

成果が出るまで、何度でも無料でサポート!!

# ビジネスの悩み、Kishi-Biz が解決します!!

岸和田市の事業者の皆さま！お困りごとはありませんか？岸和田ビジネスサポートセンター「Kishi-Biz（キシビズ）」は、市が運営する無料の経営相談所です。開設から2年、これまで約400社、延べ約2,000件のご相談にお応えしてきました。

今号では、Kishi-Biz を利用し、成果に結びついた事業者や起業した人たち、Kishi-Biz のサポートポイントを紹介します。

問合 岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz ☎ 447 - 5855)、産業政策課企業経営支援担当 ☎ 423 - 9485)

## 事業者の皆さまが元気になれるよう、全力でサポートします！



皆さまの強みを探し出し、お金をかけずにアイデアを使って、売り上げアップのお手伝いをします。「販路を拡大したい」「新商品・新サービスを開発したい」「起業したい」「情報発信を強化したい」と言われ、相談内容はなんでもOK！具体的に決まっていなくても大丈夫！成果が出るまで一緒に頑張りましょう！

センター長 岩橋宏幸（公認会計士・税理士）

check ホームページや SNS で情報更新中!!



ホームページ



インスタグラム



フェイスブック



ツイッター

## 起業 「忙しいお母さんたちの憩いの場に」 念願のカフェをオープン！

カフェ＆ランチ 金谷屋

「自分のお店を持ちたいけれど、何も具体的に決まっていない。60歳を超えてます、私なんかでも相談に行っているんですか？」まず電話でそう聞いたんです。「ぜひ来てください」と言われ、勇気を出して行きました。私の想いを話したら「素晴らしい！」そう言ってくれてすごく嬉しかった。私、やりたいことが多すぎて(笑)。それを整理してお店の方向性を決めてくれました。



金谷和代さん



厳しいことも言われますが、成功させようという愛情が感じられるので頑張りました。

Kishi-Biz は私を新しい目標のスタートに立たせてくれた恩人です。

- point ★創業計画・融資など一連の開業手続きをサポート
- ★チラシ制作・SNS 発信など、集客方法をサポート

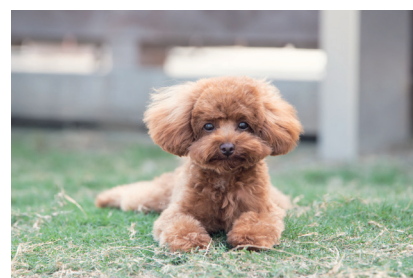
## 起業 「獣医師カメラマン」だからこそ撮れる大切なペットのミラクルショット

三宅写真事務所

写真でやっていこうと決意し、Kishi-Biz へ相談に。カメラマンとしてやっていくには隠した方がいいと思っていた獣医師の経歴を隠さず、「獣医師カメラマン」としてアピールしていこうと提案されたのには驚きました(笑)。「動物を撮りたい」という漠然とした考えしかない状態でしたが、Kishi-Biz は自分の強みを引き出してくれ、固定観念にとらわれず、刺激や気づきをたくさんくれました。「コストをかけずに」が前提にあるのも Kishi-Biz のいいところ。



三宅達彦さん



今後は、ペットの出張撮影会を開催して知名度を上げていきたいです。

- point ★「獣医師カメラマン」とブランディング
- ★起業後も定期的に意見を交換し、売り上げアップ

## 岸和田ビジネスサポートセンター (Kishi-Biz)



受付時間 火曜日～土曜日 午前9時半～午後5時  
相談は午前10時・11時、午後1時・2時半・4時からの1日5回  
※ 日・月曜日、祝日、年末年始は休業。年始は1月5日(例)から営業。  
場所 岸和田カンカンベイサイドモールWEST棟2階 (港緑町)

予約・問合 電話：447-5855  
左QRコードから



相談 1回60分 何度でも無料

## 新サービス開発 多重下請け構造からの脱却！ 「住設アライアンスシステム」を開発

永野設備工業株式会社

住宅設備のインターネット販売と施工をしています。これまで下請けだった施工業者が直接お客様とつながり、工事・メンテナンスができるしくみを開発しました。自分だけでは、お客様の喜びや目先の利益を考えるのが精一杯でしたが、Kishi-Biz では、社会貢献の視点でスケールの大きいアドバイスをもらったのが良かったです。漠然とやりたいことは決まっていますが、何から手をつけたいかわからないという人がほとんどだと思うんです。Kishi-



永野祥司さん



Biz は、こんな場合はこうしたらいいと具体的に提案してくれ、しかも最短の方法で見つけてくれる。とても熱心に取り組んでくれるので「結果を残さないと！」と、こちらもさらに力が入ります。

- point ★建設業界の下請け構造や後継者不足などの社会問題を解決する業界初の新サービスを開発
- ★「住設アライアンスシステム」と名付け、PRをサポート

## 新商品開発 よそがやってないものはなんやろう?! 美味しくて栄養価の高い「美容米」を開発

株式会社柿本

コロナ禍でうちごはんの需要が増えたので、消費者向けのお米の開発に取り組みました。精米度合いとブレンドの試行錯誤を重ね、「独自ブレンドの分づき米」の開発に成功。

そのお米のPRに悩み、相談に。Kishi-Biz では、お客様にわかりやすい方がいいと、玄米よりも食べやすく栄養価の高い「美容米」と名付けてもらいました。Kishi-Biz は、お金をかけずに、今あるもので視点を変える、



柿本幸平さん



売り方を変えるという実効的なアドバイスがもらえる本場にありがたい存在です。岸和田市のふるさと寄附の返礼品にも承認してもらったので、反響を楽しみにしているところです。

- point ★分づき米の美味しさ、栄養価に着目し、ターゲットを女性に絞り、「美容米」とブランディング
- ★イベントの資料・ポスター制作をサポート

## ブランディング プロの料理人が作るお惣菜がウリ！ SNS 発信でファン層拡大

割烹 ふじ原

コロナ禍で外食が減り、売り上げがダウン。今できることをしたいと相談に行きました。

漁協で直接仕入れられている魚の新鮮さや、日本料理店で修業した経歴をアピールするべきと、アドバイスをいただきました。パンフレットやメニュー表、ホームページもなく、流行りの SNS もしていなかったため、やれることだらけじゃないですかと言われました(笑)。アドバイスをもらってインスタグラムを開発



福田綾子さん



してからは、若い世代の方から仕出しの注文が入るようになり、お客様の層が広がっています。季節のものだけではなく「毎月なかま決まった商品を提供しよう！」と始めたちらし寿司も好評です。

- point ★日本料理店で修業した綾子さんが作るお惣菜に着目
- ★「プロの料理人が作るお惣菜」とブランディング
- ★ SNS 発信・パンフレット制作をサポート

## ブランディング おいしい！きれいな！楽しい！ 強みを生かした情報発信でファンづくり

就労継続支援B型事業所 mjuk

昨年4月に開設した新しい事業所「mjuk」をどのように周知していくか悩み、相談に行きました。「利用者の継続率100%」がmjukの大きな魅力だと、自分では気付かなかった強みを見出してくれました。Kishi-Biz では、事業所に足を運んでもらえるよう魅力を伝える方法を的確にサポートしてもらっています。Kishi-Biz は、とにかく早い！驚



河野基晃さん (一番左)



くほどのスピード感で対応してくれます。手を貸してくれ、アイデアをくれる参謀のような存在でとても心強いです。ビジネスと対極にある福祉家としての想いにも共感し、寄り添ってくれています。

- point ★きれいで動きやすい職場、おいしいランチなどに着目
- ★「みんな皆勤賞！」とブランディング
- ★ホームページ・チラシ制作をサポート