



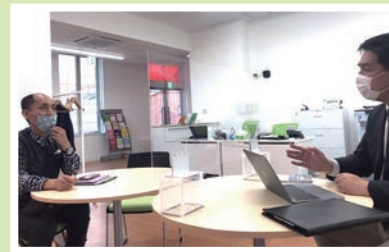
代表 阪谷隆治さん

CASE.2

相談者

フラワーショップ 花むすび

開業から約20年になる市内のフラワーショップ。海外経験を活かし、生花だけでなく、プリザーブドフラワー、シルクフラワーなども手がける。「人生の節目に寄り添う花屋」がモットー。



▼相談内容

コロナ禍で売上げが減少したことに加え、市場で取り引きされる花の価格がどんどん下落する状況に、花業界の先行きに対する不安を覚えた。自店の売上げだけでなく、花業界全体の底上げに貢献したい。

既存の商品をターゲットやシーンを絞って提案

▼ Kishi-Bizが見つけた「花むすび」の強み

阪谷さんはアメリカやオランダ、ベルギーなど海外でのフラワーアレンジメントの経験が豊富。日本だけでなく海外の花の文化にも精通しています。また、華道の師範や府内では1人だけというAIFD（アメリカで花のプロとして認められている資格）を持つ高い技術力が強みです。

▼提案と結果

高い技術力があるからこそ可能な108本のバラで作るプロポーズ用のブーケに着目。既に販売されていた商品ですが、「コロナ禍で結婚式が挙げられないカップル」に「家族や親しい人たちと式の代わりとなるような思い出を作ってもらおう」というように、ターゲットやシーンを絞って売り出すことを提案しました。既存の商品を新たに打ち出すことで、コストをかけない売上げアップと多くの人に知ってもらうための情報発信に取り組みました。108本のブーケは毎週のように注文が入るようになり、クリスマス用にも注文を頂くなど、売上げアップに繋がりました。また、その後も新商品として故人の好きな花や花言葉にちなんだ想いを込めた花を選ぶ商品「バラで送るお葬式 - RoseFuneral -」を打ち出し、複数の注文が入るなど、新しい取り組みを続け、成果に繋がっています。

▼相談者の感想

情報発信の手法や世の中のニーズの把握など別角度のアドバイスが役立ちました。また、相談することで、自分の持っていたアイデアを形にし、整理することもできました。バラは本数によって花言葉が異なります。「結婚してください」という花言葉を持つ108本のバラをブーケとして売り出すことで、ある程度まとまった数を仕入れることができ、需要の安定化に貢献できるのではと考えています。また、Kishi-Bizさんからの情報発信により新聞社から取材を受け、記事が掲載されたことが皆さんに知っていただける機会になり、コンスタントにご注文も頂いています。お店にいるとどうしても仕事に追われてしまいがちですが、Kishi-Bizさんに足を運ぶことが、ゆっくり考える時間だと切り替えにもなりました。スタッフの皆さんはとにかく話をよく聞いてくれました。相談を重ねることで信頼関係も築け、自分自身のブラッシュアップにも繋がったと思います。続けて、お正月向けの商品やホームページのリニューアルなどについて相談しています。

Kishi-Biz 1周年記念イベント

オープン1周年を記念し、1年間の歩みと今後の展望をお伝えするイベントを開催します。相談を検討している人や、起業を考えている人など、どなたでも申し込みます。詳しくはKishi-Bizホームページをご確認ください。

内容 活動報告、相談者による成果報告とトークセッション、エグゼクティブマネージャー小出宗昭による講演など

日時 2月9日(火)午後2時～4時(開場は午後1時半)

場所 南海浪切ホール(港緑町)

費用 無料

定員 100人(申込先着順)

※ 新型コロナウイルス感染症対策のため、定員を制限しています。

申込・問合せ 右QRコードまたは電話で岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Biz (☎ 447-5855)へ



ご相談の予約・お問い合わせ

火～土曜日午前9時半～午後5時(日・月曜日、祝日は休業。年始は1月5日(火)から営業)
相談は1回60分。(時間は10時、11時、13時、14時半、16時からの1日5回)

電話：447-5855

ファクス：447-5862

インターネット

Kishi-Bizホームページ内のお問い合わせフォームから(右QRコードからアクセス可)

※ オンライン相談も行っています。

無料で
何度でも



所在地

岸和田カンカンベイサイドモール WEST 棟2階(港緑町3-1)

ビジネスのことなら 行こう! Kishi-Bizへ

昨年2月、ビジネス応援・相談所として岸和田カンカンベイサイドモールにオープンした岸和田ビジネスサポートセンター(Kishi-Biz)。まもなくオープンから1年を迎えます。この約1年の間、たくさんの事業者の皆さんから800件以上のご相談を受け、売上げアップに向けて、新商品の開発や販路開拓などを一緒に考えてきました。本特集では、その中から2つの事例をピックアップし、活動状況をご紹介します。

問合せ 産業政策課企業経営支援担当 (☎ 423-9485)

※ Kishi-Bizホームページ内の「サポートブログ」では、その他の事例もご紹介しています。



CASE.1

相談者

初音の家具 株式会社 田中家具製作所

創業から100年以上、伝統工芸品である「大阪泉州桐箆笥」を作り続けてきた老舗。自信を持ってオススメできる良質な桐箆笥を後世に残したい。



代表取締役社長 田中由紀彦さん

▼相談内容

コロナ禍で取り引き先の営業自粛などの影響を受け、売上げが減少したので立て直しを図りたい。大阪泉州桐箆笥の良さをもっと知ってもらいたい。また、経営者として自社の仕事をどのように残していくべきか相談したい。



伝統工芸品の魅力を新商品開発を通してPR

▼ Kishi-Bizが見つけた「田中家具製作所」の強み

妥協せずに良いものを作り続けてきた姿勢と桐箆笥への愛情の深さを強く感じました。その反面、良さを知られていないというジレンマに注目。職人の確かな技術力を生かし、これまで桐箆笥を使っていなかった層に興味を持ってもらえる商品を開発できるのではと考えました。

▼提案と結果

コロナ禍で手元に現金を置く人が増えたというニュースに着目。「たんす預金」という言葉をヒントに水や火に強い桐箆笥を大切なものを保管するものとして現在の生活様式に合うコンパクトな商品にアレンジすることを提案。あなただけの「大切なもの」を守る「3つのからくり入り!たんす預金専用桐箆笥」として打ち出しました。また、資金調達の手法の1つであるクラウドファンディングを、老舗が新しいことに取り組んでいるというアピールの方法と捉え、取り入れました。最終的には目標額の50万円を大きく上回る166万円(達成率333%)を達成。広く知っていただくことに加え、「大切なものを入れる箱」として認知され、宝石や時計、金製品、大事な書類、お骨を収納したいといった様々な相談が寄せられるようになりました。さらに、従来から行っている「古い桐箆笥の洗い替え修理」についてもメディアで紹介され、多くの人を知っていただく機会になりました。

▼相談者の感想

相談して本当に良かったと思っています。自分が当たり前だと思っていたことに違う視点からアドバイスをもらえて、とても参考になりました。新商品開発のための試作品を持ち込み、商品の仕様や価格設定などの意見ももらいました。結果を導くには、相談者側も頂いたアドバイスを誠実な気持ちで実行に移す姿勢が必要だと思います。クラウドファンディングなんて自分だけではできなかったですから。これをきっかけに全国からのお問い合わせや別の商品のオーダーにつながりました。今後もどんどん新しいことに挑戦していく予定でKishi-Bizさんに相談しています。これまでもコンサルティングを受けたことはありますが、費用が高かったり、想いを汲んでもらえなかったりしてもどかしさを感じていました。その点、Kishi-Bizさんは無料で何度も相談できるし、想いを汲んだ提案してくれます。利用しないと損ですね。

サポート力をさらに強化!

Kishi-Bizでは、Bizモデル創始者である小出宗昭氏をエグゼクティブマネージャーに、繁田智雄氏をクリエイティブディレクターに新たに迎えました。また、「近畿ビズネットワーク」としてKoCo-Biz(奈良県大田町・大和高田市)、D-Biz(大東市)、ドッコイセ!biz(京都府福知山市)と連携するなど相談力・提案力を強化しています。



小出宗昭
Bizモデル創始者。産業支援のスペシャリストとして、これまで支援した新規事業の立ち上げは1,500件以上に上る。



繁田智雄
元大手広告代理店勤務。広告業界で長年培ったクリエイティブ能力、ブランディング能力を生かす。現D-Bizセンター長。



皆さんからのご相談をお待ちしています

オンリーワンの強み
見つけます

企画・広報コーディネーター 高橋香葉 ITアドバイザー 河川昌亮 センター長 藤原豊和 ITアドバイザー 声田有香 企画・広報コーディネーター 山本幸奈子

※ 藤原センター長がKishi-Bizの紹介や相談を受ける際の心掛けなどをお話した動画をYouTubeで公開しています。ぜひご覧ください。

