

令和6年  
1月-3月

No.81

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 成島畳店 ..... P1・2  
三立機械工業 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 千葉駅北口支店長 ..... P10



千葉信用金庫

# 有限会社 成島豊店

## 特許は「説得」のための武器 豊文化の良さをもう一度世に広めたい

### 新商品を次々に開発するユニークな豊店

創業125年を迎える豊専門店、有限会社成島豊店。1991年に代表取締役役に就任した成島康夫氏は、老舗ならではの知識と経験を基に自ら研究開発を行い、新機能をもつ豊を商品化、特許を取得してきた。

成島氏は家業である豊店を継ぐと幼少期から決めてはいたものの、まずは社会を学ぼうと大学卒業後は土木設計コンサルタントに入社した。3年間、海岸港湾部に所属し、調査・データ解析・設計を担当。「この経験が後に特許取得の際のアイデア創出のきっかけとなりました」と成島氏は言う。

2017年2月に取得した特許が「豊用芯材及び豊（衝撃緩和型）」。「断熱材や緩衝材などを組み合わせた5層構造の芯材を用いた、クッション性の高い豊だ。柔らかく、豊全体がたわんで沈むことで衝撃を吸収する。この衝撃緩和型豊床は、高齢者の転倒事故の際のリスクを低減する安全な豊として、JIS規格に制定された。

「大学との協力を得て、豊に関するデータを収集し研究を

重ね、第三者機関に提出するまでに至りました。ここでも前職の経験が生きました。JISに制定されたことで、知財の専門誌『IPジャーナル』や新聞にも衝撃緩和型豊床が取り上げられ、認知度が上がりました」と成島氏。

次いで、この衝撃緩和型豊床をベースに、大雨や洪水などの水害時に水に浮く豊「浮き豊」や、調湿機能に優れハウスダストの舞い上がりなどを抑える豊「豊ひなた」を製品開発。現在も特許出願中が2件と、新製品開発を精力的に進めている。



代表取締役 成島康夫氏

### 特許取得までの数々の困難

特許取得のメリットとデメリットについて、成島氏に伺ってみた。

「特許を取得するメリットは、自社で製品を作ることができてアイデアを守れることです。特許があると製品の信用度が上がり、公的機関からの様々な認定を得られやすくなりました。気をつけなければいけないのは資金です。特許取得のための開発・試験費用が多額になることもあり、資金面で

苦労しました」。

それでも、成島氏は苦い思いをした経験から特許取得に踏み切ったという。

「豊業界の発展のためと思い他社に話してしまったことがありました。その結果、関連する知財を出願されてしまい、特許請求の範囲が狭まってしまいました。我々のような小規模事業者は、特許侵害された場合、争う費用の捻出

も難しいのが現状です」。

自社の営業活動を継続させるためには知的財産を得ることが必要だと感じ、特許を取得したという成島氏。それ以来「秘密保持に徹する」という姿勢を貫いている。

「単独では試験品が作れないため、他社と協力するにあたり秘密保持契約を行うのですが、中小企業はどうしても立場が弱くなってしま



代表取締役 成島康夫氏

うため、思うような交渉ができないのも悩ましいところ  
です。実用性がある利益につながるのか、その判断も特許の  
難しさだという。

「以前、畳表にエンボス加工を施した『滑りにくい畳』を開  
発して、特許出願しましたが、商品として販売していくこと  
が難しいと判断され、一般への商品化を見送りました。良い

アイデアでも必ずしも利益には繋がらないということを経  
験しました」。

特許取得は、まだ世に出ていないアイデアが利益を生む  
と信じて未来に投資する賭けという側面がある。経営者と  
しての「読み」も必要なようだ。

## 特許を軸に、畳文化への原点回帰を狙う

成島氏が衝撃を吸収する畳を開発した背景には、「畳の原  
点に立ち戻ろう」という成島氏の畳職人としての強い信念  
があった。

「高度経済成長期の中で畳の規格を設ける必要があった」  
と成島氏は業界の過去を振り返る。成島氏が入社した  
1979年以降、柔らかい畳から硬い畳へと変化していく流  
れがあったと言う。「当時は、畳の『重さ』で等級を設けてい  
ました。それで畳の中の容量を重くしていった結果、次第に  
硬い畳へ移り変わっていったのです」。

しなやかで柔らかな本来の畳の良さを知ってもらいたい  
と開発したのが、衝撃緩衝型  
畳床だった。特許取得後の今  
は、できるだけ多くの人に本  
来の畳の良さを知ってもら  
いたい、というのが成島氏の  
望みだ。

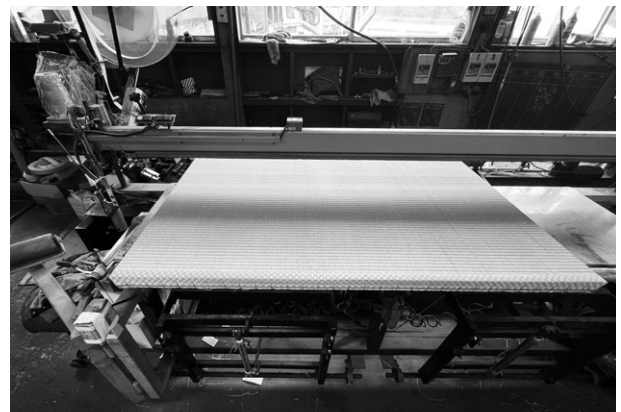
「居心地のよい落ち着いた  
空間を作るユカ座は日本人  
のメンタリティにも深く関係  
していると思います。他者へ  
の思いやりやおもてなしの心



が日本の文化であり、畳の原点であると思う。原点に戻って、  
日本の文化や技術の良さ、大切さを考えていきたいです」。

今後は、手軽に畳文化の良さを知ってもらえるよう、畳製  
品のレンタルサービスの展開や、SNSなどを活用した営業  
活動をしたい、と成島氏は意気込む。また、日本文化に関心  
の高い海外にも目を向け、外国向け商品の開発にも取り組  
みたいという。

「売ることは説得すること」と言う成島氏。その商品の良  
さを技術的に説明する根拠として、特許が大いに活用され  
ている。



企業  
DATA

### 有限会社 成島畳店

住所：千葉県我孫子市寿1-17-12  
TEL：04-7182-1515  
創業：1900年  
URL：<http://www.tataminarishima.com>



1900年創業の歴史がある

# 三立機械工業 株式会社

## 貴重な金属資源を守り 未来に貢献するための技術を開発

### 廃電線リサイクル装置でニッチトップに

廃電線から銅を回収するリサイクル装置の開発・設計・販売を行う三立機械工業株式会社。多様な電線をまとめて投入すると銅回収までを全自動で行ってくれる「湿式ナゲットプラントシリーズ」や、電線や金属・廃プラスチックなどを切断する「HASシリーズ」など、同社が開発した廃電線リサイクル装置は国内70%以上のシェアを誇る。開発設計から部品加工、完成品組立、販売、サービスに至るまで、ワンストップで提供できる体制も同社の特徴だ。

同社の前身である株式会社三立製作所は、スクラップ業「中根金属」を営んでいた中根淳氏と仲間の3人によって1961年に立ち上げられた。当時は、電線に火をつけ外側の皮を焼いて銅を回収する「野焼き」という方法が電線リサイクルの主流で、大気汚染の元となる有害物質が発生する上に、回収できる銅も焼けていて質の悪いものだった。これを機械化して改善したいと淳氏が開発したのが日本初の電線の皮むき装置だった。

「剥線機(はくせんき)」と命名されたこの装置を業務の軸に据えたのが、現会長の中根昭氏だ。「自社ブランドの電線リサイクル処理機専門メーカーに」と業務転換を決意して1977年に同社を設立。以後、さまざまな電線リサイクル装置の開発過程で、「電線の剥線装置」「電線くず高品位回収装置」「ケーブル送り込み装置及び剥線装置」といった関連特許を、設計士や弁理士と協力して意欲的に取得してきた。

現在、廃電線リサイクル装置メーカーとしてニッチトップの地位を獲得し、順調に売上を伸ばしている同社。2010年より代表取締役を務める3代目の中根亮一氏は、特許に

ついて「自社の信頼性を大きく上げることができる看板」であり、「技術開発力を証明するパラメータ」と語る。

「中小企業であれば小さな市場で特許を保有することで、競合から商権を守り優位に立てると思います。正直にいうと、当社の場合はニッチ過ぎて『特許があったから商権が守られた』という実感はあまりありません。ただ、最近では大手企業からのリサイクルに関する相談や共同開発などが増えており、『特許技術を持っている専門性の高いメーカー』という目で見てもらえるので、やはりメリットは大きいと感じています」。

専門性の高い技術をこつこつと知的財産化してきた蓄積が、リサイクル必須の現代に大きく花開いている。



代表取締役 中根亮一氏

### 特許取得のもつ新たな意味合い

特許取得での苦労話を中根氏に聞いてみると、国外での特許申請に関する答えが返ってきた。

「2014年のODAに採択されてから、当社はインドで部分的に営業を行っています。インドにはこれまで乗用車の車検制度がなく、廃車自体がなかなか流通しなかったのですが、今後車検制度を導入する声が上がっています。当社では制度開始を見込み、自動車のハーネス、電線から銅を

抽出するための自社製品をインドで営業していく計画です。現在ヨーロッパに強力なライバル会社が存在していて、先行して市場を獲得するための戦略としてインドでの国際特許を申請中なのですが、とにかく時間がかかり苦労しています。お国柄なのでしょうが、進捗の連絡等がなく時間がかかっている状況です」。

国際特許だけでなく、最近では、顧客企業と共同開発す

代表取締役 中根亮一氏

ることも増え、その流れで共同特許を取得するケースも出てきたという。特許取得にもさまざまな広がりが出てきているようだ。

今後は、電線リサイクルで研鑽してきた「剥離解体」や「比重選別」といった技術を応用展開し、銅だけでなく、アルミやプラスチックなどが含有した対象物に対してもリサイクルを展開していきたい、と目標を語る中根氏。特許取得については、環境問題への貢献度に応じて考えていきたい、と言う。

「特許は優先事項ではないですが、必要に応じて取得を考えます。金属資

源を守り、将来的にカーボンニュートラル実現に近づけるという意味合いで、特許を取得していきたいです」

同社の新しい特許が増えるたびに、環境問題解決への前進が期待できそうだ。



## 人にも社会にも「役に立つ」事業を

中根氏は経営者として、「人と社会の役に立つ」という基準を大切にしていると言う。

「具体的には、当社の機械で作業は楽になったのか？ 環境に貢献できるのか？ サービスで安定稼働への不安は解消されたのか？ お客さんは儲かるのか？ ということ念頭に置

いています。『人と社会に役に立つ』というのは、実は20年以上前に千葉信金の支店長さんから気付かされた言葉です。当時社長だった父と一緒に千葉信用金庫さんに出向いた時、『とにかく人の、社会の役に立って良い決算書を作ってください』と言われました。これをきっかけに決算書を読むよう



うに独学で勉強し、今では決算書の財務内容から事業計画を立てられるようになり、これが自身の経営者としての礎となりました」

「ワケル技術」で循環型社会に貢献する、という理念を発信し続けている同社。「人にも社会にも役立つ」という軸をブレすことなく、これからも事業を強力に推進していく。

企業  
DATA

### 三立機械工業 株式会社

住所：千葉県千葉市稲毛区山王町335

TEL：043-304-7511

創業：1977年

URL：<https://www.sanritsu-machine.com>



本社

# 全業種

## 物価高や人手不足の影響を受けつつも 業況は緩やかな持ち直し傾向が続く

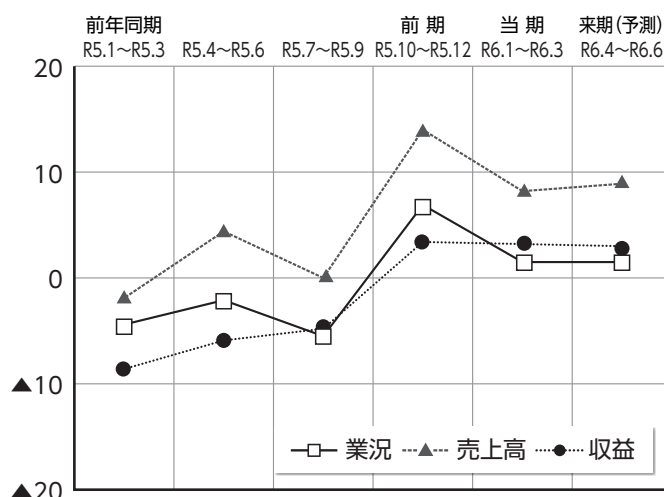
当期の業況DIは1.5と前期比5.4ポイント低下するもプラス水準を維持しました。売上高DIについても前期比5.8ポイント低下するもプラス水準を維持しました。全業種においては、収益DIは0.2ポイントと僅かに低下するも同水準を維持、資金繰りDIは前期比0.7ポイントと僅かに上昇するも依然としてマイナス水準で推移しました。

当期の業況については、観光や飲食などの対面型の営業・サービスの回復が続いているほか、自動車や百貨店の販売も底堅く推移しています。建設需要は、住宅着工に建設コスト上昇等の影響が見られるも堅調に推移、製造業では、海外需要の鈍さなどから生産活動の足踏みが続いています。

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、対面型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・売上高DI・収益DIはプラス水準で推移する見通しです。また仕入価格DIは落ち着くと予想されています。

DI項目	前年同期 R5.1～ R5.3	前期 R5.10～ R5.12	当期 R6.1～ R6.3	来期(予測) R6.4～ R6.6
業況	▲4.4	6.9	1.5	1.5
売上高	▲1.9	14.0	8.2	8.9
収益	▲8.6	3.4	3.2	3.0
販売価格	30.8	31.0	28.1	25.9
仕入価格	61.6	52.5	51.0	45.4
在庫	▲6.7	▲3.8	▲3.2	▲1.5
資金繰り	▲10.3	▲6.3	▲5.6	▲7.3

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6年1月～3月)、来期(今後3ヶ月:令和6年4月～6月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先489社 有効回答数463社

(内訳:製造業74社、卸売業46社、小売業101社、サービス業84社、建設業95社、不動産業63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。

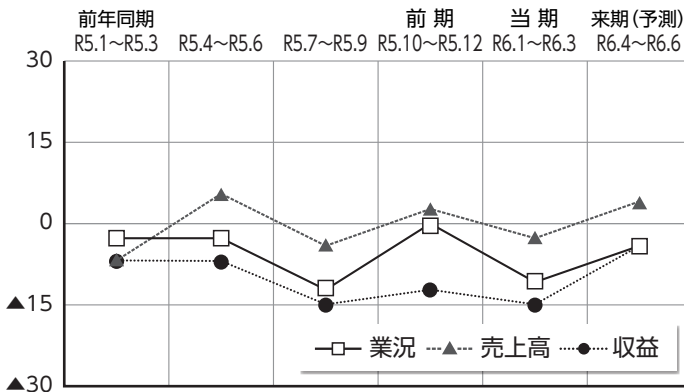
# 製造業

## 資金繰り改善傾向にあるも 生産活動の足踏み続く

製造業の当期の業況について、売上高DIは前期比5.4ポイント低下しマイナス水準に転じました。原材料価格DIは同水準を維持し、販売価格DIが1.3ポイント低下していることから業況DIは悪化、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は良化し販売価格DIは1.3ポイント上昇することで収益DIは改善するも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▲4.1とマイナス水準で推移すると予想されています。

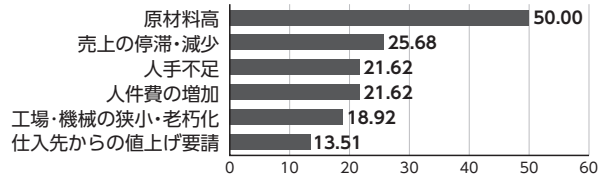
主要判断DIグラフ



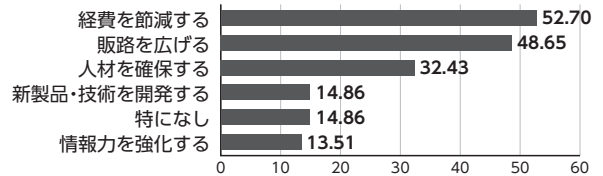
調査員コメント

今後の課題は、社長の片腕となる現場管理担当者を育成すること。また、再構築補助金で導入したマシニングセンターの高精度・高性能を活かした受注の確保が課題である。(金属製品製造業、金属切削加工)

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(%)



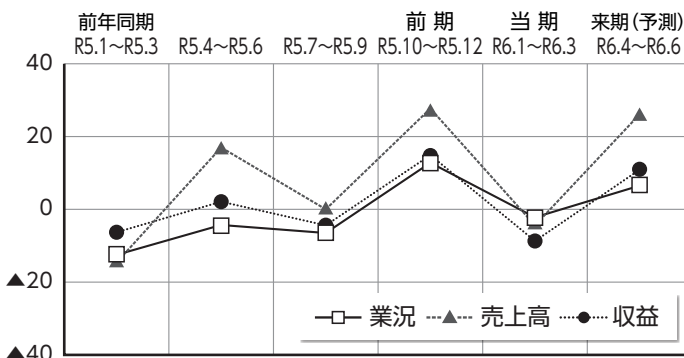
# 卸売業

## 仕入価格の高止まりにより 収益DIはマイナス水準に

卸売業の当期の業況について、販売価格DIの低下及び仕入価格DIの上昇により収益DIはマイナス水準に転じました。前期と比較し、在庫DIは10.9と良化しており、来期以降も在庫の不安感は改善されるとみられます。また仕入価格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、インバウンド需要などの押し上げ効果に支えられた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し売上高DIは大きく改善すると見込まれています。また、販売価格DIは僅かに悪化し仕入価格DIは良化すると予想されているため収益DIはプラス水準に転じ、それにより業況DIもプラス水準に転じると見込まれています。

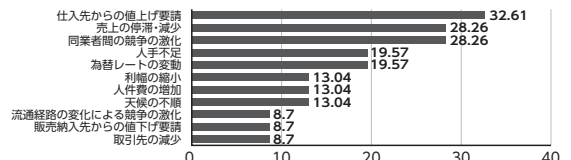
主要判断DIグラフ



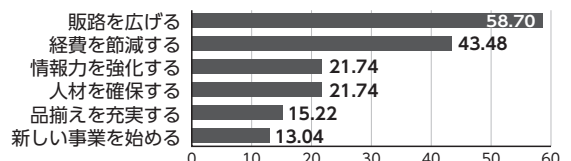
調査員コメント

仕入価格の上昇に対して販売価格は据置の状態が続いていたが、3月~4月頃から販売価格の値上げが実現しそうであり、利益確保に繋がらそうとの事、業況注視していくもの。(鉱物金属材料卸売業、鉄鋼材)

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(%)



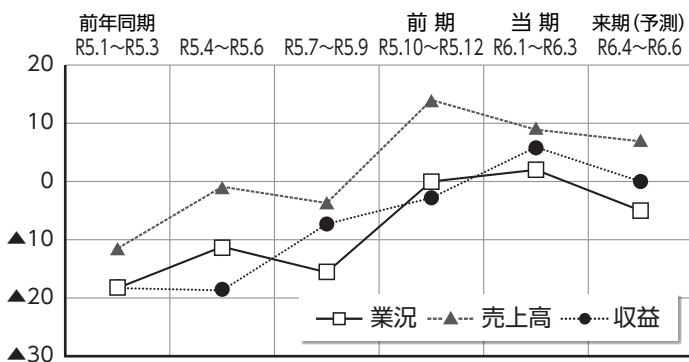
# 小売業

## 温暖な気候に後押しされ 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、例年と比較して気温が高めだったことから、春物の売れ行きに貢献しました。季節物の商品に牽引され緩やかなペースで増加しており、業況DI及び売上高DIはプラス水準を維持しました。在庫DIは7.7ポイント低下しマイナス水準に転じました。また前期に引き続き値上げに伴う客単価の上昇が売上高を押し上げている要因にもなっています。

来期予測について、売上高DIは減少するもプラス水準を維持する見通しですが、業況DIはマイナス水準に転じる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は低下すると見込まれています。2024年度は賃金が物価の上昇を超えられるかが個人消費の本格的な回復のカギとなります。

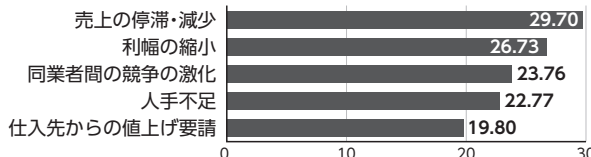
主要判断DIグラフ



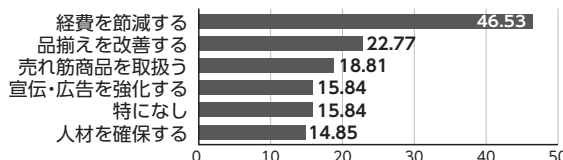
調査員コメント

海外から輸入している商品が多いため、コストが多くなってしまふこと、物価高により仕入価格も上昇しているため、多く在庫を抱えず、お客様のニーズに沿った商品の仕入が重要である。(自動車・自転車小売業、自転車・周辺機器・ウェア等)

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(%)



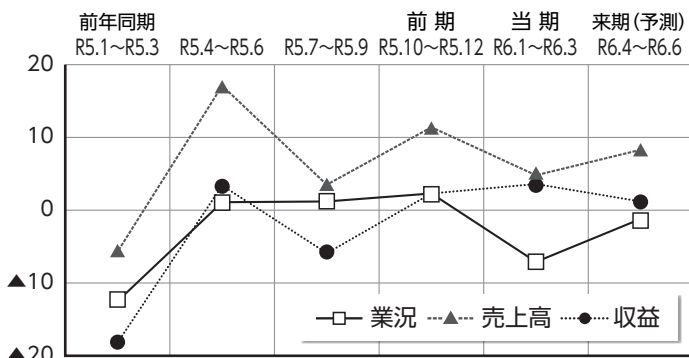
# サービス業

## 対面型サービス業を中心に 緩やかな持ち直し傾向が続く

サービス業の当期の業況について、売上高DIは6.6ポイント低下するもプラス水準を維持、業況DIはマイナス水準に転じました。また料金価格DIの低下により収益DIがマイナス水準に転じました。

来期予測について、売上高DI及び収益DIは引き続きプラス水準を維持するも業況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。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。福島第一原発の処理水放出に伴う中国の反発により訪日客は減少するも、円安によって日本旅行の割安感が強く、韓国、台湾等からの訪日客は今後も増加すると見られ、中国からの観光客が戻るかが課題となります。

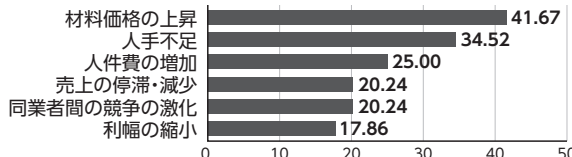
主要判断DIグラフ



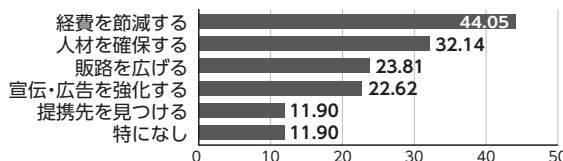
調査員コメント

衛生設備の維持管理業務を主とした事業を営業中。性質上、固定客からの定期的な売上は見込めるが、逆に大幅な売上増も困難である。物価、燃料費高騰によって収益を圧迫、今のところ価格に転嫁できていない。また、技術を要する業種であることから、人材確保が今後の課題である。(その他のサービス業、衛生設備維持管理・給排水管等清掃)

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(%)





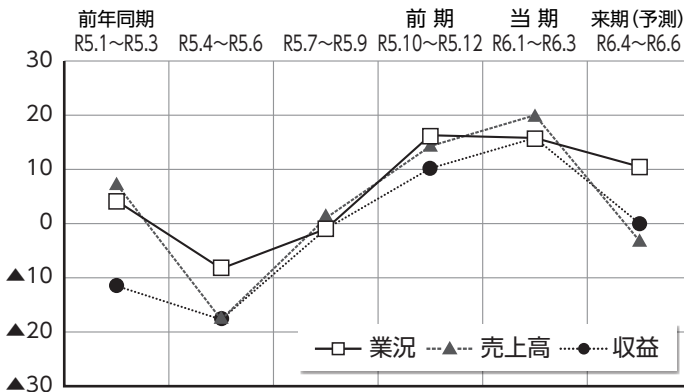
# 建設業

## 建築コスト上昇するも 受注増加により主要DIは好調

建設業の当期の業況について、受注残DIは2.4ポイント上昇、施工高DIが6.8ポイント上昇したことに伴い、売上高DIも前期比5.7ポイント上昇しました。請負価格DIの低下と材料価格DI上昇するも収益DIは5.6ポイント上昇しプラス水準を維持しました。

来期予測について、施工高DIがマイナス水準に転じると予想され売上高DIはマイナス水準に転じる見通しです。収益DI及び在庫DIは低下するもプラス水準を維持、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。時間外労働の上限規制が始まり中小企業では人手不足を巡る問題が一層深刻化する懸念があります。

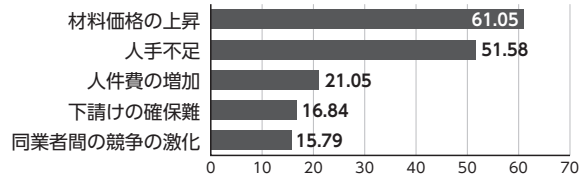
主要判断DIグラフ



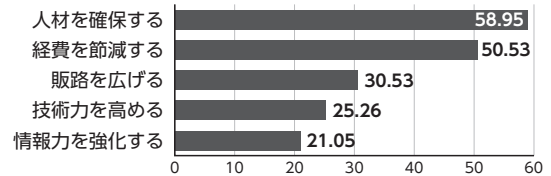
調査員コメント

業況は材料価格、人材不足等の影響あるも堅調に推移している。しかしながら、若手不足、高齢化が深刻な問題であり、中途採用の強化や自己啓発費用の会社負担等、継続的な取組が必要なものと考える。(設備工事業、電気・管工事)

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(%)



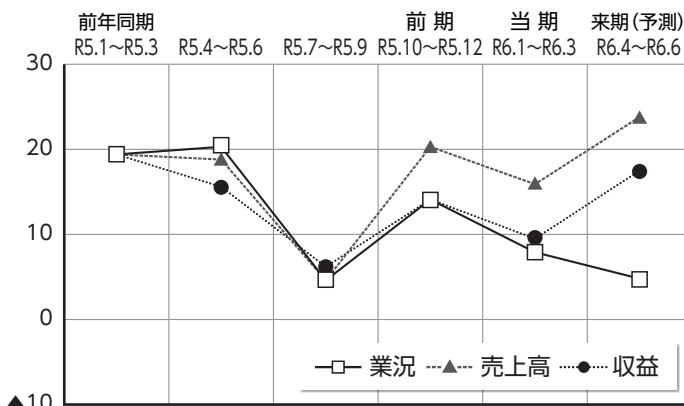
# 不動産業

## 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4.4ポイント低下するも高水準を維持、販売価格DIも上昇基調にあることから収益DIは高水準を維持、併せて業況DIも高水準で推移しています。仕入価格DIは前年同期より緩やかに上昇しています。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。

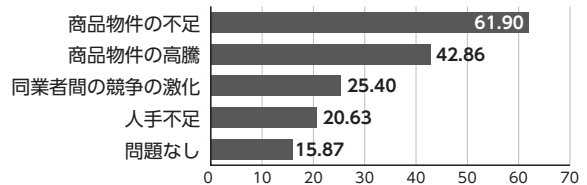
主要判断DIグラフ



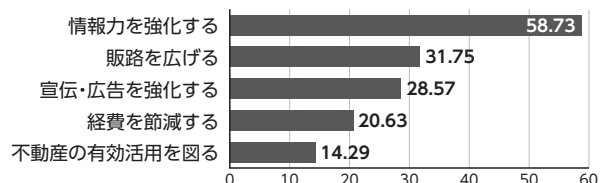
調査員コメント

商品物件等、物件が少ない中でも情報力を活かし、堅実に営業している。一方で従業員等高齢化もあり今後は若い営業等の雇用により会社を支えていく力が必要になるものと思料。(土地売買業)

経営上の問題点 上位5項目(%)



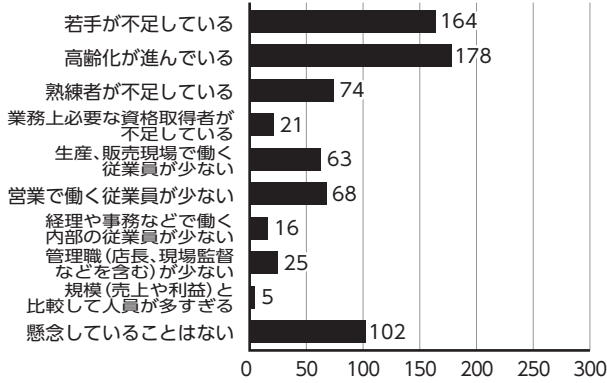
当面の重点経営施策 上位5項目(%)



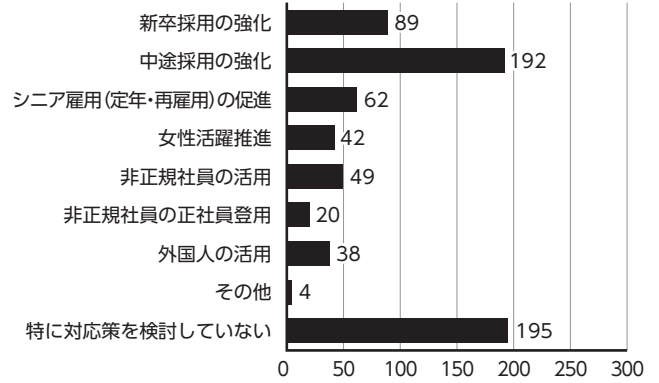
# 特別調査

## 中小企業における人材戦略について

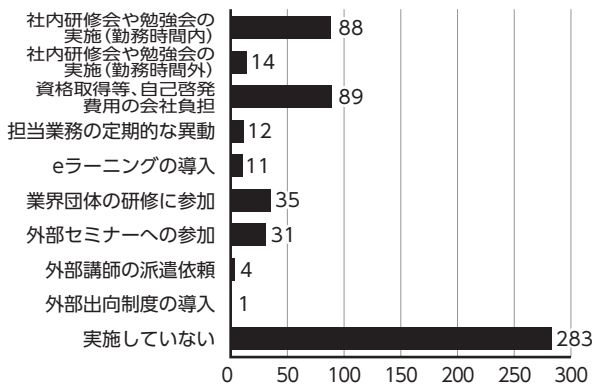
**1** 貴社では、現在の人材の状況について懸念していることはありますか。  
[有効回答数:716件/複数回答]



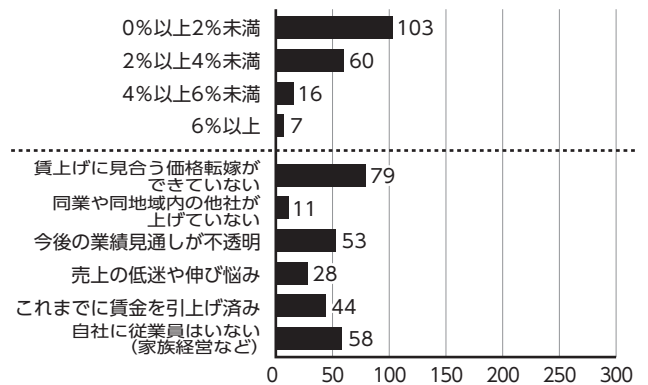
**2** 今後の貴社の人材に対する対応策について、最も近いものをお答えください。  
[有効回答数:691件/複数回答]



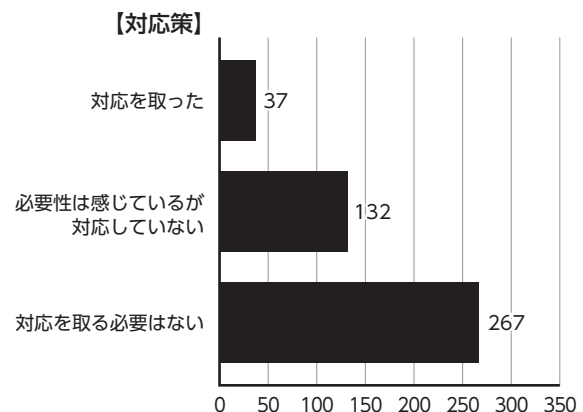
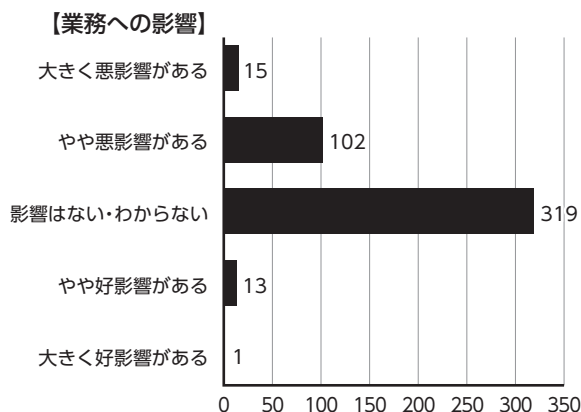
**3** 貴社では、人材育成において、職場内での実施の訓練(OJT)以外の取組みを実施していますか。  
[有効回答数:568件/複数回答]



**4** 貴社では、人材定着などに向けて、2024年中に賃金(定期昇給分を除く、賞与や一時金除く)の引上げを実施(実施予定を含む)しますか。引上げる方はその賃金引上げ率について、引上げない方は引上げなかった理由についてそれぞれお答えください。  
[有効回答数:459件/単数回答]



**5** 2024年4月から、建設業、自動車運転業、医師などで残業時間の上限規制が始まります(2024年問題)。これに伴い、貴社では、業務への影響が出ると見込まれますか。また、貴社では2024年問題を受けて何らかの対応策を取りましたか。  
[有効回答数:450/436件/単数回答]



## 支店長の横顔

# 地域や職場で細やかに 目を配る「成長」のための マネジメントが信条



千葉駅北口支店 支店長

ほんま たかゆき

本間 隆行

### プロフィール

1972年君津市生まれ。1991年旧木更津信用金庫の本店営業部に入庫。五井支店、青柳支店、副本店長などを経て、2023年4月千葉駅北口支店の支店長に就任。野球を愛し、入庫後は13年間野球部でプレーした。現在は、地元少年野球の監督を務める。

### 千葉信用金庫に入庫した理由は？

高校時代の野球部監督から「地元と共に歩める企業」だと勧められ入庫を決めました。親戚も取引があったため、入庫後に諸先輩方からも良くしていただきました。入庫前からつながりがあったのはご縁だったと思っています。

### 千葉駅北口支店はどんな雰囲気？

千葉駅北口のロータリーの目の前にあり、良く本店と間違われるほどの店構えをしています。職員13名のうち6名が20代で、明るく活気のある支店です。風通しが良くアットホームな雰囲気の中にも厳しさを持ち合わせた支店として成長していきたいです。

### 支店長としてのやりがいは？

一般職の時と比べて、面談できるお客さまの幅が広がり、お客さまへ与える影響が大きくなったことにやりがいを感じます。また、お客さまに「千葉信金さんのおかげでここまで大きくなった」という嬉しいお言葉をいただくたびに、地元貢献できていると感じます。私自身、まだまだ支店長として知識・経験が少ないので、常に新しいことを取り入れ勉強し挑戦するように行動しています。

### ご自身の長所は？

何事にもプラス思考なところ です。失敗を恐れていたら何も始まらない。だから部下職員にも「失敗を恐れずチャレンジしよう。何かあった場合は私が責任を取る」と話しています。支店の中での約束事は「報告・連絡・相談、プラス逸脱したことだけはやらない!」です。

### 支店長として頑張っていることは？

各職員のモチベーションを維持しながら活動していくことが難しいです。私も含めて、人は苦手からは逃げたくなる習性

があります。何かの業務に苦手意識がある職員がいれば、まずは同じ課・チームの中で得意な人から教わるように橋渡しを心掛けています。ゴールへたどり着く道はそれぞれなので、筋道を立ててあげるだけで、過程には口出ししないようにしています。自身で考え人から学んで、経験として成長して欲しいという考えです。

### 尊敬している人は？

私の恩師である高校時代の野球部監督(故 小枝守氏)です。生前、監督が良く口にしていた言葉は「勝負に勝つことは簡単だが、それだけでは選手の成長は望めない」。現在の部下指導において非常に合致している言葉だと思っています。

私たちの仕事は目先の数字だけを追いかけるのであればそれなりの成果は獲得できます。しかし、お客さまはその先の深掘した取引を望んでいます。信用金庫の仕事は、地域のお客さまに愛され寄り添うこと。お客さまのお役に立てるように考えることが結果的に職員の成長にもつながると思います。

### 最も印象に残っているお客さまとのエピソードは？

不動産業者への資金融資を担当した時、住宅街完成までの一部始終を見させていただきました。スギが何十本も生えている土地の開発から始まり、50区画分の家を建てて分譲、一つの住宅街ができあがった時の達成感は今でも感動を覚えています。50世帯以上の人に移り住んだ街には活気と幸せがあふれていて、お手伝いできてよかったと思いました。

### お客さまへのメッセージ

融資はもちろん、お客さまの抱える課題を一緒に解決する活動にも力を入れています。販路拡大、人材不足、事業承継等、どんな課題でも全力でバックアップしますので、ぜひ千葉駅北口支店までご相談ください。

自社の経営改善に

# 「千葉信用金庫の 企業実地診断」

無料

を活用して  
みませんか

中小企業診断士の国家資格を持つ職員を中心として、取引先企業に対する経営情報の提供や経営上のアドバイスとして「企業実地診断」を行っています。



## 診断の流れ

### ① 現地調査

全従業員との面談、店舗やバックヤード、工場、建設現場に直接出向いて調査します。

### ② 実態把握

一通りの調査結果をもとに、様々な分析手法を使って企業の実態を明らかにしていきます。

### ③ 問題点抽出

診断チームのメンバーで討議を行い、企業の課題、問題点を明確にしたうえで改善案を検討します。

### ④ 報告書作成

改善案の方向性がまとまったら、現状の課題・問題点および改善案を盛り込んだ報告書を作成します。

### ⑤ 診断結果報告

最終日に、社長様や経営幹部様に対して、診断結果報告会としてプレゼンテーションをいたします。



お問い合わせは最寄りの営業店まで

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：越川 耕平・越川 拓海