

創業計画書

〔令和 年 月 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約8年間、販売・買付等に従事。
2025年からは職中に韓国東大門で仕入先開拓とSNSテスト販売を開始、25〜35歳女性の需要を確認。
EC販売では粗利率約40%を見込み、実店舗を持たず自宅の一部を倉庫に活用し、EC販売とレンタルサブスクを
組み合わせて事業を展開する。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけでなく、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	○○アパレル株式会社入社（店舗販売・VMD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）
2025年 4月	副業で韓国現地問屋開拓とSNSテスト販売を開始
2026年 7月	○○アパレル株式会社を退職
2026年 8月	株式会社△△クロス商店を設立（代表取締役に就任）
過 去 の 事 業 経 験	☐ 事業を運営していたことはない。 ☐ 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 ） ☐ 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	☐ 特になし ☐ 有 （ 番号等 ）
許 認 可（許可・届出等）	☐ 特になし ☐ 有 （ 古物商許可（申請中） ☐ 申請中 ）
知 的 財 産 権 等	☐ 特になし ☐ 有 （ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	韓国（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 ・ サ ー ビ ス の 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 %） ② 月額制レンタルサブスク（売上シェア 20 %） ③ 単価：単品0.5〜1.8万円/サブスク月額1万円（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）	土日	営業時間（飲食・小売等）	13:00 〜 17:00
海 外 展 開 状 況	☒ 無 ☐ 予定有 ☐ 既に実施 ⇒ 取組内容（ ☐ 輸出 ☐ 生産委託 ☐ 直接投資）展開先国（ ）				
セールスポイント（自社の強み）	韓国現地の直接買付でECの粗利率約40%を見込む。外部モデル・発送スタッフを活用し固定費を抑制。自宅の一部を倉庫に使い、EC返品保証とレンタルによる在庫循環を組み合わせる。				
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	25〜35歳女性を対象にSNS・Meta広告からShopifyやTikTok Shopへ誘導。 個人事業時代のレンタル会員56名を基盤に、投稿施策やLineポイントで継続利用を促進。				
競合・市場など自社を取り巻く状況	低価格の韓国系ECでは配送遅延や品質への不安が生じやすい。 現地買付・国内検品。返品保証とレンタル体験で差別化する。				

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 取引先名	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 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般消費者（自社EC・TikTok Shop）		100 %	100 %	% 日	月末 日 翌月末 日 回収
			%	%	% 日	日 回収
		ほか 社	%	%	% 日	日 回収
仕 入 先	韓国・東大門現地問屋		100 %	0 %	% 日	買付時 日 即時 日 支払
			%	%	% 日	日 支払
		ほか 社	%	%	% 日	日 支払
外 注 先	外部委託先（モデル撮影・発送代行）		%	%	% 日	月末 日 翌月末 日 支払
		ほか 社	%	%	% 日	日 支払
人件費の支払		日 〆	日 支払（ボーナスの支給月		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、お客さま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ご記入ください。）

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
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ 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） ECサイト構築 SNS連携初期設定 撮影用機材等		150 万円	自己資金	250 万円
		150	親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法）	万円
			日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入	450 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）	550 万円		
	初期在庫仕入れ	150		
	韓国渡航・現地デポジット 創業初期運転資金	50 350		
合 計		700 万円	合 計	700 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （ 27 年 9 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	302 万円	【売上】 EC：当初145件×1.1万円＝約160万円・軌道化後204件×1.1万円＝約224万円 サブスク：当初56名×1万円＝約56万円・軌道化後80名、新規2名を初月無料として78万円
売 上 原 価 ②（仕入高）	118 万円	167 万円	【原価】 ECは仕入・関税・商品送料などを含め売上の60% サブスクは無料会員を含め1名月4,000円 当初：約96万円＋約22万円＝約118万円 軌道化後：約135万円＋32万円＝約167万円 【人件費】役員報酬45〜50万円、法定福利費15% 【その他】外注5万円、仕入渡航費等8万円、広告7万円、決裁・システム料などを計上
経 費	人件費（注）	52 万円	58 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	86 万円	105 万円
利 益 ①－②－③	12 万円	30 万円	【利息】当初月約1万円（年利約2.7%の仮定） （注）個人営業の場合、事業主分は含めません。

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

韓国現地の仕入ルートとSNSのテスト販売で需要を確認。撮影・海外渡航中の発送業務は外部に委託（月5万円）。
サイズと色展開を絞って余剰在庫を抑制。未使用品の返品保証で購入時の不安を減らす。
Instagram・Meta広告・TikTok Shopから自社ECに誘導し、顧客投稿とLine施策で継続利用を促進。
サブスクでは商品を循環利用し、会員数の拡大に合わせた仕入・発送管理を行う。

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）