第3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
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。
A0116	販路開拓	高齢者福祉施設向けの人材・顧客紹介や在宅高齢者向けサービスを手掛けているが、商品・サービスの販売先開拓が課題。介護業界や営業の経験と埼玉県内の人脈を活かし、新規開拓を担える人材を募集している。
A0129	現場力向上 （生産管理、品質管理、現場改善）	人材不足により積算業務が追いつかず、入札に応札できないことが課題。建築・土木の施工管理の現場経験を活かし、入札情報の収集から工事数量の拾い出し、積算、見積書の作成までを担える人材を募集している。
A0143	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	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。
A0158	経理・財務管理	地元中小企業の経理・経営サポートや決算・税務申告を手掛けている。自営業者を支える業務の担い手として、簿記2級以上の知識を持ち、会計事務所業務を担える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。

第3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
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。
A0176	現場力向上 （生産管理、品質管理、現場改善）	精米工場の生産・品質の管理体制の強化が課題。工場内の管理を担う工場長クラスとして、ISOやHACCPなどの規定の改定、従業員の教育とモチベーション向上まで担える人材を募集している。
A0177 A0178	現場力向上 （生産管理、品質管理、現場改善） 販路開拓	・品質管理・品質保証・生産管理の体制が十分でない為、品質部門の責任者を担える人材を募集している。 ・取引先の多角化に向けて新規営業開拓を担える人材を募集している。
A0179	現場力向上 （生産管理、品質管理、現場改善） 販路開拓	非常用直流電源装置など社会インフラを支える電源設備を製造している。新規案件の営業を一手に担ってきた担当者が70歳を迎えたため、業界知識や営業ノウハウを継承し、設計・製造部門と連携して受注につなげられる後継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。
A0181 A0182 A0183 A0184	現場力向上 （生産管理、品質管理、現場改善） 広報・マーケティング 販路開拓	・退去済み賃貸住宅の原状回復工事について、現地調査・写真撮影・見積作成を担える人材を募集している。 ・自社サイトのSEO運用を改善し、その方法をHR協同組合の会員企業へ展開できる人材を募集している。 ・飲食店向け製品「BBFRY」の販路開拓として、無料貸出の案内から電話営業・アポイント獲得までを担える人材を募集している。