

(株)A.B.C.ブレン

(株)A.B.C.ブレーン概要

設立	平成 13 年 3 月 22 日
資本金	1000 万円
社名	株式会社エー・ビー・シー・ブレーン
所在地	千葉県稲毛区小仲台 1-4-1-3-212 Tel 043-285-6058 Fax 043-284-1650 HP 090-2433-4004 e メールアドレス asou@aa.pial.jp
代表者	麻生敏雄
業種	経営コンサルティング（経営戦略・事業戦略等） 流通コンサルティング（業態分析・トレンド分析） 社内セミナーの企画、実施
社外ブレーン	会計士、税理士、メディアコンサルタント、弁理士 建築士、その他

業務内容

- ・ 経営相談（経営会議参画 トップコンサル）
中長期経営戦略策定、ドメインの策定、新規事業戦略等の立案に参画いたします
- ・ 経営戦略、流通戦略立案（販売チャネル戦略 商品戦略 ソーシング戦略 価格戦略 ブランド戦略 組織戦略 他）
 - ①チャネル戦略は中長期の先見予測から始まります。また当然のことながらチャネルごとに戦略が異なります。
 - ②商品の差別化には顧客セントリック、企画のブラッシュアップ・システム、ソーシングルート の確立が重要です。
 - ③価格戦略は、ブランド戦略も含めて他社と差別化するキファクターです。
 - ④事業内容・目的によって、活力を維持・増強させる最適な組織形態があります。（組織は戦略に従う）
また、組織の構成員たる人財の育成は、企業・事業の根幹に関わる重要な経営マターです。
これらを含めて、最新の理論をベースに、適切なアドバイスをいたします。
- ・ 商品企画指導（生活者ニーズ、クライアントニーズに沿った企画、差別化企画）
同業他社と同じような企画提案をしていませんか？それは同じ情報から企画を立案しているからです。クライアントも競合先と差別化しなければなりません。また一律的な品揃え・メニューでは生活者ニーズに応えることはできません。ここにニッチな、且つ大きな需要があります。バイイング・マネジメントの立場でアドバイスいたします。
- ・ 商業施設の指導（出店指導 既存店活性化）
 - ①小売業の売場貸しは、その場しのぎの対応です。自社で応えられない顧客ニーズはテナントミックスの必要がありますが、自社のドメインにある商品は自社でノウハウを蓄積しなければなりません。短期、中期、長期の目標に合った指導をいたします。
 - ②商業施設を融合させた街づくりの指導をいたします。経験価値マーケティングが不可欠な要素と思います。
- ・ テナント・リーシング・コンサルティング
立地、ターゲットに合致したテナントミックスのプランを指導するとともに、テナント誘致のお手伝いもいたします。

- ・PB戦略指導
PBは特に食品・日用品分野で重要な課題です。PBには4つのタイプがあります。ソリューション、ドミナント、プリファード・オルターナティブ、バリューです。それぞれに戦略が異なります。オーダー先も含めて指導いたします。
- ・教育訓練（戦略発想セミナー マーケティングセミナー）
グループ企業の経営者、役員、幹部社員、中堅社員、新入社員、それぞれに必要なスキルの習得、モチベーションの高揚を目指します。
ケースメソッドを使い、思考力、ロジック・アナリシス、経営の疑似体験による判断力・マネジメント力の向上を主眼において、セミナー効果を高めます。
 - ①階層別セミナー
 - ②現職強化セミナー（営業、商品企画、商品開発）
 - ③経営戦略、事業戦略策定セミナー
（中長期のビジョンに向けて、中長期、短期（1年程度）の戦略策定は不可欠です。これが無ければ従前踏襲型マネジメントになりがちです）
 - ④バランスト・スコアカードの導入セミナー
- ・講演（「今までの流通とこれからの流通業界」、「営業力の革新的改善」、「差が出る商品企画の策定システム」 他）
社内、業界内、経営者の方々を対象に1時間から2時間まで、ご要望に沿った演題で受けさせていただきます。
- ・ミステリー・ショッパーズ・プログラム（MSP）
MSP（覆面調査）の企画・実施から、問題点の解決策の指導、フォロー研修まで一貫で受託いたします。

契約形態

- ・顧問契約（年間月極め契約 教育セミナーとの複合も可）
 - ・プロジェクト参加型（月度単位、プロジェクト期間）
 - ・講演、セミナーなどの単発型（一回単位）
 - ・成果報酬型
- ※コストパフォーマンスの高いコンサルを目指しますので、事前準備・フォローのための担当窓口の方を決めていただきます。

麻生敏雄プロフィール

麻生敏雄（あそうとしお）

- 1953年2月 富山県高岡にて生まれる
- 1976年3月 同志社大学商学部卒
- 1976年4月 ジャスコ株式会社入社 名西店（名古屋）子供服売場配属
- 1979年9月 岡崎店販促課長
- 1980年9月 小牧店（愛知）店長
- 1982年9月 岐阜店店長
- 1987年3月 社内留学制度により慶応大学大学院経営管理研究科入学
- 1989年3月 同科卒業（MBA取得）
- 1989年3月 新岐阜店（現「マーサ21」ショッピングセンター）開設委員長
- 1991年3月 商品本部インナー商品部長（肌着・ランファン・靴下・パジャマ）
- 1996年3月 リンダーシティ店（名古屋）店長
- 1997年9月 子供商品部長（子供服・ベビー服・育児用品・マタニティ用品）
- 1998年3月 キッズ商品部長（子供商品部に靴下・おもちゃ商品部が合体）
- 2000年3月 商品政策チームリーダー（衣食住商品部の中長期政策立案）
- 2000年9月 イオン三川ショッピングセンター開設委員長
- 2001年3月 ジャスコ株式会社退社
- 2001年3月 株式会社A.B.C.ブレーン代表取締役社長

<著書>

- ・新PIMSの戦略原則（ダイヤモンド社 共訳）
- ・チェーンストアの多角化プロセス（修士論文）

<スキル>

- ・組織マネジメント
- ・アパレル及び雑貨のバイイング、ソーシング
- ・商品の企画、開発
- ・PB戦略（衣、食、住）
- ・ブランド戦略
- ・テナントリーシング
- ・マーケティング、販促戦略
- ・MBA発想の経営戦略

(株)A.B.C.ブレーンコンサルティング実績(2006年9月現在)

- ・ 大手アパレル企業の顧問コンサル
- ・ ブランド管理会社顧問コンサル
- ・ ファンシー雑貨メーカー顧問コンサル (実績)
- ・ 大手雑貨チェーンの企業内研修
- ・ 食品メーカー社内研修講師
- ・ 大手建材メーカー社内ビジネススクール講師
- ・ 大手石油化学メーカー社内研修講師
- ・ 医薬品メーカー社内セミナー講師 (実績)
- ・ 百貨店 MD 戦略セミナー (実績)
- ・ 東京電力社内研修講師 (実績)
- ・ 大手生協の研修講師 (実績)
- ・ 産業能率大学客員教授 (ショップビジネス・ユニット)
- ・ 産業能率大学大学院客員教授 (ショップビジネス論)
- ・ 講演活動 (流通関係、事業戦略、商品企画、営業強化、他)