

2010東京支部秋大会_実務従事マッチング会_募集案件一覧表

	1	2	3	4	5
プレゼンルーム	第三会議室	第三会議室	第三会議室	第三会議室	第三会議室
案件NO	10-113-S0054	10-113-S0055	10-113-S0056	10-113-S0057	10-113-S0059
案件名	製造業人材派遣業から請負業への業態変換に向けた経営戦略策定	製造業の経営改善	飲食店診断	横浜のエスプレッソカフェの売上改善	郷土料理店の売上拡大策
企業名	株式会社 KJ	M(株)	Y株式会社	株式会社P	有限会社TH
業種(大分類)	80.専門サービス業(他に分類されないもの)	29.電気機械器具製造業	09.食料品製造業	76.飲食店	76.飲食店
業種(少分類)	その他の専門サービス業	27.業務用機械器具製造業	調味料製造業	喫茶店	専門料理店
企業規模	資本金 3,600万円、年商(売上) 3億円、スタッフ従業員10名	資本金7600万円、従業員147人、売上高年商32億円	資本金 4千600万円 年商 3億円 従業員 20名	資本金1000万円 社員7名 年商 約2億円	資本金300万円、従業員8名、売上高1億円
所在地	東京都八王子市	新宿区	埼玉県坂戸市	横浜市中区	東京都品川区
診断テーマ	1)改正労働者派遣法で禁止される人材派遣への対応 2)人材派遣業から製造請負業への転換ビジネスモデルの構築	製造業の収益性向上、販売力向上	新商品開発 しゃぶしゃぶ用タレ	エスプレッソカフェの売上改善	顧客開拓と売上拡大策
診断企業の特徴	1)平成15年創業の企業で社長は40台前半の若手創業者である。 2)創業以来順調に業容を拡大してきたが、リーマンショックの影響で人材派遣需要が激減し経営は苦境にある。更に、人材派遣禁止が法令化される見込で経営環境は厳しい状況である。	昭和47年創立で経歴古く、高速デジタル信号処理装置を主製品とし、長年にわたり堅実な経営を維持している。	有機醤油の製造販売	ニューヨークの本格的なエスプレッソカフェに感動したオーナーが、新しいカフェ文化を日本にも創造したいと考えて1年前に開業しました。価格はスタバと同程度です。しかし、結果的に売上が計画通りに獲得できていません。	北海道料理(名物の石狩鍋など)を提供している大井町本店のほか上尾店、物産展、スイーツ店を展開している。
企業側の診断メリット	1)請負製造業の課題と対応策の把握ができる。 2)請負製造業のビジネスモデル確立と経営戦略の立案ができる。	外部の客観的意見に触れる機会が少なく、大きな刺激となる。	新商品開発のヒントがえられる	売上アップのための具体的な施策を提案してもらえる。	集客増加、売上拡大の助言が受けられる。
参加者のメリット	1) 経営者との接触機会が多く設定でき、経営者の視点での診断経験が獲得できる。 2) 人材派遣業と請負業の特徴と相違等を習得できる。 3) 今回以降も業務継続できる可能性がある	電気機械器具製造業の優良中小企業現場に触れる機会であり、経営者と活発な意見の交換ができる。	1・新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・今回は在宅作業が中心です	飲食店のマーケティングを学ぶことができる。社長は40代の若手でカフェや文化へのこだわりをもっている。左脳だけでなく、右脳もフルに活用した診断ができる。カフェやコーヒー好きの方に参加してもらえると尚良い。	経営者の思いや経営の実情を知ることを通じて、飲食店診断技法を習得することができる。
指導員	瀧山 森雄	谷田部 義高	山下 義	柴田昌行	足立秀夫
副指導員	-	細田 稔	松井 淳	-	-
診断日程	11/6(土)、11/7(日)、11/13(土)、11/14(日)、11/20(土)、11/27(土) (診断受講者の都合により日程調整可能)	11/4(木)、11/6(土)、11/20(土)、11/21(日)、11/27(土)、12/2(木)	11月土日を中心に調整中	10月中旬～12月で土日中心を予定	10月30日開始、他は11月の日曜・休日をあてる。
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(最低催行人数 3人)	6人(最低催行人数 4人)	6人	6名	6名
募集期間	～10/10(月) 定員なり次第締め切り	～10/23 定員なり次第締め切り	10月末		10月10日～10月25日
問い合わせ先	瀧山 森雄	谷田部 義高	山下 義	柴田 昌行	足立秀夫

	6	7	8	9	10
プレゼンルーム	第三会議室	第三会議室	第三会議室	第三会議室	第三会議室
案件NO	10-113-S0066	10-113-S0067	10-113-S0060	10-113-S0061	10-113-S0065
案件名	フレンチカジュアルレストランの経営改善/ 販売力強化	激変する経営環境に適応する成長戦略 の再構築	生き残りをかける画材店S.G堂の戦略策 定	繁盛する家電販売店	マーケティング診断
企業名	株式会社R	S.M(株)	S.G堂	株式会社T商会	(株)M
業種(大分類)	76.飲食店	91.職業紹介・労働者派遣業	56.各種商品小売業	59.機械器具小売業	56.各種商品小売業
業種(少分類)	専門料理店	労働者派遣業	他に分類されない小売業	機械器具小売業(自動車、自転車を除 く)	身の回り品卸売業
企業規模	資本金100万円、従業員5人(含パート)、 売上高 年商5400万円	年商 395百万円、従業員 6名、資本金 17百万円	従業者 2名 年商4千2百万円 資本金3 千6百万円	資本金1000万円、年商1億5000万円、役 員2名、従業員10名	資本金1200万円・年商2億円・従業員5名
所在地	東京都新宿区	東京都中央区	東京都東久留米市	(本店)三鷹市 (国領店) (多摩川店)	東京都中央区
診断テーマ	1)販売力の強化 2)収益性の向上	激変する経営環境に適応する成長戦略 の再構築	できるだけ欠品を出さずに在庫を減らす 方策	若い感性で「ビジョン」を描こう。	業態転換に伴う業容拡大のための全般的 指導
診断企業の特徴	代表者は常に前向きで革新的であり、新 たな取り組みにチャレンジする姿勢をも つ。	創業6年目の前期初めて減収減益(大幅 赤字)。売上回復から拡大へ、赤字から黒 字化へとチャレンジを続けている。	市内の中心商店街のほぼ中心に立地。 額縁の製作に関して他の追随を許さない 技術を誇る	大手家電販売店にはないサービスで地域 住民の信頼を獲得する。	かばん卸売業としての業歴は長い。木造 店舗の特徴に着目したK建築都市設計事 務所が、木目を活かした店舗に改装した。
企業側の診断メリット	代表者、従業員とも外部の客観的意見に 触れる数少ない機会であり、刺激となる。	需要側の視点も踏まえた成長戦略につ いて具体的実践的な提案を得られる。	在庫過多になりながら、思うように在庫を 整理できない現状を打破するヒントが得ら れる	創業から38年を経て、経営者としては自 信を持っているが行き詰まり感もある。中 小企業診断士からのアドバイスで脱皮を 図りたい。	卸売店舗改装に伴う商品ライン拡大・販 路拡大メリット
参加者のメリット	創業5年目の若手経営者の考えに触れ、 自由な発想で提案できる機会を得られ る。短期集中・土日祝日中心(最終日のみ 月曜)のため、参加者の負担は少ない。	1. 創業7年目のベンチャーの企業実態、 創業者の素顔に触れることができる。 2. 診断士の知識・スキルの実践的活用を 実感できる。	画材店の取扱商品がいかに多岐にわた るかを実感でき、在庫整理に役立つ役目 を果たすことができる	経営者の温かい人柄に触れることができ るとともに、中小企業診断士として経営者 の役に立つ喜びを経験をすることができる。	・かばん卸売業専業から、直営店業態へ の転換の可能性指導 ・建築設計事務所による新しい店舗の実 践的活用法の提案 ・ファッション関 連ビジネスの診断技法を学ぶ
指導員	二上 恵治	倉辺 喜一郎	小高正芳	瀬尾千鶴子	今宿 博史
副指導員	—	宮本 博友	—	—	—
診断日程	11/21(日)、11/23(祝・火)、12/4(土)、 12/5(日)、12/12(日)、12/13(月)	11月開始、新年1月または2月終了を予 定。初日と最終日は平日の夜(18:00以降)を 当て、他は土日休日を当てる。参加者の日程 調整により決定する。	平成22年10月下旬以降の土・日・祭日の 中から選択	10月23日、31日、11月13日、20日、21日、 27日	10月～11月の土日を中心に調整
診断日数	6日間	6日	6日間	6日	6日
募集人員	6人 (最低催行人数 3人)	6名	3人	6人	6名
募集期間	～11/7(日) 定員なり次第締め切り	10月10日より1ヵ月間	平成22年10月10日以降	10月22日	10月10日～20日まで
問い合わせ先	二上 恵治	倉辺 喜一郎	小高正芳	瀬尾千鶴子	今宿 博史

	11	12	13	14	15
プレゼンルーム	第三会議室	第三会議室	707号室	707号室	707号室
案件NO	10-113-S0068	10-113-S0069	10-113-S0063	10-113-S0064	10-113-S0058
案件名	アパレル企業のチャレンジ	中小スーパーの集客戦略	自動車整備業の経営革新	商店街の活性化	商店街活性化事業調査&分析
企業名	株式会社 E社	有限会社 I社	有限会社T	RT商店街協同組合	M商店街協同組合
業種(大分類)	51.繊維・衣服等卸売業	58.飲食料品小売業	89.自動車整備業	—	92.その他の事業サービス業
業種(少分類)	管理、補助的経済活動を行う事業所(51繊維・衣服等卸売業)	各種食料品小売業	自動車整備業	—	市町村機関
企業規模	資本金300万円、売上高4,000万円、従業員数5名	資本金300万円、従業員20人(パート含む)、年商3億円	売上高 82,117千円 9名	80店舗	組合員数約170店
所在地	江戸川区	墨田区	横浜市神奈川区	横浜市鶴見区	東京都目黒区
診断テーマ	企業の特徴と強みを活かした製品力と営業力の向上。	地域密着型中小スーパーの集客力アップ	自動車整備業における経営革新の方向性の提案	経営者実態調査、来街者調査を実施し、商店街の活性化策を提案する	駅前再開発に伴う環境変化に対応するため、来街者アンケート調査、業種構成調査等を実施する。
診断企業の特徴	得意先からの婦人・紳士服等の型紙製作とアパレル会社からのOEM製造・販売に加えて、管理・補助的経済活動として中国に製造委託している日本企業の要請により現地工場での不良率低減のために品質検品・指導の代理業務も行なっている。	墨田区内の地域型商店街に立地する中小スーパーであり、従来は固定客が中心であるが、現在建設中のスカイツリーから立地的に近いメリットを活かした店舗運営を目指したい。	H社長は今後の整備事業経営の在り方、方向性を常に考えている。エコ車検・整備、リサイクル部品活用、外車整備を積極的に展開、エコアクション21認証取得企業。	横浜市内でも歴史のある商店街。「アーケードを守る、にぎわい、あきらめない」を3本柱にがんばっている。	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。
企業側の診断メリット	創業後2期が経過し、厳しい経営環境の中で事業分野開拓及び取引先増加と収益性向上のための事業計画策定のアドバイスを受けられる。	大手スーパーチェーンとの価格競争対策のみならず、スカイツリー観光客の吸引力を高めるための営業戦略を学べる。	経営革新の方向性を見だし、課題の抽出・解決策などを知る。また、経営診断の受診経験なく、今回の診断を今後の経営に活かすことができる。	普段なかなか実施できない経営者実態調査と来街者調査により、消費者ニーズに合致した施策の実施ができる。	活性化計画に必要な周辺環境動向、来街者等の情報の入手。
参加者のメリット	買回り品の代表的な商品分野の一つであり国内に同業中小企業数が多いアパレル分野の現状及び課題とこれらに対応する経営方針等を経営者と一緒に学べる機会である。	景気後退と消費の節約志向のなかで、中小スーパーが独自性を発揮して集客力を高めるための中期戦略と売場レイアウト変更や品揃えと陳列方法・サービス策などの短期戦術を診断し学べる。	自動車整備業は自動車産業界を支える産業であり、事業者数も多く、その事業の内容を知ることは今後の診断活動領域拡大に有益といえる。	経営者実態調査にまで踏み込んだ商店街診断を体験でき、商店街経営の実態をより深く理解できる。横浜市内の歴史ある商店街の活性化に寄与できる。	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手法等を実務として経験できる。
指導員	佐藤 吉弘	佐藤 吉弘	八木 田鶴子	八木 田鶴子	佐々木 泰
副指導員	倉長 恵子	倉長 恵子	桜井 清治	岡 真紀	大坪 要
診断日程	10月17日～11月7日の期間中の土日を中心に調整	10月17日～11月28日の期間中の土日を中心に調整	11月～12月の土・日で日程調整	2010年11月～2011年1月の土・日で日程調整	10月末から11月末までの土・日中心に調整。
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人	6人	6人	6人	MAX10名
募集期間	10月10日～14日	10月10日～15日	定員になり次第締め切り	定員になり次第締め切り	9月から
問い合わせ先	佐藤 吉弘	佐藤 吉弘	八木 田鶴子	八木 田鶴子	佐々木 泰

プレゼンルーム	707号室
案件NO	10-113-S0062
案件名	I地区大型商店街診断事業
企業名	HO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)
業種(少分類)	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	250店舗
所在地	東京都板橋区
診断テーマ	大型商店街の実態調査と診断
診断企業の特徴	東京を代表する大型商店街。数々の商店街活動が話題になっています。商店街活性化施策の賞もいただいています。
企業側の診断メリット	中小企業診断士の高いスキルで、緻密に分析される調査報告は、今後の商店街の発展に役立つと考えられます。
参加者のメリット	商店街調査・分析の基本的な方法を習得できます。東京都内の屈指な大型下町商店街の実態を肌で感じられる6日間です。
指導員	杉山健二
副指導員	新木啓弘
診断日程	11/14(日),20日(土),27(土),28(日),12/4(土),5(日)※最終日は報告会の為、変更の場合があります。
診断日数	6日間
募集人員	10人
募集期間	10月31日
問い合わせ先	杉山健二