

金融機関・信用保証協会・支援機関の皆様へ

取引先企業の「見えない強み」を、 融資後も動く経営計画へ。

決算書だけでは見えない受注理由、技術力、顧客との関係、業務プロセス。丁寧なヒアリングと数字の分解から企業の本当の強みと経営課題を整理し、金融機関と共有できる実行計画に落とし込みます。計画策定後の進捗確認・差異分析・報告まで伴走します。

SUPPORT LEAD

馬鳥 泰明

中小企業診断士

株式会社リデザイン 代表取締役

神奈川県平塚市

01 / CASE FIT

このような取引先企業をご相談ください

- 赤字や資金繰りへの懸念があるが、経営者に改善意欲がある
- 売上拡大と人員・資金のバランスを整理したい
- 計画書はあるものの、現場の行動に結びついていない
- 新規事業、販路開拓、事業承継に向けて経営を可視化したい
- 技術力や商品力はあるが、競争力をうまく説明できていない
- 金融機関との対話に使える事業計画を整えたい
- 顧客別・商品別・案件別の採算が見えていない

02 / SUPPORT

ご提供する支援

01

財務と事業の初期診断

決算書・資金繰り・採算と、商流・受注理由・強みをつなぎます。

02

実行できる計画の策定

数値、具体的な行動、担当者、期限を共通言語にします。

03

実行・モニタリング・報告

差異と進捗を確認し、必要に応じて金融機関へ報告します。

03 / DELIVERABLES

主な成果物

経営課題整理

強み・事業性

資金繰り計画

採算分析

90日計画

進捗報告

SELECTED RESULTS

+93%

翌月上増

洋菓子メーカー | 休眠顧客の再活用

45%

営業損失改善

懷石料理店 | 数字の現場共有

黒字化

着地の見通し

印刷会社 | 採算構造の立て直し

※支援事例は株式会社リデザインWebサイト掲載内容に基づき、企業が特定されない形で記載しています。結果は個別企業の状況によるもので、同様の成果を保証するものではありません。

04 / PROCESS

ご紹介から報告まで

- 01 案件の初期相談**
企業名を伏せた段階でも、対応可能性を確認します。
- 02 企業の同意・初回面談**
経営者・金融機関担当者・馬鳥で、課題と改善意思を確認します。
- 03 資料確認・支援提案**
成果物、期間、費用、報告方法を明示し、合意後に契約します。
- 04 分析・計画策定**
財務、ヒアリング、強み、数値、アクションを一つの計画にします。
- 05 実行支援**
定期的に進捗を確認し、差異や環境変化に応じて修正します。
- 06 金融機関への報告**
企業の同意範囲で、数値、課題、次の対応を共有します。

ROLE SHARING

三者の役割分担

金融機関	リデザイン	取引先企業
課題把握	初期診断	情報開示
金融面検討	計画策定	意思決定
方針共有	実行支援	改善実行
継続対話	進捗報告	振返り

PRINCIPLE

金融機関の担当者を支援の中心から外さず、外部専門家だけで案件を進めません。

05 / TRUST

安心してご紹介いただくために

- 企業の同意を得た範囲で情報を共有します
- お預かりした情報を支援目的以外に使用しません
- 紹介元金融機関と取引先企業との関係を尊重します
- 顧問税理士など既存専門家と役割を確認します
- 契約範囲外の提案は事前に関係者へ共有します
- 利益相反の可能性は受任前に確認・報告します

NOT ACCEPTED

ご支援をお引き受けできない場合

- 粉飾、重要情報の隠蔽を前提とする案件
- 経営者に資料提供・改善活動への参加意思がない案件
- 名義貸しや形式的な計画作成のみを求める案件
- 法令・専門家倫理に反する案件
- 利益相反等により中立的な支援が困難な案件

SUPPORT LEAD

馬鳥 泰明

中小企業診断士 / 株式会社リデザイン 代表取締役

東京商工会議所や中小企業基盤整備機構の支援事業を通じ、中小企業・小規模事業者の経営支援に携わってきました。財務と現場をつなぎ、強みと課題を実行策へ落とし込みます。

まずは案件の初期見立てを
ご相談ください

企業名を伏せた段階での情報交換にも対応します。

batori@redesign.ne.jp

<https://www.redesign23.com/>

