

令和5年
7月-9月

No.79

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 グリーン・エコ 株式会社 …… P1・2
 千葉オイレッシュ 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 富津支店支店長 …… P10



千葉信用金庫

グリーン・エコ 株式会社

経営にも環境にもアイデアを 産廃事業に眠る尽きない可能性

企業と環境の相互利益、静脈産業の醍醐味

グリーン・エコ株式会社は、リサイクルのコンサルティング及び産業廃棄物の収集運搬事業を手がける会社だ。

社長の田淵浩太氏は、環境コンサルティングや廃棄物処理事業を行う会社で10年ほど経験を積んだ後、2012年に独立して同社をスタートした。創業時は、田淵氏自らの手で取引先を新規開拓していったという。

「産業廃棄物は回収場所や輸送距離、処理方法などの条件があるため、必ずしも大が小を兼ねるわけではありません。ちょっとした創意工夫で新規企業でも参入できるし、差別化が図れる業界です。中小零細企業、大手問わず、産業廃棄物はあらゆる業種から多種多様なものが出ます。そして、どの企業も廃棄物処理に関しては、コストダウンを意識しています。良い提案をすれば取引ができるのが、この仕事の面白みです」。

設立当初、食品系廃プラスチック等の産廃物をこまめに回収してほしいというニーズが多かったという。それまでの大手業者は、コンテナがいっぱいになるまで産廃物を溜めておき、一度でまとめて回収する方式だった。そこで同社は計量器搭載のパッカー車を用意、回収する廃棄物の重量を推定しながら社車を巡回することで、少量でも週3〜4回回収できるサービスを実現した。

「場内スペースが確保でき、臭気などの問題も解決して、安全・衛生面でお客様には喜ばれました。回収時にすぐ伝票を出せるので、コストダウンが提案できるのも強みです」。

同じ品目を数社回って回収するルート回収の他、一社から同時に複数品目を回収する相積み回収なども行い、顧客の要望に即した最適なサービスを提案することで、徐々に事業を拡大していった。直近5年では、事業の売上規模は2倍以上に。取り扱いエリアも千葉のみならず、茨城、埼玉、東

京と拡大し、経営は順調に軌道に乗っている。食品残渣や汚泥、鉄くず・古紙・段ボール等などの有価物、木クズ、廃油など、収集する品目も多岐に渡る。回収した廃棄物はそれぞれ処理工場に運搬しリサイクルされる。

「創業当時は、まだまだお客様が処理費を支払い、中間処理後にリサイクル化されるのが主でした。その中で業界の垣根を越えて行政や異業種の方々と連携し、多量に排出される廃棄物を有価物に昇華できたときは、なんとも言えない喜びがあります」と田淵氏。

再資源化への挑戦はもちろん、コストダウン、業務効率の良い回収ルートや増トン車輛による運送効率向上の追求など、自社の業務内容についても常に細かな改善を繰り返す。

「従業員の通常業務がSDGsにつながるように心がけています。そのために燃費管理等のエコアクションも徹底しています。継続して実践し、人に伝えていくことが真のSDGsだと考えています」。

まさに環境経営を地でいく企業だと田淵氏は自負する。



代表取締役 田淵浩太氏

廃棄物リサイクルのその先へ

同社が現在力を入れているのが、「リユース」「リデュース」「アップサイクル」だ。2020年からは新規でリユース事業、翌年にはアップサイクル事業を開始、こちらも少しずつ売上シェアを伸ばしている。

アップサイクルとは、廃棄物にデザイン性やアイデアなど新たな付加価値を持たせ、アップグレードしてより良く生まれ変わらせること。原料に戻すリサイクルと異なり、元の製品の素材や形状をそのまま活かすのが特徴だ。

代表取締役 田淵浩太氏

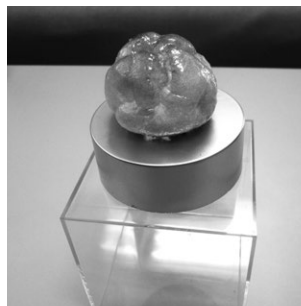
同社のアップサイクル製品は、ドラム缶ソファやケーブルドラムのテーブル、シュークリームの皮でできたライトや風鈴など、独創的で個性が光る。リユース製品やアップサイクル製品は、自社ウェブサイトの他、大手フリマサイト等を活用して販売。北海道から九州まで幅広く購買され、映画の中で使用されたり、テレビでも紹介されたという。

田淵氏は、アップサイクル商品の開発には、異業種とのコラボレーションが不可欠、と話す。

「考えもつかなかった依頼をいただき、逆にお客様から教わることが多いです。ドラム缶が温泉街の水を受けるタン

クや居酒屋のセット、猫用ベッドにもなりました」。

仕入原価がほとんどかからず、ビジネスとして大きな可能性を秘めたアップサイクル製品。業界の垣根を越えて協業したい、と田淵氏は意気込む。



パートナー企業グループへ、共感のネットワークを作る

廃棄物問題に正面から向き合う同社の今後のビジョンについて聞いた。

「当社から起業したい人材を応援し、パートナー企業のネットワークを築いていきたい。ライバルになる可能性もありますが、競争の中で当社も成長できます。千葉県内中心にパートナー企業を増やして、共存共栄していく構想です」。

経営者として、行動や態度で示すことで周囲の共感を得、自身は人を信用し信頼していきたいと語る田淵氏。実際、

2019年に誕生した(株)グリーン・エコ・パートナーズは、リデュース中心に廃棄物を減らす事業を行う、同社から独立したパートナー企業だ。

「廃棄物処理事業から再生工房のようなものを自社で構えるのも面白い。そこを高齢者や外国人、障がい者の方でも作業できる場所にできれば、新たな雇用も期待できます」。

廃棄物と経営をめぐるポジティブなアイデアは、まだまだ尽きそうにない。

企業 DATA

グリーン・エコ 株式会社

住所：千葉県千葉市若葉区千城台北 3-19-1

TEL：043-312-5858

創業：2012年4月

URL：<https://green-eco-kk.com>



更科ECOBASE

千葉オイレッシュ 株式会社

目標は廃油リサイクル100%! 環境を想う気持ちを事業の原動力に変えて

技術を研鑽、廃油リサイクルで事業発展

千葉オイレッシュ株式会社は1980年に廃油リサイクルを目的として創業した。当初、回収した廃油は、農家のハウス施設のボイラー等の燃料として供給するに留まっていたが、自社でたゆまない技術開発を続け、40年以上経った今では、廃油をリサイクルした低炭素燃料を開発、石炭等の代替燃料として販売している。

再生重油燃料や、同社のオリジナル再生燃料である「RBF（リサイクルブレンド）燃料」や「SRF（スラリーリサイクル）燃料」は、売上の5割を担う主力商品だ。

RBF燃料とは、廃油混じりの廃水を再生燃料の原料として生かせるよう開発された。あえて水を加えることでカロリー量（燃焼量）が抑えられ、CO₂に配慮したクリーンな低炭素燃料として注目されている。SRF燃料は、再生重油燃料やRBF燃料にもできなかった廃塗料の塊やグリス汚泥類など、タンクの底にある泥状態のものまでリサイクルして燃料化している。主にセメント工場や石灰工業などで使用されているという。

廃油は、京葉工業地帯や首都圏一円の工場より回収。ペー

ル缶など少量でも回収可能で、持ち込みは運搬費がかからないことから顧客に好評だという。関東から東北、西は静岡県まで幅広い営業エリアで事業展開し、各都道府県での許認可も取得。新規取引先は毎年右肩上がりが増加している状態だ。将来的には、自社の受け入れ態勢を整えつつ、場合によっては外部の運搬会社にもアウトソーシングしながら、さらなる営業エリア拡大を狙っているという。



環境に貢献できるリサイクル業の可能性

以前はリサイクルできなかった廃水や廃塗料や汚泥類などを、リサイクル燃料として再生することを可能にした同社。燃料化する過程でも、短時間、低コスト、無公害が意

識されている。同社社長の野村拓也氏は、これらは全て創業以来積み重ねてきたリサイクル技術の研究・開発の成果だ、と話す。

「近年は社内で化学的な成分分析もできるようになりました。当社が生産するリサイクル燃料の質もさらに良くなり、安心して使用いただける信頼性も向上したと考えています」。

同社の廃油リサイクル率は現在84%に及ぶ。野村氏はこの数字に対して「課題はまだ残っている」と表情を緩めない。

「残り16%は燃料化が困難で、まだ焼却処分をしたり埋め立てせざるを得ない状況です。これらをいかにリサイクルして燃料化できるか。今後も、独自の技術の研究・開発にこれまで以上に力を入れ、100%リサイクルを目指していきます」。



代表取締役 野村拓也氏

代表取締役 野村拓也氏

リサイクル率を上げたら上げた分だけ環境問題へ貢献ができるのがこの事業の面白み、と語る野村氏。

「環境負荷の少ない燃料を使えばCO²やコストの削減にもつながる、リサイクル燃料に切り替えることで環境保全に寄与できるなど、SDGsやカーボンニュートラルに貢献しようという意識が社会に浸透し始めているのを感じます。当社が生産量を増やすほど社会貢献できます。会社として何ができるか、いかに地球環境問題に貢献できるかを常に考え、環境問題改善への思いを“働きがい”にして、事業を行っていきます」。

周囲の意識を変化させるきっかけとなる企業になりたい、と語る野村氏。廃油の他にも、廃酸・廃アルカリの中和処理、汚泥処理など、再資源化事業を

総合的に展開している。「役に立つ、信頼される、バランスよく発展する」を企業理念に掲げ、互いに利益となるような企業との協業を常に求めている。



市原工場

人にも環境にもクリーンな経営を目指して

同社は、2014年に「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞するなど、“ホワイト企業”としても広く知られている。30年以上黒字続き、就業時間は平均7時間にもかかわらず月収は大企業並みの水準で数年に一度は従業員の家族にまでボーナスが支給されるなど、驚くべき経営方針が並ぶ。

同社のスタイルは、創業者で現会長である野村進一氏が確立した部分も大きい、拓也氏もその経営方針を踏襲して受け継いできたと言う。事実、拓也氏就任以降の2022年、2023年も経産省の「健康経営優良法人」に認定されている。

「会社を支えているのは社員みんな。当社はトップダウンではなくボトムアップ型の企業でありたいと常に意識しています。社員の考えや発想を第一に優先し、朝礼や会議はもちろん、週1回終礼もして、社員一人一人に意

見を聞く場を設けています」。

社内ネットで月次決算を開示、半期ごとに社員向け決算説明会も行うなど、経営状態をオープンにしているのも同社の特徴。会社の状態を社員全員に自分事として捉えてもらいたいという考えからだ。

野村氏が現在行っている改革は、勤怠管理をクラウド化したことや、就業時間の見直しだ。

「社員にプライベートでも充実した時間を過ごしてほしい。当社は土曜日のうち第2土曜日のみ休暇としていますが、15時までの勤務を12時に変更できるとか、労働の総時間は変えずに就業時間を変更できるよう、柔軟な仕組みを整えているところです」

人にも環境にもクリーンな事業は、今後も安定して発展していきそうだ。

企業 DATA

千葉オイレッシュ 株式会社

住所：千葉県君津市笹 1249-3

TEL：0439-39-3033

創業：1980年10月

URL：<https://www.oilshu.co.jp>



本社工場

全業種

エネルギー価格などコスト負担の増加や消費者の節約志向高まる

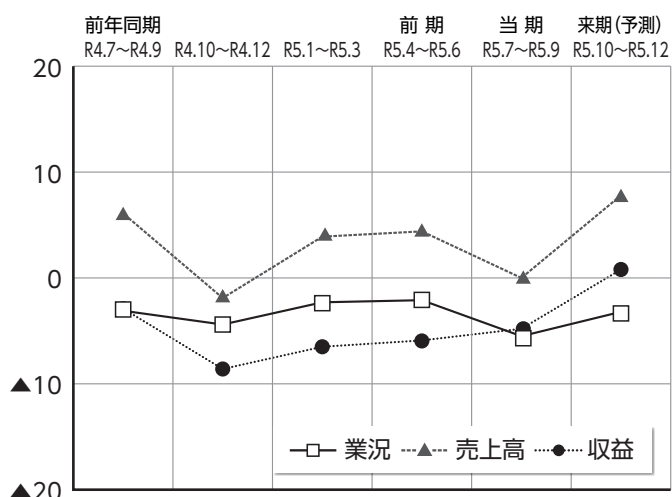
当期の業況DIは▲5.5と前期比3.4ポイント悪化しました。売上高DIは前期比4.4ポイント低下し低調に推移しています。エネルギー価格などのコスト負担増加のほか、消費者の節約志向や物流の停滞などが景況感を下押ししました。物価高騰の影響に加え、売上高DIが低下したことで、資金繰りDIは前期比0.8ポイント悪化しました。

当期の業況について、経済活動正常化の下で、観光や飲食などの対面型の営業・サービスを中心に回復が続く緩やかな持ち直し傾向で推移、また、自動車や衣料など販売も改善傾向にあります。しかし、海外需要の鈍さの影響により、収益DIは前期比1.1ポイント上昇と改善するも、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、物価高や人手不足の影響を受けつつも、秋の観光需要及びインバウンドの拡大で対面型の営業・サービス業を中心に持ち直しの動きが続くとみられます。製造業では海外需要の鈍さの影響が続くとみられます。今後は賃上げの継続がカギとなり、価格転嫁による企業の財務改善と家計の節約志向が交錯するなかで、業況DIは小幅の改善傾向で推移するものと予想されています。

DI項目	前年同期 R4.7～ R4.9	前期 R5.4～ R5.6	当期 R5.7～ R5.9	来期(予測) R5.10～ R5.12
業況	▲3.1	▲2.1	▲5.5	▲3.2
売上高	6.1	4.4	0.0	7.8
収益	▲2.9	▲5.9	▲4.8	0.8
販売価格	30.2	28.8	27.5	22.5
仕入価格	60.8	60.2	57.8	45.6
在庫	▲6.7	▲5.5	▲3.4	▲3.8
資金繰り	▲7.1	▲7.0	▲7.8	▲9.5

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7月～9月)、来期(今後3ヶ月:令和5年10月～12月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先491社 有効回答数476社

(内訳:製造業74社、卸売業46社、小売業109社、サービス業85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。

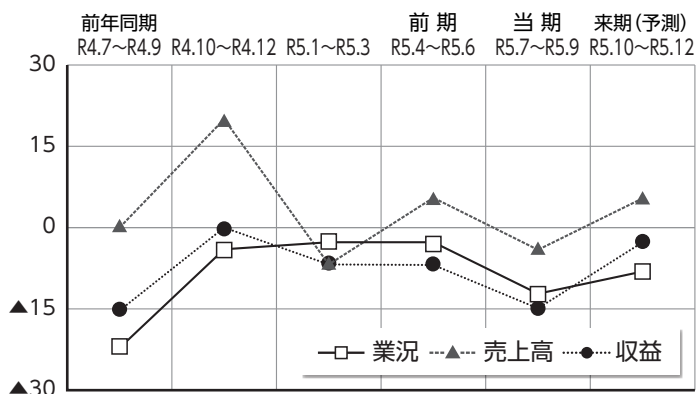
製造業

物価高を価格転嫁するも追い付かず

製造業の当期の業況について、売上高DIは前期比9.6ポイント低下と大幅に悪化しマイナス水準に転じました。原材料価格DIは若干低下するも依然として高い水準を推移、販売価格DIが前期比8.6ポイント低下していることから、コスト負担に対し価格転嫁が追い付いていないと考えます。

来期予測について、売上高DIは9.5ポイント上昇と大きく改善しプラス水準に転じると見込まれています。原材料価格DIの低下により収益DIは大幅に改善されるも、依然マイナス水準を推移、併せて業況DIは▲8.1と前期比4.1ポイント上昇するもマイナス水準で推移するものと予想されています。

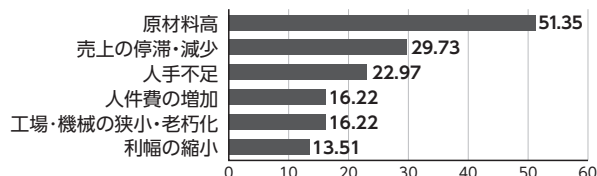
主要判断DIグラフ



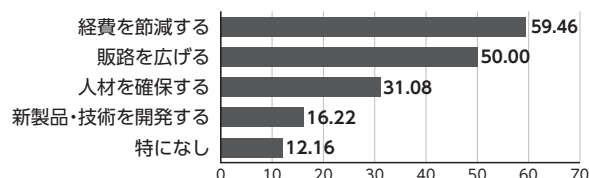
調査員コメント

銀歯等の材料となるパラジウムが高騰、人員が不足で外注費のウエイトも大きくなり資金繰りが厳しい状況。今後、良い人材を確保しつつ、外注の部分を高付加価値な物を自社で手掛け、外注項目の選別を図り、業況改善に結び付けていく。(その他製造業、歯科医師業)

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(%)



卸売業

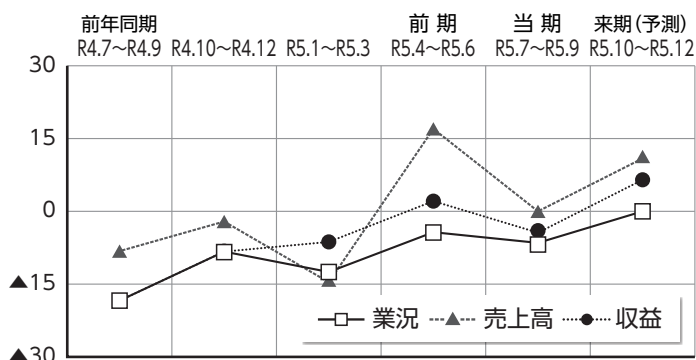
猛暑により農作物の生産量の低下と仕入原価上昇が響く

卸売業の当期の業況について、売上高DIは低調に推移、収益DIはマイナス水準に転じたことで業況DIは▲6.5と前期比2.2ポイント悪化しました。

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は依然として高い水準を維持しています。

来期予測について、猛暑が収束した後の秋の観光需要及びインバウンド回復の地方への広がりにより、売上高DIは10.9と大きく改善すると見込まれています。また、仕入価格DIはわずかに減少し収益DIは10.9ポイント上昇することで業況DIもプラス水準に転じると見込まれます。

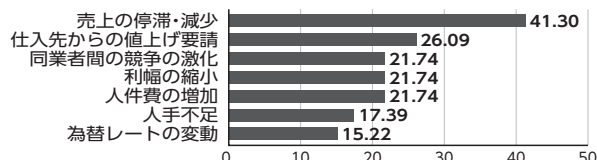
主要判断DIグラフ



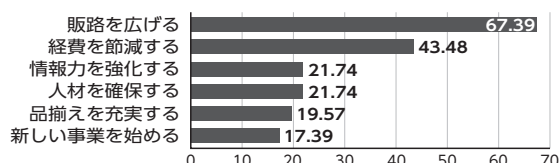
調査員コメント

競合上、原材料価格上昇分を販売価格に転嫁できず利幅が縮小、売上高が僅かに減少したことで収益も悪化した。また処理水問題にて水産物を扱っている業種の経済状況に懸念を持っていた。(水産品)

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(%)



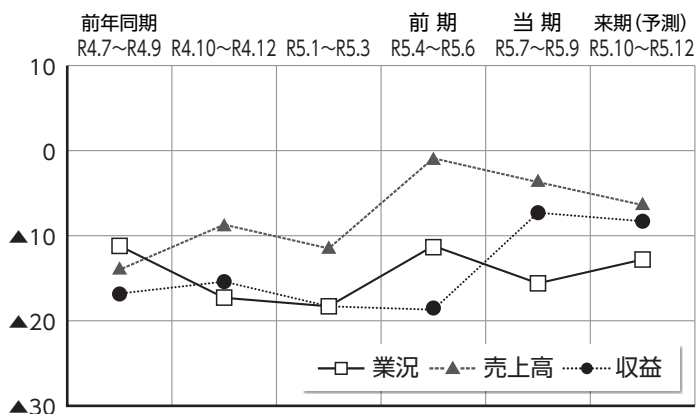
小売業

消費者の節約志向と 経費負担が重荷となる

小売業の当期の業況について、猛暑続きにより秋物の動きが鈍く、食料品など生活必需品の価格上昇による消費者の節約志向及び光熱費などの経費増加が重荷となり、依然として売上高DI及び収益DIを圧迫しています。

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。また、中国国内における日本の海産物不買運動及び大手中古自動車販売店の不正問題に伴う不信感などにより、売上DIは依然としてマイナス水準で推移すると見込まれています。

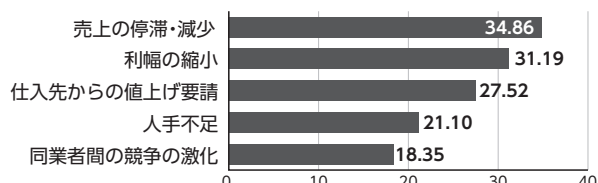
主要判断DIグラフ



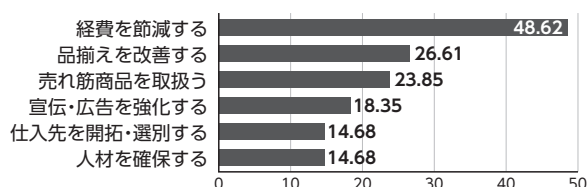
調査員コメント

大型店との競争及び仕入先の値上げ要請により営業環境は厳しいとの事。できる限り経費の削減と商品の見直しにより売り上げを確保したいとの事。固定客は多いが環境の変化により売上が左右される恐れがあり今後も注視していく。(飲食料品小売業、米 肥料)

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(%)



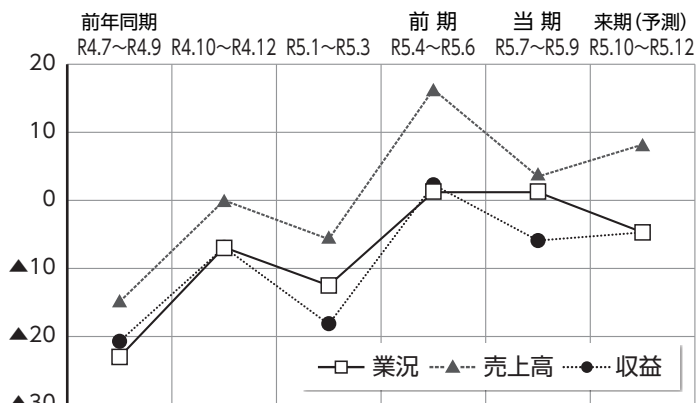
サービス業

価格高騰続くも観光需要及び インバウンドに期待

サービス業の当期の業況について、販売単価据え置きが目立ち、猛暑やコスト増により業況DIは前期同水準で推移するも、収益DIは前期比8.2ポイント低下しマイナス水準に転じました。

来期予測について、シルバーウィークやインバウンドに伴う人流の活発化により、売上高DIは上昇するものと見込まれています。しかし、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。収益DIはわずかに改善するも、依然としてマイナス水準で推移すると見込まれています。

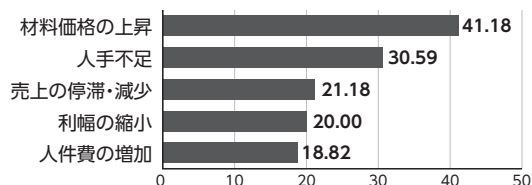
主要判断DIグラフ



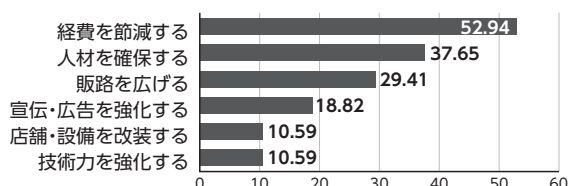
調査員コメント

材料価格及び光熱費等の上昇により売上及び収益共にやや悪化。現状では経費削減で売上を確保しようとしている状況。技術的作業なので雇用できる人材を確保できていない。現状、経験者等に声をかけ、手伝ってもらっているとの事。人的支援等の提案も今後検討したい。(クリーニング業)

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(%)



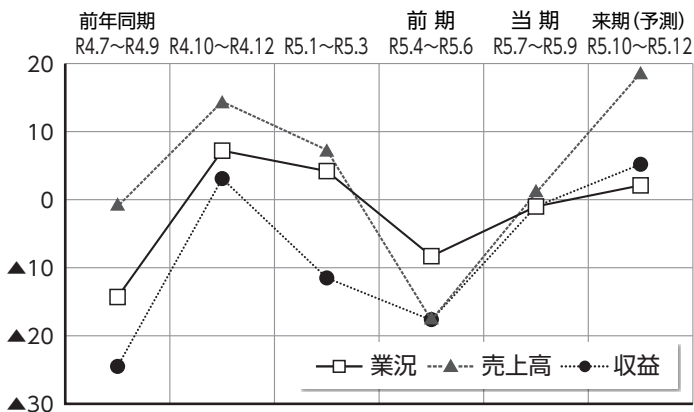
建設業

新築以外にも改修・建替需要高まる

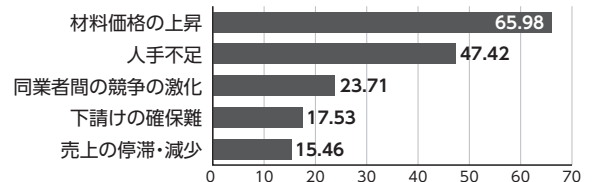
建設業の当期の業況について、受注残DIは3.1となりプラス水準に転じ、売上高DIも前期比18.7ポイントと大きく上昇したことでプラス水準へ転じました。

来期予測について、業況DIは緩やかな回復基調が続くと予想されています。新築以外にも改修・建替が増加していることから工事の受注は安定、猛暑も落ち着く傾向にあることから、売上高DIは大幅に改善し収益DIもプラス水準に転じると見込まれています。

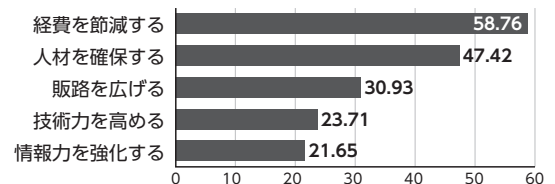
主要判断DIグラフ



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

地域経済の低迷、公共工事入札の激化により今年の受注は減少予想。加えて原材料価格の高止まりにより収益悪化。資金繰りは厳しく、借入により資金調達を検討中。(総合工事業)

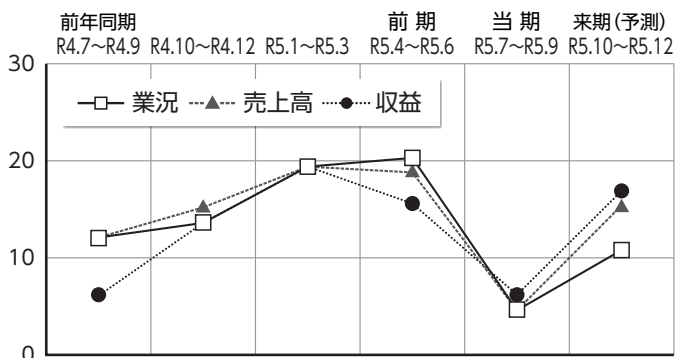
不動産業

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

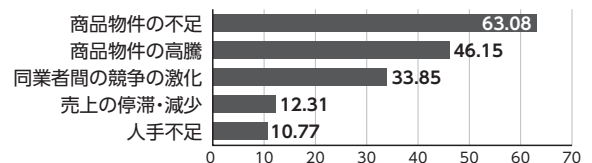
不動産業の当期の業況について、不動産売買取引が増加傾向にあるも、ローコスト住宅希望者も増加傾向にあり、業況DIは前期比15.7ポイント低下の4.6とプラス水準を維持しました。また、仕入価格DIは緩やかに低下しており、当期は前期比2.3ポイント低下と引き続き改善傾向にあります。慢性的な在庫不足感は継続しているものの、在庫DIは同期比11.3ポイント上昇し改善がみられました。

来期予測について、主要DI(業況・売上高・収益DI)は前期と比較し上昇傾向にあり、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、金利の上昇傾向と物価上昇による買い控えが顕著になりつつあり、一般住宅及び中古マンションの販売が鈍化傾向にあると懸念されています。

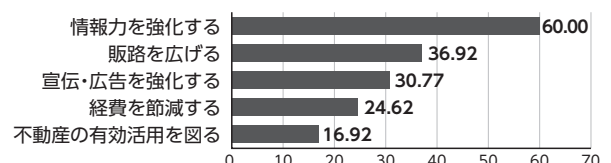
主要判断DIグラフ



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

今期決算では売上高収益共に最高額を計上するも、仲介で取扱いできる良好な物件が不足しており、現在は売り情報の収集が急務である。(不動産仲介業)

特別調査

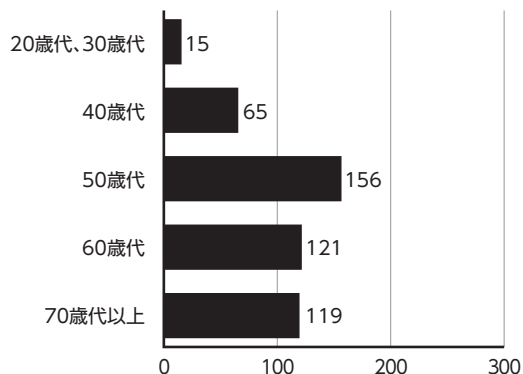
中小企業の将来を見据えた 事業承継について

1

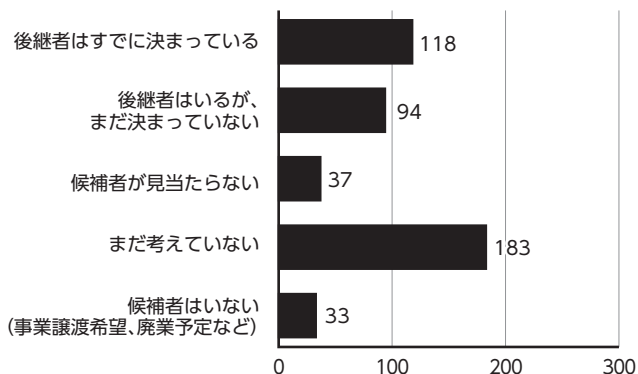
貴社の社長(代表者)の年齢層はいずれに属しますか。
また、貴社の後継者問題について最もあてはまるものをお答えください。

[有効回答数:476・465件/単数回答]

【社長の年齢層】



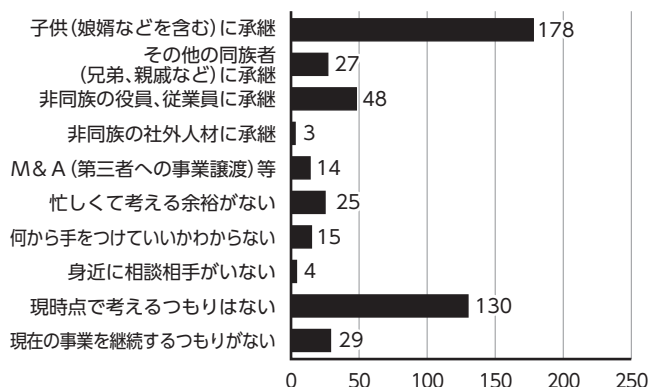
【後継者について】



2

貴社の現時点における事業承継の考え方について
最も当てはまるものをお答えください。

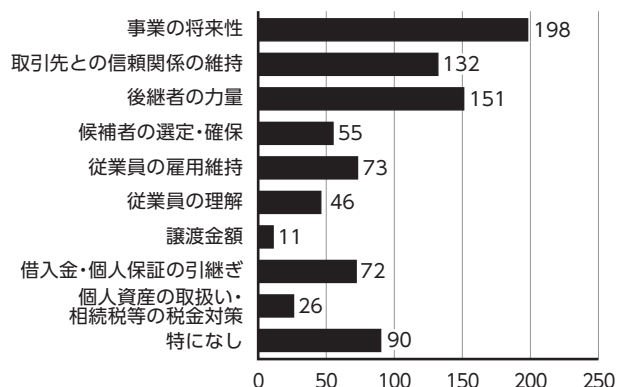
[有効回答数:473件/単数回答]



3

貴社では事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になると考えられますか。

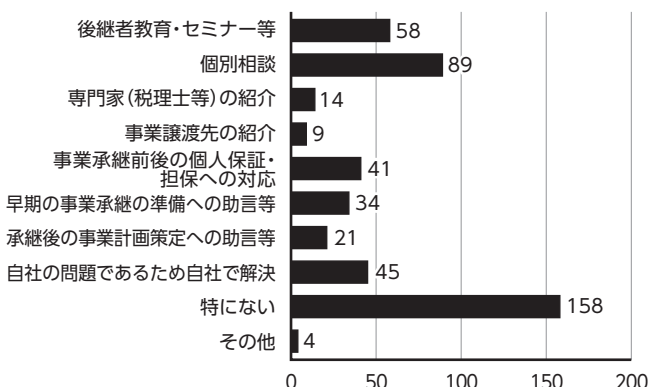
[有効回答数:854件/複数回答]



4

中小企業が円滑に事業承継を進めていく上で、信用金庫には何を期待しますか。信用金庫に対して期待していること、もしくは今後期待したいことについてお答えください。

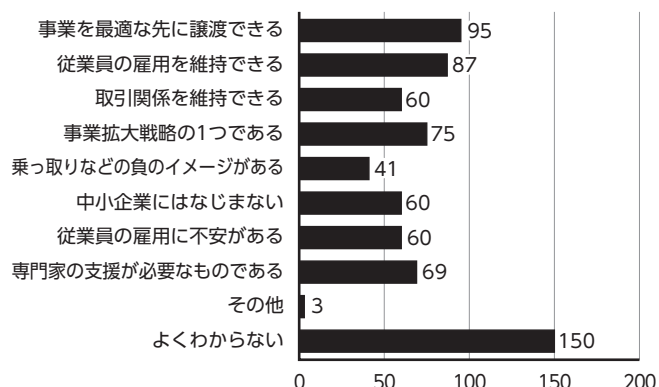
[有効回答数:473件/単数回答]



5

近年、中小企業のM&A(第三者への事業譲渡)が話題になっていますが、M&Aについてどのような認識を持っていますか。

[有効回答数:700件/複数回答]



支店長の横顔

人を大切にし、心を汲み取る ともに歩むことで成長を促進



富津支店 支店長
なかやま まさき
中山 雅樹

プロフィール

1974年、神奈川県川崎市生まれ。1998年に千葉信用金庫富津支店に入庫。いくつかの支店を異動した後、本店で営業チーフ、副本店長を経験。2022年4月より富津支店に戻り支店長に就任した。野球を愛し、現在は中学生チームのコーチもしている。

千葉信用金庫に入庫した理由は？

母親が営んでいた喫茶店の常連客が当金庫職員でした。地元で働くやりがいなど、その方の話にとっても共感し、私自身ももっと地元を知り貢献できないかと思うようになり、入庫を決めました。

ご自身の長所は？

座右の銘は「先ずは動く」、行動力には自信があります。特に今は自分が動き出さなければ何も始まらないため、思い立ったら即行動して結果を求めるようにしています。必ずリストを作って、順に実行に移すよう心掛けています。

尊敬している人は？

私の恩師は高校時代の野球部の監督で、これまでの人生の中で最も影響を受けた人の1人です。常に相手のことを考え、人を大切にすることを教えてもらいました。この教えが今に生きていて、取引先の相手や部下職員が何を考えているか細かに汲み取る、要は「空気を読む」能力が身についたと思っています。

富津支店はどんな雰囲気？

当支店は融資・営業会議は月1回のみ、その代わり支店長と副支店長が5～10分程度の打合せを職員と頻繁に実施しています。数字に関する話は、副支店長や営業チーフがするので、私は職員の健康状態や精神状態など、顔色を確認することになっています。支店長からはここぞというときだけ、ガミガミ発言しないように注意しています。

今後の目標は？

心がけているのは「職員が話しやすい環境づくり」です。職員個々が考えや取り組み方など遠慮なく発言でき、行動に移

すことができる環境を作っていきたい。そのために、私はできるだけ具体的な質問を投げかけるようにしています。職員自らが考えられることが理想です。

管理職側は「指示」ではなく適切で具体的な「提案」をして、行動を共にし、実際に結果が出れば部下のモチベーションも上がる。この成功体験が人材育成につながります。

職員の成長は私自身のやりがいになっています。自身の行動で、一人でも多く活気ある職員を増やしていきたいです。

最も印象に残っているお客さまとのエピソードは？

10年程前、「独立して美容室を開業したい」といらしたお客様が印象に残っています。店舗開業に向けて、立地から市場、競合先の調査などを行い、地元不動産会社を紹介しました。テナント選びから関わることができたので、一緒に創り上げたという感覚が大きかったですね。その美容室は今では3店舗まで事業を拡大し、成長を続けています。私自身も今でも髪を切りに行っています。

支店長としてのやりがいは？

支店長になって経営者の方とお会いできる機会が増えました。じっくり話し合い、描く未来の姿の実現に向けて「何をすべきなのか」一緒に考え、悩み、発見し、最良の提案ができたときが喜びです。庫内マッチングなども融資推進とは違うのですごく新鮮で、まるで転職したような気分です。大変やりがいを感じています！

お客さまへのメッセージ

現在、富津経営者会と木更津法人会の富津支部に加入しています。感じるのは、地元企業間での関わりが薄いこと。企業間をつなげる地域金融機関として、さまざまな知識と情報を駆使して、既成概念にとらわれない「あらゆる可能性」を考えます。どんなことでも千葉信金にご相談ください。

「請求書業務、なんでそんなに時間がかかるの？」
なんてもう言わせない!!

ちゃんと請求書

なら、大丈夫!

見やすい画面

操作がかんたん!

インボイス制度
電子帳簿保存法
両対応!!



マンガで分かりやすくご紹介!



中小企業の経理をフォローアップする
新機能「ちゃんと請求書」をマンガ解説
いますぐチェック!!

プランは4パターン

電帳法に対応したプランがオススメ!

プラン名	インボイス制度	電帳法
発行のみプラン 1,100 円(税込)	○ 枚数無制限	×
基本プラン 2,200 円(税込)	○ 枚数無制限	○ 1ヶ月300枚まで
しっかりプラン 3,300 円(税込)	○ 枚数無制限	○ 1ヶ月650枚まで
たっぷりプラン 4,400 円(税込)	○ 枚数無制限	○ 1ヶ月1,000枚まで

+

Chiba Big Advance

月額利用料 3,300 円(税込)

※ご利用にはBig Advance加入が必要です。

お試し期間として、
初月は無料でご利用いただけます!

見やすい画面!

検索で一覧表示もかんたん!

「取引先」「日付」はもちろん、
「件名」や「金額」でも検索OK!

シンプルな画面で情報がすぐ見つかる!
「見やすく」「わかりやすく」を一番考えて
デザインしました!

操作がかんたん!

見積書データから請求書や納品書を作成できます!

アップした請求書を見ながら情報入力できるので安心!

アップロードした帳票を見ながら情報を入力できるから間違いを防げます!

かんたん操作で初めてでもすぐに使える!
複雑な操作を無くし、できるだけかんたんに
ちゃんと操作できるように設計しました!

1クリック作成 ファイルアップ 見ながら登録 メール送信 取り込み
CSV書き出し 編集履歴確認 ほとんどの機能がかんたん操作でOK!

注目!!

インボイス制度対応の 請求書が作れる!

インボイス制度に必要な登録番号・消費税率を表示

登録番号を表示
ビッグ事業部
担当: 山田太郎
登録番号: T132456789

税率ごとに区分した消費税表示

区分	金額	消費税
標準税率	28,125	2,813
軽減税率	27,000	2,025

電子帳簿保存法対応の 請求書・領収書 保存ができる!

電子帳票 (PDF) はそのまま、紙帳票はスキャンやデジカメでOK!

ここに追加したい帳票ファイルをドラッグ
または
追加ファイルを選択する

PDF、画像 (jpg, png) ファイル 500KBまでアップロードできます。

電子帳票 (PDF) はそのままOK!!
紙帳票はスキャンやデジカメで取り込みOK!!

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

(2023年8月現在)