

## アクセス・ご相談予約・お問い合わせ



### 狭山市ビジネスサポートセンター Saya-Biz

〒350-1305

狭山市入間川1-3-3 狭山市産業労働センター内  
(狭山市駅西口徒歩2分)

☎ 04-2946-8751

✉ [info@saya-biz.jp](mailto:info@saya-biz.jp)

<http://saya-biz.jp/>

【相談・受付時間】

火曜日～土曜日

(祝日・年末年始を除く)

9:00～17:00

(12:00～13:00を除く)

🖥️ ホームページ



📷 インスタグラム



📘 Facebook



@sayabizpage

🐦 twitter



@sayabiz

狭山市ビジネスサポートセンター

# Saya Biz

☑️ 自分の強みを発見！

☑️ 売上げアップにつながる

実践的なアイデアをご提案！

☑️ 結果にこだわるプロフェッショナルが

あなたのビジネスをとことんサポートします！

**完全予約制**

相談は何度でも

**無料**です！

## Saya-Bizとは？

Saya-Bizは、狭山市が設立した無料経営相談所です。中小企業・小規模事業者等の経営支援および創業支援を行っています。売上アップに関するお悩みや、課題解決につながるご提案で、地域の事業者ならびに起業を考えているみなさまをしっかりとサポートいたします。また、ご相談以外にもビジネスに関する有益な情報発信やセミナーなども積極的に実施しています。マーケティング、デザイン、販路開拓、プロモーション、ブランディングの各専門家の視点を交えながら、継続的なサポート活動で質の高いワンストップのコンサルティングを実施。製造業・農業・飲食業・サービス業など、あらゆる業種のお悩みにお応えします。



## サポートの特徴



聴きます

「売上げを伸ばしたい」「新しいことをしたい」と思い立った時点で相談をお聴きします。業種に関係なく、あらゆる事業の相談にお応えします。



見つけます

売上げが伸びない理由や強みは自分では分かりづらいもの。相談者にしっかりと向き合い、課題や強みを見つけ、何をしたらいいかを明らかにします。



提案します

“ターゲット”を絞り、相談者の強みを活かした、お金をかけない“ひとつふたつ”をご提案いたします。



伴走します

“継続した無料のサポート”で、成果が出るまで徹底的にサポートします。一緒にがんばりましょう！

## 事業内容

相談業務を支援の柱にすえながら、定期的にセミナーやイベントを開催。自己啓発やスキルアップ、人と人との交流を促進します。

### ■ 経営相談

相談者とのコミュニケーションを大切に、同じ目線に立った“人”による個別支援を重視。新規事業開発、マーケティング、販売促進など、経営全般に関する相談やサポートを行います。

### ■ セミナー・イベント

ビジネスのステップアップを目指したセミナー、課題解決に直結するテーマ別セミナー、地域活性化を促進する講演会などを開催。また、人と企業、企業と企業を結びつけるビジネスマッチングの場をつくります。

### ■ 各種支援機関との連携

商工会議所、金融機関などと連携し、相談内容に応じて適切な支援機関を紹介。相談者の便宜を図ります。

## スタッフ紹介

### センター長 小林 美穂

こばやし・みほ



埼玉県生まれ。一橋大学商学部卒業後、マスコミ業界を経て経営コンサルティングファームで事業変革手法を習得、BtoB企業の売上高増・製造コスト削減等の実績を残す。近年は新規事業創出支援や中小企業・起業家向けワークショップも多数経験、社会課題解決ビジネスに関する知見も深い。地域の伴走者として、対話を通じた新たな価値を見出していく。

### 金融アドバイザー 堀江 恭平

ほりえ・きょうへい



埼玉県川越市出身。2015年4月飯能信用金庫入庫。2022年3月よりSaya-Bizに転出。小学1年から高校3年までの12年間サッカーをしてきました。メンタル面はもちろん人間関係の重要性も学びました。飯能信用金庫ではさいたま支店、新狭山支店、狭山支店を経験し、多くの方に支えて頂きながら、地域の発展・中小企業様の発展を目指し、コミュニケーションを大切に、営業担当者として活動してきました。地域発展のため、皆様と一緒に歩んでいきます。

### ITアドバイザー 磯部 百香

いそべ・ももか

週1回



埼玉県生まれ。美容サロン・エステ専門のHP制作会社を立ち上げ、WebサイトやSNSを利用した集客を得意とする。品川区の創業支援センターで専門アドバイザーを務める中で、中小企業の活躍が地域の活性化に繋がることを経験。ITを苦手としている経営者のネット活用をサポートすることで、地域の中小企業の発信力強化と販路拡大の提案をしていく。

### プロジェクトマネージャー 渡部 暁子

わたなべ・あきこ



大学卒業後、外資系コンサルティングファームに勤務。デジタルトランスフォーメーション(DX)、営業戦略策定、グループ経営管理体制構築等の多岐に渡り、プロジェクトの立上げ・推進を多数経験。出身は近隣市であり、埼玉西部地域との関わりは深い。時代の転換期にある今、「未来の担い手が、自分の地域を“カッコいい”と誇りに思えるように」との精神で、地域の資産を事業成長につなげていく。

### デザインアドバイザー 企画広報ディレクター 青松 基

あおまつ・はじめ

月3回



神奈川県横浜市生まれ。2006年に武蔵野美術大学視覚伝達デザイン学科を卒業し、株式会社コンセント入社。商業雑誌のデザインやアートディレクションを担当し、その経験を生かして企業や自治体のウェブサイト、パンフレット、広報誌等様々な情報発信の支援に従事。2019年に独立し妻とデザインユニット・sukkuを立ち上げ、「日常をたがやすデザイン」をコンセプトにデザイナーとして活動中。

### ITアドバイザー 丸山 恵子

まるやま・けいこ

月2回



ウーマンネット株式会社代表取締役。起業家向け、中小企業向けにICT活用での販路開拓支援・マーケティング支援に従事。東京創業ステーションStartup Hub Tokyo起業コンシェルジュ、中小企業庁ミラサポ登録専門家、熱海市・木更津市ビジネスサポートセンターITアドバイザーなど多方面で幅広い活動をしている。2016年6月内閣府男女共同参画局特命担当大臣表彰 女性のチャレンジ賞特別部門賞受賞。

# セミナー・講演実績

## Saya-Biz主催セミナー・イベント

2021年6月23日(水) 18:30-20:00

2021年8月24日(火) 18:30-20:00

2021年11月4日(木) 18:30-20:00



## 団体・企業向けセミナー・講演

創業セミナー・社員向け研修など  
講演・講義・パネルディスカッションなどの依頼も承ります。



# 実績 2019年4月～2022年3月

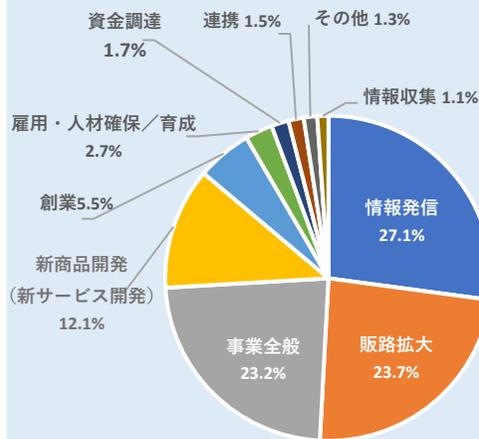
## 相談件数

# 4,128件



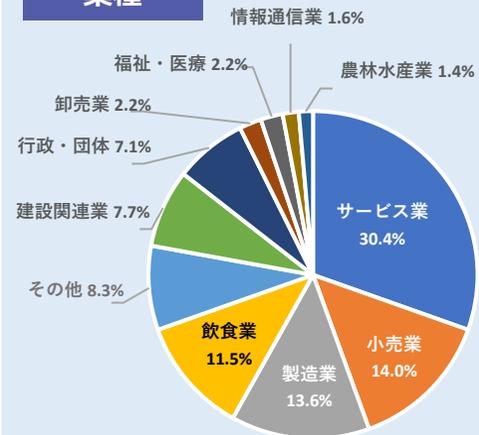
2022年3月4日に相談件数4,000件を記録。

## 相談内容



内容は、HP作成など情報発信に関する相談が増えています。また、販路拡大や新商品開発など売上アップにかかわる相談が多数を占めています。

## 業種



サービス業・小売業・製造業を中心に幅広い業種の方にお越し頂いています。

## リピート率

# 90.7%

10人中9人以上は複数回ご利用頂いています。1回で終わりではなく、アイデアを実行して成果が出るまで継続的にサポートします。

## 満足度

# 98.5%

相談後に実施しているアンケート結果 98.5%の方が「大変満足」または「満足」と回答。さらに、「またSaya-Bizを利用したい」98.5%「知り合いにすすめて」と、99.5%の方が回答されています。

# 売上UP成果・支援事例

## CASE 1

### 小鳥専門店 同好苑



新規  
顧客開拓  
👍

#### ? 相談内容

先代が1968年に創業した小鳥専門店。新規のお客様が少なく、売上を向上させたい。

#### 💡 サポート

- 小鳥マニアや古くからの顧客などからの支持が根強い理由として、小鳥に関する知識が豊富であるという強みに注目。初心者にも『長生きする小鳥の育て方』を一から教えられるため、ペットの小鳥と少しでも長く共に暮らしたいと願う若い人や家族連れもターゲットとした。
- これまではほとんどが口コミで紹介で集客。Googleマイビジネスを開始したが更新できていないとのことだったので、更新の頻度や内容についてのアドバイス。

#### 🏠 成果

相談開始翌月から顧客が増加し、売上高昨対比150%、140%、160%…と毎月連続して昨対超えを達成。年間売上高では昨年対比162%を達成した。コロナ禍でもGoogleマイビジネスやTwitterでの発信を継続して、安定した売上を保っている。

## CASE 3

### 武蔵野茶工房 服部園



メディア  
発信  
👍

新商品  
開発  
👍

#### ? 相談内容

ドリップ煎茶を使って新たなギフト商品を作りたい。

※ドリップ煎茶とは、「急須を持たない家庭でも急須で淹れたような味わいを楽しめる」をコンセプトに開発された、手軽でありながら本物のお茶を楽しむ商品。

#### 💡 サポート

- 「手軽に飲める」ドリップ式だからこそ、急須でお茶を飲まなくなっているお子様から若い世代を意識。お土産としてお子様にも受け入れやすい埼玉県のご当地キャラクターをパッケージに採用。
- プレスリリースで、各メディアへ情報提供。その他、HPやSNSでの紹介を推奨。

#### 🏠 成果

日経MJ、埼玉新聞に掲載。販路拡大の後押しに。



## CASE 2

### 和食屋 旬彩遊膳・味叶



黒字化  
👍

新商品  
開発  
👍

#### ? 相談内容

独立してから24年。10年ほど前に大きな設備投資をして和食屋として現店舗をオープン。売上を向上したい。

#### 💡 サポート

- 顧客層は70代が多く、高齢者向けに5年前から始めたハーフメニューの評判が良いことから「シニア向け贅沢和食」をコンセプトとして設定。
- 休業時代花板経験のある店主のこだわりの寿司やうなぎなどの高級メニューを前面に出して、ブログとInstagramを連動させて発信強化。店主はPCやスマホが使えないため、毎週の相談時にブログを作りだめする形でフォロー。

#### 🏠 成果

新規顧客が増加し、売り上げも単月黒字化を達成。

次なる施策も続々！

新型コロナウイルスの影響でランチ客や団体客の減少に対して、  
→社会情勢・季節イベントを反映したテイクアウトメニューの開発をサポート。  
→「彩・花寿司」は母の日限定20食が完売、レギュラーメニュー化しその後50食以上の継続売上。  
・「海福丼弁当」は人気商品となり、累積350食を突破。

## CASE 4

### 金属部品加工 有限会社國翔



新規  
顧客開拓  
👍

新商品  
開発  
👍

メディア  
発信  
👍

#### ? 相談内容

2002年設立。自動車・各種機械部品・介護用品などを中心に試作から製作までを行う。新型コロナウイルスの影響で2月は売上が8割減。

#### 💡 サポート

- ウォータージェット切断技術を活かした「新しい生活様式用足元表示カーペット」をコンセプトに設定
- 緊急事態宣言解除のタイミングに合わせて、商業施設を中心とした屋内施設をターゲットとする
- コロナ対策グッズとしてプレスリリース発信を強化

#### 🏠 成果

日刊工業新聞、日経MJに掲載され、問い合わせが増加。  
ヒルトン小田原リゾート&スパ、某病院への採用が決定。商業施設デザイン会社からの引き合い多数。

