

事業者に伴走して「稼ぐ力」を掘り起こす

狭山市ビジネスサポートセンター



Saya-Bizこと狭山市ビジネスサポートセンターは市が開始した無料経営相談で、中小企業・小規模事業者などの経営支援や創業支援を行っています。今年の4月で開始から4年目を迎えました。3年間で4,000件以上の相談を受けてきたSaya-Bizが、どのようにサポートを行っているのかご紹介します。

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



SDGsの関連アイコンを特集ページに標記しています



サポートの特徴

1 聞きます・見つけます

財務内容や現場を見ての問題発見ではなく、話を聞くことで相談者が持つ「強み」を発見する

2 提案します

ターゲット選定、商品開発、販路拡大、SNSページ作成など、成果につながる提案を具体的に行う

3 伴走します

「いつまでに何を考えて、何をするか」を明確化。定期的な進捗確認により成果創出まで寄り添う

サポートにあたるスタッフ

①現状ヒアリング

②商品・サービスの セールスポイント(強み)整理

③具体的な施策提案 (新商品/サービス開発、 販路開拓など)

④営業/情報発信に関する戦略 アドバイス

⑤デザイン支援 ・パッケージ・ラベル作成支援 ・チラシ・ショップカード作成支援

⑥IT支援 ・ホームページ・SNS作成支援 ・オンラインショップ開設支援

⑦メディア発信支援 (プレスリリース作成支援など)

金融支援

- ・補助金申請支援
- ・融資申請支援

■相談業務全般を担当

Saya-Biz センター長 小林 美穂



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・製造コスト削減などの実績を残す。近年は新規事業創出支援や中小企業・起業者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。

Saya-Biz プロジェクトマネージャー 渡部 暁子



外資系コンサルティングファームに勤務し製造・情報通信・金融業のデジタルトランスフォーメーション(DX)、顧客管理戦略、グループ経営管理など、プロジェクトの立ち上げ・推進を多数経験。近年は共創による地域資産のリブランディングにも積極的に取り組む。

■専門アドバイザー

デザインアドバイザー 青松 基^{はじめ}



株式会社sukku^{スタッフ}代表、グラフィックデザイナー。「日常をたがやすデザイン」をコンセプトに、第三者視点を持ちながら、手段を問わず「伝わる」をデザインしている。

ITアドバイザー 丸山 恵子



創業者・中小企業向けにICTを活用した販路開拓支援、マーケティング、IT導入支援、情報セキュリティなど幅広い相談内容に対応している。

ITアドバイザー 磯部 百香



ウェブサイトやSNSを利用した集客を得意とする。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。

金融アドバイザー 堀江 恭平



飯能信用金庫からSaya-Bizに出向中。信用金庫勤務歴の内、半分を狭山市内の支店にて勤務。金融機関での営業経験を生かし、融資や補助金申請などをサポート。

※相談内容によって、順番が前後することがあります。また、全ての項目を実施しない場合もあります

相談者の事例紹介①



野口自動車工業株式会社

代表取締役 **野口 功祐**さん

所在地 入間川3145-4 ☎2957-7108

事業内容

昭和47年創業。トラックから乗用車まで広く車の整備を手掛ける。現社長の野口さんが社長就任後は、レンタカー、リース、自動車保険、板金など自動車に関するサービスを総合的に展開している。

相談のきっかけ

コロナ禍によって苦境に立たされている飲食事業者向けに、キッチンカーのレンタル事業を始めようと考えているが、どのように事業展開したらいいか相談したい。

「夢の第一歩をイチから応援」というコピーを提案してもらい、自身のやりたいことが伝わりやすくなりました。自身の行っている事業をどうPRしたらいいかと悩んでいる事業者の方には、適切なサポートになると思います。さまざまなメディアに取り上げられ、それがきっかけで新たな受注にもつながりました。

支援のプロセス

支援① 「チャレンジキッチンカー」のコンセプトを提案してサービス化



「チャレンジショップ」のモデルをヒントに、手頃な価格でのレンタルからスタートしてキッチンカーの購入につながるビジネスモデルを提案。

支援② ターゲットを「飲食店の新規開業・業態転換」に明確化



手頃な価格と手厚いサポートというサービスの特徴を生かし、コロナ禍という環境を考慮して、飲食店の新規開業者や店舗家賃が重圧となり業態転換を考える飲食事業者をメインターゲットに設定。

支援③ 「コロナ禍の飲食店支援」と「地域活性化活動」のブランドイメージ確立



さやまキッチンカー協会の設立をサポート。協会の主催事業である「さやまキッチンカーマルシェ(通称 さやキチ)」のリーフレット作成やSNS発信をサポート。

結果

- キッチンカーのレンタルをきっかけに、1台約300万円のキッチンカー複数台の販売につながる。
- さやまキッチンカー協会の会員は61社に(4年9月現在)。協会員からのキッチンカー整備依頼も多数受注。



相談者の事例紹介②



三丁目の手打うどん

店主 田島 武さん

所在地 水野1266-49 ☎2958-3262

事業内容

平成18年創業。水野に店舗を構える武蔵野うどん専門店。国産地粉100%使用の麺や、地場産の野菜を使用した揚げたてにこだわった天ぷらを提供し、食べログうどんEAST百名店に2年連続選出。

相談のきっかけ

効率的に売上を拡大するために、生麺の販路開拓や新たな商品開発をしたい。

Saya-Bizが持つ人脈が、新たな販路開拓や商品開発にとっても役立っています。きちんと商品を理解した上で適切な提案を頂けるのが、ありがたいです。販売先としてご紹介いただいたSAYA Market&Cafeなどで商品を見た方が、直接店舗へ来店されることも増えています。

支援のプロセス

支援① 生麺のパッケージ改善を基軸としたブランディング

店舗ののれんにあるマークをロゴとして採用し、店内のメニューやショップカードもブランドイメージに合わせて見直す。

支援② 事業投資を行うための資金調達

冷凍麺の製造と自動販売機での販売実現のため、事業再構築補助金申請にチャレンジ。金融機関と連携し、事業戦略や事業計画の作成を支援。

支援③ 各種オンラインコンテンツによるPR強化

ブランドイメージに則したホームページとInstagramを作成、写真撮影や投稿についてのノウハウをアドバイス。商品の販売サイトを作成し、生麺と冷凍麺の通信販売を開始。

結果

- ホームページ、Instagramをきっかけに店舗の認知度がアップ。[SAYA Market&Cafe]などへの紹介により更に販路も拡大し、生麺の総売上個数は前年比120%に増加。
- 店舗に冷凍自動販売機を設置して、非接触での販売を開始。武蔵野うどんでは初の試みとして注目され、3カ月で300個以上を販売。



作成したホームページ



Before

生麺のパッケージ After



冷凍自動販売機「ど冷えもん」

狭山市ビジネスサポートセンター

所在地 入間川1-3-3 (産業労働センター内) ☎2946-8751

受付時間 9時~17時 (日・月曜日、祝日を除く)

※相談には事前予約が必要です



問合せ 産業振興課へ内線 2553