

案件説明会ルーム	ルーム2	ルーム2	ルーム2
マッチング会ルーム	ルーム10	ルーム11	ルーム12
案件No.	S0040	S0041	S0042
案件名	食品卸会社の中期事業計画策定支援	飲食店多ジャンル展開から経営戦略を転換	コロナ終息後を見据えた飲食店の事業戦略
企業名	株式会社N	株式会社Z	株式会社K
業種(中分類)	52.飲食料品卸売業	76.飲食店	76.飲食店
業種(小分類)	食料・飲料卸売業	専門料理店	専門料理店
売上高など 企業規模	売上高：180百万円 資本金：10百万円	売上高：550百万円 10店舗 資本金：30百万円	売上高：2百万円 資本金：12百万円
所在地	東京都東村山市	東京都新宿区	東京都港区
診断テーマ	①資金繰りの安定化を目的とした中期事業計画の策定 ②制度融資・補助金の活用 ③販売促進	1)業態の絞り込み、転換による効率化とブランド集約化の検討 2)繁華街への来訪者をターゲット顧客とした経営戦略の見直し 3)人件費高騰、人材不足への対応策や人事制度 4)セグメント別の管理会計、収益計画の組織体制の確立	ビジネス街の鉄鍋ビストロでワインを提供する飲食店において、コロナ禍のため遠のいた客足を取り戻すべく、今後の集客方法と商品開発、店舗の改善を含めた事業戦略の策定を支援する
診断企業の特徴	卸事業6割、小売業4割の業態で事業経営。小売店舗2店舗を撤退し、卸を社とした事業内容に再編中である。資金繰りの安定化が課題	1)様々なジャンル特徴的な飲食店を新宿にドミナント展開する 2)「夢と感謝の心を届ける」を企業理念に飲食業に挑む情熱社長 3)老舗承継、介護事業、保育園経営にも取り組む	1) 港区赤坂でリーズナブルな価格帯のビストロを経営する 2) 新潟直送の食材を南部鉄器で仕上げたこだわりの料理を提供
企業側の メリット	①当社としては、初めて中期事業計画を策定する機会となる ②制度融資や補助金の活用提案を受けられる	1) 正式な経営診断報告、事業計画策定が得られる 2) 新宿地区や飲食業界についてマーケティング分析が得られる	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) コロナ後の飲食業の具体的な展開方法について指導を受けられる
参加者の メリット	①中期事業計画の策定ノウハウを習得できる ②制度融資、補助金の活用について習得できる	1)コロナ禍の影響を最も受けた飲食店の課題解決を体験できる 2)情熱社長の人心掌握術を学び、今後の労務管理の提言ができる 3)生活に密接な飲食店の行きたい店、働きたい店を提案できる	1) コロナ後を見据えた飲食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) 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 吉田 勉	城西支部 岡見 育利	中央支部 清水 信行
副指導員			
診断日程	11月5日(土)、13日(日)、19日(土)、26日(土)、12月3日(土)、11(日)	10月22日(土)、29日(土)、11月12日(土)、26日(土)、12月10日(土)、17日(土)	10月22日(土)、29日(土)、11月5日(土)、12日(土)、19日(土)、26日(土)
活動予定場所	全日程Zoomによるオンライン開催	ヒアリングと報告会は西新宿の店舗、ワークは東中野区民会館集会所またはリモートワークを予定	診断先事業者（東京都港区）、公的機関会議室等
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	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3人）
e-mail	tsutomu@yoshida.nifty.jp	okamii@polaristd.biz	shimizubcllc@gmail.com

案件説明会ルーム	ルーム2	ルーム2	ルーム2
マッチング会ルーム	ルーム13	ルーム14	ルーム15
案件No.	S0043	S0044	S0045
案件名	ジューススタンドの多店舗展開と事業再構築	立ち食いそば店、ラーメン店、居酒屋の相乗的な戦略の構築	商品、店舗のブランドの向上と販路開拓による売上向上
企業名	株式会社B	S株式会社	株式会社S
業種(中分類)	76.飲食店	76.飲食店	76.飲食店
業種(小分類)	喫茶店	そば・うどん店	喫茶店
売上高など 企業規模	売上高：44百万円 資本金：4百万円	売上高：40百万円 資本金：10百万円	売上高：38百万円 4店舗 資本金：10百万円
所在地	東京都港区	東京都渋谷区	東京都台東区
診断テーマ	①多店舗展開を中心とした長中期事業計画の策定支援 ②ジューススタンドが焼き菓子を作る事業再構築支援	立ち食いそば店、ラーメン店、居酒屋に加え製麺工場との相乗的な戦略の構築	①商品、店舗のブランド力の向上 ②店舗での販売促進施策、卸での販路開拓 ③人材不足への対応策及び組織力強化
診断企業の特徴	①完全なる搾りたてがコンセプトの、こだわりのジューススタンド ②現在は3店舗を経営しており更なる多店舗展開を目指している ③果物に関する強みを生かした焼き菓子作りを予定している	複数の飲食店及び製麺所を傘下に持つ飲食業の conglomerate 企業	・銀座及び浅草において、こだわりの自家製プリンの販売を行い、デパート催事やネット販売も行う。 ・コロナ禍において店舗への来店が減少している中、ブランド向上と店舗以外での販路開拓の必要がある。
企業側の メリット	①新規事業の焼き菓子販売に関する具体的な提案 ②多店舗展開に必要な「人づくり」の提案 ③将来を意識した長期事業計画策定に関する提案	コロナ禍で各店舗の売上が瀕死の状況になっている。各店舗の相乗効果での売上アップのヒントが得られる	・ブランド構築、向上のための施策について提案を受けられる ・有望な販路開拓先や方法、販売促進について提案を受けられる ・人材不足への対応や拡大のための組織力強化について提案を受けられる
参加者の メリット	①コロナ禍を乗り越えて店舗を増やした経営ノウハウの習得 ②補助金を獲得して事業を再構築する貴重な支援体験 ③5年後を意識した中長期計画のデザイン手法の経験	様々な飲食業の裏側を体験できる。今後、参加者が飲食業の診断を行うにあたり、その一助となる	・ブランド構築、向上施策について学ぶことができる ・商品の特性を活かした飲食・小売店の支援を学ぶことができる ・人材管理、組織力経営支援を学ぶことができる
指導員	三多摩支部 清水 徹	城西支部 林 啓史	三多摩支部 八矢 伸之
副指導員	城西支部 山口 尚彦	城西支部 中川 浩一	城南支部 作井 正治
診断日程	11月13日(日)、27日(日)、12月11日(日)、1月8日(日)、22日(日)、2月5日(日)	11月12日(土)、13日(日)、20日(日)、27日(日)、12月4日(日)、10日(土)	11月5日(土)、19日(土)、12月3日(土)、17日(土)、1月14日(土)、21日(土)
活動予定場所	渋谷区内の公共施設およびオンライン	品川区戸越	ヒアリング・報告会は診断先企業、作業は港区及び渋谷区の施設の利用とオンラインを併用
診断日数	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6人)	6人(最低催行人数3人)
e-mail	ssdyf829@gmail.com	kcetsu@nifty.com	mr.packy@axel.ocn.ne.jp

案件説明会ルーム	ルーム2	ルーム2	ルーム2
マッチング会ルーム	ルーム16	ルーム17	ルーム18
案件No.	S0046	S0047	S0048
案件名	経営者と社員一体で企業の継続成長を実現する「組織・人財開発」提案	事業再構築支援・経営改善計画策定	ECビジネスの成長戦略と販売力強化
企業名	有限会社R	株式会社S	株式会社M
業種(中分類)	51.繊維・衣服卸売業	57.織物・衣服・身の回り品小売業	57.織物・衣服・身の回り品小売業
業種(小分類)	衣服卸売業	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	婦人・子供服小売業
売上高など	売上高：400百万円	売上高：400百万円	売上高：528百万円
企業規模	資本金：3百万円	資本金：90百万円	資本金：3百万円
所在地	東京都渋谷区	東京都中央区	東京都渋谷区
診断テーマ	組織の拡大、および来たるべき事業承継を見据え、組織・社員が自律・成長し、お客様から愛され、選ばれ続けるようブランドを強化することで、さらなる継続的な事業成長に繋げる	1) 経営革新計画支援・経営改善計画の作成 2) 収益物件の有効活用	ECサイトを成功に導き5年後に売り上げを2倍にする為、現状の分析を行い具体的な戦略を策定する
診断企業の特徴	流行に左右されることのないデザイン力、およびマーチャンダイジング能力、経営管理能力の高さをもとにブランドを着実に市場に浸透させ、安定した業績を上げている	1) 昭和20年創業。高品質の宝石、宝飾品販売 2) 経営革新計画支援	創業2001年、店舗10店を持ち、オリジナルテキストスタイルを活かした婦人服で30～60代の女性に人気。HP、メルマガ、LINE、インスタグラム等積極的なマーケティングを行う。中国市場進出を予定している
企業側のメリット	組織が拡大し、数年後に後継者への事業承継を計画している中で、従業員各自の能力、組織の活力を引き出し、経営者と一体になった運営・経営ができるようにすることで、企業の事業基盤を強化する	1) 今後の目指すべき経営の方向性を確認できる 2) 経営革新計画支援の具体的な内容と方法を知ることができる	・5年後の通販金額倍増に向けた具体的な施策が得られる ・診断士視点での客観的な現状分析・提案が得られる
参加者のメリット	創業以来着実な成長を遂げ、さらにステップアップをしようとしている企業において、価値の起点・源泉である「組織」「人財」に絞って、各自の知見・経験を活かして深く具体的な考察・提案ができる	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) 経営改善計画の作成スキルが身に付く	・Google アナリティクスを使った分析手法が学べる ・中小企業への効果的なEC化対策が学べる ・アパレル業界の現場のお悩み、課題を知ることができる
指導員	城南支部 竹内 正司	城南支部 大野 昭一	城南支部 川端 充子
副指導員	城南支部 塩沢 秀人	城南支部 梶本 直志	城南支部 塚 康隆
診断日程	11月13日(日)、18日(金)、26日(土)、12月10日(土)、24日(土)、1月13日(金) ※平日18時開始	10月30日(日)、11月5日(土)、13日(日)、26日(土)、12月3日(土)、18日(日)	10月28日(金)、11月5日(土)、19日(土)、12月11日(日)、1月7日(土)、11日(水) ※平日18時開始
活動予定場所	経営者面談と報告会は先方本社（渋谷区恵比寿）、ミーティングは渋谷区内またはオンライン	指導員事務所又は世田谷ボランティアセンター	ヒヤリング・報告会は恵比寿、会議は渋谷近辺の会議室（渋谷区地域交流センター等）& ZOOM
診断日数	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）
e-mail	bamb1978@gmail.com	akikazu888@yahoo.co.jp	mitsuko.kawabata@shibuya-smeca.com