

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2026 4

会員数 886 名

令和8年4月1日現在

●昭和51年7月10日 第3種郵便物認可 ●令和8年4月10日発行(毎月1回10日発行) 第699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HP



館山商工会議所
公式LINE始めました!

学び舎前の桜

- ◇第125回通常議員総会を開催
**令和8年度事業計画・予算を承認
副会頭の補欠選任で川名光俊氏を選任**
- ◇潮流を読む
『「サナエノミクス」の「責任ある積極財政」の意味合い』
- ◇トレンド通信
「短所を短所で終わらせない工夫と考え方」
- ◇日本史のとびら
「吉夢を買った尼將軍・北条政子の悲劇」
- ◇青年部の窓 市川青年部との連携事業
「船でつながる、福利厚生・交流ツアー構想」
- ◇中小企業あるある相談室
「若手社員が、なぜか定着しない」
- ◇経済センサス-活動調査 調査の実施、回答のお願い
- ◇新入会員紹介

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「(株)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 2.50% (令和8年4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

第125回通常議員総会開催

令和8年度事業計画・予算を承認、副会頭の補欠選任で川名光俊氏を選任

当所第125回通常議員総会が3月27日(金)商工会館で開かれ、令和8年度の事業計画や収支予算などの議案が慎重審議され、承認されました。また、欠員となっていた副会頭について、川名光俊氏を選任いたしました。新年度の事業計画の概観は次のとおり。会員の生産性向上と経営体質の強化、サービス向上に全力で取り組みます。従来の小規模事業者経営改善資金(マル経)などの各種融資制度、小規模事業者持続化補助金などの各種補助制度を通じて支援に加えて、会員のニーズを的確に把握して、伴走型の支援を徹底的に実施していきます。

さらに、若手人材と女性の活躍には大きな期待を寄せ、青年部、女性会の活動をより一層強固にするとともに、創業支援と事業継承にも力を注ぎ、その相乗効果によって、新たな活動の活力にしていきます。

具体的な重点事業としては、①関係機関と連携し、「コロナ禍からの復興及び市内経済の再生を積極的に支援する。②会員の増強に努め、会議所組織の基盤強化を図る。③「観光地域づくり法人(DMO)」、「食のまちづくり」など館山市の政策推進に協力すると共に、広く社会全般の福祉増進につながるよう政策提言に努める。④既存事業所の存続、雇用維持のため、事業継承支援に取り組む。⑤「鏡ヶ浦」を貴重な資源として利活用するための動きに関与して、地域活性化を図る。⑥若手人材の確保、地元就職の機運醸成に努める。⑦時局に応じた情報発信に努め、会員相互の親睦を深め、会員事業所の支援に取り組む。⑧事務所内のデジタル化(DX化)と健康経営に向けた取り組みで、事務の効率化と省力化、生産性の向上を図り、会員サービスの向上に繋げる。⑨事業継続力強化計画の策定を促し、防災・減災の事前対策を講じる。⑩人口減少と少子高齢化に伴う労働力不足を解消するために、外国人労働者について調査・研究する。実施事業計画は次のとおり。

1. 地域開発の促進

- ①都市計画道路船形バイパスの早期完成、都市計画道路青柳・大賀線の早期着手
- ②中心市街地活性化の促進、(仮称)産業振興基本条例制定、幹線市道1001号線(市役所裏側道路の拡幅)他幹線道路の改良、整備の促進、館山駅・渚の駅・城山公園を結ぶ遊歩道の設置
- ③特定地域振興重要港湾館山港の整備促進(道路栈橋部分の拡幅、小型栈橋3基の増設、波浪の影響を軽減し、多様な船舶が安全に接岸で

2. 総括的事業

- ①国・県・市をはじめとした関係機関と連携し、コロナ禍からの復興及び市内経済の再生を積極的に支援
- ②商工会議所財政基盤を一層強固にする為、会員増強(新

きる施設の整備・改良)
④東京湾口道路の早期建設についで期成同盟を通じて推進

- ⑤館山駅東口地区の再生に向けた「エリアリノベーション」によるまちづくり
- ⑥観光立市たてやま実現に向けた経済政策の推進
- ⑦その他、地域開発事業の促進

会員獲得)ならびに会員口数増加の実施

- ③事業所の存続、雇用維持のため、関係機関と連携し後継者育成や事業継承を支援
- ④特定退職金制度、なのはな共済制度他、各種共済制度の普及を一層強力に推進
- ⑤「商工会館」の活用を高めるよう運営・管理の実施
- ⑥定時議員総会を年2回開催(令和8年5月、令和9年3月)

含め、年2回以上)
⑨会頭の諮問機関である総務・会員増強・広報・金融税制・親睦委員会を開催し、商工会議所運営の助力を図る

- ⑩商業、運輸・工業、建設業、飲食・観光・衛生業、庶業の5部会による部会活動の活性化を図り、会員事業所の発展はもとより、部会意見を商工会議所活動に反映するよう努力

- ⑦必要に応じ、随時に常議員会を開催(年5回以上)
- ⑧議員・役員等による議員懇談会を開催(新年懇親会を

- ⑪進出企業と地域社会の共生をめざし、産業振興基本条例等の制定について研究
- ⑫鏡ヶ浦(館山湾)を館山市の誇る資源として地域の発

- ⑬「里見」を地域資源と捉え、新たなブランド創出や産業活性化に資する商品開発を実施するとともに、街なかの賑わいを創出
- ⑭人手不足対応と生産性向上に資するよう、会員事業所の魅力発信により人材の確保、地元就職の機運醸成に努める
- ⑮時局に応じた情報発信に努め、会員相互の親睦を深め、会員事業所の事業継続・発展を支援
- ⑯TOAS(商工会議所トータルOASシステム)を活用した会員データの整備を実施
- ⑰館山湾を活用した海辺の街づくりの実現に向けた研究
- ⑱商工会議所青年部育成とその事業推進
- ⑲商工会議所女性会育成とその事業推進
- ⑳近隣商工会議所と連携し、時局に応じた事業を実施
- ㉑地域・中小企業における地球温暖化対策の推進に協力
- ㉒行政庁(関東経済産業局、中小企業庁、千葉県、館山市等)との連携ならびに事業活動強化
- ㉓日本商工会議所、関東商工会議所連合会、千葉県商工会議所連合会等との連携と協力強化
- ㉔「観光地域づくり法人(DMO)」の設立、「食のまちづくり」などを中心とした館山市の政策推進に協力すると



実施
⑥その他商工業振興に関する事業

4. 商工会議所会員の親睦に関する事業

本事業はその都度「親睦委員会」に諮り、必要に応じて会議所事業として実施

5. 福祉・労務対策

①市内事業所優良商工従業員表彰(市と共催)を実施
②労働保険事務組合業務の取り扱い

③雇用促進事業の一環である財形貯蓄制度の周知活動及び事務代行の実施
④「働き方改革」に関する情報発信と対応強化

⑤その他、福祉・労務対策に関する事業

6. 金融・税務対策

①国・県・市の制度融資の周知徹底を図り、市内金融機関との連携強化をはかり金融斡旋指導を実施
②館山税務懇話会の活動に協力

3. 商工業振興

①中小企業相談所機能の強化を図り、他産業との交流会、異業種グループの指導育成
②必要に応じて時局経済講演会、文化講演会を開催
③館山市商店会連合会事業に協力
④館山市商業協同組合事業に協力
⑤個人情報保護法・PL法(製造物責任法)・容器包装リサイクル法に対する周知活動の

共に、安心・安全なまちづくり、地域住民の福祉増進に寄与すべく政策提言
②5生産性向上の実現に向け、「健康経営」や「デジタル化」(DX化)、「SDGs」に向けた取り組みを支援

を強化

⑤「食のまち・たてやま」推進に協力、特産品の開発、販路開拓に向けた運営体制づくりの推進
⑥「物産委員会」の実施
⑦里見氏大河ドラマ化運動に協力

⑧その他、観光振興については行政、市観光協会、関係諸団体等と協力しその推進を一層強化

8. 調査研究および広報活動

①館山市の景気動向調査、地域経済循環分析の実施(年4回)
②日本商工会議所のLOBO(早期景気観測)調査に協力(毎月1回調査)

③商工会議所会報「会議所だより」を毎月1回発行(毎月10日、年12回)
④ホームページ維持管理と、その他調査研究および広報活動に関する事業の実施
⑤ポータルサイト「たてやまナビ」を運営し、会員事業所情報を広く一般に発信すると同時にその普及を目指す

⑥全市民が住みやすさを実感できる、「日本一、礼儀正しい街」を目指す運動を実施
⑦人口減少と少子高齢化に伴う労働力不足を解消するため、外国人労働者について調査・研究

9. 商工技術とその指導育成

①日本商工会議所主催検定試験：簿記検定試験(年3回・

1級〜3級)、珠算・暗算・段位検定試験(年3回・1級〜10級)の施行、PC検定、プログラミング検定等各種検定試験の周知
②東京商工会議所主催検定試験：福祉住環境コーディネーター検定試験、カラーコーディネーター検定試験、環境社会(e-co)検定等各種検定試験の周知
③その他、商工技術振興に関する事業

10. 特定商工業者制度に関する事業

①特定商工業者法定台帳整備および管理、運営等に関する事業

11. 中小企業相談所に関する事業

①経営改善普及事業
(イ)小規模事業者経営改善資金審査会の開催(毎月1回)
(ロ)金融、税務・経理、経営の合理化に関する相談・指導および斡旋
(ハ)労務および社会保険に関する相談および指導
(ニ)小規模企業共済(事業主の退職金制度)、経営セーフティ共済加入促進
②経営基盤強化支援事業
(イ)金融機関との連携による各種融資の周知および斡旋
(ロ)小規模事業者のための講習会、研修会、座談会等の開催
(ハ)税務・記帳等の相談および指導を千葉県税理士会館山支部と協力して実施
(ニ)小規模事業者のための専

門家による相談および指導・法律相談・税務相談・経営相談・商工相談・商標特許相談の実施・金融相談 毎月第3金曜日 日本政策金融公庫担当者、当所経営指導員他
(ホ)事業環境変化対応型支援事業(経営課題解決のための専門家派遣事業)
(ヘ)経営発達支援計画を策定し、承認計画に沿って小規模事業者支援を強化(計画終了令和10年度)
(ト)事業継続力強化計画の策定を促し、防災・減災の事前対策を講じる
③創業・経営革新支援事業
(イ)新連携支援に対応すべく異業種交流の推進
(ロ)経営革新計画承認を目指す事業者への支援
(ハ)創業者・経営革新企業向け融資制度の周知および指導
(ニ)創業・経営革新・新連携事業に対する税制の周知および指導
④中小企業・小規模事業者のワンストップ総合支援事業
(イ)中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関(認定支援機関)として経営全般にわたる総合的な支援の実施
(ロ)よろず支援拠点、千葉県中小企業支援プラットフォームを活用した支援体制の強化

潮流を読む

『サナエノミクス』の『責任ある積極財政』の意味合い

「責任ある積極財政」という言葉が高市政権の政策である「サナエノミクス」の重要なキーワードとして取り上げられることが多い。そこで、自民党のホームページ「衆院選2026」[注1]の政策の中から「責任ある積極財政」の成否を分けるポイントを示していく。

「責任ある積極財政」とは、「経済あつての財政」を政策方針の中心に据え、「所得を増やし、消費マインドを改善し、事業収益が上がり、税率を上げずとも税収を増加させることを目指す」ための「戦略的かつ機動的な財政出動」と定義される。

まず「戦略的な財政出動」とは、「財政の持続可能性」を確保しながら、力強い経済成



長と税収の増加を生み出す「大胆な投資」と定義される。大胆な投資を可能とするためには「戦略的」である必要がある。昨年11月に日本成長戦略本部が設立され、危機管理投資・成長投資の17戦略分野[注2]が挙げられた。その中で「分野横断的課題への対応」として、技術、人材育成、スタートアップ、金融などの戦略分野ごとの『取りまとめ担当大臣』も決定した。続いて同年12月に17分野ごとの検討体制[注3]（担当大臣など）が公表された。これによって、各分野の戦略的取り組みの責任の所在が明らかになったといえよう。

次に「機動的な財政出動」とは、投資のための「新たな予算枠」を設定し、市場の信認を得ながら、複数年での財政出動と定義される。高市政権は、これによって「投資の予見可能性向上につながる」としている。つまり、(1) 事業フェーズ（例えば、研究開発、事業化、事業拡大、販路開拓、海外展開）に応じた支援が可能となること、(2) それを踏まえて投資内容、投資時期、目標額など

の官民投資のロードマップが作成できること、(3) その上で、各分野の成長率など国富拡大に与えるインパクトの定量的見込みが可能となることなどにより、予見可能性が向上することとなる。

ただし、留意すべき点は、前記二つの財政出動には、財政の持続可能性の確保により市場の信認を得ることが求められることである。これについて、政策では「成長率の範囲内に債務残高の伸び率を抑えて政府債務残高の対GDP比を低下させる」としている。つまり、歳出・歳入改革への取り組みを行いながら、成長率の範囲内に債務残高の伸び率を抑えて、長期国債の需給を大きく悪化させるような財政運営を行わないということであろう。

この点について、財務省は昨年10月に公表した『日本の財政関係資料』の中で、仮に「金利へ成長率でも、毎年度のプライマリーバランスの赤字によつて新たに追加される債務が大きければ、債務残高対GDP比の低下は望めない」としている。加えて「金利へ成長率がいつまでも続く」との想定は過度に楽観的」という見解を示している。その理由として、過去、金利が名目経済成長率を上回っている場合が多く、金利上昇が見込まれる将来も金利が名目経済成長率を下回り続ける想定に懸念があること



などを挙げている。さらに、(1) 消費税などの税制の見直しによる財政基盤への信認、(2) 自国通貨の信認、といった市場からの評価にも十分に目配りする必要があろう。これらを踏まえると、「財政の持続可能性」を十分確保しながら「投資と成長の好循環」を生み出せるかが「サナエノミクス」の成功の判断基準となる。

「経済あつての財政」を政策方針の中心に据え、定量的な評価を踏まえて担当大臣らの責任の所在を明らかにし、戦略的かつ機動的な財政出動を実施するのは評価できる。しかし「投資と成長」の好循環を生み出すためには、各分野での投資の予見可能性をさらに向上させることが必要であろう。そのためには、オールジャパンで事業フェーズごとの支援、官民連携ロードマップをさらに精緻化して、それを維持・改善していくことが求められよう。

国際秩序が大きく変わろうとする現状を踏まえると、ただ

批判的な見解を述べるのではなく、客観的な議論を活発化しながら、日本全体が当事者意識を持って「サナエノミクス」を支えていく必要があるのではないか。
(2月20日執筆)

[注1]

https://www.jimin.jp/election/results/sen_shu51/political_promise/search/



[注2] 内閣官房「日本成長戦略本部（第1回）資料4 成長戦略の検討課題（案）」令和7年11月4日の中の「1. 「危機管理投資」、「成長投資」の

戦略分野：AI半導体、造船、量子、合成生物学、バイオ、航空宇宙、デジタルサイバーセキュリティ、コンテンツ、フードテック、資源・エネルギー安全保障・GX、防災・国土強靱化、創薬・先端医療、フュージョンエネルギー（核融合）、マテリアル（重要鉱物・部素材）、港湾ロジスティクス、防衛産業、情報通信、海洋

[注3] 内閣官房「日本成長戦略本部（第2回）資料1-2 成長戦略の検討体制」令和7年12月24日

株式会社大和総研 金融調査部
主席研究員 内野 逸勢



「短所を短所で終わらせない工夫と考え方」

愛知県碧南市の石川鑄造という鑄物製造会社が販売している「おもいのフライパン」というヒット商品があります。2017年の発売以来9万枚以上売れていて、一時は注文から納品まで3年待ちという状況もあつたといえます。このフライパンは鑄物で鉄の塊ともいえるつくりになっており、20cmの小ぶりのサイズでも重さは1・2kgもあります。しかも価格は1万2650円と、フライパンとしてはかなり高価です。



B to Bの事業を中心としている会社が、持っている技術を生かしてB to C（消費者向け）の新規事業を目指す事例はよくあります。重く高いにもかかわらず異例のヒット商品になった「おもいのフライパン」には、さまざまな成功の鍵が含まれています。

このフライパンは「世界で一番お肉がおいしく焼けるフライパン」を標榜（ひょうぼう）（う）して、その機能をアピールしています。重さの原因である、厚めの鉄でつくられていた特性がありますが肉を焼くにはメリットとなり、重いのは長所になるのです。商品名の「おもいの〜」という言葉も、つくり手や使い手の「思い」と引っかけで重さをプラスの意味で使っています。

フライパンが重くて困るのは、普段使いで調理中の料理をひっくり返したり、洗った後、後片付けしたりするとき、扱いにくいからです。また、足の上に落としたり、調理台や家具などにぶつけてしまったりする恐れもあります。この課題に対して、フライパンを軽くするのはなく、肉を焼くという特定の用途に使っ



てほしいため、非日常をより特別にするものだと提案しています。

ヒットした後の成功を持続させる工夫も注目されます。このフライパンを使い続けてもらうためには、上質の肉を継続的に食べてもらう必要があります。そのため全国各地の肉屋さんと提携して、肉を家庭に届ける「お肉のサブスク（定期便）」のサービスを始めました。肉を定期的に購入する客にはフライパンをレンタルするコースも設定しています。

「おもいのフライパン」は通常なら注文から手元に届くまで時間がかかるのですが、提携している肉屋さんならすぐ買えるようにしています。また、とりあえず商品を知りたい、試してみたいという関心を持った人には、フライパンの製造拠点となる工場の見学と、フライパンを使った料理

を体験できる施設をつくりました。動画を使った情報発信や経営者のメディア出演、ふるさと納税の返礼品など、さまざまな接点を用意して、新規顧客にアプローチしています。

「重い」と並んでもう一つの短所である「高い」という点については、ある種の趣味の道具であるという位置付けで提案しています。いわばゴルフクラブや釣りざおと同じようなポジションにフライパンを持つてきたのです。趣味の領域なら高価であっても「道具から入る」人も多くいます。こうしたさまざまな提案や工夫を練り出すことによつて、短所を逆に長所へと転換するよう位置付けを変えたのが、この商品の成功の秘訣（ひけつ）（つ）であるといえます。

地域経済アナリスト／コンサルタント

渡辺 和博



会議所窓口相談

商工相談
金融相談

毎週水曜日

（電話相談随時
お気軽にご連絡下さい）

日本政策金融公庫
特別金融相談日

毎月第3金曜日

（事前にご連絡下さい）

法律・税務・商工相談

■法律 千葉県産業振興センター

■税務 葛西 博 先生
川名 敏昭 先生

■商標特許 神崎 正浩 先生

ご相談のときは事前にご連絡下さい。





「吉夢を買った尼將軍・北条政子の悲劇」

先日、バレンタインジャンボ宝くじを買った。「もし1等が当たれば、バラ色の人生に変わるだろう」という淡い期待を抱いて、ジャンボ宝くじは毎回購入することになっている。残念ながら30000円しか当選したことがないが、いわば夢を買っているわけだ。ただ、驚くべきことに、昔の日本人は本当に夢を買っていたのである。

源頼朝の正妻・北条政子も、夢を買った一人だ。彼女がまだ独身だったとき、妹が昨日見た不思議な夢の話をした。「高い峰に上り、太陽と月をつかんで左右の袂（たもと）に入れ、さらに橋の三



つ実った枝を髪に挿した」と語ったのだ。

これを聞いた政子は、垂仁天皇の皇后が珍しい橋の実を食べて立派な皇子が誕生する逸話を知っていたので、妹の見た夢は、近く結婚して貴人の子を生む正夢に違いないと確信した。そこで妹に「恐ろしい夢ね。吉夢も三年は人に語ってはいけないのに、あなたは悪夢をすぐに語った。大変なことになる。でも他人に夢を売れば、災いを逃れられるはず」とだまし、高価な唐鏡に小袖を添えて妹に渡し、夢を買取ったという。

間もなくして政子の元に源頼朝から恋文が届き、駆け落ち結婚した。頼朝はその後、將軍となって鎌倉幕府を創立し、政子もその正妻となり、頼家や実朝を生んだのである。

ただ、頼朝には浮気癖があり、夫婦関係は円満とはいえなかった。しかも夫が53歳



で亡くなった上、2代將軍となった長男・頼家も政子の実父・時政に暗殺されて短い生を閉じてしまう。次男で3代將軍になった実朝も、逆恨みした頼家の子・公暁（政子の孫）に殺された。娘の大姫と乙姫も早世して、政子は実子4人全てに先立たれてしまうのである。

政子は晩年、「私は日本一幸せな女といわれているが、私ほど辛い思いをした者はいない。結婚に反対されて親に恨まれ、夫が平氏と戦っている間は不安な毎日を通して、やっと平氏が滅んだと思えば娘が病で死んでしまった。悲しくて後を追おうとし

たが、頼朝にいさめられ思いとどまった。けれど、その夫も先立った。今度こそ死のうと考えたが、幼い息子の面倒を見てやらねばと生きる決心をしたのに、その息子たちも黄泉へ旅立ってしまった。こんな目に遭うくらいなら、早くあの世へゆくべきであった。いっそ、どこかの川や淵に身投げして死んでしまいたい心境である」と述べている。

妹の夢を買ったことで栄達した政子だったが、むしろ買わなかった方が幸せな人生だったかもしれない。そういう意味では、宝くじも当たらぬうちが花かもしれない。

歴史作家 河合 敦



「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

注文ごとに1本1本ご丁寧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

〒294-0936 館山市豊山236 館山城 城山公園内 0470-29-5100

SHUNSHA

株式会社 集賛舎

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...

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

【青年部の窓】

市川青年部との連携事業

市川・館山両 YEG は、新たな地域連携モデルとして「船でつながる、福利厚生・交流ツアー構想」を策定しました。本企画は、都市部の市川 YEG 会員が渋滞のない「船」で館山を訪れ、地方の課題や資源に直接触れることで、経営者としての新たな視点を得ることを目的としています。活動内容は一般的な観光に留まらず、酪農体験やジビエ解体など、地方の「リアル」を肌で感じるプログラムが中心です。館山側にとっては会員増強や継続的な送客、市川側にとっては独自の強力な福利厚生コンテンツの確保という、双方の課題解決に直結する仕組みです。単発のイベントではなく、公式の福利厚生事業と位置づけることで、家族を含めたりフレッシュと経営者間の密な交流を両立させます。この交流をきっかけに、将来的な事業連携や出店、さらには移住や二地域居住へと発展させていく、持続可能な関係人口創出の「入口」として展開してまいります。



「せっかく採用した若手が、数年どころか数カ月で辞めてしまっんです」
中小企業の経営者から、実によく聞く相談です。仕事も教えている、給料も業界並み、特別きついことをさせているわけでもない。それなのに、ある日突然「退職したい」と言われる。正直、納得がいかない。そんな声も少なくありません。

「若手社員が、なぜか定着しない」



もちろん、家庭の事情や本人の価値観など、会社ではどうにもできない理由もありません。ただ、数多くの経営者の相談を受けていると、若手が定着している会社とそうでない会社の間には、ある程度の『法則』があると感じています。

定着している会社では、若手に対して「この会社で働きたい」「この会社で働きたい」という道もある」といった、具体的なキャリアの道筋が、入社早々に語られます。必ずしも約束ではありませんが、「先が全く見えない状態」と「ぼんやりでも道筋が見える状態」では、若手の安心感（特に婚約が近いタイミングや子どもがいる場合はなおさらのこと）は、大きく変わってきます。

また、うまくいっている会社

ほど、仕事以外のコミュニケーションの場を大切にしています。懇親会や誕生月のちょっとした声掛けなど、決して派手ではありませんが、「ここには自分を気にかけてくれる人がいる」と感じられる工夫があります。若手にとって職場は、人生で初めて長時間を過ごす『社会』です。人間関係の居心地は、想像以上に定着化を左右します。さらに家族に対しても、ちよつとした贈り物やお礼を伝えるといったアプローチの工夫で味方につけ、定着化を図っている会社もありました。

そして何より差が出るのが、入社直後の受け入れ方です。初日に席だけ案内され、「とりあえず見て覚えて」と言われるのか、きちんと歓迎され、仕事を丁寧に教えてもらえるのか。この『最初のボタン』の掛け方が、「会社と自分の立ち位置のイメージ」を大きく左右していきます。

若手社員の定着は、特別な制度や多額の投資がなければ実現しないものではありません。小さな工夫の積み重ねが、結果として「定着しやすい会社」をつくっていくのだと、支援の現場では感じています。

中小企業診断士 秋島 一雄

【経済センサス-活動調査 調査の実施、回答のお願い】

総務省と経済産業省は、令和8年6月1日現在で、「令和8年経済センサス-活動調査」を実施します。全国のすべての事業所及び企業が対象になります。

皆様の調査へのご理解・ご回答をよろしくお願いいたします。

※回答いただいた内容は、統計法により統計作成目的以外での使用が禁止されているなど、個人情報の取扱いに必要な制度上の規律が厳格に整備されていますので、安心してご回答ください。



新入会員紹介 どうぞよろしくお願いいたします！

	事業所名	代表者	住所	営業種目
【会員】	合同会社 WebSpring	庄司 万紀子	川名 6-1	インターネットを通じた集客、CRM 支援、ブランディングコンサルティング、Web 制作
〃	Dog sitting & Grooming A.I.	猪瀬 愛子	波左間 448-41	出張型ペットシッター
〃	焼肉家 東貴	西原 東珠	南条 236-3	飲食業
〃	遊彩酒家 木遣	加藤 真由美	八幡 651-1	飲食業
〃	株式会社 佐野園芸	佐野 博信	布沼 826	花卉生産販売業

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

季の音
TOKI NO NE



株式会社こがね HANASHIBUKI RESORT GROUP

館山市塩見 233-4 TEL. 0470-29-0236



お肉が美味しい！

伏姫BURGER

伏姫の里に、春が来た。

営業時間 11:00 ~ 16:00 水曜定休