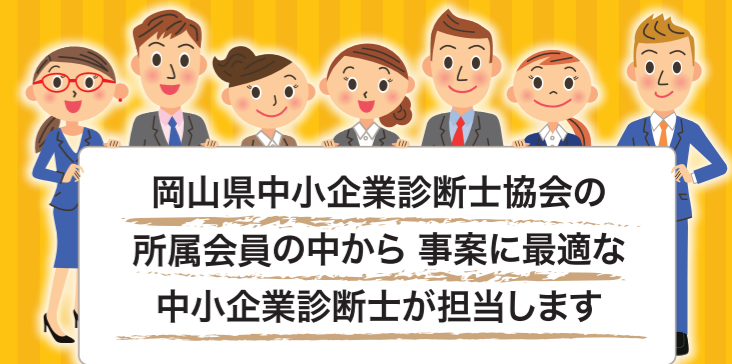


CONSULTATION EXAMPLE

【相談内容の一例】

豊富な経験と数々の成功事例をもとに、
地元岡山の中小企業診断士が
貴社に合った的確な経営アドバイスを行います。



岡山県中小企業診断士協会の
所属会員の中から 事案に最適な
中小企業診断士が担当します

主な業務内容

経営戦略

- 経営計画策定 ● 営業・商品戦略支援策定
- 経営理念策定・浸透 ● 事業承継支援
- 分社化・多角化戦略策定 他

人材育成・研修

- 社員の育成・研修・定着支援 ● 幹部育成・研修
- 後継者育成・研修 ● 新人・入社前研修
- 営業研修 他

財務

- 資金繰り計画作成支援 ● 財務体質改善支援
- 財務計画立案 ● 資金計画立案

営業・販売

- 営業戦略立案 ● 営業・販売強化支援
- 販促ツール作成支援 ● 店舗設計・レイアウト改善
- 営業管理制度導入支援

生産性向上

- 現場の見える化 ● QC手法 ● 統計手法
- 品質管理 ● 製造工程管理
- 生産管理 ● 業務効率改善

創業・新規事業

- 創業支援 ● 新規事業計画・立案 ● 販路開拓
- マーケティング戦略・立案 ● 新商品開発支援

IT

- IT活用・導入支援 ● 業務システム導入支援
- IT管理者育成支援

調査・研究

- 中小企業活性化 ● 中心市街地活性化
- 地場産業活性化 ● 特産品開発・販売促進
- 産業ビジョン策定

経営改善

年々売上が減少し、
資金繰りも不安定になった
今のままでいいのか
将来の経営に不安がある。

現在の経営状況を伺い、経営改善計画書の作成を提案。経営内容を客観的に調査し、見直すための資金実績・計画表や将来のビジネスモデル俯瞰図などの基本的な計画を作成しました。これにより資金繰りの把握が可能となり、事業の将来像について金融機関にも知ってもらう事ができるため、融資を受ける際にも有利に働くと考えられます。計画策定後もフォローアップを行い、進捗状況を確認し適切なアクションプランを提案しました。



売上拡大

新商品を考案したが販路の
開拓がうまくできず売上が
伸び悩んでいる。

新商品の顧客ターゲットやセールスポイントが不明確だったため、これらを明確化し、商品の魅力を見える化した販路戦略を立案しました。顧客ターゲットに合わせた商品見直しや、パンフレット等販促ツールを充実させてプロモーション活動を展開した結果、県内宿泊施設、お土産店等での認知度が向上し、売上が向上しました。さらに展示商談会や通販機能のあるHPやSNSも取り入れ、販路拡大のロードマップを作成しました。



創業支援

今までの経験を生かして
新たに創業したいと考えている
資金や事業計画立案を相談したい。

思い描いた事業をいかにして実現していくかを明確にするため、事業計画書の作成支援を行いました。事業計画書は、金融機関や事業の協力者への説明の際に必要となり、また、事業の目的、将来的なビジョン、どういう目的で何をやりたいかを再確認させてくれます。創業にあたり資金を借り入れる必要がありましたが、本書で収支計画を作成し提出することが信用の裏付けとなり金融機関からスムーズに資金融資を受けることができました。



事業承継

息子に事業を譲りたいが、
経営体質を改善しておく
必要がある。

相談者は下請比率 100%の縫製業でした。不安定な状態では事業承継ができないと危機感を抱いていました。父子からヒアリングを行い、事業の強みや課題を抽出し、経営改革と中長期的な計画策定に着手しました。その結果、優れた縫製技術を活かしたオリジナル商品を開発し、下請脱却に成功しました。事業承継は株や資産の対策だけでなく、長期的に安定した経営を検討する機会でもあります。



経営革新

新たな商品・サービスの開発で、
業績アップや生産性向上を
実現したい。

経営者からのヒアリングにより、現在の状況や課題の明確化を行ったうえで、これまで培ってきた強みを活かした新商品・新サービスのコンセプトを明確化しました。既存事業への相乗効果を踏まえながら、具体的な数値目標を含めた経営革新計画策定を支援し、県知事の承認を得ました。これにより様々な公的支援を活用しながら、計画実現に向けた取組をサポートしています。



人材育成

従業員がなかなか育っておらず、
特に幹部候補となる人材の
不足に悩んでいる。

経営理念の深掘りと現状分析を実施したうえで、当社が求める人材像の明確化を行いました。これをもとに社会保険労務士と連携して、外部研修とOJTを組み合わせた体系的な教育プログラムを構築し運用開始しました。幹部候補生に対しては、マネジメント&リーダーシップ研修を実施し、人が育つ組織風土への変革を支援しています。



生産性向上

売上が拡大してきたが、
業務がどんどん増加して、
生産性が低下している。

現行業務フローのヒアリングを行った上で、どの業務・工程がネックとなっているのか、2重入力作業はないか、などの洗い出しを行いました。ECRS(排除、統合、順序の変更、単純化)の観点で業務改革を支援することで、生産性向上を実現しました。生産性向上にあたっては、意識改革の視点が欠かせません。中小企業診断士は、第三者の専門的な視点により、過去のしがらみに囚われない生産性向上サポートをしています。



IT活用

ITによる業務効率化、
生産性向上を行いたい、
IT戦略を立てられる人材がいない。

現行業務の分析とITに求めるニーズのヒアリングを実施したうえで、ITのどの部分に集中投資すべきか、明確化を行いました。さらに、提案依頼書(RFP)を作成して、適切なシステム発注を支援し、無駄のないIT投資をサポートしました。新システム導入後も、定期的なワークショップにより、ITニーズの変化や新システムへの不満を抽出し、「使えるIT」にするためのアクションプラン実行をサポートしています。



その他、会社経営に関するご相談はお気軽にお問合せください！

〈当会では中小企業診断士としての倫理規定を定めており、企業の秘密事項漏洩の心配はございません。ご安心くださいませ。〉

お問合せからコンサルタント業務実行までの流れ

お問合せ

無料

お電話またはメールにて、お問合せください。当会所属の中小企業診断士の中から適任者を選び、電話または当会事務局にて内容をお伺いいたします。

お見積り

無料

コンサルタント業務の手順とお見積りを提出いたします。(※)

支援実行

課題解決に向けた、調査・計画策定等の支援をいたします。

フォロー

必要に応じて継続的なコンサルタント契約も可能です。

(※) 公的機関の支援制度を活用することで、コンサルティング費用を低減または無料にできる場合があります。