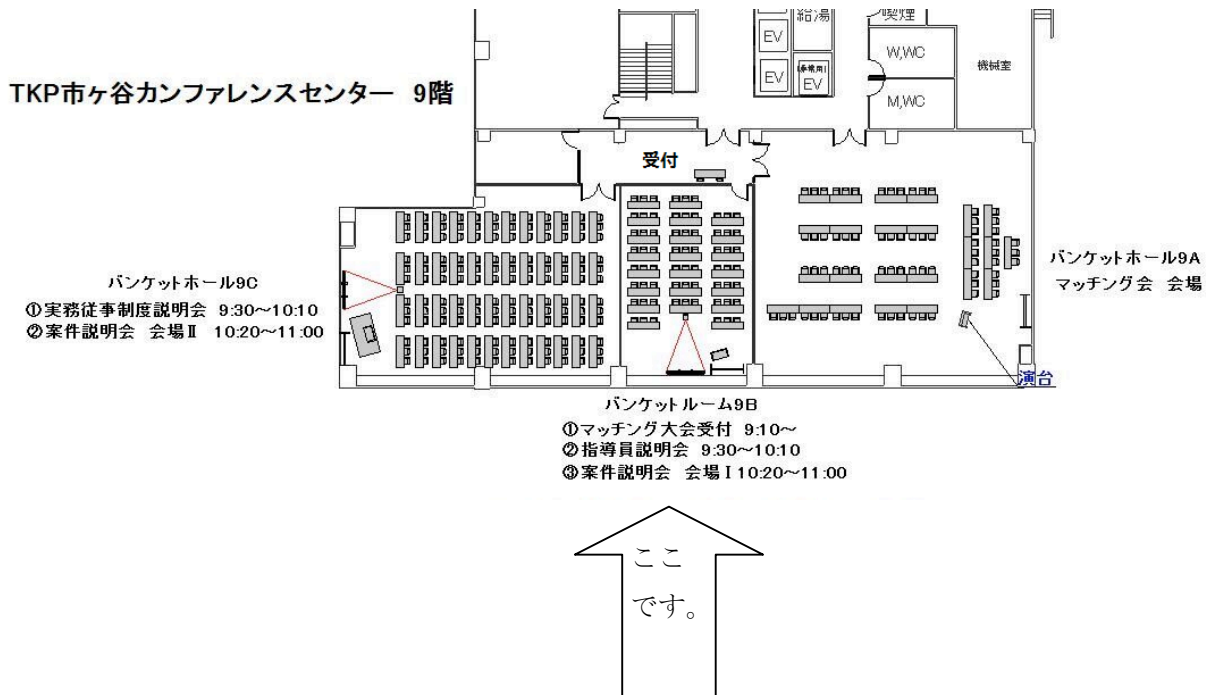


実務従事案件説明会プログラム（会場Ⅰ）

会場：バンケットルーム 9B

通し番号	案件番号	案件名	業種	支部	指導員	開始時刻
		司会者より注意事項説明				10:20～
1	17-113 -S0033	製造・販売業の経営診断と成長戦略の強化	設備工事業	城西	桐	10:25～
2	17-113 -S0034	事業ポートフォリオと事業戦略策定	設備工事業	城北	塚越	10:30～
3	17-113 -S0035	経営改善提案の策定	設備工事業	中央	田中	10:35～
4	17-113 -S0036	製造業及び卸販売の収益性改善／販売力強化	電気機械器具製造業	城西	林	10:40～
5	17-113 -S0037	新規開発製品の市場開拓を目的とした中期事業計画策定支援	電気機械器具製造業	城南	吉田	10:45～
6	17-113 -S0038	製造業の販売促進と持続的繁栄を可能とする組織作り	業務用機械器具製造業	城南	星野	10:50～
7	17-113 -S0039	地域電器店の新ニーズ先取りマーケティング差別化戦略策定支援	機械器具小売業	中央	落合	10:55～
8	17-113 -S0040	キャラクタービジネス周辺事業の経営基盤強化支援	情報サービス業	城北	村上	11:00～



【案件説明会場 I (バンケットルーム 9 B)】

説明会場	バンケットルーム 9 B 1	バンケットルーム 9 B 2
案件 No.	17-113-S0033	17-113-S0034
案件名	製造・販売業の経営診断と成長戦略の強化	事業ポートフォリオと事業戦略策定
案件の特徴	高度な診断ノウハウの提供	高度な診断ノウハウの提供
企業名	株式会社 A	株式会社 B
業種(中分類)	08.設備工事業	08.設備工事業
業種(小分類)	管工事業 (さく井工事業を除く)	電気工事業
売上高など 企業規模	売上高：3 億 2,413 万円 (H28 年 8 月) 資本金：1,000 万円 従業員：19 名	売上高：400 百万円 資本金：20 百万円 従業員：約 80 名
所在地	稲城市	台東区 (訪問先は千葉)
診断テーマ	1) 市場環境分析 2) 将来計画/目標管理など事業評価 3) マネジメント全般評価	事業ポートフォリオ、ビル管事業の将来性、派遣労働法改正への対応、人材確保への対応
診断企業の特徴	床暖房システム・冷暖房システム等の開発、製造、販売及びソーラーシステム、水回りリフォーム等、一般住宅用と一部業務用の販売施工とメンテナンスサービスを業務としている。 健康・環境・省エネに配慮し快適な暮らしの創造と普及に努め、東京都トライアル発注認定や東京都中小企業振興公社ニューマーケット支援製品に選定されるなど高い技術を有する企業です。	25～27年度の3年間大きな赤字、借入返済ストップ 28年6月から指導者が支援、28年度黒字化 営業利益-11%→2% 29年6月から返済再開、経営改善計画達成中
企業側のメリット	アイデア豊富な発明家である創業者から事業承継した2代目社長の経営評価と今後の企業発展に向けての方向性が確認できる。	上記テーマに関しアドバイスをもらう
参加者のメリット	市場ニーズの高い環境・省エネに取り組む中小先端企業の活動や市場環境を知ること、製造業におけるモノづくりの現場、販売環境、経営・成長戦略について社長と共に学ぶことが可能である。	上記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開ける (1年半支援)
指導員	城西支部 桐 伸也	城北支部 塚越 祐之
副指導員		城北支部 篠崎 利恵
診断日程	11/11 (土)、12 (日)、18 (土)、19 (日)、23 (木・祭日)、25 (土)	11 / 10 (金)、11 (土)、19 (日)、26 (日) 12 / 3 (日)、16 (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 6 人)
e-mail	kiri.shinya@sophia-k.jp	tsukagoshicon@gmail.com

説明会会場	バンケットルーム 9B 3	バンケットルーム 9B 4
案件No.	17-113-S0035	17-113-S0036
案件名	経営改善提案の策定	製造業及び卸販売の収益性改善／販売力強化
案件の特徴	高度な診断ノウハウの提供	高度な診断ノウハウの提供
企業名	株式会社C	株式会社D
業種(中分類)	設備工事業	電気機械器具製造業
業種(小分類)	電気通信・信号装置工事業	電球・電気照明器具製造業
売上高など 企業規模	売上高：44億円 支店等13拠点 資本金：2億円 従業員：170名	売上高：5,000万円 資本金：1,500万円 従業員：6名
所在地	品川区	中野区
診断テーマ	経営改善（販路拡大、広報強化、人材育成等）による経営力向上	1) 市場環境分析 2) 将来計画／目標管理など事業評価 3) マネジメント全般評価
診断企業の特徴	通信設備、情報設備、防災・弱電設備等の設計・施工・保守サービスが主な業務領域。業績は堅調。官公庁に強く、特許技術も保有しているが、更なる業容拡大を目指している。	戦後開業し、70年以上の歴史を持つ照明器具メーカー。卸・販売・小売までを行っている。照明の技術・デザインに関しては業界でも定評があり、バブル前後までは大手電機小売業とも大型取引を行っていた。しかしバブル崩壊後、大手電機小売店との取引がなくなり、手詰まりの状況である。しかしデザイン、技術は定評があり、人気番組「ぶらり途中下車の旅」で取材されたほどである。
企業側のメリット	中小企業診断士の持つ診断ノウハウ（知見、分析力、提案力）を提供することで、経営改善・経営力向上を図ることができる。	現在の手詰まりの状況を打破し、本来のいい職人でもある現在の社長が今後の企業発展に向けて方向性が確認できる。また、新たな一手を講じることが出来る。
参加者のメリット	刻々と変化する情報通信業界において業歴60年の歴史を持つ同社の経営ノウハウを学び、経営者意向を踏まえた具体的な改善提案を策定することで、中小企業診断士としてのスキルアップが図れる。	照明というどちらかというとニッチの市場ではあるが、製造・卸・小売までの一連の業務を学習することが出来る。また、飲食業についてもその仕組みを学習することが出来る。
指導員	中央支部 田中 康孝	城西支部 林 啓史
副指導員	城西支部 今井 卓	城西支部 河崎 展生
診断日程	初日・最終日の経営者面談・報告会は平日夜 18:30～20:30。その他のミーティングは日曜日。①11/15(水)、②11/26(日)、③12/3(日)、④12/17(日)、⑤1/14(日)、⑥1/24(水) (最終回は日程調整中)	11月12日(日)全日 11月17日(金)19時から 11月19日(日)全日 11月26日(日)全日 12月3日(日)全日 12月6日(水)19時から
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人員4人)	6人(最低催行人員5人)
e-mail	ynt.tanaka@jcom.home.ne.jp cdchampions2007@yahoo.co.jp	kcetsu@nifty.com

説明会会場	バンケットルーム 9 B 5	バンケットルーム 9 B 6
案件No.	17-113-S0037	17-113-S0038
案件名	新規開発製品の市場開拓を目的とした中期事業計画策定支援	製造業の販売促進と持続的繁栄を可能とする組織作り
案件の特徴	地域密着型金融、高度な診断ノウハウの提供	高度な診断ノウハウの提供
企業名	株式会社 E	株式会社 F
業種(中分類)	電気機械器具製造業	業務用機械器具製造業
業種(小分類)	電気計測器製造業	計量器・測定器・分析機器等理化学機械器具製造業
売上高など 企業規模	売上高：250 百万円 資本金：44 百万円 従業員：18 名	売上高：400 百万円 資本金：10 百万円 従業員：24 名
所在地	杉並区	あきる野市
診断テーマ	□中期事業計画の策定支援 □組織活性化に向けた提案 □金融系ファンドの活用支援	マーケティングと持続化にむけた組織づくり
診断企業の特徴	ものづくり補助金等を活用して新製品を開発し、経営革新計画の承認を得て取り組んでいる。新規開発製品の潜在需要の掘り起こし、市場開拓に向けた組織体制整備、資金調達等が課題となっている。	気象衛星ひまわりから発信された電波を、受信・解析し気象情報へ変換するシステムの設計製造販売。国内はもとより世界各地に設置。
企業側の メリット	・経営戦略的な視点で中期事業計画の策定支援を受けられる。・組織活性化、ファンド活用等の具体的助言が得られる。	販売促進と持続的繁栄を可能とする組織作りにヒントを得る。
参加者の メリット	・中期事業計画策定に関する支援ノウハウを習得できる。・地域密着型金融の現況および活用手法を習得できる。	時流に乗ったビジネスモデルを学ぶとともに、経営者に気づきとヒントを与える報告書の作成ノウハウを習得できる。
指導員	城南支部 吉田 勉	城南支部 星野 裕司
副指導員		三多摩支部 中畑 慎博
診断日程	初日 12/2(土)、企業ヒアリング 12/9(土)、12/16(土)、1/13(土)、1/20(土)、報告会 1/27(土)の予定。【ヒアリング・報告会】杉並区診断先、【診断会場】横浜市緑区長津田地区センター(長津田駅徒歩8分)	経営者面談 11/13(月)PM、報告書作成 11/19(日)、26(日) 12/3(日)、17(日)、報告会 12/20(水)PM または夕刻
診断日数	6 日間	6 日間
募集人員	6 人 (最低催行人員 4 人)	6 人 (最低催行人員 3 人)
e-mail	tsutomu@yoshida.nifty.jp	fieldstar25@gmail.com

説明会会場	バンケットルーム 9B 7	バンケットルーム 9B 8
案件No.	17-113-S0039	17-113-S0040
案件名	地域電器店の新ニーズ先取りマーケティング差別化戦略策定支援	キャラクタービジネス周辺事業の経営基盤強化支援
案件の特徴	高度な診断ノウハウの提供	高度な診断ノウハウの提供
企業名	株式会社G	株式会社H
業種(中分類)	機械器具小売業	情報サービス業
業種(小分類)	機械器具小売業(自動車、自転車を除く)	情報サービス業
売上高など 企業規模	売上高: 8,100 万円 資本金: 1,000 万円 従業員: 4 名	売上高: 5 億 3 千万円 資本金: 1,000 万円 従業員: 16 名
所在地	千葉県松戸市	台東区
診断テーマ	地域電器店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。	キャラクタービジネスの 3D 造形を下支えしている中小企業の経営基盤強化支援
診断企業の特徴	近年、物販の売上割合が減少しているが、工事関係(設置、修理メンテ、リフォーム等)は高い技術を保有し売上増大傾向である。	創業 8 年目を迎えた当社は、3D 造形(デジタル)と匠の色付け(アナログ)を融合させたキャラクターグッズの製作を受託している。
企業側のメリット	3 年後に予定の後継者への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明確にすることができる。	差別的優位性を持った企業であるが、足元の財務体質の強化、収益性の向上、情報発信という普遍的な経営課題についての高度な改善提案を受けることができる。
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。	世界的にも有名な日本のキャラクタービジネス周辺事業について、その現状や特性を理解し、経営課題解決に向けての提案手法を学ぶことができる。
指導員	中央支部 落合 哲美	城北支部 村上 章
副指導員		
診断日程	11 月 11 日(土)、18 日(土)、25 日(土) 12 月 2 日(土)、10 日(日)、16 日(土)	11/10(金)、11/12(日)、11/19(日)、11/25(土)、11/26(日)、11/27(月)
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	a.mura702@nifty.com