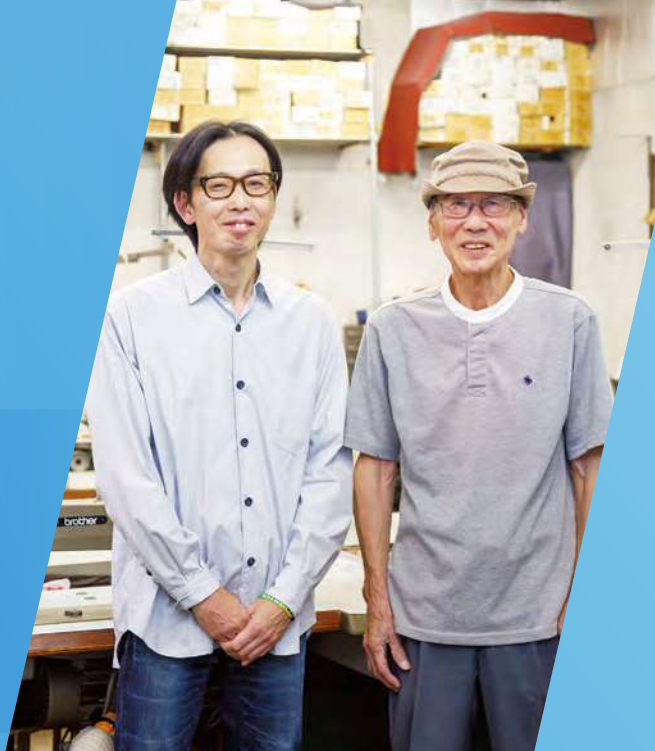




経営支援 事例集 2025

未来を変える、挑戦と成長を応援



はじめに

平素から当協会の業務につきまして、
格別のご支援、ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の影響が和らぎつつある一方で、
国際情勢の変化や原材料価格の高騰、人手不足の深刻化など、
事業者の皆さまを取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にあります。

このような中、当協会では、積極的な訪問活動による対話を通じて、
個々の事業者の実情に寄り添った支援に取り組んでおります。
成長や新たな展開に向けて、経営課題を的確に把握し、
金融機関や各支援機関と連携しながら、
事業者の皆さまとともに、経営課題の解決に取り組んでいます。

このたび発刊する「経営支援事例集」はそうした事業者の皆さまと当協会職員が一緒に
取り組んだ事例の一端を、実際に取り組まれたお客さまの声とともにまとめたものです。
創業支援、経営課題の解決支援、事業承継支援など、多様な事例を紹介しております。
本事例集を通じて、当協会の取り組みを身近に感じていただくとともに、
当協会の支援メニューのご利用を検討される際のご参考としていただければ幸いです。

当協会はこれからも事業者の皆さまと歩みをともにし、
地域経済の持続的な発展に貢献してまいりますので、
なお一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

令和7年12月
兵庫県信用保証協会

経営支援事例 interview

P04

やりたいことを叶えて
事業を継続していくための大切な軸が
第三者目線のアドバイスで明確に

[株式会社cadode]



Case 2



P08

子育て世代をターゲットとした
ブランディングの転換で
経営改善を達成

[株式会社ケーアイリビング]

P12

工事原価管理の仕組みづくりで
目標を持った経営を実現

[福居建設株式会社]



Case 4



P14

家族経営40年の転換点
専門家のアドバイスが
利益体質改善の第一歩に

[カワハラ縫製]

P16

ボタンタッチで職人から経営者へ
第三者の支援で実現した
事業承継への第一歩

[株式会社やぶの]



経営支援メニューのご紹介

P20 外部専門家派遣制度

P22 ニーズに合わせた様々な支援メニュー

経営支援事例

Case 1

やりたいことを叶えて 事業を継続していくための大切な軸が 第三者目線のアドバイスで明確に

株式会社cadode

店主が育児中に社会的孤立を感じたことをきっかけに誕生した、地域の誰もが笑顔で集えるコミュニティカフェ。店づくりへの想いや理想が先行し、売上や利益をうまく積み上げられていなかったところに当協会の担当者が訪問。何度も足を運んで現状をヒアリングし、安定した経営へ導くアドバイスと外部専門家派遣制度の紹介を行った。専門家からは利益を安定して確保するために必要となる適正な価格設定やSNSを用いた継続的な情報発信などの提案があり、徐々に事業継続のために必要な視点が身についたことで安定した経営が実現した。

株式会社cadode

令和5年4月に法人を設立し、「みんなの門出を応援する」をコンセプトにした「cadode cafe」を開業。誰もが気軽に立ち寄れるカフェという業態を活かし、交流が自然と生まれる場所として地域のハブ的存在となっている。

所在地 尼崎市上坂部3丁目3-11

代表者 代表取締役 高井 萌

設立 令和5年4月

事業内容 カフェ経営



公式ホームページ

色々な人の背中をそっと 押せる場所をつくりたい

会社を立ち上げようと思ったのは、自身の双子育児がきっかけです。元々、カフェに行くのが好きだったのですが、ちょっと一息つきたいと思ったときに子ども連れだとなかなか気が休まらず…。小さな子どもと一緒にだと手も目も離せず、泣いたりすると周りにも迷惑を掛けているのでは強く感じてしまい、外に出かけにくくなっていました。そうした経験から「子どもが泣いていてもいいよ」という雰囲気の場所がほしいと思い、「じゃあ自分でつくろう!」とひらめいたことがカフェ事業につながりました。

カフェのコンセプトは「みんなの門出を応援する」。自分が「お母さん」になったとき、子どもをサポートする側に行くことで自分の人生が一度終わったような感覚がありました。でも、「お母さんなんだから」と思う一方で、「どんなタイミングであっても、誰もが何か新しいことにチャレンジしてもいいじゃないか」と考えました。

開業にあたり、「子育て中のお母さん」と「定年を迎えた人」の2人の顧客像を設定しています。お母さんにとっては安心できる場の1つとして、定年を迎えた人にとっては地域とのつながりを感じられる場所として、どんな人でもいつでも訪れられる場所を目指しています。

専門家のアドバイスに基づき 適正価格を設定し 徐々に健全な経営へシフト

設立当初、集客面やお金まわりの読みが甘かったこともあり、思うようにお金を回せていませんでした。そこで、金融機関から信用保証協会の保証付き融資で運転資金を支援してもらいました。その1年後に金融機関の担当者さんと一緒に協会の担当者さんが業況確認に訪問してくださいました。訪問の際に、う



まく利益を確保できていない状況をヒアリングしてもらい、協会の担当者さんに外部専門家派遣制度の利用を提案していただきました。開業以来、自分はこうやりたいという気持ちだけで走っていたので、第三者目線での客観的なアドバイスはとても参考になりました。特に価格設定に関するアドバイスは売上や利益に直結し、大きな効果がありました。お菓子作りは長年続けてきましたが、製菓を専門的に学んできたわけではないこともあり、値上げするということになかなか踏み切れていなかったんです。専門家から「素材にもしっかりこだわって作っているのだから価格を適正にすべき」と言ってもらったことで意識が変わり、価格の見直しにつながりました。値上げを行ったことで売上も伸びましたし、お菓子作りにも自信ができました。

さらにたくさんの人の夢を 叶えられる場所へ

レンタルスペースとして店舗の貸し出しも開業時から行っているのですが、当初はレンタル費用を明確に打ち出していませんでした。専門家からは、目安の価格をオープンにした方が良いというアド



バイスもいただきました。利用時間や利用方法に応じた価格表をSNSのリンクから見られるようにしたことで新規の問い合わせも増えています。間借りカフェやセミナーなど、様々な用途でご利用いただく中で「何かをやってみたい人」の夢を叶える場を提供できたと実感できるシーンも多くあります。専門家から受けたアドバイスを実践したことで、売上が増えただけでなく、「みんなの門出を応援する」という店のコンセプトがより実現できるようになったと感じています。地域コミュニティの1つとして人と人をつなぎながら、1人だとなかなか取りかかれにくいことにもそっと背中を押せる「cadode cafe」であり続けたいです。



Q1. 第三者の支援を受けて良かった点は？

当たり前ではあるのですが、やりたいことを継続していくためには資金面が安定していることが必須だと改めて気づけたことが大きかったです。開業当初から変わらず大切にしているのが「自分にとっても、誰かにとっても自己実現の場としてのcadode cafeでありたい」という想いです。こういう風にやりたいと自分の気持ちを優先して動くことが、店舗経営において必ずしもプラスにならないと気づき、見直すきっかけになりました。

Q2. 具体的にどんな支援でしたか？

まずは現状のお金の動きと私のやりたいことを協会の担当者さんに丁寧にヒアリングしていただきました。開業からずっと自分1人で動いてきたので、基本的な経営のポイントが外からの意見として入ってきたのはありがたかったです。外部専門家派遣制度を紹介してもらい、専門家からも私の性格ややりたいことを汲みながらアドバイスをいただきました。①商品価格の見直し、②レンタルスペースの価格を明確に提示、③SNSでの情報発信の3つのアドバイスを主に実践し、特に効果を感じています。

Q3. 支援で何が変わりましたか？

こうありたいという理想を支えるためには屋台骨となる安定した経営が必要です。経営に必要な視点や利益の積み上げ方を教えていただいたことで、やりたいことをやっていくための軸を固めることができました。中でも、商品価格の見直しを自分でできるようになったのは大きかったです。売上のベースアップに直結するだけでなく、価格を上げてもお客様がついてきてくれることが分かって自信にもつながりました。また、イベント出店を重ねつつSNSへの投稿を継続したことが、色々な方にお店を見つけていただくきっかけになっていると感じます。おかげでカフェの利用だけでなく、焼き菓子を買うに来てくださるお客様も増えています。最近では焼き菓子をギフトで利用したいというご要望やイベントで出したいのでこんなお菓子を作れますか？という問い合わせをいただき、求められてできることの広がりを感じながら、自分自身の新たなチャレンジにもつながっています。安定した経営と自己実現のバランスが取れてきたのではないのでしょうか。

担当者のコメント

社長の「地域のコミュニティスペースをつくりたい」という思いに社会的意義を感じ、ぜひ応援したいと考えていました。一方で、やりたいことを継続していくには利益を生み出す経営が不可欠です。社長の理想や想いに寄り添いながら、複数回の訪問を重ねて腹を割って話せる関係性を築いたことで、外部専門家派遣の提案もスムーズに受け入れていただけたと思います。今後も経営者の目線と客観的な目線の両方を大事にしながら支援を続けていきます。

Q4. 開業する前と後でギャップはありましたか？

カフェは客単価が低いので、お客様にゆっくり過ごしてほしいという気持ちと経営を成り立たせることの両立に難しさを感じました。また、思っていたよりも出ていくお金が大きいことに、どうしようと思う瞬間もありました。だからこそ、経営のノウハウやキャッシュフローの知識を協会の担当者さんや専門家を通して得られたことが今につながっていると思います。

Q5. 「創業フェア」のトークセッションではどんな話をしましたか？

協会の担当者さんに声をかけてもらい、自分の経験が誰かの役に立てればという気持ちと自身も色々な方の話を聞ければと思い、参加・登壇させていただきました。当時はまだ経営状況も順調とは言い難かったのですが、事業を立ち上げる厳しさをありのままにお伝えしつつ、自分のやりたいことに取り組む魅力について話をしました。その後、「創業フェア」に参加していた方が来店してくれて、今後何かやりたいという夢や目標を話してくれたのが嬉しかったですね。

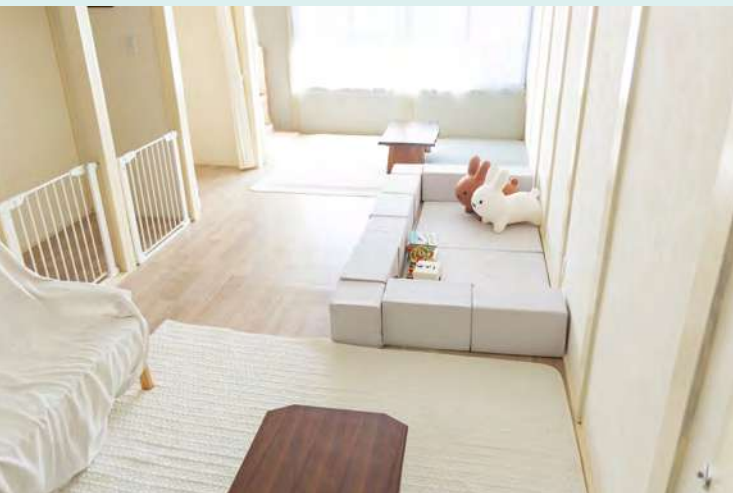
創業フェア

当協会では、創業を目指す方や創業間もない方の挑戦を後押しするために、「創業フェア」を開催しています。本イベントでは、創業予定の方や創業後概ね5年未満の方を対象とし、中小企業診断士を講師とした創業ミニセミナー、先輩創業者によるトークセッション、参加者同士の交流を行うビジネスサロン、専門家や支援機関への個別相談などを実施しています。



Q6. 信用保証協会の支援を受けた感想は？

何度も足を運んでくださったことが印象に残っています。事業に行き詰まったときの相談先は色々あると思うのですが、店を開けながらだと自分から出向くことが難しいので、店にいながら悩みや課題をお話する機会をつくっていただき、その都度アドバイスをもらえてとてもありがたかったです。丁寧に話を聞いてくださったことで、とても安心して話せました。



「こだわりの家づくり」が 直面した危機と転機

設立当初はハウスメーカーの下請けでしたが、友人から顧客を紹介され、木を全面に出した南欧風の住宅を手掛けたことがありました。それをきっかけに、自社による注文住宅事業を本格的にスタートしました。

当社の強みは、お客様がご自身でプロデュースするかのように家づくりに関わること。例えばお客様に施工中の現場を見ていただき、大工と直接やりとりしてイメージを伝えることも可能としています。一般的な工務店とは真逆のアプローチと言えるかもしれません。

技術面では、断熱性能に自信を持っています。無垢材や漆喰などの自然素材をあわせて高い断熱性能を実現することで、快適な住環境を早くから提供してきました。

業績は安定していたのですが、新型コロナウイルスの流行により、当社での施工をご検討されるお客様と対面でコミュニケーションすることが難しくなりました。細部へのこだわりや断熱性能の良さといった当社の価値は対面のコミュニケーションがあってこそ伝わるもので、対面での打ち合わせが減ったことが売上にも大きく影響しました。そんな苦境の中、協会の担当者さんが業況確認に訪問してくださったことが転機となりました。

専門家が示した新たな道筋

協会の担当者さんには、当社の強みや良さが顧客に周知されていない状況であり、ブランディングに課題を抱えていることを相談。そこで課題解決を図るために新たな取り組みが必要ではないかと提案を受け、よろず支援拠点を紹介いただきました。

専門家との面談では、ブランディングの見直しを提案されました。それまでは得意分野の断熱を中心としたアプローチ



を行っていましたが「断熱のアピールだけでは顧客の心に響かない」と指摘を受けたのです。

技術的な優位性ではなく、その先にある「お子様と一緒に健康的に過ごす温かい住まい」という具体的な生活イメージを前面に出した見直しに最初は戸惑いましたが、議論を深めるうちに、私たちが手掛ける住宅には既に子育て世代にアピールできる強みが備わっていることに気づきました。社内の月例ミーティングで従業員に対して新たなブランディングについて繰り返し丁寧に説明することで、徐々に従業員の理解を得ていきました。

また、専門家からは対外的なアピールの1つとして『「ひょうご仕事と生活の調和」推進企業宣言』を行うようにアドバイスがあり、よろず支援拠点を通じて、ワークライフバランスの専門家も新たに紹介いただきました。元々従業員の家族の事情に応じて勤務時間を柔軟に調整するなどの対応を行ってきた背景があり、宣言を行うための条件もスムーズにクリアすることができました。宣言の申請を進めるうちに、若い世代はワークライフバランスを大切に

とも密接に関係していると認識することができました。

こうした専門家のサポートはもちろん、協会の担当者さんのサポートも助かりました。専門家との面談では毎回同行してくださり、若い世代の視点から貴重な意見もいただきました。この継続的な伴走支援があったからこそ、今回の方針転換も不安なく進めることができたと思います。

経営改善の成果

専門家のアドバイスを実践して1年、明確な成果が表れてきています。生活イメージを前面に出したブランディングに転換したことで、当社の価値を理解いただけるお客様が増加。売上にはまだ課題を残すものの、適正な利益を確保できる体質に変わり、利益率が向上しました。

今後の目標は「播磨町でリフォームと言えばケーアイリビング」と言われる存在になること。そのためにはさらにブランディングを強化し、集客や売上にもつなげていくことが不可欠です。会社としてさらに成長できるように新たなチャレンジを続けていきます。



経営支援事例

Case 2

子育て世代をターゲットとした ブランディングの転換で 経営改善を達成

株式会社ケーアイリビング

株式会社ケーアイリビングは無垢材や漆喰を使った家づくりを強みとする工務店。しかし新型コロナウイルスの流行や、無垢材や漆喰を扱う競合の増加といった要因が売上に大きな影響を及ぼしていた。そんな折に当協会の担当者が同社を訪問し、自社ブランディングの課題を聴取。専門家からのアドバイスを受けられる兵庫県よろず支援拠点（以下、「よろず支援拠点」）の紹介につながった。専門家からは「子育て世代」をターゲットとした戦略転換のアドバイスがなされ、技術面を訴求するブランディングから生活イメージの提案へと方針転換。結果、同社の価値を理解していただけるお客様が増え、適正な利益を確保できる体質に変わり、利益率が向上した。

株式会社ケーアイリビング

[☎079-436-8556 / ✉info@ki-living.com]

無垢材や漆喰などの自然素材を活かした南欧様式住宅の施工を得意とする木造建築工事・リフォーム工事業者。平成11年の設立以来、播磨町を中心に「木の温もりを感じる家づくり」を展開している。

所在地 加古郡播磨町南大中2丁目1-9

代表者 代表取締役 池田浩司

設立 平成11年9月

事業内容 木造建築工事業、
リフォーム工事業、
不動産仲介業

公式ホームページ

Q1. 専門家の指摘で気づいたことは？

技術的な長所をそのままPRしても、必ずしもお客様の心に響くわけではないと専門家から指摘され、作り手としてはどうしても性能の高さを強調したくなりますが、お客様にとっては性能そのものよりも、それによってどんな生活が実現できるかの方がずっと重要だと気づきました。私たちだけでは見えていなかった課題を専門的な視点から指摘していただけて良かったと感じています。また協会の担当者さんから一般消費者の目線で意見をいただけたこともありが良かったですね。

Q2. ブランディングの方向性はどのように決めましたか？

「子育て世代をメインターゲットに設定する」というアドバイスがありましたが、初めはそんなことは考えていなかったため、何をPRすればいいかわかりませんでした。しかし、当社が施工する住宅の特徴について、見せ方と伝え方を変えるだけで効果的にPRできることが分かりました。以降はホームページに掲載する写真を子育て世代へのPRという視点で選び直すなど広告のコンセプトを見直すことで、お客様が一目で当社の強みを理解できるブランディングが実現できました。

Q3. 複数の専門家からのアドバイスによる効果は？

ブランディングに加え、ワークライフバランスの専門家も紹介いただき、特に若い世代はワークライフバランスを大切にしていることを認識しました。ワークライフバランスについては以前から残業削減や柔軟な勤務時間調整を実践していましたが、これが先進的な取り組みであることを専門家から評価いただき、『『ひょうご仕事と生活の調和』推進企業宣言』を行いました。これにより対外的な信頼性が大きく向上し、従業員の帰属意識が高まる効果もあったと感じます。

Q4. 社内の反応はいかがでしたか？

ブランディングの方針転換に対して、当初は従業員からも戸惑いの声が上がりました。私自身が断熱性能中心の戦略を推進してきただけに、家族向けのイメージ戦略を行うというのは大きな転換でした。しかし、新型コロナウイルスの流行で中断していた月例ミーティングを再開し、新しい方向性を繰り返し説明することで徐々に理解を得ていきました。現在では従業員も顧客の反応の違いを実感しているようで、新戦略の有効性を全社的に共有できていると感じます。

Q5. 支援を受けて変わったことは？

最も顕著な成果は利益率が向上したことです。これまで訴求していた断熱性能などの技術的な強みは説明が難しく、お客様に理解していただくためには直接会ってお話することが不可欠でした。しかし新型コロナウイルスの流行以降は対面での打ち合わせが減ってしまい、当社の強みがうまく伝わらないことが売上にも影響してしまいました。ブランディングの見直しをすることでお問い合わせの時点から当社の価値を理解していただけるお客様が増えました。無理に価格を下げなくても受注ができるようになり、適正な利益を確保しながら最適な提案ができる環境が整いました。また副次的な成果として、ブランディングの見直しを社内に浸透させるために復活させた月例ミーティングの効果も実感しています。業績をこまめに共有することで従業員が会社の成長を実感できるようになりましたし、会社が従業員にしてほしいことを明確に伝えられるようになりました。そのことがブランディングの推進にも良い影響を与えていて、例えば従業員に現場の写真を積極的に撮影してもらうことで、ホームページでの情報発信を充実させることができ、集客につながっています。今後は利益率だけでなく集客や売上についても向上させるため、さらなる取り組みを進めていく予定です。

Q6. 信用保証協会の支援を受けた感想は？

協会の担当者さんが丁寧にサポートしてくれたおかげで、良い専門家に巡り合うことができました。専門家との面談に同行してくれ、当社の課題と一緒に向き合ってくださったのもありがたかったです。専門家だけでなく若い世代の視点からのご意見をいただけたことで、より議論を深めることができました。専門家と信用保証協会の両方がサポートしてくれたからこそ、自社だけではできなかった経営改善を実現できたと思います。

担当者のコメント

専門家の方は技術的・専門的な視点から、社長は経営者としての視点からお話しされますが、私は第三者として一般消費者に近い立場から「実際に私が買う立場だったらこう考えるかもしれない」といった率直な意見をお伝えしました。異なる視点を組み合わせることで、より実践的な解決策を導き出せたと感じています。今後も「分からないことは教えていただき、一緒に考える」という姿勢を大切に支援を続けていきます。





経営支援事例

Case 3

工事原価管理の 仕組みづくりで 目標を持った経営を実現

福居建設株式会社

コロナ禍での売上減少を機に、利益率向上という経営課題に直面していた福居建設株式会社。外部専門家派遣制度を利用し、利益率向上を課題として指摘されたが、具体的な改善方法に悩んでいた。そこで当協会の担当者が兵庫県中小企業団体中央会（以下、「中央会」）の専門家と連携しながら、工事原価管理の仕組みづくりを伴走支援。工事ごとにリアルタイムで利益率を把握できる仕組みが整い、目標を持った計画的な経営が実現した。

福居建設株式会社 [☎06-6427-5101 / ✉office@fukui-kk.co.jp]

鉄道線路や道路などのアンダーパス工事を主体に、鋼構造物工事業を手掛けるほか、鋼構造物の製造も行う。受注した図面を事前に精査し、現場で正確に施工する高い技術力と品質で、取引先からの信頼を獲得している。

所在地	尼崎市 名神町1丁目3-26	代表者	代表取締役 福居京子
設立	昭和35年2月	事業内容	鋼構造物工事業、 金属製品製造業

手間をかけた製品づくりで 信頼を獲得

当社はアンダーパス工事を主体に、鋼構造物工事業を手掛けています。この仕事はプラスマイナス数ミリのズレでも後工程に影響するため、非常に高い精度が求められます。

当社が大切にしているのは、いただいた図面どおりに製作するのではなく、実際に現場で正確に施工できるかどうかを経験豊富な従業員の手で事前に精査することです。手間はかかりますが、この丁寧な仕事現場でのスムーズな施工につながり、取引先からの信頼をいただけていると感じています。

漠然とした経営から 目標を持った経営へ

こうした強みがある反面、今回の支援を受ける前は利益率など経営面で課題がありました。専門家からも利益率向上や原価管理などの必要性を指摘されました。しかし、具体的にどう改善すればいいのかわからず悩んでいたんです。

そんなときに協会の担当さんが新たな専門家を紹介してくださり、工事原価管理の仕組みづくりもサポートしていただきました。

専門的で難解なアドバイスに対しては協会の担当さんが分かりやすく教えてくれ、実際の業務に落とし込む際もパソコンの操作から丁寧に教えていただきました。

従業員の意識向上と 将来を見据えた経営

今回の支援によって工事ごとの進捗状況に応じてリアルタイムで数字を把握できるようになり経営状況を大きく改善することができました。

経営者である私自身が数字を意識するようになったことで、従業員に対しても具体的な数字をもとに話ができるようになりました。また設備投資や従業員の待遇向上、人材育成にも目を向けられるようになりました。

今後も培ってきた技術と信頼を活かしつつ、信用保証協会の継続的な支援を受けながら、将来を見据えて経営基盤を強化していきます。

Q1. 支援を受けたきっかけは？

コロナ禍で売上が減少し、今後の事業をどう進めていくべきか悩んでいた時期に、取引金融機関からの紹介で信用保証協会の外部専門家派遣制度に申し込みました。専門家の方には客観的な視点から経営や事業計画についてのアドバイスをしていただきました。そこで利益率向上という課題を指摘され、経営状況をさらに精査して利益率を上げていく必要があると認識できました。ただ最初は課題に対してどのようにアプローチしていいかが分かりませんでした。そんなときに協会の担当者さんが訪問してくださり、より具体的な次の動きに向けて進むことができました。

Q2. 信用保証協会からは どんな支援を受けましたか？

利益率向上という課題が明確であったため、その解決に向けて工事原価管理の仕組みづくりに取り組むことになりました。協会の担当者さんが中央会の専門家を紹介してくださり、工事原価管理台帳の作り方や経費の仕分け方法について詳しく教えていただきました。直接工事費と間接工事費の区別や、工事別に経費を分ける方法など、基礎的なところから丁寧に指導いただいたんです。さらに、実際の業務に落とし込む段階では、協会の担当者さんがエクセルファイルの統合や会計ソフトとの連携設定についてレクチャーしてくださいました。

担当者のコメント

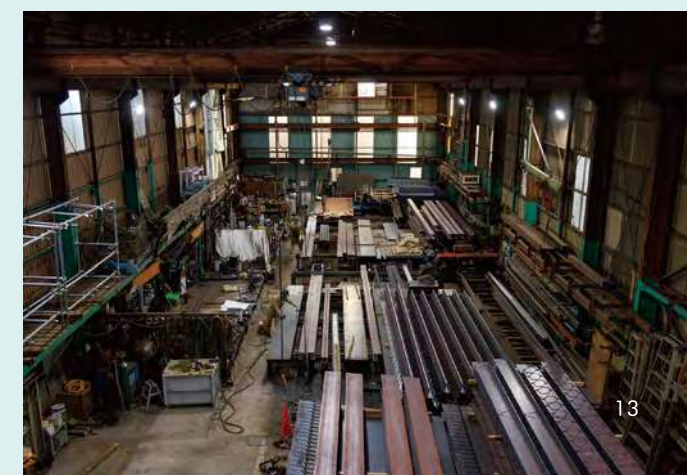
支援にあたって心がけたのは、専門的な内容を分かりやすく整理してお伝えすること、実務レベルまで一緒に取り組むことでした。何度も訪問させていただき、エクセルファイルやソフトウェアの設定作業などを社長と並んで行いました。経営者の方に寄り添い、実際に使える形にするまで伴走することが、私たちの役割だと考えています。今後も継続的にサポートし、企業の成長をお手伝いしてまいります。

Q3. 実際に変わったことは？

リアルタイムで利益率を把握できるようになったことで明確な目標を持てるようになりました。材料費が高騰した際も事前に対応を準備でき、状況に応じて適切に調整するなど、柔軟な対応ができるようになったと感じます。経費削減も実現でき、経費を使うタイミングも計画的に管理できるようになりました。資金繰りも安定し、大きな波がなくなってきました。設備投資や従業員の待遇向上なども含めて検討できるようになり、将来を見据えた経営ができるようになったと実感しています。

Q4. 信用保証協会の 支援を受けた感想は？

想像していた以上に手厚いサポートをしていただきました。まさに「伴走支援」という言葉どおりです。協会の担当者さんには何度も訪問していただき、基礎から丁寧に指導していただきました。経理の知識やエクセルの関数など、初歩的なことでも繰り返し教えてくださり、実際の業務で使える形に落とし込んでくださったんです。単なる助言だけでなく、実務レベルまで踏み込んで一緒に取り組んでくださいました。本当に当社のために多くの労力を割いてくださったと感謝しています。今後も継続的に世話になりながら、さらに経営改善を進めていきたいと考えています。



経営支援事例

Case 4

家族経営40年の転換点
専門家のアドバイスが
利益体質改善の第一歩に

カワハラ縫製

創業から40年以上、婦人服の縫製を手掛けてきたカワハラ縫製。売上はあるものの利益が出ない状況が続き、価格設定の基準も曖昧なまま経営を続けていた。その最中、当協会の担当者が兵庫県よろず支援拠点（以下、「よろず支援拠点」）を紹介し、専門家への相談につながった。

カワハラ縫製 [☎078-881-5172 / ✉dfimy406@kcc.zaq.ne.jp]

昭和56年に婦人服縫製業を創業。婦人服地の裁断からパーツ縫製、プレス加工、組立、仕上げプレス、検査、値札付、梱包、出荷まで一貫して行う。家族経営の強みを活かし、小ロット・多品種への迅速な対応を得意としている。

所在地 神戸市灘区篠原南町1丁目6-12 代表者 川原守雅
設立 昭和56年11月 事業内容 婦人服縫製業

40年以上の歴史で最も
厳しかった時期

守雅さん（代表者） 創業からこれまで様々な局面を経験してきましたが、コロナ禍における受注減少は特に厳しい状況でした。阪神・淡路大震災で工場が全壊した際も困難でしたが、コロナ禍はそれ以上でしたね。
伸介さん（後継者） そのような状況下で、協会の担当者さんが業況確認に訪問してくださいました。現状についてご相談したところ、「売上は確保できているものの、利益率の改善が課題である」という状況を理解した上で、よろず支援拠点を紹介いただき、これが転機になりました。担当者さんからのご提案がなければ、経営手法を見直す機会を得られなかったと思います。

継続的な伴走支援が
心の支えに

伸介さん 専門家からは、原価管理体制の強化についてアドバイスしていただきました。材料費は把握していましたが、作業工数や人件費を含めた総合的な原価計算手法には改善の余地がありました。製品1着あたりの適正価格を算出する体系的な方法論を学び、付加価値をより明確に数値化できるようになりました。現在は次の段階として生産性向上に向けた取り組みを開始しています。価格戦略の見直しに加え、製造工程の効率化にも着手できたのは、経営の基本原則を体系的に学習できたためです。継続的な支援体制は大変心強く感じています。

息子とともに描く未来

守雅さん 後継者である息子が経営面にも積極的に取り組むようになったことが、何より喜ばしいです。技術承継だけでなく、経営面での成長も見られるようになりました。
伸介さん 今後は、人員を増やすなどして事業規模の拡大を計画しています。ただし、2027年から特定技能制度が改正される予定で、現在も受け入れている外国人技能実習生の受け入れ要件がより厳格化される見込みです。個室の確保など、中小企業にとっては負担の大きい要件もあります。しかし、このような新たな経営課題についても、信用保証協会や専門家に相談しながら進めていければと考えています。心強いパートナーとともに、これからも挑戦を続けていきます。



Q1. 支援を受けたきっかけは？

守雅さん 協会の担当者さんが本当に熱心に通ってください「こういう支援がありますよ」と提案してくださったのがきっかけです。当時、利益率を高めるための方法に悩んでいたところ、よろず支援拠点の専門家を紹介していただきました。

伸介さん 相談に行くときは協会の担当者さんが毎回同行してくれて、専門家の先生ともスムーズにお話できました。また私や専門家とも違う視点で意見を出してくれたこともありがたかったですね。

Q2. 具体的にどんな支援でしたか？

伸介さん まず現状分析から始まって、単価や納期、月の製造量などを細かくヒアリングされました。その上で、原価計算について基礎から教えていただきました。今までは過去の受注実績を見ながら価格を決定することが多く、必ずしも原価計算をベースに価格を決めきれない実情がありました。支援を受けて根拠のある価格を設定することの重要性を感じました。

担当者のコメント

業況確認で訪問した際、収益改善の課題を聞き、よろず支援拠点をご紹介します。カワハラ縫製様は守雅さんから息子の伸介さんへ事業承継を進められている大切な時期でしたので、後継者である伸介さんにも経営に関してさらなる知識を習得していただくことが重要と考え、伸介さんと一緒に専門家のアドバイスを聞かせていただきました。結果、価格戦略や利益構造の改善に向けて大きく前進することができたと感じます。

Q3. 支援で何が変わりましたか？

伸介さん 最大の変化は、私自身の意識が変わったことです。今までは父から技術を継承することばかり考えていましたが、支援を受けてからは価格や利益など経営についてもより深く考えるようになりました。基礎を学んだことで、将来的に事業を引き継いでいく準備ができたと思います。無料でこれだけ専門的なサポートを受けられたことに、本当に感謝しています。

Q4. どんな専門家を
紹介されましたか？

伸介さん アパレル会社の経営に携わった経験がある方でした。まさに私たちと同じ業界の経験者ということで、縫製業の実情をよく理解されていて、的確なアドバイスをいただきました。一般的な専門家とは違って、アパレル特有の原価構造や価格設定の難しさも分かってくさるので、話が早かったです。よろず支援拠点では分野ごとに専門の先生がいらっしゃるそうで、私たちに合った先生を紹介してくださったのだと思います。

Q5. 信用保証協会の
支援を受けた感想は？

伸介さん 協会の担当者さんには、とても熱心に色々教えていただきました。このような支援があることは全然知らなかったですし、今後の事業展開に向けてすぐためになりました。また、仕事が忙しくない時期を見計らって相談する日程を調整するなど、常に私たちに寄り添って対応いただいていると感じました。今も継続的に相談できる関係が続いているのも心強いです。



経営支援事例

Case 5

ボタンタッチで職人から経営者へ 第三者の支援で実現した事業承継への第一歩

株式会社やぶの

創業から約60年。藪野社長も80歳を超え、以前のよう
に営業現場を走り回ることが困難になっていた。
金融機関からも後継者の選任を勧められる中、25年以上
勤務している福本氏への事業承継を検討。しかし借入金の
引き継ぎなどから、なかなか話を切り出すことができず
いた。そこで当協会の担当者が間に入り、対話の機会をつ
くことで、両者の対話が進展。兵庫県事業承継・引継ぎ
支援センター（以下、「事業承継・引継ぎ支援センター」）と
連携の上、3年以内の事業承継に向けて具体的な計画策定
が始まった。

株式会社やぶの

[☎079-292-9100 / ✉info@yabuno.co.jp]

昭和41年の設立以来、姫路市を中心に内装・リ
フォーム工事業を営む。オーダーカーテンの販売
から始まり、クロス（壁紙）、床材、タイル工事へと
事業を拡大。地域の工務店や大工との長年の取
引関係が事業の基盤となっている。

所在地 姫路市北今宿2丁目4-40

代表者 代表取締役 藪野陸久

設立 昭和41年6月

事業内容 リフォーム工事業、内装工事業

専門家のアドバイスを きっかけに

藪野社長 昭和41年に設立してから約
60年、姫路を中心に内装工事を手掛け
てきました。最初はカーテンの飛び込み
営業から始めて、徐々にクロスや内装工
事、リフォームと事業領域を拡大してき
ました。設立当時はまだ洋風の建築が少
ない時代。クロスの施工ができる業者や
職人は少なく、受注が増加。「注文は断
らない」を信条に、どんな難しい依頼
でも引き受けてきました。

経子さん(妻) 事業を広げる一方で、
バブルが終わった後は思い切って規模
を縮小したこともあり、時代の変化にう
まく対応できたことがここまで続けて
これた理由かもしれません。また、福
本さんのような職人が入社してくれて
、地域の工務店さんや大工さんとの信
頼関係がより強固になったことも、経
営が安定していた要因だと思います。

藪野社長 近年、私自身は以前のように
営業に飛び回るのが体力的に難しくな
ってきており、今後の営業に課題を感じ
ていました。そんな状況の中、令和4年
に協会の担当者さんから外部専門家派
遣制度の提案があり、経営についてア
ドバイスをいただくことにしたんです
。そこで事業承継の話が出て、ようやく
退任した後のことを意識しました。今思
えばあれが大きな転機だったかもしれ
ません。

家族で支えた経営から 次世代への橋渡し

経子さん 主人が営業で飛び回って
いる間、私は会社の中のことを守って
きました。そんな事情もあって、実は数
年前から主人には内緒で事業承継につ
いて色々調べていたんです。相談機
関を訪ねてM&Aという選択肢がある
ことも知りました。でも、やはり長年
一緒に頑張ってくれた福本さんに継い
でもらえたらという思いが強くありま
した。



藪野社長 福本君は真面目で、仕事
も確実にこなしてくれます。私のような
営業タイプではありませんが、職人とし
て、また現場管理者としての経験と信
頼があります。血縁以外への承継とい
うことで悩みもありましたが、彼なら
任せられると思いました。とはいえお
金まわりの課題などもあり、私たち夫
婦も簡単には切り出しにくかった部
分もありました。

継続的な寄り添いが 実現させた対話の場

藪野社長 正直、最初の専門家派遣
から約2年経ってもなかなか事業承
継について具体的な話を進めることが
できませんでした。一方で金融機関か
らは後継者を決めることを勧められて
いましたが、お金の話を含むことな
ので私たちも福本君に切り出しにく
かったです。そんな中で協会の担当者
さんが定期的にフォローしてくれ、事
業承継・引継ぎ支援センターを紹介
いただき、承継に向けた取り組みを
加速することができました。

福本氏(後継者) 正直、最初に承
継の話聞いたときは驚きましたが、お
世話になった会社への恩返しという
気持ちもあり、腹をくくりました。ま
だまだ動き盛

りの年齢ですし、この会社と一緒に歩
んでいこうと決意しました。

経子さん 金融機関の担当者さんも
含めて、関係者全員で集まって話し
合えたことが良かったです。当事者
だけだと感情的になったり、遠慮が
あったりしますが、専門家の方が間
に入ってくださることで、建設的な
話ができました。

福本氏 協会の担当者さんに「経営
デザインシート」を作成してもらった
ことで、社長と私の考えの違いが明
確になりました。これも今後の経営
方針を話し合うきっかけになりました。

藪野社長 協会の担当者さんからは
SDGs宣言や補助金の活用など、承
継後を見据えた提案もいただきました
。単に承継の手続きをするだけでなく
、会社の将来まで一緒に考えてくだ
さる。こういう継続的な支援があっ
たからこそ、3年以内の承継という
具体的な目標を立てることができま
した。本当に感謝しています。



Q1. 支援を受けようと思ったきっかけは？

藪野社長 最初の専門家派遣を受けたときに事業承継の必要性について、アドバイスを受けたことがきっかけです。事業承継については漠然と考えていましたが、具体的に何から始めればよいのか分かりませんでした。悩んでいたところ、協会の担当者さんの訪問がきっかけで事業承継・引継ぎ支援センターを紹介していただきました。専門的な第三者の視点から事業承継の具体的な進め方について助言を受けることができると聞き、利用を決めました。

Q2. 経営方針の違いについて話し合うきっかけは？

藪野社長 正直なところ、私と福本君では根本的な考え方が違います。私は「取ってなんぼ」の営業出身、福本君は「やってなんぼ」の職人出身ですから。ただ、協会の担当者さんに「経営デザインシート」を作成していただいたことで、お互いの考えが可視化され、きちんと向き合って話すきっかけができました。私はリフォーム事業の拡大を考え、福本君は内装工事に特化して利益率を高めたいと考えていることが明確になりました。まだ完全に一致したわけではありませんが、こうして違いを認識できたことが第一歩だと思っています。

Q3. 専門家のアドバイスで心に残ったことは？

福本氏 事業承継・引継ぎ支援センターから来られた専門家の方が、ご自身も事業承継を経験されていたことが印象的でした。実体験に基づくアドバイスはとても具体的に参考になりました。また社長と私では営業と施工という重視する部分が異なりますが、それを改めて考えるきっかけになりました。お互いの考えを理解し合うことから始める必要があると気づきました。

Q4. なぜ福本さんを後継者に選んだのですか？

藪野社長 福本君は25年以上当社で働いてくれており、職人として腕も確かで、真摯で真面目な人柄を信頼しています。最初は職人として入社しましたが、現場管理や顧客対応もきちんとこなし、取引先からの信頼も厚い。採算管理の意識も高く、適正な価格で受注することを大切にしています。私のように「とにかく売上を」という考えとは違う面もありますが、彼なら安心して会社を任せられます。

担当者のコメント

事業承継という経営者にとって最も重要で繊細な決断に向き合うために、定期的に訪問を重ね、適切なタイミングで事業承継・引継ぎ支援センターとの連携をご提案しました。事業承継においては、経営者と後継者の間で考え方に違いがあるのは当然のこと。その違いを認識するために「経営デザインシート」を作成し、将来について話し合うきっかけづくりを行いました。

Q5. 第三者の支援を受けて良かった点は？

経子さん 当事者同士では、方針の違いがあってもしっかり話をする場を設けられていませんでした。また借入金の引き継ぎという重い話題を含むため、私たち夫婦から切り出しにくかったという事情もありました。しかし、協会の担当者さんや専門家の方が間に入ってくださり、金融機関の担当者さんにも同席していただくことで建設的に議論を進める場をつくることができました。関係者全員で目線を合わせられたことも良かったです。

Q6. これから事業承継する方へのアドバイスは？

藪野社長 とにかく早めに準備を始めることです。余力があるうちに取り組まないと、選択肢が狭まってしまいます。また私たちのように親族ではなく従業員に承継をする場合、後継者候補には早めに伝えることも大切です。福本君も「もっと早く聞いていれば心の準備ができた」と言っていました。私たちのように第三者の支援を受けることもお勧めします。プロの視点から客観的なアドバイスをいただけますし、何より話し合いのきっかけになります。当事者だけでは進まない話も、専門家が入ることで前に進み始めます。

Q7. 信用保証協会の支援を受けた感想は？

藪野社長 事業承継は単なる代表者交代ではなく、会社の将来を決める重要な経営判断だということを学びました。信用保証協会や専門家の支援がなければ、おそらく今も「いつかは承継しない」と思いながら、ずるずると先延ばしにしていたでしょう。背中を押していただいたことに、本当に感謝しています。

経営デザインシート

「経営デザインシート」は、これからの経営を考えるための思考補助ツールです。自社のこれまでの歩みや強みを整理しながら、将来どんな姿になりたいかを描き、そこへ向けて今何をすべきかを考えるための道しるべとなります。



外部専門家派遣制度

兵庫県信用保証協会では、お悩みに応じて中小企業診断士や公認会計士など各分野の専門家を**無料で派遣**。
経営診断や事業承継など、経営課題の解決に取り組む企業をサポートしています。

経営診断、創業計画策定支援

A 創業コース/創業アフターフォローコース

創業を希望する方に、「創業計画書」の策定を支援します。また、創業後の方は、創業時の計画を振り返り、現状とのギャップを検証した上で「経営診断書」をお渡しします。

派遣回数 **最大4回** / 1回あたり2時間 × 4日

- 成果物
- 「創業計画書」の策定を支援します。
 - 創業後の方には、専門家が作成する「経営診断書」をお渡しします。

こんなお悩みの方に

創業したいけど、何から手をつけたらよいかわからない。

創業後、事業が思ったようにいかない。

売上は伸びているがコストがかかりすぎて経営を圧迫している。

自社の強み・弱みを整理し、経営状況を詳しく知りたい。

新しい設備を導入して、生産性を向上させたい。

B 経営診断コース

経営課題を明らかにし、改善の方向性を提案する「経営診断書」をお渡しします。

派遣回数 **最大4回** / 1回あたり2時間 × 4日

- 成果物
- 専門家が作成する「経営診断書」をお渡しします。

こんなお悩みの方に

売上・利益の改善を図りたい。

経営改善に向け、自社の状況を専門家に診断してもらいたい。

子どもに会社を継がせたいが、どのようにしたらよいかわからない。

後継者や幹部をどう育てたらいいかわからない。

事業承継までの目標やスケジュール・対策を整理したい。

経営改善計画策定支援

C 経営改善計画策定支援コース

経営診断の結果、更なる深掘り支援が必要と認められる場合、計数計画や具体的な施策、アクションプランなどを盛り込んだ「経営改善計画書」の策定を支援します。

経営診断コースの利用と合わせて

派遣回数 **最大8回** / 1回あたり2時間 × 8日

- 成果物
- 「経営改善計画書」の策定を支援します。

こんなお悩みの方に

経営診断を踏まえ、更に深掘りした支援を受けたい。

経営改善計画を抜本的に見直したいけど、どのようにしたらよいかわからない。

簡易コンサル

D アドバイスコース

具体的な経営課題を抱えている方に、最大2回の派遣で解決に向けた助言・提言を行います。

派遣回数 **最大2回** / 1回あたり2時間 × 2日

- 成果物
- 専門家による「助言・提言書」をお渡しします。
 - ローカルベンチマークの策定を希望する方には、経済産業省のフォーマットをもとにした「ローカルベンチマークシート」をお渡しします。

こんなお悩みの方に

取引先をどう探せばよいかわからない。

ホームページのアクセス数を伸ばしたい。

労務管理ができていない。

就業規則を作りたい。

契約書等の作成指導を受けたい。

ローカルベンチマークを策定し、自社の強み・弱みを把握したい。

対象となる方

当協会のご利用(予定を含む)があり、経営課題の解決意欲がある方
※ご希望に添えない場合もございます。あらかじめご了承ください。

相談できる専門家

- 中小企業診断士
- 公認会計士
- 税理士
- 弁護士
- 社会保険労務士

派遣申込

中小企業・小規模事業者

課題解決のためのアドバイス

2

派遣要請・費用負担

連携

専門家

ご利用の流れ

専門家派遣の申込

経営支援部 再生発展支援課までご連絡ください。当協会ホームページからのお問い合わせも可能です。

ホームページはこちら



事前ヒアリング

協会職員が訪問し、具体的な相談内容を確認の上、専門家派遣の方向性を協議します。



経営診断、創業計画策定支援

- A 創業コース/創業アフターフォローコース
- B 経営診断コース

最大4回の訪問で経営課題を明らかにし、改善の方向性を提案する「経営診断書」の作成や「創業計画書」の策定を支援します。

簡易コンサル

- D アドバイスコース

最大2回の訪問で、具体的な経営課題の改善に向けた助言やローカルベンチマークの策定支援を行います。

経営改善計画策定支援

- C 経営改善計画策定支援コース

経営診断の結果、更なる深掘り支援が必要と認められる場合に、**初回から最大8回**の訪問で計数計画や具体的な施策、アクションプランなどを盛り込んだ「経営改善計画書」の策定を支援します。

フォローアップ訪問

専門家派遣終了後、協会職員が訪問しフォローアップを行います。



お問い合わせ先

経営支援部 再生発展支援課

078-393-4024

ニーズに合わせた様々な 支援メニューがあります

I 創業支援 創業前・創業時・創業後の各ステージにおける支援メニュー

創業前

創業準備相談窓口

創業を考えている方のお悩みやご相談にお応えします。「創業準備相談窓口」までお気軽にご連絡ください。

創業計画策定支援

必要に応じて中小企業診断士などの専門家を無料で派遣し、売上や収支計画策定の支援を行います。

創業時

資金調達

信用保証料の割引など、创业者の皆さまにメリットのある保証制度「創業関連保証」「スタートアップ創出促進保証制度」(経営者保証を不要とする保証制度)をご用意しています。

創業後

フォローアップ

創業関連保証、スタートアップ創出促進保証制度利用後、経営に関するアドバイスを必要とされる方などに対して中小企業診断士などの専門家によるフォローアップを無料で受けることが可能です。

創業関連保証

対象となる方	創業を予定している方 / 創業後5年未満の法人・個人	法人設立による創業を予定している方 / 創業後5年未満の法人
保証限度額	3,500万円	
保証期間	10年以内(据置1年以内)	10年以内(据置1年または3年以内)
返済方法	原則として、元金均等分割返済	
担保	不要	
連帯保証人	原則として法人代表者	不要
保証料率	年0.50%(※) ※実施年度により保証料率は変動する場合がありますので、予めご了承ください。	年0.70%(創業関連保証の保証料率に0.20%上乗せ)
貸付利率	金融機関所定利率	

スタートアップ創出促進保証制度

I 経営診断サービス

「中小企業経営診断システム(McSS)」を使った経営診断サービスを行っています。ご提供いただいた決算実績に基づいた財務分析結果をもとに、財務面の「強み」「弱み」を分かりやすく表示した報告書をご提供します。費用は「無料」です。ご希望の方は、経営支援部 再生発展支援課までご連絡ください。



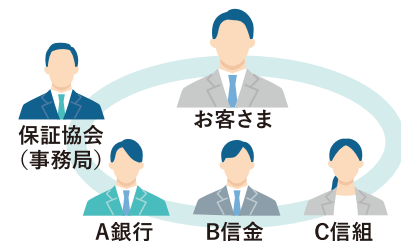
申込書はこちら



I 経営サポート会議

取引金融機関等の関係機関が一堂に会し、必要な経営支援と金融支援について意見交換を行う会議

関係機関が一堂に会した相談が可能



ご利用のメリット

- 関係機関が一堂に会することから、それぞれの機関に相談を行う手間が省けると同時に、よりの確なアドバイスを受けることができます。
- 日程調整は保証協会が行うため、お客さまの負担軽減につながります。

以下のような場合に ご利用いただいています

- 経営改善計画の説明
- 経営改善計画に基づいた新規借入等の相談
- 返済条件の見直しの相談

お問い合わせ先 経営サポート会議の申込等については、各事務所・支所までお問い合わせください。

詳細は
こちら



支援メニューがあります

I 経営改善計画策定にかかる費用補助

国が実施する「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業(通称:405事業)」(以下、「国の支援事業」)をご利用いただくことで、経営改善計画の策定にかかる費用の一部補助を受けることができます。さらに、国の支援事業を利用された方に対し、当協会独自の費用補助も実施しています。ご希望の方は、経営支援部 支援統括課までご連絡ください。



詳細はこちら

● 国の支援事業(通称:405事業)

経営改善計画策定に要する費用の

3分の2

● 当協会による費用補助の範囲

経営改善計画策定に要する費用の 6分の1 (上限20万円)
※モニタリングに関する費用は対象外です。

補助額の例
計画策定費用が
60万円の場合

国の負担
(費用の2/3)
40万円

自己負担
(費用の1/3)
20万円

当協会負担
(自己負担の1/2)
10万円

実質自己負担
(協会の補助後)
10万円

I 事業承継支援 事業承継にお悩みを抱えている方に4つのメニューでサポート

1

相談支援

「事業承継相談窓口」が皆さまの事業承継をサポートします。連絡先は、「相談窓口」をご参照ください。

2

外部専門家派遣支援

中小企業診断士等の専門家を無料で派遣し、経営のアドバイスをを行います。詳しくは、P20「外部専門家派遣制度」をご参照ください。

3

関係機関との連携支援

円滑な事業承継を実現できるよう取り組みしている「兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター」や金融機関と連携したサポートを行います。

4

資金調達支援

事業承継の様々な局面での資金需要にお応えする多様な保証制度をご用意しています。

I 相談窓口 経営支援に関する各種相談窓口を設置

これから事業を開始する皆さまへ

創業準備相談窓口

創業計画書策定や資金調達、外部専門家派遣など、創業をお考えの皆さまの課題解決や資金調達に関する相談にお応えしています。

お問い合わせ先

078-393-3912

メールでのご相談はこちら▶



事業承継にお悩みを抱えている皆さまへ

事業承継相談窓口

支援機関への取次ぎ、外部専門家派遣など、事業承継に課題を抱えている皆さまの課題解決や資金調達に関する相談にお応えしています。

お問い合わせ先

078-393-3962

メールでのご相談はこちら▶



女性企業家の皆さまへ

女性企業家相談窓口

女性企業家の皆さまが、女性ならではのアイデア、感性、経験等を活かした事業を円滑に進めるための各種相談にお応えしています。

お問い合わせ先

078-393-3910

メールでのご相談はこちら▶



経営に関する様々な相談を希望される皆さまへ

経営サポート相談窓口

中小企業・小規模事業者の皆さまからの金融相談に加え、事業経営全般に関する相談にお応えしています。

お問い合わせ先

078-393-3969

メールでのご相談はこちら▶



“外部専門家派遣制度”、“経営診断サービス”、“経営改善計画策定にかかる費用補助”等に関するご相談

経営支援部 再生発展支援課/支援統括課

お問い合わせ先

再生発展支援課 078-393-4024

支援統括課 078-393-3920

✉ keieisien@hosei-yokai-hyogo.or.jp

お問い合わせ・ご相談の窓口

(令和7年12月現在)

お問い合わせ・相談窓口		電話番号	担当地域(お客様の主たる営業所所在地※)
経営支援部	再生発展支援課	078(393)4024	兵庫県下全域 (経営支援にかかる保証申込・条件変更に関する事)
	女性企業家相談窓口	078(393)3910	
	創業準備相談窓口	078(393)3912	
	事業承継相談窓口	078(393)3962	
	経営サポート相談窓口	078(393)3969	
神戸事務所	保証相談一課	078(393)3909	神戸市中央区
	保証相談二課	078(393)3913	神戸市東灘区、灘区、兵庫区、北区
	保証相談三課	078(393)3916	神戸市長田区、須磨区、垂水区、西区
	調整相談一課	078(393)3915	神戸市東灘区、灘区、中央区、北区 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
	調整相談二課	078(393)3924	神戸市兵庫区、長田区、須磨区、垂水区、西区 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
阪神事務所	保証相談一課	06(6411)4146	尼崎市、伊丹市
	保証相談二課	06(6411)4147	西宮市、芦屋市、宝塚市、川西市、三田市、川辺郡
	調整相談課	06(6411)4156	阪神事務所担当地域全域 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
姫路事務所	保証相談一課	079(289)3611	姫路市(区部を除く)
	保証相談二課	079(289)3612	姫路市(区部に限る)、相生市、赤穂市、宍粟市、たつの市、 神崎郡、揖保郡、赤穂郡、佐用郡
	調整相談課	079(289)3613	姫路事務所担当地域全域 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
但馬支所		0796(22)5171	豊岡市、養父市、朝来市、美方郡
淡路支所		0799(22)4493	洲本市、南あわじ市、淡路市
西脇支所		0795(22)6775	西脇市、三木市、小野市、加西市、丹波篠山市、丹波市、 加東市、多可郡
加古川支所		079(424)1105	明石市、加古川市、高砂市、加古郡

※創業前で営業所がない方は、住所地もしくは創業予定地を担当地域とする部署または創業準備相談窓口にご相談ください。

本所・神戸事務所

〒651-0195
神戸市中央区浪花町62-1

阪神事務所

〒660-0881
尼崎市昭和通3-96
尼崎商工会議所会館3F

姫路事務所

〒670-0965
姫路市東延末3-27-2

但馬支所

〒668-0024
豊岡市寿町8-7

淡路支所

〒656-0025
洲本市本町3-1-8

西脇支所

〒677-0015
西脇市西脇885-27

加古川支所

〒675-0064
加古川市加古川町
溝之口788



公式
ホームページ