

令和8年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	26-01-01	26-01-02
企業情報		
業種	和菓子製造小売業	洋菓子製造販売
資本金	2,800 万円	1500 万円
従業員数	82 人	12 人
売上高	450 百万円	60 百万円
所在地	大阪市	豊中市
診断テーマ/課題	安政5年創業の老舗である。コロナ禍の影響を受け、一時販売が落ち込んだが、特徴ある喫茶部門や主力商品がテレビ番組で紹介され認知度が向上し、その後急速に回復した。更に成長・発展するためには幹部社員の育成が課題である。成長戦略を主なテーマに討議・提言するが、幹部社員の育成も目的に販売、製造、マーケティングの各責任者にもヒアリング等に参画して頂き、幹部社員人材育成にも貢献する。	バランス・スコアカード（BSC）による事業計画策定支援。経営理念、ビジョンを日常の行動に落とし込むBSCマネジメントを4つの視点（財務、顧客、業務（プロセス）人材）からバランスのとれた明確な戦略目標を設定し、戦略マップで「見える化」する。また戦略目標達成のための評価指標・数値目標、アクションプランを階層化したスコアカードを作成、その後バランス・スコアカードを完成させる。
実施方法		
募集人員	6 名	6 名
最少催行人数	4 名	4 名
実施日数	6日間（6ポイント分）	6日間（6ポイント分）
実施期間	5月～7月（実習生の仕事に支障をきたさないように配慮する。スケジュールは実務従事者に合わせて柔軟に決めたいと思います。）	5月下旬～7月中旬
主な作業場所 時間帯	梅田（大阪市立総合生涯学習センター）/ 平日の夜間（18時30分～21時30分）、又は、土日の昼間	高槻市クロスバル又は高槻城芸術文化劇場会議室。 土・昼で日当たり原則4時間を予定。（初日、最終日は延長有）
予定スケジュール		
1日目	5月7日（木） 夜 オリエンテーション（実習先の事業内容・経営概況・課題を共有化）	2026/5/30(土) 企業ヒアリング
2日目	5月26日（火） 午後 実習先にて社長・担当者からヒアリング、店舗・工場視察	2026/6/6(土) 現状分析 戦略課題抽出
3日目	6月9日（火） 夜 現状と課題の整理	2026/6/13(土) 戦略マップ、アクションプラン検討
4日目	6月23日（火） 午後 解決策・提言内容を検討、及び、実習先にて追加ヒアリング	2026/6/27(土) 報告書初稿 アクションプラン策定
5日目	7月7日（火） 夜 報告書のまとめ	2026/7/18(土) バランス・スコアカード策定
6日目	7月21日（火） 午後 実習先にて報告、意見交換	2026/8/15(土) 報告発表会
担当指導員		
指導員名	橋本博	森田米治
プロフィール	1993年中小企業診断士登録。大手家電メーカー退職後、独立。経営革新計画策定支援、事業再生計画策定支援、経営の見える化の仕組み構築支援など約100社強の支援を経験。実務補習指導員を28件、実務従事事業指導員を20件担当。モットーは喜ばれて喜ぶ	日用品メーカーサンスターに23年間勤務。営業マネージャーとして日用雑貨卸、量販店、ドラッグストアなどの販売に従事。その後独立し、商工会議所等で創業支援、経営革新、金融相談、ものづくり補助、ISOなど幅広く経営課題の解決にあたる。 指導員支援実績企業57社。
参加者へのコメント	中小企業の目線に合わせて、現場現物主義で支援します。ゴーストバスターズ手法（システムズアプローチ）を用い、現状分析・あるべき姿・あるべき姿実現のための処方箋と実行計画策定、経営数値への落とし込みまで、経営者と意見交換しながら体系的に支援します。実務従事を通じて、ゴーストバスターズ手法もマスターしていただければと思います。一緒に勉強いたしましょう。	診断企業は洋風ケーキその他独自の調理パンを製造・販売するとともにベーカリーカフェの店舗も併設し展開中。創業50年を超え、最近百貨店仕事での業績が向上してきているものの近年の従来風洋菓子需要の低迷や販売価格競争の激化で、業績の低迷が続いている。今夏にご子息(33歳)が会社を継承するため戻ってこられる。これを境に収益構造の改善に向け3年後の経営計画を策定する予定。売上拡大のための新製品の開発や新規マーケットの開拓をメインにBSCベースで経営基盤の確立の道筋を皆さんと一緒に考えていきたい。
申込フォーム	https://business.form-mailer.jp/fms/09ab4e72339869	https://business.form-mailer.jp/fms/6a1593cf339865

令和8年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	26-01-03	26-01-04
企業情報		
業種	金物卸売業	ガスサービス業（グループホールディング企業）
資本金	2,000万円	900万円（単体）・1億2800万円（グループ全体）
従業員数	180人	12人（単体）・230人（グループ全体）
売上高	11,800百万円	1億8200万円（単体）・57億円（グループ全体）
所在地	東大阪	大阪府大阪市
診断テーマ/課題	<p>◆診断テーマ：ビジネスモデルで考える経営革新</p> <p>◆企業の課題：売上は横這い〜微減傾向、営業は既存顧客依存が強く、新規開拓に弱い状態にあります。またDX化に遅れがあり、近年の急速に進化するAI技術を活用した一歩上の事業展開が求められています。各部門にある問題を抽出し、改善策を提言する総合診断と同時に、市場変化に対し、的確に対応できるビジネスモデル構築に向けた経営革新が課題となっています。</p>	<p>■100億宣言企業グループ</p> <p>グループ8社で100億宣言をしている企業グループです。2027年より5ヵ年計画で売上1.75倍を目指します。今年度は準備・計画期間及び助走期間という位置づけです。</p> <p>■組織設計と人材育成計画</p> <p>M&Aを含む成長計画なので組織・人材に関する計画が重要になります。実務従事では、ビジョンメイク、組織設計、職務要件、育成計画などの提案をまとめます。</p> <p>■計画のキーワード（実際はこの中からテーマを絞ります）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジョンメイク ・組織設計（人材配置や職務要件設定など） ・次世代人材育成（研修やコーチングの仕組みなど） ・KPIマネジメント、OKRへの取組み ・イノベーションを起こす仕組み ・社員の利益還元への仕組みなど
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	3名	3名
実施日数	6日間（6ポイント分）	6日間（6ポイント分）
実施期間	令和8年6月～7月	5月15日（土）～7月10日（金）
主な作業場所 時間帯	大阪市内会議室/土曜日、13:00～17:00 （1日目のみ 10:00～17:00）	
予定スケジュール		
1日目	6月13日（土） 企業訪問準備（質問調整）、企業訪問・ヒヤリング	5月15日（金） 13:00～16:00 企業ヒアリング（新大阪）
2日目	6月20日（土） 現ビジネスモデル分析、新ビジネスモデル要素の検討	5月16日（土） 10:00～16:00 振り返りと基本計画ブリーフィング（新大阪）
3日目	6月27日（土） ビジネスモデル変革のための課題抽出、対策立案	6月6日（土） 10:00～16:00 基本計画ブラッシュアップ（新大阪）
4日目	7月11日（土） 報告書原稿の持寄り、討議、調整	6月20日（土） 10:00～16:00 計画（新大阪）
5日目	7月18日（土） 報告書最終原稿持寄り・確定、複写手配	7月4日（土） 10:00～16:00 振り返りと検討会議（新大阪）
6日目	7月25日（土） 診断企業先にて「診断報告会」	7月10日（金） 13:00～ 報告会（新大阪）
担当指導員		
指導員名	中上 義春	南 良典
プロフィール	<p>◆ビジネスモデル視点での経営革新支援を中心に展開。経営革新計画の承認取得支援 90社以上。</p> <p>◆指導員歴：実務従事、実務補習指導 合計45コース。</p> <p>◆その他詳細は事務所HP（http://kansaismr.com）をご覧ください。</p> <p>（有）関西中小企業研究所（認定経営革新等支援機関）</p>	<p>（株）リクルートにて住宅関連事業に長く携わり、マネジメント業務を経験してきました。昭和の時代から続くリクルート流の営業手法を身につけ、営業支援、人材採用支援、組織マネジメント支援などを得意分野としています。</p> <p>会社員としてのキャリアの最後は飲食業に身を置き、飲食企業の経営課題にも触れてきました。その経験を踏まえ、飲食企業へのアドバイスにも対応しています。</p> <p>実務従事や実務補習の指導員としてやりがいを感じていて、受講者の皆さんとともに実務経験を積み重ねています。</p>
参加者へのコメント	<p>◆診断企業の現ビジネスモデルや経営課題を「参加者全員」で検証。</p> <p>◆将来的に発展性のあるビジネスモデルの確立と、新ビジネスモデルへ移行するための課題、それへの対策、行動計画を部門別分担で提言。</p> <p>◆分担：①戦略・ビジネスモデル・②財務、③営業、④・仕入・在庫、物流、⑤人事、⑥情報等、その分野を得意とする主担当者を決め、「全員の討議」を踏まえ、部門別分担で診断、報告書まとめを進めます。</p>	<p>「100億宣言」に挑戦する企業の組織変革がテーマです。</p> <p>顧問先企業が、売上高100億円を目指す「100億宣言」への挑戦を開始しました。</p> <p>売上100億円規模への成長には、従来の経営の延長線上ではない組織変革が求められます。</p> <p>本実務従事では、成長フェーズにあるガスサービスショップを対象に、組織マネジメントや人材戦略の観点から経営課題の整理と改善提案に取り組みます。社員一人ひとりの人間力やホスピタリティが顧客満足度を高め、売上にも直結する業態であるため、組織づくりや人材マネジメントが経営成果に直結する実践的なテーマです。</p> <p>成長企業のリアルな経営課題に触れながら、組織・人材分野の実務経験を深めたい方のご応募をお待ちしています</p>
申込フォーム	https://business.form-mailer.jp/fms/d8b3601733986	https://business.form-mailer.jp/fms/b115172b339871

令和8年度 春季実務従事事業案件一覧表

案件番号	26-01-05	26-01-06
企業情報		
業種	海藻等食品卸売業	すし店
資本金	4000万円	万円
従業員数	13人	10人
売上高	600百万円	71百万円
所在地	東大阪市	大阪府堺市
診断テーマ/課題	診断先は、創業150年の老舗海藻卸会社。供給量減少を背景に高騰する原簿価格や人口減少による消費低迷など厳しい経営環境に直面しています。こうした中、昆布を愛する若き経営者は、食品卸会社の再建やM&Aによる高付加価値商品の開発、海外販路開拓に挑戦しています。今回は北部サテライトを中心とする小売部門の活性化に取り組み、小売部門売上5年後1.5倍を目指しその方策を検討します。	法人化、事業承継計画、商業施設の老朽化、事業協同組合員の権利義務等が診断テーマになる。 創業60年の地域に根付いた老舗すし店。2代目経営者が65歳になり、法人化・承継準備に入る意向を持つが、店舗が所在する商業施設の老朽化等将来環境が流動的であるため事業承継計画が未整備、後継者教育ができていない等の課題がある。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	4名	3名
実施日数	6日間(6ポイント分)	6日間(6ポイント分)
実施期間	5月～7月 毎回 土曜日 13時から17時	2026年5月～8月
主な作業場所 時間帯	支援先企業会議室(5/30は北部サテライトを訪問します)	エルおおさか なんば市民学習センター 土日 10時～16時
予定スケジュール		
1日目	5月23日(土) 支援先にて経営者ヒアリング等現状把握	5月16日(土) 覆面調査 ヒアリング 10時～17時
2日目	5月30日(土) 支援先北部サテライトを訪問し論点深掘り	5月30日(土) 検討会・リサーチ
3日目	6月6日(土) 支援先にて小売部門強化の方向性、役割分担確認	6月13日(土) 検討会・リサーチ
4日目	6月20日(土) 支援先にて検討内容について報告及び意見交換	7月5日(日) 検討会・リサーチ
5日目	6月27日(土) 支援先にて検討内容について報告及び意見交換	7月19日(日) 検討会・報告書方針
6日目	7月18日(土) 支援先にて総括報告及び討論	8月1日(土) 報告会 振り返り 10時～17時
担当指導員		
指導員名	中川雅之	山岸祥治
プロフィール	公務員を定年退職後、中小企業診断士開業。人と組織の変容を通じ豊かな未来づくりを総合的に支援しています。得意分野はプロセスコンサルティング、経営戦略、計画ビジョンづくり、財務分析、リーダーシップ開発支援。	・商工会議所等公的支援機関の専門相談員・派遣専門家等10年等を通じて、多種多様な業種・ライフステージの指導実績がある。 ・大企業勤務後零細企業の経営経験27年、共同店舗等中小企業組合の理事経験8年等がある。実務従事指導は5年間12回実施。
参加者へのコメント	私たちが目指すのは、支援先の願いの実現に向けて、どうすれば一歩でも前に進む提案になるかを考え、形にすることです。 教科書的な正解の抜粋ではなく、支援先の現状と願いに即して、皆さんの感性と仮説を活かしながら、自主的に書いてみて自分で問い直す(これで背中を押せるか)、この往復を重視します。	当該企業は地域に根差した企業特有の企業風土を持つ。このため現状の理解を十分することが必要である。また、法人化、事業承継に関連する法的な手続き、承継ガイドラインや関連施策、収支シミュレーション、商業施設の将来予測等多様な知見の発揮の場もしくは学習機会の場となる。
申込フォーム	https://business.form-mailer.jp/fms/3326ac00339866	https://business.form-mailer.jp/fms/4842f72b339867