

2022年2月 ▶ 2023年1月



Kishi-Biz

キシビズ レポート

Vol.3

岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz

KISHIWADA!00

100のチャレンジ、100のサクセス。

このロゴは、Kishi-Biz 利用者の妖怪書家 逢香さんに「チャレンジ」、「躍動感」をイメージして描いていただきました。

Kishi-Biz はたくさんの頑張る事業者をサポートします。

グッドビジネスのお手伝い
岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz

目次

岸和田ビジネスサポートセンターとは	1
3年目の実績	2
3年目の取り組み	3
サポート事例	4~7
相談者の声	8
Kishi-Biz のココがいい！	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	販路拡大	新商品・新サービス開発
事業全般に関する相談	販路拡大につながる具体的な提案を実施	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	販促ツール（チラシ等）	情報発信（HP・SNS）
創業計画作成など 起業・創業をサポート	売上・集客アップにつながる チラシ等の作成を支援	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

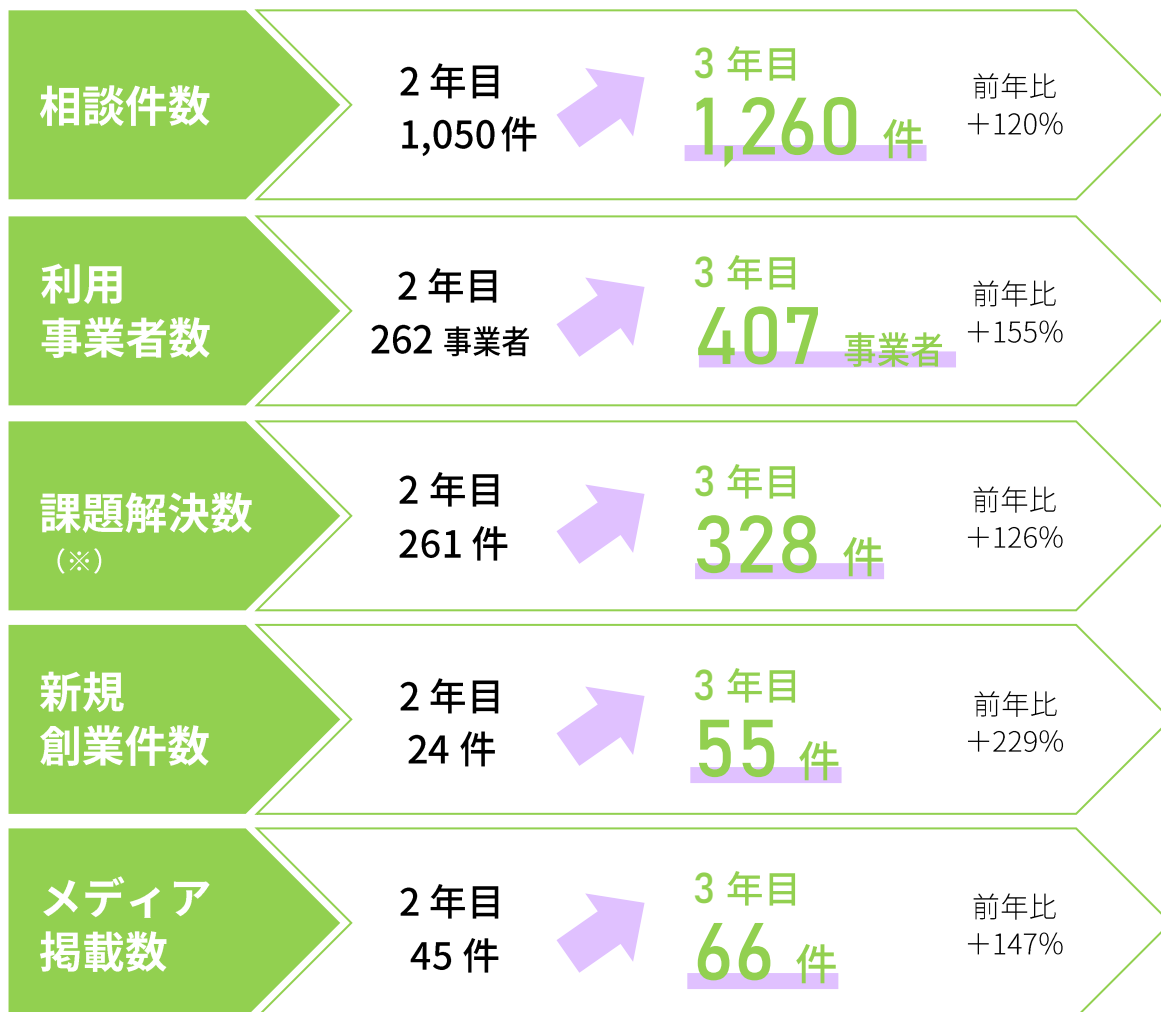


SNS・HP など情報発信はおまかせ！
ITアドバイザー
芦田 有香



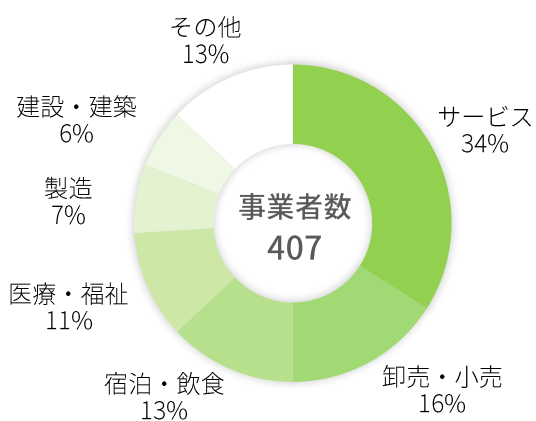
ITアドバイザー
江川 昌克

3年目の実績 (2022年2月 ▶ 2023年1月)

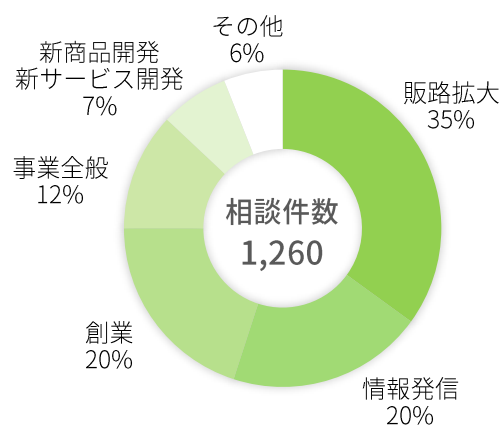


(※) 売上アップにつながる提案など、事業者の課題を解決した件数

業種別割合



相談目的



3年目の取り組み

レディーゴープロジェクト

Kishi-Biz、株式会社ポートフォリオ、バリュー・リノベーションズ・さの、日本政策金融公庫泉佐野支店の4者で連携し、泉州地域の女性創業を相互支援する「レディーゴープロジェクト」を始動。4者のサービスを組み合わせ、創業の計画段階から創業後商売が軌道に乗るまでを伴走支援しています。

- イベントやセミナーの開催
- 事業計画のブラッシュアップ
- チャレンジショップや販売場所の提供
- 融資 など

チャレンジショップ開催

事業者が新商品の PR やテストマーケティング、ファンづくりにチャレンジできる場として Kishi-Biz チャレンジショップを岸和田カンカンベイサイドモールで開催。2日間で約600人が来場しました。



全国ビズとの連携強化

全国 17 カ所に広がるビズモデル型支援センターと連携し、拠点ごとの支援から、ネットワークによる面での支援へと、サポート体制をさらに強化しています。

新商品開発	新販路開拓	マッチング
専門家アドバイス	講師派遣	ビズ研修

【連携事例】

岸和田・婦人靴メーカー×気仙沼・衣料品メーカー
 → 気仙沼産サメ革を使った婦人靴の開発

Kishi-Biz×奈良県広陵高田 KoCo-Biz
 → Kishi-Biz のアパレル案件をアパレル業界のプロ・KoCo-Biz センター長がサポート

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 **45** 事業者

- IT 特別相談会
- 売上アップ特別相談会
- インボイス制度個別相談会

セミナー 3回 **29** 名

- インスタグラム集客アップセミナー
- インボイス制度セミナー
- 日経 MJ ヒット商品番付から読む消費のトレンド・未来 (Fuku-Biz 共催)

その他

- 岸和田青年会議所 講演
- 泉州だいしんアトツギセッション 講演
- 岸和田おもろい経営者の会 講演
- つむぎや創業セミナー 講演 etc.



サポート事例

「企業経営者向け研修ツアー」の開発で、新販路・新分野を開拓

株式会社トラベルウェーブ関西【旅行業】

コロナの影響で観光旅行商品の売上が激減。流れを変えるために「防災」をテーマにしたツアーを企画販売しているが伸び悩んでいる。新たな切り口をもった商品化に向け、力を貸してほしい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

「防災」は視察や教育の切り口ですすでに数多く存在するうえ無料・安価なものが多く、収益性が高い分野になりにくい一方で、高額な費用がかかる研修に意欲的に参加する経営者もいることに着目。ターゲットを企業経営者や幹部に絞り、宮城県気仙沼市の企業から復活の道筋や理念を学ぶ「企業経営者向け研修ツアー」を提案。気仙沼ビズと連携し対象先企業のリストアップ・選定、営業戦略などのサポートを行った。

結果

- 2022年にツアーを2回催行。計16名が参加し、参加者から高い評価を得た。2023年も継続開催を予定。
- かつてない研修ツアーとして全国紙の一面に大きく取り上げられ、認知度が全国的に高まった。



コロナ禍きっかけ 企業向けツアー



用途とターゲットを絞った「中綴じステープラー用カラーワイヤー」を開発

有限会社関西エンジニアリング【カラーワイヤー製造・卸】

既存事業の売上が年々減少。25年前に開発・発売したケンタカラー（独自技術のアクリル樹脂電気めっきで着色したカラーワイヤー）の新たな販路を開拓したい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

どんな色にも着色でき、色剥がれや変色に強いカラーワイヤーを製造できる独自のめっき技術に着目。使われるシーンを明確にし、ターゲットを絞った商品化を提案した。印刷製本会社向け「完全オーダーメイドの中綴じステープラー用カラーワイヤー」というオリジナリティの高い新商品が完成。営業用資料作成などPRのサポートを行った。

結果

- 印刷専門紙に掲載され、「高級品向けのデザイン性の高い中綴じ製本を実現できる商品」として印刷製本会社から大注目。国内外から多数の問い合わせがあり、新たなニーズを掘り起こすことができた。
- 現在も複数社からサンプル注文が入るなど販路拡大に成功。引き続き次なる打ち手に向けて作戦会議中。



サポート事例

子どもたちに恩返しを。受験生応援お菓子「必勝だんぢりせんべい」を開発

だんぢり屋製菓株式会社【和洋菓子の製造・販売】

コロナによるお土産需要の減少やだんぢり祭の中止などに大きな影響を受け売上が減少。新たな打ち手でこの状況を打開したい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

「コロナで苦しかった時に、近くに複数のコンビニがある中、変わらずお店に買いに来てくれる子どもたちから元気ももらっていた」というエピソードに着目。

店舗周辺には塾が多く受験生もたくさんいることから、子どもたちへの受験応援メッセージとなるお菓子の開発を提案。岸和田天神宮で合格祈願した「必勝だんぢりせんべい」が完成した。販促物作成などPRのサポートを行った。



結果

- 全国紙や地元メディアに取り上げられ、九州からも注文が入るなど、だんぢり屋製菓の知名度が上がった。
- 受験シーズンに数量限定発売したところ完売。販路拡大に成功した。この流れを加速させるため、継続的に販路拡大に向けたサポートを行っている。

鮮度一直線でうまいマグロをお届け。寿司職人キッチンカーの創業をサポート

at 鮪【2022年創業、マグロ専門キッチンカー】

大手回転寿司チェーンの店長として勤務していた経験を活かし、マグロ専門のキッチンカーを開業する予定。他にはないキッチンカーと思っているが、認知度を高めるにはどうしたらいいかアドバイスしてほしい。

Kishi-Biz サポート（創業）

極めてオリジナリティの高い事業内容であることに着目。マグロの解体ショーといったイベントの要素を前面に出すのではなく、本格的な寿司をキッチンカーで提供する「移動式寿司屋」とコンセプトを再構築。

販促物作成などPRのサポートを行った。



結果

- 効果的なPRにより全国紙やYahoo!ニュースのトップ、全国放送のテレビ番組に取り上げられ、本格寿司を提供するキッチンカーの先駆けとして広く認知されることにつながり、全国から出店依頼が殺到するなどスタートダッシュは大成功を収めた。

サポート事例

下請け構造を解決。「住設アライアンスシステム」の開発

永野設備工業株式会社【住宅設備のEC販売・施工】

2002年に開設した住宅設備のECサイト「住設ドットコム」で業績を伸ばしてきた。この住設ドットコムで培ったノウハウを活かして地方に店舗を展開し、更なる販路拡大を図りたい。

Kishi-Biz サポート（新サービス開発）

住設ドットコムの仕組みは、建設業界の長年の社会課題である多重下請け構造や後継者問題を解決する糸口となりうることに着目。これまで下請けとして施工のみを担ってきた施工業者が直接お客様とつながり営業活動ができる、かつてない対等なシステムであるとコンセプトの再構築を行い、新サービス「住設アライアンスシステム」を開発。

システム全般のブランディングやPRのサポートを行った。

結果

- 千葉柏店と南大阪店にて本システムの試験導入をスタート。施工業者が直接お客様に営業することで売上アップ・業者のモチベーションアップにつながっており、販路拡大に成功。
- 今後は地方活性化を目指し本格的に全国展開していく。



もちっふわっ！画期的な食感のベーグル専門店の創業をサポート

Komugito【2022年創業、ベーグルの製造・販売】

子どものころからパンが大好き。長年研究してきたベーグルをたくさんの人に食べてほしいとの思いからベーグル専門店を開業する予定。オープンまでの進め方と集客について相談したい。

Kishi-Biz サポート（創業）

6年間の研究を経て完成したベーグルは、これまでにないもちりした柔らかい食感で、チャレンジショップでテスト販売したところ毎回完売するほど定評があることに着目。

オリジナリティを明確にするため、コンセプトのブラッシュアップを実施したほか、販売戦略やSNSでの情報発信などのサポートを行った。

また、創業後も定期的に事業戦略の作戦会議を行っている。

結果

- 継続的なSNSでの情報発信と地域イベントへの出店で広く認知され、完売が続く状況である。
- 認知度が高まったことで、イベント出店などの依頼が多数寄せられる人気店となっている。



サポート事例

「サラタン」をリブランディング。マヨ好きに捧ぐ「サラタン激マヨシリーズ」

株式会社いづみあられ 【手焼きおかきの製造・販売】

昭和 23 年創業の本格手焼きおかき専門店。コロナの影響で売上が2～3割減少。販路拡大について相談したい。

Kishi-Biz サポート（新商品開発）

看板商品「サラタン」は全国菓子大博覧会の最高賞・名誉総裁賞を受賞するなど定評があることに着目。サラタンの新たなファン獲得のため、マヨネーズ好きにターゲットを絞った新商品の開発を提案。「マヨラーもびっくり！サラタン激マヨシリーズ」が完成した。試作品のブラッシュアップや販売戦略、販促物作成などのサポートを行った。



結果

- 第一弾として「マヨネーズ増量サラタン」を数量限定発売したところ完売。地元メディアにも取り上げられ、いづみあらの知名度が上がった。
- 限定商品が好評だったため、マヨネーズの濃さを変えた「サラタン激マヨシリーズ」を定番商品として販売開始。こちらも売れ行き好調である。

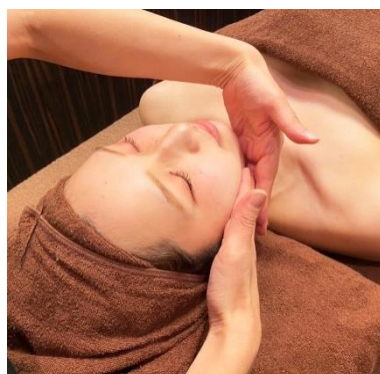
指名ナンバーワンエステシヤンの創業をサポート

r o c c o (ロッコ) 【2021年創業、フェイシャルエステ・マツエクサロン】

大阪市内の有名百貨店のエステ・マツエクサロンに長年勤務。これまでのキャリアを活かして地元でエステ・マツエクサロンの開業を予定している。オープンまでどのように進めたらよいか相談したい。

Kishi-Biz サポート（創業）

前職で指名ナンバーワンだった実績と技術力が強みであり、これを軸とした事業戦略を提案。セールスポイントを明確化したブランディング、SNSでの情報発信、販促物作成などのサポートを行った。また、創業後も定期的に状況を確認しながら事業が軌道に乗るよう伴走支援を行った。



結果

- 継続的な SNS での情報発信に加え、高い技術力による口コミで評判を呼び、新規顧客獲得に成功。驚異のリピート率 90%を達成するほか、現在も顧客が増え続けており、ほぼ予約が埋まる状況である。



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 **76%**

強みを見出せた **77%**

Kishi-Biz を薦めたい **88%**

利用期間：2021年9月～2022年8月 アンケート回答数：128 事業者

相談者の声



株式会社鳥居商店 鳥居さん（昆布関連商品製造販売）

新商品開発の相談でキシビズを利用しています。新商品の PR のためチャレンジショップに出店しました。イベントが盛り上がるように、何度も打ち合わせを重ね、準備や物販のサポートをしていただきました。当日のイベントも好評で嬉しかったですが、何よりもキシビズの皆さんが本気で、全力でサポートしてくれたことが心強く、とても嬉しかったです。



株式会社 asobil 田村さん（子ども向けスポーツ教室）

サラリーマンからの独立なのでとても不安でした。当初は半信半疑でキシビズへ相談に行ったところ、思っていた以上に不安が解消できました。特に資金調達方法から細かくアドバイスいただき、先日、無事起業することができました。起業まで大変なこともありましたが、スピーディーにフォローいただけたので不安がなくなり、何より心強い存在です。



relaxation Link 原田さん（リラクゼーション）

開業前何もわからず不安で、無料で相談ができるなら一度行ってみようと思いました。キシビズでは様々な分野の専門家の方がプロの視点で一つひとつ丁寧にサポートしてくれました。役立つ情報を親切に教えてくれたり、時には私と一緒に考えてくれたりと本当に感謝しています。ありがとうございます。



Moving Kitchen TAKE 武田さん（丼専門キッチンカー）

定年退職を機に子どもの頃から夢見ていた飲食業の開業を目指し、行動を開始した時にキシビズを紹介してもらいました。自分には無かったアイデアやロゴデザインの提案、苦手な Instagram やホームページの開設などをサポートしていただき、昨年 11 月に開業する事ができました。今後も末永く、成長と成功を見守っていただきたいと思います。

Kishi-Biz のココがいい！



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

