

	1	2	3
案件説明会場	サブ会場1	サブ会場1	サブ会場1
案件NO	14-113-S0031	14-113-S0032	14-113-S0033
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	高度な診断ノウハウ提供	高度な診断ノウハウ提供
案件名	効果的な管理会計と利益管理運営システムの提案	スポーツ衣料製造卸売業のマーケティング戦略策定支援	造花、ぬいぐるみ加工販売業の製品企画開発、販路拡大支援
企業名	有限会社K製作所	株式会社T	株式会社S
業種(大分類)	24.金属製品製造業	11.繊維工業	51.繊維・衣服等卸売業
業種(少分類)	金属素形材製品製造業	和装製品・その他の衣服・繊維製身の回り品製造業	繊維品卸売業(衣服、身の回り品を除く)
企業規模	売上高6738万円/資本金900万円/20人(含むパート)	売上高2億4千万円/資本金1,000万円/正社員10名、パート社員30名	売上高63,000万円/資本金2,500万円/27名
所在地	神奈川県小田原市	東京都台東区	東京都新宿区
診断テーマ	1)財務診断、製造原価分析と同業の財務・原価・経営指標との比較 2)同社に適合した効果的管理会計・利益管理システムの構築支援	企業の成長発展に向けた市場戦略、販路開拓の支援	造花、ぬいぐるみ加工販売業の新製品開発およびネット販売等の販売チャネルの拡大による販売高の増大支援
診断企業の特徴	創業44年のプレス加工を営む街工場。大企業の生産拠点の海外移転により、国内市場は減少傾向にあり、廃業する同業者も多く、売上は横這い傾向にある。近年中に2代目に事業承継する予定である。	昭和52年創業。営業品目は空手道衣および日本拳法衣・用品の製造販売。国内トップクラスの市場占有率。空手愛好家に認知されている。	従来は素材中心(川上)の商売であったが、近年積極的に川下に進出、造花、ぬいぐるみ等の開発により事業転換を図り事業拡大した。
企業側の診断メリット	1)管理会計に基づいた経営判断が出来るようになる。 2)業務の課題や改善効果を定量的データに基づき判断・評価できるようになる。	激化する競争環境のなか、事業展開の方向性、戦略実現の方策を明確にすることができ、広い知見・提案を受けることができる。	外部の客観的意見に触れる機会が少なく、大きな刺激となる。
参加者のメリット	1)製造業は我が国の基幹産業であり、素形材の生産加工はさらにその基礎となるもので、自動車・電気および電子機器メーカーの海外展開に合わせ海外進出の中小企業の今後の指導に役立つ。 2)管理会計および財務診断の実践を身につけられる。	経営者の思いや製造卸売業経営の現状を知ることができる。 企業の実情に合った戦略策定、販路開拓支援ノウハウ習得ができる。	事業転換を実現してきた積極的な経営志向の経営者とフランクな意見の交換ができる。
指導員	小谷 泰三	足立秀夫	細田 稔
副指導員			
診断日程	10/25(土)以降～11/22(土)又は11/29(土)(土日を中心に調整予定)	10月25日(土)ヒアリング、11月1日(土)、11月2日(日)、11月9日(日)、11月16日(日)、11月22日(土)報告会	11/5(水)、11/9(日)、11/16(日)、11/23(日)、11/30(日)、12/4(木)
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人(最低催行人数6人)	6人(最低催行人数3人)
募集期間	10月20日まで(定員満了次第締め切り)	10月18日まで(定員満了次第締め切り)	10月25日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	小谷 泰三	足立秀夫	細田 稔
アドレス	t-otani@mtc.biglobe.ne.jp	h-adachi@246.ne.jp	minoru.hosoda@tbz.t-com.ne.jp

サブ会場1	サブ会場1	サブ会場1
14-113-S0034	14-113-S0035	14-113-S0036
高度な診断ノウハウ提供	高度な診断ノウハウ提供	高度な診断ノウハウ提供
海外子会社の運転資金分析および財務管理手法の提案	IT関連サービスの開発拡充による事業構造の転換計画の策定	割烹料理店の総合経営診断
株式会社Y	N株式会社	K有限会社
18.プラスチック製品製造業	54.機械器具卸売業	76.飲食店
工業用プラスチック製品製造業	その他の機械器具卸売業	専門料理店
売上高3億9千万円／資本金5千万円／18名	売上高2億3000万円／資本金1000万円／4人(別に常勤型非正規3人)	売上高166百万円／出資金3百万円／20人
東京都大田区	東京都中央区	東京都墨田区
①海外子会社の運転資金分析 ②子会社の財務管理手法の提案	IT関連サービスの開発拡充によって住宅機器卸売事業との相乗効果の発揮を追求し、ITを主とする事業構造への転換を図る。	利益重視の経営体質にする
国内地方工場を閉鎖し、東南アジアに生産子会社を設立して移設、当社本社工場と海外子会社の2拠点の生産体制にある。子会社は順調に立ち上がったが、財務管理が課題となっている。	一時は年商10億円規模に迫った売上の激減を乗り越えて、IT関連サービスを育ててきた。新規のIT関連サービスを創りだし、顧客基盤を深掘りして相乗効果を生み出し多彩で強固な事業基盤の構築に取り組ん	浅草と東京スカイツリーの中間に立地し売上は伸びているが、利益が思ったほど出ていない。社長が多忙で経営管理が手薄になっている。
小規模企業で財務部門の人材が手薄なため、これを補完することができる。	時代の変化を好機とする中期的な事業構造の転換による成長戦略を岡目八目の経営診断で検証し、戦略構想に見える化しより確かな事業計画案を得ることができる。	総合経営診断をすることにより、取組む方向性に筋道が見え、利益が出る体質に向けた課題が明確になる。
①東南アジア子会社の決算資料を直に分析することができる。 ②親会社および子会社の一体的な財務管理手法について、シンプルな事例として学ぶことができる。	一時は地獄を見た経営者がどん底から立ち上がり、事業構造の転換を図りつつ当社の飛躍的成長を図る経営者の希望と執念を実感できる。時代の変化に迅速に適応する経営者の感度・力量を肌で知ることができる。	割烹料理店の経営診断を体験し、利益を出す体質についてノウハウを学ぶことができる。
吉田 勉 西川 智哉	倉辺喜一郎	長谷川 猛
11月1日(土)に開始、11月5日(水)午後15時に経営者ヒアリング、以降土日、報告会は平日午後で調整予定。	10/28(火・18時～)、10/31(金・18時～)、11/2(日)、11/16(日)、30(日)、12/7(日)、12/12(金・18時～)。(10/28夜と10/31夜は合わせて1日とみなす)	10/19(日)、10/26(日)、11/1(土)、11/8(土)、11/16(日)、11/25(火)(日程調整可能)
6日間	6日間	6日間
6人(最低催行人数4人)	6人(最低催行人数4人)	6人(最低催行人数3人)
10月27日まで(定員満了次第締め切り)	10月26日まで(定員満了次第締め切り)	10月10日まで(定員満了次第締め切り)
吉田 勉	倉辺喜一郎	長谷川 猛
tsutomu@yoshida.nifty.jp	kurabe@mtc.biglobe.ne.jp	gken515@dune.ocn.ne.jp