

# 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 <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></td><td><ul style="list-style-type: none"><li>以下のように、<u>マッチング事業の対象・サービス内容を拡大</u>する。<div><ul style="list-style-type: none"><li>大学生アルバイトだけでなく、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>長期アルバイトだけでなく、スキマ時間の <u>スポットアルバイト</u> のマッチング。</li><li>当社エージェントが求職者に対して相談・助言を行う <u>有料職業紹介</u>。</li></ul></div></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 <u>新サービスを提供</u> します。 <u>これらサービスは過去に実施した経験がない</u> 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、 <u>社会人のマッチング</u> を行う。</li><li><u>家庭教師を求人している企業も、当社サービスを利用</u> できる。</li><li>「来週の日曜日1コマだけ」というような、 <u>スキマ時間の求人ニーズに応える</u>。</li><li>求職者に <u>希望条件をヒアリング</u> し、 <u>条件に合致する求人を選定・紹介</u> 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、 <u>求人と求職者をマッチングする専用システムを開発</u> します。このシステムには、 <u>上述した新サービスに対応する機能を搭載</u> します。これは、 <u>主要設備の変更になる</u> 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。 <u>これは、既存事業には無い</u> 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、 <u>社会人も対象</u> 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 <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>マッチング事業の対象・サービス内容を拡大</u>する。<div><ul style="list-style-type: none"><li>大学生アルバイトだけでなく、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>長期アルバイトだけでなく、スキマ時間の <u>スポットアルバイト</u> のマッチング。</li><li>当社エージェントが求職者に対して相談・助言を行う <u>有料職業紹介</u>。</li></ul></div></li></ul>	サービス対象(求職者)	大学生アルバイトだけでなく、 <u>社会人も対象</u> 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 <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>マッチング事業の対象・サービス内容を拡大</u>する。<div><ul style="list-style-type: none"><li>大学生アルバイトだけでなく、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>長期アルバイトだけでなく、スキマ時間の <u>スポットアルバイト</u> のマッチング。</li><li>当社エージェントが求職者に対して相談・助言を行う <u>有料職業紹介</u>。</li></ul></div></li></ul>									
	サービス対象(求職者)	大学生アルバイトだけでなく、 <u>社会人も対象</u> 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><u>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</u>、代替性が低く、要件を満たします。</p>										
売上高	新たな製品等の売上高が総売上高の10%以上となること										

10%要件

新製品の売上は 3年後に総売上の10%以上を占めるため要件を満たします。

## (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：当社の様子と事業別売上規模



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。	約6億円
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。	約6億円
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。	約6億円
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。	約2億円

## 【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 ▼▼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 ☐ 私服OK ☐ 働きスズOK ☐ 茶髪可 ☐ 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

☐ 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

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、難関大学の<u>学生データベース</u>がある。</li> <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><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>、システム開発業務は外部業者に頼らなければならない。</li> <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>O 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、学習塾の講師ニーズは一時的にストップしました。また、私立学校で実施していた放課後学習についても実施がストップとなり、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)

コロナの蔓延をきっかけとして、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」について、以下のようなニーズ変化があることに着目しました。








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い。集まらない。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>講師アルバイトは毎週決まった時間に授業がある。<u>仕事を最優先</u>にするものである。</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> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>講師のポジションは、<u>大学生アルバイトを使いまわして補充</u>すればいい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「教えることが好き」という人が、<u>大学卒業後も安定した待遇で働きたい</u>。</li> <li><u>会社員も副業を持つ時代</u>になった。</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><u>オンラインによる個別指導が普及</u>し、「講師」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、次のような新サービスを着想しました。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	新サービス
<div>  <b>大学生</b> </div> <div> <b>講師アルバイト</b> </div>	<div>  <b>大学生</b> </div> <div> <b>講師アルバイト</b> </div> <div> <b>スポットアルバイト</b> </div> <div>  <b>社会人</b> </div> <div> <b>正社員・契約社員</b> </div> <div> <b>副業案件</b> </div>
<div>  <b>学習塾</b> </div> <div> <b>講師</b> </div>	<div>  <b>学習塾</b> </div> <div> <b>講師</b> </div> <div> <b>教室長・管理スタッフ</b> </div> <div>  <b>家庭教師運営会社</b> </div> <div> <b>家庭教師(登録)</b> </div> <div>  <b>予備校</b> </div> <div> <b>プロ講師</b> </div> <div> <b>チューター</b> </div>

### (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><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】

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。

#### 【課題と取組の関係】

本事業の課題と課題解決の対応関係について整理したものを図示します。

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り組み
課題① 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> 。	→	取組① <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。

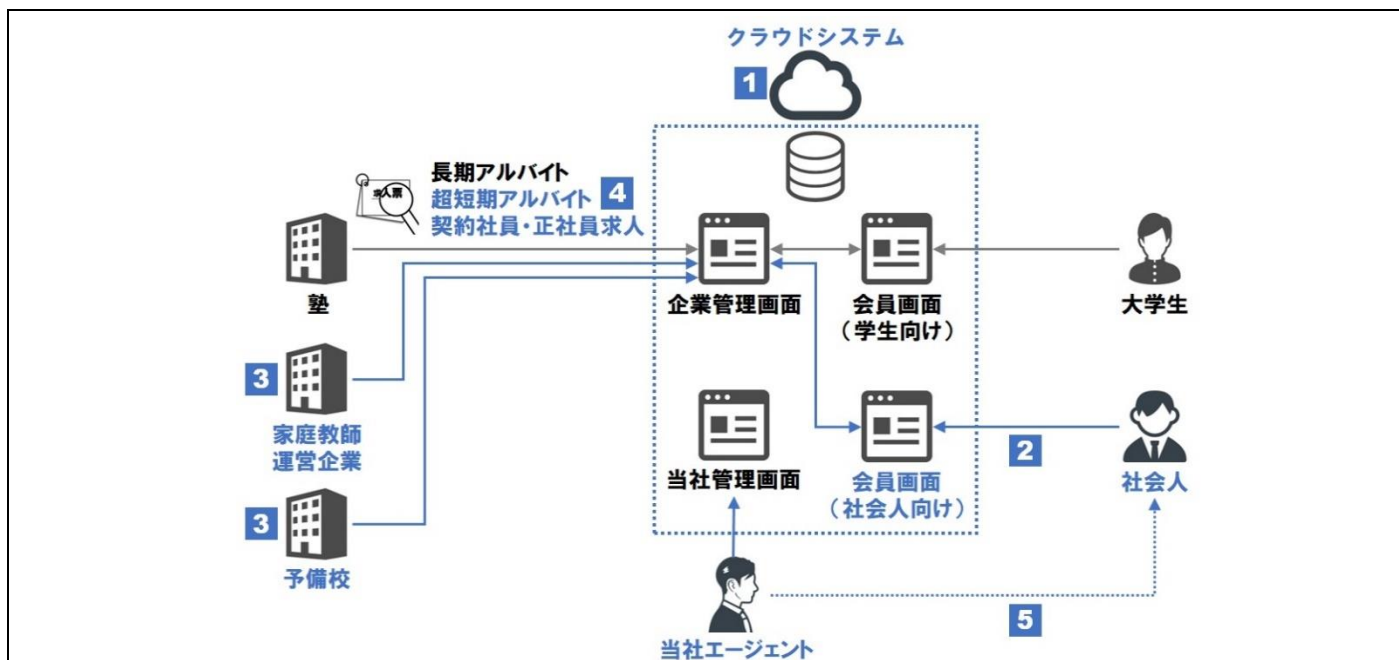
#### 【具体的な取組】

具体的な取組として、システムの改修を行います。

#### <システム概要>

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	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。
3	<u>家庭教師運営会社・予備校にも対応</u> します。 <u>社会人向けのマッチング</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が利用できる</u> ようになります。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> 」ということが可能になり、 <u>家庭教師運営会社も利用できる</u> ようになります。
4	従来は、大学生アルバイトを想定した、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バイト求人や、契約社員・正社員</u> <u>の求人にも対応</u> します。
5	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>有料職業紹介にも対応</u> します。

### ＜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</u> <u>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</u>

	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、最適な求人を自動提案する機能です。
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会員(大学生/社会人)に対してオファーを出すことができます。これによって、優秀な人材に仕事が集まり「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実績が記録されます。それにより、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えることができます。
BI 機能 CRM 機能	各種データがデータベースに蓄積され、それらデータを集計する仕組みを導入することによって、当社が売上管理・業務管理を実施できます。 また、求人を出している企業に対する応募状況・採用状況を集計・分析することで、より効果的な求人を提案します。
エージェント 相談機能	当社エージェントが、社会人会員に対して相談対応などの業務を実施するため、メッセージ交換などの機能を搭載します。

### 【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	当社の取締役で本事業の総責任者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、事業統括の経験が豊富であり、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	本事業のプロジェクトリーダーとして、新サービスの企画・推進を実行します。既存サービスの「塾講師求人広告事業」に6年間関わっており、既存サービスの内容を熟知しています。本事業においては、その経験を活かし、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します。
鈴木 直	システム担当	本事業のシステム責任者として、外部ベンダーと連携しながらシステムの開発の進捗管理・ディレクションを担当します。既存サービスでもシステムの運用保守を7年間担当しており、現システムの仕様を熟知しています。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	本事業では事務経理業務を担当します。当社の事務担当として5年の業務経験があり、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	学習塾など企業向けの営業担当として5年の経験があり、本事業では新サービスの営業活動を実施します。
家中 優海	マーケ担当	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、幅広い企業の業務システ

ムの開発経験があるベンダーです。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する。
- 講師業は大学生のアルバイトによって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のひとつです。本事業を通じて、アルバイト→契約社員→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」にやりがいを持つ人たちが業界にとどまる世界を実現します。そのことは、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ることで、優秀な講師は高い評価が得られる仕組みを実現します。そのことにより、優秀な講師に人気が集まり、高い報酬が得られることで業界にとどまる世界を実現します。
- 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>マッチング事業の対象・サービス内容を拡大</u>する。 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 大学生アルバイトだけでなく、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>➢ 長期アルバイトだけでなく、スキマ時間の<u>スポット</u></li> </ul> </li> </ul>



トアルバイトのマッチング。

- 当社エージェントが求職者に対して相談・助言を行う有料職業紹介。

#### (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)

- ・ 専用のシステムを開発し、塾など教育関連企業に特化した社会人向けの求人・求職者マッチングを運営している競合はなく、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。
- ・ さらに、エージェントによる求職者の相談・助言という有料職業紹介事業を組み合わせることで、より最適なマッチングを実現します。このような複合サービスは業界初となります。

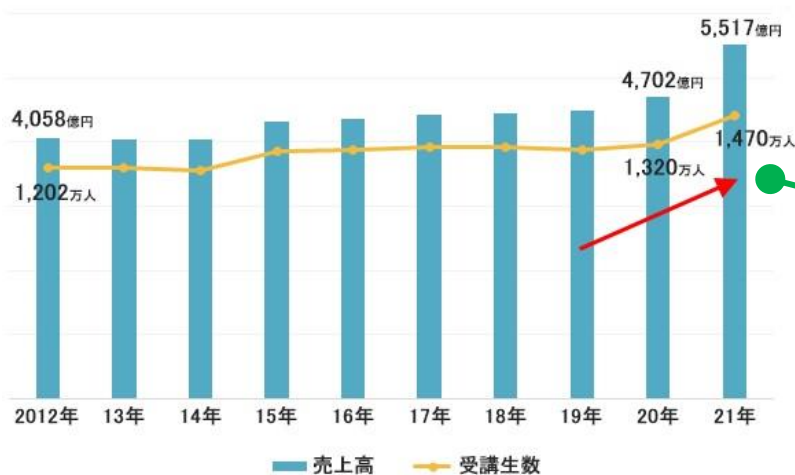
## 2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）

### 【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。

図表：学習塾の売上高と生徒数の推移(経済産業省調べ)

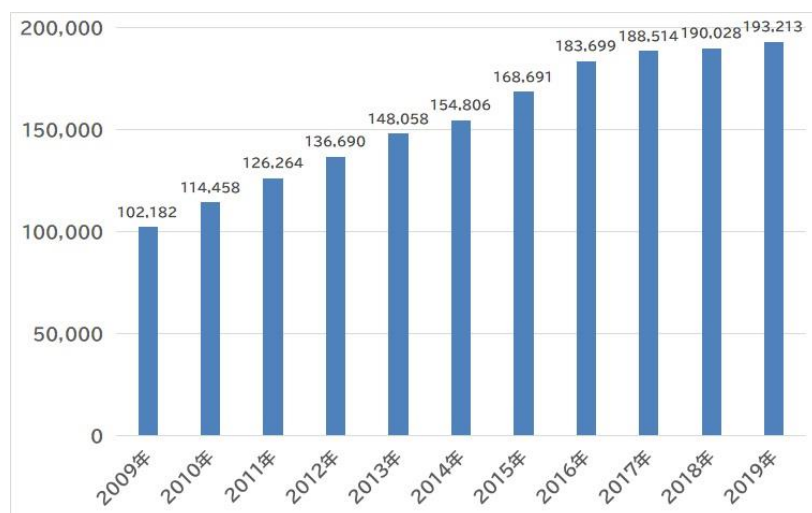


学習塾の売上高と生徒数は、2020年から2021年にかけて急増している。少子化の中、子供の教育に予算をかけた世帯が多いことを示している。

## （学習塾の求人は増加している）

学習塾市場が拡大している中、講師の求人も増加しています。以下は、厚生労働省による集計ですが、学習塾の新規求人は年々増加しています。

図表：学習塾の新規求人数の推移（厚生労働省データより当社集計）

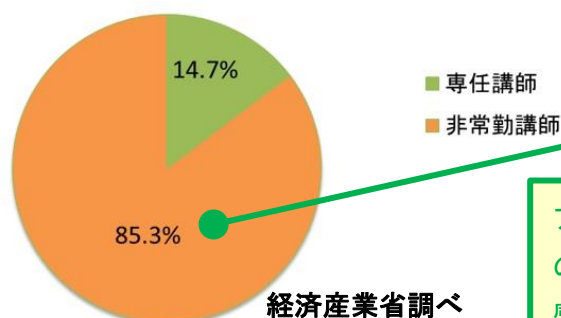


学習塾の新規求人数は年々増加している。10年前に比べて1.9倍の増加。

## （学習塾の人手不足）

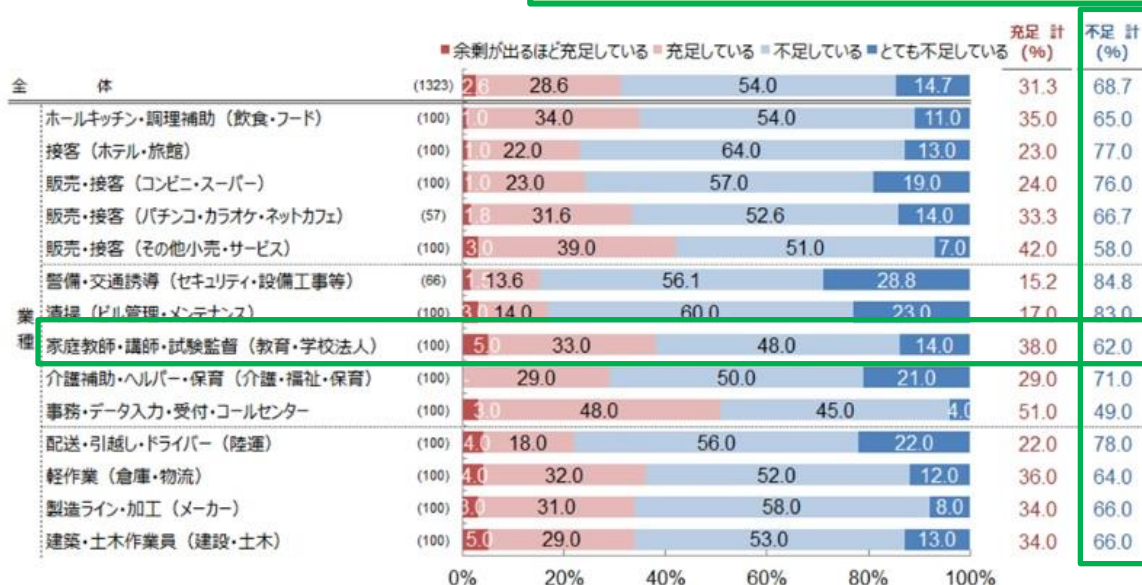
学習塾の基盤人材は勉強を教える講師ですが、講師の担い手は大学生のアルバイトが中心です。しかしながら、昨今の人手不足の影響により、どの業界もアルバイト募集に苦慮しています。その結果、業界への流入が停滞しています。

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いる。そのため、教育業界への流入も停滞している。62%の事業者が「アルバイト不足」と感じている。



## （市場分析のまとめ）

- 教育業界は、少子化に関わらず売上高・生徒数は増加。特に 2020 年から 2021 年は急増。
- 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、講師として活躍するための <u>指導カリキュラムや副教材</u> などがある。	そのような <u>人材育成はできない</u> 。
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・契約社員として働きたい社会人</u>・大学生。</li> <li>会社員の副業や主婦のスキマ時間など<u>スポットで働きたい社会人</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)を用意</u>し、従来の大学生アルバイトとは一線を画した入口を用意する。</li> <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</u>し、<u>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	<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</u>



遅れるリスク	ス・新システムの要件を整理することで、 <u>早期にシステム開発に着手</u> することができ ます。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	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。事前着手により早期に準備を進め、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  
せます。

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>当社役員が事業執行責任者となり、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)という各セクションに担当者を配置します。各担当者は業務経験も豊富であり、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</li> </ul>

	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 <b>本事業のアプローチは市場ニーズに応える</b> ものといえます。
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<b>教育業界で初となるマッチングを実現</b>します。さらに、本事業を実施するため、<b>専用のシステムを開発</b>します。<b>システムには今までにない機能を実装</b>することにより、<b>競合差別化を実現</b>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。<b>人手がかからない事業構造</b>のため、<b>原価率が低く、当社の収益性を大きく改善</b>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、<b>1年をかけてシステム開発を行う</b>ことで、<b>余裕をもって事業を実施</b>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、<b>3年で総投資額を回収できる試算</b>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><b>システムに大規模な投資</b>を行い、<b>業界でも初の機能を実装</b>するという本事業の取組内容は、<b>当社にとって思い切ったチャレンジ</b>となります。</li> <li>それでいながら、<b>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</b>であり、<b>シナジー効果が高い事業</b>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><b>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</b>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、<b>既存事業の売上は減少</b>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、<b>大学生アルバイト頼みの人材供給の限界</b>など、<b>業界は転換期</b>を迎えており、<b>新サービスの取組は必須</b>です。</li> </ul>
再構築③ リソースの 最適化	<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、<b>既存事業のリソース(人・モノ)を新規事業に活用</b>できます。</li> </ul>
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<b>多様な働き方の実現を促進</b>します。そのことで<b>業界に定着する人材が増えます</b>。 <ul style="list-style-type: none"> <li>契約社員・正社員など、<b>安定した待遇</b>で働く。</li> <li>講師として優秀な実績を持ち「<b>プロ講師</b>」として<b>高い報酬</b>が得られる。</li> <li>会社員の副業・主婦など、<b>教えることが好き・得意な社会人も働ける</b>。</li> </ul> </li> <li>業界に定着する人材が増えることにより、<b>彼らの生活が安定</b>します。そのことは、<b>業界・地域の健全な発展</b>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、<b>教育の質が向上</b>します。そのことは、<b>優秀な人材の輩出</b>につながり、<b>日本経済の発展</b>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、<b>システムを活用した非対面形式</b>となります。そのため、人と人との接触を減らし、<b>感染リスクを減らして事業を実施</b>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事業する」という<b>旧来型の学習塾運営は転換点</b>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、<b>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</b>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、<u>多様な求人マッチングを実現</u>することで、<u>大学生以外の社会人も講師として活躍できます</u>。<u>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</u>。</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、<u>独自のシステムを開発</u>します。業界初の機能を実装することにより、大学生アルバイトだけでなく、社会人など多様な人材・多様な働き方のマッチングを実現します。</li> <li>システムの力を活用することにより、<u>自社の業務効率化</u>だけでなく、<u>本サービスを日本全国の企業・求職者に提供</u>することができ、<u>日本全体の人材マッチングを促進</u>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、<u>業界全体のDX化に貢献</u>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、<u>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</u>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、<u>講師を担う大学生アルバイトが人手不足の状況</u>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、<u>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</u>といえます。</li> <li>将来的には、<u>英語教室の外国人講師のマッチングなどにも対応</u>することで、海外人材の活用も可能となります。また、<u>英語教室が活性化することは、グローバル人材の育成</u>にもつながり、<u>日本人が海外で活躍することに貢献</u>します。</li> </ul>
政策⑤ 地域経済への 貢献	<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。</li> <li>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へ人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】

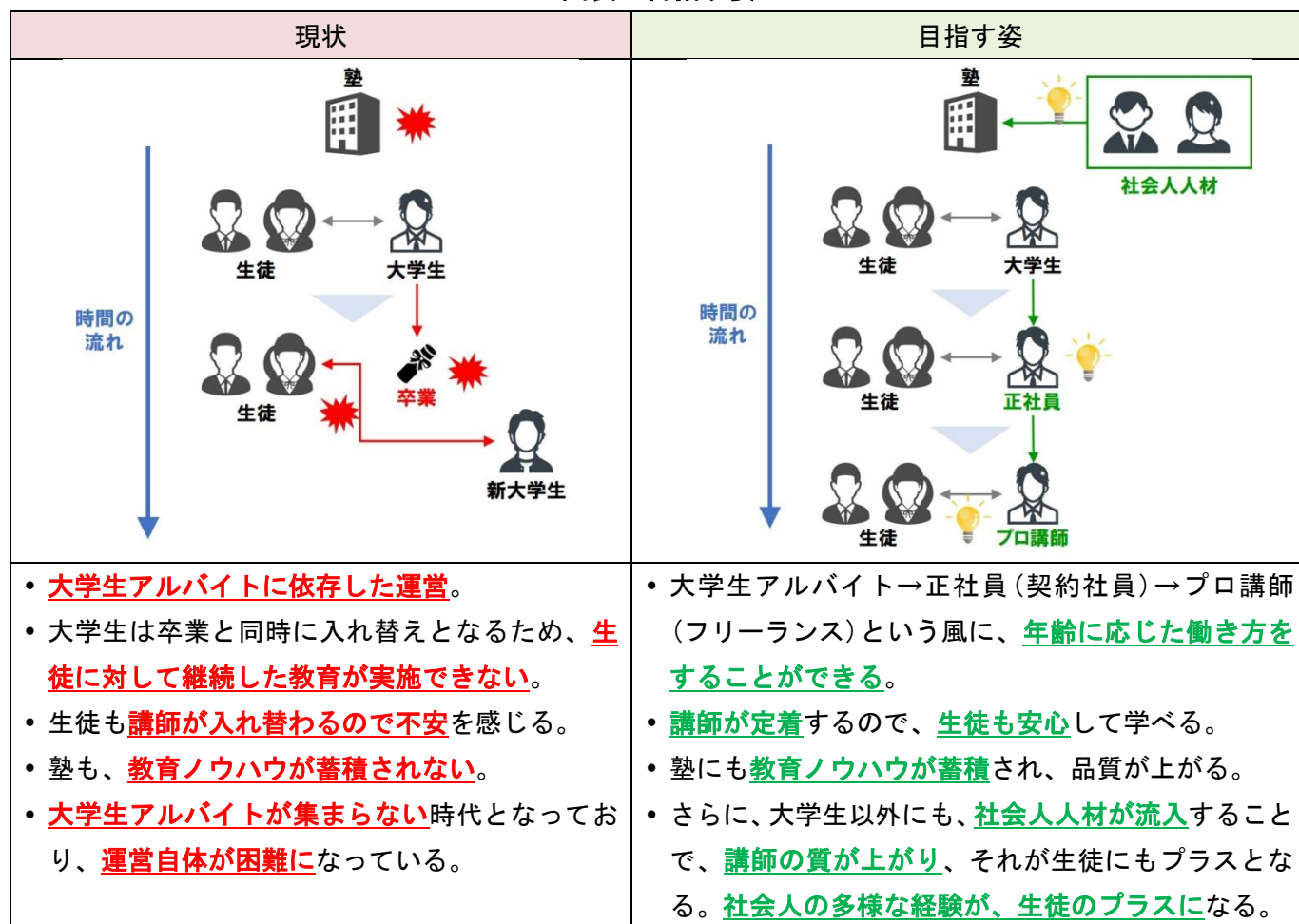
以下は、教育業界の現状と、本事業を通じて当社が目指す姿を比較したものです。

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」という社会人人材が活

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



### 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。

このシステムに、「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、様々な条件に対応した新サービス向け機能を実装します。

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、ベンダーの概算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概算見積書の抜粋(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</b> 円(税抜き)	※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</b> 円～(税抜き)	※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。

#### 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	15,000,000	25,000,000	35,000,000	45,000,000
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	88,316,939	136,273,439	184,463,439	242,200,939
伸 び 率 ( % )			54.3%	108.9%	174.2%

##### ■既存事業の売上・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。

##### ■新規事業の売上・営業利益

新規事業の売上・営業利益は以下の想定です。営業利益率は 25%と高利益率の事業となります。

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。

図表：増員計画

	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。

#### ■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	161,199,500	1.48