

# 事前ヒアリングシート

会社名：		記入者役職・氏名：	
(1) 主な事業内容（業種）は何ですか？ (複数ある場合は複数を回答)	<input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> 卸売 <input type="checkbox"/> 小売 <input type="checkbox"/> 外食・中食 <input type="checkbox"/> 旅館 <input type="checkbox"/> 医療 <input type="checkbox"/> 保育 <input type="checkbox"/> 障害福祉 <input type="checkbox"/> 船舶 <input type="checkbox"/> 自動車整備 <input type="checkbox"/> その他（右記）	<input type="checkbox"/> 建設 <input type="checkbox"/> 情報通信 <input type="checkbox"/> 不動産 <input type="checkbox"/> 教育・学習支援 <input type="checkbox"/> 運輸 <input type="checkbox"/> 農業・林業・漁業 <input type="checkbox"/> 金融・保険 <input type="checkbox"/> 電気・ガス・熱供給・水道 <input type="checkbox"/> その他（ ）	
(2) 従業員（雇用保険加入者）は何人ですか？	人		
(3) 主力商品は何ですか？			
(4) 自社の強みは何ですか？（複数回答可）	<input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 品質 <input type="checkbox"/> 納期 <input type="checkbox"/> 技術 <input type="checkbox"/> 人材 <input type="checkbox"/> 設備 <input type="checkbox"/> その他（ ）		
(5) 自社の弱みは何ですか？（複数回答可）	<input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 品質 <input type="checkbox"/> 納期 <input type="checkbox"/> 技術 <input type="checkbox"/> 人材 <input type="checkbox"/> 設備 <input type="checkbox"/> その他（ ）		
(6) 業界の状況はどうですか？（複数回答可）	<input type="checkbox"/> 拡大・成長 <input type="checkbox"/> 現状維持 <input type="checkbox"/> 縮小		
(7) 競合の状況はどうですか？	<input type="checkbox"/> 激しい <input type="checkbox"/> ふつう <input type="checkbox"/> 激しくない		
(8) どのような競争が行われていますか？（複数回答可）	<input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 品質 <input type="checkbox"/> 納期 <input type="checkbox"/> 技術 <input type="checkbox"/> その他（ ）		
(9) 現在、生産性が悪いと思われる点を3つ教えてください。	①		
	②		
	③		
(10) 生産性向上のための打ち手として、実施予定または	上記(1)でチェックした業種ごとに、2頁目の選択肢の中から選んでチェックしてください。		
(11) 新規購入予定の機械・設備があれば教えてください。	設備概要（ ） 概算価格 万円／調達方法（全額自己資金、全額融資、 万円融資・残額自己資金）		
(12) 今後の展望を教えてください。	業界内における展望		
	社員の採用・待遇における展望		
	地域社会における展望		

## 事前ヒアリングシート

業種	生産性向上のための打ち手  (業種ごとの打ち手の中から、3つ以上を選ぶようにして)
製造	□多能工化・他台持ち □改善提案の奨励 □原価把握と値付 □各工程の費用管理 □部品・原材料の共通化 □暗黙知の形式知化 □知的財産権等の保護強化 □顧客要望の反映 □海外展開 □他事業者との連携 □設備投資 □ロボット・ITの導入 □省エネルギー
卸売	□自主管理指標の活用 □ITの推進 □省エネルギー □ロボットの導入 □受発注の効率化 □庫内作業の効率化 □配送業務の効率化 □品質保持 □取引先支援の強化 □新規顧客開拓・商圏の拡大 □人材の教育訓練
小売	□自主管理指標の活用 □仕入・在庫管理 □経費項目全体の把握 □販促費の最適化 □省エネルギー □オペレーションの効率化 □出店 □退店 □客数増加 □客単価向上 □購買活動の刺激 □人材育成の強化
外食・中 ^	□営業活動 □コストの把握・削減 □マネジメント □人材 □IT・設備・省エネルギー投資
旅館業	□営業・マーケティング □コストの把握・効率化 □マネジメント □人材 □ICT・設備・省エネルギー投資
医療	□サービス品質向上 □コストの把握・効率化 □マネジメント □人材 □ICT・設備・省エネルギー投資 □介助・介護に資するロボット導入
保育	□研修機会の確保 □賃金テーブルの整備 □技能・経験を考慮した処遇 □ICT活用による業務負担減・人材育成 □保育補助者の雇上げによる保育士の業務の見直し □短時間正社員制度の推進 □第三者評価の実施
障害福祉	□人材の育成 財務分析結果の活用 □営業・マーケティング □ICT活用
船舶	□製品の高性能化 □アフターサービス向上 □新規市場開拓 □生産効率 □品質の向上 □人材確保 □人材育成
自動車整備 備	□人材育成 □人員配置の最適化（能力） □人員配置の最適化（業務量） □従業員満足度 □コストの把握・効率化 □業務の効率化 □点検整備の販促 □顧客ニーズへの対応 □付加価値向上 □他事業者との連携 □設備投資 □IT利活用 □ロボット導入 □省エネルギー
その他	□人材育成 □財務分析結果の活用 □営業・マーケティング □設備投資 □IT・ロボット投資 □省エネルギー