

登録企業各位

株式会社ひたちなかテクノセンター

代表取締役社長 飯塚 博之

(公 印 省 略)

令和 8 年度受注企業実態調査について (依頼)

時下ますます御清栄のこととお喜び申し上げます。

弊社は、国、茨城県等の出資により平成2年に設立された産業支援機関です。

平素より、格別の御支援と御協力をいただき厚くお礼申し上げます。

さて、茨城県では、企業間取引を促進させるため、毎年、受注企業実態調査により中小企業支援に必要なデータの収集を行っており、茨城県の補助事業を実施する公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構から委託を受けて実施しております。

つきましては、御多忙のところ誠に恐縮ではございますが、別紙調査票(A3判1枚)に御記入のうえ、令和8年10月28日(水)までに返信用封筒、Web回答、メール添付またはFAXにより御返送・御返信くださいますよう、よろしくお願いいたします。

なお、本調査の記載事項については弊社が適切に管理し、本調査の目的以外には使用しないことを申し添えます。

本調査は同封の調査票への記入以外でも回答が可能です。

スマートフォン等から Web 回答



リンク先：Google フォーム

Web から調査票をダウンロード

○ひたちなかテクノセンター URL

<https://www.htc.co.jp>

○スマートフォン

・タブレット等用 QR コード



○リンク先：弊社ホームページトップ⇒お知らせ
⇒令和8年度受注企業実態調査⇒調査票

≪E-mail返信先 及び お問合せ先≫

〒312-0005 茨城県ひたちなか市新光町38番地

(株)ひたちなかテクノセンター

企業支援部経営基盤支援グループ 担当 高山

TEL 029-264-2242

※E-mail: kibana@htc.co.jp

FAX 029-264-2203



令和 8 年度 受注企業実態調査票

(株) ひたちなかテクノセンター 経営基盤支援グループ 行

返信先 Mail kiban@htc.co.jp

FAX 029-264-2203

リンク先：Web 回答用 Google フォーム

【記入上の注意】

- ①記入に当たっては、10月1日現在でお願いします。
- ②本調査の記載事項については当社が適切に管理し、本調査の目的以外に使用することはありません。
- ③回答は、該当する選択肢を○や□で囲む 又は問～の下欄に数字等を記入下さい。

※なるべく返信用封筒またはメール・Web 回答をご利用ください。
データをメールで送付又は Web 回答される場合の詳細については、同封の調査依頼文をご確認ください。
※ FAX 番号はお間違えないよう御注意ください。

企 業 名			
所 在 地	〒		
記 入 者	所属・役職		氏 名
T E L			F A X
E-mail			

問 1	貴社の資本金は次のうちどれですか			
	(1) 個人事業主 (4) 5 千万円以上～1 億円未満	(2) 1 千万円未満 (5) 1 億円以上～3 億円未満	(3) 1 千万円以上～5 千万円未満 (6) 3 億円以上	
問 2	貴社の従業員は次のうちどれですか			
	(1) 1～4 人 (5) 30～49 人	(2) 5～9 人 (6) 50～99 人	(3) 10～19 人 (7) 100～299 人	(4) 20～29 人 (8) 300 人以上
問 3	貴社と常時取引している発注企業の数は何社ですか			
	(1) 1 社 (5) 30～49 社	(2) 2～4 社 (6) 50～99 社	(3) 5～9 社 (7) 100 社以上	(4) 10～29 社
問 4	貴社の主要取引先の業種は次のうちどれですか（1つ選択して下さい）			
	(1) 自動車・輸送用機器 (2) 機械・プラント (3) 電子・電気機器 (4) 情報サービス・通信 (5) 印刷・事務機器 (6) 精密・医療機器 (7) 鉄鋼・金属 (8) 繊維・化学・薬品・化粧品 (9) 建設・住宅 (10) 食品 (11) スポーツ・玩具 (12) その他 ()			
問 5	貴社が受注している加工内容で最もウエイトの高いものは次のうちどれですか（1つ選択して下さい）			
	(1) 切削・研削・研磨加工 (2) プレス加工 (3) 製缶・板金・溶接 (4) 木型・金型製作 (5) 組立（電気・機械等） (6) 表面処理（メッキ、塗装含む） (7) 電気・電子部品製作 (8) 鋳・鍛造（ダイカスト含む） (9) 樹脂・ゴム加工 (10) ソフトウェア製作 (11) 設計・開発・装置 (12) その他の加工 ()			

問 6	経営状況について
	1 収益性の動向（1 年前（前年 10 月）と比較して） (1) 良くなった (2) 変わらない (3) 悪くなった
	2 今後の収益性の見通し（3 ヶ月先まで） (1) 良くなる (2) 変わらない (3) 悪くなる (4) 見通し難
	3 資金調達の動向（1 年前（前年 10 月）と比較して） (1) 容易になった (2) 変わらない (3) 困難になった
	4 今後の資金調達の見通し（3 ヶ月先まで） (1) 増加する (2) 変わらない (3) 減少する (4) 見通し難
	5 経営上の主な問題点（複数回答可） (1) 受注量の確保 (2) 受注単価の低下 (3) 技術力 (4) 設備投資 (5) 石油・原材料価格の上昇 (6) 人材不足 (7) 人件費の上昇 (8) 環境問題 (9) 資金繰りの悪化 (10) 取引先の一社集中による経営不安定 (11) 発注企業の海外生産及び海外からの部品調達 (12) その他（ ）
	6 今後の経営方針（複数回答可） (1) 取引先の拡大 (2) 品質の向上 (3) 原価低減（低コストへの対応） (4) 納期の遵守 (5) 技術の向上 (6) 堅実経営・経費の削減 (7) 新鋭設備の導入 (8) 合理化・省力化 (9) 小ロット生産への対応 (10) ユニット発注への対応 (11) 中小企業間で連携しての受注活動の実施 (12) 製品の高級化 (13) 海外進出・海外からの部品調達 (14) 新製品の開発 (15) 共同開発（産学官）による技術力の強化 (16) 業種転換・多角化 (17) 人員の削減 (18) IT の活用 (19) その他（ ）
問 7	受注状況等について
	1 1 年前（前年 10 月）と比較した受注量 (1) 増加 1 割以上～3 割未満 (5) 変わらない (6) 減少 1 割以上～3 割未満 (2) 増加 3 割以上～5 割未満 (7) 減少 3 割以上～5 割未満 (3) 増加 5 割以上～7 割未満 (8) 減少 5 割以上～7 割未満 (4) 増加 7 割以上～ (9) 減少 7 割以上～
	2 6 ヶ月前（本年 4 月）と比較した受注量 (1) 増加 1 割以上～3 割未満 (5) 変わらない (6) 減少 1 割以上～3 割未満 (2) 増加 3 割以上～5 割未満 (7) 減少 3 割以上～5 割未満 (3) 増加 5 割以上～7 割未満 (8) 減少 5 割以上～7 割未満 (4) 増加 7 割以上～ (9) 減少 7 割以上～
	3 受注量の今後の見通し（3 ヶ月先まで） (1) 増加する (2) 変わらない (3) 減少する (4) 見通し難
	4 1 年前（前年 10 月）と比較した受注単価 (1) 増加 1 割以上～3 割未満 (4) 変わらない (5) 減少 1 割以上～3 割未満 (2) 増加 3 割以上～5 割未満 (6) 減少 3 割以上～5 割未満 (3) 増加 5 割以上 (7) 減少 5 割以上～
	5 手持ちの受注残 (1) なし (2) 1 か月未満 (3) 1～2 か月未満 (4) 2～3 か月未満 (5) 3～6 か月未満 (6) 6 か月以上

問 8	受注活動状況について 1 受注活動の内容（複数回答可） (1) 産業支援機関の活用 (2) 自社による開拓 (3) 同業他社からの紹介 (4) 取引先・業者からの紹介 (5) 展示会への参加 (6) 金融機関からの紹介 (7) 異業種グループ内の取引 (8) 民間企業が提供する受発注マッチングサービス (9) 特に受注活動はしていない (10) その他（ ）
	2 貴社が取引したい成長分野（複数回答可） (1) 次世代自動車 (2) 環境・新エネルギー (3) 健康・医療機器 (4) 航空・宇宙技術 (5) 次世代技術（ロボット技術、5G等） (6) 食品機器（自動化・製造装置等） (7) 半導体 (8) 特になし (9) その他（ ）
問 9	生産拠点の海外進出状況について (1) 既に進出している（進出先国名： 主な製造品目等： ） (2) 進出する具体的な計画がある (3) 進出について検討中 (4) 海外進出はしない
問 10	海外への輸出について 1 取り組み状況 (1) 現在、輸出を行っている（輸出先国名： ） (2) 現在、輸出を行っていないが、輸出に興味がある（具体的な検討国： ） (3) 現在、輸出を行っていないし、今後も輸出の予定はない 2 今後輸出に取組むために充実してほしい支援策（複数回答可） （上記1で（1）又は（2）と回答した方のみお答えください） (1) セミナー・研修等 (2) コーディネーターによる商社等とのマッチング (3) 相談窓口 (4) 展示・商談会出展 (5) コーディネーターによる伴走支援 (6) 補助金・助成金 (7) 海外での知的財産権等（特許、商標等）の保護に関する相談窓口 (8) 自社 HP の多言語化支援 (9) 海外認証取得 (10) その他（ ） 3 輸出をしない理由について（複数回答可） （上記1で（3）と回答した方のみお答えください） (1) 国内での販売に専念したい (2) メリットがない (3) 人手が不足している (4) 輸出に係る専門人材が不足している (5) 情報が不足している (6) ノウハウがない (7) 資金が不足している (8) 自社製品が輸出に向かない (9) 外国語への対応に課題がある (10) 外国企業との取引に不安がある（代金回収、輸送、カントリーリスク等） (11) その他（ ）
問 11	海外からの輸入について (1) 現在、輸入を行っている（輸入元国名： ） (2) 現在、輸入を行っていないが、輸入に興味がある (3) 現在、輸入を行っていないし、今後もその予定はない
問 12	人材確保について 1 人材確保の状況 (1) 大いに不足している (2) 不足している (3) やや不足している (4) 不足していない (5) わからない (6) その他（ ） 2 人材不足への対応方法（複数回答可） （上記1で（1）、（2）、（3）と回答した方のみお答えください） (1) 経営者が作業時間を増やし対応 (2) 従業員の残業で対応 (3) 非正規社員の正社員化 (4) 外国人の採用拡大 (5) 従業員の多能工化 (6) 外注の拡大 (7) 業務プロセスの改善 (8) 定年延長又は廃止 (9) IT化、設備導入による省力化 (10) その他（ ） 3 希望する人材（複数回答可） (1) 大卒（工業系） (2) 大卒（情報系） (3) 大卒（一般） (4) 高卒（工業系） (5) 高卒（情報系） (6) 高卒（一般） (7) 社会人経験者（専門職） (8) 高度外国人材（現地大学卒、国内大学を卒業予定の留学生等） (9) 技能実習生（特定技能を含む） (10) その他（ ）

問 13	IT 化・DX 化に関する取組について
	1 IT 化・DX 化への取組状況 (1) 現在、IT 化・DX 化に取り組んでいる（取組内容： ） (2) 現在、IT 化・DX 化に取り組んでいないが、今後考えてみたい（実施予定含む） (3) 現在、IT 化・DX 化に取り組んでいないし、今後もその予定はない
	2 社内の IT 化・DX 化に取り組む人材（※）について ※主体的に IT 技術を業務へ活用することが出来る人材 (1) 専門の人材がいる（専門部署設置を含む） (2) 他業務と兼任の人材がいる (3) 経営者が兼務している (4) 外部に委託している (5) 人材を育成予定 (6) 人材設置なし (7) その他（ ）
	3 今後 IT 化・DX 化に関して取り組みたい課題は次のうちどれですか（複数回答可） (1) 新ビジネス創出（既存ビジネス変革を含む） (2) 生産性の向上（業務プロセスの見直し等） (3) 社内推進体制の構築（専門技術者、専門部署設置等） (4) ツール導入（サービス・製品） (5) 人材育成（社員の再教育・幹部等の意識改革） (6) その他（ ）
	4 今後 IT 化・DX 化に取り組むために充実してほしい支援策は次のうちどれですか（複数回答可） (1) 補助金・助成金 (2) 専門家派遣 (3) 研修・セミナー (4) IT 事業者と IT ユーザー事業者との意見交換の場設置 (5) 相談窓口等による支援 (6) 他社の実施例の紹介 (7) その他（ ）
問 14	中東(イラン)情勢に伴う影響について（回答期間中に環境の変化があった場合は、変化を踏まえてお答えください）
	1 影響の有無について (1) 非常に大きい（事業継続に影響） (2) 大きい（利益に大きく影響） (3) 中程度（コスト増だが対応可能） (4) 小さい (5) 影響なし (6) わからない
	2 大きな影響を受ける分野はどれですか？（複数回答可） (1) エネルギーコスト（燃料・電力） (2) 原材料調達 (3) 物流・輸送 (4) 人件費 (5) 為替変動 (6) 売上（需要減少、取引先からの発注減） (7) その他（ ）
	3 部品や材料の「納期遅延」や「入荷不安定」は発生していますか？ (1) 発生している（具体的な品目： ） (2) 今のところはないが、取引先からの報告を受けている (3) 発生していない
	4 仕入価格やエネルギー費の高騰分を、受注価格に反映できていますか？ (1) 十分に転嫁できている (2) 一部（半分以下）のみ転嫁できている (3) 全く転嫁できていない
	5 「転嫁できていない」理由は何ですか？（複数回答可） (1) 一時的な情勢不安（コスト高）と見なされ交渉しづらいため (2) 燃料費・物流費など「間接コスト」の転嫁が難しいため (3) 取引先（発注元）からの据え置き要請が強いため (4) 競合他社に仕事が流れる不安があるため (5) 契約更新の時期（価格交渉のタイミング）ではないため (6) 急激な変動に対し根拠となる原価データを提示できないため (7) 突発的な価格交渉のノウハウ・人材が不足しているため (8) その他（ ）
問 15	茨城県及び産業支援機関の事業について
	茨城県及び産業支援機関の事業の中で今後充実してほしい支援策は次のうちどれですか（複数回答可） (1) 販路拡大支援（取引あっせん） (2) 商談会・展示会 (3) 中小企業同士の交流会の開催 (4) 海外展開についての相談・支援 (5) 補助金・助成金制度の拡充 (6) 企業データベースの情報量充実、使い勝手の向上 (7) 経営・技術についての窓口相談業務 (8) 経営・技術についての専門家派遣制度の拡充 (9) 生産性向上人材育成スクール (10) 人材確保 (11) 創業・新規事業等に関すること (12) 知的財産権等の取得支援（特許・商標等） (13) 研修・セミナー ⇒ 希望するテーマ：①経営 ②技術力向上 ③人材育成 ④IT ⑤海外展開 ⑥その他（ ） (14) 大学、茨城県産業技術イノベーションセンター等とのマッチング (15) その他（ ）
問 16	茨城県及び産業支援機関に対する要望等 ※取引拡大を希望している企業・業種等ありましたら、併せて御記入ください