

『時間・利益・安心感』を提供することをモットーにしている戦略系経営コンサルティング会社です。

経済産業省 経営革新等認定支援機関

ABC OFFICE

株式会社エービーシーオフィス



目次

contents

1. お客様に得ていただきたい3つのこと
Your much Profits

2. 戦略系コンサルからのご提案
Suggestion for you

3. サービスメニュー
Contents of Consulting

4. 会社概要
About us

時間 利益 安心感

..... 経営に専念できる時間、
意思決定する時間

..... 会社の利益、社員の利益
を伸ばす方法・解決策

..... 会社が生き続けるための
様々な戦略

■当社の経営理念は 経営者様の良き相談相手になること

時間・利益・安心感 この3つをお客様に得ていただきたいと考えております。極論するなら、この3つをお金（コンサル料金）で得ていただいていることとなります。

昨今の厳しい外部環境に対し、会社様におかれましては何らかの対策を打たれていることでしょうか。しかしこれだけ目まぐるしく変化し、情報が溢れ返っている世の中にあっては重要な意思決定を行う頻度・スピードが増しており、対応が正直後手に回っている部分があるのではないで

しょうか。経営者様が実務の細部まで管理・監督しないとイケない場合は、なおさら負担が大きくなっていることでしょうか。そこでこの部分を専門の人間に外注化することを検討していただければ幸いです。

会社様にご記憶していただくにあたり、以下に当社の特徴を示します。当社の代表を含めたスタッフは、様々な公的団体に専門家として所属しており、現在、異なった成長過程にある企業様とお仕事をさせていただいております。特徴的なことは、

◆創業期、経営革新期にある **元気のある企業様**

◆再生過程にある **元気がやや衰えた企業様**

といった、成長過程・段階が両極端に位置する企業様を同時に支援しているということです。この独特の経験を活かし、様々な経営課題解決の一助を担えれば幸いです。

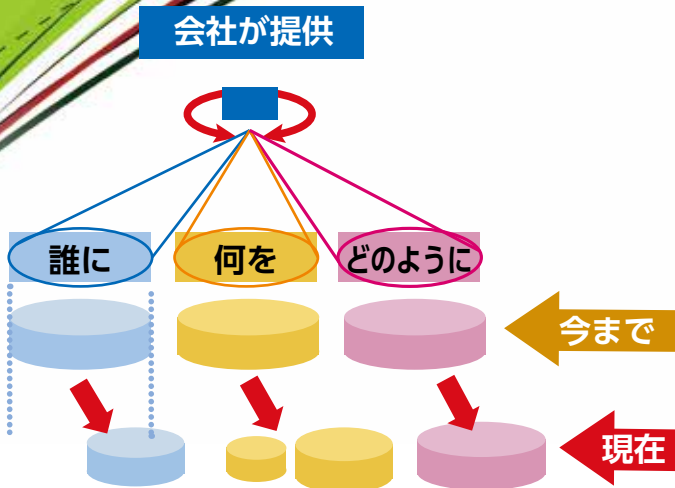
2. 戦略系コンサルからのご提案

戦略のズレの分だけ売上減少を招く

会社は、どのような業種・業態を営んでいても、必ず「誰かに」「何かを」「どうにかして」売ることによって収益を出していく構造を持っています。これを、スポットライトに見立てて表現しているのが左図です。

通常、創業から現在に至るまで生き残ってきた会社においては、顧客の要望を取り入れるため、このスポットライトを微修正しながら、生き残ってきたものと推測されます。

しかしながら、停滞・苦境下に置かれている会社の場合、どこかの段階で、この『顧客が求めるもの』と『会社が提供するもの』のズレを解消しなくなります。要因は様々ではあるものの、そのほとんどが環境変化への内部の対応遅れによるものです。そしてもっとも重要なのは、そのズレの分だけ、売上が減少しているという事実であります。ここで言いたいのは、今、顧客は何を求めているかを本気で考えないといけないということです。



問1 なぜ顧客重視なのか？

「昔はよかった。」よく聞く言葉です。なぜ昔は良くて今は良くないのでしょうか。

左図に時代の流れと会社（例として製造業）の戦略の変遷を示します。戦後は、モノが無く、とにかく早く安く大量に作る事が重要でした。高度成長期になり、ある程度モノが出回っても、まだまだ営業を強化して押し付けて売るという手法でも大丈夫でした。しかしながら、現在はモノが氾濫し、むしろ廃棄にもコストがかかる時代となっています。このため、現代では、単なるモノ売りでは通用しなくなりました。

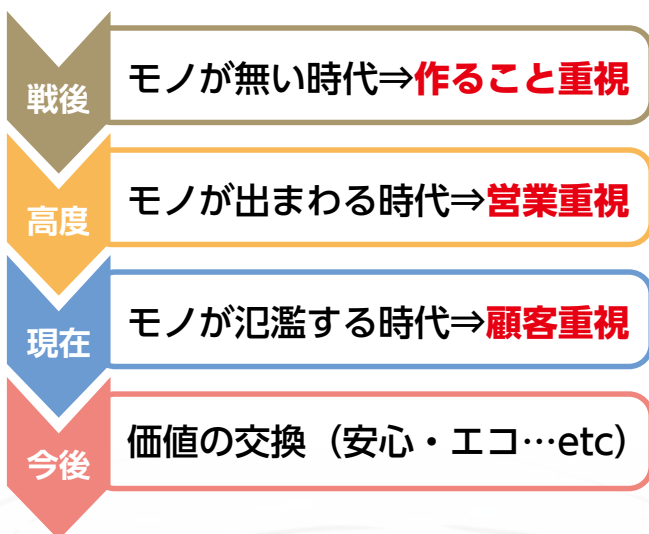
顧客の要求に応えなければ売れない、すなわち生き残れない世の中であるために、大企業であれ、中小企業であれ、『顧客重視』が必要不可欠になったと捉えることができます。

顧客が求めている「モノ」は何か？

それでは顧客が求めているモノは何でしょうか。それは、『何のために購入しているのか』という、真の目的が何かを考えるとところにヒントがあります。

ケーキ屋さんが、もし「美味しいケーキを売る」と考えていたならば、答えとしては「△」です。

当然、美味しいケーキをつくって売るとは間違っていない。しかし、顧客の求めるものが、モノから価値の交換になるにつれ、顧客の要求は、お祝いや感謝、場合によっては謝罪に使われるケーキとして使ってもらうことを想定する必要があると言えます。極論を言ってしまうと「ケーキの美味しさだけで売上は決まらない」と当社では考えます。会社は商品の向こう側を意識する必要があります。



問2 競合を意識しているか？

ほとんどの会社は、経営資源の限られている状況下で、最も効率よく利益を残せる方法を検討します。そこで考えていただきたいことをまとめたのが右図です。

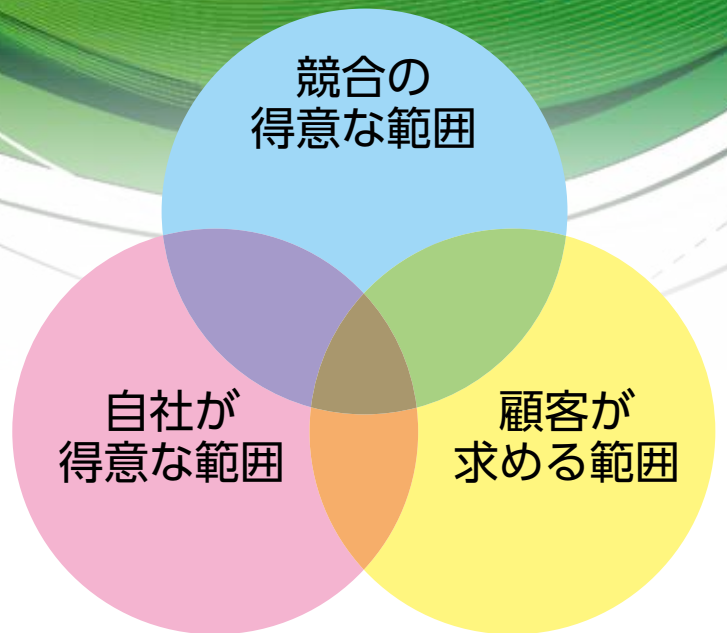
最も収益を出すことが出来るのは図で言うとどの部分でしょうか。また、会社が収益を最大化するためには、どこを目指せばよいのでしょうか。

最も収益が出せる場所は、もちろん顧客の求める範囲で、競合が得意ではない部分です。しかしながら、そのすべての範囲を攻めることは、経営資源の限られているほとんどの会社はすべてカバー出来ません。そこで、自社が得意な範囲、かつ顧客の求める範囲、かつ競合の得意ではない範囲に経営資源を集中するのです。

右図ではどの部分になるのか考えてみてください。
この考え方を、実践で行うとき、

- 自社が得意な範囲はどこか
- 競合の得意な範囲はどこか
- 顧客が求める範囲はどこか

正確に導き出すためには、それなりに調査・分析しなければなりません。当社では、経営資源をどこに集中すれば最も効率よく収益を出せるのか判断する材料として、調査・分析業務も行っています。



問3 本当の顧客は誰なのか？

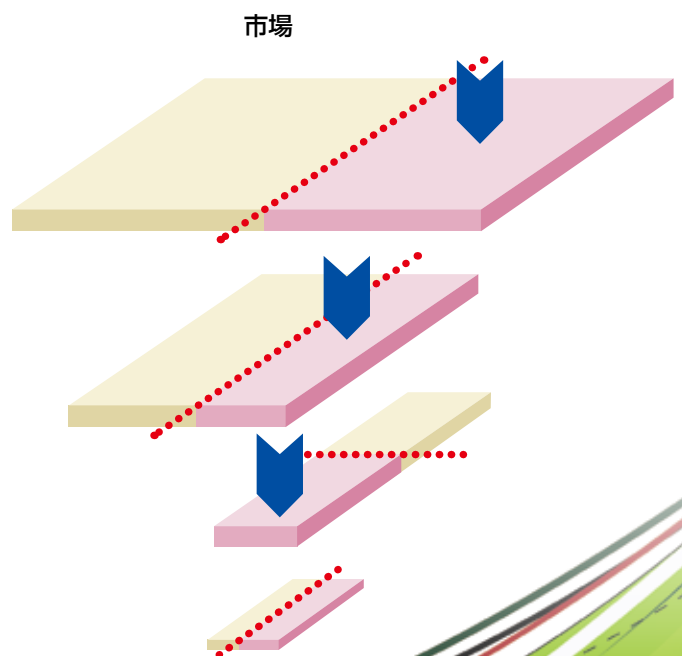
あなたの会社の顧客は誰ですか？たくさんの顔が浮かんでくるのではないのでしょうか。顧客は多いほうがいいです。なぜならば、売上とは「客数×客単価」であるからです。実際、「集客」についてよくアドバイスを求められます。しかしながら、少し顧客を見直してほしいのです。顧客は多いほうがいいからと、闇雲に全方位に集客を行っていませんか？

実は、ターゲットは絞れば絞るほど、競合に負けにくくなります。専門的な商品やサービス提供となるため、広く販売する会社よりも魅力的になるからです。反対に、ターゲットを広くすればするほど、競合は増えます。

近年では、性別・年齢・商圏といった顧客の属性の分け方以外に、利用シーンやパーソナリティといった分け方で集客を行う必要も出てきました。

あなたの会社は、戦略的にターゲットを絞っていますか？

当社では、会社独自の内部データの収集方法のご提案や、データを基に効率よく売るための分析業務も行っています



3. サービスメニュー I

当社は4つの柱に分けてサービスを提供しております。主となるサービスは、企業の経営者様の良き相談相手として「Ⅰ. 経営コンサルティング」を行っております。このコンサルティングサービス以外にも、多くのご依頼があるのが「Ⅱ. セミナー・研修、ファシリテーション」、「Ⅲ. 調査・執筆、評価」といった広範囲の業務を行っております。これら以外にも「Ⅳ. その他」として、コンサルタントの受嘱や、国や県からの受託事業も行っております。

I. 経営コンサルティング

全体戦略のご支援

経営者様の経営理念や経営ビジョンを尊重しながら、会社の置かれている外部環境や内部資源を考慮した上で、会社全体の課題・方向性を決める全体戦略策定についてのお手伝いを主としています。この全体戦略についてきちんとお話をさせていただく点が、当社の最も力を入れている点です。

個別戦略のご支援

全体戦略を細分化し、個別戦略をご支援します。

①財務戦略

当社に一番リクエストが多い項目といっても過言ではありません。財務諸表を基に経営分析はもちろんのこと、資本の適切な調達について、経営者様の意思決定のためのアドバイスをいたします。また、資金調達や、場合によっては金融機関との調整などの支援・アドバイスをいたします。

②組織・人事戦略

財務戦略に次いで多いのがヒトに関するご相談です。組織再編、組織改革による組織活性化、人事施策による労働生産性の向上、従業員のモラル向上などもご支援いたします。

③マーケティング戦略

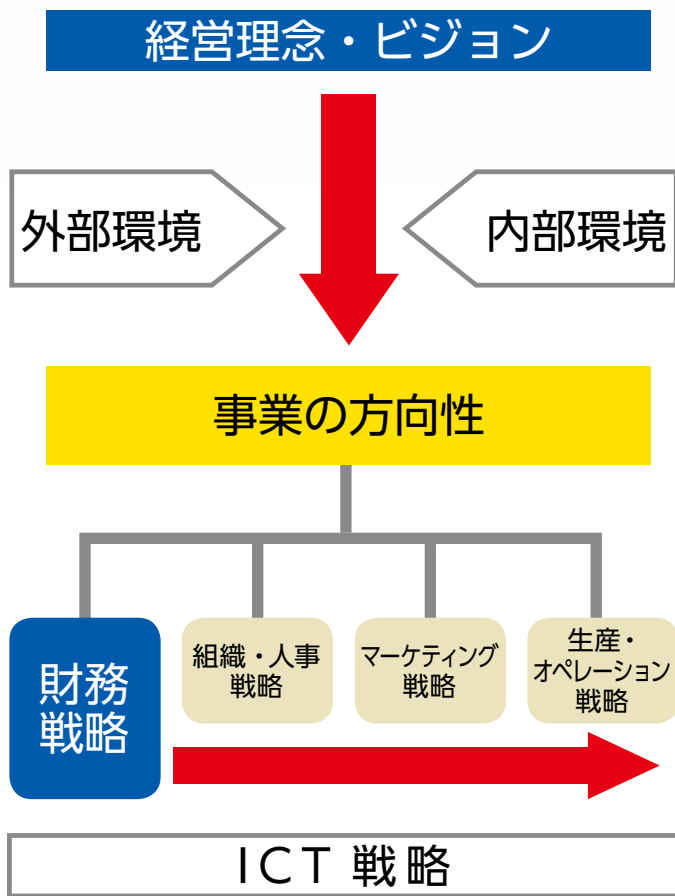
小売業・サービス業などの店舗・販売管理はもちろんのこと、製造業の製品の売り込みについてなど、「売上」に直結する重要な項目についてご支援いたします。

④生産・オペレーション戦略

生産性や技術の向上、技術の活用などをご支援いたします。製造業の生産のみではなく、効率的な販売方法など、オペレーションについてもご支援いたします。

⑤ICT（情報戦略）

近年無視出来ない、ICTについてもご支援いたします。ICTというと、複雑なシステムやネットワークを想像しがちですが、すぐに出来る身近なところからご支援しています。



戦術レベルのご支援

より具体的な現場レベルの個々の戦術の指南・助言・教育等もお手伝いいたします。

その他（経営における負担の外注化）

社内会議活性化のご支援

社内会議を活性化させるために、ファシリテーション役として参加させていただいたり、場合によっては会議メンバーとなり意見を言う一人として参加させていただく場合もございます。

調査・分析業務の代行

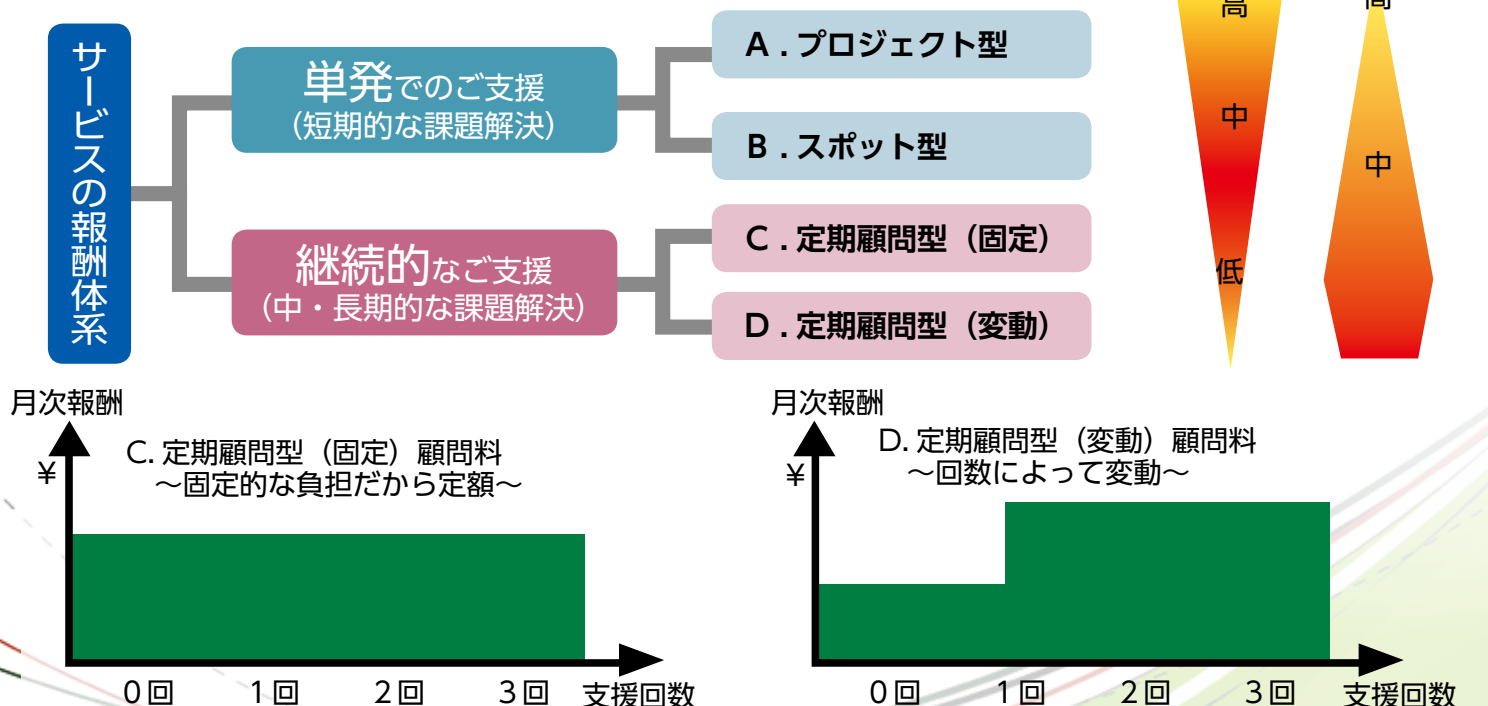
本業の収益力を測るための調査業務、あるいは投資の意思決定をするための調査業務など、多岐にわたって調査業務を代行いたします。

また、金融機関などから求められる、事業調査（デュエリジェンス）報告書など、改まった書物も作成いたします。

事業計画策定支援

事業計画は、会社の未来を示す重要な書物です。作成するメリットは何と言っても、計画実行後に比較・検証できる点です。社長様が多忙な中、金融機関から求められたり、補助金・助成金などの申請書類に必要な場合があります。このような場合、交渉や説明なども必要となることが多く、社長様単独で外部とやりとりしていくことが難しい場合もあります。そこで、経営者様と一緒に、当社で事業計画策定支援も行っております。

◆ご利用スタイル



その他書類作成

金融機関から求められる資金繰り表などの作成支援も行っております。場合によっては、得意先との商談のための提案資料、会議のための提案資料作成などもご支援します。

管理職養成など研修のご支援

管理職へ向けた社内セミナー・研修の実施をお手伝いいたします。リクエストがあれば、それぞれの会社様ごとに、ほとんどオーダーメイドな内容で提供いたします。場合によっては、社内で定期的にご利用するためのDVD研修教材のリクエストも受付しております。

補助金・助成金の申請書類作成

多忙な経営者様単独で、短期間に発表される補助金・助成金の申請書類作成は相当な労力が必要です。当社では、単発のご依頼はもちろんのこと、会社の補助金・助成金コンサルタントとして、年間を通じたご支援もメニューとしてご用意しております。

支援方法の選択

コンサルタントが毎月来訪しては時間を使ってしまうといったリクエストや、毎月の交通費負担も抑制しながら複数回の支援を受けたいというリクエストも、大変多くいただいております。そこで、当社ではテレビ会議システムを使ったご支援もご提供中です。

3. サービスメニューⅡ・Ⅲ・Ⅳ

Ⅱ. セミナー・研修、ファシリテーション

公的支援機関等からの ご依頼によるセミナー・研修会

公的支援機関や県からのご依頼により、企業様を対象とした各種経営セミナー（経営戦略、経営革新、財務、支援施策活用等）を共催等により実施しております。また、公的支援機関の実務家向けの研修カリキュラム（支援手法、知識補完）も提供しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

民間企業様からのご依頼による セミナー・社内研修

民間企業様や団体様向けに、オーダーメイドによるセミナーや社内研修（営業、財務等）を提供しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

公的支援機関等からのご依頼による ファシリテーション支援

商工会連合会のご依頼により、商工会で設立する新事業検討委員会や主席経営指導員のトップランナープロジェクト・震災復興プロジェクトに参画し、会議活性化支援として司会進行役を含めたファシリテーション支援を実施しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

民間企業・団体様からのご依頼による 社内会議等のファシリテーション支援

民間企業様や団体様向けに、社内検討会議での司会進行役を含めたファシリテーション支援（営業会議、店舗の新規出店／撤退検討会議等）を実施しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。



Ⅲ. 調査・執筆、評価

市場調査・統計分析・記事執筆

公的支援機関からのご依頼により、地域活性化活動の取り組みの実態調査やアンケート調査・統計分析、市場環境調査・分析を実施しております。また、調査・分析に基づいた執筆活動（ガイドブックの共同記事執筆・提供）も実施しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

補助金・助成金等の申請事業計画の事業性評価

国や県、各公的支援機関からのご依頼により、ものづくり補助金の評価員、創業向け補助金審査員を委嘱いただいております。また、商工会連合会の支援事例発表会の審査委員長として、事例の評価・講評も実施しております。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

Ⅳ. その他

金融機関・公的支援機関主催の経営合同相談会

金融機関や商工会連合会からのご依頼により、定期または不定期で開催する経営合同相談会へアドバイザーとして参加しております。各金融機関または公的支援機関へお申込みいただければ無料にてご相談に対応いたしております。

詳細につきましては各金融機関または公的支援機関へご確認下さい。直近までの実績等につきましては、別途添付資料を参照願います。

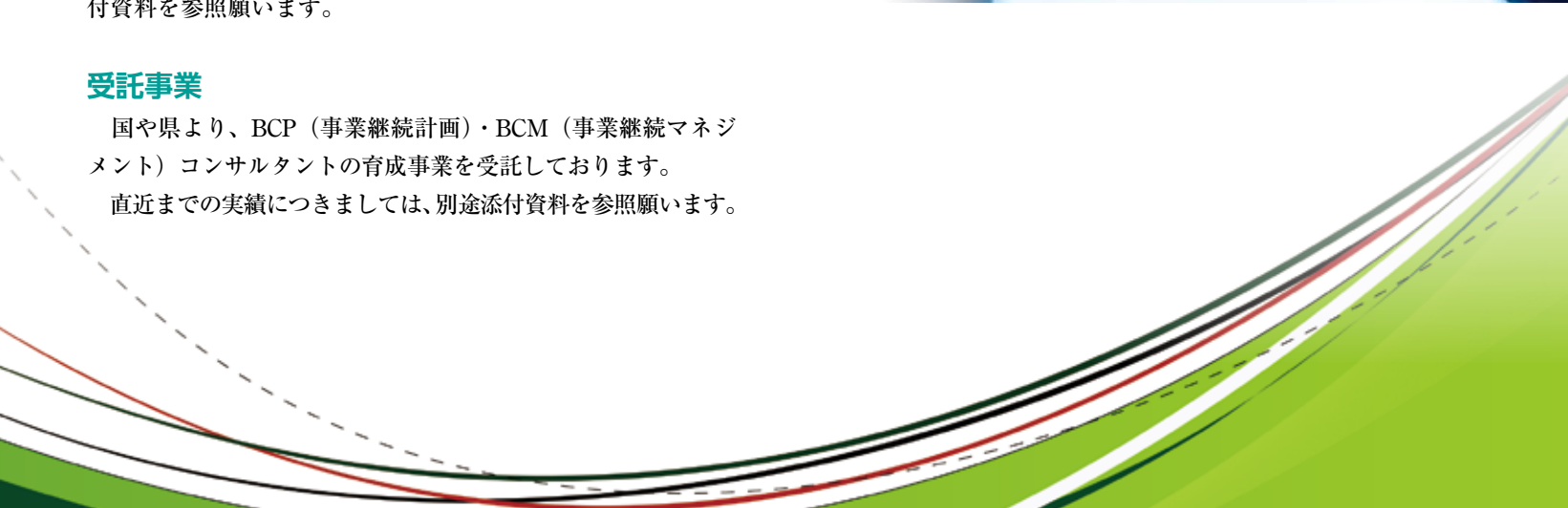
受 嘱

国や県の設置する公的支援機関より、コーディネーターとして当社コンサルタントが委嘱を受け、公的な立場としての企業支援を実施しております。また、各公的支援機関の外部専門家・派遣専門家・アドバイザーにも登録させていただいております。最新の受嘱・登録状況につきましては、別途添付資料を参照願います。

受託事業

国や県より、BCP（事業継続計画）・BCM（事業継続マネジメント）コンサルタントの育成事業を受託しております。

直近までの実績につきましては、別途添付資料を参照願います。



| | |
|----------|--|
| 拠点情報 | <p>八戸本店 〒039-1102 青森県八戸市一番町1丁目9-22 ユートリー 3F TEL：0178-23-2310</p> <p>盛岡支店 〒020-0857 岩手県盛岡市北飯岡1丁目5-81 TEL：019-601-6081</p> |
| ホームページ | http://www.o-abc.com/ |
| 商号 | 株式会社ABCオフィス（カブシキガイシャ エービーシーオフィス） |
| 代表取締役 | 伊藤 朗（イトウ アキラ） |
| 従業員数 | 6名（2015年10月現在、役員含む） |
| 設立（法人成り） | 平成20年4月（平成22年1月） |
| 取引金融機関 | 青い森信用金庫、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、北日本銀行、セブン銀行、東北銀行、みちのく銀行（50音順） |





当社のロゴカラーは、企業様の業績が好転していくイメージを表現しております。