

【PICK UP】

全国各地の中小企業の課題解決事例を公開中。ご自身の事業拡大/経営課題解決にお役立てください。

ご相談内容	ソリューション	結果
<p>【属性】茨城県/運送業/年商5億 【概要】コロナ以降物流市場が盛り上がったことで運送事業は順調に推移。一方、思うようにドライバーを採用できず受注を断るなど機会損失が発生している。認知度も高い企業ではないので今後の採用をどうすべきか。</p>	よしもとCEOオンライン	2か月で面接獲得数15件 →ドライバーを4人採用
<p>【属性】北海道/コールセンター事業/年商10億円 【概要】事業拡大を目的に同業者（コールセンター事業者）をM&Aで買収したい。買収先候補の選定やアプローチ、M&Aの商談など、アプローチからM&Aにかかる手続きすべてを支援して欲しい。</p>	M&Aソーシングサービス	サービス契約から5か月でM&A成立 ※費用は300万程度
<p>【属性】茨城県/建設業/年商8億円 【概要】現場で働く職人を2名採用したい。年齢は20代～30代で外国人でも可。成功報酬型のサービスを使いたい。</p>	建設特化型人材紹介	3ヵ月で2名採用 ※費用は二人あわせて150万
<p>【属性】東京都/IT業/年商3億円 【概要】自社で提供するITサービスを上場企業に売り込みたいがネームブランドも低いことからアプローチが思うように進まない。大企業の人脈を持った方にサポートして欲しい。</p>	シニア営業顧問サービス	契約開始から6ヵ月で上場会社7社と商談実施
<p>【属性】静岡県/一般個人 【概要】所有している居住用のマンションを売却した。不動産売却にかかる確定申告を不動産に強い税理士に頼みたい。</p>	税理士紹介	確定申告受注