

中小企業診断士 / ITストラテジスト  
カタマールサクセス&DXパートナー  
コンサルタント  
コンサルティング事業部  
佐高翔太



いろいろなバックボーンを持つコンサルタントが多数いる弊社CFJ。成功や失敗、たくさんの経験を積んだからこそアドバイスできる3つのポイントを個性豊かなメンバーに突撃インタビューしました!

3つのポイント

突撃 Interview  
インタビュー



## 起業するために重要な3つのポイント

初回のテーマは、「起業」です。起業するのって勇気のいる事ですよね。11年前に起業経験のある佐高翔太コンサルタントに当時のお話を伺います!

### Point 1 “起業前にコレ知ってて助かった!”と思った事はありましたか?

前職ではメガバンクのインフラ系システム構築のチームリーダーをしていて、そこからほぼ180度違う美容業界(化粧品、エステ)に入ったので、業界や市場の勉強は必死にしました。だって、全く美容に興味が無かったので(笑) 経営し

てから早く勉強すればよかったと思ったのは、財務・会計についてです! 起業後に簿記3級を取得したのですが、視点が変わりました! 簿記3級は1~2か月くらいで取得できるのでオススメです。



ご相談ください!

悩める経営者の右腕に

創業の窓口



アドバイザー: 松山ゆりか(中小企業診断士)

誰に、何を、どのように!  
簡単な質問の繰り返しで  
頭の中がスッキリ整理!

「お客様はどんな方でしょう?どんなニーズをお持ちでしょう?どれくらいいるでしょう?」等、多くの質問から創業後の姿が少しずつ具体的に浮かび上がってきます。「答えは起業家の中にある。」私たちはそれを引き出すお手伝いをします。

### Point 2 起業にあたり、金銭面で困った事はありましたか?

やはり軌道に乗るまでの生活費(特に飲み代)ですかね。起業したての時はサラリーマン時代の貯金を切り崩して生活していました。あとは、やっぱり投資ですね! 経営者と

しての自己投資、事業の投資を考えないといけないじゃないですか。世の中魅力的なモノであふれているので、色々興味が沸いちゃうんです。でも、お金は限られているので優先順位づけはすごく大切です。ご利用は計画的に! (笑)



資金調達の本当の考え方  
お金の流れを  
知りましょう!!

「黒字倒産」という言葉を聞いたことはありますか? 「いつどのようにお金が入り出すか」を意識することは、創業期には特に重要です。資金調達の方法から、資金運用の基本的な考え方で、ポイントを抑えましょう。

### Point 3 起業して、一番効果があった集客方法は何でしたか?

これは間違いなく「顧客視点で考える」です! 売上ばかりに気を取られると目先のことしか考えられず「企業視点」になっちゃうんです。しかも組織としての雰囲気も悪くなりますし。なので、スタッフたちには「どうしたらお客様の満足を

超えられるか」を考えるように徹底していました。私は大手化粧品会社と契約を結んでいたのですが、そこで「顧客満足度評価 5回表彰」や「エステ売上2年連続全国1位のスタッフ輩出」など結果的に集客に繋がりました。

「広告費をかけない集客」  
まずはココから  
やってみましょう!!

「これをやれば絶対売れる!」そんな魔法はありません。ある会社には有効でも、あなたのビジネスに使えるとは限りません。マーケティングツールは日々進化し、無料~安価に使用できるものもたくさんありますので、まずは試してみよう。

起業をするという何だか敷居が高くてとても…と思いがちですが「自己投資をする」、「顧客視点で考える」といった、当たり前のことができる事がまずは大事だと感じます。一步踏み出したいけど躊躇われる、そんな時は弊社のアドバイザーへぜひお声かけ下さい。

無料の相談窓口などのサービスもご用意して皆様からの問合せをお待ちしています。



スマホで簡単アクセス!

裏面もぜひご覧ください!

## 今月のオススメ補助金

今回は、第9回、第10回事業再構築補助金についてです。現在、公募受付中の第9回事業再構築補助金の公募締切は、2023年3月24日となっております。そして、2023年3月下旬以降公募開始予定の第10回からは新たな予算で行われるため、申請枠や補助上限額に変更があります。第10回からは、申請枠が、「成長枠」「グリーン成長枠」「産業構造転換枠」「サプライチェーン強靱化枠」「物価高騰対策・回復再生応援枠」「最低賃金枠」の6つとなります。全枠共通の必須要件としての売上高減少要件は撤廃され、申請枠によって異なりますが、補助事業終了後3~5年で、会社全体もしくは従業員一人当たりの付加価値額年率平

均3.0~5.0%以上の増加が要件となりました。一部の枠では、市場規模が10%拡大している/縮小している指定の業種・業態に属していることが求められ、その指定の業種・業態は、公募開始時に発表されるそうです。そのため、今後、申請枠の見極めがさら



## 第10回事業再構築補助金の申請枠

成長枠	グリーン成長枠
産業構造転換枠	最低賃金枠
サプライチェーン強靱化枠	物価高騰対策・回復再生応援枠

に重要になってきます。申請をご検討の際は、弊社にお気軽にご相談ください。

担当: 江川香子  
(中小企業診断士)

## クリエイティブの現場から

チラシやパンフレット・会社案内など、事業者様からのアイデアや告知したい情報を、訴求力のあるデザインとして具現化し、印刷物を提供しています。紙媒体ならではの魅力は、なんととっても老若男女を問わない訴求力です。また、実際に手に取り何度でも見返す事が容易なため記憶への定着率が高く信頼を得られやすい事、そして保管性の高さなどが挙げられます。さらに、QRコードやURLを記載することで紙媒体とWeb媒体の相乗効果も期待できます。

担当: 白水あかね(グラフィックデザイナー)

## 社長の野望

私たちコンサルタントは“計画”の重要性を説くあまり、つい頭でっかちになり、“行動”が後回しになってしまうことがあります。もちろん無計画になんでもやるのは言語道断ですが、考え抜いても100%確実な答えが出てこない以上、どこかで割り切って行動に移し、行動を見直し、さらに行動する…これが結果的に成功への最短距離になると個人的には考えています。先日のチーフ会議の中で「もっと行動量を増やしてチャレンジしていこう!」という話をしました。外から見てチャレンジしている会社だと思っていただけるよう積極的に“行動”していきたいと思ひます。

今月のお気に入りの格言

行動と夢の間に現れるものは、無用であり、時には有害である。

by 土光敏夫(東芝社長・経団連名誉会長)

売上を上げるために事業者様が今まで行ってこられた施策を一度拝聴した上で、現在の状況に最もふさわしいメソッドの導入をご提案し、実行支援まで行います。将来発生する「売上」を100%予測することはできません。しかし、顧客のニーズ、競合の状況、自社の現状を、定性面、定量面共に正確に把握することにより、課題にダイレクトにアプローチして、施策の効果を出すことは十分に可能です。是非ともご相談ください。



担当: 檜山ゆりか(中小企業診断士)

## 編集後記

昔の娯楽雑誌の多くはたいてい3号で休廃刊(=3号雑誌)したことから、「3合飲むと悪酔いして潰れる」といわれたカストリ酒(粗悪な酒)にかけてカストリ雑誌と呼ばれていました。まず当初の目標でここは超えようと思ってやってきたので「続ける」という点においてはクリアできたと思ひます。これからは会社の中をもっとよく知って、中身の伴った記事を1号でも多く読者の方へ届けていきたいと思ひます。

担当: 佐藤泰充

## 株式会社コムラッドファームジャパン

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-13 CONVEX神保町2階  
TEL 03-6261-5351 FAX 03-6261-5352 comrade-firm.co.jp