



湯沢市ビジネス支援センター

ゆざわ - Biz

湯沢市ビジネス支援センター

2020年

1周年活動報告書

年間相談件数

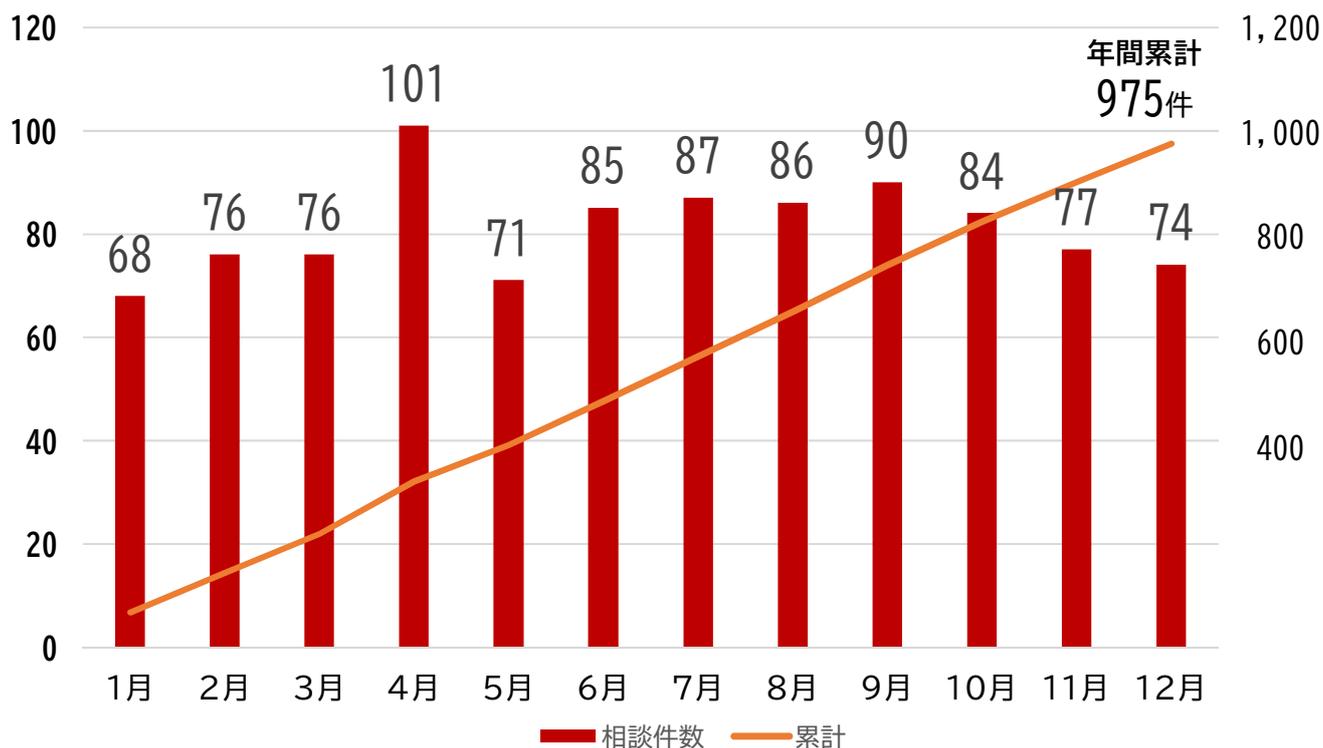
975件

開設初年は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、「蒸発した売り上げをどのようにカバーしたらよいか」などの相談が春先以降に急増し、4月には月間の相談件数が100件を超えました。2020年は月間の相談件数としては、約70～80件程度で推移し、1日の平均相談件数は4～5件程度で相談業務を行いました。

月次件数

月次相談件数と累計数

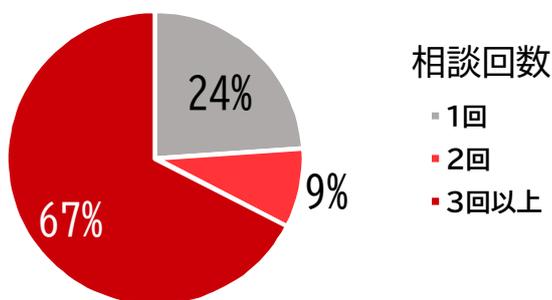
累計数



リピート率

73%

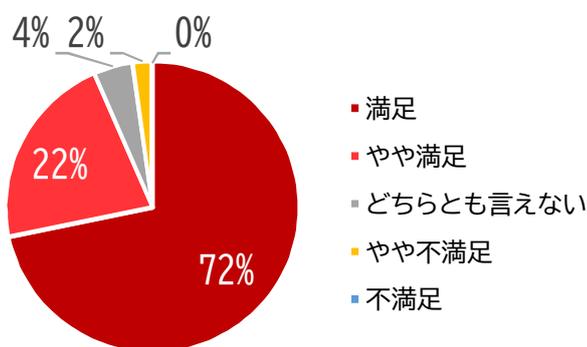
全体では、約67%以上の事業者が初回相談から継続的に3回以上相談を利用しており、全体のリピート率は70%を超えています。



相談対応の満足度

94%

相談に来る事業者へのアンケート調査結果では、72%が「満足」、22%が「やや満足」と回答。全体の約94%が対応に満足した結果となりました。



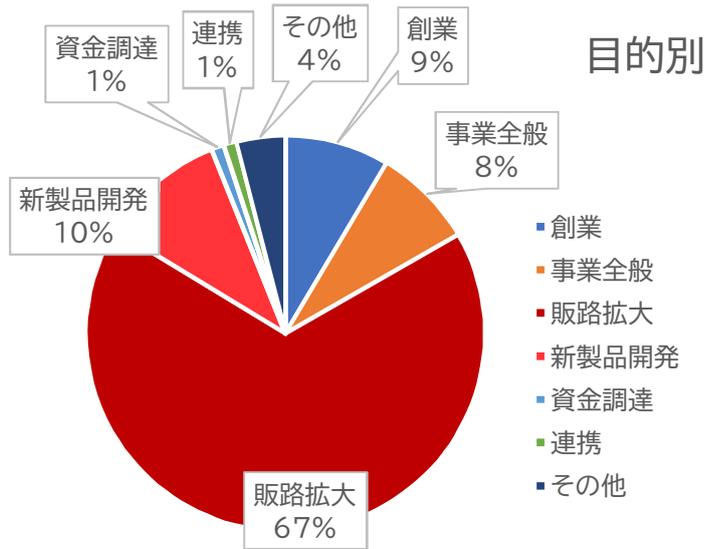
相談内容

販路拡大

新商品開発

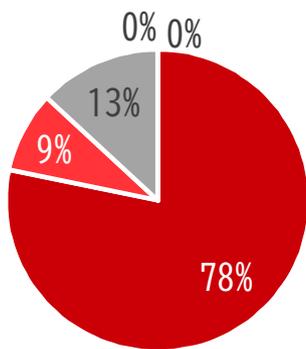
67% 10%

相談に来た目的としては、全体の67%の事業者が「販路拡大」や「売上げアップ」といった内容でした。そのほか、新製品・新サービスの開発という相談内容も全体の約1割を占めました。



相談で事業に前向きになれたか

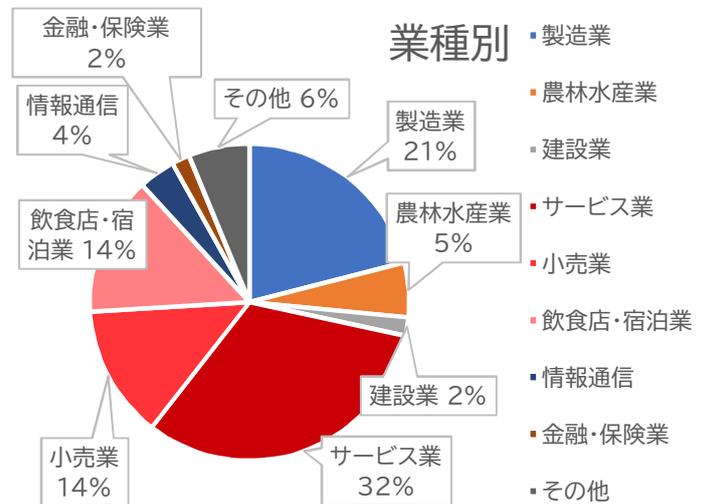
87%



- 前向きになった
- やや前向きになった
- 変わらない
- やや後ろ向きになった
- 後ろ向きになった

業種別割合

相談に来た業種は、サービス業が32%で小売業（14%）、飲食店・宿泊業（14%）と続きました。



創業支援

創業件数

5件



ハンバーガーショップ
Hero's Diner



居酒屋空

2020年は新型コロナウイルスの影響はあったものの、ゆざわ-Bizでは多くの創業相談を受け、そのうち5件が実際に開業までたどり着きました。



センター長（常勤） 藤田敬太

一橋大学経済学部卒業後、読売新聞東京本社で記者として約10年勤務。その後専門商社の役員や産業用カメラ技術商社の代表取締役として活動し、新規事業の創出から、財務管理や人事、取引先との交渉など多方面で会社の経営を行った。

2015年に地方ゼネコンのベトナムでの法人設立に携わり、現地法人長として、新規事業の開発を同国で行った。同国では、現地の金融機関であるVietnam Maritime Commercial Joint Stock Bankにも参画し、外国直接投資部の顧問として、外資企業や金融機関の誘致戦略を日本企業の視点からアドバイスを行った。

2019年10月1日 湯沢市ビジネス支援センター ゆざわ-Biz センター長 就任。



ITアドバイザー（毎週水曜日） 飛塚嗣公

T-Solutions株式会社代表取締役

福島県出身、山形県在住。多店舗展開するスーパーの精肉部に勤務し、店舗マネージャーとしてマネジメント及び仕入れ、加工業務に従事。その後、IT関連企業にて営業兼エンジニアとしてサーバー、ネットワーク構築業務に従事したのち、大手SIerのシステムエンジニアとして主に鉄道、航空といった輸送系の社会インフラの構築を行う。

「新しい働き方と未来を創るしごと」をするために2015年8月に起業。T-Solutions株式会社を設立し、テレワークを推進するサービスの展開や、在宅ワーカーを活用した業務請負事業を行っているほか、キッズプログラミング教室事業も行っている。

2020年7月 湯沢市ビジネス支援センターゆざわ-Biz ITアドバイザー 就任。

事務員 1 名

市産業振興部商工課担当職員

日々相談に訪れる事業者の相談案件の管理や、相談件数の管理や抽出などの事務作業といったバックオフィス業務は、事務員 1 名と市商工課の担当職員が行っています。

相談業務に関しては、新型コロナウイルスの影響を考慮し、対面型の相談でもソーシャルディスタンスをキープしながら、間に飛沫防止パネルを設置。また、入口付近に手指の消毒液を配置して相談に来る事業者に消毒を行ってもらうよう協力を呼びかけ、感染防止対策に努めています。

また、一部センターへ相談へ来られない方に関しては、オンラインでの相談も受け付けています。



ビズの取り組み

情報発信サポート 通称「ビズラック」



ゆざわ-Bizでは、相談に来る事業者の情報発信手段としてチラシの作成をサポートしていますが、事業者からは、「チラシを作ってもどこに置けばいいのかが分からない」という声が多く、市内の「人が集まる」事業者の協力を得て、チラシを置けるラックを設置する事業を始めました。「～近場の魅力発見～ゆざわ-Biz発 地元の“いい店”情報ステーション」と名付けたチラシラックは、現在市内5か所に設置しています。

ゆざわ-Bizに相談に訪れる事業者で、ゆざわ-Bizのサポートのもと誕生した新サービスや、チラシの作成サポートを行った事業者のチラシを対象としています。2021年以降も設置箇所を増やしていく予定です。

【設置箇所】

道の駅おがち「小町の郷」

秋田銀行湯沢支店

北都銀行湯沢支店

イオンスーパーセンター湯沢店

スーパーモールラッキー（横手市）

講演活動・視察

講演

視察

6件

10件

ゆざわ-Bizの活動の一環として、藤田センター長による講演も積極的に行っています。2020年は、湯沢青年会議所やロータリークラブ、土地改良区など計6件からの講演依頼がありました。また、ビズモデルの導入を考えている自治体や、他市町村でゆざわ-Bizの活動に興味を持っている地方公共団体やその他機関などからの積極的な視察の受入れを行い、2020年は計10件の視察を受けました。



広報活動

ゆざわ-Bizでは広報活動の一環として、新聞やテレビなどのメディアでの取材を積極的に受けています。2020年の開設初年度は、秋田県で初のBiz設立だったため注目度も高く、またコロナ禍での取り組みも積極的に取り上げられました。



NHK秋田放送局の「コロナクライシス」のほか、ニュースの中での特集をはじめ、秋田魁新報や東北ブロック紙の河北新報、日経新聞など幅広いメディアにゆざわ-Bizの活動が取り上げられました。

新聞
テレビ

30件

地域事業者全体への支援

菅義偉首相誕生に合わせた 商店街「99セール」 記念サービス・商品開発のサポート

ゆざわ-Bizでは、事業者だけでなく、商店街組合など地域の団体に対してもアドバイスなどを行っています。2020年は菅首相誕生に合わせた、ご当地の記念グッズの商品開発のアドバイスを各事業者にサポートしたほか、商店街が実施した「99セール」の開催のサポートも行いました。



新商品
新サービス
開発



高瀬電設 マスクスタンド

同社が開発した飲食店向けのマスクスタンドに加え「自宅用のマスクスタンド」を開発。マスクも「着る」時代。お出かけ前のマスク選びを楽しくするグッズとして商品化しました。



阿部始漆器店 こけし台

全国からこけしファンが集まる同店。新たなラインナップをと開発したのが、今までありそうでなかった「こけしを飾る台」。漆器の技術を活かしたこけし台と、こけしにかぶせる「帽子」を商品化しました。

2020年は、ゆざわ-Bizの相談から新たな商品やサービスが誕生しました。ゆざわ-Bizでは、事業者が持つ「強み」を磨き、消費トレンドに沿った新商品や新サービスをリリースすることをお手伝いしています。



ぬまくら 電話会議用背景幕

同社の衣料へのプリント技術を使ったテレビ会議用背景幕。新型コロナウイルスの影響で、電話会議が普及する中、「画面越しの自宅の背景を隠したい」という消費者からの声を同社の技術で商品化。



スマイル不動産

短期宿借り（やどかり）サービス

管理している空き家に入居者をつけたという相談からできた新サービス「短期宿借りサービス」は、文字どおり短期の入居者向けの賃貸サービスです。リフォームなどで短期間賃貸したい人向けにサービス化しました。

事例（1）

視点を改めて 新たなニーズを開拓

事業者名：Dog Salon Crescent

業種：トリミングサロン

相談内容

創業約1年の同店の悩みは、他の店との差別化でした。ペット向けのトリミングサロンは、どの店も「シャンプー」や「カット」などどれも同じメニューが多く、サービスで差別化するのはなかなか難しく、他の店に埋もれて、月の顧客数も安定しない状態でした。



提案内容

ゆざわ-Bizでは、「シャンプー」や「カット」といった一般的なサービスの分け方ではなく、「シニア犬」という犬の年齢でサービスをわける手法を提案しました。人間では当たり前でシニア向けのサービスがあるのに、ペットとなるとそうしたサービスは少ないのが現状です。年老いたペットには、それなりのケアの仕方があるため、「シニア犬サービス」と名付け、老犬の飼い主にサービスを使ってもらえるよう、言語化してチラシなど販促グッズの作成をサポート。新しい顧客層へのアプローチを行いました。

結果

サービスを始めたところ、常連の飼い主のほか、それまで老犬を飼っていてトリミングに出したいとは思っていたものの、怖くてなかなか連れて行けなかった飼い主などから反響があり、新規顧客の増加につながりました。



事例（2）

サービスの「見える化」

事業者名：沓良仏壇漆器店

業種：仏壇の製造と販売

相談内容

創業約40年の同店は、近年は仏壇業界の市場が小さくなり、昔に比べて思ったように仏壇が販売できず、何か新商品のヒントはないかという相談に来ました。周囲にこうした事業の方向性や、新商品の開発といった視点で、相談できる相手がいないというのも、同店がゆざわ-Bizに相談に来た理由でもありました。



提案内容

ゆざわ-Bizで提案した事業は、金仏壇を同店の塗りの技術で、シックな塗り仏壇へと変えてしまう「仏壇のお色直し」サービスです。このサービスは、「過去のお客様で、『金仏壇を塗り仏壇に丸ごと塗り替えてほしい』という変わったお客さんがいた」という沓沢さんの言葉がヒントに誕生しました。市場を調べたところ、昔は人気だった金仏壇が、現在はシックな塗り仏壇にトレンドが変わっており、金仏壇を処分してしまう人もいるということが分かりました。金仏壇の塗り替え需要はあると判断して、サービスを「見える化」しました。

結果

長年やってきた事業の中で当たり前顧客に対して行ってきたサービスを「見える化」した結果、地元新聞の報道でも取り上げられたことも加わって、県北など県内エリアから問い合わせが来て、受注に結び付きました。同店では現在、さらなる新サービスの開発に取り組んでいます。



事例（3）

お店の特長を活かした
新商品開発

事業者名：阿部始漆器店

業種：漆器販売会社

相談内容

創業約70年の同店の店主の阿部均さんは3代目にあたります。ゆざわ-Bizでお話しされたのは「最近漆器が全く売れない」という悩み。阿部さんも高齢になったことから、県外への積極的な販売活動もできず、新型コロナウイルスの影響で催事販売も中止となり、「何かいい方法はないか」と訪れました。



提案内容

ゆざわ-Bizが目をつけたのは、同店で売っている「こけし」でした。阿部さんは有名なこけし工人のお孫さんにあたり、長年「こけしコレクター」として有名で、お店には約3000体のこけしがあり、近年はコアな「こけしファン」がお店にやってくるそうです。こけしは全国にファンが多いものの、市場を調べると「こけしを飾る台」などこけしにまつわるグッズがほとんどないことに気づきました。そこで、こうしたこけし台などのグッズを漆器で作ることで新たなマーケットの創出を目指しました。

結果

「こけしグッズ」はありそうでなかったものとして、秋田魁新報や河北新報に大きく取り上げられました。また、こけしコレクターとしての阿部さんの活動自体もスポットライトを浴びたことで、東京や北海道、仙台など全国から問い合わせが多く寄せられ、販売も好調で、同店の「リブランディング」として成功をおさめました。



事例（４）

情報発信

事業者名：あけみ家

業種：飲食店

相談内容

ゆざわ-Bizに相談に来たあけみ家さんの悩みは「集客や新規顧客が安定しないこと」でした。お店は国道沿いにあり、看板も目立ちます。しかし、新型コロナウイルスによる影響もあり、客足は減少し、テイクアウトを始めたものの注文は思うように伸びませんでした。



提案内容

すでに同店の口コミには「このエリアでは韓国料理は珍しい」「本格的な韓国料理が食べられる店がないのでまた行きたい」など、ほぼすべてが好意的なものだったことから、インターネットによる情報発信をちゃんとしていけば、かなり遠方からでもお客さんは来るのではないかと考えました。しかし、店主の佐々木さんはあまりインターネットでの発信に慣れていないため、ゆざわ-Bizは、すでに登録されているグーグルマイビジネス1本に絞って、情報発信をしてもらうことにし、その方法をサポートしました。

結果

インターネット上での地道な情報発信から3か月が経過したあたりから、お店の集客に変化が起こりました。今では近隣の横手市からはもちろん、大仙市や秋田市、遠いところでは能代市からも、ネットの情報を見たお客さんが同店に訪れるようになり、お店の売上げが2倍になりました。





湯沢市ビジネス支援センター

ゆざわ - Biz

ゆざわ-Bizでは毎日情報発信中です！



にぜひ
「いいね！」を

ホームページ
サポートブログで
相談者情報を
発信中！



湯沢市ビジネス支援センター 1周年活動報告書 2021年4月

作成：

湯沢市ビジネス支援センター

〒012-0841 湯沢市大町2-1-60

TEL: 0183-56-7117 E-mail: info@yuzawa-biz.jp

湯沢市産業振興部商工課商工労政班

〒012-8501 湯沢市佐竹町1-1

TEL: 0183-55-8186 E-mail: shoko-rosei-gr@city.yuzawa.lg.jp