



Hi-Biz

Higashihiroshima Business Support Center

東広島ビジネスサポートセンターHi-Biz 活動報告書

開設 **1** 年目の記録
2020年2月24日～2021年3月31日



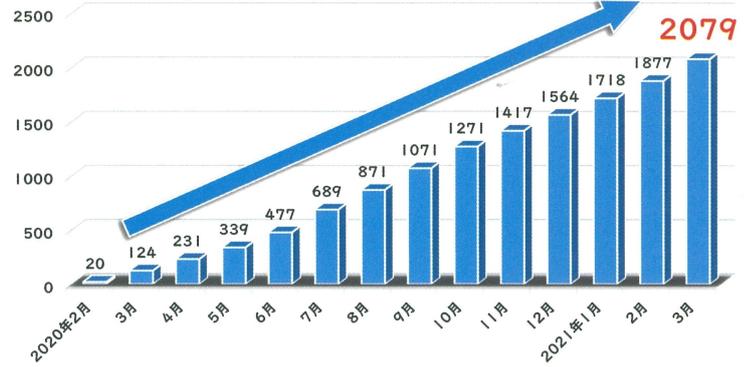
相談件数

2,079 件

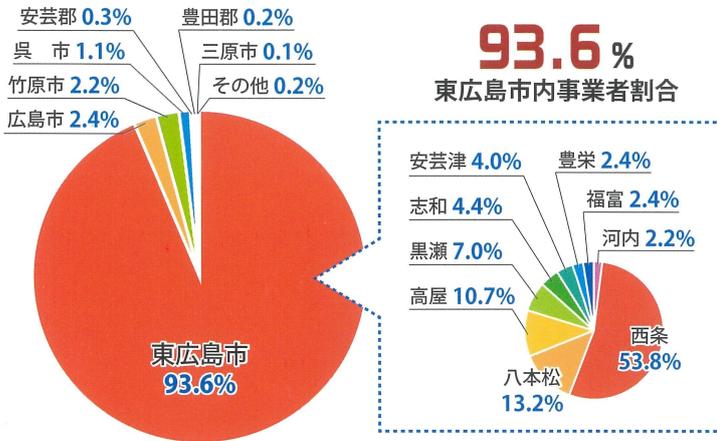
1,955 件

※2020年4月1日～2021年3月31日

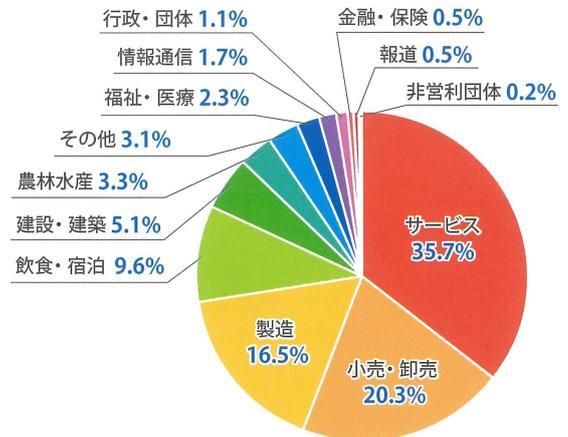
相談件数累計



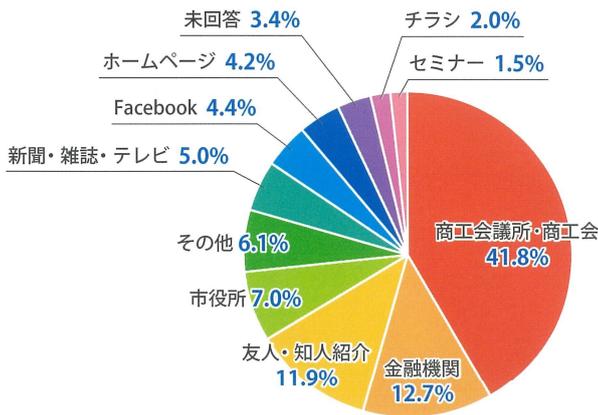
圏域別



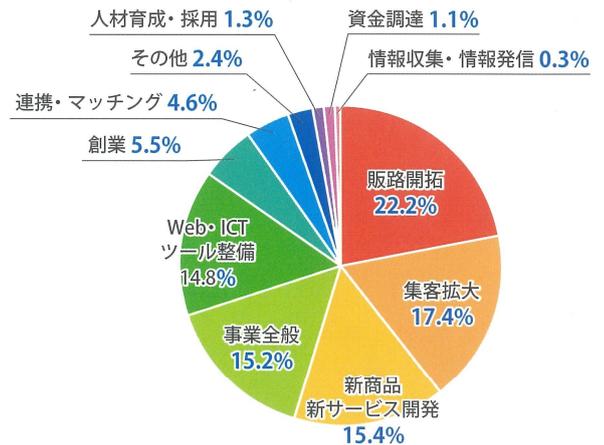
業種別



相談のきっかけ



相談目的



メディア掲載件数

新聞、情報誌
TV、ラジオ

123 件

うち Hi-Bizの紹介
28 件



創業件数

15 件

NEW OPEN



成果事例

新商品で小売拡大にチャレンジ 手作りシリーズで売上アップ

福富堂 世羅大志 様

● 相談内容 ●

全国菓子大博覧会で金賞を受賞した「酒まんじゅう」をはじめ、酒樽を模した最中「賀茂の味」など、生地や餡に酒粕や清酒を取り入れた商品が人気の和菓子製造業。観光需要や手土産中心の販売から脱却し、小売での売上を伸ばす、具体的な進め方を相談したい。

● サポート ●

「清酒で仕上げる餡」のこだわりを活かし、地元顧客を対象とした小売展開を提案。地元酒蔵と連携した「特製餡」を新商品の核として、中食需要を狙った「手作り最中セット」、続いて餡の濃厚さを活かした「手作りぜんざい」を新商品として投入。商品開発に加え、PR や SNS を使った広告戦略を立案、サポート。



成果

- 手作り最中セットは限定数 30 個 (売価 1,000 円) が予約受付で完売。
- 手作りぜんざいは予定数の倍に迫る 100 個超を販売。

旧車ファンのニーズをつかむ 部品サプライヤーの新領域進出

日清紡精機広島株式会社 大川 等 様、平林大輔 様

● 相談内容 ●

マツダとティア 1 サプライヤーとして長くパートナーシップを築いており、系列外取引の割合が低い。一社に依存し、その動向に強く影響を受ける取引構造に課題感を持ち、業績向上と顧客開拓、事業転換について検討を始めた。その方向性について相談したい。

● サポート ●

今も愛好家の多いマツダの名車、コスモスポーツの部品を直接ユーザーに供給した事例に注目。旧車の絶版部品を、純正品のクオリティで提供する「レストア事業」への進出を提案。高品質なレストアが実現できる技術的背景を言語化、供給実績と合わせて情報発信、アプローチ先の選定など営業戦略を立案、サポート。



成果

- 業界紙中心に取り上げられ、完成車メーカーや国内外の旧車オーナーからの反響を呼んだ。
- レストア事業への進出で 200万円を超える売上を計上。

老舗和菓子店が新商品を開発 トレンドをおさえた商品で売上アップ

株式会社さくらや 馬原直史 様

● 相談内容 ●

東広島市内で駅前や商業施設内に 6 店舗を展開する、創業 100 年を超える老舗和菓子店。コロナウイルスの影響で手土産需要が減少し来店客が減少。改めてさくらやの魅力を地域の方に知ってもらえる商品の開発を行い、新たなファンを作りたい。

● サポート ●

地域で 100 年以上続く老舗和菓子店としての高い技術力に加え、SNS にフォロワーが 2,000 人いることに注目。コロナ禍で SNS を中心に広まっていた「アマビエ」をモチーフとした商品開発を提案。ターゲット層を従来の顧客層では手薄だった若年層、女性層に絞り、SNS フォロワーに向けた「映える」広報戦略を立案、サポート。



成果

- 上生菓子は商品投入から 3 ヶ月で 5,000 個以上を販売する大ヒット商品に成長。
- 発売当初より SNS で話題となり若年層を中心に新規顧客を開拓できた。

介護用品の新たな選択肢を提案 SNS 活用で売上拡大

合同会社 SHERPA 岡本和也 様

● 相談内容 ●

訪問介護事業の傍ら、1 年前に中古介護用品の買取・再販事業を開始。買取・再販共に利用者には好評だが、中古市場そのものの認知度が低く利用が拡大しない。必要としている方に中古介護用品事業を知ってもらい、利用を促進するにはどうすればよいか。

● サポート ●

本業である訪問介護事業で培われた専門性の高さを活かし、買取査定や購入を手軽に依頼できる方法を検討。買取希望者、購入希望者とのコミュニケーションに LINE 公式アカウントを導入。福祉の専門家による販売で顧客に適切な介護用品の提案ができる体制を整備。中古介護用品市場の認知拡大につながる広報戦略の立案実行をサポート。



成果

- 地域メディアで取り上げられ中古介護用品の売上は 10 倍に。
- 取り組みを知った医療機関から新規の購入依頼が大幅に増加。

地元スーパーならではの魅力を発信 市内人気洋食店とのコラボ商品を開発

西條商事株式会社 蔵田 亮 様

● 相談内容 ●

東広島市を中心にスーパー「ショージ」15店舗を運営。地域には多くのスーパーが進出しており競争が激しい。地元スーパーとして他のスーパーとの差別化を図るため、地元ならではの商品を開発し売上を拡大させたい。

● サポート ●

長年地元で愛されるスーパーであり、地元飲食店とのつながりが深い点に注目。地域密着を象徴する商品として市内人気洋食店と連携したお惣菜開発を提案。「ショージでしか買えない商品」の開発を通じた差別化戦略を立案。商品完成時には地元メディアを招待した共同記者会見開催等の情報発信についてサポート。



成果

- 地元でも話題の商品となり、1ヶ月で2,000個を販売。
- 商品目当ての来店客が増加、ついで買いにより売上が拡大。

テニススクールを新規開業 事業の垂直立ち上げに成功

創業

Hibrid テニススクール 樋口哲也 様

● 相談内容 ●

これまでテニススクール所属のコーチとして3年、フリーで2年活動。新規に土地を取得、コートを作成してテニススクールを開業する。事業計画の作成やスクールのアウトラインの整理、会員の集客などの具体策を相談したい。

● サポート ●

コーチ自身が県下名門校出身で、インターハイ全国大会出場経験があり、直近でも県代表に選出される現役プレイヤーであることをスクールのコア・コンセプトとして据えることを提案。そのコンセプトを軸とした事業計画・商品設計、運営のデジタル化、HPやSNSといった情報発信をサポート。



成果

- 開業3か月で会員数が120組を突破、会員募集計画を110%ペースで達成。

SDGsの関心の高まりに注目 ハンドメイド作家の販路開拓

工房こどもノか 吉田奈緒子 様

● 相談内容 ●

洋服リフォームの仕事をしていた経験から、1年前に衣類の仕立直しやバッグ製作をメインとする事業を創業。自宅の1室で作品を製作しネットやイベントを中心に販売している。マルシェ等の減少により販路が縮小、オリジナル作品の販路拡大をサポートしてほしい。

● サポート ●

ハウスメーカーの廃材を利用したブルーシートバッグ製作を「アップサイクル」の取り組みとして商品展開することを提案。ブルーシート提供者であるハウスメーカーと連携し、顧客向けノベルティグッズの開発をアドバイス。SDGs「12. つくる責任つかう責任」に向けた取り組みとして広報戦略を立案、実行をサポート。



成果

- 地元ハウスメーカーの契約者向けノベルティグッズとして採用。
- SDGsの取り組みに共感する方が増加しマルシェで大人気商品に。
- 地域の雑貨店等からの委託販売の依頼が増加し販路が拡大。

市内中心部に鮮魚店をオープン 地元割烹料亭の新たな挑戦

創業

株式会社希味 金原昌俊 様

● 相談内容 ●

東広島市内で飲食店2店舗を経営。鮮魚を仕入れ調理する中で、魚を適切に下処理し手軽さを加えれば、魚好きの方が増えると思うようになった。地元の方にもっと魚の魅力を伝えられるような鮮魚店をオープンさせたい。事業計画や集客方法をサポートしてほしい。

● サポート ●

割烹料亭の料理人が鮮魚の仕入れからお惣菜の調理にいたるまで総合的にプロデュースするというコンセプトを提案。また、季節に合わせた商品展開や情報発信についてアドバイス。「高い調理技術で提供される商品」と「新たに市内中心部に鮮魚店がオープンする」という話題性を集客につなげる営業戦略をサポート。



成果

- オープン前からTV放送され、地域で話題のお店として認知。
- 鮮魚だけでなくお惣菜やお弁当も人気の行列店に。
- 当初事業計画を大きく上回る売上で推移。



Hi-Biz（ハイビズ）が大切にしているのは、事業者の強みを活かすことに重点を置いた支援スタンス。
問題点の指摘ではなく、「良いところ」を伸ばし、経営改善につなげ、売上アップをサポートします。

- 営業時間 月曜日～金曜日 午前9時～午後5時（土・日・祝日休み）
- 所在地 広島県東広島市西条岡町10番10号 ベに屋ビル101

体制

<ビジネスコーディネーター>

- センター長 …………… 1名
- プロジェクトマネージャー …… 1名

<専門領域サポーター>

- IT サポーター …………… 1名
- クリエイティブサポーター …… 1名
- デザインサポーター …………… 1名
- ブランディングサポーター …… 1名
- PR サポーター …………… 1名



ビジネスコーディネーター



センター長
三嶋 竜平



プロジェクトマネージャー
西村 大

運営事務局



オフィスマネージャー
新谷 綾



ディレクター
仁井 宏美



スタッフ
平田 萌

専門領域サポーター



IT 担当
本山 憲治



クリエイティブ担当
梶津 利江



デザイン担当
遠藤 良子



ブランディング担当
筧 章男



PR 担当
中谷 早織

Hi-Biz 1周年によせて

多くの皆様に待ち望まれ、昨年の春に設置した東広島ビジネスサポートセンター「Hi-Biz」は、早くも開設1周年を迎えました。

この間の相談件数が約2,000件であることは、東広島商工会議所のご協力のもとで運営されているHi-Bizが、いかに高い期待を寄せられているのか、といったことの証左であると感じております。

販路の拡大、新商品や新しいサービスに関するアイデア、起業・創業についてなど、様々な相談が寄せられる中で、Hi-Bizでは、相談者に寄り添いながら、今お持ちの強みを最大限に活かし、セールスポイントを磨き、再定義することで、事業の拡大につながる具体的な提案が行われています。

現在は、新型コロナウイルス感染症の流行が、経済活動や企業経営に大きな影響を与える状況下ではございますが、こうしたときであるからこそ、東広島市は、これからも、東広島ビジネスサポートセンター「Hi-Biz」を通じて、「挑戦することは尊い」というメッセージとともに、チャレンジャーの良き相談相手として、皆様の挑戦を支援して参ります。



東広島市
市長 高垣 廣徳

東広島ビジネスサポートセンター「Hi-Biz」は、市が設置し商工会議所が運営する、全国でも特色の有るBizの一つです。関係各位の多大なるご協力により、このたび開所一周年を迎えることができました。この場を借りまして、衷心より厚く御礼申し上げます。

さて、これまでの活動実績を振り返りますと、相談件数は全国のBizでもトップクラスの多さで、Hi-Bizがきっかけで商工会議所にご加入いただく事業者も増えており、個別の事業者支援のみならず、商工会議所の基盤強化にも貢献しています。

開所以来、Hi-Bizが心掛けたのは、「お金を掛けず、知恵とアイデアで売上をアップする」というコンセプトの実践です。その結果、数々の成功事例が創出されており、ビジネスコーディネーターの二人をはじめスタッフ全員のご尽力に感謝します。

新型コロナウイルス感染症の影響により経営環境は激変し、これまでのビジネスの常識が通用しない今こそ、我々産業支援機関の真価が問われています。今後も、市、商工会議所、Hi-Bizが三位一体となり、互いの機能を最大限に活用しながら、地域経済の活性化に取り組んで参りたいと存じます。



東広島商工会議所
会頭 木原 和由

ご挨拶



センター長
三嶋 竜平

多くの皆様に支えられ初年度の事業運営を進めて参りました。事業者の皆様を取り巻く環境が目まぐるしく変わっていくことが想定されます。売上アップはもちろん、それぞれの事業が前進することにコミットし、『地域における事業者、消費者の選択肢を増やす』ことで地域の活性化に貢献して参ります。



プロジェクトマネージャー
西村 大

開所1年目のハイビズは経営環境の変化に対応できるよう事業者の皆様と走り続けた1年でした。2年目のハイビズは更に進化を遂げ、経営に関するあらゆるお悩みをお受けし、成果が出るまで伴走します。東広島の事業者の皆様に必要なとされる産業支援機関としてチーム一丸となり、挑戦をサポートさせていただきます。

東広島ビジネスサポートセンター Hi-Biz



〒739-0016 東広島市西条岡町 10-10 べに屋ビル 101
【TEL】082-430-7090 【FAX】082-430-7091
【Mail】info@hi-biz.jp 【URL】https://www.hi-biz.jp



HP



facebook



Twitter

設置 東広島市 産業振興課
〒739-8601 東広島市西条栄町 8-29
【TEL】082-420-0921 【FAX】082-422-5805

運営 東広島商工会議所 産業振興課
〒739-0025 東広島市西条中央 7-23-35
【TEL】082-420-0302 【FAX】082-420-0309