

案件説明会場	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A
案件NO	17-113-S0001	17-113-S0002	17-113-S0003	17-113-S0004	17-113-S0005
案件の特長	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	商店街
案件名	海外子会社を含めた運転資金分析および財務管理手法の提案	「工場の生産性の改善」と「海外展示会でのプレゼン力の向上」	大型設備投資に伴う中期事業計画作成と働き方環境改善の提言	販促便の営業・マーケティング戦略支援	商店街活性化のための診断と提案
企業名	株式会社Y	株式会社T	株式会社H	株式会社T	S商店街振興組合
業種(大分類)	18.プラスチック製品製造業(別掲を除く)	26.生産用機械器具製造業	24.金属製品製造業	44.道路貨物運送業	87.協同組合(他に分類されないもの)
業種(少分類)	工業用プラスチック製品製造業	生活関連産業用機械製造業	ブリキ缶・その他のめっき板等製品製造業	一般貨物自動車運送業	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	売上高4億5千万円(平成28年7月期)/資本金5千万円(平成28年7月期)/従業員16名	売上高458百万円(平成28年8月)/資本金30百万円/29人	売上高28億円/資本金24百万円/100人(他に関連会社ヒキフネ技研16人)	売上高7億5千万円/資本金1,000万円/40名	41店舗(2017年3月1日現在)
所在地	東京都大田区	東京都中野区	東京都葛飾区	川崎市川崎区	東京都荒川区
診断テーマ	①海外子会社を含めた運転資金分析 ②海外子会社を含めた財務管理手法の提案	工場の生産性改善(5S含む) 海外展示会向けプレゼンツールの改善	財務体質の健全化と雇用改善策の提言	販促便の認知度向上、販路拡大のためのマーケティング戦略支援	商店街活性化のための診断
診断企業の特徴	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。	社長は4代目、最近就任した。会長は前社長。一昨年大きな赤字を計上したが、昨年後半から収益改善を遂げている。今期は2月月末次決算で30百万円の累積利益を創出している。	昭和7年創立の企業、市場ニーズ(色彩・精度・安全等)に対応した装飾品、機械部品、光ファイバー製品等あらゆる製品のメッキを行う	昭和51年創業の運送サービス業。「運ぶものを創造する」をモットーに、運送業からサービス業へと業態を変化させている。	商店街隣接最寄駅周辺の環境変化により通行量は増加したが、通りの幅が狭いため、商店街としての認知が弱い。昨年WEBを制作し認知に努めているが効果は限定的である。街の活性化について提案が欲しい。
企業側の診断メリット	小規模企業で財務部門の人材が手薄なため、この弱みを補完することができる。	上記の2つのテーマに関しアドバイスをもらう	・財務体質の健全化を目的とした大型設備投資に伴う事業計画の作成、職場環境改善のための従業員の意識調査と労働政策の提言	物流をベースとした販促サービス事業の売上拡大に向けて、自社のマーケティング活動を外部からの目で見てもらえる。	イベント開催にあたり、告知や集客に必要な、専門家の意見を取り入れることができる。
参加者のメリット	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。	上記2テーマの実践経験を積むことができる。指導員も共に考えるのでその知見を得られる。大きな赤字から収益改善したノウハウを聞ける(昨年後半から支援)。	1)設備投資に伴う事業計画(利益計画、資金計画)の作成法の習得、2)従業員意識調査法の習得、3)国等の設備投資及び雇用関係に係る助成金の活用法の習得	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マーケティング戦略策定を支援する高度なノウハウ習得ができる。	イベント事業の支援に参加することで、診断士活動の幅を広げることができる。また今後のイベント実施の際の支援まで参加して経験を積むことができる。
指導員	吉田 勉	塚越 祐之	長屋 勝彦	足立 秀夫	金 成一
副指導員			伊山 直和		岡 隆太
診断日程	初日4/22(土)、企業ヒアリング4/29(土)午後、5/5(金・祝)、5/6(土)、5/13(土)、報告会5/27(土)午後の予定。【ヒアリング・報告会】大田区本社、【診断会場】横浜市緑区長津田地区センター	5/13(土)・21(日)・28(日)・6/11(日)・18(日)・24(土)	5月13日(土)(社長ヒヤリング)、5月20日(土)、6月3日(土)、6月17日(土)7月2日(日)、7月8日(土)(報告会)	5月6日(土)ヒアリング、5月13日(土)、5月21日(日)、5月28日(日)、6月17日(土)、6月24日(土)報告会	4月29(土)13時～、30(日)、5月13日(土)、21(日)、27(土)、6月3日(土)16時～
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6人	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	2017年4月21日まで(定員満了次第締め切り)	2017年5月10日まで(定員満了次第締め切り)		2017年4月21日まで(定員満了次第締め切り)	
問い合わせ先	吉田 勉	塚越 祐之	長屋 勝彦	足立 秀夫	金 成一
アドレス	tsutomu@yoshida.nifty.jp	tsukagoshicon@gmail.com	ICC53766@nifty.com	h-adachi@246.ne.jp	mail@s1-consul.com

案件説明会場	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A	カンファレンスルーム6A
案件NO	17-113-S0006	17-113-S0007	17-113-S0008
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	その他
案件名	中古書籍販売のチェーン店の経営戦略策定	老舗外車ディーラーの経営戦略の明確化	「ペーパーレス社会」「卸不要論」に対抗する紙卸売問屋の販路開拓提案
企業名	株式会社B	株式会社G	株式会社H
業種(大分類)	60.その他の小売業	59.機械器具小売業	55.その他の卸売業
業種(少分類)	他に分類されない小売業	自動車小売業	紙・紙製品卸売業
企業規模	売上高 11億9千万円(2016年5月期)/資本金 1千万円(2016年5月期)/従業員200名(パート・アルバイト含む)	売上高20億(H28/11期)/2店舗/資本金5,000万円(H28/11期)/30人	売上高14億7千万円(平成28年9月期)/資本金4,000万円(平成28年9月期)/23名
所在地	東京都八王子市	東京都江東区	台東区
診断テーマ	経営環境の悪化により業績が低迷する中古書籍販売店の経営改善提案。展開する19の直営店の業績評価と今後の経営の方向性を提示する。	①経営上の課題を把握し経営戦略を明確化する。 ②経営戦略に沿って具体的な改善提案を行う。	産業基本素材(紙、プラスチック等)の卸売業における販路拡大のためのマーケティング戦略の立案
診断企業の特徴	1)平成元年創業の中古書籍小売業で、業界の草分け的な存在である 2)人口減少、書籍離れ、スマホの台頭等、経営環境が悪化している 3)店舗もピーク時の40店舗から現在19店舗まで減っている 4)負のスパイラルに歯止めをかけるための模索を続けている	老舗のイタリア車正規ディーラーとして、ショールーム・サービス工場、パーツショップを保有している。業績は概ね堅調。しかし今、環境変化への対応が求められている。	台東区に自社ビルを構える同企業は、「ペーパーレス社会」や「問屋不要論」等が云々される中、84年の社会の荒波を乗り越えてきた。差別化が厳しい卸売業で、現在3代目の社長のもと新たな販路開拓にチャレンジ中。
企業側の診断メリット	1)経営改善の方策を第三者の目で確かめてもらい助言が受けられる。 2)各店舗の経営状況を客観的に評価できる。 3)新規事業の提案を含め、新たな気づきを得られる。	中小企業診断士の持つ分析力と診断ノウハウの提供により、今後の経営戦略を明確化し、経営力向上を図ることができる。	差別化が難しい業種、業態における販路開拓の実行施策について、様々な業種の企業内で活躍する中小企業診断士による知見が活用できること。
参加者のメリット	1)構造的な逆境にある企業の実状を実践的に体験できる。 2)固定観念にとらわれず新事業のアイデア出しが体験できる。 3)多店舗展開する企業の経営改善提案が体験できる。	業歴40年のイタリア車正規ディーラーの経営ノウハウを学び、経営上の課題把握と経営戦略の明確化から具体的な提案策定までを実践することにより、中小企業診断士としてスキル向上が図れる。	・転換期を迎えている卸売業の将来に向けての生き残りのための諸施策を、実習を通じて学ぶことができる。 ・創業80年を超えて、3代に渡って事業を継続されている老舗企業の事業承継の秘訣を学ぶことができる。
指導員	田中 敏夫	田中 康孝	村上 章
副指導員	米山 憲一	竹内 正司	
診断日程	5/13(土)、5/14(日)、5/27(土)、5/28(日)、6/3日(土)、6/9(金)	初回・最終回は平日夜間19:00~21:00。その他は土日で調整。5/23(火)、6/4(日)、6/11(日)、6/25(日)、7/9(日)、7/19(水)	5/9(火)、5/14(日)、5/21(日)、5/27(土)、6/4(日)、6/5(月) (2日目~5日目の日程調整可能)
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4人	6人 ※最低催行人数3人
募集期間	2017年5月1日まで(定員満了次第締め切り)	2017年5月12日まで(定員満了次第締め切り)	2017年5月2日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	田中 敏夫	田中 康孝	村上 章
アドレス	ts-tanaka@kfd.biglobe.ne.jp	ynt.tanaka@com.home.ne.jp cdchampions2007@yahoo.co.jp	a.mura702@nifty.com