

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へどうぞ！

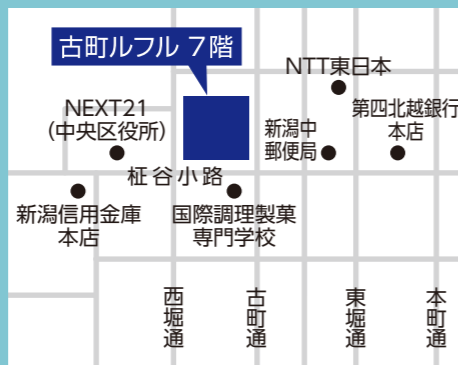
本店営業部

〒951-8640
新潟市中央区古町通7番地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

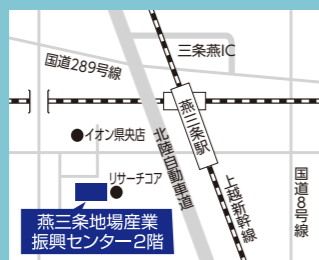


県央支店

〒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)

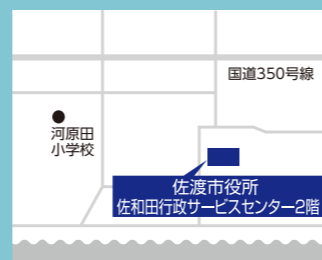
TEL 025-523-7225



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



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、

共につくる、

会社の未来。

未来につづく経営のために、 私たちと相談してみませんか。

「自分の力でなんとかやってみたい」

経営者の方の多くは、自身で道を切り開くことに誇りもあるでしょう。

ただ、時には柔軟に第三者の意見を取り入れることで

新しい活路を見出すこともあるのではないのでしょうか。

「がんばっていても成果がでない」

「お金を借りることが不安」

「将来的な方向性に迷う」

そんなお悩みをお持ちなら、私たちに話してみませんか？

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、経営者の皆様に寄り添ったご提案をさせていただきます。

新潟県信用保証協会は、あなたと企業を支える

パートナーでありたいと願っています。



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・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)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。2021年9月末現在で、43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】

- 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

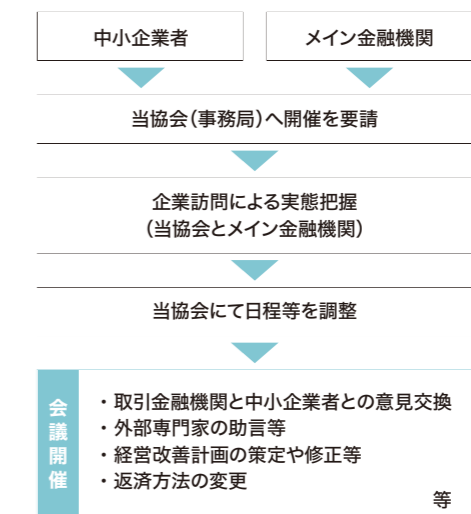
当協会をご利用の中小企業者の経営改善を図るため、中小企業者、当協会、メイン金融機関及び外部専門家を交えた会議を行います。当協会の保証付融資残高があり、取引金融機関の協力を得られる方、経営改善に強い意欲のある方が対象です。

【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〉

Sugar bond hair / 美容業

Fiorita / 飲食業

株式会社 大又食品 / 食品製造・販売業

オーナー 佐藤 美鈴 氏

オーナーシェフ 田村 崇 氏

代表取締役 大島 喜久代 氏 / 取締役総括部長 大島 俊行 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。

皆さんの
キレイと笑顔を
つくります！



経営支援
特設サイトで
インタビュー
動画を公開中



01



Support # 01 Interview

経営支援
事例紹介

的確なアドバイスと説得力のある提案で、顧客を獲得。

地域の特色を活かした店舗づくり、宣伝効果によって認知度を向上。

Sugar bond hair / 美容業 オーナー 佐藤 美鈴氏

開業資金の不安を相談

扉の奥から明るい笑い声が響く、十日町美容室Sugar bond hair。年齢・性別を問わず幅広い人々が訪れるヘアサロンだ。オーナーの佐藤美鈴さんがこの店をオープンしたのは2014年。17年間勤務した美容室から独立、新たな決意を胸にしてのスタートだった。「開業にあたり、何よりもお金の面が心配でした。開業資金は自分の貯蓄だけでは到底まかなえなかった」と振り返る。

3人の子供を育てながら、お金を借り入れることへの不安。融資を受けても自分にどれだけの返済能力があるのかわからない。佐藤さんはそれまでの勤務先で取引のあった、地元の商圈をよく知る美容ディーラーに相談。そこで紹介されたのが、金融機関と新潟県信用保証協会だった。

親身な提案で好転

「保証協会の担当の方が事業計画書の作成について詳しく説明してくださったんです。売り上げをいくらに設定して毎月いくら返済するか、店舗の何キロ以内に同じような店があるのでこうしたらいいとか。そういった具体的な提案を、すごく素直に受け入れられた。私が抱えていた不安が一つずつ解

消されていくようでした」と佐藤さんは語る。

オープン後はスタッフを増やしながら、徐々に新規顧客も獲得。中でも功を奏したのが、協会の提案で取り入れた広告戦略だったという。「ご紹介カードの導入や携帯広告、特にネットを利用した宣伝はSNSでも反響を呼び、目に見えて効果がありました」。それ以降も、店舗の増築や事業拡大の折には協会に相談し、プロの目から見た助言を頼りにしているという。

信頼関係を勇気に変えて

順調に顧客を増やし、地域に根付いている同店。現在スタッフは5名で、地域柄、需要の多い着付けの技術をはじめ、ヘッドスパ、マッサージ、ネイルなど、ヘアメイク以外の専門的な施術も展開している。スタッフ同士は仲が良く、気持ちよく仕事できていることが一番の幸せだと佐藤さんは語る。「これも、先が見えない頃からずっと協会さんが私を信じ、応援してくれたおかげ。勇気を持って頑張ろう!と思わせてくれた皆さんに感謝しています」と地域密着型の美容室を目指している。

01 DATA

Sugar bond hair 創業2014年 十日町市寿町

ヘアメイクをはじめヘッドスパ、フェイスシェービング、マッサージ、ネイルなど幅広い美容メニューを展開。特に、着物のまち十日町だけに、和装の着付けを得意とするサロンとしても支持されている。パートスタッフも含め5名が在籍。

新潟県信用保証協会のサポート〈Sugar bond hairの場合〉 多岐にわたるリサーチで打開策を提案。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
<p>長年勤めた美容室を独立、自分のお店を開くにあたり、開業資金の調達が必要に。</p> <p>↓</p> <p>元の勤務先に相談。地域の商圈に詳しい美容ディーラーを介して、金融機関と当協会を紹介していただきました。</p>	<p>資金繰り 店舗物件や美容室の椅子、鏡、シャンプー台など設備投資が必要。開業後の運転資金も含め、どのくらいのお金が必要か見当がつかず、お困りでした。</p> <p>》</p> <p>顧客の確保 以前の職場で佐藤さんが担当していたお客様が何人いるか、単価はいくらかなど、カルテを持ち出すことはできません。独立後のお店に来る方がどれだけのかわからず不安をお持ちでした。</p>	<p>事業計画書の作成 借入をした場合の毎月の返済額や客単価の見積もり、何人のお客様を何時間で回せばよいかなどを細かく計算し、(資金繰り計画を含めた)事業計画書として提案しました。</p> <p>》</p> <p>マーケティング 宣伝策としてポスティング(チラシ配布)を検討しましたが通常業務をしながらでは難しく、代わりにFacebookやInstagramの活用と無料のネット広告を打つことに。SNSの活用はお客様をあきさせないよう毎月キャンペーンを発信。またご紹介カードを導入し、紹介者と新規客への割引サービスも実現しました。</p>

成果

開店準備期間だけでなく、開店後もお店を訪問して現状を把握。佐藤オーナーからも課題が浮上る度にご相談いただけるようになり、その都度、一緒になって課題を解決してきました。今後ともしっかりとサポートし、さらなる安心をお届けしたいと思います。



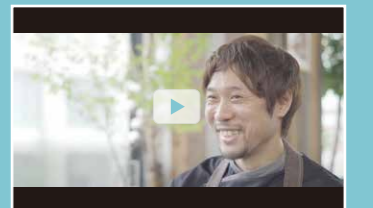
お客様の
「特別な店」に
なれるように。



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

価値あるサービスを提供する「選ばれる店」に。
決して妥協せず、他にはない付加価値でお客様のニーズに応える。

Fiorita / 飲食業 オーナーシェフ 田村 崇氏

オープン2年目に生じた迷い

2016年秋、新潟市中央区西堀通に開店したFiorita。オーナーシェフ田村 崇さんが腕を振るうお洒落なイタリア料理店だ。吟味した地元食材の魅力を存分に活かす「記憶に残る料理」は、オープン当初から食通の間で大きな話題に。しかし早くも翌年には、少し違和感を覚え始めた田村さんは言う。「このやり方で大丈夫かな?という不安が出てきました。客数は増えているし、忙しさは変わらない。でも利益に結び付いている実感はあまり湧かなかった。どこか良くない雰囲気を感じ取っていましたね」

このやり方でいいのだろうか。そう思っていたところに、融資を受けていた金融機関から新潟県信用保証協会が経営支援を行っていることを聞いた。「相談してみても?」と勧められ、ぜひ話を聞きたくてすぐに伺いました」と話す。

二つに一つの分かれ道

1年目はオープン景気であつという間に過ぎていった。2年目、お客様が増えているのに利益が比例しないまま。悪循環をどうにか断ち切りたいと訴えを受けた協会職員は、週単位・月単位の来店人数や売り上げなどを細かく調べ、データを分

析。結果、「客単価を上げるか、原価を抑えて利益を上げるか」という二者択一の選択を田村さんに投げかけた。

「僕は単価を上げることに決めました。原価を下げて他の店と変わらないものを出すより、付加価値を付けて『選ばれる店』にしたいと思って。客足が落ちることも覚悟していたが、価格を上げることで逆に来店する客層やリピーターがあることもわかってきた。曜日と客数の傾向を考えたプランの設定など、協会の的確なアドバイスも追い風となり、経営は徐々に安定していく。

信頼が次への力を生む

Fioritaは、開店4年で国際グルメガイドブックの新潟版に掲載された。掲載後はそれまでも増して予約で埋まるように。ただ新型コロナウイルスの影響で、飲食業は未曾有の苦難に直面。さらなる融資も致し方ない状況に陥った。「商売に融資はつきものですが、返せるという信用で貸してくれるわけです。金融機関さん、協会さんが応援してくれるから、ここで諦められないなと感じます。たとえ逆境でも、次に繋がればそれは失敗ではない。そう信じて、田村さんはその先へ向かう。

02 DATA

Fiorita 創業2016年 新潟市中央区

新潟県産の食材を中心に、旬の素材を生かした創作料理が人気のイタリアンレストラン。2020年、国際的に権威のあるグルメガイドブックに掲載。現在は完全予約制に切り替え、スタッフ4名でおもてなしの基本に立ち返り丁寧な接客を心掛けている。

新潟県信用保証協会のサポート〈Fiorita の場合〉

データから読み解いた分析を基に、大胆に軌道修正。

1 相談のきっかけ	2 課題	3 解決策
<p>オープンから1年、お客様が増えているにもかかわらず、なぜか利益は増えなかったそうです。</p> <p>↓</p> <p>融資を受けていた金融機関の担当者から、当協会で行っている経営支援の取組みを紹介され、相談に来られました。</p>	<p>採算の改善 ランチとディナーの価格帯の差に疑問を感じていた田村シェフ。使用する食材も昼夜ほぼ同等で、極端にランチだけを安くすることにも抵抗があったようです。</p> <p>》</p> <p>客数に応じたスタッフの確保 当初はフリーのお客様を受け入れていましたが、スタッフの出勤状況によっては対応にばらつきが生じ、利益が安定しない要因に。雇用した正社員がなかなか長続きしないこともありました。</p>	<p>客単価の見直し 時間帯別の客数や売り上げなど時系列的に分析を行った結果を鑑みて、「ディナータイムを中心により良いものを提供し、客単価の増加を目指す」「ご利用シーンに合わせた各種コースを設け、サービスの充実を図る」などの解決策をご提案しました。</p> <p>》</p> <p>完全予約制に 完全予約制にして、確実に来店する客数を把握できるようご提案したところ、スタッフを安定した待遇で雇えるようになったほか、必要な分だけ食材を仕入れられるためフードロス削減にもつながったそうです。</p>

成果

お客様の満足度をそのままに単価を上げることで、本当においしい料理と他店にはないホスピタリティを提供できるようになりました。世界的に有名な食のガイドブックに掲載されたことで、県内はもとより遠方から訪れる人も。店のファンはますます増え続けています。





真心込めて作った
お豆腐を
お届けします！



経営支援
特設サイトで
インタビュー
動画を公開中



Support #03 Interview

経営支援
事例紹介

時代とともに、従業員とともに進める、着実な一歩。
移動販売の利点を活かしながら、効率と利益を見据えた商品を展開。

株式会社 大又食品 / 食品製造・販売業 代表取締役 大島 喜久代氏
取締役総括部長 大島 俊行氏

家族で築いてきた店の歴史

昭和30(1955)年、新潟県十日町市。創業者大島又五郎氏は、勤め人でありながら45歳の時に大又食品を開業した。その後、息子の賢一さんが同社の跡を継ぎ、その妻で現社長の喜久代さんとともに家内工業で店を切り盛り。まだパックの豆腐も普及しておらず、大型スーパーも少なかった頃、2人は背中に重い桶を背負って、雪の降る中、取引先の店を一軒一軒歩いて回ったという。お昼に食べたラーメンの美味しさ、トボトボと賢一さんを追った遠い記憶に目を細める。平成2(1990)年に移転し、現在の場所で営業を開始。平成20(2008)年に賢一さんが他界。喜久代社長が引き継ぎ、息子の俊行さんが主に製造を担当している。

ピンチを切り抜けるためのカギ

「いい素材を使って、本当においしい豆腐を作りたい」という一心で、喜久代社長はひたすらに奮闘してきた。平成10(1998)年頃からは、高齢者やお店の少ない地域の人々のために、車での移動販売を開始。それに加え、スーパーや学校、介護施設などにも商品を納めるなど事業を展開してきた。これまで最も悩まされたのは、十日町に県外大手メーカーが台頭してきた時期だった。「価格面では太刀打ちできない。

私の力不足もあって売上げが思うように上らず、借り入れの返済もきつくなってきたことがありました」と喜久代社長は振り返る。そんな時、苦しい様子を心配した金融機関が、新潟県信用保証協会を紹介。経営に関するさまざまなアイデアやヒントを得ることができたという。

その一言が改善策につながった

「協会さんにはいろんなアドバイスをもらいましたが、一番は『どの商品がどれだけ利益を出すか把握していますか?』という言葉。これを教わったことは大きいです」と部長の俊行さん。今までやってこなかった、品揃えと利幅を見直す作業を行い、移動販売のスタッフと共有することで、よりお客様の要望にも応えられるようになったという。また従業員の意見を聞くことの大切さを知り、今まで以上に販売スタッフとの連携も密に。それ以来、状況は徐々に回復していった。また最近では、豆腐を作る過程でできるおからを利用した「もめんシェイク」や「豆乳おからドーナツ」など俊行さんの奥様を中心にしたアイデア商品もショップにて販売している。「協会さんは親身になって話を聞いてくれる。もっとお付き合いして、いろいろ勉強させてもらいたいです」と笑う喜久代社長。これからも、大切な店を守り続けていく。

#03 DATA

株式会社 大又食品 創業1955年 十日町市川治984
創業65年を誇る豆腐製造・販売業。卸売部・移動販売部を擁し、十日町市を中心としたスーパーや学校給食に商品を納めるほか、小千谷、柏崎、南魚沼、津南町、上越まで、5台の販売カーを稼働しての移動販売を行っている。近年は工場併設の直売所で販売するもめんシェイク、豆腐おからドーナツなども話題に。従業員数10名。

新潟県信用保証協会のサポート〈株式会社 大又食品 の場合〉
利益に関する問題点を洗い出し、底上げを後押し。

<p>1 相談のきっかけ</p> <p>大手メーカーの進出、売上げの伸び悩みなど経営不振が続く、借り入れ金の返済もだんだん厳しくなりお困りでした。</p> <p>↓</p> <p>取引のある金融機関の担当者様が当協会の経営支援メニューを紹介してくださり、担当者が会社に出向いてお話を伺いました。</p>	<p>2 課題</p> <p>移動販売の強化 大又食品様では売上げの約7割を占める移動販売。自社製品を扱うだけではなかなか利益が伸びず悩んでいました。</p> <p>》</p> <p>社員との接点がない 工場で製造を担当する俊行さん。移動販売で外を回るスタッフと時間が合わず、会話する機会がほとんど取れていなかったといえます。</p>	<p>3 解決策</p> <p>品揃えと利益を見直して効率よく お客様のニーズに合わせ、自社商品のほかに外から仕入れた商品も移動販売に加えることをおすすめしました。また、どの商品が利益を出しやすいか分析し、販売担当スタッフにも共有。1週間ごとに商品内容を変更し、お客様を飽きさせないような工夫も凝らしています。</p> <p>》</p> <p>連絡ノートの導入 移動販売のスタッフがその日の出来事やお客から受けたご要望など、何でも書き込める連絡ノートの作成をご提案しました。俊行さんの奥様がコメントを取りまとめ、俊行さんとスタッフ間の橋渡し役に。スタッフの生の声を聞くようになりました。</p>
--	--	--

成果

連絡ノートをきっかけに販売スタッフの生の声を事業に反映することができました。社長より「今までの目線とは違う役立つアドバイスももらえた」とのひと言をいただくことができました。

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の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
※2021年9月末現在で43名

アドバイザースタッフ紹介

“ 企業の課題解決をデザインする。 ”

株式会社フレーム 代表取締役 石川 竜太さん
(いしかわ りゅうた)

1976年新潟県三条市生まれ。デザインをより身近に感じ、そしてビジネスに役立てたいという思いで、さまざまなクライアントの課題解決に取り組む。商品・ブランド開発、ブランディング、C.I・V.I計画、パッケージデザインなどを多く手がける。主な受賞歴：JAGDA賞、日本パッケージデザイン大賞、日本タイポグラフィ年鑑、pentawards、New York ADC、German Design Award、A' Design Award、Muse Design Awards、Design for Asia Awardsなど。

http://frame-d.jp

「そもそも」のヒアリングが最も肝心

2021年3月にアドバイザースタッフに就任いたしました。これまでNICO (にいがた産業創造機構) の相談窓口でアドバイザーを務め、さまざまな企業のご相談をお聞きしてきました。

私の本業はグラフィックデザインで、目に見える物で企業をバックアップするのがメインのフィールドです。デザインのご依頼を受ける時「この商品はそもそも必要なのか。なぜそれを作るのか」という、少々突っ込んだところまでお話しさせていただくことがあります。相談窓口でも過去にいろいろな事例を伺ってきましたが、単に「商品を作ったから売りたい」という思いだけで、よく考えずに販売に踏み切ろうとする企業が多いことを感じました。私としては、売ることにはどんな目的があるのか、どんな人に届けたいのか、またどのくらいの資本を投入してどれだけの利益を上げようとしているのかなど、気になる問題はたくさんあります。自分の仕事としてお手伝いするとしたら、「その問題点に気づいてもらうこと」が最も大事だと思っています。

グラフィックデザインの領域を超えてお手伝い

私は純粋にユーザーとして見ているところが大きいのかもかもしれません。普段から生活の中で不便だなとか、なぜだろうと思うこと、要



するにマイナスの部分がすごく目についてしまいます。相談に来られる企業の方にも、「なぜ？」と思ったことを率直に問いかけてみます。答えを聞くと、非常に独りよがりだったり、ユーザーには届きにくいと思うことも結構あります。

せっかく商品を生ろうとしているのに、企業側の思いが正しく伝わらないのは残念なこと。デザイナーとしては「売れないものにならないでほしい」と強く思ってしまう。売りたい相手や可能なサービスがきちんと定まっていれば、必然的に足りないものと必要なものが見えてくるもの。ブランディングやマーケティングにおいて、グラフィックデザインの領域に留まらず私のご提案できることはたくさんあると思うので、少しでも頼りにしていただけたら幸いです。

新たな出会いや、学ばせてもらう喜びも

ご相談を受けてみて初めて、こんな業種があるんだ、こんな商品を作っているメーカーがあるんだと気づかされることが多いのも事実です。その業界特有の事情もさまざまにあり、同じ業種でもA社とB社では全く違うこともある。私はご相談を伺いながら一つ一つ学ばせていただき、逆に私が自分の経験で得たたくさんの知見を皆様へ提供する。それでお互いを高め合うことができたら非常にうれしいですね。



フルーツトマト専門農家のブランディング案件。秋に植え春に収穫するトマトを「越冬トマト」と名付け、冬眠する熊のビジュアルを提案。



野草など80種類の原料で造られる酵素の副産物「ジン」。「野草」と「80」にかけて「YASO」というネーミングを提案。ボトルには80本の線が。



金属加工の過当競争市場で価値を上げるべく立ち上げた新ブランド。価格を統制し流通を制限することで、消費者の購買意欲を掻き立てました。

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)