

平成26年度春期 実務従事事業案件一覧表

案件番号	14-Q401	14-Q402	14-Q403	14-Q404	14-Q405	14-Q406	14-Q407
業種	製造業	製造業	新聞販売業	ゴルフ用品の卸・小売	生花・園芸品のインターネットとカタログによる通信販売	店舗什器の企画販売、レンタル	IT関連サービス業種
資本金	2,300万円	1,000万円	1,000万円	0(個人事業)万円	1,000万円	1,000万円	10,000万円
従業員数	28人	9人	正社員150人、パート400人	14人	18人	32人	22人
売上高	350百万円	20百万円	2,700百万円	800百万円	176百万円	872百万円	250百万円
所在地	大阪市	東大阪市	枚方市	大阪市西区	兵庫県塚本	大阪市平野区	大阪市中央区
診断テーマおよび課題	◆診断テーマ：経営革新型の事業計画策定 ◆企業の概要：創業後50年を越える小物鏡製造の老舗で大阪市内に製造拠点をもち、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り組まれています。 ◆企業の課題：長年の事業活動を再点検する目的で経営活動全般の棚卸しによる課題の抽出と改善計画の提言、更に将来に向けた新事業分野の指針策定が要望されています。	新工場を建設され今後ますます発展されていく企業です。 今後の方向性及び内部の充実を図るためにはどのような戦略が必要かと言う課題をお持ちです。中期事業計画の策定を行いたいと思います。	今回の診断企業は新聞販売業です。診断テーマは新事業の戦略とマーケティング、財務戦略、IT化推進が中心です。新事業を模索する企業の経営戦略を分析し、今後の方向性についての代替案の提示と意見交換を行います。	・ゴルフ参加人口と市場規模の減少、ゴルフ、ファイブなど量販店の台頭により、当社の売上は減少している。10年前からネット販売を進めてきたが、価格競争が激化し、販売、粗利益とも減少傾向にある。また、店売り、卸、ネット(楽天、ヤフー)の3商流ごとに在庫の所有やまとめ購入の要因で、在庫が急増している。 ・ネット販売の再生と在庫削減を実務従事のテーマとしたい。	経営者は、継続的・安定的に売上を上げ、経営資産を蓄く事を考えています。その為、どうすれば地域のお客様に愛される店となる事ができるのか、まずスタッフの意識の『変革』を考えています。	新規顧客開拓 アパレル専門店にオリジナル什器を販売する。当該社は、外資スポーツアパレルチェーンにオリジナル什器を収めた実績があります。そのノウハウを活かして、日本国内のSPA系アパレルを新規顧客として開拓します。	診断テーマ 売上拡大策 課題 1、過去の経験に頼りすぎ 2、人材不足、戦略が不足、社員教育の不足
募集人員	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名
最少催行人数	4名	4名	3名	4名	4名	4名	5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)
実施期間	平成26年5月10日(土)～7月26日(土)	5月～6月で約1か月	6月28日(土)、29日(日)、7月5日(土)、12日(土)、20日(日)、26日(土)の各9:00～17:00	5月～6月(実習生の仕事に支障をきたさないように配慮する。スケジュールは実務従事者に合わせて柔軟に決めたいと思います。)	5月～6月	5月～7月	8月上旬
主な作業場所/時間帯	泉の森ホール会議室(泉佐野市)、土曜日の10時～17時	指導員の事務所にて(昼)	診断企業の会議室および指導員事務所(ともに枚方市内)	実習先(ヒヤリング・報告時は16時～19時、それ以外は18時30分～21時30分)。毎回、水曜日を基本とする。	株式会社 上宮経営開発研究所の事務所	作業場所：大阪市西区の事務所(地下鉄 肥後橋から徒歩5分) 作業時間：(土、日の午前、午後 3時間)	事務所 9時～17時
1日目	5月10日(土) 事前打合せ、企業訪問(各担当分野の質問)、診断方針の討議	5月10日(土) 企業様へのヒヤリング	6月28日(土)事前準備と診断先でのヒヤリング調査	5月14日 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16日(金)(うちPM企業訪問・ヒヤリング)	5月10日(土)11時～16時	火 午前ヒヤリング打合せ・午後企業訪問 ヒヤリング
2日目	17日(土) 企業環境分析、課題抽出、診断方針の討議、調整	5月17日(土) 課題抽出(SWOT分析)	6月29日(日)指導員事務所、戦略、財務、マーケティング、IT化の問題と課題について検討	5月21日 実習先にて社長・担当者からヒヤリング	5月17日(土)	5月17日(土)9時～12時	土 打合せ(受講者と相談)
3日目	5月31日(土) 社長への第2回目ヒヤリング、経営革新指針、報告書骨子の討議、調整	5月24日(土) 解決策考察	7月5日(土)指導員事務所での会議と、診断先での戦略検討会議(基本戦略、分野別課題と解決方針について議論)	5月28日 現状と課題の整理	5月24日(土)	6月14日(土)9時～12時	日 打合せ(同上)
4日目	6月21日(土) 各担当の報告書(素案)持寄り、討議、調整	6月1日(日) 報告書作成(1)	7月12日(土)指導員事務所での会議と、診断先での改善・改革の実行計画に関する会議	6月4日 解決策・提言内容を検討、及び、実習先にて追加ヒヤリング。	5月25日(日)	6月29日(日)9時～12時	土 打合せ(同上)
5日目	19日(土) 各担当の報告書第2次案持寄り、全体調整、原稿確定、複写手配	6月8日(日) 報告書作成(2)・報告準備	7月20日(日)指導員事務所、診断・提言事項のまとめ	6月11日 報告書のまとめ	5月31日(土)	12日(土)9時～12時	日 報告書作成・製本
6日目	7月26日(土) 診断企業先にて「診断報告会」	6月14日(土) 企業様での報告会	7月26日(土)診断報告会の実施(プレゼンテーションとQ&A)	6月18日 実習先にて報告、意見交換	6月7日(土)(うちPM企業訪問・報告会)	19日(土)11時～16時	火 報告会
指導員名	中上義春	原 伸行	若松敏幸	橋本博	上宮 克己	森 啓	西田 金司
プロフィール	◆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化企画 ◆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	昭和35年生まれ。同志社大学卒業後、大手外食チェーン店勤務を経て、自身で20年間飲食店を経営。平成18年診断士登録と同時に独立。得意分野は、経営改善指導、従業員教育、他BSC(バランス・スコアカード)を活用した今後の戦略や経営計画の立案です。	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、情報などです。これまで実務補習、実務従事の指導員として30社余り実施してきました。事務所の場所などは、次のURLをご覧ください。 URL: http://www.wakamatu.jp/	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社弱の支援を経験。実務補習指導員を8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。	1961年 大阪府生まれ。 株式会社フクク銀行、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)	工務店、システム開発業、アパレル、小売チェーン、金属加工業、飲食店に対して、主にマーケティング力と経営管理力の強化に関する支援をしています。 また、観光施設、飲食店、アパレル業の事業再生に携わりました。	大学卒業後アパレル勤務 30歳で独立アパレル社長 イタリミアラ/駐在、中国・ベトナム工場設立 現在「西田経営事務所」大学講師 顧問先5社支援
参加者へのコメント	「企業の未来創りを応援します。」を合言葉に、極力それぞれの得意分野で、力を発揮していただきます。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兼ねてチャレンジします。	中小企業経営者が実現可能な提言をすることを常に心がけています 難しい机上の理論よりも、クライアントから「役に立ちました、ありがとうございます」という言葉を頂ける提案を行います。今後の発展が有望な企業ですので、やりがいがあると思います。一緒に頑張ってくれる人、是非応募してください。	新聞販売業の新事業戦略について、診断先の経営陣と一緒に考え、アイデアを提案し、実行計画の策定を支援することを狙いとしています。 企業訪問は4回予定しており(1日目、3日目、4日目、6日目)、ヒヤリングと報告会の間に、経営陣、営業および新事業担当者とのディスカッションを行います。 診断および提言の内容も大事ですが、経営陣および社員との討議プロセスも貴重な体験となることを願っています。 討議プロセスをまとめたアウトプットを最終日に「報告書」として提出し、PowerPoint、プロジェクトを使ってのプレゼンテーションを行うことをご了解ください。	中小企業の目線に合わせて、現場物主義で支援します。コストパフォーマンス手法(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、コー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しょう。	事業所様に喜んでいただける提言を行いたいと思います。大きな気づきや学びのある楽しい診断実務従事にしましょう。	当該社の社長は2代目です。常に業界慣習に対する問題意識を持ち、新規事業立上などの経営革新を続けてきました。今後成長するためには、事業を実践する体制と仕組みを強固にする必要があります。この社長を応援する熱意をもって参加いただければ幸いです。	指導方針 利益が上がる中小企業の経営支援 参加者へ 事前に業態・企業概要を説明しますので、事前に業界内容を調査すること