

保育士の本来業務を効率化し、高度化を支援するシステムの開発

Market ～市場環境～

～「保育士」の労働環境～

全国的に待機児童問題から派生して保育士不足が叫ばれているが、保育士の資格保有者が少ない訳ではない。資格を持つつつ保育園に就職していない「潜在保育士」は全国で70万人以上と言われているが、その労働環境の厳しさ（低賃金・長時間労働）が資格保有者に就職・再就職を躊躇させている。保育士の労働環境改善は待機児童解消を目指す上で火急の課題であると言える。

Products

～取扱商品～

意義あるお客様の課題を解決し、成功への道筋を提案 株式会社マネジメント・リソース

アプリケーション開発・営業サポート・人事コンサルティング・教育・研修を中心に、顧客の成功にとって何が必要なのかを考え提案。独自の研究・開発・提案力で業務効率化・企業体質強化・改善をサポート。



コンサルティング事業
企業体質強化・改善のお手伝いをさせていただきます。



教育・研修事業
企業が求める人材育成のための教育・研修等を行っています。



営業支援
営業ツール制作、アプリケーション開発等でお手伝いいたします。

BackGround

～事業化にいたる経緯・背景～

【経験に基づく問題意識】

営業支援、IT支援事業分野の拡大が当社の中期的課題である。身内に保育園関係者がおり、自身も保育士経験のある社員は、その経験から保育士の勤務現場において過剰な事務処理があり、労力を本来の「保育」に費やせない実情に日頃から問題意識を持っていた。

【既存プログラムの視点】

実のところ、保育士の事務処理支援を目的とした既存プログラムは存在する。しかし、あくまでも経営者や事業主視点のものであり、管理業務支援の傾向が強かった。現場の保育士自身にとっては何かが効率化される訳でもなく、事務処理が過剰となる一因に過ぎなかった。

【現場の保育士の視点で】

そこで、幼稚園・保育園・こども園向け営業支援・IT支援事業を新事業として取り組み、未だ手書きの多い書類作成を効率化し、保育士同士の情報交換・情報共有の場を設け、保育の専門性向上・やりがいを持てる環境整備への貢献を目指す。



株式会社 マネジメント・リソース

- 設立 平成19年4月2日
- 所属団体 桜井市商工会
- 事業内容 人事制度構築・経営コンサルティング・営業支援
- 本社所在地 奈良県桜井市栗殿1028-3 レジデンスタキズミ403号
- URL <http://mrri.co.jp>

- 資本金 500万円
- 従業員数 4名
- TEL 0744-45-5126
- E-MAIL info@mrri.co.jp



■代表者 代表取締役 赤松 寛一

厳しい経済環境が続いており、企業各社は「生き残り」と「業績向上」に向けて日夜努力を重ねておられる事と存じます。これからの企業は、社員一人一人の「やる気」と「能力」なくして経営はあり得ません。弊社はITを駆使し、企業体質強化・改善のお手伝いをさせていただいております。

Contents

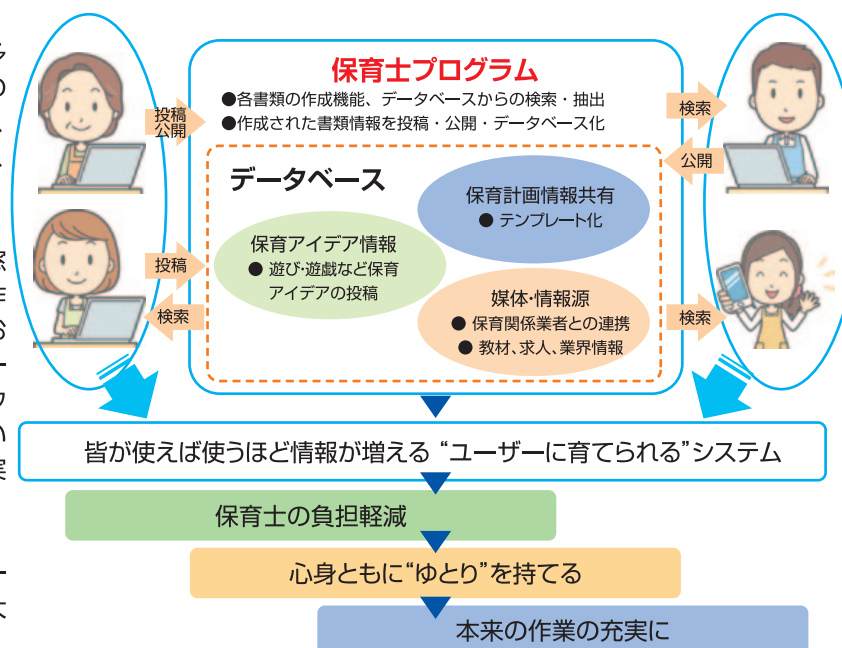
～事業の概要・成果～

- 保育コンテンツ、保育ノウハウをデータベース化することで保育士の事務作業に掛かる負担を軽減し、利用者同士での情報交換・共有ができるシステムを構築

現状、保育士に課せられる事務処理の多くは年間～日別まで分かれた「保育計画」の作成である。その殆どは手書きで作成され、保育ノウハウの蓄積は個人の範囲に留まり、各園内でも共有が困難という状況だった。

本事業で制作した保育士プログラムを窓口とする事により、ユーザー（保育士）の作成する保育計画、アクティビティ（手遊び、お遊戯等）情報をデータベース化、他ユーザーと共有し、勤務年数が短期化する中でもノウハウの蓄積が可能となり、経験年数の浅い保育士でも先輩保育士のノウハウを共有・実行できるものとなった。

合わせて保育関連業者（出版社、教材メーカーなど）とも連携し、更なる情報源の拡大化を目指す。



Task

～事業化における課題～

課題① 初期データベースの構築

最低限の初期稼働基準として、検索抽出した際に10件程度の検索結果は必要である。その場合、ベースとなる初期データ量は約800ケース程度が必要となり、その構築が急務である。

課題② 対象とするユーザー像

月額使用料が発生する為、幼稚園・保育園・こども園などの事業主を対象とした場合、導入に経営的打算が影響してしまう。あくまでも保育士個人が利用を判断できるような金銭的負担の少ないものとした。

Solution

～解決への道筋～

施策① モニタリングによるノウハウ蓄積

現時点で獲得している保育計画情報などを初期データベースとして蓄積しつつ、保育園・保育所に試験的に導入を依頼、更なるデータベースの蓄積・抽出のモニタリングを実施。モニタリング中に作成する保育計画なども初期データベースとして順次蓄積していく。

課題② ポイントプログラム

個人対象の為、低額（月500円程度）の月額制をベースとするが、情報を投稿・公開した場合にポイントを取得し、月額利用料と相殺できるなど、ポイントプログラムを設定し、金銭的負担を極力軽減した利用しやすい環境を目指す。

Future

～今後の事業スケジュール～

- 営業面では、各幼稚園、保育園、こども園を対象に訪問営業を予定。また、保育士を対象とした展示会の実施も検討。システム面ではユーザビリティのブラッシュアップ。PC・モバイルのスキル・リテラシーを問わない使いやすさを追求。介護業界等も視野にいたれたシステムアップグレードを検討。
- 売上目標：初年度60万円⇒5年目660万円