とくしまのがんばる企業を応援します

Tokushima

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

2021 September
No.458

Contents

徳島の企業 …… 02
株式会社ナカテツ

とくしま起業人 …… 04
●あぽろ
●くろねこタルト工房

事業紹介 …… 06
地方にも広がる外国人材ニーズ

事業紹介 …… 09
徳島働き方改革推進支援センターのご案内

弁護士から一言 …… 10
広告宣伝に関する法的問題

よろず支援拠点 …… 12
企業におけるSDGsへの取り組み方

平成長久館セミナー講座一覧 …… 14
近日開催の平成長久館セミナー講座一覧

アジア展望 …… 15
ゲームクリエイター育成に向けた挑戦

会館だより …… 16
補助金・支援金情報

徳島の企業　株式会社ナカテツ / 人材とともに造られるベアリング

第二工場

第二工場事務所

Pick Up News　「道場」で実践する「ヒトづくり」

関連記事 P2

ナカテツの工場にはベアリング製造の基本を教えるための「道場」がある。創業の頃から育まれてきた「モノづくりの前にヒトを作れ」という仕組み・文化の集大成だ。「道場」で実践された「ヒトづくり」は、自社内で作り込める製造設備の幅を広げ、製造設備自体に投入するコストを抑えながらも高いレベルで「モノづくり」を行うことを可能にしている。

アメリカ・テネシー工場

株式会社ナカテツ

― 顧客の期待に応え続ける ベアリング製造 ―

知識や経験を伝承して人材を育て、製造設備を社内で作り込めるようにすることで、ベアリングにまつわる顧客の様々な期待に応えている。

代表取締役 会長　**中野 修二** 氏

代表取締役 社長 **比村 賢司** 氏

取引先に追随して徳島に進出

故中野浩三氏が大阪府河内長野市に株式会社ナカテツの前身である中野鉄工有限会社を設立したのは 1961 年のことだ。ナカテツは現在も株式会社ジェイテクトを主要な取引先としているが、中野鉄工も株式会社ジェイテクトの前身の 1 社である光洋精工株式会社の協力工場としてスタートした。

中野鉄工の主力製品は、自動車の車輪の軸受けに使われているテーパー・ローラーベアリングだった。高度経済成長のもとでテーパー・ローラーベアリングの需要が高まっていったこともあって中野鉄工は順調に業績を伸ばし、1967 年には三重県に進出。1969 年には株式会社に改組した。

そんな中野鉄工に徳島とのつながりができたのは 1970 年のことだ。主要取引先の光洋精工が藍住町の工場を拡張し、中野鉄工と取引のあった国分工場（大阪）の機能を藍住に移すことになった。そこで、中野鉄工も光洋精工に追随する形で勝浦に工場を開設した。

中野鉄工からナカテツへ

現会長の中野修二氏は、中野鉄工が徳島に工場を立ち上げた時にはまだ大学生だった。その年の夏休みには徳島工場で設備の並び替えを手伝ったという。

修二氏はその後中野鉄工に入社。それから 20 年近く経った 1991 年、修二氏は社長の座を故浩三氏から引き継いだ。

社長交代を機に、社名も株式会社ナカテツに変更した。業界関係者の間では中野鉄工は従来から「ナカテツ」と呼ばれていたこともあり、正式名称も業界関係者になじみのある「ナカテツ」にしようという決断だった。

ハブユニットベアリング製造への挑戦

社長交代と前後して、ナカテツは光洋精工からハブユニットベアリングを製造できないかという依頼を受けた。

ハブユニットベアリングは、自動車の車輪を取り付けるハブと軸受け（ベアリング）が一体化した部品だ。つまり、ハブユニットベアリングはシンプルなベアリングにフランジが付いたような構造になっている。

ハブユニットベアリングの製造では、フランジ部分に穴を開ける加工や内軸内径面の歯切り加工（歯車の形状にする加工）などが必要になる。そのため、ハブユニットベアリングの製造はそれまでナカテツが取り扱っていたテーパー・ローラーベアリングよりも格段に難しいものだった。それでもナカテツは時代の変化や需要の変化、何より顧客の要望に応えるため、ハブユニットベアリングの製造に積極的に挑戦し、そして成功した。

ハブユニットベアリングの製造過程では高周波熱処理も必要になる。当初は部品を一度三重県に運んで高周波熱処理を行っていたが、この処理も徳島の中で完結させるべく、2005 年には高周波熱処理設備を四国で初めて導入した。

こうしてハブユニットベアリングに注力した甲斐もあって、ハブユニットベアリングは現在ではテーパー・ローラーベアリングに次ぐナカテツの主力製品となっている。売上で言えば、ハブユニットベアリングはテーパー・ローラーベアリングに肩を並べるほどだ。

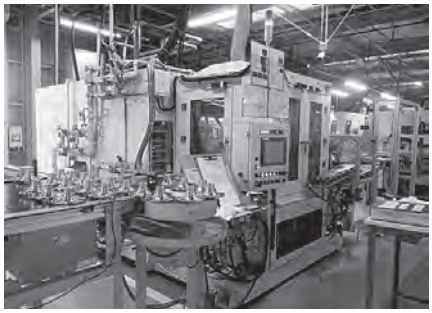
設備の作り込みを可能にする「ヒトづくり」

ナカテツは、製造にあたって設備から作り込むことにこだわりを持っている。製造設備を完成形で導入するとすれば、当然ながら高いコストがかかってしまう。ナカテツでは、新製品の製造にあたっても、製造設備の一部を自社で作ったり既存の機械のオーバーホールで対応したりといったように製造設備を自社で作り込み、高い品質を保ちながらもコストダウンを図っている。ナカテツには製造設備の作り込みのための部署もある。

このような自社での設備設備の作り込みを実現するためには高度な知識や経

第１工場

有資格者の掲示



高周波焼入れ・焼戻しライン

験が必要であり、そのような知識や経験を持った人材が不可欠だ。そういった人材を自ら育て上げ、現場で活躍させているのがナカテツの強みだ。

「道場」での教育訓練

ナカテツには創業当初から「モノづくりの前にヒトを作れ」という考えがあり、長い時間をかけて人材育成のために投資をしてきた。その結果、ナカテツの社内には、知識や経験を伝えていくという文化や仕組みが根付いている。

その仕組みをブラッシュアップしてわかりやすい形にした施設がナカテツの社内にある「道場」だ。この「道場」だが、光洋精工がオイルショック後にトヨタの知見を導入するために設けていた「道場」がモデルになっているという。

ナカテツの「道場」では、熟練の従業員がまだ経験の浅い従業員にベアリング製造の基本を教えており、ナカテツにおける知識や経験の伝承の基礎となっている。

また、ナカテツでは教育訓練の一環として従業員の資格取得も奨励している。徳島第二工場の事務所前には、資格取得者の名前の入ったプレートが並べられて掲示されており、その重厚な様子からはまさに道場が連想される。

顧客の求めに応え続ける企業として

今後、電気自動車の普及により、自動車の軸受けとして使われるテーパー・ローラーベアリングは需要が３割ほど減少するとも見込まれている。

そのような時代の変化に対応するべく、ナカテツはテーパー・ローラーベアリングから置き換わっていくとみられているハブユニットベアリングをはじめとして、新たな売上の柱を確立するべく取り組みを続けている。

創業者の故中野浩三氏は「お客様が求めていることに対してできへんという返事はない」という信念のもと、中野鉄工を発展させた。顧客の求めていることに何としても応えていこうというのが、これからも変わらない一貫したナカテツのスタンスだ。

顧客からの現地生産の要望に応えて、2008 年からは米国テネシー州での現地生産も開始した。

今年で創業 60 周年の節目を迎えたナカテツ。徳島工場開設で勝浦に進出してからももう半世紀ということになるが、新しい時代に向けた取り組みはまだまだ続く。

2020 年には比村賢司氏が社長に就任し、長い間経営管理に携わってきた手腕を発揮している。2020 年から 2025 年にかけての 5 か年の中期経営計画では、会社の目標とする姿とそれを「モノづくり＋ヒトづくり」によって実現するということを、シンプルかつ明確に表現した。

ナカテツはこれからも「モノづくり」と「ヒトづくり」を通じて顧客の期待に応えていく。

（文責　戸田順也）

テーパー・ローラーベアリング外輪・内輪

HUB ベアリング内軸・外輪

Company Profile

会社名	株式会社ナカテツ
所在地	・本社・三重工場 三重県伊賀市佐那具町 78 ・徳島第一工場 徳島県勝浦郡勝浦中角字前山 77-1 ・徳島第二工場 徳島県勝浦郡勝浦大字沼江字大原 5-11 ・NMT（米国工場）
設立	1961 年
資本金	8000 万円
従業員数	357 名
TEL	0885-42-3281
FAX	0885-42-4584
URL	http://www.nakatetsu.com

とくしま Interview 起業人

あぽろ

代表者／横田 亜優武
徳島市南昭和町４丁目 37-7
TEL. 070-779-5996

――起業の経緯を教えてください。

元々、何か事業をしてみたいという気持ちがありました。都会でウーバーイーツが普及し始めているのを知り、めんどくさがりの自分にとって、ああいうデリバリーの事業はニーズがありそうでやってみたいなと思っていました。そんな折、新型コロナウイルスが流行り出して、人が外に出にくくなっているのを目の当たりにしました。買い物にも行けず困る人がたくさん出てくるのを感じて、そのような人たちの手助けをしたいと、思い切って大学を辞めて起業に踏み切りました。

――御社の主な事業内容を教えてください。

①買い物代行・デリバリー、②何でも屋（お困りごとを解決）、③事業者のお助け、を行っています。買い物代行から立ち上げましたが、それを行ううちに、お客様となっていただいた高齢の方は、買い物だけでなく、家の事で困っている人が多くいることがわかりました。電球の交換から、ゴミ出し、草刈りなどを行うようになりました。その経験から、自分のネットワークを使っていろんなお困りごとに対応できるノウハウが身につき、家具店、電気店、塗装店など多岐にわたる事業者さんのお手伝いにも事業を広げています。

――起業して大変だったことは何でしょうか？

創業当初は資金もないので、自分たちでチラシを作りポスティングをして顧客を探していました。ポスティングは思った以上に時間がかかり大変でしたが、今となっては良い思い出でもあります。周りの多くのできごとが当たり前ではないことを意識すると、全てのことに感謝の気持ちを持てます。なので、大変だったことのほとんどは、今は忘れてしまい人への感謝に変わっています。

――起業して良かったことは何でしょうか？

たくさんの人との出会いがあり、またその人たちに心から喜んでいただける事にとてもやりがいを感じます。私たちと出会うまでは生活で困っていたことがたくさんあったけど、あぽろさんと出会って生活が楽になったと何人ものお客様に言っていただけました。そして何度もお電話をいただきとても嬉しく思います。

人と接することが得意で、それが好きなことだと再認識でき、それが仕事に結びついていることをとても感謝しています。

――起業を目指す方にメッセージをお願いします。

私はした後の後悔より、しなかったことへの後悔が大嫌いなので、基本的にしたいと思ったことはすぐに実行することを心掛けています。初めての起業なので、右も左もわからないまま失敗したことの方が多いです。しかし、その失敗によって学べる事がたくさんあります。挑戦しなければ、その失敗からの学びに繋がっていきません。生まれてこの方失敗だらけですが、一度も後悔したことはありません。むしろ、失敗してきたことも含め全てにそれで良かったと感じています。

人生一度きりしかないので、起業云々よりも、後悔しないように生きていくのが良いと切に思っています。

>> 創業コーディネーター／長尾辰彦 より

失敗をしてもチャレンジし続けることは、多くの方にとってそう簡単ではないでしょうが、横田さんならではの強い起業マインドを感じさせてくれます。まだまだ荒い処もあるとは思いますが、誠意も持って、前向きに事業に取り組まれる様子を見るにつけ、将来どう成長するのか楽しみな起業家の一人です。

くろねこタルト工房（HMR 株式会社）

代表者／清　浩子
徳島市沖浜 2 丁目 30 コール徳島店 1 階
TEL. 088-653-4423
URL：https://www.kuronekotarte.jp/

――起業の経緯を教えてください

漠然とお店を始めたいなと考えていましたが、具体的に何をしたいかまでははっきりと決まっていませんでした。タルト一本で勝負しようと決めたのは、いとこがパティシエだったのとタルト専門店が周りになかったので競合する相手がいない状態でお店を始めることができると思ったからです。

――御社の主な事業内容を教えてください

徳島県内初のタルト専門店です。特別なことはしていないですが、一つ一つ丁寧に作ることにこだわっています。また、クリームにこだわっており、このクリームがタルトの味の要になっています。また、お客様に一番おいしい状態を味わっていただくために、売れ残りを翌日に販売することなく、すべてその日に作ったものを提供するようにしています。

――起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

人手不足だったのが大変でした。特に、うちはパティシエが一人しかいないので負担がのしかかってしまうのがとても気がかりでした。嬉しかったことは、お店を通じてたくさんの人との出会いがあったことです。毎日一生懸命働いてくれているバイトの子たちもみんなとってもかわいいです♡

――起業を志す方にメッセージをお願いします。

きつい言い方になってしまうかもしれませんが、その場の思い付きだけで行動するのは禁物です。私自身、起業して「やりたいことと儲かることは必ずしも一致しない」ということを痛感しました。ただ、行動しないことには何も始まりません。情報の収集・計画の構築などしっかりと準備をした上で一歩踏み出してみてください。応援しています！

●取材をしてみての感想

今回取材をして、チャレンジする精神と計画性を持つことが起業を成功させる鍵であることを学びました。また、くろねこタルトさんは売れ残りを提供しないといった、お客様に喜んでもらう配慮がなされていると感じ、目に見えない様々な部分で、想いやこだわりを知ることができました。将来、起業するとは決めてないですが、起業する機会があれば参考にしたいと思います。

（インタビュー：徳島大学 2 年 稲井 早希）

くろねこタルト工房代表者　清 浩子 さん

>> 創業コーディネーター／里見和彦 より

清代表は、いとこのパティシエの協力を得て、徳島で初めてのタルト専門店をオープンしました。開業前の相談では、徳島のケーキ相場より 1.5 倍程高い金額設定だったこともあり、大丈夫かな？と心配していましたが、オープン直後から行列が途絶えず、交通渋滞をまねくなど嬉しい悲鳴をあげていたことを思い出します。パティシエの技術と、清代表の接客・人脈がうまく合致した好事例です。僕の妻が徳島で一番美味しいとお気に入りのお店ですので、まだ行ったことない方は一度行ってみてください。

事業紹介

地方にも広がる外国人材ニーズ

「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」から考察

ジェトロは毎年、「日本企業の海外事業展開」に関するアンケート調査（注 1）を実施しているが、その結果から読み取ることができる外国人材活用の現状について報告する（注 2）。

まず、当該調査での回答企業の規模、業種の属性を確認すると、表の通り、1 都 3 県をはじめとする大都市圏を擁する地域（注 3）で比較的大企業が多くなっている。このためもあって、外国人材の採用は大都市圏が地方に先行している様子がうかがえる。外国人社員雇用の現状に関する設問への回答結果によると、何らかの形で外国人を雇用している企業の比率は、1 都 3 県と中部で過半となるなど、基本的に大都市圏で高い（図 1 参照）。

ただし、「今後（3 年程度で）採用を検討したい」とする企業がどの地方でもおおむね 2 割以上あり、これを合わせた比率は全地域で半数を超える。外国人材に対するニーズは、地方にまで広がっているといえよう。

雇用している外国人の内容を見ると、技術系・事務系の部課長級、研究開発、エンジニアの職種での採用が比較的多く見られるのも、主にこれら大都市圏となっている（図 2 ～ 5 参照）。現在、わが国では高度外国人材（注 4）の活用推進が進められているが、こうした人材の採用は大都市圏で先駆けて進んでいるとみてよさそうだ。

外国人留学生の活用は、地方でも浸透

この調査では、国内外からの採用についても設問が立てられている。その結果を見ると、外国人留学生の採用実績または、その意向がある企業は、全国的に広く見られ、地域ごとの比率のバラつきも比較的少ない（図 6 参照）。留学生の採用は、地方でもかなり定着してきたと考えられる。この特集での地方貿易情報センター発の記事にも、しばしば留学生の活用を志向する動きが見られる。

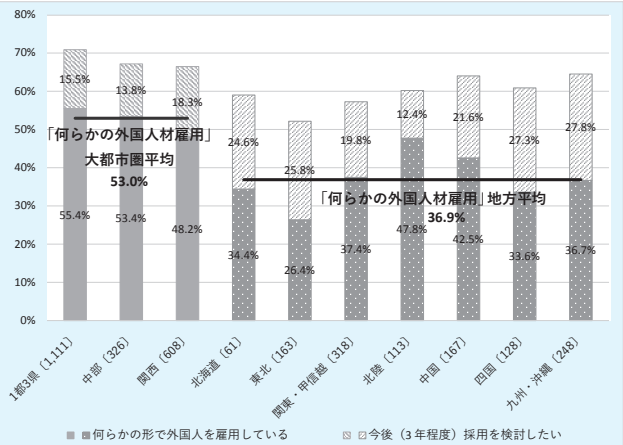
なお、留学生以外の国内在住外国人材の採用・意向は、やはり大都市圏が先行している。また、海外からの外国人材登用は、地域を問わずまだ限られていると言えそうだ（図 7 参照、注 5）。

表：回答企業の地域別属性

地域別	回答企業数	企業規模		業種	
		大企業	中小企業	製造業	非製造業
大都市圏	2,129	23.3%	76.7%	51.0%	49.0%
1 都 3 県	1,160	29.1%	70.9%	45.7%	54.3%
中部	339	20.6%	79.4%	59.6%	40.4%
関西	630	13.8%	86.2%	56.0%	44.0%
地方	1,256	9.6%	90.4%	62.0%	38.0%
北海道	69	8.7%	91.3%	49.3%	50.7%
東北	173	5.2%	94.8%	60.1%	39.9%
関東・甲信越	329	10.0%	90.0%	71.4%	28.6%
北陸	118	9.3%	90.7%	63.6%	36.4%
中国	176	9.7%	90.3%	65.9%	34.1%
四国	133	9.0%	91.0%	63.2%	36.8%
九州・沖縄	258	12.4%	87.6%	50.8%	49.2%
全国	3,385	18.2%	81.8%	55.1%	44.9%

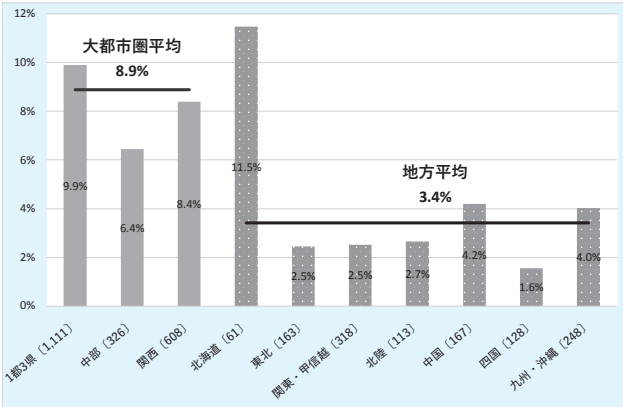
注：「関東・甲信越」には、1 都 3 県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図 1：外国人材採用の現況



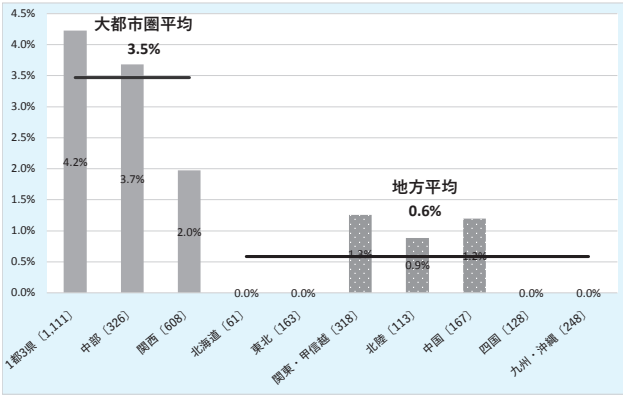
注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、1 都 3 県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図 2：雇用している外国人社員の職種（事務系（営業など）の部課長級）



注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、1 都 3 県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図 3：雇用している外国人社員の職種（技術系（生産など）の部課長級）



注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、1 都 3 県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

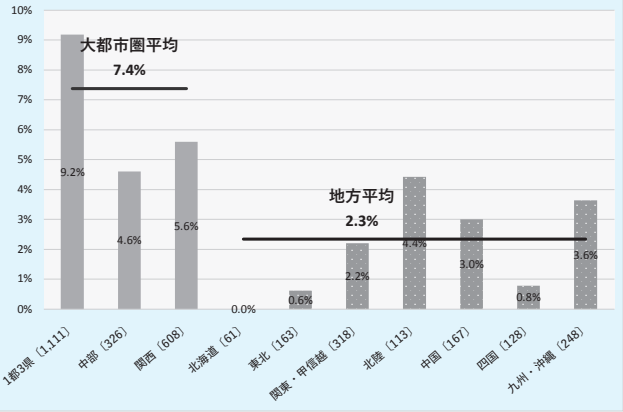
地方では、外国人材採用に果たす大学や自治体など公的機関の役割が大きい

国内在住外国人の採用で最も広く使われている手段は、全国ほぼ一様に「日本本社の募集」だ。特に採用対象者が留学生の場合は、「大学などの紹介」がこれに続いている（図８参照）。これを地域別にみると、地方では、大都市圏以上に、大学などの存在が大きいことが分かる。外国人留学生の採用に当たって大学などからの紹介を受けた企業の比率は、北海道（57.1%）、東北（53.6%）、北陸（50.0%）をはじめとして、主に地方で高かった（図９参照）。

留学生以外の国内採用では、「民間の人材斡旋（あっせん）企業の利用」が「日本本社の募集」に次ぐ重要手段となっているが、地方においては「自治体による支援」や「他の公的機関の支援」も見逃せない（図 10、11 参照）。「自治体の支援」が活用されている上位３地域は、東北（31.8%）、四国（22.7%）、北陸（22.2%）だが、これら地域では留学生の採用に当たっても自治体の支援策を活用した比率が高い。

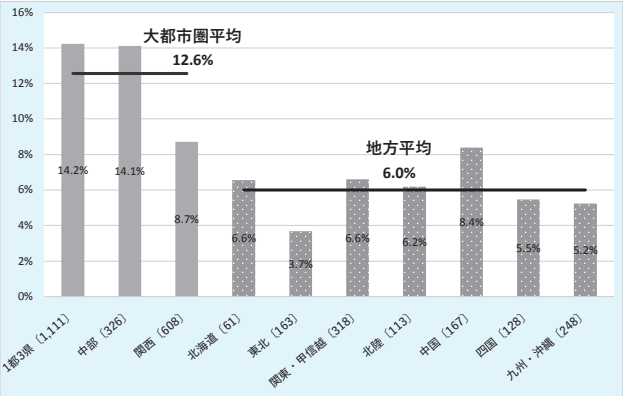
この特集の地方発の記事でも、外国人材の活用に向けた地方での取り組みに関して、大学など教育機関や自治体などとの連携に取り組む事例が報告されている。例えば、愛媛からの報告では愛媛大学を中心に「オール愛媛」で留学生の就業支援に向けた取り組みが進められていること、富山からの報告でも富山大学が「国際機構」を設置し地元経済界との協力の下で踏み込んだ支援を実施していること、などが紹介されている。また、福岡からの報告によると、福岡県が中心になって設立した福岡県留学生サポートセンターが留学生の雇用を無償紹介するサービスを県内企業に提供してい

図４：雇用している外国人社員の職種（研究開発職）



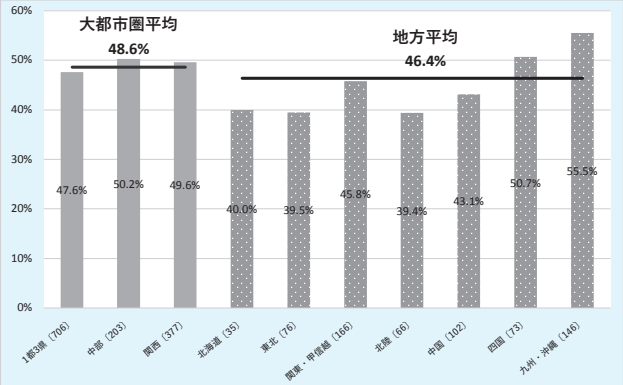
注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図５：雇用している外国人社員の職種（エンジニア（専門技術者））



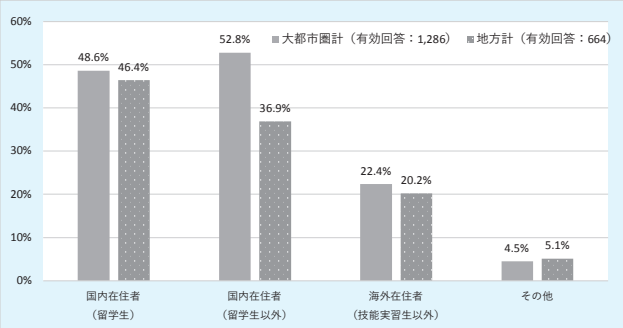
注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図６：国内在住外国人材（留学生）を採用した、または検討する企業



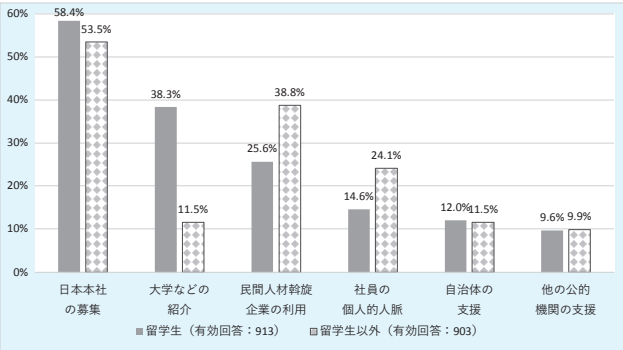
注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図７：採用した（採用を検討する）外国人材（技能実習生を除く）



注：割合は、有効回答数に対する比率。複数回答。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図８：国内在住外国人材の主な採用手段



注：割合は、有効回答数に対する比率。複数回答。
当該設問では、このほかに「海外現地法人の募集」「海外取引先の紹介」「その他」の選択肢も設けられていたが、国内在住者の採用に関しては回答件数が限られていたため、この図では省略。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

る。

地方において、高度外国人材などの外国人材活用を一層促進していくためには、地方でも浸透してきた外国人留学生の採用を含め、大学や自治体などの機関による支援策を拡充していくことが有効な手段の１つになると考えられる。

注１：直近の 2018 年度調査では、総対象企業数が１万４社、回答企業 3,385 社だった（うち中小企業が 2,770 社、有効回答率 33.8%）。2018 年 11 月から 2019 年１月にかけて実施。ジェトロのサービスを利用する日本企業が対象であり、基本的に海外ビジネスに関心が高いと考えられる。

注２：各地域区分に包含される都道府県は、以下の通り。

１）北海道：北海道

２）東北：青森、岩手、秋田、宮城、山形、福島

３）関東・甲信越（１都３県を除く）：茨城、栃木、群馬、山梨、長野、新潟

４）１都３県：埼玉、東京、千葉、神奈川

５）中部：静岡、愛知、岐阜、三重

６）北陸：富山、石川、福井

７）関西：滋賀、京都、兵庫、大阪、奈良、和歌山

８）中国：鳥取、島根、岡山、広島、山口

９）四国：香川、愛媛、徳島、高知

10）九州・沖縄：福岡、大分、佐賀、長崎、熊本、宮崎、鹿児島、沖縄

注３：この調査で地域別の比較ができるのは、注２で示した地域区分に限られるため、このレポートの上では便宜的に、「１都３県」「中部」「関西」を大都市圏、それ以外を地方として扱った。

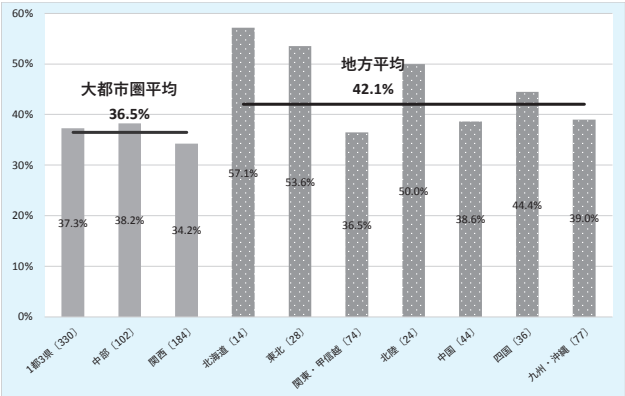
注４：高度外国人材とは、出入国管理および難民認定法（いわゆる入管法）に基づく、「高度専門職」や「技術・人文知識・国際業務」などの在留資格で就業する者と考えるのが一般的だ。このことを踏まえ、高度外国人材活躍推進プラットフォームの広報において、より具体的には「日本国内または海外の大学などを卒業し、企業において研究者やエンジニア、海外進出などを担当する営業などに従事する外国人材」が想定されることが示されている。

注５：この設問では、図７で挙げた以外に、技能実習生についても聞いている。技能実習生については一般的に製造業での採用ニーズが高いことを反映してか、製造業の回答者の多い地方で採用または検討する企業の比率が高い結果となった。いずれにせよ、他のカテゴリーの外国人材と性格を異にするところもあり、この図では省略した。

ジェトロ海外調査部

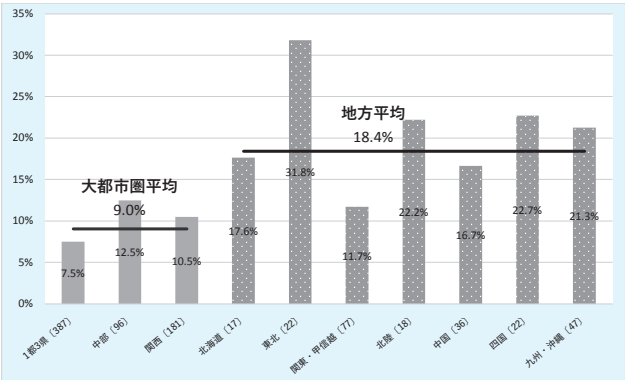
『地域・分析レポート』特集「外国人材と働く」

図９：国内在住外国人材（留学生）の採用手段として「大学などの紹介」を挙げた企業



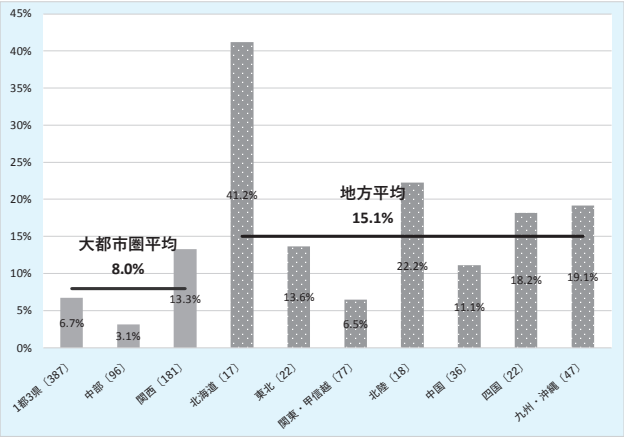
注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図 10：国内在住外国人材（留学生以外）の採用手段として「自治体の支援」を挙げた企業



注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

図 11：国内在住外国人材（留学生以外）の採用手段として「公的機関（自治体を除く）の支援」を挙げた企業



注：割合は、各地域ごとの有効回答数に対する比率。複数回答。
〔 〕内は有効回答数。「関東・甲信越」には、１都３県を含まない。
出所：ジェトロ「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」

事業紹介

厚生労働省徳島労働局委託　令和３年度中小企業・小規模事業者等に対する働き方改革推進支援事業

徳島働き方改革推進支援センターのご案内

当センターは、中小企業・小規模事業者を対象とした、働き方改革関連のワンストップ相談窓口です。

支援の対象となる方

全ての事業主の方がご利用いただけます。

例えば、以下のようなお悩みをもつ事業主の方からのご連絡をお待ちしております。

- 36 協定について詳しく知りたい
- 非正規の方の待遇をよくしたい
- 賃金引上げに活用できる国の支援制度を知りたい
- 人手不足に対応するため、どのようにしたらよいか教えてほしい
- 助成金を利用したいが利用できる助成金が分からない

など

センターの支援内容

当センターに配置している、社会保険労務士が無料でアドバイスを行います。

具体的には、以下の支援を実施していますので、お気軽にご利用ください。

個別相談支援

- 窓口相談、電話・メールなどの一般的な相談
- 企業へ直接訪問し、事業主の方が抱える様々な課題についての相談
- 商工会議所・商工会等の相談窓口へ専門家を派遣

労務管理セミナー

- 働き方改革に関連した各種セミナーを開催します。

お問い合わせ・ご相談は

徳島働き方改革推進支援センター

徳島市南末広町５番 8-8 号　徳島経済産業会館 2F　徳島県社会保険労務士会内
午前９時～午後５時（月～金開催、祝日年末年始除く、木・金は午後６時まで開催）
フリーダイヤル 0120-967-951
メール：soudancenter@tokushima-sr.jp

社労士会セミナーのご案内

日　時　令和３年 10 月 15 日（金）　13：30 ～ 16：00

場　所　徳島グランヴィリオホテル
徳島市万代町 3-5-1

テーマ　高齢者雇用に向けた、これからの人事戦略

講　師　社会保険労務士　人事労務コンサルタント
大津　章敬 氏

定　員　100 名（参加無料）
（講義は会場での受講の他、Zoom 配信で職場や自宅での受講も可能です）

同日開催　徳島働き方改革推進支援センター個別相談会　先着５名様

申込先　徳島県社会保険労務士会・セミナー係　https://www.sr-tokushima.or.jp
徳島市南末広町５番 8-8 号 徳島経済産業会館（KIZUNA プラザ）２階
Tel.088-654-7777　FAX.088-654-7780

申し込みページ

※新型コロナウイルスの感染拡大状況により、講義がオンラインになる場合があります。

弁護士から一言

広告宣伝に関する法的問題

田中法律事務所

弁護士／**矢田 茂明**

広告宣伝を行う場合、各種法令による規制に注意する必要があります。法的問題については、専門家である弁護士にご相談ください。

1. 広告宣伝が規制される理由

事業者が商品・サービス（以下「商品等」といいます。）を消費者に販売するためには、広告宣伝を通して、商品等の存在、性能、効用等を認知してもらう必要があります。

消費者は、事業者の提供する情報に基づいて商品等を選択します。しかしながら、事業者と消費者の間には情報格差があるため、消費者が商品等を自主的・合理的に選択するには、事業者から適正な情報が提供されることが不可欠です。

適正な情報提供を担保して消費者の利益を保護するため、各種法令によって広告宣伝が規制されています。

2. 広告宣伝の規制に関する法令

広告宣伝に当たり注意すべき法令は多数ありますが、今回は、特に注意が必要となる景品表示法、不正競争防止法、特定商取引法、消費者契約法について概説します。

それ以外にも、対象となる商品等に応じて、食品表示法、健康増進法、薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）、JAS法（日本農林規格等に関する法律）、宅地建物取引業法等において規制が行われています。

また、広告宣伝に限らず、対外的な企業活動では、他の事業者の知的財産権を侵害しないよう注意する必要もあります。

3. 景品表示法（不当景品類及び不当表示防止法）

（1）目的

景品表示法の目的は、事業者の不当な顧客誘引を防止するため、消費者による商品等の自主的・合理的な選択を阻害するおそれのある行為を規制し、消費者の利益を保護することです。そのために、不当表示と不当景品類の提供を規制しています。

（2）不当表示規制

①優良誤認表示

商品等の品質、性能等について、実際より著しく優良と示したり、事実に反して競争事業者より著しく優良と示す表示です。

著しく優良といえるかは、消費者の認識を基準に判断されますので、科学的・客観的な判断や業界の慣行とは必ずしも一致しません。

また、消費者庁長官が、事業者に対して、表示の裏付けとなる合理的根拠を示す資料の提出を求め、提出されない場合は優良誤認表示とみなす制度も設けられています。事業者に悪意がなくても、合理的根拠を示せなければ法令違反となることに注意が必要です。

優良誤認表示とされた例には、国産ブランド牛肉であるかのように表示して販売していたところ、実はブランド牛ではない国産牛肉だったという件があります。

②有利誤認表示

商品等の価格その他の取引条件について、実際より著しく有利と誤認させたり、競争事業者より著しく有利と誤認させる表示です。

著しく有利といえるかは、優良誤認表示と同様、消費者の認識を基準に判断されます。

販売価格より高い他の価格を併記する二重価格表示も、比較対照価格の内容を適正に表示していない場合は有利誤認表示に当たります（消費者庁の価格表示ガイドライン）。

他社の商品等との比較広告は禁止されていませんが、不当表示とならないためには、主張内容が客観的に実証されていること、数値や事実を正確かつ適正に引用すること、比較の方法が公正であることが必要です（消費者庁の比較広告ガイドライン）。

有利誤認表示とされた例には、割引サービスを除外した他社の携帯電話料金と自社の料金を比較し、自社の方が安いかのように表示した件があります。

（3）不当景品類規制

景品類とは、顧客を誘引するための手段として、事業者が商品等の取引に付随して提供する物品、金銭その他の経済上の利益で、内閣総理大臣が指定するものです。

過大な景品類が提供されると、消費者が惑わされて質が悪く割高なものを買わされたり、景品類による競争が過熱して事業者が商品等による競争に力を入れなくなり、消費者の利益が損なわれる懸念があります。そのため、景品類の種類に応じて、提供できる限度額が定められています。

限度額を超える過大な景品類を提供した場合、消費者庁長官は、事業者に対し、景品類の提供に関する事項を制限したり、提供を禁止することができます。

（4）違反に対する措置

①行政指導、措置命令

景品表示法違反の疑いがある場合、消費者庁は、関連資料の収集や事業者への事情聴取等の調査を実施します。違反行為が

認められると、事業者に是正を求める行政指導を行う場合があります。違反行為の差止め、再発防止、消費者に対する周知等を命じる措置命令を出す場合もあります。措置命令に違反した場合、刑事罰が科されることになります。

②課徴金納付命令

消費者庁は、優良誤認表示又は有利誤認表示を行った事業者に対して、商品等の売上額の３％を国庫に納付することを命じる課徴金納付命令を出す場合もあります。

4. 不正競争防止法

（1）目的

不正競争防止法の目的は、事業者間の公正な競争を確保するため、不正競争の防止及び損害賠償に関する措置等を講じ、国民経済の健全な発展に寄与することです。

企業活動における不正競争を広く規制する法律ですが、広告宣伝についても、公正な競争を損なう行為を規制しています。

（2）広告宣伝に関する規制

①周知表示混同惹起行為

消費者に広く認識されている他人の商品等と同一又は類似の表示を使用し、他人の商品・営業との混同を生じさせる行為です。他人の商品等の顧客誘引力を無断利用することになるため規制されています。表示の外観等から、消費者が全体的に類似のものと受け取るおそれがある場合には類似性が認められます。

②著名表示冒用行為

他人の商品等の表示として著名なものを、自己の商品・営業の表示として使用する行為です。単に広く認識されているだけでは足りず、全国的に知られていることが必要です。

③商品形態模倣行為

他人の商品の形態（形状、模様、色彩、光沢、質感等）を模倣した商品を譲渡等する行為です。他人が資金・労力を投下した成果を無断利用することで、競争上の不公平が生じるために規制されています。

④誤認惹起行為

商品又はその広告等に、原産地、品質、内容等を誤認させる表示をしたり、その表示をした商品を譲渡等する行為です。

⑤信用毀損行為

他人の営業上の信用を害する虚偽の事実を告知し、又は流布する行為です。

（3）違反に対する措置

①差止請求

不正競争により営業上の利益を侵害され、又は侵害されるおそれのある事業者は、加害者に対し、侵害の停止又は予防を請求できます。商品の廃棄や設備の除却等も請求できます。

②損害賠償請求

故意又は過失による不正競争により営業上の利益を侵害された事業者は、加害者に対し、損害賠償を請求できます。不正競争により被った損害額の立証は難しいため、損害額を推定する規定が設けられています。

③信用回復措置請求

営業上の利益を侵害された事業者は、加害者に対し、謝罪広告の掲載等の信用回復措置も請求できます。

④刑事罰

不正競争を適切に防止する観点から、周知表示混同惹起行為、著名表示冒用行為、商品形態模倣行為、誤認惹起行為は、刑事罰の対象とされています。

5. 特定商取引法（特定商取引に関する法律）

特定商取引法の目的は、特定の販売方法による消費者被害を防止することで、商品等の流通及び提供を適正かつ円滑にし、国民経済の健全な発展に寄与することです。

訪問販売を行う事業者は、一定事項を記載した書面を消費者に交付しなければならず、消費者は書面を受け取った日から８日以内であれば契約を無条件解除（クーリングオフ）できます。また事業者が、勧誘に際して事実と異なることを告げたり、故意に事実を告げないことが禁止されています。

電話勧誘販売を行う事業者についても、同様の規制が行われています。

通信販売とは、テレビ、新聞、雑誌、インターネット等に広告を掲載し、郵便、電話、メール等で申込みを受ける販売方法です。事業者が通信販売を行う場合、広告に表示すべき事項が定められており、誇大広告は禁止されています。

規制に違反した事業者に対して、主務大臣等は是正措置命令や業務停止命令等を出すことができるほか、刑事罰が科される場合もあります。上記販売方法により契約を締結した消費者が、契約の解除や取消しを行える場合もあります。

6. 消費者契約法

事業者と消費者の間には情報の質・量や交渉力に格差があるため、消費者が不利な内容の契約を締結してしまう場合があります。

そこで消費者契約法は、消費者の利益を守るため、不当勧誘による契約の取消しと不当な契約条項の無効等を定めています。

事業者の不適切な情報提供により、消費者が契約内容や契約の前提事項を誤認して契約締結に至った場合、消費者は契約を取り消すことができます。

事業者の不適切な働きかけ（住居からの不退去、不安をあおる告知等）により、消費者が困惑して契約締結に至った場合も、消費者は契約を取り消すことができます。

事業者が、通常想定される商品等の分量、回数、期間を著しく超えることを知りながら契約を締結した場合も、消費者は契約を取り消すことができます。

7. 最後に

広告宣伝を行う場合、各種法令による規制に注意が必要です。

消費者が自主的・合理的に商品等を選択できるよう、適正な情報提供を心掛けてください。

法的問題については、専門家である弁護士にご相談ください。

著者略歴

田中法律事務所

弁護士／**矢田 茂明**

企業法務については、契約書作成、債権回収、クレーム対応、コンプライアンス対応、労務問題等を幅広く取り扱っています。

徳島県よろず支援拠点

企業におけるSDGsへの取り組み方

佐藤 あすか
徳島県よろず支援拠点コーディネーター

中小、零細企業者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。今月は佐藤コーディネーターが紹介します。

徳島県よろず支援拠点コーディネーターの佐藤あすかです。

先日、YouTube の“徳島県よろず支援拠点チャンネル”に「企業における SDGs への取り組み方」の動画をアップしました。今回はその内容を要約してお送りします。自社の社会貢献活動を見直していただくきっかけになればいいなと思っています（あわせて動画もご視聴いただけると嬉しいです）。

SDGs に取り組みましょう！

「SDGs」は“Sustainable Development Goals”の略で、2030 年に向けて世界的な優先課題および世界のあるべき姿を明らかにした「持続可能な開発目標」のことです。地球上の誰一人として取り残さないことを誓っています。

企業として SDGs に取り組む方法については「SDG　Compass ※」というガイドに詳しく書かれています。

※ https://sdgcompass.org/ の「Download Translations」から日本語版ダウンロード可能。

「SDG Compass」が示す取り組みのステップは次のとおりです。

① SDGs を理解する
②優先課題を決定する
③目標を設定する
④経営へ統合する
⑤報告とコミュニケーションを行う
※②～⑤をくり返す

優先課題の決定と目標の設定

具体的に自社の事業が SDGs とどう関連するかを考えるヒントは「②優先課題を決定する」のページにある、「正の影響の強化／負の影響の最小化」が参考になるでしょう。自社の価値や強み弱みを丁寧に分析し、SDGs の目標と合致している「正の影響」と、目標とは違う方向に作用している「負の影響」を見極めてください。

例えば、誰もが輝ける職場づくりに取り組んでいる場合は「8. 働きがいも経済成長も」に該当する正の影響であると考えられますから、もっともっと伸ばそうということを定めます。反対に、自社製品などが環境に負荷をかけているような場合は「12. つくる責任、つかう責任」への負の影響となります。この場合は、12 を重点課題として設定し、負荷を減らす方法を考える、というわけです。

経営への統合と報告

ステップ④では具体的に何をするか定め、数値目標を達成するための実践計画を立てます。

SDGs への具体的な取り組みが動き出したら、WEB サイト・SNS・印刷物等を通じて、ぜひ外部発信してください。SDGs のロゴやアイコンは「国連広報センター」のサイトからダウンロードし、ガイドラインに沿う形で使うことができます。

そして、ステップ⑤では達成度を確認し、関わってくれる人やお客様に報告をします。目標や方法について検証しながらステップ②に戻り、さらに深め進めていく、という流れになります。

社長さんも社員さんも一緒に

SDGs への取り組みの中でお願いしたいのは、社長さんひとりだけ、幹部数人だけで行わず、全てのステップで社員さんと共に話し合う場を持ってほしいということです。そうすることで、トップダウンで伝えるよりも課題を自分事として捉えてもらえるようになり、同じ方向を向いて進めるようになる効果も期待できます。「どのように取り組むか」を経営理念や行動指針と重ねることで、改めて自社の存在意義を社員さんと共有することにもなるでしょう。

SDGs は一人ひとりが真に「未来へつなぐ気持ち」をもって取り組むことが大切です。うわべだけ取り入れたのでは、問題は解決しません。

地球に生きる一人として一社として、自分・自社にできることは何かを考え実行すること。一人にできることは小さくても、何人かが集まって会社単位になればちょっとしたムーブメントになります。そうした会社が増え、地域がよくなれば日本もよくなり、ひいては世界の課題を解決することにもつながるのだと考えると、希望が湧いてきませんか。

「優先課題の決定や目標の設定を一緒に考えてほしい」、「外部発信の方法を知りたい」などのご相談がありましたら、ぜひ徳島県よろず支援拠点までご連絡ください。たいへんな時ではありますが、SDGs で持続可能な未来を一緒につくっていきましょう。

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（よろずにゴー）
HP https://yorozu-tokushima.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）

新型コロナウイルス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。

徳島県よろず支援拠点YouTubeチャンネルをぜひご覧ください

徳島県よろず支援拠点では、YouTubeチャンネルを開設し情報を配信しています。現在アップされているテーマは「事業再構築補助金」「インボイス制度」「テレワーク」「SDGs」「徳島県飲食関連事業者一時支援金」「事業承継・引継ぎ補助金」。今後も事業者のみなさまのお役に立てる動画を続々アップ予定です。右のQRコードからアクセスできます。チャンネル登録もぜひ!

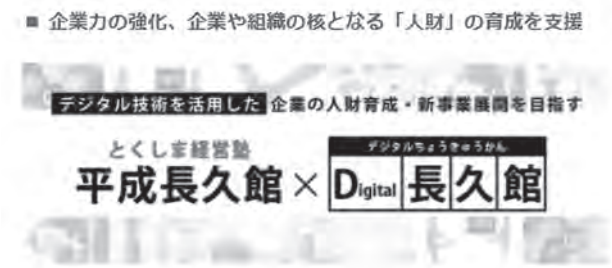
魅力あふれる商品等を応援!徳島県よろず支援拠点「販売全力支援チーム」発足しました

2021年8月、複数のコーディネーターが各専門分野の知識を駆使して事業者様に伴走する「販売全力支援チーム」が発足しました。徳島の特産品を使った新商品をお考えの方、自社の商品やサービスの販路にお悩みの方、パッケージや広報のデザインを見直したい方など、ぜひご相談ください。目の前のお悩み解決に向けたアプローチはもちろん、長い目で見た展開を一緒に考えます。

近日開催の平成長久館セミナー講座一覧

セミナー名	開催日時	場　所	概　要	受講料
デジタルクリエイター養成塾「アニメを描こう!」	10/4 ～ 11/27	オンライン、シビックセンター	アニメーションに興味がある学生を対象に、作画実習を通じてアニメ制作業務を学びます。	無料
起業力養成講座	10/1 ～ 1/28	オンライン	実業家やベンチャー起業家、銀行員、中小企業診断士といった各分野の専門家が創業に必要な基礎知識を解説します。	2,000円
徳島 DX によるビジネス展開について	10/1	オンライン	ビジネスの価値基準を転換する戦略としての DX のあり方や最新の市場動向をわかりやすく説明します。	無料
YouTube 活用セミナー	10/6、10/13、10/27	とくしま産業振興機構　研修室	YouTube 動画による販促活動の概況や機器、ソフトに関する基礎知識についての解説に加えて、手軽に始められるようスマートフォンを使って撮影した動画を基に編集を行う演習をします。	無料
Unity ゲーム開発講座	7 ～ 11 月、10 ～ 16 時 ※各月 3 回程度開催予定	とくしま産業振興機構　研修室	Unity を使用したチームによるゲーム開発を通して、プログラミング技術を習得します。	5,000円
プロジェクションマッピング制作講座	8 ～ 10 月、10 ～ 16 時 ※全 10 回開催予定	とくしま産業振興機構　研修室	プロジェクションマッピングの制作を通してグラフィックツールの基礎から実践的な操作方法を学びます。	5,000円
海外販路開拓セミナー ～ファーストビューで掴む Web サイトの作り方～	・9/15（水） 13：00 ～ 15：00 ・9/22（水） 13：00 ～ 15：00 ・9/29（水） 13：00 ～ 15：30	オンライン開催（ZOOM）	自社商品の PR のため、Web サイトを海外向けに効果的にアップデートする方法などについて学びます。	無料

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

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]

ゲームクリエイター育成に向けた挑戦

急成長する中国のゲーム市場。今後の発展のカギは若手クリエイターの育成にあります。大学生が制作したゲームの展示会で育成への取り組みを見ることができました。その様子を主催者のおはなしとともにお伝えします。

近年、中国のゲーム市場は急速な伸びを示しています。「中国音響・デジタル協会ゲーム産業委員会」によると、2020 年のハード、ソフト、オンラインゲームなどゲーム関連の市場規模は 2,787 億元（約 4 兆 7,379 億円、1 元 =17 円）、前年の 2,309 億元に比べると約 2 割増加しています。

最近になり、政府は 18 歳以下の子どもがオンラインゲームで遊べる時間を金・土・日曜および祝日の午後 8 時から 9 時までに制限するよう配信会社に命じるなど規制の動きが見られますが、大学生や社会人など若い世代を中心に、中国のゲーム市場は活況が続くと考えてよいでしょう。

巨大な市場には海外の関連事業者も参入しています。日本のゲーム機やゲームソフトも人気で、街中では日本企業の製品やゲームに登場するキャラクターをよく目にします。国内だけでなく海外展開をも目論むハード・ソフトは最初から言語が選択できる機能を備えていて、海外のユーザーも楽しめる仕組みになっているそうです。

一方、最近では中国で開発されたゲームが海外向けに販売される事例も見られるようになりました。スマートフォンをはじめとした通信機器や通信技術の発達により、国・地域によって一定の規制や制限はあるものの、ゲーム業界は国境を超えた事業展開が可能な分野になりました。

市場が拡大する中で消費者のニーズも高まっています。ゲーム業界は常に新たな視点や取り組みを求められており、制作に携わるクリエイターの育成は大きな課題です。中国の大学にはゲームのデザインやシステムを学ぶ専門学科を備えているところがあり、将来に向けた人材育成の一翼を担っています。

2021 年 7 月中旬、上海市内でゲームに関する展示会「好 Yeah! 大学生創意文化節」が開催されました。主催は 2020 年に設立された「大学生遊戯開発連盟」（UGDAP）。会場にはゲーム制作にあたる 30 の大学から 40 組をはじめ、制作・販売を行う関連企業など、併せて 80 の出展者が来場者に向けて作品やサービスをアピールしました。

連盟創設者の朱利輝さんは展示会開催の目的を「ゲーム制作に携わる学生とゲームを楽しむユーザー、さらには業界各社との接点を作ること」と語ります。大学内での発表の機会はあるものの、広く一般に向けてアピールする展示会は今回が初めてだそうです。

催しでは大学生が制作したゲームの出来栄えを競う「中国大学生ゲーム開発創作コンテスト」も実施。200 近い作品の応募があり、一次審査を通過した 30 作品が会場で披露されました。朱さんは「コンテストの実施は学生の技術だけでなく、やる気の向上にもつながった」と評価しています。会場にはコンテスト参加作品以外にも学生が制作したゲームを体験できるブースがあり、制作者と来場者が盛んに交流する姿が見られました。

また、朱さんは「ゲーム業界の情報の入手やゲーム会社とのマッチングの機会を作ることは出展学生のモチベーションを高めることにつながる。学生の就職につなげていきたい」と抱負を語ります。ゲームの制作や販売などに取り組む中小・ベンチャー企業の団体「中国独立遊戯連盟」（CiGA）の創設者でもある朱さんにとって、大学生をはじめとする若手クリエイターのまさに「クリエイティブ（創造的）」な活動は、今後のゲーム業界のさらなる発展と活性化のために必要不可欠という思いが感じられます。

これまでもゲームに関する展示会場を訪れる機会がありました。そこでは主に大企業が制作し、既に販売されている、あるいは販売予定のゲームが展示されており、来場者の意見や感想が反映される余地はほとんどないものでした。

一方、このたび訪れた会場で学生が展示していたのは開発途上のゲーム。中には日の目を見ることのない作品があるかもしれませんが、来場者との交流を通じてそのニーズを反映し、改善を加えることでよりレベルの高い作品に生まれ変わる可能性もあります。また、学生たちにとっても独りよがりではなく、いろいろな意見を取り入れて作品を作り上げていくことができます。

本誌 2021 年 3 月号（No.452）で触れましたが、新型ウイルス感染拡大の影響を受けた 2020 年の中国経済の中で 16.9% という最大の成長率を示したのがオンラインゲームやテレビゲームなどを含む「情報発信・ソフトウェア・情報技術サービス業」でした。このたび訪れた展示会で苦境においても成長を遂げる分野で活躍を目指す若者のパワーと、その背中を積極的に後押しする主催者の熱意を感じました。

写真 1）「大学生遊戯開発連盟」創設者　朱利輝さん

写真 2）意見を交わすゲーム制作者の学生と来場者

とくしま
No.458 2021.9
企業情報とくしま
9月号 No.458 令和3年9月1日

徳島経済産業会館だより

（公財）とくしま産業振興機構には、中小企業の皆さんのご相談に対応できるよう、経営・販路・取引適正化・創業の各分野の専門家・コーディネーターが所属しています。今月号では補助金・支援金情報を紹介します。

補助金・支援金情報

徳島県「飲食店における営業時間短縮要請」に係る協力金

対象期間及び協力金額

○対象期間

（第４期）

令和３年８月27日（金）から令和３年９月12日（日）まで

（第５期）

令和３年９月13日（月）から令和３年９月30日（木）まで

※とくしまアラートがステージⅡ「感染観察注意・漸増」へ移行された場合は営業時間短縮要請を解除します。

○協力金額

【個人事業主および中小企業】：売上高方式

（1）１日あたり売上高　7.5万円以下の飲食店⇒３万円／日

（2）１日あたり売上高　7.5万円超～13.34万円未満／日の飲食店⇒４万円／日

（3）１日あたり売上高　13.34万円以上～25万円以下／日の飲食店⇒１日あたり売上高×0.3円／日（千円未満切上げ）

（4）１日あたり売上高　25万円超／日の飲食店⇒7.5万円／日

【大企業等】：売上高減少額方式

飲食業売上高減少額×0.4円／日（千円未満切上げ）

（1日あたり上限：「20万円」または「1日あたり売上高×0.3円」のいずれか低い額）

※開店１年未満の場合は、直近の「売上高」の平均等により算出いたします。

※売上の証明ができない場合は、協力金は「3万円／日」となります。

※「売上高減少額方式」は個人事業主および中小企業の方も選択いただけます。

○対象店舗

食品衛生法に基づく飲食店または喫茶店の営業許可を得て、営業を行っている店舗、ただし、以下の店舗は対象となりません。

【対象外となる店舗の例】

- 通常５時から20時までの範囲内で営業している店舗
- 総菜・弁当・和菓子・洋菓子・ドリンクスタンドなどの持ち帰り専門の店舗
- キッチンカー
- ケータリングなどのデリバリー専門店
- スーパーやコンビニ等の小売店（イートインスペースは対象となりません）
- 自動販売機（自動販売機内で調理を行うホットスナックなど）コーナー

※暴力団、暴力団等の反社会的勢力に属する者及び代表者又は役員が暴力団等となっている場合や、暴力団等が経営に事実上参画している場合は、申請できません。

○申請方法

（第５期）

10月１日（金）以降、電子申請または郵送での受付けを開始いたします。申請書および誓約書は10月１日（金）までに掲載いたします。

（第４期）

９月13日（月）以降、電子申請または郵送での受付を開始いたします。

★★★一部前払いについて★★★

（第５期分）

「コロナ対策三ツ星店」の方は、協力金の「一部前払い（定額27万円）」の申請が可能です。

９月13日（月）から９月30日（木）まで電子申請または郵送での申請を受付いたします。（９月30日消印有効）

※「一部前払」の申請をされた場合、対象期間終了後、実績を確認して残額をお支払いします。

※残額の支払いには再度申請が必要となります。

※大企業の方は、「一部前払」を申請いただくことはできません。

※個人事業主及び中小企業の方が「一部前払」を申請いただいた場合、残額の申請時に「売上高減少額方式」を選択することができなくなりますのでご留意下さい。

詳しくは、次のコールセンターにお問い合わせください。

お問い合わせ先

○徳島県飲食店営業時間短縮協力金コールセンター

電話番号：0800-222-6728

受付時間：平日の９時30分から17時30分まで（10月31日までは土日も営業）

出　　典：徳島県新型コロナウイルス対策ポータルサイト
https://anshin.pref.tokushima.jp/docs/2021082500064/

第２期　徳島県飲食関連事業者一時支援金

○申請受付期間

令和３年９月13日（月）～令和３年11月30日（火）

○支給額

１事業者あたりの上限額：法人40万円、個人事業者20万円

支給額＝（令和２年または令和元年８月・９月の合計売上）
－（令和３年８月・９月のうち任意に選択した月の売上）×２

○支給対象者

徳島県内に事業所を有する次の（1）～（3）のいずれかの中小・小規模事業者（個人事業者を含む）

（1）営業時間の短縮要請に協力した「ガイドライン実践店ステッカー」掲示の飲食店と継続的に直接・間接の取引がある事業者

（2）タクシー事業者

（3）自動車運転代行事業者

【対象（1）の事業者の例】

- 飲食店への卸売業者
- 飲食料品製造者（酒造、食品加工事業者等）
- 飲食店消耗品製造業者（割り箸、おしぼり業者等）
- 生産者（農業、漁業等）
- 飲食店向けサービス提供者（機材リース、クリーニング等）など

※間接の取引：卸売市場や流通事業者を介した取引

○支給要件

（1）令和３年８月または９月の売上が、令和２年または令和元年同月比で30%以上減少していること

（2）徳島県「ガイドライン実践店ステッカー」の掲示等、「県新型コロナウイルス感染症感染拡大防止条例」を遵守していること

お問い合わせ先

○徳島県飲食関連事業者一時支援金コールセンター

電話番号：088-602-1286

受付時間：９時から17時まで（平日のみ）

ホームページ：https://ichijishienkin-tokushima.jp

令和３年度　徳島県事業承継支援費補助金

○補助対象者

（1）中小企業基本法に規定される中小企業者・小規模企業者

（2）県内に事業所を置く法人又は個人事業主　等

○補助対象事業

本事業の補助対象となる事業は、徳島県事業承継ネットワーク構成機関である支援機関の支援を受けた上で、次に掲げる事業としております。

（1）親族・従業員等への事業承継に係る経費
事業承継計画の策定委託料、譲渡契約書作成費用　等

（2）M&Aの仲介委託等に係る経費
企業価値の算出委託料、マッチングの登録手数料、廃業費用　等

※詳細は募集要項をご確認ください。

○補助対象期間　交付決定日から令和４年３月31日まで

○補助率　補助対象経費の２分の１以内

○補助上限額　補助対象事業１件につき上限30万円

○応募受付期間　令和３年９月１日から予算の上限に達した時点まで

○応募方法　郵送又は持参により必要書類を提出してください

○提出先・問合せ先

〒770-8570　徳島県徳島市万代町１丁目１番地
徳島県庁５階

徳島県 商工労働観光部 商工政策課 団体・振興担当

電話番号　088-621-2322

ファクシミリ　088-621-2897

メールアドレス　syoukouseisakuka@pref.tokushima.jp

お知らせ

10月号は、徳島ビジネスチャレンジメッセ2021への出展について特集します。

発行所：公益財団法人とくしま産業振興機構 経営支援部
〒770-0865 徳島市南末広町5番8-8 徳島経済産業会館 2階
TEL.088-654-0101㈹ FAX.088-653-7910 E-mail: jouhou@our-think.or.jp
印刷所／協業組合徳島印刷センター
徳島市問屋町165 TEL.088-625-0135