

繊維企業の市場開拓活動に関するアンケート調査集計表（テキスタイル）
（回答社数195社）

質問2 貴社の概要について伺います。

1) 創（設）立年

	回答数	回答割合
1900年以前	7	3.6%
1930年以前	23	11.8%
1960年以前	90	46.2%
1990年以前	46	23.6%
1991年以降	11	5.6%
無回答	18	9.2%
計	195	100.0%

2) 資本金

	回答数	回答割合
1千万円以下	57	29.2%
5千万円以下	84	43.1%
1億円以下	22	11.3%
3億円以下	9	4.6%
3億円超	10	5.1%
無回答	13	6.7%
計	195	100.0%

3) 従業員数

	回答数	回答割合
10人以下	65	33.3%
30人以下	59	30.3%
50人以下	20	10.3%
100人以下	24	12.3%
300人以下	7	3.6%
300人超	8	4.1%
無回答	12	6.2%
計	195	100.0%

4) 業種（択1）

	回答数	回答割合
繊維（原糸・原綿・紡績）製造業	11	5.6%
テキスタイル（織物）製造業	85	43.6%
テキスタイル（編物）製造業	26	13.3%
テキスタイル染色整理業	14	7.2%
テキスタイル（織編物）卸売業、コンバーター	26	13.3%
商社（総合、繊維）	19	9.7%
輸入専門商社	1	0.5%
テキスタイル企画会社	0	0.0%
その他	5	2.6%
無回答	8	4.1%
計	195	100.0%

質問3 貴社の特色について伺います。

1) 貴社には国内他社や外国企業にはないと思われる特色やこだわりがありますか。
（択1）

	回答数	回答割合
ある	132	71.7%
ない	32	17.4%
分からない	20	10.9%
計	184	100.0%

2) 前問で「ある」と回答された方に伺います。それほどの分野における特色やこだわりですか。
(択複)

	回答数	回答割合
設備面	34	26.2%
技術面	68	52.3%
企画・デザイン面	60	46.2%
製品面	47	36.2%
販売面	24	18.5%
経営面	9	6.9%
人材面	15	11.5%
計	257	197.7%
回答社数	130	
1社あたり回答数	2.0	

質問4 貴社の経営状況について伺います。

1) 貴社のテキスタイル事業の販売先(委託加工の場合は受託先)の業種について伺います。(択複)

	回答数	回答割合
紡績、合繊メーカー(繊維製造業)	40	21.7%
テキスタイル(織物・編物)製造業	59	32.1%
テキスタイル染色整理業	17	9.2%
テキスタイル卸売業(コンバーター、生地問屋)	128	69.6%
アパレル縫製加工業(縫製工場)	48	26.1%
アパレル製造卸業(SPA含む)	70	38.0%
小売業(百貨店、量販店、専門店、アウトレット等)	27	14.7%
通販業者(カタログ、インターネット、テレビショッピング)	18	9.8%
輸出	48	26.1%
消費者	6	3.3%
その他	18	9.8%
計	479	260.3%
回答社数	184	
1社あたり回答数	2.6	

2) 前問の取引先との取引形態について伺います。(択複)

	回答数	回答割合
委託加工取引(賃加工)	68	37.4%
委託加工取引(原料買い・製品売り)	51	28.0%
売買取引(売り切り)	120	65.9%
売買取引(返品条件付き)	21	11.5%
その他	2	1.1%
計	262	144.0%
回答社数	182	
1社あたり回答数	1.4	

3) 貴社のテキスタイルの売上(または加工賃収入)と利益の動向について伺います。ここ3年程度の状況をお答え下さい。

3-1) 売上(加工賃) (択1)

	回答数	回答割合
10%以上増えている	4	2.2%
多少増えている	12	6.7%
変わっていない	14	7.8%
多少減っている	23	12.8%
10%以上減っている	127	70.6%
計	180	100.0%

3-2) 利益 (択1)

	回答数	回答割合
10%以上増えている	2	1.1%
多少増えている	11	6.0%
変わっていない	23	12.6%
多少減っている	33	18.1%
10%以上減っている	113	62.1%
計	182	100.0%

4) 貴社のテキスタイルの競合状況について伺います。

4-1) 国内市場における競合 (択1)

	回答数	回答割合
非常に激しい	111	61.7%
少し激しい	42	23.3%
どちらとも言えない	16	8.9%
あまり激しくない	9	5.0%
全く激しくない	2	1.1%
計	180	100.0%

4-2) 外国市場における競合 (択1)

	回答数	回答割合
非常に激しい	74	42.3%
少し激しい	27	15.4%
どちらとも言えない	24	13.7%
あまり激しくない	7	4.0%
全く激しくない	2	1.1%
輸出していない	41	23.4%
計	175	100.0%

5) 後継経営者の状況について伺います。(択1)

	回答数	回答割合
既に決まっている	64	36.6%
まだ決まっていないが、あてはある	53	30.3%
まだ決まっておらず、あてもないが、欲しい	25	14.3%
後継経営者は不要 (自分の代で終わる)	24	13.7%
その他	9	5.1%
計	175	100.0%

6) 従業員の状況について伺います。

6-1) 現在の状況 (択1)

	回答数	回答割合
非常に不足している	0	0.0%
少し不足している	28	15.6%
丁度よい	87	48.3%
少し余っている	55	30.6%
非常に余っている	10	5.6%
計	180	100.0%

6-2) 3年後の予想状況 (択1)

	回答数	回答割合
非常に不足している	7	4.1%
少し不足している	37	21.5%
丁度よい	81	47.1%
少し余っている	32	18.6%
非常に余っている	15	8.7%
計	172	100.0%

質問5 ブランドの状況について伺います。

1) 貴社ではテキスタイルに関して登録商標を持っていますか。(択1)

	回答数	回答割合
持っている	57	31.8%
持っていないが、将来は持ちたい	36	20.1%
持っておらず、将来も持つつもりはない	86	48.0%
計	179	100.0%

2) 登録商標を「持っている」企業に伺います。

2-1) 登録商標を付けている主要な製品は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
普通品	16	29.1%
高機能テキスタイル	17	30.9%
高感性テキスタイル	25	45.5%
その他	7	12.7%
計	65	118.2%
回答社数	55	
1社あたり回答数	1.2	

2-2) 登録商標を付ける目的は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
マーケティング上有利だから	46	82.1%
企業としての責任を示すため	17	30.4%
他社も付けているから	2	3.6%
中国等海外で先に登録・使用されると困るから	7	12.5%
その他	5	8.9%
計	77	137.5%
回答社数	56	
1社あたり回答数	1.4	

2-3) テキスタイル関連の登録商標数はどれほどですか。

	回答数	回答割合
1	14	25.9%
2	16	29.6%
3	8	14.8%
4	2	3.7%
5	2	3.7%
6~10	6	11.1%
10超	6	11.1%
計	54	100.0%

3) 登録商標を「持っていない」企業に伺います。

3-1) 登録商標を持たない理由は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
下請や委託生産だから	40	33.9%
機能や感性などに特色のある製品ではないから	11	9.3%
製品がテキスタイルで、アパレルではないから	65	55.1%
商標をアパレル製品に付けて貰えないから	29	24.6%
その他	4	3.4%
計	149	126.3%
回答社数	118	
1社あたり回答数	1.3	

質問6 テキスタイル輸出の状況について伺います。

1) 貴社はテキスタイルの輸出はありますか。(択1)

	回答数	回答割合
ある	100	53.2%
ない	88	46.8%
計	188	100.0%

2) テキスタイルの輸出が「ある」企業に伺います。

2-1) テキスタイル輸出の形態はどのようなですか。(択複)

	回答数	回答割合
当社が直接ユーザーに輸出	32	33.7%
国内エージェント経由でユーザーに輸出	73	76.8%
現地エージェント経由でユーザーに輸出	24	25.3%
その他	0	0.0%
計	129	135.8%
回答社数	95	
1社あたり回答数	1.4	

2-2) テキスタイルの輸出先地域はどこですか。(択複)

	回答数	回答割合
中国	54	57.4%
中国以外のアジア	40	42.6%
欧州	48	51.1%
北米	36	38.3%
中近東	17	18.1%
その他	3	3.2%
計	198	210.6%
回答社数	94	
1社あたり回答数	2.1	

2-3) 輸出テキスタイルのアイテムは何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
織編物生機(普通品)	9	9.6%
織編物生機(高機能品)	9	9.6%
織編物生機(高感性品)	12	12.8%
織編物染上り品(普通品)	36	38.3%
織編物染上り品(高機能品)	24	25.5%
織編物染上り品(高感性品)	48	51.1%
その他	2	2.1%
計	140	148.9%
回答社数	94	
1社あたり回答数	1.5	

2-4) 輸出テキスタイルの用途は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
紳士服	30	32.3%
婦人服(ミセス向け)	68	73.1%
婦人服(ヤング向け)	36	38.7%
婦人服(下着、肌着)	7	7.5%
子供服	3	3.2%
ベビー服	0	0.0%
その他	16	17.2%
計	160	172.0%
回答社数	93	
1社あたり回答数	1.7	

2-5) 貴社の輸出テキスタイルを使用したアパレルの販路がお分かりならお示し下さい。(択1)

	回答数	回答割合
海外でのみ販売	37	41.6%
一部は日本にも輸出	32	36.0%
すべて日本に輸出	8	9.0%
その他	1	1.1%
販路は不明	11	12.4%
計	89	100.0%

2-6) 輸出テキスタイルのブランド表示はどのようですか。(択1)

	回答数	回答割合
社名、品名、品番等以外に登録商標(ブランド)を表示	17	18.9%
登録商標(ブランド)は表示していない	73	81.1%
計	90	100.0%

2-7) テキスタイル輸出のきっかけは何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
海外出張して飛び込み営業をした	8	8.2%
海外展示会に参加した	25	25.5%
国内展示会に参加した	11	11.2%
先方から日本に買い付けに来た	22	22.4%
高機能テキスタイルが評価された	18	18.4%
高感性テキスタイルが評価された	25	25.5%
外国語ができる幹部・社員がいた	8	8.2%
輸出実務が分かる幹部・社員がいた	11	11.2%
国内エージェント(商社)があった	62	63.3%
現地エージェントがあった	19	19.4%
その他	8	8.2%
計	217	221.4%
回答社数	98	
1社あたり回答数	2.2	

※海外展示会名

	回答数	回答割合
プルミエール・ビジョン展	3	27.3%
ジェトロ・ミラノ展	3	27.3%
ジョイント尾州展	1	9.1%
ジェトロ・パリ座談会	1	9.1%
上海インターテキスタイル展	1	9.1%
テキスタイル ワールド	1	9.1%
パリ個展	1	9.1%
計	11	100.0%

※国内展示会名

	回答数	回答割合
ジャパン・クリエーション展	5	83.3%
ジョイント尾州展	1	16.7%
計	6	100.0%

2-8) テキスタイル輸出の現在の傾向はどうですか。(択1)

	回答数	回答割合
大きく拡大傾向にある	4	4.1%
若干拡大傾向にある	23	23.7%
あまり変わらない	24	24.7%
若干縮小傾向にある	23	23.7%
大きく縮小傾向にある	23	23.7%
計	97	100.0%

2-9) テキスタイル輸出の目的は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
売上向上に貢献する	73	76.0%
利益向上に貢献する	45	46.9%
代金回収が確実	15	15.6%
企業としてステータスになる	18	18.8%
その他	5	5.2%
計	156	162.5%
回答社数	96	
1社あたり回答数	1.6	

2-10) 貴社ではテキスタイル輸出のためにどのような情報収集をしていますか。(択複)

	回答数	回答割合
海外出張して得意先と情報交換している	42	43.3%
情報提供専門機関から情報を買っている	6	6.2%
展示会に出展して得意先その他の意見を聞いている	36	37.1%
ファッション雑誌等から情報を得ている	10	10.3%
公的機関等から情報を得ている	6	6.2%
国内の輸出エージェント(商社)から情報を得ている	64	66.0%
現地の協力エージェントから情報を得ている	30	30.9%
その他	8	8.2%
計	202	208.2%
回答社数	97	
1社あたり回答数	2.1	

2-11) 貴社ではテキスタイル輸出継続のためには何が重要と考えていますか。(択3)

	回答数	回答割合
取引先(顧客・仕入先)との密接な情報交換	53	55.2%
市場情報の適切な入手	23	24.0%
適品の開発	57	59.4%
コスト低減	29	30.2%
納期短縮(在庫保有も含む)	13	13.5%
小ロット化	10	10.4%
トレーサビリティの確立	0	0.0%
ジャパン・クオリティーの打ち出し	34	35.4%
優秀な国内エージェント(商社)との連携	39	40.6%
優秀な現地エージェントとの連携	36	37.5%
その他	2	2.1%
計	296	308.3%
回答社数	96	
1社あたり回答数	3.1	

2-12) 貴社は海外にテキスタイルの自社工場(100%出資)や合弁工場(一部出資)、支社・駐在員事務所を持っていますか。(択複)

	回答数	回答割合
自社工場を持っている	7	28.0%
合弁工場を持っている	8	32.0%
支社・駐在員事務所を持っている	13	52.0%
計	28	112.0%
回答社数	25	
1社あたり回答数	1.1	

2-13) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。
 (地域別社数の記入がない回答あったため、回答社数を集計)

自社工場 (択複)

	回答数	回答割合
中国	4	100.0%
中国以外のアジア	0	0.0%
欧州	0	0.0%
米国	0	0.0%
その他	0	0.0%
計	4	100.0%
回答社数	4	
1社あたり回答数	1.0	

合弁工場 (択複)

	回答数	回答割合
中国	6	85.7%
中国以外のアジア	3	42.9%
欧州	1	14.3%
米国	0	0.0%
その他	0	0.0%
計	10	142.9%
回答社数	7	
1社あたり回答数	1.4	

支社等 (択複)

	回答数	回答割合
中国	9	100.0%
中国以外のアジア	2	22.2%
欧州	3	33.3%
米国	2	22.2%
その他	0	0.0%
計	16	177.8%
回答社数	9	
1社あたり回答数	1.8	

2-14) 貴社は海外にテキスタイルの協力工場 (資本関係なし) を持っていますか。 (択1)

	回答数	回答割合
持っている	20	25.3%
持っていない	59	74.7%
計	79	100.0%

2-15) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。 (択複)
 (地域別社数の記入がない回答あったため、回答社数を集計)

	回答数	回答割合
中国	16	94.1%
中国以外のアジア	6	35.3%
北米	1	5.9%
欧州	1	5.9%
その他	0	0.0%
計	24	141.2%
回答社数	17	
1社あたり回答数	1.4	

3) テキスタイルの輸出が「ない」企業に伺います。

3-1) テキスタイルを輸出していない理由は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
製品が輸出に向いていない	23	29.1%
取引条件(価格・ロット・納期等)が合わない	26	32.9%
輸出商談できる人材がいない	21	26.6%
輸出ワークの方法が分からない	11	13.9%
協力してくれる国内エージェント(商社)がいない	16	20.3%
協力してくれる現地エージェントがいない	5	6.3%
その他	17	21.5%
計	119	150.6%
回答社数	79	
1社あたり回答数	1.5	

3-2) 貴社は海外展示会に出展されたことはありますか。(択複)

	回答数	回答割合
外国主催の海外展示会に出展したことがある	11	14.5%
日本主催の海外展示会に出展したことがある	14	18.4%
自社の海外展示会を開催したことがある(共催含む)	2	2.6%
海外展示会に出展したことはない	53	69.7%
計	80	105.3%
回答社数	76	
1社あたり回答数	1.1	

3-3) 貴社では今後、テキスタイルの輸出努力をする予定はありますか。(択1)

	回答数	回答割合
積極的に努力してみたい	7	9.1%
適切な外部の協力があれば努力してみたい	41	53.2%
努力する予定はない	29	37.7%
計	77	100.0%

3-4) 前問で「努力してみたい」に○を付けた方に伺います。今後の輸出先として注目する地域はどこですか。(択複)

	回答数	回答割合
中国	30	65.2%
中国以外のアジア	9	19.6%
欧州	30	65.2%
北米	23	50.0%
中近東	6	13.0%
その他	1	2.2%
計	99	215.2%
回答社数	46	
1社あたり回答数	2.2	

質問7 テキスタイル輸出の問題点について伺います。テキスタイル輸出がない方もできるだけお答え下さい。

1) テキスタイル輸出における問題点は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
1. 展示会の活用に問題がある	31	18.3%
2. 輸出商品の開発に問題がある	39	23.1%
3. 輸出体制作りに問題がある	50	29.6%
4. 輸出条件に問題がある	38	22.5%
5. 輸出エージェントに問題がある	25	14.8%
6. 関税が高い	30	17.8%
7. その他	18	10.7%
8. 輸出努力はしていない	46	27.2%
計	277	163.9%
回答社数	169	
1社あたり回答数	1.6	

2) 1) で「1」に○を付けた方に伺います。展示会をうまく活用できない理由は何ですか。(択2)

	回答数	回答割合
どの展示会に出たらよいのか分からない	11	36.7%
展示会出展経費が高い	21	70.0%
準備期間が短い	4	13.3%
外国語ができるアテンダント(社員)がいない	7	23.3%
輸出商談の仕方やポイントが分からない	6	20.0%
会場で協力してくれるエージェント(商社)がいない	7	23.3%
その他	0	0.0%
計	56	186.7%
回答社数	30	
1社あたり回答数	1.9	

3) 1) で「2」に○印を付けた方に伺います。商品開発の問題は何ですか。(択2)

	回答数	回答割合
輸出に適する織編組織・デザインが分からない	10	26.3%
輸出に適する色・柄が分からない	5	13.2%
要求される生地幅などスペックに合わせられない	11	28.9%
コストが先方希望価格と大幅に食い違う	26	68.4%
その他	3	7.9%
計	55	144.7%
回答社数	38	
1社あたり回答数	1.4	

4) 1) で「3」に○印を付けた方に伺います。輸出体制にどのような問題がありましたか。(択2)

	回答数	回答割合
希望納期に間に合わせる体制がとれない	7	15.9%
希望数量を供給する体制がとれない	7	15.9%
希望価格に合わせる体制がとれない	21	47.7%
外国語ができる幹部・社員がいない	9	20.5%
輸出実務が分かる幹部・社員がいない	11	25.0%
客先との頻繁な情報交流ができない	15	34.1%
各種実務をしてくれるエージェントが国内にいない	5	11.4%
各種実務をしてくれるエージェントが現地にいない	3	6.8%
その他	1	2.3%
計	79	179.5%
回答社数	44	
1社あたり回答数	1.8	

5) 1) で「4」に○印を付けた方に伺います。輸出条件でどのような問題がありましたか。(択2)

	回答数	回答割合
価格が合わない	30	81.1%
支払い条件が合わない	9	24.3%
納期が合わない	7	18.9%
ロットが合わない(要求が大きすぎる)	3	8.1%
ロットが合わない(要求が小さすぎる)	7	18.9%
その他	2	5.4%
計	58	156.8%
回答社数	37	
1社あたり回答数	1.6	

質問8 テキスタイルの輸出促進について伺います。テキスタイル輸出がない方もできるだけお答え下さい。

1) テキスタイルの輸出促進を主目的とする国内展示会についてどう見えていますか。

(択1)

	回答数	回答割合
おおいに有効である	15	8.5%
ある程度有効である	53	30.1%
どちらとも言えない	51	29.0%
あまり有効ではない	43	24.4%
全く有効ではない	14	8.0%
計	176	100.0%

2) テキスタイルの輸出促進を主目的とする日本主催の海外展示会についてどう見えていますか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに有効である	15	8.6%
ある程度有効である	79	45.1%
どちらとも言えない	48	27.4%
あまり有効ではない	27	15.4%
全く有効ではない	6	3.4%
計	175	100.0%

3) テキスタイル輸出の実現、育成には、輸出に協力してくれるエージェンツ(商社)のような存在が必要だと思いますか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに必要である	77	43.8%
ある程度必要である	67	38.1%
どちらとも言えない	22	12.5%
あまり必要はない	5	2.8%
全く必要はない	5	2.8%
計	176	100.0%

4) 前問で「1、2 必要である」に○を付けた方に伺います。

4-1) エージェンツ(商社)は国内、現地どちらにあるのがよいと思いますか。(択1)

	回答数	回答割合
日本国内にあるのがよい	66	47.5%
現地にあるのがよい	43	30.9%
どちらでもよい	30	21.6%
計	139	100.0%

4-2) エージェント（商社）が持つべき機能は何ですか。（択複）

	回答数	回答割合
新規ユーザーの開拓を行う	68	48.6%
各企業のノウハウを保有し、ユーザーに売り込む	81	57.9%
具体的な営業活動を代行する	105	75.0%
国内企業の出張アテンドをする	28	20.0%
計	282	201.4%
回答社数	140	
1社あたり回答数	2.0	

4-3) エージェント（商社）は取引の中に入る（契約当事者になる）べきと考えますか。（択1）

	回答数	回答割合
取引に入るべき（注1）	119	88.8%
取引に入るべきでない（注2）	13	9.7%
その他	2	1.5%
計	134	100.0%

注1：質問全文=エージェントは取引の中に入り、代金を日本円で企業に支払うのがよい

注2：質問全文=エージェントは取引の中に入らず、企業がユーザー（販売先）から直接支払いを受けるのがよい

4-4) エージェント（商社）の行うマーケティング活動に対し対価を支払いますか。（択1）

	回答数	回答割合
輸出の可否にかかわらず、努力に対して支払う	13	9.6%
輸出実績に見合って支払う	113	83.1%
支払わない	10	7.4%
計	136	100.0%

5) 貴社では今後輸出にどの程度注力していく予定ですか。（択1）

	回答数	回答割合
おおいに注力していく予定である	34	24.6%
ある程度注力してゆく予定である	67	48.6%
現状維持程度の予定である	29	21.0%
ある程度力を抜いてゆく予定である	5	3.6%
輸出からは撤退する予定である	3	2.2%
計	138	100.0%

質問9 「メイドイン・ジャパン」や「地域ブランド（産地ブランド等）」について伺います。

1) テキスタイル輸出において「メイドイン・ジャパン」の表示はメリットになると思いますか。（択1）

	回答数	回答割合
おおいにメリットになる	73	39.7%
ある程度メリットになる	90	48.9%
どちらともいえない	14	7.6%
あまりメリットにならない	4	2.2%
全くメリットにならない	3	1.6%
計	184	100.0%

2) テキスタイル輸出において「地域ブランド」の表示はメリットになると思いますか。（択1）

	回答数	回答割合
おおいにメリットになる	34	18.8%
ある程度メリットになる	70	38.7%
どちらともいえない	49	27.1%
あまりメリットにならない	19	10.5%
全くメリットにならない	9	5.0%
計	181	100.0%

質問10 貴社の情報化やダイレクト販売の状況について伺います。

1) 貴社はインターネットのウェブサイト（ホームページ）を開設していますか。（択1）

	回答数	回答割合
開設していない	86	47.8%
日本語だけで開設している	73	40.6%
日本語以外に外国語も入れて開設している	21	11.7%
計	180	100.0%

2) 前問で「外国語も入れて開設」に○を付けた方に伺います。外国語は何ですか。（択複）

	回答数	回答割合
英語	21	100.0%
中国語	3	14.3%
韓国語	0	0.0%
その他	0	0.0%
計	24	114.3%
回答社数	21	
1社あたり回答数	1.1	

3) 貴社はインターネットを利用して、従来の取引先の先にいるユーザー企業にテキスタイルを直販していますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	13	7.3%
今はしていないが、今後する予定がある	38	21.5%
今はしておらず、今後する予定もない	126	71.2%
計	177	100.0%

4) 貴社はインターネットを利用して消費者にテキスタイルを直販していますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	23	12.8%
今はしていないが、今後する予定がある	31	17.3%
今はしておらず、今後する予定もない	125	69.8%
計	179	100.0%

5) 貴社はインターネットを利用してテキスタイルの輸出をしていますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	9	5.0%
今はしていないが、今後する予定がある	26	14.5%
今はしておらず、今後する予定もない	144	80.4%
計	179	100.0%

6) 貴社はインターネットを介して取引先と製造工程の情報をやり取りしていますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	50	27.9%
今はしていないが、今後する予定がある	30	16.8%
今はしておらず、今後する予定もない	99	55.3%
計	179	100.0%

質問11 テキスタイルの国際比較等について伺います。

1) 外国製に比べて日本製テキスタイルの強味はこだわりと技術力と言われますが、貴社の見解をお示し下さい。(択1)

	回答数	回答割合
大いにそう思う	63	34.2%
まあそう思う	80	43.5%
どちらとも言えない	25	13.6%
あまりそう思わない	9	4.9%
全くそう思わない	3	1.6%
分からない	4	2.2%
計	184	100.0%

2) 前問で「1、2」に○印を付けた方に伺います。「こだわり」の具体的内容は何だと考えますか。(択2)

	回答数	回答割合
原材料(糸)	33	23.1%
機織	18	12.6%
染色・整理	54	37.8%
色・柄	14	9.8%
後加工	33	23.1%
物性の安定性	57	39.9%
品質管理	73	51.0%
その他	10	7.0%
計	292	204.2%
回答社数	143	
1社あたり回答数	2.0	

3) 国産テキスタイルに比べて、イタリア製テキスタイルが優れている点がありますか。(択2)

	回答数	回答割合
色・柄が日本にはないものを持っている	130	74.7%
風合いがよい	36	20.7%
世界の流行に敏感なものづくりをしている	89	51.1%
染色堅牢度など、物性がよい	1	0.6%
日本の規格にはない糸を使っている	30	17.2%
その他	9	5.2%
計	295	169.5%
回答社数	174	
1社あたり回答数	1.7	

4) 即納が求められるビジネスが増えているようですが、貴社ではどのように対応しておられますか。(択複)

	回答数	回答割合
流行傾向を調べ、アパレルへの提案力を高めている	49	27.1%
アパレルの企画チームとして参加している	19	10.5%
短納期生産体制を取っている	96	53.0%
生機在庫を持っている	49	27.1%
染め上がり在庫を持っている	40	22.1%
従来通りのビジネスを行っている	31	17.1%
その他	2	1.1%
計	286	158.0%
回答社数	181	
1社あたり回答数	1.6	

5) 貴社はテキスタイル・ビジネスにブランドが必要とお考えですか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに必要である	49	26.6%
まあ必要である	59	32.1%
どちらともいえない	60	32.6%
あまり必要ではない	15	8.2%
全く必要ではない	1	0.5%
計	184	100.0%

6) 前問で「必要である」に○を付けた方に伺います。必要と考える理由は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
業界慣行で伝統的に付けている	8	7.5%
信用が増し、マーケティング上有利	82	77.4%
自社の責任感が高まる	58	54.7%
消費者への直販に有利	22	20.8%
海外での商談に必要	16	15.1%
その他	2	1.9%
計	188	177.4%
回答社数	106	
1社あたり回答数	1.8	

7) 今後のテキスタイルビジネスにおいて必要とされる人材はどのような人材ですか。(択複)

	回答数	回答割合
独創的な開発の出来るテキスタイルデザイナー	86	49.1%
アパレルMDを理解した企画開発担当者	70	40.0%
アパレル企画担当者とコミュニケーションが取れる営業マン	90	51.4%
海外出張して売り込みができる営業人材	71	40.6%
戦略的な経営ができる経営スタッフ	67	38.3%
その他	5	2.9%
計	389	222.3%
回答社数	175	
1社あたり回答数	2.2	

質問12 輸出を中心とする市場開拓活動に関し、国や中小企業基盤整備機構に対してご要望等ありましたらお書き下さい。

	回答数	回答割合
商品開発等への支援希望	4	14.3%
輸出への支援・補助希望	15	53.6%
輸出アプローチや援助方法再検討論	1	3.6%
為替安定化希望	3	10.7%
税制等が厳しい国への緩和・撤廃要請	3	10.7%
輸出悲観論	5	17.9%
その他	3	10.7%
計	34	121.4%
回答社数	28	
1社あたり回答項目数	1.2	

繊維企業の市場開拓活動に関するアンケート調査集計表（アパレル）
（回答社数154社）

質問2 貴社の概要について伺います。

1) 創（設）立年

	回答数	回答割合
1900年以前	9	5.8%
1930年以前	8	5.2%
1960年以前	48	31.2%
1990年以前	60	39.0%
1991年以降	14	9.1%
無回答	15	9.7%
計	154	100.0%

2) 資本金

	回答数	回答割合
1千万円以下	42	27.3%
5千万円以下	45	29.2%
1億円以下	20	13.0%
3億円以下	12	7.8%
3億円超	27	17.5%
無回答	8	5.2%
計	154	100.0%

3) 従業員数

	回答数	回答割合
10人以下	26	16.9%
30人以下	30	19.5%
50人以下	17	11.0%
100人以下	28	18.2%
300人以下	21	13.6%
300人超	20	13.0%
無回答	12	7.8%
計	154	100.0%

4) 業種（択1）

	回答数	回答割合
アパレル縫製加工業（布帛、カットソー）	30	19.5%
ニット（ニット製品製造業）	1	0.6%
アパレル製造卸	78	50.6%
アパレル製造小売業（SPA）	10	6.5%
アパレル企画+OEM生産	7	4.5%
アパレル製品輸入卸	3	1.9%
商社	13	8.4%
アパレル製造通信販売	0	0.0%
その他	4	2.6%
無回答	8	5.2%
計	154	100.0%

質問3 貴社の特色について伺います。

1) 貴社には国内他社や外国企業にはないと思われる特色やこだわりがありますか。
（択1）

	回答数	回答割合
ある	84	58.7%
ない	39	27.3%
分からない	20	14.0%
計	143	100.0%

2) 前問で「ある」と回答された方に伺います。それはどの分野における特色やこだわりですか。
(択複)

	回答数	回答割合
設備面	12	14.1%
技術面	33	38.8%
企画・デザイン面	50	58.8%
製品面	31	36.5%
販売面	20	23.5%
経営面	10	11.8%
人材面	9	10.6%
計	165	194.1%
回答社数	85	
1社あたり回答数	1.9	

質問4 貴社の経営状況について伺います。

1) 貴社のアパレルの生産（または仕入）状況について伺います。（択複）

	回答数	回答割合
1. テキスタイルの支給を受けて縫製加工	43	30.1%
2. テキスタイルを織編物製造企業から仕入れて製品化	50	35.0%
3. テキスタイルを生地問屋、コンバーター、商社などから仕入れて製品化	90	62.9%
4. OEMアパレルから製品（アパレル）を仕入れ	25	17.5%
5. 商社から製品（アパレル）を仕入れ	46	32.2%
6. 企画会社から製品（アパレル）を仕入れ	10	7.0%
7. その他	23	16.1%
計	287	200.7%
回答社数	143	
1社あたり回答数	2.0	

2) 前問で「2～6」に○印を付けた方に伺います。使用するテキスタイルの発注方法はどのようですか。（択複）

	回答数	回答割合
自社リスクで、オリジナルの生地や色・柄を企画・発注	72	63.2%
サプライヤーとの協同によりオリジナルの生地や色・柄を企画・発注	70	61.4%
コンバーターや商社の手持ち生地、色・柄を中心に発注	76	66.7%
その他	8	7.0%
計	226	198.2%
回答社数	114	
1社あたり回答数	2.0	

3) 貴社のアパレル事業の販売先（委託加工の場合は受託先）の業種について伺います。
(択複)

	回答数	回答割合
1. アパレル製造卸	65	45.8%
2. 商社	19	13.4%
3. 百貨店	53	37.3%
4. 量販店	62	43.7%
5. 専門店(セレクトショップ以外)	69	48.6%
6. 専門店(セレクトショップ)	40	28.2%
7. ディスカウントストア（アウトレット等）	14	9.9%
8. 通販企業	36	25.4%
9. 輸出	9	6.3%
10. 直営小売店（自社販売）	39	27.5%
11. 通販（自社販売）	14	9.9%
12. その他	20	14.1%
計	440	309.9%
回答社数	142	
1社あたり回答数	3.1	

4) 前問で「1～8」に○を付けた方に、貴社の販売先との取引形態について伺います。
(択複)

	回答数	回答割合
売買取引（売り切り）	103	73.0%
売買取引（返品条件付き）	68	48.2%
消化仕入れ取引	49	34.8%
委託加工取引（原料買い・製品売り）	32	22.7%
その他	2	1.4%
計	254	180.1%
回答社数	141	
1社あたり回答数	1.8	

5) 貴社のアパレルの売上（または加工賃収入）と利益の動向について伺います。ここ3年程度の状況をお答え下さい。

5-1) 売上（択1）

	回答数	回答割合
10%以上増えている	11	7.6%
多少増えている	16	11.1%
変わっていない	16	11.1%
多少減っている	44	30.6%
10%以上減っている	57	39.6%
計	144	100.0%

5-2) 利益（択1）

	回答数	回答割合
10%以上増えている	11	7.7%
多少増えている	17	12.0%
変わっていない	14	9.9%
多少減っている	41	28.9%
10%以上減っている	59	41.5%
計	142	100.0%

6) 貴社のアパレルの競合状況について伺います。

6-1) 国内市場における競合（択1）

	回答数	回答割合
非常に激しい	97	66.9%
少し激しい	27	18.6%
どちらとも言えない	17	11.7%
あまり激しくない	3	2.1%
全く激しくない	1	0.7%
計	145	100.0%

6-2) 外国市場における競合（択1）

	回答数	回答割合
非常に激しい	18	15.1%
少し激しい	9	7.6%
どちらとも言えない	16	13.4%
あまり激しくない	3	2.5%
全く激しくない	1	0.8%
外国には出していない	72	60.5%
計	119	100.0%

7) 後継経営者の状況について伺います。(択1)

	回答数	回答割合
既に決まっている	43	32.6%
まだ決まっていないが、あてはある	56	42.4%
まだ決まっておらず、あてもないが、欲しい	16	12.1%
後継経営者は不要(自分の代で終わる)	9	6.8%
その他	8	6.1%
計	132	100.0%

8) 従業員の状況について伺います。

8-1) 現在の状況(択1)

	回答数	回答割合
非常に不足している	1	0.7%
少し不足している	20	14.6%
丁度よい	69	50.4%
少し余っている	44	32.1%
非常に余っている	3	2.2%
計	137	100.0%

8-2) 3年後の予想状況(択1)

	回答数	回答割合
非常に不足している	6	4.7%
少し不足している	34	26.8%
丁度よい	58	45.7%
少し余っている	27	21.3%
非常に余っている	2	1.6%
計	127	100.0%

質問5 ブランドの状況について伺います。

1) 貴社ではアパレル商品に関して商標登録したブランド(自社ブランド)を持っていますか。(択1)

	回答数	回答割合
持っている	109	75.2%
持っていないが、将来は持ちたい	14	9.7%
持っておらず、将来も持つつもりはない	22	15.2%
計	145	100.0%

2) 自社ブランドが「ある」企業に伺います。現在使用している自社ブランドの数はどれほどですか。

	回答数	回答割合
1	14	13.3%
2	22	21.0%
3	8	7.6%
4	10	9.5%
5	12	11.4%
6~10	19	18.1%
11~	20	19.0%
計	105	100.0%

3) 貴社では海外ブランドとの提携(ライセンス契約など)をしておられますか。(択1)

	回答数	回答割合
している	31	23.0%
していないが、将来は提携したい	16	11.9%
しておらず、将来も提携するつもりはない	88	65.2%
計	135	100.0%

提携している場合のブランド数

	回答数	回答割合
1	7	24.1%
2	5	17.2%
3	3	10.3%
4	3	10.3%
5	1	3.4%
6～10	8	27.6%
11～	2	6.9%
計	29	100.0%

質問6 アパレルの輸出の状況について伺います。

1) 貴社はアパレルの輸出はありますか。(択1)

	回答数	回答割合
ある	21	14.7%
ない	122	85.3%
計	143	100.0%

2) アパレルの輸出が「ある」企業に伺います。

2-1) 輸出開始は何年頃ですか。

	回答数	回答割合
1980年以前	0	0.0%
1981～1990年	1	5.0%
1991～2000年	7	35.0%
2001年以降	12	60.0%
計	20	100.0%

2-2) アパレル輸出の形態はどのようですか。(択複)

	回答数	回答割合
当社が直接、現地卸売企業に輸出	5	25.0%
当社が直接、現地小売企業に輸出	12	60.0%
国内エージェントを経由して輸出	2	10.0%
現地エージェントを経由して輸出	4	20.0%
当社の海外直営店で現地販売	4	20.0%
計	27	135.0%
回答社数	20	
1社あたり回答数	1.4	

2-3) アパレルの輸出先地域はどこですか。

	回答数	回答割合
中国	10	47.6%
中国以外のアジア	8	38.1%
欧州	11	52.4%
北米	8	38.1%
中近東	2	9.5%
その他	5	23.8%
計	44	209.5%
回答社数	21	
1社あたり回答数	2.1	

2-4) 輸出アパレルのアイテムは何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
紳士服	8	38.1%
婦人服 (ミセス向け)	12	57.1%
婦人服 (ヤング向け)	7	33.3%
婦人服 (下着、肌着)	0	0.0%
子供服	0	0.0%
ベビー服	0	0.0%
スポーツ	2	9.5%
その他	2	9.5%
計	31	147.6%
回答社数	21	
1社あたり回答数	1.5	

2-5) アパレル輸出のきっかけは何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
海外出張して飛び込み営業をした	1	4.8%
海外展示会に参加した	8	38.1%
国内展示会に参加した	2	9.5%
先方から日本に買い付けに来た	7	33.3%
使用テキスタイル (高機能、高感性等) が評価された	3	14.3%
製品のデザイン、キャラクターなどが評価された	7	33.3%
製品の縫製技術が評価された	4	19.0%
外国語ができる幹部・社員がいた	4	19.0%
輸出実務が分かる幹部・社員がいた	0	0.0%
国内エージェント (商社) の紹介があった	2	9.5%
現地エージェントがあった	0	0.0%
その他	5	23.8%
計	43	204.8%
回答社数	21	
1社あたり回答数	2.0	

※海外展示会名

	回答数	回答割合
アトモスフェール展	4	57.1%
ISPO展	1	14.3%
パリコレクション	1	14.3%
ワークショップトラレイ	1	14.3%
計	7	100.0%

※国内展示会名

	回答数	回答割合
ルームス展	1	100.0%
計	1	100.0%

2-6) 輸出アパレルのブランドはどのような形態をとっていますか。(択複)

	回答数	回答割合
自社ブランド (国内と共通)	15	71.4%
自社ブランド (海外専用)	0	0.0%
相手先ブランド	5	23.8%
その他	1	4.8%
計	21	100.0%
回答社数	21	
1社あたり回答数	1.0	

2-7) アパレル輸出の現在の傾向はどうか。(択1)

	回答数	回答割合
大きく拡大傾向にある	0	0.0%
若干拡大傾向にある	9	42.9%
あまり変わらない	4	19.0%
若干縮小傾向にある	8	38.1%
大きく縮小傾向にある	0	0.0%
計	21	100.0%

2-8) アパレル輸出の目的は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
売上向上に貢献する	16	76.2%
利益向上に貢献する	8	38.1%
代金回収が確実	1	4.8%
企業としてステータスになる	6	28.6%
その他	4	19.0%
計	35	166.7%
回答社数	21	
1社あたり回答数	1.7	

2-9) 貴社ではアパレル輸出のためにどのような情報収集をしていますか。(択複)

	回答数	回答割合
海外出張して得意先と情報交換している	11	55.0%
情報提供専門機関から情報を買っている	1	5.0%
展示会に出展して得意先その他の意見を聞いている	7	35.0%
ファッション雑誌等から情報を得ている	3	15.0%
公的機関等から情報を得ている	0	0.0%
商社(国内エージェント)から情報を得ている	2	10.0%
現地の協力エージェントから情報を得ている	7	35.0%
その他	3	15.0%
計	34	170.0%
回答社数	20	
1社あたり回答数	1.7	

2-10) 貴社ではアパレル輸出継続のためには何が重要と考えていますか。(択3)

	回答数	回答割合
取引先(顧客・仕入先)との密接な情報交換	11	52.4%
市場情報の適切な入手	11	52.4%
適品の開発	11	52.4%
コスト低減	8	38.1%
納期短縮(在庫保有も含む)	2	9.5%
小ロット化	2	9.5%
トレーサビリティの確立	1	4.8%
ジャパン・クオリティーの打ち出し	5	23.8%
優秀な国内エージェント(商社)との連携	1	4.8%
優秀な現地エージェントとの連携	8	38.1%
その他	0	0.0%
計	60	285.7%
回答社数	21	
1社あたり回答数	2.9	

2-11) 貴社は海外にアパレルの自社工場（100%出資）や合弁工場（一部出資）、支社・駐在員事務所を持っていますか。（択複）

	回答数	回答割合
自社工場を持っている	7	41.2%
合弁工場を持っている	10	58.8%
支社・駐在員事務所を持っている	9	52.9%
計	26	152.9%
回答社数	17	
1社あたり回答数	1.5	

2-12) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。

（地域別社数の記入がない回答あったため、回答社数を集計）

自社工場（択複）

	回答数	回答割合
中国	6	100.0%
中国以外のアジア	2	33.3%
欧州	0	0.0%
米国	1	16.7%
その他	0	0.0%
計	9	150.0%
回答社数	6	
1社あたり回答数	1.5	

合弁工場（択複）

	回答数	回答割合
中国	9	90.0%
中国以外のアジア	4	40.0%
欧州	0	0.0%
米国	0	0.0%
その他	0	0.0%
計	13	130.0%
回答社数	10	
1社あたり回答数	1.3	

支社等（択複）

	回答数	回答割合
中国	7	87.5%
中国以外のアジア	2	25.0%
欧州	3	37.5%
米国	1	12.5%
その他	0	0.0%
計	13	162.5%
回答社数	8	
1社あたり回答数	1.6	

2-13) 貴社は海外にアパレルの協力工場（資本関係なし）を持っていますか。（択一）

	回答数	回答割合
持っている	20	66.7%
持っていない	10	33.3%
計	30	100.0%

2-14) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。（択複）

（地域別社数の記入がない回答あったため、回答社数を集計）

	回答数	回答割合
中国	17	89.5%
中国以外のアジア	5	26.3%
その他	4	21.1%
計	26	136.8%
回答社数	19	
1社あたり回答数	1.4	

3) アパレルの輸出が「ない」企業に伺います。

3-1) アパレルを輸出していない理由は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
製品のデザイン等が現地市場に合わない	17	15.9%
製品のサイズが現地市場に合わない	8	7.5%
取引条件(価格・ロット・納期等)が合わない	26	24.3%
輸出商談できる人材がない	31	29.0%
輸出ワークの方法が分からない	21	19.6%
協力してくれる国内エージェント(商社)がない	21	19.6%
協力してくれる現地エージェントがない	14	13.1%
その他	43	40.2%
計	181	169.2%
回答社数	107	
1社あたり回答数	1.7	

3-2) 貴社は海外展示会に出展されたことはありますか。(択複)

	回答数	回答割合
外国主催の海外展示会に出展したことがある	10	9.0%
日本主催の海外展示会に出展したことがある	3	2.7%
自社の海外展示会を開催したことがある(共催含む)	1	0.9%
海外展示会に出展したことはない	97	87.4%
計	111	100.0%
回答社数	111	
1社あたり回答数	1.0	

3-3) 貴社では今後、アパレルの輸出努力をする予定はありますか。(択1)

	回答数	回答割合
積極的に努力してみたい	10	9.2%
適切な外部の協力があれば努力してみたい	37	33.9%
努力する予定はない	62	56.9%
計	109	100.0%

3-4) 前問で「努力してみたい」に○を付けた方に伺います。今後の輸出先として注目する地域はどこですか。(択複)

	回答数	回答割合
中国	41	89.1%
中国以外のアジア	20	43.5%
欧州	16	34.8%
北米	9	19.6%
中近東	2	4.3%
その他	0	0.0%
計	88	191.3%
回答社数	46	
1社あたり回答数	1.9	

質問7 アパレル輸出の問題点について伺います。アパレル輸出がない方もできるだけお答え下さい。

1) アパレル輸出における問題点は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
1. 展示会の活用に問題がある	8	7.0%
2. 輸出商品の開発に問題がある	16	14.0%
3. 輸出体制作りに問題がある	30	26.3%
4. 輸出条件に問題がある	20	17.5%
5. 輸出エージェントに問題がある	6	5.3%
6. 関税が高い	18	15.8%
7. その他	10	8.8%
8. 輸出努力はしていない	55	48.2%
計	163	143.0%
回答社数	114	
1社あたり回答数	1.4	

2) 1) で「1」に○を付けた方に伺います。展示会をうまく活用できない理由は何ですか。(択2)

	回答数	回答割合
どの展示会に出たらよいか分からない	3	75.0%
展示会出展経費が高い	1	25.0%
準備期間が短い	0	0.0%
外国語ができるアテンダント(社員)がない	0	0.0%
輸出商談の仕方やポイントが分からない	2	50.0%
会場で協力してくれるエージェント(商社)がない	1	25.0%
その他	0	0.0%
計	7	175.0%
回答社数	4	
1社あたり回答数	1.8	

3) 1) で「2」に○印を付けた方に伺います。商品開発の問題は何ですか。(択2)

	回答数	回答割合
現地に適するテキスタイルなど材料が分からない	3	21.4%
現地に適する色・柄が分からない	1	7.1%
現地に適するデザインが分からない	6	42.9%
現地に適するサイズが分からない	4	28.6%
コストが先方希望価格と大幅に食い違う	5	35.7%
その他	1	7.1%
計	20	142.9%
回答社数	14	
1社あたり回答数	1.4	

4) 1) で「3」に○印を付けた方に伺います。輸出体制にどのような問題がありましたか。(択2)

	回答数	回答割合
希望納期に間に合わせる体制がとれない	4	14.8%
希望数量・サイズを供給する体制がとれない	4	14.8%
希望価格に合わせる体制がとれない	4	14.8%
外国語ができる幹部・社員がない	12	44.4%
輸出実務が分かる幹部・社員がない	7	25.9%
客先との頻繁な情報交流ができない	6	22.2%
各種実務をしてくれるエージェント(商社)が国内にいない	6	22.2%
各種実務をしてくれるエージェントが現地にいない	7	25.9%
その他	0	0.0%
計	50	185.2%
回答社数	27	
1社あたり回答数	1.9	

5) 1) で「4」に○印を付けた方に伺います。輸出条件でどのような問題がありましたか。(択2)

	回答数	回答割合
価格が合わない	15	78.9%
支払い条件が合わない	9	47.4%
納期が合わない	3	15.8%
ロットが合わない(要求が大きすぎる)	2	10.5%
ロットが合わない(要求が小さすぎる)	2	10.5%
その他	0	0.0%
計	31	163.2%
回答社数	19	
1社あたり回答数	1.6	

質問8 アパレルの輸出促進について伺います。アパレル輸出がない方もできるだけお答え下さい。

1) アパレルの輸出促進を主目的とする国内展示会についてどう見えていますか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに有効である	8	7.0%
ある程度有効である	28	24.3%
どちらとも言えない	49	42.6%
あまり有効ではない	24	20.9%
全く有効ではない	6	5.2%
計	115	100.0%

2) アパレルの輸出促進を主目的とする日本主催の海外展示会についてどう見えていますか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに有効である	9	8.0%
ある程度有効である	40	35.7%
どちらとも言えない	43	38.4%
あまり有効ではない	14	12.5%
全く有効ではない	6	5.4%
計	112	100.0%

3) アパレル輸出の実現、育成には、輸出に協力してくれるエージェント(商社)のような存在が必要と思いませんか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに必要な	22	19.3%
ある程度必要な	47	41.2%
どちらとも言えない	28	24.6%
あまり必要はない	12	10.5%
全く必要はない	5	4.4%
計	114	100.0%

4) 前問で「必要である」に○を付けた方に伺います。

4-1) エージェント(商社)は国内、現地どちらにあるのがよいと思いませんか。(択1)

	回答数	回答割合
日本国内にあるのがよい	29	43.9%
現地にあるのがよい	26	39.4%
どちらでもよい	11	16.7%
計	66	100.0%

4-2) エージェント(商社)が持つべき機能は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
新規顧客の開拓を行う	36	55.4%
各企業のサンプルを保有し、顧客に売り込む	25	38.5%
具体的な営業活動を代行する	53	81.5%
国内企業の出張アテンドをする	16	24.6%
計	130	200.0%
回答社数	65	
1社あたり回答数	2.0	

4-3) エージェント(商社)は取引の中に入る(契約当事者になる)べきと考えますか。(択1)

	回答数	回答割合
取引に入るべき(注1)	44	71.0%
取引に入るべきでない(注2)	18	29.0%
その他	0	0.0%
計	62	100.0%

注1: エージェントは取引の中に入り、代金を日本円で企業に支払うのがよい

注2: エージェントは取引の中に入らず、企業がユーザー(販売先)から直接支払いを受けるのがよい

4-4) エージェント（商社）の行うマーケティング活動に対し対価を支払いますか。

（択1）

	回答数	回答割合
輸出の可否にかかわらず、努力に対して支払う	1	1.6%
輸出実績に見合って支払う	56	91.8%
支払わない	4	6.6%
計	61	100.0%

5) 貴社では今後輸出にどの程度注力していく予定ですか。（択1）

	回答数	回答割合
おおいに注力していく予定である	10	15.9%
ある程度注力してゆく予定である	34	54.0%
現状維持程度の予定である	15	23.8%
ある程度力を抜いてゆく予定である	2	3.2%
輸出からは撤退する予定である	2	3.2%
計	63	100.0%

質問9 貴社の情報化やダイレクト販売の状況について伺います。

1) 貴社はインターネットのウェブサイト（ホームページ）を開設していますか。（択1）

	回答数	回答割合
開設していない	38	27.5%
日本語だけで開設している	82	59.4%
日本語以外に外国語も入れて開設している	18	13.0%
計	138	100.0%

2) 前問で「外国語も入れて開設」に○を付けた方に伺います。外国語は何ですか。

（択複）

	回答数	回答割合
英語	18	100.0%
中国語	5	27.8%
韓国語	1	5.6%
その他	0	0.0%
計	24	133.3%
回答社数	18	
1社あたり回答数	1.3	

3) 貴社はインターネットを利用して、従来の取引先の先にいる小売企業にアパレルを直販していますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	15	11.6%
今はしていないが、今後する予定がある	29	22.5%
今はしておらず、今後する予定もない	81	62.8%
以前から小売企業に売っていた	4	3.1%
計	129	100.0%

4) 貴社はインターネットを利用して消費者にアパレルを直販していますか。（択1）

	回答数	回答割合
している	35	26.3%
今はしていないが、今後する予定がある	38	28.6%
今はしておらず、今後する予定もない	60	45.1%
計	133	100.0%

質問10 アパレルやテキスタイルの国際比較等について伺います。

1) 外国製に比べて日本製テキスタイルの強味はこだわりと技術力と言われますが、貴社の見解をお示し下さい。(択1)

	回答数	回答割合
大いに思う	39	28.5%
まあ思う	67	48.9%
どちらとも言えない	21	15.3%
あまりそう思わない	5	3.6%
全くそう思わない	1	0.7%
分からない	4	2.9%
計	137	100.0%

2) 前問で「思う」に○印を付けた方に伺います。「こだわり」の具体的内容は何だと考えますか。(択2)

	回答数	回答割合
原材料(糸)	20	18.9%
機織	7	6.6%
染色・整理	35	33.0%
色・柄	15	14.2%
後加工	23	21.7%
物性の安定性	62	58.5%
品質管理	63	59.4%
その他	4	3.8%
計	229	216.0%
回答社数	106	
1社あたり回答数	2.2	

3) 国産テキスタイルに比べて、イタリア製テキスタイルが優れている点はありますか。(択2)

	回答数	回答割合
色・柄が日本にはないものを持っている	92	76.0%
風合いがよい	42	34.7%
世界の流行に敏感なものづくりをしている	50	41.3%
染色堅牢度など、物性がよい	0	0.0%
日本の規格にはない糸を使っている	17	14.0%
その他	7	5.8%
計	208	171.9%
回答社数	121	
1社あたり回答数	1.7	

4) 貴社では、アパレルのデザイン開発は誰が行っていますか。(択複)

	回答数	回答割合
社内のデザイナー	92	70.8%
社外の契約デザイナー(個人)	31	23.8%
企画会社、デザイン会社	30	23.1%
ライセンス元の外国アパレルのデザイナー	6	4.6%
営業担当・店長が兼任	23	17.7%
その他	12	9.2%
計	194	149.2%
回答社数	130	
1社あたり回答数	1.5	

5) 中国など市場が急拡大している外国でのビジネス展開を考えると、デザイン開発はどのようにするのがよいと考えますか。(択複)

	回答数	回答割合
国内デザインをそのまま商品化	33	29.5%
国内デザインを現地に合わせてモディファイ	71	63.4%
ライセンス元のデザインをそのまま商品化	4	3.6%
ライセンス元のデザインを現地に合わせてモディファイ	18	16.1%
現地デザイナーを起用して商品化	37	33.0%
その他	3	2.7%
計	166	148.2%
回答社数	112	
1社あたり回答数	1.5	

6) 日本のアパレル商品を国際展開するには、どのようなことが必要と考えますか。(択複)

	回答数	回答割合
テキスタイルが高品質であることを謳う	49	38.3%
テキスタイルが日本製であることを謳う	28	21.9%
テキスタイルがジャパン・クオリティであることを謳う	48	37.5%
縫製が高品質であることを謳う	37	28.9%
縫製がメイド・イン・ジャパンであることを謳う	33	25.8%
縫製がジャパン・クオリティであることを謳う	40	31.3%
機能性に優れたパターンキングであることを謳う	30	23.4%
安心・安全・環境に配慮した商品であることを謳う	54	42.2%
価格と品質のバランスが高水準にあることを謳う	59	46.1%
独自性に秀でた優れたデザインであることを謳う	39	30.5%
その他	2	1.6%
計	419	327.3%
回答社数	128	
1社あたり回答数	3.3	

7) アパレル製品の販売上、使用するテキスタイルにブランドがあることは重要とお考えですか。(択1)

	回答数	回答割合
おおいに重要である	25	18.9%
まあ重要である	38	28.8%
どちらともいえない	40	30.3%
あまり重要ではない	25	18.9%
全く重要ではない	4	3.0%
計	132	100.0%

8) 貴社ではお取り扱いのアパレル製品にテキスタイルのブランドを表示(テキスタイルのネーム縫いつけなど)したことがありますか。(択1)

	回答数	回答割合
1. 現在ある	61	45.5%
2. 過去にはあったが、現在は無い	37	27.6%
3. 過去にも現在もない	36	26.9%
計	134	100.0%

9) 前問で「1、2」に○を付けた方に伺います。テキスタイルブランドを表示した目的は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
使用テキスタイルが高品質であることを消費者に理解して貰う	71	74.0%
使用テキスタイルが高機能であることを消費者に理解して貰う	54	56.3%
その他	3	3.1%
計	128	133.3%
回答社数	96	
1社あたり回答数	1.3	

10) 質問8)で「3」に○を付けた方に伺います。テキスタイルブランドを表示しない理由は何ですか。(択複)

	回答数	回答割合
使用テキスタイルにブランドがないから	8	28.6%
テキスタイルブランドを付けてもマーケティング上の効果がないから	15	53.6%
その他	5	17.9%
計	28	100.0%
回答社数	28	
1社あたり回答数	1.0	

11) 今後の人材育成について、貴社ではどのような人材の育成が重要とお考えですか。(択複)

	回答数	回答割合
独創的なデザインができるデザイナー	26	20.0%
売場や顧客を理解したデザインができるデザイナー	73	56.2%
クオリティーの高いパターンを製作できるパタンナー	49	37.7%
市場に精通したマーチャンダイザー	80	61.5%
海外市場開拓のできる営業人材	34	26.2%
戦略的な経営ができる経営スタッフ	65	50.0%
その他	0	0.0%
計	327	251.5%
回答社数	130	
1社あたり回答数	2.5	

質問11 輸出を中心とする市場開拓活動に関し、国や中小企業基盤整備機構に対してご要望等ありましたらお書き下さい。

	回答数	回答割合
商品開発等への支援希望	0	0.0%
輸出への支援・補助希望	3	25.0%
輸出アプローチや援助方法再検討論	7	58.3%
為替安定化希望	2	16.7%
税制等が厳しい国への緩和・撤廃要請	1	8.3%
輸出悲観論	0	0.0%
その他	1	8.3%
計	14	116.7%
回答社数	12	
1社あたり回答項目数	1.2	