

平成28年度秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	16-02-0001	16-02-0002	16-02-0003	16-02-0004	16-02-0005	16-02-0006	16-02-0007	16-02-0008	16-02-0009
企業情報									
業種	介護、職業訓練等	自動車板金塗装業	建設・土木機器等レンタル	車載用パーツの製造・販売	造花及び造花関連資材の輸入・卸売	食品・自然化粧品製造卸売販売業・料理教室	プラスチック射出製造	製造業(特殊な切削工具製造・再研磨・修理)	飲食業
企業規模	資本金 1,000万円 従業員数 正規26人 売上高 300百万円	1,000万円 9人 142百万円	1,000万円 19人 487百万円	300万円 10人 220百万円	800万円 14人 275百万円	1,000万円 9人 64百万円	1,000万円 13人 250百万円	1,000万円 16人 120百万円	1,000万円 30人 200百万円
所在地	守口市 守口市駅徒歩10分	枚方市	大阪市	堺市北区(大阪市地下鉄・南海高野線 なかもず駅近)	大阪市(面談は八尾市)	吹田市	八尾市	摂津市	大阪市港区
診断テーマおよび課題	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意図取り、真剣に新規事業開発を行っている。既得事業からの転換を目指し、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が出てくる。それらの事業性を吟味し、新規事業開発の選定・体制づくり等を支援する。	今回の診断企業は、個人事業で20数年、法人化した3年目の企業です。家族的な経営形態ですが、60代の創業者から40代の2代目への経営ノウハウの承継などが課題となっています。 経営戦略、財務、会計、人事・労務、マーケティング、情報、など診断分野全般が対象業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が出てくる。それらの事業性を吟味し、新規事業開発の選定・体制づくり等を支援する。	◆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 :1965年創業の物品レンタル業 ◆企業の課題 :順調な事業拡大の中でビジネスモデルの診断と革新、安定的な資金調達等が課題です。	関連会社とのグループ化(M&Aを含む)人材確保～育成～定着 新商品の開発 等	経営者は、継続的・安定的に利益を上げ、全従業員の物心両面の幸福のため会社が継続成長していくことを目的に経営している。その為、どうしてもお客様に愛される会社となる事ができるのか、まず全従業員の意識改革につながる事業計画策定支援のための提言を行ないます。	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し守る。また戦略目標達成のための計画目標・数値目標、アクションプランと期間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させ、しかしアウトプットは臨機応変に適應する。	創業25年のプラスチック成型品全般を企画・製造しているアレスナメーカーです。国内生産にこだわり安全な製品を製造しています。主要商品はお弁当箱ですが、今までは業績は順調に推移していましたが、今年度、急に売上が悪化していることと、後継者問題も含めて、今後の営業戦略についてのアドバイスを求められています。	ニッチな特殊工具を製造しているが、リーマンショック後に債務超過に陥り、その後、回復を遂げた。戻っている債務超過、リテックを解消し、会社を存続させる。そのために高収益を確保できる企業に変革する必要がある。取組課題として ①製造現場改革、生産性向上と生産リードタイム短縮 ②営業力の強化、営業体制の充実、顧客データの整備と活用 ③経営者と製造員とのコミュニケーションなどがある。上記を診断テーマおよび課題とした。	順調に拡大してきたが、内部管理が出来ていない。内部管理の仕方と今後の戦略について診断する。
実施方法									
募集人員	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名
最少催行人数	4名	3名	2名	3名	4名	3名	3名	4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	平成28年11月19日～	10月15日(土)～12月3日(土)	平成28年11月中旬～平成29年1月中旬	平成28年11月～12月	10月～12月	12月上旬～1月中旬	10月から11月	10～12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。)	10月中に終わらせる予定です
主な作業場所/時間帯	大阪府守口市西通1丁目2-11 ららこあら 土曜14時以降	指導員事務所(枚方市楠葉本1-38-20301)および診断企業先/時間帯は10:00～17:00	大阪市内会議室/土曜日、10:00～17:00	大阪府堺市北区長曾根町130-42	株式会社 上宮 経営開発研究所の事務所/土日、昼	主に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、合議のうえ決定。土曜で日当たり4時間程度予定	株式会社 ニジムラヤ(地下鉄 四つ橋線、心斎橋駅) 土曜日 14:00～17:00	梅田(大阪府立総合生涯学習センター)、土曜日の午後(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)
予定スケジュール									
1日目	11月19日 ヒアリング項目打合せ～簡易ヒアリング(仮設検証)	10月15日(土)10:00～17:00 事前準備と診断先でのヒアリング	11月19日(土)企業訪問準備(質問整理)、企業訪問、企業環境分析	平成28年11月12日(土) 13:30～17:00	10月22日(土)(うちPM2:00～PM4:00企業訪問・ヒアリング)	2016/12/3(土) 企業ヒアリング	2015/10/1 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)	10月1日(土)
2日目	11月28日 ヒアリング打合せ～第2回ヒアリング(仮設検証)	10月16日(日)10:00～17:00 指導員事務所にて主要経営課題の検討	11月26日(土)現ビジネスモデル分析、新ビジネスモデル要素の検討	11月13日(日) 11:00～15:00	10月29日(土)	2016/12/10(土) 現状分析 戦略課題抽出	2015/10/8 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、工場視察	10月2日(日)
3日目	12月 3日 調査担当分担	10月29日(土)10:00～17:00 第2回訪問で主要課題の意見交換	12月3日(土)新ビジネスモデル要素の検討、変革のための課題抽出、対策立案	11月19日(土) 13:30～17:00	11月5日(土)	2016/12/17(土) 戦略マップ、アクションプラン後検討	2015/10/22 アドバイス案具体化	現状と課題の整理	10月9日(日)
4日目	12月17日 中間報告	11月13日(日)10:00～17:00 指導員事務所にて改善・改革案の検討	12月10日(土)各担当の報告書骨子の持寄り、討議、調整	11月26日(土) 13:30～17:00	11月13日(日)	2016/12/24(土) アクションプラン策定	2015/10/29 スケジュール・予算検討	解決策・提言内容を検討し、及び、実習先にて追加ヒアリング。	10月16日(日)
5日目	1月7日 成果発表打合せ	11月26日(土)10:00～17:00 第3回訪問で改善・報告の意見交換	12月17日(土)各担当の報告書原案持寄り、全体調整、原稿確定、複写手配	11月27日(日) 11:00～15:00	11月26日(土)	2017/1/7(土) バランス・スコアカード診断書策定	2015/11/12 プレゼン資料作成	報告書のまとめ	10月23日(日)
6日目	1月14日 成果発表 反省会	12月3日(土)10:00～17:00 診断報告会の実施	平成29年1月21日(土)企業先にて「診断報告会」	12月3日(土) 10:30～14:00	12月3日(土)(うちPM2:00～PM4:00企業訪問・報告会)	2017/1/14(土) 報告会	2015/11/28(未定) 報告会	実習先にて報告、意見交換	10月29日(土)
担当指導員									
指導員名	山岸祥治	若松敬幸	中上義春	山本 裕司	上宮 克己	森田 米治	横山 昌司	橋本博	原 伸行
プロフィール	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改修研修講師 大阪商工会議所創業スクールメイン講師 H26、27、28 松ノ電器貿易(株)→飲食店経営4店舗→事業協同組合役員 経営経験27年 診断士10年	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・経営コンサルタント業を開始。◆得意分野:環境変化に対応する経営革新支援、創業支援、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・制御員として40社以上実務してきました。 ◆詳細は下記事務所HPをご覧ください。(最寄駅は京阪・椿屋駅。) URL: http://www.wakamatu.jp/	◆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始。◆得意分野:環境変化に対応する経営革新支援、創業支援、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・制御員として40社以上実務してきました。 ◆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	民間企業、産業支援機関を経て、2009年設立。専門は、起業・新事業のサポート。得意分野は経営法律。これまで500社以上の起業・創業支援、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・制御員として40社以上実務してきました。 ◆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	1961年大阪府生まれ。 株式会社フクク銀行、真面商工会議所 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 経営開発研究所にて取締役。関西BSC研究会 会長、大阪府事業引継ぎ支援センター 副会長を務める。中小企業(財務、顧客、業務プロセス、人材と変革の視点)の課題とともバランス・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。特に中小企業にも活用できる「バランス・スコアカード」の創り方(同友館)	日用品メーカーサンスターにて23年間勤務。営業マネージャーとして日用雑貨部、量販店、ドラッグストアなどの販売に従事。その後独立し、現在在商工会議所等から創業支援、経営革新、金融相談、ものづくり、ISOなど幅広い経営課題の解決にあたりつつあります。また経営産業省認定支援機関として経営改善計画作成支援などにも携わっています。また今後の海外支援活動に専念実務強化に努めています。昨年12月にフィリピン、セブ島に語学留学し、来年2月にはマレーシアを企画しています。 指導員支援実績企業2社。	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所修了。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も有ります。	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、経営の見え方の仕組み構築支援など50社以上の支援経験。業務経理指導員を15年、実務従事者指導員を5件担当。	原 伸行 実務経験、実務従事者を含めて7、8回の指導実績があります。 得意分野は飲食店の経営改善や社員教育です。BSCを使った中期経営計画の策定や事業承継も得意としています。
参加者へのコメント	オープン型のイノベーションの機会を探っているため多くの連携案を探っており、状況が流動的なので診断を前提として、事業性評価にあたりPPM等伝統的なフレームワークを基礎としますが、参加者のノウハウを活かした機敏な対応力を発揮していただきたい。	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っています。企業訪問は4回予定しており(1日目、3日目、5日目、6日目)、ヒアリングと報告会の間に、経営者のディスカッションも盛り込むつもりです。診断および提言の内容も大事ですが、経営者との討議プロセスも貴重な体験となると思います。 訪問日は、支援先企業および受講者の習字の都合をお聞かせして調整することもあります。ご了承ください。 9月末には募集を締め切りますので、お早めにご応募ください。	「企業の未来創りを応援します。」を合言葉として、この企業の現ビジネスモデルを徹底分析し、将来的に成長性のあるビジネスモデルの確立と、その新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。	診断企業は、設立6年目の若い会社で、成長している会社です。取り扱ったグループ化を検討しつつ、今後、事業拡大のため、新事業への取り組み、組織強化を指しています。非常にやりがいのある会社だと思いますので、ぜひ皆様のご積極的なアドバイスをよろしくお願ひします。	受信企業様は、創業90年を超える中で蓄積されたノウハウと、専ら直輸入ルート大手規模流通センターを保有する。受信企業様に喜んでいただける事業計画策定支援のための提言を行ないたいと思います。大きな気づきや学びのある楽しい診断実務従事者になります。	中小企業の事業計画の構築を、知的資産経営の観点から、バランス・スコアカードを活用して支援して参ります。また現場の「わかっては行動に移せないのはなぜか?」を考えるなかで、従業員の行動意欲を組織の活性化からアプローチできればと思います。	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。実務従事者6日間と限られた期間になりますが、クライアントによって後発の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、現場現物主で支援します。コストパフォーマンス(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具体的な支援を行います。実務従事者を通じて、コストパフォーマンス手法を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よ。	社長は非常に勉強家で飲食経営の経験も長くお倉庫業のことはよく存じます。今回は診断士の視座で管理の必要性をご提案出来たと感じています。私は机上の理論ではなく必ず実現可能性が高い提案を行うことを常に心がけているので、是非実現可能性が高い提案を一緒に考えよう。