

なら

2019.11 vol.12

産業 ジャーナル

Industry Journal
of Nara



伝統を守り
進化する事業承継
酒造りに一切の妥協なし

今西酒造株式会社

代表取締役

今西将之氏

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター



昭和47年3月近畿大学商経学部を卒業し、同年、三笠産業株式会社に入社。宇土プラスチック工業株式会社(現熊本工場)代表取締役専務、三笠産業株式会社東京営業所所長、専務取締役を経て平成2年、代表取締役に就任。令和元年7月から(一社)奈良経済産業協会会長に就任。

現場の感性から 未来を創る

一般社団法人 奈良経済産業協会会長 林田 壽昭氏

日頃は、当会活動に格別のご支援ご協力を賜りまして、厚く御礼申し上げます。

この令和元年度定時総会及び臨時理事会におきまして、新しく会長に選任され、佐藤進前会長(佐藤薬品工業(株)代表取締役社長)の後を受け、第三代会長という大役を拝命致しました。

私が代表をつとめております三笠産業(株)は、主にプラスチックキャップやペットボトルなどの食品包装容器を手がけており、奈良県で創業して108年目を迎えます。日本国内のお客様ニーズにお応えしてきたノウハウや要素技術をいかし、経済成長著しいアジア市場を中心にグローバル展開を図ってまいりました。「創意工夫」・「無から有を生み出す」・「現状否定」、これらを合言葉に、今までになかった独創性(アイデア)をカタチ(製品)にする開発志向の企業として、これからも社会に貢献していきたいと考えております。このたびの会長拝命を受け、奈良県産業の振興・発展のために、微力ながらも誠心誠意つとめさせていただき所存です。

奈良経済産業協会は、発足当初から、『企業は人なり』と人材を核として、会員企業の様々な経営課題を克服していける人材の育成を多角的に注力しております。

さて、現在の企業を取り巻く環境は大変厳しい状況にあると言えます。昨今の米中・日韓貿易摩擦や働き方改革への対応だけでなく、アジア・アフリカ諸国の発展や日本の総人口や労働人口の減少などの影響は、企業経営における不透明感を増すばかりです。

松下電器産業(株)(現パナソニック(株))創業者の、松下幸之助氏は『これからは、こうなるだろう』という予見も一つの先見性でしょう。しかし同時に『こういうふうにしたい、こうありたい』という理想をもって、その実現に努力することも先見性です」とおっしゃっています。

周りの状況に受け身でいるのではなく、能動的に自らが切り開いていく、そのために努力することを示唆していると考えます。

理想の実現に向けて努力する。こうありたいと願っているだけでは実現しません。

組織の目的を明確にし、そのためのグランドデザインをしっかりと持って、広い視野で努力し、試行錯誤を繰り返しながら、一つ一つ取り組むことしかないとと言えます。

このためには、現場で起こっている状況を一早く掴み、対応していくことが求められます。顧客最前線のビジネス現場で肌身を持って感じて“感性”を磨くことが求められます。

「未来は創るもの」と言います。現場の感性を磨き、先見性を高めるには、目指すところを明確にし、従業員やステークホルダー等を巻き込んで、取り組んでいかなければなりません。

当会は、これらの現在と将来の課題の両方を解決・克服していく、人材の育成と仕組み作りを積極的に取り組んで参ります。

会員並びに関係各位におかれましては、今後も引き続き、一層のご支援・ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

INDEX

2

寄稿

現場の感性から未来を創る

一般社団法人 奈良経済産業協会会長 林田 壽昭 氏

4

巻頭特集

伝統を守り

進化する事業承継

酒造りに一切の妥協なし

今西酒造株式会社 代表取締役 今西 将之 氏

8

この企業に、技あり!

地域密着型企业として歩みを進める

「リピーター続出の歯ブラシ」メーカー

株式会社タナベ 代表取締役社長 志村 亮 氏

10

会社訪問記〈ブランドづくり〉

Wワークで生み出される

クラフトビールの多様な魅力

ゴールデンラビットビール 代表 市橋 健 氏

12

INFORMATION

地域にねざした産学官連携を目指して 第7回 奈良まほろば産学官連携懇話会

奈良県 漢方のメッカ推進プロジェクト
歴史と文化を背景に漢方の産業化を目指します!

後継者にスムーズなバトンタッチを実現するために
あなたの事業承継を応援します

困ったときの…

下請かけこみ寺 ー相談事例別アドバイスー

設備投資の公的サポート

設備貸与制度

訪問余録



「ビール🍺とレコード🎵に酔いしれる」

奈良の食材などを使ったクラフトビールが味わえる「ゴールデンラビットビール」のタップルームは、ビールとともにレコードが楽しめる場所でもあります。オーディオは「ONKYO」のプレーヤーとスピーカー。レコードは常連客からの寄贈が中心で、ビートルズやクイーン、カーペンターズなどの洋楽のほか、チェッカーズ、チューリップといった邦楽も豊富。リクエストも受け付けてくれるそうです。クラフトビールと一緒に、クラシックなレコードの音色に酔いしれるのもいいですね。

伝統を守り

進化する事業承継

酒造りに一切の妥協なし

古来、神の宿る山として信仰されてきた三輪山。麓には酒造りの神を祀る大神神社が鎮まり、参道の両脇には、昔ながらの伝統的な街並みが残っています。今西酒造は、そんな三輪の里で、350年の歴史を持つ酒蔵。『万葉集』の時代から「味酒(うまさけ)三輪の山」と詠われた酒造りの聖地で、三輪の米と水で仕込む酒は、多くの日本酒ファンを唸らせています。

引継ぎなしで14代目に就任
新たな酒造りに挑戦

中崎 御社は1660年に創業され、また社長が14代目に就任されて7年ということですが、まずは酒蔵の歴史と、社長に就任されて

奈良・三輪
みむろ杉・三諸杉
今西

今西酒造株式会社

代表取締役

今西将之 氏



若い方や、これから日本酒に挑戦してみたいと思っている方にも人気の「みむろ杉」。フレッシュな味わいが人気を呼び、三ツ星レストランのメニューにも並びます

からの取り組みについてお聞かせください。
今西社長 今西酒造は、三輪の地で酒造りを始めて350年の歴史を持つ酒蔵です。代表銘柄は三諸杉。これを代々守ってきた蔵になります。

現在、当蔵で造っている酒は、漢字の「三諸杉」と、平仮名の「みむろ杉」の2種類に大別できます。「三諸杉」が、主に県内で流通している創業ブランドで、適熟を意識したうま味の強い酒。「みむろ杉」は、私が蔵を継いでから立ち上げた新しいブランドで、こちらは県内はもちろん、全国の地酒専門店などにも流通しています。穏やかな香りとフレッシュな味わいが特徴です。

中崎 代替わりはとても急なことだったと聞

いています。

今西社長 7年前に父が急死して、私は引き継ぎもありません。14代目に就任しました。28歳の時のことです。父とは「30歳までは外で働いて世間を知り、そこから10年一緒に働いて、40歳で代替わりしよう」と話していたのですが、残念ながら叶いませんでした。

右も左も分からないまま社長となり、とにかくお酒を売らないと社員に給料も払えないため、お付き合いのあった卸し業者さんを探りました。ところが、サンプルを持って行っても、口も付けてもらえない。聞かれるのは協賛や値引きの話ばかり。がっかりしていたところ、ある流通業者さんに出会いました。

その方は地酒を中心に扱う業者さんでしたが、酒の味だけで評価してくれる方でした。最初は随分と酷評されましたが、「こういう人と、人生を通して酒造りをしたい」と、まずは全国の名醸蔵を回り、良いと思ったことは何でも取り入れました。

中崎 設備投資もされたのですか。

今西社長 大量生産のための設備ではなく、丁寧な酒造りのための設備投資をしました。また、いい酒造りには、人も大切です。情熱のある人間が集まり、最高の設備環境で、真剣になって酒造りに取り組んだことで、その結果、酒の味は、劇的に良くなったと思います。全国新酒鑑評会で、5年連続金賞を受賞することができました。ほかにもいろいろな賞をいただきました。味が良くなると、お客様

がうちの酒を求めてくださり、結果、新たな卸し業者さんからも取引依頼が来るようになりました。

前職で培ったお客様第一主義と

先代がこだわった「うま味と酸の配合」

中崎 14代目に就任されて一番大変だったことは何でしょうか。

今西社長 小さな頃から、いずれは自分が蔵を継ぐという思いがありました。前職のルートでは、世の中に必要な変革や戦略を考える仕事をしていたのですが、この蔵を継いだ直後は、酒蔵の現状が分からない、理想を描くこともできない、今やるべきことさえも分からない状態で最初の2年位は、本当に夜も眠れない日々でした。

中崎 老舗の酒蔵であっても、変革が必要だとお考えになったのですね。

聞き手



(公財) 奈良県地域産業振興センター
 奈良県事業承継ネットワーク
 事務局 承継コーディネーター

中崎 宏平



蒸した米を冷却する「放冷」。気温の低い冬の早朝に作業を行います。機械を使わず自然に冷却させるので手間暇がかかりますが、うまい酒造りのためには労を惜しみません

よって、徐々に日本酒が再評価され始めていました。そうして起こった新たなブームに、うまく乗ることができたと思います。

私たちの仕事は「うまい酒を造ること」これに尽きます。そのために、いかに愚直に誠実に、嘘偽りなく酒造りに取り組めるか。例えば、洗米という工程があります。普通は一度に200kg、300kgを洗いますが、私たちは、10kgずつ洗います。当然、洗う回数も手間も増えます。それでも、小分けして洗ったほうが、きれいに糠が落ちてうまい酒ができるのです。酒造りの工程自体は、どの蔵もそう変わりません。こういう、細部まで妥協しない姿勢

が、酒の味を決めるのだと、私は思っています。

中崎 愚直に誠実に、そういう考え方も、前職で身に着けたことでしょうか。

今西社長 リクルートという「効率化」「スタイリッシュ」などのイメージがあるかもしれませんが、結果を出している人はむしろ、一見きれいな事に見えることを、本気で実践する人たちでした。例えば私は上司から、「お客様のためにやり切れているか？自分の売り上げを気にしたり、お客様を自分の型にはめようとしているんじゃないか？」と指摘されたことがあります。



三輪から奈良を元気にしようと様々な取り組みに挑戦している今西社長

中崎 最先端なイメージのあるリクルートが、昔ながらの「お客様第一主義」を大切にしているというのも、面白いお話です。

今西社長 「お客様のためにやり切る」という考え方は、「昔ながらの」というより、むしろベンチャー企業の精神に近いと思っています。それともう一つ、私たちが酒造りで大切にしているのが、生前父がよく言っていた「うま味と酸の配合」です。「うま味」はご存知の通り、日本食の特徴です。そこにもう一つの要素としての「酸」。これが味に輪郭を出します。酒であれば、食事と共に盃が進むような、切れを演出します。

中崎 それが、「三諸杉」の特徴なんですね。

今西社長 私は、革新というのは伝統の上がないといけないと思うのです。父は「三諸杉は甘口でも辛口でもない、うま口だ」と言っていました。代替わりして以降、酒の味は随分変わりましたが、それでも「うま味と酸の配合」を意識した酒造りは変わっていません。イメージ

今西社長 酒造りの環境は、時代によって大きく変化しています。祖父の代まではアルコールと言えば日本酒、造れば売れる時代でした。ところが父の代は日本酒離れの時代で、蔵によっては、酒造りをやめてしまふところもありました。そんな中、父はなんとかこの蔵を残そうと、飲食店や宿泊施設にも手を広げました。しかし、晩年はその売り上げも大きく落ち込んでしまいました。私が蔵を継いだのは、そんな時期でした。

中崎 大変な時期に引き継がれたのですね。

今西社長 当時は私に限らず、全国の蔵元で世代交代が進み、若い蔵人たちの試行錯誤に



本店の入り口には販売スペースが設けられており、数々受賞をした「三諸杉」と「みむろ杉」が賞状とともに並べられています

ジしているのは、中央に酸味、その周りをうま味が覆った球体です。口に含むと、まずうま味が広がり、その後、酸味がキリッと締める。言葉にすると、そんな感じでしょうか。

長く続く酒蔵だからこそ地域とのつながりを大切にしたい

中崎 今後の目標や、長期の展望などについても教えてください。

今西社長 「ガイド付き聖地巡査ツアー」と題し、日本酒の聖地である三輪の里をガイド付きで巡ってもらうツアーを実施しています。

エンターテイメントとしての楽しみを取り入れ、大神神社のほか地域の商店も回っていただいて、最後に当蔵で利き酒を体験するという、約2時間30分のツアーです。

中崎 地域の発展にもつながる素晴らしい試みですね。そういう仕掛けは、社長が考えになるんですか。

今西社長 私たちがこの地で長く商売をさせていたれているのは、地域の皆さんのおかげです。それだけに、地域を大切にしたいという思いはとて強くあります。

実は父の代までは、酒米も日本各地から仕入れていたんです。せっかく酒の聖地である三輪で酒造りをさせていたれているのに、それはおかしいと考えました。今では地元農家の方々にお願いをして、三輪の酒米、三輪の水で酒造りをさせていただいています。

中崎 地元の農家さんに、酒米を新たに生産していただくというのは、大変だったのではないですか。

今西社長 そこは一生懸命ご説明しました。この地域には若い農家さんも多く、中には不満をお持ちの方もおられました。なぜかと聞くと、出荷した後のことが分からない、がんばっておいしいお米を作っても、消費者の顔が見えないということでした。それなら、我々とやりませんかと提

案したのです。最初は酒米作りをためらっていた方も、今ではとても心強い味方になってくれています。

中崎 そこには、社長の熱意はもろろん、地域で長く親しまれてきた「今西酒造」「三諸杉」に対する信頼も大きかったのではないのでしょうか。

今西社長 そこはもう、先祖に感謝です。信頼は、先祖がきちんとした商売をしてきた結果です。だからこそ、私たちもしっかりと次の代に伝えたいといけません。

中崎 それは、目に見えない家訓と言えるのでしょうか。今の御社の発展には、先代、先々の思いもつながっているように感じられました。

本日はお忙しい中、本当にありがとうございます。



酒の神が鎮まる三輪の里の、唯一の酒蔵。代表銘柄の「三諸杉」は、三輪山の古名「三諸山」や、神が宿るとい「三輪の神杉」に由来する

代表取締役／今西 将之
 本社／桜井市三輪510番地
 TEL／0744-42-6022
 設立／万治3年(1660年)
 資本金／1,000万円
 従業員数／30名
 URL／<http://imanishisuzou.com>

地域密着型企業として歩みを進める 「リピーター続出の歯ブラシ」メーカー

株式会社タナベ

代表取締役社長 志村亮 氏



株式会社タナベは、インターネットなどで話題の『歯ブラシ職人® 田辺重吉の「磨きやすい」歯ブラシシリーズ』の製造元。その最大の特徴は、同社の高い技術力を生かした高密度の植毛です。常に新たな製品開発に取り組む志村社長にお話を伺いました。



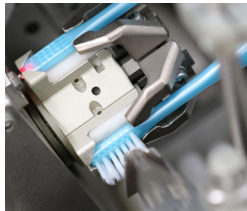
「歯ブラシ職人®」田辺重吉会長

ピンチをチャンスに
一般家庭向けの新商品開発

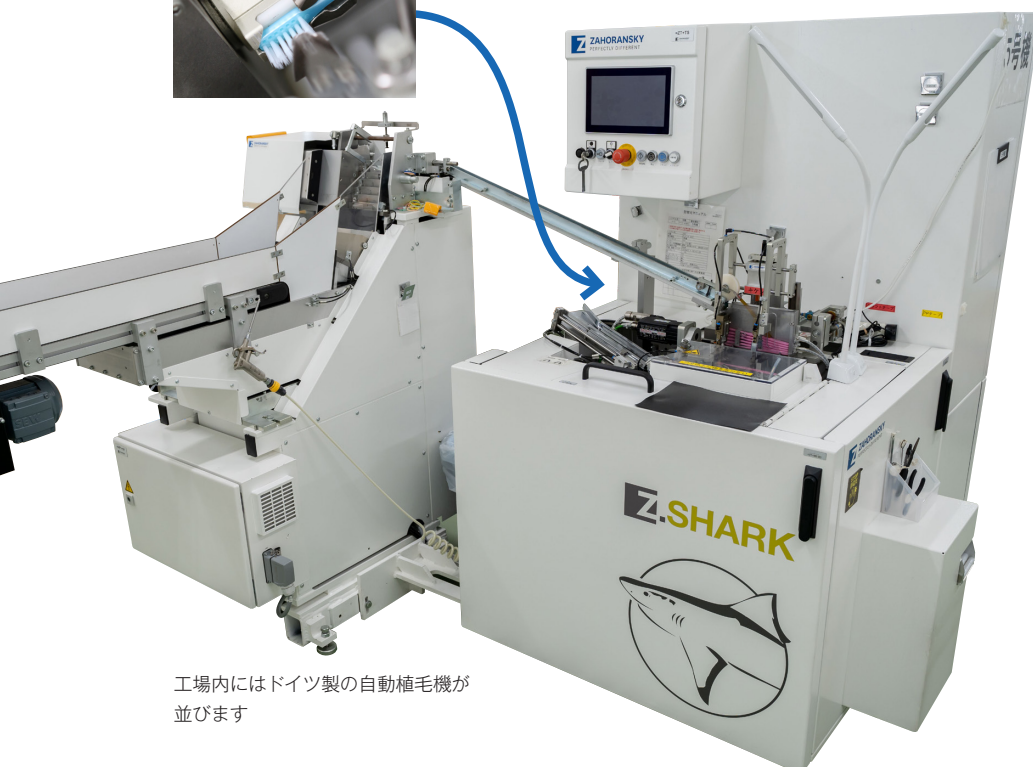
商品パッケージにも登場する歯ブラシ職人®田辺重吉さんは、株式会社タナベの創業者。丁稚奉公も含めると10歳の時から歯ブラシ作りに関わるこの道80年以上の大ベテランです。株式会社タナベとして歯ブラシ製造を始めたのは昭和57年のこと。当初は田原本町内の歯磨き粉メーカーの工場に間借りする形で、主にホテルや旅館のアメニティ用歯ブラシを製造していました。現在は社長職を志村氏に譲り、会長として経営に関わっています。

田辺会長の孫にあたる志村社長が、株式会社タナベに入社したのは15年前。それまでは別の歯ブラシメーカーで営業マンとして働いていましたが、株式会社タナベの主な取引先が生産拠点を海外に移すこととなり、会社が苦境に陥った時、田辺会長から「新たな取引先を開拓してほしい」との願いを受け、2004年に入社しました。

当時は極細毛や山形にカットした歯ブラシなどが登場し、歯ブラシの種類が多様化した時期でもありました。それまでのホテルのアメニティと同じ歯ブラシを作っても販路拡大は望めません。志村社長は田辺会長の知識と経験、さらには前職で培った人脈などを活用し、次々と新商品を発表。2007年には桜井市に本社を構える歯ブラシの企



次々と植毛された歯ブラシはスタッフの目で細部に至るまで検品されます



工場内にはドイツ製の自動植毛機が並びます



地元の方や学生などを対象に、様々なイベントを企画している志村社長の眼には、地域に愛され続ける企業でありたいという想いが宿っています

画販売会社・株式会社ライフレンジと「磨きやすい」歯ブラシを共同開発し、今では年間およそ一千万本の家庭用歯ブラシを製造しています。

消費者のニーズに対応する 多彩なラインナップ

「磨きやすい」歯ブラシシリーズには、同社の特徴である高密度な毛量に加え、植毛する穴の配列や軸の弾力性など、田辺会長の経験とこだわりが存分に詰まっています。一般的に毛の量を増やすと軸にひび割れが発生しやすいのですが、そのギリギリを見極めるのが、株式会社タナベの技術。志村社長は「多くのお客様にリピートしていただいている商品。磨き心地の違いは、一度使ってみただければ実感していただけます」と自信を見せます。

また、歯周ポケットだけでなく、歯の表面の汚れを落とすには毛の側面を使うことが有効です。そこで、合成繊維などを扱う大手化学メーカーと共同で毛

にねじりの加工を施した「スパイラル毛」を開発。ねじることでできる毛の側面の凹凸が、歯の汚れをかき出します。ただこのような特殊な毛は、どの歯ブラシに採用しても効果があるわけではなく、穴の配列によっては、かえってこわつて磨きにくくなることも。毛の硬さや細さには好みもあるため、超極細毛や、やわらかい毛など、幅広い商品を製造しています。



低価格ながらも歯ブラシの品質と安全性については徹底して管理された環境で生産されています

工場見学や体験も受け 目指すのは地域に根づく会社

株式会社タナベが、歯ブラシの品質と並び大切にしているのが、地域や社会に開かれた会社づくり。学生の就労体験や産学連携プロジェクトに積極的に参加してい

るほか、虫歯はもちろん、いじめや孤独死などの地域の悩みゼロを目指す「ゼロ・キャンペーン」にも取り組んでいます。2019年は「道の駅レスティ 唐古・鍵」などで口腔衛生を呼びかけるイベントを開催し、町の防災フェスタでも、防災セットに歯ブラシを入れてもらう呼びかけなどを行いました。このような取り組みは「この地に根付き、前を向く」という、会社としての意思表示です。

現在、製造現場の中心を担っている従業員の多くは、地元の主婦層。高い技術力が求められる会社では、長く働いてくれる人材が不可欠です。地域で親しまれることは、その人材確保にも役立っています。

この夏からは、歯ブラシ製造体験の受け付けも始めました。最先端の工場で部分磨き用のワンタフト歯ブラシづくりが体験できるほか、工場限定の特別な歯ブラシも購入できます。志村社長は、「歯ブラシの価格は100円〜300円程度。でもそこに、たくさんの方々が詰まっていることを知ってほしい」と話します。



新社屋に移転して1年、「自社工場を持つ」という長年の夢を実現し、社屋完成を記念した「サンクスフェス」には300名を超える地元の方々にお越しいただきました。これからも若い世代に興味を持ってもらえるような、夢や可能性のある製品開発に取り組みしていきたい。志村社長の挑戦は、まだまだ続きます。



株式会社タナベ

高い技術により、他にはないほど高密度の植毛を実現した歯ブラシメーカー。歯ブラシの製造体験は、「奈良体験.com」などから応募できます

代表取締役社長／志村 亮
本 社／磯城郡田原本町千代828
T E L／0744-33-5611
設 立／1982年
資 本 金／300万円
従 業 員 数／30名
U R L／<http://www.jukichi.jp>

ブランドづくり

ゴールデンラビットビール 代表 市橋 けん 氏



興福寺南の猿沢池の近く、「奈良市ならまちセンター」の隣にタッブルーム（注ぎ口のある部屋）を構える「ゴールデンラビットビール」。代表の市橋 健さんはロート製薬株式会社の社員でもあり、「社外チャレンジワーク制度」を利用して、奈良の食材を使ったクラフトビールづくりに挑戦しています。

大手企業や老舗店にも負けない味わいのビールを生み出しつつけている市橋代表

奈良に手づくりのクラフトビールを

ビアグラスになみなみと注がれたレッドエール^{※1}。色は赤味の強い琥珀色で、ひと口含むと炭酸の刺激とともに、フルーツにも似た芳醇な香りとコクのある苦味が広がります。後味はさっぱりとしています。ながらも、余韻のあるモルトのうま味。これが、ゴールデンラビットビールを代表するクラフトビールの一つ「あをによし」です。歴史と文化を伝える奈良にふさわしいビールをと、市橋さんが2016年に完成させました。

ゴールデンラビットビールは、そんな個性的なクラフトビールをいくつも生み出しています。設立は2015年。ロート製薬(株)で日々ドリンク剤や内服液などの液体商品の製造に携わっていた市橋さんが、会社の推奨する「社外チャレンジワーク制度」を利用して起業しました。「きっかけとなったのは、2010年の平城遷都1300年祭。会場に地元のクラフトビールが見当たらず、奈良に地ビールがほとんどないことに気付きました」。以来、ビールの製造方



全てのビールはそれぞれに適した形のグラスで提供されるこだわり

法に興味を持つようになり、各地のブルワリー（ビール醸造所）を見て回る中で、原材料の仕入れ先や製造設備のメーカーはロート製薬(株)の取引先と同じだと知ったそうです。「これなら、自分にもビールを造れるのではないかと思いました」。以来、ビール醸造の研修に取り組み二足のわらじを続けています。

ビールの種類は大きく「ラガー^{※2}」と「エール^{※3}」に大別され、そこからさらに100種類以上に分類されます。日本で流通するビールのほとんどは、ラガーのピルスナー^{※4}。ゴクゴクと飲める爽快な味わいとのど越しが特徴で、市橋さんが最初に作ったクラフトビール「そらみつ」も、ピルスナーでした。続いて完成させたのが、レッドエールの「あをによし」。名前はどちらも、

『万葉集』などに見られる大和・奈良にかかる枕詞から名付けました。

ビールを通して

奈良の魅力を発信

ゴールデンラビットの名前は、桜井市大神神社の「なで兎」に由来します。最近では、田原本町で栽培されている古代モモを使った「古代桃」や、奈良県産米のヒノヒカリを使った「ひのひかり」など、期間限定のクラフトビールも造っています。特に「ひのひかり」は、2017年のインターナショナル・ビアカップで銅賞、2018年のビアフェス大阪では市長賞と知事賞に輝きました。「大神神社は酒造の神でもあり、そういう県内のお酒に

関するストーリーとともに、多様なクラフトビールの魅力を知ってもらえれば」。市橋さんの理想は、クラフトビールを通して、奈良の歴史や食材、さらには産地にも興味を持ってもらうことです。

現在、開発しているのは、奈良県産の花を使ったフラワービール。すでにバラ、カモミール、ヒマワリを使った商品の開発はほぼ完了しているそうです。「フラワービールはハーブやスパイスを使うビールの種類のひとつ。でも実際に花を使って商品化されているものは、世界的にも少ないんです。レシピは完成していますから、あとは酒造免許が下りるのを待つだけです」。開発には、(公財)奈良県地域産業振興



奈良らしいラベルデザインが可愛いビール
1階の事務所が稼働している日は購入もできます



タップルームは金曜(19時~21時)、土曜(13時~21時)、日曜(13時~17時)の週末のみ営業しています

Wワークで生み出される クラフトビールの多様な魅力

※1 レッドエール：明るく赤みがかった琥珀色、または銅色から明るい茶色のエールビール ※2 ラガー：酵母がタンクの底に沈んでいく「下面発酵」で造られるビール。中世以降始まった造り方
※3 エール：酵母が麦汁の表面に浮き上がっていく「上面発酵」で造られるビール。古くからのビールの造り方 ※4 ビルスナー：ラガーに属する。日本や世界の主要なビールもビルスナーが多い



ゴールデンラビットビール
タップルームでは常時5~6種類のクラフトビールを用意。フードメニューには奈良の特産品もあります

代表/市橋 健
本社/奈良市東寺林町30
TEL/0742-77-0944
設立/2015年
従業員数/2名
URL/https://www.goldenrabbitbeer.com



大神神社の「なで兎」に由来し、神社の鳥居も配したロゴマーク

センターの「なら農商工連携ファン」の助成を活用しています。

クラフトビールを 観光の新たな目玉に

2018年10月には、念願のタップルームをオープン。常に最高の状態のビールを提供できるようにになりました。グラスは、チューリップ型のピアグラス、ストレートのビルスナーグラスなどを、それぞれのビールの特性に合わせて使います。飲み口がしぼんだピアグラスは「あをによし」などの香りを楽しみたいエール系に向き、ぐいぐいと飲める「そらみつ」などのビルスナーは、ストレートのグラスが向いているとのこと。自宅でも、香り高いビールなどは、ワイン

グラスで試してみるのもおすすめです。2階のタップルームの下には醸造所も完成しており、現在は製造を委託していますが、酒造免許が下り次第、ビール造りのすべての工程を店で行うブルワリーとなる予定です。また、県内には徐々にブルワリーが増えつつあり、ゴールデンラビットのタップルームの近くにも、醸造所や、クラフトビールを提供する店舗が増えてきました。「できれば当店も含め、何軒かのお店をほしい。多彩なクラフトビールが、奈良観光の魅力のひとつになれば」。これからのゴールデンラビットビールに注目です。

地域にねざした産学官連携を目指して 第7回奈良まほろば産学官連携懇話会

9月11日(水)、近畿大学農学部にて、「第7回奈良まほろば産学官連携懇話会」を開催し、総勢95名の方が参加されました。

この懇話会は「食と農」をキーワードに奈良地域の企業と近畿大学農学部が交流し、それぞれの資源を有効活用して、実用化により地域産業の活性化を目指すことを目的に平成25年度に設立されました。当財団も共催として当初から参画し、翌年から



奈良先端科学技術大学院大学 名誉教授・特任教授 新名惇彦氏による特別講演

帝塚山大学、続いて奈良女子大学や奈良先端科学技術大学院大学も参加しています。7回目の今回は畿央大学も参加いただき、産学官連携の広がりを見せています。

懇話会では奈良先端科学技術大学院大学 名誉教授・特任教授 新名惇彦氏より「幻の五新線を核にした奈良五條の地方創生」をテーマとした特別講演をはじめ、研究シーズのほか、県内企業の取り組み事例などを紹介しました。また、研究シーズと企業ニーズのマッチングを促すため、希望者には紹介された研究シーズ毎に個別の意見交換会を開催しており、大学と共同研究を行い、特許出願や商品開発に発展した事例など、徐々に成果が出ています。

なら農商工連携ファンドの活用事例を紹介
県内企業の取り組み事例として、5社から発表いただきました。その中の1つで奈良県三輪素麺工業協同組合から、当財団の「なら農商工連携

ファンド助成金」を活用した「県産小麦粉を活用した三輪素麺の開発と地産地消の取り組み」について、紹介がありました。

三輪素麺は、奈良時代に大神神社の神主であった大神朝臣狭井久佐の次男、穀主が、三輪の小麦と三輪山の清流で作ったのが起源とされています。近年、他産地の追い上げもあり、売上が伸び悩み傾向にあります。

現在、三輪素麺はアメリカなどの外国産小麦を主な原料としています。同組合は県産小麦で作る本来の三輪素麺を復活させるため、平成28年から桜井市内の農業者と連携し、県の奨励品種である「ふくはるか」の栽培を開始しました。奈良県農業研究開発センターの指導もあり三輪素麺の基準を満たすタンパク質を含ま量する小麦ができ、「INORI」ブランドとして商品化を実現しました。また、帝塚山大学と連携し、成分分析やレシピ開発を行いました。



「INORI」
4束入り小箱 2,000円(税別)
16束入り化粧箱 8,000円(税別)



特徴としては、
○生産地、品質を保証するG.Iマークに適合した奈良県産小麦を使用
○小麦生産から商品まで、生産者が見える安心安全
今後、売上の増加が期待されます。



近畿大学農学部の学生が考案した懇話会のデザイン

奈良県 漢方のメツカ推進プロジェクト 歴史と文化を背景に漢方の産業化を目指します！

超高齢社会の到来を受け、増大する医療費削減の観点からも予防医学の意義が再認識されつつあり、漢方が世界的に注目を集めています。

奈良県は漢方について、飛鳥・奈良時代にまで遡る歴史的・文化的厚みや、地場産業として配置薬業が発展してきた他府県にはない特徴があります。

今後、需要が見込まれる漢方に関し、こうした奈良県ならではの蓄積を活かし、原料となる薬用作物の生産、漢方関連品の製造販売に関する既存業等の振興もさることながら、関連する新たな商品・サービス等の創出も視野に入れ、県内産業の活性化を図っています。



漢方のメツカ推進協議会講演会

奈良県では、平成24年12月に知事公室審議官(現在、産業・雇用振興部理事)を漢方のメツカ推進プロジェクト担当リーダーとして、漢方のメツカ推進プロジェクトチームを発足し、現在「生薬の供給

拡大」「漢方薬等の研究・臨床」「漢方薬等の製造」「漢方薬等の販売促進」「漢方の普及」の5つのステージを課題として、部局横断体制で漢方の産業化に取り組んでいます。

奈良県漢方のメツカ推進協議会を設立

プロジェクトを進めるなか、平成27年7月に漢方の事業化を推進するため、薬用作物栽培者、製薬・食品メーカー、大学・研究機関等で構成する「奈良県漢方のメツカ推進協議会」を設立しました。この協議会は、川上の薬草栽培から川下の製薬・食品メーカー、外食産業までの事業者や、機能的、臨床等研究を行う大学・研究機関等の研究者による情報交換、交流を促進し、漢方関連の新たな商品やビジネスモデルの創出を目指した研究成果などの利活用体制の構築を目的と

しており、設立当初は40だった会員数は、令和元年8月末時点で、147にまで増加しました。

「大和トウキ」を活用した商品開発

プロジェクトにおいて、大和トウキと呼ばれる薬用作物を重点作物と位置づけ取り組んでいることもあって、大和トウキを使った化粧品や入浴剤のほか、大和トウキ葉を使ったお茶や調味料、菓子などの商品も増えてきています。平成28年度には大和トウキ総合PRサイト(<http://www3.pref.nara.jp/sangyo/yamatotouki/>)を開設し、会員が製造した大和トウキを活用した商品を掲載するほか、大和トウキ葉を食せるお店、料理レシピ、漢方に関連するイベント情報などを発信しています。



大和トウキ総合PRサイト



大和トウキの花

本協議会への会員資格は、協議会の目的に賛同する、農業法人、企業、大学、研究機関、諸団体等に所属されている方としており、講演会等の開催やの取組・研究情報などの提供、会員相互の交流等を行っています。本協議会への入会については、奈良県産業政策課のホームページ(<http://www.pref.nara.jp/44023.htm>)をご覧ください。

お問い合わせ

産業政策課〈奈良県産業・雇用振興部〉TEL:0742-27-8814

後継者にスムーズなバトンタッチを実現するために
あなたの事業承継を応援します

深刻な事業承継課題が発生しています

現経営者は、自社株式を後継者に計画的に集中する対策をすべきです。

ケース1 高齢の会長が実権を握り、社長への経営委譲が進まないケース



A:
X社の創業者で、現在は会長職。85歳。過半数の株式を有し、会長となった今でも経営の最終決定を行っている。



B:
Aの長男で、現在は社長職。60歳。社長就任後10年程度経過したが、株式保有率は10%程度。経営権を委譲して欲しいと常々思っているが、なかなか言い出せずにいる。

ある日、Bは意を決してメインバンクを訪れ、Aが保有する株式の計画的移転を促すための説明を依頼。ところが、逆にAは、Bとの経営方針対立等を理由に、会社売却の意向を示すという事態に陥ってしまった。

ポイント

- ・中小企業経営者が、長男を社長にしたにも関わらず、なかなか経営権を委譲しなかった事例。
- ・経営権の委譲は現経営者が行うべき。後継者から経営権の委譲について言い出すのは困難であり、言い出すことで、逆にトラブルが大きくなる場合もある。

親族内に後継者候補がない場合、早めに親族外承継を検討すべきです。

ケース2 事業承継の準備をしないまま経営者の判断能力が低下したケース



C:
食品製造・販売業Y社の創業者。数年前から健康を害し、Dに代表権を委ねた。株式の80%以上及び多くの不動産を保有。



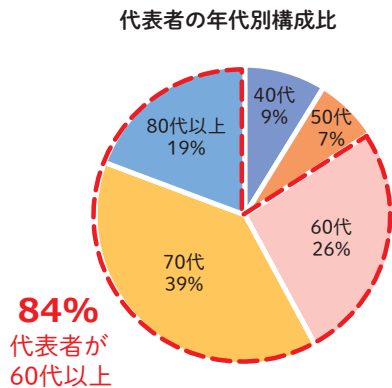
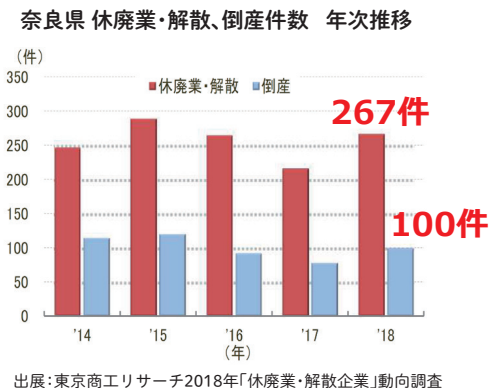
D:
Cの弟で、現在はY社の代表取締役。15年程前に立ち上げた健康食品部門を、Y社の中心事業に成長させた功労者。銀行から多額の融資を受けて設備投資を行い、業績を拡大。

数年前からCは判断能力が低下。Dも体調を崩し事業の一線から退きたいと考えているが、親族内に適当な後継者候補はいない。近年ではY社の業績は悪化。一方、Dが融資を受ける際に連帯保証人となっていたCは、連帯保証債務が個人資産を上回る状態となっており、相続が発生すればCの相続人に多額の債務が残る恐れがある。事業承継どころか、事業の継続すら危ぶまれる状況。

ポイント

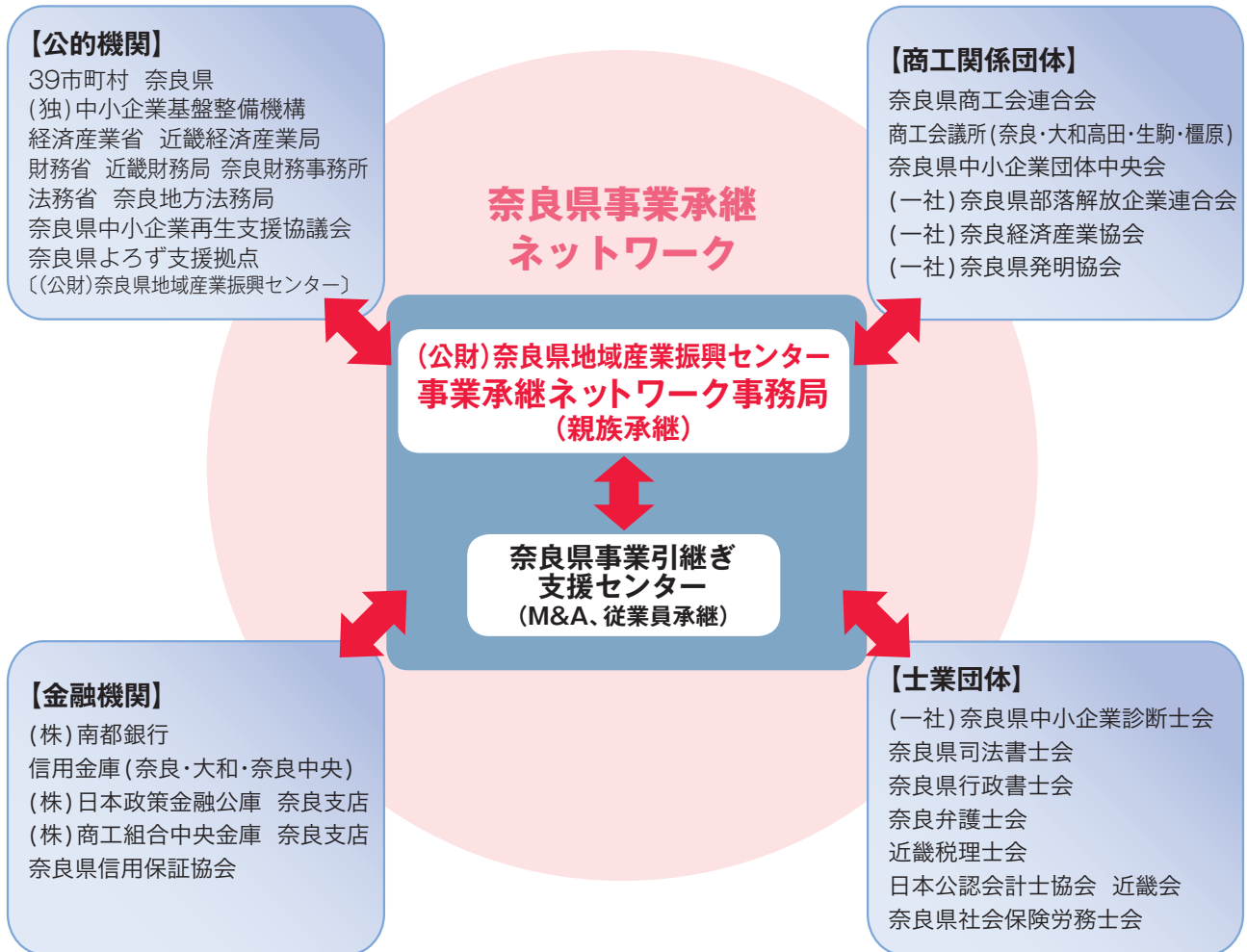
- ・創業者が、事業承継に関して何の対策も行わなかったため、事業の存続すら危ぶまれる事態に陥った例。
- ・親族内に後継者候補がない場合、早めに親族外承継を検討する必要がある。

奈良県では昨年 267 件の廃業があり、1 件でも廃業をなくし、成長企業を増やしていく取り組みが必要です。



奈良県事業承継ネットワークは 地域の金融機関、経済団体、行政機関と 連携し支援いたします

- 様々な手続きに必要な資料の作成をサポートします
- 適切な支援機関、専門家(税理士、弁護士等)への「つなぎ」をします
- 事業承継をきっかけに、経営改善の取り組みも支援します



無料で様々な支援を
行っています！
お気軽にご活用ください！

奈良県事業承継
ネットワーク事務局メンバー

お問い合わせ

奈良県事業承継ネットワーク事務局 ((公財) 奈良県地域産業振興センター) TEL:0742-93-8815

困ったときの… 下請かけこみ寺 —相談事例別アドバイス—

このコーナーでは、下請取引に関し「下請かけこみ寺」に相談があった事例を参考に、中小企業の取引上のトラブルや疑問点の解決の基本的な考え方や留意点を解説します。今回紹介するのは「一般取引関係」の「継続的取引における取引中止の申し入れ」についての相談事例です。

契約は「口頭」合意でも成立するが、書面で明確に

Q. 洋菓子製造と販売を業とするA社は、運送業者B社と3年程前から納品先の洋菓子店5軒に洋菓子を毎日配送する業務を「口頭」で約束し、B社は自己の冷蔵庫を使って配達をしていました。これまで、A B間に格別のトラブルはありませんでしたが、2日前にB社が突然、予告もなく運送中止を申し入れて来ました。A社としてはどうしたら良いのでしょうか？



A. A B間の約束は「口頭」であり、運送契約の内容に関する「契約書」が取り交わされていませんが、3年間ほぼ毎日、洋菓子(生もの)を固定の納品先に配送されている状況からは、継続的な運送契約が口頭で成立し、このような場合、B社は期限の定めのない継続的契約に基づき運送を継続して行なう債務を負っていると解されます。

本件のように運送の対象物が「生もの」であり、急な取引の中止がA社に不当な損害を与えることが運送形態などに照らすと明確である場合には、B社は取引を中止するに当たっては、やむを得ない事由がない限り、契約の趣旨に照らし信義則上一定の予告期間を設けて解約すべき義務があると考えられます。



突然、予告なしになされたB社の取引中止申し入れに対しては、A社としてはB社の解約の不当性を主張し、取引が継続されない場合にはA社の被る損害の賠償を請求してはいかがでしょうか。



留意点

「口頭」合意でも契約は成立しますが、未然に紛争を防止したり、損害が拡大しないようにするためには、契約当初から基本的な契約条件は必ず書面で明確に取り決めておくべきです。本件のように継続的な取引を予定する時は、不測の場合も想定して「損害額の予定」(民法420条)の条項も規定しておくなど工夫しておくのが相当です。自社にとって継続的な取引に当たって留意すべき点は何かなどを、「下請かけこみ寺」の弁護士相談などを利用して準備しておくのが良いでしょう。

[(公財) 全国中小企業振興機関協会・日本商工会議所 転載許可済み]

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 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30年度
 事業者名 関屋莫大小(株)
 主な事業 靴下製造業
 貸与設備 ダブルシリンダ靴下編機
 貸与規模 1,000万円~3,000万円



左：ダブルシリンダ靴下編機
上：製品の一例

【リース】

貸与年度 平成30年度
 事業者名 (有)原田刺繍
 主な事業 刺繍業
 貸与設備 多頭式刺繍機
 貸与規模 1,000万円未満



多頭式刺繍機



刺繍デザイン例

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



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：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推し進めてまいります！



YAMATO

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：0744-33-3801

URL：http://www.narachuo-shinkinbank.co.jp





<ナント>DC企業型プランのご案内

- 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。

2019年度下期

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
 あらゆるご相談をお受けします。

詳細 ▼

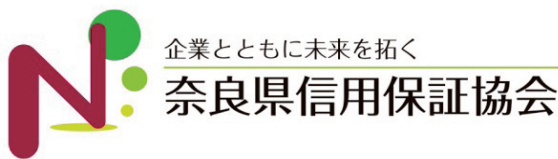
	開催日	
	休日	夜間
開催時間	9:00 ~ 17:00 <small>※休日相談窓口は、原則第3日曜日</small>	17:00 ~ 19:00 <small>※夜間相談窓口は、原則第2、第4木曜日</small>
2019年10月	20日(日)	10日(木) 24日(木)
2019年11月	17日(日)	14日(木) 28日(木)
2019年12月	15日(日)	12日(木) 26日(木)
2020年1月	19日(日)	9日(木) 23日(木)
2020年2月	16日(日)	13日(木) 27日(木)
2020年3月	15日(日)	12日(木) 26日(木)

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 ・事業承継に関する相談 ・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】



企業とともに未来を拓く

奈良県信用保証協会

企画部 企画情報課 ☎0742-33-0548
 【ホームページ】 <http://www.nara-cgc.or.jp>



協会HPはこちらから！
 お知らせにて最新情報を
 掲載しています。



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

交通・アクセスのご案内

- 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。

