

岡崎ビジネスサポートセンター10周年記念冊子

# OkaBiz

岡崎市を挑戦者があつまるまちに



<https://www.oka-biz.net>



## our VISION

# 岡崎市を 挑戦者が あつまるまちに

市内のそこかしこで  
誰かがチャレンジをしている。  
噂を聞きつけて  
チャレンジしたい人があつまってくる。  
そんな岡崎市になったら、  
素敵だと思いませんか。  
オカビズはそんな未来を見すえて、  
目の前にいる一社一社の  
チャレンジに寄り添います。

## our MISSION

### 岡崎市の 中小企業の 自走力を上げる

設立以来、「売上を上げる」ことを使命としてきました。  
その使命はひきつぎ果たしつつ、  
これからはより自らの発想や行動力で売上を上げていただけるような  
サポートにも力を入れてまいります。

## our VALUE

### まちぐるみで 売上を上げる 仕組みづくり

これまではオカビズと相談者一社一社とのつながりがメインでした。  
そのつながりを強固にしながら、  
これからはゼミなど相談者同士がつながる場を増やすことで、  
地域をあげて一緒に売上を上げていける仕組みをつくってまいります。

## オカビズ 10周年のご挨拶

岡崎ビジネスサポートセンター(通称:オカビズ)が2013年10月の開設から10年の節目を迎えました。  
この日を迎えられたのは、ひとえに、センター長の高嶋氏、前センター長の秋元氏はもちろん、オカビズ  
スタッフや多方面よりご支援をいただいております関係機関の皆様のおかげでございます。多大なるご支  
援につきまして、改めて感謝申し上げます。

オカビズの歴史は日本の景気の後退とともにあります。1991年からのバブルの崩壊や2008年のリー  
マンショックなどにより景気が後退する中、本市におきましても産業振興に関する各種支援を行ってま  
いりましたが、地域活性化への糸口が見出せない状況にありました。その状況を一変すべく開設したオ  
カビズは、中小企業等の売上アップに特化した産業支援機関として、初年度相談件数が当初目標を  
大きく上回る1,404件を達成して以来、開設5年目には累計相談件数10,000件、開設9年目には累  
計相談件数20,000件を達成しております。これらの相談支援実績からオカビズが産業支援機関とし  
て地域の皆様に支持をされているものと確信しております。また、オカビズの支援を受けられた皆様がさ  
らなる売上アップを目指し、本市に留まらず、他市、他県においても様々なチャレンジをされることもあ  
るかと思えます。オカビズにてノウハウを学び、活かし、チャレンジをする、本市での経験を軸に日本全国や  
世界を視野に事業展開されることを期待しています。

最後に、オカビズはこれからも中小企業等の皆様への支援を全力で行ってまいります。今後も変わらぬ  
ご支援をいただきますよう、お願い申し上げます。

岡崎市長 中根 康浩







# 相談員対談

## ビジネスのエキスパート達が岡崎から起業成功への鍵を説く

岡崎ビジネスサポートセンター（以下、「オカビズ」）は2013年、岡崎市と岡崎商工会議所が運営する中小企業の相談所として開設した（現在は、岡崎市の単独運営）。売り上げアップのサポートに特化し、ビジネスの最前線にいる専門家がチームとなって伴走支援をするビジネス相談所。開設当初の年間相談目標件数は600件。開始早々に相談予約が1〜2ヶ月先となる状況が生まれ、1年目は1,404件の相談を受けた。その後も相談待ちの状況が続いたことを受けて、拠点や相談員を徐々に拡充して期待に答えてきた。開設から10年を迎えた10年間での累計相談件数は、24,556件、3,805社となった。

### オカビズが歩んできた10年を振り返る



センター長  
高嶋 舞



チームコーディネーター  
秋元 祥治

**高嶋** 開設当初は今よりも小さなスペース、りぶらの総合受付の間から始まりました。

**秋元** 産業支援といえば、企業誘致、利子補給などが一般的。これまで敬遠されがちだった「個別支援」に取り組み、しかも、32歳でこれまで産業支援で大事とされてきた「資格」が何もない僕をセンター長に抜擢したことは、市役所としてとても勇気が必要だったはず。でも、売り上げアップの相談を誰にもできない小さな会社のために、なんとしても成功させたいという岡崎市役所の皆さんの熱意がこのプロジェクトを大きく動かしたのだと思います。

**高嶋** さまざまな業種の方が利用してくれる中で驚くのは、岡崎には創業年数が100年を超える企業もとても多いということ。これまでの激動の時代の中でも柔軟に変化をし、地域から愛されている企業が多いんだと感じます。

**秋元** そうだよな、長く続くには魅力があるということ。岡崎にはこんなにも魅力的な企業がたくさんあるのだと気付かされる10年間でしたな。

**高嶋** そうですね。たとえば、この地域には自動車産業に携わる製造業の方も多く、とても精度の高い仕事を当たり前にこなしてきた人たちが多く。そして、本人たちはそのすごさに気づいていないんですよ。

**松田** 地域の中での様々な方たちとも連携をしてきたことはとても大きいですよ。岡崎の経済が線や面でつながりつつあるように感じます。

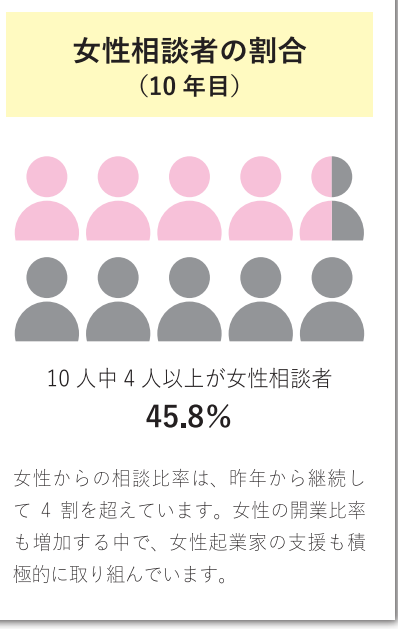
**水野** そうですね。イオンモール岡崎にオカビズ拠点ができて「トリアルスポット」の取り組みを始めたのも面白い取り組みでした。地域の事業者さんがテストマーケティングできる機会を得ると言うのは意義深いですよ。

**秋元** 他にも康生の「BOX SHOP」、西武百貨店やJ.R名古屋タカシマヤフードメゾンさんなどの百貨店やマックスバリュール岡崎美合店さんなども連携してくれました。また、パワプロさんや蒲郡水族館さんと連携したお土産開発もとても面白かったです。

**高嶋** 地域の企業さんの商品が地域に置かれるようになったことで、地域全体の一体感や連帯感が生まれてきたように感じています。

### コロナで見た価値

### 地域と企業がつながる10年間



ビジネスコーディネーター  
松田 広宣



センター長  
高嶋 舞



ITアドバイザー  
水野 桂輔



チームコーディネーター  
秋元 祥治

**松田** 3年半前にコロナ禍が始まり、中小企業を取り巻く状況が一変しましたよね。まさに変化を求められた。



ビジネスコーディネーター  
松田 広宣



センター長  
高嶋 舞

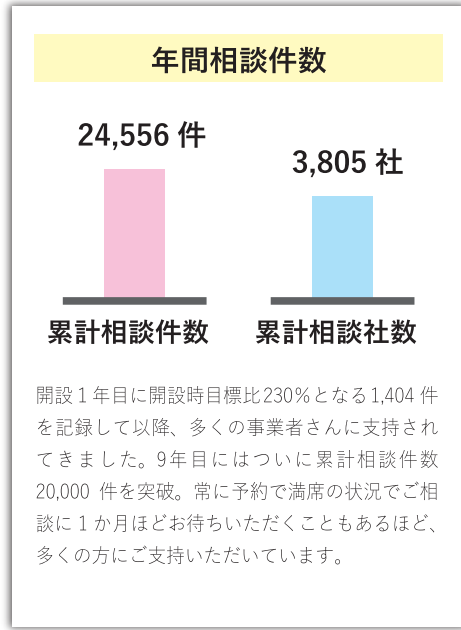


デザインアドバイザー  
瀧口 力



チームコーディネーター  
秋元 祥治

**秋元** そう、すごい人たちのこの「当たり前」が他にない強みであり、魅力なんですよ。どの事業者にも強みがあって、お話を聞いていて本当にワクワクするよね。そして、地域のポテンシャルをすごく感じる。



### 岡崎は女性のポテンシャルが高い地域



センター長  
高嶋 舞



チームコーディネーター  
秋元 祥治



ビジネスコーディネーター  
松田 広宣

**高嶋** もう一つ驚いているのは女性の相談者さんの多さ。オカビズの相談の3〜4割は常に女性。開設から3年で、内閣府「女性のチャレンジ支援賞」をいただいたほど。全国的に見てもその数は多いんだろうと思います。

**松田** 「私でも相談に行っていいますか?」「こんな相談でもないんですか?」って聞かれる女性の方、多いですね。公の相談所に相談に行くと言うのがとても珍しいのでしょね。

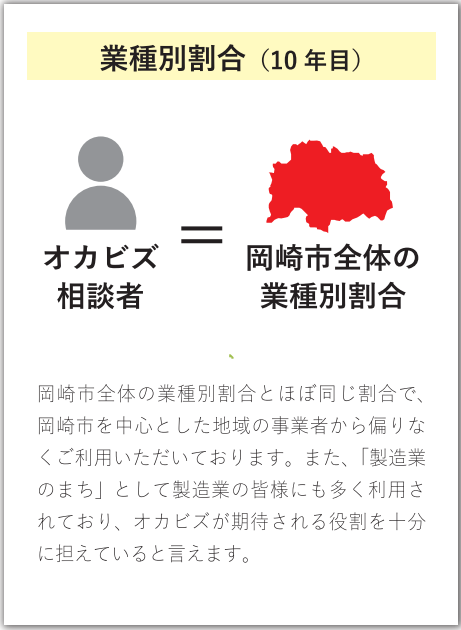
**秋元** 我々は中小企業の小回りが良さだと思ってきたし、そして、それを大いに生かす時が来たって思いましたよね。ピンチをチャンスに変える、まさにオカビズの価値をより感じてもらったタイミングでしたよね。

**高嶋** 企業の皆さんは何かしなくちゃならないと言う焦りもあった。そして、これまでもオカビズを活用していた人たちは、小さく早くチャレンジすることへの成功体験があったからこそ、みんながとてもスムーズに回り出したんだと思います。

**瀧口** オカビズの提案や支援の質が上がっているのもコロナ禍でより成果を上げられたポイントだと思うんです。これまでたくさんの相談を積み重ねてきた中で、開設当初よりも提案の幅が広がっていると、よく感じています。

**松田** 確かに、両方があいまあった感覚はありますよね。だから、コロナ禍では年間100個以上の新商品・新サービスが生まれた。よりチャレンジが加速したと思います。

**秋元** コロナ禍でのチャレンジで言うと、Uターンして、地域で起業したいという人が増えましたよね。これまでの取り組みがあったから、チャレンジするなら岡崎だと選んでくれると言うことが嬉しかったし、でも、もっと選んでくれるようになってほしいですよ。





## アフターコロナの オカビズの転換



ビジネスコーディネーター  
**松田 広宣**



センター長  
**高嶋 舞**



デザインアドバイザー  
**瀧口 力**



チーフコーディネーター  
**秋元 祥治**



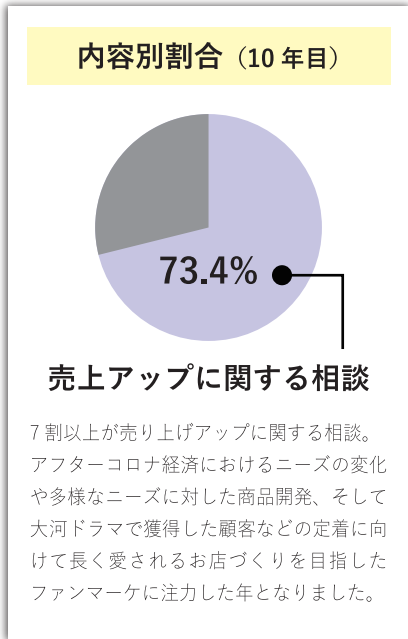
ITアドバイザー  
**水野 桂輔**

秋元

コロナで全てのセミナーがオンラインになったじゃないですか。学ぶだけならむしろオンラインの方が場所や時間に制限なく参加ができて、地方の中小事業者にとって、都会と学び格差が減ったと思ったんです。そしてオンラインセミナーはまだまだに定着していて、学ぶ環境が整っているこんなにもありがたい機会はないと思う。一方でリアルでの交流が一切途絶えたことで、これまでの環境のありがたさを感じた人も多かったように思います。

高嶋

私たちもセミナーをリアルでやる意味を捉え直ししましたよね。オンラインでできるものはそのままでもいい。一方でリアルセミナーをあえて開催するときは、セミナーの最中や前後に参加者同士でコミュニケーションする機会を意図して多く入れるようにしています。



## 岡崎市を挑戦者があつまるまちに



ビジネスコーディネーター  
**松田 広宣**

センター長  
**高嶋 舞**



デザインアドバイザー  
**稲波 伸行**



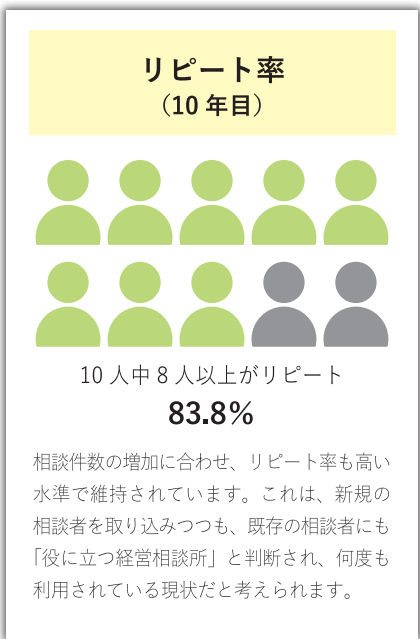
チーフコーディネーター  
**秋元 祥治**

高嶋

これからのオカビズのビジョンとして掲げたいのは、「岡崎市を挑戦者が集まるまちに」すること。まちがいつも元気であるためには、やはり挑戦が生まれ続けることが大事だと思うんです。「挑戦するなら岡崎」って思ってもらえる街にしたいですね。

松田

いいですね。私は岡崎の中でチャレンジがたくさん生まれることは大事だと思っています。でも、市内だけでなくいい。岡崎市外でチャレンジする人もここに集ってくる、パワーが岡崎に集結してくるというのはさらに岡崎の人が触発される。



水野

僕がセミナーを担当する時には、「お互い先生に」を合言葉に学び合う機会を作ろうにしています。学びを深めるとともに、お互いをよく知ることにも繋がっている。

秋元

そうしたら、驚いたのは、自発的に一緒にコラボを始める人たちが何人も出てきたこと。これをもっと加速させたいって思ったよね。

高嶋

そうですね、10周年を迎えた今でも、ありがたいことに常に予約がいっぱい。「オカビズは混んでるから行かなかった」なんて言われることもある。しかし、市の事業だから相談数は上限があります。支援数に上限がある以上、私たちがチャレンジを生み出せる数に限界があるわけです。

秋元

鵜飼に例えるとかわりやすい。我々が鵜匠なわけです。鵜匠は鵜一羽一羽を誘導しているように、我々の手を介して企業はチャレンジをしたり、コラボしたりする。しかしこれには限界があるってことなんです。

松田

10年間で約3,800社の企業リストがここにはあります。この一社ずつの魅力を我々は知っていて、一社ずつ強みとニーズや他者との強みを掛け合わせたりする。しかしフル活用できていない実感もありますよね、我々のキャパが足枷になっているのは勿体無い。

高嶋

本当は私たちが全てに介する必要はない。むしろこの宝を眠らせず、きっかけを作ることが大事だと思うのです。自発的なチャレンジが生まれる拠点にオカビズが変わっていくことが必要ですね。

秋元

オカビズのサポートは、各社の持つ「強み」を引き出し言葉にし、小さなリスクでの新規事業創出を支援する「エフェクチュエーションのサポート」。「ヒトモノカネの制約がある中でも、高確率で新規事業創出を実現すること」。これを大事にしてきたから、1,000件以上の新商品新サービスを生み出すことができたんです。だからこれからもこの軸はブラさない。一方で、この10年の積み重ねがあるからこそ、この機能にコミュニティ機能が加わったらもっとこの新事業創出が加速するんだよね。

高嶋

以前、市役所の方と話をした時に、こういう人たちが次のチャレンジをしようと思って、岡崎を飛び出すのもいいんじゃないかって話してくれたんです。家康もそうだったように、岡崎にゆかりがある、起点があることが、また岡崎を盛り上げてくれるって。強く共感しました。そして、なんて寛大なんだって思いましたね。でも確かに、チャレンジする人は岡崎の人が多くというのが岡崎のブランドになっていく。そしたら岡崎にチャレンジする人が集まり始める。そういう街を一緒に目指したいですね。

秋元

チャレンジャーが集まってくるっていいよね。それこそ、あえて今だからこそ、岡崎で「ビジネスブランドテスト」みたいなことや、「後継ぎ」のピッチとか。チャレンジしている人同士が出会えたり。ここに集う意義が見えるのが面白い。

高嶋

そうですね、もっとチャレンジを創発し合える仕組みを作っていきたいですね。ただそれはコミュニティがあったり、プラットフォームがあるだけではうまく機能しない。そのためには、企業の自走力が上がっていくことが大事だと思うのです。

稲波

「支え合う経済圏」という考え方があるんです。経営者がクラスターを作って、共同受注したり交流会を開いたりする。

松田

地域を支えている99.9%は中小企業、規模が小さいからこそ、支え合えることで効率化できたりバリュー出せたりしますよね。

秋元

地方にはとても魅力的な企業がある。高い技術を持った企業がある。だからこそ、それを潰さないために、経営者をもっと勉強してほしいって最近強く思うんです。

稲波

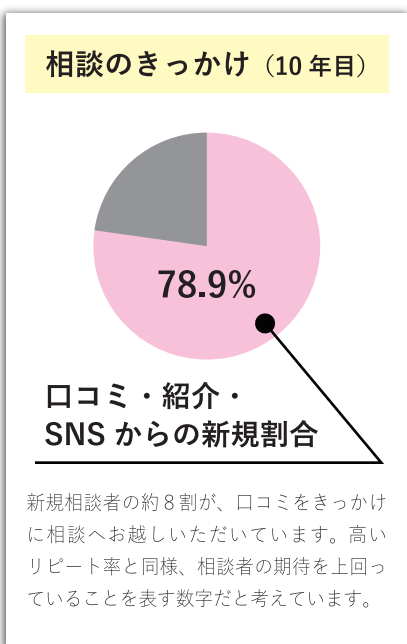
僕もそう思います。実は、業界のこともあまり知らないってことがよくある。業界内のことですら知らないケースもある。業界のなかで一緒に勉強したり、成功事例を研究したりできるといいですよ。

松田

そのコミュニティがまさに、自発的にコラボしたり、チャレンジを生み出す仕組みですね。そのコミュニティがあることで、オカビズの周りには面白い物があると思ってもらえますね。集まってくることで、周りでもたくさんのチャレンジが生まれるという循環がさらに生まれる。

瀧口

いいですね。将来は、岡崎が面白い、とよく見たらオカビズがハブだったのね、くらいまで盛り上がる、これはオカビズプロジェクトとして大成功ですよ。



秋元

研修会とかも地域の中で合同でやったらいいんですよ。例えば、LGBTQについて、時短についてとか、社員のこととかをもっと。

稲波

それでいうと、もっと社員自体を共有してもいいと思う。集団雇用とかも面白いかもしれない。

秋元

人材といえば、副業兼業の仕組みを中小企業だからこそ取り入れやすいわけだ。「チャレンジャーが集まる街」になることで、こういう副業兼業人材もここならワクワクするチャレンジに出会えると思える。そういうマッチングサービスとかも生まれるようになるといいよね。

高嶋

今、中小企業も変革できなければ淘汰される時代だからこそ、多くの企業がチャレンジし、それをみてさらに多くの企業が触発をされてチャレンジをする。ここに来れば何かあると、面白い人や企業がこの街に集い出す。そういう街になるためにオカビズ自体も次の10年、街と一緒に大きなチャレンジをしていきたいと思っています。





## 有限会社稲垣石材店

〒444-0936 愛知県岡崎市上佐々木町中切8-5  
https://www.stone-world.co.jp/

INTERVIEW

1

## 有限会社稲垣石材店

## 稲垣 遼太

1927年、日本三大石材産地である岡崎市で創業。墓石の製造・販売を主に堅実な経営を続けてきました。しかし、石材市場はこの20年で急激に縮小。墓石、灯籠、石像などの需要は減少の一途を辿っています。そんな状況下で2016年、4代目として家業を継いだ稲垣遼太さん。オカビズと共に、墓石の製造過程で生まれる端材をアップサイクルして食器を生み出すことに挑戦。2020年、自社ブランド「INASE(イナセ)」を立ち上げる端材をアップサイクルして食器を生み出すことに挑戦。翌年には本格始動し、ミシュランの星付き飲食店からも注文が入るほどに。SDGsの理念にも根ざした先進的なアイデアが評価され、2021年には第4回あいちサービス大賞知事賞を受賞しています。

# 石屋の新たな可能性を再確認できた

**高嶋** 最初オカビズへお越しになった時の気持ちを教えてください。

**稲垣** この先30年、40年と仕事を続けていくなかで、墓石だけで大丈夫なのかという不安がありました。可能性と一緒に探ってほしいというのが最初です。

**高嶋** オカビズと相談してみてもいいかでしたが、石屋にはない視点や発想に触れ、希望を感じました。「忙しくて新しいことを考えられない」「孤独」「自分では自社の魅力に気づきにくい」など悩みを抱えていたんです。しかし、第3者のフラットな視点をいただけたことで思考の幅が広がりました。

**高嶋** 「INASE」というブランドを立ち上げるという提案でしたが、墓石と分けてブランドニングすることは違和感や不安はありませんか。

**稲垣** 可能性の広がる提案がありたくて。面白そうだしという気持ちが強かったです。しかし、不安はありました。自ら営業をかけることに慣れなかったからです。そんな状況をふまえてアドバイスいただいたのが「ミシュランガイド掲載店のDM」でした。具体的な提案のおかげで行動に移すことができ、すぐに1、2件返信が来たことで自信にも繋がりました。石の器は口コシでも

広まっていたのですが、紹介者がミシュランの星付きレベルの店というのがかなり大きいです。最初にここに狙いを定めたオカビズはさすがだなと思いました。

**変幻自在な石加工で、他ジャンル&海外から注文も**

**高嶋** 石の器を販売して3年が経ちました。今の状況を教えてください。

**稲垣** 最近では他社とのコラボや、器以外の受注生産が増えています。例えば、お香立ての注文が数百個入ったり、店舗の内装を頼まれたり。あとは地元の家具屋さんとのコラボして、1台20万円以上するような高級テーブルを作り、4軒ほどに納品もしました。食器は単価が数千円から数万円程度ですが、それをほるかに超える単価や個数の仕事も自然と入るようになってきています。今思えば、石を使って物づくりをしたい方が、どこにアクセスすれば良いかわからなかったんですね。

**高嶋** ちなみに石の器そのものはどんな状況ですか。

**稲垣** 今は約50店舗と取り引きしていて、納品まで2、3ヶ月待ちという状況です。飲食店で新メニューができる器も変えるケー

スが多く、追加購入も多いです。あとはパリのレストランやシンガポールのお寿司屋さん、タイの焼肉屋さんなど海外から注文が入ることもあります。先日スペインのお寿司屋さんからインスタに英語のDMが届いて、頑張って翻訳しながらなんとか納品しました。そんな風にSNSから仕事につながることも珍しくありません。

**稲垣** 自信を持って人前で話せるようになり、やりたいことがあればすぐ行動に移せるようになりました。行動を起こすことで反応が生まれる、反応があるからまた頑張れる。そんな好循環を今まさに体験しているところです。行動の質も量もすごく良い方向に変わりました。

**高嶋** しっかりと情報発信をしているからそうですね。事業が上手くいくと止めてしまいう企業も多いなか、大切にされているのはなぜですか。

**稲垣** 石屋としての認知を広げるためでもあります。情報を発信し続けることで次世代の裾野が広がり、産業全体を盛り上げていけるんじゃないかと。それが巡り巡って本業にも返ってくるはずですから。あと、うちがあるのは石の街、岡崎という土台があるおかげ。そこを復興させたいという想いもあります。すぐに成果は出ませんが、この先30年、40年とついでいくな意義があると感じています。

**高嶋** 地域や産業全体の未来も見据えているんですね。感動しました。

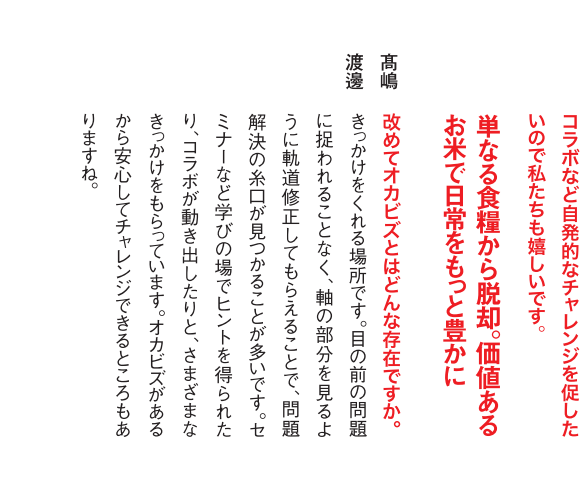
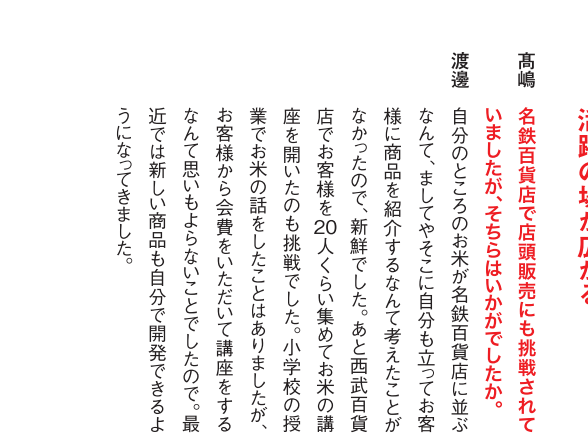
**高嶋** オカビズへお越しになって、かなり思考は変わりましたが、

**稲垣** 最初は正直、石屋に可能性を感じていませんでした。モチベーションも低く、今の売り上げを維持できればいいかなと。けれど新事業を始めたことで石の魅力が再確認でき、石屋として自信を持つようになりました。周りに助けられることも多いので、自分も石の価値を提供してお役に立ちたいです。まるで転職したみたいで気持ちが変わり、今では石屋に生まれて良かったなと思えるまでになりました。

**高嶋** 行動面ではどんな変化がありましたか。

**稲垣** こちらこそ、きっかけを与えてもらってありがとうございました。オカビズのおかげで今の思考回路になっているので、誰と関わってどこに身を置くのかって大事ななと思います。地元企業、岡崎製材さんとのマッチングやコラボ商品のご協力にも感謝しています。「生涯のビジネスパートナー」を得ることができました。すべての始まりであるオカビズは、僕にとってみんなをつないで動かしてくれるプラットフォームのような存在です。





# 株式会社渡辺米穀店

## 渡邊 正明

1995年、食糧管理法が廃止されて大手流通業やECの参入・拡大が進み、街の米穀店は売り上げが低迷。創業108年を数える渡辺米穀店も苦境に立たされていました。そんな状況を打破するため、2017年オカビズのサポートの下、新事業「お米のバー」をスタート。五ツ星お米マイスターである店主の渡邊さんが、顧客の好みをヒアリングして「米(マイ)カルテ」を制作し、オーダーメイドでお米をブレンドするサービスです。お米の味の違いや新たな楽しみ方が話題を呼び、5ヶ月で新規顧客が約60件増。既存顧客のブレンド米への転換や、2回目のリピート率も70%以上と高い率で推移したことで、売り上げが10%向上しました。2018年には、第1回あいちサービス大賞特別賞を受賞しています。

INTERVIEW

# 2

## 「お米のバー」をスタート、オカビズサポートの下、

### 五ツ星お米マイスターが手がける新事業「お米のバー」

高嶋 オカビズにお越しになる前のお仕事はどんな感じでしたか。

渡邊 企業給食や飲食店にお米を卸す割合が高かったです。しかし薄利だし競争も激しく、今後それだけでやっていくのは難しいと感じていました。そこで一般のお客様への販売にも力を入れるために、10年ほど前からチラシを作ってポストインクするように、最初は反応が良かったんですが、少しずつマンネリ化して…。オカビズに行こうと思ったのは、そのチラシにアドバイスをほしかったからです。

高嶋 そこから「お米のバー」に至ったわけですが、このときの様子や気持ちはいかがでしたか。

渡邊 根本的なところから考えたほうがいいとアドバイスをいただきました。これまでは日々の業務に流されているだけだったので、物事の見える範囲が変わりました。あと、事業所ごとにお米のブランドを変えていることを話したら「それすごいですね！」と言っていたので、自分では普通のことだったので意外でした。この強みを

生かしてバーテンダーがカクテルを作るように、お客さまにぴったりなブレンド米を提供するアイデアをいただいたのですが、それも自分の中には全くない発想でした。新しい取り組みに躊躇はなかったですが、なかったです。それが強みなら、とにかくやってみよう。バーテンダーの格好をしてみたり、カルテをどう作っていくか考えたり、面白がってきたと思います。今までは違う感覚の商売にわくわくしましたね。

高嶋 お客様の反応はいかがでしたか。

渡邊 それまでは1日に1人2人の来店があるかどうかでしたが、「お米のバー」を始めてからは毎日多くの方に足を運んでいただいています。面白がってご注文いただいています。個々のお客さまに合わせてブレンドしようと思うと、たくさんの銘柄が必要で。最近では収集癖が付いて(笑)、いろんな産地に電話して取り寄せ、変わった銘柄があればとにかく購入しています。以前は20〜40銘柄だったのが、今は100以上あるんじゃないかな。改めてお米について面白いなと思いましたし、反応があったことで自信もついて、次はこんなことがしたいなとかいろいろ考えられるようになりました。

### 「考える力」を磨いたことで、活躍の場が広がる

高嶋 名鉄百貨店で店頭販売にも挑戦されていましたが、そこらにはいかがでしたか。

渡邊 自分のお米が名鉄百貨店に並ぶなんて、ましてやそこに自分も立つてお客様に商品を紹介するなんて考えたことがなかったです。新鮮でした。あと西武百貨店にお客様を20人くらい集めてお米の講座を開いたのも挑戦でした。小学校の授業でお米の話をしたことはありましたが、お客様から会費をいただいていた講座をするなんて思いもよらないことでした。最近では新しい商品も自分で開発できるようになってきました。

高嶋 「ローリングストック米」や「大人のソロキャンパ」も渡邊さんのアイデアですよね。

渡邊 CMが何かで災害に備えて食材をローリングストックするというのを見て、これならお米でもできるよねって。キャンパ米も、お客さまからキャンパに持っていきけるようお米ってない？と聞かれて、じゃあメスティンに入れて持ち運べるようにしよう。いろいろ気付けて商品に繋がれるようになってきたかもしれません。

高嶋 それって案外できそうでもないことなので素晴らしいと思います。夏休みにはお料理教室とコラボして、小学生向けにお米の自由研究講座をされたそうですね。コラボする意義を教えてください。

渡邊 世界が広がるのがいいと思います。今回だと、こだわりのお米4種類を食べ比べたり、「飯の炊き方を学んだりしながらお米の謎に迫ったのですが、料理に合わせたご飯の話をしたあと、米屋に来てもらってもっと深いお米の話ができる流れが面白い。1人やるよりも多くの学びを提供できると思います。こうやって繋げていけばいいんだなと、勉強になりました。

高嶋 お料理教室の高橋さんもオカビズにお越しになっている事業者さん。今回の渡辺さんたちのように事業者さん同士のコラボなど自発的なチャレンジを促しているの私たちも嬉しいですね。

### 単なる食糧から脱却。価値あるお米で日常をもっと豊かに

高嶋 改めてオカビズとはどんな存在ですか。

渡邊 きっかけをくれる場所です。目の前の問題に捉われることなく、軸の部分を見るように軌道修正してもらえらることで、問題解決の糸口が見つけやすくなると思います。セミナーなど学びの場でヒントを得られたり、「ロボが動き出した」と、さまざまなきっかけをもらっています。オカビズがあるから安心してチャレンジできる場所がありますね。

高嶋 今後の夢をお聞かせください。

渡邊 業務用のお客さまだけでなく、引き続き一般のお客さまへの販売にも力を入れていきたいです。ただ売るのはなく、産地や品種によつてこんなに味が違うんだということをお客さまにもっと知ってほしい。楽しんでお米を食べてもらえたらいい。実はお茶碗1杯にしたら、高いお米と安いお米で金額にそれほど差があるわけではないんです。だからいろいろ食べ比べて、価値あるお米を選んでもらえたらいいと思います。単なる食糧ではなく、生活を豊かにできるものとして捉えてもらえたら嬉しいですね。毎日食べるお米だからこそ、それができると信じています。

高嶋 わが家も渡邊さんのところのお米を食べるようになり、子どもたちのおかわりの回数が増えました。あと、ふりかけを使わなくなつて、純粋に素材のおいしさを楽しんでいる様子で、お米のパワーを感じています。

高嶋 ありがとうございます。まだまだやれることはあると思っています。オカビズに出会うことが大切なんだと学びました。これからも今の時代の感覚に合わせていろいろなこと挑戦したいです。

高嶋 人の意見をスッと受け入れ、時代の変化に柔軟に対応される姿勢が、10年以上お店を続けられる秘訣なんだと実感しています。今後の活躍が楽しみです。





## 株式会社オーケーエス

〒444-0915 愛知県岡崎市日名南町4番地12  
http://www.oks-web.co.jp/

# 3

INTERVIEW

### 太田 裕一郎

## 株式会社オーケーエス

(株)オーケーエスは1947年、同市に木型製作業として創業。木材や金属、プラスチックを使用した自動車部品製作の補助作業台=治具(じぐ)の製作に定評があり、大手自動車メーカーと長年取引を続けてきました。「100年に1度のパラダイムシフト」といわれる自動車業界の変化に備えるため、7年ほど前に太田社長がオカビズを訪問。2018年、金属製やプラスチック製が一般的な治具を木で作ることで、製作時間を1/5、コストを1/2にカットする新サービス「治具革命」が誕生。短納期・高負荷・コスト低減などの過当競争に苦しむ部品メーカーを救うサービスだと業界外からも注目を集めています。製造業の効率化を提案したことが高く評価され、2019年には第2回あいちサービス大賞審査委員長賞を受賞しました。

# 「治具革命」を通じて得た 困難な時代を生き抜く力

**高嶋** なぜオカビズへ行ってみようと考えたのでしょうか。

**太田** 当時は自動車産業もまだ順調でしたが、うちのようないつかなる不安は昔から言われていたので、将来に不安はありました。そんな時に岡崎信用金庫さんから紹介があったんです。

**高嶋** 「治具革命」をスタートさせた時の心境をお聞かせください。

**太田** オカビズさんに相談するなかで強みに気づき、木製治具をPRしようとチラシをサポートしてもらったことで、もうやるしかない。展示会に初出展し多くの方に興味を持ってもらったほか、プレスリリースを手伝っていただいたことで新聞にもかなり取り上げていただきました。その後5年連続で展示会に出展するなかで商談が成立し、今でも取り引きしている企業さんが何社かいます。



### 代々続けてきた従来の 町工場スタイルから脱却

**高嶋** 展示会で反響があつて、頑張ってみようという気持ちになったんですね。

**太田** そうですね。自らPRすることが重要だと認識し、多くの方にお会いするようになりました。その後もアイデアを思いついたオカビズさんに伺い「JIG PRO」検査の自給化パートナー「OKAZAKI」就職転職支援隊「なごささまさまPR」をしてきました。また、自動車業界も去年くらいから激動の時代に入りました。事業を大きく変えていかなければならない、とスタートアップセミナーなどさまざまな場で勉強しています。

**高嶋** 激動の時代に備えて動いてきたことで良かったことはありますか。

**太田** コロナ禍の間も休業せずにやって来られたのは、メインの取り引きが少なくなった分を、「治具革命」など各サービスからの新規顧客獲得で補えたことが大きかったです。さまざまな展示会やオカビズさんのセミナーを受けておいたことで、いろんな発想ができるようになりました。

**高嶋** 新しい事業の動きはありますか。

**太田** 今年に入って特に自動車業界が厳しい状況のなか、コンテナ製造販売の新規事業

「BOX CHEF(ボックスシェフ)」に挑戦しています。新規事業を始めたきっかけは、岡崎のある経営者サークルに参加したこと。そこで製造業を中心としたメンバーと新しい農業ビジネスモデルを新会社として計画しています。新会社の事業と弊社の新規事業とリンクして奮闘しています。

**高嶋** 元々積極的なタイプなんですか。

**太田** いえいえ、基本的には受け身で人見知りです。けれど社長という立場が私を変えてくれました。私で3代目なんです。これまでの事業を踏襲するだけでは続かない。しかし、受け継いできた仕事も守りたい。そんな思いの狭間で試行錯誤しています。今、自動車業界は本当に大変で、製造業の仲間内でも2代目、3代目が多いんですが、なかには廃業したところもあります。私は去年から下請けからの脱却、新規事業創出を本気で取り組まない生き残れないと思いを、スタートアップやアントレベンチャーのイベントに多数参加し、ヒントを探し続けました。今年から新規事業に挑戦し、あと3年は死に物狂いでやれることは全部トライしようと思っています。

**高嶋** そうなんです。苦境に立たされるなか、それでも頑張っているのは、動けば反応があるという希望があるからなんですか。

**太田** それはあります。悩んでいても何も始まらないので、とにかく外に出ていろんな人に出会って情報収集しています。また、ご縁を大切にできたことで助けられたことも何度もありました。新規事業もさまざまな方に協力してもらって挑戦できているので本当にありがたいです。目先の損得にとらわれず、フラットな姿勢でいつか繋がれたら良いなという思いです。

**高嶋** ささまざまな挑戦をされている今、改めてオカビズはどんな場でしたか。

**太田** 町工場から会社に変わってきたことをくれた場です。自社の強みを認識して新しいところにアプローチしていくことをオカビズさんに教えて頂きました。オカビズさんに相談しなければ何も変わらなかったと思うので感謝しています。

### 逆境にこそ攻めの姿勢。新たな農業と食を提案する会社を起業

**高嶋** これからの夢があれば教えてください。

**太田** まずはオーケーエスを継続させ、発展させること。ピンチをチャンスに変えるため、新規事業に挑戦し、下請けからの脱却を目指しています。同業の方たちに「こんな風にはやれば良いのか」「俺にもできそうじゃない」と感じてもらえる成功事例になりたいと思っています。

**高嶋** 状況を変えるために全く違うことを始める方も多く中で、培ってきた技術の延長線上で試行錯誤できる軸があるのは素晴らしいですね。

**太田** 製造業に関係のない別の既存事業を始めるのも経営者としてはアリかもしれません。けどうちの社員はモノづくりの会社として生きてきているので、別の事業では社員の理解が得られませんし、今までの内部留保は社員が蓄えたものなので、別事業に投資する事は考えませんでした。モノづくりのやりがいやをなくさずに行きたいです。

**高嶋** そういう事業者さんがいるから、地域の産業がもう一回頑張れるんだと思います。社内の雰囲気はいかがですか。

**太田** 自動車業界の大変革のなかで社員も将来厳しいと認識し、挑戦してくれています。今がまさにスタートしたところで、これから本場の勝負だと思っています。ボジ

タイプに考えれば去年のうちに種まきを終え、今年から新事業に挑戦している状況は未来への希望となっています。

**高嶋** 新しい会社のこともお聞かせいただけますか。

**太田** 新しい会社は合同会社ドリームホームページトという、スタートアップの方たちと3人で昨年12月に個人出資で創業しました。農業人口減少という日本の社会課題の解決をする新ビジネスモデルをドリームホームページトとして作り上げたいです。いわゆる6次産業を構想していて、その設備面の仕事をオーケーエスが請け負うイメージです。

**高嶋** オーケーエスとしてドリームホームページトの仕事をお願いするだけでなく、経営者として会社に参画するということの、が、すいチャレンジですね。

**太田** ドリームホームページトをオーケーエスにドリリンクさせるかを考え、今の新規事業にたどり着きました。一緒にやる仲間にも出会えました。一歩踏み出す力になったと感じます。

**高嶋** オーケーエスとしても太田さん個人としても今が正念場なんですね。

**太田** 本当にそうです。今はワクワクと不安が半々という感じですが、ワクワクがあるだけありがたいなと思います。現状は結果がついてきてないですが、一生懸命もがいて、夢と希望の扉を開けたいです。新しい世界に進んでいけるよう頑張ります。







## 有限会社コトブキ工芸

〒444-2134 愛知県岡崎市大樹寺2丁目2-5

[https://peraichi.com/landing\\_pages/view/kotobukikougei/](https://peraichi.com/landing_pages/view/kotobukikougei/)

# 確かな縫製技術を生かした 自社商品づくり

INTERVIEW

# 4

## 有限会社コトブキ工芸

### 山田 哲也

大手オフィス家具メーカーの下請けとして、業務用椅子を製造してきた(有)コトブキ工芸。確かな縫製技術と豊富な知識を生かして、2018年に家庭向けインテリアブランド「iebito (イエビト)」を立ち上げました。目玉商品は、子どもたちが大好きなPLAYクッション。ブランドマネージャーでありパパでもある山田さんとオカビズが自宅でも楽しめるように考案したもので、予約販売したクラウドファンディングでは目標の180%を超える人気を博しました。2020年にはすみっコぐらしとコラボ。「めざましテレビ」などで取り上げられ注目を集めました。現在はトヨタ紡織株式会社とタッグを組み、アップサイクルの新たな取り組みにもチャレンジしています。

**初めての自社商品づくりは、パパの「あったら良いな」からスタート**

**高嶋** オカビズを利用したいと思ったきっかけは何ですか。

**山田** 下請け企業は取引先の状況に左右されがちです。そこで、独自に売上を伸ばしていけるものが何かないか相談したくて伺いました。

**高嶋** 当初は自社商品を作る発想はなかったんですよね。相談の中で「自社商品をクラウドファンディングを」と話が進んでいったわけですが、どうでしたか。

**山田** 当時クラウドファンディングは出始めたばかり。まさか自分ができるとは思っていませんでした。自社商品を作るにしても、自社サイトに出すことしか思い浮かばなかったと思うので、教えていただいたのは大きな発見でした。

**高嶋** 新しい販路の話などが聞けて、挑戦のハードルは下がりましたか。

**山田** そうですね。全部はできなくても、提案の中から1つ2つできるだけでも違うと思うようになりました。

**高嶋** 踏み出すきっかけは何だったのでしょうか。

**山田** 当時自分の子が2歳で、キッズコーナーに行つてはプレイクッションでよく遊んでいました。いつそのこと購入しようと思いついたのですが、家庭用はなかなかなく…。ならば、試しに作ってみようと思ったんです。

**高嶋** クラウドファンディングに挑戦してみたいかでしたか。

**山田** 実際に世に出してみると、思ったよりも応援してくれる方がいらつしやう。需要があることを知ることができました。正式に作つていく流れもできたのでトライして良かったんです。周りに自信を持つてもらえたのも大きかったです。私は企画やデザインを考える側で、作るのは職人さんたち。プレイクッションを受け入れてもらえたという話をしたら、職人さんたちも喜んでくれて、社内で面白い話題を共有できたのはプラスでした。

**高嶋** すみっコぐらしを使用したクッションもすごい反響でした。大手との版權を使ったりやりとりは大きな挑戦ではなかったか。

**山田** いつやりたいと思っていましたので、版權を扱う業者さんが集まる展示会に足を運んでみたことがあったんです。そのとき偶然すみっコぐらしの版權を持つ業者さんと名刺交換して、後日そのことを思い出して、使用したら可愛いんじゃないかとお話ししたら、良い反応をいただけました。商品化の前年に、すみっコぐらしが初めて映画化されて認知度が高まっていたのでタイミング的にも良かったです。

### 中小企業も環境に配慮するのが当たり前前の時代に

**高嶋** トヨタ紡織さんをご紹介させていただき一緒にアップサイクルすることになったときはどう感じられましたか。

**山田** 大企業なので、うちで釣り合うのかわからない。しかしお話をうかがううちに、フラットな状態でお互いの長所を生かして協力していけば良いんだと思えました。

**高嶋** スタートして1年。どんな部分にこだわっていますか。

**山田** 付加価値のある商品を作りたいと考え続けています。例えば、倉庫に眠っていた素材を魅力ある商品に生まれ変わらせたい。これと売れずに余ったから焼却処分します…では、結局アップサイクルにならない。カーボンニュートラルを謳っているのに、そこはきちんと向き合おうべきかな。となると販売方法1つ取っても、欲しい人に伝わる売り方が求められます。

**高嶋** 下請け仕事とは違う難しさです。気持ちの変化はありますか。

**山田** 物づくりに対する意識が変わりました。特に社会環境に対して何かを訴えていく商品を作ることに大きな責任を感じています。今回たトヨタ紡織さんにも配慮し、つくる責任をもつて物づくりをしなければなりません。作って販売してお金がもらえれば良いという社会ではなく、ついでに何かで挑戦できたのは貴重な経験ですね。

**高嶋** 確かに、廃棄を減らすには？ともう1歩真剣に考えないといけないタイミングに差し掛かっていますよね。

**山田** おそらく今後はそれをやるのが当たり前前になっていくと思います。現在は大企業を中心の取り組みですが、これからは中小企業も「物を作る」責任が発生することを意識して仕事をしなければなりません。今、考えるきっかけをいただけたことは幸運だと思います。

**高嶋** オカビズに対しての印象はありますか。

**山田** 相談に対してしっかりと返してくれるので心強い。そのまま実践してもいいし、ブラッシュアップするきっかけにしてもいい。思考に幅を持たせてくれます。引き出しも増えましたね。例えば、プレスリリースの相談をすれば、こういう書き方があるよと教えてくれる。自分で本を読んだりして引き出しを増やす方法もあるんですが、さまざまな事業を回しながらだと実践する時間は取れません。具体的な助言をいただけて、引き出しをストックできるのはありがたいです。

**高嶋** チャレンジの仕方も変わりましたか。

**山田** 面白そうなのがあるとすぐに首を突っ込んで、進んで後で大変なんですけど、形にすれば何かしらの結果がいてくれるんですよね。最初からあきらめるのはもったいない、まずはやれる方法を考えてみようと思えるようになり、半年後くらいに直接関係なかったことが、半年後くらいにつながるようなことも結構あつて、興味があつたことに触れておくのが大切ですね。

**高嶋** 今後の目標を教えてください。

**山田** 1つの事柄から多くの学びを吸収されて、挑戦のたびにアップデートされている印象です。みなさん楽しまれていることが山田さんのお話から透けて見えます。本当にご数年で会社の姿勢が変わったと思います。私が何かやってみたいと言えども、私自身が乗っかって、話せばみんな喜んで乗っかって、話がしやすいになりました。あとは元々コトブキ工芸の根底にある「断らない精神」もすごくプラスに働いている。無理だと決めつけず、まずはやらせてもらって、無理だと決めつけず、それが今、自社商品を作るうえで生きています。







ITアドバイザー  
水野 桂輔

情報発信というカタいですが、大切なのは「想い」を伝えることですね。みなさんの魅力や想いを発信していくことで、ビジネスはきっとうまくいきます。

ChatGPTか。  
アキモトか。

IT迷子の伝道師

ほんわか  
but  
ロジカル

LOVE

グッと踏み込み。  
スパッと解決。

チーフコーディネーター

秋元 祥治

オカビズには、10年で約3800社・25000件のご相談をお受けするなかで培ってきた“売上を上げるノウハウ”があります。

ビジネスコーディネーター

中小企業診断士  
高木 富美子

あなたのビジネスが今よりもっと上手くいくように、あなたのビジネスについて真剣に知恵をします。

ビジネスコーディネーター

庄司 結香

皆さんのめざすこと、したいことを一緒に伴走支援します。岡崎のこと、いろいろお話しください。

Think luxury,  
act local

ITアドバイザー

梅村 良

相談者様の事業の本質を明確にとらえ、相談者様自身で今後も継続して取り組める仕組みの構築や運用のアドバイスを行っています。

サスペンダーで支えきれない中小企業愛

コピーライター  
松田 広宣

オカビズでは強みをいっしょに見つけ、言葉にし、その強みがより多くの人に伝わるような新商品や新サービス、情報発信をつくりあげていきます。

強みを言語化  
しますねん。

お調子者の  
度をかぶった  
漢気デザイナー

デザインアドバイザー

稲波 伸行

みなさんが自らで取り組めるデザインを伝えたい。デザインを会社の力にしてください。

デザインアドバイザー

瀧口 力

道はどんなに険しくとも  
笑いながら歩こう。

ミスター包容力

センター長

高嶋 舞

何かをせねば、何かを始めたいと、踏み出すことは、誰にでもできることではなく、とても尊いことです。

ビジネスコーディネーター

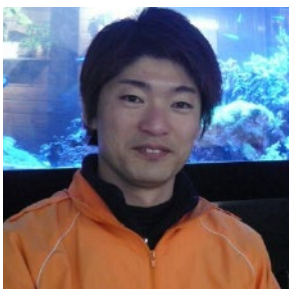
中小企業診断士  
高橋 康友

オカビズは起業後に新たな挑戦をするとき、あるいは壁にぶち当たったときになぜその事業をおこなうのかと立ち返ることのできる原点です。

# STAFF PROFILE

第一線で活躍するプロが、チームで売上アップをサポート!

ゲストアドバイザー



竹島水族館 館長  
小林龍二氏



ウエルズ社会保険労務士事務所  
五十川将史氏



奇天烈写真館  
ジーコ氏



UROCO 代表  
伊東将志氏

企画広報コーディネーター 内山 健太 / 伊奈 汐梨 / 中根 美沙

岡崎市経済振興部商工労政課 鈴木 洋人 / 植山 論 / 木和田 佐奈枝 / 市川 浩之 / 兵藤 麻理江 / 堀江 紳介 / 小林 隆幸 / 河合 悠 / 萩原 章太 / 豊田 悠輔

オカビズは多彩なパートナーと連携し、より手厚いサポートを目指しています。



一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group



INPIT  
愛知県知財総合支援窓口



AICHI GUARANTEE  
愛知県信用保証協会



CASE 2

小野 賢次  
小野 千夏



自家焙煎珈琲豆専門店

樹の香

〒444-0903

愛知県岡崎市東大友町郷東 19-1

<https://konokacoffee.com/>

事業者さんの声

夫婦だけで仕事しておりますので、営業していく中であしたい、こうしたい…と色々想いはあっても、なかなかそれを具体的にするのは難しいことでした。それがオカビズさんとの出会いによって私たちの想像を超えたアイデアやデザインが生み出され、多くのお客様に喜ばれる結果になっています。どんなことでも相談でき、スピーディーですので心強くありがたい存在です。身近に困っている人がいたら「オカビズがあるよ～」とお勧めしています。



武将をイメージ、付加価値を加えた  
三英傑コーヒー 累計1,000個超販売

相談内容

大河ドラマ放映に合わせて岡崎のお土産を作りたい

自家焙煎珈琲豆専門店としてのブレンド技術の高さを生かした商品展開を提案。チーフコーディネーターとデザインアドバイザーで、お土産の特性を捉え、付加価値をつけるサポート。

オカビズのサポート

SUPPORT1



チーフコーディネーター  
秋元 祥治

その土地に行ったからこそ  
買いたいと思わせる  
お土産商品の提案

ただパッケージを変えるだけでなく、その土地に行ったからこそ買いたくなる意味付けをしました。当時の人はコーヒーを飲んでいないので、味で武将たちを表現することを提案しました。

SUPPORT2



デザインアドバイザー  
稲波 伸行

パッケージの見せ方、  
キャッチフレーズをサポート

パッケージはハンコを提案しました。数がたくさん出ない中で既製品でクラフトっぽく見せることで価格を抑えるとともに付加価値を上げています。また、キャッチフレーズは、人がみて判断できるのは15文字程度。3行で収まるように提案しました。

三英傑BLEND COFFEE

徳川家康「超マイルドコーヒー」  
織田信長「超ストロングコーヒー」  
豊臣秀吉「超スウィートコーヒー」の  
三英傑をイメージした  
3つのオリジナルブレンドコーヒー。



成果



ドラマ館のお土産屋やサービスエリアなどで採用され、1年間で1,000個超の販売を達成。売上全体の7%を占めるほどに。また以前にオカビズでサポートしたホット専用水出しコーヒー「Get50」は現在も順調に売上を伸ばしており、ヒット商品を生み続けている。

印刷会社が初めて手がけた自社商品  
個性的なクラフト文具 累計10,339個の出荷

相談内容

新設する就労支援施設の利用者を増やしたい

未利用の紙を活用した「オリジナル文具」の開発を提案。センター長とデザイン・ITアドバイザーとのチームによって開発から販路の整備までを一気通貫でサポート。

オカビズのサポート

SUPPORT1



センター長  
高嶋 舞

文具人気やSDGsを  
背景に未利用紙を活用した  
「オリジナルノート」を提案

新設する就労支援施設の強みは印刷所が母体であること。印刷所には未利用の紙がたくさんあることに着目し「1ページずつ色が違うノート」というコンセプトをご提案しました。

SUPPORT2



デザインアドバイザー  
稲波 伸行

高級ノート市場を見据え、  
ブランド名やロゴを  
シンプルで力強いものに

未利用紙を組む手間を価格へ反映できる高級商品に位置付け、ブランド名やロゴはシンプルに。ロゴには健常者と障害者、印刷所と就労支援施設を繋ぐという意図も込めて。

SUPPORT3



ITアドバイザー  
水野 桂輔

デザイン性が高く個別に  
店舗を開設できるBASEで  
ブランドイメージを醸成

オリジナリティの高い商品のためブランド単体のショップをつくれるBASEをご提案。ページの方向性やデザイン、文章量をアドバイスしながら完成まで一緒しました。

ながたぶんぐ



印刷所で使われていない紙=未利用紙(残紙)を活用し、一枚一枚、障がいのある利用者さんが手で組み合わせて作ったオリジナル文具。

成果



市内のセレクトショップなどに採用されているほか、ゴルフの景品や贈り物、大手保険会社のノベルティやふるさと納税の返礼品などでも採用され展開している。

CASE 1

永田 圭一



合資会社永田印刷所

「ながたぶんぐ」

〒444-0049

愛知県岡崎市亀井町 1-15

<http://n-dp.com/>

事業者さんの声

相談するたびに課題が生まれ、宿題を片付けながら次回相談に挑む。次から次へと宿題をこなしていく、そんな日々が続きました。ただ回数を重ねながら確実に一步一步前に進んでいることを実感。私たちが普段当たり前に行っている印刷に関する作業や日常的な事柄に関して、とても丁寧にお話を聴いて下さり、我々では気づけないようなことにも目を向けて、客観的に私たちの強みや魅力を見出しわかりやすく丁寧にお伝え頂くことで、固定観念を意識的に一旦横に置いてみる事ができ、見える景色や行動までもが変わり、思いがけない結果が目の前で展開されていくそんな実体験をしました。課題に対して多方面からのサポートは大変心強く、まずはやってみよう柔軟な発想で前向きに新たなチャレンジに向かわせてくれたことに心より感謝しております。今後も引き続きチャレンジし続けていけるよう心掛けてまいります。どうか引き続きよろしくお願い致します。





CASE4

平山 貴英



株式会社ナカシロ  
おかざき楽の湯

〒444-0821  
愛知県岡崎市庄司田1丁目14-14  
<https://rakunoyu.com/okazaki/>

事業者さんの声

オカビズさんのサポートは集客の固定概念を大きく覆して頂きました。従来の集客方法は常にTVCMや折込チラシといった広告費に頼るものでした。サポート後は既存の設備に目を向け自社の強みを再認識し、それらをトレンドワードに掛け合わせた企画を打ち出すことに成功しました。現状、広告費が従来の1/3となり、集客もコロナ禍前を上回っております。また、プレスリリースの指導を頂いたことも現在の広告費を抑えた運営の一因となっております。



# 「ご近所ワーケーション」 サービス投入、 コロナ禍で半減した売上がV字回復!

## 相談内容

コロナ禍で平日昼間の利用者が半減、  
売上を戻したい

既存施設を効率的に活用し、コロナ禍のニーズを捉えたアイデアを考案。チーフコーディネーターとデザインアドバイザーにより開発から情報発信までをサポート。

### オカビズのサポート

#### SUPPORT1



チーフコーディネーター  
秋元 祥治

コロナ禍で話題となった「ワーケーション」を取り入れたサービスを提案

くつろぎ空間やWi-Fi環境などの既存設備に着目。「ワーケーション」がトレンド入りしたことやコロナ禍のワークスタイルの変化を捉え、フリーランスなどリモートワークする人をターゲットにサービスを提案しました。

#### SUPPORT2



デザインアドバイザー  
稲波 伸行

意外な空間利用のサービスを、親しみやすく分かりやすく訴求

フランクかつストレートなコピーで意外性を表現、利用シーンと「ご近所」という親近感が湧くデザインを提案しました。お値打ちな価格やサービス内容も一目でわかるように訴求したことで、次のアクションを引き出します。

ご近所ワーケーション

コロナ禍でのワークスタイル「リモートワーク」の気分転換を図りたい人に場所を提供するとともに、仕事の合間にお風呂やサウナの利用ができる新しい働き方の提案「ご近所ワーケーション」サービス。



#### 成果

平日昼間に「ワーケーション」として利用するお客様の獲得ができ、かつ、利用客の客単価が上がったことで、売上の維持につながった。また、秋元からの提案として「ランニングステーション」サービスとして次なる打ち手に着手したことで、大きな注目を集め、コロナ禍での大幅な赤字を免れることができた。

# 顔が半分隠れるマスク必須のコロナ禍 マスク接客講座、百貨店などで採用

## 相談内容

セミナー講師としてエージェンシー以外に  
自分でも仕事をとっていききたい

目元だけで笑顔を作る「マスク接客セミナー」研修プログラムを提案。センター長とITアドバイザーとのチームによって開発から情報発信までサポート。

### オカビズのサポート

#### SUPPORT1



センター長  
高嶋 舞

コロナ禍で必須となったマスクをしていても伝わる笑顔「マスク接客セミナー」を提案

従来は接客マナー違反だったマスクが必須となったコロナ禍。プロとしてさまざまな人の笑顔を作り出してきた研修内容とその経歴に着眼。マスクをしたまま、目元で笑顔が作れる接客セミナーの展開をご提案しました。

#### SUPPORT2



ITアドバイザー  
水野 桂輔

新規性の高いサービスのため伝わりやすい情報発信のポイントをアドバイス

この講座を提供することによる価値がしっかり見える化されているホームページになっているのはとても大切なポイントです。そこで、ご自身で作成した原稿や写真に専門家の知見でアドバイスをいたしました。

完成したサービス

マスク着用での効果的なコミュニケーションをとるポイントを習得できる「マスク接客セミナー」接客・接遇を必要とする各業界の企業が対象



#### 成果

百貨店などマナーのプロと言える職種からの研修受注や寄稿依頼を獲得。また、多くのメディアに取り上げられ、より彼女自身のブランディングと認知度が上がった。



CASE3

岩村 良恵



True Colors  
Communication

岡崎市内  
<https://truecolorsjapan.com/>

事業者さんの声

研修講師の仕事をはじめた矢先にコロナ禍となり、どうやって仕事の幅を広げるべきか悩んでオカビズさんを訪ねました。高嶋さんの親身なヒアリングとユニークな着眼点から生まれたマスク接客マナーは、新聞や雑誌、テレビにも取り上げられ、百貨店やホテル、医療業界にもお役に立っていただき、お陰様で私自身の仕事の幅もぐんと広がりました。ご自身の仕事の可能性を広げたい方はぜひ一度ご相談されることをお勧めします。



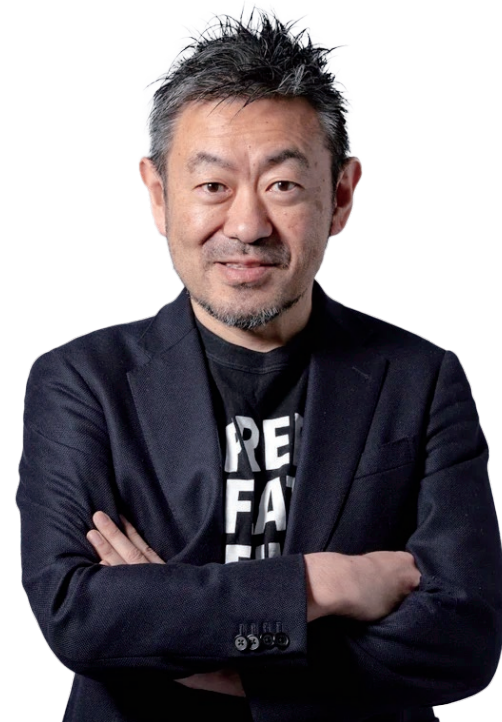


# 10周年に寄せて

オカビズさん、10周年まことにおめでとうございます！

オカビズさんの取り組みがすごい！とお聞きし、数年前に初めて秋元さんに話をお伺いしにお邪魔してから、折にふれご一緒させていただいて参りました。地域が盛り上がれば日本も盛り上がる、そこには色々なアプローチはあるのだと思うのですが、地域の方々にとって本当に必要なこととはこういうことなのだと、あの時受けた涙が出るほどの衝撃は今でも忘れられません。個別に丁寧に相談を受け、その事業者さんの魅力を引き出すために丁寧に伴走される。本当に一件一件丁寧に取り組まれて、合わせてみるとすごい成果となり、地域経済にとってなくてはならない存在になられているものと存じます。

その10年の偉大なる成果をベースに、オカビズさんは「よりチャレンジャーを生み出す機関」として、さらなる進化を目指されるとのこと。私が秋元さんと一緒に進めている武蔵野大学アントレプレナーシップ学部(武蔵野EMC)、そしてそこで得られた成果を社会に浸透させていくためのMusashino Valleyも、同じく「チャレンジャーを生み出す機関」にしたいという想いがあります。同じ夢を抱き、岡崎ではオカビズさんが、そして武蔵野エリアは武蔵野EMCやMusashino Valleyが、成果を積み上げ挑戦者のコミュニティをつくり、コラボしながら、イキイキ、ワクワクする日本をつくっていただければいいな、と心から願っております。未来をともに創っていきましょう！



## 伊藤 羊一

武蔵野大学 アントレプレナーシップ学部 学部長

LINEヤフーアカデミア 学長

※著作「1分で話せ」は60万部、著者累計90万部超



## 岡崎市が運営をする中小企業の相談所

岡崎ビジネスサポートセンター(通称:オカビズ)は、岡崎市が運営する「中小企業のための無料の経営相談所」です。一人ひとりが経営者でもある専門家チームがあなたの会社の強みをともに探し出し、お金をかけずにアイデアをつかって売上アップをお手伝いします。ともにチャレンジする仲間作りの場も提供します。売上アップはもちろん、創業から人材採用、事業承継までビジネスのことなら何でも相談ください。

Hearing



きく

業種に関係なくあらゆる事業のどんな相談もしっかりお聞きします。ふわとした相談でも大丈夫です。

Discovery



みつける

しっかりと向き合い、課題や強みを見つけます。同じ目線で前向きな具体的な解決策と一緒に考えます。

Support



ささえる

第一線で活躍するプロがチームで伴走し、あなたのチャレンジを支えます。共に走る仲間づくりも応援します。



岡崎市康生通西4-71  
岡崎市図書館交流プラザ・りぶら2F

岡崎市戸崎町外山38-5  
イオンモール岡崎3F

☎0564-26-2231

✉info@oka-biz.net

営業時間 月～金曜日 / 10:00～17:00