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 September No.518

企業情報とくしま

Corporate information Tokushima







徳島の企業

株式会社グリーンエナジー&カンパニー

「マイクロGX」で再エネを地域の資産にする革新企業

Pick Up News

関連記事 P2

東京都港区と徳島県板野郡松茂町に拠点を置く株式会社グリーンエナジー&カンパニーは、個人参加型の持続可能なエネルギー社会を目指す東証グロース市場上場企業である。鈴江崇文社長の情熱とリアリズムから生まれた「マイクロGX」構想は、地方の未活用資産を利益を生む「グリーン資産」へ転換し、1000万人が自ら電力を創る未来を徳島から描き出している。

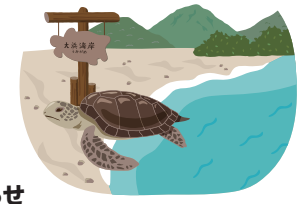


CONTENTS

徳島の企業…… 02
株式会社グリーンエナジー&カンパニー
とくしま起業人 …… 04
- **Kitchen House Yucca**
- **一般社団法人 美波御塩**

事業紹介…… 06
ヒューマノイド共生イベントHRWC 2026 LIVE WITH ROBOTS ― Society 5.0 in Japan ― 開催
弁護士から一言…… 08
「取適法」知っていますか?
ジェトロの地域・分析レポート …… 10
富山×インド連携のこれまでとこれから 地方発インドビジネス支援例
事業紹介…… 12
DXに挑む県内企業
設計・製造工程のDX推進によるカム生産性の抜本的向上
事業紹介…… 13
とくしま経済飛躍ファンド活用事例「徳真電機工業株式会社」
賛助会員紹介…… 14
- **株式会社オプトピア**
- **株式会社ときわ**

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
徳島県企業等採用活動支援事業補助金のお知らせ



Companies in Tokushima
徳島の企業

株式会社グリーンエナジー&カンパニー

同社は2009年の創業以来、太陽光発電、系統用蓄電所、ZEH、スマート農業と事業領域を拡大し、2026年には最高益を更新した。独自の「パーパス」に基づく徹底した目標意識と、AI・DXを駆使した効率的な「規格化」を強みに、環境保護と経済的利益を両立させる「新しい常識」を提唱。NIKKEI GX会議への参画など、国内外で次世代のエネルギー循環モデルを先導している。


代表取締役社長　鈴江 崇文 氏

―「マイクロGX（グリーン・トランスフォーメーション）」の提唱と再エネの民主化への挑戦

徳島県と東京都に本社を置く株式会社グリーンエナジー&カンパニー（以下、同社）は、「新しい常識で、地球と人をグリーンにする」というパーパスを掲げ、再生可能エネルギー（以下、再エネ）を社会インフラの標準へと押し上げるべく、独自の事業展開を加速させている。同社は2016年に東証マザーズ（現グロース）市場への上場を果たし、2026年4月期は連結売上高約184億円に到達し、過去最高を更新した。

本稿では、同社代表取締役社長の鈴江崇文氏（以下、社長）の徹底した「リアリズム」から導き出された経営哲学と、同社が提唱する「マイクロGX」の革新性、そして持続可能な未来へのロードマップについて紹介する。

―経営の原点と「バックキャスティング：未来から考える」：リアリストが描く未来

社長の経営スタイルを象徴するのは、妥協しない「バックキャスティング」（未来像から逆算して現在の行動を考える）である。社長は自らを「リアリスト」と称し、エゴを排して「今、何が社会から求められているのか」という問いに対し、最短距離で解を出すことに注力している。この哲学の背景には、総合建築企業の再生を29歳で託された経験がある。徹底的な数値管理と非効率の排除、そして「当たり前のことを徹底する」姿勢によって、短期間で再建を成し遂げた。

インタビューにおいて、現在の建設業界が抱える「人口減少下でも旧来の建物をただひたすら建て続ける」という矛盾を指摘した。社長は、多くの日本人が責任を外部に求める「他責」の姿勢に陥っていると警鐘を鳴らし、環境変化を事実として受け入れ、自ら市場を創り出す重要性を強調する。同社にとって再エネ事業とは、単なる環境保護活動ではなく、「地方の再生が必要な土地を見つけ、その上に資産価値のある建設物を設置し、金融や保険を組み合わせて必要とする人に届ける」という、建築業のノウハウを現代のニーズに最適化した「資産創造」のプロセスなのである。

また、社長の思考の根底には「センスとは思考量である」という持論がある。24時間365日、顧客にどう喜んでもらえるか、世の中にない新しい価値をどう生み出すかを考え抜く姿勢こそが、同社の成長の源泉となっている。「世の中になかったものを生み出し、待っていましたと言われることが最大の原動力になる」と語る社長の姿勢は、妥協しないリアリズムと、社会に変革をもたらそうとする情熱が共存していることがうかがえる。

―「マイクロGX」の本質：地方の未活用資産を利益に変える「資産創造」

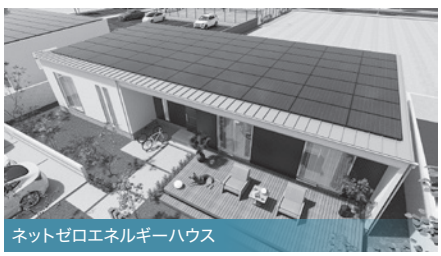
同社が提唱する「マイクロGX」とは、大規模な開発だけに頼るのではなく、地域の個人や企業が主体となって再エネに参画し、自らエネルギーを「選び、創り、使う」ことで経済的利益を得るボトムアップ型の変革である。

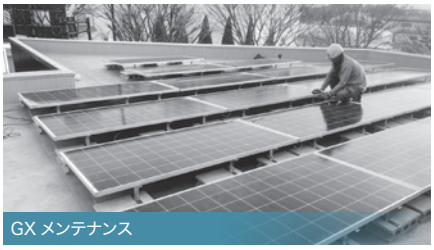
従来の再エネ開発は、大資本による大規模なものが中心であり、地域の利益が外部へ流出する傾向があった。これに対し、同社は地方に眠る未活用の土地や空き家を「自然資本」として再定義し、個人が所有可能な小規模な発電所や蓄電所を開発・提供することで、利益が地域内で循環する仕組みを構築した。社長は、GXとは単なる環境保護の「義務」ではなく、参加するすべての人にとって「お得である」という新しい常識を証明するための挑戦であると説く。

インタビューの中で社長は、まずは「意思決定の早い個人」を対象に実績を積み上げてきたと明かした。「自分で電気を作ったほうが得できれいである」という合理性を追求した結果、同社はこれまで5,500件を超えるグリーンエネルギー施設を開発するに至っている。この「経済合理性」と「社会的意義」の共存こそが、同社が1000万人の参加を目指す「再エネの民主化」の核心といえる。


系統用蓄電所


プライベート発電所


ネットゼロエネルギーハウス


GX メンテナンス


スマート農業

―系統用蓄電所事業の躍進：AI 時代の電力インフラを「規格化」で制する

同社が現在、注力している事業ドメインの一つが「系統用蓄電所」である。生成 AI の普及によるデータセンターの拡大ほか、社会全体の電化が進むなか、IEA のシナリオでは、世界の電力需要は2050年までに現在の約2.3倍に達すると予測されており、電力の安定供給を担う蓄電インフラの整備は急務となっている。

系統用蓄電所は、電力の余剰時に充電し、不足時に放電することで電力市場の需給バランスを調整し、その差益を収益化するモデルである。社長は、この難易度の高い事業を成功させる鍵として、住宅事業で培った「規格化戦略」の水平展開を挙げている。具体的には、徹底的なムリ･ムダ･ムラの排除と工法・資材の標準化、専門的人材に頼らないオペレーション改革を蓄電所建設に導入することで、圧倒的な価格競争力と施工スピードを実現した。

同社は、コンパクトな分散型蓄電ソリューション「マイクロ GX-Pack」を展開し、2029年４月期までに累計1,000MWh（1GWh）の開発目標を掲げている。さらに、運用開始後のアグリゲーション（電力取引運用）やメンテナンス（O&M）までを一貫して提供する「トータルパッケージ」のモデルを構築し、フロー収益に頼らない強固なストックビジネスの基盤を固めている。社長は、誰もが“グリーン発電＆蓄電所”を持つ時代の到来を見据えている。

―既存の常識を覆す多角的なプロダクト展開

同社の「マイクロ GX」構想は、系統用蓄電所事業のみならず住宅や農業分野にも広がっている。

1. **ネットゼロ･エネルギー･ハウス（ZEH）：**年間消費エネルギー量を実質ゼロ以下とする ZEH は、同社の創業からの DNA である。太陽光発電を標準装備した住宅は、光熱費削減という居住者のメリットに加え、移動可能な「トレーラーハウス」や宿泊ビジネス向けの「ヴィラ」、さらには「稼いでくれる家（ミライエル）」など、多様なライフスタイルを提案している。
2. **スマート農業（農業 GX）：**気候変動やエネルギー価格高騰に直面する農業に対し、太陽光発電と先端農法を融合させた「ソーラーシェアリング」を推進している。インタビューでは、初期投資や規制の壁といった課題も率直に語られたが、農業における電気代負担の軽減や、作物の安定生産を可能にする地産地消モデルの構築に向けた挑戦を続けている。
3. **GX メンテナンス：**20年以上の長期にわたる安定稼働を支えるため、AI や IoT を駆使した遠隔監視、定期点検、盗難対策保険をセットにした包括的なサービスを提供している。これは、顧客の資産を長期的に守るプロとしての責任を果たすものである。

―企業文化の核としての「クレド」：思考の量が「センス」を生む

同社の急成長を支える無形の資産が、全社員の行動指針である「クレド（信条）」である。これは具体的な内容を17項目に集約したもので、社長が社内の価値観を共有するために明文化した。

インタビューの中で「クレドはまだ55点ぐらい」と謙遜しながらも、抽象的な理念ではなく具体的な行動に落とし込むことの重要性を語った。同社の営業活動には、「売ることを前提とした一般的な営業活動とは少し異なる」という評があるが、それは個人の属人的な営業力に依存するのではなく、顧客が自然と選んでくれる「仕組み」と「サービス」を磨き続けている結果である。また、新卒採用や若手育成にも積極的に投資しており、徳島の地から「高い理解力（思考力）を持つ」人材を輩出すべく「グリーンエナジー大学」を設立するなど、次世代への理念継承に余念がない。

―未来への展望：2035 年売上高 1,000 億円と「1000 万人の参加型社会」の実現

同社は中期経営計画「Green300」において、2029年４月期に売上高300億円、営業利益20億円の達成を掲げている。さらにその先には、2035年に売上高1,000億円を見据えた長期ビジョン「サステナグロース2035」を策定しており、現在はその「成長加速期」の入り口に立っている。

社長は、現状のメディアや教育の再エネへの認識を冷静に分析し、正しいリテラシーを広めるためのメディア戦略も重要視している。放置された土地や空き家を、富を生む「グリーン資産」へと変貌させる同社の試みは、人口減少とエネルギー自給率の低さに悩む日本の地方都市にとって、有効な処方箋となるだろう。

徳島の地から「新しい常識」で社会を塗り替えていく同社の歩みは、1000万人がエネルギーの「創り手」として参加する、持続可能な未来への確かな光を照らし続けている。

（文責　四国大学教授　藤井一郎）



Company Profile

会 社 名 ▶株式会社グリーンエナジー＆カンパニー
所 在 地 ▶【徳島本社】板野郡松茂町中喜来字群恵39-1
代 表 者 ▶代表取締役社長 鈴江崇文 氏
設　　立 ▶2009 年 4 月 1 日
資 本 金 ▶971 百万円
事業概要 ▶GX関連企業で構成されるグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
従業員数 ▶159 名（2026年4月30日現在）
U R L ▶https://green-energy.co.jp

HP ▶

Interview

とくしま起業人



Kitchen House Yucca
（キッチン ハウス ユッカ）

代表者 松浦 侑香

住所：藍住町（藍住西小学校の横） Instagram：@yucca_tokushima

令和6年10月開業

●起業の経緯を教えてください

もともとカフェを開くことが夢でした。高校生の頃からさまざまなカフェを巡ることが好きで、自分もカフェをやってみたいという思いがありました。また、お菓子作りが好きで自分が作ったお菓子を学校に持っていき友達に食べてもらいその喜ぶ顔でカフェをやりたいという想いがより一層強くなりました。そこで、まずはカフェで働きお菓子作りや接客を学びました。またカフェをするという夢は祖母からの願いでもありました。その後、出産をきっかけに『今しかない』と思い、以前からの夢だったカフェの開業を決意しました。



●主な事業内容を教えてください

お店はお家カフェを中心とした営業をしており、ホームページやSNSにて情報発信を行っています。メニューはランチやスイーツ、ドリンクなどを提供しており、中でもチーズテリーヌというスイーツがおすすめです。お客様にゆっくりとくつろいでいただける空間づくりを大切にし、気軽に立ち寄る事ができるカフェを目指しています。また、個室が2つあることが好評で、個室を目当てに来店されるお客様もいます。

●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

大変だったことは、出産して赤ちゃんが3ヶ月の時にお店をオープンしたため、接客をしていても赤ちゃんが泣いたり、授乳の時間になったり、接客も赤ちゃんのお世話も両方することに忙しかったことです。

良かったことは、自分が出産したことで、子育てをするお母さんの目線から、必要だなと感じるサービスやお店の形態を知ることができて、他のお店にはないものを提供できるところです。おうちカフェという所でも、家賃がかからないため、営業する日を自由にできるなど自分らしい働き方が自分で決められることです。

●起業を志す方にメッセージをお願いします

自分がしたいと思っている起業の業界や運営の勉強や提供するサービスについてなど、後に必要になる知識が多くあるため、前知識としての勉強をしておくと良かったと感じています。また、創業塾など起業する前に、運営の方法などの講座を受講することで、支援金が貰えるなど支援制度があるので活用するといいです。また、起業するには、お金が必要だから、ある程度、少しでも自分で資金を貯めておく方がいいです。





@YUCCA_TOKUSHIMA

●取材の感想

インタビューを通して、特に出産＆起業を同じ時期にするというのが、凄いと感じました。カフェがしたいという夢、祖父母の願い、家族の応援というのがあって頑張れているのだとわかりました。自分も接客業のアルバイトをしている中で、お客さんから褒め言葉を言われると凄くやりがいと嬉しさがあります。また取材で学んだ事は、好きでしたい事を見つけてそれを仕事にしてみる挑戦の力です。自分も起業したいなとは思っても何で創業するかが定まっていないので…好きな事を見つけそれを強みとした創業にチャレンジしようと思いました。
（取材：四国大学コミュニケーション・デザイン授業）

創業コーディネーター／里見和彦より

松浦代表は、四国大学短期大学の幼児教育保育科を卒業。幼児教育のキャリアでずっと働くのはミスマッチだとのことで郵便局に6年間勤務。郵便局で働くのは楽しかったけど、カフェで創業したい想いがふつふつと沸いてきて2年間様々なカフェで修行し、結婚出産を機会に、お家カフェからスタートしようと創業しました。松浦代表の創業ストーリーは進路やキャリアに悩む学生たちの参考になり、育児しながらの創業の働き方は、育児中のママさんにも参考になると思います。ちなみに取材時は二人目の赤ちゃんが生まれる直前だったので、原稿完成時には誕生していますね。

Interview

とくしま起業人



一般社団法人 美波御塩（みなみごえん）

代表者 代表理事　大地 幸代

住所：徳島県海部郡美波町恵比須浜字田井　URL：https://goen.or.jp/

●起業の経緯を教えてください

地域の漁業現場に関わる中で、美波町の豊かな海の魅力と一次産業の課題を身近に感じてきました。地域資源の価値が十分に伝わっていない現実、そして担い手不足――これからは一人が複数の役割を持ちながら地域を支える時代だと感じています。美波御塩は、本業を持ちながら地域資源を活かすパラレルワーク型の挑戦として始めました。塩づくりを通じて、美波町の自然と人の営みを新しいブランドとして育てていきたいと考えています。

●御社の主な事業内容を教えてください

美波町の海水を使った塩づくりを中心に、商品開発とブランドづくりに取り組んでいます。製塩は昔ながらの平釜製法を大切にし、白塩・藻塩・やくよけ塩などを展開。また、製造工程の見える化や、製塩時の熱を活用した発電の概念実証にも挑戦しています。飲食店・食品事業者との連携にも力を入れ、ジェラートや発酵食品など、塩をきっかけに地域の事業者と新しい商品を生み出しています。







●起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

大変なのは、本業と並行して製塩・商品開発・販路づくり・情報発信などを進める時間のやりくりです。塩づくりは自然相手の仕事で、毎回安定した品質を保つ難しさもあります。一方、良かったのは塩をきっかけに多くのご縁が生まれたこと。漁業・林業・飲食店・大学など様々な方とつながる中で、自分たちだけではできなかった取り組みが形になってきました。小さな挑戦でも、誰かとつながることで新しい価値に育つ――それを実感できたことが一番の収穫です。

●起業を志す方にメッセージをお願いします

起業は特別な人だけのものではありません。日々の仕事や暮らしの中で気づいた課題、まだ名前のついていない価値――それを小さく始めてみることが大切だと感じています。人口減少が進む地域では、一人が複数の役割を持つ場面がますます増えていきます。本業を続けながらでも、地域の仲間と協力すればできることはあります。自分の役割を一つに決めすぎず、今いる場所で見えている課題に向き合う――その小さな一歩が、これからの地域に合った新しい起業の形につながると思います。









創業コーディネーター／平井吉信より

日和佐地区は、海山川がコンパクトにまとまった秀逸な地域です。そこで地下海水という清浄な水源を得て、海部郡固有の「樵木林業」（日本農業遺産として農林水産省に認定）で産する照葉樹林のウバメガシ（ナラ枯れ）などを熱源として、時間をかけて塩に仕上げる製法を採用。さらにIoTを活用するなど（複数の仕事を並行できる）生産性、再現性の高い持続的なビジネスのしくみがあります。そこには、地元に根付いた活動を続けてきた代表の大地幸代さん、夫で理事の大地辰弥さんの人脈と取り組みがあってこそ。ヒトのつながりからコトが生まれて、自然の循環を土台として産業の連鎖を起こそうとされています。海部郡の山（ミネラルの供給源）と海（ミネラルのゆりかご）から生まれた自然塩（無添加のミネラルの結晶）の魅力をぜひ味わってください。

ヒューマノイド共生イベント HRWC 2026

LIVE WITH ROBOTS 開催
— Society 5.0 in Japan —

一般社団法人徳島ニュービジネス協議会の設立30周年記念事業として「HRWC 2026」が開催されました。会場では、ヒューマノイドと人が共演するシェイクスピア劇や阿波踊りロボットのお披露目に加え、20以上の企業・大学による最新AIロボット展示を実施。さらに、ロボット工学者である大阪大学大学院の石黒浩教授による講演やパネルディスカッションも行われ、最先端のフィジカルAI時代を見据えたロボット産業の「現在地」を共有する貴重な場となりました。2日間の来場者数は約2,600人（主催者発表）に上り、大盛況となった本イベント。今回は初日7月18日の模様をレポートします。

インタビュー　徳島から発信する「人とロボットが共生する未来」



HRWC運営委員長 大田 仁大 氏

大田 仁大 氏（HRWC運営委員長）

協議会設立30周年という大きな節目を迎えるにあたり、私たちが掲げたのは「地域の未来を拓く新たな産業の創出」でした。人口減少が進む徳島において、最先端のロボット技術を取り入れ、支え合う社会構造（Society 5.0）を実現するためには、サプライチェーンの一角を担う新たな産業を創出することが極めて重要です。

開催にあたっては、多くの企業や学校、団体の皆様にご協力をいただきました。今回のHRWCは、単なる製品展示ではなく、「人とロボットの共生」をテーマとしています。今後、人間社会に実装されていくのはヒューマノイドだけではなく、用途に応じたさまざまな形状のロボットだと考えています。そこで、子どもから大人まで楽しめるシェイクスピア劇や阿波踊りにロボットが共演し、人とロボットが共生する未来の日常を五感で体感できる場を用意しました。人型に限らず、多彩なロボットが社会の中で活躍する未来を感じてもらいたいと考えたからです。

何よりの願いは、子どもたちに最先端の技術に触れてもらうことです。2日間の驚きや体験をきっかけにロボットに興味を持ち、将来、起業したり、企業へのロボット導入を担う「ロボットSIer」を目指したりするきっかけになれば、これ以上うれしいことはありません。

来年度以降も、徳島から「人とロボットの共生社会」を発信する場として、HRWCを継続してまいります。

舞台レポート　「夏の夜の夢 ―ナツユメ―　ヒューマノイドと人によるシェイクスピア」

演出を務めたのは、シアターカンパニー「カクシンハン」主宰の木村龍之介氏。シェイクスピアの『夏の夜の夢』をベースに、「アンドロイドの少女ヘレナが見た夢」という設定で、人とロボットの共存を問う圧巻のステージが繰り広げられました。

劇中に登場したのはすべて国内開発のロボットたち。恋をして葛藤する愛らしいヘレナを中心に、学生の阿波踊り、役者、コーラスが豪華共演。音楽は宮川彬良氏が担当し、約400年の歴史を持つシェイクスピアと阿波踊り、最新技術の融合が見事な空間を作り出しました。

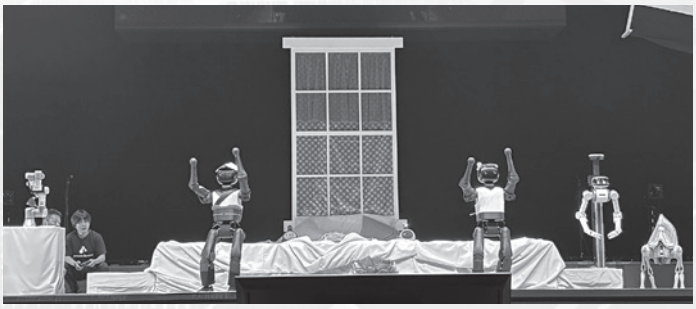
終演後、木村氏は「阿波踊りを愛するみなさんの姿や、舞台へ一礼して去る姿勢に魂を揺さぶられました。徳島で最高の作品を届けられて光栄です。今後も徳島で挑戦を続けたい。」と熱く語り、会場は温かな拍手に包まれました。



企画レポート　しなやかな指先まで再現！「ロボット阿波踊り」に歓声

高度な技術を備えたロボットたちによる「ロボット阿波踊り」が披露されました。阿波踊りは指先や足の動きなど人間の身体機能を最大限に活かした舞踊です。「ロボットはどこまで再現できるのか」と期待が高まる中、生演奏のお囃子に合わせて愛らしいロボットたちが登場しました。

想像以上に繊細な動きを見せるロボットたちに会場からは感嘆の声が上がりました。また、時間帯によってはロビーで来場者をお出迎えし、ステージとは一味違う優雅なバレエを披露するサプライズも。多彩な表現力で来場者を大いに楽しませてくれました。



講演レポート 「ロボットが踊ると、まちはどう変わるのか 阿波踊りロボットから考える、人とロボットの共創」


AIを活用したロボット開発について語る南里 勇気 氏

南里 勇気 氏(株式会社Algomatic Dynamics 代表取締役CEO)

AIを活用してヒューマノイドに阿波踊りを学習させる先進的な取り組みと、フィジカルAIの可能性について講演が行われました。

仮想空間での高度な学習や動作データの活用により、わずか数ヶ月という短期間で阿波踊りの繊細な動きの再現に成功。地域文化とロボティクスの掛け合わせは、エンターテインメントにとどまらず技術の応用可能性を広げます。特に人と至近距離で動くための「安心・安全」の制御技術は、将来的に製造や介護など多種多様な産業への転用が期待されます。南里氏は、ロボットを生活に寄り添うパートナーとして捉え、地方から新たな産業と価値を創出する重要性を示しました。

パネルディスカッション レポート 「地方から始まるロボット社会 ~Society 5.0を実装する企業たち~」

[登壇者] 野口 栄美 氏(港産業株式会社 取締役)
南里 勇気 氏(株式会社Algomatic Dynamics 代表取締役CEO)
平岡 章江 氏(株式会社テクノスモトキ 専務取締役)
[モデレーター] 横田 勝己 氏(株式会社ヨコタコーポレーション 代表取締役社長)

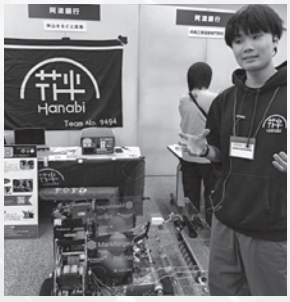

パネルディスカッションの様子

人手不足や後継者不足が深刻化する地方において、ロボットや自動化技術の導入は持続可能な地域産業の鍵となります。事例紹介では、港産業株式会社の野口氏より、協働ロボットの導入支援とSIer人材の育成を通じ、人とロボットが共存する社会作りを推進していること、また株式会社テクノスモトキの平岡氏からは、センサーによる「予知保全」導入で手作業記録の廃止や点検削減を達成し、現場意識と保全作業を大きく変革させたことなどが紹介されました。

今後は1つのロボットが多角的なタスクをこなす「多能工化」が進むフィジカルAI時代へ突入します。現場課題を適切なシステムへ翻訳できる「つなぐ人材」の育成やエンジニアコミュニティの形成を進め、徳島から新たな共生社会を実現していくという力強いメッセージが発信されました。

展示ブース・ピックアップ 未来の産業を担う 高専生の挑戦

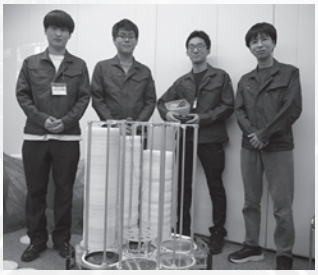
神山まるごと高等専門学校(ロボコンチーム「Hanabi」)



Hanabiのメンバー

世界規模のロボット競技会「FRC」に挑戦する同チーム。準備期間わずか2か月半で約50kgのロボットをゼロから製作します。資金調達や企業との共同開発を自ら手掛けるほか、子ども向け無料ワークショップなども開催。「現場で誰よりも手を動かし、壊して直した数の多さこそが最強への近道」と熱く語ってくれました。

阿南工業高等専門学校(ロボット研究部)


阿南工業高等専門学校
ロボット研究部の皆さん

NHK高専ロボコン全国大会へ2年連続出場を果たす阿南高専。「エンジニア選手権CoRE」でも優勝実績を持ちます。ブースではアタッカーロボットの実演が行われ、部員からは「ロボットは何かを実現したい人の手助けができる存在。誰もが見て楽しめるロボットを作っていきたい」と頼もしい想いが聞かれました。

来場者の声 「すごかった!」「家にもほしい!」未来への夢を膨らませる子どもたちの声

曲に合わせて阿波踊りやバレエを踊るロボットに感動。プログラミングに興味があるので、将来はみんなを楽しませるロボットを作りたい!(小学5年生)



阿波踊りや四足歩行ロボットがすごかった。自動で掃除や配膳をするロボットもいて、家に1台ほしいなと思った。(小学4年生)

いろんなロボットがいて面白くて、僕もいつかロボットを作りたいと思った。(小学3年生)

おわりに 徳島から広がる「人とロボットが共生する未来」

2日目には、ロボット工学の第一人者である石黒浩氏(大阪大学大学院教授)による講演「アバターと未来社会」も行われ、フィジカルAI時代の展望が提示されました。

伝統文化との融合から最先端AIの議論、子どもたちの感動体験まで、「人とロボットの共生」という未来のカタチが鮮明に見えた本イベント。地域課題を克服し持続可能な未来を拓くため、徳島から始まる新たな挑戦とロボティクスの可能性に、今後も大きな期待が集まります。

弁護士から一言

「取適法」知っていますか？



朝田・志摩法律事務所
弁護士　志摩　恭臣

令和８年１月から、「取適法（とりてきほう）」と略称される法律が改正されました。皆さんの中でも「取適法？何それ？」という方はいらっしゃると思います。この法律、今後の企業間の取引では是非知っておいていただきたい非常に重要な内容を含んでいます。今回は、この法律について概要を説明します。

1. はじめに

取適法は正式名称を「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」と言います。中小受託取引適正化法などと略されることもあります。昨年までは、下請代金法などと呼ばれ、親事業者の下請事業者に対する取引が公正となるよう、下請代金の支払遅延等を防止することを目的に制定されていましたが、今年から法律の名称が改められました。

その背景として、近年の急激な労務費、原材料費、燃料費の上昇等を受け、発注者と受注者との対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を図っていくことが重要となってきたからです。

この法律改正は、令和７年の通常国会で成立し、令和８年１月１日から施行されています。

2. 法改正により新たに加わった規制の概要

第１に、「下請」等の用語が見直されることとなりました。

旧下請代金法では、委託元の事業者を親事業者と、委託先の事業者を下請事業者としていましたが、そもそも下請という用語は、発注者と委託者が対等な関係ではないという語感があり、時代の変化から下請という用語が使われなくなりつつあることから、親事業者を「委託事業者」と、下請事業者を「中小受託事業者」と名称を改め、下請代金のことを「製造委託等代金」と改めました。

第２に、協議を適切に行わない代金額の決定が禁止されました。

これまでも、中小受託事業者側から労務費や原材料費の高騰に伴い、適切な委託等代金とするべく協議を求めても、協議に応じないという事例がありました。そこで、適切な価格設定が行われる取引環境の整備が必要であるとして、中小受託事業者からの価格協議の求めに応じなかったり、委託事業者が必要な説明を行わないなど、一方的に代金を決定し中小受託事業者の利益を不当に害する行為を禁止する規定が新設されました。

これにより、中小受託事業者から製造委託等代金の改定の協議が円滑に進むようになるものと思われます。

第３に、製造委託等代金の支払手段としては、手形による支払が禁止されます（注１）。

手形によって支払を行うと、手形の支払期日までの間の期間（手形サイト）、中小受託事業者側は現金化を待つ必要があり、資金繰りの負担を中小受託事業者側が負わなければなりません。それを改めようとするものです。

なお、近時では業界によっては電子記録債権（でんさい、など）等の新たな支払手段の利用が進んでいますが、支払期日までに代金に相当する金銭（手数料等を含む満額）を得ることが困難である他の支払手段についても、手形による支払同様、違法となりますので注意してください。

第４に、これまでは発荷主から元請運送事業者への委託はこの法律の規制対象外でしたが、運送委託がこの法律の対象取引に追加されます。これまでも、立場の弱い物流事業者が、荷役や荷待ちを無償で行わされるなど、改善点が指摘されていたからです。

3. 改正後の取適法の概要

これらの改正点を踏まえ、簡単に改正後の取適法の概要をまとめます。

先ず、取適法の適用対象となる取引かどうかの判断は、①取引の内容、②両事業者の資本金等の基準で決まります。

うち①の取引の内容は、製造委託、修理委託、情報成果物作成委託、役務提供委託、運送委託の５種が対象となります。

また、②の法律の適用対象となる資本金等の基準は、委託の種類等により、基準となる数字が異なります。別表を用意しましたので、そちらをご参照ください。

そして２つの基準を満たし、取適法の適用対象となる取引については、委託事業者には４つの義務と11の遵守事項が課されます。

４つの義務とは、発注内容等を明示する義務（発注内容（給付の内容、代金の額、支払期日、支払方法）を書面等

で明示すること）、書類の作成保存義務（取引完了後、取引に関する記録を書類又は電磁的記録で２年間保存すること）、支払期日を定める義務（発注品等を受領した日から遅くとも 60 日以内で支払期日を定めること）、遅延利息を支払う義務（支払遅延や減額等を行った場合、遅延利息（年率 14.6%）を支払うこと、です。

また、11 の遵守事項は紙幅の関係上詳細には述べませんが、中小受託事業者に責任のない受領拒否や返品の禁止、代金減額の禁止、購入・利用強制や不当な経済上の利益の提供要請の禁止、協議に応じない一方的な代金決定の禁止等があります。

このうち、代金減額の禁止については、支払の際の振込手数料を差し引いた額のみ支払うことは、振込手数料相当額を減額したことになりますので、十分に気を付けてください。

4. 最後に

ところで、取適法の適用対象は、別表のとおり全ての取引が対象ではありません。また、建設業においては、別途建設業法に同様の規定があることもあり、除外規定があります。このように、全ての取引が適用対象となっているわけではありませんが、時代の推移を考えると、取適法の適用対象如何に関わらず、法の趣旨にのっとった、対等で公正な取引を心がけることが大切です。

適正な取引のためにも、不明な点やお困りの点は是非弁護士にご相談ください。

注１　全国銀行協会では、令和９年３月末までに手形交換所で行っていた手形交換を廃止することを決めており、大多数の銀行では、最終振出期限を令和８年９月 30 日までとしています。したがって、事実上、手形による支払・決済は不可能になります。

著者略歴：**朝田・志摩法律事務所　弁護士　志摩 恭臣**
平成 8 年 大阪大学法学部卒
平成 10 年 徳島県職員
平成 14 年 司法修習生
平成 15 年 弁護士登録
令和 2 年 徳島弁護士会会長
保有資格
弁護士、気象予報士、水質第１種公害防止管理者

取適法の概要

適用対象取引　①取引の内容と②資本金基準又は従業員基準から定めています

対象取引 ＝ **取引の内容** ＋ **資本金/従業員基準**
（いずれかの基準に該当すれば適用対象）

- **「製造委託」「修理委託」「特定運送委託」**
- **「情報成果物作成委託」「役務提供委託」**（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理に限る）

委託事業者	中小受託事業者
資本金３億円超	資本金３億円以下
資本金１千万円超３億円以下	資本金１千万円以下
従業員300人超	従業員300人以下

- **「情報成果物作成委託」「役務提供委託」**（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理を除く）

委託事業者	中小受託事業者
資本金５千万円超	資本金５千万円以下
資本金１千万円超５千万円以下	資本金１千万円以下
従業員100人超	従業員100人以下

ひまわりほっとダイヤル　中小企業のための
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

富山×インド連携のこれまでとこれから

地方発インドビジネス支援例

富山県は、産業別就業人口割合に対して第２次産業の占める割合が全国トップで、日本海側屈指のものづくり県だ。この産業集積を背景に、経済分野での国際交流が盛んに行われている。中でもインドとは2015年に南部のアンドラ・プラデシュ（AP）州と交流・協力に関する覚書を締結し、連携を深めてきた。2024年12月には新田八朗県知事を団長とするインド経済訪問団を派遣し、経済、文化、人的学術交流にデジタル分野を加えて同州との覚書を更新した（2024年12月24日付ビジネス短信参照）。また、AP州に隣接するタミル・ナドゥ（TN）州チェンナイで現地企業と商談・交流を行い、インド側から連携に期待する声があがっている（2024年12月24日付ビジネス短信参照）。

こうした機運の高まりを受けて、富山発インドビジネスのさらなる展開へつなげようと、ジェトロではさまざまな取り組みを実施している。本稿では、近年ジェトロが実施したインド関連事業の内容や成果を踏まえ、富山県とインドの連携に向けた今後を展望する。注目が高まるインド事業に対する地方発の取り組み事例として参考になれば幸いだ。

富山県とインドのつながり

インドが世界最多の人口を抱えていることはいうまでもないが、ヒンディー語以外にも21の公用語を持つなど「多様性の国」としても知られる。住民の気質を取ってみても、地域ごとに特色がある。南インド地域の人たちは一般的に穏やかであるとされ、デリー首都圏とは違うインドの面を見ることができる。

またインド南部は製造業が盛んであり、主要都市であるカルナータカ州ベンガルールやTN州チェンナイ周辺はいずれも自動車メーカーをはじめ日系製造業の拠点が多く立地しているほか、かつて東インド会社が交易していた歴史的経緯から、TN州やAP州には喫水の深い船舶が入港できる、日本の円借款によるアクセス道路も整備された良港が多い。

富山県は医薬品を主要産業とするAP州に着目し、2010年代から経済、文化、人的交流などで関係を深めてきた。AP州は2024年6月にナラ・チャンドラバブ・ナイドゥ氏が州首相に返り咲いて以降、中央政府との良好な関係を背景として投資誘致やビジネス環境改善に動き出している。

自治体と連携したインド展開支援

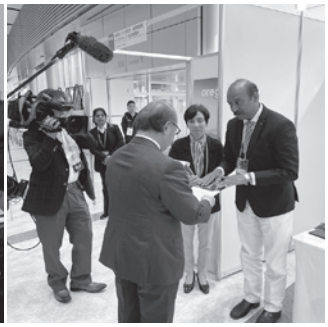
インドに対する富山県企業の関心の高まりを受け、インド経済訪問団の派遣を具体的なビジネス支援につなげるべく、ジェトロは2025年4月、富山県庁と連携して、インドビジネスの相談対応や現地情報の収集・発信を行う窓口である富山県・インド経済デスクを開設した。インドビジネスに関する相談対応窓口として、情報提供や現地企業とのマッチングなどをサポートしている。開所式に出席した新田八朗知事は、訪印した際の印象を踏まえ「インドは新たな販路となる可能性がある。県としてサポートしていきたい」と述べた。

また、ジェトロは2025年8月に「インドビジネスセミナー」を富山県および富山県新世紀産業機構と共催した（2025年9月2日付ビジネス短信参照）。インドでのビジネス展開と高度人材をテーマとした本セミナーでは、中小企業がインドでビジネスを始めるきっかけづくりや、市場展開のコツなどが解説された。AP州の大学に通う学生を採用した富山大扇工業（本社：富山県中新川郡）は自社の取り組みを紹介し、「県内の高校では1人あたり200～300件の求人があるといわれる。新卒人材確保に苦慮する中、日本のものづくりを学びたいと話すインドの学生を採用できたことは大変ありがたい」と述べた。



富山県・インド経済デスク開所式に出席した新田知事（中央）ら（富山県提供）


商談の様子


AP州からのバイヤーの説明を受ける新田知事

（ジェトロ撮影）

商談機会の提供と協業の提案

インドは、地域ごとで所得層やターゲットとなる市場、商習慣が異なることなどから、一般的に参入障壁の高い市場とされる。ハードルが高いインド市場を開拓するため、ジェトロでは商談会や協業機会の提供を行っている。

2025年10月30～31日に開催された富山県ものづくり総合見本市（T-Messe）2025では、海外バイヤーを招へいした個別商談会を実施した（2025年11月7日付ビジネス短信参照）。商談会では、富山県内企業を中心に34社がインドから来日した5社のバイヤーと商談に臨んだ。商談前には、商談先企業を事前に訪問することでバイヤーの製品に対する理解を深めるなど工夫し、参加企業からは「インドのティア1企業と有効な商談ができ、自社製品についても一定の評価を頂いた」「人脈形成ができてよかった」という声が寄せられた。来日企業の中には、AP州からのバイヤーも含まれ、同社は新田知事との面会を実施するなど、インドと富山県の国際交流が促進された一面も垣間見えた。

ジェトロは2025年10月にインドとの連携の糸口とするべく、ディープテック（注）など技術革新を促進するスタートアップ支援機関の担当者を招へい。インドとの協業・技術連携・人材育成の可能性を探る場を提供した。

協業や技術連携は、海外への現地法人設立やM&Aでの進出とは異なり、ガバナンスをインド側に任せることになる一方で迅速な事業立ち上げが可能とされる。なじみのないインド市場で地場企業のネットワークを生かした販路開拓ができる点や、技術の組み合わせによってインド市場の展開可能性を探ることができる点で、協業・技術連携は1つの選択肢となる。

ただ、そのためには連携先のパートナーが信頼できるかがポイントとなる。また、富山県に多い産業財メーカーの商談は、即座に成約につながることは少なく、仕様の確認から試作品の試験などさまざまなプロセスを経る必要がある。ジェトロでは、2025年9月～2026年2月に対面商談を実施したインドバイヤーとのフォローアップ商談をアレンジするとともに、現地コーディネーターを窓口としてインド進出のパートナー候補を探すための支援を行った。2026年以降も、中長期的なインド企業との関係構築ができるよう、「富山県・インド経済デスク」をハブとして、日本企業との連携ができる地場企業の紹介や、継続的な商談機会の提供につなげる予定だ。

そのほか、県内製造業とインドの結びつきを深めるため、2026年3月には富山県庁と協力して、「インドセミナー―製造業とインド人材・技術の連携可能性―」を開催した。インドのスタートアップ企業を支援するアクセラレーターの担当者が、富山県の製造業とインドの連携可能性について講演した。富山県庁および企業のスタートアップに関する取り組みは始まったばかりだが、変化の激しいインドの状況を継続的にアップデートし、富山県企業に対してインドと向き合う端緒を提供していきたい。

南インドにおける富山のプレゼンス向上

これらの活動により、既に新たな成果が生まれている。2025年8月のインドビジネスセミナーに参加した企業の中から、新たにAP州内の大学から高度外国人材の採用を決定した企業、2025年度内に新たに首都ニューデリー近郊に駐在員事務所を開設する企業などが出ている。そのほか、地場企業が有する販路を生かして、海外市場展開を見据えたインド企業との協業を発表した企業もある。

2025年には両国・地域間で複数の往来があった。インド側から、2025年5月29日にAP州の高官が富山県を訪問したほか、同州で開催されたインドの投資誘致サミット“CII Partnership Summit”（2025年11月19日付ビジネス短信参照）のジャパンセッションでは、ジェトロから富山県内のインド事業の取り組みと展望をPRするプレゼンを行った。

2026年には富山県内の経済団体から高度人材の採用を目的としたインド訪問団の派遣が既に発表されており、今後ますます両地域の連携深化が見込まれる。

富山県としても、2026年4月から県職員をジェトロ・チェンナイ事務所へ派遣し、県を挙げてインドビジネスへの意欲を持つ企業を支援する方針だ。ジェトロは引き続き自治体など関係機関と連携しながら、新興国インドにチャレンジする企業へのサポートを続けていく。

注：ディープテックとは、量子コンピューターやバイオテクノロジー、細胞培養肉や自動運転など、社会や産業界に革新的な変化をもたらす可能性のある先端科学技術分野の技術を指す。

出所：2026年4月22日付ジェトロ地域・分析レポート「富山×インド連携のこれまでとこれから 地方発インドビジネス支援例」

記事URL▶ https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2026/f5121b6b585465b4.html



■執筆者紹介

ジェトロ・富山事務所

村上 久（むらかみ ひさし）

1996年、ジェトロ入構。ジェトロ鹿児島、ジェトロ・モスクワ事務所、ジェトロ・ロンドン事務所等を経て、2022年から現職。



■執筆者紹介

ジェトロ・チェンナイ事務所

田村 健（たむら けん）

2019年、富山県庁入庁。外務省（出向）などを経て、2025年ジェトロ富山、2026年4月から現職（出向）。

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）
〒770-0865 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。

設計・製造工程のDX推進によるカム生産性の抜本的向上

徳島カム株式会社

業　　種	はん用機械器具製造業
取り組みテーマ	設計・製造のデジタル化
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

- カムの小型化・複雑化や3D図面の増加により、顧客との打ち合わせや図面訂正に時間がかかり、納期遅れが生じている。
- 加工データが大容量化し、一部の高精度機械に業務が集中している。
- 製品の多くがオーダーメイドであるため作業が属人化しており、加工時間にバラつきが生じている。
- 単品加工が多く、段取りや手作業の頻度が高いため、機械の停止時間が長くなり生産性が低下している。

After/取組みによる効果

- 客先や現場との打ち合わせが可視化され、時間短縮と3Dデータへの柔軟な対応が実現した。
- 大容量データの転送が円滑化され、精度の安定によって特定機械への負荷が平準化された。
- データ呼び出しの容易化でプログラム作成時間が短縮され、生産管理システムでの管理と組み合わせることで作業の属人化や加工時間のバラつきが解消された。
- CNC旋盤の高速切削による公差出しの時間が削減（約20%減）され、マシニングセンタの送り速度の高速化により作業時間が短縮（約45%減）した。

◆ カム設計・加工プロセスの生産性課題

1981年に徳島市で創業した徳島カム株式会社は、主に産業用自動機のカムを設計から製造まで一貫して手掛ける、カムのトータルメーカーである。同社の受注は、9割以上が客先の機械の仕様に合わせたオーダーメイド品が占めており、高い技術力と品質により、多様なニーズにきめ細かく対応している。

しかし近年、カム形状の小型化や複雑化、3D図面の増加に伴い、設計部門では顧客との打ち合わせや図面訂正に時間を要し、加工工程へ流せるのが遅くなることで納期遅れが生じることがある。加工部門でも、カムの複雑化による加工データの大容量化に一部の既存機械が対応できず、特定の高精度機械へ仕事が集中している。また、製品の多くがオーダーメイドであるため作業が属人化しており、加工時間のバラつきがあるほか、単品加工も多いため、段取りや手作業の多さから機械の停止時間が長く、生産性が低いことも課題となっている。

こうした中、生産管理システムを導入したことで、注文案件の進捗状況や担当者ごとの加工履歴、所要時間が一目で可視化され、現場の生産性に関するさまざまな課題がより鮮明に浮き彫りになった。

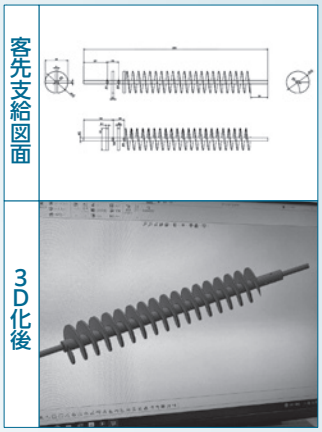
◆ 3D化と新型機導入による設計・加工の効率化

これらの課題を解決するため、本事業では、設計部門に専門PCと3DCADを導入し、設計担当者への研修を重ねた。これによって複雑な形状のモデリングや形状確認が容易となり、結果として、客先や現場との打ち合わせが可視化されて時間が短縮され、3Dデータ支給時の設計にも柔軟に対応できる環境が整った。

また製造部門にも、大容量データの処理と高精度・高速加工が可能なCNC旋盤と立型マシニングセンタの新型機を導入した。CNC旋盤は高速切削と精度向上により公差を出す時間が削減され、データ呼び出しの容易化でプログラム作成時間も短縮した。導入4ヶ月後には約20%の作業時間を削減している。マシニングセンタは送り速度の高速化と精度安定により、頻繁な精度確認が不要となり、機械への負荷も平準化された。大容量データ転送の円滑化で段取り時間も激減し、導入半年後には約45%の作業時間短縮を達成した。これにより、どの機械でも同じ段取りで加工できる環境が整備され、生産性と競争力が向上した。


立型マシニングセンタ


CNC旋盤



◆ DXの定着と人材育成による更なる生産性向上

今後は3DCADの更なる活用に向け、設計部内での勉強会を重ねて3D製図の知識取得を進め、2D、3Dを上手く使い分けながら設計負担の軽減を狙う。また、製造現場のDX推進において、経験の浅い若手の早期育成にDXを活用する一方、ベテランの経験値とDXを融合させ、さらなる生産性向上を図る必要がある。加えて、機械と生産管理システムのDXの推進によって加工や段取りなど社員個々の能力差が明確になったため、今後は個人の能力を引き上げる指導を行うとともに、適材適所の人事評価と人事異動を実施し、更なる生産性の向上に努める。

会社概要



所在地：徳島県板野郡北島町太郎八須字備後江家1-1（本社）
代表者：代表取締役社長　河野 信行
設　立：1981年5月1日
資本金：1,000万円
事業内容：はん用機械器具製造業
T E L：088-612-8884
U R L：https://www.tokushima-cam.co.jp/

とくしま経済飛躍
ファンド活用事例

徳真電機工業株式会社

代表取締役／村上 泰彦 氏
住所／徳島県板野郡藍住町富吉字須崎 17-32
TEL ／ 088- 692-5588
FAX ／ 088- 692-5986
HP ／ https://tokushin-me.com/

▲HP

Q1 これまでの歩みや、開発した商品のなかで特徴的なものについて教えてください

名称【LED を活用した画像処理外観検査用ライティングシステムの開発】



弊社は昭和 52 年に設立されました。最先端技術を武器に、自動車部品の製造をするための自動組み立て機や、検査装置、産業用ロボットを用いた搬送設備、自動外観検査機・測定装置などをすべてオーダーメイドで設計・製作をしているエンジニアリング企業です。平成 20 年から今までに複数回ファンド助成に申請をしてきました。最初のファンド助成事業では、自動車用部品の自動外観検査機を開発しメーカーに納めました。

お客様からのそれぞれのニーズにお応えできるよう、高度な技術開発に果敢に挑戦し続けています。以前の検査機の電源は他社類似品より大型でしたが、システムのコンパクト化とコストダウンの要望を受けたことをきっかけに、令和 2 年度事業では、LED ライティングシステムの基板の小型化および高性能化に取り組みました。その結果、基板の小型化および省配線化に成功し、従来機から約 65%のコンパクト化ができました。また、15 センチ角の照明までしか制御できなかったのですが、令和 2 年度事業によって 25 センチ角の照明を制御できるようになりました。トライアンドエラーを繰り返し、約半年で開発しました。照明は、発光の均一性を求められます。LED 配置の間隔が広いと均一性が保てないので、LED を並べる個数や間隔も工夫をしました。パソコン上で計算した数値の通り配置をしても予測通りにはいかないため、実際に作って光を照射しなければいけません。試作機を使って試行錯誤を重ねながらも工夫し続け、粘り強く事業を進めました。その結果、満足する製品ができ、お客様の生産のラインにも導入していただき、順調に稼働しています。いつも、お客様の要望に十分応えられるものを作りたいという思いが根底にあります。

Q2 御社の得意分野やその他のファンドについても教えてください

弊社が得意とするのは、外観検査をする設備の開発です。そこで一番重要になってくるのは、照明をどのように当てたら傷がくっきりと見えるかということです。数ミクロンという目視では判別しにくいレベルの小さな傷が致命的になるため、光の当て方が重要になります。傷が小さいと、そこに照明を当てたらいいというものではありません。当てる照明の色も白、赤、青などに変えることで見え方が変わりますし、製品の表面についている傷の大きさや深さによって最適な照明条件は変わります。令和 7 年度にファンド助成を受けた事業では、1 つの LED 照明に異なる波長を持つ 2 種類の不可視光（特殊な紫外線照明と赤外線照明）を搭載した外観検査用照明システムを開発しました。可視光線では、例えばラップやビニール系素材で覆われた製品の検査には表面で乱反射して不向きですが、赤外線を照射すると中身だけ透過した画像が見られるようになります。赤外線、紫外線それぞれの素子を組み合わせて、より多くの種類の傷を検出できるようになりました。ファンド助成を受けて改良に挑戦する度に装置を進化させ、近年では、お客様が検出したい傷をどのように撮像し、発見できるかを追求してきました。お客様の要望に合わせた弊社独自の検査装置を、今までよりもワンランク、ツーランクアップしたレベルで実現しています。

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

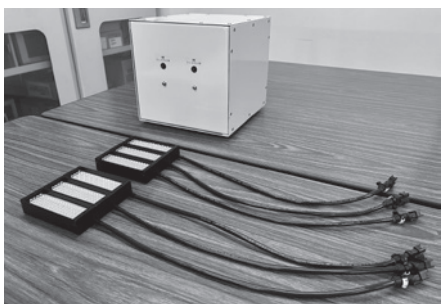
開発のイニシャルコストを賄うことができました。また、開発をしていく中では、試作で苦心することもありますが、チャレンジしやすい環境で開発ができました。

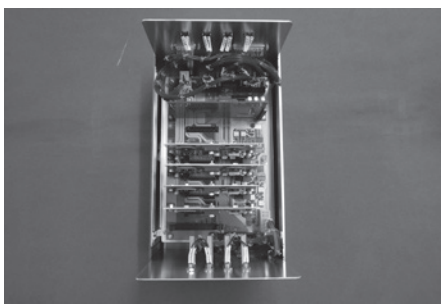
今後も、お客様からの要望に応えていけるように日々開発を続け、新しい分野への開拓にも取り組んでいきたいと考えています。

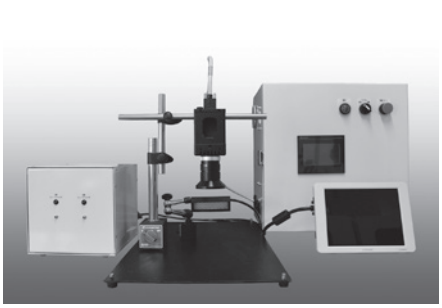
とくしま経済飛躍ファンド事業では、他にも多くの県内事業者の新商品開発・展示会出展を支援してきております。当事業についての詳細は、こちらの連絡先で御確認ください。

TEL. 088-654-0102

〈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。

株式会社オプトピア

会社概要

1993年設立以来、徳島と横浜を拠点にコンピュータネットワークに関する高度な技術力を活かした最先端のシステム開発実績が数多くあり、現在はインターネットやモバイルコンピュータシステム等の構築や開発を中心にLED制御やエコ関連システムの研究開発まで広げています。



会社の商品の特徴や強み

最大の強みは、オフィスのPC設定等の身近なITサポートから、新しいシステムの企画設計・開発といった高度な依頼まで幅広く対応できる技術力と提案力。業種や業務内容の用途によって、必要なシステムが異なるウェブやクラウド、モバイル、IoT関連等のシステムの開発・構築・保守サポートによりお客様の理想を叶えています。



今後の展開

通信・金融・外資系食品関連・放送関連等の大企業や、国土交通省・市町村の公共関連病院など幅広い業界とかかわっています。また、教育機関や防災関連との共同研究や開発を通して、私たちの生活を豊かにするため、さらに活躍の範囲を広げています。

連絡先

代　表　者：代表取締役　井上 武久
住　　所：徳島県徳島市中島田町三丁目56番地1
電　　話：088-678-7430
ホームページ：https://www.optpia.co.jp/

株式会社ときわ

会社概要

1956年創業
(スローガン) 私たちは、私たち自身とお客様に、しあわせと感動を永続的に提供し、心温まる地域社会づくりに貢献する。
(社是) 自由・自律・自走
(ロゴマークに込められた意味) ときわグループとは、新たな感動を贈る企業体であり、しあわせへと続く「扉」である。

Think Next, Link happiness.
Tokiwa Group



会社の商品の特徴や強み

ブライダル関連衣装のレンタル並びに関連商品の販売。
式場紹介・海外挙式プロデュース・結婚式・披露宴他各種パーティーの企画運営・婚活支援・レストラン・テイクアウト・エステ・食品製造の提供。



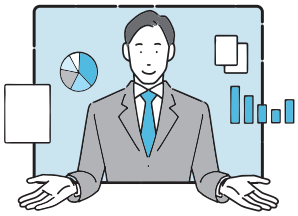
今後の展開

ブライダルのみならず、徳島のお客様に食やイベント等を通じた様々なサービスを提供していきたい。

連絡先

代　表　者：代表取締役社長　髙畑 富士子
住　　所：徳島市下助任町3-20
電　　話：088-622-0011
ホームページ：https://bctokiwa.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
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	10月20日（火）13:30－15:00	阿波池田商工会議所、オンライン	池田で開催のセミナーです。地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図るために、持続的な経営に向けて自ら経営計画を策定しそれに基づく販路開拓に取り組みましょう。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。セミナー後の個別相談もご利用ください。	**無料**
第4回 DX推進セミナー 「実際にさわってわかる！生産管理システム&AI類似図面検索　体験会」	10月22日（木）10:00－16:30	とくしま産業振興機構	ベンダーと1対1の個別形式で、中小企業向け生産管理システム「TECHSシリーズ」や「エムネットくらうど」、「AI類似図面検索システム」を実際に操作できる体験会を開催します。	**無料**
スマホ1台で売上アップ！ **集客できるSNSショート動画の撮り方セミナー**	10月23日（金）13:30－15:30	とくしま産業振興機構	Instagramのリール、TikTok、YouTubeショート……今や商品の魅力を伝えるには「ショート動画」が欠かせない時代です。 本セミナーでは、プロの動画クリエイターが「思わず手を止めて見たくなる撮影のコツ」や「スマホでできる見映え抜群のテクニック」を分かりやすく解説！当日は実際の撮影実演も行います。 「動画の撮影なんてやったことがない…」という初心者の方も大歓迎です。ぜひこの機会にご参加ください！	**1,000円**
中小企業省力化投資補助金（一般型）実践セミナー 第2回【採択の第一関門】	10月26日（月）13:30－15:00	とくしま産業振興機構、オンライン	人手不足を設備投資で突破する！省力化投資補助金「一般型」実践セミナー。全5回のセミナーです。一回のみの受講可能。制度説明にとどまらず、事業者が自社の人手不足や業務上の課題を整理し、設備投資による省力化、生産性向上、賃上げ及び収益力向上につなげるための実践的な知識を提供します。全5回を通じて、申請可否の判断から現場分析、数値計画、審査対策、採択後の実行までを段階的に学び、事業計画の骨格を整理できる状態を目指します。 第2回【採択の第一関門】では人手不足を「数字」で証明する現場分析、業務工程を分解し、ボトルネックと年間削減時間を明確にします。	**無料**
AIで解決!? 会社の「困った」改善講座【経理編】	10月28日（水）13:30－15:00	オンラインのみ	【経理編】～数字はあるのに伝わらない。月次報告を“使える説明”へ 月次資料や過去の報告コメントには、数字を読み解くヒントが詰まっています。AIを使って増減理由や確認ポイントを整理し、数字の羅列を〝伝わる説明”に変える方法を探ります。 引き続き部署ごとのAI活用からはじめるDX講座を実施します。【人事・労務編】11月25日、【店舗運営編】12月23日、【製造編】2027年1月27日、【社内DX・情報管理編】2027年2月24日、【経営編】2027年3月24日。各回では生成AIやAI活用に関する最新ニュース、業界動向を取り上げながら各部署の課題をAIでひも解きます。講座毎にお申込みください。	**無料**

徳島経済産業会館だより

徳島県の経済団体・支援機関から企業の皆様のお役に立てる情報をお伝えしています。

徳島県企業等採用活動支援事業補助金のお知らせ

徳島県

採用力を上げて人材を確保！

企業等採用活動支援事業補助金（令和８年度）

企業にとって人材は発展の要です。
本事業では、徳島県内の中小企業等が確かな「採用戦略」をたて、
その戦略に基づいた「効果的な広報(自社の魅力発信)」を展開することで、
若年者をはじめとする“求める人材”の採用・獲得につなげるための経費を補助します。

- 求人に応募が来ない
  自社の魅力つたえてる？つたわってる？
- 思うような人が来てくれない
  ターゲットがずれている？採用戦略と計画を立てよう
- HPの採用ページ古いまま…
  その発信スタイル、もしかして逆効果かも(><)
- SNSはどうすれば
  リアルな職場の良さを伝えるコンテンツが必要

補助内容 上限各50万円、補助率1/2
下記二つの区分で支援します。

①専門家による採用コンサルティング費用

自社の企業価値を明確化し採用戦略を策定

- 採用ターゲット分析
- 強み抽出、採用戦略策定 広報コンセプト構築
- 面接官等の社内体制強化

②採用情報発信媒体の制作・改修費用

戦略に基づいた一過性でない情報発信を実現

- 採用のためのホームページの制作・改修
- SNS活用企画
- 動画等、採用戦略に基づいたコンテンツ制作

自社の魅力を打ち出そう！

ここで働きたい！と思える情報発信を

⚠ ただし、次のものは対象となりません
× 求人掲載の広告費や、イベント出展料など一過性のもの
× 採用実務の外注費、配布用の景品製作費など

補助対象者 徳島県内の中小企業等

事業期間 申請締切：令和8年11月30日
完了：令和9年3月1日迄

申請方法 下記事務局の補助金特設ページにて、申請様式を入手しお申し込みください。

お申込み・お問合せ

徳島県魅力ある職場づくり事務局「徳島県企業等採用活動支援事業補助金」担当
〒770-8055　徳島市山城町東浜傍示1-1 ㈱テレコメディア内
TEL：０８８－６０２－１４３１　MAIL：contact@tokushima-syokuba.jp
※「企業等採用活動支援事業補助金」は徳島県が㈱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、6次産業化の取組事例をご紹介します。

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㈹ 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