

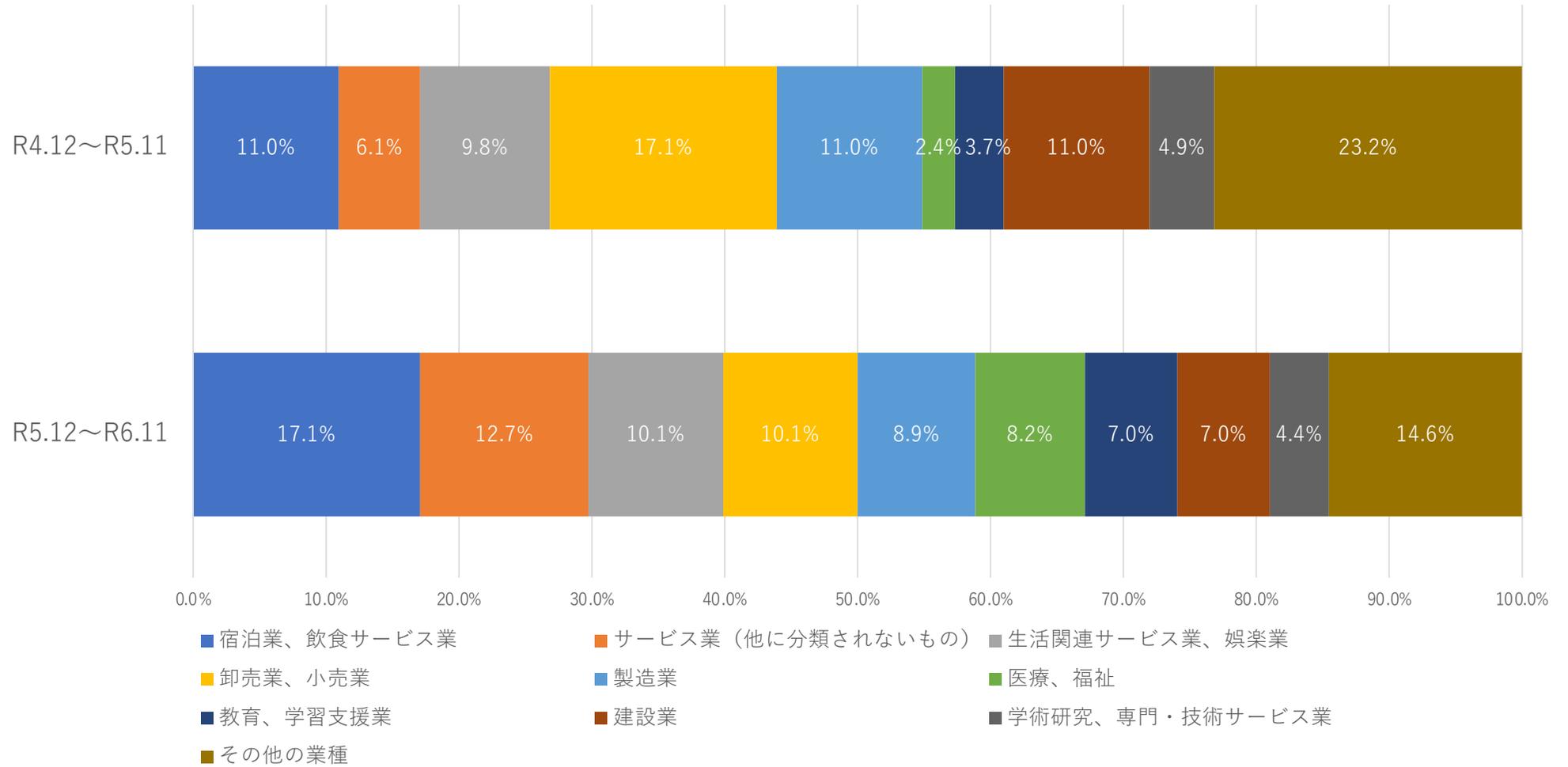
D-Biz  
2024活動報告



## 市内相談者の割合

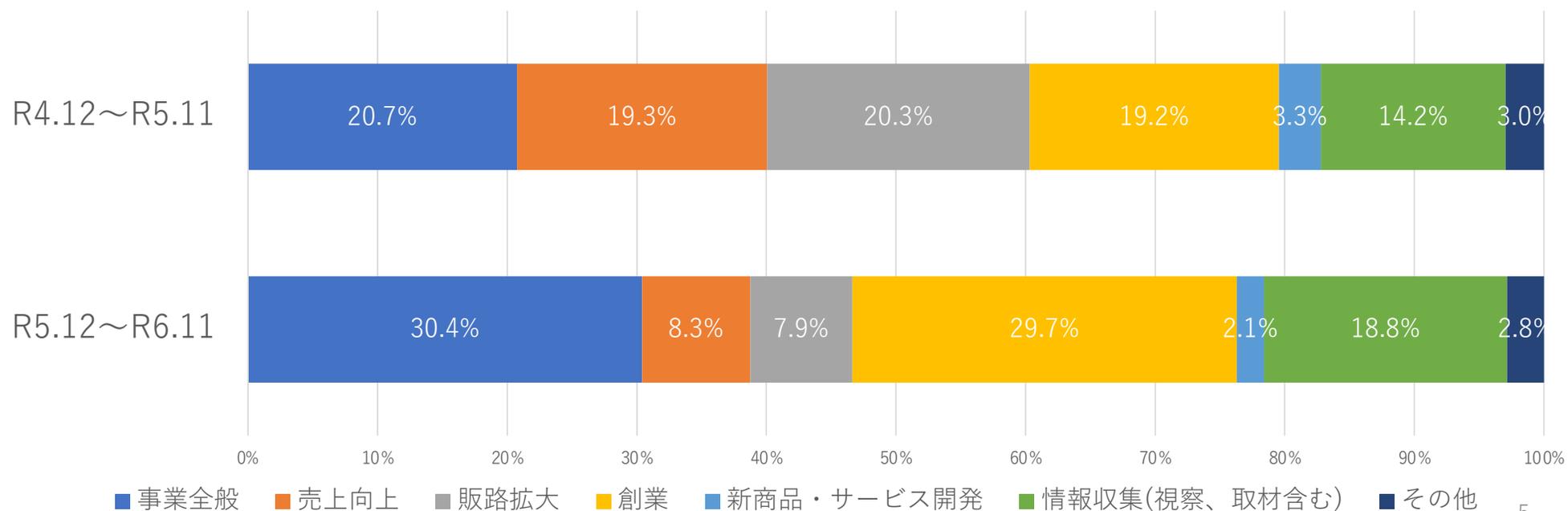
	相談者数	市内相談者	市内相談者 割合	相談件数	市内相談 件数	市内相談件数 割合
R5.12～R6.11	158	137	86.7%	562	495	88.1%

# 業種別の相談割合



## 相談内容の割合

	事業全般	売上向上	販路拡大	創業	新商品・サービス開発	情報収集(視察、取材含む)	その他
R4.12～R5.11	20.7%	19.3%	20.3%	19.2%	3.3%	14.2%	3.0%
R5.12～R6.11	30.4%	8.3%	7.9%	29.7%	2.1%	18.8%	2.8%



# 夢をかなえる起業応援補助事業について

## ①事業の概要

創業を促進し、産業の活性化を図るため、市内で事業を行う人に対して補助する制度

## ②対象者

a) 大東市内に住所を有する個人(個人事業主)または「大東市内に本店があり、大東市内で事業を行う法人」

b) D-Bizで1か月以上にわたり4回以上の創業相談を受けること など

③補助額 10万円(1事業者1回限り)

## ●補助実績の比較

期間	件数
前期 (R4.12~R5.11)	28
今期 (R5.12~R6.11)	30

※前々期(R3.12~R4.11)35件

D-Bizとして  
注力してきたこと

—創業支援—

# 継続につながるサポート

—売上拡大—

# Bizメソッドの徹底

#創業

Start-up Support Facility  
創業支援機関としての役割

2022年37件

2023年36件

2024年30件 (過去3年間の創業件数)

創業サポート施設として確実に機能  
創業規模は副業的なものから  
高額融資(1000万前後)を受けて開業まで、多種多様

#創業

アステリつくる（灰塚教室） / アステリ野崎教室（2025春オープン予定） / 保護者様・地域の方へ / 教育機関・自治体・他事業所様

こどものやりたい!を伸ばす  
アステリつくる



2024年3月オープンしました。

アステリつくるでは2024年3月に大阪府大東市灰塚でオープンしました。

ご見学、個別相談は随時受け付けています。

説明会予約

放課後等デイサービスでは全国でも珍しいスヌーズレンルームを  
カームダウン室（静養室）として常設しています。



放課後等デイサービス\_アステリつくる\_

経験・体験を活かした経営  
発達障害/不登校の問題解決に活かす  
競争激化の介護・福祉業界で存在感のある  
経営戦略確立をサポート

What D-Biz did

事業コンセプトの整理と  
言語化をサポート、事業計画を精緻化  
提供サービスのユニークネスと新規性をアピール  
（場所・器具等）装置ビジネスであるために  
高額な借入れを必要としたがクリア

現在利用者満員のため、今春野崎教室を開校予定

#創業

## T.S.NAKAMURA接骨院

大東市唯一の医療機器を揃える  
整形外科リハビリステーション室に負けない医療設備  
リハビリ&トレーナー経験後 31歳での創業

### What D-Biz did

「整形外科のような接骨院」「怪我に負けない接骨院」  
総合病院リハビリ施設（4年）  
スポーツトレーナー施設勤務（3年）  
キャリアを活かした事業コンセプトを  
事業計画作成と発信のための言語化のサポート

生き残りが難しい業界 創業半年で黒字化に成功



### 整形外科の ような接骨院

「ご来院いただいた時点で  
治療は始まっています。  
少しづつそうな表情も、  
些細な仕草も見逃しません。  
怪我や痛みのお悩みは  
なんでもご相談ください。  
じっくりとお話をお聞きしながら、  
最適な治療を  
ご提案いたします。」

T.S.NAKAMURA接骨院とは

## 怪我に 負けない接骨院

当院では安全で痛くない  
手技による施術を行っています。

話しやすい雰囲気の院長がリラックスできる  
空間づくりに努めていますので、  
ぜひお気軽にご相談・お立ち寄りください。

「来院時よりも、お帰りになるときのほうが笑顔になっている」  
そんな接骨院を目指しています。

▶ はじめての方へ

D-Biz着任4年目 数千件の相談経験  
聞き取りを徹底し創業リスクを回避する

創業計画の作成を通して事業の言語化を徹底する

(お金をかけないビズスタイル)

相談者さんと事業を明確にして生き残るポイントを見つけ出す

(強みの発見)

思いつきに終わらない事業・サービスを開発する

(選ばれる理由の提案)

ビズでの経験と他ビズの情報が創業&継続の確率を上げる

#創業



<https://mikataiukudesu.com/>

看護師国家試験予備校 オンライン塾

合格率9割前後ではあるが試験実施は年一回

絶対に落とせない

全国模試3位の実績 着実に生徒数を増やす

インスタ (follower1.5万人) での周知集客を提案&サポート

順調に利用者を獲得し成長



ルボアスパ

エステ部門閉鎖→創業 (円満)

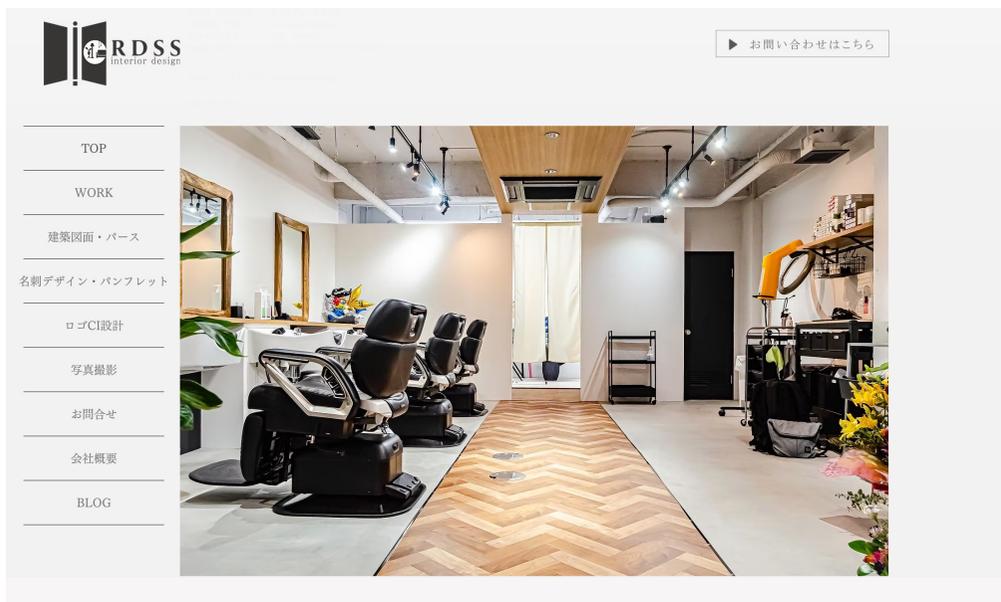
既存顧客の囲い込みを事業戦略のど真ん中にするを提案

地元競合店と比べると高額だが、

技術力と商品情報が早い (差別化ポイント)

創業スタートから安定した売上/利益を確保

60%以上が前店舗の顧客 新規客も定着



#創業



RDSS インテリアデザイナー事務所

建築・リノベーションからアートディレクションまで

クラウドワークスを顧客獲得宣伝に有効利用

口コミで商圈を拡大中

D-Bizではしっかりと実力を見極めコンペ・連携先等を紹介

創業3年目

R plus リラクゼーションサロン

周知発信サポート オーナーの言葉をコピー化

HP/フライヤーの制作

改装のサポート（業者突然のキャンセル）

出張サービスを開始 販路拡大中

創業3年目

# #創業



めだかパン パン職人は龍間出身 夫婦で経営  
フジパン・大阪人気店を経て独立 製造力は問題なし  
事業計画 (借入が高額) 作成をサポート

龍間の野菜を使ってつくる美味しいパン 農家のパン屋  
インスタを創業半年前から日記のように発信することを提案  
週休3日に変更後も盛況  
子ども食堂開催 地域に愛されるパン屋に創業3年目

灯花 和食&日本酒 高専卒・商社からのキャリアチェンジ  
市場で仕入れを学び 奈良で修行後開業 (大東在住)  
事業計画をサポート メニューやサービス開発の見える化する

強み&選ばれる理由を一緒に作る  
利酒師とタッグを組んで新サービス展開中  
地元の人気店に 創業3年目

## # D-Biz Way



12月11日迷子にならない創業カフェ開店  
座談会のような感じでスタート 8名参加  
日本政策金融公庫さんもオブザーバーとして参加  
D-Bizと「もりねき企画」の共催 場所はもりねき書店  
副業&創業ステップの情報提供とマインド共有

# 3月19日 2回目実施予定

**daito\_dbiz** フォロー中 ▼ メッセージ ・・・

投稿97件    フォロワー237人    フォロワー中133人

**D-Biz**  
大東市ビジネス創造センターD-Biz  
大東市大東市の公的無料経営相談所

- お金をかけずに売上UP
- 対象は大東市の事業者さま・起業家さま・ビジネスの夢を持つ市民全員
- 平日 昼食を頂く

daito-biz.jp  
フォローワー: tomokoharp, region\_fa, 118人

大東市で  
ビジネスを頑張るみなさま  
D-Bizが  
売上アップ  
のお手伝い

10万円の補助金が  
受けられる  
大東市 D-Biz は  
あなたの  
起業を応援します!

ご相談件数  
延べ5000件突破  
D-Bizで  
1歩を踏み出そう

機械制御の救世主  
リサーチ&プランが鍵!  
新サービスの未来

聞きます  
見つけます  
アイデア出します  
伴走します

創業相談の需要は高い D-Bizとは違うアウトリーチ型で  
創業カフェを継続 より密な創業相談として  
来期は**創業塾を開きたい** 講師はD-Biz/若手経営者  
創業OB 人気の高いSNSアドバイザーなどを予定

# # D-Biz Way



## Bizグループとの連携強化

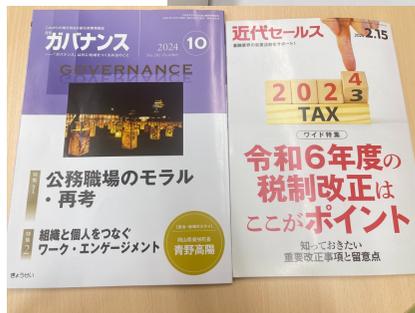
成果事例を確認\_メソッドの理解を深める

Bizの活動を紹介するメディアに寄稿

—大東市女性の創業事例の紹介をする—

D-Bizインスタなどで事業内容と事業者の紹介

—SNSサポートに繋げていく—



# D-Biz Way



金融機関とも連携を加速する  
ひらしんでの創業相談会のレギュラー化  
次回は3月

日本政策金融公庫の創業ブックを制作  
東大阪版 1、2号 大東版 1号  
泉佐野市などの他市の日本政策金融公庫さんも  
興味を持ってきている

# 大東で創業した事業者がつくる創業ブック



## 売上アップー継続案件ー

①販路開拓②新商品／新サービス③新分野進出

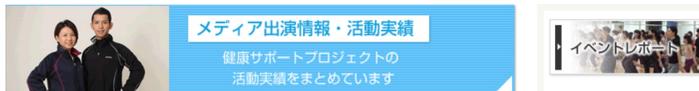
#常に意識すること

強みを探し 選ばれる理由に変換し 差別化に繋げる  
事業者の話聞き 各ビズの成功事例を参考にする

見える化\_言語化／ビジュアル化

発信\_周知集客の強化

個人事業主や法人のブランディング強化に繋げていく



## # 売上アップ

### 健康サポートプロジェクト/Body Lux

スポーツインストラクターのブランディング  
 BtoC(個人) BtoB (企業) トレーナーと健康セミナーの両輪事業  
 事業会社の健康問題を解決 順調に売上拡大

### What D-Biz did

サービスの見える化

ネット発信強化のためにYouTube教室開始をサポート

言語化とビジュアル化\_発信強化をサポートする

集客は100%HP経由

セミナー実施企業数 0 → 6 社に (50万/年4回)

まず10社目標

ウォーキング教室開催・四條畷出張教室・企業サービス等の発信  
 継続サポートで確実に売り上げが向上



だいたう健康応援ここKARADA

**痛くない 大東の腰に グッドニュースです!**

3年間で労災認定の腰痛が**激減!**した会社があります。

2020年17名 2021年 6名 2022年 1名

ビックリの減少です!

その秘密は、**健康サポートプロジェクト**の天井さんが、**血液匠の量見**をもとに考えた、たった**4分間の腰痛激減体操**です。毎日4分で痛くない人生が変わります。是非一度お試しください。

健康サポートHP

「健康サポートプロジェクト」は、社名の通りの活動を目的に設立しました。大東市の事業社です。大東市の皆様のお役に立てるよう頑張ります。従業員さまの健康のことなどで気になることがありましたら、なんでもご連絡ください。健康経営は企業も人もまず勝からです。腰痛退治はお任せください。天井 亮介

人生100年時代のど真ん中は健康です!

## #売上アップ

運送会社に腰痛激減体操セミナー実施  
民間企業だけでなく行政機関など様々な企業に  
健康経営の具体的プログラムとして採用される

まだブランディング途中ではあるが  
YouTubeなどで発信力を高めた結果

日本ウォーキング協会 (JWA)と**業務提携開始**

**業務委託費が新たな収益に**



ウォーキングを女性・シニアに  
カジュアルスポーツとして定着させる  
フィットネス・ウォーキングの  
オンライン教室の利用者の拡大

**20人から30人に**

拡大施策をサポート中 来期目標50人



# 売上アップ

コム・ラボ\_ (化粧品・健康食品)\_リブランディング

販売戦略の棚卸し

既存顧客はそのまま維持

新規顧客の開発する

What D-Biz did

数少ない個人案件(SNSインフルエンサー) に着目

いちばん小さな販売戦略

新規プロジェクトのネーミング\_名刺/チラシを作成

SNS 販売を仕掛けるインフルエンサー特化した商品開発

手間と時間がかかるが新しい商流になる可能性

現在 口コミ & 紹介で4商品開発中

初回ロット4社獲得予定 1社入金済み

**エスエヌエス**  
**バーゲン** SNS Bargain Labo  
**ラボ**

TEL : 06-6948-8983 FAX : 06-6948-8985  
 E-mail : info@com-institute.co.jp

得意領域は化粧品・健康食品・機能性商品  
 塗ったり、飲んだりするもの

SNS 商品企画製作所  
 produce by コム・ラボ  
**エバラ**



ポーランドで行われた地元企業と日本の食品・流通関連企業の商談会（昨年9月）（黒川信雄撮影）

## 万博が終わっても続く関係を

ポーランド中西部クシムフでは昨年9月、日本の食品・流通関係者らがコメやトウモロコシなどを原料にした菓子類を生産するクーピッツ社の工場を訪問し、生産現場を熱心に視察した。

参加した日本の小売り大手関係者は「菓子などは欧州でも価格が安いと聞いていたが、実際に工場を見ると設備も最新で商品の品質が高い。今後、調達先としてぜひ検討したい」と手応えを語った。



訪問はポーランド政府による日本の企業関係者を招いた視察ツアーの一環で、ポーランド各地で活発なビジネスマッチングも行われた。同国の万博出展を担当するエリザ・シバク政府副代表は「万博への参加にあたり、最も重要なのは経済面で成果を出すことだ。直接会い、ビジネスにつなげる。万博が終わっても続く関係を構築しなくてはならない」とツアーの意図を説明する。

ポーランド政府は万博開幕までに環境技術、IT、化粧品、医療技術の分野でも日本企業団を招待。計約60人の日本企業関係者が同国を訪れる計画になっている。

また万博開催期間中の今年5月と9月にはそれぞれ、貿易拡大と対ポーランド投資を促進するための数百人規模の経済フォーラムを大阪市内で開催。両国間の経済関係を強め、実際のビジネスや投資につなげる戦略だ。

# 売上アップ

コム・ラボ商品開発会社の生き残り戦略

化粧品・健康食品などの商品開発業界は競争激化  
大手や中堅の会社が小ロット多品種商品の開発で  
販売事業社にアプローチ\_お客さんの取り合い

ポーランド政府の企業視察メンバーに選ばれる

選考基準はメジャー企業ではなくても  
しっかりとした商品開発能力のある会社  
動いていると何かが始まる  
HP等のこまめな発信がつながる

インフルエンサーとチームを組んで展示会に出店  
展示会を見える化\_コミュニティサイトECを仕掛ける

2025年に向けて

アイデア・施策の精度アップと継続的なサポート  
#売上アップのアップデート

創業カフェ／創業塾／出張相談を積極的に仕掛ける  
#アウトリーチ型の活動

製造業へのアプローチを加速  
#アウトリーチ型の活動

ビズで経験したことをしっかりと継続する  
5年目を初年度のようなマインドで駆け抜きたい

引き続きよろしく申し上げます。

