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

2026 March
No.512





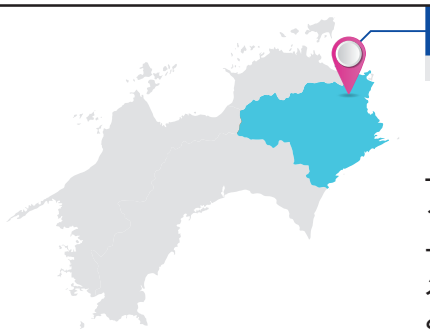



徳島の企業

## シミズ精工株式会社 / 一社完結の技術力で世界を支えるベアリング周辺部品メーカー

Contents

徳島の企業…… 02
**シミズ精工株式会社**
とくしま起業人 …… 04
◦**株式会社 KAZオートワークス**
◦**タケアツふぉと**
事業紹介…… 06
◦**「100億宣言」とは**
◦**株式会社フジみらい**
社会保険労務士から一言 …… 08
**従業員を守り、企業を守る**
**～「カスタマーハラスメント」対策について～**
よろず支援拠点 …… 10
**税制改正の流れ**
長久館セミナー一覧 …… 12
**近日開催の長久館セミナー一覧**
徳島クリエイターズ・ライブラリ…… 13
**登録クリエイター紹介**
賛助会員紹介 …… 14
◦**四国電力株式会社**
◦**(株) SGIC**
アジア展望 …… 15
**これまでの当事務所の活動と中国の変遷**
会館だより …… 16
**徳島県の賃上げ、魅力ある職場づくり、**
**生産性向上等に向けた支援施策紹介**



Pick Up News

関連記事 P2

### 品質と信頼性を最重視したものづくり

1969年創業のシミズ精工は、金型設計から製品製造までを一社で完結する独自の生産体制を強みに、世界的ベアリングメーカーや自動車部品メーカーから高い信頼を得てきた。徳島という地理的制約の中で培われた自前主義と高度な設備・技術力を武器に、次の50年を見据えた100年企業への歩みを進めている。



# シミズ精工株式会社

**同社の徳島工場では、金型設計から製品製造・検査までを一社で完結する体制を構築し、世界的メーカーの高い要求に応えてきた。全工程を社内で学べる環境を活かした人材育成と現場主導の改善文化を強みに、世界の機械産業を足元から支え続けるプロフェッショナル集団として長期的な信頼関係を築いている。**


代表取締役社長　清水 一郎 氏

## ―シミズ精工株式会社 徳島工場とは

シミズ精工株式会社（以下同社）は、1969年（昭和44年）10月、現社長である清水一郎氏（以下社長）の祖父にあたる初代会長によって設立された。同社の創業と徳島工場の誕生は、当時の高度経済成長期における主要取引先との関係、および地理的な環境という二つの大きな要因によって決定づけられたものである。

同社のルーツは、かつて京都に存在した法人に遡ることができる。社長の祖父は、祖父の兄弟と共にこの法人でプレス機械の製造と、その機械を用いた金属加工の両方に携わっていたと言う。転機が訪れたのは、同社の重要顧客であった光洋精工株式会社（以下光洋精工 現・株式会社ジェイテクトの前身企業の一つ）が徳島県に新たな生産拠点を構築した際のことである。光洋精工は四国の拠点でベアリングの主要部品である「保持器（リテーナー）」を安定的に供給できるパートナーを求めており、初代会長がその要請に応じる形で独立し、徳島に拠点を構えたのが始まりである。当初は京都の法人の徳島工場として活動を開始したが、その後に独立し「シミズ精工」という組織が誕生したという経緯を持つ。

現在、同社の最大の強みとされる「金型の設計から製品製造までを一社で完結させる」体制は、創業当時の徳島の特殊な外部環境によって必然的に生み出されたものと考えられる。1969年当時、徳島と本州を結ぶ明石海峡大橋などの陸路はなく、物資の運搬はフェリーやプロペラ機に頼らざるを得ない、大げさに言えば孤立した状況にあった。また、東大阪のような製造業が集積し、分業体制が確立されている地域とは異なり、周囲に金型製作を委託できる外注先も存在していなかった。このような「外注がほぼ不可能な外部環境」において、顧客の納期や品質への要求に応え続けるためには、金型の設計・製作から、試作、量産、検査に至るすべての工程を同社内に抱え込むしかなかったのである。この地理的な制約によって鍛え上げられた「自前主義」が、結果として現在のような強固な一貫生産体制へと昇華し、同社の競争力の源泉となったと考えられる。

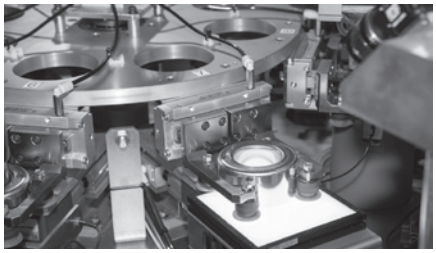

徳島工場業務部長　山口 巧 氏

## ―同社が顧客から支持され続ける強みは何だろうか

顧客である世界的なベアリングメーカーや自動車部品メーカーから見た同社の強みは、一社完結型の生産体制がもたらす「圧倒的なスピード」と、中小企業の枠を超えた「高度な設備資源と技術力」、そして現場主導の「改善文化」の三点に集約される。

まず、「一社完結型生産体制」が顧客に提供する価値は極めて大きい。金型の設計から加工、量産までを社内で一気通貫に行うことで、外注先との調整にかかるリードタイムや輸送コスト、連絡コストを大きく削減している。製造現場で不具合やエラーが発生した際にも、外注先と責任の所在を巡ってやり取りする必要がなく、社内の金型部門が即座に調整・改良を行うことが可能である。この「トラブルへの迅速な対応力」に象徴されるスピード感が顧客からの信用に直結しており、短納期かつ安定した品質の供給を支える基盤となっている。一般的な分業体制では、製造現場で不具合やエラーが発生した際、顧客は金型業者と加工業者の間に入り、責任の所在を巡る調整に多大な手間を割かなければならない。しかし同社では、不具合に対しても社内の金型部門が即座に原因を特定し調整を行うため、顧客は「同社に任せれば最短で解決する」という安心感を得ることができる。この調整の手間のなさは、顧客にとっては一つの価値となっている。

次に、この体制を物理的に支える「高度な設備資源と技術力」についても特筆すべき点が多い。同社は600トンの大型プレス機や、200トンサーボプレスを10台連結した最新のタンデムラインなどを保有している。これらの設備により、かつてはプレス加工が困難とされていた硬い高張力鋼板（ハイテン材）や、外径Φ250㎜、板厚が3.0㎜程度で業界では中型～大型と言われるプレス製品を連続生産することを可能にしている。特に技術面では、板の一部を厚くして強度を高める「板鍛造」や、複雑な形状を成形する「深絞り成形」といった高度な技術を自在に駆使している。これにより、従来は切削加工（削り出し）や鋳造で製造されていた部品をプレス加工に置き換えることを提案し、顧客に対して製品の軽量化と大幅なコストダウンという明確



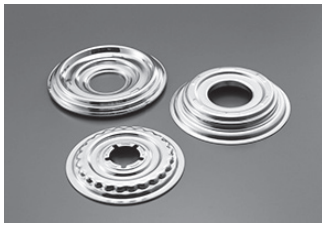


200tサーボプレス×10台連結





200tサーボプレス機を5台×2列、計10台連結したタンデムライン。フレキシブルな工程設定により、難加工材に対しても柔軟な対応が可能です。



大型プレスから生産される
トランスミッションに組み込まれる商品群

UL400tプレス



UL600tプレス×2台連結

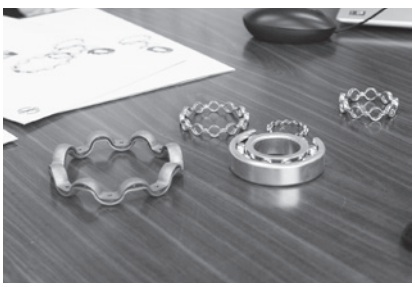


UL400tプレス×2台連結



なメリットを提供している。さらに、同社の競争力を一段と高めているのが、生産設備や検査機の自社開発という独自の工夫である。同社には社内に生産技術部門が存在し、現場のニーズに合致した自動検査機や省力化装置を自ら設計・製作している。一例として、画像処理を用いた独自の自動外観検査装置などが導入されており、これにより高速かつ高精度な全数検査を実現している。すなわち自社で製作することで大きくコストを抑えられる場合があり、この設備投資効率の高さがコスト競争力の源の一つとなっている。

こうした強固な体制と技術を最終的に支えているのは、従業員一人ひとりの意識に基づく人的資源と「改善文化」である。創業時より掲げられている「小粒ながらも日本一の企業にしよう」というモットーは、現在も社内に深く浸透している。年に一度、外部の文化ホールを借り切って開催される「QC 発表大会」や、年間200～250件にも及ぶ「提案制度」は、現場の作業員自らがムダを省き、生産性を向上させるためのボトムアップの活動として機能している。また、一貫生産体制であることから、若手技術者であっても金型の設計から完成までをトータルに学べる環境があり、これが多才な技術者を育成する土壌となっている。



それらに加えて同社の営業力も追記したい。同社の場合には大阪本社が営業拠点として機能し、主要顧客と密なコミュニケーションを維持している点も重要である。商談において、技術的な深い議論が必要な場合には、徳島工場の技術者が同行して説明を行う「技術営業」を実践している。現場の知見を直接提案に活かすことで、「この製品はプレスで加工可能か」といった顧客の疑問にその場で、あるいは極めて迅速に回答できる体制が整っている。長年の取引で積み重ねられた「信用の歴史」が、同社の営業力を支える何よりの資源となっている。

## ―今後の同社の展望について―

同社は現在、創業から半世紀を超え、次なる50年を見据えた「100年企業」への道のりの折り返し地点に立っている。同社が描く今後のビジョンは、市場の構造変化への適応と、持続可能な経営基盤の強化、そして次世代の育成の三軸で構成されている。

まず喫緊の課題は、自動車産業における電気自動車（EV）へのシフトトレンドである。ガソリン車から EV への転換に伴い、エンジン周りのベアリング需要は将来的に減少することが予測されており、同社にとってもこの変化への対応は非常に重要である。これに対し、同社はモーター周りの軸受や、EV 化しても必要性が変わらない部品などの受注を強化する戦略をとっている。また、長年培った金属プレス技術をベアリング保持器以外の分野へも積極的に応用し、製品ポートフォリオの多様化を進めることで、依存度の低い経営体質の構築を目指している。

経営基盤の面では、激動する世界情勢や経済環境の変化に耐えうるよう、「足元の強化」を最優先事項としている。単なる拡大路線を追うのではなく、常に現場の「改善」を積み重ねることで損益分岐点を引き下げ、受注の波に左右されない強靭な体質を作ることが、100年企業への鍵であると考えている。同時に、深刻化する人手不足への対応として、AI や IT を駆使した DX 化や、太陽光発電などの再生可能エネルギーの導入によるカーボンニュートラルへの取り組みも加速させていく方針である。

最後に、社長は、次世代の育成を何よりも重視している。地方企業、地域の工場という枠にとらわれず、金型プレスの全工程を学べるという唯一無二の教育環境を魅力として打ち出し、若手や留学生を含む意欲ある人材を確保・育成していくことに注力している。

同社は、外部環境から生まれた「自前主義」という伝統を大切にしながらも、最新のテクノロジーと人の知恵を融合させ、世界の機械産業を足元から支え続けるプロフェッショナル集団として、新たな時代を切り拓こうとしている。

（文責：四国大学教授　藤井一郎）

### Company Profile

| | |
|---|---|
| 会 社 名 | ▶シミズ精工株式会社徳島工場 |
| 所 在 地 | ▶板野郡藍住町奥野和田124番地 |
| 代 表 者 | ▶代表取締役社長　清水一郎 氏 |
| 設　　立 | ▶1969年10月1日 |
| 資 本 金 | ▶70百万円 |
| 製造品目 | ▶ベアリング用保持器・プレス部品・ベアリング部品・各種自動車部品・電器部品・角型電池ケース |
| 従業員数 | ▶198名 |
| T E L | ▶088-692-2411 |
| F A X | ▶088-692-2413 |
| U R L | ▶https://shimizuseiko.securesite.jp |

Interview

とくしま起業人

# 株式会社KAZオートワークス



代表者 山岸 一雄

住所：松茂町笹木野字八北開拓46-2　TEL：088-603-8680　URL：https://kazauto.jp/

**●起業の経緯を教えてください**

私は元々、自動車の整備士やバスの運転手として働いていましたが、スノーボードを通じて沖縄で災害協定の活動をしている友人と出会い、その活動を手伝ったことをきっかけに、防災にトレーラーハウスを活用する重要性を実感しました。この経験から、徳島でも同じような活動を広めたいと感じ、起業を決意しました。

**●御社の主な事業内容を教えてください**

トレーラーハウス事業を中心に、企画から販売までを行っています。住居、別荘、店舗、オフィス、コインランドリーなど、様々な用途に合わせた間取りや内装、設置環境の提案を行いトータルサポートを提供しています。また、地域や業界のイベントや交流会にも積極的に参加し、ネットワークを広げています。

特徴は、トレーラーハウスの最大手であるカンバーランドジャパンと繋がり、徳島県・淡路島エリアでの販売代理店契約を締結し、地域に貢献できるビジネスモデルを確立しました。今後も地域に密着した活動を展開し、サービスを広げていきたいと考えています。

**●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？**

起業して大変だったことは、提供するサービスが高額なため、なかなか売上に繋がらない点です。お客様にその価値を理解してもらうには時間がかかり、思うように進まない時期もありました。しかしその一方で、起業の良かった点は、ある程度自分の時間を自由に使えるようになったことです。自分のペースで仕事を進めながら、プライベートの時間も大切にできることは、非常に大きな魅力だと感じています。

**●起業を志す方にメッセージをお願いします**

「やりたいことがあれば、まずはやってみること」です。やらずに後悔するよりも、挑戦してみた方が成長できるし、得るものが大きいと思います。また、お客様との関係では、自分のペースで時間軸を管理することが大切だと感じています。自分が納得できる形で仕事を進めることで、より良い結果に繋がると思います。



@KAZAUTOWORKS

令和7年9月オープン



**●取材の感想**

取材をさせていただいて、地域に寄り添い、常に新しいことに挑戦する姿勢を学ぶことができました。また、趣味のスノーボードの人脈（情報）からトレーラーハウスを知り、セカンドキャリアになっていることも知れました。自分も長年サッカーをしているので人生に無駄はないと改めて思いました。印象に残った言葉に「時間の軸を自分にする」という考え方を知り、すごく勉強になりました。
（取材：四国大学３年　友田愛梨）

**創業コーディネーター／里見和彦より**

山岸代表のトレーラー事業は、ビジネスモデルとしても良くできています。トレーラーハウスは800万円以上しますが、現在は災害の補助金対象になれば半額で購入できる可能性があったり、事業で購入した場合は４年で減価償却でき、必要なくなれば半額の価格で売買がされています。また、建築許認可、固定資産税、車検などの維持費も必要なく（移動するには牽引費が必要）、コスト的にも店舗や住宅にコスパ抜群です。車1.5台分の土地があれば是非購入を検討してみてはいかがでしょう（笑）

Interview

とくしま起業人






# タケアツふぉと

代表者 武本 淳美

住所：徳島県小松島市　TEL：090-7582-5700　URL：https://atsumitakemoto.com//

**●起業の経緯を教えてください**

会社員時代に、夜間の写真学校に通い始めたコトが原点です。卒業後も10年以上撮り続ける中で、じぶんの歩んできた「道」が多くの人と重なっていることに気付きます。働き方の選択が自由になってきた昨今、故郷の徳島へUターン帰省し創業することを決意。じぶんの名前で責任を持つ「道」を選んだことに後悔はなく、現在も日々の出会いが原動力になっています。ぜんぶ、じぶん次第。

**●御社の主な事業内容を教えてください**

作品制作、ポートレート、イベント撮影、取材撮影を中心に活動しています。加えて、プロデュース・ディレクション、文章やロゴ制作、他社PRのサポートなど、言葉やパッケージまで含めた一貫したクリエイティブを提供しています。個人・企業向けのブランディング撮影や作品ページ構成では、「共に生き、残り続ける」表現づくりを大切にしています。

**●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？**

約20年間、京都・韓国・東京で暮らしながら写真を続けてきましたが、独立後に徳島へ拠点を移したことで、すべての判断を自分で行う責任の重さを実感しています。距離に縛られず、東京のクライアントから「四国にいるなら九州で撮影しよう」と声をかけていただくなど、場所を越えて仕事が広がっています。最近はご縁をいただき徳島の「道」の撮影も担当させていただきました。これまでの歴史やヒトの想いを思うと、胸がとても熱くなり、プレッシャー以上の感謝の連鎖が仕事の力になっていることに気付かされます。

**●起業を志す方にメッセージをお願いします**

完璧を目指すより、コツコツを一生懸命に続けるコトが大きな一歩に繋がります。わたしは、「今日、帰り道に事故や



天災で死んでも、これで後悔はないか？」と日々じぶんに問いかける癖をつけています。行動することでしか見えない景色があります。じぶんのペースで進んでいいし、立ち止まることも前進の一部です。大切なのは、じぶんの感性と価値観を信じてあげること。その積み重ねで、必ず「あなたらしさ」はカタチになっていきます。私は引き寄せのチカラを信じているので、日々の笑顔と、日々のポジティブシンキングはおすすめです。深呼吸は吐く息多めで。「己のことばかり考えるやつは己をも滅ぼすやつだ！（好きな映画より）」いつも感謝のココロを忘れずに。




**創業コーディネーター／平井吉信より**

「写真撮影と付随するコンテンツ作成」で起業する人は少なくありませんが、そこにナラティブと高い意思疎通力を備えて自分自身のマネジメントができるのが武本淳美さんです。人生を愉しむ姿勢と約束事を守る信頼感がお客様に伝播して口コミでファンが広がっているようです（同じことをやっても「どのように行うか」が大切なことがわかりますね。タケアツさん、その調子で！）。

事業紹介

# 「100億宣言」とは

100億宣言

**「100億宣言」とは、**中小企業の皆様が飛躍的成長を遂げるために、自ら、**「売上高100億円」という**経営者の皆様にとって**野心的な目標を目指し、実現に向けた取組を行っていくことを、宣言する**ものです。

## 「宣言」には、

**①企業概要**（足下の売上高、従業員数等）
**②売上高100億円実現の目標と課題**（売上高成長目標、期間、プロセス等）
**③売上高100億円実現に向けた具体的措置**（生産体制増強、海外展開、M&A等）
**④実施体制**
**⑤経営者のコミットメント**（経営者自らのメッセージ）

を盛り込んでいただくことにより、売上高100億円を実現するための**企業の強いコミットメント**と具体的な実現可能性を明らかにし、**我が国及び地域の経済を支える中小企業の加速的な成長**に向けた**機運の醸成**を図るものとします。
また、**宣言した企業の取組を「見える化」**し、より一層の機運醸成を図るため、事務局が運営するポータルサイトに、当該宣言を掲載します。

※宣言できる企業は、売上高 10 億円～ 100 億円未満の中小企業です。
※中小企業は、原則として、中小企業基本法に基づく中小企業者又は法人税法に基づく中小法人です。

## 「100億宣言」について

### 【企業が宣言に記載する内容】

① 企業概要
② 企業理念・経営者の意気込み
③ 売上高100億円実現の目標と課題
④ 売上高100億円に向けた具体的措置（取組）

### 【宣言のメリット】

☑ **宣言取得による補助金等の活用**
成長加速化補助金【3月～】
経営強化税制の拡充措置など

☑ **経営者ネットワークへの参加**
宣言を行った成長を目指す経営者が、地域・業種を超えて繋がれるネットワークを構築。

☑ **宣言の公式ロゴマーク活用による自社PR**

お問い合せ先
**100億企業実行事務局**

**100億宣言に関するお問合せ**　TEL.03-4446-4494
**中小企業成長加速化補助金に関するお問合せ**
TEL.0570-07-4153／TEL.03-4446-4307 ※IP電話等からのお問合せ
<担当>中小企業庁 経営支援部 経営支援課　TEL.03-3501-1511(内線:5331)

**ポータルサイトで公表されている徳島企業の宣言を紹介**

# 100億宣言 株式会社フジみらい（学術研究、専門・技術サービス業）

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
江﨑　雅章

### “創業の精神の事業化”を追求し続け、関わる人に喜びをつくる経営で地域社会に貢献する

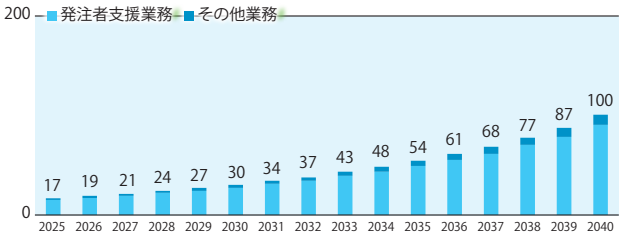
フジみらいは創業以来、「お客様と一体となったサービス」「花一輪の心」で信用を重ねてきました。現在は河川や道路などの社会インフラを行政サイドの立場から支援する技術サービス集団として公共事業に深く関わり続けています。トップダウンからチームで考え、行動する組織へと成長しながら、多岐にわたる行政運営を『ワンストップ』で細やかにサポート出来る体制を実現しています。

私たちは、これからも行動指針「考えろ、やってみろ、みんなのために」のもと、関わる人と「心をひとつに」積極的に課題に取り組み、笑顔の輪が広がるよう取り組んでまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2040年の売上高達成に向け、年率12.4%程度の成長を目指す。




### 課題

- 理念・ビジョンの浸透：創業の精神・経営理念の共有と浸透
- 顧客価値・満足度の向上
- 若手人材の採用・育成、中堅・若手人材の登用などによるリーダーの育成
- 事業拡大と全国展開のための人的リソース・ネットワークの強化
- 健康経営・労働環境改善、社員満足度向上、基盤強化
- 社会環境・業界課題への対応力（DX推進、働き方改革、コンプライアンス等）

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 企業文化・理念浸透の実効性向上
- 採用・育成（量×質）の同時強化：企業風土・事業展開に合った人材の採用、ゼロ育プログラム、現場経験の積極的付与
- 課題を抱える顧客への対応（営業展開力・行動力）
- システム開発力・IT力の強化：社会インフラ行政支援システムの構築、生成AI等の最新技術導入
- 拠点展開・HD&CPでの経営設計：支店化、HD&CP化に伴う経営管理と人材配置の高度化・広域化

### 実施体制

- 明確な経営ビジョンと重点方針のもと、全社一体運営と部門自立化を両立
- 組織図・役割分担の明確化、リーダー育成・人材戦略の強化
- 目標管理・評価制度の徹底運用、プロジェクトごとの進捗管理・数値管理
- 地域密着、事業特性を踏まえた社会貢献活動の推進
- 健康・安全優先の職場づくり
- 全社朝礼、経営年間サイクル、社員同士の関わり、権限委譲、人事評価

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

フジみらい

| | |
|---|---|
| 本社所在地 | 徳島県徳島市 |
| 事業概要 | 発注者支援コンサルタント |
| 常時使用する従業員 | 208名（2025年4月時点） |
| 現在の売上高 | 17億円（2025年4月期） |
| 法人番号 | 5480001002034 |
| Web | https://www.fujimirai.co.jp/ |



地域貢献活動
（八万子ども環境花いっぱいの会）

社会保険労務士から一言

# 従業員を守り、企業を守る
## ～「カスタマーハラスメント」対策について～



**社会保険労務士オフィス志（ゆき）**
社会保険労務士　**森本　志子**

近年、顧客等からの著しい迷惑行為「カスタマーハラスメント」が深刻な企業リスクとなっており、増加傾向にあります。令和８年 10 月のカスタマーハラスメント対策義務化に向けて、事業主が適切かつ有効な実施を図るために必要な事項について説明します。

## 1. 職場におけるカスタマーハラスメントの内容

職場におけるカスタマーハラスメントは、職場において行われる

**❶顧客等の言動**であって、

**❷その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたもの**により、

**❸労働者の就業環境が害されるもの**であり、

上記❶から❸までの要素を全て満たすものをいいます。

なお、顧客等からの苦情の全てが職場におけるカスタマーハラスメントに該当するわけではなく、客観的にみて、社会通念上許容される範囲で行われたものは、いわば正当な申し入れであり、職場におけるカスタマーハラスメントには当たりません。

**「職場」**とは、労働者が業務を遂行する場所とされており、労働者が通常就業している場所以外の場所、例えば取引先の事務所や取引先と打ち合わせをするための飲食店なども該当します。**「労働者」**とは、正規雇用職員のみならず、パートタイム労働者、契約社員等非正規雇用労働者を含む事業主が雇用する労働者の全てをいい、派遣労働者についても該当します。また、**「顧客等」**とは、顧客、取引の相手方、施設の利用者その他の当該事業主の行う事業に関係を有する者とされており、それらすべてにおいて、今後利用する、取引をするもしくは利用する可能性のある者も含まれます。

**「その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えた」**言動とは、社会通念に照らし、当該顧客等の言動の内容が契約内容からして相当性を欠くもの、又は手段や態様が相当でないものを指します。この判断に当たっては、様々な要素 ( 当該言動の目的、当該言動を受けた労働者の問題行動の有無や内容・程度を含む当該言動が行われた経緯や状況、業種・業態、業務の内容・性質、当該言動の態様・頻度・継続性、労働者の属性や心身の状況、当該言動の行為者とされる者との関係性等 ) を総合的に考慮することが適当です。また、社会通念上許容される範囲を超えるかどうかの判断に当たっては、事業主又は労働者の側の不適切な対応が当該言動の原因や背景となっている場合もあることにも留意する必要があります。以下の類型が示されています。

**イ . 言動の内容が社会通念上許容される範囲を超えるもの（要求自体に問題がある場合）**

- **理由がない・無関係な要求**：性的な要求、プライバシーに関わる要求。商品やサービス等と無関係な要求など。
- **過剰な要求**：契約内容を著しく超えるサービスの提供要求。
- **実現不可能な要求**：物理的に不可能な対応や、契約金額の著しい減額要求。
- **不当な損害賠償**：不当な慰謝料請求など。

**ロ . 手段や態様が社会通念上許容される範囲を超えるもの（行為の仕方に問題がある場合）**

- **身体的な攻撃**：暴行、傷害等。殴る・蹴るなどの暴行、物を投げつける、わざとぶつかる、唾を吐きかける。

・**精神的な攻撃**：脅迫、中傷、名誉毀損、暴言。具体的には、SNS への悪評投稿の示唆、プライバシー情報の SNS 投稿、人格否定、性的指向等に関する侮辱、土下座の強要、無断撮影など。
・**威圧的な言動**：大声での威圧、反社会的言動。
・**継続的・執拗な言動**：同じ質問の繰り返し、揚げ足取り、執拗なメールの送付など。
・**拘束的な言動**：居座り、監禁、長時間の電話拘束など。

**労働者の就業環境が害される基準**　「平均的な労働者の感じ方」を基準とするのが適当です。暴力や著しい暴言など強い苦痛を与える行為は、一回でもカスタマーハラスメントに該当し得ます。

## 2. 事業主が雇用管理上講ずべき措置

事業主は、以下の措置を必ず講じなければなりません。

**⑴方針の明確化と周知・啓発**
・「カスタマーハラスメントには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する」という方針を明確にし、労働者（管理監督者含む）及び顧客等に周知・啓発すること。
・カスタマーハラスメントへの対処内容（警察への通報、退去要請、録音・録画の実施など）をあらかじめ定め、周知すること。

**⑵相談体制の整備**
・相談窓口をあらかじめ定め、労働者に周知すること。
・被害者が相談を躊躇しないよう配慮し、発生のおそれがある場合や微妙な事案でも広く相談に対応できる体制を整えること。

**⑶事後の迅速かつ適切な対応**
・**事実確認**：迅速かつ正確に事実関係を確認すること。必要に応じて第三者機関の利用や、顧客側（行為者）からの聴取も検討する。
・**被害者への配慮**：行為者からの引き離し（担当変更、複数名対応）、メンタルヘルス不調への相談対応等の措置を講じること。犯罪に該当する場合は警察へ通報する。
・**再発防止**：方針の再周知や、カスタマーハラスメントの原因となった商品・サービスの問題点の改善、職場環境の見直しを行うこと。

**⑷抑止のための措置（悪質な事案への対応）**
・特に悪質なクレーマー（過度な要求を繰り返す者など）への対処方針をあらかじめ定めること。
・**具体的措置の例**：警察への通報、警告文の発出、取引停止（出入り禁止）、法的措置（仮処分命令の申立て）など。

**⑸プライバシー保護と不利益取扱いの禁止**
・相談者のプライバシー（性的指向等の機微な情報含む）を保護する措置を講じ、周知すること。
・相談したことや事実確認に協力したことを理由として、解雇その他の不利益な取扱いをしない旨を定め、周知すること。

## 3. おわりに

**「従業員を大切にする会社」が「顧客からの信頼」を生む**

人手不足が深刻化する中、心理的安全性のある職場づくりは、欠かすことのできない経営戦略です。「従業員を大切にする会社」であることは、顧客からの信頼を生み、選ばれる企業への第一歩となります。 悪質な要求には毅然と対応し、組織一丸となって従業員を守り抜くこと。安心して働ける環境こそが、企業のさらなる成長を支える原動力となるはずです。令和 8 年 10 月のカスタマーハラスメント対策義務化に向けて今から備えましょう。

出典：厚生労働省『事業主が職場における顧客等の言動に起因する問題に関して雇用管理上講ずべき措置等についての指針』
：厚生労働省明るい職場応援団 Web サイト




### 徳島働き方改革推進支援センター

〒 770-0865
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
電 話 番 号：0120-967-951
相談受付日：月曜～金曜
午前 9 時から午後 5 時まで
（※祝日を除く）

徳島県よろず支援拠点

# 税制改正の流れ



**吉岡　　確**　徳島県よろず支援拠点コーディネーター

こんにちは。徳島県よろず支援拠点コーディネーターの吉岡です。税制は毎年改正されております。昨年 12 月に税制改正大綱が公表され、今年も税制改正が行われます。今回は税制が改正されるまでの流れと令和 8 年度改正の内容を簡単に解説します。

## 税制改正の流れ

税制改正までの流れは下記の通りです。

| 時期 | 内容 |
|---|---|
| 4 月～ 8 月頃まで | 各省庁や業界団体などが税制について要望を準備 |
| 8 月下旬 | 各省庁や業界団体などが税制改正についての要望を提出 |
| 9 月～ 11 月頃 | 財務省・政府税制調査会・与党税制調査会で要望内容を議論 |
| 11 月～ 12 月上旬 | 税制改正大綱を取りまとめ・閣議提出 |
| 12 月中旬 | 内閣が閣議決定し、政府が「税制改正の大綱」を発表 |
| 12 月下旬 | 政府が税制改正法律案を国会へ提出 |
| 1 月～ 2 月頃 | 国会で審議・法案成立・改正法の公布 |
| 4 月 1 日 | 改正税法施行 |

具体的に内容を説明すると、

### ●各省庁や業界団体などが税制について要望を準備・提出

8 月頃までに各省庁だけでなく、業界団体や税理士会、企業や経済団体など様々な関係者が、政策課題や経済環境の変化に対応するための税制改正の要望を整理して財務省などへ提出します。ちなみに税理士会は、毎年 11 月頃から翌々年の意見書について税理士会支部ごとに検討し、各税理士会がまとめ、最終的に日本税理士会連合会が提出する流れとなります。昨年は 11 月に令和 9 年の意見書の検討会をしております。

提出の締め切りは例年 8 月末で、ここで集められた要望は後の審議を行うための資料となります。

### ●財務省・政府税制調査会で要望内容を議論、与党税制調査会での最終調整

集められた各省庁や団体の要望は、財務省・政府税制調査会・与党税制調査会で要望内容を議論されます。

与党税制調査会を中心に、税収への影響や税源の確保、政策効果や制度の公平性などを検討していきます。

実質的にこの調整段階で政府全体としての税制改正の内容が固まり、各省庁の提案が統一された大綱へとまとめられます。

### ●与党税制改正大綱を取りまとめ・閣議提出、決定、「税制改正の大綱」を発表

9 月～ 11 月の議論を経て、与党が取りまとめた改正の方向性は「税制改正大綱」として文書化されます。この大綱は、12 月中旬に閣議決定されます。令和 8 年度は 12 月 19 日に公表され 12 月 26 日に閣議決定されております。大綱には、見直しの具体的な内容や、減税等の実施時期など、細かい改正項目が示されます。

大綱の内容は、その後大きく変更が加えられることは少なく、実質的な税制改正の方向性を示す指標となります。

### ●政府が税制改正法律案を国会へ提出、審議・法案成立・改正法の公布

年明けから政府が提出税制改正大綱を基に具体的な税制改正法案の作成に着手します。1 月に閣議決定された法案は、通常国会に提出され、衆議院と参議院で順次審議され成立します。

税制改正大綱は与党の税制調査会が中心となって作成されており、与党内、政府や関係省庁との意見も調整済みです。与党内で合意された内容は、その後の閣議決定においても基本的に尊重されるため、大きな変更が加えられることは稀です。最終的に法案が可決されると、改正法として正式に成立し、公布されます。

**●改正税法施行**

法案が成立し公布されると、通常４月１日から新税制が施行されます。

以上が税制改正までの一連の流れです。

今回の税制改正では下記の事項（概要）が閣議決定されております。

**個人所得課税**……

・物価上昇局面における基礎控除等の対応
・住宅ローン控除の拡充
・NISA の拡充
・極めて高い水準の所得に対する負担の適正化措置の見直し
・ひとり親控除の拡充

**資産課税**……

・教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置の終了
・固定資産税の特例措置の延長等

**法人課税**……

・大胆な設備投資の促進に向けた税制措置の創設
・研究開発税制の拡充等
・賃上げ促進税制の見直し

**消費課税**……

・国境を越えた電子商取引に係る課税の見直し
・インボイス制度導入に係る経過措置の見直し
・自動車関係諸税の総合的な見直し
・国際観光旅客税の税率の引上げ

**防衛力強化に係る財源確保のための税制措置**……

・防衛特別所得税（仮称）の創設

**納税環境整備**……

・国税犯則調査手続等のデジタル化

**関税**……

・暫定税率等の適用期限の延長等
・急増する少額輸入貨物への対応
・不当廉売関税に係る迂回防止制度の創設

上記内容について詳しく知りたい方は財務省のホームページに税制改正大綱が掲載されておりますのでご覧ください。

今回の税制改正では消費税の適格請求書発行事業者の２割特例の改正など実務に直結する改正も多く含まれておりますので、不安がある方はよろず支援拠点の税理士相談もご利用ください。



著者略歴：**吉岡　　確**（よしおか・つよし）
税理士法人ひとざい／社員税理士／代表社員
得意分野：税務全般
保有資格：税理士

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　徳島市産業支援交流センター（アミコビル9F）
●隔週日曜日　10:00～17:00　徳島駅前ポッポ街

**（最新情報を確認して下さい）**

価格転嫁等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 |
|---|---|---|---|---|
| **業種横断型<br>新入社員ビジネス<br>マナー研修<br>～横の繋がりを<br>つくろう！～** | 4月10日（金） | toku-Noix内<br>（徳島市寺島本町西1−61<br>徳島駅クレメントプラザ5F） | この研修は、社会人としてのスタートを切るための基本を学べる実践型プログラムです。ビジネスマナーやコミュニケーションの基本を、体験を通して楽しく身につけられます。徳島県内の多様な企業の仲間と交流しながら、新しい視点やつながりも広がります。これからの仕事がもっと楽しみになる、成長のきっかけが詰まった研修です。 | **1,000円** |
| **デジタル化・<br>AI導入<br>補助金セミナー** | 4月21日（火） | オンライン<br>（よろず支援拠点「オンライン受講室」より入室） | 業務管理システム、会計・受発注・決済ソフト、PC・タブレット・レジ・券売機等のハードウェア、キャッシュレス決済、インボイス対応、AI機能を搭載したソフトウェアや分析ツールの導入、セキュリティサービスなどなど…補助金で、組織のお助けツールに手が届く！生産性向上に資するITツールやAI技術の活用を支援する補助金を導入しませんか。中小企業・小規模事業者様の課題解決を強力に支援するセミナーです。組織に則した具体的なご相談は引き続き個別で対応します。 | **無料** |
| **小規模事業者<br>持続化補助金<br>活用セミナー** | 4月24日（金） | とくしま<br>産業振興機構、<br>オンライン | 中小企業・小規模事業者が新たな時代の経済社会の変化に対応するための「小規模事業者持続化補助金」を活用しませんか。売上拡大を目指したい事業主の方に19回申請に向けて申請書作成のポイント等を解説します。 | **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<br>お待ちしています。<br>お申し込みは こちら➡**

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

切り絵作家

# 伊藤 ミサさん



## 紙に想いを込める。神山町の切り絵アーティスト

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。

神山町でフリーランスのクリエイターとして活動している伊藤ミサさん。職業のカテゴリで言えば『イラストレーター』に当てはまる伊藤さんですが、イラストの中でも“切り絵”を得意とする希少なクリエイターです。今回は神山町のスダチ畑に囲まれた場所でのインタビューとなりました。



名古屋出身の伊藤さんは、2023 年 2 月に神山町に移住してきました。クリエイター業の他、中学校での美術の非常勤講師や、介護福祉士など、多方面で活躍されています。まずは、そんな伊藤さんの経歴を聞いてみました。

「子どもの頃から絵を描くのは好きでしたが、大学では当時強く興味を持っていた文化人類学を専攻できる大学に進学したんです。その大学時代、小学校の頃教えてもらった切り絵を思い出して自主制作を始め、大学卒業のタイミングで個展を開催しました。その個展をきっかけに、『創作をライフワークにしたい』と思うようになりました」

大学卒業後、介護の仕事にも興味があった伊藤さんは、東京で介護職に就きながら、創作活動と展示会を続けていたそう。

「介護施設の中で、施設利用者とアート制作をする時間があって。それがきっかけで、自分が作品を制作するだけでなく、誰かに教えたり、制作の場作りのようなこともやりたいなと思うようになったんですよ。美大に入学すれば、美術教育を学べて、創作の幅も広がると考え、思い切って介護の仕事を離れました」

そうして入学した奈良芸術短期大学では日本画を専攻し、教員免許も取得したという伊藤さん。今では中学校で美術を教える経験を積みながら、並行して創作活動を行っているそうです。

### 山岳雑誌から始まったクライアントワーク

そんな伊藤さんですが、クリエイターとして初めて受注したクライアントワークは、山岳雑誌『岳人』の挿絵制作だったといいます。

「東京で介護職をしていたときに、副業でイラストレーターもやろうと思って、仕事を探していました。大学時代に山岳部に所属していて山が好きだったこともあり、山のジャンルなら仕事をもらえるかもと思って、『岳人』の編集部に営業に行ったんです。そこから現在に至るまで『岳人』では挿絵やスケッチ入りの登山ルポルタージュを執筆する等の仕事をさせていただいています」






同誌で 6 年間続いた、山岳文学を紹介するコーナーでの挿絵も、伊藤さんが得意とする切り絵を用いて描かれています。

「挿絵って雑誌の主役ではないので、本文の邪魔になってはいけないんです。でも、読者を惹きつけるためのインパクトも必要で。そういう意味で、切り絵は挿絵に向いていると思っています」

本文のイメージを読者にそっと伝えるように、伊藤さんの絵は使われています。

### 紙に気持ちを込める作品作り



近年のイラストレーターには、ペンタブレット等を使って完全デジタルで作品作りをする人も多くいますが、伊藤さんはその真逆。作品作りは全てアナログで行うようにしているのだそう。

「私は、デジタルだと作品に気持ちを入れるのが難しいんです。だから、自分の作品でもクライアントワークでも、制作は全てアナログで行うようにしています。切り絵の場合は、自分で紙を染めるところからやることが多いですね。最初から色が付いている市販の紙だと決まった数パターンの色しかないですが、自分で染めれば濃淡等を自由に調節できるので」

もちろん最終的にはデジタルデータに変換するわけですが、伊藤さんの作品にはアナログな切り絵ならではの魅力があります。



そんな伊藤さんの作品の力が大きく発揮される仕事のひとつが『商品パッケージ制作』です。こちらの写真は、伊藤さんがパッケージイラストを描き下ろしたハーブティー。右が商品で左がその原画です。ハーブティーのブランド名から浮かぶ少女の情景を切り絵で描いています。感性に訴えかけてくるようでもあり、どこか安心感もある切り絵のイラストは、購入者の心を動かしていることでしょう。

伊藤さんは毎年のように個展を開催しています。切り絵作品に興味がある、伊藤さんの作品を商品パッケージに取り入れたい、という方はぜひ一度個展に行ってみてください。



# 賛助会員紹介

INTRODUCING
SUPPORTING
MEMBERS

当機構の賛助会員企業をご紹介します。
事業コラボや提携等、ぜひお考えください。
また、賛助会員は年1回事業に関する広報を
当誌に同封できます。
活用したい方は当機構にご連絡ください。

## 四国電力株式会社

会社概要

設立年月日▶1951年（昭和26年）5月1日
資　本　金▶1,455億円　　従 業 員 数▶2,121名
主要事業所▶本店（香川県高松市）・徳島支店・高知支店・愛媛支店・香川支店・東京支社
供 給 設 備▶・水力発電所 58ヵ所・火力発電所 4ヵ所・原子力発電所 1ヵ所
・新エネ発電所 2カ所







### 会社の商品の特徴や強み

自社発電の約4割を脱炭素電源（原子力・再エネ）で供給。火力発電は、石炭・LNG・石油・木質バイオマスなど幅広い燃料で発電。
「しあわせのチカラになりたい。」をキャッチフレーズに、電気事業を通じ、自治体や地域団体等とのネットワークを構築し、エネルギーを中心としたサービス提供のためのノウハウ・技術力を提供。

### 今後の展開

伊方発電所3号機をはじめとする設備の安全・安定運転により、電力の安定供給に努め、事業基盤の強化と収益性を確保するとともに、電源の脱炭素化を進め、カーボンニュートラルに取り組んでまいります。
多様化するお客さまニーズを捉えてライフスタイルに応じた料金プランや各種サービスを提供できるよう努めてまいります。

### 連絡先

代　表　者：取締役社長 社長執行役員　宮本 喜弘
住　　所：〒760-8573 香川県高松市丸の内2番5号
ホームページ：https://www.yonden.co.jp

## (株)SGIC

会社概要

（株）エスジックはダブルベルトプレスという連続プレス装置を製造している機械メーカーです。
世界最高性能のプレス装置として、国内外から引き合いのある装置です。
2023年にはフランス・パリで開催されている世界最大級の展示会「JEC World」に、初のJapanパビリオンメンバーとして出展しました。






### 会社の商品の特徴や強み

弊社のダブルベルトプレス機は世界最高の高温・高圧性能を有しています。
顧客要求に合わせた装置設計をするため開発案件も多く、培った経験+新技術の組合せによるモノづくりをしています。
このため装置設計力は世界的に見ても希少であり、これが国内外の大手メーカーから選ばれる理由の一つであると考えています。

### 今後の展開

ダブルベルトプレス装置で作られる製品には、航空宇宙、自動車、電子部品など様々な分野・用途があります。幅広い業種・製品で活用されており、リサイクルに関連した案件も増えてきています。特にヨーロッパではカーボンニュートラルに向けた取り組みが盛んなため、海外市場にも目を向けたいと考えています。

### 連絡先

担　　当：勢井 秀平
住　　所：〒774-0015 徳島県阿南市才見町旭越山68
電　　話：0884-23-2850　　ホームページ：https://www.s-gic.jp/

# アジア展望
## ～上海事務所だより～

加宮 恭子
（公財）とくしま産業振興機構
上海事務所　所長

## これまでの当事務所の活動と中国の変遷

2011年上海万博開催の翌年に上海に設置された当事務所は、開設15年の節目を迎え、今年3月末をもって業務終了することとなり、「アジア展望　上海事務所だより」も今回が最後となります。
最終回は、これまでの当事務所の活動と中国の変遷を振り返りたいと思います。

中国は経済発展開始時期の1978年に「改革開放政策」から計画経済から市場経済に転換、安価で豊富な労働力で「世界の工場」として日本をはじめ各国の企業進出が進んでいました。2001年のWTO加盟で輸出面でも世界的な枠組みの中で存在感を示すこととなりました。また、2010年には、中国のGDPは日本を追い越してアメリカに次ぐ世界第二位となり、それまで40年間以上世界第二位の地位を保ってきた日本にショックを与えたことは私の記憶にもはっきり残っています。それ以来、中国は世界の大国としての存在感が注目されてきました。

これまで、徳島県と中国は、上海事務所を通じて、観光、県産品販路開拓、文化・スポーツ交流といったさまざまな分野で商流や交流を深めてきました。

2010年、上海万博の開催は中国の国際的な影響力を一層強化する転機となり、徳島県にとっても重要なイベントでした。万博を通じて徳島県は、産業の振興や観光の促進を目的として、さまざまなプロモーション活動を行い、その翌年、上海事務所が設立され、現地との交流の窓口として機能することになりました。

観光PRでは、上海在住の中国人で結成された阿波おどり連である「上海連」もボランティアで協力いただき、北京の日本大使館や、上海の高層ビル100階でも踊りを披露し、本県のPR活動に大いに貢献してくれました。踊り手である上海の人達も阿波おどりをつうじて関心を持ち、何度も徳島を訪れてくれました。現在は、日中関係の悪化により中国人観光客は激減していますが、これまでに多くの中国人が、阿波おどりや温泉、ゴルフ、豊かな自然を楽しみに来県しました。

また、県産品販路開拓については、商社や大手小売店バイヤーとの商談に取組み、商談後のフォローアップを行いながら、中国の複雑な輸入手続きについても一つずつ丁寧に対応していくことで、現在では様々な県産品が輸入されています。好みや習慣が違う国であるため、消費者やバイヤーはどのような商品を望んでいるのか、市場ニーズを把握していくことにも注力してきました。

国際交流面では、上海万博での交流をきっかけに、中国・湖南省との友好提携を結んでおり、教育やスポーツなどの交流が盛んに行われました。中学生同士が毎年相互に互いの地を訪問し、卓球交流が行われ、相互理解を深める場となりました。相手の文化や価値観を尊重しながら若者のスポーツを通じた交流は、他の自治体でも珍しい好例であり、派遣に尽力いただいている徳島県卓球協会や中学校の先生方の御理解御協力のおかげであるとともに、縁の下の力持ちとして事務所も県庁とともに尽力してきました。

また、徳島県初の季節国際定期便として香港便が就航する際にも、県庁担当部局と何度も香港に足を運び、徳島への送客や航空会社とのスケジュール調整などに尽力してきました。徳島阿波おどり空港で海外の航空便が駐機している姿は本当に感動的でした。

これまでの徳島県と中国との人的・経済的交流は、長年にわたる様々な努力と多様な取り組みによって築かれてきました。上海万博を契機に始まった交流は、スポーツ交流、観光誘客、県産品の販路開拓など、さまざまな形で実を結びました。

その間には日中関係の悪化や好転、日中双方の経済的状況やコロナ禍も経て15年間で双方の状況も変化し続けてきました。右肩上がりの高成長を誇ってきた中国も、現在は景気回復策が功を奏しているとは言い難い状態にあります。他方、EVやロボットなどの分野や、過酷な受験戦争を経た頭脳の数では世界をリードする力を持っています。

今後は、成長著しい東南アジア諸国も含めた新しいアジア戦略を展開していくことが必要となってくるでしょう。とくしま産業振興機構では、引き続き事業者の皆様の海外展開を御支援してまいります。

これまで上海事務所の活動に御支援をいただき、また長きにわたり記事をお読みいただき誠にありがとうございました。



煌びやかな上海の夜景

企業情報とくしま
3月号 No.512 令和8年3月1日
2026.3 No.512

## 徳島県の賃上げ、魅力ある職場づくり、生産性向上等に向けた支援施策紹介

# 【徳島県】 賃上げ、魅力ある職場づくり、生産性向上等に向けた中小企業・小規模事業者への支援施策（令和８年２月24日時点）

新時代へ躍り出そう TOKUSHIMA

<目次>

### 1．賃金引上げに向けた支援

【国】業務改善助成金、【県】賃上げ応援サポート事業
【国】キャリアアップ助成金（賃金規定等改定コース、社会保険適用時処遇改善コース、短時間労働者労働時間延長支援コース）
【国】中小企業向け賃上げ促進税制
【その他】働き方改革推進支援資金（日本政策金融公庫）

### 2．魅力ある職場づくりに向けた支援

【県】魅力ある職場環境整備補助金
【県】「共働き・共育て」応援奨励金
【県】職域がん検診受診体制整備奨励金
【国】キャリアアップ助成金（正社員化コース）
【国】働き方改革推進支援助成金
【国】人材開発支援助成金
【国】人材確保等支援助成金（雇用管理制度・雇用環境整備助成コース）
【国】両立支援等助成金

### 3．働き方改革、経営課題に関する相談窓口

【国】徳島働き方改革推進支援センター（徳島県社会保険労務士会内）
【国】徳島県よろず支援拠点（とくしま産業振興機構内）
【県】徳島県外国人雇用サポートセンター（徳島県行政書士会内）

**各支援施策の概要は右のQRコードから**
徳島県HP「賃上げ、魅力ある職場づくり、生産性向上等に向けた中小企業・小規模事業者への支援施策」

### 4．生産性向上、M&A、事業承継に関する支援

【県】生産性向上・成長力強化支援事業費補助金
【県】成長型M&A促進応援金
【県】M&A促進奨励金
【県】事業承継支援費補助金
【県】物流高度化支援事業
【県】新時代イノベーション創出支援費補助金
【国】中小企業省力化投資補助金
【国】中小企業デジタル化・AI導入支援事業費補助金（デジタル化・AI導入補助金）
【国】小規模事業者持続化補助金（持続化補助金）
【国】ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（ものづくり補助金）
【国】事業承継・M&A支援事業（事業承継・M&A補助金）
【国】中小企業成長加速化補助金
【国】中小企業新事業進出促進補助金
【国】固定資産税の特例措置
【国】中小企業等経営強化法（経営力向上計画）
【国】中小企業経営強化税制
【国】法人版事業承継税制

### 5．価格転嫁、下請け取引に関する支援

【国】下請かけこみ寺（とくしま産業振興機構内）
【県】中小企業経営者向け価格転嫁推進事業（徳島県中小企業診断士協会）

## Pick Up

助成金・補助金

**県 魅力ある職場環境整備補助金**

**R8.2補正予算で追加（今後募集開始予定）**

・県内の中小企業者等における、**労働者の多様なニーズを踏まえた福利厚生の充実等により、人材の確保・定着に向けた取組を推進するため**、「**魅力ある職場づくり**」や「**快適な職場環境の整備**」に要する経費の一部を補助。

| | 補助対象事業 | 補助率（基本） | 補助上限額（基本） |
|---|---|---|---|
| (1) | 魅力ある職場づくりに資する就業規則等の整備 | 1/2 | 10万円 |
| (2) | 快適な職場環境の施設・設備等の整備 | | 150万円 |
| (3) | 労務管理用ソフトウェア等のシステムの導入 | | 10万円 |
| (4) | (2)及び(3)に関する外部専門家によるコンサルティング | | 10万円 |



お知らせ　来月号は、徳島県の令和８年度経済施策について紹介します。

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