

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 5 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

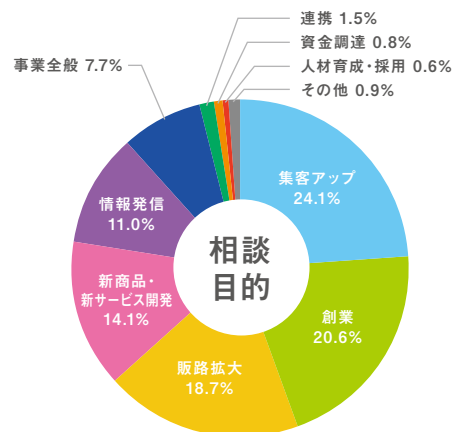
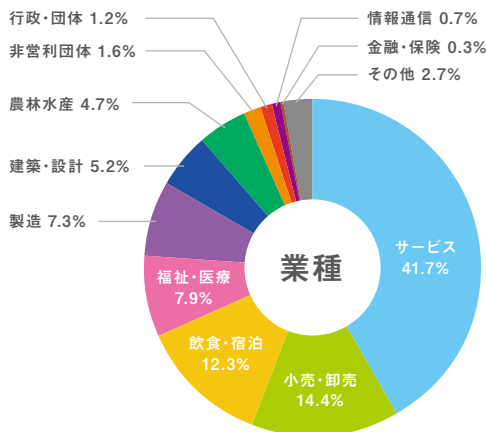
相談実績

令和6年度 相談件数

1,513

開設からの累計相談件数

8,404



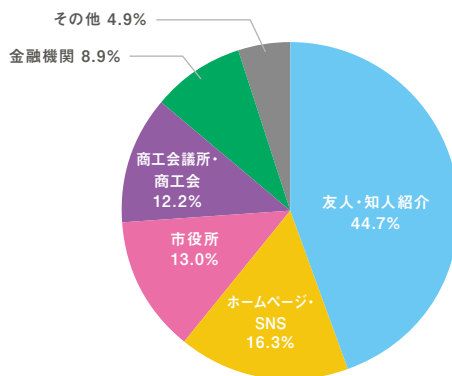
令和6年度新規相談者数

123

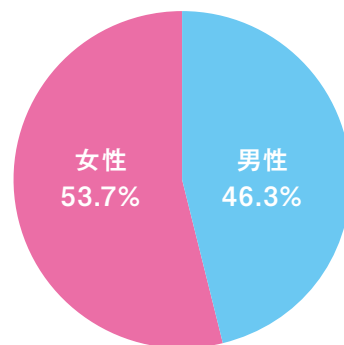
開設からの累計相談者数

1,031

相談予約のきっかけ

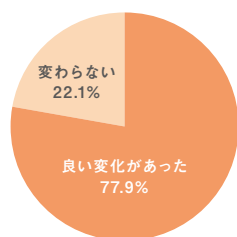


新規相談者の男女比

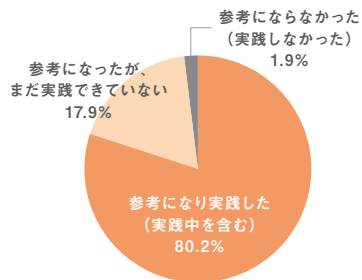


経営について

Q1.Hi-Bizに相談いただき、経営に良い変化がありましたか。

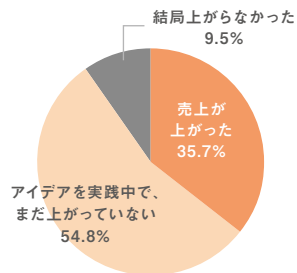


Q2.Hi-Bizから提案したアイデアは参考になりましたか。

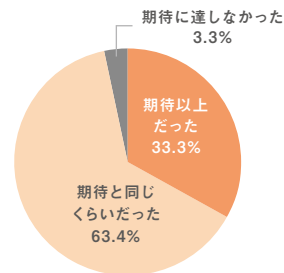


売上について

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。

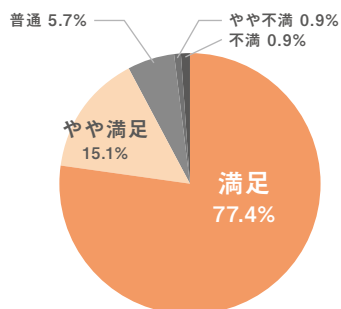


Q4.売上の増加額は(割合)は、期待していたものでしたか。



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

新商品 開発

独創的な新商品で100万円超の売上アップ！
新しいおいしさで広島銘菓をアップデート

相談内容

八本松町で2011年に創業し、長く地元から親しまれている洋菓子店「パティスリーソヌフ」を運営する(株)109様。店頭には季節やトレンドに応じた新商品が多く並び、関西地方の名門ホテルの製菓部門や人気洋菓子店で磨いた独創性の高さが伺えます。原価高騰や人件費の上昇などへ対応できる会社作りのため、売上アップの作戦会議を重ねました。

サポート

オーナーパティシエである土久岡様はコンテストでの受賞経験も豊富。看板商品の一つであるカレフィーユも知人の製菓にインスパイアされたオリジナル商品です。今回はお土産にも使われる商品を志向し、広島銘菓「レモンケーキ」のアップデートにチャレンジ。通信販売を見据え、冷凍工程も食感にいかした「生レモンケーキ」を開発しました。

菓子製造業 株式会社109



成果

クラウドファンディングサイト「Makuake」で受注生産による事前販売をスタート。1か月半の短期実施で100万円超の資金調達に成功。終了後には、店頭販売に加えて通信販売サイト「おこデバ」を中心に売れ行きが伸長、自社ECも準備中です。

新商品 開発

新商品を中心に加工品売上1500万円アップ！
加工品ブランドを立ち上げ、新商品も投下

相談内容

八本松町で農業を営むアグリ・アライアンス(株)(協農園)様。代表的な生産品は白ネギと落花生で、そのこだわりぬいた栽培方法はこれまでもメディアで取り上げられるなど注目されています。そういったこだわりをいかし、農業での売上・利益を上げていくためにどのような戦略を取るべきか、ディスカッションを重ねました。

サポート

落花生の焙煎やペーストへの加工を行っている自社工場を活用し、過去のメディア出演時に知己を得た料理研究家と連携した加工品の開発を提案。白ネギや落花生をより身近に味わえる「オリジナルの調味料」の開発を進めました。また、これを機に加工品ブランドを立ち上げ、生鮮・加工品のサブスクリプション(定期便)サービスもスタートしました。

農業、食品加工業 アグリ・アライアンス株式会社



成果

協様が思いを込めた加工品ブランド「土とね、/TUTITONE」。焙煎落花生やピーナッツペーストに加え、2種の「白葱たれ」が様々な展示会で注目を集めます。この1年余りで加工品の売上は1500万円を超えた他、定期便サービスも好評です。

集客 拡大

固定概念を取り払うチャレンジで売上アップ
コロナ禍明けも続く外的環境に打ち克つ！

相談内容

志和町に拠点を置きながら、義母から継承したフィリピン・ネグロス島の滞在型語学学習施設「DETi」を運営する現地法人DARWIN ENGLISH TUTORIAL INT'L INC.を運営する中里様。コロナ禍や為替変動による影響で逸失した来客数と利益を回復するために、戦略・方針と具体策について作戦会議を行いました。

サポート

滞在型語学学習で親子での滞在・利用が中心であるDETiは、繁閑の差が大きいのも悩ましい点でした。閑散期に利用する顧客を想定し、海沿いの立地やネグロス島の豊かな自然環境からリゾートとしての魅力をいかし、「リゾートステイ」としての利用促進を検討。近隣アクティビティと連携したプランや長期滞在者向けのプランを企画しました。

教育・学習支援業、宿泊業 DARWIN ENGLISH TUTORIAL INT'L INC.



成果

長期滞在やリゾートステイとしての家族利用客を獲得し、春夏冬の長期休暇における語学学習以外での需要獲得に成功。コロナ禍からのV字回復、大幅な収益化を実現しました。今後は運営の効率化と顧客満足度向上を目指した取り組みを進行中です。

創業

秘伝の大分塩からあげのおいしさを紐解く
開店直後から人気店に急成長！

相談内容

飲食店の開業を志し、大分県の人気店で修業した笠様。修業を終え、東広島市に戻られたタイミングでの開業準備で、東広島商工会議所とHi-Bizへ相談にいらっしゃいました。醤油をベースににんにくやしょうがを効かせた中津等の唐揚げとはルーツが異なる、「大分塩からあげ」を中心とした店舗の開業について、意見交換を行いました。

サポート

笠様が修業した「大分塩からあげ」について深掘りし、『おいしさの秘訣』を言語化。人気店に伝わる野菜ダレに鶏肉を漬け込み、米油を使って揚げて油っぽさを抑え、鶏肉本来の旨味を味わう。この唐揚げに河内町産のお米を合わせた、笠様ならではの「大分×東広島のお弁当」が完成。開業前からオン・オフ合わせた情報発信に力を入れました。

食料品製造・販売業 ごきげん弁当



成果

店頭とSNSで情報発信しオープン前から評判を呼び、垂直立ち上げに成功。オープン1か月で目標月商を達成。オープン景気に終わらず、その後も順調にファン層を拡大。リピーターも多く獲得し、毎月2500件以上の来店を記録し続けています。

創業

メンタルケアに特化した訪問看護を開業
自分の描く患者さまサポートを実現

相談内容

(独)国立病院機構賀茂精神医療センターに12年勤務したのち、東広島市に進出する訪問看護ステーションの立ち上げに従事。自分の理想とする看護の在り方を叶えたい想いから独立・開業を決意された砂原様。市のレンタルオフィスを借り受ける際にHi-Bizのことを知り、開業のご相談に来所されました。

サポート

事業計画の作成、資金調達の支援に始まり、開業・利用者獲得へ向けた営業戦略についてディスカッション。メンタルケアにおける「看護」の役割の広さがあまり知られていないという気づきがありました。それを受け、ケアが必要な方に支援が届くよう、サポート内容の情報発信にも工夫を加え、利用者獲得へ向けて動き出しました。

看護業 合同会社WWT



成果

HPやSNS、事業所案内など営業ツールを整備、メンタルクリニックとの関係性を深める一方、看護対象者と利用者が重なる相談支援事業所や就労継続支援事業所との連携で対計画160%以上のペースで利用者が増加。地域での存在感を高めています。

地域 連携

点から面へ、連携して売上アップを目指す
地域へ新しい選択肢を提示する企画

連携の経緯

広島県の元祖ソウルフード「お好み焼」。県内には10を超える「ご当地焼」があるとされています。隣接する9の市町のほとんどが独自のご当地焼を定めているなか、東広島市にはそれがありません。東広島市の名を広め、来訪の楽しみの一つとなるようなご当地焼の開業は、地域全体の売上アップにつながると考え、Hi-Bizで企画しました。

取り組み

ミライノ+を会場とした「お好み焼ミーティング」には、Hi-Bizからの情報発信を受けて、お好み焼店や飲食店関係者が有志で参加。お好み焼の普及に取り組む(一財)お好み焼アカデミーも監修で加わって意見交換と試作・試食を重ね、東広島市の特産品である米やネギを取り入れた店舗でも提供しやすい「非公式“ひがしひろしま焼”を開発しました。

非公式ご当地お好み焼の企画



成果

試食会アンケートでは、ご当地焼について「あったほうがよい」との多数の回答を得ました。また、レシピへの評価も総じて高い結果となり、これを受けてお好み焼ミーティングから東広島市ブランド推進課に公式化へ向けて提案。市公認のご当地焼「東広島焼き」の原型になりました。

セミナー開催



地域で持続可能な
ビジネスモデルを

講師 株式会社union.a
円城新子氏



新市場進出を支える
経営戦略とDX

講師 武州工業株式会社
林英夫氏



海洋を科学するテクノロジー

講師 株式会社MizLinx
野城菜帆氏



売れる本の作り方から学ぶ
ヒットを生み出す企画術

講師 株式会社ダイヤモンド社
金井弓子氏



メタバースとビジネス
～暮らしの近未来～

講師 株式会社ゆずプラス
岡村謙一氏



2024日経MJヒット商品番付に見る
消費動向と未来

講師 株式会社日本経済新聞社
田中陽氏



地域活性化のカギは中小企業
～ニュースになる仕事～

講師 一般財団法人NHK財団
松尾剛氏
中小企業支援家
小出宗昭氏



東広島プレゼンチャレンジイベント
言うてみんさい夜

※東広島イノベーションラボ
ミライノ+共催

利用者の声

こちらの4名の相談者さんに
答えていただきました。



株式会社ブローバベジモ
川合様



Stella.
井上様



リユラルブーランジェ
新宅様



一般社団法人Async
高須賀様

1 Hi-Bizを利用した感想をお聞かせください。

- 今回は、新商品のことでご相談をさせていただきましたが、真っ白な状態からパッケージの完成までを手引きしていただいたことで、専門的な部分のフォローがあり自社で全てを作成していた時より、良いものができたと実感しています。
- 自分がやりたいことを形にするために、具体的に何をしたら実現できるのかを分かりやすく、そしてとても親身になって相談に乗ってくださいました。収支計画の作成や、さまざまな観点から見たビジネスの可能性をご教授していただきました。
- SNSは商品や営業日カレンダーを投稿するのが精一杯で、写真の撮り方やリール動画の使い方など分からないことばかりでした。相談に訪れると、毎日投稿することや内容の考え方、実践できることを丁寧に教えていただきました。違う視点から、さまざまな選択肢があることに気づかせていただきました。おかげでフォロワーが増え、お客様から「頑張っているね」と言ってくれました。
- 今何をすべきかが明確になり、前に進むようになりました。

2 Hi-Bizに期待することはありますか。

- Hi-Bizを利用された企業との交流会などの開催。
地域企業との繋がりを深めお互いの利点を活かせるような取り組みも生まれるのかなと感じました。
- Hi-Bizが東広島市にあることで、夢や目標を現実化していく方が益々増えていくことを期待しています。
- 今は十分満足しているので、私たちがレベルアップする方へ期待していただけたらと思います。
お客様に喜んでいただけるよう集客アップ・売上アップにつなげていきたいです。
- 今までと同様にサポートしてもらえるとありがたいです。

3 Hi-Bizとはどんな存在ですか。

- 少数精鋭で運営している中小企業の助け舟のような存在だと思います。
専門知識のある方々のサポートで、一人でも多数の知識で戦える！
- 自分が心から好きな事、やってみたい事のある東広島市の方々のサポートを親身になって導いてくれる存在だと思います。
- 小さな個人店にとって強い味方です。
- 何をどう進めて行くのかを的確に示してもらえる存在です。

運営体制

専門領域サポーター



センター長
三嶋 竜平



IT担当
本山 憲治



ライティング担当
梶津 利江



デザイン担当
本田 あや



SNS・EC担当
三島 徹



コピー・クリエイティブ担当
野田 幸男



プロモーション担当
恵飛須 由夏

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



X



マルシェ専用Instagram



運営

東広島市ビジネスサポート協議会

〒739-8601 東広島市西条栄町8-29

東広島市役所 産業振興課内

【TEL】082-420-0921 【FAX】082-422-5805