

令和6年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-01-01	24-01-02
企業情報		
業種	海藻卸売業	金物卸売業
資本金	4,000万円	2,000(授權資本金8,000)万円
従業員数	13人	180人
売上高	600百万円	12959百万円
所在地	東大阪市	東大阪市
診断テーマ/課題	創業147年の老舗海藻卸問屋。海藻品の生産量・消費量の減少、同業他社の廃業、川上川下企業の業態変容など経営環境は大きく変化しています。昆布をこよなく愛する若き経営者は、業界に新風を巻き起こすべく、BtoC向け商品の開発とM&Aなど過年度実務従事での提言も踏まえ着実に事業を展開しています。今回は、昆布養殖業への展開について診断先の提案があり、このテーマについて多面的に検討の上、基本構想や事業計画の策定などを行います。	◆診断テーマ：ビジネスモデルで考える経営革新 ◆企業の課題：安定した収益力を背景に、健全経営が展開できていますが、近年の急速な技術革新や市場変化に対応した、一歩上の事業展開が求められています。各部門にある問題を抽出し、改善策を提言する総合診断と同時に、市場変化に対し、的確に対応できるビジネスモデル構築に向けた経営革新が課題となっています。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	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)
実施期間	5月～6月	令和6年6月～8月
主な作業場所 時間帯	中嶋食品工業会議室/土曜日 13時から17時	大阪市内会議室/土曜日、13:00～17:00 (1日目のみ 10:00～17:00)
予定スケジュール		
1日目	5月18日(土) オリエンテーション、質疑応答、基本構想の検討	6月8日(土) 企業訪問準備(質問調整)、企業訪問・ヒヤリング
2日目	5月25日(土) 基本構想の検討	6月15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	6月1日(土) 基本構想の検討	6月22日(土) ビジネスモデル変革のための課題抽出、対策立案
4日目	6月8日(土) 事業計画の検討	7月6日(土) 報告書原稿の持寄り、討議、調整
5日目	6月22日(土) 事業計画の検討	7月20日(土) 報告書最終原稿持寄り・確定、複写手配
6日目	6月29日(土) 報告会	8月3日(土) 診断企業先にて「診断報告会」
担当指導員		
指導員名	中川 雅之	中上 義春
プロフィール	"公務員を定年退職後、中小企業診断士開業。世の中によりよく生きるタネを播くをモットーに、人と組織の変容を通じ豊かな未来づくりを総合的に支援しています。 得意分野：プロセスコンサルティング、計画ビジョンづくり、財務分析、リーダーシップ開発支援 実務補習指導員(2020年～)、実務従事指導員(2019年～)"	◆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 90社以上。 ◆指導員歴：実務従事、実務補習指導 合計44コース。 ◆その他詳細は事務所HP ( <a href="http://kansaismr.com">http://kansaismr.com</a> ) 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)
参加者へのコメント	この実務従事では経営者に寄り添うをモットーに5回目となります。テーマは経営者の変容とともに毎回変化しています。経営者は毎回同席し意見交換します。一緒に未来づくりをやりましょう!	◆診断企業の現ビジネスモデルや経営課題を「参加者全員」で検証。 ◆将来的に発展性のあるビジネスモデルの確立と、新ビジネスモデルへ移行するための課題、それへの対策、行動計画を部門別分担で提言。 ◆分担：①戦略・ビジネスモデル・②財務、③営業、④・仕入・在庫、物流、 ⑤人事、⑥情報等、その分野を得意とする担当者を決め、「全員の討議」を踏まえ、部門別分担で診断、報告書まとめを進めます。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/451010de231002">https://business.form-mailer.jp/fms/451010de231002</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/0c9c1de0231008">https://business.form-mailer.jp/fms/0c9c1de0231008</a>

令和6年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-01-03	24-01-04
企業情報		
業種	卸売業	岡崎金型株式会社
資本金	4,150万円	500万円
従業員数	20人	5人
売上高	800百万円	40百万円
所在地	東大阪市	大阪府枚方市
診断テーマ/課題	1933年創業、事業内容は日用雑貨・家庭用品、及び、贈答品、販促品の卸売業。今までの顧客であった町の小売店の廃業や冠婚葬祭の縮小など大変厳しい状況が続いている。3年前のコロナ禍の直後、事業をこのまま続けるのか廃業するかどうか迷った時期もあったが、先代社長の娘が社長に就任し、この3年間、新しい試みにチャレンジしてきた。不採算得意先の取引停止、不採算商品の取り扱い中止、新基幹システムの導入など改革の取り組み中であるが、まだ、安定した収益を確保できていない。事業再生、収益性向上、財務体質の健全化を診断テーマとした。	最大の課題は承継問題です。ご子息に承継できるような会社にするために、販路拡大による売上向上、従業員の高齢化問題など中小企業によくある課題を多く持たれています。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	4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)
実施期間	5月初旬～7月下旬。 企業訪問は3回(2、4、6日目)、訪問時間は10時～13時	7月～8月
主な作業場所 時間帯	梅田(生涯学習センター)、平日の夜間(18時30分～21時30分)	指導員事務所/土日朝昼
予定スケジュール		
1日目	5月7日(火)夜 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)	7月20日(土) 企業訪問・ヒヤリング
2日目	5月21日(火)午前 実習先にて社長・担当者からヒヤリング、倉庫視察	7月21日(日) 課題抽出
3日目	6月4日(火)夜間 現状と課題の整理	7月27日(土) 解決策の模索
4日目	6月21日(金)午前 解決策・提言内容を検討、及び、実習先にて追加ヒヤリング。	8月3日(土) 解決策の決定
5日目	7月2日(火)夜間 報告書のまとめ	8月4日(日) 報告書の作成
6日目	7月26日(金)午前 実習先にて報告、意見交換	8月10日(土) 報告会の実施
担当指導員		
指導員名	橋本 博	原 伸行
プロフィール	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90社強の支援を経験。実務補習指導員を30件、実務従事事業指導員を19件担当。	指導員歴は16年です。実務補習、従事を合わせて数十回の指導経験があります。得意分野は飲食業ですがなぜか製造業の顧客が多くあります。診断士会理事です。
参加者へのコメント	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。	現状の中小企業の問題が凝縮されているような会社です。是非ご子息に継いでもらえるような会社にするための提案と一緒に考えてください。 (最悪M&Aの提案も必要かも)
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/da8184c7231009">https://business.form-mailer.jp/fms/da8184c7231009</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/0a200ae8231010">https://business.form-mailer.jp/fms/0a200ae8231010</a>

令和6年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-01-05	24-01-06
企業情報		
業種	製造業	食品製造販売・弁当店・飲食店
資本金	1000万円	300万円
従業員数	10人	10人
売上高	40百万円	40 百万円
所在地	大阪府大阪市生野区桃谷5丁目6-22	大阪府大阪市
診断テーマ/課題	ものづくり補助金を活用して、下請け業者と連携する生産管理ソフトをASPで開発しています。最終的にはこれを他のきご湯に対してもサービスとして提供しようとしており、そのためのマーケティング支援が必要となっています。	当社は現社長が老舗食品製造販売業をM&Aにて、買取り、その後あべの本店にて弁当・食品販売、天保山マーケットプレイスでだし茶漬け店（飲食店）を有している。今回は①あべの本店の展開（利益構造・オペレーション効率化）、新規出店・移転等について現状調査・ソリューション・事業計画提案②天保山店を含めたトータルな診断等を行う。現状把握のため現地調査・社長ヒアリング等に重点を置く。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	5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）
実施期間	6月から7月の2ヶ月間	5月初旬～8月下旬
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 四ツ橋駅） 土曜日13:00～17:00	あべの本店 周辺 なんば 梅田等/10時～16時
予定スケジュール		
1日目	2024/6/22（未定）打ち合わせ・企業訪問（平日の可能性が あります）	5月25日（土）ガイダンス・企業訪問・ヒアリング
2日目	2024/6/29 課題週出・アドバイスの方向性検討	6月8日（土）ヒアリング 現地調査等 現状分析 財務分析
3日目	2024/7/6 アドバイス案具体化	6月29日（土）ヒアリング 現地調査等 診断方針検討
4日目	2024/7/13 スケジュール・予算検討	7月13日（土）ヒアリング 現地調査等
5日目	2024/7/20 プレゼン資料作成	7月27日（土） ヒアリング 報告内容確認
6日目	2024/7/27（未定） 報告会	8月3日（土）報告会（準備、実施） 反省会
担当指導員		
指導員名	横山 昌司	山岸 祥治
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。	・大阪商工会議所 専門相談員・派遣専門家等8年等を通じて、多種多様な業種・ライフステージの指導実績がある。 ・大企業勤務後零細企業の経営経験27年、共同店舗等中小企業組合の理事経験8年等がある。実務従事指導は5年間10回実施。
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。	当該企業が実務従事受入れに期待することは、しっかりとした現状把握である。事業の進捗確認のため、ほぼ毎回社長ヒアリング等を行うため、臨機応変・具体的な対応・提言が求められる。実地調査等を行う場合がある。ご参加者各位のバックボーンを発揮した取り組みを期待する。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/7571f791231013">https://business.form-mailer.jp/fms/7571f791231013</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/fb4aa454231014">https://business.form-mailer.jp/fms/fb4aa454231014</a>

令和6年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-01-07	24-01-08
企業情報		
業種	産業機械、切削工具、省力化機器等卸売業	小売業・卸売業
資本金	1000万円	100万円
従業員数	13人	13人
売上高	800百万円	26百万円
所在地	高槻市	大阪府吹田市
診断テーマ/課題	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を目標に、しかしアウトプットは臨機応変に適應する。	診断テーマ：ブランディング 自社特許製法で作られた玄米を使ったパンの小売と卸（米も含む）を行う企業様です。実父の米製造卸企業からスピンアウトして6期目に入りますが、まだまだ軌道に乗っていません。個性的で上質な商品ながらマーケティング力の不足等により、なかなか認知度が上がりず苦戦されています。運営面ではこれまで抱えていた家族間の問題が解消されつつあり、実店舗、卸ともに営業に注力できる環境が整いつつあります。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	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）
実施期間	5月下旬～7月上旬	5月～8月
主な作業場所 時間帯	高槻市クロスバル会議室他。 土及び日・昼で日当たり原則4時間を予定。	貸会議室(大阪市内) / 土日午後（原則13:00-18:00）
予定スケジュール		
1日目	2024/5/25（土） 企業ヒアリング	5月25日(土) ヒアリング（店舗視察）
2日目	2024/6/1（土） 現状分析 戦略課題抽出	5月26日(日) 現状分析・課題抽出
3日目	2024/6/2（日） 戦略マップ、アクションプラン検討	6月8日(土) 提言の方向性検討
4日目	2024/6/15（土） アクションプラン策定	6月22日(土) 具体策検討
5日目	2024/6/29（土） バランス・スコアカード策定	7月7日(日) 調整・プレゼン資料作成
6日目	2024/7/6（土） 報告会	7月13日(土) 報告会
担当指導員		
指導員名	森田 米治	黒田 和也
プロフィール	日用品メーカーサンスターに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、商工会議所等で創業支援、経営革新、金融相談、ものづくり補助、ISOなど幅広く経営課題の解決にあたる。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などにも携わる。 また今後の支援活動に備え英語力強化に努め資格試験にも挑戦中。指導員支援実績企業53社。	・大阪府よろず支援拠点コーディネーター ・飲食企業にてパートナー、店舗マネジメント、業態開発等に携わった後、Eコマース事業をゼロから立ち上げて独立。ベトナム、メキシコ等海外での事業発掘・育成も行っている。
参加者へのコメント	診断企業は産業用ロボット導入支援のほかにも、切削工具販売に他、難削材加工、工場Usedビジネス、海外展開サポートなどの事業拡張、新展開の時期に今ある。この過渡期にあり、全体の経営基盤のバランスがより必要と感じている。BSCを学びながらそれらを活用した支援策と一緒に考えていきたいと思う。	今回は主にマーケティングが不得手な企業様です。わかるようでわかりにくい「ブランディング」について、経営戦略、マーケティング、人事、財務等の多面的な観点から実践的に学んでいただければと考えております。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/a74b154b231018">https://business.form-mailer.jp/fms/a74b154b231018</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/349d0935231021">https://business.form-mailer.jp/fms/349d0935231021</a>