

令和5年  
4月-6月

No.78

ちばしんきん

# 景況レポート

NEWS report



Real Estate



Wholesale Trade



Business trend



Manufacturing industry



Retail Trade



Construction



Services

## INDEX

- 企業Interview 有限会社 テクノディーゼル …… P1・2  
ホーナン建設工業 株式会社 …… P3・4
- 地域景気Report 全業種 …… P5 サービス業 …… P7  
製造業 …… P6 建設業 …… P8  
卸売業 …… P6 不動産業 …… P8  
小売業 …… P7 特別調査 …… P9
- 支店長の横顔 作草部支店長 …… P10



千葉信用金庫

# 有限会社 テクノディーゼル

## 事業継続力強化の要 企業を支える「縁の下の力持ち」を目指して

### 災害時に備えるサービスを提供

電気設備や非常用発電機・蓄電池の設置工事、点検・メンテナンス業務などを行う有限会社テクノディーゼル。創業20年以上、電気設備や発電機・蓄電池の施工件数は、千葉県内を中心に累計5万3,000件以上に上る。従業員50名、電気工事関連の有資格者30名を擁し、大阪・名古屋を含む4事業所を構える、今勢いに乗る企業だ。

同社は、2022(令和4)年度に事業継続力強化計画(BCP)を提出し、経済産業省より認定を受けた。BCPとは、中小企業が策定する防災・減災の事前対策計画のことで、認定されると、税制措置や金融支援、補助金の加点などの支援策が受けられる。「災害」の中には巨大地震や集中豪雨などだけでなく、新型コロナウイルス感染症なども含まれており、BCPを策定し事前に対応策を検討することで、さまざまなリスクへの危機管理能力を高めるだけでなく、経営課題の発見や企業評価の向上など、平時での利点も大きい。

BCP策定に取り組んだきっかけについて、代表取締役の藤田慎太郎氏は「事業と密接に関わっていたため、自然な流れだった」と話す。

「当社が取り扱う商品は非常用発電機なので、災害対策と関連が深かったのが最大の理由です。2019(令和元)年に千葉で起きた台風15号の長期停電も記憶に新しいのですが、非常事態が発生したときは発電機・蓄電池が頼みの綱。他社にとっては当社がBCPの要であり、災害時には『テクノに任せていて良かった』とすごく感謝されます。私が発電

機のメンテナンスを担当していたお客様に東日本大震災で大規模停電が発生した時も発電機がすぐに稼働してお役に立てたことは今でも忘れられません。

非常時に企業をサポートする側である同社が策定したBCPは、どのような内容だったのだろうか。藤田氏は「従業員との連絡体制の強化」を意識したという。

「当社はサービスを提供するヒトが資本の会社です。そのため、『非常時の緊急連絡体制の構築』に力を入れました。メンバー間の連絡を密にするために、安否確認やファイル共有などが行えるSNSを積極的に活用し始めました」。

同社は、BCP申請により採択された事業再構築補助金を利用して、新たに大型のメンテナンス工場を建設予定だという。



代表取締役 藤田慎太郎氏

### BCP策定から見えてきたもの

同社は「縁の下の力持ち」というスローガンを掲げ、現在、他社にBCP対策に関する提案も行っている。実はこの方向性が明確になったのも、自社でBCPを策定したおかげだと藤田氏はいう。

「自らBCPを策定したことで非常時の事業継続への理解が深まり、取引先へBCPを踏まえた話がしやすくなりました。社員にもBCPを周知し、取引先へも説明するようになりました。特に製造業や病院などで、波及事故を防止する意味でも説得力が向上したと思います。営業を推進してい

く中で、BCPが啓蒙活動のツールの一つになったのは収穫でした」。

当初はただの「プラン」だったBCPが、営業を通じて、非常時に備えるための「他企業への啓蒙活動」へと変わっていったという。

他にも、思わぬメリットがあったと、藤田氏は続ける。

「社員がBCPを認識したことで、自分たちの仕事に意義を感じ、プライドを持つようになったのも、嬉しい効果でした。非常用発電機は、いざというときに役立つ『縁の下の力持ち』

代表取締役 藤田慎太郎氏

として、お客さまに貢献できる商品です。これからも社員ともどもプライドをもって仕事に向き合っていきます」。

体力のない中小企業が、緊急時に大ダメージを受けて倒産や事業縮小を迫られる、そんな事態を避けるためには、平

時から周到に準備・対策しておく必要がある。BCPの根底にある「事業の強靱化」という考え方は、同社の事業や経営理念と付合し、結果、経営方針や存在意義が明確化し、社員教育にまで結びついた。BCPが企業価値を高めた好例だ。

## 事業継続のコツ、最悪のシナリオを想定

災害時や非常事態に強い企業になるためには何が必要か、藤田氏に伺った。

「経営には、人・土地・設備・資金の4つの要素のうち、どれか一つが欠けてもダメですが、特に『人』のために発電機が必要になります。72時間、つまり3日間停電したときに企業として活動できるかが、事業継続性を図る指標の一つです。当社のお客さまにはいつも『最悪のシナリオ』を想定してもらうよう心掛けています。BCPを立てる際には、電気が絶たれてしまった時のことをイメージして、どんな不都合が生じるのか、どのように対策すればいいのかを考えてもらいたいと思います」。

また、非常用発電機のプロフェッショナルとしての注意喚起もあった。

「非常用発電機は定期的なメンテナンスの必要があります。せっかく発電機を導入しても、いざというときに動かなければ意味がないということも、声を大にしてお伝えしたいと思います」。

電気設備や非常用発電機のことなら「困った時のテクノディーゼル」としていつでも相談してもらいたい、と藤田氏。積極的に他社とネットワークをつなぎ、非常時でも平時でも互いに必要とする関係を築いていきたい、と意気込む。



姉崎事業所上のソーラーパネル



姉崎事業所設置の蓄電池

企業  
DATA

### 有限会社 テクノディーゼル

住所：千葉県市原市青葉台 1-13-66

TEL：0436-60-1230

創業：1999年11月

URL：<https://tec-diesel.com>



姉崎事業所工場内

# ホーナン建設工業 株式会社

## 日々の「安全」の上に積み重ねる「防災」 人を大切にし、リスクに備える経営

### 台風15号の経験を元にBCP策定

ホーナン建設工業は、住宅の新築及びリフォーム、建設工事、防水工事などをメインに行う総合建設会社だ。1971（昭和46）年に神奈川県横浜市で創業、2年後に千葉県君津市に本社を移転してから、今年でちょうど設立50年になる。創業者は、現会長である梶尾武司氏。現在代表取締役の憲一郎氏は3代目で、武司氏の実子にあたる。

1985（昭和60）年から住宅メーカーであるアイフルホームのFC加盟店となり、現在までに木造注文住宅の完成実績は1,000棟以上に上る。また、学校建設や地域のコミュニティセンター新築など、大型建設工事も多く請け負い、着実に事業拡大を続けてきた。また、建築技術の中でも難しいとされる防水工事を得意とし、千葉県内の各市町村、都市公社、君津地区の4市からも指名を受けるなど、高い技術力を誇る。

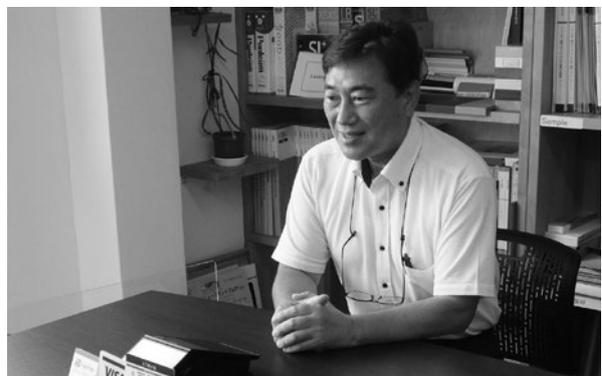
同社は、令和3年度に事業継続力強化計画（BCP）を策定・申請し、経済産業省より認定を受けた。BCP策定のきっかけは、千葉信用金庫からの助言だったと梶尾氏は振り返る。

「BCPの話聞いたときに、真っ先に台風15号の時のことが頭によぎりました。あの時は、パートナー企業であるリクシルとのネットワークを活用し、ブルーシートなどの物的支援を受けてなんとかインフラ存続ができたという経験があります。BCP認定をとることで対外的な信頼だけでなく、従業員の雇用を守ることに繋がると考えました」。

耐震補強工事なども請け負う同社。地域を支える建築業

者として地震や台風、感染症などのさまざまな自然災害を想定し、それらの対策を事前に立てることで、「会社の被害を最小限に食い止め、慌てずに次の災害対応業務にも取り組める」と、メリットを感じたという。

具体的なBCP策定には、大手監査法人であるトーマツからのサポートを受けた。同社の総務で作成した素案を元に、数回の面談やヒヤリングを受けた後、計画書の作成を委託。経産省への申請もトーマツの代行支援を利用した。BCP策定は、「企業の本質や経営体制を精査する行程だった」と梶尾氏。非常時対策による事業継続力向上を基本的な目的とするBCPだが、「ゆくゆくは、ISOのように建設工事の入札に活かせるのではないかと、企業評価の基準としても手応えと可能性を感じたそうだ。



代表取締役社長 梶尾 憲一郎氏

### 「安全」に加わった「防災」の意識

BCPを策定することで、社内での変化はあったのだろうか。

「最初は従業員の反応はほとんどありませんでしたが、認定を受けたことを全社員に共有することで、経営側も従業員側も徐々に意識が変わっていったように思います。特に、従業員は「リスク管理への意識」が高くなりました。例えば、機械類やパソコンなどは、壊れてから手配するのではなく、点検やメンテナンスをしっかりと行い、常に使える状態にしておくよう気をつけるようになりました。また、台風が来る前にガソリンを入れるなど、本当に細かい

ことですが、先手先手で災害を想定した備えが身についています」。

そもそも、業務上のリスクに対して「安全」を心がけるよう、繰り返し伝えてきたという同社。「『暑い日はこまめな水分補給を心がける』『休日は、小さな子供が道路へ飛び出してくる可能性があるので気をつける』など、本当に身近な細かいことですが、繰り返し伝えることが、当社の安全を徹底するための基盤になっています」と梶尾氏。毎日行う朝礼で従業員に何度も周知するという。

代表取締役社長 梶尾 憲一郎氏

労働災害防止と職場の安全意識を高める目的で行われる厚生労働省の「全国安全週間」も積極的に活用している。7月初旬に行われる安全週間に先駆けて、同社主体で「安全大会」を実施。同社が大規模改修を手掛けたという運動公園の体育館を会場に、木更津労働基準監督署の職員を招いて、「労働事故のリスク回避」の話や労災につながる「解体時のアスベストのリスク」などの講話を受ける。関連する取引先などからも80人以上集まるといふ。

徹底した高い「安全」意識の上に、BCP策定後は「非常時に

備えた防災」意識も加わり、強靱で安定した企業としての基礎が日々積み重ねられているようだ。



## 人を大切にすることで事業継続力を高める

君津への移転から50年が経過、同社は今後どのような方向性を目指していくのか、伺った。

「会社が年を重ねれば、従業員も同じく年を重ねていきます。今後は、事業継承や技術継承を見据えながら、若い人材をしっかりと育てて魅力のある建設会社を目指します。長期的に働ける人材を育てるため、一対一の社長面談を年2回行い、従業員との意見交換も行っています。とにかく会

社にとって大切なのは、従業員。『事業は人材である』と常々感じています」。

梶尾氏は、従業員だけでなく「お客様第一主義」で顧客にも配慮し、豊かで安全な街づくりに貢献していきたいと意気込む。平時でも非常時でも、事業継続のために必要なのは、人を大切に、周囲から信頼されること。これからも「安全」を軸に、着実に堅実な経営を続けていく覚悟だ。



企業  
DATA

### ホーナン建設工業 株式会社

住所：千葉県君津市外箕輪 4-32-34

TEL：0439-52-8023

創業：1971年3月

URL：<https://hohnan.co.jp>



本社

# 全業種

## 経済活動正常化に対する期待感の高まりは幅広い範囲で持ち直しの動きが活発化

当期の業況DIは▲2.1と前期比0.2ポイント改善しました。

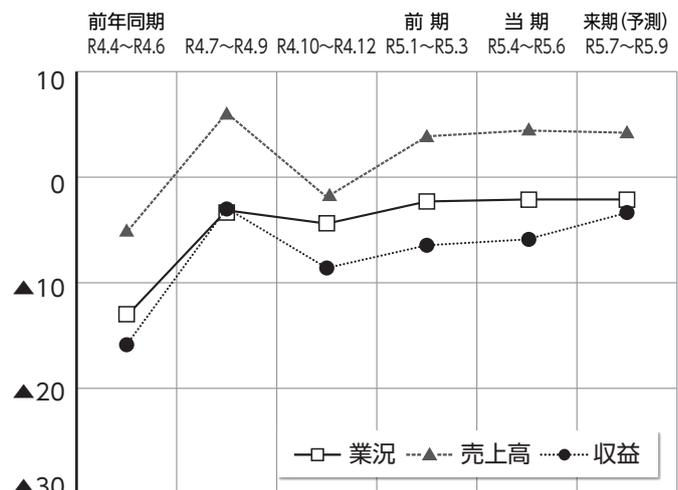
売上高DIは前期比0.5ポイント上昇し前期同様プラス水準を維持しています。引き続き、物価高騰の影響もあるものの、売上高DIが小幅に上昇したことで、資金繰りDIは前期比0.1ポイント改善しました。

当期の業況について、新型コロナウイルス関連の各種規制が緩和されたことで緩やかな持ち直し傾向で推移しています。しかし、海外需要の鈍さ及び物価高騰の影響により、収益DIは前期比0.6ポイント上昇と僅かに改善するも依然としてマイナス水準となっています。

来期予測について、経済活動の正常化が進むことで対面型の営業・サービスを中心に景況感が押し上げられると予想していることから、業況DIは当期同水準で推移すると見込まれています。また、千葉県では物価高に対応した事業者及び子育て世帯を支援するため補助金・助成金の給付を行っており、人流の正常化により小売業やサービス業を中心に業況を押し上げる要因になると予想されています。

DI項目	前年同期 R4.4～ R4.6	前期 R5.1～ R5.3	当期 R5.4～ R5.6	来期(予測) R5.7～ R5.9
業況	▲13.2	▲2.3	▲2.1	▲2.1
売上高	▲5.2	3.9	4.4	4.2
収益	▲15.9	▲6.5	▲5.9	▲3.4
販売価格	25.9	28.8	28.8	24.2
仕入価格	61.8	60.2	60.2	49.3
在庫	▲4.2	▲5.4	▲5.5	▲4.8
資金繰り	▲8.4	▲7.1	▲7.0	▲6.1

主要判断DIグラフ



### 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5年4月～6月)、来期(今後3ヶ月:令和5年7月～9月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先490社 有効回答数475社

(内訳:製造業73社、卸売業47社、小売業107社、サービス業88社、建設業96社、不動産業64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。

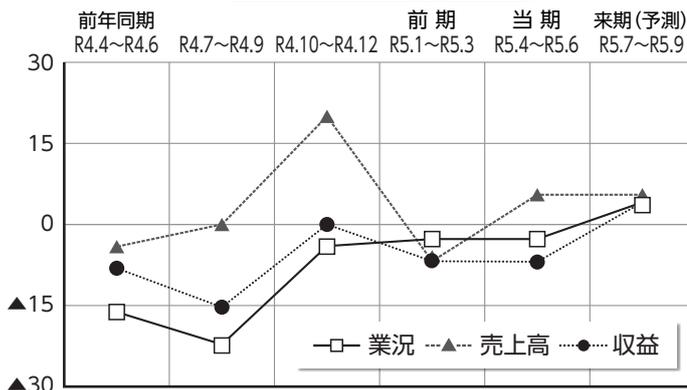
# 製造業

## 物価高による影響を 価格転嫁でカバー

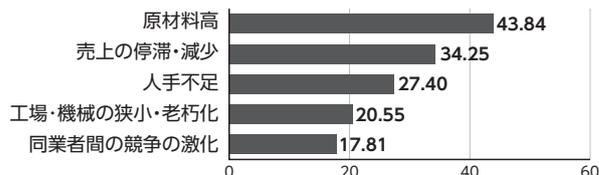
製造業の当期の業況について、売上高DIは前期比12.3ポイント上昇と大幅に改善し、5.5となりました。原材料価格DIは若干低下し、依然として高い水準を推移するも、販売価格DIが前期比3.2ポイント上昇していることから、一定程度価格転嫁はできていると考えます。

来期予測について、売上高DIは当期水準で推移すると見込まれています。また原材料価格DIの減少により収益DIは大幅に改善されプラス水準に転じると見込まれています。併せて業況DIは4.1と当期比6.8ポイント上昇しプラス水準に転じると見込まれています。

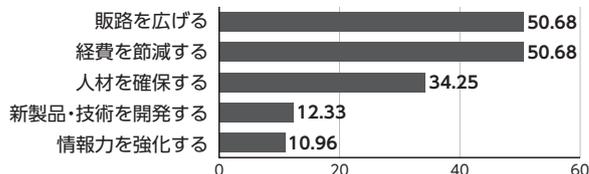
主要判断DIグラフ



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

材料、エネルギー等高騰にともない商品単価を上げてはいるがそれを上回るため仕入価格増加により収益を圧迫している。売上等についてはコロナ前の水準に戻っている。(各種スプリング、金属加工品)

# 卸売業

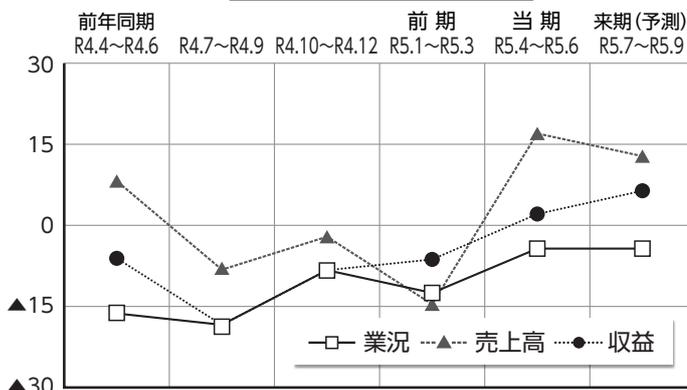
## 原材料、輸入品の価格高騰は 仕入業務にマイナスの影響をもたらす

卸売業の当期の業況について、人流の回復及び外食機会の増加によって主要得意先である飲食店等小売業の客数・売上が回復し、売上高DIは前期比31.6ポイントと大きく上昇したことで収益DIはプラス水準に転じ、業況DIの改善に寄与しました。

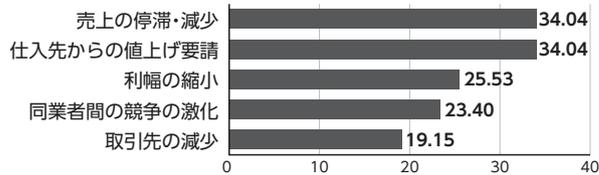
輸入品の原価はインフレや円安の影響により高止まりしており、仕入価格DIは高い水準を維持しています。

来期予測について、売上高DIはプラス水準を維持するものの、当期比4.2ポイント低下すると見込まれています。また、仕入価格DIの減少により収益DIは上昇することで業況DIは同水準で推移すると見込まれます。

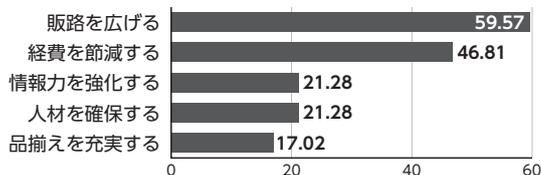
主要判断DIグラフ



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

夏場は建設現場の長期休暇の影響で売り上げは減少予想であるが例年の事であり資金繰りは自己資金で対応可能。原材料、エネルギー価格の上昇分も全て転嫁できており当面の業況に不安はない。(鉱物の採掘事業)

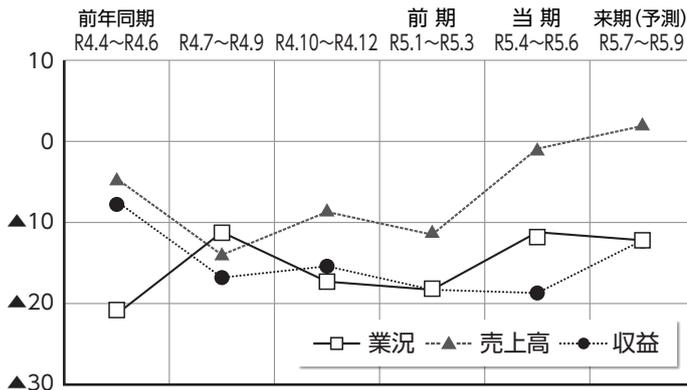
# 小売業

## 仕入価格の高騰は収益を圧迫

小売業の当期の業況について、値上げによる販売数減少及び仕入価格の高騰をうまく価格へ転嫁できていないことから依然として収益DIを圧迫しています。しかし、コロナ禍で実施した設備投資の効果がでてきており設備状況DIは改善傾向にあります。

来期予測について、業況DIは依然として低い水準で推移しており、プラス水準に転じるまでは時間を要するとされています。一方、夏に向けて各種イベントの開催が増加していくことを期待し、売上DIはプラスに転じると見込まれています。

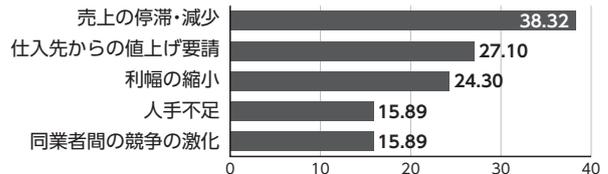
主要判断DIグラフ



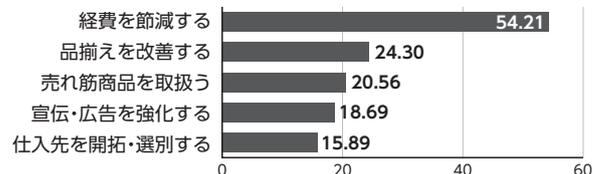
調査員コメント

集客率は上がっているが仕入価格高騰により利益率を圧迫している。販売価格についてはリピート客を意識し検討中である。(和菓子)

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(%)



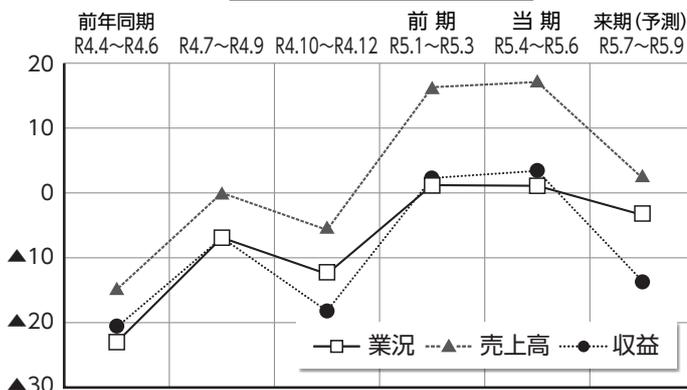
# サービス業

## 価格高騰続くもインバウンド及び人流回復により売上好調

サービス業の当期の業況について、エネルギー価格及び原材料価格の高騰が続くもインバウンド及び外出の機会増加で売上高DIは前期比0.8ポイント上昇し、収益DIも前期比1.1ポイント上昇と僅かに改善しました。一方、価格高騰をうまく転嫁できていないとの声も見受けられました。

来期予測について、飲食店などでは増加した人流に対応する従業員の人材不足が続いており、人件費高騰による収益の圧迫が懸念されます。また、諸物価の高騰と賃上げといった動向は、人件費の上昇による収益の圧迫が懸念されることから収益DIは大きくマイナスに転じると見込まれています。

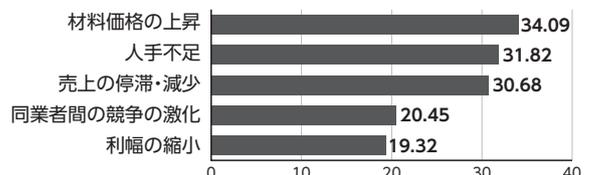
主要判断DIグラフ



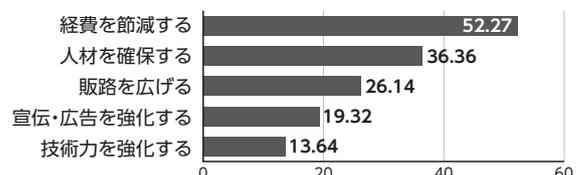
調査員コメント

コロナ禍が落ち着いたことで来店客数が増加しており、今期は売上収益共に増加することが見込まれるとの事。人材を確保し経費削減を行っていくとの事。(遊技業)

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(%)



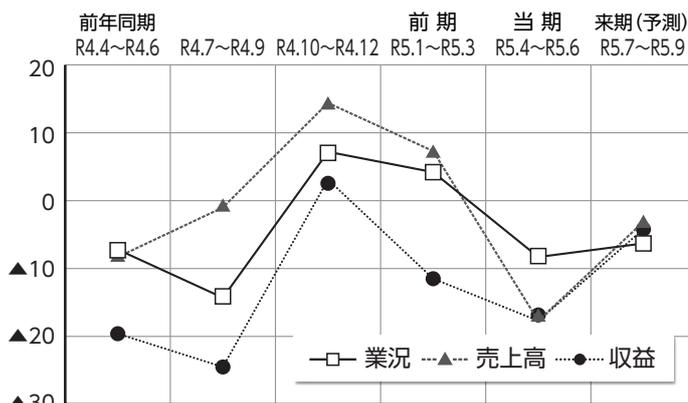
# 建設業

## コロナ禍が収まり官民ともに受注量の二極化が進み、受注価格転嫁は難化

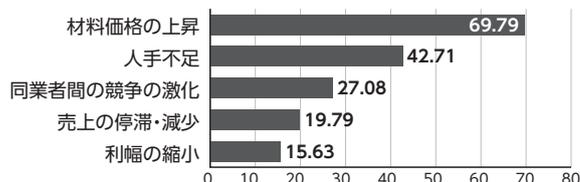
建設業の当期の業況について、受注残DIは▲15.6となり売上高DIも前期比25.0ポイント低下したことでマイナス水準へ転じました。原材料費や外注費高騰の影響を受け、その他の項目についても軒並み悪化傾向にあります。

来期予測について、業況DIは緩やかに回復するも依然としてマイナス水準で推移すると予想されています。工事の受注は安定しているものの人材不足感が顕著であり、売上高DIは大幅に回復するもマイナス水準を維持すると見込まれています。

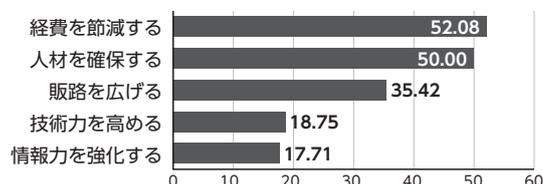
主要判断DIグラフ



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

官公庁からの受注がメインで例年通りこの時期は受注が少ない状態である。しかし繁忙期には変わらず受注確保できており売上は横ばいで推移している。材料費等が上がっているため、売上にどれだけ転嫁できるかが今後の課題である。(一般土木建設工事業)

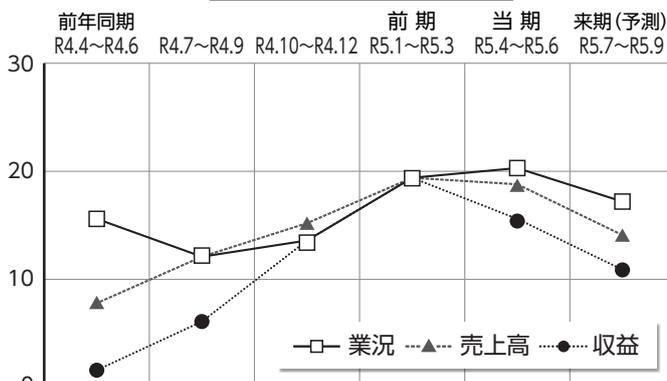
# 不動産業

## 不動産価格堅調で不動産流通市場も活発であり景況明るい

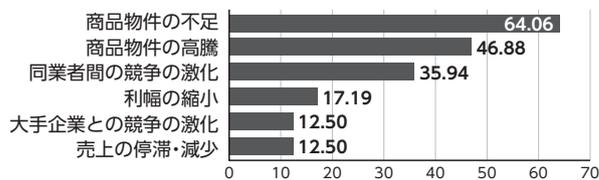
不動産業の当期の業況について、不動産売買取引が増加傾向にあることから、業況DIは前期比0.9ポイント上昇の20.3と高水準を維持しました。また、仕入価格DIは上昇基調にありましたが、当期は前期比0.8ポイント低下しました。慢性的な在庫不足感は継続しているものの、在庫DIは同期比2.9ポイント上昇し改善傾向にあります。

来期予測について、主要DI(業況・売上高・収益DI)は前期と比較し悪化傾向にあるも、引き続きプラス水準で推移すると見込まれています。また、法人向け不動産売買の動きは堅調に推移していますが、土地価格の高止まり、建築費の高騰が個人の購買意欲を鈍らせると懸念されています。

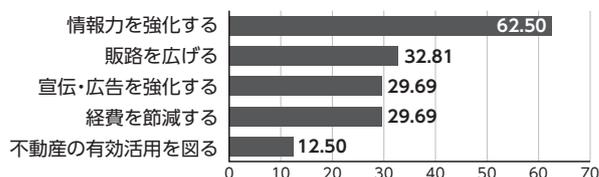
主要判断DIグラフ



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

商品仕入価格が依然として高く利益率改善に向け営業中。商品在庫については順調に販売できており業況懸念ない。(住宅建築販売業)

# 特別調査

## アフターコロナと中小企業

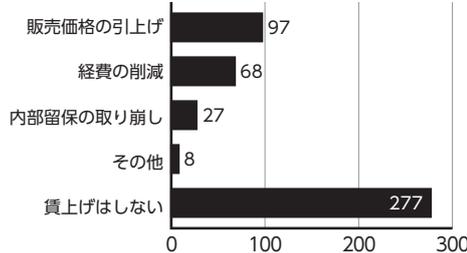
1

有効回答数

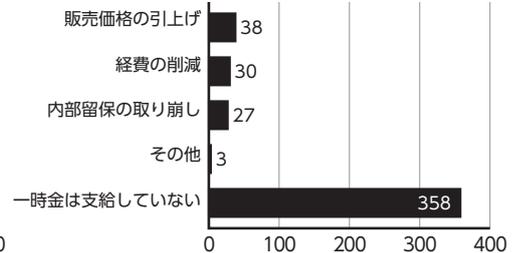
477・456件/単数回答

政府が企業に対して賃上げを要請していますが、貴社では賃上げ、もしくは一時金の支給を実施しましたか。賃上げと一時金の支給をした方は、その原資についてお答えください。

【賃上げの実施】



【一時金支給の実施】



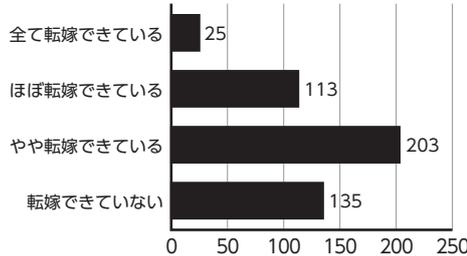
2

有効回答数

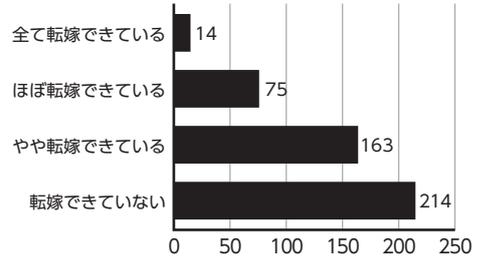
476・466件/単数回答

貴社では、昨今の原材料・仕入価格の上昇分や電力・エネルギー価格の上昇分相当を、販売価格に転嫁(上乘せ、値上げ)できていますか。

【原材料・仕入価格】



【電力・エネルギー価格】

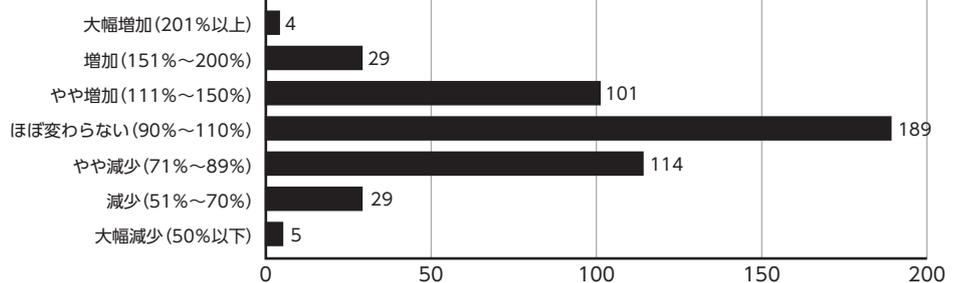


3

有効回答数

471件/単数回答

新型コロナウイルス感染症拡大から3年が経過しましたが、貴社の現在の売上について、感染拡大前(およそ3年前)と比べ、どの程度となっていますか。

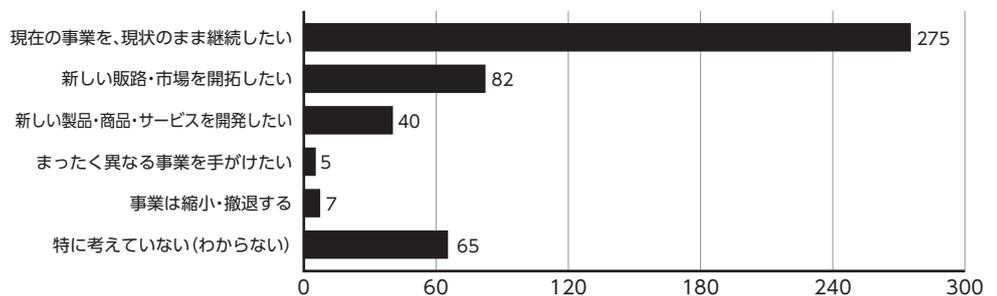


4

有効回答数

474件/単数回答

貴社では、3~5年後に向けて、現在の事業をどのように展開していきたいとお考えですか。

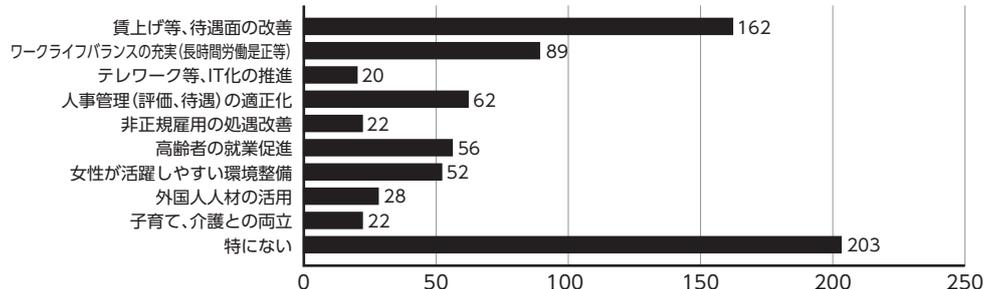


5

有効回答数

716件/複数回答

貴社では、人材確保のための職場環境改善へ向けて実施していることはありますか。



## 支店長の横顔

# 思い立ったら即行動! 一歩ずつ前進して 地元企業の活性化を促す



作草部支店 支店長  
しんどう ひとし  
**進藤 齊**

### プロフィール

1967年千葉県袖ヶ浦市生まれ。1989年に中途採用で千葉信用金庫に入庫、10以上の営業店で預金・融資・営業・副支店長の全ての業務を経験する。2021年より作草部支店長に就任。釣りをしながら、海を眺めてのんびり過ごす時間を大切にしている。

### 千葉信用金庫に入庫した理由は?

大学卒業後、都内の旅行会社へ就職しました。添乗員として各地を巡っていましたが、信用金庫の建物や看板が目に入るたびに、内定が出ていた信用金庫のことが頭をよぎりました。地元で働きたい、もっと地元に貢献したいという気持ちが強くなり、千葉信用金庫へ再就職しました。今でも途中で採用してもらったことに感謝しています。

### 支店長としてのやりがいは?

副支店長時代は内部管理が中心でしたが、支店長になってからは部下と一緒に外交活動に専念できることが楽しいです。支店の外に出て、トップセールスをするのがモットー。

自治体等の行事に参加する事が多くなり、色々な方との繋がりも広がり、さまざまな情報を得る機会が増えました。

### ご自身の長所は?

チャンスを逃さず思い立ったらすぐに行動! やってダメでも、やらなかった後悔よりは良い! という姿勢です。厳しい時も、沖縄の方言「なんくるないさー」(何とかなる)の精神で一歩前進することを心がけています。職員にも、失敗を恐れずに一歩一歩前進して成長してもらいたい、といつも話しています。

### 作草部支店はどんな雰囲気?

小型店舗でアットホームな雰囲気です。職員同士で何でも相談でき、何でも話せる「働きやすい職場」作りに力を入れ、営業係・融資係・預金係の垣根を越えて、お客さまのために連携して動ける体制を整えています。

人材育成にも力を入れています。「自分で考える能力」と「プレゼン能力」を重視して、何でも相談できる環境の中で、「自分の考え・意見を述べること」だけはルール化しています。私自身も具体的な数字や理論を挙げて職員と話すように注意して

います。小さな積み重ねのおかげか、最近、職員の提案能力が上がってきたなと感じています。

### 「支店長」として努力していることは?

支店長になる前は、後ろに上席者がいる安心感がありましたが、今は自分が最終決断者なので常に責任感・緊張感を維持しなければならないことが大変ですね。決断の早さにはこだわっていますが、決して間違っただけいけないので、私も部下に相談するようにしています。トップダウンでは風通しのよい職場は作れないですから。

### 最も印象に残っているお客さまとのエピソードは?

営業時代に、土地を売却したいA社と、不動産賃貸業を行うB社のビジネスマッチングを成約させたことは、今でも印象に残っています。B社には、コンビニ誘致を視野に入れた土地購入を提案。協力して誘致活動を行った結果、実際に出店が決まって土地売買に至り、売主・買主の双方から感謝されました。今でも、コンビニの前を通る度に当時の奮闘を思い出し、地元の多くの人々が利用している光景を見て、地域貢献に繋がったと感じています。

### 今後の目標は?

地域活性化に努めることです。取引先の課題を把握して、外部機関との連携を図ったり、庫内マッチングも重要だと考えています。企業同士の成長につながれば、こんなに嬉しいことはありません。

### お客さまへのメッセージ

お客さまより「千葉信金さんのおかげ」という言葉を聞くたびに、地元で貢献できていると感じます。この地域の中小企業に密着し、他行ではできないいろいろな提案ができることが千葉信用金庫の強みです。何か悩んでいることがあったらご相談ください。

令和6年  
4月1日  
より

# 時間外労働の上限規制の 適用猶予期間終了!

令和6年3月31日までは…

- 建設業 ● 自動車運転の業務 ● 医師 の事業・業務について  
時間外労働の上限規制が猶予されていました

## 時間外労働の上限規制とは？

- 労働者が**法律の上限を超える時間**\*働く場合には、  
あらかじめ36協定が必要
- 令和2年4月から、**36協定で定めることができる  
時間外労働時間に制限が設けられています**

\*法律の上限を超える時間 .....

労働上の上限(法定労働時間)

原則 → 1週40時間、1日8時間 例外\* → 1週44時間、1日8時間

※労働者10人未満の商業、映画・演劇業(映画の製作の事業を除く)、保健衛生業、接客娯楽業

休日の最低基準(法定休日)

毎週1回または4週を通じて4日以上

.....

## 残業時間の上限規制の具体的内容

原則

● 月45時間 ● 年360時間

特例  
(特別条項)

● 年720時間 ● 複数月平均80時間 ● 月100時間未満

違反した場合、**6か月以下の懲役**または**30万円以下の罰金**が  
科される恐れがあります

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・越川