公益財団法人 とくしま産業振興機構

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

TOKUSHIMA

2026 June No.515

企業情報とくしま

Corporate information Tokushima



徳島の企業

株式会社SGIC（エスジック）

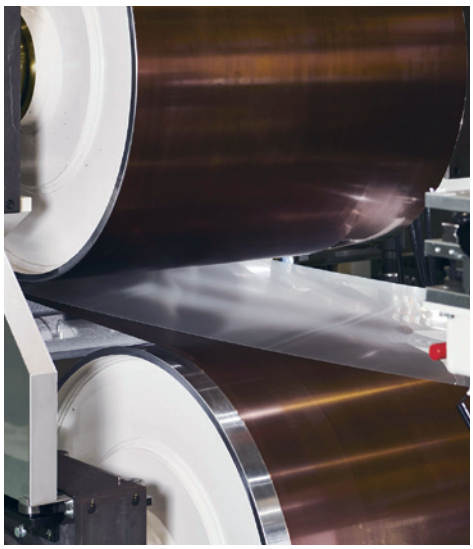
世界を支えるプレス技術の革新企業

Pick Up News

関連記事 P2

徳島県阿南市に本社を置く株式会社SGICは、液圧式ダブルベルトプレス装置という希少技術で先端材料製造を支えるグローバルニッチトップ企業である。2026年に第10回「ものづくり日本大賞」四国産業振興賞を受賞するなど、その技術力は高く評価されており、世界市場で確固たる地位を築いている。







CONTENTS

徳島の企業…… 02
株式会社SGIC
とくしま起業人 …… 04
◦**XENO.BRANDING STUDIO**
◦**株式会社志楽カンパニー「いやし亭 心空」**
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9
ジェトロ寄稿記事 …… 10
未来志向の新たな日韓産業連携の可能性を探る
日韓の越境ECの特徴と活性化の条件（後編）
100億宣言企業 …… 12
株式会社NDK
事業紹介…… 13
DXに挑む県内企業
自動化とデータ活用で実現する、高品質な安定供給体制の構築
賛助会員紹介…… 14
◦**株式会社アスカ**
◦**株式会社ウェブチップス**
AWA-BIZセミナー講座一覧 …… 15
令和8年度 とくしまビジネスアップ塾「AWA−BIZ」セミナー
会館だより …… 16
ビジネスチャレンジメッセTOKUSHIMA2026
出展募集のお知らせ



株式会社 SGIC

同社は2003年設立の機械・装置メーカーである。国内外でも限られた企業しか持たないダブルベルトプレス技術を確立し、先端材料の量産化に貢献してきた。顧客の課題を起点に試作と検証を重ねる開発体制と、一貫した設計・製造・技術継承の仕組みを強みに、世界の製造業から高い評価を得ている。



代表取締役　勢井 啓介 氏

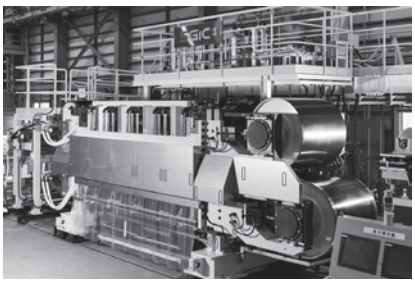
―株式会社SGICにおけるダブルベルトプレス技術の革新と先端産業への貢献

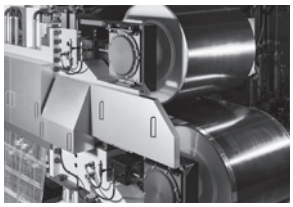
徳島県阿南市に本社を置く株式会社SGIC（エスジック、以下同社）は、独自の設計・開発力によって、世界の先端材料製造を支えるグローバルニッチトップ企業としての地位をすでに確立している。同社の核となる技術は「液圧式ダブルベルトプレス装置」であり、これは電子基板、航空宇宙材料、次世代自動車部品などの製造に不可欠な連続式プレス機である。同社は2026年第10回「ものづくり日本大賞」で四国産業振興賞を受賞するなど、日本、ひいては世界で有数の技術力を持った企業なのである。

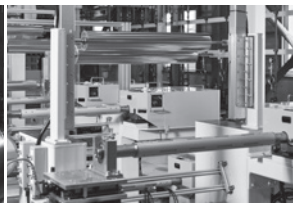
今回のインタビューは同社営業技術課長の勢井秀平氏、途中から代表取締役の勢井啓介氏（創業者、以下社長）が参加のもと行われた。本稿では、同社の技術的革新性と経営戦略について、詳細をお届けしたい。

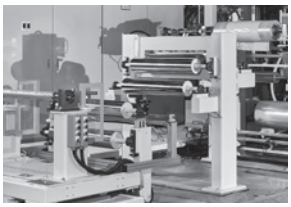
―独自技術の確立と世界市場における希少性

同社は、日本国内で唯一、そして世界的に見てもドイツのメーカーを含めわずか2社程度しか存在しない「ダブルベルトプレス装置」の製造技術を保有している。同社は2003年の設立以来、当初は近隣の大手製紙・化学メーカー向けに機械の設計・製作やメンテナンスを提供していたが、2007年から2008年頃に顧客から「ヨーロッパにあるようなダブルベルトプレスを国内で作れないか」という打診を受けたことを機に、この特殊な技術開発に着手した。









当時、国内には同装置を製造できるメーカーが存在せず、他社が開発できる確信を持てず躊躇する中で、同社は「これまでの技術を組み合わせれば実現できる」という信念のもと挑戦を決意した。この決断には、社長がかつて株式会社ジェイテクトに勤務していた時代に培った流体軸受やステアリング開発などの高度な設計知見が背景にあった。社長は若き日にトヨタ自動車の本社工場へ直接足を運び、技術相談を重ねるなど、現場で実地的なノウハウを積み上げてきた経歴を持つ。結果として、国や県の補助金、サポイン事業（戦略的基盤技術高度化支援事業、現在の成長型中小企業等研究開発支援事業）やファンド事業などを活用しながら製品化に成功し、現在では国内屈指の大企業がわざわざ徳島まで足を運ぶほどの技術的地位を築いている。この希少性は、同社を広告宣伝に頼らずとも世界中から引き合いが来る企業へと押し上げている。

―精密な面加圧と高効率な熱制御を実現する高度なメカニズム

それでは同社の技術の最も重要なポイントはどこにあるのだろうか。同社の技術の核心は、「精密な面加圧」と「高度な熱制御」の融合にある。ダブルベルトプレス装置は、上下に配された金属製のスチールベルトの間に材料を挟み、連続的に加圧・加熱・冷却を行う装置である。同社の装置の最大の特徴は、二つのベルトで挟み込むようにしてオイル（流体）を用いて直接加圧する「面圧方式」にある。これにより、ローラーによる線圧方式と比較して、広範囲にわたって均等な圧力をかけることが可能になり、圧抜けや温度ムラを極限まで抑えることができる。

しかし、ここには技術的な難問が存在する。高圧をかけるためにオイルを密封しようとしてシール（パッキン）を強く締めすぎればベルトが駆動しなくなり、緩めればオイル漏れが発生する。同社は、ベルトをスムーズに動かしつつオイル漏れを防ぎ、かつ強力な圧力を維持するというこの課題を、独自のシール構造と摩擦制御技術によって解決した。公開されている仕様によれば、最大10MPaの圧力、最高400℃までの加熱、15m/minの搬送速度、そして最大1500mmの加圧幅を実現している。

さらに、加熱プロセスにはIH（電磁誘導加熱）を採用している。これは非接触でベルト自体を発熱させるため、エネルギー効率が極めて高く、数秒で100℃から200℃まで温度を上昇させることを可能にしている。加圧した状態のまま加熱から冷却までを連続して行うプロセスは、材料の膨張やシワなどの不具合を抑制し、製品の厚み精度を±10～20ミクロンという極めて高い水準で維持することを可能にしている。この高度な物理制御こそが、ドイツ製の競合機と比較しても「より良いものができる」と顧客から評価される、他社の追随を許さない同社の強みではないだろうか。

―顧客の課題解決を起点としたイノベーションの創出―

同社の開発プロセスは、常に顧客の具体的な課題解決（困りごと）を起点としている。社長は「顧客が困っていることを解決しようと考えるとき、そこには必ずイノベーションがある」と力強く語っている。特定の標準製品を販売するのではなく、顧客が持ち込む新しい材料や特殊なニーズに対し、「どうすれば形にできるか」をゼロから検討するスタイルをとっている。

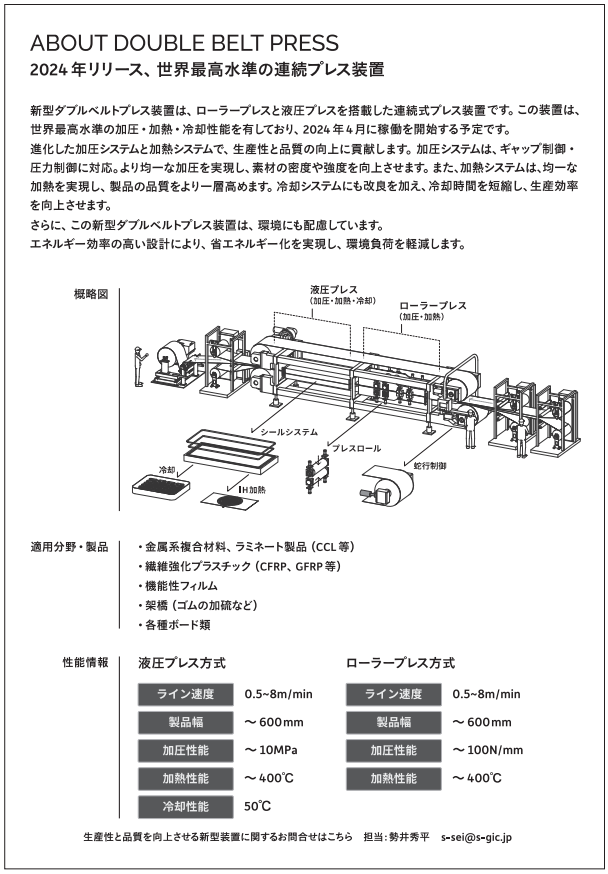
同社には試作専用の「デモ機」が備えられており、顧客は開発中の先端材料を持ち込み、同社のエンジニアと共に数ヶ月、時には数年にわたる試行錯誤（トライアンドエラー）を繰り返す。例えば、5G や6G の通信基盤用材料（CCL）、炭素繊維強化プラスチック（CFRP/CFRTP）、燃料電池用薄膜材料などの先端材料は、従来のプレス機では加工が難しく、同社の技術によって初めて量産の目処が立つケースも多い。

また、最新の取り組みでは、工業技術センターと連携し、高度な解析ソフト「ANSYS（アンシス）」を用いたシミュレーションを行いながら、全く新しいプレス機構の開発も進めている。シミュレーション結果が予想を超える良好な数値を示しても、実機での検証を徹底する姿勢を崩さない。社長は、イノベーションを起こすには既存の枠に捉われない独自の視点を持つ「常識にとらわれない発想」が必要であると説き、自らも「やり始めたらやりきる」という強い信念を持って開発に当たっている。このような「現場の課題」と「理論的設計」を往復する開発姿勢が、同社のイノベーションの源泉となっている。

―持続的なビジネスモデルと技術の継承―

高度な技術力を背景とした持続可能なビジネスモデルの構築と、次世代への継承も重要な要素である。一台数億円、納期一年以上を要する大型装置の販売は、受注の波が激しくなりがちである。同社はこの課題に対し、自社の装置を用いた「受託加工（賃加工）」というビジネスモデルを導入することで、収益の平準化を図っている。顧客から材料を預かり加工賃を得るこのモデルは、装置購入を検討する前段階の試験的な利用としても機能し、安定したキャッシュフローを生み出すビジネスとして経営を支えている。

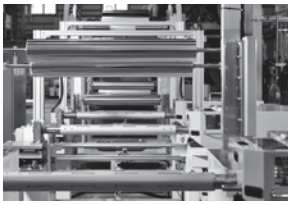
また、技術の伝承についても計画的に進められている。社長の子息である秀平氏が技術営業として顧客との最前線に立ち、テストを通じて社長が持つノウハウ以上の現場経験を積み重ねている。さらに、同社は設計から組み立て、調整、メンテナンスまでを自社で一貫して行う体制を維持している。これにより、次世代の「高い理解力を持つ」若手人材へ直接技術を教え込むことが可能となり、組織としての開発力を維持しているのである。



―未来への展望：デジタル化とグローバル展開―

同社は現在、さらなる進化を目指して「デジタル化・スマート化」の波にも対応しようとしている。装置の運転ログを全て取得し、ベルト温度や製品厚みをリアルタイムでセンシングすることで、予知保全やプロセスの最適化を図る動きがある。これにより、従来の職人依存のプロセスから、データ連動型のプロセスへのシフトを試行錯誤している。

徳島の阿南という地にありながら、世界中のトップメーカーが依存する同社の姿は、独自の卓越した技術こそが最強の営業ツールであることを証明している。今後は、ドイツ製の競合機を凌駕する性能を武器に、アジアを中心とした海外展開や、脱炭素・カーボンニュートラルに向けた省エネ性能の向上をさらに推し進めていく方針である。







同社は、日本の製造業における「グローバルニッチトップ」の理想的な形態を体現し続けている。

こうした独自技術をさらに進化させ、世界の製造業への挑戦を続けていくためには、それを支える人材の存在が欠かせないと同社は考えている。機械設計、電気制御、装置組立、技術開発など、装置づくりの幅広い領域に携わりながら技術を磨き、海外展開や新たな用途開発にも関わっていける環境づくりを進めているという。地方に拠点を置きながらも、まだ世の中にない装置を自らの手で形にし、製造業の課題解決に挑む。同社の今後の歩みは、こうした挑戦に共感する人材とともに、さらに広がっていくことが期待される。

（文責：四国大学教授　藤井一郎）

Company Profile

会 社 名 ▶株式会社 SGIC
所 在 地 ▶徳島県阿南市才見町旭越山 68 番地
代 表 者 ▶代表取締役　勢井啓介 氏
設　　立 ▶2003 年 5 月 1 日
資 本 金 ▶1,000 万円
事業内容 ▶プラスチック製造機械・自動省力機械・紙パルプ機械等設計製作・機械の保守・修理
従業員数 ▶15 名
T　E　L ▶0884-23-2850
F　A　X ▶0884-23-2588
U　R　L ▶https://www.s-gic.jp/

Interview

とくしま起業人

XENO. BRANDING STUDIO
～藍住町の伴走型ブランディング事務所～



Studio Experts 認定／Studio Ambassador 徳島代表

代表者 岩佐 悠嗣

住所：板野郡藍住町住吉神蔵56-5 AFROBOX ST Ⅱ A　TEL：080-4031-6449　Instagram：https://www.instagram.com/xeno.branding/　URL：https://ugdesign.jp/　E-mail：ugdesign.official@gmail.com

●創業に至るきっかけ

大阪のホームページ制作学校時代、徳島へ帰省した際、「デザイン制作・ホームページ制作は高い」、「ホームページ会社は怪しくて不安」など、不安を抱えている人が多い印象を受けたのがきっかけでした。

そこで、ノーコードツールを活用しコスト削減、SNSで情報発信したり、お客様と信頼関係を築くことでデザイン・ホームページ制作のハードルを下げることが可能と感じ、2023年8月、UG DESIGNという屋号で事業開始。その後、配達弁当専門店のロゴ・ホームページ・チラシの制作を担当、同業界ではあまりない洋風の要素を取り入れ差別化すると同時に、お腹が空いている人でもページが短時間で開きやすくし、わかりやすく清潔感のあるデザインを制作したところ、売上や問い合わせが増加した経験を踏まえ、その効果を持続させていくためには、ブランディングが不可欠と判断。「作っておわり」ではなく、クライアントとともに戦略構築段階から関わり、伴走しながら、「記憶に焼きつくブランドを共に創る」をコンセプトに2025年4月に『XENO. BRANDING STUDIO』と屋号を変更、事務所も現在地に移転しました。

●御社の事業内容を教えてください

事業開始時は、単にWEBサイトやロゴ制作、チラシの作成のみでしたが、クライアントとともに“考え”、“創り”、“育てる”という過程を通じ、クライアントの事業そのものを「選ばれるブランド」に育てていく取り組みへとバージョンアップしています。XENO.が大切にしているのは、「つくって終わり」ではなく、“育てるデザイン”。ブランドは、一度つくって完成するものではなく、人との関わりや時間の中で少しずつ形を変え、成長していくものです。だからこそXENO.は、クライアントの“デザイン室”のように寄り添い、戦略的に、かつ、継続的にブランドを育てていくスタートプラン、パートナープランという2つの伴走プランのほか、ブランド作りで何度も相談できるブランド伴走サポート（月額2万）も提供しています。もちろん、WEBサイト制作（17万～）、名刺、チラシ、パンフレットなどのグラフィック制作も行っています。











●起業して良かったこと、大変だったことは？

起業して良かったことは、やりたかったことを仕事にできたこと、それを可能にできたこと、それが、みんなのハッピーにつながり地域に貢献できていると実感できたことです。

大変だったことは、お金のやりくり（資金繰り）です。創業当初は、売り上げが安定せず、不安がつきまとう時期がありました。そういう時は、現在のサービス改善のことを考えるようにし、次につなげる工夫をして不安解消に取り組みました。

●起業を志す人たちへメッセージを

お客様が、わざわざ、あなたのお店を選んでくれる、あなたのお店に来る“理由を見つけること”を最も意識してほしいと思っています。そして、それらを短めの文言で、“伝える”ことが、早くできるようになってほしいと思っています。

選ばれるブランド戦略において、その“理由を見つけること”を最も大事にしています。その理由＝顧客ニーズや自社の強み、価値などに置き換えられると思います。まずは、現状を知ることからブランディングは始まると考えています。

創業コーディネーター／伊勢貞雄より

あったかビジネス申請時の計画から、事業領域が拡がるなど大幅なステップアップをされており、「頼もしいな」と感じています。ただ、当初と変わらないものもあります。それは、クライアントが口コミや紹介で拡がっているところと、クライアントの困りごとを早期に見つけるところです。そのためにしっかりとコミュニケーションを取るだけでなく、目先のことよりも長い目でクライアントの成長に向け、ともに考え、伴走する姿勢こそが、共感を得て、口コミや紹介につながっているのだと思っています。その拡がりがコミュニティ化し、徳島のブランドを創り育てる先駆者となるよう、引き続き、応援していきたいと考えています。

Interview

とくしま起業人



株式会社志楽カンパニー
「いやし亭　心空」

代表者　喜多條 高資

住所：那賀町和食郷字田野50-1　TEL：0884-63-0320　URL：https://www.shirakuco.jp/

●起業の経緯を教えてください

喜多條代表は美波町で生まれ育ち、「地域に貢献したい」「残ることをしたい」という想いを持っていました。そうして徳島新聞社を退職された後、コロナ禍をきっかけに空き施設となっていたお遍路宿を再生し、「ゲストハウスとして自分ができることを形にしたい」と考え起業に至りました。地域に人の流れを生み出し、交流の拠点となる場づくりを目指しています。

●主な事業内容を教えてください

「心を空にし、元気を取り戻す宿」をコンセプトに古民家を活用した宿泊施設（ゲストハウス）の運営だけでなく、お風呂やくつろげる空間づくりにも力を入れています。観光客向けというよりも、訪れる人が「安心して過ごせる場所」を意識しつつ、地域との距離が近い滞在体験を提供しています。また、写経や瞑想、サウナなど心休まる体験の場としての役割も担い、観光プログラムの企画などにも取り組んでいます。



●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

大変だったこととしては、資金面の課題が大きく、想いがあってもすぐに実現できないもどかしさがありました。また、施設の改修や設備投資には多額の費用がかかり、周囲の協力や金融機関との交渉も必要でした。加えて、人手や運営体制の確保なども苦労した点です。しかしそんな苦しい中でも、みんなが断念したところを自分が頑張って成し遂げたいという強い想いのもと、他の宿泊施設で修行したりしながら学びました。

一方で、良かったことは、地域の人や利用者との繋がりが広がったことです。口コミで評価され、サービスを喜んでもらえることがやりがいにつながっています。また、自分のやりたいことを形にできている実感や、地域に貢献できているという手応えも大きな喜びとなっています。

●仕事に向き合う姿勢

一つひとつ形にしていく姿勢です。その根底には、“喜多”條という名前に込められた想いがあります。この名には、たとえ自分が苦労しても、人に喜びを届けることを選ぶという意味が込められています。自分のやりたいことを実現するだけでなく、それを通して誰かに喜んでもらうことを大切にしながら、訪れる人





の心に残る時間や体験を提供しています。自分のやりたいことで人を喜ばせたい—その想いを原点に、名前の由来と重ねながら自己実現を目指し、日々の仕事に向き合っています。

●取材の感想

学校の授業では触れることのない“起業”について学べる、とても貴重な機会でした。

四国ならではのお遍路宿の起業というテーマで、地域活性化に取り組む方のお話を直接伺えたことは、私にとってとても楽しく刺激的な時間でした。私は薬学部に所属しているため、将来の選択肢がどうしても薬剤師免許を活かす職業に限定されがちです。そんな中で、まったく別の働き方や生き方に触れられたことで、自分の将来が一気に開けたように感じました。これからの時代は、今ある仕事がAIにとって代わられることにより自分の手で仕事をつくり出していくことがより重要になっていくと思っています。だからこそ、実際に起業された方の経験をもとに、起業の仕組みを学べた今回の時間は、大きな学びのある時間でした。　（取材：徳島大学２年 松岡咲樹）

創業コーディネーター／里見和彦より

喜多條代表は、元徳島新聞社で長年勤務され、定年退職後はいくつかの旅館・ホテルで住み込みで修行しながら、事業承継センターに登録し物件を探しました。いくつかの物件候補のなかから、元道の宿そわかの旅館を購入し旅館の再生に着手しました。旅館の再生は、数千万円の改修費や設備の更新が必要でとても大変です。困難ななかでも粘り強く金融機関と相談し無事に資金を調達し起業できました。「いやし亭 心空」を中心に、徳島県南部の活性化に貢献したいとの想いがあるので、連携できる事があれば声をかけてみてください。

事業紹介

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

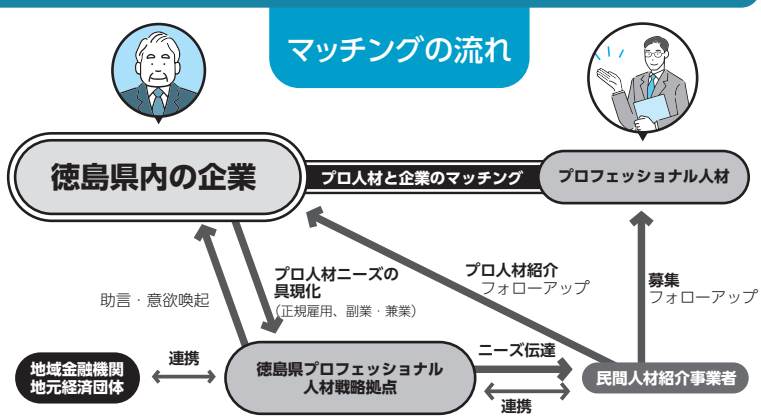
プロフェッショナル人材事業とは

プロフェッショナル人材事業は、内閣府が提唱する「地方創生」政策の一環として実施されており、「地域企業の成長促進」と「地域経済の活性化」を目的としています。本事業では、全国45道府県に「プロフェッショナル人材戦略拠点」を設置し、地域企業とプロフェッショナル人材とのマッチングを支援することで、企業の「攻めの経営」への転換を後押ししています。

徳島県では、平成27年12月に「公益財団法人 とくしま産業振興機構」内に拠点が開設されました。現在は県庁内に事務所を構え、マネージャー1名、サブマネージャー3名、アシスタント1名の計5名体制で活動しています。

拠点活動の仕組み

STEP①	プロ拠点の担当者が、経営者との対話を通じて求人ニーズを具現化
STEP②	プロ拠点が登録人材紹介会社に求人情報を伝達
STEP③	登録人材紹介会社が、求人ニーズに合った候補者を企業に紹介
STEP④	企業が候補者の中から人材を選考
STEP⑤	マッチング実現



これまでの活動実績

徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点　活動状況

2026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	2024年度	2025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)	235 (79)	224 (77)	2,284 (1,035)
求人企業数(社)	96	100	113	79	107	89	140	145	120	106	1,095
人材会社への取り繋ぎ件数(件)	103	107	124	112	153	121	157	209	148	143	1,377
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)	145 (32)	162 (42)	790 (93)
②一般人材成約件数(件)	1	14	42	65	35	51	55	38	53	78	432
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)	198 (32)	240 (42)	1,222 (93)
副業・兼業新規成約企業数					1	6	6	4	15	14	46
新規成約企業数(社)	11	30	35	37	28	28	36	23	25	25	278

2025年度の実績

成約件数は、プロ人材162件、一般人材合計で240件となり、いずれも過去最高を更新しました。特に、副業・兼業人材の活用は18社で42件と大きく伸長し、これまでで最多となりました。

開設からの累計実績

相談件数2,284件、新規相談企業数は1,035件となり、10年目にして1,000社を突破しました。

成約件数は、プロ人材790件、一般人材432件、合計1,222件となり、こちらも1,000件を超えました。副業・兼業人材は100件到達が目前です。

今年度の重点活動

「産官学金労言士」との連携

地域の活性化、産業振興、企業の課題解決を図るためには「産官学金労言士」との連携が不可欠です。従来の金融機関との連携だけにとどまらず、幅広く関係諸団体との連携を推進してまいります。

※産官学金労言士とは・・・

●(産) 産業界　(官) 省庁、地方自治体など　(学) 大学、研究機関など
●(金) 金融機関　(労) 労働団体　(言) メディア　(士) 社労士、税理士など

「副業・兼業人材」の活用

前年度は18社で42件の成約があり、過去最高を更新しました。「副業・兼業人材」活用の有効性は、県内企業において着実に浸透しつつあります。今後は、人口減少や人手不足の深刻化により、人材確保はさらに厳しさを増すことが予想されます。企業が持続的に成長していくためには、正規雇用に加え、多様な外部人材を活用していく視点が重要です。なかでも「副業・兼業人材」の活用は、低コストで専門的な知見や経験を柔軟に取り入れられるなど、正規雇用にはない大きなメリットがあります。今後も、セミナー等を通じた制度周知と活用促進に努め、引き続き活用拡大に取り組んでまいります。

※「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。

副業・兼業人材活用の7つのメリット

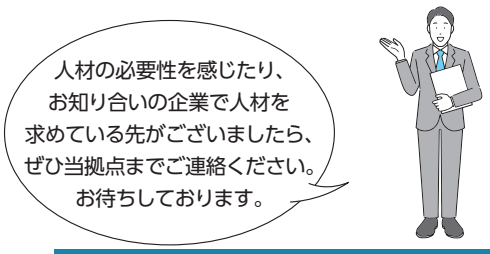
1 高いコストパフォーマンス	2 多様な視点の取り込み	3 柔軟な契約が可能	4 リモートワーク	5 買手市場	6 実行支援	7 多様で柔軟な活用方法
(例) **正規雇用** **25万円**/月 (期限なし) **副業・兼業** **5万円~10万円**/月 (3か月)	異業種や他企業の知見を得られ、社員のスキルアップに繋げられる	必要な業務を必要な期間(月単位)だけ依頼でき、業務委託契約なので見直しができる	地理的な制約がない	応募者が多いため、選択肢が広く、募集から成約までの日数が短い	コンサルとは異なり、アドバイスだけでなく伴走型の支援が受けられる	パッケージ型、プロジェクト型、メンター型、請負型など※1

※1　**パッケージ型**：専門性を活かし、成果が確実視できる高品質サービスを提供
プロジェクト型：現場社員と協働でPTを組成し、実践的な支援を行う
メンター型：経営者が抱える悩みの相談相手として、助言や伴走支援を行う
請負型：月額定額報酬に成果報酬を伴う

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.or.jp

弁理士から一言

知的財産権に関する判例紹介9



日本弁理士会四国会

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。日頃から事業活動に邁進される皆様へ、ビジネスの防衛と成長に役立つ知財に関する情報をお伝えさせていただいております。

さて、本連載の第22回目は、「知的財産権に関する判例紹介9」についてお話をさせていただきます。今回は、デザインを重視するものづくり企業にとって見過ごせない、非常に重要なテーマを取り上げます。

2. 実用品のデザイン保護と知的財産権

工業的に量産される実用品のデザイン（形状や模様など）は、原則として特許庁に出願して厳格な審査を通過し、「意匠権」を取得することで保護されます。意匠権は強力な権利ですが、出願の手間や費用がかかり、存続期間も出願から最長25年と定められています。一方で、絵画や彫刻のような純粋な美術品は、創作した時点で自動的に「著作権」が発生し、著作者の死後70年という非常に長期間にわたって保護されます。

では、極めてデザイン性に優れた「家具」や「雑貨」などの実用品が他社に模倣された場合、意匠権を取り忘れていたり、期間が切れていたりしたらどうなるのでしょうか。このような量産される実用品（いわゆる「応用美術」）が、著作権法上の「美術の著作物」としてどこまで保護されるべきかについては、長年激しい議論が交わされてきました。

今回は、この実用品の著作権保護について、最高裁が初めて明確な基準を示した最新判例をご紹介いたします。

3.ストッケ社・トリップトラップ事件（最判令和8年4月24日）

【事件の概要】

原告：ストッケ社（ノルウェー法人）など

争点：原告は、世界で1,400万台以上販売され、人間工学に基づいた優れたデザインで知られる世界的ロングセラーの幼児用椅子「トリップトラップ」を製造販売しています。原告は、自社製品とよく似た構造の椅子を安価に販売する業者に対し、意匠権ではなく「著作権侵害」等を主張して提訴しました。ここでの最大の争点は、「量産を前提とする実用品（椅子）に、著作権法上の美術著作物としての『著作物性』が認められるか？」という点でした。

判決：最高裁判所は、本件の椅子の著作物性を明確に否定し、原告側の上告を棄却しました。

最高裁は、以下のような厳格な判断基準を示しました。

（あ）椅子は「座る」という機能や実用性が重視される実用品である。

（い）したがって、実用品としての機能から分離して、客観的にみて思想や感情を創作的に表現したと認められる（純粋美術と同視できる）ものでなければ、著作物（美術著作物）には当たらない。

本件のトリップトラップの形状については、座板の配置や支柱の角度などが「機能的・実用的な目的によるもの」と判断され、機能から独立した美術著

作物としての保護は認められませんでした。

4. 本判決による知的財産権の捉え方

この最高裁判決は、我々知財実務家やメーカーに対して非常に大きなインパクトを与えるものでした。

最高裁は、世界的に著名なデザイナーが手掛けた歴史的な名作家具といえども、「実用品への著作権保護が容易に認められると、権利関係が複雑化し、工業製品の流通を過度に阻害しかねない」という強い懸念を示しました。もし実用品の形状に長期間の著作権が容易に認められれば、他社は似たような機能を持つ製品を製造できなくなり、産業の発達にブレーキがかかってしまいます。つまり最高裁は、特許庁の審査を経て一定期間だけ独占が許される「意匠制度」と、創作と同時に長期間保護される「著作権制度」の「法的なすみ分け」を厳格に求めたのです。

経営者や開発担当者の皆様に強く認識していただきたいのは、「世界中で大ヒットした素晴らしいデザインであっても、あるいは開発に多大なコストをかけた製品であっても、著作権が自動的に認められるわけではない」ということです。本判決により、工業デザインなどの実用品において、後から著作権という伝家の宝刀で保護を求めるハードルは極めて高いという司法の最終判断が確定しました。

5. さいごに

今回はトリップトラップ事件を通じて、実用品に対する著作権保護の厳しさについて説明させていただきました。

自社の優れた製品デザインを守り、ビジネスの優位性を保つためには、「意匠権を取っていなくても、著作権でなんとかなるだろう」という甘い期待は絶対に禁物です。製品を世に発表する前に、特許庁へ出願して強力かつ確実な「意匠権」を取得しておくことが、メーカーにとって最も王道であり唯一の防衛策であると再認識すべきでしょう。一度世の中に公開してしまうと、原則として意匠登録ができなくなるため、事前の準備が不可欠です。

製品デザインの保護戦略の構築や、他社による模倣品対策についてお困りの際には、ぜひ我々弁理士に早期にご相談ください。

著者略歴：**日本弁理士会四国会　弁理士**
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



未来志向の新たな日韓産業連携の可能性を探る

日韓の越境
ECの特徴と活性化の条件（後編）

日韓越境 EC の活性化に向けて、相互認証などの規制緩和が必要

●質問：日韓越境 EC 市場の特徴は。

●答え

まず、日韓の文化や政治的な環境によって大きく変わることが特徴だ。しかし、政治的な環境変化はオフライン市場に比べて激しくないことも特徴だ。

2000 年代に入り、「冬のソナタ」「宮廷女官チャングムの誓い」などの放映により、40 代の女性をはじめとして、日本人の韓国に対する好感度が向上した。その後、BOA、東方神起、KARA などアイドルの日本進出も加速し、日本の消費者の年齢のすそ野が広がった。この時期から、文化浸透による日韓越境 EC の成長への期待が高まり、日韓の越境 EC が徐々に動き始めた。しかし、2017 年に韓国で文在寅（ムン・ジェイン）政権が誕生し、日韓関係が急速に冷え込み、2019 年には韓国で日本製品の不買運動が起きた。この一連の状況により、日韓越境 EC も一部打撃を受けた。ただし、関係の冷え込み度合いに比べ、越境 EC への悪影響は比較的小さく、売り上げが少し減少した程度だった。これは越境 EC の場合、対面販売での購入と比べ、他人の目を気にせず、購入できたからだ。

もう 1 つの特徴としては、日韓の価値観の相違による消費カテゴリーの違いが挙げられる。日韓の経済的な格差が縮まった最近でも、韓国の消費者は価値観として、日本製品の質が良いとの印象を持っており、多様なカテゴリーの商品を求めている。一方で、日本の消費者は韓国の家電や車に手を出さないなど、魅力を感じる商品のカテゴリーが限定的だ。日本の消費者は、自分が好きなアイドルが使う化粧品や洋服などを購入する傾向が強く、そうしたカテゴリーの商品が多く売れている。しかし、最近、若者を中心に韓国コンテンツへの関心がさらに高まっており、韓国に対するイメージ改善や商品カテゴリーの多様化の進展が期待される。

●質問：日韓越境 EC 市場を活性化させるためには。

●答え

第 1 に、多様なプレーヤーの活躍と規制をめぐる基盤整備が必要と思う。マーケットプレイス企業も含め、購買代行、直接販売など、さまざまなかたちで取引が進むことが必要だろう。また必要のない規制の緩和および必要な規制の強化も必要だ。例えば、韓国の KC 認証と日本の PSE 認証は、中身はほぼ同じだがそれぞれに認証を受けなければならないため、相互認証の導入など規制緩和が必要だ。一方で、海外取引で起こる返金・返品に関する問題や、保

証が十分ではない点などは、規制を強化していく必要がある。

第２に、越境 EC に対する「難しい、面倒臭い」というイメージを解消していくことも必要だ。海外取引特有のハードルについて、今は「ChatGPT」などの AI を活用することで言語的ハードルは下がりつつある。

第３に、越境 EC が他国への本格的な進出の架け橋になりうることを認識することが必要だ。越境 EC で販売すると、商品の消費者がそのままバイヤーになり、バイヤーが自分の国だけではなく、他国へ輸出する可能性も出てくる。

第４に、各種貿易協定の活用も挙げられる。越境 EC は、国際配送料などが加算され、商品の本来価格より高くならざるを得ない。しかし、地域的な包括的経済連携（RCEP）協定、環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定（CPTPP）などの枠組みを活用すると、関税が撤廃・引き下げになり、その分が越境 EC 商品の価格に反映され、消費者のメリットが大きくなる。

●質問：日韓越境 EC 市場の活性化に向けた政府およびジェトロなどの公的機関の役割は。

●答え

最も重要なのは、政治に左右されない日韓関係を作り、日韓越境 EC の不安要素を最小化することだ。越境 EC 市場は民間主体であり、政府や公的機関の役割は限られている。政府や公的機関は、介入を最小限にしながらも安定的な関係を維持する方策を模索する絶妙なバランスを取る必要がある。また、活性化に向けた情報提供、啓発活動などを行うべきだ。

次に、日韓関連企業の話し合いの場を作ることだ。越境 EC は、「商品の実物を見ずに触らずに購入する」という制約が存在する。政府や関係機関の主導で、ポップアップストアなど、対面でも相互の優れた商品を体験・購買できる場を提供することが必要だ。

最後に、越境 EC ビジネスで発生する検査費用などの支援だ。購買代行などのビジネスを展開する際、食品、化粧品などは品目ごとに精密検査が義務付けられている。この費用は零細・中小企業にとっては大きな負担だ。政府や公的機関が支援することで、ビジネスの活性化が図られるだろう。



鄭 奕（ジョン・ヒョク）

略歴

2011 年　▶ 埼玉大学 経営学科 卒業
2011 ～ 2013 年　▶ Giosis Qoo10 合同会社（現 eBay Japan 合同会社）
2013 ～ 2017 年　▶ ヘレンパクコスメ営業チーム長
2017 年～現在　▶ 株式会社 MALLTAIL JAPAN 代表取締役

■執筆者紹介



ジェトロ・ソウル事務所
李 海昌（イ ヘチャン）

2000 年から、ジェトロ・ソウル事務所勤務。本部中国北アジア課勤務（2006 ～ 2008 年）を経て、現職。

100億宣言　株式会社NDK（製造業）

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
久米　智之

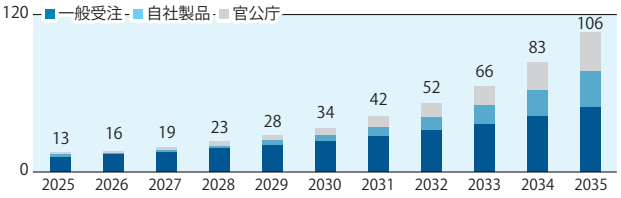
持続的な幸福追求経営

株式会社 NDK は、確かな技術で地元の企業や地域社会に貢献することを目標とし、1980年の設立以来実績を積み重ねて参りました。設立 50 周年という節目を目前に控え、従業員全てが長く健康的に働ける作業環境、自己実現できる職場としてより一層の飛躍を遂げるべく社内体制の刷新に取り組んでおります。社内人材が有する価値を本質的に理解し、伸ばしていくことが弊社の更なる発展、ひいては地元産業の振興に繋がるものと信じ、製品およびサービスの向上に努めます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、自社開発商品の販売を推し進めると共に、官公庁事業への新規参入により売上の増加を目指す。



課題

- 稼働率20%増を目標とした業務の効率化
- 営業体制の強化による受注量の安定・拡大
- 継続的な人材確保と技術継承の実現
- 協力会社との関係強化による受注対応力の増強
- 水滴除去装置を始めとした自社商品の開発強化
- 官公庁からの事業を請け負うための体制づくり
- 研究開発（R&D）部門を創設し顧客のニーズへの対応力を強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 生産性および品質の向上を目的としたDX投資の実行
- 技術人材育成スキームの明文化、マニュアル整備
- 採用および評価に関する新基準の確立
- 新商品開発を推進するための開発力強化
- 従業員の資格取得を奨励し、個々のスキルアップを図ると共に官公庁事業への入札が可能になる条件を整える。

実施体制

- 組織再編による社内体制の改革
- 社内マネジメントチームによる新たな人事考課制度の考案および評価制度の実装
- 社内人材より選任した開発チームの創設および稼働
- 新商品事業化のための新工場建設
- 従業員の講習受講や資格取得をスムーズに行うための全社的な計画作成

※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

株式会社 NDK

主力商品	FA機械・計測機械等
本社所在地	徳島県名西郡石井町
事業概要	オーダーメイドによる自動制御盤、自動検査機、省力化機械等の製造。設計から組立まで一貫して行う。
常時使用する従業員	102名（2026年2月時点）
現在の売上高	13億円（2025年6月期）
法人番号	5480001002587
Web	https://ndkgr.com/



事業紹介

DXに挑む県内企業

お問い合わせ先
とくしまDX推進センター（とくしま産業振興機構内）
〒770-8570 徳島県徳島市南末広町 5-8-8
徳島経済産業会館 2階
電　話／088-654-0102
E-mail／tokushima-dx@our-think.or.jp
DX・デジタル化相談フォーム

県内企業が取り組むDXの事例を紹介します。現場での課題や工夫、成果や今後の展望などを共有し、これからDXに取り組む企業のヒントとなる情報をお届けします。

自動化とデータ活用で実現する、高品質な安定供給体制の構築

有限会社東海産

業　　種	乾物卸売業
取り組みテーマ	製造過程のデジタル化、生産管理システム導入
活用した支援	生産性革命投資促進事業費補助事業

Before/取組み前の課題

- しらすの茹で工程において、水温・塩分濃度の調整や水交換の判断が熟練者の経験頼みになっている。
- 在庫管理がアナログで作業効率が悪く、製品重量の計算間違いや日報への記載ミスが発生している。
- 本社との情報共有が電話ベースのため、在庫把握にタイムラグや数量誤りが生じ、営業機会を損失する場合がある。

After/取組みによる効果

- 自動製造釜や温水ストックタンクの導入により、属人的だった作業が標準化されたことで、熟練作業員の負担を軽減できた。
- 遠隔カメラと生産管理システムの活用により、工程管理の一元化と日報をデジタル化したことで、作業効率の向上と人的ミスの防止を実現した。
- 現場情報のリアルタイム共有が可能になり、営業担当者の移動時間や待機時間を大幅に削減し、迅速な顧客対応が可能になった。

◆ 高品質な製品の安定供給に向けて、山積する課題

昭和47年に徳島県の魚市場から始まった有限会社東海産は、恵まれた漁場で獲れる鮮度抜群の海産物を加工し「和田島のちりめん」「旬魚の干物」「鳴門わかめ」などをはじめとする商品を国内外へ届けている企業である。

同社は現在、しらす・ちりめん製造業の販路拡大に伴う需要増加の中で、しらすの茹で工程の水温・塩分濃度管理や排水タイミングが熟練者の経験に依存しており、品質のバラつきや生産性の停滞、熟練作業員への負担増加が深刻な課題となっている。また、在庫管理がアナログな運用に留まっているため、手書きによる記録ミスや加工場と本社間での情報共有のタイムラグが迅速な顧客対応を妨げており、増大する需要に安定して応えるため、属人化の解消と業務のデジタル化による効率向上が急務となっている。

◆ 課題解決に向けた、製造工程のデジタル化

同社は、これらの課題に対応するため、しらす・ちりめん製造工程にデジタル技術を導入することで、属人化解消や生産効率の向上、営業力の強化を目指す事業を実施した。

具体的には、製造現場に塩分濃度センサー付きの自動製造釜と温水ストックタンクを導入し、温度・塩分濃度の計測および給湯作業を自動化・デジタル化した。これにより工程の標準化が進み、熟練作業員への依存度が低減したほか、品質の安定化を実現した。また、作業時間の短縮も顕著で、計測作業で1日最大1時間、釜の清掃・給水作業では「2名で1時間」から「1名で30分以内」へと大幅な効率化を達成し、1日あたりの製造可能量の向上につながった。

さらに、生産管理システムや遠隔カメラの導入により、日報作成や本社と加工場間の情報共有をデジタル化。アナログ管理によるミスを排除するとともに、営業担当者の移動・待機時間を削減したことで、迅速な顧客対応と営業体制の強化を同時に実現した。


塩分濃度センサー付き自動釜


温水ストックタンク

◆ 製造から販売までを繋ぐ、次世代ビジネスへの転換

今回の事業では、これまで抱えていた課題を解消できたことに加え、製造工程における情報をデータとして取得可能となった。今後は、蓄積されたデータをAI学習用データとして活用し、全製造工程の完全デジタル化によるさらなる生産拡大を目指す方針である。並行して、生産管理システムを自社の他工場や市場店舗、既存の販売管理システムとネットワーク上で一元化し、会社全体の収益構造を強化する。また、デジタルデータのフォーマット化などのシステム改修を進めるとともに、作業効率化によって創出された時間を商品開発や人材育成に充てることで、しらす・ちりめんを主軸とした高付加価値ビジネスを確立していく。

会社概要

会社名：有限会社東海産

所在地：徳島県徳島市南沖洲5丁目6番26号（本社）
代表者：代表取締役　東 照男
設　立：1972年9月26日
資本金：2,700万円
事業内容：乾物卸売業
ＴＥＬ：088-664-1188
ＵＲＬ：https://www.azuma-kaisan.co.jp/

賛助会員紹介

INTRODUCING
SUPPORTING
MEMBERS

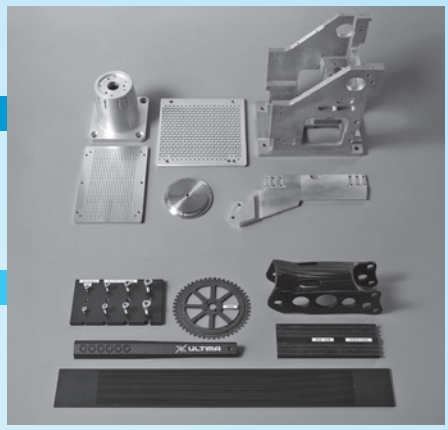
当機構の賛助会員企業をご紹介します。
事業コラボや提携等、ぜひお考えください。
また、賛助会員は年1回事業に関する広報を
当誌に同封できます。
活用したい方は当機構にご連絡ください。

株式会社アスカ

会社概要

代 表 者▶代表取締役社長　田中 義浩
本　　社▶徳島県板野郡上板町上六條字南開410-5
第２工場▶徳島県板野郡上板町椎本字上橋東636-1
資 本 金▶7,000万円　　従業員数▶78名（パート含む）
事業内容▶各種産業用機械部品製造、CFRP製産業用機械部品製造





会社の商品の特徴や強み

金属なら、ステン・アルミから鋳物までほぼ全ての金属の加工が可能。
工場を24時間体制で稼働させ、小～中ロットの繰返し加工でお客様に高い評価を頂いております。金属加工技術を生かし、CFRPへの高精度加工を実現。金属と同等精度が可能です。
昨年CFRP素材作り設備を増強。素材から加工まで一貫社内生産の強化をしました。

今後の展開

昨年よりも今年、今年よりも来年と会社の成長が止まらない様に社員教育、設備投資など進めていく。
また、昨年より取組みをしているJISQ9100の認証取得を実現し、宇宙・航空機分野の仕事の受注へ繋げていき多分野からの仕事の受注により景気に左右されにくい会社作りを進めて行く。

連絡先

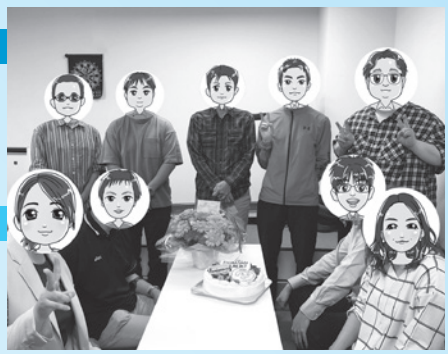
代　表　者：代表取締役社長　田中 義浩
住　　所：徳島県板野郡上板町上六條字南開410-5
電　　話：088-637-6511　　E-mail：asuka@asukaco.co.jp
ホームページ：https://asukaco.com

株式会社ウェブチップス

会社概要

弊社は、自社開発オープンソースソフトウェア「シラサギ」の公開、「シラサギ」を用いた受託開発、クラウドサービス、サポートサービスなどのビジネスを全国の協業ベンダー139社と一緒に展開しています。官公庁、自治体、大学、病院など、中・大規模団体様にご利用いただいています。

SHIRASAGI



会社の商品の特徴や強み

「シラサギ」は、オープンソースのCMS、グループウェア、Webメールのパッケージで、特に中・大規模団体様でのご利用に強みを発揮します。1システムの中で、多数のサイトを管理できるため、サーバ運用コストが軽減します。また、OSSのためライセンス費が発生しませんので、千人以上の規模ならグループウェアの利用コストが大幅に軽減できます。

今後の展開

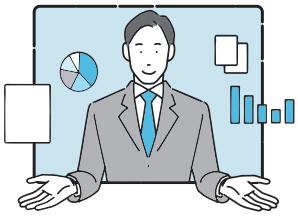
引き続き、全国の協業ベンダー様と協力しながら、シラサギを導入していきますが、他のシステム、他のサービスとの連携事例を増やしていくことで、HUBとしての役割を持ったポータルシステムとしてご利用いただけるようにしていきたいと考えています。是非、一度お試しいただければと思います。

連絡先

代　表　者：代表取締役　野原 直一
住　　所：〒770-0865 徳島市南末広町4番53号 エコービル4階
電　　話：088-678-6619　　E-Mail：info@web-tips.co.jp
ホームページ：https://www.web-tips.co.jp

令和8年度

とくしまビジネスアップ塾「AWA-BIZ」セミナー



とくしま経営塾「長久館」として実施してきた各種セミナーを、令和８年４月から「とくしまビジネスアップ塾「AWA－BIZ」」としてリニューアルしました。
これまで以上に皆様の「今知っておきたい」ビジネス知識をお届けしますので興味のあるセミナーにはぜひお問い合わせください。

セミナー名	開催日時	場　所	概　要	受講料
起業力養成講座	毎週木曜開催	徳島大学、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**
中小企業省力化投資補助金（一般型）セミナー	7月2日（木）	とくしま産業振興機構、オンライン	第7回の公募が開始されました。今回の変更点を確認し、公募要領に書かれた「採択と落とされる分かれ目」を知り、省力化効果と会社の成長ストーリーを文字に落とす方法を探しましょう。課題、設備、削減効果、付加価値、賃上げまでを一本につなぎ、省力化を数値化する書き方を解説し、採択に近づく説明の作り方をお伝えします。	**無料**
デジタル化・AI導入補助金セミナー	7月7日（火）	オンラインのみ	労働生産性の向上を目指した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。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…組織のお助けツールに補助金で手が届きます。事業者の問題解決を支援するセミナーです。	**無料**
利益体質を作る！経営改善セミナー	7月9日（木）	とくしま産業振興機構、オンライン	「難しくても帰さない、断らない、何でも相談を受ける」をモットーに、他の機関が対応しない経営改善案件を丁寧に解決していく「経営改善 板橋モデル」に基づいた支援で組織改善の伴走をするセミナーです。5回シリーズで実施します。本気でご参加ください。	**無料**
AIで解決！会社の「困った」改善講座【営業編】	7月22日（水）	オンラインのみ	AIで解決！会社の「困った」改善講座を各部署に則した内容で実施します。【営業編】は商談メモ、日報、メールに眠る情報をAIで整理し、担当者任せになりがちな提案準備をチームで使える形に整える方法を探ります。最新AI動向やプロンプトの組み立て方にも触れます。	**無料**
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	7月24日（金）	とくしま産業振興機構、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「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**

企業情報とくしま
6月号 No.515 令和8年6月1日
2026.6 No.515

ビジネスチャレンジメッセTOKUSHIMA2026出展募集のお知らせ



会期 2026年 **11月12日(木)▶14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 2026年 **4月28日(火)▶8月31日(月)**

詳しい内容・お申し込みについてはこちらから▼
https://2026pre.challenge-messe.com/

お知らせ 来月号は、あったかビジネス認定事業者をご紹介します。

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