

実務従事マッチング大会_案件一覧表(6C)

案件説明会場	ホール6C	ホール6C	ホール6C	ホール6C	ホール6C
案件NO	14-113-S0008	14-113-S0009	14-113-S0010	14-113-S0011	14-113-S0012
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	企業再生	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	小規模製造業の経営戦略および中期事業計画の策定支援	営業力の強化	民事再生法から復活！ 自力再生を図るマーケティング戦略立案	電子機器製造企業の新事業開発戦略・知財戦略の策定支援	翻訳サービス企業の経営戦略・新事業開発戦略の策定支援
企業名	I金属株式会社	C株式会社	株式会社S商店	N電器株式会社	株式会社I
業種(大分類)	29.電気機械器具製造業	28.電子部品・デバイス・電子回路製造業	09.食品品製造業	28.電子部品・デバイス・電子回路製造業	72.専門サービス業(他に分類されないもの)
業種(小分類)	電気計測器製造業	電子回路製造業	その他の食品品製造業	電子回路製造業	その他の専門サービス業
企業規模	売上高3億円／資本金1,000万円／16名	売上高3億円／資本金1,000万円／27名(役員・パート含む)	売上高106,395千円／資本金40,000千円／15名	売上高16億円／資本金4,000万円／約100名	売上高1.9億円／資本金1,000万円／10名
所在地	東京都大田区	茨城県古河市	茨城県笠間市	本社：東京都大田区 工場：埼玉県さいたま市岩槻区	東京都千代田区
診断テーマ	①経営戦略を中心とした経営全般の診断 ②中長期事業収支計画の策定支援	受注獲得のための営業体制の再構築	民事再生法申請後10年経過。再生債権弁済完了し、自力再生のステージを迎える。法申請時、スポンサーに売却した土地・建物を買戻すため、CF強化に資するマーケティング戦略立案が診断テーマ	1)新事業開発のための戦略の構築 2)上記に伴う知的財産戦略の構築	1)既存事業の経営課題の抽出と解決策の提言 2)新規事業の事業戦略の構築
診断企業の特徴	①50年近い社歴を有する堅実経営の温度センサーメーカーである。 ②数年後に本社・工場の移転計画があり、中長期的な視点での事業展開が必要である。	ビルの監視盤、配電盤など各種自動制御盤を製造販売している。競合の厳しい環境にあり、売上が伸び悩んでいる。	業歴数百年超の老舗の食品製造業。観光スポット周辺に築数百年の茅葺屋根の直営店舗を構え、店舗自体が茨城県有数の地域資源となっている。売上は店売りほぼ100パーセント。大型バス30台程度駐車可能な駐車場を有している。	1)人材教育がしっかりしている優良企業である。 2)下請脱却のため、医療機器開発等に取り組んでいる。 3)彩の国工場指定、さいたま市テクニカルブランド企業の登録を得ている。	1)売上が急拡大する一方で組織体制強化が課題となっている。 2)従来の翻訳業から特許翻訳業に進出し、そして最近新たに外国特許出願サービス事業に挑戦中である。
企業側の診断メリット	①具体的数値に基づく説得力のある中長期経営計画が策定できる。 ②社内目標を明確化し、経営層・従業員間で共有化できる。	営業体制を見直すことによって、営業力が強化できる。	・自力再生に資する新しいマーケティング戦略の提案をもらえる。 ・自力再生スタートに向けて企業診断を受ける事で、社員活性化が図れる。	1)経営課題と解決策の明確化、それに伴う経営幹部候補の育成。 2)手薄だった知的財産戦略を構築できる。	1)持続可能な成長戦略の提言が得られる。 2)手探り状態の新事業立ち上げのための提言が得られる。
参加者のメリット	①経営戦略的な視点で経営全般の診断が経験できる。 ②設備投資借入金の投資回収分析および中長期事業計画作成等の手法を学ぶことができる。	1)営業体制再構築のノウハウを体得できる。 2)中小機構が推進する販路開拓の手法を学べる。	・民事再生法申請から復活に向けたダイナミックな事業変遷を体験できる。 ・スポンサーから土地・建物買戻しに向けたマーケティング戦略を立案できる。 ・新しいマーケティング戦略を基に、「設備資金」の経営計画書(PL、BS、CF計画)を作成できる(地方銀行案件、上野〜現地交通費実費支給)	1)脱下請けを目指すものづくり企業の支援の経験ができる。 2)中小企業診断士が支援できる「知財戦略」の実務を経験できる。 (未経験者には相応の指導を致します。)	1)出版・翻訳・特許サービス企業の支援の経験ができる。 2)新規顧客の開拓のための助言の経験ができる。 (特許業界の知識につきましては適宜指導致します。)
指導員	吉田 勉	長谷川 猛	坂本 学	松平 竹央	松平 竹央
副指導員					
診断日程	4月26日(土)に開始、以降5月中旬から6月上旬でにかけて、経営者ヒアリング・報告会は平日午後、それ以外の日は土日で調整する予定。	5/17(土)、5/24(土)、6/1(日)、6/7(土)、6/14(土)、6/21(土)(日程調整若干可能)	4月27日(日)、5月11日(日)、5月18日(日)、5月25日(日)、6月1日(日)、6月8日(日) 日程調整可能	2014年5月～6月の土日に実施	2014年5月～7月の土日に実施
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(最低催行人数5人)	6人(最低催行人数5人)	6人(最低催行人数4人)	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数3人)
募集期間	4月21日まで(定員満了次第締め切り)	4月28日まで(定員満了次第締め切り)	4月25日まで(定員満了次第締め切り)	4月22日まで(定員満了次第締め切り)	4月22日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	吉田 勉	長谷川 猛	坂本 学	松平 竹央	松平 竹央

実務従事マッチング大会_案件一覧表(6C)

案件説明会場	ホール6C	ホール6C
案件NO	14-113-S0013	14-113-S0014
案件の特長	企業再生	その他
案件名	経営方針および経営改善に向けた戦略の 具体的提案	シニアベンチャー企業の事業承継支援
企業名	株式会社Sセンター	株式会社K社
業種(大分類)	82.その他の教育、学習支援業	91.職業紹介・労働者派遣業
業種(小分類)	他に分類されない教育、学習支援業	労働者派遣業
企業規模	売上高15,000万円／資本金1,000万円／15 名	売上高4億5千万円／資本金1,000万円／ 10名(登録者500名)
所在地	東京都港区	東京都千代田区
診断テーマ	1) 経営方針の見直し 2) 経営改善に向けた具体的提案	創業者からの株式譲渡、株主構成整理な ど事業承継計画の支援
診断企業の特徴	1) 事業の4本柱(実験教室部門、イベント企 画部門、絵画展イベント部門、絵画売上・美 術館手数料)となっている。 2) 金融機関において、条件変更中 3) 経営再建中	定年を迎えても気力・体力・知力のある高 年齢者に働く場と生きがいを提供していくこ とを理念として人材派遣業務を行う企業。
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) 経営改善の具体的内容と方法を知ること ができる!	①創業者からの株式譲渡、株主構成整理 など ②事業承継計画の作成
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) 学習支援業の経営改善計画の作成スキ ルが身に付く	経営者の思いや経営の現状を知ることによ り、中小企業の実情に合った事業承継支 援、後継者育成等のノウハウ習得ができ る。
指導員	大野 昭一	足立 秀夫
副指導員	梶本 直志	福島 一公
診断日程	4月26日(土)、5月10日(土)、5月17日(土) 5月31日(土)、6月14日(土)、6月21日(土)	5月10日(土)ヒアリング、5月11日(日)、5月 31日(土)、6月8日(日)、6月15日(日)、6月 28日(土)報告会
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数6人)	6人(最低催行人数6人)
募集期間	4月23日まで(定員満了次第締め切り)	定員満了次第締め切り
問い合わせ先	大野 昭一	足立秀夫