



属人化していた業務をDXで効率化！月50時間の業務削減と売上2.5倍を実現

アナログ業務からの脱却！

一般社団法人こどもカルチャーEducation.JPNが実現した「月50時間削減」と「売上2.5倍」のDX戦略

導入企業情報



企業名：一般社団法人こどもカルチャーEducation.JPN

業界：教育・学習支援業

事業概要：

- ・"生きる力"の養成を目指した「こどもヨーガ」を伝える「こどもヨーガ教師養成講座」の運営
- ・「こどもヨーガ専門士®」の育成と認定
- ・こどものトラウマに配慮したヨーガ指導者養成講座の運営

企業理念：

「こどもたち一人ひとりが、生まれ育った環境に関わらず、心豊かに、自分らしく輝ける社会の実現」を目指し、「こどもに関わるおとなとこども自身が、自分を大切にし、他者を尊重する心を育むこと」として、主にこども家庭を支援。

導入前の課題（ビフォー）

一般社団法人こどもカルチャーEducation.JPNは、こどもたちへのマインドフルネス・ヨーガ等日本の道の文化に繋がるマインドフルネスを通じた心のケアプログラムを開発し、こども家庭に普及するためその指導者育成に力を入れています。しかし、事業の成長とともに、運営面での課題が顕在化していました。

【業務の属人化と代表への負担集中】

- 講座の申し込み受付、入金確認、クライアントとの連絡調整といった日常業務の多くが自動化されておらず、代表理事である松尾有輝子氏に集中。
- 業務委託している指導者への連絡や報酬支払いといった経理関連業務も、松尾氏が一人で抱えている状態でした。

【煩雑な決済システム】 決済システムが複数存在し、管理が煩雑になっていました。

【広報活動の停滞】 団体の活動や講座の魅力が十分に伝わっておらず、広報活動が思うように進んでいませんでした。特にSNS（Facebookページなど）は活用しきれていない状況でした。

【リソース不足】 全体的な業務量が松尾氏一人に偏っており、新しい取り組みや事業拡大に十分な時間を割けない状況でした。

これらの課題は、事業の持続的な成長と、より多くのこども家庭に本事業の価値を届ける上での大きな障壁となっていました。

— 取り組み内容・導入したDX施策 (アクション)

属人化の解消、業務効率化、そして広報力強化を目指し、同法人は福岡市のデジタル化トータルPROJECTの支援を受けながら、以下のDX施策を段階的に実行しました。

【決済プロセスのDX化】

決済システムの統一: 複数の窓口に分かれていた決済を、公式サイトからの決済に一本化。これにより、申し込みから決済までの流れがスムーズになり、顧客の利便性向上と管理業務の効率化を実現しました。

【業務分担とコミュニケーションのDX化】

<権限移譲と業務委託内容の見直し> 指導者への依頼や報酬支払いに関する経理業務などを業務委託先に権限移譲。これにより、代表理事の作業負担を大幅に軽減しました。

<コミュニケーションツールの導入> 指導者との連絡・情報共有を効率化するためにChatworkを導入。リアルタイムでの情報共有やタスク管理が可能になりました。

<クラウドストレージの活用> Dropboxを活用し、資料や情報を共有しやすくしました。

【マーケティング・広報活動のDX化】

公式サイトの改善: 顧客動線を全面的に見直し、ヘッダーの配置変更やコンテンツの整理を実施。情報が探しやすく、魅力が伝わるサイトへと改善しました。



[公式サイトヘッダー配置変更]

コンテンツマーケティングの強化: 定期的なブログ更新（週に0.5回ペース）とSNS（特にInstagram）での積極的な情報発信、投稿内容の質的向上を図りました。



[インスタ投稿内容の見直し]

オンラインツールの活用検討: 顧客管理ツール（オレンジメール）やYouTubeの活用も視野に入れ、情報発信力の強化を目指しました。

【バックオフィス業務のDX化】

会計システムの活用: freee会計をより活用し、経理業務のシンプル化を推進しました。

【外部専門家による伴走支援】

福岡市の支援事業を活用: 専門家から約半年間にわたり5回のサポートを受け、課題の明確化から具体的な解決策の実行まで、手厚い支援を受けました。

— 導入後の成果・効果 (アフター)

これらのDX施策を着実に実行した結果、わずか数ヶ月で顕著な成果が現れました。

【業務時間の大幅な削減】

一連の業務見直しとデジタルツールの活用により、**月間で約50時間の業務時間削減**を達成しました。これにより、代表理事は本来注力すべき事業開発や質の向上に時間を割けるようになりました。

【売上の大幅な向上】

決済フローの改善による機会損失の防止や、戦略的な広報活動が奏功し、**売上は前年比で2.5倍に増加**しました。特に、公式サイトやSNSからの問い合わせ、申し込みが増加しました。



【業務の属人化からの脱却】

業務プロセスが整理され、情報共有が進んだことで、特定の個人に業務が集中する状態から脱却しつつあります。

【従業員（代表理事）のエンゲージメント向上】

「闇雲に手をつけていた状態から、**中心に何を据え、そのためにどのツールを活用するかが明瞭になり、自身の時間が生まれ、思考が整理され、エネルギーが湧いた**」と松尾氏は語っており、DXが働きがい向上にも繋がっています。

【新たな視点の獲得と事業への好影響】

Instagramの反応分析などを通じて、自社の強みや市場ニーズへの理解が深まり、よりターゲットに響く情報発信が可能になりました。

AIツールの活用やウェブサイト解析ツール（Clarity）の体験は、新たな気づきと事業運営へのヒントをもたらしました。

— 成功のポイント・工夫した点

同法人のDXが短期間で大きな成果を上げた背景には、いくつかの重要な成功要因がありました。

【外部専門家の積極的な活用】

自社のリソースだけでは難しいDX推進において、福岡市の支援事業で専門家による的確なアドバイスとサポートを受けました。

【課題の明確化と段階的な実行】

「自動化の遅れ」「業務の属人化」「広報力不足」といった課題を明確にし、それらに対して一つ一つ具体的な解決策（決済統一、権限移譲、公式サイト改善など）を優先順位をつけて実行しました。

【関係者との密なコミュニケーションと協力体制】

業務委託先の指導者や監修者と密にコミュニケーションを取り（Chatwork活用）、理解と協力を得ながら進めました。理事間でも役割分担を明確にしました。

【「まずやってみる」精神と継続的な改善】

デジタルツールに対する苦手意識を克服し、学習しながら実践。効果測定を行いながら、公式サイトの改善やSNS投稿内容の見直しなど、継続的にPDCAサイクルを回しました。

【事業のミッションを見失わないDX】

単なるデジタル化で終わらず、「団体の特徴を表現し、本来の受講見込み対象者に届く内容に変更する」という、事業のミッション達成に繋がるDXを目指しました。

— 今後の課題、取り組み

今回のDX推進で大きな手応えを感じた同法人では、さらなる発展を目指し、以下の取り組みを計画しています。



【不動産事業のDX推進】

マツオライジングオフィス株式会社の不動産事業における経理業務についても、freee会計への移行などを通じてDXを推進する予定です。

【コンテンツ発信力の強化】

YouTubeチャンネルを本格的に活用し、業務委託の指導者たちと連携して質の高い動画コンテンツを制作・発信していく計画です。

【ウェブサイトのさらなる改善】

一般社団法人の母体サイトを2025年秋までにリニューアルし、伝統文化教育・福祉の側面をより前面に出すなど、コンテンツと構成を見直します。

【研究・普及活動の深化】

一般社団法人の研究会を通じて、こども向けのトラウマインフォームドケアの知識や実践方法をさらに広めていくことを目指します。

【地域貢献への展開】

福岡市内に「まち育」の拠点を設立し、こどもから大人まで、地域全体でのセルフケア（メンタルケア含む）を推進する構想を持っています。

— 関連情報・ナビゲーション

[一般社団法人こどもカルチャーEducation.JPN HP](#)

[こどもヨガ専門士®養成講座](#)