

売上アップの
頼れるミカタ



氷見市ビジネスサポートセンターHimi-Biz

活動報告レポート

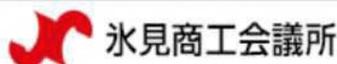
2020年06月～2021年3月

運営：氷見まちづくり協議会

■設立の背景

氷見市では、事業主の高齢化や後継者不足による廃業などにより、今後10年以内には中心市街地の5割以上が空き店舗となることが予想されています。氷見市では、既存事業主への支援・創業支援を拡充し、事業拡大を促進させることで、空き店舗対策を進め、雇用増加と新たな仕事の創出を図ることを目標に、2020年に全国各地において新たなビジネス支援として大きな成果を出している「Bizモデル」を設立することとしました。

Himi-Bizの立ち上げにあたり、中小企業支援機関が一体となった運営が必要であるとの認識の元、2020年5月に氷見市、氷見商工会議所、氷見市金融協会、氷見市商店街連盟、氷見市自治振興委員連合会で構成する「氷見まちづくり協議会」を設立。133件の応募からなる、センター長公募を経て、2020年6月1日に、北陸地方初で初となる、氷見市ビジネスサポートセンターHimi-Bizをオープン致しました。



氷見市金融協会

氷見市商店街連盟

氷見市自治振興委員連合会

■センター長からのご挨拶

2020年6月1日、氷見市の事業者の皆様の上アップや創業の支援を目的とし、Himi-Bizは商店街にオープンをいたしました。新型コロナウイルスの及ぼした影響は大きく、どの事業者の方にとっても、今後の経営をどのようにするか、事業を見つめ直すきっかけとなり、Himi-Bizにも今後の事業の方向性をどのようにすべきかというご相談を、数多くお寄せ頂きました。一方で、新型コロナウイルスによって、これまでの当たり前が当たり前でなくなったことにより、新たなビジネスチャンスも生まれてきています。

Himi-Bizは、この新たなビジネスチャンスを事業者の皆さんと一緒に見つけ出し、皆さんの有する「セールスポイント」を活かす、あるいは伸ばす“長所伸展”のスタンスで、新たなチャレンジを伴走して売上アップを目指します。ぜひ、皆さんの新たなチャレンジをHimi-Bizでお聞かせ下さい。2021年度もメンバー一丸となって皆さんのチャレンジを応援して参ります。



氷見市ビジネスサポートセンターHimi-Biz
センター長 岡田弘毅

広島県呉市出身。北陸先端科学技術大学院大学 知識科学研究科 修士課程修了。新卒で大手経営コンサルティング会社に入社。11年間中小・中堅企業の経営サポートに従事。住宅、不動産やリサイクルショップ、楽器店、法律事務所など幅広い業種の中小企業経営支援に携わる。2020年3月、氷見市ビジネスサポートセンターHimi-Bizのセンター長に就任。

■営業の概要

- ・場所：富山県氷見市本町14-7
- ・相談日時：月～金（祝日・年末年始を除く） 午前9時～午後5時
- ・相談方法：電話、FAX・メール又はHPから事前予約
相談は原則1回1時間で何度でも無料

■スタッフ紹介（2021年4月現在）



センター長
岡田弘毅



クリエイティブアドバイザー
高森崇史
(月2回、2020年8月～)



ITアドバイザー
菊池光
(月4回、2020年10月～)



ITアドバイザー
東海裕慎
(月2回、2020年11月～)



ビジネスコーディネーター
羽田野秦
(月2回、2021年1月～)



事務局ディレクター
一川有希



事務局スタッフ
林洋子

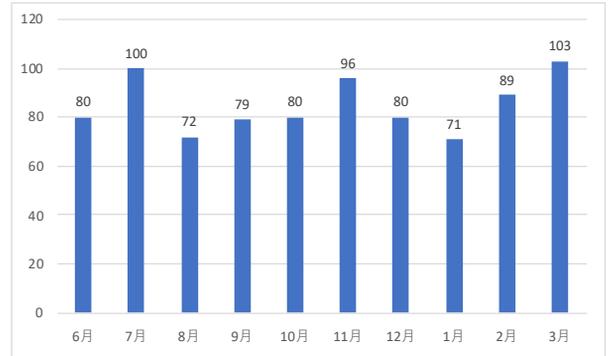


2020年6月8日（相談開始日）～2021年3月31日相談件数

■相談件数

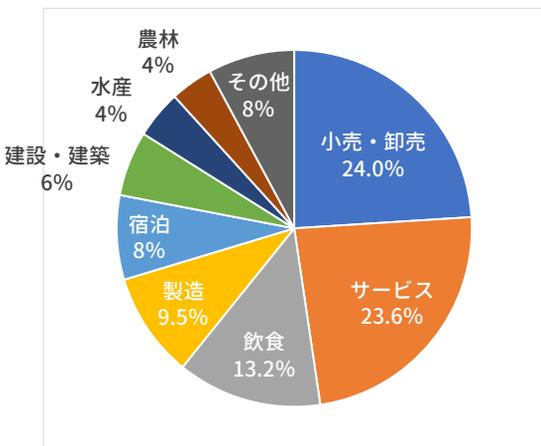
850 件

- 相談事業者数
…**173** 事業者
- 月間相談平均
…**85** 件
- リピート率
…**83.9** %



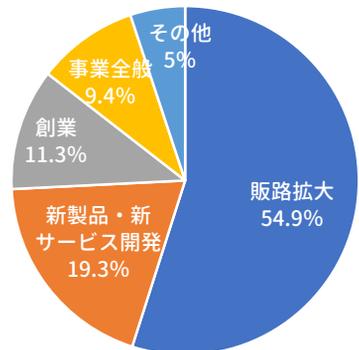
2020年6月8日に相談開始して以降、10ヶ月の間に相談件数850件、相談事業者数は173事業者でした。月の平均相談件数は85件となっており、1日に4～7件程度の相談に対応しています。また、ITアドバイザー、クリエイティブアドバイザー、ビジネスコーディネーター等専門知識を有する専門アドバイザーを月1～4回程度登用しており、より具体的な相談に対応できる体制を整えています。

■業種別割合



新型コロナウイルスにより大きく影響した、小売・卸売業、サービス業、飲食業の方々が多くご相談にられました。その他には、福祉・医療、運輸、行政・団体等、多種多様な業種の相談に対応しています。

■相談内容別割合



- 売上アップに関する相談
…**74.2** %

販路開拓、新商品・新サービス開発といった売上アップに対する相談が多く、次いで創業相談が11.3%となりました。

■創業支援件数

13件

(内訳：氷見市の中心市街地出店 5店舗)

Himi-Bizの創業サポートは、店舗コンセプトやビジネスプランの企画立案、新商品開発やHP・SNSの立ち上げ、氷見市創業支援事業補助金の申請サポート等、創業に向けてトータルサポートを行っています。その他、創業に必要な知識を学ぶことができる「創業塾」のセミナー開催や、創業者紹介パンフレット「氷見創業支援マガジン NEW HIMI」の作成・配布等も行っています。

創業塾で自分の出来ること、出来ないことを知り、考えながら行動することを学びました！



創業者の声



氷見創業支援マガジン NEW HIMI

■女性相談者の割合

35.8%

Himi-Bizでは、お子様連れの相談者にも気軽に相談に来ていただけるようにキッズスペースをご用意する等、女性がお越しになりやすい環境づくりを行っています。女性経営者・創業者の方がいきいきと活躍できるよう、サポートを行っています。



男性
64.2%



女性
35.8%

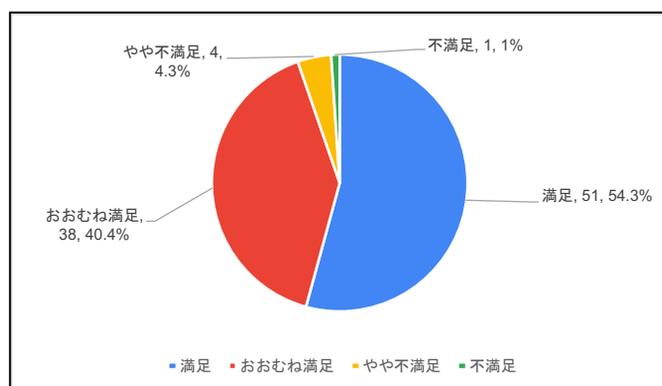


キッズスペースの様子

■実施概要

- 対象：2020年6月8日から2021年2月8日までに相談を受けた事業所
- 調査方法：インターネット(Google フォーム)、紙アンケート
- 送付数：151件
- 回答事業者数：94件 (回答率:62.3%)

問：相談対応の満足度についてはいかがでしたか？

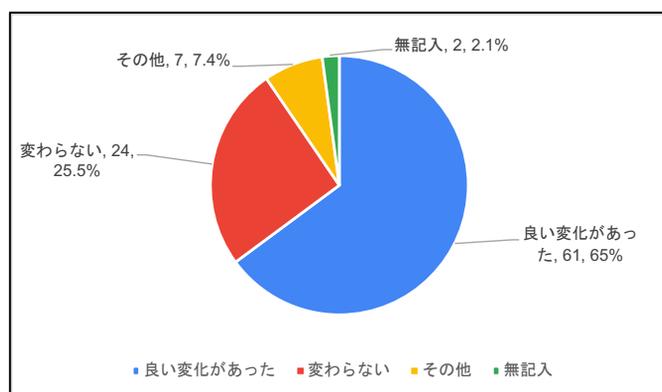


対応満足度…

94.7%

「自分の考え、アイデアを再認識することができた」「HPやSNS等1人だと分からない事を分かりやすく教えてもらえた」等、Himi-Bizの相談対応についても評価していただいています！

問：ヒミビズに相談したことで、ご自身や会社に良い変化がありましたか？

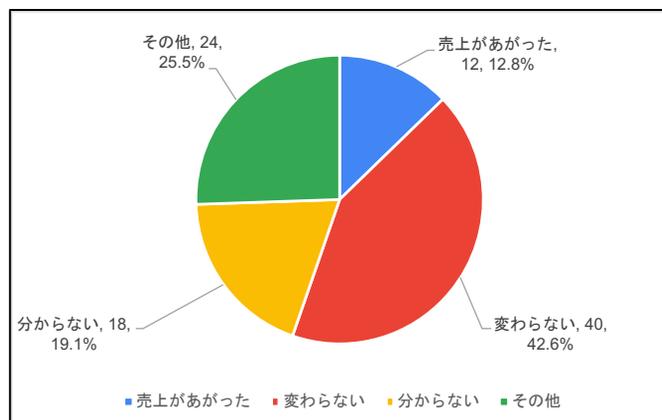


良い変化があった…

65%

相談者の半数以上が「良い変化があった」と回答されており、Himi-Bizの継続的なサポートを通じて前向きな変化を実感されています！

問：ヒミビズに相談したことで、売上はあがりましたか？



売上アップの主な要因としては「新商品・新サービスができたため」「ホームページ・SNS等の開設(アップデート)をしたため」と答えられている事業者が多く、Himi-Bizの相談により新たな新商品の販売や、全国各地に発信していくための広報媒体の作成が行われています。

■メディア掲載総数

99 件

相談者の事業・商品やHimi-Bizについて、新聞やテレビ番組等に多数取り上げられました。Himi-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、新聞や専門雑誌へのプレスリリースをサポートし、事業者の活動の見える化につながる情報発信・販路開拓を支援しています。

- 新聞 ... **77**件
- テレビ ... **12**件
- その他 ... **10**件



■対応総数

20 件

Himi-Bizでは、県内各種団体からの要望に伴い、外部講演・外部視察対応の受け入れを行っています。Himi-Bizの活動概要の紹介のほか、コロナ禍の中で売上アップした事例の紹介やサポート内容などについても情報発信しています。

◆講演テーマ (抜粋)

- 地域における中小企業支援について
- Bizモデルによる売上アップ支援とは？



講演の様子

■参加人数

439 名

■開催実績

23 回

事業者の販路拡大・売上拡大につながる「Himi-Bizセミナー」と、これから新たに創業したい・新事業をスタートしたい方を対象に、創業までのステップをサポートしていく「アントレプレナー道場」「創業塾」を開催してきました。その他にも、都市部在住者と氷見市で後継者を募集されている事業者とをつなぐオンラインイベント「地方で『働く』について考える ～これからの移住と継業～in 富山県氷見市」を地方移住支援雑誌「TURNS (ターズ)」とともに開催する等、事業者の皆さんの悩みや課題を解決するためのセミナーのを行っています。



◆セミナーテーマ (抜粋)

- ・ 事業を継続させる秘訣 ～創業から300年続く老舗菓子店の事業継続に向けた取り組み～
- ・ WEBマーケティング最前線！ ～withコロナ時代に対応したWEB活用の秘訣を大公開～
- ・ 伝わるチラシデザインのつくり方
- ・ 手軽に売り場力を向上させる手書きPOP
- ・ 生産性を向上させるデジタルツールの使い方
- ・ WEBで成功している人は、共通点がありました！
- ・ ふるさと納税をきっかけとした「ファンづくり」の秘訣
- ・ 地方におけるビジネスアイデアの見つけ方
- ・ 成功するビジネスプラン作りの原理原則



第7回Himi-Bizセミナーの様子 7

新たなニーズの発掘を行い、トレンドをとらえた新商品の開発 コロナ渦の中でも年間売上110%アップを実現！

■創業：1948年8月 ■従業員：3名
■事業内容：和菓子の製造・販売

相談内容

コロナ渦の影響で、主力だった冠婚葬祭用の商品の注文がほとんどなくなった。売上向上に向けて新たな展開方法を考えていきたい



着眼点

- ・和菓子店でありながら看板商品は洋菓子に変遷している柔軟な開発姿勢
- ・新型コロナの影響で“No密スポーツ”が流行の兆し
- ・氷見市が富山湾岸サイクリングコースのスポットの1つに選ばれている

サポート

コンセプト提案

羊羹×ロードバイクを切り口に、サイクリングの補給食として栄養補給できる新商品の開発を提案

デザイン・パッケージアドバイス

サイクリストが携帯しやすいよう、形状を1口サイズとし、パッケージには、ツール・ド・フランスの4賞ジャージをモチーフにするようアドバイス



情報発信

プレスリリース作成… 記者発表会開催、専門誌への情報提供
情報発信支援… HPやECサイトでの効果的なPR方法をアドバイス

販路開拓

サイクルステーションとなっている、氷見漁港場外市場ひみ番屋街にてテストマーケティング売り場の設置

成果

**新商品投入により、年間客数が130%増！
売上も昨対比110%達成！**

**サイクリングイベントでの補給食として抜擢！
大口注文へとつながり、販路拡大に成功**

メディア実績

北日本新聞／富山新聞／北陸中日新聞／読売新聞／
日本経済新聞／CYCLEJAPAN／BICYCLE CLUB／
自転車日和／富山テレビ／NHK富山



安定した工賃支給を目標に新サービス開発を行い 売上げアップ！販路拡大を行い、新たな新規受注へ

■創業：2017年5月 ■従業員：18名
■事業内容：就労継続支援B型事業所(縫製・硬式ボールの修理)

相談内容

コロナ禍で部活動が中止になった影響により、硬式ボールの修理が少ない。縫製技術力を活かした新サービスを検討したい



着眼点

- ・硬球ボールの修理については、県内19の高校から受託を受けている活動実績がある
- ・新型コロナウイルスの影響により、プライベートギフト市場が拡大傾向
- ・相談対応時が12月であり、卒業シーズンを想起

サポート

コンセプト提案

卒業する球児をターゲットとした、練習球の球芯を活用したメッセージ付き記念球「想い球～オモイダマ～」作成サービスを提案。注文することで減ってしまうボール分、新品のボールを在校生にプレゼントを行うギフトサービスをアドバイス



ネーミングアドバイス

球児専用の卒業贈答品として伝わるよう商品名の考案をサポート

情報発信

プレスリリース作成… 各紙への情報提供
情報発信支援… 問い合わせの受け皿となるようHP・広報チラシの作成



成果

縫製以外の新サービスとしてサービス内容拡充！ 地元各紙に掲載されたことにより、新規顧客を獲得

高校からだけではなく、中学校や個人のお客様からの注文が増え、新規顧客を獲得！施設や障がい者の経済活動のPRに貢献

メディア実績

北日本新聞 / 富山新聞 / 北陸中日新聞 / 読売新聞

地域課題をユーモアで解決！市内4事業者が連携し、氷見を盛り上げる新商品を開発。販売3日で商品完売に！

■創業：1976年6月 ■従業員：45名
 ■事業内容：住宅アルミ建材の加工、竹林管理

相談内容

新規事業の放置竹林管理の新たな方向性として、竹炭チップを活用した新商品・新サービスを開発したい



着眼点

- ・竹炭チップが空気中のおい物質や水分を吸着し、消臭・調湿効果が高い
- ・氷見発祥のゆるスポーツ「ハンギョボール」イラスト使用フリー化
- ・同時期にスポーツ店による氷見を盛り上げる新商品開発の動き

サポート

コンセプト提案

竹炭チップを活用したブリ型シューズ用消臭グッズ

事業者マッチング

自社で行うことが難しい縫製・販売を別事業者と連携
 就労継続支援B型事業所を含む4事業者が連携し作業分担

ネーミング・パッケージアドバイス

ブリはデザインフリー化した「ハンギョボール」のデザインを採用。
 2021年に持続可能な定置網漁業が日本農業遺産に認定されたことを受けてパッケージは定置網を表現

情報発信

プレスリリース作成… 各紙への情報提供、記者発表会開催

販路開拓

春の全国中学生ハンドボール選手権大会物販ブースでの販売



成果

新商品販売から3日で初回販売分(100組) 完売!

春の全国中学生ハンドボール選手権大会物販ブースの他、オンラインストアでも販売した所、全国各地から注文の問い合わせが急増!

メディア実績

北日本新聞 / 富山新聞 / 北陸中日新聞



時代のニーズに合った新商品開発を行い、クラウドファンディングで196%の支援を獲得！地域おこし協力隊グランプリ受賞

- 創業：2018年4月 ■従業員：1名
- 事業内容：地域おこし協力隊として、魚の革「フィッシュレザー」を用いた商品の製造販売

相談内容

フィッシュレザー商品の販路開拓と、ブランドのブランディングを行っていききたい



着眼点

- ・新型コロナウイルスの影響でキャッシュレス化が加速
- ・新型コロナウイルスの影響でオンライン会議・オンライン名刺交換が増加
- ・今後5Gが普及し、一層スマートフォンが欠かせなくなる

サポート

コンセプト提案

廃棄される魚の皮を活用した「フィッシュレザー」のiphoneケース開発の提案



デザインアドバイス

コストと技術的ハードルを下げるために外側のみ革張りとし、シェア率が高く、規格が統一されているiphone専用ケースから取り組むようアドバイス。色は複数種類用意し、顧客ニーズに合った商品展開に

情報発信

プレスリリース作成… リリース文の添削、各紙への情報提供
HP・ECサイトの活用… フィッシュレザーの価値を高める伝え方をアドバイス

販路開拓

クラウドファンディングの実施… 想いが伝わる記事の構成・書き方のアドバイス
展示会出店のサポート… 必要となる準備物や流れについてアドバイス

成果

クラウドファンディングで、当初の目標を大きく超え、196%の支援率を達成！

富山県地域おこし協力隊グランプリ受賞(2020年度)

メディア実績

北日本新聞／富山新聞／北陸中日新聞／日本経済新聞／朝日新聞
Novice (WEBメディア)／日本テレビ／富山テレビ／BS朝日放送



「釣船がある釣具店」をブランディングし、時流をつかんだ新サービスを開発！あらたな新規顧客を獲得！

■創業：1970年8月 ■従業員：5名
 ■事業内容：釣具店の運営

相談内容

常連からの受注が多い状況。しかし、常連が高齢化しているため、新規顧客の獲得をしていきたい



着眼点

- ・新型コロナウイルスの影響で三密回避のスポーツが人気の傾向
- ・釣具店ではあるものの、釣り船を所有
- ・釣具店オーナーは漁業権も保有

サポート

コンセプト提案

氷見の海と魚を満喫できる初心者向け釣りプランの開発を提案

サービス内容アドバイス

初心者が気軽に体験できるように、プランには釣り道具やエサ、発泡クーラー、船代などはセットにして提供し、親子連れや観光客にも満足してもらえるよう、氷見沖を巡るクルーズタイムを用意するようアドバイス

情報発信

プレスリリース作成… 各紙への情報提供
 広報チラシの作成… サービス内容が伝わる広報チラシのアドバイス



成果

サービス開始して半月で全日程が満席！
キャンセル待ちが出るほどの人気企画に

親子連れや若いお客様が増加、新規顧客を獲得

メディア実績

富山新聞



売上アップの
頼れるミカタ



氷見市ビジネスサポートセンターHimi-Biz

〒935-0016 富山県氷見市本町14-7
TEL・FAX：0766-75-3640
E-mail：info@himi-biz.net

運営：氷見まちづくり協議会
発行：2021年4月



Himi-Biz
ホームページ



Face book