

会社名

La Costura

創業の動機

従来、ハンドメイドといえば、全て自力で作業をしなくてはならないという点でハードルが高く、初心者は置いてけぼりにされがちであった。特に裁縫において、型紙の作成はかなりのスキルが必要で、初心者は既製品の型紙しか利用できない。そこで、自分にぴったりの型紙を作成してくれてハンドメイド作業を楽してくれるサービスがあれば、ハンドメイドの門戸がより広がるのではないかと考えた。

存在意義

La Costuraはハンドメイドにチャレンジする人々の背中を押せる存在になる。ものを自分の手で作り出す事は、本来楽しい作業であったはずである。それを、スキルが足りないから、面倒だからという理由だけで諦めてしまうのはとても悲しい事である。よってハンドメイドにチャレンジする人を本サービスによって応援したい。

経営理念・ビジョン

La Costuraは、ハンドメイドにチャレンジする人々が最初の一歩を踏み出せるように背中を押し、自分自身で無限に作品を生み出せるという楽しさをもっと多くの方に届ける。

ビジネスモデル・キャンバス

協力者	活動 オンライン型紙サービス 生地のセット販売 資源 資金 従業員 型紙自動作成サービス 顧客から収集したデータ セット販売の生地 HP, SNS	価値の提案 誰かに服を作つてあげたかったり、初めて服作りに挑戦したりする人でもサイズがピッタリな型紙を作れて、注文は全てスマホ1つで簡単にできる、型紙サービス	顧客との関係 コミュニティーへのアプローチ HPやSNSを通じた顧客とのやり取り・情報提供 販路 教育機関へのアプローチ フリーマーケットなどイベントへの参加 SNS(投稿、インフルエンサーとのコラボ) ポスター CM(いずれ?)	顧客 セグメント 服作り初心者・興味ある人 ・保育園、幼稚園児の親: 買い物に行く時間はない/作る時間がある/必要性 手作りを與たい ・コスト: 手作りしたい派 ・タイプ: 顧客 ・単純にハンドメイドに興味ある人
コストの構造 オフィスの光熱費(シェアオフィスとかなら使用料) 人件費 システム開発 アプリ開発 サイト開発 サーバー管理費		収益の構造 型紙代 (いずれCMなどの広告宣伝費) 型紙サービス料 布の掲載料		

商品・商材

顧客から送付されたデータを元に作成したジャストサイズの型紙を自宅まで送付
+生地をセット販売

従業員

正社員 4名

1個あたり

販売価格	原価
750(平均)	45 (平均)
	利益 705 (平均)

全体

売上高	売上原価
18,720,000	模造紙 352,240
	粗利益
18,367,760	固定費 模造紙 15,610,800
	変動費 100,000
	利益 2,676,960

必要資金と調達方法

単位： 円

必要な資金	金額	調達方法	金額
設備 資金	店舗、機械など サイト開発料: 0 (内製) 型紙システム開発料: 333,000*3年 サーバー構築費 333,000*3年 設備費プリンター(減価償却) 36,000*5年 オフィス(光熱)費 660,000	自己資金	1,000,000
		親族、知人からの借入 (内訳、返済方法)	
運転 資金	商品仕入など 型紙代 352,250 サーバー保守費: 480,000 人件費: 6,758,400 機材管理費(保守) 84,000 税金(売り上げの37%) 6926,400 雑費(備品購入) 100,000	金融機関等からの借入	銀行からの運転資金 4,500,000 YOXO 1,000,000
合計	16,063,050	合計	6,500,000

事業の見通し

単位： 円

項目	創業当初	1年後	計算根拠
売上高	8,802,000	16,503,750	
売上原価	333,200	499,800	
経費	人件費	6,758,400	最初に営業をかけるとしたら… 神奈川の私立幼稚園数 450 私立幼稚園の平均在校数 163 営業先の人数 73350
	家賃	660,000	年間で営業かけられる数 8件/週*4週間*12ヶ月=380件
	支払利息	1.03%	実際の購買は営業先の人数の 10%(初年度)→15%
	その他	3,256,740	$380*163*0.1=6194$ 人が年に 2回の発注を目指
	経費合計	1,263,000	
利益	-3,161,270	1,879,162	

ただし、初年度に対しては
融資 が+ 7,500,500のため、
最終的には利益が+4,338,780になると予想