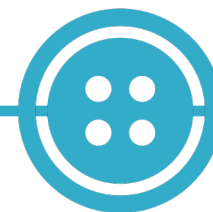


# *La costura*

---





サービス発表



フェルミ推定



ビジネスモデル



損益計算



市場分析



資金面



USP



まとめ



# 裁縫ってムズカシイ...?

初心者のハードルが高い!  
型紙をジャストサイズで作るのは  
至難のワザ!



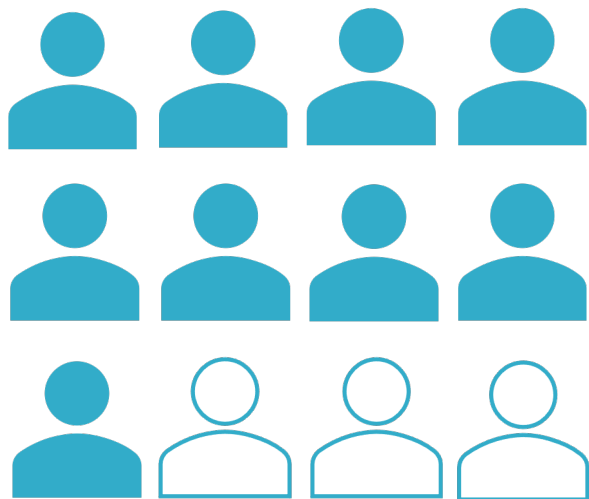


服作りしんどい...  
諦めた...



# アンケートより

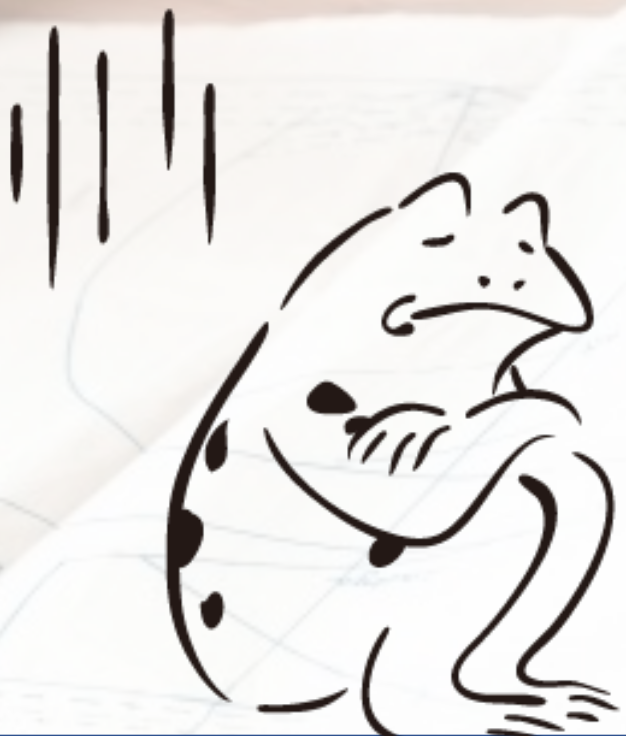
(30~40代の女性12人)



型紙づくりが困難  
に感じる

→ そのうち**80%**は型紙のサイズ調整が難しいと感じている

本当に全部自力でやらないとダメ...?



ハンドメイドを  
全部自分でする必要はない!!





誰かに服を作ってあげたい  
初めて服作りに挑戦したい

サイズがピッタリな型紙を作れて、  
注文は全てスマホ一つで簡単にできる

型紙サービス

ハンドメイドの最初の一歩を  
手助けする新ビジネス

La Costura

## 提供価値

ジャストサイズの型紙  
をスマホ一つで注文  
できるという点



## ターゲット層

20~40代の  
親世代もしくは  
趣味に時間をかける層



## 販売戦略

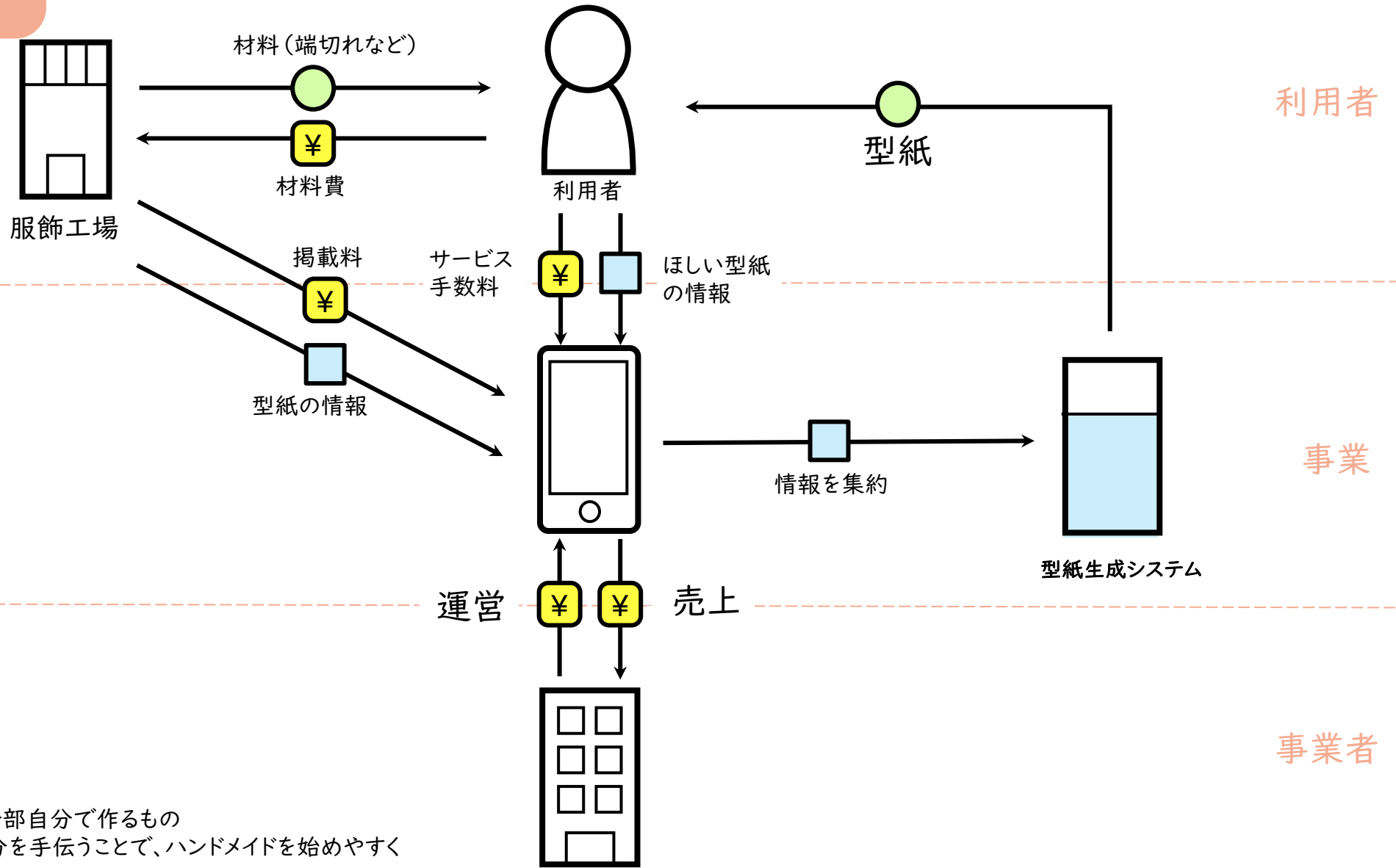
服作りに関わるコミュニティ内  
でのロコミやコミュニティの  
イベントへのアプローチなど



# ビジネスモデルキャンパス

パートナー	主要活動	価値提供	顧客との関係	顧客セグメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・布メーカー</li> <li>・教育機関 (幼稚園・保育園)</li> <li>・イベント先</li> <li>・配達会社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン型紙サービス</li> <li>・提携先の布販売</li> </ul>	<p>ステートメント:</p> <p>誰かに服を作ってあげたかったり 初めての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、 生地もセットで購入できる、 型紙サービスという、 ハンドメイドの最初の一步を手助けする 新ビジネスです。</p>	<p>コミュニティへのアプローチ</p>	<p>服作り初心者・興味ある人</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・保育園、幼稚園児の親 (服飾備品): 買いに行く時間は無い 作る時間がある・必要性 手作りを与えたい</li> <li>・コスプレ:手作りしたい派</li> <li>・ライブ:観客</li> <li>・単純にハンドメイドに 興味ある人</li> </ul>
	リソース		チャンネル	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・型紙システム</li> <li>・公式サイト</li> <li>・SNS</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・フリーマーケットなどのイベントへの参加</li> <li>・SNS(投稿、インフルエンサーとのコラボ)</li> <li>・ポスター(イベント参加)</li> <li>・CM</li> </ul>	
コスト構造			収益の流れ	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・宣伝費、イベント参加費</li> <li>・オフィス光熱費(シェアオフィス等の使用料など)</li> <li>・商品送料</li> <li>・人件費</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム開発費</li> <li>・アプリ開発費</li> <li>・サイト開発費</li> <li>・サーバー管理費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・型紙サービス料</li> <li>・布の掲載料</li> </ul>	

# ビジネスモデル図解

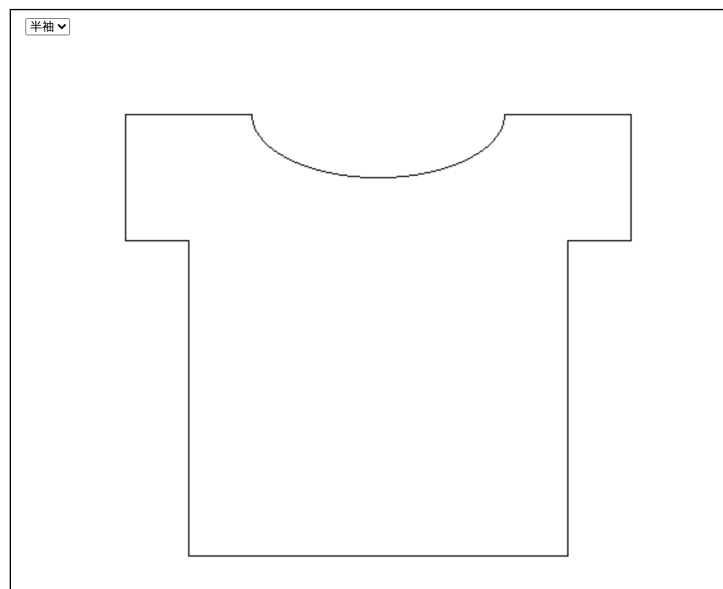


定説: ハンドメイドは全部自分で作るもの  
逆説: 大変な作業部分を手伝うことで、ハンドメイドを始めやすく

身体データを測定して送信



システムに身体データを入力  
型紙データを出力



自宅に届く



# 3C分析

## 顧客

服作り初心者  
興味がある人

## 競合

型紙本・型紙サイト  
代行サービス  
教室・ワークショップ  
メルカリ

## 自社

SWOT分析へ

## Strength

---

- ・利用の気軽さ
- ・型紙がピッタリ
- ・作成時間の短縮

## Weakness

---

- ・知名度のなさ
- ・技術が未熟
- ・市場規模の狭さ

## Opportunity

---

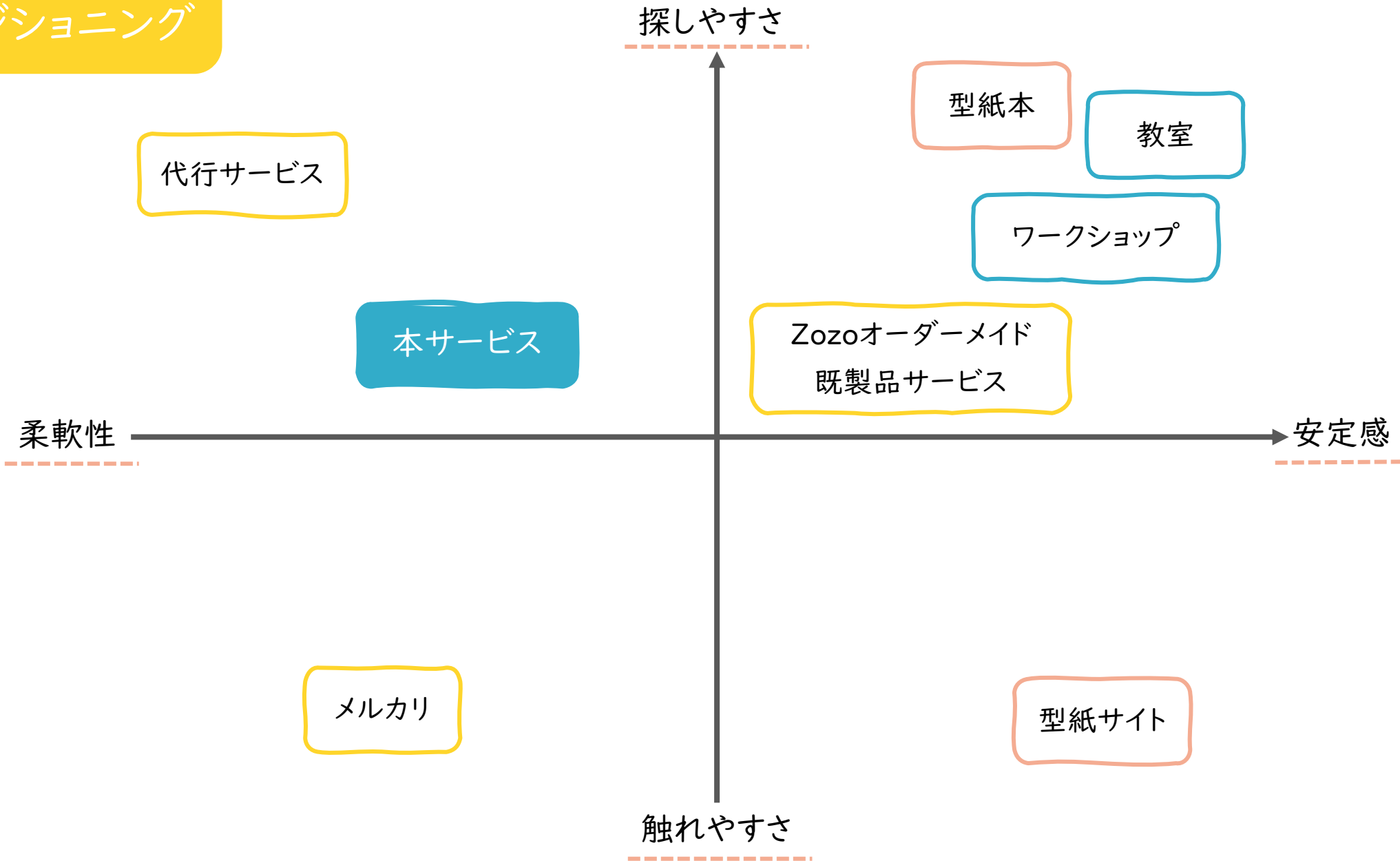
- ・保育園/幼稚園の手作り文化
- ・子供への愛情表現
- ・コスプレ文化
- ・ライブ文化
- ・手作りに特化したサービスがない

## Threat

---

- ・メルカリの台頭
- ・ブーム衰退の可能性
- ・(日本)人口減少

# ポジショニング





# USP

1

自分にピッタリの型紙ができる

2

スマホ1つで始められる

3

生地もセットで購入できる

## 対象

ハンドメイド初心者

初心者＝型紙を書けない・書く気力がない人

- ・保育園、幼稚園児の親
- ・ライブ：観客
- ・コスプレ：手作りしたい派
- ・単純にハンドメイドに興味ある人

## Product

---

- ・オーダーメイド型紙ネットサービス
- ・布の販売

## Price

---

- ・1つの型紙あたり 750円前後
- ・型紙の種類によって変動予定

## Place

---

- ・スマホアプリで情報送信
- ・型紙を自宅へ送付orデータの販売

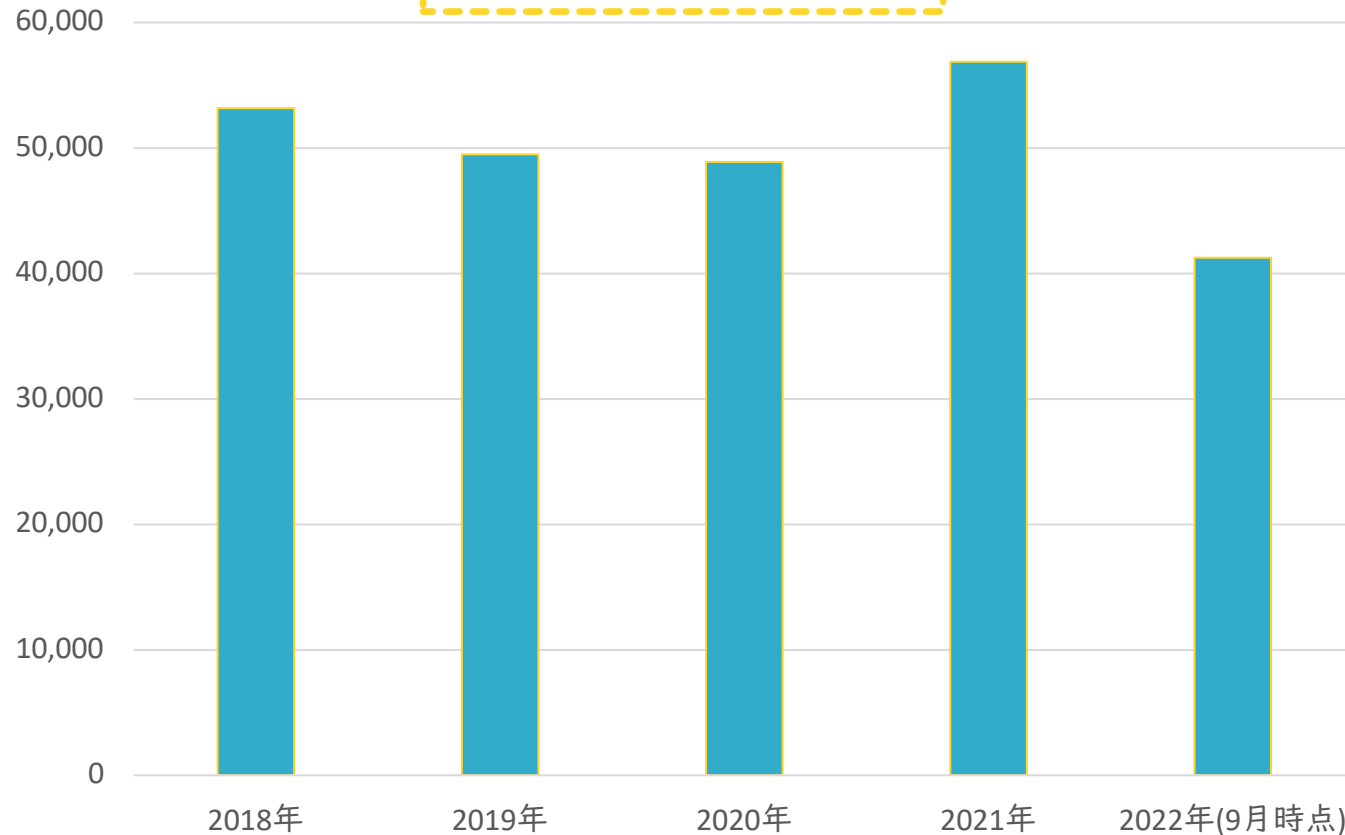
## Promotion

---

- ・服作りに関わるコミュニティ内での口コミ
- ・子供関係のコミュニティへのアプローチ  
(幼稚園・保育園・小学校に宣伝、春に注力)
- ・フリーマーケットイベントへの参加
- ・SNSのインフルエンサーとのコラボ  
(tiktok: 自動で関連動画流れてくる、instagram:  
ハンドメイド作家、ハロウインの時期に流れてくる)

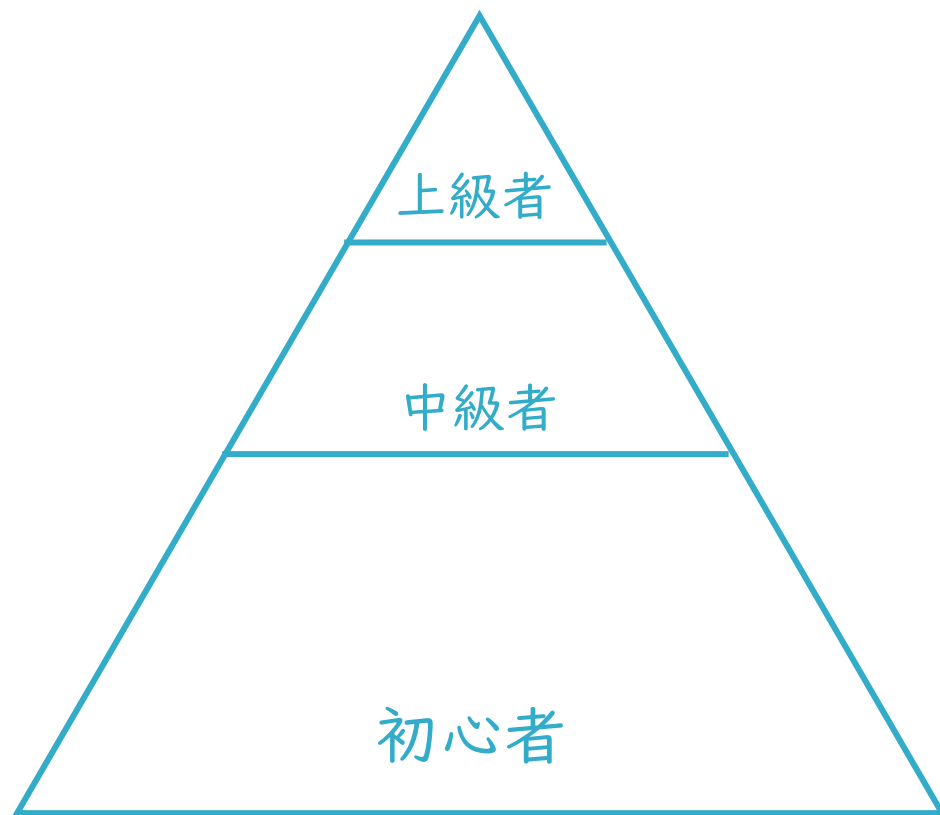
# フェルミ推定

## 家庭用ミシン販売台数



平均して  
約52000台/年  
売れると仮定

※経済産業省生産動態統計調査 / 経済産業省生産動態統計 / 年報 機械統計編 2020年 年報



初心者=全体の6割と仮定

$$= 520000 * 60 / 100$$

$$= 31200 \text{ 台/年}$$

## 損益計算

一人当たりの利用金額  
 $750 \times 2 = 1,500$

×

利用回数予想  
 $31,200 \times 1/5 = 6340$  (世帯)  
 $6340 \times 2 = 12,480$  (回)

=

売上高予想

**18,720,000**

---

純利益 = 2,676,960

固定費+変動費 = 16,043,040

---

# 資金面

単位:円

売上高	純利益 (円)	固定費	変動費
18,720,000	2,676,960	サイト開発料 0 (内製)	雑費 (備品購入) 100,000
一枚の販売価格	利益率(%)	型紙システム	
平均 750	14	開発料 (100万円/3年)	
原価 45	損益分岐点	サーバー構築費 (100万円/3年)	
一回の購入 2枚	16,525,343	サーバー保守費	480,000
	売上原価	人件費	6,758,400
一回の客単価 1,500	模造紙		
	352,240		
送料(顧客負担) 500	粗利	設備費プリンター(減価償却) ¥180,000/5年	36,000
	18,367,760	機材管理費 (保守)	84,000
		オフィス(光熱)費 シェアオフィス借りる、光熱費込 55000*12ヶ月	660,000
		税金 (売り上げの37%)	6926,400
		total	1560800

# 資金調達

単位：円

自己資金

1,000,000

金融機関等からの借入

4,500,000

政府・地方自治体補助金

1,000,000

クラウドファンディング

1,000,000

**total**

**7,500,000**

# アンケートより

(30~40代の女性12人)

回答者の **2/3** が **本サービスを利用したい** と回答



子供用ファッション小物、大人向けレディースに需要ありそう!

自宅まで郵送が便利!



裁縫の解説動画の展開や布のセット販売を希望!

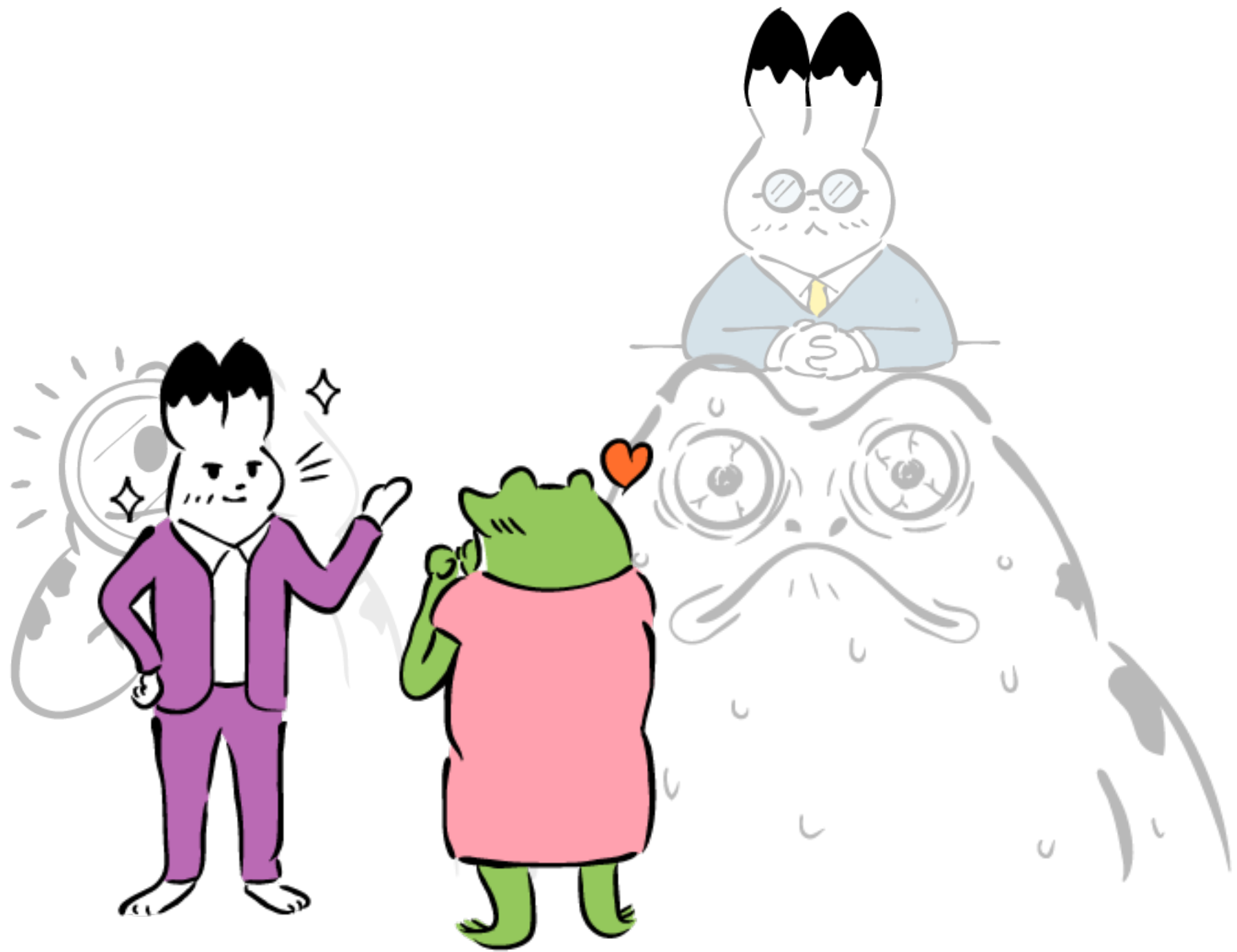


# ハンドメイドは本来楽しい!

それを難しいからと諦めるのは勿体無い!

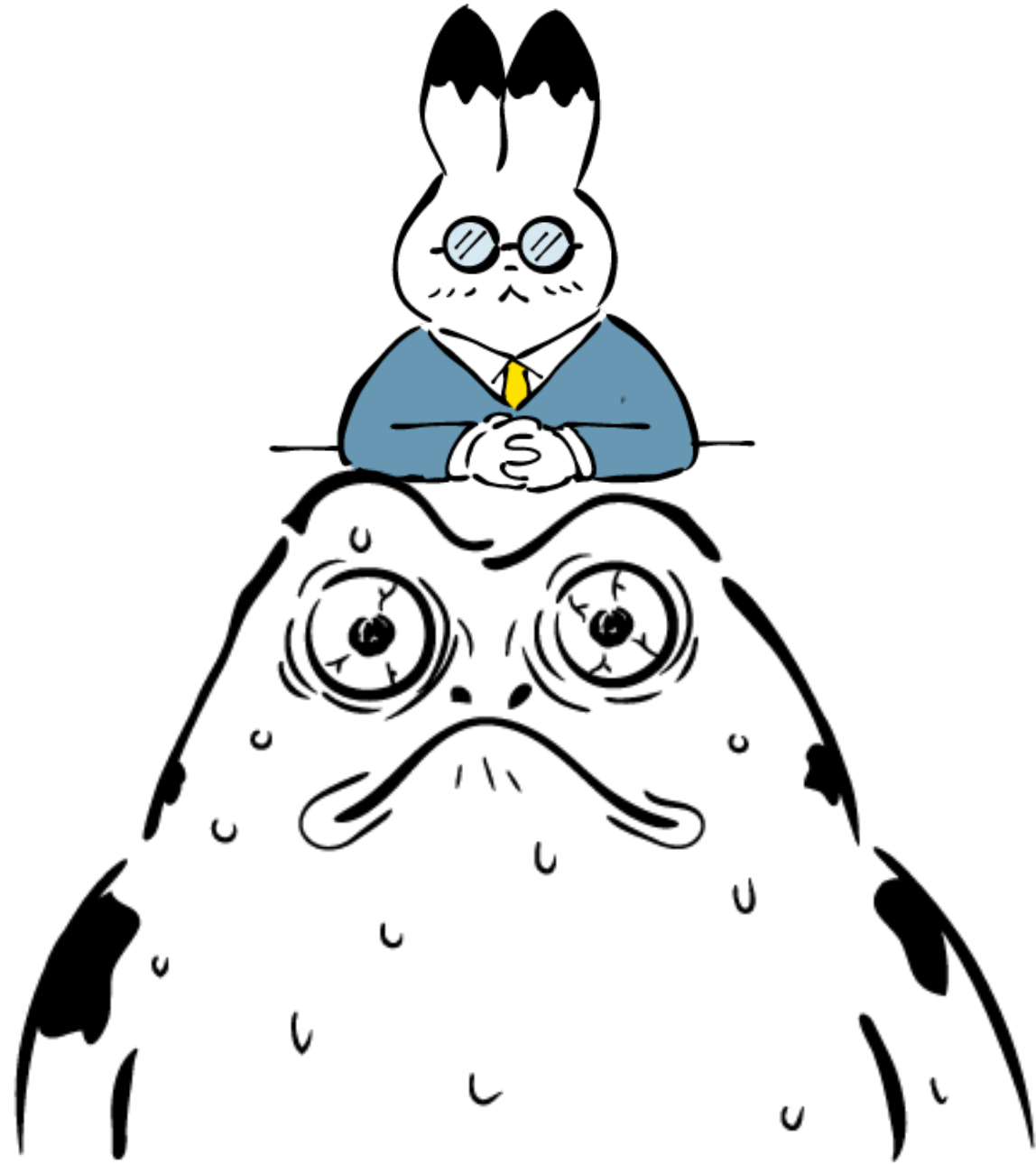
La Costuraがハンドメイドを行う全ての人々の背中を押す存在になります!







つなぎ



アンケートより

(裁縫をする30~40代の女性12人)

回答者の**3/4**は**型紙作りを困難**に感じる

→そのうち**80%**は**型紙のサイズ調整が難しい**と回答

企業名

La Costura

代表者

杉野 真央

取り扱う商品

型紙

想定される取引先

布メーカー・配達会社・イベント参加先・教育機関(幼稚園・保育園)

従業員数(正社員・アルバイト)

正社員4人

ノウハウスキル

型紙システム

創業動機

ハンドメイドをやりたい人が一定数いる中、型紙の作成は特別なスキルが必要なことからハードルが高かった。  
従来ハンドメイドは自身で全てやるものという概念があったが、型紙サービスを開始する事によってハンドメイド初心者の最初の一步を背中を押したいと考えた。

取り扱い商品・サービス

子供に服作ってあげたかったり、初めて服作りに挑戦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一つで簡単にできる型紙サービス。

誰に対して

20~40s: 子供の親世代or趣味につき込む世代  
※所得は低すぎない、こだわりを持って人、作る思い出を大切にしたい

何を

オンライン型紙サービス

どのように

サイトからの情報発信

売上計画

(一人当たりの利用金額 $750 \times 2 = 1,500$ )  $\times$  (利用回数予想 $31,200 \times 1/5 = 6340$  (世帯)  $6340 \times 2 = 12,480$  (回)) = 売上高予想 18,720,000

売上原価計算

45円

資金計画

銀行融資・自己資金、ベンチャーキャピタルからの出資  
補助金・助成金、親族・知人からの借入

セールスポイント

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、  
生地もセットで購入できる、  
型紙サービスという、ハンドメイドの最初の一步を手助けする新ビジネスです。



## 販売ターゲット・戦略

服作り初心者・興味ある人  
(最初のターゲット: 子供の親世代、サブターゲット: 趣味に注ぎ込む世代)

服作りに関わるコミュニティ内での口コミ・子供関係のコミュニティへのアプローチ  
(幼稚園・保育園・小学校に宣伝、春に注力)・フリーマーケットイベントへの参加  
・SNSのインフルエンサーとのコラボ

価格

750円

流通

・サイトから情報送信(いずれはアプリも導入)  
・データの販売

競合の分析

→ポジショニングマップ

取引先

布メーカー・服飾工場

仕入れ先

アスクル・モノタロウ

外注先

ない

# STP分析

## Segment

服作り初心者  
興味ある人



## Target

20~40代  
子供の親世代  
趣味に注ぎ込む世代



## Position

ポジショニングマップへ



## Product

---

- ・オーダーメイド型紙ネットサービス
- ・布の販売

## Price

---

- ・1つの型紙あたり 750円前後
- ・型紙の種類によって変動予定

## Place

---

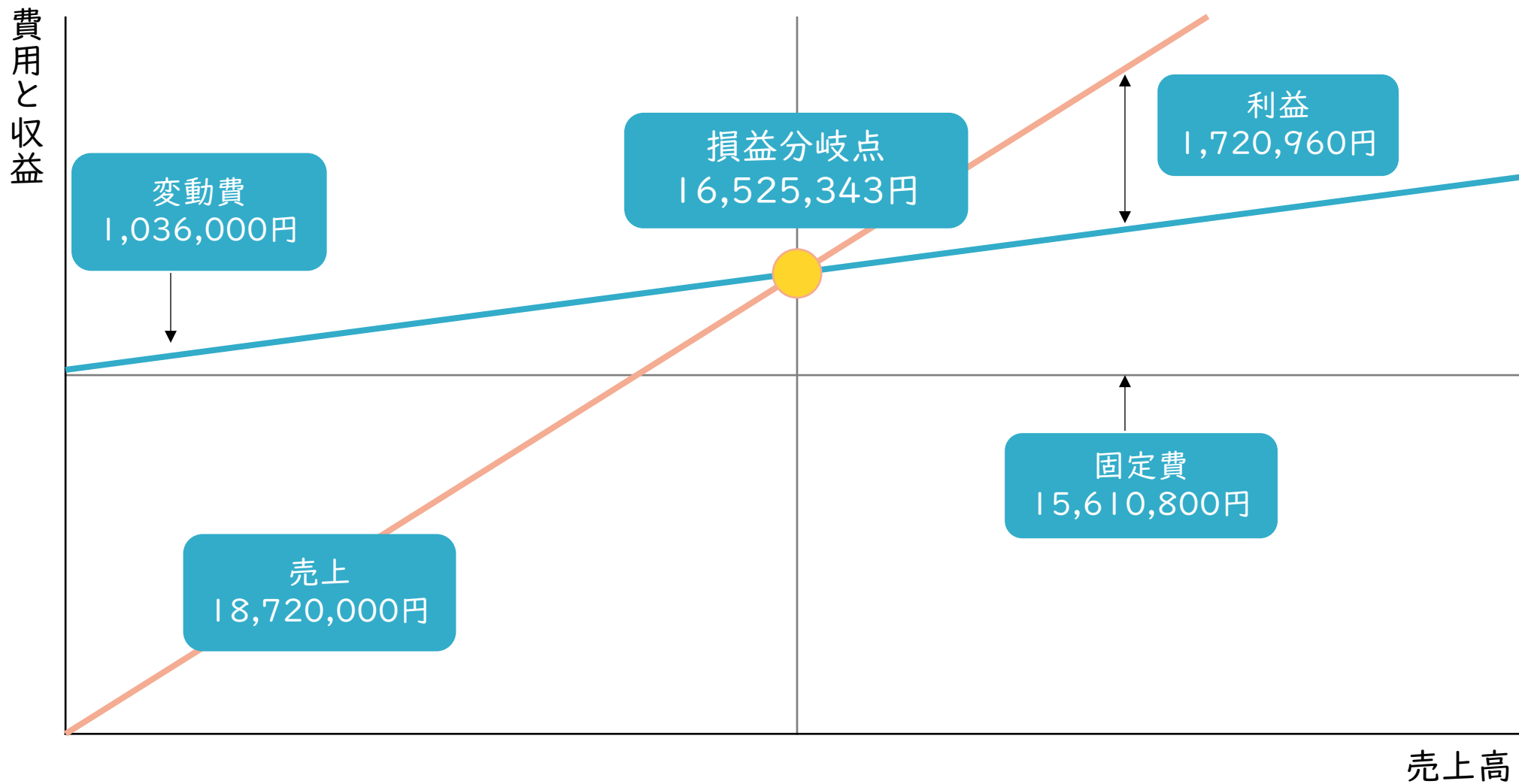
- ・スマホアプリで情報送信
- ・出力した型紙を自宅へ送付  
orデータの販売&利用者がプリントアウト

## Promotion

---

- ・服作りに関わるコミュニティ内での口コミ
- ・子供関係のコミュニティへのアプローチ  
(幼稚園・保育園・小学校に宣伝、春に注力)
- ・フリーマーケットイベントへの参加
- ・SNSのインフルエンサーとのコラボ  
(tiktok:自動で関連動画流れてくる、instagram:  
ハンドメイド作家、ハロウインの時期に流れてくる)

# 損益分岐点



# 今後の見通し

単位:円

項目	創業当初	1年~3年後	3年後以降
売上高	8,802,000	16,503,750	18,720,000
調達した資金	7,500,000	-	-
売上原価	333,200	499,800	656,880
経費	人件費	6,758,400	6,758,400
	家賃	660,000	660,000
	支払利息	1.03%	1.03%
	その他(税金)	3,256,740	6,106,387
	経費合計	1,263,000	600,000
利益	-3,469,340	1,879,163	3,154,320
利益率 (%)	-39.4	11.4	16.9