**下諏訪町の製造業に関するアンケート調査**

**※重要なアンケート調査ですので、代表者様又は事業所の責任者様がご記入ください。**

〇貴社名、ご回答者名等を以下欄にご記入ください。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 貴社名 |  | | | | |
| 住　所 | 〒 | | | | |
| 設立年 | 西暦　　　　　　　　年 | | 電話番号 | ０２６６－ | |
| 業種 | あてはまる業種一つに○をお付けください。   * 複数該当する場合は、売上高が最も大きい業種の番号を一つ選択してください。 | | | | |
| １．食料品製造業 | ２．飲料・たばこ・飼料製造業 | | | ３．繊維工業 |
| ４．木材・木製品製造業 | ５．家具・装備品製造業 | | | ６．パルプ・紙・紙加工品製造業 |
| ７．印刷・同関連業 | ８．化学工業 | | | ９．石油製品・石炭製品製造業 |
| 10．プラスチック製品製造業 | 11．ゴム製品製造業 | | | 12．なめし革・同製品・毛皮製造業 |
| 13．窯業・土石製品製造業 | 14．鉄鋼業 | | | 15．非鉄金属製造業 |
| 16．金属製品製造業 | 17．はん用機械器具製造業 | | | 18．生産用機械器具製造業 |
| 19．業務用機械器具製造業 | 20．電子部品・デバイス・電子回路製造業 | | | 21．電気機械器具製造業 |
| 22．情報通信機械器具製造業 | 23．輸送用機械器具製造業 | | | 24．その他の製造業 |
| 従業員数 | 総数（　　　　　　）人 | | 雇用形態  （内訳） | 正　規　（　　　　）人  非正規　（　　　　）人 | |
| 記入者名 |  | | 記入者  役職 |  | |
| 記入者  e-mail |  | | | | |

次ページから始まりますアンケートの質問項目について、ご回答をお願いします。

**＊メール又はＦＡＸにてご返信くださいますようお願い申しあげます。（左記の返信方法が難しい場合は、ご連絡いただきましたら取りにお伺いいたします。）　　【締切期限：11月30日（月）】**

**【電話：0266-27-8533　fax：0266-28-8811　e-mail：shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp】**

# ■ 現況について

## ５年前（2015年）の売上高を100とした場合の、①2019年の売上高の水準および ②2020年の売上高の水準［見通し］について、それぞれご回答ください。

〇 記入例：2015年と比べて10％増の場合⇒「110」、10％減の場合⇒「90」

|  |  |
| --- | --- |
| ① 2019年の売上高の水準 |  |
| ② 2020年の売上高の水準［見通し］ |  |

## 貴社の経営において、新型コロナウイルス感染拡大前（2020年１月末）と比較した現在の状況について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 大きく減少  大幅に悪化 | 減少  悪化 | 変わらない  概ね回復 | 増加  改善 | 大きく増加  大幅に改善 |
| ①売上高 | | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ②従業員の人数 | | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ③従業員の出勤状況 | | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ④工場・店舗等の稼働状況 | | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ⑤サプライチェーン（調達環境） | | 1 | 2 | ３ | 4 | 5 |
| ⑥新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけに新たなビジネスチャンスが生まれた | | １．いいえ | ２．はい（具体的に：　　　　　　　　　　　） | | | |

# ■ 事業を営む上での下諏訪町の強み・弱みについて

## 下諏訪町の事業環境について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．事業活動を行いやすい | ２．どちらとも言えない | ３．事業活動を行いにくい |

## 事業を営む上での下諏訪町の【①強み】と【②弱み】について、あてはまる番号をそれぞれ５つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | ①強み | ②弱み |
| １．経営相談の窓口 | ２．多様な情報の入手 |  |  |
| ３．販売先確保 | ４．仕入先確保 |
| ５．資金調達 | ６．人材確保 |  |  |
| ７．日常生活の利便性 | ８．企業間連携 |
| ９．学術機関や産業支援機関との連携 | 10．町域を超えた連携 |  |  |
| 11．起業・創業 | 12．事業用地の確保 |
| 13．地価 | 14．中核企業の存在 |  |  |
| 15．グローバル展開する企業の存在 | 16．首都圏や周辺地域とのアクセス |
| 17．まちの活気 | 18．通信インフラ |  |  |
| 19．行政からの支援 | 20．その他（　　　　　　　　　　） |

# ■ 貴社の取引状況について

## 貴社の売上先（販売先）について教えてください。

### 売上（金額）の地域別割合と、地域別の売上先数を教えてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ①下諏訪町内 | ②諏訪圏内 | ③その他県内 | ④長野県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 金額割合 | % | % | % | % | % | 100％ |
| 売上先数 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 |

### 主要売上先１社が売上全体（金額）に占める割合として、あてはまる番号に１つ○をつけて下さい。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．10％未満 | ２．10％以上～30％未満 | ３．30％以上～50％未満 |
| ４．50％以上～70％未満 | ５．70％以上～90％未満 | ６．90％以上 |

### ５年前と比較した売上先の数について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．増えた | ２．ほとんど変わらない | ３．減った |

## 貴社の購入先（原材料等の購入先・外注先）について教えてください。

### 購入金額の地域別割合と、地域別の購入・調達先数を教えてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ①下諏訪町内 | ②諏訪圏内 | ③その他県内 | ④長野県外 | ⑤海外 | 合計 |
| 金額割合 | % | % | % | % | % | 100％ |
| 購入先数 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 | 先 |

### 今後「下諏訪町内」からの購入・調達先を増やすことについてのお考えを教えてください。

|  |
| --- |
| １．増やしていきたい ２．増やすことは困難 ３．分からない |

### 「下諏訪町内」からの購入・調達先を増やす際の障壁について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．品質面で課題がある | ２．価格面で課題がある |
| ３．納期面で課題がある | ４．供給量に課題がある |
| ５．継続取引できるか不安 | ６．既存の取引企業との関係性 |
| ７．上記（１～４）以外の理由で課題がある（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |
| ８．町内の事業者について良く知らない | ９．その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |

# ■ 人材の過不足について

## 貴社の【①2019年12月時点】と【②現時点】における労働力の過不足感について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ① | 2019年12月時点 | １．不足　　２．やや不足　　３．適正　　４．やや過剰　　５．過剰 |
| ② | 現時点 | １．不足　　２．やや不足　　３．適正　　４．やや過剰　　５．過剰 |

## 貴社の従業員に占める町外在住者の比率について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．２５％未満 | ２．２５％以上～５０％未満 | ３．５０％以上～７５％未満 | ４．７５％以上 |

## 今後、必要とする人材について、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．社長の右腕として経営に携わる人材 | ２．組織の管理・運営において責任者となる人材 |
| ３．法務・財務に精通している人材 | ４．研究開発の能力を有する人材 |
| ５．高度な専門性を有する技術者 | ６．提案力・営業力を有する人材 |
| ７．グローバルに活躍できる人材 | ８．ITスキルを有する人材 |
| ９．比較的定型的な業務を担う人材 | 10．その他（　　　　　　　） |

## 人手確保のための貴社の取り組みとして、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．求人募集時の賃金を引き上げる | ２．求人募集時の賃金以外の労働条件を改善する |
| ３．新卒採用を強化する | ４．中途採用を強化する |
| ５．非正社員から正社員への登用を進める | ６．定年の延長や再雇用等による雇用継続を行う |
| ７．出産・育児等による離職者の呼び戻し・優先採用を行う | ８．離職者率を低下させるための雇用管理の改善 |
| ９．現従業員の配置転換 | 10．職業訓練による現従業員の対応可能業務の拡大 |
| 11．業務見直しによる生産性向上 | 12．その他（　　　　　　　　　　　　　） |

# ■ 事業承継について

## 現在の経営者の【①性別】、【②年齢】、【③後継状況】について、あてはまる番号にそれぞれ１つ〇をつけてください。【④経営年数】は、経営者に就任後の年数を記入してください。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①性別 | １．男性 | | | | ２．女性 | | | |
| ②年齢 | １．４０歳未満 | | ２．４０代 | | | | ３．５０代前半 | |
| ４．５０代後半 | | ５．６０代前半 | | | | ６．６０代後半 | |
| ８．７０代前半 | | ９．７０代後半 | | | | 10．８０代以上 | |
| ③後継状況 | １．創業者 | ２．２代目 | | ３．３代目 | | ４．４代目 | | ５．５代目以上 |
| ④経営年数 | 経営者に就任後**【　　　】**年目 | | | | | | | |

## 今後１０年間における事業の展望について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．成長が期待できる | ２．成長は期待できないが、現状維持は可能 |
| ３．成長は期待できないため、規模を縮小する予定 | ４．事業を継続していくことは難しい |

## 事業承継の状況について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．過去５年以内に事業承継を終えている  　　　　（事業承継にかかった年数：　　　年） | ２．明確な後継者（事業承継先）がいる |
| ３．後継者（事業承継先）候補がいる | ４．事業は継続したいが、後継者（事業承継先）がいない、または未定 |
| ５．事業を廃業する予定のため、後継者（事業承継先）はいない | ６．現時点では考えていない |

## 問１３で「５．事業を廃業する予定のため、後継者（事業承継先）はいない」と回答された方にお聞きします。その理由として、最もあてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．適当な後継者が見つからない | ２．後継者候補に継ぐ意思がない | ３．事業に将来性がない |
| ４．地域に需要・発展性がない | ５．従業員の確保が難しい | ６．その他（　　　　　　　） |

## 過去に事業を承継した年齢（今後、事業承継をしたい年齢）として、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 40歳未満 | 40代 | 50代前半 | 50代後半 | 60代前半 | 60代後半 | 70代前半 | 70代後半 | 80代以上 | 廃業予定 |
| 承継済 | １ | ２ | ３ | ４ | ５ | ６ | ７ | ８ | ９ |  |
| 検討中・未定 | １０ | １１ | １２ | １３ | １４ | １５ | １６ | １７ | １８ | １９ |

## 事業承継の方法（検討中も含み、最も可能性の高いもの）として、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．親族内で承継 | ２．役員・従業員が承継 | ３．社外から招へい |
| ４．事業の譲渡・売却・統合 | ５．廃業 | ６．その他（　　　　　　　） |

## 事業承継等の相談先（相談済み、または相談中）について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．税理士 | ２．公認会計士 | ３．弁護士 |
| ４．取引金融機関 | ５．事業引継ぎ支援センター | ６．商工会議所 |
| ７．家族・親族 | ８．役員・従業員 | ９．取引先・同業者 |
| 10．相談先が分からない | 11．相談する必要がない | 12．相談したことがない |
| 13．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |

## 事業承継を進めた（進める）際の課題として、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．後継者（事業承継先）の選定 | ２．後継者の育成 | ３．業績不振 |
| ４．債務超過 | ５．個人保証債務 | ６．事業承継に対する知識不足 |
| ７．贈与税や相続税など税金の問題 | ８．事業承継に取り組む時間の確保 | ９．株式分散 |
| 10．財産分割 | 11．その他（　　　　　　　） | 12．特にない |

# ■ 情報化への取り組みについて

## ＩＴを活用した業務効率化・生産性向上について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．取り組んでいる | ２．取り組んでいないが、検討中 | ３．取り組んでおらず、今後も予定はない |

## 問１９で、「１．取り組んでいる」と回答された方にお聞きします。ＩＴを活用している業務領域について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| １．財務・会計 | ２．人事・労務 | ３．顧客管理 | ４．在庫管理 | ５．製造・生産 |
| ６．受発注 | ７．情報共有 | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |

## ＩＴの導入・利用を進める際の課題として、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．コスト負担が大きい | ２．技術、ノウハウの流出のおそれがある |
| ３．導入の効果が分からない、評価できない | ４．個人情報漏洩のおそれがある |
| ５．業務内容に合ったIT技術や製品がない | ６．適切なアドバイザー等がいない |
| ７．IT導入の旗振り役が務める人材がいない | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ９．従業員がITを使いこなせない | 10．特に課題はない |

# ■ 下諏訪町の今後の方向性について

## 今後の下諏訪町をけん引すると考えられる産業について、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．農業、林業 | ２．漁業 | ３．鉱業、採石業、砂利採取業 |
| ４．建設業 | ５．製造業 | ６．電気・ガス・熱供給・水道業 |
| ７．情報通信業 | ８．運輸業、郵便業 | ９．卸売業、小売業 |
| 10．金融業、保険業 | 11．不動産業，物品賃貸業 | 12．学術研究、専門・技術サービス業 |
| 13．宿泊業，飲食サービス業 | 14．生活関連サービス業、娯楽業 | 15．教育、学習支援業 |
| 16．医療、福祉 | 17．複合サービス事業 | 18．サービス業（他に分類されないもの） |

## 下諏訪町の誇れる地域資源について、あてはまる番号全てに〇をつけてください。 　また、それぞれについて具体例があれば、記入してください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．産業 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ２．観光 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ３．自然、生活環境 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ４．歴史・文化、スポーツ | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ５．健康・福祉 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |
| ６．その他 | （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

## 下諏訪町の【①現在のイメージ】と【②今後望む姿】として、あてはまる番号をそれぞれ３つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | ①現在 | ②今後 |
| １．商業の町 | ２．工業の町 |  |  |
| ３．観光の町 | ４．ベッドタウンとして住環境が充実した町 |
| ５．大型商業施設が賑わう町 | ６．商店街が賑わう町 |  |  |
| ７．若者が活躍する町 | ８．高齢者が活躍する町 |
| ９．市内交通が便利な町 | 10．市外への交通が便利な町 |  |  |
| 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 下諏訪町への愛着について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．愛着を感じる | ２．どちらかと言えば愛着を感じる |
| ３．どちらかと言えば愛着を感じない | ４．愛着を感じない |

## 諏訪地域の広域行政合併について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．必要 | ２．どちらかといえば必要 | ３．必要ない |
| ４．どちらかといえば必要ない | ５．わからない | ６．その他（　　　　　　　　） |

# ■ 貴社について

## 【①貴社の強み】と【②今後強化したい点】について、あてはまる番号をそれぞれ５つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| １．企画・提案力 | ２．営業力 | ３．試作開発力 | ①  強み | ②  強化したい |
| ４．研究開発力 | ５．製品開発力 | ６．生産設備 |
| ７．製品の品質 | ８．納期の短さ | ９．低コストでの生産 |  |  |
| 10．多品種小ロット対応 | 11．量産能力 | 12．加工技術 |  |  |
| 13．独自技術 | 14．自社ブランド | 15．カスタマイズ・アフターサービス等のサービス提供 |  |  |
| 16．産学官連携 | 17．他社との連携 | 18．IT活用による生産性向上 |  |  |
| 19．IT活用以外による生産性の向上 | 20．人材育成・人材確保 | 21．その他（　　　　） |  |  |

## 貴社が現在抱えている経営上の問題点として、あてはまるものに５つまで○をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．製品単価の低下、引下げ要請 | ２．取引条件の悪化 | ３．営業力が弱い |
| ４．技術力・製品開発力の不足 | ５．人手不足 | ６．人材育成力不足 |
| ７．生産性向上に向けた新技術の導入 | ８．競合企業との競争激化 | ９．需要量の減少 |
| 10．製品ニーズへの対応難 | 11．生産設備の不足・老朽化 | 12．原材料費の高騰 |
| 13．他社との連携不足 | 14．大学等外部機関との連携不足 | 15．従業員の高齢化、技能伝承 |
| 16．後継者・事業承継 | 17．従業員とのｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ不足 | 18．情報発信力が弱い |
| 19．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | | |

## 貴社の事業形態について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．親企業 | ２．下請企業（１次） | ３．下請企業（２次） |
| ４．下請企業（３次以下） | ５．独立企業 |  |

|  |
| --- |
| * **親企業**とは、完成品（OEMも含む）メーカーとします。 * **下請企業**とは、主に自社よりも資本金または従業員規模の大きい企業から継続的もしくは反復的に受注し、親企業の指示する規格、品質、性能、形状、デザイン等に基づいて、部品、製品を生産する企業とします。 * **独立企業**とは、自社が下請取引をしておらず、下請企業の利用もしていない企業とします。   ※複数あてはまる場合は、売上に占める割合が最も大きな製品（加工品）について、判断してください。 |

## 今後の受注製品（下請生産）と自社企画製品に関する意向について、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．受注製品（下請生産）を主に | ２．受注製品と自社企画製品を併用 | ３．自社企画製品を主に |

## 自社企画製品を持つなど「脱下請」を図る上での課題として、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．資金不足 | ２．人材不足 | ３．販売能力不足 |
| ４．研究開発力不足 | ５．情報不足 | ６．設計開発力不足 |
| ７．マーケティング能力不足 | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 産業分野に関して、お答えください。

#### ① 現在、取り組んでいる産業分野について、【回答欄①】のあてはまる番号全てに〇をつけてください。

#### ② 今後、力を入れたい産業分野について、【回答欄②】のあてはまる番号全てに○をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 主な産業分野 | 【回答欄①】 | 【回答欄②】 |
| 現在、取り組んでいる分野 | 今後、力を入れたい  分野 |
| 情報･通信関連分野  （情報・通信機器、家庭用電気機器、表示素子、磁気ディスク　等） | １ | １ |
| 自動車関連分野  （次世代自動車（電気自動車、自動運転技術等）関連部品　等） | ２ | ２ |
| 航空・宇宙関連分野  （航空機関連部品、宇宙関連部品　等） | ３ | ３ |
| 医療・介護・健康関連分野  （医療・診断・治療機器、介護･生活介護機器、衛生環境機器　等） | ４ | ４ |
| バイオ・食品関連分野  （機能性食品、バイオ関連機器、食品加工機器　等） | ５ | ５ |
| 環境関連分野  （廃棄物リサイクル機器、処理機器、測定機器、環境保全機器　等） | ６ | ６ |
| エネルギー分野  （燃料電池、蓄電池、自然エネルギー発電、バイオマス、省エネルギー機器　等） | ７ | ７ |
| 高度素材関連分野  （セルロースナノファイバー、炭素繊維、高機能ガラス　等） | ８ | ８ |
| 生産用機械・ロボット分野  （産業用ロボット、NC加工機、計測機器、レーザー加工装置　等） | ９ | ９ |
| サービスロボット分野  （業務用ロボット、パワーアシストスーツ、家庭用ロボット　等） | １０ | １０ |
| その他  （具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | １１ | １１ |
| 特にない | １２ | １２ |

## 新規事業に力を入れる際の課題として、あてはまる番号に３つまで〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．資金の不足、調達難 | ２．人材の不足、確保難 |
| ３．販路開拓が困難 | ４．本業が手薄になる |
| ５．市場ニーズ等の情報不足 | ６．進出有望分野の選定が困難 |
| ７．採算の見込みが立ちにくい | ８．資格・営業許可等の取得困難 |
| ９．新分野にかかる技術・ノウハウの不足 | 10．本業が多忙で手がまわらない |
| 11．その他（　　　　　　　　　　　　　） | 12．特にない |

# ■ 海外取引について

## 貴社の輸出・輸入先、海外拠点のある地域について、それぞれあてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 地域名 | 輸入先 | 輸出先 | 海外拠点 | | | |
| 販売拠点 | 生産拠点 | 研究開発拠点 | その他（　　） |
| アジア・太平洋 | １ | １ | １ | １ | １ | １ |
| 北米・中南米 | ２ | ２ | ２ | ２ | ２ | ２ |
| 欧州 | ３ | ３ | ３ | ３ | ３ | ３ |
| 中東 | ４ | ４ | ４ | ４ | ４ | ４ |
| アフリカ | ５ | ５ | ５ | ５ | ５ | ５ |
| 海外取引・拠点なし | ６ | ６ | ６ | ６ | ６ | ６ |

# ■ 情報通信技術の活用について

## ＩＣＴ（パソコン、インターネット、ソフトウェア等の情報通信技術）の利活用についてお答えください。

#### ① 現在、ICTを活用している業務分野について、【回答欄①】のあてはまる番号全てに〇をつけてください。

#### ② 今後、ICTを活用したい業務分野について、【回答欄②】のあてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 業務分野 | 【回答欄①】 | 【回答欄②】 |
| 現在、活用している業務分野 | 今後、活用したい業務分野 |
| 新製品・試作品の開発設計 | １ | １ |
| 生産設備の稼働状況の把握 | ２ | ２ |
| 生産に関わる人員の稼働状況の把握 | ３ | ３ |
| 生産工程の自動化・効率化 | ４ | ４ |
| 検査工程の自動化・検査状況のデータ化 | ５ | ５ |
| 製品・部品のトレーサビリティ管理 | ６ | ６ |
| データを活用した需要予測 | ７ | ７ |

# ■ 産学官連携・企業間連携について

## 産学官連携や企業間連携の状況について、あてはまる番号に１つ○をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．これまで行っており、今後も行う | **問３７**以降の設問にご回答ください。 |
| ２．これまでは行っていないが、今後行う予定 | **問３７**以降の設問にご回答ください。 |
| ３．これまで行っておらず、今後も予定がない | **問３９**以降の設問にご回答ください。 |

## これまで連携を行った先（予定含む）について、あてはまる番号全てに○をつけてください。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １．諏訪東京理科大学 | ２．信州大学 | ３．長野工業高等専門学校 |
| ４．その他教育機関（県内） | ５．その他教育機関（県外） | ６．長野県工業技術総合センター |
| ７．主要取引先 | ８．異業種交流グループ | ９．同業者組合 |
| 10．商社 | 11．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

## 産学官連携や企業間連携を行う狙いとして、あてはまる番号全てに〇をつけてください。

|  |  |
| --- | --- |
| １．技術開発 | ２．自社製品の開発 |
| ３．新規事業のリスク軽減 | ４．不足する知識・ノウハウの取得 |
| ５．事業に要する時間短縮 | ６．各々が保有する知識・技術による相乗効果 |
| ７．競争相手や取引先に対する地位の向上 | ８．その他（　　　　　　　　　　　　　　） |

# ■ 必要とする支援について

## 「ものづくり支援センターしもすわ」の活用状況として、あてはまる番号に１つ〇をつけてください。

|  |
| --- |
| １．活用している。または、最近３年以内に活用したことがある。 |
| ２．活用したことがない。 |
| ３．活用したことがあるが、最近３年以内に活用したことはない。 |

## 【①行政に求める支援】と【②商工会議所に求める支援】について、あてはまる番号をそれぞれ５つ以内で選んで、記入してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １．産学官連携支援 | ２．研究（技術）開発支援 | ①行政に求める支援 | ②商工会議所に求める支援 |
| ３．新製品・新サービス開発支援 | ４．創業支援 |
| ５．企業立地支援 | ６．販路開拓支援（国内） |  |  |
| ７．販路開拓支援（海外） | ８．人材確保支援 |  |  |
| ９．人材育成支援 | 10．知的財産活用支援 |  |  |
| 11．ＩＴ利活用支援 | 12．金融支援 |  |  |
| 13．その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |  |  |

**大変お忙しい中、ご協力ありがとうございました。**

**＊メール又はＦＡＸにてご返信くださいますようお願い申しあげます。（左記の返信方法が難しい場合は、ご連絡いただきましたら取りにお伺いいたします。）　　【締切期限：11月30日（月）】**

**【電話：0266-27-8533　fax：0266-28-8811　e-mail：shimocci@cci.shimosuwa.nagano.jp】**