

新潟県信用保証協会



経営支援の取組
ご利用されたお客様の声

Do!gether



あなたを支え、



ともにつくる、



会社の未来。

Do!gether(ドゥ!ギャザー)とは
doとtogetherを組み合わせた造語です。
お客様と協会とで「一緒にやりましょう」という
気持ちを込めています。

新潟県信保 経営支援



一緒だから、できること。 Think, Try, Create Together!

長引く新型コロナの影響に、世界的な物価高。

漠然とした不安を感じながらも

「会社のために」「社員のために」「家族のために」と

ひとりで悩みを抱える経営者の方も多いのではないのでしょうか。

私たち新潟県信用保証協会は、

中小企業の皆様の経営課題とともに考え、

それぞれの強みを活かした事業展開とともに挑戦し、

地域経済の担い手である皆様とともに明るい未来を創造します。

私たちの支援は、一方的なアドバイスではありません。

まずはしっかりと話をうかがい、それぞれの課題を見極め、

「ともに」課題解決を目指します。



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を希望する方
- 2) 創業後5年未満で、創業に係る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・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。

※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。

02 外部専門家 (アドバイザー・スタッフ) 派遣とは

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。2022年9月末現在で、46名の外部専門家にご登録いただいています。

【主な外部専門家の資格・専門分野】

中小企業診断士、税理士、公認会計士、FP、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

【例えばこんな時に】

- 報道機関に対する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

03 経営サポート会議とは

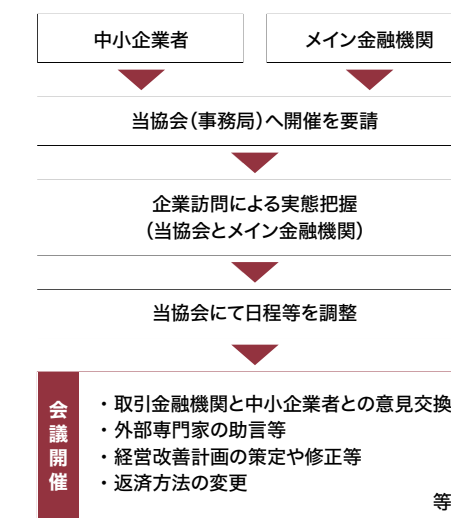
当協会をご利用の中小企業者の経営改善を図るため、中小企業者、当協会、メイン金融機関及び外部専門家を交えた会議を行います。当協会の保証付融資残高があり、取引金融機関の協力を得られる方、経営改善に強い意欲のある方が対象です。

【例えばこんな時に】

- 計画的に借入を圧縮するため、経営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

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。

【経営サポート会議の流れ】



〈取材・撮影協力〉

有限会社 とらや菓子店／菓子製造・販売・飲食業 代表取締役 上野 喜隆 氏／カフェオーナー 上野 宏太郎 氏
株式会社 ワンロード／金型・設計製造業 代表取締役 井上 正栄 氏
株式会社 山倉／珈琲豆販売・卸売・喫茶店 代表取締役 山倉 政美 氏

※この取材・撮影の中でマスクを外している場面もありますが、感染予防対策に配慮して行わせていただきました。

新しい和菓子
文化づくりに
挑戦します。



経営支援 事例紹介

経営者と後継者をつなぎ、事業展開をサポート。

現状分析を踏まえ経営理念を確立。新生「とらや菓子店」へ。

有限会社 とらや菓子店／菓子製造・販売・飲食業 代表取締役 上野 喜隆氏
ToRaYaオーナー 上野 宏太郎氏

創業70年の老舗がカフェをオープン

東柏崎駅前に店舗とカフェを構えるとらや菓子店。駄菓子屋として1949年に創業し、のちに和菓子店に移行。大福がヒット商品となり、バブル崩壊後の苦しい時期も何とか経営を続けてきた。「年齢も年齢なので私の代で終わろうと思っていましたが、2年前に息子が『商売を継ぎたい』と。それなら任せようと思いました」と話すのは2代目の上野喜隆代表取締役。息子の宏太郎さんは2020年9月に和カフェ「ToRaYa」をオープンし、オーナーに就任した。昔から見てきた父の和菓子や食べ歩きに興味を活かし、どら焼きや羊羹をアレンジしたスイーツを考案。旬のフルーツを合わせた季節限定メニューも次々に発表し、好評を得ている。

経営状況を客観的に把握

新潟県信用保証協会への相談は、宏太郎さんが家業を継いでカフェをやりたいと言ったことがきっかけだった。「当時は新型コロナが猛威を振るっていた時期。息子が申請して補助金も利用しましたが資金繰りが厳しく…。実質無利子融資を活用して借入れを起こすことができ、カフェを開店できました」と喜隆さん。宏太郎さんも「社長は基本的に職人ですし、自分も経営は素人。保証協会さんには現状分析の数字を見せていただき、今後の経営について一緒に考えてもらえた

のが心強かったです」と振り返る。「親子だと経営の話がしにくい面もあって。そこに保証協会さんに第三者として入ってもらうと話が通りやすいし、聞きやすい。その意味でも大きな存在でした」

企業理念を軸に商品開発やSNS運用を

カフェオープン後は、柏崎市以外での認知拡大を目指した。「まずは会社の理念がしっかり定まらないと、認知拡大に向けて走っていけないと思いました」と宏太郎さん。「新しい和菓子文化への挑戦」をコンセプトに掲げ、商品開発やSNSに力を入れた。一本の軸ができたことで現場の意識が変わり、SNSを見た市外からの来店客も急増した。

「経営の方向性は息子の考えで良いと思っています」と喜隆さん。「ただ経験が浅い分、経理面などは気をつけて見ていきたいです。そして私が持つ技術をひとりでも多くの職人に伝え、とらやを継続したいです」。息子を温かく見守りつつ、背中を押す。

「自営業や身内でやっている会社ほど、現状分析に時間を割けないケースが多いと思います。その中に第三者として入ってくれる存在は貴重だしありがたい。保証協会さんには自分達が歩むべき道を整理整頓していただきました」（宏太郎さん）。新たに開拓したとらやの道を、これからも親子で走り続ける。

#01 DATA

有限会社とらや菓子店 1949年創業 柏崎市比角

柏崎市諏訪町にて駄菓子屋を開業。その後、和菓子の製造・販売に移行し最大5店舗まで拡大。1982年に2代目の現社長に事業承継。2020年に息子の宏太郎さんが比角本店に和カフェ ToRaYaを開業。和菓子をアレンジしたカフェメニューで人気を集める。

新潟県信用保証協会のサポート〈有限会社とらや菓子店 の場合〉

ローカルベンチマークシートで企業の健康診断を実施。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
現状把握のため企業訪問させていただいた際にお話をお聞きし、当協会からアプローチしました。	後継者への事業承継について 息子の宏太郎さんから家業を継ぎたいとの申し出があったものの、会社の経営状況をどのように説明したらよいかと困っていたそうです。	ローカルベンチマークシートの作成 ローカルベンチマークシートとは、企業の状況を数字などで把握する、企業の健康診断ツールのようなもの。シートを作成することで後継者に自社の状況を正確に伝えやすくなります。
ローカルベンチマークシート（経営状態を把握するためのツール）の活用をご提案しました。	ブランディングの必要性 一方、後継者である息子さんは会社やカフェのブランディングの必要性を漠然と感じながらも迷いを抱えていた状況でした。	企業ブランディングの提案 ローカルベンチマークシートの作成を通じ、今後になりたい企業の姿を模索しました。後継者と保証協会担当者間でブランディングの必要性について意見が合致。「新しい和菓子文化への挑戦」をコンセプトにブランドを育てています。

成果

ローカルベンチマークシート作成をはじめとする現状分析により、会社の状況を客観的に把握。カフェ運営のよいスタートを切るお手伝いことができました。こちらの代表者と後継者は、互いに尊敬し合いながら事業を営む素晴らしい関係です。今後も第三者の立場から全力でサポートします。



苦しい時こそ
チャンスの
種まきを！



経営支援
特設サイトで
インタビュー
動画を公開中

02



経営支援 事例紹介

新規開拓と会社のスリム化で経営改善。

高い加工技術を活かし、脱下請けを目指す。

株式会社 ワンロード／金型設計・製造業 代表取締役 井上 正栄氏

数千万円の未使用金型を廃棄

三条市に本社工場を構える金型メーカーのワンロード。自動車や建設機械に使われる部品用金型の開発・設計から製作まで一貫して手掛け、着実に業績を伸ばしていた。しかし2008年にリーマン・ショックが発生。「当時はスポーツカーの金型開発に取り組んでいました。でも結局、その車は未発表のままプロジェクトが終わってしまっ。1つ約1,000万円の金型を、廃棄するしかありませんでした」と井上正栄代表取締役は振り返る。関連する仕事もすべて飛んでしまい、経営者としても、開発を強みとする会社としても非常に辛い思いをした。

他の仕事も中止が相次ぎ、売上は急激に減少。2011年頃から資金繰りが悪化し、金融機関を通じて新潟県信用保証協会に相談することにした。

技術力を活かし新規開拓に注力

「保証協会さんは非常に親身になって対応してくださり、派遣していただいた中小企業診断士の先生には5年にわたり面倒を見てもらいました」と井上社長。掲げた目標は2つ。売上増加と粗利率の改善だ。まず売上増加のため新規開拓に注力し、展示会にも積極的に参加。そして粗利率改善のため作業フローを見直し、役割分担を明確にした上でコスト削減や

多能工の育成に力を入れた。

苦しい時期を耐え忍び、ようやく状況は上向きに。保証協会のサポートで新たな設備投資も実現した。高い加工技術を活かし、他社では難しい案件も受注。工場では若手社員や女性も活躍する。従業員一丸となり、強みを活かした価格競争に巻き込まれない仕事の獲得を目指す。

自社ブランドで新たな一歩を

新型コロナの影響ももちろん受けた。「売上の落ち込みはリーマンの時以上。ですが保証協会さんとやってきた会社のスリム化などの経験が生きているためか、苦しいですが大きな赤字は出さずに済んでいます」。

2022年7月にはオーディオアクセサリーの自社ブランド「セレンティ」をリリース。レコードを再生する際の不要振動を徹底的に取り除き、レコード盤に刻まれた溝の音だけをピュアに表現する。先頃導入したマグネシウムの加工設備を利用し、井上社長自身の趣味も活かした新事業だ。「ものづくり一辺倒だったので、売るのは初めて。いろんな方からサポートをいただきながらやっています。『いい音ですね』という喜びの声をじかに聞けるのが嬉しいですね」と楽しそうに話す。苦しい時こそチャレンジを。ワンロードは新たな一歩を踏み出した。

02 DATA

株式会社ワンロード 1953年創業 三条市福島新田

鍛造用金型製造工場として創業。自動車、自転車、建設機械などの部品用金型を設計・製作する。精密小物金型から最大8,000tクラスのプレス鍛造金型、1,000tクラスのHVSC鍛造金型まで幅広く対応できる設備と加工技術を有する。従業員数18名。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社ワンロードの場合〉

金融支援と経営支援を並行し、課題の根本的解決を図る。

1 相談のきっかけ

リーマンショック後に急激な売上減少を強いられ、2011年頃から資金繰りが悪化したそうです。

金融機関を通して当協会にご相談いただきました。お付き合いは以前からさせていたでいていました。

2 課題

外部要因に左右されやすい事業内容

自動車関連の仕事が多い同社。景気や新型コロナといった自社では対応しきれない外部要因に左右されやすい状況がありました。

返済負担が大きい

2011年頃から資金繰りが悪化。その後業績は改善したものの、新規投資により返済の負担が重くなっていました。

3 解決策

専門家派遣

中小企業診断士(外部専門家)を派遣。経営課題と改善の方向性について助言・指導していただきました。景気などの外部要因に左右されない企業になるため、自動車業界に限らない新規開拓をご提案しました。井上社長からは「従業員一人一人との面談や年2回の定期訪問など、きめ細かく対応していただいた」との言葉をいただきました。

経営サポート会議の開催

取引金融機関の合意を取り、リファイナンス(借り換え)を実施。制度融資を活用し、返済負担の軽減を図りました。

成果

新規開拓が軌道に乗り、幅広い分野のクライアントからの受注が増加。現場にも活気が広がっています。社長の趣味を生かした自社ブランドもスタートし、今後への期待も高まります。これからも保証協会としてできる限りのサポートをしていきます。



家族と仲良く
珈琲店を
続けたい！



経営支援事例紹介

家族経営に、プロの技術と第三者の視点を。 コンセプトを明確化し、自信と愛着を持てるブランドへ。

株式会社 山倉／コーヒー豆販売・喫茶店 代表取締役 山倉 政美氏

既存の店名やロゴに迷い

山倉は、コーヒー豆の販売、オリジナルブレンド制作、カフェ運営などを手掛ける新潟市の企業。山倉政美代表取締役は18歳で憧れのコーヒー業界に入り、55歳で独立開業した。最初は妻と娘と3人で「KONA SNOW Coffee Roasters」という小さな店からスタート。2年後に今の場所に移転し、実家をカフェにリノベーションした。経営は順調で、息子たちが家業に加わったこともあり2店舗目を出すことに。現況把握のため訪れた保証協会担当者へ今後の事業展開について悩みを打ち明けた。

「最初は正直、『銀行さん以上にお堅い団体なのかな』と思っていました。でも一度会ってみると親身になって悩みを聞いてくれて、すごく話しやすかったです」と振り返る。「その時は店名やロゴ、パッケージデザインに迷いがありました。それまで『何となくカッコいい』『響きがいい』という感覚で決めていたので、強い思い入れを持てずにいたんです」

「100年続けたい」という想いをデザイン化

保証協会の担当者は、ブランドの「ストーリー」や「らしさ」を確立するインナーブランディングの必要性を説明。外部専門家のデザイナーの派遣をきっかけに、ロゴの制作に着手した。カフェの営業終了後から夜遅くまで、ヒアリングやコンセ

プト立案のため何度も打ち合わせを実施。試行錯誤の末に現在のロゴが完成した。モチーフは、女性の日本髪と赤い髪飾り。江戸時代に日本に入ってきたコーヒーに漢字をあてる際、蘭学者がコーヒーの赤い実をかんざしに見立て、髪飾りを意味する「珈」と「琲」の字をあてたことに由来する。江戸時代後期に誕生し、今に至るまで定着する「珈琲」の言葉のように「100年続く企業にしたい」という山倉社長の思いを表現した。ロゴに合わせて店名も「珈琲豆 山倉」に変更。新たなスタートを切った。

スタッフの意識が向上。売れ行きも上々に

「保証協会さんから『ロゴはカッコいいだけではなく、決まるまでの過程が重要です』と教えていただきましたが、その通りでした。保証協会さんやデザイナーさん、家族と一緒に時間をかけて決めた今のロゴは思い入れも強く、スタッフの販売意欲もアップしたと思います。量販店からの反応も良く、売れ行きも好調です」

SNSやYouTubeにも力を入れ、県外からの引き合いも増えているという。「夢は、このまま家族と仲良く経営を続けること」と山倉社長。最近は焙煎士を目指す人への技術指導も始めた。100年続く企業を目指し、これからも走り続ける。

03 DATA

株式会社山倉 2015年創業 新潟市江南区西山

新潟市中央区に自家焙煎スペシャルティ珈琲専門店「KONA SNOW Coffee Roasters」を開業。現地にコーヒー豆を買い付けに行くなど品質にこだわり抜く。2017年に現在地に移転。2022年に「珈琲豆 山倉」に店名変更。本店、小針店の2店舗を運営。他に息子が経営する長岡店がある。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社山倉の場合〉

「言語化組み立てシート」でブランドのストーリーを見出す。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
小針店出店に際し、金融機関経由で相談を受けました。当協会とのお付き合いは今回が初めてでした。	商品パッケージへの不安 それまでのデザインは家族会議の多数決で決定しており「こんな決め方で良いのだろうか」と不安に思っていたそうです。	専門家派遣 保証協会の外部専門家であるデザイナーを派遣。インナーブランディングを実施するにあたり、保証協会の担当者が情報整理のための「言語化組み立てシート」を作成。代表及びご家族にヒアリングし、情報を取りまとめました。
事業計画について山倉社長にヒアリングを行いました。	今後の経営への思い 経営状況は悪くないものの、「自分たちが自分たちの店に自信を持っていない」という現状であることを打ち明けてくださいました。	ロゴ決定の立ち合い ロゴを決める際、第三者の目線で感じたことなどをお伝えしました。

成果

新しいロゴや店名へのご家族の思い入れは強く、販売意識の向上、売れ行きの増加と好循環につながっています。今後もしっかりと計画を立てた上で事業を展開していただくため、経営計画作成など同社の「地図づくり」をお手伝いしていきます。



強みを見つけ、磨き、広める 経営支援サービスforte. はじまっています！

強みを見つけ、磨き、広める
経営支援サービス forte.
フォルテ



「あなたのいいところは？」
そう聞かれてすぐに答えられる人は、あまり多くないかもしれません。
同じように「自分の店や会社の強みって何？」「改めて考えたことがない」という
方も多いのではないのでしょうか。
会社の強みを知ることは、よりよい事業展開のために大変重要です。
「でも何から始めればいいのか？」という方も大丈夫。
新潟県信用保証協会の経営支援サービスforte.(フォルテ)がお手伝いします。

forte. はこんなサービスです

強みを 探す

ヒアリング

新潟県信用保証協会の担
当者がお店や会社を訪問。
事業やサービスの状況に
ついてうかがいます。

シートの作成

ヒアリングした内容をもと
に、経営状態を把握する書
類(ローカルベンチマーク
シート)を担当者が作成し
ます。

強みを発見！

シートから御社の強みを見
つけ、今後の事業展開を一
緒に考えます。

強みを 磨く

強みを活かした事業展開や販
路開拓を検討。「小規模事業
者持続化補助金」などの申請
をサポートします。

強みを 広める

強みに沿った販促活動もサポ
ート。SNS、チラシ広告など
について相談できる外部アドバ
イザーを紹介しします。

活用例

CASE 01

後継者は決まっているけど…

近々、子どもに代わりする予定。けれど改めて店や会社のこ
とを説明するとなると難しい。何となくは理解していると思う
けど…

事業の流れや会社の強みをヒアリングし、情報をまとめた
ローカルベンチマークシートを作成。経営者は後継者に対し、
シートをもとに説明します。
両者が情報を共有し、お互いの認識
をすり合わせることができます。



活用例

CASE 02

新商品は作れる。でも売り方が…

商品開発や製造は得意だけれど、効果的な宣伝方法が分から
ない。思うように周知が進まない。

新商品の強みをしっかりと確認し、外部アドバイザーを適宜派
遣します。必要に応じて持続化補助金等も活用し、販路の新
規開拓につなげます。



ぜひお気軽にご相談ください。



企業経営には課題(弱み)の発見・克服は重要です。しかし良いところ(強み)を見つけて育てれば、会社やお店の目指すべき方向性が定まりやすく、
従業員に対する求心力向上にもつながります。
日々の業務に追われていると、「うちってどういう企業なんだろう」と振り返る時間があまりないと思います。ですが1~2時間お時間をとっていただ
き、私たちと一緒に御社の「強み」を見つけませんか？ 第三者を介して客観的に会社を振り返り、強みを言語化することで見えてくるものがあると思
います。ご相談は無料です。WEB相談窓口(P11)から、ぜひお気軽にご相談ください。

保証推進部企業支援課 大上元喜

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 025-210-5151／保証第二課 TEL 025-210-5152
保証第三課 TEL 025-210-5150

〒951-8640 新潟市中央区古町通7番町1010番地(古町ルフル 7階)

長岡支店 保証第一課、保証第二課 TEL 0258-35-5714

〒940-0071 長岡市表町3丁目1番地8(リナシエビル3)

県央支店 保証課 TEL 0256-33-6661

〒955-0092 三条市須頃1丁目17番地(燕三条地場産業振興センター 2階)

上越支店 TEL 025-523-7225

〒943-0804 上越市新光町1丁目10番20号(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番地(佐渡市役所佐和田行政サービスセンター 2階)

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おります。

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。ご相談の際は予めお電話でご
予約いただくと、より具体的な内容でのお話しが可
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
	巻商工会 ☎0256-72-2026
長岡支店	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
	見附商工会 ☎0258-62-1365
	栃尾商工会 ☎0258-52-4191
県央支店	加茂商工会議所 ☎0256-52-1740
上越支店	糸魚川商工会議所 ☎025-552-1225
	新井商工会議所 ☎0255-72-2425
佐渡支店	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 025-210-5151 保証第二課 TEL 025-210-5152

保証第三課 TEL 025-210-5150

〒951-8640 新潟市中央区古町通7番町1010番地(古町ルフル 7階)

WEB相談

当協会のホームページからメールでのご相談を受付しております。



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、
事業の創造・維持・発展に努める中小企業者に対し、
信用保証と経営支援を提供することにより、
金融の円滑化と新たな企業価値の創出に寄与し、
もって地域経済社会の持続的発展に貢献します。

平成18年3月27日制定
令和3年3月26日改正

ご相談は、お近くの新潟県信用保証協会どうぞ！

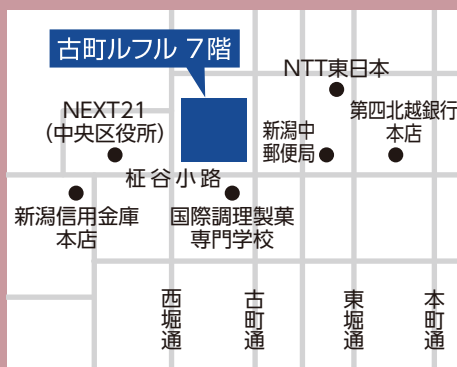
本店営業部

〒951-8640
新潟市中央区古町通7番町1010番地（古町ルフル 7階）

保証第一課 TEL 025-210-5151

保証第二課 TEL 025-210-5152

保証第三課 TEL 025-210-5150



長岡支店

〒940-0071
長岡市表町3丁目1番地8
（リナシエビル3）

保証第一課、保証第二課

TEL 0258-35-5714



県央支店

〒955-0092
三条市須頃1丁目17番地
（燕三条地場産業振興センター 2階）

保証課

TEL 0256-33-6661



上越支店

〒943-0804
上越市新光町1丁目10番20号
（上越商工会館内）

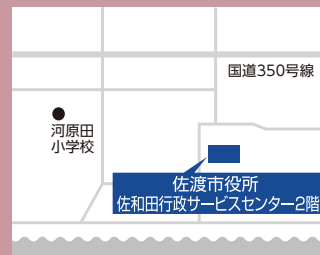
TEL 025-523-7225



佐渡支店

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

TEL 0259-57-2011



新潟県信用保証協会

新潟 信用保証

検索