

説明会会場	ホール6C 9	ホール6C 10	ホール6C 11	ホール6C 12
案件NO	18-113-S0045	18-113-S0046	18-113-S0047	18-113-S0048
案件名	人材派遣業のマーケティング戦略策定	今後の多店舗展開のための代表店舗の調査	新規事業を推進する事業承継会社の施策活用支援	飲食事業を経営する建売業者の経営診断
企業名	株式会社K	株式会社Y	株式会社O	株式会社A
業種(中分類)	91. 職業紹介・労働者派遣業	76. 飲食店	69. 不動産賃貸業・管理業	68. 不動産取引業
業種(小分類)	労働者派遣業	食堂、レストラン（専門料理店を除く）	駐車場業	建物売買業、土地売買業
売上高/加盟店数	6億4千万円（2018年3月期）	6億円	売上高 130百万円（平成29年6月期）	1210百万円
資本金・出資金	1千万円	500万円	資本金 10百万円（平成29年6月期）	10百万円
従業員数	20名、（登録者800名）	10	従業員4名	10名
所在地	東京都千代田区	千葉県流山市	東京都渋谷区	東京都渋谷区
診断のテーマ	人材派遣業のマーケティング戦略策定を支援する。	飲食店舗診断	①部門別事業実績の精査及び評価 ②経営革新計画の策定 ③事業承継計画の策定・補助金申請書の作成 【参加条件】 診断先と競合関係にある企業に関わっていないこと。	建売業者の経営する飲食事業部の事業戦略提案
診断企業の特徴	気力・体力・知力のあるシニア人材に働く場と生きがいを、今日用と今日行くの場を提供することを企業理念として、エネルギー分野を中心とした人材派遣業務を行う企業。	学生、サラリーマン向け低価格居酒屋 若い創業社長です、助言が楽しくなります	①駐車場管理部門、広告部門、スポーツショップ部門からなる。広告業を主体としてきたが、リーマンショック以降は駐車場管理業が主業となる。 ②後継者の息子が中心となり、新たに自販機設置管理部門を立上げる計画である。	本業が好調な建売業者が平成27年に立ち上げた飲食事業部についてその現状分析と今後の戦略提案
企業側のメリット	電力自由化、ガス自由化等の外部環境変化に対応し、企業の成長発展に向けてのマーケティング戦略を明確化することができる。	今後の多店舗展開の参考資料にする	①今後の新規事業参入および事業承継に向けて、専門家から支援が得られる。 ②新規事業・事業承継の取組に対して、経営戦略的な視点で助言が得られる。	飲食事業の業績向上策提案が得られる
参加者のメリット	①人材ビジネスのマーケティングについて知見を得ることができる。 ②経営者の思いや経営の現状を知ることにより、中小企業の実情に合った営業戦略を支援する高度なノウハウ習得ができる。	1・店舗診断の技法の修得 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	①経営革新計画・事業承継計画の策定、事業承継補助金申請等の支援施策の活用方法について広く習得できる。 ②経営課題等について、経営者と後継者双方から率直にヒアリングができる。	建売業と飲食事業の両ビジネスについての診断実績と提案ノウハウが得られる。
指導員	足立 秀夫	山下 義	吉田 勉	奥井 浩
副指導員		河野悟		荒城由希子
診断日程	12月1日（土）ヒアリング、12月8日（土）、12月22日（土）、1月5日（土）、1月19日（土）、1月26日（土）報告会	11/3（土）、11（日）、17（土）、25（日）、12/1（土）、9（日）	初日10月20日（土）、企業ヒアリング10月27日（土）午前で確定。以降11月11日（日）、11月18日（日）、11月25日（日）、報告会12月1日（土）午前の予定。	10/23（火）19:00～、10/28（日）、11/4（日）、11/11（日）、11/18（日）、11/21（水）PM19:00～
主な活動予定場所	品川区立中小企業センター	浅草橋駅周辺、松原団地駅	【初日】品川区立荏原第五地域センター（東急大井町線下神明駅徒歩1分） 【3日目・4日目・5日目】横浜市緑区長津田地区セン	初日及び報告会は先方本社、それ以外は渋谷区地域交流センター利用予定
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人数	6人（※最低催行人数6人）	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）
e-mail	h-adachi@246.ne.jp	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	tsutomu@yoshida.nifty.jp	oku1@sepia.ocn.ne.jp

説明会会場	ホール6C 13	ホール6C 14	ホール6C 15	ホール6C 16
案件NO	18-113-S0049	18-113-S0050	18-113-S0051	18-113-S0052
案件名	広告・イベント事業の全体経営戦略	広告会社の経営診断と経営改善提案の策定	商店街診断	組織活性化を通じた商店街振興の推進
企業名	株式会社E	株式会社S	K商店街振興組合	Y商店街振興組合
業種(中分類)	73. 広告業	73. 広告業	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)
業種(小分類)	40. インターネット付随サービス業	広告業	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/加盟店数	12億円	9億7681万円/2017年	80店舗	123店
資本金・出資金	1億2,044万円	20,000,000円	出資金80万円	
従業員数	50名	35名		
所在地	東京都渋谷区	東京都中央区	台東区	中野区
診断のテーマ	創業12年目を迎えた企業の全体経営戦略の策定	総合的経営診断に基づく中長期計画策定支援	観光型商店街へ向けてのマーケティング活動	1) 若手会員の積極的な参画による商店街組織の活性化 2) 近隣商店街とのコラボなどによる集客強化
診断企業の特徴	①渋谷文化をリードする情報発信イベント(「女子高生ミスコン」等) ②SHIBUYA109ショップ「S B Y」・飲食店等のプロデュース	4マス・WEBメディア、セールスプロモーション、マーケティング、通販ビジネスソリューションの提案までトータルで行う総合広告会社。大手広告会社と業務提携して50年以上活躍し、特に化粧品プロモーションを得意としている	東都の大観光地浅草に隣接する商店街で、外国人など観光客の増加が著しい商店街である	1) チェーン店ではない個店が集積し、老舗と新店舗が入り交じる 2) 街路舗装、街路灯、防犯カメラなどのハード面の整備が進んでいる
企業側のメリット	創業12年目を迎えた同社の新たな成長戦略について、総合的経営診断を受けることができる。	激変する広告業界、消費者の購買行動の変化の中で今後どう生き残っていくのか、中小企業診断士の視点で中長期計画策定のアイデアを得られる	観光型への転換がまだまだ不十分な商店街で観光客を呼び込み、滞在させるノウハウの取得	1) 客観的な調査データを入手することができる 2) 商店街活動の更なる強化に向けて具体的な案を得ることができる
参加者のメリット	①新たな成長期における全体経営戦略の策定②同社が主催するイベント(「女子高生ミスコン」等)の効果・事業性評価法を体得③SNS発信等のプロモーションノウハウの習得	創業50年以上活躍してきた広告代理店が新しいビジネスモデルを模索することに協力することで、今後の広告業界の動向やインターネットを利用した広告手法などについて学べる	東京オリンピックに向けて外国人などの観光客が増える商店街での診断による観光型マーケティングのノウハウの取得	1) 商店街内部の課題についても検討することにより、商店街支援に対する理解を深めることができる 2) 調査実施前の設計段階から分析・レポートニングまで一連のスキルを高めることができる
指導員	梅津 充幸	川端 充子	鈴木 隆男	坂田 康一
副指導員	三澤 潔	吉元 秀樹	新井 一成	小林 久人
診断日程	11/7(水)ヒアリング、11/11(日)、11/17(土)、12/1(土)、12/8(土)、12/12(水)報告会の予定。ヒアリング・報告会は診断先で18:30以降を予定。	経営者ヒアリング10/30(火)18:30以降を予定、11/3(土)、11/17(土)12/1(土)12/15(土)報告会12/21(金)18:30以降を予定	10月27日(土)、28日(日)、11月11日(日)、18日(日)、25日(日)12月1日(土)	10月27日(土)、28日(日)、11月11日(日)、17日(土)、18日(日)、25日(日)を予定
主な活動予定場所	ヒアリング・報告会は渋谷区診断先、その他は地域交流センター神宮前(JR原宿駅徒歩5分)を予定。	ヒアリング、報告会は中央区診断先で実施予定、その他は渋谷区近辺の公共施設・集会所を予定	台東区商連事務所、江東区内公共施設	城西支部事務所(中野区)、中央区集会所
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人数	6人(※最低催行人数3人)	6人(※最低催行人数3人)	10人(※最低催行人数8人)	10人(※最低催行人数6人)
e-mail	umeume2230@gmail.com	mikawaba@mbr.nifty.com	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp	sakata.smec@gmail.com