

北見市産学官連携推進協議会  
企業ニーズアンケート

(業種別クロス集計)

報 告 書

平成20年度

# 目次

I. アンケート調査の概要	P 1
II. アンケート集計結果	P 2 ~ P 31
資料編	P 32 ~ P 46

## I. アンケート調査の概要

### 1. 調査の目的

北見市産学官連携推進協議会では、「産学官連携による地元企業への支援体制のあり方」について検討を進めており、地域においてどのような支援体制が望まれているのかを把握するため地元企業（事業者）を対象とした「企業ニーズに関するアンケート」を実施いたしました。

### 2. 調査項目

#### (1) 企業基礎データ

- 1-1 業種
- 1-2 従業員数
- 1-3 売上高（2007年度実績）
- 1-4 売上高の動向
- 1-5 インターネット活用状況
- 1-6 主力製品の市場動向

#### (2) 経営全般について

#### (3) 経営課題について

#### (4) 地域資源の活用について

#### (5) 産学官連携について

#### (6) 人材について

#### (7) 支援制度の活用について

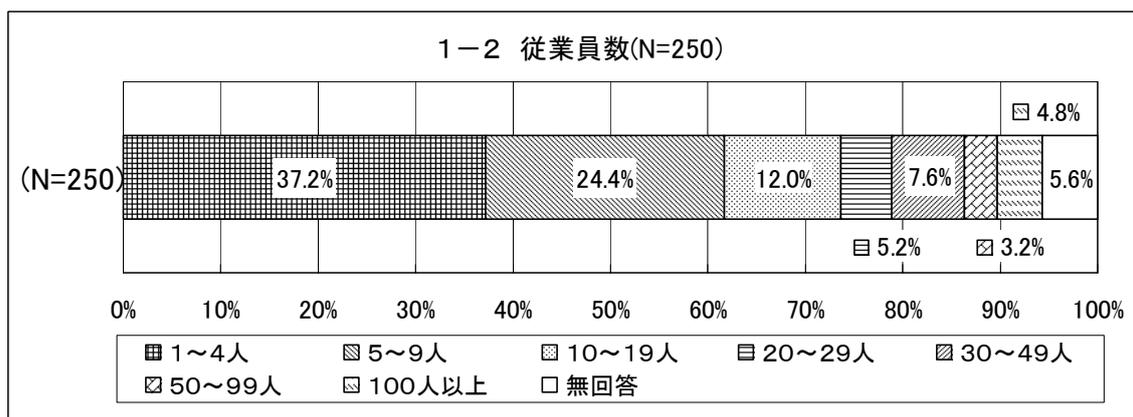
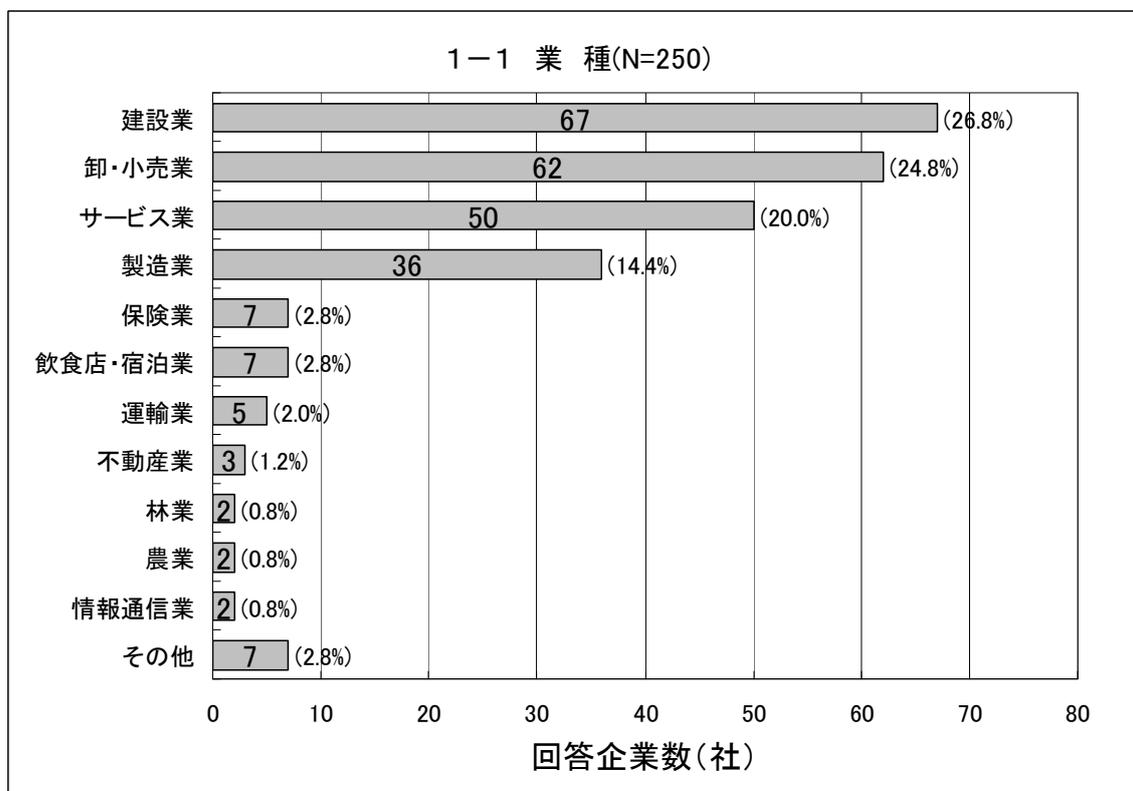
### 3. 調査方法

- ・調査対象地域 北見市全域
- ・調査対象企業 2,343社  
北見・留辺蘂商工会議所及び端野町・常呂町商工会 各会員、中小企業家同友会オホーツク支部会員、北見市競争入札参加資格登録事業者
- ・調査方法 (1) 調査対象企業へ郵送  
(2) 北見市ホームページより情報配信（Web版アンケート様式）
- ・調査期間 平成20年11月20日～平成20年12月12日

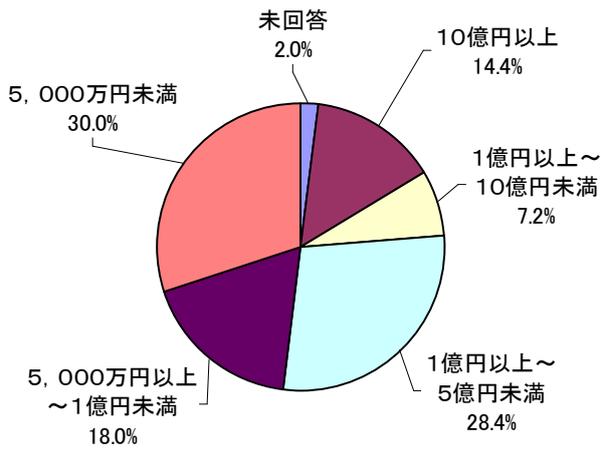
### 4. 回収結果 回答数 250社（10.7%）

## II. アンケート集計結果

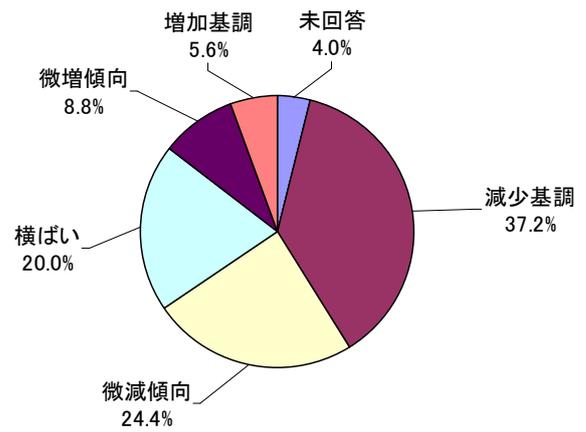
### 1. 企業基礎データ



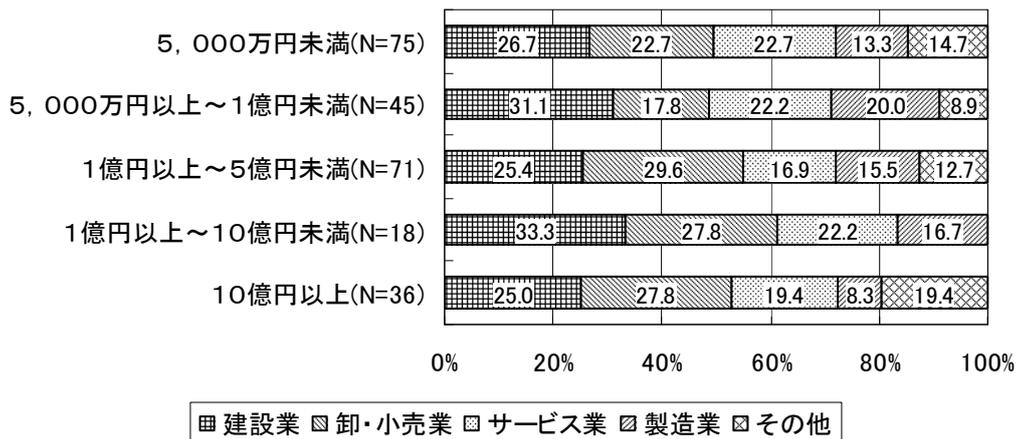
1-3 2007年度 売上高(N=250)



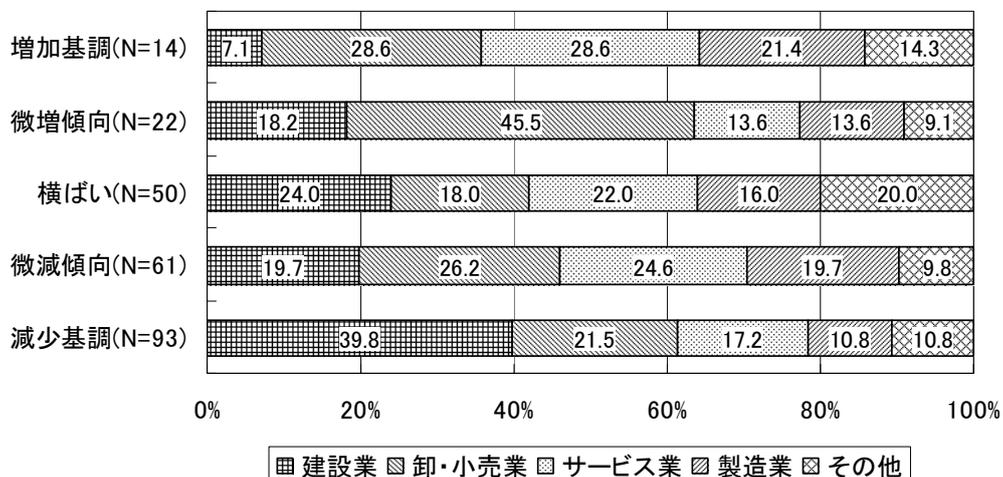
1-4 売上高の動向(N=250)



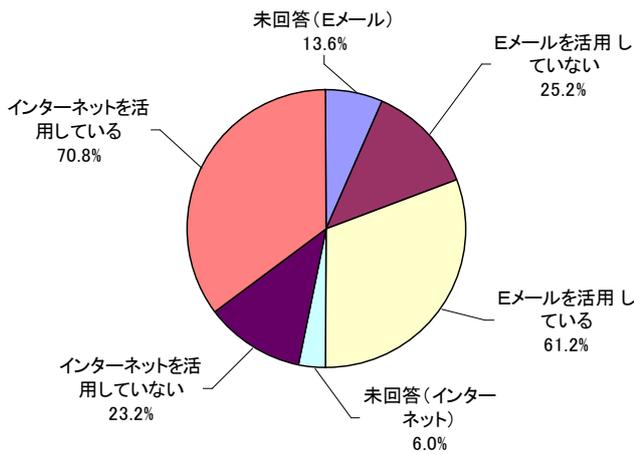
1-3 2007年度 売上高(業種別)



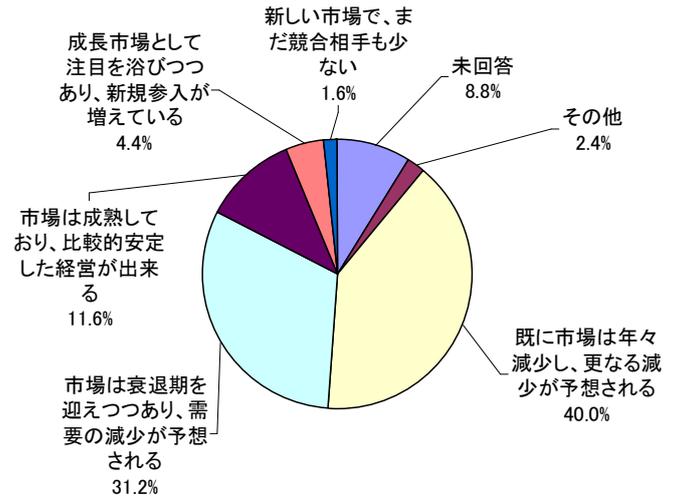
1-4 売上高の動向(業種別)



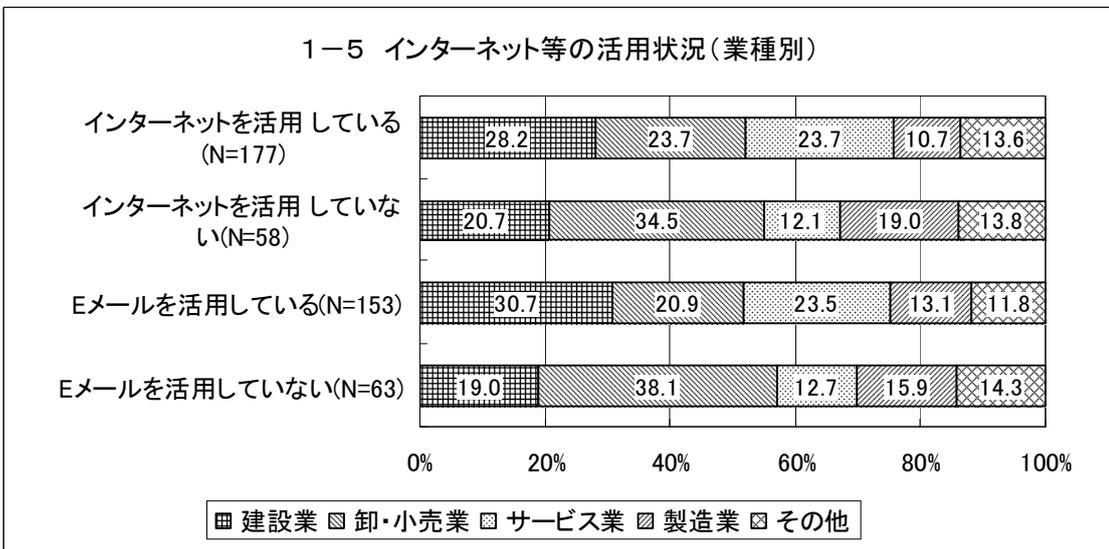
1-5 インターネット等の活用状況(N=250)



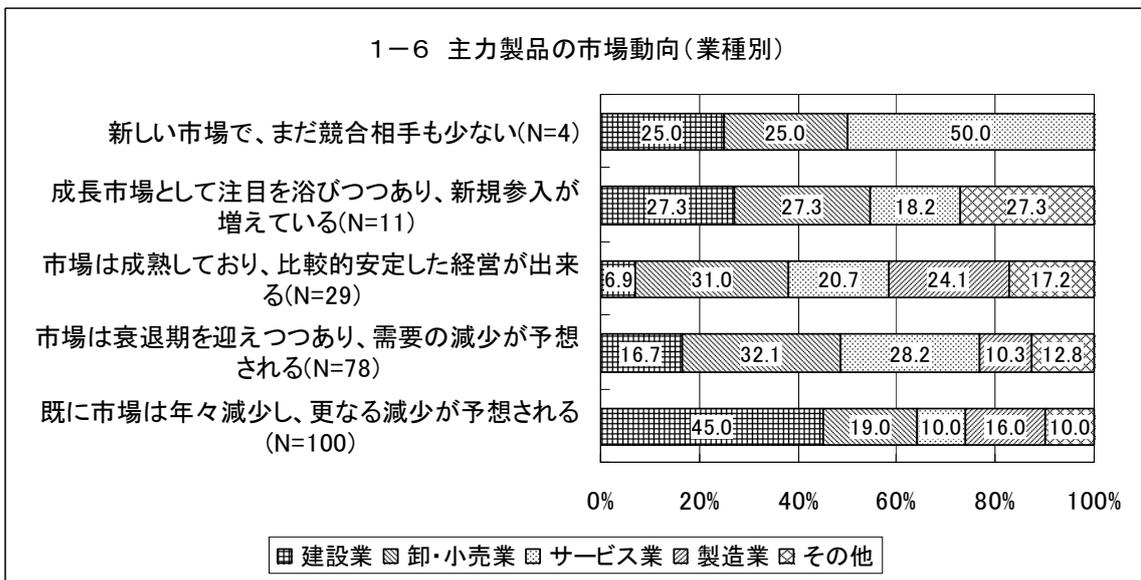
1-6 主力製品の市場動向(N=250)



1-5 インターネット等の活用状況(業種別)



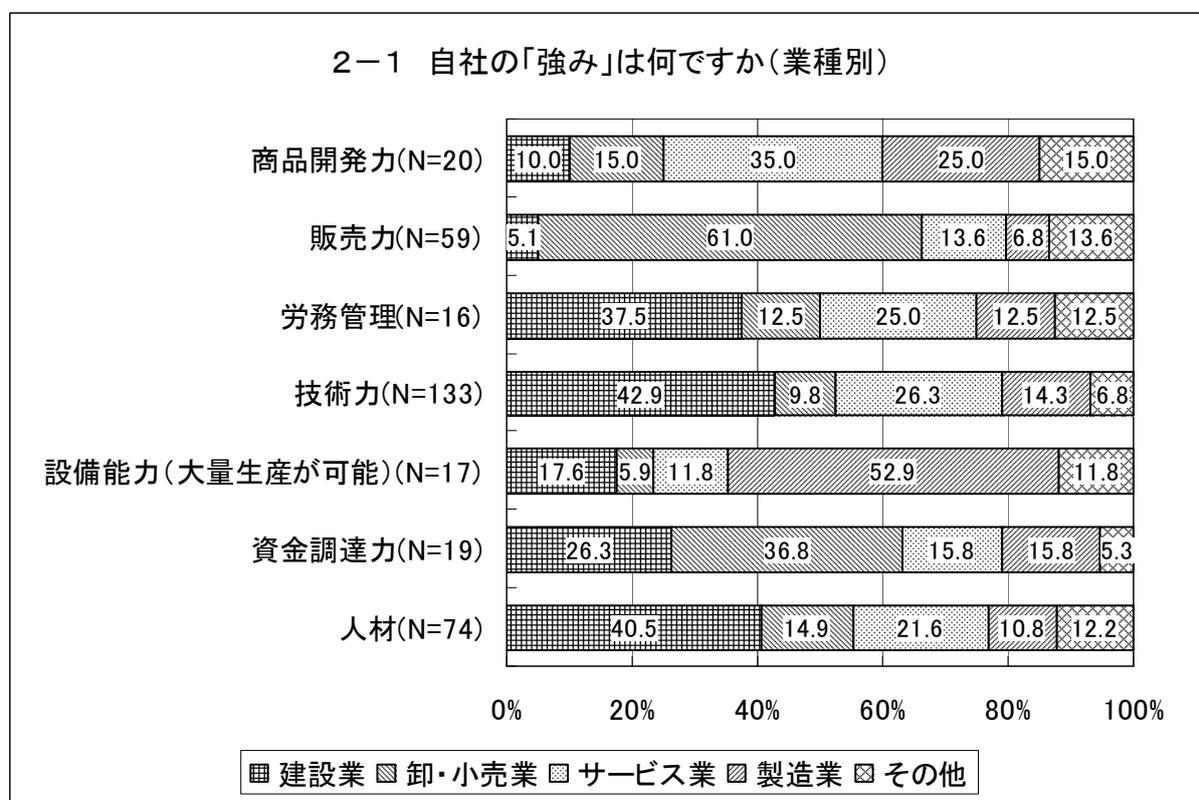
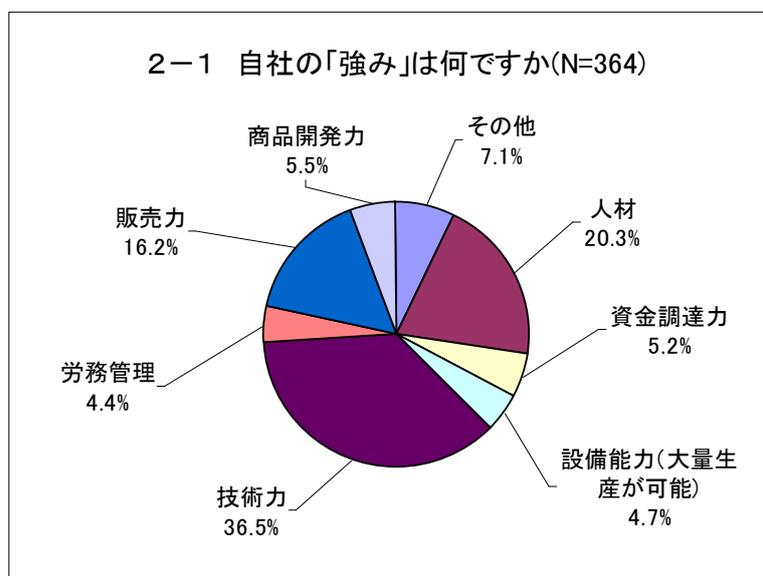
1-6 主力製品の市場動向(業種別)



## 2. 経営全般について

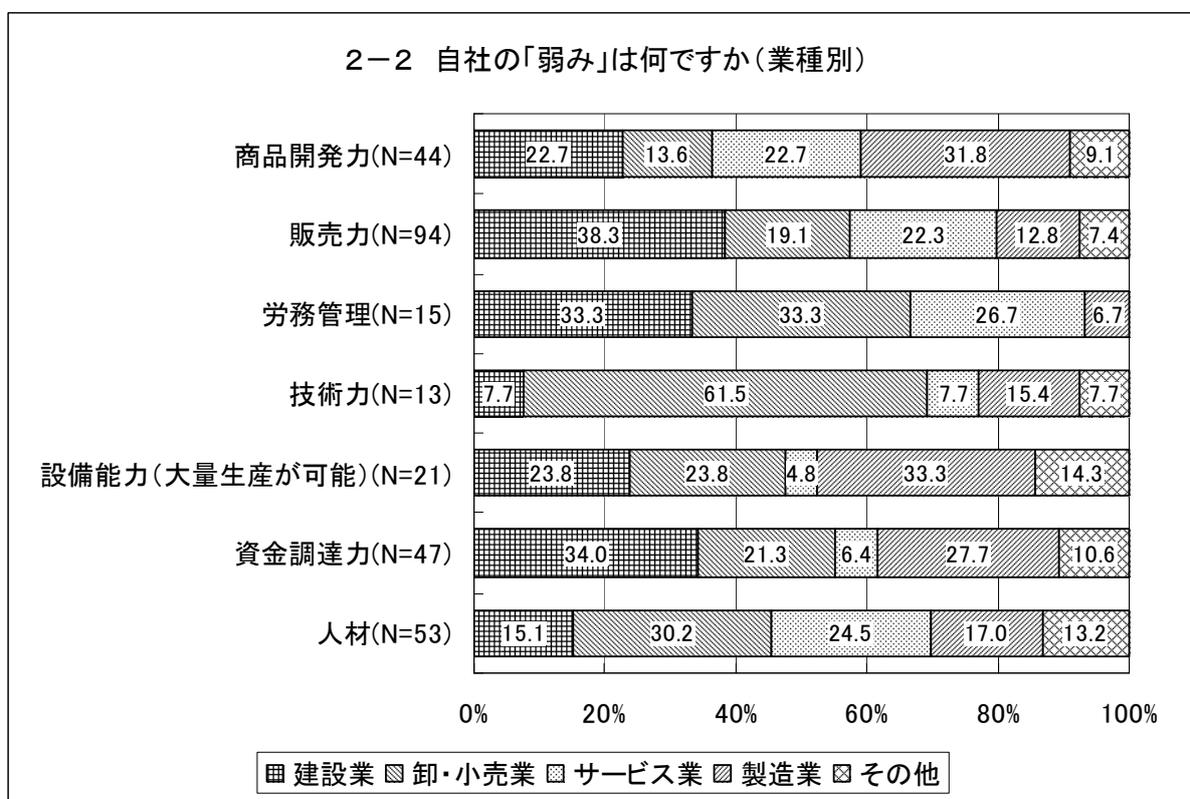
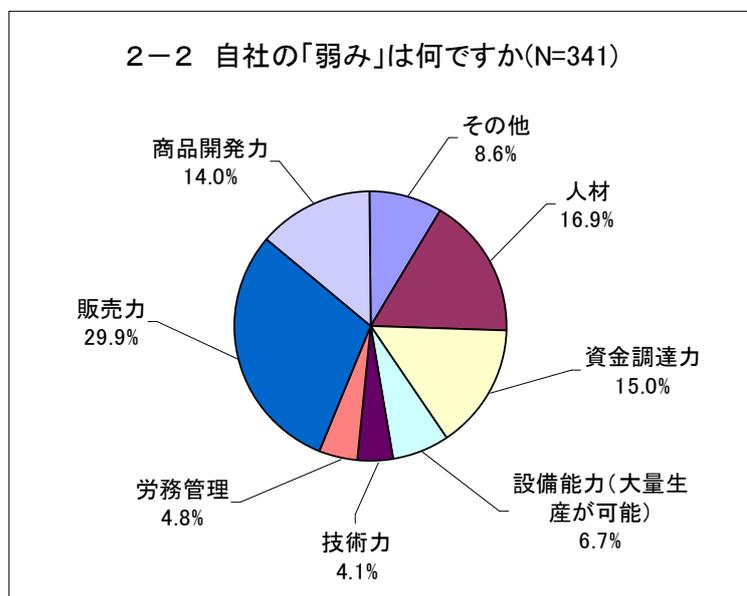
### 2-1. 自社（会社）の「強み」は何ですか。（複数回答可）

「技術力」が36.5%と最も割合が高く、次いで「人材」が20.3%、「販売力」16.2%となっています。



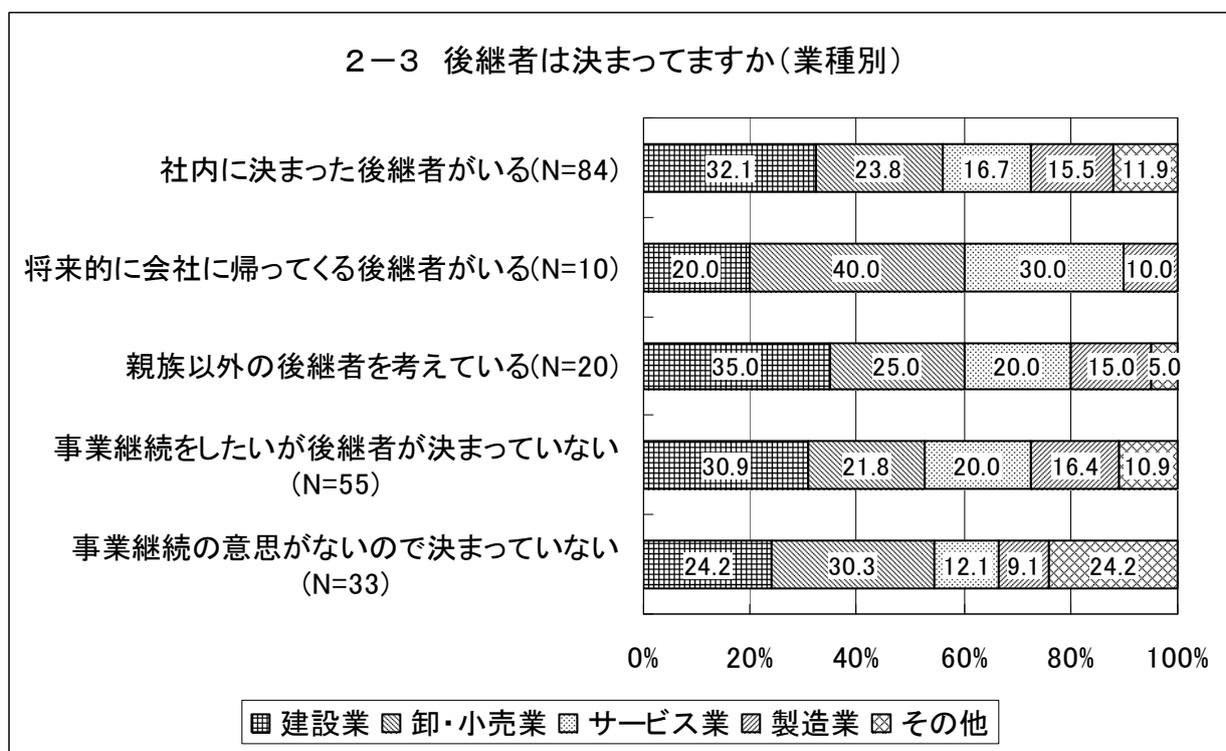
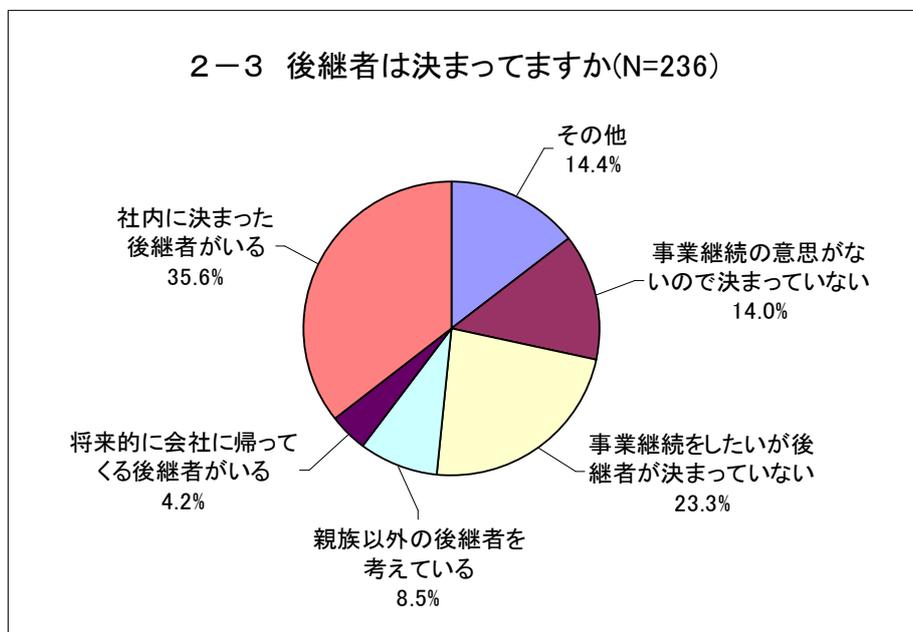
2-2. 自社（会社）の「弱み」は何ですか。（複数回答可）

「販売力」が29.9%と最も割合が高く、次いで「人材」が16.9%、「資金調達力」15.0%、「商品開発力」が14.0%となっています。

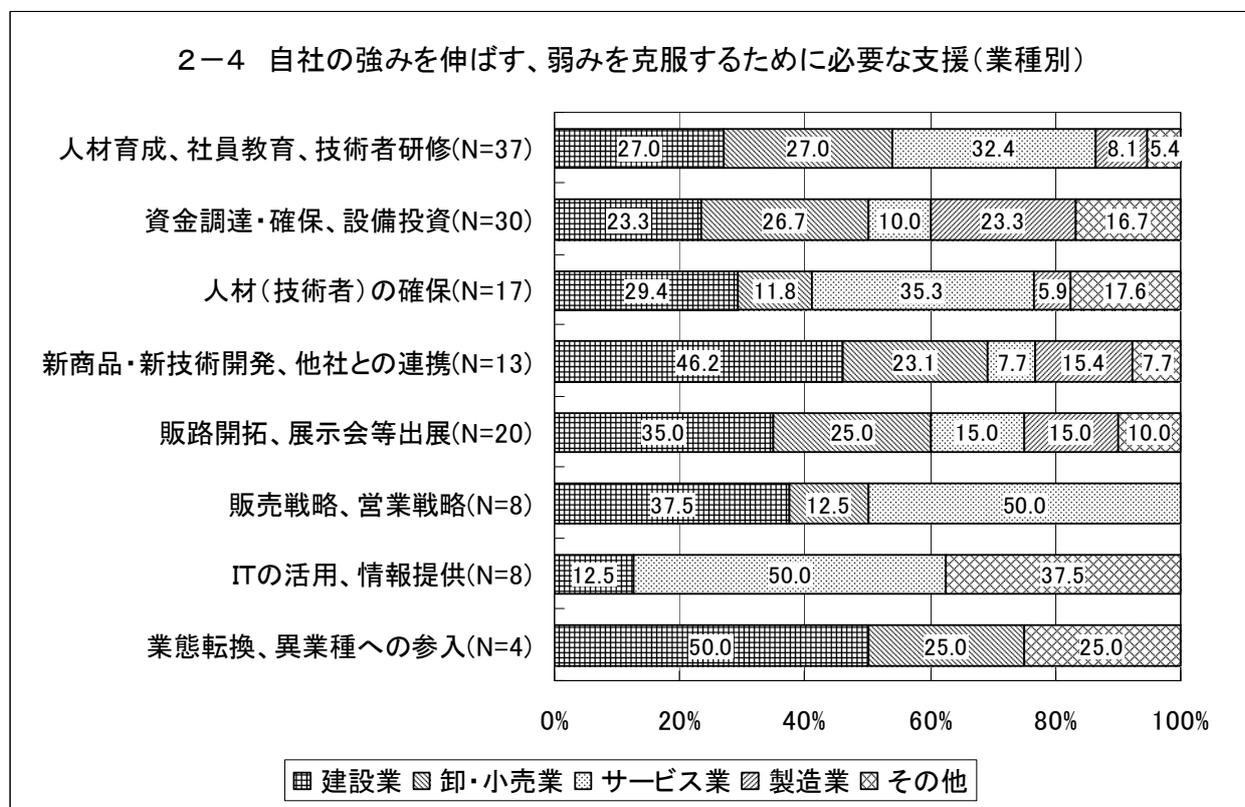
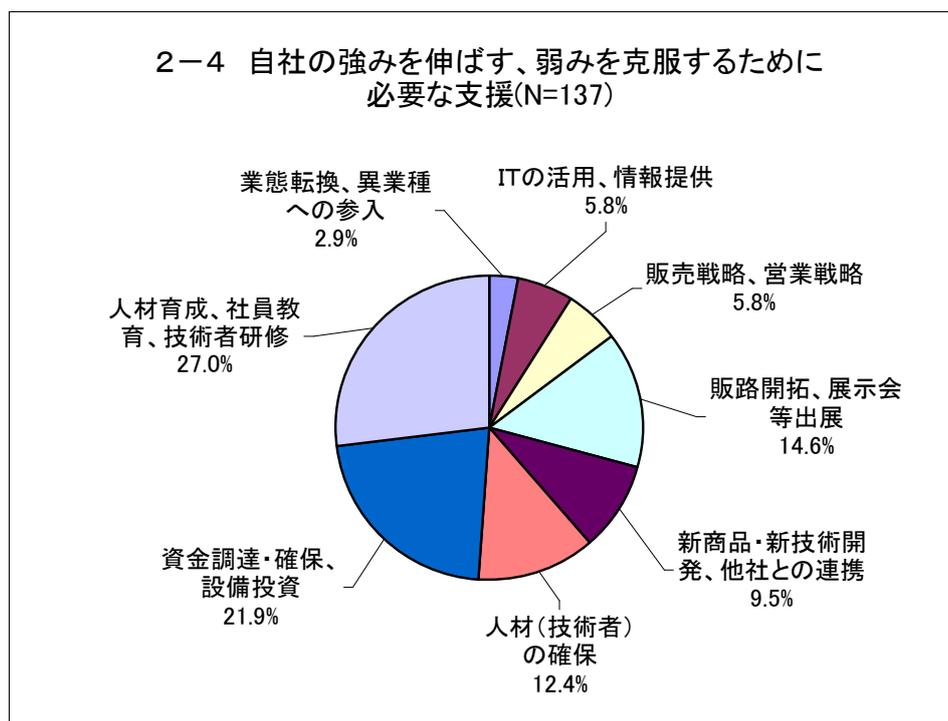


2-3. 貴社において後継者は決まっていますか。

「後継者がいる」と回答した事業者は全体の39.8%（94社）、「後継者が決まっていない」と回答した事業者は全体の45.8%（108社）、その内33社は事業継続の意思がないと回答しています。



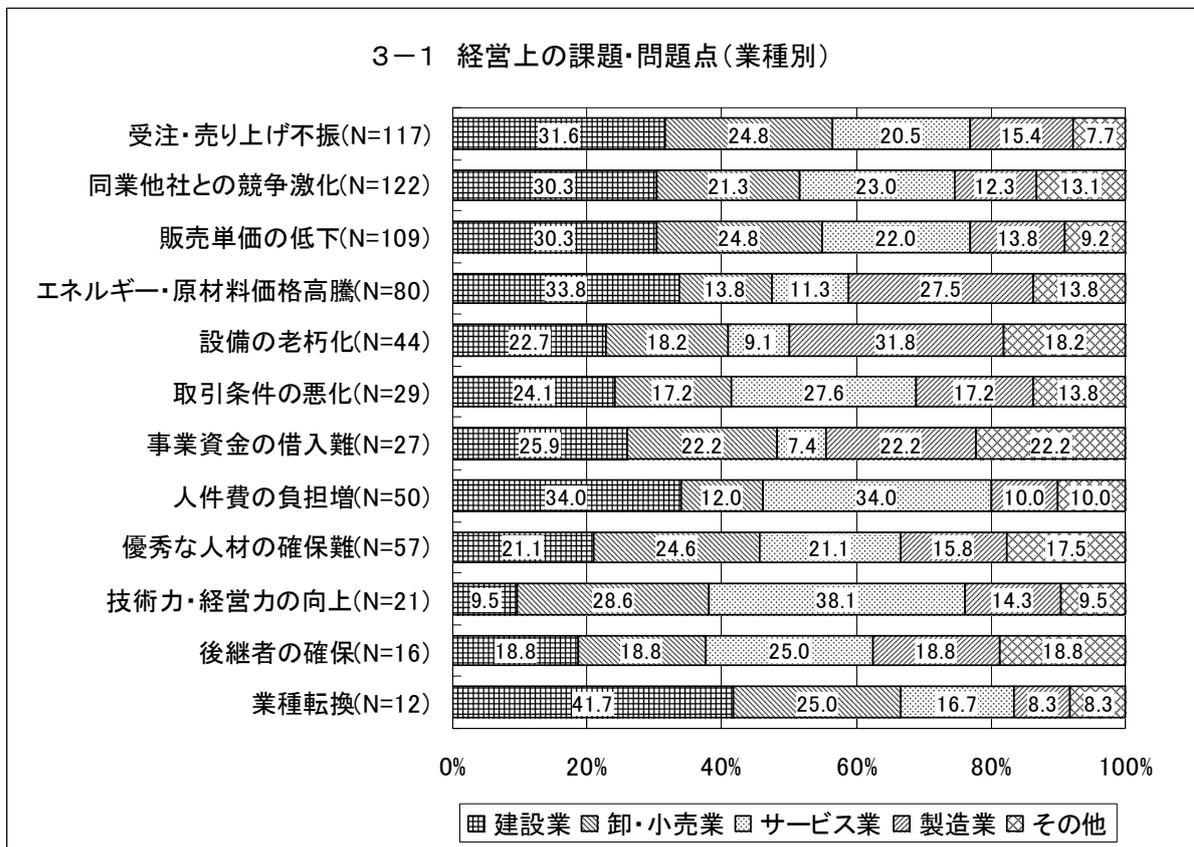
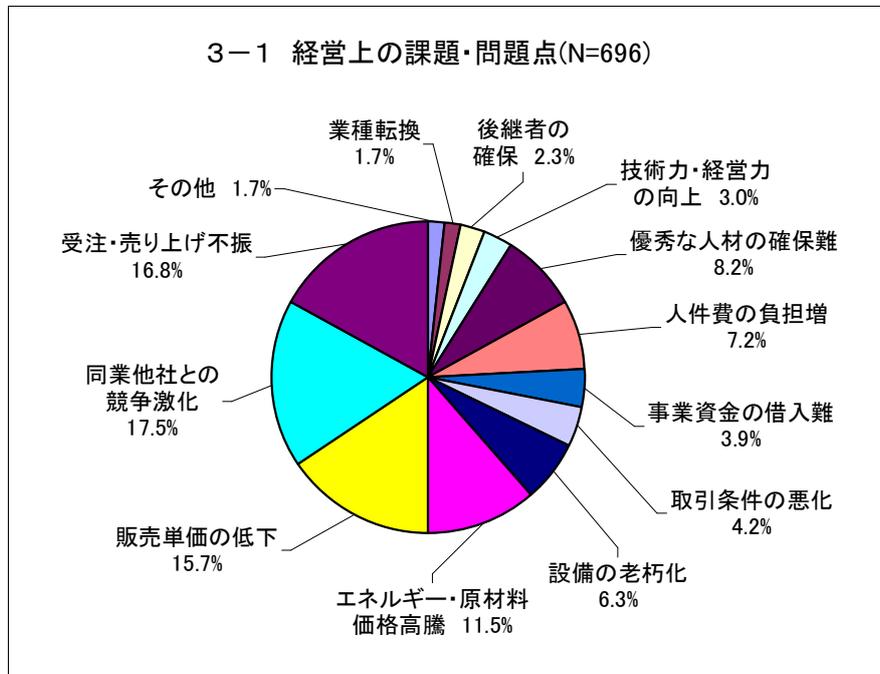
2-4. 自社の強みを伸ばす、又は自社の弱みを克服するため、どのような支援が必要ですか。簡潔にご記入ください。



### 3. 経営課題について

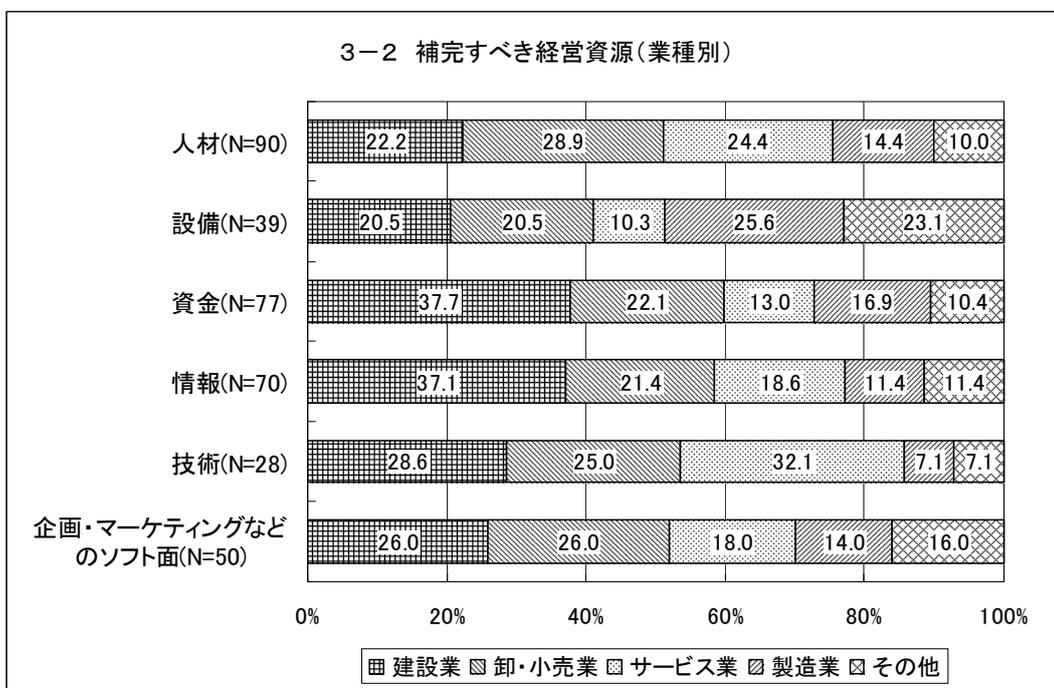
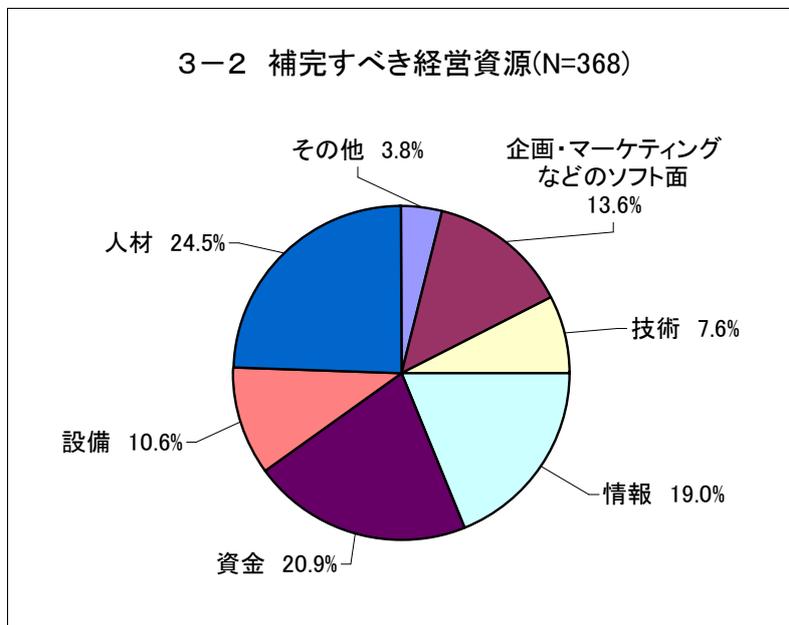
#### 3-1. 貴社が直面している経営上の課題・問題点は何ですか。（複数回答可）

「競争激化」が17.5%と最も割合が高く、次いで「受注売上不振」が16.8%、「販売単価の低下」が15.7%となっています。



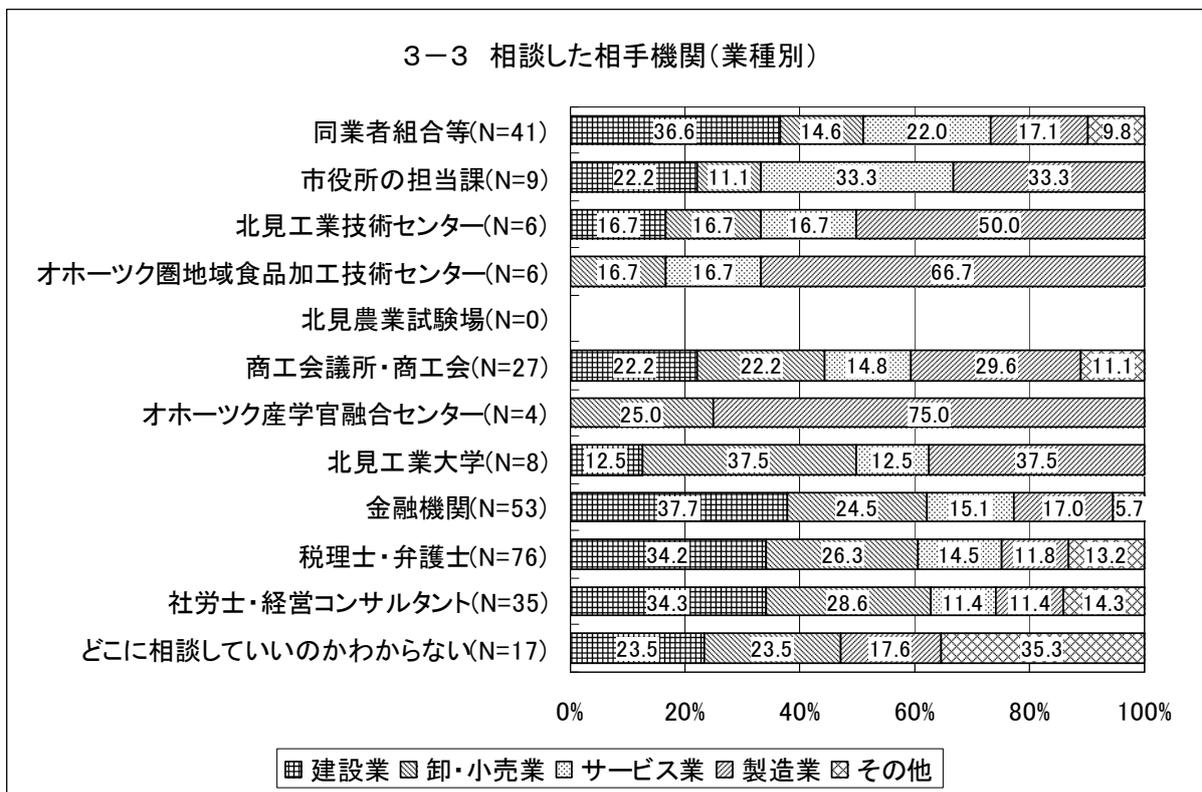
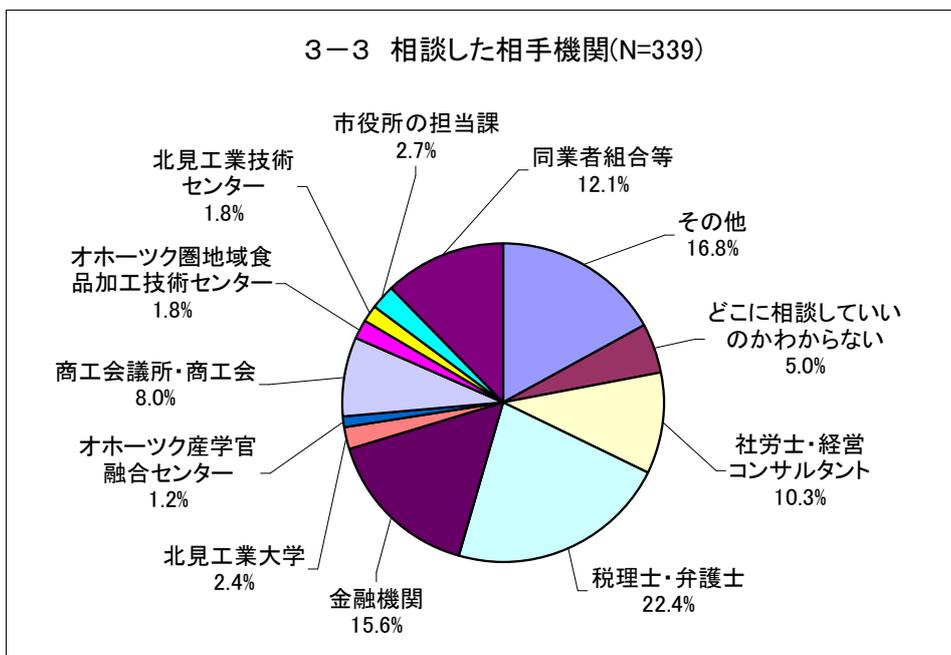
3-2. 自社の経営課題および経営上の問題点を解決する上で、貴社において不足している、あるいは補完すべき経営資源は何ですか。次の中から2つお選びください。

「人材」が24.5%と最も割合が高く、次いで「資金」が20.9%、「情報」が19.0%、「企画・マーケティングなどのソフト面」が13.6%となっています。



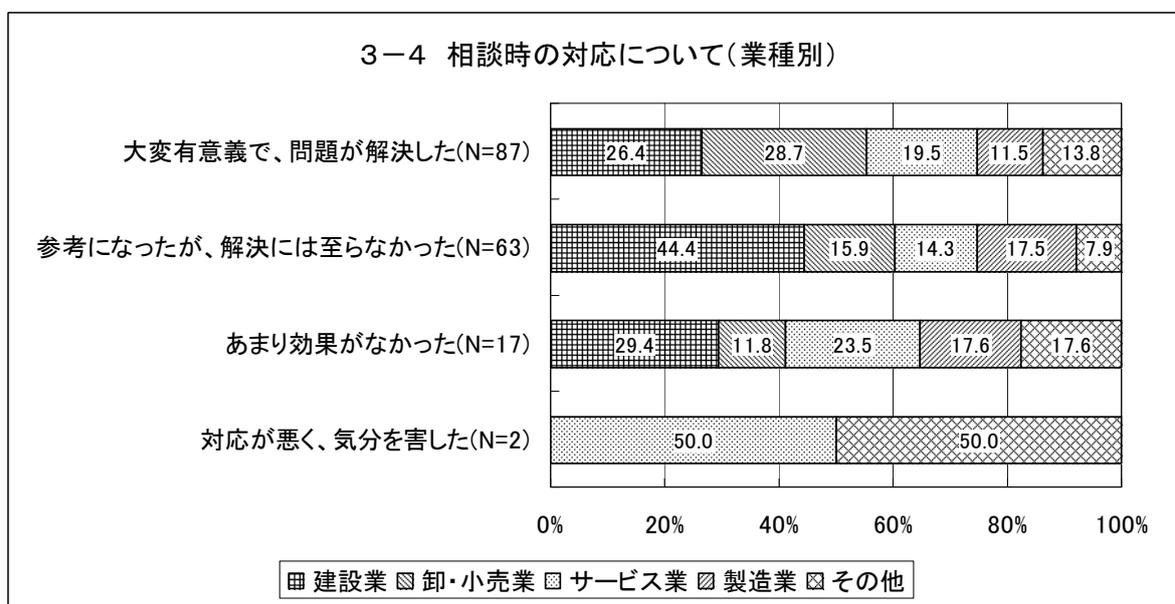
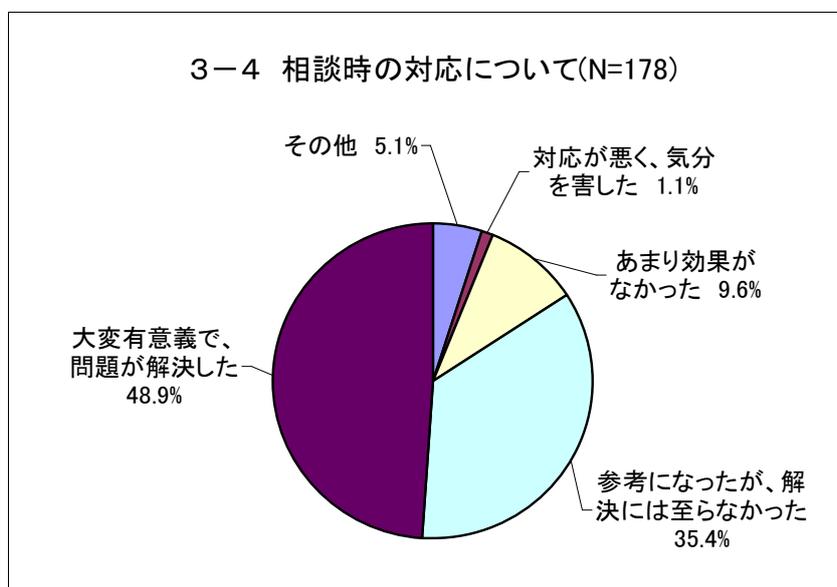
3-3. 貴社において何か問題（困った事など）が生じた時、その件でどこかに相談しましたか。（複数回答可）

「税理士・弁護士」が22.4%と最も割合が高く、次いで「その他」が16.8%、「金融機関」が15.6%、「同業者組合等」が12.1%、「社労士・経営コンサルタント」が10.3%となっています。「その他」の中には、「取引先メーカー」「友人・知人」の他、「自社で解決」「相談はしない」との回答がありました。



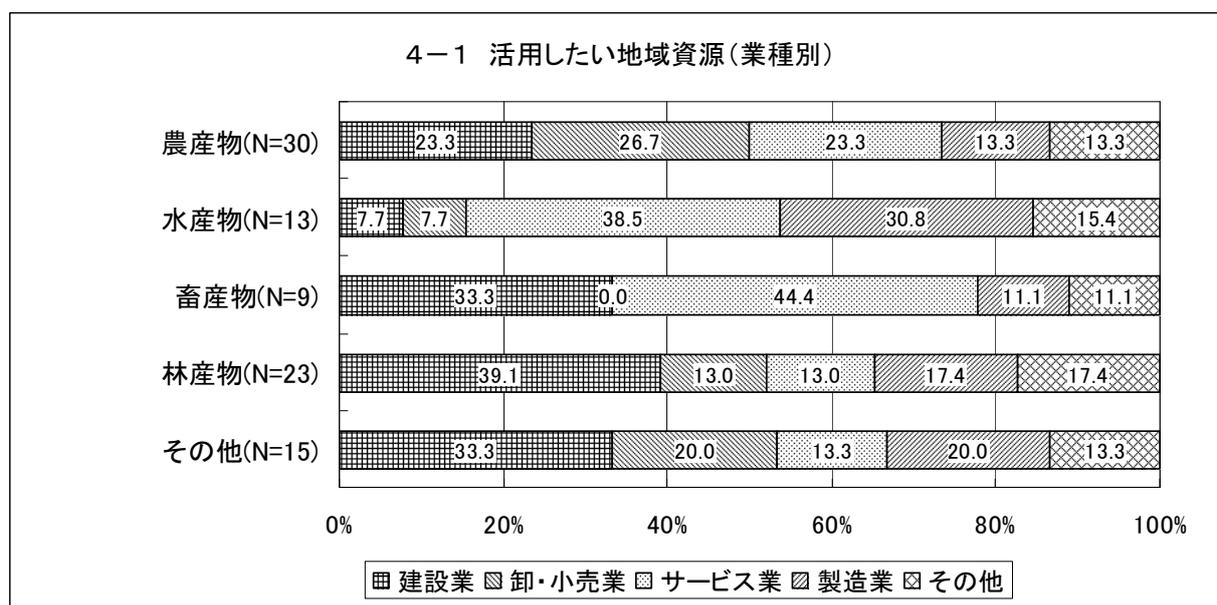
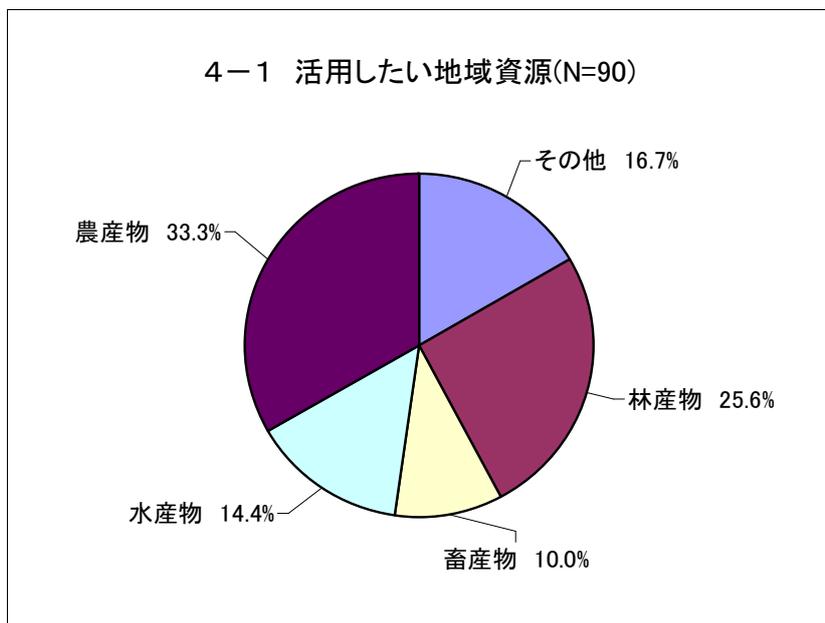
3-4. 上記の設問において、その時の対応と成果はどうでしたか。(複数の機関に相談したことがある場合は、相対的なご意見としてお答え願います。)

「問題が解決した」が48.9%と最も割合が高く、次いで「解決には至らなかった」が35.4%、「あまり効果がなかった」が9.6%となっています。



## 4. 地域資源の活用について

4-1. 地場産品を活用した商品開発に取り組む場合、活用したい素材は何ですか。



【農産品】 玉ねぎ、白花豆、高級菜豆、スイートコーン、山菜、ハーブ、メロン、にら、にんにく

【水産物】 ホタテ、さけ、かき

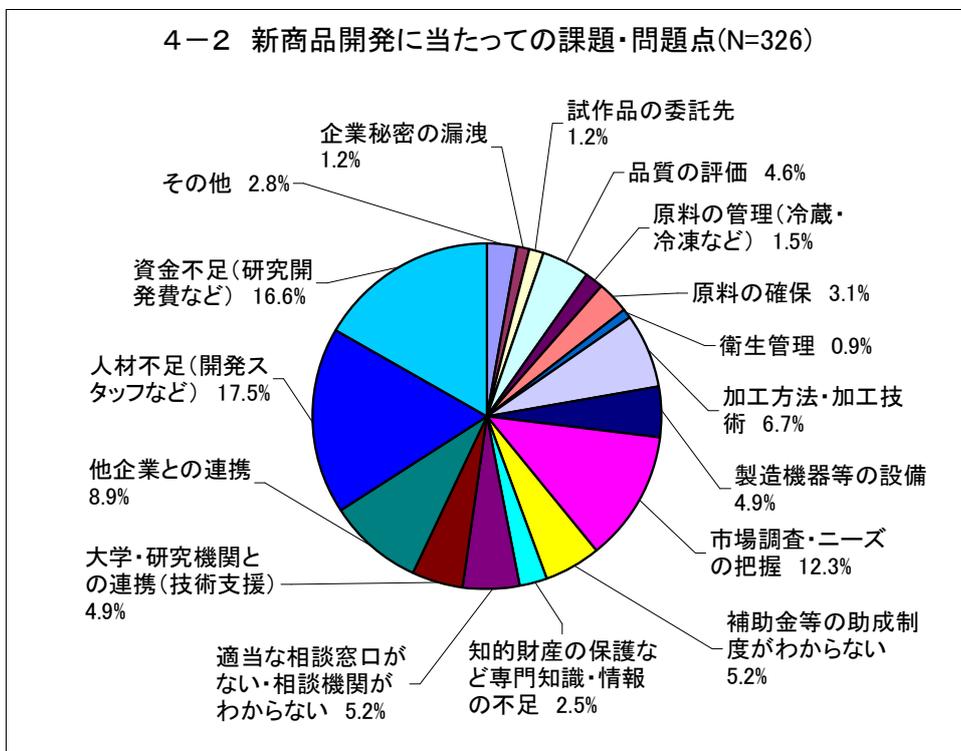
【畜産物】 豚肉、とり肉、牛肉、エゾ鹿

【林産物】 トドマツ、カラマツ、白樺、集成材、林地残材

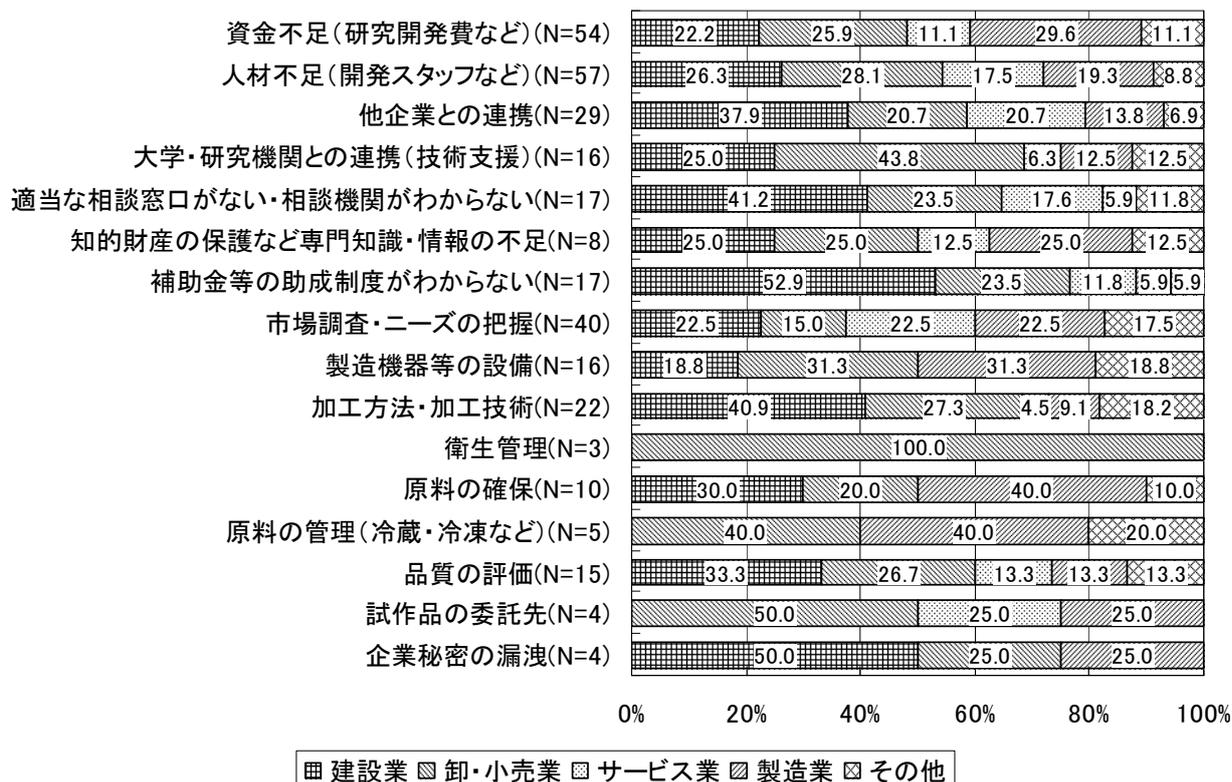
【その他】 バイオ燃料、バイオマス、廃食油、廃棄物の資源化、副産物の活用

4-2. 新商品開発に当たっての課題・問題点は何ですか。(複数回答可)

「人材不足」が17.5%と最も割合が高く、次いで「資金不足」が16.6%、「市場調査・ニーズの把握」が12.3%となっています。

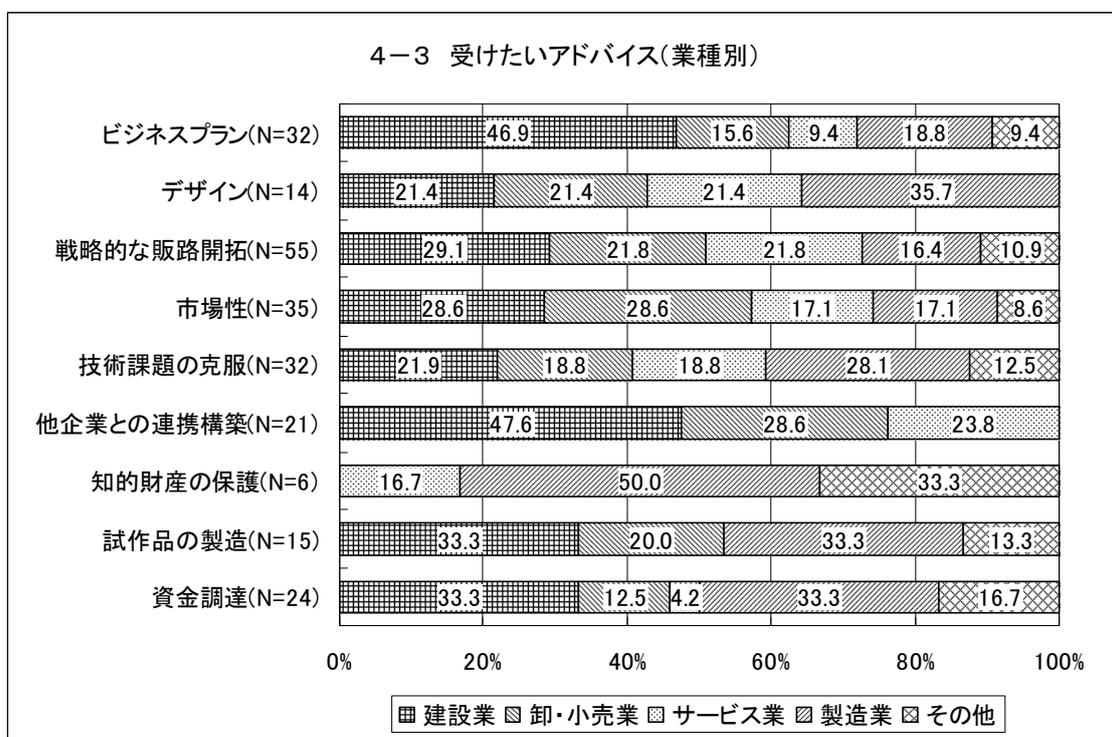
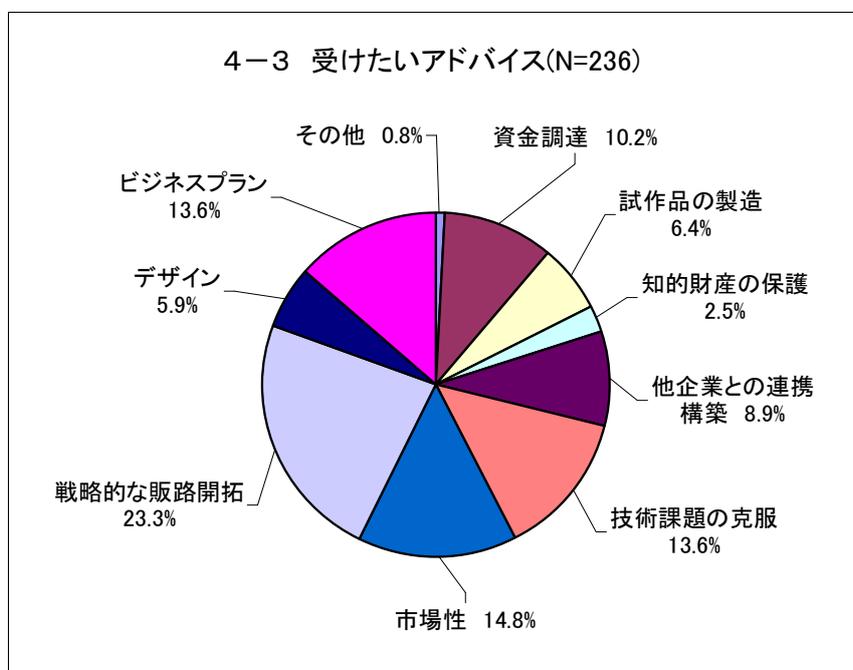


4-2 新商品開発に当たっての課題・問題点(業種別)



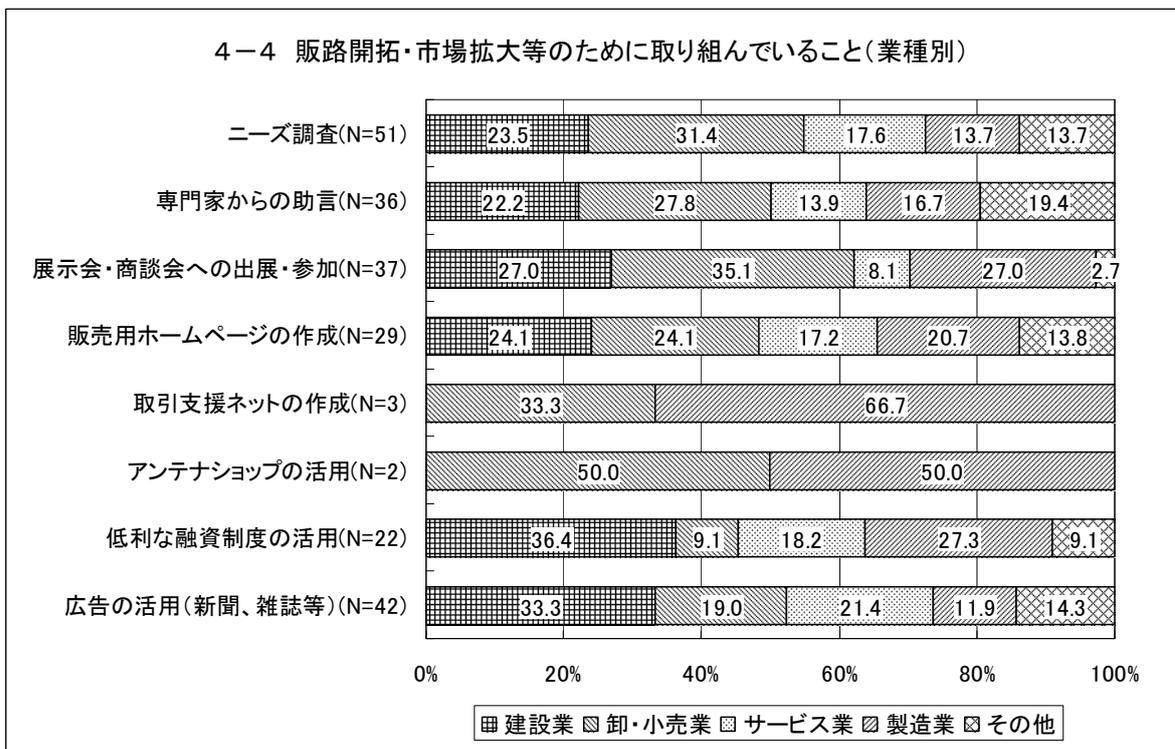
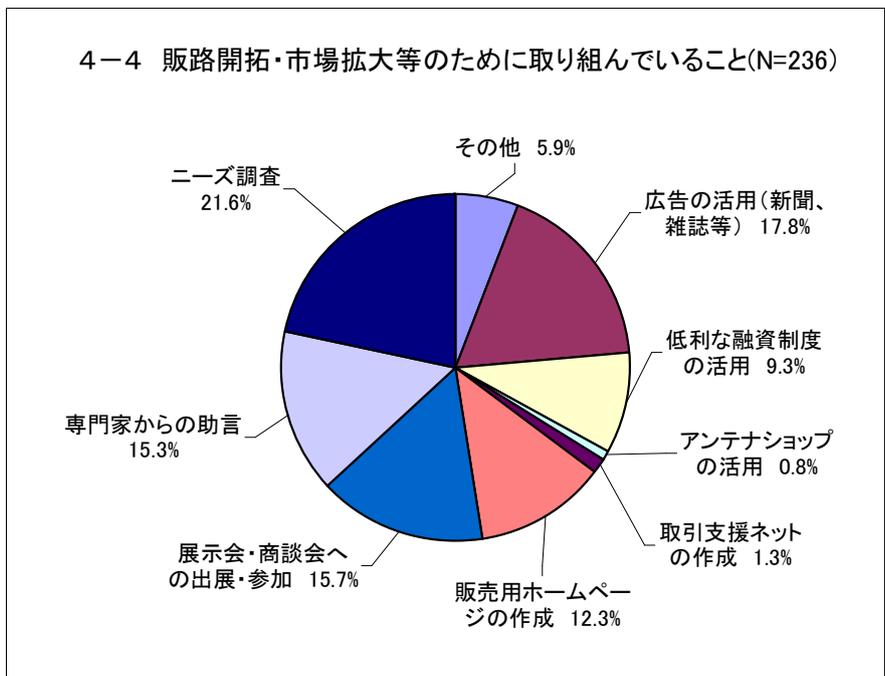
4-3. 新商品開発に当たって、どのような点について助言・アドバイスを受けたいですか。(複数回答可)

「戦略的な販路開拓」が23.3%と最も割合が高く、次いで「市場性」が14.8%、「ビジネスプラン」並びに「技術課題の克服」が13.6%、「資金調達」が10.2%となっています。



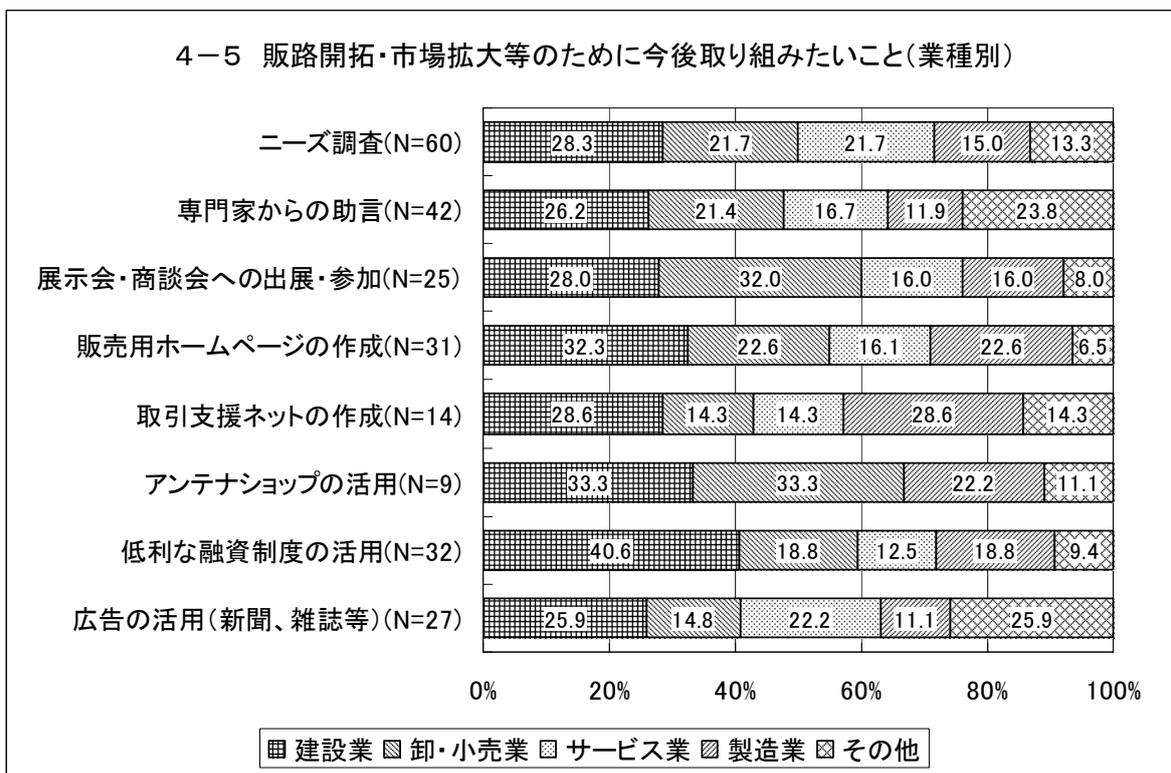
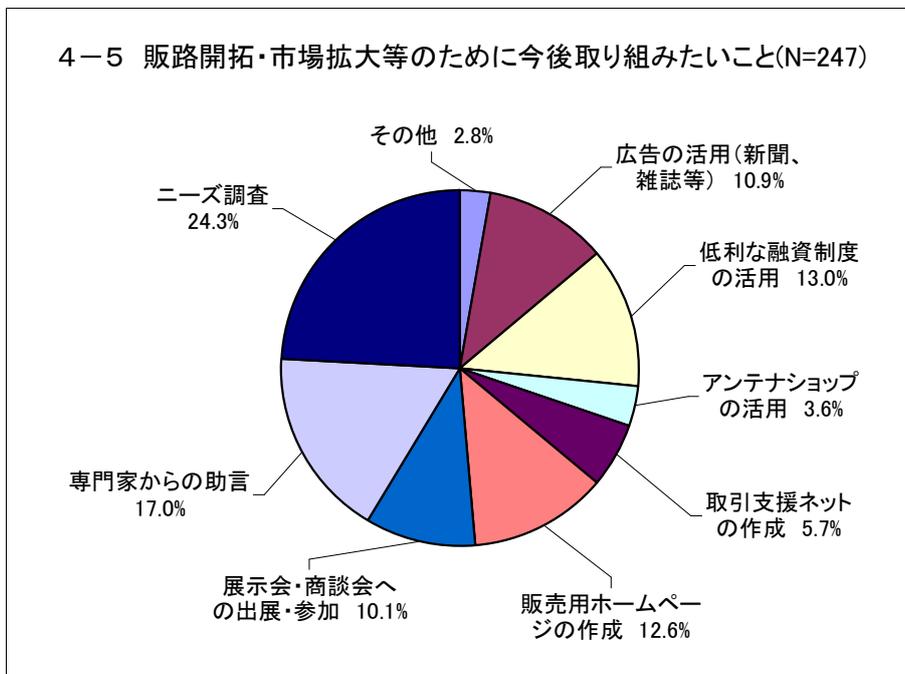
4-4. マーケティングや販路・市場拡大等を図るために現在、取り組んでいることは何ですか。(複数回答可)

「ニーズ調査」が21.6%と最も割合が高く、次いで「広告の活用」が17.8%、「展示会・商談会への参加」が15.7%、「専門家からの助言」が15.3%、「販売用ホームページの作成」が12.3%となっています。



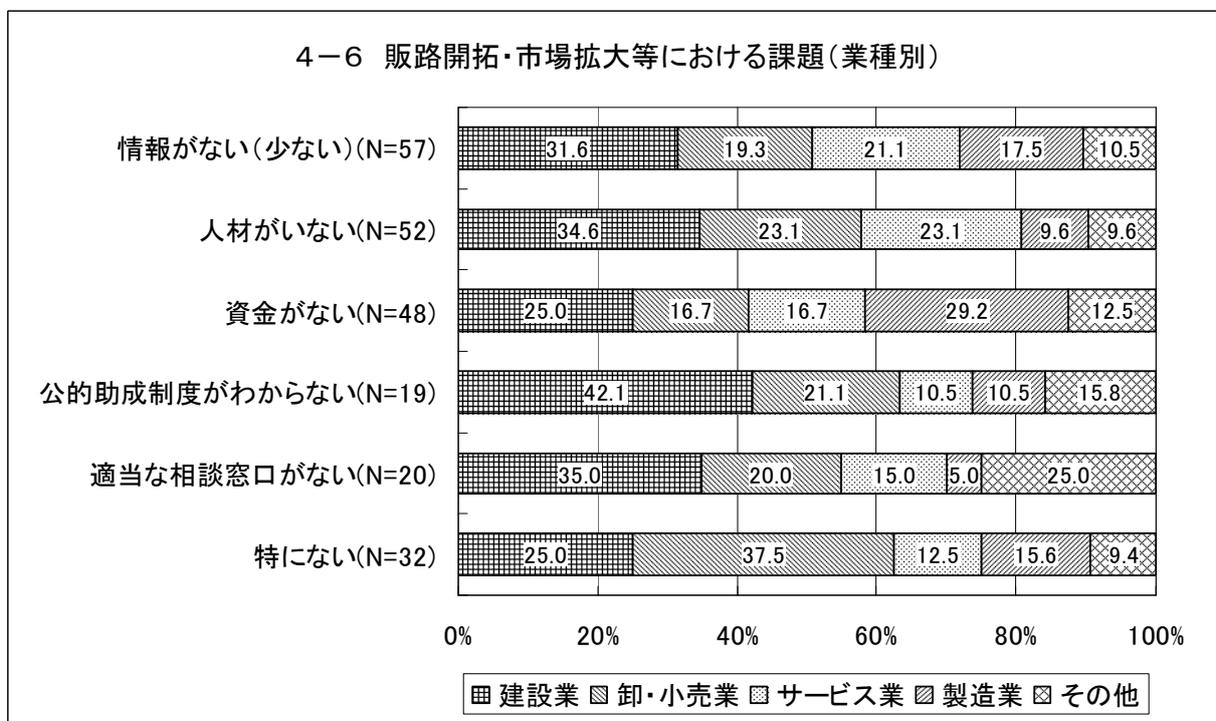
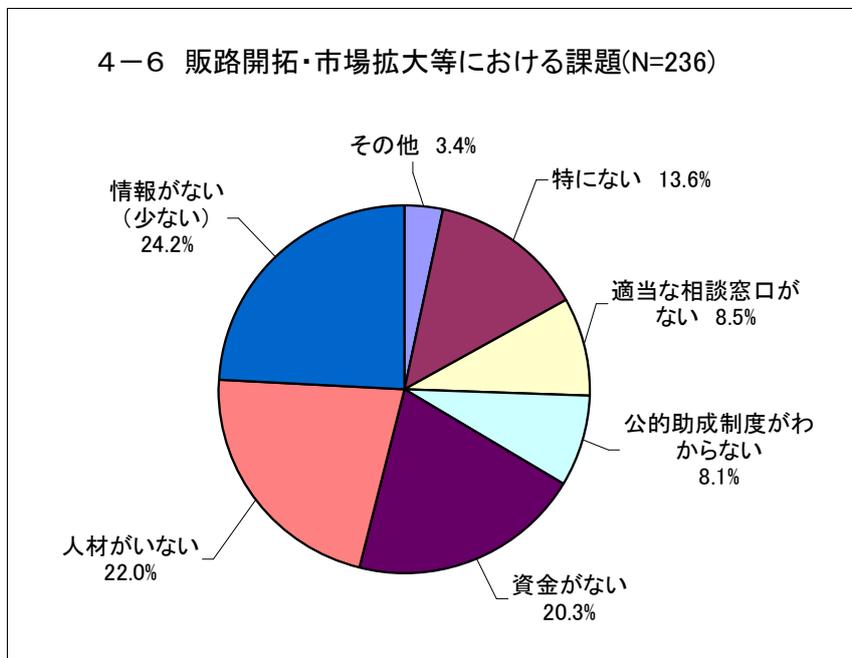
4-5. マーケティングや販路・市場拡大等を図るために、今後、取り組みたいことは何ですか。(複数回答可)

「ニーズ調査」が24.3%と最も割合が高く、次いで「専門家からの助言」が17.0%、「低利な融資制度の活用」が13.0%、「販売用ホームページの作成」が12.6%となっています。



4-6. マーケティングや販路・市場拡大等に取り組む場合、何が課題ですか。  
(複数回答可)

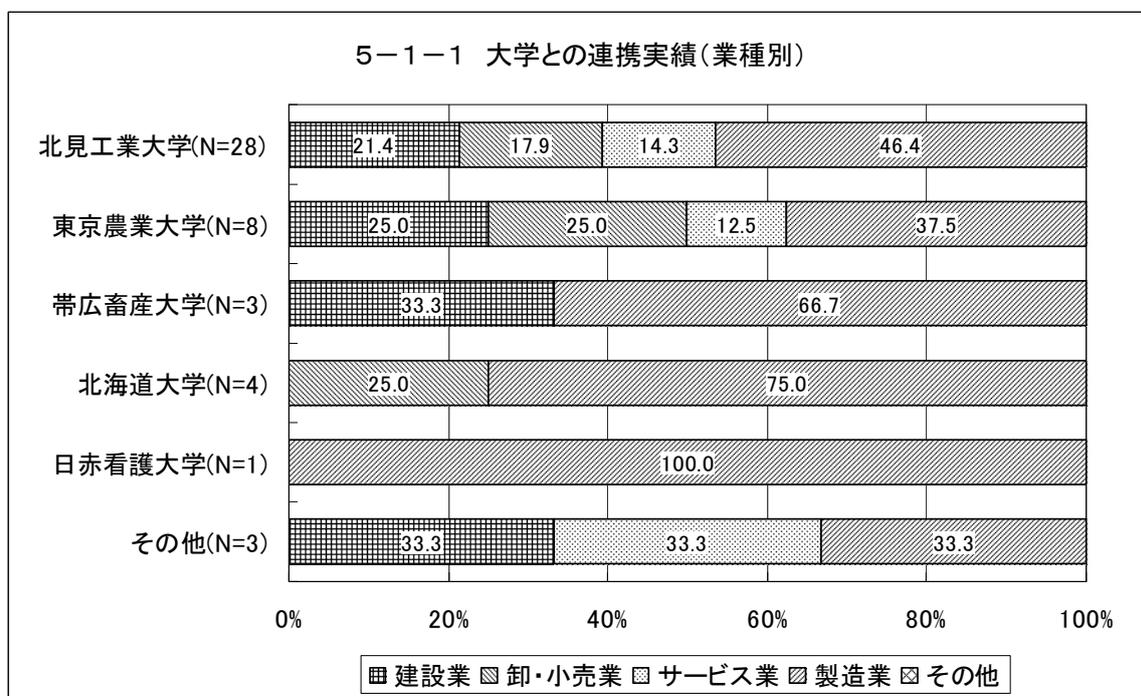
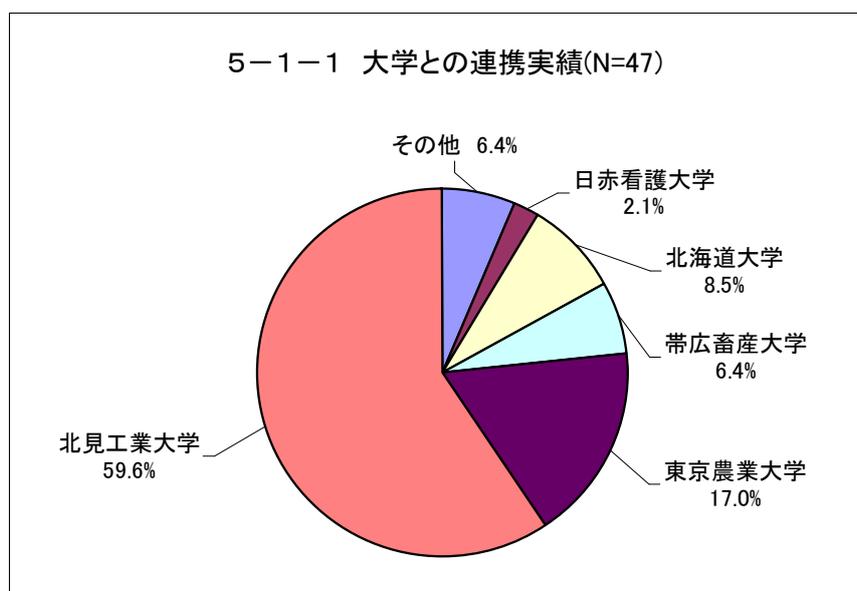
「情報が少ない」が24.2%と最も割合が高く、次いで「人材がない」が22.0%、「資金がない」が20.3%となっています。



## 5. 産学官連携について

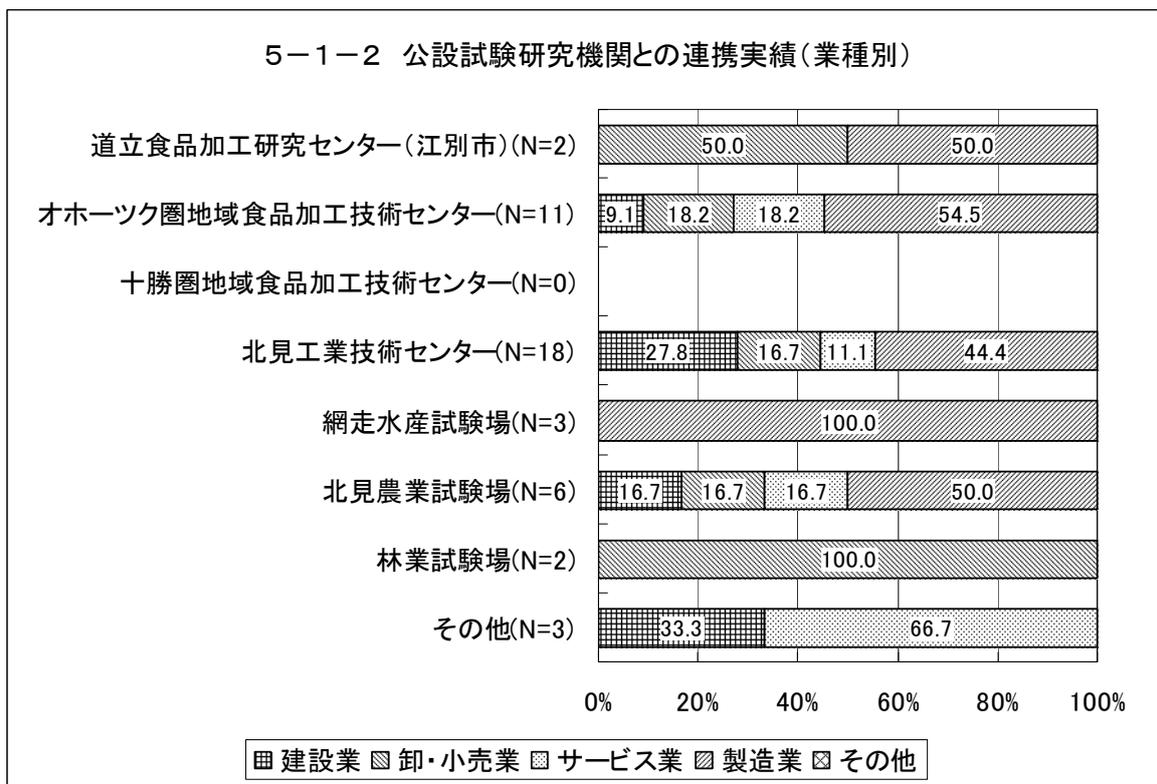
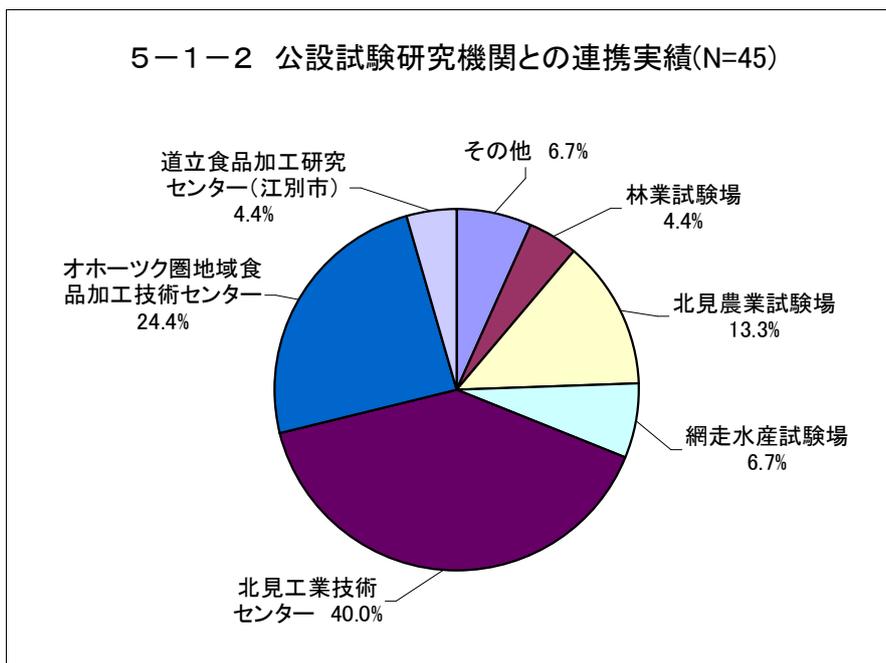
5-1. 現在、大学や研究機関と交流（共同研究、技術相談等）していますか。交流している（したことがある）大学や研究機関名に○印を付けて下さい。

「北見工業大学」が59.6%と最も割合が高く、次いで「東京農業大学」が17.0%、「北海道大学」が8.5%となっています。



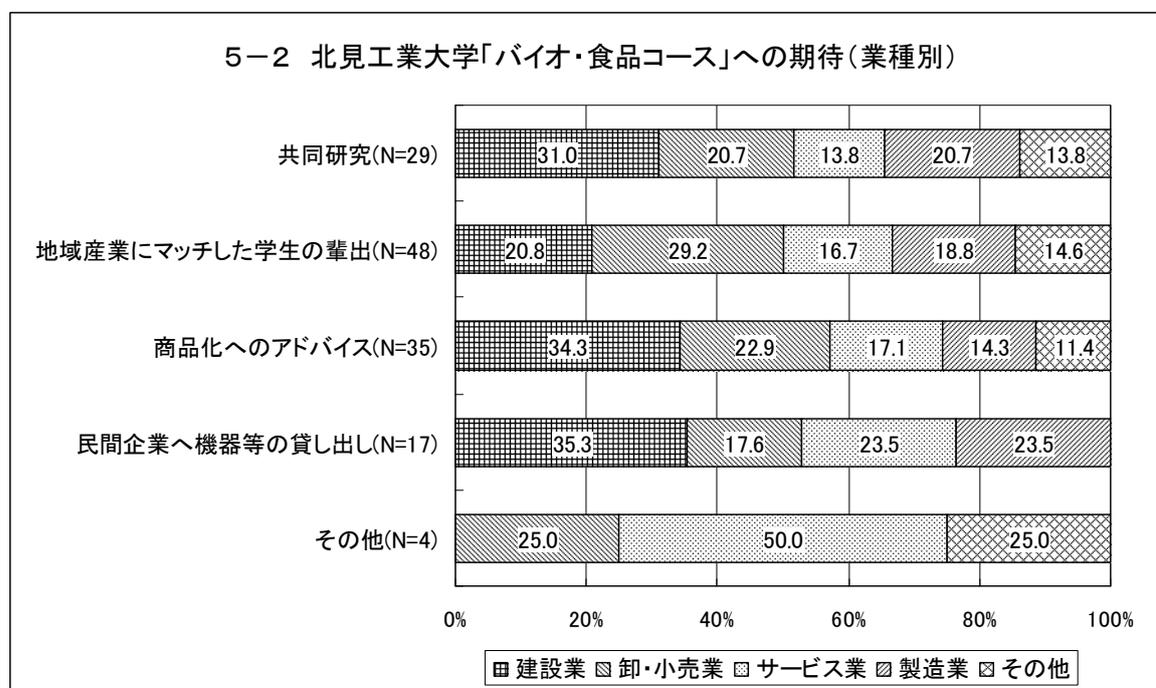
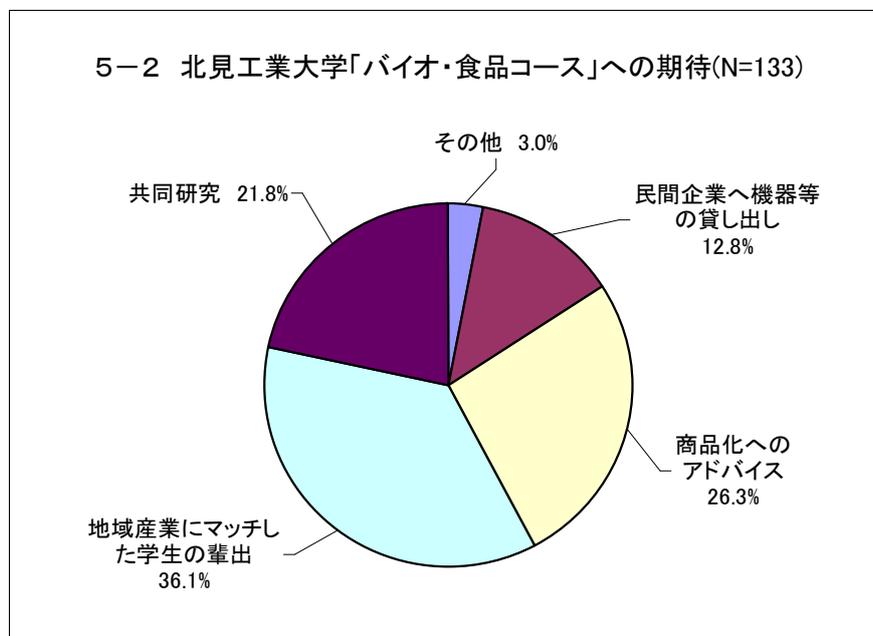
【その他】北海道工業大学、道都大学、札幌大学、東海大学、東北大学

「工業技術センター」が40.0%と最も割合が高く、次いで「食品加工技術センター」が24.4%、「北見農業試験場」が13.3%となっています。



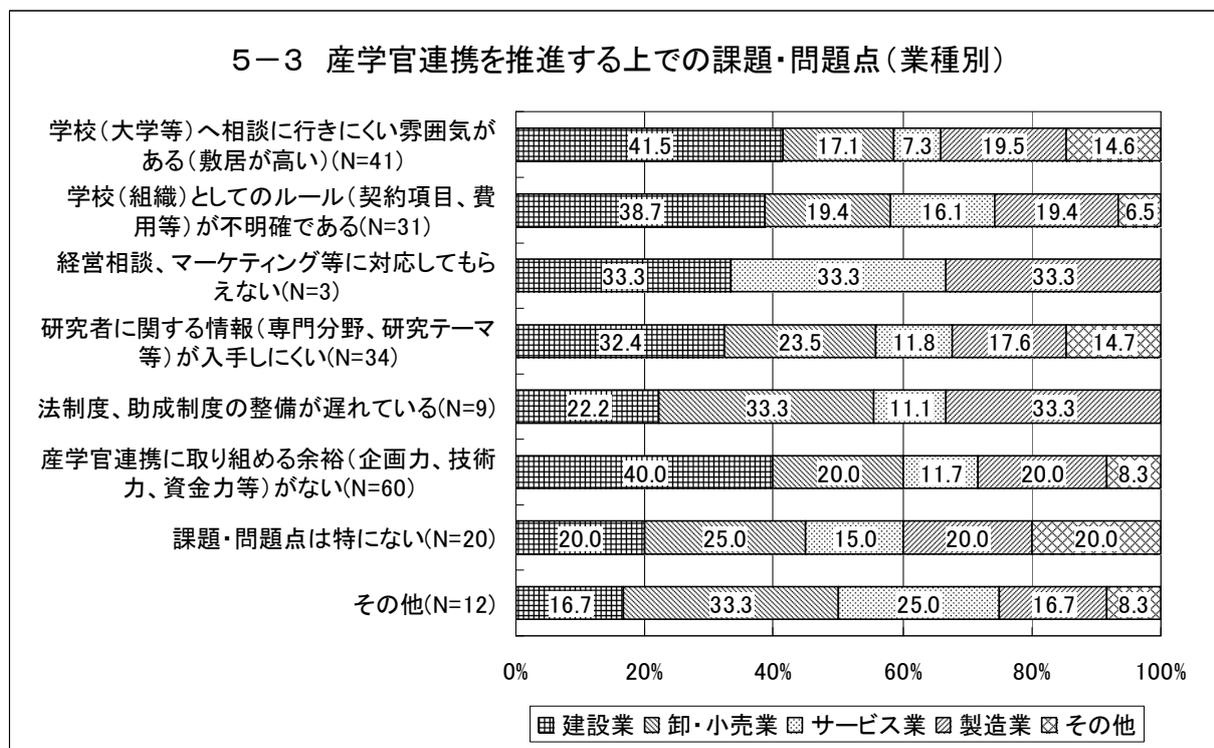
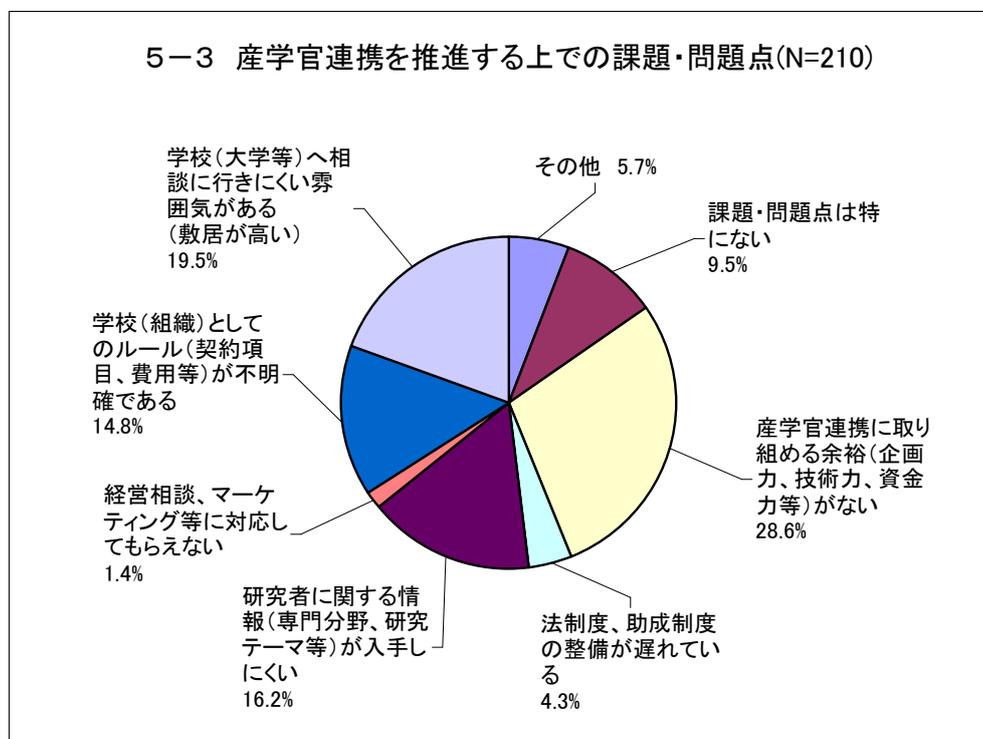
5-2. 本年度、北見工業大学において学科再編が実施され、「バイオ・食品コース」が新設されました。今後、どのような事を期待しますか。（複数回答可）

「地域産業にマッチした学生の輩出」が36.1%と最も割合が高く、次いで「商品化へのアドバイス」が26.3%、「共同研究」が21.8%となっています。



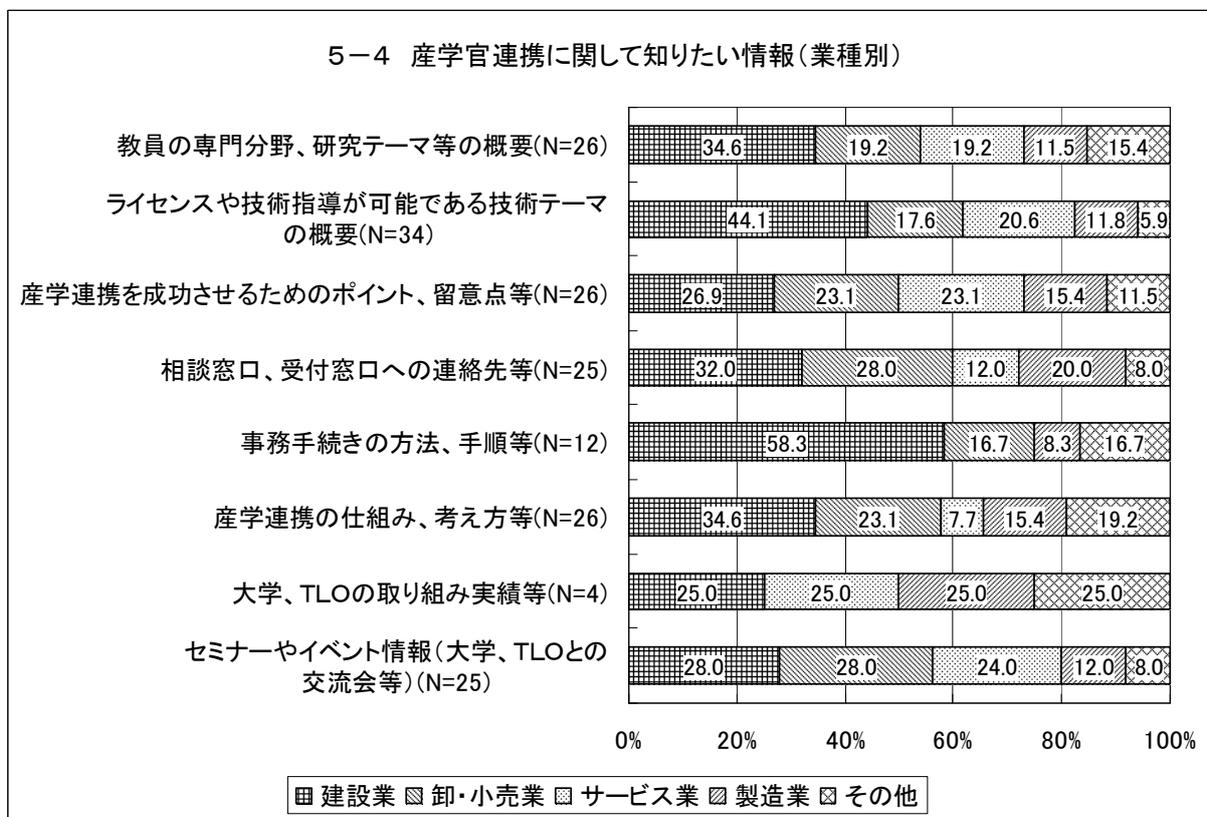
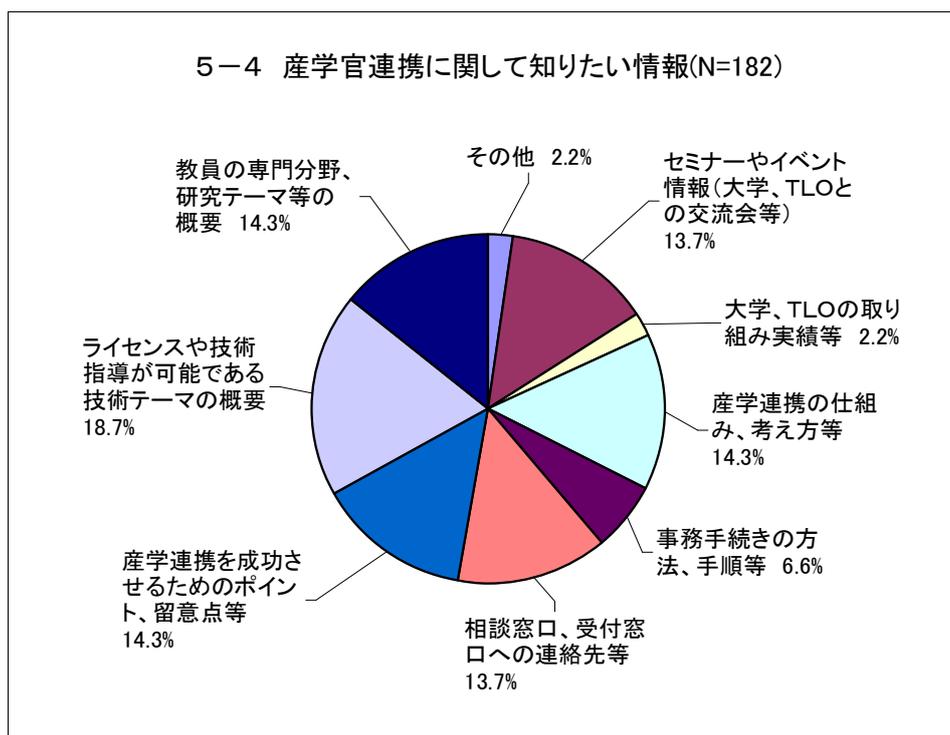
5-3. 産学官連携に取り組む上での課題、問題点は何だと思いますか。(複数回答可)

「取り組める余裕がない」が28.6%と最も割合が高く、次いで「学校（大学等）へ行きにくい」が19.5%、「研究者に関する情報が入手しにくい」が16.2%、「学校（組織）としてのルール（契約項目、費用）が不明確である」が14.8%となっています。



【その他】 資金力等がない、企画力がない、事務量の増加

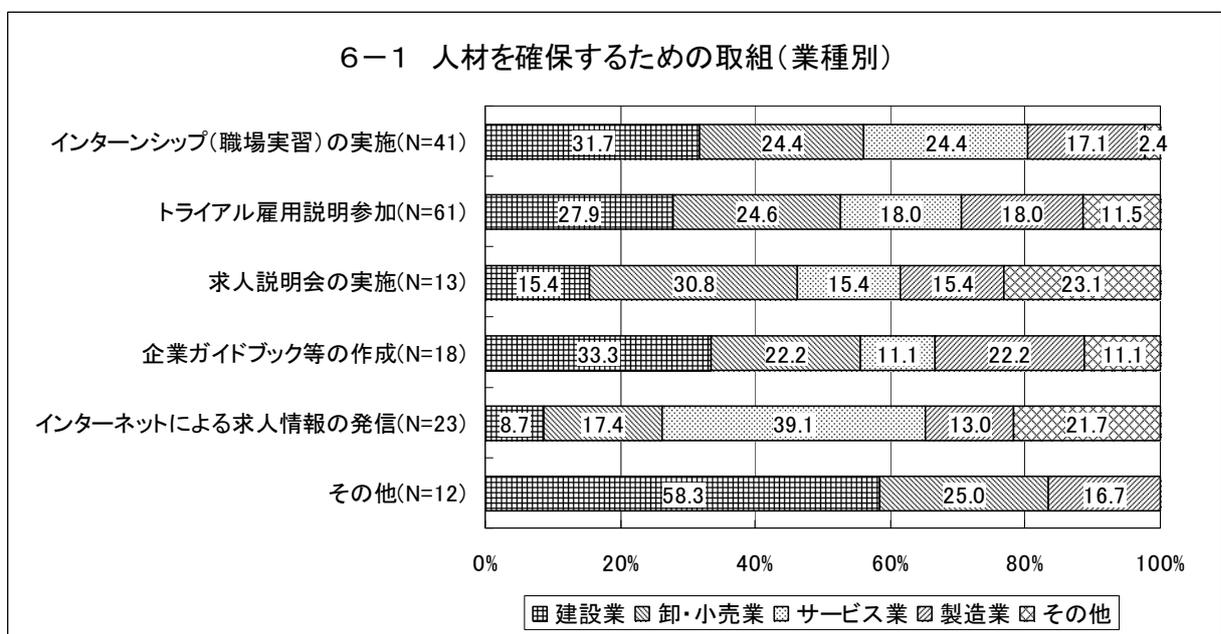
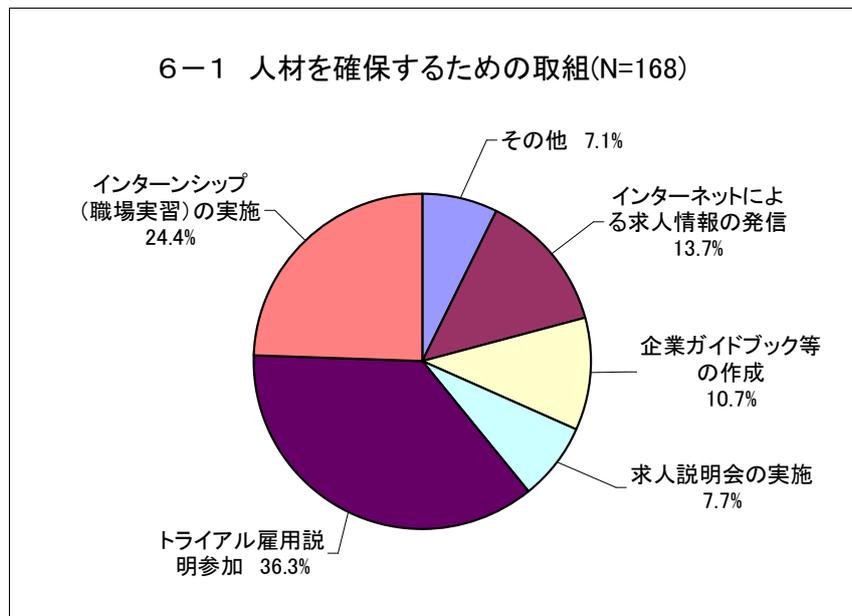
5-4. 産学連携に関して知りたい情報は何ですか。(複数回答可)



## 6. 人材について

6-1. 貴社が人材確保のために必要と思われる取り組みは何ですか。(複数回答可)

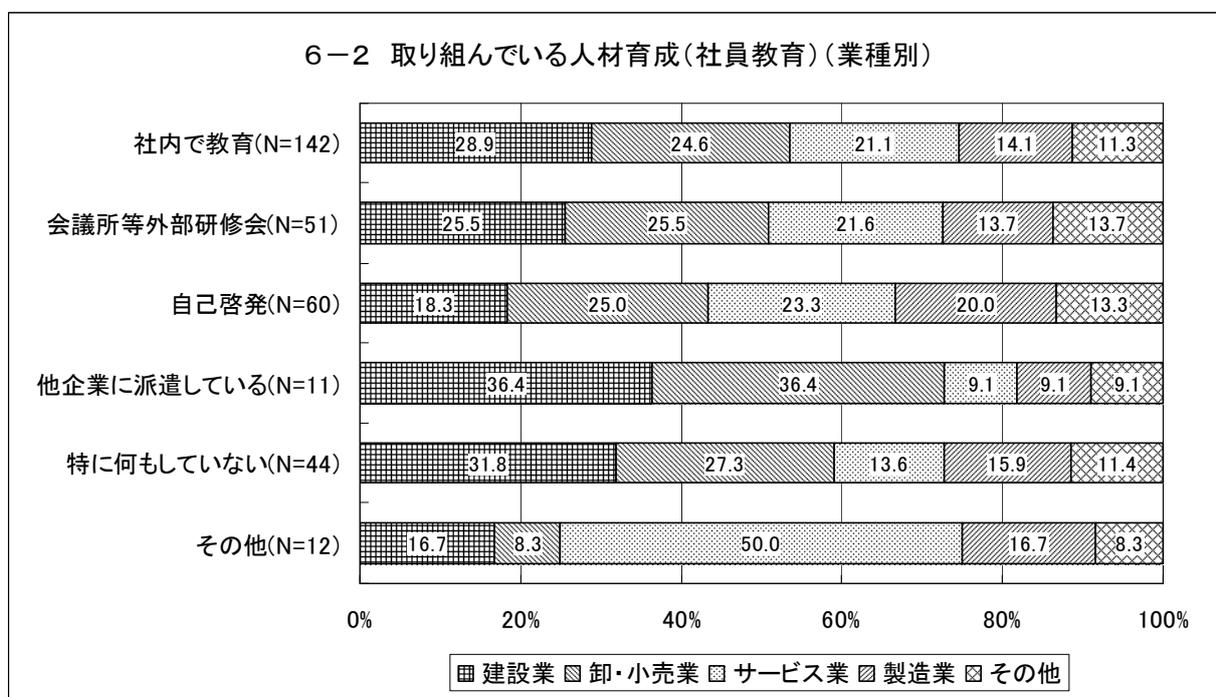
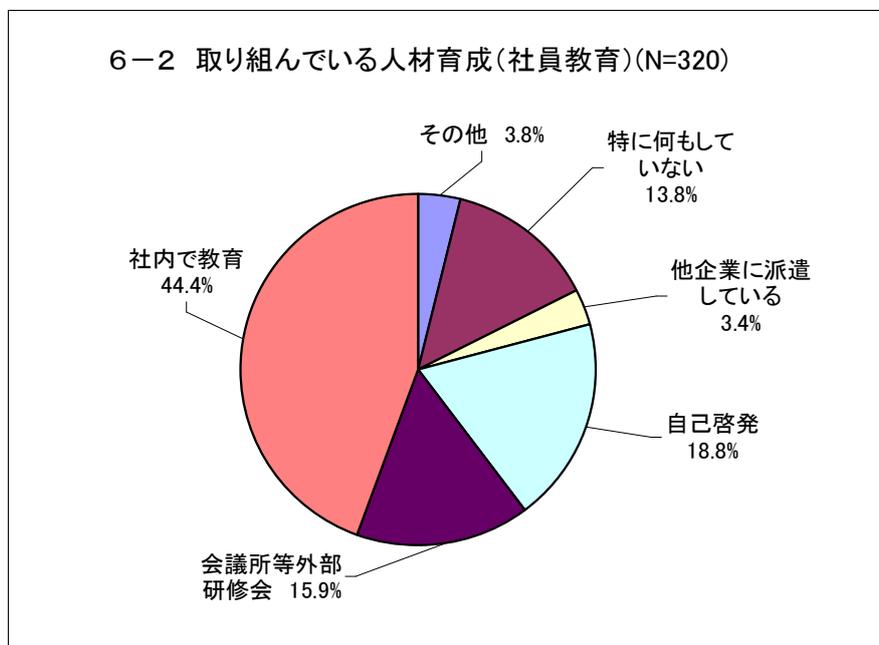
「トライアル雇用説明参加」が36.3%と最も割合が高く、次いで「インターンシップの実施」が24.4%、「インターネットによる求人情報の発信」が13.7%となっています。



- 【その他】
- ・ 基礎的修学の為の制度化する学習プログラム
  - ・ 高度の技術を有する作業者の情報確保
  - ・ 現在確保している人材を人財に育てる手伝いをしてほしい
  - ・ 企業の技術者が関係する学校へ出向いて技術指導の出来る仕組みがあるといい
  - ・ 人を増やす余裕がないので、あまり考えてない
  - ・ 雇用する余裕がない

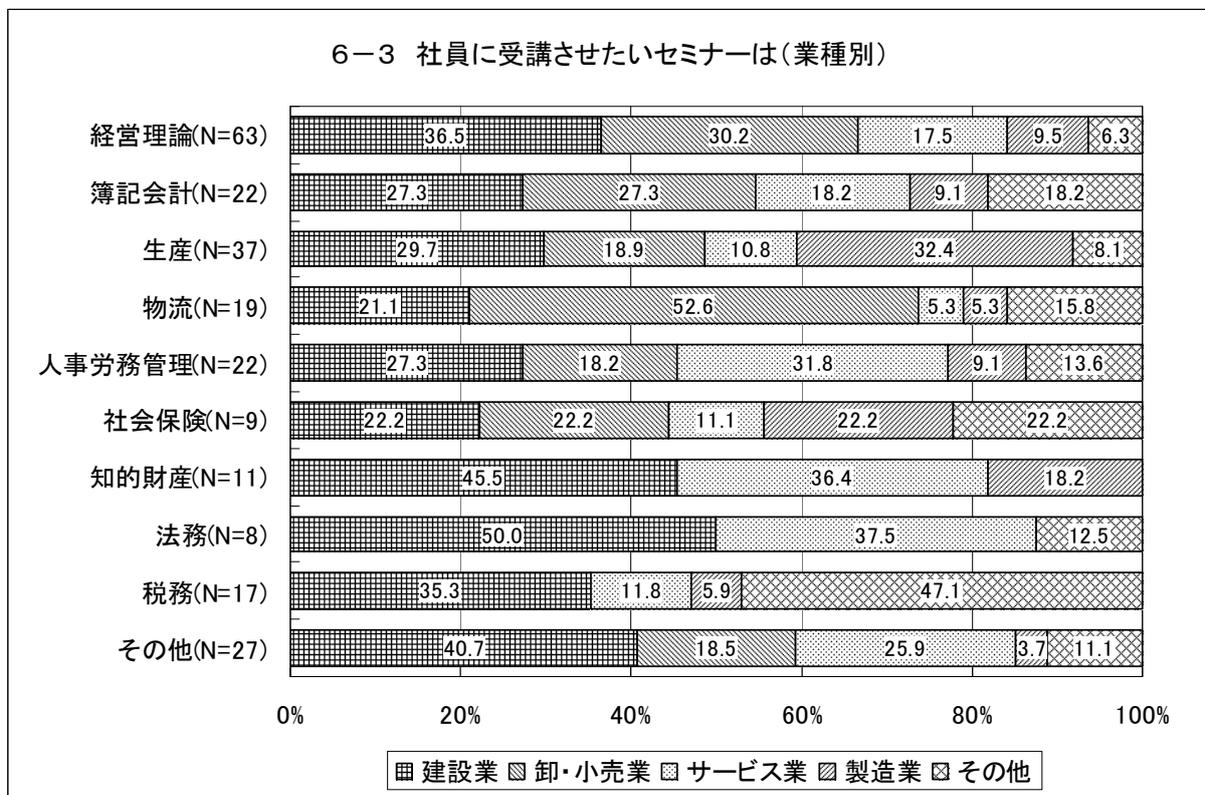
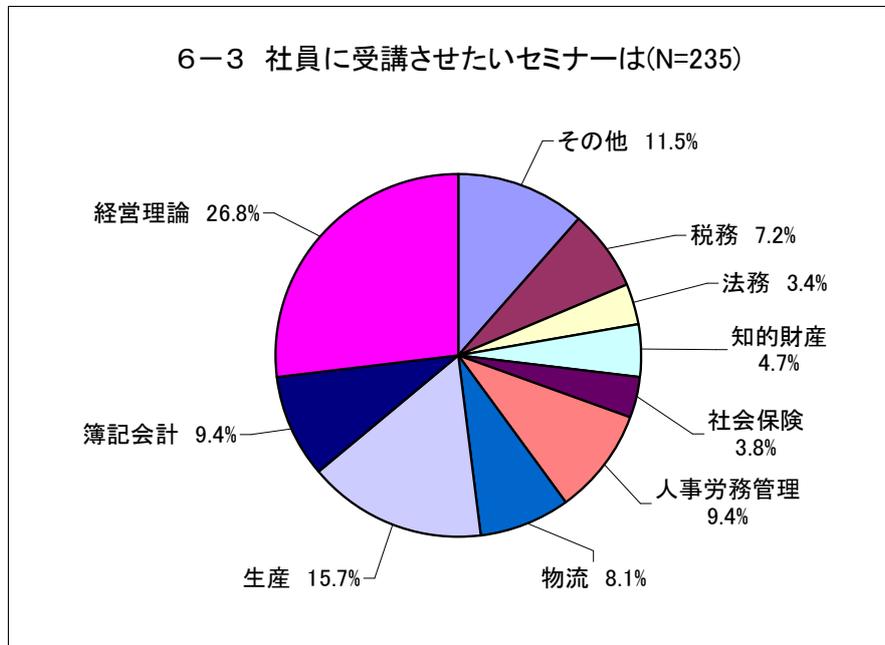
6-2. 貴社ではどのような人材育成（社員教育）に取り組んでいますか。  
 （複数回答可）

「社内で教育」が 44.4%と最も割合が高く、次いで「自己啓発」が 18.8%、「会議所等外部研修会」が 15.9%、「特に何もしていない」が 13.8%となっています。



6-3. 貴社の社員に受講させたいセミナーはどのような内容ですか。(複数回答可)

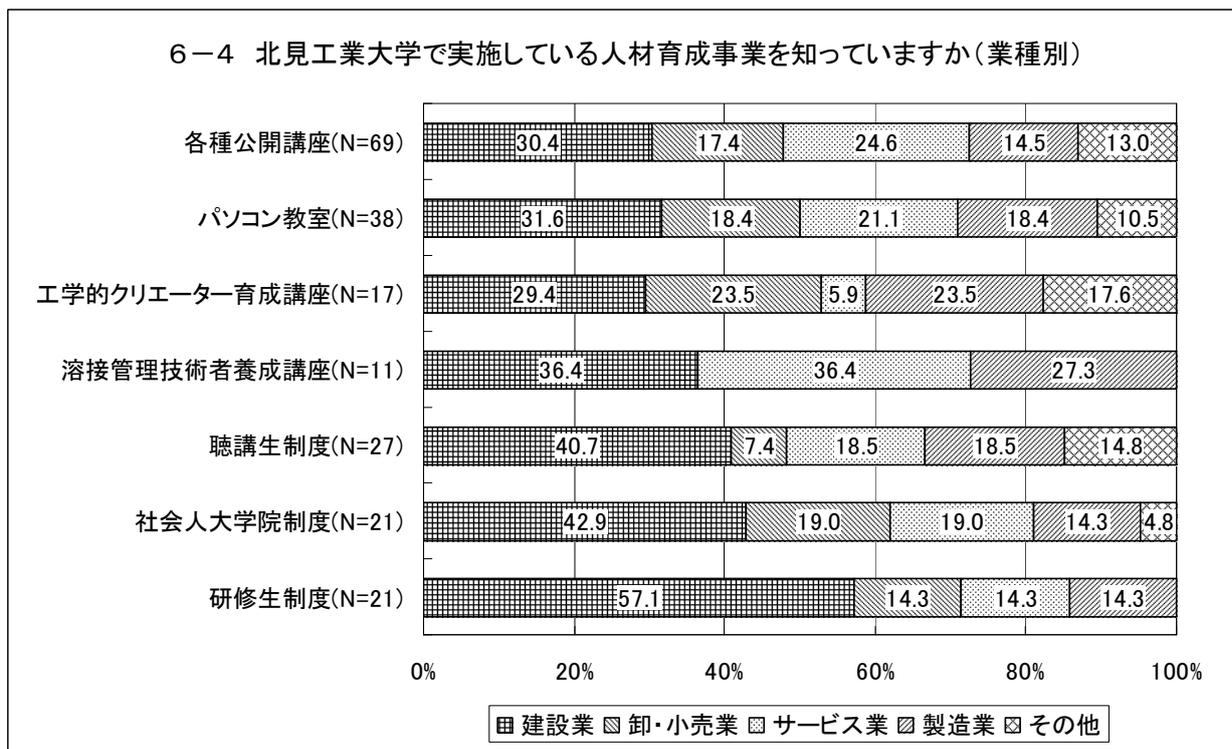
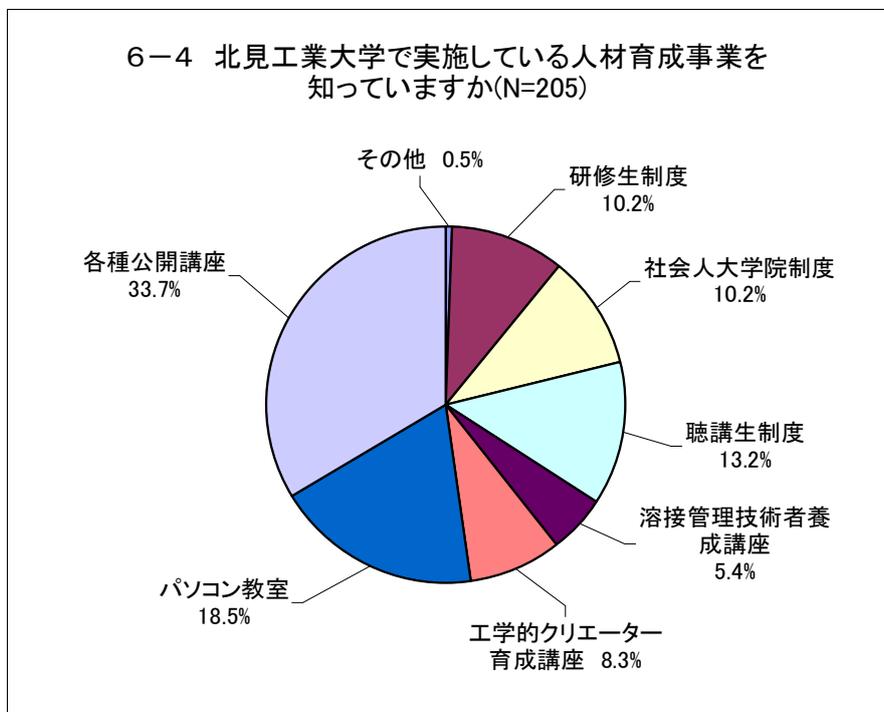
「経営理論」が26.8%と最も割合が高く、次いで「生産」が15.7%、「簿記会計」「人事労務管理」がそれぞれ9.4%、「その他」が11.5%となっています。



【その他】 待遇と履習の徹底、ITに関するスキル、販売・修理に関わる専門知識、技術講習  
安全講習、技能向上

6-4. 北見工業大学で実施している人材育成事業で知っているものに○印を付けてください。

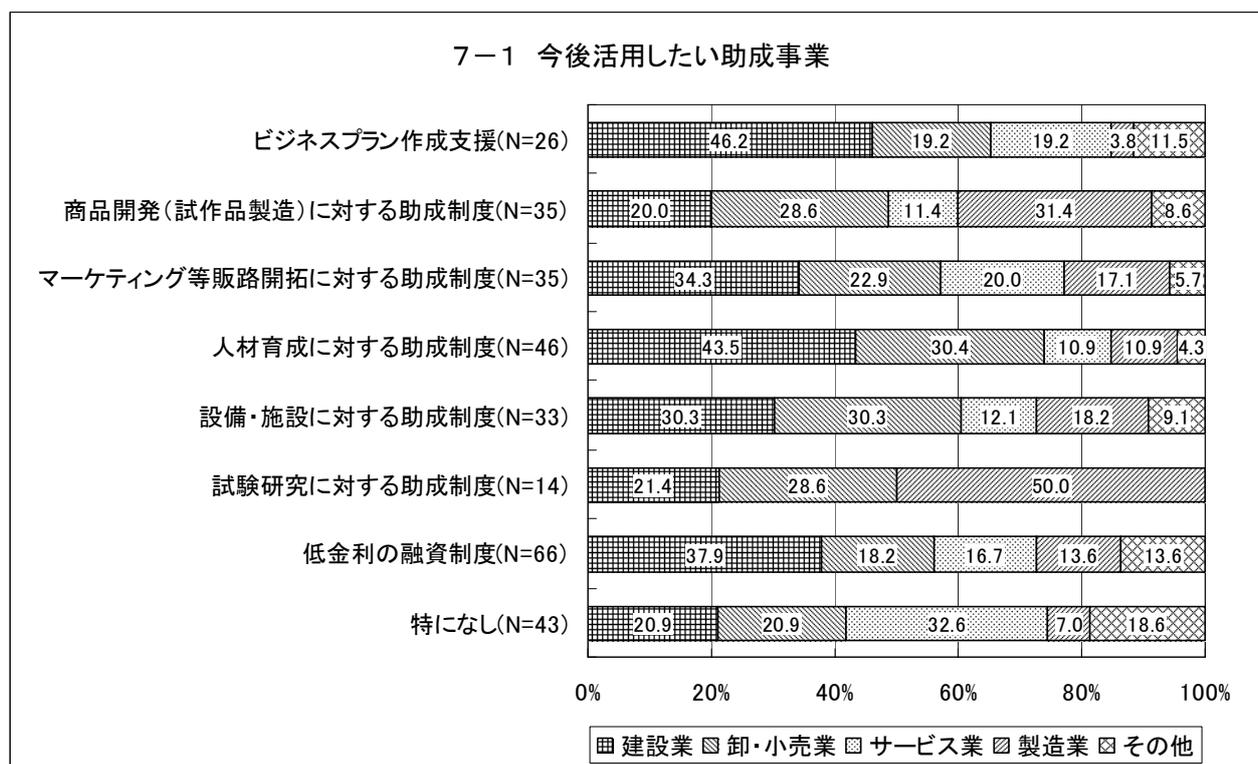
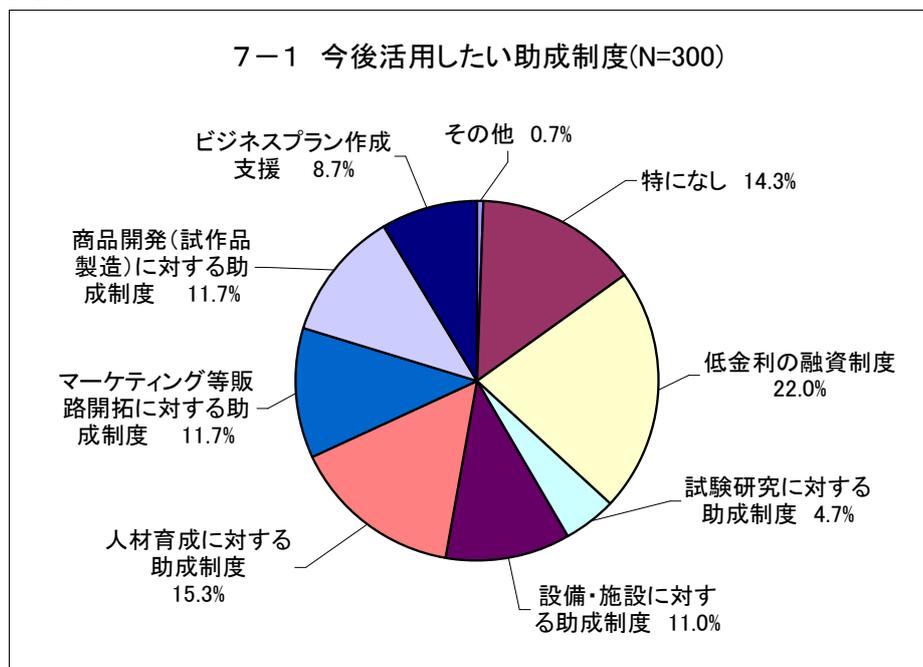
「各種公開講座」が33.7%と最も割合が高く、次いで「パソコン教室」が18.5%、「聴講生制度」が13.2%となっています。



## 7. 支援制度の活用について

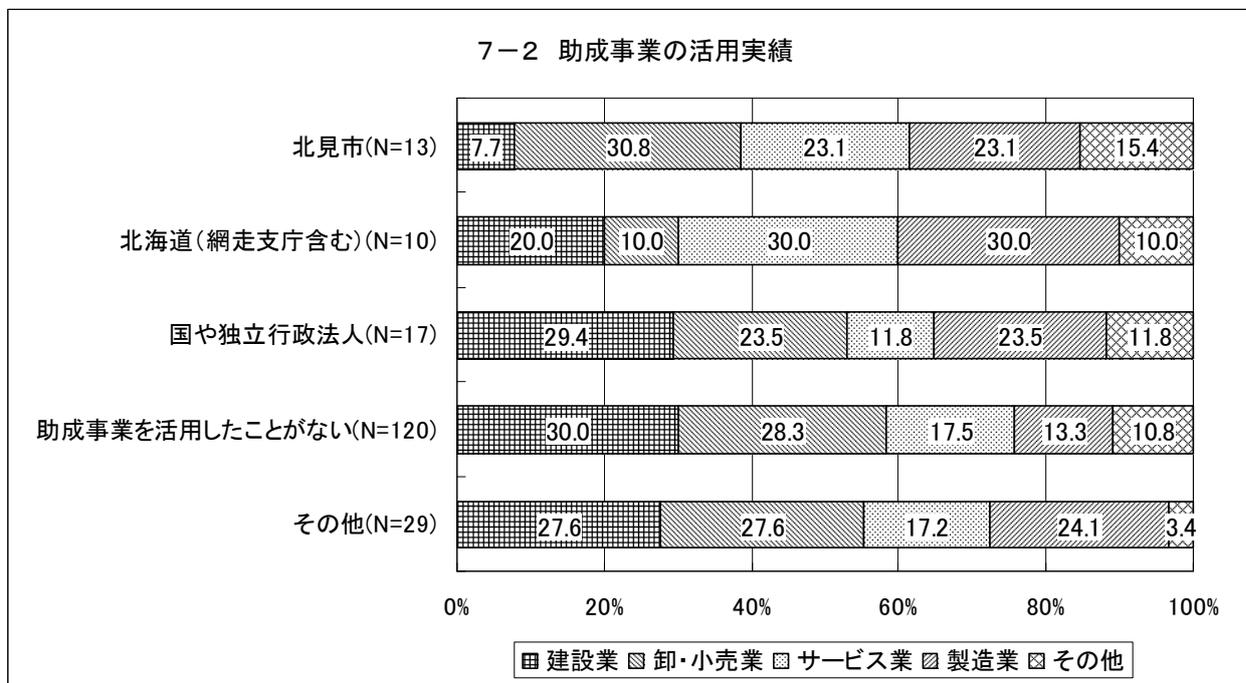
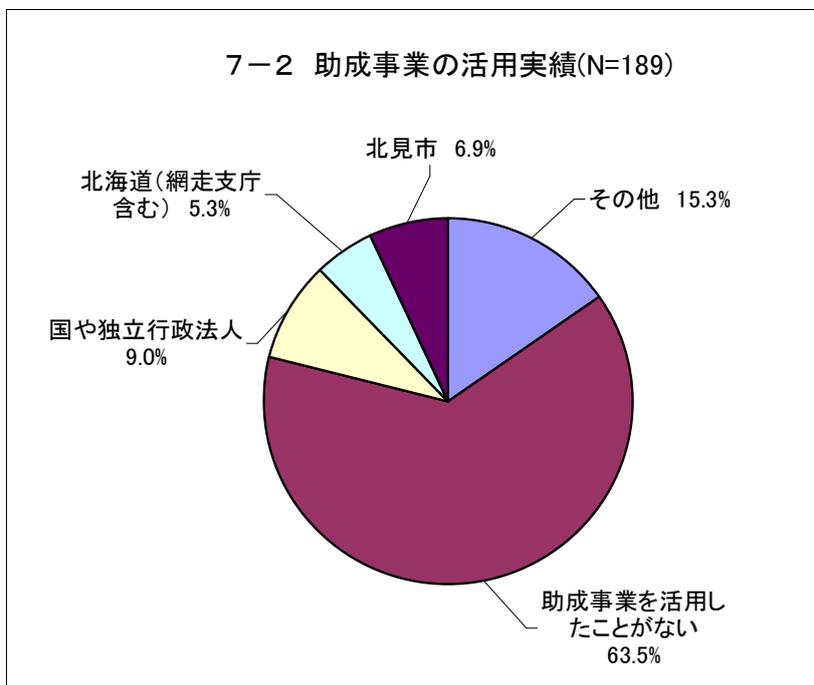
7-1. 様々な経営課題に対応するために、どの様な助成制度を活用したいですか。(複数回答可)

「低金利の融資制度」が 22.0%と最も割合が高く、次いで「人材育成に対する助成制度」が 15.3%、「商品開発(試作品製造)に対する助成制度」並びに「マーケティング等販路開拓に対する助成制度」がそれぞれ 11.7%、「設備・施設に対する助成制度」が 11.0%となっています。



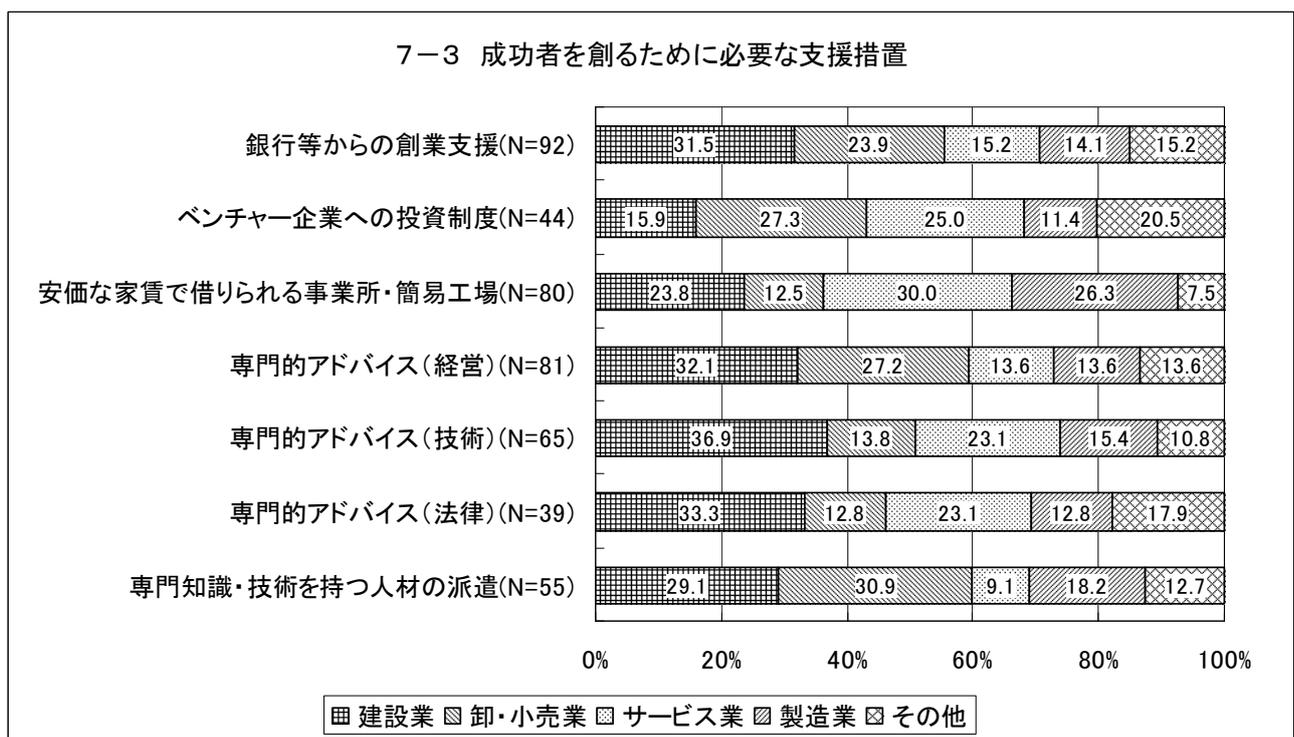
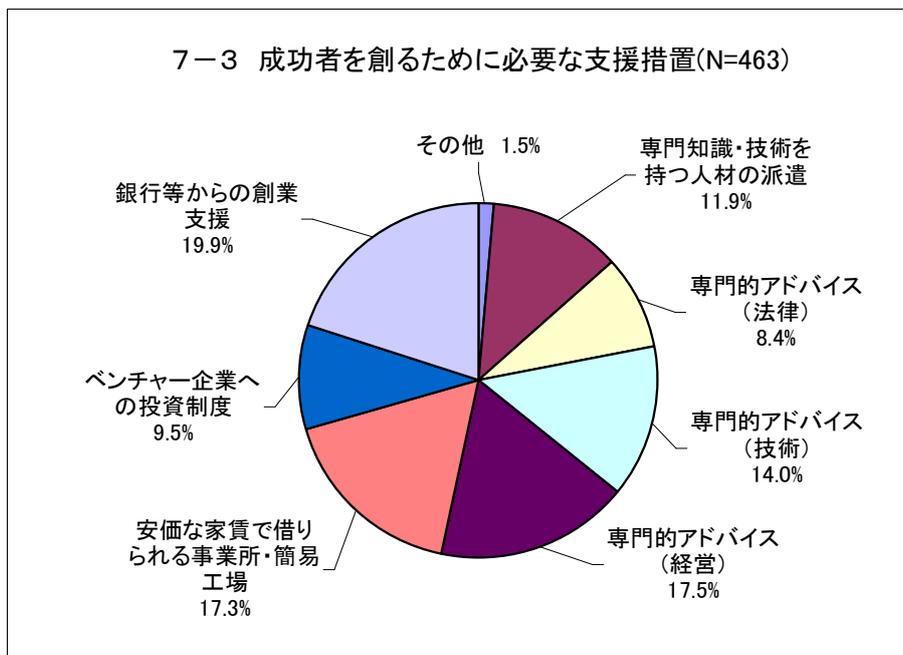
7-2. 今までに、補助金等の助成事業を活用したことがありますか。

「助成制度を活用したことがない」が63.5%と最も割合が高くなっています。



7-3. 創業を志す起業家が多く現れ、その中から多くの成功者をつくるためには、どのような支援措置が必要だと思いますか。(複数回答可)

「銀行等からの創業支援」が 19.9%と最も割合が高く、次いで「専門的アドバイス(経営)」が 17.5%、「安価な家賃で借りられる事業所・簡易工場」が 17.3%、「専門的アドバイス(技術)」が 14.0%、「専門知識・技術を持つ人材の派遣」が 11.9%となっています。



7-4. 北見市産学官連携推進協議会は、地域における産学官の連携を推進し、地元企業への支援や大学・公設試験研究機関と地元企業との交流を促進し、新事業開拓、新商品開発、新分野進出などを推進しています。協議会又は下記の協議会構成団体等へのご要望等があればご記入ください。

<p>地域活性化の道は貴協議会による様々な支援が不可欠であろうと考えます。特にオホーツク圏の活性化は北海道の活性化への大きなバネになると信じています。</p>
<p>産業振興課を中心として、工大、食加技、工技センター並びに（特に）中小機構北見オフィス、発明協会など国・道・市の縦割りの垣根を超えた形での支援。行政のお手柄重視ではなく5年先、10年先の北見の中小企業の為の新分野創出を支援することを切望します。</p>
<p>地元企業の再チャレンジ・再スタートの為にニーズ及び支援が欲しいと思います。（業態変更、多角化を含みます。）</p>
<p>国・道 あるいは、建設業団体などがここ20年程、技術者を育成してこなかった事が残念。今、人材が不足し30代・40代又20代の方達を大事にしなければいけないだろう。若い人を育成するには時間と金が必要なので、その助成は必要と思うし無ければ、日本の国がダメになるだろうし、会社もやっていけない。</p>
<p>異業種が交流を持ち情報交換出来る場がほしいです。技術やデザインに関して情報が集まっている所がほしいと思います。</p>
<p>建設業それも我々のような下請業者は、いつまでも仕事を続けていく事が出来るだろうか分からない状況にあります。何か他にいい仕事はないのだろうか、会う人会う人が言っています。うちの業種は潰しが効かないのです。1社倒産したら1人の親方が2人3人と増え、ますます仕事がやりづらくなります。「新事業開拓」「新分野進出」はとても魅力的な言葉ですが、当社を含めても回りを見渡しても、それが可能であろう会社は財力・人材を考えると思い当たりません。ただ与えられた事を黙々とこなすだけで好奇心を持ちチャレンジ精神旺盛な人材は見あたりません。またその余裕も無いのかもしれない。</p>
<p>年次計画・事業等の情報発信をお願いします。</p>
<p>情報をもっと開示すべきだと思います。ネットで調べて貰うだけではなく、積極的に小冊子を配るなどのアピールがもっと必要だと思います。</p>
<p>商品企画は、一昔前のような専門（マスプロダクト型）のものでは対応できなくなっている。なにより消費動向に関する設問がない。この事業を利用しようというユーザーの動向をもう少し考えたほうが良いと思う。</p>
<p>大通り商店街への花ロードの実践 拡幅に伴い、近代化商店街が完成ソフト面の環境整備の花ロードであり住民にうるおいを提供しているので、これからも留辺蘂商工会議所さんのアドバイスに期待しています。毎年各地の花視察も好評で枠を広げて欲しい。</p>
<p>もっと、身近に提案・研究の場を設けて戴ければと思う。</p>
<p>質問の内容が建設業等に合致しておりませんので、アンケート送付時に企業を選択して実施願いたいと存じます</p>
<p>若者の育成支援に期待します。 地元企業に若者が働ける場所の提供を期待します。</p>
<p>特に経営・経理に関する支援策をお願いしたいと思います。</p>
<p>窓口が多すぎるので、このような協議会があるのは素晴らしいと思う。しかし、現実的には一部の企業のみが恩恵を受けている現状があるので、もっとオープンなものへと変化させる必要がある。</p>

## 【資料編】

アンケート集計 P33 ~ P38

アンケート調査票 P39 ~ P46

1-3. 2007年度 売上高

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
5,000万円未満	20	17	17	10	11	75
5,000万円以上～1億円未満	14	8	10	9	4	45
1億円以上～5億円未満	18	21	12	11	9	71
1億円以上～10億円未満	6	5	4	3		18
10億円以上	9	10	7	3	7	36

1-4. 売上高の動向

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
増加基調	1	4	4	3	2	14
微増傾向	4	10	3	3	2	22
横ばい	12	9	11	8	10	50
微減傾向	12	16	15	12	6	61
減少基調	37	20	16	10	10	93

1-5. インターネット等の活用状況

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
インターネットを活用している	50	42	42	19	24	177
インターネットを活用していない	12	20	7	11	8	58
Eメールを活用している	47	32	36	20	18	153
Eメールを活用していない	12	24	8	10	9	63

1-6. 主力製品の市場動向

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
新しい市場で、まだ競合相手も少ない	1	1	2			4
成長市場として注目を浴びつつあり、新規参入が増えている	3	3	2		3	11
市場は成熟しており、比較的安定した経営が出来る	2	9	6	7	5	29
市場は衰退期を迎えつつあり、需要の減少が予想される	13	25	22	8	10	78
既に市場は年々減少し、更なる減少が予想される	45	19	10	16	10	100

2-1. 自社の「強み」は何ですか

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
商品開発力	2	3	7	5	3	20
販売力	3	36	8	4	8	59
労務管理	6	2	4	2	2	16
技術力	57	13	35	19	9	133
設備能力(大量生産が可能)	3	1	2	9	2	17
資金調達力	5	7	3	3	1	19
人材	30	11	16	8	9	74

2-2. 自社の「弱み」は何ですか

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
商品開発力	10	6	10	14	4	44
販売力	36	18	21	12	7	94
労務管理	5	5	4	1		15
技術力	1	8	1	2	1	13
設備能力(大量生産が可能)	5	5	1	7	3	21
資金調達力	16	10	3	13	5	47
人材	8	16	13	9	7	53

2-3. 後継者は決まっていますか

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
社内に決まった後継者がいる	27	20	14	13	10	84
将来的に会社に帰ってくる後継者がいる	2	4	3	1		10
親族以外の後継者を考えている	7	5	4	3	1	20
事業継続をしたいが後継者が決まっていない	17	12	11	9	6	55
事業継続の意思がないので決まっていない	8	10	4	3	8	33

2-4. 自社の強みを伸ばす、弱みを克服するために必要な支援

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
人材育成、社員教育、技術者研修	10	10	12	3	2	37
資金調達・確保、設備投資	7	8	3	7	5	30
人材(技術者)の確保	5	2	6	1	3	17
新商品・新技術開発、他社との連	6	3	1	2	1	13
販路開拓、展示会等出展	7	5	3	3	2	20
販売戦略、営業戦略	3	1	4			8
ITの活用、情報提供	1		4		3	8
業態転換、異業種への参入	2	1			1	4

3-1. 経営上の課題・問題点

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
受注・売り上げ不振	37	29	24	18	9	117
同業他社との競争激化	37	26	28	15	16	122
販売単価の低下	33	27	24	15	10	109
エネルギー・原材料価格高騰	27	11	9	22	11	80
設備の老朽化	10	8	4	14	8	44
取引条件の悪化	7	5	8	5	4	29
事業資金の借入難	7	6	2	6	6	27
人件費の負担増	17	6	17	5	5	50
優秀な人材の確保難	12	14	12	9	10	57
技術力・経営力の向上	2	6	8	3	2	21
後継者の確保	3	3	4	3	3	16
業種転換	5	3	2	1	1	12

3-2. 補完すべき経営資源

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
人材	20	26	22	13	9	90
設備	8	8	4	10	9	39
資金	29	17	10	13	8	77
情報	26	15	13	8	8	70
技術	8	7	9	2	2	28
企画・マーケティングなどのソフト面	13	13	9	7	8	50

3-3. 相談した相手機関

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
同業者組合等	15	6	9	7	4	41
市役所の担当課	2	1	3	3		9
北見工業技術センター	1	1	1	3		6
オホーツク圏地域食品加工技術センター		1	1	4		6
北見農業試験場						
商工会議所・商工会	6	6	4	8	3	27
オホーツク産学官融合センター		1		3		4
北見工業大学	1	3	1	3		8
金融機関	20	13	8	9	3	53
税理士・弁護士	26	20	11	9	10	76
社労士・経営コンサルタント	12	10	4	4	5	35
どこに相談していいのかわからな	4	4		3	6	17

3-4. 相談時の対応について

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
大変有意義で、問題が解決した	23	25	17	10	12	87
参考になったが、解決には至らな	28	10	9	11	5	63
あまり効果がなかった	5	2	4	3	3	17
対応が悪く、気分を害した			1		1	2

4-1. 活用したい地域資源

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
農産物	7	8	7	4	4	30
水産物	1	1	5	4	2	13
畜産物	3		4	1	1	9
林産物	9	3	3	4	4	23
その他	5	3	2	3	2	15

4-2. 新商品開発に当たっての課題・問題点

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
資金不足(研究開発費など)	12	14	6	16	6	54
人材不足(開発スタッフなど)	15	16	10	11	5	57
他企業との連携	11	6	6	4	2	29
大学・研究機関との連携(技術支	4	7	1	2	2	16
適当な相談窓口がない・相談機関	7	4	3	1	2	17
知的財産の保護など専門知識・情	2	2	1	2	1	8
報の不足						
補助金等の助成制度がわからない	9	4	2	1	1	17
市場調査・ニーズの把握	9	6	9	9	7	40
製造機器等の設備	3	5		5	3	16
加工方法・加工技術	9	6	1	2	4	22
衛生管理		3				3
原料の確保	3	2		4	1	10
原料の管理(冷蔵・冷凍など)		2		2	1	5
品質の評価	5	4	2	2	2	15
試作品の委託先		2	1	1		4
企業秘密の漏洩	2	1		1		4

4-3. 受けたいアドバイス

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
ビジネスプラン	15	5	3	6	3	32
デザイン	3	3	3	5		14
戦略的な販路開拓	16	12	12	9	6	55
市場性	10	10	6	6	3	35
技術課題の克服	7	6	6	9	4	32
他企業との連携構築	10	6	5			21
知的財産の保護			1	3	2	6
試作品の製造	5	3		5	2	15
資金調達	8	3	1	8	4	24

4-4. 販路開拓・市場拡大等のために取り組んでいること

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
ニーズ調査	12	16	9	7	7	51
専門家からの助言	8	10	5	6	7	36
展示会・商談会への出展・参加	10	13	3	10	1	37
販売用ホームページの作成	7	7	5	6	4	29
取引支援ネットの作成		1		2		3
アンテナショップの活用		1		1		2
低利な融資制度の活用	8	2	4	6	2	22
広告の活用(新聞、雑誌等)	14	8	9	5	6	42

4-5. 販路開拓・市場拡大等のために今後取り組みたいこと

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
ニーズ調査	17	13	13	9	8	60
専門家からの助言	11	9	7	5	10	42
展示会・商談会への出展・参加	7	8	4	4	2	25
販売用ホームページの作成	10	7	5	7	2	31
取引支援ネットの作成	4	2	2	4	2	14
アンテナショップの活用	3	3		2	1	9
低利な融資制度の活用	13	6	4	6	3	32
広告の活用(新聞、雑誌等)	7	4	6	3	7	27

4-6. 販路開拓・市場拡大等における課題

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
情報が無い(少ない)	18	11	12	10	6	57
人材が無い	18	12	12	5	5	52
資金が無い	12	8	8	14	6	48
公的助成制度がわからない	8	4	2	2	3	19
適当な相談窓口が無い	7	4	3	1	5	20
特になし	8	12	4	5	3	32

5-1. 大学・公設試験研究機関との連携実績

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
北見工業大学	6	5	4	13		28
東京農業大学	2	2	1	3		8
帯広畜産大学	1			2		3
北海道大学		1		3		4
日赤看護大学				1		1
その他	1		1	1		3

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
道立食品加工研究センター(江別)		1		1		2
オホーツク圏地域食品加工技術センター	1	2	2	6		11
十勝圏地域食品加工技術センター						
北見工業技術センター	5	3	2	8		18
網走水産試験場				3		3
北見農業試験場	1	1	1	3		6
林業試験場		2				2
その他	1		2			3

5-2. 北見工業大学「バイオ・食品コース」への期待

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
共同研究	9	6	4	6	4	29
地域産業にマッチした学生の輩出	10	14	8	9	7	48
商品化へのアドバイス	12	8	6	5	4	35
民間企業へ機器等の貸し出し	6	3	4	4		17
その他		1	2		1	4

5-3. 産学官連携を推進する上での課題・問題点

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
学校(大学等)へ相談に行きにくい 雰囲気がある(敷居が高い)	17	7	3	8	6	41
学校(組織)としてのルール(契約 項目、費用等)が不明確である	12	6	5	6	2	31
経営相談、マーケティング等に対応 してもらえない	1		1	1		3
研究者に関する情報(専門分野、 研究テーマ等)が入手しにくい	11	8	4	6	5	34
法制度、助成制度の整備が遅れて	2	3	1	3		9
産学官連携に取り組める余裕(企 画力、技術力、資金力等)がない	24	12	7	12	5	60
課題・問題点は特になし	4	5	3	4	4	20
その他	2	4	3	2	1	12

5-4. 産学官連携に関して知りたい情報

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
教員の専門分野、研究テーマ等のライセンスや技術指導が可能である技術テーマの概要	9	5	5	3	4	26
産学連携を成功させるためのポイント、留意点等	15	6	7	4	2	34
相談窓口、受付窓口への連絡先等	7	6	6	4	3	26
事務手続きの方法、手順等	8	7	3	5	2	25
産学連携の仕組み、考え方等	7	2		1	2	12
大学、TLOの取り組み実績等	9	6	2	4	5	26
セミナーやイベント情報(大学、TLOとの交流会等)	1		1	1	1	4
	7	7	6	3	2	25

6-1. 人材を確保するための取組

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
インターンシップ(職場実習)の実施	13	10	10	7	1	41
トライアル雇用説明参加	17	15	11	11	7	61
求人説明会の実施	2	4	2	2	3	13
企業ガイドブック等の作成	6	4	2	4	2	18
インターネットによる求人情報の発	2	4	9	3	5	23
その他	7	3		2		12

6-2. 取り組んでいる人材育成(社員教育)

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
社内で教育	41	35	30	20	16	142
会議所等外部研修会	13	13	11	7	7	51
自己啓発	11	15	14	12	8	60
他企業に派遣している	4	4	1	1	1	11
特に何もしていない	14	12	6	7	5	44
その他	2	1	6	2	1	12

6-3. 社員に受講させたいセミナーは

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
経営理論	23	19	11	6	4	63
簿記会計	6	6	4	2	4	22
生産	11	7	4	12	3	37
物流	4	10	1	1	3	19
人事労務管理	6	4	7	2	3	22
社会保険	2	2	1	2	2	9
知的財産	5		4	2		11
法務	4		3		1	8
税務	6		2	1	8	17
その他	11	5	7	1	3	27

6-4. 北見工業大学で実施している人材育成事業を知っていますか

項目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
各種公開講座	21	12	17	10	9	69
パソコン教室	12	7	8	7	4	38
工学的クリエイター育成講座	5	4	1	4	3	17
溶接管理技術者養成講座	4		4	3		11
聴講生制度	11	2	5	5	4	27
社会人大学院制度	9	4	4	3	1	21
研修生制度	12	3	3	3		21

7-1. 今後活用したい助成事業

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
ビジネスプラン作成支援	12	5	5	1	3	26
商品開発(試作品製造)に対する助成制度	7	10	4	11	3	35
マーケティング等販路開拓に対する助成制度	12	8	7	6	2	35
人材育成に対する助成制度	20	14	5	5	2	46
設備・施設に対する助成制度	10	10	4	6	3	33
試験研究に対する助成制度	3	4		7		14
低金利の融資制度	25	12	11	9	9	66
特になし	9	9	14	3	8	43

7-2. 助成事業の活用実績

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
北見市	1	4	3	3	2	13
北海道(網走支庁含む)	2	1	3	3	1	10
国や独立行政法人	5	4	2	4	2	17
助成事業を活用したことがない	36	34	21	16	13	120
その他	8	8	5	7	1	29

7-3. 成功者を創るために必要な支援措置

項 目	建設業	卸・小売業	サービス業	製造業	その他	総計
銀行等からの創業支援	29	22	14	13	14	92
ベンチャー企業への投資制度	7	12	11	5	9	44
安価な家賃で借りられる事業所・簡易工場	19	10	24	21	6	80
専門的アドバイス(経営)	26	22	11	11	11	81
専門的アドバイス(技術)	24	9	15	10	7	65
専門的アドバイス(法律)	13	5	9	5	7	39
専門知識・技術を持つ人材の派遣	16	17	5	10	7	55

## 企業ニーズに関するアンケート調査票

◇アンケート調査の結果は、統計的に処理を行った上で調査目的に限って使用致します。個別の内容について、貴社のご了解を得ないで公表することは一切致しません。

◇ご記入済みのアンケート調査票は、誠に勝手ながら12月12日（金）までに同封の返信用封筒にてご返送下さい。切手は不要です。

◇アンケートについてのお問い合わせは、下記へご連絡下さい。

北見市産学官連携推進協議会事務局

北見市役所産業振興課：堀越・工藤 TEL 0157-25-1210 又は

北見工業大学研究協力課：吉田 TEL 0157-26-9153

◆貴社の「①業種」や「②従業員数」、「③創業年」、「④売上高（2007年度実績）」、「⑤売上高の動向」、「⑥インターネット活用状況」について、下記の回答欄に記入して下さい。

① 業 種	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">② 従業員数</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">(正社員)</td> <td style="text-align: center;">(パート)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">人</td> <td style="text-align: center;">人</td> </tr> </table>	② 従業員数		(正社員)	(パート)	人	人	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">③ 創業年</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">明治・大正・昭和・平成</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">年</td> <td style="text-align: center;">月</td> </tr> </table>	③ 創業年		明治・大正・昭和・平成		年	月								
② 従業員数																						
(正社員)	(パート)																					
人	人																					
③ 創業年																						
明治・大正・昭和・平成																						
年	月																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">④ 売上高(2007年度) (※選択式)</th> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">1. 5,000万円未満</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">2. 5,000万円以上 ~ 1億円未満</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">3. 1億円以上 ~ 5億円未満</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">4. 5億円以上 ~ 10億円未満</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">5. 10億円以上</td> <td></td> </tr> </table>	④ 売上高(2007年度) (※選択式)		1. 5,000万円未満		2. 5,000万円以上 ~ 1億円未満		3. 1億円以上 ~ 5億円未満		4. 5億円以上 ~ 10億円未満		5. 10億円以上		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3" style="text-align: left;">⑤ 売上高の動向 (※選択式)</th> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">1. 増加基調</td> <td style="padding: 2px 5px;">2. 微増傾向</td> <td style="padding: 2px 5px;">3. 横ばい</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">4. 微減傾向</td> <td style="padding: 2px 5px;">5. 減少基調</td> <td></td> </tr> </table>	⑤ 売上高の動向 (※選択式)			1. 増加基調	2. 微増傾向	3. 横ばい	4. 微減傾向	5. 減少基調	
④ 売上高(2007年度) (※選択式)																						
1. 5,000万円未満																						
2. 5,000万円以上 ~ 1億円未満																						
3. 1億円以上 ~ 5億円未満																						
4. 5億円以上 ~ 10億円未満																						
5. 10億円以上																						
⑤ 売上高の動向 (※選択式)																						
1. 増加基調	2. 微増傾向	3. 横ばい																				
4. 微減傾向	5. 減少基調																					
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">⑥ インターネット活用状況 (※選択式)</th> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">1. インターネットを活用 (している・していない)</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">2. Eメールを活用 (している・していない)</td> <td></td> </tr> </table>		⑥ インターネット活用状況 (※選択式)		1. インターネットを活用 (している・していない)		2. Eメールを活用 (している・していない)															
⑥ インターネット活用状況 (※選択式)																						
1. インターネットを活用 (している・していない)																						
2. Eメールを活用 (している・していない)																						

◆貴社の主力製品の市場はどのような状況にありますか。あてはまるもの1つに○印を付けて下さい。また、主力製品・価格・主な取引地などについて回答欄に記入して下さい。

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 新しい市場で、まだ競合相手も少ない</li> <li>2. 成長市場として注目を浴びつつあり、新規参入が増えている</li> <li>3. 市場は成熟しており、比較的安定した経営ができる</li> <li>4. 市場は衰退期を迎えつつあり、需要の減少が予想される</li> <li>5. 既に市場は年々減少し、更なる減少が予想される</li> <li>6. その他 ( )</li> </ol>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">【主力製品名及び価格】</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> </td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">【主な取引地（販路）】</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">道内 ( )</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">道外 ( )</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">海外 ( )</td> </tr> </table>	【主力製品名及び価格】		【主な取引地（販路）】	道内 ( )	道外 ( )	海外 ( )
【主力製品名及び価格】							
【主な取引地（販路）】							
道内 ( )							
道外 ( )							
海外 ( )							

【会社名等をご記入下さい】(※差し支えなければ、ご記入願います。)

会社名		代表者名	
ご住所		TEL/FAX	
ご回答者		部署名	



◆自社の経営課題および経営上の問題点を解決する上で、貴社において不足している、あるいは補完すべき経営資源は何ですか。次の中から2つお選びください。

1. 人材	2. 設備	3. 資金	4. 情報	5. 技術
6. 企画・マーケティングなどのソフト面				
7. その他 ( )				

◆貴社において何か問題(困った事など)が生じた時、その件でどこかに相談しましたか。(複数回答可)

1. 同業者組合等	2. 市役所の担当課(具体的に: )	課 )
3. 北見工業技術センター	4. 林-ツ圏地域食品加工技術センター	5. 北見農業試験場
6. 商工会議所・商工会	7. オホーツク産学官融合センター	8. 北見工業大学
9. 金融機関 ( )	10. 税理士・弁護士	
11. 社労士・経営コンサルタント	12. その他 ( )	
13. どこに相談していいのかわからない		

◆上記の設問において、その時の対応と成果はどうでしたか。(複数の機関に相談したことがある場合は、相対的なご意見としてお答え願います。)

1. 大変有意義で、問題が解決した	2. 参考になったが、解決には至らなかった
3. あまり効果がなかった	4. 対応が悪く、気分を害した
5. その他(具体的に: )	

### 3. 地域資源の活用について

◆地場産品を活用した商品開発に取り組む場合、活用したい素材は何ですか。

1. 農産物 (具体的に )	
2. 水産物 (具体的に )	
3. 畜産物 (具体的に )	
4. 林産物 (具体的に )	
5. その他 (具体的に )	

◆新商品開発に当たっての課題・問題点は何ですか。(複数回答可)

1. 資金不足(研究開発費など)	2. 人材不足(開発スタッフなど)	3. 他企業との連携	
4. 大学・研究機関との連携(技術支援)	5. 適当な相談窓口がない・相談機関がわからない		
6. 知的財産の保護など専門知識・情報の不足			
7. 補助金等の助成制度がわからない			
8. 市場調査・ニーズの把握	9. 製造機器等の設備	10. 加工方法・加工技術	
11. 衛生管理	12. 原料の確保	13. 原料の管理(冷蔵・冷凍など)	14. 品質の評価
15. 試作品の委託先			
16. 企業秘密の漏洩			
17. その他 ( )			

◆新商品開発に当たって、どのような点について助言・アドバイスを受けたいですか。(複数回答可)

- |            |              |             |        |
|------------|--------------|-------------|--------|
| 1. ビジネスプラン | 2. デザイン      | 3. 戦略的な販路開拓 | 4. 市場性 |
| 5. 技術課題の克服 | 6. 他企業との連携構築 | 7. 知的財産の保護  |        |
| 8. 試作品の製造  | 9. 資金調達      |             |        |
| 10. その他 (  |              |             | )      |

◆マーケティングや販路・市場拡大等を図るために現在、取り組んでいることは何ですか。(複数回答可)

- |                 |                  |                   |   |
|-----------------|------------------|-------------------|---|
| 1. ニーズ調査        | 2. 専門家等からの助言     | 3. 展示会・商談会への出展・参加 |   |
| 4. 販売用ホームページの作成 | 5. 取引支援ネットの作成    | 6. アンテナショップの活用    |   |
| 7. 低利な融資制度の活用   | 8. 広告の活用(新聞、雑誌等) |                   |   |
| 9. その他 (        |                  |                   | ) |

◆マーケティングや販路・市場拡大等を図るために、今後、取り組みたいことは何ですか。(複数回答可)

- |                 |                  |                   |   |
|-----------------|------------------|-------------------|---|
| 1. ニーズ調査        | 2. 専門家等からの助言     | 3. 展示会・商談会への出展・参加 |   |
| 4. 販売用ホームページの作成 | 5. 取引支援ネットの作成    | 6. アンテナショップの活用    |   |
| 7. 低利な融資制度の活用   | 8. 広告の活用(新聞、雑誌等) |                   |   |
| 9. その他 (        |                  |                   | ) |

◆マーケティングや販路・市場拡大等に取り組む場合、何が課題ですか。(複数回答可)

- |                |               |          |   |
|----------------|---------------|----------|---|
| 1. 情報がない(少ない)  | 2. 人材がない      | 3. 資金がない |   |
| 4. 公的助成制度が解らない | 5. 適当な相談窓口がない | 6. 特にない  |   |
| 7. その他(具体的に    |               |          | ) |

#### 4. 産学官連携について

※「産学官連携」とは、大学や研究機関が持つ研究成果や教授等の知識・経験などを、民間企業が活用し、経営の改善に生かしたり、製品化・実用化に結びつけたりする仕組みです。

◆現在、大学や研究機関と交流(共同研究、技術相談等)していますか。交流している(したことがある)大学や研究機関名に○印を付けて下さい。

【大学】

- |           |           |           |   |
|-----------|-----------|-----------|---|
| 1. 北見工業大学 | 2. 東京農業大学 | 3. 帯広畜産大学 |   |
| 4. 北海道大学  | 5. 日赤看護大学 | 6. その他 (  | ) |

【公設試験研究機関】

- |                      |                       |          |   |
|----------------------|-----------------------|----------|---|
| 1. 道立食品加工研究センター(江別市) | 2. オホーツク圏地域食品加工技術センター |          |   |
| 3. 十勝圏地域食品加工技術センター   | 4. 北見工業技術センター         |          |   |
| 5. 網走水産試験場           | 6. 北見農業試験場            | 7. 林業試験場 |   |
| 8. その他 (             |                       |          | ) |

◆本年度、北見工業大学において学科再編が実施され、「バイオ・食品コース」が新設されました。今後、どのような事を期待しますか。(複数回答可)

- |                 |                    |               |
|-----------------|--------------------|---------------|
| 1. 共同研究         | 2. 地域産業にマッチした学生の輩出 | 3. 商品化へのアドバイス |
| 4. 民間企業へ機器等の貸出し | 5. その他 (           | )             |

◆産学官連携に取り組む上での課題、問題点は何かと思いますか。(複数回答可)

- |                                   |
|-----------------------------------|
| 1. 学校(大学等)へ相談に行きにくい雰囲気がある(敷居が高い)  |
| 2. 学校(組織)としてのルール(契約項目、費用等)が不明確である |
| 3. 経営相談、マーケティング等に対応してもらえない        |
| 4. 研究者に関する情報(専門分野、研究テーマ等)が入手しにくい  |
| 5. 法制度、助成制度の整備が遅れている              |
| 6. 産学官連携に取り組める余裕(企画力、技術力、資金力等)がない |
| 7. 課題・問題点は特にない                    |
| 8. その他 (                          |
| )                                 |

◆産学連携に関して知りたい情報は何かですか。(複数回答可)

- |                              |
|------------------------------|
| 1. 教員の専門分野、研究テーマ等の概要         |
| 2. ライセンスや技術指導が可能である技術テーマの概要  |
| 3. 産学連携を成功させるためのポイント、留意点等    |
| 4. 相談窓口、受付窓口への連絡先等           |
| 5. 事務手続きの方法、手順等              |
| 6. 産学連携の仕組み、考え方等             |
| 7. 大学、TLO*の取組実績等             |
| 8. セミナーやイベント情報(大学、TLOとの交流会等) |
| 9. その他 (                     |
| )                            |

\*TLOとは、Technology Licensing Organization(技術移転機関)の略称です。大学の研究者の研究成果を特許化し、それを民間企業等へ技術移転(Technology Licensing)する法人。

## 5. 人材について

◆貴社が人材確保のために必要と思われる取り組みは何かですか。(複数回答可)

- |                      |                  |
|----------------------|------------------|
| 1. インターンシップ(職場実習)の実施 | 2. トライアル雇用*説明会参加 |
| 3. 求人説明会の実施          | 4. 企業ガイドブック等の作成  |
| 5. インターネットによる求人情報の発信 |                  |
| 6. その他 (             | )                |

\*トライアル雇用とは、ハローワークが紹介する対象労働者を短期間(原則として3ヶ月間)試行的に雇っていただき、その後の常用雇用への移行や雇用のきっかけ作りを図ります。企業は、トライアル雇用中に対象労働者の適性や業務遂行可能性などを実際に見極めた上で、本採用するかどうかを決めることができます。また、企業は、このトライアル雇用に対して一定の要件を満たす場合に奨励金の支給を受けることができ、雇入れにかかる一定の負担軽減が図れます。

◆貴社ではどのような人材育成（社員教育）に取り組んでいますか。（複数回答可）

1. 社内で教育	2. 会議所等外部研修会	3. 自己啓発
4. 他企業に派遣している	5. 特に何もしていない	
6. その他（		）

◆貴社の社員に受講させたいセミナーはどのような内容ですか。（複数回答可）

1. 経営理論	2. 簿記会計	3. 生産	4. 物流	5. 人事労務管理
6. 社会保険	7. 知的財産	8. 法務	9. 税務	
10. その他（				）

◆北見工業大学で実施している人材育成事業で知っているものに○印を付けてください。

1. 各種公開講座	2. パソコン教室	3. 工学的農業クリエーター育成講座
4. 溶接管理技術者養成講座	5. 聴講生制度	6. 社会人大学院制度
7. 研修生制度	8. その他（	）

## 6. 支援制度の活用について

◆様々な経営課題に対応するために、どの様な助成制度を活用したいですか。（複数回答可）

1. ビジネスプラン作成支援	2. 商品開発（試作品製造）に対する助成制度
3. マーケティング等販路開拓に対する助成制度	4. 人材育成に対する助成制度
5. 設備・施設に対する助成制度	6. 試験研究に対する助成制度
7. 低金利の融資制度	8. 特にない
9. その他（	）

◆今までに、補助金等の助成事業を活用したことがありますか。

1. 北見市（事業名：	）
2. 北海道（網走支庁含む）（事業名	）
3. 国や独立行政法人（所管官庁名： 事業名：	）
4. その他（	）
5. 助成事業を活用したことがない	

◆創業を志す起業家が多く現れ、その中から多くの成功者をつくるためには、どのような支援措置が必要だと思いますか。（複数回答可）

1. 銀行等からの創業支援	2. ベンチャー企業への投資制度
3. 安価な家賃で借りられる事務所・簡易工場	4. 専門的アドバイス（経営）
5. 専門的アドバイス（技術）	6. 専門的アドバイス（法律）
7. 専門知識・技術を持つ人材の派遣	8. その他（
	）

◆北見市産学官連携推進協議会は、地域における産学官の連携を推進し、地元企業への支援や大学・公設試験研究機関と地元企業との交流を促進し、新事業開拓、新商品開発、新分野進出などを推進しています。協議会又は下記の協議会構成団体等へのご要望等があればご記入ください。

【協議会構成団体等】

北見工業大学 日赤看護大学 北見商工会議所 留辺蘂商工会議所 端野町商工会  
常呂町商工会 北見金融協会 北見信用金庫 日本政策金融公庫北見支店  
北海道中小企業団体中央会網走支部 北海道中小企業家同友会オホーツク支部  
北見工業大学地域共同研究センター 道立オホーツク圏地域食品加工技術センター  
北見工業技術センター 中小企業基盤整備機構北海道支部北見オフィス  
オホーツク産学官融合センター 産業クラスター研究会オホーツク  
テクノ北見21 北見市役所産業振興課（事務局）

【回答欄】

以上です。ご協力ありがとうございました。

地域の研究開発から事業化までを支援します。  
まず、お気軽にご相談ください。



- 開業準備に当たっての手續と留意点を知りたい。
- 開業資金の調達方法について教えてほしい・・・。
- 新分野進出を考えているが、成功事例や注意すべき点について教えてほしい。
- 試作品を作ったが市場動向について教えてほしい。
- 国や北海道の支援制度について知りたい・・・。



あなたのアイデアと発想をお手伝いします。

## 北海道知的財産情報センター 北見サテライト

特許・商標などの申請から活用までに関する総合相談サービスが、  
テレビ会議システムを利用して**無料**で受けられます。

**こんな時にはサテライト！まずはお電話を！**



### ◆詳細・お問い合わせ◆

オホーツク産学官融合センター 又は 中小企業基盤整備機構北海道支部北見オフィス  
北見工業大学地域共同研究センター内／柏陽町 603-2

TEL：0157-57-5677 FAX：0157-57-5688

E-mail【センター】yugo-center@bz01.plala.or.jp【オフィス】kitami-smrj@bz01.plala.or.jp

開館時間／AM9:00～PM5:30【休館日／土・日曜日・祝日及び12月29日～1月3日】