

電子申請入力項目

※本書式は、電子申請システムへの入力準備のために記載項目をお示しするものです。本書式に記載して申請するものではありませんので、ご注意ください。

※令和3年4月15日(木)に開設を予定している電子申請システムから申請を行ってください。

1. 申請者の概要 ※採択時に公表します。

(1) 応募申請者の概要

法人番号／個人事業 主管理番号																株式会社、企業組合等、法人税法別表第二に該当する法人等の種別について、該当するものを記入してください。 (必須)【 (プルダウン選択)】
商号又は名称: 稲岡大治																
商号又は名称(カナ): イナオカダイチ																
法人代表者役職:																
法人代表者名:																
郵便番号:	5	3	2	0	0	0	1									
本社所在地: 大阪市淀川区十八条1丁目1番32-508号																
資本金・出資金(円単位)										円		従業員数:		1 人		
創業・設立日(西暦)	2	0	1	9	-	1	-	1								
主たる事業(日本標準産業分類 中分類ベース)				コード			82		中分類 項目名		その他の教育, 学習支援業					
電話番号: 090-1132-2047							FAX 番号:									
Web ページ: https://www.facebook.com/profile.php?id=100007806330119																
補助事業の主たる事業実施場所																
<input checked="" type="checkbox"/> 本社所在地と同一 <input type="checkbox"/> 本社所在地と異なる <input type="checkbox"/> 国内 <input type="checkbox"/> 海外																
郵便番号:																
所在地:																
事業所名:																
電話番号:										FAX 番号:						
その他の事業実施場所 (主たる事業実施場所の他に事業実施場所がある場合は、別ページにて全て記載してください)																
<input type="checkbox"/> 国内 <input type="checkbox"/> 海外																
郵便番号:																
所在地:																
事業所名:																
電話番号:										FAX 番号:						
担当者の役職及び氏名: [役職] [氏名]																
担当者のメールアドレス:																
担当者電話番号:										携帯電話:						

2. その他の事業実施場所

(主たる事業実施場所の他に事業実施場所がある場合、必ず全ての事業実施場所を記載してください)

(1) 事業実施場所

* 複数の事業実施場所がある場合は、以下に記載ください。

(No.1) 補助事業の他の事業実施場所									
<input type="checkbox"/> 国内 <input type="checkbox"/> 海外									
郵便番号:	<table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>								
所在地:									
事業所名:									
電話番号:	FAX 番号:								
(No.2) 補助事業の他の事業実施場所									
<input type="checkbox"/> 国内 <input type="checkbox"/> 海外									
郵便番号:	<table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>								
所在地:									
事業所名:									
電話番号:	FAX 番号:								

(3)応募要件の対象事業者であることの誓約

確定している(申告済みの)直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超えていないことを確認の上、いずれかにチェックを付けてください。課税所得額が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。

チェック

- 過去3年の課税所得額はいずれも15億円以下である
 過去3年のうち課税所得額は15億円超の年がある

(課税所得額(前年) 億円、(2年前) 億円、(3年前) 億円)

➡(3年間平均額) 億円

※上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めています。

(4)売上高減少要件

<売上高減少の内訳>

申請前直近6ヶ月のうち 任意の3ヶ月	西暦年月		西暦年月		西暦年月		合計
	2021 年	4月	2021 年	5月	2021 年	6月	
売上高	18,000円		37,500円		89,818円		145,318円
コロナ以前の同3ヶ月	西暦年月		西暦年月		西暦年月		合計
	2019 年	4月	2019 年	5月	2019 年	6月	
売上高	553,510円		522,046円		132,000円		1,207,556円
売上高減少率(%)	96.7%		92.8%		31.9%		87.9%

<令和3年の国による緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等による影響を受けたことにより、2021年1月～3月のいずれかの月の売上高が対前年(又は対前々年)同月比で30%以上減少していること> ※緊急事態宣言特別枠に申請する場合又は加点を希望する場合

2021年1～3月の いずれかの月	西暦年月	
	2021年	4月
売上高	18,000円	
2019年又は2020年の同月	西暦年月	
	2019年	4月
売上高	553,510円	
売上高減少率(%)	96.1%	

4. 事業概要

(1) 事業類型 ※採択時に公表します。

該当する事業類型に☑を付してください(複数選択不可)。

- 中小企業(通常枠) 中堅企業(通常枠)
 中小企業(卒業枠) 中堅企業(グローバルV字回復枠)
 中小企業(緊急事態宣言特別枠) 中堅企業(緊急事態宣言特別枠)

(2) 補助事業計画名(30字程度) ※採択時に公表します。

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				
本事業で取り組む対象分野となる事業(日本標準産業分類、中分類ベース)	コード	80	中分類項目名	娯楽業

(3) 事業計画書の概要(最大100字程度) ※公表される場合があります。

三味線愛好家は現在、コロナ過で自宅演奏を強いられ目標を失いモチベーションが低下しているという問題に直面しており、未だに十分な解決策が出ていない状況です。 そこで今まで培ったデジタル化の技術と知見を活かし、オンラインで位階・称号を取得できるプラットフォームを提供することで解決を図ります。 ※事業計画書に沿って、現状の課題とその解決策、効果等を簡潔に記載してください。 ただし、公表される場合がありますので、公開されることで支障のあるノウハウや知的財産等を含む内容は、記載しないでください。

(4) 事業再構築の類型 ※採択時に公表します。

経済産業省が策定した事業再構築指針を参照の上、最も当てはまる事業再構築の類型に☑を付してください。

- 新分野展開 事業転換 業種転換 業態転換 事業再編

事業再構築前の主な事業又は業種(※)		事業再構築後の主な事業又は業種(※)	
コード: 8241	項目名: 音楽教授業	コード: 8025	項目名: 演芸・スポーツ興行団

(※) 日本標準産業分類ベース。

「新分野展開」の場合、「細分類」を記載(事業再構築前後で同事業でも可)

「事業転換」の場合、「中分類」、「小分類」又は「細分類」を記載(転換する分類ベース)

「業種転換」の場合、「大分類」を記載

「業態転換」の場合は、「中分類」を記載(事業再構築前後で同じ事業でも可)

「事業再編」の場合は、事業再編によって取り組む事業再構築の類型に応じて、新分野展開、事業転換、業種転換及び業態転換の整理に準じて記載してください。

卒業枠、グローバルV字回復枠の場合は、グローバルの類型に☑を付してください。

- 海外直接投資 海外市場開拓 インバウンド市場開拓 海外事業者との共同事業(※)

(※) 共同事業者名を記載ください。(共同事業者名:)

◎事業計画書

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

三味線愛好家は現在、コロナ過で自宅演奏を強いられ目標を失いモチベーションが低下しているという問題に直面しております。本来ならば、旧来の家元制度がコロナ過における愛好家の支えになるべく施策を打たなければならない所、未だに十分な解決策が出ていない状況です。

そこで今まで培ったデジタル化の技術と知見を活かし、オンラインで位階・称号を取得できるプラットフォームを提供することで解決を図ります。

1:補助事業の具体的取組内容 (資料は最大15枚としてください)**【再構築の類型ごとに必要となる要件について】**

当協会が取り組む事業再構築の類型	必要となる要件への適合
事業転換	<p>① 製品などの新規性要件 教授・演奏活動を主事業としてきた個人が、新たに今まで培ったデジタル化の技術と知見を活かし、オンラインで位階・称号を取得できるプラットフォームを運用します。</p> <p>② 市場の新規性要件 従来は旧来の家元制度などにより「大規模」「対面・対人」「同空間」で行われてきた表彰事業の「オンライン化」を行い、表彰事業市場へ転換を果たす新事業です。</p> <p>③ 売上 10%要件 基準年度で 26.9%(総売上 2,226,958 新製品売上 600,000) 5か年計画で 36.5%(総売上 36,160,580 新製品売上 13,200,000)</p>

【各要件において示す内容】

要件	項目	該当する理由
製品等 の新規性要件	① 過去に製造した実績がないこと	従来はワークショップ等参加者の定期演奏会・自身のプロデュースする演奏業が主であり、不特定多数の参加者を募った表彰制度の提供実績はありません。
	② 製造などに用いる主要な設備を変更すること	「オンライン表彰制度」を行うためには、従来の演奏会等には使われない、プラットフォームも含めた新たな「専門設備・環境」が必要で
	③ 定量的に性能又は効能が異なること(※)	既存事業とはサービスの種類・ユーザーの利用目的・利用者数などが異なり、定量的に性能又は効能を比較することは難しい。
市場の新規性要件	① 既存製品と新製品等の代替性が低いこと	現在展開する各事業＝定期演奏会・自身のプロデュースする演奏業は、自身の音楽活動に関与する人員を扱った事業であり、不特定多数の参加を募る新事業との代替性は低い。
	② 既存製品の市場の一部のみを対象とするものではないこと	表彰制度という顧客層を一般に大きく広げた事業であること、発信をする市場も従来とは異なる市場(Youtube 等 web コンテンツ市場)であり、これらの市場に展開を図るものであることから、市場の一部のみを対象とするものではありません。
	③ 既存製品と新製品等の顧客層が異なること(任意要件)	従来事業では自身が行う教授・演奏活動である一方、新規事業ではそれに関与しない不特定多数の演奏を表彰する事業であり、顧客層が異なります。
売上高 10%要件	新たな製品等の売上高が総売上高の 10%以上となること	基準年度で 26.9%(総売上 2,226,958 新製品売上 600,000) 5か年計画で 36.5%(総売上 36,160,580 新製品売上 13,200,000)

(※)製品などの性能や効能が定量的に測定できる場合に限る

付加価値要件の達成(収支計画参照)	-2,144,441→15,573,172(5年) (伸び率)953.4%
-------------------	---------------------------------------

(2)具体的な取組の内容**①-1. 現在の事業業況**

※現在の主な事業

①教授事業



各地スタジオにて、津軽三味線など民族芸能の個人レッスンをし、各部年に1度の発表会等も積極的にしている。現役の伝統芸能演者による大手にはない専門性を持った活動と、ニーズに応じて回数毎に受講できる手軽さが特徴で、質・価格ともにグルプレッスン中心の大手と差別化を図る。

(ライバル大手-ヤマハミュージックサロン心齋橋)グループ: ~13,200 円(60分×3回/月)・個人: ~15,400 円(30分×3回/月)

(現事業)個人: 6,000 円(60分/回)

また参加者の演奏会の出演募集なども行い、伝統的な家元制とは違った、地域や流派に縛られない自由で幅広い文化交流も事業の強みとしている。

②演奏事業



自身または自身が構成する演奏団体より、教育現場・各企業などへ演奏活動を行う。特徴は競合他社が少なく、近年急速に注目の集まる日本の伝統音楽で、受賞歴を持つ演奏者にも多数のコンネクションを持つ。

一般に文化活動の担い手の少ないとされる邦楽業界に多く従事し、形状や構造により多数に分類される日本の各三味線はもとより、箏・尺八・和太鼓・篠笛から落語などの大衆芸能などにも深く精通しており、その各分野への専門性と、様々な組み合わせで展開可能な演奏活動で、ライバルとの差別化を行っている。

① - 2. 現在の強み・弱みについて

現在の強み①: 自身を含め現事業の構成員がコンクール等受賞歴をもつ高レベルの現役演奏者である点

現事業の構成員は、自らが長年の音楽・演奏活動で培った人的ネットワークにより構成されており、様々なコンクールでの受賞歴や海外公演歴をもつ現役の演奏者で構成されています。



彌月(稲岡)大治

5才より弦楽器研究家である師・稲岡満男に弦楽器を学ぶ。

1991年、小学6年生にして全日本ギターコンクール関西予選、一般の部にて入賞。

1993年、日本ギターコンクール(読売大賞)銀賞。1994年~1996年、同コンクール金賞(3年連続)。1995年、ギター音楽大賞、入賞。同年、同コンクールアンサンブルの部にて、ギターオーケストラのソリストとして第1位。同年、大阪のザ・シンフォニーホールにて公演を果たす。2000年、大阪芸術大学入学。

16才より、プロ活動を開始し、1年目より東北・関東・関西・中国・九州等、日本各地にて公演を行なう。特に日本の伝統楽器である津軽三味線の演奏には定評があり2005年台湾・2008年韓国・2015年にはアメリカ等、海外公演も積極的に展開している。

音楽教育によるアカデミックな理論に裏付けられつつ、実際の現場で得た知識や経験などを包括的に取り入れることで現代社会に根付く伝統音楽の開拓を行い、大手音楽スタジオや家元制による古い伝統体制との差別化を図っています。

現在の強み②: コロナ過により積極的に取り入れた配信ライブの技術を有する点

コロナ過で大きなダメージを受けたエンターテインメント業界に先立ちオンラインライブ発信を多数展開。多数の公演を行い、文化芸術発信の継続と、エンターテインメントに今後求められるIoT技術の獲得に努めました。また、毎年行ってきたセミナー参加者向けの定期演奏会も無観客オンラインで積極的に実施。

以前より行っていた演奏業の音響・照明ノウハウもオンライン上にて活用することにより、高品質な発信を可能にし、高い評価を得ています。

現在の弱み①: 教授活動において大手ライバルに比べて展開数が少なく、知名度も低い点

教授活動においては、津軽三味線など邦楽器を取り扱う大手ライバルスタジオ(ヤマハ・ローランド等)や大手ライバル協会(日本民謡協会等)は全国にスクールや教室を持ち、活動拠点数や知名度には大きな差があります。

現在の弱み②: 旧来の家元が行う表彰制度などが資金面・構成人員などの理由から開催しづらく、事業の発信機会などが少ない点

邦楽界・民族音楽界では古くからある大手協会が、表彰制度(コンクール・大会など)を行うことで、協会員確保や協会名のPR活動を行うことが定番となっており、旧来の家元が行う大会場で大規模に行われる表彰制度は資金面・運営人員面などで他の小事業者では介入できない市場となっています。



公益財団法人 日本民謡協会
津軽三味線コンクール 全国大会



ANIF 日本フラメンコ協会
フラメンコ・ルネッサンス 新人公演

① -3. 事業環境、事業再構築の必要について

1) 取り巻く事業環境(機会・脅威)

音楽教室や芸術協会は大手・中小含めて数多く存在し、経済産業省による平成30年特定サービス産業実態調査(確報)によると、音楽関連教室の事業所数は19,811事業所(うち個人経営17,898事業所)、年間売上高は103,518百万円。多数ある音楽カルチャーにおいて他団体との差別化を行うため、コンクールなどの表彰制度は様々な団体(主に文化協会など)によって開催され、文化発信とともに各団体のPR・広告の場となっています。ところが2020年度では新型コロナウイルスの影響により、対面で行われてきた殆どのコンクールやコンテストは中止となりました。

これら表彰制度は音楽練習生にとって受賞を目的として出演するだけでなく、出演自体が楽器練習の目標になったり、出演者の演奏を手本とすることで文化振興にも大きな役割を担っており、今回のコロナ過により中止となったコンクール・コンテストの影響による練習生のモチベーション低下が危惧されます。

一方、一部オンラインでのコンクール・コンテストの開催が今年2021年より企画され始め、大規模会場・多数スタッフによる動員人数の大きい表彰制度市場に変化が訪れ、無観客・オンラインでの審査や投票などによる表彰制度が注目を集めています。

この「オンラインコンクール」という新規市場では大規模な会場や多数のスタッフは必要なく、審査員も在宅のまま開催が可能であること、また観客のオンライン投票などIoTを使った効率的な集計によって表彰される制度導入などの余地があることなどにより、経費など開催に必要な規模が大きく抑えられるため、大手ライバルにより独占されてきた表彰制度に配信ノウハウを備えた小規模事業者が新規参入できる大きな機会と考えています。

機会	脅威
① オンラインによる市場余地が大きい点	① コロナ過の影響による発信発表の場の減少(同時・同空間・多人数の活動の減少)
② コロナ禍に伴う密回避ニーズの増大(自粛に伴う在宅需要、オンラインによる密回避)	② 楽器演奏に対するモチベーションの低下(楽器練習に対する動機の消失)
③ 在宅時間増加に伴う、動画配信プラットフォームの需要拡大(自宅で鑑賞できる趣味の増加)	③ 文化振興の減速による新規練習生数の低下

2) 対象となる市場・ユーザー

tyosa.nifty.com による調べ(有効回答数 2,573)では「演奏できる楽器」に「邦楽器」を挙げる回答者が男性1.3%・女性6.8%、日本人口に当てはめると男性6,832,184人・女性44,074,253人の合計50,906,457人。

中央調査社の「音楽に関する世論調査」では愛好する音楽のジャンルを17.3%が「民謡」とする調査結果が出ました。(日本人口では21,471,000人)

邦楽器の演奏者・愛好家は日本各地に相当数おり、その中でも津軽三味線は2016年度には津軽三味線奏者1911人が日本武術館で「津軽じょんがら節」を同時演奏してギネス記録を達成、津軽三味線を題材とした漫画が月刊雑誌で連載され、2021年にはテレビアニメ化されるなどの理由からYouTube等の動画配信プラットフォームとの相性も良く2021年には津軽三味線の動画投稿数は255,000件にもなるなど、普及や認知も年々高まっています。

出演者が演奏し愛好家が試聴するという性格から、表彰制度は全国の邦楽器・民謡による演奏(出演)と視聴のニーズを同時に取りこめる市場です。

例: 大手コンクール(津軽三味線コンクール全国大会)の開催規模(コロナ前、2018年)
 延べ出演者 160名(団体・個人エントリー平均約7000円/アカウント) = 1,120,000円
 会場視聴者 1400名(S席4000円・A席3500円、平均3750円とする) = 5,250,000円

当事業が対象と考えるのは上記市場の中に潜在的にいる「**オンラインの活用に積極的な三味線奏者・愛好家**」「**コロナ過を経験しオンライン活用にシフトする三味線奏者・愛好家**」であります。

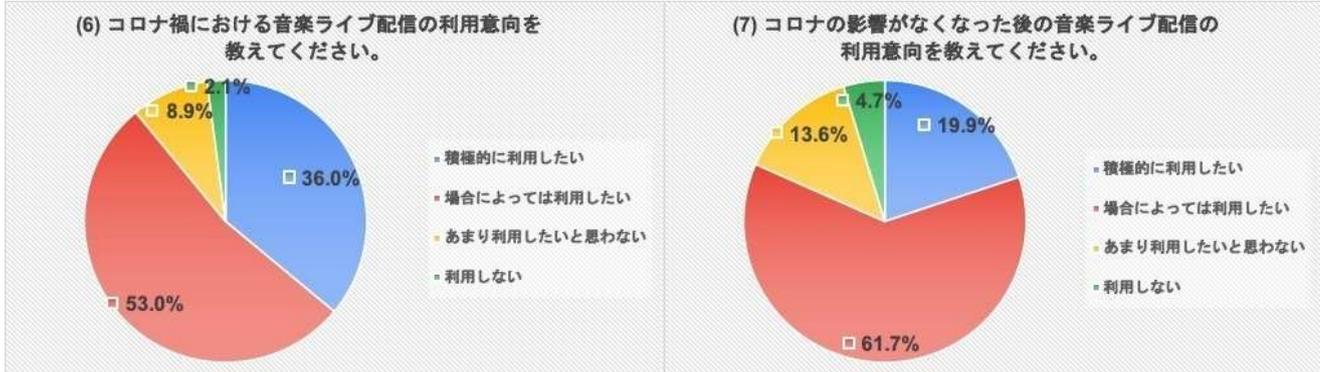
○演奏(出演)の市場

津軽三味線セミナーの登録者 55 名からとったアンケートでは、器楽(三味線)練習に動画サイトを「利用している」割合は 85%と多く、カルチャー市場のインターネットに関する意識は今後も広がるとみられます。

・セミナー登録者(55 名)でのアンケート
 練習の参考に動画配信サイトを
 利用している(47 名) 85%
 利用していない(8 名) 15%

○視聴の市場

株式会社 SKIYAKI、音楽ライブファン約 2,800 人を対象実施した「音楽ライブ配信に関する意識調査」



コロナ過・アフターコロナに関わらず生の演奏をオンラインを通して視聴することに対して理解のある層は 80%以上ののぼり、視聴層からも一定のニーズを引き出すことができる事が分かります。

当事業では、密のリスクを回避し且つ気軽に参加できる」特性を利用し、まず大手が開催する表彰制度で生まれる市場より演奏アカウント 100(62.5%)、視聴アカウント 1000(71.4%=オンラインの活用により市場の地域制限がないため演奏アカウントより獲得が容易)の獲得を狙います。

3) 既存事業における売上の減少状況について

新型コロナウイルスの影響により 2020 年頃からイベント・公演・セミナー等の中止が相次ぎ、非常に厳しい事業環境に立たされました。緊急事態宣言受け、2021 年 2~3 月の平均売上は 2019 年の同月間に比べ、結果 80%以上の落ち込みとなりました。

『2019 年 4~6 月度平均売上高: 402,518 円 2021 年 4~6 月度平均売上高: 48,439 円』

4) 売上減少に対する新型コロナの影響

音楽事業全般に言えることですが、基本構造が対面・同空間でのサービス提供が主であるため、対人対面機会の減少・接触機会の減少を伴う新型コロナウイルスの影響は直接的に売上高に現れます。

また、ライブコンサートやコンテスト・コンクールといった発信発表の場の減少が長引けば、三味線愛好家の練習に対する動機が失われモチベーションの低下、愛好家数の減少を招く恐れがあります。

5) 事業再構築を行う必要性・緊要性、当社の課題と取り組む理由

○「弱み」と「脅威」から考える事業再構築の必要性



CCC マーケティング株式会社の行ったアンケート(2,002 サンプル)では、会場での鑑賞にこだわりたいとする回答は 60%程であった ⇒コロナ過を経験した音楽業界では「同時・同空間・多人数」需要は、アフターコロナにおいても需要の減少が見込まれる。

- ・コロナ禍を経験⇒「ライブ、コンサート等での発信、発表機会の減少」
- ・発信、発表機会の減少⇒「三味線愛好家・練習生のモチベーション低下」

本来ならば、旧来の家元制度がコロナ禍における愛好家の支えになるべく施策を打たなければいけない所、十分な解決策が出ていない

**オンライン化による発表・発信の場・機会の創出が必要
 「新たなサービスの創出提供と新たな市場への参入が不可欠」**

○「強み」と「機会」を活かして「新たな市場」で取り組む分野

インターネットを最大限に活用した表彰制度「みらいの津軽三味線全国大会」

・取り組む事業分野⇒オンラインを利用した表彰制度事業への参入
 ・活かす強み⇒経験に裏付けられたプロの配信ノウハウとプラットフォーム
 ポスト/ウイズコロナに対応するため、従来の対面を主とする表彰制度ではない、**オンラインを活用した新たなコンクールを開発し、従来では参入の難しかった表彰制度事業に参入します。**

実現可能性	事業実施に必要なリソース(高品質な動画撮影・配信・投稿を担保する専用機材の選定と技術ノウハウ等)が存在し、必要機材の選定～導入の部分を本事業にて実施します。 YouTube等の動画配信・投稿サイトに対するニーズは既に顕在化・定着しており、これらに特化した「新しい形式のコンクール」を開発・提供することで市場ニーズともマッチさせ、実現可能性を高めます。(強み②の活用)
独自性	配信で行うコンクール・コンテストは国内にはまだまだ少ないものの存在します。一方、こうした既存の表彰制度は殆どが ・投票により「人気投票」になり表彰制度自体の価値を落としているもの ・従来の制度と変わらず審査過程が審査員とのみ繋がっており、オンラインの一番の強みといえる「動画聴衆層」が不在の審査制度 このどちらかになっています。 今回の考える「新しい形のコンクール」は審査員により選定される優勝・準優勝に加え、動画聴衆層の投票による奨励賞なども用意した、より先進的でインターネット時代のニーズに沿った表彰制度です。 人間の経験や目と耳で保たれてきた伝統芸術継承のデジタル化を推し進めることで、将来的にAIによる伝統芸術評価・継承の利便性と効率化などの模索も可能となります。(強み②×機会③)
付加価値及び事業持続性	大規模な動員を伴わないため省人数の運営と事前の機材設定が可能のため、今まで大規模な協会に独占されてきた表彰制度への参入が可能となります。 実施するコンクールの収支自体も大切ですが、表彰制度は参加を検討する層や結果を注視する層などへの宣伝効果が非常に高く、知名度向上による運営力向上にも大きく寄与され、実行委員会の拡大(社団法人化など)による 雇用創出にも貢献される取り組みです。
政策との融合	表彰制度をIoT化することで、従来は参入の難しかった新事業への参入を果たします。 コロナ過により喪失の危機にもある日本の音楽文化を保全し、さらには新たな市場＝配信制度を開拓することで、V字回復も可能な取り組みです。 音楽市場の中でも「表彰制度」分野に絞り込み、情報化社会やコロナ過でニーズの高い「動画投稿・ライブ配信」市場に対し、利用者の利便性向上・参入容易性を高める取り組みは、国内外問わずアクセスを可能とすることから潜在的な可能性は非常に高いといえます。 デジタルを活用し発信することにより、大阪や青森の愛好家にとどまらず、 伝統文化を尊重する層やインバウンドの呼び込みも可能な取り組みです。

① - 4. 事業再構築の具体的内容

1) 本事業の取り組み概要と課題の解決方法

	<p>《課題》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 同時・同空間・多人数(密)の回避 ② 音楽の発表・発信の場の創出 ③ 従来の表彰制度に代わる、積極的な文化芸術の拡大 ④ 省人数・汎用化・専門外人材の活用 <p>《解決方法》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① オンラインによる共空間・共有化 ② 失われた表彰制度の復興 ③ YouTube等汎用プラットフォームの活用 ④ 視聴者層も巻き込む評価システム・機材の事前設定・IoT化
---	--

従来の多人数動員を前提とした表彰制度を改革。遠隔での審査、審査過程についても、聴衆層をIoT化した効率的な集計方法で巻き込むことによって、経費など最小の規模で最大の文化的効果をあげるコンクールを開発します。

②津軽三味線と表彰制度

日本の伝統文化である津軽三味線は、他の楽器に比べても非常に表彰制度と縁の深い楽器です。東京で行われる「津軽三味線コンクール全国大会」をはじめ「津軽三味線コンクール」は大阪・愛知・石川・滋賀・岡山・宮城など各地で開催されています。

本場の津軽地方、青森に至っては弘前市の「津軽三味線世界大会」・青森市の「津軽三味線日本一決定戦」・金城町の「津軽三味線全日本金木大会」など、有名なものだけでも非常に多くあり、コンクール自体は他ジャンルでも多く開催されていますが、ここまでの多さと表彰制度の浸透具合は津軽三味線独自の文化と言っても過言ではありません。



① 本事業取組の流れ

- 1.設備・機材導入…審査時により繊細で忠実な表現が判断可能となるよう、配信用の機材を追加・拡充。参加者の楽器破損時の予備楽器導入などを行います。
- 2.UIの開発・HPの作成…予約(エントリー)システムを搭載したHPと、投票機能の開発を行います。
- 3.設備・機材事前設定…利用者の簡単操作や省人数化のための事前設定を行います。
- 4.販促・告知事業化…LP作成・Google広告・パンフレット作製等を(1)~(3)と同時に行い、事業化に向けた販促・告知を行います。

② サービス提供の流れ

- 1.当事業HP・または郵送によりエントリー受付…本事業で作成する予約(エントリー)システムへアクセス、またはパンフレットに記載された投稿形式での郵送⇒「みらいの津軽三味線全国大会」へのエントリーを受け付けます。
- 2.エントリー料金の支払い受付…振込・またはPEYPARなどの電子決済を使いエントリー料金を受理後、最終受付受理書をメール又は郵送にて送付します。
- 3.当日演奏配信…コンクール会場にて順次演奏。同時配信を行います。
- 4.審査・投票結果発表…演奏終了後は各演目が別々の動画としてプラットフォームにあげられ、視聴者の投票が可能になります。審査員による審査結果(優勝・準優勝)は即日発表、視聴者による投票結果(奨励賞・努力賞)は1週間後を目途に発表。この投票行動期間には、エントリー者による当事業の認知と宣伝効果が期待されます。

① 価格設定と仕組み

競合他社の相場	個人戦 7,000円～10,000円・団体戦 20,000円～50,000円 (観覧) 2,000円～4,000円
本事業の提供価格	個人戦 5,000円・団体戦 20,000円 (観覧) 2,000円
価格設定の理由	既存の表彰制度事業では「大会場での開催経費(会場費)」「審査員の招致に関わる経費(審査員料・交通費・宿泊費)」が経費の大半を占めている。 当事業では配信を主とするため「開催会場をキャパシティに捕らわれず選定できること」、審査員を招致せずオンラインでの審査を行い、審査基準の半分を聴衆の投票に委ねるため「審査員数や旅費交通経費の削減を行う」ことにより既存の表彰制度に比べ、より身近で気軽に参加・閲覧の出来る表彰制度をイメージ価格想定を行っている。

2) 補助事業の実施による差別化・競争力強化について

1) 大手ライバルに対する差別化・競争力強化の方法・仕組み

項目	本事業	大手ライバル
分類	オンラインを中心とした表彰制度	同空間・多人数での実施を想定した表彰制度
ユーザー	演奏者と、主に個人視聴者	演奏者と、主に同空間・多人数の視聴者
動画配信	◎専用機材・サイト完備	△補助的な利用

価格帯	(エントリー)個人戦 6,000円・団体戦 20,000円 (観覧)2,000円	(エントリー)個人戦 7,000円～10,000円・団体戦 20,000円～50,000円 (観覧)2,000円～4,000円
顧客獲得	WEB 集客を主に実施	自協会 HP やロコミ・誌面広告
継続コスト	低い:省人数/オペレーション効率化 必要最小人数での運営を実現。	高い:大会場・多動員での実施 会場・運営管理に多人数が必要。

2) 当事業の強みの活用と既存事業とのシナジー効果

既存事業	教授事業	・自身の主催する表彰制度を目標にすることで練習生のモチベーション向上に寄与 ・オンラインでの開講にも繋げることで、地方でのセミナー等をバーチャルで開講可能に
	演奏事業	・会員のライブ配信企画などの開催が可能 ・地方会員同士をオンラインで繋いでの会員交流会などの開催が可能
強みの活用	ハイレベルな構成員	・プロが選定・設定した機材を用いての配信に活用
	配信活動のノウハウ	・動画配信に最適な音響照明の設定へ活用

3) 補助事業の費用対効果について(投資額対付加価値額・生産性等)

① 補助事業終了後～5年目の補助事業の売上合計	33,972,000円
② 補助事業終了後～5年目の補助事業の付加価値合計	49,267,109円
5か年の費用対効果(付加価値額/事業設立投資額×100)	695.9%
③ 補助事業終了後～5年目の補助事業の利益合計(収益計画の平均利益率 3.1%)	1,531,132円
④ 補助事業により生まれる雇用	3人

※既存事業とのシナジー

既存事業は補助事業終了時点ごろまではコロナ禍で低下してしまうが、補助事業を新たに開始することにより、売上粗利を上げること目標とする。

3) 補助事業の実施体制・スケジュール

「みらいの津軽三味線全国大会」実行委員会

実行委員長	稲岡大治
副実行委員長	尾崎江利子

事業担当 機材・プラットフォーム構築など	伊藤安男	協賛・楽器選定 なにわ津軽三味線文化協会 田波楽器株式会社
告知広報担当	柴崎奈穂	
企画担当 専門家・有識者の選定など	西村孝樹	

実施項目	担当者	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
機材・環境構築	伊藤安男	⇒	⇒	⇒				
会場・審査員選定	西村孝樹		⇒	⇒				
告知・広報活動	柴崎奈穂			⇒	⇒	⇒		
実施	実行委員会						実施	
投票結果発表	実行委員会							結果発表

4) 財務状況と資金調達の見込みについて

補助事業に必要な資金額(補助対象経費の額)	¥6,637,960円
-----------------------	-------------

本事業に必要な資金見積額は7,079,760円と見積もられ、必要資金のうち4,570,879円を過去に繋がりと融資実績のある政策金融公庫の「つなぎ融資」により充当する予定です。

また残り2,508,881円のうち1,500,000円については、大阪府の「小規模企業サポート資金(小規模資金)」の制度を利用する予定である他、不足金612,081円を自己資金で融通します(現預金額690,117円)

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)

① - 1. 本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー・マーケット

ユーザーの想定

・新規ユーザーの獲得: YouTube 等を日常的に閲覧し活用しているユーザー層

YouTube 等の動画投稿サイトに多く見られる演奏動画を閲覧・投稿しているユーザー層を新たにターゲットとして捉え、本事業で新たに獲得する「オンラインでの表彰制度」のサービスへ誘導・結びつけを図り、業界全体の活性化を図ります。

・既存ユーザーの深耕: 表彰制度に対して積極的に参加・視聴を行っていた既存ユーザーに対して、ウイズ

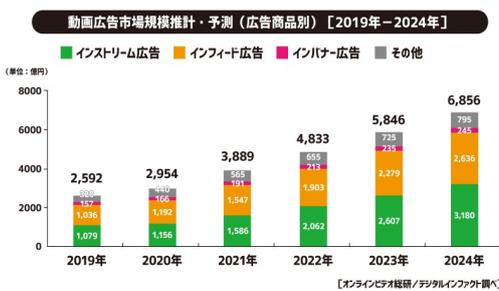
コロナ・アフターコロナでの新しいプラットフォームの提供

新型コロナウイルスの影響で、多くのライブイベントやコンクール等あらゆる音楽イベントが中止・延期となる中、愛好家にとっての「現代の演奏動向を視聴すること」「(評価獲得を) 目標にすること」によるモチベーション維持が大きな課題となっています。これら課題に対し、配信により手軽・安全に参加・視聴できる表彰制度の環境を提供し、ユーザーとの関係性を深めます。

マーケットの想定

本事業で新たに獲得・展開を図る「オンライン表彰制度」のサービスは、主に Youtube(月間アクティブユーザー数 6,500 万人以上)に代表される動画投稿サイトにより、「手軽に高品質な発信と評価を得ることができる環境」を提供しようとするものです。そのため、これら新サービスの成果が寄与すると想定されるマーケットは、Youtube 等動画配信プラットフォームを主戦場とする、「動画広告市場」であり、広義では「コンテンツマーケティング市場」とすることが出来ます。

① - 2. ターゲットの市場規模等について



サイバーエージェントが行った動画広告市場の調査結果によると、新型コロナウイルスの拡大に伴い、国内経済に影響が及ぶ中、広告主による一時的な広告出稿の抑制がみられた一方、外出自粛により自宅で商品・サービスを消費する巣ごもり需要が増加。幅広い世代で動画コンテンツの視聴時間が大きく増加しました。

((株)サイバーエージェント、2020 年国内動画広告の市場調査より)

① - 3. ターゲットの市場ニーズについて

動画配信プラットフォームの閲覧・投稿を楽器の練習に活用している事例や、表彰制度を活用・目標として研鑽を行う事例は多いが、当事業ほどこの2者を密接に紐づける事業は見られないため、同空間・多人数を前提としていない、インターネットを駆使し現代ニーズにより合った表彰制度により楽器練習生のニーズを満たすと同時に動機付けを図り、顧客満足度の向上～新たなユーザー層の獲得に結び付けます。

① - 4. 成果の價格的・性能的な優位性・収益性及び課題・リスクとその解決方法について

品質面	・音響技術に精通し演奏家でもある強みを活かした機材設備により高品質な撮影收音が可能 ・表彰制度の活発な業界特性を活かして効率的でスピーディーな事業化と周知が可能
コスト面	・省人数/パレション効率化により専門スタッフの常駐を廃し必要少数人数での運営可能 ・教授事業: オンライン化を活用し音楽過疎地域への開講を可能にすることで収益性を強化
納期面	・専用機器や 5G の活用により高品質かつ超低遅延性を実現。実際の演奏に非常に近い体験 ・コロナ禍により対面困難な課題をオンライン化により解決。上記低遅延性も合わせ提供する
顧客獲得	・1カ所開催に最低約 100 アカウントを目標とし認知を広める(大手の現アカウントは 160)⇒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%とすると閲覧者を少なくとも 1000 人獲得する必要がある。1PV の流入コストを 100 円とすると広告宣伝費を 100,000 円。新規参入であるために事業開始時は更に積極的な告知(150,000 円)を行う。 ・表彰制度参加者はより良い評価獲得のため複数のコンクールに出場する傾向を利用(シェア争いより、認知の高さが事業化につながる)⇒自身のネットワークも使い愛好家への認知 ・Google キーワードプランナーによれば「津軽三味線 コンクール」「津軽三味線 大会」双方競合性は「低」である。⇒愛好家同士の情報共有に依存しているため競合性が低く、確実に検索時に表示されるように広報を行えば事業実現が可能。
課題・リスク	・品質の保証される事前収録の提供方法では鮮度と FOMO(見逃してしまう恐怖心)を保てない ・大手協会等同業者による模倣リスクの回避が必要
解決方法	・収録配信でなくオンラインライブ配信と周知する事で FOMO を植えつける事が可能 ・先駆的に取り組み獲得した安定した配信技術と繋げる事でシグ-を図り模倣困難性を高める

① - 5. 事業化の目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等について

津軽三味線愛好家のための視聴者参加型オンラインプラットフォーム事業(稲岡大治)

	直近決算	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	R2/12期	R4/12期※	R5/12期	R6/12期	R7/12期	R8/12期	R9/12期
総売上高	1,774,014	2,226,958	7,232,116	14,464,232	21,696,348	28,928,464	36,160,580
教授事業数 想定売上	139 1,529,000	150 1,650,000	230 2,530,000	360 4,320,000	430 6,020,000	500 7,500,000	600 9,000,000
表彰制度事業 アカウント数(想定) 想定売上	0 0	100 600,000	220 1,320,000	330 4,292,000	480 6,720,000	490 7,840,000	600 13,200,000
イベント(演奏・物販)業数 (想定) 想定売上	5 245,14	10 576,958	50 3,382,116	80 5,852,232	100 8,956,348	150 13,588,464	155 13,960,580
※主に行う取組		オンラインの活用に積極的な愛好家層に向けて新事業をPR。	表彰制度の2カ所開催 オンラインコミュニティ 社団法人化を検討	既存事業地盤固め 経営基盤と収益性の強化	表彰制度の3カ所開催 全国事業部検討	インバウンドへの発信 経営基盤と収益性の強化	全国事業部立上げ

① - 6. 事業化に至るまでの遂行方法とスケジュール

取り組み内容	補助事業終了年度	1年目 2022年	2年目 2023年	3年目 2024年	4年目 2025年	5年目 2026年
① 補助事業の事業化	⇒					
② 表彰制度の2カ所開催	⇒	⇒				
③ オンラインコミュニティの立ち上げ		⇒				
④ 表彰制度の3カ所開催			⇒	⇒		
⑤ 全国事業部の検討と調整					⇒	
⑥ 全国事業部の立ち上げと開始					⇒	⇒

今回、ネット社会のニーズに特化した事業再構築を実現する事により、新規ユーザー獲得、既存ユーザー確保、多人数同空間を展開する大手業者からの流出顧客の救済を行い、コロナ禍により失われようとしている音楽文化並びに音楽家を次世代へも繋げていけるよう、取り組みを実現させます。

4: 収益計画

(単位:円)

	直近の 決算年度 [2020年12月]	補助事業終了年度 (基準年度) [2022年12月]	1年後 [2023年12月]	2年後 [2024年12月]	3年後 [2025年12月]	4年後 [2026年12月]	5年後 [2027年12月]
① 売上高	1,774,014	2,226,958	7,232,116	14,464,232	21,696,348	28,928,464	36,160,580
② 営業利益	-3,173,121	114,007	192,724	385,448	578,172	770,896	963,620
③ 経常利益	-3,173,121	-159,969	164,272	328,545	492,817	657,090	821,362
⑤ 人件費	756,680	995,851	2,880,851	5,761,702	8,642,553	11,523,404	14,404,255
⑥ 減価償却費	272,000	368,466	368,466	368,466	368,466	368,465	205,297
付加価値額(②+④+⑤)	-2,144,441	1,478,324	3,442,041	6,515,616	9,589,191	12,662,765	15,573,172
伸び率(%)	-	-	132.8	340.7	548.6	756.5	953.4

①売上高=「事業化の目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等について」を参照。

各事業の基準単価を仮定し、それぞれの利用者数・参加人数・依頼数を加味して算出。

②販管費:直近決算+減価償却費の増減分+人件費の増分+広告費の増減+外注費の増減を加味して算出。

③支払利息:15年、利率1.40%として算出計上。

④償却費:新規取得償却資産=定額法の償却率にて、各資産種類・細目を選択し計上。

(※建物附属設備 その他のもの10年0.10、楽器5年0.20)

(※ホームページ及びLP:ソフトウェア5年0.20 他、システム設備機器、楽器等は少額減価償却資産として費用処理)

⑤人件費=新規採用含め「一人あたり人件費」に対してベースアップを実施する計画にて算出計上。

付加価値要件の達成(収支計画参照) -2,144,441→15,573,172(5年) (伸び率)953.4%

(6)事業計画書策定支援者の情報 ※採択時に公表します。

認定経営革新等支援機関 ID	(12桁)
認定経営革新等支援機関 事業計画書策定支援者名	[名称] ※法人名又は担当者名 [本店/支店] <input type="checkbox"/> 本店 <input type="checkbox"/> 支店(支店名:) [担当者等名] ※作成支援者が法人の場合のみ [報酬の有無] <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 [報酬(予定)] 円 ※成功報酬を含む [契約期間] か月
(補助金額 3,000 万円以上の場合) 金融機関 事業計画書策定支援者名	[名称] ※法人名又は担当者名 [本店/支店] <input type="checkbox"/> 本店 <input type="checkbox"/> 支店(支店名:) [担当者等名] ※作成支援者が法人の場合のみ [報酬の有無] <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 [報酬(予定)] 円 ※成功報酬を含む [契約期間] か月
その他の支援者名(上記の認定経営革新等支援機関・金融機関以外に事業計画書策定支援者又は補助事業実施期間及びフォローアップ期間の支援者がいる場合のみ。必ず全ての支援者を記載してください)	[名称] ※法人名又は担当者名 [本店/支店] <input type="checkbox"/> 本店 <input type="checkbox"/> 支店(支店名:) [担当者等名] ※作成支援者が法人の場合のみ [報酬の有無] <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 [報酬(予定)] 円 ※成功報酬を含む [契約期間] か月

※補助事業実施期間又はフォローアップ期間に支援を行う者に変更があれば、別途、補助事業実績報告書、事業化状況報告書等とともに報告してください。

5. 補助事業等の実績

これまでに交付を受けた国等の補助金又は委託費の実績があれば記載してください。(事業実施中の案件を含め、過去3年間程度を目安に記載してください。助成金、給付金については、記載不要です。)

事業名称及び事業概要	
事業主体(関係省庁・独法等)	
実施期間	
補助金額・委託額	万円
テーマ名	
本事業との相違点	
事業成果・実績	(直近の事業化段階:)
	※事業成果・実績期についても簡潔に記載

事業名称及び事業概要	
事業主体(関係省庁・独法等)	
実施期間	

補助金額・委託額	万円
テーマ名	
本事業との相違点	
事業成果・実績	(直近の事業化段階:) ※事業成果・実績期についても簡潔に記載

※複数の補助金・委託費で採択された実績ある場合は、追加してすべて記載してください。

6. 経費明細表、資金調達内訳【*】

(1) 経費明細表

(単位：円、小数点以下切り捨て)

経費区分	(A)事業に要する経費 (税込みの額)	(B)補助対象経費 (税抜きの額)	(C)補助金交付申請額 (B)補助対象経費×補助率 以内(税抜きの額)		(E)積算基礎 (A)事業に要する経費 の内訳(機械装置名、 単価×数量等)
			(D)補助率	3 / 4	
建物費					
機械装置・システム構築費	2,993,260	2,721,145	2,040,858		パワースピーカー 三脚2 マイクスタンド6 ミキサー マイク6 モニター スイッチャー カメラ2 ケーブル類
技術導入費					
専門家経費	500,000	454,545	340,908		指導等3日×5名
運搬費※1					
クラウドサービス利用費					
外注費	1,767,700	1,607,000	1,205,250		ホームページ制作 ×2
知的財産権等関連経費					
広告宣伝・販売促進費	1,377,000	1,251,818	983,863		Google 広告(代行業者) パンフレット作製
研修費					
海外旅費※2					
合計	(A) 6,637,960	(B) 6,034,508	(C) 4,525,879		

※1 購入する機械装置の運搬費については、機械装置・システム構築費に含めることとします。

※2 海外旅費については、卒業枠・グローバルV字回復枠の応募申請に限り、補助対象経費となります。

(2) 資金調達内訳

<補助事業全体に要する経費調達一覧>

区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金	612,081	
補助金 交付申請額	(C) 4,570,879	
借入金	1,500,000	小口零細企業 保証制度(府 小 規模)京都銀行
その他		
合計額	(A) 6,637,960	

<補助金を受けるまでの資金>

区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金		
借入金	4,570,879	「つなぎ融資」 政策金融公庫
その他		
合計額	(C)	

7. 審査における加点

審査において加点を希望される場合は、✓をしてください。(緊急事態宣言特別枠の場合、①は必須、②は任意となります。また、証拠書類の確認ができない場合は、審査時に加点は行われません)

令和3年の国による緊急事態宣言の影響を受ける事業者に対する加点

- ①令和3年の国による緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、2021年1月～3月のいずれかの月の売上高が対前年(又は対前々年)同月比で30%以上減少していること。
- ②上記①の条件を満たした上で、2021年1月～3月のいずれかの月の固定費(家賃+人件費+光熱費等の固定契約料)が同期間に受給した協力金の額を上回ること。

8. 補助事業実施体制 (* 連携して取り組む事業者がある場合のみ記載してください)

<補助事業取組体制>

- ①複数の事業者が連携して取り組む事業であり、個々の事業者がそれぞれ本事業に応募する
- ②代表となる者が複数の事業者を束ねて1つの申請として応募する

①に✓をされた方は、連携先となる事業者すべての情報を記載してください。なお、連携先のすべての事業者が本事業の要件の対象であることが必要であり、交付申請は事業者ごとに必要となります。

【連携事業者数:自社含め 者】

A. 法人番号／個人事業主管理番号		株式会社、企業組合等、法人税法別表第二に該当する法人等の種別について、該当するものを記入してください。 (必須)【 (プルダウン選択)】
商号又は名称:		
法人代表者役職:		
法人代表者氏名:		
本事業に応募する事業計画名(30字程度):		
自社の事業計画と連携先の事業計画の関連性等:		

B. 法人番号／個人事業主管理番号		株式会社、企業組合等、法人税法別表第二に該当する法人等の種別について、該当するものを記入してください。 (必須)【 (プルダウン選択)】
商号又は名称:		
法人代表者役職:		
法人代表者名:		
本事業に応募する事業計画名(30字程度):		
自社の事業計画と連携先の事業計画の関連性等:		

② に✓をされた方は、連携先となるすべての事業者の情報を記載してください。なお、連携先のすべての事業者が本事業の要件の対象であることが必要であり、交付申請は事業者ごとに必要となります。

【複数事業者数:自社含め 者】

A. 法人番号／個人事業主管理番号		株式会社、企業組合等、法人税法別表第二に該当する法人等の種別について、該当するものを記入してください。 (必須)【 (プルダウン選択)】
商号又は名称:		
法人代表者役職:		
法人代表者名:		

B. 法人番号／個人事業主管理番号		株式会社、企業組合等、法人税法別表第二に該当する法人等の種別について、該当するものを記入してください。 (必須)【 (プルダウン選択)】
商号又は名称:		
法人代表者役職:		
法人代表者名:		

チェックリスト

以下の項目を必ずご確認の上でチェックを入れ、「最終画面へ」ボタンを押してください。

チェック欄	項目
	補助対象者の要件について <ul style="list-style-type: none"> ・ 公募要領「2.補助対象者」について要件を満たしている。 ・ 公募要領「2.補助対象者」の「みなし大企業」の要件に該当しない。

	<p>補助対象事業の類型及び補助率等について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 通常枠、卒業枠、グローバルV字回復枠、緊急事態宣言特別枠のいずれか一つの類型を選択している。 ・ 選択した類型の補助金額、補助率、補助事業実施期間、補助対象経費を正確に理解し、記載している。
	<p>補助対象事業の要件について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業計画が、事業再構築指針に示す「事業再構築」の5類型のいずれかに該当している。 ・ 売上高の10%以上減少の要件を満たしている。(グローバルV字回復枠は15%以上減少) ・ 事業計画を認定支援機関と策定している。(補助金額3,000万円を超える場合は金融機関も含む。) ・ 卒業枠に応募申請する場合、①事業再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかに取り組み、補助事業の具体的取組内容に明確に記載している ・ グローバルV字回復枠に応募申請する場合、グローバル展開の取り組みに関して、補助事業の具体的取組内容に明確に記載している。 ・ 公募要領に記載される「該当しない事業」の例に当たらないことを確認している。
	<p>成果目標について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 3～5年の事業計画期間において、事業者全体の付加価値額又は従業員一人当たりの付加価値額が3%以上(グローバルV字回復枠は5%以上)増加する計画となっている。
	<p>補助対象経費について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 補助対象経費の区分を理解し、適切な経費を計上している。 ・ 補助対象経費全般にわたる留意事項の内容を確認している。 ・ 必要に応じて、理由書の添付がなされている。
	<p>審査項目について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 審査項目・加点項目について理解し、審査項目の内容を満たす事業計画を策定している。
	<p>添付書類について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 応募申請に必要な証明書類が添付されている。 ・ 卒業枠でグローバル展開に取り組む場合、グローバルV字回復枠に応募申請する場合は、海外事業に関する必要書類が添付されている。 ・ 加点を希望される場合、必要となる証明書類が添付されている。
	<p>注意事項について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 以下に該当する事業計画である場合には、不採択又は交付取消となります。 <ol style="list-style-type: none"> ①本公募要領にそぐわない事業 ②具体的な事業再構築の実施の大半を他社に外注又は委託し、企画だけを行う事業 ③専ら資産運用的性格の強い事業 ④建築又は購入した施設・設備を自ら占有し、事業の用に供することなく、特定の第三者に長期間賃貸させるような事業 ⑤主として従業員の解雇を通じて付加価値額要件を達成させるような事業 ⑥公序良俗に反する事業 ⑦風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第121号)第2条第5項及び同条第13項第2号により定める事業等 ⑧暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号)第2条に規定する暴力団又は暴力団員と関係がある中小企業等による事業 ⑨政治団体、宗教上の組織又は団体による事業 ⑩重複案件 <ul style="list-style-type: none"> ・ 同一法人・事業者が今回の公募で複数申請を行っている事業 ・ テーマや事業内容から判断し、(過去又は現在の)国(独立行政法人等を含む)が助成する他の制度(補助金、委託費、固定価格買取制度等)と同一又は類似内容の事業 ・ 他の法人・事業者と同一又は類似内容の事業 ※他の法人・事業者と同一又は酷似した内容の事業を故意又は重過失により申請した場合、次回以降の公募への申請ができなくなりますので、十分ご注意ください。 ⑪申請時に虚偽の内容を含む事業 ⑫その他申請要件を満たさない事業

	<p>その他</p> <p>本事業では、提出いただいた事業計画を外部有識者からなる審査委員会が評価し、より優れた事業計画の提案を採択します。申請前に、公募要領の内容を申請者自身で確認し、内容を理解いただくとともに、書類に不備や不足がないことを必ずご確認ください。不備がある場合(例えば、中堅企業等であるにも関わらず、通常枠に補助率3分の2の事業計画を提出等)は、審査できないことがあります。採択発表後、審査委員会による個別の評価結果の詳細はお答えいたしかねますので、ご了承ください。</p>
--	---

* 上記すべてを確認しました。

経済産業省が事業者間の連携の推進を図るために、申請時に提出される情報の扱いを以下のとおり分類します。

無記入： 経済産業省が指定するサイトを通じて開示することがあります。

【*】： 経済産業省が指定するサイトを運営する関係者に開示することがあります。なお、申請事業者の許可があれば、経済産業省が指定するサイトの利用者の求めに応じて開示することがあります。

【**】： 申請事業者の許可があれば、経済産業省が指定するサイトを運営する関係者、又は経済産業省が指定するサイトの利用者の求めに応じて、開示することがあります。