



釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

活動報告書

2023年9月～2024年8月

k-Bizは地元企業の経営を支援する無料相談所です！



売上アップの施策、新商品・新サービスの開発、情報発信、採用、起業・・・どんなご相談もOK！



ビジネスサポート協議会
構成団体

 釧路商工会議所

 阿寒町商工会

 音別町商工会

 一般社団法人
北海道中小企業家同友会くしろ支部

 釧路信用金庫

 いつでも 地味ととも
釧路信用組合

 大地みらい 信用金庫

 北洋銀行

 北海道銀行

 釧路市
City of Kushiro

営業の概要

場 所 釧路市北大通4丁目1-1 北大通4丁目ビル2F

営業日時 火～土（祝日・年末年始除く） 9時～17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。

スタッフ紹介（2024年8月現在）



センター長
澄川 誠治

東京大学卒業後、株式会社リクルートに入社。不動産業界にて最大手メガ企業から地域の中小企業まで幅広く担当し、広告・集客・販売戦略・商品開発・採用・ブランディングなど、さまざまな手法で課題解決を提案。2018年、110人を越える全国公募の中からk-Bizセンター長に就任。



副センター長
田辺 貴久

早稲田大学卒業後、出版社勤務を経て、株式会社リクルートに入社。「スーモマガジン」等の編集長を歴任し、新しいデザインやコンセプトをすることで各誌で歴代最高部数を記録する実績を残す。2019年10月k-Bizブランディングマネージャー、2021年1月副センター長に就任。

スペシャルアドバイザー



ITアドバイザー
佐々木 圭一
（週2回）



テクニカルアドバイザー
佐藤 佳祐
（非常勤）

クリエイティブアドバイザー
竹内 誠一
プロジェクトコーディネーター
榎本 淳子
デザインアドバイザー
山村 翔平

事務局スタッフ



釧路市職員
藤橋 美帆
釧路信用金庫（非常勤）
奥山 亮兵

チーフディレクター
クォン ジョンイン

ごあいさつ（センター長 澄川 誠治）

釧路市ビジネスサポートセンターk-Bizは開所から6年が経過し、コロナ禍を経て世の中は急激な変化を迎えました。リモート勤務の拡がりや物価高騰などの様々な課題がある中で、特に人手不足の影響は地方部の中小企業において今後の成長の大きな阻害要因となっています。今起きている人手不足は、これまでの景気要因ではなく、労働人口構造に基づいて引き起こされている為、終焉がないことが最大の特徴です。人手を増やさずにどう成長戦略を描くか、根本的なビジネスモデルの変革が中小企業にも求められ、生き残りがかかるレベルの問題として今後突きつけられていくと考えています。今後の生き残りをかけた地域企業の生産性向上の為に、2023年にはk-Bizが主導し、各関係者のご尽力によりIT開発会社「k-Hack」を誕生させることができました。k-Biz、k-Hackの存在が今後の釧路の中小企業発展の礎となるべく更なる研鑽を積んで参ります。

設立の背景・これまでのあゆみ

釧路市では、地域経済のプラス成長と雇用の創出を図るため、企業の「稼ぐ力」の強化に取り組んでいます。この一環として、2010年度から継続的に連携を深めてきた「富士市産業支援センターf-Biz」をモデルに、2018年8月に「釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz」を設立し、市内事業者の伴走支援を行っています。

- | | |
|------|---|
| 2008 | ビズモデル創始者である小出宗昭氏が、富士市が新規創設した中小企業経営支援のための相談施設「富士市産業支援センターf-Biz」の運営を受託。センター長に就任。 |
| 2009 | （一社）北海道中小企業家同友会釧路支部（現くしろ支部）が小出宗昭氏を招聘し、講演会を開催。翌年から「k-Bizくしろ起業サポート相談会」を2年間実施。 |
| 2017 | 市と市内経済団体、金融機関10団体とともに「釧路市ビジネスサポート協議会」を設立。センター長の公募を実施し、110名の応募者の中から澄川誠治氏をセンター長として採用。 |
| 2018 | オープニングイベントに総勢300名が集まり、「釧路市ビジネスサポートセンター k-Biz」開所。 |
| 2019 | 日本総合研究所調査部主席研究員 藻谷浩介氏を招き、開設1周年記念シンポジウムを開催。ブランディングマネージャーに田辺貴久氏（現副センター長）が就任。 |
| 2021 | 累計相談件数5,000件を突破し、記念セレモニーを開催。 |
| 2023 | 開設5周年シンポジウム「CHALLENGE TOGETHER」を開催し、中小企業庁長官 須藤治氏から基調講演を頂き、総勢230名が集まった。 |
| 2024 | 累計相談件数10,000件を突破し、記念セレモニーを開催。 |

事業者の強みを引き出す具体的な提案と伴走で さまざまな新商品・新サービスが生まれています



目玉商品の
アドバイス

リニューアルで
Amazon人気商品に



人気ブログの
冊子化サポート



これまでにない
高級手土産の
ブランディング



地元特産品の
六次化支援



55年続く銘菓の
新商品を実現



新ビジネスの
創業サポート



自社アプリの
開発支援



老舗水産加工
会社の新商品

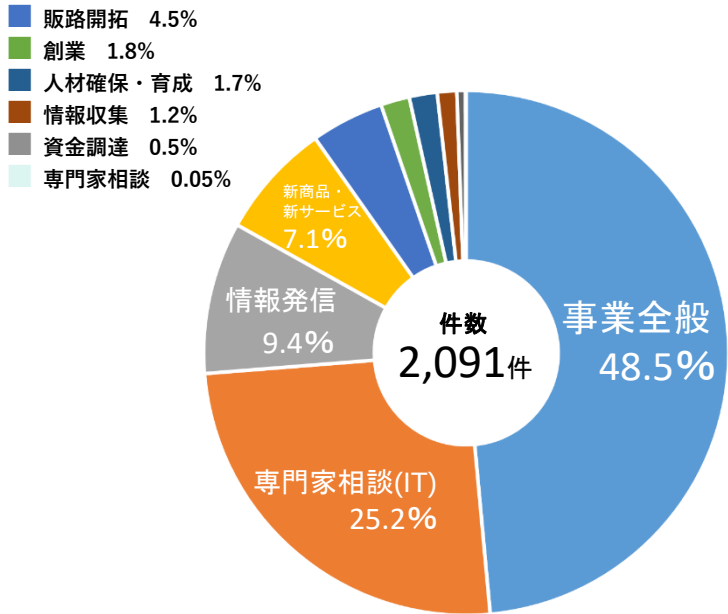
6年目の実績

相談件数

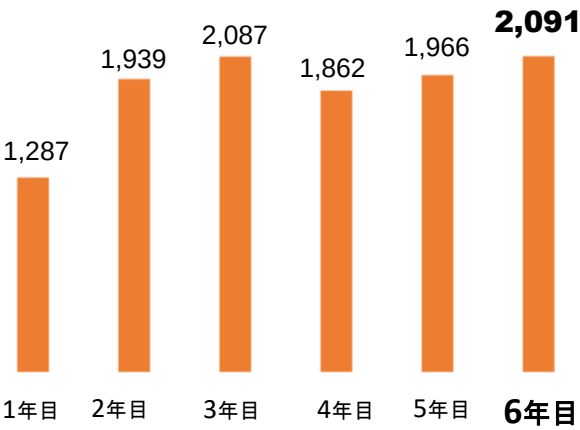
2023年9月～2024年8月 **2,091** 件（1日平均 **8.5** 件）

相談内容

オープンから累計 11,232 件



相談件数の推移



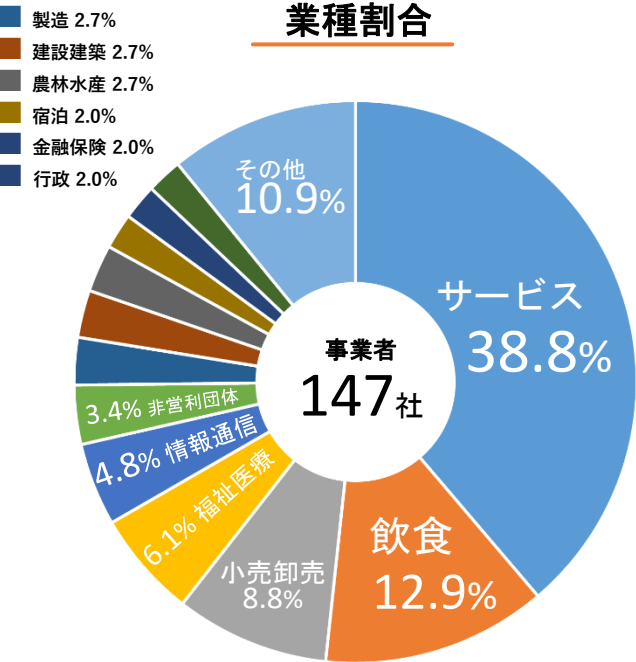
- ・リピーター率 87.2%
- ・新規の相談予約は2～3週間待ち

新規申込事業者数

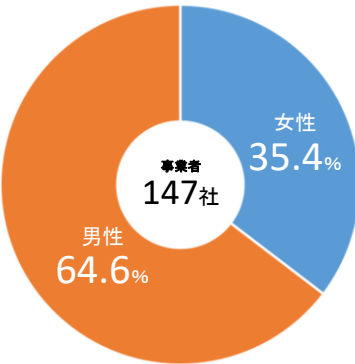
2023年9月～2024年8月 新規事業者 **147** 社

オープンから累計 **1,188** 社

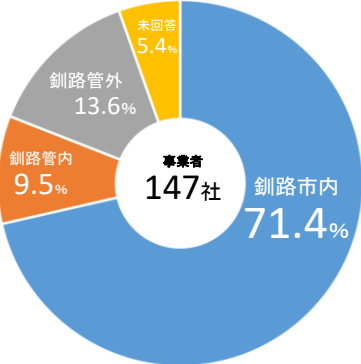
業種割合



性別割合



所在地割合



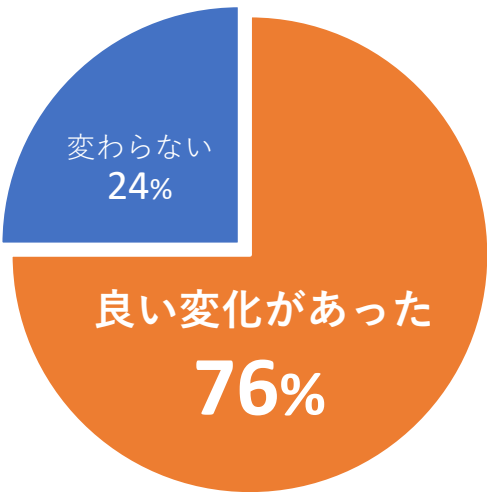
- ・出張相談
阿寒地区 5回、音別地区 1回
- ・金融機関からの紹介による申込が多数

相談者アンケート

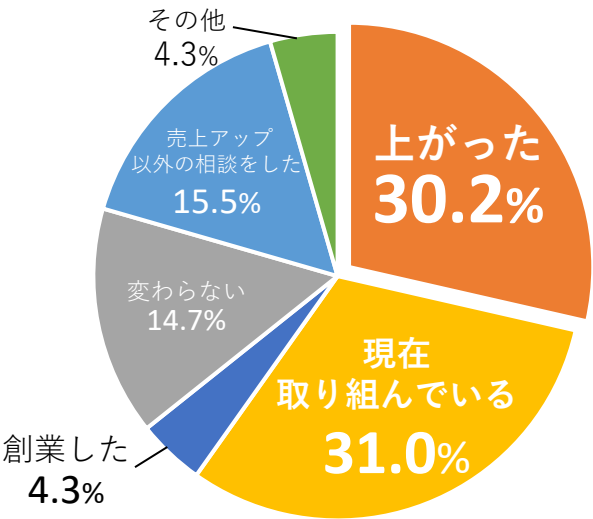
対象：2023年9月1日から2024年8月31日までの来所相談者
調査主体：釧路市ビジネスサポート協議会
調査方法：インターネットアンケート
送付数：288件 有効回答数：116件（40.28%）

「良い変化があった」と回答した割合は前年度と同程度であったが、「売上が上がった」と回答した事業者の割合は前年度と比べ 7.2 pt 増加した。
また、現在、売上を上げるため取り組んでいる事業者が31.0%となった。

Q1. k-Bizへ相談いただいたことにより、ご自身や会社に良い変化はありましたか？

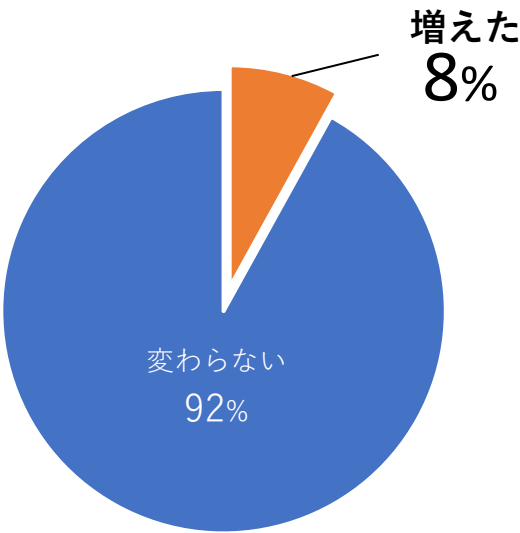


Q2. k-Bizへの相談により売上は上がりましたか？

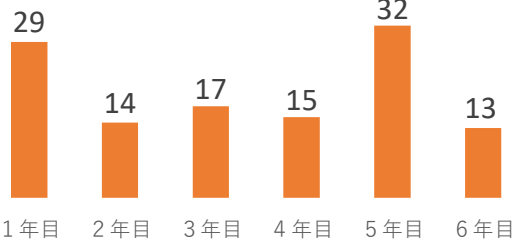


Q3. k-Bizへの相談により雇用は増えましたか？

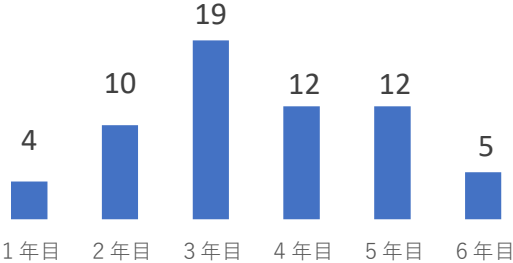
※会社全体の売上ではなく、相談した（提案を受けた）部分について



【雇用増数】累計 120人



【創業者数】累計 62人



相談者様からのお声

- いつも親身になって相談にのって頂き、有難く思っております。
- 大変助かる制度です。澄川さんと佐々木さんにお世話になってますが、彼らが居なかったら出来なかった方向性がたくさんあります。
- 田辺さんと皆様のおかげで事業を続けています。心強いサポートに心から感謝しています。
- 様々な方からの色んな相談を幅広く受け入れてくださり、感謝しかないです。釧路の方々のニーズに応えられるような誠実なビジネスパーソン目指して頑張ります。

6年目の実績

メディア掲載・情報発信

プレスリリース件数

公式Facebook情報発信件数

公式X情報発信件数

新聞掲載件数

テレビ放映回数

49 件

50 件

93 件

71 件

4 回

「保育アスレオープン」

作家kiwasaさんがCF

小学生まで対象、働く親応援

人気者の顔7種 返礼品に

「正しく靴履くこと大切」

鬼霧シアンさん配信

小中生が事業提案

「ドライチップス味わって」

「消費トレンド 動向と未来」

「5周年シンポジウム「CHALLENGE TOGETHER」

セミナー開催

2023年12月15日 「消費トレンド 動向と未来」

日本経済新聞社編集委員である田中陽氏を招き、2023年日経MJヒット商品番付にランキングされた商品・サービスを元にヒットの背景と消費動向についてお話しいただいた。

2023年 日経MJヒット商品番付から見る

消費トレンド 動向と未来

参加無料 12/15(金) 15:00~16:30

田中陽氏

2023年12月22日 5周年シンポジウム「CHALLENGE TOGETHER」

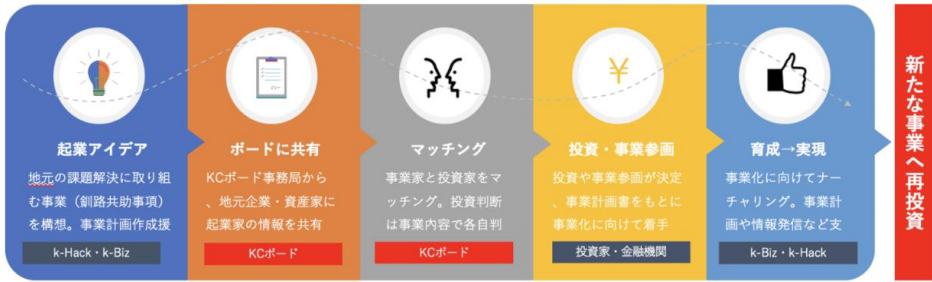
中小企業庁長官須藤治氏から「これからの中小企業政策」についてご講演いただいたほか、釧路市長蝦名大也氏、自由民主党副幹事長・衆議院議員鈴木貴子氏、中小企業支援家・ビズモデル創始者小出宗昭氏、k-Bizセンター長澄川誠治によるパネルディスカッション等を行った。（役職はすべて開催当時）



その他の取り組み

KCボード立ち上げ

釧路地域における社会課題の解決、地域産業の振興のための「共助」を目的とした釧路商工会議所の創業プロジェクト。
k-Bizへの相談案件の中から、KCボード審査会の審査基準を満たした事業を”釧路共助プロジェクト”として認定。課題解決の担い手である事業者と地元資本による応援をマッチングし循環させる仕組みを構築することで、チャレンジを後押しし、地域課題の解決と地域活性化を目指す取組。



株式会社k-Hack 本格稼働

2023年6月に、地域課題を解決するスタートアップ人材の継続的な輩出に向け、釧路市を含む商工団体や金融機関が出資し設立したIT開発会社。代表取締役に澄川センター長、取締役役に田辺副センター長がそれぞれ就任。設立して2年目に採用人材が15名に増え、受託業務を通じてプログラミング技術に磨きをかけている。

また、地域活性化に繋げるため、釧路港まつり協賛事業として「なぞとき『クロスワード』パズルラリーin釧路駅前北大通」を企画。2日間で487名が参加するなど、地域の賑わい創出にも貢献した。



小中学生起業体験プログラム「釧路しごと探究部」監修

釧路市が新規事業として2024年8月に行った釧路市内の小中学生を対象にした起業体験プログラム「釧路しごと探究部」をk-Bizが監修。澄川センター長から小中学生に事業計画づくりをレクチャーしたほか、最終日にはアイデアに対する講評も行った。

- 参加人数 10名
- 課題企業 株式会社釧路製作所
- 課題テーマ「SLイルミネーション点灯式を盛り上げよう！」



企業版ふるさと納税

釧路市の地方創生の取組である「釧路市ビジネスサポートセンター事業」に対してご寄附をいただき、k-Bizを応援していただいた企業は以下のとおり。

- 2023年度（1社）
 - ・FPL証券株式会社 300,000円
- これまでご寄附をいただいた企業数及び寄附額
 - ・企業数（延べ）：5社
 - ・寄附額（累計）：13,900,000円

事業者さんの想いの言語化をサポート。キャリアのチャンスを逃さない働き方を支える保育テラスを開業。

- 開業：2024年
- 代表：稲沢 俊子
- 従業員：3名
- 事業内容：託児所
- 住所：釧路市愛国西1-31-21

相談内容

託児所を開業する予定で、情報発信の仕方についてアドバイスを受けたい。



ディスカッション

- 強み 開業予定の託児所は経験豊富な保育士が常駐し、多様な勤務時間に柔軟に対応できる体制を整えているため、仕事をしている親にとって大きなメリットとなる。
- 想い「前職でも延長保育など対応したかったが園のルールで対応せざるを得なかった。自分の理想の保育を実現したい。」と話され、親、特に女性が子どものお迎え時間の縛りの為にキャリアのチャンスを逃すことにつながる現状を変えたいという想いをお持ちだった。
- 課題 情報発信の方法がわからず、新規利用者の獲得に不安がある。

想いを言語化しHPとSNSアカウントの制作から信頼感と認知度を高める情報発信サポート

サポート

- コンセプト作成 親のキャリアを応援するスタンスをわかりやすくアピールする為に「日本一延長保育のしやすい託児所」というコンセプトを設定。事業者の想いを利用者の利益として言語化。
- 情報発信 HPやSNSなど様々なチャネルを活用して、保育テラスのサービスを広く告知できるよう、情報発信の仕方を継続的にサポート。



成果

- Web/SNSでの広告を通じて、「親が安心して子どもを任せられる施設」というイメージが定着。
- 開設から順調に子どもを預ける利用者数が増えている。



相談者の声：Pop-Hagu 代表：稲沢 俊子 様



保育園の開業準備中、宣伝方法が分からず困っていたところ、知人からk-Bizを紹介してもらいました。SNSを活用した多様な宣伝方法やその効果的な使い方について丁寧にアドバイスをいただき、自信を持って取り組むことができました。k-Bizのおかげで保育園を広く知っていただき、保護者の方々から期待以上の反応をいただくことができ、開業への大きな一歩を踏み出せました。これからも子どもたちに豊かな経験を提供しながら、保育園の運営を安定させるために、k-Bizのサポートを活用しつつ成長していきたいと思っております。

「月1回のIT担当社員」として、企業のIT業務サポートサービスを提案 地元企業の課題感にマッチしたことで、受注件数がアップ！

■開業：2019年 ■代表：東海林 拓弥 ■従業員：0名 ■事業内容：WEB制作

相談内容

地元金融機関を退職後、WEB制作会社を創業したが、売上をもっと上げたい。
また、受託仕事のため売上が安定しない点も悩んでいる。

ディスカッション

- 強み 相談者は金融機関で地元の中小企業の困りごとに対応してきた経験があり、コミュニケーション能力が高い。WEB制作のみならず、ソフトウェア導入や使い方など様々な相談に対応でき、IT、WEB領域以外の会話もできる。
- 課題 市内にはすでに複数の広告代理店やWEB制作会社があり、後発企業であるため競争力が弱い。かつ、市内のWEB発注は予算規模の大きなものが少なく、それだけに頼っていると売上が伸びない。
- 外的要因 地元の中小企業ではDXに取り組み、業務支援システムの導入などの必要性が高まっているが、IT担当社員がおらず、採用する余力もない会社が多い。

**月1日常駐などでIT業務を行う「月1回のIT担当社員」の顧問契約型の総合サービスを提案
パソコン操作や軽微なHP修正など企業の業務支援で競合との差別化と売上の安定化を目指す**

サポート

- サービスの方向性の提案 k-Bizに来るIT関係の相談からニーズをくみ取り、HPの更新・パソコンやソフトの操作など市内企業の予算規模に合った顧問契約型のサービスを行うことを提案。
- 情報発信 k-Bizブログ等で、代表の経歴からITにも詳しく、地元企業のサポート経験があることをアピールし、「月1回のIT担当社員」サービスやそれ以外にも細かな要望に応えられることを発信。

成果

- 新聞で取り上げられると、ITに詳しい社員がいないことで困っている地元企業から問い合わせがあり、現在は複数社と契約している。
- 顧問契約で月々の売上が安定。また、顧客とのコミュニケーションの頻度が増え、ECサイト構築などの大きめの受託仕事も逃さず受注につながった。

相談者の声：ニューロマニア 代表 東海林 拓弥 様



「月1回のIT社員」の提案を受けたときは、前職の経験や自分の性格を見極めて、得意なことを活かせるように澄川さんが考えてくれたのだと感じました。今は、週1回や月25時間など契約先のニーズに合わせて時間を増やしつつ、本来自分がやりたかったWEB制作の大型受注もできています。やりたいことがまだまだあるので、今後もぜひk-Bizを利用していきたいです。



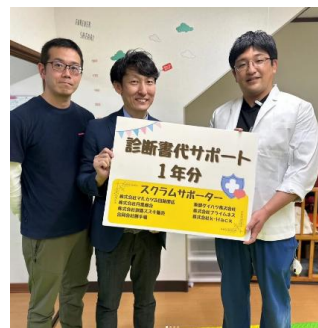
支援事例3 スクラム

病児保育利用のための診断書代を市内企業が結成した共助団体が負担する仕組みづくりをサポート。施設利用のハードルを下げ、利用者数アップ！

- 開業：2022年 ■代表：高橋 しょうこ ■従業員：3名
- 事業内容：病児保育 ■住所：釧路市新栄町1-14

相談内容

病児保育施設を開業したが、施設利用時に必要となる病院の診断書代の負担感が大きく、利用者数が増えない。



ディスカッション

- 強み 急性期（病気にかかって間もない時期）の病児を預かる釧路管内初の病児保育施設である。唯一無二の施設であるため競合はいない。
- 課題 利用者が増えない大きな理由の一つに病児保育施設利用時には病院の診断書が必要となり、施設利用料とは別に診断書代が最大で6,000円かかることがあった。

診断書代を市内企業で結成した共助団体「スクラムサポーター」が負担し、利用者に診断書代をキャッシュバックする仕組みを提案

サポート

- 組成プロセスや協賛企業集めのサポート 市内唯一の施設であり、社会貢献度が高い事業であるため、応援してくれる企業はある、と想定し、子育て層がターゲットである企業を中心に協賛のお声がけをし、支援団体「スクラムサポーター」の組成プロセスの作成をサポート。
- 情報発信 「協賛金贈呈式」を企画し、プレスリリースやブログ等SNSでの情報発信をサポートした。



成果

- 診断書代のキャッシュバックが始まった月から、利用者数がアップ。利用のきっかけとして寄与した。
- 地域の協賛企業からの支援を受けることで、スクラムの知名度を向上させることができた。



相談者の声：スクラム 代表 高橋 しょうこ 様



診断書代のサポートを実施するようになって、以前から利用してくれている方の利用日数が増えるなど、利用しやすさに繋がったと実感しています。急な運営体制の変更で経営を引き継ぐことになって不安な時も、「釧路に病児保育施設が絶対に必要だ」という私たちの気持ちを汲み取って、澄川さんがペースメーカーのように伴走支援をしてくれました。今後もk-Bizで相談しながら予約システムの導入などをすすめていき、さらに利用しやすい施設を目指して頑張ります！

ブログを活用し、コストをかけない情報発信、顧客とのコミュニケーションの場作りを継続的にサポート。来店したことのない道外のお得意様も誕生！

- 開業：2000年 ■代表：会田 忍 ■従業員：0名
■事業内容：ブティック ■住所：釧路市末広町5-1

相談内容

釧路に限らず全国的にブティックの経営は厳しくなっているが、様々な工夫を凝らし顧客を大切にきており売上は安定している。更なる成長の為にできることはないか。



ディスカッション

- 強み 相談者は体型や好みなど顧客を知り尽くした圧倒的な接客スキルを持っており、電話接客でも好みや体型の悩みを的確に捉え返品が一度もない実績。
- 課題 有料広告の効果も落ちてきており、集客に苦戦。
- 外的要因 コロナ禍において、「お越しく下さい」というプッシュ型の営業は逆効果となった。顧客自身の判断で来店したくなるような施策が必要であった。

モデル着用商品以外も商品のイメージを伝えるため、
全アイテムをトルソー・ボディに着せて写真を撮影しブログで発信。
売れた商品も紹介することで、「他の人は買っている」感を伝え、誘客施策として利用

サポート

- 検索対策 ブログの件名にブランド名を入れるなどの検索対策をサポート。
- 誘客施策 当店の仕入れはエリアでの他人との被りを防ぐ為、ほぼ1点ものの仕入としており、売れたものは再入荷はしないが売れた商品を中心に発信し、「良いものはどんどん売れていっている」という店内の状況を伝えるツールとしてブログの活用を提案。



成果

- ブログを見て来店予約する人が増え、予約制の接客となったコロナ禍においても売上は安定的に推移した。
- ブランドページにも無いボディに着せてシルエットがわかる写真があるため、近所のブティックが無くなったという島根や大阪など全国の方から問い合わせが来るようになり、そのまま常連のお得意様となった方が10件以上に。

dailyアイテムを本日は撮影📷👑👑👑
👑昨日はリクエストありがとうございます。旭川のお客様 本日仕入れでお薦めは👑👑ベルナルベリス👑👑ネイビーパンツも美しいシルエットです御連絡お待ちしております。

相談者の声：代表 会田 忍 様



ブログは、コーディネートを考えてマネキンに着せて撮影し、読み手が楽しんでもらえる文章を考えて投稿する事の繰り返しです。着せ替えは想像以上に体への負担が大きく、コーディネートや文章を考えるのはかなり頭を使うので大変です。しかし、ブログを見た人から予約が入ったり、新たにお客様がついたことで前向きにブログに取り組んでいます。

経営はこれからが正念場だと思っているので、さらに頑張っていきます！

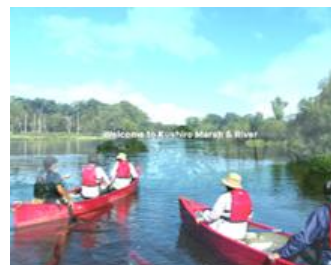
支援事例5 釧路マーシュ&リバー

カヌーガイド養成研修を「スクール」として展開。プログラム日程の設定や情報発信を伴走サポートし、ガイド候補を獲得&収益事業に

■開業：2006年 ■代表：斉藤 松雄 ■従業員：4人
■事業内容：カヌー体験 ■住所：釧路郡釧路町トリトウシ88-5

相談内容

コロナ後、観光ニーズが復活し、以前から課題だったガイド不足が再燃。ガイドの成り手を確保したい。



ディスカッション

■強み 釧路を代表する観光コンテンツの釧路川カヌー。その中でも有名店。代表は北海道認定カヌーマスターガイドの資格を持っており、ガイド養成や認定も行える方。

また、ガイドを採用する際、未経験者にはカヌーの漕ぎ方やガイドの仕方をゼロから研修し養成してきたため、ゼロから教えるノウハウがある。

■課題 コロナ後に観光ニーズが急回復したためガイドが不足。カヌーガイドはコロナ前から不足しており募集してもなかなか応募がなく、単なる募集ではないガイド確保策が必要。

これまでガイド養成のために行ってきた研修を「スクール」として展開することでカヌーに興味がある人＝ガイド候補との接点づくりと、研修自体を事業化する提案

サポート

■スクール事業の提案 カヌーガイド育成のための研修をカヌーに興味がある人に向けた有料のスクールとして展開することを提案。コンテンツは既存の研修を転用することで、受講生をガイド候補として活用。

■実施に向けた伴走サポート プログラムの日程を閑散期に設定、受講生募集に向けた情報発信（チラシ、WEBページの作成サポート、プレスリリース）、申し込み手段など段取りを伴走サポート。



講師を務める斉藤さん

来年3月から
スクール開講
釧路マーシュ&リバー
カヌーガイドの釧路マー
シュ&リバー（釧路町トリ
トウシ88 斉藤松雄代表）
は、2024年3月からカ
ヌースクールを開講する。
カヌー経験がない人が対象
で、自らのカヌーを操作し
て川を下ることができるよ
うにしたい。斉藤代
表は「訓練要領」の魅力を

成果

■カヌースクールの取組は新聞などで取り上げられ注目を集めた。

■全6日間48,000円で設定したところ、全日程が満員となる好評ぶり。
「カヌーを覚えたい」という潜在ニーズを顕在化できた。

■受講生はスクール修了後も来店し、カヌーを継続。ガイド候補としてアプローチ中。



相談者の声：釧路マーシュ&リバー 代表：斉藤 松雄 様



これまで採用したガイド向けに研修で行っていたカヌーの講習を、それ自体をスクールとして事業化することは考えたことはありませんでした。やってみたら大好評で、オフシーズンの事業となったこともそうですが、こんなにカヌーに関心のある人がたくさんいるということを改めて知るきっかけとなり、私自身、仕事へのモチベーションにつながりました。今後もカヌーの魅力を多くの人に体感してもらえよう取組を行っていきたいです。

クラフトビールバーの独立開業を検討

事業規模、コンセプト、情報発信など徹底伴走し、開業&人気店に

- 開業：2023年 ■代表：久保田 良次郎 ■従業員：0名
■事業内容：飲食店 ■住所：釧路市川上町4-1

相談内容

勤務していたクラフトビールバーから独立してクラフトビールバーの開業を検討。しかし飲食店の開業ノウハウがないのでゼロからサポートを希望。



ディスカッション

- 強み 末広町で人気のクラフトビールバーで勤務しクラフトビールに詳しい。人柄が愛され、常連客との関係も良好である。
- 課題 経営は未経験でノウハウがない。独立前に勤務していた店舗と同じくクラフトビールを提供する飲食店の独立開業希望のため、差別化が求められる。
- 機会 釧路は飲食店経営が未経験でもチャレンジしやすい「赤ちょうちん横丁」がある。

**低家賃で集客力のある「赤ちょうちん横丁」での出店にフォーカスし
事業計画、コンセプトづくり、差別化戦略、情報発信など、開業に向けた徹底伴走**

サポート

- 差別化戦略 タップ数で競うのは資金的にもリスクで差別化も難しいため、缶のクラフトビールで種類を豊富に取り揃えることで、品揃えの良さ・独自性を実現。
- コンセプト 相談者の人柄が愛されて常連客がついていたことから「お客さんと一緒にクラフトビールを楽しむ店」というコンセプトを提案。



成果

- 当初考えていた「広い店舗×豊富なタップ」という計画と、「店舗×豊富な缶」の種類という計画をそれぞれ比較し、リスクの小さい後者の事業計画を元に、無事に借り入れ・準備をし、開業を実現した。
- 「色々な種類が飲めるほうのクラフトビールバー」という認知を獲得し人気店に。競合との共栄を実現する理想的な差別化を実現した。



相談者の声：Beer Bar RAW 代表：久保田 良次郎 様



別の飲食店で働いていた時に開業を考え、同僚の勧めでk-Bizに相談しました。飲食店の運営経験が浅かったため、開業や経営の進め方に悩んでいましたが、k-Bizのアドバイスを受けることで解決の糸口が見つかりました。特に田辺さんには開業計画のサポートをしていただき、自分の強みを活かした準備ができました。相談を通じて、一人では気づけなかった課題にも目を向けられるようになり、視野が広がりました。これからも店舗の拡大と集客に向けて努力していきたいと思います。

相談予約受付中！

釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

- 運営：釧路市ビジネスサポート協議会
- 住所：〒085-0015 北海道釧路市北大通4丁目1-1北大通4丁目ビル2F
- 営業日：毎週火曜日から土曜日（祝日・年末年始を除く）9時～17時

☎ 0154-68-5624 ✉ info@k-biz.kushiro.jp

最新情報はコチラ！



ホームページ



スタッフブログ



Facebook

釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz活動報告書 2024（令和6）年12月

作成：釧路市ビジネスサポート協議会
〒085-8505 釧路市黒金町7-5 釧路市役所商業労政課内
Tel：0154-31-4548
E-mail：sho-shougyourousei@city.kushiro.lg.jp