

稲作本店（TINTS株式会社）

那須町商工会（支援した経営指導員：菅原 直弥）
所在地：栃木県那須郡那須町寺子乙1593

代 表 者：井上 敬二郎
創 業：2018年 9 月
業 種：菓子製造業・米穀販売業
事 業 内 容：お米の精米・販売及びお米を活用したお菓子の製造・販売

支援内容

お米やポン菓子などの既存商品のみでは、持続的な発展が見通しにくいことから「自社生産のお米を活用し、拡大するグルテンフリー市場やコロナ禍でも堅調であるスイーツ市場に向けた商品展開を行いたい」との相談があった。そのため、各種補助金を活用しながら、お米ジェラートの開発によるお米の付加価値向上計画、生産プロセス効率化のための生産性向上・設備導入計画、お米ジェラートのブランド戦略による販路開拓計画の策定を支援。計画実行の資金手当てとしてマル経を活用した。



新設した商品製造販売店「たぬき社」



米粉ジェラート「たぬジェラ」

支援成果

店舗の新設による直接販売、量産可能なジェラートマシンの導入、展示・保存機材の整備により、安定した販路と効率的な製造・販売体制を構築することができた。また、景気や感染症などの影響を受けにくい商品として米粉ジェラートを製造・販売することで、お米の新たな価値の創出に繋がった。

2024年12月に米粉バウムクーヘン・お米ジェラートの製造販売店舗『たぬき社』がオープンし、様々なメディアに取り上げられ人気を博している。売上についても好調であり、店舗が本格稼働した今期は大幅な売上の増加を見込んでいる。



米粉バウムクーヘン「たぬクーヘン」



季節ごとに变化する旬の食材を使用した
米粉ジェラート「たぬジェラ」

事業者 の声

持続化補助金の申請をきっかけに商工会にマル経融資を提案いただきました。公庫との接点がなかったため最初はとても敷居が高く感じていましたが、菅原さんが公庫の担当者との間に、仲人のように入ってくださることで、安心して申請できました。現在、マル経融資を利用したことでジェラート事業が本格稼働し、人気を集めています。今後は新商品の開発や首都圏への店舗出店も視野に入れています。

商工会の地元密着の支援は、小さな事業でも地域に愛される価値を育んでくれます。1つ1つの事業体に、きめ細やかな指導をしてくださる商工会があることで、我々のような駆け出しの企業が幼児のような状態から小学生、中学生へと成長していくことができます。いつか、商工会へ恩返しができるように、地域No.1で愛される会社になれるよう、そして那須地域がこれからも魅力的で活力ある地域に貢献できるよう努力していきます。

支援した 経営指導員 の声

「米を作るな、未来を創れ！」というスローガンのもと、米の付加価値向上や地域資源の活用を通じて農村の持続的発展に取り組んでいる企業です。マル経融資の活用により建物・設備導入の懸念が解消され、事業推進に繋がりました。

今回の『たぬき社』事業に関しては米離れや物価高騰といった課題に対して、単なる生産ではなく、消費者とのつながりを重視した新しい稲作の形を模索している姿に感銘を受けました。なぜバウムクーヘンなのか、なぜジェラートなのか、お米や里山・田園風景への熱い想いを聞かせていただき、少し詰め込みすぎかとも思いましたが、伴走しながら一緒に成長することができました。



井上代表（左）と
那須町商工会 菅原指導員（右）

株式会社エビス精肉店

大山崎町商工会（支援した経営支援員：上門 幹也）
所在地：京都府乙訓郡大山崎町字円明寺小字若宮前10-62

代 表 者：山田 大輔
創 業：2017年 4 月
業 種：食肉小売・卸売
事 業 内 容：精肉（国産和牛・鶏肉・豚肉 等）の小売・卸売

支援内容

コロナ禍で落ち込んだ売上の回復を図る同社は、訪日需要の回復と和牛人気による需要から「和牛串」及び「ステーキ重」の委託を受けて、観光地の飲食店・旅館への直送販路を拡大した。一方、仕入の支払いが1か月後、売上の入金が2か月後という資金サイクルにより、繁忙期における仕入資金不足が顕在化。商工会は、月次データの収集と資金繰り表の作成でお金の流れを可視化し、ピーク運転資金を特定。マル経融資を運転資金として活用するため、事業計画・推薦書作成、金融機関との事前協議、証憑整備を支援した。さらに、需要の見通しや利益前提を整理し、返済原資の試算を提示。これらを金融機関と共有して信頼関係を構築し、受注機会の逸失防止と安定供給体制の確立を実現した。



商品の和牛串

支援成果

本支援により、マル経融資による運転資金が実行され、需要の波に応じた適正な仕入量を確保し、安定供給体制を構築することができた。在庫過多を防ぎつつ、欠品や納期遅延のリスクを回避でき、利益を生み出すことに成功している。特に観光地向けの卸売が伸長し、月次売上は従来実績を上回り、ロットの最適化等による原価率の改善も確認された。また、これまで事業主が感覚的に把握していた経営指標を「小規模事業者経営改善資金融資推薦書」に基づき数値化・明文化できたことは、需要拡大期における資金の安定運用と持続的な成長の基盤強化につながった。今後は、計画と実績を定期的に金融機関と共有し、新たな事業展開や設備投資にも迅速かつ的確に対応できる関係性を維持・発展させていく。



卸先で提供されている「ステーキ重」

事業者 の声

需要はあるのに資金が追いつかず、受注を断らざるを得ない中、商工会に相談しました。おかげで頭の中で描いていた売上見込みと、それに係る仕入資金を“見える化”することができました。マル経融資の運転資金で商品の安定供給に踏み出せたことにより、取引先との信頼関係の構築や新規取引の拡大にもつながると期待しています。商工会が資金計画から融資実行まで寄り添ってくれたことで、安心感を得られました。次は設備や品質への投資を進め、地域全体のさらなる活性化につなげていきたいと思います。



山田代表

支援した 経営指導員 の声

現場では“売れること”と“資金が回ること”は必ずしも一致しません。本件では、仕入支払と売上入金のタイムラグを丁寧に可視化し、最も資金が必要となる時期と金額を特定しました。そのうえで、マル経融資を活用する計画を策定し、事業計画・推薦書の整備、金融機関との事前協議、証憑の準備までを一体的に支援しました。成長局面こそ、根拠資料に基づく数字の管理が効果を発揮します。今後も設備・品質への投資、消費者ニーズに応じた資金需要への対応を適宜行い、金融機関と連携して支えていきたいと思います。



大山崎町商工会 上門支援員

お好み焼 福助

羽曳野市商工会（支援した経営指導員：中谷 憲司）

所在地：大阪府羽曳野市広瀬352-17

営業所：大阪府大阪市南船場3-11-18郵政福祉心斎橋ビル地下1階

- 代表者：隅谷 充宏
- 創業：1988年2月
- 業種：その他の飲食店
- 事業内容：お好み焼き、焼きそば、鉄板焼きの販売

支援内容

新型コロナウイルス感染症が収束し、徐々に売上が回復傾向にあった中で物価高騰の影響を受けて収益が減少した。そこで、事業主から「現状の夜の営業に加え、昼のランチ営業を始めたい」という相談を受けた。商工会ではSWOT分析による現状把握を行い、店舗の立地からインバウンドやサラリーマンの需要があることに着目したうえで事業計画の策定支援を実施。計画を実行するために必要な従業員の確保やメニュー等を事業主と一緒に検討した。

事業計画策定後は、日頃よりお世話になっている公庫の担当者と密に連携したことにより、マル経融資を希望額どおりに借入できた。



店舗外観

支援成果

マル経融資により2025年3月から本格的に昼の営業を開始した。物価高騰が続いている中ですぐに結果に反映される訳ではないが、事業主にとっては新しい事業へチャレンジする精神を培うことに役立った。また、娘夫婦が従業員として本事業に関わることで、将来の事業承継について考える良い機会ともなった。



主力商品のお好み焼き

事業者 の声

経営はやりがいもありますが、様々な問題や課題もあります。自身の事業だけではなく感染症や物価高騰といった外部環境にも左右されます。事業の転換期や勝負の時、新しいアイデアを生み出したり人材確保を行うといった経営計画を練ってきましたが、実行には資金が必要となることもあります。私にとって身近である商工会に相談した際に、初めて公庫のマル経融資を知りました。それから事業の変革期に何度も利用させていただき、これまで事業を継続することができました。また、私の事業所に勤務し、独立開業した事業者もマル経融資のお世話になっています。インバウンドや近隣サラリーマンの利用も徐々に増えてきていますので、これからも周りの皆様の協力をいただきながら頑張っていきたいと思います。

支援した 経営指導員 の声

1988年2月の創業以降、マル経融資により複数回の支援を行ってまいりました。事業の変革期に公庫の担当者及び事業者様と相談を行うことで、今後の事業継続や事業拡大に向けた支援が行えたと考えています。マル経融資の最大のメリットは、商工会職員が事業者様に寄り添って一緒に最善策を模索し、未来につながる支援を行えることだと思います。



店舗看板