

資料編

自立事業の成果に関するアンケート調査票

(中小繊維製造事業者自立事業に関する調査票)

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) ※追加支援は除く	1. 平成15年度単年 3. 平成16年度単年 5. 平成17年度単年 7. 平成18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 8. 平成18, 19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。該当するものをひとつ○で囲んで下さい。

- イ 本来の目的が達成された
- ロ ほぼ達成された
- ハ 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
- ニ 本来の目的はまだ達成していない

2. 本自立事業の実施は、御社の経営に効果を与えましたか。該当するものをひとつ○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 あまり効果はなかった
- ニ 特に効果はない

2. 前表④で「イ 成功している」の方に伺います。以下の①・②について、右の [] の選択肢の中から該当するものを5つ選び、それぞれ優先順位の高い順に記入してください。

① 自立事業の成功要因として考えられる項目				
1番	2番	3番	4番	5番
② 自立事業遂行上、苦戦した点・障害と考えられる項目				
1番	2番	3番	4番	5番

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

3. 前表④で「ロ 難航している」の方に伺います。苦戦した要因および障害として考えられる項目について5つ選び、最も当てはまると思われる順に1～5の数字を () 内に記入してください。

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

【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. 貴社における過去5年間の全体事業の売上金額 (単位: 百万円) とその売上に占める自立事業の売上割合 (単位: %) をご記入下さい。

(注) 18年については、決算を終了している場合は、「実績」に○印、決算を終了していない場合は、「見込」に○印をし、金額及び割合を入れて下さい。

年 度	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年 (実績・見込)
全体売上金額	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
自立事業の売上割合	%	%	%	%	%

2. 今回の自立事業は、御社の事業展開にとってどのようなタイプに位置づけられると思いますか? 最も力を入れているものをひとつ選んで○をして下さい。

(タイプ)

(イメージ例)

- | | |
|----------------|---------------------------------|
| イ 自社ブランド展開型 | …新商品を開発して自社ブランドとしての販売を実施 |
| ロ 小売進出型 | …従来の性質を脱し、自社企画による製造販売を行う製造小売へ進出 |
| ハ 海外展開型 | …国内販売中心から自社企画製品の海外輸出へ |
| ニ 生産工程合理化型 | …既存のラインを需要に応じて組み替え、効率的・合理的な体制へ |
| ホ 生産垂直統合型 | …上流・下流へと従来の工程を拡大。自社企画による一貫生産へ |
| ヘ 産地間連携型 | …他産地の事業者と連携し、新製品の開発・生産を実施 |
| ト 他分野展開型 | …これまでとは異なるカテゴリにおいて事業を展開 |
| チ その他 (具体的に:) | |

【4】 貴社の自立事業実施前と実施後の変化、販路開拓等についてお伺いします。

1. 自立事業実施以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	直近の決算	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%

2. 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。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	直近の決算	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・合繊メーカー		%	%
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%

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

- | | |
|----------------------------------|-----------------------|
| イ どこに営業に行っても良いのかわからない | へ 販売スタッフを雇用できない |
| 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 | ト 商品を上手くプレゼンテーションできない |
| ハ 自社で営業社員を育成できない | チ 市場での認知度や存在感などが高まらない |
| ニ 営業についての知識がない | リ 従来の商慣習などが壁になる |
| ホ 良いコンサルタントを見つけられない | ヌ その他 |
| | （ ） |

4. 販路開拓が順調に進んだと思われる要因・工夫点をご記入下さい

()

【5】 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。該当するものをひとつ○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。該当するものをひとつ○で囲んで下さい。

イ 出展した (→ 3.、4.へ)

ロ 出展したかったが、結局出展できなかった (→ 4.へ)

ハ 出展する計画がなく、実際に行わなかった (→ 4.へ)

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○で囲んで下さい。(助成の有無にかかわらず)

<国内展示会> (複数選択可)

() ジャパン・クリエーション

() ジャパン・クリエーション・プレビュー

() ギフトショー

() インターナショナル・ファッションフェア

() 自社展示会

() クリエーション・ビジネス・フォーラム

() Rooms

() ジャパンテックス

() ACT 2 1

() ファッションファブリックフェア

() 国際福祉機器展

() インテリアライフスタイル展

() 国際福祉健康産業展

() ビジネスフェア

() 健康博覧会

() エコプロダクツ

() その他 (具体的な展示会名 : _____)

<海外展示会> (複数選択可)

() インターテキスタイル 上海

() ニューヨーク コーテリー展

() インターテキスタイル 北京

() ニューヨーク ホームテキスタイルショー

() ハイムテキスタイル

() TEX WORLD

() その他 (具体的な展示会名 : _____)

②展示会に出展するにあたって、問題となった点や工夫した点があれば、お教え下さい。

国内

(_____)

海外

(_____)

③出展した展示会で具体的な商談ができましたか。該当するものをひとつ○で囲み、それぞれの内容などにお答え下さい。

イ 具体的な商談が進み、成約できた

⇒成約内容や成約に結びついたと思われる要因について、差し支えない範囲で教えてください。

<成約内容>

商品名	売先	数量	金額

<成約に結びついたと思われる要因>

()

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

()

④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. みなさんにお伺いします。

①今後、展示会への出展の希望はございますか。該当するものをひとつ○で囲んで下さい。

イ 具体的に計画している

ロ 計画はないが、出展の希望(意向)はある

ハ あまり出展の希望(意向)はない

②展示会への出展希望がある場合、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
理由と共に教えてください。

()

【6】 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。該当するものをひとつ○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. へ)
- ハ 計画していたが開設できなかった
⇒開設できなかった理由をお教えてください。

()

- 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」の方にお伺いします。

①開設した店舗の概要を教えてください。

店舗名	
店舗の種類	<いずれか1つ選んでください> イ 小売店 ロ ショールーム ハ アンテナショップ等
開店期間	年 月 ~ 年 月
所在地	<住 所>
電話番号	<TEL>
販売商品	
店舗の運営体制	常勤 [名] アルバイト [名] その他 [名]

※ここで回答いただいた店舗概要は成果報告書に掲載いたしますのでご承知おきください。なお、既に閉店した店舗情報は成果報告書には掲載いたしません。

②開設してよかった点や効果についてお教え下さい。

()

③店舗を経営するにあたって苦労した点をお教え下さい。また、設問1.で「ロ 開設したが撤退」を選ばれた方は、撤退せざるを得なかった理由をお教えてください。(例：立地条件により、消費者へアピールができなかった、等)

()

【7】 通信販売（インターネット、カタログ、TVショッピング等）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. へ）
- ハ 通販を行う計画だったが、できなかった（→ 3. 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。

①どのような媒体を用いましたか。（複数選択可）

<インターネット>

- () 自社ホームページ () Yahoo () 楽天 () 通販王国
() その他 [インターネットで行った先:]

<カタログ販売>

- () 三越百貨店 () 通販生活 () ライトアップショッピングクラブ
() 大丸百貨店 () 千趣会 () ディノス
() シャディ () いいもの王国 () 家庭画報
() その他 [カタログ販売を行った先:]

<その他>

- () ディノス () QVC () ジュピターショップチャンネル () 日本直販
() その他 [具体的に販売を行った先:]

②通販を行ってよかった点や効果についてお教え下さい。

[]

③通販を行うにあたって苦勞した点をお教え下さい。また設問 1. で「ロ 通販を行ったが、現在は行っていない」を選ばれた方は、通販をやめてしまった理由をお教え下さい。

[]

3. 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について、該当するものを○で囲んでください（複数選択可）。

- イ 事業全体の計画が遅れ、販売計画にも影響した
- ロ 時間や人手・ノウハウが不足して計画に支障を来たした
- ハ 資金面での都合がつかなかった
- ニ 自社ホームページや販促ツールの整備などに手間取った
- ホ 最適な通販各社や媒体を選択できなかった
- へ 通販各社との調整がうまくいかなかった（コストや販売商品など）
- ト 通販するような商品を開発できてきかなかった（一般消費者向きではなかった）
- チ 店頭販売など他の販売ルートに注力することとした
- リ その他 ()

【8】 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。該当するものをひとつ選んで○で囲んで下さい。

- イ 輸出を行い、現在も継続中 (→ 2.、3.、4.へ)
- ロ 輸出を行ったが、現在は行っていない (→ 2.、4.へ)
- ハ 輸出を計画しており、今後行う予定である (→ 4.へ)
- ニ 輸出を計画していたが、できていない (→ 4.、5.へ)
- ホ 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。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。

①製品を<表1>から選択して下さい	②国名を記入して下さい (差し支えなければ主な取引先名も)	③手段を<表2>から選択してください

↑
<表1: 番号1~14を記入>

- 服地用テキスタイル⇒ 1. 織物 2. ニット生地
 服地用テキスタイル以外⇒ 3. 織物 4. ニット生地
 5. ニット製品 (カットソー、セーター、インナー等の衣料品、雑貨、その他)
 布帛縫製品⇒ 6. 衣料品 7. 寝装品 8. インテリア用品 9. その他
 タオル製品⇒ 10. 衣料品 11. 寝装品 12. インテリア用品 13. その他
 14. その他の繊維製品 (欄に具体的にご記入下さい)

↑
<表2: イ~ホを記入>

- 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 その他の手段 (欄に具体的にご記入下さい)

3. 設問1.で「イ 輸出を行い、現在も継続中」を選ばれた方に以下の①・②をお伺いします。

①輸出が継続できている理由について、該当すると思われるものを○で囲んでください(複数選択可)。

- イ 商品が相手国のニーズに合致した
⇒具体例 ()
- ロ エージェント、商社の機能を活用できた
⇒差し支えなければエージェント名、商社名をお教え下さい。
()
- ハ 社長自らが売り先を開拓し、信頼関係を構築した
- ニ その他 ()

②輸出業務をどこまで自社で行っているか教えてください。

(例：他人任せにせず自ら販路を開拓している、エージェントについて営業するなど)

()

4. 設問1.で「イ・ロ・ハ・ニ」のいずれかを選ばれた方にお伺いします。(複数選択可)

■「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」の方は、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、該当すると思われるものを○で囲んでください。

■「ハ 輸出を計画しており、今後行う予定」または「ニ 輸出を計画していたが、できていない」の方は、考えられる問題点や障害などについて、該当すると思われるものを○で囲んでください。

- イ 資金力不足
- ロ 経費の負担が大きい ⇒具体例 ()
- ハ トラブルが発生 ⇒具体例 ()
(人、金、販売段階等)
- 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
- へ 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 ()

5. 設問1.で「ニ 輸出を計画していたが、できていない」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具体的にお教え下さい。

()

【9】 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。該当するものをひとつ○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
⇒起用できなかった理由 ()
を教えてください
- 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。例を参考として、以下の表にご記入下さい。

(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人			2人	3人

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

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

ロ 現在も引き続き内部人材として活用

イ 現在も引き続き外部人材として活用

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

②外部人材をどのように探されたかお教え下さい。(例：取引先や展示会などでいろいろな人に尋ねた、機構の自立事業のアドバイザーから教えてもらった、など)

()

③外部人材を活用するにあたって苦労された点、その解決方法をお教え下さい。(例：適任の人材になかなかめぐり合えなかったが、あきらめず何人も試すうちにようやく適任者にめぐりあえた、など)

()

④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」と回答された方は、活用しなくなった理由を教えてください（複数選択可）。

- | | |
|---------------------------------|-------------------|
| イ 当初の契約した目的が達成され、必要
なくなった | ニ 経済的にコストが負担 |
| ロ 経営や商品企画や販売戦略とマッチ
ングしていなかった | ホ 自社で行えるようになった |
| ハ 業績や結果が出ない | ヘ スポット対応に契約を切り替えた |
| | ト その他 |
| | () |

【10】本自立事業の現在の進捗状況と見通しについてお伺いします。

1. ここまでお伺いしたこと等を踏まえた上で、現在の進捗状況として該当するものをひとつ〇で囲んで、その要因等を教えてください。

- | | | | |
|--------|--------|------------|-------------|
| イ 計画以上 | ロ 計画通り | ハ 計画を少し下回る | ニ 計画を大幅に下回る |
|--------|--------|------------|-------------|

- | | |
|--|---|
| ■（「イ」・「ロ」の方）計画以上、計画通りに
なった成功要因を具体的に教えてください。 | ■（「ハ」・「ニ」の方）計画を下回った主な要
因、今後の対応策を教えてください。 |
|--|---|

()

2. 顧客視点に立って、売れる商品を作っていくために実施している工夫があればお教えてください。

(例：市場調査、デザイナーとのコラボなど)

()

3. 自立事業の今後の見通しについて、該当するものをひとつ〇で囲んで下さい。

- | | | | |
|--------|--------|------------|-------------|
| イ 計画以上 | ロ 計画通り | ハ 計画を少し下回る | ニ 計画を大幅に下回る |
|--------|--------|------------|-------------|

- | | |
|--|---|
| ■（「イ」・「ロ」の方）想像以上の成果や本業
への波及効果など、これをきっかけとした
今後の展望について教えてください。 | ■（「ハ」・「ニ」の方）計画どおりに進めるた
めの今後の具体策を教えてください。 |
|--|---|

()

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。該当するものを〇で囲んで下さい（複数選択可）。

- 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 ()

【11】産地への影響についてお伺いします。

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（複数選択可）。

イ 産元商社との関係が変化した

⇒具体的な変化とは？

()

ロ 準備工程、委託先との関係が変化した

⇒具体的な変化とは？

()

ハ 特段なし

ニ その他 ()

2. 自立事業を行うことによって、従来の他産地との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（イとハの複数選択可）。

イ 準備工程、委託先との関係が変化した

⇒具体的な変化とは？

()

ロ 特段なし

ハ その他 ()

3. 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（複数選択可）。

イ 現時点で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、特段の問題は発生しない見込みである

ロ 現時点で全ての工程が産地内にあるが、今後、何らかの対応が必要になる

⇒「ロ」に○をつけた理由をお教えてください。

a 共同加工場等の設立が必要

b 共同化工場等はあるが、ダウンサイジング等小ロット対応が必要である

c その他 ()

ハ 現時点で一部工程を他産地に委託している

⇒「ハ」に○をつけた理由をお教えてください。

a 産地内に工程がなくなっているため

b 他産地の方が、技術が優れているため

c 他産地の特性を活かしたものづくりをするため

d 産地内での調達が困難で、共同加工場等の設立が必要なため、他産地に委託している

e その他 ()

【12】今後の発展に必要と思われる施策についてお伺いします。

◆自立事業は19年度をもって終了致しますが、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をお聞かせ下さい（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
⇒どのような分野のデザイナーを求めていますか？
(例：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)
()
- チ コンサル等外部人材との出会い
⇒どのような専門性や能力等が必要でしょうか？
()
- リ 勉強会開催
⇒どの分野の勉強会が必要でしょうか？
()
- ス レップ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 施策の産地説明会
- タ その他
()

◇本自立事業への自由なご意見をご記入下さい。

ご回答、ありがとうございました。

