

実務従事カンファレンス 案件一覧表(サブ会場1)

案件説明会場 案件NO	サブ会場1 13-113-S0038	サブ会場1 13-113-S0039	サブ会場1 13-113-S0040	サブ会場1 13-113-S0041	サブ会場1 13-113-S0042
案件名	経営方針および経営改善計画策定	紙器加工業の経営課題解決支援	建設機械製造業の経営戦略策定支援	太陽光発電システム製造販売のミャンマー進出マーケティング構築	大手企業からのOEM生産から自社開発製品への転換
企業名	有限会社 S	株式会社 I	株式会社 E	有限会社 G	N 株式会社
業種(大分類)	07.職別工事業(設備工事業を除く)	14.パルプ・紙・紙加工品製造業	26.生産用機械器具製造業	29.電気機械器具製造業	30.情報通信機械器具製造業
業種(少分類)	大工工事業	紙製容器製造業	建設機械・鉱山機械製造業	24.金属製品製造業	映像・音響機械器具製造業
企業規模	売上高3000万円、資本金300万円、従業員5名	売上高7700万円(24年12月期)、資本金1000万円、従業員7名	売上高380百万円、資本金33百万円、従業員14名	売上高9000万円(2012年度)、資本金300万円、従業員7名	売上高約250百万円/支店・工場等はなし(本社・工場のみ)、資本金4995万円、従業員20名
所在地	東京都渋谷区	東京都葛飾区	東京都葛飾区	神奈川県平塚市	神奈川県相模原市
診断テーマ	1)経営方針の見直し 2)経営改善計画の作成	紙器加工業の経営課題解決および中期計画策定支援	建設機械製造業の経営戦略策定支援	自動制御追尾型太陽光発電システム製造販売事業のミャンマー市場進出マーケティング構築	1)OEM専業から自社独自仕様の開発メーカーへの転換 2)上記実現に向けた企業の体質転換の方向付
診断企業の特徴	1)地域密着型建築リフォーム業 2)売上が伸び悩んでおり、打開策を求めている 3)資金繰りに窮している。	昭和24年創業、紙器の抜き型加工を得意としている。顧客減少等により収益性が低下したが、技術力を生かして経営改善を図る。	打撃型ボーリング機械の製造、販売、メンテナンスまで一手に引き受けている。小型・軽量のボーリング機械は特許取得済みで、小さいながらも高馬力であることに特徴がある。	神奈川県知事の「経営革新」承認を取得、経産省、平塚市の産学共同研究開発補助金を取得。	1)創業後パルプ崩壊までは独自開発製品を販売しているが、技術革新への対応に追従できなかったことおよびリーマンショックにより近年はOEM生産に切替えている。
企業側の診断メリット	1)今後の目指すべき経営の方向性を確認できる 2)経営改善の具体的な内容と方法を知ることができる	売上高拡大および財務体質向上に向けた経営改善の方向性および具体的行動計画を明確にできる。	現在の取り組みの是非や課題が浮き彫りになる。そのことにより、今後の方針が明確になる。	中小企業診断士構築のマーケティング戦略を遂行し、ミャンマー市場への進出が果たせる。	1)製品開発戦略の方針に目途がつく 2)これからの人材育成、採用方針の方向付ができる
参加者のメリット	1)経営者の悩みや意気込みを直接聞いて、経営者視点の診断を経験できる 2)建築業の経営改善計画の作成スキルが身に付く	中小企業経営者の思いや小規模製造業の厳しい経営の現状を知ることにより、企業の実情に合った経営課題解決ノウハウの習得ができる。	製造業の多面的な現状分析を実施し、当社の経営戦略策定に関わることが出来る。	自動制御追尾型太陽光発電システムという最先端ハイテクノロジーの知見と経験が得られる。躍進するミャンマー関連情報が取得可能。	1)開発、設計型を目指す企業の経営戦略策定支援を経験できる。 2)国内で生き残っている製造業の実態を知り、今後の支援に何が必要であるかを体験できる。
指導員	大野 昭一	足立 秀夫	宇野 俊郎	後藤 武史	瀧山 森雄
副指導員	梶本 直志	佐々木 光弘	遠藤光輔		
診断日程	10月20日(日)、10月27日(日)、11月2日(土)、11月10日(日)、11月24日(日)、11月30日(土)	10月12日～12月14日、その間は土日中心に実施	10月6日(日)、12日(土)、13日(日)、20日(日)、26日(土)、27日(日)	参加者各位のご要望を拝聴の上、各位のご都合のいい日程を決定。	10月以降、受講者の意向に沿い、診断日程を決定する。
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人	6人	6人	6人	6人
募集期間	10月7日まで(定員満了次第締め切り)	10月7日まで(定員満了次第締め切り)	10月3日まで(定員満了次第締め切り)	9月29日まで(定員満了次第締め切り)	10月11日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	大野 昭一	足立 秀夫	宇野 俊郎	後藤 武史	瀧山 森雄
アドレス	akikazu888@yahoo.co.jp	h-adachi@246.ne.jp	toshiro.uno@xone-consulting.co.jp	oiso_take@yahoo.co.jp	takiyama@muc.biglobe.ne.jp

実務従事カンファレンス 案件一覧表(サブ会場1)

案件説明会場	サブ会場1	サブ会場1	サブ会場1
案件NO	13-113-S0043	13-113-S0044	13-113-S0045
案件名	企業買収判断に資する経営現状評価	老舗シール印刷業の新商品開発支援	印刷業における売上拡大と管理業務制度の構築
企業名	株式会社 T	N 株式会社	株式会社 K
業種(大分類)	89.自動車整備業	15.印刷・同関連業	15.印刷・同関連業
業種(少分類)	自動車整備業	印刷業	印刷業
企業規模	売上高66,914千円(平成24年9月期)、 資本金3,000千円、従業員10名	売上高12億円、資本金3,000万円、従業員78人	売上高220百万円、資本金1050万円、従業員17名
所在地	茨城県ひたちなか市	本店:大阪府/東京営業所:港区	東京都練馬区
診断テーマ	企業買収判断に資する経営現状評価	最終消費者をターゲットにした新製品開発への助言	1)売上拡大 2)総務・人事管理業務の整備
診断企業の特徴	売手企業である株式会社Tは、顧客がレースに参加する際、チューニングサポートとして社長が参画したり、実物のサーキットカーを自社工場に陳列し集客イベントを行うなど、単なる自動車整備工場ではない、プロモーション力が高いチューニングアップ工場を経営する。社長のチューニングアップ技術力・評判は高く、海外顧客も固定客として有している。	昭和43年創業と業歴も長く順調に売上も拡大してきたが、ここ数年の主要取引先からの受注の激減、価格値下要請により厳しい状況になっている。	1)業歴が長く顧客との信頼関係は厚い。反面、新規開拓力が弱い。 2)管理部門による人材育成、評価制度などが整っていない。
企業側の診断メリット	買手企業からの買収検討条件である「第三者からの客観的な経営診断の実施」を満たす事が出来、自社売却に向けて一歩前進する事が出来る。	これまで取引先からの受注によりシール印刷を行ってきたが、今後独自販売商品の開発に取り組むに当たっての助言がもらえる。	1)提案型の営業スタイルへの変換 2)社内制度が整備されることでのモチベーションアップ
参加者のメリット	・M&Aに資する高度な次元での経営現状評価が体験できる。 ・売(情熱)買(冷静)当事者が参加した中での客観評価を体験できる。 ・経営戦略と財務の連動性を理解できる(地方銀行案件。上野～現地最寄駅の交通費全額実費支給)。	新商品開発という分野において、マーケティングの知識を活かした実践的提案を学ぶかたが出来る。また、新たな市場開拓の方法も学ぶことができる。	典型的な中小企業の実態を工場見学を踏まえ把握しつつ、経営資源に限りがあるという制約のなか、どのような営業スタイルを構築することができるのか。また、実態にあった身の丈にあった総務・人事などの管理業務のあり方を考えることができる。
指導員	坂本 学	金 成一	新木 啓弘
副指導員	旭 知史明		
診断日程	10月19日(土)、10月26日(土)、11月9日(土)、11月16日(土)、11月23日(土)、11月30日(土)	10月下旬以降、土日を中心に活動	11/9(土)、10(日)、17(日)、23(土)、30(土)、12/7(土)予定
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人	6人	6人
募集期間	10月14日まで(定員満了次第締め切り)	10月15日まで(定員満了次第締め切り)	10月15日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	坂本 学	金成一	新木 啓弘
アドレス	msdk0111@gmail.com	mail@s1-consul.com	yoshihiro.shinki@shinkikjk.com