釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

活動報告書

2018 年 8 月 21 日～2019 年 8 月 31 日

k-Biz について

●設立の背景

釧路市では、地域経済のプラス成長と雇用の創出を図るため、企業の「稼ぐ力」の強化に取り組んでいます。この一環として、平成22年度から継続的に連携を深めてきた「富士市産業支援センターf-Biz」をモデルに「釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz」を設立運営することとしました。

k-Biz の実効性を高めるためには、中小企業支援の知見の反映、周知や利用促進、支援の相互補完等の観点から、地域の中小企業支援機関が一体となった運営が必要不可欠であるとの認識の元、2017（平成 29）年 8 月に釧路市、経済団体、金融機関の 10 団体で構成する釧路市ビジネスサポート協議会を設立、センター長公募を経て、翌 2018（平成 30）年 8 月 21 日に、北海道・東北エリアで初となる、釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz をオープンしています。

釧路商工会議所
阿寒町商工会
音別町商工会
一般社団法人 北海道中小企業家同友会 くしろ支部
北洋銀行
北海道銀行
釧路信用金庫
大地みらい信用金庫
いつまでも 地域とともに しんくみ 釧路信用組合
釧路市 City of Kushiro

●営業の概要

場　　所　釧路市北大通 4 丁目 1-1

営業日時　火～土（祝日・年末年始除く） 9 時～17 時

相談方法　電話、FAX又はメールで事前予約の上来所
相談は原則1回1時間で何度でも無料

●スタッフ紹介（2020 年 2 月現在）

センター長
澄川　誠治
火～土

ブランディングマネージャー
田辺　貴久
火～土

ＩＴアドバイザー
佐々木　圭一
水・木

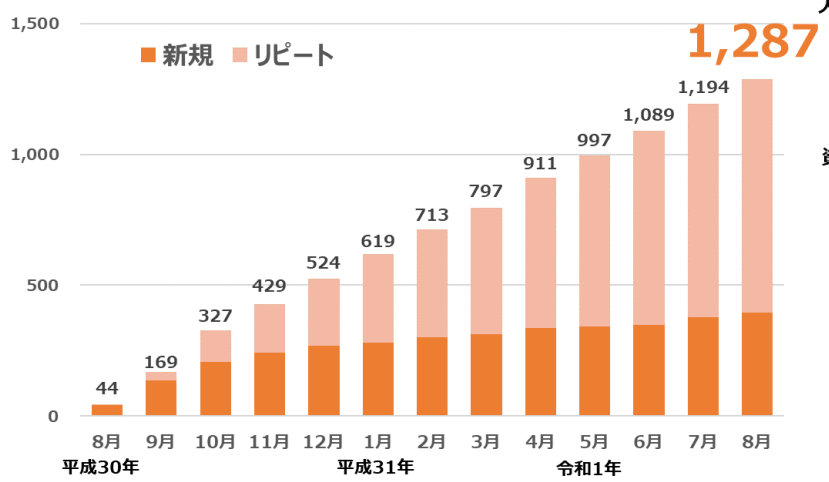
スペシャルアドバイザー
竹内　誠一
榎本　淳子
山村　翔平

事務局
荒川　祐斗（釧路市役所職員）
北島　由也（釧路信用金庫職員）
竹尾　南々子

相談対応実績

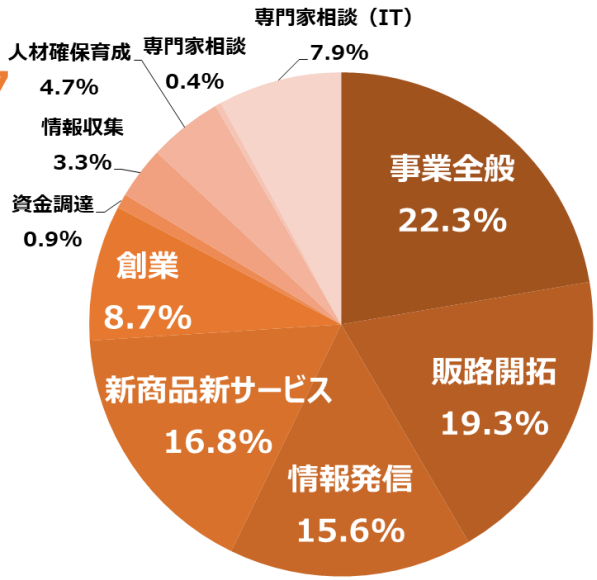
●累計相談件数　1,287 件（1 日平均 5.8 件）

●相談件数の推移



相談者の**約 7 割**がリピーター

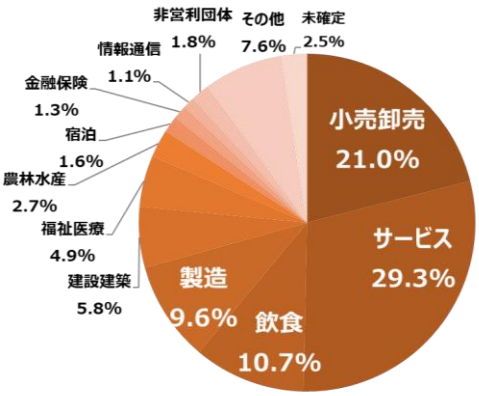
●相談内容



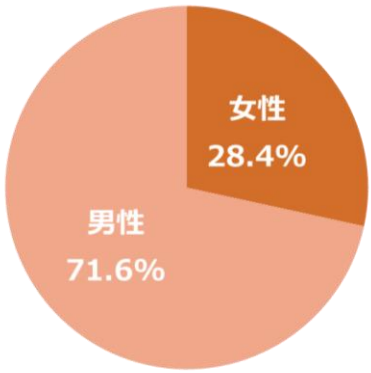
予約申込状況（オープン前事前予約含む）

●予約申込事業者数　447 社

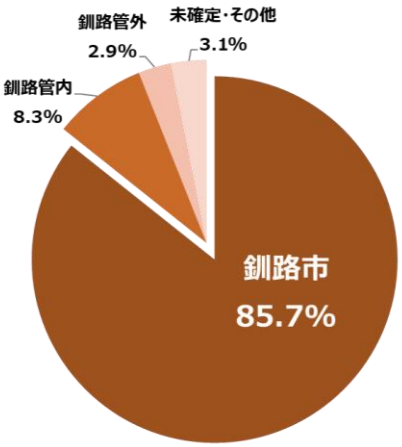
●業種割合



●性別割合



●所在地割合



メディア掲載（オープン前含む）

●新聞掲載件数　118 件

●テレビ放映回数　6 回

●プレスリリース件数　33 件

セミナー開催

●開催回数　5 回

ビジネスの最前線で活躍する著名人やk-Biz相談者を講師に、創業やビジネストレンド等、中小企業者向けのセミナーを実施。

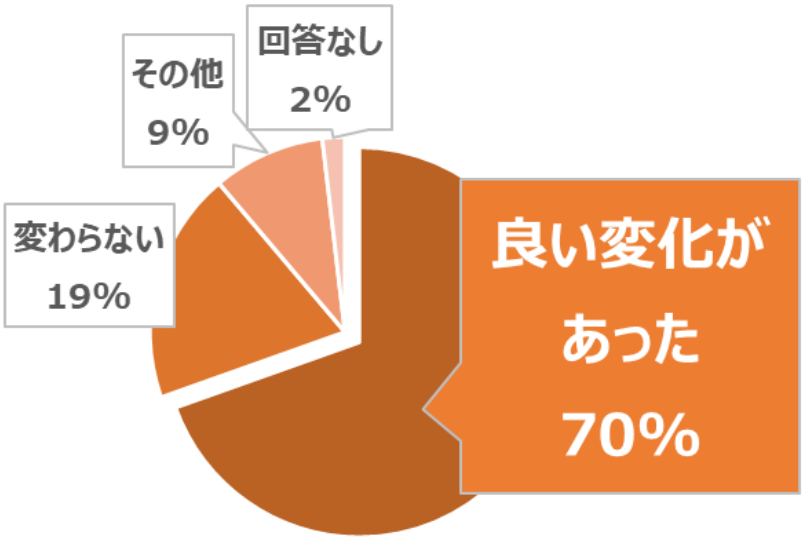
出張相談会等の開催

●出張相談会　3 回

阿寒町阿寒湖温泉地区、音別町地区、新橋大通商店街で出張相談会を開催。
また、女性起業家支援のネットワークづくりを行う「じもじょき NET.くしろ」と連携し、起業を目指す女性のための優先窓口「じもじょき＠くしろ in k-Biz」を開設。

相談者アンケート

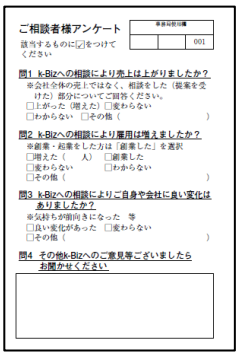
Q1　k-Biz への相談によりご自身や会社によい変化はありましたか？



7 割に前向きな変化！

実施概要

対象：
2018 年 8 月 21 日から
2019 年 8 月 31 日
までの来所相談者
調査主体：
釧路市ビジネス
サポート協議会
調査方法：
往復はがきによる郵送
又は k-Biz 来所時に記入
送付数：436 件
有効回答数：161 件（36.9%）


ご相談者様アンケート

事務局処理欄 001

該当するものに[✓]をつけてください

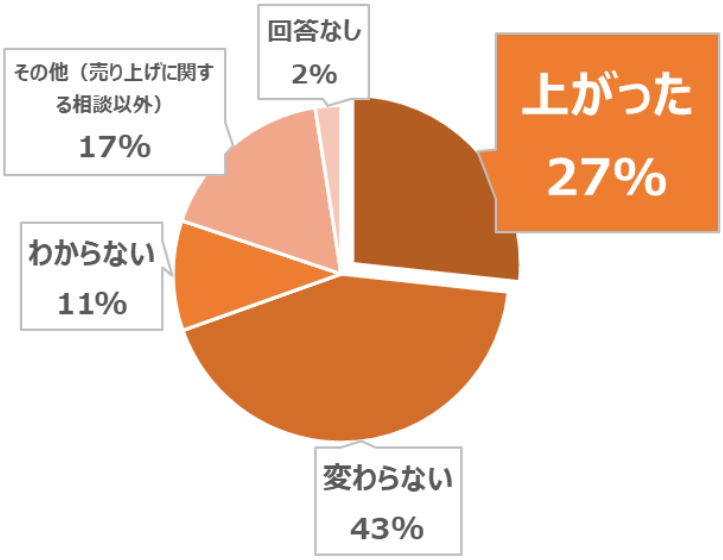
問1 k-Bizへの相談により売上はよがりましたか？
※会社全体の売上ではなく、相談をした（提案を受けた）部分についてご回答ください。
□上がった（増えた）□変わらない
□わからない □その他（　　）

問2 k-Bizへの相談により雇用は増えましたか？
※創業・起業をした方は「創業した」を選択
□増えた（　　人）　□創業した
□変わらない　□わからない
□その他（　　）

問3 k-Bizへの相談によりご自身や会社に良い変化はありましたか？
※気持ちが前向きになった　等
□良い変化があった　□変わらない
□その他（　　）

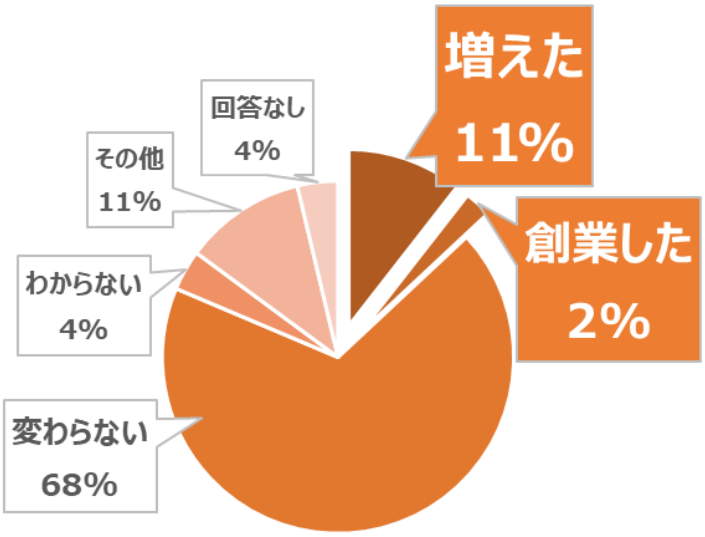
問4 その他k-Bizへのご意見等ございましたらお聞かせください

Q2　k-Biz への相談により売り上げはあがりましたか？



4 人に 1 人が
売り上げ増を実感！

Q3　k-Biz への相談により雇用は増えましたか？



1 割強が
雇用が増えたと回答！

支援事例１　株式会社オイコス

動画データに、記念品としての「質感」をプラスする販売方法を提案し、50 台、200 万円以上の新規受注を獲得

■開業：2013 年　■代表：森川浩一　■社員：2 名
■事業内容：動画制作　■住所：中島町 5-2

相談内容

写真の記念撮影に替わる「動画による記念撮影」企画商品を考えたが、どうやって売っていけばよいか

ディスカッション

■課題　納品が動画データになるため質感がなく、利用シーンをイメージしにくい
■強み　こだわりの機材や撮影ディレクター活用による撮影クオリティの高さ
■トレンド　動画市場自体は拡大している一方、スマートフォンの普及などにより個人の自前化も進展
■外的要因　技術の進化により廉価な動画再生デバイスが登場

納品動画データを再生デバイスとセットで納品することで、
記念品としての「質感」を出すとともに利用シーンを創出し、売りやすさを上げる

サポート

■コンセプト提案　納品動画データと再生デバイスとセット販売
■ターゲット設定　電子パンフレットの需要を見込み、企業に優先設定

成果

■新商品『Cinema Book ~シネマ・ブック~』誕生
■販売開始から 4 ヶ月で 50 台 200 万円以上の売上げ
■『Cinema Book』で会社認知度が向上、動画作成依頼が倍増

相談者の声：株式会社オイコス　代表取締役　森川浩一　様

今まで１人で悩むことが多かったですが、k-Biz に相談に行くようになってからは１人で悩むことがなくなりました。k -Biz は相談に行く度に新しい気付きがあり、様々な視点から意見をもらえます。今後も定期的に相談に行き、どんどん新しいチャレンジをしていきたいと思います！！

支援事例２　鈴木商産株式会社

洗浄剤が実現する具体的な導入メリットを明確にし、企業の関心が高くわかりやすいコンセプトで表現し、売り上げがアップ

■開業：1974 年　■代表：鈴木保　■社員：4 名
■事業内容：業務用洗剤製造　■住所：音別町本町 3-37

相談内容

どんな汚れにも対応するオーダーメイド洗浄剤を開発し販売している。
洗浄力には自信があるが、どのように売り込めばよいか相談したい。

ディスカッション

■課題　商品の質は良いが、オーダーメイドのため汎用製品に比べると高価格。
専属の営業マンがいないため、商品の価値を伝える手段が限られる。
■強み　油汚れ、さび、水あか等、汚れの種類に応じオーダーメイドで製造できる。
一押し商品の業務用コゲ洗浄剤「ブラック・バスター」は漬け置きでコゲが落ち、
得意先から「バイトの作業時間が減った」と高い評価を受けていた。
■トレンド　「働き方改革」「人手不足解消」があらゆる企業にとって喫緊の課題に。

商品の特徴(高い洗浄力）を具体的な導入メリット（手間が減る）に翻訳。
「洗浄剤による働き方改革」を掲げ、人手不足解消につながる商品であることを訴求する。

サポート

■ツール作成　「洗浄剤による働き方改革」を掲げた企画書・HP 作成支援
■情報発信支援　プレスリリースを展開
■釧路信用金庫との連携　販路の開拓支援・取引先の紹介　等

成果

■新聞 2 件、テレビ 1 件の報道、会社認知度アップ
■導入メリットがわかりやすくなり営業しやすさもアップ
■営業開始から「ブラックバスター」の売上げが約 3 倍にアップ
道内大手飲食チェーン店でも採用が決定

相談者の声：鈴木商産株式会社　代表取締役社長　鈴木保　様

k-Biz に相談に行き、苦手だった営業手法についてご支援していただきました。自分では思いつかないような視点で商品の魅力を伝える方法を提案していただき、相談に行って良かったと思っています。販路開拓では釧路信金さんにもご協力いただき、売上アップにつながりました。本当に感謝しています。

支援事例３　一般社団法人学校　地域協同センターラポールくしろ

「教育＝ボランティア・寄付で賄う」構図から脱却
キャリア教育と企業課題の解消を両立する研修プログラムを制作販売し、活動資金を確保

■開業：2018 年　■代表：幸村　仁　■社員：なし
■事業内容：キャリア教育等　■住所：末広町 11-1-10

相談内容

キャリア教育推進のため学校とマチをつなぎ、新たな教育プログラム開発やコーディネーター育成を展開しているが、活動原資集めに苦慮している。

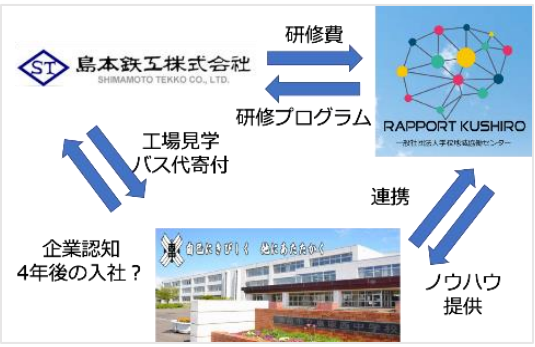
ディスカッション

■課題　地元有力企業主に寄付を呼び掛けているが、「寄付疲れ」で新設団体には興味が薄い。
■強み　代表が現役教員のため中学生へのアクセスは容易。
ＩＴ企業、地元ラジオ局等のプレーヤーが参画し、多様なプログラム構築が可能。
■トレンド　人口減少により、地元企業にとって地元人材の採用が重要なテーマに。

寄付をお願いするのではなく、社員と中学生が競う研修パッケージを制作販売。
「中学３年生が企業を深く理解することが、４年後の採用に向けた宣伝になる」として、
地元高卒人材を採用したい地元企業に提案。

サポート

■地元企業の課題を解決する研修を販売することで、
活動資金を獲得するという方針を提案。
■スペシャルアドバイザーによる研修メニューの作成支援



成果

■製造業の地元有力企業から発注あり
中学生と社員が会社ＰＲチラシを競作する研修を実施
■人材の「地育地活」として認知され、地元有力企業から問い合わせ増

相談者の声：一般社団法人学校　地域協同センターラポールくしろ　代表理事　幸村　仁　様

k-Biz は中小企業支援施設なので教育関係の相談でも大丈夫か不安でしたが、いざ相談に行ってみるとセンター長が教育と地域企業の関わりについて真剣に考えてくれました。今までになかった視点でアドバイスをいただき、大きく１歩前進することができたと感じています。今後も k-Biz からアドバイスいただいたことをベースに活動を広げていきたい！

支援事例 4　串あげ処　のどか

写真映えする商品という強みを生かし、情報発信で売上昨年対比 1.5 倍を達成、月間最高売上を記録

■開業：2014 年　■代表：木田有哉　■社員：2 名　アルバイト：5 名
■事業内容：飲食店（串揚げ）　■住所：栄町 2-3

相談内容

釧路赤ちょうちん横丁から 3 年前に移転オープン。地元のリピート客は好調だが、新規のお客様を今以上に増やしたい。

ディスカッション

■強み　店主やスタッフのやる気に支えら、リピーターにも支持される高い商品力とサービス
お客の目の前で一品ずつ揚げられ、上品かつ写真映えする商品
■トレンド　末広のヘビーユーザーは人繋がりでお店を決めるが、ライトユーザーはネットで探す傾向
釧路の飲食店の情報発信は「Utage」等の紙媒体中心で、ネットでの発信は比較的少ない
■外的要因　観光客の増加等により、初めて末広に来るお客さんも増えている
■課題　ネットでの情報発信は Facebook のみで、検索上位にヒットしない

来店が比較的少ない 20～40 代の「末広ライトユーザー」をターゲットに設定
彼らがお店を探す際に参考にする無料のグルメサイトでの情報発信を強化

サポート

■食べログ、Retty、ホットペッパーグルメへの掲載支援
（掲載サイト提案、商品写真選定、説明文添削　等）
■「ペライチ」を使ったホームページ作成支援

成果

■広告費をかけることなく「釧路　串揚げ」で検索最上位に
■見込みどおり新規客が増加し、売上昨年対比で 1.5 倍を達成
■月間売上で過去最高を記録

相談者の声：串あげ処のどか　代表　木田有哉　様

k-Biz に相談に行き、これまであまり力を入れていなかった情報発信の強化について提案をいただきました。お金をかけずにすぐに実行できる提案で自分のやるべきことが明確になりました。HP や食べログを始めてすぐに売り上げが上がり、正直驚きました！
k-Biz は相談員の方と 1 対 1 でお話でき、自分に合った提案をいただけるのでおススメです！

支援事例５　株式会社藤プリント

釧路駅近の強みを生かし、新サービス「プリントトラブル 110 番」開始。６か月で４０件以上の新規受注。

■開業：1961 年　■代表：水口吉朗　■社員：20 名
■事業内容：一般印刷業　■住所：栄町 10-3

相談内容

確かな技術で書籍制作をメインに成長してきた会社。市民参加型写真投稿マガジン「フォトグラ・くしろ」も好評。新たな収益基盤をつくりたい。

ディスカッション

■強み　創業 60 年の確かな技術力。デジタル化を積極的に進めており、様々なデータ入稿にも対応。
釧路駅近の立地で、中心市街地での機動的な納品が可能。
以前より出張ビジネスマンの急な名刺切れや追加資料等の対応依頼も多数受けていた。
■課題　上記の対応は相談があれば受けるが、サービスとして見える化していない。
■トレンド　モバイル・クラウド環境の発達により、移動中や社外で作業するビジネスマンが増加
一般的なビジネスシーンでは紙資料も必要で印刷のニーズはまだまだ高い

急な名刺切れや資料増刷などあらゆる印刷に関する困りごとに迅速対応する「プリントトラブル 110 番」として新サービス化

サポート

■「プリントトラブル 110 番」のコンセプトとターゲットを設定
■出張ビジネスマンが多く集まるホテルへの営業を提案
■「プリントトラブル 110 番」専用の Web ページの作成を支援

成果

■サービス開始から６か月で４０件以上の新規受注。
■新聞報道等で認知が上がり、市内客からも発注が来るように。

相談者の声：株式会社藤プリント　代表取締役　水口吉朗　様

k-Biz は立ち上げ前から期待していて、オープン後すぐに相談に伺いました。会社として気付かなかった自社の強みに気付かせてくれて、外から来た人をターゲットとしたサービスを実現できたことを嬉しく思っています。今後も小さなチャレンジを重ねて継続できるサービスを多く生み出し、売り上げの基盤となる事業を作っていきたいです！

支援事例 6　NPO 法人リフテ

北海道の表彰制度を活用し、自社の強みである「働きやすい職場」を PR。求人内容の改善などと併せて 3 名の新規採用に成功。

■開業：2011 年　■代表：大村義幸　■社員：13 名
■事業内容：障がい者就労支援　■住所：釧路町木場 3-1

相談内容

就労移行支援など障がい福祉サービス事業所 5 か所を運営。
職員を増員したいが、求人をだしてもなかなか応募が集まらない。

ディスカッション

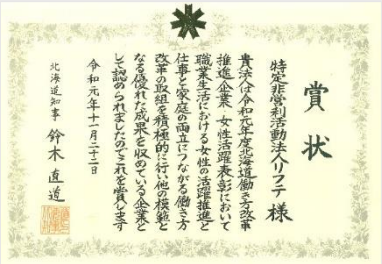
■強み　管理職 3 人中 2 人が女性。パート職員の正職員登用、がん検診の全額補助、勤務中抜け・始業時間スライド制度等、特に女性にとって働きやすい職場環境。
■課題　「福祉業界は働きにくい」という画一的な世間イメージで敬遠されがちな業種で、自社が働きやすい職場であることが伝わりづらい。
■トレンド　「働き方改革」や「女性活躍」が社会的ミッションに。国や北海道も強力に推進。

「働き改革」「女性活躍」をテーマとした北海道の表彰制度に応募

行政のお墨付きにより露出を増やし、自社の強みである「働きやすい職場」を求職者向けにＰＲ

サポート

■北海道が行う表彰制度への応募を提案
■表彰実績や福利厚生を掲載した採用専用ページの作成を支援
■募集職種名を一般的に使われる「職業指導員」から「ジョブトレーナー」に変更し、他社との差別化を提案


賞状

特定非営利活動法人リフテ 様

貴法人は令和元年度北道働き方改革推進企業 女性活躍表彰において職業生活における女性の活躍推進と仕事と家庭の両立につながる働き方改革の取組を積極的に行い他の模範となる優れた成果を収めている企業と認められましたのでこれを賞します

令和元年十一月二十二日

北海道知事 鈴木直道

成果

■福祉業界で初めて「北海道働き方改革推進企業・女性活躍表彰」受賞。
■２名の採用求人に対して、８名の応募あり。
予定を上回る３名の職員の採用が決定。

相談者の声：NPO 法人リフテ　理事長　大村義幸　様

k-Biz と東京海上日動火災保険㈱の連携で開催されたセミナーに参加したことがきっかけで k-Biz に相談に行きました。自社の取り組みをしっかり PR し、ちょっとした工夫をして職員募集をすることで採用に繋がると後押ししていただき、実践したところ本当に職員の採用に成功しました！

支援事例 7　PATiSSERiE(パティスリー)としお

アップルパイの「重さ」に着目した他店との差別化戦略により開店直後の認知度アップと来客増加に貢献。

■開業：2019 年（新規創業）　■代表：小野寺利男　■社員：2 名
■事業内容：洋菓子店　■住所：愛国東 2-10-2

相談内容

念願だった自分のお店をオープンするにあたり、知人に k-Biz を勧められ来所。
相談したいことはまとまっていないが、出店全般でアドバイスが欲しい。

ディスカッション

■課題　新規開業のため店の認知度を上げる必要があるが、広告宣伝だけにお金はかけられない。
■強み　開業前は有名ホテルの製菓部門等で 17 年間パティシエとして勤務し、確かな腕を持つ。
幹線沿いの立地で、認知度があがれば近隣・遠方両方から集客が見込める。
主力商品のアップルパイは通常の約 2 倍のリンゴを使用した重量感と食感が特徴。
■トレンド　「インスタ映え」等、味だけでなくわかりやすい外見を併せ持つ商品が売れる傾向。

店主が得意なケーキのうちアップルパイの「重さ」に着目。
「みちみちアップルパイ」として打ち出すことで、他の洋菓子店と差別化。

サポート

■「愛国　ケーキ屋」でヒットするよう google マイビジネス設定を支援。
■「重さ」への着目を提案。店主案で「みちみちアップルパイ」と命名。
■「みちみちアップルパイ」が目立つようショーケース配置を提案。

成果

■**「みちみちアップルパイ」は 1 日平均 80 個完売。連日 15 時には売り切れの状況に。**
■**アップルパイがきっかけで新聞報道や新規来店につながり、他の商品販売も好調。**

15 件のレビュー · 16 枚の写真
★★★★★ 4 か月前
たまたま、googol mapに引っかかっていってみました。

★★★★★ 3 か月前
とにかくアップルパイで一躍人気になったお店です。

相談者の声：PATiSSERiE としお　代表　小野寺利男　様

k-Biz に相談に行った方の紹介で思い切って相談に行きました。
苦手だった IT 関連の情報発信をサポートしていただき、インターネットに掲載された情報を見て来店されたお客様も多く、本当に感謝しています。アップルパイがこんなに有名になるとは思ってもいませんでした。今後も k-Biz に相談に行きたいと思っていますので、よろしくお願いします！

相談予約受付中！

釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

■運営：釧路市ビジネスサポート協議会
■〒085-0015 北海道釧路市北大通 4 丁目 1-1 北大通 4 丁目ビル 2F
■営業日：毎週火曜日から土曜日（祝日除）／9:00～17:00
■FAX：0154-68-5634 URL：https://www.kushiro-biz.net/
☎0154-68-5624　✉info@k-biz.kushiro.jp

最新情報はコチラ！

スタッフブログ　Facebook

釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz 活動報告書
2020（令和 2）年 2 月

作成：釧路市ビジネスサポート協議会
〒085-8505
釧路市黒金町 7-5 釧路市役所商業労政課内
Tel：0154-31-4611
E-mail：sho-shougyourousei@city.kushiro.lg.jp