

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2026 5

会員数 883 名

令和8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8年5月10日発行（毎月1回10日発行） 第700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はじめました!

- ◆ 専門家による経営相談窓口のご案内
～困ったなと思ったら、お気軽にご相談ください～
- ◆ 生涯学習出前講座
「でまえ・いっしょ」の令和8年度メニューが完成しました!
- ◆ 潮流を読む
「AI 実装の運用モデルで遅れを取る日本」
- ◆ 中小企業のセキュリティ対策
26年度版の10大脅威を公表
- ◆ トренд通信
「逆張りが持続性を生む『ローインパクト』なビジネスモデル」
- ◆ 小規模企業共済、経営セーフティ共済に加入してはいかがですか?
- ◆ 青年部の窓 4月総会を開催
- ◆ 中小企業あるある相談室
「教えているのに育たない」～OJTが機能しない本当の理由～
- ◆ 日本史のとびら 「江戸時代の花見」

4月15日クルーズ船にっぽん丸 最後の館山寄港（31回目）

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30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

～困ったなと思ったら、お気軽にご相談ください～

当所では、賃上げ対応や物価高騰、深刻な人手不足、デジタル化の遅れなど、中小・小規模事業者が直面する構造的な課題に対し、経営相談や各種補助金の申請サポートなどの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賃上げ・最低賃金引上げに関するもの
- ②省力化・人手不足対応に関するもの
- ③エネルギー価格・物価の高騰（円安対応・省エネ等含む）への対策、各種支援策等に関するもの
- ④デジタル化（生成AI導入、ECサイトやSNSマーケティング等）に関するもの
- ⑤インボイス（適格請求書等保存方式）制度に関するもの
- ⑥電子帳簿保存法に関するもの
- ⑦米国関税（通商環境の変化への対応）に関するもの
- ⑧新型コロナウイルスの感染症等の影響等（アフターコロナの経営課題解決等）に関するもの
- ⑨その他環境変化への対応（事業承継や事業引継ぎを含む）に関するもの

【相談日】 応相談

【会場】 館山商工会議所または事業所

【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】 22-8330（館山商工会議所）

※補助金に関するご相談は、上記相談内容に関連するものに限らせていただきます。

※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。

生涯学習出前講座「でまえ・いっしょ」の 令和8年度メニューが完成しました！

出前講座は、市職員や市民ボランティアが講師として皆様のもとへ出かけて、出張講座を開く制度です。

講座の内容は、市職員による63講座と市民ボランティア講師による12講座の、計75講座で、市内在住・在勤・在学の概ね10人以上のグループを対象といたします。

地域の集会や職場研修会などで、行政制度や市の現状・公共サービスについて勉強しませんか？ぜひお気軽にご相談ください。

※メニュー・講師派遣申込書など、詳細は館山市ホームページをご覧ください。

生涯学習課（館山市コミュニティセンター）・各地区公民館等でも配布しております。

<https://www.city.tateyama.chiba.jp/syougaiaku/page100001.html>

問い合わせ・申し込み：館山市教育委員会教育部生涯学習課社教文化係

(TEL：22-3698 / FAX：22-6560 / Eメール：shakyobunka@city.tateyama.chiba.jp)



潮流を読む

「AI実装の運用モデルで遅れを取る日本」

現在、欧州出張先で執筆しているが、生成AIの進化がさまざまなことを、身を持って感じている。欧州の大手金融機関への取材では、すでに大部分の実務において生成AIが活用されているとのことであった。この生成AIとは「人間が操縦するAI」ではなく、目標達成のために、利用者の代わりに自律的に計画を立ててタスクを遂行するソフトウェアシステムを指す。周囲の状況やデータを理解し、複数のツールを使い分



け、推論・意思決定・学習を行い、タスクを実行・調整することとなる。つまり、目的に応じて考え、判断し、行動するAIシステム（AIエージェント）といえよう。その先には「エージェントAI」、つまり「自分で考えて動くAI」がある。これは、複雑・多段階なタスクを人間の介入を最小限にして処理できるように設計され、「自ら動く」「計画・実行」ができることが特徴である。2030年にエージェントAIの活用が本格的に始まるとの将来予想があったが、今回の欧州出張では、すでに活用が始まっており、本格的な導入は3年程度前倒しとなるとの見解が大勢であった。すでにエージェントAIが導入されている活用事例も一定程度確認される。

一方、日本は欧米（特に米国）と比べて遅れている状況である。大和総研では、AIエージェントの企業導入展望を3段階「注1」（第1段階：生成AIの水平導入 第2段階：既存の業務フローをベースとしたAI導入 第3段階：AI導入による業務フローの一新・変革）から、独自に1段階（1.5段階：RAG「注2」システムの水平導入・部門導入）を追加して、4段階としている。



この4段階における日本企業の導入状況を以下に見ていく。大半の日本の企業の導入段階は、第1段階の「生成AIの水平導入」（23～25年）である。つまり、全社向けの一律導入である。これは米国の大手金融機関の導入の初期段階に相当する。

次の1.5段階「RAGシステムの水平導入・部門導入」（24～27年の期間を見込み、特定の組織的ビジネス用途に特化させつつ、全社向けまたは部門向けに導入）」において成果を得ている企業は、日本においても一定数出てきている。ただし、その次の第2段階としての「既存の業務フローをベースとしたAI導入（特定の活用事例ごとに特化・カスタマイズして組

み込む導入を実用化）」に達していない企業が大半である。最後の第3段階としての「AI導入による業務フローの一新・変革」（28～30年の期間を見込む）は技術として完成していないとされている。

想定よりも早い進化を見せる生成AIの効果的な導入を、個別の金融機関に任せるのは、今後ますます困難になってくる可能性が高い。米国の金融業界では、自社のシステム構築において、業界全体のオペレーティングモデル（ビジネスモデル）を効果的に運用するモデル「注3」のシフトを金融プラットフォーム（決済、販売チャネル、リスク管理、ガバナンスなど）金融ビジネスに必要なデジタル基盤を提供する外部の業者）が主導していることも、リーダー企業はテック企業に転換している。つまり継続的に競争力を高められるように、進化し続ける生成AIが実装できるオペレーティングモデルを追求している企業になっている。米国では、アウトソース（外部調達）すべき機能は、外



部のプラットフォームにアウトソースし、自社構築の部分を付加価値の高い機能に集中させることができる状況になっている。一方、米国と比較すると、日本では、業界全体のオペレーティングモデルをシフトさせるような金融プラットフォームの存在感が小さいと考えられる。驚くべきスピードで進化している生成AIの状況を踏まえると、日本全体の競争力を向上させるには、このような金融あるいは金融以外の分野においても、プラットフォームが必要ではないか。（3月22日執筆）

[注1] McKinsey "Seizing the agentic AI advantage", June 13, 2025

[注2] RAG (Retrieval-Augmented Generation) は、検索機能と生成AIを組み合わせた技術で、外部データを活用して正確な回答を生成する仕組み。

[注3] このモデルの中には業務プロセス、テクノロジー、組織構造が含まれる。このモデルを定義することで、企業はリソースと機能を戦略目標に合わせることで、市場の需要や競争圧力に適切に対応できるようにする。

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

26年版の10大脅威を公表

AIめぐるリスク
組織向け3位に

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）では、情報セキュリティ対策の普及を目的として2006年から、前年に発生した情報セキュリティ事故や攻撃の状況などを「情報セキュリティ10大脅威」として公表している。1月29日に公表した「情報セキュリティ10大脅威2026」は、25年に発生したセキュリティ事故や攻撃の



状況などからIPAが脅威候補を選定し、情報セキュリティ分野の研究者、企業の実務担当者など約250人のメンバーで構成する「10大脅威選考会」の投票を経て決定したものである。

「組織」向け脅威では、1位の「ランサム攻撃による被害」と2位の「サプライチェーンや委託先を狙った攻撃」は23年以降、4年連続で順位が変わりがなかった。25年もランサムウェアに感染した企業・組織が多く確認され、取引先を含むサプライチェーン全体に深刻な影響を及ぼした事例もあり、こうした情勢がランキングにも反映されていることがうかがえる。また、今回、初めて脅威候補となった「AIの利用をめぐるサイバーリスク」が3位にランクインした。AI（人工知能）の利用をめぐるサイバーリスクで想定されるものは多岐にわたる。AIに対する不十分な理解に起因する意図しない情報

漏えいや他者の権利侵害といった問題、AIが加工・生成した結果を十分に検証せずのみにすることにより生じる問題、AIの悪用によるサイバー攻撃の容易化や手口の巧妙化、などが挙げられる。上位にランクインした背景にはこのような多岐にわたるリスクの存在が考えられる。

「組織」向け脅威への対策は、セキュリティ対策情報を継続的に収集し、使用している機器やサービスに適切なセキュリティ対策を講じつつ、各脅威が自組織の事業や体制に、どのようなリスクがあるのかを洗い出すことが重要である。さらに委託先を含むサプライチェーン上のリスクの洗い出しや対策状況の確認についても可能な限り同等に行うことが望まれる。

対策の具体的な検討に当たっては、IPAが公表する「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」や各種技術資料を参考にしたい。

手口は巧妙に変化
常に情報収集を

一方、「個人」向け脅威で

は、「インターネットバンキングの不正利用」が23年以降、圏外となっていたが、4年ぶりに復活した。昨今の被害の状況を踏まえた結果と考えられる。

「個人」向け脅威のラインアップに大きな変化はなかったが、脅威の呼称が同じであっても、常に手口は巧妙に変化し続けている。IPAのウェブサイトで、最新の手口に関する情報を確認し、手口の変化に応じた対策を把握することが重要である。情報収集に当たっては、IPAのウェブサイトや公式SNS（ソーシャル・ネットワークキング・サービス）を活用していただきたい。

「情報セキュリティ10大脅威2026」の詳しい解説は、2月下旬以降にIPAのウェブサイトで順次公開する予定である。IT・セキュリティ担当者情報セキュリティの最新動向を把握するためだけでなく、対策の検討や組織内教育などにも活用してほしい。

独立行政法人
情報処理推進機構・江島将和

組織における脅威の順位

| 順位 | 「組織」向け脅威 | 初選出年 | 10大脅威での取り扱回数(2016年以降) |
|----|----------------------------|-------|-----------------------|
| 1 | ランサム攻撃による被害 | 2016年 | 11年連続11回目 |
| 2 | サプライチェーンや委託先を狙った攻撃 | 2019年 | 8年連続8回目 |
| 3 | AIの利用をめぐるサイバーリスク | 2026年 | 初選出 |
| 4 | システムの脆弱(ぜいじゃく)性を悪用した攻撃 | 2016年 | 6年連続9回目 |
| 5 | 機密情報を狙った標的型攻撃 | 2016年 | 11年連続11回目 |
| 6 | 地政学的リスクに起因するサイバー攻撃(情報戦を含む) | 2025年 | 2年連続2回目 |
| 7 | 内部不正による情報漏えいなど | 2016年 | 11年連続11回目 |
| 8 | リモートワークなどの環境や仕組みを狙った攻撃 | 2021年 | 6年連続6回目 |
| 9 | DDoS攻撃(分散型サービス妨害攻撃) | 2016年 | 2年連続7回目 |
| 10 | ビジネスメール詐欺 | 2018年 | 9年連続9回目 |

「情報セキュリティ10大脅威2026」についてはこちらを参照



トレンド通信

「逆張りが持続性を生む」 『ローインパクト』なビジネスモデル

首都圏を中心に店舗数を増やして注目されている新しいラーメンのカテゴリーに「ちゃん系」があります。この〇〇系というのは、ラーメンの種類や提供スタイルなどを定めたある種の「流派」です。他に横浜発祥でとんこつしょうゆスープをベースにした「家（いえ）系」や、野菜や肉などの具材を山盛りにしたボリユーム勝負の「二郎系」などがあります。



ある店を発祥としており、あっさりしようゆ味で、具材もチャーシューやメンマなど実におソドックスな、昔ながらの中華そばといった趣です。コロナ禍を乗り越えて店舗数は順調に増え、ちゃん系ラーメン店の互助組織、「ちゃんのれん組合」に属する店舗は20店舗以上に達しています。

ちゃん系ラーメンが人気を得ている理由は、あくまでも「普通だけれどおいしい」ラーメンを徹底して追求したところにあります。ラーメン店は比較的容易に开店できるため競争が激しく、開業・閉業が絶えない業種です。そのため、他店との差別化のために、スープのうまみのもととなるだしの素材や種類にこだわったり、麺のつくり方や素材にこだわったり、またのせる具材にもこだわられるお店が数多くあります。これらのこだわりは各店舗でどんどんエスカレートし、お客さんの記憶に残るような目立った特徴を持たせるのはとても難しい状況になって



います。客の方も味よりもこうしたこだわり情報を評価するようになっていきます。このようなかだわりは原価率を押し上げ、利益を圧迫する要因になっています。

ちゃん系が注目されるのは、どんどんエスカレートする競争には乗らず、昔ながらのシンプルなラーメンで長年人気を得ている店を研究しそのノウハウをシステム化して、お店にとっても無理なく持続可能な運営マニュアルをつくり上げたところからです。例えば、トッピングのチャーシューは注文のたびに切り分けてフレッシュな状態で提供する、スープは冷めにくいように井の縁までたっぷり入れる、といったオペレーションで対応できておもしろさを感じていきます。しかもこれらをマニュアル化することで、店員には特別な熟練を求めなくても、安定しておいしいラーメンを提供できるようにしています。店のデザインや世界観も奇をてらわれない安心感のある

ものを採用しています。珍しい特徴を持ったラーメンは、一度食べる分にはとてもおいしく満足感も高いのですが、それを毎回食べようとすると思われない傾向があります。またこうしたものを求める客は、次はもっと面白い特徴あるラーメンはないかと次のお店に行ってしまう。同じ人が次にまた来てくれるのは、しばらく間を置いてからとなります。

一方でちゃん系は一時のインパクトよりも、普段使いで満足できるラーメンを目指しています。リピーターの中には1週間のうち何度も足を運ぶ人もいるようです。地味だけど持続的に利用したくなる、もうかるビジネスをつくるには、インパクト勝負ではなく、あえて「ローインパクト」であることが秘訣（ひけつ）なのかもしれません。

地域経済アナリスト／コンサルタント
渡辺 和博



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 Auberge

株式会社こがね HANASHIBUKI RESORT GROUP
館山市塩見 233-4 TEL. 0470-29-0236

その名に、
恥じぬ旨さ。

里見伏姫牛®

安房の歴史が育んだ、至高の肉質。

農地所有適格法人 株式会社 スノー・フィード・サービス

◇小規模企業共済(経営者の退職金制度)に加入してはいかがでしょうか？

<加入のお勧め>

- ・個人事業主(共同経営者含む)又は会社等の役員の方が事業をやめるか退職した場合に、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておく国がつくった共済制度です。加入をご検討ください。「小規模企業の経営者のための退職金制度」といえます。

<制度の特徴>

- ・掛金は全額所得控除。受け取る共済金も退職所得扱い又は公的年金等の雑所得扱いとなり、節税効果もあります。
- ・共済金額は、個人事業の廃止で掛金を約年1.5%相当で複利運用した額、また老齢給付(年齢が満65歳以上で掛金納付年数が15年以上)で掛金を約年1.0%相当で複利運用した額です。
- ・急に事業資金が必要になったときは、納付済掛金から算定した貸付限度額の範囲内で事業資金の借入れが可能です。

<加入できる方>

- ・常時使用する従業員数が20人以下の製造業、建設業等(宿泊業・娯楽業を除く商業・サービス業は5人以下)の個人事業主及び会社等の役員、個人事業主に属する共同経営者(個人事業主1人につき2人まで)。掛金月額は、1千円～7万円の範囲内で自由に選べます。

<お問い合わせ先>

- ・加入申込みは、館山商工会議所の窓口で取扱いしています。
中小企業基盤整備機構共済制度 URL <https://www.smrj.go.jp/kyosai/skyosai/>



◇経営セーフティ共済(中小企業倒産防止共済制度)に加入してはいかがでしょうか？

<加入のお勧め>

- ・取引先の突然の倒産が原因で、経営悪化の危機に直面してしまったときに貸付けが受けられる共済制度です。ご検討ください。
- ・企業経営には、リスクが潜んでいます。現在又は将来の取引先のリスク管理を考えることが重要です。

<制度の特徴>

- ・無担保・無保証人で、積み立てた掛金の10倍の範囲内(最高8千万円)で被害額相当の共済金の貸付けが受けられます。
- ・掛金は月額5千円～20万円の範囲内で自由に選べます。

<メリット>

- ・毎月の掛金も税法上、法人の場合・損金に、個人の場合・必要経費に算入できます。
- ・加入後、掛金納付月数が12ヵ月未満の場合は掛け捨てとなりますが、以降は任意解約で40ヵ月以上の掛金納付月数であれば100%解約手当金が支給されます。

<お問い合わせ先>

- ・加入申込みは、館山商工会議所の窓口で取扱いしています。
中小企業基盤整備機構共済制度 URL <https://www.smrj.go.jp/kyosai/tkyosai/index.html>



【青年部の窓】 4月総会を開催

今年度、館山 YEG は「開発から循環へ」をスローガンに、地域の個性を未来の血流に変える活動を展開します。会員個々の専門性を活かして互いの事業を加速させる「循環のハブ」となり、自律的で強い地域経済の構築を目指します。

これは行政が掲げる「幸せの循環」とも深く共鳴するものです。70周年や県連役員会という節目を控え、次代へ繋がる豊かで持続可能な循環の未来を、全会員一丸となって創り上げてまいります。一年間よろしくお願ひいたします。

令和8年度会長 沖 浩志



館山商工会議所青年部 4月定期総会



「職場で何度も教えているのに覚えてくれない」「同じようなミスを繰り返す」
OJTに関する相談で、管理職やベテラン社員から最も多く聞く言葉です。教える側としては、時間を割いて丁寧に説明しているつもりなのに、なぜか理解してもらえず、人が育たない。この悩みは、多くの企業に共通する『あるある』です。現場を見てみると、OJT

「教えているのに育たない」
——OJTが機能しない本当の理由——



現場を見てみると、OJTがうまく機能していない職場には共通点があります。それは「OJT＝教えること」だと思ひ込んでいる点です。ベテランが手順を説明し、見本を見せ、同じようにやらせる。確かにその場では仕事が回りますし、教えた側も「きちんと伝えた」という満足感があります。しかし、教えられた側は、言われた通りに作業をこなしただけで、自分で理解したわけではありません。その結果、少し状況が変わると対応できず、同じ説明を繰り返すことになっていきます。

効果の出るOJTに共通するのは、「教える」よりも「考えさせる」姿勢です。そのため「欠かせないのが、問いかけです。例えば「なぜこの手順が必要だと思う?」「もし別の方法を取ったら、どんな問題が起きるだろう?」といった問いを投げるだけで、若手は受け身から主体的な学びへと変わります。特に重要なのは、作業の背景にある「なぜ(WHY)」を理解させることです。作業手順だけを覚えても、それは単

なる暗記に過ぎません。しかし、なぜその工程が必要なのか、どんなリスクを防ぐためのなのかを理解すると、若手は自分の言葉で説明できるようになり、応用も利くようになります。現場では、発生のタイミングを含めて全てが同じことは一切なく、常に応用動作の連続であり、想定外のことよく起こります。その時に力を発揮するのは、「正しい手順を知っている人」ではなく、「仕事の意味を理解している人」です。

また、問いかけ型のOJTには、副次的な効果もあります。教える側が若手の理解度を確認できることです。「分かった?」と聞けば、多くの若手は遠慮してうなずきます。しかし、「今の話を自分の言葉で説明してみて」と促すと、本当に理解しているかどうかが見えてきます。

OJTは、単なる技能伝達ではなく、人材育成の最前線です。時間をかけて説明するだけでは、人は育ちません。問いかけを通じて、自分で考え、自分なりの答えを導き出させること。その積み重ねが、応用力を持った人材を育て、結果として企業の競争力を高めていきます。



「江戸時代の花見」

毎年3月になると、連日のようにテレビのニュースで桜の開花予想が詳細に報じられる。

ただ、桜の開花が国民の関心の的になったのは、今に始まったことではない。

『どこでサクラの蕾が膨らみ、匂い、開花を始めるか』は大きな公共的関心事で、国内の日報は毎日桜の名所先から至急電を報じます。東京の桜祭りは梅祭りよりも華美



で、驚嘆すべきこの植物は、光り輝く群衆の衣装以上に豪華絢爛(けんらん)です。

この一文は、アメリカ人の紀行作家・エリザ・R・シドモアが記した紀行文『シドモア日本紀行』(外崎克久訳/講談社学術文庫)の一節だが、なんと明治時代に書かれたものなのだ。

ともあれ、桜が咲き始めると、日本人はお花見に興じるようになる。だが、現代のように桜並木の下に飲食物を持ち参し、大勢で楽しみながら花を愛でるようになったのは、江戸幕府の8代将軍・徳川吉宗の享保年間以後だといわれている。

代表的なお花見場所として、上野山(東叡山)、飛鳥山、御殿山、隅田堤が挙げられる。

こうした桜の名所もあったが、江戸時代は白山神社の旗桜、円照寺の右衛門桜、深川八幡の歌仙桜など、1本から数本の、歴史や由来のある桜樹が花見見物の対象になることもあった。中でも人気があつ



たのは、渋谷八幡宮の金王桜。これは源義朝に縁のある、疫病に靈験のある老木だったと伝えられる。

江戸後期になると、花の名所を紹介したガイドブックが続々と出版されるが、1827(文政10)年刊行の『江戸名所花暦』には、上野山について次のように記されている。

「東都第一の花の名所にして、彼岸桜より咲出て一重八重追々に咲つき、弥生の末まで花のためることなし(江戸一番の名所でお彼岸から弥生の下旬まで桜の花が絶えることがない)」

この上野山が江戸の桜の名所としては最も早く成立したが、やがて吉野桜の苗を植えた御殿山も海と房総の山々が眼下に望めるということで人氣を博し、さらに江戸後期、将軍吉宗が飛鳥山と隅田堤に植えた桜が老木となり、花の名所として人々が殺到するようになった。

特に飛鳥山の芝山には数千株の桜が植わり、茶屋なども

いくつも仮設されて行楽客であふれた。山頂から望む荒川の流れば、白布を引くような佳景であった。隅田堤も春になると「左右より桜の枝おひかさなりて、雲のうちにいるかと思ふばかりなり(左右から桜の枝が覆い重なっており、雲の中に迷い込んだかと思うほどである)」(前掲書)という見事な光景に変じたという。

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本で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

〒294-0936 館山市豊山236 館山城 城山公園内 0478-29-5100

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