

案件説明会場	サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2
案件NO	14-113-S0037	14-113-S0038	14-113-S0039
案件の特長	商店街	商店街	商店街
案件名	商店街診断	商店街がにぎわうイベントを提案	大型商店街調査・分析
企業名	K商店街(振)	協同組合M商店会	H商店街
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)	87.協同組合(他に分類されないもの)
業種(少分類)	事業協同組合(他に分類されないもの)	管理、補助的経済活動を行う事業所(87協同組合)	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	80店舗	加盟店舗数104	203店舗/事務局長1名、事務員2名
所在地	東京都台東区	東京都三鷹市	東京都板橋区
診断テーマ	観光型への取組を行う商店街診断	商店街にぎわうイベント提案	都内有数の大型商店街の実態調査と新体制への提言
診断企業の特徴	大繁華街の浅草の西に位置する商店街で、六区の再開発など新しい動きやスカイツリービュースポットの街路の電柱地中化の実施を予定	中心市街地商店街でありイベントを熱心に行っている	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。前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
企業側の診断メリット	外部環境が変わる商店街に対しての各店の経営者や来街者の意識調査の取得とそれに対する提言	来街者はイベントを楽しみにしており、どのようなイベントを行えばよいのか提案していただけたら参考になりたい	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
参加者のメリット	観光型に移行時期を迎えた商店街診断のノウハウ、個店別意識や来街者調査の経験、新しい商店街に対する支援方法の取得	中小企業診断士の能力を発揮し、商店街のにぎわいに貢献できる	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
指導員	鈴木 隆男	瀬尾千鶴子	新木 啓弘
副指導員	新井 一成	牛嶋 一郎	片桐 文夫
診断日程	11月1日(土)、2日(日)、9日(日)、16日(日)、30日(日)、12月6日(土)	土曜日(経営者面談と報告会は19時から21時)	11/16(日)調査日 22(土)、23(日)、12/7(日)、20(土)、21(日)報告会 ※報告会は変更になることもあります。
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	10人(最低催行人数7人)	10人(最低催行人数4人)	10人(最低催行人数7人)
募集期間	10月17日まで(定員満了次第締め切り)	10月15日まで(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)
問い合わせ先	鈴木 隆男	瀬尾千鶴子	新木 啓弘
アドレス	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp	seo@attglobal.net	yoshihiro.shinki@shinkikjk.com

サブ会場2	サブ会場2	サブ会場2
14-113-S0040	14-113-S0041	14-113-S0042
高度な診断ノウハウ提供	商店街	高度な診断ノウハウ提供
語学教室の営業力強化・運営改善	立地するスカイツリーを活用した誘客、商店街活性化策の構築	建設業の新規顧客創造/社員の採用・定着化
株式会社 J	O商店街振興組合	A 株式会社
82.その他の教育、学習支援業	87.協同組合(他に分類されないもの)	08.設備工事業
教養・技能教授業	事業協同組合(他に分類されないもの)	管工事業(さく井工事業を除く)
売上高2,500万円/資本金2,000万円/5名	加盟店数80店舗	売上高59.7億円/資本金90百万円/108名
東京都豊島区	東京都墨田区	東京都北区
1) 語学教育環境のマーケティングおよび営業戦略 2) 語学教室運営の標準化および情報化	昨年度平成25年度スカイツリー見物客3727万人を有効活用した立地地域の商店街への誘客、商店街にぎわい、活性化策を構築する。	1.新規民間顧客開拓手法の提案 2. 社員の採用・定着化
1) 企業は本事業を新ブランドで開始し、スタートアップ期にある 2) 診断先は主に診断先企業の一部門(語学教室)となる	昨年度3727万人ものスカイツリー見物客が、スカイツリーとソラマチ来訪だけに終わり、地域の商店街80店舗への売上貢献が少ない	1.余裕ある財務体質(無借金) 2.意欲的な若手経営者
1) 新規顧客の開拓 2) 業務運営の標準化と情報化	3727万人の訪問客が立地地元O商店街へ回遊、長時間滞在し、地元商店街への経済波及効果が期待できる。	1.長期安定的な経営戦略の策定・構築が可能となる。 2.現場のモチベーションアップ
1) 経営者視点での診断実施機会を得ることができる 2) 教育サービスにおけるマーケティング・営業の経験が身につく	昨年度3727万人ものスカイツリー見物客を迎えた今日本で一番人気のあるスカイツリー立地商店街の理事長、副理事長に会い、今後ビジネスチャンスがある。	1.経営者との接触機会が多く設定でき、経営者視点での診断経験が体得できる。 2.人材マネジメントスキルが身に着く。
堀野 聡	後藤 武史 杉澤 賢一	田村 守
11月の土日を中心に調整予定	初回10月19日(日)夕刻の予定、あとは参加者のご都合のいい日程のうち、毎週、土日から選んで実施。	11/1~11/29の土曜日を中心に調整予定。
6日間	6日間	6日間
6人(最低催行人数3人)	10人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数3人)
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25日まで(定員満了次第締め切り)
堀野 聡	後藤 武史	田村 守
satoshi.horino@nifty.com	oiso_take@yahoo.co.jp	y20nashi70hills@nifty.com