

先輩起業家インタビュー

START UP FOUNDERS VOL.2

未来を拓く



ともに、その先へ。



新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

夢に向かって挑戦する人を応援します。

新潟県内で活躍している先輩起業家5名の
挑戦ストーリーをご紹介します。

自分のキャリアを活かして独立した人。

これまでに磨いたスキルを事業化した人。

興味があった世界へ飛び込んだ人。

起業した理由や道のりはそれぞれ違いますが、

共通しているのは「やりたいことをやる」という強い気持ち。

起業してみたい方、

起業を計画している方、

起業のヒントが欲しい方は、ぜひ参考にしてみてください。

彼らのストーリーの中に、ヒントがあるかもしれません。

START UP FOUNDERS vol.2

04

らーめんのこじま

店主 小島 晶子さん



06

株式会社N'ism

代表取締役 猪股 裕樹さん



08

SunBake

店主 田中 結さん



10

株式会社ひとりあそび (GYM ROOM 24H)

代表取締役 富所 誠さん



12

割烹 西和喜

店主 西脇 幸喜さん



新潟県信用保証協会の
サポート

原価計算や料金設定、
店舗のアドバイス(外部専門家派遣)

SNS発信など広報のアドバイス
(外部専門家派遣)

担当者からのコメント

小島さんの事業に対する誠実さ、お客様を想ったサービスはまさに「腕を組まないラーメン店主」です。その姿勢がお客様に伝わり、今もご両親の時から変わらず愛されているのだと思います。とろけるように柔らかく、噛めば肉の旨味を感じられる、らーめんこじまのチャーシューをぜひ上越で召し上がってみてください。

店名・屋号の由来

両親からは「店名も、店構えも、変えていい。晶子の好きなようにしなさい」と言われたのですが、カタカナをひらがなに変えただけにしました。祖父が残したチャーシューの味、両親が作り上げたラーメンの味。これらを背負って、お客様と一緒に時間を重ねていきたいですね。



歴史、信頼、愛情…みんなの思いを背負う覚悟が決まった。

突然の閉店は地域住民も困惑させた。「どうして閉めるの?」「やめないでほしい」との声が上がる。ほどなくして、常連客の一人が「近隣に近々閉店する食堂があるんだけど」と不動産物件の話を持ってくる。次に動いたのが精肉店時代から取引のある金融機関だ。「お金のことは心配しなくていいから、続けてくれるよね?」と資金計画を立てる。店舗は新築することになったが、「いろいろなサポートするから、任せてよ!」と子ども頃から知っている大工が工事を担当。以前の店舗から200メートルほど西に移転オープンしたのは、閉店からわずか5カ月後のことだった。

「あれよあれよという間に話が進んで…。まるでみんなに担がれて、清水の舞台から突き落とされたみたい」と小島さんは笑う。「でも、皆さんの『こじまのチャーシューとラーメンをなくしたくない』という気持ちは本当に伝わってきて。祖父と両親が築いてきた味と信用。地域の皆さんの期待とサポート。たくさんの方に恩返ししたいと思うようになりました。晶子さんの両親からも「私たちもあと10年は頑張るからね」との言葉をもらったそう。一度は閉店となったが、みんなの思いを背負った晶子さんが再オープンさせたため、「事業承継でありながら創業」という形になった。

経営者となってからは、いろいろなところに意識が向くように。

「実家の手伝い」から「店主・経営者」となった晶子さん。店のメニューや味はそのまま、普段のオペレーションも従来どおり両親と3人でやっている。しかし券売機の導入やSNSでの発信など、新しく始めたこともたくさん。「悩みや疑問があっても、親もどうしていいのかわからなくて。そんな

きに信用保証協会さんの専門家派遣はともありがたかったです」と晶子さんは話す。派遣された専門家からは店舗のレイアウトや券売機の表示など、一つひとつアドバイスを受けた。「特に、原価計算の方法をみっちり学びました。価格を変えてはいけないうちで決めておいて、店を守っていくためには必要なことだと納得できました」

また、晶子さんのマインドにも変化が起きていく。「普段の生活でも『このお店が人気を集める理由はなんだろう』『これいいな、真似してみよう』とか…。いろいろなことが気になるようになりました」と話す。地域の住民に愛された味を守るだけでなく、より良い店づくりに奔走する晶子さん。「今後の課題は、やはり将来の引き継ぎのこと。今は両親と一緒にやっています。いずれできなくなる時が来る。チャーシューづくりも含め、今からできることをやっておきたいと思っています」

**ネガティブ思考もOK!
心配事は一つずつ潰していこう!**

店が再オープンする前の私に伝えたいことは「ネガティブ思考は悪いことじゃない」ということ。失敗を恐れる気持ちが大きかったんですが、心配事は一つひとつ潰して、今できる最善をつきつめることが大切だし、そうすることで、結果的にベストな着地点に落ち着くはずなんです。小心者には小心者のやり方がありますよ(笑)

**創業を
考えている人に
アドバイス**

ADVICE



PROFILE
らーめんのかじま

設立 2021年12月
所在地 上越市北城町4-17-8
業務内容 飲食業

「ラーメンのかじま」として30年間親しまれていたラーメン店が、近隣に移転して再オープン。秘伝のタレで焼き上げたチャーシューが売りで、晶子さんの祖父が創業した精肉店時代から作り続けてきたもの。人気メニューは「しょうゆ玉ねぎチャーシュー麺」。



祖父、両親から受け継いだ味に、地域の皆さんの思いを背負って。

らーめんのかじま 店主 小島 晶子さん

01

START UP
FOUNDERS



WEB版は
コチラ!

**親しみやすさを第一に。
店主が腕を組まないラーメン店。**

上越市のシンボル、高田城の北に位置する北城エリア。城下町ということもあり、住宅街ながら飲食店が比較的多めのこの地域に店を構える「らーめんのかじま」。白い壁の外観に、親しみやすい文字を使った店舗サイン。明るくて清潔感のある店内は女性一人でも立ち寄りやすい雰囲気。お子様用座布団やチェアベルトもあり、子供連れも歓迎してくれることがわかる。

「移転前から来てくださっているお客様が入りやすいお店にしたいと思って。小さなお客様を連れたご家族も多かったです」

と話すのは、店主の小島 晶子さん。女性店主のラーメン店は珍しいと言いつつ「そうなんです。目指しているのはホッとできて、笑顔になれるお店。私はラーメン店の店主ですけど、腕も組まないし、店舗に赤や金の文字を使ったりもしないんです」と笑う。

**地域に愛され続けた店を、
突然閉店することに。**

小島さんが経営するラーメン店は、もとも両親が始めたもの。「我が家は祖父が精肉店を営んでいたんです。父は祖父がチャーシューを作るのを見て、『この脂でラーメンを作ったら絶対に美味しいはず』と考えていて、私が高校生の時に念願だったラーメン店を開いたんです。チャーシューは小島さんの祖父が中国人から習い、日本人の口に合うよう長年研究を重ねたもの。20時間以上かけて煮出したとんこつスープの上にその絶品チャーシューが広がるラーメンとなれば、人気が出ないわけがない。小島さんは卒業後、東京の料亭に就職するが、店を手伝うため帰郷。以来、地域に愛されるラーメンの味を、父と母とともに守ってきた。

転機が訪れたのは3年前。長年借りていた店舗が、更新できなくなったのだ。代わりの店舗も探したが簡単に見つかるわけもなく、先が決まらぬまま退去することに。閉店の知らせはまたたく間に広がり、7月の閉店時には午前中から長蛇の列ができた。

新潟県信用保証協会の
サポート

SNS発信など広報のアドバイス
(外部専門家派遣)

担当者からのコメント

猪股さんとは専門家派遣事業で初めてお会いしました。その際、専門家の話に熱心に耳を傾け、積極的に質問する様子から、事業に対する熱意を感じました。また、新たな展開も考えていらっしゃるの、どのような事業が生まれるのか今から楽しみです。その熱意で、出会いを新しい挑戦の原動力に変える猪股さんを今後も応援しています。

店名・屋号の由来

社名の由来はNatural、Nature、Need、Niigataの頭文字を取りました。ismは主義という意味で、「人にも地球にもかけがえのない自然を大切にしたい商品を開発したい」という想いが込められています。



さまざまな出会いと経験を積み上げながら、入社して5年が経った頃。テラヘルツテクノロジーを活用した水質浄化事業が多忙になってきたため、社長は思い切った農業事業と美容品事業を切り離す決断をする。事業の譲渡先は、もちろん猪股さんだ。「取引先、従業員がすでにいる状態での新規創業ということになります。ゼロからの出発ではないにせよ、事業をスムーズに継続していかないといけないので、それはそれで大変でしたね」と話す。

やってみないとわからない話を聞いた時は、断る理由はなかった。

始めた当初、社長は「猪股は社長業をやってみてみたいのかな？」と思って自分にいろいろ教えてくれていたそうなんです。そんな自覚はなかったため、不思議なもので「ね」と猪股さんは話す。

まずは運転資金の確保。金融機関からの借り入れのほか、自己資金も用意。さらに青年会議所の仲間も出資してくれたという。事業計画書の作成や各種補助金の申請もほぼ一人で行った。「どれも青年会議所で経験してきたことだったので、青年会議所の活動は大変だったけれど、学ぶことが大きかったです」

出会いがもたらす刺激、学びを、ビジネスに活かす。

信用保証協会のサポートである専門家派遣事業の中で、特にSNS運用のアドバイスは、情報発信に大きく役に立ったという。「情報発信はすべて自分一人でやってきたので、外部からの指摘はとてもありがたかったです。特にSNSは迷走しまくっていたので、「(笑)」と話す。現在、N'ismで取り扱う商材カテゴリーは3つあるが、そ

れぞれターゲットが全く異なる。そこでインスタグラムのアカウンドを3つに分けたところ、効果的に発信できるようになったという。

「お米は現在ヨーロッパやドイツなどへ売り込んでいますが、有機栽培なので出荷できる量が少なく、仕入先の農家も増やしていかないと」「サウナ用商材として、サウナハットを考えています。国産の羊毛を作る牧場があるんですが」と、この先のプランを次々に話してくれる猪股さん。その原動力は「出会い」だと言います。

「前職の社長、青年会議所で知り合った経営者の皆さん、無農薬栽培に取り組み農家さん」これまでに「縁のあった方々から刺激をもらっています」。すべての出会いが有機的に結びついている、そんな印象を受けるのは、猪股さんが「ワクワクすること」「ビジネス」を体現しているからかもしれない。

**やってみないとわからない！
恐れずに挑戦してみよう！**

まだ経験の浅い自分が言うのもなんですが、難しく考えずに、まずは走り出してみてもいいんじゃないかなと思いますね。僕も以前はガチガチのサラリーマン思考でしたが、いろいろ経験するうちに自分で動いて、判断したりできるようになりましたから。失敗や困難を恐れずに、チャレンジしてほしいですね。

**創業を
考えている人に
アドバイス**

ADVICE



PROFILE

株式会社 N'ism
(エヌイズム)

設立 2022年11月
所在地 新潟市江南区元町1-4-3
業内容 製造業・卸業・小売業

最先端の技術「テラヘルツテクノロジー」を応用した独自の肥料を農家へ販売。これを用いて無農薬・無化学肥料栽培で育てた米を買い取り、「凄米(すごまい)」というブランド名で国内外へ販売している。また、テラヘルツテクノロジーを使った美容品の製造・販売も行っている。



株式会社 N'ism 代表取締役 猪股 裕樹さん

**転職して知った経営の面白さ。
事業譲渡にもなって新規創業へ。**

02

START UP
FOUNDERS



WEB版は
コチラ!

以前は建設会社のサラリーマン。今の姿は全く想像していなかった。

「お米も作っているし、化粧品も販売しているし：製造業？小売業？業種をひとつに表現することは難しいかもしれないですね」と話すのは、2022年にN'ismを設立した猪股裕樹さん。化粧品を扱っているとあって、おしゃれでスマートな雰囲気だが「でも僕、以前の仕事は建設業界の職人だったんですよ。ニッカポッカを履いて、屋外の現場で働いていました」と笑う。

「屋根や壁を施工する建設会社で親方職をやっていたんですが、怪我をしてしまって、その時にハローワークで見つけたのが、前

職なんです」。猪股さんが入社したのは、テラヘルツテクノロジーを応用した農業資材と美容品の製造・販売を行っている会社。「社長の運転手やスケジュール管理をするという内容だったので、『これなら自分でもできるかな』と軽い気持ちで応募したのですが、入って見たら経営をばっちり学ぶことになってしまった」と振り返る。

全国の経営者と交流するうち、経営をやりたい気持ちが芽生える。

前職で行っていたのは、現在のN'ismが行っている事業とほぼ同じ。農家をまわり農業資材を提案しながら、買い取った米の売り先を開拓。美容品を売るために美容ディーラーや美容室へ営業するなど、社長とともに新潟県内外を奔走した。この間に、経営者の姿を間近で見ることができた猪股さん。「社長の口癖は『自分がワクワクするものをビジネスにすること』。上手いことやらないことやつらいことがあっても、生き生きと仕事をしている姿に憧れました」と、特にメンタリテイの部分で影響を受けたそう。

また、青年会議所に入ったことも大きく影響したという。社長が卒業する(所属は40歳まで)タイミングで入会し、3年間で属したが、最後の1年は全国青年会議所の仕事をすることに。新潟県内はもちろん全国の中小企業経営者と交流することで「自分も経営をやってみよう」という気持ちが芽生えるようになったそう。「働き

新潟県信用保証協会の
サポート

創業後の財務チェック、
経営アドバイス

2号店の資金調達アドバイス

担当者からのコメント

やさしい雰囲気の中、熱い想いと事業成功への道筋が明確に感じ取れたことが印象的でした。自分の夢に向かって仲間を見つけ、協力しながらビジネスを展開している田中さん。さまざまなイベントにも参加され、SunBakeのファンは着実に増えていると思います。私もSunBakeの一ファンとして、今後のチャレンジを楽しみにしています。

店名・屋号の由来

「SunBake」はパンもお菓子も焼く「ベイクショップ」。曇りがちな新潟で、お日様のように気持ちをパッと明るくするような商品を提供したいと思って名付けました。「entrance」はお店のパンや食事が、お客様のいい一日の入口になるようお願いをこめています。



**持ち前の感性と行動力で
3年間に2つの店舗をオープン。**

田中さんが新潟にUターンしたのは、新型コロナウイルスがまだまだ猛威を振るう2021年。まずは店舗物件を見つければ、新潟市の隅から隅まで、自転車で見て回ったそう。「この物件を見たときは、すぐにビビッときました」と見つけたのが、現在の店舗だ。最初から決まっていた「角地」に加えて、「横断歩道の前」で、「付近に会社が立ち並び」と、すぐに不動産会社に連絡を入れたそう。また、前職で経営のノウハウをしっかり学んでいた田

中さん。事業計画書を金融機関や支援機関、信用保証協会に提出すると「よくできていますね、頑張ってください」と言われ、相手方と二人で相談しながら着々と準備を進めたそう。

そして2021年秋のオープンから1年が経った頃。SunBakeからほど近い場所にある「西堀青藍館」のオーナーから、「この場所ので何かやってみませんか」と話が持ち込まれた。悩んだ結果、以前から知り合いであったコーヒー店とアイスクリーム店に声をかけ、3つの店舗が集まった複合施設をオープンすることに。「entrance (エントランス)」と名付けた新店舗は、SunBakeのパンを使ったオープンサンドなどを提供するプランチのお店。資金調達においては信用保証協会のアドバイスで、各種補助金を最大限活用したという。

**この街のために。大好きな
古町をもっと盛り上げたい。**

「テーブルがある店舗を持つことで、できることが広がりました」と話す田中さん。青藍館のお店では、他の飲食店とのコラボ営業や、音楽イベントなども開催している。「古町は個性豊かなお店が集まって、本当に大好きな街。今後いろいろなことにチャレンジして、地域を盛り上げることができたら」と目を輝かせる。

持ち前の観察眼と行動力で、「これは行ける!」と思ったことを次々と形にしている田中さん。SunBakeに関しては、「作り続けること」を第一の目標としながら、きちんと商品を届けられるよう、取り置きサービスも始めた。田中さんの想いやアイデアが詰まった、SunBakeのパン・焼菓子たち。そのパワーで、今日も食べる人をポジティブに、幸せにしている。

**独立するなら若いうちに!
ある程度修行したら、行動あるのみ!**

やりたいことがあるなら、熱が冷めないうちに行動したほうがいいと思います。学べるうちに学んで、動けるうちに動いて。独立もスモールビジネスからでもいいと思います。人生は長いマラソン、起業は通過点でしかありません。私も叶えたい夢があるので、それに向かって進んでいるところです!

**創業を
考えている人に
アドバイス**

ADVICE



PROFILE

SunBake
(サンベイク)

設立 2021年10月
所在地 新潟市中央区西堀前通
6番町900-2
業務内容 製造小売業、飲食業

古町でパンと焼菓子を製造・販売するお店。カウンターには約30~50種類のパン・焼菓子が並び、お客様に対面で選んでもらうスタイル。朝7時からオープンし、すべて売り切った15時ごろに閉店する。



SunBake 店主 田中結さん

**大好きな新潟の魅力を
詰め込んだシテイベイクショップ。**



03

START UP
FOUNDERS



WEB版は
コチラ!

**食べやすく、素材感や季節感を
大切にしたパン・焼菓子たち。**

個性的な店舗が集まる中央区古町、西堀通り。旧三越の向かいにある、小さな工房併設のお店が、田中結さんがオーナーを務める「SunBake」だ。平日の午前中なのにひっきりなしにお客様が訪れる。人気の理由を聞くと、「とにかく美味しいものを作ろうという姿勢でやっています。小麦粉は100%国産小麦ですし、他の材料もなるべく国産・県産のものを使っています。また、旬の素材や季節感を大切にしていますね」と田中さんは話す。それゆえ、定番商品はあるものの、店頭

に並ぶ商品ラインナップはその時々で変わるそう。いつ来ても新しい商品がある楽しさと、何種類でも食べられそうな絶妙なサイズ感がファンの心をガッチリ捉えている。「私たちのパンはやや小ぶりですが、スイーツ感のあるものが多いので、おやつとして食べる方も多いみたいです。差し入れやちょっとしたギフトとして購入されるお客様も多いですね」

**ふらりと入った店のパンに
衝撃を受けて、即行動。**

学生時代はスポーツに打ち込んだ田中さん。高校卒業後は柔整の専門学校へ進み、横浜で柔道整復師やスポーツトレーナーとして働いた。しかし「この業界に限界を感じてしまっていて」と退職。次にやりたいことも見つからぬまま、ふらりと立ち寄ったベーカリーで買ったパンに衝撃を受けたという。その後すぐに、先述のベーカリーの雑誌記事を見つけ「あんなに小さな店で年商2億?」「オーナーの頭の中はどうなっているの?」と、入社を志願したという。「パンについてはド素人だったので、もう、直感で行動しました」と、当時を振り返って笑う。

入社後は製造部門に配属されたが、ひととおり経験した後に「サービスや企画も学んでみたい」とカフェ部門に異動。オーナーも「雇われているうちにできるだけ学んで独立しろ」というスタンスで、マーケティングや物事の考え方で、惜しみな

新潟県信用保証協会の
サポート

事業計画ミーティングの開催

創業後のフォローアップ
(外部専門家派遣)

担当者からのコメント

富所さんは創業への熱い信念を持っておられる反面、最寄りと同じ事業形態のジムがなかったことなどもあり、支援機関側の意見やアドバイスにもしっかりと耳を傾けてくださる方でした。器具が充実し、広々としたトレーニングスペースがあるGYM ROOM 24H。のびのびとトレーニングしたい方にはおすすめの施設ですので、ぜひご利用ください。

店名・屋号の由来

法人名の「ひとりあそび」は筋トレのこと。個人事業主でも良かったのですが、大型ショッピングセンターのデベロッパと賃貸契約するため法人化し、「株式会社ひとりあそび」と名付けました。店舗名の「GYM ROOM 24H」は、とにかくわかりやすさを優先しました。



その結果、「当初の計画とだいぶ変わりましたね」と笑う富所さん。「でも、おかげで借入がかなり削れましたし、とても有意義でした」と話す。しかし、富所さんが譲らなかつた点が「24時間営業であること」。午前11時から午後8時まではスタッフが常駐するが、それ以外は無人となる。「そんな時間に利用する人っているの?」「夜間のコス

削れるところは削っても、夢と理念は削らない。

よって、必要な融資が高額に。「そこで信用保証協会さんが中心となって、金融機関2社、市の商工観光課、僕の5名で集まり、事業計画をブラッシュアップする場を作ってくれたんです」と話す。導入する器具の選定、料金プラン、サービス内容、必要な設備、PR方法、スタッフの数：あらゆる要素を話し合った。

目標への道のりは、軌道修正を加えながら進む。

これまで南魚沼市に24時間営業の

トが負担にならないか?」と意見も出たそう。しかし、富所さんの夢は、運動すること、前向きになれる場を提供すること。「心が疲れて、極力人に会いたくない時ってありませんか?そういう時に、ふらっと運動に行けることが重要なんです」と力説する。無人化される時間帯のセキュリティを確保するため、セキュリティカメラや顔認証での入室管理システムを導入。「24時間営業は勤務時間が不規則な方、特にサービス業や製造業の方たちに好評ですね」と富所さんは話す。また、カードやスマホをかざす必要がない顔認証システムは「手ぶらで来られる」「安心感がある」と副次的な効果もあったという。

フィットネスジムはなかったことから、オープン後は多くの反響があったGYM ROOM 24H。しかし経営を安定させるためには、もう少し会員数を伸ばしたいそう。「現在は企業への法人プランの売り込みに力を入れています」と富所さん。また「マシンの使い方や運動メニューを教えてほしいという会員様が意外と多く」と、サービス面をより充実させたいとのこと。目の前には課題もたくさんあるが、ひとつつくりあしながら、着実に歩みを進めている富所さん。軌道修正を加えながらもスピードに実行することができているのは、「ココロとカラダの健康づくりを通して地域へ貢献したい」というブレない想いがあるからだ。目標を設定し、それに合わせて黙々と行動する：それは富所さんが長年親しんできたフィットネスのメソッドと似ているのかもしれない。

**「夢」を後押ししてくれるのが「数字」!
安心材料にもなるので強くなろう!**

自分も得意じゃなかったんですが、やはり数字には強くなったほうがいいですね。夢を現実にするためには、具体的な数字が味方になってくれます。「目標会員数まであと何人」など、うまく行かないときの原因を追求できますし、「この退会率なら想定内」と、逆に安心材料にもなりますよ。

**創業を
考えている人に
アドバイス**

ADVICE



PROFILE

**株式会社
ひとりあそび**

GYM ROOM 24H (ジムルーム24エイチ)

設立 2023年9月
所在地 (本社) 南魚沼市六日町479
久保田ビル1F
(店舗) 南魚沼市余川13100
イオン六日町専門店街2F

業務内容 フィットネスジム

南魚沼市でフィットネスジム「GYM ROOM 24H」を運営。大型ショッピングセンターの中にある気軽さと、24時間オープンしている利便性が売り。約30種類のトレーニング器具を取り揃え、初心者から競技者まで幅広く対応している。



株式会社ひとりあそび 代表取締役 富所 誠さん

**カラダを動かすことで、ココロを元気に。
だから「いつでも気軽に」はこだわって。**



04

START UP
FOUNDERS



WEB版は
コチラ!

地元に戻って、地域に貢献できることを始めたかった。

黒を基調としたおしゃれな空間に、本格的なフィットネスマシンがずらりと並ぶ「GYM ROOM 24H」。店内には有酸素運動ができるエアロバイクとランニングマシン、さまざまな部位を鍛えるトレーニングコーナー、本格的なウエイトトレーニングコーナーがあり、数名の男女が黙々と筋トレに励んでいる。「日中は空いています、夕方からはお仕事帰りの会員様が増えてきます」と話すのは、2024年4月にこのジムをオープンさせた富所誠さん。「趣味程度ですが」と謙遜しながらも、自身も

10代の頃からフィットネスに親しんできたという。前職は、住宅メーカー傘下の賃貸管理会社の管理職だったという富所さん。全国展開する24時間営業のフィットネスクラブに通っており、いつでもどこでも運動できる環境に助けられてきたそう。「仕事でつらいことがあっても、運動することで心が軽くなって切り替えもできる。一方で、故郷である南魚沼市は心の病が多いとも言われている。ゆくゆくは故郷に戻って、何か力になれないだろうかと考えていました」と創業の経緯を話す。

「いつでも、だれでも、気軽に運動できる場所を作りたい」という夢に向かって、リサーチはしていたものの、本格的な準備は退職してから。「覚悟を決めるためにも退路を断りました」と富所さんは笑う。また、起業準備の糸口も身近なところにあった。それは南魚沼市に帰郷し、住民票を移したに行った市役所の窓口。「創業準備をしたいんですけど」と聞いたところ、市の商工観光課に案内され、六日町商工会主催の起業セミナーを受講することに。事業計画書の作り方や資金調達の方法を学んだ。店舗探しも起業セミナー経由で大型ショッピングセンターのデベロッパにつながることでできたという。

しかし、マシンの購入や水回りの工事に

新潟県信用保証協会の
サポート

SNS発信など広報のアドバイス
(外部専門家派遣)

担当者からのコメント

イベントなどにも積極的に出店され、妙高地域を盛り上げている料理店です。お店や食材のことをどう発信していくか、奥様と二人三脚で考えていらっしゃる様子がとても印象に残っています。また、こだわりのお料理と温かい雰囲気の魅力が魅力的なお店は、地域の方と話しているとよく話題に上がります。事業のさらなる発展を今後も応援しています。

店名・屋号の由来

地元にも同じ名字が多く、覚えてもらいやすいので「にしわざ」を屋号にしました。ただ、最後の文字を祖父と自分の名前に入っている「喜」にすることにはこだわりました。ここまで来られたのも家族のサポートのおかげ。その感謝の気持ちを忘れたくないですね。



コースのみ&完全予約制にする
ことで、やりたいことが可能に。

店舗を手に入れた2カ月後に勤め先を退職し、本格的な開業準備に入った西脇さん。物件は店舗兼住居だったため、店舗と調理場部分だけでなく、住居部分の改装も進めた。冷蔵庫の納品が遅れるなどトラブルがありながらも、2021年10月にオープン。翌年には現在サービスを担当している奥様と結婚するなど、人生の大きな節目を迎えることとなった。

オープン当初は予約なしのお客様も受け入れ、アラカルトメニューも用意していたという西脇さん。「売上のためには必要と思っていたんですけど、ほとんどコース利用のお客様しかいなくて」と話す。それならと思いついて完全予約制に切り替えるところ「出るかどうかかわからない食材の仕入れがなくなったので、価格を気にせず

思い切って仕入れができるようになりまし
た」といい方向に回り始めたという。こう
して西和喜では料金をリーズナブルに抑え
ながら、質の高い食材を使った料理が楽し
めるように。当然ながら評判となり、イン
ターネット上には「味、コスパ、接客全てが
抜群」「最高のひと時を過ごすことができ
る」との感想が上がる。先述の新潟ガスト
ロノミニアワードでも、「上越を訪れたな
らマストな割烹の一つである」との評価を
得た。

**小さな街で、どれだけ地元利用を
増やせるかが課題。**

「新潟は食だけで観光に来てもらえる
県。妙高でこんなに美味しい魚が食べられ
ることを知ってほしいですね」と話す西脇
さん。信用保証協会から受けた支援の中
で、最も役に立ったことは「SNSの活用

だったそう。特にインスタグラムの重要性
を知り、情報発信には力を入れている。西
脇さんの料理写真を見たがためにインス
タグラムをはじめたという年配客もいたそ
うで、「お魚だけでも、春夏秋冬で種類も
美味しさも違うし、適した料理方法も異
なります。四季折々、新潟の食の豊かさを
発信していきたいです」と話す。

同時に、地元のお客様を増やしていく
のも課題。「この街で完全予約制の店は
うちだけ。親しみやすさと、料理の質との
バランスをいつも考えています」と西脇
さん。お弁当やテイクアウトの他にも、
他店とのコラボ営業、イベントへの出店な
ど、割烹らしからぬ試みも行っており、若
さならではの柔軟な発想力と旺盛な向学
心を感じさせる。この先もますますファン
を増やしていくであろう、割烹西和喜。早
めの予約が必要になりそうだ。

**自分で情報発信ができる時代、
積極的なPRは大切！**

SNSによる情報発信がマストなこの時代。発信内容や運用方法を学んで、効果的な発信を目指しています。料理が美味しいのももちろんだけど、見栄え、ボリューム、値ごろ感など、お客様はいろんな要素を見て来店する。そういったものを意識するようになりました。また、料理の質は下げたくないけれど、入りやすさの敷居は下げたい。なのでインスタグラムのストーリーは結構フランクな感じで投稿しています。

**創業を
考えている人に
アドバイス**

ADVICE



PROFILE

割烹 西和喜

設立 2021年10月
所在地 妙高市東雲町7-5
業務内容 飲食業

新潟の魚介類、地元の食材を中心に組み立てることで、四季折々の地域の魅力を表現する和食のお店。昼は2,800円のおまかせ膳と5,000円の昼会席、夜は6,600円と11,000円の2コースのみで、前日までの完全予約制。



**新潟食材の持つ圧倒的な力を
多くの人に知ってもらいたい。**

割烹西和喜 店主 西脇 幸喜さん

05

START UP
FOUNDERS



WEB版は
コチラ!

**オープンから約3年。
若手料理人の注目株に。**

妙高市の新井駅からほど近い住宅街。ごちんまりとした佇まいに暖色の暖簾が目印の日本料理店がある。席数はカウンターが5席、4人掛けのテーブル席が4つで16席。「席に余裕はありますが、昼は3〜4組、夜は2組までお受けすることにしています。夫婦二人でやっていることもあり、きちんとした料理とサービスを提供することを考えると、これが精一杯なので」と話すのは、『割烹西和喜』店主の西脇幸喜さん。

オープンして約3年、その評判は徐々に

広まっていき、地元をはじめ新潟県内外の美食家やグルメたちを唸らせるお店に。予約の数には波があるものの、おおむねコンスタントに予約が入っているそう。2024年3月には「ローカル・ガストロノミー」を体現する飲食店を表彰する「新潟ガストロノミニアワード」において、「若手シェフ部門30」に選ばれている。

両親との約束は「お店を持って独立すること」。

高校生の時、バティシエになりたいと製菓と調理の専門学校へ入学した西脇さん。両親との約束は、「必ず店を持って独立すること」だった。「そういう前提でこの道に入ったので、独立は早くから考えていましたね」。ある日、和食の実習で魚を初めて捌き、「あまりの美味しさに衝撃を受けてしまった」と日本料理専攻にコースを変更。卒業後は和食、特に魚料理を極めるべく、県内の料亭や飲食店で腕を磨いた。

「いずれ店を持ちたいと考えてはいましたが、30才前に独立するとは考えていませんでした」と話す西脇さん。しかし、料理人となって8年目のある日、現在の店舗が売りに出されていることを知る。「話を持ってきてくれたのは父の同級生の金融機関さん。父や祖母が資金の協力もしてくれて。若かったし、もう少し修行しても良かったのかもしれないけど、腹をくくって独立するのになりました」

窓口のご案内

お問い合わせ・ご相談はお近くの新潟県信用保証協会へ

本店

〒951-8640 新潟市中央区古町通7番町1010番地(古町ルフル7階)

本店営業部

- 保証第一課 TEL.025-210-5151 FAX.025-210-5172
- 保証第二課 TEL.025-210-5152 FAX.025-210-5173
- 保証第三課 TEL.025-210-5150 FAX.025-210-5173



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 FAX.0258-35-6341

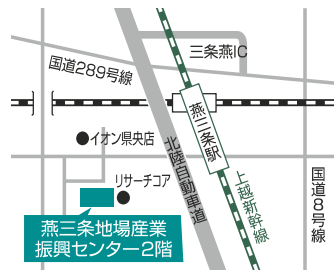


県央支店

〒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 FAX.0256-33-6622



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)

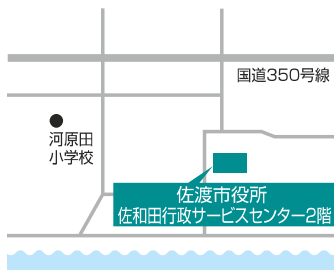
TEL.025-523-7225 FAX.025-522-2454



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 FAX.0259-57-3421



創業・独立をお考えの皆さまへ

どんなことでも、
まずは、ご相談ください。

相談
無料

創業に関するお悩みや
ご相談などをお受けしています。

お問い合わせはお電話・
WEB相談窓口にて受け付けています。
お気軽にご連絡ください。



☎025-210-5143

創業・独立を入り口から最後まで徹底サポート

新潟県信用保証協会では、創業をお考えの方、創業後もない方を
資金調達と経営支援の両面でサポートし、夢の実現と事業の成長をバックアップします。
専門的な知識を有した職員が、皆さまの伴走者として、
それぞれのお悩みや課題の解決にともに取り組みます。
ぜひお気軽にご相談ください。

創業あんしんサポート事業

中小企業診断士や
経営支援アドバイザーの資格を持つ担当者を中心に、
創業に関するご相談におこたえします。

創業あんしんサポート事業の活用例

1. 創業計画の作成や商圏分析に関する相談
2. 創業後の売上・資金繰りに関する相談
3. メニュー開発・効果的な販促ツールの作成・
発信方法に関する相談

外部専門家による経営改善サポート

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。

外部専門家例

- 中小企業診断士
- デザイナー
- 税理士
- フードコーディネーター
- 公認会計士
- POP広告クリエイター
- 広報プランナー
- など




START UP FOUNDERS VOL.2



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

新潟 信用保証 

発行／新潟県信用保証協会
編集／企画総務部 経営企画課

2025.2