



DAITO
BUSINESS
INNOVATION
CENTER

大東ビジネス創造センター 活動報告書

平成30年度 (平成30年4月～平成31年3月)



D-Biz

きく

みつける

ささえる



人のこころを動かして、 地域を元気にする！



大東ビジネス創造センター D-Biz
センター長 **加藤 敏**

2017年2月14日にf-Bizモデル(富士市産業支援センター 小出宗昭センター長)としては関西初の「大東ビジネス創造センター D-Biz」が大東市に誕生しました。2019年3月末で丸2年経過したことになりました。

D-Bizは、公の産業支援センターとしてビジネスのあらゆるお悩みのご相談をお受けしています。「大東市の企業をもっと元気に、もっと前向きに！」を合言葉に、産業面から地域活性化に貢献できるよう日々、センター運営に努力しています。

開設から2年が経過し市民の方々にはその存在が浸透して参りましたが、私どもといたしましては、もっと多くの事業者様、創業・起業を考えておられる方々のご利用をお待ちしております。業績向上のための売上拡大、販路開拓といったマーケティングや販売促進・プロモーションのご支援を特長として、人材確保、人材育成や組織強化などマネジメント全般のご相談やホームページの開設、改善、運営、管理の課題、SNSを活用した情報発信、新製品、新サービスの開発などなど、まさにビジネスのあらゆるお悩みにお応えしています。

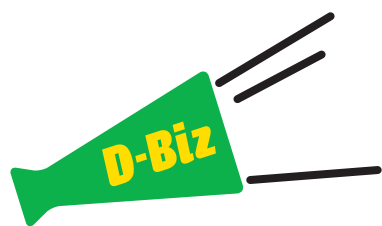
人の購買行動・態度変容のプロセスモデルはいくつか世に出ていますが、いずれのモデルも人のこころを動かして購買に導き、売上を向上させていくことに違いはないでしょう。「こころ」を動かすキーワードは、「楽しい」「驚き」「嬉しい」「新しい」「優しい」「美味しい」「珍しい」「安全」「安心」などのポジティブワードです。

相談にいらっしゃる中小企業の経営者・社員の皆さんの、また、相談にいらっしゃった会社様のお客様の、地元の生活者の方々の、我々センターのメンバー各々の「こころ」を動かして、大東市の活性化に貢献します。平成30年度(平成30年4月1日～平成31年3月31日)、開設2年目の活動内容をご報告させていただきます。

勇気とチャレンジ精神、前向きな笑顔をお持ち帰りいただけるよう、全力でサポートします！

「**きく**」「**みつける**」「**ささえる**」をミッションに中小企業の売上アップに特化したサポートを提供します。上から目線の「コンサルティング」ではなく、相手目線の「コーチング」を厳守します。「諦めない」、「考え抜く」ことを大切に相談者さまと向き合い、センターからお帰りになる際には、「勇気」と「チャレンジ精神」、「前向きな笑顔」をお土産にして送りいたします。

大東市の企業をもっと元気に、もっと前向きに!



D-Bizは、チャレンジする 企業やお店や人を応援します!

大東市が2017年2月に開設した、中小企業の皆さんや起業したいと思っている方が抱えるビジネスのお悩みの相談に乗り、その解決のサポートをする公の産業支援センターです。相談以外にもセミナーや勉強会を開催するなど、HPやFacebookなどで様々なビジネスに関する情報の発信も行っています。

D-Bizで行っている相談は、よくある経営相談（決算書を見て業績を分析するなど）とは違って、中小企業や起業したいと考えている皆さんの話をよく「聞き」、相談者の強みや課題を「見つけ出し」、見つけた強みを活かした具体的な提案で課題解決を目指しています。



きく

「売り上げを上げたい」、「新たな事業を立ち上げたい」など事業者や起業家が抱えるビジネスのお悩みをなんでもお聞きします!

みつける

相談の中から相談者の強みや可能性を見つけ出し、具体的な策をご提案します。

ささえる

提案に終わるのではなく、相談者の課題解決、チャレンジに寄り添って親身にサポートします。

サポート体制

月曜日



加藤 敏
センター長

水曜日



森田 誠
ものづくり
アドバイザー

金曜日



福本 景子
IT
アドバイザー

第2・第4木曜日



丸山 有二
IT
アドバイザー

ご利用時間

月～金曜日（土・日・祝日及び年末年始を除く）午前9時～午後5時30分
相談は1回1時間で何度利用しても無料です。事前に予約をしてお越しください。

平成30年度(H30.4~H31.3)相談件数

相談件数

797件

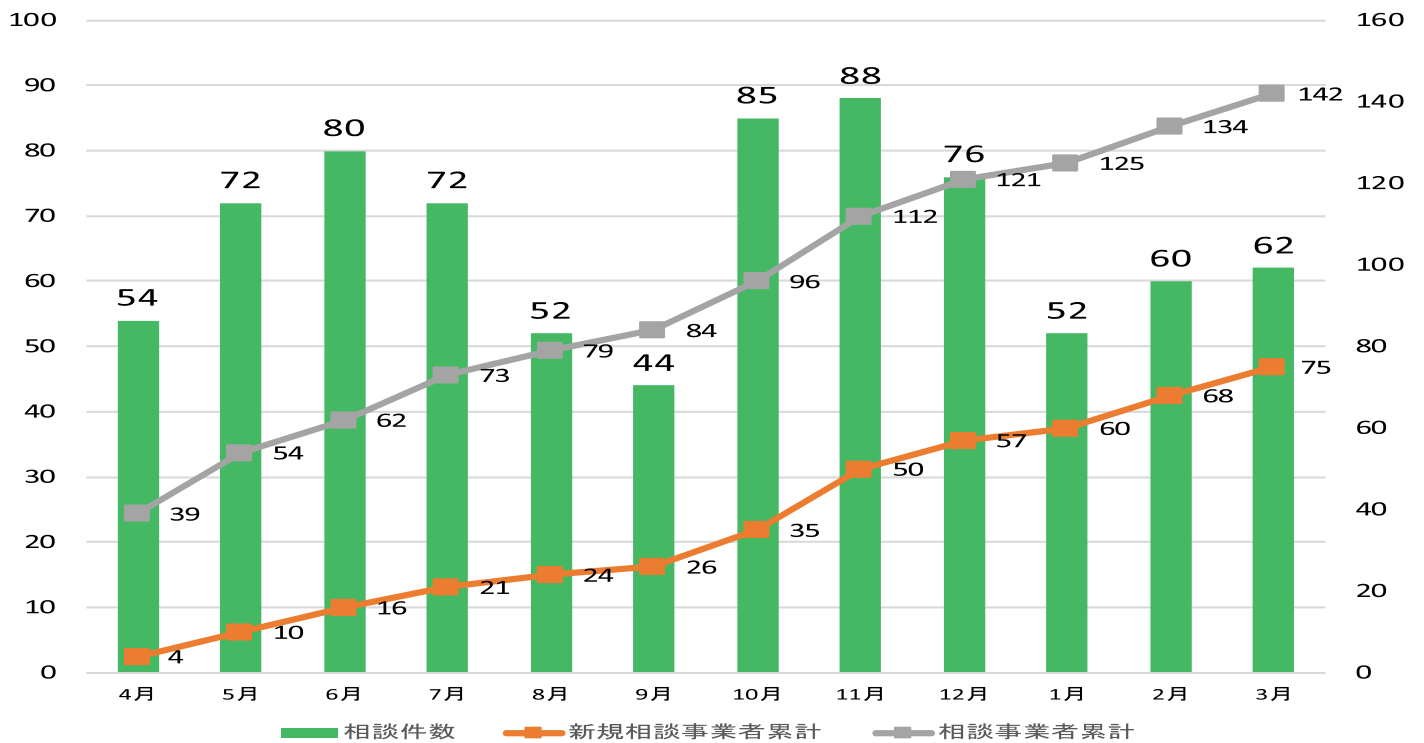
相談事業者数

142者

創業件数

10件

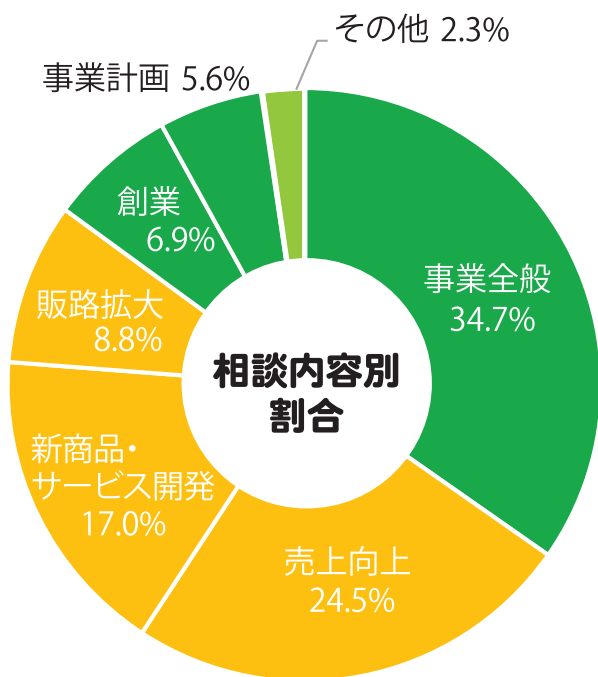
相談件数は797件、相談事業者数は142者でした。月あたりの平均相談件数は66件で、昨年実績(月63件)に対して約105%増の相談実績となりました。



Lorem ipsum
 のべ成果件数 142件
 事業者数 66件



番号	成果内容	件数
1	販促用のツールについてアドバイスし完成した	30
2	売上につながった	21
3	新商品・新サービスの企画立案が出来た	21
4	ネーミングやキャッチコピーを提案した	16
5	新商品・新サービスができた	12
6	創業できた	10
7	ビジネスマッチングした	7
8	資金調達できた	7
9	メディアを通じたプロモーションが実現した	7
10	販路拡大につながった	4
11	D-Bizと連携し事業を実施した、活動した	4
12	長期的な事業計画の提案をした	3



売上拡大に関する相談内容
「売上向上、新商品・サービス
開発、販路拡大」の合計

50%

「事業全般」の相談が最も多く約35%で、
「創業相談」は約7%と前年より多くなりました。

昨年同様、製造業は全体の

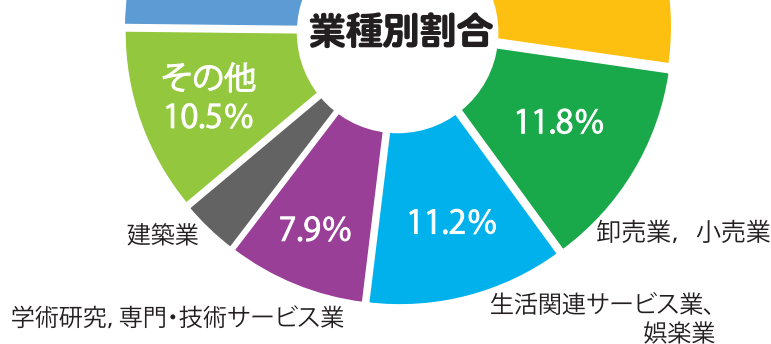
1/4

サービス業・他に分類されないもの

教育、学習支援業

医療・福祉

分類不能の
産業



20~40代の若い世代で

63%

60代

14%→12%

20代

2%→5%

30代

18%→20%

50代

24%→25%

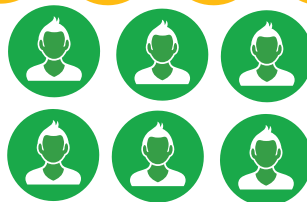
40代

42%→38%

昨年%→



10人中4人は女性



37%

昨年より8%アップ!



10人中8人はリピート

80%

昨年度より1割増え、8割を超えるリピートはD-Bizが
事業者のニーズに応じており、世間に浸透している
と言える。

2018年 6月21日(木)	日刊工業新聞
6月22日(金)	日刊工業新聞
7月4日(水)	日本経済新聞
9月26日(水)	日本経済新聞
11月19日(月)	京都新聞
11月19日(月)	毎日新聞
2019年 1月31日(木)	日本一明るい経済新聞

着物に合う義足で京散策



京都新聞
2018年11月19日

熱研社長 岡田 正義氏

さあ! 出番
IT'S YOUR TURN

父の岡田英光社長(現会長)からバトンを受けた。入社直後に父から「次期社長」にと指名されるも、「経営について多く知らなかった。そこで地域の経営者が集まる勉強会に参加し、先輩の経験を開きながら、経営者の心構えを学んむ。

社員を尊重 職場を整える

熱研は自動車や機械やバイクなど、何でも具の部品に高調波焼きやつてみる「いっしょに入れて行う熱処理加工やみな性格」と自己分会社、長らく事務として析する。

(大阪・村上天)

96年(早大)大阪府立東工科大学(現大阪府立大学)工学部卒、同年東研サーモテック入社。02年熱研入社、08年専務、大阪府出身。40歳。6月1日就任。(大阪府大東市水野3の16の25)

日刊工業新聞
2018年6月21日

日本一明るい経済新聞

2月7日号

義足女子会 飛翔

真夏の現場で「飛翔」

山田製作所 共有システム提供

顧客、端末で確認・変更 効率化で残業減

中小企業の働き方改革 納期など顧客対応カギ

中小企業で成長を生む鍵は...

日本一明るい経済新聞
2019年2月7日

町工場の進捗見える化

山田製作所 共有システム提供

顧客、端末で確認・変更 効率化で残業減

中小企業の働き方改革 納期など顧客対応カギ

中小企業で成長を生む鍵は...

日本経済新聞
2018年9月26日

昭和の設備 IoT対応に

町工場向け精密プレス工業が装置

低価格・後付け容易

稼働30年、10%超す

最新鋭機、中小導入難しく

中小企業で成長を生む鍵は...

日本経済新聞
2018年7月4日

大東市

事業課題に向き合う／奨学金補助で若者流出防ぐ

大東市は、市内企業の5年、5年以内の若者流出を防ぐため、奨学金補助を実施する。18年度は、市内の中小企業に就職した若者を対象に、奨学金の貸付を支援する。奨学金の貸付は、18年度は、市内の中小企業に就職した若者を対象に、奨学金の貸付を支援する。

日刊工業新聞
2018年6月22日

義足女子つながる

京都・着物で観光

義足の女性たちの前や聖蹟園の興学「女子会」イベントが、京都府高野町で開かれ、大阪、京都、奈良、高木脚子さん、三原のちんが着物姿で交流した。大阪府市長、副市長らも参加した。高野町は、義足の女性たちの交流の場として、着物の着用を奨励している。

毎日新聞
2018年11月19日

開催実績

12回

参加人数

114人

D-Bizでは、経営上のお悩みや、気になるキーワードをテーマにしたセミナーやイベントを随時開催しています。人材確保や、SNSの発信方法、キャッシュレス決済は相談者様からの要望が多く、すぐに席が埋まってしまう状態でした。

これからも皆様の売り上げアップにつながるセミナーをどんどん企画していく予定です。また、ご相談者さまがセミナー講師として、ご活躍いただく場としてもご提供できたらと思っています。ご相談者さまの得意分野をシェアし、地域活性と交流の場につないでいくこともD-Bizの役割として担っていきます。

IoTとプログラミングで誰でも「メーカーになれる」可能性とチャンス！
まずは体験しませんか？

他社に先駆けてIoTを導入するきっかけに！
「IoT」初めの一歩セミナー

知事セミナーについて

- 1 開催日
- 2 場所・定員
- 3 費用等
- 4 内容
- 5 セミナー

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

D-Biz経営者健康セミナー
こころの健康ってどうすればいいの？

社長自身・メンタルケア・会社を変える！ **無料**

「会社は変えたいけどどうせんか？」
「ストレス・ジョブズ・レイテローム」

5/13日 10:00～11:30

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

Facebook-Instagramをビジネスに活かすマーケティング入門

「Facebookをいろんな人にするために何が出来る！」
「Instagramを使ってみたい方が多いのかな？」

2018 8/4土 (13:00～15:00)

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

後継者候補のあなたが考えるべきこと！

9/6 THU 18:30～20:30

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

無料セミナー
時代はキャッシュレス 先手必勝！！

11/21 (水) 14:00～15:30

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

創業セミナー

3月14日(木) 18:30～20:30

大東ビジネス創造センター D-Biz | 072-870-9061

清水工業 株式会社

<http://www.shimizu-kougyo.co.jp>

? 課題

売上向上のための、組織強化

業績向上のための組織強化及び人材育成を課題として、2017年4月から月一回定期的に相談を進めてきた。課題は、事業全般に及んだ。現場社員は、社員数50名のうち20名強がベトナム人。研修生だけではなく技術者も数名。社長の想いを現場まで浸透させるためには、管理職・リーダー層の意識改革が急務。事務方も含め離職率の高い現状を改善するには? 主な発注元の業務比率が7割を占める中、定番製品を外注化して、自社での製造は付加価値の高い製品群に特化して、受注先増と同時に売上額の拡大を図る。毎月の相談の度に度重なる離職や納期遅れなどの困難が起こったが、2018年6月に新工場長候補の入社をきっかけに組織が上手く回り始めた。



💡 知恵だし

外部からの人材確保・トップの決断

新製品・サービスの開発や販路開拓といったマーケティング課題ではないので、毎月の進捗管理と地道な改善の繰り返しが必要であった。大きなターニングポイントはやはり人材。社長の右腕ポジションである工場長の交代(前任者は退職)であった。これは、相談の中でD-Bizが社長の決断を促した結果と言える。定期的な相談から一番の問題点を見抜き、抜本的な解決策として外部からの人材確保を外部機関も含め具体的な解決策を提示してきた成果と言える。



📊 成果

売り上げ大幅アップを実現し、新事業の展開へ

8月決算で売上は増収、前年比123%と大幅な売上向上の結果となった。また、新規事業としてベトナム人の人材紹介・人材派遣業の立ち上げにも着手。業績の向上と組織強化、新事業の検討など、事業全般を多角的に支援してきた成果と言える。



株式会社 熱研

<http://www.e-nekken.co.jp/>

? 課題

事業承継と業績向上

2018年6月に岡田正義社長に事業承継。昨年からの人材確保と高離職率の改善が課題。業績向上のための組織強化及び人材確保を定期的な相談で成し遂げたい。



知恵だし

コーポレートブランディングの打ち出し

人材不足・人材確保は製造業では共通の課題であるが、1社1社個別の事情や環境がある。新社長の岡田正義氏は42歳での就任で、若さを生かした社内外コミュニケーションと会社のコーポレートブランディングを支援した。会社の最大の広報マンは社長であるという基本に基づいて、採用活動を行うようアドバイス。採用ツールの見直しや会社説明会での社長の役割などを具体的に提示した。

また、従来から使われていたコーポレートメッセージの「金属のジムトレーナー 株式会社熱研です」を前面に打ち出した採用活動をアドバイス。人材育成についても管理職クラスの意識改革から現場でのOJT、Off-JTについてディスカッションを重ねた。



📈 成果

新入社員採用!

2019年4月入社の高卒の新入社員を3名採用することが出来た。組織強化も中小機構からの派遣指導を紹介し、4月から導入決定。業績も売上が対前年比約108%と伸長。

「金属のジムトレーナー」も工夫をして商標登録を予定している。世代交代をきっかけに、新しい会社の文化を創造するという高い問題意識を持たれている新社長。社内コミュニケーションの重要性や人材育成のキモなどを森田アドバイザー、福本アドバイザー、センター長がチームD-Bizとして一丸となり取り組んだ成果である。



大阪工管 株式会社

<https://osakakoukan.jimdo.com/>

? 課題 売上のV字回復

D-Biz開設以来、定期的に相談。人材確保、売上向上が課題。2017年度にHP作成を手伝い採用については環境が整ったが、なかなか採用までは至らなかった。2018年3月には業績が急激に落ち込みキャッシュフローが厳しい状況に。売上のV字回復が急務となった。



💡 知恵だし ビジネスサポーター制度を利用し、様々な方法を模索

資金繰りの改善が急務。大東商工会議所と連携し、ビジネスサポーター制度を利用。中小企業診断士の先生にもアドバイスを頂き、様々な方法を模索。大阪工管は、大阪ガスの配管工事の二次請負。売上向上の方法は、一次請負の会社からの発注数を増やすことだが要員不足の状態ですそれをどう実現するかが課題であった。工程の無駄を無くして、現状の人数で工事可能日数を増やすことしかない。工程管理の手法を具体的にアドバイスし、また、出費の削減を徹底的に行うことにした。



📊 成果 工程管理の徹底で、見事V字回復達成!

結果、8月頃から工事受注数も増加し始めて12月末には支払い余力が生まれるという財務状況になるまで改善した。社員も2名増員し、V字回復を実現できた。2019年1月からは従業員の意識改革を更に進めて、自社の強みである「丁寧な仕事」を前面に出して二次請負会社の優良会社を目指す。人材がもう2名増員できれば工事が2班で実施することが出来る。売上拡大のシナリオも描きやすくなった。



有限会社 森永商会

<https://morinagaoils.com/>

? 課題

新規顧客の開拓と売上アップ!

主に、工業用の潤滑油やグリースの小売りをを行っている商社。
売上UPを実現するためには、新規顧客の開拓が課題。
他社でも扱える商品なだけに、どうやって自社を選んでもらえるか?



💡 知恵だし

サービスを武器にドアノック!

物販を前面に出さずに「サービス」を武器に新規のドアノックを行う営業活動を提案。以前から、既存顧客向けには、射出成型機の油圧作動油や工作機械の金属加工油等の「オイル交換・タンク清掃サービス」や製造業でご使用の冷却塔（クーリングタワー）の清掃を行っていた。改めて、HP（ホームページ）での「冷却塔（クーリングタワー）、冷却水設備の清掃メンテナンスサービス提供」の情報発信、チラシの作成・配布によりターゲットを絞って活動することを決定。



📊 成果

40年間のノウハウを生かした「予防保全」も提案

結果として、新規顧客開拓のドアノックの武器となり、新たな取引先の開拓に貢献した。また、既存得意先へのサービス提案にも繋がり、新たな領域の消費財の物販も成果として上げられた。売上が前年比約110%UP、過去5年で最高の業績となった。



一般社団法人 日本ビジョントレーニング普及協会

<https://1vision.jp>

? 課題

起業相談

2018年2月から「ビジョントレーニング」を主なサービスとした起業相談を開始。サービス自体をどう構成するか？（商品戦略）、どのくらいの価格で提供するか？（価格戦略）、どのような出口で提供するか？（チャンネル戦略）、こういった方法で宣伝・販売促進を図るか？（プロモーション戦略）といったマーケティングの4Pすべてを支援して欲しい。



💡 知恵だし

ターゲットの絞り込みで差別化戦略

「まちゼミ」参加のお勧めからスタート。大東市教育員会への橋渡しで、夏休みに教職員研修の1日プログラムの依頼を受けることが出来た。定期的なディスカッションを通じて、大まかな枠組みは「資格ビジネス」とすることに。ターゲットは、発達障害の改善とスポーツ能力の向上に絞った。提供するサービスの「ビジョントレーニング」の確かさやお墨付きを頂くという目的で、事業者さまには行政・教育関係へのサービス紹介の活動を勧めた。

秋口からは具体的な打ち出しを詰めて、一般社団法人の形態で起業をすることを決め、11/14に登記完了。事務所兼トレーニングスタジオの物件探しをして大東市大野に決定。2019年の本格オープンに向けて、年末からは営業活動開始。営業先として、保育園をグループ経営している事業者を見つけ、その職員・先生に資格を取ってもらい保育園の差別化戦略にすることを提案。トレーナーを増やすことが事業の拡大には必要なので、保育園の先生はとても良いターゲットである。また、スポーツ分野は事業者さまがかかわっているバドミントンクラブをはじめ、スポーツ店の人脈から各種スポーツクラブへの営業を仕掛けた。



📊 成果

徹底したマーケティング戦略により売り上げ安定のスタート

結果として、保育園は契約締結。スポーツクラブもスポーツ店と代理店契約の方向に。両者が利益を生み出せるWin-Winの提案の視点が成功のポイントであった。スタートから、100万円/月を超える売り上げが見込める事となった。安定した売り上げのベースが作れたことは、徹底的にマーケティング戦略をディスカッションしてきた結果である。「Best Vision」というネーミングも提案した。



「ハイヒール・フラミンゴ」 川村義肢株式会社

<https://www.facebook.com/highheelflamingo/>

? 課題

パブリシティ&ソーシャルイノベーション!

義足女子の活動「ハイヒール・フラミンゴ」の参加者を拡げたい。
イベントを成功させることは勿論だが、マスコミの取材を通じて情報発信のパワーアップとスピードアップを図りたい。



💡 知恵だし

京都ブランドとのコラボレーション

秀逸のネーミング「ハイヒール・フラミンゴ」を武器に、ソーシャルイノベーションの活動であることをアピール。更に、センター長の前職の人脈を駆使して、京都市観光協会の全面バックアップを取り付け、イベント開催地を「京都」にすることで情報パワーの増幅を狙った。



📊 成果

プレスリリースの活用で取材誘致! 情報拡散

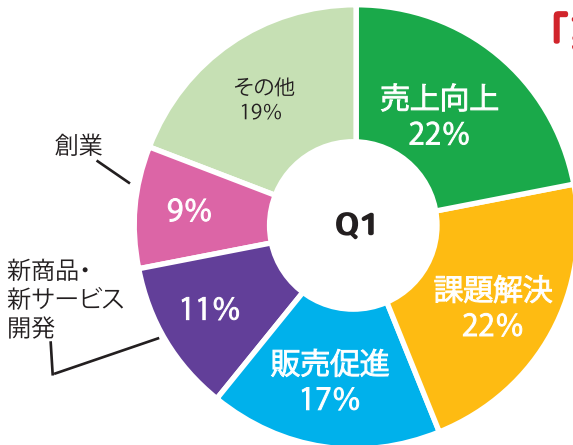
草履の履きやすい義足に付け替え、京都の街で着物を着てランチやお茶会を楽しむ女子会イベントの様子が2018年11月 毎日新聞、京都新聞、Yahoo!ニュースに掲載された。

その後も、各マスコミでその活動が紹介されるなど、活躍の場を広げており、今後の活動を更に全国的に推進していくために、現在NPO法人化を検討中。

そのための「プレスリリースのノウハウ伝授」「大東市商工会議所の紹介」「各種助成金の相談」といったサポートをD-Bizとして継続して行っている。



Q1 D-Bizにどんなことを期待して利用されましたか？



「業績を上げるため」の期待

50%

売上向上22%、販売促進17%、
新商品・新サービス開発11%

大東ビジネス創造センターD-Bizにかかるアンケート

大東市政策推進部産業振興課調査用紙

姓 名: _____ 電話番号: _____

Q1. D-Bizにどんなことを期待して利用されましたか。(期待できるものから複数回答可)

①売上向上 ②課題解決 ③業績向上 ④新規顧客・新サービス開発 ⑤販路
⑥人材育成 ⑦人材確保 ⑧情報開化 ⑨その他 ()

Q2. 期待に応えることができましたか。(期待できなかった場合は複数回答可)

①できた ②ややできた ③ややできなかった ④できなかった

※「できた」「ややできた」を期待された方に回答します。

2-1. 期待に比べて期待していた達成率より達成率が高かった理由を教えてください。

①売上向上が伸びた理由 ②売上向上が伸びた理由 ③課題解決できた
④販路が伸びた理由 ⑤人材確保が伸びた理由 ⑥新サービスを開発できた理由
⑦新規顧客を開発できた理由 ⑧販路を開発できた理由 ⑨期待以上に期待がなかった理由
⑩その他 ()

①1. 期待に比べて期待していた達成率より達成率が高かった理由を教えてください。

2-2. どのくらい期待が実現できなかった理由を教えてください。

①売上向上が伸びなかった理由 ②課題解決できなかった理由 ③新サービスを開発できなかった理由
④販路を開発できなかった理由 ⑤その他 ()

Q3. 今後D-Bizを利用したいと思いませんか。(期待できなかった場合は複数回答可)

①はい ②いいえ

Q4. 今後、取り上げてほしいサービスやテーマを複数回答で記入ください。

①マーケティング ②クラウドファンディング ③SNS活用 ④BtoB活用
⑤人材育成 (研修、外国人、子育て支援) ⑥人材確保 ⑦その他 ()

Q5. D-Bizへの評価、ご意見を複数回答可でください。

アンケートにご協力いただきありがとうございます。アンケート結果は、大東市政策推進部産業振興課で集計いたします。結果は、アンケート結果に基づいて関係機関等に共有させていただきます。

アンケートへのご協力ありがとうございました。

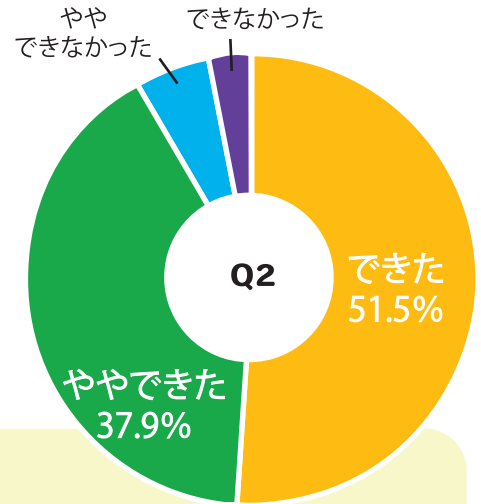
令和元年6月大東市役所
政策推進部産業振興課実施
記述式、郵送、メール
※アンケート送付146通
回収66通

Q2 期待に応えることはできましたか？

「できた、ややできた」の合計

89%

「できた、ややできた」約9割の方の期待に応えることができ、昨年より1割増える。
一方、「できなかった、ややできなかった」合計で1割の方が居ることも事実であり、更なる努力が必要である。



意見・要望等

- ▶ 企画書の作り方など教えていただきたいです。
- ▶ 直接的な事業に関わるのではなく、多方面から今後の日本の経済環境や新たな事業を産み出す情報を持ち寄って検討できるgroup的なものが出来れば参加したい。
- ▶ 相談者の方の具体的な取り組み事例を、WEBや冊子で共有頂けると、ヒントや刺激にもなり、相乗効果が見込めると考えてます。
- ▶ コミュニケーションを築いた上で話を聞いて頂け、助言を頂ける。これは大変ありがたい。
- ▶ 公民連携事業、リノベーションまちづくり事業について、引き続きご支援いただきたいと思ひます。特に民間事業者へのアプローチ、本事業に関心のある事業者について、ご教示いただきたいと思ひます。
- ▶ 食や健康の講師としての進め方、マーケティングを聞きたいと思ひています。
- ▶ いつもありがとうございます。もう少し人員を増やせるならもっとタイムリーに相談できて良いですね。
- ▶ 複数社でのミーティングなど幅広い業種との交流があれば良いと思ひます。
- ▶ センター長が広告業界出身と聞いていますので、プレスリリースの具体的なやり方をみんなに教えて欲しい。1社でがんばるのではなく、大東市内の色々な企業の魅力をマッチングしてマスコミに発信して、市外から沢山人が来るような街になるように一緒に活動して欲しいと思ひます。(都市魅力観光課ともコラボして欲しい)

利用者の声

期待

売上向上、課題解決、
新商品・新サービス開発

成果

売上が少し伸びた。新サービスを展開できた。
新商品を開発できた。

期待

課題解決

成果

改装時の看板のデザインで迷っていましたが
デザイン考える道筋やご意見を頂けて大変参考になりました。

期待

売上向上、課題解決、組織強化、
新商品・新サービス開発、

成果

売上が少し伸びた、顧客が増えた。新サービスの
展開ができた。具体的には、新サービスで、
チラシの作成、SNSでの発信から、新規開拓に
繋がった。

期待

売上向上

成果

SNS・HPについて無知であったが為、自身の
考えや知識の無さから、"必要がない"と決
めていた部分がありましたが、D-Biz様に相
談させていただく中で、今の時代において
SNS・HPの必要性・自社アピールにおいて
上手く使う事で、あらゆる効果と成果につな
がる重要なツールであると知る事が出来、
SNS・HPについて全く無知な私にも、丁寧
にご指導していただきながら、簡単ではあり
ますが自社のHPを作成させていただく事が
出来ました！売上も少し伸び、SNSやHP活
用が出来るようになりました。

期待

広報・パブリシティ戦略

成果

京都市観光京都のパイプができ、京都新聞&
日本一明るい経済新聞への記事掲載。

期待

売上向上、販売促進、
新商品・新サービス開発

成果

新ビジネスモデルの商品の検証にお伺いしま
した。問題点・否定的観測・別の切り口提案
などなど厳しくお話を聞きました。他商品に
切り替える余地がなく、問題点を掘り下げ、
現行商品開発を立ち上げるべく試行錯誤し、
あと少しで世間に発表できるようになりました。
問題点を指摘していただけなかったら、
頓挫していたかもしれません。厳しく臨んで
頂いた結果と思っております。売れるかどう
かは下駄を履くまで分かりませんが、やっと
ここまで来ることが出来たと感謝いたしてお
ります。

期待

課題解決、人材育成、人材確保、組織強化

成果

課題解決できた、様々な課題対策に対する手
法・情報をご提供頂けた。

期待

売上向上、販売促進、
新商品・新サービス開発

成果

たくさんのアイデアをいただき、新商品を
開発することができた。

期待

創業

成果

創業できた。
同業者の方を紹介してくださいました。

期待

売上向上、販売促進、課題解決

成果

売上が大幅に伸びたし、労働環境の整備が
出来た。(シフト制を導入し、働く時間を短縮
した。)



相談は
無料です

ご相談のご予約はこちら



072-870-9061



info@daito-biz.jp



<https://daito-biz.jp/>



アクセス:

大東市立市民会館 2階 (大東市曙町4番6号)
JR住道下車 徒歩10分
近鉄バス大東市役所前下車



住所:

〒574-0076 大阪府大東市曙町4-6



時間:

月～金 (土・日・祝日及び年末年始を除く)
午前9時～午後5時30分

