

様式1

経営革新計画に係る承認申請書

平成 年 月 日

東京都知事 殿

住 所 〒151-0053
東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-13-18
オフィスコート代々木 A2
名 称 株式会社ログワークス
代表者の氏名 代表取締役 河田 容英 印
電話・FAX 電話 03-6380-6411 / FAX 03-6380-6522

(承認書の郵送先や連絡先が上記と異なる場合記入)

住 所 〒

電話・FAX

中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律第9条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。

(別表1) 経営革新計画

| ①申請者名・資本金・業種 | | ②実施体制及び連携先 | |
|---|--|---|---|
| 申請者名：株式会社ログワークス 代表取締役 河田容英 資本金：1,500千円 業種：他に分類されない教育，学習支援業【8299】 | | 代表の河田を中心に、国内外多数の大学と提携し、計画を推進していく。 | |
| ③新事業活動の類型 | | ④経営革新の目標 | |
| 計画の対象となる類型全てに丸印を付ける。 | | 経営革新計画のテーマ： グローバル人材を増やす留学プログラムの提供 | |
| <input type="checkbox"/> 1. 新商品の開発又は生産 | <input type="radio"/> 2. 新役務の開発又は提供 <input type="checkbox"/> 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 <input type="checkbox"/> 4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 | 近年、グローバル志向の高まりから海外留学の必要性が叫ばれているにも関わらず、依然、 日本人留学生の数は伸び悩んでいる 。その原因としては、現地の大学と国内の大学両方に授業料を納める必要があり、学生の 費用面の負担が非常に大きい ことが挙げられる。また、留学先の大学では、英語で専門的な内容の講義が行なわれるため、 留学前に高い英語能力を習得 しておかないと講義についていくことができない。そこで、本計画では上記の面での負担を軽減するべく、新しい形の留学プログラムを提案する。具体的には 担当教員を共に現地に渡航させ、専門的な講義を日本語で受講させる 。また、現地語学学校の授業や現地の方との交流を通して、 グローバル視点の養成と語学力向上 を図る。更に、現地の授業を受けるに必要な費用は、 全て大学が負担する 。 新プログラムの実施により、①留学する際の負担を軽減することができ、②英語能力が低い学生でも 気兼ねなく 留学できるようになり、③進級に必要な単位を取りこぼすこともなくなる。それにより、日本人留学生の増加に貢献するとともに、当社の売上拡大を図る。 | |
| <input type="checkbox"/> 2. 新役務の開発又は提供 | | | |
| <input type="checkbox"/> 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 | | | |
| <input type="checkbox"/> 4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 | | | |
| ⑤経営革新の内容及び既存事業との相違点 | | | |
| 【既存事業の概要】 当社は留学エージェントとして、留学を希望する学生・ビジネスマンの支援、大学・各種教育機関へのコンサル事業、旅行代理店と契約しての留学プログラム作成などを行ってきた。 | | | |
| 【新事業の概要】 新事業では、新たな形の留学プログラムの企画・普及促進を行う。このプログラムでは、①学生が留学する際、大学教員が現地に渡航し、専門課程の科目を日本語で講義し、進級に必要な単位を取得させる。②現地語学学校の授業や現地の方との交流を通して、グローバル視点の養成と語学力向上を図る。更に、現地の授業を受けるに必要な費用は、全て大学が負担する。というものである。これにより、留学費用負担を軽くし、英語能力が低い人も留学できるようになり、キャリアへの影響も減らすことができる。これらにより、これまで留学に踏み切れなかった層の留学を支援することができる。 | | | |
| 【既存事業と新事業の相違点】 ・これまでの当社の経験上、このようなプログラムを提供するのは初めてである。 ・また、これまで大学教員が学生の留学先で授業する例は無く、本計画が新たな試みである。 | | | |
| ⑥経営の向上の程度を示す指標 | | 現 状 (千円) | 計画終了時の目標伸び率 (計画期間) (%) |
| 1 | 付加価値額 | 11,755 | 47,355千円 302.8% (26年9月～30年8月(4年計画)) |
| 2 | 一人当たりの付加価値額 | 5,878 | 5,919千円 0.7% |
| 3 | 経常利益 | 1,960 | 15,939千円 713.2% |

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

1 当社の現状 (既存事業の内容)

| | |
|-------|---|
| 商号 | 株式会社ログワークス |
| 設立年月日 | 平成 24 年 9 月 10 日 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・留学事業 ・教育コンサルティング ・企画・プランニング ・MBA 留学 |
| 提携先 | <p>株式会社 H.I.S など大手代理店各社</p> <p>国内の大学 東京理科大学, 東洋大学, 東洋学院大学, 武蔵大学, 青山学院大学, 昭和女子大学, 立教大学, 千葉大学, 聖心女子大学, 立正大学, 日米会話学院, 桜美林大学, 明治学院大学,</p> <p>海外の大学</p> <p>イギリス カーディフ大学 (University of Cardiff), マンチェスター大学 (University of Manchester), グリニッジ大学 (University of Greenwich), ケント大学 (University of Kent), オックスフォードイングリッシュセンター (Oxford English Centre), Oxford English Center (ロンドン), ケンブリッジ大学: ルーシーキャベンデッシュカレッジ (Lucy Cavendish College)</p> <p>フランス バリ・カトリック学院 (L'Institut catholique de Paris), トウレーヌ学院 (Institut de Touraine), エコール・パール (Ecole PERL),</p> <p>ドイツ Carl Duisberg Centrum (ベルリン、ケルン、ミュンヘン), マルティン・ルター大学ハレ・ヴィッテンベルク (Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg),</p> <p>アメリカ カリフォルニア大学アーバイン校 (University of California, Irvine), Language Systems International (ロサンゼルス他), FLS International (ボストン他)</p> <p>スペイン アルカラ大学 (Universidad de Alcala)</p> <p>カナダ ヨーク大学 (University of York), トロント大学 (University of Toronto), King George International College (バンクーバー他), Vancouver International College (バンクーバー)</p> <p>ニュージーランド オークランド大学 (University of Auckland)</p> <p>フィンランド ノースカレリア大学 (North Karelia University of Applied Sciences)</p> <p>シンガポール ブリテッシュカウンシル (British Council, Singapore)</p> <p>オーストラリア AIS セントヘレンズ (AIS St Helens institution), オーストラリアカトリック大学 (Australian Catholic University), ニューサウスウェールズ大学 (The University of New South Wales), Sydney College of English (シドニー)</p> |

当社は平成 24 年に創業され、既存事業では主に大手の旅行代理店と提携し、様々な大学に対して留学支援を行ってきた。世界各国の大学と提携し、海外留学の手配、国内の大学・各種教育機関に対してのコンサルティング事業、世界トップクラスのビジネススクールの一つである European University および Buckinghamshire new university での MBA 留学プログラムの提供などを行っている。

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

2 本計画を策定するに至る「きっかけ」と経緯

◆海外留学における現状と課題

●日本の学生の留学意識の低さ

国内に留まらず世界に出て広く経験を積むこと、また世界共通語である英語を習得することは、グローバル化の時代である現代に於いて必須であると言える。当社では、スキルアップを目指す学生・ビジネスマンの支援を目的として、**留学斡旋事業、各種教育機関へのコンサルティング事業**を行ってきた。

しかし、日本人の間では、依然として留学に対する抵抗は大きい。リクルート進学総研が昨春の大学進学者に実施した調査「進学センサス 2013」によれば、留学意向がある人は全体の 33.4%であったのに対し、留学意向がない人は 38.6%と留学意向が無い人の割合のほうが大きかった(図 1)。

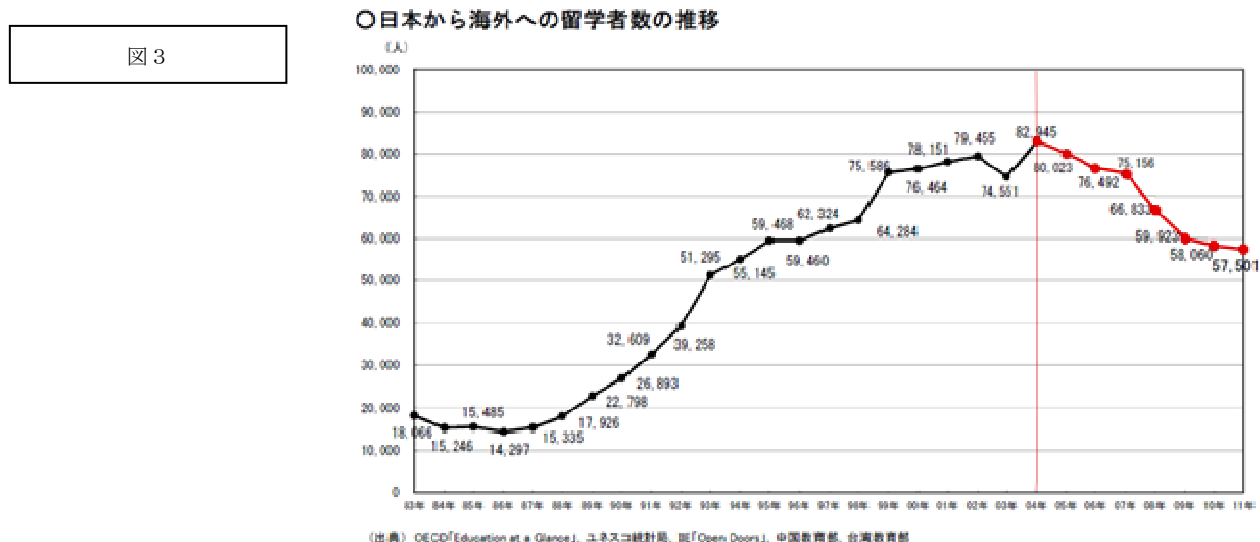
その結果、経済協力開発機構(OECD)が発表した【図表でみる教育 2013 年版】によれば、2011 年に海外で学んだ日本人学生は 38,535 人で、その全学生比は、OECD 加盟国 34 カ国中ワースト 2 位の 1.0%に留まり、OECD 加盟国の平均 2.0%に大きく水を明けられた結果となっている。



●日本人留学者数の減少

文部科学省は各機関の統計を基に OECD 等の 2011 年統計による日本人の海外留学者数を集計した。日本人留学者は 57,501 人(対前年比 559 人(約 1.0%)減)であり 7 年連続の減少となった(図 2)。

日本人の留学者数は毎年減少傾向を続けており、2004 年のピーク時と比べ、2011 年は約 25,500 人の減少となった。留学への意識の低さに比例して留学者数においても減少傾向にある。

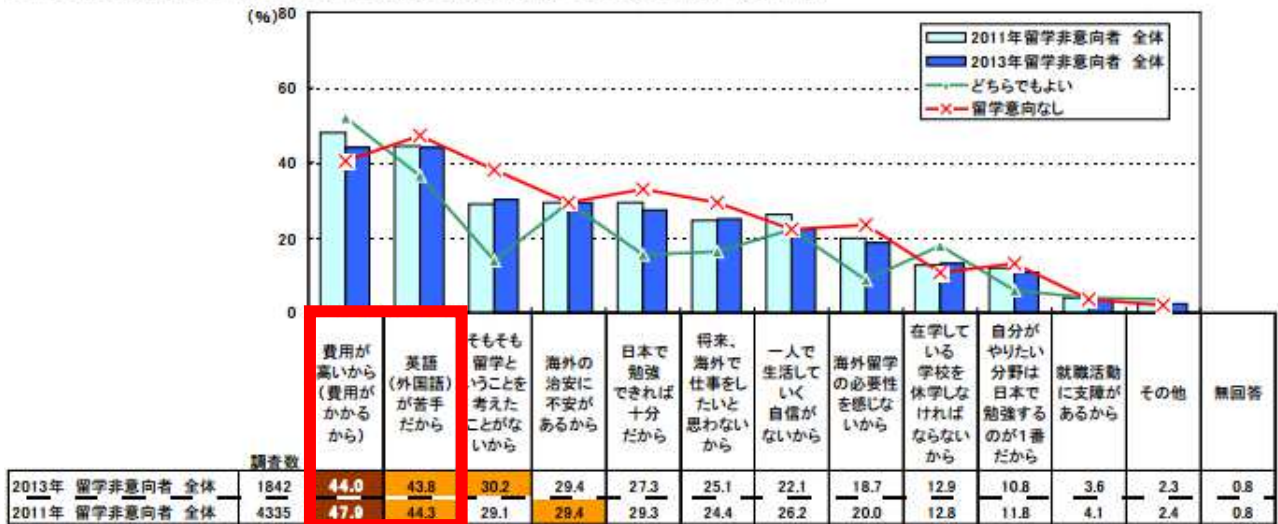


●留学を躊躇する要因

「進学センサス 2013」に戻り、留学したいと思わない理由を見ると、図 3 のような結果となっている。この図から、留学には、費用、語学能力という 2 つの大きな障壁が存在することが分かる。

図 3

■留学したいと思わない理由(大学進学者における留学非意向者(どちらでもよい含む)/複数回答)



●トビタテ！留学 JAPAN

文部科学省は、意欲と能力ある全ての日本の若者が、海外留学に自ら一步を踏み出す気運を醸成することを目的として、2013年10月より留学促進キャンペーン「トビタテ！留学 JAPAN」を開始している。

このキャンペーンは政府だけでなく、社会総掛かりで取り組むことにより大きな効果が得られるものというコンセプトで、政府機関と民間企業が官民協働で取り組むことで「グローバル人材育成コミュニティ」を形成し、将来世界で活躍できるグローバル人材育成を目的としている。



「トビタテ！留学 JAPAN」は、現在、日本人留学者数が低迷していること、さらにこうした要因によりグローバル人材の育成が十分でないという問題を解消するための政府政策であり、2020年までの7年間で約1万人増の高校生、大学生を海外へ留学生として送り出すことを目標値としている。

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

1.費用が高い

現状、大学生が外国の大学に留学する場合、交換留学制度を利用する場合を除き、在籍する日本の大学の授業料に加え、現地大学の授業料も二重に支払わねばならない。現地大学の授業料は、通常半年で 80~160 万円以上(留学ジャーナル HP より)と高額であり、これに在籍している日本の大学の授業料を加えると、200 万円以上の費用を要するのが一般的である。

2.語学スキル不足

海外の大学に留学中では、レベルの高い専門科目であっても、英語で授業を受講するため、授業を理解し、ついていくためには留学前の段階で高い語学能力を身につけていなければならず、英語能力の低い学生では留学したところで現地での単位取得もままならず、留学を思いとどまる要因となっている。

他にも、留学によって卒業が遅れてしまいがち、留学には単身で行くことが多いため、留学中の問題には全て自己責任で対処せねばならず、英語能力が低い状態だと不安、といったことも問題として挙げられ、海外経験を積む必要は大きいといえども、留学に行くことのできる学生が限られているのが現状である。

◆工学院大学での試験的实施

そのような現状の中、創業以来学生の留学支援を行っている当社は、より多くの学生が世界に出て行くことのできる環境づくりが必要であると常々考えていた。

そこで当社は、平成 25 年度に工学院大学と協力して、試行錯誤を重ねながら、既存の留学プログラムに比べ、費用を抑え、能力の低い学生でも参加可能なプログラムを試験的に策定し、イギリスカンタベリーの Concorde International との間での留学の支援を行った。

その試験的なプログラムで留学を行なった、建築学部の学生 21 名の学生達に話を聞いてみると、

- ・留学に踏み出せずにいたが、実際に飛び立てて良かった。それまで出なかったことを後悔した。
- ・視点や考え方が変わり、将来のビジョンがはっきりした。
- ・留学後、将来のキャリアに向け、学業へのモチベーションが上がった。

といった、新方式の留学に対する肯定的な声が多く聞かれ、大学側からも、「当校の学生がより多く世界に向けてチャレンジできてよかった。今回は試験的な取り組みであったが、今後は是非本格的にプログラムを策定し、行なっていきたい。」と高評価を頂くことができた。

◆以上を踏まえた新規事業の方向性

工学院大学と Concorde International との間で実施した試験的な取り組みの結果の通り、新方式の留学プログラムは大変好評で、かつ効果的であるとわかった。そこで本計画により内容を洗練させた上で正式なプログラムとして纏め、本格的に事業化していくこととした。

本計画で新しく事業化を行う新留学プログラムの詳細な内容については、次ページ以降で説明する。

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

3 新事業の内容「自社にとって何が新たな取り組みであるのか」

●本計画の概要

本計画では、学生が在籍している日本の大学の教員が学生と共に留学先の大学に行き、そこで日本語で専門科目の講義を行なう形の新しい形の留学プログラムを策定する。留学先では、1~2週間ごとに日本語での専門科目の講義と、現地大学での英語の専門講座&フィールドワークで構成されるプログラムを実施し、留学前の時点で英語のスキルが低くても海外に留学することができ、専門科目の単位の取得と英語スキルの向上の両方を図ることができる。また、専門科目の講義は学生が在籍している日本の大学の教員が行なうため、留学先の大学での多大な留学費用は発生せず、本人負担はホームステイ費用及び渡航費のみで済み、費用の問題と語学力の問題の双方を同時に解決できる。

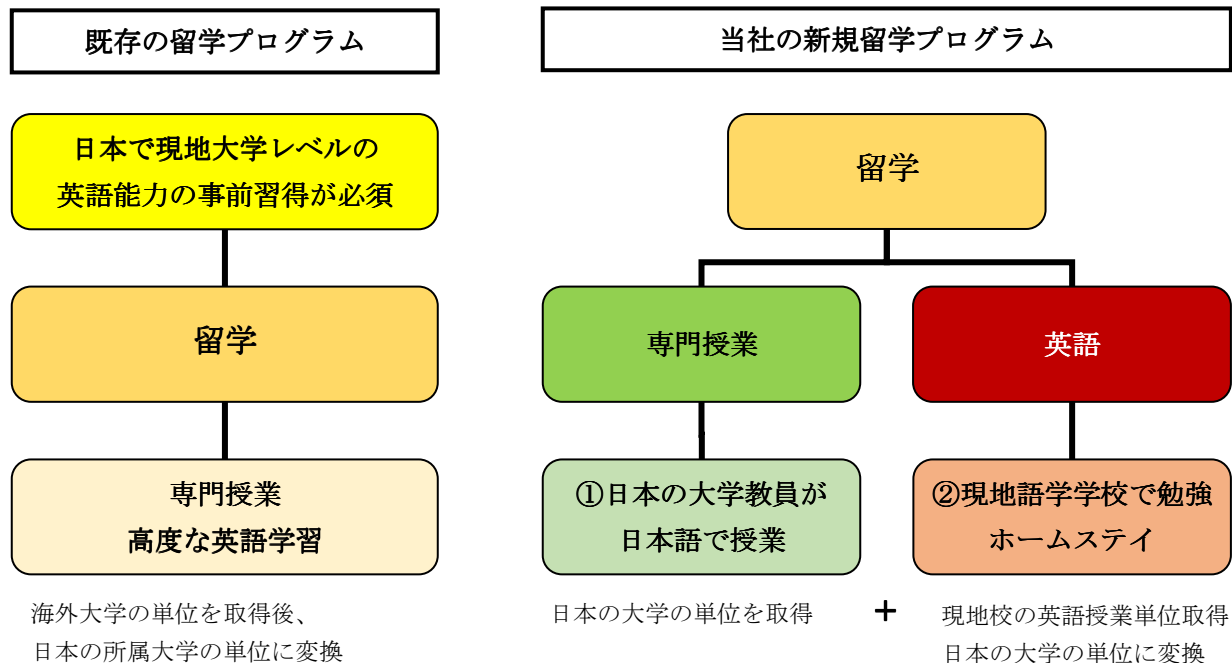
●新方式の留学プログラムの概要

①留学を行なう際、**専門課程の教員が現地に渡航し、専門課程の必修科目を日本語で授業**することで、英語力が低くても進級に必要な日本の大学での単位を取得することができる。

②グローバル視点の養成と語学力向上の為、(i)現地語学学校の授業、(ii)ホームステイ、(iii)フィールドワーク、を行う。**現地語学学校の授業料は、学生が日本の大学に支払う授業料の範囲で賄われる**ため学生が追加で授業料を海外教育機関に支払う必要はない。

というものである。これにより、英語力が低くても留学しやすい環境を構築し、より多くの学生達が海外に行き、異文化体験を通してグローバルな感性、感覚を養うことを目指し、更に現地での生活を通して語学を習得していくことを支援する。

●従来の留学プログラムとの比較図



留学中は英語で専門授業を受けるため、留学前に高いレベルの英語力を習得することが必須！
英語力のない学生は中長期の留学ができない。

・留学中、日本語で専門授業を受けられる。
そのため、英語力が低くても留学可能！
・最初は英語力が低くても、現地での生活を通して、上達させることが可能！より多くの学生に海外経験を積ませることができる！

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

●新事業の特徴

①日本語での専門の講義の受講が可能

専門科目を英語で学ぼうとすると、難解な専門用語を数多く覚える必要が有る為、日常会話程度に比べ難易度が飛躍的に上昇する。また、単位互換制度があったとしても、大学制度が異なること、進学に必要な単位に相当する講義を留学先が網羅しているとは限らないことから、4年間での卒業に必要な単位を取りきれなくなる可能性もあり、留年の危険も大きい。

そこで、本計画では、学生が留学する際、大学の教員が交代で現地の大学に行き、現地で日本語での専門授業を実施する。これにより、

1. 専門科目を英語で理解できるレベルまで英語を習得していなくても、留学に踏み切れる。
2. 進学のための単位を安定して取得できるため、留年・休学の心配が無くなる。
3. 現地大学への授業料支払いが不要となる（国内の大学への授業料のみでよくなる）。

といったメリットが生じる。尚、発生する現地語学学校への授業料は、学生が在籍している国内の大学が当該の学期分の授業料の範囲で賄う形とする。（学生に費用の負担がない）

従来の留学プログラムとの違い

既存の留学プログラム



本計画の留学プログラム



(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

②ハイブリッド留学

①で述べた、専門授業は日本の大学から専門教師を派遣して日本語で授業を行い、英語授業は現地校の教師が行うという留学スタイルを「ハイブリッド留学」という名称に設定した。

「ハイブリッド留学」は工学院大学の依頼により、弊社が特許庁に登録商標申請を行い、既に商標登録取得済みである。

商標登録詳細

【登録番号】 第5674826号

【登録日】 平成26年(2014)6月6日

【出願番号】 商願2013-58550

【区分】 【商品及び役務の区分並びに指定商品又は指定役務】

39 海外現地での外国語授業と日本語による専門科目授業を組み合わせた留学のための海外旅行の企画又は実施

41 海外現地での外国語授業と日本語による専門科目授業を組み合わせた留学による教育実習を目的とした留学教育プログラムの実施

日本の大学間には、新規取り組みに関して、その情報を問い合わせがあれば開示するのが一般的であり、工学院大学は「ハイブリッド留学」というスタイルに試験的にではあるが、最初に取り組んだという事から、この留学方法を他大学にも浸透させたいという意向をもっている。よって他大学からの問い合わせに対しては、その取り組みの情報を伝えるが、実際の詳細や、手配、現地との交渉部分は、弊社を紹介し導入を促進するという方法を取る。

「ハイブリッド留学」という登録商標は、他大学でこの留学スタイルの採用を抑制するものではなく、工学院大学のオリジナル性を強調することを主目的としている。しかしながら当プログラムは、工学院大学と弊社が共同して開発したスタイルであるので、ノウハウや運用方法に関しては**弊社を通して他大学にも導入するという事**となっている。

また工学院大学経由の大学だけでなく、弊社の営業先大学においても、「ハイブリッド留学」という名称の使用、あるいは留学スタイルを採用する事は可能である。

このように当事業のオリジナル性・あるいは名称の権利の面で、後発の追随から守られており、高い新規性のあるプログラムであることは強調でき、今後の営業活動においてもこの面を活かすことが可能となっている。

③語学講座受講・ホストファミリーとの交流による語学教育

語学学校での講座の受講、グループフィールドワーク、ホストファミリーとの交流をプログラムに組み込み、現地で英語の学習を行なっていく。留学前に高い語学レベルを有していなくとも、滞在期間中の講座の受講や現地の人々との生活により、留学終了時には高い語学レベルまでレベルアップしていることが期待される。

1) 講座

当社提携先の現地語学学校と提携し、提携校でのネイティブの授業を受講させる。英語でのプレゼンテーションやスピーチを行うという国内同様のカリキュラムを、現地提携校講師の指導のもと行っていく。



工学院大学で試験的に実施した際の
Concorde International での授業風景

2) ホームステイ

留学中は日本語での専門強化の受講を除き、可能な限り、日本語を離れ、現地の言語(英語や各留学先の現地語)に触れられる環境と、現地の文化や風習を吸収・理解する機会があるのが理想的であると言える。その狙いから、学生達には滞在期間中、**現地居住者宅にホームステイ**させることとする。

ホストファミリーは厳格な選定基準をクリアした家庭の中から、現地提携校に選定させる予定である。



工学院大学の学生とホストファミリー

3) フィールドワーク

現地での体験をよりよいものとするべく、英語授業の週(後述のスケジュール参照)では、午後の時間や丸一日使って、積極的にフィールドワークを実施する。

現地の町並みや建造物、美術館や世界遺産などの文化財を視察することにより、積極的な異文化交流の機会を提供する。

また、期間中 1 週間の休暇を設け、班単位で自由に行動する機会を設ける。留学先周辺の観光、現地大学との交流などを想定しており、企画作成にはあたっては、当社ないし現地スタッフに同行した大学のスタッフ又は現地大学の教員に相談させることとする。

自分から積極的に現地文化に触れることで、学生達の自主性を育成することを目指す。



工学院大学で試験的に実施した様子。

試験的に工学院大学の建築課の学生に対してプログラムを行ったが、建築・デザイン学習においては、実物を海外に出かけて行って、実際に見ることが非常に重要である。よってフィールドワークにおいては、現地に赴き実際に体験する、あるいは本物に触れることを重視した機会の提供を重視する。

昨年の工学院大学のケースでは、カンタベリーにある国立大学であるケント大学の建築科の学生と共同でディスカッションを行いながらプレゼンテーションを行い、互いの作品を発表し合う機会を提供できた。

またフィールドワークのロンドン訪問の際には、世界的に注目度の高いリチャード・ロジャース建築事務所、および名門のAAスクール (Architectural Association School of Architecture) の訪問を行うなど、日本には絶対経験することが出来ない、グローバルな第一線での学びの機会を体験して帰国した。

よって当留学事業は、単に海外に行って体験するというだけではなく、海外に行かなければ決して体験したり、触れられないものに学生に接してもらえたりする機会を提供することが可能とする。

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

●プログラムの流れについて

プログラム全体のスケジュール例

| 半年前 | ～ | 4ヶ月前 | 3ヶ月前 | ～ | 1ヶ月前 | 渡航 | ～ | 2ヶ月後 | ～ | 4ヶ月後 | ～ |
|----------------------|------|--------------------|---------------------------|--------|-----------|---------|-----------------------|----------|-----------------------|------|--------------------|
| 個別相談会開催 留学ガイダンス開催 | 申込期間 | 参加人数確定 申し込み締め切り | 留学手続き等の手配開始 手続きガイダンス開催 | 留学準備期間 | 直前ガイダンス開催 | 出発、授業開始 | 英語授業 専門授業 (日本語) | 1週間の休暇期間 | 英語授業 専門授業 (日本語) | 帰国 | 成果発表等 補講(必要な場合) |

現地滞在日程が4ヶ月の場合、上図のような日程を想定している。事前準備の期間を長く取っているため、海外に行ったことが無いという学生でも安心して参加できるようになっている。また、ビザ取得に際しても、万全のサポートを行う。

留学期間中のスケジュール例

| | | | |
|-----|---------------------------------|------|-------------|
| 第1週 | 大学専門授業① | 第9週 | 提携校による英語授業④ |
| 第2週 | 大学専門授業② | 第10週 | 大学専門授業⑤ |
| 第3週 | 提携校による英語授業① | 第11週 | 提携校による英語授業⑤ |
| 第4週 | 提携校による英語授業② | 第12週 | 大学専門授業⑥ |
| 第5週 | 大学専門授業③ | 第13週 | 大学専門授業⑦ |
| 第6週 | 提携校による英語授業③ | 第14週 | 提携校による英語授業⑥ |
| 第7週 | 大学専門授業④ | 第15週 | 提携校による英語授業⑦ |
| 第8週 | ブレイク・ウィーク オプションツアー(欧州観光・視察等) | 第16週 | 帰国 |

留学中の1週間のスケジュール例

(専門科目の授業実施時)

| | 9:00~10:30 | 10:40~12:10 | 12:10~13:00 | 13:00~14:30 |
|-------|------------|-------------|-------------|-------------|
| DAY 1 | 授業 | 授業 | 昼食 | 授業 |
| DAY 2 | 授業 | 授業 | 昼食 | 授業 |
| DAY 3 | 授業 | 授業 | 昼食 | 授業 |
| DAY 4 | 授業 | 授業 | 昼食 | 授業 |
| DAY 5 | 授業 | 授業 | 昼食 | 授業 |

(提携校英語授業実施時)

| | 9:00~10:30 | 11:00~12:30 | 12:30~13:30 | 13:30~ |
|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| DAY 1 | 英語授業 | 英語授業 | 昼食 | 各自でフィールドワーク |
| DAY 2 | 英語授業 | 英語授業 | 昼食 | 各自でフィールドワーク |
| DAY 3 | 各自でフィールドワーク | | | |
| DAY 4 | 英語授業 | 英語授業 | 昼食 | 各自でフィールドワーク |
| DAY 5 | 英語授業 | 英語授業 | 昼食 | 各自でフィールドワーク |

専門授業は週15コマ実施する。1週間で1科目の授業を完結させることで、大学講師は1週間ずつ交代で渡航する形となり、負担を軽減することができる。

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

●現地受け入れ体制、緊急時の対応

参加者に対しては事前オリエンテーションを行い、留学、留学先に対する認識を深め、日本と現地との違いを理解して頂く。現地では提携校スタッフに、生活に関する相談、アクシデントに対するサポートをお願いする。また、学生滞在期間中に数回大学の職員にも渡航していただくので、そこで参加者の相談に乗って頂く。

また、緊急事態が発生した場合に備え緊急対策マニュアルを作成し、迅速かつ的確な対応を行えるようにする。

●従来の留学のプログラムとの比較

| | 従来型の留学 | 新計画型の留学 |
|----------|--|--|
| 費用・手間 | × | ◎ |
| | 個人で留学した場合は日本の大学の授業料と現地大学の授業料を二重に支払わなければ無くなり、負担が非常に大きい。 | 現地大学の授業料は日本の大学側が負担し、学生は渡航費とホームステイ費のみの負担となる。 |
| 語学能力 | △ | ◎ |
| | 留学前の段階で、英語での専門的な授業に付いていくための、現地大学の高い留学条件をクリアすることが必要となる。そのため、留学前に徹底的に英語の学習を行なう必要があり、負担が非常に大きい。 | 英語力が低くても留学に踏み切ることができ、現地での語学講座や日常生活においてネイティブの英語にじっくり触れる事により、英語力を格段に向上させることが期待できる。 |
| 手 間 | × | ◎ |
| | 留学に関する手続き等は全て自分で処理していかなければならない。 | 大学が面倒な手続きを代行もしくは対処法を指示することで軽減される。 |
| 安全面・サポート | △ | ◎ |
| | 生活に関しては基本的に自己責任となる。 | 提携校の日本人スタッフのサポートが受けられるため安心である。また、数人でまとめて留学するので、安心して留学できる。 |
| キャリアへの影響 | × | ◎ |
| | 単位の互換がない場合もあり、留学することによって留年、休学してしまう恐れも大きい。 | 専門科目を日本語で受講することで、留学中に進級に必要な単位を取りこぼさずに取得可能であり、休学の必要もない。 |

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

4 計画の実施「新事業をどのように実施するのか」

1 事業化準備

1-1 社内体制の確立

代表取締役の河田が中心となり、新規事業推進に当たって必要な社内体制を整え、事業の目標や実施内容の浸透を図る。

1-2 基本プログラムの策定

工学院大学での試験的な実施結果を参考に、より汎用性の高い基本プログラムを策定する。

1-3 営業宣伝広告活動

当社関係先・大学の留学担当課などに計画内容を DM 送付する、直接説明しに行く。また、ホームページ上で宣伝する。

2 事業化

2-1 大学別のプログラム策定

1-3 で獲得した顧客となる大学に対しヒアリングを行い、その上で大学に合ったプログラムを策定する。

2-2 サービス提供

各大学の海外の提携校との取り持ち、ないし当社の関係先の海外の大学の紹介を始めとして、本プログラムの実施をサポートしていく。

3 事業拡大・改善

3-1 アンケート実施

大学・学生に対しアンケートを実施し、顧客要望を吸い上げ、新規プログラムに反映させる。

3-2 事業改善活動

3-1 のアンケート調査結果を参考に、新事業の改善活動を行っていく。

(別表1－2) 経営革新計画の具体的内容

参加企業者名 株式会社ログワークス

5 計画を実施した結果はどのようなになるのか

1. 学生にとって

- ・現地語学学校の費用を大学が負担することで留学費用が抑えられる。
- ・日本語で専門教育の授業を受けられるため、英語能力に不安のある人でも留学できる。
- ・留学に足を踏み出す学生が増えると期待される。

2. 大学にとって

- ・学生が、留学中の体験を通し、より熱心に学業に励むようになる。
- ・留学生を増やすことで、グローバルな人材の育成に努めているとアピールできる。
- ・他の大学と差別化された留学プログラムの導入により入学生を増やすことが期待できる。

3. 当社にとって

- ・新プログラムの提供により、新たな収入源の柱ができる。
- ・日本人留学生増加の一助となることで社会貢献できる。
- ・知名度の拡大により、既存の留学支援事業の売上も相乗的に伸びることが期待される。

(別表2) 実施計画と実績 (実績欄は申請段階では記載する必要はない。)

| ①号 | 計 画 | | | | 実 績 | | |
|----------|----------------|--------------|-----------|-----------|----------|----|----|
| | ② 施 項 目 | ③評価基 準 | ④評価 頻度 | ⑤実施 時期 | 実施 状況 | 効果 | 対策 |
| 1 | 事業化準備 | | | | | | |
| 1-1 | 社内体制の確立 | 社内規定 | 毎週 | 1-2 | | | |
| 1-2 | 基本プログラムの策定 | 完成 | 毎週 | 1-3 | | | |
| 1-3 | 営業宣伝広告活動 | 売上 | 毎月 | 1-3 | | | |
| 2 | 事業化 | | | | | | |
| 2-1 | 大学別のプログラム策定 | 完成 | 毎週 | 1-4 | | | |
| 2-2 | サービス提供 | 社内規定 | 毎週 | 1-4 | | | |
| 3 | 事業拡大・改善 | | | | | | |
| 3-1 | アンケート実施 | アンケート 回収数 | 毎月 | 3-1 | | | |
| 3-2 | 事業改善活動 | 売上 | 毎月 | 3-2 | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

(別表3) 経営計画及び資金計画

注) 中期経営計画(3~5年)及び資金計画の算出根拠を添付して下さい。

参加中小企業者名 株式会社ログワークス

(単位 千円)

| | 2年前 (年 月期) | 1年前 (25年8月期) | 直近期末 (26年8月期) | 1年後 (27年8月期) | 2年後 (28年8月期) | 3年後 (29年8月期) | 4年後 (30年8月期) |
|------------------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| ① 売上高 | | 96,479 | 129,527 | 149,527 | 157,527 | 165,527 | 173,527 |
| ② 売上原価 | | 83,285 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 |
| ③ 売上総利益 (①②) | | 13,194 | 19,197 | 39,197 | 47,197 | 55,197 | 63,197 |
| ④ 販売費及び 一般管理費 | | 12,167 | 17,009 | 28,190 | 38,064 | 42,536 | 47,009 |
| ⑤ 営業利益 | | 1,027 | 2,188 | 11,007 | 9,133 | 12,661 | 16,188 |
| ⑥ 営業外費用 | | 206 | 228 | 373 | 486 | 367 | 249 |
| ⑦ 経常利益 (⑤-⑥) | | 821 | 1,960 | 10,634 | 8,647 | 12,294 | 15,939 |
| ⑧ 人件費 | | 7,000 | 9,567 | 12,267 | 23,967 | 27,567 | 31,167 |
| ⑨ 設備投資額 | — | — | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ⑩ 運転資金 | — | — | — | 15,000 | 0 | 0 | 0 |
| 普通償却額 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 特別償却額 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ⑪ 減価償却費 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ⑫ 付加価値額 (⑤+⑧+⑪) | | 8,027 | 11,755 | 23,274 | 33,100 | 40,228 | 47,355 |
| ⑬ 従業員数 | | 2 | 2 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| ⑭ 一人当たりの付 加価値額(⑫÷⑬) | | 4,014 | 5,878 | 4,655 | 5,517 | 5,747 | 5,919 |
| ⑮ 資金調達額 (⑨+⑩) | 政府系金融 機関借入 | — | — | — | 15,000 | | |
| | 民間金融機 関借入 | — | — | — | | | |
| | 自己資金 | — | — | — | | | |
| | その他 | — | — | — | | | |
| 合計 | — | — | — | 15,000 | | | |

(各種指標の算出式)

「経常利益」: 営業利益-営業外費用(支払利息、新株発行費等) 注) 営業外収益は加算しません。営業外費用は全額を計上して下さい。

「付加価値額」: 営業利益+人件費+減価償却費

「一人当たりの付加価値額」: 付加価値額÷従業員数

「営業利益」: 売上総利益(売上高-売上原価)-販売費及び一般管理費

(付加価値額等の算出方法) 注) 下記については該当があれば原則算入して下さい。

| | | | | |
|------------------------------------|---|----|--|-----|
| 人数、人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を参入しましたか。 | ○ | はい | | いいえ |
| 減価償却費にリース費用を参入しましたか。 | ○ | はい | | いいえ |
| 従業員数について就業時間による調整を行いましたか。 | ○ | はい | | いいえ |

(別表3-2) 中期経営計画(3~5年)及び資金計画の算出根拠資料

1 既存事業と新規事業

(単位:千円)

| | 直近期末 | 1年後 | 2年後 | 3年後 | 4年後 |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | (26年8月期) | (27年8月期) | (28年8月期) | (29年8月期) | (30年8月期) |
| ① 売上高 | 129,527 | 149,527 | 157,527 | 165,527 | 173,527 |
| 既存事業 | 129,527 | 129,527 | 129,527 | 129,527 | 129,527 |
| 新規事業 | — | 20,000 | 28,000 | 36,000 | 44,000 |
| ② 売上原価 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 |
| 既存事業 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 | 110,330 |
| 新規事業 | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ③ 売上総利益 | 19,197 | 39,197 | 47,197 | 55,197 | 63,197 |
| 既存事業 | 19,197 | 19,197 | 19,197 | 19,197 | 19,197 |
| 新規事業 | — | 20,000 | 28,000 | 36,000 | 44,000 |
| ④ 販売費及び一般管理費 | 17,009 | 28,190 | 38,064 | 42,536 | 47,009 |
| 既存事業 | 17,009 | 17,009 | 17,009 | 17,009 | 17,009 |
| 新規事業 | — | 11,181 | 21,055 | 25,527 | 30,000 |
| ⑤ 営業利益 | 2,188 | 11,007 | 9,133 | 12,661 | 16,188 |
| 既存事業 | 2,188 | 2,188 | 2,188 | 2,188 | 2,188 |
| 新規事業 | — | 8,819 | 6,945 | 10,473 | 14,000 |
| ⑥ 営業外費用 | 228 | 373 | 486 | 367 | 249 |
| 既存事業 | 228 | 222 | 177 | 133 | 90 |
| 新規事業 | — | 151 | 309 | 234 | 159 |
| ⑦ 経常利益 | 1,960 | 10,634 | 8,647 | 12,294 | 15,939 |
| 既存事業 | 1,960 | 1,966 | 2,011 | 2,055 | 2,098 |
| 新規事業 | — | 8,668 | 6,636 | 10,239 | 13,841 |
| ⑧ 人件費 | 9,567 | 12,267 | 23,967 | 27,567 | 31,167 |
| 既存事業 | 9,567 | 9,567 | 9,567 | 9,567 | 9,567 |
| 新規事業 | — | 2,700 | 14,400 | 18,000 | 21,600 |
| ⑨ 設備投資額 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 既存事業 | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 新規事業 | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ⑩ 運転資金 | 0 | 15,000 | 0 | 0 | 0 |
| 既存事業 | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 新規事業 | — | 15,000 | 0 | 0 | 0 |
| ⑪ 減価償却額 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 既存事業 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 新規事業 | — | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ⑫ 付加価値額(=⑤+⑧+⑪) | 11,755 | 23,274 | 33,100 | 40,228 | 47,355 |
| 既存事業 | 11,755 | 11,755 | 11,755 | 11,755 | 11,755 |
| 新規事業 | — | 11,519 | 21,345 | 28,473 | 35,600 |
| ⑬ 従業員数 | 2 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 既存事業 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 新規事業 | — | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ⑭ 一人当たり付加価値額 | — | — | — | — | — |
| 既存事業 | 5,878 | 5,878 | 5,878 | 5,878 | 5,878 |
| 新規事業 | — | 3,840 | 5,336 | 5,695 | 5,933 |

2 新規事業 売上高計画の内訳

(1) 計画値内訳（新規事業により売上げ増となる積算根拠を記載する。）

本計画では計画期間 1 年目の第 4 四半期（平成 27 年 6 月）から発生するとした。
売上としては、本計画での留学体系を大学に提供することで発生するコンサルティング料を計上した。
計画年中での売上は以下の表の通りである。

| | 単価 (千円) | 顧客大学数 (校) | 売上高 (千円) |
|------|------------|--------------|-------------|
| 1 年目 | 2,000 | 10 | 20,000 |
| 2 年目 | 2,000 | 14 | 28,000 |
| 3 年目 | 2,000 | 18 | 36,000 |
| 4 年目 | 2,000 | 22 | 44,000 |

※売上は年単位で発生するため、前年度までの顧客からも再度売上が発生する。

(2) 設定数値根拠

① 単価の根拠

本計画による売上は、大学 1 校あたりの年間コンサルティング費用又は留学生 1 名あたりに対する費用の 2 種類の売上形態を予定しており、顧客の大学側にどちらが良いか選択していただく形となる。ただし、どちらの場合でも、1 校あたり年間 2,000 千円程度になると予想し、売上の算出を行なっている。

参考

1 校あたりの場合 2,000 千円/年

1 人あたりの場合 1 人あたり 50 千円×平均 40 人/年=2,000 千円/年

② 販売量の根拠

1 年後 年間で 10 校の大学顧客として獲得するとした。現在、以下のような大学に新留学プログラムの提案を行なっており、「このプログラムは学生の成長に大いに役立つ。是非導入したい。」とのお返事をいただいている。そのため、十分に達成可能な数値であると考えている。また、顧客としては、特に地方の大学の方がグローバル化が進んでいない現状があるため、地方大学を中心に営業を行なっていく予定である。

現在導入見込みのある大学一覧

- ・中央学院大学
- ・東京工芸大学
- ・芝浦工業大学
- ・宝塚大学
- ・ものづくり大学
- ・首都大学東京
- ・阪南大学
- ・金沢工業大学

2 年後 地方大学を中心にさらに営業を行い、新たに 4 校の新規顧客を獲得するとし、計 14 校の大学から売上が発生するとした。

3 年後 これまでにつながりのある大学に対してもさらに営業活動を進め、新たに 4 校の新規顧客を獲得するとし、計 18 校の大学から売上が発生するとした。

4 年後 地方の大学、既存事業にてつながりのある大学、これまでの顧客の大学の姉妹校・提携校へとさらに営業の範囲を広げ、新たに 4 校の新規顧客を獲得、計 22 校の大学から売上が発生するとした。

●経費について

・人件費

大学への営業担当及び留学先の手配担当を新たに雇用するとして、営業担当の雇用のタイミングとしては、1年目の6月に2名、2年目に1名、4年目に1名の雇用を予定している。手配担当については、1年目の6月に1名、3年目に1名の雇用を予定している。給与としては、1名あたり300千円（法定福利費・福利厚生費込）とした。

・広告宣伝費

事業開始後3ヶ月間は重点的な宣伝を行うとして2,000千円/月とした。4ヶ月目以降については、200千円/月とした。

・旅費交通費

本計画においては、地方にある大学への営業活動が非常に多く見込まれる。そのため、1ヶ月あたり100千円を設定した。

・その他経費

消耗品費、手数料、通信費については既存事業における売上比率を参考に算出した。サポート時における資料の印刷代等、新事業にかかるその他の経費としては、売上の変動経費として、売上高の10%を設定した。それ以外の経費については、新規事業では特別に発生することはないとして、0円と設定した。

●運転資金の算出根拠

工学院大学で試験的に実施した際には、9月スタートの場合で8月・10月に2回に分けての支払いであった。実際には大学毎に支払いや留学のタイミングは異なってくると想定しているが、留学先の手配や営業用の費用等売上発生前に必要な経費は多い。そのため、本計画では運転資金の算出根拠を6ヶ月間に必要な経費とした。

1年目運転資金借入額 15,000千円

内訳 人件費6ヶ月分 6,300千円(3人×3ヶ月+4人×3ヶ月)

広告宣伝費6ヶ月分 6,600千円

旅費交通費6ヶ月分 600千円

その他一般管理費6ヶ月分 1,500千円

●既存事業について

既存事業の売上及び経費については、直近期末期（平成26年8月期）の数値を維持していくとして、直近期末期と同様の数値を計上した。

(3) 新規事業の市場規模

国内の大学生における留学への意識は低いものの、日本のグローバル化の進行に伴い、留学ビジネス市場もわずかではあるが年々拡大を続けている。現在の市場規模は約220億円となっている。

今後、本計画の新たな留学プランを浸透させていくことで、同市場の更なる活性化を図りたい。

表1. 語学ビジネス市場分野別市場規模推移

| 市場分野 | 市場定義 | 2012年度 | 2013年度 | 2014年度 (予測) |
|--------------|-------------------------|--------|--------|----------------|
| ■周辺ビジネス | | | | |
| ①語学試験市場 | 各国語資格試験等を対象とする | 200 | 205 | 210 |
| ②留学斡旋市場 | 留学ビジネス・留学エージェント事業を対象とする | 165 | 190 | 220 |
| ③通訳・翻訳ビジネス市場 | 通訳・翻訳に関わるビジネスを対象とする | 2,354 | 2,487 | 2,566 |

「語学ビジネス市場に関する調査結果 2014」
株式会社矢野経済研究所 2014年9月16日

(別表4) 設備投資計画 (経営革新計画に係るもの)

参加中小企業者名 株式会社ログワークス

(単位 円)

| | 機械装置名称 (導入年度) | 単 価 | 数 量 | 合 計 金 額 |
|----|------------------|-----|-----|---------|
| 1 | 特になし | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |

注) 設備投資計画が書ききれない場合は、最後の行に別添ありと記載して同じ様式で記載したものを添付する

運転資金計画 (経営革新計画に係るもの)

(単位 円)

| 年 度 | 金 額 | 内 訳 |
|----------|------------|-------------------------------|
| 平成 26 年度 | 15,000,000 | 人件費、広告宣伝費、旅費交通費、一般管理費 各 6 ヶ月分 |
| | | |
| | | |
| | | |

(別表5)

組合等が研究開発等事業に係る試験研究費に充てるためその構成員に対して賦課しようとする負担金の賦課の基準

(単位 千円)

| 試験研究の名称 | 年度 | 賦課基準 | 負担金の合計 及びその積算根拠 | 構成員別の賦課金額 及びその積算根拠 |
|---------|----|------|--------------------|-----------------------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |

注) 賦課基準については生産数量(金額)、従業員割、設備割、出資金等具体的に記載すること。

(別表6)

[希望する支援策について]

経営革新計画が承認された場合に利用を希望する支援策に○印を付けて下さい。(複数希望可)

| 回 答 欄 | |
|-------|----------------------|
| ○ | 1 政府系金融機関による低利融資制度 |
| ○ | 2 中小企業信用保険法の特例 |
| | 3 中小企業投資育成株式会社法の特例 |
| | 4 ベンチャーファンドからの投資 |
| | 5 特許関係料金減免制度 |
| | 6 実施フォローアップ(経営専門家派遣) |
| | 7 市場開拓助成事業 |
| | 8 海外展開事業者への支援制度 |

[関係機関への連絡希望について]

計画が承認された場合に、当該認定を受けた計画の内容について下記関係機関に送付することの希望の有無を必ずご記載下さい。(有か無に○を記入してください。)

| 承認書類の送付を希望する機関名(実施支援策) | 送付の希望の有・無 | | | |
|-------------------------|-----------|---|---|---|
| ①株式会社 日本政策金融公庫 | | | | |
| 新宿支店 中小企業事業 | | 有 | ○ | 無 |
| 渋谷支店 国民生活事業 | ○ | 有 | | 無 |
| ②東京信用保証協会(中小企業信用保険法の特例) | ○ | 有 | | 無 |
| ③中小企業投資育成株式会社(投資育成の特例) | | 有 | ○ | 無 |

注1) 前記[希望する支援策について]で、「1」を希望した場合の送付希望先は①、「2」を希望した場合は②、「3」を希望した場合は③となります。但し、計画内容の送付を希望しない場合は無に○を記入してください。

注2) 支店名を記載すること。但し、関係資料の送付は各機関の代表窓口になります。

[経営革新計画提出に当たり協力を得た機関等]

「経営革新計画」提出に当たり協力を得た機関等があれば、下記の左欄に○印の上、具体名を記載してください。

| 回 答 欄 | |
|-------|------------------------|
| 1 | 政府系金融機関 () |
| 2 | 民間金融機関 () |
| 3 | 中小企業診断士 () |
| 4 | 税理士・公認会計士・社会保険労務士等 () |
| 5 | 商工会・商工会議所 () |
| 6 | 県・市町村関係機関 () |
| 7 | 民間経営コンサルタント () |
| 8 | その他 *具体的に記入してください () |

(別表7)

[企業名等の公表]

「経営革新計画」が承認された場合、下記の記載内容を東京都のホームページ上で公表可能かどうか、該当する項目の左欄に○印をしてください。

| 回 答 欄 | | | | |
|-------|-----------------------|------------|-----------------------|--------------|
| 公表可能 | <input type="radio"/> | 1. 企業（組合）名 | <input type="radio"/> | 5. 所在地 |
| | <input type="radio"/> | 2. 代表者名 | <input type="radio"/> | 6. 電話番号 |
| | <input type="radio"/> | 3. 資本金 | <input type="radio"/> | 7. 業種 |
| | <input type="radio"/> | 4. 従業員数 | <input type="radio"/> | 8. 経営革新計画の名称 |
| 公表不可 | | | | |

注) 公表してよい場合、1～8の各項目ごとに○印をして下さい。

[中小企業経営革新事例集の作成]

今後、経営革新を行おうとする中小企業の参考のため事例集を作成する場合、下記の記載内容を活用することが可能かどうか、該当する項目の左欄に○印をしてください。

| 回 答 欄 | | | | |
|-------|-----------------------|------------|-----------------------|------------------|
| 活用可能 | <input type="radio"/> | 1. 企業（組合）名 | <input type="radio"/> | 5. 所在地 |
| | <input type="radio"/> | 2. 代表者名 | <input type="radio"/> | 6. 電話番号 |
| | <input type="radio"/> | 3. 資本金 | <input type="radio"/> | 7. 業種 |
| | <input type="radio"/> | 4. 従業員数 | <input type="radio"/> | 8. 経営革新計画の名称及び概要 |
| 公表不可 | | | | |

注) 活用可能な場合、1～8のうち活用可能な項目ごとに○印をして下さい。

[東京都経営革新優秀賞について]

経営革新計画終了を控えた(終了までの期間が1年未満)企業を対象として、経営革新計画の実現状況、実現までの創意工夫や経営指標などを審査し、他の中小企業の模範となる企業を表彰するものです。例年、6月～8月頃に募集します。該当する項目の左欄に○印をしてください。

| 回 答 欄 | | | | | |
|-----------------------|----------|--|------------|--|----------|
| <input type="radio"/> | 1. 応募したい | | 2. 応募したくない | | 3. わからない |

[承認後のフォローアップ支援について]

承認後、計画実施に関わる経営支援を実施する目的で、東京都から無料で経営の専門家派遣する事業が実施された場合、御社への派遣を希望されますか。該当する項目の左欄に○印をしてください。

| 回 答 欄 | | | | | |
|-----------------------|---------|--|----------|--|----------|
| <input type="radio"/> | 1. 希望する | | 2. 希望しない | | 3. わからない |