



岸和田ビジネスサポートセンター
キシビズレポート Vol.1

令和2年2月 ▶ 令和3年1月

Kishi-Biz について

【開設の背景】

中小企業等が抱える多様な経営課題の解決に向けて、様々な支援機関による支援策が講じられてきましたが、従来の産業支援の枠を超えた売上拡大に直接つながる、売上アップに特化した支援体制の構築が必要であると考え、「行列のできる経営相談所」として全国的にも注目されていた「売上拡大に直接つながる、カネのかからない具体的なアドバイスをする」Biz モデルの導入に至りました。



【岸和田ビジネスサポート協議会】



【役割】

岸和田ビジネスサポートセンター（キシビズ）は、事業者・起業家のみなさまのための「一番身近な相談所」として、成果が出るまで、「無料」で「何度でも」ご利用できる相談所です。みなさまのオンライ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げを伸ばす方法を一緒に考えます。

- 事業全般 …… 事業全般に関する相談、支援
- 販路拡大 …… 売上アップにつながる販路拡大の具体的な提案による支援
- 起業・創業 …… ビジネスプランのブラッシュアップなど起業・創業の支援
- 新商品・新サービス開発 …… セールスポイント、ターゲットの明確化による新商品・サービス開発支援
- PR・情報発信 …… 売上・集客アップにつながる効果的な情報発信を支援

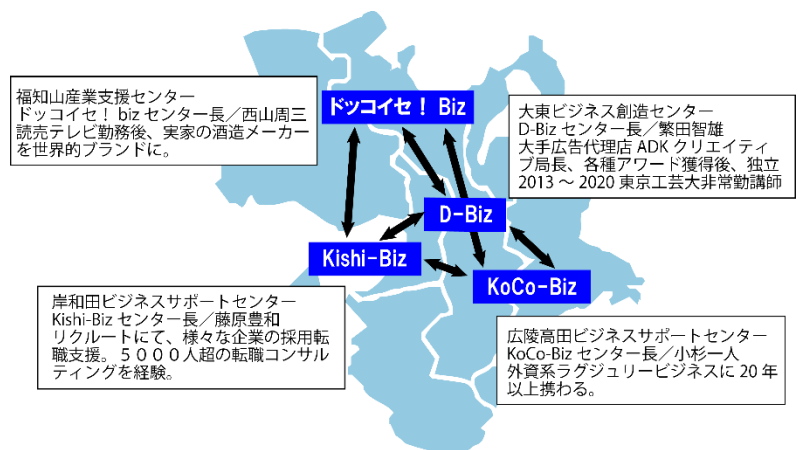
【相談体制】

エグゼクティブマネージャー  小出 宗昭	IT アドバイザー  芦田 有香	センター長  藤原 豊和	IT アドバイザー  江川 昌克	クリエイティブディレクター  繁田 智雄
---	---	---	--	---

近畿Biz連携について

Kishi-Biz の呼びかけで「近畿Bizネットワーク」を始動。

それぞれのビジネス分野で高い実績を持ち評価される業界のトップランナーをセンター長としておく近畿圏の4Bizにおいて、連携を強化し支援力アップを図る体制が整っています。



実績

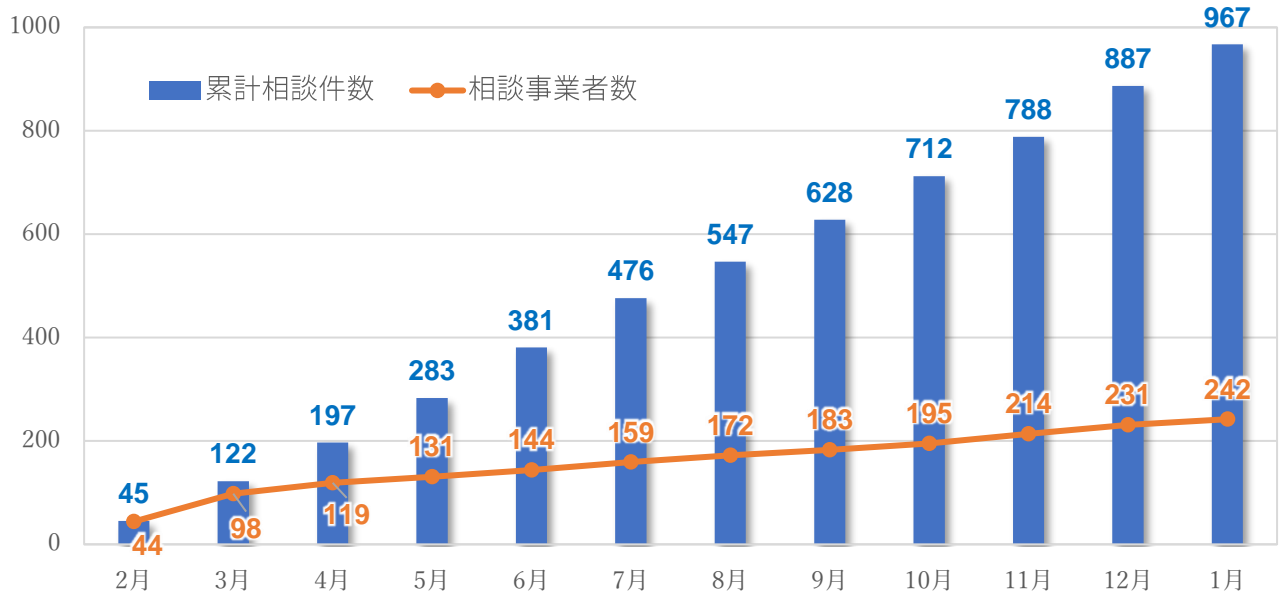
令和2年2月18日
～令和3年1月31日

【累計相談件数】 **967 件**

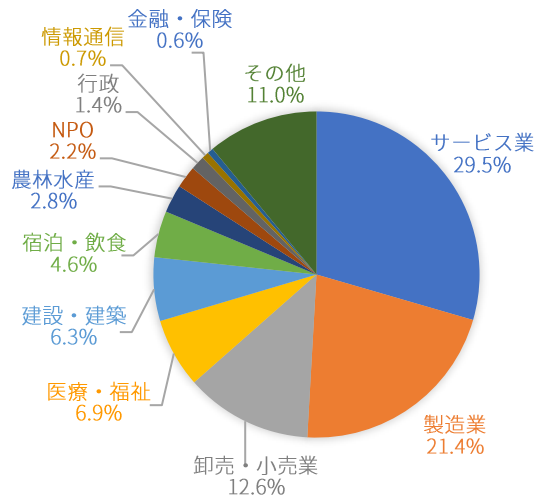
【相談事業者数】 **242 事業者**

【課題解決件数】 **152 件**

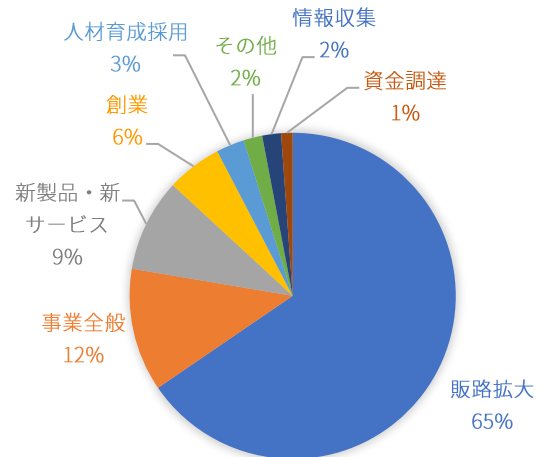
令和2年2月18日の開設から令和3年1月31日までの相談実績は967件、当初目標比の127%を達成しました。相談事業者数は242事業者で、そのうち岸和田市内の事業者は全体の7割を占めています。



【業種割合】



【相談目的】



【創業件数】 **4 件**

33名の方が創業の相談に来られ、約3割が女性、半数以上の方がリピートされています。

【メディア掲載】 **36 件**

Kishi-Bizでは、強みを活かした新商品・新サービスの開発に加え、新聞、テレビなどのメディアへの情報提供（リリース）をサポートしています。メディアに掲載された36件の内、25件は相談者様の記事であり、事業者の情報発信、販路拡大に貢献しています。

サポート事例

1

初音の家具 株式会社田中家具製作所

事業：大阪泉州桐筆筒製造、桐製品修理等

相談内容	<ul style="list-style-type: none">◆ コロナ禍で取り引き先の営業自粛などの影響を受け、売り上げが減少したので立て直しを図りたい。◆ 大阪泉州桐筆筒の良さをもっと知ってもらいたい。◆ 経営者として自社の仕事をどのように残していくべきか相談したい。
------	---

提案&サポート	<ul style="list-style-type: none">◆ 「たんす預金」という言葉をヒントに、水や火に強い桐筆筒を現在の生活様式に合うコンパクトな商品にアレンジすることを提案。◆ あなただけの「大切なもの」を守る「3つのからくり入り！たんす預金専用桐筆筒」としての打ち出し。◆ 「老舗が新しいことに取り組む」ことをアピールし、資金調達の手法の一つ「クラウドファンディング」を選択・サポート。
---------	--



成果	<p>目標金額 50 万円を大きく上回る 166 万円 (達成率 333%) を達成。クラウドファンディング終了後も「大切なものを守るための桐筆筒が欲しい」ということで、オーダーメイドの桐の金庫が大小含め 8 件新たに注文が入りました。</p> <p>他にも、宝石や時計、金製品、大事な書類、お骨を収納したいといった様々な相談が寄せられています。</p> <p>また、従来から行っている「古い桐筆筒の洗い替え修理」もメディアで紹介され、多くの注文が入りました。</p>
----	--

2

フラワーショップ 花むすび

事業：フラワーアレンジメントなどの製作、販売

相談内容	<ul style="list-style-type: none">◆ コロナ禍で売り上げが減少。◆ 市場で取り引きされる花の価格がどんどん下落する状況に、花業界の先行きに対する不安を覚えている。◆ 自店の売上げだけでなく、花業界全体の底上げに貢献したい。
------	--

提案&サポート	<ul style="list-style-type: none">◆ 既に販売されている「108 本のプロポーズ用ブーケ」に着目。◆ ターゲットを「コロナ禍で結婚式が挙げられないカップル」に向け、「式の代わりとなる思い出作り」とターゲット・シーンを絞ることを提案。◆ プレスリリースにて情報発信。
---------	---

成果	<p>複数のメディアから取材を受け、108 本のブーケは月に数件もコンスタントに注文が入るようになりました。</p> <p>「バラで送るお葬式-Rose Funeral-」「お正月飾り~スマイルリターン~」成人式向け「二十歳のエール」など次々と新しい取組みを継続し、成果につながっています。</p>
----	---



3

株式会社サンコーオイル

事業：潤滑油・金属加工油・防錆油・プレス油その他製造・販売

相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 販路拡大に向けて相談したい。 ◆ コロナによる売り上げの減少が予想されることから、今後に向けて対策したい。
------	--



提案&サポート	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 「小ロット・オーダーメイドに対応していること」「比較試験を導入前に無料で実施できること」「導入後の改良も必要な機能だけ追加できること」これらの強みを新サービスとして発信することを提案。 ◆ 「切削油（オイル）の匠」とネーミングし、新サービスとしてプレスリリースで情報発信。 ◆ 現取引先・新規顧客へすぐアプローチできるように、チラシ作成をサポート。
---------	--



成果	<p>10 件以上の企業でテスト導入し、正式に 10 件の採用が決まりました。採用された企業から、別の機械のテスト導入を要望されるなど、今なお新しい受注に繋がっています。</p> <p>コロナで経営が厳しい製造業者へコストを抑えながら、高品質の製品を提供する本サービスは、メディアも注目し、ターゲット層が見る専門紙（産業新聞、産機新聞）に掲載されました。</p> <p>強みを新サービスとして情報発信したことにより、多くの企業に広く認知してもらおうきっかけとなり、販路拡大に繋がりました。</p>
----	--

4

株式会社テラシタ

事業：タオル製造、プリント・刺繍加工

相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 販促やイベントに向けてのタオルの製造、印刷をしているが、コロナによる売り上げ減が大きくどうしたらよいか。 ◆ 設備を活かした商品開発と一般小売り販路を相談したい。
------	--



提案&サポート	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 設備が整っており、小ロット短納期が可能であることに着目。 ◆ 既に多くの代理店との関係性もあるので、コロナの状況も鑑み、既に行っていたオーダーメイドのマスクの強化を提案。「制服マスク」と分かりやすくネーミングし、使われるシーンやターゲットを明確にした。
---------	---



成果	<p>Kishi-Biz からの提案を受けて、これまで相談者様の中心事業であったタオルからマスクに人員体制をシフト。</p> <p>制服マスクの売上げとしては 2720 万円を達成し、売り上げアップに貢献することができました。</p>
----	---

5

ヒカル

輝自動車工業株式会社

事業：自動車整備・修理、福祉車両製作・改造

相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 今後の事業の方向性について相談したい。 ◆ ネットで拡大したいと考えているが、こういった付加価値をつけるかを課題と思っている。
------	--

提案&サポート	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 板金塗装業と福祉車両改造業、どちらに力を注ぐべきか迷っていたので、大阪府内では輝自動車しか取り扱っていない「福祉車両改造業」でまず認知を高めることを提案。 ◆ ターゲットを絞り、「高級車専用 福祉車両改造サービス」と新しいサービスとして打ち出し。 ◆ プレスリリースにて情報発信。
---------	--



成果	<p>BODY SHOP REPORT BSR 3月号に続き、3月6日付の産経新聞の社会面に、高齢化問題に加え、自動車業界の課題も含めて大きく掲載されました。</p> <p>新規からの問い合わせが増えるなど、大きな反響がありました。</p>
----	--

6

特定非営利法人ピンクリボン大阪

事業：女性がん(乳がん、子宮がん)の検診啓発活動

相談内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 現在行っている啓発活動の認知度を高めたい。 ◆ 会員企業を増やしたい
------	---

提案&サポート	<ul style="list-style-type: none"> ◆ コロナで検診率が下がっていること、従来行っていた活動のPR方法に着目。 ◆ 沢山の方に知ってもらえるよう「最初に目に留まるものは何か」と考え、マスク着用の日常であるからこそ「マスクへ貼るピンクリボンシール」を提案。 ◆ ガキビズ(大垣市)がサポートした「マスク用シール」を開発した岩田印刷(岐阜県大垣市)とのマッチング。 ◆ 資金調達の手法の一つ「クラウドファンディング」を提案。 ◆ 社会課題となったコロナ禍でのがん検診受診率低下への取り組みとメディアにアプローチし、プレスリリースにて情報発信。
---------	---



成果	<p>印刷技術を持つ岩田印刷との連携により、スピーディーな事業着手が実現しました。</p> <p>クラウドファンディング開始時に合わせ、本取り組みが読売新聞に取り上げられ、周知に大きく貢献しました。</p> <p>最終金額も、当初の目標金額 62 万円を大きく超え、1,007,000 円(161%)を達成し、今後の活動への大きな弾みとなりました。</p>
----	--



岸和田ビジネスサポートセンターKishi-Biz

岸和田市港緑町 3-1 岸和田カンカンベイサイドモールWEST 棟 2 階

TEL: 072-447-5855

FAX: 072-447-5862 URL: <https://www.kishi-biz.jp>

MAIL: info@kishi-biz.jp



[相談日時] 火～土曜日/10:00～17:00 [電話事前予約受付時間] 火～土曜日/9:00～17:30

[休日] 日・月曜日、祝日、年末年始