登　録：'10.11.15.　　登録番号：　H22-117

登録者所属事業部	経営継承事業部	会員名	長谷川　勇
サービス名	Supply Chain Management 経営診断実習		
類　型	セミナー・講演、教育・訓練、診断・評価、海外進出	見　本	・Supply Chain Management ・Diagnosis Report of SCM 文書類

1. サービスの概要 ：　Supply Chain Management
　カンボジアにおいて行った、サプライ・チェーン・マネジメントをテーマにした、経営診断実習の講義内容、診断報告書のフォーマット、実習生が策定した診断報告書。
　文書は全て英文 （ パワーポイント及びワード ）
2. ご用命先見込み
　海外での物流研修事業
3. 垂直・水平展開の見込み
　日本語に逆翻訳すれば、国内での物流診断実習に活用可能
4. その他
　3日間のセミナー講義内容を制限時間内に要約する
　研修期間は、講義3日間、 企業現場観察・ヒヤリング2日間、
　診断報告書作成4・5日間、 診断報告会0・5日間、　　合計2週間

登　録：'10.11.15.　　登録番号：　H22-116

登録者所属事業部	流通サービス事業部	会員名	山岡雄己
サービス名	地ベタで商売繁盛！小売・サービス・飲食業の儲け方		
類　型	セミナー・講演、診断・評価、改善指導、業務代行	見　本	冊子類、図表類、チラシ・パンフ

1. サービスの概要
　収益性改善のための具体的ソリューションを提供する。
　⇒売上UP　エリア・マーケティング　WEBマーケティング　関係性マーケティング　の手法
　⇒コストDOWN　原価ダウン　家賃値下げ交渉　人件費流動化　保証金返還　の手法
2. ご用命先見込み
　さいたま市内を中心に、テナントとしてビジネスをしている企業。ただし、零細事業者は除く。
3. 垂直・水平展開の見込み
　まずは、mioでセミナーを行うなどしてソリューション・サービスの告知に努める。
　酒類メーカーなどとジョイントして、宣伝する。
4. その他
　チラシ・パンフを作成し、埼玉県下の商工会・商工会議所に売り込む。（さいたま総研として、他のセミナー商品とまとめて売り込む⇒理事長マター）

登　録：'10.11.15.　　登録番号：　H22-115

登録者所属事業部	人事おたすけ隊事業部	会員名	福家秀夫
サービス名	人事おたすけ隊ビジネスツール　就業規則 2011		

類　型	改善指導、業務代行	見　本	下記、URL

1. サービスの概要　http://ss-net.com/~jinjiken/passport/tool_next.htm
就業規則、諸規程、労使協定などを、見栄えよく簡単に作成するパソコンソフト。
2010→2011 のバージョンアップで、おたすけシート(専用ヒアリングシート)と対応するフォームに Code を表示。条文の追加・削除等の位置が探しやすくなり、作業効率が向上する。
2. ご用命先見込み
専門家(主に社会保険労務士)と企業
3. 垂直・水平展開の見込み
2010 年、「規則作成とツールのセット販売」の試行を開始。
http://ss-net.com/~jinjiken/passport/kisoku_service.html
2011 年2月の人事コンサルタント塾で「セミナーとツールのセット販売」を行う。
http://ss-net.com/~jinjiken/passport/juku2011.html
4. その他
要望があれば、就業規則関連以外の様々な規程類も組み込むことが可能である。

登　録：'10. 11. 12.　　登録番号：　H22-114

登録者所属事業部	流通サービス事業部	会員名	中村　信昭
サービス名	商売繁盛チラシ大作戦		
類　型	改善指導、業務代行、マーケティング／販売促進	見　本	創作物、S社【冷凍パン】の試食キャンペーン

1. サービスの概要
新商品販売・新市場開拓・企業イメージアップなどに有効な販売促進ツールとして、チラシやフライヤー、ショップカードなどの印刷媒体。そしてそれを核にした販売キャンペーン。
2. ご用命先見込み
中小企業の経営者、マーケティング担当者、販売促進担当者、広告宣伝担当者。
3. 垂直・水平展開の見込み
印刷媒体は、分かりやすく、高い効果も期待できるツールである。商品訴求キャンペーン、会社案内、商品カタログ、メニュー表として、チラシ、フライヤー、ショップカードは販売促進活動の中心となります。ほかの媒体と組み合わせることで、販売促進キャンペーンの提案が出来ます。すべてのビジネス分野に適用可能です。

登　録：'10. 11. 09.　　登録番号：　H22-113

登録者所属事業部	ビジネスレップ(資金力 UP プロジェクト)	会員名	木元　広之
サービス名	資金力 UP 支援サービス		
類　型	セミナー・講演、改善指導	見　本	創作物、資金調達力 UP お手伝いの諸資料

1. サービスの概要
企業の経営資源であるヒト・モノ・カネのうち、カネに関する問題全般を取り扱うサービス。
資金繰りに苦慮している企業に対し、シーズの形成から、経費削減・原価低減、経営革新、返済条件変更などの資金調達全般のコンサルティングを行なう。
2. ご用命先見込み

現在、一時的に資金繰りに苦慮しているが、支援を行なうことにより、今後の飛躍が期待できる企業。 3. 垂直・水平展開の見込み すべてのビジネスに適用可能

登　録：'10. 11. 08.　　登録番号：　H22-112

登録者所属事業部	流通サービス事業部	会員名	黄倉光治
サービス名	あなたの日本一に出会う旅		
類　型	診断・評価、改善指導	見　本	創作物、BRAND　JOURNEY
1. サービスの概要 ブランドが創造されるプロセスをマトリクス化し、クライアントのビジネスの何が不足しているのかを明確にし、今何に着手すべきかを明らかにするサービス 2. ご用命先見込み 自分のビジネスに「わくわく感」が不足している中小企業の商品開発、マーケッター、経営者 3. 垂直・水平展開の見込み すべてのビジネスに適用可能			

登　録：'10. 11. 06.　　登録番号：　H22-111

登録者所属事業部	ものづくり事業部	会員名	間舘　正義
サービス名	加工品の見積ソフトによるものづくりとコスト教育		
類　型	教育・訓練	見　本	CD、見積ソフト(コスト算定システム)
1. サービスの概要 生産そのものの海外移転が進む中、ものづくりそのものに関する現場での教育や訓練がなくなり、ものづくりの知識が不足してきている。これは、製品の品質や性能にも影響を与え、日本の優れた生産技術力を低下させる要因にもなっている。 製品コストの算出のしかたとともにものづくり知識の理解・向上を図るためにエクセルの見積ソフトを活用し、研修を行う。 2. ご用命先見込み 機械加工、板金加工、組立などの加工品を取り扱う製造業一般。 3. 垂直・水平展開の見込み 研修対象は、外部から調達する割合が多いため、購買部門が中心になっていたが、新製品開発における目標コストを達成するため、設計部門でのニーズが高まってきている。 また、中小のものづくり企業では、顧客に提示する見積り業務において、見積り金額の個人差の修正し、社内基準の設定に活用できる。 4. その他 見積ソフトは、エクセルで開発したソフトです。			

登　録：'10. 11. 04.　　登録番号：　H22-110

登録者所属事	ものづくり事業部	会員名	間舘　正義

業部			
サービス名	ものづくりのための販売戦略		
類　型	教育･訓練	見　本	文書類、販売戦略

1. サービスの概要
　中小のものづくり企業の販売戦略は、物販と異なる部分があります。それは、販売活動の重点が販路開拓にあり、高い商品知識が求められることである。販路開拓のために商品知識を生かすことについて解説する。
　また、多くのものづくり企業が、発注元企業からの影響を受けない、自社ブランド製品を持つことを強く望んでいる。その自社ブランド製品を生み出すうえでのポイントについて解説する。本研修では、この2つに重点を絞り、販売戦略の進め方を解説する。
2. ご用命先見込み
　製造企業一般が対象になる。
3. 垂直･水平展開の見込み
　本研修での販売戦略の進め方は、中小のものづくり企業だけでなく、生産財を扱う代理店でも十分に活用できる。

登　録：'10. 11. 04.　　登録番号：　H22-109

登録者所属事業部	ものづくり事業部	会員名	間舘　正義
サービス名	**生産管理技法の理論と支援実務**		
類　型	教育･訓練	見　本	文書類、pdf. ファイル

1. サービスの概要
　生産管理は、ものづくりを効率よく達成するための情報管理である。ものづくりを効率よく進めるために必要な基礎情報とは何か、その情報の整備と精度の確保について解説する。また、生産診断におけるポイントも解説する。
2. ご用命先見込み
　製造企業一般が対象になる。
3. 垂直･水平展開の見込み
　生産管理システムの考え方は、物流管理にも適用されている。(DRPという言葉で紹介されている。)したがって、この考え方は、物流コンサルにも適用できる。