

	製造業関連(1)	製造業関連(2)	製造業関連(3)	製造業関連(4)	製造業関連(5)
応募NO					
支会	城北	城東	城北	中央	中央
案件NO	09-113-S0064	09-113-S0065	09-113-S0066	09-113-S0067	09-113-S0068
案件名	半導体CMP研磨装置、研削装置等の機器、製造開発販売	再生途上製本会社の再生計画実行支援	防犯セキュリティサービス会社の経営改善	業務改善に向けた総合診断	出版業の経営戦略の策定
企業名	株式会社M社	株式会社 F社	株式会社 T社	S印刷株式会社	株式会社 K社
業種(大分類)	26生産用機械器具製造業	15印刷・同関連業	08設備工事業	15印刷・同関連業	41映像・音声・文字情報制作業
業種(小分類)	産業用電気機械器具製造業	製本業、印刷物加工業	その他の設備工事業	印刷業	出版業
企業規模	年商 9億円、資本金 1,000万円、従業員 25名	資本金 1200万円、従業員 30人(含むパート)、売上高 2.8億円	従業員数 20人	年間売上高約 500万円、従業員 4名	資本金 100万円、年商 1200万円
所在地	東京都	埼玉県新座市	東京都荒川区	東京都板橋区	東京都文京区
診断テーマ	当社は創業10年目の半導体精密機器製造販売のベンチャー企業である。中国市場へも進出を予定。今後の総合的経営戦略の策定を求める。	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	防犯セキュリティ企業の成長戦略	印刷の業務効率向上による収益体質への転換	業績低迷の中での今後の成長戦略の構築
診断企業の特徴	世界不況の中で半導体市場の動向が注視されている。当社は創業10年目の主に半導体CMP、ウエツ装置の製造、研究開発、販売のアップスベンチャー企業である。	辞書を中心として上製本で定評のあった製本会社が、並製(無線綴じ)へのシフトにより再生に取り組んだ。	商業施設などを中心に、防犯セキュリティサービスを提供している。	小規模の印刷所	栄養学、衛生学、家政学等の専門分野に絞った図書および中国語に関する辞典、資格関係書などの出版会社
企業側の診断メリット	経営環境の悪化の中での新分野進出、新製品開発、既存製品の販路開拓など、中小企業診断士の新視野による提案と助言を求める。	再生に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受ける	今後の成長戦略を策定する上で、専門家の意見を聞き、経営的観点を取り入れることができる。	作業効率改善によるコスト削減	今後の事業運営の方向性を明確にし、会社経営の指針ができる
参加者のメリット	中小企業診断士として、ベンチャー企業が創業10年で中堅企業に成長発展した経過と諸経験、課題が学べる。経営環境の悪化のなかで、中小企業診断士の経営改善の提案、支援のあり方を学べる、また、現場工場の実地体験ができる。	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	経営者と接する機会ができる。場合によっては、今後継続的な支援が可能となる。	IT化などの設備投資ではなく、診断士の知恵をもって業務改善の提案をする基本的な改善指導となります。段取り換え、見える化などアイデア豊富な方の参加を歓迎いたします。	・中堅出版会社の実態把握と戦略に関する知識の習得 ・進めるにあたって議論・ディスカッションを重視するため、議論を通じてテーマのまとめ方が学べる
指導員	野澤 旭	阿部 隆	金成一	浜田 悟	鳥海 孝
副指導員	新木啓弘				
診断日程	平成27年10月17日(土)18日(日)24日(土)25日(日)31日(土)11月1日(日)	11月土日を中心に調整中	27年11月以降、土日・平日夜間を中心に調整中	11月～12月の土日を中心に調整予定(平日の現場調査あり)	10/31(土) 11/13(金)(18:30～) 11/22(日) 11/29(日) 12/5(土) 12/14～18のウィークデイ(18:30)
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	8名	5人	6人	3人以上	5人(定員になり次第締め切ります)
募集期間	10月12日締め切り	～10/21(水)定員になり次第締め切り	～11/2(月)定員になり次第締め切り	10月10日以降	10/10～10/18

	製造業関連 (6)	製造業関連 (7)	製造業関連 (8)	製造業関連 (9)	販売業関連 (1)
応募NO					
支会	城西	中央	中央	城南	城東
案件NO	09-113-S0069	09-113-S0070	09-113-S0071	09-113-S0072	09-113-S0073
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	製造業の人材 組織マネジメント	大学生協納入企業の経営多角化戦略
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 S社	株式会社 M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	24金属製品製造業	55その他の卸売業
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	建設用 建築用金属製品製造業 (製缶板金業)	他に分類されない卸売業
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 1000万円、従業員 26人、売上高 3億 7千万円	資本金 1000万円、従業員 5名、年商 5千万円、商品倉庫あり
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	東京都葛飾区	葛飾区
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	新事業に向けた社内体制強化、人材マネジメント	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
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。	昭和29年創業の金属板金プレス業。最近、大手建築メーカーの協力工場として建築用金属製品製造に特化している。	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。
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。	就業規則改定等の社内体制の整備及び新しい組織実現に向けた人材育成、事業承継等の経営の向上が図れる	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。
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。	製造業の人材マネジメント実務を経験することができる。経営者を通して経営イノベーションを実感することができる。	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。
指導員	小野 攻	河合正嗣	河合正嗣	足立秀夫	佐藤 吉弘
副指導員					磯田 幸宏
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	10/17開始、10~12月土日中心に調整、12/19報告会	平成2年10月17日~11月1日の間の土日6日間
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	5人/1店舗 (最低催行人数3人) 年内3~5店舗を予定。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名 (最小催行人員5名)	6人
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)	10/10(土)~ 10/16(金)	平成2年10月10日~10月14日

	販売業関連(2)	販売業関連(3)	販売業関連(4)	販売業関連(5)	販売業関連(6)
応募NO					
支会	城南	城西	中央	中央	中央
案件NO	09-113-S0074	09-113-S0075	09-113-S0076	09-113-S0077	09-113-S0078
案件名	商店街活性化事業調査 & 分析	事業承継するキャッシュ& キャリー 卸売業に新事業を提案	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改変
企業名	M商店街協同組合	F商事株式会社	株式会社 M屋	A社	株式会社K社 Aカテゴリー
業種(大分類)	92その他の事業サービス業	52飲食料品卸売業	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
業種(小分類)	市町村機関	食料・飲料卸売業	衣服卸売業	婦人・子供服小売業	各種食料品小売業
企業規模	組合員数約170店	資本金4000万円、従業員20人、売上高15億円	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2300万円 従業員90人(パート含む) 年商156,000万円
所在地	東京都目黒区	東京都東村山市	東京都中央区	神奈川県横浜市	神奈川県横浜市
診断テーマ	商店街設立60周年記念事業の一環として、来街者アンケート調査等を実施する	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	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 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改変の実施で、収益を向上させる
診断企業の特徴	商店数約200店舗の内、170店舗が組合加入。中目黒駅前再開発事業による消費人口の増加が期待できる。	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2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	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。
企業側の診断メリット	活性化計画に必要な来街者等の情報の入手。	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	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
参加者のメリット	商店街活性化に必要な基礎調査の進め方についてのノウハウの修得及び診断のポイントを実務として経験できる。	現金卸売業の実態が詳しくわかる 売上の69%をネット上で全国展開するPCシステムが見られる 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 新規事業は上海支店開設！何を企画するのか！	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 アパレル卸業におけるマネジメント・スキルが身に付く 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。
指導員	佐々木 泰	内藤 博	今宿 博史	八木 田鶴子	八木 田鶴子
副指導員	大坪 要		兼子 俊江		今井 孝至
診断日程	10月末から11月末までの土・日中心に調整。	11/1(土)～12/6(木)までの土祝日、または夜間	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
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	MAX10名	7名	6人(最低催行人数4人)	6人	6人
募集期間	9月から	本日から10日間	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

	販売業関連(7)	販売業関連(8)	販売業関連(9)	販売業関連(10)	サービス業関連(1)
応募NO					
支会	中央	城東	城東	城西	三多摩
案件NO	09-113-S0079	09-113-S0080	09-113-S0081	09-113-S0085	09-113-S0083
案件名	カテゴリーマネジメント導入による売り場 改善	野菜ソースの開発支援	店舗調査(江東区住吉)	老舗レストランの経営改善	飲食店診断
企業名	株式会社 K社 Bカテゴリー	株式会社 H社	株式会社 S社	有限会社 N社	K社
業種(大分類)	60その他の小売業	58飲食料品小売業	58飲食料品小売業	76飲食店	70一般飲食店
業種(小分類)	各種食料品小売業	各種食料品小売業	各種食料品小売業	食堂、レストラン(専門料理店を除く)	食堂、レストラン
企業規模	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 1億 4千万円 売上 6億円	資本金 1000万 売上 3000万円	資本金 300万円、社長以下 4人、売上高 3,600万円	従業者 2名
所在地	神奈川県横浜市	埼玉県川越市	埼玉県 川越市	中野区	東京都東久留米市
診断テーマ	カテゴリーマネジメント手法によるドライグ ローサリーの売り場改善の実施で、収益 を向上させる	野菜ソースの開発支援 (美人野菜ソムリエに対するグループインタ ビュー)	江東区住吉にある店の調査 (開店 6ヶ月目の店舗調査)	老舗レストランの集客力の向上	飲食店診断(店舗改装後の販売促進)
診断企業の特徴	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ーサリーの売り場 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。	持ち帰り焼き鳥屋から総合食品メーカ ーへ業態の変革中です。 (社長と会って、元気をもらいましょう)	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。	昭和 1年創業で、3代続く地元密着型の 大衆レストラン	私鉄駅前に立地する飲食店。これまで「和 食」一本で頑張ってきたが「創作料理」へ と展開を目指す意欲的な店
企業側の 診断メリット	ドライグローサリーの品揃え 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	新商品の開発のヒント	店舗の顧客、商圏の把握	プロの目から診断・改善提案をもら 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。	「創作料理」については、店主自身も手探 り状況にある。受診することにより、経営 の方向性を探る上でのヒントを得ることが 可能となる
参加者のメリット	・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.商品開発の技法の修得 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	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	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。	「創作料理」とは何か。どのようにしたら、 経営の閉塞感を打破することができるか をじっくり考察する能力をいやが上にも磨 くことができる
指導員	今井 孝至	山下 義	山下 義	榊原 貞夫	小高正芳
副指導員	八木 田鶴子	入山 央	村上 一幸		
診断日程	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 11月 1 日又は 8日にグループインタビューを予定	11月、12月の土日を中心に実習	11月初～11月末の土、日を中心に実施す る。	平成 2年 10月下旬以降を予定
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	6人	6人	5～6人	6人
募集期間	10月末、定員になり次第締め切り	10月末	10月末	～10月末、定員になり次第締め切り	平成 2年 10月

応募NO	サービス業関連(2)	サービス業関連(3)	サービス業関連(4)	サービス業関連(5)	サービス業関連(6)
支会	三多摩	城南	城南	中央	中央
案件NO	09-113-S0084	09-113-S0082	09-113-S0086	09-113-S0087	09-113-S0088
案件名	商店診断(額縁)の販売促進)	カフェの集客、売上向上支援	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
企業名	S社	M社	U社	P社	有限会社 S社
業種(大分類)	55各種商品小売業	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
業種(小分類)	その他の各種商品小売業(従業者が常時50人未満のもの)	喫茶店	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
企業規模	従業者 2名	個人事業主 アルバイト等3名、売上予想12,000千円	個人事業主、及び共同経営者	資本金100万円 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
所在地	東京都東久留米市	台東区	世田谷区	千葉県市原市	東京都中央区
診断テーマ	商店診断(額縁)の販売促進)	1集客、売上向上のための戦略・戦術構築とそのための各種調査 2戦略、戦術への具体的アドバイス	1販売促進のための戦略・戦術構築とそのための各種調査 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
診断企業の特徴	商店街目抜き通りに面する画材店。額縁を店主自身が製作するなど手作りを特長とするユニークな店	1事業主は若くやる気があるが、経営経験に乏しい 2スタートアップまもない	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「キャッシュオンテリハリ、1チャーシオール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
企業側の診断メリット	額縁」の在庫を多く抱えながら、思うように販売できない現状を打破するヒントを得ることが可能となる	1販売促進のための方法が得られる 2自店の状況を客観的に把握できる	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
参加者のメリット	額縁」の用途と販売先を改めて研究することにより、コンサルタントとしての能力をいやが上にも磨くことができる	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 3カフェ業態の状況がわかる	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	中規模な美容サロンの経営の難しさと支店経営における人材の育成、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
指導員	小高正芳	佐川博樹	佐川博樹	関本征四郎	倉辺喜一郎
副指導員				中村信昭	北川晴久
診断日程	平成2年10月下旬以降を予定	11月1日頃～12月末頃(詳細日程は調整)	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。
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	5人(最低催行人数3人)	5人(最低催行人数3人)	6名	6人
募集期間	平成2年10月	10月10日～10月20日(5人に達し次第、締め切り)	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

	サービス業関連 (7)	サービス業関連 (8)	サービス業関連 (9)	サービス業関連 (10)
応募NO				
支会	中央	城東	城東	中央
案件NO	09-113-S0089	09-113-S0090	09-113-S0091	09-113-S0092
案件名	新製品開発をテコにどん底から這い上がり	ファザード改装に関する提言	飲食チェーンの業態診断	飲食店の生き残り戦略の策定と販売促進策の作成支援
企業名	株式会社 T社	株式会社 P社	K 株式会社	有限会社 商
業種 (大分類)	51飲食料品卸売業	76飲食店	76飲食店	76飲食店
業種 (小分類)	食料 飲料卸売業	酒場、ビヤホール	酒場、ビヤホール	管理、補助的経済活動を行う事業所 (76飲食店)
企業規模	資本金 3100万円、従業員 13名、売上高約 4億 2000万円	売上高 24億円 (飲食部門は約 5千万円)	資本金 1億円 従業員 100名	資本金 300万円従業員数 6名
所在地	東京都中央区	新宿区	神奈川県横浜市	東京都足立区
診断テーマ	本格的成長の段階を迎えて本格的な成長戦略を描く	ファザード改装に関する提言	飲食チェーンの業態診断	(1) 厳しい競争下での生き残り戦略の策定 (2) 有効な販売促進策の作成 (3) 売上向上策の作成支援
診断企業の特徴	負の遺産を抱えて再出発した企業が苦闘して再生してきた。この過程のノウハウを生かして強靱な成長指向の企業体質の構築を熱願している。	企業は、中古車輸出の専門商社。社長はパキスタン人で、海外に支店を展開するとともに、パキスタン人を使って新宿でインド料理の専門店を経営している。	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。	厳しい競争を生き抜いてきた独立系カラオケ 飲食店である。経営者は、前向きであり、事業継続に強い意志を持っている。
企業側の診断メリット	これまでの苦闘を客観的に見直し今後活かせる。本格的成長戦略の青写真例を得ることができる	飲食事業の今後の展開戦略の提案と、当面の店舗のファザード改装計画に対する具体的な提案を求めている。	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	第三者による診断により、客観的に自社の問題を把握することが可能。専門家の提案を得て、(理論的な) 生き残り戦略を採用・立案できる。経営目標を明確にすることができ、具体的な取組みに活かすことが可能となる。
参加者のメリット	債務超過のどん底から、新製品をテコに現経営層が再生してきた苦闘に触れることができる。意欲的な経営者が描こうとしている成長戦略のたたき台を描く機会を得ることができる	飲食業の店舗計画についての経験を積むことができます。パキスタン料理、インド料理等の特徴、最近増えているインド料理店の事業モデル (構造) の実態を体験することができます。	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。	厳しい環境下にある地域経済の現状最前線を知ることができる。中小企業の現状、そこで働く従業員の意識を確認することができる。診断士としての知識・経験が役立つものなのかを確認することができる。(提案が採用された場合) 診断士の役割・存在意義を確認できる。
指導員	倉辺 喜一郎	柴田 昌行	柴田 昌行	山川美穂子
副指導員	北川 晴久			
診断日程	10月または11月開始、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。	12月の土日を中心に調整予定	11月の土日を中心に調整予定	10月後半から11月中旬までの土日、平日夜間を中心に調整予定
診断日数	6日間	6日間を予定	6日間を予定	6日間
募集人員	6人			6人程度 (最低催行人数 3人)
募集期間	10月10日から1ヵ月			10月10日から定員に達するまで