

# 成長戦略分野への取組み

## 創業支援への取組み

### 創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資は年間2万6千先にのびります

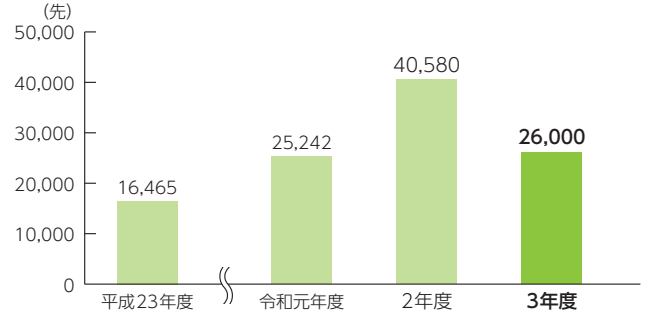
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

#### ● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和3年度の創業前及び創業後1年以内の企業への融資実績は26,000先となりました。

創業企業への融資を通して、年間約8万3千人の雇用が創出されたと考えられます。

創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資実績(先数)の推移



#### 【雇用創出効果】

26,000先 × 平均従業者数3.2人<sup>(注)</sup> = 83,200人

(注)日本公庫「2021年度新規開業実態調査」による創業時点での平均従業者数です。

#### ● 女性・若者・シニア起業家への支援

女性の日常生活のなかで感じた小さな「気づき」をもとにした創業、若者ならではの斬新なアイデアを活かした創業、シニアならではの長年の経験を活かした創業など、経済社会が多様化するなかで、創業の裾野が広がっています。このような女性・若者・シニア起業家の皆さまについても積極的に融資を行っています。

#### 女性・若者・シニア起業家への創業融資実績(先数)

女性層  
令和3年度  
6,077先

若年層(35歳未満)  
令和3年度  
7,889先

シニア層(55歳以上)  
令和3年度  
2,509先

(注)女性の若者層及びシニア層は、女性層ともう一方の層で重複して計上しています。

### 女性起業家への融資事例 ～糖質コントロールが必要な方にも安心して食べられるスイーツを～

D社は、糖質オフスイーツなどを製造販売する事業を展開。管理栄養士の資格をもち、糖尿病の経験がある代表者が、自身で糖質制限の辛さを経験したことをきっかけに、糖質コントロールが必要な方にも安心して食べられるスイーツをつくりたいとの思いで創業した。有名パティシエのもとで学んだ確かな技術を駆使し、糖質を抑えながらもおいしいスイーツを日々研究・開発している。最近では病院での栄養指導も受託するなど、順調に事業を拡大している。

当事業は、創業時に店舗改装費等の設備資金を融資した。



D社の商品

### 若者起業家への融資事例 ～地方の生産者と消費者の架け橋に～

E社は、代表者が移住した先で青果類の小売・卸売事業を展開。代表者は過去に同地域で地域おこし協力隊として活動。自身の出身地の特産品を販売したところ、人気商品となったことをきっかけに、各地の生産者と消費者とをつなぐ事業をしたいと考え創業した。各地の農家を訪ね歩き、生産者こだわりの農産物や加工品を直接仕入。店舗は気軽に立ち寄りやすい雰囲気とし、来店客にはそれぞれの商品の持つストーリーや価値をじっくりと時間をかけて伝えることで、ファンを増やしている。

当事業は、店舗改装に必要な設備資金及び商品の仕入等の運転資金を融資した。



E社の商品

## シニア起業家への融資事例 ～地域活性化を目的に地元特産品を活用～

F社の代表者が暮らす地域は、果物のビワが特産品。専業主婦であった代表者は、生産者の高齢化を背景に耕作放棄地が増加している現状に危機感を感じ、ビワの果実や葉を使った石鹸やお茶などの加工商品を製造・販売する事業を創業した。創業時に県のビジネスプランコンテストに参加し、賞を受賞。当事業は、民間金融機関と協調し、商品を製造するための材料仕入資金等を融資した。



ビワを活用したF社の商品

## 女性・若者向け創業相談ウィークの開催

創業に興味関心があるものの、一步を踏み出せない女性・若者や創業希望者向けに、平成28年度より「女性・若者向け創業相談ウィーク」を開催しています。

創業前に役立つセミナーや個別相談会を通じ、創業を身近に感じていただくためのイベントです。

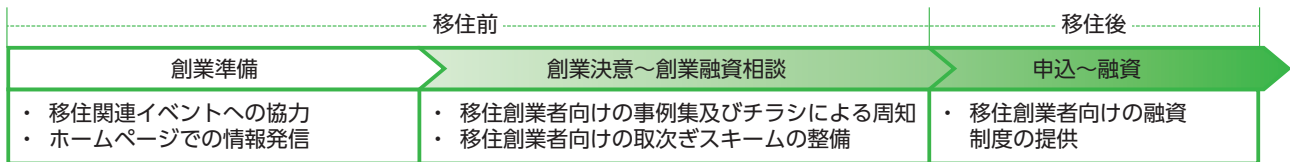
令和3年度は新型コロナウイルス感染症の感染状況を考慮して、11月にオンライン形式で開催しました。1,593名の皆さまにご参加いただき、参加者満足度は9割を超えました。



### ● 移住創業への支援

日本公庫の全国152支店のネットワークを活かし、都市部から地方へ移住して創業を目指す皆さまに対して、移住前から移住後まで起業ステージに応じた支援に取り組んでいます。

【日本公庫の移住創業支援の全体像】



### ● スタートアップの事業化支援

大学発ベンチャーといったイノベーションの担い手であり、革新的なアイデアや独自性で新たな価値を生み出し、急激な成長を目指すスタートアップの事業化に向けて、金融機関による資産査定上「借入金」ではなく「自己資本」とみなすことができる「資本性ローン」等により、資金面・情報面の両面から支援しています。

## スタートアップへの融資事例 ～水道代替に向けた取組みを支援～

G社は、「誰でもどこでも水の自由を」をモットーに、従来からある浄水場等の水インフラ(水道)ではなく、小規模で自律分散型の水インフラを提供する企業。高い技術力を背景に他社では模倣できない水再生に関するコア技術を確認し、水道に代わる小規模で自律分散型の水インフラを開発。また、どこでも設置可能であるだけでなく、高い節水効果や水質の維持も可能である。これまでにポータブル型の水再生処理プラントや自動手洗い機等をリリースしており、災害現場におけるシャワー入浴や商業施設・飲食店の入り口での手洗い等、さまざまな用途での活用が期待される。

当事業は、ポータブル型水再生処理プラントの研究開発にかかる運転資金を融資した。



G社のポータブル型水再生処理プラント

## お客さまからのご相談をお受けする体制を強化しています

### ● 「創業サポートデスク」を全国152支店に設置

創業予定のお客さまには、「創業サポートデスク」において、専任の担当者が創業計画書の作成についてのアドバイスや創業に関するさまざまな情報提供を行っています。

### ● 「創業支援センター」「ビジネスサポートプラザ」を全国各地に設置

「創業支援センター」では各地域の創業支援機関などと連携し、創業前、創業後のさまざまなステージのお客さま向けに各種セミナーを開催するなど、タイムリーな支援を行っています。「ビジネスサポートプラザ」ではじっくりとしたご相談を希望される創業をお考えの方などを対象に、予約制の相談を実施しています。

## 融資等により企業の成長・発展に貢献しています

平成元年以降(1989年～)に上場した企業のうち、384先が当事業との取引を経て株式を公開しています。

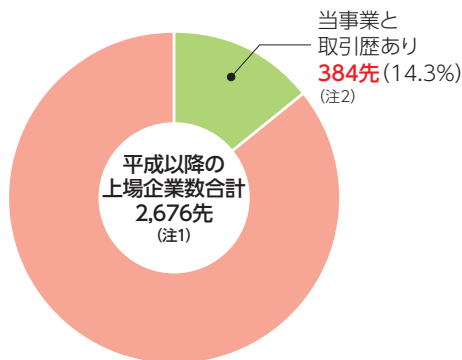
代表的な新興企業向け株式市場である東証グロース市場に上場している企業のうち、約1/4の企業について取引歴が確認でき、当事業による創業・成長期の企業への支援が一定の成果を生んでいると考えられます。

### 当事業との取引を経て株式公開を果たした企業例

企業名	店舗・ブランド名	設立年	上場年 (注1)	取引所 (注1)
バルミュダ(株)	BALMUDA	2003	2020	東証グロース
(株)スペースマーケット	SPACEMARKET	2014	2019	東証グロース
(株)ブシロード	カードファイト!! ヴァンガード 新日本プロレスリング	2007	2019	東証グロース
Sansan(株)	Sansan	2007	2019	東証プライム
(株)串カツ田中ホールディングス	串カツ田中	2002	2016	東証スタンダード
(株)ホットランド	築地銀だこ	1991	2014	東証プライム
(株)鳥貴族(注2)	鳥貴族	1985	2014	東証プライム
(株)ジンスホールディングス	JINS	1988	2006	東証プライム
(株)ビックカメラ	ビックカメラ	1978	2006	東証プライム
(株)ペッパーフードサービス	いきなりステーキ	1970	2006	東証プライム
テンプスタッフ(株)(注3)	テンプスタッフ	1973	2006	東証プライム
ブックオフコーポレーション(株)(注4)	BOOK・OFF	1991	2004	東証プライム
(株)ヴィレッジヴァンガードコーポレーション	VILLAGE/VANGUARD	1998	2003	東証スタンダード
(株)セリア	Seria	1987	2003	東証スタンダード
フューチャー(株)	FUTURE	1989	1999	東証プライム

(注1) 上場年は初上場の年、取引所は現在上場している主な取引所 (注2) 現在は、持株会社である(株)鳥貴族ホールディングスが上場  
(注3) 2017年にパーソルテンプスタッフ(株)へ商号変更。現在は、持株会社であるパーソルホールディングス(株)が上場  
(注4) 現在は、持株会社であるブックオフグループホールディングス(株)が上場

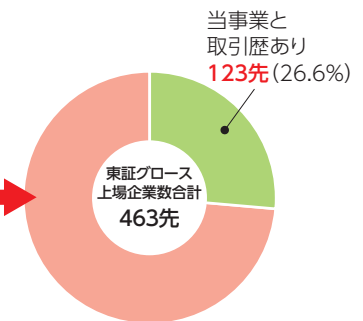
### 当事業と取引歴を有する上場企業(平成以降)



### 当事業と取引歴を有する上場企業(平成以降・市場別詳細)

(単位: 先、%)

	上場企業数	うち国民事業取引先	各市場におけるシェア
東証プライム	1,024	109	10.6
東証スタンダード	1,069	125	11.7
東証グロース	463	123	26.6
その他	120	27	22.5
合計	2,676	384	14.3



(注1) 平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和4年4月4日時点で株式を公開している企業の総数(当事業調べ)。  
(注2) (注1)のうち、過去に当事業と取引があったことを確認できたもの(当事業調べ)。

## 若年層の創業マインドを育成しています

若年層の創業マインドの向上を図り、将来的な起業家を育成する取り組みをしています。

### 高校生ビジネスプラン・グランプリの開催

日本公庫では、ビジネスプランを作成する過程を通じ、自ら未来を切り拓いていける力を養うことを目的として、平成25年度から「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しています。「第9回高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、353校、3,087件の応募がありました。全国の創業支援センターが中心となって249校の学校に出張授業を実施し、ビジネスプランの作成サポートを実施しました。

令和4年1月に行われた最終審査会ではファイナリスト10組による白熱したプレゼンテーションが繰り広げられました。宮城県農業高等学校の「#ZEROマイプラ」がグランプリを獲得し、多くのメディアからも注目されました。また、ビジネスプランの発表に臨む高校生に対して、岸田内閣総理大臣からビデオメッセージが寄せられました。

#### 〈第10回 高校生ビジネスプラン・グランプリ〉

令和4年8月23日～9月28日 応募受付期間 ※郵送による応募の場合は9月21日(必着)

令和4年12月上旬 ファイナリスト10組(最終審査会参加者)発表

令和5年1月8日 最終審査会・表彰式の開催

●詳しくは日本公庫ホームページをご覧ください。また、高校生ビジネスプラン・グランプリ

Facebookページ及びInstagramページでは最新情報を随時更新しています。

高校生ビジネスプラン・グランプリHP  
(<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>)



高校生ビジネスプラン・グランプリFacebookページ  
(<https://www.facebook.com/grandprix.jfc/>)



高校生ビジネスプラン・グランプリInstagramページ  
([https://instagram.com/grandprix\\_kouko/](https://instagram.com/grandprix_kouko/))



第9回グランプリを受賞した宮城県農業高等学校の皆さん



岸田内閣総理大臣からのビデオメッセージ

# 事業再生支援への取組み

## 事業再生を図る小規模事業者の皆さまを支援しています

全国152支店に再生支援専任者を置き、一時的な元金の返済猶予や割賦金の減額など、返済条件の緩和のご相談に柔軟に対応しています。また、事業再生に関連する融資制度、経営課題の解決に向けたアドバイスや経営改善計画書の策定支援等を通じて、地域金融機関や公的再生支援機関等と連携しながら、経営の立て直しを図る皆さまを支援しています。

### 経営状況自己診断ツール「シグナル」

長期化するコロナ禍において、事業継続の可能性を高めるためには、平時から経営状況を点検し、事業変調の兆しを早めに察知することが重要です。日本公庫では、経営状況を自己診断できるチェックノート「シグナル」をご用意しています。

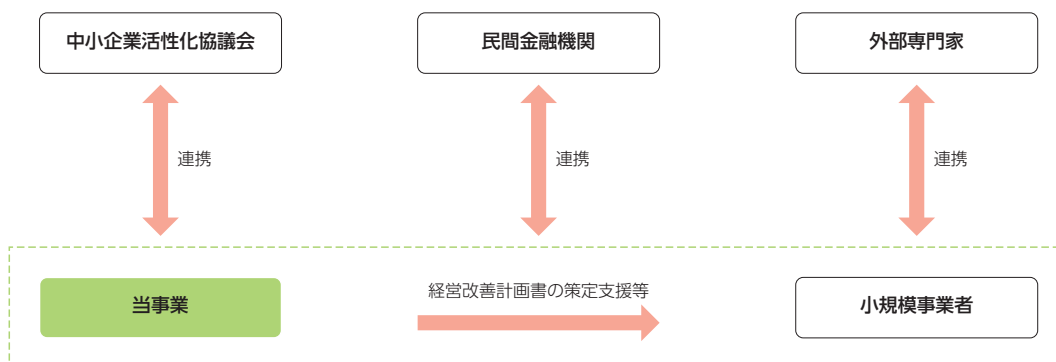
「シグナル」は、事業変調を来す前に起こりやすい事象のチェックリストを9業種ごとに設けており、その結果をレーダーチャートにすることで、経営上の「気付き」を簡単に見える化することができるツールです。



### ● 関係機関との連携

地域の中で事業再生を進めるため、民間金融機関、中小企業活性化協議会及び外部専門家等と連携を強化しています。中小企業活性化協議会と連携したお客さまの経営改善計画書の策定支援や民間金融機関と協調した長期資金の融資などに取り組み、関係機関一体となってお客さまの経営改善を支援しています。

#### 関係機関と一体となった事業再生



### ● 「資本性ローン」による支援

財務基盤強化につながる「資本性ローン」及び「新型コロナウイルス対策資本性劣後ローン」を活用し、経営の立て直しを図るお客さまを支援しています。

### 「資本性ローン」の概要

資本性ローンは、経営の立て直しを行う際に必要となる安定資金の確保と同時に、財務基盤の強化を図ることができる制度です。「資本性ローン」及び「新型コロナウイルス対策資本性劣後ローン」の特徴として、「期限一括返済」、「業績に応じた金利設定」、「金融機関による資産査定上、自己資本とみなすことができる」があげられます。期限一括返済かつ業績に応じた金利設定のため、月々の資金繰り負担を軽減することができ、業績低迷時には利息負担を減らすことができます。また、本制度による借入は、金融機関による資産査定上自己資本とみなすことができるため<sup>(注)</sup>、金融機関にとっては、借入前より支援しやすい状況になります。

(注) 自己資本とみなせる額は、借入残存期間が5年未満になると一定の割合で減額します。

# 事業承継支援への取組み

## 小規模事業者の皆さまの事業承継を支援しています

経営者の高齢化が進む中、小規模事業者が培ってきた技術・ノウハウ等の貴重な経営資源が円滑に引き継がれるよう、資金面・情報面の両面から事業承継を支援しています。

### ● 事業承継に取り組む方への融資

株式、事業用資産の取得に必要な資金や後継者育成等の事業承継の準備に必要な資金等、事業承継に取り組む小規模事業者の皆さまが必要とされる多様な資金需要に対応しています。

### 事業承継に取り組む小規模事業者への融資事例

H社は、住居や駐車場等で使用する監視カメラ、工作機械の故障原因を特定できる小型カメラ等の企画・開発を行っている法人。

創業者（前代表者）は、後継者不在のため、事業承継・引継ぎ支援センターに後継者探しを依頼。その結果、独立を模索していた電気設計技術者（現代表者）に出会い、日本公庫が、現代表者にH社株式を取得する資金の融資を行って、第三者承継が実現した。

現代表者は、承継までの間、引継ぎ等のためH社に従事し、創業者と一緒にサーモグラフィ（非接触型検温装置）を開発。新たな商品の取扱いを開始することにより、コロナ禍による厳しい経営環境を乗り越えようとしている。



H社の前代表者と現代表者

### ● 経営者の意識喚起の取組み

事業承継の円滑化には第三者承継の推進が必要ですが、小規模事業者には、第三者承継にネガティブな印象を持つ方や、「小規模事業者は第三者承継の対象とならない」と考えている方も少なくありません。

経営者の意識を喚起し、第三者承継に取り組みやすくなる機運を醸成するため、事業承継診断や成功事例の発信、動画の制作、関係機関と連携したイベントの開催等に取り組んでいます。

### 経営者の意識喚起ツール

#### 事業承継診断シート



事業承継の準備状況や課題を簡単に確認できるチェックシート

#### つなぐノート



事業承継に向けた取組みを検討できるワークブック

#### ゆずるノート



第三者承継に関する基礎知識の習得、譲渡方針等を検討できるワークブック

#### 事業承継事例集「ギフトvol.2」



第三者承継に至った経緯や事業承継のメリット等を紹介する冊子

### 支援機関と連携した取組み

商工会議所・商工会、民間金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関と連携して、第三者承継のメリット等を幅広く発信しています。

令和4年5月には、各地域における円滑な事業承継を一層支援していくため、全国商工会連合会と「事業承継支援に関する連携協定」を締結しました。



連携協定締結式の様子

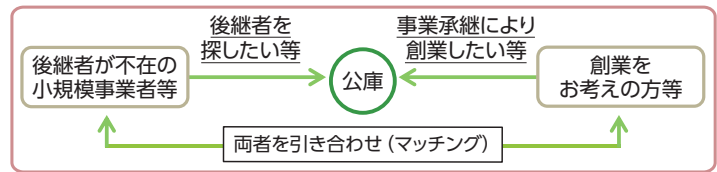
## ● 承継先の確保支援

後継者不在の小規模事業者等の承継先確保を支援しています。

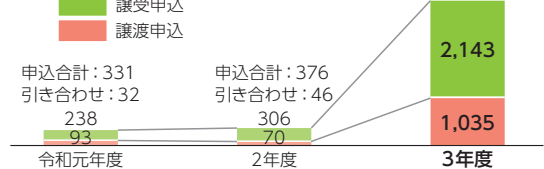
### 事業承継マッチング支援

「事業承継マッチング支援」は、後継者不在の小規模事業者等と創業希望者等を引き合わせ、第三者による事業承継を支援する取組みです。

令和元年度、東京都内で試行的に開始し、令和2年度から全国規模で実施しています。経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響等により、後継者不在の小規模事業者等からの相談が増えており、令和3年度の事業承継マッチング支援実績は、申込が3,178件（前年度比845%）、引き合わせが245件（同533%）となりました。



事業承継マッチング支援実績  
(件)



ホームページでも  
ご覧いただけます



### 事業承継マッチング支援の成約事例

譲渡側は、小学生から高校生までを対象とする創業50年超の学習塾（個人企業I氏）。経営者は高齢で、後継者が不在のため、日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録。学習塾の歴史と、のれんを託せる先への譲渡を希望していた。一方、譲受側は、海外で教員（青年海外協力隊）として活動後、帰国して個別指導学習塾の教室長として勤務（創業希望のJ氏）。自身の勤務経験を活かした分野での事業の譲受を検討していた。

日本公庫は、I氏から、事業の譲渡に関する希望について丁寧にヒアリングし、複数の承継先候補を紹介。I氏は、日本公庫のサポートを受けながら、複数の譲受希望者とのトップ面談や条件交渉を経て、令和4年2月、J氏と事業譲渡契約を締結した。



I氏とJ氏の契約締結の様子の様子

## ● 「継ぐスタ」の支援

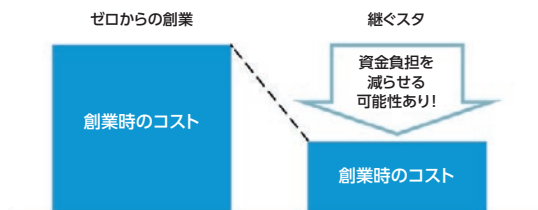
ゼロからスタートする従来型の創業（ゼロスタ）に対し、事業を受け継ぐ形での創業に「継ぐスタ」と名称を付け、「継ぐスタ」に取り組む皆さまを支援しています。

### 「継ぐスタ」の特徴

「継ぐスタ」は、従来型の創業（ゼロスタ）と異なり、既存の設備や技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことで、創業時のコストが軽減でき、安定した経営を実現できる可能性があります。

#### 継ぐスタの特徴

既存設備の活用により、創業時のコストを軽減



技術・ノウハウ等の承継により、安定した経営を実現



### 「継ぐスタ」支援のイベント開催

「継ぐスタ」の普及を図るために、「継ぐスタ応援セミナー」等のイベントを開催しています。令和3年度は、「継ぐスタ」の実現と、その後の円滑な経営に必要な知識習得をサポートするために、オンライン講座「継ぐスタ・スクール」を初開講しました。

#### 継ぐスタ応援セミナー



「継ぐスタ」の意義やメリットを伝えるセミナーの開催



#### 継ぐスタ・スクール

令和3年8月から9月に、全5日間のカリキュラムで開催。「継ぐスタ」に役立つ充実した講義に加え、「継ぐスタ」実践者の経験談等をライブ配信

# ソーシャルビジネス支援への取組み

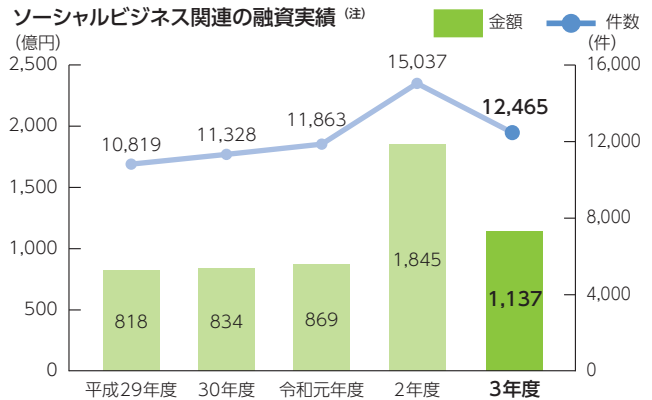
## ソーシャルビジネスを支援しています

高齢者や障がい者の介護・福祉、子育て支援、地域活性化、環境保護など、地域や社会が抱える課題の解決に取り組むソーシャルビジネスの担い手の皆さまを支援しています。

### ● ソーシャルビジネス関連の融資実績

令和3年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、12,465件、1,137億円となりました。

(注)「①NPO法人」「②介護・福祉事業者」「③社会的課題の解決を目的とする事業者(①と②を除きます)」への融資実績(①と②の重複分を除きます)の合計です。



## 「ソーシャルビジネスステーション」による連携・協働の促進

令和3年12月1日、日本公庫ホームページで「ソーシャルビジネスステーション」を開設しました。「ソーシャルビジネスステーション」は、ソーシャルビジネスへの参画を検討する企業を対象に、NPOとの連携・協働関係の構築をサポートするための情報のプラットフォームです。ソーシャルビジネスに関心のある方であれば、経営者・新規事業立ち上げの担当者など、どなたにでもご利用いただけます。



ホームページ  
「ソーシャルビジネスステーション」  
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/sbs/>)

## 「ビジネスプラン見える化BOOK」による事業計画策定の支援

ソーシャルビジネスの活動を持続的に成長させるためには、実現性の高い事業計画を策定して、十分な収益を確保する必要があります。当事業では、事業計画の策定を支援するため、「ビジネスプラン見える化BOOK」(以下、「見える化BOOK」)をホームページで公開しています。

「見える化BOOK」は、事業計画に関わる6つの要素(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)を整理できるワークブックです。ソーシャルビジネスの担い手の皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただけます。



ホームページ  
「ビジネスプラン見える化BOOK」  
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/sakutei.html>)

## ソーシャルビジネス支援ネットワークの取組み

地方公共団体、地域金融機関、NPO支援機関等と連携し、経営課題の解決を支援するネットワークの構築に取り組んでいます。ネットワークを構成する各支援機関の施策・サービスをワンストップで提供するとともに、経営支援セミナーや個別相談会の実施により、法人設立、事業計画の策定、資金調達、人材育成といったソーシャルビジネスの担い手の皆さまが抱える経営課題の解決を支援しています。

令和4年3月末時点のネットワーク総数は110件にのぼります。

### ● ソーシャルビジネス相談月間

令和元年度からの取組みとして、9月～10月の2ヵ月間を「ソーシャルビジネス相談月間」と位置付けています。「ソーシャルビジネス相談月間」の期間中は、ソーシャルビジネス支援ネットワークによる相談会等のイベントを集中的に開催し、ソーシャルビジネスの担い手の皆さまへの相談・支援態勢の充実に取り組んでいます。

(注)令和2年度のソーシャルビジネス相談月間は、新型コロナウイルス感染症の影響により、開催中止となりました。令和3年度以降は、新型コロナウイルス感染症の感染状況を踏まえながら、オンラインイベント等を開催しています。



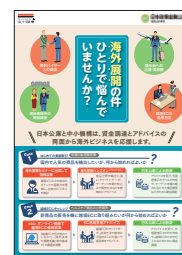
# 海外展開支援への取組み

## 海外展開を図る小規模事業者の皆さまを支援しています

海外展開に関連する融資制度や情報提供を通じ、海外への販売強化、生産委託、直接投資等に取り組む皆さまを支援しています。

### ● 海外展開を図る小規模事業者の皆さまの支援体制

全国152支店に設置している「海外展開サポートデスク」において、日本貿易振興機構（JETRO）や中小企業基盤整備機構（中小機構）、日本弁護士連合会といった海外展開の支援を行う外部専門家と連携しています。はじめて海外展開する際のアドバイス、海外展示会や商談会情報の提供、現地の法規制や必要な許認可、契約書の内容確認など、皆さまのニーズに応じたきめ細かなサポートを提供できる相談体制を整備しています。



中小機構との連携チラシ



JETROとの連携チラシ

### ● 海外展開に取り組む小規模事業者の皆さまのための各種情報ツール

越境ECに関するアンケート調査・企業事例を掲載した冊子や、輸出時の検討事項を掲載した書き込み型ワークノート等、海外展開に関するお役立ち情報を提供することで、海外展開に取り組む皆さまを支援しています。

#### ■ 海外展開事例集

海外展開に取り組むにあたって、さまざまな課題や検討事項があります。それらに対して、どのように取り組み、解決してきたのかを、実際に乗り越えてきた事業者の方の事例として掲載しています。また、そのときどきの海外展開のトレンドとなるテーマについても特集として掲載しています。

近年、インターネット上で国境を越えて商品・サービスの売買を行う電子商取引（越境EC）が拡大しています。コロナ禍の影響を受け、事業者を取り巻く環境が大きく変わる中、積極的に越境ECにチャレンジする小規模事業者の事例やアドバイスを紹介しています。また、越境ECに関するアンケート調査結果についても特集しています。



海外展開事例集

#### ■ 輸出ノート

これから輸出ビジネスに取り組む事業者向けに、輸出ビジネスを開始するにあたっての検討事項や輸出実務についてまとめた書き込み型のワークノート冊子です。入り口となる情報収集の方法から輸出実務における検討事項までまとめており、課題の整理にもご活用いただけます。



輸出ノート

#### ■ 海外展開支援お役立ち情報（日本公庫ホームページ）

輸出に関する情報や海外展開企業事例等、海外展開に取り組む皆さまにとって有益な情報を提供しています。



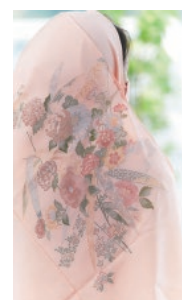
日本公庫ホームページ

## 海外展開に取り組む小規模事業者への融資事例

K社は、日本の着物をリメイクして、ムスリムの女性が宗教上の理由から頭を覆うヒジャブを製造している。地域によってはヒジャブはファッションとして楽しむためにも使われ、華やかな着物ヒジャブはデザイン性が評価され人気を集めている。

同社は自治体や公的機関の支援も活用。英語版自社サイトを立ち上げ、SNSへの英語での発信も積極的に行った結果、テレビ番組やニュースサイトを通じて注目されるようになり、自社ECサイトの認知度が向上した。現在では、欧米や中東、東南アジア向けに商品を輸出している。

当事業は、販路を開拓するための市場調査費用や自社サイト作成費用等にかかる、運転資金の融資を行った。



華やかな着物ヒジャブ