

# 資格や経験を活かした創業

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団

支援内容 課題整理とビジネスプラン策定 支援区分 創業

## shan-to (シャント)

### 事業者 概要

社名/shan-to (シャント)

代表者名/代表 合田 聡子

業種/サービス業

所在地/松山市

設立/平成29年1月17日



骨格ファッション診断風景

### 支援に至る経緯

shan-to (シャント) 合田聡子氏 (以下、「合田氏」という) は、パーソナルカラー診断、骨格診断の資格を取得され、その資格を活かすため創業したいということで公益財団法人えひめ産業振興財団 (以下、「財団」という) の女性創業サロン (以下、「サロン」という) に参加された。

初回は、以前に知人の紹介でBSO (財団相談窓口) を利用したことがあるという友人と一緒に来所された。当初、パーソナルカラーの認知度を上げることで診断依頼者が増え、収入につながっていくと考えており、友人と一緒に女性の美を追求する「ひめ美塾」を開設し共同経営をすることを検討していた。しかし、集客や収益モデル構築に苦戦していたため、「ひめ美塾」のビジネスプランの見直しを行っていただくことになった。

お二人でビジネスプランを見直す都度、なかなか意見がまとまらない状態が続いていたが、「ひめ美塾」におけるお二人の思いをヒアリングしたところ、各自の「ひめ美塾」で実現したい事や方向性に相違があることが分かった。話し合った結果、まずは合田氏自身の事業をしっかりと確立させ自己実現を行っていくという方針が固まり、合田氏に対する創業支援を行うことになった。

#### 【合田様の資格・経歴】

パーソナルカラー診断、骨格診断、アパレル関係勤務

#### 【課題】

パーソナルカラー診断、骨格診断は1人に対し一度きりとなることから新規顧客を獲得し続けられない限り継続的な売上に繋げていくことが難しい。また、パーソナルカラー診断においては、競合も多いことから差別化が難しく、ビジョンやビジネスプランがあいまいであることが課題であると気付かれた。

## 支援内容

パーソナルカラー診断、骨格診断の資格を活かし、どのようなサービス展開ができるかを考えていく必要があったため、下記支援を行った。

- ・合田氏の経験やスキルの棚卸
- ・ビジネスプランの策定
- ・ビジョンの明確化
- ・課題の整理

## 支援の効果

当初は新規顧客獲得にしか意識が向いていなかったが、診断、骨格診断を行った方々を既存顧客として捉え、その方々へのサービス提供を行うことで継続した収入につなげていくことができるのではないかとすることに気付いていただいた。

また、合田氏の経験やスキルの棚卸を行った結果、アパレル業界で裁縫や販売などを行っていた経験や業界に通じる人脈があり、営業力も兼ね備えていることが分かった。パーソナルカラー診断、骨格診断を用いてファッションアドバイスや顧客に似合う季節アイテムなどを提案・販売していけるのではないかと結論に至った。更に、裁縫の経験を活かし、その方に似合うリサイズやリニューアルもできることから、顧客へ提供できるサービスメニューが更に多様化できることも見えてきた。ビジョンが明確になり、ビジネスプランにも自信が持てたことから、平成29年1月17日に創業された。

## 今後の展開

将来的にはファッションアドバイスなどができるブティック・サロンのような店舗を持ちたいというビジョンも明確になり、それに向けた長期計画を策定していくことになった。合田氏の長期計画の中で「ひめ美塾」の在り方を考え、今後友人との協業についても考えていく。

## 事業者の声

最初は他の事業についての相談で伺いましたが、いろいろな話を重ねるうちに、自分の事業のあいまいな部分とやりたいことがまとまっていないことに気付かされました。曾我さんから提案していただいたイベントを開催してみて、実際に集客に繋がってきていることが自信になりました。大きな夢と目標を設定する大切さも知り、今はとても充実した毎日です。曾我さんは同じ女性としても創業の先輩としても尊敬できるアドバイザーですし、女性ならではの悩みなども気軽に相談できるところが嬉しいです。これから女性らしく創業できるように前進していきます。



代表 合田 聡子

## 支援者の声

合田氏とはサロンオープン時からのお付き合いです。個別相談を通して様々な話をしていくうちに信頼関係ができ、率直な気持ちや思いをお話しいただけるようになりました。それが新たな合田氏の魅力発掘につながり、新しいビジネスアイデアが生まれ創業に至ったことを非常にうれしく思っております。



アドバイザー 曾我奈津子