

実務従事マッチング大会\_案件一覧表(6A)

案件説明会場	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A
案件NO	14-113-S0001	14-113-S0002	14-113-S0003	14-113-S0004	14-113-S0005
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	企業再生	高度な診断ノウハウ提供	その他	その他
案件名	#REF!	零細卸売業の経営改善計画策定	婦人靴店のPOSデータ分析に基づくマーケティング戦略	食品小売業における業務改善と人材活用	昭和レトロな居酒屋の売上拡大策の提案
企業名	F産業株式会社	株式会社K商店	株式会社Z	青果店M	有限会社M商会
業種(大分類)	#REF!	50.各種商品卸売業	57.織物・衣服・身の回り品小売業	58.飲食品小売業	76.飲食店
業種(少分類)	#REF!	各種商品卸売業	靴・履物小売業	野菜・果実小売業	酒場、ピヤホール
企業規模	売上高370百万円／国内7名、中国5名	売上高4億円／資本金10百万円／9名(パート含む)	売上高約2億円／資本金1,000万円／15名	売上高107百万円／10名	売上高2.5億円／資本金300万円／28名
所在地	東京都台東区	千葉県船橋市	東京都台東区	東京都板橋区	東京都豊島区
診断テーマ	1)業務量拡大に伴う業務の効率化 2)中国生産における品質管理強化	配送コスト・営業コストを踏まえた実効性のある経営改善計画づくり	婦人靴店のPOSデータ分析に基づくマーケティング戦略の策定	1)業務効率化 2)パート・アルバイトの有効活用	創業60年以上の老舗居酒屋であるが、震災以降売上が減少してきている。新たな客層の取り込み、プロモーション強化等が重要である。
診断企業の特徴	ファンシー雑貨やカー用品などを中国で受注生産(OEM)を行っている企業。事業再生を行い順調に業績回復している。	創業100年を超える老舗の日用品問屋。	創業60年の靴小売業である。現在都内に3店舗を展開し、最近主力店の全面リニューアルを行った。同時に全店POSシステムを更新した。	1)野菜が中心で、惣菜、菓子などもある1店舗のみのスーパー。 2)会員カード、メールなどプロモーションを積極的に行っている。 3)30代の3代目が長年の取引先との関係を崩せず悩んでいる。	JRターミナル駅徒歩1分の好立地で長年にわたって営業してきた。固定客も多いが、既存顧客の高齢化などにより売上も減少している。
企業側の診断メリット	1)業務の効率化を体系的に考えることができる 2)品質管理について体系的に考えることができる	営業・配送活動をより効果的に行うことが可能となる。	①POSデータ分析による具体的な販促促進策への展開方法を知ることができる。 ②マーケティング戦略構築によるさらなる成長への指針を得られる。	1)仕入、店舗設計、プロモーションなどのヒントが得られる 2)人材配置、人材育成について学べる	販売に関する専門家である診断士の助言を受けることで、売上拡大につなげることができる。
参加者のメリット	1)事業再生をどのように果たしたかを学べる 2)経営者との接触機会を多く設け、経営者視点での診断ができる	経営改善計画の策定経験を獲得できると共に、コスト分析の考え方や現場レベルに踏み込んだ改善アプローチの経験を得ることができる。	①ファッション関連のPOSデータの仕組みを知ることができる。 ②靴小売業の現場を直接見ることができ、業務プロセスを理解できる。 ③マーケティング戦略構築の具体的な手法を学び、コンサルティングスキルの向上ができる。	1)食品小売の仕入から販売までの仕組みが学べる 2)パート・アルバイトの人材活用について学べる	販売や人事、オペレーションなど多くの部分で問題点を有している業種である飲食店診断をすることで、診断士としての資質向上が見込める。
指導員	小泉 悟志	大友 裕介	八木 田鶴子	新木 啓弘	金 成一
副指導員		兼松 万輝雄	中村 哲也		
診断日程	2014/5 ~ 2014/6	5月～7月にかけて土日を中心に調整予定	5月11日(日)～6月28日(土)までの土曜日・日曜日で実施	5/18(日)、25(日)、31(土)、6/8(日)、15(日)、22(日)	5月以降の土日を中心に実施
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(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数4人)	10人(最低催行人数6人)	6人(最低催行人数4人)	6人(最低催行人数3人)
募集期間	4月20日まで(定員満了次第締め切り)	4月30日まで(定員満了次第締め切り)	5月6日まで(定員満了次第締め切り)	4月30日まで(定員満了次第締め切り)	4月20日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	小泉 悟志	大友 裕介	八木 田鶴子	新木 啓弘	金 成一

実務従事マッチング大会\_案件一覧表(6A)

案件説明会場	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A
案件NO	14-113-S0006	14-113-S0007
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供/商店街	商店街
案件名	事業協同組合(商店街)の広域診断	再開発地区商店街の再調査・分析
企業名	K事業協同組合	B商店街振興組合
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)
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	54店舗/出資金567万円/ 店長1名、副店長1名、店員3名	32店/事務員1名
所在地	東京都江東区	東京都荒川区
診断テーマ	通行量調査、来街者調査、入店者調査、販売データからの分析・改善提案を行い、地域商業の核となる提案を行う。	人口が増加している再開発地区の商店街将来を考える
診断企業の特徴	亀戸地区5商店街の有志による事業協同組合の設立による亀戸地区活性化のための観光・亀戸ブランドの活用による商業施設の立ち上げ	再開発により誕生した商店街。食品スーパーを中心ににぎわいを作っている。一昨年より区の助成を受け“宅配事業”を実施している。
企業側の診断メリット	設立2年を迎えた組合施設の商圈・来街者・入店者調査から施設運営に関する諸情報の獲得や改善案の提言による事業運営の改善	H18年に実施した調査から8年、競合スーパーも誕生し環境変化の中、商店街を客観的に視点で見ることができ、今後の活性化に生かせる。
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提言手法の取得、観光・地域ブランドを生かした地域活性化手法と提言の考え方の取得	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、各種商店街支援策への認識の深堀と商店街の現状・実態を肌で感じることができる。
指導員	鈴木 隆男	杉山 健二
副指導員	中島 正泉	片桐 文夫
診断日程	5月31日(日)6月1日(日)8日(日)15日(日) 22日(日)7月12日(土)	5/17(土)、5/25(日)、6/2(日)、6/7(土)、 6/8(日)、6/14(土) ※後半は進み具合で変更する場合があります。
診断日数	6日間	6日間
募集人員	10人(最低催行人数8人)	10人(最低催行人数5人)
募集期間	4月30日まで(定員満了次第締め切り)	定員満了次第締め切り
問い合わせ先	鈴木 隆男	杉山健二