

glow smile

～ともに歩み、ともに目指す～
信用保証協会の経営支援事例集

はじめに

平素より、群馬県信用保証協会の業務運営につきまして格別のご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

本事例集は、当協会が実施する経営支援業務の取り組みや成果を広くご理解いただくことを目的として作成したものです。

中小企業・小規模事業者（以下「中小企業者」という。）の皆さまを取り巻く経営環境は、人口減少の進行、人材確保の難しさ、物価・エネルギー価格の変動などにより、依然として先行きが見通しにくい状況が続いております。こうした中、当協会は中小企業者の皆さまの多様な経営課題に対し、創業支援、経営改善支援、事業承継支援、事業再生支援などの分野において、地域金融機関や関係機関と連携しつつ、中小企業者の皆さまに寄り添った支援を推進しております。

本事例集のそれぞれの事例には、課題把握から支援方針の検討、解決に至るまでのプロセスを可能な範囲で明示し、経営支援業務の具体的な実践を知っていただける内容となっております。

本事例集が、中小企業者の皆さまをはじめ、金融機関や関係機関の皆さまの今後の取り組みの参考となり、地域経済のより一層の発展に資するものであれば幸いです。

今後とも、当協会は地域に根差した公的機関として、中小企業者の皆さまの持続的な成長に貢献できるよう、支援体制の一層の充実に努めてまいります。

令和8年6月
群馬県信用保証協会



本事例集のタイトル「glow smile」は、支援を通じて企業が本来持つ力を引き出し、
その成果が“輝き（glow）”となって表れ、
経営者や従業員、地域に関わるすべての人の”笑顔（smile）“につながっていく
—そんな思いをこめています。

glow smile

経営支援事例集

- 02 はじめに
- 04 経営支援ご利用の流れ
- 06 経営支援事例
- 18 経営支援担当者の声
- 19 経営支援データ
- 20 発行者情報

経営支援ご利用の流れ



訪問・提案

当協会の職員がお客様の事業所にお伺いしますので、お悩みや経営課題について聞かせてください。課題解決に向けた支援策を検討し、提案いたします。



支援の実施

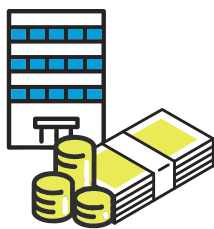
提案内容についてご納得いただけましたら、ともに目標を達成するために、具体的な支援に取り組んで参ります。当協会の職員だけでは対応が難しい場合は、専門家と連携してサポートを行うほか、外部機関の紹介を行います。



専門家派遣事業

保証協会が中小企業診断士・税理士・公認会計士・ITコーディネーターなど、様々な資格を持った専門家と共に、お客様の経営改善をサポートします。お客様は専門家から経営のアドバイスを受けることができますので今後の経営にご活用ください。

解決したい課題	メニュー	内容	派遣回数
価格転嫁、営業・交渉方法、収益管理、原価計算、資金繰管理、人材管理…etc の「やり方」を教えてください。	個別課題解決	ひとつのテーマに具体的なポイントアドバイスを行います。	1～3回
経営改善に取り組むのに、何をしたら良いかわからない。	経営自走化支援	本質的経営課題の特定からアクションプランの実行支援を一貫して行います。	3～4回
自社を第三者に診てもらい包括的なアドバイスがほしい。	経営診断	様々な分析を用いて事業の経営診断を行います。	5回
自社を第三者に診断してもらい、包括的なアドバイスを得ながら、返済計画を含めた事業の数値目標を一緒に作成してほしい。	経営改善計画策定支援	事業の経営課題を分析し、業績向上のためのアクションプランや、将来の業績見通しをたてた経営改善計画書を作成します。	8回
創業の悩み事を解決したい。	創業助言	悩み事の解決に向けた助言を行います。	1回
事業承継について一緒に考えてほしい。	事業承継計画策定支援	事業承継に向けたロードマップとして事業承継計画書を作成します。	5回



フォローアップ

取り組み終了後もお客様の経営状況を見守ります。必要に応じてフォローアップを行うほか、新たな課題等があれば改めてご相談をいただくことも可能です。

経営サポート会議

金融調整

外部機関との連携

様々な外部機関と連携して経営をサポートしていますので、幅広いテーマでご相談いただけます。

金融機関

商工会・商工会議所

群馬県産業支援機構

群馬県立産業技術センター

群馬県よろず支援拠点

群馬県中小企業活性化協議会

ジェトロ群馬

群馬県発明協会

等々

当協会が行う経営支援は原則無料で利用いただけます。

経営サポート会議

お客様と全ての取引金融機関で行う会議（バンクミーティング）です。保証協会は円滑な意見交換を行うことができるよう会議の事務局として務めます。

また、取引金融機関の合意を得たうえで、金融調整※を行うことがあります。

このような目的で
利用いただけます。

- お客様から関係機関へ
事業計画書を提示する場として
- お客様から関係機関への
報告・支援要請を行う場として
- 関係機関同士が
今後の目線合わせをする場
（キックオフ・ミーティング）として
…etc

※金融調整とは、新たな借入や、既存借入のリファイナンス・リスケジュールを指しますが、保証には審査がありますので、必ずしも成果をお約束するものではありません。また、別途、信用保証料を頂戴する場合があります。

株式会社 福嶋屋

創業100年の老舗和菓子店



支援概要

専門家派遣で販促活動を強化しつつ不採算店舗を閉店。
代わりとなる新店舗出店資金は群馬県信用保証協会を活用して資金調達。

専門家：ITコーディネーター

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

取引金融機関から群馬県信用保証協会が経営支援を行っていると聞いて興味を持ち、担当者から話を聞いた結果、取り組んでみることにしました。

02 課題

収益性の低さによる資金繰りの忙しさと企業価値の向上に限界を感じていました。老舗和菓子店としてこのままでいいのか。当社の今後に自信が持てない状態でした。

03 支援内容

店舗別収支の算出と改装費用の保証付き融資による新店舗の出店を支援していただきました。販売促進や企業価値向上としてAIを活用した広告宣伝の方法や商品開発時の考え方も教えていただきました。

04 効果

収益性の課題は店舗を改めることで解決につながりました。日々のショート動画の投稿による販売促進活動や四季に合わせた新商品の開発を行い、企業価値を高めていきたいです。

株式会社 福嶋屋

DATA

群馬県佐波郡玉村町上新田1637
TEL.0270-65-3765
各店舗情報はHPにて
<http://www.e-fukushimaya.com>

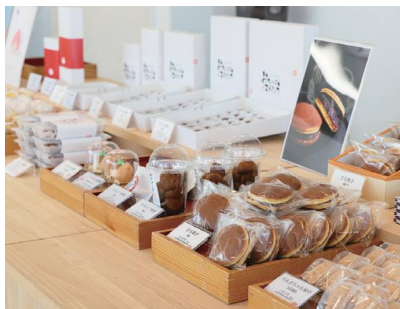


会社の概要を教えてください

曾祖父である初代が、リヤカーで始めた行商が店のルーツです。大正元(1912)年に「福嶋屋」の屋号を掲げて創業しました。和菓子店として歩む中で初代がパンを取り入れたことが大きな転機となり、和洋が共存する菓子店という今のスタイルが確立されました。私は4代目で、家業に入る前は大阪で音楽活動に没頭していました。当時の師匠から教わった「クリエイティブの本質」や「表現して伝える大切さ」は、今の店づくりや情報発信の根幹として生きています。老舗が守ってきた手作りの「おいしさ・安心・信頼」を大切にしながら、新しいお菓子作りに挑戦し続けています。

信用保証協会の支援を利用しようとしたきっかけは

JR高崎駅に出店していた店舗の収支改善に頭を悩ませていたことがきっかけです。コロナ禍を経て客足が激減し、厳しい状況が続いていました。自分一人の



玉村町本店のほか、玉村ショッピングセンター併設の玉村町中央店にも匠の銘菓が並ぶ

考えだけで進めるのではなく、新しい視点を取り入れたいと模索していた際、取引金融機関の担当者から信用保証協会が経営課題解決に向け専門家を派遣する支援制度を勧めていただきました。「この現状をどうにかしたい」と必死だったタイミングもあり、思い切って支援をお願いすることにしました。

信用保証協会の支援を利用して役に立ったことは

ITコーディネーターの方に自社の強みを客観的に見つめ直していただいたことが、大きな力になりました。また、店舗を現在の場所へ集約するにあたって、保証協会の担当者が収支シミュレーションを作成していただきました。経営者として「おいしいものを作ればきっと大丈夫」という希望的観測で動いてしまいがちな部分を、数字という客観的な視点から厳しく指摘していただけたのは、本当に良い機会でした。「移転先となる場所の交通量は本店の10倍ある」といった具体的なデータも、決断を後押ししてくれました。



創業100年の老舗和菓子店が作る各種生ロールケーキ

一番成長できたと感じることは

自分の中にあつた「老舗としての迷い」が消え、攻めの姿勢に転じられたことが一番の成長です。以前は自分から積極的に発信することが老舗の品格を損なうのではないかという葛藤がありました。専門家に「これだけの歴史とストーリーがあるんだから、もっと前へ出るべきだ」と背中を押していただくとともに、情報のキャッチボールを続けることで溜まっていたエネルギーが解放されました。SNS発信に加え、AIを活用した広告宣伝など、新しい試みを迷いなく実行しています。発信を見て来店して下さるお客さまが増えたことも大きな自信につながりました。こうした変化に加え、支援

によって経営の数字が明確になったことが、拠点集約という大きな決断を後押ししてくれたのだと実感しています。



玉村町中央店では和菓子に加えカフェメニューも提供

今後事業をさらに成長させたいことは

2025年4月にオープンした玉村町中央店では飲食店の営業許可を取得し、カフェとしての展開も始めました。自家製の和菓子素材を生かしたかき氷など、夏場の閑散期にも楽しんでもらえる新しい和菓子の楽しみ方も提案していきたいです。初代から代々受け継がれてきた時代の変化を柔軟に取り入れる姿勢をつなぎ、お客さまにこれからも新しい喜びをお届けしていきたいと思っています。

支援を利用した感想

「社長ならできる」と言ってくれたことが一番印象に残っています。信用保証協会という「お回り」印象ですが、今回の支援を通じてイメージが変わりました。
(佐藤広明さん)



経営改善

製造業



株式会社 田村製作所

モーターシャフト製造のスペシャリスト

glow smile

支援概要

専門家とともに課題を整理し目標を設定。
原料高騰など時代に対応できる経営を目指す。

専門家：中小企業診断士

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

取引金融機関から群馬県信用保証協会の経営支援について案内を受け、話を伺いました。代替わり後、専門家から経営アドバイスを受けておらず、興味がありました。

02 課題

材料費の高騰が利益圧迫要因でありながら、原材料コスト上昇分の価格転嫁が思うように進んでいませんでした。人事面は従業員の高齢化対策や幹部社員の育成が課題です。

03 支援内容

専門家派遣事業による「経営診断」を実施。財務分析・SWOT分析で課題解決策の策定と5カ年の損益計画をシミュレーション。重要課題の原価計算について重点的にアドバイスを受けました。

04 効果

適切な価格転嫁の強化、品質の標準化や自動化技術の導入検討、社長の「右腕」の早期育成など具体的なアドバイスを受け、現場の目線に合わせた経営課題を把握することができました。

株式会社 田村製作所

DATA

前橋市上大島町393-4

TEL.027-261-6591

<https://www.tamura-shaft.co.jp/>



会社の概要を教えてください

父が1962年に創業しました。最初は自宅の一角に設けた作業場で、モーターシャフトを中心に機械金属加工を行っていましたが、1979年に現在の場所に移転しました。現在はモーターシャフトの専門メーカーとして、高品質な製品の提供に努めています。

今回、信用保証協会の経営支援を受けてみようと考えた理由は

14年前、父の急死に伴い、当時専務だった私が会社を引き継ぎました。しかし、父は現場の仕事を覚えることを優先する職人気質の人だったので、私はさまざまな部署の現場は経験しましたが、経営面を教わる機会はありませんでした。代替わりしてからも現場の仕事に追われ、経営課題などを考える時間もノウハウもなかったので、思い切って専門家のアドバイスを受けてみようと思いました。



金属加工のプロ集団として高精度な製品を製造

中小企業診断士による経営診断で、出てきた課題は

財務分析とSWOT分析をしていただいた結果、適切な価格転嫁の強化や自動化技術の導入検討、社長の「右腕」となる人材の育成などの課題が明確になり、それぞれに的確なアドバイスを受けられました。担当してくれた方が製造業

の出身だったので、そうしたノウハウに詳しく、専門用語も理解していただけたので、相談しやすかったです。



「品質は製品の命」の理念を元に高品質なモーターシャフトを提供

原材料価格の高騰が続き、取引価格への転嫁は企業の課題になっています。どんな点が最も参考になりましたか

これまで原材料費部分のコスト上昇は説明できても、工賃（人件費）の部分は言いにくい面がありました。その点、専門家から細かいエビデンスを積み重ねて提示することの大切さを指摘され、ノウハウを指導していただきました。また、取引先に価格転嫁をお願いするのに、効果的な時期があるということも教えていただき、実際にスムーズに交渉にに応じていただけるようになりました。法律の整備や数年前からの物価高の影響で、サプライヤーに対する業界の意識が変化していることもありますが、やはり指導の成果を実感しています。

製造するアイテム数が非常に多いと伺いました

正確には把握できていませんが、おそらく1000アイテムくらいはあると思います。1万本単位のまとまった受注があるかと思えば、試作用に数本の製作を依頼されることもあり、コストを抑えるため、先を見越した在庫の管理も大切です。

自動化技術の導入についてどんなことをお考えですか

設備面では研磨機の自動化を検討しています。現在は1人で1台を操作していますが、自動化で1人2～3台を操作できるようにしたいと考えています。数千万円の投資なので、資金面も考慮しながら進めたいと思います。

会社の強みをアピールしてください

専門メーカーとして、技術力の高さには自信があり、特に、700ミリを超えるような長物の製造を得意としています。例えば、機械で削り出しただけでは、シャフトに歪みが残るため、それを銅のハンマーで100分の3ミリ以内に仕上げるといった作業があります。そうした機械化できない職人技の仕事もあるので、人材の育成や技術の継承も大切に考えています。その上で、機械化なども進めて、品質の安定や生産能力の向上を図りたいと考えています。

支援を利用した感想

中小企業診断士というと、細かい数字ばかりを追いかけるという印象を持っていたのですが、製造業出身の方だったので、アドバイスが的確で大変勉強になりました。
(田村征之さん)



経営改善

小売業



TAG BIKE

マウンテンバイクから始まる充実したライフスタイル

glow smile

支援概要

顧客ターゲットを定めて店舗をPR。
専門家派遣でAIを用いた広告手法について習得。

専門家：ITコーディネーター

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

群馬県信用保証協会から「経営支援についてお話を聞いてみませんか」と提案を受けたことで興味を持ちました。担当者から話を聞いた結果、取り組んでみることにしました。

02 課題

ニッチな業界のため、数少ないお客さまに長く利用してもらうことが重要だと考えていました。しかし運営方針に自信が持てず、顧客に愛される具体的な店舗作りの方法が分からないままでいました。

03 支援内容

当店PRのため、マウンテンバイク上級者ならではの悩みや感想などをショート動画にしてSNSに投稿する広告宣伝の方法を教えてくださいました。AIツールによる動画作成で、簡単に続けられました。

04 効果

「上級者ならではの」を組み込んだ投稿動画を見た方から「この店、分かっているな」と思ってもらえることができ、来店のきっかけ作りや継続的な来店につながったと感じています。

TAG BIKE

DATA

群馬県前橋市女屋町30
TEL.090-1797-5275
<https://www.tagbike.jp/>

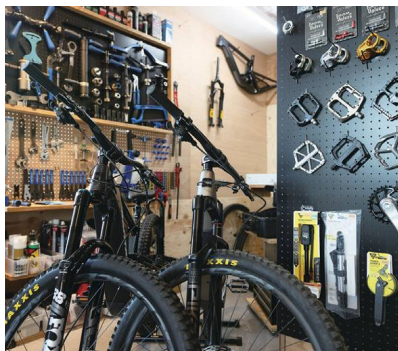


開業のきっかけを 教えてください

小学生のころからマウンテンバイクに乗り始めて、その魅力に取りつかれました。22歳くらいまで自転車店でアルバイトをしながら、プロのレースにも参戦し、4人でゴールを争う「4X（フォークロス）」で日本一になったこともあります。その後、競輪選手を経て、前橋市内のマウンテンバイク専門店に10年余り勤め、3年前に自分のお店を開きました。

マウンテンバイクとは どんなスポーツなのか、 その魅力も含めて 紹介してください

アメリカ発祥のスポーツで、凹凸が大きい山中のコースに対応するサスペンションや太めのタイヤを装備した専用の



店内はマウンテンバイクをはじめ、色とりどりのカスタマイズ用品がずらりと並ぶ

自転車で山の斜面を駆け下ります。スタート地点までは自動車やリフトなどで上るのが一般的で、スキーのような疾走感やスリルが味わえます。四季を通して楽しめるのも特徴で、コースに神経を集めさせて大自然の中を疾走すれば、他では味わえない非日常感に包まれ、ストレス解消にもなります。

マーケットが小さい分野に 思えますが、実際は

アメリカでは、通称「ママチャリ」が

一般的でなく、多くの子どもたちがマウンテンバイクに乗っています。街中でも、自然の中でも乗りやすいからです。国内では、山の中の限られたエリアで乗る人が中心なので、街中を走るロードバイクのように目立ちはしませんが、愛好者は意外と多いです。



乗り心地、操作性を向上させるために、サスペンションなど微細な調整を徹底

お店の運営は 比較的順調だったようですが、 信用保証協会の経営支援を 受けてみようと思った理由は

顧客数が限られる“ニッチ”な商品なので、多くの顧客獲得を目指すより、少ないお客さまに長くご利用いただけるような店舗運営を考えていました。また、街乗りではなく、実際に山を走り、上級者を目指すような顧客の開拓を目指していたのですが、その方針が正しいのか、また、そのためにはどうすればいいか、具体的な「やり方」が分からなかったからです。

信用保証協会の 専門家派遣事業で、 具体的にどんなアドバイスを 受けましたか

SNS活用のノウハウです。それまで新たに入荷した商品の紹介やイベントの告知などが中心でしたが、ITコーディネーターの方から、上級者ならではの悩みや課題、感想などをショート動画で投稿するようにアドバイスされました。動画

作成に便利なAIツールや検索で上位に出るような手法も教えていただき、大変参考になりました。

効果を実感していますか

ターゲットにしている上級者やそこを目指す層から「この店、分かっているな」という印象を持っていただいたようで、動画をきっかけに来店してくださるお客さまが増えました。こうした方に長くご利用いただければ、ありがたいと期待しています。

今後、どんな事業展開を 考えていますか

本格的なマウンテンバイクを志向する顧客層を確保し会社の足腰が強くなったなら、愛好者のすそ野拡大に取り組みたいと考えています。それにはまず体験してもらわなければならないと思います。現在は店舗の前に小さな練習用コースを設け、お客さまや近所の子どもたちに楽しんでもらっていますが、さらに大きなコースの整備を準備しています。いろんなイベントなどにも参加し、多くの人に魅力を伝えたいです。

支援を利用した感想

初めての店舗経営で、手探りの部分がありましたが、中小企業でも専門家に相談できる場所があるというのが心強かったです。
(福富哲也さん)



経営改善

建設業



breath house (株式会社 ボイス・ジャパン)

生活にぴったりと合う夢の注文住宅を実現

glow smile

支援概要

専門家とともに工事部門別の収支を確認。
全体の収益向上を目指し取り組むべきことを「見える化」

専門家：中小企業診断士

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

取引金融機関を通じて群馬県信用保証協会の経営支援について案内を受けました。外部の専門家に経営のアドバイスをもらったことがなかったので、良いきっかけと思い取り組んでみました。

02 課題

当時、景気低迷や建物価格の上昇（資材の高騰など）による先行き不透明感を感じていました。事業承継のため、今後の方向性を定め、収益性を高めることが課題でした。

03 支援内容

専門家による一般住宅部門と電気工事部門の課題抽出とともに、収支状況の分析を受けました。分析結果をもとに、今後の改善や強化策の策定と5カ年の損益計画のシミュレーションを実施しました。

04 効果

専門家から価格設定の考え方、外注先の確保、顧客を引き込むプロモーション活動のアイデアなど具体的なアドバイスを受けつつ、内部・外部環境の整理、進むべき方向性について社内でも共有することができました。

breath house (株式会社 ボイス・ジャパン)

DATA

群馬県高崎市棟高町2585-3
TEL.027-372-4022
<https://breathhouse.jp>



会社の概要を教えてください

40年ほど前に電気工事業を開始していましたが、1991年に住宅建築業にも乗り出そうと、新たにこの会社を立ち上げました。他の業者との差別化を図るため、「breath house」ブランドで、リゾート風や欧米のカフェのイメージなど、おしゃれなデザインの住宅を提供し続けています。もちろん、デザイン性だけでなく、体に優しい天然素材に徹底してこだわっています。また、基礎工事では基準より太い鉄筋棒を使い、アンカーボルトの本数も増やすなど、快適で暮らしやすく、安全な住宅にこだわり続けています。

今回、信用保証協会の支援を利用しようと思った理由は

景気が低迷する一方で、資材や人件費の高騰により建築費を上げざるを得ない状況で、業界の先行き不透明感が強くなっていました。創業から35年ほどが



アジアリゾートやバリリゾート風、アメリカン風などおしゃれなモデルハウス

経ち、事業承継も考え始めなければならぬ時期になり、会社の現状をしっかりと把握し、今後の方向性を定めなければならぬと考え、第三者の専門家の視点で会社を診てもらおうと判断しました。

専門家からのアドバイスは、どんな点が参考になりましたか

一般住宅と電気工事の部門別の収支状況を分析するとともに、経営課題を洗

い出していただいた点です。住宅部門では、お客さまと打ち合わせを重ねる中で新たな要望が出されても、そのまま価格に転嫁するのが難しい面があり、そうした点が収益に影響していることがわかりました。経営診断の結果をもとに、会社の改善・強化策の策定や5カ年の損益計画のシミュレーションも示されたので、一つずつ取り組んでいます。



内装も造作家具や照明など各モデルハウスに合わせ、空間全体が調和

信用保証協会の経営支援を通じ、会社が成長できたと感じている点を教えてください

社内の情報共有の大切さも指摘され、各部門の責任者と月2回のミーティングを定例化しました。当社は、従業員35人ほどの規模なので、特に会議を開かなくても情報共有に支障はないと考えていたのですが、いざ、社員と定期的なミーティングを始めてみると、メンテナンス部門から貴重な意見が出てくるなど、効果を実感しています。そのほか、価格の設定や外注先の確保などについて、具体的なアドバイスもいただき、社内外の環境、進むべき方向性も社内でも共有することができました。

会社のプロモーション活動も大きく変わったと伺いました

住宅建築の中心世代である30～40代への訴求力をアップするため、インスタグラムのアカウントやYouTubeのチャンネルを立ち上げました。ここ

では、単なる自社商品のPRだけでなく、私自らが家づくりへの思いなどを訴えています。実は当社では、飲食店経営の経験がある私が、昼食を手作りして社員と一緒に食べるようにしているのですが、会社の雰囲気を知ってほしいという思いから、そのメニューも別アカウントで発信していますので、多くの方に見ていただきたいです。

今後、さらに会社を成長させていくために必要なことは

お子さまが巣立った60以上の世代の需要に期待しています。本社周辺に7棟のモデルハウスを設け、さまざまなタイプの住宅を提案していますが、熟年世代のお客さまで最近、平屋のコンフォートというモデルハウスを訪れる方が目立っています。比較的、経済的に余裕がある世代の支持を得られれば、さらに会社の成長につながると感じています。



細部にアイデアと技術が行き渡るモデルハウス。体に優しい天然素材を体感できる

支援を利用した感想

会社のこれからについて、さまざまなアドバイスをいただいたので、実行していきたいです。今後もお付き合いしていきたいと考えています。
(佐藤俊雄さん)





株式会社 柳竹

思いをカタチに—“自分らしく生きる”を支える訪問看護ステーション



支援概要

創業直後に人手不足。専門家から人材の採用・定着を学び
お客さまからも従業員からも選ばれる会社へ。

専門家：キャリアコンサルタント

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

群馬県信用保証協会から送られてきた創業者アンケートで専門家派遣事業のを知りました。創業間もないこともあり、事業を行う上で役立つことがあればと思い利用しました。

02 課題

人材不足の介護業界で「効果的な人材募集」や「選ばれる職場づくりに必要なこと」を学びたいと思いました。また、人材育成についても第三者からアドバイスを受けたいと思いました。

03 支援内容

若年層が仕事選びで重視する内容と人材確保の仕組みについて説明を受けました。その上で、人材確保に関する助言や求人を行う際のポイントなど幅広くお話を伺うことができました。

04 効果

すぐに生かせる助言がいただけました。分かりやすい説明のおかげで短時間で理解でき、新鮮かつ有益な情報が多く、大変勉強になりました。今後の業務に生かしたいです。

株式会社 柳竹

DATA

群馬県前橋市総社町植野110-4
TEL.027-289-0988
<https://ryuchiku.com/>

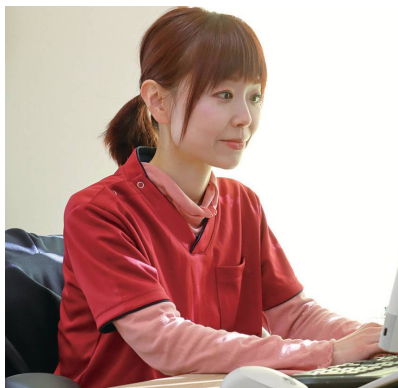


会社の概要を教えてください

「訪問看護ステーションまる」の屋号で、前橋市を中心に、高崎、伊勢崎、吉岡、渋川といった広いエリアで、ご自宅で暮らしている方への看護やリハビリを提供しています。看護師、理学療法士、作業療法士が、病気や障害がある方のご自宅に伺ってケアを行っています。独立前も訪問看護ステーションに勤務していましたが、24時間の体制はとっていませんでした。最期まで家で暮らしたいという願いを支えきるには、夜間や休日も動ける体制が不可欠だと痛感し、「至誠一貫」の想いを胸に2023年11月に会社を立ち上げました。

信用保証協会の支援を利用したきっかけは

前橋市の起業家独立開業支援資金を利用して融資を受けた数カ月後に信用保証協会からアンケートが届きました。当時の私は、まさに「綱渡り」の状況でした。訪問看護のスタッフの人員要件を確保してもすぐに離職者が出てしまうという状況で、なんとかやり繰りしている状態でした。ハローワークで募集しても人は集まらず、高額の紹介手数料を払う余裕もありません。一人で悩み、行き詰まっていた時に届いたアンケートに「支援に



興味がある」と回答しました。創業者にアドバイスを送ってくれる専門家派遣の話をいただき、1カ月後にはキャリアアコ

ンサルタントの先生とお会いすることができました。

一番成長できたと感じることは

経営者としての覚悟が固まり、周囲への伝え方が変わったことだと思います。以前は、入社してもらいたい一心で、面接では当たり障りのない良いことばかり言っていました。今は24時間体制の大変さや自分がどんな想いで運営している



利用者、スタッフのスケジュールも入念に管理

かを伝えるようにしています。あせらず価値観を共有できる方との出会いを大切にしようと思えるようになりました。専門家の方が時間をかけて私の話を聞いてくださったことで、経営の悩みを一人で抱え込まなくていいのだと気づくこともできました。相談できる相手がいるという心強さが、自分の視野を広げ、前向きな判断ができるようになった一番の成長だと感じています。



利用者に向けて、石川さんが心を込めて手がけるお手製パンフレットなど

今後事業をさらに成長させたいことは

まずは一緒に働く仲間と協力しながらサービスの質を向上することが目標です。研修会や教材の費用を会社で負担するなど、スタッフの学びを応援しています。将来的には医師の兄と診療所を作りたいと考えています。身近に医師がいることで、スピードも質もより一層充実した支援ができると思うからです。「最期まで自分の幸せは自分で決めて自分で生きる」そんな願いを支える体制を作っていきます。



事務所の飾り棚も心を込めてデコレーション

支援を利用した感想

孤独な経営の悩みを聞いてもらい安心しました。「不安な時はここに相談する」というお守りのような存在が増えたと感じています。
(石川奈保さん)



事業承継

飲食業



有限会社 小紋

レストラン小紋ならではのおいしさに舌鼓

glow.smile

支援概要

株式や資産を円滑に引き継ぐためにロードマップを作成。
事業承継を考えるきっかけと計画書を提供。

専門家：中小企業診断士

課題解決までのストーリー

01 きっかけ

事業承継が進まない時に、取引金融機関から群馬県信用保証協会が事業承継に関する支援を行っていると聞いて取り組みました。

02 課題

いずれは事業承継したいと思っていましたが、店舗の改装や借入、諸々の手続きを考えると、なかなか前に進めず、お互い話し合いができていない状況でした。

03 支援内容

いつ誰が何をすればいいのかが一目で分かる5年間の事業計画書を作成してもらいました。会社の収益力の現状分析や具体的な改善施策など経営改善についてアドバイスをいただきました。

04 効果

支援の結果、事業承継までの道筋を立てることができました。難しい話も多く、私たちだけでは前に進めなかったと思います。今後は計画書を参考に事業承継に取り組みます。

有限会社 小紋

DATA

群馬県高崎市八千代町2-7-18

TEL027-323-1661

<https://www.restaurant-komon.com/>



事業継承される長男 (左ページ写真のキッチン内) に伺います。

**高崎で40年以上続く
レストランだそうですね**

父が1985年に問屋町で創業し、片岡町での営業を経て、現在の店舗を構えて33年になります。幅広い人を楽しんでもらえるように、洋食だけでなく、和食も提供しており、地元の方々に支えられながら営業を続けてきました。両親とわれわれ夫婦と妹を中心に、しっかりしたクオリティーの料理とアットホームな雰囲気づくりを心がけています。

**信用保証協会の
支援を受けたきっかけは**

私は35年前に料理の道に入った時から、いつかは店を継ぐものだと考えていました。修業を経て店に入ってから25年が経ち、父も80歳目前になりました。



スタッフ皆さんの素敵な笑顔をお客さまをおもてなし

職人気質の父は、お店の運営で意に沿わないことがあると、大声を上げ、私と言い争いになっていました。しかし、最近はそういうこともなくなったので、そろそろ事業承継を具体的に考えなければ、と思っていました。とはいえ、何から始めていいかわからない。そんな時に取引先の金融機関から信用保証協会の支援制度を紹介され、お願いしました。

**事業承継を進める上で、
どんな苦労があったか
教えてください**

父もそのつもりでいると思っていたのですが、具体的な相談を始めると、いい顔をせず、なかなか話が前に進まない。たぶん寂しさを感じたのでしょう。そんな時、信用保証協会の方が丁寧に説明をしてくださり、納得してもらうことができました。親族でない方に入っていたいただいたのが良かったのかもしれない。

**そのほか、信用保証協会の
支援制度を利用して
良かった点は**

事業承継に向けて作成した5カ年の事業計画書は、ロードマップのように「いつ」「誰が」「何を」すればいいのか、一目で分かるようになっていました。役員借入金など難しい話もありましたが、専門家のアドバイスに助けられ、理解することができました。会社の収益力の分析や具体的な改善策なども示していただいたので、これから取り組んでいきます。

**食材の高騰など、飲食店経営も
厳しさを増しています。
今後、どのような対応を
考えていますか**

和洋の幅広い料理の提供や、家族を中心とした店舗運営など、長年、地元の方々に支持していただいていた基本を守った上で、私が修業したフレンチのメニューを取り入れ、より幅広いお客さまに喜んでもらえる店にしたいと考えています。

店舗の改装もお考えとか

フロアの敷物など内装を交換するほか、駐車場の舗装、テーブルの交換などやりたいことはいろいろあります。資

金の問題もあるので、一度にはできませんが、何よりお客さまに快適に過ごしていただける店舗にしていきたいです。



小紋シェフ厳選のごだわり食材を使った和洋、豊富なメニュー



落ち着いた雰囲気の店内で、和・洋、豊富なメニューを提供

支援を利用した感想

親族同士では話にくいことも、協会や専門家の方に入っただくことでスムーズに進められました。私たちの思いを汲み、親身に相談に乗っていただきました。



経営支援担当者の声

「企業の実態に向き合い、適切な経営支援につなぐ」

◆ 座長

「今日は、皆さんが社長とお会いしたときに、どのように実態を把握し、課題を整理して、経営支援につなげているのかをお聞きします。ぜひ率直にお話してください。」

◆ 担当 A

「私は訪問時の雑談を大切にしています。世間話の中で、社長さんの悩みや迷いが自然に出てくるんです。“営業をどう変えればいいのか分からない” そうした声が出るように、相談しやすい雰囲気づくりも私たちの役割だと思っています。」

◆ 担当 B

「私は、訪問するたびに、“同じ課題なんて一つもない”と感じます。原因も背景も企業ごとに違います。相手の言葉で語ってもらうことが大切で、そのうえで、専門家派遣のメニューを提案するようにしています。常に企業が納得感をもって専門家派遣に取り組めるように意識をしています。」

◆ 担当 C

「売上を増やしたいとの相談も多いのですが、話を深掘りすると、別の根本課題が潜んでいることがあります。社長さん自身が実は本当の課題に気づいていないことは珍しくありません。専門家派遣を進める中で、社長さんが『やるべきことが整理できた』と前を向く瞬間に立ち会えると、この仕事をしていてよかったと感じます。」

◆ 担当 D

「企業訪問するときは、社長さんの言葉や決算数字だけでなく、“現場の空気”を大切にしています。人の動きや設備、在庫状態を見ていると、“このままでは厳しいかもしれない”という違和感に気づくことがあります。そうした時は一歩踏み込んで、メインバンクを巻き込み、経営改善計画策定の専門家派遣を勧めています。計画策定後の伴走支援で、業績が上向いた社長にお会いするのが一番の楽しみです。」

◆ 担当 E

「私は、課題は必ずしも“赤字企業だけにあるわけではない”と思っています。黒字企業でも、実は“次の一手が見えていない”ことがあります。例えば、事業承継です。決算資料だけで企業状況を決めつけるのではなく、“何が本質的な課題なのか”を企業と一緒に考えていくことが私たちの役割だと考えています。」

■ 座長まとめ

「皆さんの話から、現場で得た“生の情報”をもとに課題を整理し、企業が前向きに取り組める状態をつくることを意識しているのがよく伝わってきました。専門家につなぐにしても、大切なのは“**企業が自分の課題に向き合えるようにすること**”です。その企業にとって最適な支援につなげる。これからも、その姿勢を大切にしていきたいと思います。」



経営支援データ



当協会では中小企業者の皆さまの多様化する経営課題に対し職員による経営支援だけでなく、中小企業診断士等の専門家による経営支援も行っています。

専門家派遣による当協会の経営支援データ及び

当協会が外部機関（金融機関を除く）に橋渡しをして連携支援をしたデータを紹介します。

1. 専門家派遣を利用した中小企業者の満足度

令和6年度より、当協会の専門家派遣を利用した中小企業者の満足度アンケートを開始しました。

アンケートの結果、令和7年度の中小企業者の満足度を示すNPSスコアは「69」となりました。

利用された方の多くが、当協会の専門家派遣を他にお勧めしたいとの感想を持っています。

※NPSとは…0～10の11段階評価で、9と10を推奨者とし、0～6を批判者としたときの差をスコア化したものです。

NPSスコアに絶対的な基準はありませんが、一般的に「0～29」が平均、「30～49」が良好、「50以上」が非常に良好としています。



2. 専門家派遣を利用した中小企業者の実績推移

(単位：先)

分野	メニュー	令和5年度	令和6年度	令和7年度
経営改善	課題解決の個別指導・経営診断・経営改善計画策定支援・修正計画策定支援・現場改善総合支援	125	143	142
事業承継	事業承継助言・事業承継計画・後継者育成支援	3	6	6
創業支援	創業助言	14	10	14
伴走	モニタリング派遣	23	22	21
合計		165	181	183

3. 当協会が外部機関（金融機関を除く）に橋渡しをして連携支援をした中小企業者数

(単位：先)

令和5年度	令和6年度	令和7年度
15	46	72



相談窓口のご案内

【創業支援の相談窓口】 創業支援室、女性創業応援チーム「シルキークレイン」

【経営支援の相談窓口】 前橋営業部、高崎支店、太田支店

業務区域をご確認の上、お気軽にご相談ください。

窓口開設時間：9時00分～17時10分（土日、祝日、年末年始を除く）

本店

〒371-0026
前橋市大手町三丁目3番1号
群馬県中小企業会館4・5・6階



経営支援部

- 創業支援室
TEL 027-219-6003
 - 女性創業応援チーム「シルキークレイン」
TEL 027-226-6112
- 【業務区域】群馬県全域

前橋営業部 (経営支援担当)

- 保証第一課
TEL 027-231-8818
 - 保証第二課
TEL 027-231-8819
- 【業務区域】
前橋市／伊勢崎市／沼田市／渋川市
北群馬郡／吾妻郡／利根郡／佐波郡

高崎支店

(経営支援担当)

〒370-0006 高崎市問屋町二丁目7番地2

- 保証第一課・保証第二課
TEL 027-362-7733

【業務区域】
高崎市／藤岡市／富岡市／安中市／多野郡／甘楽郡



太田支店

(経営支援担当)

〒373-0852 太田市新井町534番地12

- 保証第一課・保証第二課
TEL 0276-48-1518

【業務区域】
太田市／館林市／邑楽郡／桐生市／みどり市



本冊子に対するお問い合わせ

経営企画課
TEL 027-219-6003

 群馬県信用保証協会

ホームページ
<https://gunma-cgc.or.jp/>

