

なら

産業

Industry Journal
of Nara

ジャーナル

2024.11 vol.22

ビジネスやトレンドの先を 見据えた成長戦略で 海外への本格進出を目指す

スケーター株式会社

代表取締役社長 鴻池総一郎氏

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・小規模事業者の持続的な成長に向けた支援策について」

近畿経済産業局 局長 信谷 和重 氏

4 巻頭特集
ビジネスやトレンドの先を見据えた成長戦略で海外への本格進出を目指す

スケーター株式会社 代表取締役社長 鴻池 総一郎 氏

8 会社訪問記(ブランドづくり)
ユーザーの悩みに真摯に応えるモノづくりで100年企業を目指す

西垣靴下株式会社 代表取締役社長 西垣 和俊 氏

10 INFORMATION
経済産業省の「Go-Tech事業」って、ご存知ですか？奈良イチ押し商品大商談会 in 東京2025

設備投資の公的サポート

設備貸与制度

専門家派遣制度のご案内

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

奈良県からのお知らせ
デジならキャンペーン実施中!

あなたの会社はBCP対策できていますか？

訪問余録



世界自然遺産の屋久島「三本足杉」にて

趣味の旅行をしながら、
歴史遺産を巡るのが明日の活力に

ゴルフや熱帯魚などと多趣味な西垣靴下株式会社の西垣和俊社長。なかでも日頃から関心を持っている城跡や世界遺産、そして古墳や縄文遺跡などをご夫婦で巡る旅が一番の楽しみだといいます。「奈良では古墳が身近なので、自然と歴史遺産に興味を持ちました。奈良ばかりでなく大阪の高槻市にも北陸から連れて来られたと伝わる継体天皇の今城塚古墳があり、関心を持っています」。西垣社長が特に面白いと思っているのは、縄文時代の土偶だとか。「2021年に『北海道・北東北の縄文遺跡群』が世界遺産に登録されるなど、最近あらためて縄文文化が注目されています。私も北海道では、道内初の国宝に指定された中空土偶を見て来ました。青森県つがる市の亀ヶ岡から出土した遮光器土偶は、雪のまぶしさを避けるためにかけた雪メガネのような目が印象的でした。『飛鳥・藤原の宮都』の世界遺産登録も楽しみです」。



近畿経済産業局

局長 信谷 和重 氏

平成2年3月東京大学法学部卒業、同年4月通商産業省(現・経済産業省)に入省。大臣官房審議官(環境問題担当)、独立行政法人日本貿易振興機構副理事長を経て、令和5年10月に近畿経済産業局長に就任。

「中小・小規模事業者の
持続的な成長に向けた支援策について」

わが国経済は、低物価・低賃金・低成長に象徴されるデフレの悪循環から潮目が変わり、30年ぶりに新たな経済ステージに移行できる大きなチャンスを迎えています。一方で、円安による物価高や、資材・エネルギー価格の高騰、構造的な人手不足など経営環境は引き続き様々な課題に直面しており、特に人材や資金など経営資源の制約がある中小・小規模事業者が単独でこれらの課題に対応していくことは難しくなっていると考えております。

こうした中で、支援機関の役割・期待は高まっており、2024年の中小企業白書では支援機関を活用している小規模事業者は8割以上となっており、支援機関を活用している事業者は売上高の見通しが増加すると回答した割合が高い傾向にあります。

中小企業庁では、中小・小規模事業者の経営のあらゆる相談に対応する「よろず支援拠点」を全都道府県に設置しております。奈良県では公益財団法人奈良県地域産業振興センターが実施機関となり、年間1万7千件を超える相談に対応し、様々な課題解決に取り組んでいただいております。また、支援機関や行政機関が一体となりワンストップで事業者をサポートする「ならイノベーションプラットフォーム」が今年度より始動しているとも伺っており、各機関の情報やノウハウが有機的につながり、県内事業者の活性化につながることを期待されます。

今、人手不足が業種を問わず中小・小規模事業者の共通の課題になっていますが、これに対応するため中小企業庁では、今年度から中小企業省力化投資補助事業を開始しました。これはIoT、ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小・小規模事業者が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を支援するものです。また、賃上げの原資となる適切な価格転嫁を新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくため、本年7月より企業取引研究会にて必要な取引環境の整備について検討を進めているところです。11月からは下請法上の運用が変更され、サイトが60日を超える約束手形や電子記録債権の交付、一括決済方式による支払は、行政指導の対象となりました。

近畿経済産業局では、こうした施策を各事業者にしっかりとお伝えし、事業活動の一助となるよう職員一丸となって推進してまいります。

さて、大阪・関西万博は来年4月13日にいよいよ開幕し、国内外から沢山の方が来場します。近畿経済産業局では、万博会期中の盛り上がりだけでなく、会期後も、万博で披露された様々な技術やサービスが社会実装され、世界中から注目が集まる地域となることを目指して、奈良県をはじめ関西地域の皆様と一緒に全力で取り組んでまいります。



スケーター株式会社
代表取締役社長
鴻池 総一郎 氏

ビジネスやトレンドの先を見据えた成長戦略で海外への本格進出を目指す

1938年に万年筆の製造・販売で創業したスケーター株式会社。現在は、サンリオやデイズニーなどの人気キャラクターの弁当箱や水筒などのファンシー雑貨や、電子レンジを使用した調理グッズといった家庭日用品の企画・販売を行なっています。

今年3月には、鴻池総一郎社長が「成長戦略のシンボルとして建設した」と語る最新鋭の大型物流センターが大和郡山市で稼働を開始しており、海外への本格的な進出をはじめ、同社の次代に向けての新たな事業展開が注目されます。

万年筆メーカーから家庭日用品、そしてファンシー雑貨へと転換

坂倉 万年筆の製造・販売で創業されたということですが、そもそも興味深いのはスケーターという社名です。その由来をはじめ、御社の沿革からお聞かせいただけますか。

鴻池社長 私の祖父が万年筆メーカーとして創業したのが最初です。「氷上を滑るようなめらかな書き心地」ということから社名をスケーター万年筆としました。その後、万年筆の需要は減少するばかりとなり、一方で世の中は核家族化が進み、家庭日用品の需要が急増しました。その頃に入社した現会長の父が、万年筆の製造で培ったインジェクション成形の技術を活かしてプラスチック家庭用品の業界に参入。それを機に法人化しスケーター株式会社と改名しました。当初は販路を持つていなかったのがOEM生産が中心でしたが、取引先の販路を譲り受け、当社が製造・販売元となって商品を売るようになりました。

坂倉 今日の御社の主力製品であるファンシー

雑貨の市場に参入したきっかけをお聞かせいただけますか。

鴻池社長 当時、大阪市生野区に本社があったのですが、隣接する東成区にココヨさんがあり、今は撤退されていますが、当時は「西のココヨ、東のサンリオ」と言われてファンシー雑貨を展開されていました。インジェクション成形の金型は当社で負担するからと話をもちかけ、箸や箸箱などを足がかりに弁当箱などを製造させてもらうようになったのが、ファンシー雑貨に参入した最初です。ココヨさんが撤退された後の1984年、ちょうどライセンス事業をスタートさせたサンリオさんと版権契約を締結しました。サンリオさんのブランド力は大きくて、そこから一気に業績が伸びましたね。

坂倉 ファブレスメーカーに転換されたのは、どういうタイミングだったのですか。

鴻池社長 サンリオ製品を製造するようになってから、安定して製造できる売れ筋商品を外に出し、少ロットや採算の取りにくい製品を自社工場で製造していましたが、全てを

外部に出した方が良く考えてファブレスメーカーに転向しました。やがて国内だけでは価格が合わず、台湾でも製造するようになり、当社にも大きなコンテナトラックが入りやすいようになったため、1990年に大阪市内から奈良市の現在地に会社を移転させました。当時の年商が40億円足らずで、60億円を目指して隣に物流センターもつくったのですが、その後のサンリオブームもあり、年商は一気に100億円ぐらまで伸びました。

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
坂倉 眞

本社内のショールーム。子どもたちに大人気のキャラクターお弁当箱から、調理が楽しくラクになるキッチングッズなどが並ぶ

子ども向けキャラクター弁当箱でシェア70%以上を確保

坂倉 それでは、現在の御社の主力商品はファンシー雑貨なのでしょうか。

鴻池社長 子ども向けのキャラクター弁当箱や水筒が主力商品ですね。子ども用弁当箱で言えば、当社が発売元の商品で国内シェアが約70%、OEM生産しているものを含めると、80〜85%になると思います。

坂倉 これまでに印象に残っておられるヒット商品といえば、どのようなものがあるのですか。

鴻池社長 一番のヒット商品はやはり弁当箱ですが、単発的には、かつて大人気だったあるバラエティ番組の中で紹介されたアイデアを商品化するライセンスを取得してつくった「ふりふり おにぎりメーカー」や「豆腐カッター」で、これらは爆発的に売れました。

坂倉 コラボ商品というのは、ライザップさんと組んだ商品も興味深いです。コラボレーション先はどのように見定められるのでしょうか。

鴻池社長 当社はもともと電子レンジを使った調理グッズなどを数多く企画・開発していますが、ベーシックな売れ筋商品はすぐに100円均一ショップや価格戦略が得意のSPA企業、OEMメーカーに真似されてしまうので、レシビをつけるなどして付加価値

の向上を図ってきました。電子レンジ調理のメリットには「時短」「安全」のほかに、油を使わないので「健康」があり、ブランド力のあるライザップさんが開発されているダイエットレシピに着目しました。このように、今日のトレンドから我々らしいテーマを見つけたいです。今ですと「防災」や「節約」、永遠のテーマでは「美容・健康」だと思いますね。

坂倉 そうした版權元探しや契約にあたってご苦労はありますか。

鴻池社長 業界トップというステージまで上ると非常に有利です。というのは、版權元もライセンスを多発するとブランド価値が下がるので基本的に同じアイテムでは1〜2社にしか版權を許諾しません。弁当箱なら圧倒的なシェアを誇る当社にまず声をかけてもらえますね。そのキャラクターが売れるかどうか検討しますが、重要な版權元の提案は基本的には全て受けます。また、売れると分かっているキャラクターに乗るばかりでなく、それが分からない時にも一緒に挑戦するというスタイルで信頼関係を築いてきましたし、それによってライセンスも自然と増えたように思います。

坂倉 御社が得意先から支持される理由や、強みはそこにあるようですね。

鴻池社長 やはり誠実にビジネスを行うことだと思います。価格訴求ばかりをするメーカーもありますが、私は付加価値訴求の商品づくりもありません。

で企画・開発した商品を直接エンドユーザーに販売する「D to C^{*}」に力を入れる考えですので、物流はとても重要になってきます。
坂倉 物流をいかに効率的に機能させるかが、御社の業績にも大きな影響を与えるというわけですね。
鴻池社長 そうです。この20年ほど言われているのが、かつては分立していた「製・配・販」の垂直統合化です。ユニクロさんに代表される商品の企画から製造・販売までの機能を備えた製造小売業が台頭してきて、我々もそれに対抗するためには、「製・配・販」の中で我々に欠けている「配」つまり問屋機能を自社で持つためにもこの新物流センターが必要でした。現在は3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）事業者にピッキングや出荷作業を外注していますが、ゆくゆくはそれも内製化したいと考えています。

坂倉 ところで、社員の皆さんの中からアイデアなど創造性を引き出すための取り組みや制度はあるのですか。

鴻池社長 特にありません。基本的に誰でもいつでもアイデアがあれば受け付けますという制度があるだけです。ただ、優秀な人材、特に女性たちの力を最大限に活用するためのサポートには力を入れていきますし、給与や休日などの待遇面も他社に負けないようにより良くしていきたいと考えています。子供も入社させたいと思ってもらえる、そういう企

くり賛同してくれる企業と組みたいと考えています。みんなが高い利益を確保する「三方良し」の精神ですね。お客様だけが勝つというビジネスは成立しません。そういう意味で当社ではリスクヘッジという観点から、販路と得意先を分散しています。一番取引量の多い得意先でも全体の十数%までです。

「製・配・販」を一体的に機能させる要の新物流センター

坂倉 現在は国内市場がメインですが、今後は海外市場も伸ばしていきたいご意向だと伺っています。

鴻池社長 現在の海外市場のウエイトは10%ぐらいですが、今後は最重視しており、特にアメリカへの進出に注力したいと考えています。ところが、売上の80%がキャラクター商品という当社でも、海外では認知度が低く、まずはデジタルマーケティングを中心に当社のブランドづくりから進めています。あわせてキャラクターの版權の確保にも取り組んでいます。日本ではスポンサーをしているキャラクターでさえ、人脈を使って先方のトッ

業でありたいと考えています。

坂倉 本日はありがとうございました。



自動ラックスシステムや自動ピッキングシステム、ピッキングアシストロボットを導入して省人化を図った新物流センター



幼児を持つ母親たちには絶大な認知度を誇る同社では、他の世代にも広く企業認知度を高めようとインフルエンサー向けの展示会に出展するなどSNSを活用したブランド戦略を展開している

代表取締役社長／鴻池 総一郎
本社／奈良市杏町216-1
TEL／0742-63-2001
創業／1938年
資本金／8,000万円
従業員数／173名
URL／<https://www.skater.co.jp>



スケーターのオリジナルキャラクター「ディノサウルス」の製品群。恐竜好きの男の子にはもちろん、パステル調のかわいらしさから女の子にも大人気のシリーズ

* D to C : 「Direct to Consumer」の略。メーカーが自社で企画・製造した製品を、小売や流通を介さずに消費者に直接販売する手法

西垣靴下株式会社 代表取締役社長 西垣 和俊 氏



安価の海外製品との厳しい競争にさらされるなか、独自のブランディング戦略によりひととき輝きを放っている西垣靴下株式会社。「100人でなくて良い、「10人のお客さまから満点をいただける靴下」づくりで100年続く企業を目指す」と西垣和俊社長は語っています。

本社の敷地内に設けられている「エコノレッグ」直営店では、靴下ソムリエが商品の説明をするほか、悩みに応じた提案もしている

き着いたと言います。

「登山用の靴下といっても高山と低山では求められる機能は違いますし、球技でもラグビーとサッカーでは違います。そこで私たちは専門的な知識や情報を持っているユーザーから直接ニーズを聞いて製品づくりに反映させました。例えば、ラグビー用の靴下は京都大学ラグビー部の学生たちと、疲れ知らずの靴下は東大阪の工場で働く人たちの声から開発しています」。

そうして誕生した製品もまた直接ユーザーに届けようと、同社では「D to C販売」を実践しており、大手ECサイトや自社のオンラインショップでの販売のほか、靴下ソムリエの資格を持つ社員



2024年10月にデビューした働く女性のための靴下「アシゴト®」。女性たちが企画しつくり上げたもので、生命保険会社の女性外交員がモニターも務めた

たちが顧客から直接悩みを聞き、それに適した製品の機能を丁寧に説明する対面型の販売に注力しています。本社内に最初の「エコノレッグ」直営店を開設したのに続いて、何度かポップアップ販売を行った百貨店から声をかけられ現在では、長期ポップアップの売場を展開しています。

持続的発展への戦略は多品種少量生産販売

同社が百貨店で一つの売場をつくれるのは、各種スポーツ用だけでなく、さまざまな足の悩みに応えてテーピング技術を備えた靴下や、外反母趾やつまずき、扁平足を予防する靴下まで豊富にラインナップしていることにあります。そして、それを可能にしているのは長年培ってきた技術力です。例えば、当初は転倒の危険があるため商品化に慎重だった口ゴムのない靴下も、かかとにテーピング技術を施すことで実現しました。このように多様なニーズから生まれた製品は約60アイテム。奈良県発明協会会長賞や近畿経済産業局長

ユーザーの悩みに真摯に応えるモノづくりで100年企業を目指す

価格競争に負けない自社ブランドの設立へ

江戸時代から木綿の産地として知られる大和高田市周辺は、明治以降繊維産業が発展し、今では国産靴下の約60%のシェアを誇る一大産地です。昭和30年代の高度経済成長期にはつくればつくっただけ売れ、最盛期には靴下の生産に携わっている企業が約1000社あったとか。しかし今日では、安価の海外製品が多く流入し、多くの靴下メーカーが厳しい経営環境に置かれています。

そうしたなか西垣靴下は、いち早くブランド戦略を打ち立て、現在は自社独自の販売ルートを確認しています。

「もともと当社は、1953年創業の株式会社西垣から1985年に独立した企業です。数ある靴下メーカーの中でも後発組ですから、早くから他社との差別化を図ることを意識していました。そうした時に、工場出荷時には完成品の状態である靴下ならば、自ら企画・製造した製品を自ら売ればモノづくり企業も生き残れると考えて方向



丁寧なモノづくりがユーザーの信頼感や安心感につながっている

を転換し、自社ブランド「エコノレッグ」を2008年に立ち上げました」。

ユーザーの声を直接聞き直接売るD to C販売へ

自社ブランド製品を売るには、卸売業者やパレルメーカーに頼らず、自社で企画し製造・販売を行う体質づくりが必要と考えた西垣社長。海外製品との価格競争に陥らず、さらに大手パレルメーカーのブランド力にも負けない、消費者に選ばれる商品づくりは何かを考えた時に、使う人がそれぞれに履くシーンで最高のパフォーマンスを発揮できる高機能・高品質な靴下こそが、大手では真似のできないモノづくりだということに行

賞など、昨年まで8年連続計9回の発明賞を受賞しています。

この多品種少量生産販売こそが大手にはできない同社の強みであり、未来につながる重要な戦略だと西垣社長は語っています。

「私が目指すのは、大きな利益を得られなくても長く持続する100年企業です。それがお客様のお安心して使える、社員の安心して働ける、取引先のお安心して取引できるつながりです」。

さらに西垣社長の熱い想いは、地元・奈良にも向けられています。「当社ではエコノレッグのロゴにもNARA JAPANと明記しています。三輪素麺のように『靴下は奈良でなければ』という産地ブランドも高めていきたいと考え



2025年開催される大阪・関西万博の運営サプライヤーとして、「疲れ知らずのくつした」をユニフォームの靴下に提供

西垣靴下株式会社

数多くの製品を開発する中で、「足裏アーチ形成技術」などの特許技術を取得。2018年には、地域経済の中心的担い手と期待され、経済産業省から「地域未来牽引企業」に選定されているほか、2023年には同省の「次代を担う繊維企業100選」にも選定されている。

代表取締役社長／西垣 和俊
本社／大和高田市大谷61
TEL／0745-52-0088
創業／1953年
資本金／1,000万円
従業員数／45名
URL／<https://www.nishikutu.co.jp>

※クレジット：企業の従業員が心がける信条や行動指針のこと

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年~10年																
割賦損料率・リース料率	年利率 1.4% (固定) (年365日の日割計算)	<table border="1"> <tr> <td>3年</td> <td>2.932%</td> <td>7年</td> <td>1.339%</td> </tr> <tr> <td>4年</td> <td>2.237%</td> <td>8年</td> <td>1.186%</td> </tr> <tr> <td>5年</td> <td>1.814%</td> <td>9年</td> <td>1.070%</td> </tr> <tr> <td>6年</td> <td>1.538%</td> <td>10年</td> <td>0.977%</td> </tr> </table> (年365日の日割計算)	3年	2.932%	7年	1.339%	4年	2.237%	8年	1.186%	5年	1.814%	9年	1.070%	6年	1.538%	10年	0.977%
3年	2.932%	7年	1.339%															
4年	2.237%	8年	1.186%															
5年	1.814%	9年	1.070%															
6年	1.538%	10年	0.977%															
返済方法	半年払い	毎月均等払い																
保証金	契約時、設備価格(税込)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てします。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。																	

設備貸与制度のここがポイント!

- 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・経営支援課 <<(公財)奈良県地域産業振興センター>> TEL: 0742-36-8311

専門家派遣制度のご案内

個別の経営問題の解決に、その道のプロのアドバイスを受けてみませんか?

■専門家派遣を利用できる要件

下記①~③の全てを満たす中小企業者等で、派遣先が県内の事業所であることが必要です。

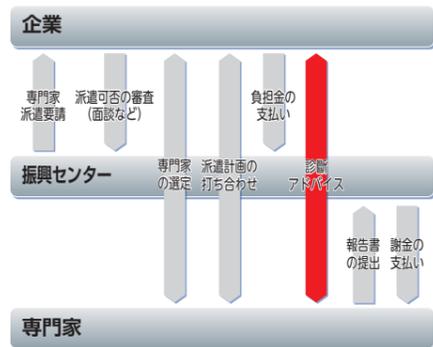
- ① 経営改善等を行い経営の向上を目指す意欲ある中小企業者等であること
- ② 経営改善等経営の向上に係る目的あるいは目標が明確であること
- ③ 専門家の派遣により支援の効果が期待できる状況であると判断されること



■費用負担と派遣回数について

- ① 助言指導に対する専門家謝金額(交通費込み)
24,500円/回、36,700円/回(消費税、地方消費税含む)の2区分
- ② 企業負担額(専門家謝金の1/2)
初回のみ無料
- ③ 派遣回数について
本制度を利用できるのは同一年度**1企業3回まで**です。
1回の派遣は、概ね2~3時間です。

※予算執行状況等によりご意向に添えない場合もございます。



令和4年4月より、小規模企業者に限らず中小企業者も「当該年度 初回のみ無料」でご利用いただけることになりました。

詳細はこちら

奈良 専門家 検索

お問い合わせ 金融・経営支援課 <<(公財)奈良県地域産業振興センター>> TEL: 0742-36-8311

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。

県内の中小企業の皆様へ

経済産業省の「Go-Tech事業」って、ご存知ですか?

Go-Tech事業: 成長型中小企業等研究開発支援事業(旧サポイン事業)

Go-Tech事業とは(通常枠)

(1) 補助事業期間: 最大 3年間
(2) 補助率: 原則 2/3以内
(3) 補助限度額: 9,750万円以下の、研究開発を支援する補助金です。

川下ニーズに対し
会社の強みを活かした技術を
大学・公設試と共同で研究開発し
新製品・新事業を創造

2~3年後のエントリーに向け今からチャレンジ!

大学・公設試との共同研究開発により、「次の事業を産みだす」事に、一緒に挑戦してみませんか?

<主たる研究実施機関> 中小企業の皆様
<従たる研究実施機関> 大学・公設試
<事業管理機関> (公財)奈良県地域産業振興センター
経済産業省

~ご興味・ご質問など、まずは、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 <<(公財)奈良県地域産業振興センター>> TEL: 0742-36-8312

参加企業募集!

奈良イチ押し商品大商談会 in 東京 2025

共同開催: ナント『食』と『モノ』の商談会 in 東京 2025

イチ押し商品を全国へ! 首都圏への販路開拓・拡大のチャンス

公益財団法人奈良県地域産業振興センターでは、主に首都圏をマーケットとする買い手企業とのリアルな事前予約型商談会を開催いたします。首都圏での販路開拓・拡大をお考えの皆様は、是非ご参加ください。

◆概要

- <日 時> 令和7年3月3日(月) 13:00~17:00
 - <会 場> 大和証券株式会社 本店 大和コンファレンスホール (東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウ ノースタワー18階)
 - <主 催> 公益財団法人奈良県地域産業振興センター 株式会社南都銀行、大和証券株式会社
 - <対象参加者> 奈良県に本社または事業所を置き、自社で企画・生産(生産委託可)を行った一般消費財を売り込みたい中小企業等。
 - <商談時間> 1社20分(12社まで申し込み可能で、最高8社と商談可能)
- ※天変地異その他やむを得ない事情が生じた場合は、本商談会を中止又は、変更する場合があります。



◆お申込方法

詳細は下記リンク先をご覧ください。
<https://www.nara-sangyoshinko.or.jp/seminar/24event0303.html>



お問い合わせ 金融・経営支援課 <<(公財)奈良県地域産業振興センター>> TEL: 0742-36-8311

中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

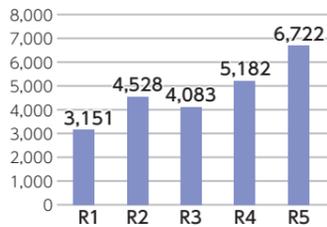
奈良県よろず支援拠点 国が設置した無料の経営相談所です



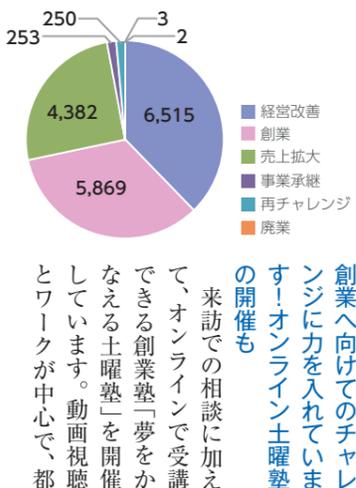
様々な課題に立ち向かい、新たな取り組みに挑戦する方々へ全力の支援を行っています。

奈良県よろず支援拠点の昨年度の相談者数は、6,722人となり高い数値を示しています。アフターコロナに移行しつつある環境において、ますます当拠点の在り方が問われており、全力で支援を行っています。(図1)相談内容は、売上拡大、経営改善、創業、事業承継、成長志向企業伴走支援など多岐にわたっています。(図2)予測が難しい現下の経営環境における本質的な課題発見や改善解決に向けての支援など、相談者の時々々のテーマに寄り添った支援を実践しています。

(図1) 相談者数(単位:人)



(図2) 相談内容(単位:件)



れるなか、当拠点では、積極的に様々な支援機関と連携し、県内中小企業・小規模事業者とともに歩む支援に取り組んでいます。

相談は、来訪やオンライン、訪問など様々な形で対応しています

当拠点では、来訪による対面相談、オンラインによる相談、加えて訪問相談や中南部相談会を行っており相談者の要望にお応えしています。初めての方もどうぞお気軽に、当拠点までお問い合わせください。

事業継続や新たな挑戦に向けた資金繰り支援

売上の減少や新規事業展開などで資金繰りに悩んでおられる方々に、当拠点では金融機関と合同での相談会を実施し、資金繰りの支援を行っています。

合のいい時間に学んで、アドバイスを受けることができます。「夢をかかなえる土曜塾」は県内34市町村で特定創業支援等事業として認定されており、受講修了すると各種優遇措置を受けることができます。詳しくは当拠点までお問い合わせください。

様々なテーマでよろずサロンを開催

近鉄奈良駅前サテライトオフィスでは定期的に「よろずサロン」を開催しています。ビジネスや起業に活かせる実用的な内容で、参加者全員が理解できるよう少人数で進めていく参加型のセミナーです。これまで、ホームページ設計、ライン公式アカウント入門、小規模事業者持続化補助金申請、飲食・サービス店向け知財戦略、情報管理など、様々なテーマで開催。テーマごとに完結型になっていきますので、興味あるテーマを選んで参加していただけます。これからも皆様のお役に立てる内容で開催してまいります。

最後に相談者の皆様へ

不確定で先の見えない時代だからこそ、私たちは一層相談者の経営の悩みを心を寄せて、耳を澄ませて、当拠点メンバー一丸となって全力で支援に取り組み、真にお役に立てる経営相談所として尽力してまいります。是非わたしたちに、皆様のお悩みをお聞かせください。サテライトオフィスでは、土曜日もオープンしております。相談をお待ちしています。

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

奈良県からのおしらせ

デジならキャンペーン実施中!

県内の小規模事業者等のデジタル化を支援するために「デジならキャンペーン」を実施しています。

当キャンペーンでは、デジタル化により業務の効率化等を推進しようとする小規模事業者等を対象に、専門家のコンサルティングにより最適なSaaSサービス(※)を提案します。

さらに、SaaSサービス導入にかかる費用の半額(最大20万円まで)を補助します。

キャンペーンは令和7年2月3日まで実施しています。

※SaaSサービスとは
 ソフトウェアを、インターネットを介して利用するサービスを指します。自社でシステムの開発やサーバー等を所有する必要がないため、安く、簡単にデジタル化を始めることができます。

例:会計ソフト、給与計算サービス、勤怠管理システム
 取組の詳細については、HPをご覧ください。

まずはHPより専門家の面談をお申し込み下さい。

デジならキャンペーン

貴社のデジタル化を専門家が伴走支援いたします。

3つの特徴

- ① 専門家が伴走支援
- ② 貴社に最適なSaaSサービスをご提案
- ③ SaaSサービスの導入には最大20万円の補助金が受けられる

お問い合わせはこちら
0742-95-5290



<https://diginara-cp.com>

あなたの会社はBCP対策できていますか?

地震をはじめとした自然災害や事故等の緊急事態は、突然発生します。有効な手を打つことが出来なければ、特に中小企業者にとって事業の中断や撤退、廃業をも招く恐れがあります。

また、事業を縮小し従業員を解雇しなければならない状況も考えられます。

BCP(事業継続計画)策定は、企業価値の維持・向上や緊急時の商取引上の信頼確保など顧客の信用を維持することにもつながります。

県HPでは、貴社のBCPレベル診断や簡易BCP策定に必要な様式、参考となるサイトを掲載しています。

是非ご覧ください。

このほか、中小企業等経営強化法に基づき、事業者が「事業継続

BCP(事業継続計画)とは...

Business Continuity Plan

企業が自然災害などの緊急事態に遭遇した場合に、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、事業の継続や早期復旧を可能とするための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

地震 風水害 サイバー攻撃 感染症



<https://www.pref.nara.jp/66564.htm>

お問い合わせ 奈良県産業部 経営支援課 TEL: 0742-27-8131



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>

制度・セミナー等、様々な情報を発信中！



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>



「やましん」は、地域金融機関として
地元のお客さまの事業継続・成長を全力でサポートいたします。

経営に関するご相談は、お気軽に「やましん」へ！



大和信用金庫

奈良県桜井市桜井 281 番地の 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>



南都銀行はお客さまの SDGsの取組を応援します！

当行の「SDGsポリシー」

なんとミッションである「地域の発展」、「活力創造人材の創出」、「収益性の向上」の遂行を通じ、持続可能な地域社会の実現に向けて、地域が抱える社会問題を主体的に解決していきます

STEP1 宣言を応援！

<ナント> SDGs導入コンサルティングサービス

- ①お客さまのSDGsへの取組み状況を診断、SDGs宣言をサポート
「診断ツール」に基づき、お客さまのSDGsへの取組み状況をお伺いし、「診断レポート」「SDGs行動宣言」を発行いたします。
- ②お客さまのSDGs経営促進に向けたコンサルティングの提案
「診断レポート」「SDGs行動宣言」に基づき、お客さまのSDGs経営の促進に向け、当行グループが提供するコンサルティングメニューをご提案いたします。

STEP2 資金調達を応援！

サステナブルファイナンス

お客さまが抱える環境・社会分野の課題解決に向け、資金面からの支援を強化するべく、お客さまの目的やニーズに合わせたファイナンスをご提案しています。

資金使途限定	グリーンローン	サステナビリティローン	ソーシャルローン
	●環境課題へ取り組むプロジェクト	●環境・社会課題双方へ取り組むプロジェクト	●社会課題へ取り組むプロジェクト
資金使途非限定	サステナビリティリンクローン		ポジティブインパクトファイナンス
	●サステナビリティに関する目標の達成に向けて取り組む企業に対して、目標の設定と取組結果について外部評価機関による評価を受ける融資 ●目標の達成状況に応じて金利条件が連動		●お客さまの企業活動が環境・社会・経済に与えるポジティブならびにネガティブな影響を特定し、ネガティブな効果を緩和しながら、ポジティブな効果を増大させることで、持続可能な社会の実現を目指す融資
	目標設定特約付融資(ナント)SDGsサポートローン ●お客さまのサステナブル経営の実践をサポート		

商品の詳細はこちらをご覧ください



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 0742-36-8311 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。

