

2022

経営支援事例集

目次

1 令和4年度における金融・経営支援概要	1
2 金融支援（貸金水準向上資金）	2
3 事業承継支援	3～4
4 創業支援	5
5 中小企業診断士(保証協会職員)による経営計画策定支援	6
6 専門家派遣による経営課題解決支援	7～8
7 経営改善計画策定支援(秋田県中小企業活性化協議会との連携)	9
8 集中支援WGによる総合的な経営支援	10～13

略称について

文中では略称を多く使用していますが、正式名称は以下一覧になります。

略 称	正 式 名 称
新型コロナ	新型コロナウイルス感染症(COVID-19)
活性化センター	あきた企業活性化センター
活性化協議会	秋田県中小企業活性化協議会
よろず支援拠点	秋田県よろず支援拠点
引継ぎ支援センター	秋田県事業承継・引継ぎ支援センター
日本公庫	日本政策金融公庫
商工会議所・商工会	各地域の商工会議所・商工会(地域名省略)
保証協会	秋田県信用保証協会

【留意事項】

- ✓ 守秘義務の観点から、記載内容は実例から一部変更しています。
- ✓ 掲載している画像は全てイメージです。

令和4年度における金融(保証)支援概要

令和4年度保証承諾は423億円、前年比48.7%と資金供給も一巡したことから大幅に減少しました。コロナ関連融資制度は131億円と保証承諾全体の31.0%を占め、依然としてコロナの影響を受けている企業も一定数あります。

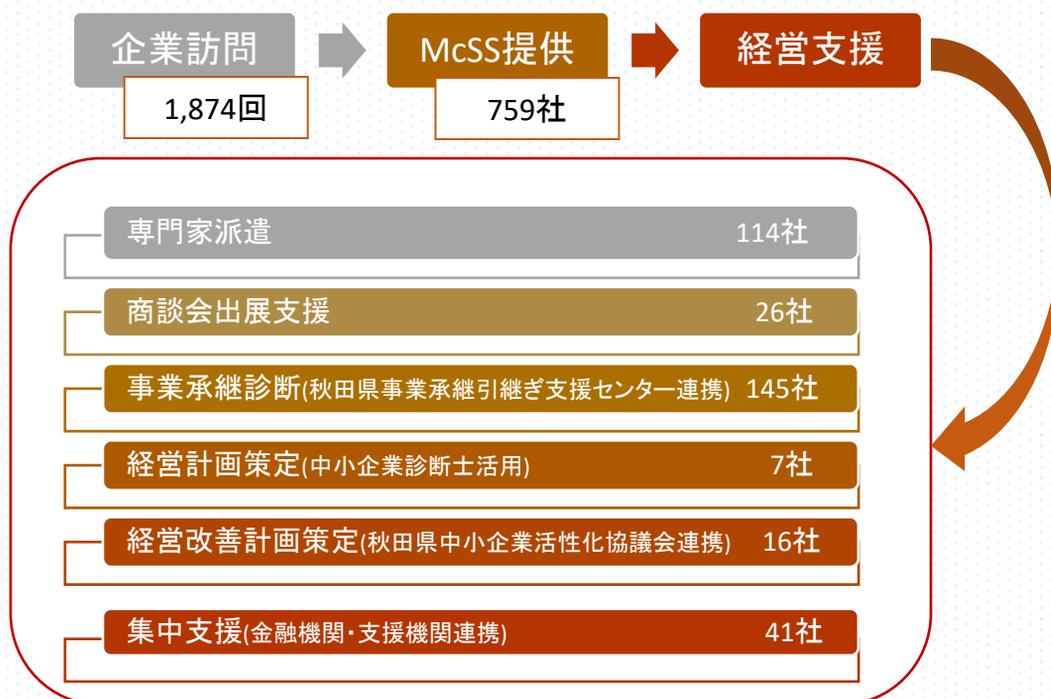
令和4年度の特徴として、県と連携し貸金水準向上資金(社債)制度を創設。当該制度を32社が活用し従業員の処遇改善を図っています。



経営支援の概要

当協会では、令和4年度も前年度に引き続き企業訪問を経営支援の入り口と捉え1,874回の訪問(含金融機関・支援機関との同行訪問)を実施しました。

そのうち法人のお客様759社には、中小企業経営診断システムにより財務分析した総合評価結果診断書/McSSを提供し、経営指標のポイントなどを説明しています。



2 賃金水準向上資金(社債)の活用事例

保証協会では、秋田県と連携し令和4年4月に秋田県賃金水準向上資金融資制度(中小企業特定社債保証)を創設しました。

賃金水準向上に取り組む中小企業を本制度を活用して金融面から積極的に支援しています。



人材確保・定着及び介護サービスの質向上に社債を活用！

支援事例1

- 事業内容 老人福祉・介護事業
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 平成20年代
- 従業員 20人超

制度活用のきっかけ

秋田県は、新秋田元気創造プラン(2022~2025年度)のプロジェクトの一つとして「賃金水準の向上」を掲げている。「1人当たりの県民所得」を押し上げることで東京圏等との賃金水準格差の縮小を図り、社会減の抑制につなげることをしている。

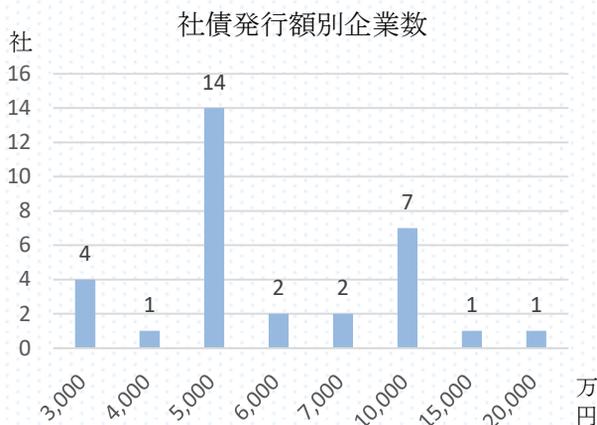
本件は、「賃金水準向上資金」が、賃金アップに躊躇していた企業の背中を押した事例。

賃金向上資金の導入

当社は、県南部に拠点を置く介護施設。従業員本位の経営を実践し、施設利用者の評価も高く経営は安定推移にある。一方、当地区の人手不足は深刻で、従業員の処遇改善や外国人労働者受け入れの仕組みづくりが喫緊の課題となっていた。これら課題解決のため、当社では賃金水準向上資金の必要性を感じ導入を決定した。

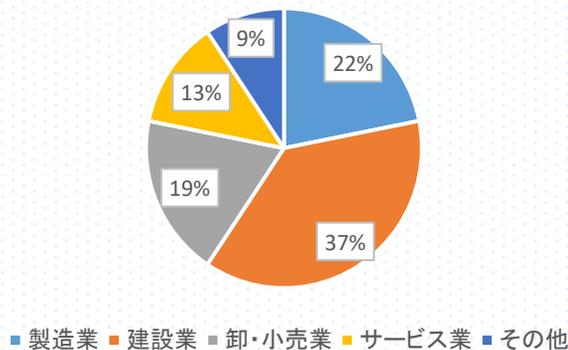
導入効果(経営者の声)

当該資金を元手に、全従業員の賃金アップを実現したことから、今後の職場定着率向上が期待されている。また、かねてから計画していた除雪用重機も購入し、作業スタッフの除排雪に係る負担軽減も図られた。経営者からは「賃金向上を要件とする資金は、当社経営方針とも合致し、経営課題の解決につながった。」との声が寄せられた。



賃金水準向上資金の利用企業32社の社債発行額別内訳をみると、5,000万円が最も多く14社となっています。

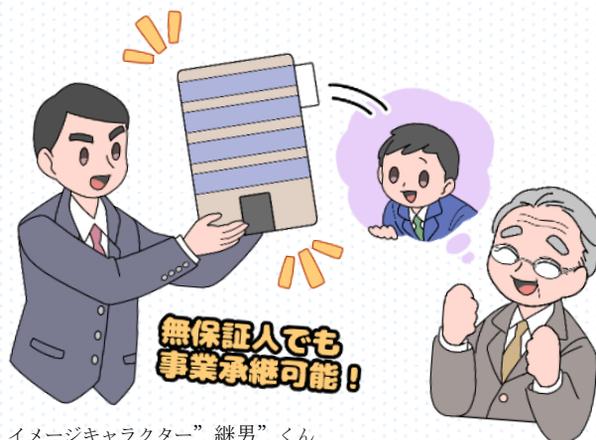
業種別構成比



業種別では、建設業が12社と全体の37%を占め、次に製造業が7社・同22%となっています。

事業承継特別保証制度(略称「バトンタッチ」)は、事業承継時に障害となっている経営者保証(借入時の連帯保証人)を一定の要件の下で解除し、事業承継を促進する保証制度です。

令和2年4月創設以降、これまでに39社からご利用いただいています。



イメージキャラクター”継男”くん

事業承継に向けて 資金繰りの不安を解消

支援事例2

- 事業内容 自動車整備業
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 昭和40年代
- 従業員 20人以下

支援のきっかけ

保証協会では、事業承継時に経営者保証を可能な限り解除するため、事業承継特別保証制度「バトンタッチ」を推進している。

本件は、金融機関が当社の資金ニーズを掘り起こし、事業承継時に大きな障害となっている経営者保証に依存しない「バトンタッチ」に結び付けた事例。

課題の把握と対応

金融機関では、当社を取り巻く経営環境の変化から資金繰りが不安定になっている状況を把握し、運転資金として保証付融資を提案した。

一方、72歳になる経営者は、後継予定者にも配慮が必要とし、経営者保証に依存しない借入を強く希望した。金融機関は、保証協会に対策を相談し「バトンタッチ」を改めて提案した。

具体的支援

当社では、令和7年に現取締役である長女の夫に事業承継を予定し、必要な実務能力や心構えを習得させるなど準備を進めていた。

エネルギーや資材価格の高騰など、経営環境が厳しさを増すタイミングで導入した「バトンタッチ」は、事業承継までの経営安定に資する資金となった。

□ 秋田県の後継者不在率及び社長平均年齢

帝国データバンクの調査によると、全国企業の後継者不在率は57.2%と、前年調査と比較し4.3ポイント改善し初の60%割れとなりました。一方で、秋田県は69.9%と前年と同率となり全国平均を大きく上回っています。

後継者が不在のなか、急激な人口減少や原材料価格の高騰などで業績が悪化する企業が増加するなか事業継続を断念する兆しもみられます。社長の平均年齢が全国一高い当県においては、事業承継支援が今まで以上に重要となっています。

○後継者不在率(令和4年11月調査)

秋田県	69.9%(全国3位)
全国	57.2%

○社長平均年齢(令和4年3月調査)

秋田県	62.3歳(全国1位)
全国	60.3歳

保証協会では、経営者の年齢が60歳以上の企業を訪問した際、事業承継診断シート等を作成し、引継ぎ支援センターと情報を共有しています。事業承継に悩んでいる経営者には同センターを紹介し、円滑な事業承継手続きを支援しています。

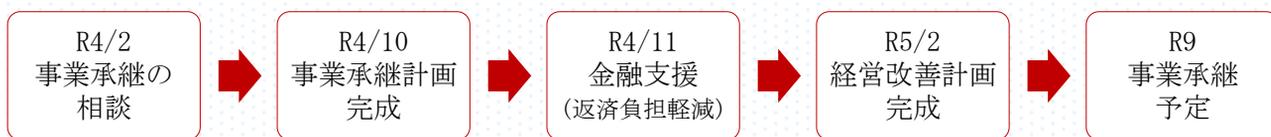


事業承継の計画的進め方の見える化を支援

支援事例3

- 事業内容 運輸業
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 昭和20年代
- 従業員 20人以下
- 連携機関 引継ぎ支援センター 専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

引継ぎ支援センターと連携し事業承継診断を経て事業承継計画及び経営改善計画策定までを支援した事例。

当社は、3代続く道路貨物運送業者。後継予定者はいるものの、経営者は事業承継の計画的な進め方について不安や悩みを抱え、保証協会に相談に訪れた。

課題の把握と対応

相談を受けた保証協会は、引継ぎ支援センターを紹介。同センターでは、課題整理のうえ事業承継計画の策定を支援し、承継までのスケジュールを見える化した。同計画には、令和9年度に代表取締役を交替、それまでに株式移転や後継者の経営面での知識醸成に向けたアクションプランが記されている。

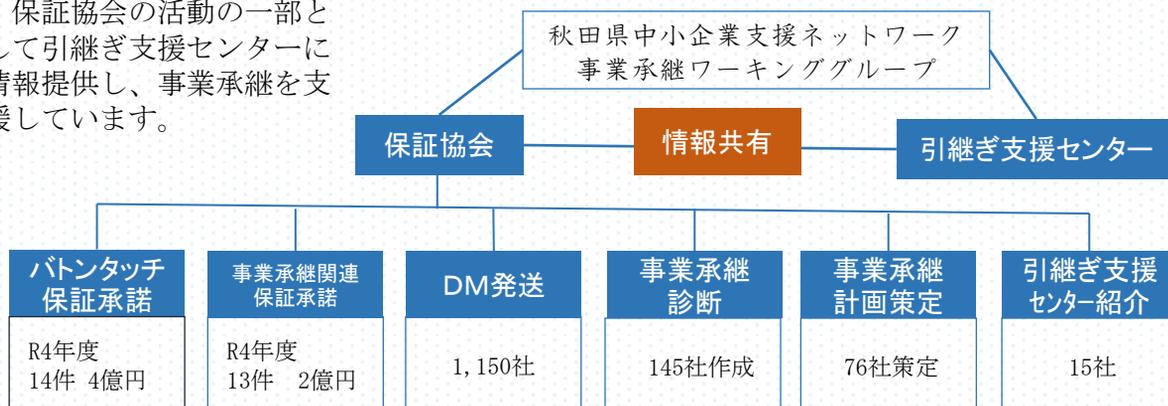
具体的支援

一方、当社では過年度の設備投資負担等から累積赤字を抱え、財務リストラなどによる企業価値向上策を講じる必要があった。保証協会は、5年後を見据えた財務・収益の改善策について、別途専門家派遣により経営改善計画策定を支援した。経営者の悩みは解消され、現在本業に注力している。

□事業承継に係る連携図

保証協会の活動の一部として引継ぎ支援センターに情報提供し、事業承継を支援しています。

令和4年度の取組



保証協会では、創業者等への支援強化を目的に「創業支援チーム」を設置し、創業予定者または創業者からの金融・経営相談を受付けています。また、創業後においても定期的なモニタリングにより課題の把握と改善策の指導などを実施しています。

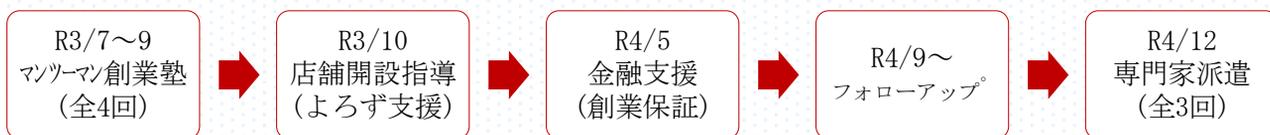


専門的な知識と技術で顧客確保！ 創業検討段階からバックアップ

支援事例4

- 事業内容 アウトドア用品販売
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 令和4年
- 従業員 5人以下
- 連携機関 よろず支援拠点、専門家

支援の流れ



創業支援のきっかけ

令和4年度の創業保証利用企業は240社と過去最高を記録した。引き続き、創業予定者を強力に支援し、県内の開業率アップを図っていく。

保証協会創業支援チームが、アウトドア用品販売店に勤務していた経営者から、まだ検討段階だったビジネスプランの相談を受け、創業という夢の実現までを支援した事例。

課題の把握と対応

経営者は、お客様との関係性を深め、より良いサービスを提供したいという想いから独立を決意。

しかし、準備段階で創業塾受講の機会を逸したことから、創業支援チームに開業に至るまでの金融及び経営全般のサポートを要請した。

担当者は、開業までのタイムスケジュールを確認し、具体的支援メニューを提案した。

具体的支援

提案内容に基づき、令和3年7月からマンツーマン創業塾を開始、講師の指導を受けビジネスプランに磨きをかけた。

また、店舗コンセプトは、よろず支援拠点と協議を重ね、納得の店舗を構えることができた。

こうして令和4年6月に開業、担当者はその後も販促用POPの作成や自社Webサイト改修提案など、企業イメージの向上支援を継続している。

□創業保証制度利用実績

創業した240社を業種別にみると、介護事業所や学習塾などのサービス業が最も多い59社、つぎに建設業の55社、小売業33社、飲食業32社となっています。

また、全体で165人の従業員を採用しており、一定の雇用創出効果がありました。



保証協会を利用しているお客様の経営課題の把握や経営改善への取り組みをサポートするため、令和3年度から協会内中小企業診断士が一定期間集中して経営者からお話を伺い、資金繰りや事業精査、経営計画策定などを支援しています。



設備導入後の新分野展開事業の将来像が明確に！

支援事例5

■ 事業内容	機械部品製造業
■ 資本金	1,000万円以下
■ 設立	平成20年代
■ 従業員	20人以下

支援の流れ



支援のきっかけ

保証協会では、取引先企業に経営分析ツールMcSSの提供や所属する中小企業診断士による経営計画策定支援を展開している。

本件は当該診断士による大型設備導入に伴う金融支援事例。

当社は、小規模な金属部品加工業者。マシニングセンタ導入による生産性向上と新分野進出を計画し事業再構築補助金に申請、採択となった。

課題の把握と対応

当社から相談を受けた金融機関は、補助事業に係る不足資金を保証付融資により調達を予定していた。

金融機関からの協議を受けた保証協会は、当社の経営状況から新たな設備投資の妥当性と投資効果について分析が必要と判断した。

資金調達まで時間的に余裕があったことから、当社に経営計画策定を提案し了承を得た。

具体的支援

保証協会の診断士2名は、数回にわたって経営者へのヒアリングや製造現場を調査し、設備導入後のアクションプランを策定。

新分野進出に伴う特殊加工の受注や首都圏への営業強化により、売上増加が期待できることを確認。

これら数値を反映させた経営計画を踏まえ、金融機関と協調による金融支援を予定通り実施した。

□McSS提供サービス

保証協会を利用されているお客様に、財務分析などの総合評価結果診断書／略称：McSSを提供しています。

令和4年度は、担当職員が年間759社のお客様に直接訪問し、診断結果のポイントを説明しています。

□中小企業診断士(保証協会職員)による経営計画策定支援

保証協会に在籍している中小企業診断士による経営計画策定支援を、令和4年度は7社に実施しました。

設備投資の妥当性を探る事業計画や赤字からの脱却を図るための405事業に準じた経営改善計画など、企業のニーズに合わせ策定しています。



令和4年度、中小企業の維持・発展を図ることを目的に「専門家派遣事業」を拡充し利便性を高めました。派遣を実施した企業からは「財務内容の改善」「役職員の知識・技術力の向上」「売上や利益の増加」などの効果があったと報告を受けています。

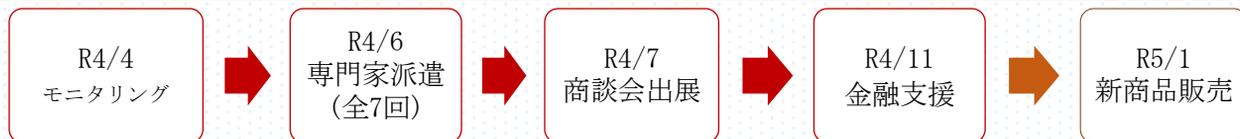


専門家による商談会出展サポート 及び新商品開発の複合支援を実施

支援事例6

■ 事業内容	調味料製造業
■ 資本金	1,000万円以下
■ 設立	昭和40年代
■ 従業員	5人以下
□ 連携機関	専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

ゼロゼロ融資利用先としてモニタリングを実施、その後商談会出展と専門家派遣による新商品開発を支援した事例。

当社は、3代続く味噌・醤油醸造元。地域に根差した営業を展開してきたが、人口減少から売上は漸減し、加えて新型コロナウイルスの影響により飲食店向けの業務用商品の需要も大きく落ち込んでいた。

課題の把握と対応

保証協会は、経営者から経営方針を聴き取り、併せ金融機関から収集した情報も踏まえ、売上回復策として商談会への出展と新商品開発を提案し食の専門家を派遣した。令和4年7月に出席した商談会(県産食材マッチング)では、事前に専門家からアドバイスをを受けて臨んだことが奏功し当社一押し商品を中心に数件の商談成約となった。

具体的支援

専門家と半年を懸け進めてきた新商品開発は、当社伝統の旨味を最大限活かし、イメージ通りにデザインされたパッケージが加わり完成した。現在、域内での販売促進に取り組んでいるほか、関西圏でのマーケティングリサーチの一環として、大阪市で開催された商談会にも出展するなど、域外への販路開拓も視野に入れている。

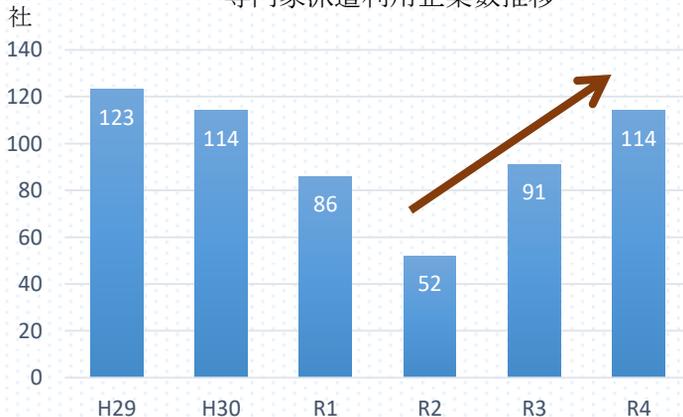
□ 専門家派遣利用企業

令和4年度は、114社に専門家を派遣しました。激変する経営環境下、多くの企業からご利用いただきました。

また、令和元年度に専門家派遣事業を利用した86社に対し、その効果等を測定するためアンケート調査を実施しました。そのうち46社から回答があり(回答率53.5%)、「非常に役にたった」「役にたった」が89.1%を占めました。

専門家のアドバイスを発行した企業では、コロナ禍にあっても半数以上が売上・経常利益ともアップしています。

専門家派遣利用企業数推移





専門家による原価管理指導により
製品への価格転嫁が実現

支援事例7

■事業内容	繊維品工業
■資本金	1,000万円超
■設立	平成10年代
■従業員	20人超
□連携機関	専門家

支援の流れ



支援のきっかけ

これまで勘と経験に頼ってきた原価計算を、専門家の指導により見える化し収益改善に繋がった事例。

当社は、商社及び大手アパレルメーカーからの受注主体に高級婦人服を製造・加工。コロナ禍の外出控え等を要因として、アパレル業界では深刻な不振が続き、当社の受注も約20%減少していた。

課題の把握と対応

保証協会は、受注減少によって赤字が常態化し、事業継続さえも懸念されたことから、金融支援後のフォローアップとしてメイン行と当社を訪問した。

経営者から、小ロット受注の原価計算の煩雑さや長期にわたり加工賃を据え置いている状況を確認、専門家派遣事業を提案し、収益力改善の具体策を講じることとした。

具体的支援

専門家は、コストアップを価格に転嫁できていない現状を踏まえ、品番ごとに損益分岐点分析を実施。分析内容は、「これまで黒字と見積もっていた注文が、実際は赤字だった。」など、経営者の判断とは乖離した結果となった。原価計算の重要性を改めて認識した当社は、当該データを見る化し受注先との価格交渉に臨み成果を挙げている。

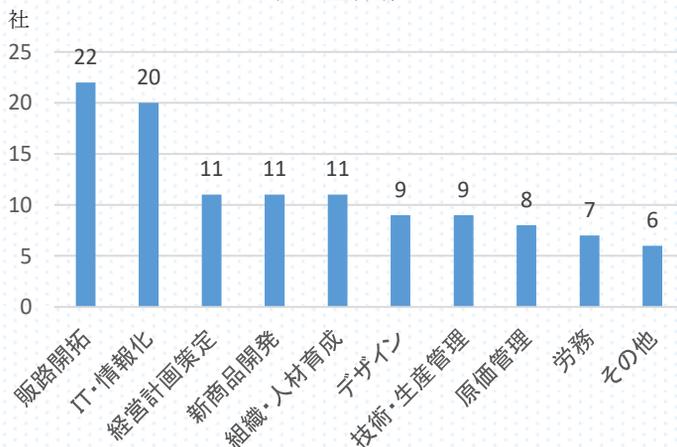
□専門家派遣テーマ別実績

テーマ別では、ブランド構築、SNSを活用した集客方法など「販路開拓」が最も多く、続いてホームページの改修指導などの「IT・情報化」となっています。

コロナ禍で収益力が低下した企業からは、赤字体質からの脱却を図るため「経営改善計画策定」や「原価管理」のニーズも多くありました。

令和4年度から、専門家の派遣回数数が5回から最大7回までとなり利便性が高まったことから、商工団体や支援機関、金融機関からの斡旋も一定数ありました。

テーマ別利用企業数



令和4年9月保証協会は、東北経済産業局、秋田商工会議所、活性化協議会と「中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援に向けた連携協定」を締結し、経営改善に取り組む中小企業等を積極的に支援していくことにしています。

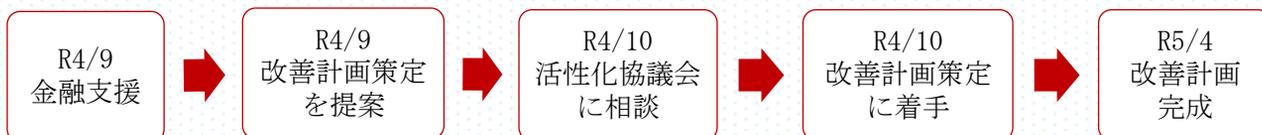


経営改善計画策定をきっかけに 従業員との危機意識を共有

支援事例8

- 事業内容 自動車整備、自動車販売業
- 資本金 1,000万円以下
- 設立 平成10年代
- 従業員 20人以下
- 連携機関 金融機関、活性化協議会
認定支援機関

支援の流れ



支援のきっかけ

活性化協議会との連携協定をきっかけに、保証協会が起点となり支援した事例。

 当社は、自動車整備と車輛販売を併営、地元企業や個人の馴染み客も多い。
 コロナ禍で一時落ち込んだ業績も回復傾向にあったが、半導体不足による市況の変化が売上に大きく影響し、資金繰りが急速に悪化した。

課題の把握と対応

経営者から相談を受けた保証協会は、メイン金融機関と調整し緊急の金融支援を実施。窮境に陥った原因等を把握するため、改めて当社を訪問し受注内容や収益状況、資金繰り等を確認した。
 これまで固定客に支えられ社内に危機意識が共有されていない点や環境変化への対応の遅れが資金繰りの悪化要因となっていた。

具体的支援

金融機関と保証協会は、第三者機関の指導による経営の抜本的見直しが急務と判断し、活性化協議会に相談。
 その結果、当面の資金繰り安定化と収益改善を図るため、早期経営改善計画(ポスコロ)を策定することとした。
 現在、計画に盛り込んだアクションプランに基づき、全社を挙げて原価管理の徹底、営業面の強化に取り組んでいる。

□経営改善計画策定支援費用補助

中小企業者等が、認定支援機関の支援を受けて「経営改善計画策定支援事業」または「早期経営改善計画策定支援事業」を利用した場合、保証協会では両事業において自己負担となる費用の一部を補助します。(※補助対象者は一定の条件があります。)

経営改善計画策定支援事業(405)

早期経営改善計画策定支援事業(ポスコロ)

補助率

企業負担額の80%を補助

企業負担額の80%を補助

補助上限

25万円

10万円

集中支援WGとは、秋田県中小企業支援ネットワーク内で活動する組織です。体質改善、生産性向上、販路拡大など複雑かつ困難な課題に取り組むお客様を金融機関、支援機関及び保証協会が連携し、多方面にわたって個別かつ集中的な支援を実施しています。

この取組は、金融庁の金融行政方針に掲げる「事業者支援態勢構築プロジェクト」の目的と共通するものであり、引き続き関係機関と連携し活動を強化していきます。

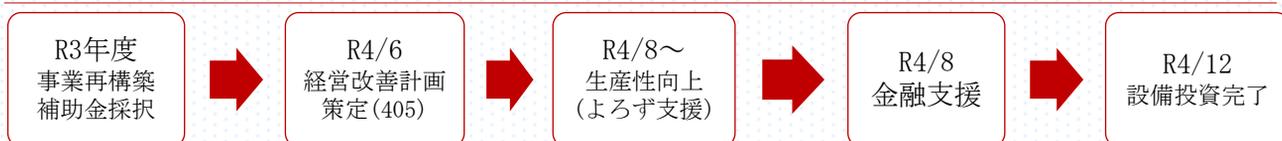


関係機関が連携し設備投資及び生産性改善活動を支援

支援事例9

■事業内容	木材木製品製造業
■資本金	1,000万円超
■設立	昭和20年代
■従業員	20人超
□連携機関	よろず支援拠点、商工会 金融機関

支援の流れ



支援のきっかけ

業歴70年以上を有する木材・木製品製造業者。

商工会の支援を受け令和3年度に事業再構築補助金が採択となるも、メイン金融機関では、収益力の改善見通しを明確にする必要があると判断し、活性化協議会による経営改善計画策定(405)を提案した。

計画に盛り込まれたアクションプランを実行していくため、メイン行から集中支援WG対象企業として推薦があった。

課題の把握と対応

保証協会は、生産性向上の阻害要因となっている原因の究明と改善策を講じるため、よろず支援拠点に支援を要請。同拠点コーディネーターは、生産ラインにおける不良品発生の高止まり、設備保全活動や準備段取りの効率面の課題を把握。

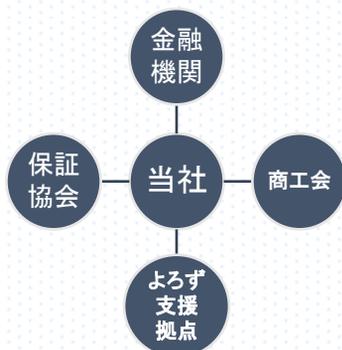
当社経営陣及びメイン行などと直面している現状を共有しながら、具体的改善方法の提案を行った。

具体的支援

生産性向上を実現するために(1)加工品の不良率低減(2)残業時間削減目標を各々設定し、令和4年9月から改善活動をスタートさせた。

コーディネーターは、現在も月1回のペースで改善の進捗状況を確認しながら指導を継続し、効果が現れている。事業再構築補助金関連の設備投資は、改善状況を踏まえメイン行の金融支援により令和4年12月設置を完了した。

集中支援スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓ 集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓ 保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓ 商工会による事業再構築補助金手続き支援
- ✓ 活性化協議会による計画策定支援
- ✓ よろず支援拠点による生産性向上に係るアドバイス
- ✓ 金融支援

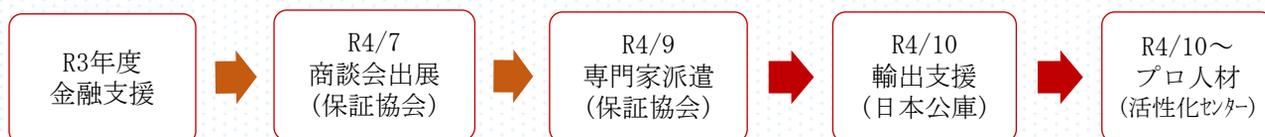


政府系金融機関のネットワークを活用した総合的販路開拓支援

支援事例10

■事業内容	食品製造、飲食店
■資本金	1,000万円超
■設立	平成10年代
■従業員	20人超
□連携機関	金融機関、日本公庫 活性化センター

支援の流れ



支援のきっかけ

食品製造業と飲食店を併営する地区中堅企業。令和3年度に伴走支援保証制度等を活用し返済負担を軽減する金融支援を実施。メイン行は定期的にフォローアップをしながら、経営課題の抽出や経営者からの支援ニーズを確認してきた。これら一連の継続的な支援の中でメイン行から集中支援WG対象先への推薦があった。

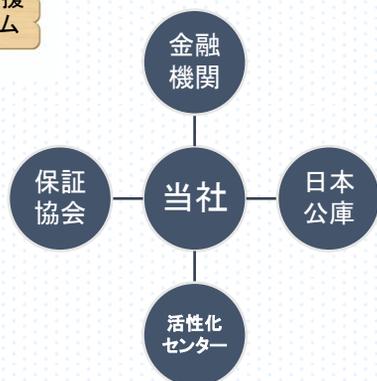
課題の把握と対応

当社の経営課題は、コロナ禍で大きく落ち込んだ売上の回復と更なる増加にある。経営者からの要請を踏まえ、集中支援WGメンバーに日本公庫を加え、課題に対応できるあらゆる具体策を検討した。こうして各機関はそれぞれ役割を分担し、(1)販路拡大(2)新規顧客開拓支援を同時進行で集中的に実施している。

具体的支援

保証協会は、商談会出展支援を皮切りに販路拡大のヒントを得るため専門家を派遣。日本公庫は、海外展開の可能性を探るため「トライアル輸出支援事業」に着手した。また、活性化センターの「プロフェッショナル人材戦略事業」の活用により、商社に勤務経験のあるプロ人材を登用し販路開拓を積極的に展開している。

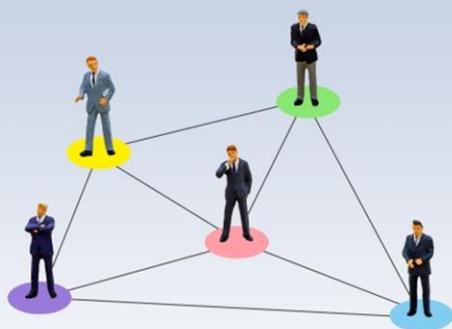
集中支援 スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓保証協会による商談会出展支援
- ✓保証協会による専門家派遣支援
- ✓日本公庫によるトライアル輸出支援
- ✓活性化センターによるプロフェッショナル人材とのマッチング支援



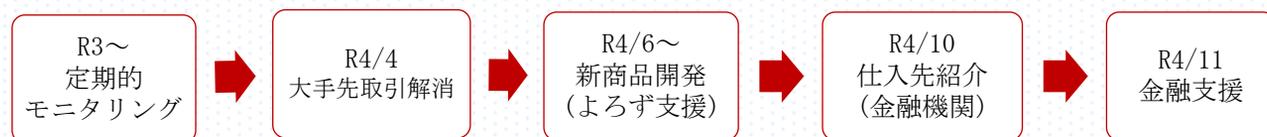


大手先との取引解消を契機に 自社商品力の強化を支援

支援事例11

■事業内容	食料品工業
■資本金	1,000万円超
■設立	昭和50年代
■従業員	20人以下
□連携機関	よろず支援拠点 金融機関

支援の流れ



支援のきっかけ

業歴40年以上を有する総菜等製造業者。

大手との取引を長年継続し相応の売上を計上してきたが、取引先のバイイングパワーに押され、思うような利益を出せず苦慮していた。

原価管理を徹底し体質改善を図るなど経営努力を続けているものの、なかなか結果が出ず前年度に引き続きメイン行から集中支援WG対象企業への推薦があった。

課題の把握と対応

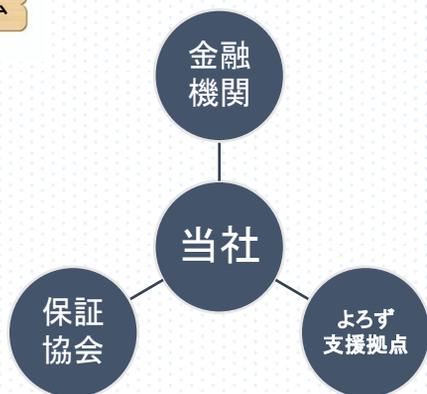
企業の存続を懸けて赤字の原因となっていた大手との取引解消を決断。既存経営改善計画を修正し(1)新メニュー開発と(2)原価低減のため新規仕入先確保に着手した。

新商品開発は、よろず支援拠点に支援を要請、顧客ニーズに合った新メニューの開発に着手、併行してメイン行からは、仕入コストを抑え適正利益を確保するため野菜農家の紹介を受けた。

具体的支援

新メニュー開発は、何度か試作を重ね、最終的に「サキホコレ」を使用した総菜や健康志向に配慮した大豆ハンバーグなど付加価値の高い商品が完成し、自社店舗やスーパー等の店頭で販売している。利益改善の土壌が整ったことから、次年度も集中支援WG対象企業として、売上アップを図るためSNS活用や店舗の陳列改善等を専門家派遣事業を活用し支援していく。

集中支援 スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓よろず支援拠点による新商品開発支援
- ✓金融機関による仕入先紹介支援
- ✓金融支援(元金返済額軽減措置)



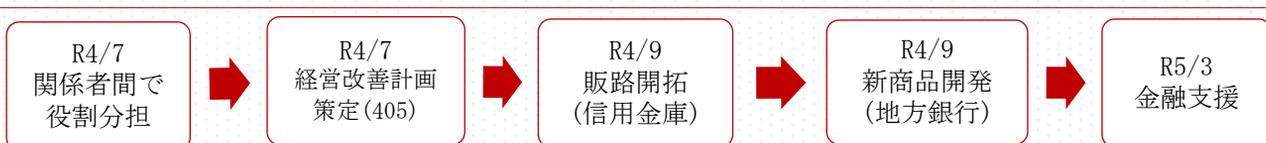


複数の金融機関連携により 地域ブランドの発掘を支援

支援事例12

■事業内容	食料品卸売業
■資本金	1,000万円超
■設立	平成10年代
■従業員	20人以下
□連携機関	金融機関、活性化協議会

支援の流れ



支援のきっかけ

県南のめん類卸売業者。保証協会は、過年度から商談会出展、専門家派遣等による支援を実施してきたが、いまだ新型コロナの影響による業績低迷から脱却できずにいる。取引金融機関の一つである信用金庫から集中支援WG対象企業への推薦があり、保証協会及び信用金庫によるヒアリングを経て、地方銀行も巻き込んだ支援を開始した。

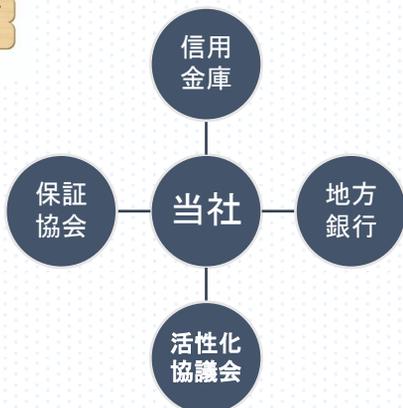
課題の把握と対応

当社はめん類卸売以外にも、各食品メーカーやご当地商材とのコラボ商品の開発・販売を手掛けるなど優れた企画力を持っている。こうした当社の強みを活かして経営改善を推進するため、(1)経営改善計画策定(2)販路開拓(3)新商品開発、さらには(4)資金繰りの安定を図る金融支援の四本柱を支援テーマとして整理した。

具体的支援

(1)経営改善計画策定は、活性化協議会405事業による支援を実施。(2)販路開拓は、信用金庫が行う広域商談会への出展支援を現在も継続している。(3)新商品開発は、マッチング候補企業との橋渡しを地方銀行が実施、地域ブランドを活用した商品化が実現した。これまでの経営改善の進捗状況を確認し、(4)新たな金融支援を令和5年3月に実施した。

集中支援スキーム



【提供した支援メニュー】

- ✓集中支援(秋田県中小企業支援ネットワーク)
- ✓保証協会による経営分析ツールMcSS提供サービス
- ✓金融機関によるコラボ新商品開発支援
- ✓金融機関による商談会出展支援
- ✓活性化協議会との連携による計画策定費用補助支援(保証協会事業)
- ✓金融支援(元金返済額軽減措置)