

# 「海外企業との商談に関するオンライン勉強会 応用編」参加者アンケート

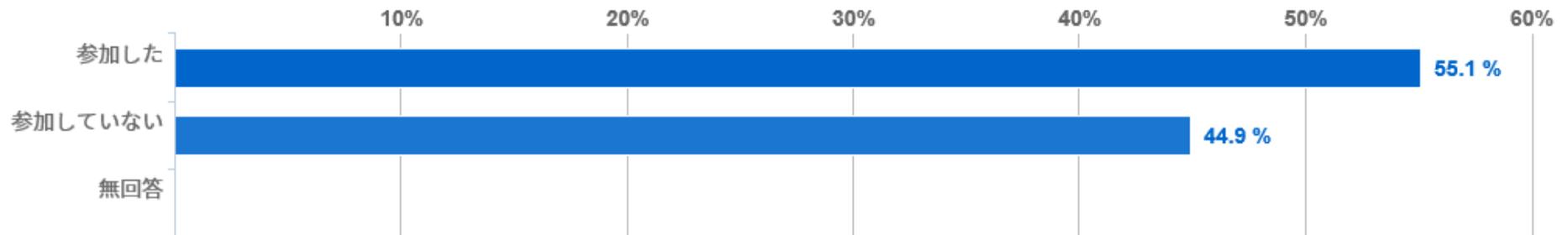
(Rev.1)

開催日時：令和2年9月25日 14:00～16:30

参加者数：69名 回答者数：49名（回答率：71%）

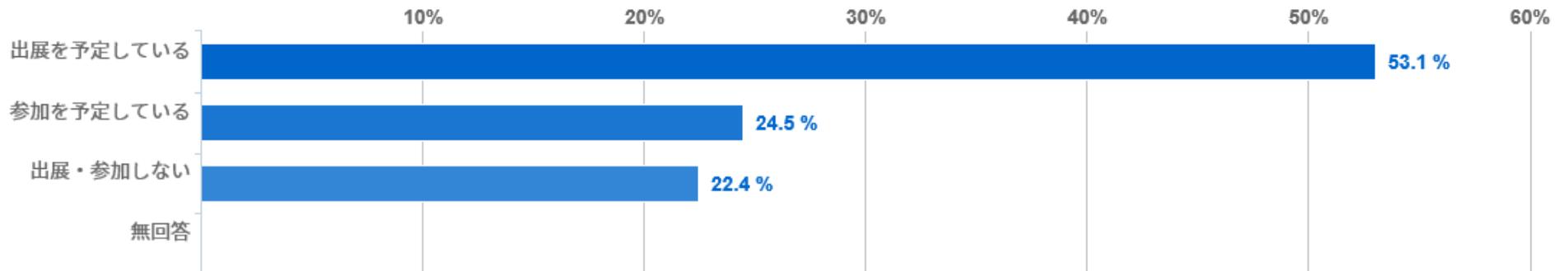
## Q1.

第1回（基礎編）に参加されましたか  
(回答数: 49)



## Q2.

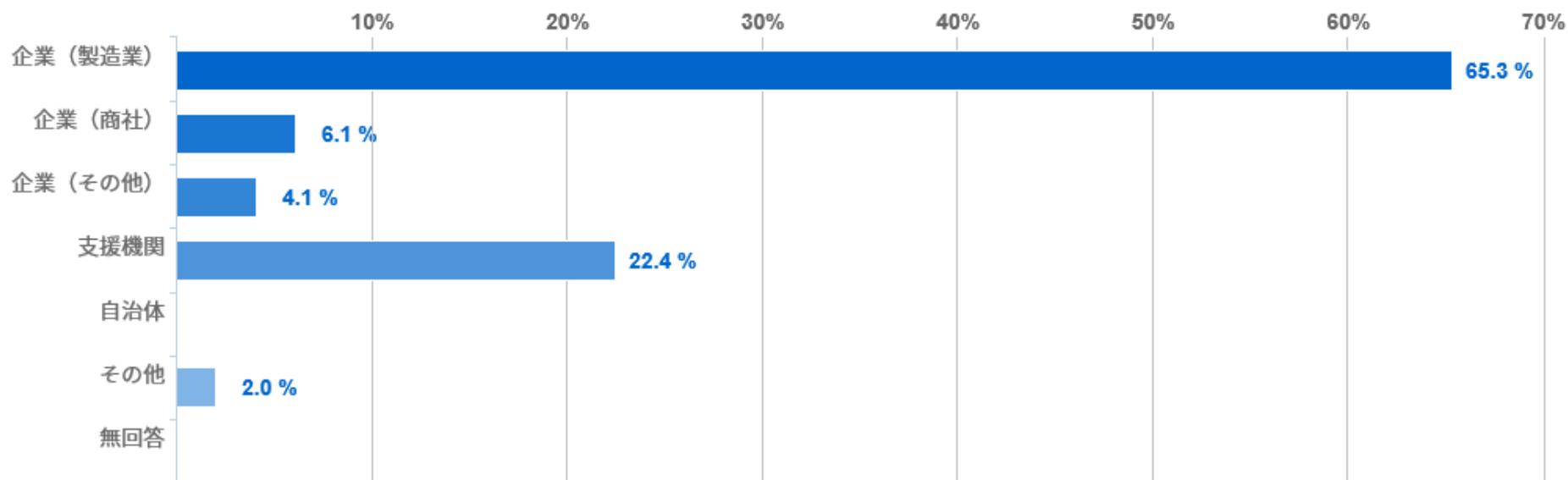
エンジンフォーラム神戸2020に出展・参加のご予定はありますか  
(回答数: 49)



### Q3.

ご回答者のご所属について、お尋ねします。

(回答数: 49)

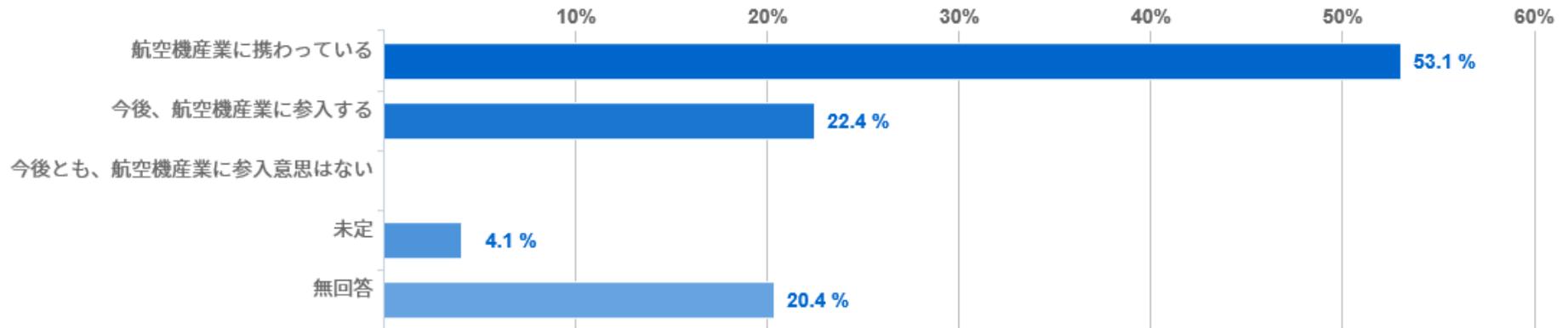


グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	個人事業主	無回答	無回答

#### Q4.

(企業の方のみお答えください) 貴社は航空機産業に携わっていますか。

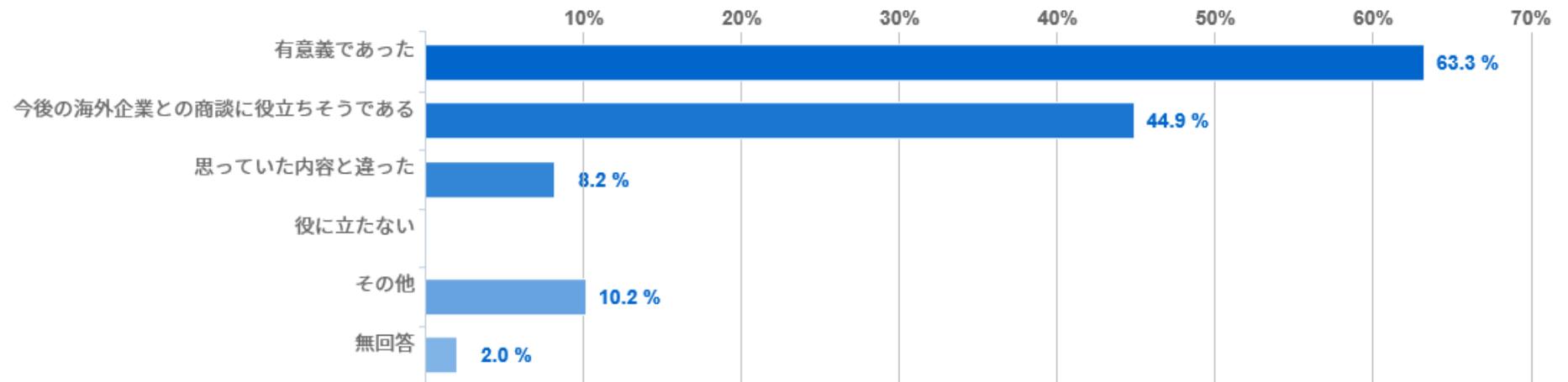
(回答数: 49)



#### Q5.

本日の勉強会の印象について、お尋ねします。(該当するものをいくつでもお選びください)

(回答数: 49)

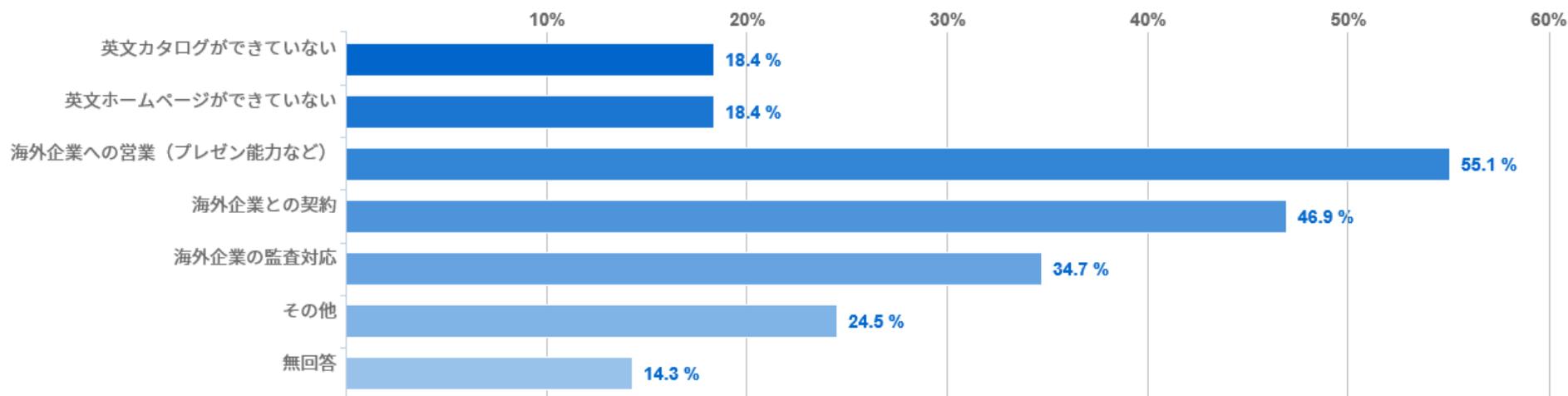


グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	質問を書き込んだのですが、主催者様だけに送信されていたようでお答えいただくことができませんでした。もしよろしければ講師の方からお答えいただけるとありがたいです。(三菱電機、福本) 航空機関係ではNDAを締結する際、他業界と比べて非常に長期間の秘密保持期間を求められることがある。この期間を短縮したい場合、どのように交渉すると良いでしょうか。また、長期間の秘密保持を結ばざるを得ない場合、締結時および締結後の運用でどのようなことに注意が必要でしょうか。(三菱電機 福本)	無回答	無回答
+グループ化	契約はちょっと専門的すぎたかも。対象を明確にすべきだったかも。	無回答	無回答
+グループ化	思っていた通りの内容だがあまり参考にはならなかった。	無回答	無回答
+グループ化	配付資料がないと何も手元に残らない。	無回答	無回答
+グループ化	今まで海外と取引をしたことがない国内企業様が、今後航空機ビジネスに参入される際の導入手引きとしては有効だと感じたが、すでに長く海外と取引がある企業には、少し物足りない内容だった。	無回答	無回答

## Q6.

御社の海外展開に関する課題は何ですか

(回答数: 49)



グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	海外展開済	無回答	無回答
+グループ化	中小企業様の海外展開支援	無回答	無回答
+グループ化	担当は国内市場向けなので対象外。	無回答	無回答
+グループ化	貿易業務等	無回答	無回答
+グループ化	航空機産業に参入をしてからの検討になるかと思ます	無回答	無回答

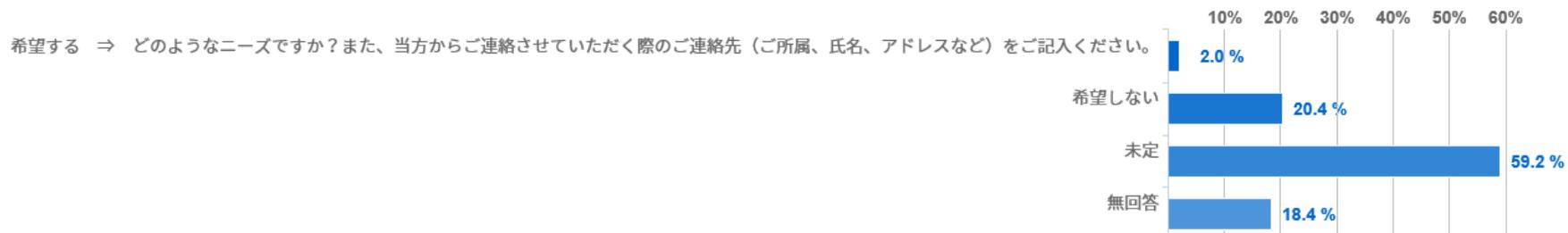
## Q7.

(企業の方のみお答えください)

「関西航空機産業プラットフォームNEXT」事業 ([https://www.kansai.meti.go.jp/3-5sangyo/kokuuki/R1\\_keikaku.pdf](https://www.kansai.meti.go.jp/3-5sangyo/kokuuki/R1_keikaku.pdf)) では、各社の海外展開における課題に応じた専門家を派遣し個別指導を行う事業を実施しています(上記URL、p18参照)。この制度の活用を希望されますか。

※ すべてのご希望への対応は致しかねます。対応可能なご希望については、当方から改めてご連絡いたします。

(回答数: 48)

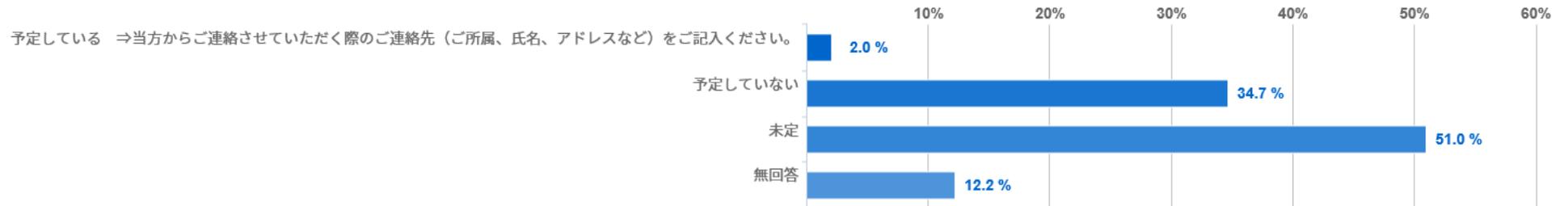


グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	ターゲットとしている海外企業に弊社製品の売り込みを検討しておりますが、コネクションがありません。当海外企業と弊社の間を取って頂くことは可能でしょうか？横河電子機器株式会社 航空燃焼事業統括室マーケティングチーム 大谷直也 Naoya_Ootani@ydk.yokogawa.co.jp	無回答	無回答

## Q8.

経済産業省では、海外サプライチェーン多元化等に資する設備導入補助事業、実証事業および実現可能性調査事業を対象とする「海外サプライチェーン多元化等支援事業」2次公募を実施しています (<https://www.jetro.go.jp/services/supplychain/info-2.html>)。また、設備導入補助型につき、近日中に第3次公募も予定されています。応募のご予定はありますか。

(回答数: 48)



グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	グリオ・インターナショナル神戸 秋山美代子 griot07@gmail.com	無回答	無回答