

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！

中小企業診断士  
M&A・財務コンサルタント  
太田さおり  
コンサルティング事業部  
チーフコンサルタント

3つのポイント

## 突撃 Interview インタビュー

### 財務面で気を付ける3つのポイント

今回のテーマは「資金調達」です。お金の問題って実はかなり重要ですね。  
金融機関で融資経験のある太田さおりコンサルタントにお話をうかがいました！

#### Point 1 資金繰りを管理するメリットは何ですか？

前職では管理本部の財務部に所属し、資金繰り管理を担当していました。コロナ流行以降、売上が大幅に下がり、先行きが全く見えない状況が続きました。しかし、前職の会社はキャッシュフロー経営を重視し、お金の流れや現預金

増減を把握していたため、前代未聞の売上減少に見舞われても、現預金が大幅に減りませんでした。資金繰り管理を通して現状把握ができると、スピード感を持って次の打ち手を考えられるメリットがあるかもしれません。

#### Point 2 融資するにあたって担当者として困った事はありましたか？

公庫担当者として悩ましい企業は、「返済が見込めない」企業でした。金融機関は、企業に融資をしたいものです。当然、ノルマもありますから(笑)。ただ、融資ができない

先があるのも事実です。経営の相談役がいたら、企業の姿は違っていたらろう企業はあり、担当者時代は、企業をサポートしきれない「もどかさ」がありました。そんな経験を今後のコンサルティングに活かしていきたいですね。

#### Point 3 補助金申請に携わるようになって、一番印象に残っていることは？

CFJでコンサルティングをするなかで印象的なことは、「事業承継」の課題を抱えている事業者さんが多いことです。「次世代へバトンタッチする」ためにやることはたくさんあり、時間もかかると日々感じます。「バトンタッチ」を想定し

たら、「現在の会社の課題」が見えてきた経営者さんがいました。経営者との日々の対話を大切にしながら、「日本の中小企業を次世代へとつなぐ」役割を担えていけるよう、これから奔走していきたいです。

ご相談ください！

做める経営者の右腕に  
資金調達の右腕



アドバイザー：高岡健司(中小企業診断士)

コロナ融資の返済を控え  
資金繰りに不安がある為  
見直したい事業者様へ

コロナ融資の元本返済開始が2023年から本格化されるといわれていますが、今後の資金繰りは大丈夫ですか？経営を安定化するためには、資金繰りの見直しが必要です。まずは今後の資金繰りを見直してみませんか？

創業資金を調達したいが  
何から準備すれば良いか  
分からないという方へ

創業する際には不安はつきもの。事業プランを中小企業診断士とブラッシュアップさせながら、事業計画書に反映させていきます。創業融資に必要な書類作成、金融機関との面談対策など創業資金調達に関してトータルサポートいたします。

今後、事業承継を控えて  
経営者保証を外して  
おきたいとお考えの方へ

経営者保証とは融資借入時に代表者の方などが保証人になることです。経営者保証が事業承継などの際に問題になることをご存じですか？経営者保証を外すサポートをさせていただきます。

どんなに事業で利益をだしていても、資金繰りが上手くいかずに廃業といったケースは少なくないと思います。「お金の話」というと耳が痛い、ややもすると嫌厭しがちなテーマと思いがちですが、問題がないと思っている今こそ一度向き合ってみることをお勧めします。

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

今月で紹介する事業承継・引継ぎ補助金は、中小企業や個人事業主の事業承継・M&A後の経営革新等を機動的かつ柔軟に補助する制度です。令和4年度第2次補正予算では、一定の賃上げを実施する場合に補助上限が800万円に引き上げられることが新たに盛り込まれました。補助率は

1/2~2/3で、「経営革新事業」「専門家活用事業」「廃業・再チャレンジ事業」の3類



型があります。「経営革新事業」はさらに、創業支援型、経営者交代型、M&A型の3タイプに分かれており、「専門家活用事業」も買い手支援型と売り手支援型の2タイプがあります。補助上限額は、「経営革新事業」は600万円(一定の賃上げ実施時には800万円)、「専門家活用事業」は600万円です。「廃業・再チャレンジ事業」は上限150万円です。「経営革新事業」「専門家活用事業」との併用が可能です。事業承継をお考えの際は、登録M&A支援機関である当社にご相談ください。

担当:野坊戸靖彦(中小企業診断士)



## クリエイティブの現場から

Webサイトを検索結果上位に表示するためのSEO対策。最重要ポイントは、Contents is king(コンテンツ・イズ・キング)と言われており、検索者にとって一番良いコンテンツ(内容)を検索上位にあげることです。

具体的には

- ・最新の情報が記載されていること
  - ・分かりやすく、欲しい情報が書かれていること
  - ・読者から見て、他にはないユニークな内容であること
  - ・数秒以上読み進めても苦ではない内容であること
- などを意識した記事の制作をする必要があります。

担当:石川智子(Webデザイナー)

## 社長の野望

採用面接は1次面接で私と採用担当者が、2次面接で現場の社員が面接し採用者を決めています。中小企業診断士の有資格者でコンサルタント職を希望する方が応募してくるので、皆さん優秀な方ばかり。しかしご縁のある方と無い方がどうしてもできます。違いの一つは、私たちが求めている視点で話ができるかどうか。同じスキルや経験をアピールするのでも、その視点を意識して話してくれる方とそうでない方では差がでます。なぜ、その視点を大切にしているのか。これができる方は、入社したあと対お客様とのコミュニケーションでも大きな差がでるからです。

今月のお気に入りの格言

人と争わずには、相手の統制がつかないもの  
と争うのが、唯一の方法である。  
ハポール・カーネギー(作家)

ウィズコロナの時代と言われ早や3年、私達を取り巻く環境もまた新たな局面に入ろうとしています。目まぐるしく変化するこの時代に、「何が正しいデータ分析なのか分からない」、「現在の分析方法に不安がある」、といったお悩みを持たれる方も多いのではないのでしょうか?『データ解析の右腕』では、そのような事業者様の代わりに、各種データ分析から結果検証、施策立案までを当社中小企業診断士がトータルでサポートいたします。

担当:荻野繁見(中小企業診断士)



## 編集後記

前回から始まったインタビュー企画。今回は政府系金融機関で営業担当の経験がある太田さんに、資金繰りについて答えてもらう為の質問を考えたのですが、これがなかなか上手くいかずに苦労しました(笑)。そもそも自分が資金繰りについて詳しく知っているわけではないので、同じくそういった方に向けて「なるほど!」と思ってもらえるような質問となるとまるで思いつかない。絞り出した今回の質問3つにはそんな苦労が詰まっております。

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