

診断 Review

～中小企業診断士養成課程だより～

- ◆ I.中小企業大学校東京校のご案内……1
- ◆ II.第31期中小企業診断士養成課程(2019年3月~9月)
受講者及び実習受入企業様の概要……………2~3
- ◆ III.企業診断実習活用のおすすめ……4
 - ▷ メリット
 - ▷ 企業診断実習の概要
- ◆ IV.診断実習企業様ご紹介……………5~9
 - ▷ 株式会社オダギリ様 流通業経営診断実習
 - ▷ 株式会社菊園様 流通業経営診断実習
 - ▷ 株式会社テクニカルアーツ様 製造業経営診断実習
 - ▷ ヨシザワ LA 株式会社様 製造業経営診断実習
 - ▷ カレークラブ キュイエール様 経営総合ソリューション実習
- ◆ V.今後の企業診断実習スケジュール……10
 - ▷ 第34期(2020年11月~2021年3月)
- ◆ VI.企業診断実習に係る事前説明申込書……11

I. 中小企業大学校東京校のご案内

中小企業大学校は、中小企業施策の総合的実施機関である独立行政法人中小企業基盤整備機構(経済産業省所管)が運営する人材養成機関です。

中小企業の経営者・経営幹部等向け研修や中小企業を支援する公的機関等(商工団体・金融機関等)職員向けの研修を実施しています。

中小企業大学校は全国に9校設置されており、中小企業大学校東京校は、昭和37年の設置以来、延べ17万人の修了者を輩出しています。

【全国の中小企業大学校】

東京校(東京都東大和市)	旭川校(北海道旭川市)	仙台校(宮城県仙台市)
三条校(新潟県三条市)	瀬戸校(愛知県瀬戸市)	関西校(兵庫県神崎郡)
広島校(広島県広島市)	直方校(福岡県直方市)	人吉校(熊本県人吉市)

●中小企業診断士養成課程について

中小企業大学校東京校で実施している中小企業診断士養成課程は、中小企業診断士第1次試験合格者を対象に6ヶ月間の研修(演習・実習)を通じて、中小企業者の支援と地域・社会の発展に貢献できる中小企業診断士を養成しています。

- 当校の養成課程を修了した中小企業診断士数:約8,400名
- 受講者は、行政機関、中小企業支援機関、金融機関の職員もしくは個人
- 養成課程修了後は、中小企業診断士の国家資格を取得

●企業診断実習について

中小企業診断士養成課程は、実際の中小企業様にご協力を頂いて実施している「企業診断実習」に特徴があります。全5回の診断実習を通じて、中小企業診断士として必要な経営現場に密着した実践的な支援手法を修得しています。

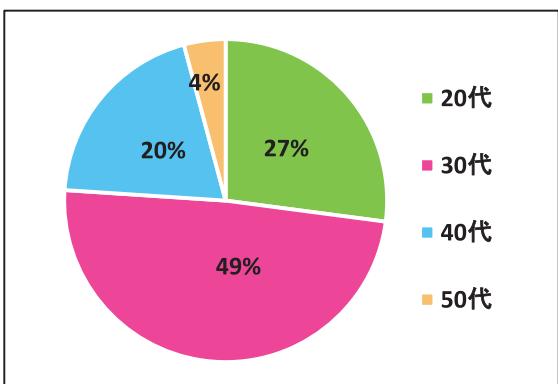
診断実習にご協力を頂いた企業様には、店舗や工場の現場で行う各種調査結果のご報告や経営課題の解決策、今後の経営戦略などをご提案させて頂きます。

- 当校の養成課程で診断実習をご利用頂いた企業様:延べ3,500社超
- 費用は無料

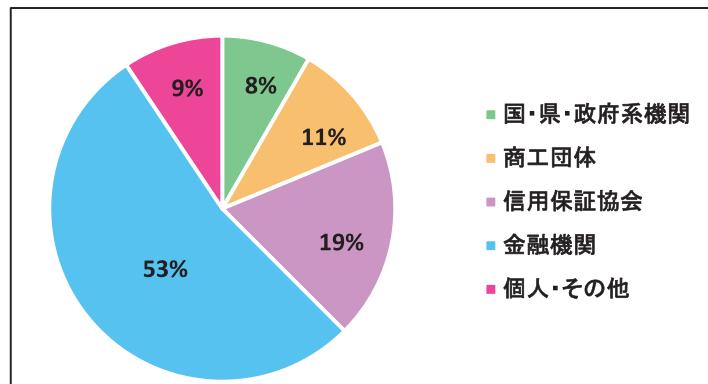
II. 第31期中小企業診断士養成課程(2019年3月~9月)受講者及び実習受入企業様の概要

【第31期】中小企業診断士養成課程 受講者の概要

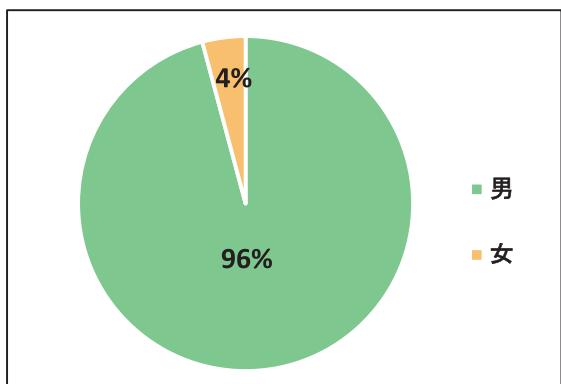
【年齢】



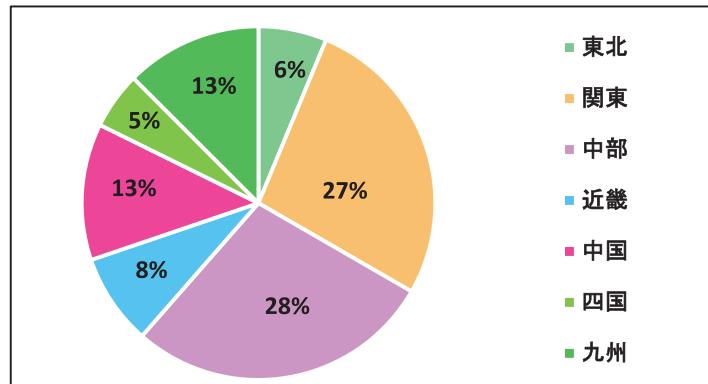
【派遣元機関】



【性別】



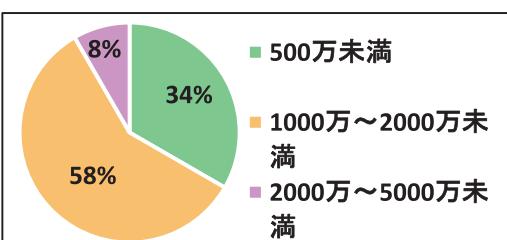
【勤務地又は在住地エリア】



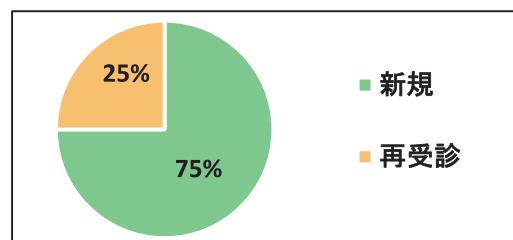
【第31期】中小企業診断士養成課程 実習受入企業様の概要

【第31期】流通業経営診断実習 (実施時期:2019年5月~同年7月)

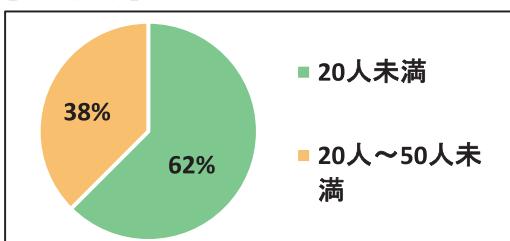
【資本金】



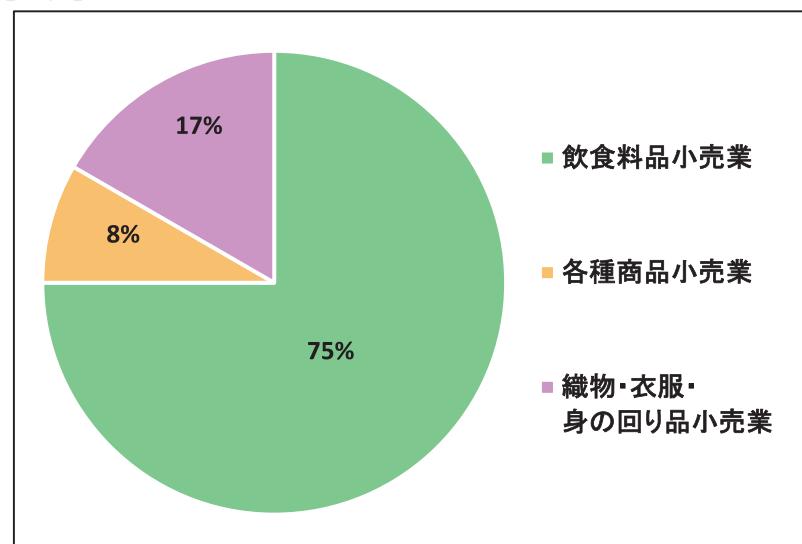
【新規(初めて)・複数回(2回以上)】



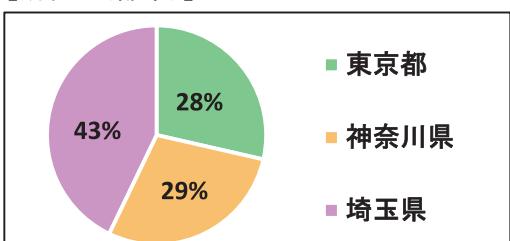
【従業員数】



【業種】

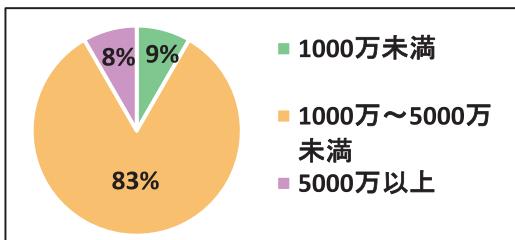


【所在地(都県)】

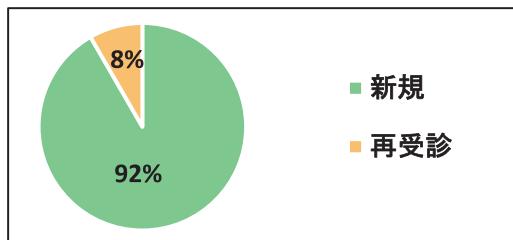


【第31期】製造業経営診断実習（実施時期：2019年6月～同年8月）

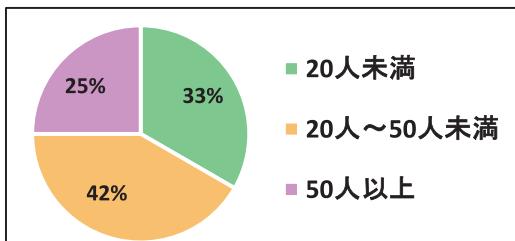
【資本金】



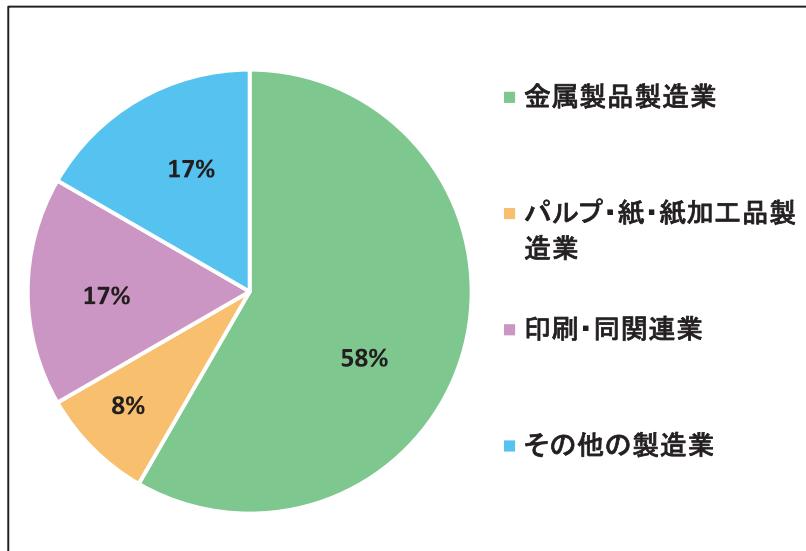
【新規(初めて)・複数回(2回以上)】



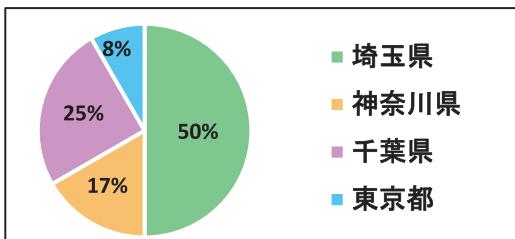
【従業員数】



【業種】

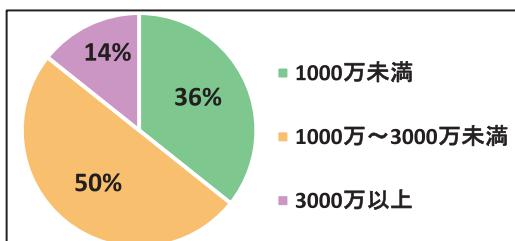


【所在地(都県)】

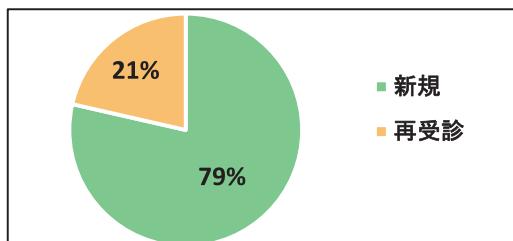


【第31期】経営総合ソリューション実習（実施時期：2019年9月）

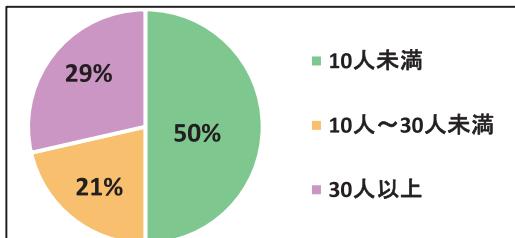
【資本金】



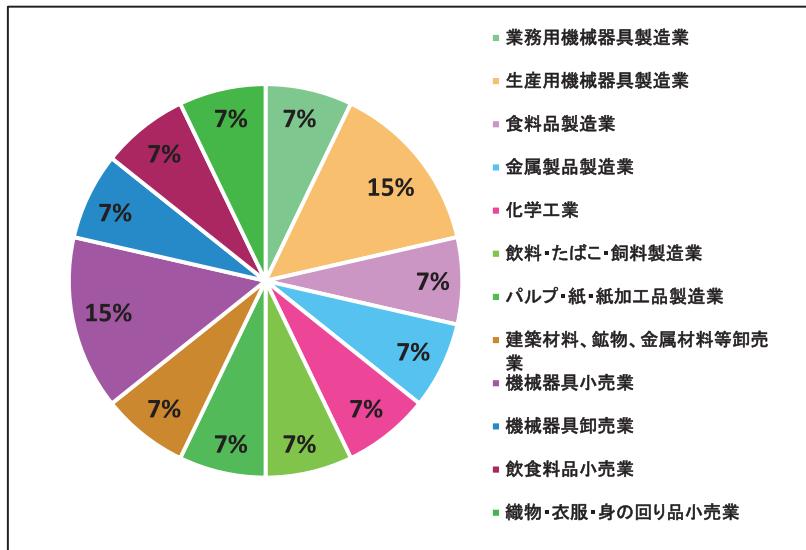
【新規(初めて)・複数回(2回以上)】



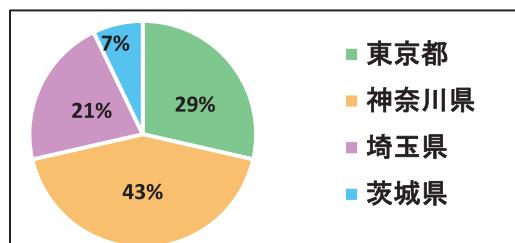
【従業員数】



【業種】



【所在地(都県)】



III. 企業診断実習活用のおすすめ

◆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。
- ▷ 顧客ニーズ調査等の各種調査結果は、そのまま企業様にフィードバックされます。

◆例えば…

- ▷ 店舗における顧客ニーズを把握したい
- ▷ 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

費用は
無料です！

企業診断実習の概要 (p.10 に実習スケジュールの例を掲載しています。)

企業診断実習は、経験豊富なインストラクターと受講者が企業様を訪問し、様々な調査分析結果に基づくきめ細かな現場改善策を経営者様にご提案させていただきます。

企業診断実習には次の 3 種類があり、直近 3 期分の決算書や売上データ、工程図、事業所レイアウト等を借用させていただきますが、秘密保持は厳守いたします。

また、ご提案する改善策等は、経営者様等との意見交換会も通じて策定いたします。

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)

◇企業診断実習を受け入れていただいた受入企業の経営者様のご感想・ご意見は p.5~p.9 に掲載しています。

IV. 診断実習企業様ご紹介

株式会社 オダギリ 様

(2018年11月 第30期(通期87期) 流通業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- 当社は前社長の時に受診したことがありました。今回はその時からどのように変遷しているかを知りたいと考えたことと、客観的に当社を見ることが必要だと感じたため、再度の受診を決めました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- 受講者のみなさんは前向きでまじめな方が多く、社員とも円滑にコミュニケーションをとってもらいました。
- 特に、店頭アンケートが良かったですね。実習を通じて、当社がお客様に対してお聞きできていなかつたことを、掘り起こしてもらいました。

○診断の結果、明らかになったこと

- 「やっているつもりでやれていないこと」「お客様と自分たちの“当たり前”が違っていたこと」等が明らかになりました。お客様とのコミュニケーションの大切さ、重要さに改めて気づくことができました。
- 様々な調査をしてもらうことができ、その調査結果により当社の状況が明確になりました。

○どのような提案がありましたか、その中で実行した提案とは

- 中間報告、最終報告を受け、すぐに実行できるものは社員たちが実行していました。調剤薬局の待ち時間に機能性食品や軽食の提案広告を実施するという提案を受け、実行したところ、大きな反響がありました。また、刺激の少ない、専門医が推薦しているような基礎化粧品についても、調剤を待っているお客様の目につくような配置にするように提案を受けました。こちらも早速取り組んでいます。
- 他にも高齢のお客様に訴求するため、床面に広告を張り付ける提案を受けましたが、こちらも今後当社で検証していくとしています。



- 「オダギリに関わるすべての人に健康と美を届ける」との思いで商品を取り揃えております -

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- 客観的に自社を見てもらえる貴重な機会です。自分たちだけで考えていても、「これでいいんだ」という考えになり、他人の目からは「こう見られている」という観点から考えることが難しくなります。この実習を受けることにより、受講者という他人の視点を借りることができます。
- 診断は定期的に受診することが必要だと思います。それにより自社をトレンドで見てもらうことができ、より有効的な結果を得られることと思います。



代表取締役 小田切 誠 氏

*本項の内容は、代表取締役 小田切 誠 様への
インタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

人材支援アドバイザー(中小企業診断士) 松浦 瞳子

会社概要

- 企業名：株式会社 オダギリ
- 代表取締役：小田切 誠
- 住所：神奈川県大和市大和東1-4-2
- 事業内容：医薬品・化粧品などの小売販売
- URL：<http://kusuri-odagiri.com/>

『オダギリにかかるすべての人により健康で美しく、より快適な生活の場を提供する、人の痛みを理解し得る専門家集団であり続ける』ということを価値と考えています。
お客様はもちろん、社員や、問屋さん、メーカーさんなど、関わるすべての人をハッピーにしていくような店づくりを心がけています。



株式会社 菊園 様

(2019年5月 第31期(通期88期) 流通業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▷ 千葉商工会議所の担当者さんから、企業診断実習でお店の診断をしてもらつてはと打診を受けました。千葉県で有名なベーカリーショップさんも受けたことがあり、診断してもらうといいよと言われ、受診を決めました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▷ 金融機関に勤務する受講者さんが多いと聞いていたので、和菓子屋のことはわかっていないだろうと高をくくっていました。しかし、ふたを開けてみるとだいぶ勉強をしてきたという印象で、何しろ熱心さが伝わってきました。

○診断の結果、明らかになったこと

- ▷ 店内、店の近所、そして都賀駅の3か所でアンケートを取つてもらいました。都賀駅まで行くと当店のことが案外知られていないことが判明しました。
- ▷ 事務所に設置してあるモニターで、入店してきたお客様の動きを交代で調査していました。店が狭いので動線にどこまで意味があるのかと思って見ていましたが、実際にレイアウトについての指摘を受け、納得できる内容でした。実際にレイアウトを変えるのはなかなか難しく、まだやれていません。

○どのような提案がありましたか、その中で実行した提案とは

- ▷ ①店前看板で和菓子屋であることをわかりやすく伝える、②積極的に販売したい「わらび餅」をアピールした大きなタペストリーを店頭に設置する、③店の裏手に第二駐車場があることを伝える指示看板を設置する、などの提言についてはすでに改善しています。



-お土産や贈り物に最適な美味しい和菓子を数多く提供しています-

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▷ 実習をしてもらったことで、経営者側だけでなく社員を含めて意識を変える「きっかけ」になりました。私たちとは違う第三者の視点から経営を見つめましたので、「気づき」や「斬新な意見」、「さまざまな提案」をもらうことができて非常に参考になりました。



代表取締役社長 宮島 淳郎 氏(左)

専務取締役 宮島 剛史 氏(右)

*本項の内容は、代表取締役社長 宮島 淳郎 様、専務取締役 宮島 剛史 様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

人材支援アドバイザー(中小企業診断士) 谷口 英人

会社概要

- | | |
|---------------|---|
| ▶ 企 業 : | 株式会社 菊園 |
| ▶ 代 表 取 締 役 : | 宮島 淳郎 |
| ▶ 住 所 : | 千葉県千葉市若葉区若松町 360-24 |
| ▶ 事 業 内 容 : | 和菓子の製造販売 |
| ▶ U R L : | http://kikuzono.com/ |

東京麻布十番で25年、千葉若松町で40年、創業65年の老舗和菓子屋。宮中秘伝の技を受け継ぎ、伝統の信頼できる数々の銘菓を丹精込めて作り上げています。

千葉市推奨土産品に認定された「御成のわらび餅」は、極上の蕨粉を誠心込めて練り上げた昔ながらのお菓子になります。



株式会社 テクニカルアーツ 様

(2019年6月 第31期(通期88期) 製造業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▷ 1回目は4年前で今回は2回目の受診になります。いつもお世話になっている蕨商工会議所の経営指導員さんからご紹介いただいたこともあり、すぐに受診を決めました。2回目の実習のお話をいただいた時、念のため工場長に相談したところ、4年前は実習が終わった後、受講者のみなさんが急にいなくなって随分寂しくなったよねと(笑)、懐かしく思い出して再受診を決めました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▷ 当社は経理面に苦手意識を持っていました。受講者の多くは金融機関の方でしたが、当社の財務内容を見て金融機関目線での明らかなムダを指摘していただけ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

- ▷ 生産管理システムを導入していたのですが、使いきれていたところをズバリ指摘していただきました。時間管理ができていない段階での導入は早過ぎるとご指摘をいただきました。
- ▷ 当社は丸刃が主流で、それは今も変わらないのですが、ここ数年で医療分野を開拓してきていることから、経営理念を膨らませてみてはどうかと提案されました。ここ数年で事業環境が大きく変化していることに気付かされました。

○どのような提案がありましたか、その中で実行した提案とは

- ▷ 生産管理は今まで各自ノートを見て確認していたのですが、黒板に書いて見える化するよう提言をいただき実践しました。次の工程が分かりやすくなったり従業員も喜んでいます。情報共有が大事であるという提言は月1回の情報共有にも活かしています。



一刃付けや研磨について共同開発企業様も募集しております！

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▷ 生産性を向上させる一つのチャンスだと思います。不良率がどのくらいか、原価計算の方法は適切かなど煩雑だったところを分析して改善方法まで提示していただきました。今、当社は埼玉大学と埼玉県産業技術総合センター(サイテック)との産学官連携事業を進めています。これも生産性が向上していくなければできなかったことです。



代表取締役社長 山形 龍司 氏

*本項の内容は、代表取締役社長 山形 龍司 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>

人材支援アドバイザー(中小企業診断士) 岸田 勝

会社概要

- ▶ 企 業：株式会社テクニカルアーツ
- ▶ 代 表 取 締 役：山形 龍司
- ▶ 住 所：埼玉県蕨市北町5-11-19
- ▶ 事 業 内 容：紙器抜型丸刃製造、レーザカッティング
医療用穿刺針製造(医療用刃物製造)
- ▶ U R L：<http://www.technical-arts.co.jp/>

約50年近く丸刃製造(ポンチ)をしており、「刃付け・研磨」の技術には自信を持っております。この技術を活かし、「医療用刃物製造」を開始し、現在納めている企業に部材供給として「ドレナージ用穿刺(せんし)針」を納めております。
患者様のために、「低侵襲(ていしんしゅう)性」を考え、身体に負担をかけないための切れ味の向上した製品・「使用後(貫通後)の切り口を小さくするための製品」を開発しました。



ヨシザワ LA 株式会社 様

(2018年12月 第30期(通期87期) 製造業経営診断実習)

○企業診断実習のきっかけ・理由

- ▷ 様々な相談に乗ってもらっていた東葛テクノプラザ(千葉県産業振興センター)の新田副所長(現、経営支援部長)から診断実習について紹介され、以前から第三者の目から会社を見てもらうことに興味もあったので受けました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▷ 様々な過去のデータを提供し分析してもらいました。それだけではなく、製造現場で一人一人の作業者の作業時間の計測や作業動線の調査、工場内の照度の計測など細やかな実態調査も行ってもらつたことに、大変驚きました。

○診断の結果、明らかになったこと

- ▷ モラールサーベイ調査で「経営の方針が必ずしも十分には伝わっていない」ということを指摘されました。
- ▷ 方針管理の確立、管理会計の確立、情報システムの構築について指摘を受け、具体的な対策を示してもらいました。

○どのような提案がありましたか、その中で実行した提案とは

- ▷ 実習後、指摘を受けた課題を一覧にして、社内検討会を4回実施し、今後の方向性を決めました。
- ▷ 現在、「千葉職業能力開発促進センター」が実施している人材育成支援を活用して管理者や職長クラスの再教育を行っています。
- ▷ 年4回発行している社内報に、本実習の特集記事を2回掲載して、グループ各社との情報の共有化を図っています。



鉛板圧延機と鉛板-耐食性、遮音性、放射線遮蔽性に優れています-

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▷ 工場の従業員にとって当たり前と思っていたことについて第三者から見るとなぜそのような動きをするのか、もっとこうしたら作業効率が高まるのではないかと、調査・分析したデータをもとに指摘してもらったことは、業務実施への刺激となると共に、参考にすることも多く、改善のための良いきっかけとなりました。



代表取締役社長 佐久本 明 氏

*本項の内容は、代表取締役社長 佐久本 明 様への
インタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

人材支援アドバイザー(中小企業診断士) 谷口 英人

会社概要

- ▶ 企 業 : ヨシザワ LA 株式会社
- ▶ 代 表 取 締 役 : 佐久本 明
- ▶ 住 所 : 千葉県柏市新十余二 17 番地1
- ▶ 事 業 内 容 : 鉛製品・放射線遮蔽設備の製造販売
- ▶ U R L : <http://www.yoshizawa-la.co.jp/>

創業から100年以上に渡って蓄積した技術により、放射線の遮蔽材、建築物の免震装置、遮音材等、幅広く多様な製品を製造しています。高い鉛加工技術と積極的な研究開発により、鉛の優れた特性を組み合わせ、社会のニーズに対応した高品質・高付加価値製品の用途開発を行っています。



カレークラブ キュイエール 様

(2019年3月 第30期(通期87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

- ▷ 創業時よりお世話になっている鎌倉商工会議所の経営指導員さんからの紹介で実習を知りました。
- ▷ 経営目線での客観的なアドバイスを期待しました。

○今回の診断で印象に残ったこと

- ▷ 受講者のみなさんが大変まじめに取り組んでいた点です。細かな内容にまで踏み込んで全員で議論した跡がみえました。
- ▷ 提案内容にも満足しています。特に、感覚的な理解に留まっていた、メニュー毎の売上構成を客観的に分析していただいた点はよかったです。

○診断の結果、明らかになったこと

- ▷ 法人化や人材採用の方法について、飲食店である当社の環境を踏まえた上で、具体的なアドバイスを頂きました。
- ▷ また、チキン・ビーフカレーといった人気メニューの影で、注文が少ない割に材料は高く、手間のかかるメニューがあることを再認識できました。

○どのような提案がありましたか、その中で実行した

提案とは

- ▷ 店頭求人ポスターの見直しや労働環境改善の提言を頂きました。労働環境の改善と経営資源の集中を目的として、平日ディナータイムの営業の一部を縮小する予定です。
- ▷ 販売分析結果を受けて、業務効率とお客様満足を考慮しつつメニューの日替わり化を検討中です。

○他の企業様へ(企業診断実習のおすすめポイント)

- ▷ 飲食店の方には特にオススメです。自店の強みと弱みを具体的に、数字として見ることができ、改めて今後について考え直す良い機会になります。



-当店人気No.1のカレー。ぜひ一度ご賞味ください！-



○紹介者(鎌倉商工会議所)様からのメッセージ

- ▷ カレークラブ キュイエール様へは創業相談の段階から伴走型で経営支援を続けています。大学校の企業診断では、経営指導員による支援とはまた違った調査を受けられると感じ、紹介に至りました。
- ▷ 来店客数・客層の調査等、通常の経営支援では実施できない調査を実施いただき、詳細な報告書を頂戴しました。無料でここまで報告書を得られる機会は大変貴重だと感じています。今後も多くの支援先企業様に本実習を勧めたいと思います。



代表 吉原 耕平 様

*本項の内容は、代表 吉原 耕平 様へのインタビューをまとめたものです。

<インタビュー>

人材支援アドバイザー(中小企業診断士) 柏崎 裕介

会社概要

企 業 名 :	カレークラブ キュイエール
代 表 :	吉原 耕平
住 所 :	神奈川県鎌倉市大船 1-13-11 岡本ビル 1階 B号室
事 業 内 容 :	欧風カレー料理 専門店
U R L :	http://cuillere.club/

「とっつきにくいフランス料理の入口になってほしい」という吉原シェフの思いが凝縮された、創作欧風カレーとビストロ料理の専門店です。丁寧に煮出されたフォンや濃厚な野菜の甘さが溶け込んだ、高級フレンチながらの味わいを求めて、20席ほどの店内はお昼時にはいつも満員になります。雑誌にも多く取り上げられ、都心から多くのリピーターが訪れる人気店です。



V. 今後の企業診断実習スケジュール

◇実習スケジュールの例【第34期】中小企業診断士養成課程

1. 流通業経営診断実習

企業様へご訪問する日程	実施内容
2020年 11月 13日(金)	経営者様・店長様ヒアリング、店舗内現状確認
11月 14日(土)	
11月 16日(月)	店舗実態調査
11月 17日(火)	
11月 26日(木)	中間報告会(調査結果と現状分析結果の提示)
2021年 1月 19日(火)	追加のヒアリング・各種調査
1月 20日(水)	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
1月 28日(木)	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

企業様へご訪問する日程	実施内容
2020年 12月 15日(火)	経営者様・製造部門長様ヒアリング、工場内現状確認
12月 16日(水)	
12月 17日(木)	工場実態調査(IE/QC手法等を用いて)
12月 18日(金)	
12月 23日(水)	
2021年 1月 7日(木)	中間報告会(調査結果と現状分析結果の提示)
2月 9日(火)	追加のヒアリング・各種調査
2月 10日(水)	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
2月 24日(水)	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

企業様へご訪問する日程	実施内容
2021年 3月 8日(月)	経営者様等ヒアリング、実態調査
3月 9日(火)	
3月 10日(水)	実態調査、重点課題の解決策の検討
3月 18日(木)	報告会(重点課題の解決策・実行計画・ツール等の提示)

◆日程等は変更になる場合があります。

◆企業診断実習をご関心をお持ちいただけた場合は、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 実習企業支援係 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 种			
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 (希望される時期 ・ご要望事項など)			
ご紹介者様 (ご紹介者(機関)様がいらっしゃる 場合はご記入ください)			

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もありますので、予めご了承ください。

【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 実習企業支援係

〒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/>