

## 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。

### 経営ビジョン

わたしたちは、  
新潟県経済活性化への使命を胸に  
中小企業のみなさまと  
ともに考え ともに挑戦し ともに明るい未来を  
創造していきます。

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へどうぞ！

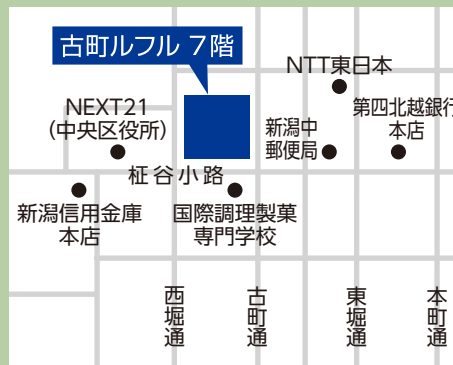
### 本店営業部

〒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)

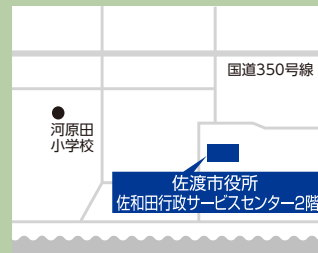
TEL 025-523-7225



### 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

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。



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会  
NIIGATA GUARANTEE

新潟 信用保証

<https://niigata-cgc.or.jp/>

検索

2023.9

Do!gether(ドゥ!ギャザー)とは  
do&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





# 一緒に、できること。 Think, Try, Create Together!

物価高騰や相次ぐ災害など、予測困難な時代と言われる今。経営者の中には、不安を感じながらも「会社のため」「従業員のため」「家族のため」と一人で悩んでいる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、地域経済の担い手である皆様の伴走者です。これまで多くの経営支援に携わってきた実績を活かし、悩める経営者にしっかりと寄り添います。ここでは経営のお手伝いをさせていただいた3つの事例をご紹介します。



## 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れを希望する方
- 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。
- 創業者交流会を開催し、情報交換やネットワーク構築の場を提供するほか、外部講師によるセミナーを行っています。

### 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。2023年9月末現在で、44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
- 税務に関する相談がしたい など

### 03 経営サポート会議とは

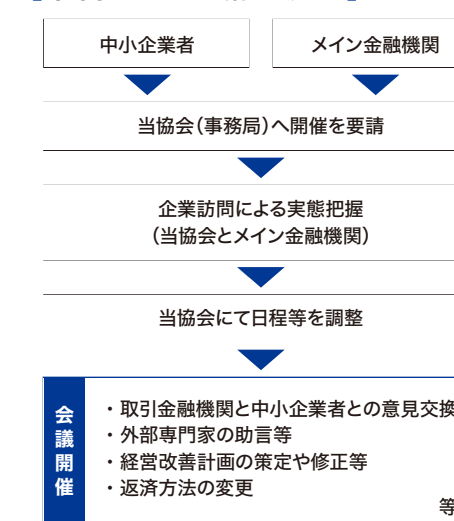
当協会をご利用の中小企業者の経営改善を図るため、中小企業者、当協会、メイン金融機関及び外部専門家を交えた会議を行います。当協会の保証付融資残高があり、取引金融機関の協力を得られる方、経営改善に強い意欲のある方が対象です。

#### 【例えばこんな時に】

- 計画的に借入れを圧縮するため、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〉

|                                |                |
|--------------------------------|----------------|
| 株式会社 HIJILI / サウナ施設運営・企画プロデュース | 代表取締役 石川 聖也 氏  |
| 有限会社 まるいち / そば割烹               | 代表取締役 羽鳥 清 氏   |
| 株式会社 ツボフジ / 木製品製造業             | 代表取締役 押野見 正友 氏 |

※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。



サウナで  
新潟の街を  
活性化したい！

## 誰もが納得できる事業計画で新業態を推進。 サウナ専門店「古町サウナ SAUNA KUMORI」開業へ。

株式会社HIJILI／サウナ施設運営・企画プロデュース 代表取締役 石川 聖也 氏

### 歴史ある街で現代の癒やしを

サウナ施設のプロデュースやサウナイベントなどを手掛ける HIJILI の石川聖也氏。世の中のブームをきっかけにサウナに魅了された根っからの「サウナー」だ。

仕事はハウスメーカーを経て建築事務所に入り、店舗や住宅の設計を経験。29 歳で一級建築士の資格を取得した。「これまでの経験を生かして好きなサウナの仕事をしたい」と HIJILI を創業。各種サウナ関連事業を展開し、自分の店を持つという夢に向けて動き始めた。

まずは店の場所を検討。「市街地でも気軽にサウナを楽しんでほしい」と繁華街の古町に決めた。「新潟駅前や万代も考えましたが、今の場所は家賃などの条件が良かったのと、街の雰囲気もすごく魅力的でした。古町は全国有数の花街。おいしいお酒や料理、芸妓文化があり、大人がゆったりと楽しむ街。そうした時間はサウナの安らぎにも通じます。歴史ある街で、現代の癒やしとしてサウナを提供したいと考えました」

### 新業態の事業計画策定を強力にサポート

最大の課題は、サウナ専門店という全国でも珍しい業態の事業計画を、いかにわかりやすく金融機関に説明するか。サウナに詳しくない人にも理解してもらえるように、保証協会担当者のサポートの下、集客が落ち込んだ場合の対策、安定した

収益につながる価格設定など、注意点になりうる箇所をあらかじめ予測しながら、ともに事業計画を策定。その結果、石川氏の夢は実現に向けて動き出した。

### 新潟らしさを散りばめたサウナ施設

2023 年にオープンした「古町サウナ SAUNA KUMORI」のコンセプトは「新潟らしさ」。十日町市のブナの木や魚沼杉をふんだんに使い、サウナ室の壁には砕いた安田瓦を敷き詰めて川や堀を表現。見た目も美しく、保温性に優れた瓦がサウナ室の温度をしっかりと保つ。店名は新潟の空模様を表し、内装もグレートーンで統一した。

「30,40 代のサウナ好きをターゲットに計画しましたが、開業してみると古町は専門学校が多いこともあり、20 代のお客様に多くご来店いただいています」と石川氏。「これはとてもポジティブな要素。サウナは習慣化しやすいコンテンツなので、若いお客様にファンになっていただき、長期的にサウナを楽しんでいただきたいですね」とこれからの展望を語った。

## # 01 DATA

株式会社HIJILI 2021年創業 新潟市中央区女池神明

サウナ施設の企画・設計・プロデュース、ポンチョやハットなどのサウナアパレル事業、アロマやサウナ小屋を開発するサウナプロダクト事業などを展開。2023年、西堀通に「古町サウナ SAUNA KUMORI」をオープン。全国のサウナ愛好家からも足を運ぶ注目スポットになっている。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社 HIJILI の場合〉

## 街の活性化という共通項を軸に、金融機関に働きかける。

### 1 相談のきっかけ

石川氏はサウナ関連事業を始めるために起業。ご自分のサウナ店を古町に開業することを検討していました。

事業融資の相談に訪れた金融機関を通じて、当協会にご相談いただきました。

### 2 課題

「サウナ専門店」という新業態

サウナに特化した専門店は全国でも少なく、ベンチマーク（基準）となる企業がありませんでした。

事業計画作成の難しさ

上記のことから、サウナに詳しくない人にも理解し納得してもらえる綿密な事業計画を作成する必要がありました。

### 3 解決策

納得度の高い事業計画を作成

事業計画作成にあたっては、集客の季節変動など予想されるリスクに配慮。また、複数ある事業の収益のバランスも重要である旨のアドバイスをしました。

担当者の配置は部署の垣根を超えて

お客様の事業分野はさまざまです。今回のサウナのように個人の趣味嗜好によるところが大きい事業内容では、部署に関わらずそのカテゴリに興味のある職員を担当に配置。お客様に寄り添い、力強くサポートします。

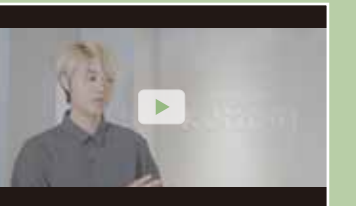
支援担当者の声

「サウナで新潟の街を活性化したい」という石川氏の想いは、新潟県信用保証協会が掲げているビジョンと共通しています。石川氏の夢を、これからも丁寧にサポートしていきます。



経営支援  
特設サイトで  
インタビュー  
動画を公開中

# 01





小千谷の  
へぎそば文化を  
未来へ。



経営支援  
特設サイトで  
インタビュー  
動画を公開中

# 02



## SNSの有効活用と店内イメージの改善を支援。 コロナ禍を乗り越え、新たな客層を開拓。

有限会社まるいち／そば割烹 代表取締役 羽鳥 清 氏

### テナント出店から半年でコロナ禍に

小千谷市の中でも山あいの真人(まっと)地区に店を構えるそば割烹、まるいち。小麦粉を一切使用せず、小千谷産そば粉の一番粉と布のりで丹念に仕上げたそばは、なめらかなのと越しと歯切れの良さが特徴だ。

小千谷といえば、錦鯉も世界的に知られる伝統文化。小千谷市は2020年東京オリンピックに合わせて、インバウンドの観光促進に注力。へぎそばや錦鯉見物を楽しむツアーが計画され、まるいちも市内の複合施設にテナントを出店した。しかし出店からわずか半年でコロナショックに。ツアーは全てキャンセルとなり、夜の宴会の売上げが落ち込んだ。「途方に暮れていたところに、付き合いのある金融機関から新潟県信用保証協会さんの経営支援を受けてみてはどうかとお話をいただいたんです」と代表の羽鳥清氏は話す。

### 親身な姿勢にイメージが一変

新潟県信用保証協会の印象について、「それまで書類上のお付き合いしかなく、私からすると敷居の高い存在。経営支援ということで、数字を並べて難しい指導をされるのではないかと身構えていました」と羽鳥氏。しかし一度会ってイメージが一変したという。「こちらの悩みに親身になって寄り添い、いろいろと具体的なアドバイスをしてくれました。たとえばSNS

は、日記的な内容と営業的アプローチを区別して発信すること。古民家の雰囲気を活かすために、私が趣味で撮影した小千谷の四季の写真を店内のモニターで流すことなどをご提案いただきました」

夜の宴会が難しくなったことから、ランチメニューを充実させ、出前やテイクアウトメニューの開発も進めた。こうした努力が、コロナ禍が落ち着いた現在も足を運んでくれるリピーターの獲得につながっているという。

### 客層の幅が広がり売上げも回復

さまざまな取り組みの結果、ランチタイムだけでも売上げが見込めるほどに経営が回復。SNS効果により客層の幅も広がったという。「若い人や女性のお客様が増えました。遠方からのご来店も多くなったと思います」

今後はSNSと並行し、メディアへの露出も増やすつもりだ。県内の情報を発信するWEBサイトやローカルテレビ番組など、地元メディアに積極的にアプローチをかけている。

経営回復に伴い、従業員の確保も新たな課題となっている。「SNSで職場の雰囲気の良さを伝え、へぎそば文化と一緒に伝えてくれる若い人が仲間になってくれたらうれしいです」と羽鳥氏。「保証協会さんには、コロナ禍の大変な時期から長きに渡ってアドバイスをいただきました。この先も長くお付き合いさせていただけたらと思います」

## # 02 DATA

有限会社まるいち 1974年創業 小千谷市真人町

小千谷市と十日町市の中間に位置する真人町(まっとちょう)に開業して約50年。趣のある店舗は山間部から移築した築100年を超える古民家で、窓の外には四季折々の風景が広がる。こだわりのへぎそばをはじめ、天ぷらや丼もの、会席料理まで幅広く提供。

新潟県信用保証協会のサポート〈有限会社まるいちの場合〉

## 古民家の雰囲気を生かし、具体的で実効性のあるアドバイスを。

| 1 相談のきっかけ                                  | 2 課題                                                                                | 3 解決策                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| コロナ禍やまん延防止等重点措置により、急激に売上げが落ち込んでいました。       | コロナ禍による売上げ不振<br>コロナ禍の混乱期で先が見えない中、その時々でできることを考える必要がありました。                            | SNSなどの活用と強みを活かした店づくり<br>来店客の属性や動向等を調査するため、お客様アンケートを実施しました。分析結果に基づき、InstagramやX(旧Twitter)を活用して若者や女性客へのアピール強化を行ったほか、古民家の雰囲気を活かすため、最寄りの風景写真のスライドショーを店内に流すことをアドバイスしました。 |
| まるいちさんが普段お付き合いしている金融機関を通じて、当協会にご相談いただきました。 | 雰囲気のある店づくりやSNSに改善の余地<br>築100年超の古民家の雰囲気を活かし切れていない、SNSはFacebookのみで効果が限定的といった課題がありました。 | 国や県の支援策に関する情報を提供<br>コロナ禍における国や県の助成金や補助金など、まるいちさんに最適と思われる情報を整理してお伝えしました。                                                                                             |

支援担当者の声

面談初日、コロナ禍の混乱期でしたが「うちの強みはこれだ」としっかりと芯を持っていた羽鳥氏。さまざまな情報や経営改善のアイデアをお伝えしましたが、選択し実行したのは羽鳥氏の力です。今回の経験を生かしてこれからも前進していただけたと思います。





顧客に喜ばれる  
高品質の  
木製品を。

## 経営支援 事例紹介

# 自社の強みを再認識。力強い経営に生かす。

経営支援サービス<sup>フォルテ</sup>forte.を活用して新たな一歩を。

株式会社ツボフジ／木製品製造業 代表取締役 <sup>おしのみ</sup> 押野見 正友 氏

## 協会<sup>フォルテ</sup>のセミナーでforte.を知る

家具や小物などの木製品を製造するツボフジ。取引先は、ベビー用品や介護用品ブランドとして知られるピジョンをはじめ、インテリア雑貨関係から観光業まで幅広い。代表の押野見正友氏は、2021（令和3）年に代表取締役に就任。コロナ禍の影響もあり売り上げが低迷し、経営は厳しい状況だった。

そんななか、押野見氏は金融機関の勧めで新潟県信用保証協会のセミナーに参加。経営支援サービスforte.を知り「これだ」と思った。「社長就任が突然だった事情もあり、何から手をつけたらいいのか分からないというのが本音でした。わからにすすがる思いでforte.を利用してみたいと保証協会さんに相談しました」

## 自社では認識しづらい強みや課題を整理

経営支援サービスforte.は、新潟県信用保証協会の職員が企業と直接対話し、強みを見出して経営改善につなげる取り組みだ。「担当者さんが4回ほどヒアリングに来てくださいました。親身になって話を聞いてもらい、木製品のことや製造業についてもきめ細かく調べてくれて心強かったです」と押野見氏は振り返る。

具体的な取り組みは、ヒアリングを通じたロカベンシート

（ローカルベンチマークシート：企業の経営状態を把握するためのツール）と事業性評価シートの作成。業務フローや会社の強みを洗い出して整理し、取り組むべきことを明確化した。

見えてきた強みの一つは、若手従業員が多いということ。製造業はとくに後継者問題や高齢化が指摘されるが、ツボフジは平均年齢が比較的低く、工場長も30代と若い。さらに代表も含めて従業員同士の距離が近く、若手もベテランも思ったことを言い合える企業風土がある。その強みを生かして、技術の継承や技術力のさらなる向上に力を入れることにした。取引先に対しては、これまで以上に丁寧に打ち合わせをするなど安心して発注してもらえる体制づくりに取り組んでいる。

## 従業員とともに経営改善を目指したい

今後の目標を押野見氏に聞いた。「まずはコロナ禍前の売り上げに戻すことです。もっと言えばプラス10～20%の売り上げを確保し、年に2～3件の新規顧客を開拓したいですね。そうすれば従業員のみんながもっと楽になると思います」

新潟県信用保証協会の対応については「一歩踏み出すきっかけを作ってもらいました」と話す。「経営について勉強させてもらいましたし、自分では考えつかない改善のやり方なども教えていただきました。何をしていたらいいか分からない経営者さんは、恥ずかしがらずに一声かけて相談するのも手だと思います。私は保証協会さんに声をかけさせてもらって本当に良かったです」

## # 03 DATA

株式会社ツボフジ 1916年創業 三条市大字尾崎

1916（大正5）年、初代・押野見藤七がケヤキの木を使い大工の墨壺作りを始めたのが創業の原点。現在は、椅子やテーブルなどの家具や木製小物などOEMを中心に製造。自社オリジナル商品では、社員証を入れて首から下げるカードケースやブックスタンドなどを開発する。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社ツボフジの場合〉

## 強みや課題を整理し、自ら動き出すきっかけを作る。

| 1 相談のきっかけ                                    | 2 課題                                                                                  | 3 解決策                                                                                         |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 当協会主催のビジネスセミナーにご参加いただきました。                   | <b>コロナ禍による売り上げ不振</b><br>木製品を幅広く製造していましたが、コロナ禍の影響もあり、売り上げが落ち込んでいました。                   | <b>経営状態の把握</b><br>会社を訪問し、工場も見せてもらいながら4回ほどヒアリングを実施。業務フローを書面に落とし込み、工程ごとに他社との差別化ポイントなどを整理しました。   |
| セミナーを聞いた押野見氏から「forte.を利用してみたい」と申し込みをいただきました。 | <b>何から取り組めばいいか分からない</b><br>押野見氏の代表就任が急であったことから、経営改善のために何から手をつけたらいいか分からない状態に悩んでおられました。 | <b>強みと課題を整理する</b><br>ローカルベンチマークシートと事業性評価シートを作成しました。会社の強みと課題を明確にすることで、取り組むべきことに自ら気づき、改善に繋がります。 |

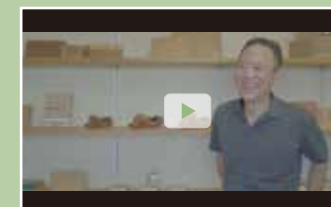
### 支援担当者の声

forte.を利用して「さまざまな発見があった」と話してくださった押野見氏。自社の強みや課題に気づき、改善に向けて主体的に動き出しているのは大きな成果です。今後は経営理念やビジョンの構築に取り組んでいくとのこと。



経営支援  
特設サイトで  
インタビュー  
動画を公開中

# 03





# 強みを見つけ、磨き、広める 経営支援サービスforte.<sup>フォルテ</sup> はじまっています！

「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.<sup>フォルテ</sup>実録ルポ ～株式会社ツボフジを例に～

経営者とともに考え、主体的に動けるような提案を。  
新潟県信用保証協会／県央支店 保証課 三瓶 幹博 主事

### forte.<sup>フォルテ</sup> 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、今後の事業展開と一緒に考えます。

#### 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。



### forte.<sup>フォルテ</sup> お申し込みのきっかけ

当協会主催のビジネスセミナーに参加してくださったツボフジ代表の押野見氏からお申し込みいただきました。

押野見氏は、代表に就任してまだ日が浅い経営者様でした。「経営のことが分からない」「何から手をつけていいかわからない」という状態で、無料で利用できる forte. を活用したいとのことでした。

### 実際の取り組み

forte. ではローカルベンチマークシートを作成し、いわゆる「企業の健康診断」をします。ツボフジ様の場合は、受注から納品までの業務フローを整理し、強みとなる他社との差別化ポイントや課題を洗い出しました。

ツボフジ様の強みの一つは、若手従業員が多いことです。押野見氏は特に意識していなかったようですが、取引先企業との雑談で「製造業はどの会社も後継者問題で苦しんでいる。ツボフジさんは若い人が多いので長くお付き合いできます」と言われたとのこと、強みの発見につながりました。

逆に課題は、見積書の作り方曖昧な部分があったことです。そこで当協会が提携する専門家に話を聞き、見積書作成のポイントや、作業後に実際にかかった費用と照らし合わせて金額をチェックすることの重要性を押野見氏にお伝えしました。

### 経営支援による成果

今回の経営支援は、経営改善への一歩となったことはもちろん、forte. をきっかけに押野見氏自身が経営改善に向けて動き始めていただいたことが最大の成果です。私たちの役割は、ただ解決策を提示して実行していただくことではありません。ともに考え、何度も話し合うことで強みや課題をクリアにし、経営者ご自身が経営改善に向けて動き出す「自走」につながる支援を目指しています。

### こんな経営者に利用してほしい

経営改善につながる自社の強みを見つけるのは、なかなか難しいものです。自分たちにとっては当たり前で、強みと認識していないツボフジ様のようなケースも少なくありません。forte. は、押野見氏のように「何から手をつけたらいいかわからない」という人はもちろん「いろいろ試行錯誤しているのに思うようにいかない」という経営者にもぜひご利用いただきたいと思います。

実際に話を聞くのは担当職員ですが、それを事務所に持ち帰り、ベテラン職員を含め、多くの職員が内容を検討し知恵を出し合っています。

当協会は敷居が高いと思われることも多いのですが、実際は気さくな職員が多い和やかな職場です。お気軽にご相談いただけたらと思います。

