

No.76

令和4年

10月-12月

ちばしんきん 景況レポート

NEWS report

INDEX

■ 企業Interview

有限会社 リーベル

..... P1・2

株式会社 アガツマ

..... 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

袖ヶ浦支店長 P10



千葉信用金庫

有限会社 リーベル

顧客とのつながりを第一に 薬局のあるべき未来を見据えて

患者一人ひとりに寄り添い薬局を「街の健康ステーション」に

四街道市に「くすのき薬局」2店舗を展開、オンラインショップ運営なども積極的に手がける有限会社リーベル。これからの薬局のあり方を問うような新たな試みにチャレンジしている。

代表取締役の鈴木博文氏は、薬剤師免許取得後、15年ほど調剤薬局チェーンに勤めた。そこでは、新店舗の立ち上げなど多くの事業や企画に携わり、さまざまな薬局経営のノウハウを学んだという。

一般に、調剤薬局はいわゆる病院前の「門前薬局」がほとんどで、医療機関からの処方箋をベースに経営が成り立っている。そのため、収益を上げるには「医療機関とのつながり」と「立地」が最重要ポイントとなる。しかし、鈴木氏は「処方箋の獲得競争ばかりで、患者ではなく医療機関に目を向けがちな薬局の現状はおかしいのではないか？」と違和感があったという。

「顧客とのつながりを大切にする薬局を作りたい」との思いから独立、2000年に同社を立ち上げた。くすのき薬局1号店はアクセスの良い駅前のショッピングビル内に開局、病院とのつながりが全くない状態での異例の開局だったという。「街の健康ステーション」をコンセプトに、かか

りつけの薬局として利用してもらおうことを目指している。

「病院では、病名がつかないと処方箋が出ません。しかし、診断上問題がなくても体調が優れない方はたくさんいます。そういった方へ、処方箋が必要ない範囲での薬のアドバイスや医療機関の情報提供をし、病院で対応できない領域を支えられる薬局になれたらと思いました」。

医療機関に付随する薬局から、患者と寄り添う「街の健康ステーション」へ。これが鈴木氏の描く理想の薬局の姿だ。



代表取締役 鈴木博文氏

理想を実現するために調剤のシステム化に注力

同社が掲げる「街の健康ステーション」としての薬局を実現していくためには、「調剤処方デジタル化」がカギとなると鈴木氏は言う。医療のオンラインシステムが普及することで、門前薬局が強みとしていた立地条件が関係なくなるからだ。

マイナンバーカードと健康保険証を紐づけるなど、近年厚労省が手がけ始めた新しい医療システム。将来的には、医療機関からの処方箋はオンライン上で発行され、薬局もクラウドより患者の処方箋を取得、調剤した薬が送付されるような仕組みが目指されている。薬局は、調剤後の服薬指導などもオンラインで行うことになる。

「国が目指す医療の電子化が進むと、これまでの考え方が一新され、複数の病院を受診した後に、普段利用する薬局へ調剤依頼をオンラインで行う、という流れになるはず。患者の情報が集まり、それに応じた細かなアドバイスが可能になります。患者がかかりつけ薬局をもち、薬の調剤や健康相談を気軽に受けられるためには、調剤のデジタル化が必須です」。

厚労省のインフラ整備を待たず、社内でも可能な限りシステム化を図っていこうと鈴木氏は意欲的だ。

「薬局に処方箋を持参する前に受付ができるよう、LINEや電子お薬手帳アプリから処方箋を送ってもらっていま

代表取締役 鈴木博文氏



す。また、調剤のシステム化を見据えてオンラインショップを昨年末より開始しました。構築には半年ほどかかりましたが、ネット販売、お客様とのやり取りや決済、送付などシステム運用もかなり慣れてきています」。

LINEを活用した相談サービスも好評で「相談や要望を伝えられるチャンネルが多いことは患者さんにとってメ

リット」と鈴木氏はいう。現在登録者は200名程度、高齢者などに向けてLINE操作を教えるキャンペーンなども行なっている。

「時代の流れが速すぎて、こんなことができるようになるのか?できないことに力を注いでいるのでは?と不安になることもあります。ただ、周囲の同業者を見ると旧態依然のまま衰退しているところも多いと感じます。最善は何なのかを常に考えて挑戦していきたいです」。

システム化はただ時代の流れに乗っているだけではない。「患者のための薬局」というブレない出発点を軸に、これからも力を注ぐ方針だ。

業界全体を見渡し薬局の存在価値を高めたい

くすのき薬局のもう一つの試みとして、訪問調剤サービスがある。高齢化に伴い、来局できない顧客が増えてきたことから、在宅医療を受けている顧客を個別訪問して調剤するサービスを始めた。顧客は20名程に増え、2号店を開局するまでにニーズが拡大している。行政から訪問調剤の依頼を受けることも増えたという。

訪問調剤サービスを始めた数年前は四街道市内で取り組んでいる薬局が3軒しかない状態だった。「自分たちだけで対応しても薬局業界のためにならないので、他の薬局にノウハウを伝授して、お客さま対応をお願いしています。市内でも訪問調剤が広まってきました。会社経営には利益はもちろん大事ですが、自分のやっていることは本当に役に立つのかを常に考えていきたい。他の薬局とも協働して薬局の存在価値を高めたいです」と語る鈴木氏。周辺の薬局も巻き込みながら、新たな取り組みは続く。



南口店

企業
DATA

有限会社リーベル

住所：千葉県千葉市稲毛区天台 5-2-11

TEL：043-304-2001

創業：2000年9月

URL：<https://www.e-classa.net/kusunoki>



くすのき薬局フォーレ店。月平均120カ所以上の病院・医院の処方せんを調剤している。

株式会社 アガツマ

一貫生産体制をさらに強固に！ 新技術「焼付塗装」でV字回復を狙う

50年続く金属加工製造業 一貫生産ラインという武器

金物製品の製造・加工を手掛ける株式会社アガツマ。1970年におもちゃ部品などの製造下請け業として創業、50年以上経った現在は、機械類カバーや手すり・工場修繕で使う部品等、建築資材金物のプレス加工を行なっている。

代表取締役の上妻敬子氏は、2013年に現会長である父から会社を承継し、社長に就任した。タイミングを同じくして、取引先の従業員だった現専務が入社。彼のもつ建築金物についてのノウハウを基盤に、建築金物製造業へと事業転換を図ることになったという。設備を一つずつ増設し、今の製造ラインまで徐々に規模を拡大していった。

同社は、IoTを活用して、金属の切断・曲げ・機械プレス・溶接・組立梱包まで、さまざまな工程を一貫生産で行うことで、短納期即納・低価格を強みとしている。量産品だけでなく、ニッチな製品やオーダーメイド品、単品も幅広く請け負う「多品種少量生産」も得意だ。

こういった「短納期即納」「多品種少量生産」という方向性を打ち出して事業を進めてきたのは、上妻氏の方針だっ

たという。「他の会社が手を付けないところを弊社が扱いたいと思いました。困ったときはアガツマへと思っていただきたいと思います。これらの強みを継続していくには、従業員の多能工化が非常に重要であり、目指している姿です」と意気込みを語ってくれた。

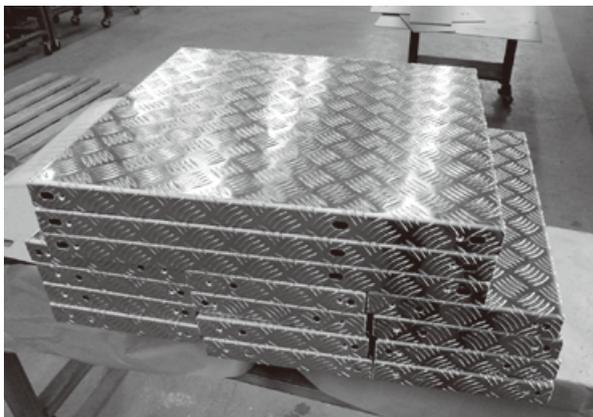


代表取締役 上妻敬子氏

新たな技術「焼付塗装」で起死回生を図る

同社は、強みである一貫生産ラインに「焼付塗装」の工程を加えて、より体制を強固にしようと模索中だ。

焼付塗装とは、金属に施した塗料皮膜に100～200℃の



アガツマが制作するフロアマット

熱を当てて硬化させる塗装方法で、防錆性・耐候性などを高めることができる。程よくツヤが出るため高級感・装飾性を上げられるのも特徴。この技術で、自動車部品や医療機器といった分野からの受注が見込めるという。

この焼付塗装については、これまでも取引先から引き合いが多くあり、以前から「いずれは自社でできるようになりたい」と考えていた、と上妻氏。千葉県内には、焼付塗装を行う企業自体が少ないのも着手の理由の一つだ。焼付塗装を一貫生産ラインに組み込むことで、同社の独自性を示せ、顧客のニーズにも幅広く応えられる公算だ。

「コロナの影響もあり、2021年度は売上が前年比48%減少とかなりの打撃を受けました。何かプラスとなる要素を取り入れなければならないと、焼付塗装に挑戦することになりました。これまで外注していた焼付塗装を内製化することで利益率をアップできます」。

代表取締役 上妻敬子氏

設備投資資金について、事業再構築補助金のことを知ったのも後押しとなった。

「補助金などの情報は自分で探しに行かないとなかなか手に入らないものですが、千葉信用金庫の案内のおかげで、取り組んでみようと思えました。経営支援はもちろん、書類申請の手ほどき、融資までサポートしてもらってありがたいと感じています」。

コロナ禍のピンチに起死回生を狙い、挑戦を始めようとしている同社。焼付塗装技術という新たな武器を手に、着々とV字回復の準備を整えてきている。



現状維持は後退に等しい。経営はチャレンジと前進あるのみ!

新たな設備投資に対して、不安はなかったのだろうか。

「不安や葛藤はないです。実行にどうすればいいかを考えるだけです。お客さまが増えるという期待感しかありません」。

先代からの教訓で「やると決めたらやる!」と肝が据わっている上妻氏。入社当時は、先代と意見が食い違い、深夜まで議論したことも度々あったという。

「父から『良い話に飛びつくような経営はしてはいけない』『石橋を叩いて渡るように、いろいろな考えを駆使して判断しろ』と教わってきました。細かくさまざまな観点から検討した結果、一度決定したことは、その後文句は言わずにやり通すようにしてきました」。

実際のところ、県内に焼付塗装を行う企業が少ないのには何かしらの理由がある、と上妻氏は考えている。「金額的な折り合いや、有機材料の保管場所の確保などさまざまな要因が考えられ、不安要素がないと言えばウソになりません。でも、現状維持は後退と一緒に。経営者は常に新しいこと

にチャレンジしていかなければいけないと思っています」と一度決めたことに関しては足取りを緩めない。

従業員もまた、そんな代表の姿勢に応えるように、積極的にチャレンジしてくれるという。「新しい取り組みに対して従業員はむしろ喜んでくれます。ものを造っている人は、新しいことに対して『やってみよう!』『やりたい!』とすぐに反応を示してくれます。休憩時には、他の従業員がやっている担当分野以外の作業を『少しやらせて』と興味を示し、新しいことにどんどん取り組んでいます」。

上妻氏は、焼付塗装の指導者確保と従業員の育成も課題だと話すが、彼らの自主性や好奇心は頼もしく、技術を習得する日もそう遠くなさそうだ。

「ゆくゆくは海外進出を見越して、海外にも出せるような製品造りをしていきたい」と語る上妻氏。「やると決めたらやる!」というアガツマの開拓スピリッツは、強固で果てしない。

企業
DATA

株式会社アガツマ

住所：千葉県君津市人見 1462-32

TEL：0439-87-1066

創業：1970年4月

URL：<https://www.e-agatsuma.co.jp>



株式会社アガツマの工場外観。

全業種

新型コロナウイルス感染症拡大 第8波のなか、年末需要や全国旅行支援の 実施は景況感を押し上げた

当期の業況DIは▲3.1と前期比10.1ポイント改善しました。

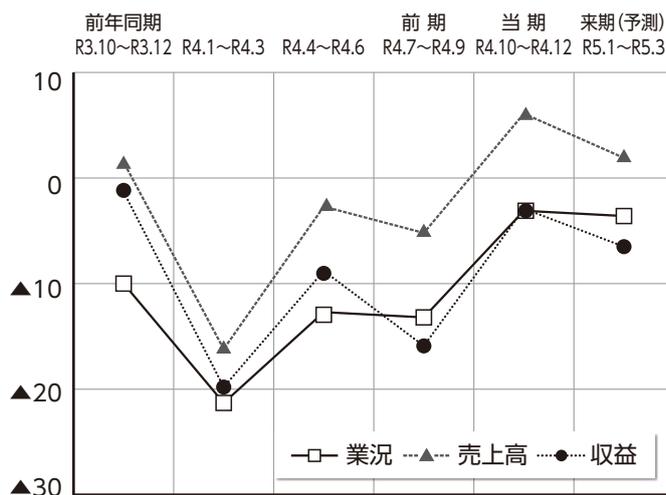
売上高DIは前期の▲5.2からプラス水準に転じ、当期は6.1となりました。収益DIの大幅な改善は販売価格DIの上昇、仕入価格DIの小幅な減少が要因の一つと考えられます。

当期は新型コロナウイルス感染症拡大の第8波は景気を下押ししたものの、年末需要の高まり、全国旅行支援の実施は購買意欲の向上や人流増加の要因となり、景況感を押し上げました。一方、受注増加やインバウンド需要の回復は、人員を抑えていた企業ほど人手不足感が顕著となりました。また、電力価格等の上昇は資金繰りを圧迫する要因となりました。

来期予測について、国内における景況感が平時に向かっていく動きは、経済活動を正常化させる原動力になると考えられます。政府による総合経済対策の執行や半導体供給の回復は景況感を押し上げる要因となる一方、日用品等の価格高騰は消費者の購買意欲を低下させるとみられ、また、ウクライナ情勢の先行き不透明感が経済活動を悪化させると見込まれます。

主要判断DIグラフ

DI項目	前年同期 R3.10～ R3.12	前期 R4.7～ R4.9	当期 R4.10～ R4.12	来期(予測) R5.1～ R5.3
業況	▲10.0	▲13.2	▲3.1	▲3.6
売上高	1.5	▲5.2	6.1	1.9
収益	▲1.3	▲15.9	▲2.9	▲6.5
販売価格	8.6	25.9	30.2	26.4
仕入価格	39.7	61.8	60.8	55.8
在庫	▲9.0	▲4.2	▲6.7	▲6.7
資金繰り	▲5.9	▲8.4	▲7.1	▲6.9



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10月～12月)、来期(今後3ヶ月:令和5年1月～3月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先493社 有効回答数477社

(内訳:製造業75社、卸売業48社、小売業104社、サービス業87社、建設業97社、不動産業66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。

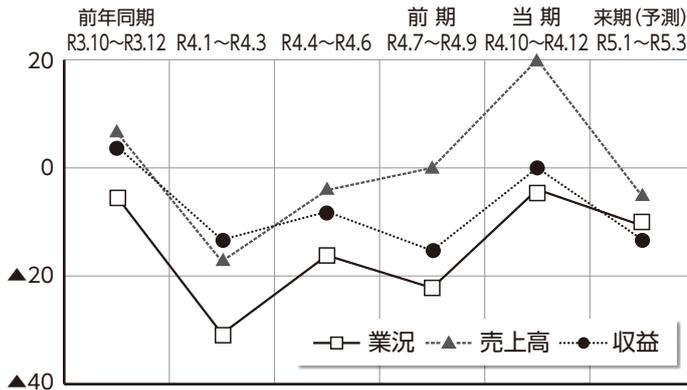
製造業

当期業況改善するも、先行き不透明感拭えず来期は悪化と予測

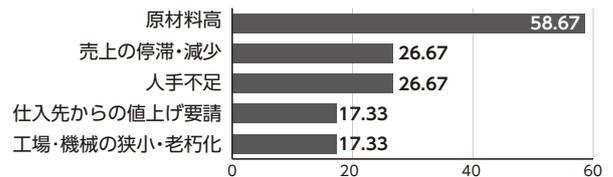
製造業の当期の業況について、売上高DIの急激な上昇は収益DIを大幅に改善(前期比15.3ポイント上昇)させました。しかし、半導体不足は未だ色濃く残っており、製品の生産調整が続いている状況です。また、物価高騰は消費者の購買意欲を低下させ、景気を後退させる懸念材料のひとつとなっています。

来期予測について、ウクライナ情勢や原材料高騰といった不安要素による先行き不透明感はまだまだ拭えない状況にあり、主要DI(業況・売上高・収益)は、全てにおいて悪化すると見込まれています。

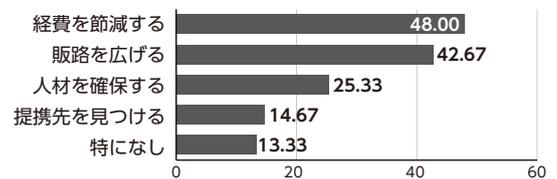
主要判断DIグラフ



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

取引先に対し値上げ交渉を実施し、利幅の確保に努めている。新型コロナウイルス感染症の影響がある中でも売上回復傾向にあるが、再拡大による経済停滞など懸念している。(シャンプー・ボディソープ製造)

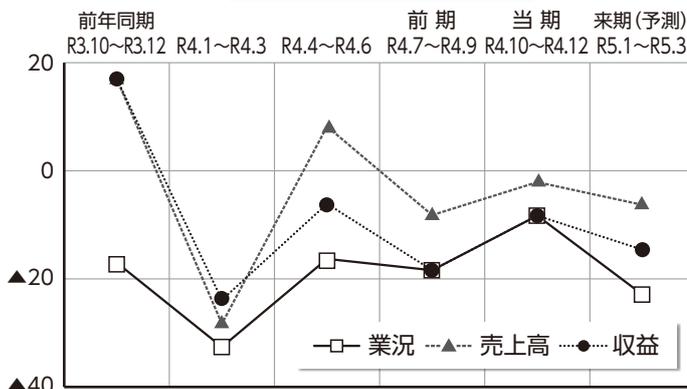
卸売業

インバウンド消費の増加が業況改善を後押し

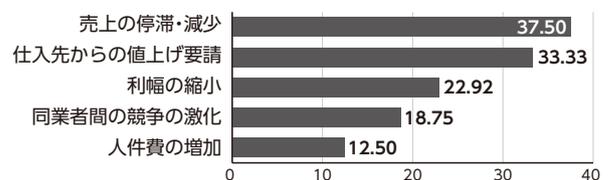
卸売業の当期の業況について、主要DIは全て改善するもプラス水準に転じることはなく、業況DIは前期比10.1ポイント上昇し▲8.3となりました。インバウンド消費の回復により販売量が増加し、仕入価格DIの低下も相まって、業況の改善につながりました。

来期予測について、深刻な人手不足による生産能力の低下は、業況DIを14.6ポイント悪化させると見込まれています。また、物価高騰による消費者の買い控えは、売上高DIを4.2ポイント悪化させる要因になると考えられます。

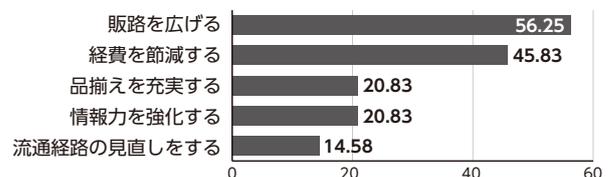
主要判断DIグラフ



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

クリスマスや年末年始にかけ、物販イベント等による売上が見込める時期であるが、新型コロナウイルス感染症や物価高騰の影響について懸念がある。引き続き市場動向は注視していく必要がある。(ジュエリー・クラフト商品卸売)

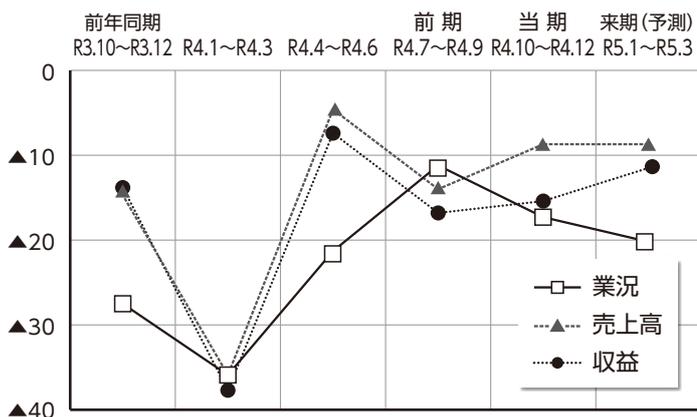
小売業

年末需要高まるも、仕入価格高騰を販売価格に転嫁できず

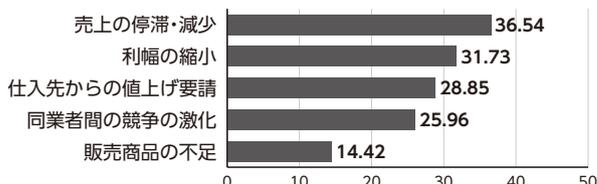
小売業の当期の業況について、売上高DI前期比5.3ポイント上昇し、年末に向けて消費者需要が高まりつつあるものの、仕入価格DIの高止まりは景況感を悪化させる要因になっていると考えます。また、仕入価格高騰を販売価格へ転嫁できていない状況は、資金繰りDIにネガティブな影響をもたらしました。

来期予測について、あらゆる物の値上げは個人消費の低迷につながり、業況DIは▲20.2まで悪化すると予想されています。

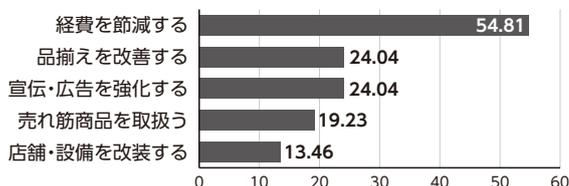
主要判断DIグラフ



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

商品の入替を図り、集客効果を高める等、売上増加を図る活動が必要である。(薬品販売)

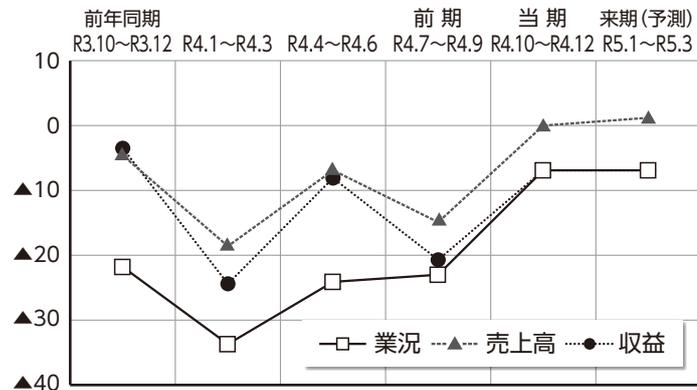
サービス業

各種イベントの解禁による人流増加で業況改善

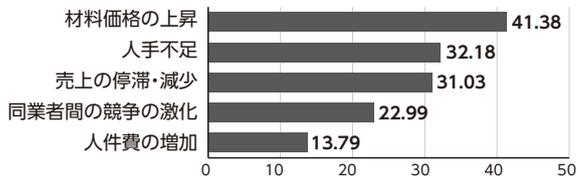
サービス業の当期の業況について、全国旅行支援の実施やイベントの解禁で、売上高DIは大幅に上昇し、それに伴い業況DIも大きく改善しました(前期比16.1ポイント上昇)。一方、新型コロナウイルス感染症拡大の第8波の到来は今後の見通しに懸念を残す形となりました。

来期予測について、インバウンド消費の回復を期待して、売上高DIは小幅に改善し、プラス水準に転じると予想されています。しかし、業況の改善は人手不足をさらに加速させるものと見込まれています。

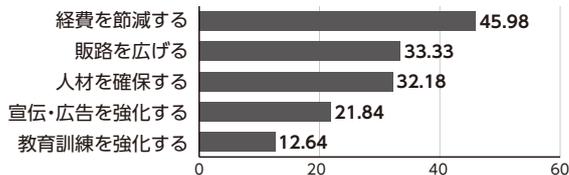
主要判断DIグラフ



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

新型コロナウイルス感染症による行動制限で売上等低下していたが、現状、行動制限なく売上回復傾向にある。あとは天候により売上が増減するため、自然災害が経営リスクに上げられる。(観光写真撮影事業)

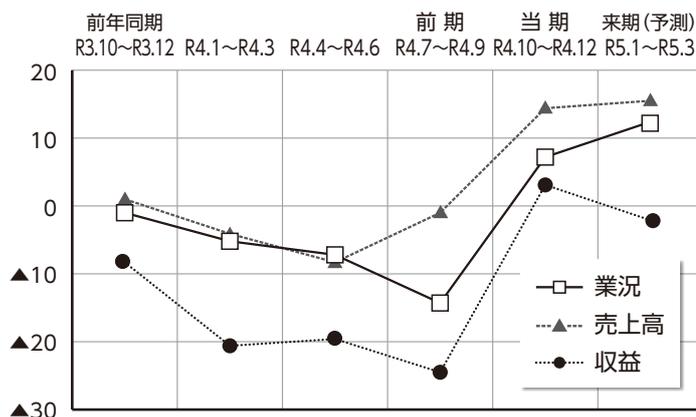
建設業

マイナス水準からの脱却により、 来期以降の景況感もプラスに作用

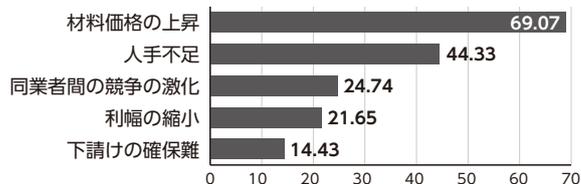
建設業の当期の業況について、売上高・受注残DIの上昇により収益DIは3.1とプラスに転じ、全体的に大幅な改善がみられました。中には、製品値上げ前の駆け込み需要で好調だという声も見受けられました。

来期予測について、業況DIは更に上昇する見込みですが、材料価格DIが依然として高位で推移する中、請負価格DIが減少することから、収益DIは▲2.1とマイナス水準に転じると見込まれています。

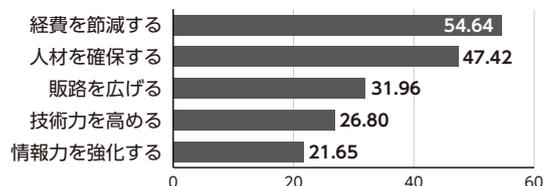
主要判断DIグラフ



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

受注工事を安定的に確保しており、売上高も増加している傾向にある。反面、材料費等、円安により高騰している背景もあり、資金繰りが難しくなることが懸念される。(一般土木工事)

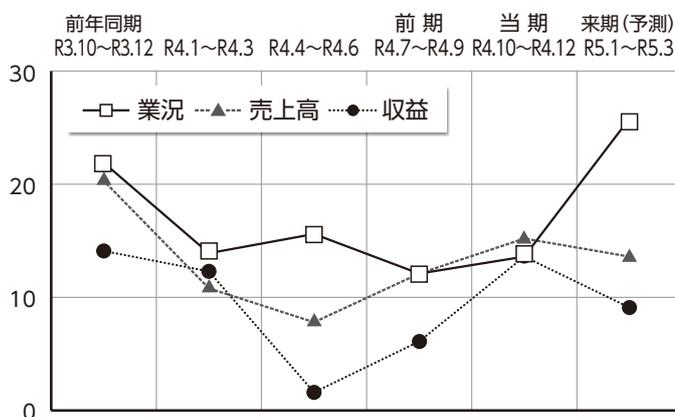
不動産業

慢性的な在庫不足はあるものの、 単価上昇により業況改善

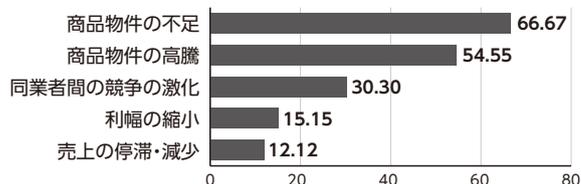
不動産業の当期の業況について、主要DIは軒並み改善したものの、在庫DIは▲48.5と慢性的な在庫不足となっています。また、土地価格の上昇により収益DIは7.5ポイント改善しました。

来期予測について、商品単価は高い水準で推移することから、業況DIは25.8と大幅に上昇すると見込まれています。一方、在庫DIに改善の余地はなく、当面の間は高位で推移すると予想されています。

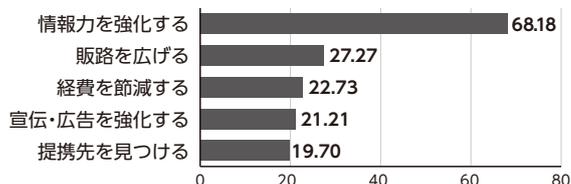
主要判断DIグラフ



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

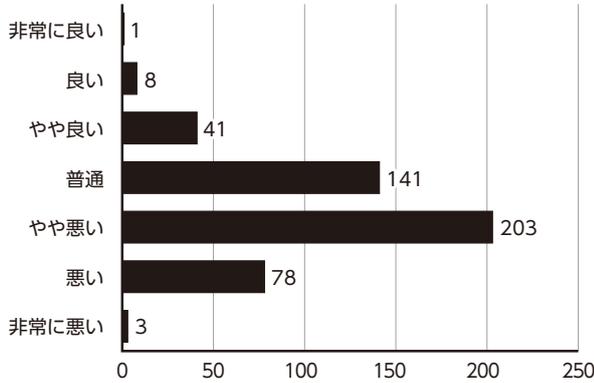
商品物件の不足及び価格高騰の影響が大きい。資金繰り等問題ないため、今後は物件情報の収集力強化を図っていく方針。(不動産販売)

特別調査

2023年(令和5年)の経営見通し

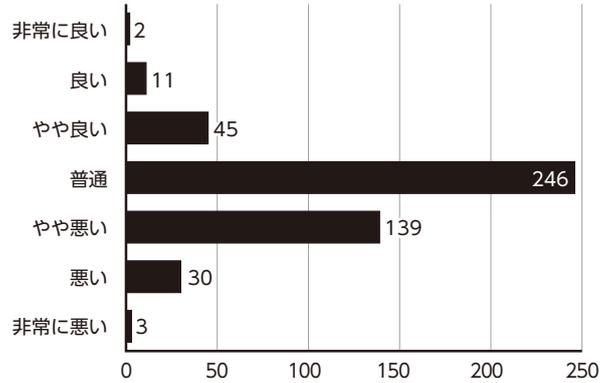
1

貴社では、2023年の日本の景気をどのように見通していますか。
[有効回答数:475件/単数回答]



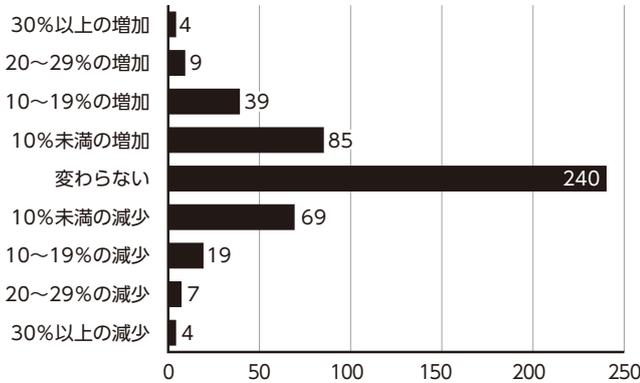
2

貴社では、2023年の自社の業況(景気)をどのように見通していますか。
[有効回答数:476件/単数回答]



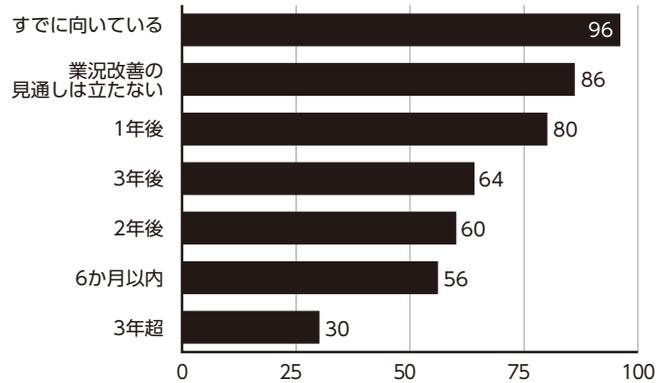
3

2023年において貴社の売上額の伸び率は、2022年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか。
[有効回答数:476件/単数回答]



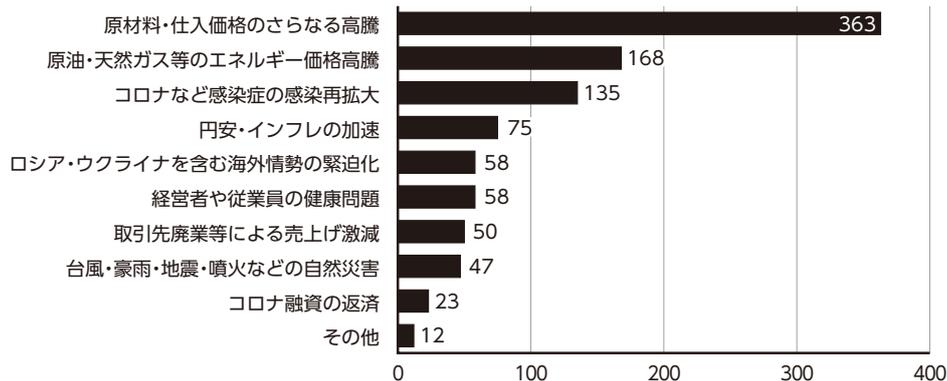
4

貴社では、自社の業況が上向く転換点をいつ頃になると見通していますか。
[有効回答数:472件/単数回答]



5

2023年の事業環境を展望したとき、貴社にとっての経営リスクは何ですか。
[有効回答数:989件/複数回答(最大3つまで)]



支店長の横顔

自分ができる最善を尽くして 職員もお客さまも どこまでもサポートしたい



袖ヶ浦支店 支店長
かさ はら ひろ ゆき
笠原 広行

プロフィール

1967年福岡県北九州市生まれ。大学卒業後、1990年に千葉信用金庫に入庫、2020年青柳支店長に就任。2022年より袖ヶ浦支店長。最近の趣味は、健康のため約20年ぶりに再開したランニング。

袖ヶ浦支店はどんな雰囲気?

袖ヶ浦には「アクアラインマラソン」や「そでがうらまつり」などのイベントがあり、当金庫も参画して、地域活性化のお手伝いをしています。

袖ヶ浦支店は、職員個々の能力が非常に高い支店だと感じています。それを最大限引き出し、活かしていくのが支店長の役割だと、気を引き締めているところです。

「支店長」として苦勞していることは?

コロナ禍で、人間関係の構築に難しさを感じています。職員同士の交流を控えている中、同行訪問など時間を設けて話をするように心がけていますが、試行錯誤の日々です。商談やミーティングなどもオンライン化されましたが、お客さまも顔を合わせて話すことを望む方が多いように感じます。改めて「Face to Face」の大切さに気がつきました。

ご自身の長所は?

自分でやる!と決めたことは諦めたくない性格です。問題があってもその打開策を検討します。問題解決を模索する中で、知識や考え方が学べて、それが後で活かされます。失敗しても、その経験は必ず自身の財産となり、無駄になることはありません。

座右の銘は、月並みですが「継続は力なり」。毎日コツコツ行動し続けることが大事で、トライ&エラーで粘り強く少しずつ前進しています。

大切にしていることは?

職員にも「行動ありき」といつも話しています。「行動して成果が出なければ、私(支店長)の責任。行動して何か問題が発生しても、私の責任。だから失敗を恐れずに果敢にチャレ

ンジしてほしい」と伝えています。

「支店長だからこの仕事はしない」という考えは一切ありません。お客さま、部下のためにできる限りのことを尽くしたい。「自分にできることは何でもやる!」という覚悟で、職員が戸惑いなく活動できる環境づくりに努めています。

最も印象に残っているお客さまとのエピソードは?

高齢のため、事業承継を提案したお客さまがいました。誰に継がせるのか収拾がつかなくなり、「こんなに悩むくらいなら会社を畳む」と言われました。

築いてきた会社を畳むのは、従業員や取引先にもあまりにも影響が大きく、また、蓄積してきたノウハウや技術を失うのはもったいないと、M&A(売却)を視野に入れてもらうよう説得しました。そのうちに、今度は状況を察した従業員の方々が不安がり始めました。

地元の企業がなくなることで、従業員の方々の生活を考えると、切なくなりました。

M&Aは、社長は経営していた会社を離れなければいけないと思われがちですが、自身が従業員として残ることもできるし、代表者として名を残す方法もあります。従業員の雇用も守れる、みんなの幸せのための一手段です。

この件は未解決のまま人事異動になってしまったのですが、動向がずっと気になっています。今後同じようなお客さまがいたら、積極的に支援したいと強く心に誓っています。

お客さまへのメッセージ

「金融機関に頼れることは融資だけ」と思われがちですが、そうではないことを伝えていきたいです。常にお客さまにとって最善の情報を提供し続けることが大事だと考えています。千葉信用金庫は「金融支援」だけでなく、地域活性化を目指してお客さまの「本業支援」に取り組んでいます。ぜひご活用ください。

圏央道の宝物グランプリ 2022-2023 受賞者の紹介！

1都4県の信用金庫の連携協定「しんきん圏央道アライアンス」が、2019年10月に採択された日本財団「わがまち基金」を活用した地域創生スキームの取組みの一環として、今年も圏央道の宝物グランプリを実施しました。

業界と地域を超えた対話型セミナーを3回開催（会場とオンラインのハイブリッド開催）し、自社商品のブラッシュアップをはじめ、各信用金庫のお客様同士、さらには地域を超えたお客様同士のコラボレーションが実り、多くの新商品が誕生しました。

その中で事前審査を通過した19チーム（千葉信用金庫から4チーム）が本グランプリに出場しましたので紹介します。

新体験部門



優秀
素材賞を
受賞!

The egg of "Silky"

抗生物質や化学薬品等一切使用せず、自家製発酵飼料や無農薬有機野菜等から育てた、弊社の烏骨鶏からしか採れない本来の卵です。

準グランプリを
受賞!

まるでお肉! なチキンサンド

ハーブチキンたっぷりでもボリュームなチキンサンド!でもこれ、実は大豆ミート。ヘルシーで美味しくてサスティナブル!!

株式会社ころも

住所：木更津市岩根3-11-3 電話：0438-38-3275

増一屋合同会社 (Bonheur)

住所：千葉市中央区富士見1-14-13 千葉大栄ビル8階
電話：043-382-9638

和素材スイーツ部門



ヘルシー賞を
受賞!

笑美もち

わらび餅に米麩を練り込んだ発酵食品。低カロリー・免疫力向上の「スーパーフードわらび餅」。

審査員
特別賞を
受賞!

濃い蕎麦の実アイス

地元・袖ヶ浦市産の蕎麦を100%使用。風味豊かな蕎麦茶の香りと味わい、蕎麦の実のユニークな食感が口いっぱい広がります。

株式会社POTRIVER

住所：千葉市中央区道場北1-3-5 店舗：市原市永吉4-1
電話：0436-63-6023

株式会社メディアサイトウ

住所：袖ヶ浦市蔵波台4-11-13 電話：0438-71-7878

※写真撮影時のみマスクを外して撮影

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