

案件説明会ルーム	ルーム1	ルーム1	ルーム1
マッチング会ルーム	ルーム1	ルーム2	ルーム3
案件No.	S0031	S0032	S0033
案件名	製本屋の生き残り戦略、AIシステム活用による出版業進出	経営改善計画と新製品の販売促進について	独立系SEから配偶者実家の家業（印刷業）を承継した後継者の事業承継支援
企業名	株式会社H	有限会社D	T株式会社
業種(中分類)	15.印刷・同関連業	15.印刷・同関連業	15.印刷・同関連業
業種(小分類)	製本業、印刷物加工業	加工紙製造業	印刷業
売上高など 企業規模	売上高：300百万円 資本金：12百万円	売上高：25百万円 資本金：3百万円	売上高：500百万円 資本金：10百万円
所在地	埼玉県川越市	東京都墨田区	東京都台東区
診断テーマ	AI出版システム構築後の営業戦略構築	経営改善計画の策定と経営革新計画の実行支援	突然の経営者逝去に伴う、異業種（独立系SE）から印刷会社代表に就任した娘婿新社長への事業承継支援
診断企業の特徴	元気な製本屋、急速冷凍機や飲食業と多角化し、今回は出版事業へ展開する	主に洋服の値札等を下請けで製造している。下請けからの脱却として新商品を開発し、経営革新計画の承認を得た。その実行には、融資が必要があるが、金融機関の反応が鈍い。事業承継が直近に迫っている	創業昭和16年。80年以上に渡って印刷業を営んできた老舗印刷会社。長年の信用のもと優良顧客に囲まれ、新型コロナの影響も最小限に収めている
企業側の メリット	今後の経営戦略の参考にする	経営改善計画により金融機関との関係性が良くなる。また、経営革新計画で承認された新商品の販売促進を後押しすることができる	80年以上の実績を有している老舗企業であるが、時代の急激な変化に柔軟に対応出来なければ将来はなく、ITの活用や営業の標準化等により、未来を切り拓く
参加者の メリット	1・営業戦略構築の修得 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	経営改善計画の策定を体系的に学べる（金融機関との折衝は含まれない） 承認された経営革新計画から経営革新計画を体系的に学べる 経営改善計画及び経営革新計画の策定支援ができるようになる	指導員は事業承継の専門家であり、経済産業省の事業承継部会である中小PMI策定委員も務めている。本案件を通じて、ますますニーズが高まっている中小企業の事業承継支援のノウハウを学べることができる
指導員	城東支部 山下 義	城北支部 新木 啓弘	城北支部 村上 章
副指導員	中央支部 福田 まゆみ		
診断日程	11月5日(土)、12日(土)、19日(土)、26日(土)、12月3日(土)、17日(土)	11月5日(土)、6日(日)、19日(土)、26日(土)、12月3日(土)、10日(土)	10月29日(土)、11月5日(土)、12日(土)、23日(祝)、26日(土)、12月3日(土)
活動予定場所	京橋区民館等都内区民館、ZOOM	荒川区の施設等	指導員事務所（千代田区東日本橋）
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	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	yshinki@info-cm.jp	a.mura702@nifty.com

案件説明会ルーム	ルーム1	ルーム1	ルーム1
マッチング会ルーム	ルーム4	ルーム5	ルーム6
案件No.	S0034	S0035	S0036
案件名	北欧デザインで急成長するベンチャー企業支援	エクセレントカンパニーを顧客に持つ企業の事業展開	カーボンニュートラルに対応した新製品開発及び事業化実現を支援
企業名	株式会社N	T株式会社	株式会社E
業種(中分類)	55.その他の卸売業	32.その他の製造業	08.設備工事業
業種(小分類)	家具・建具・じゅう器等卸売業	他に分類されない製造業	機械器具設置工事業
売上高など 企業規模	売上高：386百万円 資本金：3百万円	売上高：380百万円 資本金：39百万円	売上高：300百万円 資本金：10百万円
所在地	東京都渋谷区	東京都府中市	東京都稲城市
診断テーマ	①新規事業の拡大支援（事業モデル構築・確立支援） ②業容拡大に伴う組織・運営体制構築支援	・事業戦略の策定と立案、・経営幹部の育成、・連結経営の推進、・従業員意識調査による人事労務施策への反映、・5Sの推進と業務改善	世の中のお役にたつ新製品開発を行い事業化実現をすることが必須の企業を支援するために、外部環境への対応策を提言
診断企業の特徴	創業14年、暮らしを豊かにすることをコンセプトとし、シンプルなデザインが特徴である北欧デザインを取扱う生活雑貨卸売業者。北欧スタイルを実践した経営で、高い粗利率を実現させながら業容を急拡大させている。事業リスク分散の観点から新規事業の取り組みをスタートさせているが、組織拡大の壁の克服と新規事業拡大の足掛かりを模索中	大手総合電機メーカーT社、医療機器メーカーM社を中心に国内の府中工場、裾野工場での切削加工、医療用具組立・電気・電子部品組立の委託生産、上海、タイの子会社で医療用具の組立等により事業展開を図る企業	住宅用設備機器製造販売修理施工業として、環境に優しい冷暖房装置、防災用に、停電しても発光し続ける電球等を事業化している
企業側の メリット	①診断士による体系立てられた分析により当社のポジションを確認できること ②異業種や第三者の視点で新規事業拡大戦略の具体化のヒント得られること ③業容拡大に伴う組織・運営体制の変革のヒントを得られること	・当社グループとしての事業戦略の策定と目標管理の推進、・社長を支える経営幹部の育成、・従業員意識調査による労務施策の反映、・5Sの推進による業務改善	コロナ、ウクライナ、原材料不足、円安等乗り越え、今、求められる新製品開発とマーケティングに必要な情報を得ることができる
参加者の メリット	①根強いファンの多い北欧デザインの日本における展開状況を理解することを通じ、参入障壁が比較的低く、中小企業も多いファッション・生活雑貨業界の実情を把握できること ②確固たる商品ブランディングを確立し、海外のインフレと円安の影響をまともに受けながらも業容拡大中の輸入卸売業者の診断を通じ、同様の問題を抱える中小企業経営の課題解決のヒントを得られること ③成功サイクルに入ろうとしているベンチャー企業の実態や課題を間近で見ることで、今後の診断活動の幅を広げることができること	・事業戦略策定と目標管理の立案の仕方、・5Sの推進による業務改善の仕方、・連結会計の導入の仕方、・従業員意識調査の仕方と人事労務施策への反映の仕方	経営者の実行力とチャレンジ精神が参考になる。幹部社員との関係を改善・強化するために稲盛塾に参加し、組織の力を100%引き出し、債務超過で事業承継したのを6年で正常化し、更に挑戦し続けている
指導員	城西支部 今井 卓	中央支部 長屋 勝彦	三多摩支部 瀬尾 千鶴子
副指導員		中央支部 梅谷 順 中央支部 菊池 徹	三多摩支部 丸山 景資
診断日程	10月29日(土)、11月7日(月)、23日(祝)、12月4日(日)、25日(日)、26日(月) ※平日19時～21時	11月19日(土)、12月3日(土)、17日(土)、1月7日(土)、21日(土)、2月4日(土)	10月30日(日)、11月2日(水)、20日(日)、12月4日(日)、1月15日(日)、1月23日(月) ※平日16時～18時
活動予定場所	ヒアリング・報告会：東京都渋谷区 本社 診断：渋谷区、新宿区内会議施設、オンライン予定	12月3日・2月4日は診断企業、その他は原則都内区民館を予定	インタビューと報告会は府中市駅徒歩5分、10月30日と11月20日は渋谷区地域交流センター、残りオンライン
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3人）	6人（最低催行人数3人）
e-mail	itac@samba.ocn.ne.jp	n_123@nifty.com	seochizuko@gmail.com

案件説明会ルーム	ルーム1	ルーム1	ルーム1
マッチング会ルーム	ルーム7	ルーム8	ルーム9
案件No.	S0037	S0038	S0039
案件名	商店街コロナ後の観光振興	投資戦略に関する支援	アスリートの能力開発と就活を支援する企業の成長を加速させる施策提言
企業名	K商店街振興組合	株式会社A	株式会社F
業種(中分類)	87.協同組合（他に分類されないもの）	92.その他の事業サービス業	91.職業紹介・労働者派遣業
業種(小分類)	事業協同組合（他に分類されないもの）	他に分類されない事業サービス業	職業紹介業
売上高など 企業規模	店舗数：70店舗 出資金：700千円	売上高：500百万円 資本金：10百万円	売上高：77百万円 資本金：5百万円
所在地	東京都台東区	東京都台東区	東京都新宿区
診断テーマ	コロナでイベントを3年間行えない状態が続いている。観光スポットとしてスカイツリーが見えるように無電柱化を行ったが、コロナで集客が行えていない	財務計画の策定、投資戦略に関わる基準の明確化、投資回収が可能になる経営条件の診断・助言、シミュレーション	ヒト×テクノロジーで営業力・生産性を高めて成長を加速させるため、経営幹部を担う人材の採用と育成、営業力強化のための社員教育・仕組み作り、生産性向上のための業務プロセス高度化等の効果的で実行可能な施策を提案する
診断企業の特徴	大観光地の浅草の西隣にあり、道具街との中間に位置し、コロナ前は観光客向けの小売店や飲食店が増えていたが、現在は停滞している	イベントの運営事業、課題解決のソリューション事業、IT化サポート事業を展開している	アスリートの能力のデータベース化を行うスポーツコンパイン事業と体育会系新卒を中心とした人材紹介事業を通じて、アスリートの成長と活躍を支援するスタートアップ企業である
企業側のメリット	来街者や観光客がコロナで減少したが、コロナ後に向けての政策提言が受けられる	新規事業の投資戦略に関する助言を得る	社員教育、経営幹部人材の採用・育成、強い組織作り、業務プロセス高度化に向けた施策提言を受けることで、営業力・生産性を高め、成長を加速することができる
参加者のメリット	コロナ後に向けた商店街の活性化や浅草や道具街を通じたコロナ後の観光の現場を知ることができる。	堅実な経営をしている中小企業の財務戦略に対する支援ができる	元アスリートである社長のバイタリティやスタートアップ企業ならではのスピード感から学びを得ることができる また、データ活用を通じた業務プロセス高度化や付加価値創造に関する診断能力・提案能力を向上できる
指導員	城西支部 鈴木 隆男	城東支部 高田 直美	城北支部 荒瀬 健史
副指導員	中央支部 青山 直樹		城南支部 奥田 英範
診断日程	11月5日(土)、6日(日)、13日(日)、20日(日)、27日(日)、12月3日(土)	10月22日(土)、30日(日)、11月5日(土)、13日(日)、19日(土)、27日(日)	11月19日(土)、24日(木)、12月3日(土)、17日(土)、1月14日(土)、26日(木) ※平日19時開始
活動予定場所	江東区内公共施設	ヒアリングと報告会は診断先企業、他はオンラインzoom	渋谷区内の会議室、ZOOM
診断日数	6日間	6日間	6日間
募集人員	10人（最低催行人数6人）	6人（最低催行人数3人）	6人（最低催行人数3人）
e-mail	ta.suzuki@h7.dion.ne.jp	na-takada@n-taka.com	kenarase@outlook.jp