

かいぎしょ

12 Dec.
2025/No.773



トップの部屋

未来のものづくりを支える粘着テープの
イノベーターとして不可能を可能に

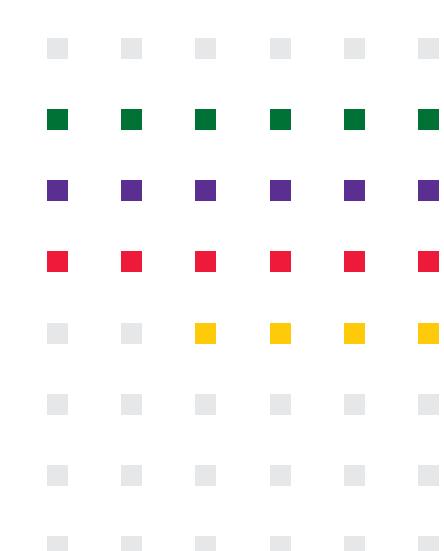
株式会社ホリコー 代表取締役社長 堀邊 宏之 氏

KAWASAKI

臨時議員総会で第30期役員を選任

令和8年会員賀詞交換会ご案内

詳細・申込は本誌5ページ



CONTENTS

★印があるページは読むことが出来ます。
それ以外のページは本誌でお楽しみください。

event

32
音楽情報

MUZA
KAWASAKI
SYMPHONY HALL
ミュザ川崎シンフォニーホール

MUZA パイプオルガンクリス
マス・コンサート 2025
～大木麻理&20人のトランペッ
ターズ～

12月20日（土）

33
シネマ情報
CINECITTA'

© 2025 映画「新解釈・幕末伝」
製作委員会

新解釈・幕末伝

12月19日（金）公開

2 臨時議員総会で第30期役員を選任

★ 6 トップの部屋

未来のものづくりを支える粘着テープの
イノベーターとして不可能を可能に

株式会社ホリコー 代表取締役社長 堀邊 宏之 氏

5 令和8年会員賀詞交換会ご案内

★ 10 会員ひろば

町中華 あがつ亭[幸区] / apple sango[高津区]
(株)陽だまり土地販売[多摩区]

13 ビジネス手帳プレゼント

14 巡回生活習慣病検診のご案内

26 萱原 雅史の税務Q & A

相続対策は誰のため?
税理士 萱原 雅史

★ 28 儲かる! 商売に役立つ ワンポイント

地域密着型の販路拡大に! ポスティングの基本と活用のポイント
中小企業診断士・当所専門相談員 仲田 俊一

30 外国人材活用は戦略的に

在留資格を駆使してダイバーシティ経営を実現
行政書士・当所専門相談員 笠間 由美子

年末年始の業務について

年末: 12月26日(金)午後
から休業

年始: 令和8年1月6日(火)
から通常営業



18 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内

40 小規模事業者経営改善資金制度

16 生命共済制度をご活用下さい

20 CCIレポート／インフォメーション

24 新入会員のご紹介

25 「年末調整事務」無料相談のご案内

32 イベント

ナンプレ／12月、令和8年1月の川崎大師

★ 34 情報NOW

中小企業のためのDX事例／トレンド通信

36 ガンバレ! フロンターレ!

37 GO! GO! 川崎ブレイブサンダース

38 川異研通信

45 「川崎CNブランド 2025」の認定製品・技術、

サービスが決定しました!

17 新会員をご紹介ください

29 専門相談員制度をご活用ください!

31 ビジネス総合保険制度

39 女性会 会員募集中!

42 小規模企業共済

44 オンライン経営相談のご案内

48 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券

★ ■ かわさき発 ぶらり旅

お詫び:「審美巡礼」は都合により休載させて
いただきます。

未来のものづくりを支える粘着テープの イノベーターとして不可能を可能に



株式会社ホリコー
代表取締役社長 堀邊 宏之 氏

粘着テープは、どこでも、誰でも、使いやすい資材である。しかも単なる「貼る道具」ではなく、未来のものづくりを革新する技術基盤でもある。ホリコーは多種多様な粘着テープの販売に加え、顧客企業のニーズに応え、環境配慮型防滑樹脂「マルチグリップ」シリーズを開発、バリアフリー社会の実現にも貢献している。無限の可能性を秘める粘着テープを事業の軸としつつ、独自の製品開発力と提案力で業界を牽引するイノベーターとして存在感を増し続ける。

粘 着テープの営業職から起業

—会社の設立の経緯を教えてください。

堀邊 私はもともと(株)スリオンテック(現・マクセル(株))で粘着テープの営業を担当していました。磁気テープ、光ディスク、乾電池などで知られる電気機器メーカーですが、粘着テープや機能性部材なども製造しており、建築・建材用の高機能・

高付加価値商品を得意としていました。そして神奈川の営業所長を務めていた2002年9月に起業しました。37歳の時です。

—お若い時の決断でしたね。

堀邊 私もまだ若かったので、自分の力で勝負したいと考えました。当時の会社法で株式会社は1,000万円、有限会社は300万円の資本金が必要だったことから、(有)ホリコー産業を設立しました。その後、2004年6月に資本金を増資し、(株)ホ

リコーに組織変更しました。

当時はマンションの一室で、1人でスタートしましたが、顧客に上場企業が多かったため、信頼性を増すためにKSP(かながわサイエンスパーク)のスタートアップルームに入居しました。

—KSPのことはどのようにして知ったのですか。

堀邊 顧客の中にKSPに入居している企業があり、何度か訪れていたので、施設の様子や起業支援策などがあることは知っていました。ちょっと背伸びして入居させてもらいましたが、2008年のリーマンショックの時、固定費を削減するため、溝の口駅近くのビルに移りました。そして創立20周年にあたる2022年に現在地(中原区上小田中)に移り、昨年12月に新社屋が完成しました。



昨年12月に完成した新社屋

—創業から20年足らずで自社ビルを建てられたのですね。

堀邊 たった1人で始めて、元同僚や同業のディーラーなどが加わり、現在、社員は24人です。必ずしも順風満帆だったわけではなく、大きな出費となる自社ビル建設は非常に難しい判断でした。それでも現役社員のモチベーションを高め、新たな人材の採用に資するような自社ビルを建てたい、今後の規模の拡大にも備えたいと考えて決断しました。

粘着テープはものづくりの基盤素材

—業務内容を教えてください。

堀邊 主に粘着テープの販売で、自社ブランド(ホリコーオリジナル)製品も展開しています。特徴的な製品として、選挙ポスター用の六角形テープ(業界シェア約50%)、養生テープ、半導体用特殊テープ、メガネのプラスチックレンズ製造用の特殊テープ(世界シェア約30%)などがあります。

中でも2012年から販売している「養生番長」シリーズは用途に応じて色や粘着力を選択でき、ロングセラーとなっています。



多様な色使いと粘着力によって利用の幅が広がる

—粘着テープのイメージが変わります。

堀邊 多くの人が気づいていないだけで、「粘着テープが使われていない場所はない」と言っても過言ではなく、ものづくりの基盤素材もあります。

家庭やオフィスでは包装、修理、掃除、養生などに使われ、建設・建築現場では養生、防水・気密処理、断熱材の固定などに、自動車業界では内装・外装部品の固定、配線の結束、防音や防振に、電子機器分野では絶縁、放熱、部品固定、ノイズ対策など。そのほか物流・倉庫業界、医療業界や航空・宇宙業界、ファッションやアート、スポーツなど、用途は無限にあります。

—なぜこれほど幅広い分野で活用されているのでしょうか。

堀邊 工具が不要で誰でも使え、貼る、はがす、固定する、保護するなど、目的に応じて、紙、布、フィルムなど基材も豊

富で、多くの商品があります。

近年、集合住宅やタワーマンションの建設では、コンクリートスラブの上に空間を設ける二重構造が一般的になっていますが、ここに防音・防水性のある粘着テープを用いると、建設コストが約2割削減され、工期も短縮できます。

一扱っている粘着テープはどのくらいありますか。

堀邊 5,000種類以上です。一般的な取扱事業者は特定の種類のテープに特化しているケースが多いのですが、当社はほぼすべての業種向けのテープを取り扱っています。粘着テープに限った売上高は約20億円ですが、これを倍増させるのが当面の目標です。

独 自の製品開発力と提案力で成長

—オリジナル製品にはどのようなものがありますか。

堀邊 2011年に「日本応援布テープ」の販売を始めました。実はどこにでもある布製のガムテープですが、先行メーカーと競争するには価格面で大きな差があり、よほど差別化しないと顧客に選ばれません。

そこで後発メーカーでもできる社会貢献活動として、布テープ1巻につき1円を、東日本大震災の被災者支援を行っていた「セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン」に寄付することにしました。これに共感してくださる企業が増え、粘着テープメーカーとして認知される第一歩になったと思います。



いつもの業務に使う布テープが被災者支援に繋がる

—当時は、支援をしたいが何をしたらよいかわからないという状況でした。

堀邊 同じように2015年から「盲導犬チャリティ布テープ」の販売を開始しました。盲導犬の希望待機者が約3,000人もいると知り、布テープ1巻につき1円を「(一社)盲導犬総合支援センター」に寄付し、盲導犬育成事業のサポートに役立てていただいています。

—粘着テープ以外にはどんな製品がありますか。

堀邊 包装用材料、土木建築材、メガネ用レンズ・光学用レンズなどの開発・販売や輸出入を手がけるとともに、インターネットを利用した各種商品の販売も行っています。また、2008年から販売を開始した塗るタイプの滑り止め製品「マルチグリップ」が、2015年度の「川崎ものづくりブランド」に選ばれました。

—どのようなきっかけで開発されたのですか。

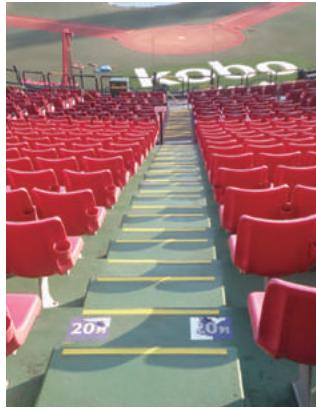
堀邊 一般的な防滑剤は有機溶剤を含み、臭気や健康への影響、環境負荷などが懸念されます。粘着テープの営業先で、無溶剤の防滑剤ができないかと相談を受けたのですが、対応は難しいと考えていました。ところが海外製品の展示会で有望な材料を見つけたことから、協力会社の助けを借りて「無溶剤防滑樹脂」の開発に成功しました。

—どんなところで使われていますか。

堀邊 原則として透明なのであらゆる場所に対応可能ですが、視認性を高めるための着色タイプ、暗いところでも見える蓄光タイプもあります。

そうした特長を生かして川崎駅をはじめとする駅の階段や高級ホテル、ゴルフ場の浴室などで実績を作り、現在は公共施設やショッピングモール、スポーツ施設、歩道やデッキ、コンコースなどでも使われています。

また、マンションのフローリングなどの滑りやすさが軽減されるので、ペット好きの方にも喜ばれています。今後は高齢者施設や病院などで、転倒事故防止の需要も伸びそうで、現在、生産能力の向上に努めています。



あらゆる場所に施工可能な「マルチグリップ」シリーズ

ホ ールディングス化で 多角化・最適化を図る

—今後の事業展開はどのようにお考えですか。

堀邊 今後5年程度の短期・中期の目標として、会社をホールディングス化し、事業ごとに会社を分社化したいと考えています。創業直後から一緒に会社を育ててきた役員を中心に、社員でやる気のある人に適材適所で社長になっていただけ。やりたい仕事を、自分のやりたいように成長させてもらい、その全体を「ホリコー」というブランドで包括していきたいと考えています。

—近年は人の採用が難しくなっています。

堀邊 本年は初任給を大幅に上げ、それに伴って現役社員のベースアップも行いましたが、大手の採用が充足しないと中小には人は回ってきません。私自身も起業し、勤務先の会社の看板が外れたとたん、営業先で話を聞いてもらえず苦労しましたが、若い社員にそんな思いはさせたくありません。自社ビル建設も人の採用や社員のモチベーション向上のための投資だと考えています。

—後継者についてはどうお考えですか。

堀邊 私には息子が1人いますが、現在は会計事務所で働いていて「創業者の息子だから次の社長に」とはならないはずです。現実的には、次期社長は会社と一緒に育ててきた役員の中から選ぶことになると考えています。

—最後に趣味を教えてください。

堀邊 趣味と言えばゴルフですが、それではよくある話ですね。となると、オートバイです。若い頃に乗っていましたが、30~50歳代は仕事が忙しくて縁が切れていきました。

—オートバイを再開されたのですね。

堀邊 コロナ禍でどこにも出られないで、ホンダのCB1300を購入しました。当時は外出自粛が叫ばれていましたが、オートバイなら何の問題もありませんから。当社の役員の中にもライダーがいるので、毎年ゴールデンウイークに3~4泊のツーリングを楽しんでいます。最近では伊勢志摩や黒部ダム、東北地方などを訪れました。



今年は黒部ダムへツーリング

*川崎ものづくりブランド認定事業は市内中小製造業が生み出した優れた製品・技術を広く国内外にアピールし、販路拡大を支援することを目的として2004年度より実施。

株式会社ホリコー

中原区上小田中6-6-12

電話 044-712-3971

■ profile

堀邊 宏之 氏 (ほりべ ひろゆき)

1965年 愛媛県西予市生まれ

1983年 桐蔭学園高校 卒業

1986年 (株)スリオンテック(現・マクセル株)入社

2002年 (有)ホリコー産業設立

代表取締役社長就任

2004年 (株)ホリコーに組織変更

代表取締役社長就任



ほっとする味をお届けします(店主)



あがつ亭のキッチンカー



▲人気の各種メニュー



▲半チャーハンセット



▲毎朝麺を仕込んでいます

町中華あがつ亭 [食品部会]



お腹いっぱい夢いっぱい! 手仕事が生む、日常のごちそう。

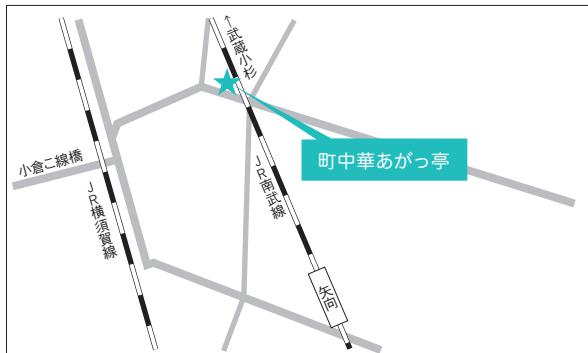
幸区塚越の住宅街に、2024年12月オープンした「純手打ち麺 町中華 あがつ亭」。

20年にわたり中華料理の現場で腕を磨いた店主が、“いつか地元で理想の店を”との想いで開いた一軒です。

店名は、厨房の掛け声「麺、上がります!」に由来。北海道産小麦を使った純手打ち麺は、加水率50%以上のしなやかな生地を丁寧に手揉みし、もちもちとした食感に仕上げています。スープは煮干しをじっくり水出しし、軽やかな醤油味に。どこか懐かしく、毎日食べても飽きない味わいです。

人気は「半チャーハンセット」と「ラーメン・餃子・半チャーハン」が楽しめる「あがつ亭セット」。平日は会社員、週末は家族連れが中心で、“お腹いっぱい夢いっぱい”的言葉どおり、心まで満たす一杯を届けています。また、店舗の他、キッチンカーを運営し、手打ち麺の味を市内外のオフィス街やイベント会場へと届けています。

町中華が減る中でも、丁寧な手仕事と温かい一杯を、川崎から。あがつ亭の純手打ちラーメンぜひご賞味ください。



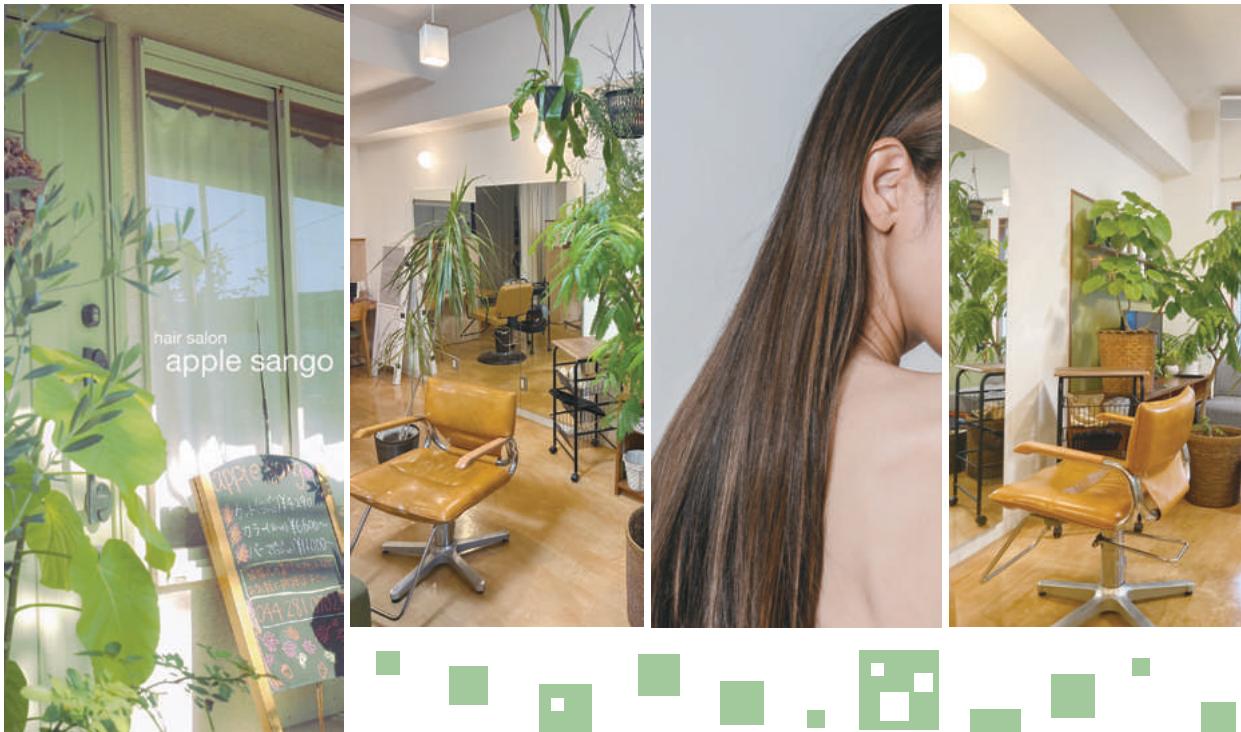
照会先

町中華あがつ亭
店主 川副 圭隆
〒212-0024 幸区塚越3-133-3
TEL 044-742-9967
店舗営業時間 11:00~15:00/17:00~21:00
定休日 水曜日



MACHICHUKA_AGATTEI

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



apple sango(アップルサンゴ) [サービス部会]

緑に包まれた、心安らぐ隠れ家サロン



apple sangoは、静かな住宅街の一角に佇む、**緑に囲まれた癒しのサロン**です。

お席は2席のみ。お客様お一人おひとりの時間を大切にし、落ち着いた空間でゆったりとお過ごしいただけます。

丁寧なカウンセリングと確かな技術で、髪質やライフスタイルに寄り添いながら理想のスタイルをデザイン。

「時間通りに仕上がる安心感」も大切にしており、忙しい日常の中でも心からリラックスできるとリピーター様を中心にご好評いただいております。

成人式や卒業式、結婚式などの特別な日の着付け・ヘアメイクにも対応。大切な瞬間を、安心してお任せいただけます。

自然のぬくもりと穏やかな時間に包まれながら、心から安らげるひとときをお届けします。



照会先

apple sango
代表 渡辺 江里子
〒213-0032
高津区久地1-9-7ビーヴル高津102
TEL 044-281-0702
E-mail applesango3@gmail.com
営業時間 9:30~19:00(予約優先)
定休日 火曜日・不定休



▲LINE



▲ホームページ

掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112まで、ご連絡ください。

陽だまり土地販売

住む+創る HIDA MARI
陽だまり土地販売

ワクワクする不動産を見つけよう

まかせてよかった 陽だまり土地販売
 売店舗 売倉庫 売工場 売ガレージ
 安心相談・誠実サポート
044-944-7998
 住所: 神奈川県川崎市多摩区菅3丁目11番39号

私がご案内します

陽だまり土地販売 [不動産業部会]

まかせてよかった、不動産の相談窓口



当社は、事業用土地、店舗・事務所・倉庫・ガレージハウスなど、事業用不動産を中心に取り扱う会社です。

売却・購入はもちろん、建築プラン・入居者募集・賃貸管理までワンストップでサポート!近年では、地元の皆様から住み替えのご相談も増えております。

●土地探し、陽だまり土地販売の強み

ご希望のエリア・坪数・ご予算・用途に合わせて、最適な土地や建物をご紹介します。

●知られていない、陽だまり土地販売のもう一つの顔

私たちは「福祉 × 不動産」「地域に貢献したい」という想いを持ち活動しています。

社内には、福祉住環境コーディネーター・要約筆記者・終活コーディネーターなど、福祉や暮らしの専門資格を持つスタッフが在籍。お客様一人ひとりのご事情に寄り添い、秘密厳守で誠実にサポートいたします。

「まかせてよかった」と思っていただけの不動産パートナーでありたいと考えています。地域と共に歩む陽だまり土地販売に、どうぞ安心してご相談ください。



照会先

株式会社陽だまり土地販売
 代表取締役 坂 優子
 〒214-0001 多摩区菅3-11-39
 TEL 044-944-7998
 URL <https://hidamari-tochi.jp/>



▲ホームページ

▲Instagram

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



地域密着型の販路拡大に！ ポスティングの基本と活用のポイント

中小企業診断士・当所専門相談員 仲田 俊一

経営支援の中で、ポスティングを提案することがあります、「ポスティングって、このデジタル化の時代に効果があるのですか？」と聞かれることも少なくありません。

●DX時代にポスティング？

確かに、SNSやWEB広告などデジタルな手法が主流のいま、チラシを配るという方法は一見古く感じるかもしれません。しかし実際には、ポスティングでもしっかり成果を上げている事業者さん多くいます。地域密着でお客様と関係を築くには、アナログな手段にも強みがあります。

今回は、デジタル化が進む時代だからこそ見直したい「ポスティング」について、その基本と活用のポイントを解説していきたいと思います。

●家族向けや高齢者向けのサービスとの相性が良い

私の自宅の郵便受けにもチラシが毎日たくさん入っています。もちろん読まずに捨てるものがほとんどですが、捨てるかどうかの数秒はチラシに目を通します。自分や家族にメリットがある情報であれば、捨てずに持ち帰って読みます。このように全く見ないというわけではありません。

私の経験則ですが、家族と同居している方や高齢者の方には、こうした「読んでから捨てる」傾向が強いです。そのため、家族向けや高齢者向けのサービスでは、比較的成果が出やすい傾向にあります。

●業界的には“せんみつ”

ポスティング業界には“せんみつ”という言葉があります。「1,000件配ると3件から問い合わせが来る」という意味で、反応率は0.3%ほどです。0.3%でも、「高単価商品であれば十分に元が取れる」「単価は低くても常連顧客が増えれば効果がある」という商売であれば、おすすめできます。

●成果を出すためのポイント

①ターゲットを明確にする

どのエリアに住み、どんな年齢層・趣向の人たちを狙うのかを明確にすると効果が出やすくなります。

②明確にしたターゲットに響く言葉と写真でPR

ターゲットを定めたら、その人たちの悩みやニーズに響く言葉を考えましょう。キャッチコピーや写真で「自分に関係あるチラシ」と感じてもらうことが重要です。

③継続的に実施して反応を検証することも可能

一度きりではなく、内容や時期を変えて継続的に実施することで、効果を分析・改善できます。

●お手軽なサービスも登場、まずは少部数から始めてみましょう！

以前は、ポスティングを実行するには印刷会社への依頼や配布会社との調整が必要で、手間も費用もかかりました。しかし今では、印刷から配布までを一括で請け負う会社も増え、少部数から町名単位の細かな指定まで対応できるようになっています。

あなたの企業をサポートします！

経営相談のご案内

[経営相談のご案内]

当所経営指導員や専門相談員（弁護士・税理士・中小企業診断士他）が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください！

このコーナーは、「儲かる！商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介してまいります。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

中小企業のための DX事例

ウイングアーク1st 株式会社 データのじかん主筆 大川真史

設備稼働100%で現場と経営を同期させたスマート工場

今回は、IoTで工場の見える化を進めた製造業の事例です。愛知県碧南市にある日進工業株式会社は、自動車内装向け樹脂部品を射出成形で生産する企業です。長田和徳氏が社長に就任した2005年から本格的な情報システム化に着手し、15年の新工場稼働を機にスマート工場化を加速させ、現場の判断と経営の可視性を同時に高める仕組みづくりに踏み出しました。

はじめに成形機からショット信号などの稼働データを自動収集し、機械ごとの稼働・休止・段取り・修理の状態と所要時間を色分けで表示する基盤を構築しました。大型モニターとスマホで稼働率や停止理由を即時に共有し、見落とされがちな短時間停止（チョコ停）も継続的に記録。データを起点に段取り、金型、資材、メンテナンスの改善が日常化し、無駄な停止の圧縮が進みました。導入初期に想定以下だった稼働率は55%から90%へと大きく向上しました。

生産管理もルールを刷新しました。省力化・省人化や時間当たりの生産量向上などではなく「設備稼働100%」を最重要指標に据え、仕事のやり方、ノウハウ共有、評価、給与までをデータ起点で再構成しました。タイムカードや生産実績と連携し、個人と班の達成率、1個当たり時間、計画進捗（しんちよく）を見る化しました。人員配置はデータに基づき

リアルタイムに最適化し、人手が必要な工程には応援を回し、順調な工程には早上がりで残業を抑制。残業代削減の成果はボーナスで還元し、納得感が提案力の向上につながりました。

成果の蓄積に合わせ、画面設計や用語を誰にでも読みやすく統一し、国内外拠点や協力工場と同じ指標で会話できる体制へ拡張しました。短時間停止の主要因だった段取りや準備の不具合が減り、標準作業時間の明確化と予防保全の優先順位付けが進んだことで、工程間のバラつきが減少しました。教育面では社内研修や、国家資格「ITパスポート」取得の支援を継続し、データを読み解ける人材層を厚くしています。

現在は、サンプルラインの公開や工場見学の受け入れに加えて、自社で開発したシステムやユニットの外販も開始しています。短期の費用対効果にとらわれず、投資を循環させて現場力を底上げする方針を掲げています。まず自社で結果を出し、その知見を地域へ還元する同社の歩みは、中小企業が無理なくDXを進めるための現実解として大いに参考になります。

（この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります）

広告募集中



地域経済アナリスト／コンサルタント 渡辺 和博

ブームに乗るか？追いかけるか？先回りするか？

「もうはまだなり、まだはもうなり」。最後の相場師といわれた是川銀蔵が著作の中で紹介し、株式投資のタイミングを読む極意とされる言葉です。目先の利益や感情にとらわれないで、起きている現象を冷静に観察して決断する難しさを指摘しています。

ヒット商品も時代との関係で生まれますから、新しい商品やサービスの開発についてもこの考え方は通じます。先日、国産のウイスキーに関して東京都内で有数の品ぞろえを持っているバーの店長と話をしていた、「過熱気味だった国産ウイスキーブームに陰りが見え始めている」と聞きました。市場では高い人気が保たれていて、新規のファンもまだ増えている状況ですが、一部のプロは、需要と供給のバランスで供給が上回りつつあると感じ始めています。「業者の間でもなかなか手に入らなかつた品物がちらほらと入手できる状態で出回るようになってきた」ということから、肌感覚でそろそろバブル的なブームは収まるだろうという判断です。こうしたわずかな兆候を見逃さず先を読んで在庫調整などの手を打つそうです。故事にある「一葉落ちて天下の秋を知る」の感覚なのでしょう。

ピークが見え始めた状態でも、これからこの分野に参入しようとしている企業がいくつもあると、その店長は心配していました。参入は、まだまだ市場は拡大すると読んでのことでしょう。こうした企業の製品が市場に出るのはしばらく後になりますから、そのときに市場の需要と供給の関係はどうなっているでしょうか。

この話を聞いて、しばらく前に聞いた国産ウイスキ

ーの製造を手掛けている地方企業の社長の話を思い出しました。その社長は、「今のブームはそう長く続かないから、無理してつくったり売ったりはしない。宣伝もしない。日本の製品を高く評価する海外のお客さんがどうしても欲しいと買いに来た場合は売っている。その売り上げで、将来本当に世界で勝負できる品質と個性を備えた商品を長期的な視点で開発する」と言っていました。

今のブームにはあえて乗らず、ブームが過ぎて淘汰(とうた)された先で、きちんと評価されて生き残るための開発は怠らないという考えです。これも「時代の変化を読んで網を張る」という冷静な判断に基づいた一つの戦略だと思います。

ブームを追いかけることは簡単ですが、それでちゃんと持続的に利益を出せるのか考える必要があります。一方ブームが本格的に起きる前に自ら仕掛けるには多額の広告宣伝費用がかかることが多く、中小企業には簡単ではありません。ブームが起きたとき、その先でちょうどよい商品がすでにできていて待ち構えているというのが中小企業の理想です。

日本のものづくりは概して丁寧でレベルが高く、短期間でも良いものをつくることができるケースが多くあります。逆に言えば、少し出遅れても頑張ればブームに間に合ってしまうという面があります。しかし、せっかくの投資を持続的なビジネスにつなげるには、ブームの後先を読んで冷静に対応する姿勢が重要になってしまいます。



⑤



⑥



⑦

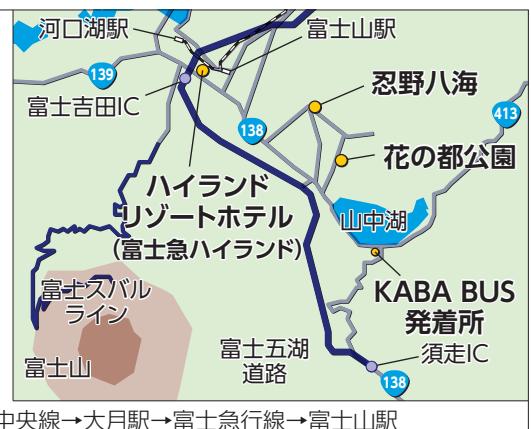
美しい湧水の池と富士山の絶景で、古くから日本を代表する観光地、忍野八海。1934年に国の天然記念物に指定されています。富士山の世界遺産登録以降は、国際的にも人気が加速。取材時も、驚くほど多くの観光客が詰めかけていました。

山中湖では、スワン型の遊覧船やボート、ジェットスキー、フライボード等、様々なウォーターレジャーを楽しめます。その中で異彩を放つのが、水陸両用バス「KABA BUS」です。カバをモチーフにした、ずんぐりとした車体が、道路から湖面へ勢いよくダイブ! そのままスイスイと湖上游覧へ。絶景クルージングを楽しめます。

富士山の名水に恵まれた山梨県。定番のほうとう、そば等、多くのグルメが味わえます。お昼のおすすめは、富士山ビューのホテルのテラスで味わう、ランチビュッフェ。三つ星クラスのお料理に、デザート。もちろん地物のワインや日本酒も大充実です。

●キャプション
⑤:美しい冬の忍野八海。⑥:可愛いKABA BUS。⑦:ハイランドリゾートホテルの富士山を見渡すテラスで豪華なビュッフェランチ。チョコファウンテンもあります。(要予約)
(山中湖観光協会:☎ 0555-62-3100)

●アクセス
【電車】川崎駅→JR南武線→立川駅→JR中央線→大月駅→富士急行線→富士山駅
【自動車】川崎→東名高速道路→御殿場IC→国道138号線→東富士五湖道路→富士吉田IC





ダイヤモンドの季節 富士山周遊の旅

花の都公園、山中湖、忍野八海、他

山梨県

富士吉田市、南都留郡

