

ご相談は、お近くの新潟県信用保証協会へどうぞ!

新潟 信用保証

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



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 三条市須項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



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

全力!! 経営応援隊!!

新潟で頑張るみなさまを
しっかりとサポートします!



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

ともに、その先へ。



新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

事業承継を 楽しく考える

Interview
#04



新潟市南区に、全国からお客さんが集まるローカルスーパー「マスヤ味方店」があることをご存知でしょうか。そこには、たった4年で売り上げを3倍にした後継者と、協会担当者が二人三脚で挑む、事業承継の新しい形があります。



株式会社
マスヤ

執行役員
マスヤ味方店 店長

栗林 礼奈さん



経営支援で事業承継のイメージを描く

「いらっしゃいませ!」と満面の笑みで出迎えてくれたのは、新潟市南区味方地区で80年近く愛されるスーパー「マスヤ味方店」の栗林礼奈さん。2026年春の事業承継に向け、2020年から店長を任せ、赤字営業の店をV字回復に導いた立役者だ。大型スーパーには真似できないニッチトップの商品戦略、生産者の思いや魅力をスタッフ一丸となって伝えるマスヤ流の商品伝達法で来店者の心をわしづかみにする。事業承継に向けたサポートの一環として、協会担当者が提案したのは、全国各地の中小企業の後継者が一堂に会し、新規事業のプレゼンを行う、「アトツギ甲子園」への出場だった。この舞台に立つこ

とで、栗林さんが考えるビジョンの明確化と実行に移すまでの時間軸がはっきりするだろうと考えてのことだった。2024年10月に初めての面談を終えると、11月の書類選考に向けて資料作成を開始。さらに、2月の関東大会に向けてプレゼンの猛練習を続けてきた。

新潟の後継者に勇気を与えたい

そもそも、協会担当者が「アトツギ甲子園」を紹介した裏には、「熱いビジョンを持つ後継者が新潟にいること、そして、その姿が他の後継者にとって一筋の光になれば」という思いがある。栗林さんが全国の舞台で力を発揮できるよう、新規事業計画のブラッシュアップと協力者集めに着手した。

一生ものの財産となった新しい出会い

協会担当者の熱意もさることながら、それ以上の熱量を見せたのが栗林さんの抱く壮大なビジョン。「将来はロサンゼルスに進出する!」という夢を、「アトツギ甲子園」でプレゼンすることにした。「大会では4分間のプレゼンを行います、ほんの4分では店の魅力を何も伝えられない。勝ち上がるためにすごい師匠を見つけようと作戦会議を重ねました」と栗林さん。そこで、協会担当者が協力を依頼したのは、県内外で事業を展開する企業の

そうそうたる経営者たち。さらに、地方創生に取り組む企業の経営者にもWEBによるメンタリングを依頼し、とことんプレゼン力を磨き上げた。関東大会での優勝、全国大会で大躍進を遂げたことは栗林さんの自信につながった。また、「アトツギ甲子園」を通じて生まれた新しい出会いは、一生ものの財産になった。



株式会社マस्या

1948年創業。丹精込めて生産された全国各地の良品を独自のルートで仕入れ、新しい消費の価値を提案する新潟市南区のローカルスーパー。SNSを駆使したファンマーケティングで、公式Instagramフォロワーは14000人超え(2025年7月時点)。2025年2月「第5回アトツギ甲子園 関東大会」最優秀賞受賞。その後全国大会にも出場し、日本中から注目を集めている。



経営支援特設サイトで
インタビュー動画を公開中



新潟県信用保証協会のサポート 株式会社マस्याの場合

後継者に寄り添い、楽しく企業を磨き上げる。

担当者の 着眼点

大きな舞台に立ち脚光を浴びることで、仲間や協力者が増え、ビジョンをより具体的に固められる。「アトツギ甲子園」への出場が、「事業を海外で展開したい」という栗林さんの大きなビジョンを実現する最短距離だと考えました。

サポート 内容

万全を期して「アトツギ甲子園」へ出場できるように、ビジョンのブラッシュアップや応募書類・プレスリリースなど各種資料の作成支援、メンターの紹介を積極的に行いました。現在は、外部専門家を交え、円滑な事業承継手続きに向けた支援を継続的に行っています。



新潟県信用保証協会
保証推進部
企業支援課 課長代理
大島 晃

後継者とともに、企業の未来を創る

マस्याさんのように、後継者自身と会社のビジョンを明確にすることで、より地域に根ざした息の長い企業に発展できると考えています。自社の強みを生かしながら世の中のニーズにどうやって応えていくか、後継者とともに考え続けていきます。



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE



越後の名湯 進化を続ける

Interview
#05



越後乃お宿
わか竹

代表取締役

塚野 裕喜さん

女将

隆子さん

米や梅、タケノコなど、農産物豊かな新潟県田上町に、開湯から250余年の伝統を誇る湯田上温泉があります。協会では、四季折々の風情に魅了される旅館「越後乃お宿 わか竹」の経営支援を続けてきました。

老舗旅館を未来につなぐ

湯田上温泉「越後乃お宿 わか竹」の始まりは、昭和初期の1936年。現社長である塚野裕喜さんの祖母が創業し、90年近い歴史を紡いできた。最盛期には20軒以上の旅館が軒を連ねていた旧湯田上温泉街から現在の土地へ移転して50年余り。塚野さんの両親から受け継いだ旅館を次世代につなぐため、女将の隆子さんと共に切り盛りしている。田上町の観光スポット護摩堂山の登山口に一番近い旅館であり、「越後の名湯」と呼ばれる泉質自慢の温泉、新潟の旬の味覚を味わえる料理がそろう。こうしたおもてなしが評判をよび、県内外から宿泊者が訪れるものの、「新型コロナウイルス感染拡大の打

撃は想像以上だった」と隆子さんは振り返る。これまで金融機関を介した協会の金融支援はあったが、直接的な経営支援は創業してから初めてのこと。「去年と同じことをやっていると結果にしかない」という協会担当者の一言が、旅館変革の第一歩につながっていった。

OTA活用で集客力向上を目指す

社員一丸となって新しいことに挑戦するため、まずは経営計画の作成からスタート。計画では集客力の向上を柱の1つとし、直販中心であった販売ルートのみを、OTA（オンライン旅行代理店）にもっと伸びしろがあるのではないだろうかと考え、協会担当者とともに新たな宿泊プランを開発した。

挑戦心をかき立てる伴走支援

塚野さんご夫妻が協会に厚い信頼を寄せている背景には、親身になって旅館のことを考えてくれる協会担当者の行動力があつた。「経営支援が始まってからすぐ、ご家族で泊まりに来てくださつて。後日、宿泊時に満足した点や改善した方がよい点などの情報をまとめて、私たちに伝えてくれました。社員もみんなそのことを知っていて、経営改善の意欲が高まっています」。時には社内で意見が対立することもあるというが、「他の方法はないだろうか」と

挑戦し続ける力が経営支援を通して培われていった。その結果、旅館の口コミ評価は上がり、一部OTAでは前年同期を上回る集客数を記録している。「若い社員の声を反映して、料理内容や料理の器も変えています。この秋には、竹のアートイベント『たがみバンブー』に向けた新プランの販売を計画していますし、朝食で人気が高いタケノコの味噌漬けを商品化する予定です」。伴走支援によって今やるべきことが明確になったという隆子さん。老舗旅館の新たなおもてなしで、お客さまも会社も笑顔であふれていた。



越後乃お宿 わか竹

護摩堂山の麓に広がる温泉地「湯田上温泉」で営業する純和風旅館。畳敷きで滑りにくく、子どもやお年寄りに優しいお座敷風呂、天然石を使った露天風呂で訪れた人々を癒やしてくれる。古くから「薬師の湯」として親しまれる湯田上温泉の湯は飲泉も可能。本格的な数寄屋造りの客室、地元の旬が詰まった料理と共に、特別な時間を過ごせる。



経営支援特設サイトで
インタビュー動画を公開中



新潟県信用保証協会のサポート 越後乃お宿 わか竹の場合

魅力を引き出し、老舗旅館に変革を。

担当者の 着眼点

国内のOTAに掲載している宿泊プランの訴求力が競合他社に比べると弱い印象がありました。そこで、第三者の視点で打開策を提案しながら、まずは「変えてみること」が大切と伝えました。

サポート 内容

事業の先行きや展望など、今後の経営の道筋を立てるための経営計画を作成しました。新しい宿泊プランの開発や、顧客満足度やサービスへの愛着度を測るお客様アンケートの作成支援のほか、外部専門家派遣による指導助言支援を実施しました。現在も、継続的な支援とフォローアップを行なっています。



新潟県信用保証協会
県央支店
副支店長・保証課長
金子 博志

安定的な売り上げ確保を目指して

「今までと同じことやっていたら同じ結果にしかならない」と、少々厳しいことを言わせていただいたこともありましたが、この一年でたくさんの良い変化が起きていると思います。経営計画を基に、さらなる事業成長を後押ししていきます。

ともに、その先へ。



新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE



働
く
た
め
に

自
分
ら
し
く

20年間、地元の方々に愛されてきた「喫茶 スナック花音」。
新型コロナウイルスのパンデミック、
度重なる自然災害にも負けずに営業を続けてきた
同店の新たな挑戦を応援するため、
協会の経営支援がスタートしました。

Interview
#06

喫茶 スナック
花音

店主

鈴木 希望さん



安心できる職場環境を維持するために

お客さまの幅広いニーズに応えながら佐渡島内で営業を続けてきた「喫茶 スナック花音」では、女性たちが毎日生き生きと働いている。「お客さまに喜ばれることはもちろん、スタッフが毎日安心して働けて、日頃の疲れを癒やせる自宅のようなお店を目指しています」と店主の鈴木希望さん。スタッフの家族にも配慮しながら職場環境を整えてきたが、新型コロナウイルスの流行や能登半島地震の影響を受け、2024年1月に商工会の経営相談会に申し込み、協会を紹介された。コロナ禍などで自分のやりたい営業スタイルがかなわず、売り上げが思うように伸びない環境で、スタッフの生活をどうやって守るか、どうした

ら店を維持・継続できるかを常に悩み続けてきた。「待っていてもダメだから自分からアクションを起こさないと」と一念発起した鈴木さんに、協会担当者は様々なサポートを行っている。

新規顧客の獲得を目指して

2024年から始まった経営支援では、まず、お店の現状を分析し、経営に関する情報を整理した。その後、金融機関や外部専門家も交えて経営課題の洗い出しを行い、SNSを活用した新しいPR方法や集客に向けたイベントなどを考え、取り組んだ。これに加え、同年12月には昼の喫茶店営業も開始したことで、少しずつ新規顧客の獲得につながっていった。

島内品を使用したメニュー開発にも注力

喫茶部門の看板メニューは、地元の老舗パン屋に特注したパンで作るイタリアのサンドイッチ・パニーニ。レギュラーメニュー6種類に加え、「今月のパニーニ」として月替わりのメニューを1種類販売する。喫茶店営業を機に地元乳業メーカーの濃厚なソフトクリームを提供も始め、今では店の人気商品となっている。「経営支援では細かいことまで相談にのっていただき、何よりも寄り添ってもらえたことがうれしかったです。今では経営への考

え方がガラリと変わりました」と鈴木さんは微笑む。鈴木さんの温厚な人柄があっただけでなく、パニーニは当初驚くほど安い価格設定で販売されていた。そこに着目した協会担当者と相談を重ね、価格やメニュー内容の見直しを行い、改善してきた。今後は、「喫茶店営業を土日にも拡大していきたい」と意気込む。夏場はキッチンカーでの移動販売も視野に入れている。人とのつながりを大切にする鈴木さんらしい働き方で、まだまだ新しいことに挑戦していく予定だ。



経営支援特設サイトで
インタビュー動画を公開中



喫茶 スナック花音

佐渡島内で2005年から営業する地域密着型スナック。地元イベントに積極的に参加することで世代や性別を問わず利用しやすい店作りを大事にしてきた。2024年12月からは喫茶店営業を始め、ランチタイムに喜ばれる軽食やカフェタイムにぴったりなデザートの販売。これまでお店を訪れる機会がなかった女性やファミリー層がさらに来店しやすくなった。



新潟県信用保証協会のサポート 喫茶 スナック花音の場合

多様なサポートで、より地域に愛されるお店へ。

担当者の 着眼点

協会のサポートだけでは足りないところは、商工会、金融機関、外部専門家とも連携し、その上で、お店の実情や鈴木さんのニーズに合わせて取り組むを進めました。

サポート 内容

発信力を高めるため、公式SNSアカウントの開設、デザインソフトを使ったチラシ作成を行いました。喫茶店の開業後は、収益性の向上に向けた費用分析の実施や、支店内での試食会を通じたメニュー開発の協力などを行いました。現在もサポートを継続中です。



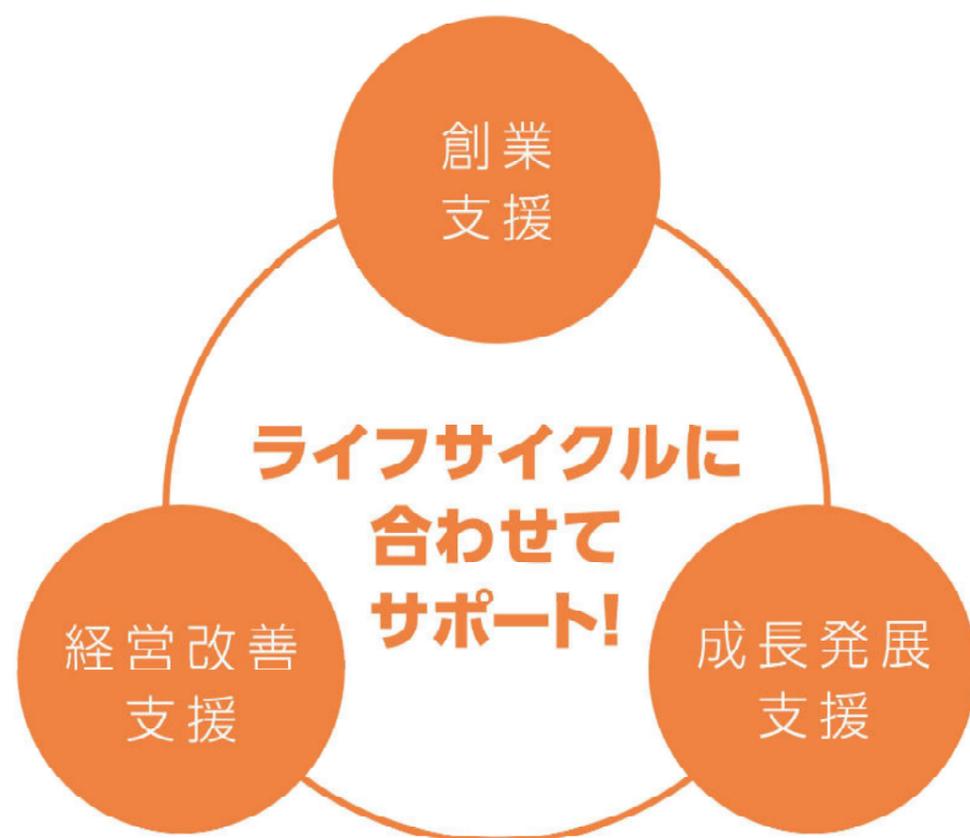
新潟県信用保証協会
佐渡支店
支店長代理
経営支援推進リーダー
内山 南

お店ならではの魅力を引き出すために

花音さんは誰でも気軽に利用できる飲食店。喫茶店営業のターゲット層となる女性たちに向けたメニュー開発にも余念がありません。花音さんの変化が、佐渡を楽しむ一つの手段として定着することを願って支援を続けています。

新潟県信用保証協会が あなたの経営を全力でサポート!!

当協会は、中小企業のみなさまが抱えるお悩み事の解決に取り組んでいます。
みなさまに寄り添い、ニーズに応じたサポートを行っています。
「資金繰りで悩んでいる」、「経営の改善で困っている」、「創業を検討している」など
どのようなことでもお気軽にご相談ください。



We will do our best
to support you!

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。

