

平成27年度秋実務従事事業案件一覧表

案件番号	15-0001	15-0002	15-0003	15-0004	15-0005	15-0006	15-0007	15-0008
企業情報								
業種	情報システム	製造業(下水道マンホールの製造販売)	飲食業	主に1歳~4歳児を対象とした子供教育・一時保育事業	医療機器・手術関連用品・産婦人科用品の製造販売	化学薬品製造業	サービス業(損害保険・生命保険代理業)	一般飲食店
企業規模	資本金 1000万円 従業員数 48人 売上高 290百万円	1000万円 25 450百万円	1000万円 30人 600百万円	300万円 30 50百万円	5196万円 218人 5112百万円	1000万円 8 170百万円	1000万円 8 5900百万円	1000万円 30人 130百万円
所在地	大阪市東住吉区	東大阪市	大阪市	大阪府高槻市	大阪市	豊中市	大阪府住吉区	大阪市
診断テーマおよび課題	現在はコールセンター等に人材派遣業やコンピュータシステムの開発事業を行っています。今回、ものづくり補助金を活用して試作開発したポンプを用いて新規事業立ち上げを検討しています。そのための具体的なマーケティングプランについてアドバイスが必要となっています。	下水道の普及率アップと公共事業の減少により需要が減少し、価格競争が激化し、厳しい経営状況に陥っている。人員減やコスト削減に取り組む。収益は改善してきたが、その取り組みだけでは安定的な事業単位数を確保できない。現在の延長線上での改善ではなく、事業構造の抜本的な改革が求められている。安定的に利益を確保し、事業を継続するために、どのように事業構造を革新し、それをいかに実現すべきかを診断テーマおよび課題とする。	順調に事業拡大してきている会社です。そろそろ色々な管理体制を構築しなければいけないと感じていらっしゃいます。診断士の目線で色々な提案をさせていただいています。	本会社は、幼稚園入学前の4歳未満の児童を預かり、絵本、ままごと、運動等、様々な遊びを通して、子供たちが安心して集団生活が過ごせる場所を提供しています。もともと一時保育やカフェも運営しています。今後は、高齢者向けのデイケアセンター事業を始める予定にしております。資金調達、人材育成、販促活動等について、ぜひアドバイスをお願いします。	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に会社が成長していくことを目的に経営しています。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、また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、ビジョンを日々の行動に落とし込むBSCマナジメントを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。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。	企業経営診断 特に売上拡大策の検討	◆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：1992年開業のタイ料理専門 ◆企業の課題：タイ料理店を基礎に多角化する事業でのビジネスモデルの革新と、従業員の定着と確保が課題です。
実施方法								
募集人員	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名	6名
参加予定人数	3名	4名	4名	3名	4名	3名	3名	2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)
実施期間	11月~12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。)	11月~12月	10月17日~11月8日	10月~12月	11月下旬~2016年1月下旬	10月~11月	平成27年11月下旬~平成28年1月下旬
主な作業場所/時間	株式会社 ニシムラヤ(地下鉄 四つ橋線・心斎橋駅)/14:00~17:00	梅田(大阪府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)・土日の昼	大阪府高槻市(JR高槻駅、阪急高槻市駅付近)	株式会社 上宮経営開発研究所の事務所	高槻市生涯学習センター他 土曜日または日曜日 昼	参加者の希望で決めます	大阪市内会議室/土曜日 10:00~17:00
予定スケジュール								
1日目	11月14日(土) 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)	11月14日(土) ヒヤリング	10月17日(土) 9:40~13:00	10月31日(土) (うちPM企業訪問・ヒヤリング)	11月下旬~12月初旬 企業ヒヤリング	10月22日(水)9時~17時	11月29日(土)企業訪問準備(質問調整)、企業訪問、企業環境分析
2日目	11月21日(土) 課題抽出・アドバイスの方向性検討	実習先にて社長・担当者からヒヤリング、工場視察	11月22日(日)課題抽出及び役割分担の決定	10月18日(日) 15:30~18:00	11月3日(火・祝)	11月下旬~12月初旬 現状分析 戦略課題抽出	参加者希望日で決定	12月5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
3日目	11月28日(土) アドバイス案具体化	現状と課題の整理	11月23日(祝)解決策模索	10月25日(日) 15:30~18:00	11月8日(日)	12月下旬~2016年1月上旬 戦略マップ、アクションプラン検討	同上	12月12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
4日目	12月5日(土) スケジュール・予算検討	解決策・提言内容を検討し、及び、実習先にて追加ヒヤリング。	11月29日(日)解決策の決定	10月31日(土) 10:30~13:00	11月14日(土)	2016年1月上旬~中旬 アクションプラン策定	同上	12月19日(土)各担当の報告書骨格の持ち寄り、討議、調整
5日目	12月12日(土) プレゼン資料作成	報告書のまとめ	12月6日(日) 全体調整	11月1日(日) 15:30~18:00	11月29日(日)	2016年1月中旬 バランス・スコアカード策定	同上	1月9日(土)各担当の報告書原案持ち寄り、全体調整、原稿確定、複写手配
6日目	12月19日(土)(未定) 報告会	実習先にて報告、意見交換	12月19日(土) 報告会	11月8日(日) 10:00~13:00	12月5日(土) (うちPM企業訪問・報告会)	2016年1月中旬~下旬 報告会	同上	1月23日(土)企業先にて「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	上宮 克己	森田 米治	西田 金司	中上義春
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社強の支援実績。業務補習指導員を12件、実務従事事業指導員を3件担当。	業務補習、実務従事者を合わせて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。	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200社以上の起業・新事業のサポートを実施。特技は柔軟な体質。 Mottoは、「柔軟なカラダに柔軟なココロが宿る」。	1961年 大阪府生まれ。株式会社フコク銀行、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・スコアカードの割り方」(同友館)	日用品メーカーに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、現在商工会議所等での創業支援、経営革新支援、ISOなど幅広く経営課題の解決にあたり続けている。指導員支援実績企業19社。	アパレル勤務 代表取締役 40年前診断士登録。30年前から現在診断協会役員担当。顧問先5社の経営支援担当。大学非常勤講師	◆平成15年(有)関西中小企業研究所を設立し、経営コンサルティング業を開始。◆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事業革新、技術分野での大学非常勤講師
参加者へのコメント	診断企業にとってわかりやすい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す。	社長は非常に勉強家で飲食経営の経験も長く外食産業のことはよく知っています。今回は診断士の視線で管理の必要性をご提案出来たらと思っています。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と一緒に考えましょう。	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、女性の経営者で幼稚園入学前の子供を相手にした事業を展開中です。ぜひ一緒に斬新な提案を考えて行きましょう。	受信企業様は、組織に特化した医療用衛生材料を製造・販売しており、業界でもトップクラスのシェアを誇る商品も多く持っています。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。	中小企業の事業計画の構築を、知的資産経営の観点から踏まえ、バランス・スコアカードを活用した支援してまいります。また現場の「わかりやすい」も大切にしながら、経営者の「何をしたいか」を聞きながら、従業員へ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。	実務従事・業務補習の指導員30年間担当。参加者が決定しましたら診断企業内容を詳しくお知らせします。事前学習をお願いします。	「企業の未来創りを応援します。」を合言葉に、この企業の多角化する現ビジネスモデルを検証し、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。