

案件説明会場	ホール7B	ホール7B	ホール7B	ホール7B	ホール7B
案件NO	16-113-S0041	16-113-S0042	16-113-S0043	16-113-S0044	16-113-S0045
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	その他	その他	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	製造業の経営革新支援	売上げ季節変動の大きい業種の経営改善と戦略の策定	記念品、工芸品等製造販売の販路拡大	事業承継4代目の製造業における経営総合診断	錠前市場でグローバルな事業展開を図るニッチトップ企業の事業戦略
企業名	M株式会社	株式会社M	S株式会社	株式会社Y	株式会社H
業種(大分類)	30.情報通信機械器具製造業	32.その他の製造業	32.その他の製造業	13.家具・装備品製造業	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	がん具・運動用具製造業	畳等生活雑貨製品製造業	建具製造業	金属線製品製造業(ねじ類を除く)
企業規模	2億3千万円/1千万円/20名	6億9千万円/3120万円/47名	1億円/1,000万円/8人	2億円/1,000万円/17名	38.5億円/3,000万円/78人
所在地	神奈川県横浜市	台東区	東京都墨田区	千葉県松戸市	東京都北区
診断テーマ	生産性向上に向けた経営革新計画の策定支援	季節変動が大きい伝統産業(ひな人形製造業)の、オフシーズンのマーケティング提案	1)トロフィー・記念品等の製造の販路拡大提案 2)ご子息への権限移譲方法提案	経営総合診断	1)中期事業計画の作成、2)目標管理(組織別、個人別)の推進、3)労働安全衛生管理の推進、4)新製品開発の推進
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。	創業97年、台東区御徒町に自社ビルを構えて50年の老舗の人形製造販売企業。台東区浅草橋周辺に集積している雛人形業界において、木目込み人形という独自のデザインの人形を製造・販売している。	当社は、1949年創立以来、トロフィー・楯、ミニチュア、皮革等の製造販売を手掛けており、有力企業との取引を継続する中で、さらに、経営安定を図るべく販路拡大に努め、さらに財務力の安定を図りつつ、ご子息に権限移譲をはかろうとしている。	創業は昭和45年、特殊加工技術による特注ドアの100%受注生産をする企業である。一級・二級の技能士を多く抱え、技能オリンピックでは金賞、全国建具展示会では国土交通大臣賞を受賞するなど、技術には定評があり、一定のブランド力を確立している。	昭和27年に創業、独自の簡秀技術により国内で開発した製品を上海、ジャカルタ等で生産し世界の靴・スーツケースメーカーに販売するニッチトップ企業
企業側の診断メリット	AS9100による品質管理強化および最新設備への更新等を活かした新事業活動により生産性を向上し成長発展できる。	中小企業診断士という経営診断ならびにコンサルティングのプロの視点で、まったく新しいオフシーズンのマーケティング提案が期待できる。	1)販路拡大による経営の安定化を図れる。 2)ご子息への権限移譲に対する道筋がわかる。	1)総合的な視点で企業診断や事業プロジェクト策定づくりができる中小企業診断士の能力を活用する 2)3代目となる事業承継後の経営における基礎マネジメントの基本を整理することができる。	1)事業戦略策定とリスクを想定した事業計画の作成の仕方、2)今年導入の目標管理制度の診断、3)昨年から義務化されたメンタルヘルス対策等労働安全環境施策に関する診断、4)市場ニーズを具現化した設計力向上と製品開発に関する診断
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、企業の実情に合った経営革新計画策定支援ノウハウの習得ができる。	・めったに体験できない日本の伝統産業の戦略策定に携わることができる。・日本全体の課題となっている少子高齢化による市場縮小が推測される業界の中長期の戦略策定支援が体験できる。・マーケティング戦略策定の基本スキームを学ぶことができる。	1)トロフィー・記念品等の製造工程を理解できる。 2)技術力のある企業の販路拡大方法を体験できる。 3)我が国に多く活躍している小規模企業の実態を経験できる。	1)事業承継が順調にできている歴史のある優良製造企業が総合診断する 2)4代目の「足腰の強い会社づくり」のサポートをすることとなる 3)製造業、木材加工業界、職人の世界に通じているメンバーを歓迎する	1)事業戦略策定と実行計画の作成の仕方の習得、2)目標管理制度の構築の仕方の習得、3)メンタルヘルス等労働環境施策の進め方の習得、4)設計力向上と製品開発の仕方の習得
指導員	足立 秀夫	村上 章	椎木 忠行	関本征四郎	長屋 勝彦
副指導員	牧村博一				吉田 健司
診断日程	11月12日(土)ヒアリング、11月20日(日)、12月3日(土)、12月10日(土)、12月17日(土)、12月23日(祭)報告会	11/5(土)、11/6(日)、11/12(土)、11/19(土)、11/26(土)、12/3(土)(2日目～5日目の日程調整可能)	11月5日(土)、他は、参加者と調整、	11/9(水)11/12(土)11/19(土)12/3(土)12/10(土)12/16(金)	10月22日～12月3日までの土日を中心に調整
診断日数	6日	6日	6日	6日	6日
募集人員/最少催行	6名/6名	6名/3名	6名/3名	6名/6名	6名/3名
募集期間	2016/10/31	2016/10/31	2016/10/22	10月25日	
問い合わせ先	足立 秀夫	村上 章	椎木 忠行	関本征四郎	長屋 勝彦
アドレス	h-adachi@246.ne.jp	a.mura702@nifty.com	td-siiki@jcom.home.ne.jp	rome121@jcom.home.ne.jp	ICC53766@nifty.com

案件一覧表,ホール7B

案件説明会場	ホール7B	ホール7B	ホール7B
案件NO	16-113-S0046	16-113-S0047	16-113-S0048
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	商店街	商店街
案件名	中小企業の事業展開を診断(造園業からエクステリア事業そしてその先へ)	商店街観光振興に向けた取り組み	商店街分断がチャンス!?, 未来の商店街を描く
企業名	S株式会社	K商店街振興組合	H商店街振興組合
業種(大分類)	07.職別工事業(設備工事業を除く)	87.協同組合(他に分類されないもの)	87.協同組合(他に分類されないもの)
業種(小分類)	その他の職別工事業	87.協同組合(他に分類されないもの)	事業協同組合(他に分類されないもの)
企業規模	6億円/資本金2,000万円/45名	80店舗	約250店舗/事務員2名、事務局長1名
所在地	東京都世田谷区	東京都台東区	東京都板橋区
診断テーマ	ハウスメーカー依存からの脱却 ~個人向けエクステリア事業拡大に向けて課題解決の提案	観光型商店街に向けての提言	定期調査の精査と分断後の姿を見据えた改革・改善策の提案
診断企業の特徴	造園業からスタートした企業が、ハウスメーカーと組んでエクステリア事業へ拡大。今後に向けて個人向け取引拡大を目指し、店舗展開を開始。	大観光地浅草の西にある商店街、その西にある合羽橋道具街では免税カウンターを設置し観光客対応を開始、当商店街はその中間にあり対応が遅れている	都内でも有名な稼働するアーケードを持つ商店街。通行量が1日に3万人前後度あり、様々な特徴ある事業をおこなっている。商店街活性化策の中には、採算ベースに乗った事業もあり。注目度も高い。
企業側の診断メリット	・外部環境の分析から、自社を客観的に見られる ・今後の個人向け事業の可能性を検討できる	上記の記載通り、観光に対する対応の遅れがあり、今回の診断で一定の方向性を示すことで、観光型商店街への取り組みの推進が図られる	1) 定期調査のトレンド把握ができる 2) 提言は、計画道路による商店街分断に対応するまちづくり設計の参考になる。
参加者のメリット	・業歴48年を迎える企業の生き残りをかけた事業展開の経緯を学べる ・店舗展開について、具体的な出店手法、集客手法が学べる ・社長、役員へのヒリアングと報告会で経営陣の生の声が聞ける	国の政策でもある観光立国の先進地、浅草での商店街診断を通じての経験	1) 大型商店街の実態に触れることができる。 2) 都市計画と商店街との関係から、まちづくりとは何かという、大きな課題を考えるきっかけになる。
指導員	小泉 悟志	鈴木 隆男	杉山健二
副指導員		荒井一成	宮木公平
診断日程	10月29日(土)(社長・経営陣ヒアング)、11月5日(土)、6日(日)、12日(土)、13日(日)、19日(土)(社長・経営陣への報告会) (メンバー決定後、日程調整可能)	11月5日(土)、11月6日(日)、11月13日(日)、11月20日(日)、11月27日(日)、12月3日(土)	11/13(日)-11/20(日)-11/27(日)-12/3(土)-12/11(日)-12/18(日) ※最終日の報告会は商店街の都合で変更になる場合があります。
診断日数	6日	6日	6日
募集人員/最少催行	6名/4名	10名/8名	10名/6名
募集期間	10月15日	10月25日	10月25日
問い合わせ先	小泉 悟志	鈴木 隆男	杉山健二
アドレス	sato4488@gmail.com	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp	sugiken@surfnet.co.jp