

とくしまのがんばる企業を応援します

Tokushima

2023 November
No.484

企業情報とくしま

(公財)とくしま産業振興機構
www.our-think.or.jp

徳島の
企業

丸井産業株式会社 / カーボンニュートラルの実現に向けて
未来のものづくりを支える精密機械の総合エンジニアリング



Contents

徳島の企業	02	平成長久館セミナー一覽	12
丸井産業株式会社		近日開催の平成長久館セミナー一覽	
とくしま起業人	04	事業紹介	13
● 株式会社la.monon		とくしま経済飛躍ファンド 活用事例	
● Atelier Hazel		「正藍染STUDIO N2」	
ジェトロ寄稿記事	06	徳島クリエイターズ・ライブラリ	14
ALPS処理水放出後も変わらぬ		登録クリエイター紹介	
水産物や日本酒の人気(フィリピン)		アジア展望~上海事務所だより~	15
税理士から一言	08	処理水放出の影響	
インボイス part3		会館だより	16
徳島県よろず支援拠点	10	徳島県立工業技術センターの	
食の「安全」と「安心」について		技術支援	

Pick up News

関連記事 P2

リチウムイオン電池の製造設備を作る高い技術力

脱炭素化の流れのニーズにびたりと合致したのが、丸井産業の主力事業であるリチウムイオン電池の製造設備を作る高い技術力だ。携帯電話などの小型のリチウムイオン電池をはじめ、HV（ハイブリッド自動車）、PHV（プラグインハイブリッド自動車）などの電動自動車、EV車（電気自動車）、スマートハウスなどに使われている大型のものまで、さまざまな用途で使われる製造設備（ライン）を設計・製作・据付・調整まで、すべてオーダーメイドで一貫して手掛け、国内外から高い評価を受けている。

徳島の企業

T o k u s h i m a

丸井産業株式会社

脱炭素化でEV時代の到来
那賀川町から最先端のものづくりを支える
少数精鋭のエンジニア集団



代表取締役社長 住友 達也 氏



組み立て中のリチウムイオン電池製造設備



音のない静かな工場

徳島県の南部に位置する阿南市那賀川町手島。川や海も近く、車で少し走れば野鳥公園がある。そんな自然環境豊かな土地にあり、各種製造設備や精密機械をすべてオーダーメイドで作上げる丸井産業株式会社。訪れてまず驚いたのは、とても静かなことだ。別名『音のない工場』といわれているようで、訪問する人々から「研究室のようだ」と言われることも多い。

創業して2024年の12月で20年。「ずっと走り続けてきました」と言う住友達也社長。もともと住友社長は、精密機械会社の営業マンとして、東京、大阪はもちろんのこと、全国を走り回っていた。そんな生活の中で、「自然豊かで環境が良いところで仕事がしたい」とずっと考えていたという。前身は材木会社であった丸井産業。その社長と縁あってこの会社を興した。創業から今まで、その名前を引き継いで事業を続けている。

創業当時からこれまで、サラリーマン時代の経験を活かし、精密機械の設備設計と製作を行ってきた。「あなたが独立するなら、手助けするよ」そう言ってくれた多くの知己の声にも支えられて、2008年のリーマンショックですべての生産がストップし、仕事が激減した時期も乗り越えてきた。今で

は、精密機械の総合エンジニアリングとして、日々躍進を続けている。

高い技術力を持つリチウムイオン電池の製造設備設計

今、脱炭素化、グリーン化が世界規模の大きな課題となっている。我が国でも2020年に菅義偉首相が2050年までに国内の温室効果ガスの排出量をゼロにするという目標を掲げた『カーボンニュートラル宣言』を行った。現在、国を挙げてさまざまな取り組みが行われている。また、今年2023年の夏の猛暑は、「観測をはじめて過去126年で最も暑い夏になった」と気象庁が発表し、国連のアントニオ・グテーレス事務総長の『地球温暖化』ならぬ『地球沸騰化』という言葉が生まれた。多くの人々が地球の環境危機が進んでいることへの危機感を感じており、気候変動の被害を食い止めるため、今後ますます脱炭素化への流れが進むと考えられる。

その脱炭素化の流れのニーズにびたりと合致したのが、丸井産業株式会社の主力事業であるリチウムイオン電池の製造設備を作る高い技術力だ。携帯電話などの小型のリチウムイオン電池をはじめ、HV（ハイブリッド自動車）、PHV（プラグインハイブリッド自動車）などの電動自動車、EV車（電気自動車）、

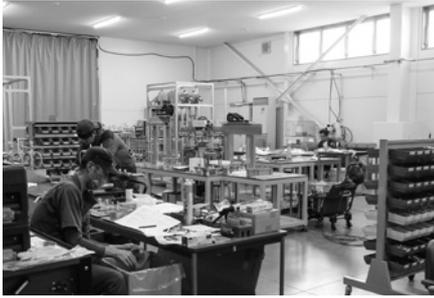
スマートハウスなどに使われている大型のものまで、さまざまな用途で使われる製造設備（ライン）を設計・製作・据付・調整まで、すべてオーダーメイドで一貫して手掛け、国内外から高い評価を受けている。特に大型リチウム電池の製造設備においては、高効率化・自動化・省力化の新システムを開発し、国内で高いシェアを誇っている。

このようなことから、丸井産業株式会社は、サプライチェーン関連産業の健全な発展を図り、国に対してもさまざまな提言を行う2021年に設立された一般社団法人『電池サプライチェーン協議会』のメンバーとなっている。

また、規模は小さくなるが、私たちの暮らしの中に多くある1次電池（単3などのいわゆる使い捨て電池）、2次電池（充電電池）などの製造設備も手掛けている。

大切なのは創造力

「誰もが知る大手メーカーと、まだ世に出ていないリチウムイオン電池の研究開発に携われることは当社の誇りです」と言う住友社長。その言葉が示すように、取引先は、自動車メーカー、電池メーカー、電子大手メーカー等の中でも、誰もが知る大手メーカーの研究室。依頼された製造設備を製作するだけでなく、開発研究段階から参加し



作業風景



本社に描かれた社員の子どもも通う幼稚園による絵

ている。

その流れとして、まず企業の開発部からのオファーを受けると、営業部が要望をヒアリング。お客様の思いを機械設計担当に伝える。そこでは、お客様の要望をもとに構想図を作り、見積書と仕様書を提出して内容決定の後、設計図を作成する。その後、電気設計とプログラミング開発を行う。設計図が完成したら、部品リストを作り、部品の調達を行う。こちらもほとんどがオーダーメイドだ。工場には、届けられた部品が並ぶ棚があり、この部品を使って組立を行い、試運転をして納品となる。

これらの製品づくりは、営業、設計、製造の各部門がワンチームで一貫して行っている。

技術力はもちろんのこと、「大切なのは創造力」だと住友社長は言う。ゼロから製品を作り上げるため、お客様が言葉に出したことだけでなく「お客様が考えていることを汲み取る、お客様の頭の中にあるものを具象化していくことが大切」だと言う。そのために日頃からひとりひとりが創造力を駆使して、チーム全体で意見やアイデアを出し合い、ものづくりを行っている。この社員ひとりひとりの『声』がものづくりにかかせない。丸井産業株式会社の技術とノウハウを結集し、創造力に富んだ提案をし「お客様を支えるシンクタンクでありたい」と日々思

いながら仕事をしている。那賀川町の本社だけでなく、大手企業に出向して、共にもものづくりをすることもあるという。

社員の幸せを願う

企業理念には、「社員の幸福と社会の貢献に寄与する」と掲げられている。住友社長も「自然がいっぱいのこの場所で、家族や子どもと過ごす幸せな時間や、人とのつながりを大切にしながら仕事をしてもらえれば。徳島県内外はもちろんのこと、地元のものづくりや機械が好きで若い人材にもどんどん入社してほしい」と語る。入社前から独立を目指している人も歓迎で、ここで培った技術力で人生を切り開き、取引先として関係を構築すれば良いと考えている。現在、取引先の海外工場は北米やアジアが中心だが、今後さらにヨーロッパなどに展開する可能性もありグローバルな視野を持つ人材も求められている。

社員には、できるかぎり「就業時間内に仕事を終えて自宅に早く帰ってもらいたい」という思いはあるが「製品を作ることはクリエイティブな仕事で、なにかひらめいたら、突き詰めたいみたいです。ずっとパソコンの前に座っていますよ」と言う。区切りをつけて、早く帰るように住友社長も声をかけているそうだ。EV時代の到来で、今後電池業界は地球規模で益々活

発になっていく。また、このリチウムイオン電池の製造整備は、汎用性があり、車の電子部品組立装置をはじめとした各種自動化装置や医療機器関係の生産設備なども手掛けている。今後さまざまな分野に拡大していくことが考えられる。都会に住まなくても、新商品の製造ラインの開発を超一流の研究者とともに、手掛けることができるのは、住友社長だけでなく社員にとってもこのうえない喜びでもある。

『音のない工場』には、柔らかな発想を持ち、バイタリティあふれ、粘り強いマインドを持つ社員たちが、日々少数精鋭で製品開発に取り組んでいる。この那賀川町の地で作られた生産ラインから、また新しい商品が生まれ、日本国内や世界へ、10年、20年先、そしてその先の未来へと繋がっていく。持続可能な日本のものづくりを支え、次世代の世の中を変えうることができる、世界に羽ばたくリーディングカンパニーがここにある。

私たちの暮らしの中にある自動車、テレビ、エアコン、さまざまなデバイスなども、実はこの丸井産業で製作された生産ラインから生まれているかもしれない。未来を支える子どもたちのためにも丸井産業株式会社のチャレンジはまだまだ続いていく。

(文責 ライター 川西 洋子)

Company Profile

会社名 丸井産業株式会社
所在地 徳島県阿南市那賀川町
手島榎瀬42
設立 2004年
資本金 2,000万
従業員数 65名
TEL : 0884-42-0183
FAX : 0884-42-2982
URL : <http://www.maruisangyo.jp/>

株式会社la.monon

代表者/川口千穂

住所 徳島県徳島市住吉5-3-55 A棟103
電話 050-1308-1677



起業の経緯を教えてください。

生まれ育った鳥取で、ショッピングモール内の生パスタ店で店長を務めた経験がありました。

徳島で生活するようになり、徳島の食材料の魅力を感じながら、それを活かした生パスタに特化した店を出したいと思っていました。身寄りのない徳島でしたが、子供の保育園の先生や、勤めてきた職場の方に支えられて、少しずつ徳島になじんできました。子育ても落ち着いてきた3年程前から出店の計画を進めてきました。県外人だからこわかる、徳島の「人想い」な人情に恩返しできればとの思いも重なり、コロナ禍ではありましたが、令和3年11月に生パスタ店「la.monon」をオープンしました。

御社の主な事業内容を教えてください。

生パスタの専門店です。日替わりランチでは、パスタに3種類の具材が入っており、パスタソースを11種類の中から選んでいただくようになります。さらにトッピングメニューを選んでいただくことで、カスタマイズされた自分好みの生パスタを楽しんでいただけるようになっています。また、スタッフがお客様の目の前で、バルメザンチーズをストップというまで好きなだけかけさせていたしております。

スイーツメニューや、フレンチトーストのメニューも好評をいただいています。

お昼だけの営業が基本ですが、月に一度「夜パスタの日」を設けて、日中にお越できないお客様にもサービスを提供するようにしました。

何よりも感じていただきたいのは、「居心地」。接客サービスが命という気持ちで、スタッフ一同が力を合わせています。

起業して大変だったことは何でしょうか？

スタッフとの信頼関係構築です。起業当初は、調理も接客も「私が責任を持ってやる」

という気持ちでした。しかし、それでは、私だけが疲弊してしまい、店の雰囲気づくりにはマイナスになりかねません。スタッフ一人一人に向き合い、個性に応じて仕事をってもらう事、育成をすることが大事でした。人は自分が評価される仕事を与えられればやりがいを感じるもので、その環境が雰囲気を良くします。常に気を配るのは大変ではありますが、適材適所で任せることを心掛けるようになりました。

起業して良かったことは何でしょうか？

コロナ禍のスタートながら、比較的順調に集客ができました。インスタグラムでオープン前の店舗の改装の様子から投稿し、興味を持ってもらえたのだと思います。その後も、どんどん成長できていることが何よりの喜びです。オープン前は800人だったインスタグラムのフォロワーも、今や6400人になっています。思いのこもった投稿を毎日することが大事です。スタッフが成長し、メニューのアイデアも出してくれます。2年近く経った現在では、男女問わず、赤ちゃんからお年寄りまで様々なお客様が来てくださるような、そんなお店になりました。卓上の紙ナプキンに記された感謝のお手紙など、お客様からたくさんの宝物をいただけています。本当に感謝してもきれない気持ちでいっぱいです。

令和6年1月には、ドリア専門の2号店もオープン予定です。今まで培ったものを活かし、お客様に居心地の良い空間を提供できるようにしていくつもりです。



企業を目指す方にメッセージをお願いします。

「夢は持っていれば実現する」ということを信じてください。今花が咲かなくても、10年後20年後必ず花開く時が来ると、本当にそう思います。努力をして頑張っていたら、誰かが絶対見てくれるものです。人が人を想うことによって、自分が思っている以上のものが返ってくる。それを確信できているので、とにかく人を想い謙虚な心と感謝を忘れないで欲しいです。何から始めていいのかわからない中、とくしま産業振興機構や保証協会を訪ねました。話を聞いてもらい、ノウハウを教えてもらい、酸いも甘いも含めて創業のための準備を学びました。やめておくと厳しい意見を言う人もいましたが、それを突破し、次のステップに向かうことが大事です。経験を積み、厳しさも肥やしとして人間力を培うことは私の中では大きいことです。新たな発見がたくさんあり、自分一人でなく誰かに支えてもらいながら進めていくことの大事さに改めて気づきました。人には得意不得意があると思います。苦手なことは誰かに助けてもらいながら頑張ってください。



創業コーディネーター 長尾辰彦より

子育てだけでも大変な中、創業計画作りの相談に来られた時のことをよく憶えています。夜や日曜は、子供のために時間を作りたいから休みにする。ワークライフバランスを重視しながらの起業でしたが、見事に人気店としてスタートさせました。その頃から、適切な接客で、お客様にまた来たいと思ってもらいたいと言っておられましたが、今も変わっていませんでした。お客様はそれぞれで、厳しい環境の中で足を運んでくれている人もいます。そんな方でも、この店にいる間は笑顔でいて欲しいとの想いが届いているから、たくさんのお客様に支持されているのだと思います。

Atelier Hazel

代表者/佐々木 鷹

住所：阿波市吉野町柿原原261

ART Village!

メール：atelierhazel73@gmail.com

URL：https://lit.link/atelierhazel

(令和5年4月3日オープン)



御社の主な事業内容を教えてください

阿波市で、代表者の夫が木材からオリジナルの家具（机・椅子・棚など）作りして、妻が木材に模様をデザインするウッドバーニングを担当して、夫婦ふたりでお店を運営しています。また、木工製作やウッドバーニングの体験教室も子どもから大人までしています。

お店だけでなく、地域のマルシェに出店したり、SNS（Instagram）からオーダーが受けられるので、木材に関することなら何でも相談してください。家族やペットの写真、思い出の風景など、何でも木材に焼き付けるこ

とができます。

起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

良かったことは、お仕事として子供向けに開催したイベントで、木でこんなものができるんだと思ってもらえたり、木の可能性を感じてくれた時です。完成されたモノを買うのではなく、自分で思い通りに木材を加工する楽しさを伝えることができ嬉しいです。

大変なことは、元々産婦人科だった場所をお店にする時、ゼロから自分たちで片付けして改装したことです。想像以上に大変で時間もかかりました。また思いを込めて作った作品が、必ず売れる訳では無いので商品を伝えることの難しさを感じています。

起業を志す方にメッセージをお願いします。

もし、みなさんが創業される時に、一部でも木材を取り入れたお店にして

みてはいかがでしょうか？ DIY をしてお店を作るにはお客様をわっと思わせる最初のインパクトが大切になるので、切り抜いた木を隅々まで使うなどのSDGsに配慮したお店や、古材を使用した家具、ウッドバーニングでロゴマークやデザインを入れるなど、様々なオリジナルなお店作りをサポートできます。

取材の感想

今回のお話を聞いて、自分の好きなことを仕事にするには周りのサポートや、自分から一歩踏み出す考動力が大事だと改めて思いました。自分もデザインを活かして何か仕事にできないかなと大学生で活動しているので、お二人の創業はとても良い経験になりました。また、作品が売れなかったなど、失敗したからとそこで諦めるのではなく、創意工夫して継続していくことが大切だと知りました。

(取材：徳島文理大学 矢野華月)



創業コーディネーター 里見和彦より

佐々木さんは、夫婦で力を合わせて創業された事例です。お二人とも同じ建築の専門学校を卒業され、旦那さんが木工職人で木材を使って何でも作り出せることができ、奥さんはウッドバーニングで木材に何でもデザインすることで付加価値を創り出せます。家族の写真やペットの写真も木材にデザインできるので、唯一無二の贈り物としていかがでしょうか！

ALPS処理水放出後も変わらぬ水産物や日本酒の人気(フィリピン)

フィリピンのマニラ首都圏で、居酒屋スタイルの日本料理店「サカグラ」が2023年8月にオープンした。サカグラは、フィリピンで7店舗の日本料理店を展開するニッケイグループが、日本酒をメインとした新たなコンセプトでオープンしたレストランだ。50種類以上の日本酒とともに、日本産の水産物を刺し身や寿司(すし)、炉端焼きなどの形で提供している。オープンしたばかりではあるが、おいしい本格的な日本食を求めるフィリピン人でにぎわっている。

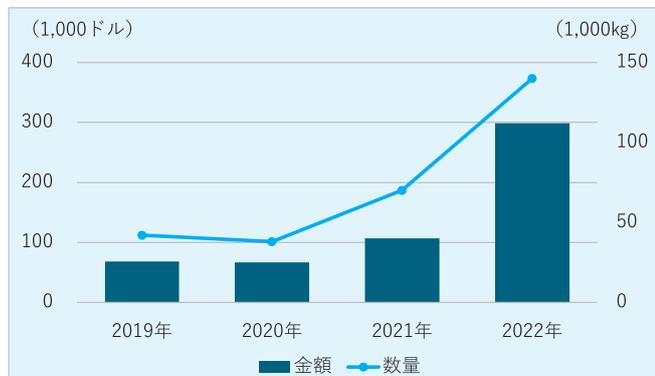
また、フィリピンでは2022年11月、日系初の百貨店として三越がオープンしており、スーパーマーケット「ミツコシフレッシュ」店内では、日本産の水産物や日本酒が販売されている。店内のイートインスペースでは、購入した寿司や刺し身、日本酒をその場で楽しむフィリピン人がよく見られる。日本に行かなくても日常的に日本食を味わうことができるため、フィリピン人に人気となっている。

本稿では、このように日本食を気軽に楽しめる場所が増えてきたフィリピンにおいて、日本酒や日本産水産物に対する直近の消費者ニーズを、統計データや事業者へのインタビューを通じて見ていく。

日本からの酒・水産物の輸出が増加

日本からフィリピンへの日本酒の輸出額は、2019年は6万8,000ドルだったが、2022年には29万9,000ドルと約4.4倍に増加している。輸出量は、2019年は4万2,000キログラム(kg)だったが、2022年には14万kgと約3.3倍に増加している。特に2021年から2022年にかけて、輸出額が約2.8倍、輸出量が2倍と急増していることが分かる(図1参照)。

図1: 日本からフィリピンへの日本酒輸出額・輸出量

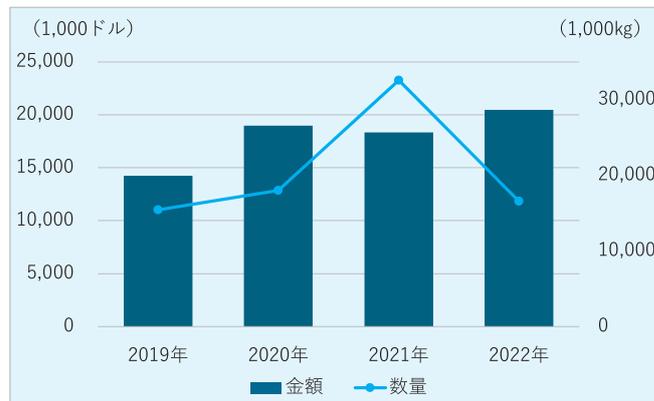


出所: グローバル・トレード・アトラス(原データはフィリピン統計庁(PSA)) を基にジェトロ作成

日本からフィリピンへの水産物の輸出額は、2019年は

1,426万ドルだったが、2022年には2,049万ドルと約1.4倍に増加している。また輸出量は、2019年は1,543万kg、2022年は1,658万kgと7%増加している。日本酒のように急増しているわけではないが、金額ベースでは2019年から2022年までの年平均成長率が13%であるなど、増加傾向にあることが分かる。

図2: 日本からフィリピンへの水産物輸出額・輸出量



出所: グローバル・トレード・アトラス(原データはフィリピン統計庁(PSA)) を基にジェトロ作成

フィリピンで日本料理店が増加していることや気軽に日本食材を購入できるスーパーマーケットが増えているため、より多くのフィリピン人が日本食を選択するようになってきていることが、こうした統計に反映されているものと推測される。

ALPS処理水の放出後も日本産水産物に対するニーズは強い

今回、新たにオープンした日本料理店「サカグラ」のカルロ・ゴードン・ロレンザナ氏(オーナー)にインタビューを実施し、フィリピン人消費者の日本酒や日本産水産物へのニーズについて聞いた(取材日: 2023年9月6日)。

質問: 店をオープンしてから、顧客の反応はどうか。

答え: フィリピンの富裕層の消費者は、日本の食品や酒にとっても魅力を感じている。実際、お店をオープンしてから多くのフィリピン人が来店しており、水産物や日本酒を味わっている。

質問: どのような商品が人気か。

答え: 新鮮な寿司や和牛、日本酒が特に人気のある料理となっている。寿司ネタについては、中トロやサーモンの人気が高い。日本酒はフルーティーなものからドライなもの



サカグラ店舗にてロレンザナ氏(前列左から4人目) (サカグラ提供)

まで、広く好まれている。

質問:ALPS処理水放出による影響は感じているか。

答え:全く感じていない。ご来店いただくお客様も、そのニュースを知ってはいるが、気にせず日本食をお召し上がりいただいている。



サカグラで提供される日本産ホタテ(ジェットロ撮影)

また、日本酒や日本の水産物の輸入・卸事業者であり、「サカグラ」にも多数の日本産食品を供給しているハイタワーフーズのレイ・コー氏(マネージング・ディレクター)、およびヒロキ・ホセ氏(日本食担当ディレクター)に現地の日本食品の需要とALPS処理水放出の影響について聞いた(取材日:2023年9月1日)。

質問:フィリピン人にはこういった商品が人気か。

答え:日本酒と日本の水産物は、フィリピンでとても人気がある。日本酒は吟醸と大吟醸が日本料理店や小売店で人

気があり、柚子(ゆず)やイチゴなどのフレーバー付きの日本酒も好評を得ている。水産物は、ハマチ、牡蠣(かき)、ホタテ、サーモンの人気が高く、刺し身や寿司、焼き物として、多く食べられている。

質問:日本酒や日本の水産物のフィリピンでのマーケット拡大の可能性についてどう考えているか。

答え:これまでフィリピンでは、ナショナルブランドの日本酒が長年親しまれてきた。我々は手頃な値段の新しい日本酒を取り扱い始めており、今後売り上げが伸びることを確信している。日本の水産物についても、現地スーパーマーケットが新規取り扱いに関心を示している。既に販売を開始したところや、販売開始に向けて交渉を進めているところがある。より多くの消費者にリーチができるように販売場所を広げるだけで、特段の販促活動をしなくても売り上げが拡大してきている。

質問:ALPS処理水放出による影響は何か感じているか。

答え:輸入規制に関しては、フィリピンと日本両国の関係が良好なことなどから、ALPS処理水の放出後も、フィリピン政府の対応には、何も変化がないと認識している。消費者については、基本的にはALPS処理水放出後も、日本の水産物や日本食を求めるニーズは強いと感じている。他方で、日本産の水産物を取り扱う予定だったが、日本産の全ての水産物の安全性に懸念を持ったために、他国産の水産物に切り替えた顧客も一部にいた。



執筆者紹介

ジェットロ・マニラ事務所
須藤 真(すどう まこと)

2012年、経済産業省入省。内閣府原子力被災者生活支援チーム、経済産業政策局調査課などを経て、2021年6月から現職。

インボイスpart3



税理士は敷居が高いと感じることもありますが、身近な存在であり、随時相談を受け付けております。ぜひお気軽にお越しいただければと思います。

税理士法人福山会計
公認会計士・税理士 福山 優

本日は令和5年10月9日月曜日、スポーツの日です。猛暑が鳴りを潜め、快適な気候となってきました。そして10月1日よりいよいよ消費税のインボイス制度が施行されましたね。今回は過去2回にわたり掲載いたしましたインボイス制度についてその実務対応を解説したいと思います。紙幅の関係から事細かな記載が出来ないので、part1(令和3年1月号)とpart2(令和4年3月号)も適宜ご参照ください。

インボイス制度の本質は事業者に対する消費税の増税です。免税事業者はこれまでお客様から預かった消費税の納税を免除されていましたが、今後は免税事業者制度を残す代わりに、免税事業者に消費税を支払った事業者(つまり元請け)が増税となります。もちろん、元請けも増税となるのは嫌なので、下請け業者に対して課税事業者になることを求めていくこととなります。ここまでは以前の記事でご紹介した通りです。

実務上重要なのは『誰が増税になるのか』『どの程度増税になるのか』『なんとかならないのか』という点でしょう。今回は細かい経過措置などは一切無視して、恒久的な論点に絞って影響を述べたいと思います。



表1 事業者別の影響

	免税事業者	課税事業者 (簡易課税)	課税事業者 (原則課税)
対顧客 (収益)	インボイスが発行できないため顧客喪失の恐れあり。	インボイスが発行できるため影響なし。	インボイスが発行できるため影響なし。
対業者 (費用)	消費税の納税義務が無いため影響なし。	免税事業者がいても影響なし。	免税事業者がいると増税。

■免税事業者

免税事業者の方は今回一番苦しい立場に置かれます。

インボイス制度の根幹は『納税なき控除を認めない制度への転換』です。免税事業者が預かった消費税を納めないのなら、支払い側は消費税を支払ったものと認めない。それは本体価格の一部であるという考え方に変えます、ということです。消費税を支払ったものと認めてもらえないので、支払い側は消費税の控除ができず増税となります。

ここで免税事業者と課税事業者を明確に分けるために導入されるのがインボイス番号(課税事業者証明番号)です。課税事業者はインボイス番号を請求書等に記載することで課税事業者であることを顧客にアピールできるのに対し、免税事業者はインボイス番号の発行を受けることができないためにこれが出来ません。

免税事業者であっても、自ら課税事業者となり、納税を始めるのであればインボイス番号が与えられることとなります。しかし、納税も始まります。年間売上700万円の

建設業の方でしたら、20万円程度の納税となります（簡易課税）。

なお、所得税の所得金額が増加するとこれに連動して住民税・健康保険・子どもの保育料などが引き上げられますが、消費税はこのようなことはありませんのでその点はご安心ください。消費税はあくまでも負担するのは消費者であって、事業者は預かった消費税を納税代行しているだけですから、事業者の負担能力を示す指標ではないためです。

建設業のひとり親方などであれば顧客は事業者ばかりですから、インボイス番号を取得せざるを得ない方は非常に多いでしょう。しかし、ランチ主体の飲食店など一般家庭が主力のご商売は事情が異なります。月間で領収書を求めてくるお客様が3名いるとしたら、その方々はおそらく事業者ですので、インボイス番号が無いと文句を言う可能性はあります。しかし、たかだか3名でしたら売上への影響は微々たるものですから、『うちは免税事業者なので消費税は昔から貰ってないです』などとあしらって、もう来なければ来ないでそれでよいかと思います。インボイス番号の取得は義務ではありませんので、売上の減少と納税額の増加を比較して安い方を選びましょう。

補足ですが、『インボイス番号が無い領収書は経費にならなくなったと聞いた』というお客様が出てくる可能性があります。これは誤りです。インボイス制度は消費税の改正であり、所得税・法人税の改正ではありませんので、インボイス番号が無いからといって経費にならなくなったわけではありません。

■課税事業者（簡易課税）

三者のうち最も悩みが少ないのが簡易課税で申告している課税事業者です。

対顧客に関してはインボイス番号を取得してきちんとインボイスを発行すればよいです。

対業者に関しては簡易課税の場合は支払った消費税はみなし計算しますので、相手方が免税事業者であったとしてもなんら影響を受けません。ただし、簡易課税は売上高が5,000万円を超えると適用できなくなってしまい、原則課税となるため、売上が伸びている事業者につきましては将来も見据えて備えておく必要があります。

■課税事業者（原則課税）

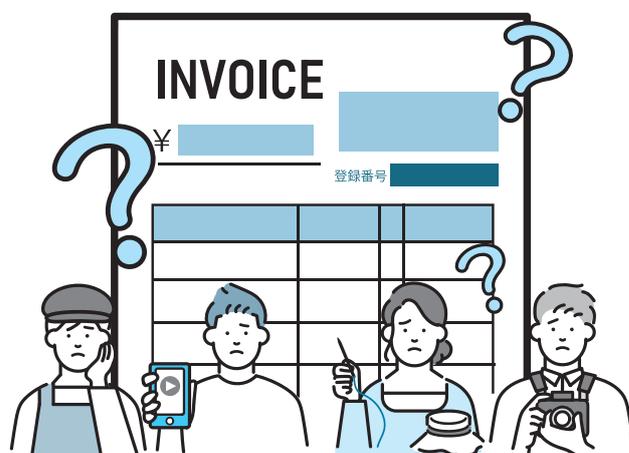
原則課税の事業者は悩む場面が出てきます。その悩みは免税事業者の悩みのひっくり返しです。

対顧客に関してはインボイス番号を取得してきちんとインボイスを発行すればそれでよし。

対業者に関しては免税事業者への対応が難しいところです。①課税事業者となりインボイス番号を取得することを求める②増税となるのでいくらかの値引きを求める③当社が増税を受け入れる、これら3つの中から対応を選んでいきます。

そもそも**インボイス制度は増税を意図しています**ので、だれかが増税となります。その負担を誰がするのかは民間同士で話し合っ決めてください、というのが課税庁側のスタンスなものですから、まあ、そのようにするしかありません。ただし気を付けなければいけないのは、元請けがその優越的地位でもって①や②を下請けに対して強要すると違法行為となりかねない点です。よくよく考えて行動しましょう。

インボイス制度はここ2年間の私のライフワークのような状況になっていましたので、まだまだ書きたいことはあるのですが、ここで一度締めたいと思います。もし引き続きインボイスの記事をご希望の方がいましたらご要望内容と併せてとくしま産業振興機構まで気兼ねなく御連絡ください。ありがとうございました。





食の「安全」と「安心」について

—食品添加物の不使用表示に関するガイドラインから考えるリスクコミュニケーション—



楠本 智美 徳島県よろず支援拠点コーディネーター

中小企業のあらゆる経営上の悩みに対応するため、(公財)とくしま産業振興機構内に「徳島県よろず支援拠点」を開設しています。皆様のお役に立ちそうな支援内容を「徳島県よろず支援拠点」のコーディネーターが交代で紹介していきます。

食品表示法が変わりました

消費者庁は、令和4年3月30日に「食品添加物の不使用表示に関するガイドライン」を策定しました。これにより令和6年3月末から、商品パッケージなどに記載されている「無添加」「〇〇不使用」という添加物表示には、規制が入るようになります。

消費者庁が「食品添加物の不使用表示に関するガイドライン」を策定した背景には、消費者の誤解を招くような商品表示が理由の1つとして挙げられます。例えば、食品の加工時に添加物を使わない「無添加食品」だったとしても、原材料に添加物が含まれている曖昧なケースなどがありました。

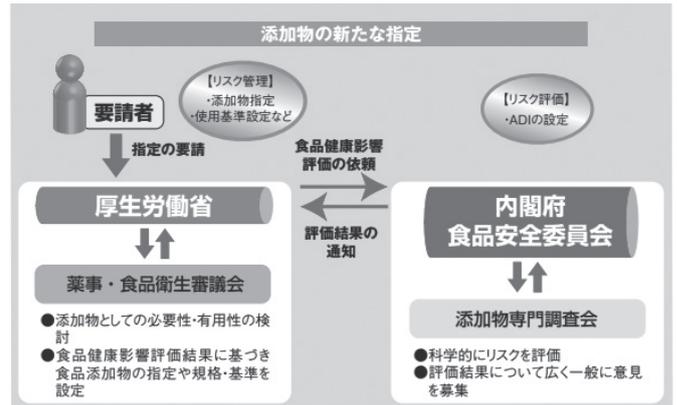
食品表示法では、保存料や着色料、甘味料や酸化防止剤などの食品に使用されたすべての添加物を商品パッケージに明記しなければなりません。一方で、添加物の不使用に関しては特に規定がなく、提供する食品メーカーなどに判断が委ねられていました。

しかし「無添加」や「〇〇不使用」といった表示を必要以上に強調することは、その裏返しとして「添加物が入った食品は危険」という認識が消費者に広まる懸念があります。

今回は、食品添加物の「安全」と「安心」について、リスクコミュニケーション^{*1}の観点からお伝えします。

「食の安全」と「食の安心」

「食の安全」は科学的評価によってもたらされるものです。厚生労働省は、食品添加物の安全性を確保するために、食品安全委員会の意見を聴き、その食品添加物が人の健康を損なう恐れのない場合に限りて使用を認めています。また、使用が認められた食品添加物についても、国民一人当たりの摂取量を調査するなど、継続的な安全確保に努めています。



厚生労働省「食品の安全確保に向けた取り組み」より

一方で「食の安心」は、消費者が感じる安心感、感情によって左右されます。「安全」が信頼できるものでなければ「安心」は生まれません。「安全」に対する理解と納得があって「安心」が生まれます。消費者が考える「安全」と「安心」のギャップを埋めるためには、行政や事業者の信頼できる対応、すなわち、リスクコミュニケーションが大切になってくるのです。

ポイントは「何を食べたか」よりも「どれだけ食べたか」

ここで「食の安全」について確認しましょう。「安全」の定義は「人への危害または損傷の危険性が許容可能な水準に抑えられている状態」であり、「食の安全」とはリスクがないこと(ゼロリスク)ではありません。「食の安全」に係るリスクは摂取量に依存します。どんな物質、食品(たとえ天然のものであっても)も摂取する量によっては毒になり得るのです。

消費者は危険重視の本能があり、危険情報の方を信じます。一度「食品添加物は危険」という判断を行うと、それが先入観になります。そして自分の正しさを証明する情報ばかりを集めて、そうでない情報は拒絶するという確認バイアス^{*2}に陥り、さらに先入観が増長されます。

偏ったリスク認識のために食品添加物をどうしても回避した

いという消費者に対して、リスクコミュニケーションのポイントとしては、その方がなぜそのような認識にいたったかを十分傾聴し共感することで、まずは消費者と同じ立ち位置に自分を置き、消費者の信頼を得ることが肝要です。そのうえで、はじめてその方が誤ったリスク認識にいたった原因の部分のポイントをわかりやすく説明すると、それは消費者自身の理解につながるでしょう。ポイントは最初から学術的説明でむりに説得するのではなく、まず共感することで同じ土俵に立ち、理解を求めることです。

事業者と消費者の信頼関係を築く リスクコミュニケーション

「食の安心」を脅かすような、新聞、テレビ、雑誌、SNSからの、食品の性質の一部を取り上げたリスク情報は、フェイクニュースではないか、またはマーケティングバイアスとして利用されていないか、ファクトチェック^{※3}が必要です。「無添加」「〇〇不使用」といった表示を単なるマーケティングバイアスとして使用しているのであれば、それはグリーンウォッシュ・SDGsウォッシュ^{※4}と同様、消費者の信頼を損なう行為です。

食の「安全」「安心」は、私たちが健康に暮らすための社会課題。社会課題の解決は、競争領域ではなく、協調領域です。事業者自身も食品添加物について正しい知識を身につけ、消費者に対して正確かつ適切な表示や情報を提供することで信頼を築き、安全な商品を提供していきましょう。



食品添加物のおはなし(食品添加物について、簡単にわかりやすく説明しています。)
https://youtu.be/8RgK3la0Bx0?si=M7yvCzTg_5qBq6NL



食品表示についてのお問い合わせ先は

徳島県 適正表示相談窓口・栄養表示相談窓口
 消費者暮らし安全局安全衛生課
 所在地：徳島市万代町1丁目1番地
 電話：088-621-2110

キーワード

※1 リスクコミュニケーション

「身の回りの問題となることについて関係者間で情報を共有し、話し合いなどを進め、意思の疎通と相互の理解を進めることにより、関係者皆が納得できる着陸点を模索する行動。

※2 確証バイアス

自分の考えや信念を裏付ける理論や情報だけを、積極的に集めてしまう心理傾向。

※3 ファクトチェック

社会全体に広がっている情報・ニュースや言説が事実に基づいているかどうかを調べ、そのプロセスを記事化して正確な情報を人々と共有する営み。一言でいえば「真偽検証」。

※4 グリーンウォッシュ・SDGsウォッシュ

グリーンウォッシュとは、企業が自社の方針や商品の品質などについて、「環境に配慮しているかのように見せかける」ことを指す。近年では「SDGsへの取り組み」を実情に即さず喧伝するSDGsウォッシュも問題視されている。

よろず支援拠点の連絡先は以下のとおりです。

徳島県よろず支援拠点

徳島県徳島市南末広町5番8-8
 徳島経済産業会館2階

電話088-676-4625

HP <https://yorozu-tokushima.go.jp/>

受付時間

【平日】9:00～17:45

【休日相談会】

●第2・第4日曜日 10:00～17:00 徳島駅前ポッポ街

●第1・第3土曜日 10:15～17:00 アミコビル9F

(最新情報を確認して下さい)



価格転嫁に関する経営相談窓口を設置しております。
 相談希望の方は上記、徳島県よろず支援拠点にご連絡ください。

近日開催の平成長久館セミナー一覧

セミナー名	開催日時	場所	概要	受講料
メタバース×ビジネス活用セミナー	11月22日	オンライン、徳島経済産業会館3階	年々市場規模を拡大する「メタバース」について、一体どういうものなのか、ビジネスにどう活用していけばよいのかを、見識ある講師の説明を交えて学びます。	無料
すぐにできる！DXによる収益体質強化と電力削減セミナー	11月29日	オンライン、とくしま産業振興機構	生産設備の消費電力量や稼働状況が見える化できるIoTモニタリングシステムをご紹介します。その効果や導入にあたって留意すべき点等を、トヨタのティア1企業よりご説明します。	無料
eラーニング活用セミナー	12月4日	オンライン、とくしま産業振興機構	本セミナーでは、DX時代の社員一人一人が「今」必要なデジタル知識を身につけるのに役立つ「eラーニング」の活用方法や導入事例をご紹介します。	無料
価格転嫁サポート個別相談会	第1回： 令和6年 1月9日 第2回： 令和6年 1月23日	とくしま産業振興機構	価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて、下請中小企業の価格交渉・価格転嫁に関するご相談をお受けします。	無料
資金繰り個別相談会	令和6年 1月16日	オンライン、とくしま産業振興機構	新型コロナウイルス感染症対策で借入れたゼロゼロ融資をどうやって返済すればよいのか。ゼロゼロ融資に対する対策はないのかなど、また、ゼロゼロ融資に限らず資金繰りについて、すべてのご相談をお受けします。	無料
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	令和6年 1月19日	オンライン、とくしま産業振興機構	小規模事業者持続化補助金の概要や申請書作成のポイント、注意点等を解説します。	無料

■企業力の強化、企業や組織の核となる「人財」の育成を支援

デジタル技術を活用した 企業の人財育成・新事業展開を目指す

とくしま経営塾
平成長久館 × Digital 長久館



セミナーについての詳細は、
こちらのページで御確認ください。



平成長久館メールマガジンのご案内

とくしま経営塾「平成長久館」では、開催するセミナーのご案内などを掲載した「長久館メールマガジン」を発行しています。

次のQRコード先よりお申し込みいただけましたら、ご登録情報へ開催セミナーのご案内をさせていただきます。

皆様のお申し込みをお待ちしています。

お申し込みはこちら →



とくしま経済飛躍ファンド活用事例 正藍染 STUDIO N2

代表 根本 ちとせ 徳島県鳴門市撫養町小桑島日向谷80 TEL:090-7787-7610 e-mail:chitose@entwo.com

1 御社の強みや特徴、ファンドで開発した(販路開発した)商品について教えてください。

名称【阿波藍を使用した本藍染め「メリノウールアンダーウェア」の企画開発、販路開拓】

当事業所は、企画開発、生地染め、縫製、仕上げ、検品、梱包、販売と全ての工程の殆どを主人(弘之氏)と2人で行っています。私たちは、元々アパレルメーカーにいました。1998年から13年間、イタリアのものづくりの現場で仕事をし、日本の分業制とはちがひ、デザイナーがすべての工程を把握し、職人が時間をかけて「本当に美しいもの」を丁寧に作り上げていることに感銘を受けました。いつかはイタリアで見たような全ての工程を自分たちで行い、納得する上質なものをお客様に届けたいと思っていました。そして出会ったのが阿波藍と正藍染めの世界です。伝統的な染めの技術とファッションをつなげたいと退職し、藍に対する理解や学び、技術を深めました。私は元々鳴門出身です。祖父が住んでいた古民家をリノベーションし2019年にワークショップもできる工房をオープンしました。N2のNは鳴門のNと根本のNから名付けています。オリジナルTシャツやアクセサリ、ファッション雑貨、インテリア小物の販売や、お客様別注商品の製作も受け付けています。2019年に開発したのは阿波藍を使用した天然灰汁発酵建て本藍染めのメリノウールアンダーウェアです。天然素材の藍は抗菌作用や消臭機能が備わっているといわれ、上質なメリノウールは天然の抗菌、防臭効果、優れた吸湿速乾性があります。汗を放出し、寒いときには温かい空気を逃がさずスポーツウェアとしても最適で真夏以外は着用できます。販路開拓では、2019年3月にファッション性が高い東京渋谷ヒカリエで開催されたPLUG INに出展し、百貨店や専門店バイヤーの方々との商談もできました。

2 藍染め体験についても教えてください。

製品製作で使用している阿波藍の染料液を使って藍染め

体験サービス(ハンカチ、ストール、エコバッグ、Tシャツ)を行っています。午前と午後で1グループずつ(2名以上最大10名まで)で貸切(要予約)です。イメージ通りの作品に仕上がるよう、最後までお手伝いをしています。私たちが大切にしているのが「お客様第一」です。藍染めは面倒、洗濯や取り扱いが大変なのではないかという不安もあります。不安を取り除き長く愛用してもらえるように体験時に丁寧な説明と、手入れや保管方法について日本語と英語表記で記載し、イラスト入りの分かりやすいパンフレットをお渡ししています。特にコロナが明けてから国内外から鳴門市の観光地を訪れるお客様が来てくださっています。

3 取り組んでいることや新商品について教えてください。

2021年4月から鳴門市大麻町で藍の栽培を始めました。多くの方々の支えで失敗や成功もしながらやっとなってきました。自分たちで作った藍から沈殿藍を取り出して青のペーストを作っています。将来的には、この藍を使った新しいカテゴリーの商品開発も行いたいです。最近生まれた商品もあります。鳴門で育てた藍の葉を乾燥させ、藍葉から抽出した成分に徳島産の柚子の爽やかな香りをプラスした、しっとりと柔らかい洗い心地の自然派石鹸を日本漢方医薬研究所様の協力で2年の年月をかけて今年の9月上旬に商品化することができました。これからも藍染め体験の充実化と、阿波藍の商品を企画開発し提案してまいります。



とくしま経済飛躍ファンド事業では、他にも多くの県内事業者の新商品開発・展示会出展を支援してきております。当事業についての詳細は、こちらの連絡先で御確認ください。
TEL 088-654-0103
機構ウェブサイト
<https://www.our-think.or.jp/305385/>



TOKUSHIMA CREATORS LIBRARYは、徳島県内のクリエイターを掲載・データベース化したウェブサイトです。多くのクリエイターの登録を促すことにより、商品開発やプロモーションにあたり、県内クリエイターの技術や創造力を探している企業や人々が、希望通りのクリエイターに出会う契機となることを目的としています。また、デザイン関連のセミナー情報なども発信しています。



<https://tokushima-creators.net/>



X (旧Twitter)
<https://x.com/TokushimaCre>



facebook
<https://www.facebook.com/tokushimacreatorslibrary>

INTERVIEW

イラストレーター

さのはるかさん

イラストを通して大切なメッセージを伝えたい

徳島で活躍する様々なクリエイターを紹介するウェブサイト『徳島クリエイターズ・ライブラリ』。こちらのページでは『徳島クリエイターズ・ライブラリ』の登録クリエイターのインタビュー記事をお届けします。

フリーランスのイラストレーターとして活躍している、さのはるかさん。イラストレーターとは、文字通りイラストを描くことを仕事にしているクリエイターです。独立前はいくつもの会社でイラスト以外の仕事もしてきたさのさんですが、今では子どもの頃からずっと好きだったイラストを多方面に活かして仕事をしています。



子どもの頃から絵を描くことが好きだったさのさんは、16歳でイラストの専門学校に入学し、本格的にイラストの勉強をすることになります。ですが、昔から独学でイラストを描き続けてきたさのさんにとっては、専門学校の授業でさえも少し退屈に感じていたのだとか。それで、学校の先生の勧めもあり、在学中にゲーム制作会社でイラストのアルバイトをすることに。ゲームのキャラやアイテムのイラスト原画を描くなど、16歳ですでに立派にイラストレーターとして活躍していました。

それから、他のゲーム会社やweb制作会社などでキャリアを積み、2019年にUSANETとして独立しています。

「当時、ラジオに出演したりしていて、そこで個人事業を始めたばかりの人と出会うことが多かったんですよ。そんなスタートアップの人たちを、イラストを使ったHPや販促ツールでサポートしたいと思って私も独立することにしました」



独立した当時のことをさのさんはそう話します。

独立当初はHP制作なども仕事として行っていましたが、今はイラストの仕事だけに専念しています。

難解な物事をイラストに置き換えること

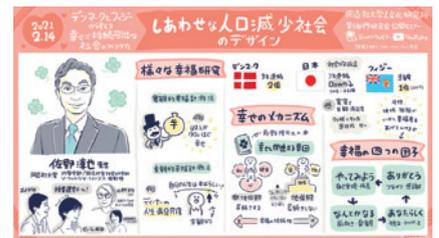
さのさんにとってイラストとは「複雑で難しい情報を分かりやすく伝えるためのもの」だと言います。

「人は情報の8割を視覚から得ているらしくて。それに比べると聴覚で得る情報って微々たるものなんです。だから、難しい話や固い話は特に、言葉で聞いても分かりづらいですね。それを分かりやすいイラストに置き換えるのが私の仕事。複雑で膨大な情報も、イラストなら視覚を通して柔らかく伝えることができます」



だから、さのさんのイラストにはいつも何らかのメッセージが込められています。それは、会社の理念や人の思い。誰かに大切な何かを伝えたいとき、さのさ

のイラストがそれを的確に伝えてくれます。そして、そんなさのさんの真骨頂とも言えるのが、“グラフィックレコーディング”です。あまり聞き慣れない言葉かもしれませんが、グラフィックレコーディングとはイラストを使った議事録のようなもの。イラストや文字を使い、対話や議論、セミナーなどをリアルタイムで可視化していく技術です。話や議論が展開されるその横で、サラサラと情報が分かりやすくまとめられていきます。



これが完成したグラフィックレコーディングの議事録。そのセミナーなどの振り返りとして用いることができ、またその場にいなかった人でもその概要が掴めるほどに情報が整理されています。

すべてのクリエイティブにおいて、最も大切なのは“誰かに確かに伝わるメッセージがあること”。そういった意味でさのさんのイラストはその最たるものといえます。「多くの人に伝えたいことがあるけれど上手く伝えられない」そんな人は、一度さのさんに情報を可視化してもらおうといいかもしれません。

アジア展望

上海事務所だより

山田 寛之

(公財) とくしま産業振興機構
上海事務所 所長

処理水放出の影響

福島第一原子力発電所の処理水放出開始以降、中国では日本からの水産品の輸入を禁止する措置が取られています。財務省が発表する貿易統計を見ると、禁輸が大きな影響を及ぼしていることが分かります。

福島第一原発の処理水放出は去る8月24日に始まりました。同日、中国海関総署（税関）が日本からの水産品の輸入を全面的に停止、翌25日には流通や安全管理を担当する国家市場監督管理総局が日本産の水産品や水産加工品の販売および飲食店での提供などを禁止する措置を講じました。

放出直後の日本の報道では、日本料理店の店頭で「日本産水産物は提供していない」ことを示す貼り紙が貼られた映像が流れていました。上海市内には日本料理店が約4000件あると言われており、すべてを見て回ったわけではありませんが、同様の貼り紙が数件程度確認できました。

「財務省貿易統計」のホームページでは、日本から各国・地域向け、あるいは各国・地域から日本に向けてどのような品がいくら（量および金額）輸出入されたかを検索することができます。日本から中国へ向けた「魚介類及び同調製品」(HSコード007)の輸出動向を見てみると、コロナ禍の影響などにより落ち込んだ時期があるものの、近年はおおむね順調に増加してきました。

中国でも「和食人気」は高く、特に高級日本料理店で日本からの輸入水産品を中心とした食材を使用した料理を提供する「おまかせ」の店で食事をするのが当地の富裕層にとって一種のステータスシンボルになっています。このような需要が輸出を後押ししてきましたが、この流れが変わったのが今年7月で、輸出量は約9000トンと前年7月に比べて約半分に。この傾向はさらに強まり、8月の輸出量は4000トン余りと同じく4分の1に、中国側が輸入を全面停止した後の9月は4トンが記録さ

表) 日本から中国への「魚介類及び同調製品」輸出量推移

年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年 (1~9月)
輸出量(トン)	121,831	109,281	143,688	156,741	84,402
前年同期比(%)	+10.4	▲10.3	+31.5	+9.1	▲32.1

注1) 「前年同期比」欄の▲はマイナスを表す。

注2) 2023年の比較は2022年1月から9月までの輸出量との比較。
出所) 財務省貿易統計の公表資料から上海事務所作成

れており、ほぼ100%減少。1月から9月までの累計も前の年に比べて3割減少しており、輸入停止措置が続けば減少の度合いがさらに大きくなることは明確です。

処理水放出計画が明るみになって以降、中国では日本からの輸入水産品に対する検査が厳しくなり、店頭に並ぶ、あるいは料理として供されるまでの時間や手間が以前よりもかかるようになりました。鮮度が重要な水産品にとって時間を要することは商品価値が下がる、場合によってはゼロになることを意味します。漁業関係者や貿易事業者の皆様の御苦労・御苦難は想像を絶します。

処理水放出開始後、当地のSNSは批判的な書き込みで溢れました。国内では多くの場所で、中国の国番号から嫌がらせ電話が相次いだことはご存知のことでしょう。本稿を執筆している11月初旬時点の書き込みは以前に比べ減少しているものの、引き続き反対意見は見られます。

本件について中国人の知人に意見を聞きました。多くは「上海は日本から離れているから関係ない」という答えでしたが、中には「どのようなものがどれぐらい放出されているのか、放出によりどのような影響があるのか、詳しいことが分からないので教えてほしい」という意見もありました。

国家間の非常にセンシティブで難しい課題でしょうが、本件に限らず、課題があるときこそ、正しい情報に基づく「対話」が重要だと考えられます。上海事務所でも引き続き当地の様々な分野の様々な方々との対話を通じて業務に取り組んでまいります。

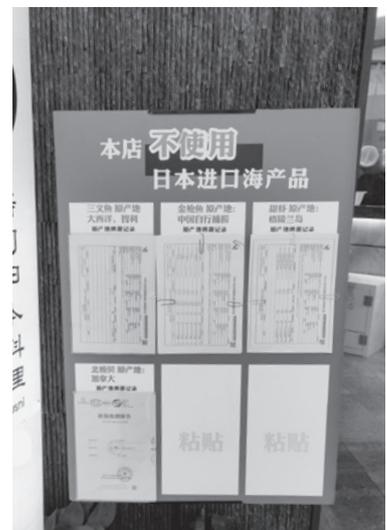


写真) 「日本からの輸入水産品不使用」の看板
(上海市内、一部加工)

徳島県立工業技術センターの技術支援

【お問合せ】 企画総務担当 E-mail : tokushimakougi@itc.pref.tokushima.jp TEL : 088-635-7901

技術支援内容

工業技術の向上とその成果の普及および適正な計量の実施の確保を図り、本県工業の振興及び経済の発展に寄与するため、技術指導・相談、研究開発、依頼による試験・分析、試験研究機器・施設の利用などの業務を行っています。

導入機器

公益財団法人 JKA 競輪補助事業



マシニングセンタ

機械部品等の切削加工



DMG 森精機, CMX600V

地方大学・地域産業創生交付金事業

電子線マイクロアナライザー

無機、金属材料の微小部元素分析及び面分析



日本電子, JXA-iHP200F

LEDトータルサポート拠点機能強化事業

超音波カメラ

非可聴域を含む高周波音の発生位置を検出



Fluke, Fluke ii900

地方大学・地域産業創生交付金事業

金属三次元プリンタ

金属材料の積層造形



Markforged, METAL X

お知らせ

来月号は、徳島ビジネスチャレンジメッセ内で表彰された徳島県頑張る中小企業大賞・平成藍大市あったかビジネス大賞の表彰者紹介をします。