

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に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步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 布メーカー 教育機関(幼稚園、保育園) イベント参加先 運送会社 サーバー管理会社 銀行	活動 オンライン型紙サービス 生地セット販売 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 誰かに服を作ってあげたかったり、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(いづれ?)	顧客 セグメント ト 服作り初心者・興味ある人 ・保育園、幼稚園児の親: 買いに行く時間はない/作る時間がある・必要性 手作りを与えたい ・コスプレ: 手作りしたい派 ・ライブ: 観客 ・単純にハンドメイドに興味ある人
---	---	---	--	--

コストの構造

収益の構造

商品・商材

--

従業員

--

1 個あたり

販売価格	原価
	利益

× 個数

全体

売上高	売上原価	
	粗利益	固定費
		利益

必要資金と調達方法

単位：万円

必要な資金		金額	調達方法	金額
設備 資金	店舗、機械など		自己資金	
			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		金融機関等からの借入	
合計			合計	

事業の見通し

単位：万円

項目		創業当初	1年後	計算根拠
売上高				
売上原価				
経費	人件費			
	家賃			
	支払利息			
	その他			
	経費合計			
利益				