

人吉しごとサポートセンター Hit-Biz

# 活動報告書



2018年12月～2019年12月

人吉しごとサポートセンター  
ヒットビズ

# Hit-Biz について



## Hit-Biz概要

Hit-Biz(人吉しごとサポートセンター)は、人吉市域すべての中小企業、個人事業主及び創業希望者の方々を応援し、サポートする「無料」の相談所です。従来の財務的な支援から大きく舵を切り、事業者の皆さんの売り上げや事業のお悩み解決につながる支援をする取り組みで、人吉市と人吉商工会議所が連携し、富士市の富士市産業支援センター(エフビズ)をビジネスモデルとして誕生しました。

Hit-Bizのゴールは、新しい市場を開拓したい、今の事業をさらに大きく成長させたい、起業したい、そんな企業の声に応えられる親身な産業支援の拠点となることです。強みや良いところを見つけ伸ばしていく、質の高いワンストップ型のコンサルティングを提供し、人吉市のビジネスを幅広くサポートしていきます。

所在地:熊本県人吉市相良町4-2 くまりば1F

開所日:月・水～土(祝日除く)9:00～17:00

アドバイザー:総合アドバイザー(センター長)/ ITアドバイザー

## ヒットビズ センター長



センター長 松山 真一 Matsuyama Shinichi  
(ペンネーム 松山真之助)

1954年、岐阜県生まれ。名古屋大学工学研究科大学院修了後、JALに勤務。JALUX航空機調達部長、JALUX Americas社長などを経て独立。ビジネスをアートにする研究所代表として、中小企業や起業家の皆さまの支援や地域振興の活動などを行ってきました。ヒットビズでは“臨機応援”(機に臨んで応援)をモットーに人吉の中小企業や起業家の皆様の支援を全力で行っています。

## ヒットビズ スタッフ



事務局長・ITアドバイザー

上田 順子

ITアドバイザー

中村 美彩希

事務スタッフ

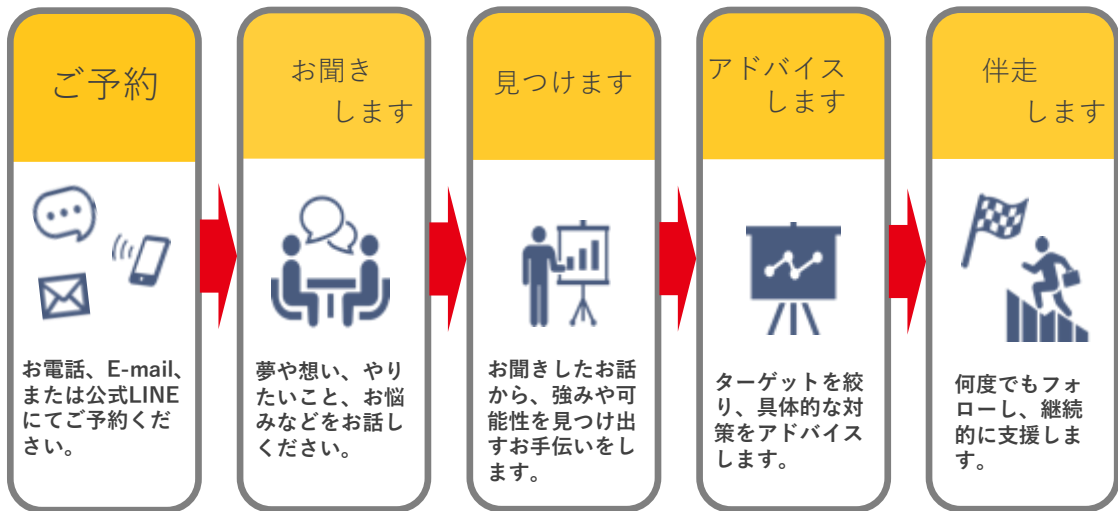
永江 早茅奈



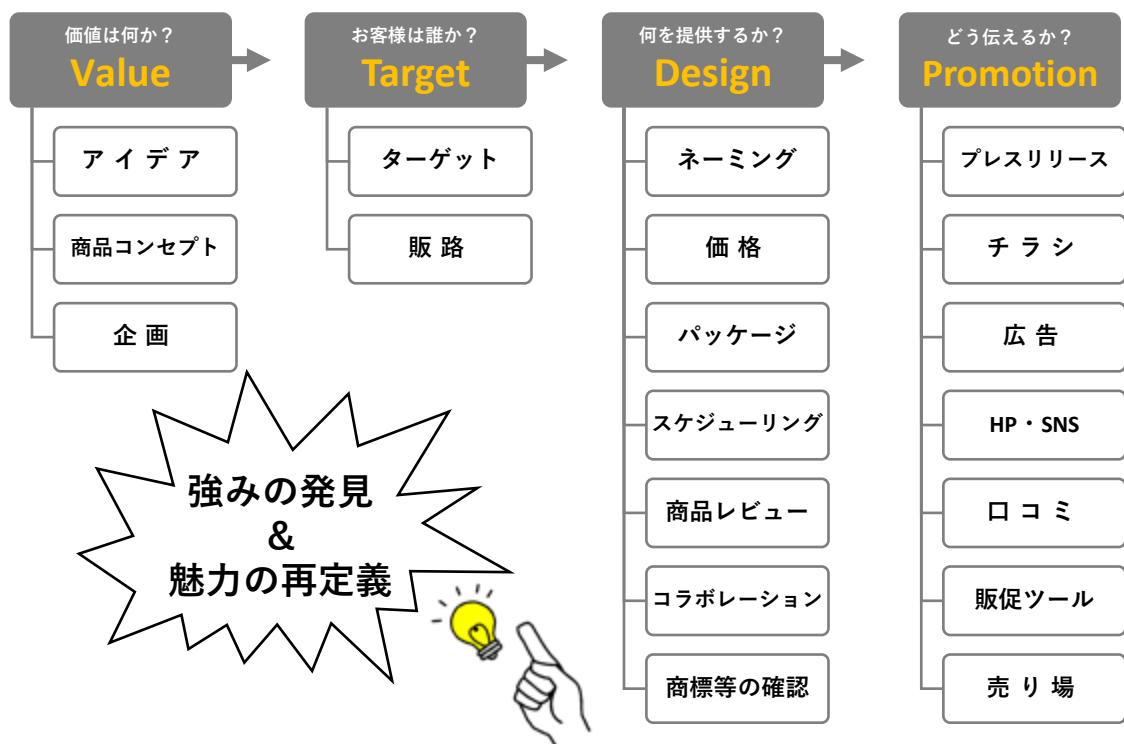
# Hit-Bizの支援の流れ

人吉しごとサポートセンターでは、町内あらゆる産業分野の地元企業や事業所の経営安定と成長を助け、地域経済の発展・町の活性化を目指し、支援を行います。

## ■ ご相談プロセス



## ■ サポート



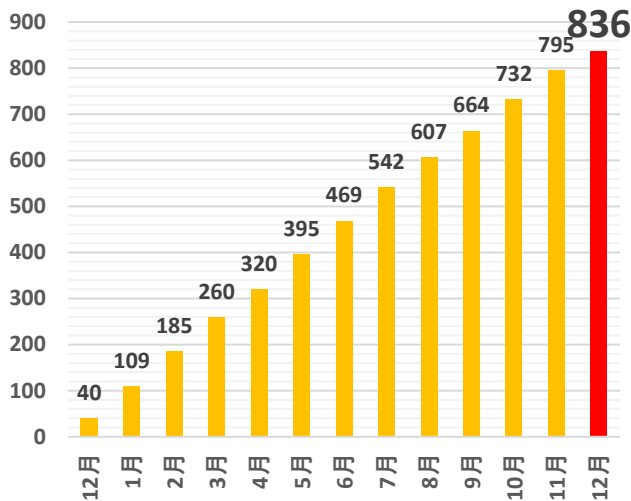
## ■ フォロー体制

継続して無料のサポートをいたします！



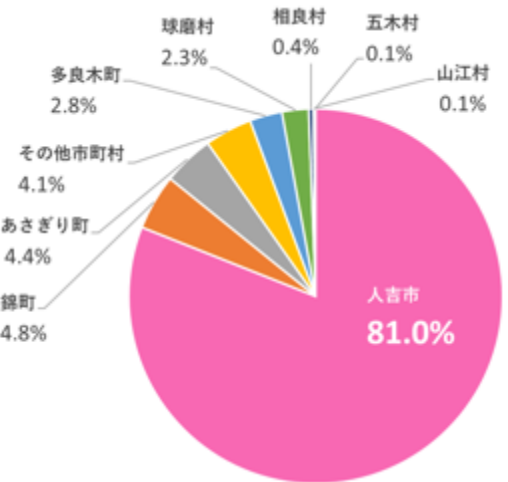
## 2018年12月～2019年12月※

### ● 累計相談件数 836件



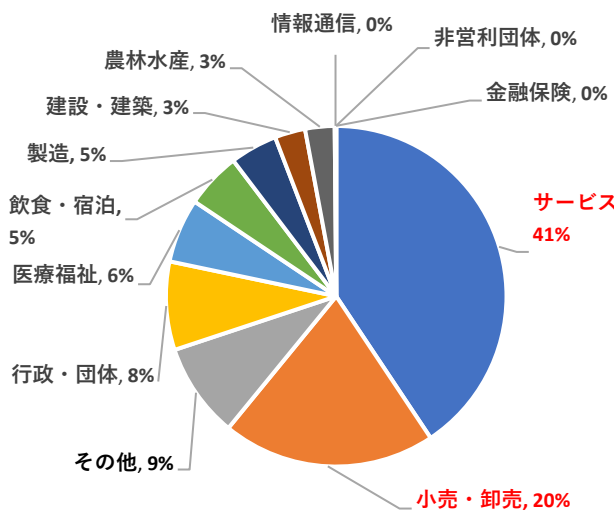
相談件数 **836件**  
 相談事業者数 **168事業所**  
 単純リピート率 **97% (実質100%)**

### ● 地域別割合



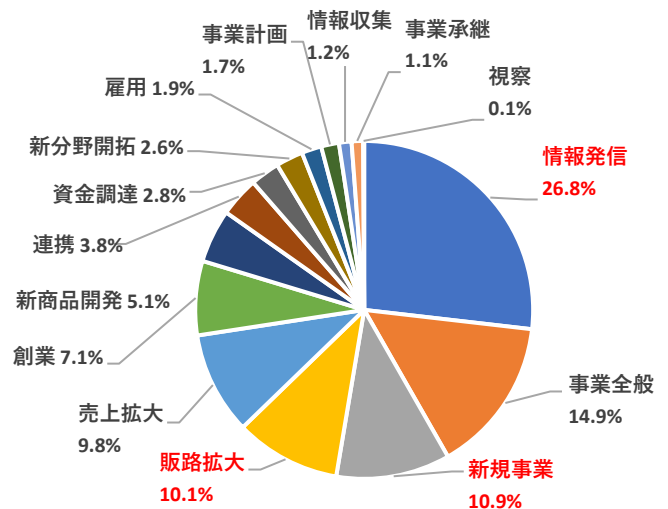
### ● 業種別割合

サービス・小売卸売業の比率が高いのは人吉がおもてなし・物販の街ということを反映しています。



### ● 内容別割合

内容は多岐にわたりますが、情報発信や販路拡大など、売り上げアップに関する相談が約5割を占めています。



# 成果事例（新商品で売上UP）



## ▼ 食べるシーンを変えて新商品開発 （アウトドア型カレーのコンセプトを提案）

従来からの一富士カレー人気を生かし、町歩きしながら食べられるアウトドアカレーという新スタイルの新商品を提案し開発！

相談者： 町屋旅館一富士様

鍛冶屋町通りにあるカフェの売上アップ、観光客向けのお弁当を開発をしたい。



### 支援内容：

- 通常はお皿で食べるカレーを、町歩きしながら食べられる全く新しいカップスタイルを提案。
- 試作と試食を重ね、ネーミング等を提案して完成。
- 特許・実用新案についても確認。(INPIT)
- 英太郎のかたらんね（テレビ熊本）でくまモンによるPRなどメディア戦略も実施。

### 成果：

- 鍛冶屋町通りのウンスンかるた大会などイベントで完売するなど好評を得ている。カレーの売り上げは、前年対比2倍以上に！
- 今後川上球場での定番ランチメニューとしても期待されている。



## ▶強みを生かしたコンセプトを提案

ラフティングとチームビルディングを組み合わせ  
新サービスのコンセプトを提案。新規顧客開拓に！

相談者： ゆうゆう様

ラフティングと宿泊施設の事業。夏場以外のラフティング需要を増やしたい。

### 支援内容：

- 寒い時期でもラフティングを研修の一環として捉えれば誘客可能であり、ドライスーツ+宿の強みに、チームビルディング研修の要素を追加することを提案。
- さらに、安全訓練の一環として消防署の協力を得てAED訓練追加を推奨。
- HP、ちらしによる集客支援。



### 成果：

ラフティング研修のHPをみて、企業からの申し込みがあり、新規顧客開拓につながった。

# 成果事例（新商品で売UP）



- ▶ **木工製品の魅力の見える化と販路開拓。**  
**市のギフトに採用！売上アップにつなげる。**  
特徴と売りを見える化し、公募採用の後押し。  
追加注文や販路拡大で売り上げアップ

相談者： 木工房てまご様

趣味で作り続けてきた木工品を販売強化していきたい。市から新生児祝の公募があり、参加したいのでアドバイスを欲しい。



## 支援内容：

- ヒノキなど材料地産地消、写真を飾れる魅力など作品コンセプトを明確化
- メディアへのアプローチ支援
- 新たなターゲットへの販路拡大もアドバイスし、継続展開中。



## 成果：

- **17応募中、No.1の評価で当選。**  
さらに、**今後5年間の継続採用で売上アップにつながる。**
- **メディアにも取上げられ、新たな受注（森の貯金箱）につながる。**  
**（年間売上は、対前年160% UP）**



## ▼機会を逃さずメディア戦略で売上UP

令和に元号が変わるタイミングを逃さず限定商品を発売。  
メディア活用支援で売上が予想の3倍に！

相談者： 蓑毛鍛冶屋 様

令和になるのを記念した包丁を作りたいが、よいピーアールができないか。



支援内容：

- ・めったにない機会であり、これを機に限定包丁を作ることをメディアに広く訴えることを提案。
- ・待ちのメディア対応から攻めるメディア戦略に切り替え、プレスリリースによる展開を実施

成果：

★ 新聞3社、地元TV局で取上げられ反響を呼んだ。

西日本、読売、人吉新聞  
TKU ,KKT (TV)

★ 売上は当初想定の100丁から注文が殺到し3倍の300丁へ拡大し、大幅アップ！





## ▼産学協働支援で地元商品売上アップ

商業高校と連携し、地域商品の売上アップを支援。  
ターゲットの明確化、ポップ制作支援で売上大幅アップ！

相談者： 球磨中央高校 様

マーケティング教育プロジェクトを進めるにあたり、ビズと協働して地元商品の売り上げをアップしたい。



### 支援内容：

- ・ 地元商品の魅力の見える化、ターゲットを絞る、ストーリー性を持たせる、など様々な工夫で商品の魅力をアピールすることをアドバイス。
- ・ 手作りPOPについて、個別のアドバイス

### 成果：

★ 売上は、17品目中15品目で  
前年対比大幅売上アップ  
(商品により1.5～5.8倍UP)  
POS売上データで比較。

★ この活動を商業高校の成果発表会で  
プレゼンし、県大会で優勝、  
九州地区では準優勝を獲得。



## ▼コーティング事業に集中して売上アップ

当初、異業種分野への展開を考えておられたところをストップし、今の強みを生かす方向へシフト！

相談者： 小蔵石油 様

給油事業が尻すぼみのため、新規事業としてパン屋さんを始めた  
い。



### 支援内容：

- フランチャイズのパン屋事業は、投資効率が悪く、そもそも顧客が少ないことから断念をアドバイス。
- カー・コーティング事業の強みにフォーカスし、ウリの見せ方を工夫した情報発信をアドバイス。
- Before/After の見せ方、値決めなどをアドバイス



### 成果：

- 見込みが薄く、リスクの高い事業への展開をストップ。
- 強みとウリを再整理して、粗利率の高い事業へのシフトで売上アップ
- 第三四半期ですでに昨年売上をクリア。

（年度では+130万円以上アップ見込み）



# 成果事例（観光事業創出）



## ▼ビズのコンセプト提案で観光事業創出

市と県による川上哲治生誕100年記念事業を  
ヒットビズのアドバイスで観光事業創出へ転換

相談者： 市役所企画課 様

川上哲治生誕100年記念事業を進めたいが、盛り上げるアイデアが欲しい。



### 支援内容：

- イベントが一過性になるのはもったいないので、これを機に新たな観光事業（野球と観光の街）を創出することを企画提案。
- ターゲットを絞り、全国のシニアチームを人吉に呼び込み、宿泊人口を増やす企画を提案。
- 実行委員会で好評を博し、プロジェクト化。
- JR九州、JALなどへTOP営業を行って巻き込み、事業性を高めた。
- Japan Baseball Jurassic (商標登録予定)のネーミング



### 成果：

- **地域の各種団体を巻き込んだ地域プロジェクトに発展。**
- **新たな観光事業の創出へ。**
- **複数の新商品開発へ弾みをつけた。(200万円↑の売上UP見込み)**



温泉・焼酎・球磨川と、歴史の街人吉  
一般社団法人



## ▼愛称募集コンペで全国へ知名度アップ

単にPRするのではなく、愛称募集コンペという宣伝戦略を提案し、ちらしとウェブで募集。全国から応募が！

相談者： さくら会様

女将の会（さくら会）がSLポップ鍋をピーアールしたいので、秒案がほしい。



### 支援内容：

- ちらしやHPでの情報発信では、時間的制約もあり、お金もかけられないので、ポップ鍋の愛称を全国に募集することで宣伝することを提案。
- 時間的猶予がない中で、ビズでちらしとHP（こくちーズ）制作をサポート



### 成果：

- **こくちーズのオススメで**取り上げられ、**全国19の都道府県**各地から応募。
- 発表会には、TV(TKU)のくまモン取材もあり、これにより、**関東（東京、千葉）**などからも誘客アップ。



## ▶ シニア起業家の創業支援！ クイック着物着付けで町歩きツアー

二部式着物の特徴と茶道師範の強みをいかし、  
インスタ映えする着物体験として見せ方の工夫を支援

- ・ターゲットを絞ったコンセプト
- ・着付の面倒を解消する強みの見える化
- ・超速着付けを動画でアピール
- ・中国語、英語でインバウンド誘致へ

⇒ 創業後のロケット・スタート



## ▶ 見えない価値に注目！感動を届けるお菓子屋さん創業支援

お菓子屋さん創業にあたり、強みを整理。モノ以外に見えない価値（感動）があることを定義づけ

- ・ターゲットをギフトに絞ったコンセプト
- ・感動させる仕組みの提案
- ・強みとウリの見える化、情報発信
- ・試作品によるモニターを提案
- ・事業者のマッチング紹介

⇒ 差別化戦略でスタートアップ  
（開業前から先行受注あり）

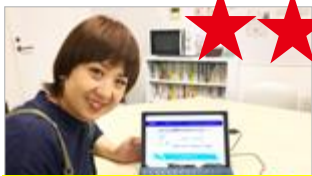


上記のほか、6社の創業支援を行い、コンセプト立案、  
ネーミング、ロゴ、情報発信、補助金、資金確保などを  
サポートした。

# 成果事例（情報発信支援）



● ちらし、HP、POPなど、情報発信を支援。従来はなかった新規顧客の獲得など効果を発揮。



内布冷設様  
HP情報発信



後藤球電社様  
HP情報発信



加久藤温泉様  
HP情報発信・新規顧客の誘客



市民劇場様  
HPで情報発信



人吉合鴨農法研究会様  
HPで情報発信



整体それいゆ様  
販促物作成支援



就労移行支援事業所絆様  
HP作成



のうらや帽子店様  
HP作成



きじ馬スタンプ様  
HP作成・SNS情報発信



ひとよし森のホール様  
SNS情報発信・HP作成



清藤左官工業様  
HP作成



ふりーたむ様  
HP作成・SNS等情報発信



Gift-Style様  
HP情報発信



松尾茶道教室様  
新事業・創業



shiny.nana様  
HP情報発信



村上精肉店様  
HP情報発信

上記のほか、多数事例あり。

★★ 売上UP

★ 問合せあり

# 成果実績（まとめ）



## 2018年12月～2019年12月 ※1

創業件数  
8件

マッチング  
44件

会議所連携  
補助金獲得  
9件

資金調達  
7件

メディア等  
掲載  
49件



TKUかたらんね2019年7月1日



西日本新聞2019年4月30日



人吉新聞2019年6月19日



熊日新聞  
2019年7月19日



人吉新聞  
2019年9月16日



人吉新聞  
2019年9月16日 人吉新聞2019年10月4日



人吉新聞2019年10月4日

※1) 2018年12月17日から2019年12月16日まで

※2) メディア+SNSでのPR件数

HP・ちらし  
パンフレット

販路拡大

創業・  
商品開発

商品企画・情報発信

強みの再定義と見える化

地域高齢者の  
出番創出

観光事業の  
創出

関連する  
新商品開発

川上プロジェクト

コンセプトと機会活用

支援機関  
とのコラボ

事業者同士の  
コラボ

市役所・会議所  
金融機関・連携

コラボレーション

強みの掛け算



## ▼主催セミナー

- 2018年12月 永井 孝尚氏 (マーケティング 戦略コンサルタント)
- 2019年 1月 田中 靖浩氏 (公認会計士)
- 2019年 2月 小松 易氏 (スッキリ・ラボ)
- 2019年 3月 高野 登氏 (元リッツカールトンホテル)
- 2019年 4月 白駒 妃登美氏 (株式会社 寿ぎ)
- 2019年 5月 樺木 英介氏 (モデル×百姓)
- 2019年 6月 鈴木 義幸氏 (コーチエイ)
- 2019年10月 加藤 昌治氏 (博報堂PR戦略室)
- 2019年11月 古川 忠義氏 (ギター奏者・ビズ 感謝の集い)



## ▼ワークショップ・プチセミナーなど

- 2019年 4月 PayPayキャッシュレスセミナー
- 2019年 8月 Origamiメルペイキャッシュレスセミナー
- 2019年 9月 求職者&職場環境改善セミナー
- 2019年 9月 若者サポーターステーション相談会セミナー
- 2019年11月 食品・加工品売上UP (個別相談会)
- 2019年12月 販売促進キャッチコピー (個別相談会)



若サポセミナー



Origamiワークショップ



若サポステーション



キャッシュレスセミナー

## ▼センター長講演

- ・人吉倫理法人会
- ・人吉小中高長研修会
- ・人吉キャリア教育研修会
- ・シニアクラブSH研修会
- ・JCI 総会
- ・熊本同友会人吉支部総会
- ・人吉球磨産業振興協議会総会
- ・ひとよし応援隊総会
- ・地域おこし人サミット（東京）
- ・お人好し起業塾
- ・人吉ロータリークラブ
- ・球磨工業（キャリア教育）



人吉新聞 2019年12月11日



小中校長会研修  
2019年8月



まちおこし人サミット  
2019年6月

## ▼取材・インタビュー

- ・人吉新聞
- ・どうぎゃん
- ・熊本経済
- ・磯山氏のNews Pics
- ・藤原和博氏著書



## ▼視察・見学

- ・香川県坂出市
- ・合志市
- ・宇城市
- ・水上村、相良村など郡部
- ・熊本県
- ・大垣市（セイノーホールディング）



これからも  
会議所、市役所、金融機関、  
各種支援機関などと協力し  
地域のために頑張ります。

お気軽にご利用ください。

**Hit-Biz**



人吉しごとサポートセンター Hit-Biz

〒 868-0012

熊本県人吉市相良町4-2

人吉市まち・ひと・しごと総合交流館内

[TEL] 0966-32-8222 [FAX] 0966-32-8223

[E-mail] [info@hit-biz.jp](mailto:info@hit-biz.jp) [HP] <https://www.hit-biz.jp>

開館日: 月・水～土曜日 休館日: 日火祝 年末年始

運営: 人吉市、人吉商工会議所  
発行: 2020.1