

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2026 10

会員数 896 名

令和8年10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10月10日発行(毎月1回10日発行) 第705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!



やわたんまち

◇永年勤続優良従業員をご推薦ください

◇新入会員紹介

◇潮流を読む 直近の日本の長期金利急上昇が示す政策への懸念

◇トレンド通信 アートとの触れ合いを前面に出した温泉宿

◇中小企業のセキュリティ対策 ビジネスメール詐欺に注意

◇中小企業あるある相談室

『売り上げ至上主義』が会社を苦しめる

——逆ザヤを生む営業評価制度

◇【再掲】青年部の窓 皆さまの声からつくる、生成AI活用セミナー
～ 12月開催に向けた事前アンケートのお願い～

◇日本史のトビラ 地下鉄開通100年

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 3.05% (令和8年10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

〈永年勤続優良従業員をご推薦ください〉

当所では、毎年、館山市と共催で、館山市内の事業所に勤務する永年勤続（10 年勤続・20 年勤続・30 年勤続）優良従業員の表彰を行っています。

本年も 12 月 4 日（金）に表彰式を開催することとなりました。

つきましては、皆様の事業所で該当される従業員の方が
いらっしゃいましたらご推薦ください。

※なお、表彰該当者は、別添の推せん状に必要事項を記入のうえ、
事務局までご推薦ください。（11 月 9 日（月）締め切り）



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】	三橋佳代子	三橋佳代子	八幡 649-8	保険業
〃	安田電工	安田信一	腰越 167	電気工事
〃	株式会社サントラント 買取大吉館山北条店	伊橋 勲	北条 700-2	時計・宝飾品商
〃	株式会社エヴァーブルースカイ TAUTAU Terrace Tateyama	小山 悟	大賀 81-17	ホテル業
〃	夢房荘合同会社	鳥山恒夫	長須賀 323-1	自治体コンサルティング 民間会社コンサルティング
〃	スナックまりん	飯沼久美	北条 2557-10	飲食業
〃	Boon	石井めぐみ	北条 2550-30 B-1	飲食業
〃	安西 farm	安西義広	江田 461	お米の卸売業
〃	株式会社テクノタック館山支店	小柳隆幸	宮城 1128-10	空調設備工事
〃	eight 8 縁糸	八巻玲奈	長須賀 67	アロマリラクゼーションサロン ファミリーズバー（ネオスナック）
〃	株式会社アオバオーシャンパーク 西川名ダイビングサービス	小川淳平	西川名 849-4	ダイビングツアー、マリン用品販売、 ダイビングスクール
〃	人企画	南 伸人	香 431-1	衣料製造卸、建設業
【特別会員】	有限会社渡辺工業	小滝大介	南房総市 加茂 171	左官工事、土工事、 コンクリート圧送
〃	株式会社桃匠	安藤隆司	横浜市港北区 篠原北 1-10-17	新築、リフォーム、外構

潮流を読む

「直近の日本の長期金利急上昇が示す政策への懸念」

長期金利（新発10年物国債利回り）が2026年8月17日に2・920%「注1」まで上昇した。この水準に到達するまでの近年の上昇スピードはかなり速いといえる。日本銀行（日銀）がマイナス金利政策の解除を決定した24年3月19日の金融政策決定会合前の、1月の0・6%前後「注2」から約2年半で約5倍の水準に急上昇し、1996年10月18日に2・904%に達して以降、約30年ぶりの高い水準となった。

長期金利の形成について、直近の日銀レビュー「注3」では、「理論的には『将来の短期金利の予想』に、国債保有に伴う



各種リスクに応じた『チーム・プレミアム』を加えて形成されるところと考えられる」としている。チーム・プレミアムとは、長期

の債券を保有する際に生じる価格変動リスクや流動性リスクなどの対価として、投資家が要求する短期金利の将来平均に上乗せする金利のことである。これを踏まえて、長期金利の変動要因「注3」として、これらリスクを顕在化させる（1）経済・物価情勢、（2）金融政策、（3）財政政策に対する先行きの市場の見方を挙げている。これらをベースにすれば、今後の長期金利の上昇要因として主に以下の三つが挙げられる。

第一に、上記の（1）に関連する要因としては、現状の歴史的円安が継続して、輸入物価の押し上げとエネルギー価格上昇などによる企業物価指数の高い伸びにつながり、消費者物価へさらに波及すること、インフレ再燃の懸念が高まることである。

第二に、上記の（2）に関連して、日銀の早期追加利上げ観測が強まること、日銀の国債買入れ減額による国債市場の需給が不安定化すること

である。前者は、市場では2026年9月利上げの観測が強まり、その後のペースも従来予想より速まる可能性が高まっている。後者は、日銀の国債買入れが減少すれば、その分、市場参加者が保有する国債が増加し、日銀の安定的な保有分が減少することで、国債市場の需給が不安定になる懸念が市場で高まることである。

第三に（3）に関連し、財政拡張への懸念が市場の見方として強まることである。これは高市政権の「責任ある積極財政」「骨太の方針」を巡り、国債増発・財政悪化の懸念が高まることである。

この三つの要因の中で、特に懸念されるのは、上記の（1）と（3）であろう。（1）と（3）について、大和総研「注4」では、165円／ドルを超えると企業の価格転嫁が急激に積極化し、円安による物価押し上げ効果が拡大するとしている。さらに、この状態が続くと金融引き締めが遅れ、物価上昇に歯止めが利かなくなる「ビハイインド・ザ・カーブ」（中央銀行の金融政策がインフレや景気の変化に追い付かず、後手に回ってしまいう状態）のリスクが高まる可能性を指摘している。今年の7月に円が一時的に1ドル＝163円超へ下落した後、7月31日に28年ぶり「注5」となる日米協調介入（米財務省がユーロ売却・円買いで参加）を実施した。



ただし、介入の目的はあくまで相場安定であり、円安基調の方向転換ではないことには留意が必要であろう。

前述の大和総研のレポートでは、上記のチーム・プレミアムと円安圧力の双方を抑制するための中長期的な政策へのインプリケーション（示唆）を挙げている。まず、財政面は需要喚起策を控えて歳出抑制で国債発行依存度を下げることで、次に金融面はインフレに応じた利上げ姿勢を示すことの二つである。さらに、これらの政策を実行に移さなければ、中長期に「円安→財政拡張→円安」の悪循環が続くとしている。このような状況が続けば、財政状況が急速に悪化するリスクが高まることも想定されよう。また円安基調の転換には、根本的にはエネルギー自給率向上など日本経済の成長力を総合的に高める政策が必要であろう。現在の長期金利上昇が先行して示すリスクへの早めの政策対応が、これまで以上に求められているのではないだろうか。（8月19日執筆）

「注1」日本相互証券「主要年限レート」（2026年8月18日最終閲覧）



「注2」財務省「国際金利情報過去の金利情報（昭和49年（1974年）～）」（2026年8月18日最終閲覧）



「注3」日本銀行 企画局、金融市場局「日本銀行による国債買入れ減額の国債市場への影響」日銀レビュー（2026年8月）、P. 2

「注4」久後 翔太郎、中村 華奈子「『責任ある積極財政』下で進む長期金利上昇・円安の背景と財政・金融政策への示唆」大和総研レポート（2025年12月11日）

「注5」日米協調介入については、東日本大震災に伴う円高を抑えるため2011年に円売り協調介入したが、今回のような円買いを伴う協調介入では山一証券などの破綻で金融危機に揺れた1998年以来となる。

株式会社大和総研 金融調査部
主席研究員 内野 逸勢

東北新幹線的那須塩原駅から車で30分ほどの山の中に、那須七湯の一つ、板室温泉があります。ここで、現代アートの展示と宿泊を組み合わせたユニークな温泉旅館を運営している大黒屋の室井俊二会長にお話を聞きました。1000年以上の歴史を持つ湯治場として栄えてきた板室温泉ですが、高度成長期が過ぎると、全国各地の温泉郷と同様に、団体客中心から個人客中心へとビジネスモデルの大きな転換を迫られていました。大黒

具体的には、日本を代表する現代アートの作家である菅木志雄（すが・きしお）氏の創作活動を支援し、その作品を買い求めて旅館に展示・配置していきました。また、旅館の敷地の一角には、菅氏の作品を中心とした「倉庫美術館」を開設しました。世界に向けて日本の現代アートを発信する拠点を自前で那須の山中に一つ、つくり上げました。これにより、その分野に興味のある人にとって、そこはわざわざ



ざ足を運びたくなる場所となりました。室井さんによると、「アート作品を通じてお客さんの感性を刺激し、人里離れた環境と相まって、この旅館に滞在すること自体が特別な体験となつてもらいたい」という狙いです。

先代から受け継いだ旅館を、
アートを軸にモデルチェンジす
ることは、当初、金融機関を
リスクを取る方法論とそれを
支える経営哲学が必要なのだ
と感じました。

地域経済アナリスト／コンサルタント

渡辺 和博



利用者にその価値が徐々に理解され、結果としてこの20年ほどはリピート率が7割に達するほど、しっかりとファンが根付いてきたとのことでした。「駐車場には高級外車もあれば軽トラックも止まっています。富裕層であるか、そうでないかといったくくりでなく、アートを受け止める感性のある人が選んでくれている」と室井さんは言います。現在は経営を引き継いだ17代目が、予約や顧客の管理のIT化などに取り組み、室井さんとは別の意味での経営改革に取り組んでいます。

組んでいます。

溪流のそばにたたずむ自然豊かで風光明媚（ふうこうめいび）、歴史もある温泉宿。それだけでなくと日本全国に競合が数多く存在します。そんな中でコスパ勝負ではない、オンラインワンとして選ばれるにはリスクを取る方法論とそれを支える経営哲学が必要なのだと感じました。



中小企業のセキュリティ対策

ビジネスメール詐欺に注意

攻撃の手口と対策 レポートを公開

電子メール（以下、「メール」）は取引先とのビジネスや日常の業務を行うために欠かせない。それ故に、攻撃者にとっても企業組織を攻撃するための格好の手段となる。メールを悪用した攻撃では、「人の心理的な弱点に付け込む」もしくは「相手に対する信頼感を逆手に取り」ターゲットをだますソーシャルエンジニアリングの手法が昔から多用され、その手口には大きな変化はない。

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が開設している「企業組織向けサイバーセキュリティ相談窓口」には、メールを悪用した攻撃の被害に関する相談が多数寄せられている。IPAはこれを受け、企業組織を狙うメールを悪用した攻撃の手口、発生する被害、対策を解説したレポートを公開した。本稿ではその中から「ビジネスメー

ル詐欺」について紹介する。ビジネスメール詐欺とは、巧妙なだましの手口を駆使した偽のメールを企業組織に送り付け、従業員をだまして攻撃者の用意した口座へ送金させる詐欺の手口である。代表的な手口として以下に示す二つのタイプがある。

企業を狙う なりすまし事例

「タイプ1」

取引先との請求書の偽装
タイプ1（下図）は、海外の取引先との間で発生することが多く、攻撃者が、被害組織と取引先とのメールのやりとりを盗み見ることから攻撃が始まる。攻撃者は、途中から取引先になりすまして、被害組織の担当者に偽のメールを送る。ビジネスメール詐欺で使われる典型的な偽のメールには、支払いに使う送金先口座の変更依頼が書かれている。指定された口座は、取引先になりすま

した攻撃者のもので、送金した資金を奪われてしまう。攻撃者が、取引先のメールアカウントに不正ログインして、取引先の正規アカウントからメールを送信する場合があること、これまでのやりとりの途中で攻撃者が自然に割り込んでくることから、不正に気が付くのが難しく、被害につながる場合がある。

「タイプ2」

経営者などへのなりすまし
タイプ2は、攻撃者が企業組織の経営者や幹部などになりすまし、企業組織の従業員に攻撃者の用意した口座へ振り込みをさせるというもの。このとき、事前に攻撃者はなんらかの方法によって、企業の役員などのメールアドレスを調べ、より本物らしくなりすましを行う場合もある。

タイプ1とタイプ2は共に、なりすます人物のメールアドレスを乗っ取り、正規アカウントから偽メールを送る。もしくは、なりすます人物の組織ドメインとよく似たドメイン名を取得した上で偽メールを送ること、一見すると本人が正規のアカウントから送ったように見せかける巧妙な偽装が行

われることもある。企業組織向けサイバーセキュリティ相談窓口で受け付けた相談では、海外の取引先になりすました「タイプ1」の事例が多くを占めている。ビジネスメール詐欺の手口の詳細や、タイプ1とタイプ2の具体例については、IPAが公開している記事を参照していただきたい。

本レポートの読者は、中小企業のシステム担当者や情報セキュリティ担当者や想定しているが、メールを悪用した攻撃は、組織の誰もがターゲットとなり得る。そのため、組織全体に対策を浸透させる必要がある。本レポートで解説している「さまざまな攻撃の手口」を知り、被害を防ぐための「事前の対策」や被害が発生した後の「事後の対応」に役立てていただきたい。

独立行政法人
情報処理推進機構・江島将和



図 詐欺の手口 タイプ1：取引先との請求書の偽装



「企業組織を狙うメールを悪用した攻撃の手口とその対策」についてはこちらを参照





「売り上げ至上主義」が会社を苦しめる

——逆ザヤを生む営業評価制度——

「売り上げは増えているのに、なぜか利益が残らない」

これは中小企業支援の現場で、非常によく耳にする悩みです。決算書を見ると、売上高は前年より伸びている。しかし、利益はほとんど出ていない、あるいは赤字になっている。こうした企業では、実は「逆ザヤ」の受注が常態化しているケースが少なくありません。

逆ザヤとは、簡単に言えば「売れば売るほど利益が減る状態」です。本来、仕事は利益



を生み出すために受注するものですが、原価より安い価格で受注してしまえば、忙しくなっても会社にはお金が残りません。むしろ、受注量が増えるほど資金繰りは苦しくなります。

では、なぜ逆ザヤが起きるのでしょうか。もちろん、原価管理ができていないことも一因です。材料費や人件費、外注費、輸送費などを正確に把握できていないため、「利益が出ているつもり」で受注してしまうのです。特に昨今は、原材料高や人件費上昇が急激に進んでおり、昔の感覚のまま価格を決めていると、気付かないうちに赤字案件になっていることもあります。

しかし私は、それ以上に大きな問題は、「営業成績の評価が売り上げ中心になっていること」だと感じています。多くの企業では、営業担当者は



「いくら売ったか」で評価されます。すると営業現場では、「利益率が低くても、とにかく受注を増やそう」という行動になりがちです。場合によっては、「赤字でも案件を取ってこい」という空気すら生まれます。営業担当者からすれば、利益よりも売上数を優先するのは当然のことです。

つまり、逆ザヤは営業担当者個人の問題ではなく、会社の仕組みの問題なのです。だからこそ、収益改善の第一歩は、「逆ザヤ受注をやめること」です。そして、そのためには評価制度を変えなければなりません。売り上げだけではなく、「粗利額」や「利益率」も含めて評価すること、あるいは、「安売りをしない営業」を正當に評価するなどの仕組みづくりが必要です。

実際、利益重視に切り替え



た企業では、「売り上げは少し減ったが、利益は大きく改善した」という例も少なくありません。経営において本当に大切なのは、『どれだけ売ったか』ではなく、『どれだけ利益を残したか』だからです。忙しいのにもうからない会社ほど、まず見直すべきは『売り上げ』ではなく、評価制度であり、『利益の出ない仕事を続けていないかどうか』の再確認なのかもしれません。

中小企業診断士 秋島 一雄



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

「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



【再掲】 青年部の窓 皆さまの声からつくる、生成 AI 活用セミナー ～ 12 月開催に向けた事前アンケートのお願い～

文章作成や議事録、売上分析、顧客対応など、生成 AI を活用できる業務は急速に広がっています。一方で、「何から始めればよいか分からない」「自社の業務にどう当てはめればよいか分からない」「情報管理や回答の正確性に不安がある」といった声も少なくありません。

館山 YEG では 12 月に生成 AI の基礎から業務改善への活用、自社業務で想定される具体的な活用場面（ユースケース）の検討、効果的なプロンプト作成等を実践的に学ぶ無料セミナーを開催します。

開催に先立ち、地域事業者の皆様を対象とした事前アンケートを実施します。生成 AI 活用の障壁となっている課題のほか、データ分析、コンテンツ生成、日常反復業務の削減等の代表的な 6 つの分野から、自社で活用できそうな業務をお聞かせください。

すべてのご意見を当日の内容に反映できるとは限りませんが、一つひとつを貴重なご意見として受け止め、より実務に役立つセミナーづくりに活かしていく所存です。是非、率直な声をお寄せください。

【セミナー概要】

◇テーマ：知りたかった！“生成 AI 活用術”～業務改善につながる「基礎」と「実践」～

◇日 時：2026 年 12 月 3 日（木）18:30 ～ 20:30

◇会 場：館山商工会議所 会議室

◇参加費：無料

【事前アンケート】※右記 QR コードからご回答ください。

◇回答時間の目安：約 2 分

◇回 答 期 限：2026 年 10 月 31 日（土）



「館山くらし応援商品券」

取扱事業所の皆様へ



『館山くらし応援商品券』の取扱事業所様の換金期限は

令和 8 年 10 月 30 日(金)まで

となります。

※換金期限後の換金対応は致しかねますのでご注意ください。



問合せ先：館山市商業協同組合 TEL：22-8330



「地下鉄開通100年」

日本初の地下鉄（銀座線）が開業したのは1927（昭和2）年のこと。ちょうど来年で100年になる。地下鉄をつくったのは、早川徳次（のりつぐ）という人物だ。早稲田大学を卒業した徳次は鉄道界に入り、東武鉄道の社長・根津嘉一郎の下で佐野鉄道や高野登山鉄道の再建に成功する。

その後、根津の下を離れた徳次は、鉄道先進国である英国をこの目で見たくなった。けれど金がない。そこで母校の創設者で、総理大臣・大隈重信の所に留学資金の無心に行った。ずいぶん大胆だが、熱意に打たれた大隈は、徳次を鉄道院嘱託として英国に留学させてくれたのである。

徳次が衝撃を覚えたのは、ロンドンの地下鉄だった。当時の東京は、市電やバス、タクシーであふれ、しかも市電は一度に数十人程度しか運べなかつたから渋滞がひどかつた。「地下鉄で渋滞は解消できる」と考えた徳次は、東京

に地下鉄を敷設することを決意した。その後、グラスゴー、パリ、ニューヨークなどで調査を行い、帰国すると、政財界の有力者に地下鉄の有用性を説いて回ったが、地盤の軟弱さや建設費の多さを理由に、相手にしてもらえなかつた。だが、実業家の渋沢栄一だけが理解を示し、東京市長の奥田義人や東京市議会議長の中野武営を紹介してくれたのだ。

このツテで徳次は地下鉄敷設免許を東京市に申請し、1917（大正6）年に東京軽便地下鉄道会社を創業した。出願ルートは品川から浅草まで。徳次は市議会で免許が下りるよう、議員の所へ出て熱く計画を語り、各地で地下鉄の講演会を開いた。結果、免許申請は市議会で、満場一致で可決された。ただ、東京市の許可に加え、政府の鉄道院の許可がなければ工事に着工できなかった。そこで徳次は、鉄道院関係者のもと

に出向き、必死の政治工作を行った。

すると、鉄道各社が同じように地下鉄工事の申請を始めたのだ。いずれも東京軽便地下鉄道会社より資本力が上だった。「このままでは他社に先を越されてしまう」。徳次は涙を流して悔しがったが、気を取り直して奔走を続け、1919（大正8）年に原敬首相から他社に先駆けて地下鉄敷設の免許を下付された。

ところが間もなく、第1次世界大戦後の恐慌に見舞われ、徳次は資金難に陥ってしまった。困り果てた末に、アメリカのファウンデーション会社のドーチー社長から2千万円の融資の約束を取り付けた。これで着工することが可能となった。が、運命は皮肉なものだ。関東大震災が発生し、東京・横浜は壊滅的な打撃を受ける。するとドーチーが「こんな恐ろしい都市に、地下鉄は無理だ」と融資を断ってきたのだ。これによって再び振り出しに戻ってしまった。

それでも徳次はめげなかつた。路線を縮小し、浅草・上野間（2.2キロメートル）だけ先に開通させることにした。そんなとき、大倉土木（大倉財閥の系列企業）が「独占的に工事を請け負えるなら、工

事費は竣工後に手形払いでよい。現金なら支払いは完成後1年以内で構わない。利率も低くする」と申し出てくれたのだ。こうして工事が始まったが、途中、ガス管から吹き出たガスが引火したり、豪雨でトンネル内に水が入り込んだりして道路が陥没するなど、アクシデントに見舞われた。しかし、そんな困難を乗り越え、ついに地下鉄は開通した。1927（昭和2）年12月30日の開業当日には、上野駅に入るために500メートルの人の列ができ、10万人が乗車した。徳次は地下鉄の建設を決して諦めず、実現に向けて走り続けた結果、不可能だと他人から笑われた夢をついに現実のものとしたのである。

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

SHANSHA 山手舎
〒294-0036 館山市豊山236 不定休/10時～18時
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

SHANSHA