

案件No.	S0033	S0034	S0036	S0037	S0041
案件名	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	北欧デザインで急成長するベンチャー企業支援	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	商店街コロナ後の観光振興	飲食店多ジャンル展開から経営戦略を転換
企業名	T株式会社	株式会社N	株式会社E	K商店街振興組合	株式会社Z
業種(中分類)	15.印刷・同関連業	55.その他の卸売業	08.設備工事業	87.協同組合（他に分類されないもの）	76.飲食店
業種(小分類)	印刷業	家具・建具・じゅう器等卸売業	機械器具設置工事業	事業協同組合（他に分類されないもの）	専門料理店
売上高など 企業規模	売上高：500百万円 資本金：10百万円	売上高：386百万円 資本金：3百万円	売上高：300百万円 資本金：10百万円	店舗数：70店舗 出資金：700千円	売上高：550百万円 10店舗 資本金：30百万円
所在地	東京都台東区	東京都渋谷区	東京都稲城市	東京都台東区	東京都新宿区
診断テーマ	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	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	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	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	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
診断企業の特徴	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	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	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	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	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
企業側の メリット	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れが将来はなく、ITの活用や営業の標準化等により、未来を切り拓く	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	コロナ、ウクライナ、原材料不足、円安等を乗り越え、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	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	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
参加者の メリット	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ぶことができる	①根強いファンが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、今後の診断活動の幅を広げることができること	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	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。	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
指導員	城北支部 村上 章	城西支部 今井 卓	三多摩支部 瀬尾 千鶴子	城西支部 鈴木 隆男	城西支部 岡見 育利
副指導員			三多摩支部 丸山 景資	中央支部 青山 直樹	
診断日程	10月29日(土)、11月5日(土)、12日(土)、23日(祝)、26日(土)、12月3日(土)	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	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	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)、29日(土)、11月12日(土)、26日(土)、12月10日(土)、17日(土)
活動予定場所	指導員事務所（千代田区東日本橋）	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	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	江東区内公共施設	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室またはリモートワークを予定
診断日数	6日間	6日間	6日間	6日間	6日間
追加募集人員	募集3名（確定3名）最小催行人数3名	募集2名（確定4名）最小催行人数3名	募集3名（確定3名）最小催行人数3名	募集3名（確定7名）最小催行人数6名	募集1名（確定5名）最小催行人数3名

案件No.	S0042	S0047
案件名	コロナ終息後を見据えた飲食店の事業戦略	事業再構築支援・経営改善計画策定
企業名	株式会社K	株式会社S
業種(中分類)	76.飲食店	57.織物・衣服・身の回り品小売業
業種(小分類)	専門料理店	その他の織物・衣服・身の回り品小売業
売上高など 企業規模	売上高：2百万円 資本金：12百万円	売上高：400百万円 資本金：90百万円
所在地	東京都港区	東京都中央区
診断テーマ	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	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
診断企業の特徴	1) 港区赤坂でリーズナブルな価格帯のビストロを運営する 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	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
企業側の メリット	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	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内容と方法を知ることができる
参加者の メリット	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	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
指導員	中央支部 清水 信行	城南支部 大野 昭一
副指導員		城南支部 梶本 直志
診断日程	10月22日(土)、29日(土)、11月5日(土)、12日(土)、19日(土)、26日(土)	10月30日(日)、11月5日(土)、13日(日)、26日(土)、12月3日(土)、18日(日)
活動予定場所	診断先事業者(東京都港区)、公的機関会議室等	指導員事務所又は世田谷ボランティアセンター
診断日数	6日間	6日間
追加募集人員	募集3名(確定3名) 最小催行人数3名	募集4名(確定2名) 最小催行人数4名