

町田・相模原の経営をリードする町田・相模原経済同友会

武相エコノミスト

第5号

2016.1.1

BUSO ECONOMIST

fifth issue



2016新春 エコノミスト対談

株式会社ノジマ
代表執行役社長

株式会社オーディオテクニカ
代表取締役社長

野島 廣司 × 松下 和雄

企業と人

アイフォーコム株式会社 代表取締役社長 加川 広志氏

私の行きつけの店
童人夢農場

武相エコノミスト

題字 小山克己 株式会社 三和 代表取締役社長

表紙の人

株式会社ノジマの野島廣司氏と
株式会社オーディオテクニカの
松下和雄氏の2ショット。
オーシャンビューが素晴らしい
クイーンズタワー 26F、
株式会社ノジマ本社にて。

撮影 松田康司



c o n t e n t s

11	10	8-9	7	4-6
例会報告 2015.7～12	Area Topics FC町田ゼルビア 相馬ゼルビア、3年目の悲願 4年振りのJ2昇格	企業と人 アイフォーコム株式会社 代表取締役社長 加川 広志氏 ITで、笑顔が循環する社会を創りたい	私の行きつけの店 PIZZA 童人夢農場 × アイフォーコム株式会社 代表取締役社長 加川 広志氏 野島廣司 × 株式会社オーディオテクニカ 代表取締役社長 松下 和雄	2016 新春エコノミスト対談 積極的なCSR活動や 従業員の幸せの追究が 成長戦略のカギ

THINK GLOBALLY, ACT LOCALLY

町田・相模原経済同友会は2006年7月、「誰もが住みよい町田市」を目指し東京町田経済同友会として設立されました。その後、2008年4月に町田・相模原経済同友会となり、町田市と相模原市、すなわち武相の発展を目指す団体へと進化を遂げ、その実現に向け歩み続けております。

町田・相模原経済同友会の会員は、この地域において跳動している企業57社の経営者です。個々の企業経営者の「貢献する心」をベースに、業界や団体の枠を超えたネットワーク、時代の遷り変りを見る確かな目、そして問題を直視するリアリズムなど、そのリソースが最大の特色です。グローバルな視野で地域経済を捉える。つまり“think globally, act locally”な視点で調査・研究し、議論し、広く社会に影響を与えるべく行政への提言や講演会などの諸活動を行っております。また調査・研究や講演会など通じ、会員相互の交流は勿論の事、経営力の向上にも寄与しております。

会員の確固たる意志を礎に、確かな新しい時代を築くため、これまでも、そしてこれからも町田・相模原経済同友会は歩み続けます。

アイフォーコム(株)	(株)シモン	富士エクスプレス(株)
朝日リビング(株)	昭和リース(株) 八王子支店	不二商(株)
(株)アドバンスインターナショナル	城山工業(株)	ブリヂストン・タイヤ・ジャパン(株)
(株)イーグル建創	シー・エイチ・シー・システム(株)	生産財カンパニー首都圏
いすゞ自動車首都圏(株) 相模原支店	セコムフォート多摩(株)	(株)プレシア
(株)井上積建築デザイン研究所	千寿産業(株)	北辰企業(株)
(株)ウイツコミュニティ	(株)創建	細野コンクリート(株)
(株)ヴィレッジ	損害保険ジャパン日本興亜(株)	(株)細野商会
SMBCE日興証券(株) 町田支店	大和興産(株)	(株)ホンマ電機
(株)オーディオテクニカ	医直源会 相模原南病院	(株)松田設備
大野重電土木(株)	東京ガスライフバル相模原(株)	(株)三ノ輪建設
(株)カイセ工業	学東京町田学園町田デザイン専門学校	睦特殊金属工業(株)
(株)家具の大正堂	(株)トーエル	山口自動車(株)
(株)ギオン	トブレック(株)	有マサハ・神奈川県議会議員
(株)キャロットシステムズ	(株)日本アクセス	福悠々会
草薙一郎法律事務所	野村証券(株) 町田支店	横浜日野自動車(株) 相模原支店
(株)ケーユーホールディングス	萩生田税務会計事務所	利恵産業(株)
相模原土地開発(株)	(株)八朗平	(株)リガルジョイント
(株)三和	ファンリティパートナーズ(株)	
(株)JTBコーポレートセールス(法営) 相模原支店	(株)フィルツ都市建築設計	

積極的なCSR活動や 従業員の幸せの追究が 成長戦略のカギ

株式会社オーディオテクニカ
代表取締役社長

株式会社ノジマ
代表執行役社長

野島 廣司 × 松下 和雄

相模原市で創業し、家電業界の中で5年連続の売上伸び率No.1という脅威の業績を誇る株式会社ノジマ。
一方、顧客満足度の高い製品で世界の市場を快走する株式会社オーディオテクニカ。
町田、相模原が誇る2人のトップエコノミストが語る、成長のセオリー。

きだったので、一生懸命訪販したり、取り付けてオーディオを始める資金を作っていたら、母がやりたいことをやっていたというので、入社後1年半ぐらいにオーディオの売場を2階に作つたんです。当時は、ワンボックスステレオが主流でしたが、私は高級品のコンポネットオーディオの売場を作りました。単に商品を並べて売るというスタイルより、お客さまの用途や意見を聞いて、買っていたかどうかというスタイルをとりました。それは変わらず、今に至っています。

松下 現在、ノジマさんはジャスダックにも上場されて「デジタル一番星」というスローガンを掲げて業績も素晴らしいですけど、その辺の秘密を教えてください。

野島 やつてゐることは普通だと思っております。一つ言えるのは、うちがコンサルティングセールスなので「売る」というのは禁句で、「買っていたかどうか」という基本姿勢があるんです。コンサルティングは今のところ「人」しか出来ないで、従業員を幸せにすればコンサルティングも良くなるし、従業員が悪い気持ちで接したら、基本的には良い印象を与えません。その接点を非常に大事にしたいので、メーカーやキャリアのヘルパーなどは使わず、自前で従業員を育て、従業員と会社の成長を合わせていくというスタイルで進めています。

全ての中心にあるのは、従業員が、パートもアルバイトも含めて、いい会社だなと思ってくれるように、ということ。だから、従業員100名弱までは新規募集は

ほとんどせず、当社でアルバイトした人が社員になっていました。今でもいいアルバイトは社員にするということも続けております。当然今では、新卒採用に力を入れています。

松下 お客さまに喜んでいただくために、従業員の成長、つまり商品知識や接客が大事だということですね。

野島 従業員の成長がないと、会社の成長もないわけです。とても日本的経営だと思つています。人に対しても「使う」という言葉は禁句なんです。カーネギーが「人を動かす」と言いますが、海外の経営スタイルは奴隷と支配者だと思つてますから、極めつけの日本の経営を進めていこうと考えております。

松下 あと「一番早く」「一番親切に、そして」「一番わかりやすく」というようなこともおっしゃっていますね。

野島 「一番星」という、暗い所に新しく一番輝くという意味なんです。全て「一番」早く、失敗してもいいから進んでくださいという文化を社内で作っています。

松下 私どもの会社も、競争相手に勝つというよりも、お客さまに喜んでいただくような商品をきちんと提供することが優先順位として上だと常に言っています。

野島 おっしゃる通りです。競争したからお客さまや従業員が幸せになるかといったら、量や力の競争からは新たなものはあまり生まれません。差別化をしたり、特異性を持つたりしていくことが新しい文化をつく



「競争相手に勝つことよりも
満足度の高い商品を提供するべき」

松下 和雄
株式会社オーディオテクニカ 代表取締役社長
日本ビクターを経て、1974年入社
1993年より代表取締役社長。
日本を代表する音響機器メーカー。
特にマイクロフォンはオリンピックやグラミー賞など
国際的な舞台で使われている

松下 オーディオテクニカは昭和37年の創業ですが、偶然にもノジマさんと同じですね。当時、父はブリヂストンに勤めていたんですが、クラシックレコードが1枚3千円もして一般のサラリーマンがとて買えない時代でした。そんな時、2代目の石橋幹一郎さんから「東京駅近くのサラリーマンの方々のために土曜の午後、クラシックのレコードコンサートを開いてあげてはどうか。そうしたら自分では買えなくても音楽を楽しめるだろう」という指示があり、父がコンサートを始めたそうです。そのうち、音響メーカーの方々が新製品を開発して試作品のテストに來られたりしているうちに、父も元々音楽が好きだったので、独立しようと思い、一番資本の少なくてすみそうなレコードのピックアップから始めたんです。ちょうどモノからステレオに変革する時期で、非常に

るし、双方とも幸せになると考えます。
司会 オーディオが大好きだというお話が出ましたが、最近はいかがですか？
野島 はい、最近は聞く時間がなく、さみしい限りです。個人的にもオーディオは好きで、古いものを集めたりもしました。ただ、事業として考えると、松下さんみたいに究極に行ければいいんですけど、結局そこまでは出来ません。単品コンポのお店を36店舗まで増やしたのですが、その後は縮小していき、今では、相模原をはじめ数店でコンポのお店を運営しています。また、スマートフォンに合ったヘッドフォンなどでも、松下さんにはお世話になっています。松下さんが素晴らしいのは、オーディオだけで世界にマーケットをお持ちになっていて、とんがった会社だということです。私も見習いたいです。
松下 海外展開もされていますね。

市場が伸びたタイミングでした。
野島 独自のVM型のカートリッジを作られて、世界中に出ていかれたんですね。当社の場合、創業と設立は少しずれていて創業は34年です。うちは、東京電力に勤めていた父が34年に、アルバイトで家電販売を始めたんです。これがうまくいくんじゃないかと、母が自宅をやっていた洋裁学校もやめ、父も3月末で退職して会社にしたのが37年4月です。

松下 創業された頃は、テレビやステレオが少しずつ売れ始め、市場が拡大していく時期ですかね。

野島 39年のテレビや、その後のエアコンなど、いろいろな電気製品がどんどん出てきました。勿論、オーディオも。ただ、私の入社時は、社員も2人だけ、借金と赤字が残っている状態でした。私もオーディオが好

よね。

野島 はい、今、実験段階でなかなか大変ですけど、勉強はさせていただいています。

松下 私どもは音響ですが、この業界はその時その時に新しく売るのが必ず発生してくるんです。そういう意味では恵まれた業界です。ただ、今は、一つのデバイスを持つていけば、音楽も含め電話もパソコンも全て解決してしまいます。でもアナログのレコードは、前年対比で倍ぐらい売れるようになっています。若いミュージシャンの方もアナログレコードを発売するようになってきていて、市場が拡大しています。やはりCDの小さなジャケットよりも30センチあるジャケットのほうが迫力があるのかもしれない。昔は、よくレコードのジャケットを壁に綺麗に並べたり、ひとつのアクセサリーでした。



「人の質を上げて
努力する人をもっと幸せにしていきたい」

野島 廣司
株式会社ノジマ 代表執行役社長
1973年入社、1994年代表取締役社長
関東中心に家電販売店を約130店舗展開、
業界トップの成長率を誇る。
プライベートブランドELSONICも好調で
自社で運営するEコマース事業や、海外展開も行う

司会 ノジマさんでは積極的にCSR活動をされているということですが、環境やスポーツ支援、あと透明性の高い経営についても伺いたいと思います。

松下 私どもはアトランタ以降のオリンピックの全競技場で、弊社のマイクで録った音を世界中にお届けするという役割を担ってきた。来年のリオデジャネイロ、2020の東京オリンピックもお手伝いします。音楽関係ではグラミー、サマーソニックを長年にわたってサポートしてきました。お陰様で、たくさんミュージシャンの方々に喜んでいただいています。

野島 素晴らしいですね。当社の場合は31年前から、経常利益の0.4%が当期利益の1%を各市町村にずっと寄付し続けています。その「環で、例えばパソコンやLEDの黎明期には、それらの商品を寄付させていただいてあります。今年は常総市が大変だったので、常総市にも600万円相当ですが寄付して、あとは同じように当社のお店のある市町村に3000万円相当を寄付し続けております。

環境について昨今では、特に3・11の前後からは化石燃料を使うのはやめて、電力を使うのも少なくしようということで、メーカーよりも早く店舗も社内もLED化しました。また、相模原市と協働でメガソーラーの整備を進めるなど、再生可能エネルギーの活用にも取り組んでいます。

松下 数字をパーセンテージで決めて、毎年コンスタントに行うというのは立派なこと

ですね。

野島 企業というのは、社会や地域が関わることですので、貢献するのは当然の事と考えています。

松下 良かったらたくさん寄付して、悪い時はすぐやめる、そういう会社も多いですが、きちっと数字を決めて実行するというのはなかなか出来ないことですね。

野島 あとスポーツでは女子サッカーとアメリカンフットボールをやらせていただけてますけど、育成することによって強くなってきた、ちょうど女子サッカーは今週、大阪で入れ替え戦です。先日も相模原ギオンスタジアムに、サポーターにたくさん来ていただいて、とてもありがたいことです。サッカー人としても社会人としても素晴らしい人



薪の香りがする本物のピッツァ 贅沢な美味しさに出会える場所

童人夢農場 × アイフォーコム(株) 加川 広志

なつて、良い人生を歩んでもらう為に、全員の当社の従業員として仕事をしてもらっています。

司会 田中陽子選手とか有名な選手も何名もいらつしゃいますよね。ライズさんも4位になりましたね。

野島 ライズは、3年ぶりにベスト4まで行きました。女子サッカーの方は、相模原の相武台下に、グランドの他に寮やトレーニングルーム、リハビリルーム、会議室などの設備のあるクラブハウスを作りました。良い環境で成長して欲しいです。

司会 なぜ、女子サッカーチームを作ることになったのですか？

野島 神奈川県になでしこを目指すような女子チームがありませんでしたので、グラインドやクラブハウスも一から作りました。

司会 なでしこ二部があったら、川澄選手とか神戸の選手が来て盛り上がりそうですね。
野島 相模原の補給廠の跡地に作ったら間違いなくサポーターが試合後に食事したり一杯やつたり。それからアウェイの人たちが泊つていたりして、地域経済が活発になりますよね。

もう一つ、当社はいち早く委員会設置会社にして、なおかついろいろな業種の見識のある非常に活発な人たちを社外取締役に、それらの方々のガバナンスの中で会社の経営を進めています。議論が白熱しすぎて大変なこともありますけれども、これが会社の良い影響を与えています。

それから、当社の基本は全員経営者とい

うことで、持株会への加入を推奨するとともに会社の営業報告書や株式報告書も従業員に全部送ります。社会の目、従業員の目から見て健全な会社を目指しています。

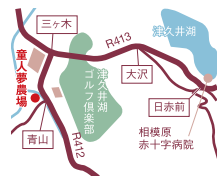
会社というのは、社会、国、地域の中で活動させていたでいるわけですから、そこに反するようなことは勿論良くないですし、単に儲けよりも地域に貢献しながら、経営を進めていきたいと思っております。

今当社の軸足は、セグメントとしてデジタル家電専門店運営事業と携帯のキャリアショップ運営事業という2つの柱になっておりますが、これらをきちんとお客さまに喜ばれるよう、さらに人の質を上げて、やはり努力する人は幸せにしていきたいです。人間の幸せというのは経済的な幸せと精神的な幸せというのがあると思っています。来年度も、一生懸命、地域に貢献しながら、日本の発展に貢献出来るように努力していきたいと思ひます。松下さんは来年度の見通しはいかがですか？

松下 日本は恵まれた市場で、豊かな方もたくさんいらつしゃいます。ただ、残念ながら人口が減少しているのが、国内ももちろん大切にしながら、いろいろな新製品を開発して海外展開にこれまで以上に力を入れていこうと考えています。現在、国内と海外の販社も含めた連結で売上が350億円程度ですが、これを3年間で500億円に、という目標があります。それに向かつて全従業員が一つのチームになってやっていくという考えで頑張っています。

受け入れられなかったという。今では、2種類のピザのうち、イタリアンピザのオーダーが7割を超え、遠くからこの味を求めて訪れる常連客も増えている。

チェーン展開を目指し、アメリカへ研修に行ったこともあった。相模原に2号店を、橋本にはファストフード業態を出店したが、津久井の空気や水、そして本物の薪がなと目指している味にならないと気づき、何のためらいもなく撤退した。「やりたかったことはこういうことではなかった。追究したものしか作りたくない」。本物を極めるために妥協することなく、素材には驚くほどの拘りを見せる。イタリアから直輸入したフレッシュなモッツアレラチーズ、津久井産の野菜。粉も種類や産地、製粉後の日数まで管理し、季節や天候で配合し直す。店内を完全禁煙にしたのも美味しく食事を楽しんでもらうためだ。安全で、心の底から美味しいと思ってもらえるピザを作るために真っ直ぐ向き合う職人の仕事。津久井の片田舎に人が集まる理由はそこにあった。



パルマ産生ハムと津久井産ルッコラ、テーブルで沢山のバジルミジャーノ・レジャーノをスライスしてくれるピッツァは必食の品。

企業と人

Volume

3

iFORCOM Company Limited



アイフォーコム株式会社
代表取締役社長

加川 広志 氏

ITで、笑顔が循環する 社会を創りたい

が、驚くべきは加川社長がITに関して全く知識のない、素人だったという点だ。凄まじいスピードで技術革新が進む過酷な世界で、未知の分野に飛び込んだ加川氏が舵を取るアイフォーコム株式会社とは。

国内に10拠点、海外にもジャカルタ支店がオープンして間もないアイフォーコム株式会社は、環境や医療、介護、教育など様々なフィールドでITソリューションを担う独立系企業だ。創業は1985年とIT企業の中では古い

PROLOGUE

横浜生まれ、津久井(現・相模原市緑区)育ちの加川氏は中学生時代、学校帰りに片道2時間かけて有楽町へ映画イージーライダーを2度も観に行ったという大のバイク好き。キャロル、矢沢永吉が大好きで、リーゼントに黒い皮ジャンでアメリカンバイクを乗りこなす、自由奔放な青年だった。長男だったため、飲食店を経営していた父親の後を継ぐと20歳から5年間、帝国ホテルで修業をする。その後、社会勉強のため営業職やトレーラーのドライバーなどをしている時に巡り会ったのが、パソコンの前身にあたる「マイコン」だった。当時、専門家しか使わないコンピュータが一般社会に普及したら世の中は激変するだろうと、何の迷いもなくこの世界に飛び込んだ。知識は全く無かったが学校へ行く余裕もない。100冊以上の専門書を片っ端から読破し、情報処理試験に合格。そして1985年、起業した。

COMPANY'S ADVANTAGE

業務ソフトの受託開発から始め、時代のニーズに併せ様々な領域の技術開発に積極的にチャレンジしてきた。そのため、顧客は官公庁から教育機関、一般企業と幅広い。専門的で高度な技術が欠かせない業種だけに、社内での研修制度を充実させている。キャリアアップ研修の一環として実施されている技術発表会は、幹部や外部講師による講習形式のものや、6名ほどのメンバーでブレインストーミングを行い発表する参加型のもなど、タイムリーな内容をモチーフに技術交流と自己研鑽の機会となっている。

今一番勢いがある分野は10年前から手掛けている環境関連だ。ITで電力を計測する自社製品をコンサルティングと共に提供する。分かりづらい電力の使用状況をリアルタイムで「見える化」、省エネのマネージメント提案で、大幅なコストダウンを実現する仕組みだ。

時代に即した商品で国内のみならず、東南アジアでの需要も非常に大きい。元々、地球温暖化対策としてCO2削減を目標に構築してきたイノベーションだったのが、31で日本の電力事

情が変わったことを機に、広く社会にも貢献出来る

と思う、電力のマネージメントにシフトしたものだ。



上) 社内の幹部や外部有識者を講師に招いて行うスキルアップのための研修会 下) 餅つき忘年会など、コミュニケーションを大切にするための社内行事も随時開催される

また、地元・相模原市で進められているスマートコミュニティ事業への取り組みも積極的だ。現在、地域全体のエネルギーマネジメントシステムや見守りシステムなど、賢いまちづくり事業を産学官共同で検討している。

PHILOSOPHY

「ルーティンが苦手で、変化がある方がいい」という加川社長。相模原市緑区に住居を構えるが、各拠点を飛び回る多忙な日々を過ごす。企業理念は5年ほど前に辿り着いたという「笑顔創造」。

「お客さんを笑顔にするためにはまず自分から。自ら行動を起こすことが変化を創り、道を拓くということを社員にも伝えていきます。」自身も「日本笑い学会」の会員で、社内だけでなく広い意味での笑顔循環型社会が理想でもある。

300人を超える社員には、一人一人の個性が活かせるような職場を目指している。

COMPANY PROFILE アイフォーコム 株式会社

設立: 昭和60年10月
資本金: 1億2千万円
従業員数: 300人(正社員のみ)
事業内容: IT系ソフト・ハード・ネットワーク
開発ソリューション
売上高: 33億円
本社: 神奈川県相模原市緑区中野1326
加川ビル
開発拠点: 北海道から九州まで10拠点
<http://www.iforcom.jp/>

MONTHLY MEETING REPORT

July-December 2015

第73回
例会 2015 7/9 木曜日

「町田ワールドマッチラグビーについて」
実行委員長(元町田商工会会頭) 平本 勝哉 氏
ホテル ラポール千寿閣

世界最高峰のスーパーラグビー優勝経験チームのブルー・ブルズ(南ア)を野津田に迎えて開催される、キヤノンイーグルスとの国際親善試合への意気込みが語られました。



第74回
例会 2015 9/17 木曜日

「成熟社会(町田・相模原)における地域金融機関との関係について」
西武信用金庫 理事長 落合 寛司 氏
ホテル ラポール千寿閣

総合コンサルバンキングとして驚異の成長をみせる西武信用金庫。地場の中小企業の成長力を高める地域金融機関のあり方や関係、活用術など興味深い講演でした。



第75回
例会 2015 10/23 金曜日

「相模原市議会の活動について」
ホテル ザ・エルシィ町田



相模原市議会議長の阿部善博氏ほか議員の方々が出席され、地域の商工業の活性化や中小企業への具体的な支援策、財政問題など様々な内容で意見交換が行われました。

第76回
例会 2015 11/16 月曜日

「世界と日本のこれまでの10年、これからの10年」
多摩大学学長 日本総合研究所理事長 寺島 実郎 氏
ホテル ラポール千寿閣



10周年記念の特別講演会。経済環境の問題点や見通しが紹介され、リニアの新駅設置や圏央道延伸などの新交通網が、町田・相模原を大きく変える可能性に触れました。

第77回
例会 2015 12/10 木曜日

忘年例会
～クリスマス交流親睦会～
ホテル ラポール千寿閣

社員や家族も交えて行われた年納めの忘年例会。おともしゅうじ氏やジニー堤氏のものまね、ぞっこん町田'98のよさこい演舞と共に美味しい料理を楽しみました。



武相エコノミスト 第5号

2016年1月1日発行

発行 町田・相模原経済同友会

〒194-0022 東京都町田市森野1-25-17 ワールドウィング内2F
TEL/FAX: 042-726-3577

制作 株式会社VisionDesign

町田・相模原経済同友会入会のお申込み・お問合せは
TEL 042-726-3577
http://www.ms-doyukai.jp/

※本紙掲載の写真、記事、ロゴの無断転載、および複写を禁じます



入替戦の第1戦、ホーム野津田で2-1と逆転勝利を決めたゼルビア。2ゴールを叩き出したのは鈴木孝司(右端)

少年サッカーの町と言われる町田市。Jリーグ入替戦は静岡県清水市(現静岡市清水区)に次ぐ多さで、北澤豪や戸田和幸ほか、先日オランダへの移籍が決まったFC東京の太田宏介も町田出身だ。日の丸を背負う選手も輩出する町田だが、トップチームがなく、レベルの高いユース選手が他の地域へ流出せざるを得ない状況が長く続いていた。Jリーグでは大企業を母体にしたクラブが多い中、ゼルビアは地元少年チームが起源。まさに、Jリーグが目指す「百年構想」に合致した、地域に根差すクラブでもある。

少年チームから段階的に大きくなり、1989年にトップチームが出来たゼルビアにはこれまでも様々な試練があった。2009年、2010年のJリーグ入会予備審査の不合格、初のJ2からの降格クラ

相馬ゼルビア、3年目の悲願 4年振りのJ2昇格

2015年11月23日、J3リーグ最終節。FC町田ゼルビアはアウェイ長野の地で、J2へ自動昇格できるリーグ優勝を目前に、惜しくも2位という順位でシーズンを終えた。しかし、その後行われた入替戦で、4年振りとなるJ2昇格の切符を掴み取った。

ブとなった2012年、勝ち点1差で入替戦出場を逃した昨シーズン。苦難を乗り越え、着実に歩みを進めてきた。

J2へのセカンドトライとなる来季、継続して指揮を執る相馬監督は「昨年、多くの方々のおかげでJ2昇格を達成できた。地域の皆様から頂いた多くのサポートにも感謝している。今年は、さらに地域の誇りとなるような熱い戦いを繰り広げ、J2定着への一歩を踏み出したいと思っている。」と抱負を語った。

2度目のJ2で定着するために、チームは新たなチャレンジに挑む。一歩ずつ積み重ねてきた長い歴史と町田の大きな期待を背に、新生ゼルビアの戦いは始まったばかりだ。



http://www.zelvia.co.jp/

光と緑の美術館

Light and Greenery Art Museum

木々の緑や陽の光
この小さな美術館も
そんな存在でありたい

〒252-0242 相模原市中央区横山 3-6-18

TEL042-757-7151



<http://www.hm-museum.com>

e-mail: info@hm-museum.com

株式会社ゼストテニスクラブ

ZEST TENNIS SCHOOL

楽しくなければ
テニスじゃない！！

テニスを通してのコミュニケーション。
「楽しくレベルアップしよう」をコンセプトに、
明るく情熱あるコーチングスタッフが、
楽しく丁寧にレッスンを行っていきます。
さあ、みんな仲間になって一緒にテニスしよう！

〒252-0239 相模原市中央区中央 6-2-1

TEL042-752-0007



<http://www.zest-tennis.com>

e-mail: info@zest-tennis.com

相模原土地開発 株式会社

SLD

日本一の町の不動産屋さん

それが当社のモットーです。
相模原を愛し当地に開業してはや 60 数年、
おかげさまで分譲マンション、分譲住宅等の売買仲介実績や、アパート、マンション、
貸店舗などの賃貸物件の取り扱いでは市内有数の不動産会社へと成長いたしました。
「このすてきな町、相模原で素敵な生活を提供したい。」そんな
コンセプトの元、こだわりのある物件をご紹介します。

〒252-0231 相模原市中央区相模原 2-1-3

TEL042-752-2323

<http://www.sld.co.jp>

e-mail: kabachan@sld.co.jp

