

創業計画書

[令和 8 年 8 月 15 日作成]

お名前 ○○ ○○

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

大手アパレル企業で6年間、店舗販売・買付等に従事。退職後に韓国東大門で直取引ルートを開拓し、SNSでテスト販売実施いたしました。25〜35歳女性の服に対する強い需要と、現地買付による高利益率（仕入原価率60%以下）を実証できたため創業いたします。実店舗は持たず自宅を倉庫として活用し、EC販売とレンタルサブスクリプションの両輪により低リスクかつ高収益なアパレル事業を展開してまいります。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

| 年月          | 内容                                                                                                                                                                                |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2018年 4月    | 〇〇アパレル株式会社 入社（直営店にて販売・VMDを担当）                                                                                                                                                     |
| 2020年 4月    | 同社 バイイング部門へ異動（商品仕入・海外現地渡航業務に従事）                                                                                                                                                   |
| 2025年 4月    | 副業で、韓国東大門市場での現地問屋開拓および25〜35歳女性向けSNSテスト販売を開始                                                                                                                                       |
| 2026年 7月    | 〇〇アパレル株式会社 退職                                                                                                                                                                     |
| 2026年 8月    | 株式会社△△クロス商店 設立（代表取締役 就任）                                                                                                                                                          |
|             |                                                                                                                                                                                   |
| 過去の事業経験     | <input type="checkbox"/> 事業を運営していたことはない。<br><input type="checkbox"/> 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容：小売）<br><input type="checkbox"/> 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月） |
| 取得資格        | <input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有（ 番号等 ）                                                                                                                   |
| 許認可（許可・届出等） | <input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有（ 古物商許可（申請中） <input type="checkbox"/> 申請中 ）                                                                               |
| 知的財産権等      | <input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有（ <input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 登録済 ）                                                             |

3 取扱商品・サービス

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                  |         |              |               |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------|--------------|---------------|
| 事業内容               | 海外（韓国東大門等）から直接仕入れた25〜35歳女性向け高感度カジュアルアパレルのTikTok Shop・インスタ連携自社EC（Shopify）でのオンライン販売およびレンタルサブスクリプションの運営                                                                                                                                                                                                                                                                    |                  |         |              |               |
| 取扱商品のサービス内容        | ① オンライン販売（TikTok Shop/インスタショップ・Shopify）（売上シェア 80 %）<br>② 月額制レンタルサブスク（売上シェア 20 %）<br>③ 単価： 単品 0.5万円〜1.8万円（平均客単価 1.1万円）/サブスク月額1.0万円（月3回交換可）（売上シェア %）                                                                                                                                                                                                                      |                  |         |              |               |
| 客単価（飲食・小売等）        | 11,000 円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 受注（販売）単価（建設・製造等） | 万円 〜 万円 |              |               |
| 営業日数（月）（飲食・小売等）    | 22 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 定休日（飲食・小売等）      | 土曜日・日曜日 | 営業時間（飲食・小売等） | 13:00 〜 17:00 |
| 海外展開状況             | <input checked="" type="checkbox"/> 無 <input type="checkbox"/> 予定有 <input type="checkbox"/> 既に実施<br>⇒ 取組内容（ <input type="checkbox"/> 輸出 <input type="checkbox"/> 生産委託 <input type="checkbox"/> 直接投資）展開先国（ ）                                                                                                                                                             |                  |         |              |               |
| セールスポイント（自社の強み）    | 現地直買付による高粗利率（40%）と最速でのトレンド展開<br>妻モデル起用＋顧客投稿施策。サイズ（S/M）・色展開を絞込み、在庫・コストを圧縮。実店舗を持たず自宅倉を倉庫として活用。EC側の返品保証で試着機会を代替しつつ、レンタル循環で高粗利率を両立<br>定価販売を徹底。SNS映え意識層（同じ服の着回しを見せたくない層）をターゲットにShopify/TikTok Shopへ誘導し新規獲得。<br>サブスクレンタル（個人事業実績56名）と顧客投稿施策・LINEポイントで継続利用を促進<br>安価な無在庫韓国ECは「配送遅延・粗悪品・実物が見られない」不満が多発。<br>当社は「現地買い付け＋国内自社検品＋EC返品保証で試着機会を代替」＋「サブスクによる着回しリスク解消」で信頼性と体験価値を担保し差別化する。 |                  |         |              |               |
| 販売ターゲット・販売戦略（集客方法） | 定価販売を徹底。SNS映え意識層（同じ服の着回しを見せたくない層）をターゲットにShopify/TikTok Shopへ誘導し新規獲得。<br>サブスクレンタル（個人事業実績56名）と顧客投稿施策・LINEポイントで継続利用を促進<br>安価な無在庫韓国ECは「配送遅延・粗悪品・実物が見られない」不満が多発。<br>当社は「現地買い付け＋国内自社検品＋EC返品保証で試着機会を代替」＋「サブスクによる着回しリスク解消」で信頼性と体験価値を担保し差別化する。                                                                                                                                   |                  |         |              |               |
| 競合・市場など自社を取り巻く状況   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                  |         |              |               |

4 従業員

|                 |     |                   |     |            |     |
|-----------------|-----|-------------------|-----|------------|-----|
| 常勤役員の人数（法人の方のみ） | 1 人 | 従業員数（3ヵ月以上継続雇用者※） | 0 人 | （うち家族従業員）  | 0 人 |
|                 |     |                   |     | （うちパート従業員） | 0 人 |

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

|        | フリガナ                                     | 所在地等（市区町村） | 取引先のシェア      | 掛取引の割合 | うち手形割合<br>手形のサイト | 回収・支払の条件   |
|--------|------------------------------------------|------------|--------------|--------|------------------|------------|
| 販売先    | 取引先名                                     |            |              |        |                  |            |
|        | 一般消費者（インスタショップ・自社EC・TikTok Shop）         |            | 100 %        | 100 %  | %<br>日           | 末日 翌月末 日回収 |
|        | ※カード決済・電子マネー                             |            | %            | %      | %<br>日           | 日回収        |
|        | ほか                                       | 社          | %            | %      | %<br>日           | 日回収        |
|        | 韓国・東大門市場<br>apm Place, Designer Club等問屋群 |            | 100 %        | 0 %    | %<br>日           | 日 翌月末 日支払  |
| 仕入先    | 現地現金決済および銀行振込（買付時即時）                     |            | %            | %      | %<br>日           | 日 翌月末 日支払  |
|        | ほか                                       | 社          | %            | %      | %<br>日           | 日 翌月末 日支払  |
|        | 個人（代表の妻・副業としての着用撮影モデル・海外渡航仕入時の発送業務代行）    |            | %            | %      | %<br>日           | 末日 翌月末 日支払 |
| 外注先    | ほか                                       | 社          | %            | %      | %<br>日           | 日 翌月末 日支払  |
| 人件費の支払 |                                          | 日 翌月末      | 日支払（ボーナスの支給月 | 月、     | 月、               | 月）         |

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。  
なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。  
☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。  
☆ この書類に代えて、お客様ご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合に記入ください。）

| 関連企業① | 企業名 | 代表者名 | 所在地 | 業種 |
|-------|-----|------|-----|----|
|       |     |      |     |    |
| 関連企業② | 企業名 | 代表者名 | 所在地 | 業種 |
|       |     |      |     |    |

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

| お借入先名 | お使いみち                                                                                                                                                                    | お借入残高 | 年間返済額 |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|
|       | <input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他 | 万円    | 万円    |
|       | <input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他 | 万円    | 万円    |
|       | <input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他 | 万円    | 万円    |

8 必要な資金と調達方法

| 必要な資金 | 見積先                                      | 金額        | 調達の仕方                     | 金額     |
|-------|------------------------------------------|-----------|---------------------------|--------|
| 設備資金  | 店舗、工場、機械、車両など（内訳）                        | 150 万円    | 自己資金                      | 250 万円 |
|       |                                          |           | 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） | 万円     |
|       | EC（Shopify）構築<br>インスタ・TikTok連携・機材<br>広告代 | 150       | 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入      | 200 万円 |
|       |                                          |           | 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法）     | 万円     |
| 運転資金  | 商品仕入、経費支払資金など（内訳）                        | 300 万円    |                           |        |
|       | 初期在庫仕入（韓国現地買付分）                          | 150       |                           |        |
|       | 韓国渡航費・現地デポジット<br>創業初期運転資金（人件費・広告費等数ヶ月分）  | 50<br>100 |                           |        |
| 合 計   |                                          | 450 万円    | 合 計                       | 450 万円 |

9 事業の見通し（月平均）

|             | 創業当初   | 1年後又は<br>軌道に乗った後<br>（R9年10月頃） | 売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------|--------|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高①        | 216 万円 | 293 万円                        | 【売上根拠】・個人事業の実績：創業当初サブスク会員数56名/軌道乗せ後新規獲得を進め80名を計画（うち8割＝64名は半年契約中で初月無料の影響を受ける。/創業初期：EC月145件（11,000円＝160万円）＋サブスク56名（月額10,000円＝56万円）＝計216万円・軌道乗せ後：EC月204件（224万円）＋サブスク80名（69万円）＝計293万円<br>【売上原価】EC販売：韓国東大門直仕入原価に関税・輸入消費税・国内配送料を含め原価率60%（粗利率40%）で算出。サブスク：月3回まで交換可のレンタル方式（同一在庫を複数回循環利用）のため原価率40%（粗利率60%）と想定・サブスクは半年契約（初月無料・途中解約不可）【人件費・経費内訳】・代表役員報酬：45万円（軌道乗せ後50万円/倉庫家賃：創業当初0円（自宅の一部を業務利用）/軌道乗せ後5万円を計上予定/モデル外注費（妻）：5万円（新作入荷ごとの撮影協力/韓国渡航中の発送業務代行）・渡航/送料：8万円（渡航頻度を2ヶ月に1回）・広告宣伝費：7万円（広告運用の最適化により調整予定）・決済/システム料：6万円・雑費：7万円【返済元本】・公庫返済：借入200万円、創業6ヶ月間は元金据置（利息のみ）。据置終了後は元金2.4万円予定。<br>（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。 |
| 売上原価②（仕入高）  | 118 万円 | 166 万円                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 経費          | 人件費（注） | 45 万円                         | 50 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|             | 家賃     | 0 万円                          | 5 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|             | 支払利息   | 1 万円                          | 1 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|             | その他    | 33 万円                         | 41 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 合 計 ③       |        | 79 万円                         | 97 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 利益<br>①－②－③ |        | 19 万円                         | 30 万円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

10 自由記述欄（アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等）

【リスク低減構造と顧客参加型マーケティング・モデル分散化（仕組み化）プラン】  
テスト販売で実証。妻をメインモデル・撮影協力に起用（週5h参画・外注費月5万）。サイズ（S/M）・色展開を絞込み、過剰在庫を抑制。返品ありビジネス特有の「色違いを試着目的で大量注文し大半を返品する」最小化。インスタショップ/Meta広告からのShopify誘導およびTikTok Shopでのアプリ内決済を軸に購入動線を確保。EC購入は3日以内返品保証（タグ付き未使用限定・返送料顧客負担）で試着機会を代替し、実店舗を持たずに固定費を抑制。顧客着用投稿キャンペーン（プレゼント・割引還元）を導入。リアルな着用動画による口コミ拡散と撮影コスト削減を両立。この仕組みで個人事業からサブスク会員56名の獲得。軌道化後は、持続可能な組織体制の構築の為、顧客参加型施策や一般アンバサダーへと撮影モデル枠を順次分散・移行を目指す

これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。  
（日本政策金融公庫 国民生活事業）