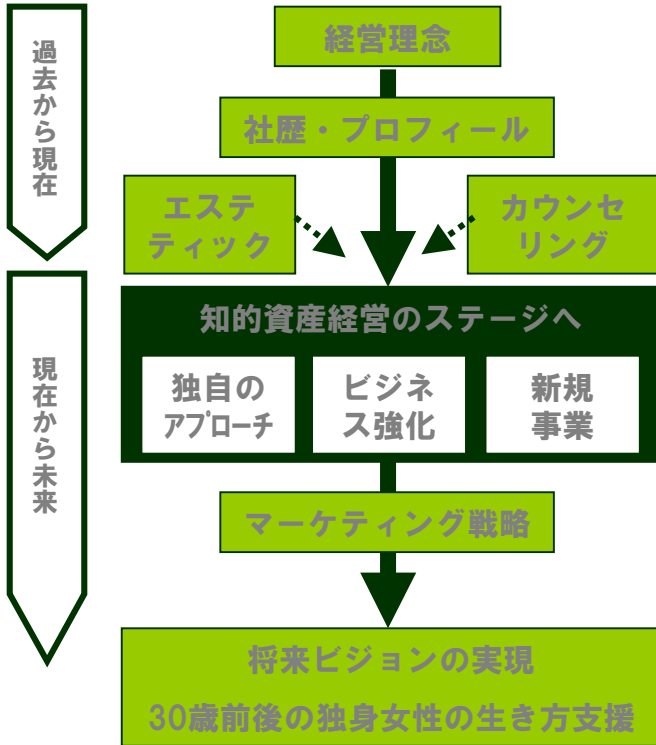




目次・本書の全体像

【本書の全体像】



【目次】

1. 経営理念 P 2
2. 代表プロフィール P 3
3. 設立の経緯 P 4
4. Cadeauの提供サービス P 5
5. SWOT分析 P 6
6. 知的資産経営 P 7
7. マーケティング戦略 P 8
8. 問い合わせ先 P 10



経営理念

経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング
戦略

問い合わせ

「生きづらい世の中を「自分らしく」生きられるようなアプローチ」

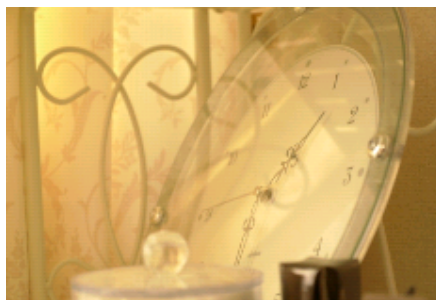
頑張るのをやめることにしました。

止まったら、どんどん置いていかれるんじゃないか、幸せになれないんじゃないかって不安だったけど、止まってみたら案外大丈夫です。女性の支援をしたいと考え、同志社大学文学部社会学科社会福祉学専攻に入学しました。大学在学中にカウンセリングと出会い、カウンセリングを受けました。カウンセリングを受けたことで、自分自身の考え方の癖や思い込んでいたことに気づき、少しずつ楽に生きられるようになりました。まだまだカウンセリングを気軽に受けられる環境になかったので、多くの人が気軽にカウンセリングを受けられる場所を作りたいと思うようになりました。

また、私はずっとにきび肌で悩んでいたのですが、エステに出会いにきびが治り肌がきれいになったことと、8kg痩せたことが自分自身大きく変わるきっかけになりました。肌が少しきれいになる、少し痩せるという些細なことがころころに大きな影響を与えることを実感し、ころころからだ両方にアプローチすることで、相乗効果があると考え、カウンセリングとエステを組み合わせたいサロンをやりたいと思うようになりました。

大学卒業後、エステサロンで6年間経験を積み、ミスパリエステスクールに通い、日本エステティック協会認定エステティシアン資格を取りました。カウンセラーとしての経験を積むため、関西カウンセリングセンターで学び、障害者地域生活支援センターで5年間乳幼児から高齢の方までさまざまな方の相談に対応し、女性のための相談や依存症の方にも携わってきました。同時に、カウンセリングを身近に感じてもらいたいと考え、タロットカウンセリングを学び始めました。相談員として働く中で、相談の奥深さを知り、もっと深く学びたいと考え、関西大学臨床心理専門職大学院で学び、修了しました。

タロットカウンセリングとフェイシャルトリートメントを通して、少しでも多くの方が自分らしく生きていけるお手伝いをしていきたいと考えています



～「Cadeau」とは～

cadeauとはフランス語で”贈り物”という意味です。

みなさんはご自身のころころやからだを大事にしていますか？

ご自身のころころやからだのこえを聴いていますか？

まわりの常識といわれるこえにかきけされてしまっていないですか？

あなたのしあわせは他の人のしあわせはくらべることができません。

あなたはどんなとき楽しいですか？うれしいですか？悲しいですか？

あなたがあなたらしい人生を歩んでいけるように

あなたのこえを聴きにいらしてください

代表プロフィール

【mika sugimura 略歴】

同志社大学文学部社会学科社会福祉学専攻 卒業

関西大学心理臨床専門職大学院 卒業

☆経歴

- ・ エステティックサロンにて勤務
 - ・ ミスパリエステティックスクールにて、総合的なエステティック技術を学ぶ
 - ・ 京都市にて障害者地域生活支援センターにて相談員として従事
 - ・ 関西カウンセリングセンターにて心理学を学ぶ
 - ・ 豊中市にて女性のための生き方総合相談に従事
- 現在 奈良県立高等学校、大阪市保健センター、
その他公共施設等にて従事

☆資格

- ・ 臨床心理士
- ・ 社会福祉士
- ・ 精神保健福祉士
- ・ 日本エステティック協会認定エステティシャン（試験合格）



【KPIとなる数値】

☆多様な相談員の経験年数

- ・ 京都市障害者地域生活支援センター相談員 5年
- ・ 豊中市女性生き方総合相談すてっぷ相談員 1年
- ・ その他公共機関等での相談員経験

奈良県立高校キャリアアドバイザー、大阪市保健センター発達相談・育児教室
NA（薬物依存症自助グループ）、AA（アルコール依存症自助グループ）
京都市役所人事異動面談、バザールカフェ 等

☆関わってきたケース（症例数）

- ・ カウンセリング・・・のべ1,000人以上の症例
- ・ エステティック・・・のべ300人以上の症例

設立の経緯

・・・カウンセリングとの出会い・・・

- 大学3回生のとき「カウンセリング」の世界に出会いました。
- わたし自身、自ら苦しんできたことについて、気づきを得ることができました。
- それまでカウンセリングは「遠いもの」だと思っていたのですが、病気の人が行くのではなく、もっと気軽に行けたら悩む人がいなくなるのでは・・・と思うようになりました。

・・・エステとの出会い・・・

- わたし自身、外見コンプレックス（にきび肌です）があり、鏡が気になりがちでした。
- エステを体験して、肌がきれいになりました。
- 外見が変わるのは大きなことで、綺麗になると前向きになれるのだなあ実感しました。

・・・カウンセリングとエステの両立を志向・・・

- わたしはカウンセリングとエステの両方をやっていきたいと思うようになりました。
- たとえば、ネイルをしながら話を聞いてもらえる・・・等、心身共にアプローチすることで、自然な形でカウンセリングを提供できるのではないかと考えたのです。

・・・独立志向へ・・・

- 経験のないわたしは、病院やクリニックなどにも実習に行きましたが、ピッタリ自分のやりたいことではありませんでした。
- エステで働くことにしました。勤務先の所長さんも思いを分かってくれて、働きながら学ぶことができました。
- 周りを見渡すとわたしのやりたい方向性と似たものはありますが、学術的でないもの・ヒーリング寄りのものなど、カウンセリングではなくエステ寄りのものが多かったことに気づきました。
- そこで、わたしは臨床心理士を取得して、自分の望むカウンセリングスタイルを独立してやっていこうと考えたのです。



経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング戦略

問い合わせ

Cadeauの提供サービス

経営理念

☆ヒーリングマッサージ（全身：約90分）15000円

あなたのからだから聞こえるメッセージをお伝えします。
あなたのからだに聞きながら、トリートメントを行います。

プロフィール

☆心理カウンセリング（約60分）5000円

☆タロットカウンセリング（約60分）5000円

あなたに今必要なメッセージをタロットに聴いてみませんか？
大学院で臨床心理学を学び、経験を積んだカウンセラーによる
カウンセリングです。

設立の敬意

☆フェイシャルトリートメント

（すべてのコースに肌の細胞まで調べる肌診断付）

《30分コース》3500円

初めて受けられる方に...

クレンジング・洗顔・マッサージ・肌整

《60分コース》6000円

お肌の悩みを抱えておられる方に...

30分コース+パック+フット・ハンドマッサー

《90分コース》8000円

よりお疲れの方に...

60分コース+デコルテマッサージ

提供サービス

知的資産経営

マーケティング
戦略

問い合わせ

☆セットメニュー 6500円

カウンセリングにもとづいて、あなたに今必要なトリートメントを行います。
タロットカウンセリング+フェイシャルトリートメント（30分）



SWOT分析（内部環境・外部環境）



．．．内部環境．．．

【弊社の強み】

- 臨床心理士資格を保有していること
- そのほか、精神保健福祉士、認定エステティシャンなど様々な資格を保有していること
- 相談員としての多様な現場経験
- 心理・福祉・エステなど、多様なアプローチができること
- 30歳前の女性への対応に強みがある
- 相手に合わせて支援のスタイルを変えられること



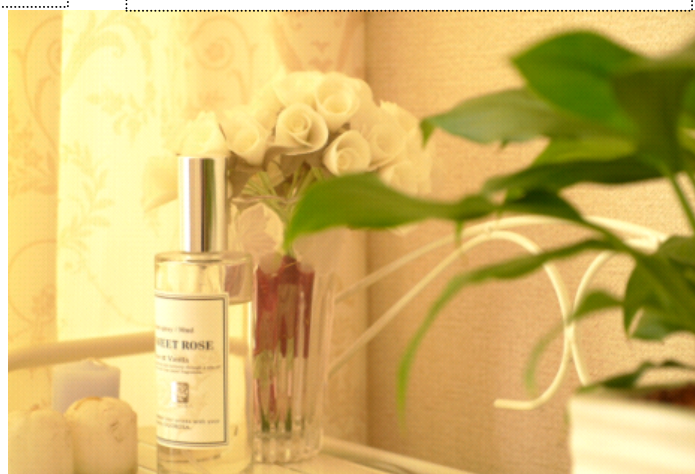
．．．外部環境．．．

【機会】

- メンタル不全が増加していること
- 国家資格としての臨床心理士制度の充実化が進みつつあること
- 婚活ブームと心の問題

【脅威】

- デフレに伴うエステティックサービスの低価格化
- カウンセリング業界の参入障壁の低さ



経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング
戦略

問い合わせ

弊社の知的資産と知的資産経営

経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング戦略

問い合わせ

．．．．．弊社の知的資産．．．．．

臨床心理士（心理）・精神保健福祉士（福祉）としての経験双方を持っていること

- ・「心理」は大学院にて基礎を学びました。カウンセリングはその上に成り立っています。
- ・「福祉」では相談員として専門機関につなぎ、当人の問題解決までつなげるようになってきました。
- ・心理と福祉、両方に関わってきたことが自らのオリジナリティとなっています。
- ・また、国家資格の有資格者というバックボーンを安心材料となります

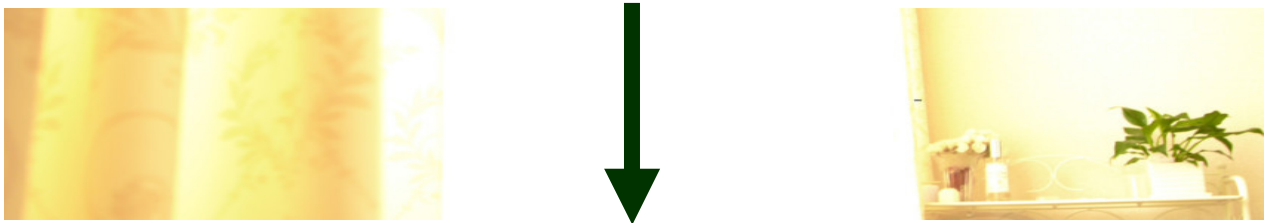
こころとボディ 様々なアプローチができること

- ・心理・福祉・エステ…様々な観点から見える・色々なアプローチが可能です。

例) 言葉が苦手ならボディ・タロットで・・・言葉が話せるならカウンセリングで・・・

- ・ボディはヒーリング寄りですが、臨床心理に寄ったヒーリングとして、カウンセリングを取り入れていくことができます。

- ・特に30歳前後の女性に対して、「あなたはこうですよ」ではなく、本人に落ちるような・・・生きづらい世の中を「自分らしく」生きられるようなカウンセリングをモットーに、アプローチを進めていきます。



知的資産経営へ

独自アプローチ

- 心理
- 福祉
- エステ

ビジネス強化

- ターゲット明確化
- 固定客の増加
- 顧客シェアの拡大

新規事業の可能性

- 他社との連携事業
- グループワーク
- その他

マーケティング戦略（ターゲットマーケティング）

・・・内部環境（知的資産）・・・

- 臨床心理士（心理職）と精神保健福祉士（福祉職）の双方の経験を持っていること
- 国家資格を保有していること
- エステやタロットといった独自のアプローチを持っていること（特に30歳前の女性の対応に強みを持つ）

・・・外部環境（機会と脅威）・・・

- メンタル不全の増加
- 国家資格としての臨床心理士制度の充実化
- 婚活ブームの過熱化
- エステ・カウンセリング双方の差別化の必要性

・・・マーケティング目標・・・

- 年間目標売上高 400万円（うち200万円は公共機関等での心理専門家業務での収益）
- サービス提供目標 1月あたり170,000円（客単価5,000円ベースで約35人へのサービス提供）
1日あたり 17,000円（客単価5,000円ベースで約3.5人へのサービス提供）

・・・ターゲットマーケティング・・・

- デモグラフィック基準での細分化：「30歳前後の独身女性」
- サイコグラフィック基準での細分化：「結婚のための『恋愛』ができない人」
【測定可能性・到達可能性・維持可能性・実行可能性を一定満たしたターゲティング】

・・・マーケティングミックス（4P戦略）・・・

【製品】

- 心理カウンセリング
 - タロットカウンセリング
 - エステティック
- 複合サービス

【チャネル】

- 基本は弊社内での施術であるが、タロットカウンセリング等については出張も可能（たとえば婚活パーティ会場やカフェでの実施なども想定できる）

【価格】

- 市場価格設定法をベースにした価格設定

【プロモーション】

- 既存ツール（チラシ・WEBサイト・ブログ）
- 新規ツール（ネット上の広告媒体）
- ネットワーク（口コミ・内科や神経科のほか婚活業界とのタイアップ・ギフト券販売）
- 法人向け提案（メンタルヘルス&福利厚生
の双方からアプローチが可能）

経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング戦略

問い合わせ

マーケティング戦略（その他の戦略）

経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング
戦略

問い合わせ

・・・サービスマーケティングの特性への対応・・・

1. 需要の変動性への対応

- 繁忙日：平日夜・土日・・・弊社内での各種サービス提供時間にあてる
- 閑散日：月曜日・・・外部公共機関等での専門家業務に従事する

2. 無形性への対応（サービスの可視化）

- 本報告書による理念・特徴・強みの可視化
- 改善事例などを取り入れた広報物の製作

・・・固定客化・顧客シェアの向上のために・・・

1. 固定客リストの作成によるワントゥワン・マーケティング

DMリストを作成し、心に変化が生じがちなタイミング（たとえば年度代わり）のアクセスや、記念日等のイベントプロモーションを実行していく。

2. 複数回利用者に優しいコース設定

「1ヶ月以内の来店割引」といった、複数回利用者に優しいコース設定・割引設定を実施する。

※ただしあくまでも「営業色」は出さない。

「来たいときに気軽に来られる」というコンセプトを重視する



結婚に悩む30歳前後の女性が

自分らしく生きられるように

心理とエステを組み合わせたサービスで

ご本人の内面と向き合っていけるよう

Cadeauはお手伝いし続けていきます

お問い合わせ

知的資産経営報告書に関するお問い合わせ先

杉村 美佳

Cadeau

TEL : 090-8935-1647

mail : cadeau11@gmail.com

経営理念

プロフィール

設立の敬意

提供サービス

知的資産経営

マーケティング
戦略

問い合わせ

① 知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

② 本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承願います。

③ 作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

●中小企業診断士 高見啓一（たかみけいいち）氏

（登録：中小企業支援ネットワーク強化事業登録専門家）

●中小企業支援ネットワーク機関 滋賀県中小企業団体中央会 中嶋和繁（なかじまかずしげ）氏

