

No.73

令和4年

1月-3月

ちばしんきん 景況レポート

NEWS report

INDEX

■ 企業Interview

- 株式会社 常磐植物化学研究所
..... P1・2
有限会社 稲毛リビングサービス
..... P3・4

■ 地域景気Report

- 全業種 P5
製造業 P6
卸売業 P6
小売業 P7
サービス業 P7
建設業 P8
不動産業 P8
特別調査 P9

■ 支店長の横顔

- 園生草野支店長 P10



千葉信用金庫

株式会社 常磐植物化学研究所

**世界一人、世界一の製品をつくる！
事業は、幸せな社会実現のためにある**

3代にわたる親族間承継

植物化学の専門企業として国内有数の技術をもつ株式会社常磐植物化学研究所。植物から化学成分（ファイトケミカル）を抽出・分離、精製し、それらの機能についての研究開発や、医薬品原薬や化粧品原料、食品添加物などの製造・販売を行っている。近年は機能性表示食品の開発にも力を注ぎ、売上は2021年34.5億円、2022年39.0億円（見込み）と勢いを増している会社だ。

同社は、1949年、元厚生省国立衛生試験所の所長だった松尾仁博士と立崎浩氏を中心に創設された。1957年には本社を佐倉市に移し、立崎浩氏が社長に就任。その後、立崎隆氏、立崎仁氏と、親族間承継により現在に至る。

現社長である立崎仁氏が代表取締役社長に就任したのは2010年、31歳の時だ。ノースカロライナ大学大学院修了後、大手化粧品メーカーに勤めていたが、28歳で同社に呼び戻され、入社3年目での就任だった。

仁氏は「大学卒業時から、社長になることについては意識していた」と話す。

「両親は常に選択の自由を与えてくれて、私も強制ではなく自らの意思で、会社の事業に関連する天然物化学について大学院で学びました。純粋に、植物の力を人の役に立てられる素晴らしい会社だと思っていたし、学びをそのまま生かせる事業も魅力的でした」と、跡を継ぐことについて、特に疑問も反発も感じなかったという。



代表取締役社長 立崎仁氏

強く思い、行動することが結果につながる

しかしながら、仁氏が社長に就任した理由は「経営難のため」という過酷なものだった。

「実質的債務超過で、早急に改革が必要でした。会社の状況を理解していたので、自分がやるしかないと素直に思いました。私が社長になるのは、そういう意味では必然でした」。



就任して最初の仕事が、大至急の大改革。危機的な状況を打開するために、仁氏はあえて自身の意見を突き通したという。

「根底にある考え方は父と同じでした。会社のポテンシャルを信じることや、会社を良くしていきたいという意思は常に一致していた。ですが、そのやり方は大きく変えなければなりません。父との中立案を取れば、すべてが中途半端になってしまう。学生時代はなんでも自由にやらせてくれた父でしたが、会社に入って最も高い障壁が父になりました」。

父であり前社長の隆氏との衝突は不可避だったが「それ乗り越えてこそ、社長として真の成長があった」と仁氏は当時を振り返る。

父と同じ道を、違う歩みで進む。抱えた過剰在庫の原料を少しずつ資金に変え、全国を自らの足で回って受託生産の仕事を取り、地道に経営環境を改善させていった。最終

代表取締役社長 立崎仁氏

的には、毎年1億円程度のペースで売上げを伸ばすまでに回復し、10年で会社を再生させた。

「自分の実力でこの会社を変えていく!という強い気持ちで突き進みました。経営者にとって最も必要なのは『強く思うこと』。私はこの姿勢でやってきて良かったと思っています。強い思いがあれば、思いが行動に、行動が結果に繋がると信じています」。

「事業を動かす原動力」は責任感と会社愛で、これは「長い時間をかけた親族間承継でないとなかなか芽生えないと思う」と仁氏は語る。「隆会長から言われて心に残っているのは『常磐は並みの会社じゃない』という言葉。そう強く思える自尊心やプライドが、如何なる状況にも耐えうる強靱な闘争心を生み出してくれていると思います」と、父から受け継いだスピリッツについても話してくれた。

理想の社会実現のために

仁氏に今後の目標を聞くと、「世界一人をつくり、世界一の製品をつくること」と答えてくれた。さらに、「家族と社員、地域社会を大切にしていきたい。自分の周りの人間を幸せにできずに、幸せな社会は実現できないと思います」と続ける。

サステナブルな企業にするためには、社員の幸せが絶対。そう考える同社の新事業「健康経営サプリ™」もまた、社員の健康を考えて開発したサプリメントが元となっている。

「健康経営サプリ™」は企業向けのサブスクリプションサービスで、社員数に応じたサプリメントを企業に配送、社員はそれを無料で利用できるという福利厚生システムだ。睡眠の質を向上する効果が期待できるラフマと、抗ストレス作用があり疲労緩和に効果的とされるGABA、この2つの健康有効成分を配合したサプリメントを提供する。

もともとは、睡眠に関する悩みをもつ社員が多いことからこのサプリメントを開発、福利厚生として社内で提供していた。製品化は想定されていなかったが、取引企業に配ったところ好反響だったため、BtoBサービスとして事業化へと踏み切った。

仁氏は、コロナ禍で健康に対する意識が高まる中、この新事業を原料メーカーとしてできる社会貢献と考えている。社長の醍醐味について「心に描く理想のサービスを現実社会で実現できるところがとても面白く、理想の社会を実現できた時に最高の達成感がある」と語る仁氏。社会を良くしたい、みんなを幸せにしたい、そんな強い思いで今後も突き進んでいく。



企業
DATA

株式会社 常磐植物化学研究所

住所：千葉県佐倉市木野子 158

TEL：043-498-0007

創業：1949年10月

URL：<https://www.tokiwaph.co.jp>



約5万m²の広大な敷地に研究所・工場が立つ

有限会社 稲毛リビングサービス

人から人へ 幸せな親族外承継がつなぐもの

事業承継に至るまでの道のり

千葉市花見川区にある有限会社稲毛リビングサービス。1988年創業、千葉県西部を中心に、ガラスと建具の設置・修理・リフォーム業務などを行う会社だ。

同社は2018年に、元社長の梅元義人氏から現社長の有山誉氏へと事業承継を行った。

有山氏が入社した時、同社にいたのは梅元氏ただ1人。二人三脚で会社を支えてきた。15年程経ち、建築許可証を取得しようと考えた有山氏は、その要件に「5年以上の経営業務の管理責任者としての経験」があることを知る。すぐに自ら「専務」に立候補、梅元氏は快く受託し、2013年正式に取締役となった。「この頃はまだ、経営も学んでみよう、くらいの気持ちだった。独立という選択肢もあったが、自分が代表取締役になる、というイメージはもっていなかった」と、有山氏は当時の心境を振り返る。

就任以後、受発注の手配や交渉、経理、求人募集や社員

教育も、徐々に有山氏に任されるようになった。2018年には社員増員のため社屋を現在の花見川区に移転。同年、70歳の節目を迎えた梅元氏は、有山氏に代表取締役を譲渡した。



代表取締役 有山誉氏

幸せな親族外承継のあり方

梅元氏の目論見もあっただろうが、2018年まで5年の移行期間があったおかげで、事業承継はスムーズだった。

「社長に、と言われたときは『お任せ下さい!』といった感じでした。業務はすでに引継ぎ済みで、社内は全員、私が採用して教育した部下で、反発もありませんでした。ただ、預金通帳や現金、会社の実印を渡されたときは、背筋が伸びました」と有山氏。

事業承継は、やる気と能力のある後継者選びとその教育に、時間と労力を要すると言われる。後継者が見つかったも、社内から反発を受けたり、顧客が離れることも。また、相続関係の問題など、親族外承継には越えるべきハードル

も多い。円滑に新体制に移行できた同社の事業承継は、非常に幸せなケースだと言える。

「所有権移転も、前役員の梅元芳江氏が快く応じてくださり、その時点での最良の方法で終えることができました。先代の親族の方々が温かく見守ってくださったことを非常に感謝しています」と有山氏は語る。

現在でも、梅元氏との関係性は良好だ。「週に1回は『近況報告』と称して、私が先代宅を訪問しています。『周りに迷惑をかけないように』といつも釘を刺されます」と有山氏は笑って話してくれた。

先代の意志を引き継ぎ、実践

現在、同社の経営は順調に軌道に乗っている。2021年の売上高は約1億5,000万円。8年前から、前年比115%の売上高を繰り返している。社員3名だった会社は14名になり、

営業エリアも拡大中だ。

右肩上がりの業績は、有山氏の試行錯誤の成果と言える。社員の定着率を上げるための社員制度の見直しをはじめ、

代表取締役 有山誉氏

経営面では試算表を活用した課題の早期発見と改善、さらに、月次の部長会議による情報共有など、さまざまな方策を講じてきた。

精力的に経営改革を行っているように見えるが、「先代の時代から大きく変えたことはない」と有山氏は言う。

「バブル崩壊やリーマンショックと厳しい状況にも耐えて、時代に流されない『守りの経営』で、梅元は40年弊社の代表を務めました。その守りの強さを傍らで見られていたのは幸運でした。先代に学んだ『良いときには守り、悪い時には動く』を私も実践し、社長としての責任を果たしていると思っています」。

先代の姿勢は、人材育成の方針にも表れている。

「東日本大震災後、集合住宅の復旧工事を受注したときに、先代が『後はよろしく』と、1ヶ月現場に行きっぱなしになったことがありました。その頃はまだ2人体制でしたので、自分がやらない!という責任感が芽生えました。同様に、今のスタッフにも『自分で考えて動ける』を目標に教育

しています。スタッフを信じて任せているおかげで、私がしばらく不在でも弊社は問題ありません」。

先代の後ろ姿から学んだ経営哲学は、今も会社の中にしっかり根付いている。



自身と社員の未来に思いを巡らす

新たなステージへと歩み始めた同社。社長就任から5年目を迎える有山氏は、「社員やその家族、取引先、地域に対しても経営責任がある」と気を引き締める。

「今後も、お客さまに愛され喜ばれて、スタッフも輝く、そんな会社であり続けるように頑張っていきます。お客さま、従業員とその家族、地域の方、取引先、元請けや下請け、弊社をとりまくすべての人が、弊社の存在に好意をもっていただければ幸いです」。

すでに、自身の引退時期を13年後の2035年に設定しているという有山氏。

「その後も会社が続くように、人材育成を引き続き行っていきます。もちろん、スタッフの夢が独立・開業であれば応援したい。弊社社員はみんなまだ若いので、充分にその資格があると考えています」。

「会社」という場で、単なる「経営権の移譲」を超えた温かいものが、人から人へと受け継がれている。

企業
DATA

有限会社 稲毛リビングサービス

住所：千葉県千葉市花見川区長作町 1231-39

TEL：043-257-6080

創業：1988年6月

URL：<https://www.inage-living.jp>



京成本線「実籾駅」から徒歩10分に事業所を構える

全業種

オミクロン株再拡大やウクライナ情勢の影響大きく全業種業況悪化、来期も同水準となる見込み

当期の業況DIは▲21.3ポイントと前期比11.3ポイント悪化しました。

また、売上高、収益DIについては前年同期より上昇を続けていましたが、売上高DI▲16.2ポイント(前期比▲17.7ポイント)、収益DI▲19.8ポイント(前期比▲18.5ポイント)と大幅に悪化しました。

新型コロナウイルス感染症(オミクロン株)の感染拡大に伴う、まん延防止等重点措置の再発出が大きな要因となり、特に小売業や卸売業などの個人消費関連が大幅に悪化しています。

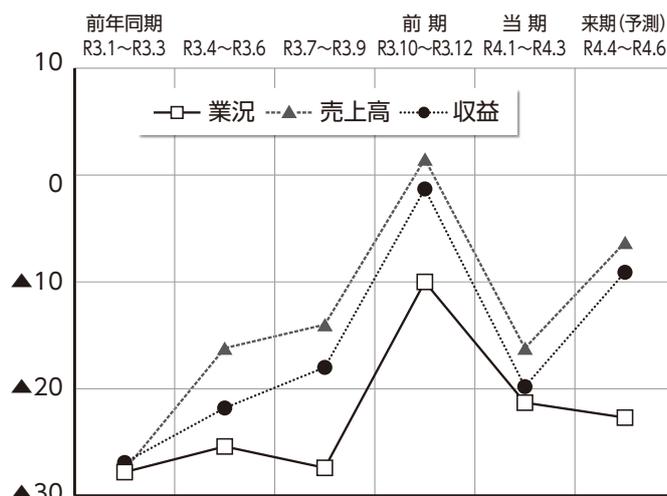
また、全業種において原材料(仕入価格)の高騰が続く中、価格転嫁を図る事業者も増えていますが、仕入価格の上昇100%価格転嫁できていると回答した事業者は全体の6.6%しかおらず、収益を圧迫している状況です。

来期予測について、新型コロナウイルス感染症の感染者数が高止まりしていること、また、ウクライナ情勢の流動化に伴う燃料価格の高騰や各国のロシアに対する経済制裁による影響が懸念されることから、業況は変わらず、業況DIは▲22.7ポイントと同水準になると見込まれています。

3回目のワクチン接種が進むことで、人流が増え、小売業・サービス業の回復が期待されると同時に仕入価格の上昇については仕入先の見直し、価格転嫁を図ることで売上高DI、収益DIともに改善すると見込まれています。

主要判断DIグラフ

DI項目	前年同期 R3.1~ R3.3	前期 R3.10~ R3.12	当期 R4.1~ R4.3	来期(予測) R4.4~ R4.6
業況	▲ 27.8	▲ 10.0	▲ 21.3	▲ 22.7
売上高	▲ 27.6	1.5	▲ 16.2	▲ 6.3
収益	▲ 26.9	▲ 1.3	▲ 19.8	▲ 9.1
販売価格	▲ 4.9	8.6	13.7	17.9
仕入価格	13.8	39.7	44.2	43.2
在庫	▲ 2.8	▲ 9.0	▲ 10.1	▲ 8.2
資金繰り	▲ 9.4	▲ 5.9	▲ 7.6	▲ 6.7



調査概要

本調査は、当金庫お取引先のご協力を得て調査したものです。当金庫営業地域の経済動向把握と共に、地域の中小企業の皆様に経営の参考にしていただくためにまとめたものです。

■調査対象時期 当期(令和4年1月~3月)、来期(今後3ヶ月:令和4年4月~6月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先492社 有効回答数475社
(内訳:製造業75社、卸売業46社、小売業106社、サービス業86社、建設業97社、不動産業65社)

■DIの説明

DIとは、「良い」「増加」「上昇」「過剰」「楽」と答えた企業割合から「悪い」「減少」「下降」「不足」「苦しい」と答えた企業割合を差し引いた数値のことです。「良い」には『やや良い』を含み、「悪い」には『やや悪い』を含みます。「増加」「減少」等、他の項目も同様です。

これら数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさの程度によって、景気変化の方向を時系列的な推移の中で分析することを目的としています。

本レポートは標記時点における情報提供を目的としています。また、本レポート掲載内容は当金庫が正確性および完全性を保証するものではありません。

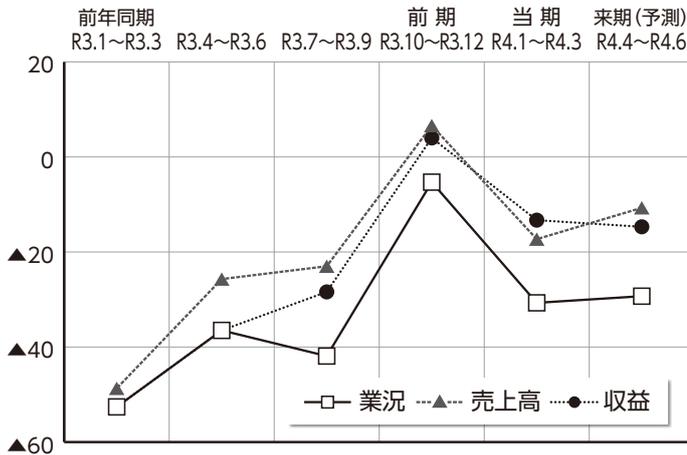
製造業

原材料の高騰、受注の減少が課題となる

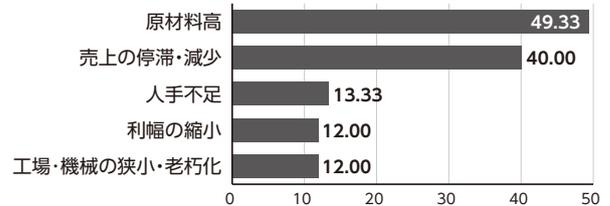
製造業の当期の業況について、原材料の高騰、受注の減少などを要因に回復傾向にあった主要DI項目は再び悪化しました。

来期予測について、新型コロナウイルス感染症の影響で先行き不透明感が強く、業況DIは改善が見込まれず、同水準になると予想されています。

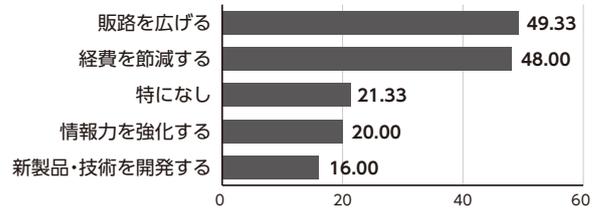
主要判断DIグラフ



経営上の問題点 上位5項目 (%)



当面の重点経営施策 上位5項目 (%)



調査員コメント

昨年同時期に比べると売上がやや減少となるものの業況堅調に推移。原材料高騰については引き続き取引先と価格交渉を行っていく方針。(家具建具製造販売)

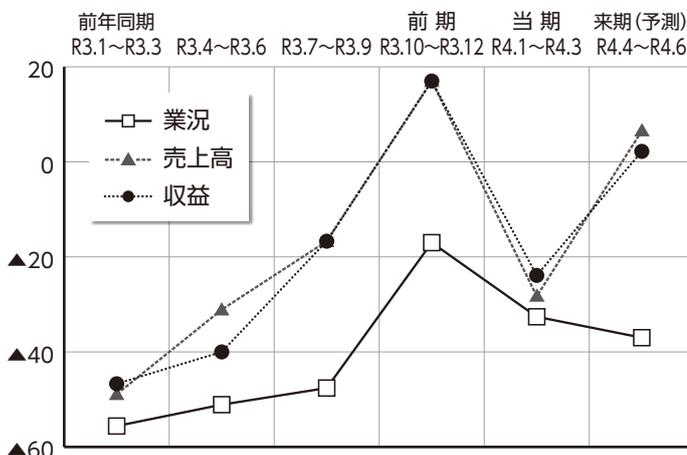
卸売業

オミクロン株の影響が大きく反映

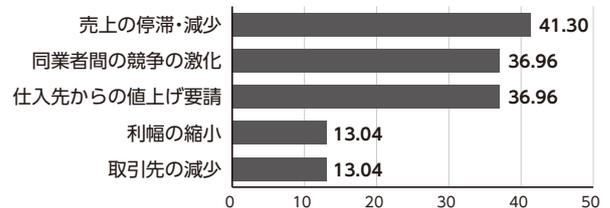
卸売業の当期の業況について、まん延防止等重点措置の再発出による時短営業に伴い、飲食店、小売店の仕入意欲が減少したことで主要DI項目が大幅に悪化しました。

来期予測について、仕入価格の上昇が続くことが懸念されるも、販売価格へ転嫁できていると回答する事業者も多く、売上高・収益DIについては改善すると見込まれています。

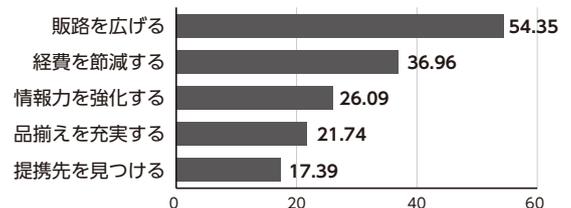
主要判断DIグラフ



経営上の問題点 上位5項目 (%)



当面の重点経営施策 上位5項目 (%)



調査員コメント

長引く新型コロナウイルス感染症の影響により販売先は減少し、仕入価格も上昇しているため収益減少。販路拡大、商品の充実を図っていきたい。(生鮮水産加工物)

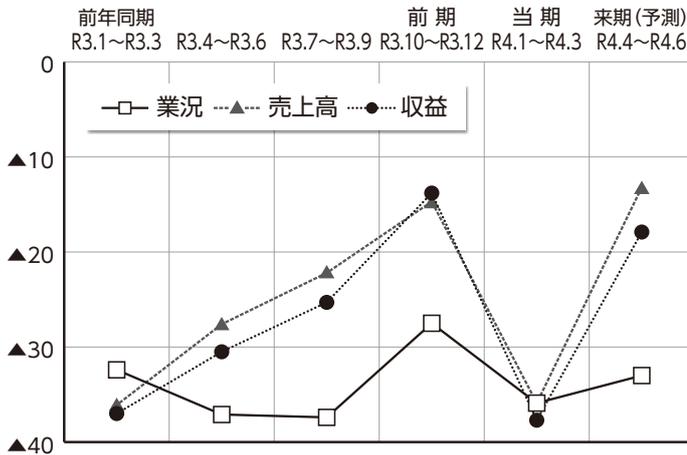
小売業

まん延防止等重点措置再発出による時短営業の影響大きく

小売業の当期の業況について、まん延防止等重点措置の再発出による人流の減少、ガソリン価格の高騰などが大きく影響し、主要DI項目は大幅に悪化しました。

来期予測について、販売方法の変更(通販など)を行う意向のコメントもあり、売上高・収益DIについては改善予想となるも、業況DIは仕入価格高騰などの懸念から同水準の見込みとなる。

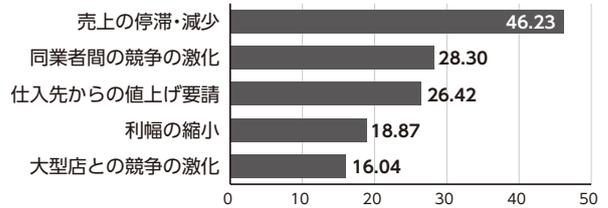
主要判断DIグラフ



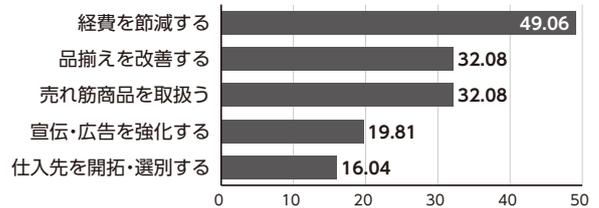
調査員コメント

新型コロナウイルス感染症の影響から対面販売は行わずにネット販売に切り替えて販売している。(コーヒー豆焙煎機)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



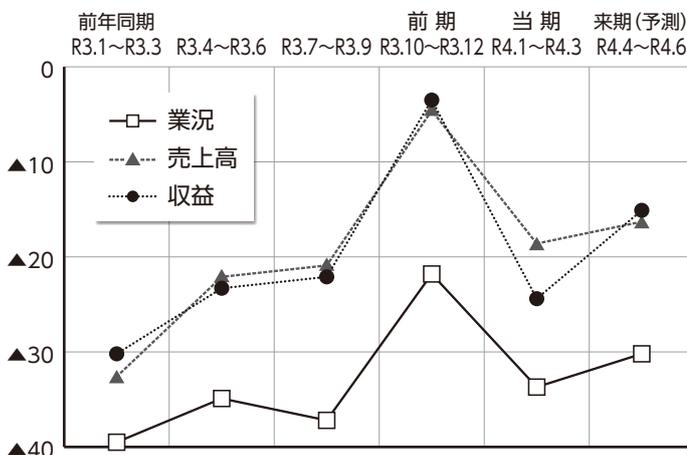
サービス業

まん延防止等重点措置解除がカギとなる

サービス業の当期の業況について、まん延防止等重点措置の再発出による時短営業の影響から個人向けサービスの業況悪化が大きく、主要DI項目が大幅に悪化しました。

来期予測について、新型コロナウイルス感染症の感染者が高止まりしている中、まん延防止等重点措置が解除となる見込みであるが、急激な景気回復は期待できないことから業況DIは同水準の見込みとなっている。

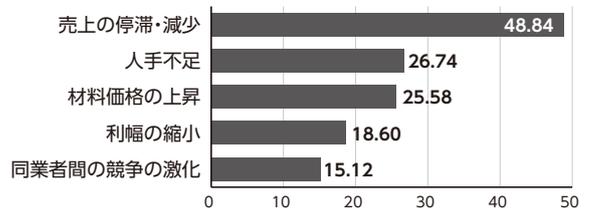
主要判断DIグラフ



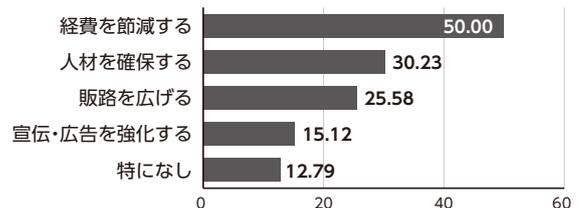
調査員コメント

新型コロナウイルス感染症の影響で出店しているデパートの客足が戻らず売上減少が続いている。材料価格の上昇分を価格転嫁することで売上増加を図り、収益の増加を目指している。(クリーニング)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



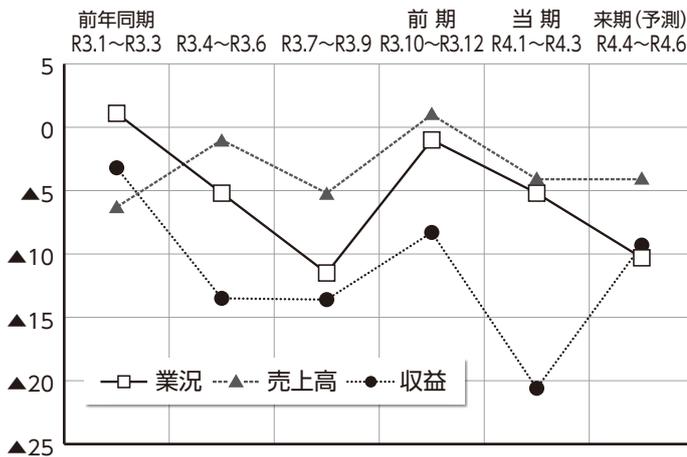
建設業

材料価格高騰が続き収益を圧迫

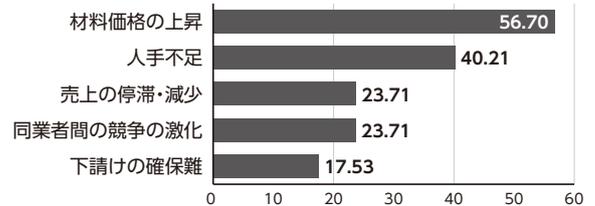
建設業の当期の業況について、ウッドショックによる資材の遅延、材料価格の高騰により収益を圧迫しており、収益DIは12.3ポイント下降しました。

来期予測について、引き続き、材料価格の高騰や資材不足による業況悪化が懸念されることから、業況DIについては前期比5.1ポイント下降すると見込まれています。

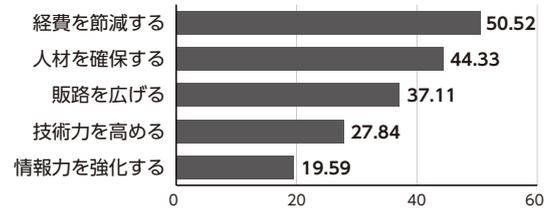
主要判断DIグラフ



経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



調査員コメント

従業員高齢化に伴い、若い従業員を募集し人材育成に努めている。公共工事がメインのため、価格転嫁できていない状況である。(土木工事業)

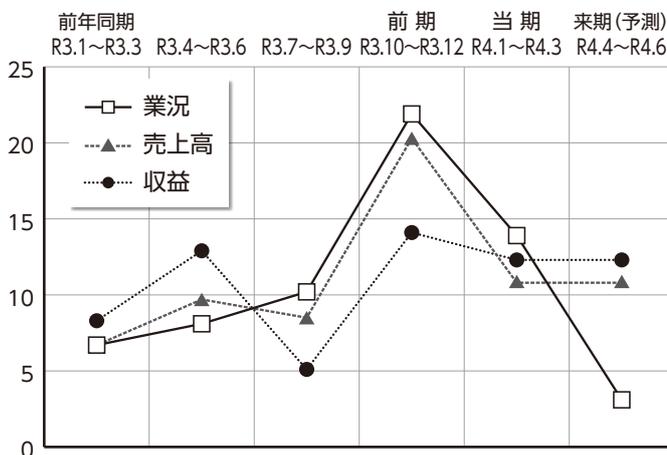
不動産業

物件価格の上昇、商品仕入に苦戦し、主要DI下降

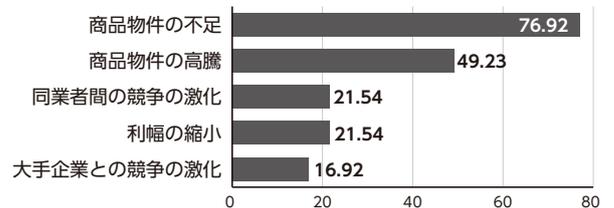
不動産業の当期の業況について、物件価格の上昇、商品確保が困難になっている状況から主要DI項目は全てにおいて悪化しました。

来期予測についても仕入価格の更なる上昇が懸念されており、業況DIについては前期比10.8ポイント下降すると見込まれています。

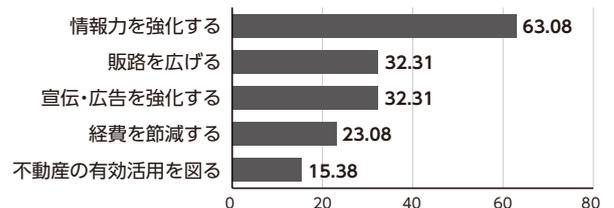
主要判断DIグラフ



経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



調査員コメント

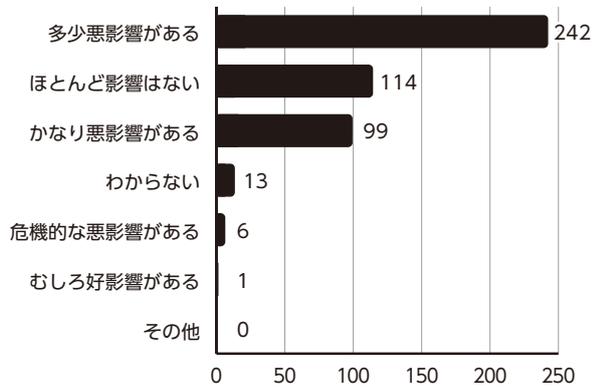
中古物件の価格が上昇しており、商品価格を適正に判断し、仕入を行っている。(中古マンション販売)

特別調査 原材料・仕入価格の上昇による 中小企業への影響について

1

貴社では、最近の原材料・仕入価格の上昇により収益にどのような影響を受けていますか。

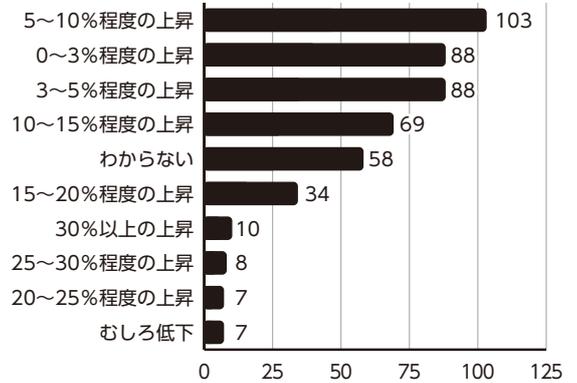
[有効回答数: 475件/単数回答]



2

貴社の原材料・仕入価格は、1年前と比較してどの程度変化しましたか。

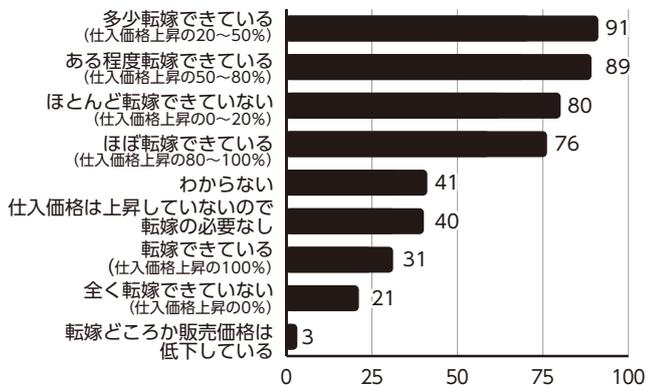
[有効回答数: 472件/単数回答]



3

貴社では、原材料・仕入価格の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できていますか。

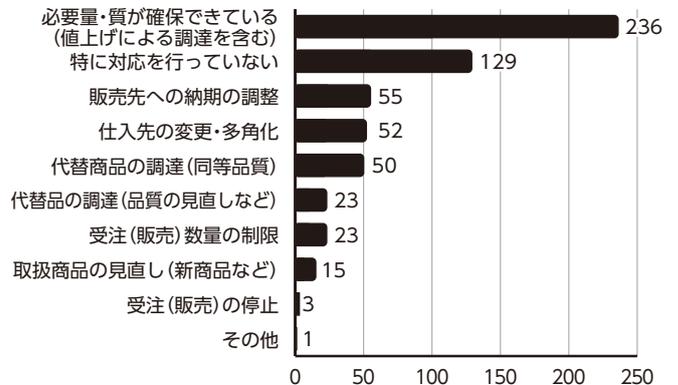
[有効回答数: 472件/単数回答]



4

原材料・仕入については、価格の上昇のほか、調達遅延、数量確保困難などといった声も聞かれています。貴社では、各種資材や製商品の量や質は確保できていますか。

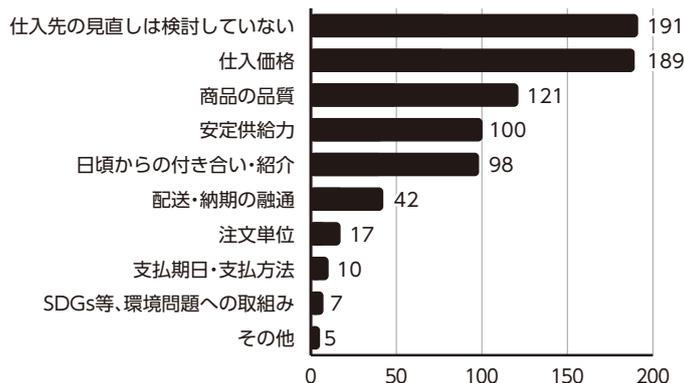
[有効回答数: 587件/複数回答 (最大3つまで)]



5

仕入の困難化に伴い、仕入先を見直す動きも出ています。貴社では、仕入先の見直し等を検討するにあたって、重視する点はありますか。

[有効回答数: 780件/複数回答 (最大3つまで)]



支店長の横顔

職員の「模範」となるべく 自ら率先して お客さまのために



園生草野支店
支店長

こせき けんじ
小関 健二

プロフィール

1972年、千葉県八千代市生まれ。大学卒業後、千葉信用金庫に入庫。
2021年4月より、園生草野支店の支店長に就任。趣味は釣り。

千葉信用金庫に入庫したのはなぜ？

もともと、地域社会に貢献できる仕事をしたいと考えていました。八千代市出身で、地元での仕事がよりやりがいがあると思い、千葉信用金庫に決めました。

印象に残るお客さまとのエピソードは？

融資チーフの時に、金利競合でアパートローンを肩代わりされそうになったことがあります。当金庫としては誠意ある対応をするしかなく、すぐにお客さま宅を訪問して交渉を図りました。

他行の他ローンについて金利負担を軽減するご提案をし、また、お客さまの不安から出た質問や相談事に対しても、その場でできる限りの対応をしました。結果、アパートローンを継続してもらえただけでなく、他行の他ローンも当金庫で借換していただきました。

「こちらの質問、相談事に対して即答してくれたので、安心感が強かった。ここまで親身になってくれた金融機関の職員は他にいない」と、お褒めの言葉をもらったのは忘れられません。

「支店長」のやりがいは？

営業担当の頃よりも、はるかにお客さまへ与える影響が大きくなりました。また、自分がどのように行動するかで、支店の成績、部下職員の成長にも大きく影響します。舵取りを間違えると成果が出なくなるので、やりがいと共に大きな責任も感じています。

ですから、フットワークは軽く、支店長だからと椅子に座っているだけでなく、できるだけ自分自身でもお客さまを訪問することを意識しています。

大切にしていることは？

お客さま先へ訪問する際の事前準備を特に大切にしています。事前準備に万全を期すことで、お客さまの相談や課題に対して金融支援だけでなく、様々な角度から最適な解決方法をご提案することができます。前述のアパートローンの一件でその

意識はより一層強くなりました。

また、「率先垂範」という言葉を胸に日々行動しています。「人の先頭に立って物事を行い、模範を示す」という意味です。そうすることで部下に気づきを与えられ、成長につながると信じています。

支店長として、職員に伝えていることは？

職員一人ひとりが責任をもって仕事ができるよう、常に「なにかできることはないか」「紐づくことがないか」を考えさせています。指示を出すのは簡単ですが、「やらされる」だけでは職員は育ちません。

園生草野支店の職員は、お客さまの情報を収集することに長けていると思います。それを元に各々が工夫し、もっとお客さまのニーズに合ったご提案ができる支店にして、“ちばしんきんファン”を増やしたいです！

お客さまへのメッセージ

当金庫は新しい情報をどんどんお客さまへ還元し、本業支援に努めています。どんな些細なことでも構わないので「相談するなら、まずちばしんきんに」と考えてもらえると嬉しいです。

職員からの まなざし

小関支店長ってこんな人！

- お客さまとのコミュニケーションが上手！ 時事、趣味の話題、どんな話もできる。お客さまからの質問にはいつも即答で、保留にするところを見たことがありません。
- 商談等の事前準備がすごい！ あらゆることを想定して準備を行い、さまざまな角度から提案をされる姿勢は勉強になります。
- 支店長が昔配属されていた店舗で働いていた時、お客さまから支店長の話題が良く出ました。「小関さんは出世すると思っていた！」と言われ、厚い信頼を寄せられているんだなと思いました。

令和4年4月より

check!

改正道路交通法施行規則が順次施行

乗車定員が**11人以上**の
自動車が**1台以上**

or

その他自動車**5台以上**

※自動二輪車(原動機付自転車を除く)は
1台を0.5台として計算

の自動車を使用する事業所は **安全運転管理者** の選任が必須になります!

安全運転管理者の主な業務

- 交通安全教育
- 運転者の適性等の把握
- 運行計画の作成
- 交替運転者の配置
- 異常気象時等の措置
- 点呼と日常点検
- 運転日誌の備付け
- 安全運転指導

・安全運転管理者等を選任した時は、選任日から15日以内に事業所を管轄する警察署への必要書類の提出が必要です

飲酒運転
根絶!!

安全運転管理者による運転者の運転前後の アルコールチェックが「義務化」

令和4年

4月1日施行

- ・運転者の状態を**目視等**で確認し、酒気帯びの有無を運転前後に確認する
- ・酒気帯びの有無について記録し、**記録を1年間保存**する

令和4年

10月1日施行

- ・運転者の酒気帯びの有無の確認を**アルコール検知器を用いて行う**
- ・アルコール検知器を**常時有効に保持**する

千葉信用金庫は外部支援機関と連携してお客様の様々な課題解決に関する取り組みをサポートいたします!



千葉信用金庫 の各営業店にご相談ください!

千葉信用金庫、中小企業の景気動向調査へのみなさまのご意見、ご要望をお寄せください。

お問い合わせ: 千葉信用金庫 企業サポート部 TEL 043-221-3683 担当: 中森 菅谷