



活動報告書

2018.04 ▶ 2019.03



目指すは 「日本一賑やかな 経営支援機関」

「安城ビジネスコンシェルジュ（通称ABC）」は、中小企業や店舗、起業家に向け、経営全般に関する相談や具体的なサポートを行っています。ぜひお気軽にご相談ください！

■ 支援体制



「専門性」と「伴走」の両立。それがABC式シナジー支援。

個性豊かなスペシャルアドバイザー（SA）が専門的な支援を、民間企業出身のコーディネーターが伴走支援を行います。チームコーディネーターは、中間に入り、ほぼ全ての案件をプロデュースする独自の支援方法です。

チームコーディネーター



二村 康輝

皆様のお陰をもちまして安城ビジネスコンシェルジュは無事に2周年を迎えることができました。ひとえに関係する行政官庁や商工会議所の皆様、志を同じくした経営支援機関の皆様、そしてABCと共にビジネスを展開して下さったご相談者の皆様のお心遣いやご協力の賜物であると、心より感謝しております。

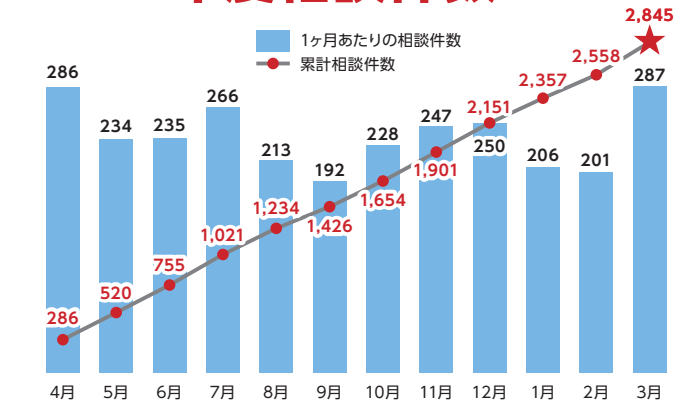
ABCでは、スタッフが丸となり「専門支援と伴走支援の真の両立」を目指し、日々の業務に取り組んでまいりました。お陰様で年間相談件数も順調に増加し、利益増加に帰結する相談者も多くなっています。ABCの目標は短期的な話題性を生み出すことではなく、100年続く企業を生み出すことにあります。「**A** 当たり前のことを、**B** バカにせず、**C** ちゃんとやる」の精神と、行政機関としての矜持を忘れず、実直な経営支援に邁進してまいります。

価 値を見つける 中小企業診断士 寺田 久美	立 地戦略の スペシャリスト 下村 幸作	常 識を覆す シニアソムリエ 神谷 豊明	利 益を創り出す ITマルチ支援 高橋 浩史	料 理業界の カリスマ支援者 長田 絢
も のづくりに精通 現場志向ライター 新開 潤子	企 業を活かす 財務分析の達人 岩瀬 高弘	産 学官連携の 規格外ナビゲータ 舟橋 正浩	人 生設計に対応 個人事業主サポーター 藤原 友美子	理 美容業界の スペシャリスト 近藤 利津子
販 路開拓に自信 行動派コーディネーター 坂下 慧志郎	現 場主義の 人情派工業支援 吉良山 淳一	製 品企画・開発の 伴走支援 川合 正夫		

■ 数字で見るABC 2018年度相談結果から

ABCは、安城市が直接運営する経営支援機関。事業運営にあたっては、透明性や費用対効果の高さを重視していきます。

2018年度相談件数

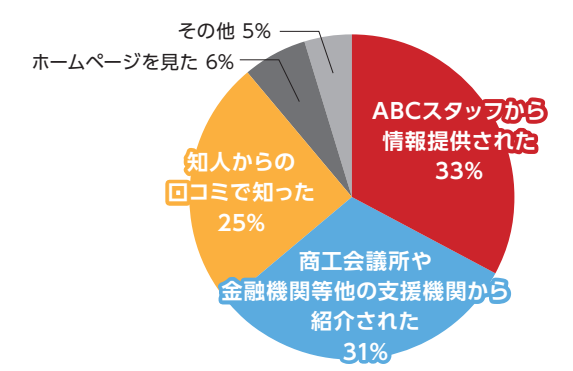


累計 **2,845**件

2017年10月の設立以来、4,000件を超える相談に対応してきました。2018年度は累計2,845件、月平均では237件となっています。

ABCの特徴は「チームで支援」。チームコーディネーターと専門家が同時に支援をするほか、専門家同士も情報戦略ミーティング「シナジー会議」で支援状況を共有しています。

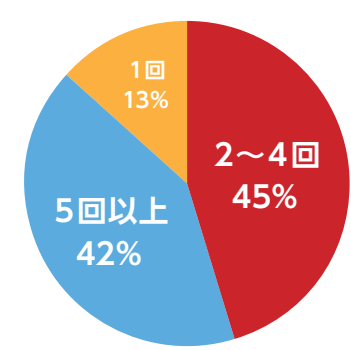
相談のきっかけは？



2018年度に相談に訪れた事業者の皆様にはアンケートを実施しました。

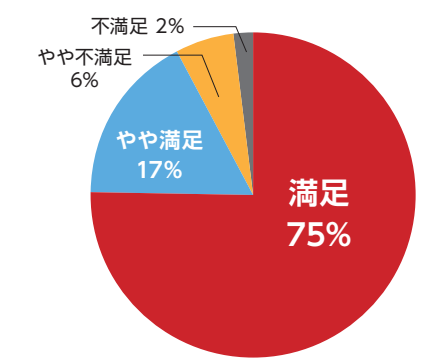
数字が全てではありませんが、数字は大切。今後も数値実績にこだわるとともに、利用者の声を運営へフィードバックしていきます。

年間の相談回数



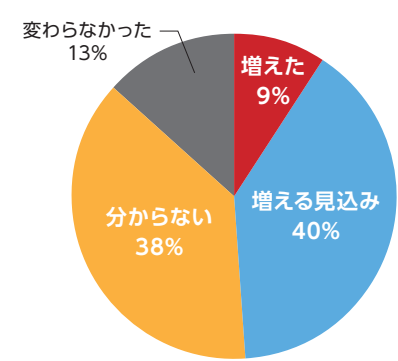
87%
の事業者が
複数回相談
継続的な支援が
ABCの強みです。

相談内容の満足度



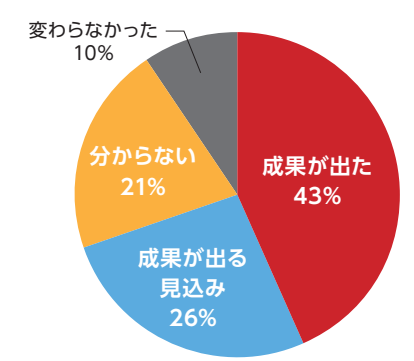
92%
の事業者が
満足
限られた時間の中で、
質の高い相談を
行っています。

利益UPの実感



49%
の事業者が
利益を実感
相談が確実に
利益へつながって
います。

売上・利益以外の具体的な成果



69%
の事業者に
成果
利益以外の面も
サポートします。

■ 支援成果報告 –ABC Results report–

2018年度にABCが支援した事業者の中から、コーディネーター（CD）・スペシャルアドバイザー（SA）がともに歩んだ事例を紹介し
ます。支援を受けてどのような成果が得られたのか、事業者本人にインタビューしました。

成果報告①
神谷 豊明
SA

売上が計画の2倍に！ 酒食百景 松

昨年8月にオープンした「酒食百景 松」（浜富町）。店主の松本康宏さんは、長年の夢を叶え、こだわりの居酒屋を開業しました。

成功のカギは常連客

勤めていた飲食店の閉店が決まり、起業相談のためABCに相談しました。新規開業する店舗は、店主が病気で続けられなくなった店を居抜きで利用。そして、以前の勤め先に近い場所でした。飲食店の売上に必要なのは常連客の存在。神谷SAから、閉店した前の勤務先のお客さんと、この場所です以前に営業していたお店のお客さん、両方のお店からお客さんをつなぐことが成功のカギだと伝えられました。そして、そのためのメニュー開発も、両店の名物だった「だし巻き卵」をアレンジしてはと、一緒に取り組んでくれました。



ABCは家族のような存在

オープン直後から狙い通り、「なじみ」のお客さんがやってきてくれました。一週間に一度は来てくれる常連さんもでき、今では当初目標としていた売上額の2倍を達成。売上有るからこそ、お客さんを喜ばせるための企画ができるのだと思っています。そして、神谷SAは、オープン後も何度もお店を訪ねてくれました。いつも私の息子にも親しく接してくれるんですよ。行



き詰ったときに助言をくれる、家族のように親しみが持てる存在になっています。

成果が出たことで、税金のことや経理のことなど、収益を上げた後のことも考える必要が出てきました。ABCとの相談は、まだまだ続きそうです。

成果報告③
新開 潤子
SA

展示会&全国誌でのPR 株式会社タキオン

株式会社タキオンは、独自のプレス技術で自動車部品等の開発試作を支える、ものづくりのスペシャリスト。杉山恵一さんは、2010年から2代目として社長に就任しました。



展示会が商談につながるように

展示会の来場者へ、自社の強みを伝えるにはどうしたら…と悩んでいました。そんなときに出会ったのがABCの新開SAです。ものづくり岡崎フェア（平成30年7月開催）に向け、装飾・キャッチコピー・展示品・展示会当日の振る舞い方に至るまで、具体的な手法を教えてくださいました。感動したのは、商談につながるお客さんが、ブースの前で足を止めてくれるように



成果報告②
高橋 浩史
SA

HP活用で人材獲得！ イセ工業株式会社

設計・試作、小ロット品製作など、メーカーの開発に携わるイセ工業株式会社。総務チームのリーダーである原田毅さんは、同社のホームページを担当しています。

「なぜホームページを公開するか」の意義

私は、もともと設計を担当していました。ホームページのことはそれほど詳しくなく、ちょっと編集ができる程度。ところが、システムの入替により、ホームページの完全リニューアルを担当しなければならなかったのです。ABCに相談したところ、紹介されたのが高橋SAでした。最初は、ただ作業が終わればいいと考えていましたが、高橋SAは、ホームページを公開することの意味から考えるようにアドバイスをくれました。会社に必要なことは何か、売上向上はもちろんのこと、人材確保にもつながるものが必要だとコンセプトを決めていきました。



ホームページ作りを通じて「社員が自慢なんだ」と気づいた

ホームページ作りを進めていくなかで、高橋SAからは、文字の情報をもっと載せるのではなく、強く印象に残るものを載せていこうと提案されました。イセ工業のホームページで特にこだわった点は、社員を出すこと。社員のインタビューの掲載をはじめ、社員の顔が見える写真をとことん出したのです。その結果は、会社の採用説明会に表れました。多くの希望者が集まりましたが、特徴的だったのは女性の割合が多かったこと。写真を見て動きやすい職場だと思ってもらえたのだと思います。ホームページは、仮説と検証の繰り返し。高橋SAと二人三脚で頑張っていきたいですね。



成果報告④
下村 幸作
SA

ものづくり補助金を獲得！ 神本樹脂工業所

神本樹脂工業所は、自動車部品を主体に、家電部品・生活用品など、幅広い製品に対応する樹脂成形事業者。神本真さんは、地元大手企業で開発者としての勤務経験を経て、社長就任しました。

ものづくり補助金の相談で自社の強みを認識

神本樹脂は、メーカーからもらった図面を基に、金型の手配と樹脂成形を行う業務が主体。今はこれでいいけれど、将来的には、提案型の企業を目指していきたいと思っていた。その目標をかなえるために、ものづくり補助金を利用して、今後必要となる設備を購入しようと考えました。補助金の申請に際して相談したのが、下村SAをはじめとするABCの専門家の皆さんでした。ものづくり補助金は、書類が正しく書いて当たり前、採択されるのは3割くらいという狭き門です。相談の中で言われたのは、導入する装置の凄さではなく、それを使って神本樹脂ができること



は何かを書くべきだということ。これを相談しながら進めたことで、補助金の採択はもちろん、自社の強みを認識し、今後の方向性を定めることにもつながりました。

利益につなげる取組みへ

ものづくり補助金が採択され、精度の高い三次元測定機を導入することができました。これによって、当初から考えていた請負から提案型の仕事への転換も、ABCと相談しながら具体化しつつあります。課題は、神本樹脂の強みを認知してもらうこと。今後、イメージ戦略をABCと相談しながら進めていきたいです。



成果報告⑤
舟橋 正浩
SA

蒸留所開設に向けての 産学官連携サポート 株式会社ランド

ハーブやエッセンシャルオイルの製造販売を手掛ける株式会社ランド。阿部晃社長は、新製品やサービスの開発等で、積極的にABCを活用しています。

幅広い人脈で大学との連携が

ランドが扱う精油は海外からの輸入が中心でしたが、質の高い日本の樹木を使いたいというのが本音。そこで、良質な樹木が豊富な新城市にターゲットを絞り、蒸留所の開設の計画を立てました。その際、精油の成分分析の技術を持った研究機関や、関係する行政機関と連携したいと考え、ABCに相談。産学官連携に強い専門家として舟橋SAの出番となったのです。

舟橋SAは、幅広い人脈を使って、天然物有機化学に強い大学の准教授をマッチングしてくれました。この准教授には、現在も指導をいただいております、関係が続いています。



奥三河地域全体を動かすアクションに

新しく開設する蒸留所は、観光の拠点としても活用し、地元の雇用を創出したいという想いがありました。それを舟橋SAに相談したところ、安城市と新城市は、環境先進都市としてのつながりがあると紹介され、安城市・新城市の環境担当を通じて話を進めることができました。最終的には、新城市をはじめとした奥三河地域の行政や林業との協働につながり、単なる営利事業ではなく、地域全体を動かすアクションとなりました。

ABCがマッチングしてくれた人脈は、私の大きな財産。これからも、新たな出会いがあることを期待しています。



成果報告⑥
寺田 久美
SA

自分の価値を見出し、 人気講師に！ はぐくみサポートゆめたまご

稲垣真紀子さんは、幼稚園教諭・保育士の勤務を経て、アンガーマネジメント・コミュニケーションに関する資格を取得。現在は「はぐくみサポートゆめたまご」の代表として、子育てや教育に関する講座や研修を行っています。

自分らしさが武器だと気づけた

あるとき、傷ついている子どもたちの現状を目の当たりにしました。「なんとか助けることはできないか」という思いが私の活動の原点です。最初に実行したことは、資格を取得し、手法を学ぶことでした。しかし、次は何をすれば…。そんなときにABCを知り、寺田SAとの相談は始まりました。寺田SAから相談で引き出していたいただいたのは、資格のスキルだけでなく、幼稚園教諭・保育士などの経験から、私自身は何ができるかということ。1,000組以上の親子と関わってきた経験、話し方、対応方法など「私ならではの」武器に、自分自身で気づくことができたのです。自分らしさを活かした事業を起こして子どもたちを救う教育支援をする、これから歩いていく道が見えたような気持ちでした。

想像以上の反響が

起業するという手段が決まり、相談は次のステップへ進みました。事業所の名前「はぐくみサポートゆめたまご」のネーミングやロゴの選定、ホームページの作成…。一つ一つ思いを形にしていくなかで、寺田SAに加え、それぞれの分野に強いABCの専門家の皆さんからアドバイスをいただき、本当に心強く感じました。

事業所の開設後、教育現場や子育て関係での講師の依頼が続々と来しました。「自身の思い」「実績」「事業内容」等を、ホームページにはっきりと載せたことが成果につながったのです。今では、企業の社内研修の講師依頼をいただくまでになりました。「誰もがすこやかに幸せに、自分らしく生きる」そんな社会の実現を目指して、これからもABCとともに「ゆめたまご」をはぐくんでいきたいと思っています。



『この手・その手・あの手』で経営をサポート

ABCは「がんばる企業」「これからがんばりたい企業」を 徹底応援します！

「安城ビジネスコンシェルジュ（通称ABC）」は、安城市内の店舗・中小企業や起業家に向け、経営全般に関する相談や具体的なサポートを行っています。コーディネーターが企業に伺い、実際に現場を見ながら丁寧にヒアリングを実施。優れた専門家・支援機関と協働し、企業の本質的な課題、強みを探り、経営向上を目指します。

コンセプトは、『この手・その手・あの手』。経営者・起業家の皆様ととことん向き合い、様々な手立てで、きめ細やかにサポートします！

こんな悩みはありませんか？

売上を伸ばしたい
利益率を向上したい

販路を開拓したい
販売先を増やしたい

自社の強みを
伸ばしたい

チラシやホームページ
ECサイトをつくりたい

自社の
ブランディングをしたい

新しい商品を
開発したい

補助金・助成金を
活用したい

起業のための手続き
方法を知りたい

次世代への
事業承継をしたい

支援の特徴

「A・B・Cステップ」で企業の本来の課題や強みを探り、課題解決に向けてステップアップ。
継続的に行うことで、さらなる経営力向上につなげます。

STEP A

話し、探る



課題を抽出



強みを見つける



改善案の提案

コーディネーターが丁寧に向き合い、事業者の課題や強みを掘り起こし、改善案を提案します。

STEP B

練り、動く



専門家や連携相手とつなぐ



提案内容の実行

ABC内外の専門家や連携相手と協力しながら、提案内容を実際に行っていきます。

**相談無料！
まずはご連絡を**

〒446-0032 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
定休日: 火・日曜日、祝日、12月29日~1月3日

STEP C

顧み、磨く



結果の振り返り



次の改善案を提案



更なる加速を支援

改善等の結果を振り返ることで新たな課題を確認、次の改善案を提案し、継続的な支援を続けます。