

ひとつひとつの会社が、
ひとりひとりの経営者が、
この街の、ひとつひとつの景色になっていく。
私たちは、そんな景色を、全力で守りたい。
経営者の孤独を、受け止められるのは経営者だけ。
オカビズの相談員は、みな経営者です。
私たちひとりひとりが、みなさんと同じ立場で
もがき苦しみながらも、
仲間のおかげで、今日も光をみることができる。
私たちは、そんな仲間、そんな光になりたい。
自分たちができる最大限のことを、
“仲間”としてやっています。

経営の悩みに、会社の大小、金額の過多はありません。
どんな悩みも、等しく経営者の前に立ち塞がります。
私たちは、一つ一つの悩みに対して、
売上を上げるという手法を使って
必ず寄り添います。
何度でも、何度でも。寄り添います。
ぜひご相談ください。

オカビズは
あなたの**挑戦**を
応援します。



岡崎ビジネスサポートセンター
センター長 高嶋 舞

岡崎ビジネスサポートセンター

相談場所は2拠点。ご都合に応じてご案内します。

[りぶら]
岡崎市図書館交流プラザ・りぶら 2F
愛知県岡崎市康生通西 4-71

[イオン]
イオンモール岡崎 3F
愛知県岡崎市戸崎町外山 38-5

☎ 0564-26-2231 ✉ info@oka-biz.net

定休日:土曜・日曜

※相談は予約制・完全無料です

※水曜日はりぶら全館休館につきイオン拠点のみ営業

お申し込みはこちら

新規相談ご予約フォーム



オカビズ公式LINEで
カンタン予約・お問い合わせ

登録はこちらから



予約受付:9:30~16:30(12:00~13:00除く)

具体的な相談内容が決まっていなくても大丈夫です。
お気軽にお問い合わせください。

朗報
!!!!

タダで売上
あがるもんで
アンタも
行ってみりん。

OKa
Biz

岡崎ビジネスサポートセンター

運営：岡崎市

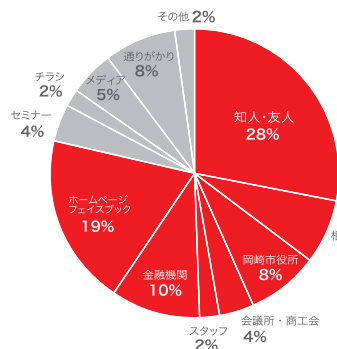
「あそこに行くと売上あがるよ」オカビズにお越しになるきっかけは、 10社中8社が「クチコミ」です。

12年目 の実績

相談のきっかけ

口コミ・紹介からの新規割合

79%



リピート率

10人中 8人以上がリピート

85%



口コミでひろがる3つの理由

1 売上が上がる

オカビズでは1回1時間、お話をじっくり伺い強みを見つけ、売上アップの具体策までをご提案。「売上」という結果にこだわるから、支持されています。

2 各分野のプロがいる

ビジネスコンサルタントの他にデザインやIT、コピーなどの第一線で活躍するプロが在籍。カメラマンや士業など各界専門家や民間企業とも連携しています。

3 何回相談しても無料

ご相談は何度でも、完全に無料です。岡崎市の公金によって運営されているからです。セミナーやゼミも、もちろん無料。気兼ねなくご活用ください。



中学生の起業から事業継承まで、事業の「困った」をなんでもご相談ください。

どんな相談内容でも！

売上アップ / 販路開拓 / 新商品・新サービス開発 / 創業 / 融資 / 補助金 / 事業承継 / 情報発信 / 採用 / クラウドファンディング / ブランディング など

どんな業種でも！

小売・卸 / サービス / 飲食 / 製造 / 農林水産 / 建築・建設 / 情報・通信 / 福祉・医療 / NPO など

事例1

ガトー・タツミヤ 洋菓子の製造・販売

“バタークリームだけ”が大ヒット！ 百貨店外商も取り扱う人気商品に！

相談内容 売上が落ちる中、新たな看板商品をつくりたい

3つの着眼点

1. 特殊な技術を活用した「バタークリーム」に注目。乳脂肪分が低く、軽い食感が特徴
2. 高級バターが売れることを背景に「バター好き」をターゲットに
3. ヒット商品の一部だけの商品がヒットしているトレンドに着目 例)「メロンパンの皮 焼いちゃいました」

提案

新商品：
『バターサンドのバタークリームだけいっとく？』

成果



■全国展開の百貨店・外商で取り扱い
発売前から反響あり。外商フロアで取り扱われている。

■発売から1ヵ月で50セット
ECサイトのみで販売し、全国のバター好きから注文殺到。



■他業種からコラボ依頼
他業種からの引き合いや製品を活用したコラボ商品開発・取り扱いなどの依頼が多数。

事例2

ウイポップ 機械設計製造、菓子製造

「玄米せんべい」のリブランディングで 年間3万個を超えるヒット商品へ！

相談内容 ポン菓子のOEM生産を伸ばすため自社商品を有名にしたい

3つの着眼点

1. 少量の玄米のみでできており、無添加・ノンフライでヘルシーな「玄米せんべい」に着目
2. 欧米ではヘルシーな食品「ライスケーキ」として食事やおやつに用いられ人気
3. 健康志向な人をターゲットにヘルシーな主食としておせんべい(お菓子)のジャンルから脱却

提案

新商品：『オン・ザ・玄米』

成果



■年間3万個以上売れるヒット商品へ
地元レストランとコラボし、商品の上に乘せて食べる食事レシピを提案。販路を拡大。OEMの注文にも繋がっている。



■他商品も展開へ
玄米に続き、野菜や豆のポン菓子も「ベジまんま」「デコまめ」として展開。雑貨店へも販路を広げ、小さい子どものいるファミリー層を中心に好評を得ている。

次は、あなたの番です。

※詳しい事例はオカビズのホームページやブログなどでご覧いただけます。



お申し込みはこちら

新規相談ご予約フォーム



オカビズ公式LINEで
カンタン予約・お問い合わせ

登録はこちらから



予約受付: 9:30~16:30 (12:00~13:00除く) 土・日・祝日を除く
具体的な相談内容が決まっていなくても大丈夫です。
お気軽にお問い合わせください。