

平成28年度秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	17-01-0001	17-01-0002	17-01-0003	17-01-0004	17-01-0005	17-01-0006	17-01-0007	17-01-0008	17-01-0009
企業情報									
業種	製造業	建設業(鉄筋の組手工事)	食品製造販売業	介護、職業訓練等	カフェ、菓子製造、障がい者支援事業	テニススクール運営	金属加工業	製造業	医療施設への検査・測定等のサービス業
企業規模	資本金 2,000万円 従業員数 6人 売上高 204百万円	1,000万円 20人 280百万円	1,000万円 19人 124百万円	1,000万円 正規模26人 200百万円	100万円 10人 20百万円	700万円 18人 91百万円	1,000万円 60人 6,000百万円	3,500万円 39人 830百万円	1,000万円 15人 94百万円
所在地	八尾市	狭尾川市	大阪市城東区	守口市 守口市駅徒歩10分	堺市北区(大阪市地下鉄・南海高野線 なかもず駅近く)	枚方市	豊中市	大阪市	大阪市中央区
診断テーマおよび課題	現在、プレス加工業を営んでいます。大型のプレス加工機を所有している会社を買収して不動産を移入しての工場移転を検討しています。他府県に移転する場合の補助金や人員確保のためのアドバイスが必要です。	創業以来、建設業において鉄筋の組手事業としてきた。建設需要が低迷する中で、売上を維持するために電気通信工業や建設業の組手以外の他業種の売上を増やそうとしている。限られた資源の中で、新規事業を伸ばし、事業を継続するための戦略構築を診断テーマおよび課題としたい。	昆布を原料にした佃煮製造業です。数重要課題は、生産管理の実行です。在庫管理、工程管理の組手以外の他業種の売上を増やそうとしている。限られた資源の中で、新規事業を伸ばし、事業を継続するための戦略構築を診断テーマおよび課題としたい。	テーマ:新規事業開発 課題:介護行政の方向転換に備え、新分野開拓戦略、計画化 概要:受入企業は社会福祉行政の変化を先取りし、早くから新規事業開発を行ってきた。既存事業からの転却を目指し、オープン型のイノベーションの機会を探っているためいくつかの連携案件が出ているが、3つの事業案について取り込み、それらの事業性を吟味し、重点事業の選定・体制づくり等支援する。(この事業案は、小中学生向け学習、介護事業経営者支援等協会設立運営、地方1次産品の販路開拓等に関連する事業。)	事業拡大と従業員満足度の向上が診断テーマになります。 当社は社員を大事にする経営を第一に企業風土の刷新に努めてきました。社員の定着率の改善、人間関係の改善などが図られ、また業績改善にもつながってきました。今後2個目の計画もあり、生産性の向上と収益性の改善をテーマに経営改善を図っていきたいと考えています。ディープな議論ができればと考えています。	事業拡大と従業員満足度の向上が診断テーマになります。 当社は社員を大事にする経営を第一に企業風土の刷新に努めてきました。社員の定着率の改善、人間関係の改善などが図られ、また業績改善にもつながってきました。今後2個目の計画もあり、生産性の向上と収益性の改善をテーマに経営改善を図っていきたいと考えています。ディープな議論ができればと考えています。	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4つの視点(財務、顧客、業務(プロセス)人材と革新)を、人間関係の改善などの戦略目標を設定し、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・数値と収益性の改善をテーマに経営改善を図っていきたいと考えています。ディープな議論ができればと考えています。	◆診断テーマ:ビジネスモデルで考える経営革新 ◆企業の概要:昭和55年創業の業務用機械器具製造業 ◆企業の課題:強い技術開発力を収益力に結び付けるために、ビジネスモデル視点での革新が必要で、	現在、事業拡大を計画しており、今後さらに企業が成長するためには、人材の育成が重要であるが経営者は考えておらず。顧客満足度は従業員満足度を第一に考え、それ以外の方針を持ち、それを踏まえた人材評価制度、従業員満足度の把握などの具体的な提案が求められます。一方、人材以外に關しても事業拡大に伴い予想される経営リスクに關して、課題抽出および提案を行います。
実施方法									
実施人員	6名	6名	6名	6名	5名	6名	6名	6名	6名
最少催行人数	3名	4名	4名	4名	2名	2名	3名	2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)	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	6月から7月の2ヶ月間	6月7月(実習生の仕事に支障をきたさないように配慮する。スケジュールは業務従事者に合わせて柔軟に決めたいと思います)	5月13日～6月3日の間で終わらせる予定です	平成29年5月20日～	平成29年7月～8月	5月14日～6月18日	5月下旬～7月初旬	平成29年5月中旬～6月下旬	5月～6月
主な作業場所/時間帯	株式会社 ニシムラヤ(地下鉄 四つ橋線・心斎橋駅) 土曜日 14:00～17:00	梅田(大阪市立総合生涯学習センター)、土日の午後(13時～17時)、又は、平日の夜間(18時～21時)	指導員事務所(大阪本町)	大阪府守口市西御道1丁目2-11 ララコあら 土曜日14時以降	堺市北区長宮御町130-42または堺市堺区元町6-6-4	指導員事務所(枚方市橋葉並木1-38-20-301)/時間帯は10:00～16:00を原則とします。	高槻市生涯学習センター。原則下記スケジュールにするが、合議、相談のうえ決定。土・日で当日4時間を予定	大阪市内会議室/土曜日、10:00～17:00	指導員事務所(地下鉄淀屋橋、北浜から徒歩10分) 土曜日午後を基本としますが、診断先の訪問は平日と異なります。
予定スケジュール									
1日目	2017/6/24 打ち合わせ・企業訪問	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)	5月13日(土)	5月20日 ヒアリング項目打合せ-簡易ヒアリング(仮設検証)	平成29年7月8日(土) 14:00～17:30	5/14(日)事前準備と診断先でのヒアリング	2017/5/27(土) 企業ヒアリング	5月13日(土) 企業訪問準備(質問調整)、企業訪問、企業環境分析	5月12日(金) 事前打合せ、診断先にヒアリング、役割分担
2日目	2017/7/1 課題抽出・アドバイスの方向性検討	実習先に社長・担当者からヒアリング	5月14日(日)	5月27日 ヒアリング打合せ-第2回ヒアリング(仮設検証)	7月9日(日) 14:00～17:30	5/21(日)指導員事務所で主要経営課題の検討	2017/6/3(土) 現状分析 戦略課題抽出	5月20日(土) 現ヒビジネスモデル分析、新ビジネスモデル要素の検討	5月13日(土) 課題抽出、方向性検討(ディスカッション)
3日目	2017/7/8 アドバイス案具体化	現状と課題の整理	5月20日(土)	6月 3日 調査担当分担	7月15日(土) 14:00～17:30	5/28(日)第2回訪問で主要課題の意見交換	2017/6/10(土) 戦略マップ、アクションプラン検討	5月27日(土) 新ビジネスモデル要素の検討、革新のための課題抽出、対策立案	5月20日(土) 方向性、具体案の検討(ディスカッション)
4日目	2017/7/15 スケジュール・予算検討	解決策・提言内容を検討し、及び、実習先に追加ヒアリング。	5月21日(日)	6月10日 中間報告	7月22日(土) 14:00～17:30	6/3(土)指導員事務所で改善・改革案の検討	2017/6/17(土) アクションプラン策定	6月03日(土)各担当の報告書原稿の持寄り、全体調整。	5月27日(土) 具体案の検討(ディスカッション)、診断報告書作成
5日目	2017/7/22 プレゼン資料作成	報告書のもとめ	5月28日(日)	6月17日 成果発表打合せ	7月23日(日) 14:00～17:30	6/4(日)第3回訪問で改善提言の意見交換	2017/6/24(土) バランス・スコアカード経営診断書策定	6月10日(土)各担当の報告書修正原稿持寄り、原稿確定、複写手配	6月3日(土) 報告準備(プレゼン技法)、診断報告書作成
6日目	2017/7/29(未定) 報告会	実習先に報告、意見交換	6月3日(土)	6月24日 成果発表 反省会	7月29日(土) 14:00～17:30	6/18(日)診断報告会の実施	2017/7/1(土) 報告会	6月24日(土)企業先に「診断報告会」	6月5日(月) 事前備合せ、診断先に報告会
担当指導員	横山 昌司	橋本 博	原 伸行	山岸 裕治	山本 裕司	若松 敬章	森田 米治	中上 義春	辻 紳一
プロフィール	昭和34年生まれ。同志社大学経済学部卒業、関西学院大学学術研究科修了。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が公的な機関での多くの相談実績を有する。	1993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社以上の支援実績。実務補習指導員を16件、実務従事者指導員を6件担当。	色んな課題がある会社ですが、社長は若くしてやる気がある会社です。私は基本的に机上の理論ではなく中企業の実情に合った実現可能性が高い提案を行うことにしています。高岸社長が本当に喜ぶ実現可能性が高い提案を一緒に考えてください。よろしくお願います。	山岸 裕治 得意分野:異業種連携 協同組合 システム開発 飲食店 中小企業診断士理論政策研究講師 H24.25.27 大阪商工会議所創業スクールメイン講師 H26. 27. 28 松下電器貿易(株)一飲食店経営4店舗一事業協同組合役員 経営経験27年 診断士10年	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。得意分野は経営戦略。これまで500社以上の起業・新事業のサポートを実施。特技は柔軟な体とセンターの業務体制。モットーは、「柔軟なカラダに柔軟なココロが信る。」 また今後の海外支援活動に備え英語力強化に努めています。一昨年12月にフィリピン、セブ島に語学留学して以来、今年は4回以上の海外出張を計画しています。指導員支援実績企業数24社。	1995年中小企業診断士情報部門に登録。1998年独立。主に小売業、卸売業などの流通系企業の診断を得意にしています。専門分野は経営戦略、マーケティング、情報システムです。これまで実務補習、実務指導員として40社以上実施してきました。事務所の場所などは、次のURLをご覧ください。(最寄駅は京阪・柳屋駅。) URL: http://www.wakumati.jp/	日用品メーカーセンターに23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、現在精工金庫所等が創業支援、経営革新、金融相談、ものづくり、100%と幅広い経営課題の解決にあたりついでいます。また経済産業省認定支援機関として経営改善計画作成支援活動にも携わっています。	◆得意分野:ビジネスモデル視点での経営革新支援を中心に展開。 経営革新計画の承認取得支援 80社以上。 ◆指導員歴:実務従事、実務補習指導員7コース ◆その他詳細は下記事務所HPをご覧ください。 (関西中小企業研究所(認定経営革新等支援機関) http://関西中小企業研究所.com	1969年生まれ、約20年にわたり情報システムの企画・開発に携わる。SCM、生産管理等のシステム構築を行うプロジェクトマネージャーやシステムを管理する保守運用統括役の経験をもと、2010年に中小企業診断士登録の後、独立。現在は、プロジェクトマネージャーで培ったプロジェクト運営力・対話力を活かし、小売業およびまちづくり・商店街活性化の支援、情報化支援等のコンサルティングを専門に行っている。
参加者へのコメント	診断企業にとってつい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掛けたいです。実務従事者は6日間で限られた期間になりますから、クライアントにとって役立つアドバイスを行うだけでなく、楽しい実務従事者を行いたいと考えています。	中小企業の目標に合わせて、現場現物主義で実現します。コスト・パフォーマンス手法(システムアプローチ)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。実務従事者を通じて、コスト・パフォーマンス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す。	色んな課題がある会社ですが、社長は若くしてやる気がある会社です。私は基本的に机上の理論ではなく中企業の実情に合った実現可能性が高い提案を行うことにしています。高岸社長が本当に喜ぶ実現可能性が高い提案を一緒に考えてください。よろしくお願います。	オープン型のイノベーションの機会を探っているが数多くの連携先の影響を受け、状況が流動的な中で診断を前倒している。事業性評価にあたりPPM等伝統的なチームワークを基礎とするが、参加者のバックグラウンドを活かした柔軟な対応力も発揮していただきたいと思います。	診断企業は、会社設立3年目の若い会社です。金代代表は、情熱的な支援を受けて、社会貢献していきたいという思いを持っておられます。今の課題は、カフェ事業、菓子製造の事業拡大、そして人材育成です。やりがいのある会社だと思いますので、ぜひ積極的な積極的なアドバイスをお願いします。	今後の事業展開について、診断先の経営者と一緒に考え、アイデアを整理し、実行計画の策定を支援することを狙っています。また現場の「わかっても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できればと思います。	中小企業の事業計画の構築を、知的資産として活用し支援して参ります。また現場の「わかっても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できればと思います。	「企業の未来創りを応援します。」を合言葉に、この企業の現ヒビジネスモデルを軸とし、将来的に発展性のあるビジネスモデルの確立と、その新ヒビジネスモデルに移行するための行動計画の提言を目指します。	全員参加によるディスカッションを中心とした進め方をいたします。経営者が自ら明日から実践してみようと思ってもらえる具体的な提案を重視します。フレームワークにとらわれず、経営者が抱える課題に対応した解決策の提案を目指します。 「経営者×メンバー」間の議論を交わしながら、進める含意形成プロセスを体験したい方、また、経営者に伝わるプレゼン手法を学びたい方は、是非ご参加ください。意欲のある方大歓迎です!