

案件説明会場	ホール6C	ホール6C	ホール6C
通し番号	1	2	3
案件NO	15-113-S0004	15-113-S0007	15-113-S0009
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	その他	高度な診断ノウハウ提供
案件名	輸入販売会社が経営革新を行なう為のコンサルティング	ペット向け商品の開発とマーケティング	健康に関するクラブの立ち上げのフィージビリティ・スタディ
企業名	株式会社 I	株式会社 F	B 株式会社
業種(大分類)	50.各種商品卸売業	55.その他の卸売業	40.インターネット附随サービス業
業種(少分類)	各種商品卸売業	紙・紙製品卸売業	インターネット附随サービス業
企業規模	売上高2億円／資本金2,000万円／5名	売上高2億円／資本金1,000万円／10名	売上高8,600万円／資本金1,000万円／6名
所在地	東京都港区	東京都墨田区	東京都千代田区
診断テーマ	携帯アクセサリ等の輸入販売会社がIoT(Internet of Things)関連のニッチ商品の国内販売を成功させ、経営革新を行なうためのコンサルティングを行なう。	オリジナル商品を開発し、第2の柱として育てる	健康に関するクラブの立ち上げについてのフィージビリティ・スタディ
診断企業の特徴	代表取締役は女性であり、海外仕入先から商品を輸入し国内で販売。海外仕入先、国内販売チャネルは充実している。既存商品は大手との競争が激化し、新商品の国内販売を模索している。	本業の売上が全体の95%を占めているが、その売上は減少傾向にある。第2の柱を育てていくことが急務である。そのための取り組みは7年目を迎えているが、成長してはいるが、テコ入れが求められる。	新規ホームページの企画・作成およびホームページのリニューアルが主となる企業である。顧客と「戦略・企画」を入念に打ち合わせる。
企業側の診断メリット	経営革新に必要な情報や多様な意見を取入れる事が出来る。専門家の診断により計画の実現可能性が高まる。	商品の開発から販売までの一連の流れをあらゆる視点から再検討していける。	新規に「健康に関するクラブ」を立ち上げ、ECサイトで健康食品を販売する企画がある。これに参加者からのアイデアをいただきたい。
参加者のメリット	経営革新を実施する際のノウハウを学ぶことが出来る。新商品のマーケティングのスキルが学べる。実現可能性が高い計画作成のスキルが学べる。	1つの商品のコスト構造からマーケティングプロセスまでを整理し、理解することができる。一般的な商材であるため汎用性があり、ここでの経験を今後活かすことができる。	中小企業診断士登録以前から登録後の今日に至るまでに、様々なノウハウやアイデアを温めてきた。それらをこの機会に自らの能力・実力を仲間とともに生かして存分に発揮できる。
指導員	西川 智哉	新木 啓弘	小高 正芳
副指導員		大江 隆夫	
診断日程	5月3日(日)、9日(土)、10日(日)、17日(日)、24日(日)、31日(日)	6/6(土)、7(日)、20(土)、27(土)、7/4(土)、11(土)	5月上旬から6月上旬にかけての土曜・日曜・祭日。参加者全員の都合並びに診断先企業の都合を優先して無理のない日程を選ぶ。
診断日数	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3人)	6人(最低催行人数3人)
募集期間	4月30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)	月 日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	西川 智哉	新木 啓弘	小高 正芳
アドレス	m1@nt-office-jpn.com	yoshihiro.shinki@shinkikjk.com	m. Odaka@jcom. Home. Ne. Jp

ホール6C 4	ホール6C 5	ホール6C 6
15-113-S0010	15-113-S0002	15-113-S0011
その他	商店街	商店街
電気設備卸販売会社の新規事業計画展開支援	広域型商店街活性化策	地域商店街活性化事業後の商店街活性化
株式会社 P	K 商店街振興組合	O 商店街振興組合
54.機械器具卸売業	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)
電気機械器具卸売業	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)
売上高2.2億円/資本金500万円/4名	100店舗	63店舗
東京都杉並区	東京都江東区	東京都荒川区
①新規事業(家庭用蓄電池販売)の経営戦略策定 ②グループ事業再編に向けた課題の整理および提案	商店街活動への提案と各個店に対する組合活動へのモチベーション向上への提案	26年度で終了した地域商店街活性化事業(にぎわい補助金)後の現状分析を実施し、新たな活性化施策提言を考える。
太陽光パネル販売事業で急成長し、新たに家庭用蓄電池の販事業に進出。飲食店事業を吸収・再編し、新たな事業戦略を策定する予定。	昨年の総会で理事長が交代した街路約650メートルの商店街で東西で店舗密度に大きな差が出ているが、地域を代表する商店街である。	下町の典型的商店街。核店舗であるスーパーを中心に、お惣菜店や物販店が集積する。月2回定期的に夕市を実施、年2回の大きなイベントやポイント(スタンプ)事業もおこなう元気のある商店街。
・経営戦略的な事業計画策定支援が得られる。 ・経営コンサルタントの専門家の視点で助言が得られる。	商店街活動の指針の取得と商店街の状況、各個店の状況把握	現状分析により、2年連続で実施した地域商店街活性化事業の成果や効果を知ることができる。また、新たな活性化施策についての提言を受けることで、目標設定のヒントを得られる。
・急成長会社の経営戦略策定を経験できる。 ・経営戦略策定に関する経営支援ノウハウを習得できる。	広域型商店街の診断スキル、地域連携ノウハウの取得	下町商店街の現状を実施検証できる。また、地域商店街活性化事業後の商店街活性化策について深掘することができる。
吉田 勉	鈴木 隆男 伊藤 嘉康	杉山 健二 石川 知穂
初日は4月29日(水・祝)、5月9日(土)企業ヒアリングで調整中、16日(土)、24日(日)、31日(日)、報告会は6月第2週平日午後で調整予定。	6月6日(土)、7日(日)、21日(日)、28日(日)、28日(日)、7月5日(日)、11日(土)	5/30(土)、31(日)、6/6(土)、13日(土)、20(土)、21(日) ※最終日は予定
6日間	6日間	6日間
6人(最低催行人数4人)	10人(最低催行人数8人)	10人(最低催行人数6人)
4月27日まで(定員満了次第締め切り)	5月15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)
吉田 勉	鈴木 隆男	杉山 健二
tsutomu@yoshida.nifty.jp	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp	sugiken@surfnet.co.jp