

令和6年度 秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-02-01	24-02-02
<b>企業情報</b>		
業種	人材派遣業	サービス業（マリーナ施設、旅館業、飲食業）
資本金	1,000 万円	2000万円
従業員数	53 人	15人（バイト、パート含む）
売上高	466 百万円	81百万円
所在地	大阪市	滋賀県大津市
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：2015年設立以来、システム開発人材を、そのIT人材を求める企業に派遣する事業を展開し、順調に業務拡大を進めているが、更なる拡大のために、現在の強みを生かした新事業開発による経営革新への取り組みが経営課題となっている。</p>	<p>滋賀県の琵琶湖に位置する自然学習施設である。小学生から中学生までの子供達、新入社員などの社会人、幼児を持つ子育て主婦などを主なターゲットに、ウォータースポーツスクールをメインとした様々な学習プログラムを展開している。</p> <p>昨年度には設備投資を行い、集客力の拡大に向けた事業展開を模索中である。今回は、経営者からのヒヤリングをもとに、今後の方向性や課題抽出を行ったうえで、提言に繋げたいと考えております。</p>
<b>実施方法</b>		
募集人員	6 名	6 名
最少催行人数	4 名	5 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6年10月中旬～12月上旬	10月～11月
主な作業場所 時間帯	大阪市内会議室／土曜日、日曜日 13:00～17:00 (初日(10/13(日)))だけは10:00～17:00	大阪市内の貸会議室 土日の半日(主に午前中)を基本とします。ただし、経営者へのヒヤリングおよび報告会は、14時以降となります(現地開催)
<b>予定スケジュール</b>		
1日目	10月13(日) 企業訪問準備(質問調整)、企業訪問・ヒヤリング	10月5日(土) 事前打合せ、企業訪問・ヒヤリング、役割分担
2日目	10月19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	10月6日(日) 課題抽出、方向性検討(ディスカッション)
3日目	10月26日(土) ビジネスモデル変革のための課題抽出、対策立案	10月14日(祝) 方向性、具体策の検討(ディスカッション)
4日目	11月16(土) 報告書原稿の持寄り、討議、調整	10月26日(土) 具体策の検討(ディスカッション)、診断報告書作成
5日目	11月30日(土) 報告書最終原稿持寄り・確定、複写手配	11月2日(土) 報告準備(プレゼン技法)、診断報告書作成
6日目	12月8日(日) 診断企業先にて「報告会」	11月3日(日) 事前すり合せ、企業訪問・経営者への報告会開催
<b>担当指導員</b>		
指導員名	中上 義春	辻 紳一
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。◆指導員歴：実務従事、実務補習指導計44コース。◆その他詳細は事務所HP参照 (<a href="http://kansaismr.com">http://kansaismr.com</a>) をご覧ください。</p> <p>(有)関西中小企業研究所</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1969年生まれ、約20年にわたり情報システムのプロジェクトマネージャーを経験した後、2010年に中小企業診断士登録後に独立。</li> <li>・前職にて培った対話力を活かし、まちづくりや商店街活性化支援などに携ってきました。また、事業ビジョン・事業計画の策定支援(小売業、商店街、事業協同組合等)、個人事業主への経営指導・創業支援(市役所、商工会議所等)、大学学外講師・セミナー講師、行政の選定委員等も行ってきました。</li> <li>・2021年度より名古屋産業大学現代ビジネス学部経営専門職学科、2024年度からは福山市立大学都市経営学部都市経営学科准教授に着任し、現在に至る。</li> <li>・経営者に寄り添った支援をモットーとしております。</li> </ul>
参加者へのコメント	<p>この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し、課題への対策や、将来的に発展性のあるビジネスモデルの確立と、その新ビジネスモデルに移行するための行動計画をそれぞれの担当分野で提言します。①経営戦略、②ビジネスモデル、③財務、④営業、⑤人事、⑥情報等のその分野を得意とする主担当を決め、全員の討議を踏まえ、分野別分担当で診断・提言を纏めます。(Zoomでの事前打合わせ(2時間以内/回)2～3回有り)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・わいわいガヤガヤした雰囲気の中で全員参加のディスカッションを進めていきます。経営者が「明日から実践してみよう」と思える具体的な提案を一緒になって考えていきましょう。</li> <li>・議論しながらの合意形成プロセスを体感したい方、経営者に伝わるプレゼン手法を学びたい方などには、必見です。</li> <li>・是非ご参加ください。特に意欲のある方は大歓迎です!</li> </ul>
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/2a052042253667">https://business.form-mailer.jp/fms/2a052042253667</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/0dd3ae47253835">https://business.form-mailer.jp/fms/0dd3ae47253835</a>

令和6年度 秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-02-03	24-02-04
<b>企業情報</b>		
業種	自動車販売代理店	情報サービス業
資本金	3000万円	1000 万円
従業員数	32人	6 人
売上高	1550百万円	31 百万円
所在地	吹田市	茨木市、大阪市
診断テーマ/課題	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。	1982年データ入力を中心とする事業として創業しました。1985年法人化し、最盛期には167百万円の売り上げがありましたが、データ入力の内製化、機械化などの要因により、売上は減少傾向に転じ、直近期は200万円強となっています。2016年により事業性が見込める別会社を設立しています。今後10年の会社の発展のための課題と方策を整理します。
<b>実施方法</b>		
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	11月下旬～1月中旬	10月から12月 2週間に1回
主な作業場所 時間帯	高槻市クロスパル及び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。	診断先会議室（大阪市） 毎土曜日午後1時から午後5時
<b>予定スケジュール</b>		
1日目	2024/11/30（土） 企業ヒアリング	10月12日（土）企業訪問 企業の概要について
2日目	2024/12/7（土） 現状分析 戦略課題抽出	10月19日（土）企業訪問 財務
3日目	2024/12/14（土） 戦略マップ、アクションプラン検討	11月16日（土）企業訪問 顧客
4日目	2024/12/28（土） アクションプラン策定	12月7日（土）企業訪問 業務プロセス
5日目	2025/1/4（土） バランス・スコアカード策定	12月21日（土）企業訪問 持続可能性
6日目	2025/1/11（土） 報告会	1月11日（土）企業訪問 報告会
<b>担当指導員</b>		
指導員名	森田米治	中川雅之
プロフィール	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。また経済産業省認定支援機関として経営改善計画作成支援などにも携わる。 指導員支援実績企業55社。	"公務員を定年退職後、中小企業診断士開業。世の中によりよく生きるタネを播くをモットーに、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：プロセスコンサルティング、計画ビジョンづくり、財務分析、リーダーシップ開発支援 実務補習指導員（2020年～）、実務従事指導員（2019年～）"
参加者へのコメント	診断企業は1974年創業。普通トラックシェアNO1のいすゞ自動車販売店として地元密着の新車・中古車販売・修理工場として業績を伸ばしてきた。しかし近年のいすゞの乗用車国内市場撤退や近年のEV化、自動運転化などの業界環境変化への対応に追われる中、外国人材や技術者育成投資なども急務であると考えている。 更なる経営基盤強化のための経営支援策をバランス・スコアカード（BSC）を活用しながら皆さんと一緒に考えていきたいと思う。	経営者に寄り添う伴奏型支援を行います。経営者の願う10年後の姿を明らかにしその実現に向けてどのような支援ができるか。経営者は毎回同席し意見交換します。一緒に未来づくりをやりましょう！
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/466c0443253878">https://business.form-mailer.jp/fms/466c0443253878</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/29d93ad4253881">https://business.form-mailer.jp/fms/29d93ad4253881</a>

令和6年度 秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-02-05	24-02-06
<b>企業情報</b>		
業種	英語学習支援サービス	建設業
資本金	1000万円	4千万円
従業員数	22人	13人
売上高	25百万円	479百万円
所在地	大阪府枚方市	大阪府大東市
診断テーマ/課題	診断先は、外国人講師と一緒に共同生活をしながら英語を学習する「住み込み型」英会話教室の事業を特色としています。創業60年経ち、三代目経営者としてどのように事業継続、発展をさせていくかについての診断および改善・改革提案を求めています。新規事業にも意欲的で、色々なアイデアを経営者は持っています。2022年にも実務従事者で診断した企業です。	地域の工務店ですが、経営者は地元で様々な異業種とネットワークを築いています。同社がハブとなり、地域のネットワークを活かして、一般のお客様、地元企業の不動産のお悩み、ニーズを解決する仕組みづくりが、今回支援する最大のテーマです。経営者は明るくフレンドリーな方なので、是非奮って応募お願いします。
<b>実施方法</b>		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	3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	10月6日～12月15日の土曜日、日曜日で設定します。	令和6年10月～11月
主な作業場所 時間帯	指導員事務所(枚方市楠葉並木1-38-20-301) / 時間帯は10:00～16:00を原則とします。 4日目は13:00～17:00と考えています。	大阪市北区事務所、時間帯土日午後、
<b>予定スケジュール</b>		
1日目	10月6日(日) 診断先でのヒアリング	10月19日(土) 企業訪問・ヒアリング
2日目	10月13日(日) 指導員事務所にて主要経営課題の検討	10月土日 ヒアリング振り返り、各パートの戦略決定
3日目	10月20日(日) 診断先で主要経営課題について意見交換	10月土日 資料作成報告
4日目	10月27日(日) 指導員事務所にて改善提言の検討	11月土日 資料完成
5日目	11月3日(日) 診断先で改善・改革提言の意見交換	11月土日 報告会リハーサル
6日目	11月10日(日) 診断先での診断報告会の実施	11月30日(土) 企業訪問・報告会
<b>担当指導員</b>		
指導員名	若松敏幸	青木孝之
プロフィール	1995年中小企業診断士情報部門に登録。1998年独立。主に小売業、卸売業などの流通系企業の診断を得意にしています。専門分野は経営戦略、マーケティング、情報などです。これまで実務補習、実務従事者の指導員として74社実施してきました。 事務所の場所などは、次のURLをご覧ください。(最寄駅は京阪・樟葉駅。) URL: <a href="http://www.wakamatu.jp/">http://www.wakamatu.jp/</a>	得意分野: 営業力強化・販路開拓・集客支援、人事労務管理、事業計画策定、創業、新事業、事業承継支援 指導員歴: 実務補習5回
参加者へのコメント	今後の事業展開について、診断先の経営陣と一緒に考え、アイデアを提案し、実行計画の策定を支援することを狙いとしています。 企業訪問は4回予定しており(1日目、3日目、5日目、6日目)、ヒアリングと報告会の間に、経営者とのディスカッションも盛り込むつもりです。診断および提言の内容も大事ですが、経営者との討議プロセスも貴重な体験となると思います。 訪問日は、支援先企業および受講者の皆様のご都合をお聞きして調整することもあります。ご了承ください。 ノートPCは、2日目以降の共同作業に必須ですので準備をしてください。	支援企業の現状とありたい姿のギャップである問題の洗い出し方、問題を解決するための課題設定、経営戦略の立て方を、実践に即して分かりやすく具体的に指導いたします。自身も34年余、会社員であった経験を踏まえ、企業内診断士の状況を理解しており、日程・内容等柔軟に対応します。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/4f40df83253967">https://business.form-mailer.jp/fms/4f40df83253967</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/de1c1914253971">https://business.form-mailer.jp/fms/de1c1914253971</a>

令和6年度 秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-02-07	24-02-08
<b>企業情報</b>		
業種	製造業（樹脂成型）	写真館
資本金	800万円	0万円
従業員数	9人	3人
売上高	55百万円	50百万円
所在地	大阪府豊中市	大阪府大阪市
診断テーマ／課題	1980年創業、樹脂の熱成型を業とする。2代目社長が2019年に亡くなり、その奥様が引き継いだ。ピーク時150百万円の売上があったが、主力照明用のカバーなどが減少し、現在55百万円の売上。樹脂の熱成型品の応用製品の開発、販売増による安定的利益の確保が課題である。経営全般について診断を希望している。	108年の歴史を持った写真館です。従来のフィルムカメラに加えてデジタルカメラの普及により、急速に写真は身近なものになっていくのにも関わらず、写真館の需要は低迷しています。その中で、新たな販売促進活動に取り組んでいく必要があると考えています。ネットの活用などを含んだ販売促進策の提案が必要となっています。
<b>実施方法</b>		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	4名	5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	10月～12月	10月から11月の2ヶ月間
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	株式会社 ニシムラヤ（地下鉄 四つ橋線・本町） 土曜日 13:00～17:00
<b>予定スケジュール</b>		
1日目	10月8日（火）夜間 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）	2024/10/19（未定）打ち合わせ・企業訪問（平日の可能性がります）
2日目	10月22日（火）午後 実習先にて社長・担当者からヒヤリング	2024/10/26 課題週出・アドバイスの方向性検討
3日目	11月5日（火）夜間 現状と課題の整理、提言の方向性検討	2024/11/2アドバイス案具体化
4日目	11月20日（水）午後 実習先にて追加ヒヤリング。	2024/11/9 スケジュール・予算検討
5日目	12月6日（金）夜間 解決策・提言内容を検討、報告書の骨格まとめ	2024/11/16 プレゼン資料作成
6日目	12月24日（火）午後 実習先にて報告、意見交換	2024/11/30（未定）報告会
<b>担当指導員</b>		
指導員名	橋本 博	横山 昌司
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18件担当。モットーは喜ばれて喜ぶ	昭和34年生まれ。同志社大学経済学部卒業、関西学院大学商学研究科修了。平成10年コンサルタントとして独立。小規模メーカーや小売業に多くのコンサルティング実績や公的な機関での多くの相談実績を有する。
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。	診断企業にとってつねにわかりやすく企業のレベルにあったコンサルティングを心掛けています。実務従事は6日間と限られた期間になりますが、クライアントにとって役立つアドバイスを行うだけでなく、楽しい実務従事を行いたいと考えています。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/5c69cb99253972">https://business.form-mailer.jp/fms/5c69cb99253972</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/383e8c03253973">https://business.form-mailer.jp/fms/383e8c03253973</a>

令和6年度 秋季実務従事事業案件一覧表

案件番号	24-02-09	24-02-10
企業情報		
業種	食品製造販売・弁当店・飲食店	ガーゼ製品製造業
資本金	300万円	1500万円
従業員数	10人	15人
売上高	40百万円	220百万円
所在地	大阪府大阪市	大阪府堺市堺区新在家町東2丁2-11
診断テーマ/課題	当社は現社長が老舗食品製造販売業をM&Aにて、買取り、その後あべの本店にて弁当・食品販売、天保山マーケットプレイスで飲食店を有している。今回は阿倍野店の「弁当事業」天保山店の「飲食事業」について、今後の展開として、それぞれの事業をどのように発展させるか？ また、新規事業も視野に入れたほうが良いのか②M&Aや事業承継等を含めた中長期計画のシミュレーション複数戦略オプションを考えたい。③競合店調査に重点を置いた現地調査・ほぼ毎回の社長との意見交換等も実施する。。	診断テーマ：マーケティング/原材料高対策/事業計画策定 創業60年超。現社長で3代目。ご子息、ご子女も社内に在籍。本業は残存者利益を享受しつつ、一定の売上規模を保っていますが、原材料高が、利益を圧迫しています。事業再構築補助金を得て、ご子女が洋菓子店を開業されました。また、コロナ禍でB2C向けECへの進出にも取り組んでいましたが現在は頓挫しています。
実施方法		
募集人員	6名	6名
最少催行人数	3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	11月上旬～1月中旬	11月～1月
主な作業場所 時間帯	あべの本店 周辺 なんば 梅田 弁天町等/10時～16時・	貸会議室 土日午後(原則13:00-19:00)※初日・最終日/10:00～16:00
予定スケジュール		
1日目	11月10日(日) ガイダンス・企業訪問・ヒアリング	11月2日(土) ヒアリング(企業・店舗視察)
2日目	11月16日(土) ヒアリング 現地調査等 現状分析 財務分析	11月3日(日) 現状分析・課題抽出
3日目	12月7日(土) ヒアリング 現地調査等 診断方針検討	11月16日(土) 提言の方向性検討
4日目	12月14日(土) ヒアリング 現地調査等	12月14日(土) 具体策検討
5日目	12月21日(土) ヒアリング 報告内容確認	1月11日(土) 調整・プレゼン資料作成
6日目	1月18日(土) 報告会(準備、実施) 反省会	(仮)1月18日(土) 報告会
担当指導員		
指導員名	山岸祥治	黒田和也
プロフィール	・商工会議所等公的支援機関の専門相談員・派遣専門家等8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11回実施。	・飲食企業にてパートナー、店舗マネージメント、業態開発等に携わった後、Eコマース事業をゼロから立ち上げて独立。現在はアジア、南米等でのスモールビジネスの発掘・育成も行っております。 ・大阪府よろず支援拠点コーディネーター。主にSNS等オンラインマーケティング、海外展開を担当しております。
参加者へのコメント	当該企業が実務従事受入れに期待することは、しっかりとした現状把握に基づく助言提言である。事業の進捗確認のため、ほぼ毎回社長ヒアリング等を行うため、臨機応変・具体的な対応・提言が求められる。実地調査等を行う場合がある。ご参加者各位のバックボーンを発揮した取り組みを期待する。	今回は老舗企業を対象に、ご子女が開店された洋菓子店のマーケティング、本業の卸売業の原材料高対策(価格交渉等)と、必要に応じ、事業承継、事業計画策定をテーマにさせていただきます。  【10/3 追記】 手拭い等の越境ECに対する支援もご希望されていますので、テーマに加えさせていただきます。
申込フォーム	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/2c231e1d253974">https://business.form-mailer.jp/fms/2c231e1d253974</a>	<a href="https://business.form-mailer.jp/fms/9a0fde6d253975">https://business.form-mailer.jp/fms/9a0fde6d253975</a>