

**実務従事
各案件資料**

案件No.	S0032	S0033
案件名	学生服専門店の新たなる戦略	あの有名MCタレントが創業 焼肉店の経営改善
企業名	株式会社T	株式会社R
業種(中分類)	57.織物・衣服・身の回り品小売業	76.飲食店
業種(小分類)	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	その他の飲食店
売上高など 企業規模	6億円	5,000万円/ 加盟店舗数 : 1店舗
所在地	千葉県松戸市	東京都中野区
診断テーマ	新たなるビジネスモデルの検討 ステルスFC展開	コロナでかつての優良顧客が離反してしまい、アフターコロナで売上が戻りつつあるが、未だ最盛期の60%程度である。この状況を打開するための提案を行う
診断企業の特徴	地域密着型のビジネス	創業者はMCタレントのO氏。約30年前に創業した。現経営者は元々はアルバイトとして就職し、その後、O氏に気に入られ正社員に登用され、その後、取締役昇進。O氏から、当店舗を譲り受けた。
企業側の メリット	今後の経営戦略の参考にする	①中期計画、成長戦略のヒントが得られる。 ②SNS戦略の提言が得られる。 ③トレンドにあったメニュー開発の提言が得られる。
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	①飲食店の実態を知ることができる。 ②ペット同伴喫茶店も経営しておりその売上を伸ばす戦略も立てるので、多店舗展開のオペレーションを経験できる。
指導員	山下 義	林 啓史
副指導員		
診断日程	11月2日(土)区民館&現場(松戸市)、16日(土)区民館、30日(土)区民館、12月14日(土)区民館、22日(日)区民館、2025年1月10日(金)14時現場(松戸市)	①11/10(日)インタビュー、②11/24(日)、③12/1(日)、④12/8(日)、⑤12/15(日)、⑥12/21(土)報告会
活動予定 場所	都内区民館(中央区京橋区民館等)	ヒアリング、報告会は中野区の店舗 ワークは品川区戸越の事務所
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行 人数	3人	4人
e-mail	tdyama@sc4.so-net.ne.jp	kcetsu@nifty.com

案件No.	S0034	S0035
案件名	経営革新計画の実施及び資金繰り管理支援	webマーケティング会社の成長戦略立案
企業名	C株式会社	株式会社M
業種(中分類)	41.映像・音声・文字情報制作業	92.その他の事業サービス業
業種(小分類)	出版業	40.インターネット附随サービス業
売上高など 企業規模	約1億2,000万円(2023年7月期)	売上高96百万円
所在地	東京都渋谷区	東京都新宿区
診断テーマ	①既存事業と新規事業の現状分析と推進へ向けた提案 ②資金繰り管理手法の提案	WEBマーケティング会社の成長戦略立案
診断企業の特徴	①英語等の外国語語学習用書籍の出版会社である。 ②英会話学習システムを自社開発し、新規事業として推進中である。	元ベンチャー役員が起業した法人。 SNS運用に強みあり。 社長は交流会支部代表も行い人を巻き込むのが得意。
企業側の メリット	①経営革新計画の実施状況に対して客観的な評価と今後の方向性に関する助言が得られる。 ②今後の資金繰り管理手法に関する提案を受けられる。	外部の人間のアドバイスを聞くことで客観的視点を得られる。
参加者の メリット	①経営革新計画(中期事業計画)のノウハウを習得できる。 ②資金繰り管理のノウハウを習得できる。	当社のYouTube登録者数は1万人超。 そのSNS運用ノウハウの一端を見ることができる。 ベンチャー役員出身経営者の成長戦略にも触れられる。
指導員	吉田 勉	奥井 浩
副指導員		戸田 かなえ
診断日程	①11/10(日)、②11/17(日)経営者ヒアリング、③11/23(土祝)、④11/30(土)、⑤12/7(土)、⑥12/14(土)報告会 *②⑥9時~13時、他は13時~17時	ヒアリング11月2日(土)13時、作業日11/23(土祝)、12/1(日)、12/8(日)、12/15(日)、報告会2025年1月11日(土)13時
活動予定 場所	①④江東区古石場文化センター、③⑤豊洲文化センター、②⑥診断先	ヒアリング及び報告会は新宿受診先企業事務所。作業場所は銀座会議室を予定。
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行人数	4人	3人
e-mail	tsutomu@yoshida.nifty.jp	okuil@sepia.ocn.ne.jp

案件No.	S0036	S0037
案件名	地球温暖化対策や防災事業に積極的に取り組む企業へのブラン戦略と知財戦略の提案	料理を通じて地域とつながる農産加工所への支援
企業名	株式会社E	株式会社C
業種(中分類)	08.設備工事業	09.食料品製造業
業種(小分類)	機械器具設置工事業	その他の食料品製造業
売上高など企業規模	3億5000万円	4,000万円/1店
所在地	東京都稲城市	栃木県宇都宮市
診断テーマ	1)ブラン戦略 当社の製品が社会課題解決に貢献していることを、取引先や社会にアピールするとともに、社員がそれを深く理解できるようにする。 2)知財戦略 当社が開発・製造・販売した製品の知的財産権を守り、他社の模倣により生じるリスクを回避できるようにする。	・事業拡大を進めるための販売強化や製造管理体制の検討、提案を行う。 ・商品ラインナップが増加する中、生産管理や在庫管理の施策提案を行う。 ・施設の老朽化への対策について検討、提案を行う。 ・HACCPに基づく衛生管理手法と関連する認証について学ぶ。
診断企業の特徴	当社はSBT認定企業※で、地球温暖化対策や防災事業に積極的に取り組んでおり、環境や健康に配慮した暖房器具、地震火災防のための感震ブレーカー、停電時でも点灯する電球等の製品を開発、製造、販売している。 ※SBTとはScience Based Targetsの略で、2016年発効のパリ協定「気温上昇を産業革命以前に比べて2℃より十分低く保つとともに、1.5℃に抑える努力をする」と整合した温室効果ガス削減目標を指す。当社は2023年3月に世界基準のSBT認定を取得した。	・地域の農産加工所を承継し、地産地消の農産加工品の製造、販売に取り組む。 ・食育や就労支援事業所の取組みを通して、地域貢献にも積極的に取り組む。 ・地道な営業活動により、販売箇所を増やしており、継続的な事業運営に取り組む。
企業側のメリット	ブラン戦略、知財戦略、環境問題、防災などに詳しい中小企業診断士から、当社の経営に役立つ提案を受けることができる。	・事業拡大を進めるための販売強化や管理についての提案を受けることができる。 ・商品ラインナップが増加する中、生産管理や在庫管理の施策について提案を受けることができる。 ・施設の老朽化が進んでおり、その対策提案を受けることができる。 ・HACCPに基づく衛生管理手法と認証について提案を受けることができる。
参加者のメリット	1)診断士としてのレベルアップ ブラン戦略や知財戦略は、様々な企業で応用の効くものであり、これまでの診断経験を活かせるだけでなく、更なる経験を積んで、診断士としてのレベルアップにつなげることができる。 2)社会課題解決に貢献 この診断で行う様々な提案を通じて、地球温暖化や防災に関する社会課題の解決に貢献できる。	・六次産業化の取組みによる商品開発及び地道な販路開拓など学ぶことができる。 ・食育による子育て支援や就労支援事業所の取組みで、地域と連携した事業運営について学ぶことができる。 ・食品製造業の生産管理や在庫管理について学ぶことができる。 ・HACCPに基づく衛生管理手法及び認証について学ぶことができる。
指導員	荒瀬 健史	八矢 伸之
副指導員	矢島 敏夫	徳屋 邦彦
診断日程	11月10日(日)、11月15日(金)16時30分～、11月23日(土祝)、12月14日(土)、2025年1月11日(土)、1月24日(金)16時30分～	11/16(土)14時～15時30分 ヒアリング、11/23(土祝)、12/7(土)、12/21(土)、2025年1/11(土)、1/18(土)14時～15時30分 報告会
活動予定場所	経営者面談と報告会は府中、ミーティングは渋谷区内で実施	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日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	3人
e-mail	kenarase@outbok.jp	mr.packy@axe locn.ne.jp

案件No.	S0038	S0039
案件名	自然石輸入販売店の販売ルート拡大と経営の見える化	家電で介護を変える」中小ベンチャー企業の国内新市場開拓と海外展開支援
企業名	株式会社S	株式会社S
業種(中分類)	60.その他の小売業	29.電気機械器具製造業
業種(小分類)	他に分類されない小売業	民生用電気機械器具製造業
売上高など 企業規模	57,056千円 (2024年1月期)	11億5千万円 (令和5年3月期)
所在地	東京都台東区	東京都台東区
診断テーマ	1) 販売ルート拡大 2) 売上分析、在庫分析など経営の見える化	革新的な技術を搭載した家電製品による介護業界への新規参入と、同製品の海外展開について、中小企業診断士の視点でサポートする。
診断企業の特徴	1) 2006年創業、御徒町で自然石、アクセサリなどを輸入販売している 2) ネット販売、越境EC、インフルエンサー活用などの販売ルート拡大に取り組んでいる	創業16年目を迎える当社は、大手家電メーカーOBが代表を務め、これまで画期的な新製品を市場に送り出し、テレビやメディア等で数多く取り上げられてきた。
企業側の メリット	1) 商品特性に合った販売ルートを見つけることができる 2) 経営が見える化され、将来を見通した経営ができる	新市場参入や海外展開について、幅広い経験を有する中小企業診断士のグループ診断によるアドバイスを受けることができる。
参加者の メリット	1) 特殊な商品の特性に合った販売ルート拡大のノウハウを身に付ける 2) 売上分析、在庫分析、資金繰り改善のノウハウを身に付ける	日本の失われた30年は、企業レベルにおいてはイノベーションへのチャレンジの停滞が原因である。そのような中で診断先企業は家電製造業として小資本でありながら、世の中にない全く新しい家電製品を世に出し続けてきた。今回の診断ではその生き残りの要因や、マネジメント手法のエッセンスを学ぶことができる。
指導員	進藤 裕生	村上 章
副指導員		
診断日程	11月23日(土)、12月15日(日)、12月28日(土)、2025年1月12日(日)、1月19日(日)、1月26日(日)	11月9日(土)、11月23日(土)、12月7日(土)、12月21日(土)、2025年1月18日(土)、2月8日(土)
活動予定 場所	ヒアリング、報告会:診断先企業 作業:台東区、文京区内の会議室を予定	中央区新川 指導員事務所会議室 (茅場町駅徒歩5分)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	3人
e-mail	ebessan140029b@gmail.com	amura702@nifty.com

案件No.	S0040	S0041
案件名	大企業に負けない中小飲食店事業を目指す経営者への提言	システム開発企業の経営革新～新規事業への挑戦
企業名	株式会社A	J株式会社
業種(中分類)	76.飲食店	39.情報サービス業
業種(小分類)	専門料理店	情報処理・提供サービス業
売上高など 企業規模	290,000,000円 (令和6年4月30日)	売上高1.3億円 (2024年8月期)
所在地	東京都渋谷区	東京都新宿区
診断テーマ	大企業に負けない中小飲食店事業を目指す経営者への提言	1) 経営革新計画の作成支援 2) 多角化戦略を進める上での中期経営ビジョン・計画の策定 3) 事業ポートフォリオマネジメント
診断企業の特徴	直営店6店舗を運営し、焼肉店は2店舗目であるが多店舗化を目指している。経営者は37歳で夢が大きい。有能な経営コンサルの指導を受けていて、大企業に負けない中小飲食店事業を目指している。	1) システム開発の強みを活かし、新しい事業にチャレンジしている 2) 中食需要の拡大に対応した冷凍食品を販売している 3) 環境対応し様々な材質に加熱圧着するフィルムを販売している
企業側の メリット	中小企業診断士から得られる知見を活用し、夢を実現したい。	1) 経営革新計画の叩き台としての経営診断が得られる 2) 収益力や財務戦略の強化について助言が得られる
参加者の メリット	焼き肉屋として提供する商品サービスは申し分ないが、経営者としてのコンプライアンス・リスク管理に問題がありそうです。外部連携でSNS事業を展開したり、六次化事業に取り組んでいて、資金流出の恐れがあります。中小企業診断士の知見を活かしたアドバイスができます。	1) 経営革新計画の作成支援を体験することができる 2) 新規事業への展開によるバランスの取れた成長を支援できる 3) 成長戦略を実現する重要施策への助言・提言が経験できる
指導員	瀬尾 千鶴子	岡見 育利
副指導員	河野 将人(予定)	
診断日程	11月9日(土)、11月16日(土)、11月23日(土祝)、12月14日(土)、2025年1月18日(土)、2月1日(土)	①ヒアリング:11/2(土)、②11/16(土)、③11/30(土)、④12/14(土)、⑤12/21(土)⑥報告会:2025年1/11(土)
活動予定 場所	11月16日(土)・2025年2月1日(土)は渋谷区内の店舗、その他は渋谷区公共施設	新宿区地域センター(戸塚、大久保、他)、BZ新宿(西新宿)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行人数	3人	4人
e-mail	seochzuko@gmail.com	okam_i@po.br.std.biz

案件No.	S0042	S0043
案件名	コロナ後の経営戦略策定	フレッシュフルーツ小売事業者の事業計画遂行サポート
企業名	株式会社A	株式会社T
業種(中分類)	55.その他の卸売業	58.飲食料品小売業
業種(小分類)	他に分類されない卸売業	野菜・果実小売業
売上高など 企業規模	1,500百万円	27,712千円 (2024年3月期)
所在地	神奈川県相模原市 本社 :東京都板橋区)	東京都世田谷区
診断テーマ	1)経営戦略・財務戦略 2)マーケティング	①策定済の事業計画の再整理と優先順位付け ②手触り感のある事業計画遂行のための施策 実行サポート
診断企業の特 徴	1)光学レンズ商社から光学レンズ商社からメ ーカー・ベンダーへ事業領域を転換した企業。へ 事業領域を転換した企業。 2)中国経済低迷に伴い売上減少・赤字転落。 3)6年前に、赤字企業から一度再建した企業。	創業5年目のフレッシュフルーツの提供業者。デザ イン性と特徴的な商品セレクト力を武器にケータリ ングサービスと店舗販売を行う。「日本に美味しく て余す事ないフルーツの文化を作る」をモットーに、 高い経営意識を持つ社長は外部コンサルも受け自 身で経営計画も作成するが、その具体的な実行に 課題を持つ。スモールビジネスとしての事業基盤構 築中であるが、自身の理念を実現するためのビジネ スアイデアの実現に向けても準備を進めている。
企業側の メリット	1)今後の事業戦略・財務戦略の助言がもらえる 2)製造業の仕組み構築への助言がもらえる	①診断士による客観的な視点により、現実的な 事業実施施策の優先順位を再整理することができる ②実現できていない経営計画遂行のための施 策について、具体的な実行のためのヒントを得ら れる
参加者の メリット	1)大きな赤字から黒字化した経緯を知ることが 出来る 2)経営戦略・財務戦略立案の支援を体験でき る 3)大企業との競争の仕方を勉強出来る	①可能性を秘めているものの低迷する日本のフル ーツ産業を小売業の視点から俯瞰することでその実態 を把握することができる。 ②小規模事業者でも実現可能な事業計画遂行施 策の実行提言を考察することで、今後の診断活動に おいても診断先企業に対してより納得感のある提言 を行うことができる。 ③経営者の意識が高くテーマが多岐にわたるため、 その中から自身の得意分野・チャレンジしてみたい 分野を抽出し実効性のある提言に仕上げることで きる。
指導員	塚越 祐之	今井 卓
副指導員		
診断日程	11/10 (日)、11/16 (土) ヒアリング、11/23 (土祝)、11/30 (土)、12/8 (日)、12/14 (土) 報告会	11月9日(土)、11月19日(火)経営者ヒアリング (18時30分～20時30分)、11月24日(日)、 11月30日(土)、12月22日(日)、12月28日 (土)報告会
活動予定 場所	ヒアリング・報告会 :診断先企業 相模原) 作業 :(株)ツカゴシ経営の事務所 (大泉学園)	経営者ヒアリング・報告会 :世田谷区 本社 ミーティング :渋谷区、新宿区内会議施設で予 定
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行 人数	3人	3人
e-mail	tsukagoshicon@gmail.com	itac@samba.ocn.ne.jp

案件No	S0044	S0045
案件名	飲食店に対する経営改善、売上の向上	建設業界の未来を切り開く、次世代型人材ビジネスへの挑戦
企業名	株式会社S	株式会社H
業種(中分類)	76.飲食店	91.職業紹介・労働者派遣業
業種(小分類)	酒場、ビヤホール	職業紹介業
売上高など 企業規模	売上高約31百万円/直営店3軒	3億円(直近見込み)
所在地	東京都足立区	東京都港区
診断テーマ	昨今の物価上昇などによる業績の悪化を防ぐための対応策の検討	建設業界の未来を切り開く、次世代型人材ビジネスへの挑戦
診断企業の特徴	カフェ、ハンバーガー、イタリアン居酒屋の3店舗を運営 3店舗は徒歩1分圏内	・建設業、中でも設備工事業に特化した人材サービスの提供を行い、独自のWebサイトの企画運営により差別化している。 ・将来的には上場を目指し、事業拡大と業務革新に向けて、平均社員年齢29歳の若い力を活かすことができる ・一方で、脆弱な財務基盤、機能的な組織体制構築に課題
企業側の メリット	物価上昇などによる悪影響を最小限にするとともに今後の発展のための助言がもらえる	自社の持つ価値を活かしながら成長戦略を策定、遂行していくのに必要な支援、助言を得ることができる
参加者の メリット	飲食業界における診断技術、マーケティング戦略を身に付けることができる	・事業拡大と経営体制変革をどのように成し遂げるか、等について、学びの場と成長の機会が得られる 「経営者の創造性」「チャレンジ精神」「悩み」etcに直接触れることで、貴重な実体験の積み上げができる
指導員	河野 悟	住田 守弘
副指導員		鶴島 浩史
診断日程	11/9(土)9時～12時ヒアリング内容の調整、13時～16時ヒアリング、11/10(日)、11/16(土)、11/17(日)、11/23(土祝)、11/24(日)報告会	11/9(土)9時～17時、11/14(木)18時～20時、11/23(土祝)9時～17時、12/8(日)9時～17時、12/15(日)9時～17時、2025年1/9(木)14時～16時
活動予定 場所	ヒアリング・報告会は診断先企業、中央区の区民館 京橋区民館など	渋谷区内公共施設 恵比寿駅近辺を予定)
診断日数	6日間	6日間
募集人員	6人	6人
最低催行 人数	3人	4人
e-mail	s.kawano@kyf.bigbbe.ne.jp	sumida@office-sumida.com