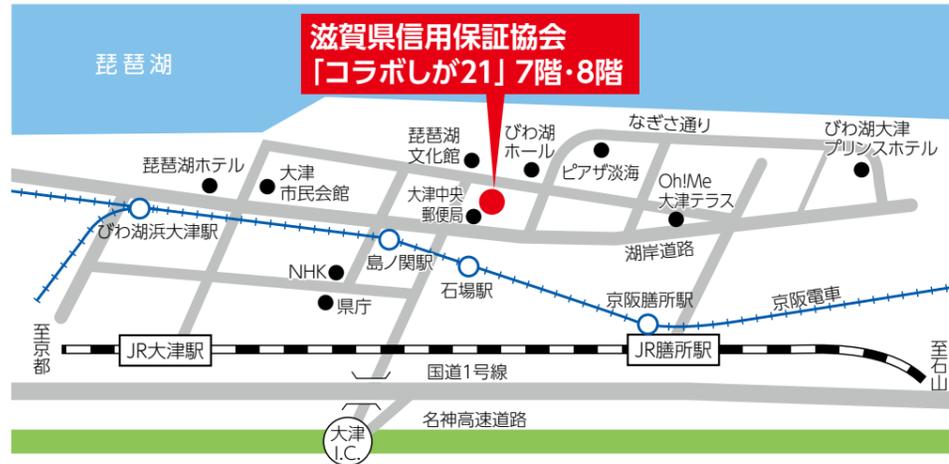


信用保証レポート

2024 秋 *Autumn*

CREDIT
GUARANTEE
CORPORATION OF
SHIGA-KEN



アクセス
のご案内

JR琵琶湖線 大津駅より徒歩 約20分
 近江鉄道バス「商工会議所前」下車 約2分
 膳所駅より徒歩 約15分
 膳所駅より京阪電車のりかえ石場駅より徒歩 約4分

部署名		直通電話番号	FAX	業務担当区分
7階	保証部	保証第1課 077-511-1321	077-524-7030	保証申込受付・保証審査調査・金融相談・創業支援・事業承継支援
		保証第2課 077-511-1322		
		創業支援課 077-511-1320		創業申込審査・創業支援・創業相談
		事務統括課 077-511-1325		保証・契約・担保等事務管理
経営支援部	経営支援課	077-511-1323	077-521-2189	経営支援・再生支援・事業承継支援
	経営相談課			経営相談・経営支援・事業承継支援
管理部	管理課	077-511-1330	077-521-2189	求償債権管理・回収
	調整課	077-511-1340		延滞債務管理・代位弁済
8階	総務企画部	総務課 077-511-1300	077-521-2189	人事・庶務・経理
		企画デジタル課 077-511-1310		保証業務企画・推進・広報・デジタル化推進等諸計画進行管理
		システム課 077-511-1315		電算システム企画・運用・管理・デジタル技術の情報収集活用等

〒520-0806 大津市打出浜2-1 「コラボしが21」 7階・8階

TEL 077-511-1300 (代表)

https://www.cgc-shiga.or.jp

滋賀県信用保証協会 検索



きっかけは、その保証でありたい
滋賀県信用保証協会

信用保証レポート 2024年 秋号 (令和6年10月発行)

表紙写真: ミライキックス株式会社 (P3記事掲載企業)

●発行/滋賀県信用保証協会 ●企画・編集/滋賀県信用保証協会総務企画部企画デジタル課



2025 わたSHIGA 輝く国スポ・障スポ
 マスコットキャラクター
 当協会はわたSHIGA輝く国スポ・障スポを
 オフィシャルサポーターとして応援しています



選ばれる企業は、はじめてる SDGsをビジネスに
 -ミライキックス株式会社- (P.3)



- 湖国で輝く企業を訪ねて 一株式会社 エー・シーケミカルー
- 選ばれる企業は、はじめてる SDGsをビジネスに
一ミライキックス株式会社一
- 中小企業診断士に学ぶ! DX講座
- アナタのお店を紹介します!
- 滋賀県産業支援プラザが元気企業を紹介します!
- 商工会議所の支援事例のご紹介
- 滋賀県事業承継・引継ぎ支援センターの支援事例のご紹介
- 中小企業アンケート結果
- Information
- Data 令和6年度上期保証概況・グラフ

中小企業の皆さまに役立つ情報をお届けします

公式LINEで
 随時配信中!!



ぜひ、友だち登録をお願いします!

LINE ID @cgc-shiga

きっかけは、その保証でありたい
滋賀県信用保証協会

湖国で輝く企業を訪ねて

株式会社 エー・シーケミカル

DATA

本社/滋賀県守山市
播磨田町38-2
設立/平成18年(2006年)
従業員/21名
事業内容/高機能性スポンジの
製造および販売



独自の技術ときめ細やかな加工で大手メーカーと差別化 高機能性スポンジのさらなる可能性に挑む

半導体から医療、食品、最新コスメまで

スポンジといえば一般的に食器洗いや洗車などが身近な用途ですが、さまざまな工業製品の製造工程で利用される素材の一つでもあります。ポラスマテリアル技術でつくるスポンジは、内部にたくさん空孔をもつことで布や紙よりも多くの水分を吸いながら保持する為、転写することなく、かつ形状変化をおこしません。製品に付いた水や油を拭き取ったり、表面を磨いたりするほか、薬品などを塗布したりすることにも用いられています。

なかでも、半導体など精密機器の製造に欠かせないのが高機能性スポンジ。守山市に本社工場をもつ株式会社エー・シーケミカルは、この分野において独自の樹脂重合(ポリマー合成)技術と、ポラスマテリアル(多孔性の材料)技術により、国内外から高く評価される注目の企業です。

同社の「ACスポンジ」は従来の発砲スポンジに比べて吸水性や吸油性、柔軟性、弾力性、耐熱性、耐薬品性、耐摩耗性などに優れており、素材の調合や加工法の調整によって顧客のニーズに対し柔軟に対応することで業績を伸ばしてきました。抗菌性、穴の大きさや硬さの調節など、さまざまな機能を付加できる特性を生かし、医療分野では白血球だけを取り除く成分輸血のフィルターに、また、食品衛生法の基準を満たすことで食品へのタレ付けや調理器具に油を塗布する工程など利用は多岐に広がっています。身近

なところでは韓国コスメなどから爆発的に人気を広まったクッションファンデ用パフの分野でも、吸水力を繊細にコントロールする技術によって高いシェアを獲得しています。

他社との差別化のため、生産拠点を中国へ

社長である竹内篤志氏が高機能性スポンジに出合ったのはサラリーマン時代のこと。大学院で化学を専攻したのち、工作機械に用いる切削油のメーカーに勤めていた竹内氏は、開発から調達、生産管理などさまざまな業務を手掛けるなかで、当時日本で大手の1社しか製造を手掛けていなかった高機能性スポンジに魅かれたといいます。化学の素地を生かして独学で研究を始め、製品の可能性を確信した竹内氏は、2005年に40歳で個人事業主として起業。当初は中国のメーカーから製品を輸入販売する商社としてスタートしました。

中国製の製品を扱うことで国産品より価格で優位に立つ計画でしたが、「蓋を開けてみれば不良品や数量の間違いなどが多発し、トラブルの処理に追われて」と竹内氏。そこで翌年、自らメーカーになることを決意して会社を設立します。これまでの研究を生かして製品を開発し、製造はコストを抑えることができる中国で行うことにしました。

国外で製造する際、一番に懸念されたのは開発した特殊技術の流出でしたが、竹内氏は徹底した管理対策を講じたといいます。生産は3つの工場での分業制にして工程を一括把握できないようにしたほか、生産管理は現地に任せる一方で日本語話者は総経理の一人だけにして技術の機密を守り、指導は竹内氏自らが現地で行いました。社員が増えたいまでもコア技術を知るのは社長を含め3人に限定し

ているといいます。

ニーズに応える完成品加工と小ロット対応

とくに大手他社との差別化として進めてきたのが、完成品の加工です。スポンジはローラーとして工業用機械に取り付けて使われますが、スポンジのみを販売するのではなく、以前に取り付けたスポンジをローラーごと回収し、剥離から装着までを請け負っています。当初は外部委託していましたが、5年目からは栗東工場を設けて自社加工し、コストダウンと短納期を実現しました。完成まで手掛けることで顧客の細かなニーズに応えるのに加え、継続的な受注を可能にしています。また、顧客の困りごとに対応する製品開発や試作にも取り組み、1個からの小ロットにも対応しています。

中国で生産しながらも輸送には航空便を利用することで短納期という価値を加えてきました。量産体制を敷く中国工場と、加工や開発・試作、小ロットに対応する栗東工場の両輪で事業を推し進め、2015年には本社機能と工場を守山に移転。コロナ禍では中国の物流がストップするなどトラブルもありましたが、ものづくり補助金の採択を受けるなど、日本工場での製造を強化することで危機を回避できたといいます。

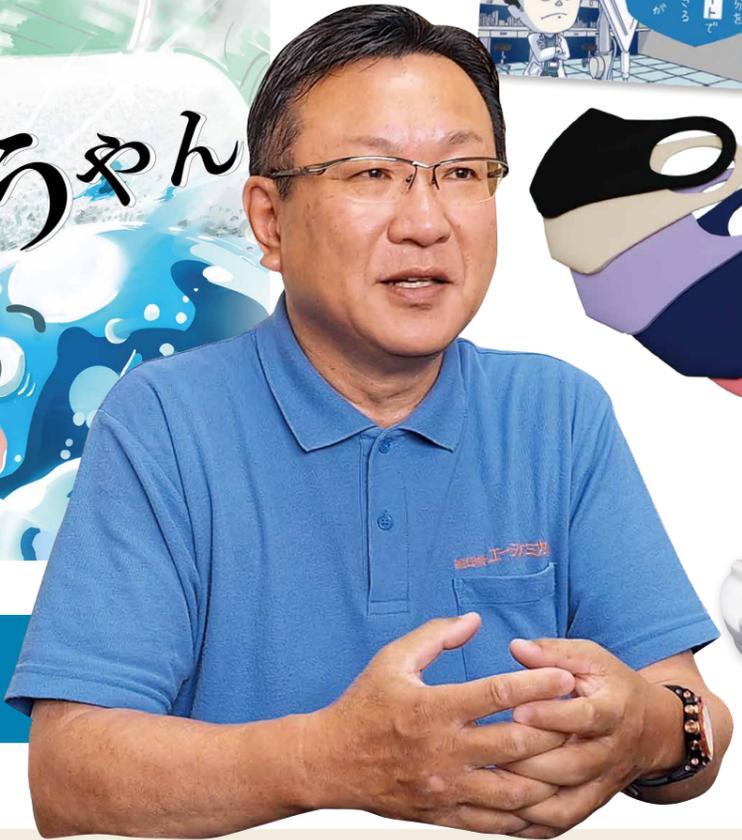
「ライバルは数百人態勢で開発から製造までを行う大手。社員20人の会社で対抗するには同じことをしてはダメなんです」という言葉が、これまでの歩みを裏付けています。

B to Cで製品性能を発信し、新たな分野の開拓へ

「創業当時は私と妻の千恵美の二人だけ。自宅のベランダが研究開発室兼、倉庫といった具合で、中国と日本を行き来する毎日でした」と振り返る竹内氏。あるとき出張中に千恵美さんから「事務所を借りて社有車を買ったよ」と連絡を受けて驚きます。まだまだ利益も上がらず、子どもも小さいなか、「妻は何かなる、のひと言で。技術畑の私にはできないような算段を何度も付けてくれました。だからこそいまがあると思います」。二人三脚で前に進もうという思いは、二人の頭文字を冠した社名にも託されています。

そんな創業当初から一貫して続けているのが、残業ゼロという方針です。付加価値の高い製品をつくり、量や価格で勝負しないという考えのもと、若い従業員も増え、離職率の低さも実現しています。また副社長を長男の大稀さん、製造開発部門は社長と同じ大学・学部を出た次男・蒼馬さんが担うようになり、事業承継の準備も進んでいます。

現在は、ECサイトを開設し、クッションファンデ用パフやマスクなど自社製品のB to C販売にも力を入れています。マスクを使った人から「遮光性が高いのでアイマスクにしてはどうか」といった声や、高機能性スポンジを水槽のフィルターに、またフライフィッシングの疑似餌に使うというアイデアが寄せられ、それらの商品化も進んでいます。「私たちが思いもよらなかった用途もあり、可能性はまだ広がっています。ACスポンジの機能をもっと知っていただくことで、さらなるチャレンジを続けたい」と未来を見据えます。



代表取締役社長
たけうち 篤志 氏



Message



独自の技術でお客様のさまざまなニーズに応えるために

独自の技術で高機能性スポンジの開発・製造を続け、創業以来、付加価値の高い製品づくりに取り組んできました。約20人の会社ですが化学の専門家だけでなく、機械や生産管理のプロがバランス良く集まっており、さまざまなニーズにお応えできる体制を整えています。近年では人体や地球環境への負荷が少ない新素材の開発も行っており、コア事業でSDGsへの取り組みを進めています。コロナ禍を経て事業継続のあり方にも目を向け、生産拠点の分散を視野に他県での新工場建設計画も進めており、お客様への安定供給に努めたいと考えています。

- 独自の高機能性スポンジで顧客のものづくりを支え、発展させる。
- 中国での量産と、国内での完成品加工や小ロット対応を事業の両輪に。
- 開発やB to Cを推し進め、製品の新たな可能性を追求する。

Corporate policy

選ばれる企業は、はじめてる

SDGs

をビジネスに

Sustainable Development Goals

身近な企業による取り組みやアイデアが、意外にもSDGsに関係していることをご存知ですか？環境や社会問題に目を向けることは、地域貢献となり、社会から信頼を得ることができるのはもちろん、新たなビジネスチャンスに繋がります。

ミライキックス株式会社

☎0748-69-5166
甲賀市甲南町野尻431

甲賀の里山で[COCCALA BAKE&CAFE]としてパンの製造と販売を行う。店は就労継続支援事業の場でもあり、通常の事業所での作業が困難な障がい者を受け入れる。グループ会社には保育園、スポーツ教室、建築事業なども。



HP



COCCALA

代表取締役社長
たばたよしかず
田畑義和氏

Pick up!

はじめています

1. パン屋 [COCCALA BAKE&CAFE] と 就労継続支援事業
2. 地元の素材にこだわって丁寧に手作りする安心安全なパンの販売
3. 消費者を意識した質の高いパン作りと衛生面などの徹底
4. 障がいのある人の社会進出に向けた機会の提供



本当の意味での“豊かな暮らし”を模索する代表の田畑氏。「COCCALAはまだ過程。途中は0と一緒です。まだまだこれからですね」と微笑む。



利用者さんのなかには、初回、1日立って作業できなかった人も。でも、店にきたいという強い想いで努力し、2回目には1日作業を行えたという。元々手先が器用だったこともあり、もう3年もこの店でパン作りをしている。

地域と人をやさしく包むパン屋さん
すべての人に“豊かな暮らし”を

自然あふれる里山のパン屋「コッカラ ベイク&カフェ」。地元の良質な素材を中心に、手間を惜しまず丁寧に焼き上げるパンは、毎日食べたくなるような素朴でやさしい味わい。パンを作るのは、代表の田畑氏をはじめとする3人のスタッフと、障がいを持つ利用者さん。実は就労継続支援を行う事業所で、同社のような『株式会社』は珍しいという。「一般企業として営業しているから、その先にはいるのはお客さん。もちろん商品にはこだわります。ここでは社会の厳しさもしっかり学んでほしいです」と田畑氏。「同情でパンを買ってもらうのでは意味がない。いつ

か店を有名にして、こんな人気の店で自分が働いていたんだと、利用者さんの自信にしてみようのが夢」と語る。その分、指導は厳しく感じられるのではないかと話す田畑氏。しっかりと社会勉強の場にしてほしいから、利用者さんとは「自分がどうなりたいか」を何度も話し合うそう。「今まで大切にされてきたからこそ、努力もしなければならぬと思うんです。いつかは親もいなくなる。ここに来てくれたらちゃんと面倒を見てあげられる」と田畑氏。目指すゴールは、この店の経験を活かして利用者さんが社会に出ることだと、最後に熱く語ってくれた。

season 2

中小企業診断士に学ぶ! DX講座

中小企業診断士
千田 哲也
株式会社オルガナ
代表取締役



第3回

DXが企業の未来を変える —事業承継における新たな 顧客開拓と人材採用の可能性—

これまでの記事では、DX(デジタル・トランスフォーメーション)が事業承継の際に後継者の理解を深め、会社全体をスムーズに運営できるようにする役割があることをお話ししました。

今回の記事では、DXを通じて企業がどのように変わり、新しい顧客を引き寄せ、優秀な人材を採用するために役立つのか、そしてそれが事業承継にどう貢献するのかを説明します。

1. DXが企業をもっと魅力的にする理由

事業承継において、後継者が企業を発展させるためには、新たな顧客層を開拓し、信頼性を維持することが重要です。DXは、このプロセスにおいて大きな役割を果たします。

例えば、ある中小製造業では、長年紙ベースで行っていた生産管理をデジタル化しました。これにより、後継者はリアルタイムで生産状況を把握し、迅速な意思決定が可能となりました。後継者にとって、こうしたデジタル化は過去のデータや業務プロセスを正確に理解するための貴重なツールとなり、事業承継後もスムーズな経営を実現する助けになります。

また、デジタル化は顧客からの信頼を強化し、後継者が新たな顧客層を獲得するための強力な手段となります。DXを導入することで、企業は現代的かつ効率的な組織として評価され、特にテクノロジーに敏感な顧客層やデジタルネイティブな世代から支持を得やすくなります。これにより、後継者が新しい市場に進出しやすくなるのです。

このように、DXは企業のブランドイメージを刷新し、競合他社との差別化を図る強力な手段となります。新規顧客の開拓には、技術的な進歩だけでなく、それを積極的に活用し、持続的な成長を目指す企業姿勢が求められます。このようにDXを推進することで、後継者が引き継いだ際にも企業の成長基盤が強固なものとなります。

2. 求人採用におけるDXの大きな役割

DXの力は、新しい顧客を引き寄せるだけでなく、人材採用においても大きな影響を与えます。後継者がDXを推進することで、次世代の企業リーダーとしての姿勢が強調され、若い世代の求職者からの注目を集めます。

例えば、DXを進めた企業では、新しいテクノロジーの導入をア

ピールした結果、前年と比べて新卒応募者数が40%増加しました。これにより、技術に強い優秀な人材が採用され、企業全体の成長に繋がってまいります。後継者にとって、こうした新しい人材の確保は、企業を未来へと導くための重要な要素となります。DXを導入することで、後継者は次世代のリーダーとして新しい挑戦に取り組むことができ、結果的に事業承継が成功に近づけるのです。

3. 手軽でインパクトのあるデジタルシフトのご紹介

事業承継を円滑に進めるために、DXを活用した手軽で効果的なステップは「紙の管理をデジタル化すること」です。これにより、後継者が業務プロセスや過去のデータを効率的に把握し、企業の状況を迅速に理解できるようになります。

「紙の管理をデジタル化すること」は、従業員にとってはこれまで通りの操作感で作業を続けることができ、後継者にとっては重要な情報に簡単にアクセスできるようになります。デジタル化されたデータはERP(企業の資源を管理するシステム)やCRM(顧客との関係を管理するシステム)と連携させることができ、後継者は企業全体の業務をデータに基づいて見える化し、より効率的な経営を行うことが可能になります。

紙の書類をデジタル化することは、昔から言われてきましたが、実際にやっていない会社がまだ多いのが現状です。その理由は、初期投資に対しデジタル化の効果が見えにくいからだと考えています。しかし、今ではこうした問題を解決する良いサービスが増えてきたので、とてもお勧めです。

4. 次のステップに向けて

DXを導入することは、事業承継において後継者が自信を持って企業を引き継ぎ、さらなる発展を目指すための重要な基盤となります。紙の管理がまだ残っている企業は、まずは業務の棚卸しを行い、デジタル化できる部分から着手することをお勧めします。DXの導入によって、企業の競争力が向上し、持続可能な成長を実現するための基盤が築かれます。

これにより、次世代のリーダーは、顧客の信頼を獲得し、優秀な人材を確保することで、企業を次のステージへと導くことができるでしょう。DXがもたらす変革は、次世代のリーダーにとって、企業の未来を切り開く最強の武器となります。

アナタのお店を紹介します!

当協会を通じて、創業資金をご利用されたお客さまに対し、お店のひとつ PR を当協会の広報誌『信用保証レポート』に掲載させていただいています。
掲載料は無料ですので、興味のある方は是非この機会にご利用ください! **担当** 総務企画部企画デジタル課 / TEL.077-511-1310

263 **DELICURIO**
Patisserie



自慢の「テリーヌチーズケーキ」はオンラインでも購入可能(冷凍配送)

濃厚でなめらかな食感の「テリーヌチーズケーキ」を筆頭に、素材選びからこだわり抜いた珠玉のスイーツがずらり。店頭には、タルトや生ケーキのほか、人気のクロワッサンやカヌーなど常時9~10種を用意。季節ごとのスイーツにも期待が膨らむ。

TEL.0749-51-9034
長浜市大宮町8-15 アペリア1F
10:00~18:00
月~金曜休(土・日曜のみ営業)
P有

264 **無水キーマカレー カリー家**
Curry



甘口・中辛・辛口から辛さを選べる「キーマカレー」900円。トッピングは150円~

水や油を使用せずで作る“無水キーマカレー”の専門店。無水調理することで素材の旨みを引き出した自慢のキーマカレーは、カレーに合うよう吟味を重ねたというお米と一緒に頬張って。野菜の旨みと甘みが凝縮された味わい深いひと皿に感動するはず。

彦根市八坂町2026-1
11:00~14:30(LO14:00)
17:30~20:30(LO20:00)
火曜、第1・3水曜休(祝日の場合は営業)
P有

267 **にしの行政書士事務所**
Administrative Scrivener Office



お困り事があれば
なんでも
ご相談ください!

取り扱うのは、建設業許可など各種契約書の作成をはじめ、相続手続きやWEB関連業務などさまざま。依頼者とのこまめな報連相を大切に、迅速な要望実現を叶えてくれる。また、積極的なオンラインツールの活用で、よりスピーディーな対応が可能に。

TEL.050-8893-0161
近江八幡市北之庄町1167
9:00~17:00
土・日曜、祝日休
P有
※時間外・休日対応可

268 **LALA hair & garage**
Hair salon



“頑張る人を応援する場所”として、人と人との繋がりを大切にするヘアサロン。一人のスタイリストが仕上げまでマンツーマンで対応し、周りに褒められる魅力的なスタイルを叶えてくれる。髪型を変えて気分を一新すれば、明日からまた頑張れるはず。

TEL.0748-69-7797
湖南市下田515-2
火・木・土曜日9:00~19:00
水・金・日曜日9:00~21:00
月曜休
P有
※予約優先制 ※時間外対応可

265 **LOOP**
Hair Salon



唐崎駅から徒歩1分。プライベート感ある癒やしの空間で、訪れた時よりキレイな自分に。一人ひとりの髪の悩みや生活に寄り添う、モチがよく再現性の高いスタイル提案で、キレイを格上げしてくれる。広々としたキッズスペースを完備するのうれしい。

TEL.077-526-6633
大津市唐崎3-20-5
9:00~19:30
不定休
P有(店舗裏2台)
※予約優先制

266 **菜屋cafe doi**
Cafe



野菜ソムリエの奥さんが考案するランチはたっぷりの野菜が主役

ノスタルジィを感じる空間でのんびりと食事を

築50年の民家をセルフリノベーションした愛犬同伴OKのカフェ。地元のお米や野菜を中心に、滋賀県産の食材を盛り込んだ「菜屋ランチ」が人気の。自家製の発酵調味料がやさしい味わいを引き立たせる。ワンちゃん用のメニューも充実。

TEL.0749-56-0866
長浜市西浅井町大浦94
月・火・金11:00~16:00
土・日曜、祝日11:00~17:00
水・木曜休、ほか月1回休あり
P有

269 **Y's salon**
Beauty salon



草津駅近くに構えるビューティスポット。清潔感ある落ち着いた空間では、最新機器による脱毛に加え、人気のホワイトニングやフェイシャル、ドライヘッドスパなど多彩なメニューを用意し、キレイになりたい人の想いを叶えてくれる。男女別の施術スペースも魅力。

TEL.050-8888-0853
草津市大路1-12-1 星空館2F
10:00~20:00
火曜休、ほか不定休
P有(店舗裏共用)

270 **デイサービス ベーススタジオ大津稲津**
Day service



「触るより関わる」をモットーに、自らの力で日常生活をおこなえるようサポートしてくれる、リハビリ中心のデイサービス。理学療法士・作業療法士と看護師が常駐し、個々の状態に合わせたプログラムで、日々を元気に過ごすためのサポートをしてくれる。

TEL.077-576-1579
大津市稲津1-13-38
9:15~12:20
13:35~16:40
土・日曜休
P有

滋賀県産業支援プラザが元気企業を紹介します!

子どもと企業をつなぐ
滋賀コレかるたで地域活性プロジェクト!



まつい りり 松井栄里氏(左)、おおたみ ちかみ 大田千菜美氏(右)

スマイルデザインカンパニー

- 代表者 / 代表 松井 栄里(まつい えり)
- 創業 / 令和元年9月(2019年)
- 事業内容 / グラフィックデザイン(ロゴマーク、名刺、ショップカード、パンフレット、フライヤー、パッケージ、ノベルティ、WEBサイト)
- URL / <https://karuta.biz/>



幼稚園や保育園、小学校の他に、近江神宮、立木神社、草津川跡地など広域に開催しているかるた会



鮎寿司は「くっさーい」、甲賀忍者は「にんにんじゃーん」。ユニークで覚えやすい「滋賀コレかるた」

日本古来のかるた遊びをビジネスに

楽しみながら言葉やことわざ、歌などの知識身につけることができる「かるた」遊び。記憶力、集中力、判断力、積極性、コミュニケーション力などの子どもの力を伸ばす万能なツールに、予想外の効力を見だし、子どもと企業をつなぎ滋賀の活性化に導いているのが、スマイルデザインカンパニーです。

滋賀県起業支援金※を活用し「滋賀コレかるた」が誕生

結婚を機に滋賀に移り住んだ代表の松井栄里さん。自然豊かで子育てしやすく住み心地がいいのに「琵琶湖しかない」と語られがちな滋賀の魅力に形にして伝えたいと、魚好きの息子が夢中の魚かるたにヒントを得て、2019年に「滋賀コレかるた」を作成。得意のグラフィックデザインを活かした起業を後押ししたのは、起業準備応援補助金(現・滋賀県起業支援金)による試作でした。県内の名所旧跡、特産品、歴史、伝統文化を盛り込み、子どもが好きなワードや擬音語をちりばめ、大人も学べる豆知識を加えたかるたは、幼稚園や保育園で大人気。観光案内所、県内の百貨店や書店、オンラインショップで、かるたのキャラクターを描いたTシャツや缶バッジと共に土産品としても売られています。

ポテンシャルを秘めた「地域活性プロジェクト」に発展

転機は、「大津・女性ビジネスプランコンテスト」の受賞で得た審査員からの応援アドバイス。PRプランナーである大田千菜美さんとの出会いも重なり、二人で考案した「滋賀コレかるたで地域活性プロジェクト」が2022年に始動しました。

子どもの笑顔が大人を巻き込み、企業の魅力が詰まったオリジナル札に

ブックドライブ(古本を図書館や施設などに寄贈する活動)を基とするこのプロジェクトは、参画企業がかかるたを購入し、地域の幼稚園や保育園の子どもひとり一つずつプレゼントするモデルです。スマイルデザインカンパニーは企業のオリジナル札を作成し、滋賀コレかるたに加えます。企業は園児との交流会でかるた取りやかるたの贈呈式の後、自社を紹介します。園児は近隣の工場で製造された部品が自動車を動かしていることを知り、実際に部品に触れて歓声をあげることも。仕事に興味を持ち、滋賀の企業を誇りに思う子どもが増え、成長して就職を考える際の選択肢にしてほしいという願いが込められています。

企業には、自社のキャッチフレーズがかかるた札になり地域との絆を深められると喜ばれ、2024年9月、24企業・団体の賛同を得て、約2500人の園児にかかるたを手渡すことができました。企業のオリジナル札全48組の完成を目指し、現在奮闘中です。

大人になっても滋賀を誇りに、持続可能な地域社会の創出へ

園児に平等にかかるたを配布する教育的な意義にも気づき、「プロジェクトの波及効果は大きく、かるたの持つ無限の可能性を感じる」と二人は口をそろえます。滋賀コレかるたが県民に浸透し、かるたを通じて子どもも大人も自らの住む滋賀や地元企業に親しみ、郷土を愛する心が育まれ、ひいては地域活性や産業振興につながるこの社会貢献活動を有意義に活かしたいと考えています。滋賀の未来を共に考える企業から、より多くの協力を得られるよう、プラザは支援を続けます。

※滋賀県起業支援金…地域の社会的課題の解決に資する起業や、Society5.0関連業種等の付加価値の高い産業分野での事業承継または第二創業に要する経費の一部を補助する事業および支援機関による伴走支援の実施により、効果的な起業を促進し、地域課題の解決を目指すことを目的として、令和4年度から滋賀県産業支援プラザが実施している補助事業です。



〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号
コラボしが21(2階)
TEL.077-511-1410 (代表)



一人で悩まず 商工会議所を活用しませんか



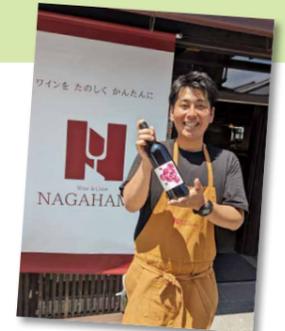
～支援事例のご紹介～

長浜に観光地特化型ワイナリーを

ワイン アンド シードル ナガハマ
Wine & Cidre NAGAHAMA
代表: 田中 渉太氏
所在地: 長浜市元浜町11-18
TEL: 050-8884-9034
URL: <https://www.wandcnagahama.com/>



右から、地元マスカットベリー-Aを使用した白ワイン、赤ワイン、彦根梨を使ったシードル
長浜産和りんごを使ったシードル



代表の田中 渉太さん

2022年11月13日に黒壁スクエアにワイナリーを目指し販売店として創業。長浜産ぶどうを活用したワイン・小谷城和りんご・彦根梨を活用したシードルの販売をメインに、地域の特産物を活用したオリジナル商品の企画及び販売と、その他に長浜・滋賀のお土産品を販売されています。飲食スペースではワインのテイスティングや軽いおつまみと一緒に楽しめます。

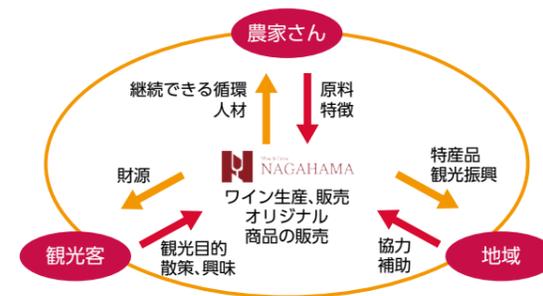
■創業の動機

ワインをもっと身近に簡単にしたい

「ワインは難しく、知識のある人しか楽しめない」という常識を捨て、本格的なワインを作りつつ、もっと自由にもっと身近に誰の目も気にせずワインを楽しめる環境を作りたいと考えられています。近年日本では葡萄畑に出向いて楽しむものから、生活の中でもっと身近にワインを感じさせる取り組みと考え方が強まってきており、都市部を中心に街中ワイナリーが数多く開業されています。

観光産業としてのワインを逆の発想で活性化!

観光地の中にワイナリーを設置することで、また違った観点から身近にワインを感じてもらえる環境を提案されて



います。

■地域の特産物を活用、ワインをベースにオリジナル商品の展開

長浜にある1次産業を支えるべく、地域の果樹を中心に活用してオリジナル商品を開発し販売されています。

1次、2次、3次産業を各セクションで行い、間接的な6次産業で地域活性化を目指しておられます。

■商工会議所としての支援

創業時に長浜市内の支援機関が開催する、「ながはま・こほく創業塾」を受講され、昨年長浜商工会議所が実施する伴走型支援事業を活用し、東京秋葉原で毎年開催している「地域うまいもんマルシェ」への出品に加え、現地東京で消費者のニーズや消費動向を把握する為、会場での試食・試飲の提供に参加されています。また同じく伴走型支援事業として実施している新商品開発・既存商品のブラッシュアップを目的とした「食のバイヤーまるごとサポート」による専門家からの指導や当所が案内する食の商談会等に参加し新たな販路拡大をされています。

東京秋葉原 地域うまいもんマルシェ



食のバイヤーまるごとサポートによる専門家支援

さらに財務面では「財務分析SWOT分析支援」を活用し、ご自身が目標とされている観光地特化型ワイナリーを目指して着実に歩まれています。

一人で悩むより、まずは商工会議所へ詳しくはお近くの商工会議所、またはホームページをご覧ください。

商工会議所 — 商工会議所は、地域のみなさまのビジネスパートナーです —

- ・大津商工会議所 ☎ 077-511-1500
- ・長浜商工会議所 ☎ 0749-62-2500
- ・彦根商工会議所 ☎ 0749-22-4551
- ・近江八幡商工会議所 ☎ 0748-33-4141
- ・八日市商工会議所 ☎ 0748-22-0186
- ・草津商工会議所 ☎ 077-564-5201
- ・守山商工会議所 ☎ 077-582-2425

詳しくはお近くの商工会議所、またはホームページをご覧ください。
滋賀県商工会議所連合会

後継者がつないだ未来

～事業承継相談のススメ～

大津商工会議所内に設置されている**事業承継・引継ぎ支援センター**は、国が各都道府県に開設した**事業承継・引継ぎのワンストップ支援を行う公的な相談窓口**です。中小企業診断士や税理士、金融機関出身者などの専門家が常駐し、**事業承継に関するさまざまなご相談を無料**でお受けしています。今回は、**滋賀県内の事例**をご紹介します。

滋賀県内の 事業承継 事例紹介



後継者となられた代表の釘田和加子さん

地域の宝物 弥平とうがらしと
創業者の思いを未来へつなぐ

株式会社 **fm craic**

代表取締役：釘田 和加子
業種：弥平とうがらしの加工品製造及び販売
所在地：滋賀県湖南市石部中央 6-1-53
TEL：080-8504-6844



湖南市の伝統野菜“弥平とうがらし”を使ったスパイスやソースなど、「ぴりり」シリーズを製造販売する株式会社 fm craic。創業者の三峰さんと佐々木さんが2011年に立ち上げました。

この事業を引継いだ釘田さんは、現在子育てと事業を両立しながら、弥平とうがらしの知名度を上げるための取り組みや新商品の開発に取り組んでいます。

支援の 流れ

ご相談のきっかけ

事業をどのように引継げばよいのか分からず色々調べて支援センターを知る

現状分析・課題把握

法人を引継ぐ意味合いや進め方についてセンターより説明を受け、引継ぎまでの課題を整理した

解決策のご提案・実施

株式の譲渡や契約書の作成など、譲渡成立までの不安に感じていた部分をセンターがサポート

支援の成果

無事に事業が譲渡され新商品の開発など新たな取り組みに挑戦している

引継ぎの経緯について教えてください

湖南市の地域おこし協力隊として活動していた時に佐々木さんと知り合い、出産を控えていた佐々木さんの手助けをするようになったのがきっかけです。その後、佐々木さんがご主人の転勤で滋賀を離れることになり、事業を引継いでもらえないかという打診を受けました。

悩みましたが、伝統野菜を使った製品がなくなってしまうのはもったいないと、事業を引き受けることを決意しました。承諾はしたものの、会社組織になっている事業をどのように引継げばいいのかわからず、いろいろ検索して事業承継・引継ぎ支援センターがあることを知り、相談することにしました。



創業者の佐々木さん(左)と三峰さん(右)

支援センターでどのようなサポートを受けましたか？

後継者である私と創業者のお二人、支援員の方の三者で、事業の引継ぎの進め方についてお話しする機会があり、株式の譲渡や契約書の締結など、手続きの面も詳しく教えてもらいました。経営は初めてでわからないことが多く、一人でやっていたのかとても不安でしたが、サポートしていただいたことで不安が軽減できました。

そして、2021年に事業を引継がれたのですね

最初の1年は経営も手探りで、引継ぎを機に「ぴりり」シリーズのロゴやパッケージのデザインを一新したほか、SNSで使い方を提案したりと慌ただしく過ぎていきました。

私自身、中学時代からインドに関心を持ち、JICAのスタッフとしてインド事務所のNGOデスクで仕事をしていたことがあるので、その経験を活かして弥平とうがらしを使った新商品「チキンピリヤニ(インドの炊き込みご飯)」の開発・発売にも取り組みました。



「ぴりり」シリーズのスパイスとソース



キットで作れるチキンピリヤニ

仕事と子育ての両立はいかがですか？

会社を引継いだ翌年に出産したのですが、出産のタイミングが収穫期に重なったため、関東に転居された佐々木さんに手伝いに来ていただきました。子育てをしながらなのでフルタイムで仕事をすることが難しく、なんとももどかしいところがありますが、パートの方に手伝っていただきながら会社を運営しています。

今後の目標についてお聞かせください

辛さの中に旨味がある弥平とうがらしですが、実は私も地域おこし協力隊になるまで知らなかったし、残念ながら地元湖南市でもまだそれほど知名度は高くないと思います。県外の人に知ってもらうことも大切ですが、もっと滋賀県民、湖南市民に知ってもらえるような取り組みをしていきたいと思っています。これまでも地元の中学校で職業講話を行い、弥平とうがらしの紹介やインドでの経験が今の仕事につながっていることをお話ししたり、商品の出荷体験をしてもらったりしています。

さらにその先の展開などは考えていますか？

滋賀大学と連携して弥平とうがらしの成分分析を行って、体に良い成分などを活かした商品を開発したいと考えています。また、弥平とうがらしを教材とした小中学校向けの学習プログラムも作りたと思っています。そして、弥平とうがらしを通して人との出会いやつながり、学びが広がっていくような事業を行っていきたくと考えています。

湖国に100年以上前から伝わる伝統野菜“弥平とうがらし”について

「ぴりり」シリーズに使用されている「弥平とうがらし」は、光沢のある鮮やかなオレンジ色のかわいい見た目はうらはらに、実は激辛! 辛味レベルはなんとタカノツメの2倍の辛さ。しかし、ただ辛いだけではなく、独特の芳醇な香りと11.5度という高い糖度による甘味が魅力のとうがらしです。



ホットチリソース



伝統野菜 “弥平とうがらし”



信用保証協会からの
メッセージ

当協会をご利用の事業者の方が事業承継や引継ぎをお考えの場合は、事業承継・引継ぎ支援センターをはじめ、各支援機関・金融機関とも連携しながら支援させていただきます。その他にも経営改善などのご相談もお受けしています。

創業をお考えのみなさまへ

事業を“引き継ぐ”創業をご存じですか？【後継者人材バンク】

滋賀県事業承継・引継ぎ支援センターでは、「創業希望者」と「後継者不在の事業主」を引合せ、起業家が後継者としてその事業を引継ぐために必要な支援を行っています。

創業リスクを抑え、既存の経営資源を活用した事業の存続が期待できます。



創業希望者(※)
※創業支援機関が開催する創業塾等を受講してください。

相談登録

後継者人材バンク

引合わせ

(双方の希望条件が一致した場合)

相談登録



後継者不在の
事業者

マッチング成立!

お問合せ

滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター
〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 9階
TEL.077-511-1505

後継者が
高齢者(65歳以上)に
5分で分かる!
承継に10年
かかるってホント?
5分で分かる!
事業承継ミニガイド
動画公開中
YouTube
ここからチェック!
QRコード

REPORT

中小企業アンケート結果

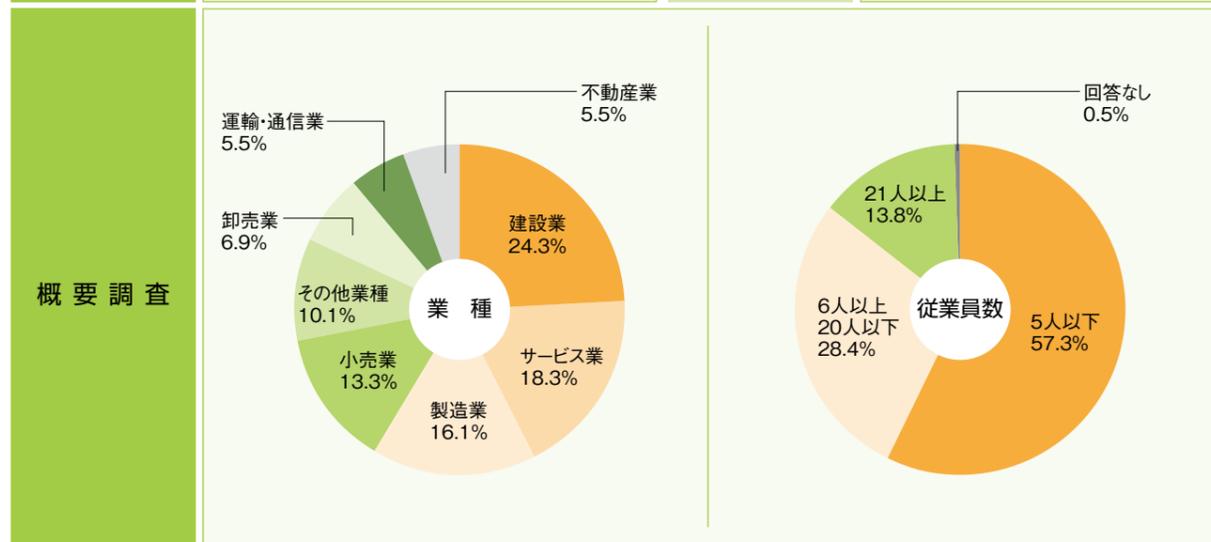
令和6年8月実施

県内中小企業の景況と実態を調査するため、前回(R6.2)に引き続き、当協会の保証利用企業(500先)に対して①景況感について、また現在の状況を踏まえ②経営上の課題について③当協会に求める支援内容についてのアンケート調査を実施いたしました。回答の内容は以下のとおりです。

本調査は今後も継続し、県内中小企業の景況と実態を把握してまいります。

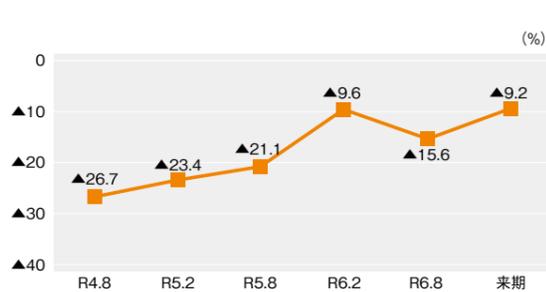
本調査にご協力いただきました方々に対し、厚く御礼申し上げます。

調査対象	当協会の保証利用企業(500先)		
実施時期	令和6年8月		
配布数	500通	回答	218通
調査方法	無記名アンケート方式	回答率	43.6%



(1) 景況感について

業況 前回調査と比べ悪化している。来期は改善の見通し。

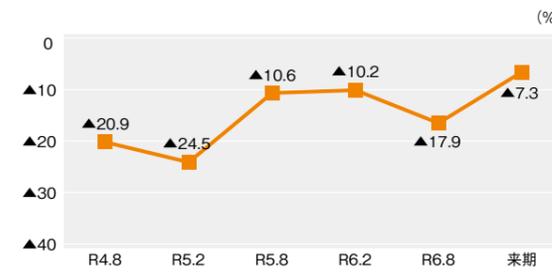


- 業況DI(好転—悪化)は前期が▲9.6で今期が▲15.6となり、6.0ポイント悪化した。
- 来期の予測DI(好転予測—悪化予測)は▲9.2で、今期より6.4ポイント改善の見込みとなっている。

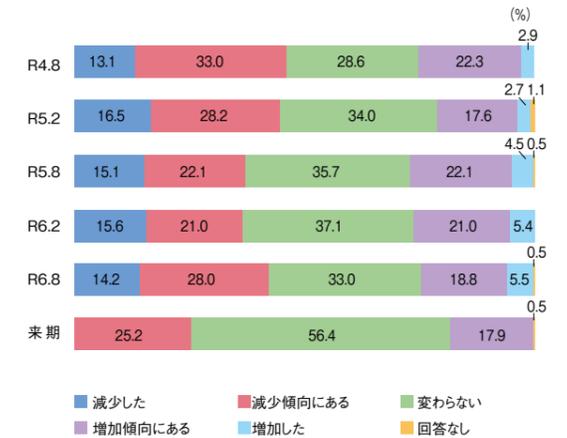


■ 大変悪くなった ■ やや悪くなった ■ 変わらない ■ やや良くなった ■ 大変良くなった ■ 回答なし

生産・売上 前回調査と比べ悪化している。来期は改善の見通し。

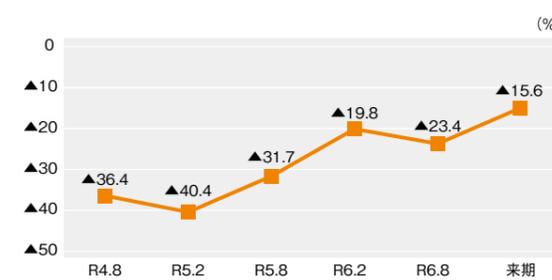


- 生産・売上DI(好転—悪化)は前期が▲10.2で今期が▲17.9となり、7.7ポイント悪化した。
- 来期の予測DI(好転予測—悪化予測)は▲7.3で、今期より10.6ポイント改善の見込みとなっている。

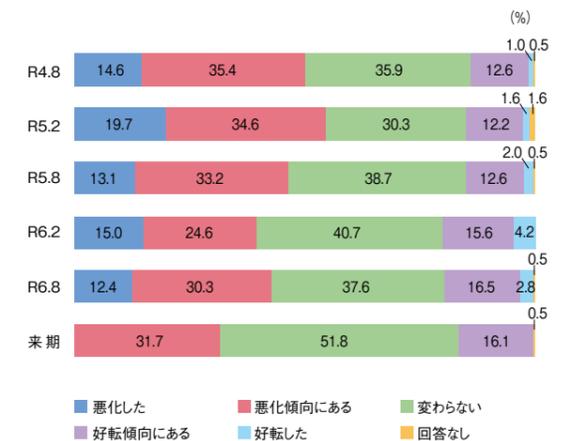


■ 減少した ■ 減少傾向にある ■ 変わらない ■ 増加傾向にある ■ 増加した ■ 回答なし

採算 前回調査と比べ悪化している。来期は改善の見通し。

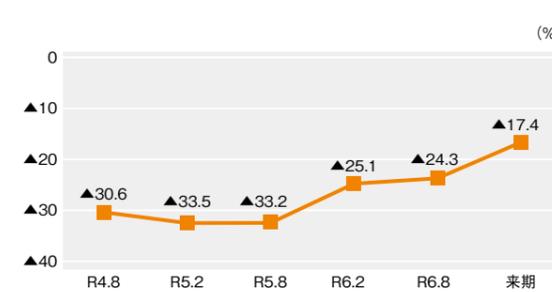


- 採算DI(好転—悪化)は前期が▲19.8で今期が▲23.4となり、3.6ポイント悪化した。
- 来期の予測DI(好転予測—悪化予測)は▲15.6で、今期より7.8ポイント改善の見込みとなっている。

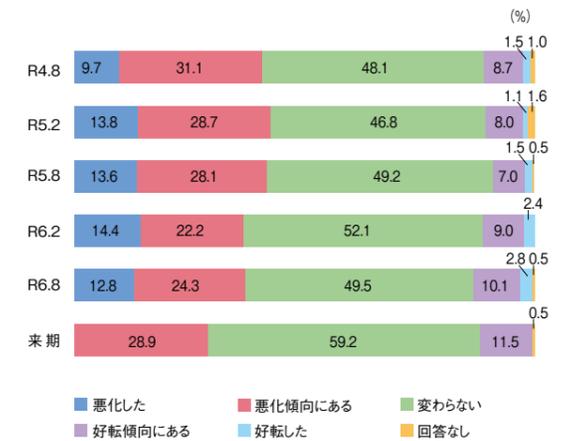


■ 悪化した ■ 悪化傾向にある ■ 変わらない ■ 好転傾向にある ■ 好転した ■ 回答なし

資金繰り 前回調査と比べ改善している。来期も改善の見通し。



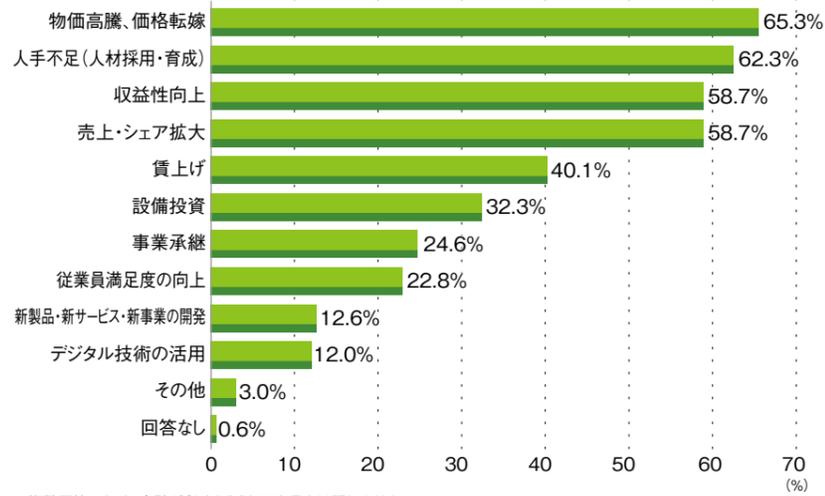
- 資金繰りDI(好転—悪化)は前期が▲25.1で今期は▲24.3となり、0.8ポイント改善した。
- 来期の予測DI(好転予測—悪化予測)は▲17.4で、今期より6.9ポイント改善の見込みとなっている。



■ 悪化した ■ 悪化傾向にある ■ 変わらない ■ 好転傾向にある ■ 好転した ■ 回答なし

各図の割合は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

(2) 経営上の課題について

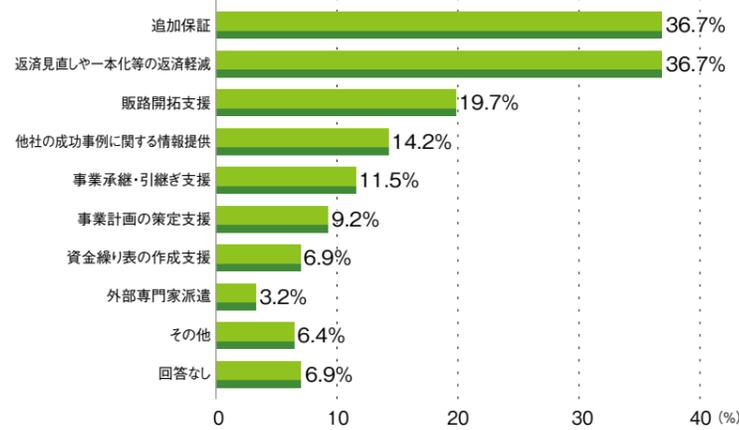


※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

「貴社の経営上の課題(お悩み)について、該当するものに☑をお付けください。」という質問に対し、「物価高騰、価格転嫁」と回答された企業が65.3%、「人手不足(人材採用・育成)」と回答された企業が62.3%、「収益性向上」と回答された企業が58.7%、「売上・シェア拡大」と回答された企業が58.7%、「賃上げ」と回答された企業が40.1%、「設備投資」と回答された企業が32.3%、「事業承継」と回答された企業が24.6%、「従業員満足度の向上」と回答された企業が22.8%、「新製品・新サービス・新事業の開発」と回答された企業が12.6%、「デジタル技術の活用」と回答された企業が12.0%、「その他」と回答された企業が3.0%という結果になりました。

(3) 当協会に求める支援内容について

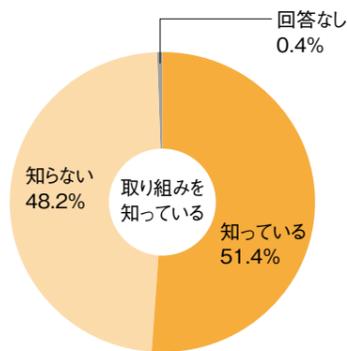
① 当協会に求める支援内容について



※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

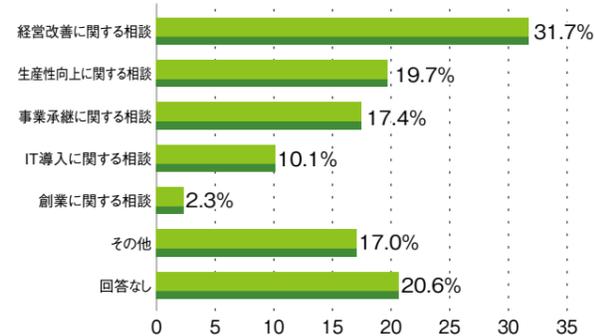
「当協会に求める支援内容をお聞かせください」という質問に対し、「追加保証」、「返済見直しや一本化等の返済軽減」と回答された企業が同率の36.7%と最も多く、次に「販路開拓支援」と回答された企業が19.7%となりました。

② 当協会の経営支援への取り組みを知っているかについて



「当協会の経営支援への取り組み(外部専門家派遣、経営相談等)はご存じですか」という質問に対し、「知っている」と回答された企業が51.4%、「知らない」と回答された企業が48.2%となりました。

③ 外部専門家派遣の中で利用したいコースについて



※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

「外部専門家派遣では、お客様の悩みに対応した複数のコースをご用意していますが、利用したいと思う内容はありますか」という質問に対し、「経営改善に関する相談」と回答された企業が31.7%と最も多くなりました。

各図の割合は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

当協会の取り組み

令和6年7月30日(火)、コラボしが21にて『創業サポートセミナー』を開催し、これから創業を目指す方・創業後5年未満の方14名にご参加いただきました。本セミナーでは、税理士 保井 順一郎 氏を講師にお迎えし、創業時に必要な経営・財務・人材育成・販路開拓の4つの分野について、ご講義いただきました。セミナーでは、グループワークなど参加者同士の情報シェアの場を設け、講義についても具体的な事例を基にわかりやすく解説していただきました。



セミナー後に行ったアンケートでは

「広く知識を得ることができました。」
 「開業後にやるべき点を勉強できて良かったです。」
 「他の受講者さんといろいろと話をしながら学ぶことができました。」
 「グループワークが良かったです。集客について先生の事例が入っていて、わかりやすかったです。」
 といったお声をいただきました。

皆さまからいただいた貴重なご意見は、今後の当協会の創業支援の充実に活用してまいります。今回、本セミナーにご参加いただいた皆さま、ご協力いただいた関係機関の皆さまには、この場を借りてお礼申し上げます。

【共催】滋賀県信用保証協会・大津商工会議所



当協会の取り組み

滋賀大学にて 出張講義を行いました!



令和5年度に締結した滋賀大学との包括的連携協力に関する協定の一環として、令和6年8月6日(火)から8月8日(木)までの3日間、滋賀大学彦根キャンパスにて「滋賀大学出張講義」を開催しました。今回初の開催となる本講義には、滋賀大学の学生総勢35名に受講いただきました。

01日目

講義1：オリエンテーション
講師：滋賀大学経済学部
准教授 柴田 淳郎氏

オリエンテーションとして、出張講義の概要について講義していただきました。



講義2：中小企業金融について学ぼう
講師：当協会職員

信用補完制度のしくみや滋賀県信用保証協会の概要について講義しました。



講義3：経営支援を体感してみよう
講師：当協会職員

信用保証協会の担当者になって、グループワーク形式で経営支援を体験してもらいました。



グループワーク

02日目

講義4・5：創業時に必要な4要素を学ぼう
講師：ミナト経営株式会社
代表取締役 田内 孝宣氏

創業時に必要となる基礎的な知識(経営・財務・販路開拓・人材育成)について講義していただきました。



グループワーク

03日目

講義6・7：実際に創業された事業者の体験談を聞こう
講師：しがとせかい株式会社 代表取締役 中野 龍馬氏
株式会社イブケア 代表取締役 五十棲 計氏

創業された経営者から、創業時のきっかけや苦労話、創業にあたっての注意点などについて講義していただきました。



講義8：講義まとめ
講師：滋賀大学経済学部
准教授 柴田 淳郎氏

出張講義3日間の総括として講義していただきました。



学生からの主な感想

- 1日目** 「講義やグループワークを通して、信用保証協会の活動目的や業務内容について深く学ぶことができとても良かったです。」「1つ1つの企業の問題に対して対応する信用保証協会に興味を持つことができました。」
- 2日目** 「経営、起業、マネジメントについて非常に興味を持つことができました。」「チームに関して人材力、組織力、関係力が大切だという話をされていましたが、実際にグループワークを行ってみて実感できました。」
- 3日目** 「実際の起業の体験談を聞いて想像がよりクリアになりました。」「この講義で学んだ経営についての知識や生き方、価値観を自分の生活に落とし込んで今後生活していきたいです。」「本当にためになる面白くて楽しい授業でした。」

今回、本講義にご協力いただいた関係者の皆さまには、この場を借りてお礼申し上げます。今後もこのような取り組みを通して、学生のキャリア形成支援や創業者マインドの醸成に向けた取り組みを進めていきます。

当協会の取り組み

滋賀県立大学インターンシップを実施しました

令和6年8月26日(月)から5日間、滋賀県立大学との包括的連携協定の一環としてインターンシップを実施し、滋賀県立大学の学生2名にご参加いただきました。

実習では、当協会の概要、各部署の業務説明、経理・統計業務体験、審査業務体験、広報取材体験等を行いました。参加いただいた学生には積極的に発言いただくなど、社会人として仕事をすることへの意義や関心を高めていただいたと感じています。

今後も、インターンシップや1Day仕事体験等を通して学生のキャリア形成を支援していきます。



個別経営相談会を開催しました

令和6年8月28日(水)、物価高騰や人手不足等で、経営改善に悩む中小企業者の方を対象とした個別経営相談会を、滋賀県中小企業診断士協会と連携して開催しました。

相談会には5者が参加され、それぞれのお悩みに対し、滋賀県中小企業診断士協会の相談員と当協会の職員がきめ細やかなアドバイスを行いました。



外来魚駆除を行いました

令和6年9月6日(金)、環境保全活動として、事務所近くの湖岸沿いにて琵琶湖の生態系保全を目的とした外来魚駆除を行いました。当日は、当協会役員と関係者を含め合計31名が参加し、釣果を競って楽しみながら外来魚を釣り上げました。



お知らせ

経営力強化保証制度

令和6年7月1日から
取り扱い開始

国制度保証	経営力強化保証制度
ご利用いただける方	金融機関および認定経営革新等支援機関の支援を受けつつ、自ら事業計画の策定ならびに計画の実行および進捗の報告をおこなう方
保証限度額	2億8,000万円 4億8,000万円 組合
対象資金	事業資金（運転資金・設備資金） 経営安定関連保証（5号）については、既往の新型コロナウイルス感染症関連保証に係る借入金（※1）を借り換える場合に限り
保証料率	一般保証0.45～1.75% 経営安定関連保証（5号）0.80%
融資利率	金融機関所定利率
保証期間	一括返済：1年以内 分割返済：運転資金5年以内（据置1年以内） 設備資金7年以内（据置1年以内） 保証付きの既往借入金を借り換える場合は10年以内（据置1年以内）
担保	必要に応じて
保証人	必要となる場合がある。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要（※2）



滋賀県制度融資	セーフティネット資金（経営力強化新規枠）	セーフティネット資金（経営力強化借換枠）
ご利用いただける方	経営力強化保証制度と同様	次のいずれかに該当する方 ①経営力強化保証制度と同様 ②既往の新型コロナウイルス感染症関連保証に係る借入金（※1）を借り換える場合において、①の要件を満たし、中小企業信用保険法第2条第5項第5号に該当する者として市町村長の認定を受けた方
保証限度額	2億8,000万円	
対象資金	事業資金（運転資金・設備資金）ただし、事業計画の実施に必要な資金に限る	
保証料率	0.45～1.75%	ご利用いただける方 ①一般保証0.45～1.75% ②経営安定関連保証（5号）0.80%
融資利率	1.0%	1.5%以内（固定）
保証期間	運転資金5年以内（据置1年以内） 設備資金7年以内（据置1年以内）	10年以内（据置1年以内）
担保	必要に応じて	
保証人	必要となる場合がある。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要（※2）	



※1 「新型コロナウイルス感染症対応資金」、「伴走支援型特別保証制度」等の借入金
※2 申込者が法人の場合は、一定の要件を満たした場合、保証料を上乗せすることにより、経営者保証の非提供を選択することができる。

詳しくは、当協会までお問い合わせください

保証部 保証第1課 TEL 077-511-1321
保証部 保証第2課 TEL 077-511-1322



DATA/TRANSITION

令和6年度 上期主要数値 及び概況説明

保証承諾累計	523億円	(前年度比 98.1%)
保証債務残高	3,822億円	(前年度比 92.6%)
代位弁済累計	28億円	(前年度比 108.4%)

[上期の保証概況]

(単位: 百万円・%)

区分	令和6年度(上期)			令和5年度(上期)		
	件数	金額	前年度比	件数	金額	前年度比
保証申込	4,630	56,656	97.2	4,696	58,288	141.5
保証承諾	4,392	52,262	98.1	4,425	53,278	155.3
保証債務残高	35,158	382,166	92.6	36,242	412,624	93.6
代位弁済(元利)	275	2,771	108.4	239	2,556	143.0

保証申込

保証申込は4,630件(前年度比98.6%)、566億56百万円(同97.2%)となり、前年と比べ件数で66件、金額で16億32百万円減少した。

保証承諾

保証承諾は4,392件(前年度比99.3%)、522億62百万円(同98.1%)となり、前年と比べ件数で33件、金額で10億16百万円減少した。

今年度の保証承諾実績を制度別でみると、セーフティネット保証は1,269件、220億40百万円となり、保証承諾に占める割合は42.2%となった。このうち経営力強化保証は144件、20億26百万円となった。創業者向け保証制度は272件、14億45百万円、アシストライン(プロパー協調融資保証)・リレーション(事業性評価保証)・政策推進資金保証(がんばる企業応援枠)は合算で104件、15億30百万円、ケイゾク(短期継続融資保証 通常枠・税理士連携枠・金融機関モニタリング枠)は702件、96億76百万円、経営改善サポート保証・政策推進資金保証(再生支援枠)の合算で32件、7億32百万円となった。

1件あたりの保証承諾額は12百万円で前年と比べ0.1百万円減少している。また平均保証期間は62.3か月と前年に比べ4.4か月短期化している。

保証債務残高

保証債務残高は35,158件(前年度比 97.0%)、3,821億66百万円(同92.6%)となり、前年と比べ件数で1,084件、金額で304億58百万円減少した。

保証利用企業者数は16,462先で、前年と比べ414先減少した。1先あたりの保証債務残高は23百万円となり、前年と比べ1百万円減少した。

今年度の保証債務残高を制度別でみると、セーフティネット保証・危機関連保証は20,210件、2,561億33百万円となり、保証債務残高に占める割合は、67.0%となった。このうち新型コロナウイルス感染症対応資金は12,109件、1,318億72百万円、伴走支援型特別保証は5,369件、828億67百万円、経営力強化保証は101件、14億60百万円となった。創業者向け保証制度は1,608件、61億12百万円、アシストライン(プロパー協調融資保証)・リレーション(事業性評価保証)・政策推進資金保証(がんばる企業応援枠)は合算で925件、104億87百万円、ケイゾク(短期継続融資保証 通常枠・税理士連携枠・金融機関モニタリング枠)は1,654件、220億39百万円、経営改善サポート保証・政策推進資金保証(再生支援枠)の合算で379件、61億69百万円となった。

代位弁済

代位弁済は元利合計で275件(前年度比115.1%)、27億71百万円(同108.4%)となり、前年と比べ件数で36件、金額で2億15百万円増加した。

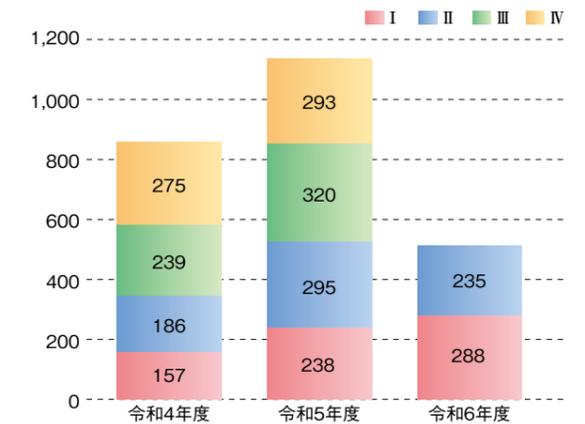
※セーフティネット保証には、伴走支援型特別保証および経営力強化保証の一般枠が含まれています。
※各表の金額は欄外に記載した単位未満を四捨五入していますので、合計欄と一致しないことがあります。

四半期別保証状況推移表・グラフ

[単位: (表) 百万円, (グラフ) 億円]

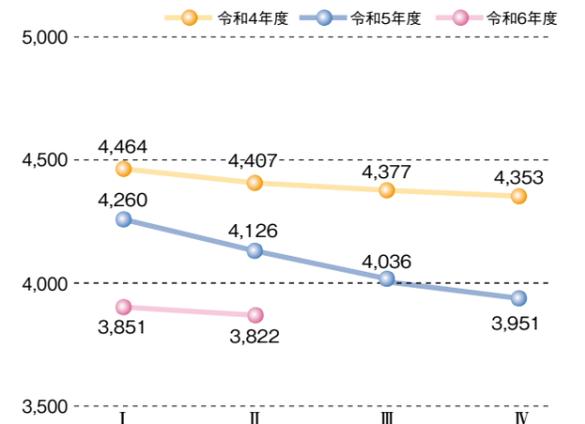
保証承諾

	令和4年度	令和5年度	令和6年度
I	15,678	23,775	28,782
II	18,628	29,503	23,479
III	23,891	32,039	
IV	27,485	29,281	
累計	85,682	114,598	52,262



保証債務残高

	令和4年度	令和5年度	令和6年度
I	446,368	425,972	385,106
II	440,724	412,624	382,166
III	437,651	403,609	
IV	435,300	395,114	



代位弁済(元利)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度
I	586	1,578	1,457
II	1,202	978	1,315
III	684	1,313	
IV	972	1,247	
累計	3,444	5,116	2,771

