



【ロゴに込めた思い】

赤は、ガキビズがあふれる情熱で相談者をサポートし、最初の文字「G」に矢印で売上げUPへの期待感を表現しています。中心の三本のラインで、企業、商工会議所、行政を表現し、一体となって中小企業や小規模事業者を支援していくイメージで、デザインされております。

大垣ビジネスサポートセンター（ガキビズ）

〒503-0803 岐阜県大垣市小野4丁目35番地10
大垣市情報工房2階
TEL・FAX：0584-78-3988
E-mail：gaki-biz@mb.ginet.or.jp
営業時間：月～金曜日 9:00～17:30



Gaki-Biz
ホームページ



Facebook



Instagram

運営主体：大垣地域経済戦略推進協議会



あなたのやる気に火をつけるガキビズ

ガキビズレポート Vol.6

2023年7月～2024年6月

大垣ビジネスサポートセンター（ガキビズ）

大垣ビジネスサポートセンター (ガキビズ) について

概要

**大垣ビジネスサポートセンター(ガキビズ)は
売上アップに特化した中小企業経営者等のための
公的な経営相談所です!**

ガキビズは2018年7月にオープンした、すべての
中小企業・個人事業主及び創業希望者を応援する
相談所です。
強みやセールスポイントを見つけ、お金をかけずに
売上げを伸ばす方法を一緒に考えます。



支援 内容

経営全般

経営全般に関する相談、支援

起業・創業

ビジネスプランのブラッシュアップ
など起業・創業の支援

販路拡大

売上げアップにつながる販路拡大
の具体的な提案による支援

新商品・新サービス開発

セールスポイント、ターゲットの明確
化による新商品・サービス開発支援

新分野進出

新分野進出に向けマーケティング
リサーチや連携・マッチング等の支援

情報発信

ホームページ作成や、SNS等
を利用し、情報発信を強化する支援

【主な対象地域】 大垣市・海津市・養老町・垂井町・関ヶ原町・神戸町・輪之内町
安八町・揖斐川町・大野町・池田町・本巣市

スタッフ紹介



ITアドバイザー
山口 仁美

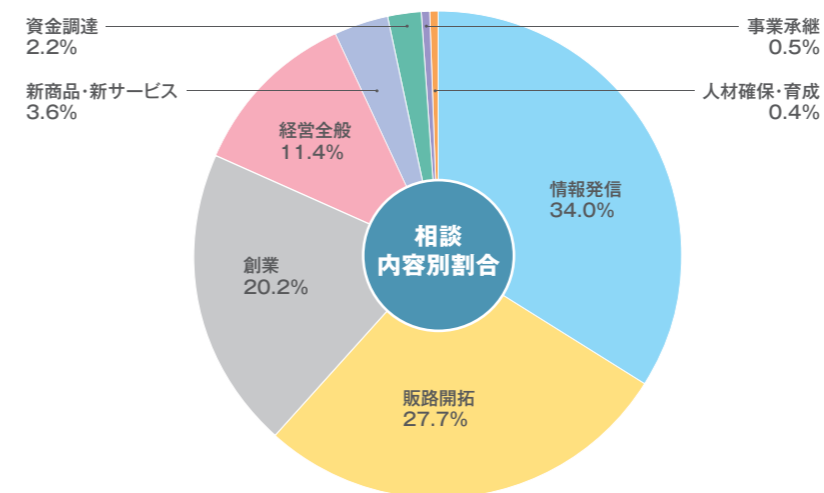
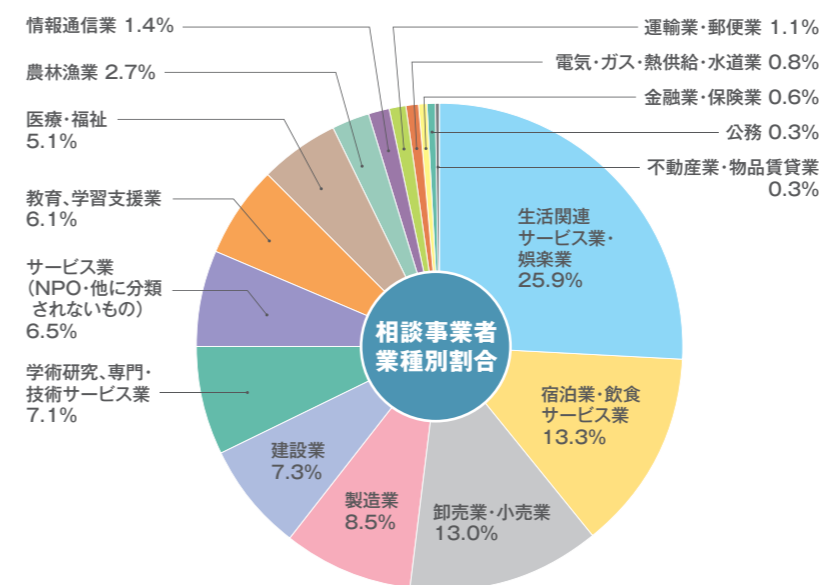
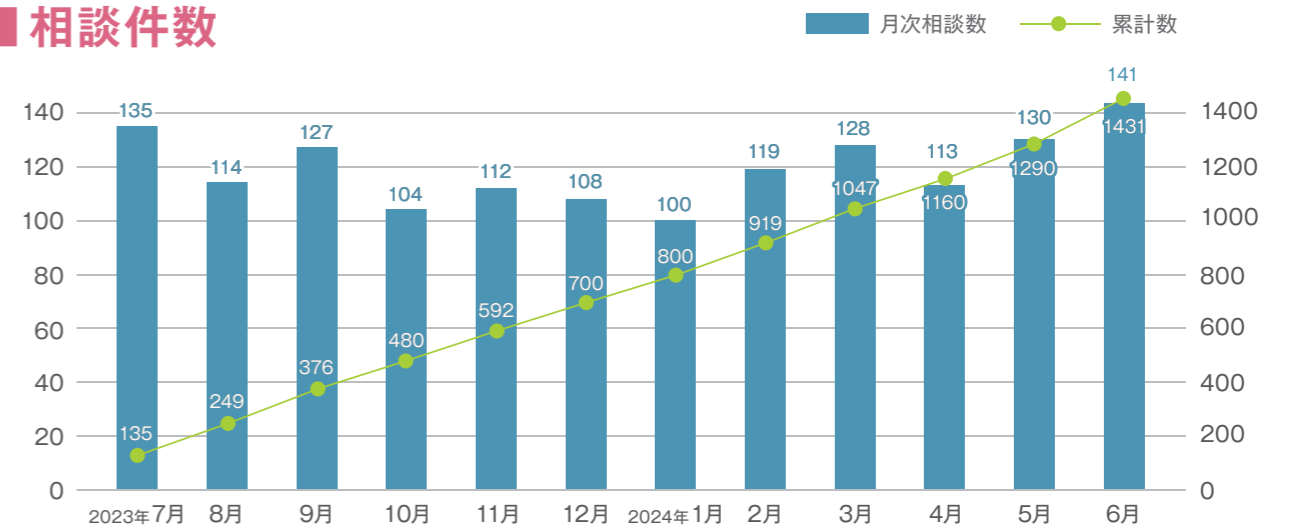
センター長
正田 嗣文

IT・デザインアドバイザー
岡田 庸平

アドバイザー
若山 謙一

6年目の実績 (2023年7月~2024年6月)

相談件数



6年目の相談件数
1,431件

6年目の相談事業者数
523事業者

開設(2018年7月)からの
累計相談件数
10,915件

開設(2018年7月)からの
累計相談事業者数
2,005事業者

相談者の満足度
(2022年10月~2023年9月)
92.7%

6年目のセミナー開催回数(参加人数)
19回(202名)

6年目のメディア掲載件数
174件



支援事例



▶ [CASE 1] 坪井自動車钣金(有)

概要

大垣市最古の自動車車体修理業者、坪井钣金は、福祉車両改造や輸入車整備など、新たな事業展開を行っていましたが、それが売上アップに結びついていませんでした。コロナ禍でディーラーからの下請け業務が減少し、売上が大幅に落ち込んだことをきっかけに、個人向けの業務拡大を目指したいと考えていました。

支援ポイント

Gaki-Bizとの相談により、まず自社の強みである福祉車両改造技術を活かした『プチカスタムde福祉車両』という新サービスを発表。大垣商工会議所主催の「新商品・新サービス合同プレス発表会」での紹介のほか、プレスリリースの配信、チラシ作成のサポートなどを行いました。また、福祉分野、塗料の環境配慮や社内での取り組みから、SDGs推進企業として宣言することを提案しました。

成果

Gaki-Bizの支援を受けた結果、坪井钣金は、コロナ以前の売上に回復し、ディーラー依存から個人向け業務へのシフトを果たしました。福祉車両改造やSDGsへの取り組みが評価され、ぎふSDGs推進パートナー登録制度のゴールドパートナーにも選出されたほか、メディア露出が増え、全国からの注文が相次ぎました。また、若い社員の採用も促進され、社員の健康や社会的意義のある仕事が働きがいにつながる好循環を生み出しました。



支援事例をライター目線で詳しく紹介

持っている武器を、いかに顧客獲得や売上アップに繋げるか

大垣市で最も古い自動車車体修理業者である坪井钣金。創業65年の歴史で培ってきた武器を多く持っていたものの、それが顧客獲得や売上アップに結びついていなかった同社は、Gaki-Bizと一緒に一つひとつの課題に取り組むことで、全国からオーダーが舞い込み、世界的企業からも評価される会社へと変容した。坪井钣金はなぜ好循環サイクルを作り出すことができたのか。坪井英侍社長の言葉で解き明かしてもらおう。

続きを読む



▶ [CASE 2] 種田養蜂場(株)

概要

大垣市にある種田養蜂場は、転地養蜂による採れたままの天然ハチミツを提供し続け、2度の農林水産大臣賞を受賞するなど高く評価されています。しかし、家族経営の養蜂場として、新たな商品開発や販路の拡大に挑戦するには、ノウハウ不足やリソースの限界という課題がありました。

支援ポイント

Gaki-Bizの支援を受け、長年温めていた受験生応援のハチミツセット「努力の結晶 はちみつ 合格祈願セット」を商品化しました。パッケージデザインやメディアへの情報発信などのサポートを通じ、商品開発をスピーディに進めることができました。次に、店の顧客8割が女性であることと、はちみつをはちみつ屋で購入する客層をターゲットに設定し、天然のみつろうを使ったエコな食品保存用ラップ「包蜜(つつみつ)」を開発しました。脱プラスチックの潮流に沿ったサステナブルな商品であり、低コストでの開発を実現するための具体的なアドバイスをしました。

成果

「努力の結晶 はちみつ 合格祈願セット」は、新聞や学習塾で取り上げられるなど大きな反響を呼び、発売初年度で完売しました。また、「包蜜」はSDGsイベントにも出品され、エコ意識の高まりに応じて新しい顧客層を取り込むことができ、事業の持続可能性をアピールする機会となりました。さらに、パン店やレストランとのコラボレーションでは、商品やハチミツの新たな見せ方を提案し、事業の幅を大きく広げることに成功しました。



支援事例をライター目線で詳しく紹介

背中を押し、ゴールまで引っ張ってってくれる

大垣市東前、住宅地に溶け込むようにたたずむ種田養蜂場。昭和23年の創業以来、転地養蜂によって日本各地で採蜜した天然そのままのハチミツを提供し続け、2度の農林水産大臣賞に輝くなど高い評価を得てきた。ここ数年は話題性のある商品を開発するなど新たなことに積極的にチャレンジしている。家族経営の小さな養蜂場はなぜ新商品を次々と繰り出すことができるのか。その背景には、Gaki-Bizの存在があった。

続きを読む



支援事例



▶ [CASE 3] ドッグラン&カフェ 1wan

概要

「ドッグラン&カフェ 1wan」は、2021年に輪之内町で開業したドッグラン施設で、県外からも多くの愛犬家が訪れる人気スポットです。創業者の高橋唯実那さんは、愛犬家としての経験から「ワンちゃんと遊べる場所がほしい」という思いで起業しました。経営経験がなかった高橋さんは、起業に向けて集客方法などに不安を抱えていました。

支援ポイント

Gaki-Bizは、高橋さんに対して二人三脚で支援を行い、お店のコンセプト固めに始まり、プレスリリースの作成・配信をサポートしました。また、地元企業とのコラボレーションによる「1wanヌードル」や「抱っこ紐」、「ペットひんやりマット」など、オリジナル商品の開発をサポートしました。さらに、開発した商品を販売するため、オンラインショップの開設や、県外での期間限定ショップへの出店サポートを行うとともに、保護犬の譲渡会などの取り組みが社会貢献活動につながっていることから、その見える化のための助言も行いました。

成果

店のオープン直後からメディアで大きく取り上げられ、順調なスタートを切りました。さらに、地域の企業と協力して開発したオリジナル商品も好評を博し、オンラインショップや県外のイベントで販路を拡大しています。また、コラボレーションや新商品などを次々と生み出す連鎖により、新しい挑戦が自分もできるという自信へとつながりました。



支援事例をライター目線で詳しく紹介

情報発信と人つなぎでロケットスタートを支援

2021年5月、輪之内町に犬を愛する母娘がオープンした「ドッグラン&カフェ 1wan」。県外からも多くの愛犬家が訪れるなど人気を集めている。「wanちゃんと一緒に」という思いからスタートした起業は、Gaki-Bizとの出会いによって、当初は予想もしていなかった広がりを見せている。

続きを読む



▶ [CASE 4] (有)フジタデンキ

概要

1974年に岐阜県安八町で創業したフジタデンキは、地域に密着した電気屋として長年営業してきました。しかし、大手家電量販店やネット通販が台頭する中、売上を伸ばすことに苦慮しており、店を継ぐ予定の池田亜弓さんは、地域密着型電気店として生き残る方法を模索していました。

支援ポイント

Gaki-Bizでの相談を通じ、フジタデンキの「すぐに顧客に対応する姿勢」に注目し、これを強みとして積極的にPRするため見える化を提案しました。また、ホームページやLINE公式アカウントの開設を支援。顧客とのコミュニケーションツールを多様化し、新規顧客の獲得に繋げるためのサポートを行いました。

成果

地域密着の強みを生かし、フジタデンキは顧客との信頼関係を深めながら、新規顧客の獲得にも成功しました。ホームページやLINEを通じて、修理依頼や見積りのやり取りがスムーズになり、売上も伸びています。特に「家電レスキュー FAST」としてLINEを活用するサービスが地域で好評を得ており、池田亜弓さんの事業継続への自信と将来的な事業拡大への意欲が高まりました。



支援事例をライター目線で詳しく紹介

Gaki-Bizに教えてもらった自分たちの“強み”と“PR”する大切さ

昭和49年(1974年)に安八町で開業したフジタデンキ。Gaki-Biz相談者、池田亜弓さんの父・藤田金明さんが立ち上げたお店で、家族ぐるみで地域密着型の電気屋として店を運営していらっしゃいます。将来的にフジタデンキを継ぐ予定の亜弓さんは、「大手家電量販店が台頭する今、地域密着電気店として生き残る方法を教えてほしい」とGaki-Bizを訪れました。Gaki-Bizとのセッションで、改めて自店の強みを見直し、モノだけでなくサービスも売ること、ホームページの立ち上げやLINE公式アカウントの作成など新たな顧客獲得に向けて動き出しました。今回は、お店で先頭に立ちいつも前向きに奮闘する池田亜弓さんにお話を伺いました。

続きを読む

