

マル経の概要

項目	貸付対象等
創設	1973年10月
貸付対象者	商工会、商工会議所又は都道府県商工会連合会の実施する経営指導を受けている小規模事業者（商工業者に限る。）であって、商工会、商工会議所等の長の推薦を受けたもの
貸付限度	2,000万円
貸付期間 (据置期間)	10年以内（うち2年以内）
貸付利率	マル経基準利率
資金使途	経営改善に必要な運転資金及び設備資金
担保・保証人	無担保・無保証人（保証協会の保証も不要）

項目	推薦要件
①規模要件	小規模事業者 [※] であること。 ※常時使用する従業員が商業・サービス業（宿泊業及び娯楽業を除く。）にあつては5人以下、製造業その他にあつては20人以下の企業
②指導要件	原則6カ月以上、商工会、商工会議所等の経営改善普及事業に基づく経営指導を受けている者であること
③居住要件	最近1年以上、商工会、商工会議所等の地区内で事業を行っていること
④納税要件	所得税、法人税、事業税及び都道府県民税や市町村民税（均等割りを含む。）を原則としてすべて完納していること
⑤業種要件	商工業者であり、かつ日本政策金融公庫（国民生活事業）および沖縄振興開発金融公庫の非対象業種等でないこと

※大規模災害等に伴う拡充部分については、別枠あり

※令和7年4月時点

マル経の融資までのフロー



※株式会社日本政策金融公庫は、以下「公庫」と記載いたします。

目次

テーマ 異分野 参入

株式会社中原醤油店（鳥取県 湯梨浜町商工会）	2
原商店（鹿児島県 天城町商工会）	3

テーマ 事業 継承

はしもと新聞店（岐阜県 北方町商工会）	4
有限会社 橋詰信石油（兵庫県 多可町商工会）	5

テーマ 生産性 向上

株式会社たたみの宮崎（北海道 音更町商工会）	6
合同会社NATURE THING（静岡県 奥浜名湖商工会）	7
牧山モータース（岡山県 真庭商工会）	8

テーマ 販路 拡大

稲作本店（TINTS株式会社）（栃木県 那須町商工会）	9
株式会社エビス精肉店（京都府 大山崎町商工会）	10
お好み焼 福助（大阪府 羽曳野市商工会）	11

テーマ
異分野
参入

株式会社中原醤油店

湯梨浜町商工会(支援した経営指導員：小林 祥樹(前担当)、田中 文(現担当))
所在地：鳥取県東伯郡湯梨浜町泊697-1 (醤油店)
鳥取県鳥取市気高町北浜 3 丁目17 (釣具店)

代 表 者：原田 生士
創 業：1917年
業 種：その他の調味料製造業、スポーツ用品小売業
事 業 内 容：醤油製造、釣具販売

支援内容

1917年に開業以来、こだわりのある醤油を製造してきた老舗企業。近年、家庭向け醤油市場は縮小傾向にあったことから、単一事業に依存する経営から脱却するべく、釣具店の開業にかかる相談を受けた。そこで、開業に必要な資金について、「2023年度鳥取県産業未来共創事業補助金（新たな企業価値創造型）」の活用を案内。補助金の交付にあたって補助金入金までのつなぎ資金が必要となったため、マル経融資を提案し、事業計画の策定支援等を実施した。必要資金を確保し、2024年3月15日に予定通り釣具店「Splanade (エスプラネード)」をオープン。オープンから現在まで、従業員の雇用やネット販売にかかる支援などを実施している。



支援成果

釣具店オープン後の売上は好調で、目標値を上回る成果を上げており、「原田社長から話を聞いて買いたいから」と来客が途絶えない店になっている。特に、Instagram等を使い集客を行っており、売上の構成は、県内外のお客様、また海外のお客様等、広域からの集客に成功していることがうかがえる。



店内



カフェスペース

事業者 の声

既存の醤油製造業も伸ばしつつ、新たなビジネスの柱として弊社の得意な分野での新規事業を目指し、釣具店をオープンしました。マル経融資は何度か利用したことがあったため、商工会様に融資の相談をさせて頂いた後は、事業計画の策定から全てにおいてスピーディー、尚且つ、親身になって対応いただき、大変助かりました。弊社が元々、釣具店様、アングラー様向けに販売している「イカの沖漬け醤油」は、「海」や「釣り」というテーマを持つ点で、今回新たに始めた釣具店事業と共通しています。その共通点を活かし、海と釣りが好きだからこそ挑戦できる新たな事業の切り口として、お客様と一緒にワクワクできるようなショップを目指していきたいと思っております。



原田代表 (右) と奥様 (左)



イカの沖漬け醤油

支援した 経営指導員 の声

原田社長は、「日本一釣り好きな醤油屋」として、既存事業に釣りの要素を取り入れてきました。釣具店という新たな事業に挑戦したことは、単一事業からの脱却を図った好事例と言えます。釣具店の開業は、社長自身の長年にわたって培ってきた様々なご縁もあり実現できましたが、多額の設備投資が必要となる中、つなぎ資金としてマル経融資を活用したことも大きな後押しとなりました。今回の支援を通じて、事業所の強みを最大限に引き出し、新たな可能性を広げることの重要性を再認識しました。これからも、原田社長のように、自身の得意や情熱を活かし、新しい事業に挑戦する事業者を積極的にサポートしていきたいと思えます。



釣具店 (湯梨浜町商工会 小林指導員 (右)、原田代表 (中央)、田中指導員 (左))

原商店

天城町商工会（支援した経営指導員：狩集 大）
所在地：鹿児島県大島郡天城町兼久大字1206-1

代 表 者：原 達治
創 業：1960年 3 月
業 種：小売業
事 業 内 容：各種飲食料品の小売販売

支援内容

徳之島天城町において業歴60年超の小売業を営む。昨今の少子高齢化や過疎化により年々売上は減少、売上増加や新たな事業展開を模索していた。そんな折、宿泊兼飲食業を営む事業者が廃業を検討しており、代表者へ事業買収の相談があった。代表者はアイデアマンで色々な事業の多角化を検討していた。近隣の宿泊施設が事業主の高齢化により減少している一方で、観光客は年々増加しており宿泊施設が不足しつつある状況から、事業の好転を確信して、日頃より情報交換や支援を受けている商工会へ相談。商工会では、事業としての実現可能性を見極めるために熱心な伴走支援を行い、事業計画や返済計画を策定。そして、事業買収に日本政策金融公庫のマル経融資2,000万円を活用した。



店舗外観

支援成果

事業買収に係る事業計画策定によりキャッシュフローも安定。商工会にて金融支援から買収までの諸手続き（許認可申請等）のサポートを一気通貫で支援。2025年6月に事業買収が成立し、新事業に乗り出すことができた。地元島民のサロン（憩いの場）として利用されはじめ、併設する宿泊所はオーシャンビューという付加価値もあり、来年度以降の予約も埋まり始めている。さらに、1室を複数年単位で賃貸借したいという問い合わせがある等、利用ニーズはさらに拡大しつつある。



経営指導を受ける事業主の原様（左）と
天城町商工会 狩集指導員（右）



店内風景

事業者 の声

次年度には地元チェーン店の進出が計画されており、これまでの小売業だけでは事業の先細りを危惧していました。商工会等を通じて様々な角度からアンテナを高く張っていたところ、折よく新たな事業に展開できる機会を受け、同時に日頃から情報提供等をしていただき信頼している商工会の指導員にも支援をいただくことができました。無事に取引が完了しましたが、まだまだこれからが本当のスタートだと考えています。年間収支が計画を上回るよう、商工会の指導を受けながら更なる付加価値を付けて軌道に乗せていきたいと思えます。他にもたくさん計画していることがあるので、商工会に相談しながら事業を拡大していきたいです。



事業主の原様

支援した 経営指導員 の声

買収先の事業主は高齢を理由に廃業を検討していました。新たな事業主とのマッチングにより、買収先においては第三者による事業承継、買収元においては新事業展開を具現化することができ、過疎化が進む徳之島において、地元経済の維持・発展に役買うことができたのではないかと考えています。

普段から、事業者の相談に対しては「NO」と言わないようにしており、どうしたら実現できるかを考えて経営指導を行っています。本件についても事業買収という困難な相談ではありましたが、新規創業と事業承継は地域経済の新陳代謝を推し進めるうえでは両輪です。無事に実現まで漕ぎ着けることができたことを支援者としても喜ばしく思っています。これからも情報を一つでも多くキャッチし、スピード感をもって支援活動に取り組んでいきたいと思えます。経営指導員の業務は「やりがい」と「使命感」だと考えています。特に、この「使命感」を原動力に、これからも事業所にしっかりと伴走した支援に励んでいきたいです。

はしもと新聞店

北方町商工会（支援した経営指導員：清水 優）
所在地：岐阜県本巣郡北方町長谷川西 1 丁目 3

- 代表者：橋本 益典
- 創業：1998年 9 月（2024年 2 月に父の事業を承継）
- 業種：新聞小売業
- 事業内容：中日新聞の配達、折込チラシのデザイン提案

支援内容

新聞購読者が減少傾向にある中、廃業予定であった隣接地域の新聞販売店の買い取り資金にかかる相談を受けた。

商工会にて、買い取り予定店の取引先への支払い資金や従業員の継続雇用に必要な資金など、必要資金の洗い出しを実施した。事業者にとっては初めての融資の申し込みであったことから、公庫担当者には初期段階から相談し、その後の融資の手続きをスムーズに進めることができた。



はしもと新聞店店舗

支援成果

隣接の新聞配達エリアを獲得したことで売上・従業員数ともに倍となった。ただ、最も大きな成果は、成功体験と事業主であるという自覚を持てたことだ。事業者は、これまで父親が営む事業の専従者という立場で、現場を回すことにのみ注力していた。しかし、今回初めて事業資金を申し込み、数年先を見越した返済計画を立てたことで事業主であることの責任を自覚することができた。さらに、この融資が大きな成功体験として今後事業を行っていくうえでの自信につながった。



エリア拡大に伴い建設した新聞仕分け作業を行う作業場兼倉庫



新聞配達用のバイク

事業者 の声

父から事業承継した直後に隣接エリアの新聞販売店が廃業するため事業を吸収しないかという話がありました。融資は初めてで非常に不安でした。しかし、普段から色々な話をしており信頼できる経営指導員さんからの確かなアドバイスをいただき融資までの準備を整えることができたので、不安を払拭することができました。

新聞小売業はなかなか盛り上がりにくい業態だと感じています。そのため、今後は新聞小売以外の新たな売上の柱をつくりたいと考えています。夢は子どもが継ぎたいと想ってもらえるモノ・事業をつくりたいです。



事業者の橋本様

支援した 経営指導員 の声

事業者様とのコミュニケーションでは、紙に書いて状況を整理し、共有することに気をつけています。商工会へ相談に来られる方は何かしらの問題や不安を抱えています。今回の事例においては初めての融資ということで、事業者様は不安を抱えておられました。そこで、事業内容、課題、解決策等を紙にまとめ、事業者様と認識を共有しました。

マル経融資は、事業者様と一緒に経営状況の確認や見直しができる非常に良い制度だと感じています。融資を受けて終わりではなく、融資資金で事業を拡大し、順調に返済するための方策を事業者様としっかり検討することが大切だと思います。



北方町商工会 清水指導員

有限会社 橋詰信石油

多可町商工会（支援した経営指導員：金高 和彦）
所在地：兵庫県多可郡多可町加美区西脇141番地 1

代 表 者：橋詰 浩征
創 業：1981年 6 月（2021年 5 月に先代から事業承継）
業 種：ガソリンスタンド、自動車整備業、自動車賃貸業
事 業 内 容：ガソリンスタンドの経営、自動車整備業、レンタカー

支援内容

事業承継後に整備工場の改修や新規設備投資の相談があったため、マル経融資を提案。融資手続の支援はもちろんのこと、補助金・助成金の提案、雇用保険や退職金制度などの労務アドバイスのほか、事業計画・資金繰り計画の策定支援を行った。また、事業承継は長期的な計画が重要であるため、株式や税務面の専門家紹介も実施した。更に、新事業に対する具体的なアドバイスや必要に応じた土業の紹介など、事業の各段階における必要な支援を継続して実施した。



ピット風景

支援成果

同社は自動車整備部門を強化し、レンタカーやカーリースといった新事業に進出したことで、より事業の幅が広がった。マル経融資による設備改修・導入により次のアクションに踏み出したことが売上の回復と財務基盤の安定化につながり、結果的に地域におけるサービス拡充や雇用創出に寄与している。

また、事業承継の経験をもとに、次世代（4代目後継者）へのスムーズな承継を見据え、組織や財務基盤の整備、人材育成にも積極的に取り組んでいる。



事務所

事業者 の声

事業承継は、単なるボタンタッチではありません。平成22年頃は資金繰りが厳しく、会社の存続すら危うい状況でした。事業承継後に設備改修資金等が必要になりましたが、金融機関の融資は条件が厳しく資金調達が課題となりました。商工会を通じてマル経融資を活用できたことが、再建への大きなきっかけとなりました。

事業承継にあたって必要なのは資金だけでなく、事業承継や経営改善に向けた心構えと準備だと思っています。既存顧客との信頼関係の維持や新事業の導入による顧客離れのリスクなどの課題にも直面し、「数字を読む力」や「利益・キャッシュフローに目を向ける経営感覚」の重要性を痛感しました。



橋詰代表

支援した 経営指導員 の声

前任と事業者の課題や経営状況などを共有したことで、タイムリーな助言や資金繰り支援、事業承継に関する具体的な準備にかかる継続的な支援を実施できたと感じています。指導員同士の連携により事業者との信頼関係が維持・強化され、指導員の質の向上にもつながり、結果的に円滑な事業承継に貢献できたと感じています。

今後も同様のケースに遭遇した際は、事業者それぞれの状況に応じて事業者の成長に寄り添い、的確かつ一貫した指導を心掛けていきたいと思っています。



多可町商工会 金高指導員

テーマ
生産性
向上

株式会社たたみの宮崎

音更町商工会（支援した経営指導員：角谷 稔）

所在地：（本店）北海道河東郡音更町木野大通東 8 丁目 9 番地 5
（支店）北海道釧路市星が浦大通 1 丁目 8 番 7 号

- 代表者：滝口 貴啓
- 創業：1955年（2019年 9 月に先代から事業承継）
- 業種：畳製造販売
- 事業内容：畳、襖、障子、網戸、カーテンの製造

支援内容

長年商工会で記帳代行を行っており、2 度の「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の採択に伴い、補助金のつなぎ資金等でマル経融資を提案した。1 度目は、令和 2 年 11 月に新商品である薄畳（琉球畳）の製造設備を導入する際に、2 度目は令和 5 年 3 月に新商品であるペット向け畳の製造設備を導入する際にマル経融資を活用。また、設備の導入により釧路支店を開設するにあたって、法人設立のための支援に加え、税理士等の専門家を紹介した。



薄畳（琉球畳）の製造設備



釧路支店外観

支援成果

新商品である薄畳（琉球畳）及びペット向け畳の取扱い開始及び高精度な製造設備の導入により生産性の向上を図ることができた。機械導入に伴い釧路支店を開設したことで、さらに営業範囲を広げ、売上の増加と雇用の拡大に繋がった。



薄畳の写真



ペット向け畳の製造設備

事業者 の声

私はもともと畳機械販売会社の営業マンでしたが、営業先であった当社先代から後継者不足の悩みを相談され、事業を引き継ぎました。商工会の角谷さんには、事業承継時からお世話になっています。事業承継後、販路を拡大したいと考え、近年需要が高まっている薄畳（琉球畳）やペット向け畳の製造に着目し、設備の導入について商工会に相談しました。その際に商工会から、新商品の製造設備を導入するための補助金とセットでマル経融資を提案いただき、無事に設備を導入できました。今では釧路にも支店を開設し、釧路方面の顧客を獲得した結果、売上は右肩上がりです。経営や金融機関との関わり方について角谷さんにアドバイスを頂きマル経融資を受けることができて、本当に助かりました。



滝口代表

支援した 経営指導員 の声

畳の需要が減少する中で、本当に経営が成り立つのか正直不安でした。しかし、畳の持つ機能性を活かした新たな発想で、洋風畳（薄畳、置き畳）やペット畳を考案し、新しい需要の掘り起こしを行った努力は素晴らしいと思っています。「絶対に成功する」という強い意志と前向きな姿勢、若いパワーを感じています。今後も焦らずに地盤を固めながら事業を成長させてほしいと思います。これからも見守りながら伴走型支援を続けていきます。マル経融資は、公庫と商工会の信頼関係のもと、スピーディかつ低利による資金調達により、本当に困っている事業者を支援する商工会唯一の金融制度だと思っています。



音更町商工会 角谷指導員（左）と滝口代表（右）

テーマ
生産性
向上

合同会社NATURE THING

奥浜名湖商工会（支援した経営指導員：山崎 怜）
所在地：静岡県浜松市浜名区引佐町川名425

代表者：脇 光範
創業：2016年
業種：食品製造・卸売業
事業内容：エナジーバー（栄養バー）の製造・卸売・小売

支援内容

既存事業はエナジーバー（栄養バー）の卸売業であったが、事業規模の拡大及び収益を改善させるため、OEMによる商品の製造工場を建設したいという相談があった。そこで、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」を申請することを提案し、事業計画書の策定支援を行った結果、当該補助金の採択を受けることができた。事業計画を実施するには資金が不足していたためマル経融資を提案。ただ、当時は希望金額どおりの融資を受けるのが厳しい経営状況にあったため、商工会を通して公庫に相談しながら何度か資金計画のブラッシュアップを実施した。結果的に補助金の採択を受けて、マル経融資と浜松磐田信用金庫との協調融資で必要資金を確保できた。



完成した工場で製造したエナジーバー（栄養バー）

支援成果

マル経融資の利用により商品の製造工場を建設し、エナジーバー（栄養バー）の商品企画・製造・包装・出荷まで一連の工程を全て内製化できた。その後も、大手企業と取引する為に、商工会の専門家派遣制度を利用し、食品衛生管理の手法も習得するなど、成長しつづけている。



工場の前に立つ協代表



奥浜名湖商工会 山崎指導員

事業者 の声

外注先企業の紹介で商工会に加入してマル経融資のことを知り、奥浜名湖商工会に相談しました。商工会の山崎さんの的確なアドバイスを受けながら事業計画を策定し、マル経融資の活用により無事に念願の工場を建設することができました。現在では大手企業から受注を受けるまでに成長し、収益がしっかりと確保できる体制を築くことができています。また、商工会からはマル経融資を利用した後も雇用や補助金面で手厚いサポートを受け、生産性を向上させることができました。大手食品メーカーとの取引成立により、今後、新工場を建設することも考えており、商工会に物件を探していただいています。

私にとって商工会は、痒いところに手が届く身近な相談相手であり、困った時に的確なアドバイスをしてくれたり、多彩な人材を紹介してくれる宝庫です。担当の山崎さんには本当に感謝しています。

支援した 経営指導員 の声

マル経融資は、無担保・無保証で事業者にとってメリットが大きい制度であるため、代表者の脇さんから相談を受けたときにまずはマル経融資の利用を提案しました。当初、資金調達には苦労しましたが、公庫のマル経融資と浜松磐田信用金庫との協調融資という形で何とか融資につなげることができました。

事業者から資金調達の相談を受けたときには、まずは決算書から現状を把握し、資金調達をした後にその企業がどのように成長するのかというイメージを持ち、その次に調達金額が妥当であるかを見極めることを意識しています。融資を受けた後も企業が持続的に発展できるよう時には厳しいことをお伝えすることもあります。事業者にとって最善の道は何かを常に念頭に置いています。脇社長からは「企業を成長させたい」という強い意志を感じたため、マル経融資のみならず各種補助金や助成金の申請支援も行いました。これからも成長を見守りながら伴走支援を続けていきたいと思っています。

牧山モータース

真庭商工会（支援した経営指導員：杉山 直樹）
所在地：岡山県真庭市上水田3007

代 表 者：牧山 裕子
創 業：1947年 1 月（2019年11月に先代より事業承継）
業 種：自動車整備・販売業
事 業 内 容：自動車整備、新車・中古車販売

支援内容

整備工場と事務所が約 2 km離れており、業務の度に往復する非効率な状況が続いていたため、「整備工場の横に新事務所を建設したい」という相談があった。「自分の夢が詰まった新事務所を持ちたい」という経営者の強い思いが支援のきっかけとなり、決算書の分析結果をもとにマル経融資の返済計画について経営者と膝を突き合わせて何度も話し合った。さらに、専門家とも連携し、融資後のキャッシュフローや毎月の返済への影響を確認し、集客力や業務効率を高める具体的な工夫についての的確なアドバイスを行った。最終的に経営者の事業拡大への揺るぎない覚悟が確認できたことから、マル経融資を推薦することとなった。



真庭商工会 杉山指導員（左）と
事業主の牧山様（右）

支援成果

事務所の建設予定地は整備工場に隣接しており、これまで課題となっていた移動時間の削減による業務効率化が期待される。事務所設計にあたっては、中小企業診断士の助言を受けながら、事務所レイアウトや導線設計、顧客対応スペースの配置など、建設業者と綿密な打ち合わせを重ねた。専門家相談を活用したことで、事業者だけでなく、支援した経営指導員も経営者との対話の進め方や課題整理・改善提案のプロセスなど、現場での支援ノウハウを学ぶ貴重な機会となった。



事務所建設予定地（手前）と整備工場（奥）

事業者 の声

父から事業承継し、私で 3 代目になります。新事務所の建設にかかる高額な借入は大きな不安だったため、以前から記帳代行でお世話になっていた商工会に相談しました。商工会の杉山さんから「高い買い物だからこそ、慎重に進めましょう。不安がなくなり、自分自身が納得できてからマル経融資の申込書を書いてください」と、温かい助言をいただきました。専門家相談を通じて決意を新たにし、さらには高校生の長男の「4 代目として継ぎたい」という言葉にも背中を押され、未来へ踏み出す勇気をもらいました。



事業主の牧山様

支援した 経営指導員 の声

経営者の牧山さんは、私とほぼ同年代です。事業所を訪問すると、いつも作業着姿で、夏は汗びっしょりになりながら整備に励み、冬は霜焼けで腫れた手で工具を握っておられます。油にまみれながら入庫車両を整備する女性経営者の姿に、心から「応援したい」という気持ちが湧きました。

マル経融資による支援は、既存の財務状況を見直すきっかけにもなります。返済計画を通じて今後の経営を一緒に考え、具体的なアクションプランを話し合うことができました。融資を通じて経営者と一緒に歩みながら支援できることに、大きな意義を感じています。これからも地域の事業者に寄り添い、実効性のある支援を続けていきたいと思っています。



現事務所

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

マル経融資の変遷

昭和

昭和48年

1973年 10月

- ・経営改善貸付（「小企業経営改善資金」）の取扱開始

融資対象：常時使用する従業員

製造業その他 … 5人以下

商業・サービス業 … 2人以下

融資限度額：（設備資金） … 100万円

（運転資金） … 50万円

融資期間：（設備資金・運転資金） … 2年以内

経済・社会
2月
11月

- ・円、変動相場制へ移行
- ・第一次石油危機不況

昭和49年

1974年 4月

- ・融資限度額（設備資金）を200万円に引き上げ
- ・融資期間（設備資金）を3年以内（100万円を超える貸付）に引き上げ

昭和50年

1975年 4月

- ・融資限度額（運転資金）を100万円に引き上げ
- ・融資期間（設備資金）を3年以内に引き上げ

昭和51年

1976年 5月

- ・融資限度額（運転資金）を150万円に引き上げ
- ・据置期間（設備資金）6か月以内を新設

昭和52年

1977年 4月

- ・融資限度額（設備資金）を250万円に引き上げ
- ・融資期間（設備資金）を3年6か月以内に引き上げ

6月

- ・融資対象を拡大「小企業に準ずるもの」を追加
常時使用する従業員：
製造業その他 … 6人以上20人以下
商業・サービス業 … 3人以上5人以下
- ・「小企業等経営改善資金貸付」と名称を変更

昭和53年

1978年 1月

- ・経営改善貸付の融資限度額（運転資金）を250万円に引き上げ
- ・融資期間（運転資金）を2年6か月以内に引き上げ

昭和54年

1979年 4月

- ・融資限度額（設備資金）を300万円に引き上げ
- ・融資期間（設備資金）を4年以内に引き上げ
- ・据置期間（運転資金）3か月以内を新設

昭和55年

1980年 4月

- ・融資限度額（運転資金）を300万円に引き上げ
- ・融資期間（運転資金）を3年以内に引き上げ
- ・据置期間（運転資金）を6か月以内に引き上げ

昭和56年

1981年 4月

- ・融資限度額（設備資金）を350万円に引き上げ

昭和57年

1982年 4月

- ・融資限度額（運転資金）を350万円に引き上げ

昭和58年

1983年 4月

- ・融資期間（設備資金）を4年6か月以内（200万円以内）、5年以内（200万円超）に引き上げ

昭和59年

1984年 4月

- ・融資限度額（設備資金）を400万円に引き上げ

昭和60年

1985年 4月

- ・融資限度額（運転資金）を400万円に引き上げ

経済・社会
6月

- ・円高不況

昭和61年

1986年 4月

- ・融資期間（設備資金）を5年以内に引き上げ

昭和62年

1987年 5月

- ・融資限度額（設備資金）を450万円に引き上げ

昭和63年

1988年 4月

- ・融資限度額（運転資金）を450万円に引き上げ

平成

平成元年

1989年

経済・社会
4月

- ・消費税（3%）スタート

平成2年

1990年 6月

- ・融資限度額（設備資金）を500万円に引き上げ

平成3年

1991年 4月

経済・社会
1月
2月

- ・湾岸戦争勃発
- ・平成不況

平成4年

1992年 10月

- ・緊急経営改善貸付（緊経）を実施
※融資限度額100万円（別枠）

平成5年

1993年 4月

- ・融資期間（設備資金）を6年以内、（運転資金）を4年以内に引き上げ

経済・社会
5月

- ・「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律」公布（8月9日施行）

平成7年

1995年 2月

- ・阪神・淡路大震災の直接被害者の融資限度額を750万円に引き上げ
- ・緊急経営改善貸付（緊経）を終了

4月

- ・融資限度額（設備資金・運転資金）を550万円に引き上げ

5月

- ・国際環境変化経営改善貸付（国経）を実施
※融資限度額100万円（別枠）

10月

- ・国際環境変化経営改善貸付（国経）を経済環境変化経営改善貸付（変経）に改編

経済・社会
1月

- ・阪神・淡路大震災発生

平成 9 年

1997年 12月

経済・社会
4月

平成10年

1998年 1月

5月

平成11年

1999年 7月

平成14年

2002年 4月

平成20年

2008年 4月

経済・社会
9月

平成21年

2009年 4月

平成23年

2011年 5月

経済・社会
3月

・経済環境変化経営改善貸付（変経）の融資限度額を450万円（別枠）に引き上げ

・消費税 5 %に引き上げ

・新規開業者及び営業実績 1 年未満の開業間もない者を融資対象に追加

・融資期間（設備資金）を 7 年以内、（運転資金）を 5 年以内に引き上げ

・阪神・淡路大震災の直接被害者の融資限度額の拡充措置を終了

・新規開業者及び営業実績 1 年未満の開業間もない者を融資対象とする追加措置を終了

・融資対象を小規模事業者に統一し、制度名称を「**小規模事業者経営改善資金**」に改称
・融資限度額（設備資金・運転資金）を1,000万円に引き上げ
・経済環境変化経営改善貸付（変経）を終了
・生活衛生関係営業者の設備資金を貸付対象に追加

・リーマン・ショック

・融資限度額（設備資金・運転資金）を1,500万円に引き上げ
・融資期間（設備資金）を10年以内、（運転資金）を 7 年以内に引き上げ
・据置期間（設備資金）を 2 年以内、（運転資金）を 1 年以内に引き上げ

・災害マル経の創設（※ 1）

・東日本大震災発生

平成26年

2014年 1月

4月

経済・社会
4月
6月

平成28年

2016年 6月

経済・社会
4月

平成30年

2018年 8月

経済・社会
7月

令和

令和元年

2019年 11月

経済・社会
10月

令和 2 年

2020年 3月

5月

8月

経済・社会
3月
7月

令和 3 年

2021年 3月

令和 4 年

2022年 4月

・融資対象のうち「宿泊業」及び「娯楽業」の従業員を20人以下に拡充

・融資限度額（設備資金・運転資金）を2,000万円に引き上げ

・消費税 8 %に引き上げ
・小規模企業振興基本法公布

・平成28年熊本地震災害マル経の創設（※ 2）

・熊本地震発生

・西日本豪雨災害マル経の創設（※ 2）

・西日本豪雨発生

・令和元年台風第19号等災害マル経の創設（※ 2）

・令和元年東日本台風発生

・新型コロナウイルス対策マル経の創設（※ 1）

・新型コロナウイルス対策マル経が無利子化措置の対象に追加

・令和 2 年 7 月豪雨災害マル経の創設（※ 2）

・全世界で新型コロナウイルスの感染が拡大
・令和 2 年 7 月豪雨（熊本豪雨）発生

・平成28年熊本地震災害マル経及び西日本豪雨災害マル経を終了

・災害復興マル経の創設（※ 3）

令和 5 年

2023年 3月

4月

令和 6 年

2024年 1月

12月

経済・社会
1月

令和 7 年

2025年 1月

4月

・令和元年台風第19号等災害マル経を終了

・危機対応マル経を創設（※ 4）

・危機対応マル経の対象事案に令和 6 年能登半島地震関連を指定（※ 5）

・新型コロナウイルス対策マル経を終了

・令和 6 年能登半島地震発生

・融資期間（運転資金）を10年以内に引き上げ
・据置期間（運転資金）を 2 年以内に引き上げ

・危機対応マル経（令和 6 年能登半島地震関連）について、直接被害者の融資後 4 年目以降の利率を0.5%低減
・間接被害者の利率低減を廃止
・融資期間（設備資金）を20年以内、（運転資金）を15年以内に引き上げ
・据置期間（設備資金・運転資金）を 5 年以内に引き上げ

※ 1 融資限度額1,000万円（別枠） 融資後 3 年間0.9%利率低減

※ 2 融資限度額1,000万円（別枠） 直接被害者は、融資後 3 年間0.9%利率低減 間接被害者は、融資後 3 年間0.5%利率低減

※ 3 災害復興マル経に令和元年台風第19号等災害マル経及び令和 2 年 7 月豪雨災害マル経を統合（対外的な制度呼称は変更なし）

※ 4 災害復興マル経から名称変更し、感染症等、自然災害以外の危機事案にも迅速に対応できるよう、貸付対象を追加（指定事案は、令和 2 年 7 月豪雨関連のみ）

※ 5 貸付限度額1,000万円（別枠）直接被害者は、融資後 3 年間0.9%利率低減 間接被害者は、融資後 3 年間0.5%利率低減（対外的な制度呼称は、令和 6 年能登半島地震災害マル経）