

信用保証レポート

Autumn

2025
秋

選ばれる企業は、はじめてる SDGsをビジネスに [P.3]
—株式会社 ミライリハー—

CREDIT
GUARANTEE
CORPORATION
OF
SHIGA-KEN



公式キャラクター
さぼじろー
&ブリ兄

中小企業の皆さまに役立つ情報をお届けします

公式LINEで
随時配信中!!

ぜひ、友だち登録をお願いします!



LINE ID @cgc-shiga



きっかけは、その保証でありたい

滋賀県信用保証協会

- 1 湖国で輝く企業を訪ねて —澤染工 有限会社—
- 3 選ばれる企業は、はじめてる SDGsをビジネスに
—株式会社 ミライリハー—
- 4 経営の悩みを解決!
中小企業診断士の実務的アドバイス
- 5 アナタのお店を紹介します!
- 7 滋賀県産業支援プラザが
元気企業&支援事業を紹介します!
- 8 商工会議所の支援事例のご紹介
- 9 中小企業アンケート結果
- 13 Information
- 18 Data 令和7年度上期保証概況・グラフ



2025 ねだSHIGA ねだSHIGA ねだSHIGA
マスコットキャラクター

当協会はわたSHIGA輝く国スポ・障スポを
オフィシャルサポーターとして応援しています

湖国で輝く 企業を訪ねて

さわせんこう

澤染工 有限会社



代表取締役

さわ 宏一郎 氏



近江上布で知られる湖東の地から唯一無二の技術を海外に ハイブランドから選ばれる染色技術をさらに高みへ

80年代の「麻ブーム」をチャンスに

湖東は室町時代から約600年以上続く麻織物の産地。近江上布や近江ちぢみなどの名産品が全国に知られています。ここで四代にわたって麻を中心とした染色加工を行っている澤染工有限会社は昭和5年の創業です。「とはいえ創業者の曾祖父は京都の西陣で丁稚奉公し、絹織物の染色で商売を起こしています。生まれ故郷の東近江に戻ってきたのは大戦前のこと」と代表取締役の澤宏一郎氏。帰郷した当初は京風の華やかな色彩が当地ではあまり好まれず、また、動物性繊維である絹と植物性繊維の麻は染め方や扱い方がまったく異なるため、苦労が多かったと伝え聞いています。

転機となったのは、1980年代のDCブランドブームでした。化学繊維が台頭し、衣類や生活用品がそれらの丈夫な生地に置き換

わっていくなか、繊維質が弱く紡績しにくいとされる麻は生産量が激減し、関連企業の廃業が相次いでいました。そのなかでいち早くファッション業界に進出していた同社は、最先端のファッションブランドが巻き起こした「麻ブーム」によって大きく業績を伸ばしていきました。

麻の風合いを生かす「ル・ポワン染」を開発

染色の手法は大きく分けて、糸から染める「先染め」と生地に織ったものを染める「後染め」がありますが、用いる技術や機械がまったく異なるため、一つの事業者がその両方を手掛けることはほとんどありません。同社では伝統的な先染めに加えて、先代がファッションブランドの要望に応えるかたちで後染めに着手。その挑戦がほかにはない技術を生み、「麻の染色といえば澤」と言われるまでに評価が高まったことで、いまでは海外のハイブランドにも同社



DATA

本社／滋賀県東近江市小川町949
創業／昭和5年(1930)
従業員／32名
事業内容／染色加工



Corporate policy

- 近江の麻の産地で国内外に向けて高い技術を提供していく。
- 新しい技術の開発と、昔ながらの技法の継承を両輪に。
- 本業で環境課題に取り組み、社会のニーズに応える。

の製品が用いられるようになっていきます。

「先代の父が拓いてくれた技術とハイブランドからの信頼をさらに高めたい」と、独自の染色技術を開発してきた澤氏。若いころ勤めていた繊維関連企業では第三セクターで地域振興や開発に携わっており、その経験を生かして研究機関との共同開発も積極的に取り組んできました。



ル・ボワン染

例えば、糸の表面のみを染め、芯の白さを生かす「ル・ボワン染」は、麻独特のナチュラルな風合いと上質さを兼ね備えた技法で、経年変化を楽しむ生地として世界各国で高い評価を得ています。一本の糸に多数の色を不規則かつ複雑なパターンで染める^{かすり}「グランドイン」「クレイジーダイ」なども開発。小・中

量生産を中心に、プリント以外なら、どんな素材でも染色できる器用さを持ち、唯一無二といわれる色彩・質感をもつ高品質な製品を生み出しています。

一方、糸の染色においては、ナチュラルチーズのような丸い形に糸を巻き、加圧器を使って効率良く染める「チーズ染」のほか、^{かせ}総と呼ばれる緩めの束を染める昔ながらの「^{かせ}総糸染」も手掛けており、人手も時間もかかる昔ながらの製法を大切にしているのも同社の大きな特徴です。



チーズ染



総糸染

デジタル機器を生かした技術継承と若手の活躍

現在はデジタル技術を用いて染料の配合や色彩の確認などを行えるようになりましたが、ハイブランドの要望に応えるためには、「機械で仕上げられるのは8割のところまでで、お客様の要望にピタリと寄せるためのあとの2割は人の目と技。染色は化学とセンスなんです」と澤氏は話します。色合わせは「社員がくたくたに疲弊してしまうほどのプレッシャー」といい、時間と忍耐力が必要とされとか。

一方「見て覚える」という職人の感覚だけに頼っている人は人を育てられないと考えた澤氏は2018年の社長就任からとくに人材育成に力を入れてきました。幸い各地の芸術大学からの志望者も多く採用は順調ですが、限られた人員と時間のなかで技術を伝えていくために、動画やデジタルツール、AIなども積極的に取り入れています。

トップダウンだった経営手法も改め、社員の自主性を尊重するようにしたところ、誰からともなく朝礼が毎朝の習慣となり、研究会や研修などへの参加を希望する声も挙がるようになりました。ホームページのデザインやSNSの更新などの情報発信についても若手に一任しており、「目指すところが大きく外れない限り、私は後押しするだけ」と笑います。



情報発信で知名度と企業価値を高めて

今後の課題として挙げるのは、社会的な企業の認知度を高めること。近年では海外のデザイナーから直接オーダーが来ることもあり、間接的に製品を販売する場合と、直接取引した際の売上額に大きな開きが生まれることを実感しているといいます。これまで営業職などを設けず、口コミや業界のつながりによって販路を確立してきましたが、培ってきた技術が売上面でも正しく評価されるよう、知名度を高めることに力を入れ、海外での単独展示会の開催も目標としています。

さらにはデザイナーやエンジニアの育成を視野に入れるとともに、廃業する同業者から技術を受け継いで改良するなど、次の世代への事業と技術の継承にも努めています。

また、染色では色を定着させるために環境負荷が大きな材料を用いることも多く、それらの低減や改善は急務です。とくに海外のハイブランドは環境課題への取り組みを重視する企業が大半であり、「その点、滋賀県は早くから排水規制などが行われ、環境への取り組みにはアドバンテージがあります」。県の研究機関などとともに新しい染色技術の開発も進めており、それらを通じた事業領域の拡大をめざして挑戦を続けています。



Message

環境負荷の少ない染色技術の開発など、地域のためにできることを

麻という自然素材を相手に技術の開発を続け、創業からまもなく100年。次の世代が「継ぎたい」と思い、200年目に続くような事業へと発展させることが現在の目標です。そのためには社会的な課題解決も重視しており、本業ではびわ湖の水に負荷を掛けない染色技法の開発に取り組むほか、子ども向け藍染体験の実施など地域貢献にも力を入れてきました。社員のご両親から「良い会社に入って良かったね」と言っていたことが嬉しく、その言葉に応え続けられる企業でありたいと考えています。



選ばれる企業は、はじめてる

SDGs

をビジネスに

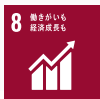
Sustainable Development Goals

身近な企業による取り組みやアイデアが、意外にもSDGsに関係していることをご存知ですか？ 環境や社会問題に目を向けることは、地域貢献となり、社会から信頼を得ることができるのはもちろん、新たなビジネスチャンスに繋がります。

Pick up!

／はじめています／

1. 訪問看護・居宅介護支援による健康な生活の確保
2. 地域包括支援センターの運営
3. シニア向けシェアハウスの運営により、地域コミュニティとの積極的な交流を実現
4. 地域に根差した訪問看護ステーションの開設・運営をサポートするFC事業



株式会社ミライリハ

【本社】☎077-574-7617 大津市石山寺3-10-25
【事業所】ミライリハ訪問看護リハビリステーション石山寺・比叡・栗東・比叡第二あんしん長寿相談所／ミライリハケアプラン石山寺・比叡・栗東／医療特化型有料老人ホームミライリハ野洲／ミライリハヘルパーステーション野洲／シニア向けシェアハウスミライリハ瀬田

社会貢献の一環として、自社にて居宅介護支援事業と訪問看護事業を軸に、地域包括支援センター、住宅型有料老人ホーム、シニア向けシェアハウスの運営を行う。地域の幅広いニーズに応えるべく、多岐にわたる事業展開を進めている。



代表取締役 ^{まつぎ} ^{りく} 松崎 陸氏



各セクションで連携をとり、利用者に寄り添った対応が可能に。緊急時の24時間対応体制を導入し、利用者のニーズに応じたケアを提供



令和7年度『高齢社会白書』によると、高齢化率29%超の超高齢社会にある昨今、ますますニーズの高まりを見せている訪問看護・介護事業。住み慣れた地域で、自分らしい生活をしたいと願う利用者と家族の思い。それらを実現するために事業展開する「株式会社ミライリハ」では、訪問看護事業と居宅介護支援事業をどちらも自社で行うことで包括的な支援が可能となった。看護師や理学・作業療法士、ケアマネジャーといった各種専門家が在籍し、綿密な連携によって実現した多方面からのケアが利用者にも喜ばれているという。全国的にも珍しいシェアハウス運営は、住居支援としても高

齢者同士のコミュニケーションの場としても活躍。また、社内環境にも細やかな配慮が。人員数の確保により適切な勤務形態を実現し、スタッフのチャレンジを応援。仲間がやりがいを感じ、いきいきと働いてくれることで仕事のクオリティも向上、結果的に利用者へ還元されているのだと語るのは、同社の代表で理学療法士でもある松崎氏。ともに働く仲間たちにとって快適な環境となるよう、人材育成や管理システム構築にも余念がない。自分たちの働き方に誇りを持っていくからこそ、FC事業により「ミライリハ」のスタイルを全国に広げていきたいと展望を語ってくれた。

今日より明日と未来のために
自分らしい健やかな生活をサポート

経営の悩みを解決！ 中小企業診断士の実務的アドバイス

滋賀県
中小企業診断士協会
井上 稔 氏
いのうえ みのる



第3回

売上向上の常套手段! 「顧客の声を聞こう」 ～聞く力が売る力になる～

1. 売上向上に必要な視点とは

一般的に、経営に関する本やネット検索等で語られる売上向上策には、「製品やサービスの強化」、「マーケティングの強化」、「業務改善・生産性向上」、「市場開拓」などが並びます。もちろんどれも重要かつ有効な取り組みですが、意外にも見落とされがちな視点があります。それが「顧客の声を聞くこと」です。

2. 見落とされがちな「顧客の声」の重要性

創業期を過ぎた企業には、既に自社製品やサービスにお金を払ってくれているお客様が存在します。彼らがなぜ購入したのか、満足しているか、何に価値を感じているか、それを正しく把握することで、売上向上のヒントはおのずと見えてくるのです。

3. 「強み」「弱み」の自社評価に顧客目線を入れる

中小企業診断士が企業支援をする際、社長に「自社の強みと弱み」を尋ねますが、多くの場合、強みばかりが挙げられ、弱みが曖昧(あるいは、弱みばかりで強みが少ない)ということがよくあります。これは社長が普段考えていることの整理にとどまり、本質的に顧客目線になっていない場合が多いからです。自社の強み弱みを考える場合は、「強み」は顧客が気に入っているポイントか? 「弱み」は顧客が不満を感じている部分か? を自問自答することが重要です。

4. 対話力の重要性

顧客は、悪いことや言いづらいことをわざわざ伝えてくれません。何も言わず、そっと離れていきます。だからこそ、企業側から積極的に対話を図る必要があります。日頃から仕事以外にも豊富な話題を仕入れて、積極的に対話をするように心がけましょう(いわゆる「雑談力」を磨く)。そして、製造業なら納入先で、小売・サービス業なら店頭で、顧客と雑談を交えて会話を交わすことで信頼関係が生まれ、顧客が言い難いことでも言ってくれやすい雰囲気をつくることができます。

5. 製造業での事例

滋賀県内の金属部品加工の中小企業「K株式会社」は、大手自動車メーカーの海外移転により受注が激減。社員も半数に減り、存続が危ぶまれる状況でした。打開策を探るために、顧客との対話を繰り返し、以下のヒントを得ることができました。

「貴社は小ロットの精密加工に長けているのに、最近是对応してくれないの?」(既存顧客)

「展示会で見た微細切削技術に興味がある」(海外バイヤー)
社長は会社を変える取り組みを始めます。

- ①下請け専業から「技術提案型」企業への転換
- ②営業部門の強化とプレゼン型の営業へ
- ③「顧客の声データベース」を社内に整備し技術改善に活用
- ④その実行のために各種補助金を利用(設備の整備とDX化)

結果として、直販ルートが確立され利益率が向上するとともに、社内に挑戦的な雰囲気醸成されて人材育成も進めることができました。

まとめ

売上向上の鍵は、目の前にいる「顧客」が握っています。顧客の声を丁寧に聞き、そのフィードバックを事業改善・商品開発に活かすことこそが、持続的な成長の第一歩です。

経営者自身が現場に足を運び、対話の技術を磨き、素直な声に耳を傾ける。こうした地道な姿勢こそが、企業を輝かせる原動力になるのです。



アナタのお店を紹介します!



290

まんまる man maru Bento Shop



〔manmaru弁当〕1,000円。〔manmaru丼〕は800円 実家のようなくつろぎに満ちた空間で、ココロも「まんまる」に



昭和のノスタルジーを感じる古民家空間で楽しむ自家製弁当。月替わりのメインをはじめ、地元の食材がふんだんな6種のおかずも魅力。麹や地場野菜など、体のことを考えた手作りの味に癒やされる。季節のサラダやコーヒーもおすすめ。テイクアウトもイートインもOK。



Instagram

TEL:080-6174-4139
甲賀市甲賀町滝1003
11:00~17:00 ※売り切れ次第終了
日・月曜休
P有
※ほか休みについてはInstagramにて確認を



291

みらい指針株式会社 Management Consultant

みなさんの
未来を拓くために
サポートします



中小企業診断士としての確かな知見と現場経験を活かし、成長戦略の策定から実行までを支援。丁寧なヒアリングと経営診断で潜在的な強みを見つけ出し、経営者とともに未来へつながる具体的な施策をつくり上げていく。県内全域へ、訪問はもちろん、オンライン相談も対応。



HP

TEL:090-1918-8333
大津市朝日が丘1-24-16-705
9:00~18:00
不定休
Pなし
※時間外対応OK



292

クレープ モン レーヴ Crepe Mon Reve Crepe



※写真のクレープは期間限定
試行錯誤の末に完成したというモチモチの生地がおいしい。



甘い香りについで足を運んでしまう、石山駅近くのクレープ店。モチモチ食感の生地に、甘さ控えめの生クリームをたっぷり使った贅沢なクレープが人気。公式SNSをフォローすると、誕生日に素敵なプレゼントも。夜遅くまで営業しているのもうれしい。



Instagram

TEL:070-4205-2567
大津市松原町6-9
12:00~22:00
月曜休
Pなし(近隣にコインPあり)



293

70setenta Car Coating Specialty



IGL Coatings Japanの代理店をつとめる



まるで新車のような輝きを叶えてくれるカーコーティング専門店。車両の状態を見極め、最適なコーティング剤や作業内容を吟味して仕上げるから、持続性が高いのも納得。環境に配慮された薬剤を使用しているのも魅力的。ピカピカ車でドライブを楽しもう。



HP



LINE

TEL:0748-26-7298
近江八幡市白王町760-1
12:00~20:00
不定休
P有
[Instagram] 70_setenta_
※完全予約制



当協会を通じて、創業資金をご利用されたお客さまに対し、お店のひとこと PR を当協会の広報誌『信用保証レポート』に掲載させていただいています。

掲載料は無料ですので、興味のある方は是非この機会にご利用ください！**[担当]** 総務企画部企画デジタル課／TEL:077-511-1310

294

ラン ス タ ン ミ ュ ー
L'instant mieux
Patisserie



イチ押しの「マドレーヌ・ママン」など
焼き立ての焼き菓子が自慢



どんな瞬間も素敵な時間にしてほしいと想いを込めた店名どおり、心が躍るスイーツが並ぶ。滋賀県産小麦「びわほなみ」を筆頭に、滋賀県産卵やきび糖など厳選素材を使ったお菓子で、ワクワクするひとときを。2階のイートインスペースでは軽食も楽しめる。



HP



Instagram

草津市若竹町2-27
10:00~18:00
イートイン(2F)8:30~18:00(LO17:00)
火・水曜休
Pなし(近隣にコインPあり)



295

ル ア エ ッ セ
Pizzeria e Trattoria rua esse
Pizzeria



おすすめは、ハーフサイズのピッツァ
とパスタをどちらも楽しめるセット



薪窯で焼き上げる本格ピッツァとパスタが評判の一軒。イタリア産小麦と国産小麦を独自配合し、水や塩の量までこだわり抜いたピッツァは、パリッとモチモチした食感が魅力。和のテイストを加えたパスタも団らんを彩ってくれる。期間限定メニューも登場予定。



HP



Instagram

TEL:050-8881-7964
彦根市平田町694-11
月~木曜 11:30~14:30(LO14:00)
金・土・日曜、祝日
11:30~14:30(LO14:00)
17:30~21:30(LO20:30)
不定休 P有



296

ベジタブルキッチンhippo
Restaurant



「hippoプレート」をメインに、自家製フオ
カッチャ・スープ付きのランチが好評



愛荘町・島川に店を構える野菜が主役のレストラン。地元の野菜を中心に、野菜本来の旨みと甘みを引き出した料理が得意。なかでも、どっさりの野菜を盛り込んだ「hippoプレート」がイチ押し。夜は野菜たっぷりのアラカルトとお酒で贅沢な時間を。



Instagram

TEL:0749-49-2033
愛知郡愛荘町島川294-2
11:00~14:30(LO14:00)
18:00~22:00(LO21:30)
水曜休、ほか不定休
P有



297

りょうじゅん
ハワイ伝統療法 良巡 RYOJUN
Relaxation



心からのリラックスを感じられるハワイ伝統のロミロミ。ゆったりとした施術で、体内の巡りを整え、自然治癒力を引き出してくれる。肩こりや腰痛はもちろん、ストレスによる無自覚の不調も解消へ。服を着たままおこなう「ロミノホ」の出張施術も。



HP



Instagram

彦根市松原町1133-7 サンクリエート彦根301
10:00~15:00(最終13:00)
18:00~21:00(最終19:00)
土曜10:00~15:00(最終13:00)
不定休 P有
※完全予約制、女性専用
※予約はHPの予約専用ページから
※男性は知人・紹介のみ可



技術開発で高める“評価” 困りごとに 応え続ける 圧電分野の サポーター

リードテクノ株式会社

- 代 表 者 代表取締役 早野 修二(はやの しゅうじ)
- 所 在 地 (本社) 奈良県奈良市押熊町1587-60
(ラボ) 滋賀県大津市瀬田大江町横谷1-5 龍谷大学REC202B
(滋賀県立テクノファクトリー) 滋賀県草津市野路東7丁目3-46
- 設 立 平成17年(2005年)
- 事業内容 セラミックス材料からその応用
デバイスの製造・販売
- U R L <https://leadtechno.co.jp/>



セラミックスなどの圧電材料を中心に、圧電デバイスや計測器の開発を手掛けるリードテクノ株式会社。
長年の研究で磨かれた技術のもと、産学連携や支援機関を通じて次なる飛躍を目指しています。



圧電・誘電体セラミックス材料はオリジナルを取り揃え、用途に応じた試作開発を行う

薄く小さな世界で模索する技術開発の果てなきゴール

2002年、「圧電」分野に長年携わってきた経験を生かして創業。大手が展開しにくい領域にまで踏み込み、現場の“困りごと”を技術で解決する事業を展開しています。

圧電(効果)とは、物質に変形(圧力)を加えると電圧(電荷)が発生する現象をいいます。反対に、電圧を加えると変形する現象が逆圧電効果。スピーカーやインクジェットプリンター、ガスコンロやライターなど身の回りに多く応用されています。近年はスマートフォンの部品をはじめ薄型・低消費電力化が求められるため、圧電効果に優れた薄型のデバイスを中心に、より繊細かつ正確な評価方法の確立と、付加価値の高い技術を追求しています。

龍谷大学との連携で生まれた大きな“評価”

龍谷大学内のラボで、大学の研究設備や教授の知識、社会的な信用を得られるのは大きな魅力。研究に注力できる環境は貴重で、材料の配合比率や試作プロセスなどを試行錯誤し技術に磨きを掛けています。

その成果の一つが産学連携によって生まれた、圧電性能の新しい評価システム。ボイスコイルモーターなどで材料を振動させ、発生する周波数特性から圧電効果を測定するもので、簡単かつ薄く柔らかな材料を損傷せず評価できます。これを使えば、製造過程の早い段階で製品の品質を判断でき、生産効率の向上が可能。2024年に1号機が完成し、半導体メーカーにアナウンスすると全国から多くの問い合わせが寄せられました。



ラボ内にセラミックスを焼く機器もある



薄膜の検査装置

高付加価値の技術開発で困りごとの解決へ

滋賀県産業支援プラザにはこれら研究開発への挑戦を支えていただき、2022年にGo-Tech事業(※)に採択されました。書類の書き方から実証方法まで手厚い支援を受け、“技術をカタチにする”多くの示唆を得ることができました。事業拡大に伴いラボのスペースが手狭になり、現在、滋賀県立テクノファクトリーに入居し、さらなる成長を目指しています。

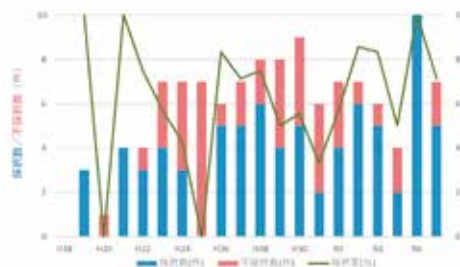
今後は海外での展開を見据えつつ、人と技術、そして支援の力をうまく組み合わせた企業運営を目指します。これからも顧客の“困りごと”を見つけ、技術で解決する——そんな会社であり続けたいと思っています。



薄膜の基本的な圧電評価や各種試験について、受託サービスも行う

◆ 国等研究開発プロジェクト推進事業 (※Go-Tech 事業) ◆

経済産業省の成長型中小企業等研究開発支援事業(Go-Tech事業)をはじめ、国・県等の各種研究開発補助金の獲得や活用を支援します。



Go-Tech事業の申請までに、案件ごとに外部専門家を交えて研究テーマ内容のブラッシュアップ支援を行い、高い採択率を目指しています。(参考:平成27年~令和7年の全国の平均採択率は約40%)

担当: 連携推進部 イノベーション推進課・プロジェクト管理室



公益財団法人
滋賀県産業支援プラザ

(公財) 滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています



〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号
コラボしが21(2階)
TEL: 077-511-1410 (代表)





商工会議所の 支援事例のご紹介

カフェテラス あさとゆう

きど みつえ
木戸 美津恵氏
近江八幡市鷹飼町東2丁目1-2
TEL: 0748-40-0703
営業日: 木、金、土
11:30~17:00



地元野菜ランチとこだわりのシフォンケーキ

もっちりふわふわのシフォンケーキをはじめ、
地元食材にこだわった野菜たっぷりの体に優しいランチと、
鮮度にこだわるひき立てコーヒーを、
居心地のいい空間でお楽しみいただけます。



近江八幡産米粉と「蘭王たまご」を使い、添加物を一切使わない『こだわりシフォンあさとゆう』として約4年間、商工会議所1F「ダイニングキッチンGIFT」にて委託販売。その後、令和6年11月1日『カフェテラスあさとゆう』として念願のカフェをオープンしました!!

商工会議所の支援

2023年7月近江八幡商工会議所主催の「はちまん創業塾」を受講。

新たな出会いや貴重な経験を原動力に、令和6年11月にカフェオープンとなりました!

開店まではレジの導入や保険の手続き等、商工会議所の方々に支援していただき心強かったです。



創業して半年、中小企業診断士さんと相談出来る機会を設けていただき、売上げ等全て数値化する事により課題を分析、今後の販路拡大を模索することなど、少しずつながら地元にも愛される店として歩んで行きたいです。



一番人気のプレーンシフォンや、季節限定シフォン、ホールケーキもあります♪

コロナ禍、近江八幡にUターン

転勤族の夫の退職を機に、2020年兵庫県西宮市より大好きな地元近江八幡へUターン移住♡

パンやケーキ講師の経験を活かしつつ、移住後はまず畑作り、そしてコロナ禍真っ只中だった5年前近江八幡商工会議所に相談へ。

そこでシフォンケーキの委託販売を提案していただき、副業の介護の仕事と二刀流でスタート。



一人で悩むより、まずは商工会議所へ詳しくはお近くの商工会議所、またはホームページをご覧ください。



商工会議所



～商工会議所は、地域のみなさまのビジネスパートナーです～

- ・大津商工会議所 ☎ 077-511-1500
- ・八日市商工会議所 ☎ 0748-22-0186
- ・長浜商工会議所 ☎ 0749-62-2500
- ・草津商工会議所 ☎ 077-564-5201
- ・彦根商工会議所 ☎ 0749-22-4551
- ・守山商工会議所 ☎ 077-582-2425
- ・近江八幡商工会議所 ☎ 0748-33-4141

詳しくはお近くの商工会議所、またはホームページをご覧ください。

滋賀県商工会議所連合会

検索



REPORT

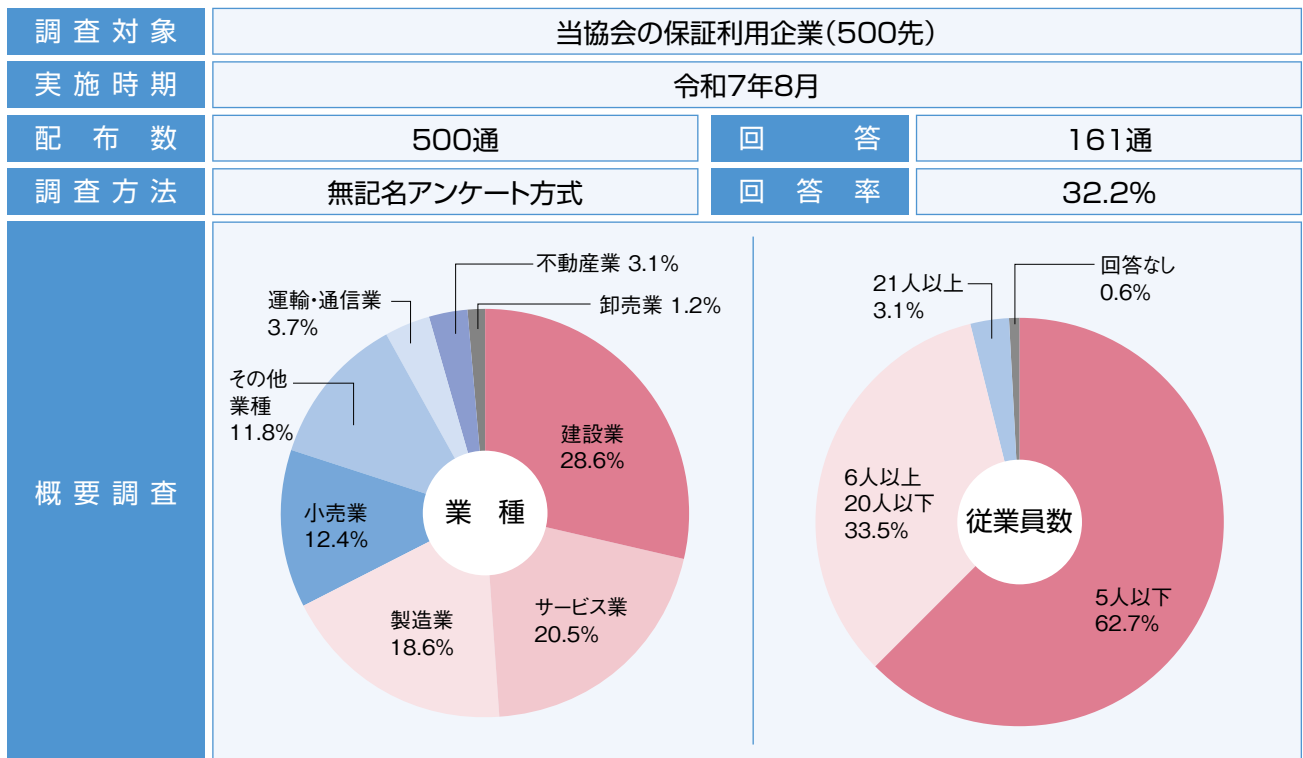
中小企業アンケート結果

令和7年8月実施

県内中小企業の景況と実態を調査するため、前回(R7.2)に引き続き、当協会の保証利用企業(500先)に対して①景況感について、また現在の状況を踏まえ②経営上の課題について③当協会の取り組み・支援内容について④経営者保証を不要とする取り扱いについてのアンケート調査を実施いたしました。回答の内容は以下のとおりです。

本調査は今後も継続し、県内中小企業の景況と実態を把握してまいります。

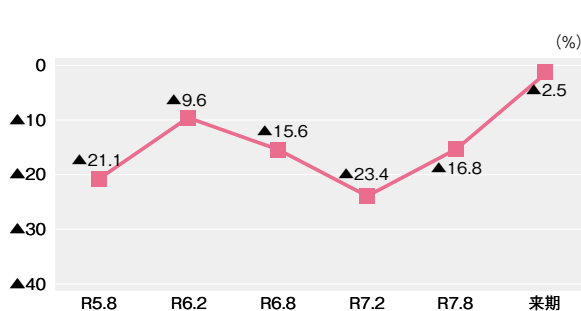
本調査にご協力いただきました方々に対し、厚く御礼申し上げます。



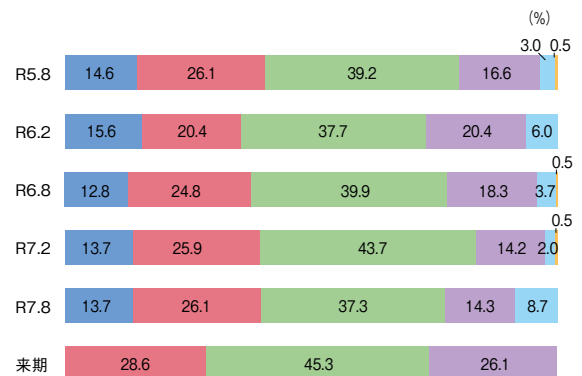
(1) 景況感について

業況

前回調査と比べ改善している。来期も更なる改善の見通し。



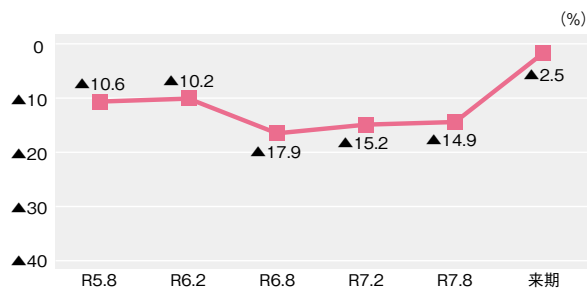
- 業況DI(好転一悪化)は前期が▲23.4で今期が▲16.8となり、6.6ポイント改善した。
- 来期の予測DI(好転予測一悪化予測)は▲2.5で、今期より14.3ポイント改善の見込みとなっている。



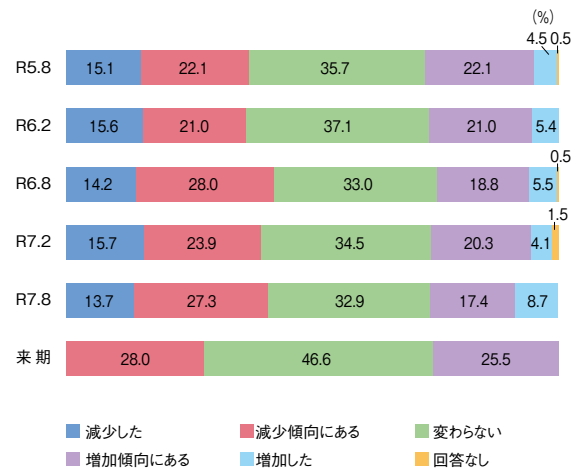
■ 大変悪くなった
 ■ やや悪くなった
 ■ 変わらない
 ■ やや良くなった
 ■ 大変良くなった
 ■ 回答なし

生産・売上

前回調査と比べ改善している。来期も更なる改善の見通し。

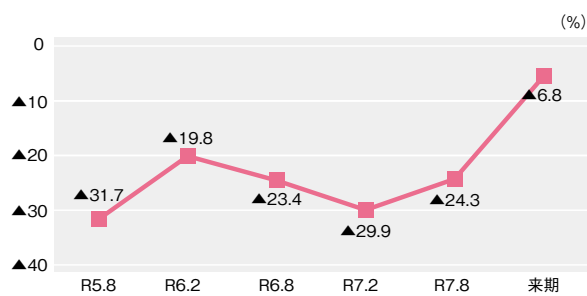


- 採算DI(好転-悪化)は前期が▲15.2で今期が▲14.9となり、0.3ポイント改善した。
- 来期の予測DI(好転予測-悪化予測)は▲2.5で、今期より12.4ポイント改善の見込みとなっている。

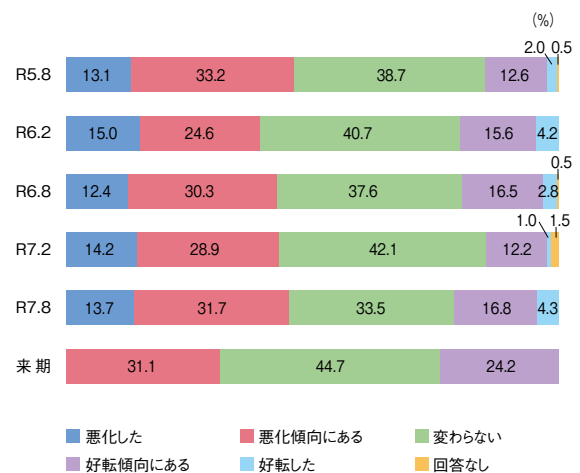


採算

前回調査と比べ改善している。来期も更なる改善の見通し。

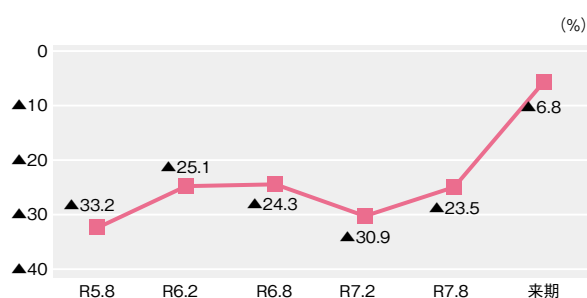


- 採算DI(好転-悪化)は前期が▲29.9で今期が▲24.3となり、5.6ポイント改善した。
- 来期の予測DI(好転予測-悪化予測)は▲6.8で、今期より17.5ポイント改善の見込みとなっている。

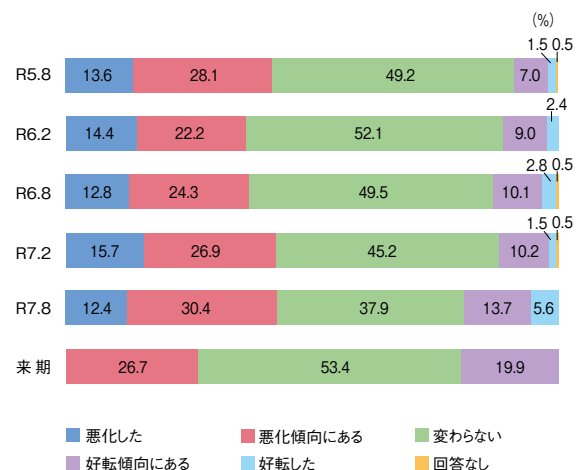


資金繰り

前回調査と比べ改善している。来期も更なる改善の見通し。

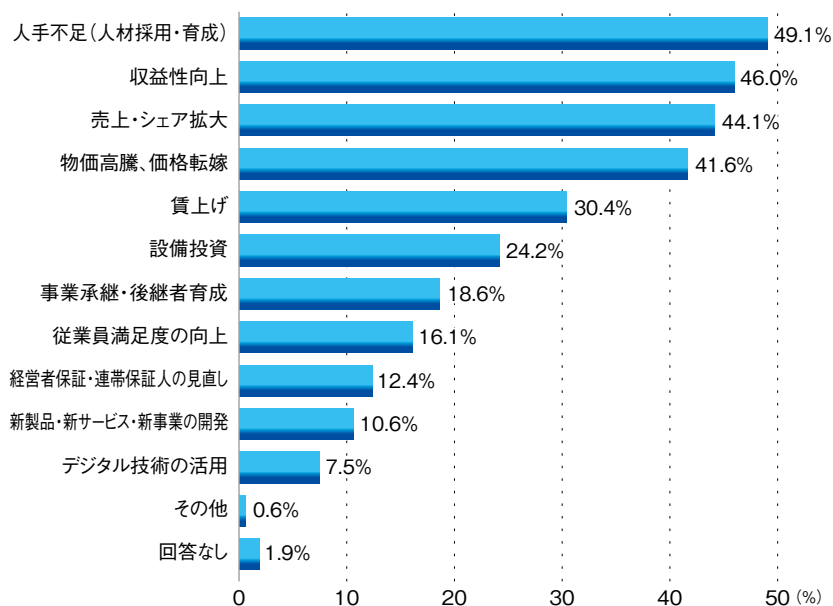


- 採算DI(好転-悪化)は前期が▲30.9で今期が▲23.5となり、7.4ポイント改善した。
- 来期の予測DI(好転予測-悪化予測)は▲6.8で、今期より16.7ポイント改善の見込みとなっている。



各図の割合は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

(2) 経営上の課題について

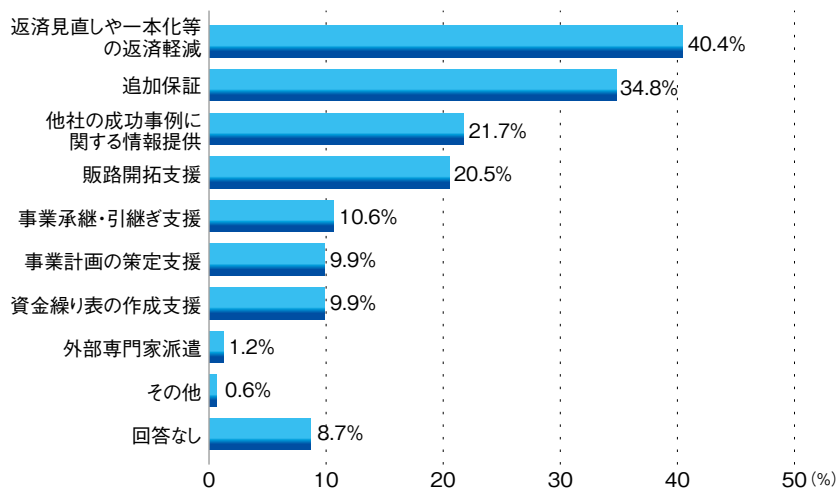


※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

「貴社の経営上の課題(お悩み)について、該当するものに☑をお付けください。」という質問に対し、「人手不足(人材採用・育成)」と回答された企業が49.1%、「収益性向上」と回答された企業が46.0%、「売上・シェア拡大」と回答された企業が44.1%、「物価高騰、価格転嫁」と回答された企業が41.6%、「賃上げ」と回答された企業が30.4%、「設備投資」と回答された企業が24.2%、「事業承継・後継者育成」と回答された企業が18.6%、「従業員満足度の向上」と回答された企業が16.1%、「経営者保証・連帯保証人の見直し」と回答された企業が12.4%、「新製品・新サービス・新事業の開発」と回答された企業が10.6%、「デジタル技術の活用」と回答された企業が7.5%「その他」と回答された企業が0.6%という結果になりました。

(3) 当協会の取り組み・支援内容について

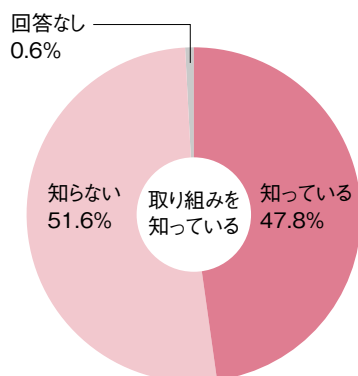
① 当協会に求める支援内容について



※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

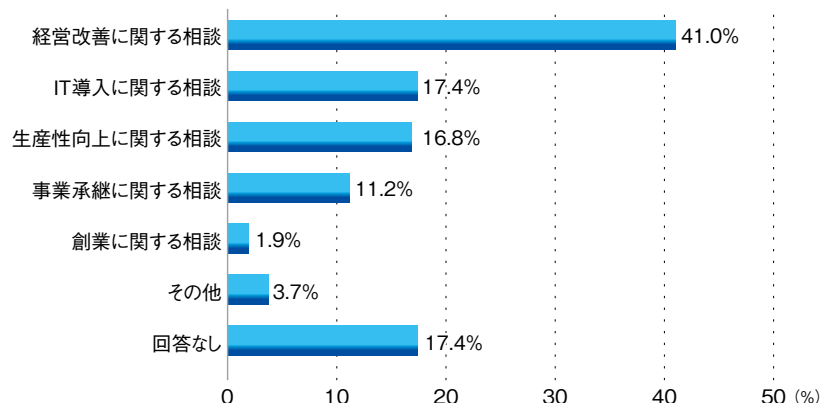
「当協会に求める支援内容をお聞かせください」という質問に対し、「返済見直しや一本化等の返済軽減」と回答された企業が40.4%と最も多く、次に「追加保証」と回答された企業が34.8%となりました。

② 当協会の経営支援への取り組みを知っているかについて



「当協会の経営支援への取り組み(外部専門家派遣、経営相談等)はご存じですか」という質問に対し、「知っている」と回答された企業が47.8%、「知らない」と回答された企業が51.6%となりました。

③ 外部専門家派遣の中で利用したいコースについて

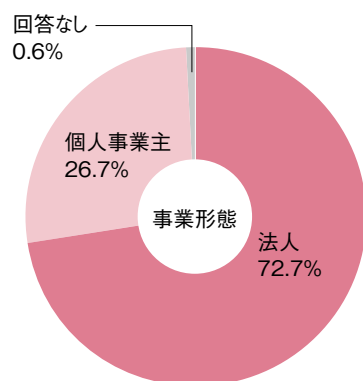


※複数回答のため、合計が必ず100%になるとは限りません。

「外部専門家派遣では、お客様のお悩みに対応した複数のコースをご用意していますが、利用したいと思う内容がありますか」という質問に対し、「経営改善に関する相談」と回答された企業が41.0%と最も多く、次に「IT導入に関する相談」と回答された企業が17.4%となりました。

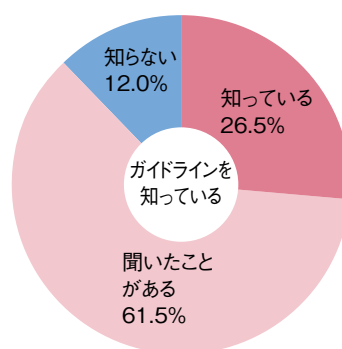
(4) 経営者保証を不要とする取り扱いについて

① あなたの事業形態は法人ですか、個人事業主ですか



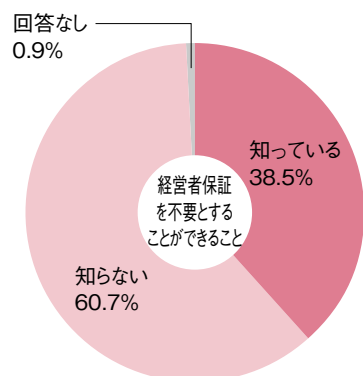
「あなたの事業形態は法人ですか、個人事業主ですか。」という質問に対し、「法人」と回答された企業が72.7%、「個人事業主」と回答された企業が26.7%となりました。

② 「経営者保証に関するガイドライン」をご存知ですか



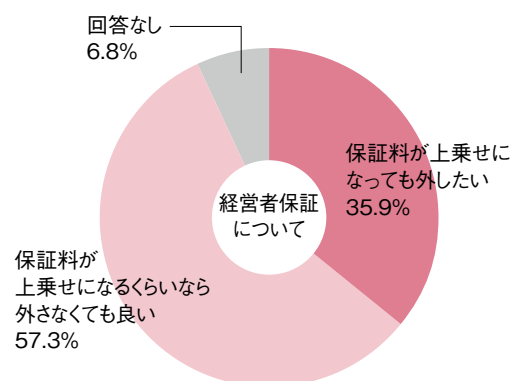
「『経営者保証に関するガイドライン』をご存じですか。」という質問に対し、「知っている」と回答された企業が26.5%、「聞いたことがある」と回答された企業が61.5%、「知らない」と回答された企業が12.0%となりました。

③ 一定の要件を満たす場合、保証料を上乗せすることで経営者保証を不要とすることができることをご存じですか



「一定の要件を満たす場合、保証料を上乗せすることで経営者保証を不要とすることができることをご存じですか。」という質問に対して、「知っている」と回答された企業が38.5%、「知らない」と回答された企業が60.7%となりました。

④ 経営者保証についてのお考えを教えてください



「経営者保証についてのお考えを教えてください。」という質問に対して、「保証料が上乗せになっても外したい」と回答された企業が35.9%、「保証料が上乗せになるくらいなら外さなくてもよい」と回答された企業が57.3%となりました。

各図の割合は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

滋賀大学にて 出張講義を行いました!



令和5年度に締結した滋賀大学との包括的連携協力に関する協定の一環として、令和7年8月6日(水)から8月8日(金)までの3日間、滋賀大学彦根キャンパスにて『滋賀大学出張講義』を開催しました。本講義には、滋賀大学の学生総勢34名に受講いただきました。

1日目

講義1：オリエンテーション
講 師：滋賀大学経済学部
准教授 柴田 淳 郎 氏

オリエンテーションとして、出張講義の概要について講義していただきました。



講義1

講義2：中小企業金融について学ぼう
講 師：当協会職員

信用補完制度のしくみや滋賀県信用保証協会の概要や創業支援について講義しました。



講義2

講義3：創業時に必要な4要素を学ぼう
講 師：ミナト経営株式会社
代表取締役 田内 孝 宜 氏

創業時に必要となる基礎的な知識(経営・財務・販路開拓・人材育成)について講義していただきました。



講義3

グループ
ワーク

2日目

講義4：経営支援を体験してみよう
講 師：当協会職員

信用保証協会の担当者になって、グループワーク形式で経営支援を体験してもらいました。

講義4



講義4



グループ
ワーク

3日目

講義5：実際に創業された事業者の体験談を聞こう

講師：しがとせかい株式会社 代表取締役 中野 龍馬 氏
合同会社mitei 代表 井本 望夢 氏

グループ
ワーク

創業された経営者から、創業時のきっかけや苦労話、創業にあたっての注意点などについて講義していただきました。

講義 5



講義 5



講義 5



講義 5



講義 6



講義6：講義まとめ

講師：滋賀大学経済学部
准教授 柴田 淳郎 氏

出張講義3日間の総括として講義していただきました。

学生からの主な感想

1日目 「協会の方々実際に企業とどのように関わり、悩みに向き合っているかというリアルな話が聞けたことで、融資=事務的なものというイメージが大きく変わった。」「チームビルディングに関するワークは、創業・経営だけにとどまらず、様々なことに応用できる内容で面白かった。」

2日目 「旅館の財務、マーケティングデータを手掛かりに売上拡大、経費削減等の改善点を具体策まで落とし込むプロセスを体験できて非常に楽しかった。」「正解のない問いにみんなで取り組んでいくのはとても楽しく、勉強になることも多かった。」

3日目 「起業は単に利益を追求するだけでなく、自分のアイデアやスキルを活かして社会に価値を提供できる点に大きなやりがいがあると感じた。」「起業は特別な人だけが許された挑戦ではなく、自らの信念や思いを形にするための一つの手段であり、誰にでも可能性が開かれていると気づいた。」

今回、本講義にご協力いただいた関係者の皆さまには、この場を借りてお礼申し上げます。今後もこのような取り組みを通して、学生のキャリア形成支援や創業者マインドの醸成に向けた取り組みを進めていきます。

『創業サポートセミナー』を開催しました!



令和7年7月23日(水)、コラボしが21にて『創業サポートセミナー』を開催し、これから創業を目指す方・創業後5年未満の方17名にご参加いただきました。

本セミナーでは、税理士 小川 宗彦 氏を講師にお迎えし、創業時に必要な経営・財務・人材育成・販路開拓の4つの分野について、ご講義いただきました。

セミナーでは、講師ならではの視点から、具体例を交えて経営に必要な知識をわかりやすく解説していただきました。



セミナー後に行ったアンケートでは

- ・「書籍にはない生の情報が入手できた。この場でしか聞けない話があった。」
- ・「創業して間もなく、何に注力してよいか分らなかったが、講師の熱い語りで、理解が深まった。」
- ・「短時間で幅広くボリュームのある内容ですごく良かった。」

といったお声をいただきました。

皆様からいただいた貴重なご意見は、今後の当協会の創業支援の充実に活用してまいります。

今回、本セミナーにご参加いただいた皆様、ご協力いただいた関係機関の皆様には、厚く御礼申し上げます。

【共催】 滋賀県信用保証協会・大津商工会議所

琵琶湖市民清掃を行いました

毎年、当協会では「びわ湖を美しくする運動」として大津市が実施している「琵琶湖市民清掃」事業に賛同し、清掃活動をしています。

今年度は、7月1日(火)に湖岸エリアを中心に15名が清掃活動を行いました。

これからも美しい琵琶湖の自然を守り、役職員各自がボランティア精神を発揮しながら、環境保全等の活動を行うことで、地域社会に貢献していきます。



島根県事業承継・引継ぎ支援センター、松江商工会議所と意見交換を行いました

令和7年7月15日(火)、島根県事業承継・引継ぎ支援センター、松江商工会議所と意見交換を行いました。

当日は両機関の職員計3名の方にご来協いただき、各地域における支援事例の共有の他、今後の取り組み方針について活発な議論を交わしました。

これからも、当協会では関係機関との連携や情報交換を密に行い、お客様に寄り添った経営支援に活かしていきます。



「滋賀のちいさな企業 食としがの魅力 個別商談会」に当協会の推薦企業2社にご参加いただきました

令和7年7月29日(火)、滋賀県商工会連合会が主催する「滋賀のちいさな企業 食としがの魅力 個別商談会」に当協会の推薦企業2社にご参加いただきました。この商談会は、滋賀県内の食品関連企業と全国のバイヤーとの出会いを創出し、販路拡大や新たなビジネス機会を提供することを目的に実施されました。

今後もこのような機会の提供を通じて、お客様のビジネスチャンスの拡大、地域経済の発展に貢献してまいります。



当協会の取り組み

岸本副知事に激励訪問をしていただきました また、女性活躍推進に関する意見交換会を実施しました

令和7年8月5日(火)、岸本 織江 滋賀県副知事をお招きし、当協会役員との会談後、役員員に向けて温かい激励のお言葉をいただきました。

岸本副知事は、「滋賀県内の中小企業金融の円滑化にご尽力いただいていること、また、女性活躍の推進にも力を入れていただいていることに敬意と感謝を申し上げます。」と述べられました。

その後、当協会女性職員との意見交換会を実施し、前半は岸本副知事に滋賀県の女性活躍における現状や取り組みについてご説明いただき、後半は女性職員の抱える悩み等に関して活発な意見交換を行いました。

当協会では、女性職員のキャリア形成支援や男女共に仕事と育児を両立できる体制整備として育児休業制度の拡充等を進め、令和7年2月13日(木)に滋賀県女性活躍推進企業認証の最高ランク「三つ星企業」を取得しました。

岸本副知事よりいただいた励ましを糧に、役職員一丸となって滋賀県内の中小企業の皆さまへの金融支援・経営支援により一層励むとともに、職員全員がやりがいを持って安心していきいきと働き、成長を実感できる職場環境づくりに努めていきます。



滋賀県立大学インターンシップを実施しました

令和7年8月25日(月)から5日間、滋賀県立大学との包括的連携協定の一環としてインターンシップを実施し、滋賀県立大学の学生1名にご参加いただきました。

実習では、当協会の概要、各部署の業務説明、経理・統計業務体験、審査業務体験、広報取材体験、企業訪問等を行いました。参加いただいた学生には積極的に発言いただくなど、社会人として仕事することへの意義や感心を高めていただいたと感じています。

今後も、インターンシップや1Day仕事体験等を通して学生のキャリア形成を支援していきます。



個別経営相談会を開催しました

令和7年9月5日(金)、物価高騰や人手不足等で、経営改善に悩む中小企業者の方を対象とした個別経営相談会を、滋賀県中小企業診断士協会と連携して開催しました。

相談会には7者が参加され、それぞれのお悩みに対し、滋賀県中小企業診断士協会の相談員と当協会の職員がきめ細やかなアドバイスを行いました。



令和7年度上期 主要数値及び概況説明

[上期の保証概況]

(単位：百万円・%)

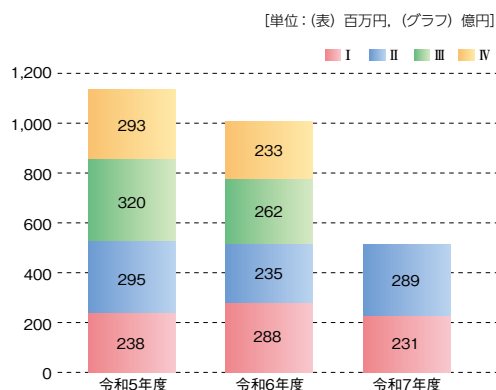
区 分	令和7年度（上期）				令和6年度（上期）		
	件数	前年度比	金額	前年度比	件数	金額	前年度比
保証申込	4,813	104.0	56,942	100.5	4,630	56,656	97.2
保証承諾	4,511	102.7	51,978	99.5	4,392	52,262	98.1
保証債務残高	35,963	102.3	364,540	95.4	35,158	382,166	92.6
代位弁済（元利）	239	86.9	2,536	91.5	275	2,771	108.4

	保証利用企業者数(者)	1企業あたりの 保証債務残高(千円)	1件あたりの 平均保証承諾額(千円)	平均保証承諾期間(月)
令和5年度	16,531	23,901	13,137	63.3
令和6年度	16,505	22,588	10,535	56.2
令和7年度(上期)	16,434	22,182	11,599	53.7

四半期別保証状況推移表・グラフ

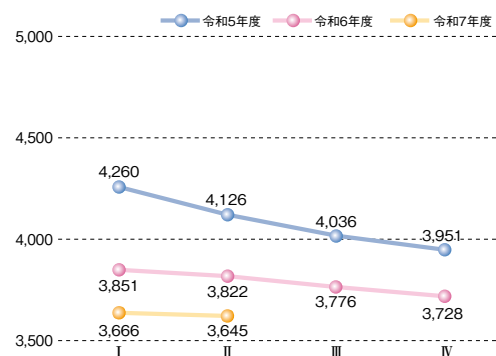
保証承諾

	令和5年度	令和6年度	令和7年度
I	23,775	28,782	23,050
II	29,503	23,479	28,927
III	32,039	26,246	
IV	29,281	23,327	
累計	114,598	101,834	51,978



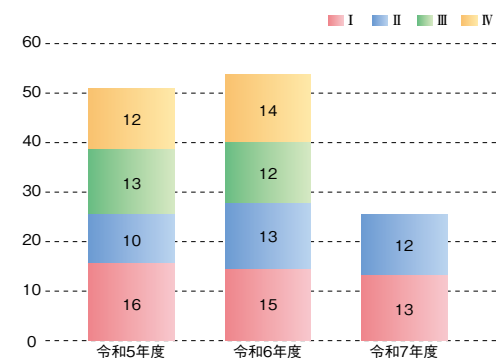
保証債務残高

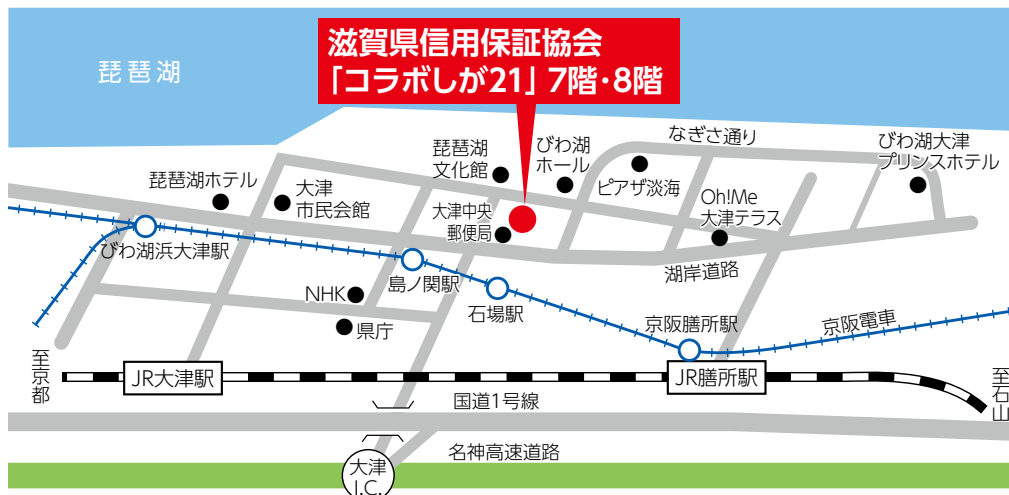
	令和5年度	令和6年度	令和7年度
I	425,972	385,106	366,553
II	412,624	382,166	364,540
III	403,609	377,601	
IV	395,114	372,819	



代位弁済(元利)

	令和5年度	令和6年度	令和7年度
I	1,578	1,457	1,304
II	978	1,315	1,233
III	1,313	1,205	
IV	1,247	1,377	
累計	5,116	5,353	2,536





JR琵琶湖線 大津駅より徒歩 約20分
 膳所駅より徒歩 約15分
 膳所駅より京阪電車のりかえ石場駅より徒歩 約4分
 近江鉄道バス「商工会議所前」下車 約2分

	部署名	直通電話番号	FAX	業務担当区分
7階	保証部	保証第1課	077-511-1321	保証申込受付・保証審査調査・金融相談・創業支援・事業承継支援
		保証第2課	077-511-1322	
		創業支援課	077-511-1320	
		事務統括課	077-511-1325	
	経営支援部	経営支援課	077-524-7030	創業申込審査・創業支援・創業相談
		経営相談課		保証・契約・担保等事務管理
	管理部	管理第1課		経営支援・再生支援・事業承継支援
		管理第2課		経営相談・経営支援・事業承継支援
		調整課		求償債権管理・回収
8階	総務企画部	総務課	077-511-1300	延滞債務管理・代位弁済
		企画デジタル課		人事・庶務・経理
		システム課		保証業務企画・推進・広報・デジタル化推進等諸計画進行管理
				電算システム企画・運用・管理・デジタル技術の情報収集活用等

〒520-0806 大津市打出浜2-1「コラボしが21」7階・8階

TEL 077-511-1300 (代表)

<https://www.cgc-shiga.or.jp>

滋賀県信用保証協会

検索



きっかけは、その保証でありたい

滋賀県信用保証協会



信用保証レポート 2025年 秋号 (令和7年10月発行)

表紙写真: 株式会社 ミライリハ (P3記事掲載企業)

●発行/滋賀県信用保証協会 ●企画・編集/滋賀県信用保証協会総務企画部企画デジタル課

