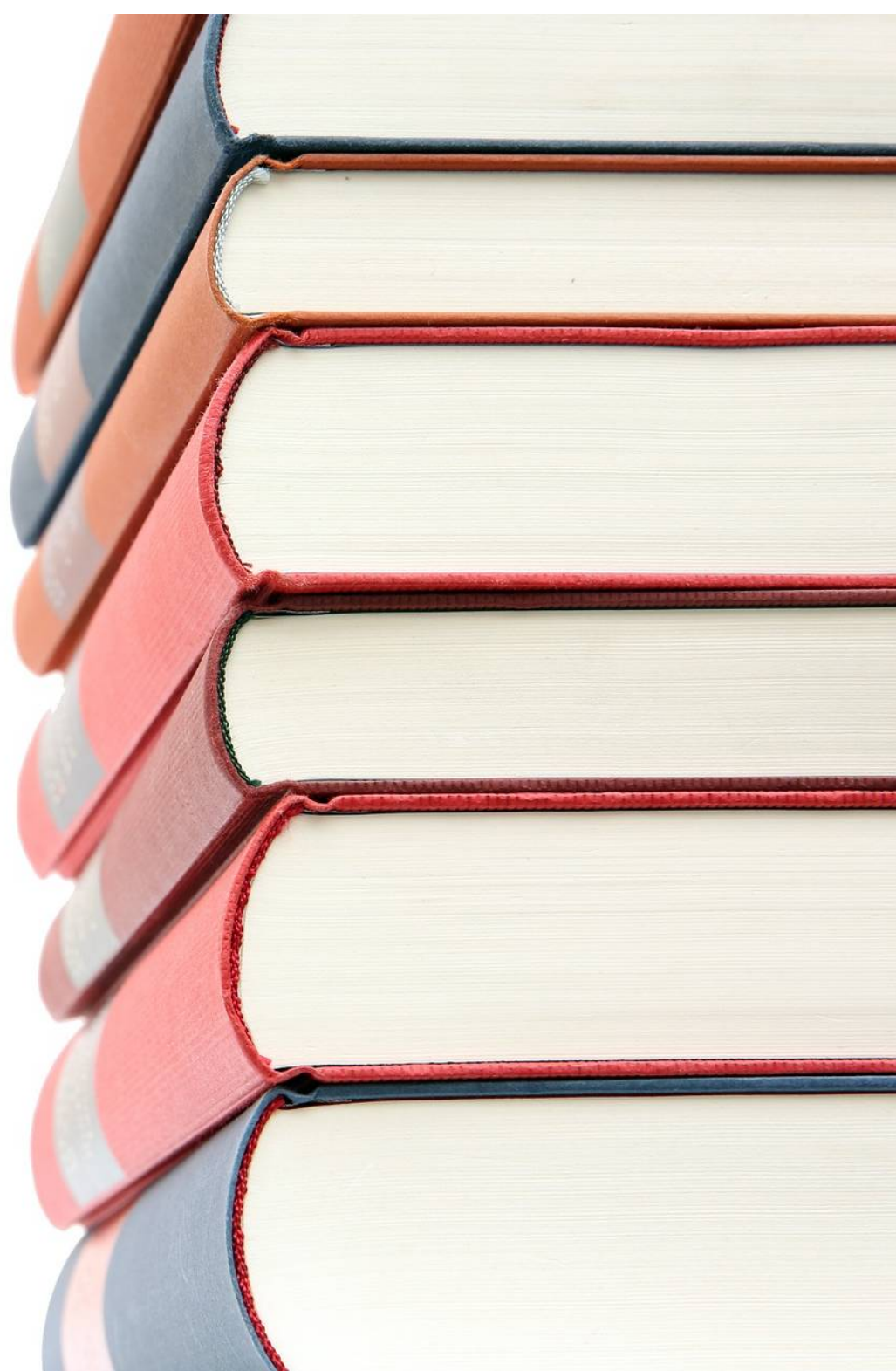


# 事業発展ストーリーBOOK®

物語で伝える、企業の価値



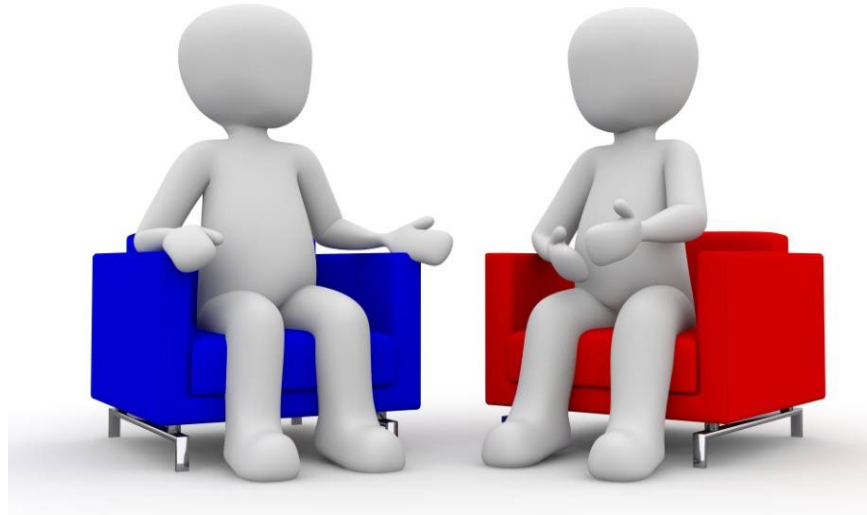
H&C Branding  
Management





**事業発展ストーリーBOOK<sup>®</sup>は、  
貴社を未来に導く羅針盤です。**

会社の強み・存在意義をコピーライトして冊子にする  
**「事業発展ストーリーBOOK<sup>®</sup>」は、**  
わずか3回の面談で  
貴社の高付加価値戦略実現を可能にします。



**自社の魅力を確実に伝える**ことは、

「より良い顧客の開拓」と  
「優秀な人材の確保」につながる  
**重要な戦略**となります。

他社に先駆け、魅力ある経営体制をつくり  
ブランド構築の先手を打てるチャンスなのです。

他社事例

新規開拓が苦手だった  
**食品会社**。自社の強み  
(食材へのこだわり)の  
根拠を数字と言葉で伝  
え確実な商談を実施！

新規顧客開拓率

**10% → 70%**

# 事業発展 ストーリー BOOK<sup>®</sup> 活用事例

自社の技術やこだわり  
を言語化しストーリー  
を作成した**製造会社**。  
無償で提供していた  
サービスを有償化！

売上

**50% UP**

初めて商品開発に挑戦  
した**金属加工会社**。こ  
れまで培った技術や人  
脈の棚卸で商品化に成  
功、ベトナム語版のス  
トーリーBOOKも完成。

既存の商品販売に終始  
していた**販売会社**。顧  
客の声の中から新たな  
サービスを考案、名前  
と価格をつけ商品化！

2年で利益率

**1.5倍**

代替わりした**建設会社**。  
4代目新社長が自身の  
想いや経営方針・未来  
構想の幹部との共有に  
成功！自社に必要な人  
材採用の現場で活用！

# さあ。 次は貴社の番です。

貴社は、何のために存在していますか？  
自社の強みの見つけ方をご存知ですか？

自社の価値を知るには、  
自分を映す、  
確かな**“鏡”**が必要です。



**こんな悩みを  
お持ちでは  
ありませんか？**

自分自身や会社のことを言葉にするのは難しい…

会社の強みと言われても特別なものは無いんだが…

理念やビジョン？ これまであまり考えたことが無いし…

創業間もないので歴史も実績もこれからなんです…

想いはあるんだが、文章を書くのは苦手ですねえ…

社員にうまく会社の魅力を伝えたいのに伝わらない…

**ご安心ください。**

そんな貴方のために、しっかりとお話をお聞きし、私が丁寧に文字にして、貴社の事業発展ストーリーを紡いで行きます。



# 事業発展ストーリーBOOK®

## 活用事例 #1

玄米コーヒー製造会社



## 活用事例 #1

社長ご自身の経験から玄米の魅力に魅せられ起業して26年の会社。

「商談先に**自社のこだわりが伝わる**営業ツールを探していました」とのこと。

自分の想いや会社の強みが言語化できて、お客様からも「**価値が分かりやすくなった**」と言って頂けるようになり、BtoB新規開拓用の営業ツールとして活用、新たな販路を増やしています。

**地方の家族経営でありながらアメリカでの販売に成功！**



# 事業発展ストーリーBOOK®

## 活用事例 #2

寝具専門製造メーカー



島根県花「牡丹」を  
イメージした柄です。

島根県

ASAOの  
GORE®羽毛ふとん

My fit  
smile

## 活用事例 #2

「創業140年の節目の年を迎え、次の10年に向けた事業構想を練っていたところ、この事業発展ストーリーBOOKを作成することで**未来が見えてきました!**」というお声をいただきました。

「ベテラン幹部も改めて自社の価値に目覚め、自ら電話営業を始めました。**優秀な社員ほど会社に対する期待は大きいんですね**」と。NHKやビジネス情報誌の取材を受けるなど注目企業に成長中!

自社のHPにも掲載して頂いています。  
(活用事例)



ダクロン® 清潔ふとん

フロアファン

ファン

ベアーズ

キッズ

ジュニア

R PLUS F40

B-AIR.PRO バランスWS

ケース



ーにもご愛用いただいています!

RING LAMB SKIN

ton Pad

機能繊維使用のライフテクノロジームートンパッド。日本製



# 事業発展ストーリーBOOK®

## 活用事例 #3

幼児教育アカデミー



H&C Branding  
Management





## 活用事例 #3

日本で唯一の幼児教育コンサルタント。

「自社商品が整理され、それぞれの魅力や強みが明確になったおかげで、**お客様の数と幅が一気に膨らみました!**」というお声をいただきました。

こんな風に、**第三者目線で自分の事を表現してくれる人**を探していらっしゃったそうで、現在は強みと特徴を活かしたSNSマーケティングも実現し積極的に海外向けセミナーとリクルーティングを実施。**テキスト累計販売数は10,000部を突破!**

# 事業発展ストーリーBOOK®

## 活用事例 #4

日本式営業教育会社



# 私たちの強み

## 導入ケース ②

### ◆タクシー・レンタ

-安全教育・マ

日本の厳しい  
基本としたオ

「安全運転  
ビジネスマ

## 活用事例 #4

日本での20年以上の営業経験と人材教育・リスク  
マネジメント経験を武器に**海外に現地法人を設立**  
した新規事業。

「自社の魅力を言葉にする作業は、素人には想像以  
上の労力が掛りますが、それを全てやって頂いたお  
かげで、**短期間で自社の強みとお互いのメリットが**  
**一目で伝わるツール**が出来上がり、日本語があまり  
理解できない相手との商談もスムーズにできまし  
た」というお声をいただきました。

海外進出では非常に壁が高い、**再面談率は100%!**



作成」と、  
業サイクル。

紹介

⑤人が育ち、人が増える

タクシー会社  
レンタカー会社  
運送会社

⑥顧客満足・業績向上!

随時募集!

受講者  
(一般・社会人)

D

ツール作成

# 事業発展ストーリーBOOK®

## 活用事例 #5

動物ふれあいランド



# だっこZOO！アカデミー

「子供たちに動物とふれあって欲しい」  
「動物について詳しい人をお願いしたい」

そんな皆様のご要望にお応えし、

だっこZOO！アカデミーを開催しています

## 活用事例 #5

### ①オリエン

動物一筋40年の園長が、動物とのふれあいを通して  
**100万人を笑顔に！**をキャッチコピーにスタッフと  
一丸となって取り組むふれあい動物園。

### ②動物

「自分たちがやっている事は間違いないと信じてき  
ましたが、事業発展ストーリーBOOKを作成すること  
で、その信念は確信に変わり、社員皆が迷うことな  
く**進める羅針盤を手に入れることができました！**」  
というお声をいただきました。

### ③手洗い

事業構想を基に、**新サービスの開発と新規BtoB営業、  
外国人観光客対策をスタート！**

### ④振り返り・

### ⑤帰

路

あい体験の流れを説明します。  
紹介や、ここで経験できること、  
事項についても説明します。  
寧にサポートします。

ちとのふれあいタイム。  
の教育を受けた専門の  
ちには思い切り楽しんで  
る時間にします。

づけ。



?どんな感想を持ったか? 振り  
へのお礼の言葉も忘れずに!

お土産をつけてお帰りください。また来てね~!!

◆だっこZOO！動物たちとのふれあい体験の流れ◆



# よくある質問/Q & A

**Q 3回の面談は誰が参加しても良いですか？**

A 原則、社長様には必ずご参加いただいておりますが、役員や幹部・後継経営者など、一緒に会社の未来を考えたいと思われるメンバーのご同席をおすすめいたします。

1

**Q ストーリーを社内に浸透させるためには？**

A 会社や仕事に対する誇りや責任感を持ってないと、早期の退職につながってしまいます。完成したストーリーBOOKをもとに、社員にその内容を浸透させるコンサルティングも別途ご用意しています。

2

**Q 原稿を作る時間がありません。ゼロから文章の作成をお願いできますか？**

A はい、可能です。お打合せの際にお客様から想いや考え方のお話をうかがった上で、全体のコンセプト・企画・構成などをふまえてコピーライティングしていきます。

3

**Q 取材をお願いできますか？**

A はい、可能です。社員の皆様への取材や、貴社のお客様の声を取材したり、対談形式など、様々な形での取材が可能です。（別途費用を申し受けます）

4

**Q 全国どこからでも制作はお願いできますか？**

A はい、可能です。初回は直接お会いしてお打合せをできればと思っておりますが、オンラインなどを使用してお打合せを進めることも可能です。詳しくは具体的な内容をお知らせの上、お問い合わせください。

5

**Q 納期の目安はありますか？**

A 案件や内容にもよりますが、通常1か月半～2か月程度とお考えください。これは御社内確認等のお時間を含めてのものになります。納品形式は原則パワーポイントのデータ納品（メールでのご送付）です。

6

# お客様の声

焙煎玄米コーヒー製造・販売業（1992年設立）様にて事業発展ストーリーBOOK作成コンサルティングを導入。コンサルティングに関わっていただいた社長様から頂いたメッセージの一部をご紹介します。

1

2

3

## #1

代表取締役

焙煎玄米マイスター

松尾 信一郎 様



この度は、「事業発展ストーリーBOOK」を作成していただきありがとうございました。かねてより、弊社のことを理解していただくために、**ただの会社案内より一歩踏み込んだ会社説明のツール**があれば、商談先との間合いを詰められるのではないかと思っていました。

そんな時、吉澤先生と「事業発展ストーリーBOOK」のことを知り、早速制作をお願いしました。

まずヒアリングから始まります。およそ2時間じっくりとこちらの話をしていくと、真剣に聴いていただき、問題も自分事にして共有くださって、**ほんとに聴いてもらったという何とも言えない満足感**に浸ります。

そして、会社や私どもや社員、商品等々についてこれまで感覚として**何となく思っていたことが**吉澤先生の手にかかると**理念や会社や商品の特征などが言語化**され「事業発展ストーリーBOOK」に落とし込まれ、**これからの方向性などが見えてきます**。

**このことが非常に大きなポイントで、作る意味があったと感じています。**

この度、ほんとうに良いご縁をいただきましたので、今後も引き続きお世話になっていきたいと思っています。

# お客様の声

タイ・バンコクで日本製の寝具を輸入・販売するKENKO SHOPの運営会社（2003年設立）様にて事業発展ストーリーBOOK作成コンサルティングを導入。女性オーナー様から頂いたメッセージの一部をご紹介します。

1

2

3

## #2

KENKOPLUS CO.,LTD.

代表取締役

栗原 宏美様

現在タイに住んでいるので全てオンラインで受けさせていただきましたが、全く不安はありませんでした。私がタイに来た理由やビジネスを行うことになるまでのいきさつなど、すべてをお話しさせていただきました。**こんなに何もかも洗いざらいお話ししたのは初めてといってもいいかもしれません。**

会社を始めてから今日に至るまで、どれだけ多くの方に支えていただいているかということをしっとり味わうことができ、**心からありがたいという感謝の気持ちで全身が満たされるという素晴らしい体験もしました。**

それから吉澤先生のまとめてくださった原稿をいただき驚きました。あんなに脈絡のないお話をしたにもかかわらず、それらが説得力のある言葉に変わっていたからです。**このコンサルティングを受けると自分の中にあるモヤモヤした考えがきちんと言語化され今後の方向性が明確になります。**

また、ストーリーブックをお取引先にお渡しすることで**自社の価値観を明確にお伝えすることもできます。**弊社はホームページと会社案内で使用するほか、タイ語に訳して経営計画書の中に埋め込むつもりです。

最後に、すべての会社がストーリーブックを作ってくれたら、ビジネスパートナー探しももっと簡単になるのでは、と勝手に思います。今後ストーリーブックが世界に広がっていくことを祈っています。



# お客様の声

箱根・ふれあい動物園だっこZOO！（2000年設立）様にて事業発展ストーリーBOOK作成コンサルティングを導入。コンサルティングに関わっていただいた社長様から頂いたメッセージの一部をご紹介します。

1

2

3

## #3

代表取締役

ふれあい動物園 園長

島田 直明 様



『ふれあいの北極星を探す』

今後の我社の方向性を明文化して、**スタッフ全員で共有して未来へ向かうためのストーリーが出来上がりました。**

吉澤先生、素晴らしいストーリーBOOKをありがとうございました。

これまで起業して19年、動物とのふれあいを専門とする移動動物園、そしてふれあい三二動物園の運営へと変化して行く中で、常にやるべき事は、動物たちとのふれあいを通じて動物たちの楽しさや素晴らしさを伝えていくことでありました。それが、我々の理念であり、今後も決して変わらない、動かない目的の部分です。

しかし、**事業発展ストーリーBOOKを作成したことにより、会社として来年、3年後、5年後に向けて、何をどのようにやって行くのか？我々の最終目的地までの道筋が出来ました。**今回、新たな目標の部分を明確にできたことで、**社員が一致団結して向かうことができます。**

やはり、目に見える形や数値化された目標にすると、誰の目にもわかりやすい。これが出来上がったことは、一般に会社が生き延びていく上で大きな壁と言われる**起業20年の壁を乗り越えて、ZOOKISSが目標に辿り着くための羅針盤を手に入れた、ということ。**

そして、これからこの羅針盤を見ながら、我等が目指すふれあいの北極星へZOOKISS号の航海が始まります。  
本当にありがとうございました。

# サービス概要

このコンサルティングの最大の特徴は、**貴社の強みが活かせる営業戦略の指導も同時にすすめていくこと**です。

第**1**回 / 120分

訪問・打合せ

## [現状把握]

自社の魅力の棚卸し、  
理想的な未来と方向性

## [全体構想]

社内資産(ヒト・モノ・  
お金)が活きる営業設計

第**2**回 / 120分

オンライン打合せ

## 内容確認・修正

想定顧客の絞り込みと  
効果的なプレゼン資料

第**3**回 / 120分

訪問・最終打合せ

## [納品]

事業発展ストーリー  
BOOK® ※1回修正可能

プレゼンシナリオ作成  
(ロールプレイ実践指導)

**事業発展ストーリーで高付加価値営業を設計！超実践版！**  
(冊子3部とパワーポイントのデータ20~25ページを納品)

内容

全3回の訪問又はオンラインによるコンサルティングと、期間中のメール等によるフォロー&指導

回数

全3回 各回2時間 (全てオンラインでもご対応可能です)



今後、これまでの顧客との  
関係性を見直したい！

会社案内を新しくしたいけど  
制作経費が掛かりすぎる…



新商品・新規顧客開拓など  
新たな分野に挑戦したい！

社員に自信を持って  
会社と商品を販売して欲しい！

**こんな時にこそ、  
ぜひご検討ください！**

HPをリニューアルしたいけど、  
何をどう伝えようか？

社内でいつでも更新できる  
会社紹介ツールが欲しい！

**まずは、ご相談を！**

貴社の方向性や在り方・立場などを明確にしたい  
時、直ぐに役立ち事業の進化にも対応できるツ  
ールです。



世界に一つの事業ストーリーは、  
経営者の**心のよりどころ**となり、  
“ぶれない”事業発展を支えます。

ぜひ、私たちにお任せください。



無料請求はコチラ↓



ストーリーBOOKの原点となった出来事を紹介したマンガ冊子をプレゼント！  
他社の活用事例なども載っていますので、ぜひお気軽にご請求ください。

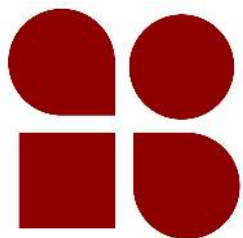
## H & Cブランディングマネジメント株式会社

---

〒104-0061東京都中央区銀座6-13-16銀座ウォールビルUCF5階

☎03-6868-4726 fax 03-3502-1412

Mail : yumiko\_yoshizawa@hc-bm.com



### 【ロゴの意味】

「■=会社」「●=人」の関係性に楔を打ち込むコンサルティングは、いつしか逆方向からも楔が打ち込まれ、気がつくと四葉のクローバーのような、皆が幸せであることのシンボルになっています。

