

令和6年
4月-6月

No.82

ちばしんきん

景況レポート



Business
trend



Manufacturing
industry



Wholesale
Trade



Retail Trade



Services



Construction



Real Estate

INDEX

- 企業Interview NeweZ 株式会社 P1・2
 増一屋 合同会社 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
- 千葉信用金庫からのお知らせ P10



千葉信用金庫

NeweZ 株式会社

農家の後継者不足による 耕作放棄地の増加を食い止める

初心者でも始められるブルーベリー農業で新たな一歩を

2021年4月に創業したNeweZ(ニューイツ)株式会社は、ブルーベリー栽培を軸とした、農業・農園の経営や農業経営に関するコンサルタントを手掛ける会社だ。代表取締役の片野隆太氏は、「営農型太陽光発電(ソーラーシェアリング)事業に携わっていたとき、農家の後継者不足や耕作放棄地の増加など、地主さんや農家の減少に伴って困っている人たちがたくさんいるという課題に直面しました」と、これらの問題解決のために「#サス農」を経営理念として掲げた。#サス農とは、「Sustainable Agriculture Ship」を和訳し造語にしたもので、農業×環境×人によって生まれる持続可能な社会の構築を目指すものだ。

#サス農により、耕作放棄地を再生し、緑化(CO₂削減)、害獣の抑制、農福連携、若年就農者の増加、農家の後継者問題の解消、オーガニックや環境に配慮した付加価値のついた農作物による農業の活性化、収穫物の廃棄ゼロ、各作物の商品化などを実現している。

#サス農には、「#サス農×ブルーベリー」「#サス農×お米」「#サス農×BISS」の3つの事業がある。

「ブルーベリーを始めたきっかけは、日本ブルーベリー協会の会長からブルーベリーは育てやすいという話を聞き興味を持ちました。SDGsに貢献するビジネスモデルを作ること、同じ意識を持つオーナー様の力を借りて、収穫物に付加価値をつけて売ることができないかと考え、最初に#サス農×ブルーベリーを立ち上げました」と片野氏。同事業ではブルーベリー農園を始めたい人に、必要な農地(耕作放棄地)の準備や植付工事、収穫や販路開拓などをサポートしている。

「#サス農×ブルーベリー」は、オーガニックや環境に配慮した付加価値のついた作物の産出量アップや、ブルーベリーの国内自給率アップ、ブルーベリー狩りの場を提供することで、子どもたちに自然と触れ合う機会を提供し、作物の生育についての学習にもつながっている。



代表取締役 片野隆太氏

「#サス農×BISS」では規格外のブルーベリーを使い男性化粧品事業へ

同社の取り組みは農業だけに留まらず、2022年に立ち上げた「#サス農×BISS」では、ブルーオーシャンであるビジネスパーソン向けメンズ化粧品の開発をスタートさせた。農業において、形が不揃いだったり傷がついたりして市場に出せない規格外品は、通常廃棄されることが多い。しかし、同社は収穫したブルーベリーのエキスを抽出して保湿成分として再利用し、高品質な化粧品を製造することに成功した。

「#サス農×BISS」は、廃棄物削減で環境に配慮したサステナブルな農業と、消費者に価値のある製品を提供するという



2つの目標を同時に達成するプロジェクトだ。これにより、農家はより安定した収益を確保でき、消費者も環境に優しい製品を手に入れられる。

「化粧品ブランド設立は初めてのこともあり、どんな人をターゲットにすればいいのかわかりませんでした。そこで農業というストーリーをアピールするためにBISSオンラインショップ(ECサイト)、BISS身だしなみ講座(企業研修)、Businessman's Salon BISS新宿本店(店舗)という3つの柱で集客を行いました」と、男性でもメイクすることにより見た目だけでなく、気持ちも変わり楽しいものだと言及氏は手応えを感じている。実際に同社の現4期目の収益は7割近くが「#サス農×BISS」になる見込みであることから、さらなる成長が期待できる。



代表取締役 片野隆太氏

「#サス農×お米」は、2024年5月に立ち上げた「田んぼオーナー制度」だ。米農家の課題のひとつに米価の下落があるが、近隣の農家よりお米を作っても赤字という話を以前から聞いていて、「ブランド米ではなく農家さんが作った普通のお米をオーナー様に支えていただくことができないかと考えました」と片野氏は言う。

田んぼのオーナーになることで、#サス農が掲げている社会・環境への貢献に加え、田んぼに自社看板を立てることで企業価値の向上や、収穫したお米を福利厚生として社員へ贈ったり、取引企業へのお中元やお歳暮として企業の取り組みもアピールすることができる。

これらのプロジェクトにより、千葉県産業振興センターが主催している、「第40回ビジネスプラン発表会～あすの

ちばを支えるビジネスチャレンジコンテスト～」において、「ベンチャースピリッツ賞」を受賞。

「#サス農に加えて、耕作放棄地に困った地主の募集、働きたい高齢者や障がい者の雇用、収穫物の販路開拓、栽培の勉強なども行っていて、高度な技術が必要なくアイデアで社会貢献できるビジネスプランが多くの方に賛同いただけたのではないかと話す。



全国に2,000農園、廃校や空き家を再利用して雇用も創出

同社は、さらに大きなビジョンを持っており、全国に2,000のブルーベリー農園を展開する計画を進めている。その一環として廃校や空き家を再生して、新たな農業施設やコミュニティスペースを設けることで、地域社会の活性化と雇用創出を目指している。特に、農業人口の減少が著しい地方では、これらの施設をブルーベリー農園の拠点として再生することで、新たな活力をもたらし、持続可能な地域社会を構築している。

この取り組みにより、就農体験で若者の認知度がアップして次世代の就農者数の増加も期待できる。さらに害獣対策や土壌改善、ブルーベリーの植替え保証、セキュリティシステムの開発など、農業の生産性向

上にも取り組んでいる。

同社の取り組みは、農業×環境×人によって生まれる持続可能な農業を実現するだけでなく、地方創生と環境保全にも貢献している。同社のビジョンは、農業を通じて地域社会を活性化させ、持続可能な未来を築くことである。その影響力は、今後ますます広がっていくことが期待される。



企業
DATA

NeweZ 株式会社

住所：千葉県君津市寺沢146

TEL：0439-29-5645

創業：2021年

URL：<https://newez.jp>



若手スタッフが活躍するNeweZ

増一屋 合同会社

美味しい大豆ミートで未来を創る サステナブルフード企業

大豆ミートで新たな食文化を創出

増一屋合同会社は、持続可能な食の世界を目指すサステナブルフードを専門とする企業である。茨城県日立市生まれの吉田淳子氏が代表取締役を務める同社は、千葉県と福島県にある3社の食品会社のセントラルキッチンの上りを経て、独立した経緯を持つ。吉田氏は、食品衛生管理のFSSC、ISO、HACCPの取得や維持にも従事し、農家やOEM先との関わりから多くの経験を積んできた。

吉田氏が大豆ミート惣菜の開発に着手したきっかけは、ある試食会での若者たちとの出会いだった。20代から40代の若者たちが環境問題を考慮してヴィーガンを実践している姿を目の当たりにし、当時は「大豆ミート=美味しくない」というイメージが強かった中で、彼らが妥協している様子を見て心を動かされたことが、会社の設立につながった。さらに、無添加、オーガニック、ヴィーガン料理のメニュー開発に取

り組む中で、大豆ミートと出会い、その美味しさを追求することを決意した。

吉田氏は、「消費者の考えが思想だけでなく、環境配慮志向など多様化していると感じました。さらに価格を受容し、健康志向と安全な食品を求める傾向が強まっていたのです」と当時を振り返る。

同社の事業内容は、大豆ミート惣菜の製造・販売が70%、農産物加工品が20%、イベント販売・講演会が10%を占める。大豆ミートメニューの開発を中心に、無駄なく地元の農産物を活用し、ジンジャーエールシロップやジャムやドライフルーツ、グルテンフリーの焼き菓子などの加工品を提供。2022年からはBonheur (ボヌール) オンラインストアもオープンして、大豆ミートを始め、サステナブル食品を販売している。

「今年のゴールデンウィーク明けから問い合わせが急増しており、商談中の案件も多数あります。特に、海外からの観光客や就労者の増加が、大豆ミートへの関心を高めていると感じています」と吉田氏。また、増一屋は2年連続で日本プラントベース主催の日本ヴィーガンアワードにノミネートされており、小中学校からの講演依頼も増えている。これらの活動を通じて、持続可能な食文化の普及に努めている。



代表取締役 吉田淳子氏

大豆ミート開発で一番苦労したのは美味しさの追求

同社の製品の特徴は、「美味しい」「大豆の不快臭がない」点にある。大豆ミートの開発においてもっとも苦労しているのは「美味しさ」の追求である。吉田氏は「旨味は動物性食材に多く含まれていますが、植物性原料だけで美味しさを表現するのは容易ではありません。それでも、スタッフと共に技術力を駆使して、見た目も味も満足できる料理を提供しています。また、肉の美味しさを知っているスタッフが多

いため、より美味しさの追求ができるのです」と解説。

通常、大豆の不快臭を消すためにはスパイスを多用するが、同社は独自の洗浄方法とノウハウを持っているため、大豆の不快臭を抑えることができるという。また、ハラル認証は取得していないが、それはヴィーガンに限らず、すべての人が楽しめる食事を提供したいとの思いがあるからだ。

代表取締役 吉田淳子氏

2023年には、低カロリーで高たんぱく、環境にもやさしい大豆ミートを使った「まるでお肉! なチキンサンド」で、にっぽんの宝物「圏央道の宝物グランプリ 2022-2023」の「新体験部門」にて準グランプリを、そしてにっぽんの宝物「JAPANグランプリ 2022-2023」の「ヘルシー部門」で特別賞を受賞。「千葉市長へ表敬訪問にて受賞の報告をさせていただきました」と吉田氏は語る。



地域と共に成長する国産大豆ミート使用の「六次化応援プロジェクト」

同社の「六次化応援プロジェクト」では、千葉市産大豆のプラントベースを目指して始動中だ。「これまで大豆ミートは海外製品が多かったのです。しかし、海外産は遺伝子組み換え大豆を使用しているため、健康への懸念も拭えません。そこで自社製造により、品質向上と低価格の実現を目指しています」と吉田氏は理由を説明する。このプロジェクトでは、丸大豆から大豆ミートを一貫して製造。独自の製造方法により、毎日食べても飽きない大豆ミート惣菜を提供し、地元の生産物を活用して6次化を推進している。この取り組みが評価され、2023年には千葉市産業振興財団主催の「第22回ベンチャーカップCHIBA」で「アグリビジネス賞」を受賞した。

同社は、サステナブルフードの啓蒙活動やクラウドファンディングの「菜-SAI-プロジェクト」、東京都産業労働局主催による「小中学生起業



家教育プログラム」などを通じて、持続可能な社会づくりにも貢献している。吉田氏は、「小中学生といっても子どもとは思わずに丁寧に、興味を持つようにゲームやアニメなどの身近なものに関連させながら面白いと思ってもらえるように話しています。また難しいことは、やさしく簡単に話すことを心がけています」と述べる。最後に吉田氏は「経営者としてもっとも大切にしているのは、常に美味しさを追求し、健康的な食事の重要性を広め、持続可能な社会づくりに貢献する。これが私たちの使命です」と力強く語った。



企業 DATA

増一屋 合同会社

住所：千葉県千葉市中央区中央2-5-1
千葉中央ツインビル2号館7F

創業：2021年

URL：<https://www.masuichiya.com>



イベント出展時のスタッフたち

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

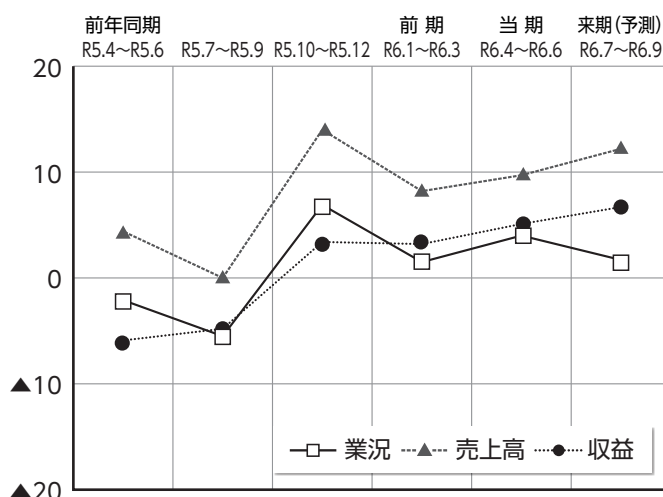
全業種において、当期の業況DIは4.0と前期比2.5ポイント上昇し、売上高DIについても前期比1.5ポイント上昇しプラス水準での推移となりました。収益DIは1.9ポイント上昇しプラス水準となるも、資金繰りDIは依然としてマイナス水準での推移となりました。

当期の業況については、緩やかな持ち直し傾向が続いています。非製造業では節約志向や自動車不正認証問題等の影響も見られますが、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他、百貨店の販売も底堅く推移しています。製造業は生産活動の復調の動きがあり、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しており、底堅く推移しています。

来期予測について、物価高や人手不足等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あり、仕入価格DIは落ち着くものと予想されています。

DI項目	前年同期 R5.4～ R5.6	前期 R6.1～ R6.3	当期 R6.4～ R6.6	来期(予測) R6.7～ R6.9
業況	▲2.1	1.5	4.0	1.7
売上高	4.4	8.2	9.7	12.2
収益	▲5.9	3.2	5.1	6.7
販売価格	28.8	28.1	29.5	23.6
仕入価格	60.2	51.0	53.1	44.0
在庫	▲5.5	▲3.2	▲5.5	▲4.6
資金繰り	▲7.0	▲5.6	▲2.1	▲5.3

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6年4月～6月)、来期(今後3ヶ月:令和6年7月～9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475社

(内訳:製造業74社、卸売業48社、小売業107社、サービス業85社、建設業95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。

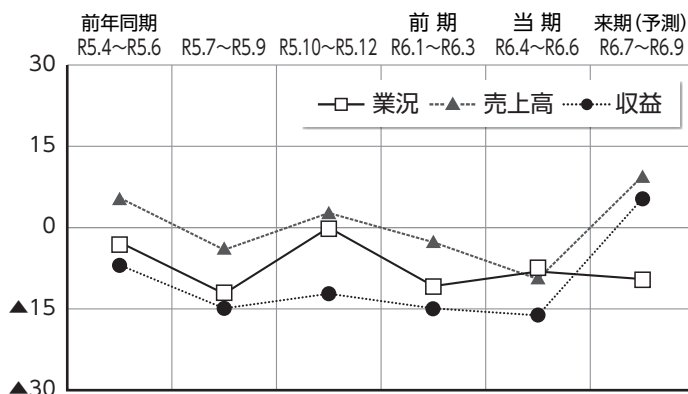
製造業

資金繰り改善傾向にあり 生産活動の持ち直しの動きがみられる

製造業の当期の業況について、売上高DIは前期比2.7ポイント上昇するもマイナス水準での推移となりました。原材料価格DIは1.4ポイント下降し、販売価格DIについても2.7ポイント下降していることから、業況DI及び収益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は上昇しプラス水準にて推移するものと見込まれています。また原材料価格DIは良化し、販売価格DIは6.8ポイント下降するも収益DIは改善しプラス水準にて推移すると見込まれています。業況DIは▲9.5と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。

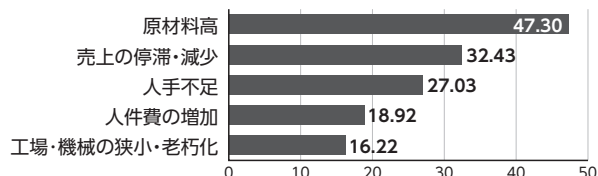
主要判断DIグラフ



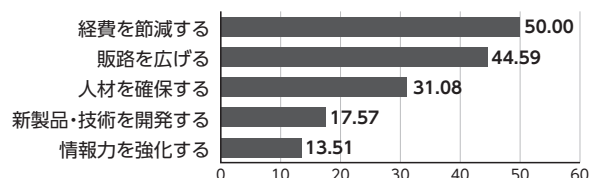
調査員コメント

材料費の高騰により原価率が上昇しているが、所有している商品在庫から部品等を利用し原価率を抑える努力をしている。(その他の製造業、高額器レンズ製造)

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(%)



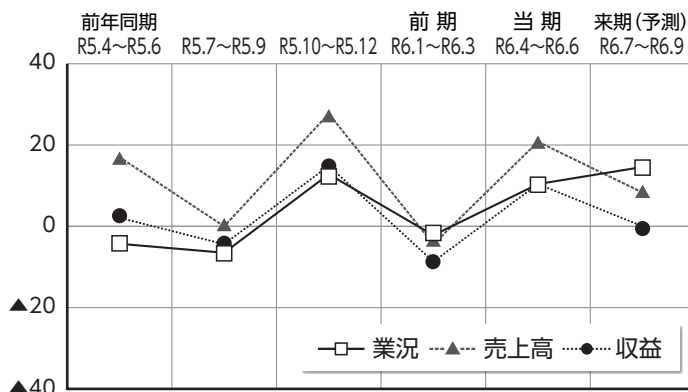
卸売業

販売価格の上昇により 収益DIはプラス水準に転換

卸売業の当期の業況について、販売価格DIの上昇及び仕入価格DIの下降により収益DIはプラス水準に転じました。前期と比較し、資金繰りDIは8.3ポイントと良化したものの、仕入価格DIは依然として高水準で推移しています。

来期予測について、インバウンド需要等の押し上げ効果に支えられた観光業の好調や外出機会の増加や団体需要の回復等もあり、売上高DIはプラス水準で推移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ならびに業況DIはプラス水準を維持するものと見込まれています。

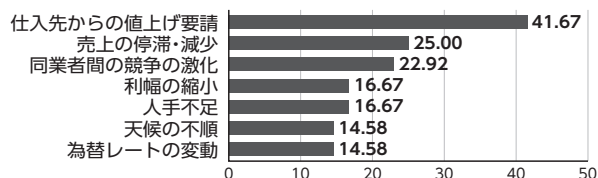
主要判断DIグラフ



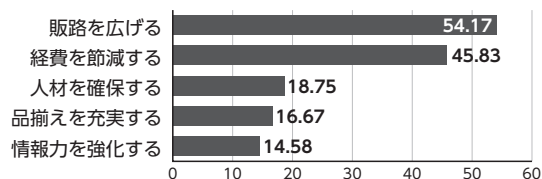
調査員コメント

人材不足、燃料費高騰、配送問題があり、今後も価格高騰が見込まれると聴取。また、中国との水産物問題については影響ないとのこと。(農畜産物・水産物卸売業、水産物)

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(%)



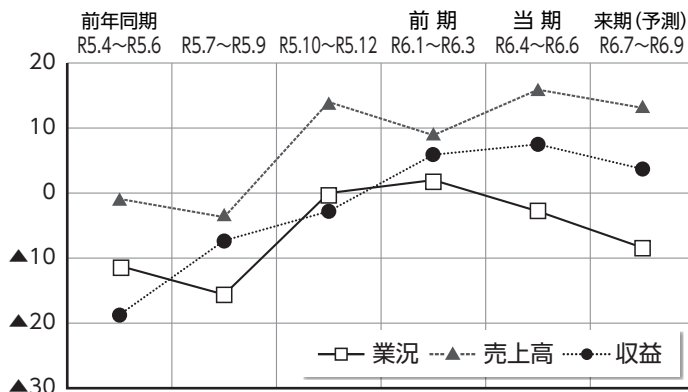
小売業

気温上昇に伴い季節物商品の底堅い消費の動き

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、例年と比較して高気温だったことから、夏物衣類・雑貨の動きが活発化しました。季節物商品に牽引され消費は増加の動きを見せるも、販売価格DIを上回る仕入価格DIの上昇により、売上高DIはプラス水準に転じるも業況DIは前年比4.8ポイント下降しマイナス水準となりました。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なっています。

来期予測について、売上高DIはプラス水準を維持する見通しですが、業況DIはマイナス水準での推移が見込まれています。併せて販売価格DIを上回る仕入価格DIが引き続き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。

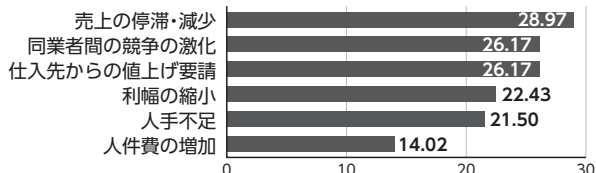
主要判断DIグラフ



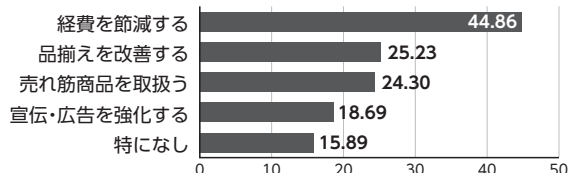
調査員コメント

競合店が少ない住宅街に店舗がある先については、売上は安定し賃上げによるアルバイト従業員の確保、人材不足が解消した。(その他の小売業、酒・タバコ・食料品)

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(%)



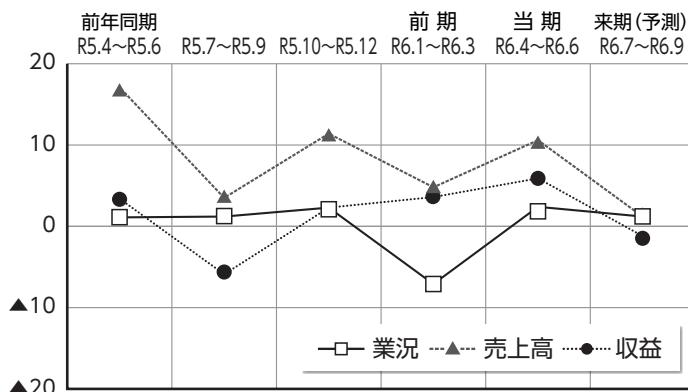
サービス業

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は前年比5.8ポイント上昇しプラス水準を維持、業況DIは9.5ポイント上昇しプラス水準に転じました。また料金価格DIの上昇により収益DIが上昇しプラス水準を維持しています。

来期予測について、業況DI及び売上高DIは引き続きプラス水準を維持するも、料金価額の低下が予想されるため、収益DIはマイナス水準に転じると見込まれています。また設備状況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、中国からの訪日客が戻るかが課題となります。

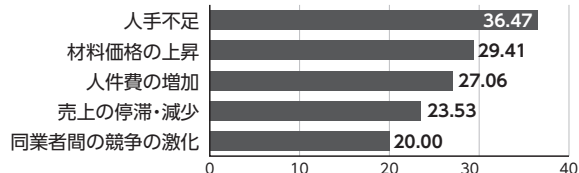
主要判断DIグラフ



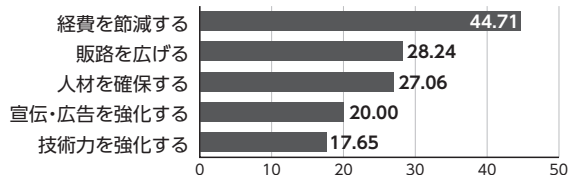
調査員コメント

経営上の問題点として人手不足を取り上げており、従業員数を増やし対応している。今後、新店舗の建設予定があり借入を検討しているのでサポートしていく。(その他のサービス業、葬祭業)

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(%)



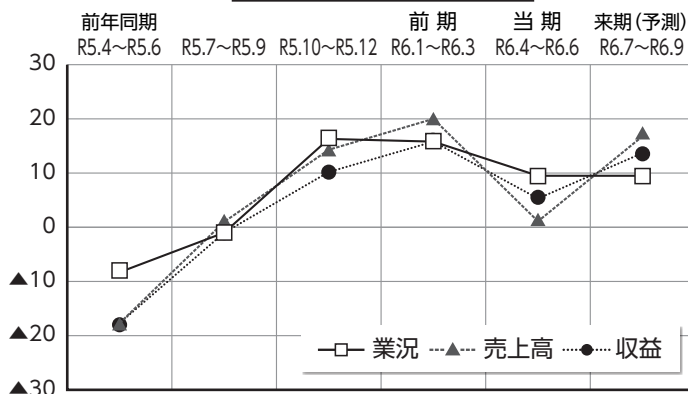
建設業

建築コスト高や金利上昇リスクの影響あるも主要DIは堅調

建設業の当期の業況について、受注残DIは前期比6.3ポイント、施工高DIは9.5ポイント下降したことに伴い、売上高DIも18.9ポイント下降しました。請負価格DIは1.0ポイント下降し材料価格DIは前期と同水準にて推移、収益DIは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5.3ポイント上昇することが予想され売上高DIは大幅に上昇の見通しです。収益DIについても大幅な上昇の見通しとなるも、在庫DIはマイナス水準を維持、資金繰りDIはマイナス水準に転じると見込まれています。また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。

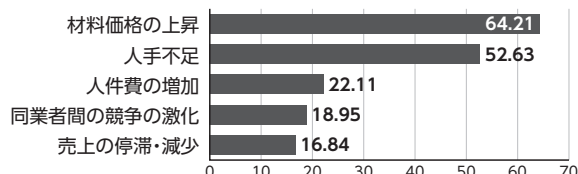
主要判断DIグラフ



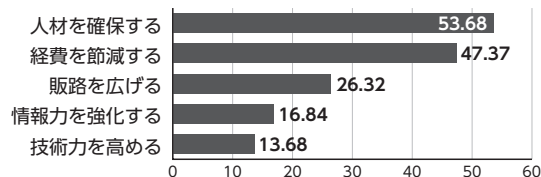
調査員コメント

公共事業の受注を軸としている建設業では、かねてより人手不足の状態ではあるものの請負う工事を制限したり外注先へ依頼することで対応できている。そのため今すぐ雇用しなければならないという状態ではない。災害への対応については、特段の措置を講じているわけではないが災害に対する備えの必要性は感じている。(総合工事業、土木工事)

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(%)



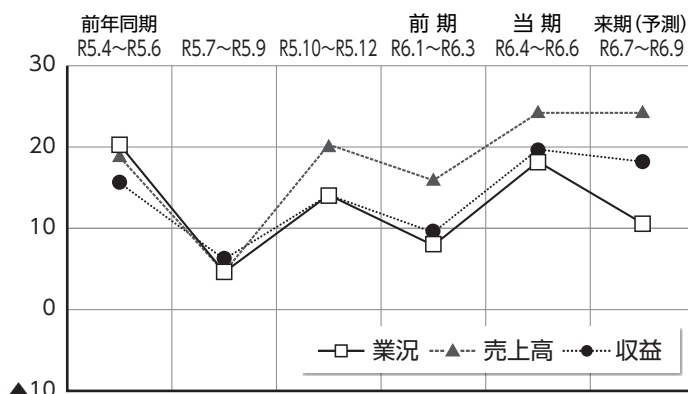
不動産業

商品数の減少や商品価額高騰により仕入競争が激化

不動産業の当期の業況について、売上高DIは前年比8.3ポイント上昇し高水準を維持、販売価格DIは下降傾向にあるも収益DIは高水準を維持しています。併せて業況DIは高水準で推移しており、仕入価格DIは前年同期より緩やかに下降しています。大手企業の進出により商品価額の高騰が継続し、仕入競争が激化しています。また中小企業は慢性的な在庫不足が継続しており、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いますが、緩やかに下降すると予想されています。

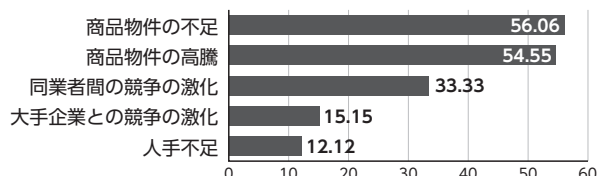
主要判断DIグラフ



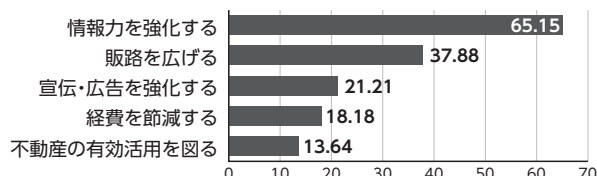
調査員コメント

価格上昇傾向にある土地や建物の販売であるが、地域に根強い営業活動にて業況は安定している。(建売業・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

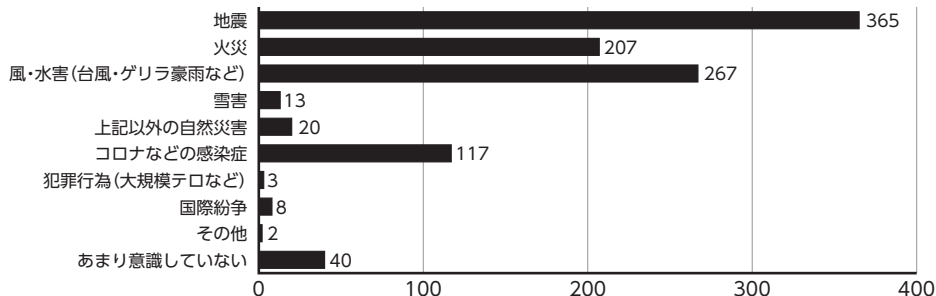
中小企業における災害等への対応について

1

有効回答数

1042件/複数回答

貴社では、普段どのような災害を意識していますか。1～10の中から3つまで選んでお答えください。



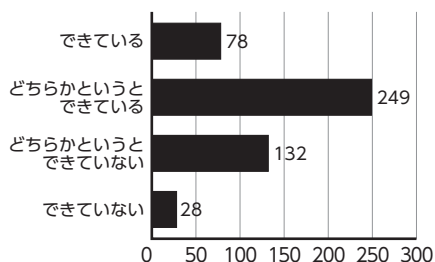
2

有効回答数

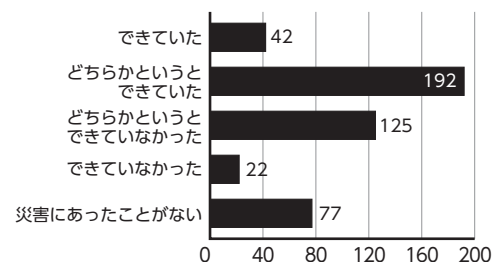
487・458件/単数回答

貴社では、自社の現在の災害への備えについてどのように評価していますか。1～4の中から選んでください。また、実際に災害にあった際、自社のそれまでの備えについてどう感じましたか。5～9の中から選んでお答えください。

【現在の災害への備えの自己評価】



【実際に災害にあった際に自社の備えをどう感じたか】



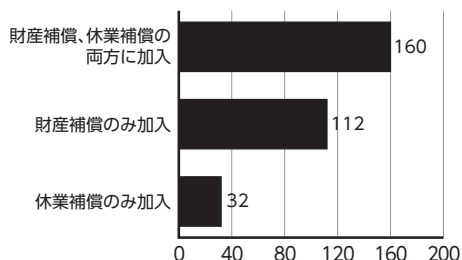
3

有効回答数

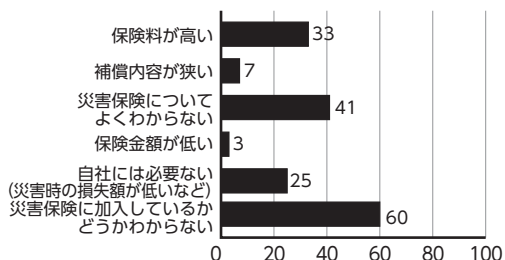
304・169件/単数回答

貴社では、事業継続にかかる保険、具体的には財産補償(設備や店舗が損壊した時の補償)や休業補償(休業を余儀なくされた時の補償)に加入されていますか。加入している方はその内容について1～3の中から、加入していない方はその理由について最も当てはまるものを4～8の中から選んでください。わからない方は9を選んでください。

【加入している(その内容)】



【加入していない(その理由)】



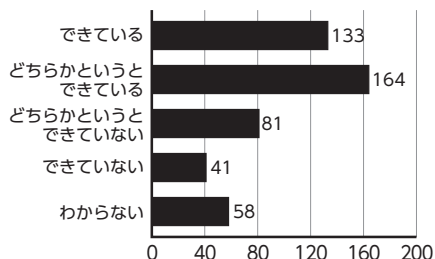
4

有効回答数

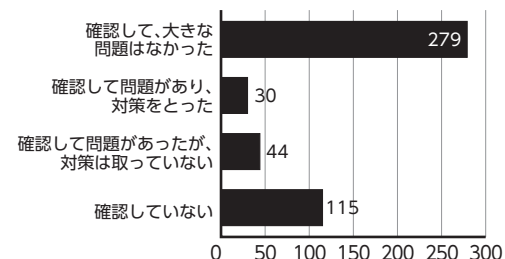
477・468件/単数回答

貴社では、使用している建物の災害について、どのように考えていますか。1～5の中から選んでお答えください。また、自社所在地周辺のハザードマップ(洪水や土砂災害、地震・津波など)を確認していますか。状況について最も当てはまるものを6～9の中から選んでお答えください。

【建物の耐震について】



【ハザードマップの確認について】



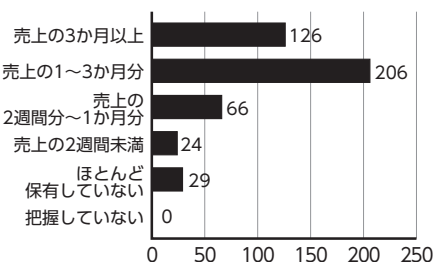
5

有効回答数

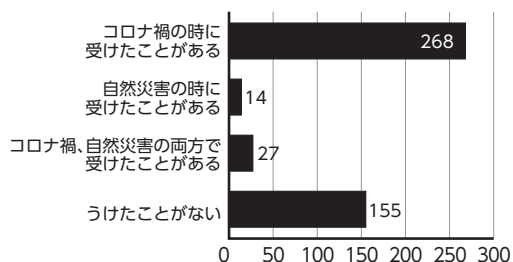
451・464件/単数回答

災害時の対応として、一定程度の現預金を保有しておくことがBCP策定基準などで推奨されています。貴社では、通常、現預金をどの程度保有していますか。現預金の保有が最も少ない時期(売掛金の回収直前など)を想定したうえで、1～6の中からお答えください。また、貴社では、自治体や信用保証協会、政府系金融機関などの公的団体から、災害対策金融支援(災害復旧貸付やセーフティネット保証4号など)を受けたことがありますか。7～10の中からお答えください。

【現預金の保有状況】



【災害対策金融支援】



第2回 いちはら食の彩りマルシェ



令和6年3月30日、「こみなと待合室」にてマルシェを開催しました。本マルシェは地域活性化などを目的に小湊鉄道株式会社と共催し今回が2回目となりました。

市市内を中心とした事業者による千葉県逸品グルメの販売会、子どものお楽しみスペース、チーパくん・小湊鉄道SL車輛撮影会等のイベントを開催し来場者は400人を超え大盛況となりました。

千葉信用金庫は令和6年6月4日に 創立100周年を迎えました



創業当時の役員・関係者

私たち千葉信用金庫は令和6年6月4日に創立100周年を迎えました。「つなぐよ絆 あふれる笑顔 皆様のおかげで100周年」をキャッチフレーズとして、これからもお客様への感謝の気持ちを大切にして次の100年に向けて役職員一丸となり地域経済の発展、お客様の課題解決に取り組み、これからも皆様とともに歩んでまいります。

千葉公園「芝庭の寺子屋」事業スタート



千葉公園(千葉市中央区)の「芝庭」で子どもたちが文化や芸術を無料で体験できる「芝庭の寺子屋」が9月から本格的に開始されます。家庭の経済格差などによる子どもの「体験格差」を解消し、多様な学びを幅広い層に広める活動を行う計画です。

令和6年6月5日に「千葉公園子どもの文化振興実行委員会」が発足しました。

主催は株式会社拓匠開発(本社・千葉市)と千葉信用金庫を含む地域の事業者、金融機関、大学等が連携をした産官学金の実行委員会で構成されます。

千葉いのちの電話、 千葉県共同募金会へ寄付金贈呈



当金庫創立100周年記念事業の一環として、寄付金の贈呈を行いました。長年に亘る地域の皆様からの支援に対する感謝の気持ちを込め、困っている人々を支えるために「千葉いのちの電話」「千葉県共同募金会」に100万円ずつ寄付を行いました。

第34回ちばしんきん経営者会 通常総会



令和6年7月17日、当金庫のお取引先企業で組織する「ちばしんきん経営者会」通常総会が三井ガーデンホテル千葉で行われました。

通常総会では事業報告、収支決算報告と今年度の計画及び役員の改選について議案に上がりました。交流会では様々な業種の会員同士による情報交換や企業経営のヒントに繋がるような意見、事業者が抱える課題などの意見が活発に交わされる有益な時間となりました。

「児童養護施設等退所者の対する 奨学基金」への寄付



当金庫創立100周年記念事業の一環として、社会福祉法人千葉県社会福祉協議会が運営する「児童養護施設等退所者に対する奨学基金」へ300万円の寄付をいたしました。

同基金は社会的養護のもとで育った子どもたちの学ぶ機会を確保するために設立された基金です。

今回の寄付については、当金庫の本取組みに賛同いただいたお客様への融資額を募集額とし、その募集額をもとに実施いたしました。

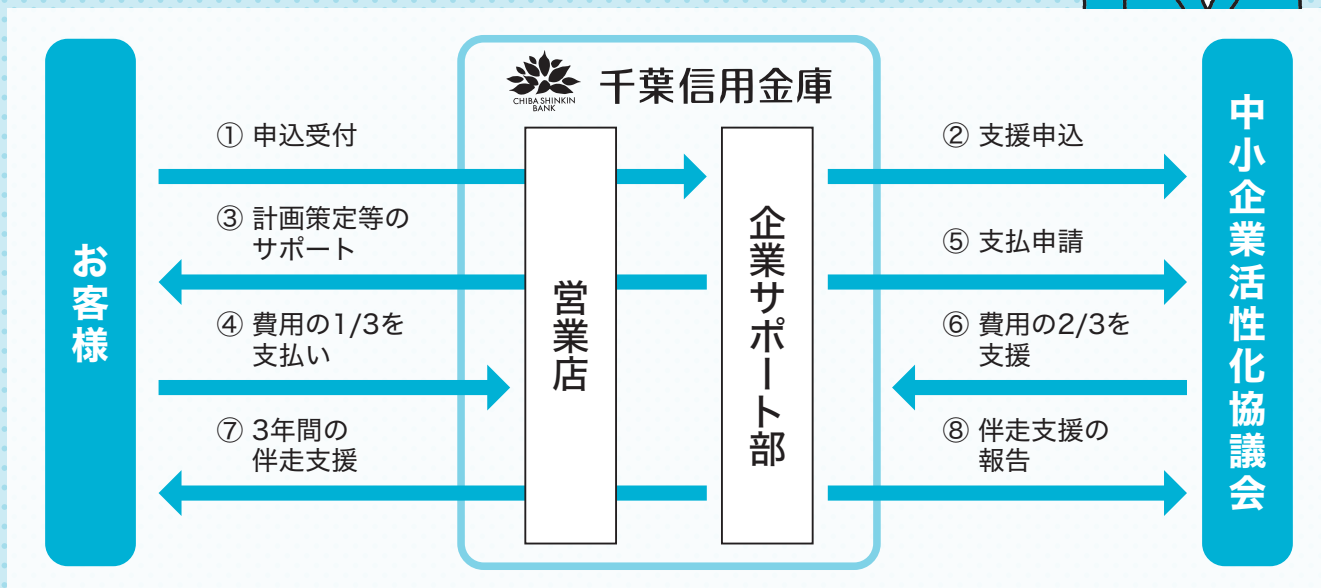
早期経営改善計画 策定支援

早期経営改善計画支援とは、資金繰り管理や採算管理等の経営改善計画を作成し、早期の経営改善に取り組みたい中小企業・小規模事業者を支援する国の制度です。千葉信用金庫では、支援機関として、早期経営改善計画の策定支援を中小企業診断士有資格者の職員が行っております。

早期経営改善計画策定のメリット

- 1 自社の状況を客観的に把握できます
- 2 情報が共有しやすくなります
- 3 収益力改善のヒントを得やすくなります

利用申請から策定後の
伴走まで千葉信用金庫が
支援します



- ◆ ご相談は無料ですが、計画書策定には費用が発生します。
- ◆ 策定費用につきましては税込165,000円(お客様負担55,000円)となります。
- ◆ 支援にあたっては一定の適用条件がございますので、お受けできない場合があります。
- ◆ 事前相談が必要となりますので、まずは千葉信用金庫の下記担当までお問い合わせください。



千葉信用金庫

(2024.8現在)