

業務整理とデジタルツール導入により
作業時間を大幅削減した業務効率化と、
Webコンテンツの改善による認知拡大

▶ 支援事業 05 ◀

マツオライジングオフィス株式会社

業種	不動産の賃貸・管理、健康教育事業
役員数	4名
設立年	昭和32年

福岡市博多区美野島1-24-20

<http://www.kodomo.yoga>

事業内容

「well-beingなまち育て」を目指し、
地域と人の健やかな成長に貢献する。

- 不動産の賃貸及び管理
- 健康教育事業（こども向けヨーガ指導者養成）



エントリーのきっかけ

不動産事業では旧態依然とした経理体制の見直しが必要とされ、
健康教育事業ではすべての業務を一人で抱えており限界を迎えていました。
業務効率化と収益向上の両立を目指し、
専門家と連携して本格的なデジタル化に取り組むことを決意しました。



業務の属人化・非効率からの脱却が急務

- 🌐 不動産事業は手書きの振替伝票で経理管理しており非効率
- 👤 健康教育事業では申込・対応・広報・経理すべてを一人で担当
- ⚙️ 多岐にわたるデジタルツール（Freee、Chatworkなど）を使いこなせていない
- 📄 決済手段（Square／Peatix）が複数存在し、データ転記の手間が発生
- 🕒 SNS・Web広報の時間が取れず、活動が停滞していた
- 💡 DXへの理解・実践方法が社内に浸透していなかった

Politics | 政治的要因

- ・ 2023年、子ども家庭庁設立。こども基本法により「意見表明の機会（アドボカシー）」の重要性が明示。
- ・ 子どもを支える大人の資質・トラウマインフォームドケアの周知が喫緊の課題。
- ・ 厚労省もストレスマネジメントやセルフケアの習慣化を推奨。

Economy | 経済的要因

- ・ 若者が安心して学び・働ける社会づくりが急務。
- ・ 医療費・教育費の無償化は進行中。
- ・ 「生きるとは何か」に悩む若者にとって、気軽な相談先の整備が必要。

Society | 社会的要因

- ・ 人間関係に困難を抱える若者が増加し、社会性育成が困難に。
- ・ コロナ以降、個で完結する社会が進行し、他者との出会い・刺激の機会が減少。
- ・ 自死予防も視野に「生きる力」の育成が不可欠。

Technology | 技術的要因

- ・ コロナ禍で進んだ急ごしらえのデジタル化。
- ・ ITリテラシー不足が課題。役職者への説明も難航。
- ・ 遠隔学習・事務分散化へ前進するも、Webマーケティングは未整備。

デジタル化の背景(要約)

振替伝票をやめよう。講座資料はデータ化しよう。

労働力不足・・・雇う、のかどうなのか・・・

リモートワークの普及・・・事務分散を叶え、さらに学び続ける部分。

デジタル化アクション / サマリー

1. デジタル化の背景

社会・経済の変化、顧客行動の変化、業務上の問題

不動産事業...振替伝票を書いている。2事業のうち1つを譲渡したので経理処理は現在シンプル、今のうちにデジタル化がよいと思われる

関わっている健康教育事業（子どもの子どもに関わる大人の自己調整のためのマインドフルネス・ヨガ指導者育成）の事業の収益アップと人員不足を補うためにデジタル化の可否整理をしておく必要がある

3. 業務課題

不動産事業

- ・ 役員、年齢層が高い。マンパワー不足である。
- ・ 経理事務を熟知できていない可能性。振替伝票の要不要確認等。
- ・ 法人運営の在り方が漠然としていた・・・ような気がする
- ・ 事業譲渡、継承し、このままでいこうと思えばいける、が。

健康教育事業

- ・ 一社の事業整理、デジタル化と収益アップ、役割分担
- ・ 商店街に参加してwell-beingまち育場づくりができないか？

5. 重要タスク、シナリオ

- ・ 税理士、弁護士と相談しながら進める
 - ・ 立場上、属人的でしかも疲弊。
- 多種多様なツールを円滑に活用する。
作業分担を行う。

2. デジタル化の目的

何のため？

人生100年を描く際に、仕事をするなら対人の為の時間を確保したい。本来が、対人援助職であるので、PC作業が細々あることがつらい。多種の事務作業があり都度調べ直すことも多く役割分担したい。

4. 解決策・使用ツール、予想効果

不動産事業

船舶代理業譲渡以降、旧態のまま振替伝票から経理ソフトに入力。
振替伝票の要不要を、税理士事務所から経理事務の見直しとして教わる。

➡➡➡ 経理事務担当者の作業軽減と、現状把握の学習となり今後の方向性を検討する時間ができる。

健康教育事業

現在使用しているツールや作業に無駄はないかを確認。最も必要なツールは何かを知り、WEBマーケティングの稼働体制を整えること

➡➡➡ 作業分担、収益アップ

6. 懸念事項

- ・ DXの知識共有
- ・ 第三者の視点でのアドバイスで理解に至る（内部のみでは知識不足）
- ・ 役員は50代後半以上、今後の体調も考慮し事務作業はシンプルに

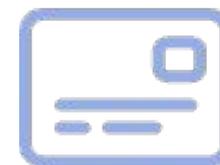
属人化した業務の見直しと仕組みづくりを推進

Freee会計の導入で振替伝票を廃止、経理作業を簡素化

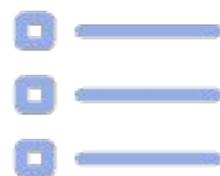


決済手段の整理

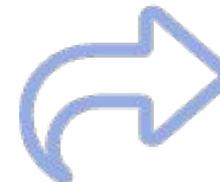
(Squareから公式サイト内のStripeへ移行)



業務を5分類（申込・質疑・連携・広報・経理）し、マニュアル化



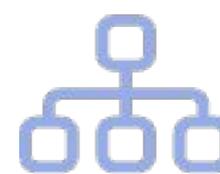
SNSやYouTube等の活用を再設計し、発信体制を強化



カスタマージャーニー分析を導入し、受講生視点で講座改善



業務フロー図を可視化し、チーム内での共有を強化



実行の懸念事項、リスク

- ・ DXの知識共有...
当講座参加で私が話していたこと意味を理解しDXとは何かを共有しつつある。
税理士法人に経理作業の基本をあらためて教わることができた
⇒ 今後は属人化しない作業体制を整え、万が一のシミュレーションが必要？
- ・ 第三者の視点でのアドバイスで理解に至る
⇒ 新しい知識や作業は不動産事業については増やさない方がよさそう
- ・ 役員は50代後半以上、今後の体調も考慮し事務作業はシンプルに。
⇒ 自身も本分の時間創出が目標。
- ・ ツール導入の経費と収益アップとの兼ね合い
⇒ 一社現況見合っていない、広報活動に余力がない
- ・ 税理士法人との関係
⇒ イニシアティブがとれる知識不足

解消・対応アイデア

- ・ DXの知識共有...
⇒ 今後は属人化しない作業体制
⇒ ⇒ **経理ソフトの操作、必要なファイルの整理整頓を共同作業で行う**
- ・ 第三者の視点でのアドバイスで理解に至る
⇒ ⇒ **新規事業へのエネルギーを確認し、目標はプロジェクトで、期間限定で挑戦するなどが望ましい**
- ・ 役員は50代後半以上、今後の体調も考慮
⇒ 自身も本分の時間創出が目標。
⇒ ⇒ **作業を簡略化、事務作業の分担要**
- ・ ツール導入の経費と収益アップとの兼ね合い
⇒ 一社現況見合っていない、広報活動余力なし
⇒ ⇒ **固定費分を賄う収益を確保するために必要なことを仕上げとして行い、事務作業は任せられる体制をつくる**
- ・ **税理士法人との関係**
⇒ イニシアティブがとれる知識がもう少し必要
⇒ ⇒ **まずは内部のコミュニケーション時間確保**

重要タスク・シナリオ

2024年8月

タスク内容	優先順位	実行時期	メイン担当	前提条件
一社経理業務	1	2025年3月 月	話し合い	仕訳が多少わかる。 freee会計を使える事。
一社受講生質疑等対応	2	2025年3月	話し合い	内部を熟知している。 保育、心理分野とヨーガ がわかる。
一社指導者(業務委託関係にある)や監修者との間にあるタスク確認	3	2025年3月	自分	当社の仕事の割り振り方がわかっている
不動産事業の経理及び書類関係整理	1	2024年11月	役員	6月決算迄に属人化を脱却する
デジタル担当				



→2025年3月時点

タスク内容	優先順位	実行時期	メイン担当	前提条件
不動産事業の経理及び書類関係整理	1	2024年11月	役員	2025年6月決算迄に属人化を脱却する→ 進行中
受講生(クライアント)の受け入れ態勢変更と業務権限の委譲	1	2024年12月	指導者(業務委託関係にある)とMTG	クライアント受付窓口から委託する体制に変更を打診 承諾が得られること
一社指導者(業務委託関係にある)や監修者との間にあるタスク確認	2	2025年3月	自分	・委託契約内容の修正中。 ・タスクは確認中
一社経理業務	3	2025年3月 月～	話し合い → サポーター 得た	仕訳がわかる。 freee会計を使える事。
一社受講生質疑等対応	3	2025年3月	話し合い → 2025年度は理事2名で担当	内部熟知している。 保育、心理分野とヨーガ がわかる。

業務の課題と解決策・使用ツール、予想効果

①業務名	②問題・課題	③解決策・使用ツール、予想効果
A.申込対応・顧客管理	自動化しきれていない	■決済箇所が現在2カ所、絞る？ SquareECサイト PeaTix 顧客管理：オレンジメール
B.クライアント対応	質疑内容により担当振り分けが必要	メール対応が主
C.指導者との報連相	業務委託関係にある指導者への依頼、報酬支払までを	Chatworkやfreee業務委託管理、Dropboxを活用しているが、申込が増えてほしい
D.広報活動	不得手であること、全体業務が「ひとりだけ」になっており、全く稼働しきれない ※Facebookページは使いこなせていない	公式サイト 公式LINEアカウント Instagram 連携させて活用。担当者
E.経理業務	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; background-color: #e6f2ff;"> ひとりでABCDの割り振りから会計迄行っているので効率的ではなく無駄もある </div>	Freee会計で処理 本業の方は振替伝票から脱却。等

2025年3月 業務の課題と解決策・使用ツール、予想効果

①業務名	②問題・課題	③解決策・使用ツール、予想効果
A.申込対応・顧客管理	自動化しきれていない	<p>■決済箇所が現在2カ所、絞る SquareECサイト→公式サイト内Stripeへ PeaTix→継続 顧客管理：オレンジメール</p>
B.クライアント対応	質疑内容により担当振り分けが必要	メール対応が主→担当割を明瞭に
C.指導者との報連相	業務委託関係にある指導者への依頼、報酬支払までを	<p>Chatwork free業務委託管理×お金の流れを変えた為不要 Dropboxを活用</p> <p>1~2月の売上前年比約2.5倍</p>
D.広報活動	<p>不得手であること、全体業務が「ひとりだけ」になっており、全く稼働しきれない ※Facebookページは使いこなせていない</p>	<p>公式サイト→整理して全ての導線を改善。 ブログ2wに一度、SNSで拡散 公式LINEアカウント→サポート得 YouTube→再生リスト整理、編集サポート得ること</p>
E.経理業務	<p>本業→会計担当とコミュニケーション強化、6月決算に向かい必要なことを確認。 一社→freeをより活用してシンプルに</p>	<p>本業の方は振替伝票から脱却済、時間確保等</p> <p>Freee会計を駆使</p> <p>ABCDの見直し後、約50時間の業務減少へ</p>

アドバイスに従っての変更や投稿内容、方法の再検討

①公式サイトのヘッダー配置変更



アドバイスに従っての変更や投稿内容、方法の再検討

②Instagram投稿の見直し



カスタマージャーニーを使って顧客行動を分析

商品・サービス名: こどもヨガ教師養成講座(こどもへのトラウマセンシティブヨガ)

保育士。昨今の園児の行動、情緒の安定に有効な方法はないかと模索

園児の遊びこむ姿を応援したい保育士歴17年目

39 歳 さん

改善ポイント:

	興味・関心	情報収集・検討	購入	使用	使用後
顧客接点	園児の睡眠、食事、排泄等から、生活リズムの乱れが如実であると感じる。	仕事しながら学べる方法をネット検索。指導を受けていたヨガ指導者に尋ねる等	受講申込。テキスト購入	受講ガイダンスと質疑	アンケートとフォローアップ
顧客行動	自分の子どもが乳幼児期に親子でヨガ教室に通っていたことを思い出す	公式サイトから問い合わせ。ヨガ指導者に連絡。	カード決済	なぜこれを選んだのかをあらためて明確に認識。学習と共に現場で実践。	園児と行う。日課にしたり園行事や研修に取り入れたりするなど提案。
思考感情	親の疲れ解消、子どもの落ち着きを取り戻すにはヨガは有効だと実感がある	働きながら学ぶ方法あるかな？自身の自己調整、ストレス解消もできると仕事もしやすくなるな	保育現場で活用できそうな内容！	普段の保育を捉え直す機会になる！まねっこすれば子どもたちとできる！	園全体で園児、保護者と関わる姿勢を安定させたり、保育者自身のケアにもつながったり可能性大。みんなにとっていい！

カスタマ

この2月の講座では、受講生が、ヨガ指導者、保育、心理、医療、と様々な立場で参加あり。対象ごとにカスタマージャーニーで分析する必要があり、それが特化する当事業の核になることが認識できた。

商品・サービス名：こどもヨガ教師養成講座（こどもへのトラウマセンシティブヨガ）

保育士。昨今の園児の行動、情緒の安定に有効な方法はないかと模索

園児の遊びこむ姿を応援したい保育士歴17年目

39歳さん

改善ポイント:

顧客接点

顧客行動

思考感情

興味・関心

園児の睡眠、食事、排泄等から、生活リズムの乱れが如実であると感じる。

自分の子どもが乳幼児期に親子でヨガ教室に通っていたことを思い出す

親の疲れ解消、子どもの落ち着きを取り戻すにはヨガは有効だと実感がある

情報収集・検討

仕事しながら学べる方法をネット検索。指導を受けていたヨガ指導者に尋ねる等

公式サイトから問い合わせ。ヨガ指導者に連絡。

働きながら学ぶ方法あるかな？自身の自己調整、ストレス解消もできると仕事もしやすくなるな

購入

受講申込。テキスト購入

カード決済

保育現場で活用できそうな内容！

使用

受講ガイダンスと質疑

なぜこれを選んだのかをあらためて明確に認識。学習と共に現場で実践。

普段の保育を捉え直す機会になる！まねっこすれば子どもたちとできる！

使用後

アンケートとフォローアップ

園児と行う。日課にしたり園行事や研修に取り入れたりするなど提案。

園全体で園児、保護者と関わる姿勢を安定させたり、保育者自身のケアにもつながったり可能性大。みんなにとっていい！

業務毎デジタルツールマップ

業務毎デジタルツールマップ

現状

コミュニケーション		PJ管理	ファイル共有	顧客管理 MA	SFA・EC			
Chatwork	メール	freee業務委託管理アプリ	Dropbox	オレンジメール オレンジフォーム	Square PeaTix	なし	Instagram	Facebookページ
イベント時はLINE等							公式LINEアカウント	

今後の課題
この辺りがe-learningシステムで一括管理できればよいのでは？
ツールを減らし各機能を熟知することで、簡素化できそうな気配

顧客管理のための入力作業
少ないとならない

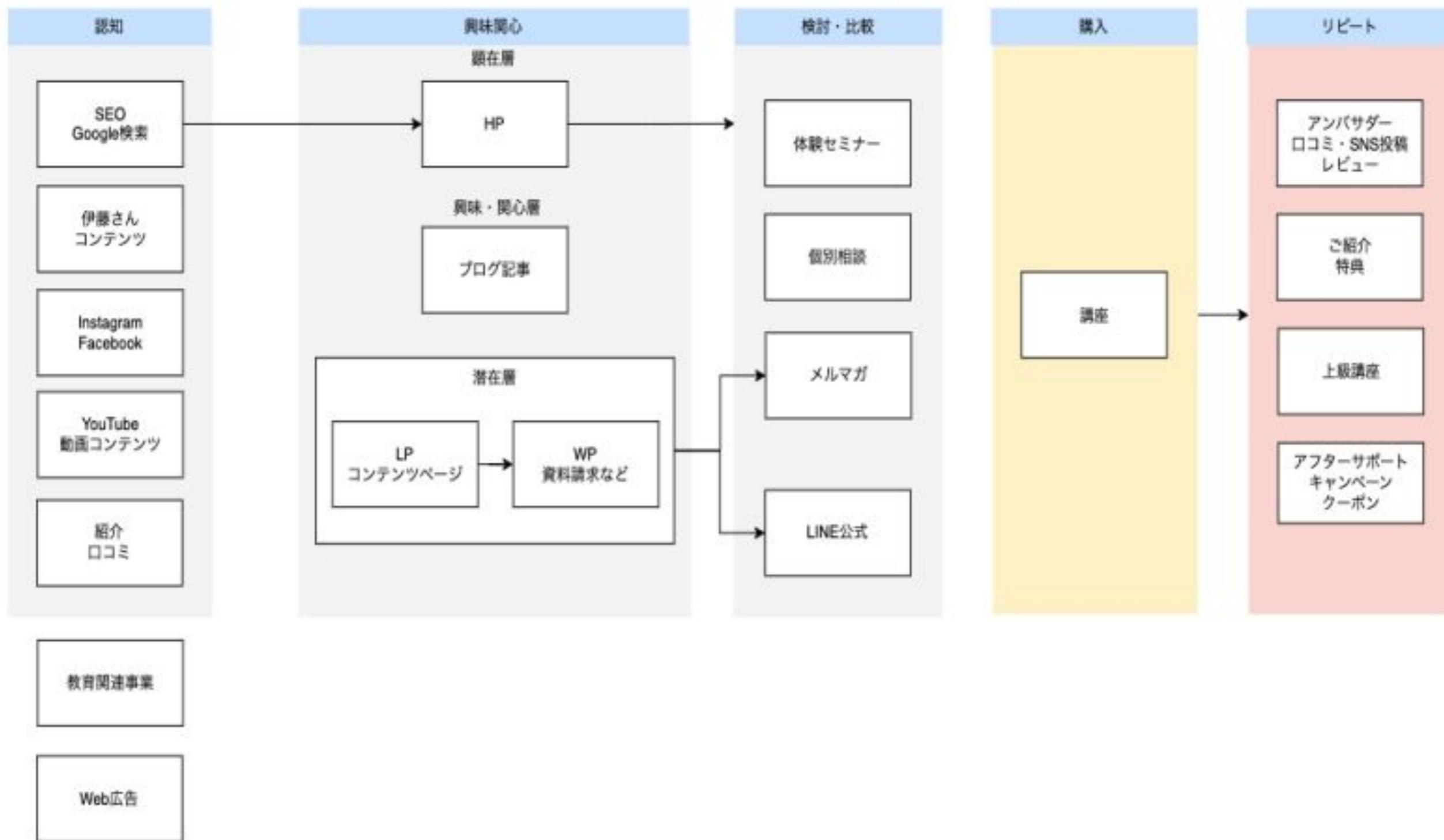
理想型(2025年度)

コミュニケーション		PJ管理	ファイル共有	顧客管理 MA	SFA・EC	カスタマサポート		
Chatwork	メール	freee業務委託管理アプリ	Dropbox	オレンジメール オレンジフォーム	Square PeaTix	なし??	Instagram	Facebookページ
イベント時はLINE等							公式LINEアカウント	
							活用しWEBマーケティングで収益アップ	
							スケジュール管理	E-learningは？

この春から強化

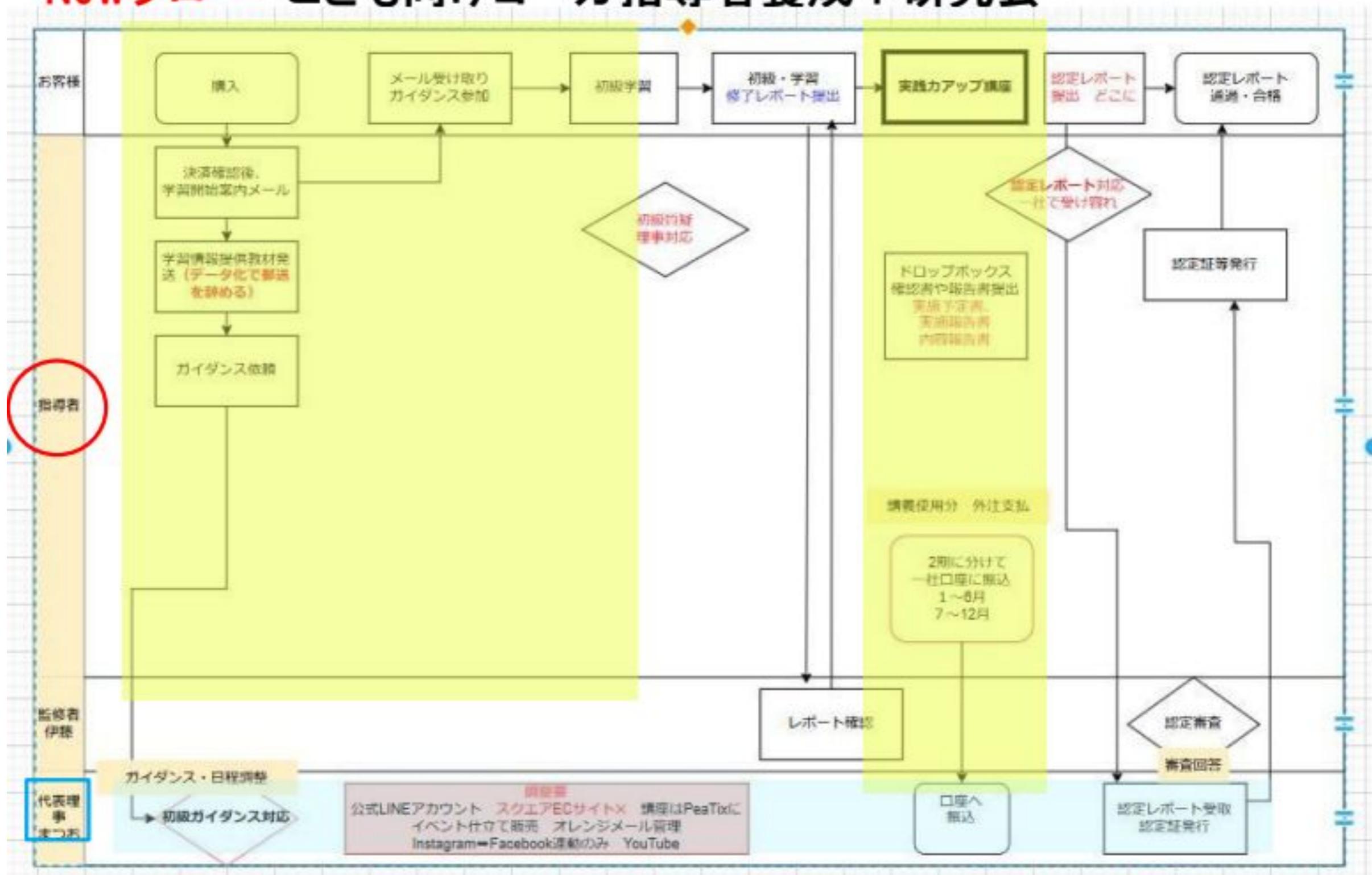
無駄をなくしシンプルに

2025年3月 業務毎デジタルツールマップ



2025年3月 対象業務の業務フロー図

Newフロー こども向けヨーガ指導者養成+研究会



業務負担を軽減し売上 2.5倍を達成！

- 申込対応・クライアント連絡・指導者との連携・広報・経理の 5業務を明確に分担し見直すことで、**月間約50時間の業務減少へ**
- 申込から決済までのフローを整理・統一したことで、**受注機会を逃さず、売上は前年比 2.5倍**に向上
- SNSや公式サイトを更新体制を再構築し、投稿内容の質と頻度を見直した結果、**閲覧数や反応が着実に増加した**

事例から学ぶ

オンライン活用 のポイント

- ソフトを共同作業することで業務の属人化を解消できる。
- 事務作業を簡略化、分担をして社員の高齢化に備える。
- 業務の効率化、導線整理ができる専門家のサポートが重要。

専門家による指導を受けた

企業様の声

素人アラカン世代が挑戦するには知識も技術も、資金面もとにかく難しいかもしれないとも思っていましたが、福岡市のサポートが受けられたこと、アドバイザーの橋崎さんが、丁寧に解説してくださいましたので、成長できました。まだ道半ばですが、継続的に業務改善に取り組み、取り組みたい新しい業務に進める体制づくりをします。
有難うございました。



専門家による指導を受けた

企業様の声

学びの体験と感謝

- デジタルネイティブ世代の子どもたちにとって当たり前のこと、福岡市の支援で学べたのは貴重で感謝。

DXへの取り組みと課題

- 小さなチームでも事業継承・整理を前向きに捉え、動画を通してDXの基礎を学習・共有。
- 未視聴部分の確認と、ツールや費用の試算も今後の課題。
- 作業ハードル（知識・判断力など）に不安あり。

WEBマーケティングと組織力

- 自社のWEBマーケの仕組みが未整理。
- これまでの試行錯誤を見直し、導線づくりから改善したい。

個人のビジョンと社会貢献

- well-beingなまち育に関わるのが人生後半の夢。
- 子どもと大人のストレスマネジメント、トラウマケアの場を作りたい。
- ヘルスリテラシーを軸に、世代を超えた“寄り合いの場”の構想も。

終わりに：内省と希望

- 書き出すことで現状を俯瞰。属人化を見直し、「自分だけで抱えない」姿勢と、チームで支え合う文化づくりへ。
- 一人ひとりが不可欠な存在と認識される時、DXも自然と前に進むと感じている。



専門家による指導を受けた

企業様の声(大いなる変化)

学びと成長

- 8月～3月の学習&5回の専門家サポートが大きな転機に。
- 「とにかくやってみる」段階から脱し、目的とツールが明確に。
- 自分の時間が生まれ、思考が整理、エネルギーも充実。

チームと支援への感謝

- 関係者全員が協力的で、スケジュール対応にも感謝。
- 支援体制が整っていたことが、前向きな体制づくりに直結。

事業整理とWEBマーケへの応用

- 事業継承には「新しい体制づくり」が不可欠。
- Instagramの分析でヒントを得て、特化型のマーケティング展開へ。
- 社会に求められる視点を再認識。

AIとDXの実感

- Clarityを使った公式サイト分析に感動。
- 「一人何役もこなす時代」を体験し、デジタルの可能性に気づけた。

