

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

2023年2月～2024年1月

令和6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

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

■営業の概要

- 【場 所】 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
- 【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、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



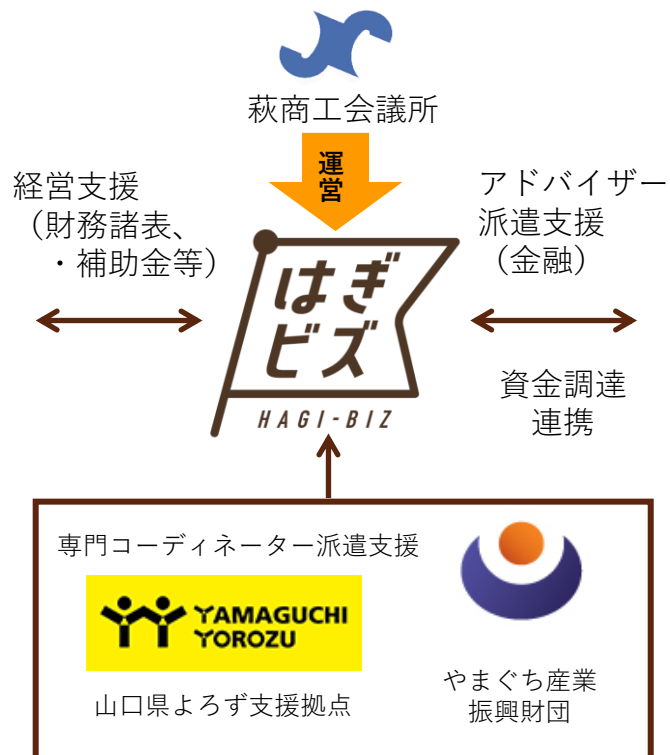
■センター長挨拶



ししの みさこ
獅子野 美沙子
センター長

はぎビズは2024年3月で5年目を迎えました。累計2,000件以上のご相談に対応し、開設当初から利用者の満足度は90%以上と高い水準をキープしております。振り返ると、コロナ禍・物価高騰・人材不足など、中小企業の皆様を取り巻く環境は目まぐるしく変化した数年間でしたが、価値転換により生まれた新たなチャンス逃さない新商品開発や、一度手を止め原点に立ち返りこれからの会社の在り方を考える機会となるなど、前向きで有意義なご相談内容も多くございました。これからも、1社毎に異なる様々な局面を共に伴走し、地域事業者の皆様の「今よりもよくありたい」というチャレンジ精神に向き合い続けてまいります。

■ 支援体制



■ 支援内容

経営全般

経営全般に係る相談・支援

販路拡大

売上向上につながる具体的な提案による支援

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・サービス開発への支援

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）への支援

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

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5年2月1日～令和6年1月31日 相談件数

■相談件数 **412件**

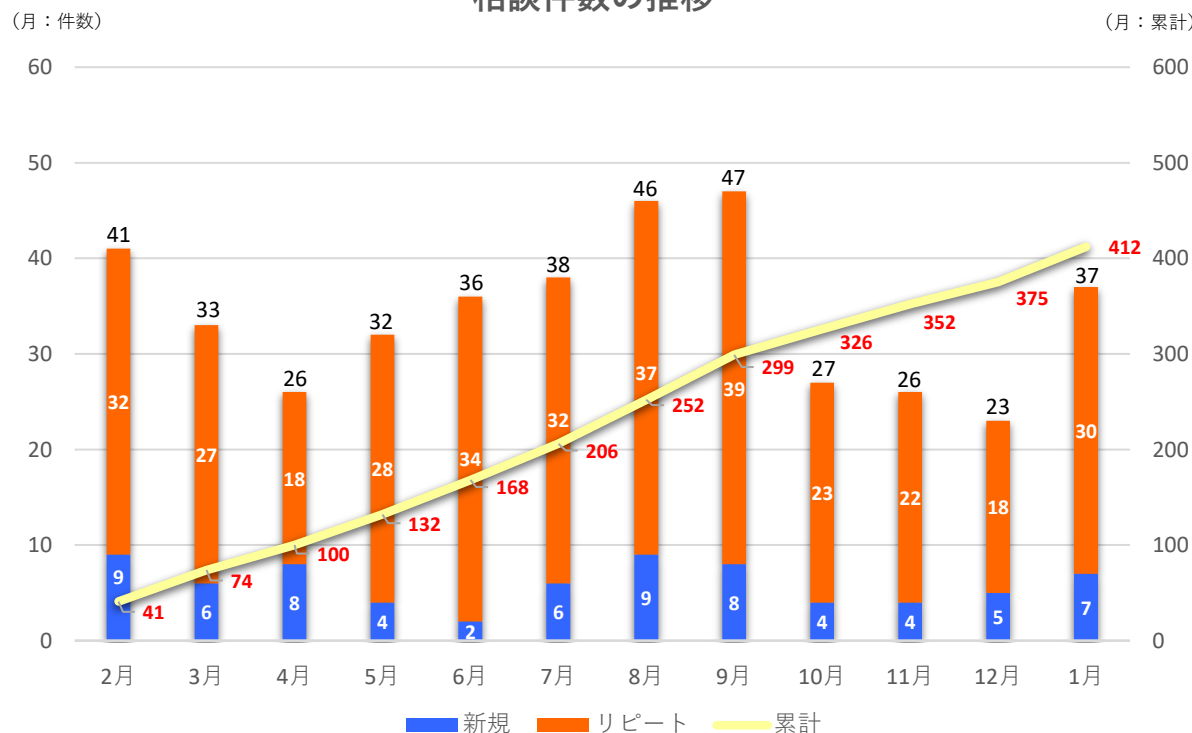
■相談事業者数 **150事業者**

■創業件数 **7件**

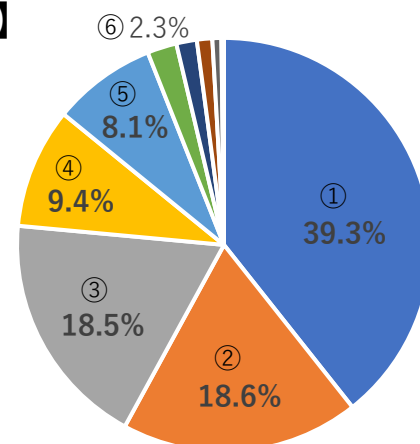
■移住者数 **5名**

令和5年2月1日から令和6年1月31日までの1年間の相談件数は412件、相談事業者数は150件でした。月あたりの平均相談件数は34件となりました。

相談件数の推移



【支援内容】

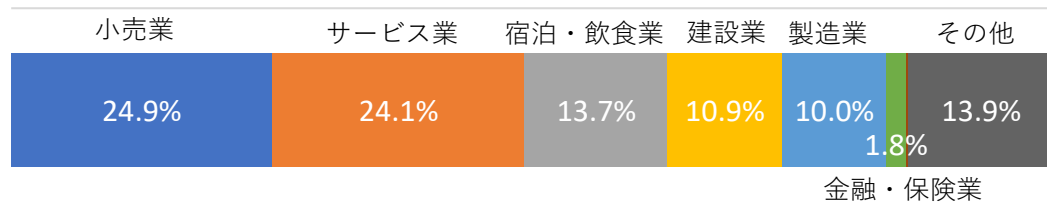


番号	成果内容	件数
①	プロモーション支援・実現	391
②	新サービス・新商品の企画コンセプト提案	185
③	販促用ツールについてアドバイス・完成	184
④	ネーミングやキャッチコピーを提案	94
⑤	ビジネスマッチングを支援	81
⑥	販路拡大支援・実現	23
⑦	資金調達提案・実現	16
⑧	売上向上	12
⑨	創業実現	7
⑩	新商品・新サービスの実現	2

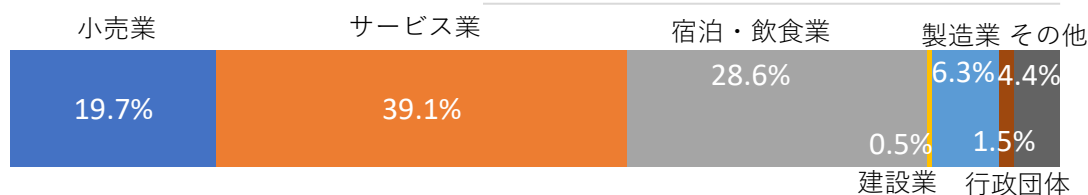
相談者の多くがリピーターとなり、かつ、口コミを中心に相談件数も増加

■延べ成果件数 **995件**

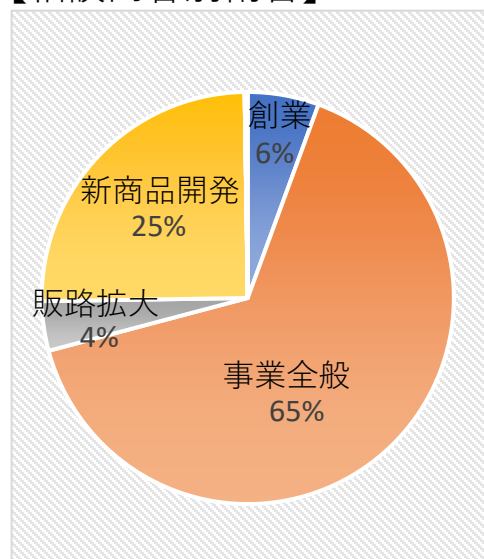
【萩市産業構造】



【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65%を占め、次いで新商品開発が25%で昨年より約7%の増加となりました。

萩市の産業構造と比較すると、主にサービス業や宿泊・飲食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
51.2%



女性
48.8%

相談者の男女別割合はほぼ半々となり、男性51.2%、女性48.8%でした。近年、女性事業者による創業相談も増えています。

事業承継

KAITUMA PRESS RELEASE

東京都目黒区大塚3-10-10
TEL:03-6387-9000 FAX:03-6387-9007

RANKER靴店を事業承継！老若男女のかっこかわいい
を叶える「REGIT8008」がオープン！

RANKER店長としてお店を支え続けて約9年！ 事業承継による開業

[illegible]

独立予定はない中、次男の夢も一緒に叶える覚悟が決まった8月末

両方きんの意思にならなかつたのは、ご子息の持病が大き（関係して）です。幼少から入院を繰り返して、思春期を又々繰り返したために手に職をつけたという思いから理容師を目指した。辞めたに似て自分の知識でこれをこなすという自信が持てないと言います。そんな中、都オーダーの大森店が2023年1月より事業譲渡の交渉を始めたのを知られた母は初めは「自分も、娘も日本の文化や仕事や教育にも興味をもち、自ら学ぶ環境への意欲を説きます。母、7月に再渡米し、自食と成育の指導を娘と妹に、姉妹がある次第の事も寛容するとして、8月末に事業譲渡の覚悟を決めた。BANKINGで働いていたアシスタントも自ら引き継ぎ自営の会社で雇用を確保し、見直し後は「少くとも1か-2か月を現実化することで、お前娘にも、親も、親もスナッフ顔も親もよくよくとどろける気持を目標にした」と言います。

事業承継

アレルギー対応～無添加対応まで。食の安心安全を追求

著者の経歴や著書など22点の縦書きの辞書式情報(著者名、生没年、三冊書目「無常論」「無常論」及び「三好」)があり、5月に「無常論がばばこ 著」「無常論がばばこ 著」「無常論がばばこ 著」「無常論がばばこ 著」の4冊の電子書(ペーパーバック・ジュリアン・アムズ)の新着表示しました。新着表示した「無常論」は4冊すべてのもので作られ、すべてを順番に読んで食糧に関する知識がという願いが込められ、おぼろけよりよき安心感や食糧を通じて、御料理・料理を持つ方の意識から、食糧・食糧・食糧・食糧の全貌を「御料理」に実現しました。さらにその度、食糧上野に無常論がばばこというシリアル・無常論がばばこ(化学調味料、保存料、人工甘味料、人工香料、貴重なたまごなど)を、食糧調味料、人工甘味料を食糧調味料(甘み)のあふれぬように仕上り、「無常論がばばこ」「無常論がばばこ」の4冊の電子書(ペーパーバック)に食糧調味料がばばことして表示されています。

[illegible]

美味しさも認められ
水産庁長官賞を受賞

				
無酒加 かまぼこ飯	無酒加 ひげう天	無酒加 天ぷら	無酒加 いか団子	無酒加 お魚の団子
80g 600円	2個 300円	2枚 300円	4個 600円	5個 600円

總編: 王元化

新商品開発

[illegible]

「移動手段がない」高齢者の生の声をきっけに起業を決意

山口県萩市で2014年2月に地域課題解決型のキッチンカー「おはぎ」。(代表：石光産業)がオープンしました。代表の石光さんは生活文化振興時代に高齢の方から「免許を返納し買い物に行けない」「人と話す機会がない」という様々なお悩みを聞いていました。高齢者サービスだけでは頼りきれないサポートの必要性を感じ、地域の足守りとおはぎキッチンカーおはぎの起案を快速。大井や三見地区などの高齢者が数多い集落を回り需要の声をヒアリングし、道庁内に高齢者の多い地区をめぐって巡回し販路を開拓しています。

栄養士監修のバランスの取れた惣菜プレートを販売

野菜を美味しく料理して作るのが習慣になりました。お家では用意できる方でも多いところ、おはぎで野菜と食料系スタッフの川口さんへ感謝の意をもみ詰めたワンプレートをおかずを徹底。主菜・副菜の野菜セッティングは、栄養バランスが取れ毎日メニューが変わるため飽きのこない味合いとなっています。例えばお肉のAプレートとお魚のBプレートを用意し、年齢層に向けて献立の幅もOKに抑えています。単品の惣菜メニューや、おはぎ大福などのスイーツ、お楽しみなども販売しています。



藤市ビジネスプランコンテスト優秀賞受賞 地域課題に貢献

キタウチローには若くは若くなるスタッフメンバー2023でできる可能性に気づき実行の意思持もあるが、プランとしてよく評価され、海外賞を受賞しました。2月から稼働を開始し、「テレビばかりで音楽でも話す機会もない」と思っていたが、実際に現場で働くことでファンが歌やライブのかけつけ、コミュニティの広がりなどにも気づき、お茶屋は新鮮でサービスも良いと好評です。スタッフには稼働の面白くなくと心得て子育てと両立を希望。代表の近見さんは、「キタウチローを柱にして地域の方が来てくれるのが嬉しい。将来的にはセントラルギンギンを設けたら、行儀と稼働して子育てと両立できると地域に貢献したい」と話します。

創業



IZ PRESS RELEASE

お問い合わせ先
〒100-0002 東京都千代田区千代田2-2-1
TEL:03-5561-1111 FAX:03-5561-1112



新店舗



書店がない市町村が増え国も対策を模索する中。

書店がない市町村が増え国も対策を模索する中、人口約4万人の萩市に26年ぶりに書店がオープン！

書店は10年間で全国から764社が消える中、萩市に2店舗がオープン
全国的に書店がない市町も増え、山口県萩市でも2023年時点で書店は2軒となっています。経済産業省も「書道復興プロジェクトチーム」を立ち上げるなど対策に取り組み中、人口約4万人規模の山口県萩市に2024年に2店舗も書店がオープンするとうい異例の事態が起きています。萩市で書店の新規開業は26年ぶりです。どの書店に似るかなど1店舗の取り組みをご紹介します。

[illegible][illegible]

多店舖展開

[illegible]

その場で仕上げる生ソースがフレッシュな、大人の贅沢かき氷

而気まんじゅうと夏みかんを使った菓子の製造販売を打っている（有）中村製菓本舗（なかつむらせいば / 代表：中村勝彦）では、4月13日に「蟹沢全かき氷ショップ」を新発売しました。赤飯のシロップを使用するのではなく、かき氷のために中村製菓本舗が開発した特製シロップを使用します。どれも、赤飯や山椒菓子の食材をふんだんに使用しました。「ここでしか食べられない」かき氷となっています。販売場所は中村製菓本舗しーまーと食店。

[illegible]

伝統を守り革新を続ける、中村製菓本舗の新たな味

新商品の発売を機能的に捉えて、中村製菓本舗がすでに同社向けでは受け継がれてきた伝統の味を大切にしています。新商品の1号は生菓子。随所に中村製菓本舗の歴史の裏みから響きが使われ、昔ながらのこきりやの香りとつぶあんが由来には「煮あんじゅう」を、中村製菓本舗に引き継いできた久賀製菓所様のレシピで作ったあんこが散らされています。新商品には、お菓子の裏の物語のお菓子・裏みからの復讐者と対峙するきっかけになってほしいという願いが込められています。中村製菓本舗の製品から、見えて「驚く」ことを。

新商品開発

2020年4月現在
最新ラジオパーソナリティオーディションスタート - 2020年
9月10日まで 101名が参加予定 定員200名
TEL:090-7120-6020 受付: 毎日7時~20時

新企画

ラジオパーソナリティの新たな一歩!

女性特有の悩み解決「オトナ女子シェア会」を開始

オトナ女性の悩み解決を！働きながら資格を取得

[illegible]

オトナ女性に向けたフェムケアサポートを開始

[illegible]

第一弾は下関の理学療法士mutsumiさんとのコラボイベント

活動するべき日曜日の会では「下関市で生活圏トランプや
 観光指導で活躍する学生達から、haruoka代表の
 madotsukiさんとのコラボイベントとなります。
 下関さんがご自身の体験談から考える
 フェムテアの重要性のシェアや、madotsukiさんを
 交えてのお悩みアドバイスなどを行います。

◎開催概要
 日時：4月23日(日)13時30分～15時
 場所：別府大学1号館6階教室
 参加費：2,000円(会費、お食事代別)
 定員：5名程度
 申込先：hirocc88@gmail.com

下関さん
 madotsukiさん

新事業展開

事業者関連：137件
はぎビズ関連：34件
トータル広告換算費：
約9800万円相当
※全国区での掲載増加により換算費上昇

facebookフォロワー：787人



Instagram

フォロワー：533人

ブログ：月間平均PV数7,000人 総訪問者数99,462人



毎月1回はぎビズだよりを発刊



セミナー等実績（15回開催）その他活動（21回参加）

令和5年2月4日	高校生マイプロジェクト発表会ファシリテーター
令和5年4月21日	東広島ビズセミナーパブリックビューイング 「地球の歩き方」00ヒットに学ぶ発想術
令和5年4月21日	山口県理財課 金融機関向けセミナー講師
令和5年4月27日	山口大学経済学部授業①
令和5年5月25日	山口大学経済学部授業②
令和5年6月22日	山口大学経済学部授業③
令和5年7月13日	東広島ビズ主催セミナーパブリックビューイング 「こーば(工場)の未来を考えよう」
令和5年8月30日	主催セミナー「Z O Z O 広報セミナー」
令和5年10月6日	萩商工会議所理財庶業部会 支援事例紹介
令和5年10月19日	山口県内商工会議所経営指導員研修会
令和5年11月18日	ワーケーション企業×萩事業者マッチングイベント
令和5年12月10日	釧路ビズ主催セミナーオンライン参加 「日経M」ヒット商品番付
令和5年12月13日	ななしまちバウンドミーティング紹介
令和6年1月14日	主催セミナー「心を掴むプレゼンテーション術」
令和6年1月19日	建設コンサルタント協会セミナー講師



その他活動：

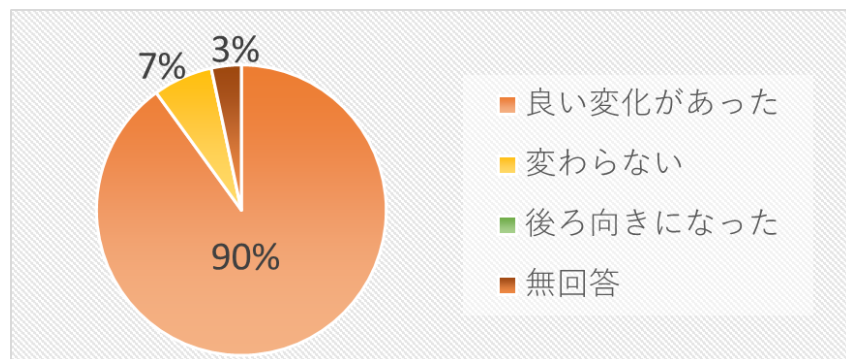
山口県ミライベンチャーピッチイベント参加
 萩ビジネスプランコンテストブラッシュアップコーチ
 文化財保存活用地域計画協議会委員参加：5回
 萩焼まつり萩焼コンシェルジュ参加
 山口県庁ワーケーションプロジェクト参加
 月2回はぎポルト出張支援
 萩まちじゅう博覧会定例mtg参加：9回

アンケート実施概要

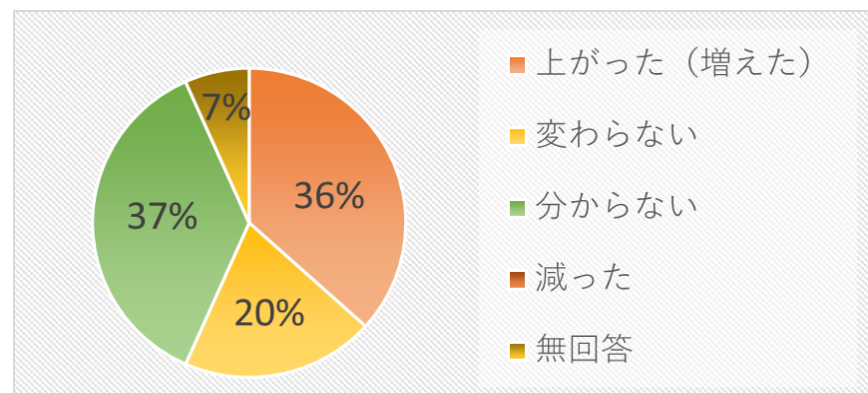
- 対象：令和4年1月1日～令和5年10月31日までの来所相談者
- 調査主体：萩市ビジネスチャレンジサポート協議会
- 調査方法：調査票の郵送による実施
- 送付数：83件
- 有効回答数：30件（回収率36.14%）

問）はぎビズへの相談により

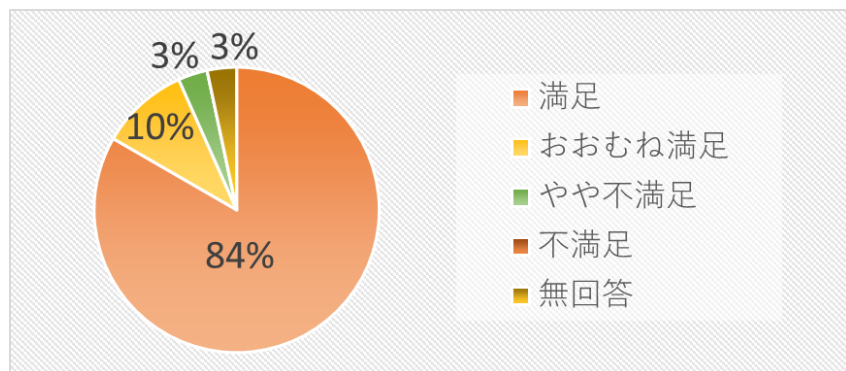
ご自身や会社に良い変化はありましたか？



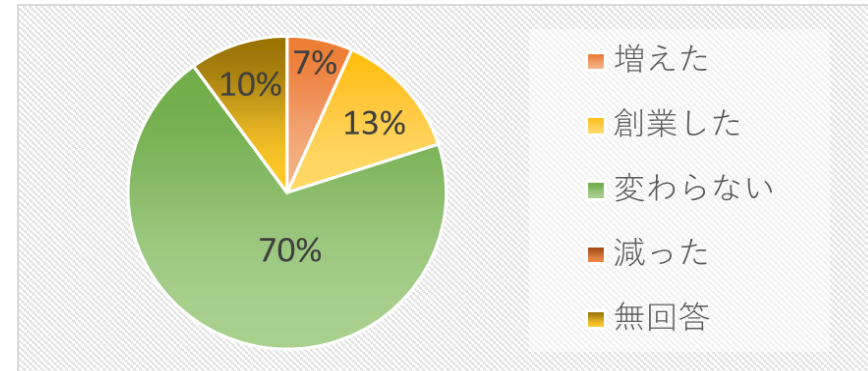
問）はぎビズへの相談により売上は向上しましたか？



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）

毎回の確なアドバイスを
下さり大変参考になる。
悩みをとことん聞いても
らえるので心がスッキリ
して前向きな気持ちにな
れる。

頭の中であれこれ考えてい
たが相談するうちにどんど
んまとめて頂き、具体的な
案を提示され、さすがプロ
だと感心した。

はぎビズの存在は心強い。
何かあった時に相談できる
場所があることが有難い。

的確なアドバイスを
頂いているにも関わ
らず相談者の意識改
革までは繋がらな
かった。創業支援に
必要な機関だと思う。

丁寧にアドバイスや相談
に乗って頂き、安心して
開業することができ感謝
している。

成果事例 ① 萩コーヒー repos（創業支援）

【背景】

- ・元々コーヒーが苦手だった店主が珠玉のコーヒーに出会い感動し自宅焙煎を開始し35年
- ・定年退職後にコーヒー豆焙煎店を創業したいということ以外未定

【強みを活かす】

- ・コーヒーが苦手だった梅津さんの焙煎するコーヒーは、苦味を抑え初心者でも飲みやすい味
- ・コーヒー初心者の気持ちがわかる
- ・元教諭のためわからないことも聞きやすいお人柄と萩地域での繋がりがある
- ・Qグレード認定豆、有機豆、手作業による選別を行い雑味のないコーヒー

【サポート】

- ・ターゲットを絞る：コーヒー初心者向け～苦味が苦手な方にターゲットを絞る
- ・ブランドストーリー構築：「休息に寄り添う」というコンセプト提案をもとにストーリー構築
- ・ブランドロゴデザイン：市内デザイナーとマッチングしロゴ完成
- ・商品ライン確立：雑味なく飲めるため、朝・昼・夜という時間を区切ったブレンドを展開
- ・ECサイト作成：BASEでのショップ作成サポート
- ・情報発信：Instagramの開設サポート、発信コンセプト作成、リリース発信
 コーヒー 初心者にもわかりやすく「コーヒー初心者キホンのキ」コンテンツ展開

【結果】

- ・9月創業予定だったが、**前倒しで6月に創業実現**
- ・新聞と経済誌掲載により、萩市内外からの注文もあり、**創業月で20件**の受注
- ・SNSを通じて**沖縄県、宮城県**からの注文も獲得
- ・萩市内でのコラボレーション商品開発と販路拡大
 （そらいろ菓子店、ジオパークご当地コーヒー）



ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ② 海宴（Uターン創業）

【背景】

- ・萩市出身 福岡大名で炉端焼き・ホテルビュッフェ・鉄板ステーキなど修行を積み、福岡か萩での創業を検討中
- ・萩市を離れて長いので地元とのつながりは薄く開業予定地も未定

【強みを活かす】

- ・鉄板ステーキやウェディングなど質の高いメニュー開発が得意
- ・接客もメニュー開発もお好きで人当たりの良い店主
- ・市内では珍しい地域産品を活かしたビストロ展開が可能

【サポート】

- ・開業候補地案内：城下町・商店街など開業候補場所をご案内
浜崎しっちゃん会と連携し街案内 開業場所を浜崎に決定
- ・物件マッチング：キッチン設備はあるが入居者未定の一棟貸し物件オーナーとマッチング 質の高いビストロ店開業に賛同 賃貸契約決定
- ・ターゲット設定：高単価を見込める現役世帯市民・マダム層、観光客に設定
萩市産品を組み合わせたメニュー開発
- ・情報発信支援：Googleビジネスプロフィール、Instagram開設支援

【結果】

- ・Uターン創業実現
- ・ランチ予約満席の日も多く、ディナーは質の高い食事を求める客層獲得中で開業から1ヶ月未満でリピーター獲得済



ターゲットを絞る

強みを活かす

連携する

成果事例 ③ いづみギフト（移住＆事業承継）

【背景】

- ・ いづみギフトはギフトという名前だがメインは業務用商材の卸売
- ・ 社長の娘さんのご主人が萩市にUターン
- ・ いづみギフトに入社し社長と共に営業開始するも
アタックリストは社長の頭の中、営業ツールもない状況

【強みを活かす】

- ・ 社長の豊富な業務用商材の知識
- ・ フットワーク軽く顧客訪問をしている頼れる存在
- ・ 息子さんは元建築系経営者

【サポート】

- ・ 会社案内制作：社長がやられてきたことの見える化+息子さんが営業しやすいツール制作
- ・ 新サービス提案：飲食開業おまかせパック・かけつけお手伝いするテゴサー
- ・ 情報発信サポート

【結果】

- ・ 会社案内の完成、既存顧客に他サービスの気づきを与えるツールになる
- ・ 会社案内をきっかけに**大口の新規注文獲得**
- ・ 現在は息子さんの新事業展開のサポート中



ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ④ 中村製菓本舗（新商品開発）

【背景】

- ・2022年春から萩しーまーと店に出店
- ・前店主から受け継いだ蒸気まんじゅうを販売
- ・夏場に焼きまんじゅうの売上が下がるため夏の目玉商品開発が課題
- ・中村製菓本舗の顧客であり野菜ソムリエ上級プロである西川氏と夏商品かき氷開発に取り組むことは決定している
- ・ターゲティング・価格設定ともに未定

【強みを活かす】

- ・夏みかん菓子事業者なので夏みかんの苦さを活かした味付けが可能
- ・皮菓子や昨年作ったくずバーなど、既存品を活かすことができる
- ・観光客が多く来場する道の駅のため観光客向けのメニュー開発が可能

【サポート】

- ・市場調査：かき氷市場は高付加価値＆高価格帯がトレンド
市内ではトレンドかき氷はまだ存在していなかった
- ・ターゲティング：高付加価値を理解できる観光客に絞る
- ・ネーミング：その場でソースを作り仕上げることで、従来の屋台のかき氷イメージと差別化したいこと、観光客向けに特別感を出したいことから、「贅沢生ソースのかき氷」ネーミング提案
- ・メニュー作成・情報発信サポート

【結果】

- ・地域産品を活かした7品目のメニュー開発成功、メディア2件掲載
- ・上代1,000円以上設定で観光客に人気
- ・目標個数900個を超え1,058個を完売 夏の売上をカバーする主力メニューに



ターゲットを絞る

強みを活かす

連携する

成果事例 ⑤ リフレッシュサロンRefresia（新サービス開発）

【背景】

- ・高級旅館での修行時代に施術人数3,000人を突破したことをきっかけに萩市内に2018年に独立開業
- ・一度値上げをしたが離脱に繋がった経験があり踏み出せない

【強みを活かす】

- ・マッサージ、温活、占いなど身体と心両面でのリフレッシュメニューを取り揃えている
- ・オイルケア、ヘッドスパ、筋膜リリース、ホットストーンなど多彩な施術技術を持つ
- ・人を応援することが好きな明るい人柄でお客様同士の交流があり
新規はお客様が勧めてくださり定期獲得につながっている

【サポート】

- ・ブランディング：定期リピートが狙える「お守りメンテナンスサロン」を提案
- ・ターゲットを絞る：妊活やリフレッシュなどヘルスケア意識の高い方に特化
- ・新サービス展開：健康意識の高まりから、コロナ禍でよもぎ蒸しレンタル開始
- ・メニュー確立：顧客の悩みに沿った「ディープリラックスケア」「慢性軽快ケア」
「よもぎ蒸しトータルケア」3ライン確立で単価アップ狙う
- ・情報発信：メニュー告知ビジュアルの作成サポート

【結果】

- ・地域木材を使用したよもぎ蒸しレンタルは全台数稼動する好調な滑り出し
- ・単品メニューから悩み別メニューへ移行したことで、売上は2倍に伸長
- ・口コミではない新規客獲得



ターゲットを絞る

強みを活かす

成果事例 ⑥ ブーランジェリー住吉丸（新商品開発）

【背景】

- ・2023年のカレーパングランプリも、3年連続最高金賞に輝くパン職人としての腕試しをするため、パン職人が応募するパングランプリ東京2023にもご夫婦で応募

【サポート】

- ・新商品開発：メロンパン部門とワインに合うパン部門に応募
メロンパン部門についての試食を行い味にまとまりを出す方向でフィードバック
- ・情報発信：リリースではなくブログのみで告知

【結果】

- ・ご夫婦**2人でグランプリを受賞**
東京のパン職人がメイン＆過去最高の53商品出品の中で、地方のパン職人が2部門グランプリは快挙
- ・**全国テレビ放送1件、ローカルテレビ放送1件**
Yahoo! ニュース掲載 YouTuber掲載
- ・グランプリを機に、パンではない新分野にて新たな挑戦を支援中



強みを活かす

【背景】

- ・ 浜崎町の旧松屋生花店を萩市が譲渡を受け約6,000万円かけて改修するも活用方法が決まらず数年推移
- ・ 浜崎の住人からも不安の声

【強みを活かす】

- ・ 浜崎活用ワークショップに参加し街の人の意向を知っていた
- ・ 浜崎しっちゃん会の活動により「よそ者」を受け入れ、一緒に面白がってくれる土壌あり

【サポート】

- ・ 他社調査の際、アタシ社さまを発見
本と美容室という文化的側面と地域を編集する力に感銘！
「萩にこそこういう場所がほしい」と自費で誘致活動開始！
- ・ 浜崎しっちゃん会岩崎さんを始めとする浜崎のまちづくりに関係するキーマンとマッチング
- ・ 街の解像度をあげていただく支援を行い、進出に向け競合他社や商圈についてなど、進出に向け具体的なサポートを行う

【結果】

- ・ プロポーザルで採択決定、**2024年春進出**
- ・ 入居決定後も浜崎町のキーマンとマッチングしスムーズな関係性作りを促す
- ・ 住居など引き続きサポート中



**はぎビズが萩市へ進出をサポートし
実現したのは3件目**

強みを活かす

連携する

【概要】

総務省「テレワークを活用した地域課題解決事例の創出に関する実証事業」の受託先である
パソナJOBHUB経由でワーケーション実施団体として参画
パソナJOBHAB経由で都心部から11社参加

【サポート】

観光型ではなく地域課題解決型のプログラム開発
街歩き・支援事例紹介・地域事業者5社とのマッチングを実施

【結果】

萩市でのリモートワーク企業登録
事業者との接点作りに貢献



着物が似合う街グランプリに選ばれた萩市で着られなくなった着物を、
宮城県気仙沼市へ合計4回の寄贈





【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

