



## 3. よくある質問

---

追加資料 | P6. オンライン説明会参加者からのご質問への回答追加

## 3. よくある質問

### 3-1 参加条件・対象施設に関して（介護事業者向け）

#### Q1-1. 参加費は本当に無料ですか？

A. 相談窓口・伴走支援・体験会/意見交換会など、プロジェクトとして提供する支援は無料です。

#### Q1-2. 対象は神戸市内だけですか？

A. 介護事業者は神戸市内が対象です。

#### Q1-3. まだ導入／販売を決めていなくても参加できますか？

A. もちろん参加可能です。介護事業者は導入は義務ではありません。企業も、開発中（販売はこれから）であっても問題ありません。

#### Q2-1. 介護テクノロジーに詳しくなくても応募できますか？

A. 大丈夫です。詳しくないからこそ伴走の価値がありますので、全く問題ありません。

## 3. よくある質問

### 3-2 導入プロセスに関して（介護事業者向け）

#### Q2-2. 導入すると現場の手間が増えませんか？

A. 増えないように設計するのが伴走支援の役割です。説明・研修不足が失敗要因になりうることも踏まえ、定着設計まで支援します。

#### Q2-3. どんな課題テーマでもいいですか？（腰痛／見守り／入浴など）

A. はい、現場の状況に即したテーマに取り組んでいただいて構いません。

#### Q2-4. 現場が反対しそうです。。

A. 過年度でも「手間が増える」「従来手法を変えたくない」などの現場意見が課題との声があがりました。よって今年度は説明・研修・巻き込みをプロセスに組み込みます。

#### Q2-4. 導入までどれくらいかかりますか？

A. 体験導入後、購入は年度をまたぐこともありますので、事務局は継続的なフォローを行います。

## 3. よくある質問

### 3-3 企業の役割に関して（企業向け）

#### Q3-1. どんな企業でも参加できますか？

A. 国内外を問わず、介護テクノロジーの開発／販売企業であれば参加いただけます。※開発中でも可

#### Q3-2. 参加すると売れる保証はありますか？

A. 受注保証はありません。目的は導入実証・効果検証・現場理解を通じた事業化/販路拡大です。

#### Q3-3. 機器提供（貸出）には何が必要ですか？

A. 製品の対象者条件、設置条件、運用方法、サポート体制などを整理していただくとスムーズです。

#### Q3-4. 現場研修まで企業がやる必要がありますか？

A. 「使われるための支援設計」が、開発・販売促進において重要となります。本プロジェクトを通じて議論を深め、実践いただくことを願っております。

## 3. よくある質問

### 3-4 参加メリットに関して（企業向け）

#### Q4-1. 体験会の出展・意見交換会の参加だけでも意味はありますか？

A. 大いにあります。潜在ユーザーの反応をその場で得て、相談・貸出調整にもつながられます。

#### Q4-2. プロジェクトのHPで自社製品が紹介されますか？

A. 参加企業は社名と「機器紹介シート」が本プロジェクトのHPに掲載されます。介護事業者はこのシートをもとに機器の選定を行います。

#### Q4-3. 現場ニーズがバラバラで開発が迷子になります

A. 施設側も要望の言語化・優先順位づけに困難を要している状況です。介護事業者と企業との対話を通じて言語化を共に進めるのが本プロジェクトの狙いです。

#### Q4-4. 介護現場の理解が不足していると言われます…

A. そこが最大の参加メリットです。体験会／意見交換会や伴走支援などへの参画を経て、現場理解を深められます。



## 3. よくある質問

### 追加資料

#### 3-5 オンライン説明会参加者からのご質問

##### Q5-1. ノーリフト以外のことも相談できるかどうか。業務改善やDxに強い興味があります。

A. ノーリフト以外のこともご相談ください。ノーリフトケアや介護テクノロジーは、解決方法の1つです。まずは、介護事業者様の課題をお伺いし、解決するために、なにをすべきか。ともに考えながら、提案できる情報提供を行います。

##### Q5-2. 機器導入に際して補助金の申請等もお手伝いいただけるのでしょうか？

A. 助成金申請の代行は行っておりません。