

行きます。聞きます。提案します
そして 伴走します

～商工会の支援事例～ 34

創業間もない若手経営者の 新事業チャレンジ支援

支援先：えん総サービス (中田 諒)
https://ensouservice.com/

当社は、中田諒氏が一般家庭の清掃や外壁・屋根リフォーム等の事業を行うため、令和二年、二十五歳の時に個人創業し、以来、順調に事業を拡大してきています。

初心者向けのサウナ を作りたい

中田氏が四年前、創業を決定するきっかけとなったのが、当時通っていたサウナでの「整(ととの)う」時間でした。自分のやりたいことが見つけれずいた当時は、将来への不安ばかりを抱えている時期でしたが、サウナで自分と向き



代表の中田諒氏

合った時間が中田氏を救い、そして一念発起するきっかけを与えてくれました。

そんな自身の人生を大きく変えてくれたサウナの素晴らしさをもっとたくさんの人に知ってもらいたいという気持ちが高まり、誰もが気軽に入れるような初心者向けのサウナを作りたい、と考えるようになりました。

適切な投資計画と事業計画の検討

そんな中田氏から令和四年四月に「サウナ事業を行うため融資を受けたい」との相談を受け、今回の支援が始まりました。

初心者でも通いやすいような「一人用や二人用に特化した個室サウナ」というのが今回のサウナ事業のコンセプトでした。

創業して間もなく、経営

資源を本業に集中すべき時期ということで投資額については慎重に検討。日本政策金融公庫とも相談しながら投資額を抑えたプランになるよう検討を重ねた結果、納得できるプランができ、公庫の融資も決定したことでサウナ事業はついに動き出すことになりました。

事業再構築補助金に チャレンジ

次に、投資負担を抑えるため、事業再構築補助金にチャレンジすることとし、専門家派遣事業を活用してサウナ事業の事業計画書の作成にとりかかりました。

差別化ポイントの整理や外部環境データの収集方法などについて適切なアドバイスを受けることができたことで計画は無事に採択さ



店舗外観

れ、施設の整備に着手することができました。

オープン前からSNSを 使った販促活動を展開

サウナ施設のオープン前から複数のSNSアカウントを開設し、店舗が出来るまでの様子の投稿や、施設内で使う椅子やドライヤー等の備品についてお客様アンケートを実施。オープン前からお客様を引き付ける販促活動に力をいれました。



開設したInstagramのアカウント

ついに北陸一狭い 『個室サウナ』が完成

全二室のサウナ施設は、令和五年八月に満を持してオープンしました。

SNSによる事前告知の効果が大きく、オープン当月は事前予約だけで埋まることになりました。お店に行かなくてもスマホからお



個室サウナ内装

部屋予約や決済が出来るなど、手軽で使い勝手の良いサービスも好評で、今後も大注目のプライベートサウナとして期待されます。

「店舗」
プライベートサウナ部ととのう
金沢市城南二丁目四二一八
https://private-saunabu-totonou.jp/

● 担当経営指導員から一言

- 中田さんは若者らしくチャレンジ精神にあふれた意欲的な経営者です。これからも持ち前の積極性で、様々な新しいことにチャレンジされることを期待しています。
- 野々市市商工会経営指導員 山田 禎範

えん総サービス
〒九二二-1881-1
野々市市白山町一の一五
Tel.076-2515-314
この事例は、令和五年度石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。