

平成26年度秋季実務従事事業一覧表

案件番号	14-1001	14-1002	14-1003	14-1004	14-1005
企業情報					
業種	製造業	家具小売業	飲食店	アクセサリーの企画・開発・販売	小売業(全国の空港の売店で土産物販売)
企業規模					
資本金	1000万円	3,000万円	1,000万円	81万円	3,750万円
従業員数	7人	105人	20人	3人	126人
売上高	527百万円	208百万円	150百万円	20百万円	2,376百万円
所在地	大阪市生野区	大阪市西区	貝塚市	大阪府高槻市	大阪府池田市
診断テーマおよび課題	早い段階よりファブレスな製造業を目指し、設計・企画力の強化にとり組んできた企業です。ODM(オリジナル・デザイン・マニファクチャリング)として、更なる試作力・検査力の強化を望まれています。そのための事業計画の原案が必要です。	当社は、快適な住環境の提供を理念に「人々の暮らしに魔法をかける」をキャッチフレーズに掲げ、接客において「ソリューション」と「エンターテインメント」の提供を強みに、他社と差別化し、売上を拡大してきた。近年、関東に進出し、現在、全国に12店舗を展開している。このような成長戦略を実現する上での経営課題を明確化し、経営提言・革新提言を行う。	飲食店2店舗と小売店2店舗をお持ちの企業です。順調に拡大されてきましたが、今後より一層の多店舗化するにあたってもう一度内部管理の強化を図りたいと考えておられます。診断テーマとしては、企業の現状の問題点を考えその解決策を提案していく事並びに拡大戦略をとるときの注意点などを提案して行きたいと考えています	アクセサリー(主にヘアアクセサリ)の企画・開発・販売を手掛け、デザインは自社で実施し、製造は国内外の会社に委託製造しています。創立後3年の若い会社ですが、課題が多い中、やる気、成長意欲が高く、企業診断、アドバイスをするのに、非常にやりがいのある会社です。主に新商品開発、販路開拓が大きな課題です。	物販・飲食エリアの全面改装機関における収益性の確保。伊丹空港、福岡空港における、飲食・物販エリアの全面改装期間、仮設店舗での運営を行うことになる。企業としては、仮設店舗であっても、収益性を確保して、キャッシュフローを確保していかなければならない。収益性を維持して、キャッシュフローを確保するための対策をアドバイスしてもらいたい。
実施方法					
募集人員	6名	6名	6名	6名	6名
最少催行人数	3名	4名	4名	3名	3名
実施日数	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)
実施期間	11月中旬から1月上旬	11月～1月	11月～12月(年内に終わる予定です)	11月15日～12月6日	11月～12月
主な作業場所/時間帯	作業場所は四ツ橋の「にしむらや」事務所。時間帯は土曜日の午後。	実習先企業内会議室・土曜日午後	指導員の事務所(地下鉄本町駅すぐ)	大阪府高槻市(JR高槻駅、阪急高槻市駅付近)	イーエムイーコンサルタンツ株式会社 土日を基本とします(最終的にはメンバーと相談)。
予定スケジュール					
1日目	11月15日(土) 打ち合わせ・企業訪問	11月8日(土)午後 オリエンテーション(実習先の事業内容・経営概況・課題を共有化)	11月1日(土) 企業様へのヒヤリング&店舗視察	11月15日(土) 9:40～13:00	11月1日(土)。診断方針の共有、ヒヤリング準備。
2日目	11月22日(土) 課題抽出・アドバイスの方向性	11月22日(土)午後 実習先にて会長又は社長・担当専からヒヤリング	11月9日(日) 現状分析(3C・SWOT分析)	11月16日(日) 15:00～18:00	取得データの分析、ヒヤリング内容の分析。外部
3日目	11月29日(土) 企業訪問(未定)	12月6日(土)午後 現状と経営課題の整理	11月23日(日) 課題の抽出	11月22日(土) 10:00～13:00	現状分析の精緻化。今後の方向性の検討
4日目	12月6日(土) アドバイスの具体化	12月20日(土)午後 解決策・提言内容を検討。及び、実習先にて追加ヒヤリング	11月24日(祝) 解決方法の検討	11月29日(土) 10:00～13:00	11月29日(土)または12月2日(火)。企業訪問(現状
5日目	12月13日(土) プレゼン資料作成	1月10日(土)午後 報告書のまとめ	12月7日(日) 提案書の作成	11月30日(日) 15:00～18:00	診断報告書の統合、精緻化
6日目	未定 報告会	1月24日(土)午後 実習先にて報告、意見交換	12月13日(土) 報告会の実施	12月6日(日) 10:00～13:00	12月27日(土)。企業訪問(診断報告会)
担当指導員					
指導員名	横山 昌司	橋本 博	原 伸行	山本 裕司	小野知己
プロフィール	昭和34年生まれ。同志社大学経済学部卒業、関西学院大学商学研究科修了。平成10年コンサルタントとして独立。小規模メーカーや小売業に多くのコンサルティング実績や公的な機関での多くの相談実績を有する。	1997年中小企業診断士登録。大手家電メーカー退職後、独立。経営革新計画策定支援、事業再生計画策定支援、経営の見える化の仕組み構築支援など50社程度の支援を経験。実務補習指導員を10件担当。中小企業支援にあたって勤務時代の経験やノウハウが大変活かしている。	得意分野は飲食店の経営改善、社員教育です。実務従事1回、実務補習2回の指導員歴があります。	民間企業、産業支援機関を経て、2009年独立。専門は、起業・新事業のサポート。得意分野は経営法務。これまで500社以上の起業・新事業のサポートを実施。特技は柔軟体操。モットーは、「柔軟なカラダに柔軟なココロが宿る」。	昭和30年生、神戸大学経済学部卒。サンリー㈱、大手コンサルタント会社、建設会社を経て、平成6年独立。平成13年EMEコンサルタンツ(株)を設立、代表取締役。(一社)大阪中小企業診断士会理事。著書に「我が社は、なぜ顧客から選ばれているのか(かんぼう)」、「コンサルティングの基礎」 「コンサルティングの作法」(共著、同友館)。
参加者へのコメント	診断企業にとってつねにわかりやすく企業のレベルにあったコンサルティングを心掛けています。実務従事は6日間と限られた期間になりますが、クライアントにとって役立つアドバイスをを行うだけでなく、楽しい実務従事を行いたいと考えています。	中小企業の目線に合わせて、現場現物主義で支援します。ゴーストバスターズ手法(システムズアプローチ)を用い、現状分析・あるべき姿・あるべき姿実現のための処方箋と実行計画策定、経営数値への落とし込みまで、経営者と意見交換しながら体系的に支援します。実務従事を通じて、ゴーストバスターズ手法もマスターしていただければと思います。一緒に勉強いたしましょう。	実施日は基本的に日曜日の昼からを想定しています 私は中小企業が実現可能な提案をすることを常に心がけています是非社長から「それすぐに実施して見ます」と言われる提案を協力して考えましょう。飲食店なので店舗見学も行う予定です 飲食が好きな方は是非参加してください。	企業サポートにおいて、最も大切にしていることは、企業が持つ隠れた「長所や強み」を引き出すことです。対象企業は、設立後3年の若くて明るい企業です。ぜひ一緒に斬新な提案を考えて行きましょう。	クライアント目線に立った、クライアントにとって役に立つ診断を目指します。ワクワクする、皆さんにとっても役に立つ実務従事を体験しましょう。今回の店舗リニューアルのテーマは、小売業・飲食業において、避けて通れない実践的なテーマです。みなさんの積極的な参加とアドバイスに期待をしています。

平成26年度秋季実務従事事業一覧表

案件番号	14-1006	14-1007	14-1008	14-1009	14-1010
企業情報					
業種	液体調味料(たれ・ほん酢・ドレッシング)の開発	医療機器製造販売業	アパレルで大阪を中心に活動	製造、卸販売	食品加工製造業(直販店舗も保有)
企業規模					
資本金	3,500万円	1100万円	1000万円	1,000万円	1000万円
従業員数	50人	15人	5名	3人	45人(パート含む)
売上高	868百万円	60百万円	139百万円	37百万円	590百万円
所在地	大阪府高槻市	大阪府豊中市	大阪市中央区	大阪市	大阪府八尾市
診断テーマおよび課題	経営者は、具体的経営計画を作成し、実行のためのプロジェクトチームの結成等を行ない、具体的に動くことで従業員の『意識変革』による継続・安定的な経営を行なっていきたいと考えています。	バランス・スコアカード(BSC)による事業計画策定支援。経営理念、ビジョンを日常の行動に落とし込むBSCマネジメントを4つの視点(財務、顧客、業務(プロセス)人材と変革)からバランスのとれた明確な戦略目標を設定し、戦略マップで「見える化」する。また戦略目標達成のための評価指標・数値目標、アクションプランと階層化したスコアカードをアウトプットし、バランス・スコアカードを完成。	1、販路拡張 2、売り上げ拡大 3、マーケティングの向上	◆診断テーマ：第2創業計画の策定 ◆企業の概要：昭和12年創業、うるし製造販売を事業とする企業で大阪市内に拠点を持ち、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認取得等、経営革新に積極的に取組まれています。 ◆企業の課題：日本の伝統産業であるうるし事業が低迷する中、この技術を守りながら、従来市場(主には仏壇板の製造販売)とは異なる市場への進出を模索中、新市場開拓に向けた計画策定支援を希望されています。	診断テーマは、2つあり、①工場の生産性向上および②店舗の販売施策の具体化です。創業35年の企業で(現社長は2代目)、昨今の厳しい経営環境の中、売上低迷、利益率悪化が顕著になっており、工業の生産性向上および具体的な販売施策が必要になっています。全社的に網羅する診断ではなく、テーマである工場の生産性向上と店舗の販売力強化に注力し、企業訪問・現地視察を重ねながら、具体的な改善案を提案します。
実施方法			ヒアリング、打合せ 報告会でわかりやすく指導		
募集人員	6名	6名	6名	6名	6名
最少催行人数	4名	6名	2名	3名	4名
実施日数	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)
実施期間	11月～12月	11月下旬～12月中旬	12月6日(土)14時打合せ協会の予定(参加者のご希望日)	平成26年11月22日(土)～平成27年1月17日(土)	11月
主な作業場所/時間帯	株式会社 上宮経営開発研究所の事務所	大阪市内、高槻市生涯学習センター 土日、昼	ヒアリングと報告日は平日、他は土日、診断企業・事務所	東の森ホール会議室(大阪府泉佐野市)、土曜日 基本13時～17時(進捗状況により延長あり)	企業訪問4日(大阪府八尾市) 指導員事務所2日(大阪府梅田)
予定スケジュール					(原則)土日で短期集中で実施 訪問予定日は※表
1日目	11月15日(土)(うちPM企業訪問・ヒアリング)	2014/12/中旬(土) 企業ヒアリング	火曜日 ヒアリング 診断企業 事務所	11月22日(土) 午前:内部調整、午後:企業訪問、診断方針の討議、調整	11月1日(土) 終日 企業ヒアリング・工場店舗視察※
2日目	11月16日(日)	2014/12/中旬(日) 現状分析 戦略課題抽出	参加者希望日 事務所	11月29日(土) 企業環境分析、課題の抽出、革新方針の検討	11月2日(日) 終日 企業分析・問題課題の特定※
3日目	11月22日(土)	2014/12/下旬(土) 戦略マップ、アクションプラン検討	参加者希望日 事務所	12月06日(土) 課題、革新方針の再検討、報告書骨子の討議、調整	11月4日～14日 平日夜 参加者と応相談(進捗で3日目と4日目入れ替えもあり)
4日目	11月29日(土)	2014/12/下旬(土) アクションプラン策定	参加者希望日 事務所	12月13日(土) 各担当の報告書(素案)持寄り、討議、調整	11月9日(日) 終日 提案内容すり合わせ・企業追加ヒアリング※
5日目	12月7日(日)	2014/1/上旬(土) バランス・スコアカード策定	参加者希望日 事務所	01月10日(土) 各担当の報告書第2次案持寄り、全体調整、原稿確定、校写手配	11月15日(土) 終日 解決策の策定および改善提案書作成※
6日目	12月13日(土)(うちPM企業訪問・報告会)	2014/1/中旬(土) 報告会	火曜日 報告会 診断企業 事務所	01月17日(土) 企業先にて「診断報告会」	11月16日(日) 終日 経営者などへの最終報告会※
担当指導員					
指導員名	上宮 克己	森田 米治	西田 金司	中上 義春	加藤 秀勲
プロフィール	1961年 大阪府生まれ。 株式会社フクトク銀行、箕面商工会議所 中小企業相談所 所長を経て2004年 上宮経営開発研究所 開設。現在、株式会社上宮経営開発研究所 代表取締役、関西BSC研究会 会長、大阪府事業引継ぎ支援センター・統括責任者も務める。 中小企業に財務、顧客、業務プロセス、人材と変革の視点の調和をとるバランス・スコアカードの導入による戦略・経営計画作成実行支援、事業承継(経営の承継・経営者の承継・資産の承継)計画作成実行支援、顧客満足経営、財務改善等の支援をおこなっている。著書に『小さな会社にも活用できるバランス・スコアカードの創り方』(同友館)	日用品メーカーに20数年間勤務。営業マネージャーとして日用雑貨卸、量販店、ドラッグストアなどの販売に従事。その後独立し、現在商工会議所等で創業支援、経営革新、金融相談、ISOなど幅広く経営課題の解決にあたっている。指導員支援実績企業17社。	アパレル勤務、25年指導員担当、経営事務所、大学講師	◆平成15年(有)関西中小企業研究所を設立し、経営コンサルタント業を開業、60件超えの経営革新計画作成を支援 ◆得意分野：経営革新計画策定、創業、ビジネスモデル診断と革新支援、技術分野では機械、電気計装・制御設計によるFA化 ◆詳細は下記事務所HPをご覧ください。 (有)関西中小企業研究所(認定経営革新等支援機関) http://www.rinku.zaq.ne.jp/ksmr/01.htm	OA機器販売会社・民間コンサルティング会社・中小企業支援機関を経て、経営コンサルタントとして2009年元旦独立開業。現在は組織活性化を軸に、事業計画策定、マーケティング戦略立案、営業体制の構築・改善などの支援を行っています。
参加者へのコメント		中小企業の事業計画の構築を、知的資産経営の観点で踏まえ、バランス・スコアカードを活用した支援して参ります。また現場の「わかっている行動に移せないのはなぜか？」を考えるなかで、従業員の行動意欲と組織の活性化からもアプローチしたいと思います。	アパレル業界詳細は当日連絡、、業界の一般的な知識を理解する	「企業の未来創りを応援します。」を合言葉に、極力それぞれの方の得意分野で、力を発揮していただけます。頭打ちの既存市場から、どのような手法で新事業の指針を見つけ出せば良いのか？ ビジネスモデル視点を含めてチャレンジします。	生産体制や販売戦略に関して、参加者の皆様で検討し、経営者および担当者に提案して頂きます。経営改善提の案を実行してもらおうための取り組みであり、事前・事後の作業負担が大きく、案にポイントという方には不向きです。現場での実務が中心ですので、積極的に実務従事に取り組みされる方の参加をお待ちしております。