

説明会会場 案件No.	WEB 21-113-S0033	WEB 21-113-S0034	WEB 21-113-S0035	WEB 21-113-S0036	WEB 21-113-S0037
案件名	的確な顧客ニーズ対応と従業員の意識向上による持続可能な企業経営	飲食店における生産性と収益力の向上	居酒屋から鶏料理店へ業態転換	成長する不動産業の経営改善	地域に根付いた不動産業者の事業戦略
企業名	株式会社K	株式会社K	株式会社O	F株式会社	株式会社K
業種(中分類)	56.各種商品小売業	41.映像・音声・文字情報制作業	76.飲食店	68.不動産取引業	69.不動産賃貸業・管理業
業種(小分類)	その他の各種商品小売業(従業者が常時50人未満のもの)	広告制作業	専門料理店	建物売買業、土地売買業	管理、補助的経済活動を行う事業所(69不動産賃貸業・管理業)
企業規模	売上高:265百万円 資本金:10百万円	売上高:4500万円 資本金:100万円 店舗数:スタジオ2店舗・飲食店2店舗	売上高:4億円 資本金:200万円	売上高:1,670,000千円 資本金:10,000千円	資本金:1,000万円
所在地	千葉県松戸市	東京都葛飾区	東京都昭島市	東京都中野区	神奈川県川崎市
診断テーマ	地域対象顧客のニーズに対応したマーケティング戦略の策定と推進・従業員のモチベーション向上による生産性向上・持続的発展のための経営戦略の策定・推進	特色のある専門店(飲食店)における生産性の見直しと収益力の向上	新業態開発、居酒屋から鶏料理店へ	成長企業の経営改善と新規事業の位置付け・収益力向上	不動産仲介・管理を中心に業務を行う地元密着の不動産業者について、事業環境の整理と現状分析及び課題の抽出を実施し、その解決策としての事業戦略づくりを支援する。今後の動向を見据え、具体的な事業計画策定に取組む。
診断企業の特徴	松戸駅正面に店舗を構える老舗文房具店、コロナ禍の状況下社長の強力なリーダーシップと営業力により増収増益を続ける企業、従業員の意識向上がポイント	広告制作業が主な事業であるが、コロナ禍で特色のある専門店(飲食店)が売上を伸ばし、TVや雑誌にも取り上げられている。	元気で、従業員に優しい社長です	・創業14年目を迎える成長企業 ・53歳の創業社長は意欲的で、新規事業(トータルライフケア)を開発	1)父親から事業承継を受けたばかりの、若い経営者である。 2)外国人入居可のシェアハウス事業を開始するなど、新たな事業に積極的に取り組んでいる。
企業側の診断メリット	顧客ニーズを具現化した商品戦略と地域顧客に密着した販売戦略の策定・推進・生産性向上のための従業員意識向上と人事労務戦略の策定・推進、持続可能な経営戦略の策定・推進	原価や人件費などの見直し、収益に対する助言が得られる。	今後の店舗開発の参考資料にする	・第三者の目で見た自社の俯瞰図から、客観的な判断が可能となる ・新規事業(トータルライフケア)の位置づけの明確化	1)事業環境の整理と現状分析及び課題の抽出ができ、その改善方法について提言を受けられる。 2)事業計画の具体的な策定方法について指導を受けられる。
参加者のメリット	顧客ニーズ具現化した商品戦略と効果的販売戦略の策定・推進、従業員意識調査と生産性向上のための人事労務戦略の策定・推進、持続可能な経営計画の策定・推進	飲食店に対する生産性向上や収益向上の診断助言に携われる。	1・店舗診断の技法の修得 2・経営者との接触機会が設定でき、経営者視点での診断経験が獲得できる	・不動産取引業の全体像を知ることができる ・意欲的な創業社長の意気込みに触れ、中小企業経営を理解する	1)不動産業に関する事業の特性、動向に関する知識を習得できる。 2)不動産業者の実際の業務の流れを把握し、具体的な課題解決策の立案能力を高めることができる。
指導員	中央支部 長屋 勝彦	城東支部 高田 直美	城東支部 山下 義	城西支部 柴原 廣次	中央支部 清水 信行
副指導員	中央支部 梅谷 順				
診断日程	11/27(土)12/4(土)12/11(土)1/15(土)1/29(土)2/5(土)	10/23(土)、10/24(日)ヒアリング、10/31(日)、11/6(土)、11/13(土)、11/20(土)報告会(ヒアリング・報告会は10-12時、他は13-17時、日時調整協議可能)	10月31日(日)、11月6日(土)、14日(日)、20日(土)、28日(日)、12月4日(土)	11/6(土、14~16時ヒアリング)、11/13(土)、11/20(土)、11/27(土)、12/4(土)、12/11(土、報告会)	10/23(土 14時~16時ヒアリング)、31(日)、11/3(祝)、7(日)、14(日)、20(土 14時~16時報告会)
主な活動予定場所	初日(社長ヒヤリング)及び6回目(報告会)は診断企業、その他は都内区民館を予定	ヒアリング、報告会は診断企業(オンラインも可)、他はオンラインzoom	JR浅草橋駅、ZOOM	ヒアリング・報告会は診断先企業、作業は中野区城西支部事務所を予定	診断先事業者(神奈川県川崎市)、公的機関会議室等
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)
募集期間	2021年11月20日(土)まで	2021年10月17日(日)まで	2021年10月30日(土)まで	2021年10月20日(水)まで	2021年10月14日(木)まで
問い合わせ先	長屋 勝彦	高田 直美	山下 義	柴原 廣次	清水 信行
アドレス	ICC53766@nifty.com	naotaka6939@gmail.com	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	shiba7@mblm.nifty.com	shimizubcllc@gmail.com

説明会会場 案件No.	WEB 21-113-S0038	WEB 21-113-S0039	WEB 21-113-S0040	WEB 21-113-S0041	WEB 21-113-S0042
案件名	地域産木材を利用した住宅建設業のDX技術活用	時代の流れに乗って急成長を遂げたファブレス家電製造業の将来戦略の策定	沖縄産化粧品メーカーの経営改善計画支援	若手の力で人事・組織の継続成長を実現する「人材育成・組織開発」提案	ネイルサービス業界の探索と生き残り策の提案
企業名	株式会社S	株式会社S	有限会社S	株式会社E	株式会社P
業種(中分類)	06.総合工事業	29.電気機械器具製造業	60.その他の小売業	08.設備工事業	78.洗濯・理容・美容・浴場業
業種(小分類)	木造建築工事業	民生用電気機械器具製造業	医薬品・化粧品小売業	機械器具設置工事業	その他の洗濯・理容・美容・浴場業
企業規模	売上高:2億227万円 資本金:1,000万円	売上高:11億6千万円 資本金:67,225,000円	売上高:1,000万円 資本金:1,000万円	売上高:3億円 資本金:1千万円	売上高:150,000,000円 資本金:4,500,000円
所在地	埼玉県飯能市	東京都台東区	東京都中野区	東京都稲城市	東京都八王子市
診断テーマ	注文から建築、施工引渡しに至る迄の工程においてDX技術を活用することによりDXを利用しない同業他社と比べ革新的な事業展開を図る。	新型コロナによる急成長を遂げたファブレス家電製造業の、アフターコロナ時代の到来に対応する未来戦略の策定	1)経営改善計画の作成 2)小規模事業者持続化支援	若者・Z世代の人材育成に付きまとう「課題」「問題解決手法」として実践している事例を提示することで、より活力があり、継続的に成長する組織を実現する	ネイルサロンは大ヒットしていましたが、コロナ禍で倒産企業が多く先が見えませんが、業界の探索と生き残り策を提案します。
診断企業の特徴	自然豊かで首都圏に近い飯能市を中心に埼玉県西部地域で55年の業歴を有し、当地域の著名な生産木材「西川材」を利用しソーラー利用などエコフレンドリーな戸建注文住宅を得意とする建設会社。新技術を積極的に取り入れ時代を先駆る会長のセンスの良さにより発展が期待される。	代表は大手家電メーカーS社の出身。同社はP社に吸収合併されたが、ファブレス企業として独立後も、当社の理念や人材はS社の経営資源を引き継いでいる。	1)化粧品のメーカー・小売り販売 2)沖縄産植物成分を使用したナチュラルケア製品	環境に優しい空調装置の製造、設置を生業としている。9年前に先代が亡くなり、娘婿が大手企業を退職して事業承継した。社長の強いリーダーシップ・手腕で債務超過からの再生が進んでいる。	ジェルネイル製品のOEM/ODMの企画提案から処方開発、製造、品質管理まで一貫した対応を行っています。
企業側の診断メリット	「物語のある家づくり」をコンセプトに丁寧な対応で比較的高額な家づくりで顧客からの信頼を得てきたが、近年、低価格の輸入材に押され、高齢化等人材不足も重なり伸び悩んできた。そこで最先端技術のホロレンズを活用し顧客対話から直ちに完成イメージを3Dビジュアル化し設計・リフォーム検討の省力化と付加価値向上により革新的な事業発展が出来る。	新型コロナの終息→アフターコロナ時代の到来という事業環境の急変に対して、経営資源の乏しい中小企業が取るべき未来戦略策定のヒントが得られる。	1)今後の目指すべき経営の方向性を確認できる 2)経営改善の具体的内容と方法を知ることができる。	経営者が従業員への教育・働きかけを継続した結果、経営理念や行動基準が浸透しつつある。若者・Z世代の採用により組織の活力と従業員の人材育成への意識を高め、より継続して成長する組織にする	中小企業診断士が作成した報告書を経営戦略の参考にしたい。
参加者のメリット	1. 当業界はもとより様々な業種・業界のDX化のノウハウ導入の道筋を習得できる。2. 週末時の活動で飯能市山間部のサテライトオフィスを利用しリラックスしたりゾートワーク創発推進が実体験できる。	一般的に大きな設備投資を必要とするものづくり製造業に、いかにして中小企業として参入したか。また経営資源の少ない中、自社ブランドの家電製品をどのように開発、発売することができたかの知見を身につけることが出来る。	1)経営者の課題・問題点から、経営者視点の診断を経験できる 2)経営改善計画の作成スキルが身に付く 3)小規模企業の特徴をつかめる	経営者の高いバイタリティ、マネジメント能力から学ぶことが多い。経営者が持つ従業員の成長が企業の成長につながるという熱い思いを実現するための人事・組織マネジメントについて、「採用」、「育成」、「組織マネジメント」などの観点から提案できる	工場見学ができます。高効率の生産工程と製品管理がなされています。ブランディングの上手さが企業の成功要因です。経営者から学べるものが大きいです。
指導員	中央支部 青野 忠義	城北支部 村上 章	城南支部 大野 昭一	城南支部 竹内 正司	三多摩支部 瀬尾 千鶴子
副指導員	城南支部 河辺 正道		城南支部 關 洋行	城北支部 荒瀬 健史	
診断日程	10/23(土),30(土),11/6(土),13(土),20(土),27(土)(日程調整協議可能)	10月30日(土)、11月6日(土)、11月13日(土)、11月27日(土)、12月4日(土)、12月11日(土)	10月31日(日)、11月6日(土)、11月14日(日)、11月28日(日)、12月5日(日)、12月12日(日)	11月13日(土)、11月19日(金)16:30～、11月27日(土)、12月11日(土)、12月25日(土)、2022年1月14日(金)16:30～	11月6日(土)、12日(金)、20日(土)、12月4日(土)、1月8日(土)、17日(月)、土曜日は9:00～17:00、11月12日と1月17日は14:00～17:00
主な活動予定場所	ヒアリング・報告会は受診企業。作業・グループ検討会は清流と自然豊かな戸建サテライトオフィス借切り(個室3+ロビー+テラスでホッと会議)以上飯能市。尚新所沢市施設やコロナ禍の為オンライン会議も併用。	指導員事務所会議室(千代田区東神田、JR浅草橋駅下車徒歩5分)	指導員事務所又は世田谷ボランティアセンター	経営者面談と報告会は府中、ミーティングは渋谷区内またはオンラインにて実施	土曜日は渋谷区内公共施設、経営者面談と報告会は八王子市
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数6人)	6人(最小催行人数3人)	6人(最小催行人数3人)
募集期間	2021年10月17日(日)まで	2021年10月27日(水)まで			2021年11月1日(月)まで
問い合わせ先	青野 忠義	村上 章	大野 昭一	竹内 正司	瀬尾 千鶴子
アドレス	aonot39@gmail.com	a.mura702@nifty.com		bamb1978@gmail.com	seochizuko@gmail.com