

とくしまのがんばる企業を応援します

Tokushima

2024 January
No.486

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

謹んで新春のお慶びを申し上げます。新春の記念として、昨年B3リーグに参戦し、快進撃を続ける徳島ガンバロウズの活躍を、当機構で運営している徳島クリエイターズライブラリ登録のフォトグラファー・千葉大輔氏に撮影していただきました。このシュートのように徳島企業がパワフルにチャレンジできるよう、本年もお役に立てる情報をお届けしてまいります。

Contents

- 新年理事長挨拶 02
- 賛助会代表企業から新年の挨拶 03
- 日本フネン株式会社
- 2024経済展望 04
- 日本銀行 徳島事務所長、徳島経済研究所 事務局長コメント
- 新春特別企画 06
- クリエイターズライブラリ マッチング事例紹介
- 特集：中小企業の海外ビジネス、成功の秘訣 … 08
- 九州のしょうゆをアジアへニビシ醤油(福岡県)
- 弁護士から一言 10
- 内部通報への対応体制について
- 徳島県よろず支援拠点 12
- 当拠点「伴走支援」の現場から
- 平成長久館セミナー一覧 14
- 近日開催の平成長久館セミナー一覧
- 事業紹介 15
- とくしま経済飛躍ファンド 活用事例「有限会社フラワーショップ慶」
- 徳島クリエイターズ・ライブラリ 16
- 登録クリエイター紹介
- アジア展望～上海事務所だより～ 17
- 「日中食品科学技術イノベーション発展フォーラム」に参加
- 会館だより 18
- 徳島県生産性革命投資促進事業費補助金募集のお知らせ



年頭のごあいさつ

公益財団法人とくしま産業振興機構
理事長 板東 安彦

明けましておめでとうございます。

皆様方には健やかな初春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

私は、昨年8月をもって当機構の理事長に就任いたしました。徳島県の経済発展に向けた課題に取り組む機会をいただき、大変光栄に思います。経営に悩む皆様に寄り添った支援を進められるよう尽力してまいりますので、どうぞこれからもよろしく願いいたします。

さて、本県の企業を取り巻く経済・社会状況を見渡しますと、円安・物価高により、経営への大きな影響が続いております。加えて、人手不足の問題や、経営者の高齢化が進む中での後継者問題といった経営課題が山積しており、まさに正念場といえる局面であります。この荒波の中でも、県内企業の皆様方におかれましては、事業の改善や新たな挑戦に取り組まれており、心から深く敬意を表します。

こうした中、県では後藤田知事のもと、「徳島新未来創生」に向け、徳島の観光・物産・食の積極的なプロモーションによる魅力発信に挑む「観光立県の推進」や、蓄電池関連産業を本県に集積させる「徳島バッテリーバレイ構想」など、地域経済を牽引する企業の成長と新産業創生に向けた取組が加速しています。

当機構といたしましては、県内企業の一層のDXを推進するため、県が昨年新設した「徳島県生産性革命投資促進事業費補助金」の事務局として、きめ細かな支援を行い、企業のビジネスモデルの変革や新事業への展開を後押ししてまいります。また、これまで行ってきた、新しく事業を始める創業者・スタートアップ事業者への補助制度についても、支援を強化してまいります。併せて、各種商談会・展示会への出展支援や、「経済飛躍ファンド」事業による企業の新たな商品開発・販路開拓支援も、引き続き実施していきます。

また、企業の基礎となる人財育成・人づくりを後押しするべく、「長久館」事業として各種セミナーを開催しておりますが、企業のニーズを正しく踏まえ、タイムリーな情報・知識を学べるよう展開を続けてまいります。さらに、「プロフェッショナル人材戦略拠点」による専門知識を持った人材紹介についても、副業・兼業という形で経営課題に取り組む新たな人財とのマッチング支援を行ってまいります。

その他にも、あらゆる方面の経営相談に様々な専門家がお答えする「よろず支援拠点」をはじめ、中小企業の総合支援機関として皆様の経営課題に一つでも多く助力できますよう努力してまいりますので、本年もどうか宜しく願い申し上げます。

今年の干支は「甲辰」であります。「甲辰」は成功という芽が成長していき、姿を整えていくという縁起のよさを表すといわれており、また相場格言では、辰年は上昇相場とされております。皆様方が昇り竜のように勢いよく成長する一年となりますよう心からお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

「安全と快適のより高度な融合をめざして」日本フネン株式会社

鋼製玄関ドアといえば、日本フネンといわれ、全国から選ばれる存在であり続けています。1972年、エフ・グループ3社（株式会社布川製作所・富士ファニチア株式会社・ニホンフラッシュ株式会社）と日本油脂株式会社の共同プロジェクト（シラス〔火山堆積物〕を用いた建築部材の研究開発）が始まり、1974年に日本フネン株式会社が誕生しました。創業以来、主に鋼製玄関ドアに求められる「断熱」「防音」「防犯」「耐震」などの新たなテーマを取り入れ、新素材を駆使した製品開発・販売拡大に努めています。また、省エネ・CO₂削減を実現する「環境製品」の企画・開発にも注力しています。国内の分譲マンションなどで、鋼製玄関ドアのシェアが過半数を誇っています。令和5年を振り返り、新年の見通しや抱負について、さらなる飛躍を目指し挑戦し続けている日本フネンの久米社長にお話を伺いました。

新春特別インタビュー

世の中のあらゆる扉を造るプロフェッショナル！

日本フネン株式会社
代表取締役社長 久米 徳男さん



プロフィール

1939年、徳島県生まれ。徳島県立徳島東工業高等学校を卒業後、1974年の創業以前は出資グループ企業に従事。35歳の時に日本フネンが誕生して以来、一貫して同社に携わり、1990年に代表取締役社長に就任。
「1日は24時間。同じ8時間で勉強したら負ける相手にも明日の朝までに宿題をし、同じスタートラインに立つ」という信念のもとに、努力を重ねてきた実績があります。
趣味はゴルフで、野球の経験も持っています。また、座右の銘は「最悪を想定して楽観的に最善をつくる」

2023年を振り返っていかがでしたか

アフターコロナに向けて市場環境が向きつつあると感じています。ただし、原材料やエネルギーの高騰の影響もあり、当社の場合、2019年度と比較して製品価格が1割近く上昇しています。ただし、利益が1割上昇したというわけではありません。製品としては3%値上げを行い、ロスを減らし、効率を上げ、社内での合理化を進め、利益を上積みしてまいりました。

当社の製品は耐久消費財で、全体の97%が建築関係です。その中でもマンションの玄関が87%を占めています。分譲マンションや高層の賃貸などで過半数のシェアを獲得し、業界のトップシェアを誇っています。ただし、今年や来年も状況がこのままとは限りません。そのため、引き続き努力を続けていく所存です。

日本フネンが選ばれる理由は？

当社の強みを自己分析すると、専門のドアメーカーであること、小回りが利かせること、高い完成度を持つことと思っています。お客様のニーズに応えるため、造れないドアはありません。特に防火扉は機能的に外せない要素であり、遮音性能、防音性能、断熱性能も重要視しています。

例えば、高層マンションでは、ビル風の影響で屋内の気圧が高くなります。スムーズにドアの開閉ができるように、屋外の気圧と屋内の気圧を瞬間的に同じに

できる装置を追加しています。ドアはオリジナルのサイズだけでなく、外壁の色と扉の色をトータルにコーディネートし、微細な部分にまでこだわった製品を提供しています。

価格は大手企業より高いと売れませんが、価格競争には参加せず、価格以外の付加価値を提供し、競争力を維持しています。安さだけでなく、高いクオリティを備え、お客様の多様なニーズに応える姿勢が好評です。住宅のドアに焦点を当てつつ、都会の駅のプラットホームドアもOEMで製作しています。

また、DXを推進し、機械でできる仕事は機械に任せ、人は人にしかできない仕事に知恵と行動力を注いでいます。時代の要請に応え、GX、SDGs、ESG（環境・社会・ガバナンス）にも考慮しています。

最近のドアの特徴は？

最も進化したのは顔認証技術を駆使したスマートドアです。また、タッチキーなどを使用してワイヤレスで自動開閉できるドアも製作しました。これは、自動車の鍵と同様の操作性を持っています。現在、大阪某所で建設されているマンションのドアは、リニア方式を採用しており、磁石を使用して無騒音での開閉が可能です。さらに、24時間の保証やサブスクリプションで専門業者とリアルタイムで連絡が取れ、扉が開かない場合にも万全の対応ができます。これにより、安心できるセキュリティも提供しています。このように、ドアの進化が急速に進んでいます。

令和六年の見通しや抱負について

業界としては、ゆるやかに経済が安定成長し、住宅の建設戸数も急激に減少しないと予想しています。当社としては、売上高を2~3%成長させることを目指しています。そのためには、新築と改修の両方に取り組み、差別化を図ります。当社では「差異化異質化」と呼んでいます。優れた製品を提供し、従業員が働くことによって幸せを感じるような職場環境を構築していきたいと考えています。企業としては、ステークホルダーである従業員、取引先、お客様、地域社会が「フネンがしていることは間違っていないし、良いことをしているな」と受け入れ、それを数値で証明できる企業であり続けたいです。物流の2024年問題にも対処するため、物流業者と協力し検討しています。

また我々のミッションとして、No.1のシェアを維持できるような仕組みづくりを進めてまいります。

（文責：藪田ひとみ）

会社名 日本フネン株式会社
本社所在地 〒779-3394
徳島県吉野川市川島町三ツ島
新田179-1
代表者 代表取締役社長 久米 徳男
設立 1974年1月31日
資本金 3億1,400万円
売上高 139.9億円（2023年3月期）
従業員数 409名（2023年4月現在）
TEL.0883-25-4660 FAX.0883-25-5115
URL: <https://www.nihonfunen.co.jp/>

2024経済展望



2024年の経済を展望する

日本銀行 徳島事務所長 間 健輔

新年早々、未曾有の災害・事故に遭われた方々や関係された方々に、心よりお見舞いを申し上げますとともに、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

日本経済の現状と見通し

昨年のわが国の景気を振り返りますと、資源高や海外経済の回復の鈍さに下押しされながらも、消費の増加などに支えられて、緩やかな回復を続けました。輸出や鉱工業生産は、海外経済の回復ペース鈍化の影響を受けつつも、供給制約の影響の緩和に支えられて、横ばい圏内の動きを続けました。企業収益が全体として高水準で推移するも、設備投資は、緩やかに増加してきました。雇用・所得環境が緩やかに改善するも、個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、緩やかなペースで着実に増加してきました。

本年のわが国経済を展望しますと、当面は、海外経済の回復ペース鈍化による下押し圧力を受けるものの、ペントアップ需要の顕在化に加え、緩和的な金融環境や政府の経済対策の効果などにも支えられて、緩やかな回復を続けるとみられます。

まず、家計部門をみますと、雇用面では、これまで女性や高齢者の労働参加が相応に進んできたなかで、追加的な労働供給が見込みにくくなるため、雇用の増加ペースは徐々に緩やかになっていくと考えられますが、このことは労働需給の引き締まりを強める方向に作用し、賃金上昇率は、物価上昇も反映する形で基調的に高まっていくとみられ、雇用者所得は増加を続けると予想されます。こうしたも、

個人消費は、当面は、物価上昇の影響を受けつつも、行動制限下で積み上がってきた貯蓄にも支えられたペントアップ需要の顕在化に加え、賃金上昇率の高まりなどを背景としたマインドの改善などに支えられて、緩やかな増加を続けるとみられます。

次に、企業部門をみますと、輸出や生産は、当面、海外経済の回復ペース鈍化の影響を受けて横ばい圏内で推移したあと、海外経済が国・地域ごとにばらつきを伴いつつ緩やかに成長していくも、増加基調に復していくと考えられます。この間、サービス輸出であるインバウンド需要は、増加を続けると予想されます。企業収益は、当面、既往の原材料コスト高の価格転嫁の進展等が上押しとなるほか、その後も、内外需要が緩やかに増加していくも、改善基調をたどるとみられます。設備投資は、緩和的な金融環境が下支えとなるなか、人手不足対応やデジタル関連の投資、成長分野・脱炭素化関連の研究開発投資等を含め、増加を続けると考えられます。

消費者物価は、既往の輸入物価の上昇を起点とする価格転嫁の影響が残るも、本年は前年比上昇率が高い水準で推移するとみられます。その後は、これらの影響の剥落から、伸びが鈍化すると予想されます。

以上の予想のもと、リスク要因への目配りも不可欠です。すなわち、海外の経済・物価動向、資源価格の動向、企業の賃金・価格設定行動など、わが国経済を巡る不確実性はきわめて高く、金融・為替市場の動向やそのわが国経済・物価への影響を十分注視する必要がありますと考えています。

こうした中、日本銀行は、賃金の上昇を伴う形での2%の「物価安定の目標」の持続的・安定的な実現を目指し、必要な時点まで、「長短金利操作付き量的・質的金融緩和」を継続します。引続き、企業等の資金繰りと金融市場の安定維持に努めるとともに、必要があれば、躊躇なく追加的な金融緩和措置を講じていく方針です。

徳島県経済への期待

県内の景気は、持ち直しています。すなわち、企業の生産は横ばい圏内の動きとなっていますが、設備投資は堅調に推移しているほか、雇用・所得情勢が緩やかに改善するなか、個人消費は物価上昇の影響を受けつつも、着実に持ち直しています。

昨年は、県政が新しくなるなか、新型コロナウイルス5類移行に伴い、阿波おどりなどの県内各種イベントや企業・生産活動の正常化が進み、コロナ前のにぎわいを取り戻しつつある年となりました。一方で、県の推計人口が70万人割れとなったほか、南海トラフ地震対策の基本計画が策定されてから節目の10年を迎えようとする中、国において次の10年を見据えた計画改定が進められるなど、構造的な課題が改めて意識された年でもありました。

今年は、20年振りに新しいお札が発行されます。新一万円札に登場する渋沢栄一の格言「能（よ）く散ぜよ」のように、人的投資を含む生産性向上に惜しみなく取り組まれ、発展をもたらすといわれる「辰」の年にふさわしい、課題解決に向けた飛躍の年となることを祈念いたします。



2024年の徳島経済を展望する

徳島経済研究所 事務局長 小松 新一

最近の徳島経済の動き

昨年の徳島の経済をみると、5月8日に新型コロナウイルス感染症の位置づけが「5類感染症」へ引き下げられ、経済活動が活性化し、持ち直し傾向が続いています。

企業の景況感を当研究所の企業経営動向調査でみると、2023年の業況判断BSI（前期に比べて、「好転」した割合－「悪化」した割合、季節調整値）は、1～3月期から4半期毎に▲9、▲13、▲12、▲16（予想）で、過去平均の▲15（2008年7～9月期から2023年7～9月期の15年間）との比較では、やや改善傾向もみられ、2024年1～3月予想でも▲11と改善が進む見通しです。一方、仕入価格、光熱費、人件費等の上昇の影響から利益確保に苦慮している企業もみられます。

昨今の国内外の情勢

海外経済は、ウクライナに加え中東でもイスラエル・ハマス紛争が発生し、不安定な国際情勢による経済の下振れリスクが拡大しています。米国は、安定した雇用・所得環境により堅調ではありますが、先行きは減速が見込まれます。また中国は、不動産市場に問題を抱え調整を進めていますが、それが経済の足を引っ張り、米中対立の激化

等も環境の悪化要因となり成長力が低下しています。今年はそうした情勢に加え、主要国で大統領選や議会選挙が相次ぐため、選挙の結果次第では不確実性が一層高まり、地政学リスクがより顕著となる恐れがあります。

国内経済は、物価高や海外経済減速などのマイナス要因により回復ピッチに停滞感もみられます。今後は、海外経済が不確実な状況の中、内需主導の成長がどこまで見込めるかが鍵となってきます。また、2024春闘での持続的賃金上昇と日本銀行の金融政策正常化（マイナス金利解除とイールドカーブ・コントロールの徹廃）がうまくかみあい、個人消費の回復や企業業績の改善が続くことが望まれます。

今年の展望と課題

今年は、「アフターコロナ」として経済の正常化が進み、地球温暖化対策としての脱炭素の取り組みが、より一層いろんな所で進展していくと考えます。徳島県は、2021年12月に「徳島県版・脱炭素ロードマップ」を作成しています。これは2030年度を見据えた行程表で、各施策の取組内容や期間が明示されています。この中には、「家庭、事業所等における省エネの徹底」「プラごみゼロ」「食品ロスの削減」等、身近に取り組みできる項目もあります。大企業にとどまらず、中小企業、個人事業主、各家庭でも、でき

るところから取り組みを強化したいものです。

ところで、このところ県立新ホールや新しいアリーナの建設が、話題によく上っています。県立新ホールは完成時期や事業費についての目安が示され、事業費は一部削減が見込まれるものの開業は従来計画（2027年9月）より遅れる可能性があります。こうした施設建設は、いろんな意味で県内が活性化する事業であり、早期実現に向けた動きに期待しています。

さいごに

昨年の9月1日は、関東大震災から100年の節目となる日でした。南海トラフ巨大地震は、今後30年以内に70～80%の確率（40年以内では90%）で地震（M8からM9クラス）の発生が予想されています。しかし、過去の東日本大震災や熊本地震等の発生状況を見ると、いつ地震が起きてもおかしくないと考えます。インフラ整備等時間がかかるものもありますが、各職場や家庭での防災・減災対策の強化は、今日からでも始められます。これからの防災・減災意識の向上は欠かせません。また、地域社会全体が協力し、防災・減災対策を継続的に強化することが必要です。当研究所も皆様のご期待に応えられるような調査研究や提案をしていきたいと考えています。本年もよろしくお願いたします。

障がい者 × クリエイター 自由に真っ直ぐなアート表現を 商品化へ

徳島クリエイターズライブラリのマッチング事例を紹介するこちらのコーナー。今回は障がい者の方たちとグラフィックデザイナーとのマッチング事例です。マッチングのきっかけとなったのは徳島県障がい者芸術・文化活動支援センターが開催した『Tシャツデザイン展』。障がい者×クリエイターでどのようなコラボレーションをしたのでしょうか？



710作品が集まった 第3回全国公募「Tシャツデザイン展」

徳島県立障がい者交流プラザの廊下にズラッと並んだTシャツのデザイン原画。これらは『夏の空をTシャツで彩ろう』というテーマで全国公募して集まった710点のTシャツ型アート作品です。今年で3回目の『Tシャツデザイン展』は、全作品の中から優秀賞を選出しており、今回も5名の作品が受賞しました。主催である徳島県障がい者芸術・文化活動支援センターの西木さんは、この公募を始めたきっかけをこう話します。



「元々は、障がい者交流プラザに作ったギャラリーの開設記念の展示を行うために始めたんですよ。それと、障がい者の人たちのアート作品を発表する場を作りたいかったというのもあって。そういう場って実はあまりないんです。でも、このTシャツデザイン展は『気軽に参加できる』とみなさん喜んでくれています」

直感的に、ストレートに。 障がい者たちの力強いアート作品



展示作品を見ると、どれもすごく個人的で、迷いなく描かれているように感じます。これまで数々の作品を見てきた西木さんに障がい者の方々が生み出すアートの魅力について聞いてみました。

「障がい者だから、というわけではないですが、みなさん作品作りのときに迷いなく手が動いてアートが出来上がっていくんですね。とてもストレートな表現で、作者本人の想いが感じ取れるようなアート作品になっています。直感的に作られるアートだから、直感に訴えてくる力があって、心を動かされる作品も多いです」

そんな作品の中から優秀賞が選ばれるわけですが、第1回ときには受賞者に作品をそのままプリントしたTシャツを贈呈、「売って欲しい」という声を受けて第2回ときにはTシャツの販売も行っています。

「今年の第3回目は、徳島県内のクリエイターに参加していただいて、障がい者とクリエイター協働でのTシャツの商品化をやろう、ということになったんです。そんなときに、徳島クリエイターズライブラリというHPを見つけて、そこに登録されていたグラフィックデザイナーさんに協働制作をお願いしました」

障がい者とクリエイターの マッチング



今回参加したクリエイターは5名。作品の審査から担当し、5名それぞれが優秀賞として選んだ作品をベースにデザインを行い、Tシャツを商品化しています。

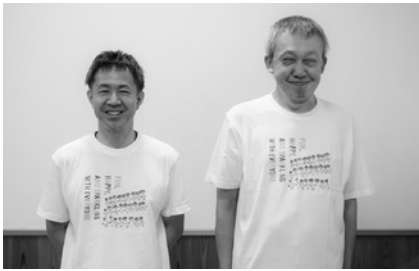
「障がい者施設でプロのデザイナーと協働している例はほとんどないと思います。こういったやり方があるんだということを知ってもらえたらなと。また、障がい者×クリエイターでこんなに素敵な作品ができるんだということも、いろんな企業の方にも知ってもらいたいですね」

西木さんは、障がい者の魅力的なアートを企業の広報などにも活用して欲しいと話します。確かに、企業と障がい者とクリエイターの3者マッチングで、これまでにないものが生まれそうです。



そして、こちらが今回商品化されたTシャツのデザイン原画（5作品の内の3作品）。Tシャツデザイン展で優秀賞を受賞した作品です。この原画を基に、グラフィックデザイナーがTシャツデザインを仕上げています。どんな仕上がりになったのか、ひとつずつ見てみましょう。

山尾俊介 × 大東浩司
多彩な笑顔のストーリー



まずは、原作者・山尾さん（右）とグラフィックデザイナー・大東さん（左）のペアです。2人が着ているのが実際に商品化されたTシャツ。山尾さんは『みんなと一緒に』『楽しい』『嬉しい』『キラキラ』をテーマに原作を制作したと言います。

「イラストで人がたくさん並んでいるんですが、その細かくて緻密な描き込みにとっても惹かれました。描かれている人たちにはいろんな表情があって、また多彩な色使いで一人ひとりを表現しているんですね。それほど多くの色を使っているわけではないのですが、同じ色の人一人もいなくて。こういった色の使い方や作品の発想は自分にはできないことなので、余計に魅力的に感じましたね」

原作を見たときの感想を大東さんはそう話します。



完成したTシャツには『FUN, HAPPY, AND SPARKLING WITH EVERYONE.』というタイポグラフィが添えられています。和訳すると『楽しく、ハッピーで、はじけるみんなの笑顔』。この文字を入れた理由を大東さんは「原作のイラストを見ただけで山尾さんの幸せそうな日常の風景が浮かんだ」からだと言います。

「毎日ハッピーに暮らしている感じ、いろんな人の笑顔に囲まれて日常を過ごしている感じが作品から見えてきたんですね。そのストーリーが感じ取れる作品だったのが、一番魅力的だったポイントです」

完成したTシャツからは幸せそうなストーリーが確かに感じられます。着た人も幸せになれる、そんな素敵なTシャツに仕上がっていました。

澤口健也 × 近藤哲朗
空（そら）と空（くう）がリンクする



2組目は原作者・澤口さん（右）とグラフィックデザイナー・近藤さん（左）のペア。2人が着ているのが完成したTシャツですが、シンプルですごくカッコいいデザインに仕上がっています。近藤さんは澤口さんの原作についてこう話します。

「審査のとき、たくさんの人に着てもらえることを想像しながら選考しました。そういう視点で見たとき、澤口さんの作品は多くの人に共感を持ってもらえる、カッコいいTシャツに仕上がるイメージが最初から浮かんだんですね。『夏の空』という全体のテーマをシンプルに表現していたのも素晴らしいと思いました」



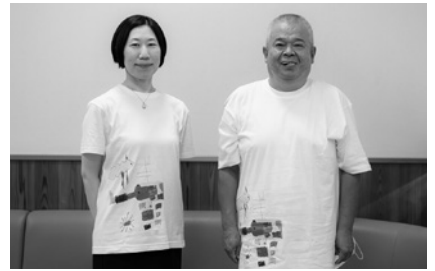
完成したTシャツには澤口さんのイラストの上にフランス語のコピーがのっています。

「澤口さんは般若心経が好きで、よく歌われていると伺いました。それを聞いた瞬間に有名なフレーズ『色即是空 空即是色』が頭に浮かんで。それを『目に見えるものだけに、とらわれないで。』というコピーに変換して、フランス語のタイポグラフィにしました」

原作の『空（そら）』のイメージと、般若心経の『空（くう）』がデザイン上でリンクして、ただカッコいいだけじゃない、メッセージ性のあるTシャツになっています。澤口さんが直感的に描いた原作と近藤さんのデザインの見事な融合ですね！

亀川英樹 × 佐藤あすか
素敵な色使いをカラーパレットに

最後は原作者・亀川さん（右）とグラフィックデザイナー・佐藤さん（左）の



ペアです。とてもポップでカラフルなTシャツに仕上がっていますね！亀川さんの原作には、ダンボール、羊、列車、鳥など、様々な絵が描かれています。描かれているものは全て亀川さんの好きなものだそうです。審査の際に亀川さんの作品を見た佐藤さんは「もう、一目惚れだった」のどかか。



「平和な感じですごく良いなと思いました。具体的なものを描かれているんですが、どこか抽象的でもあって、見る人がいろんな想像ができるんですね。私は最初、飛行機のようにも見えて。他にも顔に見える部分もあったり、いろんな要素が散りばめられているんですけど、作品全体として見たときには不思議とまとまりがあるんですよ」



特に原作の色使いに魅力を感じたという佐藤さんは、Tシャツの背面にカラーパレットのように原作から抽出した色を配置しています。こう見ると亀川さんの色使いのセンスの良さがよくわかりますね。このTシャツも着るだけでハッピーになれそうです。

『Tシャツデザイン展』をきっかけに生まれた、障がい者とクリエイターのコラボ作品。この魅力はクリエイター単体の仕事では出せない、といてもいいでしょう。どれも、まさしく唯一無二の素敵な作品になりました。障がい者 × クリエイターのコラボは、これからさらに広がっていくかもしれませんよ。

九州のしょうゆをアジアへ ニビシ醤油（福岡県）

九州の甘口しょうゆを強みに、海外での販路拡大を図る企業がある。福岡県古賀市に本社を構えるニビシ醤油だ。2023年現在、売上高全体に占める海外売上の比率は10%程度にとどまる。しかし、10年後には3分の1を目指したい構えだ。

今回は、末松繁雄代表取締役会長兼社長と三瀬僚一海外事業部長に、海外事業に係る取り組みの現状や今後の方針について聞いた（取材日：2023年10月12日）。

ニビシ醤油、海外売上高比率の急伸を目指す

海外でしょうゆの需要が高まっている要因について、末松社長は「和食の広がり」を挙げた。和食が海外で身近になるにつれ、中小規模のしょうゆメーカーも輸出市場に参入できるようになってきたという。

同社の輸出先の内訳は、輸出額ベースで、韓国が3分の2弱、香港が3分の1弱。残りを約10カ国で分けている。もっとも香港には、主にラーメンスープを輸出しており、しょうゆに限ると、ほとんどが韓国向けになる。また、その種別は刺し身しょうゆだ。

ニビシ醤油のさしみしょうゆ（同社提供）

日ごろ口にする魚種は、九州と韓国で似ている。赤身魚よりも、白身魚や青魚を好む傾向にあるという。三瀬部長は「甘くてまろやかな九州のしょうゆがこれらの魚料理に合う。韓国人にも受け入れられているのは、そのためではないか」と語った。なお、韓国では「チョコチュジャン」（コチュジャンや赤酢が配合された調味料）を刺し身につけて食べる習慣がある。インバウンドを通じて日本の味を知る韓国人が増えるに従い、刺し身しょうゆの販路も広がったとみている。



ニビシ醤油のさしみしょうゆ（同社提供）

新たな販路開拓先はベトナム

ニビシ醤油は刺し身しょうゆの新たな販路開拓先として、ベトナムに注目している。同社は2023年度、ジェットロが実施する新輸出大国コンソーシアムの海外展開ハンズオン支援企業に選定された。専門家の助言を受けながら、市場参入に向け準備を進めている。

しょうゆの主要輸出先の米国などではなく、アジアに目を向けた理由の1つに、甘口を好む現地の味覚がある。大手しょうゆメーカーは、魚醤（ぎょしょう）などしょうゆの類似品が普及しているアジア諸国での販路開拓に難しさを感じているようだ。他方、九州のしょうゆは甘口なので、同社の商品が浸透しやすいのではないかと期待している。

ニビシ醤油の海外事業担当者らは2023年10月、ベトナム最大都市のホーチミンに出張し、現地人対象の試食会やバイヤーとの商談に臨んだ。ジェットロの中小企業海外展開現地支援プラットフォームを利用し、事前に市場調査した上で取引先候補企業のリストアップを行い、商談を設定した。ホーチミンには日本食レストランが数多く、日本の味に慣れ親しむ人が多い。そうしたことも、販路開拓の追い風になるとみられる。

ニビシ醤油はこれからも、ベトナムでの販路開拓に力を注ぐ構えだ。将来的には、アジア諸国の家庭に自社製造の刺し身しょうゆを普及させたいと考えている。

その夢を実現する上で、1つの課題が売り方だ。刺し身しょうゆの使い道は、刺し身に限定されているわけではない。現地の食文化に合った使い方を提案することがカギになる。また、末松社長と三瀬部長は輸出の難しさについて、(1)各国の原材料・添加物規制の基準に合致した商品開発と(2)コストの抑制を挙げた。「商談が決まっても、相手国の輸入規制を順守できなけれ

ば、商品を輸送することはできない。われわれは特に原材料を慎重に確認している」という。

「日本の香りであるしょうゆを、九州の味で広めたい」。ニビシ醤油の挑戦は、さらに本格化する。

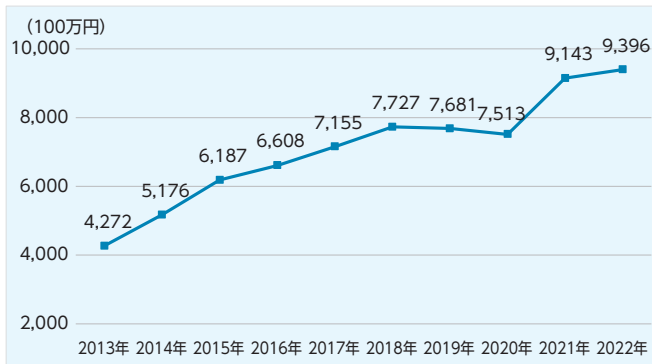
日本のしょうゆ輸出、10年で倍増

農林水産省の農林水産物輸出入統計によると、しょうゆの輸出額は増加傾向にある。2013年は、約42億7,000万円に過ぎなかった。それが2022年には約94億円に上り、過去10年で2.2倍の伸びを記録したかたちだ(図1)。

中でも、米国が2022年の輸出額全体の20.3%(約19億円)を占める。中国の9.5%(約9億5,000万円)、オーストラリア7.4%(約7億4,000万円)、韓国6.8%(約6億8,000万円)がこれに続く(図2)。

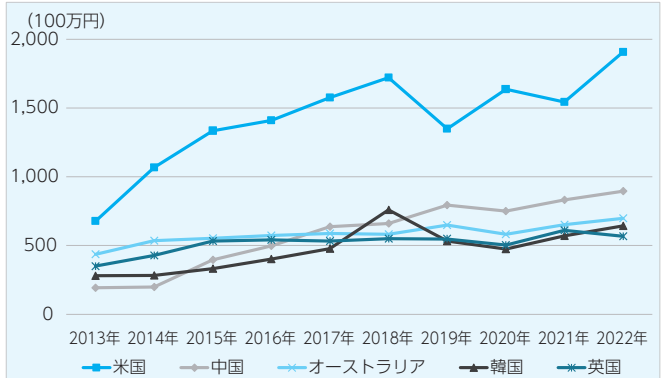
海外に工場を設立し、現地生産するしょうゆメーカーも出てきている。

図1：醤油の輸出額推移



出所：農林水産物輸出入統計を基にジェットロ作成

図2：醤油の主な輸出先の国別輸出額推移



出所：農林水産物輸出入統計を基にジェットロ作成



執筆者紹介

ジェットロ福岡 所長代理
片岡 一生 (かたおか かずいき)

経営コンサルティング会社、監査法人、在外公館などでの勤務を経て、2022年1月にジェットロ入構。調査部米州課を経て、2023年9月から現職。

内部通報への対応体制について



弁護士法人リーガルアクシス徳島事務所

弁護士 鈴木 亜佐美

勤務先の不正を発見して通報した労働者を保護する「公益通報者保護法」の改正法が施行されてから、1年半ほど経ちました。改正法では、事業者に対し、公益通報対応業務従事者を定めることや、対応体制の整備措置等の義務などが定められています。

従業員300人以下の事業者については努力義務なのですが、不正について内部通報の体制を整え、適切に対応することは、自社の自浄作用を高め社会的信用を守ることにもなります。

そこで、改めて公益通報者保護法（改正内容を含む）を確認したうえで、内部通報への具体的な対応についてお話いたします。

■公益通報者保護法の概要

(1) 目的

公益通報者保護法は、労働者等が、公益のために勤務先等の不正につき通報を行ったことを理由として、解雇等の不利益な取り扱いを受けることのないよう、どこへどのような内容の通報を行えば保護されるのかというルールを定めたものです。その目的は、公益通報者の保護を図ると共に、国民生活の安定・社会経済の健全な発展に資することにあります。

(2) 公益通報とは

公益通報とは、

- ①労働者（派遣労働者含む）・退職者・役員が
 - ②不正の目的でなく
 - ③勤務先における
 - ④刑事罰・過料の対象となる不正を
 - ⑤通報すること
- です。

(3) 保護の内容

公益通報をしたことを理由とする

- ①解雇は無効
 - ②降格・減給その他の不利益な取り扱い（配置転換や嫌がらせも）は禁止
 - ③損害賠償請求はできない
- とされています。なお、上記の保護を受けられるための条件は次の（4）に記載します。

(4) 通報先ごとの保護条件

公益通報が上記の保護を受けるための条件は、通報先によって異なります。具体的には以下のとおりです。

- ①勤務先事業者への内部通報の場合
不正があると思料すること
- ②行政機関への通報の場合
 - ・不正があると信ずるに足りる相当の理由があること
 - または、
 - ・不正があると思料し、氏名などを記載した書面を提出する

こと

③報道機関等への通報の場合

不正があると信ずるに足りる相当の理由があり、かつ、内部通報では解雇等されそうな場合、勤務先から正当な理由なく公益通報を止められた場合、内部通報したが20日経っても調査を行う通知がない／正当な理由なく調査を行わない場合、など

(5) 事業者の体制整備義務

法改正により、

- ①内部通報に適切に対応するために必要な体制の整備等（窓口設置、「従事者」の制定、内部規定の策定等）を義務付け
- ②体制整備義務違反等の事業者には行政措置
- ③内部調査等の従事者に対する守秘義務（違反したら30万円以下の罰金）が定められました。

■運用上の諸対応

実際に公益通報窓口を作り運用を始めてみると、色々迷うことがあると思います。以下では、運用面で問題となりそうな場面をいくつか拾い出し、対応を整理したいと思います。

(1) ハラスメント窓口と一緒にいいか

公益通報の対象となる不正は、刑事罰・過料の対象となる犯罪行為等に限定されているので、ハラスメントの通報が必ずしも公益通報といえるわけではありません。

しかし、パワハラやセクハラなどのハラスメント相談の窓口を、公益通報窓口が兼ねることは可能です。また、ハラスメントの中には傷害罪、脅迫罪、強要罪、強制わいせつ罪などの犯罪行為に当たる場合もありますので、申告を受けた際には公益通報と同様の初動対応を取るといえる方がよいと考えます。

留意点として、会社の規模によっては、ハラスメント窓口担当者の人数が多い場合、公益通報の対応業務従事者としてその全員を指定するのでよいのか、情報を共有する人の範囲をどう限定するか、などがあると思います。

(2) 調査の期間

内部通報を受けた場合に、どの程度の期間で調査を終えるべきか、ということは気になるところではないかと思えます。

まず、通報を受けた後、20日以内に調査を行う旨を通知しない場合には、通報者が報道機関等への通報を行うことが保護される可能性が出てきます。ですから、この通知を20日以内に行うことは必須といえます。

一方、調査開始後の調査期間については法律上の定めも目安ありません。しかし、あまりに時間が経てば、通報者には正当な理由なく調査を行っていないと認識され、外部への通報の可能性を高めるおそれもあります。また、調査が遅れるほどに関係者の記憶が薄れたり証拠が散逸することにもなり、コンプライアンスの観点からも問題です。

とすると、調査はできるだけ迅速に進めるのが望ましいのですが、関係者との日程調整など様々な事情で、どうしても時間を要してしまうこともあります。

そのような時に重要なのは、通報者と適宜連絡をとり、守秘義務に反しない範囲で進捗状況を報告し、理解を得ておくことだと考えます。

(3) 匿名の通報にどう対応するか

匿名の通報であっても、内部通報を受けた以上は公益通報として対応する必要があります。

しかし、パワハラ事案などでは、匿名のままだと加害者とされる人への聞き取りもできず、現実には調査できないということもあります。

この場合、まずは申告者に対し、加害者に報復させないよう会社が守る、ということをご丁寧に説明し、名前を出すことの理解をいただく努力をすべきです。それでも申告者が躊躇される場合には、例えば、抜き打ち調査や全社アンケートなどを取り、誰の申告かわからない状況を作る、などの方法も考えられます。なお、このような方法をとる際にも、申告者にはその旨を説明し理解を得ておくべきと考えます。

(4) 範囲外共有の防止

範囲外共有とは、通報者を特定させる事項を必要最小限の範囲を超えて共有することをいいます。

公益通報においては通報者が誰なのかが知れ渡ることのないよう、範囲外共有の防止措置が重要となります。

防止措置として具体的には以下のようなものがあります。

- ① 通報事案の情報に触れられる者を必要最小限に限定し、その範囲を明確に確認する。
- ② 記録・資料は施錠管理し、データはアクセス制限をかける。
- ③ 公益通報の受付方法として他者に知られない通報が可能な窓口を用意する。
- ④ 公益通報者を特定させる事項を秘匿することについて規定整備や社内教育を実施する。

また、現場での工夫の例として、

- ・ 調査担当者同士の連絡や打ち合わせの際、通報者を「Aさん」などの匿名で呼ぶなどし、とっさの時にうっかり名前を口にしない癖付けをする。
- ・ 調査対象者の誘導に乗って通報者のヒントを与えないよう、ロールプレイング等の研修をしておく。なども有効かと思えます。

(5) 調査したけれど不正の事実が確認できなかった場合のフィードバック

内部通報についての調査結果や、是正に必要な措置をとったことなどは、通報者にフィードバックすることが求められます。これは、通報者の窓口への信頼を得るうえでも重要なことです。

しかし、不正の事実が確認できなかった場合、それを通報者に伝えても納得いただけず、詳細な調査内容の報告や再調査を求められることもあります。

このような場合、事業者としては、調査結果はお伝えするとしても、詳細まで説明することは慎重に検討すべきです。調査の過程でヒアリングに協力してくれた人の情報を漏らすことは、その方の権利利益を害することになりかねません。また、事業者として必要な調査を行ったのであれば、求められるまま再調査に応じる必要もありません。再調査の必要が生じるような何らかの資料提出などがあった時に検討できればよいと考えます。

公益通報は事業者の不正をただしコンプライアンスを改善するための制度です。前述した通報者の保護は求められますが、通報者を満足させることが目的ではありません。

■最後に

公益通報の概要と留意点の一部をご紹介しました。

現実の対応場面では、ここに記載できていない悩みが次々に出てくるものですが、通報者が通報により不利益を受けることが決してないようにすること、通報をコンプライアンスの改善・向上に役立てるのだ、という軸を持って、判断し対応することが大切ではないかと思えます。

公益通報への対応については、弁護士が通報窓口となることもありますし、顧問的な立場でお手伝いすることもありますので、御相談ください。

以上





当拠点「伴走支援」の現場から



高井 康男 徳島県よろず支援拠点コーディネーター、「伴走コーチ」

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。

1. ご挨拶

皆様、初めまして、徳島県よろず支援拠点コーディネーターの高井康男(阿波市出身)です。

「企業情報とくしま」の月号(2024年1月号 No.486)が皆様のお手元に届くのは、お正月気分もすっかり抜けて、年度末に向けてお忙しくされているころだと察しますが、新年号でもあることから改めてご挨拶申し上げます。

皆様、明けましておめでとうございます。本年が皆様にとりまして充実した一年となりますようお祈り申し上げます。

また、能登半島地震により被災された皆様に心からお見舞いを申し上げます。

2. 今回の内容

私は、令和5年にコーディネーターとして当拠点に参画しました。現在、当拠点が行う伴走支援(後述)における「伴走コーチ」を専任しています。今回、伴走支援の内容説明はごく簡単にとどめ、①伴走支援で用いる道具～経営デザインシート(簡易版)、②「伴走コーチ」の機能、そして③伴走支援の現場から～頭と心の整理のためのちょっとしたコツ、の3つをご紹介します。

3. 伴走支援について

(1) 当拠点の伴走支援

「よろず支援拠点」は全国47都道府県にあり、各よろず支援拠点がそれぞれ「伴走支援」を行っています。当拠点の場合、「徳島県よろず支援拠点が行う令和5年度以降の『伴走支援』について」(<https://yorozu-tokushima.go.jp/?p=6389>)と題して、令和5年度から装いを新たにしました。また、その際に「伴走コーチ」という役割(あるいは機能)も新設しました。(以下、当拠点が行う伴走支援を単に「伴走支援」と記します。)

(2) 伴走支援の目的・内容

かいつまんで申すと、次のア～ウのような発展過程を目指した支援です。

ア. 「伴走支援」を行う

イ. 支援先企業様が自分達で①課題分析から解決策の実施までできるようになる、かつ②PDCAサイクルも回すことができるようになる

ウ. 支援先企業様が環境変化等に対して一層強い企業になる

詳しい説明は、当拠点のホームページ

(<https://yorozu-tokushima.go.jp/>)の

トップページのバナー> 各種支援 > 伴走支援

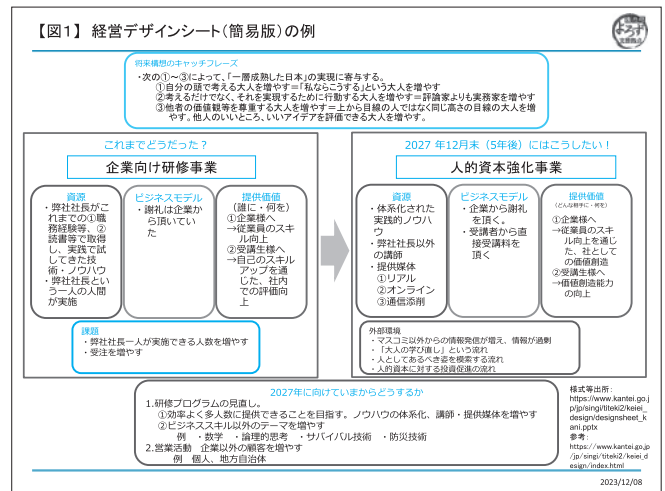
あるいは、



からご覧ください。(後で触れます図1、図2も、上記「伴走支援」のページ内の資料に記載しています。)

4. 伴走支援で用いる道具～経営デザインシート(簡易版)

伴走支援では、経営者との対話に基づいて、経営デザインシート(簡易版)(以下、「KDS(簡易版)」)を作成します(下図1参照)。



【図2】「見える化」がなぜ重要か? 「見える化」の狙いは何か?

- 「見える化」(=可視化)とは何か?
 - 人間の頭の中にある思考を、文章あるいは図・表のような、他人が見ることができ、かつ「形として残る方法」で表現すること。
- 「見える化」の狙い
 - 経営者(経営トップ、経営陣)と社員との間で、意思疎通の前提となる情報を共有すること。
 - 情報共有により共通認識を確保して意思疎通を行う。このことによって、社員の士気等が向上することも期待できる(少なくとも、共通認識が無いことに伴う不毛な議論を回避することが期待できる)。
 - ありていに言うと、「ウチの社長は何を考えているのか分からない」を回避する。「ウチの社長は何を考えているのか分からない」から「是非はともかく、社長が考えていることは分かる。」という状態にする。
 - ★不毛な議論を回避しよう。私たちに大企業のような時間の余裕はない。
 - ★邪推はやめよう。疲れるだけである。
- なぜ、文章あるいは図・表という「形に残る方法」にすべきなのか?
 - 他人の頭の中で考えていることは分からない(=多くの人にテレパシーは無い)
 - 言葉は、記憶から消えていく(=人間の記憶容量は大きくない。4~10個)

KDS（簡易版）は、経営者の頭の中を「見える化」したものであり、経営者ご自身の思考の整理のため、そして従業員との間の円滑な意思疎通のための道具として使います。

なお、見える化の狙い、重要性については、左図2をご覧ください。

5. 「伴走コーチ」の機能

経営者が発信する内容を傾聴する、経営者に問いかける、いわゆる「壁打ち」の「壁」の機能があります。また、経営者の思考の整理をお手伝いすることも機能の一つです。

このような機能を果たすため、私自身は、「伴走コーチ」として活動する際には次のような心構えで臨んでいます。

【心構え】

- ①私は、物事を教える先生ではない。コーチあるいは聴き役である。
- ②私の役目は、社長ご自身も気づいていないことを社長の頭の中から引き出すことである。そのためにも良い質問を社長に投げかけよう。
- ③決定するのは社長。私の役目は、案、アイデア、異なった視点からの考えを社長に提示すること。
- ④社長の判断が正しい。なぜなら、社長は私よりも会社のことをよく知っておられるから。
- ⑤社長の望むことが正解である。

6. 伴走支援の現場から～頭と心の整理のためのちょっとしたコツ

上記5からお分かりのとおり、「伴走コーチ」は基本的に教えるということはありません。そうはいつてもこれまでの経験や本などを通じて知ったちょっとしたコツをお伝えすることがあります。

今回は、頭と心（思考と感情）の整理のためのちょっとしたコツを3つご紹介します。

（その1）書く・描く

頭に浮かんだことを、単語や文章として書き出すこと、あるいは図、絵、表として描くことです。

図2にもあるとおり、人間が頭の中で一度に考えることができることは大体4～10個（7個プラス・マイナス3個）だそうです。紙に書き出すことによって、頭の中に余裕が出るとともに、書いたものを客観的に眺めることができます。

自分一人で行う場合には、ノート（「100均ショップ」で売っているもので十分です）を使うことをお勧めします。

とにかく、頭に浮かんだことを、片っ端からノートに書き殴る、という感じで構いません。

一方、他人と話をする際（例えば、上司、部下、同僚、家族など）には、紙でも結構ですが、できればホワイトボードを使うことをお勧めします。ホワイトボードといっても高価なものでもなくても結構です。これまた、「100均」で売っているもので構いません。もちろん、大きいサイズであるに越したことはないのですが、例えばA4サイズのものを4枚合わせてA2サイズにすることもOKです。ホワイトボードを使って、その内容を書きつつ対話することで、お互いの認

識の齟齬が減ります。図2で示した「見える化」の実践です。

（その2）呼吸法

これは、落ち着きたいとき、心を鎮めたいときに行います。

【方式A】

- ① 3秒かけて吸う
 - ② 2秒間息を止める
 - ③ 15秒かけて、ゆっくりと吐く。（注：このとき、口はすぼめるようにします）
- ①～③を3回繰り返す。
（齋藤孝著「呼吸入門」 ISBN: 978-4-04-082002-6 も是非ご一読ください）

もっと焦っている時。

【方式B】

（注：この方式は、立ちくらみの惧れがありますから、安全な場所・状態で試してください。また決して無理をしないでください）

まず、大きく息を吐く

- ① 2～3秒かけて大きく息を吸う
 - ② 息を止める。苦しくなる少し前まで止める
 - ③ 5秒くらいかけて大きく息を吐く
- ①～③を2～3回繰り返す。
少し落ち着いたなら、方式Aに変える

（その3）「前後際断」（ぜんごさいだん）

禅の言葉で、その意味は、「過去のことをくよくよ悩まない、未来のことをあれこれ考えない、今この瞬間に集中する」だそうです。私の場合、焦って今この瞬間に集中できていないときなどに、「ぜんごさいだん」「ぜんごさいだん」と口に出しています。

以上の3つを実際に試してみてください。実体験からしますと、1回、2回ではあまりうまく行かず、ある程度習慣化する必要があります。これら3つで、頭と心を整理し、スッキリさせましょう。

ありがとうございました。

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
生成AIのすべて～ChatGPTの活用で製造業はどう変わるのか?～	1月24日	オンライン、 とくしま産業振興機構	日本マイクロソフト社のカリスマエバンジェリストであり、生成AIをはじめとした最新テクノロジーに深い見識を持つ西脇資哲氏を講師に、生成AIの最新情報や製造業に与える影響について、分かりやすく解説します。	無料
売り上げを伸ばす！ Webマーケティングセミナー	1月29日	とくしま産業振興機構 研修室 徳島市南末広町 5番8-8号 2階	ふるさと納税、ネットスーパー、ECモール…など、Webマーケティングは必要不可欠になっています。だけど、Webマーケティングにどう取り組んでいくべきか悩んでいるあなた、そのポイントをお教えします！	無料
価格転嫁サポート個別相談会	第1回：2月13日 第2回：2月26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
業務効率化に役立つIT導入 補助金活用セミナー	2月13日	オンライン、 とくしま産業振興機構	IT導入補助金を申請したいけれどもよくわからない人向けに、申請の手順をわかりやすく説明します。ITツールを使って業務を楽にできればと考えられている事業者さまは是非ご参加ください。	無料
Chat GPT 生成系AI 活用セミナー（第2回）	2月14日	オンライン、 とくしま産業振興機構	Chat GPTをはじめとした各種生成系AIの業務への応用方法について、「販促活動への応用のコツ」や「アウトライン作成」等を座学と実演で解説します。	無料
小規模事業者持続化 補助金活用セミナー	2月16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、注意点を解説します。	無料
資金繰り個別相談会	2月20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
ものづくり補助金活用セミナー	2月26日	オンライン、 とくしま産業振興機構	自社の生産性の向上を図るための設備投資に活用できる「ものづくり補助金」の概要や特徴、申請書の書き方や申請方法について解説します。	無料
GX セミナー ～環境にやさしい企業の始め方～	2月27日	オンライン、 徳島経済産業会館 1階	GX（グリーン・トランスフォーメーション）について、実際のビジネスにどう取り込んでいくかを講師2名の解説のもと学びます。	無料
価格転嫁サポート個別相談会	第1回：3月11日 第2回：3月25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
小規模事業者持続化 補助金活用セミナー	3月15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、注意点を解説します。	無料
資金繰り個別相談会	3月19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
業務効率化に役立つ IT 導入 補助金活用セミナー	3月26日	オンライン、 とくしま産業振興機構	IT導入補助金を申請したいけれどもよくわからない人向けに、申請の手順をわかりやすく説明します。ITツールを使って業務を楽にできればと考えられている事業者さまは是非ご参加ください。	無料
Chat GPT 生成系AI 活用セミナー（第3回）	3月27日	オンライン、 とくしま産業振興機構	Chat GPTをはじめとした各種生成系AIの業務への応用方法について、「事務処理への応用」や「内部調整や顧客対応の活用方法」等を座学と実演で解説します。	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 有限会社フラワーショップ慶

代表取締役 米川慶子 徳島県徳島市西大工町1丁目13-1 TEL:088-653-6012 FAX:088-655-6801 e-mail:info@flower-k.co.jp

1 ファンドで開発した商品や、開発までに苦労したことなどについて教えてください。

名称【「LED×藍」コラボのプリザーブドアレンジメント事業】

プリザーブドフラワーにおける染料は、一般的に食品用添加色素が多く利用されていますが、天然藍で染色されているものは、現在市場にはありません。そこで、天然藍の葉から純粋の天然色素を抽出し、花びら表面に抽出した青藍の被膜を形成させる方法を考案しました。一般的なプリザーブドフラワーは海外でも日本でも「枯れないお花」として人気ですが、今までに藍色に染めたプリザは存在しませんでした。完成させるためには①アルコールで生花を脱色する。②脱色した花を藍液につける。③機械で乾燥させるという工程があります。藍液の調整が非常に難しくアルカリが高すぎれば生花が劣化するので、適正なアルカリ濃度にするのが非常に難しかったです。また、同じバラでも種類によって染まり具合が全く違いました。20種類のバラの中で商品化できたのは2、3種類です。ファンドを活用し実験的に多くの花の種類で挑戦し、カーネーション、カスミ草、シンビジウムなどを染色することができました。フラワーボックスを中心に商品化し「AIZENKA」と名付けました。より「AIZENKA」を引き立てるために、LEDを取り入れて新しい作品として作りあげました。webサイトからも購入頂けます。今年の2月に東京ギフトショーに参加しました。初めて藍色のプリザを見たとの大反響で、渋沢栄一記念館で「お土産」としておいて頂けることになり、東京目黒の「雅叙園」での展示会に出品させて頂く機会にも恵まれました。他にも多くのお問い合わせを頂いております。

2 商品開発に至った経緯を教えてください。

花が大好きな私はヨーロッパ（ドイツ等）でフラワーデザイ

ンを学び、25歳のときに「フラワーショップ慶」を創業しました。創業から3年後には生花のフラワーデザインとは別に阿波藍で染めた上質な生地を使ってアートフラワーを作り、「藍染花」と命名し商標登録し、藍と花をコラボさせることができました。そのころから、藍で染めた美しいプリザーブドフラワーを開発したいと思っていました。生花を、藍で染めるのは大変難しいので、プリザーブドフラワーであれば商品化できるのではないかと何度も試行錯誤を繰り返し「AIZENKA」が誕生しました。ファンドを活用したからこそ、期間を設け、協力も頂きながら知恵を出し合い、必ず成功させるという強い信念で取り組むことができました。

3 これからの展望・目標について教えてください。

商品化できる花の種類を増やしたいと思っています。北島町からはチューリップ、那賀町からはケイトウをご協力いただき試作で藍に染めております。これをふるさと納税の返礼品として企画しております。また、「藍染花」のアクセサリシリーズも人気があるので、「AIZENKA」のアクセサリも手掛けていきたいです。郷土



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当たり、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

グラフィックデザイナー・デザインストラテジスト

石原 佑さん

クライアントとのパートナーシップで、 スモールビジネスを世界へ

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。

経歴、スキル、現在の活動内容、そのどれもが異色といえる若手クリエイター・石原さん。彼は持続可能なクリエイティブを求めため、単発のデザイン業務等はあまり受けておらず、クライアントとは伴走型の持続的な契約を結んでいます。そんな石原さんの考え方を、少し覗いてみましょう。



高校卒業後、東京造形大学に進学した石原さん。そこで今後の人生を大きく変える恩師との出会いがあったといいます。

「大学で出会った教授は、元々は工業製品のデザインをしていた人だったのですが、ある日、自分がデザインした商品が道端に捨てられていたのを見て『これまでやってきた自分のデザインはサステナブルではなかった』と痛感したそうなんです。そこから、“ソーシャルデザイン”を考えるようになったと言っていました」

ソーシャルデザインとは平たくいえば、社会をより良くするためのデザインのこと。その教授からの教えが、今の石原さんの大きな土台になっています。大学卒業後は、恩師からの「就職なんてするな」というアドバイスもあり、すぐにフリーランスのデザイナーとして独立した石原さん。東日本大震災等のボランティアをしていた人脈から様々な仕事に繋がり、なんと北米・バンクーバーに渡るようになったそうです。

北米でのアートディレクターから 徳島での起業へ

「北米に移住してからはバンクーバーとシアトルの2拠点でフリーランスとし



て活動し、美術館の企画やフリーマガジンのアートディレクター等をしていました。期間は1年と少しでしたが、その北米での経験でなにか気持ちが大きくなったんですね(笑)。というのも、アメリカやカナダはひとつの州だけで日本全体よりも大きくて。ちょっと隣町に用事があるっていうレベルでもすごい移動距離なんですよ。その感覚が染み付いてしまったので、日本で起業するなら東京も徳島も全然変わらないなって」



そうして石原さんは、帰国後の2018年に生まれ故郷の徳島でデザイン会社BLUEを創業することになります。そのBLUEのことを石原さんは「契約制のデザイン会社」だと言います。それは、単発のデザイン受注ではなく、クライアントと持続的なパートナーシップを結ぶこと。その目的は、クライアントと共により良いものを世に送り出すことです。それこそが、石原さんが考えるソーシャルデザインの形。

見た目だけでなく、 事業全体をデザインすること

「グラフィックデザイナーの仕事っ



て、一般的にはブランドのスタートラインを整えてあげると思うんですが、それだけだとスタートから先は僕はノータッチで、クライアントに任せることになってしまいます。それだとデザイナーとしては責任感が弱くなって。これからは、クライアントが行う事業のサービス内容も含めてデザインしていかないといけない時代だと思っています」

だから伴走型のデザイナーでありたいのだと石原さんは話します。依頼を受けたからには責任を持ってクライアントと共にずっと走り続けるということ。逆に言うと、責任を持ってない仕事は受けないということでもあります。そのために石原さんは契約するクライアントの数に制限を設けているのだそう。

「ローカルなスモールビジネスを世界展開していくような仕事がしたい」

最後に、今後の展望をそう語ってくれた石原さん。これからどんな企業とパートナーを組むのか、デザインを通してどんなビジネスを世界に展開していくのか、今から注目しておきましょう。

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

「日中食品科学技術 イノベーション発展 フォーラム」に参加

江蘇省興化市は水に恵まれた環境を活かした農畜水産業と、これらを材料とした食品産業が盛んに行われています。11月下旬に同市で開催された「日中食品科学技術イノベーション発展フォーラム」の様態を報告いたします。

興化市は江蘇省の中央部、泰州市の一部を範囲とする県級市（中国では市の一部として「県級」と呼ばれる行政区分が定められている地区があります）で、常住人口110万人あまり、約2400km²の総面積のうち2割近くを川や湖などの水域が占めており、農畜水産業が盛んで、米、麦などの穀物や養豚業、淡水魚類の栽培・養殖が広く行われています。当地で養殖される上海蟹は他の地域のものに比べて身が大きく、味も濃厚とされています。

また、市内の農産物を活かした食品産業も盛んで、フォーラム前日の企業視察では大手外食チェーンともコラボする調味料製造企業、フリーズドライによる野菜加工企業（一部は即席めん用に日本へ輸出）、中国有数の小麦粉製造企業などを訪問しました。

フォーラムでは冒頭、興化市共産党委員会の陳鋒剣書記が「土壌が豊かで産出する農産物が豊富な興化市は中国国内で十大食料生産基地に数えられる」と述べ、市内には600を超える食品関連企業があり、従来の生産に加え、健康食品産業の育成にも積極的に取り組んでいると紹介。また、徳島発祥の大塚食品上海現地法人が製造する夢咖喱（ボンカレー）を「簡便で栄養価も高い、食品産業の手本」とし、日系企業への投資支援を進める意向を示しました。

中国工程院の金征宇院士による講演「中国の食品開発の現状と動向」では、様々なデータをもとに中国における食品産業について解説がありました。金院士は「価格競争からブランド競争に変わってきている」としたうえで、「今後は自動化やAIの活用など集約型で持続可能な発展、栄養と健康科学の融合が必要」と語ります。

ほかにも、興化市内の経済開発区への投資環境の紹介や日中双方の食品関連企業関係者による「美味しさと健康の融合を目指して」と題したパネルディスカッションなどを実施。同市の食品産業に対する意気込みを十分に感じるフォーラムでした。

興化市は湿地面積が広く、菜の花をはじめとした花の都としても有名です。フォーラム参加者一行が訪れた「里下河国家湿地公园」では自然環境の保全に努めるとともに、敷地内を流れる川では遊覧船からの景色も楽しめます。この豊かな自然が農畜水産物を育み、食品産業を支えていることを実感しました。

製造にとどまらず安全や機能性を追求した食品産業に取り組む興化市では、近年、製造拠点だけではなく研究開発拠点の誘致にも力を入れています。人が生きていくうえでなくてはならない分野だけに、今後の進化の必要性を深く感じさせられました。



フォーラムで開催されたパネルディスカッションの様態



緑豊かな里下河湿地公园の風景

徳島県生産性革命投資促進事業費補助金募集のお知らせ

DX推進につながる 設備投資による 生産性向上の 取組みを支援します!



徳島県生産性革命投資促進事業費補助金

厳しい経営環境を克服し、DXによるビジネスモデルの変革を促進するため、生産工程やサービス提供方法の改善に必要な設備・システム投資に要する経費の一部を補助します。



■ **対象者** 次の要件を満たす県内に事務所を有する
中小企業者・小規模企業者（個人事業者を含む）

■ 中小企業基本法における中小企業者・小規模企業者の定義

業種	中小企業者 (以下のいずれかを満たすこと)		小規模企業者
	資本金の額又は 出資の総額	常時使用する 従業員の数	常時使用する 従業員の数
1 製造業、建設業、 運送業、その他業種	3億以下	300人以下	20人以下
2 卸売業	1億以下	100人以下	5人以下
3 サービス業	5千万以下	100人以下	5人以下
4 小売業	5千万以下	50人以下	5人以下

■ **必要書類** 徳島県「生産性革命投資促進事業費補助金募集」のページからダウンロードしてください。

🔍 <https://www.pref.tokushima.lg.jp/jigyoshanokata/sangyo/shokogyo/7236126/>



募集ページ

■ **公募期間**

令和5年 **12/22** 金 ~ 令和6年 **2/26** 月

■ **補助対象期間**

交付決定日 ~ 令和7年 **1/31** 金

■ **書類提出先・問合せ先**

徳島県生産性革命投資促進事業費補助金運営事務局

〒770-0865 徳島県徳島市南末広町5番8-8号
徳島経済産業会館2階（公財）とくしま産業振興機構内

☎ [TEL] 088-654-0102 📠 [FAX] 088-653-7910

✉ [Mail] toushisokushin@our-think.or.jp

補助額

200万円～2,000万円

※ 事業費全体が300万円を超える事業に限る

補助対象経費の3分の2以内

来所される場合は、必ず事前に
電話連絡をお願いします

募集要項等をよくご確認の上、
申請をお願いします

お知らせ 来月号は、当機構で出展支援した各商談会のレポートをお送りします。