

No.	年度	業種	事業メニュー	課題	取組内容	効果	対象経費の一部
1	R6	医療、福祉	人材確保事業	過去半年間でスタッフの退職が2名発生しており、職場環境や給与面の改善が求められていた。また、施術スペースの不足により1時間あたりの施術可能人数に制限があり、時間単位での売上確保が困難な状況となっていた。	長年の使用で老朽化した畳を全面リニューアルを行い、お客様に畳で施術を受けていただくための環境を整備した。これにより、既存スタッフの職場環境の改善を図り、満足度向上を図った。さらに、このリニューアルを機に、新規スタッフの募集にも注力し新たな人材確保と定着に努めた。	この度、畳の全面リニューアルにより、スタッフが施術を行う際の就労環境が改善し、無理な体勢での施術がなくなることで、スタッフの体への負担を軽減することができた。 また、新しい畳での施術を受けられることは、顧客にとっても望ましいことであり、スタッフ・顧客双方の満足度向上に繋がった。 今後、このリニューアルを機に新規スタッフの募集にも注力し、新たな人材確保と定着に努める。	・畳更新費用
2	R6	卸売業	DX・デジタル化事業	DX・デジタル化のための環境づくり化を進めているが、中途半端な状況にあるため、余計に手間がかかっていた。また、先行資金もかかってしまうため、進捗が遅い状況にあった。 DX推進にあたり、静止画や動画のVR映像化を進めているが、通常モニター上ではVR映像特有の没入感が得られず、VR映像化の障壁になっていた。	VRゴーグルの導入により、静止画や動画のVR映像化を進めた。	VRゴーグルの導入により、静止画や動画のVR映像化が容易になった。また、没入感の強い映像を再生できるようになり一層のVR化が図ることができた。	・VRゴーグル購入費用
3	R6	鉱業、採石業、砂利採取業	人材確保事業	業界の人手不足の中、人材確保が難しい状況であったことから、認知度を上げ、新規採用に繋げることが課題であった。	会社HP更新と同様に、求人チラシを作成し、競馬場、浄水場、ゴルフ場といった様々な箇所に配架を行うことで認知度向上を行った。また、新たに企業説明会に参加し地元求職者に対しアピールする機会を増やす取組を行った。	求人チラシの制作により、会社の認知度向上や多方面へ求職窓口の開放につながった。また、就職説明会の求職者への訴求効果を高めることができた。	・求人チラシ制作費用
4	R6	建設業	人材確保事業	今後のさらなる売上拡大・会社運営のため必要となる人材の確保が困難な状況となっていた。人材確保には、時間単位で働ける仕組みをつくる必要があり、そのために出社せずとも自宅等で取り組める業務を増やす必要があった。	新たにCADソフト「ZWCAD2025 Std」を導入し、雇用後に自宅でも業務が行える環境を整えた。導入により、事務作業人員の増加、許容事務量の増加によるさらなる売上の増加を図った。	取組により、従業員が自宅でも事務作業を行えるようになり、時間単位で働ける環境を整えることができたため、従業員の確保、売上増加につながる。	・CADソフト導入費用
5	R6	建設業	DX・デジタル化事業	マンパワー不足という課題に直面する中で、D Xによる省力化、業務効率の改善を図りつつ、未経験者等の新規人材の確保が急務となっていた。	カメラ付ドローンの導入により、これまでではしごや脚立での登り作業を行っていた屋根や壁の工事受注における現調を女性や高齢者でも対応可能とした。	ドローンの導入により、屋根などの高所へ上がらなくても、鮮明な画像で確認できるようになり、見積依頼による調査、施工中の確認や工事の報告写真も危険なく作成が可能となったことで未経験者等の人材確保につながる。	・ドローン購入費用
6	R6	医療、福祉	人材確保事業	積極的に業務の拡大を図り、無料のホームページを作成し認知度の向上および受注を図っているが、現在のホームページでは分娩の取扱い可能である旨のページが作成されておらず受注増加につながっていない。分娩の受注増加ははかれていないため新たな従業員を雇用することができていないのが課題であった。	ホームページの見直しにより、分娩の提供が可能であることをPRし、城陽市内で働きたいと思っている助産師や出産を検討している家族に対し城陽市内の出産でどのような選択肢やサポートを提供できるかを明確に伝えることとした。 また、改修ページに求人者募集の文言を記載することで働きたい方へのPRを行った。	ホームページの見直しを行ったことで問い合わせが増加し、施設利用者の増加やスタッフの採用増加につながった。 また、助産師の働きやすさや出産を控える方へ充実したサポート体制を示すことで、地域への関心を高めることが期待でき、出産を検討される方からの受注増加により売上増加を図り、助産師の採用増加につながる。	・ホームページ見直し費用 ・コンサル相談料
7	R6	電気・ガス・熱供給・水道業	人材確保事業	採用力の不足により、社員の高齢化が進んでいることが課題となっていた。また、事業継続のため、次世代を担う人材を確保し、技能伝承を進める必要があった。	採用力強化に向けて、専用の採用ホームページを新たに立ち上げ、会社の魅力、強み、事業内容の発信や動画コンテンツ、社員インタビューなどの掲載による職場のリアルな雰囲気や働く魅力の発信を行うとともに、応募フォームを設け、応募者とのスムーズなコミュニケーションをとれるようにした。	採用ホームページを作成により、応募者は会社の雰囲気や仕事の内容を事前に理解できるようになり、ミスマッチを防ぐことができるようになった。また、これまでターゲットにできていなかった若年層からの関心が高まり、応募者の年齢層が広がった。さらに、応募者とのスムーズなコミュニケーションが実現し、応募から採用までの期間が短縮され、採用活動の迅速化につながった。	・採用サイト作成費用
8	R6	建設業	DX・デジタル化事業	人材不足の中、アナログ作業が多く従業員の負担が大きいことが課題となっており、負担を減らすためDX・DX・デジタル化のための環境づくり化を行い、働きやすい職場づくりを進める必要があった。	アナログで対応していたことにより事務員の確認作業手間、各従業員の申告漏れなどが発生する可能性があった出退勤・休日出勤・有給休暇などについて、システムの導入によりweb上での対応を可能とした。	web上で対応が可能となったことで事務員による個々の就業関係の管理業務に対する負担軽減となった。また、自身の勤務時間などの情報もシステム上で確認できるようになり残業時間に対する意識が高まった。	・システム導入費用
9	R6	小売業	DX・デジタル化事業	自社ホームページがなく、顧客、人材確保の両面で必要性を感じていた。	ホームページ作成することにより、顧客へのサービス内容や商品の紹介等を行った。	自社のホームページを作成する事により、業局のサービス、商品の紹介、人材募集の情報を発信することができるようになった。また、写真やホームページ内容を更新し、顧客様に情報発信を行うこととする。	・ホームページ作成費用
10	R7	金銀糸製造販売	製品又は技術の販路開拓事業	生産している糸の特性上、織編物に使われる際には、「主」に使われるものではなく、必ず「従」での使用になる。(衣服の部分的な使用になる)よって物量が少なく、どうしても、顧客数を多くする必要があった。	糸の展示会に出展し、顧客の獲得に臨んだ。	北陸の繊維産地で行われた展示会に出展した。開催日2日間、来場者3000人強で、全国各地から糸を必要とされるアパレル、産元商社、機業場やニッターが集い、盛況に終了した。自社ブースには、約100社以上来場され、名刺交換数は約50社、今後の訴求活動により新規顧客となる可能性は、約20社あり、フォロー活動を展開している。	・展示会出展料
11	R7	製缶・板金・各種金属加工業	人材確保事業	主な業務の内、製缶板金溶接の作業があり、当該溶接の工程については、溶接機を使用し続けると、溶接機自体が高温となり、溶接業務に従事している従業員にとって負担となり、従業員定着率の悪化懸念や、求職者から敬遠されるといった課題があった。	溶接機を冷却する為の冷却水循環装置を導入し、溶接作業における作業環境の向上を図った。	冷却循環装置の導入により、高温での溶接作業時間の短縮に繋がることで、従業員の負担軽減に繋がり、従業員の定着率の向上に寄与した。	・冷却水循環装置導入費用
12	R7	自動車修理整備業	人材確保事業	ブレーキまわりの修理、整備を行う際に使用する現有設備が、熟練技術者であれば使いこなせるものの、未経験者等であれば業務時間が大幅に掛かってしまうような汎用設備となっており、求人条件が一定の経験者に限られるなど、人材確保の面で課題があった。	「ブレーキブリーダー」を導入し、ブレーキまわりの修理、整備に関する作業に使用し、熟練技術者など、属人的な要素に依存することなく使用できる設備の導入を実施した。	本件設備導入によって作業効率の向上に寄与し、経験の浅い方や、未経験者であっても使用しやすい作業環境となった。これによって、採用方針が、経験の浅い方、未経験者であっても幅広くなった。	・ブレーキブリーダー導入費用
13	R7	スイミングスクール運営	製品又は技術の販路開拓事業	コロナ禍において、利用者が大幅に減少した経緯があり、幅広い顧客層の利用者数の増加が課題となっていた。	利用者数増加の為に、メイン顧客層の子供向けと同時に、これまで注力していなかった顧客層（成人・シニア層）へのアプローチを行うべく、地域雑誌のチラシ折込みを行った。	チラシ折込みを行うことによって、シニア層への販路開拓が実施出来たことで、顧客層が十分でなかったという経営課題の改善に寄与した。	・チラシ折込み実施費用
14	R7	不動産業・建設業	製品又は技術の販路開拓事業	自社保有の物件や分譲地の認知度が低い、自社の認知度も低いものの住まいの購入などを検討されているようなファミリー層に対して自社の技術や取り扱っている商品の広告掲載といった、販路開拓が十分にできておらず、新規顧客の獲得に課題をかかえていた。	地域の広告に掲載することにより、これまで開拓できていなかったファミリー層を開拓した。	掲載を行った広告により、これまで開拓できていなかった近隣のファミリー層のお客様に認知してもらうことができた。	・広告掲載費用

No.	年度	業種	事業メニュー	課題	取組内容	効果	対象経費の一部
15	R7	一般貨物運送事業	人材確保事業	物流業界では人材不足が深刻化しており、特に女性ドライバーの割合が低く、入社後も働きにくさから離職するケースが多い。 その背景には、女性専用の休憩・更衣スペースが不足していること、長時間運転による身体的疲労を十分に回復できないこと、プライバシーや快適性に配慮された環境が整っていないことなどがある。 自社においても同様の課題を抱えており、女性を含むドライバーの定着率向上が求められていた。	倉庫用コンテナの一部を改造し、女性ドライバーが安心して利用できる休憩・更衣スペースを整備。 ソファを設置して、身体を休められるようにし、ラグを敷いて靴を脱いでくつろげる空間を提供した。 また、木製サイドテーブルを置き、食事や書類整理が可能な環境もつくった。 さらにフロアランプを設置し、温かみのある落ち着いた空間にすることで、女性ドライバーが、快適に休憩できる職場環境を実現した。	女性専用スペースを設置したことにより、女性従業員が安心して休憩できる環境が整備された。 これにより、働きやすさの向上や精神負担の軽減につながった。	・ソファ、サイドテーブル購入費用
16	R7	学習塾	DX・デジタル化事業	学習管理用紙の入力、集計、日々の生活習慣の改善提案、学習方法の提案の作成などに多くの時間を費やしていた。これらの事務作業が生徒たちの帰宅後の時間に行なっている為、効率化が大きな課題であり、近年求められているデジタルスキルの活用が十分に進んでいない状況にあった。	生成AIサービス「ChatGPT Teamプラン（年払い）」を導入し、以下の業務を効率化し、さらにお客様に向けた品質向上にもつながった。 ・生徒たちの学習記録の集計を自動化 ・学習記録のファイル分析により、睡眠時間・娯楽時間・学習内容や学習方法の客観的アドバイスをを用いたマンスリーレポートの作成と配布。	・学習記録の入力時間の短縮化により、働き方の効率化に繋がった ・学習状況や学習方法などの改善点において主観ではなく客観的な視点を組み込んだ報告書を配布することができるので、一人一人に合った改善方法を的確にスムーズに提案することが出来た。 ・１ヶ月ごとの睡眠時間や娯楽時間、学習時間、学習内容とそれに伴った分析内容も組み込んだ報告書を作成することが出来た、子ども達はそれを指標に見直し・改善・結果を求めるようになった。また、保護者にとっても生活習慣や学習状況の把握になり、品質向上と顧客満足度の効果が得られる声をいただくことができた。	・生成AIサービス（年払い）導入費用 ・PC端末費用
17	R7	寝具の製造販売	製品又は技術の販路開拓事業	一番大きな取引先が、今年に入り大手メーカーの競合により売上がおち、弊社への取引が激減しており、売上を回復するために新たな販路を開拓する必要があった。	新たにチラシの折込を行う事により、新しい地域の販路開拓を目指した。	チラシ折込により、リフォームの受注が100万円をこえ、他社の売上が減っている分の穴埋めになった。遠隔地のリフォームがやりとりできるノウハウが構築できたので、他の通販会社への営業が可能になった。	・チラシ印刷費用 ・デザイン制作費用
18	R7	木材加工業	製品又は技術の販路開拓事業	様々な木材加工機を持っており、原木からフローリングや家具まで自社で製造するラインを持っている会社は全国的に見ても他にない。しかし、事業範囲が広いため、既存顧客でさえも弊社ができる加工の範囲が伝わっていないことがよくあり、弊社のポテンシャルが活かせていなかった。	自社が製造・加工可能な木製品を網羅したカタログを作成し、既存顧客のみではなく、新規の潜在顧客へと配布した。	自社の製造及び加工可能な内容を既存顧客、新規顧客に説明することが困難であったが、本事業により視覚的に伝えられるようになり、拡販へとつながるようになった。	・カタログ製本費用
19	R7	果物小売り	製品又は技術の販路開拓事業	現在、BtoCに対して販売をしているが、今後の情勢、果物販売の強化、ギフト需要の拡大を目指すためにBtoBも必要となるので、BtoB向けに営業リーフレットを作成し、弊社の事業内容および商品サービスを知っていただく機会を作る必要があった。	自社の事業内容や商品サービスの記載されたリーフレットを作成し、それをもとに営業活動をし、福利厚生など取引を獲得した。通販やギフト商品をご購入いただいたお客様にもリーフレットをお渡しし、リピート獲得につなげた。	小売店としての販売ターゲットがBtoCだけでなく、BtoBへの販路開拓により、売上アップに貢献することができ、また、客層も広がり販売拡大に寄与している。	・会社案内リーフレット作成費用
20	R7	製茶業	人材確保事業	茶工場・小屋において、手作業により茶への異物除去作業を行っているが、現状の蛍光灯では暗いため、作業がしづらく、従業員の負担が大きくなっている状況であった。また、業界全体の高齢化・人材不足により、人材確保が困難な状況であることから、従業員の負担を軽減することにより、働きやすい環境を整備し、人材確保を図る必要があった。	蛍光灯からLED照明に変えた。	蛍光灯からLED照明に変えることによって、作業しやすくなり、疲労が軽減され、職場環境が良くなり、人材確保につながった。	・LED化工事費用
21	R7	パン製造販売	DX・デジタル化事業	現在使用しているレジスターは商品価格を登録し、日々の売上をUSBに記録するといった単純な機能のみを有するものである。売上データの抽出や新商品単価の登録も簡単に行えないものであり、日々相当な時間を要しており、業務を圧迫していた。また、店売り終了後、配達を行わなければならないため、日々の業務の効率化を図ることが緊急の課題であった。	Airレジを導入した。	Airレジ活用により、リアルタイムに売上を把握できるだけでなく、「売上分析」「顧客管理」「商品原価管理」等、さまざまなデータ収集が可能となった。また「操作性」「関連サービスとの連携」「今後の生産計画」の観点から考慮しても、今後の生産性向上に大きく寄与した。	・レシートプリンター、キャッシュドローア、iPad、タブレットスタンド、液晶保護ガラス 購入費用
22	R7	福祉	製品又は技術の販路開拓事業	地域の人や企業に認知されはじめ、店頭での購入や周年事業等の記念品として納品することも増えてきたが、まだ認知度は低く、今後の販路拡大にむけた取り組みが必要であった。	自店に来店される7割のお客様は、贈答用目的に商品を購入される点に着目し、オリジナル包装紙を採用することにより、認知度の向上、他店との差別化を行った。	オリジナル包装紙を導入することにより、店舗のイメージカラーやロゴ、デザインコンセプトを統一的に表現することが可能になった。これにより、商品本体だけでなく、包装を含めた総合的なブランドイメージを構築でき、視覚的な識別性が高まった。 お客様からも、「（包装紙と）お店のイメージがあっている」「高級感が出ているので、安心して贈答用として利用できる」とご好評いただいている。また、自店の商品を贈答品として受け取ったお客様が、新規顧客として来店されることもあり、徐々に認知度が向上している。	・オリジナル包装紙製作費用
23	R7	障害福祉サービス	人材確保事業	ヘルパーの数が不足しており、求人活動を行うが、なかなか成果が出ず、地元の人へ求人等の広報活動を行うためのビラ配りなども印刷コストや配布にかかるマンパワー不足などにより、効果的に行うことができていなかった。	事務所に屋外掲示板を設置し、求人等のチラシや当法人広報誌を掲示して、地域住民への広報を行った。	広報誌、法人紹介などを掲示することができた。近隣住民の人に広く情報発信することができた。	・屋外掲示板購入費用