第2回リアルマッチング交流会　参加企業の経営課題一覧

案件ID	経営課題区分	概要
A0020	販路開拓 現場力向上（生産管理、品質管理、現場改善） DX/戦略的IT活用	・手書き業務や紙の書類管理、属人的な業務が残っており、デジタル化・DX化を推進できる人材を募集している。 ・業容拡大に向けた販路開拓や、労務・食材原価などの管理体制強化を担う人材を募集している。
A0034	現場力向上（生産管理、品質管理、現場改善） 人事・組織マネジメント	・野菜カット機・洗浄機のメンテナンスがメーカー任せとなっており、自社で修繕や刃の研磨まで対応できる体制を整えられる人材を募集している。 ・またそのような人材採用ができる、人材採用のプロフェッショナルを募集している。
A0063	現場力向上（生産管理、品質管理、現場改善）	・ダイカスト金型設計（構造設計＋3Dモデリング）のノウハウと人員が不足している為、金型3Dモデリングと2D図面設計を担う人材を募集している。 ・自社ホームページのリニューアルを支援してくれる人材を募集している。
A0143	人事・組織マネジメント	自社での施工管理・施工が人材不足により請けられる範囲が限られている為、電気施工管理を担い、未経験者の育成もできる人材を募集している。
A0154	DX/戦略的IT活用	地域密着型の再生可能エネルギー事業を実施しているが、会社としてITスキルが不足しており、自社事業のホームページやSNSを通じたPR・広報ができる人材を募集している。
A0162	広報・マーケティング 商品開発 事業分野拡大/多角化	指定管理事業に加え、秩父ならではの地域資源を生かした新たな事業を生み出したい。事業化のアイデアづくりから事業計画の策定までを担う人材を募集している。
A0163	販路開拓	IT・OA機器や通信・セキュリティ、DX支援を手掛けているが、中堅・大手企業との新たな販路開拓が課題。人的ネットワークを活かし、新規顧客の紹介や商談機会の創出を担う人材を募集している。
A0164	販路開拓	出張演奏の依頼先を広げたいが、自社だけで営業に回るには限界がある為、幅広い業種に人脈を持ち、エージェントとして営業代行を担える人材を募集している。
A0165	販路開拓	名入れギフトの販路開拓全般が課題であり、販路拡大できる法人営業を担う人材を募集している。