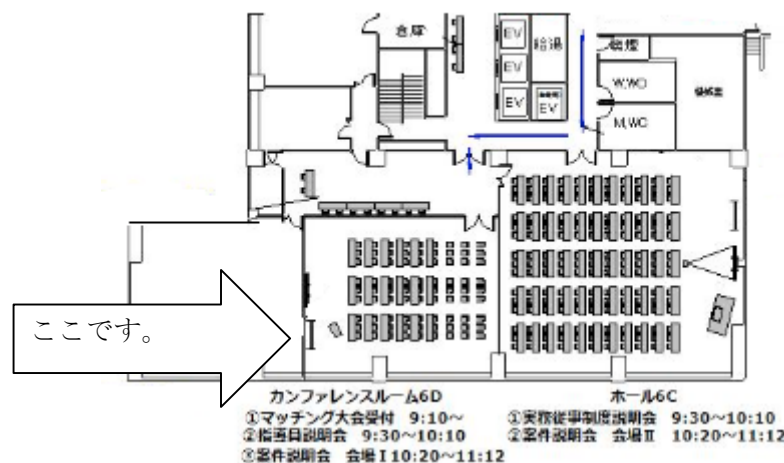


実務従事案件説明会プログラム（会場Ⅰ）

会場：カンファレンスルーム 6 D

通し番号	案件番号	案件名	業種	支部	指導員	開始時刻
		司会者より注意事項説明				10:20～
1	18-113 -S0001	『同業者によるM&A』も視野に入れた製本会社への経営改善計画提案	印刷・同関連業	中央	小山	10:25～
2	18-113 -S0002	箔押し印刷業のマーケティング戦略と新事業開発	印刷・同関連業	城西	稲垣	10:30～
3	18-113 -S0003	製造業の経営力向上支援	情報通信 機械器具 製造業	城南	足立	10:35～
4	18-113 -S0004	再建後の成長戦略策定	金属製品 製造業	城北	塚越	10:40～
5	18-113 -S0005	ビル設備メンテナンス業の事業承継に伴う組織運営と人材育成の整備	設備工事業	中央	石川	10:45～
6	18-113 -S0006	円滑な事業承継と生産性向上による安定的で持続的発展可能な事業経営	生産用機械器具製造業	中央	長屋	10:50～
7	18-113 -S0007	家電卸売業からファブレスメーカーへの転換に向けた中期経営計画策定	機械器具 卸売業	城北	村上	10:55～
8	18-113 -S0008	自然保護活動の専門性を活かした事業機会の拡大策	学術・開発 研究機関	三多摩	瀬尾	11:00～

TKP市ヶ谷カンファレンスセンター 6階



【案件説明会場 I（カンファレンスルーム 6 D）】

説明会場	カンファレンスルーム 6 D 1	カンファレンスルーム 6 D 2
案件 No.	18-113-S0001	18-113-S0002
案件名	『同業者による M&A』も視野に入れた製 本会社への経営改善計画提案	箔押し印刷業のマーケティング戦略と新 事業開発
企業名	株式会社 A	株式会社 B
業種(中分類)	15.印刷・同関連業	15.印刷・同関連業
業種(小分類)	製本業、印刷物加工業	製本業、印刷物加工業
売上高など 企業規模	売上高：142,023,624 円 資本金：10,000,000 円 従業員：13 名	売上高：82 百万円 資本金：20 百万円 従業員：約 10 名
所在地	板橋区	新宿区
診断テーマ	同業者による M&A も視野に入れた経営者に対 し、黒字化転換に必要な課題の因果関係と優先 順位を提示。最優先課題への具体策を提案する。	1) マーケティング戦略策定 2) 新規事業の開発
診断企業の 特徴	売上の 2 割超を占めた最大顧客の民事再生 (2016 年)等により経営状況が数年で悪化し、 2017 年 2 月度は債務超過に転落した。黒字化が 急務。	1) 金箔の箔押しを得意とする印刷物加工業 2) 低迷する業界で生残りをかけた新事業開発に 取り組むべき時期にある
企業側の メリット	経営者による過去の施策では効果が上がってい ない。「課題設定は適切か」「対策は的を得てい るか」社外の視点を活用して再定義出来る。	1) 自社の強みや弱みを客観的な視点から知るこ とができる 2) 市場分析にもとづいた事業の可能性を知ること ができる
参加者の メリット	①『M&A も視野に入れた』深刻な状況下の経 営課題に触れ、「直近の黒字化に実効性のある具 体策とは何か」を追求する機会が得られる。 ②[因果関係]と[ストーリー]の 2 点を軸とし、体 系的な経営改善計画を纏め上げる方法論を実践 で学ぶことが出来る。	東京で最も事業所の多い印刷業の現状と未来を 知る機会となる 2) マーケティング分析にもとづく戦略の再定義 と新事業開発のプロセスを経験できる
指導員	中央支部 小山 誠一郎	城西支部 稲垣 裕充
副指導員		城西支部 木村 孝史
診断日程	5 月 12 日(土)、19 日(土) 6 月 2 日(土)、9 日(土)、16 日(土)、23 日(土)	5 月 13 日(日)、20 日(日)、27 日(日)、 6 月 2 日(土)、3 日(日)、9 日(土)
診断日数	6 日間	6 日間
募集人員	6 人(最低催行人員 3 人)	6 人(最低催行人員 4 人)
e-mail	seiichiro.koyama@gmail.com	p206cc2@nifty.com
電話 FAX	090-8753-9638	TEL:090-2120-5776 FAX:03-4496-4773

説明会会場	カンファレンスルーム 6 D 3	カンファレンスルーム 6 D 4
案件No.	18-113-S0003	18-113-S0004
案件名	製造業の経営力向上支援	再建後の成長戦略策定
企業名	株式会社C	株式会社D
業種(中分類)	30.情報通信機械器具製造業	24.金属製品製造業
業種(小分類)	通信機械器具・同関連機械器具製造業	金属素形材製品製造業
売上高など 企業規模	売上高：2億3千万円（2017年10月期） 資本金：1000万円 従業員：20名	売上高：2億円 資本金：1,000万円 従業員：17名
所在地	横浜市	あきるの市
診断テーマ	生産性向上に向けた経営革新および事業承継の支援	・財務戦略の策定（再建後の）・・・資産活用含む ・第2の成長戦略策定
診断企業の特徴	昭和46年創業の金属加工業で、主に防衛・航空宇宙産業、通信・放送産業向けの精密板金製品を受注生産している。	・昨年、経営改善計画を策定し、金融機関の債権区分2段階アップ（債権カットなし） ・半年を経過し、経営改善計画を上回る進捗状況
企業側のメリット	ISO9001品質マネジメントの強化および最新設備への更新等を活かした技術開発、販路開拓等により生産性を向上し成長発展できる。	・財務の安定化のアイデアをもらえる ・第2の成長軌道のアイデアをもらえる
参加者のメリット	初日は平日午後企業訪問し、工場視察およびヒアリング。2日目以降は土曜日に実施。主な作業場所は大井町を予定。経営者の思いや経営の現状を知ることにより、企業の実情に合った経営力強化を支援する高度なノウハウ習得ができる。	・債権カットなしで再建した経緯を聞くことが出来る (さらに売上の3割を占める顧客を失っていた) ・財務戦略・成長戦略の策定を体験できる
指導員	城南支部 足立 秀夫	城北支部 塚越 祐之
副指導員		城北支部 中郡 久雄
診断日程	6月8日(金)、6月23日(土)、6月30日(土)、7月7日(土)、7月21日(土)、7月28日(土)	4/30(振休)・5/5(土)・5/12(土)・5/20(日)・5/27(日)・6/2(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員6人)	6人(最低催行人員3人)
e-mail	h-adachi@246.ne.jp	tsukagoshicon@gmail.com
電話 FAX	TEL.045-741-1040 携帯.070-6990-8649 FAX.045-715-0570	080-7038-9767

説明会会場	カンファレンスルーム 6 D 5	カンファレンスルーム 6 D 6
案件No.	18-113-S0005	18-113-S0006
案件名	ビル設備メンテナンス業の事業承継に伴う組織運営と人材育成の整備	円滑な事業承継と生産性向上による安定的で持続的発展可能な事業経営
企業名	株式会社E	株式会社F
業種(中分類)	08.設備工事業	26.生産用機械器具製造業
業種(小分類)	管工事業(さく井工事業を除く)	その他の生産用機械・同部分品製造業
売上高など 企業規模	売上高: 4億2千万円(前年度) 資本金: 1,000万円 従業員: 22名	売上高: 58.5百万円(53期) 資本金: 40百万円 従業員: 60名
所在地	荒川区	町田市
診断テーマ	事業承継での経営者の世代交代に伴い、目指すビジョンの再設定および組織体制や人材育成の整備、提案を行う。	円滑な事業承継、生産力・マーケティング力向上による安定的で持続的発展可能な事業戦略、職場の活性化
診断企業の特徴	創業65年、ビルや空港などのポンプ、空調機などの修理メンテナンス事業を行っている。現在2代目の社長は67歳で3年後を目途に事業を承継する予定。現在、次期経営者が中心となって組織の見直しを行っている。	一部上場企業を顧客とする創業53年の金属切削加工企業で加工機械産業の回復により業績はV字型に回復、経営トップの交代に伴う円滑な事業承継と生産性向上による経営の持続的発展が課題
企業側のメリット	現在取り組んでいる様々な組織の経営課題に対し、外部からの視点で助言、提案が受けられる。	・経営トップの交代による円滑な事業承継の推進、・経営の安定化に資する事業戦略の策定と推進、・品質向上と短納期に資する生産性向上に関する施策の作成と推進、・工場立地の決定、・職場の活性化に資する労務施策の作成と推進
参加者のメリット	組織の世代交代を行う際の課題について、また技術者人材の確保、育成についての現実的な中小企業の悩み、課題についての支援実績が得られる。	以下に関する手法の習得が期待できる。・MBO(EBO)に関する推進、・経営安定化を目的とする事業戦略の策定と目標管理の推進、・コアコンピタンスとしての高品質・短納期による生産戦略の策定と推進、・リスクマネジメント面からの工場立地の決定、・従業員意識調査の実施と労務施策の立案
指導員	中央支部 石川麻子	中央支部 長屋 勝彦
副指導員		中央支部 立川 誠之
診断日程	4月28日(土)、5月5日(土)、12日(土)、26日(土)、6月2日(土)、9日(土)	5月12日(土)、5月20日(日)、6月3日(日)、6月17日(日)、6月23日(土)、6月30日(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員6人)	6人(最低催行人員3人)
e-mail	ishikawa@prm-c.net	ICC53766@nifty.com
電話 FAX	TEL:03-5354-5937 FAX:03-5354-5938	047(387)8242

説明会会場	カンファレンスルーム 6 D 7	カンファレンスルーム 6 D 8
案件No.	18-113-S0007	18-113-S0008
案件名	家電卸売業からファブレスメーカーへの転換に向けた中期経営計画策定	自然保護活動の専門性を活かした事業機会の拡大策
企業名	株式会社G	株式会社H
業種(中分類)	54.機械器具卸売業	71.学術・開発研究機関
業種(小分類)	電気機械器具卸売業	自然科学研究所
売上高など 企業規模	売上高：4億5千万円（平成30年3月期見込み） 資本金：3,000万円（平成29年3月期） 従業員：8名	売上高：5億円(平成28年度) 資本金：1,000万円 従業員：137名
所在地	台東区	立川市
診断テーマ	ファブレスメーカーへの第一歩となるヒット商品「S」以降の第二次成長戦略策定	自然保護活動の専門性を活かした事業機会の拡大策
診断企業の特徴	創業10周年を迎える当社は、現在家電卸売業からファブレスメーカーへの転換を目指している。昨年発売した「S」は様々な媒体で取り上げられ、昨年「日本イノベーター大賞」の優秀賞を受賞した。	自然保護活動に携わる一般的な事業者はNPOであるが、株式会社として従業員の生活の安定を図り、ビジネスとして成立したフロンティアである。
企業側のメリット	ヒット商品発売以降の、次の成長戦略の策定について、様々な業種の企業等で活躍する中小企業診断士による知見が活用できる。	顧客は区役所・市役所であるが、民間企業の現状を把握し、自然保護活動の事業機会拡大に繋ぎ、更なる社会貢献を行いたい。
参加者のメリット	・競争力、収益力の弱い小規模卸売業が、特許等の知的財産の実用化によりファブレスメーカーへの脱皮を図る事例を学ぶことができる。	自然保護活動という社会活動を事業とする企業に貢献できる喜びを得られる。モノよりコト、儲けより社会的価値を求めるビジネスモデルは、多くの起業家が求めるところであり、先駆けて触れることができる。
指導員	城北支部 村上 章	三多摩支部 瀬尾 千鶴子
副指導員		城南支部 花田敏彦
診断日程	4/28(土)、4/29(日)、5/12(土)、5/20(日)、5/26(土)、6/2(土)	4月28日(土)、5月5日(土)、5月8日(火)19時～21時、5月12日(土)、5月20日(日)、5月24日(木)19時～21時
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人（最低催行人員3人）	6人（最低催行人員3人）
e-mail	a.mura702@nifty.com	seochizuko@gmail.com
電話 FAX	03-5829-8110	TEL03-3442-2273