

案件説明会場	ルーム6A	ルーム6A	ルーム6A	ルーム6A	ルーム6A
案件NO	16-113-S0001	16-113-S0002	16-113-S0003	16-113-S0004	16-113-S0005
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	高度な診断ノウハウ提供	地域密着型金融 高度な診断ノウハウ提供
案件名	人材ビジネスの経営戦略策定支援	新製品開発とPOS導入に伴う事業計画の作成支援	事業承継を本業活性化のテコとする成長戦略の展開	ファッションバッグ製造卸売業における発展戦略の構築	受注件数UPに向けた販売戦略の構築
企業名	株式会社K	株式会社R	S株式会社	株式会社K	株式会社H
業種(大分類)	91.職業紹介・労働者派遣業	57.織物・衣服・身の回り品小売業	54.機械器具卸売業	51.繊維・衣服等卸売業	79.その他の生活関連サービス業
業種(小分類)	労働者派遣業	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	産業機械器具卸売業	身の回り品卸売業	冠婚葬祭業
企業規模	売上高5億円/資本金1千万円/20名(登録者500名)	売上高1.2億円/資本金7.7千万円/15名	売上高4億2~3000万円/資本金3000万円/7名	売上高1億7,100万円/資本金300万円/6名	売上高9億円/資本金1,000万円/30名
所在地	東京都千代田区	東京都品川区	東京都中央区	東京都中野区	埼玉県さいたま市
診断テーマ	事業展開の方向性を見直し、企業として今後何を中心に進めていくか検討し、経営戦略を策定する。	1)海外事業展開を踏まえた和風服職品の新製品開発 2)POS導入による業務改善 3)中期事業計画の作成	事業承継の時期を迎えた工作機械器具卸売業一筋半世紀余の企業の、2代目から3代目へ事業承継する計画、事業承継を成長のテコとする成長戦略・事業計画を策定する	販路開拓・マーケティング、財務内容の改善	マーケティング環境分析
診断企業の特徴	定年を迎えても気力・体力・知力のある高齢者に働く場と生きがいを提供していくことを企業理念として人材派遣業務を行う企業。	厳しい景況下、社長の積極経営により3期増収・増益の都内を中心に17店舗を持つネックレス等アクセサリー服飾雑貨の企画・製造・小売業	この半世紀余大目優良顧客に恵まれたご縁を大切に長年良好な継続関係の持続に注力する受注営業に徹してきた。	ファッションバッグのデザイン制作。採用されたデザインを中国の提携工場で生産、セレクトショップへ納品するODM 海外生産卸売業。	先進的な葬祭社であり、新たな形の葬祭業を目指す
企業側の診断メリット	電力自由化・ガス自由化等の外部環境変化の中で、成長発展に向けて集中すべき事業領域、中長期戦略を明確にすることができる。	1)海外展開を視野に入れた和風アクセサリー服飾雑貨品の新製品開発計画の作成 2)POS導入による業務改善の検討 3)リスクを想定した中期事業計画の作成	岡目八目の経営診断により当社にフィットした事業承継計画案、事業承継をテコとする成長戦略案など事業展開の具体的な手段・手順等を得ることができる。	社長の営業努力により、平成25年度の売上高4,300万円から27年度1億7,100万円まで急成長している。財務内容、マーケットの成長予測などの診断から5年後の目標売上高の見直しを立てる。	外部環境の分析から、自社を客観的に見られる。
参加者のメリット	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経営の戦略的な方向性を支援する高度なノウハウ習得ができる。	1)新製品開発及び店舗展開手法の習得、 2)POS導入による業務改善手法の習得、 3)事業方針策定～戦略策定～事業計画作成に至る経営手法の習得	事業承継のタイミングを迎えた中小企業の実態や願望、創業者から承継した2代目オーナー経営者から事業承継する3代目経営者の感性・意欲を肌で知って、よりよい事業承継の取り組みや成長戦略を計画という形に見せるお役立ちを実感することができる。	売上低迷の続くアパレル業界で急成長している企業の、成長要因を知ることができる。また、5年後目標に向けた成長戦略策定に寄与する診断の体験が可能となる。	・葬祭業という特殊な業界について学ぶことができる ・地域密着戦略について学ぶことができる
指導員	足立 秀夫	長屋 勝彦	倉辺 喜一郎	柴原 廣次	小泉 悟志
副指導員	伏見 隆夫	伊藤 純一	前田 通孝	加藤 博昭	
診断日程	4月30日(土)ヒアリング、5月7日(土)、5月15日(日)、5月29日(日)、6月4日(土)、6月18日(土)報告会	5月15日(日)(社長ヒアリング)から6月26日(日)(報告会)まで(土日を中心に調整)	5/12(木)18時～、5/15(日)、/22(日)、6/5(日)、6/12(日)、6/16(木)18時～。 (別途5/13(金)18時～社長聞き取り、5/12と合わせて1日とする)	2016年4月30日、5月7日、5月14日、5月22日、5月29日、6月4日	4月25日～5月31日(日程調整可能)
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6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3人	6人 ※最低催行人数4人
募集期間	2016年4月23日(土)まで(定員満了次第締め切り)		2016年5月9日(月)まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月16日まで(定員満了次第締め切り)	2016年4月16日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	足立 秀夫	長屋 勝彦	倉辺喜一郎	柴原 廣次	小泉 悟志
アドレス	h-adachi@246.ne.jp	ICC53766@nifty.com	kurabe@mtc.biglobe.ne.jp	shiba7@mbm.nifty.com	sato4488@gmail.com

案件説明会場	ルーム6A	ルーム6A
案件NO	16-113-S0006	16-113-S0007
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 商店街
案件名	新聞業界での新事業を提案する	商店街診断
企業名	株式会社S	A商店街
業種(大分類)	39.情報サービス業	87.協同組合(他に分類されないもの)
業種(小分類)	新聞業	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	売上高52期(平成28年1月期)1億7,000万円 1支社7支局/資本金1,000万円/25名(役員、 パート含む)	50店舗
所在地	東京都中央区	台東区
診断テーマ	自社の強みを生かして新事業に取り組む	観光型商店街への活動提案と今後の戦略について
診断企業の特徴	当社は新聞業界向けの専門誌を週2回発行。読者は全国の新聞発行社と新聞販売店である。情報化の進展により新聞読者が減少している。	江戸商家風の商店街で浅草寺と浅草ロックを結ぶ参道の商店街、ファサードの江戸商家風への改修や歩行者通路の整備を実施
企業側の診断メリット	新事業に取り組むにあたって具体的な提案を得ることが出来る。	広域から訪れる来街者のニーズの把握、商店主の現状に対するニーズの把握と浅草の現状などを理事会が確認できる
参加者のメリット	①新聞業界の現状と課題を知ることが出来る。 ②新事業の取組み方を学ぶことが出来る。 ③中小企業診断士のビジネスの可能性を知ることが出来る。	観光型商店街の診断スキルの取得、広域から来街する観光客の動向や昨年12月にオープンした「まるごとにつぼん」などの再開発が進行する浅草観光の状況把握ができる。
指導員	長谷川 猛	鈴木 隆男
副指導員		宮崎 元治
診断日程	5/15(日)、5/22(日)、5/28(土)、6/4(土)、 6/18(土)、6/25(土)	6月4日(土)、5日(日)、19日(日)、26日 (日)、7月10日(日)16日(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人 ※最低催行人数4人	10人 ※最低催行人数6人
募集期間	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	長谷川 猛	鈴木 隆男
アドレス	gken515@dune.ocn.ne.jp	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp