

案件一覧表_2023秋季実務従事マッチング会

案件No.	S0037	S0038
案件名	製麺工場のアミューズメント化	高付加価値化を志向した建設コンサルタントと競技用車いすを中心とした事業展開
企業名	株式会社E	株式会社T
業種(中分類)	76.飲食店	74.技術サービス業（他に分類されないもの）
業種(小分類)	その他の飲食店	土木建築サービス業
売上高など 企業規模	約300,000,000円	約2億円(令和4年7月期)
所在地	東京都中央区銀座	千葉県松戸市
診断テーマ	製麺工場のアミューズメント化 ～製麺工場と直販食堂をアミューズメントパークへ～	・官公需を中心とした給排水管を中心とする建設コンサルティング及び競技者用車いすを中心とするマーケティング戦略の策定と立案、・人材確保のための人事労務政策の推進、・事業戦略の策定と立案
診断企業の特徴	ラーメンチェーン	・造園施工、都市計画部門を中心とする建設コンサルティング及びスポーツ用車いす・その付属品の輸入販売を行う企業。社長は海外留学時に知りあった海外に豊富な人脈をもつ。コロナ禍にもかかわらず増収増益の企業。
企業側の メリット	今後の経営戦略の参考にする	・マーケティング戦略の策定と推進、・従業員意識調査と人事労務政策の立案推進、・中期経営計画の立案と推進
参加者の メリット	1・経営戦略構築の修得 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	・SWOT分析等による事業戦略策定と立案の仕方、・3C分析等によるマーケティング戦略の策定と推進の仕方、・従業員意識調査と人事労務政策への反映の仕方
指導員	山下 義	長屋 勝彦
副指導員	島津晴彦	菊池 徹
診断日程	11月11日（土）区民館&現場、19日（日）区民館、25日（土）区民館、12月9日（土）区民館、17日（日）区民館、23日（土）現場	11/18、11/25、12/9、1/13、1/27、2/10
活動予定場所	都内区民館（中央区京橋区民館等）	ヒヤリング、報告会は診断企業、その他は中央区区民館等公的施設
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	3人
e-mail	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	n_123@nifty.com

案件No.	S0039	S0040
案件名	自動車バッテリー部品メーカーの'ものづくり補助金'活用支援	インドアゴルフレッスン事業者の持続的な成長を実現するための変革シナリオを提言
企業名	株式会社Y	T株式会社
業種(中分類)	18.プラスチック製品製造業（別掲を除く）	82.その他の教育、学習支援業
業種(小分類)	工業用プラスチック製品製造業	教養・技能教授業
売上高など 企業規模	約600百万円	約20億円
所在地	東京都大田区	東京都渋谷区
診断テーマ	①ものづくり補助金の活用ポイントの整理 ②補助事業計画の策定支援	インドアゴルフスクール事業の持続的成長を可能とする変革シナリオを総合的に提言
診断企業の特徴	独自の部品組立ラインを構築し、国内に製造拠点を置きながら価格競争力を堅持しているプラスチック部品メーカーである。	1) 主力事業は11年の事業実績。 2) 首都圏で直営のインドアゴルフレッスンを運営。サブスクモデル。業界内でも競争力を有する成長企業。
企業側の メリット	①ものづくり補助金の申請に向けた準備ができる。 ②補助事業計画の策定支援が受けられる。	1) 更なる成長につながるビジネスモデルへの変革シナリオの提言を得られる。 2) 店舗スタッフの採用育成など、人事面の課題に対する提言を得られる。 3) 組織体制、店舗管理体制の強化策の提言を得られる。
参加者の メリット	①ものづくり補助金の制度および申請手続きを習得できる。 ②補助事業計画の策定ノウハウを習得できる。	1) 成長企業のビジネスモデルを学ぶことができる。 2) 多店舗展開ビジネスの管理統制策や人事施策を提言できる。 3) 多角化戦略やFCビジネスの検討・提言ができる。
指導員	吉田 勉	小松 弘樹
副指導員		廣瀬 祥士
診断日程	①11/11(土)、②11/18(土)工場視察・企業ヒアリング、③11/25(土)、 ④12/2(土)、⑤12/10(日)、⑥12/16(土)報告会。 *②⑥9:00~13:00、他は13:00~17:00。	11月12日（日 質問検討、店舗見学）、18日（土 経営者ヒアリング）、26日（日）、12月3日（日）、17日（日）、23日（土 報告会）
活動予定場所	診断先：②、⑥ 品川区もしくは中央区の集会施設等で調整予定：①、③、④、⑤	東京都北区内の施設（北とびあ、赤羽会館、滝野川会館）を予定
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	4人	4人
e-mail	tsutomu@yoshida.nifty.jp	hkomatsu502-keiei@yahoo.co.jp

案件No.	S0041	S0042
案件名	被M & A 老舗企業の事業戦略の再構築と事業運営力の改革	婦人靴卸売業の事業承継準備に向けた支援
企業名	株式会社K	株式会社H
業種(中分類)	19.ゴム製品製造業	55.その他の卸売業
業種(小分類)	その他のゴム製品製造業	他に分類されない卸売業
売上高など 企業規模	約3,000万円(令和4年10月期)	約2,000百万円
所在地	東京都江戸川区	東京都港区
診断テーマ	被M & A 老舗企業の事業戦略の再構築と事業運営力の改革を総合的に提言	婦人靴卸売業という厳しい業界で従業員数100人弱の企業に成長させた現社長は7年後に引退を希望する。社内に後継者候補の甥がおり、円滑な事業承継を支援する。
診断企業の特徴	①工業用ゴム製品メーカー ②「頼られる会社」「頼られる人」を社是とし、高品質・短納期をモットーに多様な実績と高評価 ③1ヶ取量産からInjection量産までマルチタイプ製造 ④被M & A 企業 など	1) 昨年土地建物を売却し、港区に移転した。 2) 会長に兄がおり株式を保有する。
企業側の メリット	新社長が取組むべき課題が明確になる。 1) 新社長の事業ビジョン改革(事業再編成など)の提言を得られる。 2) 事業の経営管理強化および経営資源の見直しの提言を得られる。 3) 本社機能の再構築と栃木工場増築の優位性の提言を得られる。	1) 円滑に事業承継を進める道筋を確認できる。 2) 社内、家族内の対応方法について指導を受けられる。
参加者の メリット	①ドリルダウンツリーを使ったチームビルディング(チームワーク)で最善の提案を引出せる ②M & A 企業から派遣された経営参画者(新社長)の悲哀や機微、そして軋轢など生々しい体験談が伺える ③今回以降もアクションプランに沿った業務推進の支援が継続できる可能性がある など	1) 事業承継を進める事業者の一連の作業を確認できる。 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	内藤 秀美	清水 信行
副指導員	浜崎 正和	
診断日程	①11/23(木・祝日) ②11/25(土) ③12/2(土) ④12/9(土) ⑤12/16(土) ⑥12/23(土) の6日間	11/11(土 15時~17時ヒアリング)、19(日)、26(日)、12/3(日)、10(日)、16(土 15時~16時報告会)
活動予定場所	品川区荏原第四民集会所を予定 なお、初日(ヒアリング)と最終日(報告会)の午後は診断先企業(江戸川区)	港区公的機関会議室
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	6人	3人
e-mail	neiten@beetle.ocn.ne.jp	shimizubcllc@gmail.com

案件No.	S0043	S0044
案件名	経営承継・新事業マーケティング・新製品開発戦略の策定支援	150年続く老舗鮨店の次代に向けた経営施策と円滑な事業承継
企業名	株式会社B	有限会社Y
業種(中分類)	24.金属製品製造業	76.飲食店
業種(小分類)	その他の金属製品製造業	すし店
売上高など 企業規模	売上高 約4,000万円 (2022年7月期)	売上高 約3,500万円 (令和3年7月期)
所在地	埼玉県三郷市	東京都新宿区
診断テーマ	事業承継のスムーズな推進と新たな事業発展のための新事業マーケティング戦略・新製品開発戦略を策定する	<ul style="list-style-type: none"> ・150年以上続く老舗鮨店の経営の取組みを学ぶ。 ・現在の厳しい事業環境を乗り越え次の100年へ向けて事業継続施策を学ぶ。 ・円滑な事業承継のための施策を学ぶ。
診断企業の特徴	<p>1)アパレルのOEMとして主にメタルボタン、ネームプレート、金具、水着の金具、エンブレムを製造している。</p> <p>2)下請け主体からの脱皮を目指して、金属の端材を利用した自社オリジナル商品を開発して販売を開始した。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新宿区において150年以上続く鮨店。 ・コロナ禍において営業できない経験を経て、今後想定される危機対応（BCP）の検討が必要である。 ・親族内承継を想定しており、円滑な事業承継を進めたい。
企業側の メリット	<p>1)事業承継の準備を円滑に進めることができる。</p> <p>2)工場の生産性の向上を図ることができる。</p> <p>3)オリジナル商品のマーケティングと商品開発の戦略を強化することができる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の社会情勢など厳しい事業環境の中、事業の継続、売上向上に資する提案を受けられる。 ・今後想定される危機への対応策（BCP）について提案を受けられる。 ・円滑な事業承継に向けての施策について提案を受けられる。
参加者の メリット	<p>1)事業承継おける経営承継のコンサルティングノウハウが習得できる。</p> <p>2)製造業の生産性向上策定支援ノウハウが習得できる。</p> <p>3)新事業マーケティング戦略・新製品開発戦略の策定支援ノウハウが習得できる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・150年以上続く老舗企業の経営について学ぶことができる。 ・厳しい事業環境や今後の危機対応についてBCPを中心に学ぶことができる。 ・事業承継について学ぶことができる。
指導員	河合正嗣	八矢 伸之
副指導員		今長谷 浩
診断日程	11月18日（土）、11月19日（日）、11月23日（木・祝）、11月25日（土）、11月26日（日）、12月2日（土）	11/18（土）13時30分～15時 ヒアリング、11/25（土）、12/9（土）、23（土）、1/13（土）、20（土）13時30分～15時 報告会
活動予定場所	初日と最終日のみ診断先（三郷市）、他の日はJR高崎線 宮原駅徒歩2分の指導員事務所	ヒアリング・報告会は診断先企業、作業は新宿区等の施設を利用
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	4人	3人
e-mail	kawai@k-maxcons.com	mr_packy@axel.ocn.ne.jp

案件No.	S0045	S0046
案件名	卸売事業から自社製品開発販売企業への転換	環境・防災等社会課題を解決する事業開発への支援
企業名	株式会社R	株式会社E
業種(中分類)	54.機械器具卸売業	08.設備工事業
業種(小分類)	電気機械器具卸売業	機械器具設置工事業
売上高など 企業規模	約500百万円	3億円
所在地	東京都中央区	東京都稲城市
診断テーマ	①在庫管理精度の向上、②技術商社からの川上進出に向けた課題の整理等	防災・環境分野でフェーズフリーの新製品開発し、成長を目指す企業の1)ブランド力の強化、2)新製品開発と市場開発を支援する
診断企業の特徴	スペシャリストとして産業用照明器具、部品の技術商社として活動している。取扱い商品は自社オリジナル照明器具、ランプ、灯具、LED製品、光源装置と多岐に渡っている。その経緯で大手メーカーの代理店になる一方、販売先も大手自動車メーカー及び、その傘下の企業群等多岐に渡っている。	・住宅用設備機器関連事業を再生させ、6年で債務超過から脱出 ・成長にむけて防災・環境分野の新戦略ドメインも確立
企業側の メリット	・収益力を向上することが可能になる・自社オリジナル製品を強化できる・新たな市場に向けての人材を育てることができる	・原材料高騰、円安等の環境下、事業戦略の基盤を確立できる ・SDGs、防災等重要な社会課題を解決し、ブランドを強化する
参加者の メリット	・収益力向上手法を身につけることが出来る・人的資源を活かし事業に貢献させる手法が身に付く・自社製品比率を押し上げる為の効果的な営業手法を学ぶことが出来る	・環境、防災の社会課題に応える事業の支援に参画できる ・SBT認証、ブランド力、先端の事業開発戦略技法を学べる ・今後の中小企業診断士の動的能力をみにつける
指導員	水口 健	丸山景資
副指導員	金網 潤	矢島敏夫
診断日程	11/23(祝) 事前準備・11/25(土) AM従事先企業ヒアリング・11/26(日) PM報告書準備・12/3(日) 報告書準備・12/10(日) PMプレゼン準備・12/16(土) 報告会	11/11(土)、11/13(月) 16時～17時半経営者インタビュー、11/19(日)、12/23(土)、1/21(日)、2/05(月) 16時～17時報告会
活動予定場所	中央区区内区民館もしくはオンラインを予定	11/13、2/05 府中駅から徒歩5分、11/11、11/19、12/23、1/21 千駄ヶ谷社会教育館 学習室
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	3人
e-mail	mizuken38@gmail.com	karl.maruyama3@gmail.com

案件No.	S0048	S0049
案件名	成長期を乗り越えるためのベンチャー企業の経営支援	オーナーシェフ韓国料理研究家のクイーンに経営戦略を提言
企業名	株式会社N	株式会社P
業種(中分類)	55.その他の卸売業	76.飲食店
業種(小分類)	家具・建具・じゅう器等卸売業	専門料理店
売上高など企業規模	約500百万円(2022年9月期)	約1.3億円
所在地	東京都渋谷区	東京都新宿区
診断テーマ	①ベンチャー企業の成長期における組織・運営体制構築支援 ②次のステージへステップアップするための事業構築支援	韓国カフェを新業態にリニューアルして収益力を強化したい。 経営戦略やビジョンを明確にして、中期経営計画を策定したい
診断企業の特徴	北欧の上質でサステナブルなライフスタイルグッズを、その文化とともに日本に伝える生活雑貨卸売業者。確かな商品ブランディングとコロナ禍を追い風にし、高い粗利率を実現させながら業容を急拡大してきたが、組織拡大に苦しみ業績の踊り場を迎えた。世の中が日常を取り戻してゆくなかで、新たなスタートラインに立ち、今後さらなる業容の拡大を目指す	韓国料理店、韓国カフェ、民泊の事業を運営している。 オーナーシェフは大使館でも講座を持つ、韓国料理界のクイーン
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、抱える問題を課題化し確認できること ②人的リソースが不足するベンチャー企業において成長を支えるための組織・運営体制構築のヒントを得られること ③異業種や第三者の視点を得ることで、課題解決のヒント得られること	改装工事の資金調達中であり、新業態のコンセプトが検証できる。 中期的な経営計画の提言を受けることが出来る。
参加者のメリット	①コロナ禍を通して消費者動向や商流構造に変化が見られたファッション・生活雑貨業界の状況を把握できること ②海外のインフレと円安の影響をまともに受けながらも、確固たる商品ブランドを確立し業績拡大を果たした輸入卸売業者の診断を通じ、同様の状況にある中小企業経営の課題解決のヒントを得られること ③業容急拡大の中で踊り場を迎えた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	韓流スターが訪れ、大使館で講演し、メディアが注目する著名な韓国料理店の経営戦略に関わることが出来る。 ファミリー企業への組織体制強化、人材育成の支援が経験できる。 新規店舗計画中の時期にマーケティング提案が出来る。
指導員	今井卓	岡見育利
副指導員		
診断日程	2023年11月18日(土)、11月28日(火)：経営者ヒアリング、12月10日(日)、12月24日(日)、2024年1月14日(日)、1月16日(火)：報告会(経営者ヒアリング・報告会は18:30~20:30)	11/11(土)ヒアリング、11/18(土)、12/2(土)、12/16(土)、1/14(日)、1/20(土)報告会
活動予定場所	経営者ヒアリング・報告会：東京都渋谷区 ミーティング：渋谷区、新宿区内会議施設で予定	ヒアリング、報告会：新宿区 ワーク：東中野区民センター及びBIZ新宿
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	4人
e-mail	itac@samba.ocn.ne.jp	okamii@polarisltd.biz

案件No.	S0050	S0051
案件名	事業再生専門コンサルファームのデジタル化支援事業参入	60年を超えて地域で愛され続ける大規模婦人服小売業のノウハウを学ぶ
企業名	(株) N	株式会社W
業種(中分類)	72.専門サービス業 (他に分類されないもの)	57.織物・衣服・身の回り品小売業
業種(小分類)	その他の専門サービス業	婦人・子供服小売業
売上高など 企業規模	約5,000万円 (2023年3月期)	約5億 (令和5年2月期)
所在地	東京都千代田区	東京都台東区
診断テーマ	事業再生専門のコンサルティングファームが支援先製造業のデジタル化を足掛かりに新規事業への参入を図る	地域の有名店舗となった当社は、本年4月に親子間の事業承継を果たした。新社長として自社の現状を正しく把握するための企業診断を実施する。
診断企業の特徴	1) 事業再生で20年超の実績を誇り全国の支援協議会等と強い信頼関係 2) 診断士・弁護士その他の各土業との協業・ネットワークが強固	都内有数繁華街に大型店舗を構え、圧倒的コストパフォーマンスを強みとする当社は、低価格高品質をモットーに、永らく広い範囲の顧客の心を掴んできた。
企業側の メリット	1) 中小製造業のデジタル化支援という未知の分野への進出が図れる 2) 開発したツール・メソッドの販路開拓のスキーム構築が図れる	先代から名門企業を引き継いだ新社長にとって、企業全体の経営分析を行うことによって、正しく現状把握ができ、未来に向けた方針を策定することができる。
参加者の メリット	1) 中小製造業の事業再生支援業務が実体験できる (工場見学あり) 2) デジタル化支援ツール開発の最前線を実体験できる 3) ツールの販路開拓スキーム構築に参画し事業の将来像を提言できる	糸編と呼ばれ、構造的不況の代名詞ともされるアパレル業界において、ユニクロよりも長く60年を超えて顧客の支持を得ている当社のノウハウを学ぶことにより、自身が所属する業界において、生き残るためのヒントを得ることができる。
指導員	坂野直人	村上 章
副指導員		進藤 裕生
診断日程	12/2 (土) : オリエンテーション+工場視察、12/9 (土)、12/16 (土)、12/23 (土)、1/13 (土)、1/20 (土) : 成果発表プレゼン	11月26日 (日) 12月3日 (日)、12月10日 (日)、1月14日 (日)、1月21日 (日)、1月28日 (日)
活動予定場所	東京都千代田区・長野県 (支援先工場)	初日と最終日の午後は診断先事業所に訪問。初日、最終日の午前とその他の実習日は、指導員事務所会議室 (千代田区東神田、JR浅草橋駅下車徒歩5分)
診断日数	6日	6日
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	3人
e-mail	banno@y5.dion.ne.jp	a.mura702@nifty.com

案件No.	S0052	S0053
案件名	老舗カレーショップの経営改善	
企業名	S株式会社	
業種(中分類)	76.飲食店	
業種(小分類)	専門料理店	
売上高など 企業規模	約40,000万円(2022年9月期)	
所在地	東京都新宿区	
診断テーマ	老舗カレーショップの売上高増の経営改善及び事業承継	
診断企業の特徴	カレーショップ	
企業側の メリット	コロナ禍店舗の売上が瀕死の状況になっている。今回の診断により売上アップのヒントが得られる。	
参加者の メリット	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。	
指導員	林 啓史	
副指導員		
診断日程	12月2日(土曜 午後ヒアリング)、3日(日曜)、 9日(土曜)、23日(土曜)、1月6日(土曜)、13日(土曜 報告会) ※時間は基本的に10時～17時	
活動予定場所	品川区戸越 林中小企業診断士事務所	
診断日数	6日	
募集人員	6人	
最低催行人数	4人	
e-mail	kcetsu@nifty.com	