

奈良経済産業協会

NARA ECONOMIC AND INDUSTRIAL ASSOCIATION

NEWS

令和3年11月 第55号



提言 『県内産業の持続的な発展を目指して』



奈良県産業振興総合センター
所長
大西 勇 氏

一般社団法人奈良経済産業協会の皆様には、日頃より本県産業の振興並びに産業振興総合センター諸施策の推進にご理解とご協力を頂いておりますことに、厚く御礼を申し上げます。

さて、わが国の景気は10月の月例経済報告（内閣府）によると「新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるなか、持ち直しの動きが続いているものの、そのテンポが弱まっている。」とされております。

新型コロナウイルス感染症も一時期の急激な感染者数の拡大から、このところ減少傾向にありますが、長引くコロナ禍においては、貴会会員各位をはじめ県内企業の皆様の企業活動に影響を及ぼし依然として厳しく、今後の先行きもなかなか見通せない状況にあると拝察いたします。

今後の社会・経済活動においては、感染症対策と企業活動の両立を図りながら、持続的な経済活動と地域産業の発展を目指し取り組んでいくことが重要と考えます。

このような状況の中、産業振興総合センターでは「産業技術研究部」及び「創業・経営支援部」において、本県産業振興の総合拠点として県内企業の技術課題や経営課題に対する幅広い支援に取り組んでおります。

具体的に「産業技術研究部」では、産業技術に関する研究開発や技術相談、依頼試験・分析、設備利用、研究人材育成などの支援に取り組んでいます。

特に研究開発については、本年4月から『第二期中期研究開発方針』を策定し、社会情勢や技術

動向に基づく先導的な研究テーマに取り組む「ミッション型研究開発」と、県内企業の技術課題や研究ニーズに対応することにより実用化、製品化を加速する「サポート型研究開発」という2つの大きな柱により取り組んでいるところです。

なかでも、県内産業のデジタル化にあたっては、企業における生産工程の自動化・省力化を中心に、IoTやAI技術などの最新技術の活用に関する研究開発を進めると同時に、センターのAIラボの利用を通じて、幅広い分野でのデジタル技術を活用したものづくりを支援して参ります。

また「創業・経営支援部」では、創業（スタートアップ）支援や新製品の国内・海外販路開拓への支援、自社製品のブランド化・B to C支援、商店街活性化支援などに取り組むとともに、特に、コロナ禍においてその影響を少しでも抑え、経済の力強い回復を目指して、本年度、オンラインを活用した国内外の販路開拓支援として、中国陝西省西安市内の商業施設や、本年8月にリニューアルオープンした奈良まほろば館新拠点において、展示会やリモートによる商談会を実施するなど、新たな生活様式や経済活動への変革に対応した取り組みも進めているところです。

今後も、多岐に渡るこれらの取組を着実に進めるとともに、県内外の大学や研究機関、支援機関、市町村等とのネットワークによる連携を強化しながら、皆様のニーズにお応えし技術力、経営力の向上に貢献できるよう一層努力して参ります。

貴協会におかれましては、これまでから奈良県の経済・産業の振興にご尽力いただき、地域社会の発展にご貢献いただいているところであり、今後も、県内産業の持続的な発展を目指し、また本県経済の活性化に向け、引き続きご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

経営実践セミナー

人材育成委員会主催 (R03.9.16)



木村石鹼工業(株)
代表取締役社長
木村祥一郎氏

会員相互の交流と企業経営に資するべく、「経営実践セミナー」を開催致しました。

今回は、家庭用洗剤・業務用洗淨剤等を製造されている木村石鹼工業株式会社 代表取締役社長の木村祥一郎様から、『自律組織を目指して～創業97年老舗石鹼メーカーの組織能力開発の実践～』をテーマにご講演を頂きました。

講演会実施に際しては、三密を避けた感染防止対策と共に、安全に十分配慮の上で実施しました。(尚、恒例の「交流懇親会」は中止しました)

<講演要旨>

当社はOEM中心だったが、段々と利益を出せなくなっていた。父親は跡継ぎを諦めていたが、外部事業承継がうまくいかず、会社に入った。

入社後、OEM依存から自社ブランド作りに取り組んだ。実際OEMでも企画から開発・製造まで一貫して行っていたが、販路もなく価値を伝える方法も知らなかった。そこで、トイレのタンクや風呂の床等のニッチな専用洗剤を製品化し、インテリアともなるデザイン性ある製品で特徴を出した。

メディアで紹介され、小売店も扱ってもらえるようになり、徐々に利益率も確保でき、自社ブランド比率も20%になり、事業環境が変わってきた。

はじめ自社ブランド製品を社内で披露した時、本当に売れるのかとネガティブな反応であった。

普通の洗剤より数倍も高い価格設定に営業も売れないと提案を嫌がった。当初ネットでの販売だったが、販路拡大へデザインに優れた製品の展示会に出展した。展示会には洗剤は当社だけで、来場者から伝統のある会社が新しいことをしていると褒めてもらえた。価格も安いという反応が多く、営業マンも衝撃を受けて意識が劇的に変わった。

従業員もOEMのことは話題にしなかったが、自分たちの製品が有名店で販売されていることが自慢で、自社ブランドに前向きになってくれた。

入社後、半期毎に従業員全員と個別に面談したら、失敗したくない意識が強いことがわかった。

過去に取り組んだが、うまくいかない場合に責任を取れと言われるので、新しい提案をしたら損だ、言われた事をミスなくやる、という意識が根

付き、その手続も複雑で多数の承認が必要だった。

責任を取る＝ペナルティでなく、責任の定義を「自分で考えて決めたことを、最後まで自分ごととして成し遂げる覚悟・意思」とし、自分で決めてやって失敗してもペナルティでなく、最後まで自分事として向き合うよう話をした。

稟議書や開発依頼書をなくし、責任をもって取り組むように変えて、開発では逆に件数が伸びた。

出来なくともチャレンジすると開発が増え、トライして失敗してもノウハウになり、次に活かされる。トライ数が増えて商品数が増え、新しい商品が出来て、社内の活気を生むことに繋がった。

各部門から若手を集めて「自分プロジェクト」に取り組んだ。会社の問題点を探り、自分たちで課題の解決案を作って、実際に実行まで行った。

提案において、各部門には阻害しないよう全面的な応援を要請した。会社の問題は、誰かが解決してくれると思っている。自分たちで会社の問題に取り組むことで、解決できると気付いてくれた。

半期に一度、自分が次の半期にどんな貢献が出来て、その貢献・提供できる価値に見合う給与を自ら提案する自己申告型給与制度を行っている。

貢献内容と申告される給与がマッチするか、本当に実現できるかどうかを、全マネージャーで審議し、結果をフィードバックしている。

この制度は結果でなく、未来の貢献に焦点を当てており、だから給与でなく投資と呼んでおり、提案内容を実現させないと投資の失敗ともなる。

従業員が自分の価値を見積もることはメリットしかなく、実際に実施で従業員が変わってきた。

様々に自律型組織を目指し取り組んでいるが、自律することがモチベーションに繋がり、自分で決めて、責任を取ることでモチベーションがわく。

自律を促すには信頼が必要で、疑うと自律できない。信頼することがスタートで、信頼から自律が芽生え、自律から責任を果たすことにつながる。



～日進堂製菓株式会社～



代表取締役社長
木谷善洋氏

＜企業情報＞

会社名：日進堂製菓株式会社
創 業：1953 年 11 月
設 立：1969 年 12 月
住 所：〒 636-0905
生駒郡平群町上庄 4-5-36
社員数：32 名
業 種：食料品製造業
栗おこし 他



本社・工場

社長様のインタビュー

Q 1. 創業した経緯と事業内容

私の祖父が大阪で、その当時働かせて頂いていた食品会社を辞めて、ほぼ暖簾分けのような形で創業しました。その後第2次世界大戦、開戦まで大阪で食品製造（栗おこしを中心）していましたが、第2次対戦中に戦災を逃れる為、当時の三郷村（現三郷町）に移り、祖父の家族と共に個人事業を営んでおりました。そして、生産性向上を目指し工場を新築しました。しかし、2年程で不運にも火災により消失しましたが、各業者様に勇気付けられ、これを機に事業規模の拡大を図る目的から、株式会社に組織変更し、それまで栗おこし、油菓子他などさまざまな菓子を模索しておりましたが、大変好評であった栗おこし、おこし等に絞りましたところ、菓子大手問屋様他、スーパー様、お土産中心のお店様などにご愛顧戴き、長らく販売させて頂いております。

Q 2. 当社の強み

当社は、創業当時より製造しておりました、昔ながらの栗おこし、少し後に自社で開発販売を開始したピーナツミックス、最近再販しました古都落花（みやこらっか）、豆太鼓があります。

最近では溢れるほどのお菓子の種類の中で埋もれかかっているかもしれませんが、この4品はお客様に大変根強い人気があり、この4品を主軸とし、その他の多彩なラインナップの商品が当社の強みとなっております。

また、新たに躍進するために、令和元年に新工場が完成し、新たな設備も投入しました。

今後もお客様にご満足いただけるような商品作りを目指しております。

Q 3. 人材育成 技術伝承など

弊社の経営理念もそうですが、弊社には「社員の心構え」という経営方針の位置付けのものがあり、それを毎月の朝礼にて唱和し、毎週の現場の朝礼でも話し、その内容を理解してもらうよう努めております。また他では外部研修に参加し、その時に弊社従業員以外の職業の方との交流にて、普段工場内では味わえない外の社会を知り、見識が広がる経験をすれば、外部研修の内容と踏まえ、弊社に戻った時に新たな力を発揮してくれていると考えます。また、外部研修後に行けなかった者への内容等の説明で、さらに第3者への伝える力が養えることと思っております。

弊社は、まだまだ人の手による事でしか製造出来ない設備であります。先人の知識によりまたその設備の中で、各商品の製品に見合う製造方法を従業員の方々が覚えて、また今日の日進堂製菓の力になり、また次への蓄積へと繋げ残していけるよう取り組んでおります。

Q 4. 今後の事業展開

弊社商品は、焼き菓子の中でも同業社様が少しづつ廃業されて行く中ではございますが、昔からの言葉にもありますように、ピンチをチャンスに変え新たな新商品開発、また新たな顧客様創出といった事、また、弊社は今まで地域より県外に力を入れておりましたが、地域にも貢献出来るような事をしていければと思います。

それで前文にも記載させて頂いておりますが、令和元年に新工場建設し移転しておりますので、更なる品質安全・安心・向上を目指して、お客様に喜ばれる菓子作りに励んで参ります。

経営者懇話会

(人材育成委員会主催 R03. 10. 8)

経営者懇話会第1回目は、大阪市生野区にあります、縫製機械（ミシン）の製造販売をされておられる㈱アックスヤマザキ代表取締役の山崎一史様に、『市場縮小化の中で弱小企業の生き抜き方』をテーマにご講演を頂きました。

講演概要は次の通りです。

「当社は業界最小のミシン製造会社である。

1家に1台であったミシンの国内市場は1990年代末をピークに縮小していった。2005年に家業に入り営業をしながら、なぜミシンを使わなくなったのかと身近な人達に聞いて回った。小学校のミシンの授業で苦手になった、出すのが面倒という意見が多かった。だったら子供にミシンの楽しさを知ってもらおうと毛糸を使って生地を縫合する子供用毛糸ミシンの新規開発を始めた。事業継承した2015年には営業赤字になった為、思い切って低収益体質の改善に取り組んだ。OEM依存からの脱却を図って製造機種を100機種から30機種に削減し、卸主体から直販主体に変え、コスト削減や高付加価値商品で利益を増やそうとする売上追求から粗利追及に変更した。そして開発していた子供ミシンの発売を決意したが、先代からは会社をつぶす気か！と猛反対された。しかし販売した結果、2か月で2万台（累計10万台）売り上げるヒット商品となり、赤字から見事V字回復した。次に、子育てママ向けに『子育てにちょうどいいミシン』を販売した。コンパクトなデザインでリビングにおいても違和感なく、使いたい時にさっと手軽にミシンが使えるだけでなく、スマホで動画を見ながら作品が作れる事が好評となり、1年弱で5万台を売り上げた。固定概念を捨て、お客様の声に真摯に耳を傾け、お客様に長く使って頂ける製品開発で、もう一度1家に1台を実現していきたい。」



㈱アックスヤマザキ
代表取締役社長
山崎一史氏

生産現場の問題解決

人材育成委員会主催 (R03. 9. 7・28)

リードタイム短縮や在庫低減、残業時間の削減は喫緊の課題であり、業務を見直し、改善により生産性を向上させて行くことは不可欠であります。

このような状況の中、当会では、会員企業の実産性向上に向けて、(独法) 高齢・障害・求職者雇用支援機構【ポリテクセンター】様の委託を受けて、『生産性向上支援訓練』を実施いたしました。

この生産性訓練では、生産現場や業務の現状を分析し、課題・ムダを明らかにし、その改善を進めていく勘所・手順を学ぶことで、生産性の向上を図るために、9月に「生産現場の問題解決」を2日間にわたり開催致しました。

特性要因図により問題の追及から改善策を考えると共に、生産活動におけるムダ・ロスを明らかにして、ムダを見つける目を養いました。

またワークサンプリングにより、工程を分解して分析することでムダを顕在化させる手法やI Eの手法を活用してムダの見える化を行って、改善を進める手法や手順を体系的に学びました。

演習においては、実際の生産現場での作業工程のビデオを題材に、問題点を分析し、ムダや課題を抽出し、その対策を検討することで、生産現場の改善を進めていく流れを学びました。

また段替作業の様子を教材に、作業や工程の課題を見つけ出して対策を考えるまでの一連の流れを自ら考えることで、座学で学んだ知識を一層定着させていけるように取り組みしました。

今後は、「成果を上げる業務改善」「原価管理とコストダウン」をテーマに、業務を広く捉えて日々の業務改善を通じた生産性の向上や、原価の仕組みの理解や工程・作業を見直したコスト削減により生産性の向上へ繋げるよう実施します。



㈱KTMコンサルティング
代表取締役社長
前田 剛 氏



応援します。あなたの健康！



VB₁主薬製剤 フルスルチアミン効果で
眼精疲労・腰痛・肩こり・関節痛を和らげます。

アスピタンV100
ビタミンB₁ 100mg
ビタミンE 配合



コンドロイチン効果+フルスルチアミン効果で
眼・肩・腰の神経や関節の痛みを和らげます。

ヒトミタンf
コンドロイチン硫酸Na 900mg
フルスルチアミン塩酸塩25mg 配合

佐藤薬品工業株式会社

〒634-8567 奈良県橿原市観音寺町9番地の2
Tel 0744-28-0021 Fax 0744-28-0030
<http://www.sato-yakuhin.co.jp/>

DIGITAL INNOVATION



大光宣伝株式会社

本社：〒630-0257
奈良県生駒市光町1丁目6-12 生駒セイセイビル5F

デジタルイノベーション

創業80余年の大光宣伝は、奈良に根ざした企業の責任として
デジタル領域でも心を込めたサービスでお応えします。



WEBデザイン



SNSマーケティング



デジタルサイネージ

IT導入補助金
2021 IT導入支援事業者
申請番号: 17702-0000048



心と技術で明日を築く

村本建設株式会社

代表取締役社長 村本 吉弘
常務執行役員 奈良本店長 高田 幸伸

大阪本社 〒543-0002 大阪市天王寺区上沙4-5-26 TEL: 06-6772-8201
奈良本店 〒635-0822 北葛城郡広陵町大字平尾11-1 TEL: 0745-55-1151
奈良営業所 〒630-8241 奈良市高天町43-1 REBANGA近鉄奈良駅高天町ビル301 TEL: 0742-27-8011

本支店：東北・東京・横浜・千葉・名古屋・大阪・奈良・中国・九州



人、まち、環境。
創って育てる
村本です。

人気の「タフト」に特別仕様車 登場!!



NEW

- 1 ヘッドガーニッシュ(メッキ)と
シルバーアンダーガード(フロント)
- 2 バックドアガーニッシュ(メッキ)と
シルバーアンダーガード(リア)
- 3 メッキドアアウターハンドル

お車の 無料オンライン査定

愛車の査定金額を調べてみませんか?

その場で金額表示

☆表示金額は目安の金額となります。
相場の変動やお車の常態により価格
は表示金額と異なります。
本査定はお近くの奈良ダイハツのお
店までご来店ください。



オンライン査定
QRコード

Light y@u up
DAIHATSU

奈良ダイハツ株式会社

店舗情報等 詳しくは奈良ダイハツホームページより
<https://nara-daihatsu.co.jp/>

奈良ダイハツ | 検索
マークの看板のある販売・整備店へ。

新入社員フォローアップ研修

人材育成委員会主催 (R03.9.8)

入社半年後の新入社員に対して、入社からの仕事を振り返りながら、今後の仕事に取り組む姿勢を再確認し、目標に向かって成長していける人材の育成に向け、「新入社員フォローアップ研修」を開催しました。

研修は、三密を避けると共に、マスクの着用・換気・消毒の徹底等、新型コロナウイルスの感染拡大の防止を行いながら実施しました。

講師は、当会の新入社員や管理者の人材育成や人事管理・採用活動の支援でご指導を頂いているSAP 代表 松本 治 様にお願ひしました。

まず初めに、入社から半年の間に「仕事で頑張った」と思えることについて考えました。

自身が入社後に経験した中で、何を学んだかを業務内容・役割・立場等の様々な視点から振り返り、経験によって体得したノウハウやコツを次の行動に生かし、また経験を積んでいくことでより大きく成長していけることをご指導頂きました。

仕事における目標設定については、自分以外の要素が比較的多く関わる「結果目標」をまず立てることで、具体的に自分は何をすればよいか「行動目標」が明確になり、行動目標の実行・改善を繰り返し行っていくことで結果目標の達成に繋がるとお教え頂きました。

また、業務の品質保持・効率化の手法であるPDCAサイクルや、問題の本質を見極める能力（問題解決能力）、適切な課題を設定する能力（課題解決力）等のスキルについて、具体的な事例をあげてわかりやすくご指導頂きました。

課題が困難な状況であっても、自分ならできるという自分に対しての自信（自己効力）と、他者に助けを求め、快くサポートを受ける力（受援力）を身につけることも大切であると学びました。



SAP
代表
松本 治 氏



【管理者・リーダー養成講座】 管理者の役割とリーダーシップ

人材育成委員会主催 (R03.9.9)

現場の中心となる管理者・リーダーの意識や必要な知識・スキルを高めていくため、全5回・テーマ毎に「管理者・リーダー養成講座」を設定しました。

初回は管理者・リーダーにとって最も重要な観点である「管理者の役割とリーダーシップ」について、リーダーとしてのあり方を学びました。

研修は、三密を避けると共に、マスクの着用・換気・消毒の徹底等、新型コロナウイルスの感染拡大の防止を行いながら実施しました。

講師には、元住友生命(株)財務部長で、現在は経営リーダーの育成に取り組まれている(株)山城経営研究所 顧問 市川邦彦様にご講話を頂きました。

まず、業績と人間への関心度の割合から、自身のリーダーシップスタイルを知ると共に、カードを使った個人演習で上司と自身の良い点・改善点を書き出し、自分の現状を認識し、リーダーとして目標に向けてチームをまとめ、どのように成果を出していくべきかをご指導頂きました。

また、管理者は常に最悪のシナリオを想定し、豊富な知識と経験を生かして、冷静に正しい判断と決断ができる能力や資質を養うことも重要であると、ご自身の経験をふまえてご解説頂きました。

リーダーとして、部下や上司の意見を積極的に聴く力・伝える力・気持ちを汲み取る力（非言語コミュニケーション）等のコミュニケーション能力を養い、信頼関係を築いていくことの重要性を学びました。

研修の最後には、3年先の自分を想定し、逆算して今何をすべきか、何をしていくべきかについて行動計画書を作成致しました。

今後は、部下育成、目標管理・人事考課、決算書の読み方、コーチングを開催致します。



(株)山城経営研究所
顧問
市川邦彦氏





例えば彼は、
磁石のように人を惹きつける
魅力人間。

おもしろい銀行は、
おもしろい人材から。

ナント・なら・ずっと! **南都銀行** 本店／奈良市橋本町 16 <https://www.nantobank.co.jp/>



キャップ & ボトルの総合メーカー

三笠産業株式会社
MIKASA INDUSTRY CO., LTD.

〒635-0817 奈良県北葛城郡広陵町寺戸27番地
TEL.0745-56-5581 (代) FAX.0745-57-1565
<http://www.mikasa-ind.co.jp/>



創業明治7年 お客様の課題解決パートナー

株式会社 明新社
www.meishin.co.jp

奈良の地で
印刷を軸とした様々な
コミュニケーションツールを
創造しています。

奈良ひとまち百景より
餅飯殿センター街入り口
奈良の風景・街並みをイラストにし、地元の方々がより親しみを覚えることを目的としています。

〒630-8141
奈良市南京通り3丁目464番地 TEL 0742-63-0661 (代表)



奈良の観光情報まとめサイト

NARABURA



HP   

共同精版印刷株式会社 奈良ぶら事業部 TEL. 0742-33-1221 (担当: 小野) **奈良ぶら** 



いまから、ずっと。これから、もっと。

人生100年パートナー

野村證券株式会社 奈良支店
〒630-8227 奈良市林小路町45番地
電話0742(22)0351 (代表)

2021年
66th
包むを軸として、新しい価値を
愛と夢をもって創造する会社

◎地域未来牽引企業

株式会社 高木包装

〒638-2122
奈良県葛城市はじかみ74番地2
TEL 0745-65-1133
FAX 0745-63-1111
www.takagi-hoso.com

株式会社 バック・タガ 東京オフィス
〒101-0045 東京都千代田区神田蔵前3-4-04 神田蔵前7F
TEL 03-4590-6765 FAX 03-6880-8540




同一労働同一賃金実務対応セミナー

(人材育成委員会主催 R03. 9. 14)



“たすかる”サポート森岡事務所
特定社会保険労務士
森岡利行氏

2021年4月から中小企業においても、「同一労働同一賃金の適用」が施行されました。非正規社員（契約社員等）との不合理な待遇差の禁止、待遇差がある場合の説明が義務化されています。

「待遇差の説明や解消には、実務において何を何処までどうすればよいのか？」について、現状の問題点、課題の確認と取組みの手順を整理し、雇用形態にかかわらず「均等待遇と均衡待遇」の理解と、合理でない処遇と説明責任に対応した判断基準の明確化を目的に、「同一労働同一賃金実務対応セミナー」を開催しました。

講師は、「たすかる」サポート森岡事務所 特定社会保険労務士 森岡利行 様におられました。

同一労働同一賃金において最も重要な「不合理な待遇差と説明義務への対応」について、同一労働同一賃金に関する法令改正の流れと経緯を、改正法のポイントやガイドラインに沿って解説頂くと共に、直近の各種判例を参考に、個々の事例に基づいて個別に判断されるため、実態に即した対応が求められることを解説頂きました。

不合理な待遇差への対応として、現状を確認する上でチェックリストを用いて課題を整理して、取り組む上でのプロセスにおける留意点をご指導頂きました。

また、説明責任の義務化の対応として、待遇の内容を雇用形態毎に整理しながら、待遇の見える化と根拠を明確にしておくことの重要性と共に、説明する上のポイントを解説頂きました。

特に、非正規社員が長期雇用になっている場合は、留意する必要性を解説頂きました。

今後も同一労働同一賃金に対応した人事制度の構築に向けて、具体的に取り組んで参ります。



提案型営業手法

人材育成委員会主催 (R03. 10. 5)



SAP
代表
松本 治 氏

営業活動の改善は、業績の向上に留まらず、営業の生産性向上にもつながる重要な視点です。

提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し、顧客にマッチした提案営業の考え方と実践方法を学ぶために「提案型営業手法」セミナーを開催しました。

実施においては、新型コロナウイルスの感染拡大防止に向け、三密を避けながらマスク着用・換気徹底等を行い実施しました。

講師は、大手就職支援企業で新規事業、商材の企画・開発に携われ、現在は企業の戦略立案、営業業務や手法の指導、管理監督者・現場担当者の人材育成等でご活躍されているSAP 代表 松本 治 様におられました。

顧客への提案と業績との相互の関連を整理して、実際の提案内容が顧客にとって、どのようなメリットがあるのかを具体的に提示することの大切さと共に、提案・商談をどう進めていくことをしっかりとイメージした営業活動の重要性について、事例を上げてご指導頂きました。

新型コロナウイルス感染症など、現在の取り巻く環境に合わせて、営業手法をはじめ、顧客に受け入れられる価値（商品）を見極めて提案できる力量が求められています。

そのため、顧客がどのような課題を抱えているかを日々リサーチし、その課題に対して、自社の営業戦略と連動させながら、どのような提案ができるかを描き、他社との競争優位をいかに確立するかを考え、営業活動をしていく一連の流れを実践的に演習も交えながらご解説頂きました。

今後も、価値を提案していく営業に向けて、体系化・標準化による営業活動の生産性向上や、営業人材の育成に役立てて頂けるよう、取り組んで参ります。



新 入 会 員 様 ご 紹 介

有限会社栄林建設

正会員

【概 要】

創 業：1969 年

資 本 金：300 万円

代 表 者：専務取締役

高 田 桂 輔

所 在 地：〒 631-0842

奈良市菅原町 268-10

T E L：0742-45-7333

F A X：0742-45-2078

U R L：<https://www.eibayashi.com>

従 業 員：9 名

事業内容：総合建設業

弊社は奈良市にて昭和 44 年に創業しました。

主にカーディーラー様の店舗営繕修理、賃貸団地内外装の修繕、在来工法の住宅新築、リフォーム業を軸として営業させて頂いております。

お客様、社員様、関係取引業者様に豊かで幸せなプライベートライフバランスを築いてもらうための最大限の努力を引き続き進めて参ります。



株式会社カームネススマイル

正会員

【概 要】

創 業：2006 年 9 月 26 日

資 本 金：100 万円

代 表 者：代表取締役

山 品 照 美

所 在 地：〒 631-0011

奈良市押熊町 395 番 1

T E L：0742-40-5373

F A X：0742-40-5374

U R L：<https://www.calmness-smile.com/>

従 業 員：12 名

事業内容：社会保険・社会福祉・介護事業

障害福祉サービス・訪問介護サービス・訪問看護サービス・居宅介護支援サービス

私たちは利用者が自立した日常生活又は社会生活を営むことができるよう、当該利用者の身体その他の状況及びその置かれている環境に応じて、必要な生活などに関する相談及び助言その他の生活全般にわたる看護・介護・援助を適切かつ効果的に行います。



株式会社福丸

正会員

【概 要】

創 業：2012 年 11 月 13 日

資 本 金：10 万円

代 表 者：代表取締役

福 井 温 子

所 在 地：〒 631-0806

奈良市朱雀 6 丁目 1-14 コンフォート朱雀Ⅱ 3-A

T E L：0742-71-0072

F A X：0742-71-0073

従 業 員：15 名

事業内容：社会福祉事業

住宅型有料老人ホームやデイサービスの施設運営、居宅介護支援事業所や訪問介護事業所の運営と介護全体に関わる事業を行っている会社です。

昨今、需要が高い事業ではありますが容易にエリアを拡大せず、地域に密着し、ご利用者様 1 人 1 人に寄り添った介護サービスの提供を心掛け、地域社会、高齢化社会に貢献できる企業でありたいと考えております。

有限会社保険セントラル

正会員

【概 要】

創 業：平成 6 年

資 本 金：300 万円

代 表 者：代表取締役

松 本 守 史

所 在 地：〒 630-8451

奈良市北之庄町 41-1 2F 201 号

T E L：0742-50-6600

F A X：0742-50-6610

U R L：<https://hoken-central.jp/>

従 業 員：9 名

事業内容：保険代理業

創業以来奈良県を中心として損害保険・生命保険の代理店としてお客様への最高の安心とサービスの提供をモットーに積極的に活動して参りました。

当社を中心とする地域提供情報ネットワークを活用し、皆様方との信頼関係をさらに高め、安心と最良のコンサルタント活動を推進して参ります。



事業案内

新入会員様ご紹介

株式会社リアン

正会員

【概要】

設立：平成30年11月

資本金：2,100万円

代表者：代表取締役

橋本梨織



所在地：〒630-8114

奈良市芝辻町4丁目6番15号

宝来ビル401号

TEL：0742-93-6810

FAX：0742-93-6840

事業内容：飲食店

奈良市内で、飲食店を3軒経営しています。

一つは倭鴨を使った鴨鍋料理専門店。

二つ目は接待向けの落ち着いた雰囲気クラブ。

三つ目はカラオケのあるラウンジです。

お客様の様々なニーズに答えられる様に、タイプの違った店舗になっております。

お客様に末永くご愛顧頂けますよう努力して参ります。

令和3年秋季親睦ゴルフ大会

総務委員会主催 (R03. 10. 20)

10月20日(水)、毎年恒例の秋季ゴルフ大会を、マスクの着用・消毒、表彰式・懇親会の中止等、新型コロナ感染防止対策を徹底して、美加ノ原カントリークラブで開催いたしました。

当日は、少し肌寒く感じましたが天気に恵まれ、38名の方にご参加頂きました。

今回の優勝は、近畿商工(株) 代表取締役社長 堀口伸一様で、グロス93(46・47) ネット70.2と好成績なスコアでの優勝となりました。

上位の方々は以下の通りです。

- ・優勝 堀口伸一 (近畿商工(株))
- ・準優勝 水野宣明 (水野ストレーナー工業(株))
- ・第3位 奥村雅英 (松田電気工業(株))



社名変更

☆株式会社近畿日本ツーリスト関西 奈良支店



近畿日本ツーリスト株式会社 奈良支店

☆パナソニック株式会社

アプライアンス社

スマートエネルギー事業部



パナソニック株式会社

エレクトリックワークス社

スマートエネルギーシステム事業部

役職変更

☆松田電気工業株式会社

(旧) 代表取締役社長 辻 修



(新) 代表取締役社会長 辻 修

研修・行事の開催に際してのお願い

研修・行事の開催に際しましては、三密を避けた感染防止対策と共に参加者様にご協力賜り、安全に十分配慮した上で実施いたします。

また、感染状況により中止させて頂く場合がありますことをあらかじめご理解賜りますようお願いを申し上げます。

奈良経済産業協会NEWS 第55号

令和3年11月発行

一般社団法人 奈良経済産業協会

〒630-8031 奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター内

TEL(0742)36-7370 FAX(0742)36-7371

http://www.nara-eia.or.jp E-mail : info@nara-eia.or.jp