくださって。と言いますのも、私が営業に行き始めた30数年前は、女性の営業がめずらしかったので、業者待合室で何度か一緒になるだけで印象に残っていたようです。私としては、隅でちょこんと目立たぬようにしていたつもりなんですけどね（笑）。

それで、その方が「坂利さんなら販売価格帯が重ならないのだからライバルにならない」と言つて社内を説得してくれたんです。**奥田** なるほど。他と比べて「高い」ことは、必ずしもマイナス要因とはならないという訳ですね。

坂口専務 私は常に「安全、安心でおいしい麺をつくること」に集中しています。そのため材料にもとことんこだわり、他と比べると値段が上がりますが、ありがたいことにお客様を選んでくださるんです。

奥田 新規事業の立ち上げには、ご苦労もあったのではないですか？

坂口専務 そうですね。国産小麦だけで、10グラムで80本という細さの素麺をつくるのは簡単なことではありませんでした。でも食品をつくるうえで安全、安心であること、おいしいことは絶対に譲れませんでした。

営業面でも苦労がありました。私は欲張りなで、妻・母という役割に加えて、会社を立ち上げ、商品企画やパッケージデザイン、営業



苦労話もなんのその。何事も快活に朗らかに話す坂口専務からは、確かな商品づくりへの絶え間ない情熱があふれている

まですべてしていました。だから、問屋などを通じて交渉している時間ももたないなくて、直接取引での営業を進めてきました。結果としてそれが今、会社の財産になっていると実感しています。

「守りたいものを守る」ために 革新しながら提案し続ける

奥田 御社の乾麺とフリーズドライ製品の売上の割合はどのようなものでしょうか？

坂口専務 弊社商品の4割は葛餅や麩、梅干しなど麺以外の商品で、残りの6割は麺です。麺の内訳としては、素麺を始めとする乾麺が8割、フリーズドライ商品が2割です。

奥田 葛餅や麩も作られているのですか？

坂口専務 材料とレシピを提供して、餅屋さんと麩屋さんにつくってもらっています。私たちはあくまでも麺屋です。私は「餅は餅屋で」という考え方で、良い材料を使って専門



門干し・箸分け作業。手作業で麺を伸ばし、乾燥させます。一本一本丁寧に伸ばされた素麺は、作業を重ねるごとに繊細な細さになっていきます

家がつくることでおいしいものができると思
っています。

奥田 商品企画のコツのようなものはありま
すか？

坂口専務 四六時中商品のことばかり考えて
います。すると、ふっと考えがまとまる瞬間
があります。私はお風呂に入っているときに
多いですね。

奥田 止まらずに考え続けることが大切す
ね。今後も様々な商品展開をされていくご予
定ですか？

坂口専務 葛商品もそうですが、郷土である
「吉野の発信」という大きな柱を立てて、その
周りで発展していける商品を考えています。

奥田 これは個人的な希望ですけど、「もの
づくり」というのは様々な分野や商品があり
ますが、キーとなる商品が大切です。基本で
ある素麺を中心に据えて、多様に展開してい
ただけたらと思います。

坂口専務 そのとおりだと思います。私たち
は定番の商品を息長く守るために、新商品を
開発しています。

商品開発にあたって心がけていることは、私
どもの商品は、私自身が買う商品だというこ
とです。私も3人の子どもたちを育ててきま
したので、食品をつくる原点は、自分の子ども
に安全、安心でおいしいものを食べさせたいと
いうことにあります。素材を追求するのも、味
に妥協しないのも、自信をもって私が良いと言
えるものをお客様に届けるためです。

中でも素麺には思い入れが強いです。お子
さんを育てていらっしやるお母さんに、国産
小麦で丁寧につくった素麺を買っていただく
ことは、伝統食品である素麺の味を子どもた

ちに食育できるということなんです。理事長
がおっしゃるように、おいしい素麺が基本
で、それ以外の商品も絶えず考えていきたい
です。

奥田 今後とも、ぜひ頑張ってください。本
日はありがとうございました。



専務の思いを引き継ぐ、息子であり常務
取締役の利勝さん

株式会社坂利製麺所



地域活性のために創業し、食で「吉野」を発信する。
安心、安全とおいしさを核として、素麺および多彩な
商品を展開。

専務取締役／坂口 良子

本 社／吉野郡東吉野村瀧野507

T E L／0743-67-0129 (天理営業所)

設 立／1984年

資 本 金／4,800万円

従業員数／45名

U R L／<https://sakari.biz>

進歩することをあきらめない 極細線で「未来をつくる」

酒井伸線株式会社

代表取締役 酒井久明 氏

細線・極細線に特化 多分野の素材に活用

酒井伸線は、線径が0.65mm以下の細さの金属線に特化した細線・極細線専門の金属材料伸線加工メーカーです。ステンレス鋼線を中心として、ニッケル、チタン、電熱用ニクロム・鉄クロム、形状記憶合金などの各種合金線を、ダイヤモンドでできた「ダイス」と呼ばれる工具の孔に何度も通し、徐々に細くしていきます。年間の生産量は1000トン強。「小ロット」「多品種」「短納期」対応をモットーに国内外を問わず製品を提供し、ITを活用した「高いトレーサビリティ機能」「製造条件管理」「工程管理」を早い段階から実践してきました。

現在製造している中で最も細いものは線径が0.15mmですから、平均の太さが0.07mmの毛髪と比べ

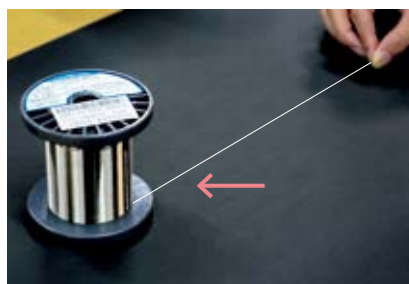
ても大変繊細な金属加工業といえます。製造された金属線材はワイヤロープや、バネ、ブレード(組)、金網、メッシュ、フィルター等に加工され、自動車、機械設備、建材、自転車、電線、化学、製紙、医療、原子力、宇宙、レジャーの分野で活用されています。高度化が目覚ましい医療・健康分野ではカテーテル、鍼灸針の他、航空機やロケットの部品としても使用され、その用途は多岐にわたっています。

高品質であることは大前提 時代に沿った素材づくりを

「メイド・イン・ジャパン」のものでつくりこだわる同社。顧客の要望に応え続けるには、2つの要素が欠かせないのだと酒井社長は話します。1つは「高機能・高性能・高品質な素材をつくり出す



ポビンに巻きとられた金属線材



0.1mm以下の金属線
目を凝らしてよく見ないと見えないうくらい繊細です



「メイド・イン・ジャパン」にこだわり
未来を語る酒井社長



「ボビンくん」

ことで、高い付加価値を生みだす」。そしてもう1つは「生産性を向上し製造原価を低減すること、従来製品であっても価格競争力を高める」。高機能・高性能な素材を研究開発していくことと、コストを削減していくことは、相反することのように思えますが、製造業における永遠の課題ともいえます。

「メイド・イン・ジャパン」の強い労働力でものづくりをする海外

メーカーの勢いに押され、国内生産は減っているのが現状です。中小の製造業には閉塞感が漂いますが、この壁を打ち破り、未来への可能性を見出すためにはどうすれば良いのでしょうか？

「時代に沿った考え方を身につけること、そして何より設備投資が不可欠です。当社においては『ものづくり補助金』がこれを大きく後押しして

くれました」と酒井社長。申請においては自分の考えを自分の言葉で表現し、相手に理解してもらう難しさがあったそうですが、当財団のサポートを受けて5回連続で採択されています。

生産効率の向上や新製品の開発等を進める中で、独自の線材の表面に微小な凹形状を形成する技術(MPSR処理技術)により、①疲労強度・表面強度が向上、②対摩耗性・対滑り性が向上、③各種被膜材との密着性が向上した新しい機能を持つ線材が生まれました。2016年には開発を進めていた「ノンスリップ式伸線機」も完成し、さらなる高機能線材(強度と靱性に優れ、表面にキズのない美しい線材肌を持つ線材)にも注目が集まっています。

未来の顧客を見据え進化し続ける

2018年で61期目となる同社。今期の経営方針には「未来のお客様を想定し、今の我々に何が足りないのかをしっかりと見極め(略)」とあります。「これからの顧客とはどういった相手なのか？」を考えることは、良い製品

であっても、世界基準に見合う価格での製品提供を実現させなければならぬということでもあります。

酒井社長に今後のビジョンを伺うと「生産拠点はあくまで日本国内にこだわり、雇用は維持していきます。また、ロボットやAIを導入するなど生産効率を上げ、製造コストを低減することで、海外への輸出を拡大していきたいです」と力強い答えが返ってきました。

「メイド・イン・ジャパン」の信頼できる高い品質を保ちつつ、グローバルに競争できる価格を目指す同社。地道に、着実に、そして未来に向かってアンテナを張り、止まらずに動いていく。素材屋として常に自らの進歩をあきらめない同社だからこそ、世の中の動きに連動した事業が可能になっているのだと感じます。「未来をつくることで社会に貢献していきたいです」と語る酒井社長は、笑顔でありながらその眼差しは真剣そのものの。100年企業を目指す酒井伸線。奈良の「ものづくり」の底力が、世界の技術革新の内部に生きているのです。

酒井伸線株式会社



細線・極細線に特化した金属線の伸線加工メーカー。高い専門知識と実績を糧に、新素材の研究・開発にも積極的に取り組んでいる。

代表取締役／酒井 久明
本社／大和郡山市今国府町97番地3
TEL／0743-56-8888(代)
設立／1958年
資本金／3,000万円
従業員数／39名
URL／<http://www.sakaiwire.co.jp>



ノンスリップ式伸線機
様々な素材が湿式伸線機内部にある10数個の「ダイス」を通り極細線をつくり出しています

株式会社ルノータス

代表取締役 松原 弘光 氏



小さなチャンスも逃さない、「新事業」を展開した松原社長

カスタムオーダーウォッチを製造・販売するルノータス。腕時計の形状・色・文字盤デザイン・ガラス形状・時計・分針・秒針・ベルトなどを好みで選ぶことができ、20万通り以上の組み合わせが可能。インターネットのみの販売で売り上げを伸ばしています。事業内容やビジョンについて松原社長に伺いました。

「自らがメーカーになる」 新事業に乗り出した経緯

10代で渡ったアメリカで縁あって映画音楽のプロデューサーに：ユニークな経歴を持つ松原社長。やがて自分自身の中で挫折を感じて帰国し、数年後に父親が経営していた会社で金属加工工業に従事することになります。しかし、為替の変動や元請企業の方針で、下請企業の業績は大きく左右される現実に直面。そして、2000年代に起きたサブプライムローン問題で、会社の受注は激減しました。

「景気^{うんげん}云々に振り回される下請けではなく、自分でメーカーになろう」と決意し、まずは好きだったオートバイのマフラーを扱う事業を開始。「海外の信頼できる製造業者を見つけて、ブローカーを介さず直接交渉」、なおかつ「卸売はせず販売はインターネットの直接販売のみ」。苦い体験を経て、コピー商品を防ぐために海外での部品調達は8割、残りの2割の調達と仕上げは日本で行う製造方針を確立します。

マフラー事業が軌道に乗り、次に構想したのが時計事業でした。最初は「ベルトが好みのものに替



組立と検査は自社工場で行っている

えられたらいいな」とベルト販売を思い付きました。しかし、ベルトの写真だけをネットで見ても、時計と合わせたときのイメージがつかめません。色々な時計と組み合わせるため、何十種類もの時計を提案するため、何十種類もの時計を購入したり借りたりするにも経費がかかり過ぎてしまいます。「そこで、例えば10種類の部品をそれぞれ組み合わせたら100種類の時計ができあがるな」と単純に考えたんです(笑)。

ネット上の店舗だからこそ「リアルティ」にこだわる

金属加工業で培った目利きや、マフラー事業のノウハウを生かした製造方針です。販売は、インターネット上の店舗のみ。しかし、実店舗がないことは、実物が見られない、信頼性がないという課題もあります。これを少しでも払拭



シミュレーション画面ではリアリティを追求

するためにこだわっているのが、ホームページにある当社の「シミュレーションサイト」。部品を自分に好みに選んでいくと、画面上の時計に反映されていきます。

「初めは高画質にこだわって作りましたが、プレビューされる時計に現実感が出ず、かなり悩みました」と松原社長。「通常の撮影では嫌うようなキズや影、光、微妙な歪みなどをわざと入れ込み、針については写真ではなく忠実に再現して描いたものもあるんですよ」。実際にカスタムしてみると、その自然さからリアリティを徹底的に追求していることが伝わります。また、サイトを閲覧する8割の人はスマートフォンからのアクセス。表示スピードをいかに速くするかということも重要なポイントだと話します。2週間以内なら無料で

1部品交換できるサービスも、実物を見られない顧客に安心してもらおうという意図があります。

創業当初は「世界に1つだけの腕時計」を一番のコンセプトにしていたものの、実際に運営を進めてみると誕生日プレゼントで購入する人が多かったそうです。マーケティングの結果「腕時計」「オーダーメイド」「誕生日プレゼント」という3つのキーワードを融合したところにブランディングしていることと決め、さらなる後押しとして、誕生石をリユーズに埋め込むことが出来るオプションサービスも開始しました。

**「まずは一歩踏み出すこと」
お客さんをつくる
ルノータスのこれから**

次々に新事業を展開して成功しているように思えますが、その秘訣は何なのでしょう？「こうしてお話している間にも思い出したり、思いついたことは覚えておいて、必ず調べるんです。小さくても初めの一歩は必ず踏み出すと決めています。飲み会などでいくら酔っていても、今日少しでもチャンスだと思っ

独自のブランディングで提案する カスタムオーダーウォッチ

たことは絶対に逃しません」と松原社長。芽が出るかどうかを調べていくうちに、ほとんどのアイデアは既に誰かが始めていることが

わかりますが、業績や真剣度合いまで多方面の情報を収集。「99%は現実的に無理だったり、既に成功者がいて参入は難しかったりしますが、ごくたまにやれそうなものが出てきます」。そうなれば、試作品をつくるなどして、もう一歩、あと一歩と進んでいくのだそうです。

近々新社屋が完成するという当社。完全なクリーンルームも設置予定で、部品製造は海外であったとしても、設計や品質管理、仕上げは国内。高品質の製品づくりを目指します。



カジュアルなものからビジネス、ダイバーズまで自在にカスタマイズできる

あらためて今後のビジョンを松原社長に聞くと「ルノータスの方向性は私が決めるのではなく、お客さんが決めるものだと思います。誕生日プレゼントというキーワードもお客さんが決めてくれました。だから、これからもそれに沿った会社づくりをしていこうと思っています」。新社屋にはショールームもでき、数年後の実店舗につながるべく、着実な一歩を積み重ねています。

株式会社ルノータス



腕時計の設計・製造・販売を手がける新進時計メーカー。シミュレーションサイトから、好みに合った時計をカスタムすることができる。

代表取締役／松原 弘光
本社／天理市田部町363
TEL／0743-83-1263
設立／2016年
資本金／700万円
従業員数／6名
URL／<https://renautus.com>

事業存続のための売上強化と人事労務セミナー（第4回）

「超ホワイト企業」 未来工業株式会社から学ぶ



「日本一幸せな会社」の経営

未来工業は電気設備関連資材などのプラスチック部品のメーカー。主力製品の電気のスイッチボックスは国内シェア約70%を占めています。

注目されているのは「超ホワイト企業」と言われるとおり、「残業なし」「ノルマなし」「従業員全員が正社員」さらに「年間休日140日」「給料は平均年収600万円以上」という従業員への好待遇を実現しているということ。昭和40年創業以来赤字なし。しかも、今なお成長を続けている超優良企業です。

何事も社員に強制しない

未来工業の有名な社内ルールの中に「ハウレンソウ禁止」「残業禁止」「ノルマ禁止」などがあります。

しかし実際は、報告・連絡・

相談は普通に行われています。

あえて宣言しているのは会社からは強制しないという意味だそうです。「ノルマ禁止」も同じで、売り上げ目標はありますが、達成できなかったからと言って、ペナルティはありません。

毎年500種類以上の新商品を開発・販売していますが、これほどの新商品を発売できるのは、お客様のニーズを常に情報収集しているからです。

営業担当者の仕事は、商品売ることに「顧客ニーズに関する情報を集めてくること」。このうち後者が、価格競争に巻き込まれないための重要な要素になります。

会社の方針でノルマを強制すれば、営業担当者は懸命にノルマ達成のために営業活動に励みますが、顧客ニーズに関する情報を集めるという使命がおろそかになります。

これでは顧客が求める新商品を生み出せず、ひいては未来工業の社会的役割を失ってしまいます。

何事も社員に強制しない大きな理由

のひとつはここにあります。

社員に要求することはひとつ、「常に考える」だけ

社長にとっても社員にとっても1日は24時間です。仮に睡眠8時間、会社の勤務に8時間とすると、残り8時間になります。この時間は会社でなく自分のために使って、次の朝元気に会社に来てほしい。と山田社長は言います。

残業を無くすと残業手当はもちろんのこと、電気代を減らすこともできて原価低減につながります。残業手当や電気代の増加を理由にコストを製品価格に乗せたところで、顧客は喜ぶでしょうか？

こんな思いから「残業ゼロ」に取り組んでいます。

このように徹底した原価低減を実現するために社員は常に考えます。未来工業には提案制度があり、どんな小さな提案でも出せば一案件あたり500円が現金で支給されるそうです。採用された提案で、業務が改善され、経費が

削減された例は数多くあります。例えば会社の中にある蛍光灯には、ひとつひとつにヒモがついています。必要な時に必要な場所だけ電気を点けるためです。これも社員が提案したアイデアで、とても合理的な話です。このように提案が採用されれば最大3万円の報奨金ももらえるそうです。

報奨金もうれしいですが、自分のアイデアが会社に採用されることはまた格別の喜びがあるのでないでしょうか。

山田社長は自身が「日本一幸せな会社「未来工業」へ入社した理由をこのように語っておられました。

「私が未来工業に入社した理由は、父が家族よりもある意味大切にしていた未来工業とは、どんなものか見てみたかったんです。」

「人間をコスト扱いたくない。」という創業者の意志を、後に伝えていくために社長業をやっておられる山田さんの事業承継は、長年の日常生活の何気ない会話からすでに始まっていたのかも知れません。



山田 雅裕さん

“日本一幸せな会社”として、メディアなどから注目される岐阜県の未来工業株式会社 代表取締役社長。創業者の故 山田 昭男さんの長男で、後継者として創業者の意志を継承しつつ、自らの哲学のもと同社を経営。

1987年3月 日本大学 経済学部 卒業 1987年5月 未来工業株式会社 入社
2013年6月 未来工業株式会社 代表取締役社長に就任（現職）

支援事例

大和合同製薬株式会社 (橿原市)



大正年間到大和の地にて配置販売業を興し、その後医薬品や栄養補助食品などの製造・販売を手掛け70余年、大和合同製薬は人々の健康に奉仕する企業としてその信頼と実績を築いて来ました。将来を見据えた海外展開は2、3年前から開始しシンガポール、フィリピン、台湾、アメリカ、アラブ首長国連邦等向けに健康食品の輸出に取り組んできました。そのような中で新輸出大国コンソーシアム奈良窓口との出会いは一昨年12月大阪開催のジェトロ海外展開戦略セミナー参加がきっかけで始まりました。平均年齢が若く経済成長著しいベトナム市場の新規開拓のためコンソーシアムの利用を開始。2回の専門家派遣の後、昨年7月と10月の2度に渡り現地商談会に担当エキスパートと共に参加、その結果、現在数社と受注獲得に向けた具体的商談を推進中で今後の取引開始が楽しみです。将来海外の売上げを会社の大きな柱にすべく積極的に取り組んでいます。

専門家による海外展開支援

開設2年目を迎えた 新輸出大国コンソーシアム事業

今年度はID登録企業数の増加のみならず専門家派遣の拡大による支援強化に取り組んでいます。

奈良窓口の歩みと今年度の取組み

当事業の奈良窓口は一昨年8月に当財団内に設置され、今年度で2年目を迎えています。開設以来、海外展開を目指す企業からの相談件数は大きく増えています。本年は後述の重点項目に取り組んでおり、専門家派遣を行うために必要となるコンソ

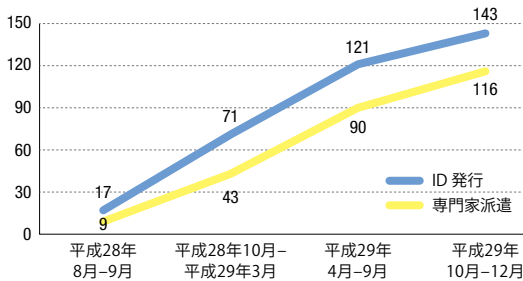


図1 ID発行・専門家派遣数累計

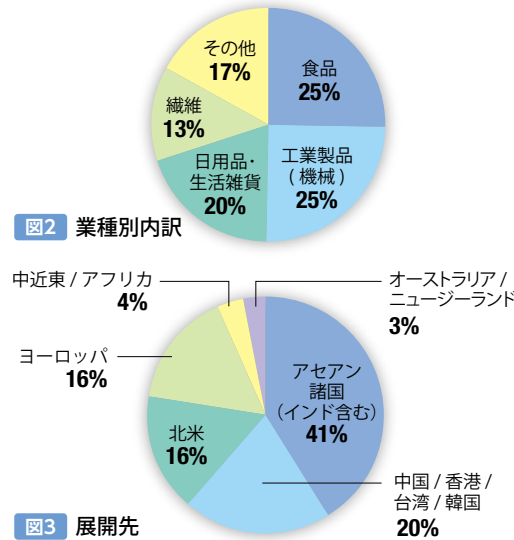


図2 業種別内訳

図3 展開先

① シアム会員証(ID)の登録企業数及び専門家派遣社数は増加しています(図1)。

本年度の重点取組み項目

- ① ID登録数の継続的増加(新規声掛け)
- ② 専門家派遣数の積極的拡大
- ③ 地元での各種セミナーの実施
- ④ 広報活動による認知度向上と定め取り組んでいます。

ニーズに合わせたきめ細かな支援

奈良窓口への相談内容(業種別内訳)は食品と工業製品が最も多く(各25%)、次に日用品・生活雑貨(20%)、繊維(13%)の順になっています(図2)。また、輸出の展開先地域別ではインドを含むアセアン諸国が41%と最も多く、次いで中国・香港・台湾・韓国、北米、

ヨーロッパの順になっています(図3)。

奈良の地場産業である清酒、素麺、柿、茶、靴下、プラスチック産業等の関連企業に積極的に利用いただいています。また、海外展開に関する各種セミナーを開催し多数の参加をいただいています。是非ご利用ください。



セミナー名	開催日
海外展開セミナー in 奈良 ～海外展示会の活用術教えます!～	2017/2/16
食品輸出海外展開セミナー in 奈良 ～食品を輸出する際の留意点や輸入規制等について～	2017/9/27
「WEB構築による海外展開戦略セミナー in 奈良(基礎編)」	2017/11/13

お問い合わせ

新輸出大国コンソーシアム 奈良窓口 <平成30年4月より奈良県産業振興総合センターへ移転します>
新輸出大国コンソーシアムについて <http://jetro.go.jp/consortium/>

創業から事業承継まであらゆる経営相談に対応する 奈良県よろず支援拠点

今年度の実績と取り組み

奈良県よろず支援拠点の利用者は年々増加しており、今年度上期の相談件数は2342件と前年同月比で約1.6倍となっております(図1)。相談件数が増える一方、対応の「質」が求められることから、重点方針として相談者の満足度向上を目指した取り組みを進めてきました。

また、担当コーディネーター自らが経営者のもとを訪れ、現場を見て

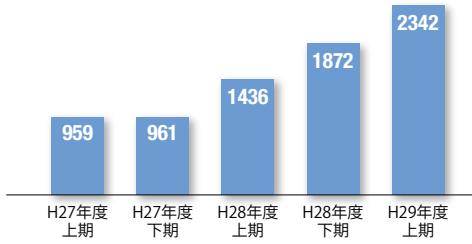


図1 相談対応件数の半期別推移

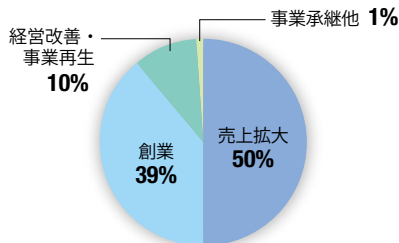


図2 今年度の相談内容の内訳



コーディネーター2名体制による経営相談



訪問対応による経営相談

実態に即したアドバイスをを行うよう心がけており、今年度の訪問件数は昨年度に比べ約3倍の件数となっております。

当拠点への相談内容は、売上拡大と創業でおおよそ9割を占める一方、経営改善や事業承継等の相談も1割以上発生しており、より専門性の高い相談対応が求められています(図2)。

寄り添う支援

当拠点ではそれぞれ専門的な知識を有する13名のコーディネーターが日々様々な経営相談に対応していま

す。相談者の悩みや課題に合わせて適切な担当コーディネーターを決め、必ず2人体制で相談に臨み、偏りのないアドバイスをを行っています。

また、創業の相談から売上拡大・経営改善、事業承継に到るまでの継続した支援を心がけています。創業者希望者に対する創業塾の開催に始まり、創業後のフォローアップ、各金融機関と連携しての合同相談会の開催、企業の成長段階に応じて売上拡大や経営改善の相談、事業承継の相談に到るまで、県内の各支援機関と連携し、常に相談者に寄り添う支援に努めています。

来年度への取り組み

当拠点では、来年度注力

すべき経営課題を、

- ① 事業承継
- ② 経営改善・事業再生
- ③ 創業支援

とし、支援を行ってまいります。

事業承継については、事業引継ぎ支援センター等と連携し、経営者の潜在的なニーズを掘り起こし、具体的な支援を行います。

経営改善・事業再生については、来年度も積極的に訪問相談を実施し、ITを活用した生産性向上による現場改善や人手不足の課題対応など、各支援機関とも連携して支援していきます。

創業については、今年度に引き続き、創業塾を始めとし、市町村や商工会議所、金融機関と連携しながら創業支援を行うつつ、創業後の売上拡大や経営改善などのフォローアップに取り組んでいきます。

以上の取り組みを通じて、県内の事業者にとって、より良い支援を行えるよう、注力していきます。

お問い合わせ

奈良県よろず支援拠点 <<(公財)奈良県地域産業振興センター>>

柏木本部 TEL: 0742-81-3840 近鉄奈良駅前サテライトオフィス TEL: 0742-81-3546

独りあれこれ悩む前に、まず相談！
下請かけこみ寺相談窓口
 日常の取引トラブルから複雑な問題まで、親身にアドバイスします。

『下請かけこみ寺』では、中小企業が抱える取引上のトラブルでお困りの方に、問題解決に向けたアドバイスを行っています。

～今回は、実際に奈良県内の事業者の方よりいただいたご相談を紹介します～

『手形取引に関する問題…』

相談内容

相談者は、金属製品の下請事業者である。以前より親事業者への商品納品後に、手形による支払いを受けているが、手形サイトが130日～160日と長期化している。

一方、(相談者)自身の下請業者に対しては、従来から発注後まもない先払いの形態をとっていたが、資金繰りの面から交渉を重ね、商品受領後の後払いへと変更してもらうことが出来た。

しかしながら、売掛金回収の遅延から、手許資金に余裕がなく、依然資金繰りが苦しい状況にある。このままでは将来的に黒字倒産もあり得るとの不安から、なんとか支払い条件の改善(手形サイトの短縮等)に努めたいと考えている。

そこで今回、現在の親事業者の支払い形態は下請代金法上、問題とまらないのか？また、違反とならば、今後どのような対応が考えられるか？という内容であった。



弁護士相談を通しての助言



双方の資本金の関係性にもよりますが、今回の相談については、手形のサイトが120日を超えていることから、『割引困難な手形の交付の禁止』(第4条第2項第2号)違反と考えられます。

またその他、一般的な下請代金の支払いにおいて、下請事業者から商品の受領後60日以内に支払わなければ、『下請代金の支払遅延の禁止』(第4条第1項第2号)違反となります。

以上のようなケースについては、取引先と交渉しても、直ちに手形サイト自体が短くなることは考えにくく、公正取引委員会に直接相談の上、改善を図るのが望ましいと考えます。(公正取引委員会の行政指導【勧告】等も想定される事案との見解であった。)

※割引困難な手形とは…

振出日から支払期日までのことを手形サイトという。通常は1ヶ月から120日以内(もしくは4ヶ月以内)のものが多く、商品の販売先や元請での代金回収事情や業界の通例で決められることが多い。なお、下請代金法では、割引困難な手形を振り出すのを禁じており、手形サイトの基準は120日以内となっている。なお、繊維業のサイトは90日以内としており、親事業者は手形サイトについても段階的に短縮に努めることとし、将来的には60日以内とするように努めることとしている。
 (出典：「下請中小企業振興法振興基準」より一部抜粋)

【参考】下請かけこみ寺相談実績(平成29年6月1日～平成30年1月31日) ※奈良県では、平成29年6月より窓口設置

下請代金法関係		下請代金法以外	
支払遅延	7	建設業関係	3
代金減額	3	運送業(下請代金法関連除く)	0
返品	2	その他	6
不当な経済上利益提供要請	1	消費税関連	0
買ったたき	0		小計9(件)
その他	13		合計35(件)
	小計26(件)		



お問い合わせ

下請かけこみ寺 <<公財>>奈良県地域産業振興センター TEL:0120-418-618(フリーダイヤル)

設備投資の公的サポート 設備貸与制度

お気軽にご相談ください。

設備貸与制度は、奈良県内で創業や経営の革新に取り組む小規模企業者等の設備投資を資金面で支援する制度で、必要な設備を当財団が購入し、長期かつ低利で貸与（割賦販売またはリース）するものです。設備導入・更新の際は、当制度をぜひご利用ください。

制度の概要

	割賦販売	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	最長10年以内	3～10年
割賦損料率・リース料率	年利率 1.3% (固定)	3年 2.926% 7年 1.333% 4年 2.231% 8年 1.181% 5年 1.808% 9年 1.065% 6年 1.533% 10年 0.972%
返済方法	半年払	毎月均等払
保証金	契約時、設備価格の10%	不要
連帯保証人・不動産担保	原則として不要ですが、法人の場合は代表者を連帯保証人とします。また審査等により追加の連帯保証人もしくは担保が必要となる場合があります。	

活用事例

【割賦販売】

貸与年度 平成29年度
事業者名 有限会社山恵製作所
主な事業 金属製品製造業
貸与設備 レーザー刻印機、
フォークリフトほか
貸与規模 1,001万円～3,000万円



レーザー刻印機



フォークリフト

社長の声

- ◎当制度を利用したきっかけは？
A 財団担当者が何度も訪問して、熱心に説明してくれたこと。
- ◎今回の設備導入後に見込める効果は？
A 新たに導入した設備で仕事の幅が広がり、取引先の拡大を期待している。
- ◎今後の当制度利用の予定は？
A 更新予定の機器もあるので、この制度の利用を検討したい。

設備貸与制度の「ここがポイント！」

- 融資ではないので、金融機関の借入枠や信用保証機関の保証枠とは別枠です。
- 割賦販売で設備を導入すれば、当財団に所有権を留保したまま減価償却を行うことが可能です。
- 商工会、商工会議所を経由してお申し込みになれば、償還期間を伸ばすことも可能です。
詳しくはお問い合わせください。

お問い合わせ

金融課 〈(公財)奈良県地域産業振興センター〉 TEL：0742-36-8311

奈良県の輸出をリードする

奈良県海外展開リーダーディングカンパニー（輸出）表彰

奈良県では今年度から特徴的な取組で海外へ製品またはサービスを輸出し、成果を上げている企業の表彰を行っています。

奈良県は県外や国外からの稼働力が全国的に見て弱いことから、外から稼ぐ力（域外交易力）を強くしていくことが重要な課題となっており、その方策の一つが、海外への販路開拓、県内中小企業の輸出力の強化です。県では、表彰企業の取組を、一社でも多くの県内中小企業の皆様に知っていただき、海外に目を向けるきっかけにさせていただきたいと考えています。

第1回目となる今年度は、下記の5社が選ばれました。

選ばれた企業には、1月30日、知事から表彰状が授与されました。

今回表彰された企業の取組の概要は次のとおりです。

※取組の詳細については、ホームページをご覧ください。

<http://www.pref.nara.jp/leading-company/>

株式会社 soliton corporation（奈良市）

輸出先国

韓国 台湾 中国

輸出品目

リキッドアイライナー用ブラシ



取組概要

国内需要の7割を獲得し、更なる売上拡大のため、平成27年から海外への輸出を開始。

「奈良筆」の伝統製法を継承しつつ、工程の機械化による量産体制を確立させたほか、顧客の要望（課題・トラブル）を捉え、ターゲット国のニーズに合わせた製品展開を進めている。

株式会社 品川工業所（田原本町）

輸出先国

タイ 台湾 韓国 他

輸出品目

食品加工機械 他

取組概要

中国や東南アジアを始めとした日本食・日本文化の広まりをきっかけに、昭和63年頃から直接輸出を本格的に開始。

アフターフォローの拠点となる現地販売代理店を開拓し、保守品質の確保に取り組むと同時に、販売力の強化にも取り組んでいる。



株式会社 吉川国工業所（葛城市）

輸出先国

アメリカ カナダ 他

輸出品目

プラスチック日用雑貨品全般 他



取組概要

国内での自社ブランドが浸透してきたこともあり、海外でも認められる製品に育てたいという思いの中、平成18年から輸出を開始。

海外展示会の出展によるマーケティングで、デザイン性の高い新製品を開発し、海外に通用するものづくりを展開している。

株式会社 飯塚製作所（大和高田市）

輸出先国

アメリカ 中国 他

輸出品目

自動車用部品 他

取組概要

顧客（グローバルメーカー）からの要望により平成22年から直接輸出を開始。グローバルニーズに応える良品質な製品を大量生産すべく、技術革新・VE/コストダウンに継続して取り組んでいる。

また海外の鍛造メーカーに対して、鍛造技術の供与や金型輸出等、事業領域を拡大している。



表彰式の様子（右から（株）品川工業所 庄野氏、（株）soliton corporation 田口氏、荒井知事、（株）飯塚製作所 飯塚氏、（株）吉川国工業所 吉川氏、近畿編針（株）尾山氏）

近畿編針 株式会社（生駒市）

輸出先国

ドイツ アメリカ 他

輸出品目

編針 編物用具

取組概要

国内市場の先行き不透明感もあり、編み物の本場への40年以上にわたるOEM、ODM供給の経験を活かし、平成18年から直接輸出を開始。

自社ブランドの刷新や著名ECサイトでの販売など、商品特性に応じた市場対応に取り組んでいる。



お問い合わせ

産業政策課（奈良県産業・雇用振興部）TEL：0742-27-7005



私たちは、地元中小企業のみなさまと一緒に成長したい。

事業資金等のご相談は

ならしんへ

 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>

地域のお客様を最優先とし、地元から愛される
地元密着型のスタイルを押し進めてまいります！



事業資金等のご相談は「やましん」へ

大和信用金庫

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



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>



＜ナント＞DC企業型プランのご案内

～退職金制度を見直してみませんか？～

- 少子高齢化の進展、雇用の流動化、公的年金の見直し等に伴い、退職金・企業年金の取り巻く環境は大きく変化しています。また、運用環境の低迷により企業年金の積立不足が発生し、退職金制度を見直す企業様が増えてきています。
- 企業型確定拠出年金（企業型DC）を導入されることにより、企業様が抱えておられる問題解決に繋がり、また従業員様ご自身は、計画的な老後資金の準備を行っていただけます。
- 南都銀行では、企業様が抱えておられる課題の把握から課題解決に向けた最適なプランの提案等、退職金制度改定に向けたお手伝いをさせていただきます。

南都銀行では無料の退職金・年金コンサルティングサービスを実施しております。貴社ならびに従業員の皆様にとってより良い制度構築に向けて、是非、南都銀行の退職金コンサルティングサービスをご利用ください。

コンサルティング

内 容 の 一 例

- 退職金制度の現状分析
- 企業型DC導入後の新退職金制度シミュレーション
- 企業型DC導入後の財務効果検証 等

※お預かりする資料やデータの内容、貴社でご採用の会計制度等により、ご提示できない内容もございます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社南都銀行 法人営業部

〒630-8677 奈良市橋本町16 TEL0742-27-1670 FAX0742-81-4121

平成**30**年度上期

中小企業・小規模事業者の皆さまへ

総合相談窓口のご案内

✓ 平日昼間の相談は、事前申込なしで随時開催しています！

✓ 便利な**休日・夜間**の開催もございます！

※休日・夜間の相談会は、**事前申込制**とさせていただきます。
「休日・夜間相談申込書」をご提出ください。

✓ ご相談は、**無料**です！

詳細 ▼

開催時間	開催日	
	休日	夜間
9:00～17:00 <small>※休日相談窓口、 原則毎月3日曜日</small>	17:00～19:00 <small>※夜間相談窓口、 原則毎月、第1木曜日</small>	
30年 4月	15日(日)	12日(木) 26日(木)
30年 5月	20日(日)	10日(木) 24日(木)
30年 6月	17日(日)	14日(木) 28日(木)
30年 7月	15日(日)	12日(木) 26日(木)
30年 8月	19日(日)	9日(木) 23日(木)
30年 9月	16日(日)	13日(木) 27日(木)

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)
相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ・創業に関する相談 (創業計画の作成方法) ・経営課題に関する相談 ・金融相談 ・金融機関紹介 など	

◎ 平日昼間の相談窓口は、**8:30～16:30**となります。

※休日・夜間の相談に限り事前申込のない方につきましては、当日お越しになられても対応できませんので、予めご了承ください。

【お問合せ先】



企画部 企画情報課 ☎0742-33-0548



奈良県信用保証協会
マスコットキャラクター
「ほしよまる」

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

交通・アクセスご案内

- 電車 近鉄橿原線「西ノ京駅」下車、東へ徒歩20分。
- バス 「近鉄奈良駅」より「恋の窪町行」乗車20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。

