



経営コンサルタント事務所 アズライト

<http://www.azurite.biz>

お気軽にお問い合わせください



事務所概要

事務所名 経営コンサルタント事務所 アズライト
所在地 〒131-0031 東京都墨田区墨田 2丁目12番2号
電話 03-6657-1925
FAX 03-6657-1933
E-mail eno@azurite.biz
代表者名 榎本 博之
取引銀行 小松川信用金庫 本店
三井住友銀行 浅草支店
資格 中小企業診断士 (215161)
役職 NPO法人 東京城南中小企業診断士会 (TASKS) 理事
公的活動 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業アドバイザー (高度化事業支援・中心市街地活性化)
各都道府県 中小企業支援センター 登録専門家
(東京、神奈川、埼玉、山形等)
商店街支援センター 登録専門家
国税庁 経営改善計画実施マニュアルの作成等調査研究委員会 委員
国税庁 転廃業実施マニュアルの作成等調査研究委員会 委員
中小企業基盤整備機構 ストアコンパニオンを活用した共同店舗の経営改善手法 検討委員
業務内容 小売店・流通業向けの現場改善コンサルティング
後継者育成・サポート、事業承継
事業再生支援 (経営改善計画策定)
研修・セミナー

主な事業実績

小売関連 イオン、東急ストア、いなげや、ユニー、コモディイダ、ミスターマックス、デリシア、マルナカ、文化堂、西友、ホクレン農業協同組合連合会、大丸松坂屋百貨店、クローバフォー、大塚製薬、マルハニチロ、日本ハム、サントリー、キリンビール、ミツカン、ダイドードリンコ、ミスターイトウ、国分、日本アクセス、東芝テック、凸版印刷、インダ、日本ユニシス、インテージ他

業界団体 CGC リテールイノベーション研究会、ダイヤモンド流通倶楽部、日本通信販売協会、日本ショッピングセンター協会、日本サービス・流通労働組合連合 (現: UA ゼンセン)、消費経済研究所 (現: 生活品質科学研究所) 他

執筆・調査等 日本経済新聞、アール・アイ・シー (食品商業・販売革新)、ダイヤモンド・リテイルメディア、ロコガイド、日本販売士協会、流通経済研究所、日本卸売協会、矢野経済研究所、ビジネス・ブレイクスルー、マーケティング研究協会、日本コンサルタントグループ、J.union、KSP-SP、船場、農業流通研究所、農業協同組合新聞、日本農業新聞、阪急阪神不動産、再生支援協議会 (神奈川県、長野県、山形県)、独立行政法人中小企業基盤整備機構をはじめとする国・都道府県等行政関連機関等

経営コンサルタント事務所
アズライト

必要とされる
お店づくりのお手伝い

事業紹介



コンサルティング

まずは伴走型支援で経営のベースを強固にするお手伝いを行います。



セミナー・研修

流通業界の最新動向に基づくトレンド分析やバイヤー視点での問題発見・課題抽出実践研修、提案力強化研修など実績豊富です。



事業再生

国の中小企業活性化協議会と連携しながら、スーパーマーケットや酒蔵の再生支援を行っています。

経営目標 Management Goal

～5つの実現に向けて～

1 面白く・楽しい仕事の実現を

クライアントの喜びが、お客様の喜び、そして社会の喜びにつながるお手伝いをしていきたい

2 創ること・売ることの喜びを共感したい

自分たちだからできること、分かることを形にする、そんな共同作業をサポートしたい

3 それぞれの企業にあった提案を

知恵と力を合わせればどんな問題も解決できる、光を当てる推進者になりたい

4 子供の夢となるような企業のお手伝いをしたい

子供たちが面白いと思えるもの、そして将来の目標とされる社会づくりに貢献していきたい

5 社長、従業員、お客様、そして全ての人々が笑顔になれるように

自己成長、そして属する企業に誇りが持てる、人づくり・組織作りに役に立ちたい

経営理念 Philosophy

常に進化（深化）・変化する社会に対応し、企業に創造と活力を与え、共に成長する

経営方針 Policy

常に挑戦していきます

固定概念に縛られ、あきらめることはしません

「ありがたい」と素直に思いたい

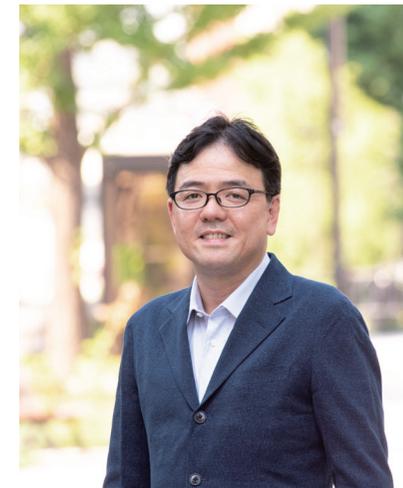
「縁」があって、今の自分がいます。感謝の気持ちは忘れません

後悔しないために悩みめく

安易な方向に妥協はしません

答えはあなたがお持ちです

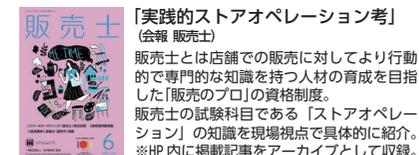
私のコンサルティングスタイルは双方向がベースです。まずは、お話をとことん伺います。クライアントが持つ強みを生かし、何ができるかを一緒に考えていきます。押しつけやアイデアありきの提案はしません。あなたが持つ成長のチャンスを引っ張り出します。



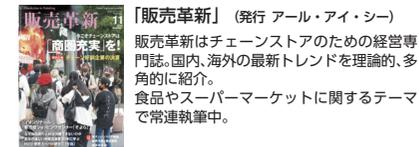
アズライト代表
榎本博之

- 東京都墨田区生まれ。代々江戸（東京）の生まれで私で6代目と言われています。
- 中央大学商学部商業・貿易学科卒業後、大手食品スーパーマーケットに就職。「怒涛の出店」の真つ只中、青果担当として4店舗を経験。売場における心構えや販売の楽しさを学びました。
- 販売の楽しさを違った視点から学んでみたいと、一念発起、中小企業診断士の資格取得のため退職。2度の2次試験不合格を経て、28歳で合格し、中小企業診断士登録と同時に独立開業。経営コンサルタント事務所「アズライト」代表として現在に至ります。
- 開業後は実務経験のあるコンサルタントとして、商店街の個人店舗から上場企業の全国チェーンまで幅広く支援を行っています。

執筆紹介



【実践的ストアオペレーション考】
(会報 販売士)
販売士とは店舗での販売に対してより行動的で専門的な知識を持つ人材の育成を目指した「販売のプロ」の資格制度。販売士の試験科目である「ストアオペレーション」の知識を現場視点で具体的に紹介。
※HP内に掲載記事をアーカイブとして収録。



【販売革新】(発行 アール・アイ・シー)
販売革新はチェーンストアのための経営専門誌。国内・海外の最新トレンドを理論的、多角的に紹介。食品やスーパーマーケットに関するテーマで常連執筆中。