

## 質問票

[ 会社の概要について ]

- Q 1 貴社の本社所在地はどこですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んで下さい。
1. 神戸市
  2. 尼崎市
  3. 西宮市
  4. 芦屋市
  5. 伊丹市
  6. 宝塚市
  7. 川西市
  8. 三田市
  9. 川辺郡
  10. 明石市
  11. 加古川市
  12. 高砂市
  13. 加古郡
  14. 西脇市
  15. 三木市
  16. 小野市
  17. 加西市
  18. 美嚢郡・加東郡・多可郡
  19. 姫路市
  20. 飾磨郡・神崎郡
  21. 相生市
  22. 龍野市
  23. 赤穂市
  24. 揖保郡・赤穂郡・佐用郡・宍粟郡
  25. 豊岡市
  26. 城崎郡・出石郡・美方郡・養父郡・朝来郡
  27. 篠山市
  28. 氷上郡
  29. 洲本市
  30. 津名郡・三原郡
  31. 兵庫県外
- Q 2 貴社の創業年はいつですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んでください。
1. 昭和 19 年以前 ( 1944 年以前 )
  2. 昭和 20 年代 ( 1945 年 ~ 1954 年 )
  3. 昭和 30 年代 ( 1955 年 ~ 1964 年 )
  4. 昭和 40 年代 ( 1965 年 ~ 1974 年 )
  5. 昭和 50 年代前半 ( 1975 年 ~ 1979 年 )
  6. 昭和 50 年代後半 ( 1980 年 ~ 1984 年 )
  7. 昭和 60 年 ~ 平成元年 ( 1985 年 ~ 1989 年 )
  8. 平成 2 年 ~ 6 年 ( 1990 年 ~ 1994 年 )
  9. 平成 7 年 ~ 11 年 ( 1995 年 ~ 1999 年 )
  10. 平成 12 年以降 ( 2000 年以降 )
- Q 3 貴社の経営組織はどれですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んでください。
1. 株式会社
  2. 有限会社
  3. 合名会社
  4. 合資会社
  5. 確認株式会社
  6. 確認有限会社
  7. 外国法人
  8. 企業組合
  9. 協同組合等
  10. その他の法人
  11. 個人企業
  12. その他の団体
- Q 4 親会社との関係はどうなっていますか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んで下さい。
1. 子会社 ( 親会社が総株主の議決権の 50% を超えて議決権を保有している )
  2. 関連会社 ( 親会社が総株主の議決権の 20% 以上 50% 以下の議決権を保有している )
  3. その他の関係会社 ( 親会社が保有している議決権は総株主の議決権の 20% 未満であるが、人事や取引などの関係を通じて営業・事業の方針決定に重要な影響を与えることができる )
  4. 上記の意味での親会社がない独立の会社である
- Q 5 貴社の商品・サービスの提供先はどれですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んで下さい。
1. 少数の特定の大企業
  2. 多数の大企業
  3. 取引相手は多数であるが、その多くは中小企業
  4. 多数の大企業と中小企業が混在している
  5. 消費者
  6. 官公庁
  7. その他 ( )
- Q 6 貴社の従業員は何人ですか。(パート・アルバイトは 8 時間で 1 人として換算してください。)
- 正社員 ( ) 人    他社からの派遣社員 ( ) 人    パート・アルバイト ( ) 人
- Q 7 貴社の資本金はいくらですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んでください。
1. 100 万円未満
  2. 100 ~ 200 万円未満
  3. 200 ~ 500 万円未満
  4. 500 ~ 1000 万円未満
  5. 1000 ~ 3000 万円未満
  6. 3000 ~ 5000 万円未満
  7. 5000 千万円 ~ 1 億円未満
  8. 1 ~ 10 億円未満
  9. 10 ~ 50 億円未満
  10. 50 ~ 100 億円未満
  11. 100 億円以上
- Q 8 その資本金の主要な出所はどこですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んでください。
1. 自己の貯蓄の取り崩し
  2. ドナー ( 親会社等からの資金提供 )
  3. エンジェル
  4. キャピタル
  5. 民間系金融機関からの借入
  6. 政府系金融機関からの借入
  7. その他 ( )

Q 9 直近の事業年度における貴社の年商は幾らですか。当てはまるものの番号を一つだけ で囲んで下さい。

1. 5千万円未満    2. 5千万円以上～1億円未満    3. 1億円以上～2億円未満
4. 2億円以上～5億円未満    5. 5億円以上～10億円未満    6. 10億円以上～20億円未満
7. 20億円以上～50億円未満    8. 50億円以上～100億円未満    9. 100億円以上

Q10 貴社の直近の事業年度の年商は、その前の年度に比べてどの程度変化しましたか。

1. 激減(-50%以上)    2. かなり減少(-20%以上-50%未満)    3. やや減少(-10%以上-20%未満)
4. 微減(-5%以上-10%未満)    5. 現状維持(±5%未満)    6. 微増(5%以上10%未満)
7. やや増加(10%以上20%未満)    8. かなり増加(20%以上50%未満)
9. 急成長(50%以上100%未満)    10. 100%以上の増加

Q11 貴社の資金繰りの状態について当てはまるものの番号を一つだけ で囲んでください。

1. 非常に余裕がある    2. やや余裕がある    3. 横ばい    4. やや窮屈    5. 非常に窮屈

Q12 貴社の経常利益はどれくらいですか。

1. - 5千万円以下    2. - 5千万円～0円未満    3. 0円～5千万円未満
4. 5千万円～1億円未満    5. 1億円～2億円未満    6. 2億円～3億円未満
7. 3億円～5億円未満    8. 5億円以上

Q13 貴社は株式を公開されていますか。現在公開されていない場合、将来公開のご予定はおありですか。

1. 証券取引所一部に上場中    2. 証券取引所二部に上場中    3. 店頭市場等に公開中
4. 未上場であるが5年以内の公開を計画している    5. 時期は未定であるが公開をめざしている
6. 今後とも公開する予定はない

#### [ 経営理念 ]

Q14 貴社の経営理念はどのようなですか。

全く    やや    どちらとも    やや    まったく  
違う    違う    言えない    その通り    その通り

1. 高いレベルの経営理念(目的・使命・志)をもっている 1・・・2・・・3・・・4・・・5
2. その経営理念の表明は鮮明で具体的である。 1・・・2・・・3・・・4・・・5
3. 経営理念は戦略の策定や実践の段階で徹底されている。 1・・・2・・・3・・・4・・・5

Q15 貴社はどの産業分野に属していますか。最も関連のある産業分野の番号を一つだけ で囲んでください。

1. 農林水産業    2. 建設関連    3. 食品製造業    4. 衣料製造業    5. 木材・紙製造業
6. 化学製造業    7. 化粧品製造業    8. 鉄鋼・非鉄・金属加工    9. 出版・印刷
10. バイオ・医薬品関連    11. ガラス・セラミックス製造業    12. 一般機械製造業
13. 通信機器製造業    14. 電気機器製造業    15. 電子部品製造業    16. 精密機器製造業
17. コンピュータ関連    18. エネルギー関連    19. 輸送用機器製造業    20. その他製造業
21. 小売業    22. 卸売業    23. 飲食業    24. 情報サービス業    25. その他のサービス業
26. その他( )

Q16 兵庫県緊急経済雇用対策会議（座長・新野幸次郎）は、平成 11 年度の最終提言の中で、兵庫県の成長産業分野として、医療・福祉、生活文化、情報通信、環境・エネルギー、新製造技術・新素材、輸送・物流、ビジネス・サポートの 7 つの分野を挙げています。その中で、兵庫県における将来像と有望なビジネスとして次の 21 項目をあげられています。貴社が現在取り組んでいる、あるいは取り組もうとしている事業分野がこの中にありますか。当てはまる番号をすべてで囲んでください。

1. ホームヘルスケア産業      2. 福祉機器・用具、ユニバーサルデザイン産業
3. 先端医療機器・医薬品産業    4. 歴史的遺産・自然環境とアミューズメントを融合した集客産業
5. 花とみどりのある生活を提案する景観園芸関連産業
6. 新たなライフスタイルを提案する生活文化創造産業
7. 多様な生活支援サービスを提供するビジネス    8. 安全な生活を提供する防災関連ビジネス
9. 木材の流通拠点      10. インターネット通販（電子商取引）
11. マルチメディア・コンテンツビジネス    12. 都市と農村が連携したリサイクル関連産業
13. 環境プラント関連産業の集積拠点      14. 高効率なエネルギー供給に関連する産業
15. 次世代型ロボット技術産業      16. 精密加工技術の先導的な開発拠点
17. 新素材関連ビジネス・バイオテクノロジー関連産業    18. 次世代輸送機械関連産業
19. アジアとの貿易取引と国際的な物流の拠点    20. 人材関連サービス
21. アウトソーシング関連産業・国際的ビジネスサポート関連産業
22. 上記の中には見当たらない

Q17 貴社の今後 3 年間の年平均成長率はどれくらいになりそうですか。

1. 激減（-50%以上）    2. かなり減少（-20%以上-50%未満）    3. やや減少（-10%以上-20%未満）
4. 微減（-5%以上-10%未満）    5. 現状維持（±5%未満）    6. 微増（5%以上 10%未満）
7. やや増加（10%以上 20%未満）    8. かなり増加（20%以上 50%未満）
9. 急成長（50%以上 100%未満）    10. 100%以上の増加

Q18 企業の成長をライフサイクルにたとえるならば、貴社は次のどのステージに位置していますか。

1. スタートアップ期（新規事業を立ち上げて 5 年以内であり、いまだ成果は現れていない）
2. 成長準備期（徐々に成果は上がり始めているが、いまだ急成長には至っていない）
3. 急成長期（自社も市場も急成長しており、競合相手の参入で激しい競争が行われている）
4. 基盤整備期（成長が鈍化しはじめ、事業基盤の確立や株式公開の準備を始める）
5. 新成長期（既存事業の成長が見込めず、新たな事業機会を模索している）
6. 衰退期（成長の見込みがなく、新たな事業機会も見当たらないので、廃業を考えている）

[ マーケットポジション ]

	まったく	やや	どちらとも	やや	まったく
Q19 貴社が直接に対象とする市場について	違う	違う	言えない	その通り	その通り
1. その領域は、競合他社に比べて広い。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5 . . . . .
2. その標的は、競合他社に比べて十分に絞り込んでいる	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5 . . . . .

Q20 その標的市場は現在どれくらいの規模ですか。（海外も視野に入れている場合は、海外分も含める）

1. 5 億円未満    2. 5 億円～10 億円未満    3. 10 億円～50 億円未満    4. 50 億円～100 億円未満
5. 100 億円～500 億円未満    6. 500 億円～1000 億未満    7. 1000 億円以上

Q21 その標的市場は最近1年間でどれくらい成長していますか。

1. 激減(-50%以上) 2. かなり減少(-20%以上-50%未満) 3. やや減少(-10%以上-20%未満)
4. 微減(-5%以上-10%未満) 5. 現状維持(±5%未満の増加) 6. 微増(5%以上10%未満)
7. やや増加(10%以上20%未満) 8. かなり増加(20%以上50%未満)
9. 急成長(50%以上100%未満) 10. 100%以上の増加

Q22 その市場におけるトップシェアの企業に比べて(貴社がトップシェアの場合は2番手の企業に比べて)貴社の相対的地位はどのようなですか。

1. 10分の1以下 2. 約4分の1 3. 約半分 4. 約4分の3 5. ほぼ等しい
6. 約1.5倍 7. 約2倍 8. 約3倍 9. 約5倍 10. 約10倍以上

Q23 その市場における現在の競争の状況はどのようなですか。

1. 他にめばしい競争相手はいない
2. 数社で競い合っている
3. 同業種・同業態の企業が多数存在する
4. 異業種・異業態からの参入もあり、多数の企業が入り乱れて競争している
5. その他( )

Q24 競合他社と比較して貴社の経営の特徴は何ですか。

- |                | 非常に劣る | やや劣る | 普通 | やや優る | 非常に優る |
|----------------|-------|------|----|------|-------|
| 1. 品質面で        | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 2. コスト面で       | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 3. 応用製品の開発力で   | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 4. 優良顧客の保有で    | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 5. 営業力の強さで     | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 6. サービスの付与力で   | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 7. 販売方法の展開力で   | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 8. 販売ルートで      | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 9. 意思決定や行動の速さで | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |

Q25 次の点は貴社にとってそれぞれの程度優位性を発揮していると考えていますか。

- |                 | 非常に劣る | やや劣る | 普通 | やや優る | 非常に優る |
|-----------------|-------|------|----|------|-------|
| 1. 技術力・企画力は     | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 2. 会社の規模は       | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 3. 今後発展の可能性は    | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 4. 現在の成長性は      | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 5. 給与・福利厚生面は    | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 6. 海外勤務の可能性は    | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 7. 出身地での勤務の可能性は | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 8. 職場の活気は       | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 9. 実力実績による昇進の点は | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 10. 休日数などの勤務条件は | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |
| 11. 経営者の魅力の点は   | 1     | 2    | 3  | 4    | 5     |

Q26 貴社は今後どのような方法で成長を果たそうとお考えですか。当てはまる番号を で囲んで下さい。

	全く違う	やや違う	どちらとも 言えない	やや その通り	まったく その通り
1. 既存製品による国内の既存市場への浸透	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
2. 既存製品による国内の新市場の開拓	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
3. 国内の既存市場への新製品の導入	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
4. 納入業者・部品供給者の内部化	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
5. 販売先・再販売業者の内部化	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
6. 他産業への参入	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
7. 海外マーケットへの進出	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
8. その他（具体的に					）

#### [ 事業システム ]

Q27 今後成長を果たすため事業システム面でどのような戦略を展開しようとしてされていますか。当てはまるものの番号を 1 つだけ選んで で囲んで下さい。

	全く違う	やや違う	どちらとも 言えない	やや その通り	まったく その通り
1. 新製品の導入	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
2. 設備の増強	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
3. 新ブランド戦略の展開	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
4. 価格の引下げ	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
5. 新しいサービスの提供	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
6. 多店舗の展開	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
7. 新業態の展開	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
8. 作業の標準化	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
9. 販売チャネルの変更	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
10. カタログ販売の開始	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
11. オンラインショッピングの開始	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
12. ワン・トゥ・ワンマーケティングの実践	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
13. 仕入先の変更	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
14. 仕入先とのネットワーク化	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
15. 海外からの商品調達	1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5				
16. その他（具体的に					）

#### [ マネジメント ]

Q28 貴社の現在のマネジメント体制は環境変化に敏感に対応し、積極的な経営展開を図るのに充分ですか。

当てはまるものの番号を 1 つだけ選んで で囲んで下さい。

1. 充分対応できている。
2. かなり対応できているが、改善の余地はある。
3. 充分対応できているとは思わないので改革するつもりである。
4. 充分対応できているとは思わないがすぐに改革するつもりはない。
5. 全く対応できていないので改革するつもりである。
6. 全く対応できていないがすぐに改革するつもりはない。
7. その他（具体的に

）

[ 財務会計 ]

Q29 経営者は財務会計について専門的知識を有していますか。 0. いいえ 1. はい

Q30 貴社の経営全体の財務を誰が担当されていますか。

1. 経営者自身 2. 社内パートナー（共同経営者） 3. 社内の財務担当者  
4. 社外パートナー（税理士等） 5. その他（ ）

Q31 貴社の財務面に関して大きな発言権を持っているのは誰ですか。

1. 経営者自身 2. 社内パートナー（共同経営者） 3. 社内の財務担当者  
4. 社外パートナー（税理士等） 5. その他（ ）

Q32 貴社は今後、成長・発展を遂げるため、マネジメント面でどのような変革をしようとされていますか。

当てはまる番号を1つ選んで 印をつけて下さい。 どちらとも  
全く違う やや違う 言えない ややその通り 全くその通り

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 1. ビジネスプランの作成      | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 2. 業績フォローアップ体制の強化  | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 3. 社長の交代または代替わり    | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 4. 経営陣の変更や新人材の導入   | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 5. 従業員の確保と教育体制の確立  | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 6. 外部からのアドバイス導入    | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 7. 新しいインセンティブ制度の導入 | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 8. 外部資本の導入         | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 9. 公的支援制度の活用       | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 10. 株式公開の決意        | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 11. 組織の簡素化         | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 12. 社内管理体制の強化      | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 13. アウトソーシングの活用    | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 14. 他社との業務提携       | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 15. 他社との資本提携       | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 . . . . . 5 |
| 16. その他（具体的に       | ）   |

[ ネットワーク ]

Q33 新製品開発や新事業創造で、貴社は現在どのような機関と連携・協働していますか。それぞれについて

当てはまるものの番号に 印をつけて下さい。 今後未利用だが 満足していないが 満足しながら  
利用はしない 今後は利用する すでに利用している 利用している

- |                      |                                       |
|----------------------|---------------------------------------|
| 1. 同業種他社との連携         | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 2. 関連業種他社との連携        | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 3. 異業種他社との連携         | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 4. 国や地方自治体の支援策       | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 5. 大学・研究機関・技術センター    | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 6. 銀行・キャピタル・エンジェル    | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 7. 民間の経営コンサルタント      | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 8. 公認会計士・税理士・弁護士・弁理士 | 1 . . . . . 2 . . . . . 3 . . . . . 4 |
| 9. その他（具体的に          | ）                                     |

[ ベンチャー支援制度への期待 ]

Q34 当地域では様々なベンチャー支援制度がありますが、貴社から見てどのようなご希望がありますか。

当てはまるものの番号をすべて で囲んで下さい。

- |                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
| 1. 地域のビジョンなどを明確にして欲しい | 2. 地域の実態調査などをやってもらいたい  |
| 3. 情報等のインフラを拡充してもらいたい | 4. 債務保証制度や補助金制度を拡充する   |
| 5. 経営相談やアドバイス制度を拡充する  | 6. インキュベーション施設などの拡充    |
| 7. 経営に役立つセミナーや研究会の組織化 | 8. 創業時の優遇税制等の拡充        |
| 9. 支援制度の説明を分かりやすくする   | 10. 支援制度の申込み手続きの簡素化    |
| 11. 産官学の交流の場の拡大をはかること | 12. 規制をもっと緩和、撤廃してもらいたい |
| 13. 仕事を優先的に発注してもらいたい  | 14. 全国や世界への地域の宣伝の積極化   |
| 15. その他（具体的に          | ）                      |

Q35 上記支援策のうち、最も希望する支援策はどれですか。当てはまるものの番号を1つだけお選び下さい。

[ 社長の属性 ]

Q36 社長の性別は次のどれですか。 1. 男性 2. 女性

Q37 社長の年齢は次のどれですか。

1. 10 歳代 2. 20 歳代 3. 30 歳代 4. 40 歳代 5. 50 歳代 6. 60 歳代 7. 70 歳代 8. 80 歳以上

Q38 社長の経歴は次のどれですか。当てはまるものの番号を1つだけ で囲んでください。

1. 大学（院）に在学中または卒業（修了）後、直ちに起業した。
2. 大企業に勤務した後にそこを退職し、起業した。
3. 中堅・中小企業に勤務した後にそこを退職し、起業した。
4. 他企業の経営者（または自営業者）であった後にそこを退職し（または廃業し）、起業した。
5. 先代が創業した事業を血縁者である自分が引き継いだ。
6. 先代が血縁者として引き継いだ事業を自分も血縁者として引き継いだ。
7. 創業者とは血縁関係にないが、長年勤務した後に社長になった。
8. 関係会社に勤務していたが、そこから派遣された。
9. 関係のない会社に勤務していたが、当該企業に要請されて社長に就任した。
10. その他（ ）

Q39 社長の最終学歴はどれですか。

1. 中学校卒業 2. 高等学校卒業 3. 高専・短大・専門学校卒業 4. 四年制大学卒業 5. 大学院修了

Q40 社長の専攻は何ですか。

1. 人文科学系（哲学、文学、言語学、史学、人文地理学、文化人類学、等）
2. 社会科学系（法学、政治学、経済学、経営学、商学、社会学、心理学、教育学、等）
3. 理学系（数学、天文学、物理学、化学、生物学、等）
4. 工学系（機械工学、電気電子工学、土木工学、建築工学、材料工学、等）
5. 農学系（農学、農芸化学、林学、水産学、農業経済学、農業工学、畜産学、獣医学、等）
6. 医歯薬学系（医学、歯学、薬学、等）
7. その他（ ）

Q41 社長の在職期間は何年ですか。当てはまるものの番号を 1つだけ で囲んで下さい。

1. 1年未満                      2. 1～2年未満                      3. 2～3年未満                      4. 3～5年未満  
5. 5～10年未満                      6. 10～15年未満                      7. 15～20年未満  
8. 20～30年未満                      9. 30年以上

Q42 これまで資金繰りに行き詰るなどして会社を清算された経験がありますか。 0. いいえ      1. はい

Q43 社長はどのようなタイプの方ですか。

	全く 違う	やや 違う	どちらとも 言えない	やや その通り	全く その通り
1. 精力的に行動する。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5
2. 過去に拘らず、未来志向的な考え方をする。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5
3. 新しいアイデアを次々と出す。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5
4. 既成概念に捉われない独創的な発想をする。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5
5. 他人をその気にさせるのがうまい。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5
6. 直ちに融資や取引に結びつかない場合でも、 研究会等で自社の経営について説明をする。	1 . . . . .	2 . . . . .	3 . . . . .	4 . . . . .	5

Q44 神戸ベンチャー研究会（代表・小西一彦神戸商科大学教授）は、兵庫県内のベンチャーの育成に資する方向で、現実のベンチャーが直面している問題の中から、特に専門的な研究を要するような問題を取りあげ、それについて各界の会員が交流する中で、調査や研究、検討を行い、その成果を地域の関係方面にも還元し、提言、提案していくことを目的に、この地域でベンチャーに関心を寄せる学者、研究者、大学院生、ベンチャー、実務家、行政マン、等により3年前に組織され、活動を行なっています。この研究会に期待することがあれば、お聞かせください。

長時間のご回答のご協力、どうも有り難うございました。もし、差し支えなければ、ご連絡先をお教え下さい。集計結果をご報告したいと思います。結果の報告について（1. 希望する 2. 不要）

貴社の名称		
貴社の所在地	〒	
回答者のお名前		ご役職名
回答者の所属部署		電話番号
電子メールアドレス		ファクス番号



