

実務従事カンファレンス 案件一覧表(サブ会場2)

案件説明会場	サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2
案件NO	13-113-S0046	13-113-S0047	13-113-S0048	13-113-S0049	13-113-S0050
案件名	活水器販売事業者のIT戦略構築・販路開拓・商品開発支援	第3店出店計画に係るフィジビリティスタディ	洋食レストラン収益力向上支援	理容店の既存事業の分社化および新規事業への転換支援	企業業績を伸ばす「従業員アンケート調査」の進め方
企業名	株式会社 Y	有限会社 J	有限会社 Y	株式会社 I	株式会社 Y
業種(大分類)	54.機械器具卸売業	60.その他小売業	76.飲食店	78.洗濯・理容・美容・浴場業	85.社会保険・社会福祉・介護事業
業種(少分類)	その他の機械器具卸売業	他に分類されない小売業	食堂、レストラン(専門料理店を除く)	理容業	老人福祉・介護事業
企業規模	売上高2億4100万円、資本金 1,000万円、従業員5人	売上高7千万円(2013年4月期)ノ2店、資本金300万円(2013年4月期)、社員7名	売上高4000万円(平成25年8月末)、資本金600万円、従業員7名	売上高約4千万円(平成24年6月期)、資本金500万円(平成24年6月期)、従業員	売上高6,000万円、資本金500万円、正社員5名、パート21名
所在地	埼玉県さいたま市	東京都小平市	東京都荒川区	東京都目黒区	東京都江戸川区
診断テーマ	1)主力商品(磁場活水器)のIT戦略構築(HP、SNS、動画サイトを駆使してSEO対策の改善と認知度UPを図り、新規顧客開拓を目指す) 2)主力商品(磁場活水器)の商品開発に関する提言	第3店出店を計画しているが、どこにどのような店を出したらよいか	収益力(売上高&利益率)向上支援	①既存事業の分社化計画策定支援 ②新規事業(理美容品輸出、美容室チェーン展開、広告配信システム等)計画策定支援	経営者満足を提供する「従業員アンケート調査」の進め方
診断企業の特徴	1)本企業の事業は、特定の著名・優良顧客に依存している。 2)取扱製品の性能と技術(特許あり)には自信を有するが販売力が弱い。 3)現社長(女性)、後継者(子息)とも、業務改善・スキルアップの意欲が高く、本実務従事案件に対する期待も高い。	生体(子犬や子猫など)を売らない。ペットフードなどペット用品を販売。ほかに犬の美容やホテルなどサービス部門を強化している	大規模内装工事完了し、気持ちを新たに経営改善取組み中	2代目である現社長は、理美容分野をベースとした新規事業展開に意欲的であり、既に輸出事業、美容室チェーン事業に着手している。	経営者は、従業員満足を最大化することが顧客満足を最大化できるとの思いで事業を行なっている。
企業側の診断メリット	1)ITを利用したプロモーションに関する具体的な提言が得られる。 2)「売れる商品開発」のための助言が得られる	優秀な中小企業診断士の知恵を借りることができる	経営改善の進め方について実践的なアドバイスを得られる	・経営戦略的な事業計画策定の支援が得られる。 ・経営者の専門(理美容)外の視点での助言が得られる。	従業員とのコミュニケーション強化策となる。
参加者のメリット	1)IT戦略提言の知見・経験・実績が得られる(未経験者も歓迎) 2)商品開発提言の実務経験が得られる	1)フィジビリティスタディについて実地に学べる2)ペット業界の現状をつぶさに研究できる3)本店は小平市、支店が国分寺市にある。第3店目の出店を目指している。	1 レストラン経営の実態を知る機会が得られる。 2 経営改善計画及び個別実行プラン策定プロセスに関与できる	・事業意欲旺盛な若手経営者からじっくりヒアリングできる。 ・事業計画策定に関する経営支援ノウハウを習得できる。 ・引き続き経営診断の機会を得られる可能性がある。	経営者は、この「アンケート調査票」を実施することに即賛成する。しかし、報告書に満足していただけるかどうか、報告書作成のしかたを考える力を修得する。
指導員	松平 竹央	小高 正芳	日高 嘉郎	吉田 勉	瀬尾千鶴子
副指導員	鈴木 一生				牧村 博一
診断日程	初回は10月14日(月)。以降は10~11月の土日を中心に調整予定。 *初回と最終回を除き、打合せは都内で実施予定。	11/2(土)、11/9(土)、11/16(土)、11/23、11/30、12/7 (日程調整可能)	10月下旬より12月上旬に土日を中心に調整予定。但し、第2回(社長ヒヤリング)及び第6回(報告会)は休業日の月曜日となる。	10月13日(日)に開始、19(土)に企業ヒアリング、以降10月下旬から11月の土日を中心に調整する予定。	10月19日、26日、11月2日、9日、16日、30日(土曜日に実施します。)
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人	6人	6人	6人	6人
募集期間	定員満了次第締め切り	10月31日まで(定員満了次第締め切り)	10月4日まで(定員満了次第締め切り)	10月7日まで(定員満了次第締め切り)	10月5日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	松平 竹央	小高 正芳	日高 嘉郎	吉田 勉	瀬尾 千鶴子
アドレス	matsudaira-takeou@r6.dion.ne.jp	m.odaka@icom.home.ne.jp	yoshidk@olive.ocn.ne.jp	tsutomu@yoshida.nifty.jp	seo@attglobal.net

実務従事カンファレンス 案件一覧表(サブ会場2)

案件説明会場	サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2
案件NO	13-113-S0051	13-113-S0052	13-113-S0053
案件名	商店街診断	大型商店街調査・分析	商店街活性化事業調査&分析
企業名	K 商店街振興組合	O 商店街振興組合	M 商店街協同組合
業種(大分類)	87.協同組合(他に分類されないもの)	87.協同組合(他に分類されないもの)	92.その他の事業サービス業
業種(少分類)	事業協同組合(他に分類されないもの)	事業協同組合(他に分類されないもの)	
企業規模	年間事業費250万円、組合員数72、出資金72万円	203店舗、事務局長1名、事務員2名	組合員数約170店舗
所在地	東京都台東区	東京都板橋区	東京都目黒区
診断テーマ	商店街の通行量調査、来街者調査、経営者アンケート調査から分析・改善提案を行う。商店街支援・観光化提案。	都内有数の大型商店街の実態調査と新体制への提言	駅前再開発、東横線/副都心線との相互直通運転開始等にもなる環境変化に対応するため、来街者アンケート調査等を実施する。
診断企業の特徴	近隣に歴史ある寺社が多く立地し、浅草に隣接する地区を代表する商店街	通行量は都内屈指のアーケード商店街。商店街が運営している事業は黒字を確保するなど、他商店街のお手本とされている。今期より新理事長になり、多くの事業の見直しと新機軸を再構築中。	全長900mの街路に面する約170店舗が組合加入、駅前再開発、副都心線との直通化、駅改札口新設等により益々活性化を期待できる
企業側の診断メリット	商店街活性化のための提言・情報・データの取得と六区再開発影響度調査	毎年実施している基礎調査のデータ更新、新鮮で客観的な外部の意見を聞くことができる。取り入れるべき提言は、積極的に取り入れたい考えを持っている。	活性化に必要な周辺環境動向、来街者等の各種情報収集により、今後の商店街活性化に役立つ具体的な事業に反映できる。
参加者のメリット	商店街診断の調査・分析手法および活性化手法の取得。観光資源活用を含めた商店街診断事例の技法取得。	中小企業診断士の活躍するフィールドのひとつである商店街の基礎調査方法が習得できる。また、各種商店街支援策・大型商店街の現状・実態を肌で感じることができる。また、期間中に思考ツール/マインドマップのプチ講座も開催予定。	商店街活性化に必要な基礎調査の進め方についてのノウハウの修得、および診断手法等を実務として経験できる。
指導員	鈴木 隆男	杉山 健二	佐々木 泰
副指導員	新井 一成	片桐 文夫	大坪 要
診断日程	11月2日(土)、3日(日)、10日(日)、17日(日)、24日(日)、30日(日)	11月17日(日)調査日、24日(日)、30日(土)、12月8日(日)、14日(土)15日(日/報告会)※日程調整可。報告会は変更になることもあります。	10/26、11/2、11/9、11/10、11/23、11/30
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	10人	10人	10人
募集期間	10月18日まで(定員満了次第締め切り)	定員満了次第締め切り	10月20日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	鈴木 隆男	杉山 健二	佐々木 泰
アドレス	ta.suzuki@he7.dion.ne.jp	sugiken@surfnet.co.jp	anchor@d02.itscom.net