

売り上げを倍にすると経営課題の9割は解決する！



西田隆昭
センター長

きみつの未来活力支援センターは昨年9月に開所された経営よろず相談所です。資金調達や販路拡大、事業承継、人材育成などの課題を抱える中小企業者や創業者の支援など、従来の総合相談窓口の働きにプラスして民間事業のノウハウ「黒字化計画」を取り入れ、「売上を倍にすると経営課題の9割は解決する！」を実現すべく、幅広い相談体制が強化されました。今回はその「黒字化計画」についてインタビューによりクローズアップします。



古河正己
副センター長

- 西田**：まずは古河副センター長のプロフィールと経営コンサルタントになられたきっかけをご紹介ください。
- 古河**：私の父は地方の酒屋を経営してましたが、私が大学生の時急逝し大学を中退して父の店を継ぎました。当初は売上もガクンと落ち苦しい思いをしましたが、そんな中でも、戦略を立てて経営することにより、10年で年商を9倍にすることができました。その後もデザインやマーケティングの経験を積む中、ある焼き鳥店の売上アップの相談を受けお手伝いさせて頂く中で1日の売上を7倍以上にすることができたのをきっかけに、プロのコンサルタントになり、黒字化計画のノウハウを生み出しました。
- 西田**：次に「黒字化計画」という言葉は非常にインパクトがありますが、具体的にはどんな取り組みなのですか？
- 古河**：まずはその企業にどれくらい伸びしろがあるかを調査し、次にターゲット層を絞り、行動計画や収支計画を立てた上でリニューアル投資を実行に移し黒字化に導きます。現在までに9割以上成功してます。
- 西田**：君津市そして君津市内の事業者の印象を教えてください。
- 古河**：東京首都圏に非常に近いながら豊富な自然資源があり、底知れないポテンシャルを持った土地柄だと思います。事業者の方もこういった立地特性を活かして、まだまだ利益が取れると思います。
- 西田**：最後に君津市内の事業所へ一言お願いします。
- 古河**：地元の企業が魅力的な商品やサービスを提供すれば住民も企業も潤い、雇用の創出など地域経済が良くなります。ぜひ、この君津の地をより一層元気にしたいです。

とにかく売り上げをアップさせたい！補助金ってどうやってもらえるの？事業を引き継いでくれる人がいない。WEBやSNSを有効活用したい！などの様々な問題を中小企業診断士やその他の専門家が支援します。

まずは店舗や会社の調査(企業健康診断)をやってみませんか！(相談料無料)