

A4縦2枚もしくは両面印刷にてご作成ください。

捨印

DXリスキリング助成金 実績報告書

(●● 年度第 ● 回申請分)

申請した回の番号(第1回~第5回)を記入してください。

DXリスキリング助成金交付要綱第13条の規定に基づき、助成対象訓練を実施したことを確認し、実績報告書に関係書類を添えて、下記のとおり提出します。

訓練実施後、実績報告提出期限前の日付をご記入ください。

令和 ○○ 年 ○ 月 ○ 日

東京都知事 殿

書類の送付先が異なる場合は、下に併記してください。

交付申請時と同じ表記で記入してください。

企業等の所在地 〒 ○○○ - ○○○○

東京都○○区○○町○丁目○番○号

(〒◇◇◇◇ - ◇◇◇◇ 東京都◇◇区◇◇町◇◇丁目◇◇番◇◇号)

企業等の名称 株式会社○○○○

代表者職・氏名 代表取締役 東京 太郎

実印

事務担当者

職・氏名	□□部長 □□ □□
電話	○○-○○○○-○○○○
メールアドレス	○○@○○○○

記

1 実績報告額 金 600,000 円

この額を1実績報告額にご記入ください。

2 実績報告額の算出

助成対象経費の合計 (h)	助成対象経費の合計 (i) ×助成率2/3	交付決定額 (j)
960,000	640,000	600,000

いずれか低い額

(i)と(j)のいずれか低い額 (実績報告額)
600,000

※訓練計画・実績表の助成対象経費合計

訓練計画・実績表右下に記載の助成対象経費の合計額をご記入ください。

※小数点以下切り捨て

自動計算で数値が入ります。数値をご確認ください。

※交付決定通知書に記載された金額

交付決定通知書に記載された金額を記入してください。

※上記金額を1実績報告額に記入

自動計算で数値が入ります。数値をご確認ください。

3 訓練実施期間 ※助成対象期間内であること

令和 4 年 6 月 15 日 から 11 月 20 日

講座が複数ある場合、最も早い訓練開始日と最も遅い訓練終了日をご記入ください。
(必ず助成対象期間内であること)

4 助成対象受講者数

(訓練計画・実績表に記載された人数)
延べ 〇〇 人

受講者数の合計(延べ人数)をご記入ください。

5 DX推進のための訓練成果

DX推進の主な目的に○してください。(複数回答可)

<input type="checkbox"/>	業務の効率化や生産性の向上
<input checked="" type="checkbox"/>	集客・販路拡大
<input type="checkbox"/>	新製品・新サービスの開発
<input type="checkbox"/>	組織力、営業力の強化
<input type="checkbox"/>	その他(具体的に記入:)

DX推進の目的に当てはまるものについて、プルダウンで○を選択してください。
交付申請時からの変更も可。

受講した講座のカテゴリに○してください。(複数回答可)

受講した講座の分類にあてはまるものについて、プルダウンで○を選択してください。
交付申請時からの変更も可。

<input type="checkbox"/>	AI	<input type="checkbox"/>	IoT	<input type="checkbox"/>	クラウド	<input type="checkbox"/>	データサイエンス
<input type="checkbox"/>	セキュリティ	<input type="checkbox"/>	基礎理論	<input checked="" type="checkbox"/>	経営戦略	<input type="checkbox"/>	プロジェクトマネジメント
<input type="checkbox"/>	コンピュータシステム	<input type="checkbox"/>	技術要素・開発技術	<input checked="" type="checkbox"/>	UI/UXデザイン	<input type="checkbox"/>	RPA
<input type="checkbox"/>	ネットワーク	<input type="checkbox"/>	XR(VR・AR・MR・SR)	<input type="checkbox"/>	BPR	<input type="checkbox"/>	ブロックチェーン
<input type="checkbox"/>	その他(具体的に記入:)						

【訓練受講後の成果】

広報担当者にデジタル・マーケティングを学ばせ、SNSを使った効果的なPRを学ぶことができた。
TwitterやInstagramを使い、商店街の近くに住んでいる地元のお客様だけではなく、遠方からのお客様の来店も増え、売上げが徐々に上がった。

【成果を踏まえた今後の課題や取り組み】

遠方からのお客様にも継続的に来店をしてもらえるよう、引き続きSNSを使ったPRや、新作メニューの開発に取り組んでいきたい。