

Hama fuku tsu-shin

# ハマ福★通信

We Love YOKOHAMA !

横浜の中小企業の「明日」を身近でサポート

令和5年度



I got your back !

巻頭インタビュー  
エレナフローラ  
合同会社  
代表 堺谷 美知さん



ハマ福賞受賞  
企業インタビュー  
ご近所マーケティング  
株式会社  
代表取締役 泉 裕幸さん

横浜市信用保証協会  
イメージキャラクター

ふく  
ハマ福



## Contents

横浜市信用保証協会は、市内事業者の皆さまがお借入をするときの「公的な保証人」となり、事業資金の調達をスムーズにする役割を担っています。

『横浜の中小企業の「明日」を身近でサポート』をスローガンに、信用保証と経営支援を通じて中小企業の「明日」を応援し、横浜経済の活力ある発展に貢献します。

### 巻頭インタビュー ..... P2

保証協会の支援によって、手作り石けんを広めていく手法をアドバイスいただき、道筋が見えてきました。

エレナフローラ合同会社  
代表 堺谷 美知さん



### ハマ福受賞企業インタビュー ..... P5

地元で愛されるお店づくりをお手伝いし お店が繁盛し、街が賑わうことが最上の喜びです。

ご近所マーケティング株式会社  
代表取締役 泉 裕幸さん

### ハマ福からの“いんぷおめーしょん” ..... P7

- 1. 横浜信用金庫・日本政策金融公庫（県内5支店）と事業承継支援に関する覚書を締結しました
- 2. 横浜ビジネスグランプリで「ハマ福賞」を授与しました
- 3. 横浜市会社経営体験プログラムに参加しました ..... P8
- 4. 防災ハットを寄付しました
- 5. はまっ子未来カンパニープロジェクトへ協賛しています ..... P9
- 6. 横浜市が発行するESG債（サステナビリティ債券）を購入しました
- 7. こども「エコ活。」大作戦！2023に協賛しています ..... P10
- 8. 使用済み切手を寄付しました
- 9. 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ます ..... P11



### 事業概況 ..... P13

上位5制度保証承諾  
月別保証承諾金額

### 業種別保証承諾状況 ..... P14

金融機関群別保証承諾  
本支所別保証承諾  
令和5年度の概況

## Information



### LINE公式アカウントから役立つ情報をお届けします!!

保証制度の創設や保証協会の最新の取組、国・横浜市等による補助金のご案内等を発信しています。



友だち登録

interview

VOL.004



保証協会の支援によって、  
手作り石けんを広めていく  
手法をアドバイスいただき、  
道筋が見えてきました。

エレナフローラ合同会社

代表 堺谷 美知さん

地元で愛されるお店づくりをお手伝いし  
お店が繁盛し、街が賑わうことが  
最上の喜びです。

ハマ福賞  
受賞企業  
インタビュー  
interview



ご近所マーケティング株式会社

代表取締役 泉 裕幸さん



### 堺谷 美知さん | PROFILE

人にも地球にもやさしい製品を通じて「使ってくださる方の暮らしの中に小さな幸せ時間を贈りたい」という願いを込めて製品作りを続けている。製品は工房直営店、オンラインショップ、百貨店の催事出店などで販売している。

誰もが安心して使え、環境にも優しい石けんは  
良質な原料を厳選し、無添加で、時間をかけて作られる。 エレナフローラ合同会社  
代表 堺谷 美知さん

—エレナフローラの原点は、アトピー性皮膚炎だった娘さんが使える石けんをご自身で作ったことにあるそうですね。

はい長女が10歳の頃、食生活も含めていろいろ気を遣っていたなか、石けんも手作りできることを知って独学で始めました。やってみて植物オイルを原料にした手作り石けんは素晴らしいと実感しましたが、仕事にしようとは考えていませんでした。自分が作った石けんの良さを多くの人に知ってもらいたいという思いはありましたが、薬事法で化粧品の製造販売の許可証をはじめ、製造所や資格をもった責任者などが必要であること等、採算をとるのが難しいと聞いていました。

—事業化しようと思ったのには、どのようなきっかけがあったのですか。

通っていた女性向けのビジネススクールを卒業後、自分のキャリアを見つめなおしていた時期に、大阪に化学分析を学べる専門学校があることを知り、その学校を卒業すると化粧品会社の総括（製造販売責任者）として必要な化学や物理の単位が取得できることがわかり、「挑戦してみよう」と50歳にして一念発起し2年間ひたすら化学や物理の勉強をする日々でした。土日コースに入学して平日は正社員として働き、通勤時間や仕事を終えてから深夜、朝方まで予習復習する日々を続け、2017年に卒業しそこから製造所を造り県の査察を経て念願の化粧品製造と製造販売ができる会社としての許可を取得しました。ハードな2年間で

したが「自分の工房で自分のブランドの石けんを作る」ことをイメージしながら頑張り通しました。—卒業した年の秋にはパシフィコ横浜で開かれた「ハンドメイドマルシェ」に出店されていますね。

はい。製品ラインアップは石けん、スキンケア、アロマを中心に、マルシェへの出店を皮切りに、最初は百貨店の企画会社さんからお声がけいただいて埼玉県の丸広百貨店さんに出店し、その後は百貨店さんとも直接契約をさせていただきました。OEM製造のご依頼を受けたり、ホームページや口コミでファンを広げていながら事業を続けてきました。

—製品の特徴について紹介してください。

エレナフローラの石けんは、オリーブオイルをはじめ食べられる良質な植物オイルを使用し、昔



環境に配慮した無添加の石けんについても語っていただきました。

ながらの「コールドプロセス製法」で作っています。大量生産の石けんは、プラントで高温加熱するためビタミンやミネラルの多くが失われてしまいます。コールドプロセス製法は、植物オイル（酸）と水酸化ナトリウム（アルカリ）を合わせて鹸化という化学反応を利用し約1カ月かけて作ります。その間にグリセリンという天然の保湿成分がたっぷり生成されるので、使用時は肌あたりのやさしい、保湿感のある洗い上がりになるのです。また合成界面活性剤、合成保存料、合成着色料など添加物を一切使わない無添加の「生石けん」で、使っても肌が突っ張らないし「手を洗っただけでも全然違う」という感想をいただいています。

—そのほか愛用者からはどのような反響や感想が寄せられていますか。

女性はクレンジング剤や洗顔フォームなどを使いますが、エレナフローラの石けんならこれ一つで事足りますから、クレンジング剤もいりません。お客さまからは「私にはなくてはならない石けん、友人にも勧めたい」といったお声をよくいただきます。髪の毛もこれで洗えますので、奥様に勧められて洗髪していたご主人から「抜け毛が減って毛量が増えたようだ」というご感想をいただいています。またアトピー性皮膚炎に悩んでいた小さなお子さまをお持ちのお母さんからは「毎晩かゆみで熟睡できず、かいてシーツに血がにじんでいるような状態だった息子が、この石けんを2カ月使ってすっかり改善しました」と連絡をいただくこともあります。

—2024年1月から信用保証協会の経営支援を受けています。どのような点で支援を依頼したのですか。

2021年12月にこれまでの会社から事業分離して合同会社を設立しましたが、コロナ禍では百貨店の雇用の一時中止やご年配のお客さまの来店減少などの影響を受けました。また昨年は私の体調が芳しくなく、積極的な営業もできなかったため売上が減少しました。経営の厳しさに少し自信を失い弱気になっていた昨年11月にちょうど横浜市信用保証協会と面談の機会があり、売上増加、収益改善のために専門家派遣をしていただけると

のお話を伺い申し込みました。面談、ヒアリングの後、2024年の年明けからサポート、アドバイスを受けています。

—どのようなアドバイスを受け、どのような取組を進めているのですか。

この6年間、好きな石けん作りに打ち込んで無我夢中でやってきましたが、経営分析をしていただきずいぶん無駄なことやロスがあったと知ることができました。また市場拡大に関しては今後、埼玉と神奈川だけだった百貨店の催事出店を都内へも広げていくこと、オンラインショップの強化、ホームページの充実、SNSでの積極的な情報発信などを行っていきます。女性はもちろん男性やお子さまなど幅広い世代へアピールしていきます。ブランド力、知名度アップのためにパブリシティの活用、タグラインの開発も取り入れています。さらにギフトや企業の接待用のお土産としてセット品なども新たにラインアップし好評いただいています。少人数で運営している会社なので周囲のいろいろな方の助けを借りて一つひとつ取り組んでいるところです。—支援は現在も続けていますが（3月5日現在）専門家派遣に対してどのような印象をもっていますか。

最初の段階から私の話をじっくり聞いていただき、一つひとつの問題、課題をわかりやすく分析し、丁寧なアドバイスで導いていただいています。たくさんの気づきやヒントをいただき、今後の道筋が見えてきました。また製品の品質を評価いただき、やってきたことに自信をもつことができ、手作り石けんを多くの方に届けていきたいという思いを新たにしています。



思わず手にとりたくなるような商品が並ぶ。



保証協会による  
専門家派遣の紹介  
動画はこちら



## エレナフローラ

〒236-0051

横浜市金沢区富岡東2-5-30

TEL.045-367-9613 <https://elenaflora.com>



hp



Instagram

横浜の石けん工房で丁寧に手作りしている石けんは、素材のオイルを高温に熱することなく有用成分を封じ込める「コールドプロセス製法」を用いています。化粧石けんとして顔はもちろん全身に使用できます。

ハマ福賞  
受賞企業  
インタビュー  
interview



泉 裕幸さん | PROFILE

セブン-イレブン本部で27年間、4000店舗の出店支援と業務改善を担当したノウハウをもとに「お店を繁盛させたい」「新規出店したい」というご要望に成果を出し続けています。スーパー、コンビニ、飲食店、鍼灸整骨院、スポーツジム、ネイルサロンなど多種多様なお店のご近所マーケティングを支援しています。

半径350メートルのご近所のマーケティングを行うことで、集客の方法が見えてくる。

ご近所マーケティング株式会社/  
代表取締役 泉 裕幸さん

—ご近所マーケティングの設立は2022年ですが、それ以前はどのようなキャリアを歩んでこられたのですか。

東京商船大学（現東京海洋大学）を卒業して船会社に入り、5年ほど船荷証券の作成や集荷営業に携わった後、セブン-イレブン・ジャパンへ転職しました。転職先としてはホテル業界を考えていたのですが、たまたま入社試験を受けたら合格して、縁を感じて入社しました。40年ほど前のことで、まだコンビニという業態ではなく深夜スーパーという分類で、銀行でお店をつくるための融資の話をして似た名前の飲料水と間違えられたりしていました。

—セブン-イレブンではどのような仕事に携わってこられたのですか。

店舗勤務からスタートして店舗運営を指導する部門へ異動して2年務め、業績が良かったこともあり店舗開発部門から声がかかりました。そこで19年間、店舗開発、マネージャーを経験して、次に出店審査部門にいきました。そのほか新人教育や法人対象の店舗開発などにも携わりました。セブン-イレブン本部で27年間、4000店舗の出店支援、業務改善を担当してきた経験から、地元のお客さまを集めリピーターにして、安定的に売上を作っていくお店のノウハウを確立することができました。

—一定年を迎えて退職された後、どのような考えで独立したのですか。

色々な方とお会いするなか、お店を出して失敗してしまったという方にも多くお会いしました。聞くと「人が多い街だから」といった単純な理由で出店しているケースがあります。自分のノウハウで、こうした失敗を防ぎ新規出店や今あるお店を繁盛させるためのサポートをしたい、地元で愛される店づくりのお手伝いをして、ひいては地域を活性化させる力になりたいという思いで独立しました。

—多くのノウハウを培ってきたと思いますが、一例を紹介してもらえますか。

たとえば「誰に」「何を売るのか」というマーケティングです。セブン-イレブン時代、箱根の別荘地にある売店をコンビニに換える案件がありました。直径2キロ内に1800人しか住んでいない場所で、1日の来客数は75人でした。会社は



たくさんの出店やご相談に応じてきた経緯をお話いただきました。



笑顔が素敵な泉社長はご近所の“縁の下のチカラ持ち”！

出店に大反対でした。調べたところ住民の75%が65歳以上の高齢者でした。そこで住民対象の出店説明会で豆腐や納豆、卵、牛乳などがスーパーと同じ値段で鮮度も良いことを何度もアピールしました。ほかの店とは品揃えを変え、住んでいる人にとって利用しやすい店にしたところ1日の来客数が440人になって、他のセブン店舗とは違う商品が売れ筋の店になりました。もちろん現在も繁盛しています。

**—それは現在、依頼を受けている案件においても当てはまりますか。**

お店のオーナーさんは当たり前のことができていないケースが多々あります。たとえば「私の問診、施術はすごいから、一度来たら皆納得して次も来る」という整骨院の先生がいました。しかしうたい文句で「施術がすごい」と書いても伝わりません。私はご近所の70代をターゲットに「これからも自分の足で元気に歩けるように腰痛を治しましょう」とアピールしたほうが良いとアドバイスしました。そして、医院から半径350mの範囲で何度もチラシを配ることを勧めました。CMはインパクトが大切だといわれますが、1回見るだけでインパクトは残りません。それなら接触頻度を上げる方が大事で、1000世帯に1回チラシをまくより、狙いとする100世帯に10回配った方が効果はあります。

**—半径350mというのは、社名の「ご近所マーケティング」ともつながっているのですね。**

前職で1万人調査をした結果ですが、自宅、会社、学校など出発点は別として、お店のお客さまのうち、店までの来店時間が5分以内の人が約50%占めていることがわかりました。徒歩でいうと350mです。そこで私は依頼が入ると、お店の周辺を一緒に歩きます。すると「誰に」売るのが見えてくるからです。たとえば、あるリフォーム屋さんが相談にきて「片道2時間かけて出かけ、30分の仕事で5000円の料金では商売が成り立たない」というので、散歩に出たら、近所に築40年以上の戸建ての団地がありました。ここにチラシをまき続けた結果、15件ほど依頼がきて、噂が広まって、今では月に1回、団地にご用聞きに

回るだけで売上のベースができています。私のコンサルティングは、集客しながらお店の人がマーケティングを学べる仕組みにしていることが差別化になっていると思います。

**—なるほど、対象としている顧客はエリア限定ですか。**

横浜市、神奈川県はもちろんですが全国に対応しています。地図アプリの精度が非常に高くなっていて、どの場所でも人通りが把握できるため、最初は遠隔で対応し専門的な話になった場合、現地に伺います。現在「店舗開発支援」「既存店舗活性化」「ご近所マーケティング」といったメニューごとにメソッドをまとめてご提供しています。私のほか、経営分析、マーケティング、ブランディング、人材育成、税務・労務など各分野の専門家がパートナーとして必要に応じてサポートする体制を整えています。業種業態も問いませんのでお店の運営でお困りのことがあればお気軽にご相談いただきたいです。

**—横浜ビジネスグランプリ2024で横浜市信用保証協会の「ハマ福賞」を受賞されていたか。**

今回、ファイナリストとなり発表させていただき、本当にありがたかったです。多くの人に支えられてこの場に立てたと実感し、感謝しかありません。さらに「ハマ福賞」をいただき、一人でも多くの経営者の方に情報発信できる機会の提供に感謝、ありがとうございます。

**—最後に、泉さんにとっての仕事の醍醐味、やりがいについてお話しください。**

会社を設立したときからの思いと同じですね。お店の売上が上がるとオーナーさんが元気になる、それが私の喜びです。また、ご近所マーケティングの実践によってオーナーさんに気づきをもたらして、その行動が変わっていくことを目の当たりにするのもすごく嬉しいです。これからも繁盛店を増やして街の活性化に貢献していければと思っています。



**ご近所マーケティング株式会社**

〒220-0004

横浜市西区北幸1-1-8 エキニア横浜5階

<https://go-kinjo.co.jp>



hp

店舗運営において当たり前と思われている集客方法が、意外なことに多くの店舗できていません。ご近所マーケティングでは豊富なノウハウによってお客さまの売上増、店舗活性化支援を行っています。また多店舗化などの業務拡大もサポートします。



# ハマ福からの

## “いんふおめーしょん”

### 横浜信用金庫・日本政策金融公庫(県内5支店)と事業承継支援に関する覚書を締結しました

令和5年10月2日に、横浜信用金庫・日本政策金融公庫(神奈川県内5支店)・当協会の3者で、「事業承継支援に関する覚書」を締結し、連携スキームを構築しました。

事業承継に関する融資相談の対応、情報提供および事業譲渡先と事業譲受先とのマッチングを促進していきます。

「後継者が不在で誰かに事業を引き継いでもらいたい」、「従業員の雇用を守りたい」という方は、ぜひ当協会までお問合せください。



国の推計によると、2025年までに70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者の数は約245万人となり、そのうち約半数の127万人は後継者が未定となっているんだ！このような背景から、事業承継支援に関する覚書を締結するに至ったよ！



### 横浜ビジネスグランプリで「ハマ福賞」を授与しました

当協会は、公益財団法人横浜企業経営支援財団が主催する、横浜ビジネスグランプリに協賛しています。

令和6年2月2日に行われたファイナルでは、10名のファイナリストが自社の製品やサービスについてプレゼンテーションを行いました。

当協会は、本誌へのインタビュー記事の掲載によって受賞企業の広報活動を応援すべく、協賛賞「ハマ福賞」を提供しており、今年度はご近所マーケティング(株)の泉裕幸社長へ授与しました。(インタビュー記事はP5・6をご覧ください)



横浜ビジネスグランプリは、新たな価値を創造するような製品・サービスの提供を目指す起業家やスタートアップを発掘するため、横浜での起業や新事業展開に挑戦するビジネスプランを全国から募集し、審査するビジネスプランコンテストだよ！今後も新たなビジネスが生まれることに期待だね★



令和5年度下期の企画・イベント、横浜市信用保証協会のさまざまなトピックスやニュースを「ハマ福」がお送りいたします！

## 横浜市会社経営体験プログラムに参加しました

横浜市では、横浜市経済局と横浜市教育委員会が連携して、小中学生等を対象とした「会社経営体験プログラム」を実施しています。

このプログラムは、早期から社会課題やビジネスに目を向ける意識を醸成することを目的として、グループに分かれて一つの会社を作り、起業から決算までの流れを数カ月を渡って体験します。

一連のプログラムの中で当協会は金融機関役として参加し、各会社が必要な資金の融資を受けるための事業計画の審査と融資の可否判断、決算後の振り返りに対するアドバイスを担当させていただきました。

当協会は、今後も将来の経営者となりうる小中学生の起業家精神を養う機会を応援していきます。



決算では、商品が思うように売れず赤字となる会社が多数あった一方で、計画に近い販売を達成して利益を計上できた会社もあったよ！生徒たちは一連の流れを体験したことで、ビジネスにおいて大切なことや、グループで一つのことを成し遂げる喜びなど、多くのことを学んでいる様子だったよ！



## 防災ハットを寄付しました

社会貢献活動の一環として、防災ハット9点を（福）横浜市中区社会福祉協議会へ寄付しました。

防災ハットは、災害ボランティアセンターの事業に利用されます。



3

4

# 5

## はまっ子未来カンパニープロジェクトへ協賛しています

当協会では、横浜市が「自分づくり教育」の一環として実施している「はまっ子未来カンパニープロジェクト」に協賛しています。

「はまっ子未来カンパニープロジェクト」は、子どもたちが地域や社会の課題と向き合い、学校と企業・地域・外部機関が連携して解決に取り組むプロジェクトです。

当協会は、今後も本活動への協賛を通じて、横浜のまちで大人と子どもが協働して社会課題を解決する取組を応援します。

日頃の学習成果を発表する学習発表会では、スポーツを通じて自分たちが暮らす地域を盛り上げる取組や、味噌に対する疑問を通じて日本食への関心を深めるなど、様々な学習の成果を発表する子どもたちの姿に感動したよ！  
横浜の明るい未来を感じることができたよ！



# 6

## 横浜市が発行するESG債（サステナビリティボンド）を購入しました

社会貢献への取組として、横浜市が発行するサステナビリティボンドを購入しました。

サステナビリティボンドとは、調達資金の用途が、環境問題の解決を目指すグリーンプロジェクト並びに、社会課題の解決を目指すソーシャルプロジェクトの双方に充当される債券です。

当協会は引き続き、地域・社会との共生、経済・企業との安定的な成長共有の観点から、本債券をはじめとしたESG領域における投融資を推進します。

横浜市が発行するサステナビリティボンドの他に、神奈川県や横浜高速鉄道株が発行するグリーンボンドへの投資も行っているんだ！これらへの投資を通じて、今後もSDGsの達成に貢献していくよ★





## こども「エコ活。」大作戦！2023に協賛しています

当協会は、2019年より横浜市が行う、こども「エコ活。」大作戦！に協賛しています。

集まった協賛金は、国連WFPを通じてフィリピン・ミンダナオ島での植樹活動等に活用され、ミンダナオ島の環境保全と人々の生活向上に役立てられています。

当協会は本取組への協賛を通じて、引き続き持続可能な社会の実現に貢献していきます。



7



こども「エコ活。」大作戦！は、横浜市内の小学生が省エネや生物多様性の保全、3Rなどの環境行動に取り組む事業なんだ！この取組を応援する企業からの協賛金は、海外の環境保全活動に寄付されているんだよ★



## 使用済み切手を寄付しました

社会貢献活動の一環として、使用済み切手を（福）横浜市青葉区社会福祉協議会を通じて、慈善団体へ寄付しました。

寄付した使用済み切手は換金された後に、社会貢献活動に活用されます。



8

# 9

## 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ます

信用保証付き融資において、市内中小企業者の皆さまが一定の要件を満たした場合に、保証料の上乗せという経営者保証の機能を代替する制度等の活用によって、経営者保証を不要とすることが選択できるようになりました。

### ■保証料の上乗せにより経営者保証を不要とする取扱い■

|  | ご利用いただける方   |
|--|---|
| <p>事業者選択型経営者保証非提供制度<br/>(横断的制度)</p> <p>※保証制度を問わない取扱いであり、個別の保証制度ではありません</p> | <p>次の1～5全てを満たす法人<sup>(※1)</sup></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>過去2年間、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出していること</li> <li>直前決算において、代表者等への貸付金その他の金銭債権がなく、かつ代表者への役員報酬、賞与、配当その他の金銭の支払が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと</li> <li>次のいずれかを満たすこと               <ol style="list-style-type: none"> <li>直前決算において債務超過でない<sup>(※2)</sup></li> <li>直前2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字でない<sup>(※3)</sup></li> </ol> </li> <li>次の①および②について継続的に充足することを誓約する書面を提出していること               <ol style="list-style-type: none"> <li>保証申込後においても、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出すること</li> <li>保証申込日を含む事業年度以降の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと</li> </ol> </li> <li>保証料の引き上げを条件として保証人を提供しないことを希望していること</li> </ol> <p>(※1) 法人の設立後最初の事業年度(設立事業年度)の決算がない法人の場合、1～3は問いません。設立事業年度の次の事業年度の決算がない法人の場合、3は問いません。<br/>           (※2) 貸借対照表において「純資産の額<math>\geq 0</math>」となること。<br/>           (※3) 損益計算書において「経常利益+減価償却<math>\geq 0</math>」となること。</p> |
| <p>事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証<br/>(国補助制度)</p>                                    | <p>次の1～5全てを満たす法人<sup>(※1)</sup></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>過去2年間、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出していること</li> <li>直前決算において、代表者等への貸付金その他の金銭債権がなく、かつ代表者への役員報酬、賞与、配当その他の金銭の支払が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと</li> <li>次のいずれかを満たすこと               <ol style="list-style-type: none"> <li>直前決算において債務超過でない<sup>(※2)</sup></li> <li>直前2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字でない<sup>(※3)</sup></li> </ol> </li> <li>次の①および②について継続的に充足することを誓約する書面を提出していること               <ol style="list-style-type: none"> <li>保証申込後においても、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出すること</li> <li>保証申込日を含む事業年度以降の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと</li> </ol> </li> <li>保証料の引き上げを条件として保証人を提供しないことを希望していること</li> </ol> <p>(※1) 法人の設立後最初の事業年度(設立事業年度)の決算がない法人の場合、1～3は問いません。設立事業年度の次の事業年度の決算がない法人の場合、3は問いません。<br/>           (※2) 貸借対照表において「純資産の額<math>\geq 0</math>」となること。<br/>           (※3) 損益計算書において「経常利益+減価償却<math>\geq 0</math>」となること。</p> |

### ■適用される信用保証料率■

- **ご利用いただける方** 3. ①および②のいずれも満たす場合  
 所定の信用保証料率に**0.25%**を上乗せした信用保証料率
- **ご利用いただける方** 3. ①および②のいずれか一方のみを満たす場合  
 所定の信用保証料率に**0.45%**を上乗せした信用保証料率
- 法人の設立後2事業年度の決算が無い場合  
 所定の信用保証料率に**0.45%**を上乗せした信用保証料率

要件をまとめた表が次ページにあるよ！  
チェックしよう！





### <対象要件と信用保証料率の上乗せの整理表>

| 直近決算で<br>直前2期の決算期で      | 債務超過でない        | 債務超過である        |
|-------------------------|----------------|----------------|
| 減価償却前経常利益が<br>連続して赤字でない | 信用保証料率 + 0.25% | 信用保証料率 + 0.45% |
| 減価償却前経常利益が<br>連続して赤字である | 信用保証料率 + 0.45% | 対象外            |

なお、事業者選択型経営者保証非提供促進特別保証（国補助制度）については、制度実施期間の3年間に渡り、以下のとおりに国による信用保証料の補助が実施されます。

| 対象となる期間                      | 補助率   |
|------------------------------|-------|
| 制度開始1年目（令和6年3月15日～令和7年3月31日） | 0.15% |
| 制度開始2年目（令和7年4月1日～令和8年3月31日）  | 0.10% |
| 制度開始3年目（令和8年4月1日～令和9年3月31日）  | 0.05% |



国補助制度の詳細はこちら

### ■信用保証協会における経営者保証を不要とする3つの取扱い■

以下のいずれかに該当する方は、保証料を上乗せすることなく経営者保証を不要とすることができます。

| 通称      | 要件  |
|---------|---|
| 金融機関連携型 | <ul style="list-style-type: none"> <li>取扱金融機関がプロパー融資について経営者保証を不要とし、かつ担保による保残がない融資残高がある（もしくは同じタイミングで上記と同内容の融資を行う）</li> <li>「直近決算期において債務超過でないこと」かつ「直近2期の決算期において減価償却前経常利益が連続して赤字でないこと」</li> <li>法人と経営者の一体性解消が図られていることを取扱金融機関が確認している</li> </ul> |
| 財務要件型   | <ul style="list-style-type: none"> <li>直近決算期において一定の財務要件を満たしている（「財務要件型無保証人保証制度」でのご利用）</li> </ul>   |
| 担保充足型   | <ul style="list-style-type: none"> <li>法人または経営者が所有する不動産の担保提供があり、十分な保残が図られている</li> </ul>   |

### ■お借入のあるプロパー融資の経営者保証の解除について■

金融機関に対して経営者保証を提供したプロパー融資（信用保証協会の保証を付さない融資）について、一定の要件を満たすことを条件として信用保証付き融資への借換ができる、プロパー融資借換特別保証を取扱っています。

|           |   |   |
|-----------|---|---|
| ご利用いただける方 | <p>経営者保証を提供したプロパー借入があり、1～4の全ての要件を満たす法人</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>資産超過であること</li> <li>EBITDA 有利子負債倍率<sup>(※1)</sup>が15倍以内であること</li> <li>法人・個人の分離がなされていること</li> <li>返済緩和している借入金がないこと<sup>(※2)</sup></li> </ol> <p>(※1) EBITDA 有利子負債倍率 = (借入金・社債一現預金) ÷ (営業利益 + 減価償却費)</p> | <br>詳細はこちら |
|-----------|---|---|

ふむふむ…  
なるほど～!

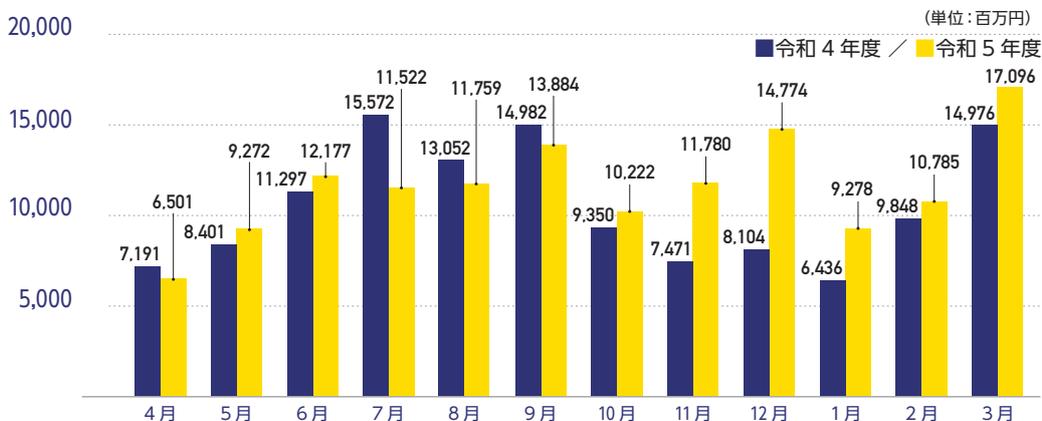


# 事 | 業 | 概 | 況

## 《上位5制度保証承諾》



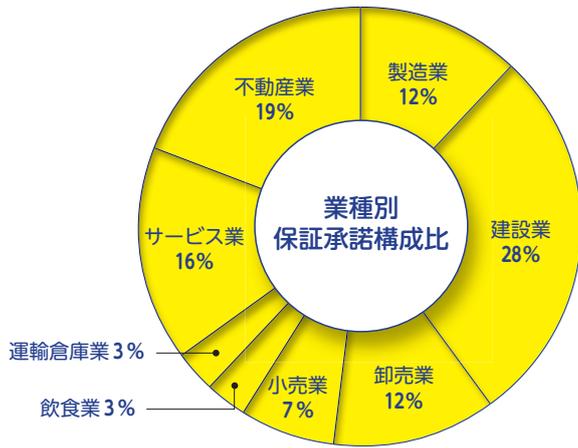
## 《月別保証承諾金額》



昨年と  
比べよう～



※数値については、単位未滿を四捨五入し表示しておりますので、諸項目の合計が一致しないこともございます。  
※前年比は、前年同期比を表しています。



### 《業種別保証承諾状況》

(単位：百万円・%)

|       | 件数      | 金額    | 前年比   |
|-------|---------|-------|-------|
| 製造業   | 16,492  | 103.6 | 11.9  |
| 建設業   | 38,596  | 110.3 | 27.8  |
| 卸売業   | 16,845  | 115.9 | 12.1  |
| 小売業   | 9,758   | 93.6  | 7.0   |
| 飲食業   | 4,044   | 95.4  | 2.9   |
| 運輸倉庫業 | 4,420   | 106.1 | 3.2   |
| サービス業 | 21,861  | 113.8 | 15.7  |
| 不動産業  | 25,866  | 116.3 | 18.6  |
| 印刷業   | 640     | 97.8  | 0.5   |
| 出版業   | 9       | 8.3   | 0.0   |
| 旅行業   | 84      | 581.4 | 0.1   |
| その他産業 | 435     | 263.5 | 0.3   |
| 合計    | 139,050 | 109.8 | 100.0 |

### 《金融機関群別保証承諾》

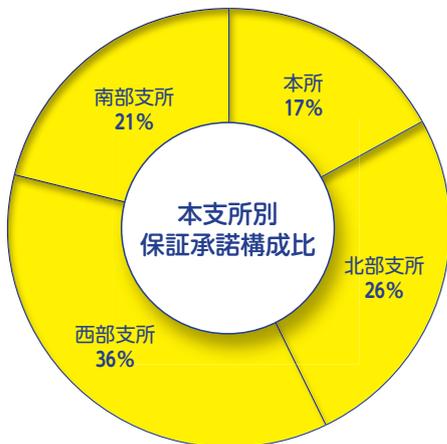
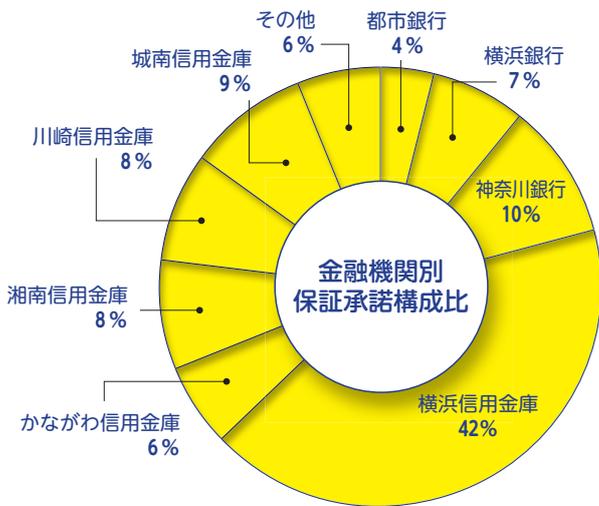
(単位：百万円・%)

|          | 金額      | 前年比   | 構成比   |
|----------|---------|-------|-------|
| みずほ銀行    | 1,642   | 72.9  | 1.2   |
| 三菱UFJ銀行  | 784     | 79.6  | 0.6   |
| 三井住友銀行   | 1,134   | 123.8 | 0.8   |
| りそな銀行    | 2,629   | 98.8  | 1.9   |
| 横浜銀行     | 9,663   | 127.3 | 7.0   |
| 神奈川銀行    | 13,585  | 131.8 | 9.8   |
| 横浜信用金庫   | 58,609  | 107.2 | 42.2  |
| かながわ信用金庫 | 8,000   | 104.4 | 5.8   |
| 湘南信用金庫   | 11,762  | 97.2  | 8.5   |
| 川崎信用金庫   | 11,432  | 131.2 | 8.2   |
| 城南信用金庫   | 12,037  | 103.5 | 8.7   |
| その他金融機関  | 7,775   | 107.9 | 5.6   |
| 合計       | 139,050 | 109.8 | 100.0 |

### 《本支所別保証承諾》

(単位：百万円・%)

|      | 保証承諾    |        |       |      |
|------|---------|--------|-------|------|
|      | 金額      | 前年比    | 構成比   |      |
| 本所   | 保証課     | 22,657 | 109.3 | 16.3 |
|      | 経営支援室   | 699    | 52.6  | 0.5  |
| 北部支所 | 36,804  | 101.1  | 26.5  |      |
| 西部支所 | 50,174  | 118.3  | 36.1  |      |
| 南部支所 | 28,716  | 111.3  | 20.7  |      |
| 合計   | 139,050 | 109.8  | 100.0 |      |



### 《令和5年度の概況》

(単位：百万円・%)

|        | 件数     | 金額      | 前年比   |
|--------|--------|---------|-------|
| 保証申込   | 8,632  | 158,971 | 106.0 |
| 保証承諾   | 7,748  | 139,050 | 109.8 |
| 保証債務残高 | 41,414 | 553,419 | 92.1  |
| 代位弁済   | 674    | 8,575   | 133.9 |



パッチリ  
わかったね♪

# 相談窓口のご案内

当協会では、中小企業のお客さまの利便性にお応えするため、本所の他、新横浜駅に北部支所、横浜駅に西部支所、上大岡駅に南部支所と、4拠点体制としています。担当地区をご確認の上、お気軽にご相談ください。「初めての借入でどこに相談に行ったらよいかわからないので近隣の金融機関を紹介してほしい」など、金融機関の紹介をご希望される場合も、ご相談を承ります。



窓口開設時間：9時00分～17時00分(土日、祝日、年末年始(12月29日～1月3日)を除く)

## 本所

### 保証担当地区 (中区・磯子区)

〒231-8505 中区山下町22 山下町SSKビル10階  
経営支援部 保証課、保証統括課 TEL：045-662-6623  
経営支援室、経営支援課 TEL：045-662-6624

### 《アクセス》

みなとみらい線 日本大通り駅 3番情文センター出口より徒歩約3分  
JR関内駅 南口より徒歩約12分  
JR石川町駅 中華街口より徒歩約13分  
横浜市営地下鉄 関内駅 1番出口より徒歩約12分



## 北部支所

### 保証担当地区 (港北区・緑区・青葉区・都筑区)

〒222-0033 港北区新横浜3-9-18 新横浜TECHビルB館6階  
TEL：045-470-5600

### 《アクセス》

JR新横浜駅 横浜アリーナ方面出口より徒歩約7分  
横浜市営地下鉄 相鉄・東急新横浜線 新横浜駅 7番出口より徒歩約4分



## 西部支所

### 保証担当地区 (鶴見区・神奈川区・西区・保土ヶ谷区・旭区・瀬谷区)

〒220-0004 西区北幸1-6-1 横浜ファーストビル7階  
TEL：045-319-5335

### 《アクセス》

横浜駅 西口より徒歩約3分  
横浜市営地下鉄 横浜駅 10番出口より徒歩約1分



## 南部支所

### 保証担当地区 (南区・金沢区・戸塚区・港南区・栄区・泉区)

〒233-0002 港南区上大岡西1-6-1 ゆめおおおかオフィスタワー22階  
TEL：045-844-6621

### 《アクセス》

京浜急行線 上大岡駅 3階改札口より徒歩約3分  
横浜市営地下鉄 上大岡駅 6番出口より徒歩約3分

