

処遇改善公募型支援事業の事業例(事業者が自ら処遇改善する場合)

事業者自らが受託

現状

これまではBtoB製品ばかりを製造していたが、小型化に成功しエンドユーザー向け商品を開発。ネット販売を展開したいが、社員みなwebも文章作成も不得意で…

支援を受けて

賃上げ

若手社員中心に研究会を発足。サーバーを借りてwebデザインを研鑽するとともに、コピーライトの技量を磨いてネット販売開始にこぎつけ、ボーナス増加。

【支援経費】サーバーレンタル料や講師謝金、テキスト代、会場費などの研究会経費

事業者自らが受託

現状

主力商品のコスト競争に後れを取り、受注が頭打ち 生産性を上げて巻返しを図りたいが…

支援を受けて

賃上げ

工程管理の専門家のアドバイスを受けて、作業機械の配置を見直すとともに、一部工程を組み替え。組立・仕上げまで製造時間が飛躍的に短縮。生産性が向上し賃金アップ。

【支援経費】専門家アドバイス料、工程テスト費用

事業者自らが受託

現状

洋装店を拡大して良い商品の仕入れに専念したいが、問題は一緒にお店の管理をしてくれる人材。アルバイトの中でベテランが何人かいるのだけれど、スキルが今ひとつ…

支援を受けて

正規化

講師を招きベテラン対象に販売の実践研修。マーケティングや販売管理も修得して正社員に

【支援経費】実践研修講師謝金、テキスト代、マーケティングや経営管理などの講座受講料

事業者自らが受託

現状

新規学卒者を雇用したが、長年新規採用を行わなかったため、高年齢層の従業員が多く、新卒者とのコミュニケーションが取れず、仕事を覚えるまでに離職するケースが続いている。何とか若手を定着させ、育てていきたいが……

支援を受けて

定着率向上

経営者や高齢層の従業員向けのコミュニケーション研修や若手社員向けのメンタル支援研修実施。社内の一体感や使命感を醸成し、職場定着率が向上

【支援経費】研修講師謝金、カウンセリング費用など

事業者自らが受託

現状

会社の現状では、すぐに賃上げは困難だが、何とか福利厚生面での充実を図り、従業員に還元していきたいが……

支援を受けて

その他(福利厚生
の充実)

職員の勤続年数や資格などを元に、ポイントを付与し、社員食堂利用の無償化や生活必需品等の提供等、カフェテリアプラン方式により、従業員の実質的な収入増を確保

【支援経費】ポイントサービス構築指導料、ポイントカード等の発行経費など

処遇改善公募型支援事業の事業例(他の企業等の処遇改善を支援する場合)

企業グループが受託

現状

地域では特産の加工食品製造所が軒を連ねているが、品質は勝るものの他県産に比べて知名度がなく、売上げがなかなか上がらない…。

支援を受けて

質上げ

地域の同業者で合同の展示商談会を開催。消費地の小売店に直接品質をアピールすることで新たな得意先獲得。参加事業者それぞれの売上向上により質上げを実施。

【支援経費】会場費、設備レンタル料、プレゼンター謝金、PRチラシ作成費などの共通経費

産地組合が受託

現状

日本のほんもの人気を受けて、産地として海外への販売を本格的に始めたい。まずは販路から。

支援を受けて

質上げ

参加店を募り、招聘した海外現地バイヤーに対する各店自慢の商品の展示説明会を開催。「海外で売れる商品」を掴んで売上げが上昇し、参加店それぞれの従業員賃金もアップ。

【支援経費】バイヤー招聘旅費、展示説明会開催費用(会場費、ブース設置費)、通訳謝金

人材育成会社が受託

現状

かつて地元商店街の各店にホームページを作成して納品。ごく一般的に普及しているOSを用いたので、大いに活用されていると思いきや、「難しい」とほとんど更新されず…

支援を受けて

正規化

商店街の店主を対象に無料で「年配者にもやさしいホームページ更新のためのシリーズ講座」を開催。季節の商品やかんたん料理レシピをタイムリーにアップして売上げが増加し、アルバイト従業員を正規雇用に取り替え。

【支援経費】受講案内チラシ代、練習用パソコンリース料、テキスト代、講師謝金、会場費