

True Japan Tour 株式会社 2017年事業報告及び2018年事業計画

第1 総括

1 収入の部

		2016年実績	2017年実績	2018年目標
ガイド・体験事業	金額	164,229,478円	316,080,867円	450,000,000円
	対前年比	191.5%	192.5%	142.4%
True Japan School 事業	金額	20,953,044円	54,162,235円	100,000,000円
	対前年比	皆増	258.5%	184.6%
有料職業紹介・人材派遣事業	金額	8,590,783円	11,525,251円	10,000,000円
	対前年比	200.4%	134.2%	86.8%
国際観光支援事業	金額	13,404,174円	39,100,582円	68,000,000円
	対前年比	374.2%	291.7%	173.9%
受託研修事業	金額	11,377,840円	8,675,832円	7,000,000円
	対前年比	98.6%	76.3%	80.7%
事務受託事業	金額	28,900,000円	18,384,429円	18,000,000円
	対前年比	101.4%	63.6%	97.9%
その他収入	金額	665,386円	37,500円	37,500円
	対前年比	24.3%	5.6%	100%
営業収入	金額	248,120,705円	447,966,696円	653,037,500円
	対前年比	176.5%	180.5%	145.8%
営業外収入(※5)	金額	1,023,985円	28,416,890円	7,500,000円
	対前年比	105.6%	2775.1%	26.4%
経常収入	金額	249,144,690円	476,383,586円	660,537,500円
	対前年比	176.0%	191.2%	138.7%

2 支出の部

		2016年実績	2017年実績	2018年見込
外注費、現地実費（ガイドへの謝金・立替経費、宿泊・交通機関等）	金額	146,709,939円	303,134,268円	448,310,000円
	対前年比	199.8%	206.6%	147.9%
役員報酬、給料手当、賞与（従業員の人件費）	金額	41,448,569円	75,437,783円	82,982,000円
	対前年比	158.5%	182.0%	110.0%
地代家賃（事務所家賃等）	金額	13,825,397円	21,662,554円	24,402,000円
	対前年比	116.1%	156.7%	112.6%
消耗品費（備品、消耗品、プリンター使用料等）	金額	9,915,381円	14,970,746円	14,970,000円
	対前年比	176.4%	151.0%	100.0%
法定福利費、福利厚生費（社会保険、福利厚生費等）	金額	5,832,171円	10,972,288円	12,070,000円
	対前年比	137.5%	188.1%	110.0%
減価償却費（ホームページ、教室改装費用等）	金額	1,955,287円	2,941,991円	2,941,991円
	対前年比	47.0%	150.5%	100.0%
外注費（主に神田明神プロジェクト準備経費）	金額	—	5,902,793円	—
	対前年比	—	皆増	皆減
広告宣伝費（-google広告、パンフレット、展示会出展費等）	金額	1,748,307円	4,655,002円	6,880,000円
	対前年比	77.7%	266.3%	147.8%
通信費	金額	2,334,216円	3,881,594円	4,270,000円
	対前年比	123.8%	166.3%	110.0%
支払手数料（PayPal手数料、振込手数料等）	金額	3,022,304円	4,897,398円	7,238,000円
	対前年比	161.0%	162.0%	147.8%
租税公課	金額	5,089,280円	8,156,930円	12,056,000円
	対前年比	皆増	160.3%	147.8%
その他支出	金額	11,296,500円	19,294,733円	28,518,000円
	対前年比	195.3%	170.8%	147.8%
営業支出	金額	243,177,351円	475,908,080円	644,637,991円
	対前年比	174.9%	195.7%	135.5%
営業外支出	金額	194,947円	43,200円	43,200円
	対前年比	71.9%	22.2%	100.0%
法人税、住民税及び事業税	金額	1,276,430円	1,762,541円	8,019,000円
	対前年比	皆増	138.1%	455.0%
経常支出	金額	244,648,728円	477,713,821円	652,700,191円
	対前年比	175.6%	195.3%	136.6%

3 累積収支

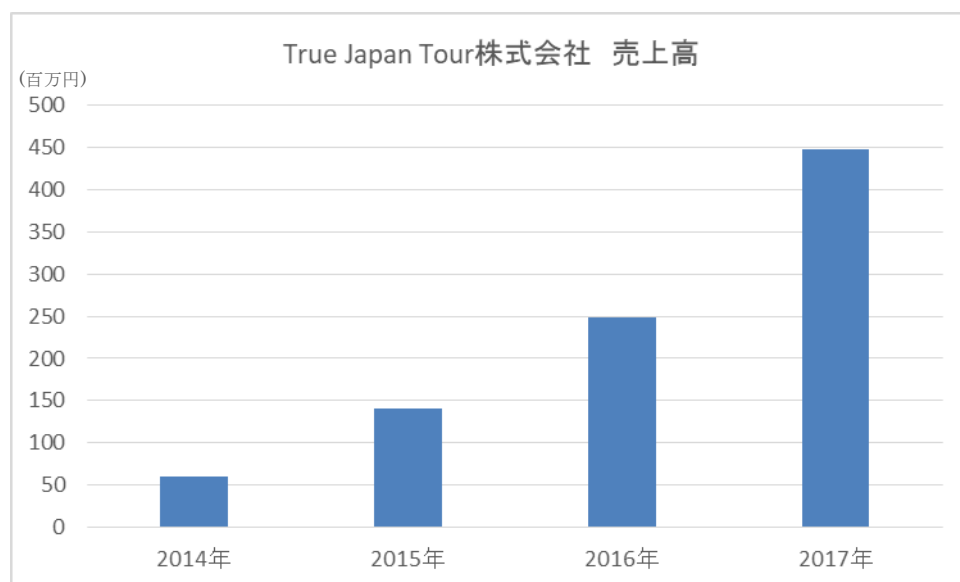
	単年度	累積
2014年	▲3,105,023円	▲3,103,791円
2015年	2,047,566円	▲1,056,225円
2016年	4,495,962円	3,439,737円
配当	▲1,440,000円	1,999,737円
2017年	▲1,330,235円	669,502円
2018年見込	7,837,309円	8,506,811円

4 株式の発行状況等

	発行済株式の総数	資本金	資本準備金
2013年4月	100株	5,000,000円	
2014年3月	1,120株	56,000,000円	
2016年7月	2,880株	100,000,000円	44,000,000円
2017年3月	3,070株	150,000,000円	3,500,000円

1株あたりの金額：50,000円 単元株式数：10株

5 売上高の推移



第2 部門別の事業報告と事業計画

1 ガイド・体験事業

(1) 実績

①② 国内営業・海外営業総括表

	2017年実績額(円)			2016年実績額(円)	前年比
	国内営業	海外営業	国内・海外計	国内・海外計	
1月	3,040,573	0	3,040,573	2,291,183	132.7%
2月	2,277,001	1,113,430	3,390,431	2,742,123	123.6%
3月	4,918,470	18,372,422	23,290,892	12,384,493	188.1%
4月	20,434,593	19,856,675	40,291,268	13,383,100	301.1%
5月	6,959,612	7,771,145	14,730,757	6,720,748	219.2%
6月	5,413,033	4,515,620	9,928,653	4,275,971	232.2%
7月	8,181,803	5,262,980	13,444,783	5,615,247	239.4%
8月	2,986,519	9,113,860	12,100,379	4,313,672	280.5%
9月	4,109,232	7,681,158	11,790,390	4,566,793	258.2%
10月	12,029,312	9,345,379	21,374,691	8,766,755	243.8%
11月	4,667,191	4,271,720	8,938,911	6,058,225	147.6%
12月	2,591,844	9,091,221	11,683,065	4,332,678	269.6%
計	77,609,183	96,395,610	174,004,793	75,450,988	230.6%

③ G Adventures

	2017年	2016年	対前年比
ツアー本数	191本	135本	141.5%
金額	129,391,998円	84,854,124円	152.5%

③ Grand Circle

	2017年	2016年	対前年比
ツアー本数	10本	1本	1000%
金額	6,093,883円	627,000円	971.9%

◆①～③計

	2017年	2016年	対前年比
上記計	309,490,674円	160,932,112円	192.3%

(2) 事業報告の説明

全体として、前年と比較して、約1億5千万円の増加を達成したが、事業別の概要は、以下のとおりである。

① 国内営業

IJCEEからの事業継承以来、2016年までの当社の主要営業形態であり、築地ガイド、すもう稽古場見学、茶道・食等の文化体験と、通訳案内士の派遣である。受注方法としては、ホームページによる個人・団体の場合と、他のエージェントの受注案件中、体験又はガイド派遣の部分のみ、当社が担当するものである。2017年の実績は、7,700万円とほぼ、前年と同額である。

② 海外営業

外国の旅行会社から受注し、訪日客・団体に対し、空港送迎に始まり、宿泊施設、交通機関の手配を含むランドオペレータとして活動である。2016年7月以降、本格的な営業を開始し、現在、世界的に活動する営業代行と契約を結んでいる。パンレットをはじめとする営業ツールの開発、ロンドン及びフランクフルト、トラベルマート等の展示会への出展等の営業活動を行った。2017年に初めて、96,395,610円の実績を実現したが、営業活動が実績を生むまで、1年から2年のタイムラグがある。

③ GAdventuresにおけるガイド派遣

IJCEEの会員から宿泊を伴うスルーガイド派遣をしている。ツアー本数は、2016年の135本から191本に増加したことに伴い、約4,500万円の収入増加となった。

④ Grand Circleにおけるガイド派遣

Grand Circle社の主催するロングツアーにガイドを派遣している。2017年は、Grand Circleから人を招いての説明会や「先輩ガイドに聞く」会を開催するほか、当社から派遣ガイドに対するメリットの提供等の取組みを進め、実績を大幅に拡大した。

(3) 事業計画

全体として、前年と比較して、約1億4400万円の増加を目標とする。事業別の概要は、以下のとおりである。

① 国内営業

国内営業は、ショートや短期のものが多く、宣伝、受注、実施のプロセスは、煩雑で金額的には、ガイド・体験事業全体の4分の1程度となったが、通訳案内士にとっては、貴重な活動機会である。

本年度、築地関連ツアーの減少が予想される。しかし、昨年度、連携する旅行会社のプロモーション撮影に協力するなどの営業努力の結果、本年度は、団体客の寿司体験の受注が多く、今後とも、拡大が見込まれる。その他、関西地域でのツアーの開発、自転車ツアーの開発やプロモーション強化等により、一層の拡大をめざす。

② 海外営業

2018年2月現在で、2018年は110,132,473円、2019年6,158,000円の受注が確定しているが、この多くは、2017年における海外営業の結果である。

今年は、年内の営業活動を重ね、更に約9,000万円の増加を図り、2018年は、対前年1億円の増加を見込む。さらに、2020年以降のMICEについても、受注又は有力な見込みが増加しつつある。反面、履行後の入金早期実施、消込の早期化など、事務面での改善すべき課題も多い。

③ GAdventures におけるガイド派遣

IJCEEの会員から宿泊を伴うスルーガイド派遣をしている。ツアー本数は、2018年は、10%程度の増加を見込む。

④ Grand Circle におけるガイド派遣

Grand Circle社のガイド派遣については、さらに連携を深め、実績を倍増させる。

2 True Japan School 事業

(1) 実績

① 1次試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
通訳案内士1次試験対策 (関東)	歴史(木曜、土曜、夜間、夏季集中)	45日	23,534,000 (23,221,660) 前年比 101.3%
	地理(木曜、土曜、夜間、夏季集中)	44日	
	一般常識(木曜、土曜、夜間、夏季集中)	20日	
	英語(木曜、土曜、夏季集中)	27日	
通訳案内士1次試験対策 (関西)	歴史(週末・夏季集中 DVD 上映)	17日	
	地理(週末・夏季集中 DVD 上映)	16日	
	一般常識(週末・夏季集中 DVD 上映)	8日	

② 2次試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
通訳案内士2次試験対策 (関東)	プレ基礎ロング(平日・週末)	28日	22,092,739 (16,210,242) 前年比 136.3%
	プレ基礎ショート(平日・週末・夜間)	30日	
	通訳技術(前期・中期・後期・短期)	38日	
	模擬面接演習(英・中・仏・個人・集団)	59日	
	直前スーパー模擬面(英語マンツーマン)	5日	
通訳案内士2次試験対策 (関西)	プレ基礎(日曜日)	10日	
	通訳技術(5月期・10月期)	9日	
	模擬面説演習(英語・個人・集団)	38日	
	プレゼン直前特訓	1日	

③ 通訳技術養成講座

講座		日数	実績額(円)
通訳技術養成講座 (関東)	初級 認定審査会	2日	1,270,400
	Community クラス(木曜日・土曜日)	16日	(732,900)
	Business クラス(木曜日・土曜日)	16日	前年比 173.3%

④ TOEIC 講座

講座		日数	実績額(円)
TOEIC 対策講座 (関東)	超上級(900点目標) 日曜日 午後	11日	1,232,000 (2,273,700) 前年比 54.2%
	上級(840点目標) 火曜日 夜間	27日	
	上級(840点目標) 金曜日 午前	27日	
	上級(840点目標) 日曜日 午前	11日	

⑤ 旅行業務取扱管理者試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
国内 旅行業務取扱管理者試験 対策講座（関東）	対策講座(水曜日)	11日	1,025,900 (302,000) 前年比 339.7%
	過去問研究	1日	
	直前模試(試験前日に開催)	1日	
総合 旅行業務取扱管理者試験 対策講座（関東）	対策講座(日曜日)	3日	

⑥ 旅程管理研修

講座		日数	実績額(円)
国内旅程管理研修（関東）	座学(1月・3月・5月・9月)	4日	5,007,196 (4,924,400) 前年比 101.7%
	バス研修(1月・3月・5月・9月)	6日	
国内旅程管理研修（関西）	座学(7月)	1日	
	バス研修(7月)	1日	

◆①～⑥ 計

True Japan School 事業	日数計	2017年	2016年	前年比
	533日	54,162,235円	44,974,500円	120.4%

(2) 事業報告

True Japan School 事業は、主に通訳案内士試験の受験者を対象とした教育事業である。

訪日外国人数は、2011年を底として、2012年以降、急速に増加した。これに伴い通訳案内士の仕事も増加し、通訳案内士試験の受験者も増加した。

しかし、2016年2月の規制改革会議で、「通訳案内士法の業務独占の廃止」が決定され、2017年5月、通訳案内士法の改正案が可決され、本年1月4日から施行された。

これにより、通訳案内士の資格を有さなくても、有料で観光ガイドを行えることとなり、通訳案内士になることのインセンティブが減少した。

これらの制度改正により、訪日外国人の増加、仕事の増加にもかかわらず、2017年の出願者数は、対前年比で7%減少した。その結果、①1次試験対策講座は、1～4月期は、対前年を大きく下回ったが、関西での講座の充実などの経営努力により、対前年同額程度まで、実績を確保した。

また、②2次試験対策講座については、一次試験の合格者数が27.3%の減にも関わらず、模擬面接への外国人ネイティブスピーカーの採用など、カリキュラムの充実により、136.3%の増加を図った。

このほか、③通訳技術養成講座、⑤旅行業務取扱管理者試験対策講座については、大幅な実績増をはかったが、④TOEIC講座については、通訳案内士1次試験の免除規定が840点から900点に引き上げられるなどの制度改正が行われる見込みとなり、受講生が減少した。

(3) 事業計画

通訳案内士制度の改正は、既存事業についてはピンチであるが、適切な経営方針・経営戦略をとれば、ビジネスチャンスでもある。

当社としては、以下の経営戦略により、新規に4,600万円の販売増を目指す。

① 通訳案内士1次試験・模擬試験の実施

英語、地理、歴史、一般常識、通訳の実務の全5科目の試験を東京と大阪の2会場で実施

	受験者	受験単価	売上高
第1回模試(4月)	250名	6,000円	1,500,000円
第2回模試(6月)	350名	6,000円	2,100,000円
第3回模試(8月)	400名	6,000円	2,400,000円
計	1,000名		6,000,000円

② 通訳案内の実務

通訳案内士法の改正により、通訳案内士の受験科目として、あらたに通訳案内の実務の科目が追加された。昨年の一次試験合格者であっても、必ず受験しなければならない科目である。

当社では、本科目への対策講座として、小テスト+2時間の講義、全6回を予定している。

火曜日講座(5～6月)、日曜日講座(5～6月)、水曜日夜間講座(5～6月)、7月夏季集中講座、8月夏季集中講座、関西集中講座に加えて、eラーニングを導入することで、800名の受講をめざす。

受講料 35,000 円で、新規に約 2,800 万円の売上を目標とする。

③ 一般常識

通訳案内士の受験科目として、あらたに通訳案内の実務の科目が増加したことにより、一般常識の科目の見直しが必要になった。火曜日講座(5~6月)、日曜日講座(5~6月)、木曜日夜間講座(5~6月)、7月集中講座に加えて、eラーニングを導入することで、昨年に比較して、130名の受講者の増加を図り、450万円の収入増を図る。

④ 英語

英語の一次試験免除の規定が変更になり、TOEIC 免除が激減することが予想される。英語の受験対策に新たに BASIC 講座を加える、eラーニングを導入するなどの改革により、100名の受講者の増加を図り、400万円の収入増を図る。

⑤、⑥ 地理・歴史

模擬試験、通訳案内の実務などの受験対策の拡大及び eラーニングを導入するなどの改革により、50名の受講者の増加を図り、200万円の増収を図る。

⑤ 二次試験対策

模擬試験、通訳案内の実務などの受験対策の拡大により、受講者数の拡大を図る。昨年実績の 30%増を図り、600万円の増収をはかる。

⑥ TOEIC 受験対策は、廃止する。これにより、100万円の減収が見込まれる。

3 国際観光支援事業

(1) 実績

2017年度の収入額は39,100,582円であり、その内訳は以下の通りとなる。

① 平成28年度(2016年度)受託分

分類	発注者	分類	契約金額 (税込)
受託事業	近畿運輸局	通訳案内士の実務スキルアップに向けた調査・研修事業	1,994,544
	関東運輸局	広域観光周遊ルート形成促進事業 インバウンドセミナー開催事業	1,840,000
	東京都	東京都地域限定特例通訳案内士研修の企画運營業務	3,094,593
	千葉県	平成28年度海外観光ゲストへのおもてなし力向上事業研修業務	4,631,904
	奈良県	平成28年度おもてなし・奈良の観光力向上業務	3,094,593
講師派遣等	各地	香川県・徳島県、千葉県、埼玉大学ほか	1,342,020
合計			15,997,654

本会計年度中、2017年1～3月実施分は、11,452,353円である。

②平成29年度(2017年度)受託分

分類	発注者	業務名	契約金額 (税込)
受託事業	観光庁	改正通訳案内士法による定期研修・経過措置研修に係る事業	14,981,004
	観光庁	全国通訳案内士試験の試験範囲明確化に関する調査	1,999,620
	東京都	外国人おもてなし語学ボランティア育成講座運営委託業務	18,097,560
	東京都	東京都地域限定特例通訳案内士認定研修及びフォローアップ研修の企画運營業務	7,838,586
	千葉県	海外観光ゲストへのおもてなし力向上事業研修業務	4,895,899
	奈良県	奈良のおもてなし・観光力向上業務	6,174,000
	奈良県	猿沢イン、日本文化体験受託	5,000,000
講師派遣等	各地	北海道、東京都、千葉県、山梨県、島根県 ほか多数	3,062,200
合計			62,048,869 対前年度比 387.9%

本会計年度中、2017年4～12月実施分は、27,648,229円である。

また、2018年1～3月に実施を予定している金額は、34,400,640円である。

(2) 事業報告

国際観光支援事業については、国、自治体等の会計年度に合わせて、年度単位で記載する。なお、2017年の決算においては、会計年度2016年度の1月～3月分と、会計年度2016年度の4月～12月とを合わせて計上した。

2016年1月から事業開始した国、地方自治体等に対する国際観光支援事業だが、2017年に本格化し、年間4,000万円に迫る売上となった。

ただ、今年度は、新規に受注したものが多く、実施に当たり、多くの労力と人件費を必要とし、単年度で見れば、必ずしも利益につながらなかった。しかし、地域連携事業においては、観光施設、飲食店や宿泊施設等の従業員やボランティアに対する語学教育など、通訳案内士の新たな活動の場を作り出した。

また、こうした企画の実施において、「双方向コミュニケーションシート」や「高校時代、英語が不得手だった方でも、直ぐに話せる簡単おもてなし英語」などの教材・マニュアル等を開発した。

(3) 事業計画

会計年度2017年度の受注のうち2018年1～3月分の売上として、34,400,640円が予定されている。本金額は、2017年の同時期に比較して、300%と大幅に増加している。

これに、2018年度の4～12月分を加えたものが、新たな実施分となる。

国際観光事業(コンサルティング)の特性として、2年目以降の継続案件は、実施の難易度が大幅に低下する。また、特定の自治体で開発した手法は、他の自治体でも利用可能である。

「双方向コミュニケーションシート」や「高校時代、英語が不得手だった方でも、直ぐに話せる簡単おもてなし英語」などの教材・マニュアルは、新規顧客の獲得にも有効である。

2017年の訪日外国人旅行消費額は、4兆4,161億円(前年比17.8%増)となった。これに対応し、国土交通省以外でも、農林水産省、経済産業省、環境庁など、国や自治体のインバウンド振興策は、急速に増加しつつある。2019年度には、国際観光に関する新税の導入が予定されている。現在、観光庁の予算は、300億円であるが、さらに400億円の増加が予想される。その一部は、自治体やDMO支援に使われると思われる。

こうしたなかで、国際観光支援事業のビジネスチャンスは、急速に拡大している。国及び自治体の予算の特性として、夏又は秋以降の募集が多く、明確な計画は立てにくいだが、対前年70%程度の増加を見込んでいる。

4 有料職業紹介・人材派遣事業

東洋学園大学への講師紹介、JTBへのガイド派遣等である。3カ年に渡った東洋学園大学への講師紹介が終了したことから、若干の減少を見込む。

5 受託研修事業

主に、IJCEEの新人研修や各種バス研修に関するバス手配に係る収入である。2018年は、新人研修の規模が縮小する見込みであることから、若干の減少を見込む。

6 事務受託事業

IJCEEの所在する機械振興会館（東京本部）及び四ツ橋近商ビル（関西支部）に関する家賃、消耗品等の諸経費は、True Japan Tour 株式会社が支出しており、その施設内で活動しているIJCEEから事務受託料を収受している。

2018年3月現在、月額120万円であるが、関西支部の本格稼働とそれに伴う経費拡大等を受けて、2018年中に金額の引き上げを予定している。

7 営業外収入等

① 移転補償金

小石川オフィスからの移転補償金として、27,548,802円を受領した。直接経費のほか、移転に伴う事務が多く、管理部門は繁忙を極めた。また、移転に伴う家賃の増加があり、負担増を吸収するには、2018年度も引き続き、事務事業改革が必要である。

② 神田明神の突然の契約内容の変更に伴って生じた損害賠償の請求について

当社においては、神田明神の文化交流館建設計画において、氏子総代の決定とのことで、多くの調査事業を実施してきた。しかるに、2017年5月以降、突然の契約変更があり、事業を断念せざるを得なかった。この事業に係る労苦は多大なものであり、当社の決算状況を大いに悪化させた。

本件は、民事訴訟を前提に、交渉を行っている。

③ 東京都地域中小企業応援ファンド助成事業

2016年7月に申請した「和文化体験シアターTokyo」は、機械振興会館での文化体験事業として採択されている。2018年1月末を以て補助事業を完了し、現在最終審査中である。満額で750万円の支給を見込んでいる。

第3 支出について

1 外注費、現地実費

ガイドへの謝金・立替経費、宿泊・交通機関の手配料等。2017年において、主要売上項目である「ガイド・体験事業」「True Japan School 事業」「有料職業紹介・人材派遣事業」「国際観光支援事業」「受託研修事業」の売上高計 429,544,767 円に対して、対応する直接経費は 303,134,268 円で、70.6%であった。

2018年の見込額については、2018年の同項目の売上目標に対して、同じく 70.6%を乗じて算出した。

2 役員報酬、給料手当、賞与

主に役員、従業員の人件費。2017年は、海外営業や神田明神プロジェクトに対する先行投資のため、採用を積極的に行い、2016年末から2017年末にかけて16名増加した。(TJT・IJCEE 連結)

2018年については、新たな採用は原則的に行わず、eラーニングの導入などにより、非常勤人件費の抑制等を図り、総額を前年度比10%増で計上する。

	2016 年末	2017 年末
役員・正社員	17 名	29 名
非常勤・在宅等	10 名	14 名
計	27 名	43 名

3 地代家賃

機械振興会館への移転、大阪支店の設立を経て、現在、月額 2,033,512 円が発生している。この12ヶ月分を見込み額として計上する。

4 消耗品費

備品、消耗品、プリンター使用料等。オフィスの規模等に比例する性質の項目であることから、前年同水準を見込み額として計上する。

5 法定福利費、福利厚生費

社会保険料、福利厚生費等。社員数に比例する性質の項目であることから、対前年比 10%増を見込み額として計上する。

6 減価償却費

ホームページ、教室改装費用等。新たな大規模の投資は発生しない見込みであることから、前年同水準を見込み額として計上する。

7 外注費

主に神田明神プロジェクトの準備経費。殺陣・日本舞踊のシナリオ作成費等。本プロジェクトから撤退したため、当該項目については費用計上しない。

8 広告宣伝費

グーグル広告、パンフレット、展示会出展費等。主要売上項目である「ガイド・体験事業」「True Japan School 事業」「有料職業紹介・人材派遣事業」「国際観光支援事業」「受託研修事業」の2018年の売上目標は、635,000,000円であり、2017年の429,544,767円に対して、147.8%となる。

広告宣伝費は、事業規模と連動することから、前年比147.8%を見込む。

9 通信費

ネットワーク、電話料金等。社員数に比例する性質の項目であることから、対前年比10%増を見込み額として計上する。

10 支払手数料（PayPal 手数料、振込手数料等）

PayPal 手数料、振込手数料等。項番8と同様、事業規模と連動することから、前年比147.8%を見込む。

11 租税公課

消費税等。項番8と同様、事業規模と連動することから、前年比147.8%を見込む。

12 その他支出

その他事業運営に関わる諸費用で、eラーニングの導入費用などを含む。事業規模と連動し、前年比149.2%を見込む。

別紙

2017年9月1日

神田神社

宮司 大鳥居信史 様

True Japan Tour 株式会社

代表取締役社長 米原亮三

突然の契約内容の変更に伴って生じた損害賠償の請求について

このことについて、下記のとおり請求します。

第1 件名

神田明神文化交流館プロジェクト

第2 請求額

14,434,000 円

第3 支払い時期・支払い方法

下記支払期限までに、銀行振込みにてお支払ください。

支払期限：2017年10月31日

振込先：みずほ銀行丸の内中央支店 普通 1127783 トゥルージャパンツアー（カ

第4 請求事由

今回の事業は、神田神社清水権宮司様からの「弊社も添付の企画を進め、インバウンドを迎えるハードを建築予定ですが、ホールで定期開催すべき外国人向けソフト（ショー）が固まらず苦慮しております。」というメールからスタートいたしました。

貴社において、「文化交流館・事業運営の基本理念」として、「多面性と多様性からなる神社の活性化」を目指し、「神社神道や江戸文化の基本コンセプト」を踏まえつつ、「インバウンド・氏子崇拝者等全てを受け入れる施設」「学びと体験・心と五感を満たす」「時代の要求によって常に変化することができる施設」を提唱されました。

当社および特定非営利活動法人日本文化体験交流塾においても、「日本文化の継承・発展・創造」を基本理念に掲げて活動してきただけに、文化交流館の基本理念に共鳴し、本プロジェクトへのプロポーザルを決定いたしました。

さて、神田神社様、乃村工藝社様ともに、すでに調査でご承知とは思いますが、100席～200席程度の小規模で、かつ、伝統文化を発信する常設施設の運営は、極めて困難です。

2016年7月22日、当社は、文化交流館への参加プロポーザルにおいて、その使用条件を売上高の10%として提案し、その波及効果を含めた総合効果として、貢献することを表明しました。

その後、神田神社様の当社訪問、乃村工藝社様によるヒアリング等により、当社および当社提案につて、十

分な調査が行われたと理解しています。

文化交流館の全体の事業計画は、9月23日の神田神社様の氏子総代での承認を経たと伺っています。

当社には、9月30日、乃村工藝社坂爪様より、「当社を事業者として決定した」旨の通知をいただきました。10月12日の出展事業者の説明会においても、その使用条件は、当社のみならず、物品販売も含め、売上高の10%として了承されている旨知らされました。この一連の資料交換、ミーティングを通じて、文化交流館の文化施設としての意義が語られることはあっても、「商業施設なみの収益性」という言葉は、まったくありませんでした。

その後、2017年3月までに、新施設の地下1階は、当社がほぼ全面的に利用することで、乃村工藝社様が軸となって事業調整が進められてきました。そのため、当社は、一部物品購入をはじめ、最善の努力により、開設準備を進めてまいりました。

ところが、5月31日に提示された最終的な出店条件書において、営業日は、日月火水木とされ、かつ、利用面積が縮小されました。加えて、実質のロイヤリティは12%となり、共益費は固定費で坪8,000円とされました。

当社が開設当初に準備する金額として、これまで提示されなかった経費が極めて多項目にわたり、多額に提示されました。とりわけ、映像システムについて、当社調査のシャープ株式会社の見積り額が17,258,080円（工事費込み）であるにも関わらず、御社から7,020万円と提示されました。同工事は、壁に器具を据え付けるだけの簡単な工事であり、施設引き渡し後実施しても十分に稼働できます。同一工事費が4倍もの価格となる合理的理由はありません。

7月4日、打合せにてこの点について説明を求めたところ、以下の会話がありました。

「(乃村工藝社) 神社さん側の考えとしては、交流塾さんにはこの数字で、という指示なんですね。どういう意味かというのは、察していただくのが早いと思うのですけれど。

(米原亮三) それは、交流塾は入るな、ということですか。端的に言うと。そう理解してよろしいのですね？

(乃村工藝社) 宮司、清水権宮司の意向だけでは決められないというところがあり、神田神社本体としてのことで、そういうところがあり、私たちの方では計り知れないところがある。」

以上のように、神田神社様は、当社を辞退させるために、受諾不可能な、非合理的な数字を提示したと、代理人である乃村工藝社は、はっきり述べています。

神田神社様からは、交渉の詳細は乃村工藝社に御預けしてある旨の発言をいただいています。実際、2016年9月30日の事業者決定から、2017年7月4日の打合せにいたるまで、主要事項は、神田神社を代理して乃村工藝社から当社に伝えられたものです。

これらの条件では、当社の事業実施は不可能であり、やむなく事業実施を断念することとなりました。

インバウンドの新施設への集客は、日本人を対象とする施設やイベントの集客方法と全く異なります。2018年12月開設のためには、2017年中の米国、ヨーロッパ等で開催される旅行・観光をテーマとするメッセ、見本市等でのプロモーション活動が不可欠です。このため、当社社員及び委託した専門家とともに、プロジェクトチームを組み、調査、検討、模擬実施、シナリオ作成、プロモーション撮影、動画編集等、多大な努力を費やしてきました。これらの膨大な作業が、全て無に帰したと言えます。

つきましては、これまで、準備に要した経費を損害賠償として請求いたします。神田神社様の適切なお配慮をお願いいたします。