

T.G. Press

特集

「東京」にいちばん近い島
「伊豆大島」の魅力を発信する企業



写真 / 清水亮一

02 **スペシャリストの視点**
株式会社椿

日原 行隆氏

05 **孫子の兵法に学ぶ リーダーの戦略**
ビジネスで「騙す」ことによって自分たちのファンを作る

06 **嘶家直伝! ビジネスに活かす「落語力」**
毎日の仕事に効く! 心を整えるマインドフルネス
これは助かる! 東京おみやげセレクション

07 **T.G. Focus**
株式会社大島物産

08 **T.G. Information**
新型コロナウイルス感染症に対応する保証制度一覧

熱を加えず、ゆっくり濾しとる椿油 効率は悪くとも最高の品質であればいい



日原行隆(ひはら・ゆきたか) 1940年、広島県生まれ。慶應義塾大学法学部卒業後、静岡銀行に入行し、'75年に静岡経済研究所に異動。'93年に退職、経営コンサルタントとして独立。'94年設立の当社を、'01年に現社名に変更し、椿油製造販売に特化。趣味はヨットで、'18年までNPO法人「葉山ヨットクラブ」の理事長を務める。

[第13回]
スペシャリスト
の視点
●Specialist's viewpoint●

椿農場で、赤く染まり始めた実を調べる産場長の福井元氣さん。実がはぜる時が収穫のタイミングだ。農場では、よく実をつける椿を接ぎ木で増やすなど改良研究も行っている。

社椿では、伊豆大島産のヤブツバキの種から椿油を精製し、食用油や化粧品に加工して販売している。椿の種を搾れば椿油が染み出てくるが、種は石のように硬く、人の手ではまず潰せない。昔は、煮たり焼いたりして柔らかくしてから油を搾ったという。ただ、そうして熱を加えると、「油が死んでしまう」と日原さんは話す。

「加熱すると、椿油本来の香りや効能が弱まります。最高品質の椿油を作るには、非加熱精製が重要です。弊社では熱をかげずに、生の椿油(エクストラ・バージン・オイル)を精製しています」

とはいえ、加熱せずに椿の種を搾るのは、簡単ではない。種をそのまま圧搾するにしても、機械の摩擦熱で油が変性してしまふ。そこで日原さんは、低い圧力で

ゆっくりと種を搾った後、濾過して油を精製する独自の機械を開発し、これまで改良を重ねてきた。

「現在は、温度が1度以上変わらぬよう、厳密に管理しながら搾油しています。熱をかけて一気に搾るより歩留まりが悪く、1トの種からできる油は220kgほど。1日に搾るのは種200kgほどなので、ドラム缶1缶分を搾るのに約5日、その後、できた原油を濾過精製タンクで精製するのに2週間ほどかかります。効率は悪いですが、それでも最高品質の油を作ることこだわりたいのです」

**人のやらないところに
宝物が眠っている**

日原さんはもともと、大島の間ではない。広島で生まれ育ち、大島へ出て、静岡銀

株式会社椿

世界初となる「椿のエクストラ・バージン・オイル」の開発に成功し、株式会社椿を起業した日原行隆さん。過去に銀行で地方再生に携わったその手腕を活かし、事業を通じて伊豆大島の地域おこしに奮闘する。そのチャレンジを通じ、コミュニティビジネスの本質的な在り方が見えてきた。

インタビュー・文/國天俊治
写真/清水亮一

得意げにうなずく。そして種の替わりに、社員から手渡されたいくばくかの硬貨を握り、付き添いの祖母の元へと走り寄っていく。毎年、秋に見られる伊豆大島の風物詩である。

そんな日常風景の「生みの親」といえるのが、日原行隆さんだ。

「大島では、防風林として椿を植えている家がたくさんあります。弊社ではそうした家庭から椿の種を直接、買い取らせていただいています。自社でも2000平米の椿農園があります。住民の方々から買

取る量のほうが多いですね」

伊豆諸島は日本有数の「椿の名所」として知られ、伊豆大島にも約300万本の椿が自生する。株式会

「持つてきたよ！」

小学生の男の子が、ばんばんに膨らんだポケットから引つ張り出したのは、親指の爪ほどの大きさの、茶色い種。

「今年もありがとう。いい種だね」

受け取る社員に対し、男の子は

行に入行。その後、静岡経済研究所へ異動し、企業の経営相談や地域おこしを担当した。

「地域企業が栄えれば、銀行も栄える。だからとにかく、地域を大切にせよ」というのが、研究所時代の恩人の教えです。この言葉は、未だに私の胸中に深く刻まれています」

その恩人の死をきっかけに、53歳で銀行を退職後、経営コンサルタントとして独立。種苗会社の監査役などを務めた。

そんな日原さんと伊豆大島との

出会いは、50年以上も前のこと。大島でヨットを始め、神奈川県の大島から伊豆大島の波浮港まで航海したのがきっかけという。以来、年に数回は必ず渡島してきた。

1995年、もう何回目かわからぬ航海を経て波浮港にたどり着

き、とある民宿で夕食をとった際に、日原さんの人生を変える瞬間が訪れる。食卓に並ぶ天ぷらに箸を伸ばしてかぶりつくと、これまで味わったことのない芳醇な香りとコクが口いっぱい広がった。

「うまい！これはいい……」

民宿の女将に聞けば、搾りたての椿油で揚げたという。

「以前から、大好きな大島で何か仕



国産ヤブツバキの種のみを使用し、独自の非加熱製法により精製された椿油を使って作られた、化粧品と食用油。

私のこだわり

圧搾機は、摩擦熱の出ないものを独自に開発。最初は50度ほどの熱が出たが、試行錯誤で温度変化を1度以下におさえることに成功。



現在の機械は3台目。設計は自社で行ったが、より高い精度を出すため、製作をメーカーに発注した。



搾りたての椿油にはナッツ系の香ばしさがある。油でありながらサラッとした口当たり。



1. 圧搾した椿油は、独自の濾し機で純度を上げていく。最大で4回濾し、うまみとなる不純物が多い油を食用に、純度の高い油を化粧品に使う。 2. 住民から買い取った椿の種は、乾燥室で数日、水分を抜いてから使用する。 3. 日原さんが敬愛する宮沢賢治の詩を社訓とし、「雨ニモマケズ」などを、毎朝の朝礼で唱和している。「農業×芸術×経営の三位一体企業」という企業理念のもと、地域貢献にも力を入れている。

他社がやっていないことを見つけて、ニッチな領域で勝負する

事ができないか、島に恩返しへの機会がないか探していましたが、これだという感覚がありませんでした。当時、椿油自体は商品化されていたが、加熱しない「生の椿油」を使った商品はどこにもなかった。「誰もトライしていないというのは、大きなビジネスチャンスです。生の椿油を研究していくと、宝物がざくざくと出てきました」

加熱精製の椿油に比べ2.5倍の保湿度がある、オレイン酸を85%も含み酸化しにくいなど、自然のままの椿油の効果が、科学的にわかってきた。そして試行錯誤の末、非加熱精製の「エクストラ・バージン・オイル」を使った化粧品や食用油の開発に成功。化粧品「二百つばき」や「Japonica(ジャポネイラ)」は累計販売数80万本を超えるヒットとなった。

「中小企業の経営者は、ナンバーワンよりオンリーワンを目指すべきで

す。誰もやっていないことをやり、かつ大きな企業が扱わないニッチな領域で勝負する。それができれば、ヒットが生まれると考えています」

静岡銀行での経験から、「コミュニティビジネスは、利益重視だと必ず失敗する」と日原さんはいう。「私が何のために起業したかといえば、島のため、人のためです。地域に尽くす姿勢がなければ、受け入れてはもらえません。利益より理念に基づいた経営を終始一貫して行うのが大切だと思います」

実際に、これまで地域貢献には力を入れてきた。株式会社椿の従業員は全員、大島の出身。「自らの島を売り出す」とモチベーションを高くして業務に臨んでいるという。地元合唱団をゲストに迎え、オペラ「椿姫」のコンサートを毎年開催し、

住民を無料招待するなど、さまざまなイベントも行っている。また、環境にも配慮し、サステナブルな事業の追求を続けている。「椿油の搾りかすを畑にまくと、作物が大きく育つことがわかってきました。搾りかすを濾過材として再利用する技術も完成し、100%リサイクルの仕組みが整いつつあります」

手のひらに置いた一粒の椿の種を愛おしそうに眺めながら、日原さんはいう。

「思えばここまで、大好きな大島の役に立ちたい一心で、事業をやってきました。これからは大島の人の誇りになるような商品を作り続けていければ、幸せです」

Specialist's rules - 視点の先に -

- 人がやらないことこそビジネスチャンスに
- 地域に尽くしてこそ事業がうまく回りだす
- ナンバーワンよりもオンリーワンの存在を目指す

孫子の兵法に学ぶ

リーダーの戦略 守屋淳・もりや・あつし

作家として「孫子」「論語」などの中国古典や近代の実業家について執筆するかたわら、グロービス経営大学院客員教授として教鞭をとる。

最終回 ビジネスで「騙す」ことによって自分たちのファンを作る

「孫子」は、戦いでこちらが敵に勝つためには「詭道」、つまり相手を騙すことが必要だと考えました。

たとえばこんな風に考えてみましょう。戦国時代、みなさんが上司からこんな命令を受けたとします。「敵の宮本武蔵という奴が邪魔なので討ち取ってこい」

当然、正攻法でいけば勝ち目はありません。しかし、たとえば食事に毒を盛って弱らせてから襲うとか、寝込みを鉄砲隊百人で突然襲えば討ち取れるかもしれません。要は「騙し討ち」ですが、「まさか攻めてくるとは思わなかった」「どうせ弱いから、準備しなくても大丈夫」などと敵に思わせておいてから襲えば、こちらは大きな損耗を強いられずに勝つことができます。

ただしこの方法、一つ大きな問題があります。武蔵の例でいえば、一度「騙し討ち」を試みたけれど、失敗したとします。二回目も同じように襲って武蔵が引かかってくれるかといえば、それはありません。つまり、「詭道」は基本的に同じ相手に一回しか通用しないのです。ビジネスでたとえるのなら、一見さん相

手のボッタクリ商売がこれに近いといえるでしょう。どうせ一度きりの客相手なので、高額で売りつけてしまえ、という……。こうした意味で、現代のまっとうな商売に「詭道」は応用しにくい考え方なのですが、昨今、やや風向きが変わってきました。なぜなら近年、モノの消費から、コトやソフトの消費へという大きな変化が起きていくからです。

モノの場合、原価に適正利潤を乗せることで価格が決まりますが、コトやソフトの消費の場合、「顧客が出したいと思う金額が適正価格」という点が大きくなります。コンサートやイベントのチケット価格など、コンサートやイベントのチケット価格など、端的な例でしょう。そしてこのとき、顧客の満足度を上げる一つの方法が「サプライズ」なのです。

「孫子」の「詭道」とは、抽象度を上げていけば、まず相手の期待値を下げておいて、実際の場面で敵に悪い意味で「えっ、びっくり」と思わせる手法。

一方、ビジネスの「サプライズ」は、まず期待値を下げておいて、逆に良い意味で「えっ、びっくり」と思わせて満足度を上げ、ファンにさせてしまうわけです。意外なようですが、この二つ、ペクトルは逆向きでも、やっている中身は同じなのです。

兵者詭道也

書き下し 兵は詭道なり

現代語訳 戦争は所詮、だましあいに過ぎない

『孫子』 始計篇



イラスト：江口修平

ま さか、新型コロナウイルスなどというものがこの世を襲うとは思ってもみませんでした。また、その流行に際して、マスクが一時期品薄になるということは予測すらできませんでした。「モノの価値って、不思議だなあ」と思うたびに、「千両みかん」という落語を思い出します。あらすじはこんな感じです。

さる大家の若旦那が長患いに陥る。医者は「心の病だ。思い悩んでいることを解決すれば治る」と診断する。そこで、心安くしていた番頭がその悩みを聞いてみると「どうしてもみかんが食べたい」と打ち明けた。「すぐ手配します」と安請け合いする番頭だったが、季節は真夏。主人は「もしみかんが手に入らず餓死したらお前は磔だ!」と脅す。命がけで果物問屋に駆け付けると、一つだけ見付けることができた。値段はなんと千両。主人に「倅の命が助かるなら」と託された千両で、番頭はみかんを無事購入する。そして、若旦那は10房のうち7房を食べ、残り3房を、両親と番頭にくれると言う。「3房で300両。とてもこんな大金はもらえない」。そう思いつめた番頭は、3房を持って行方をくらましてしまう。

「モノの値打ちは希少性」ということをこの落語は物語っています。逆に、希少性さえあれば必然的に値打ちは上がるのです。そこで提案したいのが、「掛け算的発想」です。「自分ができること」を掛け合わせてみましょう。私の場合は「落語家」「16冊も本を出している作家」「ベンチプレス120キロ(実は筋トレ歴10年です)」といったところでしょうか。これらの「積」こそが自分の価値、そして居場所になると思うのです。おかげさまで私自身、このコロナ禍の中で作家の仕事は増えています。

—東京の元気な社長さん—

T.G. Focus

多角経営を 結びつけるのは 郷土愛



Vol. 41

株式会社大島物産

代表者 ● 清水徳行
所在地 ● 東京都大島町元町神田屋敷
TEL ● 04992-2-0888 (海鮮茶屋 寿し光)
URL ● <http://www.oshima-bussan.co.jp/>

T.G.Focus では登場企業を募集しています。希望される方は、企画部広報課までどうぞ。応募者多数の場合は、抽選とさせていただきます。

伊豆大島の魅力は 何があっても失われない

島全体が活火山である伊豆大島のシンボル、三原山。島民は「御神火様」として古くから山を崇め、度重なる噴火も受け入れ、御神火様と共に生きてきた。

そんな三原山が、実は「ゴジラのふるさと」と言われているのを知っているだろうか。映画『ゴジラ』(1984年公開)のラストシーンで、ゴジラは三原山の火口に落ちていく。その印象的なシーンから、ゴジラのふるさとと呼ばれるようになり、ゴジラ関連商品が伊豆大島土産の定番のひとつに加わった。

ゴジラグッズの中でも特に高い人気を誇るのは「ゴジラカレー」で、特産の島唐辛子による「火を噴く辛さ」と、高級ホテルのカレーのような本格派の味で、着実に売上を伸ばしている。

そんなゴジラカレーの仕掛け人が、清水徳行さんだ。大島で生まれ育ち、地元で会社を

毎日の仕事に効く!
心を整える「マインドフルネス」
代表理事 荻野淳也
「マインドフルネスが最高の人材とチームをつくる」かんき出版好評発売中

皆さんは、いつも目の前の仕事に集中できているでしょうか。実は、働いている時間のうち「今やっていること」以外のことを考えている割合は**47%に及ぶ**と言われています。注意散漫になっていると業務効率下がります。この状態から抜け出すのに有効なのが「マインドフルネス」。これは注意力・集中力を鍛え、思考をクリアにする「脳の筋トレ」です。脳科学的にも効果が実証され、Googleをはじめトップ企業でも研修に取り入れられています。今回は、基本となる瞑想法を紹介。1日1分からでも、毎日続けてみてください。



肩を開いた呼吸しやすい姿勢で座り、自然に呼吸をしてそれだけに集中する。呼吸以外の雑念に注意がそれたらまずそれを認識し、呼吸に注意を戻していく。「瞑想では雑念が湧いてはいけない」と思いがちだが、「集中しなくてはいけない」などの評価・批判を手放すのもマインドフルネスの重要なポイント。

※ Matthew A.Killingsworth & Daniel T. Gilbert によるハーバード大学の調査より

立ち上げて30年、地域と共に歩んできた。

「昔の大島は、著名人がこぞってバカンスに來る有名なリゾート地でした。しかし、ここ20年で徐々に寂れ、景気も落ち続けています。清水さんは、大学卒業後、実家の経営する国民宿舎「レスト 風」を継ぐことを見据え、東京の料亭で板前修業を行った。

宿舎を継いでから、兄の経営する三原山山頂付近の茶屋で提供する商品の開発に関わったことをきっかけに、1988年に大島物産を立ち上げた。名産品の明日葉や島唐辛子を使った商品の開発には、板前修業で培った知識と技、そして徹底した味へのこだわりが反映されている。

バブル崩壊後から徐々に景気が落ちはじめ、2000年前後には島内の飲食店や民宿のいくつかが廃業していった。それに清水さんは強い危機感を抱いたという。

「東京の大学にいた娘から、伊豆大島の存在さえ知らない友人がほとんどだと聞き、自分の故郷がもはや『過去の島』になりつつあると

痛感しました。特にシヨックだったのが、中心街に5軒ほどあった寿司屋が全部なくなることです」

鮮魚は大島の自慢のひとつ。その魅力を提供する場を失ってはならない。清水社長は、寿司屋の経営という新たなフィールドに打って出る決意を固めた。

そして2000年にオープンしたのが「海鮮茶屋 寿し光」だ。オナガダイやシマアジといった地魚や、白身魚を島唐辛子醤油に漬けた郷土料理「べっこう寿司」を提供し、時に行列ができるほどの人気店となった。

現在も、宿舎、物産、飲食店と「三足の草鞋」を履き、経営者として忙しい日々を送るが、その軸は30年、ずっと変わっていない。

「伊豆大島で生き、島を盛り上げていくのが自分の使命。このところコロナ禍の影響でさらに厳しい状況が続いていますが、それで伊豆大島の本質的な魅力が損なわれるわけはありません。商売とまちおこしを両輪として、地域が一枚岩になって取り組めば、必ず以前の賑わいを取り戻せると確信しています。特に今、私の娘や息子をはじめとした若い世代が、続々と島に戻ってきていますから、彼らを主体とした次世代のまちおこしに、大いに期待しています」

噴火口に落ちたゴジラは、次作で噴火をバツクに見事、復活を遂げた。伊豆大島もまた、必ず噴煙の中から立ち上がり、関東屈指の観光名所へと返り咲く日が来るだろう。



「今後は伊豆大島の魅力をさらに盛り込んだピンネスを作りたい」と清水社長は語る。



人気の「ゴジラカレー」のほか、「ゴジラ」関連商品の販売も行う。



海産物の高い品質がある「レスト 風」の最上階客室。大海原を窓から一望できる。



「母なる海」を意味する「ハマネ」と名付けられた、火山島の「海と大地」から生まれた塩。地下300mからくみ上げた深層地下水は、玄武岩の地層によって自然に濾過されるため、表層水よりも透明度が高くミネラル豊富。時間をかけてじっくり結晶させた海塩は、ニガリ分が程よく含まれて深みのある口あたりに。

〒 東京都大島町岡田字小堀123
☎ 04992-2-8077

※各種ネット通販のほか、竹芝客船ターミナル内のアンテナショップ「東京愛らんど」でも購入可能(希望小売価格:1袋200g 470円・税抜)。

「深層海塩ハマネ」 深層海塩株式会社



明治～昭和初期には、「ホルスタイン島」と呼ばれるほど酪農が盛んだ伊豆大島。現在、島で唯一の乳業工場となった「大島牛乳」では、搾乳から製造まで一貫して行い、牛乳やバター、アイスクリームを生産。風味豊かな牛乳とバターは、都心の老舗結婚式場で出されるクロワッサンにも採用されているほど品質が高い。

〒 東京都大島町岡田字新開87-1
☎ 04992-2-9290

※商品は島内のスーパーや土産物店などで販売。「大島バター」(希望小売価格:1個225g 1,050円・税込)のみ取り寄せ可能。注文は上記電話にて(平日9～16時)。

「大島バター」「大島牛乳」 株式会社大島牛乳

これは助かる!
東京 おみやげセレクション
今回は、海に囲まれた火山島の自然が育んだ、こだわりの「大島ブランド」を製造販売する2社を取材させていただきました。
「味違う! 伊豆大島の名産品」をご紹介します。

T.G. Information

新型コロナウイルス感染症に対応する保証制度一覧

令和2年9月30日時点

	(I) 都制度「感染症全国」	(II) 都制度「感染症対応」	(III) 都制度「感染症借換」	(IV) 都制度「危機対応」								
対象となる方	<ul style="list-style-type: none"> セーフティネット保証4号 セーフティネット保証5号 危機関連保証 上記3ついずれかの区市町村の認定を受けた方	<ul style="list-style-type: none"> 「感染症対応」は以下の①、「感染症借換」は以下の①②を満たす方 ①新型コロナウイルス感染症により事業活動に影響を受けており、かつ「最近3か月間の売上実績」又は「今後3か月間の売上見込」が令和元年12月以前の直近同期と比較して5%以上減少している。 ②保証付融資の利用があり、事業計画を策定し、経営改善等に取り組んでいる。 ※セーフティネット保証を利用する場合は認定書が必要です。	<ul style="list-style-type: none"> 危機関連保証に関する区市町村の認定を受けた方(※2) 									
融資限度額※1	4,000万円	2億8,000万円 (組合4億8,000万円)	各々で利用可 2億8,000万円 (組合4億8,000万円) ただし既残+諸費用の範囲内	2億8,000万円 (組合4億8,000万円)								
融資期間	運転・設備10年(据置期間5年以内)	運転10年(据置期間5年以内) 設備15年(据置期間5年以内)	運転10年(据置期間5年以内)	運転・設備10年(据置期間2年以内)								
融資金利	【固定】	責任共有	共有対象外	【固定】	責任共有	共有対象外	【固定】	責任共有	共有対象外	【固定】	責任共有	共有対象外
	4制度(感染症全国、感染症対応、感染症借換、危機対応)合計で融資額1億円まで原則として3年間実質無利子 ※利子補給を受ける場合は、実行後3年間の金利については固定金利1.7%(うち、利子補給1.7%)											
	～3年	1.7%	1.7%	～3年	1.7%以内	1.5%以内	～3年	1.7%以内	1.5%以内	～3年	—	1.5%以内
	～5年	1.8%以内	1.6%以内	～5年	1.8%以内	1.6%以内	～5年	1.8%以内	1.6%以内	～5年	—	1.6%以内
	～7年	2.0%以内	1.8%以内	～7年	2.0%以内	1.8%以内	～7年	2.0%以内	1.8%以内	～7年	—	1.8%以内
～10年	2.2%以内	2.0%以内	～10年	2.2%以内	2.0%以内	～10年	2.2%以内	2.0%以内	～10年	—	2.0%以内	
10年超			10年超	2.4%以内	2.2%以内							
保証料補助	原則として全額補助	全額補助	全額補助	全額補助								
借換の対象	原則として協会保証付き融資全て	都・区市町村制度又は令和2年1月以降保証の「環境変化」	原則として協会保証付き融資全て	都・区市町村制度								
ただし、利子補給有の4制度(感染症全国、感染症対応、感染症借換、危機対応)を、利子補給有の同4制度で借り換えることは不可。例外は※3参照。												
保険限度	セーフティネット保証及び危機関連保証は各々一般保証と別枠で、2億8,000万円(組合4億8,000万円)の利用可。ただし、各々感染症全国、危機関連保証、災害関係保証(東日本大震災に係るものに限る。)、東日本大震災復興緊急保証及びセーフティネット保証と合算して、5億6,000万円(組合9億6,000万円)の範囲内。											
一般保証	×	○	○	×								
セーフティネット保証	○	○	○	×								
危機関連保証	○	×	×	○								
必要書類	<ul style="list-style-type: none"> 認定書(4号・5号・危機関連) 金融機関チェックシート 情報提供等に関する同意書(様式44) 	<ul style="list-style-type: none"> 該当届(様式42) ※4 セーフティネット保証利用の場合は、認定書(4号・5号) 	<ul style="list-style-type: none"> 該当届(様式42) ※4 事業計画書(様式43) セーフティネット保証利用の場合は、認定書(4号・5号) 	<ul style="list-style-type: none"> 認定書(危機関連) 情報提供等に関する同意書(様式44) 								

※1 融資限度額には、「感染症全国」の残高を含みます。
 ※2 東京都制度「危機対応」のほか、全国制度「危機関連」もご利用いただけます。
 ※3 「感染症全国」において、次の①又は②を満たす場合は借換が可能です。
 ①セーフティネット保証5号を付して実行した「感染症全国」を、セーフティネット保証4号又は危機関連保証を付した「感染症全国」で借り換える場合。
 ②法人代表者の連帯保証が付されている4制度を、経営者保証免除対応を適用した「感染症全国」で借り換える場合。
 ※4 4号、5号認定書に補記する形式で該当届(様式42)を代用している場合には「情報提供等に関する同意書(様式44)」が必要となります。



取材現場におじゃまします！
まるガモ応援隊
 雄大な三原山は大島の象徴(左)。
 大島牛乳の牛たちものんびり(右)。

東京・竹芝から高速船で90分、伊豆大島の三原山を抱く深緑の山々と、群青色の海に心落ち着く自分。何かと慌ただしい毎日の中で少し立ち止まってみたい。深呼吸をすると、体いっぱい潮騒の音。あなたも伊豆大島を感じに、出かけてみませんか？ (S)

編集後記

●ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。
 東京信用保証協会 企画部広報課 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-6-15 JOTOビル3F TEL.03-3272-3089 (ダイヤルイン) ホームページ <https://www.cgc-tokyo.or.jp>

