

# 実践で学ぶ！ 中小企業の経営コンサルティング

## 1 目的・概要

本プロジェクトは、事業者様から学生への視点として、若者の新鮮な考えを必要とする事業所と学生との協働の機会とすることを目的としている。一方で、学生から事業者様への視点として、中小企業・個人事業主の実態を知ることによりリアルな経営の流れや社会の仕組み・課題を学ぶこと、課題発見とその解決案の立案とブラッシュアップ、実践までを一気通貫して行うことで今後の社会生活に生きる力を磨くことの2つを目的としている。

本プロジェクトでは、企業が抱える経営課題の抽出・解決案の立案・解決アクションの実行までを一気通貫で取り組む。また、中小企業診断士である科目担当者のもと、長年地域に根ざしてきた経営者の方々と意見交換を行いながら、現場のリアルな課題と向き合い課題解決に挑戦するものとする。



### Annual Schedule

2023年 4月	支援先企業の下調べ
5月上旬	支援先企業の分析
5月下旬～6月	ヒアリング調査
6月下旬～7月	経営診断報告書の作成
7月下旬	支援先へのプレゼン
9月～12月	具体的な支援の実施



## 2 成果達成度

### 紅茶班

紅茶班は、京都紅茶倶楽部というティールームを担当した。創業は昭和61年で、37年間店主さんと奥様のお2人で営業されている。高齢の店主様ということで、売上を伸ばしていくために学生の新鮮なアイデアを必要とされていた。

春学期は複数回事業者様にヒアリングを行い、経営診断報告書を作成した。また、その中では5F



分析やSWOT分析など市場分析の結果を踏まえて、経営管理・店舗設備・通信販売・SNSの投稿強化・口コミサイトの拡充・新規サービス提案の6つの切り口から現状分析と施策立案を行い、経営目標を1年間で20%の売上増加と500人の来店者数増加と定めた。

秋学期は、上記施策の粒度を細かくし、Airレジの導入、テーブルクロスの変更、通販の停止、Instagramの投稿・Google MAP掲載情報の改善、紅茶のチャート図作成の支援を行った。代表として紅茶のチャート図作成について詳しく述べる。店内メニューの課題として、メニューが膨大かつ

味がイメージしづらいことからお客様がどれを選んだら良いのか分りにくいという問題があった。そこで、紅茶メニューをフレーバーティーとノンフレーバーティーに分け、それぞれ香りや飲みごたえを記したチャート図と香りのジャンルごと（ローズ、オレンジなど）のメニューに変更した。これによって、お客様に紅茶を選んでいただきやすくなり、来店したのはいいがどれを選んだらいいのか分からないという状況が生まれにくくなった。

班で立てた目標である1年間での売上と来店者数増加については支援を実施できてから間もないため、測定中の段階である。

### 美容院班

私たちが支援したのは、修学院にあるシャボン美容室という創業50周年間近の美容院である。代替わりがあり、前店主の娘さんが店を引き継いだ。収益を伸ばして従業員の給料を上げたいと考えているものの、コロナウイルスによる影響もあり、なかなか上手くいかずにいた。

春学期は、競合分析やSWOT分析、財務分析をはじめとしたシャボン美容室に関する様々な分析結果と今後の経営戦略をまとめた、経営診断報告書を作成した。経営戦略とは具体的に、事業者様との対話の中で「売上額を3年後に年〇〇万円、5年後に年△△万円」という大きな目標を定め、そのために必要な改善点を、サービス、広報、店の外装、内装等の項目ごとに記載したものである。

秋学期は、経営診断報告書で提示した改善点の中から、以下のような活動を実施した。まずは、アンケート調査である。シャボン美容室付近のイオンで来客に声をかけ、美容院の選択方法・予約方法などのアンケート調査をした。また、自分たちの知人にもwebアンケートを行った。その結果、84件の回答を得られ、シャボン美容室のターゲット年代層はホットペッパービューティー等で転々と美容院を変えるより、馴染みの美容院に通う傾向があると分かった。次に、広報の面からInstagramのリール投稿を行った。Instagramに不慣れな店主と一緒に、綺麗な動画の取り方から始めリール作成の一連の流れを練習した。そしてその後、店主が実際に週一回を目標にリール投稿を開始した。現状、再生回数は平均して150回程度である。3つ目に、店販商品の売り上げ向上のために商品カタログ・ポップを作成した。施術中の顧客が商品カタログを手にとったり、ポップを見たりすることで、店販商品に興味を持ち、セールスしやすくなるのが期待できる。カタログとポップは12月末に店舗に設置し、効果を測定中であるが、設置を始めて半年ほどで成果が見られそうだと事業者様はおっしゃっている。



# 3 プロジェクトを通じて

春学期は下調べと分析、各2回のヒアリングを通じて京都紅茶倶楽部とシャボン美容室の現状を知り、課題やそれらを解決するための提言をまとめた経営診断報告書を作成した。そして、学期の締めくくりには事業者様に報告書をお渡しし、提言プレゼンテーションをした。

秋学期は春学期の経営分析結果を基に、実際に支援活動を考えるために準備する時間も、お会いして支援する時間も、楽しくて充実感があった。自分たちの行動がお店に目に見える変化をもたらすというのは、これまでにない貴重な体験だった。しかしその反面、案を出すのは良いが、実践するには想像以上に時間と努力を要することを体感した。すぐに実践できることから始め、自分たちに可能な範囲で支援活動に取り組み、事業者様に喜んでいただくことができた。

学期の終わりに事業者様から以下のようなメッセージをいただいた。京都紅茶倶楽部様より、「皆様から頂戴しましたご提案事項はスローペースになりますますが可能な限り取り組んでまいりますので、引き続きお付き合い頂きますようお願い申し上げます。」シャボン美容室様より、「お客さんを大切に思うと言う同じ立場から今後の集客について共に考えた時には、皆様から私と違った価値観による新たな視点を教えて頂き、とても勉強になりました。(中略)皆様と交流できたことで若い世代の視点との違いを新たに感じ、さらに勉強が必要だと感じました。時代の変化に伴い過去の経験土台として変化していこうと思います。」



## 編集後記

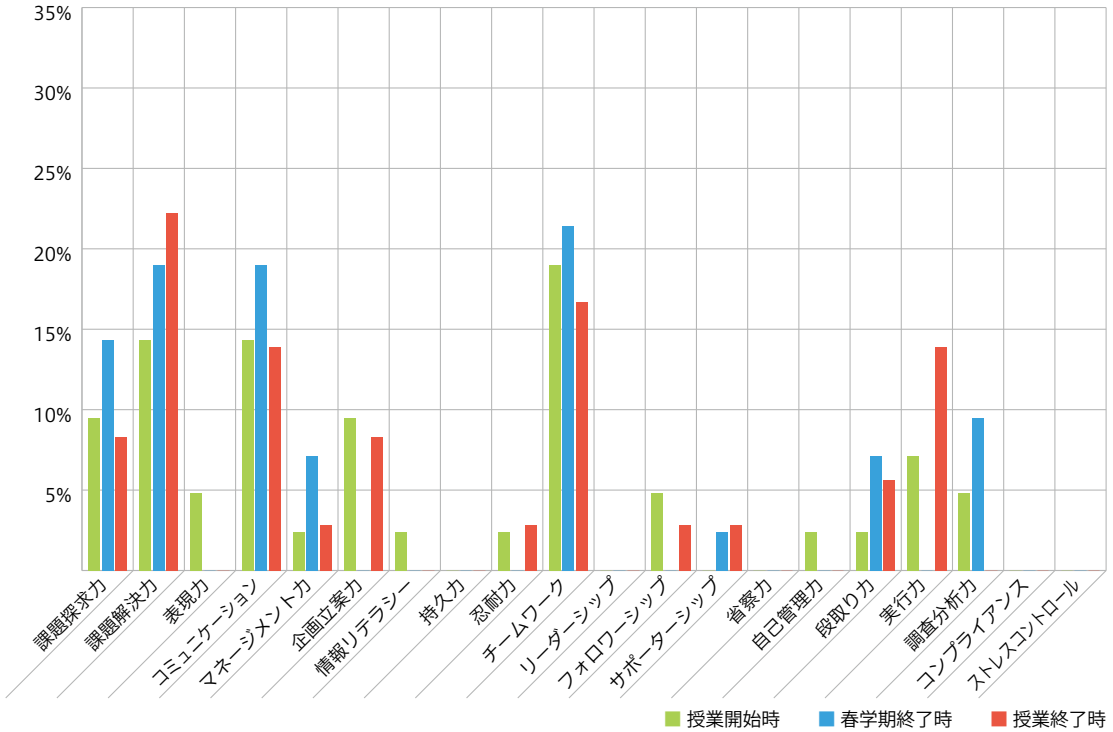
学生成果報告書を作成する中で、1年間通してぶつかってきた課題や得られた学びを思い出すことが出来ました。本報告書に全てを書き切ることができませんでしたが、本授業を受講しようと決めたときには想定していなかったような困難が多くあり、企業支援というものの難しさを肌で感じ学ばせていただきました。ただの大学生である私たちと真摯に向き合ってくださいました事業者様には心から感謝しています。私たちが支援に携わることは今学期にて終わってしまいますが、4月以降私たちと事業者様とで行った取り組みが少しでも実を結びことと今後のご発展を、心よりお祈りしています。

## プロジェクトメンバー

菅野 有紗(文3) 奥田 桃子(文3) 青木 くれは(法3) 松本 瑞生(法3) 辰巳 英里奈(法2)  
船津 こはく(経済2) 谷口 綾(経済2) 沼尾 凜(商3) 佐藤 里梨愛(商2) 内田 千尋(商2)  
山田 真希(政策3) 岡田 有未(心理3) 芳村 優衣(グローバル地域文化2)

## プロジェクト活動 アンケート集計結果

Q1. チームとしてのプロジェクト活動に「必要と思われる要素」を選んでください。



Q2. プロジェクト活動を通じて実際にあなたが「身についたと思う要素」を選んでください。

