

日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集



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 綾子
- 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。

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。奥には豊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

元々の興業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ら、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。

なことをみんなで話し合いながら進めていたため、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。

創業の苦労と工夫

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

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

今後の展開



■(上) 改装前の創業「興業館」■(下) 看板メニュー「酵素玄米のおにぎり御膳」

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、消化の良さや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」といった要望も多く、いただき、うれしさとともにできる限り要望に応えていきたいという気持ちです。

核家族化が進むなか、祖父母世代との関わりを持ててもらう場所として機能できればとも考えていますし、「素材の味をちゃんと知る」「きちんと出汁を取った料理を食べる」といっ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。

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

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

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「セルフフォト館」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きます。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進して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

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築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

cafe

01

事業承継による
創業事例

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

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/



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想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とのことでした。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來てもらい、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ですが、お客様とのコミュニケーションの密着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、たまに來るお客様のことも覚えていて、「大きく来たね」と声をかけたり、来店頻度の高いお客様との雑談も多く、日々の業務の中でも地域との関わりを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かされていると思っています。事業を引き継いでの創業は、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、地域との関わりが深いです。

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ぶ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りたい、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が、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くことと調えていきます。薬剤の不足や在庫管理など、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ただ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



「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

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目標は場所を探していましたが、その中で地元で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ので、これまでの地域の人々との絆を活かして、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は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、Instagram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「尽力の恩恵をしっかりと感じていきます」。

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れるよう、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やサンドイッチですが、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要望への対応力がセールスポイントで、クチコミやInstagram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食がけしています。各種イベントへの出店やInstagram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。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を活用を進めて、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、一人でも気軽に憩え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かなくては。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。

古き良き店舗の再生に挑み、新たなファンづくりにも挑戦



■(左・右上) 大工さんと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

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ぐ丁寧に親切に、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「お菓子屋ネル」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、今後の展開が目が離せないお店です。

日本政策金融公庫

佐賀市産業支援相談室

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>



「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) 西海岸の雰囲気を感じる明るい店内



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で(笑)。しばらくは福岡のウイークリマン・シヨから通って、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「厚意もあり、ほとんど拍子で店舗や仕入れ先が決まっていた」と感じていました。人材確保にも苦労しましたが、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、オーナー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つ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に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ザイ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



■(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」

現在の状況とセールスポイント

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。種には「Nふわか」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。利用することで、「はねっかえり」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。

また、うどん以外のメニューの商品開発にも力をいれており、今後、嬉野の赤カブやカラワラ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ます。

今後の展開

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

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で、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。そう言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、頑張っていきたいと思います！

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たわら、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に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

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

Message

創業者からのメッセージ

まずは動いてみる。それに尽きると言えます。いろいろな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。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

支援機関からのメッセージ

パワフルでエネルギー溢れる杉本さん。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

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

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認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で、何をどうイメージすればいいのか全く分からない状態でしたが、フレアス(※)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。

不安や迷いもある中で創業でしたが、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」や「ありがとう」の言葉をいただける機会が増えてきたことは本当にありがたいことだと感じています。

(※)フレアス：当社の税理士法人(※2012年21参照)

創業の苦労と工夫

現在の状況とセールのポイント

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可能です。拠点から車で30分以内を基本エリアとしていますが、無理のない範囲で地域を決定するなど、柔軟な対応を行っています。また、交通費も不要とするべく、自宅での療養されることで不安を感じる事多い利用者様へ家族の皆様へ「いつもと相違ない」ような窓口がある、という大きな安心を提供できるように努めています。

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が安心して寄り添い、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。

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

今後の展開

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



■(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

「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きます。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イング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が、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

税理士法人フレアス

看護師として経験豊富なお二人を、財務・税務面からしっかりサポートさせて頂き、経営が早く軌道に乗るようにバックアップさせていただきます！

「ありがとう」が あふれる佐賀へ

「にじの空」に思いをはせ、理想の看護を実現へ

創業の
きっかけ

利用者様に真に寄り添う
看護を目指して

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の同僚と創業を決断しました。訪問看護はもろもろのこと、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た、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。

nursing

05

支援機関と連携
創業事例

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

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



A close-up photograph of a gourmet dish served on a white plate. The dish features a large, seared fish fillet with a golden-brown crust, a cluster of mussels in a dark sauce, and a vegetable medley including green beans and mushrooms, all submerged in a rich, yellowish-brown sauce.



یشانで創業したため、佐賀の顧客層や商慣習がわからず「本当にやっているか」という不安はありました。店舗や仕入れ先の情報も、東京にながらってネットに頼るでも店舗については「苦勞しました。そんな中でも店舗については「なぜこんな良いところがあるんだろう」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コンセプトを定めてＵターンしたことから、仕入れ先となる産直販売店にも明確に必要となる食材をオーダーすることができ、店舗の規模が小さく、食材のストックには今も苦勞していますが、逆に足を使うことで、新鮮なものを仕入れることができたり、お客さまからは好評を得ている点だと思っています。

が多くなっ
 きており
 当店のコン
 プトが受け
 入れてもら
 えていると感
 じています。

「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

■(右) 店内ディスプレイに並ぶレシピ本の数々
■(下) カウンター席でワインと一緒に

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たいと思います。

Petit restaurant Cyprès
古賀 真人

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「佐賀賢」にふれたレストランです。

日本政策金融公庫

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す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！

付近はカジアルなイタリアやビストロが少なくなっているが、当店のベースはトラディションナー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に図られているのかもしれない。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、コストをニュートラルにすることで一万円前後の価格帯で提供できている。「わかる人にはわかっている」と感じていて、リピーターは増加していると感づいている。コスパという言葉が適切かどうかは分かりませんが、この値段で他店は絶対には提供できないものをを出しているという自信は強く持っている。

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

**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ながら、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、「一人チャレンジしたい」という想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いい点で佐賀に魅力を感じている」という点で佐賀に魅かれ、ウタターンでの就業を志しました。

創業の きっかけ

06 case

支援機関と連携
創業事例

代表／古賀真人

Petit restaurant Cyprés

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

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
Cyprès

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
夢と挑戦の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 創業 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、最初はひそりと見られ、何だか通じてくさるうちに、「この辺で用事があるんですか」という会話から、「今度はこんなことをやりたい」と思いついて、「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。そういつかから自然に話の輪が広がって、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を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でも出会う方になっていきます。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ています。とてもありがたいことだと思っています。

●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

に取材していただきました。仕事での同業の先輩にも、「カニナビで見たよ。有名な人、やん!」と言われました。母も周りに連絡したり、「見たよ」と言われたりして、いよいよ少し恥ずかしかったですが、普段見せる機会のない仕事の様子を家族に見てもらえたのはありがたい機会だったと思います。私はSNSなどをやっていますが、事例集の連絡先からアポを取ってくるお客様もいて、反響の大きさを感ずいています。

●副島さん 「取組先を紹介したい」とおっしゃっていた際に「事例集に載っている副島さん」という印象が良く紹介してくれて、たいてい縁がなかった。私にとっては、事例集が勝手に独り歩きして営業してくれている感じがしてとてもうれしかったです。実家の方でも、とても喜んでくれていました。事例集に掲載されたMAG COFFEEのイベントなども連携させていただいており、掲載されてよかったと感じています。

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「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ると思っています。今は「2号店」を淹れて販売して、魅力を知ってもらう「段階」ですが、今は自分たちにも力を磨き、より信頼性を高め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」と感じていきたい場所を、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。夢は広がっていくけれど、現実はまだ考えないといけない。「まだまだだね」といふ、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で、準備がとて重要だと思っています。店舗がある佐賀駅前には人も多く、思いが、シャッターが閉まっている場所も本営に多いので、私たちが来て、「もしかしらねえ」と思っているところを、何かができるかもと思っています。これからは私にも分らないことはいくらでもありますが、私は「癒し」と「ときめき」を自分のテーマと

■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。

■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。



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



■ノアツギョウシヨウで着付けを担当した木原さん。着付けを楽しくする場所の発信源として活動を行っています

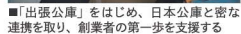


■施工中の様子。リフォームやリノベーションにも力を入れ、幅を広げていきたい



■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

創業計画が具体的になってきたら…



創業支援ミニナー等での
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
支援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。日本公庫の担当者か
ら、お申し込みいただいた
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
の担当者がフォローが受け
られる点は「出張公庫」で
創業相談をする上で大き
きなメリットとなっています。

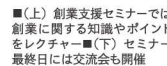
佐賀市産業支援相談
室では、日本公庫と連携
密に、今回紹介した連携
スキームを着実に実行する

完全予約制！
「出張公庫」で計画を実現へ

ここで、創業者が安心して
 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
 「SAGAwith」
 Vol.1・Vol.2にも当
 室が支援した創業者
 が多数掲載されており、
 創業家にとって
 は自信につながるだ
 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っ
 ています。地域活性化に貢献
 していきます。



の方等」のニーズに応じた講義を行うことで、創業ブアップに繋がっています。また当セミナーの参加者に対して、佐賀市産業支援計画決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つ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、まずは何かを手付ければいいのかうか」といった初期段階から「創業計画の見直しや具体的な資金調達方法を知らない」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」す方々に對しての支援を行います。

「創業ゆる座談会」で創業のリアルに触れ、イメージを掴む

「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！

「SAGA with」掲載者を多数輩出する

創業者を
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！



マネージャー
伊豆 哲也氏

サブマネージャー
金成 千里氏

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

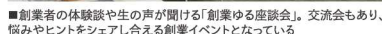
- 経営革新計画
- 商品開発
- 販路拡大
- 組織力強化
- 人材育成
- 補助金

相談
無料

年を公開する。創業者向け交流イベント「創業者の座談会」では、創業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。創業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。

令和二年1月に行われたイベントでは、1部・2部、3部のトークセッション、2部・佐賀商業高校の生徒と名からなるビジネスプランのプレゼンテーション、3部・先輩創業者・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ウム満点の内容で、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」「創業に向けての準備や苦勞などを先輩創業者から聞くことで、自身の課題や、見つめ直すべき部分が明確になった」「業種、刺激になった」「業種を問わず、多くの人と密話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



参加の創業にかかる相談にも応じました。終了後には、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、撮影や関係者の取材もあるなど、佐賀県内の起業家者機運の醸成にも一役買っ
イベントとなっています。

(※令和8年度以降開催につき)
これは佐賀市産業支援相談室に
問合せ下さい)

日本公庫との連携で継続的な事業者支援へ



■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

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創業者です。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。

創業者融資以外の分野でも日本公庫とは連携を密にしておき、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・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・財務だけでは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な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、経営者支援に積極的に取り組んでいきます。

3 日本公庫との連携

創業以来、経営者の皆様の意思決定を支え続ける

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、以降地域の中小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年から鶴島オフィス（※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。



■“あなたの明日を応援”する、税理士法人フレアス

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つかりと行い、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つかりと図り、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、事業計画を策定した後に、フレアスの専門スタッフがTKCシステムを積極的に活用することで、毎月の会計業務管理を的確に実施し、日々の資金繰りはもちろんのこと、売上や経費の変動に応じた経営判断を的確にサポートしています。

地元根ざしながらも、TKCシステムならではのITを駆使した「見える化」を最大限活用し、効率的な経営支援を展開していきたいと考えています。

佐賀の創業者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

FILE 02

創業を成業へ!

TKCシステム×継続サポートで創業者を支援する、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

初回相談
無料

税理士法人フレアス 佐賀市大財6丁目4番63号 / ☎ 0952-97-8637 🌐 <https://www.hurras.jp>



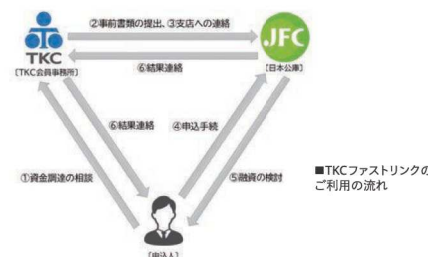
創業者の想いを、実現可能性のある創業計画へ

2 TKCファストリンクを用いた創業者支援のスキーム

TKCファストリンクは、フレアスが活用する創業者の支援ツールで、創業融資の申請プロセスを迅速かつ円滑に進めるためのシステムです。フレアスではTKCの会計データと連動した創業計画書を作成し、日本公庫への申請書類を短期間で正確に整備しています。そして、TKCファストリンクを活用することで日本公庫の審査担当者との情報共有がスムーズになり、書類の不備や手戻りを減らすことで創業時点での資金調達が迅速かつ確実に行える体制となっています。

加えて、経営の中長期計画や月次更新を伴走し続けることも特徴で、単なる融資申請だけでなくTKC会員事務所としての専門性とTKCファストリンクの利便性を組み合わせた、創業者の強力な伴走支援スキームと言えます。

創業者支援においては、システムやスキームの活用はもちろですが、これから創業される方にしっかりと事業計画を理解していただくことが必要だと考えています。



おり、まずは創業者の方に事業計画を作ってもらった上で、そこにこだわっています。その中で見えてきた売上確保に向けたアクションの実現性や、財務的な課題をしっかりと確認し、資金計画に盛り込んでいくことで創業への鍵であると考えています。創業後においても月次会計を重視し、スタッフが伴走支援を行うことで経営継続と成長に資するサポートを実践していきます。

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「事業を受け継ぎたい」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。

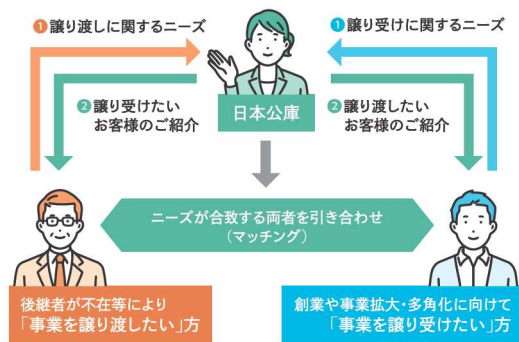
※詳しくは日本公庫ホームページの「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。同ページでは、「事業承継マッチング支援」をご利用いただいている後継者が不在の企業の情報も公開しています。



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!

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「よしのがり幸田さん」、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おります!

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▶



Android版 Apple版



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ゆめぶらっと小城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
神埼市商工会	〒842-0001 神埼市神埼町神埼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