

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2026

7

会員数 887 名

令和8年7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7月10日発行（毎月1回10日発行）第702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!

◇小規模事業者持続化補助金

～販路開拓や生産性向上に関する取組みに最大250万円が補助されます～

◇潮流を読む「活発化する地域銀行の統合による再編」

◇トレンド通信「『秘すれば花』では伝わらない時代」

◇中小企業あるある相談室

「外部連携を成功させる『強み』と『線引き』の勘所」

◇日本史のトピラ「豊臣秀長とはどんな人物なのか？」

◇青年部の窓『商売、かじらせていただきます！』

～「けものクン」がつなぐ館山の仕事と人～

◇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～

◇館山市商業協同組合が第40回通常総代会を開催

◇館山市商店会連合会 令和8年度 定時総会

布良の夏

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 2.60%（令和8年7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

【小規模事業者持続化補助金＜一般型・通常枠＞】

販路開拓や生産性向上に関する取組みに最大250万円が補助されます!!

小規模事業者持続化補助金とは、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ことを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援する制度です。

新たなサービスの提供を開始したい! 新たな販路を開拓したい! ブランド力を高めたい! 事業の生産性を向上したい! そんな小規模事業者の皆様には是非活用していただきたい補助金です。

対象事業者

小規模事業者(法人・個人事業主・一定の要件を満たす特定非営利活動法人)

【第20回公募スケジュール】

商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数 5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数 20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数 20人以下

公募要領公開: 5月27日(水)
申請受付開始: 11月 5日(木)
申請受付締切: 12月15日(火)

概要

補 助 率	2/3
補 助 上 限	50万円
インボイス特例	インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に 50万円 を上乗せ
賃金引上げ特例	賃金引上げ特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に 150万円 を上乗せ

※インボイス特例⇒免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者

賃金引上げ特例⇒従業員1人あたりの給与支給総額が年平均3.0%以上増加した事業者

対象経費

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費

対象となる取組みの例

【活用事例①】

観光ぶどう園を有する喫茶店においてフリーズドライ製品を販売するため、洗練されたパッケージデザインやリーフレットを作成。高級スーパー等の新たな販路への商談に活用。

【活用事例②】

醤油製造業者が、事前のテストマーケティングを実施の上、新たな原材料に対応した機械装置を導入するなどして、新商品を開発。海外向け展示会に出展し、新規顧客を獲得。

お問合せ先

- ・日本商工会議所 小規模事業者持続化補助金事務局
☎03-6634-9307 <https://r6.jizokukahojokin.info/>
- ・館山商工会議所 中小企業相談所
☎0470-22-8330



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。



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)

潮流を読む

「活発化する地域銀行の統合による再編」

地域銀行（地域金融機関〔注1〕）の中の地方銀行と第二地方銀行の統合による再編が活発化している。それを間接的に後押ししているのが、金融庁により2025年12月19日に公表された「地域金融力強化プラン」〔注2〕だ。「地域金融力」を十分発揮できる経営基盤強化を主な目的とした地域金融機関向けの政策パッケージである。「地域金融力」とは、「有望なプロジェクトへの資金供給にとどまらず、幅広い金融仲介機能を発揮しながら、地域経済に貢献する力」とされている。ただし、「地域金融力の担い手」としての地域銀行は、その役割を十分に発揮できるための経営基盤強化を進めていく必要



がある。そうでなければ「地域金融力の担い手」としての役割は果たせないこととなる。地域の急速な少子高齢化による人口減少とともに地域銀行などの顧客基盤・事業基盤が縮小していく中で、「十分な経営体力・収益基盤」を確保し、将来にわたって役割を果たしていくことが必須となる。顧客基盤縮小に加えて、地域銀行の大小に関係なく、金融サービスを安定的に提供するためのコストは増大している。

この背景には、地政学リスクの顕在化などによる経済・市場の想定外の変動に対応するリスク管理の強化、急速に高次元化するサイバー攻撃やマネー・ロンダリングへの対応などの非常に高度なシステムへの継続的な設備投資、高度な専門人材確保などが考えられる。これらを踏まえると、地域銀行が単独で「地域金融力の担い手」になれるのかとの懸念がこれまで以上に高まっており、地域銀行の統合による再編が活発化していると言えよう。

「地域金融力強化プラン」の一環として、すでに26年4月24日には、改正金融機能強化法

〔注3〕が国会で成立し、経営基盤強化のための地域銀行の統合の動きを後押しする政策が拡充されている。この法律により、資本参加制度（＝地域金融機関などに対し、国（預金保険機構）が公的資金による資本参加を行う制度）と資金交付制度（＝合併・経営統合などを実施する地域金融機関などに対し、国（預金保険機構）が追加的な初期コストの一部について資金交付を行う制度）の期限延長・拡充などが実施される。両制度とも申請期限は26年3月までであったが、前者は「当分の間」に設定

から、それに合わせて期限が設定された。容認される地域銀行の統合の方法として「市場での株式取得による子会社化を交付対象に追加」し、さらに「経営統合後の一定期間内の申請を容認」している。さらに、地域経済の活性化に向けた取り組みを前提に、統合・合併などを伴わない中小の地域金融機関などによるシステム共同化を支援する枠組みを整備した。申請期限は、設計・開発期間などを考慮し、「36年3月末」までとしている。

「地域金融力強化プラン」では、顧客基盤の縮小・預金減少により、「中長期的に経営の選択肢が狭まる可能性がある」とされている。すでに、23年12月以降では、個人預金量が減少している地域金融機関の数が、増加している地域金融機関の数を上回っている。さらに、地域金融機関の規模（預金量など）と経費率（経費÷業務粗利益（事業会社の売り上げに相当）の間には負の相関関係があり、地域金融機関の経営状況は二極化している。前述したように、金融サービスを提供するコスト負担がますます増えていくことを前提とすれば、経費率を低下させることができない地域銀行が地域金融力の担い手になることは難しいと言えよう。これらを踏まえると、統合による地域銀行再編は今後も続くことになると言えるの

ではないか。（5月20日執筆）

〔注1〕特定地域を主要な営業基盤とする金融機関であり、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、農業協同組合、漁業協同組合、労働金庫などを含む。

〔注2〕金融庁「地域金融力強化プラン」2025年12月19日



〔注3〕「金融機能の強化のための特別措置に関する法律等の一部を改正する法律」は国会で成立し、2026年5月7日に公布された。今後3カ月以内に全面施行される予定である。

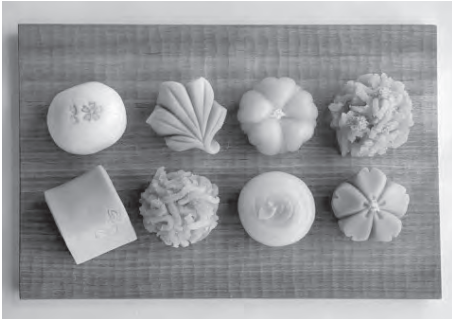
〔注4〕独禁法特例法は2020年11月27日に施行され、2030年11月27日までに廃止される時限立法。内閣総理大臣の認可を受けて行う地域銀行（地方銀行、第二地方銀行、埼玉りそな銀行を指す）やその親会社の合併などに対して、一定の場合に独禁法を適用しないという特例を定めた法律である。これにより、貸出市場のシェアが合併などの後に一定水準を超えて大きくなると予想される地域銀行でも、従来よりも容易に合併などを行うことが可能になる。

株式会社大和総研 金融調査部
主席研究員 内野 逸勢

トレンド通信

『秘すれば花』では伝わらない時代

和菓子の世界では、知らない人はいないカリスマパイヤーと言われている高島屋の畑主税（はた・ちから）さんのお話をじっくり伺う機会がありました。畑さんは全国各地の和菓子屋に直接足を運んで実際に食べてから、仕入れるかどうかを決めています。その数は2000店舗以上、食べたお菓子は1万個にも及び、場合によっては季節限定の菓子を確保するために、1年のうちに何度も同じ店を訪ねることもあるそうです。



和菓子は、地域の歴史や文化、風土を映しており、素材や製造技術もその土地ならではのものが少なくありません。地方の特産品の代表ともいえる分野ですが、これを東京などの都市部で消費するためには、消費期限・賞味期限が短すぎるという課題があります。例えば茶道の席で出される上生（じょうなま）菓子の賞味期限は、製造した日限りというのが普通です。そのため東京で紹介すれば間違いなく売れるものでも、通常の販売ルートでは扱えないことになります。

この問題を解決するために、畑さんは常識破りの二つの方法を始めました。一つは、あらかじめ告知をしてお客さんを確保した上で、朝に製造したものを新幹線や飛行機を使って手で運び、その日のうちに売って食べてもらう方法です。ある意味強引なやり方ですが、とても人気が出て、京都からの航空便の利用はすっかり定着しました。当



初は京都から新幹線で運んでいたのですが、停車時間が2分しかなく、その間に手持ちで段ボール箱をいくつも持ち込むのが難しいという理由から、その後、一旦集めたものを伊丹空港から羽田に運ぶ航空便の利用が定着しました。交通費などの経費を価格に乘せても、飛ぶように売れています。

もう一つの方法は、地方から職人さんを東京に連れてきて、その場でつくってもらうという催事の企画です。そうすれば、その場で手づくりの技や、職人さんの人柄なども直接お客さんに伝えることができます。こちら当初は数軒の和菓子屋さんが参加しただけの催事でしたが、どんどん人気が高まり、参加する店舗やお客さんも増えて、繰り返し開催されています。いまや海外にもその人気は知られ

るようになり、タイのバンコクやシンガポールで同様の催事が定期開催されるようになりました。こちら何軒かの和菓子職人が現地に出張して、その場で和菓子をつくります。

物と情報があふれ、客が購買を決める判断にかかる時間がとても短くなっている現代においては、価値をいかに短時間でお客さんに伝えるかが問われています。目の前で職人がつくること、もののづくりの丁寧さや和菓子の美しさなどのように生み出されるのがリアルタイムに伝わります。これはお客さんにとって貴重な体験となります。

また、同じ場所で行くと、職人同士、お互いの技術や素材などが他者に分かっってしまう。かつて職人の世界は秘密主義が強く、こうした交流は考えられないことでしたが、このような交流をきっかけに新しい商品企画が生まれ、次の時代に和菓子業界が生き残るためのつながりが生まれています。世阿弥の言葉、「秘すれば花」を良しとする職人の在り方にも、変革が求められています。

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

音の
TOKI NO NE



株式会社こがね HANASHIBUKI RESORT GROUP

館山市塩見 233-4 TEL. 0470-29-0236



夜空を見上げる、
ただそれだけの贅沢…
星降るキャンプ場

SOUTH ONE VILLAGE TATEYAMA

館山市神余 4667-1
TEL : 0470-29-3530



「新しい事業を始めたいが、社内にノウハウがない」「人手不足で、これ以上仕事を抱え切れない」。経営相談の現場では、こうした切実な悩みを伺う機会が増えています。経営資源が限られる中小企業にとって、全てを自社で完結させようとするのは限界があります。そこで重要になるのが、外部の力をうまく活用して事

「外部連携を成功させる『強み』と『線引き』の勘所」

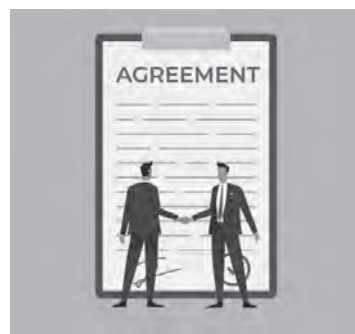


業を前進させる「外部連携（オープンイノベーション）」という選択肢です。

製造工程の一部を協力会社へ依頼する、販売を代理店と組む、IT開発を専門業者に委託するなど、その形はさまざまです。しかし、いざ連携を始めてみると「期待していた成果が出ない」「かえってトラブルが増えた」といった声も耳にします。パートナーシップを単なる「外注」ではなく、将来への有効な「投資」として成功させるためには、三つの重要な視点があります。

1・自社の「中核」を見極める…外部連携の出発点は、自社に足りないものを探す前に「自社がどこで価値を生み出しているか」を内省することにあります。独自の技術、長年培った顧客との信頼関係、地域とのネットワークなど、自社の強みを丁寧に整理しましょう。「自社が担い、守るべ

きコア」と「外部に任せてもよい部分」を明確に分けることが、無理のない役割分担の第一歩となります。



2・「信頼」を「形」にするルールづくり…中小企業の現場では「長い付き合いだから大丈夫」という信頼関係に基づき、口約束のままプロジェクトを進めてしまうケースが少なくありません。しかし、技術情報や顧客情報を共有する以上、秘密保持契約（NDA）の締結はプロとしての最低限のルールです。後のトラブルを防ぎ、健全な協力関係を長期間にわたって維持するためには、なかなかにせず契約を整備しておく「情報管理の意識」が、連携の成否を左右します。

3・責任の所在と利益配分の「線引き」…実務レベルでも重要なのが、責任範囲の明確化です。「どこまでが自社の責任で、どこからを相手に任

せるのか」という線引きが曖昧だと、品質問題や納期遅れが発生した際に、対応が後手に回ってしまいます。また、リスクだけでなく「得られた利益をどう分かち合うか」についても、事前に合意しておくことが欠かせません。双方が納得感を持って取り組める条件の整備が、安定した持続可能な関係の前提となります。

外部連携は、単なる「丸投げ」ではなく、自社の強みの再確認とそれを最大限に生かすための戦略的な手段です。自社の強みを磨き適切な線引きを行うといった準備こそが、外部の力を自社の成長へと変える確かな鍵になるのではないのでしょうか。

中小企業診断士 秋島 一雄



新入会員募集中！

皆さまのお知り合いで、最近事業をはじめた方や、まだ会員でない方などいらっしゃいましたら、是非ご紹介ください。

- ◆ 講演会・研修会などが、おもに無料で受講できます。
- ◆ 各種公的資金融資の斡旋・資金繰りの相談が受けられます。
- ◆ 経営に関する各種の相談・指導を受けることができます。
- ◆ 各種共済・保険などへ割安な掛金で加入できます。

お問い合わせは 館山商工会議所まで Tel 22-8330

「会議所だより」に広告を掲載される 会員事業所を募集しています!!

【掲載料】

約45mm×約85mm

11,000円～

問合せ 館山商工会議所
Tel 0470-22-8330





「豊臣秀長とはどんな人物なのか？」

NHK大河ドラマ「豊臣兄弟」が大人気なので、今回は主人公の豊臣秀長を紹介しよう。秀長は秀吉の3歳年下の弟だが、青年期までの確かな記録はない。1577(天正5)年、秀吉は信長に中国の毛利氏攻めを命じられるが、これ以後、秀長は生涯、兄と行動を共にするようになる。

「本能寺の変」後、秀吉は天下人を目指したが、翌年の賤ヶ岳の戦いで弟の秀長は、



柴田勝家軍の猛攻から本陣を守り抜いたり、小牧・長久手の戦いで織田信雄の領地・伊勢を攻め立て降伏に追い込んだりするなど、兄の勝利に大きく貢献した。1585(天正13)年、秀吉は紀州攻めを開始するが、このとき秀長は最大7千の軍勢を率いながら、力攻めは避けて巧みな調略で敵を降伏させていった。そして紀州平定後は、和歌山城を拠点に紀伊・和泉の2国を支配することになった。

同年5月、秀吉は四国の長宗我部元親の討伐を宣言したが、急病で出陣ができなくなったので、秀長が総大将となり、元親を見事降伏させたのである。この功で紀伊・和泉・大和の3国を支配する豊臣一族最大の大名となった。このように軍事面で多大な貢献をした秀長だったが、外交面でも卓越した手腕を発揮する。

例えば島津氏に圧迫された豊後の大友宗麟が秀吉に助けを求めて大坂城を訪ねた時、

秀長は宗麟の手を取って屋敷に招き入れ、「私はこのとおり気さくな人間なので安心してください。今後は、内々のことは千利休に、公のことは私におっしゃってください。悪いようにはいたしません。何事も相談を」と安心させたのだ。感激した宗麟は、家臣たちに「秀長と親密にすることが重要だ」と告げている。

西国の雄・毛利輝元を郡山城に招いた時も見事な手腕を見せた。輝元一行が来たと聞くと、5kmの道のりをただ一人馬に乗って出迎え、輝元と馬を並べて、郡山城下を案内し、別邸で大いに歓待した。さらに後日、興福寺や東大寺、春日大社などを輝元と一緒に巡り、猿沢の池のほとりにある寺院で、全ての毛利家臣に



豪勢な食事や酒を提供した。しかもこの折、秀長本人が各座敷に顔を出し、酌をして回ったというのだ。輝元は大いに満足したという。このように秀長は、秀吉に引けを取らない「人たらし」だった。

そんな秀長は、1589(天正17)年に重病にかかってしまふ。翌1590(天正18)年、秀吉は関東を平定すべく小田原征伐に向かうが、この折、秀長は秀吉の見送りにも行けない状態だった。一時は回復傾向を見せたものの病状は悪化し、同年11月には歩くのもままならなくなり、翌1591(天正19)年正月に51歳の生涯を閉じた。

秀長の遺産は金子(きんす)5万6千枚、銀子(ぎんす)は2間四方の部屋に積み上げられ、銭(銅銭)も何万貫か分からぬほどだったという。蓄財にも長けていたのである。こんな才気にあふれた秀長が長生きしたとすれば、豊臣政権は長続したかもしれない。

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

ご注文ごとに1本1本
ていねいに焼き上げまひ
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 熊山市豊山236 不定休/10時~18時
熊山城 城山公園内 0497-29-5100

ふるさとの味覚を自由に
詰め合わせて

南房総GIFT

館山商工会館 物産展示場

青 年 部 の 窓

商売、かじらせていただきます！

「けものクン」がつなぐ館山の仕事と人々

人口減少や担い手不足が進む中、館山の商売を支える人、買う人、受け継ぐ人をどうつないでいくかが問われている。そこで館山YEGは、本年度のテーマ「開発から循環へ」の実践として、SNS動画企画「けものクンの、会員企業かじり歩き」を始動する。

狩猟・ジビエに精通する沖浩志会長扮する「けものクン」が会員事業所を訪ね、商品や技術、仕事への思いを楽しく紹介する。「かじる」には、商品やガブツとかじる意味と商売の真髄を学ばせていただく意味を込めた。

動画を通じて事業所の魅力を発信し、認知度向上や採用、販路開拓、事業者同士の新たな連携につなげたい。館山YEG自らが地域へ出向き、人と仕事の新しい交わりを生み出していく。出演や見学、企画協力など、関わり方は様々であり、けものクンにかじってほしい事業所、そして館山YEGの活動に興味をお持ち

の皆様からの声を一同心よりお待ちしております。

【館山YEG公式SNS】

Facebook



YouTube



【問合せ先】

佐伯 (yusaeki56@yahoo.co.jp)
井月 (wadolokoro_izuki@yahoo.co.jp)



(右) 山口屋塗装工業を かじる
(左) 沖浩志会長 (けものクン)
右: 寺島泰山氏

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。

館山市商業協同組合が第40回通常総代会を開催

〔令和7年度 市内共通商品券の実績等を報告、
令和8年度事業計画、役員改選等を審議〕

館山市商業協同組合（代表理事 加藤克美）では、5月28日（木）に第40回通常総代会を開催した。

総代会では、令和7年度の事業報告・決算報告と、令和8年度の事業計画（案）・収支予算（案）、任期満了に伴う役員改選等の議案が審議された。

商業協同組合は組合員の絶大な協力のもと、市内共通商品券のより一層の利便性向上を目指すと共に、大型店や地域外への顧客流出防止と固定化により地域商業の活性化に寄与すべく諸事業を展開している。

令和7年度の事業報告では、既存商品券の販売・回収実績



が報告された。令和8年度事業計画では、現下の厳しい経済情勢から既存商品券の大幅な売上の増加は難しいが、「館山くらし応援商品券」事業に協力し地域経済の活性化に寄与すべく積極的な事業展開で取り組むことが確認された。

また、任期満了に伴う役員改選が行われ、以下の方々が選任された。

【代表理事】

加藤克美（白子屋酒店）

【副理事長】

本橋亮一（有もとよし）

秋山準治（有秋山呉服店）

【専務理事】

轡田節一（三条屋）

【理事】

川名克己（有ダイコク）

角田吉夫（有ピース製菓）

熊澤 伸（株みくに屋）

山口正治（有山本商店）

渡邊茂也（有和田屋商店）

望月 昇

（望月スポーツ用具販売株）

鈴木大輔（株まるい）

福原健太郎（末吉印房）

上野 学（館山商工会議所）

【監事】

山本佳幸（学識経験者）

館山市商店会連合会 令和8年度 定時総会

館山市商店会連合会（会長：角田吉夫）は、6月2日（火）に令和8年度定時総会を開催した。

総会では、令和7年度の事業報告（案）・決算報告（案）、令和8年度の事業計画（案）・収支予算（案）、館山市商店会連合会規約の改正、および任期満了に伴う役員選任の議案がすべて原案どおり承認された。

昨年度は、令和7年11月1日（土）～11月30日（日）に、従来の6商業会体制としては最後となる「商店街スタンプラリー」を開催した。この事業は、連合会に加盟する各商店街が緊密に連携し、住民の皆様にあらためて買い物の楽しさを実感していただくとともに、市街地への集客力を高め、市内商店街の活性化を図ることを目的に実施しているものである。今回は5,000枚の台紙を発行し、748枚の応募をいただいた。

これまで当連合会は6商業会で構成されていたが、若者の流出に伴う少子高齢化や事業主の高齢化、後継者不足に加え、昨今の物価高騰の煽りを受け、令和7年度をもって3商業会が解散を余儀なくされた。これにより、令和8年

度からは3商業会での新たな運営体制となり、役員構成も大きく刷新される。

今年度、ならびに今後の商業者を取り巻く経営環境は依然として厳しいと予想されるが、会員各位の絶大なる協力のもと、「お買物は地元商店で」を合言葉に、時代に即した持続可能かつ積極的な事業運営で、この難局を乗り越えていきたいと考えている。

総会終了後に開かれた懇談会には、森市長をはじめ、千原秀樹建設経済部 部長、鈴木茂行雇用商工課 課長、渡邊秀美雇用商工課 副課長の皆様をご来賓としてお迎えした。これからの館山市の経済や、新たな体制となる商店会連合会の運営について、活発な意見交換が行われた。

〈新役員〉

【会 長】

三浦 一（六軒町本通り商業会会長）

【副会長】

波々伯部真（長須賀商業会会長）

佐々木まゆみ（渚銀座振興会会長）

【監事】

青木啓明（渚銀座振興会会計）

上野 学（館山商工会議所専務理事）

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

SHU
SAN
SHA