

東京支部春大会 実務従事案件表

1(通しNo)

2(通しNo)

3(通しNo)

4(通しNo)

プレゼンルーム	1(通しNo)	2(通しNo)	3(通しNo)	4(通しNo)
案件NO	10-113-S0002	10-113-S0003	10-113-S0004	10-113-S0005
案件名	飲食店診断	飲食店診断	フランス料理店の輸入業務の改善提案	青山にあるイタリアンレストランの経営改善
企業名	株式会社 H社	R店	株L社	株式会社 J社
業種(大分類)	70.一般飲食店	90.その他の事業サービス業	76.飲食店	76.飲食店
業種(少分類)	その他の一般飲食店	喫茶店	専門料理店	専門料理店
企業規模	資本金1億3千万円 売上高6億円	従業者 1名	売上高7億円、従業員数40名	資本金15,000万円 従業員31名
所在地	埼玉県川越市	東京都東久留米市	東京都新宿区神楽坂	東京都渋谷区
診断テーマ	次のステップのための、業務プロセスの改善	商店診断(「店舗レイアウト」のリニューアル・プランの策定)	年商1.2億円規模の輸入卸売業務の業務効率化、問題点抽出、改善提案	イタリアンレストランの業績改善
診断企業の特徴	東松山名物やきとりの販売	商店街目抜き通りに面する喫茶店。自家焙煎を店主自身が行うなど喫茶店としてユニークな店	社長はフランス人で、全国の有名商業施設から誘致される魅力的な業態を展開	青山1丁目にある、やや高級なイタリアンレストランです。ランチは1500円、ディナーは8000円程度の客単価です。売上は800万円～1000万円程度ありますが、継続的な赤字が発生しています。
企業側の診断メリット	業務プロセスの改善	第三者(3名以上の診断グループ)による、いわゆる岡目八目的な新しい観点からの店づくりに対するヒントを得ることができる	輸入卸売業務の問題点を掌握し、コストダウンにつながる	店舗展開に当たっての課題を明確にできる。中小企業診断士という専門家からの助言をもらうことができる。
参加者のメリット	1・業務プロセスの作成と改善方法とがまなべる 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	珈琲に関する様々な新しく正確な知識を焙煎の現場から得ることができる。また、珍しい珈琲を実地に賞味しながら体験的に味覚を磨くことができる	飲食ベンチャー企業の実態に触れることができる	飲食店の業績改善ステップを体験することができる。都心(青山)の店舗なので交通が便利。
指導員	山下 義	小高正芳	伊藤 恭	柴田 昌行
副指導員	大石正明			
診断日程	6、7月土日を中心に調整中	平成22年4月下旬以降を予定 主として土曜日・日曜日・祭日を中心に参加者の都合に合わせて調整する	4月後半以降の 土日計5日+平日1日の現場調査	2010年5月以降の土日を中心 (参加者確定後調整します)。
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(金融機関の方はご遠慮ください)	3名	6名	6人(最低催行人数 3人)
募集期間	4月17日～5月末	平成22年4月17日～	4月17日～	4/17～ 定員なり次第締め切り
問い合わせ先	山下 義	小高正芳	伊藤 恭	柴田 昌行

東京支部春大会 実務従事案件表
5(通しNo)

	6(通しNo)	7(通しNo)	8(通しNo)
プレゼンルーム			
案件NO	10-113-S0006	10-113-S0007	10-113-S0008
案件名	平塚一の割烹を目指す名店創りの為の診断指導の実施	欧風料理店の新業態提案	新聞販売店の経営戦略
企業名	(有)R社	株式会社A社	株式会社G社
業種(大分類)	76.飲食店	76.飲食店	60.その他の小売業
業種(少分類)	専門料理店	専門料理店	他に分類されない小売業
企業規模	資本金300万円、従業員数30名、年商2億円	年商1億3,000万円、資本金300万円、従業員数15名	資本金 1,000万円、従業員 33名、売上高 3,300万円
所在地	神奈川県平塚市	東京都荒川区	東京都世田谷区
診断テーマ	平塚一の割烹を目指す為の名店創りの為、診断士として、できることを診断指導する。	1)新規開業店舗も集客支援 2)新業態に合わせた各種提案	新聞販売店の今後の経営戦略
診断企業の特徴	平塚市に2店舗、相模原市に1店舗の割烹と、平塚市に1店舗の手打ちそば専門店を有するやる気のある飲食店。	1)スペイン料理専門店として業歴が長い。 2)ピーク時にはかなり多店舗展開していたが、現在は2店舗。	1: 宅配制度による新聞販売店を2か所で経営する。 2: 拡大に備え人材育成に熱心
企業側の診断メリット	診断士の支援を得て、平塚一の割烹としての店創りができる。	1)新店舗を早期に軌道に乗せる 2)その他専門家からの助言を活用できる	1: 同業社間にみならず、他のメディアとの競争に打ち勝つ、生き残る戦略を探る。 2: 同時にそのための戦術(人物金)を手当する
参加者のメリット	この不況の最中に、常時来店客で、賑わっている、人気店割烹の秘密、ノウハウを取得できる。平塚商工会議所議員である指導員の人脈をフルに活用できる。	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獲得できる 2)飲食業という身近な業種のスキルが身に付く 3)今回以降も業務継続できる可能性がある	1: 今後を見ての長期経営戦略策定に参加できる。 2: 拡大に備え人材育成などの仕組み、事例を学ぶことができる
指導員	後藤武史	金成一	相楽 守
副指導員			鈴木 隆男 竹内 義男
診断日程	参加者と協議の上、4月～5月の都合のいい日程をこれから選定する。	5月～6月の土日	平成22年4月～6月の土日
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	6名	6人 (最低催行人数 3人)	6人
募集期間	4月17日(土) 本日限り	4/17～4/30(金) 定員なり次第締め切り	平成22年4月17日(土)より
問い合わせ先	後藤武史	金成一	相楽 守
			鈴木 隆男

東京支部春大会 実務従事案件表
9(通しNo)

	10(通しNo)	11(通しNo)	12(通しNo)
プレゼンルーム			
案件NO	10-113-S0010	10-113-S0011	10-113-S0012
案件名	婦人服・服飾雑貨輸入販売業の経営改善提案	卸売業のドメイン見直し/MD力強化	ホームページを活用した販路開拓、仕事の確保
企業名	(株)F社	(株)M社	有限会社K社
業種(大分類)	繊維・衣服・身の回り品小売業	51.繊維・衣服等卸売業	15.印刷・同関連業
業種(小分類)	繊維・衣服・身の回り品小売業	衣服卸売業	印刷業
企業規模	年商 420百万円 資本金10百万円	資本金1000万円、従業員20人(含むパート)、売上高5億円	10名
所在地	川崎市宮前区	東京都中央区	東京都江戸川区
診断テーマ	欧米からの直輸入商品である婦人服、服飾雑貨等の販売の問題点と課題を指摘し、市場分析・調査・診断を行い改善提案をする。	1)商品ドメインの再設定 2)マーケティング環境分析	ホームページを活用した販路開拓、仕事の確保
診断企業の特徴	欧米からの婦人服、服飾雑貨、婦人靴などの仕入れルートを持つ。日本国内の独自小売店舗での販売業務拡大と卸売の展開を目指す。	1)経営革新に前向きな経営者である。 2)新しい環境下での成長の可能性がある。	一般印刷、シール印刷を主業務とし、越谷工場にて販促物のセット受託及び発送代行サービス業務を行っている。
企業側の診断メリット	中小企業診断士による、輸入婦人服、服飾雑貨などの国内店舗販売と卸売り展開の経営診断・指導による発展の方向を求める。	1)若手人材の基礎力強化 2)財務体質の見直し	小規模企業のため専門要員がいない中でホームページ運用をマーケティングに活用して経営改善を図れる。
参加者のメリット	激変する国際経済情勢のなかで中小輸入企業の実行する経営戦略の検討・提案などにより診断能力を高めることができる。また、小売店舗展開における、商品、財務、人事、立地戦略などが学べる。	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獲得できる 2)人材マネジメントのスキルが身に付く 3)今回以降も業務継続できる可能性がある	経営者の思いや企業経営の現状を知ることにより、企業の実情に合ったIT戦略策定やホームページ活用支援の習得ができる。
指導員	野澤 旭	今宿 博史	足立秀夫
副指導員	木野直之	兼子 俊江	
診断日程	平成22年5月15日(土)16日(日)22日(土)23日(日)5月29日(土)5月30日(日)	5月～6月にかけての土日を中心に調整(日程調整可能)	5月、6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
募集人員	6名	6人(最低催行人数 4人)	6名(最小催行人員5名)
募集期間	4月17日～4月30日	4/17～4/20(火) 定員なり次第締め切り	4/17(土)～4/26(月)
問い合わせ先	野澤 旭中小企業診断士事務所	今宿 博史	足立秀夫
			株式会社 M社
			28.電子部品・デバイス・電子回路製造業
			電子回路製造業
			資本金1500万円、従業員23人(含むパート)、売上高3億円
			東京都八王子市
			1)経営戦略全般 2)生産・技術 3)財務・会計 4)営業・マーケティング
			電子回路基板の設計・製造が主業務であるが、産業技術総合研究所と提携して自社製品の開発に取り組むなど、意欲的な経営を行っている優良企業である
			創業40年を超えて成長を続ける自社を客観的な目で診断する
			中小製造業が下請けから抜け出すための経営戦略を学ぶ 創業者から、後継者への事業承継の実際を学ぶ
			5/10(月)、5/12(水)、5/15(土)、5/22(土)、5/26(水)、5/28(金) 最初と最後以外は日程調整可能
			6名(最低挙行人数 4名)
			4/17～4/末 定員になり次第締め切り
			小山田 哲治