

# 1：補助事業の具体的取組内容

事業者名：株式会社トモノカイ

## (1) 事業再構築要件について

### 【事業再構築の類型】

本事業は、以下の理由より、事業再構築の類型の「新分野展開」に該当します。

図表：本事業が「新分野展開」に該当する理由

要件	該当理由										
製品等の 新規性 要件	<p style="text-align: center;">＜既存事業と新規事業の比較＞</p> <table><tr><th>既存事業</th><th>新規事業</th></tr><tr><td><ul style="list-style-type: none"><li>講師を募集している <b>学習塾と講師アルバイト希望の大学生をマッチングする事業</b>。</li></ul></td><td><ul style="list-style-type: none"><li>以下のように<b>サービス対象・内容を拡大</b>。<ul style="list-style-type: none"><li>契約社員・正社員の<b>社会人求人</b>のマッチング。</li><li>塾講師だけでなく<b>家庭教師</b>のマッチング。</li><li>スキマ時間にできる<b>スポットアルバイト</b>に対応。</li><li>当社エージェントの相談・助言 (<b>有料職業紹介</b>)。</li></ul></li></ul></td></tr></table> <p>① 過去に製造等した実績がないこと</p> <p>既存事業は「講師アルバイトを募集している学習塾と、大学生アルバイトをマッチングする」というサービスですが、新規事業では、以下の求人・求職者のマッチングを行う<b>新サービスを提供</b>します。 <b>これらサービスは過去に実施した経験がない</b>ため要件を満たします。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>契約社員・正社員の求人に対応することで、<b>社会人のマッチング</b>を行う。</li><li><b>家庭教師を求人している企業も、当社サービスを利用</b>できる。</li><li>「来週の日曜日1コマだけ」というような、<b>スキマ時間の求人ニーズに応える</b>。</li><li><b>エージェントが求職者の希望条件に合致する求人を選定・紹介</b>する。</li></ul> <p>② 製造等に用いる主要な設備を変更すること</p> <p>新規事業の実施のため、<b>求人と求職をマッチングする専用システムを開発</b>します。このシステムには、<b>上述した新サービスに対応する機能を搭載</b>します。これは、<b>主要設備の変更になる</b>ため、要件を満たします。</p> <p>③ 定量的に性能又は効能が異なること</p> <p>新規事業で提供するサービスによって、以下のような性能・効能を発揮します。 <b>これは既存事業には無い</b>ものであり、要件を満たします。</p> <table><tr><td>サービス対象(求職者)</td><td>大学生アルバイトだけでなく、<b>社会人も対象</b>となる。</td></tr><tr><td>サービス対象(企業)</td><td>学習塾だけでなく、家庭教師運営会社も対象となる。</td></tr><tr><td>サービス内容</td><td>長期アルバイトだけでなく、スポットアルバイトも紹介する。 さらには正社員・契約社員も紹介する。</td></tr></table>	既存事業	新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>講師を募集している <b>学習塾と講師アルバイト希望の大学生をマッチングする事業</b>。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>以下のように<b>サービス対象・内容を拡大</b>。<ul style="list-style-type: none"><li>契約社員・正社員の<b>社会人求人</b>のマッチング。</li><li>塾講師だけでなく<b>家庭教師</b>のマッチング。</li><li>スキマ時間にできる<b>スポットアルバイト</b>に対応。</li><li>当社エージェントの相談・助言 (<b>有料職業紹介</b>)。</li></ul></li></ul>	サービス対象(求職者)	大学生アルバイトだけでなく、 <b>社会人も対象</b> となる。	サービス対象(企業)	学習塾だけでなく、家庭教師運営会社も対象となる。	サービス内容	長期アルバイトだけでなく、スポットアルバイトも紹介する。 さらには正社員・契約社員も紹介する。
	既存事業	新規事業									
	<ul style="list-style-type: none"><li>講師を募集している <b>学習塾と講師アルバイト希望の大学生をマッチングする事業</b>。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>以下のように<b>サービス対象・内容を拡大</b>。<ul style="list-style-type: none"><li>契約社員・正社員の<b>社会人求人</b>のマッチング。</li><li>塾講師だけでなく<b>家庭教師</b>のマッチング。</li><li>スキマ時間にできる<b>スポットアルバイト</b>に対応。</li><li>当社エージェントの相談・助言 (<b>有料職業紹介</b>)。</li></ul></li></ul>									
	サービス対象(求職者)	大学生アルバイトだけでなく、 <b>社会人も対象</b> となる。									
	サービス対象(企業)	学習塾だけでなく、家庭教師運営会社も対象となる。									
サービス内容	長期アルバイトだけでなく、スポットアルバイトも紹介する。 さらには正社員・契約社員も紹介する。										
市場の 新規性 要件	<p>既存製品等と新製品等の代替性が低いこと</p> <p><b>既存事業と新規事業は、ターゲット、成果物、性能・効能のいずれも異なっており</b>、代替性が低く、要件を満たします。</p>										
売上高 10%要件	<p>新たな製品等の売上高が総売上高の10%以上となること</p> <p>新製品の売上は <b>3年後に総売上の10%以上を占める</b>ため要件を満たします。</p>										

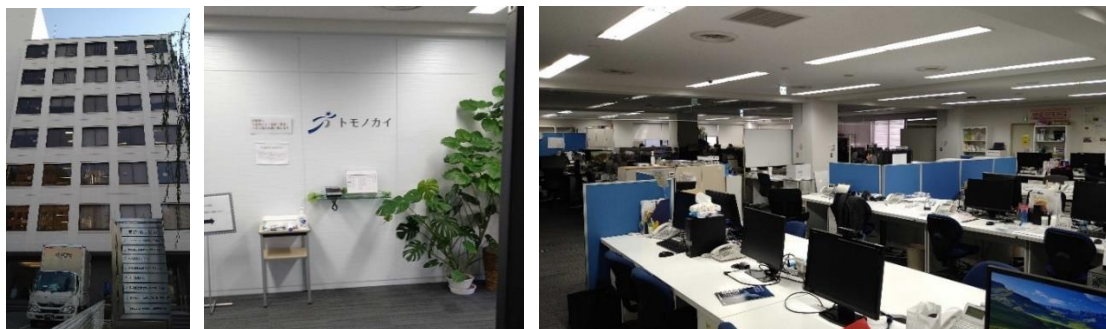
## (2) 具体的な取組の内容

### 【当社について】

当社は 2000 年に設立した教育関係の会社です。当社の前身は 1992 年に東京大学の有志で結成した教育サークルで、東大生を家庭教師希望のご家庭に派遣する事業を行っていました。その後、2000 年に当時の総責任者であった現代表が、株式会社を設立し本格的に事業展開することとなりました。

東大・早大・慶大といった難関大学の学生が当社に登録し、家庭教師を希望するご家庭に派遣する「家庭教師紹介事業」からスタートし、学習塾の講師アルバイトを紹介する「塾講師求人広告事業」、私立の中学校・高等学校の学生に対する「放課後学習支援事業」、授業の副教材を制作・販売する「教材制作販売事業」など、「教育」を柱として事業を拡大してきました。

図表：当社の様子と主な事業内容



家庭教師紹介事業	登録している家庭教師(大学生)を希望するご家庭に紹介する事業。
塾講師求人広告事業	学習塾の講師求人を大学生に紹介・マッチングする事業。
学習デザイン事業	私立学校で放課後に実施する自習や教育プログラムを提供する事業。
教材制作販売事業	学校の授業で使用する教材(副教材)の制作・販売を行う事業。

#### 【事業再構築に取り組む事業分野について】

本事業では、このうち「塾講師求人広告事業」についての新サービスに取り組みます。

既存サービスは「講師を募集している学習塾」と「講師アルバイトを探している学生」をマッチングして、仲介手数料をいただくというものです。「塾講師ステーション」というサイト名で、全国の学習塾と大学生をマッチングすることができます。同サイトは、講師専門の求人マッチングサイトとしては日本一の登録件数を誇っており、学研やリクルートといった大手企業を相手に負けないサービスを提供しています。

図表：当社が運営している「塾講師ステーション」

▶ 東京都の塾講師バイト・アルバイト

この条件にマッチする求人 **2980**件

エリアから探す

路線・駅から探す

選択中：関東、東京都

雇用形態 ▼指定しない ▼指導形態 ▼指定しない ▼と ▼指定しない ▼

勤務日数 ▼指定しない ▼勤務期間 ▼指定しない ▼ 短期OK

フリーワード フリーワード検索

特徴から選択 ☐私塾OK ☐置きスーツOK ☐髪型可 ☐交通費支給 ☐経験者時給優遇あり ☒その他条件を追加

リセットする 条件保存

検索する

☐塾ブランドごとにまとめて表示

講師の85%が「居心地が良い」安心して長く働けます！学生・社会人ともに活躍中！

学生/社会人ともに採用 地域密着型 設立30年以上 名門・難関に強い

総合満足度

この塾平均 ★★★★★ 4.36 この教員 ★★★★★ 4.45

勤務地 東京都豊島区東横1-14-5 第一松岡ビル6F

MAP

最寄駅 東横駅より徒歩1分 他

駅から徒歩5分以内

求人情報1 アルバイト

★冬休み大募集！個別指導で受験の経験を生かしませんか？授業に専念できて高時給！

指導形態 個別指導

給与 : 1コマ90分2,025円～3,750円

条件 : 大学生以上

#### 【当社の現状分析】

当社の現状を整理したものが以下となります。

図表：当社の SWOT 分析

<p><b>S 強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>30 年に渡って蓄積した東大・早大・慶大など、難</li> </ul>	<p><b>W 弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社には<u>システム開発者がおらず</u>、システム開発</li> </ul>
---	--

<p>関大学の<u>学生データベース</u>がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中学生・高校生の<u>ニーズを把握し、適切な教育プログラム・教材を制作・提供</u>できる。</li> <li>学習塾と講師のマッチングは、<u>完全成果型の報酬体系で、学習塾の負担が少ないサービス</u>である。</li> <li>学習塾の求人と大学生のマッチングサイトは、<u>教育業界で No1 の登録者数</u>を誇っている。</li> </ul>	<p>業務は外部業者に頼らなければならない。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マッチングサイトは業界の先駆けである一方、<u>技術的・機能的に老朽化</u>が進んでいる。</li> <li>求人マッチングサイトは、<u>大手に比べると広告宣伝費に予算を投下できない</u>ため、<u>機能面で差別化を図る必要</u>がある。</li> </ul>
<p><b>0 機会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2025 年にプログラミングが共通試験の科目になるなど、<u>大学生アルバイトでは教えることが難しい実践的な科目が増えている</u>。</li> <li><u>副業の浸透</u>など、<u>社会人が多様な働き方を実施できる</u>ようになってきた。</li> <li><u>スポットバイト</u>など、<u>スキマ時間に気軽に働くスタイルが浸透</u>している。</li> </ul>	<p><b>T 脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>どの業界も<u>人手不足</u>が進んでおり、特に<u>大学生アルバイトが集まりにくくなっている</u>。飲食店など他業界のアルバイトを望む学生が増えている。</li> <li>コロナの影響により、<u>従来の対面形式での学習塾運営を避ける家庭</u>が増えている。</li> </ul>

## 【事業再構築の必要性】

### （背景①：コロナによる既存事業の低迷）

コロナの蔓延は、当社の事業にも影響を与えました。不特定多数が集まる対面授業は忌避され、授業の休校や入会者の減少により学習塾の業績が悪化しました。それにより、学習塾の講師ニーズは一時的にストップしました。その結果、当社の売上は 2020 年 4 月以降、減少する結果となりました。

図表：当社の売上状況（単位：千円）

コロナ前の売上		コロナ影響後の売上	
2019 年 4 月	150,089	2020 年 4 月	106,668
2019 年 5 月	176,280	2020 年 5 月	114,045
2019 年 6 月	205,693	2020 年 6 月	108,315
合計	532,062	合計	329,028
		減少率	38.2%

コロナ過で、学習塾の対面授業が休校となり、講師ニーズが減少した結果、当社の売上も減少。

コロナの影響は収まりつつある一方、オンライン授業の普及など、教育業界の運営スタイルも変わってきました。また、大学生の減少・人手不足の影響などにより、大学生アルバイトが集まらなくなっています。このような時勢の変化を受けて、当社としても、既存サービスに安住することなく、新しいサービスを実施する必要性を痛感しています。

### （背景②：コロナによるニーズ変化）

コロナをきっかけに、社内で新規事業（新サービス）の検討を進めてきました。既存事業のうち学習塾の講師求人と求職者をマッチングする「塾講師紹介事業」に着目し、以下のようなニーズ変化に着目しました。

図表：当社「塾講師紹介事業」におけるニーズ変化

今までのニーズ（業界構造）	新しいニーズ
<ul style="list-style-type: none"> <li>学習塾の講師は<u>大学生アルバイト</u>が中心。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><u>大学生アルバイトはどの業界でも人手不足</u>で募集しても応募が少なく集まらない。</li> <li><u>会社員も副業を持つ時代</u>になった。社会人でも</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>科目は「国数社理英」の<u>五教科が中心</u>。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「教えるのが好き」な人は多い。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>講師は毎週決まった時間に授業がある。<u>仕事を最優先にするのが当然</u>である。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「<u>プログラミング</u>」など、<u>実務経験のある社会人講師向けの科目</u>が増えている。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><u>生徒が教室に通い、講師が対面形式で不特定多数の生徒に指導する形態</u>が中心。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自分の<u>自由な時間も大切に</u>したい。</li> <li><u>スキマバイトのような働き方が普及</u>。</li> <li><u>オンラインによる個別指導が普及</u>し、「<u>講師</u>」よりも「<u>家庭教師</u>」の需要が増加。</li> </ul>

### （背景③：新サービスの着想）

このようなニーズ変化をふまえて新サービスを着想しました。以下はそれを整理したものです。

今までのサービスは、「学習塾の講師アルバイト（長期アルバイト）の求人を、大学生に紹介してマッチングする」というものでしたが、新サービスは、対象・内容が大きく拡大します。

図表：既存サービスと新サービスの内容と範囲

	既存サービス (学習塾と大学生のマッチングのみ)	新サービス (多様な働き方に対応)
求職者	 大学生 講師アルバイト	 大学生 講師アルバイト スポットアルバイト  社会人 正社員・契約社員 副業案件
	スポットアルバイト・社会人向け求人にも対応	
企業	 学習塾 講師	 学習塾 講師 教室長・管理スタッフ  家庭教師運営会社 家庭教師（登録）  予備校 プロ講師 チューター
	職種の幅を広げ、家庭教師運営会社・予備校にも対応	

### （背景④：新サービスの妥当性評価）

以下は、新規事業の妥当性を、SWOT 分析の切り口で評価したものです。新規事業は、当社の強み・機会を活かし、弱み・脅威を克服する内容であることから、当社にとって妥当であると判断しました。

図表：新規事業の評価

強みを活かす	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業を通じて、<u>1,500 を超える学習塾と取引</u>があり新サービスの顧客として提案できる。</li> <li>既存事業を通じて、現役・OB を合わせて<u>講師アルバイト経験のある人たちのデータベースが存在</u>するため、新サービスを提案することができる。</li> </ul>
機会を活かす	<ul style="list-style-type: none"> <li>他業界では、スポットアルバイトと呼ばれる、<u>超短期アルバイトが人気</u>を集めている。</li> <li><u>副業など、社会人がスポット的に働くワークスタイルが浸透</u>している。</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育現場では、<u>プログラミングなど社会人経験者が重宝される教育科目が増えている</u>。</li> </ul>
弱みを克服する	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手に比べて広告宣伝費を投入できないが、<u>他社が実施していない独自サービスによって差別化を実現し、大手に対抗</u>することができる。</li> </ul>
脅威を克服する	<ul style="list-style-type: none"> <li>スポットアルバイト・社会人向け求人など、<u>多様な働き方に対応した新サービス</u>によって、<u>大学生アルバイト(長期アルバイト)の人手不足を解消</u>することができる。</li> <li><u>オンラインでの個別指導など、新しい学習形態に対応した人材をマッチング</u>できる。</li> </ul>
その他の効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>新サービスの提供により、<u>当社の売上・利益を回復・伸長</u>することができる。</li> <li>大学生アルバイトが講師を務め、人材の入れ替わりが激しい業界において、<u>教えるのが好き・得意な社会人が講師として定着</u>することで、<u>教育の品質があがる</u>。</li> <li>教育品質が上がることで、<u>優秀な人材を育成</u>でき、<u>人的資源の観点から日本経済に貢献</u>する。</li> </ul>



新サービスは、当社にとって有効な内容であると判断する。

### 【事業再構築を実施するにあたっての課題と取組の関係】

新規事業を実施するにあたり、「当社の既存システムでは新サービスに対応していない」という課題があります。既存システムは、「学習塾の講師アルバイト(長期アルバイト)求人」と「大学生」をマッチングする機能に特化しており、新サービスで想定している求人・対象者には対応していません。システムの全面的な改修工事が必要となります。以下は、課題と取組の関係を図示したものです。

図表：本事業の実施課題と具体的取組による課題解決

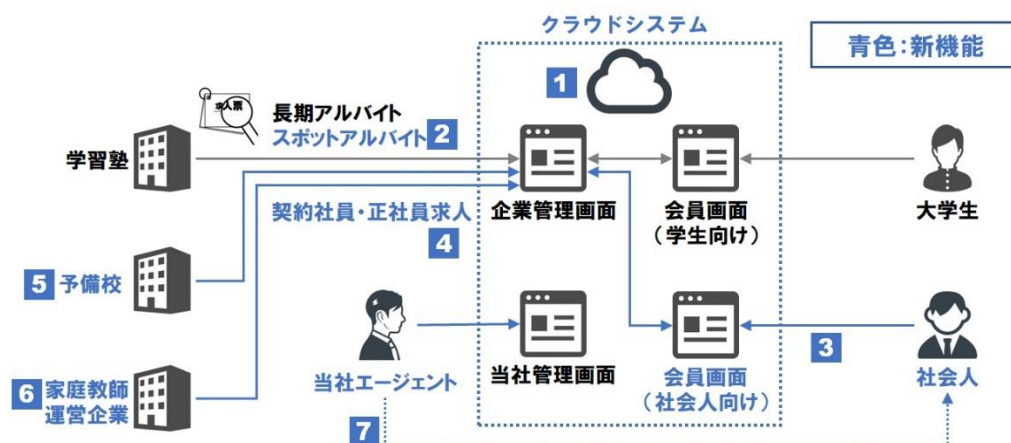
課題	課題解決のための取組み
<b>課題①</b> 当社が運営している <u>既存のマッチングシステムでは、新サービスに対応できない</u> 。	<b>取組①</b> <u>システムの改修</u> を行い、新サービスに対応できるようにする。

### 【具体的な取組：システムの開発】

#### ＜システム構成図＞

具体的な取組として、システムの開発(改修)を行います。以下はシステムの構成図となります。以下のうち、青色の部分が、新規に実装する機能となります。

図表：システム構成図



1	システムはクラウド上に構築します。それによって、 <u>利用者はどこからでもアクセス</u> できます。
2	従来は、長期アルバイト講師の求人のみのマッチングでしたが、本システムでは、 <u>「来週日曜日の1コマのみ」というような、超短期のスポットアルバイトに対応</u> し、間口を広げます。

3	新機能として、 <u>社会人向けの専用ページを用意</u> します。 従来は、大学生向けの講師アルバイトの求人だけでしたが、契約社員・正社員など <u>バイト以外の求人</u> や、専任講師(プロ講師)・教室長・運営スタッフなど、 <u>幅広い職種の求人に対応</u> します。
4	社会人向けの求人として、正社員・契約社員など、アルバイト以外の求人や、教室長や運営スタッフなど幅広い職種、プロ講師のような専門性の高い求人など、多様な求人に対応します。
5	<u>社会人向けの求人</u> に対応することで、 <u>社会人採用のニーズが高い予備校にサービス提供</u> できます。
6	また「 <u>家庭教師が応募したら料金が発生する(=請求書を自動発行する)</u> 」という、新しい課金方法に対応することで、 <u>家庭教師運営会社もサービス利用できる</u> ようになります。
7	当社エージェントが社会人求職者の相談にのり、希望条件を把握したうえで最適な求人を選定・提案する <u>有料職業紹介サービスを実施</u> します。

### ＜システム要件＞

以下は、システム開発で実現すべき事項(システム要件)のうち、主なものを整理したものです。

図表：システム要件

システム 継続性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>現システムの稼働を極力止めることなく、新システムに移行</u>すること。</li> <li>・<u>現システムで実現している機能をそのまま移行</u>すること。</li> </ul>
バイト形態	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期アルバイトに加え <u>1日だけ・数時間だけのスポットアルバイトの登録に対応</u>すること。</li> </ul>
社会人対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大学生だけでなく、<u>社会人向けの就職・転職の求人マッチングに対応</u>すること。 (会員登録、求人検索、希望条件の登録、求人申し込み、企業とのメッセージ交換など)</li> <li>・上記に連動して <u>正社員・契約社員求人や、講師以外のスタッフ職の求人に対応</u>すること。</li> <li>・上記に連動して、<u>予備校がチューター職や事務職などの求人を出せるようになる</u>こと。</li> </ul>
家庭教師	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>家庭教師登録会社が、家庭教師として登録する講師の募集ができるようになる</u>こと。</li> <li>・求職者が家庭教師として登録した時点で課金できるなど <u>課金方法を増やす</u>こと。</li> </ul>
管理機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>・職場環境・待遇など、<u>実際に働いた人たちが企業に対する口コミを登録できる</u>こと。</li> <li>・<u>求職者の講師実績が記録され本人のキャリア開発や企業のスカウト検索に利用</u>できること。</li> <li>・システムに蓄積したデータを <u>当社が自由に集計・分析するBI・CRM機能に対応</u>すること。</li> </ul>

### ＜システムの規模と複雑さ＞

以下は、今回開発する本システムの規模感を、著名な他システムで喩えたものです。本システムは、アルバイト求人・転職サイト・口コミメディア・コンテンツメディア、という4つのシステムを統合したものになります。教育業界で、これだけの幅広い機能を兼ね備えたシステムを開発するのは初めての試みであり、それだけ、開発プロジェクトには人員・予算が必要となります。

図表：本システムの全体イメージ

以下の4つのサイトを統合した、日本初の教育業界専門の求人・求職者マッチングサイト

No	システム役割	イメージ	説明
1	アルバイト 求人	<b>マイナビ バイト</b>	アルバイト求人・スポットアルバイト求人など、 <u>短期仕事の求人 と求職者をマッチングする役割</u> 。マイナビバイトなどと同様。
2	転職サイト	<b>リクナビ</b>	社会人が、正社員・契約社員の求人を検索して、履歴書の作成・採用試験・面談などの <u>転職活動を実施できる役割</u> 。リクナビなどと同様。

3	口コミ メディア	OpenWork	各企業で働いた元社員・現役社員が、 <u>企業の職場環境を口コミ投稿できる役割</u> 。Vokers などと同等。
4	コンテンツ メディア	タウンワーク マガジン	求職者に対して、各業界の知識や仕事内容などを紹介する <u>記事やコラムを掲載する役割</u> 。タウンワークマガジンと同等。

### ＜システム開発体制とスケジュール上の対策＞

このような大規模かつ複雑なシステムの開発プロジェクトを滞りなく実行するため、開発体制・スケジュールについて、以下のような対策を講じます。

図表：本システム開発における工夫

経験豊富なベンダー の選定	個別システム開発の <u>実績が豊富なベンダーを選定</u> します。月間数百万アクセスの大規模システムの開発実績、当社と類似した人材マッチングシステムの開発実績を重視します。
UI 専門家の参画	本システムの利用者（求職者・企業）の種類が多いため、各利用者がストレスなく利用できるような導線設計を重視します。 <u>UI/UX の専門家が所属しているベンダーを選定</u> します。
設計フェーズと 実装フェーズ	システムが複雑なので開発者が誤認をしないよう、システムの設計フェーズを設けます。上記の <u>UI 専門家が参画</u> し、当社へのヒアリング・競合システムの調査を入念に行い、ユースケースの作成・画面設計などの仕様に落とし込みます。ワイヤーフレームで画面遷移を完成させ、 <u>机上にて実際の使用感を当社担当者が確認</u> して承認した後、実装フェーズに移行することで <u>認識違いを防ぎます</u> 。
開発体制	設計フェーズと実装フェーズで、それぞれ <u>10 人規模の開発メンバーが参加</u> し、専門性を発揮します。UI 専門家が設計フェーズから実装フェーズまで参加することで、 <u>一貫した方針でシステム開発</u> を進めていきます。
スケジュール期間	<u>設計フェーズに約 5 ヶ月、実装フェーズに約 8 か月の期間</u> をとり、スケジュールに余裕をもたせます。 <u>さらに、数か月のバッファ（余裕）を設ける</u> ことで、短納期による品質劣化を防ぎます。テストを入念に行い、不具合の発生を抑えます。

### ＜システムの特長＞

以下は、本システムの特長的な機能となります。これらの機能は、他にはない独自の機能であり、これら機能の実装によって、競合差別化を実現します。

図表：システムの特長的な機能

社会人対応	<u>契約社員・正社員などの求人、専任講師・教室長・管理スタッフなどの求人に対応</u> することで、 <u>社会人に向けてサービスを提供</u> します。 <u>社会人向けの管理画面</u> を用意し、単なる求人マッチングだけでなく、後述するエージェントへの相談や、自身のキャリアパスの把握が可能となります。
様々な課金 体系に対応	「アルバイトの採用が決まったら仲介手数料をいただく」という、従来の課金・請求方式以外にも、「家庭教師の応募があったら手数料をいただく」など、 <u>様々な課金体系に対応</u> します。
家庭教師派遣会社 ・予備校対応	上記の機能により、 <u>従来はサービス対象外であった、家庭教師運営会社や予備校といった会社に対してサービス提供</u> できるようになります。
スキマバイト対応	「来週日曜日の英語の授業 1 コマ」のような、 <u>急な欠員によって生じた穴を埋めるような超短期バイト(スキマバイト)の求人マッチングに対応</u> します。

自動マッチング機能	求職者(大学生・社会人)が、自身の得意科目・希望する勤務形態・過去の指導経験を登録することによって、 <u>最適な求人を自動提案する機能</u> です。
オファー機能	本システムに求人を掲載している企業が、本システムに登録している <u>会員(大学生/社会人)に対してオファーを出す</u> ことができます。これによって、 <u>優秀な人材に仕事が集まり</u> 「プロ講師」としてのキャリアパスを実現することもできます。
キャリアの見える化	本システムに会員登録した人は、いつ・どのような仕事をしたかという <u>実績が記録</u> されます。それにより、 <u>自身のキャリアが見える化され、今後のキャリアパスを考</u> <u>える</u> ことができます。
BI 機能 CRM 機能	各種データがデータベースに蓄積され、それら <u>データを集計する仕組みを導入</u> することによって、 <u>当社が売上管理・業務管理を実施</u> できます。 また、求人を出している企業に対する <u>応募状況・採用状況を集計・分析</u> することで、より <u>効果的な求人を提案</u> します。
エージェント 相談機能	当社エージェントが、 <u>社会人会員に対して相談対応などの業務を実施</u> するため、 <u>メッセージ交換などの機能を搭載</u> します。

### 【実施体制】

本事業の実施体制は以下となります。当社取締役を総責任者として、エージェント担当・事務担当・システム担当など、各セクションに責任者を配置します。事業の中核業務であるエージェント業務については、経験豊富なフリーランス人材を招聘することで、早期の収益化と、ノウハウの移管を実現します。

図表：本事業の実施体制

氏名	役職	役割
原口 陽一郎	当社 取締役	当社の取締役で <u>本事業の総責任者</u> として事業を統括し、外部ベンダーとの交渉および最終的な意思決定を行います。当社取締役として、 <u>事業統括の経験が豊富</u> であり、メンバーを統括して事業を成功に導きます。
池田 広大	プロジェクト リーダー	<u>本事業のプロジェクトリーダー</u> として、新サービスの企画・推進を実行します。既存サービスの「 <u>塾講師求人広告事業</u> 」に <u>6年間関わっており、既存サービスの内容を熟知</u> しています。本事業においては、その経験を活かし、 <u>新サービスの企画・サービスを支えるシステムの要件とりまとめ・プロジェクトの推進を担当</u> します。
鈴木 直	システム担当	本事業の <u>システム責任者</u> として、外部ベンダーと連携しながら <u>システム開発の進捗管理・ディレクションを担当</u> します。既存サービスでも <u>システムの運用保守を7年間担当</u> しており、 <u>現システムの仕様を熟知</u> しています。そのノウハウを活かし、システムのバージョンアップを実施します。
二宮 愛美	事務担当	本事業では <u>事務経理業務を担当</u> します。 <u>当社の事務担当として5年の業務経験</u> があり、本事業の事務業務も問題なく遂行します。
片岡 大志	営業担当	<u>学習塾など企業向けの営業担当</u> として5年の経験があり、本事業では <u>新サービスの営業活動を実施</u> します。
家中 優海	マーケ担当	<u>求職者を集めるためのWebマーケティングの企画・実施・管理業務</u> を行います。既存事業で5年の経験があり本事業でもその経験を発揮します。
株式会社 GIG		大手企業からスタートアップベンチャーまで、 <u>幅広い企業の業務システムの開発経験があるベンダー</u> です。本事業においても、その経験を発揮して、システム開発を着実に実施いただきます。



## 【スケジュール】

事業の実施スケジュールは以下となります。2022 年は新規事業の検討を行い、システムの要件定義を進めました。2023 年にシステム開発に着手し、テストを経て、2024 年 2Q に本格開始の計画です。

図表：本事業の実施スケジュール

	2022 年				2023 年				2024 年	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
新サービス着想	→	→								
トライアル運用		→	→							
要件定義			→	→						
システム開発				→	→	→	→	→	→	
運用テスト									→	→
広報活動								→	→	→
本格稼働										▲

## 【本事業の効果】

- 新サービスによって、既存サービスではカバーすることのできなかった企業・求職者へのサービス提供が可能となり、売上を伸ばすことができます。
- 新サービスによって、大学生アルバイトの不足という問題を解決し、学習塾の安定運営に貢献します。
- 講師業は大学生アルバイトで支えられている業界で、大学を卒業した後のキャリアパスが描きにくい職業です。本事業を通じて、アルバイト→正社員というキャリアパスを提示し、「子供たちに勉強を教えること」が好きな人たちが業界にとどまる世界を実現します。それが質の高い教育の実現にもつながります。
- 本システムを通じて、各講師の実績がデータベース化され、優秀な講師は高い評価が得られる仕組みを実現します。それにより優秀な講師に人気が集まり、高い評価・報酬が得られる業界を実現します。
- 優秀な講師による質の高い教育が提供されることにより、我が国の教育水準が上がり、人的資源の面から日本経済の発展に貢献します。

## 【本事業実施による事業再構築の実現】

本事業を実施することによって、どのように他社・既存事業と差別化をし、競争力強化を実現するかをまとめたものが以下となります。

図表：本事業の差別化ポイント

既存事業	新規事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 講師を募集している<u>学習塾と講師アルバイト希望の大学生をマッチングする事業</u>。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 以下のように<u>サービス対象・内容を拡大</u>。 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 契約社員・正社員の<u>社会人求人</u>のマッチング。</li> <li>➢ 塾講師だけでなく<u>家庭教師</u>のマッチング。</li> <li>➢ スキマ時間にできる<u>スポットアルバイト</u>に対応。</li> <li>➢ 当社エージェントの相談・助言 (<u>有料職業紹介</u>)。</li> </ul> </li> </ul>



## （既存事業と新規事業の差別化）

- 既存事業は、アルバイト講師を探している学習塾と、大学生アルバイトをマッチングすることしかできませんでしたが、新規事業では、家庭教師・超短期アルバイト・契約社員・正社員など、取り扱う求人を拡大し、さらには、求職者を社会人にまで拡大できます。

- また、新規事業では、当社エージェントが求職者の相談にのり、希望条件をヒアリングして最適な求人を選定・紹介する[有料職業紹介事業を実施](#)します。
- このように、[新規事業はサービス対象・サービス内容が拡大](#)しており、[幅広いニーズに対応](#)しています。
- それでいて「[教育業界](#)」に対するサービスは、[既存事業で培った強みが活かせる事業内容](#)となります。

#### (新規事業の競合差別化)

- [教育業界で、アルバイトマッチングと正社員マッチングを統合したシステムは初](#)です。他に無い機能を有した専用のシステムを開発・運営することにより、[当社が業界の先駆者](#)となります。
- 新サービスでは、家庭教師のマッチング・スキマ時間の超短期アルバイトのマッチングなど、教育業界における[細かい求人ニーズに対応](#)します。[システムを活用した取り組みは業界初](#)となります。

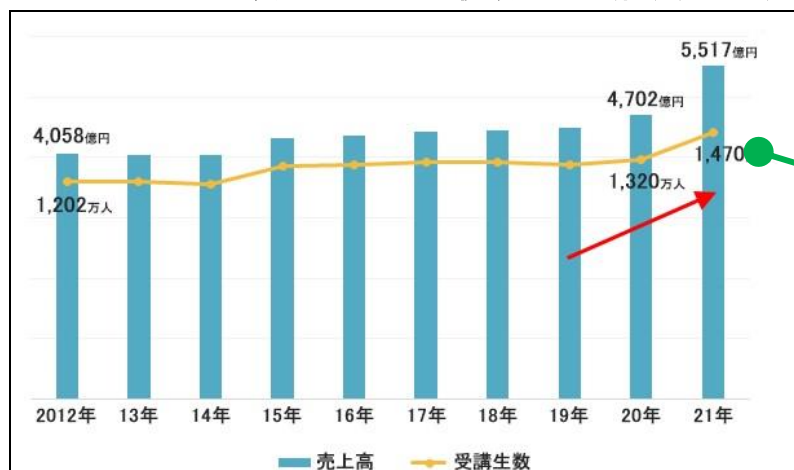
## 2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）

### 【市場規模】

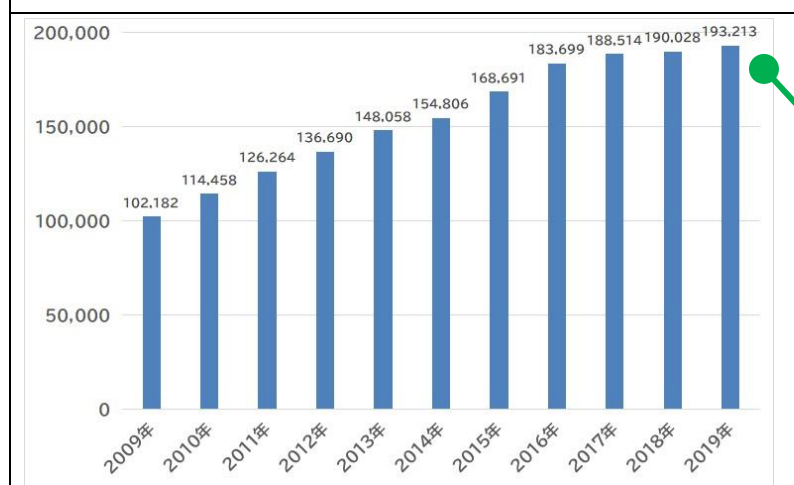
(学習塾の売上高と生徒数は伸びている)

[教育業界は、少子化という逆風の中でも成長している市場](#)です。以下は、経済産業省調べによる学習塾の売上高・生徒数の推移ですが、2020年から2021年にかけて[売上高・生徒数ともに増加](#)しています。特に増加率は過去10年間で最も高い伸び率でした。また、厚生労働省によると[学習塾の新規求人は年々増加](#)しています。

図表：学習塾の生徒数と売上(経済産業省)・学習塾の求人(厚生労働省)



経済産業省の調査結果。  
学習塾の売上高と生徒数は、2020年から2021年にかけて急増している。  
少子化の中、子供の教育に予算をかけた世帯が多いことを示している。



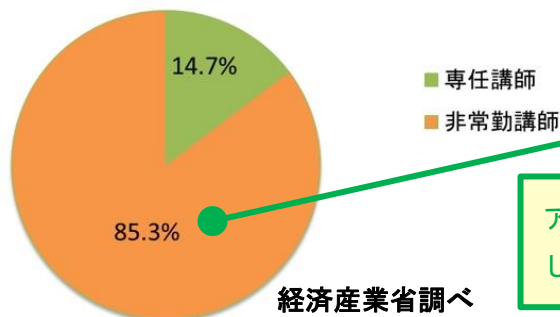
厚生労働省のデータ。  
学習塾の新規求人数は年々増加している。10年前に比べて1.9倍の増加。

### (学習塾の人手不足)

学習塾の運営を支える人材は、は勉強を教える講師ですが、[講師の担い手は大学生のアルバイトが中心](#)です。しかしながら、昨今の人手不足で、[どの業界も大学生アルバイトの成り手が不足](#)しています。その結果、[業界](#)

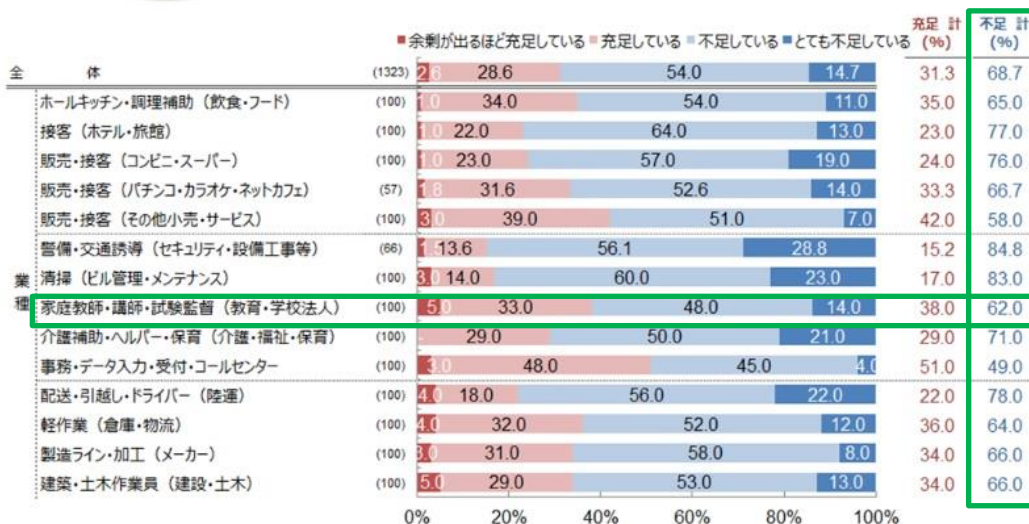
への流入が停滞しています。

図表：(上) 学習塾の非常勤講師割合、(下) 業界別のアルバイト不足状況



学習塾は、非常勤講師(アルバイト)が 85.3%を占める。  
大学生アルバイトが中心の業界である。

アルバイトは全業種で不足しており、教育業界への流入も停滞している。62%の学習塾が「アルバイト不足」と感じている。



マイナビ調べ

## (市場分析のまとめ)

- 教育業界は、少子化にも関わらず売上高・生徒数は増加。特にコロナによる緊急事態宣言が解除となった 2021 年は対前年(2020 年)から急増。そのような状況もあり新規求人数も年々増加している。
- それに対して、人材の供給が滞っている。学習塾の運営を支える講師は大学生アルバイトが中心で、非常勤講師が全体の 85.3%を占めるのに対し、アルバイトはどの業界でも人手不足。
- 大学生と学習塾のより良いマッチングの実現はもちろんのこと、社会人など他世代からの人材供給を実現することで、業界の人手不足を解決する必要がある。
- 本事業は、このような業界のニーズに応えることができる内容である。

## 【競合優位性】

以下は、当社と競合の比較となります。競合となるのは、①リクナビなどが運営する一般的な求人サイト、②学研などが運営する教育業界専用の求人サイトの 2 種類となります。

図表：競合比較 (①一般的な求人サイトとの比較)

	当社	競合 (リクナビなど一般的な求人サイト)
求人の種類	アルバイト・正社員・契約社員など、 <u>様々な待遇の求人が一括確認</u> できる。	アルバイト用のサイト、正社員用のサイトが <u>別になっており使いづらい</u> 。
求職者の数	東大・早大・慶大をはじめとする <u>難関大学の大学生が多数登録</u> しており、 <u>講師として質の高い人材がマッチング可能</u> 。	登録している人材が、講師として適任か未知数のため、 <u>適切なマッチングが実現しない可能性が高い</u> 。
指導	教育に強い会社として、講師として活躍す	そのような <u>人材育成はできない</u> 。

	るための <u>指導カリキュラムや副教材</u> などがある。	
キャリアアップ	講師としての指導経験が管理・見える化でき、 <u>講師としてのキャリアアップ</u> を積むことができる。	<u>そのような機能はない。</u>

図表：競合比較(②教育業界専門の求人サイトとの比較)

	当社	競合 (学研など教育業界専門サイト)
求人の種類	大学生の講師アルバイトだけでなく、 <u>正社員・契約社員・スポットバイトなどの待遇、教室長・管理スタッフなどの職種</u> など、 <u>幅広い求人に対応。</u>	<u>大学生の講師アルバイト求人のみ。</u>
社会人対応	大学生だけでなく <u>社会人向け求人に対応。</u>	<u>大学生向け求人のみ。</u>
自動マッチング	希望条件・講師の実績など、求職者の属性情報を元に <u>システムが求人を推薦。</u>	<u>そのような機能はない。</u>
オファー機能	企業側が、講師の実績を確認して、 <u>優秀な講師をスカウトできる機能を搭載。</u>	<u>そのような機能はない。</u>

## 【事業化見込み】

### (料金体系)

新サービスの価格体系は以下となります。求職者に仕事を紹介し、マッチングが成立した際に、求人を出した企業から仲介手数料をいただきます。家庭教師は、企業に家庭教師として応募した場合に料金が発生します。

図表：料金体系

区分	説明	料金
仲介手数料 (正社員)	<u>正社員の求人</u> が決まった際に、企業から仲介手数料としていただく料金。給料の1ヶ月分が相場。	250,000 円/人
仲介手数料 (契約社員)	<u>契約社員の求人</u> が決まった際に、企業から仲介手数料としていただく料金。	100,000 円/人
仲介手数料 (スポット)	<u>スポットアルバイト</u> に応募して採用が決まった際に発生する。時給の30%が相場となる。	300 円/時間
家庭教師登録	<u>家庭教師運営会社に応募者</u> があった時点で発生する。	10,000 円/人

### (ターゲットとプロモーション)

本事業のターゲットとプロモーションは以下となります。

ターゲットとしては、①求職者、②企業の2つになり、それぞれに応じたプロモーションを実施します。

図表：本事業のターゲットとプロモーション

#### <1. 求職者>

ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育業界で<u>正社員・契約社員</u>として働きたい<u>社会人</u>・大学生。</li> <li>会社員の副業や主婦のスキマ時間など<u>スポット</u>で働きたい<u>社会人</u>。</li> </ul>
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> <li><u>社会人向けの求人を謳ったポータルサイト(フロントページ)</u>を用意し、従来の大</li> </ul>



	<p>学生アルバイトとは一線を画した入口を用意する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>リスティング広告・SNS 広告</u>によって、<u>上記ポータルサイトに誘導</u>する。SNS は Twitter や YouTube など拡散性の高いものに出稿する。</li> <li>・ <u>今までに、当社システムで大学生アルバイトとして登録した人たち</u>に対して、「<u>社会人向けの求人对応</u>」という点を訴求した <u>DM を送る</u>ことで、新サービスの利用を促す。<u>登録人数は 10 万人を超え、一定の申し込みが期待</u>できる。</li> </ul>
--	--

## <2. 企業>

ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>社会人向けの求人をしたい学習塾</u>。</li> <li>・ 家庭教師の登録者を増やしたい<u>家庭教師派遣会社</u>。</li> </ul>
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>既存サービスで登録のある企業</u>に対して、<u>直接営業をかける</u>ことにより、社会人向けという新しい求人の掲載を促す。1,500 社との取引がある。</li> <li>・ <u>企業向け専用のフロントページを用意し、リスティング広告によって誘導</u>する。当社の<u>特長である「質の高い人材が多数登録している」「教育専門の求人サイトとして No1」</u>という実績を PR する。</li> </ul>

## (想定されるリスクと対応策)

以下は、想定されるリスクと対応策になります。

図表：想定されるリスクと対応策

リスク	対応策
システム開発が遅れるリスク	<u>既存サービス・既存システムの内容を熟知している担当者</u> が、 <u>事前着手で新サービス・新システムの要件を整理</u> することで、 <u>早期にシステム開発に着手</u> することができま。システム開発においては、 <u>現システムに詳しい当社担当者</u> と、 <u>現システムの開発に関わったベンダーとで進める</u> ため、 <u>内容の齟齬が出にくい体制</u> です。 <u>余裕をもったスケジュールを組む</u> ことで、トラブルなくプロジェクトを進めます。
企業の求人が集まらないリスク	<u>既存サービスを利用している企業を中心に直接営業をかける</u> ことにより、新サービスである社会人向けの求人登録を促します。 <u>既存サービスは 1,500 社の利用</u> があるため、一定の利用が期待できます。
求職者が集まらないリスク	<u>リスティング広告や SNS 広告によって、システムへのアクセス</u> を促し、求職者の新規登録につなげます。 <u>既存事業を通じてインターネット広告の運用ノウハウ</u> があり、社会人向けであっても一定の登録が期待できます。 さらに、 <u>今までに蓄積した大学生のデータベース</u> があります。彼らの多くは卒業して社会人となっており、 <u>彼らへの DM を通じて副業等の求人申し込み</u> を促します。

## (事業化段階と販売計画)

本事業の事業化段階と販売計画は以下となります。1 年後の R6 年 3 月期から事業を開始します。2 年後に事業を軌道にのせ、3 年後には安定した売上を獲得して事業の柱に成長させる計画です。

図表：本事業の事業化段階(上)と販売計画(下)

	基準年度 (R5. 3)	1 年後 (R6. 3)	2 年後 (R7. 3)	3 年後 (R8. 3)
事業化段階	第 1 段階	第 3 段階	第 5 段階	第 5 段階
	事前着手で事業を準備	事業を開始し売上を獲得	本格営業で売上を伸ばす	事業が安定化し会社の柱となる

正社員	25,000,000	125,000,000	250,000,000	25,000,000
契約社員	10,000,000	50,000,000	100,000,000	10,000,000
スポット	2,190,000	10,950,000	21,900,000	2,190,000
家庭教師	1,000,000	5,000,000	10,000,000	1,000,000
売上(円)	38,190,000	190,950,000	381,900,000	38,190,000

## 【本事業の総括】

本事業を、事業化・再構築という観点からまとめたものが次の表となります。

図表：本事業の総括

項目	本事業の特長
事業化① 実施体制と資金	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>当社役員が事業執行責任者</u>となり、システム開発・営業(企業への提案)・マーケティング(求職者へのプロモーション)という<u>各セクションに担当者を配置</u>します。<u>各担当者は業務経験も豊富</u>であり、万全の体制で事業実施に取り組みます。</li> <li>・ 資金については、<u>全額自己資金で充当</u>します。<u>直近決算の流動比率は380%</u>であり、資金繰りには問題なく、<u>安定した資金状況のもとで本事業を遂行</u>します。</li> </ul>
事業化② 市場ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 教育業界は、<u>市場規模・生徒数が増加</u>しており、<u>新規求人数も年々増加</u>しています。その一方、<u>講師の担い手である大学生アルバイトは人手不足</u>です。そのため、「大学生アルバイトと学習塾のより良いマッチングの実現」「社会人など大学生アルバイト以外の人材供給」という<u>本事業の内容は市場ニーズに応える</u>ものといえます。</li> </ul>
事業化③ 優位性・収益性 スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本事業は、「正社員・契約社員の求人」「大学生ではなく社会人向けの求人」「超短期アルバイトの求人」という<u>教育業界で初となるマッチングを実現</u>します。さらに、本事業を実施するため、<u>専用のシステムを開発</u>します。<u>システムには今までにない機能を実装</u>することにより、<u>競合差別化を実現</u>します。</li> <li>・ 本事業は、システムを介したマッチングによって仲介手数料をいただくビジネスモデルです。<u>人手を極力かけない事業運営</u>によって、<u>原価率が低く、当社の収益性を大きく改善</u>することができます。</li> <li>・ スケジュールについては、事前着手で新サービスの検討とシステム要件定義を進めています。年明けにシステム開発に着手し、<u>1年をかけてシステム開発を行う</u>ことで、<u>余裕をもって事業を実施</u>します。</li> </ul>
事業化④ 費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本事業は、<u>3年で総投資額を回収できる試算</u>であり、投資対効果の高い事業です。</li> </ul>
再構築① 事業再構築指針	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>システムに大規模な投資</u>を行い、<u>業界初の機能を実装</u>するという本事業の取組内容は、<u>当社にとって思い切ったチャレンジ</u>となります。</li> <li>・ それでいながら、<u>当社が既存事業を通じて把握した、教育業界のニーズを盛り込んだ内容</u>であり、<u>シナジー効果が高い事業</u>といえます。</li> </ul>
再構築② 事業再構築の 必要性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>コロナの影響により、対面授業が中心である学習塾は休業</u>の状況が続きました。大学生アルバイトの求人ニーズが落ち込み、<u>既存事業の売上は減少</u>しました。</li> <li>・ オンライン授業の浸透による対面授業の忌避や、<u>大学生アルバイト頼みの人材供給の限界</u>など、<u>業界は転換期</u>を迎えており、<u>新サービスの取組は必須</u>です。</li> </ul>
再構築③ リソースの	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存事業で行ってきた、大学生アルバイトと学習塾のマッチングのノウハウを活かし、サービス対象・サービス内容を拡大した新サービスを提供します。そのため、<u>既</u></li> </ul>

最適化	存事業のリソース(人・モノ)を新規事業に活用できます。
再構築④ 地域 イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業を通じて、大学生アルバイトが中心の教育業界において、以下のような多様な働き方の実現を促進します。そのことで業界に定着する人材が増えます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>契約社員・正社員など、安定した待遇で働ける。</li> <li>講師として優秀な実績を持ち「プロ講師」として高い報酬が得られる。</li> <li>会社員の副業・主婦など、教えることが好き・得意な社会人も働ける。</li> </ul> </li> <li>業界に定着する人材が増えることにより、彼らの生活が安定します。そのことは、業界・地域の健全な発展につながります。</li> <li>業界に定着する人材が増えることにより、教育の質が向上します。そのことは、優秀な人材の輩出につながり、日本経済の発展にもつながります。</li> </ul>
再構築⑤ ポストコロナ 対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人と求職者のマッチングは、システムを活用した非対面形式となります。そのため、人と人との接触を減らし、感染リスクを減らして事業を実施します。</li> <li>コロナを契機に、「大学生アルバイトが教室で対面授業する」という旧来型の学習塾運営は転換点を迎えています。業界は、講師の職を大学生アルバイトに頼っていましたが、本事業を通じて多様な人材・多様な働き方のマッチングを実現します。</li> </ul>

#### 【政策面での効果】

本事業を実施することによる、政策面での効果は以下となります。

図表：政策面での効果

項目	本事業による効果
政策① 日本経済の 構造転換	<ul style="list-style-type: none"> <li>あらゆる業界で大学生アルバイトが不足する中、多様な求人マッチングを実現することで、大学生以外の社会人も講師として活躍できます。教育業界に多様な人材・優秀な人材が定着することは、業界のさらなる発展につながります。</li> <li>教育業界に優秀な人材が定着することにより、教育の質が向上し、そのことが我が国の人的資源の質向上、ひいては経済成長につながります。</li> </ul>
政策② 先端技術の 活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業の実施にあたり、独自のシステムを開発します。「スポットアルバイト対応」「アルバイトマッチングと社会人求人のマッチングを統合」などの機能は教育業界初であり、機能面で独自性を発揮するとともに、大手にも実施できない価値を提供します。</li> <li>システムの力を活用することにより、自社の業務効率化だけでなく、本サービスを日本全国の企業・求職者に提供することができ、日本全体の人材マッチングを促進します。</li> <li>当社が先進的なシステムを導入・運営することにより、業界全体のDX化に貢献します。</li> </ul>
政策③ V字回復	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業に比べ、新規事業は繁閑の差がなく、利益率が高い事業のため、売上安定化と利益の回復に貢献します。</li> </ul>
政策④ ニッチ分野 グローバル市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育業界は、売上高・生徒数は伸びており、求人数も増加していますが、講師を担う大学生アルバイトが人手不足の状況です。本事業では、大学生だけでなく社会人にもサービスを提供することで、人材の需給ギャップを解決することができ、市場ニーズに応える事業といえます。</li> <li>将来的には、英語教室の外国人講師のマッチングなどにも対応することで、海外人材の活用も可能となります。また、英語教室が活性化することは、グローバル人材の育成にもつながり、日本人が海外で活躍することに貢献します。</li> </ul>
政策⑤ 地域経済への	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業を通じて、社会人に対して「正社員・契約社員という待遇」「プロ講師として高い報酬を得るフリーランス人材」「会社員が副業で働く」「主婦がパートとして講師をす</li> </ul>

貢献	<p>る」といった、<u>多様な働き方を実現</u>します。このことにより、<u>講師が好きで優秀な人材が業界に定着</u>します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材が業界に定着することは、<u>彼らの生活基盤が安定</u>することを意味し、そのことは<u>各地域の経済活性化</u>につながります。</li> <li>さらに、優秀な講師が定着することは、<u>教育の質アップ</u>につながります。それによって、<u>優秀な人材が育成され、そのことは日本経済の発展</u>につながります。</li> </ul>
政策⑥ 事業者連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>本事業の実施にあたっては、<u>地元中小企業を中心に業者の選定を行うなど、地域経済への還元を念頭において事業を遂行</u>します。</li> <li>本事業は、学習塾など教育関係の会社に入材を供給するという効果をもたらすものであり、<u>事業者同士の連携を促進するという補助金の趣旨に合致する事業</u>といえます。</li> </ul>

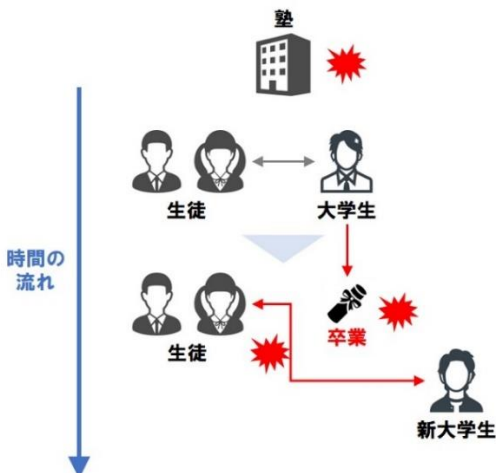
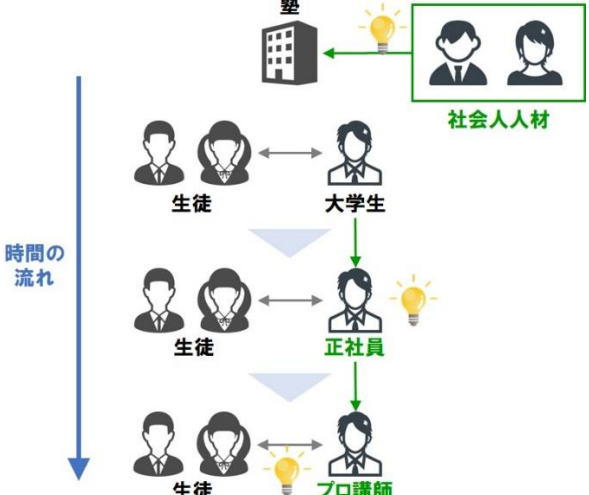
【目指す姿】

以下は、教育業界の現状と、本事業を通じて当社が目指す姿を比較したものです。

学習塾のサービス品質の源泉は講師の質ですが、現状は、大学生アルバイトに頼っている状況です。彼らは、大学を卒業すると同時にアルバイトを辞めるため、代わりに新しい大学生アルバイトを補充します。つまり、大学生アルバイトを使いまわすことでサービスを維持しています。しかし、この方式は、生徒・講師・塾にとってデメリットしかなく、業界の成長を阻害しています。近年は、大学生アルバイトの不足により、塾の運営維持が困難になりつつあります。

本事業を通じて、大学生アルバイトが、正社員・プロ講師(高収入のフリーランス)として活躍できるキャリアパスを提示します。生徒・塾にもメリットがあり、さらには「教えるのが好き」という社会人入材が活躍できる場を提供します。本事業によって、生徒・講師・塾の「三方よし」の業界を実現します。

図表：目指す姿

現状	目指す姿
 <p>塾</p> <p>生徒</p> <p>大学生</p> <p>卒業</p> <p>新大学生</p> <p>時間の流れ</p>	 <p>塾</p> <p>生徒</p> <p>大学生</p> <p>正社員</p> <p>プロ講師</p> <p>社会人入材</p> <p>時間の流れ</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生アルバイトに依存した運営。</li> <li>大学生は卒業と同時に入れ替えとなるため、<u>生徒に対して継続した教育が実施できない</u>。</li> <li>生徒も<u>講師が入れ替わるので不安</u>を感じる。</li> <li>塾も、<u>教育ノウハウが蓄積されない</u>。</li> <li><u>大学生アルバイトが集まらない</u>時代となっており、<u>運営自体が困難</u>になっている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学生アルバイト→正社員(契約社員)→プロ講師(フリーランス)という風に、<u>年齢に応じた働き方をする</u>ことができる。</li> <li><u>講師が定着</u>するので、<u>生徒も安心</u>して学べる。</li> <li>塾にも<u>教育ノウハウが蓄積</u>され、品質が上がる。</li> <li>さらに、大学生以外にも、<u>社会人入材が流入</u>することで、<u>講師の質が上がり</u>、それが生徒にもプラスとなる。<u>社会人の多様な経験が、生徒のプラス</u>になる。</li> </ul>



### 3：本事業で取得する主な資産

#### 【本事業の予算】

本事業の予算は以下となります。

費目	価格(税込)	価格(税抜)	備考
システム・機械装置費	156,249,500	142,045,000	システム開発費(調査・設計) 45,340,000 円 システム開発費(実装) 96,705,000 円

#### 【本事業の取得資産】

本事業で取得する主な資産は以下となります。

建物の事業用途 又は 機械装置等の名称・型番	建物又は製品等分類 ( <a href="#">日本標準商品分類</a> 、中分類)	取得予定価格 (税込)	建設又は設置等を行う事業実施場所
システム	53(システム・プログラム)	156,249,500	本社

#### 【システム開発費の根拠】

ここで、[システム開発費の根拠について説明](#)します。

本事業は、[既存サービスを実施しているシステムに、新サービスの機能を追加](#)します。現在、1,500社・2万件を超える求人が登録されており、[1日のアクセス数も数十万アクセス](#)となります。ここに「スポットアルバイト」「正社員・契約社員の募集」など新しい求人の掲載、「社会人」という[新しい求職者向けの専用ページの開設](#)、「家庭教師運営会社向けの課金体系(応募課金)」といった[新サービス向け機能を実装](#)するため、[画面構成・機能が複雑](#)になります。

様々な利用者が[ストレスなく利用できる導線・デザイン設計](#)、様々な条件に対応できる[データベース設計](#)、大量アクセスに対応できる[処理性能](#)など、プロジェクトを遅滞なく進めるため、[大規模システム開発の経験豊富なベンダーに依頼する予定](#)です。その結果、[「調査・設計フェーズ」に7名体制・5ヶ月、「実装フェーズ」に9名体制・8か月、というチーム体制となり、予算が大規模](#)となっています。

以下が、[ベンダーの見積書の抜粋](#)となります。

図表：システム開発プロジェクトの見積書の抜粋(金額部分)

概算御見積 - 概要	
調査・設計フェーズ(5ヶ月) <b>¥45,340,000円(税抜き)</b>	※準委任型でのコンサルティング契約になります。 ※納品物は下記になります。 - 要件定義書、DB定義書、画面遷移図、競合調査資料( UI/UXリサーチ含)、ディレクトリマップ、主要画面構書、デザインコンセプト資料 ※初月は日割り計算になります。
実装フェーズ(8ヶ月想定) <b>¥96,705,000円～(税抜き)</b>	※準委任型でのコンサルティング契約になります。 ※納品物は下記になります。 - 画面設計書、機能定義書、ディレクトリマップ、デザインデータHTML / JS 含むソースコードデータ、結合テスト仕様書・報告書 ※初月は日割り計算になります。 ※脆弱性診断工数は別見積り。

ベンダーからの見積書の抜粋。

調査・設計フェーズに7名体制で8か月、実装フェーズに9名体制8か月という開発規模のため、予算が大きくなっている。

#### 4：収益計画

##### 【収益計画】

(単位:円)

	直近の決算年度 [R4 年 3 月]	補助事業終了年度 [R5 年 3 月]	1 年後 [R6 年 3 月]	2 年後 [R7 年 3 月]	3 年後 [R8 年 3 月]
① 売 上 高	1, 751, 392, 297	1, 800, 000, 000	1, 838, 190, 000	1, 990, 950, 000	2, 1810, 900, 000
② 営 業 利 益	69, 743, 595	72, 000, 000	81, 547, 500	119, 737, 500	167, 475, 000
③ 経常利益	70, 697, 574	72, 000, 000	81, 547, 500	119, 737, 500	167, 475, 000
④ 人 件 費	626, 561, 934	630, 000, 000	640, 000, 000	650, 000, 000	660, 000, 000
⑤ 減価償却費	1, 316, 939	1, 316, 939	29, 725, 939	29, 725, 939	29, 725, 939
付加価値額 (②+④+⑤)	697, 622, 468	703, 316, 939	751, 273, 439	799, 463, 439	857, 200, 939
伸 び 率 ( % )			6. 8%	13. 7%	21. 9%

##### ■売上・営業利益

当社の直近決算となる R4 年 9 月期の売上は約 17.5 億円で約 7,000 万円の営業利益となりました。基準年度である R5 年 3 月は、若干の売上回復となる見込みです。既存事業は売上 18 億円・営業利益率 4%で推移する計画です。既存事業の数字をベースに、以下の新サービスの売上・利益を加算します。

図表：新規事業の売上・利益計画

	1 年後	2 年後	3 年後
総売上	38, 190, 000	190, 950, 000	381, 900, 000
営業利益	9, 547, 500	47, 737, 500	95, 475, 000

##### ■人件費

以下は今後の増員計画で、毎年 2 名の増員を計画しています。

1 人あたりの人件費は 500 万円とします。

	1 年後	2 年後	3 年後
増員	2 名	2 名	2 名
累計増員	2 名	4 名	6 名

##### ■減価償却費

本事業で購入する設備は定額法により減価償却を行います。

図表：増員計画

##### ■付加価値額

高利益率の新規事業による営業利益の増加、人件費の増加、設備投資による減価償却費の増加を主要因として、付加価値額は大幅増加の見込みです。

##### 【資金調達計画】

本事業の資金については、全額自己資金で充当します。直近決算の流動比率は 399%です。現預金は約 8 億、短期借入金は 3,600 万円なので、資金繰りにも問題ありません。

##### 【投資対効果】

新事業の投資対効果は以下となります。新規事業による営業利益と減価償却費を足し合わせた簡易キャッシュフローで試算したところ、投資金額は 3 年間で回収する見込みであり、投資対効果は十分あると判断します。

図表：新事業の投資対効果

3 年間の累計 CF	投資金額(税込み)	ROI
237, 987, 000	156, 249, 500	1. 52

## 交付申請時点の変更内容

2023 年 5 月 11 日

変更は特にありません。