公益財団法人 とくしま産業振興機構

［企業情報とくしま］ Corporate information Tokushima

TOKUSHiMA

とくしまのがんばる企業を応援します

(公財)とくしま産業振興機構 ● www.our-think.or.jp

2024 June
No.491

徳島の企業

天真株式会社 / 創業100年を越えこれからも本物の味を創造

Contents

徳島の企業 …… 02
天真株式会社

とくしま起業人 …… 04
◦ケイエスケイ
◦トゴデリキッチン

事業紹介 …… 06
徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点のご案内

弁理士から一言 …… 08
知的財産権に関する判例紹介6

よろず支援拠点 …… 10
「情緒的価値」が自社の今後を導くカギ!

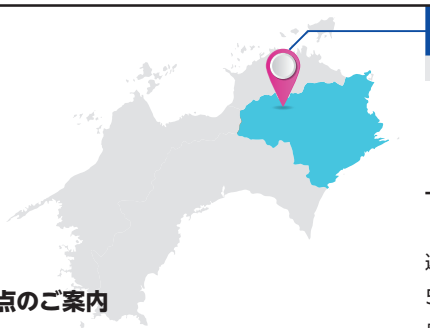
長久館セミナー一覧 …… 12
近日開催の長久館セミナー一覧

事業紹介 …… 13
とくしま経済飛躍ファンド活用事例「l'orto ロルト」

徳島クリエイターズ・ライブラリ …… 14
登録クリエイター紹介

募集紹介 …… 15
キャリアアップ助成金
「社会保険適用時処遇改善コース」のご案内

会館だより …… 16
徳島ビジネスチャレンジメッセ出展募集のお知らせ



Pick Up News

関連記事 P2

～100年の信頼とともに 日々味を追求し創造する～

大正12年（1923年）から醤油製造を始めた天真株式会社。100周年を迎えた記念すべき2023年に、長年手がけてきた『別印濃口醤油』が「第50回全国醤油品評会」で「農林水産省大臣官房長賞」を受賞。同年に食品安全マネジメントシステムに関する国際規格であるFSSC22000を取得し世界のスタンダードとしての基盤も整っている。今までの歴史や時代の変化に対応しながら本物の味を創造する取り組みについて伺った。

天真株式会社 代表取締役社長▶
真鍋 和三郎 氏

Companies in Tokushima

徳島の企業

天真株式会社

―味はコミュニケーション お客様のニーズに応える本物の味づくり―

天真株式会社 代表取締役社長　真鍋 和三郎氏

天真という社名は「その香り、天なるかな。その味、真なるかな」と創業者が願い命名したといわれている。最高の品質を求め、大正12年の創立以来歩み続け、醤油、ポン酢、ソース、たれ、黒蜜など幅広く製品を作っている。100年という時の流れの中では日本人の食生活も昔から受け継がれたものもありながら、大きく変化しつつある。時代を超えて連綿と社風を受け継ぎ、社会の変化に適応しながらお客様のあらゆるニーズに応えながら、営業部門、開発部門、品質管理部門、製造部門が力を合わせ究極の味を、より安全で安心できる形で製造を続けている。

―三好市池田町の歴史とともに―

天真株式会社を創業した真鍋家は、昔から三好市の産業の発展とともに歩んできたという背景がある。江戸時代から三好市の山間部では葉たばこ栽培が盛んで、幕末から明治にかけて『阿波刻み』という名の刻みたばこ産業で繁栄した。真鍋家当主、真鍋武蔵氏が三好市池田町で刻みたばこ製造業を始めたのが、万延元年（1860年）のことだったと真鍋和三郎社長は聞いている。『阿波刻み』は火付きの良さから、大阪市場でも気に入られ、北前船で北海道などに運ばれ販路を拡大した。雪が多く湿気の多い北海道でも着火の良い『阿波刻み』は人気となった。池田町の本町通りには、葉タバコを買い入れて加工する業者の家々が立ち並んだ。明治37年（1904）「煙草専売法」により、原料葉たばこの買い上げから製造販売まで国の管理（製造専売）で行われることになり事業を国に渡し、三好市池田町に専売公社ができた。その後、真鍋家は醤油製造業に転業した。三好市池田町マチにある「阿波池田うだつの家・たばこ資料館」の阿波池田うだつの家は旧真鍋家の住宅で、たばこ資料館は作業場であったところで貴重なたばこに関する資料が展示されている。また、2018年5月に池田町マチに誕生した三好市地域交流拠点施設「真鍋屋」（愛称MINDE）は真鍋家の母屋や刻み煙草工場から醤油の工場に変わった最初の醤油醸造所があったところである。土地家屋を三好市へ寄贈し新たな地域交流拠点施設として生まれ変わっている。地域の人々から愛され、地域振興にも貢献する場を提供している。

たばこ製造業から醤油製造業へ転業した理由は、夏暑くて冬に寒い気候が醸造に適していること、地元で採れるものを使って商売をしたいという想いがあったこと、醤油の原材料となる大豆や小麦が地元三好市などで作られていたこと、鳴門市で上質の塩が生産されていたことなどからなのではないかといわれている。もう一つは、当時の池田のたばこが大阪市場へ出荷されていたので、大阪市場を目指そうという夢もあったと社長は聞いている。事業を立ち上げようとしてからは、すぐに醤油を作って販売というわけにはいかず麹を造る装置やタンクの準備にも時間がかかった。醤油の醸造には1年はかかる。仕込む時期は気温が15度程度となる春に仕込む春仕込みが最適といわれている。現在は発酵・熟成に最適な温度にコントロールできるようになったため、概ね6ヶ月で完成する。明治大正時代には最適な醸造期間も分からず色々な季節に仕込んで試行錯誤をしながら、苦労をして醤油造りを行ってきた。現社長で4代目となるが初代からの努力やお客様の声をしっかりと聞くという姿勢は今も変わらない。この真鍋家が刻みたばこで全国に商いを行っていた経験や繋がりが信頼につながり、醤油製造業に転業してから京都や高知に支店を作り発展することに繋がっている。

―徳島だけでなく外に目をむけた営業

昭和25年に京都市に京都支店を、昭和26年に大阪支店と高知支店を開設した。関西の支店の開設に奔走したのが社長の父の弟（叔父）の真鍋喜八郎氏であった。海兵隊に所属し特攻隊に行く直前に終戦。京都大学を卒業した翌年に京都で営業所を立ち上げた。

醤油を売るなら、味にこだわりがあり一流が集まる京都や大阪で売ろうという考えが根底にあった。社長の祖父が、刻みたばこで大阪市場へ出ていた事をよく知っていたので京都営業所をだして1年もしないうちに大阪営業所を開設している。最初に京都や大阪市場で口や目の肥えた顧客から商品に対して品質に関する高い要求を受け、ハードルをこえてきたのが実力をつけてき

た要因だと社長は話す。少しの品質のブレでも指摘があった。天然の生きている商品のため仕込みのロットごとに違いが発生する場合がある。発酵具合も気温、温度管理によって少しずつかわる。当初は機械化もできておらず、すべて人力で醤油造りを行っていたため、工業品のように一定のレベルにあわせるのは難しく大変な努力が必要であった。だが、あらゆる声に耳をそらすことなく向き合い、商品作りにいかしてきた。

四国内で最初に高知に目をむけた理由は、四国の中で地元の醤油生産が少ないことであった。地元の徳島にはすでに大きな醤油の醸造会社があり、香川は醤油の有名な生産地であることから競合が多かったことから当時は避けた。池田の地の利もあった。四国のへそと言われ、四国のどこにいくのも行きやすい。輸送も有利であった。町の真ん中に日本専売公社の池田工場があり、たばこの原料の入荷や製品の出荷には工場の専用側線で貨物列車を使っていた。阿波池田駅から日本専売公社に引かれた線路が折り返していく突端からすぐ近くの位置に工場があり、30m 側線を伸ばせば工場内から貨物列車で出荷できる立地であった。先代社長である真鍋宏氏の努力により延長が認められ、昭和34年に工場内より専用側線としての運用が開始され京都・大阪方面に向けての製品の出荷、原料の入荷に使われていた。車両運送に切り替えられる昭和50年代中頃まで利用された。

海外との取引もずいぶん前から行っているが高知とのご縁がきっかけである。天真のうどんつゆはフランスやイギリスにも輸出され30年近くになる。取引のある高知のうどん屋が、フランスとイギリスに出店したときに「天真のうどんつゆでなければ」と、使われ続けている。

また、水にも恵まれている。町の北側を「吉野川」が流れ、町内には香川県にも水を供給する池田ダムがある。昭和20年に現在の場所に本社工場を移転した。移転してから分かったことであるが、工場の下には岩盤がありちょうど四国山地からの恵まれた伏流水が流れている。地下より汲み上げた水を、現在も使ってすべての商品づくりを行っている。豊富でまろやかな水が美味しさの源となっている。

100 年の記念すべき年に

100周年を迎えた2023年には大きな良いことが2つあった。1つめは HACCP（ハサップ）の食品衛生管理として世界で一番認証されている FSSC22000（食の安全の認証制度）を取得できたこと。これまでも平成13年に醤油の開発及び製造 ISO9001：2000を取得、平成21年にしょうゆの JAS 認定工場に認定され食の安心安全に真摯に取り組んできた。さらに FSSC22000を取得したことで世界スタンダードの証にもなる。ヨーロッパやアメリカなどにも通用するようにずっと工場の衛生管理も高めてきた。日頃の努力の積み重ねで認証に繋がった。衛生状態がよくなると醤油の香りも格段と良くなった。社名をつけた時の願い「その香り天なるかな。その味、真なるかな」の「その香り、天なるかな」の部分が実現できたと実感している。

2つ目は2023年9月に開催された「第50回全国醤油品評会」で「農林水産省大臣官房長賞」を受賞したことである。FSSC22000を取得し、衛生状態が良くなることで醤油の香りが以前にも増して良くなり、天真自慢の『別印濃口醤油』を出品した。「全国醤油品評会」はその年に造られた全国の醤油から特に優れたものを審査･表彰する催しだ。全国から321点の応募の中で10品しか選ばれない「農林水産省大臣官房長賞」を初めて受賞した。コロナ禍で3年間開催がなかったので久しぶりの品評会の開催となった。『別印濃口醤油』は、軽やかな醤油のもつ香りも立ち、旨味が口のなかでぐっと広がるような味だ。何度か品評会に挑戦したことはあったが受賞は初の快挙となった。また、創立記念日100周年の式典を天真の歴史が始まった場所「真鍋屋」（MINDE）で開催ができたのも感動的なうれしい出来事だった。

プライベートブランドを作るサポート

昭和60年くらいから加工品を増やしてきた。醤油を使っている調味料をはじめ、発注が増えている黒蜜まで幅広く製造している。そして現社長から始めた新しい事業がお客様のリクエストで PB（プライベートブランド）を作ることだ。開発力、製造技術、そして頑固なまでの品質管理という3つの力が1つになり“満足ゆく味”を創りだしている。

調味料には数多くの種類のものがある。近年、多くの相談を受けるのが、人件費の削減等でパートやアルバイトなど人が変わると作られていた調味料の味が変わり、味のブレがでてきてしまうという問題であった。そこで作られていた調味料の味が変わらないように仕込みもしてほしいという要望が増えてきた。対応範囲は幅広く和風、洋風、中華風など多くの要望に応えている。しょうゆ類、ソース類（トマトソース等）、たれ類、だし類、つゆ類、デザートソース、その他調味液など多種多様だ。開発室では、お客様からの「この素材にあう調味料」「とにかくおいしいものを」といった多くのニーズに応え、試作品を創り、お客様とともに検討し、お客様が満足し、さらに消費者に喜ばれる独自の味を創りだしている。製造部は、安心安全にこだわったオリジナル・テイストづくりの最前線で、業務は大きく「味づくり」と「包装」の2つの分野に分かれている。品質管理室は、最良の味を安定して造るためのチェック部門。製品ごとの品質が安定し、ハイレベルの商品を供給するために、原料の分析・製品の分析から、全体計画を含めた製品管理、現場の製造マニュアル管理まで、トータルな品質管理体制を確立。データを管理し、いつまでも“いつもの味”を届けられるように取り組んでいる。

「日本のだしの食文化は繊細で、うまみを見つけたのは日本人。日本の調味料の技術が世界の料理を変えていける可能性がある。天真も色々な意味でレベルを上げて生き残っていきたい。今年で創業101年。日本だけでなく世界のニーズに応えていきたい」と話す真鍋社長。これからも社員一丸となっておいしさを追求し天真は進化し続ける。

（文責：藪田ひとみ）

Company Profile

会 社 名 ▶ 天真株式会社
所 在 地 ▶ 〒778-0004
徳島県三好市池田町シンマチ
1376 番地
代 表 者 ▶ 代表取締役社長 真鍋和三郎 氏
設　　立 ▶ 大正 12 年（1923 年）
資 本 金 ▶ 天真株式会社：2,000 万円
天真販売株式会社：1,000 万円
従業員数 ▶ グループ全社 60 名
T E L ▶ 0883-72-2135
F A X ▶ 0883-72-6225
事業内容 ▶ 醤油、ソース、食酢等の素材
調味料の製造他多種多様。
U R L ▶ http://www.tenshin.co.jp/

Interview

とくしま起業人

(株)ケイエスケイ

代表者 吉田 圭佑

住所：徳島市銀座20
TEL：088-678-5385
URL：https://www.kskgroup.co.jp/
(2016年創業)

@NAMAIKI_NIKU

●起業の経緯を教えてください

23歳の時、友達で集まれる場所づくりや夢を語れる場所があればという想いで、地元企業で勤務しながら秋田町でBarを開業したのが最初です。次に、肉料理が好きだったので、肉バルGYUUUをオープンしました。肉料理は、ローカルな徳島でも都会的な真新しさがあり、客単価も高く、そして万人受けする美味しさなので、肉料理の専門店を次々と展開していきました。

●御社の主な事業内容を教えてください

肉バルGYUUU・肉割烹バルNAMAIKI・東京焼肉うしどころ・肉とタレと米と。などグループで7店舗とお肉の通販NIKULAB.を経営しています。肉料理といっても様々な業態があるので、それぞれに専門店として立ち上げました。特に、肉割烹バルNAMAIKIは、徳島初の生肉を扱える加工許可を取得し、生肉を提供することが可能です。

●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

大変だったことは、数千万円資金調達してオープンした100名集まるParty会場の店舗が、オープン直後にコロナになってしまい、半年間でやむなく閉店したことです。今思い返してもこの時期はしんどかったです。

良かったことは、一緒に働く仲間やお客さんとの出逢いが人生を豊かにしてくれていて毎日が楽しいことです。本当に起業して良かったです。

●起業を志す方にメッセージをお願いします。

自分のやりたいことを実現できるようにチャレンジしてみてください。やりたいことが見つからない時期は、様々な人に会ったり様々な経験をして、やりたいことが見つかったら是非チャレンジしてみてください。自分も、これからも失敗があるかもしれないけどチャレンジをし続けていきたいと思います。

◆取材の感想

飲食店を何店舗も経営されている吉田社長にインタビューできて、緊張したけど感動しました。自分とほとんど変わらない年齢で起業して、その後も次々と開業していく行動力や熱意を直接お話しできて刺激を受けました。自分も中国語・英語・日本語を話せる力を活かして何か起業したいので、今後の人生に活かしていきたいと思います。

（取材：徳島文理大学3年 岡博）

◆創業コーディネーター／里見和彦より

吉田代表は、23歳で起業し、34歳の現在までに徳島市内に7店舗＋ECサイトの展開をしている起業家です。競争が激しい飲食業界で、特にコロナ時には大きな数千万円の店舗を閉鎖するなど苦労も経験されてきました。何もない徳島だからこそ、エンターテイメントが必要で、飲食を通じたワクワク感を提供し続けています。若者で起業したい方がいたら是非相談してみてください。

Interview

とくしま起業人

トゴデリキッチン

代表者 濱西 秀範

住所：〒776-0013
吉野川市鴨島町上下島81-7
TEL：0883-38-9301
URL：https://togodelikitchen.com/
E-mail：togo.deli.kitchen@gmail.com

オープン時の写真「初心を忘れず、３期目も色んな事にチャレンジしたいと思います！」

食卓を美味しく彩るデリカテッセンのお店TOGO DELI KITCHEN（トゴデリキッチン）徳島の食材・地野菜を使った彩り豊かなオードブルでおうちごはんを楽しく！

●創業にいたる経緯について

徳島の高校を卒業して以降、大阪に出て飲食業に携わり、調理・接客・店長・マネージャーとして経験してきたことで、いずれは自分の店を持つことを考えていました。また、将来的に、子供を育てる環境のことも考え、2020年２月に徳島にUターンし、生活拠点を移しました。そこで、徳島市内中心部からは、20年程離れていたこともあり、まずは、人脈作りと情報収集が必要だと感じ、神山、美馬市、美波町、三好市、吉野川市などで行われていたイベントや創業塾などに積極的に参加し、人脈やネットワークを拡げてきました。そのような繋がりから、うだつの町並み活性化プロジェクトが企画した、うだつの町の古民家を利用したイタリア料理店「PUNTA」のオープニングの手伝いをすることとなり、シェフとして活動。同時に、自身の夢であった飲食店の開業を考え、徳島市の周りで、人口がある程度いるところ、国道が通っていて交通量が多いところ、地域の活性化としてかかわっていきたいと思っている美郷に近いところとして、吉野川市を有力候補として、貸店舗を探し、候補地も決まり、あったかビジネスの認定を受け、開業に至りました。

●事業内容について

生産農家から直接仕入れた旬の野菜を総菜として食事の一品となるだけでなく、調味料にもこだわり、レストランの味で、かつ季節限定メニューで、アルコールを飲む際のお供となる味をリーズナブルに提供しています。ターゲットは、子育てで大変な主婦の方、年配の方、共働きの方、外でアルコールを飲む代わりに家飲みしたい方、誕生日やお祝い事などで人が集まるときにオードブルが必要な方で、店舗ではテイクアウトで、パーティーオードブル、ランチセット、仕出し弁当の販売を行っています。このほか、店内には、出来立てを食べたいとの声に応える形で少人数向けイートインスペースを設置するほか、マルシェなどへの出店、店内イベント営業、出張シェフ、ケータリングにも対応し、幅広く地域コミュニティの声にこたえる形で、営業を行っております。

●起業して大変だったことは？

新型コロナの影響やウクライナショックなどの物価高の影響もありましたが、最も大変だったことは、私たちが提供する“価値”を知ってもらい、理解してもらうまでに時間がかかったことです。

常連さんに、そして顧客になるまで二年近くかかりましたが、今では気軽に声かけできたり、（他人なのに）身内みたいな雰囲気になった顧客も増え、定期的にリピートしてもらったり、イベントなどで利用してもらったりしています。

●起業して良かったことは？

お客様の声をダイレクトに聞けること、つながりが持てること、それをきっかけにコラボイベントや出張シェフで利用してもらうなどにつながり、チームで協力しながら楽しんで仕事ができることです。そして、そのつながりを大事にしながら、日々現状で満足せず、新しいことにチャレンジするなどコミュニティの声に応えながら、進化していきたいと思っています。

●起業を目指す人たちへメッセージ

起業とは、“雇われる”とは違うし、いいも悪いも自分で決めるものだと思っています。そして、新しいことにもチャレンジするには、いろんな人たちの助けも必要になると思います。そこで、甘えたり甘えられたりという関係性、つながりを構築していくことが大事じゃないかと思います。

このほかにも、肉の日や桃の節句イタリアン、イベント多数実施

出張シェフ No39　の様子

shop open（DELI販売＆ランチ営業）　火～金曜日 11:00–15:00／close　月曜日／special open（特別営業）土曜日、日曜日
※事前予約販売・マルシェ出店・店内イベント営業・出張シェフ・ケータリング等のご依頼のみ

❶【蓋閉まらん！桜花爛漫弁当 ¥1,280（税込）】※要予約。限定20食。ポテトサラダやキャロットラペなど春の食材をふんだんに使った４種類のDELIと、和三盆と生醤油の甘辛いタレにアクセントのペッパーが決めての阿波すだち鶏唐揚げ、地元鮮魚を使ったスパイスグリルがどーんと入った彩り豊かなわっぱ飯弁当。❷【クリスマスオードブル】❸パーティーオードブルがハロウィン仕様に『家族みんなでハロウィンパーティー』10月31日限定

◆創業コーディネーター／伊勢貞雄より

店舗開設だけでなく開設後の展開、その先の理想像を明確にし、その実現に向けて、少しずつ着実に準備を進めて来られたことが、成功の一番の要因ではないかと思っています。

そこで、培われた“つながり”こそ、価値を高めるだけでなく、地域になくてはならない存在へと進化しているのだと思っています。さらなる進化を楽しみにしたいと思います。

内閣府事業
プロフェッショナル人材事業

徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点のご案内

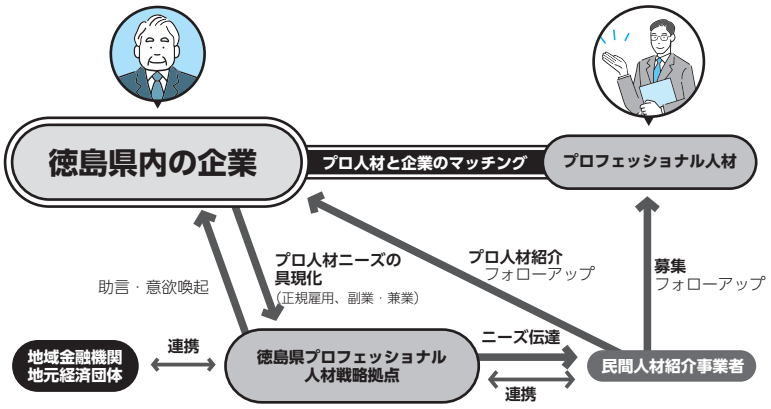
プロフェッショナル人材事業とは

この事業は、内閣府の「地方創生」の一環で、東京をはじめとした都市部に集積しているプロフェッショナルな人材に、地方中堅・中小企業への転職を促し、その人材活用により企業が成長、結果として雇用や人口が増加し、地域の活性化を図るというものです。これを受けて、東京を除く全国46道府県に「プロフェッショナル人材戦略拠点」が設置され、徳島県では、平成27年12月1日に「(公財)とくしま産業振興機構」の組織内に開設されました。現在、事務所を県庁内におき、マネージャー1名、サブマネージャー 2名、アシスタント1名の計4名体制で活動しています。

拠点活動の仕組み

金融機関や各経済団体等の紹介のほか、拠点独自でニーズの見込まれる企業を抽出のうえ、訪問し企業経営者等と面談します。当拠点はハローワークと異なり、人材紹介機能（あっせん機能）を有していないため、具体的な人材のニーズがあれば、その情報を人材紹介会社に繋ぎます。情報を受けた人材紹介会社が求職者を探して、求人企業とマッチングを行うことになります。

マッチングの流れ



これまでの活動実績

2023年度の実績

299件の人材ニーズに関する相談があり、209件人材会社へ取り繋いだ結果、プロ人材125件、一般人材38件、合計163件の成約となりました。

開設からの累計

相談件数は1,825件、事業説明を行った企業数（2回目以降の重複を除く）は879社となり、プロ人材483件、一般人材301件、合計で784件の成約となっています。

2024年3月末現在

活動内容	開設～2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	累計
相談件数(件) ※新規相談企業数（社）	195 (174)	246 (197)	244 (153)	141 (65)	213 (56)	231 (58)	256 (93)	299 (83)	1,825 (879)
求人企業数(社)	96	100	113	79	107	89	140	145	869
人材会社への取り繋ぎ件数(件)	103	107	124	112	153	121	157	209	1,086
①プロ人材成約件数(件) ※(うち副業・兼業)	10	29	28	37	54 (1)	96 (7)	104 (6)	125 (5)	483 (19)
②一般人材成約件数(件)	1	14	42	65	35	51	55	38	301
①+②成約件数合計(件) ※(うち副業・兼業)	11	43	70	102	89 (1)	147 (7)	159 (6)	163 (5)	784 (19)
新規成約企業数(社)	11	30	35	37	28	28	36	23	228

今年度の重点活動

地元金融機関との連携

これまで以上に幅広く県内企業の人材ニーズを収集するため、県内企業との深い結びつきのある地元金融機関（阿波銀行、徳島大正銀行、四国銀行、徳島信用金庫、阿南信用金庫）との間で連携協定を2021年12月に締結し、2024年3月までに当該連携協定に基づく紹介を133件受けており、今後ともこの取組みを積極的に推進していきます。

「副業・兼業」人材の活用

都市部の大企業などで働きながら「副業・兼業」を希望する人材を迎え入れるという新たな人材活用手段が近年注目されており、セミナーの開催やアンケート結果を受けた訪問活動などにより、これまでに19件成約しました。引き続きその取組みを強化していきます。

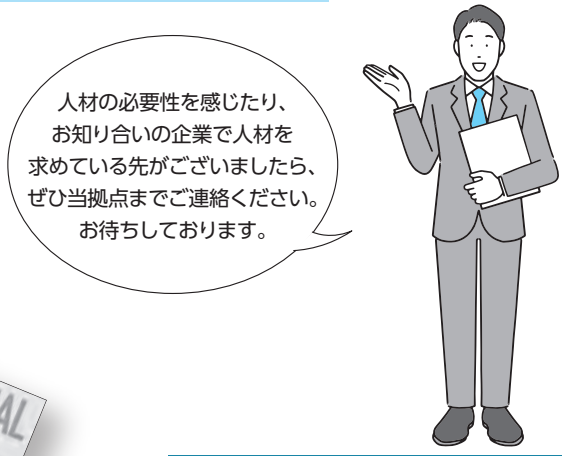
※「副業・兼業」人材とは

- 大企業や個人事業主として働きながら、地方の企業等と業務委託契約を結ぶなどして、企業の経営課題解決の支援を行う人材です。
- マッチング方法は、一般的な人材紹介と同様に、企業と副業・兼業人材の仲介サポートを行う「エージェント型」と、インターネット等を用いて、直接、企業と副業・兼業人材を繋げる「プラットフォーム型」の2つに大別されます。
- 「副業・兼業」人材を活用するメリット

必要な業務を必要な期間だけ依頼できる	半年程度で人事制度を見直してほしい 3カ月程度でブランディング戦略を考えてほしい
正規に人を雇うより費用を抑えられる	（例）正規雇用：25万円/月（期限なし） 副業・兼業：5万円～10万円/月（3カ月）
業務委託契約の場合　月単位で解約できる	予定よりプロジェクトが早く終わった 期待した成果があがらなかった

セミナー開催などの広報活動

当拠点の更なる利用促進を図るため、副業・兼業などをテーマにした人材活用セミナーの開催やわかりやすいPR冊子『PROFESSIONAL』の作成配布などを行っていきます。



お問い合わせ先
徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点
〒770-8570
徳島県徳島市万代町１丁目１番地
徳島県庁２階
電　話．088-635-0611
ＦＡＸ．088-635-0617
E-mail．pro-jinzai@our-think.co.jp

弁理士から一言

知的財産権に関する判例紹介６

日本弁理士会四国支部
支部長　**和田　隆滋**

弁理士は敷居が高いと感じることもあると思いますが、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。

1. はじめに

皆様、こんにちは。弁理士の和田隆滋（わだりゅうじ）です。知財に関する情報を皆様にお伝えさせていただいております。

さて、第 19 回目は、「知的財産権に関する判例紹介 6」についてお話をさせていただきます。

2. 知的財産権に関する判例の重要性

知的財産権のうちの、特許権、意匠権、商標権については、特許庁の行政処分によって権利が発生するものでありますが、権利行使による侵害の存否については裁判所が判断することになります。また、裁判所の判例によって、法解釈が変わることや法改正に至る場合までもあります。我が国の法律の建付けでは、特許庁は裁判所の判断に従わなければなりません。このため、知的財産権に関する判例は、我々弁理士のみならず事業者にとっても非常に重要なものであります。

今回は商標法における重要な判例を紹介することで、商標のみならず知財権の基本的な考え方や捉え方を説明することができればと思います。

3. モンシュシュ事件

モンシュシュ事件（大阪高裁平成 25 年 3 月 7 日判決）とは、原告が指定商品を「菓子、パン」とする、欧文字「MONCHOUCHOU」と片仮名「モンシュシュ」を横書きして 2 段になる標章の商標権者で、被告は、堂島ロールで有名な会社で、洋菓子を販売するにあたり、「モン シュシュ」「Mon chouchou」「mon-chouchou」等の標章を包装箱や店舗名、ウェブ広告等における使用の差止請求と損害賠償請求がなされた事件のことです。

本判決では、「WWW.」「.com」といったドメイン名の表示であっても、そのドメイン名の要部が他人の登録商標と同一又は類似する場合は、商標権の侵害が成立するということが判事されました。

4. モンシュシュ事件による商標権の捉え方

本判決によって、ドメイン名にも商標権の権利が及ぶことが示されました。皆様ご存じの通りドメイン名は、既に登録されているドメイン名と同じ名前を使用することができませんので、ドメイン名が取得できれば法的に問題ないと考えがちです。しかし、登録したドメイン名の要部（「WWW.」「.com」等を

除外した部分）が、他人の商標権を侵害する場合には、かかるドメインを使用することは商標権の侵害が成立してしまいます。また、他人の著名な商品等表示と同一又は類似し不正の利益を得る目的でドメインを取得したり使用する行為は不正競争防止法違反（不正競争防止法２条１項13号）にもなります。

5. さいごに

今回はモンシュシュ事件を紹介することで、ドメイン名にも商標権の権利や不正競争防止法が及ぶことを説明しました。ドメイン登録の際に、他人の登録商標を確認する必要があり、特に、そのドメイン名が他人の商標権を侵害していないか検討する必要があります。検討に際しては、J-PlatPat という特許庁の DB（https://www.j-platpat.inpit.go.jp）が無料で利用できます。

ここで、J-PlatPat を用いて他人の登録商標を検索する方法を簡単に説明させていただきます。

上記の HP にアクセスし、画面上部にある“商標”にカーソルを合わせます。カーソルを合わせると検索メニューが表示されます。上から２番目の“商標検索”をクリックすると登録商標を検索する画面が表示されます。この画面でキーワード（ドメイン名）を入力し、画面下部の“検索”ボタンをクリックすると、同一又は類似する可能性のある登録商標の一覧が表示されます。

ただ、ヒットした登録商標と登録したいドメイン名が類似するかどうかを判断することは専門的知識が必要となりますので、ドメイン登録の際、または現在使用しているドメイン名が他人の登録商標を侵害しているかどうか検討したい方は、我々弁理士をご活用ください。

著者略歴：**日本弁理士会四国支部**
支部長　和田　隆滋（弁理士登録番号 19945）
1977 年　徳島市生まれ
徳島大学　大学院　工学研究科　卒（2004 年）
地元の半導体関連会社に入社（2004 年４月）。生産技術部で７年間従事し、その後、東京の特許事務所を経て、徳島において和田特許事務所を開業（2016 年９月）。

独立行政法人工業所有権情報・研修館 事業
INPIT徳島県知財総合支援窓口のご案内

INPIT徳島県知財総合支援窓口では、知的財産の専門相談員（窓口支援担当者）が知的財産（特許・実用新案・意匠・商標・ノウハウ・著作権等）の取得や活用についてアドバイスを行う無料相談を実施しています。知的財産を活用して、皆さんの事業を活性化してみませんか？とくしま産業振興機構・徳島県よろず支援拠点などの支援機関と連携して、皆さんの事業展開を支援します。こんなこと相談しても大丈夫かな？と思わずに、お気軽にご相談ください。もちろん無料で、弁理士・弁護士にも定期的に相談もできます。

INPIT徳島県知財総合支援窓口
窓口支援担当者／青木 幸司・岩田 治三・依田　司・井上　修・河端 繁勝
〒770-8021 徳島市雑賀町西開11-2 徳島県立工業技術センター2階
一般社団法人徳島県発明協会内
http://chizai-portal.inpit.go.jp/madoguchi/tokushima/

相談無料 秘密厳守
皆さんからのお電話お待ちしています！
☎088-669-0158

徳島県よろず支援拠点

「情緒的価値」が自社の今後を導くカギ！

佐藤あすか　徳島県よろず支援拠点コーディネーター

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。

最近、ブランディングに関するご相談が増えてきました。そこで、今回は、自社のブランディングを考える時に重要な「機能的価値」と「情緒的価値」の話をしたいと思います。

2 つの価値

私たちが消費者として商品やサービスを選ぶ時には、無意識に 2 つの価値を求めています。

ひとつめは機能的価値、ふたつめは情緒的価値です。

機能的価値は、商品やサービスの機能やスペックのことです。数値化して他社の競合製品と比較することができます。食べ物だったら入り数や賞味期限など、パソコンだったら CPU やメモリ、車なら燃費や環境性能など、数値を見比べて「どれにしようかな」と思うことができる価値です。

対して情緒的価値は信頼感や安心感、そしてこれがいちばん大事なのですが「共感」など、好きか嫌いか、応援したいかしたくないかなど心に訴える価値のことです。つくり手側の世界観を提示し、人の感情に訴えることでもあります。たとえば、誰かに贈るプレゼントを購入する時は作り手の思いがこもった商品を選びたいと思いませんか。また、食料品を買う時も、同じ値段であれば「地元の食材を使っています」とか「体のことを考えてつくりました」というような思いが伝わってくるほうを選びますね。逆に、「売れたら何でもええんよ」とか「安い材料で儲けが多いほうがいいに決まっとるでえなあ」などという本音が透けて見えた途端に買う気は失せてしまいます。

私たちは消費者として、無意識のうちに企業に「やさしくあってほしい」とか「誠実であってほしい」などの人格を求めている、つまり情緒的価値を求めているんですね。

話を機能的価値に戻して考えてみましょう。機能的価値は商品やサービスの土台となるものですが、商品やサービスが機能的価値のみに支えられている場合どういったことが起きるでしょうか。

機能が同じである場合、消費者として次に重視する判断材料は価格となります。同じスペックのパソコンであればより安価な製品が選ばれるのは明らかです。そうなると、メーカーも小売店も安さを前面に打ち出すようになり、価格競争に陥ってしまいます。いわゆる「レッドオーシャン」です。資本力のある大手企業はそれでも常に新商品やサービスを開発し市場に投入していけるかもしれませんが、中小企業は大手にかないませんし、ついていく体力もありません。

そこで大切になってくるのが「情緒的価値」ということになります。

単純に比較できない「情緒的価値」

情緒的価値は数値化できないため、他社製品やサービスとは単純に比較することができません。つまり、企業の大小に関係なく、情緒的価値を持つ世界観を構築しきちんと発信すれば、独自の存在感を示すことができる、ということです。BtoC はもちろんのこと、BtoB の現場においても同じことが言えます。たいへんな時に無理を聞いてくれたからとか、色々きにかけてくれるから、など信頼関係という情緒的価値で取引先を決定している場合って多いですよね。

ブランディングは、大企業だけのものではありません。むしろ中小企業がこれから生き残っていくためには絶対に必要です。小さな企業がたくさんのラ

	特徴	数値化	価格競争	比較・真似
機能的価値	基本的な性能・スペック	できる	陥りがち	されやすい
情緒的価値	感情に訴える	できない	無縁	されにくい

イバルたちの中から選ばれる商品・サービスをつくり出していくためには、情緒的価値を備えた独自性の高いブランドを生み出していくことが重要になってきます。

ところで、みなさんは経営理念を成文化しているでしょうか。

経営理念を成文化している方へ

自社のあるべき姿、目指す方向を示してくれる経営理念ですが、ぜひ「情緒的価値が含まれているか」という視点で、もう一度自社の理念を見直してみてください。もしも、機能的価値のみで構成されているようであれば、理念再考の時かもしれません。

経営理念をまだつくっていない方へ

経営理念は迷った時に導いてくれる羅針盤のようなものです。自分の心の支えになるお守りのような存在でもあります。ぜひ、この機会に成文化してください。その際、自社の強みは何かを考えて作成することになると思います。機能的価値はもちろん、情緒的価値は何なのかということとしっかり向き合ってみてください。

情緒的価値を考えるヒント

身近な人に「私の長所って何？」と問いかけてみてください。思ってもみない部分を長所と捉えてくれていることがしばしばあります。それと同じで、「我が社の強みって何だと思う？」と取引先さんや経営者仲間に聞いてみると、思わぬ言葉をもらえることがあるかもしれません。

また、自分が消費者の立場になって、他社のよいところを考えるというのはいかがでしょうか。どこに共感したかを分析し、自社に置き換えることで強みが見えてくることもあるでしょう。

私自身は、経営者のみなさんのお話をお聞きする時、創業時の思いや苦労・失敗・後悔した経験などに心が揺さぶられることが多いことに気づきました。情緒的価値はその辺りに潜んでいるものなのかもしれません。

心根、という言葉がありますが、経営理念は企業の心であり根っこです。経営者さんをはじめ社員さん、スタッフのみなさんお一人おひとりが、情緒的価値を持った理念を胸に自社の商品やサービスをつくり広めていくことができれば、地域になくてはならない会社となります（表現の都合上「会社」と書いてきましたが、個人事業主のみなさんももちろん同じです）。定性要因として金融機関等に評価してもらえれば、融資を受けやすくなるかもしれません。

徳島県よろず支援拠点は がんばるあなたの味方です！

「情緒的価値を見つけたい」「経営理念を成文化するにはどうすればいいか」などのご相談がありましたら、徳島県よろず支援拠点までご相談ください（商品開発、販路拡大、商品デザイン、広報戦略などはチームでも対応しています）。私は、ここ「徳島県よろず支援拠点」を利用してくれた方々が元気に経営してくだされば、ふるさと徳島がもっともっと楽しくなる、という希望を持っています。

ぜひ一緒にがんばりましょう！

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

電話 088-676-4625（よろずにゴー）

受付時間

【平日】9：00 ～ 17：45
【休日相談会】
●第 1・第 3 土曜日　10：15 ～ 17：00　アミコビル 9F
●第 2・第 4 日曜日　10：00 ～ 17：00　徳島駅前ポッポ街

（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。

近日開催の長久館セミナー 一覧

セミナー名	開催日時	場　所	概　要	受講料
起業力養成講座	現地： 4月11日㈭から 毎週木曜 開催 オンライン：随時	徳島大学 常三島キャンパス、 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
「理念を見える化」経営を照らすデザインセミナー	6月26日	徳島県 中小企業家同友会、 オンライン	理念を見える化するとはどういうことなのか、グラフィックデザイナーの視点から丁寧に解説。いくつかの事例も参考にし、デザインの力を自社の経営に活かし発信する方法を一緒に見つけていきましょう。	無料
あなたの会社にビジョンはありますか？ 中小製造業のDXを成功させる組織風土の作り方	6月27日	とくしま 産業振興機構、 オンライン	DX を成功させるには、最初のステップとして企業の将来を見据えた「ビジョン」を設定することが重要です。このセミナーでは、「ビジョン」の設定から DX を成功させるまでのステップやよくある失敗例を通して、中小企業の DX を実現させる組織風土の作り方をお伝えします。	無料
IT 導入補助金活用セミナー	7月9日	とくしま 産業振興機構、 オンライン	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。	無料
売れる商品づくりセミナー 数々のヒット商品を生み出した商品開発のプロによる『売れる商品づくりのために大切なこと』	7月12日 16:00～18:00	現地： とくしま 産業振興機構 研修室 オンライン： ZOOM 申込者に対して、 招待メールを送付	セブンイレブンの「金のハンバーグ」や「金のエビチリ」、ヤオコーの「イベリコ豚ハンバーグ」など、大手コンビニ・スーパーで、数々のヒット商品を世に出してきた「近野潤氏」を講師に迎え、ヒット作を生み出すための「視点」や「考え方」について分かりやすく解説します！	無料
中小企業省力化投資補助金セミナー	7月16日	とくしま 産業振興機構、 オンライン	IOT、ロボット等の人手不足解消効果が見込める汎用製品導入のための中小企業省力化投資補助金。その概要や申請時のポイントを説明します。	無料
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	7月19日	とくしま 産業振興機構、 オンライン	新たな時代の経済社会の変化に対応する中小企業の為の「小規模事業者持続化補助金」の申請書作成のポイント等を解説します。	無料
広報ツールのリメイクセミナー	7月25日	徳島県 中小企業家同友会、 オンライン	自社や自社の商品・サービスの価値を内外に正しく伝えることは重要なことです。デザイナーが、自社制作の広報ツールをブラッシュアップする方法を提案、プロによる写真・イラスト・宣伝等へのアプローチの仕方を比較し、より良い広報ツールの作り方や、そのテクニックを解説します。	無料

メールマガジンのご案内

とくしま産業振興機構では、開催するセミナーのご案内などを掲載した「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

l'orto ロルト

代表／野村 祐佳
住所／徳島県阿南市福井町古津 137-4
TEL／0884-21-4717
URL／https://www.lorto.net/top/

▲Instagram

Q1 ファンドを活用して開発した商品や開発した経緯について教えてください。

名称【One Vegecass-awa 事業】

他にはない、徳島初のカッサータを開発し、地元阿南から販売したいという想いで事業に取り組みました。当社はアスパラ農家です。店名の l'orto ロルトはイタリア語で「野菜畑」という意味です。農産物は、品質は良くても見ためやサイズが違う等で販売できないものがあります。SDGs にも配慮し、6 次産業化をしたいと、アスパラだけでなく徳島県の農家で廃棄され売れなくなった果物や野菜を使って 2021 年にジェラートの製造販売を始めました。ジェラートは季節商品です。冬になると売り上げが減少します。そんな頃に、東京のジェラート屋でカッサータが販売されているのを見ました。徳島では販売されているのを見たことがありませんでした。これが徳島初のおいしいカッサータを作って販売したい！に繋がりました。アイスクリーム製造業の免許を持っているので冷凍ができて、ギフトやおもてなしでも重宝されるカッサータは魅力的でした。カッサータはシチリア地方の伝統的なアイスケーキです。ドライフルーツやナッツをチーズにたっぷり混ぜ込み、冷凍して固めたスイーツで見た目もかわいく SNS 映えもします。これに阿南の l'orto 風のものを世にだしたいと思いました。そこでファンドを活用し専門家の先生からオーソドックスなカッサータの作り方を指導していただきました。阿南の竹炭を使ったものなど 10 種類試作をしました。最終的に商品にしたのは 2 種類です。1 つめは先生から指導していただいたものに徳島県産の冷凍果実を入れました。2 種類目は l'orto オリジナルとしてチーズとジャムにこだわりました。通常は 1 種類ですが 4 種類のチーズを混ぜ、ジャムは阿南市産のすだち、デコポン、勝浦町のゆこう、木頭ゆず、阿南光高校の生徒がつくったグリーンレモンなど、旬のものをのせました。

Q2 開発していくなかで苦労した点について教えてください。

何回もチーズの配合具合と濃厚さを検討しました。8種類あるチーズから 4 種類を配合して何度も失敗して家に持ち帰りました。試行錯誤の結果、チーズの上にはさっぱりした柑橘系がいいという結論にいたりました。ヨーグルト系も挑戦しましたが求めているカッサータの味とは微妙に違いました。いちご、メロン、キーウィなどもチーズと組み合わせて作り、それぞれ美味しいのですがメリハリがないなど、思っていたものとは違いました。すだちもグリーンの色がなかなか出ず苦労しましたが、試作を重ね商品化に至りました。

Q3 ファンドを活用して良かったことや今後について教えてください。

商品開発ができて商品が売れていることです。ファンドを知らなければ、ジェラートのみの販売で、カッサータを知っても「いつかやりたいな」だけで実現しませんでした。ロゴや、ギフト BOX のザインの開発もできたことから、ギフトとしても販売できています。今年の 2 月に幕張メッセで開催された 2024 スーパーマーケット・トレードショーでは、ゆこうをつかったカッサータを出展し、EC サイト 2 社にも掲載していただけました。阿南市のふるさと納税品にも選ばれています。専門の先生による講習会では、カッサータのレシピを惜しみなく教えていただきました。プロが選ぶゼラチンの違いや、配合、材料をいれる順番など多くのことを学びました。

今後はカッサータの棒アイスを作りたいです。全国でさらに販路を広げて販売するためには他にはない特色が必要です。徳島県の原材料をもっと使いたいです。今は柑橘類のみですが熱中症や夏バテにも効果があるアスパラをはじめ地元産の野菜、徳島のお米やおみそなどを使ったカッサータを作りたいです。今後もチャンスがあればファンドを活用して挑戦していきたいです。

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

徳島クリエイターズ・ライブラリ

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

グラフィックデザイナー

木川 隆志さん

デザインの真髄は細部に宿る

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。

今回のクリエイター訪問記は徳島市八万町にある『㈲木川隆志デザイン事務所』にやってきました。代表の木川さんはグラフィックデザイナーとしての仕事の他、中小企業庁徳島県よろず支援拠点コーディネーターや大学の非常勤講師を務めるなど、多方面で活躍されています。今回はそんな木川さんのインタビューです。

小学生の頃から絵を描くのが好きだったという木川さん。それも、ただ好きだっただけではなく、その頃から将来そういったことを仕事にしようと考えていたのだと言います。その後もその夢を持ち続け、グラフィックデザインの専門学校へ進学、そして卒業後はデザインの制作会社に就職と、順調にクリエイターへの道を歩んでいきます。そして後に会社勤めを辞め、一人のグラフィックデザイナーとして独立することになるのですが、その独立が自身のクリエイター人生にとって大きなターニングポイントになったのだと木川さんは話します。

「当時、先輩デザイナーからのアドバイスで独立することになって。実はそのとき結婚を控えていて、今思えば安定収入を捨てて独立するというのは冒険だったなと思うのですが、当時はバブル期の直前で、何をやっても成功するような時代だったんですよね。独立する以前は日頃からデザインの勉強をすることはほとんどなかったんですが、独立をきっかけに勉強するようになって。それまで私のデザインは自己流の感覚的なものだったのですが、ヨーロッパを起源とするデザインの歴史を勉強したりする中で、少しずつデザインに対するロジックができてきました」

企業とユーザーの間を取り持つニュートラルなデザイン

今では徳島文理大学短期大学部の非常勤講師として学生にデザインを教える立場でもある木川さんですが、クリエイターとしてもまだ現役バリバリです。そんな木川さんは企業案件のデザインにおけるポイントを「ニュートラルな立ち位置」だと話します。

「まずデザインはできて当たり前で、その上でデザイナーはニュートラルな立ち位置でないといけないと思っています。デザインというのは、企業とユーザーの間を取り持つもの。企業側に寄りすぎてもいけないし、ユーザー側に寄りすぎてもいけない。ちょうど真ん中に立つ、ニュートラルな姿勢が大切なんです。あとやっぱり大切なのはクライアントとの信頼関係ですね。クライアントが伝えたいことはもちろんヒアリングするのですが、デザインでの表現方法は任せてもらう方が最終的に良いものができると思っています。だから、それを口出しせずに任せてもらえるだけの信頼関係が大事です」

細部までデザインをコントロールすること

グラフィックデザインというものは、一般人の目線からすると全体を大雑把に見ているだけで、細かい部分までは注目していないのかもしれません。ですが木川さんは「細部に手を抜かない」ことがこだわりなのだと言います。

「世の中にある良いデザインというのは細部にこそこだわりを持って作っていると思うんですよ。細部までデザインをコントロールしているから全体が際立って見えるというか。一般の方が見ると、良いデザインだなとは思っても、具体的にどういう部分がすごいのかはよく分からないと思うんですよね。そういう“すごさの理由を分からせない”作品が良いデザインだと思っています」

細部へのこだわりの積み重ねが良いデザインを生むということを、木川さんはご自身の経験をもってよく知っています。理由はよく分からないけど、なぜか引き込まれる。改めて見ると、木川さんの作品にはそんなデザインが多いような気がします。

【新設】

事業主の皆様へ

2023（令和5）年10月から
年収の壁対策として労働者１人につき 最大50万円助成

年収の壁・支援強化パッケージ
キャリアアップ助成金「社会保険適用時処遇改善コース」

キャリアアップ助成金 社会保険適用時処遇改善コースは、
❶ **手当等支給メニュー**、❷ **労働時間延長メニュー**、❸ **併用メニューの3種類**があります。

❶ 手当等支給メニュー

事業主が労働者に社会保険を適用させる際に「社会保険適用促進手当」の支給等により労働者の収入を増加させる場合に助成します

	要 件	申請時期	１人当たり助成額
１年目	① 賃金の**15%以上**追加支給 （社会保険適用促進手当）	左欄の取組を ６か月継続した後 ２か月以内	６か月ごとに **10万円×2回**
２年目	② 賃金の**15%以上**追加支給 （社会保険適用促進手当） 3年目以降、③の取組を行う		６か月ごとに **10万円×2回**
３年目	③ 賃金（基本給）の**18%以上**増額 （**労働時間延長との組み合わせも可**）		６か月で **10万円**

※助成額は中小企業の場合

❷ 労働時間延長メニュー

所定労働時間の延長により社会保険を適用させる場合に事業主に対して助成を行う
以下の表の①～④のいずれかの取組を行った場合に、労働者１人当たり中小企業で 30 万円支給

	週所定労働時間の延長		賃金の増額	申請の時期	１人当たり助成額
①	４時間以上	＋	―	左欄の取組を ６か月継続した後 ２か月以内	６か月で **30万円**
②	３時間以上４時間未満		**5%以上**		
③	２時間以上３時間未満		**10%以上**		
④	１時間以上２時間未満		**15%以上**		

※助成額は中小企業の場合

❸ 併用メニュー

1年目に「手当等支給メニュー」の取組による助成を受けた後、2年目に「労働時間延長メニュー」の取組による助成を受けることも可能
※キャリアアップ助成金に関する相談は、徳島働き方改革推進支援センターまでお気軽にご連絡ください
（申請先：徳島労働局助成金センター、管轄の公共職業安定所）

厚生労働省　徳島労働局委託事業

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２階
徳島県社会保険労務士会内
開設日時：平日９時～17 時まで（12/29～1/3 を除く）

ご相談はフリーダイヤル
0120-967-951

相談無料
相談内容については
秘密厳守で対応します

企業情報とくしま
6月号 No491 令和6年6月1日
2024.6 No.491

徳島ビジネスチャレンジメッセ出展募集のお知らせ

会　期　2024年11月7日(木)～9日(土)

会　場　**アスティとくしま**〔徳島県徳島市山城町東浜傍示1-1〕

主　催　**徳島ビジネスチャレンジメッセ実行委員会**
〒770-0911 徳島市東船場町2-21-2 阿波銀住友生命ビル3F
一般社団法人徳島ニュービジネス協議会内
TEL. **088-654-5411** ／ FAX. **088-654-5510**
E-mail　messe@tnbc.or.jp

募集期間　2024年5月29日(水)～8月26日(月)

詳しい内容・お申し込みについては**こちら**から➡
https://2024pre.challenge-messe.com/

お知らせ　来月号は、スタートアップ創出促進補助金採択企業を紹介します。

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(代) 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