

なら

産業 Industry Journal of Nara

ジャーナル

2023.3 vol.19

梅乃宿

UMENOYADO
Nara, Japan
since 1893

創業百三十年を迎え 新蔵が話題の梅乃宿酒造は 新しい酒文化を発信する

梅乃宿酒造株式会社
代表取締役 吉田 佳代 氏

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター



INDEX

2 寄稿
「中小企業・小規模事業者の方々に寄り添う伴走支援の推進」～商工会議所の役割と強み～
大和高田商工会議所 会頭 河村 憲一 氏

4 巻頭特集
創業百三十年を迎え
新蔵が話題の梅乃宿酒造は
新しい酒文化を発信する
梅乃宿酒造株式会社 代表取締役 吉田 佳代 氏

8 この企業に、技あり！
多様なニーズに先進技術で応える
創業百五年の「エアツール」の老舗メーカー
株式会社ユタニ 取締役社長 油谷 敏美 氏

10 会社訪問記(ブランドづくり)
吉野杉の美しさを引き出した
流麗な曲線の家具
studio Jig 代表 平井 健太 氏

12 INFORMATION

～東海地区における販路拡大を目指して～
「奈良の木 うるわしき暮らし展」を開催しました

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

奈良県の海外展開をリード
奈良県海外展開リーディングカンパニー表彰

新設備貸与制度
「奈良県中小企業等海外出願・
侵害対策支援事業」のご案内

訪問余録



ソフトテニスのベテラン
目指すは「80歳以上の部」日本一！

エアツールや組立機械であらゆる産業の発展を支える創業105年の「エアツール」の老舗メーカー株式会社ユタニ。三代目の油谷敏美社長の趣味は、ソフトテニス。中学からはじめ、プレー歴はすでに60年以上。腕前はかなりのもので、令和元年奈良県ソフトテニス選手権大会65歳以上ダブルスの部で優勝を果たしました。「私にとってソフトテニスは健康維持とストレス解消に最適のスポーツ」と油谷社長。今は80歳以上の部で日本一を目標に、練習に励んでいるそうです。



大和高田商工会議所 会頭 河村 憲一 氏

昭和52年和歌山大学経済学部卒業、グンゼ(株)入社。昭和57年河村繊維(株)入社、常務取締役、副社長を経て、平成11年代表取締役社長、平成21年代表取締役会長就任。令和元年公益社団法人葛城納税協会会長、葛城納税貯蓄組合連合会会長に就任。令和4年4月に大和高田商工会議所会頭に就任。

「中小企業・小規模事業者の方々に寄り添う伴走支援の推進」
～商工会議所の役割と強み～

大和高田商工会議所では、「もっと必要とされる商工会議所になるために」を運営理念として掲げ、業務の遂行にあたっては会員および地域事業者の個々の声に真摯に耳を傾け、効果を実感頂ける経営支援を目指して日々業務に取り組んでいるところです。

さて、長引くコロナ禍や足元ではロシアのウクライナ軍事侵攻や欧米各国の金融引き締め政策などに起因した原材料や燃油の不足と高騰が我が国の経済活動に深刻な脅威となっており、地域経済や事業所経営は先行き予断を許さない状況になりつつあります。また、米国経済のリセッション入りも懸念されており、ますます地域経済の下振れリスクが危惧されるところです。さらには、インボイス制度(適格請求書等保存方式)が本年10月に導入されることから、特に個人事業主や小規模事業者における負担増や取引などへの影響も心配されます。

ところが、これらの懸念材料が経営に及ぼす影響の種類や大きさは、すべての事業所一律ではなく、業種業界、事業所規模や海外比率などによって異なっているようです。例えば、民間調査機関によると、コロナが及ぼした影響としては、電気通信、教育、不動産、設備工事などは収益を確保している一方、製造業全般、宿泊、飲食、娯楽業などはたいへん厳しい状況に置かれていると報告しています。また、当所が昨年実施致しました「会員事業所アン

ケート」では、会議所に対する要望として「一般的経営相談」の他に、「国や県等の支援施策に係る情報提供」や「融資・助成金の調達支援」といった要望を多く頂いております。

そこで、当所では冒頭で述べた運営理念に基づき、会員事業所が置かれている状況の把握に努め、その情報に基づいて出来得る限り個々の事業所の課題に即した経営支援を行う伴走支援を実践しています。一方、会員事業所全体への支援として、経営発達支援計画に基づいた地域経済情報の提供やICTの普及と活用、販路拡大・開拓を促進する事業についても専門家などを活用し積極展開しています。このように、会員事業所への全体支援だけでなく、個々の事業所のそれぞれの状況に応じた個別支援を行えるのが商工会議所の強みであり重要な役割であるとの認識の下、昨今さらに多様化、複雑化してきている経営課題の改善に向けて、重点的に取り組んでおります。

ただし、これらの伴走支援を円滑にかつ確実に実施するためには、貴センターをはじめ各関係団体や機関との連携協力がたいへん重要となりますことから、以前にもましてより一層のご支援・ご協力を賜りますよう改めてお願い申し上げます。



梅乃宿酒造株式会社
代表取締役
吉田 佳代 氏

創業百三十年を迎え 新蔵が話題の梅乃宿酒造は 新しい酒文化を発信する

2022年7月、創業130周年を記念して、本社・新蔵を葛城市東室から同市寺口に移転・オープンさせた梅乃宿酒造株式会社。幻の酒米「備前雄町^{びぜんおまち}」を使って醸す大吟醸などの自慢の日本酒は、そのしっかりした骨太な味わいがファンをうならせています。近年は「新しい酒文化を創造する蔵」をブランドコンセプトに、日本酒のカテゴリーにとらわれない商品づくりにも注力。5代目吉田佳代社長は「ワクワクする商品・サービスを国内外にお届けして、お客さまを笑顔にしたい」と話します。

桶売りから自社ブランドへ 伝統と革新の両軸で かたちに捉われない旨口を

大野 御社は明治26年（1893年）に創業し、昨年130年の節目を迎えられました。まずは、その歴史について教えてください。
吉田社長 元々は本家が焼酎や味醂^{みりん}製造を営んでいて、その醸造技術を用いて、明治に分家筋の弊社で日本酒造りが始まりました。昭和の高度経済成長期はお酒が飛びように売れる時代で、製造が追いつかなくなった大手メーカーに、桶ごとお酒を売る「桶売り」で商売を拡大していったと聞いています。
しかし、昭和49年（1974年）をピークに日本酒の消費量は減りはじめます。大手メーカーの業績に自分たちの行く末を委ねる経営に危機感を持ち、自社ブランド化に方向転換しました。そして今では日本酒にこだわらず、リキュールなどの開発にも力を入れています。
大野 日本酒の枠を超えた商品開発に取り組み、時代の変化を乗り越えられたのですね。

吉田社長 奈良の酒蔵は、どちらも長い歴史をお持ちで、創業130年の弊社ですら、若い部類に入ります。なので、新参者の気持ちに常に持ち、新しいことに挑戦したいという思いはずっと持ち続けています。

大野 自社ブランドへの方針転換は、大きな決断だと思いますが、見事成功されました。
吉田社長 本格的に全商品自社ブランド化するのには昭和54年（1979年）ですが、その少し前から、桶売りの傍ら、より質にこだわった日本酒造りも始めていたんです。良質な酒を造るノウハウを掴みかけていた時期だったということもありました。

大野 備前雄町には、どのような特徴があるのでしょうか。
吉田社長 酒米といえば「山田錦」が有名ですが、備前雄町はその祖先に当たります。山田錦は香りが出やすく、味も繊細で、日本酒造りの優等生。一方、癖の強い備前雄町は、しっかりとした骨太の味のお酒に仕上がります。難しい酒米ではありますが、経験から、個性的な味をコントロールしています。

大野 お酒の味には流行もあると思います。御社のお酒も、時代に合わせて変化しているのでしょうか。

吉田社長 流行を追うだけなら、やはり山田錦が適しているのですが、弊社のお酒はきれいなだけでなく「旨口」にこだわっています。流行を追ってばかりでは、昔からのお客さまに納得していただけませんから。とはいえ、もちろん昔からの味を守るだけではダメで、進化は必要です。「変わらないイメージを保ちつつ改良していく」という感じですね。人が気づかないくらいに、わずかな「閾値^{いしご}の間」で、味を成長させるような心がけています。

聞き手



(公財)奈良県地域産業振興センター
事業化推進コーディネーター
大野 二郎

「梅乃宿酒造」の名は、樹齢300年の梅の古木に由来。新蔵にも、古い麹蓋を使った梅の木のオブジェが飾られている

社長就任から10年 リキュールと輸出 で事業拡大

大野 5代目に就任されて、10年になります。会社を継ぐと意識されたのは、いつごろだったのでしょうか。

吉田社長 酒蔵のすぐそばで生まれ育った私にとって、蔵は遊び場であり、学びの場であり、昔からとにかく愛着のある場所でした。中学生の頃には、将来何らかの形で家業に携わりたいと思っていました。

社長になることを意識したのは、2004年に弊社に入社した後です。梅乃宿酒造への思いがより一層強まり、入社3年目に、当時4代目社長だった父に「後を継ぎたい」と申し出ました。

大野 お父様の反応はいかがでしたか。
吉田社長 「お前に能力がなかったら継がさなかもしれないけど、悪く思ってくれるなよ」と言われました。自分で言うのも変ですが、父



直営店には自慢のお酒がずらり。写真は葛城 純米大吟醸(左)、梅乃宿の梅酒(右)など

にとつて私は、可愛い娘です。その娘の直談判に対する返事がこれでした。

でも、父の会社に対する愛情や責任が感じられて、嬉しくなりましたね。その時から私は、社長になるために気持ちを持ち替えてがんばるようになったと思います。

大野 酒造りは、まだまだ男性社会と聞きます。社長に就任してから、責任や重圧を感じることあったのでしょうか。

吉田社長 皆さんによく聞かれるのですが、女性であるが故にマスコミの取材も多く、会社のPRという面でプラスだと思っています。また、社長になっての違いは、「私の決断が最後で、全ての責任が私にある」ということ。でも私は、それが社長の醍醐味だと思つて、楽しんでいきます。ひとつには、父が良い状況で会社を譲ってくれたというのも、あつたと思います。

大野 5代目に就任されて、御社の業績は右肩上がり。ますます会社が成長していく、絶好のタイミングで引き継がれました。

吉田社長 父の代で梅酒造りが始まり、私の入社後、果肉の食感を楽しむリキュールの「あらごし」シリーズが誕生しました。おかげさまで、大変ご好評いただいております。日本酒だけにこだわらず、リキュールという最高の可能性を準備してくれた父には、本当に感謝しています。

大野 御社は海外輸出にも強く、現在25カ国と取引されています。県内でもこれほど輸出

に力を入れている酒蔵は少ないと思います。
吉田社長 私どもの蔵では、20年以上前に輸出を始めました。販路拡大には、海外旅行好きな父の影響も大きかったと思います。

最近海外のお客さまから「梅乃宿は大好きなお酒。ぜひ日本に行って酒蔵を見学したい」などのうれしいお言葉もいただいています。早い段階で輸出に乗り出していただければ、かなり経験値やノウハウを蓄積することができました。

大野 お子さまもいらつしゃるとのことですが、忙しい社長業と子育てとの両立の秘訣も、教えてくださいませんか。

吉田社長 そうですね。私は自分のことを、すごく欲張りな人間だと思っています。社長業も子育ても、ほかにもたくさんやりたいことがあります。秘訣というほどではありませんが、どれも自分でやりたいと決めたことなので、前向きにがんばれるのだと思います。

もうひとつ、仕事と子育てを両立する上で大切なのは、子どもに対する罪悪



完成した新蔵に併設された直営店。自慢の酒類はもちろん、おつまみや日本酒を使った菓子なども販売

感を極力減らすことです。私は以前、保育士さんに「子どもを小さな頃から同世代の集団の中で育てることは、その子のためになることですよ」と言っていたので、そこから、子どもを人に預ける罪悪感が消えたように思います。そういう積み重ねで、明るい気持ちで子育てと仕事を両立できるようになりました。

130年の節目に新蔵オープン 「梅乃宿体験」でワクワクを創出

大野 昨年7月に、創業130周年を記念して新蔵をオープンされ、場所も葛城市東室から同市寺口に移されました。

吉田社長 以前の蔵は老朽化も進んでいたの



新蔵のあちらこちらには、梅乃宿をモチーフにした装飾がかわいく飾られています

まった土地を確保できずに増築を繰り返した結果、動線にも問題がありました。少しずつ建て替えるとなると、工事中の蔵での製造は止まってしまいますし、工事が完了しても動線の悪さは解消されません。そのような事情から、移転という決断に至りました。

大野 大掛かりな移転は、大変なことも多かったのではないのでしょうか。

吉田社長 創業120周年記念の式典で10年後の新築・移転を公表しました。ただ、その後は候補地が二転三転しましたが最後の数年で追い上げ、何とか130周年に間に合わせることができました。

この土地を所有しておられた方には、「ここは葛城の中でも特に良い場所」と太鼓判を押していただきました。関西国際空港から車でアクセスも良く、私も葛城の一等地だと思つています。いろいろな方とご縁が繋がって、新蔵をオープンすることができ、今後はより気を引き締め、襟を正していきたいです。

大野 移転も完了し、改めて今後のビジョンを聞かせてください。

吉田社長 弊社では、120周年の時から「新しい酒文化を創造する蔵」をブランドコンセプトに掲げています。

最近社会全体に閉塞感が漂っていて、日々、生きていくだけで精一杯になっているように感じます。私たちは、酒蔵だからと日本酒造りだけに留まることなく、お客さまにワクワクしていただけるような新しい形の商

品・サービスを「梅乃宿体験」と銘打って、展開していきたいと考えています。

大野 「梅乃宿体験」とは、具体的にどのようなものなのでしょうか。

吉田社長 弊社のお酒を飲んでいただくことはもちろん、いろいろなもので割ったり、料理に使っていただいたり、既存の形にとらわれない新しい味わい方もお伝えしていきたいです。このほかにも、蔵を見学する、お酒造りを体験する、メディアを通して弊社を知る…。これら全てが「梅乃宿体験」です。

梅乃宿という酒蔵を知っていたら、感じてもらおう体験が、お客さまのワクワクに繋がります。そんな仕掛けを作っていきたいです。

大野 酒蔵の新しい在り方を模索し、意欲的にチャレンジされている吉田社長の姿がとても印象的でした。本日はお忙しい中、ありがとうございました。

梅乃宿酒造株式会社



明治26年創業の酒蔵。代表銘柄の「純米紅梅」などの日本酒のほか、近年は果肉がたっぷりのリキュール「あらごしシリーズ」なども人気

代表取締役/吉田 佳代
本社/葛城市寺口27-1
TEL/0745-69-2121
創業/明治26年(1893年)
資本金/3,000万円
従業員数/74名
URL/https://www.umenoyado.com

多様なニーズに先進技術で応える 創業百五年の「エアツール」の老舗メーカー

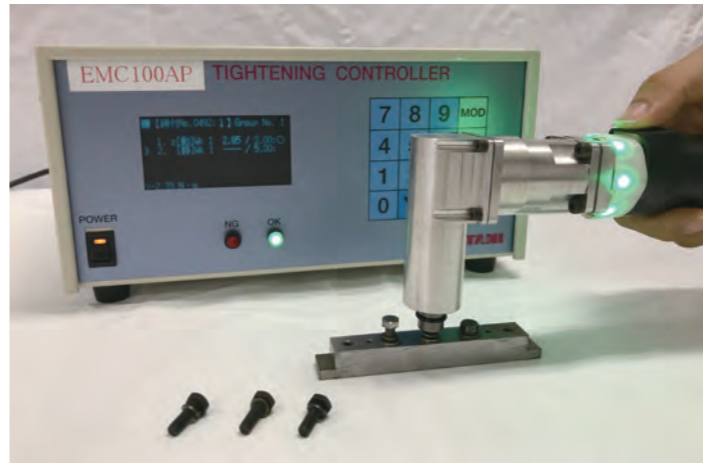
株式会社ユタニ
取締役社長 油谷敏美氏

株式会社ユタニは、圧縮空気を動力源とする「エアツール」などを生産するメーカーです。戦後間もなくから開発に取り組み、戦後日本の発展を支えてきました。近年は精密制御技術にも力を入れ、その製品は、自動車・航空機産業など、幅広い分野で活躍しています。

エアツールの開発技術を広め 日本の産業発展に貢献

圧縮空気を動力源に、ボルト・ナットなどの締め緩め、部材の切削・穿孔・研磨といった、さまざまなシーンで活躍する「エアツール」。同様の機能を持つ電動工具と比べると、小型・軽量でありながらパワーが強く、機械構造がシンプルなため、故障時の修理も容易という特性があります。

株式会社ユタニは、あらゆる産業に欠かせないエアツールを生産するメーカーです。奈良市西九条町の本社工場のほか、栃木県小山市、愛知県名古屋、福岡県北九州市、韓国ソウル市にも営業拠点を構え、開発から製造、販売まで、一貫

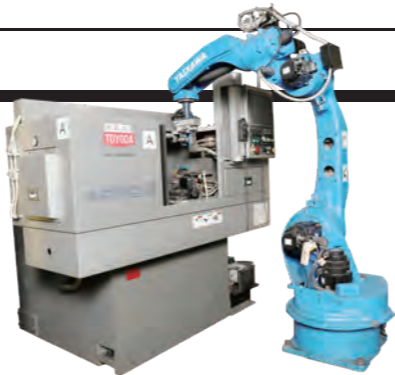


精度の高い締付ができる航空機のネジ締めシステム

して自社で行っています。その歴史は、大正7年(1918年)に大阪で創業した「油谷鉄工所」にはじまります。当時は鍛造技術を使い、主に鉄砲の銃身などを製造していました。戦後、アメリカからエアツールが輸入されるようになると、後の

ニーズの高まりを見越し、いち早く国産エアツールの開発に着手。昭和27年(1952年)には、日本で初めて、ネジを締め緩めする「インパクトレンチ」の特許を取得しました。しかし、その特許権はわずか数年で開放します。その背景には「国内産業の生産性を高めた。みんなががんばって、戦後の復興を成し遂げたい」という思いがありました。

現在、小能力については電動工具が主流となっていますが、大能力についてはエアツールが主役です。「お客さまが必要としているもの、世の中にまだない物を作る、問題解決企業でありたい」と油谷社長。顧客ごとのニーズを把握し、数の少ないものであってもきめ細やかな対応をするのが、ユタニの最大の強みです。



「ものづくり補助金」で導入された無人自動研磨機システム

高精度なネジ締めシステムなど 補助金を利用した新技術も

ユタニでは数十年前から、電子技術に応用した高精度な機械制御にも取り組んでいます。昭和58年(1983年)には自動車メーカーの本田技研工業と、世界初のETCレンチシステムを共同開発。さらにその技術に応用し、トラックやバスなどの脱輪事故を防ぐための、ホイールナット締付システムも開発しました。内蔵センサーを使って均一な力で締めることで、ボルトの緩み、または過剰な締め付けによる破損などで起こる脱輪を防ぎます。

ユタニはこれまで、経済産業省の「戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)」に3回、「ものづくり補助金」にも5回採択されています。



「顧客ごとのニーズを把握し、問題解決を提案する会社でありたい」と力強く話す油谷敏美社長

これほどの回数が採択された秘訣について油谷社長は「社会のニーズに合ったテーマ設定と、テーマに込められる技術力」と話します。また、資金面でのサポートはもちろん、全社員が一丸



ユタニの主力商品である軽量・ハイパワーのエアツール。用途に合わせてさまざまな種類がある

とあって、同じテーマに向かっていることで生まれる連帯感も、補助金制度を活用する大きなメリットとなっています。

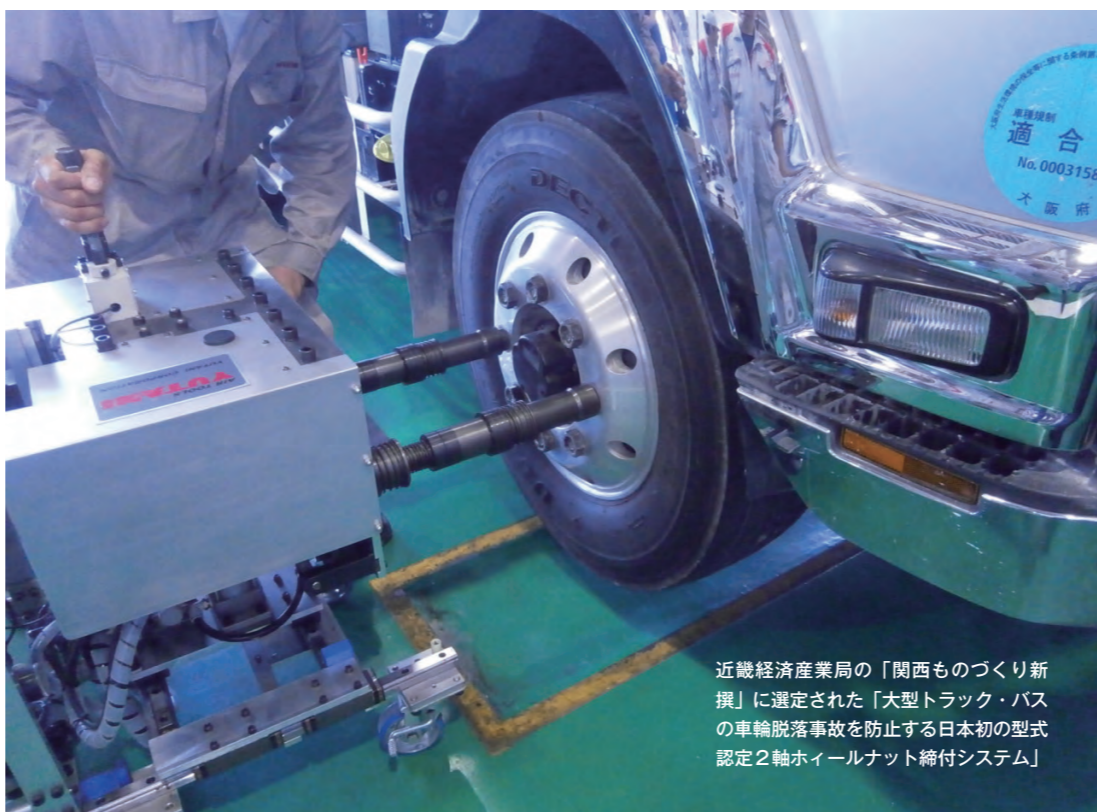
航空機産業へも参入 これからの日本を支える技術

ユタニでは現在、サポイン事業で航空機のネジ締めシステムの開発に取り組んでいます。そのきっかけは、2011年に参加した航空機産業の研修会。そこで油谷社長は、何万本ものボルトを人が手で締めているのを見ました。

「航空機産業に限らず、今の日本ではこのような作業の多くを技術者たちが担っています。しかし、これからさらに人口減少が進

めば、人に頼ったモノづくりは立ち行かなくなります。今後製品品質を保つためにも、先を見据えた技術開発は欠かせません」。重要工程であるボルトの締結で、人によって締める強さが違えば、大きな事故につながる危険もあります。

少子高齢化を見越し、「私たちの技術は、これからの時代にこそ必要となる」と話す油谷社長。揺るぎない自信と信念を持ったユタニの技術は、これからも日本の産業を支え続けます。



近畿経済産業局の「関西ものづくり新撰」に選定された「大型トラック・バスの車輪脱輪事故を防止する日本初の型式認定2軸ホイールナット締付システム」

株式会社ユタニ

小型で軽量のエアツール、電子技術に応用した機械制御システムの開発、製造、販売を一貫して行うメーカー。補助金事業に何度も採択され、これからのニーズを超越した技術開発にも取り組む

取締役社長 / 油谷敏美
 本社 / 奈良市西九条町5-4-8
 TEL / 0742-61-1815
 創業 / 1918年
 資本金 / 4,356万円
 従業員数 / 63名
 URL / <https://yutani.co.jp>



奈良県川上村の山中にある「studio Jig(スタジオジグ)」。曲線が美しい木製家具で注目を集める平井健太さんの工房です。吉野杉を薄く重ね合わせて曲線に加工する「フリーフォームラミネーション」という技法を駆使した作品は、家具コンペティションで数多く受賞。国内外から高く評価されています。

家具を通じて吉野杉の良さが国内外に伝わるきっかけになれば、とものづくりに励む平井さん

吉野杉と新技法から生み出される家具

吉野杉の美しい木目と、ついで指を滑らせたくなるような曲線が印象的な座椅子やベンチ。複雑な造形ながら安定感のある、計算しつくされたデザイン。木の美しさを活かしたこれらの家具を作るのが、奈良県川上村に「studio Jig」を構える木工作家・平井健太さん。吉野杉には桶や樽の素材とされてきた歴史があり、節で木材にゆがみが出ないよう、苗木を密に植えて枝を減らし、間伐を繰り返して節の無い木材を生産する、独自の育林法が取られてきました。平井さんは「注目で欲しいのは、吉野杉自体が持つ美しさ。その良さを最大限引き出すよう意識しています」と話します。



川上村の工房で造られた美しいフォルムの椅子からは洗練された吉野杉のぬくもりを感じます

それらを解決したのが、平井さんがアイルランドで学んだ技法「フリーフォームラミネーション」。薄くスライスした杉を曲げ、ミルフィーユのように重ねることで強度を増し、高いデザイン性はもちろん、実用にも十分に耐える性能を持たせています。流れる水のように流麗な平井さんの作品は、「日本伝統工芸再生コンテスト2021」で優秀賞を、2022年の「日本サインドesign賞」で銀賞を受賞するなど、高い評価を集めています。

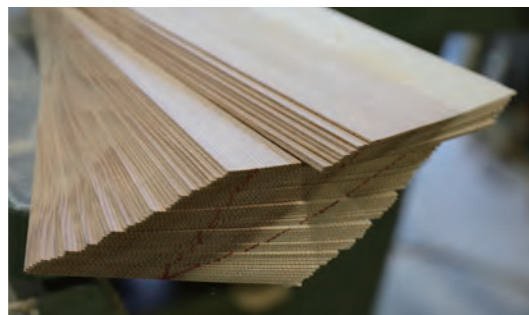
導かれるように出合った最高の素材

平井さんは昔からのづくりが好きで、芸術大学卒業後は大手建

去には東京・大阪の都市部で生活した経験もありますが、「誰が隣に住んでいるか分からない都会より、ご近所付き合もある川上村のほうが居心地がいい」と、家族で村での生活を楽しんでいます。

川上村がある一帯は、優良建材の産地として、かつては「日本林業の理想モデル」ともいわれた場所。しかし現在は、木造家屋の減少や安価な海外産木材の流入などで、需要は激減しています。平井さんは「私が使う杉の量は微々たるもの。それでも、吉野杉の良さを知っていたらだきつけかけになれば」と話します。

吉野杉とフリーフォームラミネーションが出合い、生まれた美しい家具の数々。その作品を通して



化粧材として用いられる、薄くスライスされた突き板。平井さんの手に掛かれれば最高の家具に生まれ変わります

設会社で設計の仕事をしていましたが、自分自身の手で物作りをしたいと一念発起し、2010年に岐阜県飛騨高山に移住。そこで木工の技術を学び、2012年からアイルランドの家具工房に勤務し、フリーフォームラミネーションの技法を習得しました。

その後、平井さんが日本に帰国したのは2016年のこと。ただ当初は、フリーフォームラミネーションの技法にこだわるつもりはなかったそうです。この技法を使うためには、木材を薄く均一にスライスする必要がありますが、個人で行うには、手間とコストがかかります。

平井さんが「フリーフォームラミネーションをおおう」と決めたのは、「地域おこし協力隊」の制度を活用するために奈良県川上村を

訪れてからでした。そこで目にしたのが、薄くスライスされた吉野杉の「突き板」。突き板とは本来、家具や建材の表面に化粧材として使われるものですが、平井さんの目には最高の家具の素材としか見え、「もう曲げるだけだ」と、衝撃を受けたそうです。

運命に導かれるように、フリーフォームラミネーションの技法を駆使した家具づくりを始めた平井さん。帰国翌年の2017年には国内最大の国際家具コンペティション「国際家具デザインフェア旭川」でブロンズリーフ賞を受賞しました。

目指すのは世界 吉野杉の良さを広めたい

以降も多くの賞を受賞し、今では新進気鋭の「若い匠」として注目される平井さん。しかし、その人柄は、どこまでも温和で自然体です。緑豊かな川上村に移住して7年。過

吉野杉の美しさを引き出した流麗な曲線の家具

吉野杉を曲げて作る美しい曲線の家具。しなやかな流線的なデザインは思わず手を触れたくなる魅力があります Photo:Katsuhiko Tsujimoto



曲線と木目が美しい平井さんの家具は、吉野杉の良さを生かすため、塗料やファブリックにもこだわっています。作品は、ホームページやInstagramから購入できます。*工房への訪問には、事前予約が必要です

木工作家 / 平井健太
工 房 / 吉野郡川上村大滝503
T E L / 070-2837-5298
設 立 / 2017年
U R L / <https://www.studiojig.com>

「奈良の木うるわしき暮らし展」を開催しました

東海地区における販路拡大を目指して

令和4年10月26日(水)から11月1日(火)までの7日間、JR名古屋駅前にあるジェイアール名古屋高島屋で、「奈良の木うるわしき暮らし展」を開催いたしました。

【開催の経緯】

東海地区の中心となるJR名古屋駅は奈良市内から車で約2時間、電車では新幹線を使えば約1時間半程

度と首都圏に比べて、非常に近い距離に位置しています。経済的にも自動車産業を中心に、他のエリア以上に活況を呈している状況です。しかしながら、これまで奈良の産品の販路開拓があまり取り組まれていなかったことから、当財団が主導し、今回の展示販売会が実現しました。

【会場】

会場は、9階の家具・食器といったリビングを扱うフロアの特設会場約50㎡で、吉野地区で木工製品を製造されている「studio Jig」(川上村)、「アップルジャック(川上村)」、「エンローダ(川上村)」、「あかり工房吉野(大淀町)」、「花井商店(下市町)」、「高野家具(下市町)」の6つの事業者に出展をいただきました。

【お客さまの反応】

会場にお越しいただいたお客さまからは、「非常に木の香りが良く、癒やされる」、「木の使い方に新しい発見があった」、「製作者の方から直接説明を聞けて



「奈良の木うるわしき暮らし展」のチラシ

良かった」といった好意的な声が多く聞かれました。

売上については、残念ながら目標には届かなかったものの、最終日に100万円のベンチが売れるなど、東海商圏が魅力的な市場であることを認識する機会となりました。

【事業者の声】

今回出展いただいた事業者のほとんどの方が東海地区での出展が初めてということもあり、当初お客さまの反応を不安に感じておられたようです。しかし、多くのお客さまから好

【アンケートの実施】

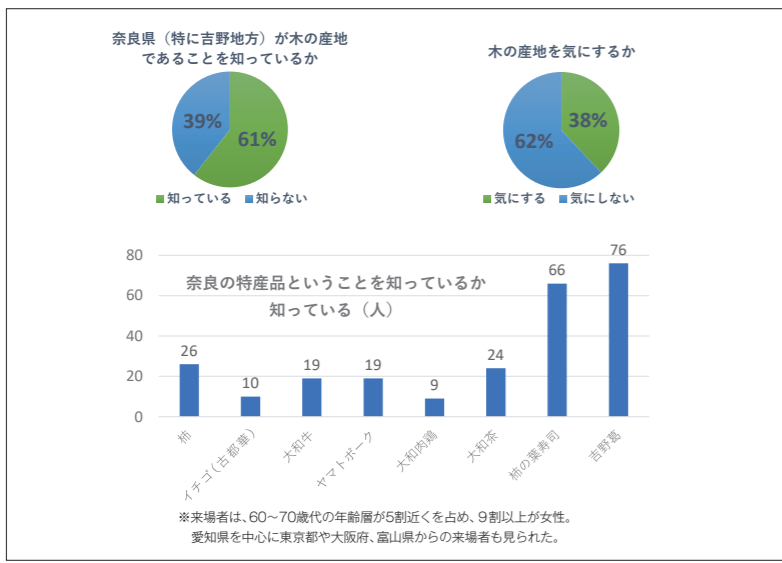
「木製品を購入する際に産地を気にするか」、「奈良(特に吉野地区)が木の産地であることを知っているか」、「次の産品が奈良の特産品であることを知っているか」(柿・イチゴ・大和牛・大和ポーク・大和肉鶏・柿の葉寿司・吉野葛)といった内容のアンケートを実施しました。

結果、木に関する回答では、「産地を気にする方」が約4割で、過去に奈良県内で実施されたアンケートとほぼ同率。「奈良県産の木」の認知度については約6割の方が知っており、高い数値となりました。また、「奈良県内の特産品」については、半数以上の方が知っているのは、柿の葉寿司と吉野葛のみで、他のアイテムは、ほぼ4人に1人以下の認知度という結果となりました。



出展事業者の集合写真

今回、東海地区で初めて実施した展示販売会をきっかけに、引き続き、東海地区における奈良県内の産品の知名度向上、販路開拓を支援していきたいと考えております。



アンケート結果(n=100)



出展ブースの様子

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



よろず支援拠点とは
私たち奈良県よろず支援拠点は、国が各都道府県に設置した経営相談所で、「何でも」「何回でも」「無料」でご利用いただけるのが特長。当拠点では、「創業から事業承継まで」を合言葉に、15名のコーディネーターが、相談者に寄り添った伴走型の支援を行っており、今回は当拠点が支援した事例をご紹介します。



「空中の村」

(フェレリ合同会社)

「空中の村」はヨーロッパでの森の楽しみ方をヒントに考案したアウトドア施設。当拠点では創業計画時からビジネスモデルや事業計画、資金調達などで支援を行ってきました。同社代表のジョラン・フェレリ氏は十津川村の地域おこし協力隊の出身。フランス人ながら日本語は驚くほど流暢で、同氏の夢に懸ける強い思いにコーディネーターも共感。令和2年に奈良県十津川村に同施設がオープンしました。

開業2年目で単年度黒字を達成したものの、想定外のコスト、コロナ禍による集客不振、天候不順による実質営業日の減少などで、当初の事業計画からは大きく乖離しました。2年後にはメンテナンスサイクルによる資金需要も予測され、今後の売上拡大と利益体質強化に向けた新たな課題について改めて相談者からの相談依頼があり、当拠点として支援に取り組みることとなりました。



相談者(右)とコーディネーター

年4月に予定されている「1日40人を受け入れ可能な宿泊施設」の開業に向けて、PR活動についても相談の中で計画を進めています。

次へのステップも模索

4 改善計画と近未来イメージ

今回の改善計画で、3年後の売上は令和2年の1億2000万円から1億9300万円と約60%の増加を予定。営業利益も9.1%から33.5%へ大幅に向上する予定。今後はヘリポートの整備・導入によって、施設全体を完全貸切にする富裕層向けのエコツアーの企画の開発や、全国からの顧客を十津川村に呼び込み、同地の集客と活性化のハブ施設となるのが次の同氏のゴールとなっています。

相談者の声

「コーディネーターにはマーケティング戦略を練り上げるうえで、「誰



農林水産省受賞式の様子

ウィズコロナの時代に希望ある未来を目指して、無料で相談者に寄り添った支援策を提供し課題解決に挑戦しています。

売上は伸びるも将来に不安

1 ヒアリングによる現状把握

ヒアリングの結果、同施設は来場者がゆったりと楽しめるように、一日あたりの最大定員を150名に設定していました。今後、たとえ認知度や知名度が上がり来園者が増えたとしても、売上はあるレベルで頭打ちになることが判明しました。

さらに、主要施設が屋外設置のため、雨天時には利用不可となったり、山間にあるため天気予報の精度が低く、実際には晴れていても当日雨予報が出れば来場をキャンセルされる予約客も出てくるなど、機会損失の額も徐々に大きくなっていました。これらの課題の解決には、創業時に設定していたビジネスモデルの延長線上にない、新たな打開策が求められ、事実を冷静に分析して打開策を構築する必要性がありました。

新たな顧客層・新たな商品開発

2 経営改善策の提案

コーディネーターは、相談者何度も話し合いの機会を持ち、これま

に「どんなサービスを」「どのよう提案するか」というポイントをしっかり見据えての価格設定や利益構造の組み方を教わりました。これは自分にもっとも欠けていた部分なので、今回の支援で大変勉強になりました」

支援のポイント

(コーディネーター所感)

「今回の支援では、相談者が納得し得る取組みとなるように、話し合いを十分に重ねることに注力しました。また、補助金についての情報提供やブラッシュアップにも努めました。宿泊事業への転換に向けて、旅館業法について慎重に確認し、実務上・法律上の双方の課題で齟齬が生まれないように留意しました」

合同会社フェレリ

代表者：ジョラン・フェレリ ☎0746-62-0567
〒637-1441 吉野郡十津川村小川112

事業者概要
令和2年より奈良県十津川村の村有アウトドア施設「空中の村」を設計、管理、運営する。同施設はフランスから来日し大学卒業後、十津川村の「地域おこし協力隊」に入った相談者が自身の夢を実現した施設で、公共施設「21世紀の森・紀伊半島森林公園」の活性化も目的としている。

奈良県よろず支援拠点の各拠点紹介

公益財団法人
奈良県地域産業振興センター

| | | | |
|---|---|--|--|
| 柏木本部 | 近鉄奈良駅前 サテライトオフィス | 大和高田出張相談所 | 橿原出張相談所 |
| ☎ 0742-81-3840 ●相談時間 8:30～17:15(土・日・祝を除く) ●相談場所 〒630-8031 奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター3階 | ☎ 0742-81-3546 ●相談時間 9:30～19:00(日・祝を除く) ●相談場所 〒630-8241 奈良市高天町38-3 近鉄高天ビル3階 | 完全予約制 ☎0742-81-3840 (柏木本部) ●相談日 毎週水曜日 10:00～15:00(但し祝日を除く) ●相談場所 〒635-0015 大和高田市幸町2-33 奈良県産業会館2階 | 完全予約制 ☎0742-81-3840 (柏木本部) ●相談日 毎月第1・第4水曜日 10:00～15:00(但し祝日を除く) ●相談場所 〒634-0003 橿原市常盤町605-5 奈良県橿原総合庁舎3F30会議室 |



計画中の新規宿泊施設イメージ

での主要顧客層であるファミリー層ではなく、自然に触れて癒しを求め20代～50代のカップルや、女子旅を楽しむOL層を新たなターゲットに設定することを提案。これらの層に響くサービスメニューの開発について検討を行いました。

マーケティングの視点では、非稼働の平日の需要喚起も促しながらも、売上拡大を大幅な顧客増で実現するのではなく、アップセルでの単価増を基本方針として改善点をブラッシュアップしました。

その結果、創業時のコンセプトは

奈良県の海外展開をリード 奈良県海外展開リーダーディングカンパニー表彰

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展開し、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方に知っていただき、海外展開の参考、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（地域外交易力）が全国的に見て弱く、地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、県内中小企業者の海外展開の促進であり、県は、ジェトロ奈良と連携し、企業の「海外へ売り込む力の強化」を支援しております。

令和4年12月19日、表彰企業に選ばれた下記の4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海外展開の概要は以下のとおりです。

※取組の詳細については、ホームページをご覧ください。

https://www.pref.nara.jp/leading_company/

株式会社シャイン工芸(王寺町)

海外展開先国
ベトナム

海外展開品目
フッ素樹脂加工調理用器具(フライパン等)、コーティング加工



取組概要
人件費高騰の影響を受けながらも、「これまでと変わらない品質・価格でお客さまに快適な調理機会を提供したい」という想いから、1988年より海外市場に展開。日本人管理者をベトナムに常駐派遣し、厳格な製造管理・品質管理の手法を現地に根付かせることで、ジャパン・クオリティにて商品製造を行う。

株式会社タカギ(橿原市)

海外展開先国
北米、東南アジア 他

海外展開品目
女性用機能性肌着(サニタリーショーツ等)



取組概要
サニタリーショーツのパイオニアとして、1930年に創業。新たな販路開拓のため、2019年より海外展開を開始。天然繊維などの品質の高い素材を用いた自社開発の生地など、オリジナリティあふれる商品を海外へ発信。また県内企業が開発した、肌に保湿効果をもたらす米ぬかを練り込んだ特殊糸で生地・商品開発を行い、海外向けに販売している。

竹茗堂左文(生駒市)

海外展開先国
アメリカ、イギリス 他

海外展開品目
茶釜・茶道具



取組概要
2000年にホームページを開設し、お茶の楽しみ方や茶釜について発信したところ、カナダのTea shop等から注文が入るようになり、海外へ商品販売を開始。数層の高い茶道の作法を払拭するため、取手付抹茶小茶碗、柄が限りなく長いマドラータイプの茶釜、アウトドア用茶道具用品を開発。実用品だけではなく装飾品としても展開している。

株式会社カワタテック(桜井市)

海外展開先国
アメリカ、台湾 他

海外展開品目
旋盤用チャック 他



取組概要
1979年より商社経由でアメリカに輸出を開始。他社が手がけない製品や特徴のある製品の販売に特化しており、現地企業に対して直接販売している。社員が現地企業に赴き、現地顧客との交流を深めながら、工作機械周辺機器メーカーであるイタリアのOML社等と連携しながら、欧州全域で代理販売を行っている。



左から
竹茗堂左文 久保氏
(株)タカギ 高木氏
荒井知事
(株)シャイン工芸 大谷氏
(株)カワタテック 川田氏

表彰式の様子

新設備貸与制度

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、当制度をぜひご活用ください。

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(固定) 1.3% | 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 | 個人の場合は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。 | |

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

「奈良県中小企業等海外出願・侵害対策支援事業」のご案内

「海外でビジネス」…特許、商標、意匠などの権利化は、大丈夫ですか？

➡ 「外国出願補助金制度」は、
高額な外国出願にかかる費用の半分を助成する制度です

当財団では、中小企業の戦略的な外国出願を促進するため外国への事業展開等を計画している中小企業等に対して外国出願にかかる費用の半額を助成しています

補助率及び補助限度額

- 1.補助率 助成対象経費の2分の1以内
- 2.補助限度額 1企業及び1出願ごとにそれぞれ次の各号に掲げる金額
 - ①1企業に対する1会計年度内の間接補助金の総額300万円(複数案件の場合)
 - ②1出願に対する1会計年度内の間接補助金の総額
 - (ア) 特許出願150万円
 - (イ) 実用新案登録出願、意匠登録出願又は商標登録出願60万円
 - (ウ) 冒認対策商標30万円



~制度に関するご質問など、ご連絡をお待ちしております~

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

お問い合わせ 奈良県産業振興総合センター 〈奈良県産業・観光・雇用振興部〉 TEL : 0742-33-0817

もっと強い会社に

夢をかなえる自分に



NARA NEVER stops

企業とともに未来を拓く



信用保証協会は、中小企業・小規模事業者の皆様が
金融機関から「事業資金」を調達する際に、

『公的保証人』となって融資を受けやすく
なるようサポートする公的機関です

中小企業と金融機関とを結びつける「架け橋」となります！



〒630-8668 奈良市法蓮町163番地の2
TEL:(0742)33-0551
HP : <https://www.nara-cgc.or.jp>



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

大和郡山市南郡山町 529 番地の 6
<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
地域密着型のスタイルを推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)
<https://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

「ちゅうしん」へ

どんなことでもお気軽にご相談ください！



奈良中央信用金庫

奈良県磯城郡田原本町132番地の10
TEL.0744-33-3311(代)
<https://www.narachuo-shinkinbank.co.jp>



南都銀行グループは、お客さまのSDGsへの取組をサポートします

南都銀行グループは『<ナント>SDGs導入コンサルティングサービス』を通じ、従来から取り組んできた地域貢献活動や地域経済活性化への関与に加え、SDGs達成への取組をリードしていくことで、お客さまと共に、持続可能な地域の成長・発展に貢献してまいります。

NANTO なんとミッション

- 地域の発展
- 活力創造人材の創出
- 収益性の向上

地域・社会の
課題解決

持続可能な
地域・社会の
実現

SDGsへの取組支援

『<ナント>SDGs導入コンサルティングサービス』は、お客さまの現状を診断するとともに、お客さまが抱える課題について解決策をご提案することでSDGsへの取組を支援するものです。

<ナント>SDGs導入コンサルティングサービス

| | |
|-----------|--|
| 対象となるお客さま | 法人・個人事業主のお客さま |
| 内容 | <ul style="list-style-type: none">◆お客さまのSDGsの取組状況を見る化し、「SDGs宣言書」を発行✓「環境」「社会・職場環境」「組織体制」「サステナブルな取組」の4つの分野についての「診断レポート」により、お客さまの良好な取組や課題を見る化した上で、当行行員が課題解決策として「SDGs達成に向けた取組」等を明記した「行動宣言書」を策定・発行します✓お客さまの「SDGs行動宣言書」は、当行ホームページにも掲載しますので、SDGsの取組の社内外へのPRや企業イメージの向上にもつながります |
| 手数料 | 55,000円(税込) |

ナント・なら・ずっと!
NANTO 南都銀行

本サービスの
詳細はこちら



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
<https://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。

