

案件NO	11-113-S0038	11-113-S0035	11-113-S0032
案件名	新たな受注拡大のための事業計画策定(製造業)	新商品開発(つけもの)	工作機械卸売専門企業の成長戦略、戦略実現の手段・方策の構築支援
企業名	S・O有限会社	株式会社 S	SK 株式会社(株)AR
業種(大分類)	18.プラスチック製品製造業(別掲を除く)	09.食料品製造業	54.機械器具卸売業
業種(小分類)	工業用プラスチック製品製造業	その他の食料品製造業	産業機械器具卸売業
企業規模	資本金 3百万円、年商(売上) 56百万円(2011年1月期)	資本金3000万円、従業員 50名 年商 1200、000千円	資本金3000万円、従業員7名、売上高3億円(前22年11月期)~5億円(前々期)
所在地	東京都八王子市	埼玉県川越市	東京都中央区
診断テーマ	リーマン・ショックによる受注大幅減から立ち直りつつある製造業に対し、新たな受注拡大のための事業計画策定(投資計画を含む)と原価標準の作成を支援する。	販売方法も含めた加価値を付けた商品の開発	顧客の海外展開に対応した成長戦略と戦略実現の実践的手段・方策を構築する。
診断企業の特徴	プラスチック部品に対して塗装・印刷を施す製造業。自動車用(カーオーディオ)など時流に乗って業容を拡大してきた。現在はスマートフォン用などを納入しており、技術面でのレベルも高い。社長の人間性も魅力のひとつ。	沢庵専門の漬物会社	創業約半世紀の老舗の工作機械専門の卸売業。メーカーの海外展開に対応して中国、タイ、ベトナム、インド等へ成長機会を求めて年商10億円を目指している。
企業側の診断メリット	自力ではなかなか立案できない事業計画・投資計画について診断士の力を借りて策定できる。また厳格な原価標準を作成することで採算管理にも役立てることができる。	新商品開発のヒントがえられる	工作機械卸売業に特化した成長戦略と戦略実現の方策について他業界も含めて広く知見、提案を得て成功の確率を高めることができる。
参加者のメリット	誰もが見たことのあるような製品に使われている部品製造業であり、その製造工程を実際に見たうえで、事業計画策定を行えます。受注回復期にあるため、非常に前向きな計画づくりに携わることができます。会社所在地は高尾駅ですが、診断会場は交通に配慮しますのでご不便はかけません。	1・新商品開発の技法の修得 2・経営者との接触機会が設定でき、経営者視点での診断経験が獲得できる	1. 創業約半世紀の老舗卸売業の柔軟かつフットワークのよい経営者の素顔に触れることができる。 2. 診断士の知識・スキルの有用性、経営者への影響を実感できる。
指導員	木伏 源太(きぶし げんた)	山下 義	倉辺喜一郎
副指導員	-		宮本 博友
診断日程	第一候補日群: 10/22,23,30, 11/5,6,12,26,27, 12/3,17(10日) 第二候補日群: 11/3,13,19,20, 12/10,11,18(7日) (上から調整し6日間で実施)	11月から1月土日を中心に調整中	10月下旬~11月開始、新年1月終了を予定。初日と最終日は土曜日を当て、他は土日祝祭日を当てる。10月22日、23日、30日、11月5、13日、19日、12月4日、17日、23日、1月7日、9日、21日の計12日の中から6日間を参加者の日程調整により選択する
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数 3人)	6名(最低催行人数 6人)	6人(最低催行人数 4人)
募集期間	2011年10月21日(金) 定員なり次第締め切り	2011年4月21日(木) 定員なり次第締め切り	2011年10月31日 定員なり次第締め切り
問い合わせ先	木伏 源太	山下 義	倉辺 喜一郎
アドレス	genta-kibushi@muf.biglobe.ne.jp	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	kurabe@mtc.biglobe.ne.jp

11-113-S0033	11-113-S0031	11-113-S0043
建築請負業のビジネスモデルを検証し新たな展開を図る	ユニフォーム卸売業店舗診断／販売強化	船舶用機械部品販売業の海外取引と新分野開拓
株式会社AS	株式会社SE	AMT(株)
06.総合工事業	51.繊維・衣服等卸売業	54.機械器具卸売業
建築工事業(木造建築工事業を除く)	衣服卸売業	その他の機械器具卸売業
資本金 2000万円 年商 3億1865万円 (2011年3月期) 従業員 7名	資本金3,000千円、年商 30億円、従業員 45名	売上高174百万円 資本金10百万円
東京都中央区	東京都台東区	東京都千代田区
建築工事業のビジネスモデルを検証し顧客の変化に迅速に対応する成長指の事業モデルを再構築する	①ユニフォーム製品現金卸売業における店舗販売強化 ②今後のマーケットの可能性	船舶用機械部品類の国内販売及び海外取引先企業数の拡大と新分野製品「清涼飲料水用ガロンボトル」の市場開拓
設立半世紀余の老舗。畳工事業から内装仕上工事業へ、さらに建築工事請負業へと業態を変革してきた。ここ数年の経営環境の変化への対応に苦しんでいる。	ユニフォーム事業からアパレル事業に拡大中	国内の造船所が製造した貨物船が海外オーナーに転売された場合、船舶に設置されている機械・部品類供給と技術指導の専門卸サービス
建築工事業の本格展開と黒字化に向けた戦いに、外部の知恵、提案、励ましを得ることができる。	①現金卸売業の店舗診断(5店舗)と売上高アップ ②販売員教育指導が受けられる	海外輸出は円高の影響があるため、海外製造業からの輸入部品の販売及び新製品分野の国内・海外市場開拓を目指す。
業態変化により成長してきた経営者の自信と、激変する経営環境に適応して新展開を計画する工夫、苦悩に触れることができる。	①現金卸売業、および小売業における店舗診断手法を学ぶ ②アパレルOEM事業の海外生産の実態を学ぶ	現在の円高が輸出産業に与える影響と、反面企業にとって円高を新規事業分野開拓に結び付けるための要件や海外生産拠点との提携方法や事業化に対するノウハウの習得。
倉辺喜一郎	今宿 博史	佐藤 吉弘
宮本 博友	兼子 俊江	倉長 恵子
10月下旬～11月開始、新年1月終了を予定。初日と最終日は土曜日を当て、他は土日祝祭日を当てる。主な候補日として、10月15日(土)、16日(日)、29日(土)、11月6日(日)、23日(水・休日)、12月3日(土)、18日(日)、24日(土)、新年1月8日(日)、14日(土)、28日(土)の計11日の中から6日間を参加者の日程調整により選択する。	「10月～12月の土日を中心に調整可能」	23年10月15日、16日、22日、23日、30日、11月5日
6日間	6日	6日
6人(最低催行人数 4人)	6名(最低催行人数 5人)	6名(最低催行人数 5人)
2011年10月31日 定員なり次第締め切り	2011/10/11(火) 定員なり次第締め切り	2011/10/13(木) 定員なり次第締め切り
倉辺 喜一郎	今宿 博史	佐藤 吉弘
kurabe@mtc.biglobe.ne.jp	shirobei-h@almond.ocn.ne.jp	vsato@nona.dti.ne.jp