

県内製造業 I T 化実態調査票

(財) えひめ産業振興財団
産業情報センター

ご回答は、該当する番号を で囲んでいただく選択方式と数値等を記入いただく記述方式があります。

各質問の中で「その他」を選んだ方は、お手数ですが()の中に具体的な内容を記入してください。

【事業所の概要】

主たる業種	1: 食品製造業 3: 衣料・その他繊維製品製造業 5: 家具・装飾品製造業 7: 出版・印刷・同関連産業 9: 石油製品・石炭製品製造業 11: ゴム製品製造業 13: 窯業・土石製品製造業 15: 非鉄金属製造業 17: 一般機械器具製造業 19: 輸送用機械器具製造業 21: その他					2: 飲料・たばこ・飼料製造業 4: 木材・木製品製造業(家具を除く) 6: パルプ・紙・紙加工品製造業 8: 化学工業 10: プラスチック製品製造業 12: なめし革・同製品・毛皮製造業 14: 鉄鋼業 16: 金属製品製造業 18: 電気機械器具製造業 20: 精密機械具製造業						
資本金	1: 個人 3: 500万円超～1,000万円 5: 3,000万円超～5,000万円 7: 1億円超～3億円					2: 500万円以下 4: 1,000万円超～3,000万円 6: 5,000万円超～1億円 8: 3億円超～10億円 9: 10億円超						
従業員	1: 4人未満 5: 30～99人		2: 4～9人 6: 100～299人		3: 10～19人 7: 300人以上		4: 20～29人					
所在地	1: 松山市 7: 大洲市 13: 宇摩郡 19: 喜多郡		2: 今治市 8: 川之江市 14: 周桑郡 20: 西宇和郡		3: 宇和島市 9: 伊予三島市 15: 越智郡 21: 東宇和郡		4: 八幡浜市 10: 伊予市 16: 温泉郡 22: 北宇和郡		5: 新居浜市 11: 北条市 17: 上浮穴郡 23: 南宇和郡		6: 西条市 12: 東予市 18: 伊予郡	

1 取引先について

問1-1 原材料、部品、半製品の調達についてお尋ねします。直近の決算年度における取引先の地域と、全調達金額に占める各地域の取引金額の割合は、およそどのくらいですか。(複数回答可)

1: 県内 (割)	2: 県外「四国地域」(割)
3: 県外「中国地域」(割)	4: 県外「九州地域」(割)
5: 県外「近畿地域」(割)	6: 県外「関東地域」(割)
7: 県外「2～6以外」(割)	8: 海外 (割)
9: 特に定まっていない	

問1-2 原材料、部品、半製品の調達における取引企業数は、どのくらいですか。(1つ選択)

1: 1社	2: 2～5社	3: 6～10社	4: 11～20社	5: 21～50社
6: 50社以上				

問 1 - 3 販売についてお尋ねします。直近の決算年度における取引先の地域と、全販売金額に占める各地域の取引金額の割合は、およそどのくらいですか。(複数回答可)

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1: 県内 (割) | 2: 県外「四国地域」(割) |
| 3: 県外「中国地域」(割) | 4: 県外「九州地域」(割) |
| 5: 県外「近畿地域」(割) | 6: 県外「関東地域」(割) |
| 7: 県外「2～6以外」(割) | 8: 海外 (割) |
| 9: 特に定まっていない | |

問 1 - 4 販売における取引企業数は、どのくらいですか。(1つ選択)

- | | | | | |
|----------|---------|----------|-----------|-----------|
| 1: 1社 | 2: 2～5社 | 3: 6～10社 | 4: 11～20社 | 5: 21～50社 |
| 6: 50社以上 | | | | |

問 1 - 5 販売における取引先についてお尋ねします。(1つ選択)

- | | | |
|-----------|-----------|----------------|
| 1: 対消費者取引 | 2: 対企業間取引 | 3: 対消費者、対企業間両方 |
|-----------|-----------|----------------|

2 コンピュータ及びインターネットの接続状況について

問 2 - 1 コンピュータの導入(文書作成や表計算等の機器含む)についてお尋ねします。(1つ選択)

- | | |
|------------|------------------|
| 1: 導入していない | 7 ページにお進みください |
| 2: 導入している | 問 2 - 2 をご回答ください |

問 2 - 2 インターネットの接続についてお尋ねします。(1つ選択)

- | | |
|------------|------------------|
| 1: 接続していない | 8 ページにお進みください |
| 2: 接続している | 問 3 - 1 にお進みください |

3 インターネットを活用したIT化について

問 3 - 1 ～ 5 と問 4 - 1 は、問 2 - 2 でインターネットに「2: 接続している」とお答えの方にお尋ねします。

問 3 - 1 現在、インターネットをどのような目的に利用していますか。(複数回答可)

- | | | |
|---------------|---------------------|----------|
| 1: 情報収集 | 2: ホームページを開設しての情報発信 | 3: 電子メール |
| 4: IP電話 | 5: スケジュール管理 | 6: 電子掲示板 |
| 7: 電子決裁(稟議) | 8: 生産・計画管理 | 9: 在庫管理 |
| 10: 物流管理 | 11: 注文、受注、納品、請求等の管理 | |
| 12: その他(具体的に: | |) |

(用語の説明)

IP電話

...電話と同様の通話をインターネットを利用して行うものです。

問 3 - 2 今後の予定について、お尋ねします。問 3 - 1 で選択した項目以外で今後、インターネットをどのような分野で利用したいと考えていますか。(複数回答可)

- | | | |
|---------------|---------------------|----------|
| 1: 情報収集 | 2: ホームページを開設しての情報発信 | 3: 電子メール |
| 4: IP電話 | 5: スケジュール管理 | 6: 電子掲示板 |
| 7: 電子決裁(稟議) | 8: 生産・計画管理 | 9: 在庫管理 |
| 10: 物流管理 | 11: 注文、受注、納品、請求等の管理 | |
| 12: その他(具体的に: | |) |

問3-3 インターネットを利用したIT化の成果はありますか。(1つ選択)

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1: 期待以上の成果を上げている | 2: 期待どおりの成果を上げている |
| 3: まあまあ成果を上げている | 4: あまり成果を上げていない |
| 5: 逆効果である | |

問3-4 問3-3で「1: 期待以上の成果を上げている」「2: 期待どおりの成果を上げている」「3: まあまあ成果を上げている」とお答えの方にお尋ねします。どのような成果が上がっていますか。(複数回答可)

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1: 情報収集能力が強化された | 2: 顧客サービスが向上した |
| 3: 生産性が向上した | 4: コストを削減できた |
| 5: 労働時間が短縮された | 6: 業績が拡大した |
| 7: 在庫の圧縮ができた | 8: 製品の品質が向上した |
| 9: 取引先の信頼が獲得できた | 10: 自社のイメージがアップした |
| 11: その他(具体的に: |) |

問3-5 問3-3で「4: あまり成果を上げていない」「5: 逆効果である」とお答えの方にお尋ねします。その原因は何ですか。(複数回答可)

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 1: 費用がかかりすぎる | 2: 対応できる人材が不足し、十分活用されていない |
| 3: ウイルス被害や不正侵入により、思うように活用できていない | |
| 4: メンテナンスなどに手間がかかる | 5: 思ったよりインターネットを利用する機会が少ない |
| 6: その他(具体的に: |) |

4 インターネットを活用した電子商取引(EC)について

(用語の説明)

電子商取引(Electronic Commerce)

…パソコンを使ってインターネットなどのネットワークを経由した商取引のことです。企業と企業との間の電子商取引を「BtoB」(Business to Business)、企業と個人間の電子商取引を「BtoC」(Business to Consumer)と言います。

なお、電子メールによる受発注管理やデータ交換、受発注先との設計・デザイン等のデータ交換も含まれます。

問4-1 電子商取引(EC)についてお尋ねします。(1つ選択)

- | | |
|-----------|---------------|
| 1: 行っていない | 9 ページにお進みください |
| 2: 行っている | 問4-2にお進みください |

問4-2～13までは、問4-1で電子商取引(EC)を「2: 行っている」とお答えの方にお尋ねします。

問4-2 どのような電子商取引(EC)ですか。(複数回答可)

- | |
|--|
| 1: 既存取引先との電子メールによる受発注管理・データ交換 |
| 2: 既存取引先とのASPや独自でシステムを構築し企業間ネットワークによる受発注管理・データ交換 |
| 3: バーチャルモールによる対消費者電子商取引(BtoC) |
| 4: バーチャルモールによる企業間電子商取引(BtoB) |
| 5: e-マーケットプレイスに参加しての電子商取引(BtoB) |
| 6: 自社ホームページによる対消費者電子商取引(BtoC) |
| 7: 自社ホームページによる企業間電子商取引(BtoB) |
| 8: ネットオークションに参加しての電子商取引 |
| 9: その他(具体的に: |
|) |

(用語の説明)

A S P (Application Service Provider)

…掲示板やスケジュール管理など、ビジネス用のソフトウェアをインターネットを通じて利用することです。企業はソフトウェアや専用の機器の整備などの初期投資が不要であるほか、バージョンアップなど保守が不要であり、安価な利用料で使うことができます。

バーチャルモール

…インターネットなどに構築された仮想のショッピングセンター（商店街）のことです。顧客はインターネットを通じ、クレジットカードなどを利用して各種の買い物ができます。あたかも本当のショッピングセンターが存在しているかのようにショップを歩いたり、商品を眺めたりできるようになったことで、このような呼称が一般化しました。

e-マーケットプレイス

…モノを売りたい企業（バイヤー）と売りたい企業（サプライヤー）が自由に参加できるインターネット上の取引市場のことです。現在、さまざまな産業に広がっており、自動車の部品から鉄鋼、建築資材、繊維、加工製品の原料といった、あらゆる部材の調達が行なわれています。

ネットオークション

…インターネットを利用したオークションのことです。さまざまな商品がフリーマーケット感覚で取引されており、誰でも気軽に出品／入札できるシステムです。一般に、入札側（買う側）は無料で参加でき、出品側（売る側）は落札後に若干の手数料を払うシステムになっています。

問4-3 電子商取引（EC）をどのような業務に活用されていますか。企業間電子商取引（BtoB）と対消費者電子商取引（BtoC）について、それぞれの欄に を入れてください。（複数回答可）

	適用業務	企業間電子商取引（BtoB）	対消費者電子商取引（BtoC）
調達部門	1: 広告		
	2: 発注取引管理		
	3: 取引決済		
販売部門	1: 広告		
	2: 受注取引管理		
	3: 取引決済		
	4: 生産・在庫管理		
	5: 販売・在庫管理		
	6: 物流管理		
	7: アフターサービス		
情報管理	1: 顧客情報管理		
	2: 技術情報管理		

問4-4 今後、電子商取引（EC）で、どのような業務での活用をお考えですか。企業間電子商取引（BtoB）と対消費者電子商取引（BtoC）について、それぞれの欄に を入れてください。（複数回答可）

	適用業務	企業間電子商取引（BtoB）	対消費者電子商取引（BtoC）
調達部門	1: 広告		
	2: 発注取引管理		
	3: 取引決済		
販売部門	1: 広告		
	2: 受注取引管理		
	3: 取引決済		
	4: 生産・在庫管理		
	5: 販売・在庫管理		
	6: 物流管理		
	7: アフターサービス		
情報管理	1: 顧客情報管理		
	2: 技術情報管理		

問4-5 電子商取引（EC）を行う目的は何ですか。企業間電子商取引（BtoB）と対消費者電子商取引（BtoC）について、それぞれお答えください。（複数回答可）

企業間電子商取引（BtoB）	対消費者電子商取引（BtoC）
1: 取引先の拡大 2: 受注量の増大 3: 自社のイメージアップ 4: 過剰な在庫の減少 5: 相手先のニーズ把握による製品の開発や製品の品質向上 6: 競争力の強化 7: 取引先との情報（データ）の共有 8: 人件費の削減 9: 技術力のある協力企業の取得 10: 調達のスピードアップ 11: 納品のスピードアップ 12: 調達・販売コストの削減	1: 顧客の拡大 2: 注文量の増大 3: 自社のイメージアップ 4: 過剰な在庫の減少 5: 消費者ニーズの把握による製品の開発や品質向上 6: 競争力の強化 7: 人件費の削減 8: 納品のスピードアップ 9: 販売コストの削減

問4-6 電子商取引（EC）の成果はありますか。企業間電子商取引（BtoB）と対消費者電子商取引（BtoC）について、それぞれお答えください。（1つ選択）

企業間電子商取引（BtoB）	対消費者電子商取引（BtoC）
1: 期待以上の成果を上げている 2: 期待どおりの成果を上げている 3: まあまあ成果を上げている 4: あまり成果を上げていない 5: 逆効果である	1: 期待以上の成果を上げている 2: 期待どおりの成果を上げている 3: まあまあ成果を上げている 4: あまり成果を上げていない 5: 逆効果である

問4-7 問4-6で「1: 期待以上の成果を上げている」「2: 期待どおりの成果を上げている」「3: まあまあ成果を上げている」とお答えの方にお尋ねします。

その理由は何ですか。企業間電子商取引（BtoB）と対消費者電子商取引（BtoC）について、それぞれお答えください。（複数選択可）

企業間電子商取引（BtoB）	対消費者電子商取引（BtoC）
1: 取引先が拡大した 2: 受注量が増大した 3: 自社のイメージが上がった 4: 過剰な在庫が減少した 5: 相手先のニーズ把握による製品の開発や製品の品質向上が図れた 6: 競争力の強化が図れた 7: 取引先との情報（データ）の共有ができた 8: 人件費の削減が図れた 9: 技術力のある協力企業が得られた 10: 調達のスピードが上がった 11: 納品のスピードが上がった 12: 調達・販売コストの削減が図れた	1: 顧客が拡大した 2: 注文量が増大した 3: 自社のイメージが上がった 4: 過剰な在庫が減少した 5: 消費者ニーズの把握による製品の開発や品質向上が図れた 6: 競争力の強化が図れた 7: 人件費の削減が図れた 8: 納品のスピードが上がった 9: 販売コストの削減が図れた

問4-8 問4-6で「4:あまり成果をあげていない」「5:逆効果である」とお答えの方にお尋ねします。
その理由は何ですか。企業間電子商取引(BtoB)と対消費者電子商取引(BtoC)について、それぞれお答えください。(複数回答可)

企業間電子商取引(BtoB)	対消費者電子商取引(BtoC)
1: 費用がかかりすぎる 2: 対応できる人材が不足 3: ウイルス被害にあった 4: 不正侵入があった 5: メンテナンスなどに手間がかかる 6: コスト削減、品質向上、売上の拡大などに繋がっていない 7: 利用頻度が低い 8: 現在、取引のある相手先のうち、多くの相手先が対応していない 9: 売掛金の回収ができなかった 10: 調達製品の品質が見込みより悪かった 11: 入金したが製品の納品がなかった	1: 費用がかかりすぎる 2: 対応できる人材が不足 3: ウイルス被害にあった 4: 不正侵入があった 5: メンテナンスなどに手間がかかる 6: 消費者ニーズの把握や売上の拡大などに繋がっていない 7: 利用頻度が低い 8: 売掛金の回収ができなかった

問4-9 直近の決算年度における調達部門の取引額に占める電子商取引(EC)の割合はどのくらいですか。企業間電子商取引(BtoB)について、お答えください。(1つ選択)

企業間電子商取引(BtoB)	
1: 1割未満	2: 1割～3割未満
3: 3割～5割未満	4: 5割～8割未満
5: 8割～10割未満	6: 全て電子商取引

問4-10 直近の決算年度における販売部門の取引額に占める電子商取引(EC)の割合はどのくらいですか。企業間電子商取引(BtoB)と対消費者電子商取引(BtoC)について、それぞれお答えください。(1つ選択)

企業間電子商取引(BtoB)	対消費者電子商取引(BtoC)
1: 1割未満	1: 1割未満
2: 1割～3割未満	2: 1割～3割未満
3: 3割～5割未満	3: 3割～5割未満
4: 5割～8割未満	4: 5割～8割未満
5: 8割～10割未満	5: 8割～10割未満
6: 全て電子商取引	6: 全て電子商取引

問4-11 電子商取引(EC)部門を主に担当している従業員は何名ですか(数値を記入)。また、それはどのような状況ですか。(1つ選択)

()名	1: 過剰 2: 適正 3: 不足 4: その他()
------	--------------------------------------

問4-12 今後、電子商取引(EC)に対する貴社の取り組みについて、お答えください。(1つ選択)

1: 今まで以上に力を入れる 2: 現状を維持する 3: 縮小する 4: ECをやめる	問4-13をご回答ください 10ページの間5～問7をご回答ください。 10ページの間5～問7をご回答ください。 10ページの間5～問7をご回答ください。
--	---

問4-13 問4-12で「1: 今まで以上に力を入れる」とお答えの方にお尋ねします。
それはどのような分野ですか。(複数回答可)

1: 機器やソフトへの投資 2: 社員の教育 3: ECの成功事例など各種セミナーへの参加 4: e-マーケットプレイス、共同受注システム、バーチャルモール、ネットオークションなど新たなEC関連のインターネットサイトへの参加 5: その他(具体的に:)

10ページの間5～問7もご回答ください。

問2-1でコンピュータを「導入していない」とお答えの方にお尋ねします。

問2-1-1 その理由は何ですか。(複数選択可)

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1: 導入したいが活用方法がわからない | 2: 導入効果がはっきりとしない |
| 3: 導入に時間や経費がかかる | 4: 扱える人材がいない |
| 5: 導入のタイミングが掴めない | 6: メーカーやシステム業者等の相談相手がいない |
| 7: 自社に合ったソフトがない | |
| 8: その他(具体的に: |) |

問2-1-2 今後、コンピュータを導入する予定はありますか。(1つ選択)

- | |
|--------|
| 1: ある |
| 2: 検討中 |
| 3: ない |

10ページに進んで、7 IT化支援についての問7をご回答ください。

問 2 - 2 でインターネットに「 1: 接続していない 」とお答えの方にお尋ねします。

問 2 - 2 - 1 その理由は何ですか。(複数回答可)

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1: 導入したいが活用方法がわからない | 2: 導入効果がはっきりとしない |
| 3: 導入に時間や経費がかかる | 4: 扱える人材がいない |
| 5: 導入のタイミングが掴めない | 6: メーカーやシステム業者等の相談相手がいない |
| 7: 通信網など通信インフラの整備状況が良くない | |
| 8: その他(具体的に: |) |

問 2 - 2 - 2 今後、インターネットに接続する予定はありますか。(1つ選択)

- | |
|--------|
| 1: ある |
| 2: 検討中 |
| 3: ない |

10ページの問 5 ～問 7 をご回答ください。

問 4 - 1 で電子商取引（ＥＣ）を「 1: 行っていない 」とお答えの方にお尋ねします。

問 4 - 1 - 1 その理由は何ですか。（複数回答可）

- | | | |
|--------------------------|--------------------|---------------|
| 1: 効果がはっきりとしない | 2: 費用がわからない | 3: 開設手段がわからない |
| 4: 取り扱える人材がいない | 5: 導入しなくても業務に支障がない | |
| 6: 相手先ごとにデータ形式がバラバラなので面倒 | | |
| 7: 導入に時間や費用がかかる | | |
| 8: 取引相手先が電子商取引に対応していない | | |
| 9: セキュリティ問題に不安がある | | |
| 10: その他（具体的に： | | ） |

問 4 - 1 - 2 今後、電子商取引（ＥＣ）を新たに始める予定はありますか。（１つ選択）

- | | |
|--------|-----------------------------------|
| 1: ある | 問 4 - 1 - 3 と問 4 - 1 - 4 をご回答ください |
| 2: 検討中 | 問 4 - 1 - 3 と問 4 - 1 - 4 をご回答ください |
| 3: ない | 問 4 - 1 - 4 をご回答ください |

問 4 - 1 - 3 問 4 - 1 - 2 で今後、新たに始める予定のものが「 1: ある 」 「 2: 検討中 」とお答えの方にお尋ねします。どのような電子商取引を新たに始める予定ですか。（複数回答可）

- | |
|--|
| 1: 既存取引先との電子メールによる受発注管理・データ交換 |
| 2: 既存取引先とのＡＳＰや独自でシステムを構築し企業間ネットワークによる受発注管理・データ交換 |
| 3: パーチャルモールによる対消費者電子商取引（ＢtoＣ） |
| 4: パーチャルモールによる企業間電子商取引（ＢtoＢ） |
| 5: e-マーケットプレイスに参加しての電子商取引（ＢtoＢ） |
| 6: 自社ホームページによる対消費者電子商取引（ＢtoＣ） |
| 7: 自社ホームページによる企業間電子商取引（ＢtoＢ） |
| 8: ネットオークションに参加しての電子商取引 |
| 9: その他（具体的に： |
- ）

（用語の説明）

ＡＳＰ（Application Service Provider）

…掲示板やスケジュール管理など、ビジネス用のソフトウェアをインターネットを通じて利用することです。企業はソフトウェアや専用の機器の整備などの初期投資が不要であるほか、バージョンアップなど保守が不要であり、安価な利用料で使うことができます。

パーチャルモール

…インターネットなどに構築された仮想のショッピングセンター（商店街）のことです。顧客はインターネットを通じ、クレジットカードなどを利用して各種の買い物ができます。あたかも本当のショッピングセンターが存在しているかのようにショップを歩いたり、商品を眺めたりできるようになったことで、このような呼称が一般化しました。

e-マーケットプレイス

…モノを売りたい企業（バイヤー）と売りたい企業（サプライヤー）が自由に参加できるインターネット上の取引市場のことです。現在、さまざまな産業に広がっており、自動車の部品から鉄鋼、建築資材、繊維、加工製品の原料といった、あらゆる部材の調達が行なわれています。

ネットオークション

…インターネットを利用したオークションのことです。さまざまな商品がフリーマーケット感覚で取引されており、誰でも気軽に出品／入札できるシステムです。一般に、入札側（買う側）は無料で参加でき、出品側（売る側）は落札後に若干の手数料を払うシステムになっています。

問 4 - 1 - 4 今後、電子商取引（ＥＣ）を普及するうえで、どのような支援があればよいと思いますか。

（複数回答可）

- | |
|---|
| 1: ＥＣが何であって何ができるかなど、初歩的な知識を理解するためのセミナーの開催や資料の提供 |
| 2: ＥＣ導入の個別指導 |
| 3: ＥＣの成功事例や活用ノウハウの紹介 |
| 4: ＥＣに関する研修会の開催 |
| 5: その他（具体的に： |
- ）

10ページの間 5 ～ 間 7 をご回答ください。

5 IT化投資について

問5 コンピュータを導入している全ての方にお尋ねします。

直近の決算年度におけるIT関連の投資額（ハード機器やソフト開発・購入費等）の規模はどの程度ですか。
（1つ選択）

1: 10万円未満	2: 10～50万円未満	3: 50～100万円未満
4: 100万円～500万円未満	5: 500万円～1,000万円未満	6: 1,000万円超

6 セキュリティ対策について

問6 コンピュータを導入している方にお尋ねします。

セキュリティ対策はどのようにされていますか。(複数選択可)

- 1: ウイルス被害を防止するため、コンピュータにウイルス対策用のソフトを入れている
- 2: データのバックアップシステムを設置
- 3: 停電に備えてUPS（無停電電源装置）を設置
- 4: 不正アクセス防止のためファイアウォールを設置
- 5: OSのアップデートやウイルス駆除ソフトのウイルス定義ファイルの頻繁な更新
- 6: 顧客データをサーバー上に残さない
- 7: その他（具体的に：
- 8: 特にセキュリティ対策は講じていない

(用語の説明)

バックアップ

...コンピュータのシステムの破損や消滅、その他不測の事態に備えて、その複製を作っておくことです。

UPS (Uninterruptible Power Supply)

…停電などの電源障害があったときに、バッテリーから電源を供給してコンピュータを稼働させる予備電源装置のことです。これにより、停電時でもコンピュータをそのまま稼働できるようにできます。

ファイアーウォール

...インターネットのような外部のネットワークと社内などに構築された内部のネットワークの間に設置する、セキュリティ対策用のシステムのことで、外部からの不正なデータが内部のネットワークに侵入するのを防ぎます。名前の由来は、火の手を防いで延焼を食い止める「防火壁（firewall）」にちなんでいます。

7 IT化支援について

問7 全ての方にお尋ねします。

今後、IT化を進めるうえで、どのような支援があればよいと思いますか。（複数回答可）

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| 1: 通信網などの通信インフラの整備 | 2: 税制上の優遇 |
| 3: IT化投資への融資・資金援助 | 4: 低コストなシステムの提案 |
| 5: 拡張性のあるシステムの提案 | 6: 情報機器選定のアドバイス |
| 7: 初歩的なハード・ソフトの操作研修 | 8: 中級レベルのハード・ソフトの操作研修 |
| 9: 高度なIT技術者養成のための研修 | 10: IT化を担う人材の確保・提供 |
| 11: 自社の業務に合ったIT化によるビジネス展開へのノウハウ紹介や支援 | |
| 12: 電子商取引（EC）のノウハウの紹介や支援 | |
| 13: IT化により成功した事例紹介などの資料提供や「セミナー」の開催 | |
| 14: その他（具体的に： | |

IT支援策の要望や、えひめ産業振興財団に関してご意見がありましたら、ご記入ください。

--

----- ご協力ありがとうございました -----