

案件説明会場	ルーム7C	ルーム7C	ルーム7C	ルーム7C	ルーム7C
案件NO	16-113-S0032	16-113-S0033	16-113-S0034	16-113-S0035	16-113-S0036
案件の特長	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	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	小規模建築設計会社の新規ビジネスモデルの構築支援	VR・AR関連新規事業の実現可能性検証および施策提言	新規事業への取組み	建物管理業の人事労務組織改善/営業力の強化	特許技術を活かした市場拡大策の策定支援
企業名	株式会社N	株式会社M	株式会社 M	株式会社 T	有限会社I
業種(大分類)	74.技術サービス業(他に分類されないもの)	72.専門サービス業(他に分類されないもの)	60.その他の小売業	69.不動産賃貸業・管理業	78.洗濯・理容・美容・浴場業
業種(小分類)	土木建築サービス業	デザイン業	書籍・文房具小売業	不動産管理業	美容業
企業規模	売上高 約35百万円/資本金1000万/4名	売上1億2,000万円/資本金1000万/8人	売上235百万円/資本金10百万/20名	売上高1億6千万円/資本金20百万/8名	6,239万円/2店舗/6200万/8名
所在地	目黒区	東京都中央区	千葉県我孫子市	東京都豊島区	東京都足立区
診断テーマ	①新たなサービスメニューを軸としたビジネスモデルの検討 ②企業連携による新規顧客開拓の提案	1)VR・ARを活用した新規事業計画の実現可能性検証(FS) 2)新規事業のプロモーションに関する施策提言	新聞販売店の新規事業への取組み	1)新規事業開発に伴う新組織の構築と人事労務体制の整備 2)新規事業のマーケティング環境分析	①特許技術を活かした販売促進と市場の拡大策 ②資金計画に基づいた財務体質の改善策
診断企業の特徴	海外の大型商業施設等の設計実績を有する建築設計会社である。新規顧客開拓に向けて、新たなビジネスモデルの構築に取り組んでいるところである。	1)大手楽器メーカー等に納入実績のあるグラフィックデザイン業 2)当社独自のリソースとして精緻なVR・ARソフトウェア資産を持つ	新聞購読者の減少により厳しい経営になっている。新規事業への取組が課題になっている。	1)2代目だが、経営革新に取り組む、前向きな経営者である。 2)安定した既存事業をベースに新分野への展開を図る段階にある。	創業66年の歴史を持つ美容室である。施術の特許を取得しており、確かな技術力で高付加価値化により他店との差別化を見込んでいる。創業100年に向けて経営基盤の強化を目論んでいる。
企業側の診断メリット	新規ビジネスモデルの構築に向けて、専門家による客観的な診断及び提案を受けることができる。	1)新規事業着手前の実現可能性分析(FS)によるリスク低減 2)プロモーションに関する提言により早期の投資回収が図れる	1)新規事業への取組みを推進することができる。 2)高齢者見守りビジネスを具体的に推進できる。	1)新規事業であるプロパティ・マネージメント(不動産経営代行業)の方向性を確認できる。 2)組織の見直しによる社員のモチベーションアップが期待できる。	①販売促進の展開方法および市場の開拓ノウハウが得られる。 ②販売戦略を基にした財務計画の策定概要が分かる。
参加者のメリット	①新規ビジネスモデルの策定ノウハウを習得できる。 ②企業連携ノウハウを習得できる。	1)VR・AR関連新規事業計画の詳細を検討する機会が得られる 2)現実の事業計画に対するFSを行える機会が得られる 3)独立後のコンサル案件に対して支援実績として活用できる	1)新聞販売店の業界の現実と課題を知ることができる。 2)強みを生かした新規事業の取組みを学ぶことができる。 3)高齢者見守り事業の推進を学ぶことができる。 4)中小企業診断士のビジネス分野が広がる。	1)若手経営者との接触により経営者視点での診断経験を得ることができる。 2)中小企業の人事労務に関する知見が得られる。 3)プロパティ・マネージメントについて、高度な知識を得ることができる。	①競争の激しい業界で66年の業歴を誇る理由を知ることが出来る。 ②鎊を削る理美容業界の実態を知ることが出来る。 ③販売戦略の構築方法および資金計画への落とし込みが体得できる。
指導員	吉田 勉	坂野直人	長谷川 猛	柴原 廣次	片桐文夫
副指導員			中間 浩一		石川知徳
診断日程	初日10月22日(土)、 企業ヒアリング29日(土)午前、 11月5日(土)、19日(土)、26日(土)、 報告会12月3日(土)の予定。	10月30日(日)、11月6日(日)、11月13日(日)、11月20日(日)、11月27日(日)、12月4日(日)	10/29(土)、11/5(土)、11/12(土)、11/19(土)、11/27(日)、12/3(土)、	11/05(土)、11/12(土)、11/20(日)、11/26(土)、12/03(土) 12/10(土)	10月30日(日)、11月6日(日)、13日(日)、27日(日)、12月3日(土)、11日(日)
診断日数	6日	6日	6日	6日	6日
募集人員/最少催行	6名/5名	6名/3名	6名/4名	6名/3名	6名/4名
募集期間	2016/10/21	2016年10月22日(土)	2016年10月20日(木)	2016年10月15日(土)	2016年10月24日(月)
問い合わせ先	吉田 勉	坂野直人	長谷川 猛	柴原 廣次	片桐文夫
アドレス	tsutomu@yoshida.nifty.jp	philarts@ab.auone-net.jp	gken515@dune.ocn.ne.jp	shiba7@mbm.nifty.com	katagiri230@yahoo.co.jp

案件説明会場	ルーム7C	ルーム7C	ルーム7C	ルーム7C
案件NO	16-113-S0037	16-113-S0038	16-113-S0039	16-113-S0040
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
案件名	居酒屋(個室創作ダイニング)チェーンの持続的成長支援	理念を実現する戦略・事業承継～事業計画策定	結婚式2次会プロデュース業の持続的競争優位条件の明確化	活水器販売事業者の「経営力向上計画」と経営戦略の策定支援
企業名	T株式会社	N株式会社	株式会社O	株式会社Y
業種(大分類)	76.飲食店	58.飲食料点小売業	79.その他の生活関連サービス業	55.その他の卸売業
業種(小分類)	その他の飲食店	その他の飲食料点小売業	冠婚葬祭業	他に分類されない卸売業
企業規模	売上10億/店舗数20店/資本金10百万/50人	売上2億4000万円/資本金10百万/7名	売上10億/資本金10百万/20名	売上高3,900万円/資本金20百万/4人
所在地	新宿区	東京都中央区	渋谷区	埼玉県さいたま市
診断テーマ	既存店舗の経営改善、新店舗展開の支援、お客さま満足度の向上	数十種類の栄養補助食品と化粧品品の販売事業について「過不足のない調和のとれた食生活を提供する」理念を実現する戦略・事業計画、M&A・事業承継構想を策定する。	持続的競争優位条件の明確化	①経産省の「ローカルベンチマーク」を利用した経営診断 ②経営強化法に基づく「経営力向上計画」と経営戦略の策定支援 ③収益性と財務体質強化に関する診断と助言
診断企業の特徴	創業数年で20店を展開する居酒屋チェーン、更なる出店を計画	健康食品が社会的認知を得る以前から上場企業が取り組んでいたその1部門が子会社として独立(現在は資本関係はない)、以来30余年の実績を有する企業であるが、新たな展開の時期を迎えている。	感動のクライマックスに向けて共にストーリーを作っていく仕組みがある。年間3500組の二次会のプロデュースを行う。業界1位	1)主力商品は、著名な大企業への納入実績が増えて売上は増加傾向 2)新たな販路の開拓、財務体質の強化が課題である 3)事業承継を控えている(ご子息が後継者)
企業側の診断メリット	中小企業診断士の有する知見と診断ノウハウの提供により、今後の成長戦略を明確化できる	岡目八目の経営診断により、創業32年目を迎えた当社の現状と歩みを振り返り、少子高齢化・人口減少など時代の構造的変化に対応する事業展開の具体的な手段・手順等、M&A・事業承継構想を得ることができる。	経営基盤を強化し持続的競争優位を保つための現状確認ができる。	1)経営強化法が推奨するところの「経営力向上」の助言が得られる 2)「ローカルベンチマーク」を活用した経営の自己診断手法を習得できる
参加者のメリット	創業後急成長を遂げてきた居酒屋チェーンの経営ノウハウを学び、スキルアップを図ることができる	上場企業の子会社として創業した当社が、健康食品や栄養補助食品のラインナップ増加、さらに化粧品へと事業範囲を拡大してきた着眼や思想、変遷、展開プロセス等を知り、経営者の意向や取り組みを、時代の構造的変化に対応する戦略戦術、事業承継計画という形に見せるお役立ちを実感できる。	経営現場の専門性の高さを学び、中小企業診断士としての対応の幅を広げる。	1)経営強化法に基づく「経営力向上」の支援の実務経験が得られる 2)「ローカルベンチマーク」による経営診断の実務経験が得られる
指導員	田中 康孝	倉辺 喜一郎	瀬尾千鶴子	松平 竹央
副指導員	伊藤 孝一	前田通孝	牛嶋一朗	
診断日程	10月26日(水)18:30~20:30、11月23日(水・祝)、12月4日(日)、12月18日(日)、1月8日(日)、1月23日~31日の平日夜間	11/10(木)18時~、11/13(日)、11/26(土)、12/11(日)、12/17(土)、12/19(月)18時~。(別途11/11(金)18時~経営者聞き取り、11/10と合わせて1日とする)	10月25日~11月10日の平日18:30~20:30、11月12日(土)、12月4日(日)、12月18日(日)、1月21日(土)、1月23日~31日平日夜間	10月30日(日)、11月6日、13日、27日、12月4日、18日(日)全て日曜日
診断日数	6日	6日	6日	6日
募集人員/最少催行	6名/3名	6名/4名	6名/3名	6名/3名
募集期間	2016年10月23日(日)	2016年10月28日(金)	2016年10月23日(日)	2016/10/22
問い合わせ先	田中 康孝	倉辺喜一郎	瀬尾千鶴子	松平竹央
アドレス	ynt.tanaka@jcom.home.ne.jp	kurabe@mtc.biglobe.ne.jp	seochizuko@gmail.com	matsudaira-takeou@r6.dion.ne.jp