

このようなシーンで
ご利用いただいています

1 融資・資金の調達

- 創業時の創業融資調達
- 事業拡大時の設備資金調達
- 緊急でのつなぎ融資の調達 など

2 事業再生/改善

- 資金繰り悪化で返済が苦しい
- リスケア作成による事業再生
- 事業の縮小/売却の検討 など

3 売上/収益の向上

- 企業分析による課題の抽出と対応
- 長期経営計画作成による売上/収益の向上
- 新規事業計画作成による売上/収益の向上 など

4 M&A/事業承継

- 事業承継計画作成による円滑な承継の実施
- 事業購入後の企業ビジョンの作成/共有
- 売買価格算定、及び売買後の効果の予測 など

ご契約までの流れ



お申込み

まずは電話やメール、ウェブサイトなどから無料相談にお申込みください。担当から折り返しご連絡をさせていただきます。



無料相談 (土日祝も対応可)

お悩みやご相談の内容を詳しくお伺いさせていただきます。ご不明点などございましたらお気軽にお聞きください。



お見積り とご提案

ご相談の内容に応じて、ご提案とお見積りをさせていただきます。



ご契約

内容にご了承いただけましたら、契約を締結させていただきます。契約締結までは料金は一切発生しませんのでご安心ください。

アオイコンサルタンツ株式会社
AOIconsultants Co.,Ltd.
あおい中小企業診断士事務所



アオイコンサルタンツ

<https://www.aoicon.co.jp>

相談無料 まずはお気軽にご相談ください

0120-93-5196

E-mail info@aoicon.co.jp

『ストーリー型事業計画書』 作成コンサルティングのご案内

このようなお悩みは
ありませんか？

- ✓ 金融機関から融資を調達したい
- ✓ つなぎ融資が必要である
- ✓ 売上/収益を向上させたい
- ✓ 資金繰りが苦しい
- ✓ 事業の再生/改善に迫られている
- ✓ M&A/事業承継を検討している
- ✓ 従業員のやる気を高めたい etc.

人の心を動かし、共感を得る

そのために必要なことは、
『物語』がしっかりと語られていることです。

『ストーリー型事業計画書』では、
皆様の事業に対する『想い』『ビジョン』を基に
未来への事業計画を小説のように作成していきます。
金融機関をはじめとするステークホルダーの方々や
従業員の皆様の心を動かし、ビジョンを共有することによって
企業の未来を共に築いていきましょう！

経営の国家資格である『中小企業診断士』が事業計画作成をサポートいたします！
『想い』『ビジョン』を基に、明確な数字目標・行動施策等を盛り込んだ事業計画書を共同で作ります。



アオイコンサルタンツ株式会社
AOIconsultants Co.,Ltd.
あおい中小企業診断士事務所

心を動かす事業計画に必要な 3つの要素

1 明確なゴールの設定

まず大切なことは事業計画の最終的な目標、ビジョンを明確に設定することです。この目標、ビジョンにどのようにして到達するか筋道を立てて組み立てていくことによって、物語性のある事業計画書を作成することができます。

2 理念・方針を掲げる

事業理念や事業への思いをはじめ、サービスへの取り組みや商品への考え方などを明確にします。これによって事業計画の基本方針、柱ができることとなり、一貫性がありかつ読む方から共感を得られる事業計画を作成する礎となります。

3 実現可能性にこだわる

事業計画書は『事業を成功に導くため』に作成します。そのためには、現状を徹底的に分析するとともに、明確な数字目標、行動施策を設定する必要があります。これらをいかに達成するかを計画に落とし込むことによって実現可能性の高い計画が作成できます。

アオイコンサルタンツ ストーリー型事業計画書作成 3つの特徴

1 経済産業省登録『中小企業診断士』によるサポートの実施

日本で唯一の経営の国家資格である『中小企業診断士』がすべてサポートさせていただくことによって、高品質なサービスの提供を行うとともに、金融機関や公的機関から高い信頼を得ることができます。

2 『費用』及び『契約期間』が明確

無料相談でコンサルティング内容をしっかりとご説明させていただき、『費用』及び『契約期間』を明確に示した契約を締結したうえでコンサルティングを行います。

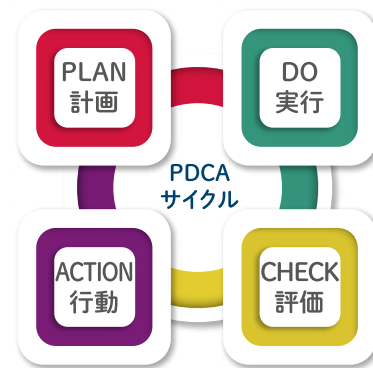
3 事業計画作成後のサポートも充実

事業計画作成後も、金融機関への同行や定期サポートをはじめ、組織活性化や販売促進サポート、その他様々なサポートが可能です。詳しくはお気軽にご相談ください。

ストーリー型事業計画書作成コンサルティング

作成ステップ、及び各ステップの特徴・強み

4 PDCAを回す



現状

2 現状の分析・『強み』の抽出



ゴール

1 目標・ビジョンの設定



3 事業計画書、施策表等作成



+ 5 金融機関への同行



STEP 01

経営者様を中心にヒアリングを行い、
①将来の目標やビジョンなど事業計画書のゴールの設定
②事業への『想い』『理念・方針』の明確化、を行うことによって、経営者様の想い・理念を基本指針とした事業計画作成の基礎を築きます。

STEP 02

財務状況や業務フロー、事業内容その他様々な角度から事業を分析するとともに外部環境も分析し、企業の現状を把握します。この際に、目標を達成するための今後の『課題』、及び『企業の強み』を明確にし、『強み』を生かし『課題』を克服するビジョンを創ります。

STEP 03

ステップ2で創った経営ビジョンを基に事業計画へと落とし込んでいきます。この時、損益計算書や貸借対照表、CF計算書といった財務諸表はもとより必要に応じて施策展開表や販売計画書、返済計画書等様々な資料も作成し、定量的かつ具体的な計画を作成し実現へのステップを明確に示します。

STEP 04

目標を達成するためには、事業計画を実行していく必要があります。当社では、計画の実現可能性を高めるために定期的に訪問を行い事業計画の確認・修正（PDCAサイクルの実施）をサポートいたします。これによって計画実現を強力にバックアップします。また、必要に応じて資金繰り表や試算表、施策展開表なども随時作成・確認させていただきます。

STEP 05

融資の調達や事業改善、事業再生等では金融機関との調整が必要となります。特に事業再生案件では、複数行を交えたバンクミーティングへの参加・説明も必要となります。このような場合に、経営の国家資格である『中小企業診断士』が金融機関へ同行し、説明や調整等のサポートをさせていただきます。

活用事例や契約までの流れは裏面をご参照ください