

萩市ビジネスチャレンジサポートセンター 「はぎビズ」



活動報告書

2022年2月～2023年1月

令和5年3月



目 次

萩市ビジネスチャレンジサポートセンター「はぎビズ」について・・・	1
はぎビズ支援体制	2
相談件数実績／（成果割合／割合）	3－4
情報発信（事業所／はぎビズ）	5－6
セミナー等実績／相談者アンケート	7－8
相談者アンケート（相談者の声）／成果事例.....	9－16
成果事例／萩市外との取組	17－18

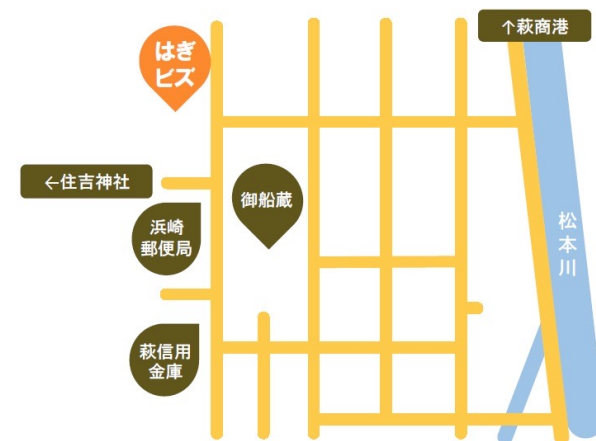
■ 営業の概要

【場 所】 萩市大字浜崎町 2 0 9 番萩市インキュベーションセンター内

【営業日時】 火～土（祝日・年末年始除く）午前 9 時～午後 5 時

【相談方法】 電話、F A X 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



■ センター長挨拶



ししの みさこ
獅子野 美沙子
センター長

はぎビズは萩商工会議所様のもとで2023年3月より4年目を迎えました。

2022年度はゼロゼロ融資の返済が始まった方、燃料費・原料費高騰、慢性的な人手不足など、事業者さまを取り巻く環境は更に厳しいものになりました。そのような中でも、女性の創業相談や新商品開発相談の比率は昨年度より増加し、厳しい中でも変化に対応すべく前向きなご相談を多くいただきました。

環境や価値観の変化が更に加速すると予想される2023年度も、萩市の皆さまとスピード感のある対応でポジティブなチャレンジを多く興していきます。

■ 支援体制



■ 支援内容

経営全般

経営全般に係る相談・支援

起業・創業

事業計画のブラッシュアップ等、
起業・創業（第二創業を含む）支援

販路拡大

売上向上につながる具体的な
提案による支援

情報発信

ホームページ作成やSNS等の活用
による情報発信強化への支援

新商品・新サービス開発

商品やサービスの強みを活かし、
ターゲット等の明確化による新商品・新
サービス開発への支援

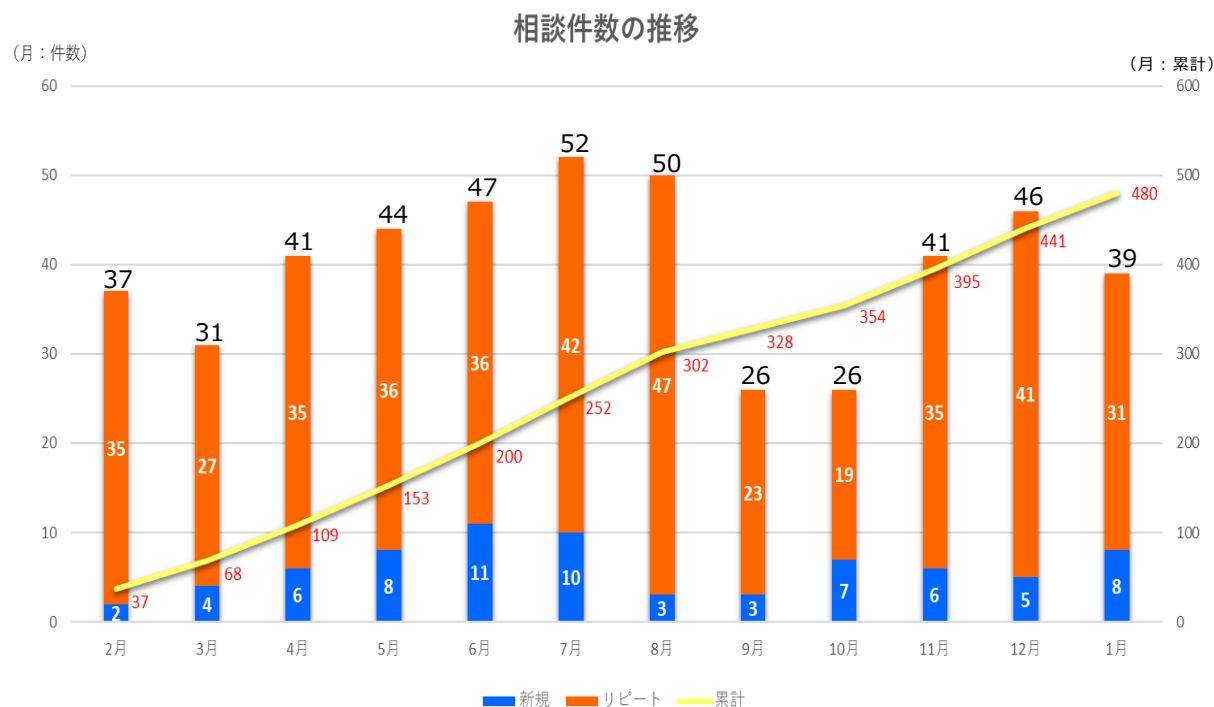
連携

事業者同士のマッチングによる
新サービスや創業など新たな
価値の創出

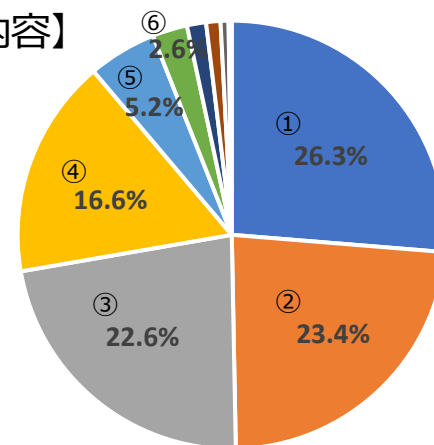
令和4年2月1日～令和5年1月31日 相談件数

■相談件数 480件 ■相談事業者数 153事業者 ■創業件数 5件 ■移住者数 4名

令和4年2月1日から令和5年1月31日までの1年間の相談件数は480件、相談事業者数は153件でした。月あたりの平均相談件数は40件となりました。



【支援内容】

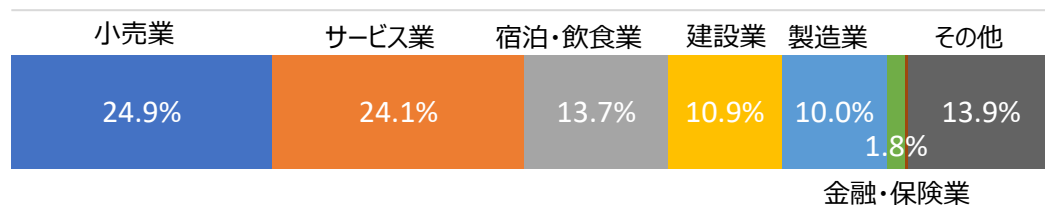


番号	成果内容	件数
①	新サービス・新商品の企画コンセプト提案	219
②	販促用ツールについてアドバイス・完成	195
③	プロモーション支援・実現	188
④	ネーミングやキャッチコピーを提案	138
⑤	ビジネスマッチングを支援	43
⑥	販路拡大支援・実現	22
⑦	売上向上	12
⑧	創業実現	9
⑨	資金調達提案・実現	5
⑩	新商品・新サービスの実現	2

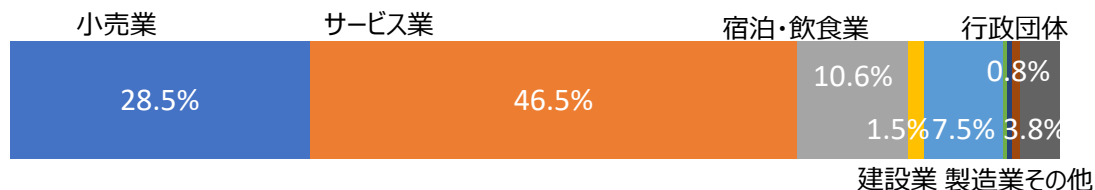
相談者の約8割がリピーターとなり、口コミを中心に新規相談件数も増加しています。

■延べ成果件数 833件

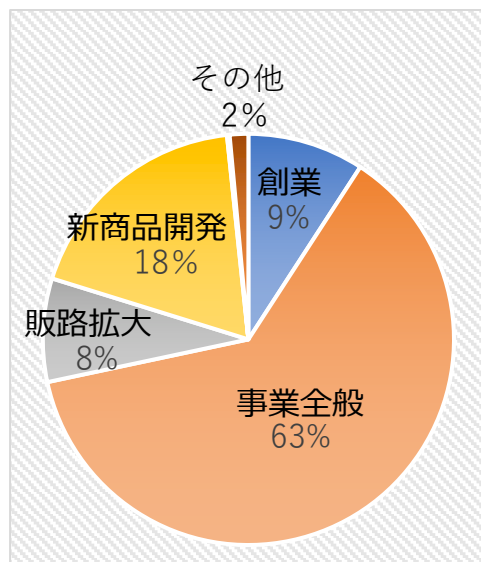
【萩市産業構造】



【業種別相談の割合】



【相談内容別割合】



売上拡大、人材確保・育成、組織強化も含む「事業全般」の相談が約63%を占め、次いで新商品開発が昨年の7%から約18%に増加、創業相談も6%から約9%の増加となりました。

萩市の産業構造と比較すると、小売業やサービス業といった事業者からの相談が多いことが見られます。ウィズコロナ及びアフターコロナを見据えての新サービス・新商品開発や販路拡大の相談に来所される事業者が多くみられました。

【男女別割合】



男性
49.6%



女性
50.4%

相談者の男女別割合はほぼ半々となり、男性49.6%、女性50.4%でした。近年、女性事業者による創業相談も増加しています。

相談の様子などを
毎日Facebookとブログで更新



Facebookフォロワー：638人

Instagram

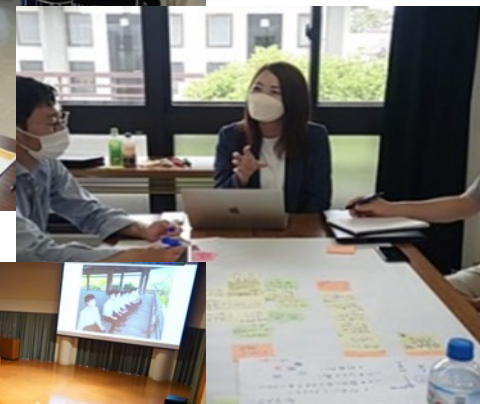


毎月はぎビズだよりを発刊



セミナー等実績（13回開催） その他活動（16回参加）

- 令和4年3月15日 萩東ロータリークラブ講演会
- 令和4年3月17日 山口県100人カイギ登壇
- 令和4年4月14日 財務省山口財務事務所 金融機関向けセミナー講師
- 令和4年5月28日 SW萩 コーティング
- 令和4年6月5日 求人票の書き方 会議所共済セミナー開催
- 令和4年9月7日 萩商工高校起業育成授業①
- 令和4年9月14日 萩商工高校起業育成授業②
- 令和4年9月16日 須佐中学校リリース作成授業
- 令和4年9月22日 萩ロータリークラブ講演会
- 令和4年9月27日 SNS活用セミナー開催
- 令和4年12月10日 フクビズ共催日経MJヒット商品セミナー
- 令和5年1月18日 A N A山口ワーケーションin萩
- 令和5年2月4日 やまぐち若者マイプロジェクトファシリテーター



その他活動：

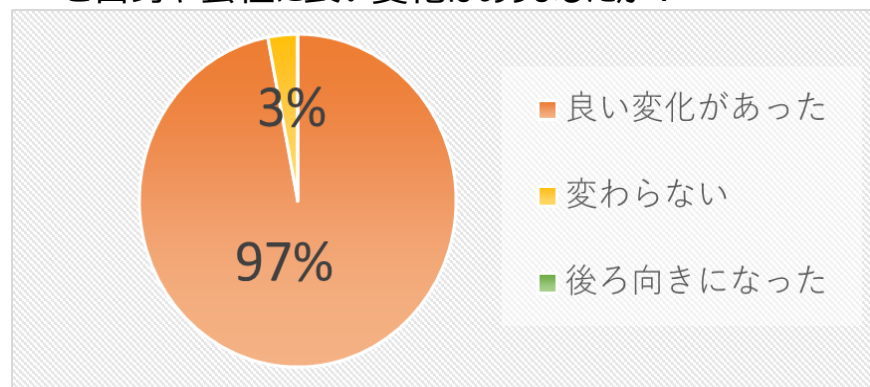
萩で何する？コトおこしディスカッション/萩市中国向け越境EC立ち上げ支援/楽天地方創生ディスカッション参加
 萩焼まつり萩焼コンシェルジュ参加/萩の観光を考える定例会参加/小川支所保存会参加/山口県ミライベンチャーピッチイベント参加
 水産課真ぶぐブランド化プロジェクト参加/創業塾コンテンツ作成定例mtg参加/月2回はぎポルト出張支援
 萩阿武商工会出張はぎビズ支援/萩市議会委員・東広島ビズ視察受け入れ/商工会議所議員懇親会参加/文化財保存活用委員参加
 森倫館セミナー参加

利用者アンケート 実施概要

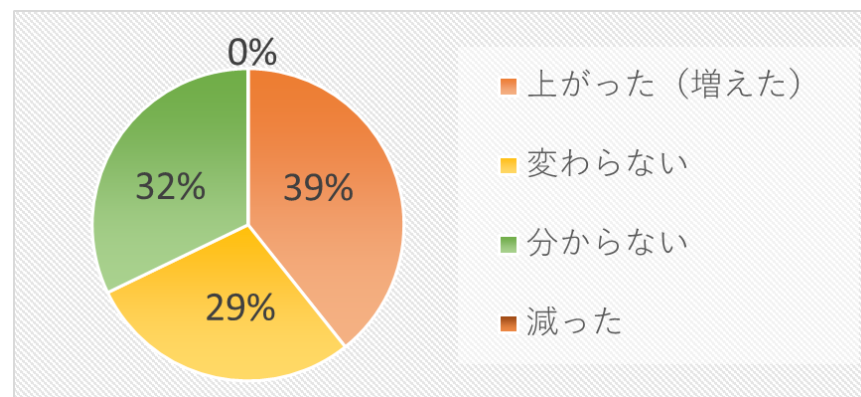
- 対象：令和4年4月1日～令和5年1月31日までの来所相談者
- 調査主体：萩市ビジネスチャレンジサポート協議会
- 調査方法：調査票の郵送による実施
- 送付数：85件
- 有効回答数：33件（回収率38.8%）

問）はぎビズへの相談により

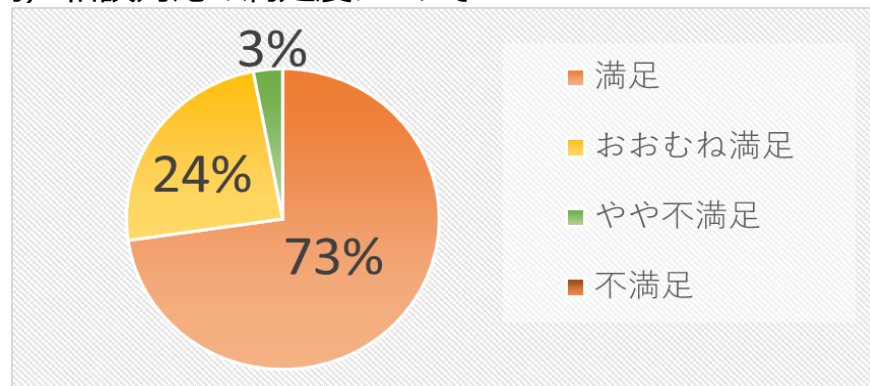
ご自身や会社に良い変化はありましたか？



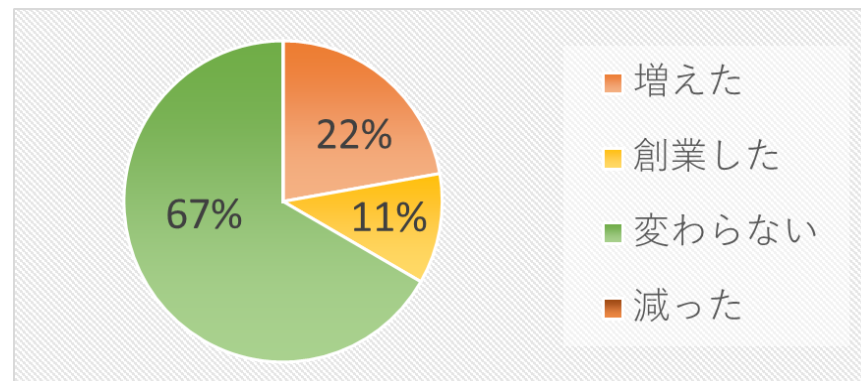
問）はぎビズへの相談により売上は向上しましたか？



問）相談対応の満足度について



問）はぎビズへの相談により雇用は増えましたか？



相談者アンケート（相談者の声）

とにかく相談しやすいのが良いです。イベントを企画した際にプレスリリース等を含めて、しっかり情報発信をして頂き助かっています。

開業前より色々相談に乗って頂いていたので、メニュー・イベント等的確にアドバイスが頂けて大変助かっています。開業二年目を迎え、観光客も増えてくると思われるので今後も一緒に考えて頂きたいと思います。

起業までのアドバイスや今後のPRの仕方など具体的に助言を頂き方向性が見えてきました。

精神的にも辛い状況の中、寄り添い的確にサポート頂き、とても感謝しています。こうした寄り添いながら、その中で本人の気付きや発見を引き出して下さるサポートは、自立型運営をする人材育成に大きな価値があると感じます。

伴走型というスタイルがとても有難い。1～10まで全て丁寧に教えて頂けたり、相談日まで事前リサーチをした上でお話をして頂けることがすごく心強いし、今後も相談したいと思わせてくれる。

成果事例 ① 中村製菓本舗（事業承継）

【背景】

- ・ 夏みかん菓子製造販売事業者
- ・ 新規顧客獲得のための新商品開発やブランディングなど
コロナ禍でも前向きなチャレンジを繰り返す
- ・ 取引先の萩名物蒸気まんじゅう店撤退に伴い店舗跡を引継ぐ提案あり

【課題】

- ・ 店舗展開経験なし

【サポート】

- ・ 店舗設計業者を紹介
- ・ 前事業者の売上データから売上が減少する月を補うメニュー開発
において強みであり他店との差別化が図れる夏みかんを軸に展開
- ・ 夏みかん菓子と引継ぐ蒸気まんじゅうのゾーニング整理
- ・ 店頭POP作成サポート
- ・ 事業承継の側面に光を当て情報発信をサポート

【結果】

- ・ メディア5件掲載
- ・ 観光客に中村製菓本舗の夏みかん菓子認知拡大
- ・ 年間売上も2020年比較で大幅増加



山口新聞 2022年4月16日掲載

ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ② j o s u i (創業&移住定着支援)

【背景】

萩市ビジネスプランコンテストのブラッシュアップサポート
沖縄県出身の奥様と、萩地域おこし協力隊のご主人、移住者2人で起業

・理枝さん

プチプラファッションの背景で環境汚染や劣悪労働があると知る
ご実家が沖縄伝統工芸である芭蕉布・芭蕉紙・紅型染織工房を営む影響から
糸芭蕉繊維を使った帽子を作ること为目标に単身南米エクアドルに渡り、
現地で出会ったパナマハット職人により編み方を習得

・滉樹さん

全国を旅する中で萩市の木材家具屋と出会い住込みで技術習得
地域木材はあるのに地域内消費がないという課題に直面

【サポート】

- ・ご夫婦それぞれの背景を元にコンセプトの明確化と再構築
- ・理枝さんのサステナブルなものづくりに至った背景の共感性が高いため
ブランドの大きな軸として設定
- ・ポップアップショップ出店時の条件設定など作成

【結果】

萩市ビジネスプランコンテストで**優秀賞受賞し30万資金調達**
起業後、全国のセレクトショップでのポップアップショップ開催や、
百貨店バイヤーお墨付きの老舗帽子店への販売など
全国に販路を拓く。

移住者の定住支援に貢献



Conectar 2022.4/20-21
わたしがボウシを売る理由



ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ③ 竹泉（Uターン＆事業承継）

【背景】

- ・ 祖父が40年以上前に創業した鮎料理屋で閉店したお店をUターンしたお孫さんが引継ぐ
- ・ 鮎養殖は地下水を使用しているため味がひきしまってぷりぷり
- ・ 店のすぐ横が養殖場なので獲れたての鮎が楽しめる
- ・ 外資系ホテル勤務経験がありホスピタリティの高い接客ができる

【課題】

- ・ 以前のお店を知っている常連客がまた来てもらえるか？
- ・ 若いお客様や家族連れの方にもご利用いただきたい

【サポート】

- ・ 承継後の戦略立案と実行。
開店前から常連客を巻き込んだメニュー開発
- ・ 以前のお店の引継ぐべきところ、変えるべきところの見極めと
将来的な事業展開内容を見据えた顧客獲得方法を提案
- ・ 事業承継に光を当てたPR戦略立案と実行

【結果】

- ・ メディア6件掲載
- ・ 席数最大35席だが**連日満席**が続く状態に
- ・ 常連客はもちろん県外の若いお客様の来店にも繋がる

・ **Uターン定住＆事業承継を実現**



はぎ時事新聞2022年6月17日掲載



ソトコトオンライン 2022年6月8日掲載

ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ④ ulala guesthouse (Uターン創業)

【背景】

- ・ Uターンした旅好きな元看護師さんが長年やりたかったゲストハウス創業
- ・ 患者がリハビリなどに挑戦する様子を間近で見るにつれ、
自分も新しいことに挑戦したいという気持ちが芽生える
- ・ 世界中を旅したからこそわかる女性が安心できるゲストハウスを目指す

【課題】

- ・ 1人での開業のため、開業スケジュールやステップに不安を持たれていた

【サポート】

- ・ 世界中を旅したからこそわかる、女性が「ほっ」と安心できるゲストハウスを作りたい→どんなサービスや内装がいいのか具体化をサポート
- ・ 萩市内初の女性専用ゲストハウスなので、
女性をターゲットにした他事業者とのマッチング、イベント誘致
- ・ Instagram、Googleビジネスプロフィール作成投稿サポート
- ・ リリース作成、女性向け媒体へ発信サポート

【結果】

- ・ メディア6件掲載
- ・ 女性大学生1人旅雑誌掲載予定
- ・ **ビューティトレーニングイベント、ハーブティなど女性が好む
イベント開催や物販につながり認知拡大**
- ・ 海外客やコスプレ客などが利用



朝日新聞 2022年12月14日掲載

ターゲットを絞る

強みを活かす

連携する

成果事例 ⑤ 萩八景遊覧船（連携・新サービス開発）

【背景】

- ・川と海から萩の街並みを見ることが出来る
- ・観光客に人気で、帰省客も利用あり
- ・船頭さんは船舶資格を持つ元消防士さんなので緊急災害時も安心
- ・歴史に強い人、ハーモニカを吹く人、歌う人など船頭さん毎に強みがある

【課題】

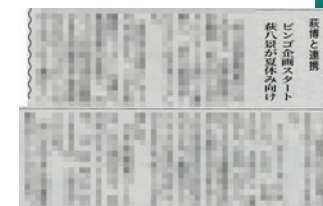
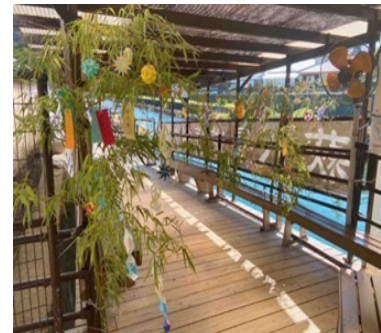
- ・観光遊覧船であるため、コロナ禍で大打撃を受けている現状
- ・地元客の利用はほとんどなくほぼ観光客
- ・企画立案を行ったことがなく、慎重な考えを持つ方が多い

【サポート】

- ①小さなチャレンジでお客様に喜んでいただくことから開始
まずは七夕に笹を飾りお客様に描いてもらう七夕イベントから
- ②萩博物館：夏休み企画で訪れた人に萩市内の他の施設へも回遊してもらいたい
萩八景遊覧船：夏休みに子ども向けに海底を眼鏡で見る日本海観賞コースを運行
2社のコラボで萩博物館監修の元、遊覧船から見える
「萩八景発見！ビンゴ」を制作
・情報発信サポート

【結果】

- ・メディア3件掲載
- ・日本海観賞コースのお客さま**700人増**
- ・コラボしたことで自分達もやってやろう！という前向きな気運高まる



はぎ時事新聞 2022年8月5日掲載



テレビ山口 2022年8月4日放送

ターゲットを絞る

強みを活かす

連携する

成果事例 ⑥ re・sort（学生創業＆新分野展開）

【背景】

- ・メンタルコーチ＆トレーナーのお父様と精進料理研究科のお母様の娘さん、雪朱さんが自身の肌悩みを解消するスキンケアを作りたいと相談
- ・大学在学しながら化粧品検定1級を取得
- ・精進スタイル監修のプラントベース、アルコールフリーのスキンケアを開発予定
- ・OEMにて開発を行う



【課題】

- ・学業と両立しながらのスキンケア開発
- ・化粧品開発は未経験のため進め方に不安あり

【サポート】

- ・自身の悩み解決にとどまらず商品で何を実現するのかのビジョン設定
- ・心と体のケアを総合的にサポートするre・sort内でのスキンケアブランド立ち位置の整理
- ・敏感肌ブランドの成功パターン調査と強みを活かした商品コンセプト設定
- ・開発スケジュールの確認と具体的進め方をサポート
- ・効果的なリリース発信方法

【結果】

- ・学業と両立しながらのスキンケアブランド発売
- ・メディア3件掲載
- ・ポップアップイベント開催

・新分野展開とre・sort初となるプロダクト発売実現



はぎ時事新聞2022年12月16日掲載

ターゲットを絞る

強みを活かす

【概要】

例年体育館の一箇所開催→コロナでネット上開催
→各店舗を回る萩全体がお祭り会場開催
→2022年は特設会場＆各店舗回遊＆ネット

【課題】

特設会場と個店を回遊させる仕組みがない
SNSなど発信が強い窯元にお客様が偏る傾向
店舗と展示場に送客し合う仕組みを作ること
顧客満足度アップと満遍なく回遊してもらいたい

【サポート】

萩焼コンシェルジュ設置提案。地図作成
コンシェルジュとして滞在し顧客の要望を
ヒアリングしピッタリの窯元を紹介する
コンサル営業実施

【結果】

萩焼コンシェルジュ好評。
お客様：コンシェルジュの評判を聞き目指してきてくれる方も
萩焼事業者様：コンシェルジュからの送客
27年度2万人に迫る勢いの18,300人達成



【内容】

山口県庁が「山口型ワーケーション」事業として推進
ANAとパソナが山口県内でコンテンツ創出事業を受託

【課題】

一時的な利用で終わる可能性が高い観光型の
ワーケーションではリゾート開発が進む
他市町に負ける可能性もある

【サポート】

観光型ではなく萩市の企業と共に協業したり
地域課題解決に興味を持っていただくことでの
サテライトオフィス進出や、場所ではなく「人」と
繋がることでリピート訪問につながる関係人口創出も狙う

萩の名産であり地域課題でもある夏みかんを軸にした
内容を企画し、夏みかんワイナリー設立を目指す夏みかん農家坪屋さんと
共にコンテンツ開発と都心部から17社の受け入れを実施

実際にワイナリー設立経験のある方やサイクリスト誘致経験など
坪屋さんの事業の今後に関わる関係性構築ができた

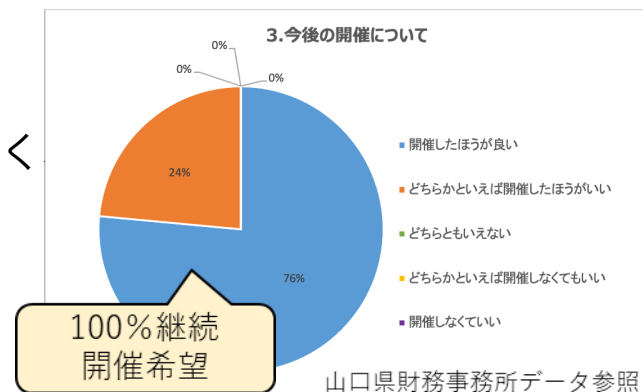
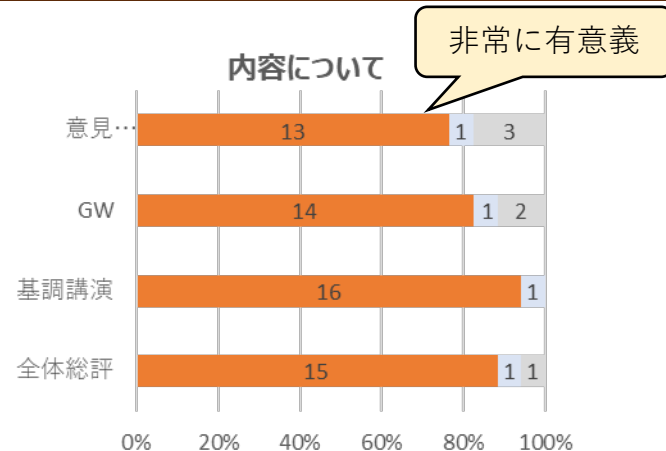


【内容】

財務省山口財務事務所が県内金融機関向けの勉強会を定期開催
 コロナ禍の支援事例についてセミナー依頼あり
 ディスカッションを中心とし
 若手を対象にしたアウトプット型勉強会を開催

【結果】

開催後参加した行員からの評判が頭取にも届き、未だかつてない
 刺激のある内容で行員が大変喜んでいると大絶賛をいただく
 参加者17名のアンケート結果「非常に有意義」が多数で否定的意見なく
100%が継続開催希望
 参加機関の各トップからも継続希望あり
 今期も開催予定&山口大学経済学部での授業も行うことに





【あげる！はぎビズ】

萩市ビジネスチャレンジサポートセンター

【TEL】 090-7130-4520 【MAIL】 info@hagibiz.net

【HP】 <https://hagibiz.net/info/>

【相談時間】 9:00～17:00

【定休日】 日曜日、月曜日、祝日、年末年始

〒758-0022 山口県萩市大字浜崎町209番

萩市インキュベーションセンター内

はぎビズHP
ブログで毎日情報発信中
♪



はぎビズだより
バックナンバー

