

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	16-113-S0008	16-113-S0009	16-113-S0010	16-113-S0011	16-113-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	高度な診断ノウハウ提供 その他	高度な診断ノウハウ提供 その他	高度な診断ノウハウ提供 その他
案件名	金属加工業の新製品開発戦略・知財戦略	車載機器メーカーの経営革新計画実行に関する診断と助言	業務用化粧品メーカーの販売戦略提案	老舗ハンドメイド靴店の経営戦略再構築支援	小規模建設会社の事業承継に向けた中期事業計画の策定支援
企業名	I株式会社	株式会社T	株式会社M	D株式会社	D株式会社
業種(大分類)	24.金属製品製造業	30.情報通信機械器具製造業	16.化学工業	20.なめし革・同製品・毛皮製造業	08.設備工事業
業種(小分類)	その他の金属製品製造業	通信機械器具・同関連機械器具製造業	化粧品・歯磨・その他の化粧品用調整品製造業	革製履物製造業	管工事業(さく井工事業を除く)
企業規模	売上高2.8億円/資本金5千万円/25名	売上高1.2億円/資本金7.7千万円/15名	売上高407百万円/資本金4500万円/30人	売上高 4億円(平成27年7月期)/資本金1,000万円(平成27年7月期)/57名(パートを含む)	売上高 約3億円(平成27年9月期)/資本金1,000万円(平成27年9月期)/8名
所在地	神奈川県綾瀬市	東京都中野区	東京都足立区	東京都北区	渋谷区
診断テーマ	自社製品開発戦略の構築、販路開拓、知財戦略	経営革新計画の実行、新製品開発戦略策定、組織改革に関する診断と助言	業務用頭髪化粧品製造業の商品案およびプロモーション案の提案	現在行っている取り組みの見直しと取捨選択を行い、新たな市場を開拓するための戦略を構築する。	①財務デューデリジェンス ②中期事業計画の策定 ③事業承継M&Aの動向調査
診断企業の特徴	1)現社長から後継者への事業承継を備えるべき企業である。 2)下請脱却のため、自社製品開発や産学連携等に取り組んでいる。	1)第二創業ともいえる変革期を迎えた企業である(経営革新計画承認済み) 2)受託研究開発から、自社製品・サービスの開発にシフトを急いでいる	業務用頭髪化粧品製造業として老舗企業全国に代理店網があり、全国の美容室に供給している	創業66年の老舗オーダーメイド靴企業。近年は海外製品の輸入に押され業績は苦戦を強いられており、新たな市場開拓が課題である。	首都圏に安定受注先を有する空調・給排水等の管工事業者である。事業承継M&Aも視野に入れ、中期事業計画の策定に取り組んでいるところである。
企業側の診断メリット	1)経営課題と解決策の明確化、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)経営課題と解決策の明確化 2)経営革新に伴う組織改革のあり方についての助言を得られる。	代理店販売以外の販売方法および競合する商品の中から自社商品開発の方向性を得られる。	現在取り組んでいる事業活動の有効性を評価し見直すとともに、新しい市場を開拓していくための戦略と具体的な方策を定めることができる。	事業承継に向けた準備として、専門家による客観的な診断を受けることができる。
参加者のメリット	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)経営革新計画の実行支援の経験ができる。 2)新製品・新サービス開発戦略の立案、産学連携活動支援の経験ができる	身近である美容商材を扱う企業の診断実務が体験できる。	・老舗企業が持つ強みを知り、それを活用する方策策定を経験できる。 ・経営戦略の策定支援に関するノウハウを習得することができる。	①財務診断および中期事業計画作成のノウハウを習得できる。 ②事業承継M&Aの動向について知見を得ることができる。
指導員	松平 竹央	松平 竹央	上品 忍	片桐文夫	吉田 勉
副指導員			山崎文	石川知穂	
診断日程	初日:5月7日(土)、最終日:6月25日(土)。土曜日中心で調整。	初日:5月8日(日)、最終日:7月2日(土)。日曜日中心で調整。	平成28年4月29日を初回に、基本土日で行う。GWは外します。	5/7(土)、8(日)、15(日)、28(土) 6/12(日)、14(火)午後:報告会	初日4月24日(日)、30日(土)、企業ヒアリング5月1日(日)、以降7日(土)、14日(土)、報告会29日(日)の予定。
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3人	6人 ※最低催行人数3人	6人 ※最低催行人数4人	6人 ※最低催行人数5人	6人 ※最低催行人数5人
募集期間	2016年5月2日(月)まで(定員満了次第締め切り)	2016年5月2日(月)まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月22日(金)まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月30日(土)まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月22日(金)まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	松平竹央	松平竹央	上品 忍	片桐文夫	吉田 勉
アドレス	matsudaira-takeou@r6.dion.ne.jp	matsudaira-takeou@r6.dion.ne.jp	ueshina@gmail.com	katagiri230@yahoo.co.jp	tsutomu@yoshida.nifty.jp

案件説明会場	ホール6C	ホール6C
案件NO	16-113-S0013	16-113-S0014
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供 商店街	高度な診断ノウハウ提供
案件名	訪問介護・居宅介護支援事業所の事業診断及び収益性改善	マーケティング
企業名	株式会社H	株式会社G
業種(大分類)	85.社会保険・社会福祉・介護事業	59.機械器具小売業
業種(小分類)	老人福祉・介護事業	自動車小売業
企業規模	売上高34,036千円/資本金2,500千円/19名	売上高1,500,000,000円/資本金50,000,000円/30人
所在地	東京都練馬区	港区
診断テーマ	1)簡易事業診断及び具体的改善策の提言 2)営業手法、組織人事・採用などの実務改善	セレブでお洒落な車が好きなお客はどこ? 知らせる工夫は?
診断企業の特徴	1)創業5期目、複数事業所展開(訪問介護2、居宅介護支援1) 2)事業拡大の中、収益が安定しておらず収益改善が急務	イタリアの名車を輸入販売している。婦人服メーカーのグループ会社
企業側の診断メリット	1)現状及び課題の明確化 2)具体的かつ実現可能な改善策の把握	車離れの若い世代の考え方を知り、魅力ある名車の販売にヒントを得たい。
参加者のメリット	1)拡大する介護市場での診断実務経験が可能(介護保険制度の基礎知識の習得、診断する要点の把握) 2)事業の現状分析を中心とした経営診断スキルの取得	経営の現場で行われている具体的な方法が分かり、中小企業診断士が役立つことを確認したい。
指導員	遠藤 光輔	瀬尾 千鶴子
副指導員		田中康孝
診断日程	4/30(土)、5/14(土)、5/15(日)、5/29(日)、6/11(土)、6/12(日)※一部変更の可能性あり	4/23、5/1、5/15、5/29、6/5、6/11
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人 ※最低催行人数4人	6人 ※最低催行人数3人
募集期間	2016年4月16日まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月21日(木)まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	遠藤 光輔	瀬尾千鶴子
アドレス	endo@social-consulting.co.jp	seochizuko@gmail.com