令和７年度
越　谷　市
ビジネスパワーアップ補助金
活用事例集

越谷市経済振興課

目次

P3　令和7年度越谷市ビジネスパワーアップ補助金について

P4　越谷どうぶつ病院

P5　TEDスポーツアカデミー

P6　株式会社ロビココ

P7　有限会社ヒューマンアンドコミュニケーション

P8　SunSun Tier

P9　オール

P10　株式会社安田シーリング

P11　株式会社ライフタイムサポート

P12　エイト株式会社

P13　遠忠食品株式会社

P14　遊佐農場

P15　株式会社ボンボーン・フェス

P16　株式会社マハロ

P17　株式会社アルテスタ

P18　共生社会を創る株式会社

P19　ホダカ株式会社

令和7年度　越谷市
ビジネスパワーアップ補助金について

概要

1.申請受付期間
令和7年(2025年)5月26日(月)から6月6日(金)17時15分まで

2.補助対象者
市内に事業所を有し、かつ、1年以上事業を営んでいる中小企業者※
※中小企業基本法(昭和38年法律第154号)第2条第1項に規定する中小企業者及び中小企業等経営強化法(平成11年法律第18号)第2条第5項に規定する特定事業者。

3.補助対象事業
以下の全てに該当する事業
(1) 市内の事業所が主体的に取り組む事業
(2) 新たに取り組む「新商品等の開発」、「販路開拓」、「人材育成」、「生産性向上」、「多様な働き方推進」又は「DX推進」のための事業
(3) 交付決定後から取り組み、令和8年(2026年)2月28日(土)までに完了する事業

4.補助率
＜ 補　助　率 ＞補助対象経費の1／2以内の額
＜ 補助限度額 ＞100万円を限度とする(千円未満切捨て)

補助事業実施の流れ

①申請書提出
▼
②書類審査
▼
③交付(不交付)決定
▼
④事業実施
▼
⑤実績報告
▼
⑥確定通知
▼
⑦請求
▼
⑧振込

病院組織の持続可能性を高めるためのチームケア推進事業

◇新商品・新サービス等開発事業
◇人材育成事業
◇生産性向上事業



取組み内容

ポータブルエコーの活用による業務効率化と診療品質の向上。
動物看護師が主体となって物理療法機器を活用し動物のケアに繋げる。
当院では、院長への業務集中、競争激化と差別化の必要性、人材確保と定着が課題となっていたため、本補助金を活用し機器を導入することでこの課題解決を図っていくこととした。

主な対象経費

【生産性向上事業】
■動物用 ポータブルエコー【機械器具費】

【新商品・新サービス開発事業】
■物理療法機器【機械器具費】

事業の成果

緊急症例の初期診断をポータブルエコーを活用し、動物看護師が対応することで、医師が迅速に対応を指示できる体制を整備。
また物理療法機器を導入することで、新たな治療方法を提供できるようになり、高齢動物に対して継続的かつ多面的なケアを提案できるようになった。

事業者コメント

補助事業により購入した機器により、緊急時対応、入院管理の効率化が図れました。動物看護師が主体となって取り組み、高齢動物の生活の質の向上に、より貢献できるようになりました。

事業者概要

越谷どうぶつ病院は、2017年に開業。犬猫を対象とした一次診療（一般内科・外科・予防医療）を中心に地域に根差した動物医療を提供している。「やさしく、わかりやすく、信頼される医療」を理念に、スタッフが一体となったチーム医療体制で、動物に寄り添った診療を行っている。



事業者情報

越谷どうぶつ病院

越谷市越ヶ谷本町９－１４

ＴＥＬ：０４８－９６４－５１２１

https://koshigayavet.jp/

集客強化のためのHP刷新
新規情報拡大の販路拡大事業

◇販路開拓事業



取組み内容

スポーツ教室の会員数の増加や情報整理、開示、新たな取組みの共有を目的としたＨＰ刷新事業。

補助金を活用し、ＨＰの運用方法を刷新し、ＴＥＤスポーツアカデミーからのお知らせやイベント情報を自社でリアルタイム更新できように環境整備する。ＨＰ上で新店舗のオープン情報や求人情報なども発信する。

主な対象経費

【販路開拓事業】
■ＨＰ作成費　【外注費・委託費】

事業の成果

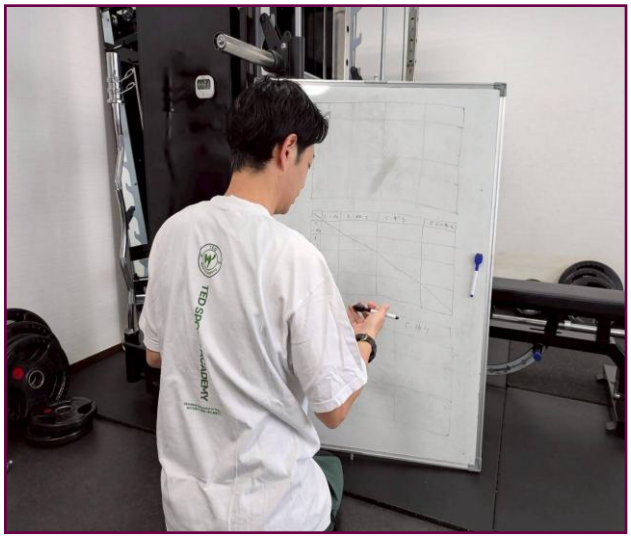
既存の会員に対しタイムリーな情報提供ができるようになり、「地域応援企業様」ページを開設したことで、地域との接点づくりに繋がった。入会員数への成果も出ており、ＨＰを通じた体験教室の参加も増加している。今回の取組みが、事業拡大の足掛かりとなっている。

事業者コメント

今関わって下さるお客様に如何にTEDスポーツアカデミーで実現したい事や大切にしたい事、また今後の展開など含めたお知らせを伝えられるかを考えた時にホームページの刷新をする事で分かりやすく、多くの情報がタイムリーに伝えられると考えて、当補助金を活用させて頂きました。
お客様や地域の方々への信頼を得るための最低限の準備が整ったため今後ホームページを軸に、情報発信を加速させお客様満足と地域の方々との関係構築を広げていきます。

事業者概要

体幹トレーニングを主体としたスポーツ教室を経営。３歳から大人まで幅広い年齢層に向けて「体幹を鍛えて主体性や当事者意識を手に入れる」を理念として掲げている。トレーニングメニュー「コバ☆トレ」を中心とした指導で、運動能力向上や健康促進に貢献している。



事業者情報

ＴＥＤスポーツアカデミー

越谷市七左町5-14 ライフコモンズ越谷101

ＴＥＬ：０４８－９１９－３２５０

ＵＲＬ：https://www.tedsports2024.com

埼玉県のご当地レザー「さいたま印伝レザー」開発事業

◇新商品・新サービス等開発事業



事業の成果

「さいたま印伝レザー」は完成に至り、完成品を使用して、見本帳（6種類×200部）を作成。自社ショールームで開催した展示会では約５０社がご来場された。そこで「メイドイン越谷」のレザー素材としてＰＲ。展示会を通じて、米ぬかなめし革を材料にサンプル品を作りたいという要望やデザイン会社からの商談などに繋がった。

事業者概要

令和６年２月創業。国内外に向けて日本国産レザーのブランディングやサステナブルレザーの開発事業を手掛けている。

過去には、自社開発した「抹茶レザー」や「珈琲レザー」といった新たな革製素材が海外ブランドのファッションショーで紹介されるなど、業界の既成概念にとらわれないモノづくりに取り組んでいる。

事業者情報

株式会社ロビココ

越谷市大泊３２－１

０４８－９１９－２１３２

ＵＲＬ：https://www.robicoco.co.jp/

取組み内容

米ぬかを原料とした「米ぬかなめし革」と伝統工芸の「印伝」の漆プリントの技法を組み合わせた埼玉県のご当地レザーを開発する。開発に必要となる米ぬかなめし革を調達し、デザイン考案及びプリント板を制作。調達した革に印伝プリントを施し、サンプル品を制作した。

その後に自社ショールームで開催した展示会で、開発した新商品の発表を行った。

主な対象経費

【新商品・新サービス等開発事業】
■米ぬかなめし革【原材料費】
■プリント柄デザイン・作成・加工費
【外注・委託費】

事業者コメント

「さいたまの未来の伝統工芸を創出する」という本事業の目標に向け、補助金を活用させていただくことでその第一歩を踏み出すことが出来ました。今後さらにプロモーション活動を広げていきたいと思います。



物価高騰を乗り切るために
一気に進めるギフト商品開発と
リニューアル及び商品コスト削減計画

◇新商品・新サービス等開発事業
◇販路開拓事業



事業の成果

新商品「越谷八福神米」「越谷クラフトケチャップ」「王様の苺ジャム」の開発。
「越谷マドレーヌ」のギフト箱やロゴをデザイン会社に依頼したことで統一感が生まれ商品イメージ向上とブランド力が高まった。
チラシ等で商品の魅力と価値を発信し、購買や問い合わせに繋がった。

事業者概要

「地場野菜イタリアン　カポナータ」を運営。地元越谷の上質な野菜を厳選し、料理を提供している。肉や魚料理も県内産の材料を厳選している。また、独自開発し製造している「苺のかけジャム」は地元地場産品のギフト品として親しまれている。

事業者情報
有限会社ヒューマンアンドコミュニケーション
越谷市赤山町２－１８３－１３
ＴＥＬ：０４８－９６５－７４４１

取組み内容

焼き菓子ギフト箱の全面リニューアルと商品ロゴ、掛け紙デザイン変更を計画。また、地域資源を活用した商品開発にも取り組む。
フルーツジャム等のパウチパックとラベルシール導入を作成し販売に向けた準備を行う。
販促活動としてチラシ制作と商品素材の写真撮影と新商品紹介のＤＭを送付する。

主な対象経費

【新商品・新サービス等開発事業】
■ギフト箱掛け紙デザイン　【外注費・委託費】
■商品ロゴ・ラベルデザイン【外注費・委託費】
■パウチパック・瓶容器パッケージデザイン【外注費・委託費】
■商品チラシ作成　【外注費・委託費】
【新商品・新サービス等開発事業】
■プロカメラマン商品撮影費【広告宣伝費】
■販促のためのＤＭ用チラシ【広告宣伝費】

事業者コメント

ギフト商品の開発・リニューアルとコスト削減を同時に、かつ急速に進めることは、会社の利益率と競争力を守るための最優先課題でした。目指すべきは、「顧客の体感価値を高めながら、見えない部分のコストを徹底的に削る」というハイブリッド戦略を立て実施致しました。



「いつもそばに」
～粉骨収納仏壇～で顧客満足度の向上

◇新商品・新サービス等開発事業



取組み内容

商品名「いつもそばに」～粉骨収納仏壇～の開発。
亡くなったペットの遺骨を骨壺で保管している方が多い中で、遺骨を適切に粉骨し、やさしく収めることができる自宅用のミニ仏壇を発案。リビングや寝室など日常になじむデザインとして設計。
生きているペットから亡くなってしまったペットのケアまで事業領域を広げる取組みとなり、本業のペットシッター事業と並行しながら拡大を目指す。

主な対象経費

【新商品・新サービス等開発事業】
■ハイスピード粉骨機【機械器具費】
■粉骨収納仏壇 制作委託【外注費・委託費】

事業の成果

実際に粉骨から仏壇制作、納骨までの一連の工程を実施。作業時間や作業工程を分析する中で、製造に係る課題の発見に繋がった。同時に既存の顧客からの新事業の需要アンケート調査を行い、本業との親和性も確認できた。今回の一連の結果から新事業の実現に一歩近づいた。

事業者コメント

今回の補助金をきっかけに、新たな商品開発に挑戦することができました。今後はペットシッター事業に加え、ペットのお見送りや供養に関するサービスを充実させ、飼い主様に生涯寄り添える企業を目指してまいります。

事業者概要

令和４年開業のペットシッター。
飼い主が出張・旅行・入院などの急な用事で大切なペットを預けたい。そんな時に飼い主に代わって、ご自宅でペットのお世話をするサービスを提供。高齢で介護が必要なペットにも対応しているなど、きめ細やかなで愛情を持ったサービスを強みとしている。



事業者情報

ＳｕｎＳｕｎ Ｔｉｅｒ

越谷市神明町１－１６２－９
イリュージョン神明 Ａ-１０１
ＴＥＬ：090-3343-4107

神社でままマルシェ出店
およびホームページ作成

◇販路開拓事業



取組み内容

毎月第３金曜日に香取神社で開催される地域マルシェに「インクルーシブな英語の学び場」の体験ブースとして継続的に出店。親子で楽しく英語遊びができる場を提供。
ホームページ作成・ホームページを用いた広報。
広報活動とイベント予約受付、活動の実績などをホームページを通じてＰＲする。特に、ワークショップ予約と訪問型サービスの利用者を増やす活動を重点的に行う。

主な対象経費

【販路開拓事業】
■ＷＥＢサイト・横断幕制作【外注・委託費】
■マルシェ出店【出展費】
■チラシ印刷【広告宣伝費】　など

事業の成果

初のマルシェ出店で「新規顧客獲得→体験→定期利用」の導線を構築することができた。マルシェの体験者が、月１回開かれるワークショップへの継続参加に繋がるなど成果が得られた。また、自社の活動を知る方が増えたことで、ＳＮＳフォロワー数が増加するなど宣伝効果にも好影響を与えた。

事業者コメント

今回のマルシェ出店は、オープンな場で事業を知っていただき、新たな層へ届ける貴重な機会となりました。今後も出店を続け、「英語×福祉」を軸に、一人ひとりが自分らしく新しい世界への扉を開ける事業へと躍進していきます。

事業者概要

中学校の英語教員を経て令和６年５月に開業。大人になってから英語検定１級を取得した経験を活かし“インクルーシブな英語の学び場”を理念とする。英語と福祉を掛け合わせた事業が特徴。幼児向け英語のワークショップ開催や大人の英語の学び直し支援、児童発達支援施設や個人宅へ訪問する英語の遊び場サービスを提供する。



事業者情報

オール

https://oarforall.com/

高性能3Dプリンター導入による シーリング関連製品の品質向上 現場作業支援ツールの開発事業

◇新商品・新サービス等開発事業
◇人材育成事業



取組み内容

３Ｄプリンターを導入し、従来では不可能だった複雑形状、高耐久素材の加工に対応できる環境を整備する。また、新商品の開発に係る材料を調達し製品開発をに繋げる。また。３Ｄプリンターの操作に必要な技術を習得するための研修を実施。新製品開発終了後の販売強化のため、ＳＮＳや動画を活用したデジタルプロモーションを実施する。

主な対象経費

【新商品・新サービス等開発事業】
■３Ｄプリンター導入費　【機械器具費】
■開発に係る材料費　【機械器具費】

【人材育成事業】
■３Ｄプリンター導入研修費　【研修費】

事業の成果

従来まで不可能だった素材への加工が可能となったことで、新製品開発に繋ぐことができた。さらに、生産能力向上や欠品の低減、納期短縮を実現したことで、受注対応力が強化された。
外部発注していた工程も内製化したことでコスト削減に繋がり、収益力の向上にも繋がった。

事業者概要

建物のシーリング工事業で培った現場ノウハウをもとに、シーリングガン用のオリジナルパーツ（シーリングガン・ガン用キャップ・ノズル等）の設計製造も行う。
自社本業に使用する工具を自社開発・製造し、他社へ販売する体制づくりと現場の課題を製品に柔軟に反映させられるフットワークの軽い商品開発が特徴。

事業者コメント

３Ｄプリンター導入により高耐久素材の加工が可能となり、オリジナル工具の開発・内製化に成功しました。現場目線の柔軟な開発力と強化された受注対応力で、より高品質な製品とサービスを提供いたします。



事業者情報
株式会社安田シーリング
越谷市袋山１５１７－１８
０４８－８７６－８９１９
http://www.yasuda-sealing.co.jp/

空き家問題解決×ＤＸ化による新たな取組みで、越谷の中古住宅市場に貢献

◇ＤＸ推進事業



取組み内容

「レインズ楽取りシステム」の開発。
不動産業者専用の物件流通サイトから毎日、写真や物件情報を手作業で情報収集していたことが、必須業務でありながらも時間ロスとなっていた。そこで、サイト内の物件情報を一括取得し、自社が設定する条件に基づいて自動で情報取集するシステムの開発に取り組む。

主な対象経費

【DX推進事業】
■自社システム開発費【外注費・委託費】
■システムテスト費用【外注費・委託費】

事業の成果

手作業で行っていた情報収集を自動化し、月45時間分の作業時間を削減。新着情報や価格改定情報を検知し、担当者に通知する機能を搭載することで、営業活動に必要な情報を迅速に取得できるようになった。

情報を速やかに収集することで、営業担当者の業務効率化と営業効率の向上へと繋がった。

事業者コメント

空き家や中古住宅の情報をいち早くつかむため、収集作業の自動化に取り組みました。条件設定の作り込みには時間を要しましたが、月45時間の削減を実現。越谷の住宅ストックを活かす一助になればと考えています。

事業者概要

2006年創業の住宅関連サービス会社。
創業以来、新築マンションや新築住宅購入者向けの住宅オプション工事が主力事業。
その他に、リノベーションした中古住宅の買取再販事業を手掛け、顧客からの依頼にワンストップで応じられる対応力が特徴。



事業者情報

株式会社ライフタイムサポート

越谷市宮本町５－５－８

０４８－９５４－９１０５

ＥＣサイト構築による販路開拓および販売チャネル拡大事業

◇販路開拓事業



取組み内容

近年では、インターネットを通じて商品を購入する方が増加していることから、自社の強みであるオーダー製品や訪問営業による新規顧客獲得が年々難しくなっている。
今回の取組みは、自社ＥＣサイトを構築し、そこで商品情報やキャンペーン、新製品の活用事例などをタイムリーに情報発信できる体制を構築する。

主な対象経費

【販路開拓事業】
■ＥＣサイト制作費【外注費・委託費】

事業の成果

自社のＥＣサイト開設を行った。
オンライン上で新商品や季節商品の提案機会を増やし、Ｗｅｂ問い合わせとオンライン販売に対応する体制を構築した。
既存顧客からの紹介以外で、新規顧客を獲得する手段となった。

事業者コメント

これまでは訪問販売を中心に売上を確保してきましたが、今後はオンライン販売にも力を入れ、新たな顧客層の獲得を目指します。訪問販売とオンライン販売の両輪で、さらなる売上拡大につなげていきたいと考えています。

事業者概要

創業３９年のユニフォーム販売会社。
「ユニフォーム販売を通してお客様に【働きやすさ】を提供する」を経営理念とする。
自社でのオーダーメイドユニフォームの販売からメーカー既製品の取扱いまで、ユニフォームに関する多様なニーズに、最適な提案と商品提供ができることが特徴。

事業者情報

エイト株式会社

越谷市弥十郎２２３番地

０４８－９７７－１５１６

https://eight-uni.com/shop/



オンライン原価管理システムの導入による適正な価格転嫁の実現

◇ＤＸ推進事業



取組み内容

数百種類にも及ぶ食料品の製造において、製造原価管理が課題となっていた。
そこで、オンライン原価管理システムを導入することで、原材料、光熱費、労務費など製造に係るコストを商品別に算出し、製造管理に繋げる。
商品別の利益率を見える化することで、赤字商品の特定と価格設定の見直しを実現する。

主な対象経費

【ＤＸ推進事業】
■商品原価管理システム設計【システム導入費】
■現地訪問費【外注費・委託費】
■システム管理費【外注費・委託費】

事業の成果

今回の事業により、長期経営を見据えた適切で持続性のある原価管理が行えるようになった。また、従来の属人的な現場体制から仕組み化した管理体制へ移行に至った。不採算製品の削減や小売価格の見直しといった収益性の改善に繋がる取組みとなった。

事業者コメント

システム導入はもちろんですが、自社を知ることが大変でした。老舗ほど数字は紙と人の記憶に眠っており、ヒアリングから課題整理、データ化までが正念場でした。そこからはコンサルの方と共に自社カスタマイズしたツールで見える化することができました。

事業者概要

1913年（大正２年）創業の佃煮総菜メーカー。伝統製法を守りつつ、国産無添加に拘った製品作りを行っている。
2010年から直営店「遠忠商店」を経営。
エンドユーザーの声を遠忠商店を通じて商品開発に反映することで、伝統を守りつつ時代に合った商品開発を得意としている。



事業者情報
遠忠食品株式会社
越谷市登戸町４１－２３
ＴＥＬ：０４８－９８８－３７１０

越谷米拡販のための直営店舗における精米機導入

◇生産性向上事業



取組み内容

米不足に対応するべく稲作面積を増やして、米の販売を強化する。
これまでは、米の仕入を外部に頼ってきたが、耕作放棄地を活用し米の生産量を増やすことを決めた。これに伴い玄米を精米する必要性が生じたため、補助金を活用し、自社で精米機を導入することを決めた。

主な対象経費

【生産性向上事業】
■精米機購入費【機械器具費】

事業の成果

米は、販売を除き栽培から精米までの工程を外部に依存していたが、精米機を導入したことで、米を自社で生産と加工まですべての工程を内製化することを実現した。
内製化の効果で、低収益だった米の利益が向上したことで、事業の継続力が高まった。

事業者コメント

今までは精米都度にコイン精米機で精米していましたが、精米機が店舗にあることで、必要な時に必要なだけ精米できるようになりました。
お米の生産も順調に伸びているので、これからは美味しい越谷米を精米したてでお届けしていきます。

事業者概要

越谷市内で、主に麦と米を生産。野菜も年間７０品目を生産。生産品を使ったオリジナル加工品を直営店舗で販売している。
「種を蒔く～育てる～食べる～種を採る」をコンセプトに農薬や化学肥料を使用しない、安全安心な農作物を提供している。



事業者情報

遊佐農場

越谷市越ヶ谷本町１－２２

０４８－９６６－４００８

http://yusanoujou.com

越谷チュロスの製造能力強化事業

◇生産性向上事業



取組み内容

チュロスの生産体制の強化と商品の在庫維持能力の強化。
チュロスを揚げる工程に必要なフライヤーを新規で導入する。一度に生産するチュロスの量を増産し、時間当たりの生産性を向上させる。同時に、冷凍貯蔵庫を増やすことで、生産量に合わせた在庫維持能力を向上させる。

主な対象経費

【生産性向上事業】
■ガスフライヤー　【機械器具費】
■冷凍庫　複数台　【機械器具費】

事業の成果

生産設備導入により時間当たりの製造最大数を65%向上させた。また、商品の冷凍庫導入により貯蔵能力が３倍になったことで、安定的な供給体制を構築した。これらの設備導入による効果で、新商品の開発や販売プロモーションなどの営業活動に係る時間の捻出に繋げた。

事業者概要

キッチンカーや催事イベント向けに個包装のチュロスを自社製造し、卸販売まで手掛ける。令和３年より「越谷チュロス」ブランドを立ち上げ、地域密着での事業展開を開始。令和７年から夏季限定の「冷やしチュロス」の販売を開始するなど、商品開発力が強み。

事業者情報

株式会社ボンボーン・フェス

越谷市赤山町１－８８－５

０９０－３８１０－７９１３

https://meeteat.jp/koshigayaeki/3110
Instagram（@koshigaya__churros）

事業者コメント

需要の拡大に伴い安定供給が最大の課題でしたが、資本力の無い小規模事業者にとっては、新規設備の増強は高いハードルでした。
今回のパワーアップ補助金の援護射撃はとても心強く、力強いサポートだったと改めて実感しています。
製造能力と保管能力をまさしくパワーアップできて、今後の事業に大いに役に立つ設備投資が出来ました。



車両ラッピング導入事業

◇販路開拓事業



取組み内容

企業ブランドと信頼性向上を目的に、保有する車両に社名とロゴ入りのラッピング加工を行う。ラッピングを施した車両の写真を素材に、営業用のチラシを制作する。チラシは、新規取引獲得のための訪問営業に使うツールとして活用する。

訪問営業時に不在の場合でも自社の名前入りの封筒でポスト投函するなどして、自社のＰＲをしていく。

事業の成果

保有する車両にラッピング加工を施した。デザインが、社名＋ホームページに繋がる二次元コードをプリントした。これにより企業情報を車両から確認できるようになった。

さらに、制作したチラシを活用して営業活動を行うことで売上拡大を目指していく。

今後は自社の信頼性を向上させ、採用などにもつなげていく。

事業者概要

越谷市を拠点とした軽貨物運送事業を展開。冷凍・冷蔵・常温に対応した車両を保有し食品や医薬品など温度管理を求められる配送が強み。保有する車両は１０台に達し、高齢者や女性ドライバーとも積極的に取引するなど、多様な人材が活躍できる職場環境を整えている。

事業者情報

株式会社マハロ

越谷市弥十郎５００－９

０４８－９９９－６８２０

https://mahalo222.com

主な対象経費

【販路開拓事業】

■ラッピング制作用　レイアウト作成
【外注費・委託費】

■車両ステッカーロゴマーク【外注費・委託費】

■Ａ４チラシデザイン制作　【広告宣伝費】

■Ａ４チラシ印刷、社名入り封筒印刷
【広告宣伝費】

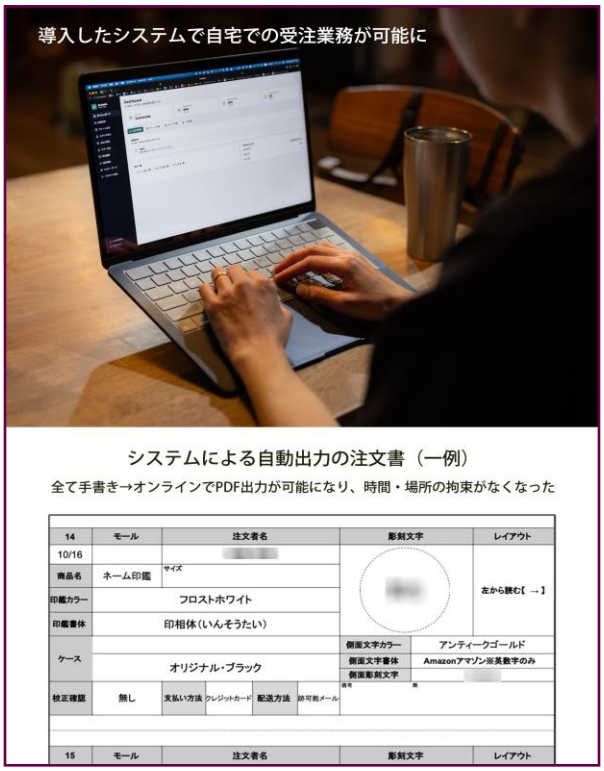
事業者コメント

車両への社名・ロゴのラッピングにより、車両美化や安全運転への意識がさらに高まりました。また、地域の企業様や同業者様に当社を知っていただく機会も増え、今後のPR活動にも大いに役立っています。今後もより良いサービスの提供に努めてまいります。



越谷発・家事育児と両立できる職場改革！名入れ会社のDX挑戦

◇ＤＸ推進事業



取組み内容

業務のデジタル化に向けた取組み。従来までは、商品の注文を受けた際に、従業員が注文内容を手書きする作業や確認作業、転記作業などで時間を要していた。

子育てをする従業員の時短勤務やリモート勤務の対応など、業務の効率化が求められていた。そこで、手書きの業務廃止と商品の加工指示から出荷処理までを一元管理するデジタルツールを導入し、業務効率化計画を策定した。

主な対象経費

【DX推進事業】

■システム開発費【外注費・委託費】

■操作マニュアル制作【外注費・委託費】

事業の成果

受注情報をクラウド上へ集約し、受注確認と製造管理をウェブ上から確認できるシステムを導入した。これにより、受注データを自動で処理することが可能となり、手作業や作業ミスが減少した。また、クラウド管理に移行したことでリモートによる業務も可能となり従業員の多様な働き方にも繋がった。

事業者コメント

「うちの規模でDXは難しい」と思っていましたが、補助金を活用し、まず手書き作業をなくすことから始めました。ミスが減り、時間と働き方に余裕が生まれました。迷っている事業者の皆様にも、最初の一歩をおすすめします。

事業者概要

表札・印鑑・ネームプレート等の名入れ品のオーダーメイド製造・EC販売を手掛ける。20年にわたる製造ノウハウと、レーザー加工機・UVプリンター等の設備を掛け合わせた精度の高い加工が持ち味。楽天市場の「月間優良ショップ」を通算30回受賞するなど、高い品質が評価されている。



事業者情報

株式会社アルテスタ

住所 越谷市瓦曽根１丁目10-34

TEL ０４８－９９３－４１２２

https://www.arutesuta.com/

チョコレート新商品の開発・販売、チョコレートの新たな販売サービスの開始、利用者募集の強化

◇新商品・新サービス等開発事業
◇販路開拓事業



事業の成果

チョコレート製造機器を活用し、新商品のチョコレート（ゆず、アーモンド）を開発。販売促進のためのパッケージやシール等のデザインを完成させた。法人向けの定期便や出張出店を想定し、配送用の車輌を活用して販路拡大を目指す。

事業者概要

障がい者雇用のコンサルティングと就労継続支援Ａ型事業所の設立・運営代行を手掛けた。「子供から高齢者までの障害者を含む全ての人が自分らしくイキイキと生きられる共生社会を創る」を理念に、地域に向けて就労支援サービスを展開する。

事業者情報

共生社会を創る株式会社

越谷市大里２６－１

０４８－９４０－５６８１

https://shop.cacao-works.com/
https://cacao-works.com/

取組み内容

就労継続支援B型事業所において、チョコレートの製造販売を開始する。製造したチョコレートは、法人向けの定期便や卸売り、マルシェ等での小売り販売を目指す。新商品開発に向けた原材料の調達と製造に必要な機器を導入する。また商品販売に必要な包装紙等のデザイン、ＨＰ更新、定期便配送に必要な車輌を購入する。B型事業所の利用者を増やすべく広告宣伝を強化する、

主な対象経費

【新商品・新サービス等開発事業】
■車輌　　【機械器具費】
■フードプロセッサー等【機械器具費）
■チョコレート原材料　【原材料費】
■商品開発技術指導　【技術指導費】

【販路開拓事業】
■包装紙、ＨＰ更新、チラシ制作【広告宣伝費】

事業者コメント

チョコレートの新商品開発・販路拡大に力を入れました。具体的には、「法人向け月イチ定期便」「卸売り」「マルシェ等での販売」を開始し、また新商品としてゆず・アーモンドを販売開始しました。
本補助金活用（HP更新やチラシ作成等でPR）により、お陰様で売上がUPしています。



時代のニーズに合わせた新製品開発と販促のための展示会開催

◇販路開拓事業



取組み内容

高付加価値なスポーツバイクの製品開発を行い、ブランド認知向上と販路拡大を目的とした展示会を開催。近年の物価高の影響で自転車は高価になりつつある。そこで、これからロードバイクやスポーツバイクを始めたいという潜在的なニーズに応えるため、必要なスペックを備えた良い製品を手軽な価格で提供できるよう製品開発を行う。

主な対象経費

【販路開拓事業】
■展示会案内の発送代行【外注費・委託費】
■展示会案内資料作成【広告宣伝費】
■自社カタログ作成【広告宣伝費】

事業の成果

工場と協働して開発した新製品が完成した。新製品発表の場として「北千住 シアター1010」にて展示会を開催した。開催に向けて案内文とカタログを含む資料を全国の自転車販売店に発送した。結果として、多くの販売店にご来場いただき、成約に繋がったことで売上に大きく貢献した。

事業者コメント

お客様の多種多様なニーズに応え、本当に価値ある商品をお届けしたいという想いで製品開発を行っています。本事業を活用することで、製品開発にリソースを集中させつつ、販促面でより多くの販売店様に情報を届けることができました。

事業者概要

自転車の企画・開発を行う総合自転車メーカー。全国に自転車の販売網を擁する。健康・環境・社会貢献を軸として持続可能なサイクリング文化の構築を目指し、幅広いカテゴリで７つの自社ブランドを展開している。



事業者情報

ホダカ株式会社

越谷市流通団地1-1-9

０４８－９８５－２０００

https://www.hodaka-bicycles.jp/

発行：令和8年10月