

Okada Biz

12周年

活動報告書

岡崎ビジネスサポートセンター

2025年10月1日



相談件数

12年目相談件数

2,298 件

12年目相談事業者数

341 社

累計相談件数

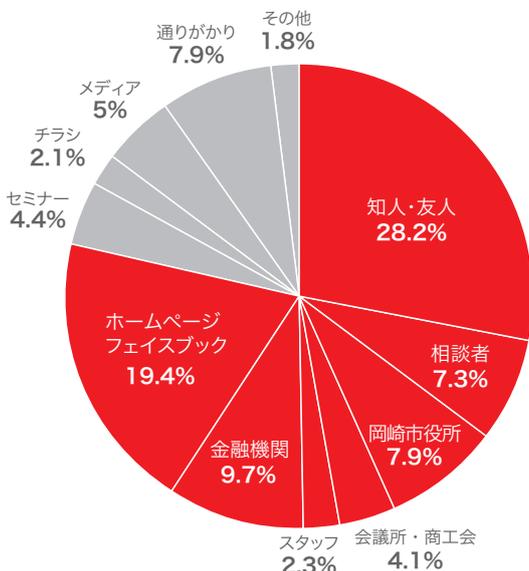
29,201 件

累計相談者数

4,487 社

12年目には相談件数 29,000 件、累計相談者数は 4,400 社を超え、多くの事業者さんに支持をいただいています。12年目も売上を上げる個別相談にしっかりと軸足をおき取り組みました。また、12年目の新たな取り組みとして、地域の事業者を知るきっかけづくりのため、オカビズがハブとなって季節に合わせたプロジェクトを実施。大きな成果をもたらしました。事業者の自走力を高め、まちぐるみで売上を上げる仕組みを作っています。

相談のきっかけ



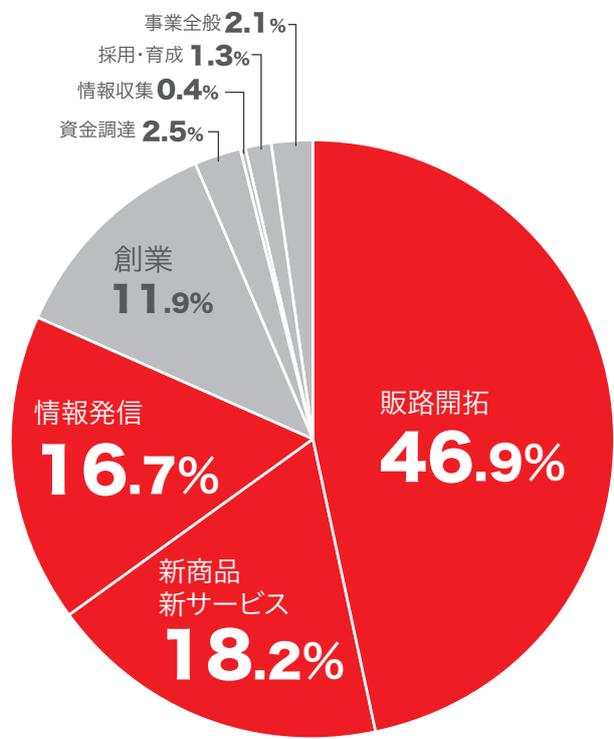
口コミ・紹介からの新規割合

78.9%

新規相談者の約 8 割が口コミをきっかけにご利用いただいています。高いリピート率と同様、相談者の期待を上回っていることを示す数字だと考えています。



内容別割合



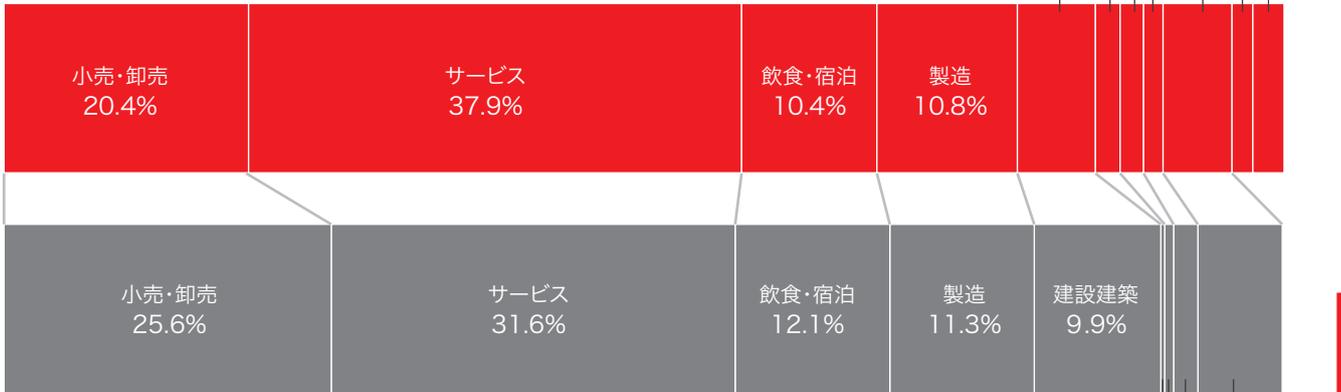
売上アップに関する相談

81.8%

急速に変化・多様化する市場ニーズに応じた商品開発、顧客に的確に届けるための強みの可視化・言語化、最適な情報発信ツールの提案など、売上アップのサポートを行っています。

業種別割合

オカBiz相談者



岡崎市全体

岡崎市全体の業種別割合とほぼ同じ比率で、地域の事業者から偏りなくご利用いただいています。また「製造業のまち」として製造業の皆様にも多く利用されており、オカBizが期待される役割を十分に担えています。



リピート率

10人中 8人以上がリピート

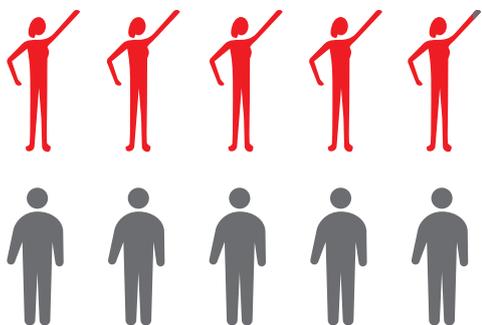


85.2%

開設から12年間、常に高いリピート率を維持しています。新規でお越しになった相談者も売上アップの可能性を感じる提案を受けたことで、具体的なサポートを継続利用し、「役に立つ経営相談所」と判断された結果と言えます。

女性相談者の割合

10人中 5人が女性相談者



49.5%

女性からの相談比率は5年目以降、常に4割を超えています。女性相談員やスタッフを積極的に配置し、キッズスペースのご用意など、女性が利用しやすい環境づくりに努めています。平成27年度には内閣府「女性のチャレンジ支援賞」を受賞しています。

受賞

あいち商業・地域活動貢献大賞特別賞受賞



マックスバリュ岡崎美合店と連携し地域の魅力的な商材を発掘・販売

オカビズとマックスバリュ岡崎美合店は、2020年11月のマックスバリュ岡崎美合店の開業以来、地産地消や地域経済の活性化を目的に連携してきました。オカビズは地域事業者の魅力ある商品を開発し、同店での取り扱いにつながるような機会をつくってきました。現在では13事業者の111種類の商品が取り扱われ、事業者の販路拡大や売上向上につながっています。こうした取り組みが高く評価され、2025年3月には愛知県の地域貢献活動を表彰する制度「あいち商業・地域活動貢献大賞」の特別賞を受賞し、大村秀章愛知県知事から表彰を受けました。

イオンライアルスポット

事業者数

20社

開催日数

15日

イオンモール岡崎3階にあるオカビズでは「トライアルスポット」として、オカビズで開発した商品やサービスの販路拡大、テスト販売、PR、ワークショップなどの機会を提供しています。12年目は積極的に出店者を公募し、20事業者が延べ15日間、新商品のテスト販売やサービスの実証、PRの場として活用しました。これまでに蓄積された知見を活かし、より成果につながる出店となるよう伴走することで、実践的な学びと成長の機会を多くの事業者に提供しました。



プロジェクト

「地域のハブ」としてテーマごとに企画を束ね、訴求力アップ

■夏休み自由研究プロジェクト



事業者数

18社

(岡崎市4課含む)

プログラム参加者

399組

定員満席割合

100%

(定員を設けないプログラムを除き)

地域の事業者を知るきっかけをつくり、また、子どもたちの「まちへの愛着」を育む企画。一部の事業者に対してはプログラム商品の開発段階から伴走支援を行いつつ、自由研究プログラムを実施する事業者を集め、初の試みを展開しました。情報を一元化した「おかし自由研究カタログ」を制作し、市内の全小学校に配布したほか、市政だよりでの特集掲載、イオンモール岡崎や図書館交流プラザらびらでの展示を通じて、広く地域に発信しました。その結果、地域全体が体験フィールドとなり、大きな集客効果を生み出すことができました。参加児童・生徒数は400名にのぼり、これまで市民には見えづかった製造業や個人事業者の認知拡大を実現。さらに、商品やサービスの売上にも直接結びつき、事業者から多くの喜びの声をいただいています。

■備えない防災「いつも」の中に「もしも」を。展 (産学官連携プロジェクト)



市内の防災商品を持つ事業者と、市防災課・岡崎城西高校・愛知学泉大学が協働し、イオンのトライアルスポットで出展。事業者の商品販売と学生によるファーストミッションボックスの説明を行いました。さらに後日、図書館交流プラザらびらでも商品やサービスの展示を実施。より多くの市民に防災への意識や防災に取り組む事業者の認知を広げる機会となりました。

■ボジョレー・ヌーヴォー × 岡崎のスゴ腕シェフの逸品



■春のお出かけに! 岡崎お持ち帰りグルメフェア



季節に合わせたイベントやテーマで、地域の事業者や商品がコラボレーション。市民からの関心を集め、メディアに取り上げられたり、市の広報媒体への掲載など、注目度の高い取り組みとなりました。街全体でイベントを盛り上げることで、地域事業者の売上向上にもつながりました。

成果事例 2025

ガトータツミヤ

全国展開の百貨店・外商フロアでの取り扱い

相談者

ガトータツミヤ

事業内容

洋菓子の製造・販売

設立

1930年

相談内容

売上が落ちる中、新たな看板商品をつくりたい



OKa
Biz

3つの着眼点



1. 特殊な技術を活用した「バタークリーム」に注目
乳脂肪分が低く、軽い食感が特徴
2. 高級バターが売れることを背景に「バター好き」をターゲットに
3. ヒット商品の一部だけの商品がヒットしているトレンドに着目
例) 「メロンパンの皮 焼いちゃいました」

提案



新商品：

『バターサンドのバタークリームだけいっとく？』

成果



□ 全国展開の百貨店・外商で取り扱い

発売前から反響あり。
外商フロアで取り扱われている。

□ 発売から1ヵ月で50セット

ECサイトのみで販売し、
全国のバター好きから注文殺到。

□ 他業種からコラボ依頼

他業種からの引き合いや
製品を活用したコラボ商品開発・
取り扱いなどの依頼が多数。



成果事例 2025

有限会社ウイポップ

年間3万個以上売れるヒット商品へ

相談者

有限会社ウイポップ

事業内容

機械設計製造、菓子製造

設立

1993年

相談内容

ポン菓子のOEM生産を伸ばすため
自社商品を有名にしたい



OKa Biz

3つの着眼点



1. 少量の玄米のみでできており、無添加・ノンフライでヘルシーな「玄米せんべい」に着目
2. 欧米ではヘルシーな食品「ライスケーキ」として食事やおやつに用いられ人気
3. 健康志向な人をターゲットにヘルシーな主食としておせんべい（お菓子）のジャンルから脱却

提案



新商品：
『オン・ザ・玄米』

成果



□ 年間3万個以上売れるヒット商品へ

地元レストランとコラボし、商品の上に乗せて食べる食事レシピを提案。
販路を拡大。OEMの注文にも繋がっている。

□ 他商品も展開へ

玄米に続き、野菜や豆のポン菓子も「ベジまんま」「デコまめ」として展開。
雑貨店へも販路を広げ、小さい子どものいるファミリー層を中心に好評を得ている。



成果事例 2025

Liberty Village

事業コンセプトを転換し、約半年で受注6倍へ

相談者

Liberty Village

事業内容

ウェブデザイン・制作

設立

2023年

相談内容

起業し2年間で5件の受注。売り上げを伸ばしたい



OKa Biz

3つの着眼点



1. 月1でキャンプに出かけ、アウトドア用品のアンバサダーをするほど年季の入ったアウトドア好き
2. アウトドアブームが落ち着き淘汰され始めている時代背景
3. デザイン科卒の能力と写真の美しさを生かしたSNS運用、アウトドアのターゲットごとに訴求提案できる専門性

提案



新コンセプト：
『アウトドア専門のウェブ制作』

成果

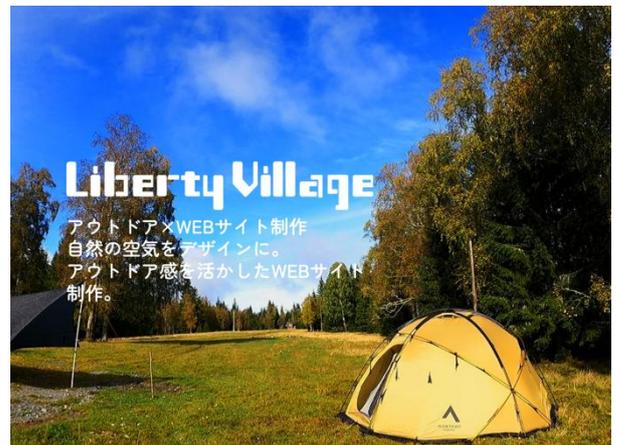


□ 約半年で6倍受注につながる

コンセプトを転換しホームページを一新。営業をかける前に口コミなどを通じて、5カ月で6件の受注につながる。

□ 次の展開を模索へ

アウトドアイベントのポータルサイトなどの展開を模索し始めている。



成果事例 2025

株式会社大藤製作所／有限会社ダイテック 体験プログラムが1ヵ月で100万円

相談者	株式会社大藤製作所／有限会社ダイテック
事業内容	金属加工業
設立	1982年
相談内容	長年培った金属加工の高い技術力を生かした 新たな展開を考えたい



OKa
Biz

3つの着眼点



1. 機械金属加工で培った高い技術力、および、他では真似できないチタンへの色付け技術
2. ファミリー向けの商品の多くの開発実績や百貨店での販売接客経験により、サービス展開への心理的ハードルが低い
3. コト消費（体験消費）行動が高まっている社会背景に着目
特に消費行動が活発になる夏休みに向け
「自由研究プログラム」開発を提案

提案



新サービス：
自由研究プログラム『にじいろのしおりを作ろう！』

成果



□ 約1ヵ月で売上100万

応募者が殺到し予約開始後すぐ満席に。
ほぼ毎日受け入れる体制に変更し実施。
全枠満席で断る体験希望者も続出。
夏休み期間で約500人が参加（県外も含む）。
売上は約100万円。

□ 次の展開を模索へ

沖縄や神奈川からも引き合いがあり出張で
体験サービスを実施。
大人も「やりたい」という多くの声から
本格的な体験プログラムの展開を模索中。



成果事例 2025

株式会社一樂

対象を絞って募集し、8名の職員を採用

相談者

株式会社一樂

事業内容

グループハウス、訪問介護

設立

2022年

相談内容

職員を募集しているが苦戦している



OKa Biz

3つの着眼点



1. 住職でもある代表が「放っておけない」と路上生活者など生活困窮者に声をかけ、職員を採用してきた実績に着目
2. 介護の技術や知識よりも「人にやさしくできるか」など人として大切なことを重視
3. 過酷な環境下にいた方々のため、寮や職そのものへの感謝が大きく定着率も良い

提案



新コンセプト：
社会復帰（参加）の場として選ばれている施設

成果



□ 8名の介護職員の採用に成功

ハローワークの求人票を刷新し、エアワーク・Indeedなど無料の求人媒体で露出増。結果、8名の採用に成功。



成果事例 2025

社会福祉法人たつき福祉会

弱みを強みに変え、職員の採用に成功

相談者	社会福祉法人たつき福祉会
事業内容	障がい者支援施設「額田の村」の運営
設立	1990年（法人認可）
相談内容	人材確保に苦慮している、アドバイスがほしい



OKa Biz

3つの着眼点



1. 岡崎の中心市街地から車で約40分の中山間地域に位置し、ご本人たちいわく「通勤には不便」「採用課題のひとつ」
2. 離職率の高い福祉業界で平均勤続年数が10年以上あり、20年、30年と勤める方も在籍
3. 近隣には近年キャンプ場やサウナ施設ができ、移住者も増加職員のなかには休日サイクリングを愉しむ人も

提案



新コンセプト：
大自然に囲まれて働ける障がい者支援スタッフ

成果



□ 職員の採用に成功

ハローワークの求人を刷新し、各種学校へリーフレットを送付するなど、あらためて訴求し直した。結果、1名採用。



成果事例 2025

まるまるハウス

創業から3カ月で目標達成、安定経営へ

相談者	まるまるハウス
事業内容	ペットホテル
設立	2024年
相談内容	ペットに関する事業で創業したい



OKa Biz

3つの着眼点



1. ペットショップ勤務と自宅飼育で100種類を超える動物飼育の豊富な経験と知識の裏付け
2. ウサギやトカゲ、鳥などのエキゾチックアニマルは近隣ペットホテルでは預かってもらえないことに着目
3. ペット看護師資格、動物介護士、動物介護ホーム施設責任者資格などを有し、高齢なペットの知識も豊富

提案



コンセプト：
どんなペットでも預かれる「なんでもペットホテル」

成果



□ 3カ月で目標達成、安定経営へ

情報がしっかりと行き届き、検索されるペットホテルへ。3カ月で経営目標達成へ。リピート客も定着。

□ 次の展開を模索へ

社会問題であるペットの介護に着目。介護を必要とする高齢犬の預かりニーズをしっかりと把握し、飼い主とペットが共に生きられる社会を目指し、高齢犬に特化したサービス展開を実施に向け準備中。



成果事例 2025

waileo waterman's club&store

SUP日本一が早期退職し、乙川の魅力を発信へ

相談者	waileo waterman's club&store
事業内容	SUPイベント・スクールの企画運営、グッズ販売等
設立	2025年
相談内容	SUP事業で創業したい



OKa Biz

3つの着眼点



1. サーフィンでの全日本選手権出場やSUPの数々の大会への出場・優勝経験
2. 企業に勤めながら副業として携わってきた乙川リバーフロント事業でのSUP体験イベントの企画・運営等の実績
3. 全国的にも珍しい市街地を流れる「乙川」ならではの魅力

提案



コンセプト：
乙川の魅力を発信する、SUP全日本選手権チャンピオンの店

成果



□ 中日新聞、東海愛知新聞に登場

岡崎市、日本政策金融公庫さまと連携し、連名で創業のプレスリリースを配信。中日新聞と東海愛知新聞に掲載。

□ 来シーズンへ向けて漕ぎ出し中

水上アクティビティのため、シーズンは限定的。来シーズンのさらなるパワーアップに向けて、発信環境の整備や物販の拡充、イベント企画などに力を入れている。



成果事例 2025

三河まんぷくファーム

新販路開拓へ、10万円の売上になる月も

相談者 三河まんぷくファーム

事業内容 有機農業

設立 2017年

相談内容 販路開拓をしたい



OKa Biz

3つの着眼点



1. 糖度が高くなるタイミングで収穫をされる「冬にんじん」
2. 有機農法、かつカラフルな数種類のにんじんを栽培
3. 有機野菜はスーパーでも人気が高く、地元スーパーは顔の見える地産地消の商品を取り扱いたいというニーズ

提案



新販路：
地元商品の取り扱いで差別化を図るマックスバリュ岡崎美合店への
売り込み

成果



□ 月10万円の売上へ

商談から1ヵ月という異例のスピードで
取り扱い開始。
1ヵ月目から約10万円の売上をあげる。
にんじんを皮切りに、他の有機野菜の
仲間と連携しながら、岡崎市内での
有機野菜の取り扱いを増やしている。

□ 次の展開を模索へ

岡崎市のふるさと納税返礼品としても
採用されている。

