

Vol.19

2022.9



診断 Review

～中小企業診断士養成課程だより～

「企業診断実習協力企業様のご紹介」

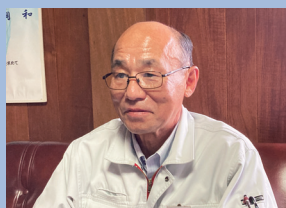
株式会社安藤スポーツ様



株式会社工ミール様



株式会社中島製作所様



株式会社日本治具製作所様



有限会社海幸水産様



I. 中小企業大学校のご案内

●全国 10 校の中小企業大学校

による豊富な研修コース

大学校創設以来、のべ 70 万人が受講されています。

●通いやすい・学びやすい研修へ

大学校に加え、都心部にキャンパスを開設するとともに、地域でサテライト・ゼミ（校外研修）を開講しています。

また、職場にしながらオンラインで受講できる研修を提供するウェビーキャンパスを開設しています。

●ネットワークが広がる

様々な業種や地域の方が研修に参加するため、互いに他社から学びあい、気づきを得ることができます。

また、異業種とのネットワークが広がる機会にもなります。



●中小企業診断士養成課程について

- ・ 中小企業診断士第一次試験に合格した方が対象
- ・ 国家資格の中小企業診断士を6ヶ月のプログラムで養成
- ・ 昭和37年度～約1万人の中小企業診断士を輩出
- ・ 中小企業支援のエキスパートを養成

Ⅱ. 企業診断実習活用のポイント

◆企業診断実習のメリット

- 自社の経営戦略や経営課題に対する第三者からの客観的な助言が得られます。
- 経営課題などへの全社的な取り組みの契機になり、企業経営の活性化等にもお役立ていただくことができます。
- 調査結果や提案内容をまとめた報告書（150ページ程度）を提供します。

費用は無料です！

◆例えば・・・

- ・店舗における顧客ニーズを把握し、売上拡大を図りたい
- ・製造現場の効率性向上やコストダウンを図りたい
- ・自社発展のための経営戦略を立案したい
- ・経営計画を作成して今後の経営方針の参考にしたい
- ・自社の経営内容を整理分析して問題解決を図りたい

◆企業診断実習の概要（p.10 にスケジュールを掲載しています。）

① 流通業経営診断実習

小売業（物販）を対象とし、店舗改善策や戦略案をご提案いたします。

→ 訪問調査（7日間程度）／報告会（2日間、各2時間半程度）

② 製造業経営診断実習

製造業を対象とし、現場改善策や戦略案をご提案いたします。

→ 訪問調査（8日間程度）／報告会（2日間、各2時間半程度）

③ 経営総合ソリューション実習

様々な業種を対象とし、特定の経営課題に対して重点的に診断して、その改善策をご提案いたします。（不動産業等の一部の業種は除きます。）

→ 訪問調査（4日間程度）／報告会（2時間半程度）

Ⅲ.企業診断実習の効果

株式会社安藤スポーツ様（流通業実習） P5

- ・ SNS 活用による認知度向上で新規顧客を獲得
- ・ システム導入により在庫更新にかかる作業時間を 1/6 へ削減
- ・ レイアウト改善による店舗の魅力向上と伸びゆくネット通販の体制強化



株式会社工ミール様（流通業実習） P6

- ・ SNS を活用した新規顧客の獲得
- ・ IT 化による管理体制の強化と見える化
- ・ 自動化による包装工程の合理化と品質向上





株式会社中島製作所様（製造業実習） P7

- ・ 新たな評価制度による従業員のモチベーション向上
- ・ 作業工程や5 S等の改善による生産性の向上
- ・ 重要予測、将来予測による精度の高い事業計画の立案



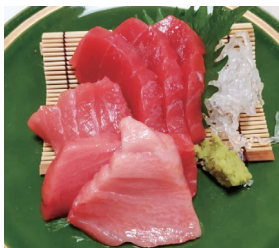
株式会社日本治具製作所様（製造業実習） P8

- ・ 主要取引先との取引深耕により売上 10%UP
- ・ 事業承継前後での診断により深まる経営知識
- ・ 三次元測定機の活用により取引先との関係性強化



有限会社海幸水産様（ソリューション実習） P9

- ・ 営業戦略の改善による新規顧客開拓
- ・ チェック体制の構築による品質の向上
- ・ 営業リスト・資料作成による卸売部門の強化
- ・ プロモーション（POP、チラシ、イベント等）の
実施による小売部門の強化



IV. 診断実習企業様ご紹介

株式会社安藤スポーツ 様

(2021年11月 第36期 流通業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▷ 取引金融機関(城南信用金庫)の担当の方から、企業診断実習の打診を受けました。コロナ後の事業展開や社内体制も変えていきたいと思っていた時期でしたので、第三者目線での意見を聞けたらと思い受診を決めました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▷ 当社は、店舗販売とネット通販、外商と大きく3つの部門に分かれています。それぞれの分野で細かく調べてもらい、親身になって考えてもらったことが印象に残っています。

○診断の結果明らかになったこと

- ▷ 店舗から少し離れた場所でもアンケートを取ってもらいましたが、まだまだ認知されていないことがわかりました。引っ越しされてきた方や若い世代の方々も増えているので、認知度向上のために SNS の活用について勉強会を実施しています。

○どのような提言がありましたか、その中で実行した提言とは

- ▷ 体験スペースを充実させるよう提言を受けました。レイアウトを大幅に変更し、主力である野球コーナーを広げ、体験スペースとしてバットの試打用スペースを設置する準備ができました。
- ▷ ネット通販の売上拡大に対応できる体制にするよう提言を受けました。システムを導入し、店舗とネット通販の在庫をリアルタイムで更新できるようになったことで、在庫更新の作業時間は 1/6 に削減されました。また、ネット通販用の専用スペースを設けたことで、作業動線が良くなり、受注増にも対応できる体制が整いました。



←グローブの「湯もみ」や無料3D足形計測も行っています→

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▷ コロナウィルスの影響もあり、環境は大きく変わっています。事業の方向性を模索していましたが、受講者から、顧客目線や第三者目線で見てもらうことで、自分達では気がつかない点に気づくことができました。また、様々な課題や提案を受けることができ大変参考になりました。



常務取締役 杉山 一彦 氏

*本項の内容は、常務取締役 杉山一彦様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

中小企業アドバイザー(中小企業診断士) 横山真由美、岸田勝

会社概要

- ▶ 企業名 : 株式会社 安藤スポーツ
- ▶ 代表取締役 : 安藤 完司
- ▶ 住所 : 神奈川県横浜市保土ヶ谷区星川 2-6-30
- ▶ 事業内容 : スポーツ用品の店頭・ネット通販・外商の小売販売
- ▶ U R L : <https://ando-sports.co.jp/>

昭和23年創業。スポーツ大好き人間が集まった、地域に根差した老舗スポーツ店。特に野球、サッカー、バスケットボール用品の品揃えが豊富で、店舗では、無料の3D足形計測や野球グローブの湯もみ、型付け加工、ワッペン変更など独自サービスも展開しています。Yahoo、楽天市場、amazon、自社公式通販サイトでの販売の他、外商も行っております。



株式会社エミール 様

(2021年11月 第36期 流通業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▶ 長年お世話になっている所沢商工会議所の相談所長より、「当社を是非推薦したい」とのお話をいただき、本実習を知りました。
- ▶ これまで外部からの総合的な店舗調査を受けたことがなかったため、多面的な視点から良い点や悪い点を知る絶好の機会だと感じ、受診を決めました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▶ 当初は、「勉強中の方々なので指定された調査を淡々とこなしていくのだろう」くらいの認識でしたが、いざ実習が始まると受講生のみなさんの真剣な目つきに驚かされました。自分の人生をかけて望んでいるといっても過言ではないほど、熱意のこもった調査や提案をいただけました。

○診断の結果明らかになったこと

- ▶ アンケート調査から、エリア別に見ると集客ができていない地域があること、年齢別では20代の若年層からの認知度が低いことが知れました。
- ▶ 商品数が多く、効率的に販売できていない商品があること、管理の面で手間が発生していることなどを再認識できました。

○どのような提言がありましたか、その中で実行した提言とは

- ▶ 20代をターゲットにしたSNSによる販売促進活動についてご提案を頂きました。早速実践した結果、フォロワー数がこれまでの2倍に増加しました。
- ▶ 他にもデジタルを活用した新たな管理手法、自動化による業務効率化など幅広くご提案をいただきました。現在定期的に社内会議を実施し、従業員主導型で順次改善活動をスタートさせています。



—当店人気No.1の石窯シュー。ぜひ一度ご賞味ください—

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▶ 第三者の客観的な目線から、多面的かつ斬新な情報をいただけるため大変勉強になります。中でも経営上忘れかけていた部分を再認識する絶好の機会となりました。
- ▶ 受講生が業界未経験者だからと高を括るのではなく、謙虚かつ素直な姿勢で受け入れることで確実に成果につなげることができると思います。



代表取締役 高橋 秀世 氏

*本項の内容は、代表取締役 高橋秀世様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

中小企業アドバイザー(中小企業診断士) 藤尾翔太、原田泰宏

会社概要

- ▶ 企業名 : 株式会社 エミール
- ▶ 代表取締役 : 高橋 秀世
- ▶ 住所 : 埼玉県所沢市泉町 1837-6
- ▶ 事業内容 : 洋菓子の製造販売
- ▶ URL : <https://emile.cc/>

「お菓子を通じてまごころと愛を皆様の心に語り続ける」をコンセプトに、安心安全にこだわった洋菓子を提供する専門店です。地域No.1の洋菓子店になることを目標に、スタッフおよび関係者が一丸となり、市内外を問わず幅広いお客様へ「まごころ」と「愛」を込めた洋菓子をお届けしています。



株式会社中島製作所 様

(2021年6月 第35期 製造業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▶ 取引先金融機関(東和銀行)から診断実習について紹介されました。ちょうど経営革新計画5年目というタイミングでもあり、外部の視点から会社の現状を見て将来の展望を図る機会であったので、実習を受け入れることにしました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▶ 実習生8名が、工場内の生産性分析を行うために、現場で個人別、部署別、工場別に熱心に調査に取り組まれていることに感心しました。
また、当社の主要製品市場毎の需要予測、将来予測を提示いただくことで、今後の事業計画の参考にしました。

○診断の結果明らかになったこと

- ▶ 部署間、個人間によって、生産性にバラツキがあり、その主な要因が次工程に向けた段取りにあることが分かりました。
- ▶ 当社の評価制度の問題点、外国人人材を含めた教育に対する現状と、具体的な対策を示してもらいました。

○どのような提言がありましたか、その中で実行した提言とは

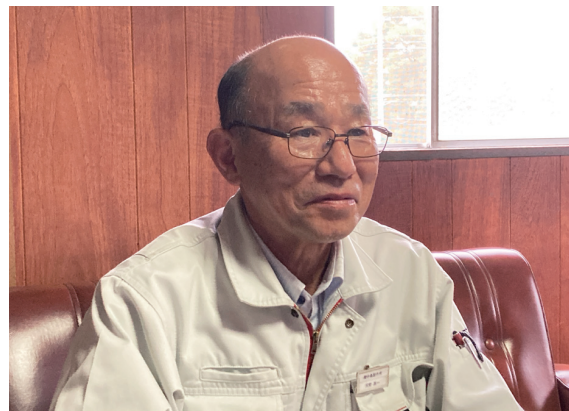
- ▶ 5Sの改善とその徹底(白線引いたり、空箱倉庫、整理整頓など)です。現在も改善状況は維持できています。
- ▶ 受講者から評価ツール(評価項目)の提供を受けて、冬の賞与査定や昇格の判断に使用しました。これまで昇給、昇進、賞与は私の裁量で決めていましたが、課長と工場長が評価するようになりました。



経験豊富なオペレーターが対応 産業用装置部品[素材: SUS304]

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▶ 取引先金融機関の担当者に実習の報告書を見せたところ、「これは宝」だと言われました。無料でこれだけのサービスが受けられるのは良いです。
- ▶ 外部から忌憚のない意見を言われることは少ないためとても刺激になりました。



代表取締役社長 河野 英一 氏

*本項の内容は、代表取締役社長 河野英一様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュアー>

中小企業アドバイザー(中小企業診断士) 廣瀬武史、横山和志

会社概要

- ▶ 企業名: 株式会社 中島製作所
- ▶ 代表取締役: 河野 英一
- ▶ 住所: 埼玉県東松山市大字石橋 375-1
- ▶ 事業内容: アルミ・鉄・ステンレス等、精密部品加工
- ▶ U R L: <https://nakajimass.jp/>

1956年創業以来、ディーゼル燃料噴射ポンプ用の金属精密部品加工(エッジフィルター・コネクタ)を生業としてまいりました。その後、これまで培って来た加工技術を基に、異分野へ進出し現在に至っております。これからも時代のニーズに対応した、高品質、低コスト、短納期、加えて柔軟性を高める事に努め、お客様の信頼にこたえる企業を目指して活動してまいります。



株式会社日本治具製作所 様

(2021年6月 第35期 製造業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

▶ 今回は2回目の診断実習でした。初回は横浜信用金庫からのご紹介で、平成28年に診断を受けました。2回目は中小企業大学の担当者からお声がけいただきました。初回は先代社長の時代で、私は取締役として現場を中心に見ていました。その後事業承継で社長に就任し、改めて客観的な視点でのアドバイスをいただきたいと思いました。

○今回の診断で印象に残ったこと

▶ 広い視野で情報を収集しましょう、という指摘が印象的でした。取引先も人材採用も決まったところばかりを見ていましたが、視野が広がりました。

○診断の結果明らかになったこと

▶ 前は先代社長が健在で、私は取締役の立場でした。立場が変わって改めて診断を受けると、点が線になり、理解が深まりました。1回目と2回目の間の5年で、実施してきた成果が見えました。

○どのような提言がありましたか、その中で実行した提言とは

▶ 現在はほぼ1社取引ですが、その1社との取引深耕や他の取引先の新規開拓の提言がありました。診断結果で後押ししてもらい、三次元測定機の導入による取引先との関係性強化に成功しました。売上も約10%アップしました。ホームページの制作も計画しています。

▶ 2回の診断で共通して人材育成について提言がありました。基礎を定着させるため、2Sの徹底から取り組んでいます。



-製造ラインの様子-

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

▶ 第三者に会社を診断してもらう機会はとても貴重です。時間を置いて診断を受けることで、当社の進む方向が正しいのかどうか検証できます。我々が変わるための重要な手助けになっています。



代表取締役 森田 雅大 氏

*本項の内容は、代表取締役 森田雅大様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

中小企業アドバイザー(中小企業診断士) 木下綾子、柏崎裕介

会社概要

- ▶ 企業名: 株式会社 日本治具製作所
- ▶ 代表取締役: 森田 雅大
- ▶ 住所:
(本社)神奈川県座間市ひばりが丘 2-52-24
(大和工場)神奈川県大和市桜森 1-4-4
(海老名営業所)神奈川県海老名市国分北 4-15-12
- ▶ 事業内容: 輸送用機器部品製造業

昭和33年、東京都大田区にて創業。令和元年に森田雅大氏が代表取締役に就任しました。主にトラックやバスのブラケット、トラニオンクロスという部品を製造しています。ISO9001 認証取得。



有限会社海幸水産 様

(2022年3月 第36期 経営総合ソリューション実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▶ 昭島市商工会の職員から企業診断実習を紹介していただいたことがきっかけでした。
- ▶ 経営者の変更や新型コロナウイルス感染症の影響で、補助金・助成金の活用や店頭販売の開始について相談をしたところ「企業診断で、外部から見ていただくことで会社のことがよくわかり、良いところと悪いところも見えてくる。」と勧められました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▶ 競合店の前でも臆せずにアンケートを取りに行っている姿が印象的でした。当社も受講生のようにやっていけないといけないと感じました。
- ▶ 財務面では、当社でも専門家と定期的に打ち合わせはしていますが、金融機関職員の受講生が、本職の知見を活かし細かく分析してくれました。

○診断の結果明らかになったこと

- ▶ 当社のお客様は男性が多いなあと、漠然と思っていました。実際に来店者アンケートを実施したことで、男性の割合が過半数であることが数値で明らかになりました。
- ▶ アンケートの中で、店舗に入りにくい、そもそも小売をしていることを知らなかった、というお客様が意外に多いことが明らかになりました。

○どのような提言がありましたか、その中で実行した提言とは

- ▶ 卸売の新規開拓のため、営業資料を作成することを、小売では商圏内でのポスティング実施等を、それぞれご提案いただきました。
- ▶ 既存の取引先に対して、見積書の記載を詳細にすること、商品の現物を持っていくことを実行したところ、新しい契約に結びつけることができました。



当店自慢のマグロ



大人気イベントのマグロの解体ショー

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▶ 当社を見る視点は班の中でも多様で、様々な角度からの質問や意見があり、話しをしていて面白かったです。自分自身も答えながら勉強になりました。
- ▶ 当社をこんなに考えてくれることは他にないと感じました。期待に応えないといけないと思っています。



代表取締役 小林 修二 氏

*本項の内容は、代表取締役 小林修二様へのインタビューをまとめたものです

<インタビュアー>

中小企業アドバイザー(中小企業診断士) 高久雅樹、正村義明

会社概要

- ▶ 企業名: 有限会社 海幸水産
- ▶ 代表取締役: 小林 修二
- ▶ 住所: 東京都昭島市玉川町 5-3-8
- ▶ 事業内容: 鮮魚、加工品 卸・小売
- ▶ U R L: <https://kaikou-suisan.com/>

人にやさしい魚屋「1. 食べる人にやさしい 2. 食材にやさしい 3. 人にもやさしい」を理念に、卸を中心に東京・神奈川・埼玉を中心とした施設関係のお客様においしい魚をお届けしています。今では地域の方々にもっとおいしい魚を届けたいという思いから小売部門を新設し地域密着の人気の魚屋さんとなっています。



V. 企業診断実習スケジュール

1. 流通業経営診断実習(5月～7月または11月～1月)

企業様へご訪問する日程	実施内容
5月または11月 1日目	経営者様・店長様ヒアリング、店舗内現状確認
2日目	
3日目	店舗実態調査
4日目	
9日目	中間報告会(調査結果と現状分析結果の提示)
7月または 1月 1日目	追加のヒアリング・各種調査
2日目	追加の店舗等実態調査、会社の方向性について経営者様との意見交換
8日目	最終報告会(会社の方向性を実現するための方策及び店舗の改善策の提示)

2. 製造業経営診断実習(6月～8月または12月～2月)

企業様へご訪問する日程	実施内容
6月または12月 1日目	経営者様・製造部門長様ヒアリング、工場内現状確認
2日目	
3日目	工場実態調査(IE/QC手法等を用いて)
4日目	
8日目	
13日目	
8月または 2月 1日目	追加のヒアリング・各種調査
2日目	追加の工場等実態調査、会社の方向性について経営者様との意見交換
8日目	最終報告会(会社の方向性を実現するための方策及び工場の改善策の提示)

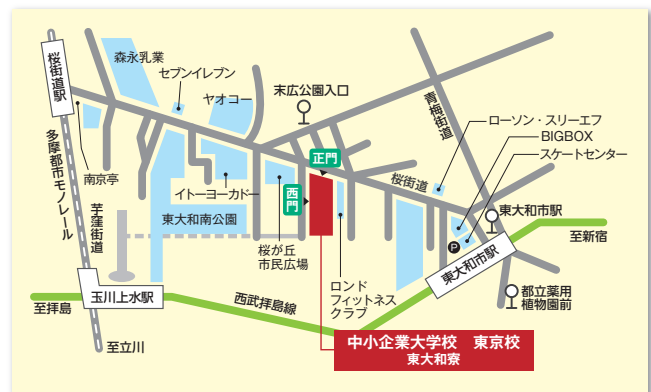
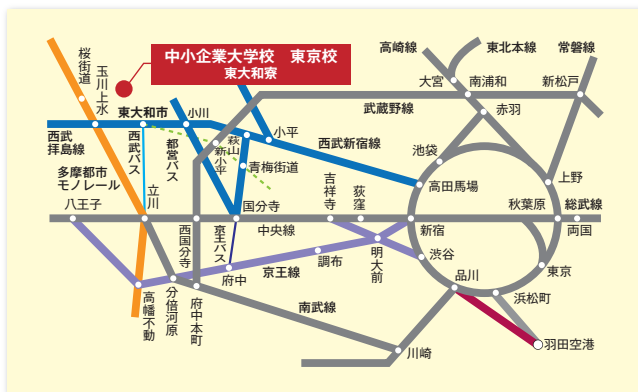
3. 経営総合ソリューション実習(9月または3月)

企業様へご訪問する日程	実施内容
9月または 3月 2日目	経営者様等ヒアリング、実態調査
3日目	実態調査、重点課題の解決策の検討
4日目	
10日目	

◆日程等は変更になる場合があります。

◆企業診断実習にご関心をお持ちいただけただけの場合は、恐れ入りますが、「企業診断実習に係る事前説明申込書」をFAXで当校あてにお送りください。後日、担当者が企業様をご訪問し、詳しい内容をご説明させていただきます。

中小企業大学校東京校へのアクセス



<アクセス方法>

- JR 山手線・西武新宿線 高田馬場駅から：西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩 10 分
- JR 中央線・西武国分寺線 国分寺駅から：西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩 10 分
- JR 中央線 中央線 立川駅から：多摩都市モノレール上北台方面行き 桜街道駅下車 徒歩 15 分

FAX:042-590-2686

中小企業大学校東京校 支援研修課 実習企業支援担当 あて

企業診断実習に係る事前説明申込書

お申込日: 年 月 日

会社名			
所在地 (本社)	〒 _____		
	TEL:	FAX:	
(工場・店舗等の事業所)	〒 _____		
	TEL:	FAX:	
代表者(御役職・御氏名)			
連絡窓口(御役職・御氏名)			
資本金	百万円	従業員数 (パート・アルバイト含む)	人
業種			
事業概要 (取扱い商品、サービス内容を 具体的に記入してください)			
企業診断で希望される 経営課題・分野			
その他 (希望時期・ご要望事項など)			
ご紹介者様 (ご紹介者(機関)がいらっしゃる場合)			

※企業診断実習先としての適性(業種・事業規模・交通アクセス等)を総合的に判断した上で、**お断りする場合があります**

※お申込み企業様が多数の場合、**キャンセル待ちとなる場合があります**

【FAX 送付先・お問い合わせ先】
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東本部
中小企業大学校東京校 支援研修課 実習企業支援担当
〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5
TEL:042-565-1252 FAX:042-590-2686
Email:to-shindan@smrj.go.jp
HP:https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/