

経営計画書兼補助事業計画書①

名 称：株式会社プラスミュージック

ク

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)	カブシキガイシャ プラス ミュージック 株式会社プラスミュージック												
法人番号 (13桁) ※ 1	2	1	2	0	0	0	1	2	2	0	5	0	9
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)	https://plus-music.co.jp/												
主たる業種	【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (☐) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② (☐) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (☐) 製造業その他 ④ (☐) 特定非営利活動法人 (主たる業種の選択不要)												
業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○	A: 農業・林業 B: 漁業 C: 鉱業・採石業・砂利採取業 D: 建設業 E: 製造業 F: 電気・ガス・熱供給・水道業 G: 情報通信業 H: 運輸業・郵便業 I: 卸売業・小売業 J: 金融業・保険業 K: 不動産業・物品賃貸業 L: 学術研究・専門・技術サービス業 M: 宿泊業・飲食サービス業 <u>N: 生活関連サービス業・娯楽業</u> O: 教育・学習支援業 P: 医療・福祉 Q: 複合サービス事業 R: サービス業 (他に分類されないもの)												
常時使用する 従業員数 ※ 2	3 人		* 常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 * 従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。										
資本金額 (法人以外は記載不要)	500 万円				設立年月日 (西暦) ※ 3				2019 年 4 月 15 日				
直近 1 期 (1 年間) の売上高 (円) ※ 4	40,322,962 円				直近 1 期 (1 年間) の 売上総利益 (円) ※ 5				40,322,962 円				
	決算期間 1 年未満の場合： か月								決算期間 1 年未満の場合： か月				
直近 1 期 (1 年間) の 経常利益 (円) ※ 6	13,376,931 円				事業所数				4 事業所				
	決算期間 1 年未満の場合： か月								* 自社を 1 社とカウントしてください。				

連絡担当者 (代表者もしくは従業員に限る)	(フリガナ) 氏名	イナオカ ダイチ 稲岡 大治	役職	代表取締役
	住所	(〒532-0001) 大阪府大阪市淀川区十八条 1-1-32-508		
	電話番号	090-1132-2047	携帯電話番号	
	FAX 番号		E-mail アドレス	
代表者の氏名		稲岡 大治	代表者の生年月日 (西暦)	1980 年 5 月 20 日
			満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照)	43 歳
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満 60 歳以上」の事業者のみ記入】				
補助事業を中心にな って行う者の氏名		代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか 1 つにチェック]	☐ ①代表者本人 ☐ ②代表者の配偶者 ☐ ③代表者の子 ☐ ④代表者のその他親族 ☐ ⑤上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)	
* 「様式 10 (事業承継 診断票)」 Q 1 【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]	☐ ①「後継者候補」であ る ⇒ 追加資料の添付が必 要 (公募要領 P.27 参照) ☐ ②「後継者候補」でな い			

（補助金事務局等からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「代表者」もしくは「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。）

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー（個人番号（12桁））は記載しないでください。

※2 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会・商工会議所にご相談いただけます。

※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更（例：個人事業主から法人化、有限会社から株式会社化）された場合は、現在の組織体の

設立年月日（例：個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日）を記載してください。

*個人事業主で設立した「日」が不明の場合は、空欄のままで構いません（年月までは必ず記載してください）。

※4 「直近1期（1年間）の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合： 「損益計算書」の「売上高」（決算額）欄の金額

・個人事業主の場合： （白色申告の場合）「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上（収入）金額」欄の金額

（青色申告の場合）「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上（収入）金額」欄の金額

※5 「直近1期（1年間）の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合：「損益計算書」の「売上総利益」（決算額）欄の金額

・個人事業主の場合：（白色申告の場合）「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄の金額

（青色申告の場合）「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

※6 「直近1期（1年間）の経常利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合：「損益計算書」の「経常利益」（決算額）欄の金額

・個人事業主の場合：（白色申告の場合）「収支内訳書・1面」の「専従者控除前の所得金額⑨」欄の金額

（青色申告の場合）「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「青色申告特別控除前の所得金額

⑨」欄

の金額

<注（※4、※5、※6 共通）>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間（月数）を記載してください（例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載）。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」・「経常利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間（月数）」欄も「0か月」と記載してください。

< 確認事項 >

本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認ください。

< 全ての事業者が対象 >

本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第3者からアドバイスを受け、対価としてアドバイス料を支払った場合（予定も含む）は、その相手方と金額を記載してください。

☐ 該当する

☒ 該当しない

< 「該当する」にチェックした事業者が対象 >

※注・外部の第3者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。 ※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。	①アドバイスをした第3者の名称 _____ _____ ②アドバイス料の金額 _____ __円	
<法人のみが対象> 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている	☐ 該当する (該当する場合は応募できません)	☐ 該当しない ※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。
<上記において「該当しない」を選択した事業者が対象> 出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例：出資者の名称〇〇、出資者の資本金■■■円、申請者の資本金に占める出資比率▲▲%) ※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。 ※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。 出資者の名称：該当しません、出資者の資本金：0、出資比率：0	出資者の名称(※)	稲岡 大治
	出資者の資本金(円) (※)	5,000,000 円
	申請者の資本金に占める出資比率(※)	100%
<全ての事業者が対象> 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。) ※ 注・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ることがあります。 ※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15億円を超えている場合、申請はできません。	☐ 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください) (前年) 億円 (2年前) 億円 (3年前) 億円	☐ 該当しない (いずれも15億円以下)

<全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 7 参照）か否か。	☐ 該当する （該当する場合は応募できません）	☒ 該当しない
---	---	---

<全ての事業者が対象>

希望する枠いずれかを選択（チェック）してください（複数の類型に重複して申請することはできません）。※

「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。

希望する枠にチェック		追加要件等
通常枠	☐	—
賃金引上げ枠	☒	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より＋３０円以上であること（すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より＋３０円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より＋３０円以上とする必要があります）。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。
赤字事業者	☒	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近１期または直近１年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。
卒業枠	☐	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超えていること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。
後継者支援枠	☐	申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。 _____年度
創業枠	☐	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を過去３か年の間に受け、かつ、過去３か年の間に創業した事業者であること。

<希望する事業者のみ対象>

希望する場合は選択（チェック）してください。

希望する特例にチェック		追加要件等
インボイス特例	☐	2021 年 9 月 30 日から 2023 年 9 月 30 日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のう

			ち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。 過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乗せの対象外です。	
<全ての事業者が対象> 採択審査時に以下の加点の付与を希望するか選択（チェック）してください。「重点政策加点」、「政策加点」から各1項目まで選択できます。 希望する場合は、以下の欄を選択（チェック）してください。			☒ 希望する	☐ 希望しない
	重点政策加点 項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件	
	1.赤字賃上げ加点	☒	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠（赤字事業者）を希望している場合に選択できます。	
	2.事業環境変化加点	☐	ウクライナ情勢や原油価格、LPGガス価格等の高騰による影響を受けていること。下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。	
		<u><影響内容>※必ず記載してください。</u>		
	3. 東日本大震災加点	☐	東京電力福島第一原子力発電所の事故により避難指示等の対象となった福島県12市町村に所在する事業者、または福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等。 （詳細は公募要領P.26をご参照ください。）	

4. くるみん・える ぼし加点	☐	次世代育成支援対策推進法（次世代法）に基づく「くるみん認定」を受けている事業者、もしくは女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）に基づく「えるぼし認定」を受けている事業者。 「基準適合一般事業主認定通知書」の写しを添付。 ※政策加点の「5. 一般事業主行動計画策定加点」にも該当し選択されている場合は、重点政策加点分のみ加点されます。
政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1. パワーアップ 型加点	☐ 地域資源型 ☒ 地域コミュニティ型 ※上記何れかにチェックを入れてください。	以下の類型に即した取組を策定している事業者。下記欄に計画を記載してください。 ○地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 ○地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
		<取組計画> ※必ず記載してください。 ○地域コミュニティ型 本計画では、コロナ禍において一人でも楽しめる趣味として需要が高まっている音楽に着目し、個人で手軽に音楽練習ができるスタジオを提供することで、健やかな市民生活の創出と地域内の需要喚起を目指します。現在、多くの音楽スタジオは広くて多人数使用が前提となっており、個人で利用するには費用が高く、練習場所の確保も難しいという問題があります。また、日本の集合住宅では思いっきり音楽練習ができる環境がないため、音楽を始めることに抵抗を感じる人も多くいます。 本計画では、手軽に利用できる音楽スタジオを提供することで、誰もが気軽に音楽練習を始めることができる環境を整備します。具体的には、事業所内の複数の小型スタジオの空き時間を利用し、利用料をリーズナブルに設定することで、誰もが気軽に利用できる環境を作り出します。また、スタジオ内には必要な機器や楽器が揃っており、持ち物が少なくても音楽練習を楽しめるようにします。 本計画の目的は、音楽を通じた健やかな市民生活の創出と地域内の需要喚起です。音楽は人々を癒し、交流を生む文化であり、本計画を通じて地域内の交流にも寄与します。
2. 経営力向上計画 加点	☐	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。（基準日は別紙「参考資料」参照）
3. 事業承継加点	☐	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」（事業承継の計画）を記載していること。事業承継診断票（様式10）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書

			類」のそれぞれ写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 過疎地域加点	☐		「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者。 (詳細は公募要領 P.28 をご参照ください。)
5. 一般事業主行動計画策定加点	☐		従業員 100 人以下の事業者で「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者。 ※重点政策加点の「4. くるみん・えるぼし加点」にも該当し選択されている場合は、重点政策加点分のみ加点されます。

< 全ての事業者が対象 >

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」(※被災地向け公募事業を除く)の補助事業者に該当する者か。(共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。)

※「補助事業者である」場合、各事業の交付規程で定める様式第 14「小規模事業者持続化補助金にかかる事業効果及び賃金引上げ等状況報告書」の提出状況を記載してください。

※「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書(様式第 8)の写しの提出が必須です。

(1) 小規模事業者持続化補助金【一般型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第 14 の提出状況】を記載してください。	☐ 補助事業者である 採択回 (選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11)
【様式第 14 の提出状況】 様式第 14 を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☒ 補助事業者でない ☐ はい ☐ いいえ 提出済の採択回 ()
(2) 小規模事業者持続化補助金【コロナ特別対応型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。	☒ 補助事業者である 採択回 (選択) (1, 2, 3, 4, 5)
【様式第 14 の提出状況】 様式第 14 を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☒ 補助事業者でない ☒ はい ☐ いいえ 提出済の採択回 (5)
(3) 小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】で持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第 14 の提出状況】を記載してください。	☐ 補助事業者である 採択回 (選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6)

	☒ 補助事業者でない
【様式第 14 の提出状況】 様式第 14 を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐ はい ☐ いいえ
	提出済の採択回 ()
<上記（１）～（３）のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ対象> それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）	
前回の補助事業では、オンラインレッスン事業のための設備投資を行い、どこからでも音楽レッスンを受けられるような環境を整備しました。この事業により、コロナ禍における非接触ニーズに対応するとともに、通学に制限のある生徒や遠方にいる生徒にもレッスンを提供することができ、販路拡大にも繋がりました。 一方、今回の補助事業では、個人が気軽に直接訪れて音楽練習を行うためのスタジオを提供するものです。この事業は、主に地域内の個人に向けたサービスであり、オンラインレッスン事業とは本質的に異なるものです。	

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要



1988年に音楽家である父：稲岡満男が個人事業として音楽教室を創業。2008年に現在の代表取締役である稲岡大治に引き継がれ、2019年に法人設立。現在の事業形態となりました。

現在は、個人事業から法人化した「プラスミュージック心斎橋」、2019年に「プラスミュージック神戸三宮」、2022年には「プラスミュージック京都河原町」「プラスミュージック金沢」を出店。下記の5つの音楽関連事業を手掛けています。

①音楽教室事業



店舗内設置の複数の防音スタジオにて、ピアノ・ギター・ボーカル・和楽器など各種楽器のフレックス予約制の音楽レッスンを行う。特徴はマンツーマンに特化したレッスン内容で、質・価格共にグループレッスン中心の大手と差別化を図っている。

(大手参考) ヤマハミュージックサロン心斎橋グループ：11,000円～13,200円(60分×3回/月)

個人：13,200円～15,400円(30分×3回/月)

(当社) プラスミュージック心斎橋

個人：12,650円(30分×4回/月)

講師は各賞受賞歴も持つ高レベルの現役演奏者で構成。経歴に裏付けのある質の高いレッスンを提供。

②スマートスタジオ事業



2022年～「事業再構築補助金」により展開する新事業。

各店舗1部屋ずつ設置された「スマートスタジオ」にて、誰でも簡単に動画収録、録音～ライブ配信までできる。

直感的なUI、整備されたインターネット環境や、音響や配信関係の機材なども充実しており、他社にはない環境でITを使用した現代音楽カルチャーの先駆的なサービスを提供している。

③レンタルスタジオ事業



店舗内の防音スタジオをレンタルスタジオとしても提供することで、上記2事業の無い**非稼働時間の効率化**を図る。

個人や少人数練習に特化した料金で、大規模なスタジオで複数人利用を前提とした大手との差別化を行う。

また、この度の改善化でインターネットを利用した自動予約やオンライン決済、そして自動入室のシステムを導入。効率的に他事業の非稼働時間と連携できる、スピーディーで非接触型の形態を目指している。

(大手参考) ベースオントップ心斎橋(8帖～21帖) 2,040円～4,200円/時間

(当社) プラスミュージック心斎橋 (2 帖～6 帖) 500 円～1,000 円/時間

④舞台音響照明のレンタル、オペレート事業



自社の多数の公演ノウハウを活かし、主に音楽関係イベントを対象に音響・照明の貸出～設営・操作まで一貫して行う。

多数の公演から得た確実な機材選定と操作技術に加えて、楽器演奏を熟知したスタッフが設営・操作することにより、最も難易度の高いとされる音楽のオペレーション業務を高品質で展開。出演者の立場に立ったオペレーションは、高評価を得ている。

⑤イベント企画、演奏者派遣、育成プロデュース等



自社プロデュースの音楽団体による民間イベントのほか、学校など教育関係施設の音楽鑑賞会等へ演奏者を派遣。代表取締役自身が行う団体もある。

通常の公演では、演奏者と別に音響・照明を外注する事が多い中、当社ではそれら全てを自社で行える事から、シンプル・スピーディな企画設営で年間 200 を超える公演を開催してきた。

②事業再構築補助金による「スマートスタジオ事業」など、スタジオを活用した他事業と

③「レンタルスタジオ事業」の違い

この度の「レンタルスタジオ事業」と混同しやすい事業として、事業再構築補助金によりスタートした「スマートスタジオ事業」がある。

「スマートスタジオ事業」は、音響や配信業務など幅広い専門サービスを提供するため特別なサポートやメンテナンスなどのコストがかかる高価格帯のサービスである一方、「レンタルスタジオ事業」はそれらのコストを可能な限り排除した、あくまで楽器練習の「場所貸し」とする低価格帯での提供であり、主に「スマートスタジオ事業」や「音楽教室事業」など**高価格帯事業の非稼働時間を、インターネットでの自動申し込みや、オンライン清算、自動入室機能などを活用することで、人件費やコストを極限まで削減しつつ、より広く多い新しい顧客層に対してサービス提供することを目的としている。**

さらに今回は、各店舗 1 室のみ設置されている「スマートスタジオ」より寧ろ、「音楽教室事業」で使用している各店舗 2～4 室の防音スタジオの非稼働時間を使って、新しい顧客開拓を目指しているため、「スマートスタジオ事業」とは本質的に異なる事業である。

機会	主要駅近くに個人に特化した諸規模な店舗を展開できる点。 個人にフレックスな対応ができ、また他事業とも柔軟に連携ができる点。
脅威	敷地面積や資金面の関係で多人数をターゲットにする戦略が打ちづらい点。 コロナ禍の影響による発表発信の場減少による、モチベーションの低下。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

当社の強み①：代表取締役を含め講師陣がコンクール等受賞歴を持つ高レベルの現役演奏者である点

当社の講師陣は、先代～現代表取締役の長年の音楽・演奏活動で培った人的ネットワークより構成されており、様々なコンテストやコンクールでの受賞歴を持つほか、現役の演奏者で構成されています。

アカデミックな音楽理論だけを基礎とはせず、実際のプロの現場で得た経験・ノウハウに裏付けされたレッスン内容を、さらに個人制に特化して提供する事で、大手との徹底した差別化を図っています。

※当社の講師陣の紹介ページ：<https://guitar-land.net/instructor/>

また、現役専門家による確かな機材・楽器の選別は利用者にも好評で、**スタジオの環境戦略の強み**ともなっています。

当社の強み②：質の高い人的ネットワークを使い、省スペースで機動的な戦略が立てられる点

培った人的ネットワークを使い、個人に向けたサービスを行うため、省スペースで質の高い事業展開が可能。面積に大きく捕らわれずに実施できることで、店舗の立地などもより効率的な選択が可能です。

当社の弱み①：大手音楽教室・スタジオに比べ店舗数が少なく、知名度も低い点

当社の弱み②：人的資源に限りがあるため、事業の拡大や展開を実施しづらい点

競合他社のうち、大手音楽教室（ヤマハ）は全国にスクールや個人教室を持ち、音楽スタジオ（ベースオントップ）では関西だけでも13店舗（バンドスタジオ）を有しています。

一方、当社は教室とスタジオを併設する形を取っています。高レベルの講師陣に加え、個人に焦点を絞ること等で差別化を図るなどを強みとしていますが、競合大手に比べ知名度に劣るほか、人的資源の確保も容易ではないことから、事業の拡大や効率化などに向けた取り組みにも制限が生じています。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

非稼働時間の有効活用

流動的な教室業との両立を行うための弊害

店舗内の事業については、少ない人的資源の中で使用状況の確認などをしながら行っているため、受付の窓口が直接人（＝講師）となる音楽教室（＝レッスン）業の優先度が高く、流動的です。

インターネットなどでの展開は行っているものの、必ずしも常駐で受付を置けないレンタルスタジオ事業については、流動的な教室業との過剰予約を防ぐため、確認作業にロスが生まれ効率的に非稼働時間の活用が行われていない点が課題となっています。

※当社のレンタルスタジオページ：<https://rental-plus-music.com/>

現在のシステムでは、顧客はカレンダーの空き状況を見て予約後（仮予約）、店舗側で確認＆記入を行い予約が確定する。

（問題点1）過剰予約を防ぐためのプロセスがアナログであり、予約完了までの決定が遅い。

（問題点2）少ない人的資源で多くを裁くのが難しい。

（問題点3）利用は伸び悩み、一番割合の低い事業となっている。

営業時間内のスペース（防音室）の稼働率

20%（現在）→50%（目標）

求められているニーズ＝強みを生かす

個人利用での練習室利用増加に伴い（2. 顧客ニーズと市場の動向→2）既存事業における市場の変化について、大スペース＆大人数を強みとした大手にはない、ニーズを活かした**省スペース型の戦略**で**非稼働時間の更なる効率化を目指す**。

・インターネットでの自動予約
・スマートロックによる24時間の自動入室
・オンラインによるスピーディーな精算
により「**レンタルスタジオ事業**」は**人的コストを殆ど掛けずに他事業と連携する新事業に生まれ変わります**。

また、オンラインによる管理で他事業に影響せず、非稼働時間のみを活用することが可能である。

店舗ごとの環境差—京都校（スマートスタジオ事業との連携）

店舗ごとに少しずつ部屋数や空きスペースなどが異なるため、各取り組みを効率的に推進するために**同じ環境に揃えたうえで、効率的にシステム構築、広告宣伝やSEO対策を展開する必要がある**。

【現在の各店舗の環境】

心斎橋校…4スタジオ（うちスマートスタジオ1）

三宮校…3スタジオ（うちスマートスタジオ1）

京都校…2スタジオ（うちスマートスタジオ1）

金沢教室…3スタジオ（うちスマートスタジオ1）

—京都校のみアクティブなスタジオが少ない

→補助事業（レンタル）戦略で効率的に連携するため追加工事が必要である。

→**アクティブなスタジオを3スタジオにする追加工事を行う**。

また京都校では「スマートスタジオ」との連携にも課題がある。

レンタル事業の展開にあたって、アクティブなスタジオが2スタジオしかなく、そのうち1スタジオにスマートスタジオの設備を持つ京都校では、今回の事業展開に伴って単価の高い他事業の稼働が圧迫される、また、他事業の影響によりレンタル事業の展開が遅れる懸念がある。

→**追加スタジオに「スマートスタジオで一番予約率が高く」「音楽教室事業で一番使用頻度の高い」ピアノを導入する**。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式

10) を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

(1) 事業承継の目標時期 ☐①申請時から1年以内 ☐②1年超5年以内 ☐③5年超

(2) 事業承継内容(予定) ☐①事業の全部承継 ☐②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)

(3) 事業承継先(予定) ☐①親族 ☐②親族以外(☐ (i) 親族外役員・従業員、☐ (ii) 第三者(取引先等))

< 補助事業計画 >

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

レンタル事業推進とオンライン化による非稼働スペースの収益化

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

1) 事業での取り組み概要と課題の解決方法



《課題》

1. スタジオ非稼働時間の活用
2. ソーシャルディスタンスを意識する層のニーズ取り込み
3. 大手との規模による差

《解決方法》

1. オンライン予約システムによる効率化
2. コンパクトなサービスによる生産性向上
3. 省スペース戦略による大手との差別化

当社既存4店舗を完全オンライン予約制に。教室運営とスタジオレンタルの両立化により更なるスペースの効率化を推進します。オンライン化に必要な設備・機材の導入を実施し、さらなる省人数・半自動化(汎用化)に必要なUI開発(IoT化)に取り組めます。

⑩弾いてみた・歌ってみた動画の参考



(右上：Google 検索結果。約 258 万件もの結果がヒット。)

(左上：Youtube での検索結果。多様な楽器の演奏動画がアップされている。)

大半は一人で自宅やスタジオで演奏～収録されており、音楽発信についてバンドやアンサンブルが中心であった頃からのニーズの変化が見られる。

→インターネットの普及&発信の簡素化によって音楽・楽器演奏はひとりで楽しむ時代へ

①本事業取り組みの流れ

①既存店舗の改装	②設備・システム導入	③予約システム (HP) の作成	④告知事業化
既存店舗のうち、部屋数の少ない店舗（京都スタジオ）に対し環境整備を行います。	予約の完全オンライン化・24 時間自動入室に向けシステムの導入を行います。	予約システムとオンライン精算を搭載した HP の作成を行います。	グーグル広告などを①～④と同時に行い(※)、事業化に向けた販促・告知を行います。

※事業化に向けた広告宣伝は Google のリスティング広告（50,000/月× 10 カ月）を想定

②サービス提供の流れ（ユーザー利用シーンの想定）

①当社 HP よりオンライン予約	①ー2 教室内からも同システムにアクセス可能	②スタジオ入室	③支払内容の確認等
------------------	------------------------	---------	-----------

本事業で作成する予約システムへアクセス。希望の日時を選択し予約を行う。	教室業との連携をより強めるため教室内からも同じシステムにアクセス。タイムラグなく使用状況の確認～使用が可能。	予約当日、スタジオ入室。自動入室も可能にすることで、コストを削減。	レンタル利用者はオンライン決済により、スピーディーに利用が完了。
-------------------------------------	--	-----------------------------------	----------------------------------

③価格設定と仕組み

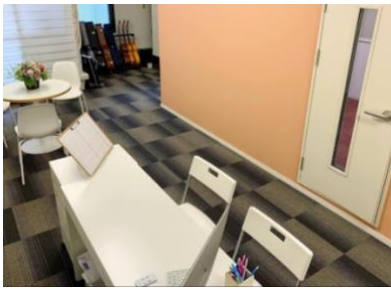
競合他社の相場	音楽スタジオ（バンド練習等向） 2,040 円～4,200 円/@時間 複数人利用前提 550 円～ 775 円/@時間×人数
当社の提供価格	複数人利用 1,760 円/@時間 個人利用 550 円
価格設定の理由	教室運用を軸とした、完全オンライン＆自動予約のため、人件費などを除いた「地域最安値」での運用が可能。

④スタジオの立地（事業の実施場所）

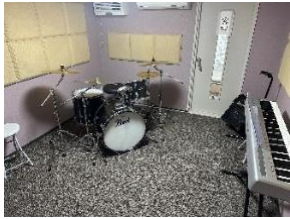
A. +Music 心斎橋：大阪市中心区南船場 3-5-27 アルファ心斎橋 301 号

		
(入り口)	(教室内受付カウンター)	(スタジオ内部の現状)

B. +Music 神戸三宮：神戸市中心区八幡通 4 丁目 2-9 フラワーロードビル 703 号

		
(入り口)	(教室内受付カウンター)	(スタジオ内部の現状)

C. +Music 京都河原町：京都市中京区寺町通錦小路下る東大文字町 306 - 5 F

		
(入り口)	(教室内受付カウンター)	(スタジオ内部の現状)

D. +Music 金沢：石川県金沢市中村町 9-19 ヴィラ N1 1 階

		
(入り口)	(教室内受付カウンター)	(スタジオ内部の現状)

3.業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P.7 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

この事業計画では、店舗を使った音楽スタジオの非稼働時間を減らすために、以下の取組を行います。

1. レンタルスタジオ事業の強化 完全予約制の音楽教室事業や、連続使用の多いスマートスタジオ事業と連携。単発利用が主なレンタルスタジオ事業を推進します。これにより、非稼働時間を減らすことができ、生産性を向上させることができます。
2. オンラインによる完全無人システムの導入 更なる効率化のために、オンライン予約・24 時

間自動入室・オンライン決済のシステムを導入します。これにより、顧客が自分のスケジュールに合わせてスタジオを予約できるため、予約確認やスケジュール調整の手間を省くことができ、業務効率化につながります。

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

この取り組みにより、非稼働時間の30%減を見込んでいます。

非稼働時間 3024 時間 (30%)907 時間

997,000 円/月

この事業改革により月 997,000 円の売り上げの向上と、オンラインシステムの導入による予約管理のコスト削減により、従業員への賃上げに繋げることができます。

さらに、この取り組みにより以下のような効果が期待されます。

・ 販路開拓

楽器練習をしたいと思っている潜在的顧客に対して、手軽に予約ができる web 宣伝を活用したシステムを提供することで、音楽教室業など他事業への宣伝にもなります。

・ 業務効率化

全事業にオンラインシステムを導入することで、稼働状況が透明化され、更なる業務効率化が図られます。これにより、非稼働時間の削減だけでなく、より効率的な業務運営が可能となります。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

