

と思います。また創業3年後の「生存率」は非常に低く、ほとんどが廃業してしまうという状況もあります。創業・起業の最初から経営計画を立てていたか否かによって生存率は確実に変わってくるのです。ABCでは碧海信用金庫さんなど金融機関の力もお借りしながら、個々に合わせた必要な経営戦略をきちんと立て生存させていくこともねらいです。

4つ目に挙げている「伴走型支援」、これは「専門高度支援」と両立させることが非常に重要なのですが、地域の支援人材にはゼネラリストが多く専門性が高くないことから両立はほとんど実現できていないのが現状です。私は10年ほど支援業界にいた経験を活かし、「この人は安城のためになる」というスペシャリストをアドバイザーとしてスカウトしてきました。例えば、「ものづくり×文系のハイブリッド支援」ができるライター、助成金を受け取るための診断システムを作っているWebプランナー、愛知県で間違いなくナンバーワンという女性中小企業診断士、そして、現役金融マンであり中小企業診断士でもある碧海信用金庫の岩瀬さんなど実に多彩な分野の専門家たちで、彼らによって専門性を担保しています。私の役割は彼らを繋ぐこと。毎月2回アドバイザー全員で支援計画のための「シナジー会議」を行い、アドバイザー同士が連携することで専門高度支援を実現しているのです。支援機関は企業

に対しては連携を勧めてきましたが、自身が連携することがなかったのが盲点。支援機関が連携するメリットは、1+1を3にも4にもできること。そして専門家自身も育っていけることです。未来のまちのためには、支援人材を育てることも大切な役目のひとつです。また、公的機関ということで、行政の優れた専門職員をビジネスの最前線に引っ張り出すことも、半官半民のような形で活動してきた私ならではの役割です。異分野の専門領域が融合するオンリーワンの支援、これはABCにしかできないことだと思っています。

そして売上が上がるまでしっかり見届けるという「伴走型支援」ですが、なかなか簡単なことではありません。「忙しいから」を言い訳に支援計画が進められていないこともあるかもしれません。そこでABCでは、コーディネーターとアドバイザーの役割を完全に分けています。センター長はじめ3名のコーディネーターのテーマは、「超お節介活動」。計画の進行具合はどうか、新しく困ったことはないかなど、徹底的に話を聞いてお節介をやくわけです。その情報は随時私にフィードバックされ、アドバイザーと共有し、計画の修正や展開に活かすことで伴走を可能にしています。ABCは来る者は拒まず去る者も追う。「忙しいから」と諦めず一生懸命努力をしている企業を、我々も一生懸命助けますという姿勢の現れです。

多彩な業種への多彩できめ細かな支援で、満足度を高める

利点を活かし、不足は補い合う そのための企業連携とマッチング

相談の内容は、地域の基盤であるものづくり系、新製品開発などが特に多いですが、業種も支援内容も実にさまざまです。例えば、数年前にアルミ缶とスチール缶を分ける発明で特許を取った、中学2年生の女の子からの相談は、発明少女としての魅力を活かしながらも、闇雲にメディアに出るのではなく、発明品をきちんと売れる商品にするという難易度の高い案件となりました。結果、「売り方」を変えて学習教材として販売することにしました。教材としてのコストも考えて素材をダンボールとし、地元のダンボール業者と連携。作って終わりにしないために、工夫した点などをまとめたブックレットを同梱します。支援を進める過程で、彼女に社長になるつもりはあるかと打診したことから、彼女が取締役社長、お父様が代表取締役専務となりました。大人がきちんと保護してあげなくてはなりませんが、気

持ちがあれば未成年でも社長になれるんです。資本金は彼女がこつこつ貯めてきた15万円。ただ15万円では物は造れないので、碧海信用金庫さんに協力していただいてクラウドファンディングで資金を集めています。今、試作品が完成したところで、この先もとても楽しみです。

発明やアイデアというのは「千三つ」とも言いますが、どんな案件でも経営にはリスクがあることはしっかり話をします。ただ、成功する確率を上げることができる、それが我々の仕事であり創業者の努力だということもきちんと伝えたい。中小企業は、モノ・人・資金などのリソースは大企業にかないませんが、小回りが効くこと・ニッチに展開できるのがいいところ。ひとつ強みがあれば一点突破が可能のため、足りないところを補い合うための企業間連携が重要となってくるのです。私はこの地元ですと支援活動を行ってききましたので、企業の様子はもちろん社長様・担当者様の性格まで知っています。人と人、企業と

企業などのマッチングも、私だからこそその自負もあります。民間企業での営業マンの経験もあるため、結果にこだわりもあり

ます。相談件数ではなく、売上が伸びた企業を1社でも増やすこと、相談者の満足度を高めることに焦点を当てています。

型にはめない支援、専門家集団にしか起こせないイノベーションを

リスペクトし、寄り添うこと 信頼し合いともに歩む支援を

私の経営支援のモットーは2つ。ひとつは事業者をリスペクトすること。例えばケーキ屋を支援するとして、私はケーキ屋さん以上にケーキのプロにはなれません。さまざまな業界で一生懸命努力しているプロに対して、素人である私ができるイノベーションをしっかりと提案したいということなんです。そして、そのために実践していることがもうひとつのモットー。相談先の企業のことを「御社」と言わず「うちの会社」と表現し、家族のように支援をすることです。そうしないと信頼関係は築けず、本心から相談してはもらえないと思っています。

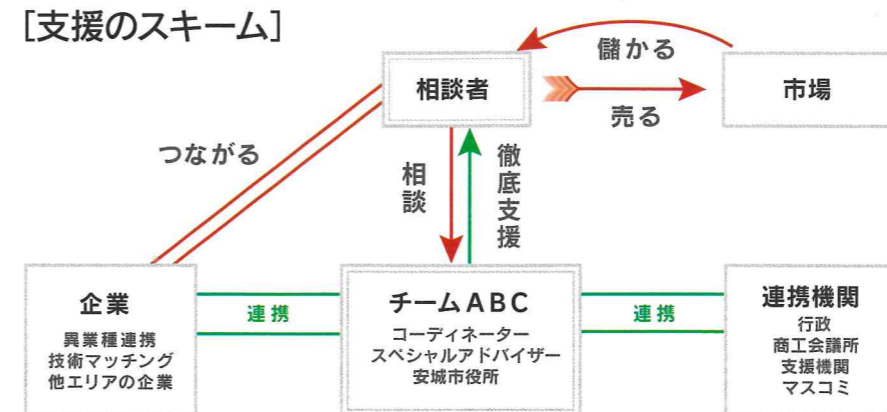
6月のプレオープンからいろいろな方とお会いさせてもらっていますが、ABCがアンフォーレにあることもその理由ではないか、ワイワイと人が集まってくるような場所には、情報も人もお金もモノも全部集まってくるのではないかと考えています。1階のカフェでコーヒーでも買ってそのまま相談に来られる気軽さがある。困っていること・課題は何かと問われても、課題を課題として把握されていなかったり、困っている原因が違うところにあったということもよくある事例です。当たり前過ぎて自社の長所をわかっていない社長様も多くみえます。ですから、まず気軽に来ていただきたいのです。話をしているうちに見つかることがある、小さなイノベーションが起こる瞬間があるので。願わくば、企業や経営のことをよく知っている碧海信用金庫



の職員さんと一緒に来ていただければ、さらに状況がわかるかと思っています。

目指すのは、日本一にぎやかな経営支援機関。型にはめない行政の支援機関であり、個性豊かな専門家集団にしか起こせないイノベーション。まちが盛り上がるためには、ひとつずつのお店・工場・企業が元気になっていくほかありません。売上を生み利益を残すことは我々のミッションとして当然のこととしてプライドを持って取り組みますが、それ以上に、来てよかった、勇気が出たと、一人でも多くの人に思ってもらいたい。笑顔で帰れる支援機関になりたい。日本一にぎやかな図書館の中にある日本一にぎやかな支援機関で、チームABCと一緒に歩んでいければいいなと思います。

【支援のスキーム】



■問い合わせ

社名	安城ビジネスコンシェルジュ
TEL	〒446-0032
住所	愛知県安城市御幸本町12番1号 安城市中心市街地拠点施設「アンフォーレ」3F
TEL	0566-93-3341
FAX	0566-93-3342
Eメール	info@abc-anjo.jp
営業時間	9:00～17:00
休日	火曜日・日曜日・祝日（土曜日は除く）・12/29～1/3
ホームページ	http://abc-anjo.jp
主な業務内容	企業が利益を出して継続・成長していくためのお手伝い全般