



千葉県文化振興財団

CHIBA EMPLOYERS' ASSOCIATION

2025.9,10 **〈合併号〉**
【No.518】

千葉経協



会報誌「千葉経協」は
ホームページ上からもご覧いただけます！
(左のQRコードをお読みとり下さい)

C O N T E N T S

第222回経協フォーラム2

「『シャトレゼ』ブランド価値を上げる
戦略的ブランドコミュニケーション」

株式会社シャトレゼホールディングス
ブランド統括室室長 中島 史郎 氏

誌上ゴルフレッスン6

「月イチゴルファーの90切りへの近道」

書評「経営者に役立つこの一冊」8

「おせっかいサービス戦略」

東田 伸哉 著

人事労務Q & A9

「ロウムカフェ」

「労務法制委員会Q & A」

セミナー・行事のご案内11

事務局だより15

ふさの国Hot News21

『シャトレゼ』ブランド価値を上げる 戦略的ブランドコミュニケーション

株式会社シャトレゼホールディングス

ブランド統括室室長 中島 史郎 氏



こんにちは。本日はお時間をいただきましてありがとうございます。私は大学卒業後にメーカーで広報を担当しその後広告会社へと転職した。外資系企業の日本市場での広告戦略や日本企業の海外ブランド展開などに関わった経験を経て、2013年にシャトレゼに入社し、現在は広報とブランド戦略を中心に業務を担当している。入社して驚いたのは、シャトレゼが広告宣伝を行わないという方針を掲げていることだった。広告業界出身の私にとって、なぜ自分が採用されたのか戸惑いもあった。しかし当時の会長は「シャトレゼのビジネスモデルはすべてを自社で完結させることだ」と明確に話された。PR活動においてさえ、代理店を介さず現場と直接取引をすることで余計なコストを省き、その分を商品品質の向上や価格設定に還元するという経営哲学に触れ、その理念を理解することができた。

シャトレゼの事業概要についてお話しすると、グループ全体の売上は約1600億円（2025年3月期）に達している。母体となるシャトレゼの他、ホテル事業、ワイナリー、ゴルフ場なども展開し多角的な経営を行っている。経営方針は「プレミアム品質の商品・サービスを手の届く価格で、1人でも多くのお客様に提供する」ことで、これはニトリの「お値段以上」に共通する考え方で、最高の品質を適正価格で提供することを重視している。本社は山梨県甲府市にあり、私自身も本日は特急で山梨から移動してきた。本社が生産地に近い場所にあるのは、創業者の「生産者との直接取引を重視する」という理念の表れであり、東京に本社機能を移す計画はこれまで一切ない。シャトレゼでは約400種類の商品を取り扱っている。ケーキ、生菓子、和菓子、アイスクリームなど、多様なラインナップを揃えている。シャトレゼの手頃な価格の理由は「ファームファクトリー」とい

う独自のビジネスモデルにある。生産者から良質な素材を直接仕入れ、自社工場で加工し、工場直送の自社店舗で販売することで流通コストを抑えている。一般的には複数の中間業者が介在することによって価格が上昇するが、シャトレゼはそれを排除し、コストを抑えながら良質な商品を提供することを可能にしている。その結果、価格を市場相場よりも2〜3割安く抑えつつ素材の品質にも投資できる仕組みを築いている。この10年間、シャトレゼは右肩上がり成長を続けている。本日の講演では、その背景にあるブランドコミュニケーション戦略について詳しく説明する。

まず、ブランド成長を支えた5つのコミュニケーション戦略を紹介する。5つとは『カリスマ創業者』と商品訴求を両輪に「『シャトレゼは宣伝広告をしない』を公言する意味」「ブランドの成長ステージを意識する」「メディアにブランドを消費されてはならない」「広報領域を自ら制限しない」である。シャトレゼの創業者である齊藤寛は、2024年8月に逝去したが、亡くなる直前まで現場指揮を執っていた。彼の突然の訃報は社員にとって大きな衝撃だったが、驚いたのは一般の消費者からの反応であった。情報解禁直後からSNSには多数のメッセージが寄せられ、感謝や敬意を示す投稿が途切れることなく続いた。この出来事を通じて、創業者の理念が広く消費者に支持されていることを再認識することができた。この理念を消費者へ伝えることの重要性は、2014年、テレビ東京「カンブリア宮殿」での創業者の出演によっても証明されていた。放送翌日から売上が急上昇し一過性のブームではなく、継続的な底上げが見られたのだ。ビジネス番組のターゲット層は経営者やビジネスパーソンが中心だが、シャトレゼの事業は家庭に密接に関わるため視聴者の家族にも影響を与えた。特にアイスやケーキとい

った商品は広範な消費者に親しみを持たれやすく、この点がブランド価値向上につながった。また、シャトレゼは新商品のみに依存せず定番商品の訴求にも力を入れている。バラエティ番組で売上ベスト10が紹介される際、定番商品が取り上げられることで長期的なブランド価値の向上に寄与している。特にシュークリームやショートケーキは素材のこだわりを語ることができる重要な商品であり、これらを通じてブランドのアイデンティティを強化している。今後もブランド価値を維持しながら、消費者との関係を深めていくことが重要であり、シャトレゼの成長は創業者の理念と品質へのこだわりを伝え続けることで実現してきたのである。

ブランドの成長を支えた5つのコミュニケーション戦略

- 【1】「カリスマ創業者」と商品訴求を両輪に
- 【2】「シャトレゼは宣伝広告をしない」を公言する意味
- 【3】ブランドの成長ステージを意識する
- 【4】メディアにブランドを消費されてはならない
- 【5】広報領域を自ら制限しない

次に、ブランドの浸透とそれを支える戦略について触れたい。どのような商品でもランキング番組でトップを獲得すると、ホームページのアクセス数やSNSでの反応、店舗の売上が連動する形で急増する。当社の特徴としてはお客様が自主的に投稿するUGC（User Generated Content）が非常に盛んであり、最初の露出後もリツイートの広がりによって話題が長く続く傾向にある。シャトレゼは宣伝広告をしない方針を貫いている。これは創業以来の考え方であり「良いものであればお客様が自然に口伝えで広めてくれる」という信念に基づいている。この方針は、創業者が戦後の厳しい時期に甘味料を使わず北海道産の小豆を使用したお菓子を作り、それが評判を呼び行列ができた経験から生まれた。つまり、品質にこだわれば自然とお客様が集まるという考え方である。2017年4月に発生した「シャトレゼ田舎論争」は、この口コミ戦略の成功を象徴する出来事であった。SNSで一人の女性が「地元の説明にはシャトレゼがあると言えば分かりやすい」と何気なくつぶやいたことで、多くの人がシャトレゼについて語り始めた。最初は「シャトレゼがある地域は田舎なのか」という議論だったが、次第に「シャ

トレゼにはこんな美味しい商品がある」という話題へと変わり、全国的なブランド認知向上につながった。この出来事をきっかけに、シャトレゼはSNS運営を強化し、公式アカウントを定期的に更新するようになった。その結果、フォロワー数が急増し現在では業界の中でトップクラスのSNS影響力を持つブランドに成長した。また、広告営業の問い合わせには「当社は広告宣伝費を持ち合わせておらず、その分を素材の品質向上やお客様への還元に充てています」と丁寧な返答し、広告を出さない姿勢を明確にしている。この姿勢が認知されることで「広告を出さずに品質で勝負するブランド」としてお客様の信頼を得る要因の一つとなっている。

食品会社の広報において、商品力はすべての大前提となる。お客様が「美味しい」と感じてこそ、その情報が価値を持つ。そこでシャトレゼは、素材や製法へのこだわりを丁寧に伝えることを重視し、流行に乗るのではなく本当に価値のある商品を開発することに専念している。例えば、マリトッツォが世間で流行していたときも商品化に動くことはなかったし、今でも長く愛される商品を開発する方針を貫いている。また定番商品のコミュニケーションを周期的に行い、ブランド認知を強化するための情報発信も継続している。一方、宣伝広告を行わないものの、店頭POP（宣伝ツール）は積極的に活用している。各カテゴリーの担当者が、売上を競いながら商品の魅力を伝えるための工夫を凝らしている。これにより、お客様は店内で商品のこだわりや特徴を知ることができ、結果としてブランドへの理解が深まるという仕組みになっている。またシャトレゼは、特定のニーズに応えるための機能性食品も展開している。例えば、糖質カットシリーズは糖尿病の患者さん向けに開発された商品で、糖質量を厳格に管理しながらも美味しさを維持することに注力している。他のメーカーが「糖質〇%オフ」と表示する中、シャトレゼは明確に糖質のg（グラム）表記を示すことで、消費者に分かりやすく伝えている。さらには、アレルギー対応のケーキも提供し、卵や牛乳、小麦粉を使用しない製品を開発することで、食の選択肢を広げている。これらの商品は工場のラインを徹底洗浄した上で製造されるため、企業にとっては手間がかかるが、お客様のニーズに応えることを優先している。加えて、ア

ニマルウェルフェアの観点から、平飼い放牧という環境で鶏を育てる取り組みも始めている。北杜市にある自社農場の鶏舎でのびのびと育てられた鶏が産んだ卵を使用し、一部のプレミアム商品に活用している。日本ではこのような取り組みを大規模に行うことは難しいものの、都市部に多い意識の高いお客様にはこのようなこだわりをもつスイーツが支持されており、今後も拡大を目指している。



シャトレゼのブランド力がどのような形で現れているのかについて、簡単に触れておきたい。日経BBコンサルティングが公表している「ブランドジャパン」のデータを見てみると、シャトレゼは特に「親しみやすさ」という指標で高評価を得ている。業界平均が61.7の中、シャトレゼは73というスコアを記録しており、この点で非常に高い評価を受けている。総合力のランキングでは現在約800ブランド中50位で、2年前の30位から若干順位を落としているものの、依然として高評価のブランドとして認知されている。ブランドジャパンの特徴として、様々な業界のブランドが混在して評価される点が挙げられる。つまりシャトレゼだけでなく、自動車やIT、アパレルや家具など、多業種にわたる企業のブランドが同じ土俵で評価されている。業界を超えて認知度が問われるランキングの中でシャトレゼが高評価を得ていることは、光栄な結果ととらえている。特に興味深いのは、女性の間でのブランド認知度が高く、シャトレゼは女性層で総合8位という順位に位置している。これは、ターゲット層にしっかりとブランドメッセージが届いていることを表している。ブランドの認知度向上のために、シャトレゼはテレビにおけるブランド露出戦略を強化してきた。テレビは依然としてブランド構築にお

いて強力な媒体であり、認知度の向上に重要な役割を果たしている。こうした戦略の結果、シャトレゼのブランド成長ステージは10年間にわたり持続的な伸びを記録してきた。2013年頃まではシャトレゼの認知度が低く、ブランドの存在感を高める必要があったため、白州工場で工場見学を実施しアイスの食べ放題イベントを導入していた。この無料イベントは大きな話題を集め、多くのファミリー層が訪れる人気企画となり、毎年夏休みになるとメディアにも取り上げられ、シャトレゼの認知度向上に貢献した。しかし、訪問者が増えすぎた結果、お客様の体調管理や交通渋滞の問題などが発生し長期的に続けることが難しくなった。その後、イベント戦略は認知度向上だけでなく、ブランドの価値をより深く理解してもらう方向へシフトした。単なる話題作りではなく素材のこだわりや企業理念を伝えることを重視し始めたのだ。こうした取り組みを通じて、シャトレゼはブランド価値を高め長期的なファンを獲得する戦略へと移行した。さらに、SNSと連動した顧客参加型キャンペーンを実施することでブランドへの親しみを持たせる工夫を行った。ブランドは認知を高めるだけでなく、消費者にとって身近な存在であることが重要である。そのため、シャトレゼは顧客が自分事としてブランドを捉えるようなコミュニケーション戦略を展開した。商品戦略として、人気のアイス「パリッと巻きチョコバー」のリブランディングを行った。従来の長い商品名を覚えやすくするために「チョコパッキー」というシンプルでより商品特性を表す名称へ変更。さらに、個別包装を採用し、1本単位でも購入できるようにした。これにより消費者にとっての利便性が向上し、ブランド認知がさらに広がった。また、シャトレゼのブランドに対する親しみやすさを維持しつつ、コンセプトの幅を広げることも重要だった。例えば、従来の「自然素材へのこだわり」だけでなく「楽しさ」や「挑戦」という要素をブランドに加えることで、より幅広いマーケットへの展開が可能となった。これにより、スポーツイベントに協賛するなど、新たなブランドコミュニケーションの機会が出てきている。ブランドの拡張により、シャトレゼはグローバル市場への進出も進めている。インドネシアやベトナムに工場を設立し、現地生産を開始した。これにより、日本から輸出するのではなく現地で生産する

ことでコストを抑え、アジアの国々のお客様にも手頃な価格で提供できるようになった。

ところで、2020年の新型コロナウイルスの感染拡大では、経済が停滞しリモートワークの普及や外出控えが進み、この未曾有の事態の中で多くの企業が売上減少の懸念を抱えていたが、シャトレーゼは業績を伸ばした。その背景には、戦略的なブランドコミュニケーションがあった。コロナ禍で外出が制限される中、遠方の専門店やデパートに行くことを控える人々が増えた結果、地元の店舗への関心が高まり、多くの新しいお客様がシャトレーゼに来店した。特に毎日のおやつを求める人々が増え、素材にこだわりながらも手頃な価格の商品が支持されるようになった。家庭で過ごす時間が増える中、エンゲル係数の管理が重要になり、コストパフォーマンスの高いシャトレーゼの商品が選ばれるようになったのだ。コロナ前は、都心の会場を借りてメディア向け試食会を開催していたが、コロナ禍では感染防止のため、こうしたイベントができなくなった。そこで、オンライン試食会を導入し事前に新商品をメディアの関係者へ配送することで、オンラインで同時試食を行う形式を採用した。この手法はメディアの注目を集め広報活動の新しい形として成功した。また、スクリーン越しに試食者の表情を確認できるため、リアルイベントとは異なる形で消費者の反応を分析できる利点があった。このオンライン試食会の成功を受け、同様の手法をシンガポールでも実施した。現地のインフルエンサーを巻き込み、日本とのオンライン中継で商品紹介を行った。結果、この取り組みは現地のSNSばかりではなく日本のメディアでも採り上げられた。

広報活動の前提

お客さまは変わらない情報を求めている。
お客さまは新しい情報も求めている。
そして、お客さまは飽きやすい。

短期間に既知の情報を繰り返せば、お客さまは飽きてしまい、ブランドは一挙に色褪せる。よって、
メディアにブランドを消費されないようにする意識が重要。

その他、単なる商品販売ではなく顧客との関係を深める取り組みも重要視している。例えば「シャトレーゼ体感ツアー」では、店舗で購入したポイントが一定数貯まると参加できる仕組みを導入した。農場での収穫体験や菓子作りを通じて、素

材へのこだわりを直接体験してもらうことで、ブランドへの愛着を高めた。これによる参加者の満足度は非常に高く、SNSなどでの口コミ効果も大きな影響を与えた。また、地域貢献の一環として山梨県の地場産業と連携し、伝統工芸品の販売や地元食材を使った新商品の開発なども進めている。地域との結びつきを強めることで、シャトレーゼブランドの独自性を際立たせている。ブランド価値の維持のため、メディア露出を計画的にコントロールすることも重要である。例えば、ランキング番組への過度な露出を避け、視聴者に飽きられないようにするなど慎重な対応を取っている。単なる話題作りではなく、長期的なブランド価値の維持を目指した戦略的な広報活動が重要であると考えている。また、広告換算費に頼るのではなく、独自のポイントシステムを導入しメディアの露出効果を分析することも行った。その評価をSNSの反響と組み合わせることで、より実質的なブランド影響力を測定し戦略に活かしている。海外においては、現地工場の稼働により「メイド・イン・ジャパン」から「メイド・バイ・ジャパン」への移行を図り、コスト削減と品質維持の両立を図っている。シャトレーゼのブランド価値を守りつつ各国の経済状況に応じた適正価格の商品を提供することで、今も市場拡大を進めている。シャトレーゼは、戦略的ブランドコミュニケーションを通じてコロナ禍の影響をチャンスに変え、成長を遂げた。巣ごもり需要への適応、新たなマーケティング手法の確立、海外市場の開拓、ブランド共感を生む施策など、多角的なアプローチにより、顧客との強固な関係を築いている。今後も、ブランド価値の維持と市場拡大を両立する戦略を継続し、さらなる成長を目指していきたい。ご清聴ありがとうございました。

(文責 事務局)



「夏のラフ対策」

真夏のゴルフ真っ盛りです！
熱中症には十分気をつけてプレーしてくださいね。

さて、今回は“夏のラフ対策“についてアドバイスさせていただきます。

ラウンドレッスンをしていると“ラフに入ったらアイアンで脱出”という方を多く見受けます。

そんな時に「もったいないですねー、こういう時こそユーティリティやフェアウェイウッドが有効なんですよ」と、チャレンジしてもらいます。

はじめは「えっ!？」って皆さん言いますが、打ってみると「こっちの方が距離も出るし、いいですねー。次からはそうします」と言われます。

では、なぜユーティリティやフェアウェイウッドが有効かというと、秘密は“ソール“にあります。

アイアンに比べてどちらもソールが広いのが特徴ですが、このソールがラフをなぎ倒してくれるので、アイアンのように芝がネックに絡まずに振り抜きやすくなるんです。(写真1)

もちろん「短くグリップを持つ」ことや、「グリッププレッシャー(握る強さ)」を通常よりも“しっかり”“することも肝心です。

また、ロフトが大きいことも重要です！

フェアウェイウッドであれば、パワーがある人は5ウッド、そうでない人は7ウッドや9ウッドがいいでしょう。

また、ユーティリティの場合では5、6、などがオススメです。

ラフから打つ場合、出だしの角度が低いと、打ち出し方向のラフによってボールが失速するためです。

打ち出し角度が高くなる方が、結果的に距離も稼げるというわけです。

そして、もう一つ気をつけたいことは「打ち込み過ぎに注意」することです。

一見して沈んでいるように見えても、ボールの下にスペースがある場合は「テンプラ」になってしまうからです。

ティーアップしたボールを打つようにするとナイスショット出来ます！



● すぐに使えるゴルフ上達のヒント満載！

石渡俊彦 youtube

検索



詳しい指導は「ゴルフスタジオ f 千葉みなと」までお問い合わせください。

千葉市中央区中央港1-16-3 TEL. 043-239-7782

9月 就職戦線レポート ～2026年卒総括セミナー開催のご報告～

株式会社マイナビ 千葉支社
支社長 今泉庄治

PROFILE：2005年入社。東京都足立区出身。
入社以来、本社にて様々な業務を経験し、
2018年から京都支社長に着任し地域の採用
支援を行う。その後、本社に戻り新規事業
(M&A事業)の立ち上げに携わった後、千葉
支社長に至る。



初秋の候、皆様にはますますご健勝のことと心より喜び申し上げます。今回は8月上旬に企業様向けに開催された2026年卒新卒採用総括セミナーについて、開催報告をお送りさせていただきます。政府要請の就職活動に関するスケジュールにより、商社やメーカーなど主要企業の内々定出しが多い6月に行われた企業調査、学生調査を中心に、新卒採用市場の総括についてお届けする毎年恒例のセミナーとなっております。

若者の働き方に対する価値観の多様化、社会活動の変化に伴う求める人材像の変化など、新卒・中途採用ともに人材確保の難易度が高まっています。本セミナーでは、2026年卒採用における企業・学生の動きや全国的な市場動向について解説しながら、今後、採用においてどのような視点が重要なのか、人材確保に向けて企業が見直すべきポイントは何かを考えていきます。今回の企業様向けセミナーにつきましてもオンライン配信ながら多くの企業様にご視聴をいただきました。採用のご担当者様にとって、実りのある採用活動に繋がる事を願っております。



▲当日の配信タイトル



▲当日のセミナー内容



▲セミナー概要

2025年卒から引き続き新卒採用への意欲が高い状況の中、2026年卒新卒採用市場では、3月から4月にかけて内々定の進捗が大きく伸びる結果となりました。3月末には、学生の約55%が内々定を取得しており、選考の早期化や企業の前倒しの傾向がうかがえる結果となりました。

大学生の卒業者数はここ20年変わらないものの、企業の新卒採用意欲が高いことから、企業が感じている最大の問題点・課題点として「母集団（エントリー）の不足」という調査結果もご紹介しました。学生の応募が集まりにくい採用市場においては、多くの応募を集めるよりも、自社のターゲット学生を明確化し、その学生に合った情報提供と一人一人とのコミュニケーションが重要となっています。従来の多くの学生を集めて選ぶ採用から、新しい採用計画が求められています。

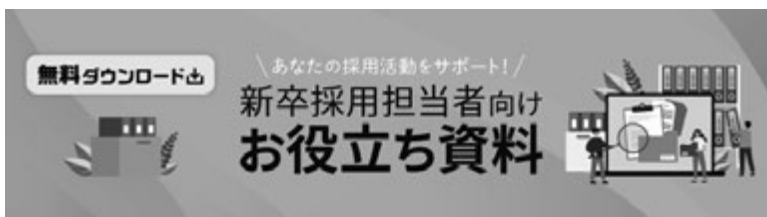
学生動向や企業動向をお伝えしたうえで、今後の新卒採用のヒントになるような提言を解説させていただきました。視聴企業様からは、高い満足度をいただくセミナーとなりました。

その他のセミナーや新卒採用の詳細については、【HUMAN CAPITAL サポネット】よりご覧ください。

●HUMAN CAPITAL サポネット <https://saponet.mynavi.jp/>

採用・育成・組織戦略ご担当者様のための総合情報メディアです。マイナビの各種調査や採用書類・雛形などを展開し、採用で抱えている課題を解決できるような情報を随時ご提案いたします。
・学生 & 企業動向データの公開 ・新卒採用の基礎をご紹介 ・マイナビの開催する新卒採用支援セミナーのお申込み

【HUMAN CAPITAL サポネット】では、下記資料やコラムが無料でご利用頂けます。※ダウンロードにはサポネット会員登録（無料）が必要です



その他のイベントや新卒採用の詳細については、関東採用支援担当まで（s-kanto-salespromotion@mynavi.jp）ご連絡ください。

書評「経営者に役立つこの一冊」第120回

『おせっかいサービス戦略』

東田伸哉 著

WAVE出版：2025年



経済産業省が発表した最新版の統計調査によると、日本国内の電子商取引（EC）市場の規模は25兆円に迫り、前年比10%増と力強い成長を続けているという。今後も引き続き、市場規模を拡大させると予測されている。日本は人口のピークを迎え、徐々に人口を減らしているにもかかわらずである。いわば、電子商取引が大衆化し、スマホ一つで、いつでもどこでも、希望の商品を手に入れ、サービスを利用することができるようになった。いまや、実物を取り扱う対面商売でも、インターネットを通じた物販やサービスを活用し、賢く稼ぐ道を模索している。都市部だけでなく、地方発の独創的なビジネスも散見されるようになった。

その一例が本書で取り上げる、インターネットの宅配クリーニングサービスを運営する「リナビス」である。兵庫県西脇市にて地域密着型の3代続くクリーニング店が2014年に業態変更し、わずか数年で売り上げを15倍の17億円にまで伸ばし、業界2位に躍進させることに成功した。その陣頭指揮を執ったのは、新卒で家業に入社し、3年目で3代目社長に就任した東田伸哉氏であった。驚くべきことは、社長としての鬼手とも呼べる経営手腕であるのだが、リナビス11周年の2023年3月で持ち株を手放し、経営権を売却した経営判断には驚きを隠せない。その意思決定の背後には、宅配クリーニングサービスの未来予測に基づき、インターネット市場でのビジネスを展開する地方企業の限界を挙げている。

そもそも、最近の日本のクリーニング業界は、季節ごとに買い替えることのできるファスト・ファッションの台頭や、クールビズやウォームビズなどのオフィスカジュアルの浸透などで、スーツやワイシャツを着用しなくなり、大きな環境の変化に直面していた。そこに人口減少社会が到来し、追い打ちをかけている。業界全体が縮小傾向のなか、多くの地域密着型の個人経営のクリーニング店が経営の岐路に立たされていた。個人経営であ

るがゆえに、クリーニング需要の季節変動性、技術継承や人材育成、組織体制の充実、IT化導入の遅れなど、多岐にわたる課題に対応できずにいた。

リナビスは一定の経済的余裕がある30代の洋服好きを対象に、クリーニングに出してでもお気に入りの洋服を大事に着たい人々を主要な顧客層としている。個人店ならではの強みである、母親の愛情のような細やかで丁寧な仕事ぶりである。それを「おせっかいサービス」と名付け、インターネット市場での商機を見出したのである。リナビスの躍進を支えたのは、コツコツと真面目に仕事に取り組む「普通のことのできる人材」である。地元出身のベテランの女性パートやデジタルネイティブ世代の若手社員がうまく融合し、チーム一丸となって会社を支えている。

注目すべきはこのビジネスをわずか10年の実績で手放したことにある。その主要な理由は近年の送料の高騰、労働力の持続的な確保への懸念、事業規模の拡大にともなう管理者の育成を挙げている。特に本拠地が労働人口1万5千人の地方都市であるがゆえに、リナビスの急成長が労働者を集中させてしまい、その結果、人口減少が見込まれるなかで、創業の地に留まり事業を拡大させるのは困難であると結論づけた。それゆえ、雇用維持を条件に大手の同業他社に事情譲渡したわけである。現在のリナビスには創業家の家族が現場で勤務しており、同社の発展を支えている。若社長は放課後等デイサービス事業に進出し、子どもの笑顔を守る社会貢献を果たしている。

本書は、地方企業によるインターネットを通じた事業拡大の光と影を示す格好の教材であり、事業の急成長と地域社会への影響という相反する要因について考えさせられた一冊である。

評者

千葉大学大学院社会科学研究院 教授

小川 真実 氏(おがわ まさみ)



ロウムカフェ



社会保険労務士法人 ハーモニー／代表社員 徳永 康子 氏

Q 年金制度が大きく変わったそうですね。将来いただける年金は、どんな風になったのでしょうか？

A 近年にない大規模な改正で、主に変わったのは次の6項目です。(1)社会保険加入対象の拡大(2)在職老齢年金の見直し(3)厚生年金の標準報酬月額引き上げ(4)遺族年金の見直し(5)遺族基礎年金の見直し(6)私的年金制度等の見直し。順番にご説明します。

【社会保険加入対象の拡大】

一定以上の規模の企業では、パート労働者（学生除く）が①～③を満たすと社保加入になります。

- ① 給与が月額 88,000 円以上
- ② 週の勤務が 20 時間以上
- ③ 従業員数が 51 人以上

①は3年以内に廃止し、③の企業規模は下記のように順次撤廃します。

36人以上	21人以上	11人以上	10人以上
2027.10～	2029.10～	2032.10～	2035.10～

最終的に、②の週所定 20 時間以上だけが、パート労働者の社会保険加入要件となります。

個人事業所の社会保険適用要件も変わります。2029 年 10 月以降新設された個人事業所は 5 人以上の労働者を使用する場合、全業種で適用対象。

【在職老齢年金の見直し】2026 年 4 月から実施

在職老齢年金とは、一定の収入を有する高齢者が受給できる年金額を制限する仕組みです。

現在は、賃金と厚生年金の合計が 51 万円を超えると厚生年金が減額されています。高齢者の活躍を求めるニーズも高まっているため、支給停止の基準額を 62 万円に引き上げます。

【厚生年金保険料の標準報酬月額の引き上げ】

標準報酬月額の上限が下記のように変わります。

65 万→68 万	68 万→71 万	71 万→75 万
2027.10～	2028.10～	2029.10～

【遺族厚生年金の見直し】2028 年 4 月から実施（※女性は 20 年かけて段階的に実施）

現在の仕組み

《女性》30 歳未満で死別⇒5 年間の有期給付

30 歳以上で死別⇒無期給付

《男性》55 歳未満で死別⇒給付なし

55 歳以上で死別⇒60 歳から無期給付

見直し後（男女共通）

60 歳未満で死別⇒原則 5 年間の有期（配慮が必要な場合は 5 年目以降も給付継続）

60 歳以上で死別⇒無期給付（現行どおり）

※有期給付の収入要件（年収 850 万未満）を廃止

【遺族基礎年金の見直し】2028 年 4 月から実施

① 元夫の死亡後、妻が遺族厚生年金を受給していたが、妻が再婚したため妻は遺族年金を受け取れなくなった。⇒妻と生計を同じくしていても子供は遺族基礎年金を受け取れるようになる

② 夫の死後、妻は収入要件を超えているため遺族基礎年金を受け取れない⇒妻と生計を同じくしていても、子供は遺族基礎年金を受け取れるようになる

③ 離婚後、子供を養育していた元夫が死亡したが、元妻は夫の死亡前に離婚していたため、遺族基礎年金を受け取れない⇒元妻に引き取られて、生計を同じくしていても、子供は遺族基礎年金を受け取れるようになる

④ 祖父母などの直径血族（又は直径姻族）の養子となり、生計を同じくにしても⇒子供は遺族基礎年金を受け取れるようになる

※子の加算一律 1 人につき 281,700 円になる。

【私的年金等の見直し】

・働き方にかかわらず、70 歳になるまで iDeCo に加入し老後の資産を形成できるようにする。

・企業型 DC の拠出上限額を 6.2 万円に引き上げる予定。

【社会保険労務士法人 ハーモニー】

TEL 043-273-5980

労務法制委員会 Q & A

弁護士法人リーガルプラス 市川法律事務所

弁護士 今 福 康 裕 氏



今回は、使用者から労働者に対する一方的な意思表示によって雇用契約が終了する場面として、解雇・雇止め・内定取消しについて取り上げます。

Q1 解雇・雇止め・内定取消とは何ですか。

A1 解雇とは、期間の定めのない雇用契約（いわゆる正社員との雇用契約）を解約すること、雇止めとは、期間が満了する雇用契約を更新しないこと、内定取消しとは、採用内定から雇用契約が開始するまでに、雇用契約を解約することです。それぞれ、問題となる場面は異なりますが、使用者が、労働者に、一方的に告げる意思表示によって、雇用契約が終了する点で共通しています。

Q2 使用者は、解雇・雇止め・内定取消しを自由に行うことができますか。

A2 労働者は使用者と比較して圧倒的に弱い立場であると考えられていますので、解雇・雇止め・内定取消し（以下まとめて「解雇等」といいます。）のいずれについても、使用者が自由に行うことはできません。それぞれ求められる要件は異なりますが、いずれも、解雇権濫用法理（労働契約法16条。①客観的・合理的理由と、②社会通念上の相当性が認められない解雇を無効とする考え方。以下単に①、②とします。）を満たさない限り、解雇等は無効となり、使用者は、無効な解雇期間中の賃金支払義務等を負うことになります（民法536条2項）。

Q3 解雇権濫用法理で求められる要件を教えてください。

A3 ここでは期間の定めのない雇用契約の解雇（普通解雇）についてご説明します。①については、当該従業員の労働能力や適格性の欠如（私

傷病による就労不能、成績不良、勤務態度に改善が見られない等）、規律違反行為、経営上の必要性（経営難によるリストラの必要性等）等が認められる必要があります。例えば、従業員の成績不良を理由に解雇する場合、単なる成績不良では足らず、企業経営や運営に現に支障・損害を生じる又は重大な損害が生じる恐れがあり、企業から排除しなければならない程度まで至っていることが必要です（エース損害保険事件・東京地裁平成13年8月10日判決）。②については、解雇事由の内容・程度、労働者の事情、使用者側の不当な動機・目的の有無、他の労働者への対応との比較、必要な手続履践の有無等、当該解雇に係る個別・具体的事情を総合的に勘案して、従業員の雇用喪失という不利益に相応する事情が存在するか否かを判断することになります。先ほどの成績不良のケースで言えば、指導・教育等による業務改善を試みたか、改善の見込みがあるか、配転・降格等の他の手段を取れない事情があるか等が総合考慮されます。

Q4 雇止め、内定取消しではどのような事情が考慮されますか。

A4 雇止めの場合、当該従業員の業務の内容、雇用継続に関する労使間の言動・認識、更新手続の厳格さ等を勘案し、実質的に期間の定めのない労働契約と同視できるか、労働者が契約更新を期待することに合理的な理由があるかを検討することになります（労働契約法19条）。内定取消しの場合、採用内定の性質（内定取消事由による解約権が留保された労働契約）に鑑みて、使用者が採用を内定した当時に知らない・知ることが期待できない事情でなければ、当該内定を取り消すことは認められません。

以上

セミナー・行事のご案内

詳しくは、右のQRのページ
or 千葉県経営者協会HPをご覧ください



＜千葉県経営者会館には受講生用駐車場はございませんのでご注意ください＞

講演会

内 容	講 師	日 時 場 所
第223回経協フォーラム（長夷支部主催） 「茂原市のまちづくりと 市政への取り組みについて」	茂原市長 市原 淳 氏 	9月30日（火） 【講演会】 15：00～16：30 【懇親会】 16：30～18：00 日本料理竹りん
第224回経協フォーラム（千葉支部主催） 「桔梗信玄餅のブランド戦略」	株式会社 桔梗屋 相談役 中丸 眞治 氏 	10月2日（木） 13：30～15：00 京成ホテルミラマール
講演会（地域経済委員会・印旛支部共催） 「印西市のまちづくりと 市政への取り組みについて」	印西市長 藤代 健吾 氏 	10月8日（水） 【昼食】 12：30～13：00 【講演会】 13：00～14：30 京成ホテルミラマール
時事セミナー、第3回人づくり委員会（共催） 「生態系から都市環境をデザインする」	千葉大学大学院 国際学術研究院 教授 永瀬 彩子 氏 	10月21日（火） 【昼食】 12：30～13：00 【講演会】 13：00～14：30 京成ホテルミラマール
第225回経協フォーラム（県東3支部共催） 「建物の維持管理 （耐震とライフサイクルマネジメント）」	日本管財㈱ 営業統括本部 参事特命担当 （一級建築士） 窪田 豊信 氏 	10月22日（水） 【講演会】 15：00～16：30 【懇親会】 16：30～17：30 佐原商家町ホテル NIPPONIA
第47回経協トップセミナー 「揺れ動く内外情勢とこれからの政治経済」	政治ジャーナリスト 田崎 史郎 氏 	10月28日（火） 15：00～16：30 京成ホテルミラマール
第226回経協フォーラム（県西4支部共催） 「センパイブラザーズのブランド戦略 ～倒産寸前の煎餅工場を1年で黒字化！～」	㈱笠原製菓 代表取締役 笠原 健徳 氏 	11月14日（金） 15：00～16：30 ザ・クレストホテル柏
時事セミナー 「千葉県経済の現状と課題」	㈱ちばぎん総合研究所 専務取締役 大山 慎介 氏 	11月20日（木） 13：30～15：00 京成ホテルミラマール
懇親会付講演会（青年経営者クラブ主催） 「ビジネスの勝ち方」	プロギャンブラー のぶき 氏 	12月3日（水） 【講演会】 15：00～16：30 【懇親会】 16：30～17：30 京成ホテルミラマール

時事セミナー 「世界はどうか？日本はどうか？」	元駐インドネシア大使 石井 正文 氏		12月5日（金） 【講演会】 13：30～15：00 ホテル ザ・マンハッタン
----------------------------	-----------------------	---	--

視察・交流

内 容	日 時	場 所
羽田イノベーションシティ視察会（空港特別委員会主催） “先端技術”と“文化”の融合を体験	10月9日（木） 京成成田駅 7：15集合 JR千葉駅 8：15集合	羽田イノベーションシティ グランドニッコー東京台場
12支部共催 千葉経協ゴルフ大会	10月24日（金） 9：15集合	袖ヶ浦カンツリークラブ 新袖コース
柏レイソル応援会（北総支部主催）	11月8日（土） 16：00開始	三協フロンテア 柏スタジアム
香取・海匝・銚子支部 年末会員交流会	11月28日（金） 16：00～18：00	絶景の宿 犬吠埼ホテル

研修・セミナー

内 容	講 師	日 時 場 所
第6回人事労務講座 「人事・賃金制度の見直しポイント」	社会保険労務士法人ハーモニー 特定社会保険労務士 森本 哲郎 氏	9月19日（金） 15：00～17：00 千葉県経営者会館
第4回中小企業委員会 「中小企業向けChat GPTの活用法」	（一社）日本経営士会 千葉支部講師陣	9月25日（木） 15：00～17：00 千葉県経営者会館
Z世代即戦力化セミナー ～世代の強みを活かした 教育とコミュニケーションのトリセツ～	Fine HR 代表 津田 典子 氏	9月30日（火） 13：30～16：30 千葉県経営者会館
第4回人づくり委員会（産学交流会） 「情報交換会 企業採用担当・大学就職担当 合同会議2025」	学校法人佐野学園 執行役員 杉本 雅視 氏	10月6日（月） 15：00～16：30 千葉県経営者会館
新入社員フォローアップ研修	㈱パルスE&T 代表取締役社長 伊藤 亜陽子 氏	A日程 10月14日（火） B日程 10月15日（水） 両日 9：30～17：00 千葉県経営者会館
一人ひとりにあったコーチング ～部下・後輩の能力を最大限引き出すために～	㈱エム・アイ・エス・インターナショナル 中山 宏子 氏	10月16日（木） 13：30～17：00 千葉県経営者会館
千葉経協労働法フォーラム	・リバーシティ法律事務所 ・リーガルプラス法律事務所 ・けやき総合法律事務所	10月30日（木） 9：30～17：00 TKPガーデンシティ千葉

OJTトレーナー養成実践講座	(株)インソース 野田 泰正 氏	10月31日（金） 9：30～17：00 千葉県経営者会館
第5回中小企業委員会（意見交換会） 「日本銀行との金融経済情勢懇談会」 ～千葉県経済の現状と今後の見通し～	日本銀行 調査統計局 調査主幹・千葉県経済総括 佐伯 義広 氏	11月7日（金） 15：00～16：30 千葉県経営者会館
第4回労務法制委員会 「労働災害対応の実務と法的留意点」	けやき総合法律事務所 弁護士 柿田 徳宏 氏 鳩貝 滋 氏	11月10日（月） 15：00～17：00 千葉県経営者会館
中堅社員研修	(株)エム・アイ・エス・インターナショナル 中山 宏子 氏	11月11日（火） 9：30～17：00 千葉県経営者会館
事業承継対策セミナー ～自社株式の渡し方、なんとなく決めていませんか～	(株)千葉興業銀行 営業支援部 大谷 洋之 氏	11月17日（月） 15：00～16：30 千葉県経営者会館
カスハラ・就活セクハラ対策強化に向けたポイントと 実務対応	・千葉働き方改革推進支援センター 副センター長 福間 康洋氏 ・千葉労働局雇用環境・均等室	11月25日（火） 15：00～17：00 千葉県経営者会館
第7回人事労務講座 「基礎から理解する 社会保険・労働保険の仕組みと実務」	社会保険労務士法人ハーモニー 代表社員 特定社会保険労務士 徳永 康子 氏	11月27日（木） 14：00～17：00 千葉県経営者会館
第8回人事労務講座 「基礎から理解する給与計算」	社会保険労務士法人ハーモニー 特定社会保険労務士 森本 哲郎 氏	12月2日（火） 14：00～17：00 千葉県経営者会館



第53期労働法大学講座のご案内

権威ある経営法曹会議所属の弁護士が、受講者を労働法の第一人者に育てます！

研修の主な内容

日	程	テ	マ	講	師
第 6 講	10/10 (金)	労働災害、安全配慮義務、その他健康問題への対応と法律実務		山中 健児 氏 (弁護士)	
第 7 講	10/29 (水)	有期労働者・パートタイマー・派遣労働者の法律実務と管理		和田 一郎 氏 (弁護士)	
第 8 講	11/ 6 (木)	退職・解雇・懲戒の法律実務		三浦 聖爾 氏 (弁護士)	
第 9 講	11/26 (水)	事例研究「日常管理上のトラブル防止対策」		高仲 幸雄 氏 (弁護士)	
第10 講	12/ 4 (木)	組合活動・団体交渉と不当労働行為		木下 潮音 氏 (弁護士)	

時 間	各日13:30~17:00
場 所	千葉県経営者会館 (千葉市中央区千葉港4-3)
定 員	30名
対 象	総務・人事・労務担当者
参加費 (消費税込み)	単講: 会員 15,400円 非会員 18,700円

出張研修

教育研修のプロが貴社の社内研修をお手伝いいたします。当協会の経験豊富な「階層別教育」「テーマ別研修」ノウハウを活かし、あらゆるニーズに合わせた社内研修プログラムをご提示します。これまでに経協で実施したテーマだけでなく、貴社のニーズにあわせ講師・テーマのピックアップも可能です。費用は、講師費用（謝礼・交通費）、資料代、会場費のみ。低廉な費用で、講師派遣による社内研修をお考えなら、まずはお気軽にご相談ください！

研修テーマ お勧めテーマ

「ビジネスで失敗しないためのマナー」・「リスクマネジメント」
「法律知識・コンプライアンス」・「ハラスメント」・「すぐ役立つクレーム対応」
「決算書の読み方」・「シニア世代のキャリア形成」など

(階層別)

「新入社員研修」・「若手社員研修」・「中堅社員研修」(担当者向け)
「管理職研修」・「リーダーシップ研修」(幹部候補者向け) など

研修プログラムを豊富にご用意しております。貴社のニーズに合わせ、ご提案させていただきます。

- ・ 申込・手配 実施希望の2~3カ月前までにご相談ください。
(ご要望のテーマに合わせて、講師を紹介させていただきます)
- ・ 場 所 貴社会議室、地域の商工会議所会議室等ご指定ください。
- ・ 費 用 千葉県経営者会館も会員料金で利用可能です。
講師謝礼 階層別研修(1日から) : 10万円~20万円程度(交通費別)
テーマ別研修(半日から) : 7万円~15万円程度(交通費別)
研修内容・人数等により異なりますので、お打合せの上見積りいたします。

お申込・お問い合わせは、事務局まで
TEL 043-246-1158
FAX 043-246-0729
E-mail motomuran@chibakeikyo.jp

事務局だより (委員会・支部・セミナーなど)

●青年経営者クラブ

講演会

「人の“強み”と“EQ(心の知能指数)”を経営に活かす」

代表幹事 浅見 英知 氏

(日本データマテリアル㈱ 代表取締役社長)

7月2日(水)、(一社)強みプロ育成協会 代表理事 岸川祐子氏を講師に招き、青年経営者クラブ主催の「人の“強み”と“EQ(心の知能指数)”を経営に活かす」と題した講演会が11会員11名の参加により、千葉県経営者会館にて開催された。

浅見代表幹事(日本データマテリアル㈱代表取



【左 浅見代表幹事、右 岸川祐子氏】

締役社長)の開講挨拶の後、岸川氏の講演がグループワークを交え行われた。講演はまず“強み”とは「自分の周りの人たちから見た自分の魅力や持ち味」と定義することから始まった。

自分の強みを知るには一人で自己分析し過ぎず、周りの人たちに自分はどう見えているのかを聞くこと等により気付きのヒントを貰える、と説明された。

続いて“EQ(心の知能指数)”とは「人の感情を上手く取り扱う能力」として、経営者やリーダーはEQが高いかどうかよりEQを意識して行動することが大事である、と解説が為された。

参加者は事前に受検したEQ I(行動特性検査)を踏まえ、互いに強みや特性を指摘しあった。

そして人の強みは意識して行動することで進化し、行動特性も変化していく、との説明があった。



【講演会の様子】

2時間の講演は盛大な拍手のもと終了したが、講演後も参加者が岸川氏に質問するための列を為した。

●会員交流ゴルフ大会(長夷支部主催)

支部長 森 武 氏

(関東天然瓦斯開発㈱ 代表取締役会長)

7月3日(木)、真名カントリークラブ真名コースにて、長夷支部主催による会員交流ゴルフ大会が、他支部からの参加も含め10会員11名により開催された。

真名カントリークラブは都心からほど近い房総台地に位置しており、当日は遠く太平洋を見通すことができたが、スタート時に既に30℃を超えており、熱中症対策を万全にしてプレーすることとなった。

過酷とも言える天候にも関わらず、スコアは誰も大崩れすることなく、熱戦が繰り広げられた。



その結果、緑川昭夫氏(K&Oエネルギーグループ㈱代表取締役社長)がグロス101、ネット75.8で見事優勝を飾った。準優勝は麻生正規氏(㈱マックス取締役会長)、第3位には中村伸一氏(日伸建設㈱代表取締役)が続いた。



【森支部長(右)と優勝した緑川氏】

プレー終了後の表彰式は森支部長の挨拶で始まり、成績と各賞が発表され、森支部長から緑川氏には優勝賞品が、また各賞受賞者に各賞が授与された。

最後に副支部長の麻生正視氏により茂原地域で行われている「茂原締め」で中締めが行われ、和気藹藹の雰囲気の中でゴルフ大会は終了した。

●第2回労務法制委員会

委員長 江口 孝 氏
(京葉瓦斯㈱) 取締役社長 社長執行役員)

7月7日(月)、第2回労務法制委員会が28会員33名の参加のもと開催された。今回は、弁護士法人リーガルプラスの今福弁護士を講師に招き「解雇・雇止め・内定取消し時における実務と法的留意点」をテーマに講義が進められた。



【講師の今福氏】

講義では辞職、合意退職、退職勧奨などの解説から始まり、普通解雇や懲戒解雇を行う場合の注意点や、雇止め、内定取消、試用期間延長等について、最近の判例を踏まえたQ&A方式にて分かり易く解説いただいた。

講義の後半は解雇等紛争への備えとして、実務面で注意しなければならない問題や対策を分かり易く解説いただいた。



受講者は熱心に聴講しており、講義の最後に解雇等紛争を予防するために必要なことは、①解雇等に対する正しい認識・理解を習得すること。②必要な規程を整備し、適切に適用すること。③詳細な事実確認を行い、必要な根拠を収集すること。④適時・適切に法律の専門家にも相談することが有効との解説が行われ、委員会は終了した。

※講義のポイントについては労務法制Q&Aに掲載しています。

●時事セミナー

「日本経済の現状と展望」

㈱マネネCEO 証券アナリスト・経済アナリスト
森永 康平 氏

7月8日(火)、時事セミナーが40会員48名の参加のもと京成ホテルミラマーレにて開催された。

今回は㈱マネネCEO 証券アナリスト・経済アナリスト 森永康平氏を講師にお招きし「日本経済の現状と展望」と題し講演が行われた。



【講師の森永康平氏】

講演は「政策リスク」をキーワードに進められた。まず物価の基本的な考え方について、身近なヒット商品の価格推移を例に挙げ、その解説から始まった。

続いて企業の売上高営業利益率が大企業と中小企業とで、この30年で大きく乖離してきたこと、またその背景等について説明された。

そして中小企業が利益率を高めるため、そのための問題点を解消するための対策として3つの考え方が示され、それぞれについて解説が為された。



講演は最後に、AI活用の重要性について解説が為され、盛大な拍手のもと講演会は終了した。

●青年経営者クラブ親睦ゴルフ大会

代表幹事 浅見 英知 氏
(日本データマテリアル㈱ 代表取締役社長)

7月11日(金)、グレートアイランド倶楽部にて、青年経営者クラブ主催による親睦ゴルフ大会が、他経協からの参加も含め5会員6名により開催された。

グレートアイランド倶楽部はJLPGAツアー「伊藤園レディース」が毎年開催されるゴルフ場で、コース設計コンセプト「ラビット&タイガー」に沿って、ティーグラウンドによって難易度が変化するよう設計されており、今回はラビットの優しさを味わえるレギュラーティを使用した。当日は梅雨の合間の酷暑が一息つき霧雨の中スタートしたが、まもなく霧雨も止み心地よい気温の中でプレーすることとなった。

天候にも後押しされ、好スコアの熱戦となった。



その結果、米田幸樹氏(堺経営者協会 青年部会代表幹事・㈱米田商店 代表取締役)がグロス83、ネット68.6で見事な優勝を飾った。準優勝は檜垣昌宏氏(三鬼産業㈱代表取締役社長)、第3位には宮川光生氏(宮川電気通信工業㈱代表取締役社長)と鎌塚紀充氏(㈱鎚木商会 取締役専務)が続いた。



【浅見代表監事(右)と優勝した米田氏】

プレー終了後の表彰式は浅見代表監事の挨拶で始まり、成績と各賞が発表され、浅見代表幹事から米田氏には優勝賞品が、また各賞受賞者に各賞が授与された。

最後に石本文尚氏(㈱アサヒ 代表取締役社長)により中締めが行われ、ゴルフ大会は終了した。

●新会員歓迎講演会&懇親パーティー

7月16日(水)、TKPガーデンシティ幕張にて46会員55名の参加により、新会員歓迎講演会ならびに懇親パーティーが開催された。

講演会に先立ち、熊谷会長から挨拶が行われ、続いて正副会長・専務理事・監事、支部長・委員長・部会長の紹介が行われた。



【講師のハロルド・ジョージ・メイ氏】

講演会はアース製薬㈱等の社外取締役や㈱サンリオ顧問を務めるハロルド・ジョージ・メイ氏をお招きし、「成果が出る人材育成・組織作りとは」と題してお話いただいた。

メイ氏は社長を務めていた新日本プロレスリング㈱のベルトを肩に登壇され、転車台に乗った蒸気機関車を回転させる係員を、企業の戦略や方向性決定における人材の重要性に例え、話が進められた。そして一人一人のやる気を引き出し、成果が出る人材育成に重要な10のポイントについて解説が為された。

講演会終了後、開催された懇親パーティーでは、始めに昨年7月以降に入会の新会員をご紹介し、土屋社会貢献活動部会長から「ポケットマネークラブ奨学金」への募金が呼びかけられた。乾杯は立崎人づくり委員長による“日本酒で乾杯”により行われ、懇親パーティーには講師のハロルド・ジョージ・メイ氏も参加され、終始和やかに交流が行われた。1時間ほど行われた懇親パーティーは塚本市川・浦安支部長の1本締めで終了となった。



【新会員の紹介・懇親パーティーの様子】

「ポケットマネークラブ奨学金」への募金は51,606円となりました。皆さまの心暖かいご協力に感謝申し上げます。ありがとうございました。

●海匝・香取・銚子支部主催 講演会

香取・海匝・銚子支部共催

海匝支部長 阿部典義氏（阿部建設㈱ 代表取締役社長）

香取支部長 山本一郎氏（ちば醤油㈱ 代表取締役会長）

銚子支部長 森山博志氏（銚子信用金庫 理事長）

7月22日（火）旭市の「ホテルサンモール旭」にて「海匝・香取・銚子支部主催講演会」が開催され、18会員23名の参加をいただいた。

はじめに阿部海匝支部長から、本講演会への参加の御礼と、先日行われた政策委員会における千葉県知事への政策要望検討状況の報告が為された後、講師の旭市長 米本弥一郎氏を紹介した。



【阿部支部長】



【旭市長 米本弥一郎氏】

米本氏は1961年千葉県生まれ、旭市議会議員を2期務めた後、2021年旭市長初当選、本講演会の2日前の市長選で2期目の当選を果たした。

講演会では、「みんなで創る未来 ず〜っと大好きなまち旭」の将来都市像に向けた4つの基本目標への取組みについて、第3期旭市総合戦略(概要版)の冊子を用いて説明が為された。更に、4つの重点プロジェクトに35の施策を加えた諸施策が、デジタル技術による地域課題解決を図っていることが説明された。



【講演会の模様】

講演終了後の懇親会には米本市長にもご参加をいただき、井上副支部長（九十九里ホーム病院理事長）の「日本酒で乾杯」の音頭で開宴した。地域の話題等で大いに盛り上がり、向後幹事（向後スターチ㈱ 代表取締役社長）による中締めで、盛況のなか懇親会は終了となった。

●千葉県への政策要望書提出並びに懇談会

7月25日（金）、千葉県への政策要望書提出並びに懇談会が京成ホテルミラマーレにおいて開催された。県からは熊谷知事をはじめ関係部局17名、協会からは正副会長、監事、支部長ほか30名の計47名が出席した。



冒頭、会長及び知事の挨拶があった後、会長から知事へ本年度の政策要望書が手渡され、高橋専務理事より要望書骨子として①持続可能な県内経済の発展に向けて、②危機管理について、③多様な働き方の実現に向けて、④成田空港と地域の更なる成長について、以上4点の説明が行われた。

熊谷知事からは「要望書には各分野の重要な論点が全て盛り込まれており、県として進めていかなければならない施策と方向性が一致している。実現に向けて取り組んでいきたい」とコメントをいただいた。



続いて熊谷知事より「千葉の未来を共に創る」と題し、①防災・防犯対策の強化、②県内経済の活性化、③多様性が尊重される社会づくり、④魅力ある千葉の創造の4項目について、それぞれ施策説明があった。

施策説明後には意見交換に移り、協会側より①再選後の施策について、②にぎわい創出について、③災害対応について、④人材育成についてなど7点の質問があり、それぞれに対し熊谷知事より回答を頂き懇談会は終了した。

●第1回人づくり委員会 教育庁との意見交換会

委員長 立崎 仁 氏
(株)常磐植物化学研究所 代表取締役社長)

7月29日(火)、第1回人づくり委員会「教育庁との意見交換会」が千葉県教育庁より原企画管理部長はじめ12名、経営者協会より13会員17名の計29名が参加し開催された。



【立崎委員長(左)、原企画管理部長(右)】

冒頭、立崎人づくり委員会委員長及び原企画管理部長より挨拶があった後、教育庁施策報告として①生涯学習課、②特別支援教育課、③教育政策課の3課より今年度の各課の取組みについて報告がされた後、立崎委員長を座長とした意見交換に入った。



意見交換の場では、県立高校改革推進プランやキャリア教育など千葉県教育庁の各取組みについて、質問や意見があった。その他、各会員から「成田空港周辺地域の雇用創出を見据えた、航空・衛星に関する学びの充実化」、「進学指導重点校の更なる充実化」、「DX教育を支える指導者の配置や通信環境の強化」、「処遇改善による教員の魅力向上」など、様々な意見が出され、教育庁担当各課よりそれぞれに対し回答がなされた。

最後に立崎委員長による総括を頂き、意見交換会は終了した。

●君津支部主催「マザー牧場花火大会とジンギスカンの夕べ」

支部長 平野 文彦 氏
(君津信用組合 理事長)

8月2日(土)君津支部主催による「マザー牧場花火大会とジンギスカンの夕べ」が、27会員240名に、木更津市・君津市・袖ヶ浦市・富津市の職員計18名を加えた総計258名で盛大に開催された。

開宴にあたり平野支部長、渡辺木更津市長から挨拶があり、石井君津市長の乾杯でスタートした。



【左から平野支部長、渡辺木更津市長、石井君津市長】

この事業は2014年に初めて開催され、新型コロナウイルスの影響による2020年から3年間の中止を挟んで2023年より再開、今年で9回目を迎えた。前日まで開催への影響が危惧された台風も明け方には房総半島から離れ、良い天気となった。

参加者はマザー牧場名物のジンギスカンを堪能、19時30分からは花火が打ち上げられ、房総の山肌に轟音を響かせる美しい大輪の花火を楽しんでいた。



【前田副支部長の中締め】

最後に前田副支部長(株)マザー牧場 代表取締役社長)が中締めを行い「マザー牧場花火大会とジンギスカンの夕べ」は終了となった。事業実施にあたりご協力いただいた(株)マザー牧場に感謝申し上げます。ありがとうございました。

●地域経済委員会主催「圏央道（大栄JCT～松尾横芝IC）視察会」

委員長 小松 美智子 氏
(株)エム・アイ・エス・インターナショナル代表取締役)

8月22日（金）地域経済委員会主催による「圏央道視察会」が8会員12名の参加により開催された。

最初に貸切バスで圏央道 松尾横芝IC近くの東日本高速道路㈱関東支社千葉工事事務所「山武インフォ」を訪問した。大栄JCT～松尾横芝IC間の現在の工事の進捗状況は、用地買収は100%完了しており、土の性状から難工事であった芝山トンネルも貫通、現在は唯一の高架区間である高谷川高架橋や切土・盛土区間の工事を進めている、ということ、ドローン映像も交えながら説明を受けた。

そして山武インフォの建物裏に移動し、切土区間の工事状況を確認しながら、更に説明が為された。



その後、貸切バスで高谷川高架橋の工事現場に移動した。この区間は元々が水田であったため、強固な地層である支持層まで杭打ちをし、その上で逆T式橋台や分割した張出し式橋脚を現地で組立てしながら施工を行っている、ということだった。

参加者からは活発な質問が為され、令和8年度中に片側1車線で開通が見込まれるとの説明を受けたことで、更に期待感が高められた有意義な視察会となった。



【高谷川高架橋の工事現場】

今回の視察会には、千葉国道事務所・東日本高速道路㈱関東支社千葉工事事務所の皆さまにご協力いただきました。ありがとうございました。

「ポケットマネークラブ奨学金」 ご寄付のお願い

「ポケットマネークラブ奨学金」は千葉県経営者協会加盟企業や個人の皆さまの「ポケットマネー」を原資にご支援を頂く事業として、2016年にスタートし、本年度も実施することとなりました。

なにとぞ、本事業にご理解いただき、将来の千葉県を担う高校生へご支援を頂ければ幸いです。

一般社団法人千葉県経営者協会
社会貢献活動部会



- | | |
|----------|--|
| 1. 募金の期間 | 通年 |
| 2. 振込先 | 千葉銀行 本店営業部 普通預金 No.4020461
一般社団法人千葉県経営者協会 宛 |
| 3. 問合せ先 | 〒260-0026 千葉市中央区千葉港4-3
(一社)千葉県経営者協会 事務局〔担当：藤田・村井〕
TEL：043-246-1158 E-mail：fujitay@chibakeikyo.jp |

会員にとって役に立つ「千葉県からの情報」を提供いただき掲載しています。詳しくは県庁HPをご参照ください。

千葉県労働委員会だより

—公正・中立な立場で、労使トラブルの早期解決をお手伝いします—

ろう どう そう だん かい

労働相談会

パワハラ
配置転換etc..
解雇

10/13 月・祝 13時～17時

@船橋フェイスビル5階(京成船橋駅直結、JR船橋駅南口1分)

10/25 土 13時～17時

@労働委員会(県庁南庁舎7階)(JR本千葉駅8分)

※10月25日はZoomによるオンライン相談も可

- 相談員: 労使関係に経験のある労働者委員と使用者委員の2名
- 相談時間: 一人45分程度
- ※ 県内の事業所における労働問題が対象です。
- ※ お電話での事前予約が必要です。

無料 予約制

Contact

予約・お問合せ先 千葉県労働委員会事務局

043-223-3735

(土、日、祝日を除く午前9時から午後5時まで)

令和7年度版



会員にとって役に立つ「千葉県からの情報」を提供いただき掲載しています。詳しくは県庁HPをご参照ください。

千葉県プロフェッショナル人材戦略拠点のご案内

県内企業の経営課題を解決するため、県内企業と専門的知識や技術を有するプロフェッショナル人材とのマッチングを支援しています。拠点への相談は無料*です。

デジタル人材または副業・兼業人材の採用に当たり、人材会社へ支払った紹介手数料等の一部を県が補助する制度※もあります。人材確保にお困りの方は、ぜひ拠点までご相談ください。

※人材会社を経由して成約した場合等、人材会社への紹介手数料の支払が発生する場合があります。

※詳細はお問い合わせください。予算上限に達し次第、受付を終了します。

【お問い合わせ先】

千葉県プロフェッショナル人材戦略拠点（公益財団法人千葉県産業振興センター内）

受付時間：月曜日～金曜日（祝日、年末年始除く） 午前9時～12時 午後1時～5時

電話：043-299-2903 Mail：projinzai@ccjc-net.or.jp

ホームページ：https://www.chibapro.jp/



千葉県内中小企業の働き方改革を応援します！

千葉県では、働き方改革の推進やテレワーク導入・定着に取り組む中小企業等を支援するため、希望する企業等に働きやすい環境づくりアドバイザーを派遣しています。

■募集期間：令和8年1月30日（金）まで ※募集期間中でも、予定数に達し次第、受付を終了します。

■支援対象：県内に事業所を有する中小企業者等

■支援内容：

①働き方改革の推進

働き方改革の推進に取り組む企業にアドバイザーを派遣し、現状分析や課題整理、取組提案、就業規則の改正などの支援を行います。（派遣回数：1社当たり最大5回まで）

②テレワーク導入支援

新たにテレワーク導入を希望する、もしくは、導入後に課題が生じている企業にアドバイザーを派遣し、テレワークの社内試行や適切な労務管理の実施に向けた支援を行います。（派遣回数：1社当たり最大5回までうち2回まで労務管理支援可、機器等の貸出あり）

※テレワークには、在宅などでの勤務だけでなく、タブレット端末やスマートフォン等のモバイル機器を利用し、出張先の現場などで業務を行う形態も含まれます。

■支援企業数：①35社程度 ②15社程度 ※両支援の併用はできません。

■利用料金：無料

■オンライン相談：派遣に代えて、オンライン相談・支援も可能です。

■申込方法：下記URLにあるリーフレットを御参照の上、多様な働き方推進事業事務局

（委託事業者：株式会社パソナ）へお申込みください。

<https://chiba-hatarakikata.com/service/>

千葉県 令和7年度働き方改革

検索



【お問い合わせ先】

多様な働き方推進事業事務局（委託事業者：株式会社パソナ）

電話：043-238-9865 Eメール：chiba-hatarakikata@pasona.co.jp

中小企業の人材確保に向けた奨学金返還支援事業のご案内

千葉県内中小企業等の人材確保・定着及び若者の負担軽減を図るため、中小企業等が従業員の奨学金返還のために手当として支給、または奨学金貸与団体に代理返還した額の一部を補助します。



■補助対象

以下の①～③の要件を満たす従業員の奨学金の返還を支援している中小企業等

- ① 正社員として勤務し奨学金を返還中であること
- ② 申請年度の4月1日時点で正社員となってから6年以内であること
- ③ 県内居住かつ県内事業所に勤務していること

■対象奨学金

独立行政法人日本学生支援機構、地方公共団体、大学、公益法人、民間企業などから貸与されている奨学金

■補助率

企業が従業員に支援する額の1/2

■補助上限額

従業員1人につき年間10万円まで

■補助上限期間

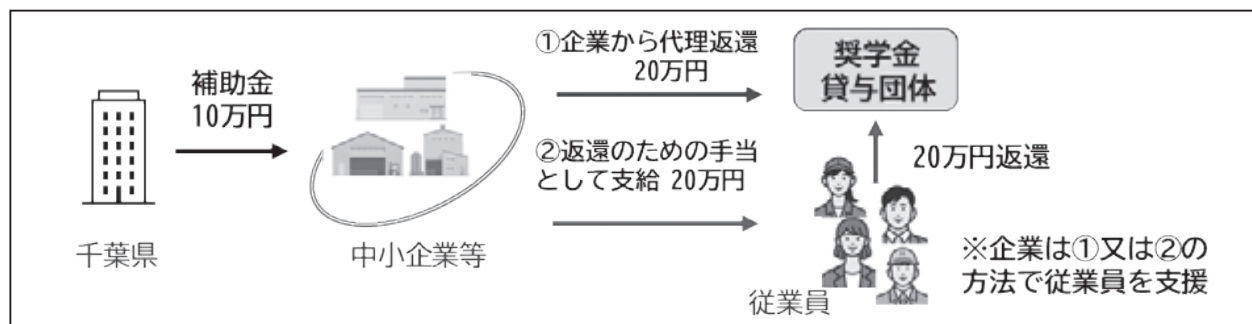
従業員1人につき最大6年間まで

■補助対象人数

企業1社あたり従業員5人まで

■補助スキームのイメージ

[例：企業が従業員の奨学金返還を年間20万円支援している場合]



■申請方法

申請書類をホームページからダウンロードして提出してください。

【問い合わせ先】

千葉県商工労働部雇用労働課若年者雇用推進班

電話：043-223-2745

Email：koyou4@mz.pref.chiba.lg.jp

ホームページ：https://www.pref.chiba.lg.jp/koyou/wakamono/syogakukinshien.html



会員にとって役に立つ「千葉県からの情報」を提供いただき掲載しています。詳しくは県庁HPをご参照ください。

中小企業リスキリング無料体験 参加企業募集中

生産年齢人口が減少していく中で、生産性の向上や競争力強化のために従業員のリスキリングが重要となっています。県では、県内中小企業がリスキリング講座を無料で体験できる支援事業を実施しています。

- 対象 人手不足等の課題改善のためDX等のリスキリングの導入を考えている県内中小企業（申込みは経営者や人事・総務担当者など、どなたからでも可能です。1企業あたり上限20名）
- 内容 eラーニングでのリスキリングに用いられる学習管理システム（LMS）の体験版を無料で提供します。講座はオンデマンドで受講できます。
○学習の流れ（3段階でわかりやすく体験していただけます。）
①必須講座：DXや情報セキュリティの知識
②選択講座：業務効率化、マネジメントスキルなど全6テーマ
③継続学習：ビジネススキルなど、全900コースから自由に受講可能
- 配信期間 令和8年3月15日（日）まで
※申込方法等、詳細は下記URLをご覧ください。

【お問い合わせ先】
千葉県 商工労働部 産業人材課 職業能力開発班
電話：043-223-2754
URL：<https://reskilling.pref.chiba.lg.jp>



ちば企業人スキルアップセミナー

県立テクノスクールでは、働く上で必要となる技能や知識を習得しようとする方に向けて、短期間での能力向上などを旨とする「ちば企業人スキルアップセミナー」を開催しています。

経験豊富な講師の指導を3,000～6,000円（コースにより別途テキスト代が必要）で受講できます。11月末までにお申込み可能なセミナーは次のとおりです。新たなスキルにチャレンジしてみませんか？

コース名	実施日	申込期間	定員	実施校
SOLIDWORKS の基礎	10/14(火)・15(水)	8/14(木)～9/16(火)	5	船橋
リフォーム工事(フローリングの張り方)	10/18(土)・19(日)	8/18(月)～9/22(月)	4	東金
機械製図 精度編(表面性状と公差)	10/30(木)・31(金)	8/29(金)～10/2(木)	10	船橋
第二種電気工事士（下期）技能試験対策	11/18(火)・25(火)・12/2(火)・9(火)	9/18(木)～10/21(火)	12	市原
第二種電気工事士（下期）技能試験対策	11/26(水)・12/3(水)・10(水)	9/26(金)～10/29(水)	12	船橋
旋盤切削加工技術	12/4(木)・5(金)	10/3(金)～11/6(木)	5	船橋
SOLIDWORKS の基礎	12/9(火)・10(水)	10/9(木)～11/11(火)	5	船橋
技能検定 冷凍空気調和機器施工作業受検対策(実技)	12/15(月)・16(火)	10/15(水)～11/17(月)	5	船橋
組み込み基礎(Raspberry Pi)	12/22(月)・23(火)	10/22(水)～11/25(火)	10	船橋

【お問い合わせ先】
千葉県 商工労働部 産業人材課 職業能力開発班
電話：043-223-2754
URL：<https://www.pref.chiba.lg.jp/sanjin/kunren/skillup/>



お申し込みは、
電子申込で！

※申込み方法や費用等については、下記URLをご参照ください。

国家公務員の再就職等規制へのご協力のお願いと 「官民ジョブサイト」利用のご案内について

国家公務員の再就職等規制として、国家公務員法では、「再就職の依頼・情報提供等のあっせん規制」、「利害関係企業等への求職活動の規制」、「元の職場への働きかけ規制」という3つのルールが設けられています。

1. 皆様へのお願い

皆様におかれましても、再就職等規制違反を未然に防ぐ観点から、規制違反となる行為を知っていたき、国家公務員やそのOBにこれらの行為を求めないようご協力をお願いします。また、規制違反が疑われる行為を見聞きした場合には、下記連絡先まで情報提供をお願いします。秘密を厳守します。

2. 国家公務員の募集をお考えの場合

官民人材交流センター運営の「官民ジョブサイト」は、国家公務員の中堅・シニア層（45歳以上）に特化した求人サイトです。再就職等規制に抵触しないかセンターが事前チェックするので、安心してご利用いただけます。レア人材を無料で採用でき、スカウトも可能です。

国家公務員の豊富な知識と経験を事業に活かしてみませんか！

1の連絡先 内閣府再就職等監視委員会事務局



電話：0120-344-954（フリーダイヤル）

URL：<https://www5.cao.go.jp/kanshi/index.html>

2の連絡先 内閣府官民人材交流センター



電話：03-6268-7677

URL：<https://www8.cao.go.jp/jinzai/index.html>



会 員 異 動

(変更箇所のみ掲載しています)

NTTアノードエナジー(株)東日本事業本部東関東支店

代表者：支店長 及川 貴宏

東日本旅客鉄道(株)千葉支社

代表者：執行役員千葉支社長 三島 大輔

成田国際空港(株)

代表者：代表取締役社長 藤井 直樹

千葉共同サイロ(株)

代表者：代表取締役社長 田川 晋史

テックビジネスサービス(株)

代表者：代表取締役社長 高橋 憲弘

(株)京成ストア

代表者：代表取締役社長 山田 耕司

(株)千葉ステーションビル

代表者：代表取締役社長 杉村 晶生

トーク税理士法人

代表者：代表社員 小嶋 健史

(公財)ちば国際コンベンションビューロー

代表者：代表理事 中村 耕太郎

(公財)千葉県文化振興財団

代表者：理事長 柳橋 良造

ちばぎんカード(株)

代表者：取締役社長 長岡 明大

(株)フレスコ

代表者：代表取締役社長 有田 卓二

サンワ工事(株)

代表者：代表取締役社長 松田 幸久

京成ビルサービス(株)

代表者：代表取締役社長 江崎 待子

三機工業(株)千葉支店

代表者：支店長 坂井 勝

大和千葉製罐(株)

代表者：代表取締役社長 土屋 孝志

房総信用組合

代表者：理事長 江澤 康則

クリーンメタル(株)

代表者：代表取締役社長 八景 良太郎

南総総業(株)

代表者：代表取締役社長 伊藤 和久

千葉県酒類販売(株)

代表者役職：相談役 飯沼 喜規

理想科学工業(株)

首都圏ビジネスパートナー営業部営業三課

代表者：野崎 宏

所在地：東京都新宿区西五軒町13-1

住友不動産飯田橋ビル3号館5階

TEL：03-5946-8437

FAX：03-5946-8440

(株)京成ドライビングスクール

代表者：代表取締役 佐野 淳

所在地：東京都葛飾区高砂5-54-10

TEL：03-6657-8868

FAX：03-3657-3187

久保田エンジニアリング(株)

所在地：袖ヶ浦市長浦580-122-1

TEL：0438-97-5575

FAX：0438-97-5576

千葉オイレッシュ(株)

所在地：君津市笹1252-2

常南通運(株)

所在地：柏市中央町3-2 TLR柏ビル5階

A L S O K(株)千葉支社(社名)

(旧：総合警備保障(株)千葉支社)

新 入 会 員

(株)マザープラネット

代 表 者 代表取締役

藪本 敦弘

所 在 地 柏市若柴178-4

柏の葉キャンパス148-1

パークシテティ

柏の葉キャンパス

ザ・ゲートタワーウエスト3階

T E L 04-7189-8653

F A X 04-7189-8654

営業種目 保育事業、病児保育事業、学童保育事業、子育て支援センター事業、チコル事業、メディア事業、イベント事業



2011年創業。流山市・柏市を中心に、保育事業・病児保育事業・学童保育事業・街づくり事業など、地域の子育てに関するインフラを包括的に提供しています。地域の子育てとその多様性に寄り添い、未来を育むことを理念に掲げ、子どもから大人まですべての人がイキイキと暮らせる幸せな社会に向けて、地域に信頼される企業を目指し邁進してまいります。

鈴木商運(株)

代 表 者 代表取締役 鈴木 敦

所 在 地 千葉市花見川区

三角町37-3

T E L 043-250-3300

F A X 043-250-3310

営業種目 一般貨物自動車運送事業



平成元年の創業以来、お客様の大切な荷物を目的地へお届けする物流の一翼を担うものとして、常に業務品質を追い求めて参りました。近年では、確実な業務達成に向けた人材育成にも注力しており、運転技術だけでなく作業品質工業のために従業員向けの研修制度や講習会の充実にも取り組んでおります。今後も社員一丸となり最高の物流を目指し日々邁進して参ります。

(株)ガードワン

代 表 者 代表取締役

茂木 克巳

所 在 地 山武郡芝山町岩山1411

T E L 0479-78-2411

F A X 0479-78-2412

営業種目 競馬・競輪・オートレースの場外馬券・車券売場の運営



2008年より芝山町で複合場外車券馬券売場「サテライト成田」(競輪、オートレース、地方競馬、JRAを発売)を運営しております。日々来場されるお客様へ憩いの場所を提供し、また来なくなるサテライト成田を目指しております。地域貢献にも積極的に力を入れており、今後も芝山町と地元の皆様との共存ができる施設を継続してまいります。

新 入 会 員

(株)ひまわり不動産

代 表 者 代表取締役

中村 美恵子

所 在 地 市川市南八幡4-4-24

グレイスYK102号

T E L 047-318-9518

F A X 047-318-9517

営業種目 不動産業



市川市に拠点を置き、新築アパートの企画、中古物件の再生、不動産管理・賃貸業を展開。企画から管理までを一貫して手がける体制と柔軟な提案力を強みに、エリアや物件特性に応じた最適な運営を実現。他社にはない総合力で資産の価値向上に貢献してまいります。

クリーンメタル(株)

代 表 者 代表取締役

八景 良太郎

所 在 地 八千代市

大和田新田695-5

T E L 047-450-7791

F A X 047-450-7792

営業種目 ステンレス鋼板の加工および卸売業



ステンレス特殊鋼メーカーであり高機能材を得意とする日本冶金工業(株)を中核とするNASグループの一員として2000年に設立したステンレス加工・販売の企業です。お客様のニーズにお応えし、効率的な加工・流通体制を築き、私たちが暮らすまちと社会に貢献していくためこれまで培ってきた技術力のさらなる向上と環境との共存を図りながらこれからも前進を続けてまいります。

アルドールテニスステージ(株)

代 表 者 代表取締役 里村 望

所 在 地 千葉市緑区

おゆみ野中央1-15-3

T E L 043-300-2151

F A X 043-300-2152

営業種目 インドアテニススクール



千葉県に根差し、インドアテニススクール事業を展開して17年目を迎えました。テニスを通じて、お客様の人生の1ページがより輝きを増すためのお手伝いを誠心誠意やっていきたい。そんな思いで日々精進しております。地域へのさらなる貢献を模索し挑戦してまいります。

BSF 支援協同組合

代 表 者 代表理事 蘇 林

所 在 地 千葉市中央区

汐見丘町7-22

MIYABI汐見ビル

T E L 043-306-8966

F A X 043-306-8967

営業種目 技能実習生の受け入れに関する指導及び管理業務
特定技能人材の就労及び生活支援業務



【誠実・責任・信頼】をモットーに、2013年の創立以来、組合員様と共に歩んで参りました。合理的な経営と人材登用の改善を図ることを目的とし、技能実習生や特定技能人材の受け入れをサポートしております。主にインドネシア、ベトナム、中国、スリランカ等の国から、若手外国人材の受け入れを承っております。人と企業の架け橋となれるよう、精進していく所存です。

代表者、所在地、Eメール等に変更がある場合はご記入の上、事務局までFAXをお願いします。

一般社団法人千葉県経営者協会 行
(FAX : 043-246-0729)

2025年 月 日

代表者等変更届

(変更年月日： 年 月 日)

該当箇所	新	旧
会 社 名		
代表者役職		
(ふりがな) 代 表 者 名	()	()
所 在 地	(〒)	(〒)
T E L		
F A X		
メー ル		
そ の 他		

※変更箇所のみのご記入で結構です。

メールでの各種情報提供を行っております。是非ご登録ください！

Eメール登録

	代表者	代表者以外の方
役 職		
氏 名		
メー ル		

会 社 名

記入担当者氏名

所属・役職

TEL

FAX

メー ル

2025 年度版「会員名簿」への賛助広告の募集

2025 年度版「会員名簿」を 2026 年 1 月に発刊する予定です。当協会の会員名簿は、毎回、会員企業をはじめ、関係団体へ広く配賦し、たくさんの皆様よりご好評をいただいております。

今回も、会員の皆様方に協賛広告を募集いたしますので、ご賛助をよろしくお願いいたします。

1. 概要 A 4 版 約 160 頁、1,900 部発行予定
2. 掲載料 A (A 4 全面)・・・55,000 円 (税込)
B (A 4 1/2)・・・33,000 円 (税込)
C (A 4 1/4)・・・22,000 円 (税込)
3. 発行日 2026 年 1 月 (予定)
4. 申込 ご希望の大きさ (A・B・C) を明記のうえ、下記申込書をご送付ください。
5. 担当 藤田・若菜 TEL : 043-246-1158
E メール wakanah@chibakeikyo.jp



【会員名簿】

FAX : 043-246-0729 藤田・若菜 行

会員名簿 広告掲載申込書

会員名			
所在地	〒		
広告サイズ	A 24.5×17.0cm 55,000 円 (税込)	B 11.5×17.0cm 33,000 円 (税込)	C 11.5× 8.0cm 22,000 円 (税込)
申込方法	広告サイズを○で囲み「完全版下」の原稿をご送付下さい (メール可) 〒260-0026 千葉市中央区千葉港 4-3 (一社) 千葉県経営者協会 宛		
申込担当者	役職	氏名	
申込担当者	TEL	FAX	
E メール			



日本の環境ソリューションを担う 確かな「技術力」と「人材」

昇和グループはグローバルな視点で未来を見する環境ソリューション企画とし、1968年（昭和43年）の創業以来、官公庁施設や民間工場プラント施設の技術分野を長きにわたり担い続け、広く社会に貢献してまいりました。



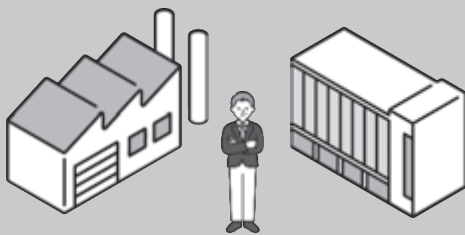
株式会社 **昇和建设**
株式会社 **昇和産業**



トラック不足が深刻になる前に

運賃の見直しや配送時間の削減など、
社会全体でのご協力をお願いします。

会社ができること



- ・運賃の見直し
- ・付帯業務への料金設定
- ・高速道路料金の負担
- ・予約システムの導入
- ・納品日時の分散
- ・積卸場所の集約
- ・荷役作業のパレット化

個人ができること



- ・再配達の削減
- ・不要な時間指定をしない
- ・宅配ボックスの利用
- ・自宅以外での受取
- ・まとめて注文
- ・発送は営業所へ持参



《社内教育における通信教育のご案内》

応援します！

「ひとづくり」「ものづくり」

JTEX

〒162-8488

東京都新宿区岩戸町18 日交神楽坂ビル

tel.03-3235-8686 fax.03-3235-8685

担当：松本

Mail：matsumoto_kou@jtex.ac.jp

お申し込みはこちら



通信教育の効果的な活用方法



自己啓発 として

社員一人ひとりの自己啓発意欲は企業・組織の活性化にとって重要課題です。JTEXの通信教育テーマはカイゼン・品質管理・安全管理・技術・資格取得などバリエーションが豊富です。

指定教育 として

社会人になる前の入社前（内定者）教育・新入社員教育・階層別教育・部門別テーマ教育、または昇格時前後の教育として、対象者を絞り込んだ教育が可能です。

技能士 の 育成

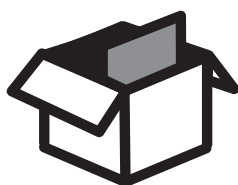
延べ40,000名以上の方がJTEXの認定職業訓練を利用し、国家資格の「技能士」の称号を得て、多くの職場で活躍しています。貴社の現場力を高めるために、

**国家試験の学科試験が免除される
JTEXの通信教育「認定職業訓練」を
ご利用ください。**

特に県内企業様からは「機械保全技能士」には多くのお申込みをいただいております。

平成26年11月19日、JTEXは平成26年度認定職業訓練関係の優良団体として厚生労働大臣表彰を受表彰しました。

不要な機密書類を安全・確実に処分します。



ECO溶解BOX

大手製紙会社の専門施設で溶解処理を行い、完了後に証明書を発行致します。

注文後、
段ボールに
つめるだけ！

1箱 1,650^(税込)円～

※回収は5箱から承ります。

アットホームグループ

ABC株式会社

〒272-0015 千葉県市川市鬼高4-1-7
URL: <https://abc-c.co.jp>



詳しくは、



お問合せ・ご相談は

または、

ECO溶解BOX

検索



担当:川野 TEL:070-7521-0267
または城南センター TEL:03-6428-6195



新昭和

ひとつの道を歩んで50年。

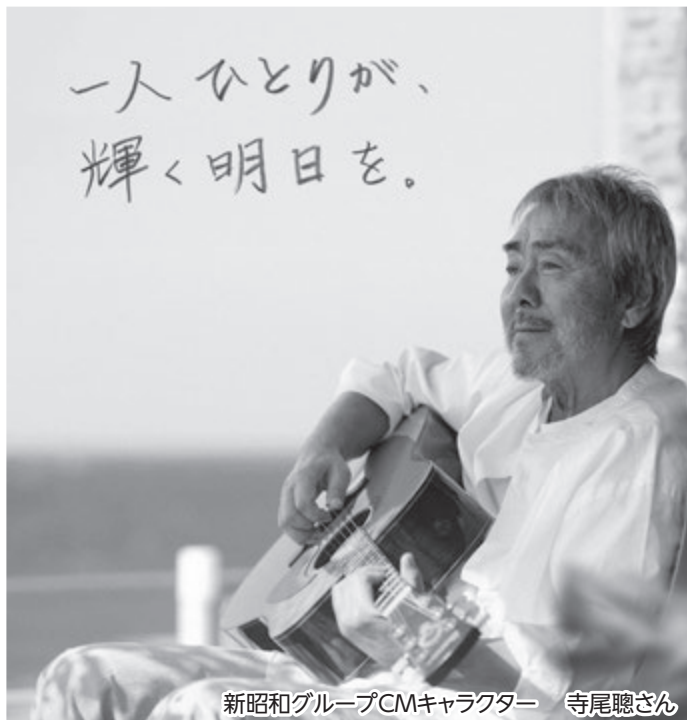
ほんの少しでも誰かを幸せにできていたら…。

家づくりから、人々の暮らしを

支えつづけてきた新昭和。

これからも、皆様のそばで

新しい未来を奏でてまいります。



新昭和グループCMキャラクター 寺尾聰さん

株式会社 新昭和

〒299-1144 千葉県君津市東坂田4-3-3
TEL.0439-54-7711(代)

<https://www.shinshowa.co.jp>

新昭和

検索

企画・
打ち合わせなど



デザイン・撮影
(静止画・動画)など



印刷・製本など



企画・デザインから印刷・製本、納品まで
ワンストップサービスで
お客様のご要望にお応えします。

「伝えること」のお手伝い。
たくさんのお客様が
あふれている時代。伝えたいことを正確に伝えられていますか？
私たちは、皆様の「伝える」をサポートします。

三陽メディア株式会社

印刷、WEB制作、OA、出版、写真撮影・動画広告製作
〒260-0824 千葉市中央区浜野町1397
TEL:043-209-3411 FAX:043-209-3451

会社案内ムービーは

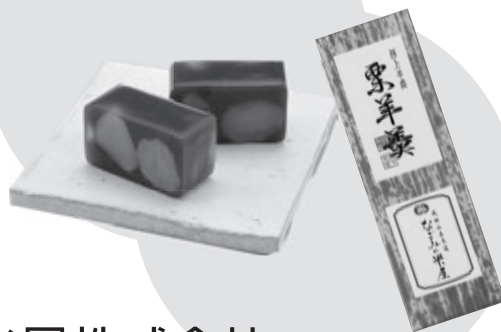
こちら→
\自社で製作しました!!/\



季節を彩る羊羹・和菓子

成田山表参道

緑 なごみの米屋



米屋株式会社

本社：千葉県成田市上町 500 番地
TEL.0476-36-2031 (代)

なごみの米屋

検索

K^YSEI GROUP

駅前ショッピングユアエルム


shopping park
your ELM

八千代台

八千代台駅東口 ☎047-484-1311(代)

◆

青 戸

青砥駅 ☎03-3838-2211(代)

◆

成 田

京成公津の杜駅前 ☎0476-26-5077(代)

◆

千葉Mio

千葉中央駅 ☎043-222-7748(代)

◆

next 船橋

京成船橋駅 ☎047-431-1560(代)

◆

富里店7Aスクエア／富里幼稚園前
 うすい店ViM／うすい駅ビル
 ☎0476-26-5077(代)

ホームページ <https://www.yourelm.co.jp>

豊かな生活環境を提供する




京成建設株式会社 **K^YSEI GROUP**

〒273-0003 船橋市宮本4-17-3 TEL.047-435-6321
<http://keisei-const.jp/>



社会保険労務士法人MCS

私たちは人事・労務のエキスパートです。

1 外国語対応
の研修可能です。

各種、外国語対応可
ご相談ください。



2 労使間紛争・労務管理 のお手伝い

当法人代表が
労使間紛争・労務管理専門
裁判所・経営者協会の委員
(経営側)

MCS が得意とする分野

3 労務関連研修

公的機関、大企業、医療機関等
各業種への
研修実績
多数あり

労働法
階層別
コンプライアンス
カスハラ
医療機関接客接遇



<https://www.mcs-sr.com/>

本社
〒277-0025
千葉県柏市千代田 1-2-51
エスティビル 2F

(株)MCS 支店
〒260-0026
千葉市中央区千葉港 4-3
千葉県経営者会館 5F

TEL 04-7170-0753



つぎの「うれしい!」へ。

keiYO GAS

いつもの「うれしい!」はもちろん、
 まだ見ぬ、新しい「うれしい!」のすぐそばへ。
 ガスや電気などエネルギーを超えて、
 新しいライフスタイルのご提案まで。
 あなたのそばにいるから、見えてくる未来があります。
 つぎの「うれしい!」は、京葉ガスから。

京葉ガス株式会社

千葉中央会計事務所

税務、会計、監査、公益法人会計、相続税相談

経営理念

社会の要請に応える会計事務所

社会から信頼される会計事務所

中堅
中小企業の ビジネス・ドクターとして

公認会計士・税理士 田中 昌夫

公認会計士・税理士 本橋 雄一

税理士 今井 大暉

<http://www.ccaf.jp> 千葉市中央区中央 1-2-1

☎ 043-225-1211 (代)



京葉銀行

明日が アルファ!

ケイヨウギンコウの
ケイヨウインコです!

決めポーズは
アルファです!
よろしく。



♪応援したいよ この街の未来
応援したいよ みんなの挑戦
だからぼくらは 挑戦するよ

プラス  で、未来をともに。



＜法人・個人事業主の皆さまへ＞
資金管理の効率化・資金決済サービスのご提案は
ちばぎんにお任せください

こんなお悩みありませんか？

- ☐ 毎月、請求・入金確認が大変
- ☐ 訪問集金で、不在が多い
- ☐ 集金後の現金管理が心配
- ☐ 期日どおりに払ってもらえない
- ☐ ATMが混んでいて支払に時間がかかる
- ☐ 複数の営業所があり、資金管理が大変



豊富な決済サービスでお悩みを解決します!

経理業務の効率化

インターネットEBサービス

Web-E B

資金決済業務

代金回収業務

決済サービスや法人向け情報がたくさんあったホームページはこちら

ちばぎん 法人

検索

お電話でのお問い合わせもお受付しております。
ちばぎんビジネスセンター TEL043-241-8981
受付時間：月～金 9:00～17:00(銀行休業日を除く)

つなぐ快適、うごく未来。

どんな電機設備やシステムも、
人の手でつなげなければ動きません。
だからこそ私たちは長年にわたって、その“つなぐ”技術を磨き、
公共インフラや工場、オフィスや住宅など、
あらゆる環境に快適さを生み出してきました。
提案から設計・施工、保守メンテナンスまで。
設置するだけにとどまらず、
ずっと快適さを保ち続けるという強い使命感を持ち
いかなる時もお客様に寄り添う気持ちを大切にしています。

私たちがつなぐことで、お客様の未来も“うごく”。

これからも、時代の変化にあわせ新たな技術を取り入れながら、
人々の暮らしや産業を支えつづけていきます。



福井電機株式会社

千葉市中央区問屋町16-3



www.fukuidenki.co.jp

この時代を走るための
プライベート空間



KEISEI HIRED CAR
確かな品質で安心を。
京成のハイヤー

ハイヤー

接客と安全運転を徹底的に教育された乗務員が
グレードの高い専用車でご送迎いたします。



チャーター



定期送迎



スポット利用



専属利用

運行管理 (ドライバー派遣)

お客様所有のお車の運転・管理・事故対応など
一括したアウトソーシングサービスです。



経費削減



整備・点検・清掃



事故処理



短時間OK



受付時間9:00～17:00 (平日)

京成タクシーセントラル

船橋市湊町2-7-7
TEL. 047-404-1865

京成タクシーイースト

成田市寺台275-3
TEL. 0476-24-1252

京成タクシーウエスト

松戸市金ヶ作408-357
TEL. 047-701-7222

表紙写真のコメント

公益財団法人千葉県文化振興財団

当財団は、千葉県の文化芸術の創造・振興・普及を図るとともに、県立の文化会館4館を管理運営しております。

おかげさまで、令和7年度は財団設立40周年、千葉県少年少女オーケストラ結成30周年を迎えることができました。

このたび、千葉県文化会館は、約2年間にわたる大規模改修工事を終え、令和7年7月13日より新たな幕開けを迎えました。

お客様に寄り添い、多様なニーズに応える様々な公演やイベントを企画・実施いたします。

皆さまのご来館を心よりお待ちしております。

これからも千葉県の文化芸術の拠点として、職員一同、精進してまいりますので、今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

「会費の自動引落とし」へご協力を

会費の自動引落としにご協力下さい。

全ての金融機関において、引落とし手数料は無料(協会負担)で、事務の効率化がはかれます。事務局までご連絡ください。申請書を送付します。

担当：村井 TEL 043-246-1158

千葉経協会報 第518号

2025年9月1日発行

発行所 (一社)千葉県経営者協会
千葉市中央区千葉港4-3
TEL 043-246-1158

発行人 専務理事 高橋 秀穂

印刷所 三陽メディア㈱ 千葉営業所
千葉市中央区浜野町1397
TEL 043-266-8437

障がい者雇用は

しごと応援団

障がい者に特化した
「人材紹介」会社です

\\ 障がい者雇用の課題を全て解消します! //

1

理想の
人材紹介

2

早期退職
防止

3

障害者雇用
助成金

(最大240万円)

ブルースターマーケティング株式会社

千葉県千葉市美浜区中瀬1-7-1 住友CECビル18階

有料職業紹介事業許可番号 12-ユ-300917

障害者雇用助成金は2024年7月現在の金額で
あり、将来変更される可能性があります



 **043-239-6261**

 **company@bluestar-mktg.jp**

お気軽にお問合せ下さい