

新潟県信用保証協会のご案内

私たち、新潟県信用保証協会は、1949年（昭和24年）に設立した、「信用保証協会法」に基づく公的機関です。事業経営を行っている中小企業の皆様が金融機関から事業資金を借入するときに、公的な保証人となり、中小企業の発展を支援しています。

基本理念

わたしたちは公的機関として、事業の維持・創造・発展に努める

中小企業者の経営手腕と将来性を適正に評価し企業の信用を創造するとともに、真に中小企業者のニーズに応じた質の高い信用保証の提供に努め

中小企業金融の円滑化に寄与し、もって地域経済・社会の発展に貢献します。

（平成18年3月27日制定）

お近くの新潟県信用保証協会へどうぞ！

本店営業部

〒951-8640 新潟市中央区川岸町1-47-1
（新潟県中小企業会館内）

保証第一課 TEL 025-267-1313

保証第二課 TEL 025-267-1315

保証推進部 企業支援課（本店分室）
TEL 025-265-6716



長岡支店

〒940-0065 長岡市坂之上町2-1-1
（長岡商工会議所 5F）

TEL 0258-35-5714



県央支店

〒955-0092 三条市須項1-17
（燕三条地場産業振興センター 2F）

TEL 0256-33-6661



上越支店

〒943-0804 上越市新光町1-10-20
（上越商工会館内）

TEL 025-523-7225



佐渡支店

〒952-1314 佐渡市河原田本町394
（佐渡市役所佐和田行政サービスセンター 2F）

TEL 0259-57-2011



新潟県信用保証協会

経営支援の取組

Do!gether

あなたを支え、
共につくる、
会社の未来。



この冊子をお手に取った みなさまへ

「経営者は孤独だ」。

よく言われることですが、本当にそうでしょうか。

顔を上げ、周囲を見渡せば、懸命に努力をする

あなたを支えたいと思う人が必ずいます。

新潟県信用保証協会は、そんな職員たちの集まりです。

経営課題を整理し、分析し、解決策を検討し、行動する。

私たちはその一つ一つに、経営者であるあなたと同じ目線で取組みます。

「この先どうなるか心配だ」

「現状をなんとか変えたい」

「誰かに話を聞いてほしい」

その不安を、経営の喜びに変えていけるように。

私たちは、知識や情報、人材ネットワークで、あなたと企業を支えます。

〈取材・撮影協力〉

有限会社八百健／青果物総合仲卸業

代表取締役社長 渡邊 明彦 氏

株式会社江口鉄筋工業／鉄筋加工組立・土木工事業

代表取締役社長 江口 憲一 氏

蒲原鉄道株式会社／バス事業・旅行代理店業

代表取締役社長 茂野 一弘 氏

What's 経営支援

新潟県信用保証協会 経営支援の主な取組

01 創業あんしんサポート事業とは

創業をお考えの方、創業後間もない方を多面的かつ継続的にサポートし、事業の成長をお手伝いします。



【サポート対象の方】

- 1) 新たに創業する計画があり、当協会の保証付融資により事業資金の借入れを希望する方
- 2) 創業5年未満で、当協会の保証を利用している方

【事業内容】

- 当協会の経営支援アドバイザーが、創業全般に関するアドバイスを行うほか、高度な課題に対しては外部専門家(アドバイザー・リースタッフ)を活用し、マーケティングなどの専門的な知識を持ってサポートします。
- 情報交換やネットワーク構築の場として創業者交流会を開催しています。外部講師によるセミナーを行い、創業者に有意義なノウハウを提供しています。



02 外部専門家（アドバイザー・リースタッフ）とは

より高度で専門的な経営支援を行うため、必要に応じてさまざまな職種の専門家を派遣します。2019年2月末現在で、34名の外部専門家にご登録いただいています。

【例えばこんな時に】

- プレスリリースを作成したいが、やり方がわからない
- 新しいメニューの開発がしたい
- 新規顧客獲得に関するアドバイスがほしい など

※10・11ページで外部専門家への相談事例を紹介しています。

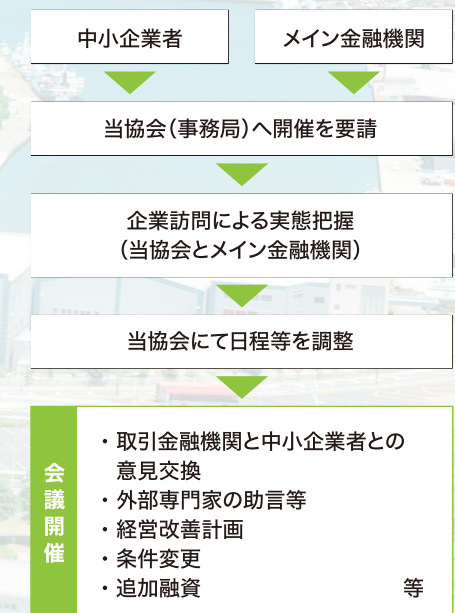
03 経営サポート会議とは

当協会をご利用の中小企業者の経営改善を図るため、中小企業者、当協会、メイン金融機関や外部専門家を交えた会議を行います。当協会の保証付融資残高があり、取引金融機関の協力を得られる方、経営改善に強い意欲のある方が対象です。

【例えばこんな時に】

- 計画的に借入れを圧縮するため、改善計画を策定したい
- 返済方法の変更を考えているが、取引している金融機関が複数あり調整が難しい など

【経営サポート会議の流れ】



04 「経営改善計画策定支援事業」に関する 費用負担補助事業とは

国が実施する「経営改善計画策定支援事業」を利用した中小企業等が自己負担する計画策定費用のうち、2分の1を当協会が補助します。

※上限20万円「モニタリング費用」は含みません。

【ご利用できる方】

次の1)～3)のすべてに該当する方が対象です。

- 1) 自らの事業を改善する意欲のある方
- 2) 当協会の保証付融資残高のある方
- 3) 取引金融機関から、経営改善計画の同意を得られた方

この他にも、事業再生支援や事業承継支援などに取り組んでいます。

次の目標は
店舗の
リニューアル
です！



経営支援 事例紹介

数字の“見える化”が経営回復のカギに。

日々の売上を意識し従業員のモチベーションも向上。

有限会社八百健／青果物総合仲卸業 代表取締役社長 渡邊 明彦氏

「このままでは後2カ月で…」

朝6時。競りの開始を告げるベルが鳴ると、和やかだった場内の空気が一瞬で変わった。八百健の2代目、渡邊明彦社長の表情も引き締まり、野菜を見る目に光が宿る。トマト、キュウリ、枝豆、スイカ。次々に競りにかけられる中、狙った品の時には売主の目の前に出てアピールする。「いいものをいかに安く仕入れるか。競りは一日の中で一番気合が入る時間です」と話す。しかし数年前までは、状況は違っていた。「2010年に父から代替わりし、改めて経営状態を確認しました。すると会計事務所の先生に『このままでは後2カ月で会社がだめになる』と言われたんです。粗利が悪く、日々の支払いに悩む状態が数カ月続きました。当時は競りの間も不安で顔が引きつっていたかもしれないね」と笑って振り返る。

従業員にも数字の意識を

会計事務所に今後の対策を相談する一方で、融資を受けるため銀行に出向いた。そこで先代の頃から新潟県信用保証協会を利用していたことを知り、「とにかく直接会ってみよう」と協会に足を運んだ。担当者との面談では、まずは売上を日計表にまとめ、そこから対策を練るようアドバイスを受け

た。また、原価や売上などの数字を従業員に見せることで、彼らの意識も変わっていったという。「うちの場合は、粗利が1%違うだけで数百万円も損益に差が出ることを従業員に伝えました。するとその1%にこだわってくれて、メキメキ数字が良くなっていったんです」。

お客様の笑顔を力に変えて

経営改善に着手したての頃は、2週間に一度のペースで、渡邊社長、協会職員、経営コンサルタントの3人で面談を重ねた。また、協会のアドバイスにより複数あった取引先銀行を一本化。さらに返済期間を延長したことで資金繰りも楽になったという。協会の印象については「思っていたよりずっとフレンドリー。厳しいことも言われますが、的を射ているので素直に『はい』と言えます。誰に質問してもしっかりと答えてくれるので、経営支援のプロフェッショナルが多い組織だと感じます」と話す。

渡邊社長が最もやりがいを感じるの、お客様に喜ばれた瞬間だ。「八百健さんじゃないとだめだ、八百健さんに頼んでよかった、と言われるのが一番」と顔をほころぼせる。大切なお客様の笑顔を糧に、これから八百健を育てていく。

01 DATA

有限会社八百健 創業1974年 胎内市本郷693

青果物の総合仲卸業として創業。2代目の渡邊明彦さんは2010年に代表取締役社長に就任した。従業員数は正社員6名、パート4名。主な取引先は、村上市内の旅館、保育園、小中学校、介護施設など。取引先への商品配達に加え、自社の小売店「八百健 金塚店」「八百健 村上プラザ店」も経営する。

新潟県信用保証協会のサポート〈有限会社八百健の場合〉

粗利改善と返済負担軽減を W 提案。

1 相談のきっかけ

2010年に父親から代替わりした渡邊社長。会社の経営状況が厳しいことを会計事務所から知らされました。



融資を受けるため銀行に行くと、当協会の利用歴があったことを知り、相談にいられました。

2 課題

粗利益が少ない

業種平均と比べ粗利の低さが目立ちました。また数字管理がおろそかになっているところがありました。従業員の数字に対する意識向上も、課題の一つでした。

月々の返済額が大きい

銀行への月々の返済額が大きいことは、経営面はもちろん社長の精神的な負担にもなっていました。

3 解決策

数字を出し現状を把握

まずは、日々の売上を日計表にまとめるようアドバイス。従業員の数字への意識付けも促すよう提言しました。

返済期間を延長

100万円以上あった月々の返済額を減らすため、複数あった取引先銀行を一本化。返済期間も延長し、月々の負担を軽減しました。

成果

支援開始後1年ほどで、経営は回復してきました。その大きな要因は、従業員一人ひとりが「数字」を意識したこと。利益アップにより社長の気持ちにも余裕が生まれ、よりよい仕入れや店づくりにつながっています。



社員が
夢を持てる
会社に！



経営支援
特設サイトで
インタビュー
動画を公開中

02



自社の強みを見出し営業力を高める。

得意分野に絞り、スケールの大きな新規受注を実現。

株式会社江口鉄筋工業／鉄筋加工組立・土木工事業 代表取締役社長 江口 憲一氏

下請けが多く過当競争に

「今思えば、よくここまでやってこれたなと思います」。江口憲一社長は感慨深そうに語る。専務だった2011年、メインバンクから突然「今後の取引が難しくなるかもしれない」と告げられ、利用していた新潟県信用保証協会に駆け込んだ。「職員の方の第一声は『この数字ならまだ立て直せます。大丈夫』というものでした。その上で、今後はもっと若い社員が活躍できる環境を作ってはどうかと言われました」。その後、2013年に社長に就任した。「当時は営業力がなく、下請け仕事がほとんどでした。どんどん値段を下げて過当競争になり、売上も給料も下がっていました」と振り返る。

社内改革に着手

江口社長がまず取り組んだのは、過去3年分すべての工事の振り返りだった。どんな現場が黒字を達成し、どんな現場で赤字になったのか。一つ一つ分析し、傾向を見出していった。「この作業には、協会さんに教えてもらった『製造原価管理表』が役に立ちました。仕事のやり方と、結果としての数字の関係を分析することで、自社の得手・不得手も見えてきました」といい、建築工事よりも土木工事に強いことが分かったと

いう。この結果をふまえ、若手社員の積極的な登用を行った。エネルギーのある若手を営業に回し、新規開拓を図った。

県外へ営業エリアを拡大

経営改善の成果を感じ始めたのは、5年ほど経った頃だ。新規受注が増え、東日本大震災の復興工事など県外の大規模工事を受注するようになった。諦めずに努力を続けられた理由の一つを、江口社長は「困ったときに相談できる協会さんの存在は大きい」と話す。「一見、堅そうな組織というイメージがあると思いますが、皆さんとても親切に話を聞いてくれます。協会さん経由で司法書士や弁護士に相談できるのも大きいです。業種に関わらず、新しい営業展開を考えている、など次の一步を踏み出そうとする経営者さんは、ぜひ相談するといいと思います」。今後については「若い人が興味を持つようなホームページを作りたい。その際はまた協会さんの力をお借りしたいです」と話す。

経営者として、社員の成長が最大の喜びだという江口社長。彼らがやりがいを持てるスケールの大きな仕事を獲得するため、社員一丸となつての挑戦はこれからも続く。

02 DATA

株式会社江口鉄筋工業 創業1961年4月 五泉市中川新4126

江口鉄筋として創業し、1979年に有限会社江口鉄筋工業、1991年に株式会社江口鉄筋工業となる。鉄筋の加工組立および土木工事を主要事業とし、工事実績は学校や病院などの施設のほか、道路、橋脚、トンネルなど多岐にわたる。2014年頃から東日本大震災の復興工事も手がける。従業員数29名。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社江口鉄筋工業の場合〉

会社の将来を考え、若手の成長を優先事項に。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
2011年、江口専務(当時)は、増大する負債を理由に銀行から今後の取引が難しいと告げられました。 ↓ 以前から利用歴のあった当協会に相談に来られました。	収益性の低下 営業力が不足しており、仕事の多くが下請けでした。その結果、値下げによる過当競争に巻き込まれ、収益性が低下していました。 》 若手の活躍の場が少ない 職人の世界ということでベテランの力が強く、若手社員が活躍できる場が限られていました。	数字面を徹底精査 これまでの現場の収益状況を把握し、得意分野を見極めるため、「製造原価管理表」を作成するよう提案しました。 》 若手社員による営業力の強化 得意分野の受注獲得によって収益性を改善するため、若手社員を積極的に動かし、新規開拓に力を入れるようアドバイスしました。

成果

若手を積極的に登用すると同時に、過去の仕事をデータ化することで対応策が見え、状況は徐々に改善。銀行との取引も継続されることになりました。東日本大震災の復興工事など、県外の大型受注も増えています。



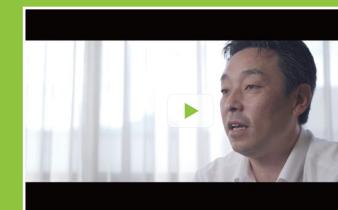


誰もが
安心して
乗れるバスを
運行します



経営支援
特設サイトで
インタビュー
動画を公開中

03



安心・安全なバス運行を地域からなくさないために。

経費管理を徹底しながら、新しい旅行企画を提案。

蒲原鉄道株式会社／バス事業・旅行代理店業 代表取締役社長 茂野 一弘氏

地域住民の生活の足として

「バスの運転手さん、おはよう」。乗り込む園児のかわいいあいさつに、ドライバーも思わず笑顔になる。創業90年を超える蒲原鉄道は、その名の通り鉄道業から始まった会社だ。現在は路線バスや貸切バスなどのバス事業と、旅行代理店業を展開する。自家用車の普及や人口減少が影響し、経営は決して楽ではない。しかし五泉・村松地域に暮らす人々の重要な生活の足として、70年近くバスの運行を続けている。

他者の意見に耳を傾ける

「会社の経営が厳しい時は、今後の借入や返済について新潟県信用保証協会さんにつど相談させてもらっています」と話すのは、2012年に8代目の社長に就任した茂野一弘さんだ。借入は銀行から行うが、会社の状況を協会に説明することで、銀行の協力を得やすくなったという。「事業内容に関しても具体的な助言をいただき、例えばバスツアーの企画で、今話題のスポットやターゲットになりそうな客層などのアドバイスももらうこともあります」。

ところで、茂野社長は前職は技術者だったが、縁あって同社に入社した。「蒲原鉄道は歴史の長い会社。自分より年上

のベテラン社員も多く、彼らは誇りと実績を持って仕事に取り組んでいます。私なりの考えはありますが、それを一方的に押し付けるのではなく、相手の意見を尊重しながら真摯に向き合っています」と話す。

安全性を最優先に

経営状態に関わらず、同社が決して手を抜かないのが、安全なバス運行への取り組みだ。日本バス協会は2011年、相次ぐ貸切バスの事故問題などを受け、「安全性評価認定制度」の運用を開始した。バスの安全に対する設備導入や人員管理、書類管理などが、日本バス協会が定める基準をクリアしているバス会社に「セーフティバス」の認定を与えるもので、同社は最高ランクの三つ星を獲得している。

経営状況は、資金繰り対策や経費の見直しなどにより徐々に改善している。目標数値を達成できることも増え、社員たちの「お客様に喜んでもらえました」「ツアーバスが満車になりました」などのうれしい声が、社長の背中を後押しする。今後さらに経営を安定させ、社員とともにもう一度会社を拡大路線に乗せていく。それが茂野社長の現在の夢だ。

03 DATA

蒲原鉄道株式会社 創業1922年9月 五泉市村松甲1364

社名の通り、鉄道事業からスタートした会社。五泉・村松・加茂を結ぶ蒲原鉄道線は、77年に渡り活躍し、1999年に惜しまれながら廃線となった。バス事業は1951年からスタートし、現在は路線バス、貸切バス、スクールバスの運行、さらに旅行代理店事業を展開する。従業員数は39名(2018年4月現在)。

新潟県信用保証協会のサポート〈蒲原鉄道株式会社の場合〉

長い目で見た経営支援を実施しています。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
以前から当協会を利用されており、経営に関するご相談もいただいていた。 ↓ - 追加融資が必要となった際など、年に数回ご相談をいただいております。 - その時の会社の状況をお聞きし、銀行とのやりとりが円滑に進むようサポートしています。	観光バス利用者の減少 同社の経営の柱となっている観光バス事業ですが、景気低迷やバス旅行のニーズの低下により、売上が伸び悩んでいました。 》 路線バス利用者の減少 自家用車の普及、人口減少などにより、路線バスの利用者も減少傾向にありました。	バスツアーへのアドバイス ターゲットの見直しからはじめ、ターゲットの消費行動に合わせて行き先やツアー内容を検討することをアドバイス。集客につながる魅力的なバスツアーづくりを目指しました。 》 各種経費の見直し さまざまな経費や設備面のコストを細部に渡り見直し、ローコストでの運営を促しました。

成果

茂野社長をはじめ、社員の方々の地道な努力により、目標数値を達成することが増えてきました。これからも面談やアドバイスを重ね、より安定的な経営に向けてサポートさせていただきます。



\アドバイザースタッフ/

外部専門家に相談してみませんか？

新潟県信用保証協会では、より高度で専門的な経営支援をしていただける外部専門家の方々と、業種やお困りごとに応じて派遣しています。

外部専門家

中小企業診断士、税理士、公認会計士、ファイナンシャルプランナー、弁護士、デザイナー、広告プランナー、POPクリエイター、管理栄養士、一級建築士、医療経営コンサルタント、フードコーディネーター など

※2019年2月末現在で34名



外部専門家
について
わかりやすく
解説します

ご利用事例
01

SNSで集客したい！
小売業・40代男性 Aさん

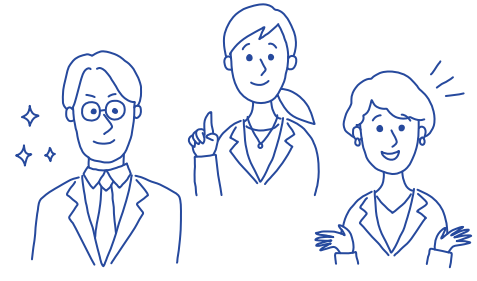


個人事業主として創業したAさん。SNSで効果的に集客したいとの相談から、ウェブ解析マスターを派遣しました。ハッシュタグの付け方、付ける個数、業種とターゲットに照らし合わせてどのSNSがより効果的かなどをアドバイスしました。

また、帳簿の付け方や確定申告にも不安があったとのことでした。そこで公認会計士を派遣し、日々の帳簿の付け方はもちろん、決算や申告にあたっての留意点、残しておかなくてはならない書類などを丁寧にお伝えしました。

ご利用事例
02

スタッフの働く環境を整えたい！
学習塾・30代女性 Bさん



10人ほどの従業員を抱えるBさんから、従業員がよりやりがいをもって働けるよう、厚生労働省の「キャリアアップ助成金」を申請したいとのご相談がありました。キャリアアップ助成金を受けるには、就業規則や労働環境の整備が必要です。そこで社会保険労務士を派遣し、さまざまなアドバイスをを行い、無事に助成金を申請することができました。

ささいなこともお気軽にご相談ください。

当協会では、さまざまな経営課題に対応できるよう、多くの知識やスキルを持つプロフェッショナルの方と提携しています。経営者の方が抱える課題を、当協会と、専門家の方とでどのように解決していくかを具体的に考えます。相談内容は、ささいなことでも構いません。「メニュー構成をどうするか」「値段はどのくらいが妥当か」など、どんな小さな悩みでもご相談ください。

また、新潟には当協会以外にも、経営相談ができる拠点が複数あります。医療のセカンドオピニオンと同じで、いろいろなところで相談し、ご自分に合う解決方法を見つけてほしいと思います。その一つに当協会もあると思っていただき、いつでもお気軽にご相談ください。

保証推進部 企業支援課 課長代理 小林 洋紀さん
中小企業診断士、全国信用保証協会連合会認定経営アドバイザー

How to 経営相談

新潟県信用保証協会

経営相談はいつでも無料

経営でお悩みの方、創業をお考えの方、どんなことでも、まずはご相談ください。
中小企業診断士や経営支援アドバイザー※の資格を有する担当者を中心に、
経営や創業に関するご相談におこたえします。

※経営支援アドバイザーは、(一社)全国信用保証協会連合会の認定資格です。



常設相談

平日は毎日ご相談をお受けいたします。

日時／月曜日～金曜日
(祝・祭日は除く)
午前8時45分～
午後5時20分

会場／新潟県信用保証協会
各営業店

本店営業部 保証第一課 TEL 025-267-1313／保証第二課 TEL 025-267-1315
〒951-8640 新潟市中央区川岸町1-47-1 (新潟県中小企業会館内)

長岡支店 TEL 0258-35-5714
〒940-0065 長岡市坂之上町2-1-1 (長岡商工会議所 5F)

県央支店 TEL 0256-33-6661
〒955-0092 三条市須頃1-17 (燕三条地場産業振興センター 2F)

上越支店 TEL 025-523-7225
〒943-0804 上越市新光町1-10-20 (上越商工会館内)

佐渡支店 TEL 0259-57-2011
〒952-1314 佐渡市河原田本町394 (佐渡市役所佐和田行政サービスセンター 2F)

出張相談

お近くの商工会議所、商工会で定例相談会を行っています。

日時／月1回 午前10時～正午
(十日町商工会議所のみ午前10時半～正午)

※祝・祭日の関係等により日程を変更する場合がございます。

最新情報はホームページで!

当協会ホームページで、出張相談開催日の最新情報を確認できます。ご相談の際は予め電話でご予約いただくと、相談日当日に、より具体的な内容でお話し合いが可能となります。

新潟 信用保証 検索

所轄本・支店	会場／電話番号
本店営業部	新発田商工会議所 ☎0254-22-2757
	村上商工会議所 ☎0254-53-4257
	新津商工会議所 ☎0250-22-0121
	五泉商工会議所 ☎0250-43-5551
長岡支店	巻商工会 ☎0256-72-2026
	柏崎商工会議所 ☎0257-22-3161
	十日町商工会議所 ☎025-757-5111
	小千谷商工会議所 ☎0258-81-1300
県央支店	見附商工会 ☎0258-62-1365
	栃尾商工会 ☎0258-52-4191
上越支店	加茂商工会議所 ☎0256-52-1740
	糸魚川商工会議所 ☎025-552-1225
佐渡支店	新井商工会議所 ☎0255-72-2425
	両津商工会 ☎0259-27-5128

夜間相談

昼間お忙しい方に、
中小企業診断士の資格を有する
職員がご相談に応じます。

日時／毎週火曜日(祝・祭日は除く) 午後8時まで

会場／新潟県信用保証協会 本店営業部

保証第一課 TEL 025-267-1313 保証第二課 TEL 025-267-1315
〒951-8640 新潟市中央区川岸町1-47-1 (新潟県中小企業会館内)