

ビジネス
株式会社コンフォートプラス

東京都／千代田区



店舗Photo

店舗データ

起業のきっかけ！

会社名 ▶ 株式会社コンフォートプラス

所在地 ▶ 〒101-0032
東京都千代田区岩本町2丁目1番19号
ファーストビル8階

TEL ▶ 03-5829-4712

私たちはナチュラル成分にこだわり、世界中から厳選した最高品質の原料を使用した安心化粧品を提供する健康美人創造企業です。
 ケミカル原料を極力避けて、天然原料を使用し、敏感肌の方でも安心して使える化粧品を製造・販売しています。

おすすめ商品

photo



ネイチャーマジック (Nature Magic) アルガンオイル



ナチュラリゾート (NaturaResort) デッドシーシリーズ

「NaturaResort (ナチュラリゾート)」は、ナチュラル化粧品の「Natural」と南国のスパにいるような心地よさ、プレミアム感の「Resort」をイメージし、掛け合わせた造語です。高い効果とお肌への安心安全を追求し、自社で開発・製造しています。

オンラインショッピングサイトでもお買い求めいただけます。ぜひご覧ください。

Yahoo! ショッピング <http://store.shopping.yahoo.co.jp/naturaresort/>

WOWMA! ショッピング <https://wowma.jp/user/38049623>

メニュー表

| メニュー／プラン | 料金 | 内容 |
|------------------------------------|---|--|
| ●ネイチャーマジック (Nature Magic) アルガンオイル | 7,500円(税別) / 30ml | ビタミンEなどの美容成分を豊富に含んだ100%天然のアルガンオイルです。「モロッコの黄金」と呼ばれる希少なオイルは、出荷前日に抽出するため大変フレッシュです。のびがよく、さらりとした感触で、しっかりと肌を潤し、これひとつで乾燥対策ができます。顔の他、肘や膝、頭皮や髪にも、全身に使用でき、防腐剤や考慮など何も加えていないピュアなオイルなので刺激が苦手な方にもおすすめです。 |
| ●ナチュラリゾート (NaturaResort) デッドシーシリーズ | デッドシー プレミアム クリスタルバスソルト 2,200円(税別) / 950g 1,800円(税別) / 500g | 死海の天然塩や天然塩を使用した入浴剤や泥パックのシリーズです。入浴剤は、天然のミネラルが60種類以上含まれている死海の天然塩をそのままパッケージに入れました。防腐剤や香料など、他の成分は一切加えていません。死海塩はマグネシウム成分を多く含んでおり、保温・保湿効果に優れ、湯上り後はしっとり潤い肌に導きます。エステでも人気の泥パックは、死海の底から汲み上げた泥にオレンジの精油を加えています。たいへん小さな粒子の泥が毛穴の奥の汚れまで吸着させて取り除くため、お肌を傷めず洗浄します。 |

data

| | |
|------|---|
| 店舗名 | 株式会社コンフォートプラス |
| 住所 | 東京都千代田区岩本町2丁目1番19号 ファーストビル8階 |
| アクセス | JR中央線「神田駅」東口より徒歩2分 |
| 電話 | 03-5829-4712 |
| 営業時間 | 09:00～17:30 |
| 定休日 | 土日祝日 |
| URL | http://comfortplus.co.jp/ |

オーナー紹介



| | |
|-----|---------------|
| 企業名 | 株式会社コンフォートプラス |
| 役職 | 代表取締役 |
| 代表者 | 間見修一 |

起業のきっかけ! 間見修一さんの起業ストーリー

▶ 起業データ

| | | | | | |
|----|-----------|------|---------|------|----------------------------|
| 前職 | 輸入生活雑貨小売業 | 開業年月 | 2014年5月 | 起業資金 | 借入: 1,000万円 自己資金: 800万円 |
|----|-----------|------|---------|------|----------------------------|

Q. 独立・起業のきっかけは何ですか？

A. 我々の世代は、「定年後は悠々自適」という訳にはいきません。歳をとっても仕事したいので、いつかは自分でビジネスを興したいと考え勉強していました。すでに独立し成功を収めている先輩経営者の話を聞いたり、セミナーに参加したり、本も読み漁りました。50歳になり本格的に独立を考えていたときに、運よく(?)勤務先で早期希望退職の募集があり、「今がチャンス」と考え、1ヵ月後に会社の登記をしました。

Q. 独立・起業するまでに苦労したことがあれば教えてください

A. 独立をしたほとんどの方が同じかと思いますが、やはり資金繰りです。弊社のようなBtoBのビジネスでは、販路を開発して販売し、売上が入金されるまでに時間がかかります。一方仕入れに対する支払は先に発生するため、どうしてもタイムラグがあります。その間、借入れなどの資金確保が必要です。

Q. 今、やり甲斐を感じることや、この仕事をする醍醐味はありますか？

A. 多くの方に助けていただきながら勉強している立場ですので、やり甲斐を感じている余裕はありません。早くやり甲斐や醍醐味を味わえるようにしたいです。

Q. これからのビジョンについてお話しください

A. 販路を拡大し、売上げを上げることです。そのため、新商品開発に力を入れています。販路は小売店だけではなく、ECサイトや自社ホームページなど、広げていきたいと考えています。また東アジアを中心に海外での販売も行なう予定です。

Q. これから起業を目指す人へ、メッセージをお願いします

A. 今まで培ったスキルや人脈が活かせ、その中でもさらにひとつのことに特化できるようなビジネスで独立することが大切だと思います。成功を収めている先輩方もそのような方ばかりです。あれもこれもと手を広げると何屋さんか分からなくなり、業界での地位やブランドを確立できなくなってしまいます。

サイトURL: <http://comfortplus.co.jp/>