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

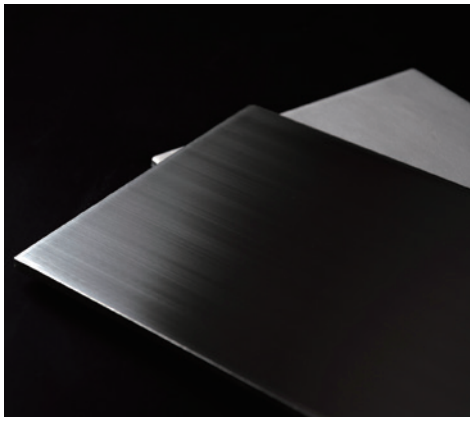
TOKUSHIMA

2026 May No.514

企業情報とくしま

Corporate information Tokushima







徳島の企業

石原金属株式会社

ステンレスを中心とした金属の総合商社

四国トップクラスの在庫量を誇る倉庫と高い研磨技術 人とステンレスもブラッシュアップ

Pick Up News

関連記事 P2

ホームページの社長ご挨拶から、心沁みるこんな一文を紹介したい。
『ステンレスは研磨（ブラッシュアップ）することにより、すばらしい輝きを手に入れ金属としての可能性は未来に広がっていきます。人もまたブラッシュアップにより、すばらしい輝きを発するようになり、人財としての可能性は無限大です。』



CONTENTS

徳島の企業…… 02
石原金属株式会社
事業紹介…… 04
令和8年度 とくしま産業振興機構の主要支援事業紹介
事業紹介…… 06
（公財）とくしま産業振興機構コーディネーター一覧
弁護士から一言…… 08
中小企業における不祥事対策
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（前編）
徳島クリエイターズ・ライブラリ … 12
登録クリエイター紹介
事業紹介…… 13
とくしま経済飛躍ファンド活用事例「株式会社reterace.」
賛助会員紹介…… 14
◦**新明工業株式会社**
◦**株式会社ウインナークラブ**
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
魅力ある職場環境整備補助金のお知らせ



石原金属株式会社

ステンレスの輝きからはじまる未来
『誠意（まごころ）と信頼のサプライヤ』を使命に
小さな誠意を積み重ね、お客様から信頼される存在を目指す


代表取締役社長　石原 武 氏

社内に一歩入ると、受付の二人の女性がなんと起立して笑顔で迎えてくれた。そこには、押し付けがましさなどなく、穏やかで心地よい気持ちになった。また、天井が高く、観葉植物も多く明るい社内では、あちこちで、デスクに向かったり、ミーティングをしたりと社員がいきいきと働いていた。

「私からは指示はしていないのですが、社員それぞれが目的意識を持って、さまざまな取組みを行っています」と石原武社長は言う。

―金属の総合商社として

石原金属は、創業者である石原昭氏が徳島市仲之町に伸銅品問屋「石原禎二商店」を開業したのがはじまりだ。少しずつお客様の信頼を積み重ね、平成８年３月にマリンピア沖洲に、本社及び総合流通センターを移転したのを機に、社名を「石原金属株式会社」と改名した。現在では、ステンレスを中心とした金属総合商社として、マリンピア沖洲の本社、徳島市北沖洲の研磨センター、徳島市東沖洲の加工センター、３つを拠点に躍進を続けている。

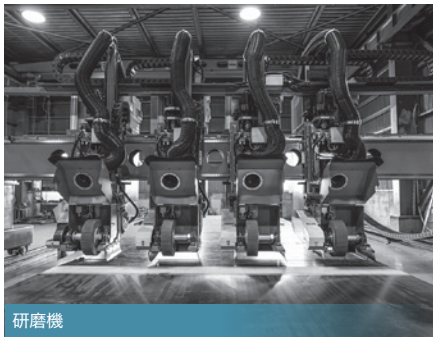
「誠意（まごころ）と信頼のサプライヤ」であることを使命とする石原金属の倉庫は、敷地面積5,770㎡、ステンレスを中心に2,000種類以上のアイテムを常時取り揃えている。また、長年の実績で積み重ねてきた仕入ルートを活用して、あらゆる鋼材を即座に調達している。一般的な会社では、材料を調達しても、輸送は別会社ということも多い。しかし、20台以上のトラックを保有し、毎日県内のエリアを定期的に走っている当社では、パイプ１本、板１枚でも顧客のもとへ届けることができる。まさに地域と密着した総合商社と言える。

このように、地域と密着した材料問屋として、培った様々なつながりは、加工品においても大きな力を発揮している。石原金属は、相談、見積もり、材料調達、加工製作、納品までワンストップ、加工センターや、信頼できる協力工場とアライアンス（連携）して、丁寧かつ高品質に仕上げている。

―石原金属の武器 それは『研磨』

金属の加工は、切断、曲げ、穴あけ、成形、バリ取りなどさまざまな行程がある。最後の仕上げの研磨は、美しい見た目と高品質の要。研磨は、西日本最大級の研磨工場を持つ石原金属の最大の特徴で、大きな武器といえる。


朝礼の様子


研磨機

研磨センターでは、主にステンレス板材の研磨加工を行う。材料問屋でもあることから、研磨に適した素材の選別や輸送の手間を省くことによる納期の調整など他社にはない強みを持つ。

この研磨センターでは、さまざまな研磨加工に取り組んでいる。従来からある研磨方法である『乾式研磨』、2015年には、徳島大学との産学連携で完全オリジナルの研磨方法である『湿式研磨』を開発した。これは、水と砥石で磨くことにより、素材の熱変形を抑え、反りや歪みが発生しにくくなる。これにより、乾式では、得ることのできなかった滑らかな表面を作り出すことが可能となった。この環境にやさしく、高度な表面加工技術は「第20回　四国産業技術功績賞」を受賞している。

これらの乾式と湿式の技術をミックスさせたのが『ハイブリッド研磨』。湿式のなめらかさと乾式の見栄えを兼ね備えた、まさに機能性と意匠性を兼ね備えた高付加価値のステンレスシート研磨は、衛生面で厳しい基準が求められる飲料のタンクなどの食品機械、医薬業界向け部材、建築物の免震装置などの新たな需要につながっている。

―デザイン的思考を大切に

当社のパンフレットや、ユニフォーム、名刺などは、紺やブルーを基調に、どれもスタイリッシュに美しく仕上げられている。これは、『デザイン的思考を大切にしたい』という石原社長の思いからだ。なんと社員の名刺は、社長自らデザインして作っているという。ペラペラの紙で作ったすぐ捨てられるような名刺で営業先に出かけても、







石原金属の価値を知ってもらうことにはつながらない。金属の名のごとく、硬いものを扱う古い業界で、社長のデザイン的思考は、当社に親しみを持ってもらうことにもつながっている。

―フィットする仕事

石原金属株式会社では、『あしたのチーム』の人事評価制度を活用して、目標設定人事評価を取り入れている。従来の人事評価のベースは、形だけのものではなく社員ひとりひとりにきちんと落とし込めていたか？評価は感情論ではなく、建設的でロジカルなものであったか？検討を重ねてこの形が定着するには、５年程度の時間を費やしたという。

この評価制度では、数値目標と行動目標の結果から算出される評点を評価基準とする。数値は、稲盛和夫氏が提案した小集団経営手法であるアメーバ経営にもとづき、各部門や個人ごとに、行動目標は、各社員がそれぞれ半期ごとに４～６個の目標を設定して、行っている。特に重視しているのは行動目標で、マッチした内容になるまで、何回もフィードバックを行う。

石原社長自身もすべての社員の行動目標に目を通し、ひとりひとり赤文字を入れていくという。目標は書けば良いというものではない。通り一遍の形だけのものを書いても、結局何にもならない。その目標は、本当に必要なものなのか、石原社長自身が目を通していく。その時間は、いわば社長と社員が近づいて、相互理解を高める時間でもある。

お話を聞いていて感じることは、社長が常にあたたかいまなざしで現場（社員）を見つめていること、例えば「なんで俺だけが」「年が若いだけで給料が安い」「本当にしたいのは、この仕事ではない」そんな思いを心の奥に抱えていては、仕事も円滑に進まないし、社員にとっても幸せとはいえない。

また、朝のはじまりの『元気朝礼』、期のスタートとなる10月に毎年開催される『経営方針発表会』では、社の方針だけでなく、全社員が自分の１年の目標を発表する。社員が講師となって行う早朝勉強会『学ぶ教えるプロジェクト』など、社員が自分の思いや仕事への考え方を上司、仕事仲間、社内全体へ発信する機会が非常に多いということも石原金属の特徴でもある。

これらは、社員同士の情報共有の場でもあるが、社員にとって自分を高める場。「うちの社員はけっこう文章力ありますよ」と石原社長が言うように、書くこと、考えること、発表することで、文章力、表現力が高まると、自信にもなり、他者とのコミュニケーション力もつき、日々充実してくるという。

人には、それぞれ特徴やクセがある。社員も同じ。その社員に向いていない仕事を、力ずくで押し付けていくのではなく、それぞれの社員にフィットする職場になることが、効率よく仕事を進めて、石原金属の強みを押し出し、その価値を未来へつなげることにもつながる。人材を人財と呼ぶ、この会社の所以でもある。

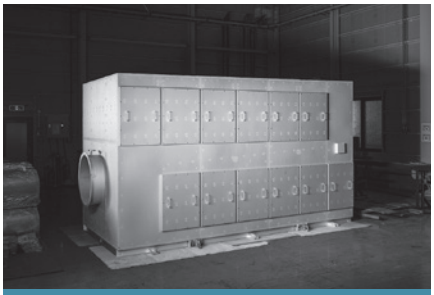
―人とステンレスも ブラッシュアップ

最後に、ホームページの社長ご挨拶から、心沁みるこんな一文を紹介したい。

『ステンレスは研磨（ブラッシュアップ）することにより、すばらしい輝きを手に入れ金属としての可能性は未来に広がっていきます。人もまたブラッシュアップにより、すばらしい輝きを発するようになり、人財としての可能性は無限大です。石原金属は、ステンレスを磨き上げるとともに日々の仕事を通して人材もブラッシュアップし続けています』

錆びないという意味のあるステンレスのように、輝き、錆びない人財のいる会社が石原金属株式会社なのである。

（文責：ライター　川西洋子）



当社で製造した加工品



溶接作業

Company Profile

会 社 名 ▶石原金属株式会社
所 在 地 ▶徳島県徳島市東沖洲 2-16-2
代 表 者 ▶代表取締役社長　石原 武 氏
設　　立 ▶ 1959 年 5 月
資 本 金 ▶ 4,800 万円
事業内容 ▶材料調達から、加工、納品までステンレスを中心とした金属の総合商社
従業員数 ▶ 56 名
T　E　L ▶ 088-664-4040
F　A　X ▶ 088-664-4050
U　R　L ▶ https://www.ikkk.co.jp/

事業紹介

令和8年度 とくしま産業振興機構の主要支援事業紹介

経営支援部（連絡先088-654-0103）

とくしまビジネスアップ塾「AWA-BIZ」事業

県内企業が抱える課題や悩みに対応した、総合的プログラムを提供することにより、企業の持続的発展を支える「リカレント、リスキリングの教育の場」として若手から経営者まで、企業の核となる「人財」育成を支援するなど各種研修プログラムを提供します。

創業支援事業

これから事業を始めたい方や、事業を始めて間もない方のため、創業支援の専門家による経営や販路の相談対応、各種創業支援制度の紹介等を無料で実施しています。

あったかビジネス支援事業

創業者の事業計画の策定支援、県による優良事業認定を通じ、創業者の信用度向上や創業のお悩み解決を行っております。当事業であったか認定を受けることで、次のような補助制度が活用できます。

- 徳島信用保証協会を通じて融資を受ける際、融資利率・保証利率が安くなります。
- 徳島健康科学センター内にある小規模オフィスが特別賃料で借りられます。
- 県が実施する「ふるさと納税型クラウドファンディング」による最大1,000万円の補助金に申請することができます。

※詳しくはこちら↓

とくしま創業促進費補助金

これから事業を始める、社会のためになる事業・徳島県の魅力を広くPRする事業を行う方が、最大200万円の補助金を受けられる事業です。

※詳しくはこちら↓



各種創業セミナーの実施

「起業力養成講座」「南部・西部創業セミナー」を実施し、創業への関心喚起や、創業について基礎となる知識を学べる場を提供しております。また、当セミナーを受けることで、小規模事業者持続化補助金・創業枠や、各市町村で実施する補助制度を受けることができるようになります。

「起業力養成講座」は4月～7月にかけて実施しますが、オンライン（当機構チャンネルの動画視聴）で随時受講できますので、気軽にお申し込みください。

※詳しくはこちら↓

中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業（よろず支援拠点） 直通連絡先 088-676-4625

中小企業・小規模事業者の皆さまの様々な経営相談に無料で対応する「徳島県よろず支援拠点」をとくしま産業振興機構内に開設しています。「施策活用」や「売上拡大」など、経営上のお困りごとがありましたら、お気軽にご活用ください。

加えて、令和8年4月、拠点内に「生産性向上支援センター」が設置されました。中小企業・小規模事業者の皆さまの生産性向上に向けて、生産性向上のプロ（サポーター）が、無料で、複数回、現場を訪問し、徹底して伴走します。さまざまな規模・業種の中小企業の皆さまの活用をお待ちしています。

※詳しくはこちら↓

プロフェッショナル人材戦略拠点事業 直通連絡先 088-635-0611

当機構は、プロフェッショナル人材の活用により、地元企業の成長と地域経済の活性化を目指す「徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点事業」の実施機関となっています。

「徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点」は、経済団体や金融機関等と連携し、人材確保にお困りの企業を訪問し、経営者との対話を通じて経営課題やプロ人材に対するニーズをヒアリングします。その後企業からの要望に応じて、その人材ニーズを当拠点に登録している「民間人材紹介事業者」につなぎ、転職希望者との間でマッチングを行います。

※詳しくはこちら↓

中小企業等外国出願支援事業

戦略的な海外展開を目指す中小企業者等を支援するため、産業財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）に係る外国出願に要する費用の一部を補助します。ご相談も随時受け付けています。



成長戦略推進部（連絡先 088-654-0102）

ものづくり企業DX加速化事業

県内企業のDXを推進し、付加価値の高い製品の開発やイノベーションの創出につなげるため、専門知識を持つコーディネーターがアドバイスを行い、計画策定及び的確なシステム選定等の支援をします。デジタル化、DXに関するご相談は「とくしまDX推進センター」で随時受け付けています。また、セミナーも随時開催しています。

※DXに関するご相談はこちらから→

生成AI活用促進事業

県内中小企業の生産性向上と高付加価値業務へのシフトを図るため、専門家を派遣し、自社に合った業務の棚卸しから生成AIツールの導入実証までを伴走支援します。「何から始めればよいか分からない」という企業もスモールスタートでAIを活用できます。ご相談は「とくしまDX推進センター」で随時受け付けています。

商談会・展示会出展支援事業

県内のものづくり企業と県外メーカーとの取引拡大のため、広域商談会の開催や大規模展示会に徳島県ブースを出展し、県内企業の製品や技術の情報発信・販路拡大を支援します。ご関心のある方はぜひご連絡ください。

（広域商談会）

四国モノづくり合同商談会 2026 in KAGAWA（仮）

と　き：
令和8年11月頃

ところ：
サンメッセ香川［高松市］



令和７年度　商談会

（大規模展示会）

第29回 機械要素技術展【大阪】

と　き：
令和8年10月7日(水)～9日(金)

ところ：
インテックス大阪［大阪市］



令和７年度　展示会

農林漁業者等へのサポート活動事業

農山漁村の多様な地域資源を活用した6次産業化に取り組む農林漁業者等の経営改善を図るため、専門的な技能を持つプランナーが、経営分析から課題を抽出し、経営改善戦略の策定及び実行を支援します。また、売れる商品づくりに向けた個別相談会やセミナーも開催しています。



個別相談会



セミナー

次世代“光”創出・応用産業振興支援事業

「次世代“光”創出・応用による産業振興・若者雇用創出計画」を推進するため、徳島大学の研究シーズと企業技術のマッチングにより、応用製品の開発や社会実装を総合的に支援します。また、次の展示会に「徳島県次世代“光”ブース」を設置し、県内企業の製品や技術の情報発信・販路拡大を支援します。技術・製品等のPR、開発パートナー探しにご活用ください。

第31回機械要素技術展【東京】

と　き：令和8年7月1日(水)～3日(金)
ところ：東京ビッグサイト［東京都］

ビジネスチャレンジメッセ TOKUSHIMA2026（仮）

と　き：令和8年11月12日(木)～14日(土)
ところ：アスティとくしま［徳島市］

第16回 おおた研究・開発フェア

と　き：令和8年11月5日(木)・6日(金)
ところ：羽田イノベーションシティ内 コングレスクエア羽田
［東京都大田区］

成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）

県内企業や大学、公設試等と連携し、技術の高度化を図る中小企業を支援します。新規提案のご相談も随時受け付けています。



とくしま経済飛躍ファンド事業

「LED」や「藍」、農林水産業を核とした産業の振興や地域経済の活性化、またその他の地域資源を活用したオンリーワン産業を創造するため、新商品開発や展示会出展を行おうとする企業に対し、開発費用や出展費用の一部（最大500万円）を助成しています。

徳島バッテリーバレイ販路開拓伴走支援事業

機械・金属関連企業と県外蓄電池関連メーカーとの商取引成立に向けて、バッテリー業界に詳しい専門家が新規販路開拓を伴走支援します。

自社技術を使った新しい販路をお考えの方は、ぜひ御相談ください。

事業紹介

（公財）とくしま産業振興機構コーディネーター一覧

経営支援部　創業・人材育成・事業化支援担当（連絡先 088-654-0103）

創業したい、創業後の事業展開などの相談に無料でお応えしています。



創業コーディネーター
伊勢 貞雄

世の中には、変わるものとそうでないものがあります。変わるのは経営環境であり、その変化に対応していくのが『経営』です。皆さんが実現したい夢や変わらない想いはもちろん、その変化へどう対応していけばいいか、お手伝いできればと思います。よろしくお願いします！



創業コーディネーター
長尾 辰彦

起業してみたい。起業って何から始めたらいいのだろうか。起業に関して相談があれば、まずは、とくしま産業振興機構に問い合わせてください。相談することで、何かが動き始めます。頭の中を整理できますよ。創業コーディネーターとして、皆様の起業を応援します。気軽に訪ねてきてくださいね。



創業コーディネーター
平井 吉信

自分の生き方を自分で選べること―。創業には喜びも困難もあります。でも選んだ以上、何をするかではなく、どのようにするかを考えていくことで未来は拓けます。創業の物語を描くため、この場所を活用してください。



創業コーディネーター
里見 和彦

創業がリスクやばくちでなく、小さなステップの積み重ねによって、誰もが自分らしい生き方と働き方の両立になるようにサポートさせていただき、創業だけでなく企業経営・資金調達・支援施策などわかりやすく伝えていきたいと思います。



創業コーディネーター
藤田　梢

自分の得意を活かして、自分らしく働く環境をつくる。その仕事が地域や誰かのお役に立てるって素敵じゃないですか！？あなたの創業の夢を実現させるサポートをさせて頂きます。具体的なプランがなくても大丈夫です！お気軽にお声掛けください。

経営支援部　プロフェッショナル人材戦略拠点（連絡先 088-635-0611）

拠点スタッフが企業との対話を通じて、企業が必要としている人材確保等の取組を支援しています。



前田 圭一郎
マネージャー

企業の経営課題の解決には、専門性や経験を備えた多様な人材の活用が重要です。私どもは、プロフェッショナル人材の採用や副業・兼業人材の活用を支援し、地元企業の持続的成長と地方創生に貢献します。



池内 利行
サブマネージャー

この事業に携わって早１１年目を迎えます。引き続き人材のマッチング支援を通じ、地元企業様の発展のお手伝いをさせていただきたいと思っております。



杉山 光生
サブマネージャー

４月からサブマネージャーに就任しました。少子高齢化の進行や物価高騰など、経済・社会情勢が激変する中、地元企業の皆様のニーズにお応えできるプロフェッショナル人材確保のお手伝いができればと思っています。

成長戦略推進部　産学連携・技術支援担当（連絡先 088-654-0102）

大学と企業の共同開発やDX推進を支援しています。



DX推進コーディネーター
渡邉 正史

県内企業のIT推進、改善に取り組んできました。DXという言葉にとらわれず、課題を一緒に考え、ともに解決していくお手伝いができればと思います。困っていること、悩んでいることがありましたら、お気軽に御相談ください。



研究開発支援コーディネーター
半田 伸一

長年培ってきたものづくり企業等の経験や知識を活かして、生産性や収益の向上、販路開拓、新規事業展開に向けた取組みを支援します。お気軽にご相談ください。

徳島県よろず支援拠点　ワンストップ相談窓口（連絡先 088-676-4625）

中小企業・小規模事業者の様々な経営課題について、多様な専門家が無料で課題解決をお手伝いします。

●事業連携　●施策活用



チーフコーディネーター
久住 武司
技術士（建設部門）防災士
行政書士

人手不足、価格転嫁、事業承継等、経営環境が大きく変化する時期を乗り越えていただくため、他の支援機関と連携しながら、メンバー全員が一丸となって経営者の皆様をしっかりとご支援させていただきます。

●経営全般　●金融支援　●事業承継



サブチーフコーディネーター
井上 秀二
㈱井上総合事務所
代表取締役
中小企業診断士・海事代理士

本年度も資金繰り支援、経営改善、企業再生および廃業について重点的に支援していきたいと思います。たいへんな時期にお客様に寄り添い支援を行っていきますので気軽にお声がけください。

●現場改善　●生産管理　●製品開発



サブチーフコーディネーター
（兼）副統括サポーター
佐藤　剛
株式会社ジョブズサポート
代表取締役
中小企業診断士

コーディネーターを担当させていただきます中小企業診断士の佐藤です。生産現場の改善や生産効率の向上、品質改善を得意としておりますが、補助金・助成金関係や特許等の知的財産に関するご相談など幅広く対応させていただきます。まずはお気軽にご相談くださ

●創業支援　●経営支援　●地方創生



サブチーフコーディネーター
横手 博一
横手博一中小企業診断士
事務所 代表
中小企業診断士

2019年6月よりコーディネーターをさせていただいております。企業様の理念を大切にする創業支援・経営支援等をモットーとし、地域活性化にも注力しております。金融機関での経験を活かしスムーズかつシームレスな対応を心がけています。よろしくお願いいたします。

●経営計画　●販路開拓　●EC活用



コーディネーター
浦土井 健二
中小企業診断士

食品通販プラットフォームなど販売に関する事業所で従事してきた経験を基に、販路開拓や販売計画の作成支援を得意としております。売上拡大を目指した事業戦略のほか、経営に関する課題を一緒に考えさせてください。

●資金繰り●債権保全・債権回収●経営改善支援●創業支援●事業再生支援



コーディネーター
（兼）サポーター
松浦 豊明

地元地方銀行での約40年間の勤務と徳島県中小企業活性化協議会での約5年半の勤務経験を生かして地元中小企業、個人事業主の皆さまのお役にたてるようご支援させていただきます。また、徳島県中小企業活性化協議会、事業承継引継ぎ支援センターとよろず支援拠点の三機関連携により、あらゆる課題、問題に的確に対処してまいります。

●経営計画　●利益改善



コーディネーター
髙井 美帆
株式会社MUSUBU髙井会計 代表取締役
中小企業診断士
キャリアコンサルタント
産業カウンセラー

企業経理と税理士事務所での経験から「数字を通した課題の見える化」を専門としています。
「分けることで見えてくる」をモットーに、部門別会計の導入から課題の洗い出し、適切な経営判断をサポートします。
よろしくお願いいたします。

●経営改善　●IT活用　●生産管理



コーディネーター
（兼）サポーター
稲垣　彰
共創経営企画事務所 代表
中小企業診断士
認定経営革新等支援機関
情報処理技術者（情報セキュリティマネジメント）
ITコーディネーター

豊富なマネジメント実績、現場で培った経験や専門家としての見識を基に、日々の経営に関わる事柄において、経営者のお困りごとや不得手なことを少しでもスムーズに前に進められるよう寄り添った支援をさせていただきます。

●IT活用　●人手不足



コーディネーター
吉村 健太
シャハル㈱ 代表取締役
一般社団法人ITコーディネータ徳島
代表理事
ITコーディネータ

主に業務のIT化、業務改善・改革に対するご相談に対応させていただきます、ITコーディネータの吉村です。
今までの経験を活かし、中小企業の皆さまのご支援を行えたらと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

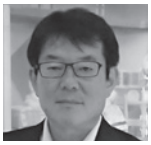
●IT活用



コーディネーター
竹内 尚志
合同会社 Info-design 代表社員
ITコーディネーター

YouTubeや各種SNSにおけるコンテンツを活用したマーケティング活動、およびChat GPTなどの生成AIを活用した戦略策定や生産性向上などの支援を得意としています。お気軽にお声がけください！

●販路開拓



コーディネーター
（兼）サポーター
北島 陽介
㈱コア北島
相談役

首都圏の大手流通業での経験から、特に食品関連事業者様の新商品開発や6次産業化を目指す生産者の製造から完成までのコスト設定や納価設定、販路開拓、陳列、人手不足対策（外国人含む）に至るまでの各段階でアドバイスをさせていただきます。

●商品開発　●食品衛生　●SNS入門



コーディネーター
楠本 智美
キャリアコンサルタント
管理栄養士
製菓衛生師

食の知識とキャリア支援の経験を掛け合わせ、一人ひとりの想いを大切に形にしていきます。安心・安全で美味しい商品を丁寧に作り上げ、たくさんの方に知っていただけるよう、一緒にがんばりましょう。

●デザイン　●情報発信　●ブランディング



コーディネーター
佐藤 あすか
㈱とぶとり堂
代表取締役
二級知的財産管理技能士

「強みや思いを言葉にするには？」「届けたいお客様に伝わるか？」「効果のある媒体は？」などなど、情報発信は試行錯誤の連続ですね。自社の製品やサービスに込められた大切な思いをお客様に届ける方法を一緒に考えていきましょう。

●デザイン　●商品開発　●販売促進



コーディネーター
木川 隆志
㈲木川隆志デザイン事務所
代表取締役

専門はグラフィックデザインで、広報戦略、広告デザイン、商品デザイン等の相談を担当しています。徳島の中小企業・小規模企業者をサポートし、徳島経済の発展に貢献したいと思います。宜しくお願いします。

●税務全般



コーディネーター
吉岡　確
税理士法人ひとざい
社員税理士
代表社員

税理士としての知識や経験を活かし、これから事業を始めようとされている方々や中小企業の皆様の不安や悩みについて、税務・会計の分野から支援させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

徳島県よろず支援拠点　生産性向上支援センター　（連絡先　088-656-4625）

5S、工程改善、省力化、デジタル化等の生産性向上に、各業界に詳しいサポーター（専門家）が徹底伴走支援し、中小企業の業務改善を一緒に考えます。

●製造業



統括サポーター
相馬 隆次

製造業の現場で自動測定選別機の開発から不具合対応までを17年間、その後、工作機械やメカトロ製品の品質保証・管理を13年、またTQM推進で人材育成やQCサークル活動を通じて現場の皆さんが前向きに改善に取り組める環境づくりを12年間お手伝いしてまいりました。皆さまと生産性向上につながる取り組みを一緒に『できること』から丁寧に考えていくことを大切にします。どうぞお気軽にご相談ください。

●製造業　●小売業　●飲食業



サポーター
里口 功祐
MIRAI POCKET COMPANY 代表

大手電機メーカーでは、電池技術開発・プロジェクトマネージャー等、中小製造企業では、設計・調達・品質・製造の管理職等、延べ30年以上、製造関連各種事業の現場の中で従事した知識と経験を活かし、徳島県内企業様の生産性向上のため、現場目線で、皆様に常に寄り添い、モチベーションアップも心掛けながら、お役立ち出来ればと考えておりますので、どうぞよろしくお願い致します。

●宿泊業　●飲食業



サポーター
髙橋 正光

これまでの信販会社やサービサーにおける債権管理等の経験を活かし、客観的な視点から事業者様の強みや経営課題を整理し、実効性のある改善策をご提案します。単なるアドバイスにとどまらず、現場で実際に役立つ前向きなサポートを心がけています。事業者の皆様の状況に合わせて分かりやすくお手伝いしますので、どうぞお気軽にご相談ください。

●製造業　●宿泊業　●小売業　●飲食業



サポーター
（兼）コーディネーター
森口 卓也
トガルコンテンツジャパン 代表

補助金を活用した生産性向上支援を得意としています。制度のご案内だけでなく、事業計画の整理や導入後の運用まで見据えながら、現場で実際に役立つ形での支援を心がけています。設備投資やデジタル化、業務改善をご検討の際は、事業者様の状況に合わせて分かりやすくお手伝いします。どうぞお気軽にご相談ください。



弁護士から一言

令和８年４月19日

中小企業における不祥事対策



ノヴァ法律事務所
弁護士　矢田　茂明

不祥事は企業経営における重大なリスク要因であり、その対策は経営者の責務です。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．不祥事対策の重要性

不祥事とは、企業などにおいて損害をもたらす犯罪行為、法令違反、社会的非難を招く不適切な行為などを意味し、悪意に基づく不正だけでなく、不注意による事件や事故などを広く含みます。

近年、企業を取り巻くリスクは多様化・複雑化し、コンプライアンス重視の風潮もあり、不祥事に対する社会の目は厳しくなっています。インターネットやSNSの普及により情報拡散リスクも増大しており、ひとたび不祥事が起きれば、企業の存続に深刻な影響が生じかねません。

中小企業にとっても、不祥事対策は重要な経営課題であり、昨今、その重要性は高まっています。不祥事対策は、単なるコンプライアンス問題ではなく、信用・取引・資金・人材すべてに関わる経営リスク管理の中核となっています。不祥事が起きてから対応するのでは遅く、不祥事が起きないように予防することが非常に重要となります。

２．不祥事の主な類型

一般的に中小企業は、「権限の集中」、「ルールと仕組みの未整備」、「チェック体制の不足」などの構造的問題を抱えている場合が多く、不祥事の起こりやすい土壌があります。

中小企業の不祥事は、一定のパターンに集中しがちであり、主な類型は以下の通りです。

❶金銭・資産に関する不正（横領・着服）

実務的によく見られる典型的な不祥事です。

経理担当者による売上金の抜き取り、顧客からの預り金の着服、経費の水増し請求・架空請求、在庫の持出し・横流しなどのケースがあります。

長期間発覚しないケースも多く、損害額も膨らみやすいのが特徴です。

❷取引・営業に関する不正

外部との関係で起こる不祥事です。

取引先からのリベート・キックバックの受領、架空取引・循環取引、下請けトラブルなどのケースがあります。

担当者レベルの判断で起こりやすく、対外的な係争に発展する場合もあります。

❸会計・財務に関する不正（粉飾・不正経理）

対外的な信用に直結します。

売上の前倒し計上・架空計上、経費の過少計上、融資対策のための決算操作などのケースがあります。

金融機関や税務への影響が大きく、発覚時のダメージは深刻です。

❹労務に関する不祥事

近年、特に増えています。

長時間労働・残業代未払い、パワハラ・セクハラ、不当解雇・労働条件の不備などのケースがあります。

従業員とのトラブルが法的係争に発展し、企業の評判を悪化させることもあります。

❺情報管理・情報セキュリティに関する不祥事

デジタル化の進展に伴い、リスクが拡大しています。

営業秘密の持出し、顧客情報の漏えい、個人情報の不適切管理などのケースがあります。

一旦外部に出てしまった情報は容易に取り戻せず、信用を大きく失う可能性があります。

❻業法・許認可に関する不祥事

業種特有の問題です。

無許可営業、建設業・運送業などの法令違反、安全基準・表示義務違反などのケースがあります。

最悪の場合、行政処分や営業停止などにつながるリスクがあります。

❼経営者に関する不祥事

特に中小企業で問題となりやすいリスクです。

会社資金の私的流用、利益相反取引（経営者自身や身内企業との不透明取引）、ワンマン経営によるガバナンス不全などのケースがあります。

チェック機能が働きにくく、発覚すると会社存続に直結する場合もあります。

３．不祥事が起きた場合の影響

中小企業は資金・人材に余裕がないことが多いため、不祥事が起きた場合、そのまま経営危機に直結するケースも珍しくありません。

昨今、大企業はコンプライアンスやサプライチェーン全体の

リスク管理を重視するようになっており、取引先にも法令遵守や内部統制が求められるようになっています。不祥事が起きた場合、取引の停止・終了などのリスクがあります。

業法・許認可に関する不祥事が生じると、行政処分や営業停止などのリスクもあります。

また、インターネットやSNSの普及により、不祥事に関する情報が一気に拡散するリスクが高まっています。中小企業はブランド力が弱い場合も多く、一度の不祥事で信用が一気に崩れ、売上や利益を大きく落とすリスクも高いといえます。

不祥事の起きた企業は敬遠されるため、特に若い人材の採用・定着にも悪影響が生じます。

中小企業における不祥事の本質的なリスクは、経営基盤の脆弱性により、単発の問題が会社全体の存続問題に直結しかねない点にあると言えます。

4．不祥事対策のポイント

⑴不祥事の要因と対策

中小企業における不祥事の多くに共通する要因は、「権限の集中」、「ルールと仕組みの未整備」、「チェック体制の不足」などです。これらの要因を取り除くことができれば、実効性のある不祥事対策となります。

大企業型の重層的な内部統制を作り上げても、実際に機能しなければ意味がありません。

コストをかけ過ぎることなく、シンプルでも機能する仕組みを作ることが重要です。

⑵権限の集中を防ぐ

業務を1人に任せると不正が起きやすくなります。

経理について記帳と支払承認を分ける、現金・通帳・印鑑を別の担当者が管理する、顧客対応は複数人で行うなど、2人以上の関与を基本にするだけで抑止力が働きます。

定期的にローテーションを行い、同じ人物を長期間同じ業務に固定しないことも重要です。

権限の集中を防ぐことが、不正のできる機会を減らすことに繋がります。

⑶シンプルなルールと仕組みを作る

手間をかけて難しい規程やマニュアルを作り上げても、余り守られません。

会計帳簿の作成方法、顧客取引に関する遵守事項、経費精算の基準（領収書必須・上限額）、接待・交際費のルール、情報管理（PCやUSBの持出し禁止）などについて、誰でも理解できるシンプルなルールを作ることが重要です。

中小企業の場合、従業員との距離が近いこともあり、業務が属人的で進め方も曖昧になりがちです。業務フローの明確化、取引・営業に関する書式の整備、会計・経費精算システムの導入などを通して、人の善意に頼らない仕組みで管理することも有益です。

⑷定期的にチェックする

不祥事を早期に発見するためには、定期的なチェックが欠かせません。

例えば月1回は社内で簡易チェック（帳簿・領収書の突合）を行うとともに、四半期や半期ごとに外部専門家（税理士など）のチェックを組み合わせるなど、複数の視点から継続的にチェックすることが有効です。

「見られる」前提を作ることが、不正の動機を生みにくい職場作りに繋がります。

⑸通報・相談ルートを確保する

従業員が不祥事に気付いても、すぐに通報・相談できない環境は危険です。

社内の相談窓口を設置することも有益ですが、利用が進まない場合も多いので、外部通報窓口（弁護士など）を設置することも考えられます。また公益通報に該当する場合は当然ですが、そうでない場合であっても、通報・相談した従業員への不利益処分や報復を行わないことを社内規則で定めておくことも重要です。

早期発見は、早期対応と被害の最小化に繋がります。

⑹経営者が不祥事防止の姿勢を示す

経営者の態度がすべてに影響します。

「多少の不正は仕方ない」という風潮を許さず、不祥事が起きた場合は役職問わず対処する毅然とした姿勢を示すことが重要です。

経営者の率先した行動が、不正の正当化を許さない企業文化の構築に繋がります。

5．有効な不祥事対策を講じるために

社内だけで不祥事対策を講じる場合は、慣れ・忖度・仲間意識などから、有効な対策が難しいことも珍しくありません。具体的な対策の構築に当たっては、弁護士、公認会計士・税理士、社会保険労務士などの外部専門家を活用することが有益です。

外部の目が入っているというだけで、横領、不正経理、ハラスメントの隠蔽などの発生リスクは下がる傾向があります。外部専門家に相談しやすい状況を作っておくことで、初動対応の質が上がり、損害や信用失墜の拡大も防ぎやすくなります。

6．最後に

不祥事対策は経営リスク管理の中核であり、経営者には率先した行動が求められます。実効性のある不祥事対策は、信用・取引・資金・人材を守り、企業の存続を担保することに繋がりますので、ぜひ前向きに取り組んでください。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：**ノヴァ法律事務所　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。

ひまわり 中小企業のための ほっとダイヤル
お近くの弁護士をご紹介します
※電話相談サービスではありません。
全国共通専用ダイヤル 受付時間:平日(祝日を除く)10:00～12:00/13:00～16:00
0570-001-240（おおいちゅーしょー）
スマートフォンはこちらから
WEBからもお申込みができます。ひまわりほっとダイヤル 検索

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（前編）

越境EC事業者 MALLTAIL JAPAN 鄭奕氏に聞く

ジェトロでは2025年度に、政治に左右されない新たな協力分野について探求し、議論する「未来志向の日韓ビジネス研究会」を立ち上げ、全5回の研究会を開催してきた（本特集「日韓経済関係は「一方通行」から「双方向」へ」参照）。本稿では、同研究会の中で取り上げたテーマの1つの電子商取引（Eーコマース、以下、「EC」）分野における日韓市場の特徴、日韓市場活性化の方策などを探り、日韓の市場統合に向けたヒントを提示する。韓国大手越境EC事業者である株式会社MALLTAIL JAPANの鄭奕（ジョン・ヒョク）氏にECサイト運営者の視点から話を聞いた（インタビュー実施日：2026年2月5日）。

越境ECの人気製品は、時代のトレンドを反映

●質問：MALLTAIL（韓国語）およびMALLTAIL JAPANのビジネスは。

●答え

MALLTAILは、韓国最大の越境EC総合サービス会社で、日本をはじめ、米国、中国、ドイツなど、世界8カ国・12ヵ所に物流拠点などを構えている。当初、配送代行を主要ビジネスとして展開してきたが、今は購買代行、直接販売など、全ての越境EC分野にビジネス領域を拡大している(注1)。MALLTAIL JAPANは2007年に設立された日本法人で、主に配送代行を展開している。配送代行は、（1）現地ECサイトへ登録、（2）商品購入（配達場所は現地のMALLTAIL倉庫）、（3）配送代行申込書作成、（4）商品到着後検収・検品・配送料の計測、（5）海外配送料決済、（6）国際配送・通関手続き、（7）顧客への配送、という流れで行っている。最近は購買代行にも力を入れており、特に顧客の利便性や信頼性を高めるために、顧客が直接、購入ウェブサイトを確認・選択できるようなシステムを導入している。なお、MALLTAILは2年連続、ジェトロのジャパンモール事業者として選定され、日本企業73社約140製品の韓国展開を支援している。

●質問：MALLTAILでの人気商品の変化とその理由は。

●答え

当然のことながら、時期によって、トレンドを反映して人気商品が変わる。為替相場や世界情勢によっても変化が起きる。また、仕入れ力の大きい販売店が特定の製品を多く買い付けることで、一時的な独占状態が生まれ、その特定製品が自然と越境ECで売れていく傾向もみられる。一方で、越境ECで人気だった製品が、現地での対面販売網の強化により、越境ECから消えていくケースもある。以上の状況を踏まえ、韓国の越境EC市場で人気の高い米国製品と日本製品について、この10年間の変化を紹介する。

1. 2016～2017年

米国製品：LGエレクトロニクス（以下、「LG」）製のテレビ、サプリメント、ダイソン製の掃除機

日本製品：興和の胃腸薬「キャベジンコーワ」や久光製薬の鎮痛消炎剤「サロンパス」などの医薬品、セイコー、カシオなどの腕時計、資生堂、SK-IIなどの化粧品

米国のLG製のテレビは、同じ仕様の製品でも、越境ECでは韓国国内販売価格よりかなり安価だったため多く売れた。この傾向は、2020年前半まで続いた。他方、日本製品は、先進国特有のより良い品質を求めるニーズに応える商品が人気だった。

2. 2018～2019年

米国製品：LG製のテレビが引き続きトップ、続いてアイロボット製のロボット掃除機「ルンバ」とダイソン製の掃除機

日本製品：医薬品、マッサージチェア、加湿器

この時期、米国のルンバは韓国に正式輸入されていなかったため多く売れた。日本の加湿器は、韓国内の加湿器殺菌剤問題（注2）の反動で多く売れた。この時期は、韓国の所得水準の向上、規制変化の影響が作用したといえる。

3. 2020～2021年

米国製品：LG、サムスン電子（以下、「サムスン」）のテレビ、テンピュールの寝具

日本製品：「専科パーフェクトホイップ」などの一般生活用美容品、「ロイズチョコレート」などの土産品

越境 EC における医薬品の規制強化による医薬品の減少、コロナでの訪日が制限されたことによる日本産土産品の需要増加が特徴としてみられた。

4. 2022 ～ 2023 年

米国製品： LG、サムスンのテレビと OTT（注3）・ユーチューブの視聴のためのグーグルクロームキャスト

日本製品： アサヒグループ食品の胃腸・栄養補給薬「エビオス錠」、日清食品の即席カップ麺「どん兵衛」、石油ストーブ

日本の石油ストーブは、新型コロナ禍におけるキャンプ関連用品としての需要増加により人気が出た。

5. 2024 ～ 2025 年

米国製品： シャンプー、サプリメント、プロテイン

日本製品： 焼酎、ワイン、テンピュールなどの寝具

この時期の米国製品をめぐる主な動きとしては、LG、サムスンのテレビが、量販店からの購入製品の海外配送禁止という両社の方針が出たことで、米国から韓国に配送できなくなったことが挙げられる。日本製品では、当社の酒類販売の免許取得により、アルコール類の人気が上昇した。ただ、この時期の日本のワインは、日本産のワインではなく、ヨーロッパ産などのワインだった。これは在庫が豊富な日本市場から購入できたことや、さらに円安で割安感があったことが要因だった。

●質問：韓国およびグローバル越境 EC 市場の現状は。

●答え

インターネットおよびスマートフォンの普及によって越境 EC 市場は拡大している。韓国国家データ処（旧統計庁）によると、韓国の越境 EC での購買金額（韓国への輸入）は、2023 年は 6 兆 8,000 億ウォン（約 7,480 億円、1 ウォン＝約 0.11 円）、2024 年は 8 兆 1,000 億ウォン、2025 年は 8 兆 5,000 億ウォンと、毎年伸びている。越境 EC の販売金額（韓国からの輸出）も、2023 年は 2 兆 4,000 億ウォン、2024 年は 2 兆 6,000 億ウォン、2025 年は 3 兆ウォンと成長している。韓国のみならず、グローバル越境 EC 市場も伸びており、特に中国、東南アジアなど、新興国の成長が著しい。

今後も「ChatGPT」など AI（人工知能）技術により、顧客サービス（CS）、翻訳レベル、決済の利便性などが向上し、越境 EC 市場はさらに成長すると思われる。グローバルおよび韓国の越境 EC 市場の拡大・成長の背景には、越境 EC における多様なプレーヤーの登場がある。グローバル越境 EC 専門企業の中国の Temu（テム）や、天猫（Tmall）のような巨大プラットフォーム企業が出てきている。そのほか、大型マーケットプレイス（注4）やショッピングモールもプレーヤーとして参入しており、裾野がさらに拡大している。MALLTAIL も配送代行から、購買代行、直接販売まで事業を拡大している。

（後編へ続く）

注 1：越境 EC はインターネットを利用し、国境を越えて行う取引の総称。越境 EC は大きく分けて、以下の 3 つのかたちで行われる。

1. 配送代行：顧客が海外の EC サイトで購入した商品を、海外の配送代行業者の倉庫に送り、その商品を配送代行業者が顧客に配送する。
2. 購買代行：顧客が購入したい海外商品を購買代行業者が代わりに購入し、その商品を購入した顧客に配送する。
3. 直接販売：越境 EC 業者が商品を買い取り、海外の顧客に販売する。

注 2：加湿器に使う殺菌剤による肺損傷で新生児や妊産婦を中心に多数が死傷した事件。この事件をきっかけに、殺菌剤が不要な日本製加熱式加湿器の販売が急増した。

注 3：「Over The Top（オーバー・ザ・トップ）」の頭文字を取った略語。インターネットを通じて、映像や音声、SNS などのコンテンツを提供するサービスを指す。

注 4：アマゾン（Amazon）や楽天市場など、複数の売り手と買い手が商品やサービスを売買するオンラインプラットフォーム。



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。

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

日下 智之さん



主役はクライアント。黒子に徹するクリエイティブを

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。

藍住町の自宅兼事務所と徳島市のシェアオフィスを行き来しながら仕事をされているグラフィックデザイナーの日下さん。メインの仕事場は藍住町の方ですが、今回は徳島市南内町にあるシェアオフィス『PARKET』での仕事日にインタビューをさせていただきました。

『カワセミデザイン舎』という屋号で活動されている日下さんは、様々なジャンルのスキルをお持ちですが、ひとつ挙げるとするならば、web 制作を得意とするクリエイターです。そんな日下さんですが、子どもの頃から今の職業を目指していたわけではなく、かつては建築家になる夢を持っていたと言います。

「幼少期は何かモノを作るのが好きで、レゴのようなブロックをずっと作り続けるような子どもでした。それで、将来は建築家になりたいと思って、高校卒業後に広島工業大学環境学部環境デザイン学科に進学したんです。当時就職氷河期だったこともあって、結果的に建築家にはならなかったのですが、大学時代に学んだ建築分野には『行動観察学』というものがあって、それは現在の web 制作の仕事にとても役立っていると思います」

人の動線を考える行動観察学が、HP の動線を設計することに生きているのだと話す日下さん。ただ、大学卒業後にすぐクリエイターの道に進んだわけではなく、営業職を経験することになったのだそうです。

営業職から グラフィックデザイナーへ

「卒業後は広島の不動産会社に就職して営業職をしていました。でも、1 年くらいで退職して徳島に帰ってくることになったんです。徳島でも営業職として広告会社に就職したのですが、途中で社内のデザイナーに欠員が出て。それで、急遽デザイナーとしての仕事をすることになったんです」



当時は今と違い、チラシなどの紙媒体のデザインばかりやっていたのだとか。そんな中で、日下さんは次はデザイナーとして別会社に転職し、そこで初めて web デザインに出会います。

「初めて web デザインをしたときは、かなり戸惑いましたね。紙媒体と違ってサイズが決まっていないので、どうデザインしていいのか分かりませんでした。今と違ってネットに情報もあまりなかったですし、自分で試行錯誤しながら web デザインをしていたのを覚えています」

その後、2018 年、日下さんが 40 歳のときにフリーランスとして独立。『カワセミデザイン舎』を設立することになります。

黒子のように 主役に寄り添うこと



会社員時代が長かった日下さんですが、今現在は一人の独立したクリエイター。そんな日下さんにクリエイティブのこだわりを聞いてみました。

「私には自分の名前を残したいとか、有名になりたいとかいう承認欲求はほとんどないんですよ。クライアントワークでは主役はお客様ですし、クリエイティブにおいては私は黒子であるべきだと思っています。それと、もちろん成果を追い求めること。そのために、クライアントに求められたものが本当に必要なのかどうかを見極めることを大事にしています。例えば『HP を作って』という依頼があったとして、そのクライアントは本質的には HP が欲しいわけではなくて“集客”という成果が欲しいはずなんです。それで、よくよく考えると、集客のためには HP ではなくて SNS を運用する方が効果的な場合もあるんですよね」

そのため、場合によっては最初に依頼された内容とは全く違う内容の提案をすることもあるのだとか。クリエイターとしてはなかなか勇気のいる提案ですが、それも成果を追い求めるがゆえのことです。

そんな日下さんですが、「今後はまちづくりをやってみたい」と話します。



その一環で行っているのがコミュニティ作り。運営する『徳島もくもく勉強会』では、日下さんと同じフリーランスの方々などを集めて、同じ場所で一緒に勉強や仕事をするというイベントを開催しています。日下さん曰く、「隣に人がいれば気軽に相談もできるし、雑談から何かが生まれたりすることもある」とのこと。確かに、そうかもしれません。一人で煮詰まっている人は、この勉強会に参加してみては？

とくしま経済飛躍
ファンド活用事例

株式会社 reterace.

代表取締役／喜田 智彦 氏
住所／徳島県板野郡板野町西中富字西新田 220-19
TEL ／ 080-5666-3343
E-mail ／ info@ai-sakan.jp
HP ／ https://www.ai-sakan.jp/

▲HP

Q1 これまでの歩みや、ファンドでブランディングをした商品について教えてください。

名称【藍デザインコンクリート、国際ブランディング化提案事業】



reterace.（リテラス）は 2017 年 5 月に設立しました。建設会社で現場監督として長年従事してきましたが、40 歳を機に独立しました。お客様から「おしゃれなデザインでリフォームの提案をしてほしい」という要望がありました。そこで出会ったのが MORTEX（モールテックス）というベルギー産の樹脂モルタルでした。今までにない左官材料で接着性や強度が高く、ひび割れしない、防水性や柔軟性もありしかも何色にでもできるといった特徴があることを知りました。MORTEX を使えば「徳島の藍を使って『世界一美しいブルー』のコンクリートができる！」と確信を持ちました。これが 2019 年 12 月です。翌月から実験を開始しました。ただ一筋縄ではいかず、価格が非常に高く、講習をうけないと扱えないことや難しい工程が山のようにありました。左官屋等で営業をした当初は「やめておいたほうがいい」「藍ではできない」といったアドバイスもありました。高級素材の沈殿藍を MORTEX に混ぜても藍の色がでない、退色するという 2 つの問題がありました。ただ私の中では「何か方法がある」と確信を持っていました。調査を重ね、藍を使って青いコンクリートを作っている神奈川の事業所を知り衝撃を受けました。直談判で教えて欲しいと 2020 年 1 月 20 日に連絡をし、色が出る技術を取得しましたが、退色をするという問題が残っていました。私は諦めずコロナ禍で 11 ヶ月間実験を続け、徳島工業技術センターに退色試験をして数値化してほしいと依頼しました。その中で 1 つだけ色もつき、退色しないものがあり完成しました。

Q2 藍デザインコンクリートの魅力やどのように PR されてきたか教えてください

美しいジャパンブルーが色褪せないのが魅力です。葉っぱとコンクリートという有機物と無機物が融合した感覚です。有機物は命がありますが、無機物（コンクリート）で永遠の命を与えられます。完成した時は「世界が変わる！」と確信しました。藍デザインコンクリートを守りでなく攻めの文化にしたいという想いはずっと変わりません。開発した当初から順調な売上げがあったわけではありません。まずは知ってもらうことだと、徳島県美術展で現代アート部門を新設すると知り、大きいパネルに波のデザインの藍のコンクリートを創りました。水に濡れると濃くなる原理を活かし、観覧者に水をかけてもらい一緒に創るアート作品にし、最優秀賞を受賞しました。ここから反響が増え、著名な建築家が手掛けた住居や高級ホテルの内装や装飾品などの依頼を受けるようになりました。UAE のドバイでアートフェアや、フランスのルーブル美術館でアート展示などもしました。展示期間中よりも終わってからの反響が多くありました。石井町の沈殿藍を使った藍デザインコンクリートで石井町公民館のエントランスのリフォームも担当しました。この作品を見て徳島県から大阪・関西万博での関西パビリオン徳島県ブースで参加アーティストの一人として藍デザインコンクリートカウンターを作る機会をいただきました。

Q3 ファンドを活用しての感想や、良かった事や今後について教えてください

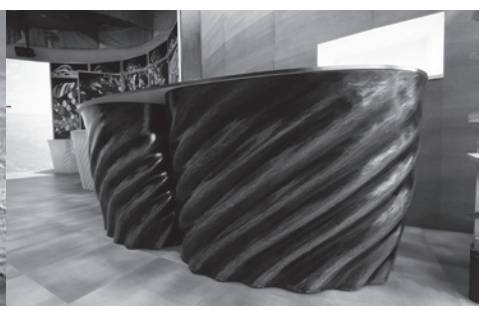
台湾でのアートフェアに参加し周知と認知をするのに活用させていただきました。目に見える数字ではありませんでしたが、台湾でしたという実績ができました。ファンドがなければ台湾に出展していませんでした。さらなる展開への礎にもなりました。これからも新しい商品開発をし、世界中に広めていきます。

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/





賛助会員紹介

INTRODUCING
SUPPORTING
MEMBERS

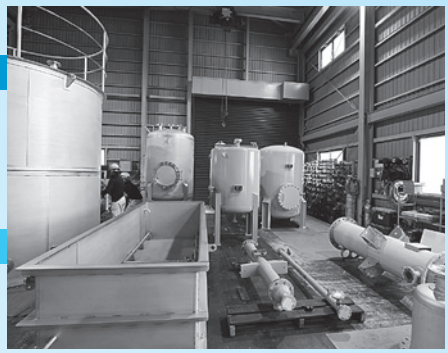
当機構の賛助会員企業をご紹介します。
事業コラボや提携等、ぜひお考えください。
また、賛助会員は年1回事業に関する広報を
当誌に同封できます。
活用したい方は当機構にご連絡ください。

新明工業株式会社

会社概要

新明工業株式会社は、「ものづくり」から多くの人々とコミュニケーションを深め、品質・安全・健康をモットーとする会社です。設立は1967年7月31日で、創業58年になります。
顧客は県内外の大手企業様が多く、設計・製品製造・工事施工・メンテナンスまでトータルでサポートを行っています。





会社の特徴や強み

一般建設業 徳島県知事許可（電気工事業・管工事業・機械器具設置工事業）を取得し、受注設計から製品製造・工事施工・メンテナンスまでトータルサポートを行えることが当社の強みです。
また、これまで紡いできた技術や知識・経験をもとにそれぞれの顧客様のニーズに柔軟に対応しています。

今後の展開

今後ますます元気な会社であり続けるため、従業員が働きやすく健康を維持・促進できる「健康経営」をさらに進めて参ります。また、新たに高度な技術や分野へチャレンジし、イノベーションに取り組みたいと考えています。顧客のニーズにより一層柔軟に対応し、多角的な視点でお役立ちできるように邁進して参ります。

連絡先

代　表　者：中西　理
住　　所：徳島県板野郡板野町吹田字一ノ坂1番1
電　　話：088-679-1860
ホームページ：https://www.shinmei-kogyo.co.jp

株式会社ウインナークラブ

会社概要

創業年▶1988年
資本金▶9,450万円
従業員数▶37名（2025年5月現在）
事業内容▶豚肉加工品製造





会社の商品の特徴や強み

原料となる豚肉は中ヨークシャー種をベースとした有限会社石井養豚センターのオリジナル豚で、きめ細やかな肉質と良質な脂が特徴の徳島県産「阿波美豚」を使用。食品添加物を一切使用せず素材の味を大切にした無添加ハム・ソーセージを製造。

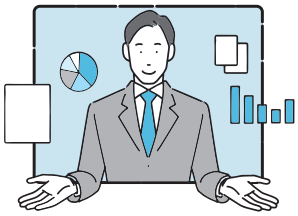
今後の展望

消費者の健康志向や食品添加物への懸念から、無添加製品については需要拡大が見込まれます。しかし、無添加製品は製造コストが高くなる傾向があり、価格も高くなる可能性があります。そのため品質と価格のバランスを慎重に検討し、消費者にとって魅力的な製品を提供することが求められる。

連絡先

代　表　者：代表取締役　近藤 保仁
住　　所：〒779-3223 徳島県名西郡石井町高川原字高川原2384番地
電　　話：088-674-3788　　F　A　X：088-674-3155
ホームページ：https://www.wiener-club.com

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**
デジタル化・AI導入補助金セミナー	6月2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**
魅力ある職場環境整備補助金セミナー	6月4日（木）	とくしま産業振興機構、オンライン	徳島県の「魅力ある職場環境整備補助金」の応募が開始しました。補助金で従業員のための職場環境を整え、働きやすく魅力ある職場づくりを目指しましょう。要件等、補助金の詳細を解説します。	**無料**
補助金の書き方セミナー（入門編）	6月11日（木）	とくしま産業振興機構、オンライン	自社をよりよくする「効果的な補助金の利用方法」が見えてくるセミナーです。誰かに任せるのではなく自社で申請書を作成することは、経営を見直す大きな気づきにつながります。公的資金の力を借りて自社の“やりたい”を実現する足掛かりを見つけましょう。	**無料**
第１回DX推進セミナー「世界はここまで進んでいる！DX 先進国に学ぶ日本企業の生存戦略」	6月17日（水）	とくしま産業振興機構、オンライン	エストニア、フィンランド、シリコンバレー、中国深センなど、世界のDX先進地域を自ら訪れ、現地の産業・教育・行政のデジタル化を体験してきた講師が、海外のリアルなDX事情をわかりやすく紹介するとともに、海外の事例と日本の現状を比較しながら、地方の中小製造業が今後取り組むべきDXの方向性を具体的に学びます。	**無料**
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	6月19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
5月号 No.514 令和8年5月1日
2026.5 No.514

魅力ある職場環境整備補助金のお知らせ

魅力ある職場環境整備補助金



補助対象となる事業の例　※補助率（基本）：１／２以内



① 魅力ある職場づくりに資する就業規則等の整備【最大20万円】

～「選ばれる会社」になるために、就業規則を見直しませんか？～

- 子の看護等休暇、育児や介護のためのテレワーク
- 「時間単位」の年次有給休暇、慶弔休暇、リフレッシュ休暇
- 賃金規程、通勤手当・住居手当等の諸手当、ハラスメント防止　等

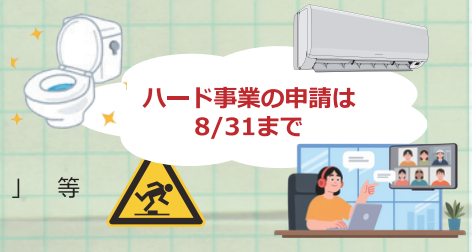
10人未満の場合、補助率を2/3に引上げ！



② 快適な職場環境の施設設備等の整備【最大200万円】

～労働環境の改善に向けたハード整備を行いませんか？～

- 男女別トイレ、女性用トイレ、休憩室・更衣室
- 滑り止め、段差解消等に向けた設備、エアコン
- 身体的負担を軽減する設備（パワーアシストスーツ等）
- 社内へのキッズスペース、授乳室、多目的トイレ
- テレワーク導入に伴う「ＬＡＮ配線工事（壁内配線等）」　等





③ 労務管理用ソフトウェア等のシステムの導入【最大20万円】

～手書き・エクセルの労務管理をデジタル化しませんか？～

（注）②③を進めるにあたり、外部専門家によるコンサルティング費用も対象（最大10万円）。

対象事業者



- 県内に事業所を有する中小企業者・個人事業主。
- 県内に常時使用する従業員を１名以上雇用していること。
- 事業完了日に、就業規則等が整備されていること。

（注）労働関係法令の基準を上回る制度等を整備していること。実績報告時に就業規則の写しの提出が必要です。

募　集　期　間

- (1) 就業規則等の整備：令和８年１２月２１日（月）まで
- (2) 快適な職場環境の施設設備等の整備：令和８年８月３１日（月）まで
- (3) 労務管理用ソフトウェア等のシステム導入：令和８年１２月２１日（月）まで

申請・問合せ先

徳島県魅力ある職場づくり事務局

〒770-8055 徳島市山城町東浜傍示1-1（株)テレコメディア内
TEL.088-602-1431　Mail. contact@tokushima-syokuba.jp
※「魅力ある職場環境整備補助金」は徳島県より(株)テレコメディアに事務局運営業務を委託しています。

◀補助金 特設ページ

お知らせ　来月号は、徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点の活動報告をご紹介します。

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