

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2025 5

会員数 888 名

令和7年5月1日現在

●昭和51年7月10日第3種郵便物認可●令和7年5月10日発行（毎月1回10日発行）第687号●発行所／館山商工会議所●編集発行責任者／専務理事 上野 学●〒294-0047 千葉県館山市八幡 821 ●TEL0470-22-8330 FAX0470-23-4011 ●印刷所／株式会社 集賢舎 ●定価 1部 20 円（購読料は会費に含まれています）



館山商工会議所
公式LINE 始めました!



館山商工会議所HP

- ◇ 専門家による経営相談窓口のご案内
- ◇ 青年部4月定期総会を開催
- ◇ 潮流を読む「生成AIによって大変革期を迎えている米国金融業界」
- ◇ 中小企業のセキュリティ対策
「対策実施状況、改善わずか」
- ◇ トренд通信
「若者たちを動かすのは『カッコいい大人たち』」
- ◇ クラウドな話「春の嵐・メイストームに注意」
- ◇ 館山市からのお知らせ
館山市地域課題解決チャレンジ事業補助金
- ◇ 笹子三喜男さんからオブジェの寄贈を受ける
～光風会展入選作『平和への迷路』～
- ◇ 日本史のトピラ「三井高利の革命的商法」

無担保、無保証人、低利子で融資

～マル経融資制度～

利子補給(1.0%) 制度が利用できます!

マル経融資制度は、小規模事業者の皆様の経営改善に必要な事業資金を館山商工会議所の推薦により「㈱日本政策金融公庫」から借りられる国の制度です。

担保、保証人	不 要
貸付限度額	2,000 万円
返済期間	10 年以内（※運転資金は 7 年以内）
利 率	年 1.70%（令和 7 年 5 月 1 日現在）
融 資 対 象	従業員（家族従事者、パート、法人の役員除く）が商業・サービス業は 5 名以下、製造業・その他は 20 名以下の小規模事業者

※ご利用の際には各種要件がございますのでお問い合わせください。☎ 22 - 8330

専門家による経営相談窓口のご案内

当所では、インボイス制度の導入やエネルギー価格・物価の高騰、賃上げ・最低賃金引上げ、新型コロナウイルス感染症、デジタル化等への対応等、様々な事業環境変化の影響を受ける中小・小規模事業者に対し、効果的な支援を提供するため、専門家による経営相談窓口を開設いたします。

相談窓口は事前予約制・先着順となっています。予約なしでのご相談はお受けできませんので、あらかじめご了承ください。

【相談内容】

- ①インボイス（適格請求書等保存方式）制度導入に向けた対応、各種支援策等に関するもの
- ②電子帳簿保存法に関するもの
- ③エネルギーその他の物価高騰への対策、各種支援策等に関するもの
- ④円安その他の物価高騰への対策、各種支援策等に関するもの
- ⑤アフターコロナに対応するためのビジネスモデルの転換や再点検、販路拡大やマーケティング戦略、アフターコロナでの経済活動再開に対応するための経営力強化に向けた取り組み等
- ⑥賃上げ等に関するものや、最低賃金引上げに関するコスト増分の捻出に関するもの
- ⑦デジタル化（ＩＴ、設備投資等）に関するものや、デジタル化対応人材の確保および育成
- ⑧その他の事業環境変化に対応するための経営力強化等に資する対策等および各種支援策に関するもの
- ⑨各種補助金制度・支援策に関するもの（周知・申請サポート）

相 談 日	応相談
会 場	館山商工会議所
相 談 時 間	1 事業所あたり 2 時間以内
申し込み方法	事前予約制・先着順
お 問 合 せ	2 2 - 8 3 3 0（館山商工会議所）

※補助金に関するご相談は、事業者様が作成を終えた事業計画書に対し、公募要領等を確認しながらアドバイスいたします。

※ご相談内容によっては、他の支援機関をご紹介します場合もございます。

青年部 4 月定期総会を開催



令和7年4月9日、館山商工会議所青年部4月定期総会が開催されました。
総会では、令和6年度事業報告・決算報告と、令和7年度事業計画・予算案が満場一致で可決されました。
令和7年度の会長・辰野弘征くんのスローガン『未来予想図〜私の想像が地域の未来〜』のもと活動してまいります。2年間よろしく願います。

潮流を読む

「生成AIによって大変革期を迎えている米国金融業界」

2024年10月、出張で米国の大手金融機関を訪問する機会があった。そこでは生成AIの活用が金融機関の営業スタイルを大幅に変革していた。23年にも米国出張で生成AIの営業スタイルへの影響を確認したが、それが変革をもたらすのか懐疑的な意見が多数であった。しかし、この1年という短期間で生成AIは進化し、金融機関の営業スタイルを変え、金融業界の競争環境を大きく変化させている。

改めて生成AIを定義すると、文章、画像、音声、動画など



のデータ形式を自律して生成することが可能なAI技術となる。ただし、生成されたデータ形式のアウトプットは、生成AIに対する指示の適格性に左右され、1回の指示で質の高いアウトプットを得るのは難しく、通常は反復する処理が必要となる。生成AIはイテレーション（反復処理）の機能（＝学習機能）を既存のシステムに統合されることで、最終的には質の高いアウトプットが創出される。結果的に、人間しか対応できなかった複雑な処理（例えば、顧客のニーズに合わせたカスタマイズなど）を生成AIが一瞬で代替できることを意味する。生成AIの短期間での進化の背景には、大規模言語モデル（大量の文章の学習によって、人間の言語を理解し、その結果、文章を生成、翻訳、要約、質疑応答など、さまざまな言語処理タスクを実行するモデル）などの技術基盤が優れていることがある。これらに、データ処理パフォーマンスの飛躍的な向上、新しいアプリケーションの台頭、生成AIへのアクセス障壁の低下が加わって、生成AIに対する指示の質が向上し、価値創造と効



率性向上の機会が創出されているのである。

一方、生成AIの導入には膨大なコストがかかる。このため、コストを負担してでも付加価値を高めようとする金融機関と、従前からの営業スタイルを維持しようとする金融機関とに分かれる傾向があるが、米国の金融業界では前者に該当する金融機関が多い。ここでの従前からの営業スタイルとは、営業員の裁量に大きく依存するスタイルである。例えば、担当する各顧客の財務状況、ライフイベント、個人的なライフスタイルや趣味嗜好（しこう）を把握し、それらから得られる営業員の主観的な洞察によつて信頼関係を築くことで、将来の金融商品・サービスの収益を得ようとするものである。ただし、このアプローチでは、通常、コスト負担が大きくなり、顧客のデータに

基づく客観的な視点に欠けるため、金融商品・サービス提供の際に営業員が誤って解釈し、組織的な顧客ニーズの把握に問題が生じやすくなる。

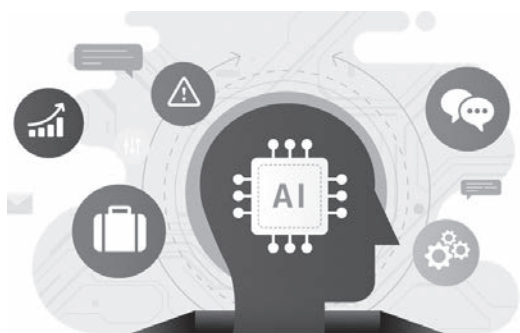
これを解決するために、米国の大手金融機関の多くは、量と質を兼ね備えた顧客属性データベースを活用し、生成AIによる顧客データの分析を行って、これにより、少ないコストや営業員の時間とリソースで、瞬時に高度な分析とそれに基づく個々の顧客の金融商品に対するニーズのパーソナライゼーション（個々人向け最適化）が可能となつてきている。つまり、金融機関は同時かつ大量に顧客属性別の個々の顧客の状況を把握することができ、これには、各顧客の消費行動履歴のデータを評価し、現在の顧客の財務状況を、過去のデータを基に位置づけることが含まれる。また、個々の顧客のライフイベントを追跡し、その予測をすることもできる。さらに、顧客属性の中で個々の顧客の状況を定量的に比較できるようにする。このように、米国では質の高い顧客属性データと生成AIの活用により、従前の人を中心とした営業スタイルの大きな変革期を迎えている。

その方、日本では、これらの生成AIによる高度な分析を可能とするための十分な顧客

属性のデータベースを構築していない金融機関が多いと見受けられる。従来の営業スタイルで活用している中途半端な顧客のデータベースのままで、生成AIの導入という手段と、顧客のニーズの定量的なパーソナライゼーションという目的が合致せず、期待する成果が生まれにくい。日本の金融機関においても、米国の金融機関のような営業スタイルの変革の取り組みが増え、顧客と金融機関が互いにメリットを享受できる、ウィン・ウィンの関係を築くことを期待したい。

（3月20日執筆）

株式会社大和総研 金融調査部
主席研究員 内野 逸勢



中小企業のセキュリティ対策

対策実施状況、改善わずか

24年度調査を公開

支援の必要明らかに

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）は、「2024年度中小企業における情報セキュリティ対策の実態調査報告書」の速報版を公開した。本調査は、全国の中小企業4191社を対象にウェブアンケートを行い、情報セキュリティ対策への取り組みや被害の状況、対策実施における課題、取引先を含む情報セキュリティ対策の状況などを取りまとめた。その結果、「2021年度調査」と比べて



情報セキュリティ対策の実施状況の改善はわずかであり、さらなる対策の必要性の訴求や、対策の実践に向けた支援の必要性が明らかになった。主なポイントは次の通り。

＜ポイント①＞ サイバーインシデントにより取引先に影響があった企業は約7割

23年度にサイバーインシデントの被害を受けたと回答した企業は975社で全体の23・3%。そのうち約3割に相当する「特になし」を除くと、約7割が「サイバーインシデントにより取引先に影響があった」と回答した。影響があったと答えた企業のうち、「取引先にサービスの停止や遅延による影響が出た」との回答は36・1%。また、「個人顧客への賠償や法人取引先への補償負担の影響が出た」との回答が32・4%、

「原因調査・復旧に関わる人件費等の経費負担があった」との回答も23・2%であった。

サプライチェーン全体でのサイバーセキュリティの不備が、取引先にも深刻な影響を及ぼし、事業の継続性を脅かす実情を浮き彫りにしている。

＜ポイント②＞ 不正アクセスされた企業の約5割が脆弱（ぜいじゃく）性を突かれ、他社経由での侵入も約2割

23年度にサイバーインシデントの被害を受けた企業のうち「不正アクセス被害を受けた」と回答した企業は419社で43・0%。サイバー攻撃の手法を聞いたところ、「脆弱性（セキュリティバッチの未適用等）を突かれた」との回答が48・0%で最も多く、次いで、「ID・パスワードをだまし取られた」との回答が36・8%であった。「取引先やグループ会社等を経由して侵入」との回答も19・8%あり、サプライチェーン上のセキュリティリスクが読み取れる。

取引につながる セキュリティ投資

＜ポイント③＞

セキュリティ対策投資を行っている企業の約5割が、取引につながった

取引先（発注元企業）から情報セキュリティ対策に関する要請を受けた経験がある企業のうち、取引先（発注元企業）から要請された情報セキュリティ対策を行ったことが取引先との取引につながった大きな要因だと回答した企業は42・1%。また、情報セキュリティ対策投資別に見てみると、過去に情報セキュリティ対策投資を行っている企業の49・8%が、発注元からの要請でサイバーセキュリティ対策を行ったことが取引につながったと回答しているのに対し、情報セキュリティ対策投資を行っていない企業では27・4%にとどまっている。



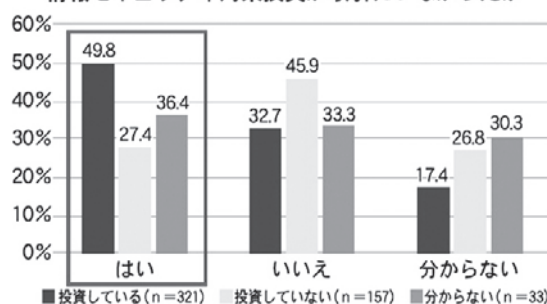
IPAは本書の公開により、中小企業において、情報セキュリティの認識が向上し、情報セキュリティ対策が進むこ

とを期待している。詳細な報告書は4月頃にIPAのウェブサイトで公開予定である。組織内外での啓発活動などで活用いただきたい。

独立行政法人

情報処理推進機構 江島将和

情報セキュリティ対策投資が取引につながったか



「2024年度中小企業等実態調査結果速報版」についてはこちら





先日、和歌山県田辺市による若者の起業支援活動「たなべ未来創造塾」の第9期修了式を訪ねてきました。今期はインターン、Uターンを含めた13人が、行政、金融機関、商工会議所、卒業生の事業者などの前で、それぞれが取り組むビジネスプランを発表しました。プレゼン内容はさまざまで、新しくコンテンツ制作企業を立ち上げるに当たって地域の学生も含めた若い力を集める仕組みを提案するもの、人口の少ない地域にあえて移動式の飲食店を開業

「若者たちを動かすのは『かつこいい大人たち』」



して、地域コミュニティ活動の支援を目指すもの、地域の働く若い女性や子育て世代を対象にしたオンデマンド型の健康関連サービスなど、業種も規模も特に決まった傾向はありません。全体に共通しているのは、地域が抱える課題に焦点を当てて、それを解決する新しいビジネスを立ち上げようとしていることです。

たなべ未来創造塾では、半年間にわたって、地域活性化を専門とする大学の教授から、地域の経済と将来を見越したビジネスモデルのつくり方や考え方など、理論的な知識を学びます。さらに、この塾の卒業生が講師になって、実際に事業を立ち上げてからどのような工夫が必要だったか、どこに落とし穴があったかといった実践的なノウハウも学びます。塾生同士や卒業生との交流や議論を通じて、実際に現場で使える人脈を形成していくのです。20



24年度で第9期を迎えて、卒業生の総数は100人を超え、その7割が地元で起業しています。

この塾が始まったのは16年、もともとは田辺市の人口減少に対する施策の一つでした。真砂充敏田辺市長によれば、移住・定住の促進のほかに関係人口の増加も目指しました。ここまでは他の自治体でもよくある考え方です。もう一つ重視したのが、住民の中から地域のロールモデルとなる個人「ローカルヒーロー」を数多く育てるというものでした。人口が減っても魅力ある人が活躍していれば、大学進学などで一度は地域を離れた若者が帰りたくなるまちがつけれるという考えです。実はこの塾を主宰する田辺市は、それぞれの起業家に補助金や助成金を一切出してい

ません。プレゼンに対して地元金融機関や商工会議所のアドバイザーをもらい、必要に応じて融資を受け、後は民間で事業を立ち上げる仕組みです。

修了式の式典で修了生や先輩に当たる起業家からよく出たキーワードが、地域を盛り上げる「かつこいい大人」という言葉です。意味するところは、単にビジネス面で成功しているだけでなく、地域との関わりを重視して活動し、若者や若者同士のネットワークとも良い関係を保ちながら、陰になり日なたになり応援してくれる人。要するに、地域の未来づくりに貢献する意識を持つて行動している経済人といったニュアンスです。

若い世代から「自分もあんなかつこいい大人になりたい」と言われるような人がたくさんいる地域は、元氣になってそれが次の世代にも受け継がれ、良い連鎖を生んでいくでしょう。これは地域経済だけでなく、会社組織であれ、政治であれ、行政であれ、どんなシーンにおいても共通する大事な見方だと、今回気付かされました。

地域経済アナリスト／コンサルタント
渡辺 和博

緑あふれるオートキャンプ場

全15区画に専用水道とAC電源をご用意！
ペットOKのサイト有り！
手ぶらキャンプもOK！



SOUTH ONE VILLAGE TATEYAMA
館山市神余 4667-1 / 0470-29-3530



食のまち「たてやま」をネットワークする

THE SHINRA の新ブランド誕生

五感で奏でる美味なる季

VILLA
SHINRA
BY THE SEA



年古民家
Auberger

たてやま
TATEYAMA



株式会社こがね HANASHIBUKI RESORT GROUP

館山市塩見 233-4 TEL 0470-29-0236



気象予報士×税理士 藤富郷の

クラウドな話

「春の嵐・メイストームに注意」

5月の天気といえば、晴れて穏やかな日が多いイメージではないでしょうか。気温も上がり、1年で一番快適な陽気になります。西から次々にやってくる移動性高気圧に覆われるためですが、この時期はまだ台風が近づくこともなく、梅雨ももう少し先なので、高い確率でお出かけ日和になります。

一方で、5月は春から初夏へと進む季節の変わり目でもあります。日本付近では南から



入り始めた初夏の暖気と、北に残る冬の寒気がせめぎ合っている状態です。ひとたび移動性高気圧が東へ離れると、この暖気と寒気の境目に低気圧が発生し、天気が崩れます。そして、こうした南北の寒暖差が大きい場合は、低気圧が発達しやすく、時折、日本付近で台風並みに急発達する低気圧が現れます。これを春の嵐「メイストーム」と呼んでいます。全国的に大荒れの天気になり、豪雨や暴風、高波などで被害の発生につながるため警戒が必要となります。

この「メイストーム」という言葉が生まれたきっかけは、1954年5月10日、北海道の東海上で急発達した低気圧によって、漁船が大量に遭難したことによるものです。たった1日で台風並みに発達し、被害を避けることができなかったのです。



メイストームは台風並みといっても、台風とは大きく違うところがあります。それは、影響範囲です。台風における暴風の範囲は、中心付近の暴風域の円内で、進路から離れた場所では比較的穏やかです。

一方、メイストームは、暴風の範囲が広く、中心から離れていても強い風が吹き荒れます。発達度合いによつては、日本列島がすっぽりと暴風エリアに入ることもあります。範囲が広いということは、台風よりも暴風を受ける時間が長くなり、台風一過のように急速な回復もありません。広範囲の暴風・豪雨により、各地で災害をもたらす、交通機関の乱れや停電の影響も広くなる可能性があるのです。

最近では、テレビやインターネットにおいてメイストームではなく「爆弾低気圧」という言

葉が多く使われるようになりました。気象庁では、爆弾低気圧は「使用を控える用語」とされていますが、一年を通して使いやすい、爆弾という強い言葉で災害の危険性が伝わるのであれば、いいのかもしれない。

5月はレジャーの季節ですが、旅先での被害に注意が必要です。特に山のレジャーでは、低気圧が近づく前は暖湿流による雪崩、通過中は長時間の暴風、通過後は急激な気温の低下で低体温症の危険があります。お出かけの際は、予報をしっかりと確認するようにしてください。

気象予報士兼税理士 藤富郷



「このおだんごは飲み物だ!？」と言われます。あなたは信じますか？

県内有名百貨店などでは
1時間行列に並んでも買えないことが多い
メディアで話題の逸品です

ご注文ごとに1本1本
ていねいに焼き上げますので
お時間がかかりますので
事前予約がオススメです!!

とろけるみたらしだんご

〒294-0036 館山市館山236 館山城 城山公園内 0470-29-5100

充実した設備と 細かいサービス

大型カラー印刷機完備!!

- チラシ・パンフレット印刷
- オンデマンド印刷
データ入稿～印刷～製本
- 記念誌・自分史・郷土史
写真集・自費出版 etc...

株式会社 集賛舎

館山本社・館山工場
館山市山本226 〒294-0014
TEL.0470-22-2277
FAX.0470-23-2278

千葉支社(経営本部)
千葉市中央区生実町2498-8 〒260-0813
TEL.043-300-8661
FAX.043-300-8665

お気軽にお問合せください

SHUN
SAN
SHA

館山市地域課題解決チャレンジ事業補助金

＼ あなたの事業をみんなで応援！ ＼

館山市では、地域課題の解決や地域資源の活用に繋がる事業を
新たに行う起業家を募集します！

補助事業者認定後、クラウドファンディング型ふるさと納税の仕組みを活用し、市が資金を募集します。
資金募集の目標額に達しない場合、不足額（目標額から募集額を差し引いた額）の80%を市で上乗せし、
補助します。資金募集の目標額を上回った場合は、資金募集目標額を補助します。

【募集期間】 令和7年4月14日（月）から6月6日（金）まで

【対象事業】 館山市の地域課題解決に繋がる事業
館山市の地域資源を活用した事業

【お問合せ】 館山市雇用商工課商工係（0470-22-3362）

会議・展示会・イベントにご活用ください!!

館山商工会館には、会員および商工業者の皆様にご利用いただける、定員6名までの小会議室から、
最大300名を収容可能な大ホールまで、計9室の会議室が設けられております。

全室冷暖房・空調設備を完備しており、快適な環境の中で諸会議、セミナー・講演会、社員研修会、企業・
各種団体の総会、展示会などにご利用いただけますので、是非ご利用下さい。

※問合せ・空き状況の確認は、館山商工会議所事務局（TEL0470-22-8330）までお気軽にご連絡下さい

笹子三喜男さんよりオブジェ（陶芸作品）の寄贈を受ける

当所会員、(株)笹子工務店 代表取締役 笹子三喜男さんは、事業運営の傍ら陶芸家として精力的な
創作活動をされており、この度、ご自身の作品である光風会展入選作『平和への迷路』を当所にご
寄贈いただきました。



この作品は、高さ60センチの「炎」の形をしたオブジェ（陶芸作品）で、笹子さんの「爆弾の炎で平和は来ない。誰もが平和と幸せを願っているが、戦争はなくなる。自分には、小さな焼き物からメッセージを発信することしかできないが、残されていく子どもたちのために、今できることを考えたい」といった思いが込められた作品です。

寄贈された作品は、当所1階ロビーのガラスケース内に展示させていただきました。来所された際には是非ご覧いただき、「平和」について思いを寄せていただければ幸いです。



「三井高利の革命的商法」

三井高利は元和8（1622）年に伊勢松阪の商人の高俊と殊法の末っ子（8番目）として生まれたが、長兄の俊次が江戸で呉服商として成功したので、高利も14歳の時、兄を手伝うため江戸へ上った。支店を任された高利は商才を発揮し、短期間で大金をためたり土地を購入したりした。すると嫉妬した俊次は「母の面倒を見る」と、高利を松阪へ帰してしまったのだ。仕方なく高利は故郷で商いを始め、大名に金を貸すまでになった。



延宝元（1673）年、俊次が死去する。このとき高利は52歳。当時としては隠居する年齢だったが、江戸に呉服店（越後屋）を開いた。老齢になつていたが、若い頃の夢をかなえようとしたのである。

高利が始めた「現金掛け値なし」の商法は、それまでの常識を覆すものだった。扱う反物は高価なので、呉服店は顧客である大名や豪商の屋敷に訪問して注文を取っていた。支払い金額も大きいので、年に1度まとめて受け取った。その間は金銭が入ってこないで、あらかじめ反物の価格に利子分を含めて販売した。これを掛け値売りと呼ぶが、高利はこの慣行をやめ、店先に商品を並べ客に足を運んでもらい、その場で現金決済したのである。訪問販売のための人件費は要らず、利子を含めない分商品を安く売ることができた。このため越後屋に客が殺到するようになった。

呉服店は生地を一反（12m程度）単位でしか売らなかったが、高利はなんと端切れサイズでも販売したのである。これなら庶民でも購入できる。彼らは古着しか買えないが、手拭いぐらいは新品を持ちたいはず。そうした購買意欲を当て込んで、庶民も購買層に組み込んだのである。引き札（チラシ）を初めて配つたのも越後屋だった。寺子屋の普及で識字率が高まり、それを見越しての宣伝手法だった。傘の貸し出しも斬新だ。雨の日に店の軒先に傘を並べ、通行人に貸し出したのだ。傘を開くと越後屋の紋（ロゴ）が染め抜かれているので、借りた人が傘を差せば宣伝になるというわけである。

その後呉服店は、両替商が集まる駿河町に移転し、呉服店に併設する形で両替商も始め、稼いだ資金で次々と支店を出し、一代で豪商に成り上がった。

この史実は、高利が「どうすればもうかるかではなく、どうすれば客は喜んでくれるか」という意識を持ち、客目線で工夫や改善を凝らしたことが成功の秘訣（ひけつ）だといえよう。

歴史作家 河合 敦

アクサ生命は商工会議所と協力して健康経営を推進しています。



アクサ生命

～さらなる企業の発展のために～

健康経営に取り組みませんか？

健康経営は、アクサ生命がサポートします！

健康経営優良法人認定の申請までサポート

お問合せ先

アクサ生命保険株式会社

木更津営業所

☎ 0438-37-9954