

	1	2	3	4	5	6
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	ホール6C
案件NO	17-113-S0009	17-113-S0010	17-113-S0011	17-113-S0012	17-113-S0013	17-113-S0014
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	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
案件名	「受託開発型」情報処理サービス企業への経営改善提案	成長段階企業での人材育成とマーケティング	高齢者見守りサービスのビジネスモデル	「健康・快適」サービス業の多角化戦略	癒しと活力、世界と日本のサービス業を臨く	教育系ベンチャー企業への、事業戦略立案とマーケティング提案
企業名	株式会社F	株式会社E	株式会社N	株式会社S	株式会社R	株式会社E
業種(大分類)	39.情報サービス業	39.情報サービス業	39.情報サービス業	79.その他の生活関連サービス業	79.その他の生活関連サービス業	72.専門サービス業(他に分類されないもの)
業種(小分類)	情報処理・提供サービス業	ソフトウェア業	情報処理・提供サービス業	他に分類されない生活関連サービス業	その他の洗濯・理容・美容・浴場業	その他の専門サービス業
企業規模	売上高6億円(平成28年7月期)/資本金150万円/48名	売上高1億6,780万円(2016年12月期)/資本金2000万円(2016年12月期)/17名	売上高 非公開(直近は5期目)/資本金800万円/従業員5人	売上高24億円/資本金4750万円/正社員66名、非正規社員135名	H28期 売上高:5,136万円/資本金H28期960万円/5名	売上高90,000千円(7期)/資本金3,000千円/8人
所在地	東京都中央区	東京都新宿区	東京都荒川区	東京都渋谷区	東京都千代田区	東京都新宿区
診断テーマ	1)ビジネスモデル改革 2)人材マネジメント(働き方改革)	1)マーケティング環境分析、2)人材育成・事業部制	高齢者見守りサービスのビジネスモデルを創る	「健康・快適」サービス企業の多角化戦略を探る～低成長時代の多角化企業の今後の事業戦略～	新規事業の市場性診断	教育系ベンチャー企業への、事業戦略立案とマーケティング提案
診断企業の特徴	1)顧客要求実現のため、社員の殆どは客先に常駐している 2)常駐先では一次受け企業マネジメントのもと、開発を行っている 3)ビジネスパートナーと連携しながら、リソースを確保している	1)創業13年目の受託ソフトウェア開発事業者 2)社長は44歳の若手創業者で、社員の年齢構成も若く活気がある	電設工事会社が自社開発した「電気の使用量で高齢者の安否確認など見守るシステム」を使い新事業として設立したサービス会社(子会社)	・日本での独製日焼けマシン導入のパイオニア的存在であるが、その他に飲食業、プライベート事業、化粧品事業等の事業領域がある。	千代田区内でタイマッサージ店を経営しており、強力な集客力を持っている。今回既存顧客を軸に新規事業展開(イノベーション)を検討中。	士業・コンサル・講師などの「先生業」に向けた、顧客獲得・独立開業に特化した日本最大級のスクールを中心とした事業展開を進めている。スクール事業、レンタルオフィス事業、Web制作事業、教育系ポータルサイト事業、コミュニティ運営事業といったサービスを展開中。多様な事業展開の方向性がある中で、上場を見据えた今後の方向性を模索している。
企業側の診断メリット	1)安定収益を実現するビジネスモデル変革の気づきを得られる 2)既存の強みを正しく理解し強化することで、収益力を高められる 3)企画中の社内施策について、外部からアドバイスを受けられる	1)マーケティング調査による自社進路の決定 2)人事労務診断による、現場のモチベーションアップ	高齢者見守りサービスのビジネスモデルを構築できる。	・今後の事業戦略の提案 ・財務内容改善提案	新規事業を実施するにあたり、外部専門家から市場性や事業の在り方のアドバイスが受けられる。	・調査分析によって、自社の事業領域に関する情報が得られる。 ・新しい方向性の発想・アイデアが得られる。
参加者のメリット	1)受託開発型情報処理サービス業のビジネスモデルを理解できる 2)ビジネスアナリシス知識体系に基づいた改善提案法を習得できる 3)チャートによる「見える化」実践と、プレゼン能力を強化できる	1)若手IT創業経営者との接触により、IT企業の成長戦略が体験できる 2)人材マネジメントのスキルが身に付く 3)WEBアプリ受託開発、ECサイト運用・支援の現場を知ることができる	1)インターネットによる高齢者見守りサービスの実態が学べる。 2)IoTである「ネットミル」の具体的なビジネス構築を体験できる。 3)中小規模の販路開拓の企画手法を学ぶことができる。	・経営者の立場にたった事業戦略検討を体験できる ・最新の診断技法が共有できる ・金融機関からの融資と事業性評価の関係性が理解できる	既存顧客への新規事業立上を行うステージなので、参加することで新規事業立案や起業における市場調査などの基本ノウハウが学べる。また集客を行うにあたって、SNSの活用やネット集客などの実践的ノウハウも学べる。	・急成長ベンチャー企業に触れることができる ・学習したマーケティング理論を、実務として取り組むことができる ・経営に必要なIT・Webのトレンドを知ることができる
指導員	城 裕昭	柴原 廣次	長谷川 猛	伊藤 孝一	青野 忠義	石川 麻子
副指導員	川端 充子	木田 裕芳	中間 浩一	三澤 潔	小林 徹	
診断日程	①5/13(土)、②5/17(水)、③5/27(土)、④6/3(土)、⑤6/17(土)、⑥6/22(木)、⑦6/26は平日客先訪問 18:30予定、その他は土曜 9:00-17:00	4/28(金・ヒアリング)、5/6(土)、5/14(日)、5/20(土)、5/28(日)、6/3(土・報告会)	5/13(土)、5/21(日)、5/28(日)、6/3(土)、6/10(土)、6/17(土)	1)4/24(月)夜18:30～経営者ヒアリング、2)5/14(日)9:00～17:00、3)5/28(日)9:00～17:00、4)6/4(日)9:00～17:00、5)6/11(日)9:00～17:00、6)6/12(月)以降平日夜18:30～報告会	1)5月12日(金)事業者面談、打合せ、診断、2)5月13日(土)診断、3)5月20日(土)診断、4)5月27日(土)診断、5)6月3日(土)診断、6)6月5日(月)報告会	4月29日(土)、5月6日(土)、14日(日)、21日(日)、6月3日(土)、11日(日)に活動予定(土)診断、6)6月5日(月)報告会
診断日数	6日間	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3人	6人 ※最低催行人数4人	6人 ※最低催行人数6人
募集期間	2017年4月24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)	2017年4月23日まで(定員満了次第締め切り)	2017年4月30日まで(定員満了次第締め切り)	2017年4月23日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	城 裕昭	柴原 廣次	長谷川 猛	伊藤 孝一	1、青野 忠義 2、小林 徹	石川 麻子
アドレス	hiro0712y@yahoo.co.jp	shiba7@mbm.nifty.com	gken515@dune.ocn.ne.jp	itokochi@ivory.plala.or.jp	1、taono39@nifty.com 2、primevista777@gmail.com	ishikawa@prm-c.net

案件説明会場	ホール6C	ホール6C
案件NO	17-113-S0015	17-113-S0016
案件の特長	高度な診断ノウハウ提供	その他
案件名	学習塾の経営計画策定支援	従業員確保・定着率向上のための施策の策定
企業名	株式会社N	株式会社P
業種(大分類)	82.その他の教育、学習支援業	76.飲食店
業種(小分類)	学習塾	専門料理店
企業規模	売上高51百万円(2016年3月期)/資本金2百万円(2016年3月期)/9名	売上高H27年4月1日からH28年3月31日 342,318千円/資本金1千万円/正社員9名、 パート・アルバイト50人
所在地	東京都大田区	東京都新宿区
診断テーマ	1)マーケティング環境分析 2)人材育成・モチベーションマネジメント	従業員確保の方法、従業員定着率向上のための労務的施策の策定
診断企業の特徴	1)経営者が塾講師の高いスキルと豊富な経験を有している。 2)他社と差別化できるキラーコンテンツを持っている。	平成63年4月創業、複数のフランチャイジーとして飲食店を展開する。現在は、喜多方ラーメンのフランチャイジーとして3店舗を運営している。
企業側の診断メリット	1)当企業の競争力強化 2)従業員のモチベーションアップ	飲食店特有のパート・アルバイトの従業員比率が高く、従業員の確保と定着が課題となっているが、これに対する施策の提供が受けられる。
参加者のメリット	1)マーケティング環境分析に基づく、高度な経営計画策定のスキルが身に付く。 2)人材マネジメントのスキルが身に付く。 3)今回以降も業務継続できる可能性がある。	飲食店特有のパート・アルバイト・従業員の確保と定着が課題となっているが、これに対する施策の考え方など従業員管理のノウハウの取得ができる。
指導員	瀬尾 千鶴子	鈴木 隆男
副指導員	牛島 一朗	
診断日程	4月28日、5月6日、5月27日、6月10日、6月17日、6月23日	6月11日(日)、18日(日)、25日(日)、7月9日(日)、16日(日)、23日(日)
診断日数	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5人
募集期間	2017年4月22日まで(定員満了次第締め切り)	2017年5月13日まで(定員満了次第締め切り)
問い合わせ先	瀬尾 千鶴子	鈴木 隆男
アドレス	seochizuko@gmail.com	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp