

令和7年度支援事例

FILE 2025 08

株式会社千陽舎 様

千葉市 | 学習塾



[写真右]当協会 伴走サポートチーム 大森 湧生

対話から始まる、経営の見える化支援

支援内容 専門家派遣(経営改善ワンポイントアドバイス) / 集客アップへの仕掛け

POINT

01 支援実施までの流れ

業況モニタリングの一環として、
当協会職員が訪問面談を実施

近隣に競合他社が増えてきており、
生徒数減少や新規生徒獲得に
不安を抱えていることをヒアリング

中小企業診断士による経営支援を提案し、
専門家派遣を実施

POINT

02 当協会の支援

● 専門家派遣(年度/支援メニュー/訪問回数)
令和7年度 / ワンポイントアドバイス / 全3回

現状の課題やこれまで実施してきた
集客施策をヒアリング

ヒアリング内容を踏まえ自社の強みや弱みを整理し、
市場調査や競合調査を踏まえながら
生徒数増加に向けたアイデア出しを行う

今後3か年の売上高や生徒数の目標数値を設定し、
目標達成に向けたアクションプランを
「ロードマップ」に落とし込み、自走化に向けた助言を実施

POINT

03 お客様の声



代表取締役
仲田 悟 様

- 協会担当者の訪問をきっかけに専門家派遣制度を知ることができた。
無料で経営相談を受けられる有意義な制度であると感じ活用することにした。
- 以前から経営課題について自ら考えていたものの、頭の中で十分に整理できず、漠然とした状態が続いていた。しかし、今回の支援を通じて当社の課題と強みについて新たな気づきを得ることができ、今後取り組むべきことを明確にすることができた。
- 信頼できる中小企業診断士に担当いただき、大変心強く感じている。

POINT

04 専門家より

まず社長の想いを丁寧に伺い、その内容を踏まえてSWOT分析により経営状況を整理しました。そのうえで、集客戦略の方向性を明確化し、3か年の売上利益目標およびロードマップを社長とともに作成しました。

支援にあたっては、対話と傾聴を軸としたコーチング型の関わりを意識し、支援終了後も自走できる状態を目指しました。最後は社長から「今後は自分でできそうです！」と笑顔でお言葉をいただき、支援の意義を実感しております。



中小企業診断士
川瀬 朋子 氏