


## 会社概要

社名	ネイス株式会社【川口市】		
代表者	南 友介	業種	体操等スクール業
従業員数	45人	URL	<a href="https://ne-is.com/">https://ne-is.com/</a>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 知育体操教室「Club ネイス」の運営</li> <li>・ 「Club ネイス」フランチャイズ事業</li> <li>・ 体操教室運営指導コンサルティング</li> </ul>		
沿革	<p>平成22年 東京都港区にて設立・創業</p> <p>平成23年 埼玉県川口市へ移転 Clubネイス体操教室 1号店オープン (本店・東川口)</p> <p>平成26年 バックヤード(株)を設立 エアートランポリンの販売業務を分離</p> <p>平成30年 東京都内へ新規初出店</p>		 <p>事務所外観</p>

## 「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

公民館等で体操教室を立ち上げ、事業を開始したのち、「子供向け体操教室」という現状のビジネススタイルを確立して、4号店までオープン。しかし、更なる多店舗展開を検討する中で、出店計画や採用計画の立案、社内体制の確立などの問題が山積しており、事業計画の策定が不可欠であった。

川口商工会議所の経営指導員から経営指導を受ける中で、経営革新計画制度の紹介があり、当社の課題解決に向けて、本格的な事業計画の策定をするべく「経営革新計画」に取り組むことになった。

## 経営革新のテーマと概要

テーマ	エアートランポリンを活用した子供向け体操教室の多店舗展開
計画期間	平成24年9月～平成28年8月(4年計画) 【平成25年3月承認】

### 人材育成体制の整備

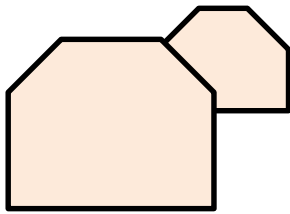
- ・養成プログラムの作成
- ・ビデオ教材の作成

### 多店舗展開に成功！

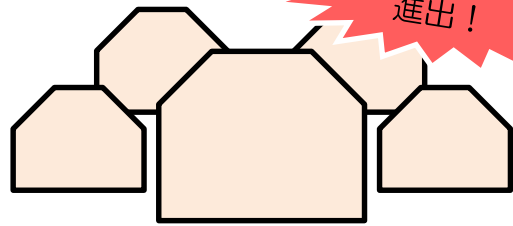
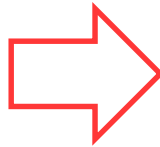
### 店舗管理体制の整備

- ・テレビ電話による会議
- ・見守りカメラの設置

### 全店舗の効率的な管理



計画前: 4店舗



計画後: 11店舗(現在: 15店舗)

東京都にも  
進出！

〈レッスン風景〉



体操指導員養成プログラム・ビデオ教材を開発するなど、社内教育体制を整備することで人材不足を解消し、多店舗展開を実現した。また、テレビ電話によるミーティングなどITの導入により、全店舗の効率的な管理、経営方針の社員への浸透を可能とした。

## 「経営革新計画」の実践

### 1 指導員育成プログラムの開発

- ビデオ教材と指導マニュアルを開発する。
- 研修1日目は座学、レッスン内容のビデオ研修を実施。2日目は実際の教室で指導員の指導方法を見聞きしながら、OJTを行う。3日目から当社の指導の中でも一番安全であるトラランポリンを研修生が自ら指導。その後、補助指導の難易度を上げていくという段階的な指導方法を確立した。

### 2 本部機能の設置

- 新規入会の申込や問い合わせ、月謝の入金管理など、全て各店舗の指導員が付随業務を兼務していたが、計画3年目に本店の事務所に本部機能を設け、付随業務を集約した。
- 事務専門担当者を配置し、事務業務は本部が一括して管理し、指導員は指導に専念できる体制を構築した。

### 3 エアートランポリンの販売拡大

- 当社のオリジナル商品であり、販売拡大を計画。多店舗展開の進展につれ売上も増加したが、平成26年に販売会社である(株)バックヤードを設立し、体操教室部門との棲み分けを行った。
- 多店舗展開を実践する中で、業務内容を整理し、指導業務に特化できる体制を構築した。



レッスン風景



教室内風景

## 「経営革新計画」の成果

- 売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- 多店舗展開に成功し、現在では15店舗展開している。
- 従業員数は策定時10人から計画終了時45人へ増加した。(時間換算後の値)

## 成功の秘訣

社内全員に理念の共有が図れたことが大きな要因と考える。

当社は労働集約型サービス業であることから「人」が大事である。代表者の思いや指示が伝わらなければ、お客様に対して品質が保てなくなる。そこで、年に一度の経営発表会の実施のほかに、全従業員に対して企業理念や経営方針をまとめた冊子を配布した。

「体操の指導方法以外の部分もどう理解してもらい、分かち合える社員を育てられるか」を、常に念頭において社内体制を構築した。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 計画が明確な目標になり、現時点でのギャップや、そのギャップを埋める為には何を優先して取り組めばよいのかを真剣に考える機会になりました。
- 計画を幹部と共有する事で社長の向かうべき方向も理解してもらい、団結力が高まった様にも感じました。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

私もそうですが、経営者の方々はご自身の夢やビジョンをお持ちだと思います。しかしながら、実際に運営をしていると思うように数字が伸びなかったりすることは多々あるかと思えます。

経営者が考える自社のビジョンの実現に向け、第三者様の意見も頂きながら、数字(結果)として確認する「経営革新計画」はとてもお勧めだと考えております。ぜひご自身のビジョンの達成の為に取り組んでみてはいかがでしょうか？



南社長



従業員の皆様