

きく

みつける

ささえる

5

岡崎ビジネスサポートセンター

活動報告書





内田市長からのご挨拶

2018年5月、開設4年8か月というスピードで、延べ相談件数が1万件に達し、これまでに約1,800社もの事業所にOKa-Bizを利用させていただいている。これは、事業者の皆様にとって、役に立つ経営相談センターであると判断されているからこそと考えています。5年間で170件近くもの創業を支援し、「OKa-Bizのおかげで売上が上がった」という事業所さんの声もたくさん届いており、OKa-Bizは地域の活性化、雇用の創出に大いに貢献していると高く評価できます。これはセンター長を始めスタッフの中小企業支援への熱意、たゆまぬ努力があってこそであり、優秀な人材がいる岡崎を誇りに思います。また、これまで全国から200近くの市議会、自治体を中心とした視察があったことも、この取組みが非常に注目されていることの表れです。この中小・小規模事業者への経営支援は、今後の地方創生、地域活性化につながっていくものだと感じています。



大林会頭からのご挨拶

相談員みなさんの発想がユニークで、事業者さんのいいところを短時間で引き出して、お金をかけずにうまくPRにつなげるところが秘訣です。これは誰にでもできることではなく、相談経験の蓄積と、関心をもって世の中を見ている相談員の引き出しの多さに由来するものだと思います。実際にサポートを受けた人が自らの体験を口コミで拡散し、また相談者が増えるというのは、事業者の本当の支持を表しています。また、5年前に岡崎市がf-Bizに着目したという市の関心の高さがすばらしかったと感じています。開設以来、会議所からも相談員を派遣していますが、市・会議所・OKa-Bizが連携してコラボして力を発揮した結果が、まったく新しい売上アップのための制度になっています。この広がりの中で岡崎の小規模零細の企業さんの力に益々なってほしいと期待しています。



センター長・秋元からのご挨拶

多くの方々のお力添えを得て、2013年の開設より5年を経ることができました。当初年間600件の来訪相談件数を目標に始まりましたが、5年目は2,914件の来訪相談を数えるまでになりました。OKa-Bizに来て売上が上がった、新たな挑戦がより楽しくなった…そんな嬉しいお声を伺うことが何よりも励みになります。一方で、より確かに、より多くの方々の事業のお役に立てるよう、引き続き6年目も精進してまいります。6年目は、新たに以下の3点を更に強化し、取り組んでいきます。

6年目のOKa-Bizが重視すること

岡崎市などの連携を密に取り、康生地区など中心市街地の活性化に取り組みます

QURUWA戦略やリノベーションまちづくり、まちゼミなどといった取り組みとの連携を強化し、中心市街地での創業や売上アップ支援に注力します。

創業支援を中心に、商工会議所との連携を強化します

新たな起業・独立を更に加速させるため、商工会議所と連携したセミナーの企画運営や個別相談会の実施を進めます。

デパートなど大手店舗と連携し、地域商材の販路拡大をサポートします

地元に立地する百貨店や大規模小売店、通販サービスなどとの連携を通じ、新たな販路開拓づくりを支援していきます。

開設の背景・役割

岡崎市では市内商工業の活性化を図るため、補助金の交付やセミナー開催などの支援を行ってきましたが、バブル崩壊、リーマンショックなどを要因とした長期にわたる景気の後退もあり、活性化への糸口が見いだせない状況でした。この状況を受け、衰退が顕著である中小規模層に対して、市として新たな効果的支援策の検討を始めました。平成24年に市内経営者へのアンケート調査を行ったところ、ほぼすべての事業者が売上向上への課題を抱えており(表1)、さらに、課題を抱えている事業者のうち約3割はどこにも相談できていないことを把握しました(表2)。これを受け、市としては、売上向上に課題を抱えている事業者を支援する施策の検討を始めました。その中で、他市の成功事例として富士市産業支援センター f-Bizに注目(詳細はP21参照)。視察や意見交換を重ねた結果、f-Bizセンター長の小出宗昭氏の協力を得て、平成25年10月にf-Bizをモデルとした経営相談拠点「岡崎ビジネスサポートセンター OKa-Biz」を開設しました。

表1 経営課題について

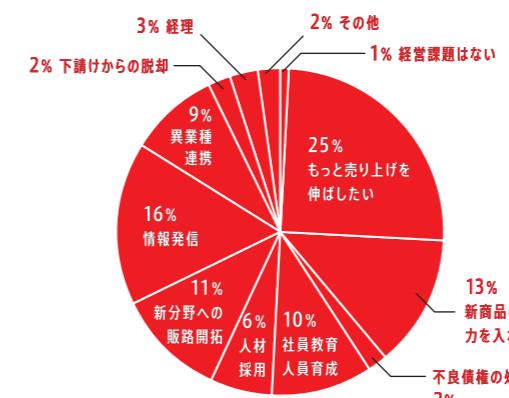
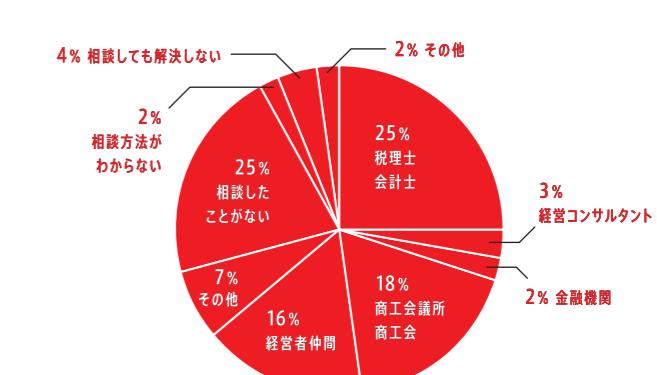


表2 経営課題の相談相手



H24 岡崎市商工労政課SBCB事業アンケート調査より

場所

図書館交流プラザ・りぶら2階

〒444-0059 愛知県岡崎市康生通西4丁目71

相談
日時

週5日 ※予約制(水・日曜日を除く 10:00~16:30)

※予約受付は相談日の 9:30~12:00 / 13:00~17:00

体制

ビジネスコーディネーターとアドバイザー・金融機関派遣スタッフが、
3~4人/日で相談対応

ビジネスコーディネーター

センター長



秋元祥治

副センター長



高嶋舞

高橋康友

中小企業診断士
岡崎商工会議所派遣



高木富美子
中小企業診断士
岡崎商工会議所派遣

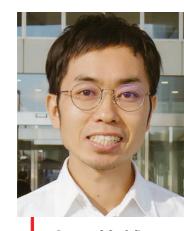
松田広宣

コピーライター



三浦ベル舞

ITアドバイザー



水野桂輔



鈴木孝明



梅村良

デザインアドバイザー

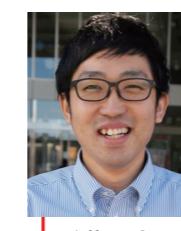


稻波伸行



瀧口力

岡崎信用金庫
派遣スタッフ



近藤陽介

企画広報コーディネーター



松下睦美



武田真奈美



伊奈汐梨

岡崎市経済振興部商工労政課

神尾典彦 / 植山論 / 畑柳久司 / 天野正徳 /
兵藤麻理江 / 小川貴之 / 橋本拓哉 / 清水芳正

岡崎商工会議所

柴田浩志 / 和田紫野 / 内田芳貴

連携機関

多彩なパートナーとの連携で、
サポートを年々強化

OKa-Bizでは、より効果的なサポートができるよう、さまざまな機関・企業との連携を進めています。例えば、資金調達・融資の面では、地域の金融機関や日本政策金融公庫、クラウドファンディングのCAMPFIREと手を組んで事業を後押し。商圏拡大の面では、Yahoo!や楽天株式会社の協力を得ながら、相談会を通じてネットショップへの出店・販促を支援しています。今後も、売上アップにつながる連携の可能性を柔軟に探っていきます。

岡崎信用金庫

日本政策金融公庫

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)
(独)日本貿易振興機構
名古屋貿易情報センター

地元とともに—蒲郡信用金庫

名古屋銀行

e-commerce 革命

CAMPFIRE

楽天ICHIBA

(株)アンズコミュニケーションズ

BIZREACH SUCCEED

スタンバイカンパニー

(株)ビズリーチ

運営協力

株式会社ルーゴ

日本政策金融公庫に
OKa-Bizコーナーが誕生。
スムーズな創業・
スタートダッシュを支援へ

5年目は連携強化策のひとつとして、日本政策金融公庫岡崎支店のロビーにOKa-Bizコーナーを設置(2018年8月~)。セミナー情報やサポート事例のご紹介を開始しました。創業を検討されている方々に、融資相談のタイミングでOKa-Bizを知っていただくことで、創業準備や岡崎市補助金の活用、創業直後の集客や商品開発などをスムーズに進めていただけます。



専門家を招き
「事業承継入門セミナー」
を開催

2020年頃の団塊経営者の大量引退を前に、企業を悩ませている「事業承継」問題。OKa-Bizでは、2018年2月にM&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」の運営を行う株式会社ビズリーチ加瀬澤良年氏(地域活性推進事業部チーフプロデューサー)を迎、入門セミナーを実施。専門の相談員に加え、外部の協力を得ながらタイムリーな課題に応えられることも、OKa-Bizの強みです。



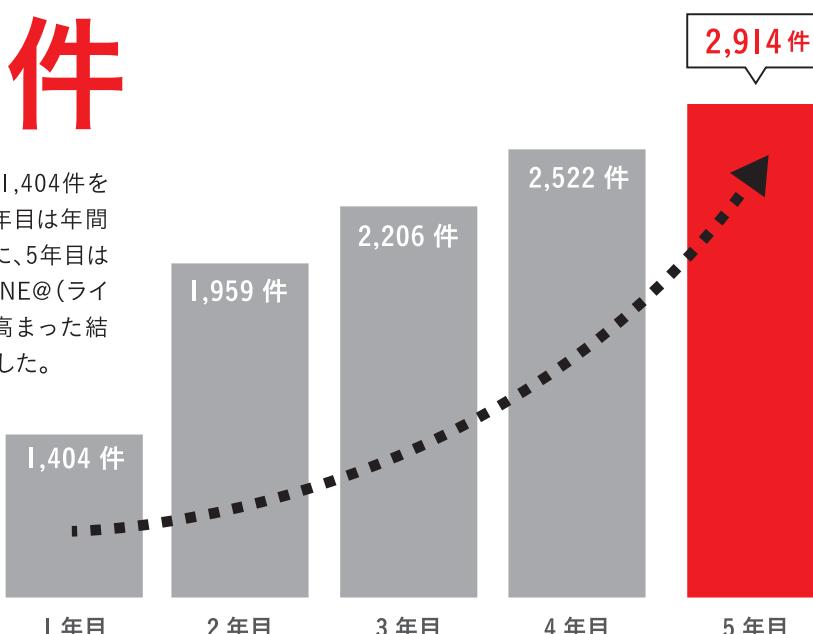
年間相談件数

2,914 件

開設1年目から当初目標比230%となる1,404件を記録して以降、順調に実績を伸ばし、5年目は年間相談件数が2,900件を超えました。さらに、5年目は急なキャンセル相談枠専用の予約にLINE@(ラインアット)を導入。相談枠の活用度が高まった結果、より多くの相談対応が可能になりました。



2018年5月に来訪相談1万件を記録

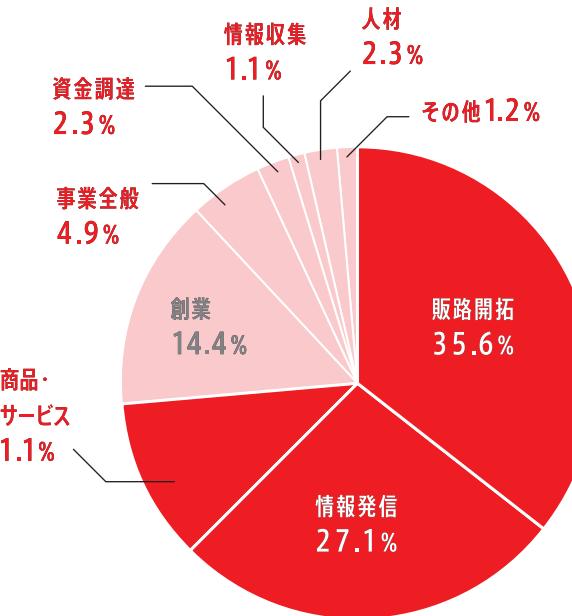


内容別割合

売上アップに関する相談

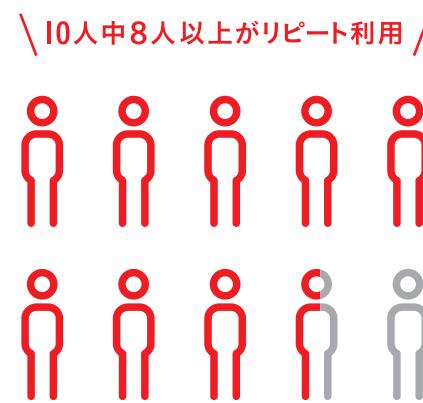
73.7%

販路開拓、情報発信、新商品や新サービス開発といった、中小企業の最大の課題 =「売上アップ」に対するサポートが提供できていると言えます。また、創業に関するご相談も年間約400件ほどと引き続き高い水準でお受けしています。事業計画づくりや資金支援だけでなく、創業後の売上アップまで継続してサポートしています。多彩な相談員を幅広くそろえ、創業や人材育成、採用など様々な分野についてトータルにサポートできるのが、OKa-Bizの強みです。



リピート率

87.3%

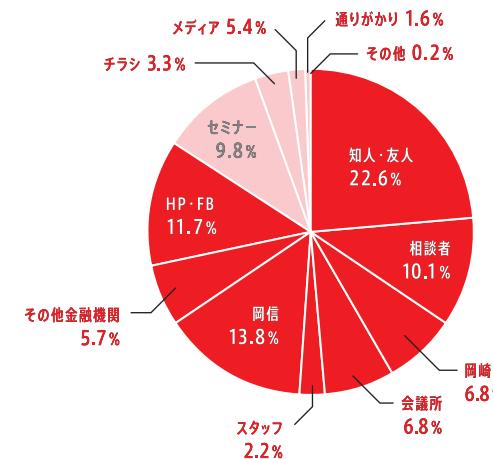


相談件数が年々増加する一方、リピート率は高い水準で維持されています。これは、新規の相談者を取り込む一方、既存の相談者に「役に立つ経営相談所」と評価されているからだと言えます。

相談のきっかけ

口コミ・紹介・SNSからの新規割合

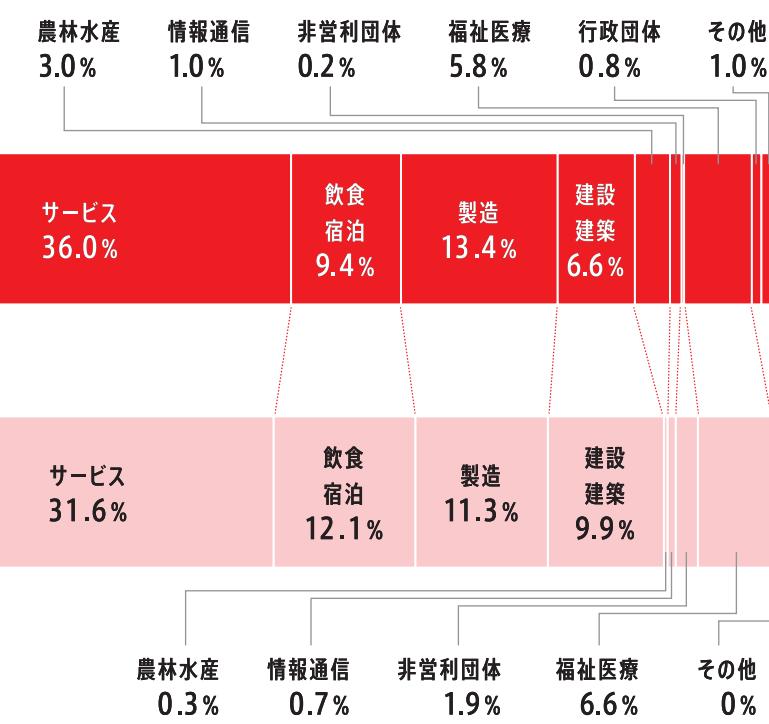
79.6%



新規相談者の約8割が、口コミ(紹介・SNS)などをきっかけに相談にお越しいただいています。左記のリピート率と同様、相談者の期待を上回っていることを表す数字だと考えています。

業種別割合

岡崎市全体の業種割合とほぼ同じ割合で、市内事業者から偏りなくご利用いただいている。特に製造業や農林水産業関係からは市業種割合以上の利用をされており、製造業の街の支援機関としての役割を大いに果たしています。また、NPOや社会福祉法人など、非営利団体からのご相談を受けているのは、OKa-Bizの特徴です。



創業支援件数

37 件

OKa-Bizは開設以来、お勤め中の方もご相談にお越しになりやすいよう、土曜日や祝日の相談を実施しています。特に5年目は創業支援に力を入れ、創業者向けセミナーを実施したり、日本政策金融公庫との連携や岡崎市の創業関連補助金の認知活用促進などによって、創業を検討する方のOKa-Biz利用をより促す取り組みをしました。その結果、5年目の創業関連相談件数は前年を上回り、例年より1割ほど高い創業者数を輩出しました。女性の起業相談も多く、強みを生かしたママや女性ならではの起業もたくさん生まれた他、接骨院・整体院や理美容院など創業の多い分野についても、OKa-Bizで多数サポートしました。



女性の自立支援で創業
「Richeer (リーチア)」



資金相談から情報発信までサポート
「Hair Komorebi (ヘアコモレビ)」



老舗店での経験を活かし独立
「洋食もりい」

メディア掲載数

新聞



WEB



テレビ



375 件

広告費換算 477,827,077円

相談者の事業・商品やOKa-Bizが、全国のテレビ番組や主要新聞等に多数取り上げられました。OKa-Bizでは、事業者の強みを活かした新商品・新サービスの開発のほか、新聞やテレビ等メディアへの情報提供(リリース)もサポートし、メディアの力を活かした中小事業者的情報発信に貢献しています。

女性相談者の割合

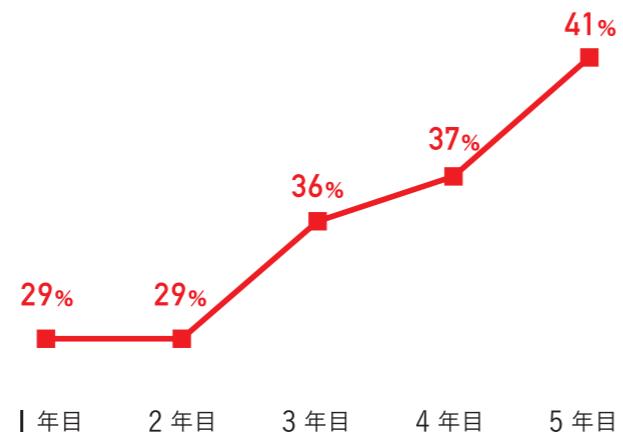
41 %

10人中、約4人が女性相談者

女性からの相談比率は年々上昇しています。OKa-Bizでは、女性の相談員やスタッフを積極的に配置したり、お子様連れの相談者にはキッズスペースをご用意するなど、女性がお越しになりやすい環境づくりに努めています。平成27年度には内閣府「女性のチャレンジ支援賞」を受賞し、OKa-Bizの女性支援は国からも認められています。



キッズスペース利用風景



視察件数

5年間の視察件数

187 件

OKa-Bizは、中小企業庁や財務局、全国の市議会や市町村からの視察を受け入れています。5年目は44件の視察を受け入れました。これはBizモデルやOKa-Bizの実績に評価をいただき、高い関心をいただいているものだと考えています。



北海道稚内市

1年目	QQQQQQQ 34件
2年目	QQQQQQQQQ 42件
3年目	QQQQQQQ 35件
4年目	QQQQQQQ 32件
5年目	QQQQQQQQQ 44件



鳥取県倉吉市



神奈川県横須賀市

セミナー開催実績

事業者のチャレンジ意欲を喚起する「チャレンジセミナー」と、
売上アップにすぐ役立つノウハウ等を提供する
「実践セミナー」を実施しています



衰退する産業を変革し、売上大幅アップ
伝統を活かし、成長させる経営術



山川晃生氏
山川醸造株式会社
代表取締役



大橋博行氏
有限会社大橋量器
代表取締役

会社の事業承継
入門セミナー



加瀬澤良年氏
株式会社ビズリーチ
地域活性推進事業部

「アソビュー」と考える!
売れる体験プラン講座



内田有映氏
アソビュー株式会社
ソリューションセールス部

日本・岡崎の将来展望と、
地方の中小企業の可能性



荻谷浩介氏
株式会社日本総合研究所
主席研究員

下請け工場が挑んだ
地場産業からの変革



錦見泰郎氏
錦見鉄造株式会社
代表取締役社長

無料HP作成ツール
「ペライチ」活用法



山下翔一氏
株式会社ペライチ
創業者

起業・独立に求められる
リーダーの資質



伊藤羊一氏
ヤフー株式会社
コーポレート統括本部
Yahoo! アカデミア本部長

その他、朝日新聞社の方に講師を務めていただいたプレスリリースの書き方セミナーや、Googleを活用した情報発信セミナーなども好評でした。

セミナー事例

起業・独立開業を目指す方のサポート強化に
初の3か月連續ゼミと特別セミナーを実施

第1回 まずは事業計画書を書いてみよう

事業成功的最初の一歩となる「事業計画書」。ワークシートを使って、自分の強み(セールスポイント)を整理し、事業計画書を作成・ブラッシュアップ。参加者同士でフィードバックやディスカッションを行うことで、他の参加者のケースが参考になり、学びがグッと深くなりました。事業計画を本格的に進めたいと個別相談予約もあり、継続的なサポートに繋がっています。



第2回 先輩起業家に話を聞いてみよう

OKa-Bizのサポートを受けた先輩起業家2名を講師にお招きし、体験談を通じて起業についての心構えや、不安を自信に変えるヒントを学びました。少人数ゼミの特徴であるアットホームな雰囲気のなかで、ざっくばらんに意見交換。起業という同じ目標を持った皆さんとの交流は盛り上がり、横のつながりもできたと好評でした。



第3回 必要資金ってどうやって借りるの?

日本政策金融公庫の融資担当者を講師に招き、融資に必要な資質や条件を学びました。前半は基本的な融資の流れや準備すべきことを講義形式で、後半は参加型ロールプレイングで融資相談を疑似体験。実際に融資窓口に訪れた際の流れを経験することで具体的なイメージを掴むことができ、融資の際に重要なポイントなども理解できたとの声をいただきました。



創業支援特別セミナー 「起業・独立に求められるリーダーの資質」開催

ビジネススクールでも次世代リーダーの育成に注力するヤフー株式会社の伊藤羊一氏を講師に招き、「起業・独立」するにあたってリーダーに必要な資質とは何かを学びました。参加者からは、一歩踏み出す勇気をもらった、早速具体的なアクションを起こしていきたいという感想をいただくなど、大変好評でした。



有限会社 佐野花火店

成果事例
01ターゲットを絞り、トレンドをとらえた商品開発。
岡崎の地場産業・花火でも売上アップ

相談者 有限会社佐野花火店 佐野和子さん(代表)、佐野優人さん

設立 1946年 従業員数 20名 事業 総合花火専門店 卸売・小売

概要 創業72年の玩具花火の卸。岡崎の地場産業だが、子供の減少や公園等での騒音対策で花火禁止にされるなども影響し、市場は縮小傾向

相談
内容

中国製花火の輸入による低価格化と、公園などの花火規制強化による売上の低迷。

知恵

国産花火の産地・三河ならではの高い技術で生産される
国産花火のクオリティをアレンジできる卸の強み

サポート

コンセプト提案

日本でもっともこだわった最高級の花火セット「花火十二単」。近年のグラビングや高級旅館ブームと言ったトレンド、また桐箱入の高級国産線香花火が市場で好評なことを背景に提案

ターゲット設定

クオリティが確かであれば惜しまずに対価を払う高級志向の消費者

情報発信

プレスリリース … 各業界の専門誌(紙)へ情報提供



新商品投入からほぼ2か月で約100万円を売り上げる

消費者からの直接購入で、1シーズンで約100セットを販売

成 果

販路開拓

名古屋市内の高級インテリアショップ3店で取扱いを開始

メディア実績

中日新聞 / 毎日新聞 / 中部経済新聞 / 日経MJ / THE JAPAN TIMES / CBCラジオ /
中京テレビ「PS純金」 / BS朝日「暦を歩く」 /
東海テレビ「SKE48のFUNFUN DRIVE」 / LINELIVE

有限会社佐野花火店 代表 佐野和子さん

相談者の声

長年おもちゃ花火業界にあり、花火の販売の仕方に固定観念がありました。凝り固まっていた頭をOKa-Bizのおかげでほぐすことができ、今までにない商品づくりが出来ました。ありがとうございます。



平岩農園

商品の強みを見る化し販路を最適化。
売上20%アップ

相談者 平岩農園 平岩菜穂子さん、宇野亜紀子さん

設立 1945年 従業員数 11名 事業 ぶどうや米を中心の農産物の生産。加工品の製造、販売

概要 極力薬剤を使用しないなどこだわりの農産物を生産しているが、生食・加工品とも販路が限定的で余剰が出ている

相談
内容生の果物を食べる機会が減少したことによる売上低迷。
加工販売するようになったが思ったように売れない。

知恵

「できるだけ農薬を使わない」「水や砂糖を一切加えない」などの安心・安全へのこだわりを見る化し、ターゲットを絞った販路開拓をサポート

サポート

コンセプト提案

「飲むジャム」：濃厚なぶどうジュース

ターゲット設定

良質なものは高価でも買いたい消費者層

ビジネスマッチング

販路開拓(市内洋菓子店・ベーカリー・大手百貨店)

情報発信

プレスリリース … 各業界の専門誌(紙)へ情報提供

HP、ビジネスブログの活用 … 問い合わせの受け皿や日々のこだわりの発信



成 果

これまでになかった販路が拡大したことにより、約3か月で加工品の売上20%増。認知も大きく広がった

販路開拓

松坂屋百貨店(催事)・にんじんCLUB(食材配達)、名古屋駅ビル内ベーカリー、市内洋菓子店、市内ベーカリー

メディア実績

中日新聞



平岩農園 平岩菜穂子さん

相談者の声

これまで不十分だったIT関連の情報提供の明瞭化や販路開拓、新デザインラベルやチラシアドバイスによる購入者への新たなPR等、OKa-Bizならではのサポートで売上の幅が広がりました。いつも丁寧で親切なご対応に助けられています。

成果事例
03

個人講師×化学薬品問屋の連携による 新商品開発をサポート。全国に143人/年の講師を輩出

相談者 アロマヴェール 相川有美さん(代表) 設立 2013年 事業 ハーブやアロマのスクール(岡崎市)

相談者 トライ株式会社 鳥居英子さん 設立 1948年 事業 化学薬品問屋(西尾市)

相談内容

染料を取り扱う化学薬品卸売と、ハーバリウム講師のコラボから、
ハーバリウム用の染料キットを開発したい。商品開発から販売まで、
事業の組み立て、展開について相談したい。



知恵

商品開発から、知財専門家による商標アドバイス、
販路開拓やPRまで事業化を一貫サポート



サポート

- 事業戦略**
①溶剤に合わせ、2種類の商品キットの商品企画・ネット販売サポート
②カラー・ハーバリウムづくりに特化した講座プログラムの開発
- 販路開拓**
ブランド構築を狙い、百貨店でのワークショップや体験販売
- 情報発信**
HP、SNS … ランディングページやネット販売の整備サポート
プレスリリース … 新聞社、テレビ、WEBメディアへ向けた発信



成果

アロマヴェール
2017年9月に認定校制度を本部校としてスタート。約1年で全国143人の講師を輩出
西武百貨店、穂の国百貨店などでのワークショップや販売会を実施

トライ
新商品として投入後、約1年で370個販売(市販+卸)
ハーバリウム商材として、既存商品の切り花着色セットも相乗効果で売上20%アップ
大手流通グループからの連携提案を受けるなど、お問合せもあり

メディア実績

朝日新聞 / 中日新聞 / 毎日新聞 / 中部経済新聞 /
名古屋テレビ「メ~テレUP」/ NHK総合「ウィークエンド中部」/ 東海テレビ「ニュースOne」

アロマヴェール 代表 相川有美さん

相談者の声

アイディアをどのように形にしたらいいのか。同業者が参入する前に、流行の流れに乗って、いち早く消費者の方に認知してもらうにはどうしたらいいのか。PR方法や具体的な展開方法を指導・サポートしていただき、大変心強く感じました。

成果事例
04

無料のビジネスブログ活用し、 約6000万円の新規受注を得る

相談者 株式会社スカイグラウンド 後藤雅仁さん(代表)

設立 2007年 従業員数 3名 事業 建築デザイン・設計・施工・建材輸出入

概要 建築留学も経験し住宅のデザイン～施工管理まですべてを担う代表が、毎年年間3棟ほどを受注し、そのほとんどを紹介で受けている

相談内容

紹介からの受注に依存している。新規顧客の獲得について相談したい。



知恵

社長が営業・設計・施工管理・資材管理まで一貫して行う
高い技術や実績、そこにつける想いを見える化。
ほぼ紹介のみで新規受注をしており、高い顧客満足度に裏打ちされていた

サポート

- コンセプト提案**
自分たちにとっては当たり前で
発信されていなかった「強み」を明確化
- 情報発信**
ビジネスブログの活用サポート
家づくりの想いやストーリーが伝わる
丁寧な記事作成
発信頻度ではなく、
内容を充実させた発信をアドバイス



成果

HPからの集客ができた
紹介案件と合わせて、HPを見たという新規顧客を3件獲得

別途広告出稿をしている雑誌の反響も、
相乗効果でアップしている
(これまで雑誌経由の問い合わせは無かったが、月4~5件入るように)



スカイグラウンド 代表取締役 後藤雅仁さん

相談者の声

最初は具体的な効果がイメージできなかったが、ブログの魅力的な書き方を継続的にサポートしてもらって驚く効果がありました。手ごたえがあるとまた書くモチベーションが上がります!

成果事例
05

真の価値を引きだし、魅力が伝わる商品名へ変更。 販売数約4倍に

相談者 自家焙煎珈琲豆専門店 樹の香 小野賢次さん(代表)

設立 2001年 従業員数 2名 事業 コーヒー豆輸入、焙煎、販売、コーヒーマシンレンタル事業、出張コーヒー教室

相談内容 「ホット専用・極上水出しコーヒー」として販売している
水出しコーヒーの売上が伸びない。

知恵 「本格的にドリップしたコーヒーと同等のおいしさが、
短時間で入れられる」という真の価値に注目。

安定した工賃支給を目標に 新商品開発・販路開拓し作付10倍

相談者 社会福祉法人 岡崎市福祉事業団「のぞみの家」杉田雅博さん(施設長)

設立 2009年 利用者数 74名 概要 1988年、岡崎市福祉事業団の開設。2009年から就労継続支援B型事業、生活介護事業を併せ持つ多機能型事業所としての事業を実施。

事業 就労継続支援B型事業
利用者の工賃をあげる必要が出てきたため、干し芋など自主製品の生産・販売を検討している。

知恵

施設長がハラペニョを200株生産していることに着目。激辛ハラペニョがここ数年トレンドとなっていることを背景に、国産のハラペニョという新商品開発を提案

サポート

ターゲット設定：トレンドに強い客層に、高くて質の良いものを
コンセプト提案：輸入物が大半の市場で、希少な国産ハラペニョ
販路開拓：百貨店、道の駅、岡崎サービスエリア(新東名)

成果

農林水産省が進める農福連携として岡崎市で初めての事例。
売上は取り組み開始から成長を続け、2年目の売上は初年度比2.9倍、
3年目は作付株数を初年度比10倍にして生産し、好調な売れ行き。
施設や障がい者の経済活動のPRにも貢献。

相談
内容相談
内容

- ① コンセプト提案 「時短コーヒー」**
時短家電や、短時間で栄養が取れるフルグラ®などのトレンドを背景に提案
- ② ターゲット設定**
朝の忙しい時間に、本格的にドリップする時間が取れない主婦やビジネスマン
- ③ ネーミングアドバイス**
ドリップ1回かかる時間=10分、水出しコーヒーを加熱する時間=1分として、
1日9分の時短×7日×4週×12か月=年間50時間の時短「Get! 50」
- ④ デザインアドバイス**
コストを下げつつ、コンセプトにあったパッケージデザインへ
- ⑤ 情報発信**
プレスリリース … 各紙へ情報提供

売上が毎月、対前年越え
ひと月の販売個数は、既存パッケージ時→新パッケージ後、約4倍
パッケージコストが約5分の1に
若いお客様が増加、新規顧客も獲得
メディア実績 中部経済新聞

樹の香 小野賢次さん

相談者の声

「温めても本当に美味しい!」と言ってもらえることが増えました。OKa-Bizに行ったから出した成果。行けば必ず形してくれて、あとは決断するかどうか、というところまでお膳立てしてくれるところです。おかげ様で忙しくなってきました!

成果事例
06

安定した工賃支給を目標に 新商品開発・販路開拓し作付10倍

相談者 社会福祉法人 岡崎市福祉事業団「のぞみの家」杉田雅博さん(施設長)

設立 2009年 利用者数 74名 概要 1988年、岡崎市福祉事業団の開設。2009年から就労継続支援B型事業、生活介護事業を併せ持つ多機能型事業所としての事業を実施。

事業 就労継続支援B型事業
利用者の工賃をあげる必要が出てきたため、干し芋など自主製品の生産・販売を検討している。

さの接骨院

「運動のスペシャリスト」を講師として見える化し、 月40万円の売上UP

成果事例

07

相談者 さの接骨院 佐野文俊さん(代表)

設立 2011年10月 従業員数 5名 事業 接骨院

概要 開業して7年の地域の接骨院。保険診療が多い中、自由診療の割合を増やしていきたい。

知恵

空手アスリートの経験と運動ノウハウを生かした他院との差別化

サポート

コンセプト提案：アスリート柔道整復師
情報発信：セミナー運営サポート … 後援依頼や告知方法などのアドバイス
デザインアドバイス … 強みを明確にした告知チラシデザインへ
HP・ブログサポート … サービス内容が伝わる記事の書き方アドバイス

成果

半期に一度の子ども向けセミナーが毎回定員オーバーし、1.2倍の集客。
トレーニング塾生が約50人増え、売上が相談前より平均40万円ほどアップ。



有限会社 中山木型製作所

成果事例

08

サポート技術・ノウハウを発信。 サポート11回後、月平均15件の新規問合せ獲得

相談者 有限会社 中山木型製作所 上原誠さん

設立 1948年 従業員数 10名 事業 鋳造用木型の製造、3D造形・3Dプリンタ

概要 2015年に始めた3Dプリンタ事業の競合との差別化について相談。

知恵

当たり前のように行っていた顧客対応の細かなサポートを見える化。3Dプリンタの“物知り博士”というポジションでのセルフプランディングコンテンツマーケティングで集客

サポート

情報発信：ブログを活用した3Dプリンタの具体的シーンや困りごとの発信
発信コンテンツの整理

成果

「ものづくりに強い人」という印象が定着し、ブログを見ての直接問い合わせが増加。
平均1件/2日に新規問い合わせあり。
新規参入が難しい学術系関係者からダイレクトに問い合わせがある。
記事数が100を超えて、平均PVが約1.7倍アップ。



協同組合 岡ビル百貨店

成果事例

10

告知方法を見直し、空店舗に40件超の応募。 新規出店獲得

相談者 協同組合岡ビル百貨店 宇津野友二さん(理事長)、徳山至子さん

設立 1958年 従業員数 2名 概要 創業60年の駅前百貨店。書店が撤退し相当数のテナントが空いている。
建替が決まっているため格安で募集をしているが、思うように集まらない。

事業 テナント経営

知恵

立地(駅直結)・条件(坪1000円~)が良く、「知つてもらいさえすれば借りたい人は必ずいる」と確信
魅力がより伝わるコンセプトを設計し、貼り紙だけでなくWEB上で募集することを提案

サポート

ターゲット設定：創業予定者、新規事業を立ち上げる企業
コンセプト提案：「いきなり百貨店」
情報発信：「ペライチ」によるWEB上での発信をサポート、プレスリリース

成果

サービス開始6ヶ月で問い合わせ40件超。雑貨店が新規出店し、
スープ店も開業準備中で5区画中2区画が入居済。
<メディア実績>中日新聞、CBCテレビ、中京テレビ、読売新聞



いきなり百貨店
IKINARI-HYAKKATEN

成果事例

09

ドライバーズディライト

ターゲットを絞った情報発信で、 差別化が効かない層へのアプローチに成功

相談者 ドライバーズディライト 天野喜郎さん(代表)

設立 2014年 従業員数 7名 事業 送迎業務の請負・管理(ドライバー手配、車両管理、コース作成など)

概要 高齢者の送迎業務が中心だが、事業拡大を検討している。マイクロバスの送迎サービスはどう拡大していくか。

知恵

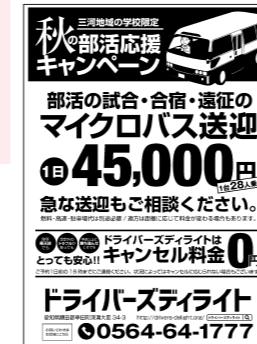
部活やPTAなど学校関連活動への親の負担が
社会課題になりつつあることを背景に、これまで活用が少なかった
学校の部活動をターゲットに絞った新規顧客開拓を提案

サポート

ターゲット設定：部活動の活発な小中学校
情報発信：FAX DM … DM作成サポート、DMサービスを利用した集客
HP、ブログサポート … サービス内容が伝わる記事の書き方アドバイス

成果

1通10円のFAX DM(近隣地区の中学校約100校へDM送付)を活用し、
中学校の部活送迎で3件の新規成約を獲得。リピート利用もあり。



有限会社 コトブキ工芸

成果事例

11

初の自社商品開発のクラウドファンディングをサポート。 189%達成

相談者 有限会社 コトブキ工芸 山田哲也さん

設立 1983年 従業員数 22名 概要 一流家具メーカーの下請け100%。業績が悪化傾向にあるため初の自社製品に挑戦。
家庭で遊べるクッション「PLAYクッション」を製造し、Makuakeで販売したい。

事業 木脚、パイプ脚の張り込み椅子の製造

知恵

PLAYクッションの色味(パステルカラー・モノトーン)に着目。
原色の目立つ従来品と差別化するため、「インテリアコーディネートできる」というコンセプトを提案。

サポート

ターゲット設定：インテリアにこだわりのある子育て世代
コンセプト提案：「インテリアコーディネートできるプレイクッション」
情報発信：「Makuake(クラウドファンディング)」のプロジェクト計画、プレスリリース

成果

Makuakeのプロジェクトが目標金額30万円を189%で達成(56万9900円)。
これまで下請け業務が主だったが、PLAYクッションの本格的な販売開始で、
2本目の柱となる事業へ。東京の展示会への出展も決定。



家人の“PLAY CUSHION”
情んで、こわして、組み立てる。

DECO POT ARTIST shoco

強みを生かした販売商品へ転換し、
個性派アーティストへ。創業後すぐに販路獲得

相談者 DECO POT ARTIST shoco 野田祥子さん

設立 2017年 事業 植木鉢のデコレーション、販売

概要 多肉植物を生産し、デコレーションした鉢に入れてイベント等で販売している。事業化していきたい。

知恵

デコレーションした鉢のオリジナリティと希少性に着目。在庫管理が難しい多肉植物の取扱いをやめ、鉢の製造販売に事業転換することを提案。

サポート

コンセプト提案：デコレーションした鉢＝「デコポット」とし、作者を「DECO POT ARTIST shoco」としてブランディング

情報発信 新商品開発：岡崎がしめ縄の産地であることから、年末の商品として「しめ縄デコポット」を開発。話題を受けて、ブランドの浸透を加速させる。

HP、ブログサポート：ブランドイメージを作る発信サポート

成果

多肉植物の管理がなくなり、管理や廃棄のコストゼロに。大手園芸店、市内雑貨店などに販路を開拓、5ヶ月で150個以上の受注でフル稼働へ。インスタなどのSNSからオリジナルなオーダーメイド商品受注も獲得し、予約待ち。贈答品として人気。



コネクトスポット

社会課題を解決する事業をビジネス化。
創業後、順調な滑り出し

相談者 コネクトスポット 山下祐司さん(代表) 設立 2018年4月

事業 不登校やひきこもりの若者への訪問サポート
独立してひきこもりや不登校に困っている子ども・若者への訪問サポートを立ち上げたい

知恵

作業療法士として精神科病院に勤務した経験を生かし、公的サービスでカバーしにくいニーズに対応するソーシャルビジネスとして、強み、対象、サービス内容など創業に係る事業全般を伴走。

サポート

デザインアドバイス：事業紹介パンフレット作成サポート
ターゲットに向けたわかりやすいまとめ方、事業への想いを表現
ブログサポート：既存の個人ブログとは別の集客用ブログを開設
信頼や共感を得られる記事の書き方をサポート
プレスリリース：ソーシャルビジネスの社会貢献性を生かしたPR戦略



産後ケアハウスははのわ しほ助産院

専門性を生かした創業計画から
集客戦略を伴走サポート。岡崎初業態でスタート

相談者 産後ケアハウスははのわ しほ助産院 野田志保さん(代表)

設立 2018年7月 事業 産後ケア事業(育児相談、母乳外来、ショートステイ、宿泊)20年の助産師経験、産後ケア相談担当のキャリアを生かし、宿泊もできる産後ケア施設を開設したい。

知恵

専門職＝助産師の経験が生きた自事業計画になるように、創業準備を伴走。計画づくりから集客戦略まで、ディスカッションパートナーとしてサポート。

サポート

コンセプト提案：「ママと赤ちゃんの”はじめて”を”一緒に”支えます。」
情報発信：オープニングイベント…効果的な内容と周知チラシをアドバイス
プレスリリース…「産後うつ」対策の社会性を生かしたPR戦略
HP、ブログサポート…サービス内容が伝わる記事の書き方アドバイス

成果

2018年7月、岡崎市初の産後ケアに特化した宿泊施設併設型・産後ケア施設オープン。以降、市内外から新規のご利用や継続利用される方もあり、順調なスタート。



髪きり小屋

違いが分かりづらい美容業界で
技術が一番生きるターゲットに絞り他店との差別化

相談者 髮きり小屋 原田浩男さん(代表)

設立 2018年8月 事業 理容室・美容室

知恵

美容師7年、理容師16年の経験に注目。美容のセンスと理容の技術を一番求められるショートカットの客に焦点を絞り、差別化を図る。

サポート

ターゲット設定：刈り上げやショートカットの短髪スタイルの人
コンセプト提案：理容の繊細な技術でしっかりと刈り上げながら、美容の求める柔らかいライン・センスで丸いラインをキープする。そんな絶妙なスタイルを得意としています。
ブログ作成サポート：HP機能を兼ね備え、かつ理美容どちらも生きたカットデザインが伝わる発信
デザインアドバイス：特徴がより伝わるようなチラシ作成サポート

成果

理美容室「髪きり小屋」を8月18日OPEN。DM効果で近隣からの親子カット客を獲得するなど、順調なスタート。



TEL0564-26-3389 500円OFF

全国に広がるBizモデル

Bizモデルとは、2008年に開設した静岡県富士市の富士市産業支援センター「f-Biz(エフビズ)」をモデルにした中小企業支援の取り組み。f-Bizは政府の概算要求で具体的な名前が挙げられるなど国からの注目度も高く、売上アップに特化した無料のコンサルティングは“地方創生の切り札”として全国の自治体が熱視線を送っている。他地域展開第1号とし

て2013年に開設したOKa-Bizの取り組みにより汎用性が実証されたことを受け、導入を検討する自治体が一挙に増加。現在、各地に「〇〇Biz」が開設されており、2018年9月時点では全国21自治体にまで拡大している。その他にも既に導入を決定している自治体が複数あることから、今後もBizモデルの全国展開がさらに加速することが予想される。



全国Bizサミット

2018年8月には、全国の参加自治体・拠点が静岡県富士市で一同に会し、「第1回全国Bizサミット」を開催。取り組みや成果を全国に向けて発信しました。この会議はBizモデル型相談所の特徴である「強みを見つけ、生かす売上アップのサポート」をより磨くスキルアップの場でもあり、地方創生を地域から支えているという私たちの大きな役割を改めて認識する場として実施しました。第2回全国Bizサミットは、2019年10月18日(金)19日(土)に、愛知県岡崎市で開催を予定しています。



OKa-Biz 5周年に寄せて

OKa-Bizが開設されて5周年。5年目の相談件数は2,914件のこと。当初目標600件を1年目から大幅に上回り、1年目1,404件、2年目1,959件、3年目2,206件、4年目2,522件と増え続け、累計で11,000件という実績は高く評価できます。

これは、一種のオープン・イノベーションです。これまでのイノベーションは、その分野の最先端で起こってきたのですが、近年のイノベーションは組合せのイノベーション、つまり多様な分野の人々が集まり、それぞれの分野では当たり前だったことが組み合わさることによってイノベーションが起こっています。OKa-Bizは、真にそういう場になっていると思います。多くの相談者がこれまで一人や家族、少人数でやってきたという方が多く、そこにOKa-Bizの多才なスタッフが関わることにより、相談者との会話の中から強みを発見し、その本質を探究して、それが「バーン!」と弾けるという感じです。新たな商品やサービスの開発だけでなく、販売方法(販売改善も新サービス開発ですが)も含めて、イノベーションが起こっていると言って良いのではないでしょうか。

成功要因の一つは、スタッフの寄り添い方だと思います。先日OKa-Bizを訪問した際、スタッフの相談者への接し方が素晴らしいと感じました。センター長の秋元氏の言葉を借りると「自分がその企業の当事者だと思って考える」です。相談者への質問レベルが高いためでなく、一つ一つが丁寧で、そして優しい。また、相談中に起こる笑いは、相談者が信頼して話をしている証拠です。スーツ禁止・ノーネクタイというビジネスカジュアルも相談者との距離を縮め、リラックスした雰囲気づくりの要因になっていると思います。

また、1時間1本勝負という短期決戦が成果の源になっている気がします。特に、一つの相談に対する相談員たちの集中力がすごいです。一部の相談員とは10年來の付き合いですが、あれほどまでに連続して全力を発揮している姿にはとても驚いています。様々な人のやり取り、ブログやSNSでの読み手を意識した発信など相手をよく観察しながら、全体を巻き込む。その状態を連續で行う相談員たちの姿はとても興味深いものでした。

これからもOKa-Bizの多才なスタッフたちが相談者に寄り添い、どんどん成果を上げていくことは間違いないでしょう。6年目も期待していますし、楽しみです。

岐阜大学教授
高木朗義



高木朗義

岐阜大学教授。1963年名古屋市港区生まれ。岐阜大学卒業後、民間コンサルタントに12年半勤め、岐阜大学講師、助教授を経て、2006年より現職。直近10年で社会資本アセットマネジメント技術研究センター、地域協学センター、地域減災研究センターの設立時に副センター長を務め、人材育成と仕組みづくりに奔走してきた。2008年から4年間岐阜県庁職員も兼務。専門はまちづくり、政策評価などが専門。「誰もが主体的に協働して、皆が幸せに暮らせる地域社会を創る」を目指して日々探求している。主なTV出演として「世界一受けたい授業」、「ニノさん」、「めざせ!会社の星」。開発したアプリが、2017年国土技術開発賞(国土交通大臣表彰)受賞。



oka Biz

**岡崎ビジネス
サポートセンター**

愛知県岡崎市康生通西4丁目71番地
岡崎市図書館交流プラザ・りぶら2F

TEL 0564-26-2231

FAX 0564-26-2232

Mail info@oka-biz.net

URL www.oka-biz.net

運営

岡崎市・岡崎商工会議所
協力:岡崎市六ツ美商工会
岡崎市ぬかた商工会

発行

平成30年12月(第1版)