

「ものづくりベンチャーと中小製造業の連携に関する調査研究」 アンケート調査票

I. 貴社（単独ベース）の会社概要、事業動向等についてお伺いします。

※：連結決算を実施している場合（親会社、子会社）は単独ベースでご回答ください。
※：対象は貴社の国内法人に限ります。

問1 貴社の「創業年」として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | | |
|------------|----------------|----------------|------------|
| 1. 1984年以前 | 2. 1985年～1994年 | 3. 1995年～2004年 | 4. 2005年以降 |
|------------|----------------|----------------|------------|

問2 貴社の「代表者の年齢」及び「従業員の平均年齢」について、それぞれ最もあてはまるものを1つだけ選び、回答欄に番号をご記入ください。

- | | | | |
|--------|--------|--------|----------|
| 1. 10代 | 2. 20代 | 3. 30代 | 4. 40代 |
| 5. 50代 | 6. 60代 | 7. 70代 | 8. 80代以上 |

代表者の
年齢

従業員の
平均年齢

問3 直近の決算期における貴社の「資本金」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|-----------------|----------------|-----------------|
| 1. 個人経営 | 2. 5百万円以下 | 3. 5百万円超～1千万円以下 |
| 4. 1千万円超～5千万円以下 | 5. 5千万円超～1億円以下 | 6. 1億円超～3億円以下 |
| 7. 3億円超～10億円以下 | 8. 10億円超 | |

問4 直近の決算期における貴社の「従業員[※]数」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|-------------|-------------|------------|
| 1. 1～5人 | 2. 6～10人 | 3. 11～20人 |
| 4. 21～30人 | 5. 31～50人 | 6. 51～100人 |
| 7. 101～200人 | 8. 201～300人 | 9. 301人以上 |

※「従業員」には、経営者本人や臨時雇用のパート・アルバイト・契約社員等の非正社員は含まれますが、派遣や出向者は含まれません。

問5 貴社の事業動向についてお伺いします。

5-1 直近の決算期における貴社の「売上（収入）金額[※]」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1. 5百万円以下 | 2. 5百万円超～1千万円以下 | 3. 1千万円超～3千万円以下 |
| 4. 3千万円超～5千万円以下 | 5. 5千万円超～1億円以下 | 6. 1億円超～5億円以下 |
| 7. 5億円超～10億円以下 | 8. 10億円超 | |

※「売上（収入）金額」には、有価証券、土地・建物、機械・器具などの有形固定資産など、財産を売却して得た収入は含まれません。

5-2 直近の決算期における貴社の「営業利益[※]率（売上高に対する営業利益の比率）」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|------------|-------------------|-----------|
| 1. マイナス | 2. 0～1%未満（赤字ではない） | 3. 1～5%未満 |
| 4. 5～10%未満 | 5. 10%以上 | |

※「営業利益」には、有価証券、土地・建物、機械・器具などの有形固定資産など、財産を売却して得た収入は含まれません。

5-3 直近の決算期における貴社の「研究開発費の売上高に対する割合」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | | |
|----------------|----------------|---------------|----------------|
| 1. なし | 2. 5%未満 | 3. 5%以上～10%未満 | 4. 10%以上～15%未満 |
| 5. 15%以上～20%未満 | 6. 20%以上～50%未満 | 7. 50%以上 | |

5-4 直近の決算期における貴社の「人材育成費の売上高に対する割合」について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | | |
|----------------|----------------|---------------|----------------|
| 1. なし | 2. 5%未満 | 3. 5%以上～10%未満 | 4. 10%以上～15%未満 |
| 5. 15%以上～20%未満 | 6. 20%以上～50%未満 | 7. 50%以上 | |

5-5 貴社の事業動向の「過去3年間の推移」について、それぞれあてはまるもの1つに○をつけてください。

<過去3年間の推移>		増加基調	横ばい	減少基調
① 売上（収入）金額	⇒ ⇒ ⇒	1	2	3
② 営業利益（額）	⇒ ⇒ ⇒	1	2	3
③ 設備投資額	⇒ ⇒ ⇒	1	2	3

※「①売上（収入）金額」及び「②営業利益（額）」には、有価証券、土地・建物、機械・器具などの有形固定資産など、財産を売却して得た収入は含みません。

問6 貴社が有するものづくり関連の機能・業務（以下(1)～(7)）についてお伺いします。

6-1 貴社の「機能・業務」の保有・実施方法について、それぞれ最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

6-2 6-1で回答した「機能・業務」について、今後の拡大・縮小の意向として、それぞれ最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

■回答欄

	問6-1 機能・業務の保有、実施方法 ※a～dのいずれか1つに○				問6-2 今後3年間の拡大・縮小意向 ※a～cのいずれか1つに○		
	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(1) 製品企画	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(2) 開発・設計 (機能、デザインの試作等)	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(3) 量産試作	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(4) 少量生産	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(5) 量産	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(6) 販売	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小
(7) 修理・保守	a. 内製のみ	b. 外注のみ	c. 内製・外注両方	d. 実施していない	a. 拡大	b. 現状維持	c. 縮小

※問6-1で選択肢「d. 実施していない」を回答し、今後も実施する予定がない場合、問6-2では「b. 現状維持」をお選びください。

問7 貴社の取組状況（以下(1)～(6)）として、それぞれ最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

	現在、 取り組んでいる	現在、取り組み を検討中	今後も取り組む 予定はない
(1) 新製品の試作開発への取組	1	2	3
(2) IoT, AI等の先端技術の自社の生産工程への導入	1	2	3
(3) IoT, AI等の先端技術に関する他社への導入提案	1	2	3
(4) 社内における情報技術(IT)の活用	1	2	3
(5) 製品販売におけるSNSの活用	1	2	3
(6) ものづくり希望者への自社設備の利用機会の提供 (例：ものづくり支援施設としての運営)	1	2	3

II. 貴社の受注状況について

問8 貴社の製品・サービスの販売・提供先として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| 1. 資本関係あるいは人的関係のある企業間の取引 (B to B) | 3. 個人・一般消費者への販売 (B to C) |
| 2. 「1.」以外の企業間の取引 (B to B) | |
| 4. その他 () | |

問9 貴社では、どのような製品・サービスの開発・設計、加工・生産に携わっていますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 原料・素材 | 2. 部品 (ユニット部品を含む) |
| 3. 最終製品 (ソフトウェアを除く) | 4. ソフトウェア (組み込みソフト等) |
| 5. その他 () | |

9-1 上記で選んだ製品・サービスのうち、最も主要なもの(直近の決算期で最も売上高の多いもの)を1つだけ選び、回答欄に番号をご記入下さい。



問10 貴社の受注業務の形態として、あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. 自社製品の開発・設計、試作 (生産は外部委託) | 2. 自社製品の開発・設計～生産 (自社での一貫生産) |
| 3. 他社製品の生産 (他社の仕様に基づく) | 4. 他社製品の開発・設計、試作 (試作開発支援) |
| 5. 他社製品の開発・設計～生産 (自社での一貫生産) | |
| 6. その他 () | |

10-1 上記で選んだ受注業務の形態のうち、最も主要なもの(直近の決算期で最も売上高の多いもの)を1つだけ選び、回答欄に番号をご記入下さい。



問11 貴社の主力事業は、最終製品としてどの分野※にかかわっていますか。直近の決算期で売上高が多いものを選択肢欄から3つまで選び、売上高が多い順に番号をご記入ください。

※素材や部品の生産・加工を行っている場合は、最終的にそれらの部素材や加工品が組み込まれる領域についてお答えください。

	第1位	第2位	第3位
選択肢欄	1. 医療・健康	2. 環境・エネルギー	3. 航空・宇宙
	4. 自動車	5. ロボット	6. 農業
	7. コンテンツビジネス	8. 産業機械	9. 情報通信
	10. 情報家電	11. 食品	12. 建築物・構造物
	13. 電池	14. 半導体	15. 工作機械
	16. エレクトロニクス	17. 印刷・情報記録	18. 光学機器
	19. 化学品製造	20. その他 ()	
	21. わからない		

問12 受注額上位3社からの受注額合計は、貴社の売上高全体に対して何%程度を占めていますか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 90%以上 | 2. 75%以上～90%未満 | 3. 50%以上～75%未満 |
| 4. 25%以上～50%未満 | 5. 10%以上～25%未満 | 6. 10%未満 |

※貴社の取引先が1社あるいは2社の場合、選択肢「1. 90%以上」をお選びください。

問13 貴社が得意とする技術分野について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | | |
|--------------------|----------------------------------|
| 1. 組込みソフトウェアに係る技術 | 2. 金型に係る技術 |
| 3. 冷凍空調に係る技術 | 4. 電子部品・デバイスの実装に係る技術 |
| 5. プラスチック成形加工に係る技術 | 6. 粉末冶金に係る技術 |
| 7. 溶射・蒸着に係る技術 | 8. 鍛造に係る技術 |
| 9. 動力伝達に係る技術 | 10. 部材の締結に係る技術 (部品等をボルト等で締結する技術) |
| 11. 鋳造に係る技術 | 12. 金属プレス加工に係る技術 |
| 13. 位置決めに係る技術 | 14. 切削加工に係る技術 |
| 15. 繊維加工に係る技術 | 16. 高機能化学合成に係る技術 |
| 17. 熱処理に係る技術 | 18. 溶接に係る技術 |
| 19. 塗装に係る技術 | 20. めっきに係る技術 |
| 21. 発酵に係る技術 | 22. 真空に係る技術 |
| 23. その他 () | |

13-1 上記 問 13 で選んだ「技術分野」のうち、最も主要な分野を 1つだけ 選び、回答欄に番号をご記入下さい。

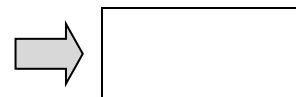


問14 貴社は、製品・サービスの企画・提案、開発・生産において、顧客に対してどのような強みを持っていますか。
あてはまるもの全てに○をつけてください。

企画・提案	1. 製品企画力	2. VA・VE 提案力※	
	3. 顧客ニーズへの対応力 (顧客からの要請に基づく仕様変更への対応や課題解決等)		
開発・生産	4. 研究開発力	5. 内部構造の設計力	6. デザイン力 (審美性・機能性)
	7. 試作開発への対応力	8. 小ロット生産の対応力	9. 量産能力
	10. 品質管理	11. コスト対応力	12. 短納期生産
	13. 環境対応力		
その他	14. 熟練技能者の技能		15. ブランド力・知名度・市場シェアの高さ
	16. 外注協力先・研究開発連携先等とのネットワーク力		
	17. その他 () の強み		

※VA (Value Analysis)・VE (Value Engineering) 提案とは、カイゼン活動や設計段階からの提案を通して、既存の製品価値向上につながる提案等を行うことを指します。

14-1 上記 問 14 で回答した「強み」のうち、最も主要なものを 1つだけ 選び、回答欄に番号をご記入下さい。



III. 貴社におけるビジネス展開について

貴社における販路開拓に向けた取り組みについて

問15 顧客先に対する貴社の営業方針として、最もあてはまるもの 1つ に○をつけてください。

- | | |
|---|---------|
| 1. 現状の得意先を重視しており、積極的に新規顧客・新事業分野を開拓する方針はない.... | 問16へ |
| 2. 現状の得意先の選択と集中を進めていく..... | 問16へ |
| 3. 既存事業分野において、積極的に新規顧客を開拓する..... | 問16へ |
| 4. 既存事業分野とは別に、異業種や新事業分野において積極的に新規顧客を開拓する..... | 次の15-1へ |
| 5. その他 (具体的に) | 問16へ |

15-1 **新規顧客・新事業分野の開拓にあたって、貴社ではどのような分野に関心がありますか。
あてはまるもの全てに○をつけてください。**

- | | | |
|--------------|-------------|-------------|
| 1. 医療・健康 | 2. 環境・エネルギー | 3. 航空・宇宙 |
| 4. 自動車 | 5. ロボット | 6. 農業 |
| 7. コンテンツビジネス | 8. 産業機械 | 9. 情報通信 |
| 10. 情報家電 | 11. 食品 | 12. 建築物・構造物 |
| 13. 電池 | 14. 半導体 | 15. 工作機械 |
| 16. エレクトロニクス | 17. 印刷・情報記録 | 18. 光学機器 |
| 19. 化学品製造 | 20. その他 () | |

15-2 **貴社では、新規顧客・新事業分野の開拓にあたって、どのような課題に直面していますか。
あてはまるもの全てに○をつけてください。**

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| 1. 対象分野に関する情報収集力が不足 | 2. 対象分野の市場性・成長性が見極めが困難 |
| 3. 研究開発力が不足 | 4. 製品開発力、商品企画力が不足 |
| 5. 設計・デザイン力が不足 | 6. 生産能力が不足 |
| 7. 安定的な仕入先の確保が困難 | 8. 品質管理に関する能力が不足 |
| 9. 販売先の候補が見つからない | 10. 営業方法がわからない |
| 11. 営業人材の確保が困難 | 12. 業務提携先の確保が困難 |
| 13. 既存事業の経営が疎かになる | 14. 事業ノウハウ、ビジネスモデル構築力が不足 |
| 15. 資金調達が困難 | |
| 16. 対象事業領域への参入障壁（障壁の具体的内容：) | |
| 17. その他の課題 () | |
| 18. 特に課題はない | |

貴社の海外展開の取り組みについて

問16 **貴社の海外企業との取引・連携として、これまでに取り組んだもの全てに○をつけてください。**

- | | | |
|-------------------------|----------------|---------------|
| 1. 輸出入の取引 | 2. 海外企業との代理店契約 | 3. 海外企業への生産委託 |
| 4. 海外企業からの生産受託 | 5. 海外企業との技術提携 | 6. 海外企業との共同研究 |
| 7. その他 () | | |
| 8. 海外企業との取引・連携は行ったことがない | | |

16-1 **上記 問 16 で選択肢「1.」～「7.」を回答された方にお伺いします。
過去に取引・連携を行った海外企業の立地国・地域として、代表的なものをご記入ください。**

国・地域名 1	国・地域名 2
---------	---------

問17 **海外企業との取引・連携として、今後、取り組んでみたいもの／強化したいもの全てに○をつけてください。**

- | | | |
|------------------------|----------------|---------------|
| 1. 輸出入の取引 | 2. 海外企業との代理店契約 | 3. 海外企業への生産委託 |
| 4. 海外企業からの生産受託 | 5. 海外企業との技術提携 | 6. 海外企業との共同研究 |
| 7. その他 () | | |
| 8. 海外企業との取引・連携を行う予定はない | | |

17-1 **上記 問 17 で選択肢「1.」～「7.」を回答された方にお伺いします。
今後、取引・連携を行いたい海外企業の立地国・地域として、代表的なものをご記入ください。**

国・地域名 1	国・地域名 2
---------	---------

(独)中小企業基盤整備機構では、日本の中小企業をはじめとする世界の信頼できる企業をつなぐ
ビジネスマッチングサイト「J-GoodTech (ジェグテック)」を運営しています。

⇒ 詳しくはこちらのウェブサイトをご覧ください・・・ <https://jgoodtech.jp/pub/>

問18 貴社は中小企業基盤整備機構が運営する「J-GoodTech」に登録していますか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | |
|---------------------|------------------------------|
| 1. 既に登録している | 2. 知っているが、まだ登録していない(登録を希望する) |
| 3. 知らなかったが、登録を希望する | 4. 知っているが、登録を希望しない |
| 5. 知らなかった(登録を希望しない) | |

※J-GoodTech への登録にあたっては、申込申請書にご記入頂いた後、登録基準に合致しているかどうか確認をさせていただきます。
詳しくはウェブサイトをご参照ください。(https://jgoodtech.jp/pub/)

貴社における他の企業・団体との連携状況について

本アンケートでは、「連携」とは

研究開発、製品・技術や生産プロセスの改良・開発、販路開拓など、新規性の高い取り組みを指します。

問19 貴社では、他の企業・団体(大学・支援機関など)と連携して何らかの事業活動*を行っていますか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 行っている..... 次の19-1へ | 2. 行っていない..... 問20(8頁)へ |
|-----------------------|-------------------------|

19-1 上記 問19で「1. 行っている」を選択した方にお伺いします。その連携は何を目的としたものですか。最もあてはまるもの全てに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|------------------|-------------------|
| 1. 基礎的な研究開発 | 2. 新技術・製品の開発(試作) | 3. 新技術・新たな生産方式の導入 |
| 4. 自社の生産工程の改善 | 5. 新事業分野の開拓 | 6. 販路開拓、広告・宣伝活動 |
| 7. 共同仕入 | 8. 共同物流 | 9. 共同での海外展開 |
| 10. 自社の人材育成 | 11. その他 () | |

19-2 上記 19-1 で選んだ「連携活動の目的」のうち、貴社が最も期待したもの(代表的なもの)を1つだけ選び、回答欄に番号をご記入下さい。



19-3 上記 19-2 で選んだ「目的」のための具体的な連携活動を下記の回答欄にご記入ください。

【活動の内容】(例：自社の〇〇分野の技術を活かした△△分野の新製品開発)

19-4 前頁 19-3 で回答した「連携活動」にあたって、どのような企業・団体と連携を行いましたか。連携した相手先としてあてはまるもの全てに○をつけてください。【下表左】

19-5 上記 19-4 で回答した「連携の相手先」の立地として、あてはまるもの全てに○をつけてください。【下表右】

19-4 : 連携の相手先 (※連携した企業・団体の番号に○をつけてください)		19-5 : 連携先の立地		
		自社の本社の 同一市区町村	自社の本社の 隣接市区町村	それ以外
1. 同業種の中小企業	⇒	1	2	3
2. 異業種の中小企業	⇒	1	2	3
3. 大企業	⇒	1	2	3
4. 大学等の研究機関	⇒	1	2	3
5. 業界団体・商工団体	⇒	1	2	3
6. 金融機関・投資ファンド	⇒	1	2	3
7. 行政・公的支援機関	⇒	1	2	3
8. その他 ()	⇒	1	2	3

19-6 貴社では、社外の企業・団体との連携を通じて、どのような効果を得たいと考えていましたか。代表的な内容を下記の回答欄にご記入ください。また、その連携により、当初の目的・狙いは達成することができましたか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

例：△△に関する技術を持つ異業種の中小企業との連携により、自社にはない○○に関する加工技術の獲得

期待効果	内容			
	達成状況	1. 達成できた	2. 達成できていない	3. まだ評価できる段階にない

19-7 前頁 19-3 で回答した「連携活動」に取り組むにあたって、どのような課題に直面しましたか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

1. 最適な連携相手が見つからない	2. よい仲介者がいない
3. 自社の既存事業との調整 (スケジュール調整、人員確保)	4. 資金調達が困難
5. 成果が出るまでに時間がかかる	6. 連携先との合意形成 (費用・役割・権利の調整)
7. 自社技術・ノウハウの流出	8. 活動を統括・牽引する人材 (リーダー) がいない
9. 活動の進捗を管理する人材がいない	10. 活動全体の事業戦略を立案する人材がいない
11. マーケティング、販売戦略を立案する人材がいない	
12. その他の課題 ()	
13. 特に課題はない	・・・次頁の間 20 へ

19-8 上記 19-7 で回答した「課題」のうち、最も代表的な「課題の内容」、「課題への対応策」、「課題解決の状況」について、下記の回答欄にご記入ください。

課題の内容	
課題への対応策	
課題解決の状況	1. 課題を乗り越えることができた 2. 課題を乗り越えることはできていない

貴社における「ものづくりベンチャー」との取引・連携の状況について

本アンケートでは、ものづくりベンチャーとは、斬新なアイデアや最新の技術等を駆使し革新的な製品・サービスの開発や事業化に取り組む「創業10年以内の製造業事業者」を指します。

問20 貴社における「ものづくりベンチャー」との取引・連携についてお伺いします。

過去、現在、「ものづくりベンチャー」と取引・連携をしたことはありますか。

また、今後、取引・連携を行う意向はありますか。

次の中から、実績のある活動、あるいは今後取り組みたい活動について、あてはまるもの全ての回答欄の番号に○をつけてください。

■回答欄		【A】過去の 実績	【B】現在の 実績	【C】今後の 意向
取引	(1) ものづくりベンチャーから受注する取引	1	1	1
	(2) ものづくりベンチャーに発注する取引	2	2	2
連携	(3) 自社の基礎的な研究開発	3	3	3
	(4) 自社の新技術・製品の開発（試作）	4	4	4
	(5) 新技術・新たな生産方式の自社への導入	5	5	5
	(6) 自社の生産工程の改善	6	6	6
	(7) 自社の新規分野の開拓	7	7	7
	(8) 共同での販路開拓、広告・宣伝活動	8	8	8
	(9) 共同仕入	9	9	9
	(10) 共同物流	10	10	10
	(11) 共同での海外展開	11	11	11
支援	(12) ものづくりベンチャーに対する技術的な助言	12	12	12
	(13) ものづくりベンチャーに対する技術者の派遣	13	13	13
	(14) ものづくりベンチャーからの技術者の受入	14	14	14
	(15) ものづくりベンチャーに対する企業紹介	15	15	15
	(16) ものづくりベンチャーに対する出資	16	16	16
その他	(17) その他()	17	17	17
該当なし	(18) 上記(1)～(17)に該当する実績・意向はない	18	18	18

※回答欄【A】過去の実績、【B】現在の実績、【C】今後の意向の3項目ともに、
「(18)上記(1)～(17)に該当する実績・意向はない」と回答された方は、問21(12頁)へ
お進みください。

次の設問 20-1 ~ 20-15 は、前頁-問 20 の貴社の回答内容に基づき、あてはまる設問のみお答えください。

ものづくりベンチャーとの 受発注『取引』についてお伺いします。

■「A.過去」「B.現在」、ものづくりベンチャーとの受発注取引の「実績」がある企業

「C.今後」、ものづくりベンチャーと受発注取引をしたい「意向」がある企業 にお伺いします。

<※それ以外の方は、次頁 20-3 へお進みください>

20-1 「ものづくりベンチャー」との受発注取引を行った／行いたいと考える「目的」「狙い」は何ですか。受注・発注の取引それぞれについて、あてはまるもの全てに○をつけてください。

自社が 受注 する場合	<ol style="list-style-type: none">1. 自社の売上を増やすため2. 中長期的な事業拡大・市場性を期待するため3. 売上以外の目的・狙いがあるため <p>（ 目的・狙いの内容： _____ ）</p>
--------------------------	--

自社から 発注 する場合	<ol style="list-style-type: none">1. 技術的な優位性がある（他社にはない技術力がある）ため2. 他社よりも納期・コストなどの条件が良いため3. 経営者の意欲や相手企業の成長性が期待できるため <p>（ 優位性の内容： _____ ）</p>
---------------------------	--

■「A.過去」「B.現在」、ものづくりベンチャーと受発注取引の「実績」がある企業 にお伺いします。

<※それ以外の方は、次頁 20-3 へお進みください>

20-2 「ものづくりベンチャー」との受発注取引にあたり、どのような「課題」に直面しましたか。受注・発注の取引それぞれについて、あてはまるもの全てに○をつけてください。

自社が 受注 する場合	<ol style="list-style-type: none">1. 内容・仕様が十分に練られていなかった2. 異なる価値観や考え方を持っており、コミュニケーションに苦慮した3. 適切な支払いがなされなかった4. その他の課題 （ _____ ）5. 特に課題はない
--------------------------	---

自社から 発注 する場合	<ol style="list-style-type: none">1. 納期を守ってもらえるか不安2. 技術的な要件を満たしてもらえるか不安3. 情報管理体制が不安（自社技術の流出に対する不安）4. その他の課題 （ _____ ）5. 特に課題はない
---------------------------	---

ものづくりベンチャーとの 受発注取引以外の『連携』についてお伺いします。

■ 「A.過去」「B.現在」、ものづくりベンチャーとの連携の「実績」がある企業 にお伺いします。

<※それ以外の方は、次頁 20-12 へお進みください>

20-3 問 20 (8 頁) で選んだ「連携活動」(選択肢(3)~(17))のうち、貴社が過去に最も注力したものの、あるいは、現在最も注力しているものを1つだけ選び、回答欄に番号をご記入下さい。

20-4 上記 20-3 で選んだ「最も注力した連携活動」の具体的な内容、連携したものづくりベンチャーの事業領域/分野や主な受注形態を下記の回答欄にご記入ください。

最も注力した連携活動の具体的な内容	【活動の内容】(例：自社の〇〇分野の技術を活かした△△分野の新製品開発)		
連携先ベンチャーの事業領域/分野	(例：ヘルスケア/サービスロボット/モビリティ)	連携先ベンチャーの主な受注形態	1. 企業間の取引(BtoB) 2. 個人向け販売(BtoC) 3. その他()

20-5 上記 20-4 で回答した最も注力した連携活動において、誰が中心的な役割を担いましたか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

また、連携活動に従事した社内の従業者数について、下記の回答欄にご記入ください。

1. 自社 2. ものづくりベンチャー 3. その他 ()

連携活動に従事した社内の従業者数 約 _____ 人

20-6 上記 20-4 で回答した連携活動において、相手先の「ものづくりベンチャー」を選定した基準として、あてはまるもの全てに○をつけてください。

企画・提案	1. 製品企画力	2. 提案力
開発・生産	3. 顧客ニーズへの対応力 (顧客からの要請に基づく仕様変更への対応や課題解決等)	4. 研究開発力
その他	5. 内部構造の設計力	6. デザイン力 (審美性・機能性)
	7. 試作開発への対応力	8. 小ロット生産の対応力
	9. 品質管理	10. コスト対応力
	11. 環境対応力	12. 短納期生産
	13. 熟練技能者の技能	14. 経営者の意欲・熱意(人柄)
	15. ブランド力・知名度・市場シェアの高さ	16. 短期的な企業の成長性
	17. 外注協力先・研究開発連携先等とのネットワーク力	18. その他()
	19. その他()	

20-7 上記 20-6 で回答した「基準」のうち、最も主要なものを1つだけ選び、回答欄に番号をご記入下さい。

20-8 上記 20-4 で回答した連携活動において、相手先の「ものづくりベンチャー」とどのように出会いましたか。最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

1. 先方からの問い合わせ 2. 既に取引関係にあった 3. インターネット検索
4. 取引先からの紹介 5. 業界団体・商工団体からの紹介 6. 金融機関からの紹介
7. 公的支援機関からの紹介 8. 商談会・展示会への出展 9. 商談会・展示会への参加
10. マッチングサイトの活用 11. その他 ()

20-15 前頁 20-13 で回答した連携活動において、今後、相手先の「ものづくりベンチャー」を選定する際の基準として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

企画・提案	1. 製品企画力	2. VA・VE提案力	
	3. 顧客ニーズへの対応力（顧客からの要請に基づく仕様変更への対応や課題解決等）		
開発・生産	4. 研究開発力	5. 内部構造の設計力	6. デザイン力（審美性・機能性）
	7. 試作開発への対応力	8. 小ロット生産の対応力	9. 量産能力
	10. 品質管理	11. コスト対応力	12. 短納期生産
	13. 環境対応力		
その他	14. 熟練技能者の技能	15. 経営者の意欲・熱意(人柄)	16. 短期的な企業の成長性
	17. ブランド力・知名度・市場シェアの高さ		
	18. 外注協力先・研究開発連携先等とのネットワーク力		
	19. その他（ の強み		

■ 「C.今後」も、ものづくりベンチャーとの連携の「意向」がない企業 にお伺いします。

<※それ以外の方は、問 21 へお進みください>

20-16 「ものづくりベンチャー」と連携活動を行う予定はないとされる「理由」は何ですか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

1. 「ものづくりベンチャー」と出会う機会がないから
2. 「ものづくりベンチャー」との連携に不安を感じるから
3. 「ものづくりベンチャー」との連携には手間がかかり面倒だから
4. 「ものづくりベンチャー」に限らず、新たに連携する必要性が少ないから
5. 「ものづくりベンチャー」よりも、企画力や技術力に優れた企業（例：中小製造業一般）がいるから
6. その他の理由（)

問21 最後に、連携支援など、中小企業支援策に関するご意見等があればご記入ください。

貴社名、ご回答者の所属部署名・役職・連絡先等をご記入ください。

貴社名			
所在地	〒		
所属部署名			
役職・お名前			
e - m a i l		電 話	

質問は以上です。ご協力いただき、誠にありがとうございました。

ご回答終了後は、同封しております返信用封筒（切手不要）に入れ、平成 29 年 10 月 20 日（金）までにご投函下さい。