

## 新製品・新技術開発助成事業集計表（例）

項目	内容	回答	2013	2014	2015	2016	2017	合計
			回答数	回答数	回答数	回答数	回答数	
			H25確定企業	H26確定企業	H27確定企業	H28確定企業	H29確定企業	
4(1)現在の事業化までに関する状況	あり	有						0
(a)事業化の有無	なし	無						0
(b)事業化の段階 (事業化ありを選択した場合のみ記入)	1 第1段階:製品が販売活動に関する宣伝等を行っている	1						0
	2 第2段階:注文(契約)が取れている	2						0
	3 第3段階:製品が1つ以上販売されている	3						0
	4 第4段階:継続的に販売実績はあるが利益は上がっていない	4						0
	5 第5段階:継続的に販売実績があり利益が上がっている	5						0
(c)顧客数や引き合いの状況	1 増加している	1						0
	2 変化はない	2						0
	3 減少している	3						0
(d)設備投資の有無	1 新たに行った	1						0
	2 行う予定がある	2						0
	3 予定はない	3						0
(e)売上高の状況 (事業化3～5段階を選択した場合のみ記入)	1 増加している	1						0
	2 変化はない	2						0
	3 減少している	3						0
	4 発生していない	4						0
(f)売上高が増加しない原因 (eで3もしくは4を選択した場合のみ記入) ※複数選択可	1 顧客ニーズが変わってしまった	1						0
	2 市場投入の時期・地域を見誤った	2						0
	3 機能面で優位性を保てなかった	3						0
	4 販売促進力が足りなかった	4						0
	5 競合より価格が高かった	5						0
	6 ブランド力が足りなかった	6						0
	7 その他	7						0
(g)中止・中断の理由 ※複数選択可 (事業化なしを選択した場合のみ記入)	1 品質上の差別化が図れなかった	1						0
	2 開発資金が枯渇した	2						0
	3 コスト競争力が発揮できなかった	3						0
	4 機能面での優位性を見出せなかった	4						0
	5 顧客ニーズの変化を見誤った	5						0
	6 競合他社の精度・性能が上回った	6						0
	7 製品・サービスが陳腐化した	7						0
	8 その他	8						0
(2)主な販売先 ※複数選択可 (販売している場合のみ記入)	1 対個人へ直接販売	1						0
	2 対企業へ直接販売	2						0
	3 卸売商等へ販売	3						0
	4 教育・研究機関へ販売	4						0
	5 行政機関へ販売	5						0
	6 その他	6						0
(3)①産業財産権の出願・取得	取得	取得						0
	出願	出願						0
(3)②譲渡及び実施権の設定	あり	有						0
	なし	無						0
(6)助成事業の波及効果 ※複数選択可	1 企業信用力の向上	1						0
	2 企業認知度の向上	2						0
	3 技術開発力の向上	3						0
	4 事業推進力の向上	4						0
	5 多角化の推進(新分野へ進出)	5						0
	6 自社ブランドの確立	6						0
	7 従業員の取組意欲の向上	7						0
	8 社外ネットワークの構築・充実	8						0
	9 その他	9						0