

なら

産業 Industry Journal of Nara ジャーナル

2019.3 vol.11

大葛屋
(株) 森野吉野葛本舗

続けられる、ありがたさ
先祖から受け継ぎ
次代へつなぐ「吉野本葛」

株式会社森野吉野葛本舗

代表取締役

森野 智至 氏



INDEX

2

寄稿

事業承継・事業引継ぎの促進等による
地域中小企業の将来的な発展・継続に向けて

中小機構 近畿本部長 中島 龍三郎 氏

4

巻頭特集

続けられる、ありがたさ
先祖から受け継ぎ
次代へつなぐ「吉野本葛」

株式会社森野吉野葛本舗 代表取締役 森野 智至 氏

8

この企業に、技あり!

ハイブランドに認められる技術力
大胆な戦略で貝ボタンの歴史をつなぐ

株式会社トモイ 代表取締役社長 伴井 比呂志 氏

10

会社訪問記(ブランドづくり)

蓄積した技術で、自社ブランドに挑戦
~もっとかっこよく、もっと楽しく~

昌和莫大小株式会社 代表取締役 井上 克昭 氏

12

INFORMATION

海外展開を成功させるために、ご活用ください!!
奈良県中小企業等外国出願支援事業(外国出願補助金)

奈良県の輸出をリード
奈良県海外展開リーディングカンパニー(輸出)表彰

激動の時代、10年後どうなる?
『次代につなぐ事業セミナー』

『買ったたきに関する問題』にアドバイス!
下請かけこみ寺相談窓口

設備投資の公的サポート
設備貸与制度

訪問余録



喝采!「日々、鍛錬して記録更新」

貝ボタンの製造に勤む伴井社長は現在57歳。趣味は硬式野球で社会人球団に所属されています。野球選手は30歳台で引退される方が多いのですが、トレーニングで日々、鍛え続けている身体で、今も現役で活躍されています。奈良県の最高齢登録選手である伴井社長は「この前二塁打を打ったら、最年長二塁打記録でした。何かをすれば毎回、記録更新ですよ」と豪快に笑いながらお話いただきました。これからも、打撃・盗塁などの最年長記録を塗り替えられていくことでしょう!



昭和55年3月中央大学経済学部卒業
同年4月中小企業振興事業団(現中小企業基盤整備機構)入団。高度化事業推進部参事、中小企業大学校人吉校研究指導室長、地域経済振興部高度化事業推進課長、同地域振興企画課長、九州本部企画調整部長、四国本部長を経て、平成27年9月に近畿本部長就任。

中小機構 近畿本部長 中島 龍三郎 氏

我が国の中小企業は、全企業数のうち99.7%を占め、日々の生活に密着した商品やサービスを提供しています。また、地域で育まれた伝統や資源等を活用した新たな商品や、新たな市場や分野を開拓する先端技術を生み出す担い手ともなっています。

しかし、今後10年の間に70歳を超える中小企業の経営者は約245万人となり、うち約半分が後継者未定の状況です。このままでは2025年頃までに約650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる可能性があると言われてしています。現に、昨年末に公表された「中小企業数の集計結果」では、中小企業数は2016年6月時点で357.8万社となり、2年前と比較すると23.1万社減少(6.1%減)しています。

中小機構としましては2019年度から始まる第四期中期目標・計画において、中小企業の「事業承継・事業引継ぎの促進」を最優先の支援目標として、さらに「生産性向上」や「新事業展開・創業の促進」にも注力してまいります。特に生産性向上に大きく寄与するものの、中小企業での活用が遅れている「ITツール・

システムの導入支援」に取り組んでまいります。

中小機構近畿本部におきましても、(公財)奈良県地域産業振興センターをはじめ、これまで奈良県内の支援機関や金融機関と連携して支援実績を上げてきました「地域資源」「農商工連携」「サポイン」「専門家継続派遣」などの中小機構が持つ支援メニューを引き続き複合的に活用しつつ、中小企業大学校の人材育成事業も生かしながら「次世代への事業承継・事業引継ぎ」に注力してまいります。

中小企業の皆さまが様々な課題を乗り越えていかななくてはならない中で、中小企業の皆さまの目線にたつての支援や、どのようにすれば支援施策を知っていただけるのかを強く意識して、日々の業務にあたっていきたくと考えております。

2019年度も引き続き、「大和・奈良」の地域産業を支えている奈良県内の中小企業の皆さまの将来的な発展に寄与するため、奈良県内の支援機関や金融機関の皆さまと連携して中小企業支援に取り組んでいきたいと存じますので、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

事業承継・事業引継ぎの促進等による地域中小企業の将来的な発展・継続に向けて

続けられる、ありがたさ

先祖から受け継ぎ

次代へつなぐ「吉野本葛」



株式会社森野吉野葛本舗
代表取締役
森野 智至 氏

江戸時代の伝統的な町並みが残る、宇陀・松山地区(重要伝統的建造物群保存地区)。古くから薬草との縁が深い場所です。県内でもひときわ寒く、良い水に恵まれたこの地に、創業から450年余り「吉野本葛」をつくり続ける森野吉野葛本舗と森野旧薬園があります。奈良県を代表する名産品である吉野本葛づくり、そして薬園の歴史や今後について、第20代目の当主・森野社長にお話を伺いました。

創業は室町時代
葛とともに450年

浅井 御社の設立は昭和41年、創業は16世紀中頃ということですが、創業の経緯やこれまでの沿革をお聞かせください。

森野社長 室町時代、農業の傍ら葛粉をつくらせていたという初代が没して450年ほどです。創業年数はそれ以上ということになります。元々は吉野の下水に住まいがあったと聞いています。その後400年程前にここ宇陀の地に移りました。葛粉づくりにおいて非常に重要となるきれいな水があったこと、寒冷な気候を求めてのことだったと聞いています。最初の頃は、今のような嗜好品ではなく、栄養源としてつくられていました。戦国時代に茶道が盛んになった頃、お茶菓子の材料として透明で見栄えのする葛粉が重宝されるようになったそうです。

浅井 先ほど工場を見学させていただきましたが、葛粉づくりにはたくさんの水が必要なの

んですね。

森野社長 最盛期では一日50トンの地下水を使います。より良い水質を求めて地下80メートルまで掘っているんですよ。葛粉というのは、砕いた葛の根を水にさらして絞って、そこに含まれるデンプンを精製してつくります。葛粉は真っ白ですが、最初は土色の濁った水から始まり、2日おきに10回ほど攪拌して、沈殿させては水を入れ替えるという作業を繰り返して、最後に乾燥させてようやくできあがります。デンプンを水に浸けると雑菌などが繁殖しやすくなりますが、低温であれば抑えられます。ですから、宇陀の底冷えする気候が、高品質の葛粉をつくるのに適しているのです。一番寒い時期には日中でも氷点下3〜4度で、その寒冷な時期に一年分の葛粉を製造しています。

本店があるのは伊勢参りなどにも使われた松山街道。かつての交通の要衝であり、ここでつくった葛粉を大阪や京都に運ぶのにも適していたようです。

浅井 なるほど。本店があるのは、文化庁が「重要伝統的建造物群保存地区」に指定している歴史ある町並みですね。そして、近年新たに工場を新設され、本店だけでなく、工場にも小売りやイトインスペースがありました。が、どのような商品を提供されていますか。

森野社長 葛粉というのは材料なので、どうしても伝わりづらい面があります。ですから、すぐ食べていただけるような葛湯などを、葛

への入り口として販売すると共につくりたての葛きりや葛もちを召しあがっていただいております。

浅井 業務用と家庭用の売り上げのウエイトは、どのようになっていますか。

森野社長 葛粉は95%が業務用です。家庭でも使っていたと思いますが、やはり使い方が限られているためか、家庭用は少ないというのが現状です。

浅井 葛粉づくりは、冬場がお忙しいということでしたが、夏場はどのようなことをされているのでしょうか。

森野社長 葛粉は、冬に冷たい水でさらしてつくりますので、確かに昔は農業の閑散期である冬だけの仕事でした。今でも製造は冬ですが、乾燥して製品になるのは春からになります。夏場は品質管理やトレーサビリティ※のための製品分析や、顧客調査や販売戦略などに取り組んでいます。



大きな水槽が何槽も並ぶ工場では、葛粉を精製するために大きな攪拌機が稼働していました。ひんやりとした工場内は雑菌などが入らないように衛生管理が徹底されています

聞き手



奈良県地域産業振興センター
事業化推進課 浅井 保典

※食品の安全を確保するために、栽培から加工・製造・流通などの過程を明確にすること



森野旧薬園の資料庫には代々受け継がれた大変貴重な資料が展示されています



昭和20年代に描かれた森野薬園の鳥観図には様々な種類の薬草の群生場所が記されています

さい。

森野社長 江戸中期の国策として、全国に薬草園をつくるということがあり、森野旧薬園は享保14年（1729年）に当時の当主・森野藤助によってつくられました。今では民営の薬草園としては日本で唯一の薬園となりました。宇陀は古来より薬草の産地として知られていたようで、『日本書紀』には推古天皇が、宇陀に薬狩りに訪れたことが記されています。

浅井 葛も葛根湯などの原材料ですが何かつながりもあるのでしょうか。

森野社長 薬園には、葛は生育していないんですよ。葛は繁殖力が強すぎて、他の植物をツルで締め付けたり、根を張りすぎて枯らしたりしてしまうので。

家業とは直接関係なく、江戸幕府の採薬使が大和を訪れた際に藤助がお世話をしたことがきっかけで、幕府から貴重な薬草の苗を譲り受け、それを植えたのが薬園の始まりです。藤助は無類の植物好きと研究への情熱から、「松山本草」というオールカラーの図鑑も遺しました。

設立当初からすると絶えた種類もあります。300年近く経った今でも、約250種類の薬草を手入れしながら保っています。先祖がずっと守ってきたものだから、なんとか次につないでいきたいという思いでおります。

浅井 社長のお話を伺っていると、代々続いてきた歴史を守る素晴らしさや大変さを感じます。最後に、現在の課題や今後の目標などを教えてください。

森野社長 先程も申しましたが、葛粉という

20代続く家業、そして「吉野本葛」への思い

浅井 森野社長は第20代の当主でいらっしゃいますが、長年続く稼業を継承された際の思いや、ご自身が当主として会社を維持し、また次の代へと継承していくためのお考え、心がけていらっしゃることを教えてください。

森野社長 葛粉というのは、つくるのに手間も時間もかかりますが、なかなか主役にはならないような地味な食材です。しかし独特の滋味があり、日本の食文化において重要な食材だと最近では思えるようになりました。



冬の地下水で葛を精製する工法を吉野晒しと呼び、こうしてできあがったものは葛粉の中でも特に良質な「吉野本葛」と呼ばれます
(上：葛粉と葛の根っこ)
(右：販売スペース)



現在は工場を別の施設に移していますが、私が小さい頃は自宅のすぐ裏が工場でした。冬の寒い日に仕事をされる様子を見て育ちましたので、「こういう家業なのだ」ということを自然と理解していました。そういった環境も大切な要素かもしれません。次世代への継承はまだ先のことですが、子どもたちにはできるだけ自然に、生活の一部として製造の現場を見せるようにしています。

浅井 「吉野本葛」づくりについての思いをお聞かせください。

森野社長 このような田舎で、国産の葛にこだわって、昔ながらの地道なつくり方でつく

特に若い人にとつては、同じ事を長い間続けるというのは、おもしろくないと捉えられがちですが、その価値を共有してつないでいけたらと思っています。戦時中など、葛粉だけで生計を立てるのが厳しかったときはビスケットなどをつくっていたこともあったようです。続いていくのからといって、同じ事ができるのは当たり前ではなくて、ありがたいことだと思っています。

「吉野本葛」と共に次世代につなぐ森野旧薬園

浅井 本店に隣接している「森野旧薬園」は江戸時代中期に設立されたと聞いておりますが、どのような経緯でできたのか教えてください。

はそのものが主役になるのではなく、材料の一つで、その代表的なものが和菓子や、日本料理です。和菓子の需要は昔から変わっていませんが、流通経路としては個人和菓子店さんから、スーパーなどの量産品などに変わってきて、それに伴い、本葛の需要も変化しています。海外販路も開拓していきたいとは思っているのですが、本葛の繊細な風味が生かされるのは、やはり和食です。「吉野本葛」の良さをわかっていたくためには、日本の古き良き文化が隆盛することが肝要だと感じています。日本の若い方にも認知していただけるように努めていきたいです。

浅井 「吉野本葛」という歴史のある本物の味を、ぜひ次世代にもつないでいっていただきたいと思えます。本日はありがとうございました。



代々続いてきた「吉野本葛」や薬草園の歴史だけでなく、日本の古き良き文化をも守っていききたいと考える森野社長

株式会社森野吉野葛本舗



昔ながらの実直な製法で、「吉野本葛」をつくり続ける。価値ある本物の葛粉は、未来に引き継ぎたい逸品。

代表取締役／森野 智至
本社／宇陀市大宇陀上新1880番地
TEL／0745-83-0002
設立／1966年（創業450年）
資本金／5,400万円
従業員数／12名
URL／http://www.morino-kuzo.com

ハイブランドに認められる技術力 大胆な戦略で貝ボタンの歴史をつなぐ

株式会社トモイ

代表取締役社長 伴井比呂志氏

川西町にあるトモイは、国内シェア50%を誇る、貝ボタンの老舗メーカーです。その技術に裏打ちされた品質の高さを武器に、服飾の本場であるイタリアへも販路を開拓しました。これまでの沿革から、今後のビジョンまで伴井社長にお話を伺いました。

大正3年の創業 貝ボタンの歴史をつなぐ

トモイは天然の貝殻からボタンをつくる、貝ボタンの老舗メーカーです。海のない奈良県で、貝ボタンが盛んに製造されたのはなぜなのでしょう。「初めは、明治20年頃にドイツから港町である神戸に技術が持ち込まれ、そして神戸から奈良に伝わりました。河川で材料を運搬できるので、川西町が便利だったようです」。

川西町で貝ボタンがつくられるようになったのは、明治39年頃のこと。この町には6つの河川が集まり、舟運の要衝だったことから、農業の合間を埋めるように貝ボタンが製造されるようになりました。同社がある唐院地区にあった300世帯のうち、実に200世帯が貝ボタン関連の仕事に従事していたそうですから、まさに「貝

ボタンの町」でした。現在、同地区ではトモイ社のみが、その歴史をつないでいます。

原料となる貝はおよそ10種類で、なかでも中心となるのは、高瀬貝、黒蝶貝、白蝶貝、茶蝶貝の4種。それらの貝が生息しているのは、遠く離れた赤道の上下20度くらいの暖かい地域だそうです。その貝がタブレット型に抜かれます。「祖父が創業した当時は、貝から型を抜く作業から始めました。今では、抜かれた貝を製品に仕上げるところまで、一貫して製造しています」。国内で生産される貝ボタンの約50%をシェアし、海外へも販路を開拓している同社の技と



ドラムの中には大量のボタンが入っており、1つずつ拾い上げられて彫刻が施されます

鮮やかな朱色が目を引くイタリア製の最新レーザー彫刻機

はどういったものなのでしょうか。

ボタンにロゴを彫刻 独自技術で種をまく

タブレット状に抜かれた貝は、層を成してまだ輝きはありません。まずは、美しい面が出てくるまで研磨する工程です。磨かれた貝をボタンの形に削り、ボタン穴を空けていきます。削る作業自体は機械がしますが、ボタンの表裏を一つひとつ確認したり、穴を空ける工具や機械のメンテナンスをしたりと、すべての工程に細やかな人の目と熟練の技術が必要です。ボタンの形ができたあと、必要なものには、レーザーで文字や模様を彫刻が施されます。

40年前に先代が開発したのが、このボタンにロゴを彫り込む技術でした。NC彫刻機で細工をしたボタンを持って、22歳の伴井社長はイタリアのボタン製造メーカーへ武者修行に出かけます。実は当時のイタリアにはボタンにロゴを彫刻する技術がなく、



ハイブランドに認められたボタンを背に
ボタンへの想いを語る伴井社長

伴井社長が持ち込んだ



大きな貝から様々な形と色をしたボタンが作られます

ボタンにショックを受け、試行錯誤を繰り返して、現在のレーザー彫刻機が開発されたそうです。トモイが種をまいたイタリアの最新レーザー彫刻機は、同社工場にも導入され、世界基準の品質を生み出しています。

品質を保つことが第一 イタリアに活路を見出す

貝ボタンを製造するうえで、一番こだわっているところは？と尋ねると、「地味なようですが、品質です。目先の利益という誘惑に負けず、頑なに品質を守ってきたということでしょうか」と、伴井社長は話します。

価格を抑えるため、日本で消費されている衣料の95%が人件費の安い海外縫製という現代。以前は、ボタンだけは日本から送って海外で縫製され、また日本に戻ってくるという流れでしたが、だんだんとボタン自体も現地で製造してワンストップで仕上げるようになりました。

伴井社長の「高い品質を守る」という信念を貫くには、安さで勝負する土俵には上がれないと考え、思いついたのが、常に高い品質が求められるファッションの本場への売り込みでした。そこで平成29年9月から、イタリアでの販路を開拓し始めます。しかし、現地にはトモイに比べて従業員規模の大きい老舗の貝ボタンメーカーが数社あり、参入するのは容易なことではありませんでした。

ゼロからのスタートではありませんでしたが、イタリア時代に親交を深めた現地の友人の協力もあり地道な営業を続けた結果、ハイブランドに認められ、まとまった受注がもらえるようになってきたそうです。現在は、同社の売り上げの20%を占め、今後もさらに比重を大きくしていきたい考えです。

日本のマーケットが落ちていつかいる現状を打開するために新たに踏み出したイタリア進出。価格競争だけではない、信頼たり得る技術と品質、日本企業ならではの繊細なフォローが実を結んだのでしょうか。「ボタンの品質の違いが分かるくらい、日本の男性にも、もっとおしゃれになってもらいたいですね」と伴井社長。世界に認められた貝ボタンが、海のない奈良県の小さな町で、今日も丁寧につくられています。

大正3年の創業から貝ボタン一筋の老舗メーカー。技術開発、販路開拓など、留まることなく前進し続ける精神で、繊細な技術に裏打ちされた高品質へのこだわりを貫く。

代表取締役社長／伴井 比呂志
社 社／磯城郡川西町唐院201
TEL／0745-44-0066
設立／1970年
資本金／1,000万円
従業員数／16名
URL／<https://www.shellbuttons-tomoi.jp>

株式会社トモイ



昌和莫大小株式会社 代表取締役 井上 克昭 氏



「機能的+デザイン」が共存する商品の開発をおこなう井上社長

レッグウェアのOEMを中心とした経営から、未来を見据えて自社ブランドを設立し、躍進中の昌和莫大小。困難な要求にこそ燃え、努力を重ねてきたからこそその技術力と、自社ブランドだからこそその高品質。そしてそこに「かっこよさ」が加わった同社の製品や今後のビジョンを井上社長に伺いました。

した。「モノとしての良さが伝われば、ネームバリューがなくても買ってもらえるかもしれないという甘い考えもありました。」

自社ブランドの名前は「OLENO」。元々2代目が随分前から「俺の」という靴下関連の商標をとっていたそうです。新ブランド設立のために（公財）奈良県地域産業振興センターに専門家の派遣を依頼し（株）SASSI DESIGN（サシデザイン、兵庫県）と出会い、企画していく中で先代の「俺の」をリブランディングすることに決まります。アウトドアや体を動かすことが好きな井上社長。機能的でありながら、他にはない「かっこよさ」を、まさに俺自身が欲しいと思うものを作るというのがブランドコンセプト。

OEMで発注元からの難しい要求に何とか応えようと努力、勉強してきたことが血肉となって蓄積し、「OLENO」にその技術が余すところなく生かされています。

はだし靴下とポトルクーラー

「OLENO」の01番には、自社のブランド構想以前から取り組んでいた「はだし靴下」がラインアップ。近年幼児の扁平足による運動能力の低下が危惧されている中で、本来、足裏にあるセンサーや筋力、そして脳を育てるため、安全に裸足で走ることができる靴下を企画したのが始まりです。3年以上をかけて奈良県産業振興総合センターや畿央大学と共同開発。当初は、裸足で走るといふことしか想



社長自らも愛用している「はだし靴下」と「ポトルクーラー」。突き詰めた品質だからこそその機能が備わっています

- ※1：OEM (Original Equipment Manufacturing) = 委託先のブランド名で製造すること
- ※2：ODM (Original Design Manufacturing) = 設計から製造までを手がけること

蓄積した技術で、自社ブランドに挑戦
～もっとかっこよく、もっと楽しく～

創業からの沿革
技術を蓄積してきた84年

昌和莫大小の創業は昭和10年、80年以上の歴史を持つレッグウェアメーカーです。広陵町は靴下の町として知られていますが、その歴史は明治34年に馬見地区から始まったといわれています。農家の家内工業として広がりました。「戦争から帰った祖父が、何かして生活しなければ」と考えたときに、右にならえて始めたのが当社のスタートです」と、3代目である井上社長は話します。

昭和29年に法人を設立し、主に大手アパレルメーカーのOEMとして、タイツやレギンスなどのレッグウェアを製造してきました。その技術、デザインと品質へのこだわりで信頼を集め、有名アパレルブランドのものも多く手がけてきました。

ブランド商品は、百貨店などで通常よりも価格帯が上がり、その分グレードの高い素材や仕様で製造していましたが、やがて時代の波で価格を下げたため、アパレルメーカーからの要望で糸のグレードを落とし、仕様を簡素化したりしなければならぬことも。実際に



さまざまな色の糸が備え付けられた靴下編機。人の手で調整しながら編み上げられています

手にとって、履いてくれるお客さんのことを思うと、「このままOEMだけを続けていいのだろうか」という疑問が芽生え始める一方で、同社は、理想とするデザインを最大限に尊重しながら、実現可能なデザインに落とし込むODMとしての役割も果たしてきました。

「難しい注文ほど、勉強のしがいがありますし、先方のデザイナーの描いた絵を、なんとか工夫して実現できたときの達成感は何にも代えがたいものがあります。」

自社ブランド
「OLENO」の誕生

グレードの高い糸を使い、凝った仕様で納得のいくレッグウェアを作って、自分たちで売ればどうだろう。この疑問を解決するために着手したのが、自社ブランドの設立で

定していなかったのですが、実際、市場に出すとトレイルランニング（舗装路以外の山野を走る競技）やベアフットランニング（裸足ランニング）、ビーチアルティメット（砂浜でのフライングディスク競技）のトップアスリートなども使用しているそうです。レベルが最も高い人の要求に応えるために努力を重ねる：同社の本気度が伝わってきます。

また、通常レッグウェアには使用しない特殊な糸を使ったポトルクーラーにも、人気が集まっています。生地を水に濡らし、しっかりと絞ってワインボトル等にかぶせると、気化熱で温度が保たれるというものの。その意外性のある用途、さらにアウトドアを楽しむ大人に似合う、スマートで機能的な形状、豊富なデザインは、贈り物としても

喜ばれているそうです。

今後は、これらの製品をどのようにに拡販していくかということが、大きな課題だと、井上社長は話します。価格の理由や、機能の説明をどのように訴求していくか。パンフレットやWEBに留まらない、マーケティングアイデアを模索中です。「いつか自分自身でアウトドアグッズのショップを開きたいという夢があります。販売だけではなく、スタイルも提案できるように。直接使ってもらってコミュニケーションが生まれれば、新しいヒントやアイデアになります。「OLENO」で広がった世界や人脈を、もっと広げていきたいですね。確かな技術力に裏打ちされたかっこよさ。今後さらに活躍の場を広げるであろう同社に注目です。



レッグウェアメーカーの技術を生かし、「OLENO」ブランドで新規事業に挑戦。ショールームには歴代手がけてきた、美しいレッグウェアがずらり。

代表取締役 / 井上 克昭
本社 / 北葛城郡広陵町百済1369番地1
TEL / 0745-55-0415
設立 / 1954年
資本金 / 3,000万円
従業員数 / 14名
URL / http://www.showameriyasu.co.jp

海外展開を成功させるために、ご利用ください!!

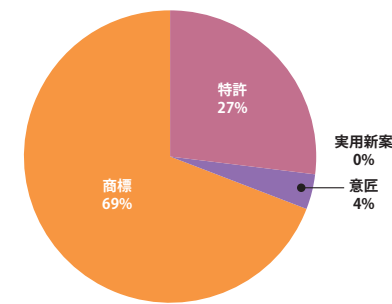
奈良県中小企業等外国出願支援事業（外国出願補助金）

中小企業などの皆さまが海外において円滑に販路開拓や営業活動を進めるためには、展開先での特許、商標などの知的財産権を確保し、活用することが重要です。また、これらの権利取得は模倣品被害の対策にも有効な手段です。

当財団では、平成26年度より特許庁の支援を受け、外国へ特許、実用新案、意匠又は商標の出願を予定している中小企業等に対し、外国出願に要する費用（1/2以内）を助成しています。

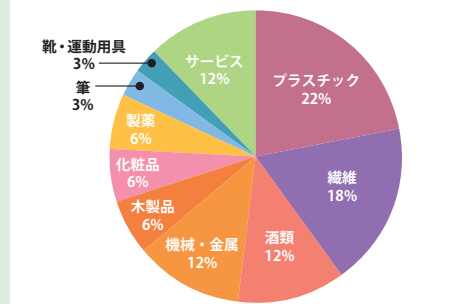
これまで、当事業を活用された事例をもとに、外国出願の傾向についてご紹介します。

出願種類別



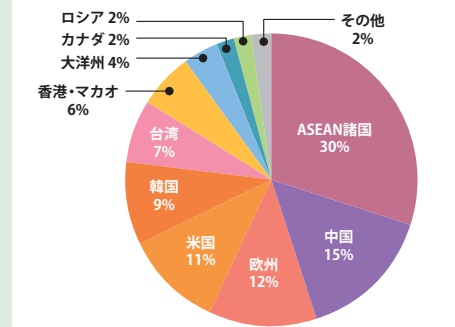
出願種類別にみると、「商標」が約7割を占め、多い傾向にあります。

業種別



業種別にみると、「プラスチック」「繊維」「酒類」など地場産業が多く、自社ブランドの海外展開を目指す企業が増えています。

出願国別

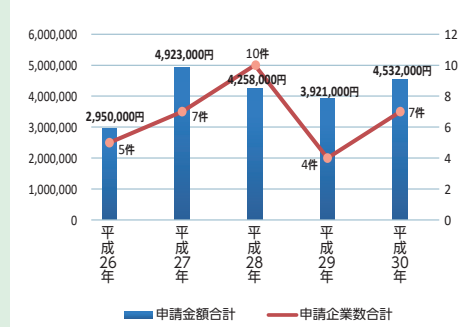


出願国別にみると、インドネシア、カンボジア、シンガポール、タイ、フィリピン、ベトナム、マレーシアなどの「ASEAN諸国」への出願が多く、「中国」「欧州」「米国」の順に続いており、生産拠点や新市場として魅力の高い国や地域への出願が多い傾向にあります。

※大洋州…オーストラリア、ニュージーランドへの出願
※その他…アラブ首長国連邦、ブラジルへの出願

平成31年度につきましては、4月下旬に一次公募の開始を予定しています。

申請企業数と申請金額の推移



申請企業数と申請金額の推移では、毎年平均で7企業から400万円前後の申請があり、平成26年度の事業開始以降、徐々に当事業の知名度も上がっています。

活用企業からの意見

酒類製造業

中国・香港・台湾への商品展開に対して、商標による侵害等の問題もなく、順調に売り上げを伸ばしています。

靴下製造業

米国や欧州で商標を取得したことで、販売強化ができ、海外展開にチャレンジしていけるようになりました。

プラスチック製品製造業

模倣品対策として外国出願を行った結果、現在も模倣品が出ていません。

奈良県の輸出をリード 奈良県海外展開リーディングカンパニー（輸出）表彰

奈良県では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。そして、表彰企業の取組を多くの県内中小企業の皆さまに知っていただき、海外輸出の参考・きっかけにしたいと考えています。

奈良県は県外や国外から稼ぐ力（域外交易力）が全国的に見て弱く、域外交易力を強くすることが重要な課題です。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あり、県は、ジェットロ奈良と連携し、輸出に取り組む企業の「海外への売り込み力の強化」を支援しております。

平成30年11月28日、表彰企業に選ばれた下記の5社が、知事から表彰状を授与されました。

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/>

至誠堂製薬 株式会社 (御所市)

輸出先国
台湾 カザフスタン 他

輸出品目
医薬品(かぜ薬 他)

取組概要
輸出国ごとの規制に対応するため、早くから海外展開に必要な製造・品質管理体制を導入。特に台湾においては、輸出以降18年間で日本企業としては最も多い承認を取得。
海外事業で培った経験・ノウハウを活かし、他社の進出のサポートにも積極的に取り組んでいる。



梅乃宿酒造 株式会社 (葛城市)

輸出先国
アメリカ 中国 香港 他

輸出品目
酒類 他

取組概要
日本酒の国内消費量が減少し、蔵元の数が増減する中、今後の成長のため新規マーケットを求めて海外輸出を開始。
ニューヨークでの現地法人の設立や台湾事務所の設置など、海外での販路開拓・販売までの一貫した流通体制を構築し、マーケットの創出に取り組んでいる。



東邦工機 株式会社 (大和郡山市)

輸出先国
世界50カ国以上

輸出品目
作業工具

取組概要
既存製品の増販と新規製品の拡販を目指して本格的に輸出業務を開始。
ドイツの国際見本市にも毎回出展し、中国製品でシェアを占められている世界の手工具市場において、海外でも通用する高品質な作業工具「HIT」で販路拡大を展開している。



岩崎工業 株式会社 (大和郡山市)

輸出先国
アメリカ 香港 台湾 他

輸出品目
プラスチック家庭日用品

取組概要
シカゴや香港の展示会にも単独で出展するなど、北米や東南アジアなど世界25カ国へ販路を拡大。
リサーチを常に行うことで、消費者の声を形にした素材の開発、新機能の創造など、常に新規性、革新性を持つ商品開発に注力し、高品質のオンリーワンの商品を展開している。



シバタ製針 株式会社 (葛城市)

輸出先国
台湾 トルコ タイ 他

輸出品目
メリヤス針

取組概要
韓国の日系工場に向けて輸出を開始。品質に対する評価が口コミで拡がり、東南アジアにも販路を拡大。
商社を経由しない直接輸出を行い、現地販売店と独占的な販売契約を結ばない手法や、為替リスクを回避するための円建てによる取引など、有利に海外輸出を行えるよう工夫している。



表彰式の様子（右から中川産業・雇用振興部長、梅乃宿酒造(株) 吉田氏、至誠堂製薬(株) 嶋岡氏、荒井知事、岩崎工業(株) 岩崎氏、東邦工機(株) 川上氏、シバタ製針(株) 柴田氏）

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

お問い合わせ

事業化推進課 新事業創出支援係 〈(公財)奈良県地域産業振興センター〉 TEL:0742-36-8312

『次代につなぐ事業セミナー』

激動の時代、10年後どうなる？



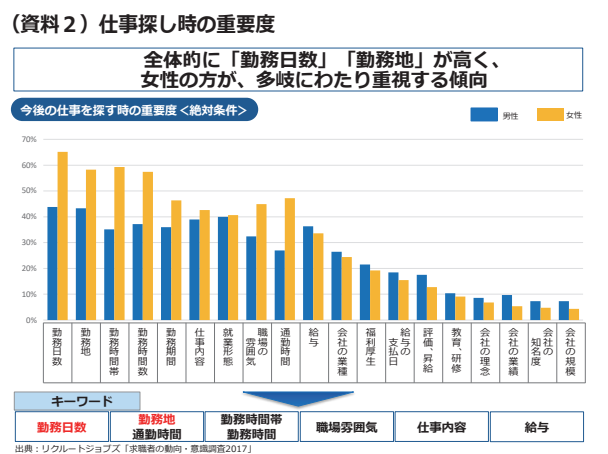
宇佐川 邦子さん 株式会社リクルートジョブズ ジョブズリサーチセンター センター長
リクルートグループ入社後、一貫して求人領域を担当。2014年4月より現職。各々の業界の特色を踏まえ、求人・採用活動、人材育成・定着、さらに定着促進のための従業員満足メカニズム等、「雇用に関する課題とその解決に向けた新たな取り組み」をテーマに講演・提言を行う。

- 主な活動
- ・公益社団法人全国求人情報協会常任委員
 - ・経済産業省中小企業庁「中小企業・小規模事業者の人手不足対応研究会」委員（2016年10月～2017年3月）
 - ・東京商工会議所「多様な人材活躍委員会」委員（2016年11月～2019年10月）
 - ・厚生労働省「民間人材サービス事業者のノウハウを活用した女性の復職促進検討会」委員（2017年度、2018年度）
 - ・奈良県「奈良県福祉・介護人材確保協議会」委員（2018年12月～2021年8月）

■働き手目線で柔軟な職場環境を整える

男性が仕事探しの時に重視する条件は女性に比べて、「給与」「評価・昇級」「会社の業績」などである一方、女性は「勤務日数」「勤務時間帯」「通勤時間」の他、「職場の雰囲気」をより重視していることがわかります(資料2)。また、主婦層が望む勤務日数や勤務時間については主婦層では週休3日、1日5時間勤務の希望が最も多く(資料3)、条件さえ整えば、働き手になる可能性を十分に秘めています。

シニアについて「何歳まで働きたいか？」の質問に対し、70歳～74歳までという回答が最も多く、その労働意欲が伺えます。また、勤務日数は週3～5日、勤務時間については1日4～5時間の希望が最も多いという調査結果が出ています(資料4)。9時～17時の8時間労働、週5日勤務が当たり前で、求める能力はオールマイティで即戦力なんていう考えにとらわれていると絶対働き手なんて集まらない時代です。時間的な都合があるのであれば、働ける時間に働いてもらえばいいし、仕事に得意不得意があるのなら、会社側が業務を細分化し、得意なポジションに配置してあげるようにすれば、その分の業務量は吸収できます。



当財団では今年度も、三井住友海上火災保険株式会社との地域産業の振興に関する協定に基づいて、次世代を担う若手経営者や後継者の皆さまを対象にセミナーを開催しました。

経営者視点で“今”考えるべき「人材不足対応」とは～人材確保のためのポイント～

今回は株式会社リクルートジョブズ ジョブズリサーチセンター センター長 宇佐川邦子さんによる「人手不足対策」をテーマにした講演内容をご紹介します。

■労働市場に何が起きているのか？

中小企業の経営者が抱えている経営上の不安要素として「人材不足・育成難」が上位にランク入りしています。

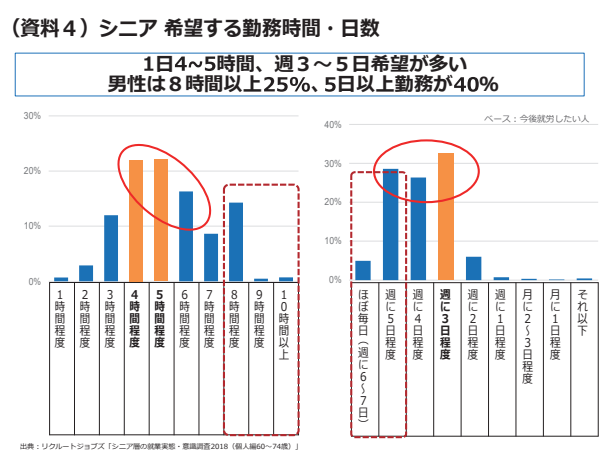
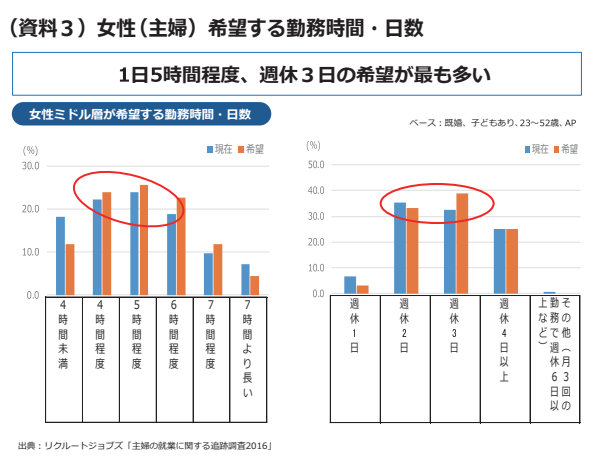
減少する人口を背景に、完全失業率は過去最低水準にあり、有効求人倍率もすべての都道府県で1倍を上回っています。(2018年9月現在、奈良県は1.54倍)

このような状況下で、ただ、ハローワークや求人広告にありきたりの求人情報を出したところで、そう簡単には応募が集まらないのが現状です。では、どのような対策をすれば、この人材不足を乗り切ることができるのでしょうか？

■人材不足対応の4パターン

- ① 働く女性を増やす
- ② 働くシニアを増やす
- ③ 日本で働く外国人を増やす
- ④ IT導入などにより1人あたりの生産性を向上させる

特に「①働く女性を増やす」「②働くシニアを増やす」の2点を視野に入れることは重要です。その理由は、(資料1)で説明がつきます。日本において男性の就業率と男性の潜在的労働力にあまりギャップがありません。これは、ほぼ働ける人材は働いている状況を表しています。一方、女性の就業率と女性の潜在的労働力の間にはかなりのギャップがあります。これは、働けるけど働いていない人が多くいることを意味します。次にシニアに目を向けると、60歳を境に男女とも就業率が極端に下がります。しかし非労働人口を含めると2,000万人を超え、この中には働く意欲の高い人材も数多くいるため非常にポテンシャルが高い年齢層といえます。これらの層をうまく取り入れて人材不足を乗り越えている企業も数多くあり、これからの動きが広がっていくと考えられます。



■若年層の採用、定着にも「働き方」は重要

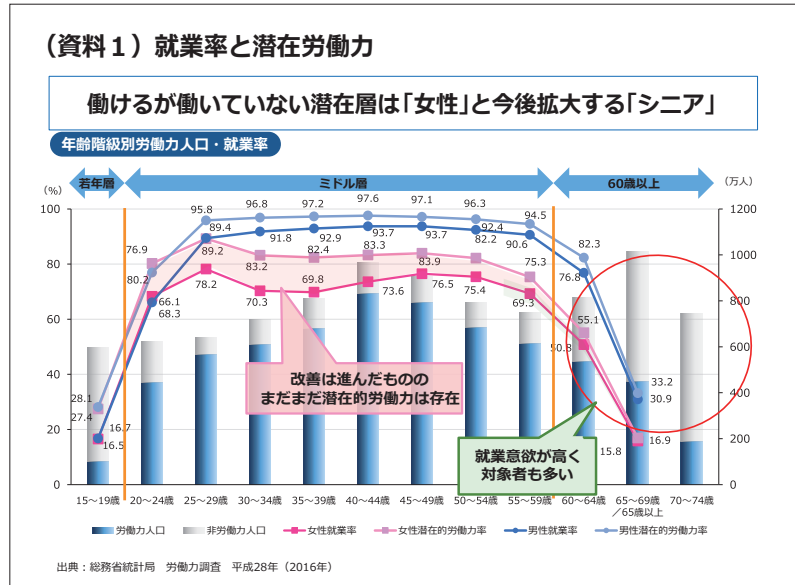
最後に若年層の意識についてご紹介します。リクルートキャリア「働きたい組織の特徴(2019年卒)」によれば、仕事と私生活とのメリハリをしっかりとつけたいと希望する大学生が多く、そのバランスを自分でコントロールしたいという回答は、80%超となりました。その反面、密なコミュニケーションで一体感を望む割合は80%弱と高く、組織内でのコミュニケーションを大切にしたい意向が高い結果となりました。

自分が主役となって活躍するよりも、周囲の優秀な人材から刺激を受けながら成長したいとの回答が約75%にのぼり、ここでもコミュニケーションを重視する傾向がみられました。

報酬については、入社直後から高めの給料だとしても、その後長く勤めてもあまりアップしないのであれば、入社直後は低くても後々アップする方がよいとの回答が80%弱となり、昇給が望める職場が良いとの考えが表れており、これも安定・確実志向を裏づける結果となりました。

人材不足への対応は、これまでの慣習や先入観にとらわれず、多様な人材の活用はとても重要なことであるとともに、どのような人材を確保するにも、企業側が働き手の立場に立って自社の経営を見直すことが必要不可欠です。

人材不足という環境は、企業の変革のための良い機会であると捉え、取り組んでいただければ幸いです。



人材も数多くいるため非常にポテンシャルが高い年齢層といえます。これらの層をうまく取り入れて人材不足を乗り越えている企業も数多くあり、これからの動きが広がっていくと考えられます。

『買ったたきに関する問題』にアドバイス！
下請かけこみ寺相談窓口

当財団に設置された『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、県内の事業者からのご相談内容をもとに問題解決へのポイントをご紹介します。

下請代金支払遅延等防止法(以下、「下請法」という。)第4条第1項第5号【買ったたきの禁止】
親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、「下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること。」が禁止されています。

- 相談者(A社)：金属製品製造業(資本金4000万円)
- 親事業者(B社)：自動車部品等製造業(資本金5億円)元請メーカーから業務を請け負う。
- A社はB社から10年来、金属部品の製造業務(C業務)を請け負う。

相談内容

- 近年、C業務に係る原材料価格が非常に高騰しているに伴い、B社に対し請負単価の値上げを、度々電話で交渉するものの、聞き入れてもらえない。
- その後、B社担当者の要請を受け、「原材料の価格変動に係る根拠資料」と「値上げ依頼文書」を提出したが、「A社の現状を社内で協議するが、現在、原材料の価格変動に伴う価格設定の基準を検討中であるため、暫く時間的な猶予が欲しい」と言われたままで回答を先延ばしにされている。
- B社は元請メーカーから、既に原材料価格高騰に伴う価格改定の契約を随時行なっているという噂を耳にした。
- B社の対応は下請法上、違反にならないのか。
- A社はB社に迅速に値上げ要請に応じてもらいたく、今後の対処法を知りたい。



問題解決へのポイント

1. 本件は、下請法の対象となる可能性がある。
 - ①取引内容：製造委託
 - ②資本金の関係性：A社3億円以下、B社3億円超
2. 原材料の価格変動幅の大きさと価格設定の妥当性がポイント！ただし、一概には判断し難い部分がある。
【原料価格の変動幅の程度を、何を根拠に、どのように捉えるのか】
具体的には、
 - ①著しく低いかどうか(価格基準)
 - ・「通常支払われる対価」と「下請事業者の給付に対して支払われる対価」の乖離状況
 - ・原材料等の価格動向
 - ②不当に定めていないかどうか(下請代金の額の決定方法)
 - ・下請事業者と十分な協議が行なわれたかどうかなど対価の決定方法
 - ・対価が差別的であるかどうかなどの決定内容
3. 「原材料価格が大幅に高騰したため、下請事業者が単価引き上げを求めたにもかかわらず、下請事業者と十分協議することなく、一方的に従来通りに単価を据え置く事」は下請法第4条第1項第5号に該当する恐れがあり、B社側に全く問題点がないとは言えない。



相談員の助言内容

1. 「契約書」内容を再度確認
契約内容を見返し「価格改定」時の条件面に係る項目について確認すること。
2. 文書による回答の請求と相手方との対面による協議
穏便な解決のためには、真摯な態度で向き合うことが重要。B社には文書による回答が欲しい旨伝えるときも、速やかに両者で協議の場をもつことが大切。電話で済ませるのではなく、相手側へ出向き対面で交渉することも必要。
3. その他の留意点
 - ①公正取引委員会の窓口相談も利用できるが、取引関係も考慮して、まずは両者での協議による解決を図るべきである。
 - ②今後、A社がB社との取引を解消し受注拒否を決断する場合は、事前にある程度の猶予期間をB社側に与えなければ、逆に関係先などへの影響も含めた損害賠償請求に発展する恐れもあることに注意すること。(※契約書の取引解除に係る項目の確認が必要)

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、長期かつ固定金利で貸与(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、当制度をぜひ活用ください。

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)	
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て。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

【リース】

貸与年度 平成29年度
事業者名 ベーカリーメイ(Bakery Mei)
主な事業 菓子・パン製造小売業
貸与設備 ガスオーブン、分割裁断機、生地発酵機ほか
貸与規模 1,000万円~3,000万円



2号店(大和高田店)



生地発酵機(左)とガスオーブン(右)



店内と焼きたてパン

社長の声

設備貸与制度を活用し、念願の2号店をオープンさせることができました。制度の利用は1号店に続いて2回目です。
2号店での運営も軌道に乗ってきて、今回導入した設備で省力化を図ることができましたし、よりおいしい商品を提供できるようになりました。
今後はスタッフの育成を第一に、将来的に彼等の独立も視野に入れたサポートをしていきたいと考えています。

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、償還期間を延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

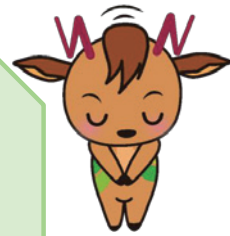
お問い合わせ

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)

2019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！

奈良県内で、
 ✓ 創業をお考え中
 ✓ 新事業展開を相談したい
 ✓ 経営改善に取り組んでいる
 など、経営に関する事なら
 何でも相談に乗ります。

詳細 ▼

	開催日	
	休日	夜間
開催時間	9:00 ~ 17:00 <small>※休日相談窓口は、原則第3日曜日</small>	17:00 ~ 19:00 <small>※夜間相談窓口は、原則第2、第4木曜日</small>
2019年4月	21日(日)	11日(木) 25日(木)
2019年5月	19日(日)	9日(木) 23日(木)
2019年6月	16日(日)	13日(木) 27日(木)
2019年7月	21日(日)	11日(木) 25日(木)
2019年8月	18日(日)	8日(木) 22日(木)
2019年9月	15日(日)	12日(木) 26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」

私たちは、地元中小企業のみならず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：https://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

YAMATO

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らずの
 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：0744-33-3801
 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?～

- 雇用の多様化、少子高齢化社会の到来、運用環境の変化と退職給付会計基準の変更など、退職金・企業年金を取り巻く環境の変化により、企業型確定拠出年金制度(企業型DC)を導入する企業が増加しています。
- 企業型DCを導入することで、各企業が抱えておられる問題解決に繋がり、また従業員の方々には、計画的な老後資金の準備を行っていただくことが可能となります。
- 南都銀行では、各企業のニーズに応じて、最適なプランの提案等を行い、退職金制度の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

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。

