

2021年2月 ▶ 2022年1月



Kishi-Biz

キシビズ レポート

Vol.2

岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz

設立の背景

市内の地域経済をけん引する中小企業のみなさまを中心に、事業者が抱える多様な経営課題の解決に向けて、岸和田市では「お金のかからない具体的な売上アップのアドバイスを実施する経営相談所」として全国的に注目されていたビズモデル型の中小企業支援センターの導入を決定しました。

2020年2月、「岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz」始動。



目次

| | |
|-------------------|-----|
| 岸和田ビジネスサポートセンターとは | 1 |
| 2年目の実績 | 2 |
| 2年目の取り組み | 3 |
| サポート事例 | 4~7 |
| 相談者の声 | 8 |
| フォトギャラリー | 9 |

岸和田ビジネスサポートセンターとは

概要

岸和田ビジネスサポートセンター
Kishi-Biz は公的産業支援機関です。
そのため、相談は何度でも無料です。

岸和田市内および周辺地域の事業者・起業家のみなさまが「無料で何度でも」利用できる経営相談所です。

みなさまのオンリーワンの強みやセールスポイントを見つけ、お金をかけずに売上を伸ばす方法を一緒に考えます。



支援内容

| | | |
|---|---|---|
| 事業全般 事業全般に関する相談 | 販路拡大 販路拡大につながる具体的な提案を実施 | 新商品・新サービス開発 売上アップにつながる新商品・新サービス開発を支援 |
| 起業・創業 創業計画の作成サポートなど 起業・創業を支援 | 販促ツール（チラシ等） 売上・集客アップにつながるチラシ等の作成を支援 | 情報発信（HP・SNS） 売上・集客アップにつながる効果的な情報発信を支援 |

アドバイザー紹介



公認会計士・税理士
センター長
岩橋 宏幸



中小企業支援の第一人者
エグゼクティブマネージャー
小出 宗昭



広告業界のトップランナー
クリエイティブディレクター
繁田 智雄



SNS・ホームページなど情報発信はおまかせ！
ITアドバイザー
芦田 有香



ITアドバイザー
江川 昌克



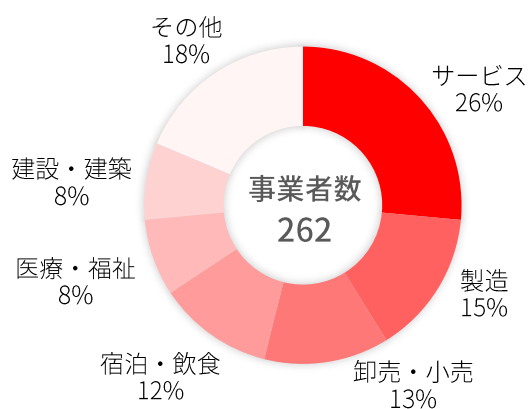
クラウドファンディング専門家
マーケティングディレクター
川辺 友之

2年目の実績 (2021年2月 ▶ 2022年1月)

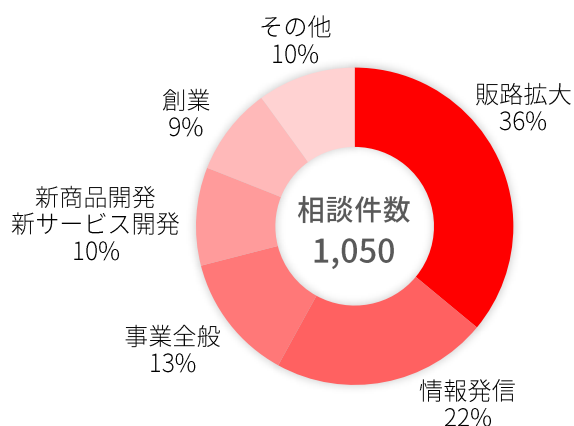


(※) 売上アップにつながる提案など、事業者の課題を解決した件

業種別割合



相談目的



2年目の取り組み

サポート体制強化

2021年9月、公認会計士・税理士の岩橋宏幸がセンター長に就任。多様な相談にきめ細やかに対応しています。

全国ご当地Bizとの連携

全国 24 カ所に広がるBizモデル型支援センターと連携し、地域を越えたサポートを実施しています。



公式 Instagram 開始

公式 Instagram を 2021 年 12 月に開設。ホームページのブログに加え、SNS を活用し Kishi-Biz の見える化・周知を図っています。

金融機関との連携強化

地域金融機関との連携を強化し、事業者・起業家のみなさまを効果的かつ効率的にサポートする体制を構築。そのための会議や勉強会を多数開催しました。

- 日本政策金融公庫 泉佐野支店
- 池田泉州銀行
- 関西みらい銀行
- 大阪信用金庫



特別相談会・セミナー開催

相談者のみなさまのニーズに即した特別相談会やセミナーなどを実施しました。

特別相談会 **113** 事業者

- Fuku-Biz 月曜日特別相談会 (計 20 回 延べ 66 事業者)
- クラウドファンディング特別相談会 (計 7 回 延べ 24 事業者)
- 補助金活用特別相談会 (計 6 回 延べ 23 事業者)

セミナー 3回 **64** 名

- 必見！だれでも分かる HACCP
- プレスリリースワークショップ
- はじめての確定申告セミナー

その他

- 岸和田市議会議員意見交換会
- 関西みらい銀行主催定例会 講演
- つむぎや創業セミナー 講演 etc.



サポート事例

最高級レザーバッグ専用 最高品質桐材の保管ボックス「La Carre」

株式会社 田中家具製作所 【大阪泉州桐たんすの製造、桐製品の修理】

着物など大切なものの保管に使われている桐たんすは、ライフスタイルの変化により需要が減少。
新たな展開を図り、日本の伝統的工芸品である桐たんすを次世代にも継承したい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

高級桐材の特性（調湿・防虫・耐火）が、高温多湿に弱いとされる革製品の保管にも適していることに着目。
エルメス・バーキンなどの「最高級レザーバッグの保管専用」とターゲットを絞った新商品開発を提案。
ビズネットワークの連携により、元エルメス銀座店店長 Fuku-Biz 池内氏監修の総桐製保管ボックス「La Carre（ラ・キャレ）」が完成。販促ツール作成を含めたPRのサポートを行った。

結果

- 大手百貨店とオンライン商談会を実施。ターゲットを絞った本商品は高い評価を得て、外商キャンペーンとして販売が決定、販路拡大した。



元エルメス銀座店店長 池内氏監修の総桐製保管ボックス「La Carre」
田中家具製作所 Ⅱ 072-443-5691
〒590-0001 大阪府東淀川区東中津 1-1-1
TEL 072-443-5691 FAX 072-443-5692

気仙沼産サメ革を使用した気仙沼発のオリジナル特産品（婦人靴）

株式会社 新宿屋 【爬虫類等の希少性が高い革を使った婦人靴の製造・販売】

催事での販売がメインであるため、コロナで売上が激減。高級婦人靴メーカーとして実績はあるが、あまり認知されていない。知名度をあげて流れを変えたい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

東日本大震災の際、出張中の社員を助けてくれた宮城県気仙沼市民へ恩返しをしたいという社長の想いに着目。
地元企業とコラボして、気仙沼の新たな特産品を作ることを提案。ビズネットワークの気仙沼 Biz と連携し、地元企業との婦人靴の共同開発をサポート。新宿屋の高い技術力を活かした気仙沼産サメ革使用のオリジナル婦人靴が完成。気仙沼の新たな特産品としてPRのサポートを行った。

結果

- サメの水揚げ量日本一を誇る気仙沼の新たな特産品として、テレビ・新聞で大きく取り上げられ、新宿屋の認知度が全国的に高まった。
- 気仙沼市のふるさと納税の返礼品にも加わる予定で、今後さらなる販路拡大が期待される。



サポート事例

新サービス「ミヤマエ ファブレスサポート」

株式会社 ミヤマエ 【自社製品製造・販売、受託生産（ODM）事業】

受託生産（ODM）事業を拡大していきたい。自社の強みを発信しているが、上手く伝えきれず新規顧客を獲得できていない。下請けではなく、対等なパートナーとしての取引先開拓を行いたい。

Kishi-Biz サポート（新サービス開発）

何もないところからお客様のアイデアに応えるノウハウ・設備があり、「開発→設計→試作→量産→評価」をワンストップでサポートできる点に着目。

新サービス「ミヤマエ ファブレスサポート」と分かりやすい名前をつけて、アイデアはあるが製造のノウハウを持たない中小企業にPRすることを提案。販促ツール作成を含めたPRのサポートを行った。



結果

- 「テクノ Messe 東大阪 2021」に出展し、新サービスを発表。想像を上回る多数の問い合わせが寄せられた。
- 新サービスが日刊工業新聞に掲載され、HPからの問い合わせが増えるなど販路拡大した。

中小企業への「かかりつけ薬局サービス」

岸和田薬局 【漢方・調剤薬局】

コロナで病院へ行く人が激減した影響で、処方箋売上が減少。企業訪問して漢方を販売する新サービスにチャレンジしたい。

Kishi-Biz サポート（新サービス開発）

従業員の健康増進をめざす「健康経営」に興味はあるが、人員や予算の関係から取り組めない中小企業が多い点に着目。単純な訪問販売ではなく、薬剤師が健康診断をもとにアドバイスをしたり、社内で健康セミナーを開催することを提案。ターゲットを「中小企業」に絞った「かかりつけ薬局サービス」とブランディングを行い、販促ツールおよびメディアへのプレスリリースのサポートを行った。



結果

- コロナ禍で新しく出てきた中小企業のニーズに対応したサービスとして産経新聞に掲載され、多くの問い合わせがあった。
- 複数社との契約が決まり、これまでなかった企業への販路拡大に成功した。



サポート事例

新しくはじめる青果店「八百一」のブランディング

有限会社 水城 【水なす卸売業】

泉州卸商業団地で水なすの卸売をメインに行っていたが、コロナで売上が減少。

新たに一般消費者向け青果店を始める予定だが、未経験なので事業全般、ブランディングについて相談したい。

Kishi-Biz サポート（ブランディング）

場所が泉州卸商業団地にあり、旬な野菜を旬の価格で販売することをコンセプトとしている点に着目。

新鮮で手頃な価格の野菜を探している人にダイレクトに響くよう「卸売り野菜！卸売り価格！八百一」とブランディングすることを提案。また、繁田クリエイティブディレクターが店のテントデザインを全面サポート。



結果

- 22年2月オープン、初日には約300人が来店。
- 早朝の業者向け販売も好調で、一般消費者への販売とともに地域に根差した青果店として順調なスタートを切ることができた。

新商品「美容米」の開発

株式会社 柿本 【お米の柿本、米穀精米販売】

これまで業務用の卸売をメインに行っていたが、コロナで飲食店向けの売上が減少。

そのため、一般消費者向けのブレンド米を開発したが、どのようにPRしたらよいかアドバイスがほしい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

相談者の柿本さんが五ツ星お米マイスターというお米のプロでありブレンド技術が高いこと、開発したブレンド米が美味しさ、栄養価が高いことに着目。

ターゲットを「女性」に絞り、「美容米」とブランディングし新商品として販売することを提案。販促ツール作成を含めたPRのサポートを行った。



結果

- 市場にあるお米は「産地+銘柄」という名前のものばかりであり、「美容米」とターゲットを絞ったブランディングをすることで差別化に成功。
- 大手百貨店での販売、ふるさと納税の返礼品となるなど、一般消費者向けの販路拡大に成功。

サポート事例

「脳卒中の後遺症専門」整体院の開業をサポート

リハビリ Lab. GROWCE 【2021年創業、整体院】

リハビリテーション病院で14年間勤務。自分の得意技術を活かすべく起業を考えているが、はじめてのことなので、事業全般・資金面など一通り相談に乗ってほしい。

Kishi-Biz サポート（創業サポート）

一番得意とする施術が、脳卒中の後遺症で悩んでいる人を対象とするリハビリであることに着目。

「脳卒中の後遺症専門」を軸にした事業戦略を提案。ターゲットに響くキャッチコピーやHP、販促物などブランディング全般のサポートを行った。

結果

- 探している人に響きやすいキャッチコピーなど他院との差別化に成功。
- 高い技術力による口コミと、HPやチラシによる継続したPR活動により、開業以来順調に顧客を増やしている。
- 今後も事業の状況に合わせて継続的にサポートを行っていく。



社会問題解決に挑む女性たちの起業・活動をサポート

一般社団法人ゆめさぼ 【2020年設立、児童養護施設などで暮らす子どもたちの進学をサポート】

児童養護施設出身者の大学進学率が低く、その理由の一つは受験費用の支援制度が少ないことにある。児童養護施設出身の女性代表を含む女性8人で一般社団法人を設立し、寄付を集め、この社会問題を解決したい。

Kishi-Biz サポート（創業サポート）

高校生の大学・短大進学率は50%を超えるのに対し、児童養護施設出身者の進学率は10%前後まで落ち込んでいる事実に着目。

まずはこの社会問題を世間に気付いてもらう事が大切であるとし、メディアに向けたPR戦略を提案。月1~2回のペースで定期的にサポートを行い、コンセプトやPR戦略のブラッシュアップをしている。

結果

- メディア向けの記者会見、座談会、企業と協業した啓発イベントなどを実施。着実に支援者の幅が広がっている。
- 今後も支援者を増やすための活動を継続的にサポートしていく。



ゆめさぼ
yumesabo



相談者の声

満足度調査の結果

Kishi-Biz 相談者にアンケート調査を実施しました。

成果があった **75%**

強みを見出せた **73%**

Kishi-Biz を薦めたい **80%**

利用期間：2020年9月～2021年8月 アンケート回答数：48事業者

相談者の声



カフェ&ランチ金谷屋 金谷さん（飲食店）

長年の夢だったカフェの開業を決め、何も分からない状態でキシビズに行きました。開業まであらゆることをサポートしてもらいました。成功させようというスタッフの愛情が感じられ頑張れました。キシビズは私を新しい目標に立たせてくれた恩人です。



NPO 法人くじらのペンギンハウス 花野さん（農業）

今後進めていく新しい戦略について、いろいろな角度から相談に乗ってもらえます。1人で考えるより遥かに手っ取り早いです。相談料は無料。中小企業などの支援サービスや、援助施策はいろいろあれど、キシビズのような痒いところに手が届く無料サービスは、他には無いのではないのでしょうか。



(株)Pocket カンパニー 河野さん（就労継続支援 B 型事業所）

キシビズはとにかくレスポンスが早い！驚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。



自社の強みを客観的な視点かつキャッチーなコピーで瞬時に分析してくれた。



ホームページに載せる際、何を目的にするかを以前より絞れるようになった。



市場の変化などについて話を聞いて参考になった。



事業の状況・展開に合わせて継続的にアドバイスもらえるのが良い。

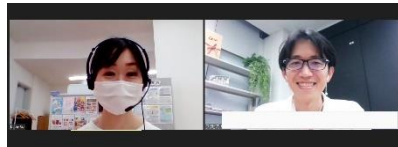


独立開業は不安が多いので心強かった。また、プロの意見を聞ける貴重な機会。



話をすることで、埋もれていた強みや弱みを再認識できる。

フォトギャラリー



岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz

〒596-0014 大阪府岸和田市港緑町3-1
岸和田カンカンペイサイドモール WEST 棟 2階

TEL : 072-447-5855 FAX : 072-447-5862
E-mail : info@kishi-biz.jp

【営業時間】 火～土曜日 9:00～17:30
【休日】 日・月曜日、祝日、年末年始



HP



SNS



岸和田ビジネスサポート協議会

