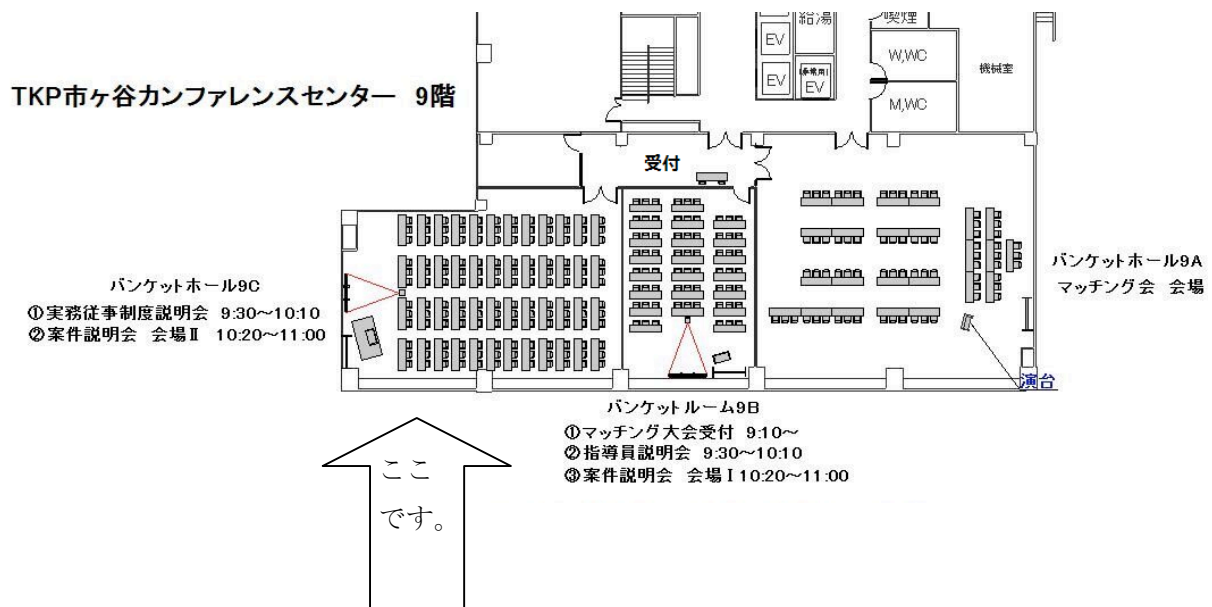


## 実務従事案件説明会プログラム（会場Ⅱ）

会場：バンケットホール 9C

通し番号	案件番号	案件名	業種	支部	指導員	開始時刻
		司会者より注意事項説明				10:20～
9	17-113 -S0041	インターナショナルスクールのマーケティング	学校教育	三多摩	瀬尾	10:25～
10	17-113 -S0042	結婚式関連の新規ビジネスモデルを成功させ、急成長する会社の経営戦略と組織提案	冠婚葬祭業	城南	川端	10:30～
11	17-113 -S0043	少子高齢化に直面する音楽教室事業の今後の生き残り策	教養・技能教育業	中央	伊藤	10:35～
12	17-113 -S0044	洋食レストランの3年後に向けたアクションプラン策定	専門料理店	城北	新木	10:40～
13	17-113 -S0045	経営方針および経営改善計画策定	理容業	城南	大野	10:45～
14	17-113 -S0046	経営方針および経営改善計画策定	印刷業	城南	大野	10:50～
15	17-113 -S0047	商店街活性化事業調査&分析診断	商店街	城南	佐々木	10:55～
16	17-113 -S0048	商店街分断がチャンス！？ 未来の商店街を描く	商店街	城北	宮木	11:00～



【案件説明会場Ⅱ（バンケットホール9C）】

説明会会場	バンケットホール9C 9	バンケットホール9C 10
案件No.	17-113-S0041	17-113-S0042
案件名	インターナショナルスクールのマーケティング	結婚式関連の新規ビジネスモデルを成功させ、急成長する会社の経営戦略と組織提案
案件の特徴	高度な診断ノウハウの提供	高度な診断ノウハウの提供
企業名	株式会社I	株式会社J
業種(中分類)	学校教育	その他の生活関連サービス業
業種(小分類)	小学校	冠婚葬祭業
売上高など 企業規模	売上高：2億円 資本金：1,300万円 従業員：41名	売上高：892百万円 資本金：111百万円 従業員：75名
所在地	立川市	渋谷区
診断テーマ	認知度を向上させ、生徒数を向上させたい	成長企業における持続化にむけた組織づくり
診断企業の特徴	米国認可学校、3歳児～14歳児までの英語による教育を行っている。国際バカロレア認定校を目指している。	最近の結婚式のニーズに対応した新しいビジネスモデルの先駆者であり、共感者を味方にして上昇気流に乗っている。
企業側のメリット	良い教育を安い授業料で提供しているが、持続できるようにしたい。	持続的繁栄を可能とする組織作りにヒントを得られる。
参加者のメリット	インターナショナルスクールの業種特性を把握し、通学範囲の市場分析を行い、中期計画を立てます。	時代に即した新しいビジネスモデルの在り方、発展拡大途中の企業の組織づくり、人材教育などを学ぶことができる
指導員	三多摩支部 瀬尾 千鶴子	城南支部 川端 充子
副指導員	中央支部 胡子 豪	三多摩支部 三村 義樹
診断日程	11月7日(火)午後、11日(土)、12日(日)、18日(土)、26日(日)、28日(火) 18:30～	1月17日(水) 18:30から 経営者ヒアリング、1月20日(土)、1月28日(日)、2月10日(土)、2月17日(土)、2月21日(水) 18:30から 報告会
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員3人)	6人(最低催行人員3人)
e-mail	seochizuko@gmail.com	mikawaba@mbr.nifty.com

説明会会場	バンケットホール9C 11	バンケットホール9C 12
案件No.	17-113-S0043	17-113-S0044
案件名	少子高齢化に直面する音楽教室事業の今後の生き残り策	洋食レストランの3年後に向けたアクションプラン策定
案件の特徴	高度な診断ノウハウの提供	その他
企業名	株式会社K	有限会社L
業種(中分類)	その他のサービス業	飲食店
業種(小分類)	教養・技能教授業	専門料理店
売上高など 企業規模	売上高：38億円 資本金：1,000万円 社員128名+パート141名=269名	売上高：4200万円 資本金：300万円 従業員：5名
所在地	港区	荒川区
診断テーマ	国内成熟産業の最新のマーケティング技法を学ぶ	販売促進、オペレーション、人材育成
診断企業の特徴	明治創業の楽器小売業の老舗である。近年は教室事業のウエイトが高く、少子高齢化の波にその成長に陰りが見られる。	区内でも有名かつ老舗の洋食店であり、ランチは予約を要するほど、繁盛している。次期代表が30代前半でありチャレンジ精神がある。
企業側の メリット	業界外の知識人から知見が得られ、気づきに繋がる。	メニューの開発から、オペレーション、顧客へのアプローチなど、一連の流れを体系的にとらえることができる。
参加者の メリット	多くの国内成熟産業が抱える今後の生き残り策を模索できる。 国の最新の中小企業重点施策を実践できる。 ・事業承継 ・IT技術導入による生産性向上 ・働き方改革 等	飲食店でのメニューのコスト構造、オペレーション、マーケティングプロセスまでを整理し、理解することができる。今後の飲食店に関する支援に活かすことができる。
指導員	中央支部 伊藤 孝一	城北支部 新木 啓弘
副指導員	中央支部 石井 隆祐	
診断日程	11/12(日)、11/26(日)、12/3(日)、12/24(日)、1/8(月・祝)、1/13(土)(変更の場合あり)	11/18(土)、19(日)、25(土)、12/2(土)、23(土)、1/6(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員3人)	6人(最低催行人員4人)
e-mail	itokochi@ivory.plala.or.jp	yoshihiro.shinki@shinkikjk.com

説明会会場	バンケットホール9C 13	バンケットホール9C 14
案件No.	17-113-S0045	17-113-S0046
案件名	経営方針および経営改善計画策定	経営方針および経営改善計画策定
案件の特徴	企業再生	企業再生
企業名	株式会社M	株式会社N
業種(中分類)	洗濯・理容・美容・浴場業	印刷・同関連業
業種(小分類)	理容業	印刷業
売上高など 企業規模	売上高：4,500万円 資本金：1,000万円 従業員：4名	売上高：5,500万円 資本金：1,800万円 従業員：5名
所在地	大田区	台東区
診断テーマ	1) 経営方針の見直し 2) 経営改善計画の作成	1) 経営方針の見直し 2) 経営改善計画の作成
診断企業の特徴	1) 私的整理継続中 2) 5店舗の内、2店舗閉鎖。2店舗閉鎖交渉。 3) 本店に集約中	1) 印刷製本 2) シール、ラベル、ステッカー制作 3) 事業承継後の組織改革中
企業側の メリット	1)今後の目指すべき経営の方向性を確認できる 2)経営改善の具体的内容と方法を知ることができる 3)私的整理方法が学べる	1)今後の目指すべき経営の方向性を確認できる 2)経営改善の具体的内容と方法を知ることができる
参加者の メリット	1) 経営者の課題点を直接聞いて、経営者視点の診断を経験できる。 2) マーケット支援能力の経験が得られる。	1) 経営者の課題点を直接聞いて、経営者視点の診断を経験できる 2) マーケット支援能力の経験が得られる 3) 事業承継後の課題点を学べる（社長急死後の経営課題解決）
指導員	城南支部 大野 昭一	城南支部 大野 昭一
副指導員	城南支部 梶本 直志	城南支部 梶本 直志
診断日程	11月26日(日)、12月2日(土)、12月16日(土)、1月14日(日)、1月20日(土)、1月28日(日)	11月25日(土)、12月3日(日)、12月17日(日)、1月13日(土)、1月21日(日)、1月27日(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員6人)	6人(最低催行人員6人)
e-mail	akikazu888@yahoo.co.jp	akikazu888@yahoo.co.jp

説明会会場	バンケットホール9C 15	バンケットホール9C 16
案件No.	17-113-S0047	17-113-S0048
案件名	商店街活性化事業調査&分析診断	商店街分断がチャンス!? 未来の商店街を描く
案件の特徴	商店街	商店街
企業名	O商店街協同組合	P商店街振興組合
業種(中分類)	協同組合	協同組合
業種(小分類)	事業協同組合	事業協同組合
売上高など 企業規模	組合員数約170店舗	約200店舗
所在地	目黒区	板橋区
診断テーマ	私鉄A線と東京メトロB線の相互直通運転開始等にもなう環境変化に対応するため、来街者アンケート調査等を実施する。	定期調査の精査と分断後の姿を見据えた改革・改善策の提案
診断企業の特徴	全長900Mの街路に面する約170店舗が組合加入。駅前再開発、副都心線との直通化、駅改札口新設等によりますます活性化が期待できる。	東京都中小企業振興公社「新・商店街リーダー塾」のモデル商店街になっている商店街。特徴のある様々な事業を行っている。商店街活性化策の中には、採算ベースに乗った事業もあり。注目度も高い。
企業側のメリット	活性化に必要な周辺環境動向、来街者等の各種情報収集により、今後の商店街活性化に役立つ具体的な事業に反映できる。	1) 定期調査のトレンド把握ができる 2) 提言は、計画道路による商店街分断に対応するまちづくり設計の参考になる。
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、商店街運営上の各種ノウハウの修得、および診断手法等を実務として経験できる。	1) 大型商店街の実態に触れることができる。2) 都市計画と商店街との関係から、まちづくりとは何かという、大きな課題を考えるきっかけになる。
指導員	城南支部 佐々木 泰	城北支部 宮木 公平
副指導員	城南支部 大坪 要	中央支部 宇野 毅
診断日程	11/11(土)、11/18(土)、11/25(土)、11/26(日)、12/9(土)、12/16(土)	11/19(日)、11/23(木・祝)、11/26(日)、12/2(土)、12/10(日)、12/17(日) □最終日の報告会は商店街の都合で変更になる場合があります。
診断日数	6日間	6日間
募集人員	10人(最低催行人員8人)	10人(最低催行人員6人)
e-mail	anchor@d02.itscom.net	kohei.miyaki@miya-line.com