

	製造業関連(6)	製造業関連(7)	製造業関連(8)	販売業関連(1)	販売業関連(3)
応募NO					
支会	城西	中央	中央	城東	城西
案件NO	09-113-S0069	09-113-S0070	09-113-S0071	09-113-S0073	09-113-S0075
案件名	中小書籍取次業における顧客店頭の活性化提案	マーケティング戦略立案	畜産卸売業の作業現場の構築	大学生協納入企業の経営多角化戦略	事業承継するキャッシュ&キャリア(卸売業)に新事業を提案
企業名	株式会社 Y社	株式会社 A社	有限会社 N社	株式会社 M社	F商事株式会社
業種(大分類)	55.その他の卸売業	26.生産用機械器具製造業	52.飲食料品卸売業	55.その他の卸売業	52.飲食料品卸売業
業種(小分類)	他に分類されない卸売業	その他の生産用機械・同部分品製造業	農畜産物・水産物卸売業	他に分類されない卸売業	食料・飲料卸売業
企業規模	資本金1160万円、従業員40人、売上高20億円	資本金5千万円	資本金300万円 従業員6名	資本金1,000万円、従業員5名、年商5千万円、商品倉庫あり	資本金4000万円、従業員20人、売上高15億円
所在地	千代田区	東京都千代田区	本社:埼玉県朝霞市 工場:埼玉県新座市	葛飾区	東京都東村山市
診断テーマ	顧客店舗の立地別商圈分析(主に消費者趣向の推計)	大手エンドユーザーへの直接営業への転換とそれにまつわるマーケティング戦略や広報戦略の見直し	衛生管理の整った一環作業場の構築～工場集約と室温管理のクリーンルーム化	取扱い商品分野の拡大による新市場開拓と売上・収益性の向上	3代目への事業承継に直面する現金卸売業の新規事業展開を探る
診断企業の特徴	出版業界における特殊市場開拓の先駆的存在	当社は日本の製造業を支える工作機、産業ロボット、各種搬送機の駆動部に使用される直線運動ベアリングのメーカーとして高い品質の製品を世に送り出すと共に、世界各国からの日本にない製品の輸入も手がけている。	信頼できるおいしい・安全な豚を育てている生産者と直接取引し、お互い切磋琢磨しより良い豚を生産する。その豚を当社が管理し、脱骨し、成形し、衛生管理と温度管理を徹底し、無駄なくお店に届ける。お店はその豚がどこの誰が育てたかはっきり明記し料理しお客様に提供する。EM菌を使った群馬県の宮田牧場の豚とスペインと直に取引しているイベリコ豚が主力商品。	大学構内生協への日用品雑貨の卸売業。関東エリア68大学の大学生協事業連合に加入し、埼玉県所沢の商品センターに納品する。	東京都東久留米水産地方卸売市場・東京多摩青果市場に隣接・昭和22年創業・3代目への事業承継と今後の新事業展開を企画中
企業側の診断メリット	顧客店頭における販売活性化策への活用 循環型社会形成への社会貢献活動の推進	今まで問屋流通主体だった体制を、エンドユーザーダイレクトで販売していくマーケティング戦略について考えることができる。中期的な経営計画の基礎を築ける。	経営革新計画の認定を受けて新たな飛躍を図るための新設工場の現場作業の構築が図れる。	商品別仕入先と品揃えのノウハウを活かし、大学生協のみならず新市場開拓に関するアドバイスを受けられる。	中小企業診断士による外部の目から、自社がどのように見られるのか、経営の現状把握と新企画・事業承継へのアドバイスが得られる
参加者のメリット	出版業界における新流通システム作りへの参加機会となる 出版流通における商品戦略のための診断・助言が期待されている。今後も業務継続が可能	部品製造業の転換点としてのマーケティング戦略構築に携われる。経営者と直接ヒアリングができる。	畜産卸売業という業種で、生の現場に接することができる。新設工場の作業現場の構築が体験できる。中期経営計画の立案ができる。	男女学生ニーズにマッチした品揃え戦略や自社独自の品揃えの強みを活かした新規取引先分野の開拓を目指すための経営多角化戦略について学べる。	①現金卸売業の実態が詳しくわかる②売上の65%をネット上で全国展開するPCシステムが見られる③次男への事業承継計画書の作成を通じてノウハウがわかる④新規事業は上海支店開設！何を企画するのか！
指導員	小野 攻	河合正嗣	河合正嗣	佐藤 吉弘	内藤 博
副指導員					
診断日程	10/15(木)～12/15(火)にかけて複数店舗の診断を予定・日程調整は可能	2009年10月からの平日夜、土日を中心に調整予定	2009年10月からの平日夜、土日を中心に調整予定	平成21年10月17日～11月1日の間の土日6日間	11/1ころ～12/6までの土祝日、または夜間
診断日数	6日間/1店舗	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人 出版業界(出版・取次・書店等)関係の方はご遠慮下さい。	6人	6人	6人	7名
募集期間	～10/30(金)	10月20日まで(定員になり次第締め切り)	10月20日まで(定員になり次第締め切り)	平成21年10月10日～10月14日	本日から10日間

	販売業関連(4)	販売業関連(5)	販売業関連(6)	販売業関連(7)	販売業関連(9)
応募NO					
支会	中央	中央	中央	中央	城東
案件NO	09-113-S0076	09-113-S0077	09-113-S0078	09-113-S0079	09-113-S0081
案件名	アパレル製品卸売業の店舗改善／販売力強化	衣料品店の店舗改善	カテゴリーマネジメント導入による売り場変更	カテゴリーマネジメント導入による売り場変更	店舗調査(江東区住吉)
企業名	株式会社 M屋	A社	株式会社K社 Aカテゴリー	株式会社 K社 Bカテゴリー	株式会社 S社
業種(大分類)	51.繊維・衣服等卸売業	57.織物・衣服・身の回り品小売業	60.その他の小売業	60.その他の小売業	58.飲食料品小売業
業種(小分類)	衣服卸売業	婦人・子供服小売業	各種食料品小売業	各種食料品小売業	各種食料品小売業
企業規模	資本金1000万円、従業員20人(含むパート)、売上高5億円	従業員4人	資本金2,300万円 従業員90人(パート含む)、年商156,000万円	資本金2,300万円 従業員90人(パート含む)、年商156,000万円	資本金1000万 売上3000万円
所在地	東京都中央区	神奈川県横浜市	神奈川県横浜市	神奈川県横浜市	埼玉県 川越市
診断テーマ	①バブル期の急成長から停滞、下降に歯止めをかけるMDについて ②後継者育成	販売データ分析などをもとに、衣料品店の店舗レイアウト・品ぞろえ・陳列・販売促進技術などの改善により収益アップをめざす。	カテゴリーマネジメント手法によるドライグロサリーの売り場変更の実施で、収益を向上させる	カテゴリーマネジメント手法によるドライグロサリーの売り場変更の実施で、収益を向上させる	江東区住吉にある店の調査(開店6ヶ月目の店舗調査)
診断企業の特徴	人間性豊かな社長哲学を有し、事業意欲は高い	代表者は長い業歴を持っている。近年、アパレル業界は非常に厳しい経営環境にある中で、新しい方向性をみいだすべくがんばっている。	食料品を特徴とする中型SM(約150坪)、生鮮に強いがドライグロサリーの売り場は収益性が低い。生鮮高付加価値型の業態で収益を上げている。	食料品を特徴とする中型SM(約150坪)、生鮮に強いがドライグロサリーの売り場は収益性が低い。生鮮高付加価値型の業態で収益を上げている。	暖簾分けして独立して6ヶ月目の会社です。その調査を行います。
企業側の診断メリット	商品政策の改善、商品管理体制の整備	・データ分析による品ぞろえ改善の方法や販売促進の方法等を知ることができる	ドライグロサリーの品揃え・陳列技術、売り場管理のノウハウ習得、棚割り改善等による収益の向上	ドライグロサリーの品揃え・陳列技術、売り場管理のノウハウ習得、棚割り改善等による収益の向上	店舗の顧客、商圈の把握
参加者のメリット	①社長との接触で、レベルの高い社長哲学を学ぶことができる ②アパレル卸業におけるマネジメント・スキルが身に付く ③経験と勘のビジネスをロジカルに分析、再構築スキルを学ぶ	・アパレル業界および衣料品店の実態、専門的知識や技術(具体的な品揃えや陳列手法等)を習得・体験できる。・効果検証まで実施しコンサルティングの醍醐味を味わうことができる。	・カテゴリーマネジメントの専門的知識や技術(具体的な品揃えや棚割り手法等)を習得・体験できる。・食品スーパーのオペレーションを体験できる。・効果が見えやすくコンサルティングの醍醐味を味わうことができる。	・カテゴリーマネジメントの専門的知識や技術(具体的な品揃えや棚割り手法等)を習得・体験できる。・食品スーパーのオペレーションを体験できる。・効果が見えやすくコンサルティングの醍醐味を味わうことができる。	1. 店舗調査の技法の修得 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. 今後実務が継続される可能性がある
指導員	今宿 博史	八木 田鶴子	八木 田鶴子	今井 孝至	山下 義
副指導員	兼子 俊江		今井 孝至	八木 田鶴子	村上 一幸
診断日程	10月～11月にかけて、土日中心に調整(受講者の希望可)	2009年11月～12月の土曜日、日曜日を中心に調整	2009年11月～2010年1月の土曜日、日曜日を中心に調整	2009年11月～2010年1月の土曜日、日曜日を中心に調整	11月、12月の土日を中心に実習
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4人)	6人	6人	6人	6人
募集期間	10月20日まで	10/末、定員になり次第締め切り	10/末、定員になり次第締め切り	10/末、定員になり次第締め切り	10月末

応募NO	販売業関連(10)	サービス業関連(4)	サービス業関連(5)	サービス業関連(6)	サービス業関連(9)
支会	城西	城南	中央	中央	城東
案件NO	09-113-S0085	09-113-S0086	09-113-S0087	09-113-S0088	09-113-S0091
案件名	老舗レストランの経営改善	講師紹介業の販売促進	事業承継を見据えた今後の経営戦略	銀座に咲かせた憩いの場を大きく育てる	飲食チェーンの業態診断
企業名	有限会社 N社	U社	P社	有限会社 S社	K 株式会社
業種(大分類)	76.飲食店	77.その他の教育, 学習支援業	82.洗濯・理容・美容・浴場業	71.遊興飲食店	76.飲食店
業種(小分類)	食堂、レストラン(専門料理店を除く)	教養 技能教授業	その他の洗濯 理容 美容 浴場業	バー、キャバレー、ナイトクラブ	酒場、ビヤホール
企業規模	資本金300万円、社長以下4人、売上高3,600万円	個人事業主、及び共同経営者	資本金1000万円 社員46名(パート含む)	資本金 300万円、従業員 14名、売上高9800万円	資本金1億円 従業員100名
所在地	中野区	世田谷区	千葉県市原市	東京都中央区	神奈川県横浜市
診断テーマ	老舗レストランの集客力の向上	1)販売促進のための戦略・戦術構築とそのため各種調査 2)戦略、戦術への具体的アドバイス	売上低迷と事業承継	創業の思い・夢・エネルギーを展開する	飲食チェーンの業態診断
診断企業の特徴	昭和11年創業で、3代続く地元密着型の大衆レストラン	1)事業主、協力者が若く、活力がある(講師でもある) 2)スタートアップまもない	当社は現社長ご夫妻が創業した美容サロンチェーンである。現在5店舗を運営している。最高売上は3億を超えたが、それが今は2億台に低迷、今後は事業承継が大きな課題である。	シーマンズ雰囲気、銀座になかった「キャッシュオンデリバリー、1チャージオール500円」というスタイルのショットバーを10年前にオープン。次々と出店し最近4店舗目をオープン	積極的に店舗展開をしている外食チェーン。横浜を中心に居酒屋業態を40店舗展開しています。
企業側の診断メリット	プロの目から診断・改善提案をしてもらい、経営改善と老舗レストランの新しいイメージ作りをする。	1)販売促進のための方法が得られる 2)売上アップが期待できる	現在は他コンサルタントのアドバイスを受けているが、違った面での診断を希望。特に新しい支店の売上拡大、事業承継における考え方のアドバイスを期待している。	銀座で創業して足かけ10年の軌跡を振り返り自社の強み弱み、経営環境の変化への対応に自信と指針を持つことができる	外部から客観的な視点を取り入れることで改善点を見出すきっかけとする
参加者のメリット	老舗レストランの診断を通じて、飲食業や飲食店の特徴・実態を知り経営診断手法を習得できる。	1)スタートアップ時の企業の状況がわかる 2)販売促進の実績が得られる	①中規模な美容サロンの経営の難しさと ②支店経営における人材の育成、 ③事業承継における対策等、中小企業経営の其々の課題を肌で感じ、克他のコンサルタントの指導の入っている企業を同経営診断するか、興味の深さがある。	勤務歴20年余のOLの創業の思い・夢・エネルギーに触れ、創業の覚悟を知り、ヒントを得ることができる	ワタミ創業メンバーが立ち上げた飲食チェーンです。成長企業のダイナミズムと共に、成長企業ゆえの問題も内包しています。飲食業ですので、現場密着型のコンサルティングとなります。財務や労務の視点よりもマーケティング中心の経験を積みたい方向けです。
指導員	榊原 貞夫	佐川博樹	関本征四郎	倉辺 喜一郎	柴田 昌行
副指導員			中村信昭	北川 晴久	
診断日程	11月初～11月末の土、日を中心に実施する。	11月1日頃～12月末頃(詳細日程は調整)	2010年1月9日(土)より2月13日(土)までの毎土曜日	10月～11月の間で開始、1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。参加者の日程を調整して決定する。	11月の土日を中心に調整予定
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間を予定
募集人員	5～6人	5人 (最低催行人数 3人)	6名	6人	
募集期間	～10月末、定員になり次第締切り	10月10日～10月20日(5人に達し次第、締め切り)	12月20日まで	10月10日から1ヵ月	