

日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集

ともに描く、ともに創る

SAGA
with
vol.3

ともに描く、ともに創る
SAGA
with

日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集

CONTENTS

■事業承継による創業事例

- case 120年の歴史を受け継ぐ、体にやさしい酵素玄米を提供するカフェ 4
1 よしゅうかん 代表 山田 真梨子
- case 地域の健康をこれからも。世代を超えて愛され続ける地域密着の調剤薬局 6
2 合同会社MMコーポレーション
 とまと薬局 代表 村井 美穂子
- case 歴史ある文具店を再生。地域のニーズに応え続けるお菓子製造小売店 8
3 おやつ屋ネル 代表 江口 奈保子

■支援機関と連携した創業事例

- case 県産小麦100%使用。スパイスやクリーム系出汁が決め手のうどん店 10
4 Overflow Association 合同会社
 うどん じん 代表 杉本 晋
- case 高度な看護を安心のサポート体制で提供する訪問看護ステーション 12
5 合同会社ありがた家
 にじの空訪問看護ステーション 代表 吉田 実世子・森本 繰子
- case 地産食材をふんだんに。本格フレンチをカジュアルに楽しめるレストラン 14
6 Petit restaurant Cyprès 代表 古賀 真人

■SAGA with アフタートーク

- インタビュー・SAGA with 掲載者たちに聞く
 ハジマリのその先 夢と挑戦の一年 16

■支援機関の紹介

- 「佐賀市産業支援相談室」と日本公庫との連携メニューをご紹介します! 18
- 「税理士法人フレアス」とTKCファストリンクとは 20
- 佐賀県の商工会議所・商工会 22

■日本公庫からのお知らせ

- 事業承継マッチング支援 / えびすFM「日本公庫の桜晴れ!!」 23

受け継ぐ想いと、 新たな絆が、 佐賀の未来を創る

創業と聞くと、多くの方は「ゼロから事業を立ち上げる姿」を思い浮かべるかもしれませんが、しかし近年では、先人たちが築いてきた事業や地域の価値を受け継ぎ、新たな時代へつないでいく「事業承継による創業」の重要性も高まっています。

また、創業のかたちは多様化し、一人で夢を実現する時代から、多くの人や支援機関とつながりながら新たな一歩を踏み出す時代へと変化しています。今回で3作目となる創業支援事例集では、事業承継を通じて新たな価値を生み出した方々、そして支援機関や仲間と力を合わせながら創業を実現した方々、計6名の創業者をご紹介します。掲載された創業者の皆さまに共通しているのは、「挑戦したい」という強い想いと、その想いを支えた多くの人々の存在です。

創業には期待や喜びがある一方で、不安や悩みもつきものです。事業計画の策定、資金調達、販路開拓、人材確保……。創業の道には様々な壁があります。しかし、その壁を乗り越える力は、決して一人だけで生まれるものではありません。「ゼロ」から始めるだけじゃない。「ヒトリ」で始めるわけじゃない。

受け継がれてきた想いに新しい価値を吹き込み、地域の未来を切り拓く。そんな創業者たちの姿は、これから創業を目指す方々に、大きな勇気と希望を与えてくれるはずです。本誌を手にとられた皆さまが、「自分にもできるかもしれない」「まずは誰かに相談してみよう」と、新たな一歩を踏み出すきっかけとなれば幸いです。

日本公庫佐賀支店は、これからも県内の支援機関と連携しながら、創業に挑戦する皆さまに寄り添い、その想いの実現を全力で支援してまいります。

日本政策金融公庫 佐賀支店

120年の歴史を受け継ぐ、体にやさしい酵素玄米を提供するカフェ
よしゅうかん
代表／山田 真梨子

創業の
きっかけ

母の想いに動かされ、
再びこの地で事業を

両親が経営し、10年前に閉業した割烹「與衆館」について、10年の時を経て家族が集まった際に「この場所をどうにかしなければ」という想いが自然と生まれました。日々の忙しさもあり、具体的な行動ができずにいたものの、年月が経つ中で母の体調変化もあり、改めてこの場所を守るために何か行動しようという決意。妹や家族と話し合い、「何もしないで後悔するより一度やってみよう」という気持ちで固まり、カフェとして再生させることを決意しました。

創業の苦勞と工夫

元々の與衆館は両親を中心に経営し、従業員も同年代が多い体制であったため、リニューアルオープンにあたっては大きなプレッシャーでした。また、まだ小さい子どもがいるため、私が主として経営を行うことで家族に寂しい思いをさせているのではないかと不安もありました。ただ、家族とも相談を重ねる中で今はすごく協力をしてくれています。

また、カフェへのリニューアルにあたっては育児支援の方からのつながりで、スタッフの紹介を受けたり、メニューの開発についても、顧客層の幅の広さを意識して、酵素玄米など体にやさしいメニュー開発を何度も試作を繰り返しながら進めました。支援者の方とのつながりを活かし、必要なことをみんなで話し合いながら進めていったので、思っていたよりもオープン後は遅くはなりませんが、コンセプトを含めしっかりと準備ができたと思います。

周りの声に耳を傾け、新しさも取り入れたメニューを作成



■リニューアルした店内。奥には量のキッズスペースや授乳室もあり、子連れママにも優しい

旧来の「良さ」を残し、健康志向のメニューで地域住人の憩いの場に

現在の状況とセールスポイント

旧店舗の雰囲気を残しつつ、中を全面的に改装し、カフェとしての新しさを打ち出しました。ランチ中心で幅広い世代に愛される店を作るため、「体へのやさしさ」をコンセプトに、3日間熟成させた酵素玄米を使用することで、消化の良さと体へのやさしさを追求しました。子どもから高齢者まで安心して食べていただける食事を提供することを心がけています。

再オープン後は昔の利用者も戻り、世代を超えた交流の場が生まれていると感じています。再オープンをきっかけに「同窓会をした」と思っているよ」といった声や「夜の営業もしてほしいな」といったご要望も多くいただき、うれしきとともにできる限りご要望に応えていきたいという気持ちでいます。核家族化が進むなか、祖父母世代との関わりを持てたら場所として機能できればと考えていますし、「素材の味をちゃんと知ること」「きちんと出汁を取った料理を食べること」。そうした昔ながらの考え方を、今の形で残していきたいと思っています。



■(上) 改装前の割烹「與衆館」■(下) 看板メニュー「酵素玄米のおにぎり御膳」

今後の展開

未活用のスペースを活かし、ワンちゃんと一緒に使えるスペースを整備しました。また、2階のスペースも活用し、法事や家族の集ま

ささやかな「ご要望」に向き合う店舗を目指す



■(上) 2階の和モダンな個室■(下) かつろぎのオープンカフェ。テラス席はドッグラン併設でワンちゃんも一緒に来店できる

りに適した個室も作りしました。昔みたいに「個室でちょっと騒ぎたいな」といったニーズにも応えていきたいと思っています。長期的な展望として、空きスペースを利用した「セルフトレーニング」や簡単な着付け体験など「気軽に体験できる記念の場」づくりも視野に入れています。わざわざ写真館に行くまでもないけれど、記念として何か残したい！といったささやかな「ご要望」にも真摯に向き合い、この場所が「自然と人が集まる価値ある場」として長く続くことを目指しています。今はありがたいことに、余裕がないほど忙しい毎日ですが、まだまだ手探りの部分も多いですが、周囲の理解を得ながら少しずつ前に進んでいきたいと思っています。

時を超えて、
母からの想いをつなぐ。

新たな「よしゅうかん」のハジマリ

Message

創業者からのメッセージ

夢は思い続けるだけでなく、一歩ずつ行動することで現実になります。不安も迷いも力に変えて、自分らしい夢を形にしてください。



よしゅうかん
山田 真梨子

支援機関からのメッセージ

小さいお子様のことを考えて設計されたキッズスペースや、酵素玄米を中心としたメニュー構成等、お客様へのやさしさにあふれたお店です。お客様の「ご要望」をしっかりと取り入れた今後の展開に期待しています！

日本政策金融公庫

120年以上続いた元割烹料理店を10年ぶりに再興するという強烈なプレッシャーをはねのけて始められたカフェ。借り物ではなく、全て自分の実体験や想いから構想された明快なコンセプトのカフェです。再び地域にどっしり根付いていくと確信しています。がんばってください！

佐賀市産業支援相談室

data

業種：カフェ（2026年2月創業）
所在地：佐賀市蓮池町

WEBサイト
https://www.instagram.com/yoshu_kan_cafe/



地域の健康をこれからも。世代を超えて愛され続ける地域密着の調剤薬局

合同会社MMコーポレーション

とまと薬局

代表／村井美穂子

創業の
きっかけ

大好きな「この地域」の
健康を支え続けたい

先代経営者の高齢化に伴い、数年前から当店舗の管理薬剤師であった私に事業承継の話がありました。創業に関して不安もありましたが、支援機関である佐賀市産業支援相談室や先代経営者の積極的なサポートがあったことが大きな後押しとなりました。長年勤めてきたこの地域が好きであったこともあり、長い業歴により地域での基盤を有している当社を引き継ぎ、これまで行ってきたお薬の安定供給を通じて地域医療に引き続き関与していきたいという思いから創業を決意しました。

創業の苦労と工夫

事業面ではこれまでの経験もあり、不安はそこまでなかったのですが、法人登記や譲渡契約はすべて初めてで、時間にも限りがあり「本当に創業できるのか？」という不安でいっぱいでした。創業してから特に経理面では初めてのことで、決算書の内容一つをとっても確認が必要だったり、月々の経費面の管理なども苦労したことの一つでした。

そんな中で、創業前から佐賀市産業支援相談室に足しげく通うことで、契約書の作成から決算書の読み方まで親身に指導を受けることができ、本当に助かりました。また先代経営者にも定期的に来てもらい、経営に関する細かな疑問に答えてもらうことで、今では経理面の管理もしっかりできるようになってきました。スタッフはベテランが多く、業務は安心して任せられることも大きいと思っています。皆さんの力を借りながら、これまで培ってきた地域住民との信頼関係を継続できる体制はしっかり整ってきたと感じています。

現在の状況とセールスポイント

創業より30年以上の歴史を持ち、地域では親子三代でご利用いただく方も多くいます。私よりも勤務年数が長いスタッフも多く働いてもらっているのが、お客様とのコミュニケーションの密さは当社の大きな強みだと思っています。長年働いているスタッフは、たまに来るお子さんのことも覚えていて、「大きくなったね」などと声をかけたり、来店頻度の高いお客様との雑談も多くて、日々の業務の中でも地域との関わりの深さをすごく感じています。

地域的に医療機関も多く、同業の調剤薬局も多いのですが、薬品不足が問題となる中、他の調剤薬局とも連携してお客様にしっかりとお薬を供給できるという点も強みだと思っています。他の調剤薬局との横のつながりは先代経営者が長年培われた連携がすごく活きていると思っていますし、事業を引き継いだ創業は、こういったメリットもあるんだなと今はすごく感じています。

親子三代に愛される、あたたかな地域の頼れる薬局



■勤続年数が長いスタッフも多く、地域との関わりの深さが強み

今後の展開

事業引き継ぎ後、先代経営者や佐賀市産業支援相談室のサポートもあり、経理処理など「経営者」としての業務もだいたい落ち着いてきました。今後は店舗での調剤だけではなく、店舗に足を運ぶことができない患者様へ

在宅医療の強化と体制拡充で地域貢献を深める



■日々の業務も大切に、経営地盤も固めていきたいと語る村井さん

の在宅調剤にも力を入れていきたいと考えています。地域的にも高齢化が進む中、患者様が安心して療養いただけるような体制の構築を図っていきたい、地域における貢献度を高めていきたいと思っています。ただ、在宅調剤を推進するにあたっては地域のケアマネージャーを通じて当薬局を選んでもらうことが必要不可欠です。そのために、これまでの信頼関係を大切にすることや、新たなスタッフの採用等、しっかりと地盤を固めながら経営を行っていきたくと考えています。薬剤の不足や在庫管理等、調剤薬局を取り巻く環境は薬ではありませんが、今まで培ってきた地域における信頼や、スタッフとのチームワークを大切にしながら、一步一步前に進んでいきたいと思っています。

これからも
地域の安心を支えたい。

親から子、孫へ 信頼を次代へつなぐ調剤薬局へ

創業者からの メッセージ

佐賀で創業するなら、佐賀市産業支援相談室への相談が絶対おススメです。多様な専門家につなげてもらい、スムーズに創業することができました。大好きなこの地で、これからも地域の皆様の暮らしに寄り添っていける薬局でありたいです。

とまと薬局
村井 美穂子

支援機関 からの メッセージ

「この地域がとても好き」と話されていたことが、とても印象に残っています。佐賀市産業支援相談室との連携により事業を承継され、今後は在宅調剤の拡大を計画するなど、大好きな地域の医療を守るため日々奮闘されています。

日本政策金融公庫

佐賀市産業支援相談室

data

業種：調剤薬局（2025年9月創業）
所在地：佐賀市大和町
☎ 0952-51-2155
📠 0952-51-2156



歴史ある文具店を再生。地域のニーズに応え続けるお菓子製造小売店

代表／江口 奈保子

おやつ屋ネル



「やりたい」ことが
「できる」場所。

飲食＋文具＋αのよくばりスペース

data
業種：菓子製造 / カフェ / 文具小売
(2025年9月創業)
所在地：佐賀市長瀬町
WEB サイト
<https://oyatsuya-nel.com>



創業の
きっかけ

地域の絆を受け継いで、
自分らしい交流の場を作る

子どもたちの通っている学区内での創業を目標に場所を探し続けていました。その中で地元の文具店が閉店するという話を娘から聞き、承継のお話をさせてもらったことがきっかけです。元々は文具小売店としての承継はあまり考えていなかったのですが、元経営者の方でもとても協力的だったため、これまでの地域の人々との絆を活かしつつ、作家さんの雑貨販売や交流の場としても展開したいという「よくばり」をかなえるため、文具店＋飲食店という形態で創業しました。

創業の苦労と工夫

承継前とは異なる業種（文具店＋飲食店）での創業であったため、電気や水道を一新するなどの大規模な設備改修が必要でした。費用面で厳しさもありましたが、地域のガス屋さんや電気業者さんが協力をしてくれたことや、佐賀市産業支援相談室の紹介もあって資金調達もスムーズにできたことはとても助かりました。

私個人としては、創業前からイベント出店でのPRを積極的に行い、インスタグラムを中心にSNS発信も継続することで営業活動を行ってきましたが、お客様確保の上では、大家でもある元経営者の影響もとても大きいと感じています。40年以上この地でしっかりと営業をされていた方でもあり、地元の子ども会やPTAなど地域貢献を長きにわたりにされていた方なので、創業後もお客様が安心して来て下さっているのだと思います。元経営者の40年にわたる地域へのご尽力の恩恵をしっかりと感じています。



■(左・右上) 大工さんや業者さんたちをはじめ、家族や友人などの力も借りながら進めた改装作業の日々■(右下) 大規模改修で一新したキッチン設備

「お菓子」「カフェ」「文具店」。既存の枠にとらわれず情報発信

現在の状況とセールスポイント

創業以来、地元の方々の憩いの場となるよう、小売りだけでなくカフェやイベントスペースとしても積極的に活動しています。主力商品は手作りのパンケーキサンドや焼き菓子ですが、今はオーダーメイドのバースデーケーキが好評です。大規模店舗では対応できないお客様の細かなご要望への対応力がセールスポイントで、クチコミやインスタグラムでのPRを通じて予約が増加しています。学校の部活動等でのプチギフトの販売も強化していて、今では地域だけでなく近隣市の部活動からのオーダーも頂いています。

文具販売も継続しつつ、地域の作家やクリエイターの作品の委託販売を行うことで、飲食店以外の部分での魅力を高めていくことも心がけています。各種イベントへの出店やインスタグラムでの情報発信も積極的に行うことで、地域以外からのお客様の増加も図っています。



■(上) 好評のオーダーメイドのバースデーケーキ■(下) 見ているだけで楽しい色とりどりの作家作品たち

今後の展開

創業から一年半ほど経過し、今考えている事は、この場所がもっとにぎやかな場所になって欲しいということです。今後は季節のイベントを強化していくことや、店舗内の空きスペース活用を進めて、カフェの席数を

経営管理を行い、イベント強化やカフェの充実を



■(左) イートインでも楽しめるケーキやサンドイッチ■(右) 店舗でのワークショップの様子



増やし、店内飲食を充実させることで、一人でも気軽に過ごせる空間作りを行っていきたいと思っています。そのためにはしっかりと資金計画も立てて、余裕を持った経営も目指していきたいです。季節限定商品、例えば夏場にかき氷をやりたい!と思ったときに、すぐに行動を起こせるようにしっかりと資金管理もしながら、支援機関の皆さんとコミュニケーションを取ることで補助金申請にチャレンジすることも考えています。中長期的には、金融機関の支援もしっかりと受けられるよう経営を安定化させていきたいと思っています。

Message

創業者からのメッセージ

お店を始める際に、とにかく不安はありましたが、資金を借りる際もすごく丁寧に親切に、詳しくアドバイスをくださり、勇気をもらいました。創業してたくさんのお客様にきていただき、ありがたい気持ちでいっぱいです。

おやつ屋ネル
江口 奈保子



支援機関からのメッセージ

地域に永らく続く文具店の良さを活かしながら、オリジナリティあふれる「お菓子屋さん」を創業された江口さん。イベントや季節限定商品の投入も予定しており、今後の展開から目が離せないお店です。

日本政策金融公庫

パティシエながら接客経験も豊富で、「作り手や生産者の想いを乗せ、お客様の顔を見・言葉を交わして提供したい」というポリシーを毎日表現されています。店舗も、子ども達が集まる元文具店の良さを引き継いでいます。

佐賀市産業支援相談室

「住みか」探しに一苦労も、経験を活かして商店街を盛り上げる



■(上) サンフランシスコにて仕事仲間たちと■(右) 西海岸の雰囲気も感じる明るい店内



まずは住むところを探すことに苦労しました。アメリカから帰国した段階では、あくまで無職の立場。かつその時点で40才を超えていて、さらに佐賀とは全くの無縁だったのだ(笑)。しばらくは福岡のウイークリーマンションから通って、店舗探しなどを行う毎日でした。ただ、コソコソと地回りを行う中で、タイミングや皆様のご厚意もあり、とんとん拍子で店舗や仕入れ先が決まっていたと感じています。人材確保にも苦労はしましたが、佐賀で出会った人々の紹介もあり何とか確保することができ、オープンにこぎ着けることができました。

商品開発やオペレーションについては、これまでの経験もあったので自信はありましたが、創業に至るまでの苦労と皆様のご協力は忘れることが出来ない貴重な体験です。佐賀の飲食店はランチ・ディナーの間にアイドルタイムを設定している店が多いですが、当店ではその時間帯も店を開け、佐賀の商店街の盛り上げにも貢献していきたいと思っています。

創業の苦労と工夫

佐賀県産小麦100%使用。クリーム系出汁で他店と差別化

今後の目標として、佐賀県内で3店舗出店することを目指しています。現在の店舗は街中にあるので、2店舗目は郊外での出店を考えています。店舗にはセントラルキッチン併設して、現在私だけが持っているレシピ

今後の展開



■(上) クリーム系やスパイス系などこだわりの変わり種うどんが多数■(右) 店舗名物の「赤酢いなり」



また、うどん以外のメニューの商品開発にも力を入れており、今後、嬉野の赤カブやカリフラワー等の西洋野菜を使ったメニューの開発も考えています。今後の展開として、夜の営業時間を少し延ばそうとも考えており、夜メニューの開発も進めていきます。

クリーム系やスパイス系出汁の、佐賀にはあまりない変わり種うどんを多種取り揃えています。麺には「Nふわらか」という佐賀県産100%の小麦を採用。通常パンに使うような強力粉(うどんは中力粉を利用することが一般的)を利用することで、「はねつかえり」の強い麺を開発。いわゆる「コシ」の強い麺ではなく「もっちり」かつ弾力性の強い麺が最大の特徴で、当店のクリーム系やスパイス系のスープとしっかりと絡むようアレンジしています。開発にあたって、水分調整や温度調整には苦労しましたが、過去の勤務経験を活かし、何度もチャレンジを繰り返して納得のいくものができたと思っています。

現在の状況とセールスポイント

Message

創業者からのメッセージ

まずは動いてみる。それに尽きると思います。いろいろと悩みも出てくると思いますが、動いてみることで必ず解決の糸口が出てくるはずです。創業するにあたって、佐賀は土地柄や支援機関の充実もあり、おすすめです！



うどんじん
杉本 晋

佐賀で足場を固め、再び世界へ



■独自開発の麺を、店舗で製麺している様子。ゆくゆくは量産化し、多店舗展開を目指す

をマニュアル化し、量産化を実現すること、のちの多店舗展開の計画につなげていきたいと思っています。そういった取り組みを通じて、国内で5店舗出店することを現時点での目標としており、目標が達成できれば、7年後にはもう一度海外で勝負したいと思っています。以前働いていたアメリカでの出店を視野に入れています。思い切った以前住んでいたテキサスと環境が似ているスペインで出店したいという野望も持っています。ただ、まずは2店舗目の計画に向けてしっかりと数値管理をしていくことが大事になってくると思いますし、周囲の協力を得ていくことがこれまでに必要だと思っています。今までの支援者の皆様やお客様の協力を得て、佐賀から再び世界に打って出られるよう、頑張っていきます！

支援機関からのメッセージ

パワフルでエネルギッシュな杉本さん。世界を旅した確かな経験で、佐賀に新しいうどんの世界を提供されています。「再び世界へ」という明確なミッションを達成するため、日々奮闘する姿をこれからも応援しています！

日本政策金融公庫

大手飲食店店長経験を経てアメリカへ。そして佐賀へと続く挑戦が生んだ「旅するうどん」。どんな一杯かは行ってお楽しみ。ここから広がる食の物語を心から応援しています。「旅するうどん」に魅了される人続出中！

佐賀市産業支援相談室

佐賀発、世界へ！

「旅するうどん」のあくなき挑戦

創業の
きっかけ

海外での経験を活かし、佐賀で新しい味づくりにチャレンジ

日本の大手飲食チェーンでの勤務のかわら、隙間時間で英語を勉強し、特段あてもなく渡米。アメリカではサンフランシスコでの店舗立ち上げや、テキサスでの店舗運営など忙しい日々を過ごしていました。その中で、アメリカでの勤務先のオーナーが引退することになり、そのタイミングで日本勤務時代の佐賀出身の同僚より創業の誘いを受け、佐賀に出向きました。佐賀の豊かな自然が気に入ったこと、うどんの文化が定着しておらず、イチから勝負できると思ったことがきっかけで、佐賀での創業を決意しました。

udon

04 case

支援機関と連携
創業事例

県産小麦100%使用。スパイスやクリーム系出汁が決め手のうどん店
Overflow Association 合同会社
うどんじん
代表／杉本 晋

data

業種：うどん店 (2026年2月創業)
所在地：佐賀市唐人

WEB サイト
https://www.instagram.com/udon_jin2014/



「ありがとう」の言葉を糧に、経営にも果敢にチャレンジ



■想いをともにするスタッフたちと。経験豊富な看護師、理学療法士、作業療法士が在籍

不安や迷いもある中で、創業でしたし、創業後も利用者様の増減や競合の激しい環境もあり、一筋縄ではいかないといった印象ですが、それでも私たちの想いに共感してくれたスタッフが少しずつ増えていき、それに伴いできる仕事の幅も増加してきたと感じています。利用者様からの「ぜひ来てほしい」「ありがとう」の言葉をいただける機会が増えたことは本当にありがたいことだと感じています。

(※)フレイス…当社支援先の税理士法人（P20～21参照）

創業の苦労と工夫

勤務を続けながら創業準備を行ったため、休日のほとんどの時間を法人設立や許可等の手続きに費やしました。また、事業計画書についても、これまで書いたことがなかったため、何をどうイメージすればいいのかわからない状態でしたが、フレイス（※）の方が初期の段階から丁寧に考えてくださり、とても分かりやすく教えていただきました。現在も経理面については厳しく指導いただいております（笑）、大変だと思いつつも経営面の把握もできるようになってきたと感じます。

24時間 365日対応。多様な支援を届ける安心の訪問看護ステーション

今後は急激な拡大を目指すのではなく、ゆとりと着実に経営基盤を積み重ね、安定した運営を続けていきたいと考えています。言葉の力が大切だと考えており、「あり

今後の展開



■(上) ホームページの TOP 画面 ■(下) 療養面や生活全体を支えることを大切に日々寄り添う

また、医療・介護だけでなく、療養面や生活全体を支えることを大切にしている点も、私たちの強みです。利用者様に寄り添い、生活全体を支える姿勢が信頼を集めており、「利用者様やご家族の皆様の想いに寄り添い、その人らしい療養生活を送れる」方針を軸に、スタッフ同士も仲良く働く温かな職場環境を築いています。

現在の状況とセールスポイント

医療依存度や介護度の高い方、精神疾患や難病のある方にも幅広く対応しています。また、サービスを提供できるスタッフが常駐しているため、24時間365日体制で急な体調変化や療養生活のご相談などに対応することができま。拠点から車で30分以内を基本エリアとしています。柔軟な対応を行っています。また、交通費も不要とするなど、自宅で療養されることで不安を感じる事の多い利用者様とご家族の皆様に「いつでも相談できる窓口がある」という大きな安心を提供できるように努めています。

「おなじ想い」をもった仲間と看護の充実を図る



■(上) チームワークを大切に、地域に根差したステーションを目指す ■(下) スタッフお手製の駐車ブロック

「ありがとう」という感謝を伝え合う文化を育むことで、信頼関係とチームワークを高めていくことを心がけて運営をしています。また、スタッフの個々の成長を支援することにも、スタッフの中からの独立希望者も積極的に応援していきたいと思っています。私たちと同じ想いを持った仲間が増えていくことで、相互にウィンウィンの関係を築けていくといいなと思っています。

創業前の準備に奔走する中で、くじけそうになった時に見上げた「空」に架かっていた大きな「にじ」が当看護ステーションの名前の由来です。その時に悩みながらも前を向こうとして見つけた「にじの空」を忘れず、チームの結束を大切に、持続可能なステーションづくりを目指していきます。

Message

創業者からのメッセージ

訪問看護の立ち上げは大変なこともあります。大きなやりがいがあります。同じ地域で利用者様の療養や生活を支える仲間として、一緒に頑張っていきたいです。



にじの空訪問看護ステーション
吉田 実世子 / 森本 緑子

支援機関からのメッセージ

代表お二人の人物がとても素敵な事業所さんです。スタッフさんとの連携も万全で、チームワークで地域看護の発展に貢献されています。「スタッフの独立も応援したい」と熱く語られていたことも印象に残っています。

日本政策金融公庫

税理士法人フレイス

「ありがとう」が あふれる佐賀へ

「にじの空」に思いを寄せ、理想の看護を実現へ

data

業種：訪問看護事業（2025年8月創業）
所在地：佐賀市鍋島
WEB サイト
<https://nijinosora0807.com>



高度な看護を安心のサポート体制で提供する訪問看護ステーション
合同会社ありがた家

にじの空訪問看護ステーション
代表／吉田 実世子・森本 緑子

利用者様に真に寄り添う
看護を目指して

創業の
きっかけ

訪問看護師として多くの利用者様と関わるなかで「もっと相手に寄り添った看護がしたい」という想いを共有した前勤務先の同僚と創業を決定しました。訪問看護はもちろんのこと、訪問リハビリ等も含めた「やりたい看護を形にできる」ことを目標とした同僚が自然に集まってきて、今の形が出来上がった感じです。医療・福祉分野での経験豊富なスタッフがチームワークよく業務にあたっており、利用者様に寄り添った看護の実現を目指して日々奮闘しています。

restaurant

06 case

支援機関と連携
創業事例

地産食材をふんだんに。本格フレンチをカジュアルに楽しめるレストラン

Petit restaurant Cypres

代表／古賀 真人

創業の
きっかけ

大都市勤務の迷いを捨て、
自分だけの店づくりに
チャレンジ

専門学校卒業後、大阪で働き始め、その後奈良県で3年、そのあとは東京の店舗で経験を積みました。コロナ禍で料理長等を経験する中で、勤務を継続することに迷いを感じるようになり、「一人でチャレンジしたい」という思いが強くなったことが大きなきっかけです。これまで大阪や東京等の大都市圏での経験が主でしたが、「まじめに働いていけばしっかりと食いつないでける」という点で佐賀に魅力を感じ、Uターンでの創業を決意しました。

創業の苦勞と工夫

Uターンで創業したため、佐賀での顧客層や商慣習がわからず「本当にやっていけるか」という不安がありました。店舗や仕入れ先の情報も、東京にいたのではネットに頼るしかなく選定には苦労しました。そんな中でも店舗については「なぜこんなに良いところがないんだろう」と思えるほど満足のいく店舗を取得することができました。食材についても産直販売店に帰郷後足しげく通うことで信頼を得て、満足のいく食材を仕入れることも成功しました。

東京にいたころから補助金も含めた資金計画をしっかりと立案し、資金計画の中から店舗のコンセプトを定めてUターンしたことで、仕入れ先となる産直販売店にも明確に必要な食材をオーダーすることができたことがよかったのかな、と思っています。店舗の規模が小さく、食材のストックには今も苦労していますが、逆に足を使うことで常に新鮮なものを仕入れることができている点で、お客さまからは好評を得ている点だと思っています。

現在の状況とセールスポイント

付近はカジュアルなイタリアンやビストロが少なくないエリアですが、当店のベースはトラディショナルなフランス料理であり、その点では付近競合他店との差別化は図られていると思います。これまでの地道な地回りの成果もあり、地場の農産物を産直で仕入れることで原価を抑制し、コースメニューードリンクで一万円前後の価格帯で提供できています。「わかる人にはわかってもらえらる」店として、リピーターが増加していると感じています。コストという言葉が適切かどうかは分かりませんが、この値段で他店では絶対に提供できないものを出しているという自信は強く持っています。

トラディショナルなフレンチをカジュアルに。

今後の展開

「細く長く続けていきたい」というのが今の一番の願いです。店舗のハード面について、ややビルが老朽化しているところや、店舗のサイズ感の問題もあり、将来的な移転や拡大も視野に入れています。それでもこのエ

付近はカジュアルなイタリアンやビストロが少なくないエリアですが、当店のベースはトラディショナルなフランス料理であり、その点では付近競合他店との差別化は図られていると思います。これまでの地道な地回りの成果もあり、地場の農産物を産直で仕入れることで原価を抑制し、コースメニューードリンクで一万円前後の価格帯で提供できています。「わかる人にはわかってもらえらる」店として、リピーターが増加していると感じています。コストという言葉が適切かどうかは分かりませんが、この値段で他店では絶対に提供できないものを出しているという自信は強く持っています。



■手書きのアラカルトメニュー。ソーやワイン煮込みなど、アラカルトだからこそ味わえる「選ぶ楽しさ」も

地域の方々と「一緒に年を重ねていく」

リアからは離れたくないという思いが今は一番大きい。付近は長く地域に住んでいらっしゃる方も多いですが、県庁や企業の支店なども多く、佐賀を拠点に全国を飛び回っている方も多くいらっしゃいます。そんな方々に当店の価値を認めていただけることを誇りに思っています。ここ最近、お客様に「この店ができて、わざわざ福岡に行く必要がなくなったよ」と声をかけてもらい、この場所が創業して本当に良かったと思っています。



■(右) 店内ディスプレイに並べられた数々の本
■(下) カウンター席でワインと一緒に

Message

創業者からの
メッセージ

東京を離れ、一歩踏み出して創業したことが今につながっています。地域の方に支えられ、自分のやりたいことで生活ができる幸せを忘れず、今後も頑張っていきます。



Petit restaurant Cypres
古賀 真人

支援機関
からの
メッセージ

スタイリッシュな店内にマッチした、どこか飄々とした印象の古賀さん。今の立地を大切にされており、県産食材をふんだんに使ったメニューと、それにマッチしたワインを提供する「佐賀愛」にあふれたレストランです。

日本政策金融公庫

佐賀市産業支援相談室

本場フランス仕込みの繊細な料理と有田焼が生む特別な時間に、心からワクワクしています。佐賀の食材を大切に作る挑戦が笑顔を広げますよう、心から応援しています。古賀さんの料理は絶品です。ご賞味あれ！

「わかる人」が集う場所。

確かな経験をもとに、トラッドなフレンチを「街かど」で気軽に

data

業種：フランス料理店（2025年10月創業）

所在地：佐賀市松原

WEB サイト
https://www.instagram.com/
petit_restaurant_cypres/



Petit restaurant
Cypres

水崎 由佳さん

水崎ホームデザイン株式会社 (佐賀市嘉瀬町)
業種：住宅デザイン業

小塩 葵さん

MAG COFFEE (佐賀市駅南本町)
業種：珈琲店

副島 希帆さん

株式会社 JAFAN (佐賀市神野西)
業種：やきものを中心とした文化関連事業

寺崎 遥さん

木ノ夢 (鳥栖市江島町)
業種：大工工事業

木原 梢さん

桃李堂 (佐賀市神野西)
業種：着物店

インタビュー「SAGA with」掲載者たちに聞く

AFTER TALK

「ハジマリのその先」 と挑戦の1年

「SAGA with」掲載から1年。それぞれの道で創業というスタートラインに立ち、奮闘する5名の「ハジマリのその先」に迫ります。夢を形に変え、様々な挑戦を経て地域に根差し、次のステージへと進む5名の「アツイオモイ」をご覧ください！

掲載された後のまわりの声や反応は？

●小塩さん 業種柄、創業を志す方が様子を見に来ているなど、思うことはたくさんあります。皆さん、最初はひっそりと見られ、これからの成長が楽しみです。ただ、何度か通ったことがあるうちに「この辺で用事があるんですか？」という会話から、「今度こんなことをやりたい」と思っていて、「次はあれを見に行きたいんです」といった話に発展することが多いです。そういったことから自然に会話が広がって、店内の雰囲気やスタッフの様子も伝わり、お客様の来店回数が増えていると感じています。

●木原さん 事例集の記事を見て佐賀県の方から連絡をいただき、知事との面会や、起業したての方を何人か集めて記事にするという企画に出演したり、そこからさらに話が広がって別の場面で出会った方と、今度一緒に仕事をすることになったんです。その方は先日お店に来てくださり、「またコラボしましょう」という話にもなっています。似た価値観の方々と自然につながる力があるのかなと感じますし、とてもありがたいことだと思っています。

●水崎さん 事例集掲載から何か反応があったということはありませんでしたが、事例集に掲載された桃李堂さんの店舗の改装を行ったり、支援機関である佐賀市産業支援相談室のイベントでつながった方へDIYでのリフォームの提案を行ったりと、事例集に関わったことで生まれたご縁がお仕事につながっています。また事例集で4コマ漫画を描いたことがきっかけとなり、絵本の仕事もいただく等、既存の2事業プラスアルファで仕事の幅が広がっている感じがします。

●寺崎さん 事例集に掲載されたことがきっかけで、サガテレビさ



一年間の取り組みや、
今後の新たな事業展開について聞かせてください

●小塩さん 創業当初からずっと「いつか2号店をやりたい」という目標があり、今もずっと物件を探し続けています。そのために、人材育成や組織づくりにも力を入れていきたいと思っています。今は「コーヒーを淹れて販売して、魅力を知ってもらって」段階ですが、今後は自分たちで豆を焙煎し、より信頼性を高めていきたいと考えています。「自分たちが飲んでいるコーヒーはこれなんだ」と感じてもらえる場所を、もっと増やしていきたいと思っています。この一年は本当にやるべきことがたくさんあると感じています。夢は広がっていますが、現実はまだかなり考えないといけない、「まだまだだね」という、夫婦としての認識があるからこそ、もっと挑戦できるような環境を整えたいと思っています。店舗がある佐賀駅前には人通りも多いと思いますが、シャッターが閉まっている場所も本当に多いので、私たちがを見て、「もしかしたら何かができるかも」と思ってもらえる存在になりたいと思っています。

●木原さん 創業当初はリサイクルの着物の販売をベースとして開始しましたが、今は着物のレンタル事業やファッションショーなど、着物を気軽に楽しめる場所の発信源としての活動を積極的に進めています。これまでの活動で地域における認知度が少しずつ高まっていると感じていますし、事例集の効果的なお基山町で有名になっているという話も聞かれています（笑）。これからのことは私には分からないことが多いですが、私は「癒し」と「ときめき」を自分のテーマと



■ファッションショーで着付けを担当した木原さん。着物を着る場所の発信源として活動を行っています。

●寺崎さん この一年は、リフォームを中心に取り組んできました。新築工事に入ることもありますが、今はどちらかというとリフォームの方が自分のやりたい仕事に近く、そこをメインにしています。施工の質を上げ、いい作品を残していくことで次のつながるよう努力してきました。最近はお客さんや業者さんのつながりも増えてきて、中古住宅のリノベーション、再販するといったような業態の中にも絡んでくれるよう営業することや、様々な業種の方と交流・連携し、木材を利用したワークショップの開催などで多方面に収入源を作っていきたいという気持ちも模索しています。建築業界も新築事業には苦戦しており、リフォームや空き家のリノベーションにシフトするなどフェーズが変わってきているので、時代の変化に柔軟に対応しつつ、既存の価値観とはまた違った視点からのサービス展開ができているか考え、挑戦していきたいと思っています。



■施工の様子。リフォームやリノベーションにも力を入れ、幅を広げていきたい

■お客様の想いがぎゅっと詰まった水崎さんのインテリア設計。DIY作業も手がけた。

●副島さん 収益の柱は大きく二つあります。そのうちのひとつが、有田焼をはじめとした器の販売です。飲食店と連携し、スイーツと有田焼などをセットで販売し、食べた後に新品を持ち帰ることができ、「テイクアウト」企画を、全国で展開しています。もう一つ



■JAFAN 企画の「テイクアウト」では MAG COFFEE とのコラボが実現

■ハンドドリップでコーヒーを淹れる小塩さん。今後は豆の自家焙煎にも挑戦したい



1 「創業支援セミナー」で創業の知識・金融機関の目線を学ぶ

まずは、創業にかかる情報収集

佐賀市産業支援相談室が主催する「創業支援セミナー」（令和7年度は7月1日〜8月9日に開催）において、日本公庫の融資課長が登壇し、講義を行っています。当セミナーは基礎コース（オンライン）と実践コース（会場開催）に分かれており、創業予定者のニーズにあわせて内容を策定することで、幅広い層の創業予定者の情報収集ツールとして好評を得ています。日本公庫は実践コースに登壇し、日本公庫の概要・創業融資制度、創業計画書作成や実際の創業審査で日本公庫が重要視するポイント等についてのレクチャーを実施しています。実践コースの対象者である「創業3年以内またはまもなく創業する方等」のニーズに応じた講義を行うことで、創業プランの具体化やブラッシュアップにつながっています。また当セミナーの参加者について、佐賀市産業支援相談室のスタッフが創業計画策定までの道のりを伴走支援しています。事業イメージと数値計画の両面をしっかりと固めた創業計画書を作成後、日本公庫への申し込みまでつなげる等、アフターフォロー体制の構築も図られており、創業を志す方々が安心して相談できる環境の整備に尽力しています。「創業したいけど、まずは何から手を付けたいのか？」「創業したいけど、初期段階から「創業計画の見直しや具体的な資金調達方法を知りたい」といった具体的なイメージができた段階まで、幅広い層の創業を「志」す方々に対しての支援を行っていきます。



■（上）創業支援セミナーでは創業に関する知識やポイントをレクチャー■（下）セミナー最終日には交流会も開催

3 「出張公庫」で計画を実現へ

創業計画が具体的にになってきたら...

創業支援セミナー等でのブラッシュアップを経て、いよいよ創業計画が具体化した方や、より具体的な創業相談を希望される方に向けて、佐賀市産業支援相談室では毎月第1・3水曜日に完全予約制の個別相談会「出張公庫」を開催しています。日本公庫の担当者が当室に出向いて直接相談を受けることから、創業希望者にとっては慣れ親しんだ「ホーム」でより深い創業相談ができる点や、日本公庫担当者との相談中に当室の担当者よりフォローが受けられる点は「出張公庫」で創業相談をする上で大きなメリットとなっています。佐賀市産業支援相談室では、日本公庫と連携を密にし、今回紹介した連携スキームを着実に実行する

ことで、创业者が安心して第一歩を踏み出せる環境整備を心掛けています。これまでに発行された創業支援事例集「SAGA with」Vol.1・Vol.2にも当室が支援した创业者が多数掲載されており、创业者にとって自信につながるだけでなく、事業を外部に伝える重要なツールとなっています。またこの事例集を通じて知り合った創業の「同志」との連携も大切にしており、「創業ゆる座談会」や事例集の「アフタートーク」等において生まれた商談や連携等の新たな「縁」についても全力でサポートしています。佐賀市産業支援相談室と日本公庫は、お互いに協力しながら、創業時のお手伝いだけでなく創業後も長期的に伴走型の支援を行うことで、地域活性化に貢献していきます。

创业者を力強くサポート！

佐賀市産業支援相談室と日本公庫佐賀支店の連携を、3STEPでご紹介します！



「SAGA with」掲載者を多数輩出する

「佐賀市産業支援相談室」と日本公庫との連携メニューをご紹介します！

創業へ踏み出す一歩のお手伝い

年2回開催する创业者向け交流イベント「創業ゆる座談会」では、创业者をゲストとして迎えたトークセッションを実施しています。创业者の生の声を聞くことで参加者の創業イメージの具体化に寄与しています。令和7年11月に行われたイベントでは、1部・创业者とのトークセッション、2部・佐賀商業高校の生徒2名からなるビジネスプランのプレゼンテーション、3部・先輩创业者、佐賀商業高校の生徒を含めた小グループに分かれての交流会とボリューム満点の内容で、参加者からは「セミナーで得た知識を積極的に活用してみようと思った」「創業に向けた準備や苦労などを先輩创业者から聞くことで、自身の課題や、見つめ直すべき部分が明確になった」「高校生のビジネスプランを聞き、刺激になった」「業種を問わず、多くの人と悩みや気持ちを共有できて嬉しかった」などの声が寄せられ、大盛況となりました。また当日は、日本公庫の個別相談ブースも開設し、参加者の創業にかかる相談にも応じました。終了後は、参加者同士で連絡先を交換するなど、仲間づくりの機会にもなりました。当日のイベントには、佐賀新聞やサガテレビなど地元のマスコミも現地に来場し、撮影や関係者への取材もあるなど、佐賀県内の创业者機運の醸成にも一役買うイベントとなっています。（※令和8年度以降の開催については佐賀市産業支援相談室にお問合せ下さい）



■创业者の体験談や生の声が聞ける「創業ゆる座談会」。交流会もあり、悩みやヒントをシェアし合える創業イベントとなっている

2 「創業ゆる座談会」で創業のリアルに触れ、イメージを掴む

相談無料

佐賀の企業を元気に！佐賀市産業支援相談室

中小企業診断士が、各種産業支援機関や金融機関等と連携して対応いたします

創業・新規事業をお考えの方への支援・アドバイス

- 経営理念
- 事業計画
- 資金計画
- ビジネスモデル構築
- 公的支援制度

企業を円滑に経営するための支援・アドバイス

- 経営革新計画
- 商品開発
- 販路拡大
- 組織力強化
- 人材育成
- 補助金



1 税理士法人フレアスの紹介

税理士法人フレアス（以下、フレアス）は平成19年に佐賀市で個人事務所として創業し、以降地域の中企業や個人事業主の経営を幅広くサポートしています。令和2年に法人化し、令和3年に現在地である大財オフィスに移転。令和4年から鍋島オフィス（※令和7年1月大財オフィスに統合）、さらに令和6年に武雄オフィスを開設。現在約30名のスタッフが在籍し、そのうち税理士は4名を擁します。

フレアスでは「経営者のビジネスドクター」という方針のもと、経営者の意向を最大限尊重しながら財務会計や資金調達面のアドバイスをしっかりと行い、経営者とタッグを組んで経営支援を行っていきたくと考えています。事業計画の策定に関しては、経営者とのコミュニケーションをしっかりと図り、実現可能性の高い数値計画を設定することで経費管理や資金調達の方針についてアドバイスをを行い、経営者の成長をサポートしています。

また、事業計画を策定

創業以来、経営者の皆様の意思決定を支え続ける



■“あなたの明日を応援”する、税理士法人フレアス

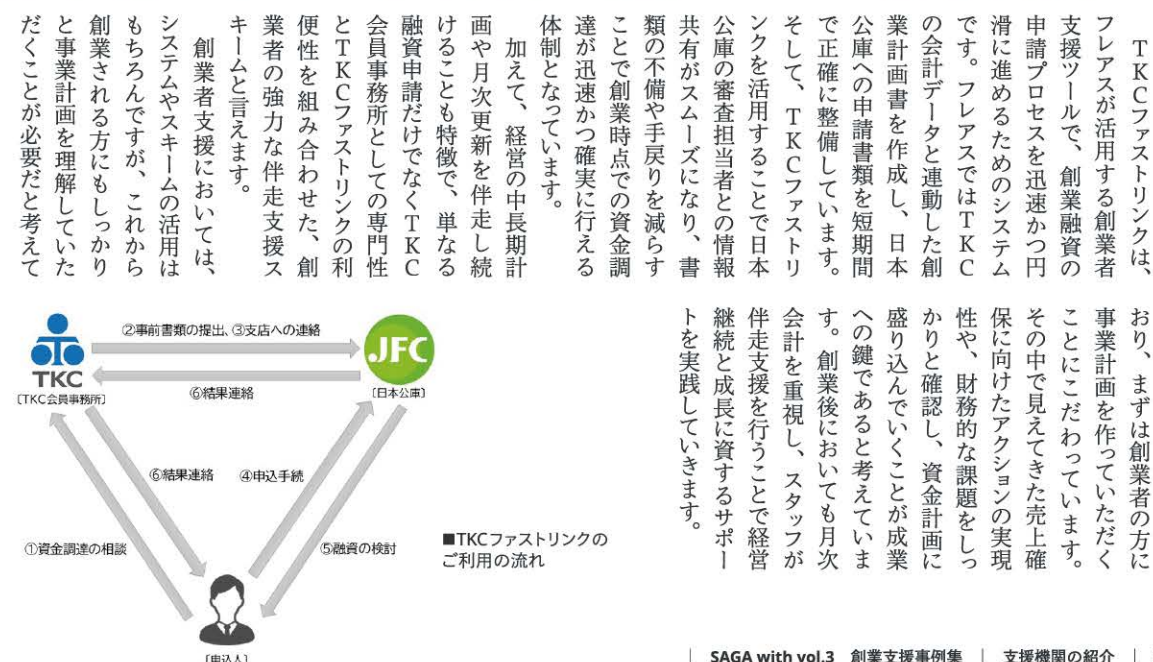
佐賀の起業家を力強くバックアップ！

「税理士法人フレアス」とTKCファストリンクとは

2

TKCファストリンクを用いた起業家支援のスキーム

起業家の想いを、実現可能性のある創業計画へ



3 日本公庫との連携

今回の創業支援事例集に掲載されている「ありがた家」さんはフレアスのクライアントで、佐賀県内で初めてTKCファストリンクを適用して資金調達を行った起業家です。フレアスと連携している司法書士からの紹介でこちらに來られ、創業計画を策定したことがきっかけで、日本公庫への創業資金の申込に至りました。TKCシステムを利用し、「ありがた家」さんとうえで策定した創業計画書をもとに、ファストリンクのスキームを利用して日本公庫への申込を行うことで、スムーズかつ納得性の高い資金調達が可能になったと考えています。

創業家融資以外の分野でも日本公庫とは連携を密にしており、顔の見える関係構築に努めています。「二日公庫」と呼ばれる相談会を12月に開催したり、クライアントの資金需要期にあたるお盆・年末や決算期が集中する6月、11月などには案内を送付し、資金ニーズに対応できる体制を整えています。実際には、事務所としてのPRも兼ねている部分ではありますが、税務・財務だけでなく資金調達の相談もできますし、「何かあれば気軽にご相談ください」といった形でクライアントに積極的に声をかけていくことが経営支援につながっていくと考えています。そして、そのメニューとして日本公庫との連携が入っていることはフレアスの強みであると感じています。

これからもフレアスは日本公庫とタッグを組み、経営家支援に積極的に取り組んでいきます。

日本公庫との連携で継続的な事業家支援へ



■日本公庫と顔の見える関係を構築し、クライアントの資金ニーズなどに円滑に対応

創業を成業へ！

TKCシステム× 継続サポートで起業家を支援する、税理士法人フレアスをご紹介します！

代表社員 / 税理士
江口 賢輔氏

税のことにお困りなら 税理士法人フレアス

私たちは、皆さまのビジネスドクターです

経営基盤の維持・信頼性向上

- 巡回監査・月次決算
- 書面添付・記帳適時性証明

経営改善・成長戦略支援

- 経営改善計画の策定支援
- DX化支援
- 財務経営力・資金調達力の強化支援

特定フェーズ・リスクへの備え

- 創業支援
- 相続・事業承継支援
- リスクマネジメント



事業承継マッチング支援

『託したい』と『継ぎたい』をつなげる。

創業には、ゼロからスタートする方法の他に、後継者がいない企業の事業を受け継いでスタートする方法(継ぐスタ)があります。

そして、日本公庫では、後継者がいないことなどを理由に「事業を譲り渡したい」とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて「事業を受けたい」とお考えの方をつなぐ、マッチングサービス「事業承継マッチング支援」を提供しています。

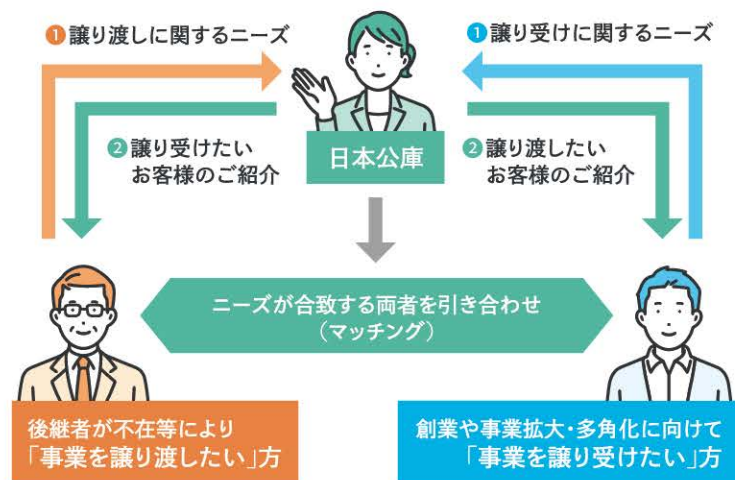
※詳しくは日本公庫ホームページの「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。同ページでは、「事業承継マッチング支援」をご利用いただいている後継者が不在の企業の情報も公開しています。



日本公庫 事業承継マッチング支援

◀こちらの二次元コードからもご覧いただけます。

(※事業承継マッチング支援のイメージ図)



“創業”をテーマとした
ラジオ番組を生放送!

日本公庫が
メイン
パーソナリティ!

みなさまの明日が
晴れやかになりますように〜♪

ON AIR 「日本公庫の桜晴れ!!」 毎月第3金曜日 / 17:00~17:55

日本公庫佐賀支店では、創業をテーマとしたラジオ番組「日本公庫の桜晴れ!!」を佐賀市のコミュニティ放送局「えびすFM」で放送しています。番組名の「桜晴れ」には、創業支援に取り組む日本公庫の“人生のスタートラインを応援したい”という想いも込めています。番組は毎月第3金曜日の午後5時から55分間の生放送で、日本公庫の融資課長が、県内で活動するフリーアナウンサー「よしのがり牟田さん」、えびすFM「崎田さん」と一緒に番組を進行しています。番組では、創業者をゲストに迎え、創業したきっかけや事業内容、今後の展望を話してもらうなど、将来創業を考えている方に役立つ情報提供も心掛けています。

そして、番組を放送する「えびすFM」は、2012年5月に佐賀市で開局した市民参加型の放送局です。2018年8月には災害時の「臨時放送局」として佐賀市と協定締結し、大規模災害発生時に必要な情報をまとめた「避難時のためのガイドブック」を発行するなど、災害時に市民へ情報発信する役割も担っています。

今後も、日本公庫は「佐賀で豊かに暮らすための生活情報や地域情報を発信し、佐賀の元気なまちづくりを応援している」えびすFMと一緒に、地域のための情報発信に取り組んでいきます。



ラジオへのメッセージもお待ちしています!

佐賀市白山2丁目7-1 エスプラッツ1F えびすFM
「日本公庫の桜晴れ!!」宛 ☎ 896@ebisufm.com

FMアプリからも
お聞き頂けます!
ダウンロードはこちら▶



佐賀県の商工会議所・商工会

日本公庫は、商工会議所・商工会とも一緒になって、創業支援に取り組んでいます。
また、日本公庫の職員が融資のご相談を承る相談会「一日公庫」の開催でも連携しています。

商工会議所

佐賀商工会議所	〒840-0826 佐賀市白山二丁目1-12	☎ 0952-24-5158
唐津商工会議所	〒847-0012 唐津市大名小路1-54	☎ 0955-72-5141
伊万里商工会議所	〒848-8691 伊万里市新天町663	☎ 0955-22-3111
鳥栖商工会議所	〒841-0051 鳥栖市元町1380-5	☎ 0942-83-3121
有田商工会議所	〒844-0018 西松浦郡有田町本町丙954-9	☎ 0955-42-4111
小城商工会議所	〒845-0001 小城市小城町253-21ゆめぷらっと小城3F	☎ 0952-73-4111
武雄商工会議所	〒843-0023 武雄市武雄町大字昭和1-2	☎ 0954-23-3161
鹿島商工会議所	〒849-1311 鹿島市大字高津原4296-41	☎ 0954-63-3231

商工会

多久市商工会	〒846-0002 多久市北多久町大字小侍687-19	☎ 0952-74-2144
佐賀市南商工会	〒840-2102 佐賀市諸富町大字為重529-5	☎ 0952-47-2590
佐賀市北商工会	〒840-0201 佐賀市大和町大字尼寺1854-5	☎ 0952-62-0174
神崎市商工会	〒842-0001 神崎市神崎町神崎413-3	☎ 0952-52-7131
吉野ヶ里町商工会	〒842-0031 神埼郡吉野ヶ里町吉田283-6	☎ 0952-52-4644
基山町商工会	〒841-0204 三養基郡基山町大字宮浦218	☎ 0942-92-2653
みやき町商工会	〒849-0101 三養基郡みやき町大字原古賀1043-2	☎ 0942-94-3328
上峰町商工会	〒849-0123 三養基郡上峰町大字坊所383-1	☎ 0952-52-9505
小城市商工会	〒849-0303 小城市牛津町牛津726-1	☎ 0952-66-0222
唐津東商工会	〒849-3201 唐津市相知町相知2044-10	☎ 0955-62-2901
唐津東商工会 浜玉支所	〒849-5131 唐津市浜玉町浜崎1151-1	☎ 0955-56-8311
唐津上場商工会	〒847-0401 唐津市鎮西町名護屋1801	☎ 0955-82-3826
唐津上場商工会 経営支援センター	〒847-1421 東松浦郡玄海町大字諸浦338-1 (玄海町産業会館内)	☎ 0955-52-2118
武雄市商工会 北方事務所	〒849-2201 武雄市北方町大字志久1662	☎ 0954-36-2111
武雄市商工会 山内事務所	〒849-2303 武雄市山内町大字三間坂甲13800	☎ 0954-45-2505
大町町商工会	〒849-2102 杵島郡大町町大字福母419-3	☎ 0952-82-5555
江北町商工会	〒849-0501 杵島郡江北町大字山口3360-2	☎ 0952-86-2151
白石町商工会	〒849-1112 杵島郡白石町大字福田1970-6	☎ 0952-84-2043
太良町商工会	〒849-1602 藤津郡太良町大字多良1856-2	☎ 0954-67-0069
嬉野市商工会 塩田本所	〒849-1411 嬉野市塩田町大字馬場下甲1777-1	☎ 0954-66-2555
嬉野市商工会 嬉野出張所	〒843-0301 嬉野市嬉野町大字下宿丁1768-1 (観光案内所内)	☎ 0954-43-1236