

実務従事カンファレンス2010\_募集案件一覧表

	1	2	3	4
プレゼンルーム	708 会場	708 会場	708 会場	708 会場
案件NO	09-113-S0019	09-113-S0022	09-113-S0027	10-113-S0033
案件名	駅前再開発計画に関わる商店街の街づくり	商店街共同事業への新提案	飲食店の販売力強化と資金管理方法の改善	商店診断(「パンとケーキ」の販売促進)
企業名	M商店街振興組合	荒川区O商店街振興組合	(有)T社	Rベーカリー
業種(大分類)	95.その他のサービス業	99.分類不能の産業	76.飲食店	57.飲食料品小売業
業種(小分類)	他に分類されない非営利的団体		食堂、レストラン(専門料理店を除く)	菓子 パン小売業
企業規模	会員数42店舗の中規模商店街	組合会員店舗数約150店	資本金300万 年商3,300万 従業員10名(パート含む)	従業者 3名
所在地	品川区	東京都荒川区	神奈川県相模原市	東京都東村山市
診断テーマ	駅前再開発計画に対応する商店街活性化への取り組み	4商店街が共同して運営している共同事業への新たな提案。(通行量調査を含む)	中華料理店・中華総菜卸売業の営業戦略の立案および簡易な資金管理の方法についての提案	商店診断(「パンとケーキ」の販売促進)
診断企業の特徴	会員は飲食・サービス業種が多く、駅前立地のメリットを活かした回遊性のある街づくりを目指す。	荒川区内最も人通りの多い商店街ひとつを中心に広がる商店街の集積。	・2代目の経営者が事業の再建と経営革新に積極的である ・「餃子」という強力な差別化商品がある	地元地域における知名度が高い。パンとケーキの自家製造・販売で家族労働が中心のユニークな店
企業側の診断メリット	現在進行中の駅前再開発とこれから始まる道路整備計画に適應する商店街のハード・ソフト両面からの事業計画のあり方を学べる。	昨年度8年続いた共同事業が終わり、今後の展開を模索中のための新たなアイデアを得られる。	今後の経営の方向性について、見通しが立てられる。また大雑把な資金の動きを管理できるようになる。	若年層を新規顧客として取り組むためのノウハウを診断を通じて具体的に取得することが可能となる
参加者のメリット	商店街の商圈の捉え方や必要な資料・データの収集・分析方法とこれらを活かした診断実務について学べる。	商店街調査・分析の基本的な方法を習得しています。東京都内の典型的な下町商店街の実態と苦悩を垣間見ること出来るでしょう。	・経営者との接触機会を多く設定できるため、中小零細企業の経営者視点での診断経験を積める。 ・ロードサイドの飲食店の課題がわかる。 また新分野進出の方向性についてのヒントが得られる	地域に根ざす「製パン販売」店の実態をつぶさに把握し、企業の経営を支援することを通じて経営コンサルタントとしての能力を磨くことができる
指導員	佐藤 吉弘	杉山健二	服部 恭典	小高正芳
副指導員	斉藤 久美子	長谷川猛		
診断日程	6月19日～7月10日の間の土日を中心に6日間の予定	9月12日(日),25日(土),10月23日(土),24(日),30(土),31(日)	7-9月の土日を中心に調整予定	平成22年6月下旬以降の土曜・日曜・祭日を中心にメンバーの都合を勘案して実施する予定
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	8人	8～10人	6人(最低催行人数 3人)	3人
募集期間	6月12日～17日	8月末	7月20日まで 定員になり次第締め切り	平成22年6月
問い合わせ先	佐藤 吉弘	杉山健二	服部 恭典	小高正芳

5	6	7	8	9
708 会場 09-113-S0021	708 会場 10-113-S0034	708 会場 09-113-S0028	708 会場 09-113-S0024	708会場 10-113-S0042
老舗皮革問屋の営業強化提案	惣菜小売店の販売強化、飲食店の新業態展開	経営者の責任とやりがい	マーケティング診断	販促用ITパッケージソフトの販売戦略
M社	G社	写真館	㈱M巧藝	株式会社MS社
50.各種商品卸売業	76.飲食店	74.技術サービス業(他に分類されないも)	51.繊維・衣服等卸売業	39.情報サービス業
他に分類されない卸売業	専門料理店	写真業	身の回り品卸売業	情報処理・提供サービス業
資本金:2500万円、売上高16億円、従業員数16人	資本金:1000万円、売上高7000万円、従業員数12人	年商1億円、資本金1千万円、従事者5名	資本金900万円・従業員5名・売上高2億円	資本金5000万円、従業員4人、売上高5千万円
東京都台東区	東京都足立区	渋谷区	東京都中央区	台東区
営業システムの構築	飲食店のドメイン再構築を含めた新業態展開、惣菜小売店の販売力強化。	事業を健全に継続するためのポイントは何か	販路開拓	ITパッケージソフトの販売戦略立案とビジネスモデルの構築支援
創業80年の老舗皮革卸売業。業歴が古い為、業者からの信用も獲得しているが、旧来の営業体制から脱却できていない。	焼肉店を経営している当社が、今春よりスーパーで惣菜小売開始。焼肉店の収益が悪化。新業態進出も検討中	3代目であり、地域有力企業及び地域高所得者が固定客である。	ふろしき、手拭、のれん等と装関連のデザイナー企業	1)平成4年創業のIT企業。 2)販促関係のITパッケージソフトを開発・販売している。 3)技術力はある、特許は取得済み
今回の診断を通じて、専門家の意見を取り入れ、営業体制の再構築を行うことで収益向上を図れる。	今回の診断を通じて、専門家の意見を取り入れ、収益向上を図り、安定利益を得ることができる。	中小企業診断士からアドバイスを受けることができる。	伝統ある和装企業から、新たに再出発した企業体制の整備	1)経営戦略の立案により新事業・新製品の方向付けができる 2)市場の分析により販売戦略が構築できる
業歴の長い老舗企業の問題点を把握し、診断実務を経験することで、今後の活動に役立てることができる。	日頃生活に密着した飲食店と食品小売業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。	経営者の話を聴きアドバイスすることで経営者から感謝される。この経験から中小企業診断士としての喜びとやりがいを実感できる。	新創業後の「和」を中心とした伝統型商品の可能性を学ぶとともにデザイナー企業の診断手法を身に付けることができる	1)経営者との接触により経営の視点で分析診断が経験できる 2)IT業界の市場分析により最新の業界情報を得ると同時に情報戦略の立案プロセスを実践する
金成一	金成一	瀬尾千鶴子	今宿 博史 兼子 俊江	梅津 尚夫
7月中旬以降土日祝日を中心に	9月以降土日祝日を中心に	6/26、27、7/17、19、24、25	7月～8月の土日を中心に参加者の予定勘案	7月3日から7月末まで土曜日曜中心に行う。(日程調整可能)
6日間 6人 6月末まで 金成一	6日間 6人 7月末まで 金成一	6日間 6人 6/25まで 瀬尾千鶴子	6日 5名 6/20まで 今宿 博史	各人ごとに6日間 5乃至6人 定数になり次第締め切る 梅津尚夫

10	11	12	13	14
708 会場 10-113-S0035	708 会場(兼WEB) 10-113-S0030	707会場 10-113-S0040	707会場 09-113-S0018	707会場 09-113-S0020
未利用水産資源活用の支援	N地区 商業エリア診断	プリント基板加工メーカーの今後を診断する	再生途上製本会社の再生計画実行支援	人材サービス業の経営診断
M 社	Y市、N地区トラスト委員会 協力:Y大、S女子大学	S技研 株式会社	株式会社F社	株式会社F社
52.飲食料品卸売業 水産食料品製造業	95.その他のサービス業 99.分類不能の産業	28.電子部品・デバイス・電子回路製造業 電子回路製造業	15.印刷・同関連業 製本業、印刷物加工業	91.職業紹介・労働者派遣業 労働者派遣業
資本金1,000万円 売上 10億5,200万円 社員15人 アルバイト15人		資本金 1千万円、年商3億、従業員20名	資本金1200万円、従業員30人(含むパート)、売上高2.8億円	売上高3億8千万円、資本金1200万円、従業員15名
千葉県銚子市(実習は都内中心)	神奈川県横浜市	東京都 八王子市	埼玉県新座市(池袋から25分程度の印刷団地)	東京都千代田区
未利用水産資源活用(販売ルート、販売予測等の調査)	N地区の商業エリアの実態を把握、分析し、将来像を提言します	経営戦略、財務、マーケティング、生産・技術、人事・組織、IT関連等、実務補習に則って行います。	東京都中小企業再生協議会再生計画認定案件の計画遂行支援	経営分析による方向性見直しと体制整備等
魚類の卸から水産加工品メーカーへ転換へ	N地区商店街	プリント基板の穴あけ加工工程に特化した加工業である。サービス業的な感覚で経営しており、リーマンショックから立ち直りつつある。	辞書を中心として上製本で定評のあった製本会社が、情勢市場の縮小を受け、並製(無線綴じ)へのシフトにより再生に取り組んだ。	主事業は、ガス・エネルギー技術コンサルティング及び技術者人材派遣。価格競争を避け専門技術系業務に特化している。
販売促進	将来像の構築	無料で経営診断が受けられる。	再生による一部土地工場売却に伴うレイアウト・ライン変更の基本設計と、再生計画の実行支援をうける	シニア・ベンチャーとして事業展開してきた。連続2期大幅黒字化し経営改革の好機である。経営分析により方向性を見直す。
1・マーケティングの技法の修得 2・経営者との接触機会が設定でき、経営者視点での診断経験が獲得できる 3・今回は在宅作業が中心です	1・商店街診断技法の修得 2・経営者との接触機会が設定でき、経営者視点での診断経験が獲得できる	レッドオーシャンとしか見えない業界の中で、一筋のブルーの水路を発見した部品加工業の実態をさぐる。	1)再生計画認定企業の再生プロセスを体験できる 2)印刷関連企業診断の基本スキルを身につけることが可能 3)製本企業は都市型産業として支援の機会も多い	経営者の思いや経営の現状を知ることにより、企業の発展段階に応じたマーケティング戦略や経営イノベーション支援を実感できる。
山下 義 谷川隆一	山下 義	小山田 哲治	阿部 隆 榎村 淑子	足立 秀夫
7.8月土日を中心に調整中	6.7月土日を中心に(6月18日(金)、19日(土)は現場調査日)	7月で、平日を3日、土日を3日の予定で調整します。 現在の候補:7/9、7/10or11、7/17or18,or19,7/20	6月中旬より土日で調整中	7月3日開始、7月8月の土日中心に調整予定
6日間 6人 6月末 山下 義	6日 6人 6月末 山下 義	6日 4~6名 6/12~6/末 小山田 哲治	6日間 5人 ~6/18(金) 定員になり次第 阿部 隆	6日間 6人 6/12(土)~6/19(土) 足立 秀夫

15	16	17	18	19
707会場 09-113-S0023	707会場 09-113-S0025	707会場 09-113-S0026	707会場 10-113-S0036	707会場 10-113-S0037
産業機械メンテナンス業の受注拡大の提案	食肉卸売業の事業変革	ITベンチャー企業の成長戦略・プログラム	製造業の経営改善/販売力強化	事業計画策定構築支援
T株式会社	株式会社 W社	株式会社 Iサービス 社	株式会社T	株式会社 G社
08.設備工事業	52.飲食料品卸売業	72.専門サービス業(他に分類されないも 管理、補助的経済活動を行う事業所(72 専門サービス業)	39.情報サービス業	12.衣服・その他の繊維製品製造業
機械器具設置工事業	食料・飲料卸売業		ソフトウェア業	織物製(不織布製及びレース製を含む) 外衣 シヤツ製造業(和式を除く)
資本金300万円 年商5,000万円 従業員5名	年商 16億円余、従業員数11名	年商 1億3500万円、従業員数6名	資本金15400万円、従業員65人(含パート)、売上高年商13億円	資本金1000万円、従業員50人(含パート)、売上高1億円
東京都北区	東京都中央区	東京都中央区	東京都新宿区	渋谷区恵比寿
各地における産業機械メンテナンスの受注拡大と、社業の発展を目指す	収益性の向上を目指す事業展開を組み立てる	国内ストレージ市場に特化した成長戦略、成長プログラムを描く	1)販売力の強化 2)収益性の向上	事業計画策定構築支援
自家発電設備や動力ポンプ設備などのエンジン駆動の産業機械を、保守点検から修理・整備に至るまでトータルサポートする専門技術を有する企業	創業して22年、ドイツ・ハイデ地方の食肉技術の導入からスタートし、現在、食肉加工工場を別法人として事業運営	中小ITストレージメーカー/ベンダーを対象として、大手ストレージメーカーと同等の保守サービスを提供する	代表者は経営にたいし常に前向きで革新的であり、自己資本も充実経営は安定している。	社長は、英国ケンブリッジ大学卒帰国後即ロンドン最先端ファッションデザイナーとして創業した。
中小企業診断士の経営診断・指導により、受注拡大と利益向上の方向を求める。	採算性を向上させる事業展開戦略を構築し実現する知恵・ノウハウ・顧客目線の提案を得ることができる	経営診断・提案を得ることにより、自社が描く成長戦略を実現する確率を高めることができる	代表者、社員とも外部の客観的意見に触れる数少ない機会であり、刺激となる。	中小企業診断士から(株)Gの事業計画策定構築支援を受けることで、創業間もない企業の将来展望が期待できる。
中小メンテナンス企業への経営戦略の検討・提案などにより、技術・生産系中小企業に対する診断能力を高めることができる	1. ベンチャー企業としてスタートし、激変した経営環境の中で22年の実績を持つ企業の強み・弱み・顧客との関係を知り、創業経営者の素顔に触れることができる。 2. 診断士の知識・スキルの有用性、効果性を実感できる。	1. 創業4年目のベンチャーの企業実態、経営者の素顔に触れることができる。 2. 診断士の知識・スキルの有用性、効果性を実感できる。	最新のソフトウェア開発業の実態に触れる機会であり、また役員も気さくな人が多く、お互いに率直な意見の交換ができる。	1)経営者に対する事業計画策定支援の中で、ロンドン最先端ファッションデザイナービジネスを学ぶチャンスがある。 2)上海、バン格拉デシュ工場の運営技術を学ぶチャンスがある。 3)今回以降もマーケティング、セールスプロモーションの仕事が継続して発生する。
野澤 旭 木野直之	倉辺 喜一郎 宮本 博友	倉辺 喜一郎 宮本 博友	谷田部 義高 二上 恵治	後藤 武史 梅村 信裕
平成22年7月10日(土)、11日(日)、17日(土)、18日(日)、24日(土)、25日(日)	7月または8月開始、9月または10月終了を予定。初日と最終日は平日を予定し、他は土日休日を当てる。参加者の日程調整により決定する。	7月または8月開始、9月または10月終了を予定。初日と最終日は平日を予定し、他は土日休日を当てる。参加者の日程調整により決定する	8/20(金)、8/21(土)、9/4(土)、9/5(日)、9/12(日)、9/14(火)	参加者の希望日をお聞きした上で、協議して決定する。
6日間 6名	6日間 6名	6日 6名	6日 6名(最小催行人数3名)	6日 6名(最小催行人数3名)
0	6月12日から1ヵ月	6月12日から1ヵ月	~7/30(金) 定員なり次第締め切り	6月12日当日限り
野澤 旭中小企業診断士事務所	倉辺 喜一郎	倉辺 喜一郎	谷田部 義高	後藤 武史

707会場 10-113-S0041	707会場 10-113-S0043
創業11年目の経営改革のための美容室診断(診断パッケージ)	商店街の周辺環境の調査と新規プロジェクトの立ち上げ支援
有限会社Y	S商店街振興組合
78.洗濯・理容・美容・浴場業	—
美容業	—
資本金300万円 年間売上高 3,000万円 従業員数4名	商店数139店
東京都渋谷区神南	世田谷区北沢
創業11年目の経営改革のためのリ・コンセプト(再構築)と、それに基づいた販売促進・人材開発方法の方向性提案	商店街エリアの実態を把握、分析し、施策を提言します
渋谷ファイアー通りにある美容室。オーナーとスタッフの年齢差が開き、意志の疎通と、競合激化のためのターゲット設定が難しくなっている。	小田急線の商店街。小田急の地下化と道路拡張により商店街の3分の1が滅失に直面している。隣接する地区の組合員開拓、街のブランド化推進、財源確保のため新規事業の立ち上など活発に活動している。
アンケートと実地調査を行うので、消費者の美容室利用実態が分かり、日頃、気になるが分からない点が明確になる。	診断によって商店街の基礎的なデータが収集できる 新規プロジェクトへの助言が受けられる
現在、美容室は全国で22万店舗ある。これからの人口減少で競合が激化する中、コンサルニーズも非常に高い。一方、診断士として専門としているコンサルタントは少なく、スキルを身につければ、ある程度の支援はできるようになる。	商店街診断技法の修得 商店街の組織活性化手法の習得
畑中 修司	松井正明
7/17(土)、7/24(土)、7/31(土)、 8/1(日)、8/7(土)、8/8(日)(日程調整可能)	7月から12月実施(土日が中心、一部平日の夜間に実施)日程の調整は可能
6日間	8日
6人(最低催行人数 3人)	6人(最低催行人数 6人)
~7/9(金) 定員なり次第締め切り	~2010/6/30 定員になり締め切り
畑中 修司	松井正明