会員と地元企業のための情報誌

かいぎしょ

川崎商工会議所会報

9
Sep.

2026/No.780



トップの部屋

正栄工業株式会社
取締役会長 井口 年英 氏／代表取締役社長 井口 博之 氏

「AI・DX 特別相談窓口」オープン

全会員ビジネス交流会　11月5日（木）

ホームページ　インスタグラム

2026
9

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

24p
音楽情報
MUZA KAWASAKI SYMPHONY HALL
ミューザ川崎シンフォニーホール

ミューザ川崎シンフォニーホール
&東京交響楽団
名曲全集第220回

9月26日（土）

25p
シネマ情報
CINECITTA'



ナギダイアリー

9月25日（金）公開

★ 4 トップの部屋
磨き続ける技術と競争力で
変化を恐れず世界に挑む
正栄工業株式会社 取締役会長　井口 年英 氏 ／ 代表取締役社長　井口 博之 氏

2 ９月は負担金の納入月です
3 GREEN×EXPO 2027 前売りチケットのご案内
★ 8 会員ひろば
黒島総合コンサルティング［中原区］
千年共店（ちとせきょうてん）［高津区］
パんトアナタ［麻生区］
18 「AI・DX特別相談窓口」オープン
20 釘宮 貴美子の税務Q＆A
交際費の税務上の取扱い（飲食費を中心に）
公認会計士・税理士　釘宮 貴美子
★22 儲かる！ 商売に役立つ ワンポイント
LINE公式アカウントでリピーターを増やそう
中小企業診断士・当所専門相談員　仲田 俊一

16 中小企業振興部からのご案内
小規模事業者経営改善資金／小規模企業共済
中小企業・小規模事業者向け支援施策／弁護士による法律相談会

11 CCIレポート
12 女性会だより
13 インフォメーション
14 新入会員のご紹介
24 イベント
二字熟語交差パズル／カルッツかわさき
26 中小企業のセキュリティ対策
★ 28 情報NOW
中小企業のためのDX事例／トレンド通信
30 2026年度下期　各種検定試験日程表
32 ガンバレ！フロンターレ！
33 GO！GO！川崎ブレイブサンダース
34 かわさき名産品2027-2029募集
35 川異研通信
36 川崎みなと祭り

15 新会員をご紹介ください
19 生命共済制度をご活用ください
23 専門相談員制度をご活用ください！
27 WEBセミナー・研修講座
40 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券
■ 審美巡礼
（解説 池田まゆみ／北澤美術館 主席学芸員）
★ ■ かわさき発 ぶらり旅

当所休業のお知らせ

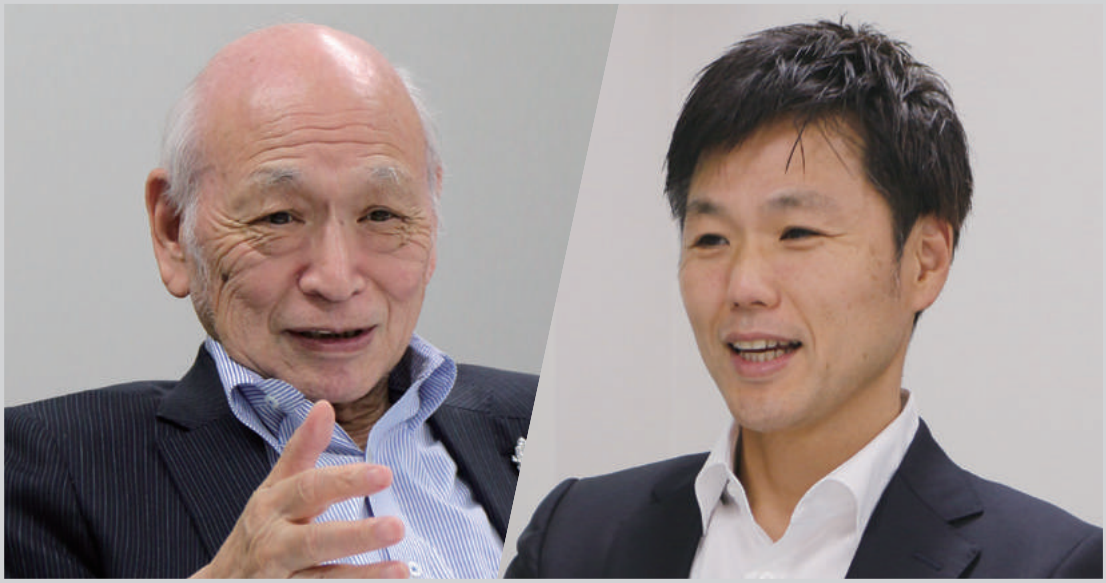
10月7日（水）は、当所創立記念日のため、休業とさせていただきます。
ご理解とご協力をお願いいたします。
なお、12階「パソコン教室」は通常通り営業いたします。

表紙写真
作品名：花吹雪
撮影者：岩崎 英一
撮影場所：菅北浦（多摩区）
（一社）川崎市観光協会 提供

第125話

トップの部屋

磨き続ける技術と競争力で変化を恐れず世界に挑む



正栄工業株式会社

取締役会長　井口 年英 氏（左）／ 代表取締役社長　井口 博之 氏（右）

終戦直後、空き缶のプレス加工から歩みを始めた小さな町工場は、金属プレス加工の技術を磨き、中国、メキシコへ拠点を広げるグローバルメーカーへと成長した。井口年英会長（以下会長）は、戦後の混乱期にものづくりの道を拓いた初代を引き継ぎ、失敗を糧に戦略転換を進めた。

そして、井口博之社長（以下社長）は3代目として、多文化環境でグローバル経営を加速し、挑戦の精神は世代を超えて受け継がれてきた。

市場の変化を成長の機会へと変え、80年の歴史で培った技術と競争力を武器にさらなる飛躍をめざす。

金属プレス加工の技術を磨いて80年

―創業の経緯を教えてください。

社長　今から80年前の1946年、祖父の正治が古市場（幸区）で創業しました。終戦直後、拾い集めた空き缶を加工してロウソク台を作る仕事からスタートしたと聞いています。その後、下平間（幸区）に移り、2005年に現在の戸手（幸区）へ移転しました。



創業者・井口正治

―終戦直後の大変な時期に創業されたのですね。

社長　戦後の復興が進むとともに、大手電機メーカーなどから金属プレス加工の仕事が入るようになりました。当初は家電や音響機器関連が中心でしたが、次第に自動車メーカーからの受注が増えていきました。

当社の得意分野は、小型～中型の機構・機能部品で、高い寸法精度と耐久性が求められます。成形を目的とした一般的な板金加工部品とは一線を画す領域です。

―会長が入社された頃の状況は？

会長　入社したのは1960年代後半、日本のGNPが資本主義国で米国に次ぐ2位になる一方で、公害対策基本法が施行されるなど、工業立国としての良い面と悪い面の両方が顕在化した時期でした。

高度経済成長の波に乗って事業規模は拡大しましたが、環境規制が強化され、中小工場の移転が進んだのもこの頃です。1973年に福島県いわき市に工場を新設、これが川崎から外へ目を向ける第一歩となり、1985年に同市の好間工業団地に2つ目の工場を新設しました。

失敗を糧に「マーケットありき」へ

―その後は積極的に海外展開されていますね。

会長　川崎と福島で3工場を稼働させていましたが、1990年代に製造業の海外移転が急速に進みました。そこで福島の工場の1つを売却して、川崎工場は賃貸に出し、1995年に中国の広東省に「東莞（とうかん）正栄金属製品有限公司」を設立しました。



東莞工場での社内懇親会



東莞工場のロボットプレス機械ライン

80年の歴史の中では、オイルショック、リーマン・ショック、東日本大震災、新型コロナウイルスなど、数々の危機に直面しましたが、人員削減を伴う事業再編は、経営者として最も苦しい選択でした。苦渋の決断でしたが、あの時に改革へ踏み切ったからこそ、現在の会社があると考えています。

―海外の進出先はどのように決めたのですか。

会長　当初は「お客様ありき」でした。1ドルが80円を切るほどの円高で国内生産の採算が悪化し、中国広東省の深圳（しんせん）や東莞に日系の工場が多数進出、当社もその流れに乗るしかありませんでした。

2010年にはお客様からの依頼で、インドネシアに進出しました。ところが2011年、東日本大震災や、タイ洪水の影響でサプライチェーンが分断されました。また2000年代後半から続いていた韓国のウォン安で、日系企業の競争力が相対的に低下していたこともあり、この事業に見切りをつけ、2013年に撤退しました。

―東日本大震災当時の状況を教えてください。

社長　当時、国内唯一の生産拠点だったいわき工場は福島第一原子力発電所から約50kmの場所にあり、従業員とその家族は避難を余儀なくされました。一方、自動車業界では発災直後から復旧に向けた部品需要が高まり、当社も早期の操業再開が求められました。余震が続く中、一家総出で水や食料を調達し、炊き出しも行いました。誰もが不安を抱える中で、従業員全員が出社してくれたことには感謝しています。

―社長はその頃、もう入社されていたのですか。

社長　はい。私は父が福島に赴任していた時に生まれ、大学卒業後は大手計測機器メーカーに勤務し、2004年に当社へ入社しました。振り返ると、入社後はリーマン・ショック、東日本大震災と厳しい局面が続きました。震災復旧に加え、インドネシア事業からの撤退やメキシコ進出の準備が重なり、会社にとって大きな転換期でした。

―メキシコ進出の経緯を教えてください。

会長　福島も、中国も、インドネシアも「お客様に呼ばれて行った」というのが実情でした。とはいえインドネシアから撤退し、海外拠点が中国のみになることで経営リスクは増大する。そこで10カ国以上をリサーチし、メキシコ進出を決めました。それまでの経緯から「特定のお客様ありきで海外に出てはいけない。重要なのはマーケットだ」という教訓を得たからです。

社長　メキシコはアメリカ市場へのアクセスに優れている一方、部品加工を担うサプライヤーが不足しており、確実にニーズがあると判断しました。当社が選んだマラビス工業団地は外資系企業の誘致を目的とした新興工業団地でインフラも整っていました。





メキシコ工場（SHOEI MEXICANA）

技術の継承と人材育成で競争力を強化

―メキシコでの事業立ち上げはいかがでしたか。

社長　2015年から2018年まで現地に駐在し、事業立ち上げを指揮しました。言語はスペイン語、時差や治安面など多くの課題がありましたが、現地市場を見据えた戦略が実を結びました。現在では売上の約8割を海外事業が占め、そのうちメキシコ事業は全体の約6割に成長しています。現地従業員も730名規模まで拡大し、今年中に工場の増設も予定しています。

―ものづくり企業として技術へのこだわりは何ですか。

社長　当社の中核は金属プレス加工ですが、時代とともに製品は変わり続けてきました。創業当初は電気業界向け、5年ほど前まではグループ全体の約75%が自動車関連製品でした。しかし現在ではデータセンター向け製品が自動車関連製品とほぼ同率となっています。

ISO14001（環境マネジメントシステム）に加えてIATF16949（自動車産業向け品質マネジメントシステム）を取得し、環境・品質の両面で国際基準を満たす体制を整えたことも、特定のお客様や業界に依存しない当社の強みにつながっていると思います。

―技術の継承はどのように進めていますか。

社長　職人的な技術を大切にしながら、若い人材を採用し、時間をかけて育成しています。中国工場では30年にわたる技術の蓄積があり、現在では中国からメキシコへの技術支援も行える体制になっています。

メキシコにおける技術者の育成は今後の重要な課題です。そのため、メキシコ人スタッフをいわき工場に招き、技術研修や日本語教育を行う取り組みを始めました。技術は人から人へ、現場で伝えていく。その地道な積み重ねが当社の技術と競争力を支えていると考えています。

―採用についての考え方をお聞かせください。

社長　「地道なものづくりに真摯に向き合い、忍耐強く取り組める人」を求めています。派手さはありませんが、技術を磨きながら確かな価値を生み出せる、やりがいのある仕事だと考えています。

本社の営業部門では、メキシコ勤務を希望する応募者も多く、採用は比較的順調です。特に、男女を問わずスペイン語を学んだ若い人材の応募が増えていることは、海外展開を進める上でも大きな力になっています。大手企業と比較した上で「より早い段階から海外で経験を積みたい」という意欲を持った人材が集まってくれています。



メキシコ工場従業員との懇親会

高度成長をめざす経営

―今後の成長戦略をお聞かせください。

社長　直近5年間に年率35%という非常に高い成長を達成したことを踏まえ、今後5～10年は年率25%の成長を目標に掲げています。

具体的には、データセンターなど成長が期待される分野に対し、開発段階から積極的に関わっていきます。また、自動車の電動化やセンサー搭載数の増加は、主力製品である電装部品・精密部品にとって大きな事業機会と捉えており、当社製品への需要はさらに高まると見込んでいます。

会長　メキシコ工場が稼働して間もなく、第1期トランプ政権が発足し「なぜ難しい時期にメキシコへ進出したのか」と取材を受けたこともありました。米中関係や米国の政策動向は直接メキシコ事業に影響しますが、複数国に拠点を持つことで円安などの為替リスクは分散できています。グローバルに展開していることが、リスクヘッジにもなっています。

―グローバルに活躍される中、仕事以外で印象に残っている海外の思い出はありますか。

会長　家族で訪れたニュージーランド旅行が印象に残っています。博之が小学生の頃、川崎のラグビースクールに通い、県大会で優勝したことをきっかけに、保護者の間で「オールブラックス（ラグビーニュージーランド代表）を見に行こう」と盛り上がり、実現した旅行でした。

社長　メキシコ駐在中に、妻と子どもたちとモナルカ蝶を見に行ったことです。カナダから数千kmを渡って飛来する無数の蝶が、標高約3,000mの保護区で群れを成す光景は圧巻でした。海外での暮らしの中で、家族と同じ景色を共有できた貴重な時間として心に残っています。

正栄工業株式会社
幸区戸手4－1－19
電話　044－522－1481

■ profile

井口　年英 氏（いぐち　としえ）

1945年　新潟県生まれ
1967年　日本大学経済学部卒業
　　正栄工業株式会社入社
1985年　同代表取締役就任
2019年　同取締役会長就任

井口　博之 氏（いぐち　ひろゆき）

1978年　福島県生まれ
2001年　法政大学経営学部卒業
　　株式会社キーエンス入社
2004年　正栄工業株式会社入社
2019年　同代表取締役社長就任

会員ひろば



黒島 理礼（くろしま りれい）
黒島総合コンサルティング 代表

- 大手コンサルティングファーム・データ分析会社で培った知見を活かし、業務改革・データ活用・システム構築を支援
- 物流・在庫管理・マーケティング・BPRなど幅広い業界・業務に対応
- AI活用・データ分析・業務自動化の実行支援に強み
- 中小企業のDX推進、人材育成まで支援



黒島総合コンサルティング　［サービス業部会］

AIで紙と手作業を“使える仕組み”に変える

中原区

黒島総合コンサルティングは、AIを活用した業務改善・DX推進を支援しています。外資系コンサルティングファーム、データサイエンス企業で培った業務改革・データ活用・システム構築の知見を基に、紙・Excel・メール・属人的な確認作業に依存したアナログ業務を、現場で使い続けられるデジタル業務・自動化ツールへ落とし込みます。支援では、現場業務の見える化、あるべき業務の設計、不要業務の削減、ツール・AIによる自動化の順に検討します。特定製品ありきではなく、ニュートラルな立場で設計から構築・定着まで伴走するため、「パッケージを入れたが、かゆいところに手が届かない」という状態を防ぎます。AIを使う側のリテラシー向上まで含め、中小企業の実務に根づく成果創出を支援します。

「何からデジタル化すべきか分からない」「AIを試したが業務に定着しない」「紙・Excel・手作業が多く、現場の負担が大きい」といった段階からご相談いただけます。初回は30分～1時間程度で課題や業務実態を確認し、着手すべき領域、進め方、必要な体制を整理します。システム導入ありきではなく、小さな改善から本格的な業務改革まで、貴社に合った現実的な打ち手をご提案します。

照会先
黒島総合コンサルティング
代表　黒島 理礼
TEL　090-7389-2412
E-mail　rirei@kuroshima-consulting.com
URL　https://kuroshima-consulting.com/

▲HP

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。











今なら
フリーレント
特典あり！

～ 初期費用を抑えて、自分らしいスタートを ～
- 月額料金：¥46,200 ～（税込・共益費込）
  ※共益費には、電気・水道・個室専用Wi-Fi利用料が含まれます。
- 利用時間：24時間利用可能
- 契約形態：定期借家契約（３カ月前退去申告）
- 備考：火災保険・保証会社への加入が必要です。

★先着順で「フリーレント（家賃2カ月分）」実施中

CHITOSEKYOTEN_
［カフェ］

CHITOSEKYOTEN
［施設全体］

【募集状況のご確認】
最新情報は公式Instagram又はメールにて、お気軽にお問い合わせください。

千年共店（ちとせきょうてん）　［食品部会］

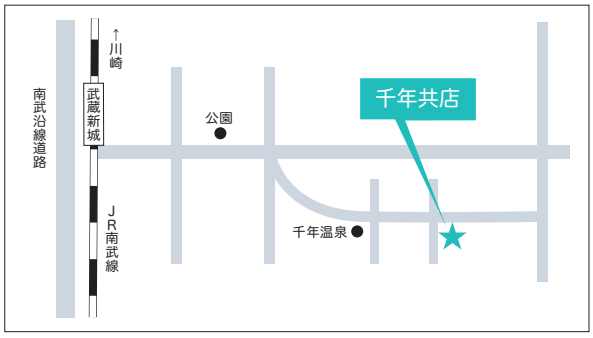
スモールスタートに最適！理想の仕事場がここに

高津区

千年共店は築約40年の旧社員寮をリノベーションし、「共に働く場」として再スタートした複合施設です。上階にはアトリエ、サロン、オフィスとして利用できるスペースがあり、現在はアーティスト、システムエンジニア、デザイナー、ネイルサロン、フェイシャルサロン、美容室など、多様な事業者が活動しています。

１階の直営カフェでは、シェア棚、展示やワークショップ、マルシェなども開催し、人や仕事、地域がゆるやかにつながる場を育んでいます。

シンプルな内装のため初期費用を抑えて事業をスタートできることも特徴です。地域に根ざして活動したい方、スモールスタートを考えている方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。



照会先

千年共店（運営：Once upon a place 株式会社）
代表　廣瀬 悦子
〒213-0021 高津区千年新町 26-9
TEL　044-863-8069
E-mail　arigato@uponaplace.jp
営業時間　8：30 ～ 21：00
定休日：不定休（営業日は Instagram にてご確認ください）

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。



パんトアナタ　［食品部会］

パんを通して、人とつながる。

麻生区

新百合ヶ丘駅から徒歩約 10 分。
完全予約制・セット販売という珍しいスタイルで、その日にお届けするパンを一つひとつ心を込めて焼き上げています。
セットの内容は、当日までのお楽しみ。
お渡しの際には、その日にご用意したパンを紹介し、素材やこだわり、おいしい食べ方まで丁寧にお伝えしています。パンを通してお客様と会話を交わす時間も、当店が大切にしていることの一つです。
使用するのは、北海道産の小麦や牛乳など、厳選した素材。あんこやカレーなどのフィリングも店内で一から手作りし、素材本来のおいしさを引き出したパンづくりを心がけています。

「パンを買いに行く」のではなく、「パんトアナタに行こう」と思っていただける存在でありたい。パンをきっかけに生まれる人とのつながりを大切に、お客様とのご縁を積み重ねながら、地域に愛されるパん屋を目指しています。

パんづくりの楽しさを、一緒に。

月に4日ほど開催しているパン教室では、私たちが日頃大切にしているパンづくりの考え方やコツを、実際に手を動かしながら学んでいただけます。



照会先
株式会社パん
代表取締役　川島 善行
〒215-0021 麻生区万福寺 4-8-4
ご予約・お問い合わせはこちらからご確認ください▶

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。



新規集客より簡単！ LINE公式アカウントでリピーターを増やそう

中小企業診断士・当所専門相談員　仲田 俊一

皆さん、LINE使っていますか？総務省の「令和7年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」によると、LINEの利用率は全年代で92.9%。驚くのは若い世代だけでなく、60代でも92.0%、70代でも77.8%と、幅広い年代に浸透している点です。こんなにも利用率が高いアプリは、過去を振り返ってもなかなかありません。今回は、このLINEを使った方法について解説します。

●新規集客よりも、既存客との“ゆるい繋がり”を

売上を上げようとすると、つい新規集客に目が向きがちですが、新しいお客様に自分のお店を知ってもらい、来店まで繋げるのは想像以上にハードルが高いものです。一方で、既存のお客様との関係作りは、コストをかけずに効果を出しやすい取り組みです。LINE公式アカウントは、普段皆さんが使っているLINEのビジネス版で、お客様に「友だち」になってもらうことで、お店や商品についての情報を直接届けられる仕組みです。

●大事なのは「忘れられない存在」でいること

友だちになってもらった後に大切なのは、売り込みではなく“ゆるく繋がり続ける”ことです。人は、何かが必要になったタイミングで「そういえば、あのお店」と思い出してもらえるかどうかで、行動が変わります。セール情報だけでなく、来店のお礼や季節のひとことなど、負担にならない範囲で接点を持ち続けることが、いざという時に選んでもらうことに繋がります。

●頻度は月1～2通から。無料でも十分にできます

「繋がり続ける」といっても、配信の頻度が高すぎるとお客様に嫌がられ、ブロックされてしまう原因にもなります。まずは月に1～2通程度、自分たちも無理なく続けられるペースから始めてみましょう。頻度よりも、送る内容にお客様への気遣いが感じられるかどうかの方が大切です。

費用の面でも始めやすいのが特徴です。LINE公式アカウントは、月200通までの配信であれば無料プランで利用でき、機能の制限もありません。クーポンやショップカードといった機能も無料の範囲に含まれているため、お客様が少人数のお店であれば、無料のまま十分に運用できます（2026年7月現在の情報）。

＜まとめ＞忘れられないための、小さな一歩を

LINEは、すでに多くの方が使い慣れているツールだからこそ、お客様にも負担なく始めてもらいやすい点が強みです。売り込みではなく、“ゆるく繋がり続ける”関係性作りとして、まずは無料プランでの登録から始めてみてはいかがでしょうか。焦らず、月1～2通のペースからで大丈夫です。

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

PwC コンサルティング合同会社　PwC Intelligence シニアマネージャー　大川 真史

課題が生まれる前に出合う場をつくる地域支援モデル

今回は、気軽に語り合える交流の場から地域や企業の課題を捉え、解決へつなげる企業支援の事例を紹介します。愛媛県西条市の株式会社西条産業情報支援センター（ＳＩＣＳ）は、起業や産業振興、持続可能なまちづくりに向けた挑戦を後押しする地域支援機関です。同社の特徴は、相談を待つだけでなく、地域や企業の小さな変化や兆しを丁寧に拾い上げている点です。そこで見えた課題を、人材、資金、販路、専門家、行政施策へとつなぎ、必要に応じてデジタル活用も選択肢に加えています。

その一つが「うちぬきサロン」です。それは制度上の支援策ではなく、企業、個人事業主、金融機関、行政、支援機関の関係者が集まる産業交流の場です。参加者は肩書に縛られず、地域の担い手として意見を交わせます。そのため、公式な会議では扱いにくい懸念事項や、まだ事業計画には至らない構想案も共有しやすくなります。ＳＩＣＳにとっては、地域や企業の変化を早い段階で把握する機会にもなっています。

当初は中小製造業の経営者が参加者の多くを占めていたため、受発注、人材、設備投資、資金繰りなど、個社の経営課題が主な話題でした。現在ではＮＰＯ、スタートアップ、地域活動に関わる人も参加しており、話題は空き家、観光、地域資源の活用、若者の定着など、話題は地域課題へと広がっています。参加者の多様化により、情報発信、顧客接点づくり、情報共有、地域資源を生かした事業づくりなど、デジタル活用が役立つ場面も増えています。

重要なのは、ＳＩＣＳがデジタル化そのものを目的としていないことです。まず背景を聞き取り、誰が困っているのか、何が滞っているのか、誰と組めば前に進めるのかを整理します。その上で、専門家や関係機関と連携し、改善の順序を組み立て、具体的な行動へと移していきます。うちぬきサロンは支援メニューそのものではありませんが、伴走支援につながる前段階の場として機能している点に、ＳＩＣＳの強みがあります。

中小企業にとって大切なのは、課題を社内だけで抱え込まないことです。外部との対話によって、自社だけでは見えにくい可能性や連携先が見えてきます。支援機関にとっても、制度や窓口の手前に、本音や兆しが集まる場を持つ意義は大きいと言えます。ＳＩＣＳの事例は、ＤＸとは単なるデジタル化ではなく、課題を起点に人と資源を結び直し、事業や地域の在り方を変えていく取り組みであることを示しています。

（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

トレンド通信

地域経済アナリスト／コンサルタント　渡辺 和博

お客さんと直接触れ合うことのメリット

和歌山県の梅の生産地では毎年6月6日を「梅の日」と定めて、さまざまなイベントが催されています。例えば、全国有数の梅の産地であるみなべ町では、この日の学校給食は梅干しを使ったおにぎりが出されています。

この日、梅干しなど梅加工品の製造販売会社が企画した、みなべ町の体験ツアーに参加してきました。梅の実が完熟して、ちょうど収穫期を迎えた畑で収穫体験をしたり、参加者自らが選んだ梅干しでつくったおにぎり弁当を畑に持ち込んで食べたり、冷凍した青梅と氷砂糖で「梅シロップ」づくりに挑戦したりと、盛りだくさんの内容でした。

参加者たちは、車で1時間半ほど離れた大阪市や神戸市などに住み、普段からこの会社の通信販売を定期的に利用しているかなり熱心なファンが中心でした。

梅干しおにぎりをつくる体験では、異なる味わいの梅干しが数種類用意され、普段自分が愛用しているものとは違う種類を試食する機会にもなっていました。また、用意された弁当のおかずは、梅酢を使ったから揚げやアジの南蛮漬けなど、梅をうまく活用した料理の紹介になっています。参加者は梅干しの製造工程や、梅の加工食品である梅エキスの製造現場を見学しながら、梅に関する知識を増やしていました。また、体験終了後に、参加者それぞれが興味を持った商品を、ショップでたくさん購入していたのが印象的でした。

その場所へ足を運ばなければ得られない体験に、参加者は何を求めているのでしょうか。つくり方の現場を知ることで、自分が普段購入している商品の品質を確かめることはもちろん、そこでしか買えない商品や、生産地ならではの価格も期待しているでしょう。また、つくり手と直接触れ合うことで、商品の売買を超えた信頼関係が生まれることもあるでしょう。

生産者側から見れば、普段接することが少ない最終消費者のニーズや生活スタイル、価値観などを知る貴重な機会です。マーケティングの面だけでなく、お客さんと直接触れ合うことで社員のモチベーションや、接客マナーなどが向上するといった、人事教育面の効果にも意味があります。また、ゲストを迎えるに当たって、工場や製造現場をきれいに掃除したり、整頓したりという、生産や運用面での良い結果も期待できます。

一方で、多面的なメリットがあるが故に、あまり欲張り過ぎると、逆にお客さんが求めるものに正対しない内容を盛り込んでしまう恐れもあります。また、内容を充実させたり、準備に手間をかけ過ぎたりすることはコスト要因となり、それなりの参加費を設定しても、かけた時間の割に採算が合わなくなるということもよくあるそうです。

事業者の体験プログラムを数多くプロデュースしている「にっぽん てならい堂」店主の中村真一郎さんによれば、こうした体験プログラムは、利益目的なのか、顧客との絆づくりなどマーケティング目的なのかをまず明確にすることが重要だということです。その上で、自分たちの価値を最も感じてもらうために、どこを体験として提供するかが鍵だそうです。

広告募集中

海と光の美術館、刷新 横須賀でアートの休日

横須賀美術館、観音崎公園、温泉、グルメ 他

神奈川県
横須賀市



①


②


③


④

東京湾を望むガラス張りの美術館が、この秋、新たな装いで帰ってきます。約10か月の休館を経て、再出発する横須賀美術館。青い海と空、豊かな緑に包まれた開放的な空間は、建築や景観そのものがアート。充実した展示内容が楽しめる、神奈川県でも屈指の絶景スポットです。

今回のぶらり旅は神奈川県横須賀市へ。横須賀美術館を中心に、観音崎公園や海辺の散策、グルメなど、横須賀ならではの魅力を巡ってきました。

大規模改修工事を終え、9月5日にリニューアルオープンする横須賀美術館。観音崎の豊かな自然と東京湾の景観を生かした、美しいロケーションが魅力の美術館です。ガラス張りの館内には柔らかな自然光が差し込み、どこにいても海や緑を身近に感じられます。

再オープン記念の展覧会では、キュビズムの大家、島田章三氏（横須賀市出身、初代横須賀美術館館長）の作品が扱われます。所蔵の作品約130点全てが、初めて一斉展示される貴重な機会です。オープニングイベントやミュージアムトークなども予定されています。

アートを楽しんだ後は、隣接する観音崎公園へ。日本最初の洋式灯台として知られる観音埼灯台や明治期の砲台跡など、歴史を感じるスポットが点在しています。海沿いの遊歩道を歩けば、潮風を感じながら、三浦半島らしい自然を満喫できます。

東京湾の玄関口浦賀水道では、無数の船が絶え間なく行き交っています。軍港としての土地柄から、潜水艦や軍艦が姿を見せるかもしれません。夕暮れには、道路沿いの小さな展望台へ。稜線に沈む夕日が黄金に輝き、町並みが水面に複雑な陰影を描きます。

美術館併設のレストラン「アクアマーレ」では、東京湾を一望しながら、地元食材を生かした料理を味わえます。周辺にはカフェや立ち寄り温泉も多く、大人の休日の締めくくりにぴったりです。


⑤



●アクセス：【自動車】川崎→浅田IC→首都高速→横浜横須賀道路→馬堀海岸IC　【電車】京急川崎駅→京浜急行線→馬堀海岸駅→「観音崎」行バス

※京急「よこすか満喫きっぷ」利用で、電車・バスに加え、観覧やグルメなどもお得に楽しめます。

●キャプション　①：横須賀美術館本館と海のひろば ②：浦賀水道一望の横須賀美術館屋上広場（※写真はリニューアル前のものです） ③：破崎緑地展望デッキから見る横須賀の夕景 ④：レストラン「アクアマーレ」。ランチはパスタコースがおすすめ。景色も最高です！ ⑤：横須賀発祥のカフェ・マーロウの名物ビーカープリン。（横須賀市観光協会 TEL:046-822-8301）

審美巡礼（解説：池田 まゆみ　北澤美術館　主席学芸員）、かわさき発ぶらり旅（文・撮影：成瀬大志）

提供：株式会社アサヒプリンティング