

予防的支援と経営支援力向上 に向けた取り組み



栃木県信用保証協会 経営支援部
経営アシスト室 主幹兼室長代理

吉澤 由紀



同 係長 人見 真美

1. はじめに

現在中小企業を取り巻く環境は、原材料価格の高騰や、エネルギーコスト、賃金や金利の上昇など厳しい。地域の中小企業・小規模事業者は、資金繰りの確保や経営基盤の強化、事業の持続的な成長に向けて、より早期の段階での多様かつ実効性の高い支援を必要としている。

このような状況下、信用保証協会には、「信用保証協会向けの総合的な監督指針」を踏まえ、経営改善支援、事業再生・事業承継支援、創業支援など、事業者のライフステージや個別の経営課題に応じた経営サポートが求められている。

当協会の経営支援は、事業者の状況に応じて、大きく二つに分けている。一つ目は、正常返済中の事業者に対し、早期の段階から経営支援に着手することで業績悪化を未然に防ぐ「予防的支援」、二つ目は、返済緩和先など緊急性の高い事業者を対象に、経営改善を後押しする「治療的支援」である。

予防的支援では、正常返済先の中から、業況悪化の予兆を把握し早期の段階で支援が必要と判断される事業者の選定を行い、当協会が主体的にアプローチするプッシュ型支援を行っている。

る。予防的支援は、経常収支の改善に主眼を置き、資金繰り予定表の作成支援を通じて、事業者自らが経営課題に気付き、経営課題解決に向けた本業支援により収益改善に取り組むことで、自走化することを狙いとしている。

もともと、正常返済先への経営支援は保証部が兼務的に担っていたが、新型コロナウイルス感染症収束後の事業者支援の重要性を見据え、正常返済先への支援業務に特化する専任部署として令和3年4月に「経営アシスト室」を創設した。さらに、令和7年度からは、経営アシスト室の業務に創業支援業務を追加することで、創業前から事業の定着・成長まで、創業期における事業者への一貫した支援体制を構築した。

一方、治療的支援は、返済緩和先であり経営改善の緊急性が高い先に対して、経営改善計画の策定支援や金融調整等を行っている。返済緩和先に特化した経営支援はリーマン・ショック以降から継続的に取り組んでおり、現在は企業支援一課、企業支援二課が専任部署として担当している。

いずれの支援においても、関係機関との連携が重要である。特に金融機関とは事前に支援方針の目線合わせや、事業者への同行訪問など連携を図っている。さらに、令和7年1月からは当協会と栃木県商工会連合会、栃木県よろず支

援拠点との相互連携による「3 機関連携支援とちぎ中小企業応援隊」をスタートさせ、特に小規模事業者が直面する多様な課題をワンストップで対応できる体制強化にも努めている。

また効果的な事業者支援を行っていくため、経営支援力の向上を目的に、内部研修等による職員の支援ノウハウの習得やスキルアップに積極的に取り組んでいる。

本稿では、経営アシスト室における予防的支援と、当協会の経営支援力向上の取り組みについて紹介する。

2. 経営アシスト室における予防的支援

(1) 支援候補先の抽出

数多くの事業者に対し、限られた人員で効果的かつ効率的にプッシュ型の支援を行っていくためには、いかなる事業者を対象とし、いかなる手法を用いて支援を行うのかを体系的に整理し、ターゲットを明確にする必要がある。

令和7年3月末においてCRD区分で分類すると、経営状況が良好な7から9区分にある事業者は約7,000者ある。この先は低リスク層であり、支援の優先度は低いと判断した。一方、中リスク、高リスク層と判断される6区分以下（ここには貸借対照表を未作成の個人事業者等も含む。）は約14,000者ある。そのうち、個人

事業者は約6,000者であり、およそ4割を占める。この層は正常返済先ではあるが、赤字や債務超過に陥っている先、また支援の手が届きにくい小規模零細先など、早期の段階で予防的支援を行う必要がある先が相当数含まれていると推測される。候補先数が非常に多いため、より支援の優先度が高い事業者にターゲットを絞る必要がある。

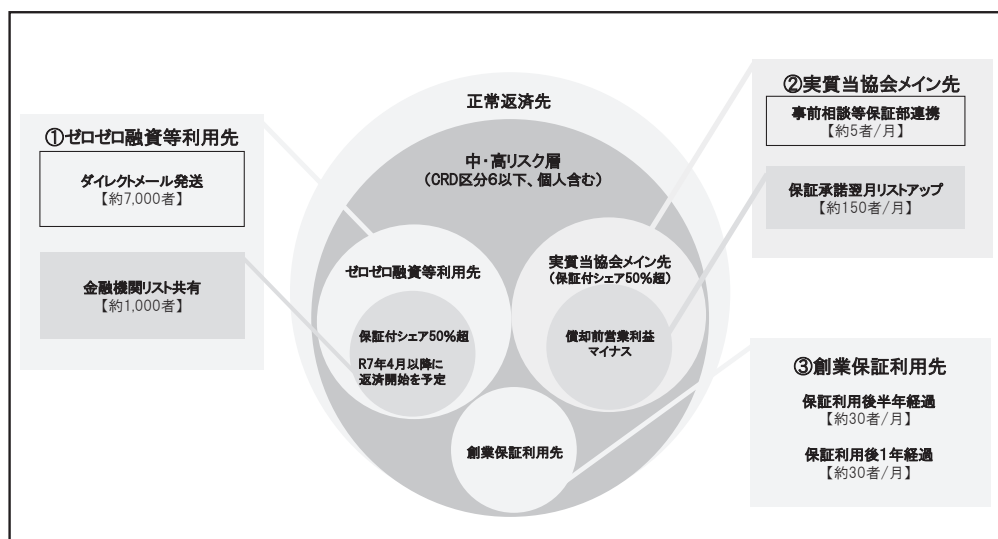
そこで、予防的支援のターゲット先として、一つ目は新型コロナウイルス感染症の影響を受け債務が増大した、いわゆるゼロゼロ融資（新型コロナウイルス感染症対応資金）・伴走支援型特別保証制度（以下、「ゼロゼロ融資等」という。）の利用先、二つ目は金融債務に占める保証付融資の割合が50%を超え、当協会が支援の中心的な役割を担う必要がある「実質当協会メイン先」、三つ目は事業開始後、経営が軌道に乗るまで不安定な状態にある創業期にある先を、支援の優先度が高いと判断し当協会が主体的にアプローチしていくこととした。

(2) ターゲット先へのアプローチ方法

①ゼロゼロ融資等利用先

ゼロゼロ融資等利用先においては、約7,000者の事業者に対し、ダイレクトメールを発送した。ダイレクトメールは、当協会の行う支援メニューを広く認知させ、金融機関の支援が届きにくい先へのアプローチを目的としている。さ

【図1】ターゲット先のイメージ図



【図2】ゼロゼロ融資等利用先へのダイレクトメール

[illegible]

らにダイレクトメールを発送した先の中から、金融債務に占める保証付融資の割合が50%を超える先かつ令和7年4月以降に返済開始を迎える先の2つの条件を追加した約1,000者について、金融機関と事業者リストを共有した。金融機関担当者の目線を交え情報交換を行い、必要に応じて同行訪問を行うことで支援に繋げている。

②実質当協会メイン先

金融債務に占める保証付融資の割合が50%を超える「実質当協会メイン先」においては、クレジットイベントが発生したタイミングでアプローチを行うこととしている。理由としては、金融機関から事業者に関する財務情報や非財務情報の提供を受けることで、課題の早期発見に繋がるためである。また、資金需要が生じている事業者には、何らかの経営課題が存在することがあり、事業者に対しタイムリーな支援を行うことでより効果的な経営支援が可能となると考えているためである。具体的には保証部と連携し、金融機関からの事前相談等において、借入金返済負担が重く、経営支援が必要だと判断される等の情報共有を行いながら適宜支援に繋げている。また、毎月保証承諾した先の中から、償却前営業利益がマイナスである事業者（月約150者）を、保証承諾月の翌月にリストアップし金融機関を通じてアプローチを行っている。

実質当協会メイン先については、金融機関の支援が後手に回ることがあるため、当協会が主

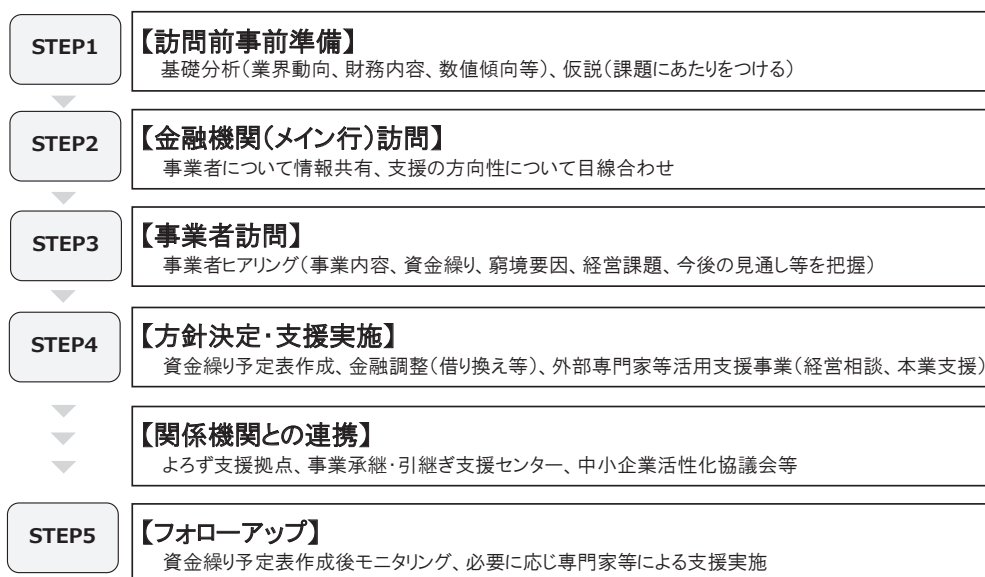
体的に経営改善を促す必要があると考えている。

③創業保証利用先

創業保証利用先においては、創業保証を利用後、半年経過した事業者に対し、相談シートを送付し（月約30者）、資金繰りや抱えている経営課題等の状況把握を通じて、支援のニーズを吸い上げている。さらに創業保証利用後1年経過した事業者に対し、モニタリングを行っている（月約30者）。創業間もない先は経営状況が不安定であり、事業規模も大きくないことから支援の手が届きにくいことがあるため、積極的にアプローチを行う必要があると考えている。

支援候補先の抽出やターゲット先へのアプローチ方法は前述のとおりである。当協会では、できる限り多くの事業者を訪問することにより潜在的な支援ニーズを把握し本業支援等に繋げたいと考えている。また、事業者側の都合によりその時点では具体的な支援に繋がらない場合であっても、丁寧な対話を通じて、「協会はいつでも相談に乗ってくれる存在」という認識を事業者にも持ってもらうこと自体に意義があると考えている。このような取り組みは当協会の認知度向上にも貢献するため、一社でも多くの事業者を訪問し丁寧な対話を行い、事業者の課題に応じた支援に繋げていくとともに、支援候補先の抽出やターゲット先へのアプローチ手法については今後も試行錯誤を重ね、予兆管理の

【図3】支援フロー



考え方も取り入れてより効果的かつ効率的な支援に繋がるよう取り組んでいく必要があると考えている。

(3) 資金繰り予定表作成支援事業について

ここで予防的支援の入口となる資金繰り予定表作成支援の事業内容について紹介したい。当協会は新型コロナウイルス感染症により影響を受けた事業者に対し、積極的に資金調達支援を行ってきたが、事業者の返済負担の増大や実質当協会メイン先の事業者が増加したため、経営支援への軸足のシフトが求められてきた。

事業者への効果的な支援を提供するためには、事業者と当協会との信頼関係の構築がまず

必要と考え、収入増加・支出削減に焦点を置いた、より深い目線での対話を通じて、事業者に寄り添った支援が可能である当事業を開始した。当事業は、資金繰り予定表の作成自体が目的ではなく、事業者に対して経営課題への気付きを促し、課題解決の道筋を立て、自走化を目指すことを目的としている。当事業のキャッチコピーを「将来のお金、みえる化しませんか?」とし、当面の資金繰りを一目で分かるようにすることで、収支の把握のみならず売上の向上や費用の抑制など実情に応じた経営改善に取り組むことができる。資金繰り予定表を事業者とともに作成することで、事業者の腹落ちも期待できることから、より実効性のある支援に繋がる

【図4】資金繰り予定表作成支援事業リーフレット

資金繰り予定表とは、毎月の「収入」と「支出」を表に落とし込むことで、資金の推移を「みえる化」し、資金の過不足を予測するものです。

作成のメリット

- 将来のお金の流れが予測できる
- 経営課題の早期発見につながる
- 事業の道筋が立てやすい

資金繰り予定表

	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
収入合計	2,700	2,700	3,000	3,000	3,300	3,300	3,600	3,600
支出合計	2,000	2,000	2,300	2,300	2,600	2,600	2,900	2,900
収入超過額	700	700	700	700	700	700	700	700
支出超過額	0	0	0	0	0	0	0	0
繰越金	700	1,400	2,100	2,800	3,500	4,200	4,900	5,600

収入のサイトを反映

収入のサイトは、毎月の収入を反映させることで、収入の増減を確認することができます。収入の増加は、収入の増加を意味します。収入の減少は、収入の減少を意味します。収入の増加は、収入の増加を意味します。収入の減少は、収入の減少を意味します。

支出のサイトを反映

支出のサイトは、毎月の支出を反映させることで、支出の増減を確認することができます。支出の増加は、支出の増加を意味します。支出の減少は、支出の減少を意味します。支出の増加は、支出の増加を意味します。支出の減少は、支出の減少を意味します。

返済負担を軽減

返済負担を軽減するためには、収入を増加させることが重要です。収入を増加させることで、返済負担を軽減することができます。収入を増加させることは、収入を増加を意味します。収入を増加させることは、収入を増加を意味します。

収入のサイトを反映

収入のサイトは、毎月の収入を反映させることで、収入の増減を確認することができます。収入の増加は、収入の増加を意味します。収入の減少は、収入の減少を意味します。収入の増加は、収入の増加を意味します。収入の減少は、収入の減少を意味します。

支出のサイトを反映

支出のサイトは、毎月の支出を反映させることで、支出の増減を確認することができます。支出の増加は、支出の増加を意味します。支出の減少は、支出の減少を意味します。支出の増加は、支出の増加を意味します。支出の減少は、支出の減少を意味します。

返済負担を軽減

返済負担を軽減するためには、収入を増加させることが重要です。収入を増加させることで、返済負担を軽減することができます。収入を増加させることは、収入を増加を意味します。収入を増加させることは、収入を増加を意味します。

【図 5】支援実績

モニタリング・事業者訪問先数

支援経緯		R6年度	R7年12月
プッシュ型支援	ダイレクトメール発送先	27	31
	金融機関リスト共有先	34	61
	保証承諾先	124	135
	創業保証利用先	106	82
	事業者より直接相談等	3	6
	小計	294	315
金融機関からの支援依頼		87	58
3機関連携支援先		2	1
合計		383	374

資金繰り予定表完了先数

R6年度	R7年12月
15	13
5	5
27	13
14	11
2	3
63	45
63	50
2	1
128	96

資金繰り予定表作成後モニタリング先数

R6年度	R7年12月
102	36

関係機関別連携先数

関係機関	R6年度	R7年12月
外部専門家等活用支援事業 (中小企業診断士協会等)	18	18
よろず支援拠点	13	10
事業承継・引継ぎ支援センター	6	0
中小企業活性化協議会	2	6
その他 (産業雇用安定センター等)	2	2
合計	41	36

資金繰り予定表完了先数

R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年12月
51	87	93	128	96

関係機関との連携先数

R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年12月
22	17	12	41	36

と考えている。

また、資金繰り予定表作成後、半年ごとに1年間のモニタリングを行い、さらなる支援の必要性を検討するなど、継続的な支援を行っている。

(4) 支援実績

令和3年4月から開始した資金繰り予定表作成支援事業であるが、開始当初は金融機関から提出される業況報告書を活用しながら、必要と判断される事業者に対し、当事業を提案する形で行ってきた。令和6年度からは「信用保証協会向けの総合的な監督指針」に基づき、事業者へ積極的に働きかけるプッシュ型支援を展開している。

図5はその実績を表している。当事業開始後、約4年半の間で450者を超える事業者に対し資金繰り予定表の作成支援を行っており、資金繰り予定表作成後、課題に応じ適切な専門家・支援機関に繋いだ件数は延べ120者を超えている。

モニタリング・事業者訪問については、令和6年度が383者、令和7年12月時点で374者と増加している。金融機関から支援の依頼を受けることも増えており、当協会の取り組みが金融機

関に広く認知され、定着しつつあると感じている。

(5) 経営支援事例（老舗和食店A社）

A社は当地老舗の和食料理店であり、従業員は3名で営業している。令和3年にゼロゼロ融資を実行し、5年間の返済据え置き期間を設けていた。しかし、融資実行後は金融機関担当者の変更などにより事業者の業況把握が上手く行われていなかった。本事例は、令和7年6月、当協会が発送したダイレクトメールを受け取った代表者が、電話による問い合わせを行ったところから始まる。

①事業者訪問と現状把握

電話連絡を受け、事前に業界動向などを調べ、ただちに店舗へ訪問した。まず、代表者の話を傾聴するとともに、何でも話せる雰囲気づくりに努めた。そのうえで、「業種別支援の着眼点」を整理した当協会独自の「事業者支援シート」を活用し、FLコスト、客単価、席数、スタッフの人員配置等をヒアリングし、事業者の強みや課題の把握を行った。A社はコロナ禍での中食市場の拡大やその後の物価高騰による消費低迷の影響を受け、来店客数が減少してい

た。また、看板商品である国産ブランドうなぎの仕入価格が高騰し、自社の強みを活かしきれない状況であった。さらに、ゼロゼロ融資等の返済負担が重く、資金繰りは逼迫していた。

さらに代表者は「人件費のかからない事業」としてコインランドリー事業を行っていたが、競合店の増加や設備の老朽化、光熱費の高騰により、収益性には課題があった。

②資金繰り予定表作成支援

資金繰りの実態を可視化するため、代表者とのヒアリングを通じ、飲食事業とコインランドリー事業の部門別資金繰り予定表を作成した。これにより半年先の資金繰りの見通しを立てることができた。その結果、経常収支が赤字となる月があり、将来的に資金ショートとなる可能性が判明した。このため、当協会は元金返済据え置き対応が急務と判断し、代表者の意向を確認したうえで速やかに取引金融機関に連絡をした。

③金融調整

A社の借入額は、メイン行に約30,000千円(うち当協会保証付約20,000千円、プロパー約10,000千円)、政府系金融機関に約20,000千円であった。メイン行は、プロパー融資においては借入当初の返済を継続させたい意向を示していた一方、政府系金融機関はすでに返済軽減対応済みであり支援方針に差が生じていた。

まず政府系金融機関に対し、資金繰り予定表を提示して事業者の現状や認識を共有し、元金返済据え置き対応への方針切り替えを依頼し、了承を得ることができた。

次にメイン行を訪問し支店長を交えて協議を行った。当初、金融機関本部は、プロパー融資における元金返済据え置き対応を了承せず、調整が難航した。そこで、当協会が調整役となり、資金繰り予定表に基づき、現状では返済原資が確保できないことを丁寧に説明し、元金返済据え置き期間中に本業支援を通じた収益改善を行うことを提案した。複数回の協議の結果、金融機関も当協会の支援方針に理解を示し、取引行の足並みをそろえることに成功した。

返済緩和先への経営支援を担う部署である企業支援一課との情報共有を事前に行っていたことから、当協会内部の事務引き継ぎも円滑に進めることができた。

④専門家派遣と本業支援

元金返済据え置き期間の終了を見据え、早期の収益改善が求められた。コインランドリー事業においては、わずかながらも収支が確保できていたことから、当面は現状維持を図る方針とした。飲食部門においては、代表者からは「ホームページを活用したうなぎの蒲焼の物販強化」を希望する意向が示されたが、当協会としてはまず、本業である和食店の収益改善が優先課題であると判断した。食材の仕入価格の高騰が続いていたが、価格転嫁が追い付かず原価率は5割を超過していたためである。

この方針のもと、当協会の外部専門家等活用支援事業を利用し、飲食店経営における専門家を派遣した。A社では注文の9割がコース料理であり、客単価の伸びに限界が生じていた。そこで専門家は、一品料理等の追加注文を促すため、視認性の高い写真付きメニュー表への改良を勧めた。また、月替わりの限定メニューの案内チラシを導入し、顧客の来店頻度向上を図る施策を提案した。加えて、収益改善を目的として、これまで十分に整備されていなかったドリンクメニューの強化により、原価率の低いドリンクの提供比率を高めることで、店舗全体の原価率低減を目指す改善策を提示した。

売上増加と原価率改善に主眼を置いた専門家の丁寧かつ具体的なアドバイスは、代表者の腹落ちを促し、アクションプランの実行へと繋がった。現在も専門家のアドバイスを受けながら、意欲的に改善に取り組んでいる。

⑤他支援機関との連携

店舗の収益改善を目指す取り組みと同時に、代表者からは当初の意向であった物販強化に加え、長年の夢であった海外展開についても相談があった。このため当協会が日本貿易振興機構(JETRO)を紹介し、同行訪問を行った。そこで、商談会への参加を目指すには、ロット数の

確保や宗教・文化の多様性に配慮した食事への対応、冷凍輸送手段など、実務面での課題が明らかとなった。これを踏まえ、よろず支援拠点のコーディネーターからの助言を受け、中小企業基盤整備機構による販路拡大支援の活用を検討することとなった。現在、当機構のウェブサイトを通じ、手続きを進めている。

⑥支援の効果

本件はゼロゼロ融資実行後に金融機関のフォローが十分になされていなかった事業者が、当協会のダイレクトメールをきっかけに支援を求め、早期の経営支援に繋がった事例である。当協会が主体的に介入し、資金繰りの可視化や金融調整、さらに当協会内部の連携によりキャッシュアウトを未然に防ぐことができた。そして専門家を派遣し、より実行性のある支援に繋げることができた。さらに代表者自身が物販拡大への意欲を持ち、自発的に取り組み始めた点も、本支援の重要な成果であると言える。

3. 当協会の経営支援力向上の取り組み

経営アシスト室においては、職員が初めて経営支援業務に携わることも少なくない。まずは積極的に事業者のもとへ足を運び、経験を積むことを重視している。そのうえで、面談時には事業者の話を傾聴し対話する力、課題にあたりをつける的確な目利き力、今後の支援策や方向性を整理し、適切な専門家に繋ぐ提案力が重要となるため、その習得に努めている。

傾聴・対話力強化の取り組みとしては、事業者訪問前の事前準備として「業種別審査辞典」を活用した業界の基礎的な知識の習得と、当協会独自の「事業者支援シート」の活用である。同シートは、「業種別支援の着眼点」を踏まえた、各業種における着目点やヒアリングポイントの整理に加え、TKC経営指標（BAST）を用いた同業他社との財務比較を盛り込んでいる。これにより事業者の強みや課題を多面的に把握

【図 6】事業者支援シート（飲食店用）

顧客番号	顧客名	事業承継予定者
代表者氏名	年齢	事業承継予定者
業種	従業員数	支援の経緯
直近決算書 金融債務残高	直近決算書 平均月商	
メインB/K	メインB/Kシェア	協会シェア
沿革		
事業内容		
業種特色 (特に強み)		
現状と課題		
今後の見通し		
経営課題 (担当者意見)		

訪問前確認事項			
決算書確認項目	業種	飲食店	直近決算期
	売上		売上高総利益率
	売上原価率		人件費率
			FLコスト
	BAST関連入力(任意入力)		
	参考業種	売上規模	業種区分
	自己資本比率	売上高総利益率	売上高営業利益率
	売上原価率	人件費率	FLコスト
	繁忙月(推定)	閑散期(推定)	
	業種別支援の 着眼点 (決算資料欄)	①原価率:20%~30%の粗利、30%弱~30%強→平均的飲食業 35%超→高級・こだわり強め、お店のイメージと原価率の均等に注目。 ②人件費の内訳:従業員給与(年齢×10倍)、パート給与(10万円前後)で割り、大まかな人数(規模感)を把握。 ③FL比率:材料費+人件費、適正な費用割合をつかむ基本的な指標。60%が適正値の目安であり、60%以下を目指してることがポイント。	
Web マーケティング	HP	SNS	
特 徴 (更新頻度等)			
MEMO			

訪問MEMO		
●提供品目: 和食・洋食・中華・ラーメン・寿司・カフェ・居酒屋・パン・ケーキ その他()		
●売上Best3: No1 No2 No3		
●原価率: %	●座席数:カウンター 席、テーブル 席、個室 席	
●顧客平均単価:平日 円、休日 円 ●平日と休日のメニュー: 同じ・異なる		
●顧客属性①: 男性 % 女性 % ●年齢層: 代 ~ 代		
●顧客属性②: ビジネスマン・近隣住人・観光客・遠方からの固定客・()		
●特徴: 味・専門性・接客・サービス・店舗造り・()		
●従業員数: 名(20代 名、30代 名、40代 名、50代 名、60代以上 名)●勤続年数: 約 年		
●人員配置: キッチン 名、ホール 名 代表者の役割:		

現状とアクションプランの整理		
	【現状】	【アクションプラン(今後の改善策)】
経営全般		
売上		
経費		
金融支援		

し、事業者への理解をより一層深めることが可能となっている。また年1回、職員間でヒアリングポイントの追加・修正を行い、実態に即した実効性の高いシートとなるよう改良を重ねている。

目利き力向上の取り組みとして、資金繰り予定表の作成は非常に有効であると考えている。理由としては、事業者との資金繰り予定表の作成過程において、職員はビジネスモデルや収益構造、入出金のタイミングを詳細に把握する必要があり、経営課題はどこにあるのかという目線を常に持つことができるからである。また事業者との対話を通じて、事業実態や背景等を理解し、さまざまな課題の中から優先順位をつけて支援策を組み立てる力を養うことができると考えている。

さらに提案力向上のために、経営支援部のみならず、保証部職員も参加し、専門家を招いた内部研修会を積極的に実施している。これまで飲食・ベーカリー店の収益改善、IT化による業務効率化、デジタルマーケティングの知識習得を目的とした研修会を行った。そのほか、栃木県中小企業活性化協議会や栃木県事業承継・引継ぎ支援センター、産業雇用安定センターなどの関係機関との情報交換会や研修会を通じて理解を深め、適切な機関へ橋渡しできる体制づくりの強化にも取り組んでいる。令和7年度は新たに海外への販路拡大支援のスキルを習得すべく、日本貿易振興機構（JETRO）との研修会を行った。

また、地域金融機関や商工団体の若手職員とともに、本業支援について学ぶ「事業者支援スキルアップキャラバン」を栃木県中小企業診断士協会、栃木県よろず支援拠点と共催し、地域

全体での経営支援力の向上にも努めている。これらの取り組みにより、現場に携わる職員が継続的にスキルを磨き、事業者の経営課題に対してより適切な提案ができる体制構築を進めている。

4. おわりに

本稿では、当協会における経営支援の取り組みの中でも、予防的支援と職員の経営支援力向上に向けた取り組みを中心に述べてきた。経営環境が大きく変動する中、事業者が抱えるリスクは従来よりも複雑かつ多様化しており、より早期の段階から経営課題を把握し、状況に応じた支援に繋げることの重要性はより一層高まっている。

当協会が展開する予防的支援は、経営課題の顕在化を待つのではなく、職員が事業者のもとへ足を運び、事業者と丁寧な対話を重ねることで、経営上の潜在的なリスクや可能性をいち早く認識させることを重要視している。資金繰り予定表作成支援を通じて事業者への気付きを促し、金融機関や外部支援機関と連携しながら解決策をともに検討するプロセスは、事業者の自走化に向けた大きな一歩となる。また、創業期を含む各ライフステージに応じた切れ目のない支援は、中小企業者等の持続的発展のための基盤づくりになると考えている。

今後も予兆管理の視点を取り入れた支援体系の構築を進め、事業者へ質の高い支援を提供するとともに、「最も身近で、相談しやすいパートナー」となるべく、職員の継続的な経営支援力向上に努めていきたい。