



Annual Report

活動報告書

2020.04 ▶ 2021.03

Annual Report

ABC
安城ビジネスコンシェルジュ

「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！

「安城ビジネスコンシェルジュ（通称 ABC）」では、スペシャルアドバイザーの専門支援、コーディネーターの伴走支援と、外部の専門家や支援機関との連携で、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

新しい商品を
開発したい

自社の強みを
伸ばしたい

販路を開拓したい
販売先を増やしたい

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

次世代への
事業承継をしたい

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

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、提案内容を実行できるよう支援します。

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。

数字で見るABC



2020年度相談件数 **3,764件**



延べ **10,976件**

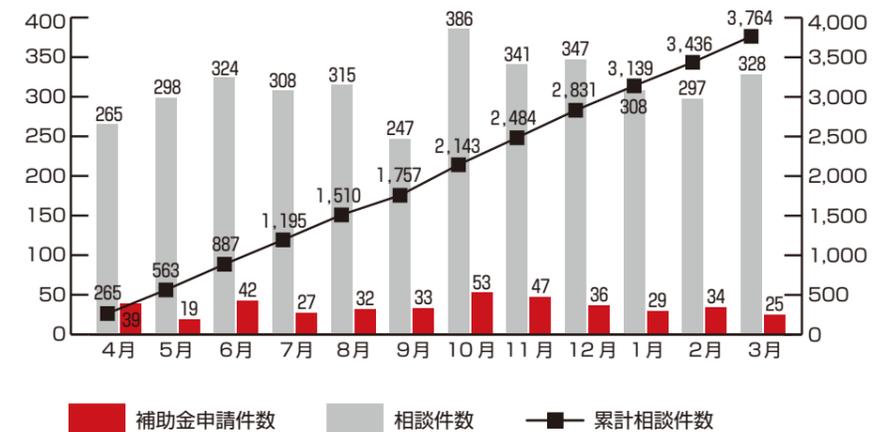
ABCの特徴は「チームで支援」。チームコーディネーターと専門家が同時に支援をするほか、専門家同士も情報戦略ミーティング「シナジー会議」で支援状況を共有しています。



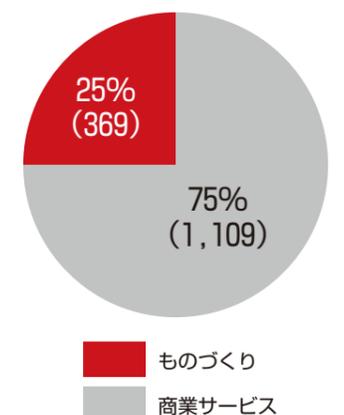
新規開業者 **85者**

2017年10月から開業に至った事業者は85者。その全ての方が事業を継続しています（2021年9月現在）

相談件数（2020年4月～2021年3月） （相談内容数）



相談回数 （2020年4月～累計回数）



CCD



チーフコーディネーター
二村 康輝

「365歩の、その先のビジネスを」をテーマに事業者と共に歩む安城愛に満ちたコンサルタント。年間2千件を超える経営相談やセミナー・執筆活動で活躍。株式会社二村経営代表取締役、中小企業診断士。

専門支援と伴走支援の 真の両立を目指して

皆様のお蔭をもちまして安城ビジネスコンシェルジュは無事に4周年を迎えることができました。ひとえに商工会議所をはじめとした関係機関の皆様、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、スタッフが一丸となり「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。おかげさま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。これからも「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。

SA



価値を見つける
中小企業診断士

寺田 久美

企業の強みと課題を瞬時に見抜き、価値を伸ばす支援策を組み立てる中小企業診断士。ちょっとした改善策から長期の経営戦略まで、企業のステージに合わせて支援を展開する。

5年後も事業を継続するために

目まぐるしく変化する経営環境の中で5年後、10年後も事業を継続していくためには、何をどのように考え、何をすべきでしょうか？ 自社の価値をきちんと見出し、売れる仕組み、利益が出る仕組み、競合と差別化するための仕組みを作り継続していくことが重要になります。強い会社の創り方は様々です。事業の継続について多方面から一緒に考え、ご相談者のタイミングと企業のステージに合わせて必要なことを整理し、考え方から具体的な行動までを総合的に支援します。

主な相談実績 自動車プラスワン

自動車関連企業が多い安城市において、新しい事業開発を目指す「自動車プラスワン」を全6回で開催しました。セミナーでは成功する事業開発の考え方についての講義やワークショップ、新事業のアイデア発表などを行い、活発な意見交換から新事業の種がいくつも生まれました。今後は新事業の実現まで伴走して支援します。



セミナー風景

SA



立地戦略のスペシャリスト

下村 幸作

名古屋工業大卒業後、地元不動産会社ビレッジ開発に入社。25歳で中小企業診断士を取得し、地元企業の経営支援と地域活性化に尽力している。株式会社Think代表取締役。

身近な経営相談所

商売を取り巻く経営環境は目まぐるしく変化しています。新型コロナウイルスの発生、SNSの普及、SDGs、環境問題など、従来とは異なる商売環境が生まれています。経営者はその変化に対応していかないと商売の維持継続が難しくなります。しかし、日々商売を行っている経営者についてゆっくり考える時間がなく、ついつい先延ばしにしています。ABCでは今後の経営について、一緒に考える場所と時間を提供します。身近な経営相談所としてご活用ください。

主な相談実績 cobaco ne cobaco

平成21年よりカフェを家族で運営してきました。その間には、お店の移転やコロナウイルス発生など様々な商売環境の変化がありました。下村SAを始めABCにはお店に何か変化があるときに相談をしています。身近に安心して相談ができる場所があり、ありがたいです。これからも利用します。



cobaco ne cobaco
深田ファミリー

SA



売上を創るWebプランナー

高橋 浩史

史上最年少でITコーディネータ資格を取得（資格取得時）。Web、動画、SNS等のメディアを駆使し、これまで製造業・建築業・飲食店など600を超える事業者のお困り事を解決した実績を持つ。

ITでファンと売上の獲得を

ファンを獲得してお客様に選ばれ、売上を継続していくためには、自社が「今」解決したい事をきちんと解決し、それを積み上げていくことが大切です。私のセッションでは、ホームページやSNS、社内システムを含むITツールの最適化など、ITの知識と広いアイデアを組み合わせて、1時間30分の時間内でできるだけ具体的な解決方法を伝えるようにしています。経営戦略→IT戦略→ファン&売上獲得を、専門家のチームワークを活用して一緒に解決していきましょう。

主な相談実績 イズファーム

コロナ禍で店舗への来店者が減る中、高橋SAに相談。通販サイト立ち上げ・Instagram等のSNSを活用した新規顧客開拓を提案頂きました。はじめて立ち上げる通販サイトにも半信半疑でしたが、Instagramのインスタライブを利用する事でネット通販サイトの売上が5倍になりました。今では、インスタライブを開催すると400人から600人が動画配信を楽しんでいます。



イズファーム
香名さんと高橋SA

SA



常識を覆すシニアソムリエ

神谷 豊明

史上2番目の若さでシニアソムリエを取得した飲食店の専門家。ドリンクメニューのみならず、フードメニューの開発や店舗設計に至るまで幅広く対応し、型にはまらない飲食店支援を展開する。

コスト0円の売上アップ支援

「接客が変わればお店が変わる！」コスト0円の売上アップ術が満載。得意分野の飲食店だけでなく、美容院や洋品店まで接客を伴う様々な業種に対応可能な幅広い支援が持ち味です。「ラストオーダーの聞き方を変えただけで15%売上がアップした」「スタッフの歩き方を変えただけで接客が良くなった」「食事のメニューの記載順番を変えただけでお酒が売れるようになった」等、すぐに行き、すぐに効果が出る方法を事業者の状況に応じてアドバイスいたします。

主な相談実績 インドネシア料理プランギ

飲食業未経験での開業で、何から手をつけて良いかわからない状態でABCに相談。神谷アドバイザーには開業に必要な申請手続きや補助金活用から始まり、仕入れルートの確立、売れるメニューの作り方で、飲食店経営に必要な様々なノウハウを教してもらいました。2020年11月に無事オープンすることができ、開業後も定期的にその時々課題を相談しています。



プランギオーナーと
料理長

SA



料理業界のカリスマ支援者

長田 絢

(株)JAPAN FOOD EXPERT代表、栄養士、料理研究家。食の専門家としてテレビや雑誌、WEBメディアで活躍している。著書「スーパーで買える肉を最高においしく食べる100の方法」(ダイヤモンド社刊)

「食」に関するご相談承ります！

食に関する事業者の皆さまの商品開発、コンセプトからターゲット選定を含めた企画立案、レシピ制作、ロゴやパッケージ制作、プロモーション支援など、ご要望に応じて幅広く支援いたします。飲食業、小売業の皆さまの店舗企画、メニュー・商品開発、撮影のフードコーディネーター、デザインのアドバイス、オペレーション指導等、新規オープンをご検討の方から既存店の方もご相談ください。メディアへの発信方法やSNSの活用方法などもお手伝いいたします。

主な相談実績 こあら

介護業界から異業種である飲食業界への参入、スタッフ全員飲食店の運営は未経験の状態でも、店舗の企画コンセプト、商品開発、オペレーション構築、販売促進などを支援いただきました。特に商品開発は、原材料の調達先の紹介から配合指導、バリエーションの考案から効率化まで助言を受け、おいしさだけでなく、見た目のかわいさや写真映えも好評な商品になりました。



こあら
ワッフルバー

SA



ものづくりに精通した
現場志向のライター

新開 潤子

出版業界で10年、製造業の営業部で10年の実務経験を積んで2016年に独立。ものづくり企業の商売繁盛を応援するライター兼コンサルタントとして、執筆活動と中小企業支援で活躍中。

「言語化」でアイデアを加速する

ものづくりの知識と「聞いてまとめる」技術を組み合わせた「ものづくり×文系」のハイブリット支援が武器。ABCの相談では、気軽なヒアリングから課題や本質を引き出して情報を整理し、説明しにくい製品や技術を「言葉にする」サポートを得意としています。会社案内やチラシなど印刷物のコンセプト作り、展示会出展のプロデュース、海外展開のサポートなど、広い守備範囲も持ち味。相談者の状況を客観的に整理して、新しいアイデアを加速するお手伝いをいたします。

主な相談実績 株式会社タキオン

ドアノブに触れずにドアを開閉する感染症対策商品「ノータッチ・ノブ」は、タキオン初の自社商品です。発売時にはプレスリリースやチラシ、展示会出展や取扱説明書などを通して、下請からメーカーに転換するサポートを受けました。21年夏にはプレス部品の試作加工で培った技術で「ノータッチ・ノブ プレミアム」も発売。今後はこれまで自動車プレス部品の試作で培った自社の技術を活かした新事業にチャレンジしていきます。



タキオン山社長(中)、
澤部長(右)と新開SA

SA



産学官連携の
規格外ナビゲータ

舟橋 正浩

経産省産学官連携ポータルデジタルニューディールの立ち上げに携わり、その後、北海道大学リエゾン部にて地域中小企業を中心とした産学連携を支援。現在、産学連携や知財化を支援している。

息の長い産学官連携を支援します

産学官連携やNPO経営などの経験を活かし、企業経営の観点だけではなく様々な角度から問題点をとらえ、行き詰まった現状に対して異なる目的を持つ組織をつなぐことでブレークスルーを作ります。加えて、大学や国や自治体といった行政機関など一見ハードルが高そうな相手との橋渡し役となり、より身近に感じ、相乗効果を生み出せるような支援を行います。それにより一過性の問題解決ではなく継続的に企業に対する価値創造を提供します。

主な相談実績 有限会社 都工業

コロナ対策の空気清浄機を開発。舟橋 SAには知財機関、学術機関、他エリア支援機関と積極的に連携することで、知財取得から改良、製品化、導入まで一貫して支援を受けました。INPITには戦略的知財取得、名城大学薬学部にはオゾンの性質を踏まえた改良指導を協力いただき、製品化にこぎつけることができました。また、北海道の支援機関より換気がしにくい飲食店事情を伺い、交流のあった5カ所の飲食店へモニタ導入を行いました。



有限会社都工業の
豊阿弥さん

SA



理美容業界の
スペシャリスト

近藤 利津子

美容歴25年、シェアサロン併設の実践型スクールを運営し100人以上のエスティシャンを輩出。現役のエスティシャンとしても活動しながら、美容業界の開業希望者のサポートをする。

理美容業界のサポート窓口

美容業界では常に開店/閉店の動きが激しく、開業から10年事業を継続できる事業者の割合はわずか5%と言われています。特に個人経営のサロンは縦横のつながりが少なく情報を得にくい、技術面や営業面などで困ったときの相談先がない状況でした。そこで美容歴25年の経験と実践型スクールで美容家支援を続けてきたノウハウから、サロンの開業、スタッフ教育、新メニューの検討、集客、経営などのご相談に総合的に対応。美容家の開業/続業をサポートいたします。

主な相談実績 癒しのサロン 露恵

28年の看護師経験から「多忙な医療スタッフを支える側に回りたい」という思いを持ち、2020年6月に日本初となる看護師専門のメンタルセラピー&ハンドマッサージサロンを横山町で開業しました。開業時には中日新聞でも紹介されました。オープンから1年を過ぎてリピーターのお客さんも少しずつ増え、今はホームページの改善やSNSを活用した集客戦略についてもアドバイスを受けています。



癒しのサロン露恵の
酒井順子さんと近藤SA

SA



人生設計に対応する
個人事業主サポーター

藤原 友美子

大手カード会社等に勤務後、2017年にファイナンシャルプランナーとして起業。「ビジネスと家庭」、「企業活動と家計」を両立するための女性起業の支援をメインに幅広く活動している。

「あなたに似合う起業」を支援

女性創業者のスタートアップ支援をメインに担当。扶養や税金制度の解説をはじめ、お金や集客など起業時に必要なことについて、金融ソリューション営業や海外赴任、子育てからの復職経験を含めた女性目線でのアドバイスを心がけています。ホームページやチラシなどは、コストをかけず、相談者の皆さんと一緒に製作することもあります。人それぞれ、ビジネスのゴールや目標は異なります。「こんなことで相談していいのかな…」と思わず、お気軽にご相談ください。

主な相談実績 Source-International

2020年秋に起業相談でABCを訪問し、ビジネスの方向性やホームページ制作などで藤原 SAへの相談を続けてきました。相談の過程で自分のやりたいことと強みを整理することができ、独自の英語メソッドと数多くの英語関連の経験を生かす事業として「女性向け英語ビジネス支援専門コーチ事業」にたどり着くことができました。開業届提出後はすぐに売上が立ち、今後は新事業として中小企業向けの英語支援サービスも開始する予定です。



Source-
International
千頭さんと藤原SA

SA



企業を活かす財務分析の達人

堀川 直人

平成22年4月碧海信用金庫に入庫し、営業店にて法人・個人の営業を11年経験。現在はコンサルティング営業部に所属し、中小企業施策を始めとした企業の経営サポートを行う。

現役金融マンの目線で支援

企業経営のみならず生活をする上で必要な「お金」。お金はよく血液に例えられますが、血液の流れが悪いと身体に様々な悪影響を及ぼします。同じように企業の資金繰りが厳しいとイキイキとした経営、あるいは新たなチャレンジへ踏み出せず、事業者の方に大きな影響を及ぼします。そのようにならない為に事業計画書の作成・経営計画の見直し・資金調達支援など、“現役金融マン”だからこそできるサポートにより、活気ある経営を目指した支援をいたします。

主な相談実績 大見工業株式会社

1930年創業の総合切削工具メーカーとして幅広い商品群を持ち安定した営業を続けてきましたが、それでも新型コロナの影響は大きく、当社にとっては新たな分野を目指すきっかけとなりました。堀川アドバイザーには構想段階の新しいビジネスモデルについて、金融のプロフェッショナルの視点からきめ細かく掘り下げていただきました。事業計画、補助金申請についてもアドバイスを受けることができ、新事業に向けての道標ができました。



大見工業株式会社の
峯園工場長と堀川SA

CD



販路開拓に自信 行動派コーディネーター

坂下 慧志郎

食品メーカーにて勤務後、株式会社SAKELAVOを設立。メーカーでの営業経験をもとに、スーパー・百貨店への販路開拓を実践。訪問の際は、皆様のお役に立つ情報をお届けします。

CD



現場主義の人情派工業支援

吉良山 淳一

株式会社デンソーの出身で工程、技術に精通。特に国内外で工場運営に豊富な経験を有する。現地現物と相互理解を原点に、持続可能とするまでの粘り強い支援をモットーとする。

CD



製品企画・開発の伴走支援

川合 正夫

アイシン・エイ・ダブリュ株式会社の出身で、AT・ナビなどの新製品開発・製品企画の経験が豊富。「まずは何でもやってみる」を信条に、皆様の期待に応える支援を目指す。

相談方法・相談の流れ

主に安城市に拠点を置く、店舗や企業の経営者・責任者、起業家の皆様は自由にご利用いただけます。相談は無料、業種も問いません。まずはお気軽にお問い合わせください。

1. お問い合わせ

まずは電話にてお問い合わせください。
簡単に相談内容をヒアリングした後、相談日時を決定いたします。

2. 初回面談

電話で決めた日時に、アンフォーレ内「ABC」にて、チーフコーディネーターが具体的な提案をします。丁寧に話を聞きながら、今後の計画、方向性を一緒に考えます。

3. 専門家・連携機関支援

専門家や連携機関をご紹介し、提案内容に沿ったサポートを実際に行います。
「ABC」のコーディネーターが進行状況などを随時確認し、必要に応じてヒアリングやアドバイス等を行います。

4. 伴走型支援

進捗確認に加え、効果測定、振り返り、新たな課題模索など、コーディネーター・専門家が丁寧に向き合い、伴走型支援を継続します。

タイムスケジュール

タイムスケジュール		10	11	12	13	14	15	16	17
月・水・木・金・土	チーフコーディネーター								
	専門家								

※火・日・祝は休み ※完全予約制です

初回相談申込フォーム

会社名： _____

氏名： _____

連絡先： (_____) _____

メール： _____

【相談内容】

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 売り上げを伸ばしたい、利益率を向上させたい。 | <input type="checkbox"/> 販路開拓したい、販売先を増やしたい。 |
| <input type="checkbox"/> チラシ・ホームページ・ECサイトを作りたい。 | <input type="checkbox"/> 新しい商品を開発したい。 |
| <input type="checkbox"/> 補助金・助成金を活用したい。 | <input type="checkbox"/> 起業のための手続きや、留意点を知りたい。 |
| <input type="checkbox"/> その他 (_____) | |

※上記の内容を可能な限り具体的に記載してください。

相談無料！
まずはご連絡を

〒446-0032 愛知県安城市御幸本町504番地1 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

