

企業ヒアリング項目

参考資料 2

1. 海外（アメリカ・ドイツ・フランスなど）で導入・普及が進んだ開発技術について

Q1-1. 貴社技術（機械/システム）の中で、海外で導入・普及が進んだ技術の製品名をご教示下さい。

Q1-2. 海外で製品を販売するときの営業相手（自治体/コンサル/その他民間企業など）及び販売方法（直販/代理店/OEMなど）と日本と異なる点があればご教示下さい。

（技術・製品の導入選定手続き及びその際の評価手法）

Q1-3. 日本では、特定の製品を選定する手続きに時間や手間を要することなどから、総合評価方式や随意契約が忌避される傾向があります。海外において発注者が自治体である場合、同様の懸念が示される傾向があるかご教示下さい。

（技術・製品の導入選定手続き及びその際の評価手法、技術情報の展開・取得）

Q1-4. Q1-1の技術について、どのように認知され（訪問営業/会社HP/展示会など）、どのように説明し（デモンストレーション/実証試験など）、何を評価されて導入に至ったのか、その経緯と成功要因をご教示下さい。

2. 海外（アメリカ・ドイツ・フランスなど）での導入・普及に成功した要因（日本との違い）

（技術を導入を検討する際の評価の視点）

Q2-1. 発注者が導入する技術を選定するにあたり、何を重視し、どのような方法で評価しているか日本と異なると気づいた点があればご教示下さい（価格/費用対効果/省エネ性/操作性/保証など）。また、貴社はそのようなニーズに関する情報をどのように収集しているのかご教示下さい。

（公的又はその他の技術認証・保証システム）

Q2-2. 日本では、第三者機関による認証（JS標準仕様書/審査証明など）がない場合、技術の導入が進みにくい傾向があります。海外における認証制度や保証制度について、日本との違い（審査期間が短いなど）をご教示下さい。

（アフターサービスなど事後保証システム）

Q2-3. 日本では、導入後のリスク（能力不足/不具合の発生など）を懸念して技術の導入が慎重になる傾向があります。海外において、発注者はどのようなリスク対策を講じているかご教示下さい。また、それに対して貴社ではどのような対応を行っているかご教示下さい。（保証/アフターフォロー体制の充実/DBOの採用など）

（新技術導入に対する公的支援制度）

Q2-4. 海外で貴社の技術の導入・普及を進めるにあたり、日本と異なり有用だと考える各国・各地域で実施されている普及を後押しする仕組みや制度などがありましたらご教示ください。（豊富な補助金制度/インセンティブなど）。

（その他）

Q2-5. 技術の導入・普及促進の観点から、その他日本と異なる点がありましたらご教示下さい。（法の強制力(EU指令/欧州グリーンディールなど)/技術導入に対する意欲/意思決定の速さ/情報収集の容易さなど）