



売上拡大  
16

「お金の教育を公教育に」の  
ビジョンを実現するため  
発信力を強化、売上3倍を達成!

|       |      |
|-------|------|
| 売上拡大  | 兵庫県  |
| サービス業 | 5人以下 |

## キャサリンとナンシーの金融教育

西岡 奈美(にしおかなみ) 090-9690-2902  
〒664-0851 兵庫県伊丹市中央1-5-5 ポントビル4F

### 事業者概要

平成29年1月創業。証券会社出身のファイナンシャルプランナーである2名が行う子ども向けマネー教育事業。「お金の教育を公教育にする」、「金融×教育=マネ育®」をビジョンに掲げ、公立の小中学校での単発授業、金融庁主催のセミナーなど300近い実績を持つ。

|                              |                                  |                                 |                              |
|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| 01   相談のきっかけ<br>金融教育市場を拡大したい | 02   現状分析・課題把握<br>9年間の実績を強みとして発信 | 03   解決策の提案・実施<br>発信力強化が生んだつながり | 04   支援の成果<br>売上3倍増 & 新たな展開へ |
|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|------------------------------|

### 01 子ども向けの金融教育事業の市場拡大を目指す

最初は、相談者の子どもが通う学校で、変装の上ニックネームで、お金に関する授業をスタート。その取組は9年間継続した結果、地域の金融教育のパイオニアとして、進行役ナンシー・子どもたちの相談役キャサリンとして独自のスタイルで定着するに至った。「生きる力」を育むことを目的に新学習指導要領に金融教育が加えられた事を踏まえ、そのパイオニアとして市場形成に寄与すべく本格事業化を考えていたところ、伊丹商工会議所と当拠点共催の出張相談会があり、相談に訪れた。

### 02 9年間の授業継続の実績を強みとして発信する

現在の事業は「ファイナンシャルプランナーの知識を子どもが楽しめるスタイルで授業」、「公的機関での実績」、「コロナ対応可能なオンラインコンテンツの開発」など、これまでの活動実績を糧に、独自の強みを築いていることを把握。そこで、「ノウハウや実績を広めるための発信力の強化」、「事業拡大に必要となる講師の養成」、「講師の質や量に依存しない収益機会の創出」を課題とした。

### 03 広報活動による発信力を強化して新規受注につなげる

情報発信力強化を最優先に提案。プレゼンテーション能力が高いことを踏まえ、ビジネスプラン発表会LED関西への出場を支援した結果、ファイナリストに選ばれ関西での知名度が大きく向上するとともに、多くのサポーターやメンターから支援を得られた。また、ウェブサイトを軸に発信力強化に取り組んだ結果、公的機関とのつながりができたほか、建設業界などの法人研修やマネックス証券や野村不動産との連携企画など公教育以外の新たな分野の受注も得られた。

### 04 公教育にとどまらない学びの場を提供し売上は約3倍に!

情報発信力の向上により、令和3年3月~7月の売上高は前年同期比3倍となる水準を達成。また、地元教育委員会の委員に選出され、公教育分野での活動が活発化。他方、今後のビジネスチャンスとして、若手従業員向け金融教育などの法人研修ニーズの拡大、ファイナンシャルプランナーなど金融教育の講師ができる人員のネットワーク化、出版やスマホアプリを活用したコンテンツの収益化などが見えてくるとともに、それぞれの課題も出てきているところ。直近では、雑誌「LEE」に記事が掲載されるなど、子育て関心層へ向けても着実な広がりを見せている。



企業内の社員研修



マネックス証券主催のオンライン講座

### 支援のポイント

ビジネスの創造は初めての事業者でしたが、迅速に進めていく行動力がありませんでした。質のいい実績を積んでいたため、小さな失敗は恐れずにチャレンジする機会を多く持ってもらいました。新しいアイデアの創出と致命的な失敗を避けるための助言を心がけています。

### 相談者の声

エリック(担当COの愛称)は、こちらのまとまっていない考えやアイデアを現実化するためのビジネスアイデアを豊富にもった3人目の仲間。「こんな私でもできるかしら」と悩むとき、具体的方法を提示して下さることで「私にもできるかも」と背中を押しいただいています。

