

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 (アパレル用)

ご記入にあたって

- \*このアンケートは主に貴社のアパレル事業について伺うものです。貴社にアパレルの生産や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)

もし貴社にアパレル事業がない場合は、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. アパレル縫製加工業(布帛、カットソー) 2. ニッター(ニット製品製造業) 3. アパレル製造卸 4. アパレル製造小売業(SPA) 5. アパレル企画+OEM生産 6. アパレル製品輸入卸 7. 商社 8. アパレル製造通信販売 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。

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。（いくつでも○印。数量割合を10%単位で記入）	<b>生産（仕入）状況</b>	<b>数量割合</b>
	1. テキスタイルの支給を受けて縫製加工。	_____%
	2. テキスタイルを織編物製造企業から仕入れて製品化。	_____%
	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。	_____%
	4. OEM アパレルから製品（アパレル）を仕入れ。	_____%
	5. 商社から製品（アパレル）を仕入れ。	_____%
	6. 企画会社から製品（アパレル）を仕入れ。	_____%
	7. その他（具体的に： _____）	_____%
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。（いくつでも○印。数量割合を10%単位で記入）	<b>発注方法</b>	<b>数量割合</b>
	1. 自社リスクで、オリジナルの生地や色・柄を企画・発注している。	_____%
	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・発注している。	_____%
	3. コンバーターや商社の手持ち生地、色・柄を中心に発注している。	_____%
	4. その他（具体的に： _____）	_____%
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。（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）	<b>販売ルート</b>	<b>数量割合</b>
	1. アパレル製造卸	_____%
	2. 商社	_____%
	3. 百貨店	_____%
	4. 量販店	_____%
	5. 専門店(セレクトショップ以外)	_____%
	6. 専門店(セレクトショップ)	_____%
	7. ディスカウントストア（アウトレット等）	_____%
	8. 通販企業	_____%
	9. 輸出	_____%
	10. 直営小売店（自社販売）	_____%
	11. 通販（自社販売）	_____%
	12. その他	_____%
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。（いくつでも○印。数量割合を10%単位で記入）	<b>取引形態</b>	<b>数量割合</b>
	1. 売買取引（売り切り）	_____%
	2. 売買取引（返品条件付き）	_____%
	3. 消化仕入れ取引	_____%
	4. 委託加工取引（原料買い・製品売り）	_____%
	5. その他（具体的に： _____）	_____%

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。 (それぞれ1つに○印)	5-1) 売上	5-2) 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。
6) 貴社のアパレルの競合状況について伺います。(それぞれ1つに○印)	6-1) 国内市場における競合	6-2) 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. 外国には出していない。
7) 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: _____)	
8) 従業員の状況について伺います。(1つに○印)	8-1) 現在の状況	8-2) 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。 (1つに○印)	1. 持っている。 2. 現在はないが、将来は持ちたい。 3. 現在はなく、将来も持つつもりはない。
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。(数字記入)	登録ブランド数_____
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。(1つに○印)	1. している(ブランド数_____) 2. していないが、将来は提携したい。 3. しておらず、将来も提携するつもりはない。

質問 6 アパレルの輸出の状況について伺います。

<p>1) 貴社はアパレ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) アパレルの輸出が「ある」企業に伺います。</p>															
<p>2-1) 輸出開始は何年頃ですか。 (数字記入)</p>	<p>西暦_____年頃</p>														
<p>2-2) アパレ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、現地卸売企業に輸出している。 2. 当社が直接、現地小売企業に輸出している。 3. 国内エージェント (商社) を経由して輸出している。 4. 現地エージェントを經由して輸出している。 5. 当社の海外直営店で現地販売している。</p>														
<p>2-3) アパレ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>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="632 873 1238 913">地域</th> <th data-bbox="1238 873 1401 913">数量割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="632 913 1238 954">1. 中国</td> <td data-bbox="1238 913 1401 954">_____%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="632 954 1238 994">2. 中国以外のアジア</td> <td data-bbox="1238 954 1401 994">_____%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="632 994 1238 1034">3. 欧州</td> <td data-bbox="1238 994 1401 1034">_____%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="632 1034 1238 1075">4. 北米</td> <td data-bbox="1238 1034 1401 1075">_____%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="632 1075 1238 1115">5. 中近東</td> <td data-bbox="1238 1075 1401 1115">_____%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="632 1115 1238 1151">6. その他 (具体的に: _____)</td> <td data-bbox="1238 1115 1401 1151">_____%</td> </tr> </tbody> </table>	地域	数量割合	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: _____)	_____%
地域	数量割合														
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>2-4) 輸出アパレルのアイテムは何ですか。(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. スポーツ 8. その他 (具体的に: _____)</p>														
<p>2-5) アパレル輸出のきっかけは何ですか。(いくつでも○印)</p>	<p>1. 海外出張して飛び込み営業をした。 2. 海外展示会に参加した。(展示会名: _____) 3. 国内展示会に参加した。(展示会名: _____) 4. 先方から日本に買い付けに来た。 5. 使用しているテキスタイルが評価された (高機能・高感性など)。 6. 製品のデザイン、キャラクター等が評価された。 7. 製品の縫製技術が評価された。 8. 外国語ができる幹部・社員がいた。 9. 輸出実務が分かる幹部・社員がいた。 10. 商社 (国内エージェント) の紹介があった。 11. 現地エージェントがあった。 12. その他 (具体的に: _____)</p>														

<p>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。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自社ブランド (国内と共通)</li> <li>2. 自社ブランド (海外専用)</li> <li>3. 相手先ブランド</li> <li>4. その他 (具体的に： )</li> </ol>
<p>2-7) アパレル輸出の現在の傾向はどうか。(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>2-8) アパレ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>2-9) 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。 (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. 商社 (国内エージェント) 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>2-10) 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。 (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>
<p>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。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自社工場を持っている。</li> <li>2. 合弁工場を持っている。</li> <li>3. 支社・駐在員事務所を持っている。</li> </ol>

2-12) 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)	地域	自社工場	合併工場	支社等
		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
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。(1つに○印)		1. 持っている。 2. 持っていない。		
2-14) 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)	地域			社数
	1. 中国 2. 中国以外のアジア 3. その他(具体的に: )			___社 ___社 ___社
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。(いくつでも○印)	1. 製品のデザイン等が現地市場に合わない。 2. 製品のサイズが現地市場に合わない。 3. 取引条件(価格・ロット・納期等)が合わない。 4. 輸出商談できる人材がいない。 5. 輸出ワークの方法が分からない。 6. 協力してくれる国内エージェント(商社)がいない。 7. 協力してくれる現地エージェントがいない。 8. 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、アパレ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 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。

<p>1) アパレ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. 展示会の活用の問題がある。</li> <li>2. 輸出商品の開発の問題がある。</li> <li>3. 輸出体制作りに問題がある。</li> <li>4. 輸出条件の問題がある。</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. 現地に適するテキスタイルなど材料が分からない。</li> <li>2. 現地に適する色・柄が分からない。</li> <li>3. 現地に適するデザインが分からない。</li> <li>4. 現地に適するサイズが分からない。</li> <li>5. コストが先方希望価格と大幅に食い違う。</li> <li>6. 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・サイズ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 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。(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) 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。(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) 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. 新規顧客の開拓を行う。</li> <li>2. 各企業のサンプルを保有し、顧客に売り込む。</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. ある程度注力してゆく予定である。</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ゆく予定である。</li> <li>5. 輸出からは撤退する予定である。</li> </ol>

質問 9 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を開設していますか。(1つに○印)	<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>
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)	<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>
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。(1つに○印)	<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> <li>4. 以前から小売企業に売っていた。</li> </ol>
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。(1つに○印)	<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 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。(1つに○印)	<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>
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)	<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>
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)	<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) 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。 （ブランドにより違う場合は、半数以上のブランドのケースを。いくつでも○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 社内のデザイナー</li> <li>2. 社外の契約デザイナー（個人）</li> <li>3. 企画会社、デザイン会社</li> <li>4. ライセンス元の外国アパレルのデザイナー</li> <li>5. 営業担当・店長が兼任</li> <li>6. その他（具体的に： _____）</li> </ol>
<p>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。 （いくつでも○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 国内デザイナーのデザインをそのまま商品化する。</li> <li>2. 国内デザイナーのデザインを現地のサイズや流行に合わせてモディファイして商品化する。</li> <li>3. ライセンス元の外国アパレルのデザイナーのデザインをそのまま商品化する。</li> <li>4. ライセンス元の外国アパレルのデザイナーを現地のサイズや流行に合わせてモディファイして商品化する。</li> <li>5. 現地デザイナーを起用して商品化する。</li> <li>6. その他（具体的に： _____）</li> </ol>
<p>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。 （いくつでも○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. テキスタイルが高品質であることを謳う。</li> <li>2. テキスタイルが日本製であることを謳う。</li> <li>3. テキスタイルがジャパン・クオリティであることを謳う。</li> <li>4. 縫製が高品質であることを謳う。</li> <li>5. 縫製がメイド・イン・ジャパンであることを謳う。</li> <li>6. 縫製がジャパン・クオリティであることを謳う。</li> <li>7. 機能性に優れたパターンメイキングであることを謳う。</li> <li>8. 安心・安全・環境に配慮した商品であることを謳う。</li> <li>9. 価格と品質のバランスが国際的に見て高い水準にあることを謳う。</li> <li>10. 独自性に秀でた優れたデザインであることを謳う。</li> <li>11. その他（具体的に： _____）</li> </ol>
<p>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。 （1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. おおいに重要である。</li> <li>2. まあ重要である。</li> <li>3. どちらともいえない。</li> <li>4. あまり重要ではない。</li> <li>5. 全く重要ではない。</li> </ol>
<p>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。（1つに○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現在ある。</li> <li>2. 過去にはあったが、現在は無い。</li> <li>3. 過去にも現在もない。</li> </ol>
<p>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。 （いくつでも○印）</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 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。</li> <li>2. 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。</li> <li>3. その他（具体的に： _____）</li> </ol>

<p>10) 前頁の質問 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。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 使用テキスタイルにブランドがないから。</li> <li>2. 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。</li> <li>3. その他 (具体的に： )</li> </ol>
<p>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。(いくつでも○印)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 独創的なデザインができるデザイナー。</li> <li>2. 売場や顧客を理解したデザインができるデザイナー。</li> <li>3. クオリティーの高いパターンを製作できるパタンナー。</li> <li>4. 市場に精通したマーチャンダイザー。</li> <li>5. 海外市場開拓のできる営業人材。</li> <li>6. 戦略的な経営ができる経営スタッフ。</li> <li>7. その他 (具体的に： )</li> </ol>

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。(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。