

東広島ビジネスサポートセンター Hi-Biz

Higashihiroshima Business Support Center Hi-Biz

活動報告書

Annual report

開設 3 年目の記録

売上アップ & 創業・起業

Hi-Biz

公的な経営支援拠点



集客拡大



情報発信



販路開拓



商品開発



起業・創業



発想転換

実績

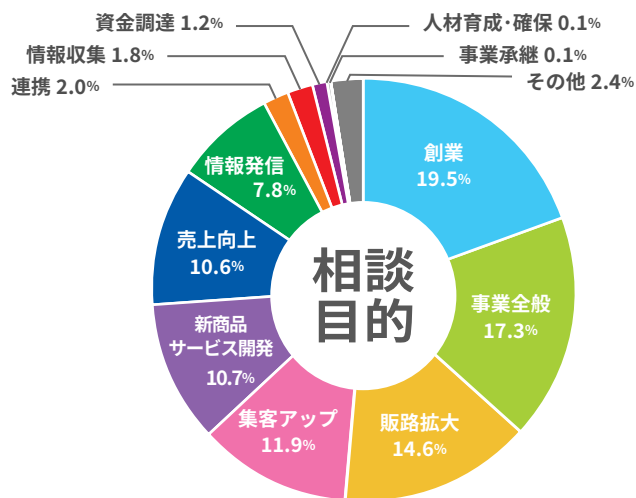
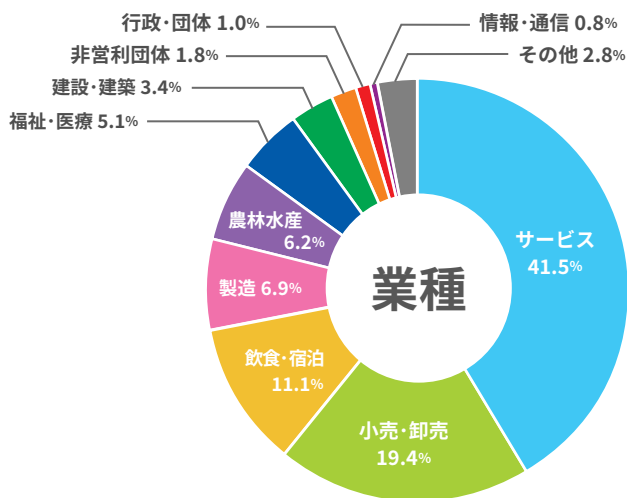
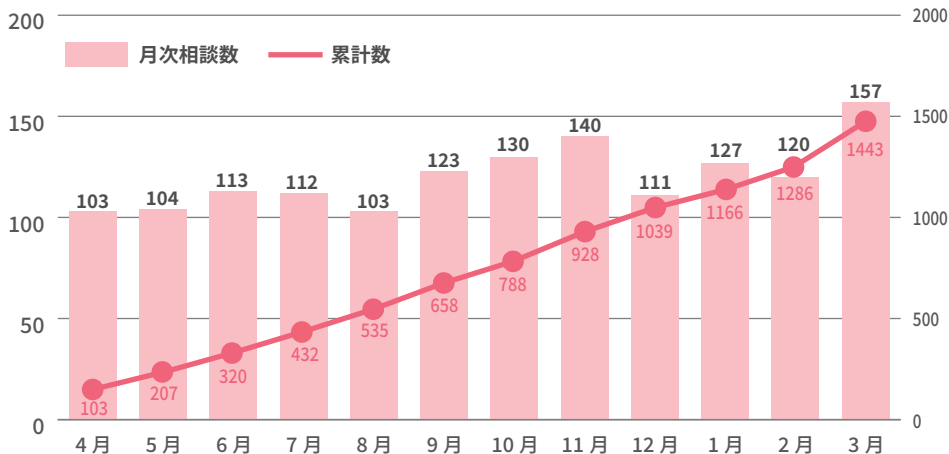
相談件数

令和4年度相談件数

1,443

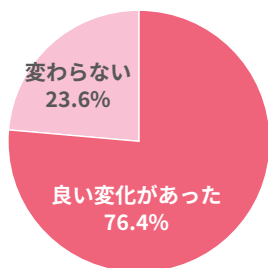
開設からの累計相談件数

5,247

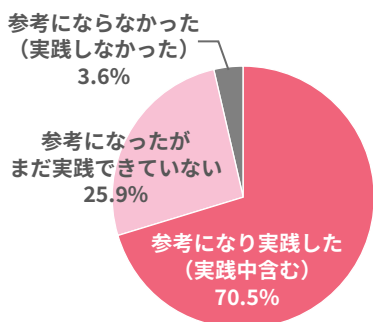


経営について

Q1 Hi-Biz に相談いただき経営に良い変化がありましたか？

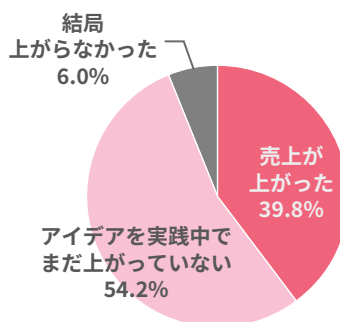


Q2 Hi-Biz から提案したアイデアは参考になりましたか？

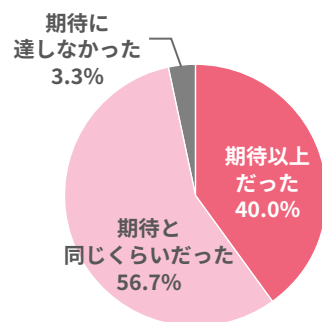


売上について

Q3 Hi-Biz から提案したアイデアを
実践した結果、売上は上がりましたか？

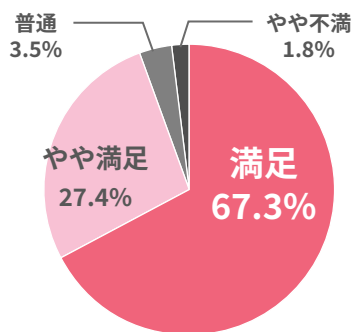


Q4 売上の増加額(割合)は
期待していたものでしたか？



相談満足度

Q5 相談対応の満足度についてお選びください。



メディア掲載件数



創業件数



支援事例

販路 拡大

手芸作家の販路拡大サービスで店頭活性化
Win-Win の連携で店舗集客アップ

■相談内容■

広島・福岡を中心に西日本で16店舗の手芸用品店を展開する(株)マキ様。コロナ禍で再燃した手芸ブームを取り込み、売上アップを目指したいとのご相談にいらっしゃいました。当初はネットでの販路拡大を検討されていましたが、現状のビジネスモデルから店頭集客・販売の向上を目指すことをご提案。意見交換を重ねてまいりました。

■サポート■

(株)マキ様の店舗は商業施設内やロードサイドに立地するものが多く、この店舗立地を活かした展開を検討しました。店頭で手芸用品を購入するシーンを想定し、店頭での作品委託販売と手芸教室開催を手芸作家向けの販路拡大サービスとして提供。手芸作家と連携した販売会、手芸教室など店頭催事を開催し、手芸愛好家の集客を狙いました。

織物・衣服・身の回り品小売業 (手芸用品)

株式会社マキ 榎下さま・千早さま



■成果■

一部店舗で試験的に開始したところ、イベント開催週は通常週よりも来店件数が30%以上増加し、手芸作家の作品の販売や手芸用品の販売のアップに繋がりました。現在では、16店舗全店で地域の手芸作家と連携、店頭の活性化に成功しました。

新商品 開発

農業と地域の持続を目指す新展開に挑戦
CSA(地域支援型農業)で産品流通を活性化

■相談内容■

広島県下最大級の集積面積(102ha)を持つ河内町小田の農事組合法人ファーム・おだ様。減農薬の特別栽培米に取り組み、もち麦やアスパラガスなど栽培品目を広げる他、ドローンなどICT導入にも挑戦しています。主要作物である米の消費量が年々低下、お米離れと言われるなか、米作りで成り立つ小田の地域と農業を守りたい、とご相談にいらっしゃいました。

■サポート■

ファーム・おだ様の原点である、「農業でふるさとを守りたい」というメッセージに着目。「お米を買う」という形で地域に関わる仲間を集めるというコンセプトの「里山メンバーシップ」というCSA(地域支援型農業)への進出をご提案。規則の作成や広告素材・チラシの制作、マルシェへの出店など、小田に住む仲間を巻き込んだ取り組みを始めました。

農業

農事組合法人ファーム・おだ 土本さま・西村さま



■成果■

地域を守る取り組みとして、新聞等各種メディアで取り上げられるなど注目を集め、地域内外から反響がありました。また、東広島市だけでなく広島市にお住まいの方がメンバーシップに加わるなど、取り組みの輪が広がっています。

創業事例

創業

住宅地に隠れ家フレンチを開業
強みを活かして地元居住層のニーズを掴む

■相談内容■

全国でウェディング事業を展開する企業に勤務し、福山市の結婚式場で調理を担当していた藤井様。子育てと自身の独立を考え、東広島市へ移住してこられました。製菓学校に学び菓子店で修業した後、結婚式場でフランス料理の調理経験を積んできたことを活かして開業することを目指し、ハイビズへご相談にいらっしゃいました。

■サポート■

ご本人が考える「カジュアルに楽しめるフレンチ」をベースにコンセプトを検討。製菓に関する経歴と出店地周辺の人口構成や属性から、「フレンチと本格スイーツを楽しめるお店」というコンセプトのもと、数種のコースにスイーツを売りにしたメニュー設計をご提案。開業に向けた計画策定や資金調達を東広島商工会議所と連携してサポートしました。

飲食業

GLYCINE 藤井さま



■成果■

年末からランチを先行して開業、SNSでの情報発信を通じて、狙い通り地元女性層の集客に成功。開業2か月で当初計画の売上を達成。現在はディナーも開始、気取らないフレンチと手作りスイーツのお店として順調な創業となりました。

販路 拡大

「美味しそう」を伝える広報展開で販路拡大 ポイントは生産のこだわりの見える化

■相談内容■

八本松町で白ネギや落花生を生産されているアグリ・アライアンス(株)様。その徹底的にこだわり抜いた土壌づくりのもと、農薬を使用せずに栽培された落花生のペーストはコンクールで農水省大臣官房長賞の栄誉を受けるほどの評価を得ています。生産量が伸長するなか、販路拡大による売上アップに向けたディスカッションを重ねました。

■サポート■

まずはそのこだわりの土づくりを整理し図表を活用して『見える化』した上で、情報発信をサポート。パブリシティ戦略を進めて地元のGMSへの販路開拓と直接販売の活性化を狙いました。また、主産品である白ネギの美味しさを伝える手段として、料理家とコラボした『ネギだれ』を、自社の独自展開の加工品として開発することをご提案しました。

農業

アグリ・アライアンス株式会社 脇さま



■成果■

パブリシティ戦略により、地元テレビ局や情報誌など多くのメディアで露出。その生産へのこだわりが伝わり、催事出店や卸の依頼、加工品への利用申し出が相次ぎました。さらに自社開発のネギだれは東京の展示会にも出展が決まりました。

販路 拡大

新規参入事業に SNS 活用で受注拡大 オンライン口コミで潜在ニーズを発掘

■相談内容■

安芸津町で葬祭業を営む(有)安芸津葬祭様。建築関連など複数事業を安芸津町で展開する企業グループの1社です。コロナ禍での葬祭需要の減少や単価の下落を受け、相乗効果の期待できる生前・遺品整理事業へ参入されました。葬祭業とは異なった販路開拓が必要になるなかで、その方向性について作戦会議を進めました。

■サポート■

物品を整理するのは「今の暮らしを良くすること」である、とサービスの目的を決定。そこで生前・遺品整理ではなく、「終活ライフサポート」とサービス名称変更をご提案。当事者だけではなく、周囲の関係する方々にも広く認知を得るためにWEBやSNSを活用した情報発信を展開する、「終活ライフサポート」の広報戦略をサポートしました。

葬祭業

有限会社安芸津葬祭 山中さま



■成果■

地道な情報発信が徐々に広がり、SNS経由で反響が増加し、取り組み開始後から受注が急伸。現在では、グループ力を活かした葬祭対応はもろろんのご家庭の解体などにライフサポート事業が拡大。グループ内の成長事業に位置付けられています。

創業

好きを仕事にする、Uターン異業種起業 こだわりを詰め込んだ珈琲店が誕生

■相談内容■

大学院卒業後、製造業に勤務していた幾久様。高校時代から近隣のお店に通い詰めるほどのコーヒー好きで、「いつか自分で珈琲店を開業したい」という想いを抱えていたそうです。会社員として3年半働き開業資金の目途がたったところで、祖母の家を活用した起業を決意。製造業・エンジニアから飲食店という、異業種の起業相談でご来所されました。

■サポート■

店舗コンセプトのディスカッションを通じて、幾久様の思い描く珈琲店の理想像を整理。また、コーヒーへの想いやこだわりを言語化し、ターゲットへの伝え方・情報発信といった広報戦略の設計、HP作成・SNS開設などをサポート。マルシェでのテストマーケティングを経たコンセプトの再構築など、開業業務全般に伴走しました。

飲食業

Craft&Coffee 結い 幾久さま



■成果■

オープン前にSNSで発信した「コーヒー放浪記」では、全15軒のお気に入り店舗の紹介を通じて、自身のコーヒー好きを伝えてフォロワーが増加。開業後もイトインとコーヒー豆販売で計画通りの売上を実現、順調にお客様が増えています。

はいびずマルシェ 2022 開催

ここでしか出会えない新商品や限定商品が並ぶ「はいびずマルシェ」。地域事業者様の「チャレンジを生み出すこと」、「消費者と直接の接点を持つこと」、「販路拡大につなげること」を目的にハイビズが企画・運営を行っています。

2度目の開催となった今回、ハイビズとともに商品開発、新たな事業展開に取り組んだ22の地域事業者様が出店。相談のなかで見えてきた“強み”を活かしながら、アイデアを練り、事業者様や生産者様のマッチングで素材・技術の提供、共同開発を実現。当日は昨年を上回る1,300人超のお客様にご来場いただきました。



セミナー開催



「お客様を惹きつける商品づくり」
講師 亀屋長株式会社
吉村由依子氏



「地域商材による魅力づくり まちぐるみの集客」
講師 WAmazing 株式会社
加藤史子氏



「3Dプリンターが起す産業革命」
講師 株式会社 Polyuse
岩本卓也氏



「今こそ知りたい産直流通と自律分散型フードシステム」
講師 株式会社雨風太陽
石川凜氏



「シン・外食業態 2023」
講師 株式会社 GRACIAS
金井智秀氏

その他活動

- 5月 広島信用金庫合同勉強会
県・市町連携会談 湯崎広島県知事来訪
- 6月 熊野町立熊野東中学校授業連携
第1回東広島市農林水産ブランド認証審査委員会
- 7月 中四国 Biz 合同勉強会
玉井広島県副知事来訪
- 8月 中国経済産業局 青木局長来訪
- 9月 第2回東広島市農林水産ブランド認証審査委員会
熊野町立熊野東中学校授業連携
- 10月 しなみ信用金庫合同勉強会
「チラシのつくり方を学ぶ会」講師
- 2月 「高校生アイデアコンテスト」審査員
- 3月 全国 Biz ネットワーク会議



運営体制

センター長
三嶋 竜平



コーディネーター
松良 聡子



エキスパート
森脇 大

運営事務局



オフィスマネージャー
新谷 綾



広報ディレクター
玉井 恵子



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



デザイン担当
本田 あや



SNS・EC 担当
三島 徹

今年度は事業所の移転や相談員の体制強化など、変化の1年でした。また、各商工会や地域金融機関の皆様との連携など、サポートのあり方も進化をさせていただきました。来年度も、東広島市役所並びに東広島商工会議所の皆様と共に、地域事業者様の支援に力を尽くします。どうぞ引き続きご期待くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。



売上アップに
特化した
経営相談所



安心
relief

東広島市が設置し
東広島商工会議所が運営する
公的な経営支援拠点です



信頼
trust

成果が出るまで継続して
サポートを続けます



無料
free

相談は1回60分
どなたでも何度でも無料です



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番19号グランフェリーチェ103・104号室

【TEL】082-430-7090

【HP】 <https://hi-biz.jp>

(完全予約制 月～金曜日 受付時間 9:00～17:00)



ホームページ



Facebook



Twitter



マルシェ専用 Instagram




設置

 東広島市

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

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