

秘

区分\_\_\_\_\_

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 委託事業

# 繊維企業の市場開拓活動に関する アンケート調査票 (テキスタイル用)

ご記入にあたって

- \*このアンケートは主に貴社のテキスタイル事業について伺うものです。貴社にテキスタイルの製織・製編や染色加工、仕入販売などの事業がない場合は、質問1のみにご記入のうえご返送下さい。
- \*ご回答内容は集計・分類して利用させていただき、個別の企業名・回答者名や回答内容が外部に漏れることはありません。記入所要時間は30分程度です。
- \*質問への回答は、①文字や数字をご記入いただくもの、②回答例から1つを選び、その番号に○印を付けていただくもの、③回答例からいくつでも選び、その番号に○印を付けていただくもの、等々があります。  
それぞれの質問にお示しした回答方式に従い、ご記入あるいは番号に○印をお付け下さい。記入欄が足りない場合は欄外にお書き下さい。
- \*本調査はできるだけ多くの企業様からご回答を頂くことを期待しております。可能な範囲で結構ですからご回答いただき、期日までにご投函下さるようお願い申し上げます。

この用紙にご記入のうえ、10月23日(金)までにご投函下さい。

株式会社 東レ経営研究所

繊維調査部 担当者：足立・安楽

〒279-8555 千葉県浦安市美浜 1-8-1

電話：047-350-6226 ファックス：047-350-6077

質問 1 ご回答者について伺います。(記入)

もし貴社にテキスタイルの事業がない場合は、この欄のみご記入のうえご返送下さい。

1) 社名	
2) 住所	
3) ご回答者所属・役職	
4) ご回答者氏名	
5) 電話番号	

質問 2 貴社の概要について伺います。

1) 創(設)立年(数字記入)	西暦_____年
2) 資本金(数字記入)	_____億_____万円
3) 従業員数(数字記入)	_____名
4) 業種(主なもの1つに○印)	1. 繊維(原糸・原綿・紡績)製造業 2. テキスタイル(織物)製造業 3. テキスタイル(編物)製造業 4. テキスタイル染色整理業 5. テキスタイル(織編物)卸売業、コンバーター 6. 商社(総合、繊維) 7. 輸入専門商社 8. テキスタイル企画会社 9. その他(具体的に: _____)

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。(1つに○印)	1. ある。 2. ない。 →次頁の質問4へ 3. 分からない。 →次頁の質問4へ
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。(いくつでも○印)	1. 設備面 2. 技術面 3. 企画・デザイン面 4. 製品面 5. 販売面 6. 経営面 7. 人材面

3) お差し支えなければ、その具体的な内容を簡潔に箇条書きでご記入下さい。(記入)	
---	--

質問4 貴社の経営状況について伺います。

	取引先	数量割合
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。(いくつでも○印。割合は最近1年間の数量割合を10%単位で記入)	1. 紡績、合繊メーカー(繊維製造業) 2. テキスタイル(織物・編物)製造業 3. テキスタイル染色整理業 4. テキスタイル(織物・編物)卸売業(コンバーター、生地問屋) 5. アパレル縫製加工業(縫製工場) 6. アパレル製造卸業(SPA含む) 7. 小売業(百貨店、量販店、専門店、アウトレット等) 8. 通販業者(カタログ、インターネット、テレビショッピング) 9. 輸出 10. 消費者 11. その他(具体的に: )	_____% _____% _____% _____% _____% _____% _____% _____% _____% _____%
2) 前問の取引先との取引形態について伺います。(いくつでも○印。割合は数量割合を10%単位で記入)	1. 委託加工取引(賃加工) 2. 委託加工取引(原料買い・製品売り) 3. 売買取引(売り切り) 4. 売買取引(返品条件付き) 5. その他(具体的に: )	_____% _____% _____% _____% _____%
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。(それぞれ1つに○印)	3-1) 売上(加工賃)	3-2) 利益
	1. 10%以上増えている。 2. 多少増えている。 3. 変わっていない。 4. 多少減っている。 5. 10%以上減っている。	1. 10%以上増えている。 2. 多少増えている。 3. 変わっていない。 4. 多少減っている。 5. 10%以上減っている。
4) 貴社のテキスタイルの競合状況について伺います。(それぞれ1つに○印)	4-1) 国内市場における競合	4-2) 外国市場における競合
	1. 非常に激しい。 2. 少し激しい。 3. どちらとも言えない。 4. あまり激しくない。 5. 全く激しくない。	1. 非常に激しい。 2. 少し激しい。 3. どちらとも言えない。 4. あまり激しくない。 5. 全く激しくない。 6. 輸出していない。

5) 後継経営者の状況について伺います。(1つに○印)	1. 既に決まっている。 2. まだ決まっていないが、あてはある。 3. まだ決まっておらず、あてもないが、欲しい。 4. 後継経営者は不要(自分の代で終わる)。 5. その他(具体的に: )	
6) 従業員の状況について伺います。(1つに○印)	6-1) 現在の状況	6-2) 3年後の予想状況
	1. 非常に不足している。 2. 少し不足している。 3. 丁度よい。 4. 少し余っている。 5. 非常に余っている。	1. 非常に不足する。 2. 少し不足する。 3. 丁度よい。 4. 少し余る。 5. 非常に余る。

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。(1つに○印)	1. 持っている。 2. 持っていないが、将来は持ちたい。 →3)へ 3. 持っておらず、将来も持つつもりはない。 →3)へ	
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。(いくつでも○印)	1. 普通品 2. 高機能テキスタイル 3. 高感性テキスタイル 4. その他(具体的に: )	
2-2) 登録商標を付ける目的は何ですか。(いくつでも○印)	1. マーケティング上有利だから。 2. 企業としての責任を示すため。 3. 他社も付けているから。 4. 中国等海外で先に登録・使用されると困るから。 5. その他(具体的に: )	
2-3) テキスタイル関連の登録商標数はどれほどですか。(数字記入)	登録商標数_____	
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。(いくつでも○印)	1. 下請や委託生産だから。 2. 機能や感性などに特色のある製品ではないから。 3. 製品がテキスタイルで、アパレルではないから。 4. 商標を付けてもアパレル製品に付けて貰えるわけではないから。 5. その他(具体的に: )	

質問 6 テキスタイル輸出の状況について伺います。

<p>1) 貴社はテキスタイルの輸出はありますか。 (1つに○印。ある場合、数量割合を10%単位で記入)</p>	<p>1. ある (総取扱量の _____%) 2. ない →7頁の3)へ</p>	
<p>2) テキスタイルの輸出が「ある」企業に伺います。</p>		
<p>2-1) テキスタイル輸出の形態はどのようですか。 (いくつでも○印)</p>	<p>1. 当社が直接ユーザーに輸出している。 2. 国内エージェント (商社) を経由してユーザーに輸出している。 3. 現地エージェントを経由してユーザーに輸出している。 4. その他 (具体的に: _____)</p>	
<p>2-2) テキスタイルの輸出先地域はどこですか。(いくつでも○印。数量割合を10%単位で記入)</p>	<p>地域</p>	<p>数量割合</p>
	<p>1. 中国 2. 中国以外のアジア 3. 欧州 4. 北米 5. 中近東 6. その他 (具体的に: _____)</p>	<p>_____% _____% _____% _____% _____% _____%</p>
<p>2-3) 輸出テキスタイルのアイテムは何ですか。 (いくつでも○印)</p>	<p>1. 織編物生機 (普通品) 2. 織編物生機 (高機能品) 3. 織編物生機 (高感性品) 4. 織編物染上り品 (普通品) 5. 織編物染上り品 (高機能品) 6. 織編物染上り品 (高感性品) 7. その他 (具体的に: _____)</p>	
<p>2-4) 輸出テキスタイルの用途は何ですか。 (いくつでも○印)</p>	<p>1. 紳士服 2. 婦人服 (ミセス向け) 3. 婦人服 (ヤング向け) 4. 婦人服 (下着、肌着) 5. 子供服 6. ベビー服 7. その他 (具体的に: _____)</p>	
<p>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。 (1つ○印)</p>	<p>1. アパレルは海外でのみ販売されている。 2. アパレルの一部は日本にも輸出されている。 3. アパレルはすべて日本に輸出されている。 4. その他 (具体的に: _____) 5. アパレルの販路は分からない。</p>	
<p>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。 (1つに○印)</p>	<p>1. 社名、品名、品番等以外に登録商標 (ブランド) を表示している。 2. 登録商標 (ブランド) は表示していない。</p>	

<p>2-7) テキスタイル輸出のきっかけは何ですか。 (いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 海外出張して飛び込み営業をした。</li> <li>2. 海外展示会に参加した。(展示会名： )</li> <li>3. 国内展示会に参加した。(展示会名： )</li> <li>4. 先方から日本に買い付けに来た。</li> <li>5. 高機能テキスタイルが評価された。</li> <li>6. 高感性テキスタイルが評価された。</li> <li>7. 外国語ができる幹部・社員がいた。</li> <li>8. 輸出実務が分かる幹部・社員がいた。</li> <li>9. 国内エージェント(商社)があった。</li> <li>10. 現地エージェントがあった。</li> <li>11. その他(具体的に： )</li> </ol>
<p>2-8) テキスタイル輸出の現在の傾向はどうですか。 (1つに○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大きく拡大傾向にある。</li> <li>2. 若干拡大傾向にある。</li> <li>3. あまり変わらない。</li> <li>4. 若干縮小傾向にある。</li> <li>5. 大きく縮小傾向にある。</li> </ol>
<p>2-9) テキスタイル輸出の目的は何ですか。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 売上向上に貢献する。</li> <li>2. 利益向上に貢献する。</li> <li>3. 代金回収が確実。</li> <li>4. 企業としてステータスになる。</li> <li>5. その他(具体的に： )</li> </ol>
<p>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。 (いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 海外出張して得意先と情報交換している。</li> <li>2. 情報提供専門機関から情報を買っている。</li> <li>3. 展示会に出展して得意先その他の意見を聞いている。</li> <li>4. ファッション雑誌等から情報を得ている。</li> <li>5. 公的機関等から情報を得ている。</li> <li>6. 国内の輸出エージェント(商社)から情報を得ている。</li> <li>7. 現地の協力エージェントから情報を得ている。</li> <li>8. その他(具体的に： )</li> </ol>
<p>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。 (3つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 取引先(顧客・仕入先)との密接な情報交換。</li> <li>2. 市場情報の適切な入手。</li> <li>3. 適品の開発。</li> <li>4. コスト低減。</li> <li>5. 納期短縮(在庫保有も含む)。</li> <li>6. 小ロット化。</li> <li>7. トレーサビリティーの確立。</li> <li>8. ジャパン・クオリティーの打ち出し。</li> <li>9. 優秀な国内エージェント(商社)との連携。</li> <li>10. 優秀な現地エージェントとの連携。</li> <li>11. その他(具体的に： )</li> </ol>

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。（いくつでも○印）	1. 自社工場を持っている。 2. 合弁工場を持っている。 3. 支社・駐在員事務所を持っている。			
2-13) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。（いくつでも○印。社数記入）	<b>地域</b>	<b>自社工場</b>	<b>合弁工場</b>	<b>支社等</b>
	1. 中国 2. 中国以外のアジア 3. 欧州 4. 米国 5. その他	____社 ____社 ____社 ____社 ____社	____社 ____社 ____社 ____社 ____社	____社 ____社 ____社 ____社 ____社
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。（1つに○印）	1. 持っている。 2. 持っていない。			
2-15) 前問で「持っている」場合、地域別に何社くらいですか。（いくつでも○印。社数記入）	<b>地域</b>			<b>社数</b>
	1. 中国 2. 中国以外のアジア 3. 北米 4. 欧州 5. その他（具体的に： _____）			____社 ____社 ____社 ____社 ____社
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。（いくつでも○印）	1. 製品が輸出に向いていない。 2. 取引条件（価格・ロット・納期等）が合わない。 3. 輸出商談できる人材がない。 4. 輸出ワークの方法が分からない。 5. 協力してくれる国内エージェント（商社）がない。 6. 協力してくれる現地エージェントがない。 7. その他（具体的に： _____）			
3-2) 貴社は海外展示会に出展されたことはありますか。（いくつでも○印）	1. 外国主催の海外展示会に出展したことがある。 2. 日本主催の海外展示会に出展したことがある。 3. 自社の海外展示会を開催したことがある（共催含む）。 4. 海外展示会に出展したことはない。			
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。（1つに○印）	1. 積極的に努力してみたい。 2. 適切な外部の協力があれば努力してみたい。 3. 努力する予定はない。			
3-4) 前問で「1、2」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。（いくつでも○印）	1. 中国 2. 中国以外のアジア 3. 欧州 4. 北米 5. 中近東 6. その他（具体的に： _____）			

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。

<p>1) テキスタイル輸出における問題点は何ですか。 (いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 展示会の活用に問題がある。</li> <li>2. 輸出商品の開発に問題がある。</li> <li>3. 輸出体制作りに問題がある。</li> <li>4. 輸出条件に問題がある。</li> <li>5. 輸出エージェントに問題がある。</li> <li>6. 関税が高い。</li> <li>7. その他 (具体的に: )</li> <li>8. 輸出努力はしていない。</li> </ol>
<p>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。(主なもの2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. どの展示会に出たらよいのか分からない。</li> <li>2. 展示会出展経費が高い。</li> <li>3. 準備期間が短い。</li> <li>4. 外国語ができるアテンダント(社員)がいない。</li> <li>5. 輸出商談の仕方やポイントが分からない。</li> <li>6. 会場で協力してくれるエージェント(商社)がいない。</li> <li>7. その他 (具体的に: )</li> </ol>
<p>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。 (主なもの2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 輸出に適する織編組織・デザインが分からない。</li> <li>2. 輸出に適する色・柄が分からない。</li> <li>3. 要求される生地幅などスペックに合わせられない。</li> <li>4. コストが先方希望価格と大幅に食い違う。</li> <li>5. その他 (具体的に: )</li> </ol>
<p>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。(主なもの2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 希望納期に間に合わせる体制がとれない。</li> <li>2. 希望数量を供給する体制がとれない。</li> <li>3. 希望価格に合わせる体制がとれない。</li> <li>4. 外国語ができる幹部・社員がいない。</li> <li>5. 輸出実務が分かる幹部・社員がいない。</li> <li>6. 客先との頻繁な情報交流ができない。</li> <li>7. 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。</li> <li>8. 各種実務をしてくれるエージェントが現地にいない。</li> <li>9. その他 (具体的に: )</li> </ol>
<p>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。(主なもの2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 価格が合わない。</li> <li>2. 支払い条件が合わない。</li> <li>3. 納期が合わない。</li> <li>4. ロットが合わない(要求が大きすぎる)。</li> <li>5. ロットが合わない(要求が小さすぎる)。</li> <li>6. その他 (具体的に: )</li> </ol>



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ていますか。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに有効である。</li> <li>2. ある程度有効である。</li> <li>3. どちらとも言えない。</li> <li>4. あまり有効ではない。</li> <li>5. 全く有効ではない。</li> </ol>
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。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに有効である。</li> <li>2. ある程度有効である。</li> <li>3. どちらとも言えない。</li> <li>4. あまり有効ではない。</li> <li>5. 全く有効ではない。</li> </ol>
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ト(商社)のような存在が必要だと思いますか。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに必要である。</li> <li>2. ある程度必要である。</li> <li>3. どちらとも言えない。</li> <li>4. あまり必要はない。</li> <li>5. 全く必要はない。</li> </ol>
4) 前問で「1、2 必要である」に○を付けた方に伺います。	
4-1) エージェント(商社)は国内、現地どちらにあるのがよいと思いますか。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 日本国内にあるのがよい。</li> <li>2. 現地にあるのがよい。</li> <li>3. どちらでもよい。</li> </ol>
4-2) エージェント(商社)が持つべき機能は何ですか。(いくつでも○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 新規ユーザーの開拓を行う。</li> <li>2. 各企業のサンプルを保有し、ユーザーに売り込む。</li> <li>3. 具体的な営業活動(数量、価格、納期等の取引条件交渉)を代行する。</li> <li>4. 国内企業の出張アテンドをする。</li> </ol>
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。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>3. その他(具体的に： )</li> </ol>
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。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 輸出の可否にかかわらず、努力に対して支払う。</li> <li>2. 輸出実績に見合って支払う。</li> <li>3. 支払わない。</li> </ol>
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。(1つに○印)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに注力していく予定である。</li> <li>2. ある程度注力していく予定である。</li> <li>3. 現状維持程度の予定である。</li> <li>4. ある程度力を抜いていく予定である。</li> <li>5. 輸出からは撤退する予定である。</li> </ol>

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。

<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいにメリットになる。</li> <li>2. ある程度メリットになる。</li> <li>3. どちらともいえない。</li> <li>4. あまりメリットにならない。</li> <li>5. 全くメリットにならない。</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいにメリットになる。</li> <li>2. ある程度メリットになる。</li> <li>3. どちらともいえない。</li> <li>4. あまりメリットにならない。</li> <li>5. 全くメリットにならない。</li> </ol>

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。

<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 開設していない。</li> <li>2. 日本語だけで開設している。</li> <li>3. 日本語以外に外国語も入れて開設している。</li> </ol>
<p>2) 前問で「3」に○を付けた方に伺います。外国語は何ですか。（いくつでも○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 英語</li> <li>2. 中国語</li> <li>3. 韓国語</li> <li>4. その他（具体的に： _____ ）</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. している。</li> <li>2. 今はしていないが、今後する予定がある。</li> <li>3. 今はしておらず、今後する予定もない。</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. している。</li> <li>2. 今はしていないが、今後する予定がある。</li> <li>3. 今はしておらず、今後する予定もない。</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. している。</li> <li>2. 今はしていないが、今後する予定がある。</li> <li>3. 今はしておらず、今後する予定もない。</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. している。</li> <li>2. 今はしていないが、今後する予定がある。</li> <li>3. 今はしておらず、今後する予定もない。</li> </ol>

質問 11 テキスタイルの国際比較等について伺います。

<p>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。(1つに○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大いにそう思う。</li> <li>2. まあそう思う。</li> <li>3. どちらとも言えない。</li> <li>4. あまりそう思わない。</li> <li>5. 全くそう思わない。</li> <li>6. 分からない。</li> </ol>
<p>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。(2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 原材料（糸）</li> <li>2. 機織</li> <li>3. 染色・整理</li> <li>4. 色・柄</li> <li>5. 後加工</li> <li>6. 物性の安定性</li> <li>7. 品質管理</li> <li>8. その他（具体的に： )</li> </ol>
<p>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。(2つまで○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 色・柄が日本にはないものを持っている。</li> <li>2. 風合いがよい。</li> <li>3. 世界の流行に敏感なものづくりをしている。</li> <li>4. 染色堅牢度など、物性がよい。</li> <li>5. 日本の規格にはない糸を使っている。</li> <li>6. その他（具体的に： )</li> </ol>
<p>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。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 流行傾向を調べ、アパレルへの提案力を高めている。</li> <li>2. アパレルの企画チームとして参加している。</li> <li>3. 短納期生産体制を取っている。</li> <li>4. 生機在庫を持っている。</li> <li>5. 染め上がり在庫を持っている。</li> <li>6. 従来通りのビジネスを行っている。</li> <li>7. その他（具体的に： )</li> </ol>
<p>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。(1つに○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに必要である。</li> <li>2. まあ必要である。</li> <li>3. どちらともいえない。</li> <li>4. あまり必要ではない。</li> <li>5. 全く必要ではない。</li> </ol>
<p>6) 前問で「1、2」に○を付けた方に伺います。必要と考える理由は何ですか。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 業界慣行で伝統的に付けている。</li> <li>2. 信用が増し、マーケティング上有利。</li> <li>3. 自社の責任感が高まる。</li> <li>4. 消費者への直販に有利。</li> <li>5. 海外での商談に必要。</li> <li>6. その他（具体的に： )</li> </ol>

<p>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。 (いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 独創的な開発の出来るテキスタイルデザイナー。</li> <li>2. アパレルMDを理解した企画開発担当者。</li> <li>3. 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。</li> <li>4. 海外出張して売り込みができる営業人材。</li> <li>5. 戦略的な経営ができる経営スタッフ。</li> <li>6. その他（具体的に： _____）</li> </ol>
---	---

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。(記入)

ご協力有り難うございました。

同封の封筒に入れ、10月23日(金)までにご投函下さい。