事業再構築補助事業 採点チェックシート

案件	津軽三味線愛好家のための視聴者参加型オンライン表彰プラットフォーム事業
企業名	個人事業主 福岡大治
採点者	合同会社AMU経営研究所 谷川大哉
	tanigawadaichi@gmail.com 09091131475
日付	令和3年9月12日

・下記審査項目に順じて個別事項を3点満点にて採点し、1から5までの分類別小計値を集計し最後に全体集計値を出しています。

総評

大きく改善され、ストーリー性が高まり説得力が増しました。
しかしながら、事業計画書を1ページ目だけみると、事業内容についてわかりません。全ての審査員が、電子申請内容を暗記し、事業計画書を最後まで読み切つて親切に採点するとは限りません。事業計画書の1ページ目に、タイトル、概要を冒頭で示すことをお勧めします。その他、改善が必要な点について下の再評価コメントに示します。

評価点基準:

点数	評価内容
3点	求められている要件に沿っている
2点	明確に検討されていない部分、一部曖昧な部分がある
1点	審査項目を殆ど満たしていない、要求事項に対して殆ど検討がされていない
0点	採択すべきでない明確な理由がある(審査事項に全く記載が無い、などその他事由)

審査項目	※採点のキーワード：文字を茶色にした箇所	完成度 (3点満点)
1 補助対象事業としての適格性		
1-1	公募要領12-15頁の 事業類型 は、明確か？	3
1-2	(1)～(10)の要件を満たしているか？	2
1-3	特に、(4)の付加価値要件は達成できる計画となっているか？	2
2 事業化点		
2-1	① 事業実施体制 、人材・事務処理能力等明確に構築されているか？	3
2-2	① 最近の財務状況 や金融機関からの金融支援は問題ないか？	2
2-3	② 競合他社 動向を十分考慮しているか？	2
2-4	② 対象ユーザー 、 マーケット 、 市場規模 は明確か？	0
2-5	②(市場調査、顧客要望等で)市場ニーズの有無を検証できているか？	1
2-6	③ 事業成果 は価格的・性能的 優位性 や収益性向上に繋がるか？	3
2-7	③ 事業化 までの 方法 、 スケジュール は妥当か？	3
2-8	③ 補助事業の課題 は明確で課題解決方法は明確且つ妥当か？	1
2-9	④ 補助事業の費用対効果 高いか？強み活用、既事業シナジーあるか？	2
3 再構築点		
3-1	①(前述(1)の)再構築指針に沿った、大胆な再構築計画か？	3
3-2	② 既事業売上減 ・ コロナ影響 等再構築 必要性 ・ 緊要性 明確か？	1
3-3	③ 市場ニーズ 、 自社強み を踏まえた 経営資源再配置最適化 計画か？	3
3-4	④ デジタル活用 、 新事業推進 で 地域イノベーション に貢献できる事業か？	2
4 政策点		
4-1	① デジタル活用 、 低炭素技術 ・ 新技術活用 等で 経済牽引 可能か？	3
4-2	② コロナ影響 克服し V字回復 達成可能な 有効な投資 内容か？	3
4-3	③ ニッチ分野 で 販促 ・ 新商品 ・ 高い品質管理 等で 差別化 行えるか？	3
4-4	④ 地域特性 を活かし 地域への経済効果 ・ 波及効果 ・ 雇用創出 可能か？	2
5 収益面		
5-1	① 収益計画 は 実現可能性 が高いか？	2

再評価コメント欄	評価コメント欄 (必要に応じて記載)
改善済みです。	1. 産業分類の再検討が必要です。既存事業に問題を感じ、新事業に投資されるに当たり、審査員がバックと見てストーリーが思い浮かぶ方が印象が良いと考えます。結果から言いますと、②③④(資金調達や②③④(資金調達)・スポンサー)の事業転換を勧めます。 理由は、中分類目録に「③(政治・経済・文化団体)より、「③(編集業)」とした方が、コロナ禍のダメージを大きく受けている業種と一目でわかり、印象が良いと考えます。 さらに、貴社の主収入は、制作活動や舞台演出よりも、生徒に教えることで得る収入の方が大きいと見受けられます。 そして、新事業が、三味線愛好家に対して、企画・発注を受けるプラットフォームを提供する事業であるならば、このプラットフォームを「舞台」と解釈し興行団と位置づけられると考えます。 2. 新分野展開でも問題はありませんが、貴社の場合、事業転換での申請が可能です。一般の申請書によって、事業転換は難易度が高いため、申請数は少ないと推定されます。
認定支援機関を見つけ、合意を得てください。	1. 認定支援機関を見つけ、合意を得てください。採択率を見ると、金融機関・商工会・商工会議等を協力に付けているところの採択率が高くなっています。
1ページ目で「後ほど追記」ではなく、何%で達成できるのか明示してください。	1. 付加価値額年平均3%を上回っておりクリアしています。念のため、1ページ目と収益計画のページでクリアしていることを示してください。
改善済みです。	1. 事業実施体制がありません。ピラミッド図などで組織図を示し、新たに雇用する従業員の数も示してください。 留意点は、社外メンバーに加え、認定支援機関の役割、外部業者の役割も明記することです。
資金調達面に不安があります。現預金が__あり、政策金融公庫の「__融資」で__調達し、大阪府の「小規模企業サポート資金(小規模資金)」で__調達する。1円単位まで明記してください。また、審査官はp19の資金調達内訳の表を念頭に採点すると考えられます。この表も記載しておく__書き洩らしがなくマイナス評価のリスクを減らせます。	1. 資金調達面でのレベルが高いです。 2. 「1ページの資金調達内訳の表を添付してください」 3. 留意点としては、資金調達に問題がなく、審査員が安心して採択できるように説明することです。 例えば、何月何日に、認定支援機関と資金調達について検討し、への制度を利用し、つなご融資で500万円を調達、月間割当額が300万円あり、消費費を含む〇〇〇円は自己資金でまかなうこととするなど詳細に記載ください。
改善済みです。	1. 比較内容は問題ありませんが、競合他社またはライバルという記述に変更してください。 2. 貴社の新事業は、表彰制度という名称も良いと思いますが、タイムルのやり方は、旧来の家元制度と強調してはいかがでしょうか？
不明確です。たとえば、次のような書き方を検討ください。 津軽三味線愛好家の人数は、__人。直近のターゲットは、大阪府の__人、青森県の__人です。愛好家の人数の増減はほぼなく、毎年新規愛好家が__一定数生まれている。人生80年とした場合、全国の新規愛好家は年間__人うまれ、大阪府は__人、青森県は__人である。新入賞は__年以内に取得し、優秀賞は平均__年、__である。市場規模は、新人賞だけでも、全国で__人×__万円=__円。そのうち、デジタル利用が可能なのは、セミナー参加者からのアンケート調査から85%と推定されるので、__円×85%=__円の規模がある。大阪府は、__・__青森県は__・__円。まず、当社はそのうちの__%のシェア獲得を狙う。 セミナー受講者の声を掲載されていますが、まだまだ不足しています。	1. 対象ユーザー、マーケット、市場規模がよいです。例えば、対象ユーザーをオンラインの活用で三味線愛好家と限定します。その場合、津軽三味線の愛好家は何人なのか、その愛好家うち動画視聴者何人なのか、5年後には何人くらい増えるのかを統計データをもとに推測し、グラフで表してください。 アンケートを活用できれば、数字を示しやすくなります。
問題ありません	1. 問題ありません。 2. 15ページの①は補助事業終了年度報告、②を1年目としてください。実施部門はよくわかりません。アピールしづらいのであれば削除してください。
改善済みです。	1. 品名、コスト、競合面での課題について記述がありますが、それよりも顧客獲得の課題を記述ください。 ポイントは、課題と投資内容が対になっていることです。 顧客獲得の解決方法としては、例えば、435アカウント数を達成するために、どれくらいGOOGLE ADの投資があれば実現でき、それを計算とともに示してください。
1. 示されている数字が、何かわかりません。一目で見てわかるようにしてください。 売上高はいくら、原価、投資額、営業利益、人件費、減価償却費、従業員数はいくらか、明記してください。 2. ※既存事業とのシナジーの下の表がなんなのかわかりません。 3. 補助事業の効果として、何人雇用を生むのか明記してください。	1. 費用対効果では、1年目から5年目までの付加価値額の合計を、計算とともに示してください。 2. 留意点として、既存事業のシナジーを示すことです。 つまり、既存事業は補助事業終了時点まででコロナ禍で低下してしまいが、補助事業を新たに開始することにより、売上増利がアップすることを示すことです。 貴社の場合、事業数しか示されていないので、売上と利益も合わせて示してください。
問題ありません。	1. 問題ありません。
前回のコメントを参考に検討してください。	1. 再構築必要性とは、アフターコロナに移っても収益は回復しないことを示してください。 留意点として、人心の変化、社会環境の変化を記述ください。アンケートがあるとお効果的です。
問題ありません。	1. 問題ありません。
大阪と青森をターゲットにするならば、それを前段で明確に示してください。	1. デジタル活用については問題ありませんが、大阪や青森の好景況にとまらず伝統文化を継承する人やシニア層を呼び込むなどの記述があると地域イノベーションアピールできると思います。
改善済みです。	1. アピールが弱いのです。たとえば、新技術として、AIチャットによる利便性と効率化などはどうですか？
問題ありません。	1. 問題ありません。
問題ありません。	1. 問題ありません。
何人雇用するか示してください。	1. 雇用前段階をアピールしてください。
1年目のターゲットはだれ、2年目はだれ、3年目は誰かを示し、そのための集客方法を示してください。 例えば、集客には、各年度で地域を絞って、1年目は大阪府の40代女性、2年目は大阪に隣接する兵庫県の子供の60代女性、奈良県の40代男性をターゲットを拡大する。3年目～。宣伝チャネルは、WEBサイトやSNSを活用したWEB広告を中心に広告宣伝を行う。100アカウント獲得のためには、獲得率10%とするとホームページ閲覧者を少なくとも1000人獲得する必要がある。1000人の閲覧者を獲得するためには、1PVの流入コストを100円とすると、広告宣伝費を100,000円かける必要があり、軌道に乗るまでは積極的な広告宣伝への投資を実施する。	1. まずは誰に何を提供するか検討し、スケジュールを立ててください。 2. 既存のフォーマットだけでなく、既存事業がいかに、新事業がいかになるか、費用の内訳も記述ください。

事業再構築補助事業 採点チェックシート

案件	津軽三味線愛好家のための視聴者参加型オンライン表彰プラットフォーム事業
企業名	個人事業主 稲岡大治
採点者	合同会社AMU経営研究所 谷川大致 tanigawadaichi@gmail.com 09091131475
日付	令和3年9月12日

・下記審査項目に順じて個別事項を3点満点にて採点し、1から5までの分類別小計値を集計し最後に全体集計値を出しています。

その他	指摘事項
-----	------

<ol style="list-style-type: none"> 以下、計画ロードマップに補さされなかったことを指摘いたします。 作成途中とは存じますが、パラグラフのタイトルを最適化してください。 例えば、「量産化時の製品」というのはこの事業に関係ないので、修正してください。 既存事業の説明は、再構築事業をアピールできる要素を抜き出し、半分の量に圧縮ください。 (今の取組を伝えたい気持ちはわかりますが、補助金申請では、今後の取組が成功するための裏付けという位置にしてください) SWOT分析をされているので、強みと弱みのように、機会と脅威も分けてください。 事業計画書のトップに、事業概要を記述ください。 事業概要は、たとえば、「現在～していて、強みである～を活かし、事業再構築として～の事業を展開する。 特徴は、～の問題に対し～を構築し～の夢を実現することである。」と、審査官が内容を一目でイメージできるようにまとめてください。 電子申請には書いてあっても、審査官は採点時に事業計画書しか見ない恐れがあります。 ページのヘッダーに、事業名と事業類型を記述し、審査官が何を審査しているのか迷わないようにしてください。 審査官は100件200件の申請を担当しており、疑問が浮かばない仕組みづくりに留意ください。 重複記述がみられますので、削ってください。1ページ目の必要となる要件への適合など。 また、「後ほど追記」だけでなく、何パーセントで済ませているということも明示ください。
--

【判定基準】

◆ 採択基準は、満点に対して概ね90%以上の点数獲得が必須レベル。

完成度

73%