

ご利用のご案内

ご相談は無料ですが予約制となります。

相談は、1回1時間になります。

お電話・FAX・メールでのご予約・お問い合わせ

 **0982-66-6690**

 **0982-66-6691**

 **toiawase@himuka-biz.com**

受付時間 月曜日～金曜日 9:00～17:00

休館日 土・日・祝日・年末年始・夏期休暇

LINE@でのお問い合わせ 予約もできます！

LINE@1対1トークでお問い合わせなどの受付が出来ます。LINEを使っている方はぜひ「友だち追加」をしてみてください。



「ID 検索」またはQRコードで追加！

🔍 検索

@himukabiz

セミナーイベントのご案内



相談業務を支援の柱にすえながら、定期的にセミナーやイベントを開催しています。最新情報はホームページにてご確認ください。

<https://himuka-biz.com>

🔍 検索

ひむか-Biz



一般社団法人日向地区中小企業支援機構

日向市産業支援センター ひむか-Biz

〒883-0052 宮崎県日向市鶴町2丁目7番13号

日向市ITセンター1階



 JR日向市駅より
徒歩約5分です。

日向市しごと
創生拠点
「ひむか-Biz」

身近な相談者でありたい。



ひむか
Biz

皆さまの悩みや課題の解決をサポートします。

ひむか-Bizとは？

安心

日向市が設置した
**無料で利用できる
産業支援施設です！**

信頼

成果が出るまで
**継続して
サポートします！**

相談の
積み重ねが
成果に繋がる！

どなたでも
**何度でも
相談無料です！**

支援のスタンス

私たちが大切にしているのは、
問題点ばかりを指摘するのではなく、
強みや良いところを見つけ
伸ばしていく姿勢です。



1

悩みや課題

- ・魅力的なお店にして、お客さんを増やしたい。
- ・起業したいけど何からすればいいんだろう？
- ・新商品や新サービスを開発したい。
- ・販路を拡大したい。
- ・商品・サービスのPR力をアップさせたい。

2

聴いて見つける

業種に関係なく、あらゆる事業
の相談をお聞きしお応えします。
強みや課題は自分では気づき
にくいもの。相談者にしっかりと
向き合い、課題や強みを見つ
け、何をしたらいいかを明らか
にします。

3

提案する

“ターゲット”を絞り、お客様目
線で相談者の強みを活かした、
お金をかけないひと工夫をご
提案します。

4

伴走する

継続した無料のサポートで、結
果が出るまで徹底的にサポー
トします。

新たな課題が出るたびに
何度でもサポートいたします！

相談者の声

脱サラしてから、開業する際、相談させていただきました。物件探しから開業まで、そして営業アドバイスと親身になって相談、ご指導をいただいています。本当に感謝いたします。

宿泊業 Tさん



新規の販路拡大や情報発信についてなどいつもワクワクするようなご提案を本当に親身になってアドバイスを頂いております。経営者は孤独と言いますが、いつも背中を押してもらい新たな挑戦にチャレンジする勇気も頂いています。私自身きちんと結果を出して感謝を伝えられたらと思っています。

飲食サービス業 Dさん



パワースポットのような場所！
行く度にやる気をももらって帰れます！自分のお店には特別な所は何もないと思っていたけれど、自分では当たり前にやっていたことが強みになると気づかせてもらいました！武器になり、自信につながっています。

製造・小売業 Mさん



趣味・特技

登山やスキーなどのアウト
ドア活動、料理、落語鑑賞
です。

ひとこと

「地元を誰かにまかせない」を
胸に刻み日々奔走しています。
一緒にチャレンジ！



趣味・特技

国内外問わず時間が出来
れば旅行へ行くことです。

ひとこと

チャレンジャーをリスペクト！
どんな悩みにも必死に全力
で応援します！



アドバイザー

センター長

長友 慎治

Nagatomo Shinji



宮崎県清武町出身。
早稲田大学法学部卒
業後、新聞広告の紙
面制作会社やタウン
誌・ミニコミ誌の編集
長などを経て、2009
年にコンテンツ制作
を手掛ける(株)困炉裏を設立。その後、2012
年に(株)博報堂ケトルに入社し、プロデュー
サー、ディレクターとしてメディアコンサル、コン
テンツプロデュース、広告キャンペーン、SNSの
運用、オウンドメディアの立ち上げ・運営などを
手掛ける。

日向市しごと創生拠点 プロジェクトマネージャー

松田 知子

Matsuda Tomoko



宮崎県宮崎市出身。
2005年に(株)三越
福岡店へ入社。紳士
用品部オーダーサロ
ン、婦人雑貨部化粧
品の担当としてマーケ
ティングとマーチャ
ン
ダイジング(MD,VMD)について豊富な実務経験
を持つ。雑貨バイヤーとしての経験を活かし商
談や販路開拓など商品をどうやって販売するの
か施策を作り上げることを得意としている。マネ
ジメントの経験もあり接客マナーや社員教育な
どもに携わってきた。