

< 資 料 >

- ・ アンケート調査用紙

中小繊維製造事業者自立事業に関する調査票

社名			
住所			
代表者	(役職名)	(氏名)	
主たる業種		決算月	
資本金		従業員数 (役員を除く)	
回答者氏名		所属・役職名	
電話番号		F A X	
自立事業 採択年度 (○で囲む)	1. 平成15年度単年 3. 平成16年度単年 5. 平成17年度単年	2. 平成15・16年度の2年間 4. 平成16・17年度の2年間 6. 平成17, 18年度の2年間	
初年度認定番号		2年目認定番号	

【1】 自立事業を実施した感想をお伺いします。

1. 本事業の目的である「賃加工から脱却し、自ら主体となって企画・開発・販売を行う」という趣旨に照らし合わせた場合、貴社内において本事業をどう評価されますか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 本来の目的が達成された
- ロ 目的達成には道半ばではあるが、中小製造事業者の主体的取組を促進するという意味での意識改革は進んだ
- ハ 本来の目的にはまだ達成していない

2. 本自立事業の実施は、御社の経営にどのような効果を与えましたか。該当するものを○で囲んでください。

- イ 大変良い効果があった (→ 3. へ)
- ロ 良い効果があった (→ 3. へ)
- ハ 特に効果はない

ハを選ばれた方、特に効果がなかった理由についてどのようにお考えですか。

ニ その他 ( )

3.2. でイまたはロを選ばれた方、具体的にどのような効果がありましたか。該当するものを○で囲んでください。(複数可)

- イ 自ら進んで新たなビジネスに取り組もうという意識が(経営者又は社内に)芽生えた
- ロ 売上げが増加した、収益が改善した
- ハ 販路が変化した、拡大した、多様化した(自販の確立・拡大、異分野への進出等)
- ニ 既存の取引先に対する交渉力が増した(工賃・取引条件の改善等)
- ホ 自販事業を行うことに対する既存の取引先(商社や問屋等)の理解が得られた
- ヘ 生産能力、商品企画力、開発力等、経営基盤の強化が図られた
- ト 他事業者とのネットワークが拡大した
- チ 信用力が増し、融資等の資金調達が有利になった
- リ その他( )

4. 自立事業での経験を踏まえ、貴社が今後一層発展していくために必要と考えている事項は何でしょうか。該当するものを○で囲んで下さい(複数可)。

- イ 製造小売業への進出(店舗も含む。)
- ロ 差別化製品の開発のための技術開発
- ハ 消費者ニーズに沿った商品企画開発
- ニ 生産工程の垂直統合/連携による一貫生産体制の確立
- ホ 既存事業とは異なる分野への展開
- ヘ 海外展開
- ト 同業者間の生産・販売等での水平連携
- チ 生産設備の合理化による多品種小ロット型生産体制の整備
- リ その他( )

【2】 自立事業申請時に策定した5年間の計画及び実績について伺います。

1. 販売計画及び販売実績金額について、下表の空欄にご記入下さい。

(注)「売上実績又は予想売上」の欄で、予想売上については( )をつけてご記入下さい。

(単位：千円)

		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
助成金確定額				-	-	-
助成金対象経費を100%とした時	新規販路開拓に要した経費の割合(%)	%	%	-	-	-
	新商品開発に要した経費割合(%)	%	%	-	-	-
売上計画金額						
売上実績又は予想売上(注)						

※↓ 以下、計画を上回っている場合は2.へ、下回っている場合は3.をお答え下さい

2. 実績が計画を上回っている場合の成功要因について伺います。

①優先順位が高いと思われる項目5つを選び、それぞれのカッコ内に1~5までの番号を入れて下さい。

- |                 |             |               |
|-----------------|-------------|---------------|
| ( )イ 事業準備・計画    | ( )ロ 企画提案力  | ( )ハ 技術・商品開発力 |
| ( )ニ 社長のリーダーシップ | ( )ホ 社内人材   | ( )ヘ 社内組織・体制  |
| ( )ト 意識、熱意      | ( )チ 営業販売力  | ( )リ 販路開拓     |
| ( )ヌ 人的外部資源の活用  | ( )ル 他社との連携 | ( )ヲ 資金力      |
| ( )ワ その他( )     |             |               |

② 設問①で選ばれた項目について、自社で行われた具体的事例を教えてください。

( )

3. 実績が計画を下回っている場合について伺います。

①自立事業遂行上、苦戦した要因及び障害として考えられる項目について、もっとも当てはまると思われる項目5つを選び、高い順にそれぞれのカッコ内に1~5までの番号を入れて下さい。

- |                 |             |               |
|-----------------|-------------|---------------|
| ( )イ 事業準備・計画    | ( )ロ 企画提案力  | ( )ハ 技術・商品開発力 |
| ( )ニ 社長のリーダーシップ | ( )ホ 社内人材   | ( )ヘ 社内組織・体制  |
| ( )ト 意識、熱意      | ( )チ 営業販売力  | ( )リ 販路開拓     |
| ( )ヌ 人的外部資源の活用  | ( )ル 他社との連携 | ( )ヲ 資金力      |
| ( )ワ その他( )     |             |               |

② 問①で苦戦した要因及び障害に対する今後の対策について具体的にご記入下さい。

( )

【3】 貴社全体事業の中の自立事業の位置づけについてお伺いします。

1. 貴社における直近（調査票受領時点での直近決算）5年間の全体事業の売上金額とその売上に占める自立事業の売上割合をご記入下さい。

（単位：百万円）

〈直近↓〉

	平成 年	平成 年	平成 年	平成 年	平成 年
全体売上金額					
自立事業の売上割合	%	%	%	%	%

【4】 貴社の自立事業実施前と実施後の取引形態の変化についてお伺いします。下表にそれぞれの取引形態の売上に占める割合をご記入下さい。

（合計で100%になるように記入して下さい）

取引形態	自立事業実施前の 直近の決算	自立事業実施後の 直近の決算
賃加工（売買形式による加工を含む）	%	%
OEM生産	%	%
自社の企画提案による受注生産	%	%
自社リスクでの企画・製造・販売	%	%
その他（ ）	%	%
合 計	100%	100%

【5】 自立事業実施以前と実施後の販路の変化についてお伺いします。

1. 下表にそれぞれの販路の売上に占める割合をご記入下さい。

(合計で100%になるように記入して下さい)

業 種	自立事業実施前の 直近の決算	自立事業実施後の 直近の決算
紡績・合織メーカー	%	%
商社、産元、問屋	%	%
アパレル	%	%
小売店 (量販店、専門店、百貨店、通販等)	%	%
最終消費者	%	%
その他 ( )	%	%
( )	%	%
合 計	100%	100%

2. 販路開拓が順調に進んだと思われる要因をご記入下さい

3. 販路開拓で苦労された点について、該当するものを○ (複数回答可) で囲んでください。

- イ どこに営業に行って良いのかわからない
- ロ アポイントが取れない。取ってもキーパーソンになかなか会えない
- ハ 自社で営業社員を育成できない。
- ニ 営業についての知識がない
- ホ 良いコンサルタントを見つけられない
- ヘ 販売スタッフを雇用できない
- ト その他 ( )

【6】展示会出展についてお伺いします。

1. 本自立事業採択以前に、展示会に出展されたことがありますか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 出展したことがある                      ロ 出展したことがない

2. 本自立事業採択以降、本事業の計画にある製品で、展示会の出展をされましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 出展した (→ 3. へ)  
ロ 出展したかったが、結局出展できなかった  
ハ 出展する計画がなく、実際に行わなかった

3. 設問 2. で「イ 出展した」を選ばれた方にお伺いします。

①自立事業での製品を出展した展示会名、をお答え下さい。(助成の有無にかかわらず)

<国内展示会> ( 展示会名 : )

( 展示会名 : )

( 展示会名 : )

<海外展示会> ( 展示会名 : )

( 展示会名 : )

( 展示会名 : )

②出展した展示会で具体的な商談ができましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

イ 具体的な商談が進み、成約できた

→成約内容(商品名、売先、数量、金額等)について差し支えない範囲で回答下さい

( )

ロ 近い将来、成約に繋がる可能性を得た

ハ 成果に繋がる結果はなかった

→成果がなかった原因と思われる点について回答して下さい

( )

③展示会に出展して、良かった点、悪かった点についてお教え下さい。

( )

④今後、展示会への出展の希望はございますか。ある場合には、どのような展示会への出展を希望しますか。

また、具体的に出展を想定している展示会（国内・海外を問いません）がございますか。それぞれ出展希望・想定理由と共にお教え下さい。

( )

【7】本自立事業での店舗開設についてお伺いします。

1. 本自立事業で店舗を開設しましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 開設し現在も営業中（→ 2. へ）
- ロ 開設したが撤退（→ 2.・3. へ）
- ハ 計画していたが開設できなかった（→ 4. へ）
- ニ 開設する計画はなく、実際に行わなかった

2. 設問1. で「イ. 開設し現在も営業中」または「ロ 開設したが撤退」を選ばれた方に伺いします。

①開設した店舗の種類について、該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 小売店      ロ ショールーム      ハ その他( )

②開設した店舗の概要をお教え下さい。

店舗名	
開店時期	
所在地	
電話番号	
販売商品	
店舗の運営体制	常勤      名 アルバイト      名 その他      名



3. 設問1. で「ロ 開設したが撤退」を選ばれた方にお伺いします。  
撤退せざるをえなかった理由をお教え下さい。

(例：立地条件により、消費者へアピールができなかった、等)

( )

4. 1. で「ハ 計画していたが開設できなかった」を選ばれた方にお伺いします。  
開設できなかった理由をお教え下さい。

( )

**【8】** インターネット等による通信販売についてお伺いします。

1. 本自立事業で通信販売を行いましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 通販を行い、現在も継続中 (→ 2. へ)  
ロ 通販を行ったが、現在は行っていない (→ 2.・3. へ)  
ハ 通販を行う計画だったが、できなかった (→ 4. へ)  
ニ 通販を行う計画はなく、実際に行わなかった

2. 設問1. で「イ 通販を行い、現在も継続中」または「ロ 通販を行ったが、現在は行っていない」を選ばれた方にお伺いします。どのような媒体を用いましたか。

<インターネット(例：楽天、Yahoo、自社HP等)>

( )

( )

<通信販売(例：ニッセン、通販生活、千趣会等)>

( )

( )

<その他(例：TV等)>

( )

( )

3. 設問 1. で「ロ 通販を行ったが、現在は行っていない」を選ばれた方にお伺いします。  
通販をやめてしまった理由をお教え下さい。

( )

4. 設問 1. で「ハ 通販を行う予定だったが、できなかった」を選ばれた方にお伺いします。  
実行できなかった理由をお教え下さい。

( )

【9】 海外への輸出についてお伺いします。

1. 本自立事業の計画にある製品を、海外へ輸出しましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 輸出を行い、現在も継続中 (→ 2. へ)
- ロ 輸出を行ったが、現在は行っていない。(→ 2. へ)
- ハ 輸出を計画していたが、できなかった (→ 3. へ)
- ニ 輸出する計画はなく、実際に行わなかった

2. 設問 1. で「イ 輸出を行い、現在も継続中」または「ロ 輸出を行ったが、現在は行っていない」を選ばれた方にお伺いします。

①輸出を行った製品、国（差し支えなければ取引先も）及び現地とのやりとりの際に活用した手段（下表の下の選択肢から選択）をお教え下さい。

製品名	国名	取引先	手段※

※「手段」の選択肢

- イ 現地エージェント                      ロ 海外に出店                      ハ トランクセール
- ニ 商社経由                                  ホ その他（欄に具体的にご記入下さい）

②輸出を行った際に苦勞した点及び輸出をやめた理由について、該当するものをお答え下さい

- イ 資金力不足
- ロ 経費の負担が大きい  
具体例→ ( )
- ハ (人、金、販売段階等の)トラブルが発生  
具体例→ ( )
- ニ 受注単位の量、フォローが難しい
- ホ 試作品の納期のリードタイムが短い
- ヘ バイヤーの要求レベルが高い  
具体例→ ( )
- ト 貿易実務、輸出手続等の書類作成のノウハウがない
- チ コミュニケーションが難しい
- リ 試作品対応のコストがかかりすぎる
- ヌ クレーム基準が国内より厳しい
- ル 適切な仲介者がいない
- ヲ その他 (具体例 )

3. 設問 1. で「ハ 輸出を計画していたが、できなかった」を選ばれた方にお伺いします。輸出ができなかった理由をお教え下さい。

( )

【10】外部人材(デザイナー、コンサルタント、レップ等)についてお伺いします。

1. 本自立事業を行う際に、外部人材(デザイナー、コンサルタント、レップ等)を起用(委託契約を結ぶ、アドバイザーとして利用、雇用契約を結ぶ、等)しましたか。該当するものを○で囲んで下さい。

- イ 起用した(→ 2. へ)
- ロ 起用する計画だったが、できなかった(→ 3. へ)
- ハ 起用する計画はなく、実際に行わなかった

2. 設問 1. で「イ 起用した」を選ばれた方にお伺いいたします。

①どのような方を起用しましたか。また、起用した方は、現在どのように活用されていますか。以下の表に、例を参考にご記入下さい。

(例) デザイナーを外部人材として3人起用したが、ひとりには外部人材として現在も活用。残りのふたりは現在活用していない。

	イ	ロ	ハ	ニ	合計
デザイナー	1			2	3

イ 現在も引き続き外部人材として活用

ロ 現在も引き続き内部人材として活用

ハ 当初は外部人材として活用していたが、その後内部人材として雇用契約

ニ 当初は外部人材または内部人材として活用していたが、現在は活用していない

	イ	ロ	ハ	ニ	合計
コンサルタント					
デザイナー					
セールスレップ					
店舗での販売 (アルバイト除く)					
営業					
その他 ( )					
( )					

② 設問①で「ニ 当初は外部人材または内部人材として活用していたが、現在は活用していない」の列に数字を入れた方にお伺いします。活用しなくなった理由をお教え下さい。

( )

3. 設問1. で「ロ 起用する計画だったが、できなかった」を選ばれた方にお伺いします。起用できなかった理由をお教え下さい。

( )

【1 1】ここまでお伺いしたこと等を踏まえた上で、本自立事業の現在の進捗状況について、該当するものを○で囲んで下さい。

イ 計画以上

ロ 計画通り

ハ 計画の70%~80%

ニ 計画の50%程度

ホ その他（ ）

→（イ、ロを選択された方）計画以上、計画通りになった、成功要因を教えてください。

( )

【1 2】自立事業の今後の見通しはどのように考えていますか。該当するものを○で囲んで下さい。

イ 計画以上

ロ 計画どおり

ハ 計画を少し下回る

ニ 計画を大幅に下回る

→（イを選択された方）どのような点で計画以上になるか、教えてください。

( )

→（ハ、ニを選択された方）計画通りに行かない理由と、計画どおりに進めるための今後の具体的対策を教えてください。

( )

【13】 自立事業は、19年度をもって終了致しますが、今後、中小繊維製造事業者の一層の発展のために必要と思われる事項についてお聞かせ下さい（複数選択可）。

イ 必要な情報（施策、ビジネス、紹介、展示会等）が一元的に入手可能な窓口機能

ロ 各種施策（中小企業助成、融資、信用保証等）の活用方法のアドバイス

ハ 国内販路開拓・ビジネスのためのアドバイス（アドバイザー制度）

ニ 貿易手続きに関するアドバイス

ホ 国内展示会に対する支援（CBF（クリエーション・ビジネス・フォーラム）の継続開催等）  
今後どのような展示会が必要と思われますか。

（ ）

ヘ 海外展示会に対する支援

具体的にはどのような支援が必要ですか

（例：資金（出展費等）、人材（エージェントの紹介等）、場の設定 等 ）

（ ）

ト デザイナーとの出会い

テキスタイルデザイナー、ガーメントデザイナー、インテリアデザイナー等お教え下さい。

（ ）

チ コンサル等外部人材との出会い

どのようなコンサルが必要でしょうか？

（ ）

リ 勉強会開催

どの分野の勉強会が必要でしょうか？

（ ）

ヌ レッブ等専門的な販売機能の利用

ル ショールーム・アンテナショップの整備

ヲ 常設アドバイザーが必要

どのようなアドバイスが必要でしょうか？

（ ）

ワ 共同加工場、共同準備工程センター等の整備

カ 染色加工・縫製工場等 連携先の紹介

ヨ その他

〔 〕

【14】 産地への影響について

1. 自立事業を行うことによって、従来の産地内取引関係に変化がありましたか？該当するものを○で囲み、具体的な変化を教えてください。
- イ 産元商社との関係が変化した。  
具体的な変化（ ）
  - ロ 準備工程、委託先との関係が変化した。  
具体的な変化（ ）
  - ハ 特段なし。
  - ニ. その他（ ）
2. 自立事業を行う上での準備工程、委託業務先について現在の状況を下記から該当するものを○で囲んで下さい。
- イ 全ての工程が産地内にあり、今後も産地内で準備、委託加工が可能である。
  - ロ 一部工程を他産地に委託している  
ロに○をつけた場合、その理由をお教え下さい。
    - a 産地内に工程がなくなっている。
    - b 他産地の方が、技術が優れている。
  - ハ 産地内での調達、委託の見通しが困難で、共同加工場等の設立が必要。
  - ニ 共同加工場はあるが、ダウンサイジング等、小ロット化への対応が急務。

◇ 本自立事業への自由なご意見をご記入下さい。