

令和5年  
10月-12月

No.80

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 株式会社 東セン賢 …………… P1・2  
株式会社 リオ …………… 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 桜木支店長 …………… P10



千葉信用金庫

# 株式会社 東セン貿

## 活きた海産物を通じて 世界中の人と海を結び、感謝を届ける

### 拡大する「東セン貿」ネットワーク

株式会社東セン貿は、世界20カ国以上からアワビやロブスターといった活きた海産物とその冷凍物を輸入し、国内へ販売している。現在、市原市内に3つの工場と直売所をもち、ミャンマーに現地法人も設立している。直近3年の業績も好調、2023年3月期の年商27億円超と、拡大を続ける企業だ。

国内約200社、海外にも韓国、アメリカ及びカナダ、オーストラリアなど約100社の仕入れ先をもち、卸販売は北海道から九州・沖縄まで日本全国、市場や問屋を中心に、飲食店やホテルにも行っている。北半球・南半球のどちらからも海産物を輸入しており、日本の四季に合わせて安定的に需要に応じられるのが強み。産地開拓、販売取引先拡大に励み、創業35年余りで広く緻密なネットワークを築いてきた。

同社のもう一つの強みは、細やかなサービス体制。輸入海産物を梱包・発送まで一貫して行い、商品の状態をチェックしながら顧客の要望にあった商品を出荷する。生の海産物を輸入した際は、同社所有の水槽で一時管理し、現地の出荷先の情報を元に、気候下によって海産物の状態を観察しながら適切な温度管理を行う。細やかな管理により、最良な状態で希望に沿った商品を届けることができる。

コロナ禍で一時売上が落ち込んだものの、ポストコロナの動向は同社の追い風となっている。コロナで需要を伸ばしたアウトドア業界では、高級海鮮BBQの需要が増えており、最近ではグランピング場からの商談が多く入るといふ。またホテル業界でも、ロブスターやカニなど高級食材を提供するモーニングビュッフェが登場するなど、同社の売上を支えている。

同社の理念である「人と海の間」「世界の海と人を結ぶトレーディングカンパニー」の通り、千葉を拠点に、海産物を通じて日本と世界との食文化の橋渡しを行なっている。



代表取締役社長 宮寺由貴氏

### 常に忘れない、創業時からの「感謝」の思い

代表取締役社長の宮寺由貴氏は、2004年に夫であった初代社長の逝去により、社長に就任した。創業当初は経理担当として同社を支えていたという。

「35年前、初代社長がテレビでロブスターを販売しているのを見て、『活きたままロブスターを輸入する!』と商売を始めました。水産商社出身でもない素人が始めたので、販売や水槽管理、その他初めてのことばかり。海外とのやり取りでも、外国送金やLC決済など書き方や手続きも何も分からず、千葉信用金庫の外国為替部門の方に来てもらって、外国送金用紙への記入方法をご指南いただいたりもしました」。

創業時は何もかも手探りで、営業やトラック配送、梱包、輸入した海産物を水槽へ戻す作業など、宮寺氏は経理以外にも一連の業務の流れ・工程を全て行なっていた。

「ネットも携帯電話もない時代で、販売業者を探すのにも苦労しました。地元のお店へアワビを持ち込んだ時は、店長さんに『輸入したアワビなんてうちでは扱えないよ』と突き返されてしまったこともあり。営業していく中で、直接開拓した結婚式場やホテルレストランに徐々に納品できるようになり、知名度も上がっていきました」。

グルメブームなど時代の流れとマッチしたことも手伝い、売上は徐々に拡大。宮内庁の晩餐会用や横綱の結婚式用にロブスターを納めるようにもなった。水槽



代表取締役社長 宮寺由貴氏

保有や日々の活物管理・販売など、大手商社ではできない顧客主体の真摯なサービスが、取引拡大につながっていった。

「いろいろな方々に一から教えていただき、それが今に繋がっている」と、宮寺氏はトップに就任してからも感謝の気持ちを忘れない。同社の社屋に置かれている石碑にも「感謝」の文字が印されている。

「お客様、従業員、そして活かしたものの命を預かってビジネスをしていますから、商品に対しても感謝しかありません。何事にも感謝の気持ち

を忘れずに、『企業は人なり』の教えを守って創業以来の経営を続けています」。



## より多くの人に、美味しさを直接届ける

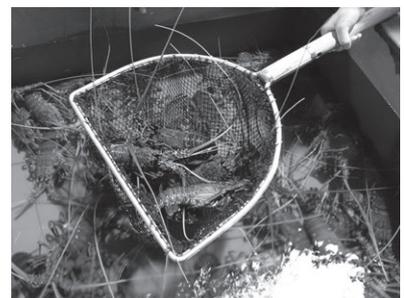
同社が近年力を入れているのが、BtoC事業だ。店舗で同社の商品を買いたいという多くの声を受け、2015年、本社向かいに直売所「TOSKOKO(トスココ)」をオープン。店内には活オマールロブスター、活あわび、冷凍カン・エビ、冷凍マグロなど、新鮮な海産物が並ぶ。大晦日の恒例行事「年末大売り出し」は地域の人達から大好評で、「東セン賢の商品がないと新年を迎えられない」という嬉しい声も多いという。

ネット販売は楽天市場上に「TOS-WAY」を開設、ネットメディア事業部も創設した。BtoCに向けて1次・2次加

工品やPB商品を新たに開発し、第2の柱にしていきたい、と宮寺氏は今後の構想を語ってくれた。

「高齢化社会に向けて、海産物も柔らかく、食べやすく、美味しいものを作りたい。また、アワビの肝は2次加工品として販売、2次加工品として販売できないかと思っています。アワビの貝柱もスライスする上でわずかに余ってしまいますので、少量の貝柱を集めて商品化を検討しています」。

新鮮な海産物を余すところなく、より多くの人々に届けるために、同社は新たな挑戦をスタートする。



企業  
DATA

### 株式会社 東セン賢

住所：千葉県市原市八幡北町 3-4-20

TEL：0436-43-6495

創業：1988年3月

URL：http://www.tosenbo.co.jp



加工場

# 株式会社 リオ

## 「美味しさ」のカギは「香り」にあり 燻製調味料で食の未来を切り拓く

### 燻製を愛し、研究に没頭したシェフ

2024年でちょうど創業10年目を迎える株式会社リオ。「かずさスモーク」のブランド名で、「燻製醤油」「燻製オリーブオイル」「燻製マヨネーズ」「燻製ピクルスの素」など次々と新しい燻製調味料を開発・販売している。

代表取締役の市川正秀氏は、液体を燻煙する技術とそのための装置を考案した人物。同社の調味料は、食材にかけたり混ぜたりするだけで独特の「燻味」を料理に加えるのが特徴で、その手軽さと美味しさから食品業界に新旋風を巻き起こしている。現在は、主軸の卸売事業に加えて、OEMやPBの調味料開発・製造なども手がけており、業績は好調だ。

市川氏は元々、父が創業したレストランを2000年に引き継ぎ、シェフとして働いていた。ベーコンを一から作ることがきっかけで、ハム、ソーセージ、タンスモークなど燻製料理を店で提供するようになり、次第に評判となっていく。「燻味」と「美味しさ」との不思議な関係が面白く、すっかり燻製に魅了された市川氏は、日々研究に没頭。「厨房に立たない日が続いて、お客さんに心配されたこともありましたが」と笑って当時を振り返る。

「物事をとことん突き詰めたい性格」と自身を



語る市川氏。探究心は止まず、らっきょう漬けや梅干しなどの珍しい食材や、さらに対象を広げて、胡椒や塩などの小さな粉体・粒体の調味料の燻製も行うようになる。その流れから、オリーブオイルの液体調味料の燻製にもチャレンジ。レストランで提供すると瞬く間に人気となった。

燻製液体調味料を多くの顧客に提供したいと、市川氏は高専で培った機械工学科の知識を活かし、6年の歳月をかけてオリジナルの「液体燻製装置」を考案する。特許を取得すると、2012年に燻製工場を設立して「かずさ燻製工房」として稼働を始め、本格的に燻製調味料製造業へと経営の舵を切る。市川氏がシェフになった頃からの「本当に美味しいと思う、自分が納得できる料理を提供したい」という初心のままに、燻製研究を突き詰めて事業転換を図った形となった。



代表取締役 市川正秀氏

### 「燻製のスペシャリスト」として先陣を切る

同社の燻製調味料は現在、三井アウトレットパークや道の駅、木更津市内のコンビニを始め、東京や神奈川の小売店などで販売され、また同社のオンラインショップでも販売も行う。書籍や雑誌、新聞、テレビなど数多くのメディアで取り上げられ、全国区で話題を集めている。

「他社にできないオンリーワンの商品の製造、燻製へのこだわりが、継続的なメディアからの取材や顧客からの信頼につながっているようです。宣伝はプレスリリースを大

事にしていて、SNSからも常に情報発信するよう心掛けています」と市川氏。

燻製調味料という新ジャンルを創出した同社。その功績が認められ、2020年には食品産業の優良企業を表彰する「農林水産省食料産業局長賞」を受賞した。創業当時、燻製製品を取り扱う同業他社は存在しなかったが、「現在は大手から中小零細企業まで業界に参入しています。それでも液体燻製の原理原則は弊社にあり、どんな同業者も弊社の技術には届き

代表取締役 市川正秀氏

ません」と市川氏はパイオニアとしての自負を語る。

同社の製品は、香料やくん液といった添加物を用いず、桜チップを使った本物の燻製によって製造される。この「無添加」を突き詰めた結果、2017年には燻製業界初の有機JAS認証を取得した。燻製に使うチップはオーガニック認証に



左：燻製オリーブオイル 右：燻製醤油

準じた「オーガニックスモーク (R)」を使用。原産地、加工方法、輸送まで完全トレーサビリティでオーガニックを担保しているという。

また、香りに徹底してこだわり、ガスクロマトグラフィーで燻香を数値化、香りの強弱を分子レベルで計測・管理しているのも強みだ。

「詳細に香りをコントロールすることで、人が一番美味しいと感じる燻製の香りを施した商品の製造が可能になります。具体的な数値で提案できるので、取引先との信頼関係にもつながっています。香りの製品としてより高品質なものを目指します」。

市川氏の研究への頭抜けた情熱を見て、友人たちにつけられたあだ名はなんと「マッドサイエンティスト」。今なお、より深く、より精緻な領域にまで、燻製の研究を掘り下げているようだ。

## 技術を徹底して磨き上げ、尖った経営者に

燻製技術を極め続ける市川氏。経営者としても「技術を磨き続けること」と「尖り続けること」を大切にしているという。

「私が液体燻製を選択した理由でもあるのですが、1つの事に特化して技術を磨き続けければ、他の人には真似できないその人だけの技術や経験が得られます。経営でも、だいたいこれくらいなら儲けられる、という曖昧なことは決してしたくない。己が持つ技術を磨き上げ、世の中に出した商品を伸ばしていける経営者でありたいと常に思っています」。

今後は、燻製を通じて食の新

しい未来を切り開きたい、と市川氏は考える。

「燻製はまだ解明されていないことも多く、美味しさへの効果は計り知れない。美味しさのカギは香りにあります。今後も研究を重ね、香りの調味料を作っていきたいです」。



企業  
DATA

### 株式会社 リオ

住所：千葉県木更津市長須賀2038-4  
(店舗及び工場)

TEL：0438-71-1700

創業：2014年12月

URL：<https://kazusa-smoke.com>



スタッフ

# 全業種

## 対面型サービスの回復により 業況は緩やかな持ち直し傾向が続く

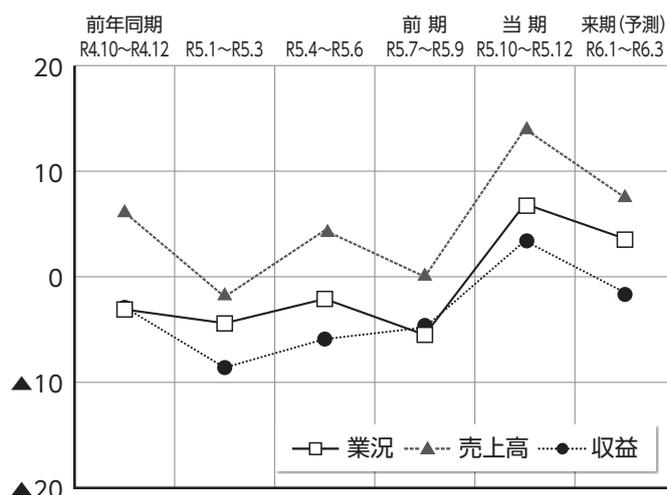
当期の業況DIは6.9と前期比12.4ポイント上昇しプラス水準に転じました。売上高DIについても前期比14.0ポイント上昇しました。全業種においては、販売価格DIの上昇と仕入価格DIの減少により収益DIは8.2ポイント上昇しプラス水準に転じました。資金繰りDIは前期比1.5ポイントと僅かに上昇するも依然としてマイナス水準で推移しました。

当期の業況については、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き、自動車や衣料などの販売も改善傾向にあります。建設需要は堅調に推移するも、建設コスト上昇等に伴う住宅販売価格上昇により購入需要の低下が懸念されます。

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、対面型の営業・サービス業を中心に緩やかな持ち直しの動きが続くとみられ、業況DI及び売上高DIはプラス水準で推移する見通しです。収益DIは販売価格DIの悪化によりマイナス水準に転じると予想されています。

DI項目	前年同期 R4.10～ R4.12	前期 R5.7～ R5.9	当期 R5.10～ R5.12	来期(予測) R6.1～ R6.3
業況	▲3.1	▲5.5	6.9	3.6
売上高	6.1	0.0	14.0	7.5
収益	▲2.9	▲4.8	3.4	▲1.5
販売価格	30.2	27.5	31.0	23.2
仕入価格	60.8	57.8	52.5	44.6
在庫	▲6.7	▲3.4	▲3.8	▲5.4
資金繰り	▲7.1	▲7.8	▲6.3	▲6.3

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させ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10月～12月)、来期(今後3ヶ月:令和6年1月～3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478社

(内訳:製造業74社、卸売業47社、小売業107社、サービス業88社、建設業98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。

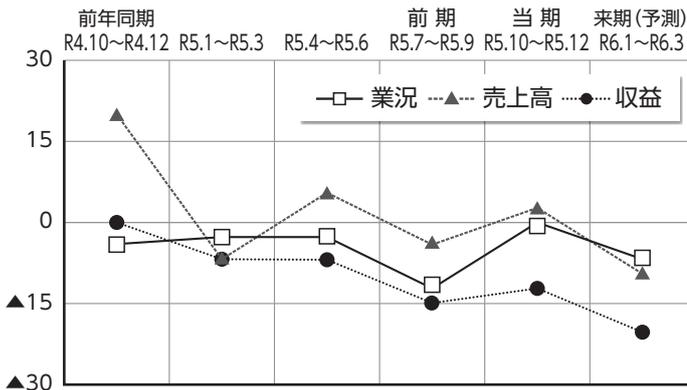
# 製造業

## 原材料高騰の沈静化の兆し見えるも 資金繰り厳しく

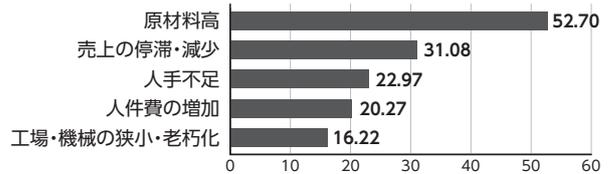
製造業の当期の業況について、売上高DIは前期比6.8ポイント上昇しプラス水準に転じました。原材料価格DIは若干低下し、販売価格DIが前期同水準で推移していることから業況は改善がみられているものの、収益DIは依然としてマイナス水準で推移しています。

来期予測について、売上高DIは悪化しマイナス水準に転じると見込まれています。原材料価格DIは良化するも販売価格DIが悪化することで収益DIは依然としてマイナス水準を推移すると見込まれています。業況DIは▲6.8と再びマイナス水準に転じるものと予想されています。

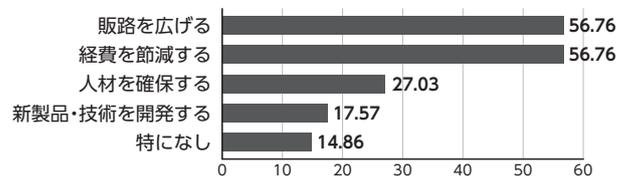
主要判断DIグラフ



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

店舗での和菓子販売を止めたことにより減収となるも、利益率向上に向けて今般の価格上昇に対して対策を練っている状況である。(食料品製造業、炊飯・パン製造)

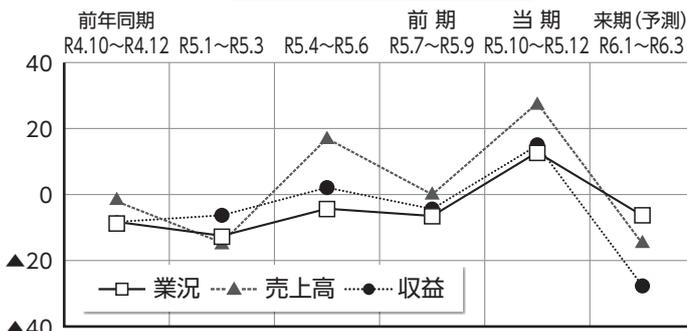
# 卸売業

## 主要取引先(観光業、飲食業等)の 好調に牽引され業況回復

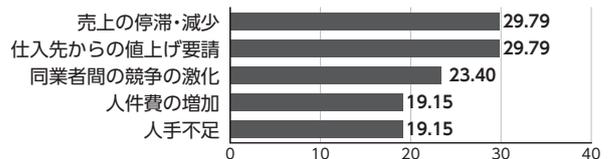
卸売業の当期の業況について、売上高DIの上昇により収益DIは改善(前期比19.3ポイント上昇)しプラス水準に転じました。前期と比較し、販売価格DIの良化により価格転嫁が一定数行えたと推測されます。また業況DIも前期比19.3ポイント上昇し改善がみられました。しかし、在庫DIは▲2.1と悪化しており、来期以降も在庫の不安感は継続するとみられます。また仕入原価の高止まりにより、仕入価格DIは依然として高い水準を維持しています。

来期予測について、人流回復による観光業の好調や主要取引先である外食業界の動きはさらに活発化するも、暖冬による冬物商材の販売不振が懸念されることから売上高DIは前期より減少すると見込まれています。また、仕入価格DIはわずかに良化するも販売価格DIは悪化すると予想されているため収益DIはマイナス水準に転じ、それにより業況DIもマイナス水準に転じると見込まれています。

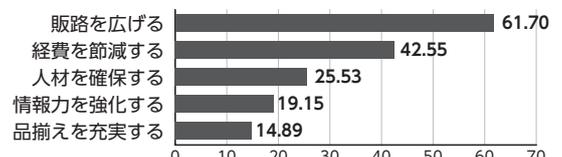
主要判断DIグラフ



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

現状、価格高騰に伴い、売上高上昇傾向ではあるが、仕入価格も同様に上昇しているため、収支関係上、資金繰りが懸念されている。今後もさらなる価格競争があるものと思料。(水産物卸売業、水産加工品)

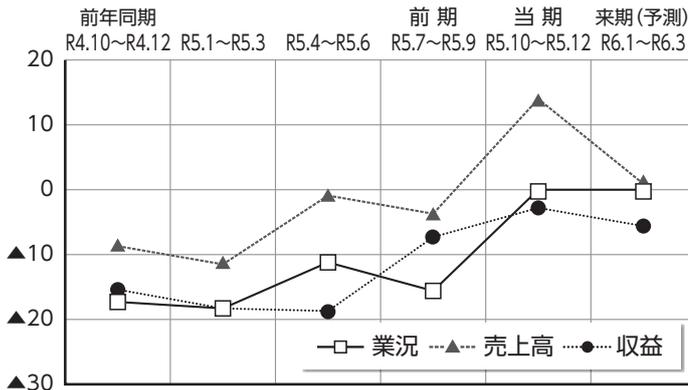
# 小売業

## 個人消費が緩やかなペースで増加

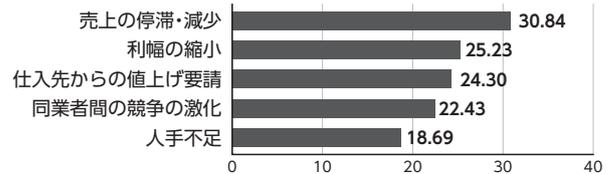
小売業の当期の業況について、個人消費が物価上昇の影響を受けつつも、インバウンド需要などの押し上げ効果に支えられて緩やかなペースで着実に増加しており、業況DI及び売上高DIはプラス水準に転じました。また在庫DIも7.4ポイント上昇しプラス水準に転じました。

来期予測について、業況DIは同水準で推移する見通しですが、売上高DIは減少するもプラス水準を維持するものと見込まれています。併せて販売価格DIを上回る仕入価格DIが予想されることから、収益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。

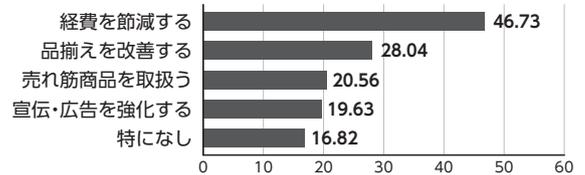
主要判断DIグラフ



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

従前から仕入先の値上げが続いており、それを販売価格に転嫁出来ていない。現状、来年以降の売上が増加するような要因も見られない為、経費の削減や仕入先の見直し等の企業努力を行っていく。(その他の小売業、仏壇・仏具等)

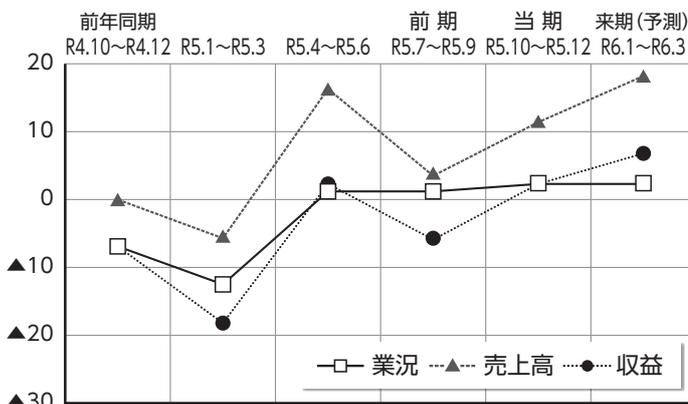
# サービス業

## 観光需要及びインバウンド需要により業況好調

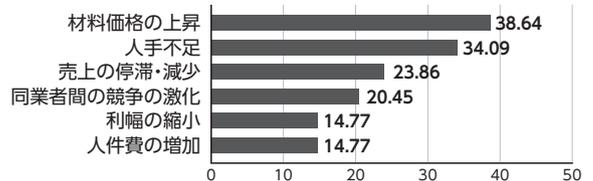
サービス業の当期の業況について、観光や飲食などの対面型サービス業の回復が続き、売上高DIは7.9ポイント上昇、業況DIも小幅ながら上昇しました。また料金価格DIの上昇と材料価格DIの減少により収益DIがプラス水準に転じました。

来期予測について、主要DI(業況・売上高・収益DI)は引き続きプラス水準を維持するものと見込まれています。また資金繰りDIと設備状況DIのマイナス水準は徐々に改善していくと予想されています。

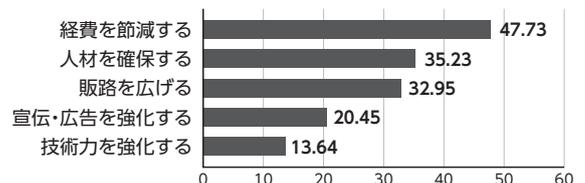
主要判断DIグラフ



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

当社の長年の課題である人材不足の課題に対して未だ対応が出来ていない。また、業況安定傾向にあるも、改善の見通しは立っておらず不安定な要素が多い。(自動車整備業)

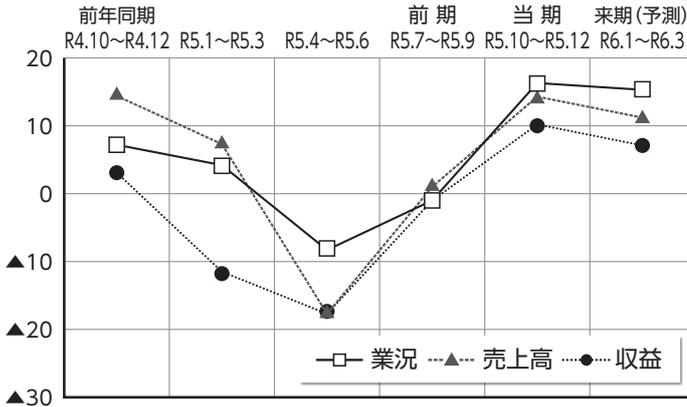
# 建設業

## 受注増加により売上増加するも 人手不足に苦慮

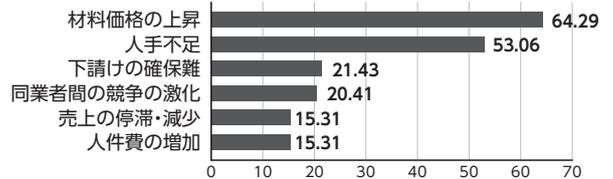
建設業の当期の業況について、受注残DIは4.0ポイント上昇、施工高DIが5.0ポイント上昇したことに伴い、売上高DIも前期比13.3ポイント上昇と大幅に改善しました。請負価格DIの上昇と材料価格DIの減少により収益DIは11.2ポイント上昇しプラス水準に転じました。

来期予測について、主要DI項目は引き続き高水準で推移すると予想されています。在庫DIは減少傾向にあり、資金繰りDIは引き続きマイナス水準を推移すると見込まれています。

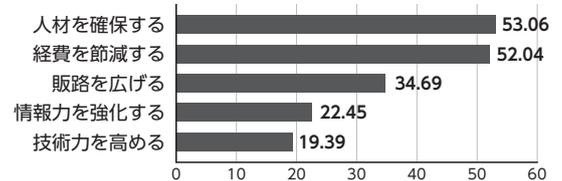
主要判断DIグラフ



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

住宅価格の上昇により20~30歳代の購入需要が低下している。他の住宅メーカーとの差別化を図り、購入希望者を増やす為、新商品の開発を検討中である。(総合工事業)

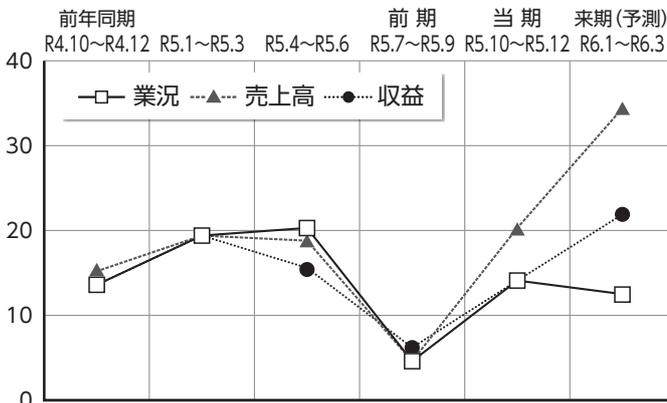
# 不動産業

## 主要DIは高水準を維持するも 慢性的な在庫不足に悩まされる

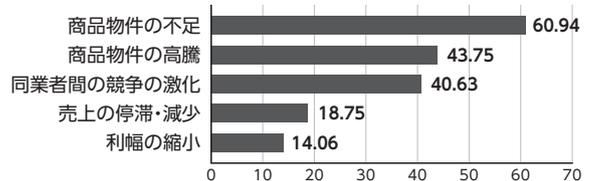
不動産業の当期の業況について、売上高DIは15.7ポイント上昇し高水準を維持、販売価格DIも上昇基調にあることから収益DIは7.9ポイント上昇、併せて業況DIも高水準で推移しています。また、仕入価格DIは前年同期より緩やかに低下しており、当期は前期比5.5ポイント低下と引き続き改善傾向にあります。しかし、慢性的な在庫不足が継続していることから、在庫DIは依然としてマイナス水準で推移しています。

来期予測について、主要DIは引き続きプラス水準で推移すると見込まれており、好調に推移すると予想されています。

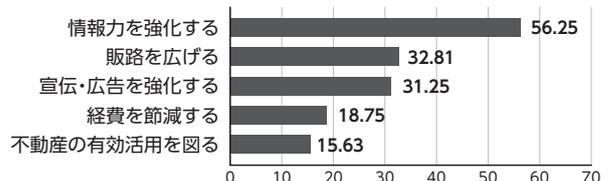
主要判断DIグラフ



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

当社の業況は順調に推移しているが、不動産の仕入価格上昇の影響があり、販売価格も上昇している。今後の価格の上昇幅に注視していく。(不動産売買業)

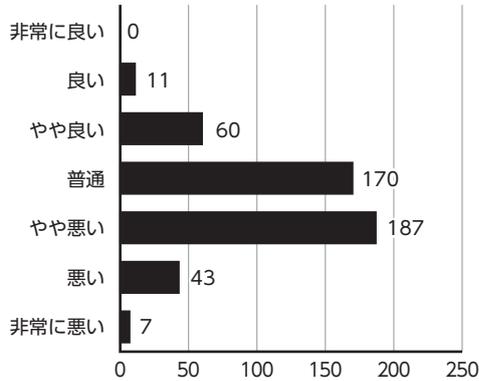
# 特別調査

## 2024年(令和6年)の 経営見通し

### 1

貴社では2024年の日本の景気をどのように見通していますか。

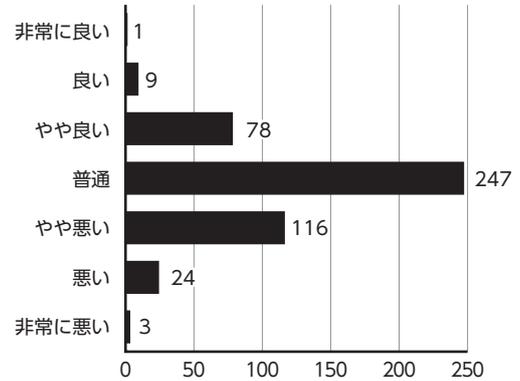
[有効回答数:478件/単数回答]



### 2

貴社では、2024年の自社の業況(景気)をどのように見通していますか。

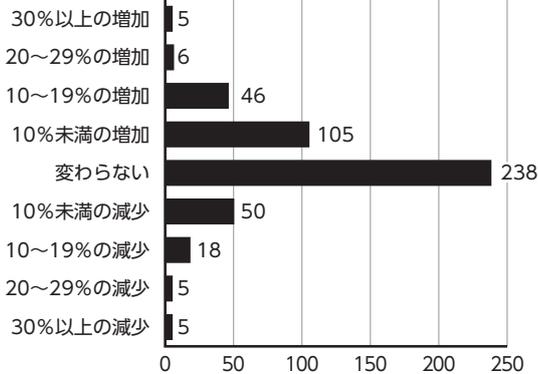
[有効回答数:478件/単数回答]



### 3

2024年において貴社の売上額の伸び率は、2023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。

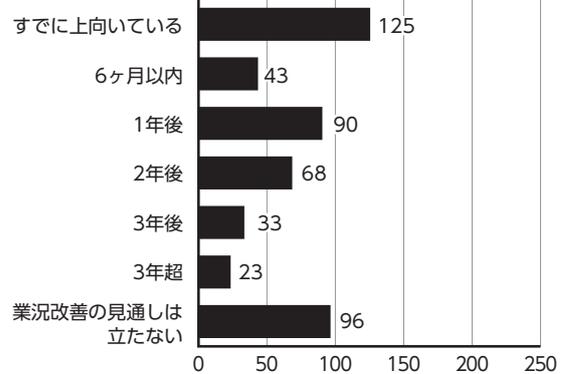
[有効回答数:478件/単数回答]



### 4

貴社では、自社の業況が上向き転換点をいつ頃になると見通していますか。

[有効回答数:478件/単数回答]

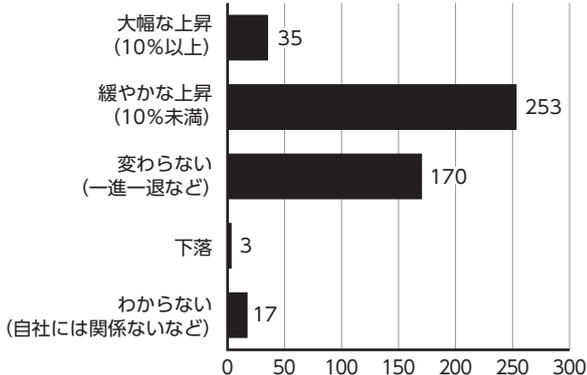


### 5

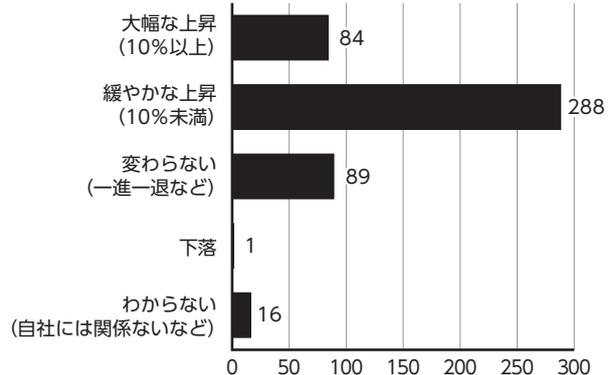
近年、販売価格や仕入価格に上昇の傾向がみられますが、2024年を展望したとき、貴社では価格面の動向をどのように見通していますか。

[有効回答数:478件/単数回答]

【販売価格】



【仕入価格】



## 支店長の横顔

# 人の喜びが自分の喜び ともに悩み、 ベストパートナーを目指す



桜木支店 支店長  
かねき まさおみ  
**金木 雅臣**

### プロフィール

1972年木更津市生まれ。1995年大学卒業後、旧木更津信用金庫に入庫。9店舗で預金・営業・融資・法人営業部・副支店長を経験し、2023年4月桜木支店長に就任した。趣味はランニング。駅伝やマラソン大会に向けて仲間と練習する日々。

### 千葉信用金庫に入庫した理由は？

幼少期、当金庫の営業担当者が集金で定期的に自宅に来ていました。幼い私にも話しかけてくれて、少ないお年玉を預けた時も丁寧に「ありがとうございます」と握手までしてくれたことを思い出します。誰に対しても対等に接する信用金庫の営業マンに憧れ、人とのふれあいを何よりも大切に当金庫に決めました。

### 桜木支店はどんな雰囲気？

住宅街の中にある店舗ですが、法人取引先も多く、特に融資法人取引先数は全店で5番目に多い店舗です。忙しい店舗ですが笑顔の絶えないアットホームな雰囲気、職員同士の助け合う気持ちが高く、「チーム桜木」として一丸になって取り組んでいます。

### 支店長として頑張っていることは？

働きやすい職場環境づくりを目指しています。お客さまと直接接する職員が、悩みや不安を抱えたまま業務に携わると、その雰囲気がお客さまに伝わります。そうならないように、職員が何でも会話できる雰囲気にしようと、私自身も趣味や日常の出来事などを積極的に話して、職員とのコミュニケーションを図っています。

### ご自身の長所は？

人を喜ばせることが好きです。お客さまでも職員でも、悩みがあれば一緒に考え、解決に向けた糸口を見つけて喜んでいただくことは、仕事を進めるうえで信頼関係にもつながると思っています。

職員の誕生日も忘れません。サプライズとして誕生日にケーキや大量のお菓子を用意して、忙しいなかでも楽しみを作るように工夫しています。

### 最も印象に残っているお客さまとのエピソードは？

入庫して数年後の時のこと。家族で那須に旅行に行った際に、偶然にも数日前に融資したお客さまから声を掛けられました。融資したのは新車のワゴン車の購入資金でした。「今まで中古の軽自動車です家族4人での遠出がなかなかできなかった」「信金さんのおかげで、初めて遠方に家族旅行できました」と、皆さまから感謝されました。何より数回会っただけの私を覚えていただいていたことも感激でした。お客さまが夢を叶えた場面に立ち会えたことは「奇跡」で、今でも忘れられない出来事です。

### 支店長としてのやりがいは？

お客さまとの面談・訪問の際、会話や訪問先の様子から課題を見つけ、積極的に提案するように心掛けています。例えば、取引先企業のイメージキャラクターの提案や特許取得、ECサイト・商品パッケージの改善など、支店長自ら提案しています。また、一消費者として商品を実際に使ったり食べたりした感想など、マイナス面も含めて「気づき」を率直に伝えるようにしています。客観的な視点からの提案や気づきをお伝えすることで、お客さまの事業改善に役立てばと考えています。提案が受け入れられ、改善されたことにお客さまから感謝されることにやりがいや達成感を感じます。

### お客さまへのメッセージ

千葉信用金庫は、預金や融資だけの金融機関ではありません。お客さまの悩み事を一緒に考え解決していく場でもあります。また、相談を受けるだけでなく提案することで、常にベストパートナーでありたいと考えています。地域金融機関として、数多くの個人・法人の方々に何でも気軽に相談いただけるよう、職員一同頑張ります。

第2回

# いちばら 食の彩り マルシェ

2024  
3/30(土)  
10時~16時

雨天決行・  
荒天中止

地域のもの  
を見て・知って・  
楽しんで!



オムツ交換&  
授乳スペースも  
あります

会場

小湊鐵道五井駅  
こみなと待合室

(千葉県市原市五井中央東1-1-2)

## 千葉県の逸品グルメ販売会

いちばら里山ファーム



Bakery & Café  
Restaurant  
ハートの木



カヌレ



CHOCOLATE GALLERY  
6C3524

焼肉弁当



玉屋

プリン

門藤 市原店



(有)カネヒロ水産  
君津商業高校家庭科部

ビクルス



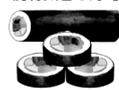
あさりの  
フライ



あさりめし

千葉子栄丸

房総太巻き寿司



小湊鐵道も  
あるよ!

市原  
ヘルシークッキング



ドリンク



\*イラスト・写真はイメージです。

お子さまの

## お楽しみ コーナー



## チーバくんと 撮影会 無料



千葉県マスコット  
キャラクター  
チーバくん

\*雨天中止の場合があります。

## 小湊鐵道に乗って 沿線観光スポットの 春を楽しもう!



桜と菜の花の小湊鐵道

お得な  
「1日フリー乗車券」  
もあります



さと山ウォーク  
第2弾も開催!



史上上総国分尼寺跡



養老溪谷



チバニアン



市原ぞうの国



高滝湖と市原湖畔美術館

## 小湊鐵道 SL車両撮影会 (保存展示車両) 無料

\*先着・事前予約制  
\*空があれば当日受付有  
\*1日4回実施:各回20名



カメラを  
持って  
きてね!

事前予約は千葉信用金庫企業  
サポート部へお電話ください。



● 駐車場のご用意はございません。● 販売会は商品が売り切れた時点で終了となります。

みんなが  
来てね!



皆様のおかげで100周年  
KIZUNA SMILE  
つなぐよ絆 あふれる笑顔

主催



## 千葉信用金庫

■ お問い合わせ

企業サポート部 TEL.043-221-4163/043-221-3683

- 共催:小湊鐵道株式会社
- 後援:市原市、一般社団法人市原市観光協会、市原商工会議所
- 協力:アルピン株式会社

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