

【案件説明会場Ⅱ（ホール6C）】

説明会場	ホール6C 9	ホール6C 10
案件No.	18-113-S0009	18-113-S0010
案件名	介護用品レンタル事業者の新ニーズ先取りマーケティング差別化戦略策定支援	中小物流事業者の先進的 IT システム構築支援
企業名	有限会社 I	株式会社 J
業種(中分類)	70.物品賃貸業	44.道路貨物運送業
業種(小分類)	その他の物品賃貸業	貨物軽自動車運送業
売上高など 企業規模	売上高：1億5000万円 資本金：300万円 従業員：6名	売上高：6.9億円（2018年1月期） 資本金：100万円 従業員：11名
所在地	千葉県松戸市	新宿区
診断テーマ	介護レンタル事業者の生き残りかけた新ニーズ先取り事業の展開に際してマーケティング差別化戦略を策定する。	1)システム開発の要件定義の前段階である戦略策定段階での課題抽出 2)ビジネスモデルを切り口としたシステム構築のポイントの洗い出し
診断企業の特徴	創業事業の液体容器販売が不振となり、介護用品レンタルに事業転換、地域密着の密度の濃い営業展開で売上げ増大傾向にある。	1)大手宅配業者のラストワンマイルを担当して毎期倍増のペースで急成長中 2)脱下請を目指した共同配送事業者を統合する ERP システム開発の準備中
企業側のメリット	事業承継推進にあたって、新ニーズをとらえたマーケティング差別化戦略を策定することで、介護制度変更等のリスクに備えられる。	1)システム開発に先立つ要件定義の前段階の戦略策定の支援が受けられる 2)開発委託先との折衝に先立って機能設計面での重要なポイントが把握できる
参加者のメリット	事業承継に際して、新旧経営者の思いを反映させた時代の変遷を先取りしたマーケティング戦略の策定支援ノウハウが習得できる。 "	1)中小物流業界において前例のない大規模な IT システム構築に関われる 2)システム構築の前段階の戦略策定フェーズという稀少な事例を体験できる 3)急成長中の中小企業の若い経営者に対して提言を行うチャンスが得られる
指導員	中央支部 落合 哲美	城南支部 坂野直人
副指導員		
診断日程	5月（12日、19日、26日）、6月（2日、9日、16日）	5/12（土）、5/20（日）、5/26（土）、6/2（土）、6/23（土）、6/30（土）
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人（最低催行人員3人）	6人（最低催行人員3人）
e-mail	ttm_ochiai@ybb.ne.jp	banno@y5.dion.ne.jp
電話 FAX	Tel:080-4677-7181 Fax:0466-22-0328	TEL:090-4226-3492 FAX:0554-20-6088

説明会会場	ホール6C 11	ホール6C 12
案件No.	18-113-S0011	18-113-S0012
案件名	合併(事業統合)した Web 制作企業へのビジネスモデル提案	IT 企業の成長戦略策定/部門別事業計画
企業名	株式会社K	株式会社L
業種(中分類)	40.インターネット附随サービス業	39.情報サービス業
業種(小分類)	インターネット附随サービス業	ソフトウェア業
売上高など 企業規模	売上高: 3.1 億円(2017 年 6 月期) 資本金: 7,500 千円 従業員: 20 人	売上高: 4 億円(2017 年 10 月期) 資本金: 1,000 万円 従業員: 45 名
所在地	渋谷区	渋谷区
診断テーマ	1)合併(事業統合)企業の経営改善提案 2)新規事業(ビジネスモデル)の検討	経営戦略・成長戦略の策定
診断企業の特徴	1)HP の企画・制作・運用事業 (ファッション・ライフスタイル業界が多い) 2)昨年度、同業者 2 社が事業統合した	2008 年創業の IT 企業。エンジニアリングサービス、ASP、EC の 3 事業を展開する。挑戦、発展、成功をキーワードにし、「会社の競争力は社員全員で作出す」をモットーに「社員が会社に満足しているか」を念頭においた経営が特徴。時代に合わせて事業内容を変化させながら成長を続け 10 年。次の 10 年に向けてアクセルを踏む。
企業側の メリット	1)事業統合後の経営改善提案を受けられる 2)新規事業の検討と外部評価を受けられる	第三者の視点による分析から得られる気づき 人員マネジメントについて助言を得られる
参加者の メリット	1)Web 制作企業に対する診断アプローチ方法を習得できる 2)独立志向の高いクリエイター集団企業の働き方を理解できる 3)合併(事業統合)企業に対する改善提案を経験できる	1.成長を続ける IT 企業の成長・事業戦略の策定に関与できる 2.人を大事にする会社の経営を実体験できる 3.経営者に気づきを与える診断・報告書の作成手法を学べる
指導員	三多摩支部 城 裕昭	城南支部 星野 裕司
副指導員	三多摩支部 三村 義樹	城東支部 三澤 潔
診断日程	5/12(土)、5/16(水)、5/19(土)、6/2(土)、6/16(土)、6/27(水)	5/11(金) 5/12 (土)、20 (日)、27(日)、6/2 (土)、6/6(水)
診断日数	6 日間	6 日間
募集人員	6 人 (最低催行人員 3 人)	6 人 (最低催行人員 3 人)
e-mail	hiro0712y@yahoo.co.jp	fieldstar25@gmail.com
電話 FAX	090-3426-7349、042-677-9597	Tel:090-2973-7310 Fax:050-3737-1008

説明会会場	ホール6C 13	ホール6C 14
案件No.	18-113-S0013	18-113-S0014
案件名	事業承継を踏まえたIT企業の今後の事業戦略	輸入車ディーラーの事業戦略と販売戦略の提案
企業名	株式会社M	株式会社N
業種(中分類)	39.情報サービス業	59.機械器具小売業
業種(小分類)	ソフトウェア業	自動車小売業
売上高など 企業規模	売上高：5.3億円 資本金：1,000万円 従業員：47名	売上高：20億円(2016年11月期) 資本金：50百万円 従業員：30名
所在地	品川区	江東区
診断テーマ	事業承継も踏まえた今後のIT企業の事業戦略	①経営環境の変化を先取りした事業戦略と販売戦略の提案 ②それらを支える社内体制の整備
診断企業の特徴	近年売上が伸長しており、常駐インフラ事業をメインとしながらも医療分野に強いIT企業である。	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。業績は堅調だが、急速に変化する自動車産業と市場環境の中、今後の発展のための戦略を模索中。
企業側のメリット	外部識者の知見により、気づきが得られる。	異業種からの視点や消費者からの視点を織り交ぜた提案により、外部環境への対応のヒントを得られる。
参加者のメリット	最新の診断手法が学ぶことができる。 新しい国・都の施策や補助金・助成金について具体的に実践することができる。	日本の主力産業の一つであり、大きな変化の波にさらされる自動車産業の最前線に、外車正規ディーラーという立場で向き合う当社に対する事業戦略の策定、販売戦略の提案を通じて、希少な視点から自動車産業を見ることができるとともに、一定の規模を備えた企業に対する実効性のある内部管理体制の提案ができる。
指導員	中央支部 伊藤 孝一	城西支部 今井 卓
副指導員	中央支部 加藤伸一郎	中央支部 横山 満久
診断日程	4/21,5/13,5/27,6/10,6/24,6/30	5月19日(土)、6月6日(水) 6月10日(日)、6月24日(日)、7月8日(日)、7月18日(水)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員3人)	6人(最低催行人員4人)
e-mail	itokochi@ivory.plala.or.jp	itac@samba.ocn.ne.jp
電話 FAX	03-6379-7063 & 03-6379-7063	090-2175-1341

説明会会場	ホール6C 15	ホール6C 16
案件No.	18-113-S0015	18-113-S0016
案件名	老舗レストランの生産性向上策提言	飲食店の営業実績分析および中期事業計画策定支援
企業名	株式会社O	株式会社P
業種(中分類)	76.飲食店	76.飲食店
業種(小分類)	専門料理店	専門料理店
売上高など 企業規模	売上高：210百万円 資本金：300万円 従業員：38名（内パートアルバイト27名）	売上高：90百万円(平成29年2月期) 資本金：3百万円 従業員：6名、パート7名
所在地	世田谷区	目黒区
診断テーマ	老舗レストランの生産性向上策提言	①営業実績の分析に基づく営業状況の評価 ②販売促進対応策の提案 ③中期事業計画の策定 【参加条件】診断先と競合関係にある企業に関わっていないこと。
診断企業の特徴	有名な老舗ロシア料理店	①熊本県産地鶏「天草大王鶏」をメイン食材とした鶏料理店。 ②鶏料理3店舗を運営しており、さらに新業態で4店目の出店を検討しているところ。
企業側の メリット	提案を得ることにより、経営戦略変更の契機が得られる。	①新規出店に向けて、専門家から中期事業計画の策定支援が得られる。 ②経営戦略的な視点で新たな取り組みに対する助言が得られる。
参加者の メリット	老舗経営者への経営戦略提案機会が可能となる。ロシア料理に触れることで飲食業診断の幅を広げることが可能になる。	①飲食店の分析ノウハウおよび経営支援ノウハウを習得できる。 ②中期事業計画策定に関するノウハウを習得できる。 ③企業の新たな取り組みに対する戦略的支援手法を習得できる。
指導員	三多摩支部 奥井 浩	城南支部 吉田 勉
副指導員	城南支部 近藤 光二	
診断日程	5/7(月) 5/13(日)、5/27(日)、6/3(日)、6/10(日)、6/11(月)	4月28日(土)、5月5日(土) 5月12日(土)、5月26日(土)、6月9日(土)、6月16日(土)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員3人)	6人(最低催行人員4人)
e-mail	okuil@sepia.ocn.ne.jp	tsutomu@yoshida.nifty.jp
電話 FAX	090-7199-6142 FAX: 03-3922-1419	TEL: 080-5193-6982