

ezison株式会社

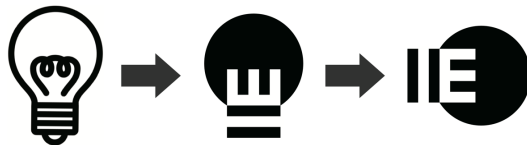
2023年度 事業概要書



Philosophy

“社名への想い、ロゴの意味”

「暗い夜を明るくするにはどうすればいいんだろう？」
発明王トーマス・エジソンは暗い夜を明るく照らす電球を発明しました。
新型コロナウイルス、戦争、人種差別、地球温暖化、食料危機、シンギュラリティ…
世界は今、“未来への不安”という暗い闇に覆われています。
「暗い世界を明るくするにはどうすればいいんだろう？」
ezison株式会社は暗い世界を明るくしようと日々奮闘している起業家を支援するために
設立されたビジネスプロデュースカンパニーです。



“暗い世界を明るく照らす「電球」をモチーフにしたシンボルマーク”



Mission

「もっと挑戦できる社会を発明する」

エジソンはすべての人の挑戦を事業の開発によって支援する
ビジネスイノベーションカンパニーです。



Behavior

1. **Pride** (誇れる仕事を)
2. **Passion** (泥臭く)
3. **Wow** (期待以上)
4. **Fun** (挑戦を楽しむ)
5. **Disrupt** (とらわれない)



Vision

新規事業立ち上げの
最高のパートナーになる



Achievements

- 2020.9 ezison株式会社 設立 ビジネスプロデュース事業
- 2020.12 企業・サービス紹介動画制作サービス、業務改善コンサル 開始
- 2022.3 補助金申請事業開始 第9回ものづくり補助金申請～
- 2022.11 システム開発事業開始
- 2023.8 補助金リブランディング事業本格化

補助金	採択件数	採択金額	採択率	申請件数
事業再構築補助金	39件	917,887,421円	73.5%	53件 (② 9件、③ 5件)
ものづくり補助金	41件	342,500,000円	62.1%	66件 (② 23件、③ 2件)

他、小規模事業者持続化補助金、IIT導入補助金、躍進設備導入補助金（東京都）、伝統文化助成金（文化庁）の採択実績あり。 ※2023年9月末時点



Member

ezisonはビジネスに必要な要素に特化したメンバーが集い、プロデュースする事業に合わせた最適なメンバーを提案します。



代表取締役CEO

高橋 俊明

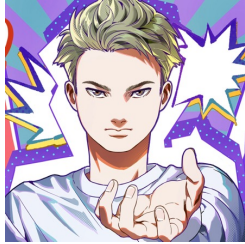
ezison株式会社の創業者。
会計系コンサルティング
ファームにて約10年間、

小企業向けに経営コンサル
ティングを実践。
コンサルタント時代は、今
にも潰れそうな中小企業の

原価計算の仕組みを0から構築し直したり、財務改善のために資金調達に奔走。

現在は、ezison株式会社の経営を行いながら、自身で新規事業を立ち上げ、いくつもの新法人の代表を務めている。AI技術など、新たなテクノロジーを活用したビジネスにあえて飛び込み、自ら新しいテクノロジーに触れることでそのテクノロジーの理解や活用方法を探り、それをさらに自身の他の事業やクライアントへ展開し、事業を推進している。

ezison株式会社でも補助金申請支援においてAIを活用し、業務効率化と業務品質向上（採択率アップ）の両取りを実現。現在は補助金採択数No.1を目指し、ezison株式会社の補助金事業を展開中。



顧問

野澤 佳生

株式会社TOMUPの代表
取締役社長。日本国内に
おけるVYONDによる動
画制作の第一人者。
動画制作者等のフリーラ
ンスが集まるコミュニ
ティを形成。



マーケティング担当

森本 拓

SEO対策からライブ配信
まで幅広いWebマーケ
ティングの企画・運用に
対応可能。クライアン
ト・自社共にマーケティ
ングリーダーとしてプロ
ジェクトを推進してい
る。



ファイナンス担当

森田 和稔

補助金申請支援をはじ
め、デットファイナンス
やM&Aによる資金調達
をサポート。調達から調
達後の運用サポートまで
手掛ける
ファイナンスのスペシャ
リスト。



マーケティング担当

鈴木 修斗

LINEやYouTube、
Tiktok等のSNSを活用し
たマーケティングの企
画・運用により、クライ
アントの事業立ち上げに
おける集客をサポート。
M&Aにおける案件紹介も
行う。

Company

社名	ezison株式会社（エジソン株式会社：ezison inc.）
設立	2020年9月25日
資本金	700万円
所在地	〒101-0026 東京都千代田区神田佐久間河岸91キューアス秋葉原ビル301
E-mail	contact@ezison.co.jp
役員	代表取締役 高橋 俊明
事業内容	ビジネスプロデュース 経営コンサルティング 会計・財務コンサルティング（補助金申請支援、金融機関融資支援等） マーケティング企画・コンサルティング（動画制作、SNS企画・運用等） ウェブサイトの企画、設計、開発、運営等



事業再構築補助金 と ものづくり補助金



1. 補助金とは
2. ものづくり補助金とは
(要件、対象経費、補助金額、採択率等)
3. 事業再構築補助金とは
(要件、対象経費、補助金額、採択率等)
4. 今後のスケジュール
5. 採択後の流れ
6. 補助金採択ノウハウ
7. 補助金の申請準備
8. 料金形態



1. 補助金とは

1 補助金によって、目的・対象・仕組みが異なります。

補助金は、国や自治体の政策目標（目指す姿）に合わせて、さまざまな分野で募集されており、事業者の取り組みをサポートするために資金の一部を給付するというものです。それぞれの補助金の「目的・趣旨」を確認し、自分の事業とマッチする補助金を見つけましょう。

2 必ずしも、事業の全額が補助されるわけではありません。

補助金は、必ずしもすべての経費がもらえる訳ではありません。事前に補助対象となる経費・補助の割合・上限額などを確認しましょう。

3 補助の有無や補助の額については審査があります。

融資などとは異なりお金を返済する必要はありませんが、補助金には審査があるので、「申請したら必ずもらえる」というものではありません。補助の有無や金額は「事前の審査」と「事後の検査」によって決まります。また、原則、補助金は後払い（精算払い）なので、事業の実施後に必要書類を提出して検査を受けた後、受け取ることができます。

（出典：経済産業省 中小企業庁 ミラサポplus 中小企業向け補助金・総合支援サイト）

現在公募中の補助金（※一部抜粋）

＼経営革新に投資するチャンス！／
経費の1/2もしくは2/3を最大1,250万円まで補助！
（グリーン枠は最大2,000万円、グローバル展開型は最大3,000万円まで）

令和元年度・令和三年度補正予算事業

ものづくり・商業・サービス補助金

事業再構築補助金

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための
企業の思い切った事業再構築を支援いたします。

IT導入補助金2022

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和3年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業



2. ものづくり補助金とは（要件）

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金は、中小企業・小規模事業者等が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更（働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等）等に対応するため、中小企業・小規模事業者等が取り組む革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援するものです。また、業況の厳しい事業者や、デジタル・グリーン分野で生産性向上に取り組む事業者に対して、通常枠とは別に、〔回復型賃上げ・雇用拡大枠〕〔デジタル枠〕〔グリーン枠〕を設け、補助率や補助上限額の優遇により積極的に支援します。

基本要件

01

事業者全体の付加価値額※1
を年率平均3%以上増加

02

給与支給総額※2を
年率平均1.5%以上増加

03

事業場内最低賃金
(事業場内で最も低い賃金)を
地域別最低賃金+30円以上
の水準にする

※1 付加価値額とは、営業利益、人件費、減価償却費を足したもの。

※2 給与支給総額とは、全従業員（非常勤を含む）及び役員に支払った給与等（給料、賃金、賞与及び役員報酬等は含み、福利厚生費、法定福利費や退職金は除く）。

※3 補助事業実施年度に新型コロナウイルス感染症の影響を受けることを想定して、上記の付加価値額及び賃金引上げの目標を据え置き、その翌年度から3～5年の間にこの目標値を達成する計画とすることが可能です。（回復型賃上げ・雇用拡大枠を除く。）

2. ものづくり補助金とは（対象経費）

<p>機械装置・システム構築費 ※</p> 	<p>① 機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費 ② 専用ソフトウェア・情報システムの購入・構築、借用に要する経費 ③ 改良・修繕又は据付けに要する経費</p> <p>※1 生産性向上に必要な、防災性能の優れた生産設備等を補助対象経費に含めることは可能。 ※2 3者以上の中古品流通事業者から型式や年式が記載された相見積もりを取得している場合には、中古設備も対象。 ※3 必ず1つ以上、単価50万円(税抜)以上の機械装置等の設備投資が必要。</p>	<p>外注費 ◎</p>	<p>新製品・サービスの開発に必要な加工や設計(デザイン)・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費 専門家経費</p> 
<p>運搬費</p>	<p>運搬料、宅配・郵送料等に要する経費</p> 	<p>専門家経費 ◎</p> 	<p>本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費</p> <p>※ 本事業の遂行に専門家の技術指導や助言が必要である場合は、学識経験者、兼業・副業、フリーランス等の専門家に依頼したコンサルティング業務や旅費等の経費を補助対象とすることが可能。(謝金単価に準じるか、依頼内容に応じた価格の妥当性を証明する複数の見積書を取得することが必要(ただし、1日5万円を上限。))</p>
<p>技術導入費 ▲</p>	<p>知的財産権等の導入に要する経費</p> 	<p>クラウドサービス利用費</p>	<p>クラウドサービスの利用に関する経費</p> 
<p>知的財産権等 関連経費 ▲</p>	<p>特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代費用等</p> 	<p>原材料費</p>	<p>試作品の開発に必要な原材料及び副資材の購入に要する経費</p> 

：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の3分の1

◎：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の2分の1

※：機械装置・システム構築費以外の経費の補助上限額あり

！：人件費や土地・建物の費用は補助対象外



2. ものづくり補助金とは (要件、対象経費、補助金額、採択率等)

通常枠

従業員規模	補助上限金額	補助率
5人以下	750万円以内	2/3以内 ※1/2以内
6人～20人	1,000万円以内	
21人以上	1,250万円以内	

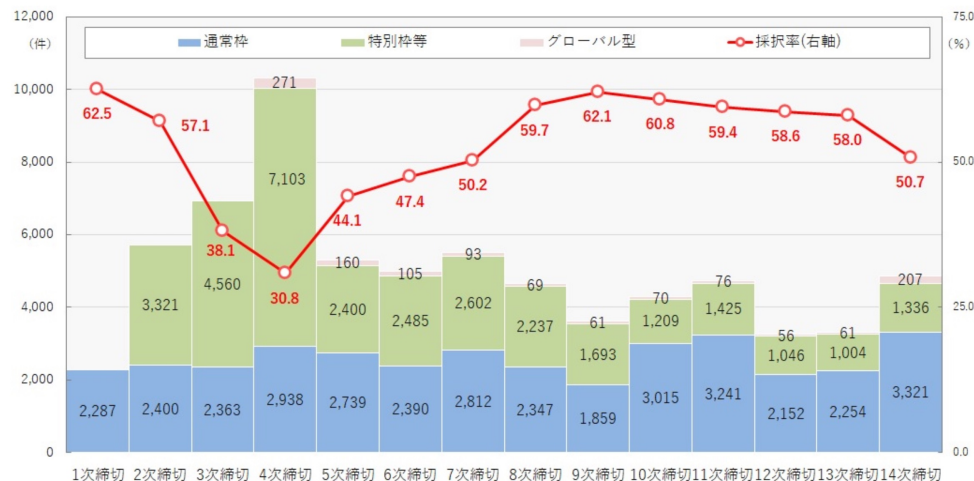
「回復型賃上げ・雇用拡大枠」「デジタル枠」の補助上限金額・補助率

従業員規模	補助上限金額	補助率
5人以下	750万円以内	2/3以内
6人～20人	1,000万円以内	
21人以上	1,250万円以内	

「グリーン枠」の補助上限金額・補助率

従業員規模	補助上限金額	補助率
5人以下	1,000万円以内	2/3以内 ※1/2以内
6人～20人	1,000万円以内	
21人以上	1,250万円以内	

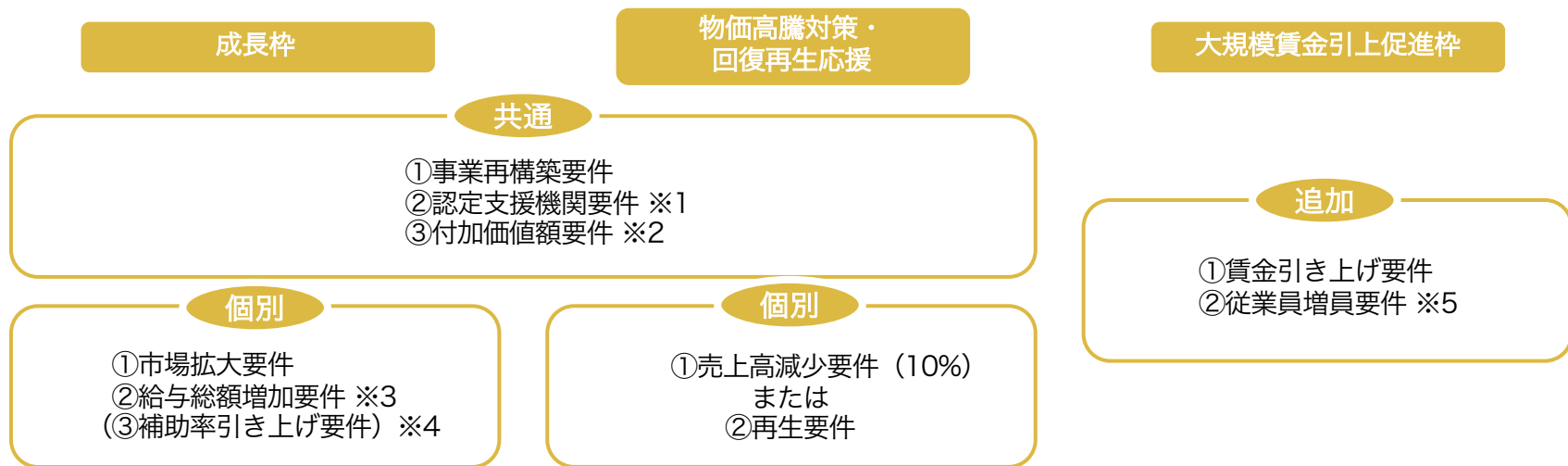
申請件数・採択率の推移



(出典：ものづくり補助事業公式ホームページ ものづくり補助金総合サイト)

3. 事業再構築補助金とは（要件）

事業再構築補助金は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援することで、日本経済の構造転換を促すことを目的とします。



※1 補助金額が 3,000 万円を超える案件は認定経営革新等支援機関及び金融機関の確認を受けていること。

※2 補助事業終了後 3～5 年で付加価値額の年率平均 4.0%以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均 4.0%以上増加する見込みの事業計画を策定すること。

※3 事業終了後 3～5 年で給与支給総額を年率平均 2%以上増加させること。

※4 ① 補助事業期間内に給与支給総額を年平均 6%以上増加させること② 補助事業期間内に事業場内最低賃金を年額 45 円以上の水準で引上げること。

※5 成長枠又はグリーン成長枠の補助事業終了後 3～5 年の間、従業員数を年率平均 1.5%以上増員させること。

3. 事業再構築補助金とは（対象経費）

建物費

※建物の新築については必要性が認められた場合に限る。

- ① 事務所、生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、共同作業場、倉庫その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設・改修に要する経費
- ② 建物の撤去に要する経費
- ③ 賃貸物件等の原状回復に要する経費
- ④ 貸工場・貸店舗等に一時的に移転する際に要する経費（貸工場・貸店舗等の賃借料、貸工場・貸店舗等への移転費等）

※1 減価償却資産の耐用年数等に関する省令（昭和40年大蔵省令第15号）における「建物」、「建物附属設備」に係る経費が対象です。「構築物」に係る経費は対象になりませんのでご注意ください。

※2 建物の単なる購入や賃貸は対象外です。

※3 契約満了に伴う原状回復など、補助事業実施の有無にかかわらず発生する費用は補助対象外となります。

※4 一時移転に係る経費は補助対象経費総額の1/2を上限として認められます。

※5 建物の新築に要する経費は、補助事業の実施に真に必要不可欠であること及び代替手段が存在しない場合に限り認められます。「新築の必要性に関する説明書」を提出してください。

広告宣伝・販売促進費

広告（パンフレット、動画、写真等）の作成及び媒体掲載、展示会出展（海外展示会を含む）、セミナー開催、市場調査、営業代行利用、マーケティングツール活用等に係る経費

※1 補助事業以外の自社の製品・サービス等の広告や会社全体のPR広告に関する経費は対象外です。

※2 補助事業実施期間内に広告が使用・掲載されること、展示会が開催されることが必要です。

※3 相見積もり書及び価格の妥当性が確認できる証拠の提出が必要です。

知的財産権等 関連経費

特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代行費用等



機械装置・ システム構築費



- ① 機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費
- ② 専用ソフトウェア・情報システムの購入・構築、借用に要する経費
- ③ 改良・修繕又は据付けに要する経費

※1 生産性向上に必要な、防災性能の優れた生産設備等を補助対象経費に含めることは可能。

※2 3者以上の中古品流通事業者から型式や年式が記載された相見積もりを取得している場合には、中古設備も対象。

※3 必ず1つ以上、単価50万円(税抜)以上の機械装置等の設備投資が必要。

研修費

本事業の遂行のために必要な教育訓練や講座受講等に係る経費



外注費

新製品・サービスの開発に必要な加工や設計(デザイン)・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費専門家経費



専門家経費

本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費

技術導入費

知的財産権等の導入に要する経費

運搬費

運搬料、宅配・郵送料等に要する経費

クラウドサービス 利用費

クラウドサービスの利用に関する経費



3. 事業再構築補助金とは (要件、対象経費、補助金額、採択率等)

「成長枠」の補助上限金額・補助率

従業員規模	補助上限金額	補助率
20人以下	2,000万円以内	1/2以内 (※1 2/3以内)
21人～50人	4,000万円以内	
51人～100人	5,000万円以内	
101人以上	7,000万円以内	

「物価高騰対策・回復再生応援枠」の補助上限金額・補助率

従業員規模	補助上限金額	補助率
5人以下	1,000万円以内	2/3以内(※2)
6人～20人	1,500万円以内	
21人～50人	2,000万円以内	
51人以上	3,000万円以内	

「大規模賃金引上促進枠」の補助上限金額・補助率

従業員規模	補助上限金額	補助率
-	3,000万円以内	1/2以内

(※1) 事業終了時点で、①事業場内最低賃金+45円、②給与支給総額+6%を達成すること。

(※2) 従業員数5人以下の場合400万円、従業員数6～20人の場合600万円、従業員数21～50人の場合800万円、従業員数51人以上の場合は1,200万円までは3/4

公募	応募件数	採択件数	採択率
第1回公募	22,229件	8,015件	36.0%
第2回公募	20,800件	9,336件	44.9%
第3回公募	20,307件	9,021件	44.4%
第4回公募	19,673件	8,810件	44.8%
第5回公募	21,035件	9,707件	46.1%
第6回公募	15,340件	7,669件	49.9%
第7回公募	15,132件	7,745件	51.1%

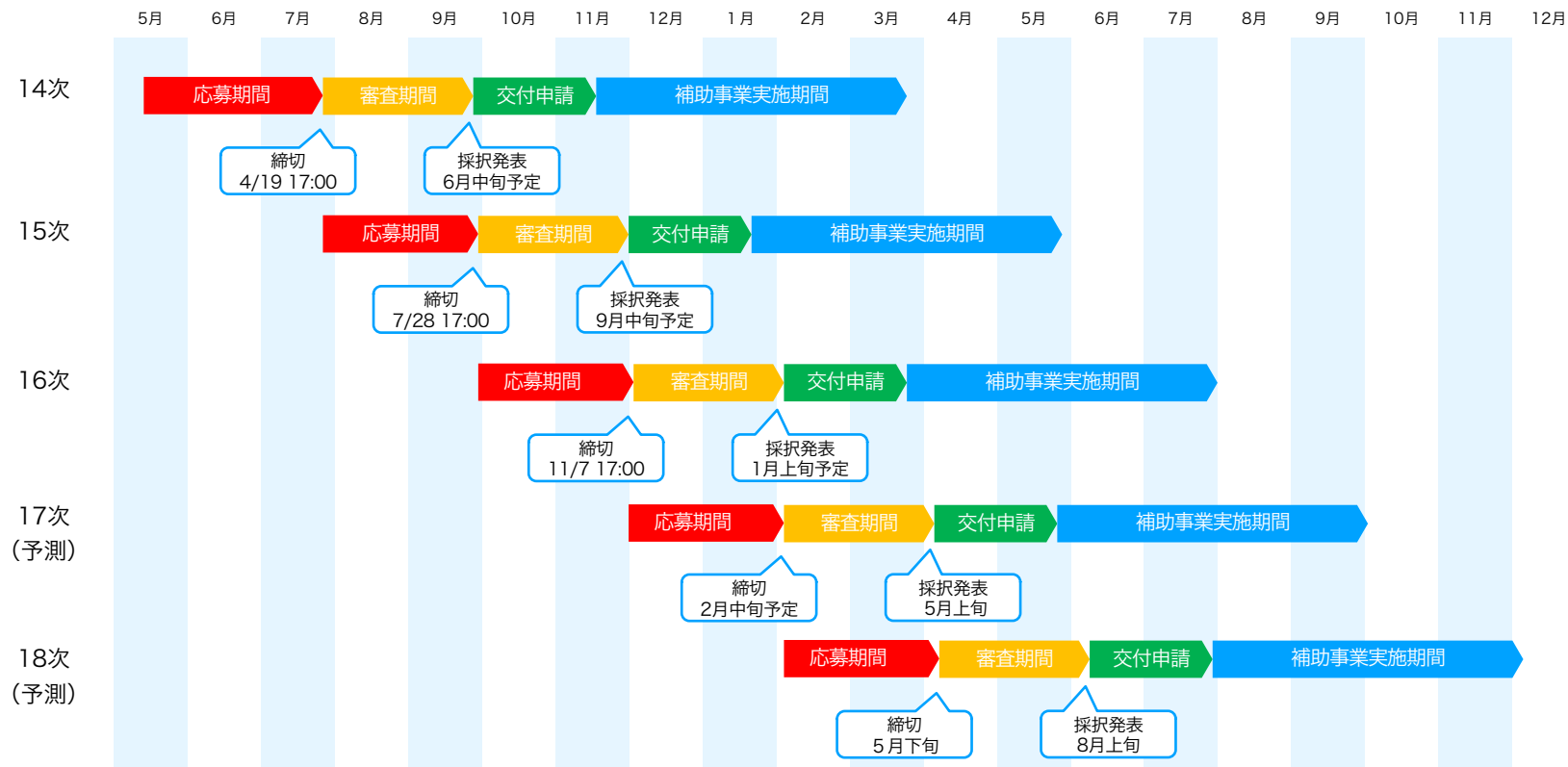
通常枠

公募	応募件数	採択件数	採択率
第1回公募	16,968件	5,104件	30.1%
第2回公募	14,800件	5,367件	36.3%
第3回公募	15,423件	5,713件	37.0%
第4回公募	15,036件	5,700件	37.9%
第5回公募	16,185件	6,411件	39.6%
第6回公募	11,653件	5,297件	45.4%
第7回公募	9,292件	4,402件	47.3%

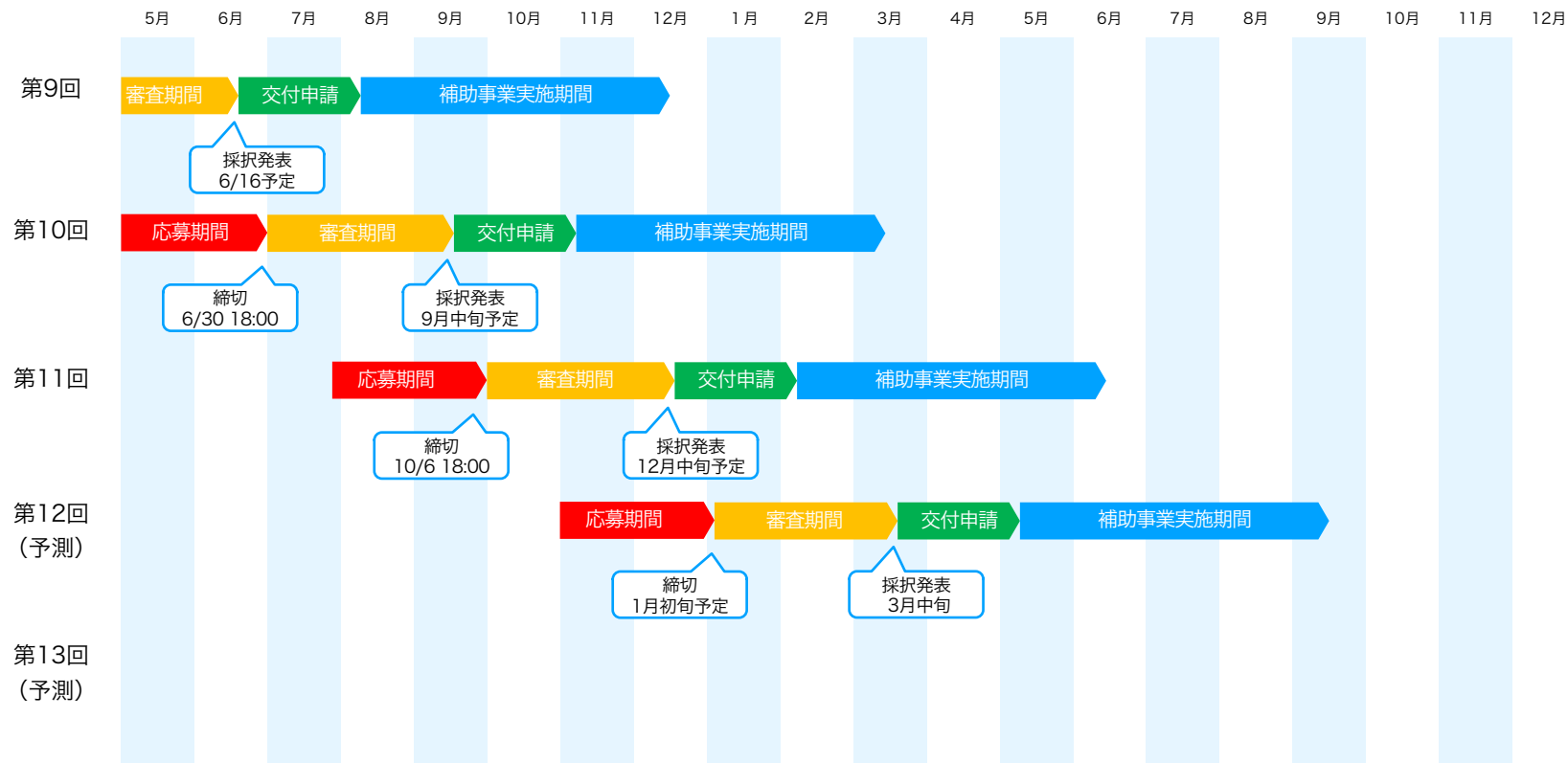
第7回公募

応募枠	応募件数	採択件数	採択率
通常枠	9,292件	4,402件	47.3%
大規模賃金引上枠	11件	5件	45.4%
回復・再生応援枠	2,144件	1,338件	62.4%
最低賃金枠	162件	131件	80.8%
グリーン成長枠	543件	217件	39.9%
緊急対策枠	2,980件	1,652件	55.4%

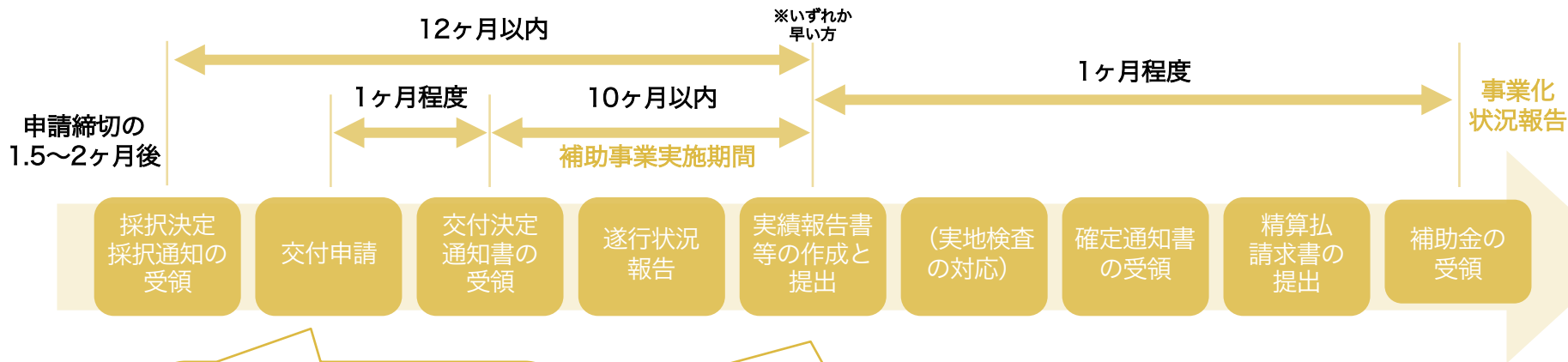
4. 今後のものづくり補助金スケジュール（予測）



4. 今後の事業再構築補助金スケジュール（予測）



5. 採択後の流れ



すべての見積もりを揃えて申請を行います。ここですべての見積もりを揃える必要があります。ここで申請した見積もり以外の経費を使用した場合、補助金の対象とならなくなります。

見積もりだけでなく、発注書、契約書、納品書、請求書、領収書等が必要となります。原則、発注、納品、支払いのすべてがこのときまで完了していなければなりません。ここで不備があると補助金が受領できなくなるため注意が必要です。



6. 補助金採択ノウハウ（事業計画書）

審査項目

技術面

- ① 取組内容の革新性
- ② 課題や目標の明確さ
- ③ 課題の解決方法の優位性
- ④ 技術的能力

事業化面

- ① 事業実施体制
- ② 市場ニーズの有無
- ③ 事業化までのスケジュールの妥当性
- ④ 補助事業としての費用対効果

政策面

- ① 地域経済への波及効果
- ② ニッチトップとなる潜在性
- ③ 事業連係性
- ④ イノベーション性
- ⑤ 事業環境の変化に対応する投資内容

炭素生産性向上の取組等の妥当性（グリーン枠のみ）

- ① 温室効果ガス削減等に対して有効な投資
- ② 設備投資効果の妥当性
- ③ 設備投資の効果、根拠
- ④ 継続的な取組実施

弊社の採択・不採択の経験と実績から分析した結果、特に採択結果に重要な影響を与える審査項目

課題の解決方法の優位性

市場ニーズの有無

事業実施体制

課題や目標の明確さ

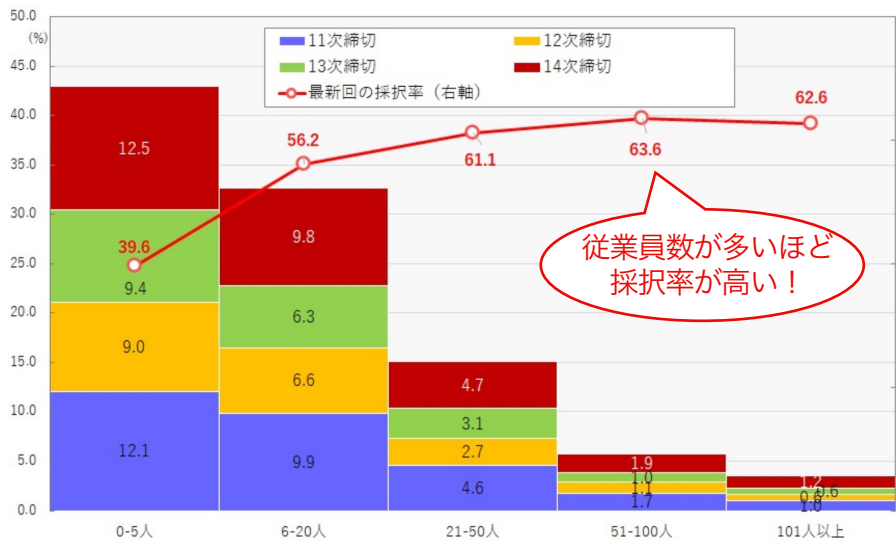
事業化までのスケジュールの妥当性

取組内容の革新性

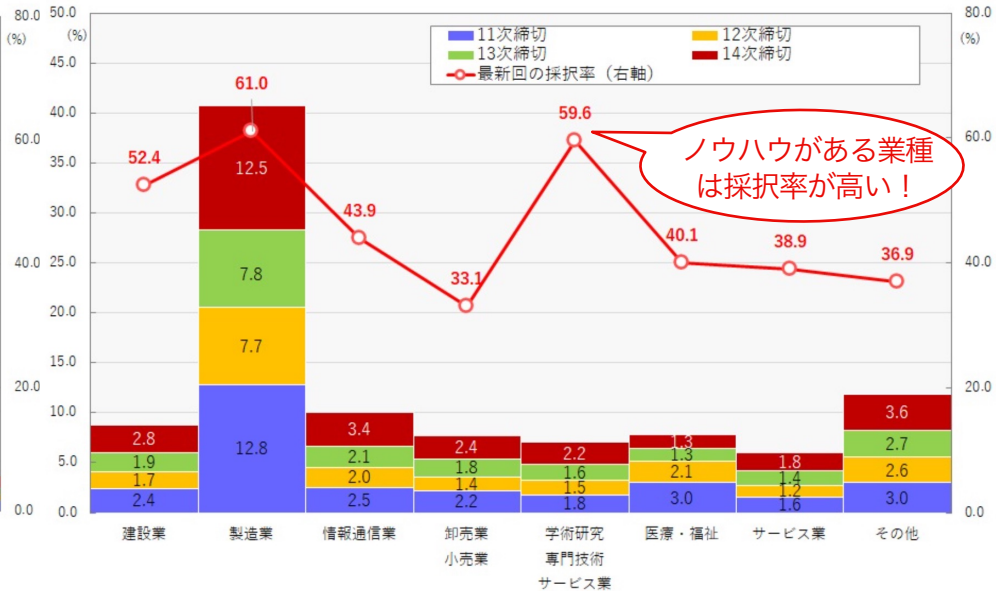
審査項目を満たしつつ、加点項目をしっかりとっていくことが採択への近道！

6. 補助金採択ノウハウ（ものづくり補助金データ）

従業員規模と採択率の関係



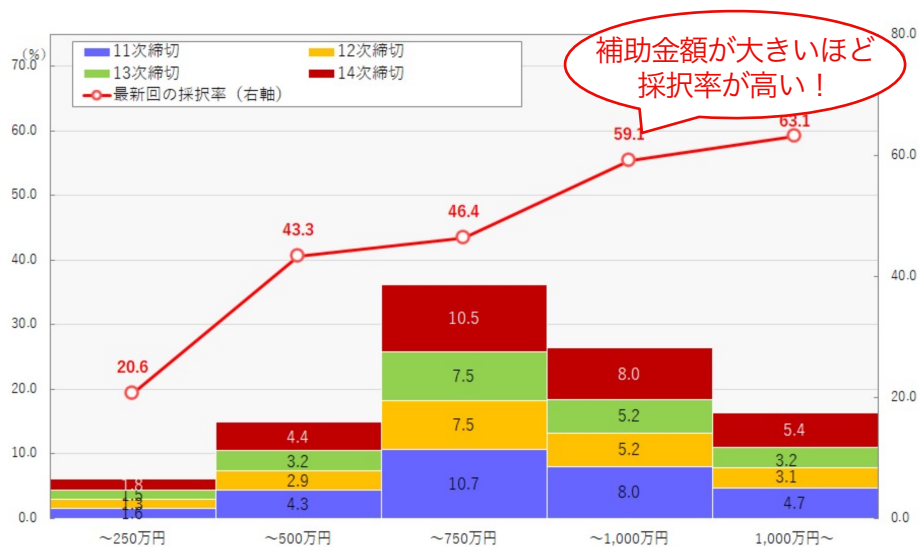
補助金採択金額と採択率の関係



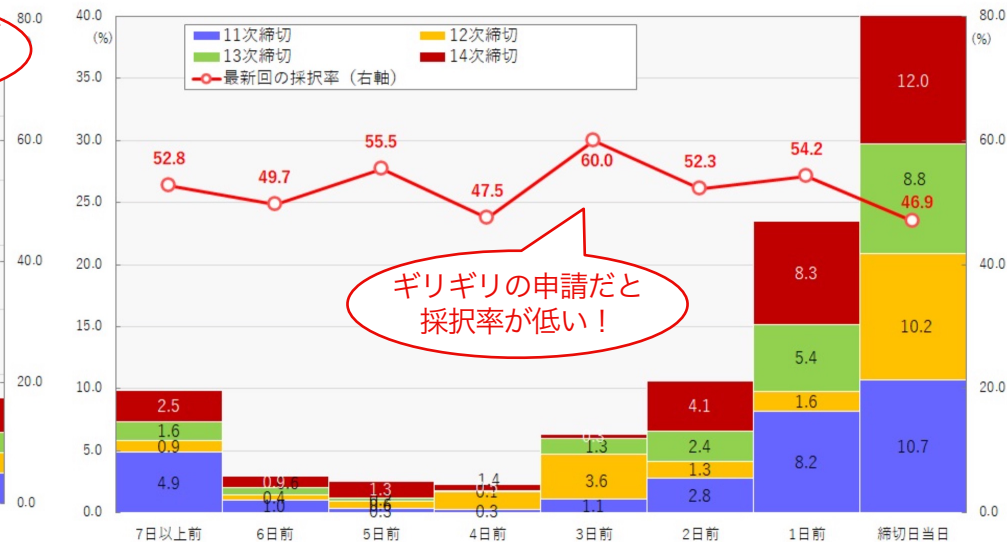
(出典：ものづくり補助事業公式ホームページ ものづくり補助金総合サイト)

6. 補助金採択ノウハウ（ものづくり補助金データ）

補助金採択金額と採択率の関係



申請タイミングと採択率の関係



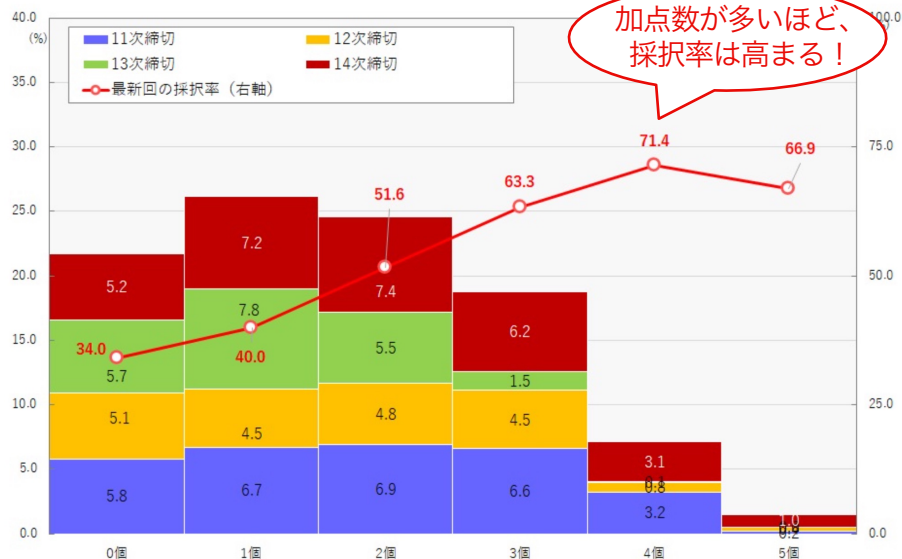
(出典：ものづくり補助事業公式ホームページ ものづくり補助金総合サイト)

6. 補助金採択ノウハウ（加点）

加点項目

- ① 成長性加点 有効な期間の経営革新計画の承認を取得した事業者
- ② 政策加点
 - ②-1 創業・第二創業後間もない事業者（5年以内）
 - ②-2 パートナーシップ構築宣言を行っている事業者
 - ②-3 再生事業者
 - ②-4 デジタル技術の活用及びDX推進の取組状況（デジタル枠のみ）
- ③ 災害等加点 有効な期間の事業継続力強化計画の認定を取得した事業者
- ④ 賃上げ加点等
 - ④-1 「事業計画期間において、給与支給総額を年率平均2%以上増加させ、かつ、事業場内最低賃金を地域別最低賃金+60円以上の水準にする計画を有し、事務局に誓約書を提出している事業者」又は「事業計画期間において、給与支給総額を年率平均3%以上増加させ、かつ、事業場内最低賃金を地域別最低賃金+90円以上の水準にする計画を有し、事務局に誓約書を提出している事業者」
 - ④-2 「被用者保険の適用拡大の対象となる中小企業・小規模事業者等が制度改革に先立ち任意適用に取り組む場合」

加点項目の数と採択率の関係



(出典：ものづくり補助事業公式ホームページ ものづくり補助金総合サイト)

加点項目の中には取得に時間がかかるものも含まれるため、申請に向けてのスケジュールリングが重要！！

6. 補助金採択ノウハウ（加点項目詳細）

パートナーシップ構築宣言

取引先と共存共栄の関係を築こうとする経営者の皆様へ

「パートナーシップ構築宣言」を作成・公表しませんか

①取引先との共存共栄の取組や、「取引条件のしわ寄せ」防止を代表者の名前で宣言します。

以下の項目について、企業の代表者の名前で宣言します。

- サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を越えた新たな連携
- 親事業者と下請事業者の望ましい取引慣行（振興基準※）の遵守
- その他独自の取組


※下請中小企業振興法に基づく基準
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shinkoukiyun.htm>

②「宣言」はポータルサイト上に公表されます。

- （公財）全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイト
<https://www.biz-partnership.jp> に提出すると、「宣言」が掲載されます。

※「振興基準」に違反し、主務大臣の指導・助言を受けた場合など、「宣言」を履行していないと認められる場合には、「宣言」のサイトへの掲載を取りやめることがあります。

③「宣言」企業は「ロゴマーク」を使うことができます。



＜ロゴマークに込められた思い＞
 大企業と中小企業がうまく噛み合い、共存共栄していく

④一部の補助金について加点措置を講じます。

- 対象となる補助金については、ポータルサイトをご覧ください。


「宣言」の内容について

未来を拓くパートナーシップ構築推進会議事務局
 ● 内閣府政策統括官付 参事官（産業・雇用担当） 付 03-6257-1540
 ● 中小企業庁企画課 03-3501-1765

「宣言」の提出・掲載について

- （公財）全国中小企業振興機関協会 03-5541-6688
- 提出先URL：<https://www.biz-partnership.jp>

当協会と都道府県協会との連携により中小企業を支援します。
 公益財団法人 全国中小企業振興機関協会



内閣府 中小企業庁

事業継続力強化計画

制度概要

「事業継続力強化計画」（以下、「計画」）とは、中小企業が自社の災害リスク等を認識し、防災・減災対策の第一歩として取組むために、必要な項目を盛り込んだもので、将来的に行う災害対策などを記載するものです。認定を受けた中小企業は、防災・減災設備に対する税制措置、低利融資、補助金の加点措置を受けることができます。

【計画認定のスキーム】

中小企業・小規模事業者

連携して計画を実施する場合：大企業や経済団体等の連携者

①計画を策定し申請 ↓ ↑ ②認定

経済産業大臣（地方経済産業局）

認定を受けた企業に対する支援策

- ロゴマークの活用（HPや名刺等で認定のPRが可能）
- 低利融資等の金融支援
- 防災・減災設備に対する税制措置
- 補助金の加点措置
- 中小企業庁HPでの認定企業公表



認定を受けられる「中小企業者の規模」

業種分類	中小企業等経営強化法第2条第1項の定義	
	資本金の額又は出資の総額	又は 常時使用する従業員の数
製造業その他*	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
ゴム製品製造業**	3億円以下	900人以下
ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

* 「製造業その他」は、上記「卸売業」から「旅館業」まで以外の業種が該当します
 ** 自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く

「中小企業者」に該当する法人形態等について

企業組合、協業組合、事業協同組合等についても、下記に該当する者は認定を受けることができます。

- ① 個人事業主
- ② 会社（会社法上の会社（有会社を含む。）及び土業法人）
- ③ 企業組合、協業組合、事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、水産加工業協同組合、水産加工業協同組合連合会、商工組合（「工業組合」「商業組合」を含む。）、商工組合連合会（「工業組合連合会」「商業組合連合会」を含む。）、商店街振興組合、商店街振興組合連合会
- ④ 生活衛生同業組合、生活衛生同業小組合、生活衛生同業組合連合会、酒造組合、酒造組合連合会、酒造組合中央会、酒販組合、酒販組合連合会、酒販組合中央会、内航海運組合、内航海運組合連合会、技術研究組合

※①、②については、上記表に該当する必要があります。④については、構成員の一定割合が中小企業であることが必要です。
 ※①個人事業主の対象となる場合は開業届が提出されていること、法人（②～④）の場合は法人設立登記がされていることが必要です。
 ※税制措置の対象となる企業は、認定を受けられる対象企業の全てではありませんので、注意が必要です（詳細はP9を参照）。

6. 補助金採択ノウハウ（加点項目詳細）

DX推進の取組状況について（デジタル枠のみ）



自社のDX推進状況を 正しく把握できていますか？

DXに関する35問からなる自己診断と、他社比較ができる「ベンチマーク」を活用し、デジタル時代の競争力ある企業を目指す

DX推進指標



- DX推進指標は自己診断。項目に回答していくことでDX推進に向けた自社の課題や、次に実施すべきアクションがわかります。
- 経営・仕組みの観点19項目とITの観点16項目の全35項目。
 - DX推進指標のご案内
<https://www.ipa.go.jp/digital/dx-suishin/about.html>



DX推進指標の3つのメリット

認識共有

わが社はDXできている？できてない？

- DX推進指標に回答するために、経営者や事業部門、DX部門、IT部門などの関係者が集まって議論することで、関係者同士の認識の共有を図り、今後の方向性の議論を活性化



アクション

DXの推進に向けて何をしたらよい？

- 自社の現状や課題の認識を共有した上で、あるべき姿を目指すために次に何をすべきか、アクションについて議論し、実際のアクションにつなげる



進捗の把握

去年に比べてわが社のDXは進んだ？

- 毎年診断を行ってアクションの達成度合いを継続的に評価することにより、DXを推進する取組の経年変化を把握し、自社のDXの取組の進捗を管理する



DX推進の取組状況について（デジタル枠のみ）

COMPANY RECRUIT Q&A CONTACT

デジタル技術の活用・DX推進の取組状況について

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、デジタル技術やデータを用いて、顧客や社会のニーズをもとに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革していくことです。

生産性の感度が課題となる食品業界において、DXを促進することは競争力の強化に直結します。

また、弊社はデジタル技術やデータの活用という方法的な側面はもちろんですが、デジタルやデータを念頭に置いて経営するという意識改革もDXの転機であると考えております。

そこで、弊社ではITツールや社内業務のシステム化を通して、従業員にDXの意識を芽生えさせるとともに、生産性の向上を目指しています。

経営ビジョン

弊社では従業員一人一人がDXの意識を持てるようにするため、販売方法、及び生産プロセスを全面的にデジタル化することをDXのビジョンとして掲げております。

事業活動に関わるクリティカルな工程をデジタル化することで、生産性を高め、高付加価値な事業の構築を目指しております。

DX推進戦略

販売面のDXについて、下記の通りDX推進戦略を定め、デジタル技術やデータの活用を進めております。

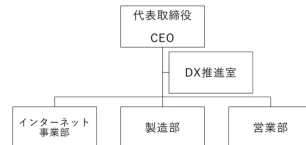
- 主要なPIを設定し、各種データを計測してデータドリブンな販売戦略を策定する。
- ウェブマーケティングをインハウスで実施する。

また、生産プロセスにおけるDXについては、下記の通り戦略を定めております。

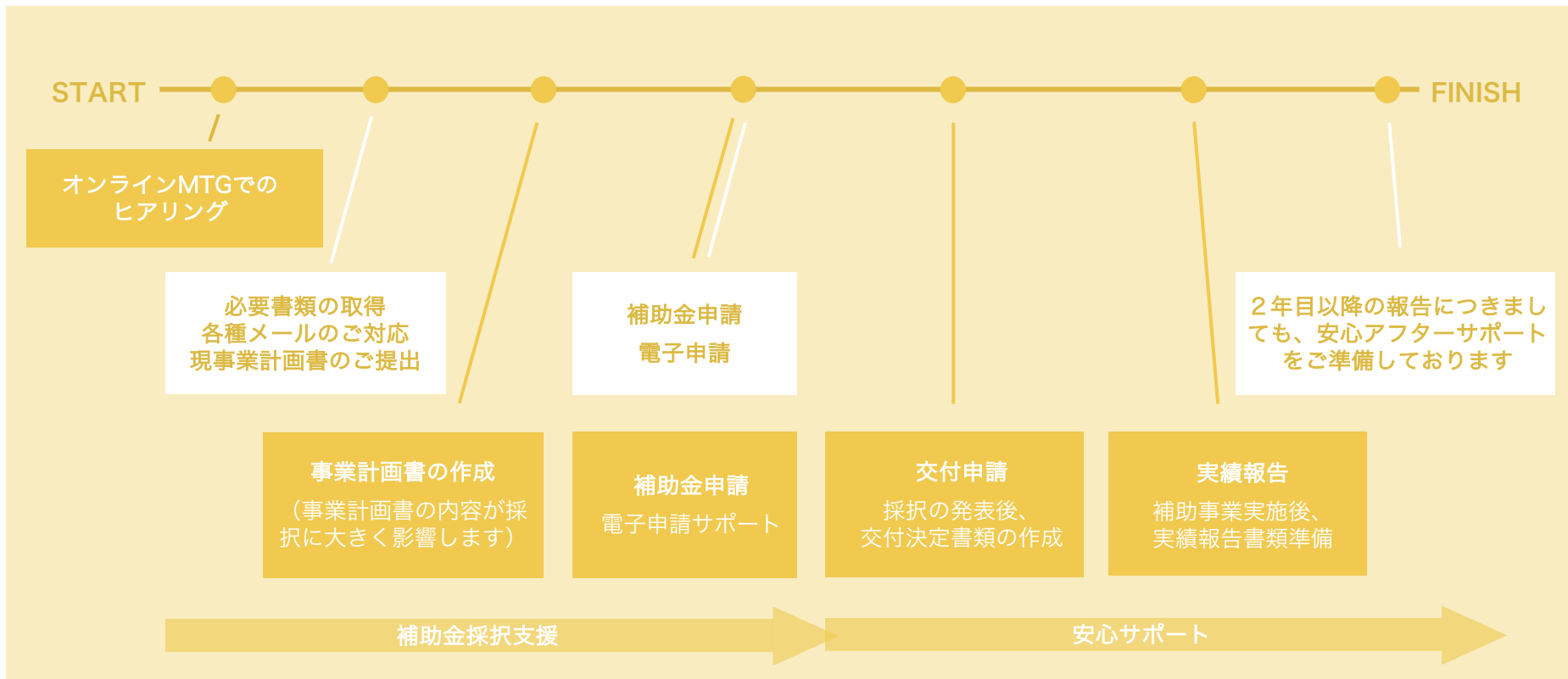
- コミュニケーションツールの導入により、コミュニケーションをスムーズかつ正確に行う。
- ITツールを用いた商品在庫の管理により、機会損失を減らす。

DX推進体制

2020年度より現代表6CIO（最高情報責任者）とし、DX推進戦略を実行するための体制を構築しております。



7. 補助金の申請手順（全体）



8. 料金形態

保証金については本サービス契約時点での前払いとなります。
採択されるまで何度でも修正、再申請を行います。
申請する補助金が3回以上採択されない場合、返金致します。

補助金申請支援サービス

採択金額の

15%

成功報酬
(採択時支払い)

※ 下限100万円

25万円

保証金
(前払い)

【特急料金】

2週間前～：別途5万円

1週間前～：別途10万円

内容

- 加点となる各種認定の取得
(経営革新計画は別途)
- 必要資料の準備サポート
- 事業計画書の作成
- 認定支援機関確認書の取得
- 電子申請サポート

安心サポート

採択金額の

5%

※ 下限30万円

内容

- 交付申請サポート
- 遂行状況報告サポート
- 必要資料の準備サポート
- 実績報告サポート
- 精算払請求書の作成
- 事業化状況報告のサポート
(3～5年間)

※選べる成功報酬部分の支払いオプション

【分割払い】

採択金額の

15%

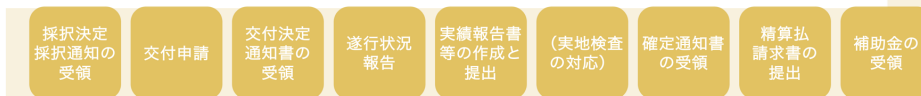
成功報酬
(採択月から
毎月10回払い)

【着金後払い】

採択金額の

25%

成功報酬
(着金時支払い)



基本(15%)

着金後(25%)

分割(15%)

			◎								
											◎
○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		

1ヶ月目 2ヶ月目 3ヶ月目 4ヶ月目 5ヶ月目 6ヶ月目 7ヶ月目 8ヶ月目 9ヶ月目 10ヶ月目 11ヶ月目 12ヶ月目

Appendix



採択事例



VR活用 外国人入居可賃貸物件限定の検索プラットフォーム事業

事業再構築補助金 # 3,000万円 # 不動産業 # 1~5億円 # 5~20人



補助事業への想い (将来像)

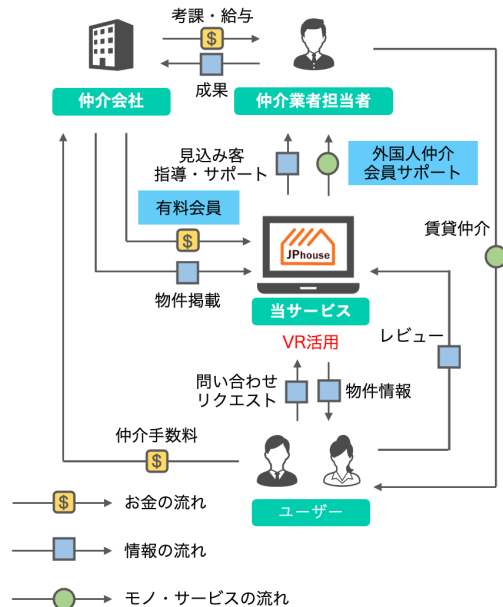
この補助事業に対する当社の想いは、ただ単に外国人が日本で住む場所を探しやすくするだけではありません。我々は、外国人が日本で生活する際に遭遇する多くの壁を解消し、より多くの人々が日本という国で安心して暮らせる社会を作る一翼を担いたいと考えています。特に、VR技術を活用することで、物理的な距離や新型コロナウイルスのような外部環境の変化に強い、持続可能なビジネスモデルを確立できると信じています。将来的には、このプラットフォームを拡大し、海外での展開や他の事業との連携も視野に入れていきます。

事業概要

本事業は、外国人でも入居可能な賃貸物件のみを掲載する、外国人入居可賃貸物件限定の検索プラットフォームを構築します。特に注目すべきは、VR技術を活用した3Dバーチャル内見システムの導入です。これにより、ユーザーは自宅からでも物件の内覧が可能となり、また、不動産仲介業者も新型コロナウイルスの影響を受けにくい環境を提供できます。このサービスは仲介業者を会員制で支援し、担当者の評価を見える化することで、信頼の構築とビジネス拡大を図ります。このようにして、外国人の入居可能な賃貸物件探しの課題解決と不動産仲介業者のビジネスチャンス拡大を同時に達成します。

補助事業へきっかけ

新型コロナウイルスの影響を受けて、多くの企業がテレワークを採用し、国際間の移動が制限される中、当社も業績に大きな影響を受けました。特に、外国人客が来日する機会が減少し、それに伴い賃貸物件の需要も低下。さらに、外国人が日本で安定した住居を確保するのが一段と困難になり、社会問題ともなっています。これらの状況を踏まえ、当社は新しいビジネスモデルの構築が急務であると判断しました。コロナ禍にも強い、持続可能なビジネスモデルへのシフトが必要であり、VR技術を活用したこの補助事業はその最初の一步と考えています。



EC構築による北海道発高級マカロンの販路拡大

事業再構築補助金 # 3,000万円 # 飲食業 # 1~5億円 # 50人~100人



補助事業への想い (将来像)

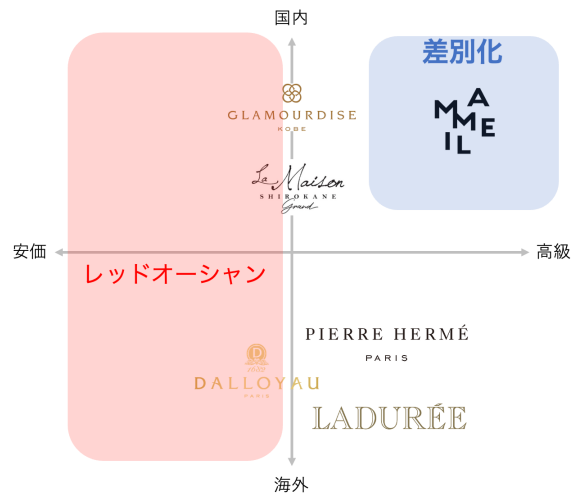
この補助事業、「EC構築による北海道発高級マカロンの販路拡大」に対する当社の想いは非常に強いものがあります。厳しい経済環境と変わる消費トレンドに柔軟に対応し、北海道、さらには日本全体、そして世界に高級マカロンの素晴らしさを届ける新しい販売チャンネルを開発することで、持続可能な成長と多様な顧客層への訴求を目指します。EC販売を通じて、当社の洋菓子製造技術と豊富な顧客基盤を最大限に活用し、国内外の消費者に高品質な製品を直接提供することで、新しい市場と利益源を創出し、会社としての更なる飛躍を遂げたいと考えています。

事業概要

本事業は、北海道発の高級マカロンをEC（電子商取引）を通じて販売する新規事業です。具体的には、自社製造の「生チョコレートマカロン」および自社工場で生産するチョコレートを、自社で構築したECサイトで販売するというものです。こちらの事業の主な目的は、越境ECを含めて販路を拡大するとともに、自社ECサイトの構築により競合他社と差別化を図り、業務効率と収益性を高めることです。原価高騰に対処するために受注生産型の販売形態を採用し、廃棄ロスを極力減らすとともに、利益率を維持、向上させます。クラウドサービス「Shopify」を用いて、セキュリティ面でも高い信頼性を確保しつつ、初期費用を抑制して事業を展開します。

補助事業へきっかけ

当社がこの補助事業へと進出するきっかけは、新型コロナウイルスの影響で変わりゆく市場環境と、それに対する緊急のニーズに対応する必要があったからです。店内飲食や持ち帰りが主体であった従来のビジネスモデルは、感染拡大や経済的な変動に大きな影響を受けました。これに対応するため、新たに生まれた巣ごもり需要や、中国を含む越境EC市場の拡大に目を向け、当社の強みである顧客基盤と高品質な製品作りを活かす新事業を考えました。特に、当社が保有する約2万名の顧客リストと8,500名程度のSNSフォロワー、経験豊富なパティシエ陣は、この新事業を成功させる大きな武器となると確信しています。このような背景から、配送に適した、かつ高品質なマカロンを主体とした新ブランド「MAMEIL（マメール）」を立ち上げることとなりました。



美容サロン向け幹細胞販売ウェブ会員サービスソリューション事業

事業再構築補助金 # 2,000万円 # 小売業 # 1千万円~5千万円 # 1人~5人



補助事業への想い (将来像)

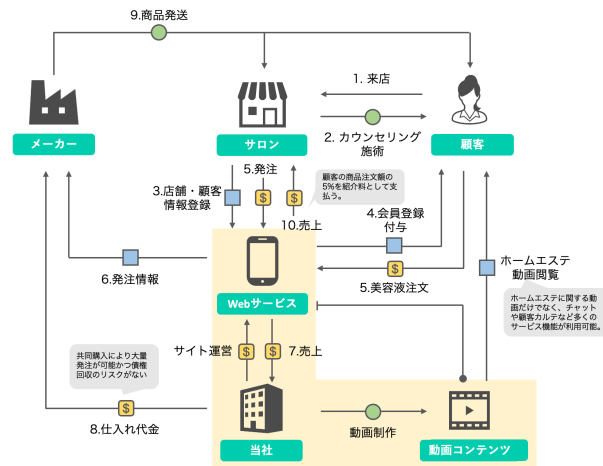
美容業界において新型コロナウイルス感染症がもたらした影響は大きく、特に小規模な美容サロンにおいては売上が厳しい状況が続いています。このような状況で売上の一つの柱が崩れてしまうと、廃業の危機に直面するサロンも出てくるでしょう。当社が補助する「美容サロン向け幹細胞販売ウェブ会員サービスソリューション事業」は、そうしたサロンが新たな収益源を確保し、事業の持続と成長を続けられるよう支援する意義のある事業だと考えています。将来的には、この補助事業を通じて、美容サロンが安定した経営を実現し、さらには新たなビジネスモデルや顧客層を開拓するきっかけにしていきたいと考えています。

事業概要

本事業は、北海道発の高級マカロンをEC（電子商取引）を通じて販売当社、株式会社ダブリュー.アンド.ディーは、美容クリニックや美容サロンに対して再生医療関連商材の卸売を行っています。この補助事業では、美容サロン向けにフリーズドライ幹細胞培養上清液の販売を行い、さらには受発注管理、商品説明動画、自宅エステ用動画などを提供するWeb会員サービスを展開します。サロン側はこのシステムを通じて新たな収益の柱を確立し、当社自身も卸売業からソリューション提供事業へとビジネスモデルを転換することを目指しています。この事業は、特に新型コロナウイルス感染症の影響で売上が低下している美容サロンにとって、新たなビジネスチャンスを提供するものであり、当社としても長期的なパートナーシップを築く上で非常に有意義な取り組みと考えています。

補助事業へきっかけ

新型コロナウイルス感染症の影響で、特に美容サロンの経営状況は厳しくなっています。売上が大きく落ち込んでいる中、当社としてもその影響を受ける形となっており、特に長年お取引をさせていただいていた美容サロンが廃業してしまうという事態に痛感しました。そこで、このような厳しい状況にある美容サロンが新たな収益の柱を確立し、持続可能なビジネスモデルを構築できるように、当社が独自のソリューションを提供することで何らかの支援をしたいと考えました。この補助事業は、美容サロンと当社双方にとって新たな成長機会を提供するものであり、社会的な意義も大きいと確信しています。この事業を通じて、美容サロンが新たなステージに進む一助となれば、それが当社の最大の喜びとなります。



在日外国人向けキャンプ場とのマッチングプラットフォーム事業

事業再構築補助金 # 3,000万円 # 不動産業 # 1~5億円 # 21~50人



補助事業への想い（将来像）

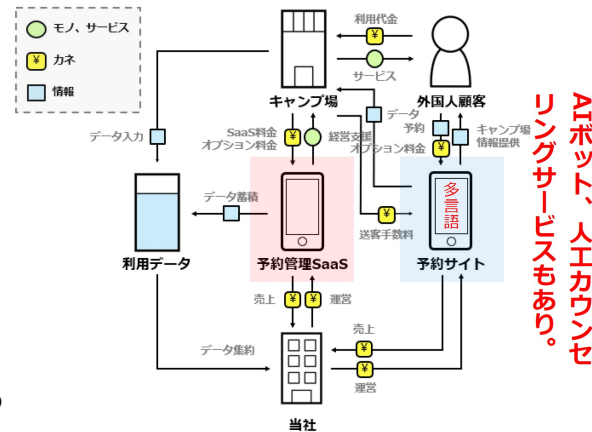
私たちがこの「在日外国人向けキャンプ場とのマッチングプラットフォーム事業」に力を注ぐ理由は、日本の美しい自然と文化を在日外国人、特に中国人留学生といった顧客層に広く紹介したいという強い願いからです。キャンプは単なるレジャー活動以上の価値を持っています。それは文化交流の場であり、多国籍な顧客が日本の自然美を体感できる教育的な空間でもあります。我々のビジョンは、このプラットフォームを通して、日本国内のキャンプ場が多言語対応で更にアクセスしやすくなること、そして在日外国人が日本の魅力を多角的に感じ、満足度が高まることです。

事業概要

当社は元々不動産賃貸と販売に特化した企業で、特に在日中国人留学生を主な顧客としています。この補助事業では、その顧客層に焦点を当て、国内のキャンプ場情報を多言語で提供する新たなプラットフォームを開発します。具体的には、中国語（簡体字・繁体字）と英語での予約、口コミ、ランキングサイトを構築。さらに、キャンプ場のルールやマナーについての動画研修も提供します。キャンプ場側には、SaaS形式での予約管理システムも提供します。我々の強みは、単に「予約・送客のみを行うサービス」にとどまらず、外国人顧客とキャンプ場双方のニーズと課題を解決する「付加価値サービス」を提供する点です。

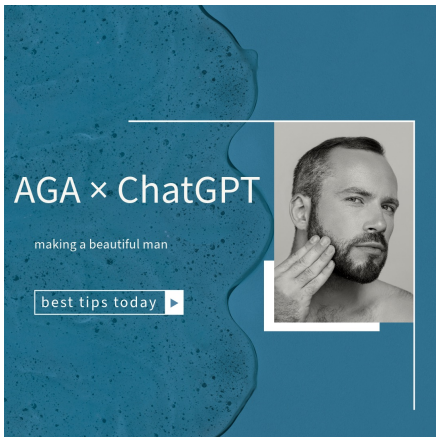
補助事業へきっかけ

当社の多くのスタッフと経営陣は、日本留学の経験を有しており、その苦労を通じて日本の魅力を多くの外国人に伝える使命感を持っています。特に中国では、「遊学」と呼ばれる新たな留学スタイルが注目されています。この流れを受け、学問だけでなく文化や風習も大切にしたいと考えました。また、キャンプ場が過剰に新設される中で競争激化を見越し、当社代表の平井銘がキャンプ愛好者であること、そして在日外国人とキャンプ場双方に明確なニーズがあることから、この補助事業は当社にとって高い妥当性を持つと判断しました。この新規事業を、当社の第二の柱として育て上げたいと強く願っています。



男性美容医療クリニック特化のAIマッチングプラットフォーム開発

#のづくり補助金 #750万円 #情報通信業 #0円~1千万円 #1~5人



補助事業への想い (将来像)

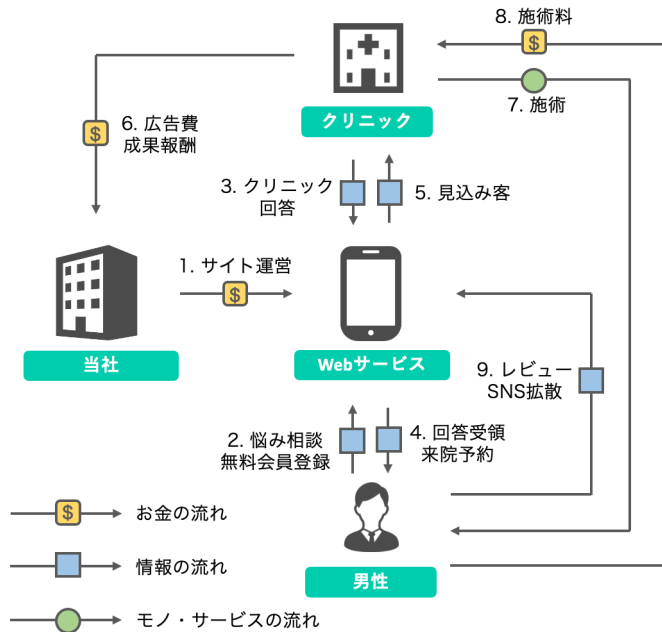
私たちは、男性の美容意識が高まる中、適切な美容医療のサービスを提供することが社会の豊かさに繋がると信じています。男性特有の美容に関する悩みを解決することで、彼らの日常の質を向上させ、更には日本の美容医療市場の発展にも寄与するという明るい未来を描いています。

事業概要

2021年の矢野経済研究所の調査によると、美容医療市場は年々拡大しており、特に非外科的施術の需要が増えています。主要な顧客は女性とされていますが、男性の美容に対する関心の増加を考慮すると、更に大きな市場の拡大が期待されます。私たちの事業の目的は、この男性市場のニーズに応える形で、彼らが直面する美容の課題に対する最適解決策を提供することです。具体的には、AIを活用したWEBマッチングプラットフォームを提供し、男性ユーザーと美容医療機関を繋ぐサービスを展開します。

補助事業へきっかけ

男性の美容医療に対する関心が高まる中、現状では自分の悩みに対する適切な解決策を見つけるのが難しいという問題があります。男性が検索結果から自分の条件に合ったクリニックを見つけるのは困難であり、また一つ一つのクリニックに問い合わせるのも大変です。私たちは、この問題を解決するために、男性のニーズに合わせたクリニックの提案を受けられるプラットフォームの提供が必要だと考えました。そのため、今回の「男性美容医療クリニック特化のAIマッチングプラットフォーム開発」の事業をスタートしました。



サロンスタッフモチベーション強化人事評価連動POSシステム開発

発 産のづくり補助金 #1250万円 #サービス業 #5千万円~1億円 #21~50人



補助事業への想い (将来像)

当社は、セラピストの成長とお客様の満足度を最も重視しています。この「サロンスタッフモチベーション強化人事評価連動POSシステム開発」補助事業は、全カストレッチの全店舗で働くセラピストに対してリアルタイムのフィードバックを提供し、生産性と顧客満足度を向上させるための重要な一歩です。長期的には、この新しいPOSシステムは他のサロン業界にも革新をもたらし、特に女性の働く場を増やすチャンスを生むと考えています。

事業概要

本事業の主目的は、新しいPOSシステム「ZN POS (仮)」を開発することです。このシステムは、セラピストの各種実績(新規率、更新率、指名率、次回予約率、稼働率など)をリアルタイムで集計し、ランキングやマイページでそれを瞬時に確認できるようにします。既存のPOSシステムが提供できない機能—特にチケット制売上とその管理、リアルタイムランキング、階層別分析機能などを搭載し、セラピストと店舗が自分たちの成績を逐一確認して改善点を見つけ出せるようにします。

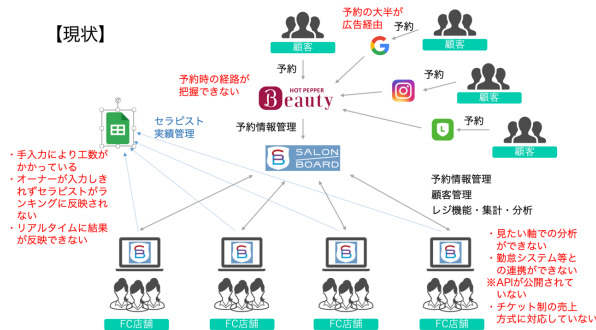
補助事業へきっかけ

3. 補助事業へのきっかけ

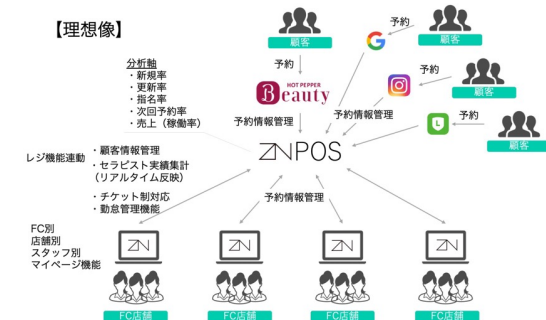
補助事業へのきっかけは、現在使用している「サロンボード」というPOSシステムの多くの制約と不便によって引き起こされました。この既存のシステムは、特にチケット制の売上管理に対応しておらず、そのためにセラピストの成績評価とモチベーション向上に多大な制約が生まれています。集計作業も手動で行わなければならない、集計漏れやミスが頻発しており、これがセラピストの成長を妨げている現状があります。

他社のPOSシステムも検討しましたが、当社の特定の要件、特に全スタッフのランキングやマイページ機能等に対応するシステムが見当たらなかったため、自社開発する必要があると判断しました。この補助事業は、当社が抱える問題を解決するだけでなく、サロン業界全体の品質向上に寄与すると信じています。

【現状】



【理想像】



ワンオペ育児ママも安心！小児科向け動画配信システム構築事業

#ものづくり補助金 #750万円 #情報通信業 #0円~1千万円 #1~5人



補助事業への想い（将来像）

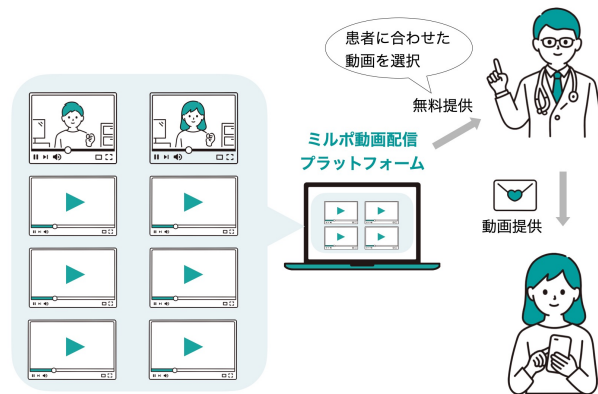
当社、株式会社ミルポは、日本の母親とその家族が安心して子育てできる環境を目指しています。本事業「ワンオペ育児ママも安心！小児科向け動画配信システム構築事業」は、その目的を具現化するための重要な一歩です。私たちの将来像は、日本全国の小児科医療機関がこのシステムを採用し、フェイクニュースが溢れる現代において、医療情報の質とアクセス性を高めることです。信頼性の高い情報を瞬時に届けることで、母親だけでなく家族全体が子育てに関する不安を解消し、より健全な家庭環境を築けるようになる我们相信しています。

事業概要

本事業は、小児科に来院する患者の親御さんに、子供の病状に適した動画を処方するWebサービスです。具体的には、各医療機関が処方するQRコードを通じて、当社が制作した病気や薬の解説動画を配信します。動画は医師の監修を受け、細分化された内容で、患者の年齢、体重、病状に合わせて情報提供が行われます。また、病院・クリニックは無料プランで多くの動画を処方できるほか、有料プランでは自クリニック名での配信、ロゴ表示、多言語対応などが可能です。さらに、動画の視聴データを収集することで、患者が求める情報に更なる精度を持たせ、病院・クリニックへのフィードバックも行います。

補助事業へきっかけ

事業のきっかけは、日本の家庭における母親の育児負担と、医療情報の信頼性の問題です。多くの母親が一人で子育てと家事を行い、緊急時に家族に頼ることが難しい状況があります。当社の関係者にも育児と仕事の両立に苦戦する母親がおり、特に小児科に関する信頼性のある情報が求められていました。現在、SNS等で子育て情報は豊富にあります、その質はピンからキリまでであり、何を信じて良いのか判断が難しい状況があります。これらの課題に対処するため、当社はこの補助事業を立ち上げました。医療機関と連携し、信頼性の高い情報を効率的に提供することで、母親だけでなく家族全体の負担を軽減し、子育て環境を改善することを目指しています。



日本での生活はこれで安心！日本在住生活支援サービス開発

#ものづくり補助金 #750万円 #不動産業 #5千万円～1億円 #1-5人



補助事業への想い（将来像）

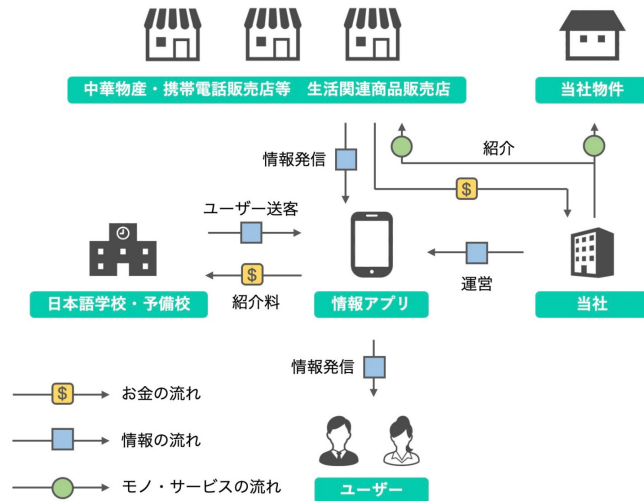
当社は、日本での外国人留学生の生活支援を通じて国際化社会に貢献することを目指しています。特に、新型コロナウイルスの影響で不安定な状況にある中国人留学生の支援は緊急の課題です。この補助事業「日本での生活はこれで安心！日本在住生活支援サービス開発」を通じて、我々は留学生が安心して日本で生活できる環境を整えたいと考えています。将来的には、このアプリを活用することで、日本全国で留学生が安心・安全・快適に生活できる場を提供すること、また、多くのビジネスチャンスを生むプラットフォームを構築することが目標です。

事業概要

当社の新たな補助事業では、留学生に対して多角的な生活支援を提供する「留学情報アプリ」を開発します。具体的には、学生寮の情報から日常生活のアドバイス、さらには進学や就職に関する情報まで幅広く提供します。本アプリは、WeChatのミニプログラムとして開発され、日本語学校や学生寮と連携を取ります。加えて、週末のイベント企画や割引共同購入サービス、卒業後のサポートなども含まれています。特に新型コロナウイルスや自然災害など、緊急時にも役立つリアルタイム情報を提供することで、留学生とその家族の安心感を高めます。

補助事業へきっかけ

新型コロナウイルスの影響で、特に中国からの留学生が減少したことは、当社にとって大きな打撃でした。それまでのビジネスモデルは、ほぼ100%中国人留学生に依存しており、そのような外部環境の変化に弱いという問題点が露呈しました。しかし、一方で、中国内での教育制限が強まる中で、ますます多くの家庭が子供を海外、特に日本に留学させたいというニーズが高まっています。このような背景から、当社は新たな事業を模索し、中国人留学生に特化した多角的な生活支援サービスを提供することで、より堅実なビジネスモデルの構築を目指しました。本補助事業は、そうした新しい取り組みの一環として、また既存の学生寮事業とシナジーを発揮する形で立ち上げられました。



急増する中国人オーナー対応のための賃貸管理システム構築事業

#ものづくり補助金 #1000万円 #不動産業 #1~5億円 #5~20人

中国人オーナー対応 賃貸管理システム



補助事業への想い（将来像）

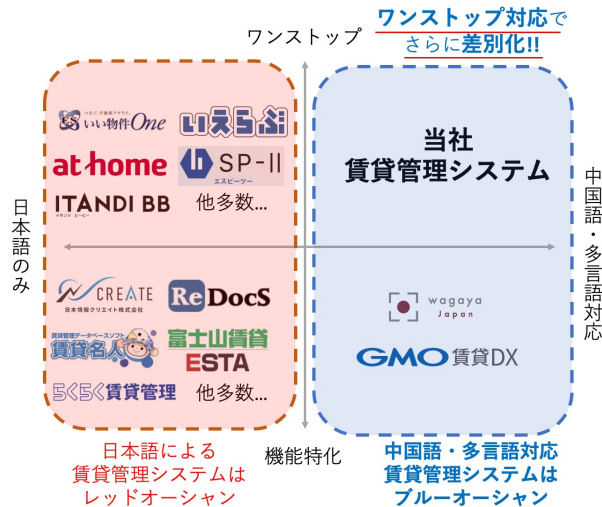
当社としての最大の目標は、不動産市場、特に中国在住中国人向けに優れたサービスを提供することです。新型コロナウイルスの影響で売上が減少し、売上の大半を占めていた不動産仲介業だけの継続が困難になる可能性を受け、本補助事業「急増する中国人オーナー対応のための賃貸管理システム構築事業」を強化することで、新たな収益の柱を確立したいと考えています。私たちの独自の賃貸管理システムを開発することで、業務効率を向上させ、さらなる成長を遂げたいと考えています。将来的には、このシステムを外部の賃貸物件管理会社にも提供することで、業界全体の効率化と発展に貢献したいと考えています。

事業概要

本事業では、中国人オーナー向けの賃貸物件管理に特化した独自のシステムを開発します。賃貸物件管理は、毎月の定型業務が多く、管理物件数が増加すると業務が複雑化し、効率が悪くなる問題を解決するためです。特に、納税管理機能と中国語対応・中国語翻訳機能を組み込むことで、競合他社との差別化を図ります。また、不動産オーナーに対して賃貸物件管理から納税までワンストップでのサービス提供が可能になります。システム開発にあたっては、既に複数の開発会社との打ち合わせを重ね、必要な機能を検討しています。

補助事業へきっかけ

新型コロナウイルス感染症の影響で、当社の主力事業である中国在住中国人向けの不動産仲介が厳しくなってきました。しかし、賃貸物件管理においては、新型コロナウイルス感染症が拡大してからも増収を続けています。その中で、賃貸物件管理の効率化が急務となってきました。特に、多くの業務が毎月定型であり、また中国人オーナーとのコミュニケーションが多いため、業務の複雑性が増しています。この問題を解決するためには、独自の賃貸管理システムの開発が不可欠であり、この補助事業への参加を決定しました。さらに、当社は中国人顧客が多いため、システムは中国語対応が必要とされ、市販のパッケージ製品では対応できない独自のニーズがありました。このような背景から、この補助事業を通じて、効率的な賃貸管理システムを開発し、新たな収益の柱を確立することが当社の急務の課題となっています。



アジア系外国人入居可賃貸物件限定の検索プラットフォーム事業

#ものづくり補助金 #750万円 #不動産業 #5千万円~1億円 #1~5人



補助事業への想い (将来像)

当社は、アジア系外国人に特化した賃貸物件検索プラットフォーム事業を展開することにより、日本の不動産市場に新たな風を吹き込みたいと考えています。日本には「外国人だから」という理由で賃貸物件に入居できないという現状があり、これを解消すべくこのプラットフォームを提供することで、多文化共生の促進を図ります。また、空室率の高い物件を有する不動産オーナーにも新たな顧客層を提供できるため、ウィンウィンの状況を作り出すことが可能です。長期的には、このプラットフォームが日本全国、さらにはアジア全域で利用されることで、地域社会の活性化と国際化に貢献する企業でありたいと考えています。

事業概要

当社が運営する新事業は、日本に来る留学生や就労者に安全で快適な住まいを提供することを目的としています。具体的には、当社が管理・運用している不動産物件をはじめ、提携する不動産仲介業者が取り扱う物件情報をこのプラットフォーム上で提供します。また、ユーザーは自らの条件に合った物件を検索することができるほか、不動産仲介業者にリクエストを出して物件の提案を受けることも可能です。さらに、担当者制度を導入することで、ユーザーは自分に適した担当者を指名できるようになっています。このような多角的なサービス展開により、ユーザー、仲介業者、物件オーナー、そして当社の全員が満足する環境を目指しています。

補助事業へきっかけ

このプラットフォーム事業を始めるきっかけとなったのは、日本における外国人の住宅問題に対する課題感でした。当社が日本語学校と提携している関係で、多くの留学生から「賃貸物件で入居を断られた」という声を耳にしていました。また、調査結果によれば、日本でのお部屋探しで「外国人だから」と断られた経験がある外国人が約4割にも上るとのこと。このような背景から、日本に住む外国人、特にアジア系の人々に対して、確実に住まいを提供できるシステムを構築する必要があると感じました。さらに、これは物件の空室を嫌がる不動産オーナーや、物件紹介を増やしたい不動産仲介業者、そして当社にとっても有益なビジネスモデルとなると考え、このプラットフォームを立ち上げるに至りました。

