

実務従事カンファレンス2010\_継続募集案件一覧

	1	3	6	7
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-S0027	10-113-S0034	09-113-S0028
案件名	駅前再開発計画に関わる商店街の街づくり	飲食店の販売力強化と資金管理方法の改善	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
企業名	M商店街振興組合	(有)T社	G社	写真館
業種(大分類)	95.その他のサービス業	76.飲食店	76.飲食店	74.技術サービス業(他に分類されないも
業種(少分類)	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)	専門料理店	写真業
企業規模	会員数42店舗の中規模商店街	資本金300万 年商3,300万 従業員10名(パート含む)	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
所在地	品川区	神奈川県相模原市	東京都足立区	渋谷区
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	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	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
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。	・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	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。
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応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。	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。	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。
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。	・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	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。	経営者の話を聞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。
指導員	佐藤 吉弘	服部 恭典	金成一	瀬尾千鶴子
副指導員	斉藤 久美子			
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	8人	6人(最低催行人数 3人)	6人	6人
募集期間	6月12日～17日	7月20日まで 定員になり次第締め切り	7月末まで	6/25まで
問い合わせ先	佐藤 吉弘	服部 恭典	金成一	瀬尾千鶴子

8

10

11

12

708 会場 09-113-S0024	708 会場 10-113-S0035	708 会場(兼WEB) 10-113-S0030	707会場 10-113-S0040
マーケティング診断	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
(株)M巧藝	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
51.繊維・衣服等卸売業	52.飲食料品卸売業	95.その他のサービス業	28.電子部品・デバイス・電子回路製造業
身の回り品卸売業	水産食料品製造業	99.分類不能の産業	電子回路製造業
資本金900万円・従業員5名・売上高2億円	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
東京都中央区	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
販路開拓	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。
ふろしき、手拭、のれん等和装関連のデザイナー企業	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。
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	販売促進	将来像の構築	無料で経営診断が受けられる。
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・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。
今宿 博史	山下 義	山下 義	小山田 哲治
兼子 俊江	谷川隆一		
6日	6日間	6日	6日
5名	6人	6人	4~6名
6/20まで	6月末	6月末	6/12~6/末
今宿 博史	山下 義	山下 義	小山田 哲治

13	15	16	17
707会場 09-113-S0018	707会場 09-113-S0023	707会場 09-113-S0025	707会場 09-113-S0026
再生途上製本会社の再生計画実行支援	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
株式会社F社	T株式会社	株式会社 W社	株式会社 Iサービス 社
15.印刷・同関連業	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)
製本業、印刷物加工業	機械器具設置工事業	食料・飲料卸売業	
資本金1200万円、従業員30人(含むパート)、売上高2.8億円	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
埼玉県新座市(池袋から25分程度の印刷団地)	東京都北区	東京都中央区	東京都中央区
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	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
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。	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
再生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	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
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	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。
阿部 隆	野澤 旭	倉辺 喜一郎	倉辺 喜一郎
檜村 淑子	木野直之	宮本 博友	宮本 博友
6日間	6日間	6日間	6日
5人	6名	6名	6名
~6/18(金) 定員になり次第	0	6月12日から1ヵ月	6月12日から1ヵ月
阿部 隆	野澤 旭中小企業診断士事務所	倉辺 喜一郎	倉辺 喜一郎

707会場 10-113-S0036	707会場 10-113-S0043
製造業の経営改善/販売力強化	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
株式会社T	S商店街振興組合
39.情報サービス業	—
ソフトウェア業	—
資本金15400万円、従業員65人(含パート)、売上高年商13億円	商店数139店
東京都新宿区	世田谷区北沢
1)販売力の強化 2)収益性の向上	商店街エリアの実態を把握、分析し、施策を提言します
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。	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が減失に直面している。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。
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。	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
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。	商店街診断技法の修得 商店街の組織活性化手法の習得
谷田部 義高	松井正明
二上 恵治	
6日	8日
6名(最小催行人数3名)	6人(最低催行人数 6人)
～7/30(金) 定員なり次第締め切り	～2010/6/30 定員になり締め切り
谷田部 義高	松井正明