

## 『かわBiz長期支援による 計画実行支援』

### ？ 相談内容・支援に至った経緯

- ・教材、教具メーカーの代理店として地域小中学校の教職員との強固な関係性を築き確固たる地位を維持し続けている
- ・少子化、教育方針、働き方改革等で教育現場が変化し教材教具へのニーズが多様に変化している
- ・学校運営はIT化が進まず、営業活動は従来通り各校へ直接訪問する必要があり効率化が進まない
- ・事業成長を果たすためには営業人員確保が必須であるが、近年は人材の流動性が高まり、営業頻度が少なくなると大手競合の参入を許している

### 【企業概要】

事業所名 株式会社なぐも教材  
業種 学習教材販売業 従業員数9名

### i 支援内容・ポイント

- ・代理店契約メーカーの新商材リリースを機に、当社担当エリア内での普及を目指し、新事業と位置付けて販促活動を開始した
- ・改めて事業戦略を経営革新計画に落とし込み、既存事業を含めたアクションプランを策定した
- ・採用とデータ活用について専門家から助言し、限られた人員での営業体制について再検討した
- ・経営革新計画の申請後は、その実効性を高めるために、かわBiz長期支援の利用をいただき、経営・営業・管理面の抜本策の検討に取り組む



### 📍 支援の効果・成果

- ・経営革新計画を策定することで、短期施策のみならず視野を広げて事業運営と改善タスクを整理できた
- ・販売データ分析により感覚的に捉えていた営業状況を視覚的に把握でき、営業戦略の精度を上げられた
- ・かわBizによる継続支援を行うことで、作成した計画の実行性を高めて成果を生む活動にしていく

### 相談者の声

経営革新の計画策定支援を受け、自社の経営に関する課題を認識することができた。  
今後も引き続き支援を受けつつ、経営課題の解消に向けて取り組んでいきたい。