

診断士には、経営にかかわる
広範な知識と現場感覚、
そして全体を俯瞰する視点が求められる。
企業支援に入り、集客の増加や売上アップ、
利益率の向上などに貢献できたときの
達成感、言葉では言い尽くせない。
本特集では、実際に成果をあげた
企業支援の事例を通して、成功に導くために
診断士が行った活動について、
特にマーケティングの視点からご紹介する。

売上増加の陰に診断士あり
——居酒屋の支援事例
●後閑 和子

地域再生の陰に診断士あり
——茨城県信用組合による支援事例
●岩井 智洋

農園ビジネスの陰に診断士あり
——久松農園の支援事例
●酒井 勇貴

新規顧客開拓の陰に診断士あり
——老舗園芸店の支援事例
●小林 伸行

意識改革の陰に診断士あり
——下郡英会話学院の支援事例
●下郡 昇

診断士あり

実録・〇〇の陰に

【特集】



私は
こう支援
した

【特集】実録・〇〇の陰に**診断士あり**——私はこう支援した

第1章 売上増加の陰に診断士あり

——居酒屋の支援事例



後閑 和子
中小企業診断士

はじめに

第1章は、飲食業を専門的に支援している診断士の高田泰弘氏が、企業支援で成果を上げている要因を探りたく、取材を行ってレポート形式にまとめました。



飲食業支援で活躍する高田泰弘氏

後、それまでの7～8割に減少しており、長年の中小飲食店を取り巻く外部環境（特に競合環境）の変化への対応も遅れ、苦戦していました。

そのような現状に対し、将来の目標を明確にし、進むべき方向を明らかにしていくことで店舗の活性化を図ることが、今回の経営支援の目的でした。

その目標達成のために、目先の短期的な問題をただ単に解決するのではなく、中・長期的に見たお店の進むべき方向まで決めていきたいと、高田氏は次のようにコンサルティングの手順を設定しました。

- ① 将来の目標設定
- ② 経営環境分析
- ③ 経営戦略の策定
- ④ 具体的施策への落とし込み

ここで高田氏は、今回のコンサルティングを行う際の重要なポイントとして、2つのことを当店に説明して認識を共有したそうです。

1点目は、1度決めたら終わりではなく、常に見直し、修正しながら進めていくことが重要であること。

2点目は、新たなことを始めるのに際しては、他店のメニューや施策などさまざまなものが参考になるが、このときに否定から入ると何も得られ

1 居酒屋への経営支援

(1) 支援先の現状とコンサルティング手順

高田氏が、金融機関から経営改善計画策定支援の依頼を受け、その支援先のお店を最初に訪問したのは2011年5月のことです。

居酒屋を営んでいる当店の売上は、東北大震災