

企業概要



- 社名 : 株式会社岩佐
- 代表者 : 岩佐 道男
- 設立年月日 : 1981年8月1日（創業より79年）
- 資本金 : 1750万円
- 本社所在地 : 滋賀県草津市野村6-3-20
- 従業員 : 19人（令和8年8月末現在）
- URL : <https://www.iwasa-kyozai.co.jp/>
- 事業内容 :

株式会社岩佐は、滋賀県草津市を拠点に、主に小学校向けの図書教材・教材教具・教育機器等を取り扱う教育教材卸売企業です。約80年にわたり学校現場との取引を重ね、滋賀県内公立小学校の約8割と継続的な取引関係を有しています。教材の提案・受注・仕分け・納品・請求まで一貫して担う中で蓄積した、学校現場の課題理解と教材流通の実務知見を強みとしています。今後は、これまで培ってきた学校現場との関係や教材流通の知見を活かし、従来の教材販売にとどまらず、学校現場の課題解決につながる新たなサービス・事業の創出を目指しています。

スタートアップ企業の皆様へ

スタートアップと共に、教育の未来を創りたい。



企業名：株式会社岩佐
役職：取締役
氏名：岩佐 亮

私たちは約80年、教材を学校へ届けることで教育を支えてきました。しかし少子化やデジタル化により、これまでの事業の延長だけでは、学校や子どもたちを支え続けることはできないと感じています。

日々の営業を通じて見えてくるのは、先生方の業務負担、特別支援教育の個別対応、教材費の集金・支払いなど、学校現場に残る多くの「困った」です。私たちには、そうした課題を知る学校現場との接点と、長年培ってきた教材流通の知見があります。

一方で、それらを解決するための技術を、すべて自社で持っているわけではありません。

だからこそ、**決済DX、個別最適化、生成AI、教育サービス**などの技術を持つ皆さまと、現場の声を起点に、共に試し、改善し、新しい事業をつくりたいと考えています。

学校の「当たり前」をより良く変え、その仕組みを全国へ広げていく。そんな未来と一緒に実現しませんか。

共創テーマ

以下に掲げるテーマで共創パートナーを募集しています

共創テーマ：学校現場の「困った」を、 テクノロジーと新しい仕組みで解決する教育サービスの共創

- 当社は、学校との継続的な接点を通じて、現場の課題と教材流通の実務を蓄積してきました。
- 学校のニーズが校務効率化、個別支援、集金業務などへ広がる中、当社の学校現場・教材流通の知見と、スタートアップの技術・事業モデルを掛け合わせ、学校で本当に必要とされ、使われる新しいサービスを共創します。
- 滋賀で実証し、全国の教育現場への展開を目指します。

【共創案の一例】

- ① 教材販売情報を起点に、学校承認、児童別管理、保護者決済、販売代理店への精算までをつなぎ、学校を集金・支払業務から解放する仕組みの共創
- ② 児童一人ひとりの特性や学習状況に応じ、教材・支援方法・指導計画等を柔軟に最適化できる仕組みの共創
- ③ 生成AI等の技術を活用し、教材作成、文書作成、記録、保護者対応などの校務負担を軽減する仕組みの共創

※上記は当社が現在検討している事業仮説の一例です。スタートアップ企業の技術・アイデアを活かした別の解決方法や、新たな共創提案も歓迎します。

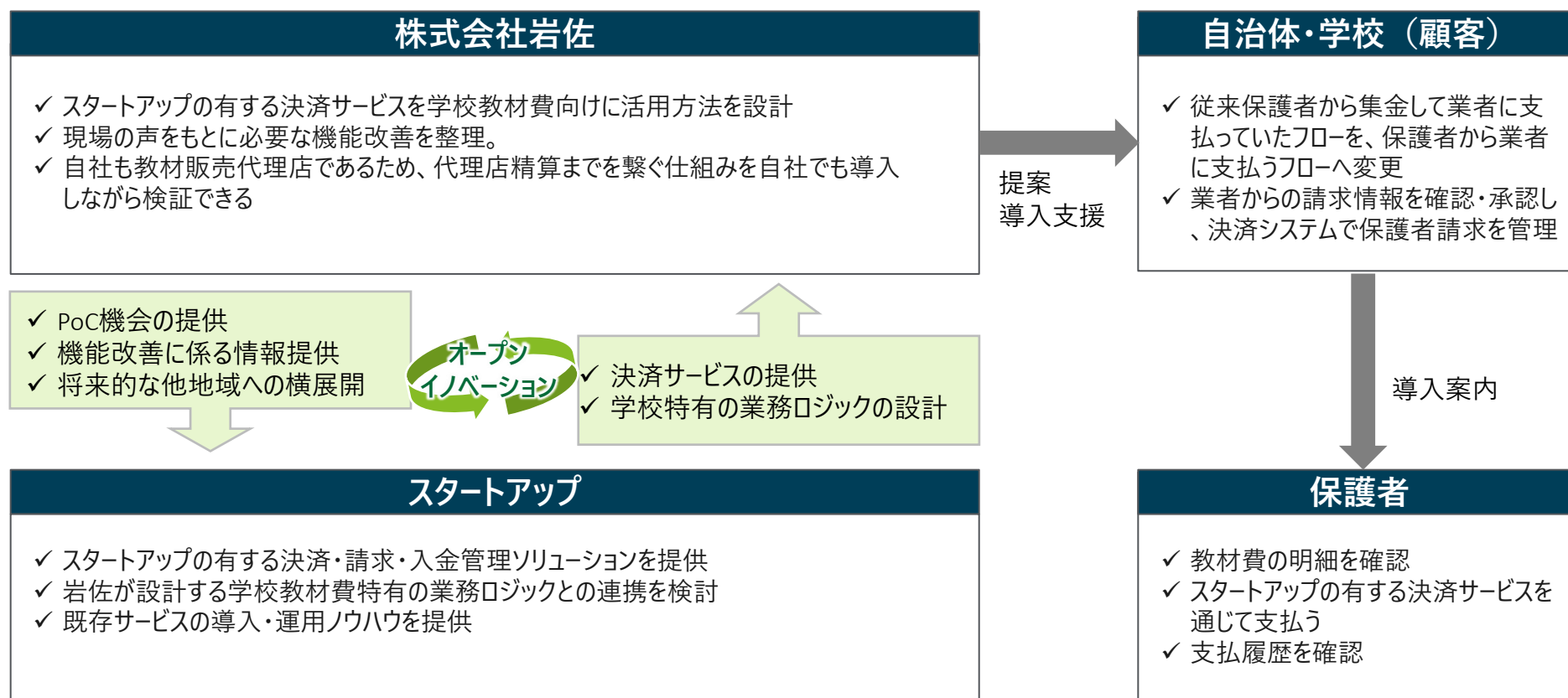
以下のモデルでスタートアップ企業様との共創を実現していきたいです

共創テーマ：学校教材費管理の高度化

教材販売情報から保護者決済・代理店精算までをつなぐ仕組み。

※下記の共創モデルはたたき案です。

実現可能な共創モデルについてはスタートアップ企業様とのディスカッションを通して、決定していく方針です。



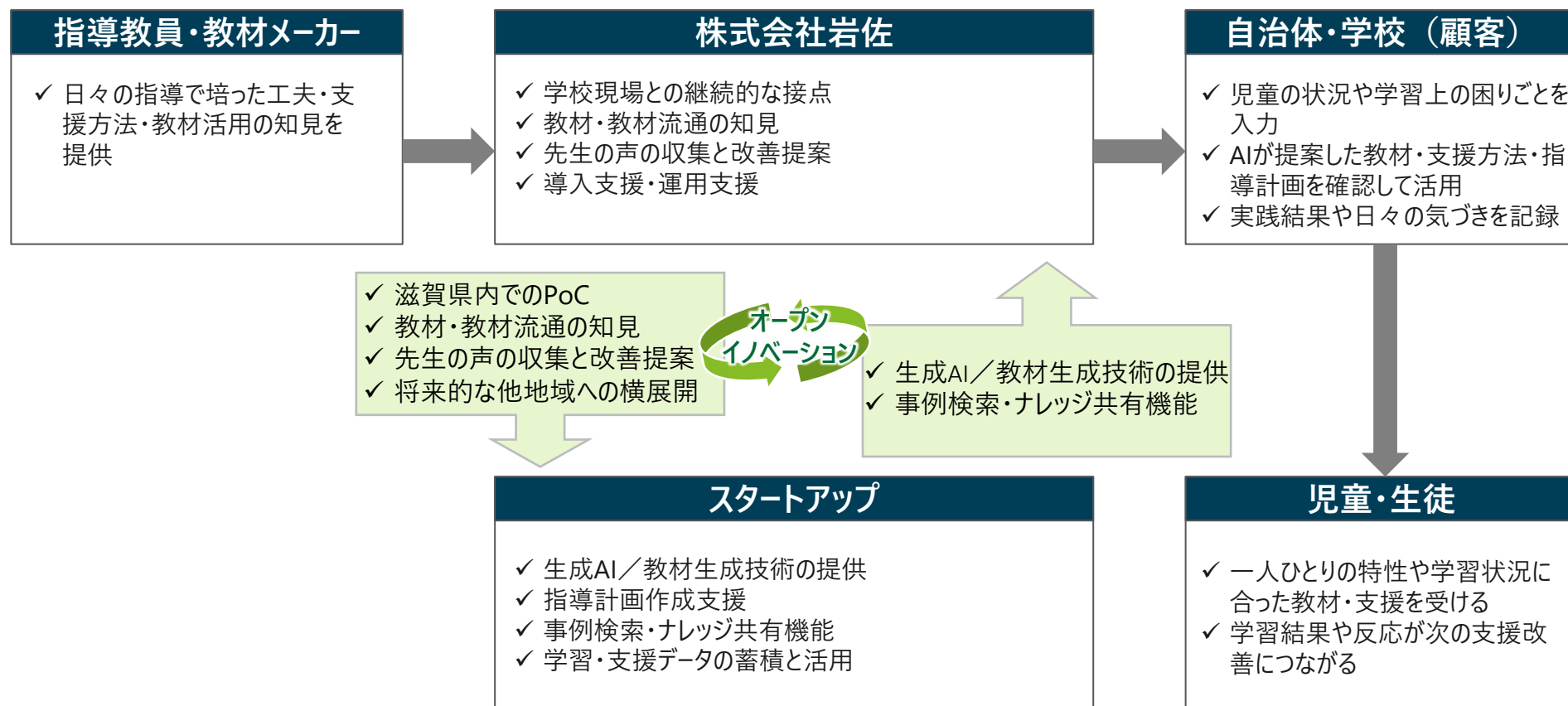
以下のモデルでスタートアップ企業様との共創を実現していきたいです

共創テーマ：一人ひとりに合った学びの支援

※下記の共創モデルはたたき案です。

実現可能な共創モデルについてはスタートアップ企業様とのディスカッションを通して、決定していく方針です。

児童一人ひとりに合わせて教材・支援・指導計画を最適化する仕組み。



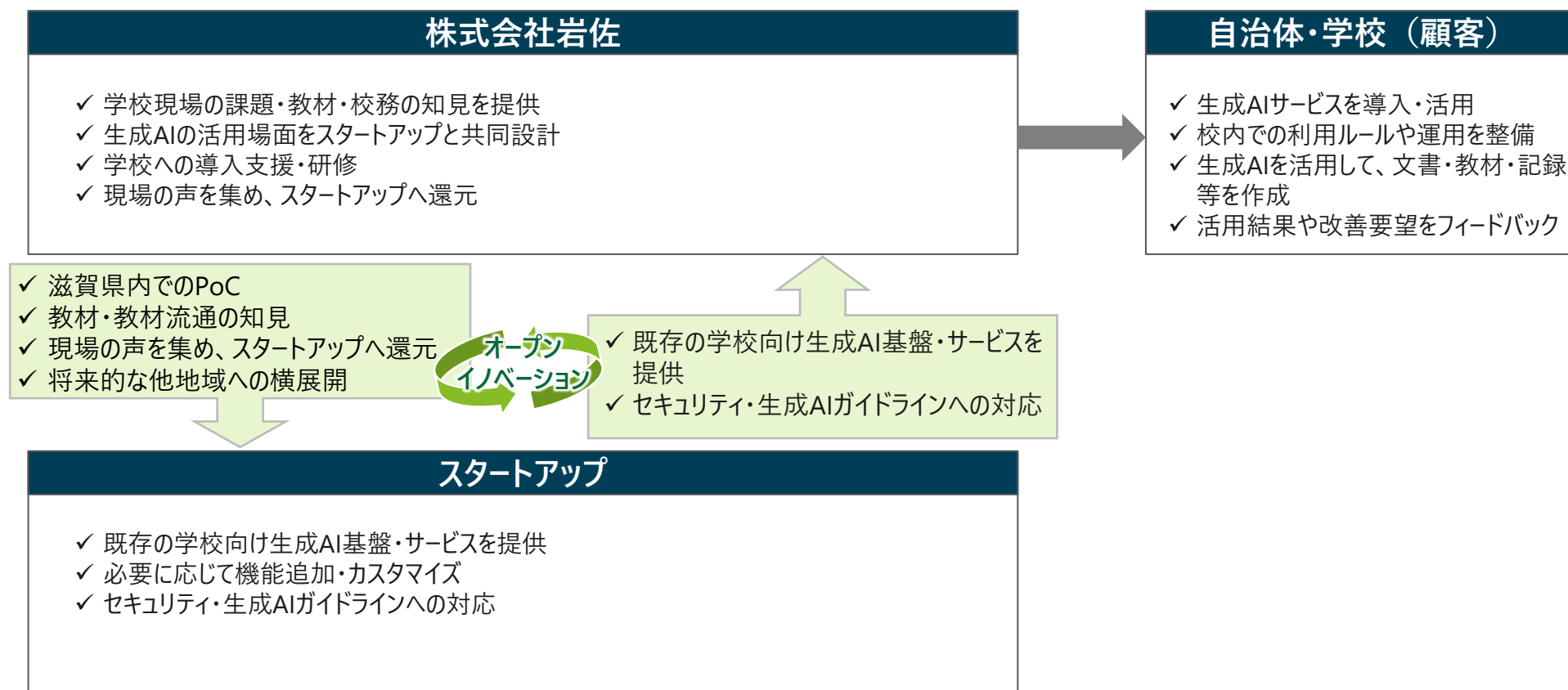
以下のモデルでスタートアップ企業様との共創を実現していきたいです

共創テーマ：生成AIによる校務負担軽減

※下記の共創モデルはたたき案です。

実現可能な共創モデルについてはスタートアップ企業様とのディスカッションを通して、決定していく方針です。

生成AI等を活用し、教材作成・文書作成・記録・保護者対応を効率化する仕組み。



スタートアップ企業様には以下の要素を求めています

当社の学校現場・教材流通の知見との連携に前向きで、滋賀県内でのPoCを通じた事業化・全国展開を共に目指せる企業。

プロダクト・技術

【学校教材費管理の高度化】

- ✓ 既存の決済・請求・入金管理基盤を有している
- ✓ 学校教材費特有の業務フローに合わせた連携・カスタマイズが可能

【一人ひとりに合った学びの支援】

- ✓ 生成AI、教材生成・編集、個別最適化に活用できる技術を有している
- ✓ 教材、指導計画、支援記録等を扱える技術基盤を有している

【生成AIによる校務負担軽減】

- ✓ 既存の生成AI・校務支援サービスを有している
- ✓ 文書作成、教材作成、記録、検索等の学校業務に活用できる技術基盤を有している

〈キーワード〉

- ✓ 決済DX、個別最適化、生成AI、教育サービス

その他

【学校教材費管理の高度化】

- ✓ 学校や教材販売代理店の業務を理解しながら共に設計できる
- ✓ 地域パートナーとの連携、将来的な全国展開に前向き

【一人ひとりに合った学びの支援】

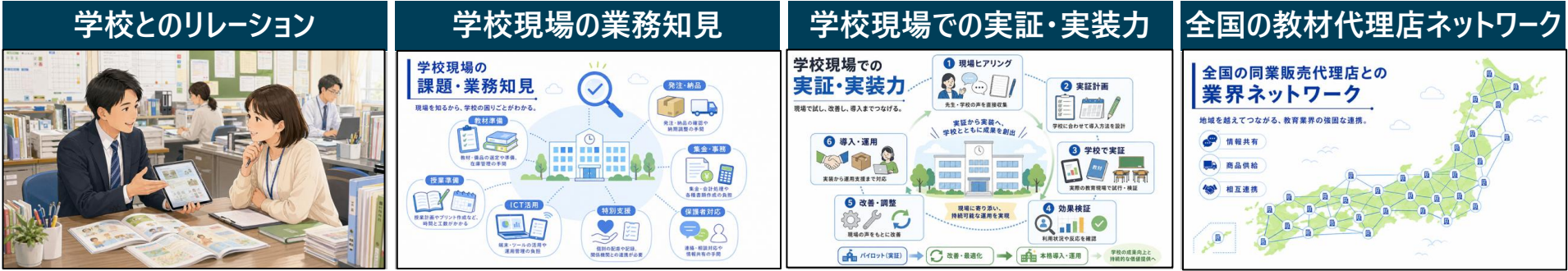
- ✓ 特別支援教育の現場知見を取り込みながら共同開発できる
- ✓ 著作権、個人情報等に配慮し、学校現場での実証・改善に取り組める

【生成AIによる校務負担軽減】

- ✓ 学校での実証、導入支援、自治体単位での展開に取り組める

アセット

共創にあたり提供可能な弊社のアセットは以下の通りです



< 以下、詳細ならびに上記以外の保有アセット >

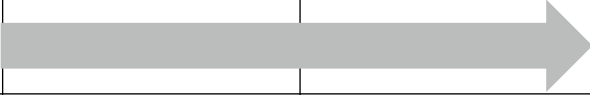
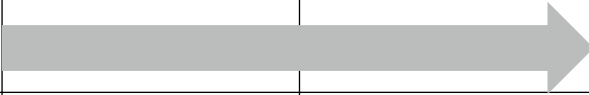
アセット・強み	詳細
■ 学校・教育委員会とのリレーション	・ 滋賀県内公立小学校の約8割との継続的な取引関係に加え、教育委員会とも日常的な接点を持ち、学校現場へのヒアリング・実証・導入調整が可能
■ 学校現場の課題・業務知見	・ 教材の採択・受注・納品・請求等を日常的に担う中で、教員の校務、教材費管理、特別支援など学校特有の業務や課題を把握している
■ 教材・教育コンテンツの知見	・ 学校で実際に使用される教材・教具、選定方法、活用場面に関する知見を保有
■ 学校現場での実証・実装力	・ 学校との調整、PoCの実施、教員への説明・研修、利用後のヒアリングまで、学校現場への導入を一貫して支援できる。NTT西日本との生成AI活用によるDX伴走支援にも取り組んでおり、外部パートナーとの共同プロジェクト推進の実績がある
■ 教材メーカーとのネットワーク	・ 複数の図書教材・教材教具メーカーとの継続的な取引があり、教材やサービスとの連携・協業を検討できる
■ 教材流通・物流の実務基盤	・ 教材メーカーからの仕入れ、学校・学年別の仕分け、納品、請求まで、学校教材流通に必要なオペレーションを有している
■ 全国の教材販売代理店ネットワーク	・ 全国図書教材協議会等を通じて全国の地域教材販売代理店との接点があり、滋賀での実証後に他地域へ展開できる可能性がある
■ 外部パートナーとの共創実績	・ Montag Designとの共同プロジェクトを通じ、役割分担、実証先との調整、PoC、現場フィードバックをもとにした改善まで、一連の共創プロセスを経験。

スケジュール

共創スケジュール案は以下の通りです

※下記スケジュールはたたき案です。
スケジュールに関しては、共創の実現可能なスケジュールをスタートアップ企業様とのディスカッションを通して決定していく方針です。

共創テーマ：学校現場の「困った」を、テクノロジーと新しい仕組みで解決する教育サービスの共創

	2026年		2027年		本プロジェクト以降
	11月	12月	1月	2月	
計画・ニーズ調査					
要件定義					
開発					
PoC					
現場導入					
水平展開					

応募要領

本プログラムの応募要領については、以下をご確認ください

応募要領一覧

応募資格

- ① 法人登記がされており、県内企業3社いずれかの共創テーマ（※1）を実現するための具体的なプロダクトや技術などを有している全国のスタートアップ
- ② 本事業を通じて滋賀県内での事業展開に意欲があるスタートアップ

マッチング基準

ご提出いただいた応募書類や添付資料、マッチング面談を通じて、各県内企業が検討している新規事業に適したスタートアップかを検討の上、県内企業毎に最低1社以上のスタートアップとのマッチングを予定しています。

マッチングスケジュール

募集開始	令和8年9月14日(月)
募集締切	10月23日(金) 13時まで
マッチング面談依頼通知	～10月28日(水) ※1
共創アイデア資料の提出期限	10月23日(金) 13時まで
マッチング面談※2	
第1回目 枠	11月4日(水) 13:00～17:00
第2回目 枠	11月16日(月) 13:00～17:00
マッチング結果通知	～2026年11月20日(金)

※1：応募いただいたスタートアップのうち、マッチング面談に進んでいただくスタートアップは3社程度とします。

※2：スタートアップ1社あたり60分程度のオンライン（Teams会議）でのマッチング面談を上限2回までとして予定しております。
マッチング面談に関する時間等の詳細は、マッチング面談依頼通知（～10月28日）の際にお知らせします。