

プレゼンルーム	708	708	708
案件NO	11-113-S0031	11-113-S0026	11-113-S0041
案件名	ユニフォーム卸売業店舗診断／販売強化	老舗メガネ店の経営戦略のブラッシュアップ	出版業の販売力強化
企業名	株式会社SE	株式会社Aメガネ	(株)NCC
業種(大分類)	51.繊維・衣服等卸売業	60.その他の小売業	41.映像・音声・文字情報制作業
業種(少分類)	衣服卸売業	写真機・時計・眼鏡小売業	出版業
企業規模	資本金3,000千円、年商 30億円、従業員45名	資本金1,000千円、年商 613百万円、従業員38名	売上高 7億5千万円(2011年6月期) 資本金 1000万円(2011年6月期)
所在地	東京都台東区	東京都新宿区	東京都新宿区
診断テーマ	①ユニフォーム製品現金卸売業における店舗販売強化 ②今後のマーケットの可能性	1)販売力の強化 2)収益性の向上 3)事業承継	販売力の強化・新市場の開拓
診断企業の特徴	ユニフォーム事業からアパレル事業に拡大中	創業明治6年の老舗メガネ小売業。ロービジョンケアに取り組み、中小メガネ店として検討している企業。5代目への事業承継中。	社内報受託出版とコンサルを主とし、“人と企業の元気を作る”を合言葉にする女性社長は業界でも話題の存在である。
企業側の診断メリット	①現金卸売業の店舗診断(5店舗)と売上高アップ ②販売員教育指導が受けられる	代表者、社員とも外部の客観的意見(顧問税理士以外に外部メンターなし)に触れる数少ない機会であり、刺激となる。	コンサルの経験少なく、第三者の意見に触れる機会が得られる
参加者のメリット	①現金卸売業、および小売業における店舗診断手法を学ぶ ②アパレルOEM事業の海外生産の実態を学ぶ	1)ディスカウンターが市場を席捲する中、ドメイン戦略により生き残りを図る中小メガネ小売業の実態に触れる好機となる。 2)土日祝日のみの日程で、参加者の負担は少ない。	特殊な出版業の現場に触れることができ、また人材マネジメントのスキルが得られる
指導員	今宿 博史	二上 恵治	谷田部 義高
副指導員	兼子 俊江		細田 稔
診断日程	「10月～12月の土日を中心に調整可能」	10/29(土)、11/3(祝・木)、11/13(日)、11/20(日)、11/23(祝・水)、11/26(土)	11/18(金)11/19(土)12/3(土)12/11(日)12/17(土)12/19(月)
診断日数	6日	6日	6日
募集人員	6名(最低催行人数 5人)	6名(最低催行人数 5人)	6名(最低催行人数 3人)
募集期間	2011/10/11(火) 定員なり次第締め切り	2011/10/15(土) 定員なり次第締め切り	2011/10/25(火) 定員なり次第締め切り
問い合わせ先	今宿 博史	二上 恵治	谷田部 義高
アドレス	shirobei-h@almond.ocn.ne.jp	yia00555@nifty.com	yatabe0108@jcom.home.ne.jp

708	708	708
11-113-S0030	11-113-S0034	11-113-S0036
人材サービス業の資本政策について	飲食店の経営改善支援	中国料理店の経営改善(売上、利益拡大)支援
F社	有限会社 M 商会	新 中国料理 SK
91.職業紹介・労働者派遣業	76.飲食店	76.飲食店
労働者派遣業	酒場、ビヤホール	専門料理店
資本金1,200千円、年商 3億4千万円、従業員 20名(パート・準社員を除く)	資本金3,000千円、年商 2.8億円、従業員30名	資本金1000万円、年商13,500千円、従業員4名
東京都中央区	東京都豊島区	東京都八王子市
人材ビジネスの経営組織改革、資本政策支援	飲食店の経営改善支援	創業後3年目が経過するところである。東日本大震災後、来客数が減少し、売上額の低下、利益減少に見舞われている。売上額回復が現下の喫緊の課題である。
ガス・エネルギー応用技術のコンサルティング、業務受託及び人材派遣業務。価格競争を避け専門技術系業務に特化している	創業60年の業歴を持つ居酒屋。震災の影響で来客数が減少。古くからの習慣的な業務が残っており、効率を損ねている。	結婚式場の料理部門で料理長を経験後、創業した企業である。調理には自信を持っているが総合的な経営手腕になるとやや弱みがあり、今回の診断依頼となった
シニアベンチャーとして創業後10年間、事業を発展させてきた。さらなる発展に向けて経営の方向性を見直し経営基盤充実	今回の診断を通じて、専門家の意見を取り入れ、集客力向上、収益向上を図り、安定利益を得ることができる。	第三者(中小企業診断士)の経営診断に基づく改善案を今後のの経営に生かすことにより、経営立て直しが図れる。
経営者の思いや中小企業経営の現状を知ることにより、企業の実情に合った経営計画、資本政策、持株割合、事業承継支援ノウハウ等の習得ができる。会社法実務に明るいメンバーの参加を期待する。	日頃生活に密着した飲食店という業種の診断実務を経験することで、今後の活動に幅を持てるようになる。	診断を通して小規模企業の経営状況を実感し、生きた診断と経営支援を経験できる数少ない機会である。
足立秀夫	金成一	瀧山 森雄
中川憲一郎		—
11月5日(土)開始、11月13日(日)、11月20日(日)、12月4日(日)、12月18日(日)、12月24日(土)報告会		10/16(日)、10/22(土)、10/23(日)、10/29(土)、10/30(日)、11/3(木)
6日	6日	(6日)
6名(最低催行人数 6人)	6名(最低催行人数 4人)	6名(最低催行人数 3人)
2011/10/20(木) 定員なり次第締め切り	2011/10/31(月) 定員なり次第締め切り	2011年10月10日(月)定員なり次第締め
足立秀夫	金成一	瀧山 森雄
h-adachi@246.ne.jp	mail@s1-consul.com	takiyama@muc.biglobe.ne.jp

708	708	708
11-113-S0028	11-113-S0039	11-113-S0040
商店街活性化事業調査 & 分析	大型商店街調査・分析	寝具小売業の新規事業の提案
M商店街協同組合	HO商店街振興組合	(株)MK
92.その他の事業サービス業	87.協同組合(他に分類されないもの)	57.織物・衣服・身の回り品小売業
市町村機関	事業協同組合(他に分類されないもの)	呉服・服地・寝具小売業
組合員数約170店	加盟店数約230店舗、事務局長1名、事務員2名	売上高30,000千円 資本金10,000千円
東京都目黒区	東京都板橋区	東京都荒川区
駅前再開発にともなう環境変化に対応するため、来街者アンケート調査、業種構成調査等を実施する	大型商店街の調査・分析。	低迷著しい商店街の物販販売業。そのなかの一つが寝具小売業である。新規事業を提案し、売上拡大に向けた筋道を立てられるかが診断士に求められる。
商店数約200店舗の内、170店舗が組合加入。中目黒駅前再開発、東横線中目黒駅ホーム延長工事により益々活性化が期待できる。	全国的にも様々な先進的事業を行う大型アーケード商店街。積極的な事業展開で、活気のある商店街として有名である。	創業2代目の寝具小売業店。荒川でも元気のある商店街の理事長も務めるのが代表である。
活性化計画に必要な周辺環境動向、来街者等の各種情報の入手。	定期的な調査・分析方法の一部を変更し、より実態に即した商店街の姿を見れることになる。	最新の経営戦略から導き出される提言に、新たな事業展開を行うためのヒントを知ることができる。
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及び診断手法等を実務として経験できる。	中小企業診断士として知っておきたい商店街調査・分析を体験できる。また、全国的にも様々な先進的事業を行う商店街の実態に触れることができる。	下町商店街の状況や商店街における物販小売業の苦悩を肌で感じ、中小企業診断士に何ができるのかを自問自答するチャンス。商店街の活性化には個店の魅力を高めることが必須。
佐々木 泰	杉山 健二	杉山 健二
大坪 要	新木 啓弘	
10/29、11/3、11/5、11/6、11/19、11/26	11/20(日)、11/26(土)、12/4(日)、12/11(日)、12/17(土)・18(日)	10/22(土)、10/23(日)、10/30(日)、11/5(土)・6(日)、11/13(日)※後半の日程は進行具合によっては変更の場合もあります。
6日	6日	6日
10名(最低催行人数 8人)	10名(最低催行人数 6人)	6名(最低催行人数 3人)
2011/10/20(木) 定員なり次第締め切り	2011/11/10(木) 定員なり次第締め切り	2011/10/13(木) 定員なり次第締め切り
佐々木 泰	杉山 健二	杉山 健二
anchor@d02.itscom.net	sugiken@surfnet.co.jp	sugiken@surfnet.co.jp

708

船舶用機械部品販売業の海外取引と新分野開拓

AMT(株)

54.機械器具卸売業

その他の機械器具卸売業

売上高174百万円 資本金10百万円

東京都千代田区

船舶用機械部品類の国内販売及び海外取引先企業数の拡大と新分野製品「清涼飲料水用ガロンボトル」の市場開拓

国内の造船所が製造した貨物船が海外オーナーに転売された場合、船舶に設置されている機械・部品類供給と技術指導の専門卸サービス

海外輸出は円高の影響があるため、海外製造業からの輸入部品の販売及び新製品分野の国内・海外市場開拓を目指す。

現在の円高が輸出産業に与える影響と、反面企業にとって円高を新規事業分野開拓に結び付けるための要件や海外生産拠点との提携方法や事業化に対するノウハウの習得。

佐藤 吉弘

倉長 恵子

23年10月15日、16日、22日、23日、30日、11月5日

6日

6名(最低催行人数 5人)

2011/10/13(木) 定員なり次第締め切り

佐藤 吉弘

ysato@nona.dti.ne.jp