

開始時間	4月9日（土） AM9：40	AM9：50	AM10：00	AM10：10
案件No.	S0007	S0004	S0001	S0002
案件名	社会に貢献する警備業のマーケティング戦略立案支援	金融機関と連携した財務戦略立案・経営計画策定	製造業の生産性向上	現場向け監視カメラリース会社の新営業戦略策定
企業名	株式会社K	株式会社T	S株式会社	株式会社G
業種(中分類)	92.その他の事業サービス業	43.道路旅客運送業	24.金属製品製造業	61.無店舗小売業
業種(小分類)	警備業	一般乗用旅客自動車運送業	その他の金属製品製造業	通信販売・訪問販売小売業
売上高など 企業規模	売上高：11億円 資本金：25,000,000円	売上高：5億円 資本金：25百万円	売上高：12億7,000万円（令和3年10月期） 資本金：2,035万円	売上高：24,000,000円 資本金：1,000,000円
所在地	東京都墨田区	東京都東村山市	東京都羽村市	東京都東村山市
診断テーマ	2025年15億に向けてのマーケティング戦略等	金融機関と連携した財務戦略立案・経営計画策定	①新工場立ち上げを含む生産性の向上 ②人材育成と技術伝承 ③後継者への事業承継	現在の顧客に対するルートを活用した新規商品戦略
診断企業の特徴	1985年設立。三代目社長。安全を護るプロ集団として、最高品質のサービスで社会に貢献し、物心両面の幸福を実現することを経営理念としている。	タクシーと貸切バスの会社である。顧客からの評判がよく、タクシーは電話での予約が多い。介護タクシーなどの福祉車両も運用している。貸切バスは固定客が多く、コロナでも経営は安定している	①NC旋盤に特化した精密金属加工製造業 ②高精度・大量・低価格の強みを生かし、コロナ禍の中でも売上が拡大している。 ③近い将来、後継者への事業承継を予定している。	建築現場等の監視カメラのレンタル販売会社
企業側のメリット	中期的なマーケティング戦略等に関して、報告会には社長、執行役員、経営幹部も出席して、レベルアップを図るとのことです。	財務戦略と経営計画を策定できる	①新工場立ち上げに伴う受注量確保の具体的な提案 ②営業、製造、品質保証における「人づくり」の提案 ③事業承継に向けた提案	今後の経営戦略の参考にする
参加者のメリット	企業の成長戦略、マーケティング戦略立案の支援ができる。	・財務戦略と経営計画策定の指導を受けられる ・診断士にとって重要なチャネルである金融機関との付き合い方が学べる ・ベテラン診断士（コンサル歴26年）のノウハウが見られる ・顧問契約獲得の事例を見ることができる	①コロナ禍において売上拡大する経営手法の体感 ②金属加工製造業における生産性向上戦略の習得 ③さらなる発展のための「人づくり」支援の習得 ④事業承継に関する貴重な経験	1・商品戦略構築の修得 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
指導員	城東支部 高田 直美	城北支部 塚越 祐之	三多摩支部 清水 徹	城東支部 山下 義
副指導員	—	中央支部 山崎 文	三多摩支部 八矢 伸之	城東支部 村田 祐己
診断日程	4/29(金)13-17時(診断先執行役員と情報共有)、 5/7(土)10-12時(社長ヒアリング)・14-16時(診断士打合)、 5/14(土)13-17時、5/21(土)13-17時、5/28(土)13-17時、 6/5(日)10-12時(報告会)	5/8(日)、5/14(土)、5/22(日)、5/28(土)、6/11(土)、 6/18(土)	5月28日(土)、6月4日(土)、6月18日(土)、7月2日(土)、 7月16日(土)、7月30日(土)すべて9時～17時 (ヒアリングは5月28日14時～17時、報告会は7月30日14時～17時)	5月7日(土)区民館&現場、21日(土)区民館、29日(日)ZOOM、 6月4日(土)ZOOM 6月12日(日)区民館、6月18日(土)現場
活動予定場所	ヒアリングと報告会は診断企業、他はオンライン zoom	(株)ツカゴシ経営の事務所 西武池袋線大泉学園駅前	渋谷区内の公共施設、羽村市（企業様所在地）およびオンライン	都内区民館（京橋区民館予定）、ZOOM
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人（最低催行人数3人）	6人（最低催行人数3人）	6人（最低催行人数3人）	6人（最低催行人数3人）
参加条件	—	一般的PCスキル、ネットアクセス、診断スキル向上を目指す方	特になし	—
e-mail	na-takada@n-taka.com	tsukagoshicon@gmail.com	ssdyf829@gmail.com	tdyama@sc4.so-net.ne.jp

開始時間	AM 10 : 20	AM 10 : 30	AM 10 : 40	AM 10 : 50
案件No.	S0003	S0005	S0006	S0009
案件名	技の鉄人集団をけん引できる技術的後継者を募集・育成するシナリオ構築	運送部門と本体・製造部門の全体経営に関わる経営診断	円安環境におけるグローバルニッチトップ企業の生産性向上	翻訳会社の経営課題改善による持続的成長支援
企業名	株式会社H鐵工所	有限会社K	株式会社H	T株式会社
業種(中分類)	25.はん用機械器具製造業	44.道路貨物運送業	32.その他の製造業	72.専門サービス業（他に分類されないもの）
業種(小分類)	一般産業用機械・装置製造業	一般貨物自動車運送業	他に分類されない製造業	その他の専門サービス業
売上高など 企業規模	売上高：2.3 億円（21 年 8 月期） 資本金：1000 万円	売上高：7700 万円(2021 年 3 月期) 資本金：1500 万円(2021 年 3 月期)	売上高：28.9 億円(令和 3 年 3 月期) 資本金：30 百万円	売上高：1.01 億円（令和 3 年 12 月期） 資本金：300 万円（令和 3 年 12 月期）
所在地	群馬県高崎市	千葉県八街市(工場と倉庫)、 東京都台東区(社長オフィス)	東京都北区	東京都渋谷区
診断テーマ	技の鉄人集団をけん引できる技術的後継者を募集・育成するシナリオ構築	原価管理から全体経営(顧客戦略、生産戦略)を診断・助言する。	・経営戦略の策定と経営計画の作成、・新規事業開拓とマーケティング戦略の策定、・利益向上のための収益・分析費用、・労務政策と従業員意識	○今期で設立 18 期目となる翻訳会社の現状分析と評価、並びに売上増と人材確保を中心とした経営課題の改善による持続的成長に向けた支援
診断企業の特徴	・多品種少量生産を得意とし、優秀な人材の育成にも力を注いでいる。 ・特に大型加工を得意とするため、五面加工機、マシニングセンタ、NC 旋盤、ワイヤカットなど多くの機械を備え、高い加工技術で顧客に応えている。 ・見積、材料調達から、加工、溶接、組立、検査までの幅広い対応力を持つ。 ・社長の指導力が優れ技の鉄人集団をけん引しているが技の事業承継が課題である。	1)運送部門（診断企業：運送業）とそのグループ会社である製造部門（樹脂加工業）との一体経営の効率化 2)創業 70 年、3 代目社長(46 才)が生産性、収益性改革に迫られている。	靴、スーツケース等に使用される各種錠前及び各種パーツを製造、販売する老舗企業。主な生産拠点を上海等、物流拠点を川口に持ちワールドワイドに事業展開を行う 1932 年創業のエクセレントカンパニー。コロナ禍の影響により当期利益は確保したが旅行業界の売上減により大幅な減収(前年比 32%)。海外(米国)スーツケース業界の復調と共に新規プロジェクト立ち上げを含めた事業開拓展開による高付加価値化がポイント。	○国内翻訳業界の市場規模は約 3000 億、会社数は 2000 ～3000 社程度。大半が中小規模の企業と見られている。企業活動の国際化等により需要は堅調であるが、一方でグローバルな競争の最中にあり A I 技術を活用した機械翻訳も脅威となる。 ○そうした中で同社は、取扱言語数約 50 ケ国語・登録翻訳者数約 500 名を有し、取引先には大企業も多く健闘を続けている。 ○オーナーである社長は、同社設立前から営業マンとして業界に身を置き、経営理念として大切な思いをつなぐを掲げ、対応・価格・納期・品質のバランスの取れた事業を展開している。 ○コロナ禍により一時悪化した業績も直近期は回復傾向にあるが、売上増と人材確保を中心に強い課題認識を有しており、中小企業診断士の支援を求めている。
企業側の メリット	・社長の技の指導力を要素分解し技術的後継者に必要な知識・スキル・プロセス化への提案を受けることができる。 ・一般産業用機械・装置製造業に必要とされる工程管理、生産管理についての標準化、品質向上、技術力向上のための取り組みについて提案を受けることができる。 ・後継者育成のさまざまな施策について提案を受けることができる	運送部門と製造部門の全体経営の視点から生産性、収益性改善の指針が得られる。受注案件の収益性分析から儲けの構造を可視化できる。	・SWOT 分析による経営戦略の策定と中期 3 か年計画の作成、・新規事業開拓の推進、・事業別損益の把握、・従業員意識調査による生産性向上施策の策定。	○中小企業診断士の持つ調査・分析力、改善提案力による経営コンサルティングの提供を受けることで、持続的成長を可能にする仕組みを構築することができる。
参加者の メリット	・一般産業用機械・装置製造業に必要とされる工程管理、生産管理の改善施策について体験できる。 ・社長の技術力の根源になっている要素技術の見える化をすることにより、技術的後継者に求められる知識とスキルについて把握することができる。 ・他企業との連携による中小一般産業用機械・装置製造業の生き残り策について学ぶことができる。	1)経営の最重要課題である生産性、収益性改革に関われる。事業経営の責任者視点で全体経営の診断実務を経験、修得できる。 2)製造部門（グループ会社）と短納期対応を支える運送部門（診断企業）の一体経営を、運送部門を入口として製造業の一体経営を俯瞰・把握できる。事業企画の実践力を涵養できる。	・経営戦略策定と経営計画作成の仕方、・新規事業開拓の仕方、・販売価格の設定とビジネスプロセス別製品原価の計算の仕方、・従業員意識調査と人事労務政策への反映の仕方。	○長年に亘り事業を継続してきたオーナー社長の経営手腕と、中小規模の翻訳会社の経営実態に触れることができる。 ○現状分析や評価と経営者の意向を踏まえた提案を行うことで、中小企業診断士としての自己実現と成長が期待できる。
指導員	中央支部 山戸 昭三	三多摩支部 阿部 仁志	中央支部 長屋 勝彦	中央支部 田中 康孝
副指導員	—	中央支部 清井 孝典、三多摩支部 横澤 秀二	中央支部 梅谷 順	城塞支部 山口 尚彦
診断日程	2022 年 5/10 (火) 13:00-16:00 経営陣へのヒアリング・工場見学,5/14 (土),5/15 (日),5/22 (日),5/29 (日),6/1 (水) 13:00-15:00 経営陣への報告会	5/14(土)、社長 HR は 21(土)、6/4(土)、11(土)、25(土)、報告会 7/9(土) 日程は柔軟に変更、時間帯は原則 9:00～17:00	6/4 (土)、6/11 (土)、6/18 (土)、7/2 (土)、7/16 (土)、7/23 (土)	○面談と報告会は平日夜、リアル形式にて実施（なお情勢に応じてオンライン形式に変更となる可能性がある） ○ミーティングは日曜、オンライン形式にて実施 ○日程間隔を十分に確保してあるのでじっくりと取り組める案件です

				①5月15日(日) オンライン (Zoom) ②5月26日(木) 18:30~20:30 経営者面談(渋谷駅 近辺会議室) ③6月5日(日) オンライン (Zoom) ④6月19日(日) オンライン (Zoom) ⑤7月10日(日) オンライン (Zoom) ⑥7月20日(水) 18:30~20:30 報告会(渋谷駅近 辺会議室)
活動場所	ヒアリングと報告は診断先企業(群馬県高崎市)、打合せの基本は対面(代々木上原)、状況により遠隔 Zoom	診断先企業 及び 八王子いちょうホール会議室 (WiFi完備)ただし Zoom などでの作業も可能とする	経営者ヒヤリング、診断報告会は診断企業、その他は都内区民館で実施	○経営者面談・報告会は、多方面からのアクセスが便利な渋谷駅近辺の会議室で実施 ○ミーティングはオンライン形式 (Zoom) で実施
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数4人)	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数4人)
参加条件	—	ITリテラシーを保有し、製造業の経営診断スキルアップをお考えの方	事業戦略策定・業務改善、モチベーション向上施策に関心のある方	①営業領域や人事労務管理領域の経営コンサルティングに経験や興味のある方 ②翻訳業界に知見や興味のある方 ③Excel・Word・パワポをストレスなく使うことができ、Dropbox・Zoom 利用に支障のない方
e-mail	yamatoshoso@jcom.zaq.ne.jp	abeh@muc.biglobe.ne.jp	ICC53766@nifty.com	ynt.tanaka@jcom.home.ne.jp

開始時間	AM 11 : 00	AM 11 : 10	AM 11 : 20	AM 11 : 30
案件No.	S0010	S0011	S0015	S0013
案件名	開発管理のDX化をいかに推進するか/技術レガシーの継承と保存	アクセサリー卸売業者の事業再生	会社清算&事業譲渡案件 (M&A再生案件)	小売業の持続的成長に向けた収益拡大支援と事業基盤の整備
企業名	株式会社Y	株式会社P	株式会社F	株式会社M
業種(中分類)	27.業務用機械器具製造業	51.繊維・衣服等卸売業	13.家具・装備品製造業	57.織物・衣服・身の回り品小売業
業種(小分類)	一般産業用機械・装置製造業	身の回り品卸売業	家具製造業	婦人・子供服小売業
売上高など	売上高：21億円 (2021年8月期)	売上高：586百万円 (2021年3月期)	売上高：1500万円	570,000千円
企業規模	資本金：6千万円 (2021年8月期)	資本金：20百万円 (2021年3月期)	資本金：600万円	3,000千円
所在地	東京都新宿区	東京都千代田区	東京都練馬区	東京都渋谷区
診断テーマ	オーダーメイドで過去に製造した設計図面やマイクロフィルムの長期保存や活用について、デジタル化、ストレージ、クラウド等検討中であるが、適した方法や技術レガシーの継承の仕組みについて助言して欲しい。	①事業再構築の方向性決定と事業計画策定支援 ②事業再構築を遂行するための諸施策の具体化についての支援	1) 経営方針の見直し・経営改善計画の作成 2) 事業譲渡案件 3) M&A案件	販売チャネルの整備・改善等を通じた収益拡大、および組織・人事体制や内部統制等の事業基盤強化に向けた支援
診断企業の特徴	1) 1915年創業で100年を超える信頼と実績を誇る会社である。 2) 乾燥機械に特化し用途や規模に応じてオーダーメイドしている	創業37年、衣服と靴以外のファッション雑貨を全て扱い、国内のほとんどの大手アパレルリテイラーと取引を有するアクセサリー卸売業者。消費者の嗜好や購買行動の変化と、コロナ禍による売上減少に直面し、かつての輝きを取り戻すべく、取引金融機関からの支援に加え、外部からの後継者候補を中心とした事業の再構築を模索している	1) 北欧の機能美や環境思想を元に開発された収納家具製造 2) 事業譲渡後新会社設立 3) 経営再建中	■平成23年創業の服飾小売業。女性向け衣服、雑貨やアクセサリー等幅広い種類の商品を取り扱っている。 ■都内を中心に約10店舗の直営店があるほか、ECサイト等を運営している。 ■ECサイトをはじめとした販売チャネルの整備・改善、および事業活動を下支えする組織・人事体制や内部統制体制等の整備が課題となっている。
企業側のメリット	1) 設計図面管理のデジタル化課題への対応策が得られる。 2) 個別受注生産製品の開発/生産/保守について助言が得られる。	診断士の体系立てられた分析により当社の現状を客観的に整理できることと、診断士の目線に加え異業種や第三者の視点で事業再構築のヒント得られること	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。	■販売チャネルの整備・改善等を通じた収益拡大機会の創出 ■組織・人事体制や内部統制体制の確立を通じた事業基盤の強化
参加者のメリット	1) 創業100年を超える長寿製造業の経営診断の経験が出来る。 2) 製造業における技術資産のDX化とリスク対策について助言する経験を持てる。	①幅広い取扱い商材と取引先を持ち、OEM、ODM、D2Cといった様々な取り組みを行う当社の診断を通じ、日本のアパレル産業の状況や展望を広く把握できる ②財務面と事業構造面からの再生支援を通じ、コロナ禍による影響だけではなく構造上の問題を抱える多くの中小企業へ応用可能な診断スキルを取得することができる	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) M&A案件の実務体験ができる 3) 経営改善計画の作成スキルが身に付く	■中小小売業の実態や取り巻く外部環境を深く知ることができる。 ■チャネル戦略をはじめとした、小売業のマーケティング戦略・分析に関わるノウハウを獲得できる。 ■企業運営に不可欠な、組織・人事や内部統制等に関するノウハウを獲得できる。 ■経営者の意向を踏まえた提案を行うことで、中小企業診断士としての自己実現ができる。
指導員	城西支部 岡見 育利	城西支部 今井 卓	城南支部 大野 昭一	城東支部 三澤 潔
副指導員	—	—	—	—
診断日程	5月13日(金)18時30分~20時30分(ヒアリング)、5/14(土)、5/28(土)、6/11(土)、6/25(土)、7/4(月)報告会18時30分~20時30分)	2022年5月7日(土)、5月18日(水)：経営者ヒアリング、5月29日(日)、6月12日(日)、7月3日(日)、7月6日(水)：報告会 経営者ヒアリングと報告会は19:00~21:00	5月14日(土)、5月21日(土)、5月28日(土) 6月4日(土)、6月18日(土)、7月2日(土)	5/12(木)18時~20時(ヒアリング)、5/29(日)、6/19(日)、7/3(日)、7/17(日)、7/28(木)18時~20時(報告会)
活動場所	ヒアリング、報告会は診断先企業、作業は東中野駅または落合駅近くの区民会館や集会室を予定	経営者ヒアリング・報告会は診断先事務所、ミーティングは渋谷区・新宿区内の会議スペースとオンラインの併用を予定(状況に応じオンライン中心となる場合あり)	指導員事務所又は世田谷ボランティアセンター	・ヒアリング(5/12)・報告会(7/28)：渋谷区内※ ・5/29：対面※(渋谷区内の貸会議室を予定) ・6/19、7/3、7/17：WEB
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数6人)	6人(最低催行人数3人)
参加条件	—	—	—	①小売業の診断に経験や興味のある方 ②人事組織領域の診断に経験や興味のある方 ③ECサイトに関する診断に経験や興味のある方 ④Excel・Word・パワポをストレスなく使いこなせ、またDropboxやZoomの利用にも支障のない方
e-mail	okamii@polarisltd.biz	itac@samba.ocn.ne.jp	akikazu888@yahoo.co.jp	kminwld@gmail.com

開始時間	AM 11 : 40	AM 11 : 50
案件No.	S0008	S0014
案件名	元Jリーガーが経営するスタートアップ企業への成長戦略提案	成長するアパレル製造業の基盤強化
企業名	株式会社F	株式会社L
業種(中分類)	91.職業紹介・労働者派遣業	11.繊維工業
業種(小分類)	職業紹介業	外衣・シャツ製造業(和式を除く)
売上高など	売上高：7,700万円	売上高：300,000,000円
企業規模	資本金：500万円	資本金：3,000,000円
所在地	東京都新宿区	東京都世田谷区
診断テーマ	元Jリーガーが経営するスタートアップ企業の成長戦略を提案する。	成長するアパレル製造業の基盤強化
診断企業の特徴	「体育会系人材紹介・コンサルティング事業」と「サッカー強豪校チーム1万人の体力測定でグローバルに活躍できるアスリートを養成するスポーツコンバイン事業」の相乗効果を高めて収益化することと、マネージャー養成に注力している。	アパレル製造業(ファブレス・企画～開発)はアパレル小売業をグループに持ち、都心を中心に16店舗を展開している。30代女性を中心に幅広い年齢層に人気がある。
企業側のメリット	誰もが知っている企業へ成長するためのヒントを得たい。	従業員満足を提供したい。自社サイトの運営・改良をしたい。内部統制の強化をしたい。そのためのヒントを提供して欲しい。
参加者のメリット	元Jリーガーが経営するスタートアップ企業の成長戦略を提案するというホットなテーマで、貢献できる。	アパレル業界は、ライフスタイルの変化に翻弄され、成長企業と衰退企業が入り乱れている。そこで働く人々の価値観を明確化できることにより、中小企業診断士としての自信になる。
指導員	三多摩支部 瀬尾 千鶴子	三多摩支部 瀬尾 千鶴子
副指導員	城北支部 荒瀬 健史	三多摩支部 小林 千寿
診断日程	5月14日(土)、20日(金)ヒアリング、28日(土)、6月11日(土)、25日(土)、7月5日(火)報告会。土曜は9時～17時、火金曜は19時～21時	5月7日(土)9時～17時、5月10日(火)18時～20時(ヒアリング)、5月21日(土)9時～17時、6月4日(土)9時～17時、6月18日(土)9時～17時、6月23日(木)18時～20時(報告会)
活動場所	土曜は渋谷区地域交流センター、火金曜は渋谷駅近の会議室。	(土)は渋谷区地域交流センター、(火)(木)は診断先
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人(最低催行人数3人)	6人(最低催行人数3人)
参加条件	経営者の意図を理解して、企業成長に貢献したい方。	経営者の意図を理解し、貢献意欲の高い方
e-mail	seochizuko@gmail.com	seochizuko@gmail.com