

皮 革 産 業 ビ ジ ャ ャ ン

— グ ロ ー バ ル 化 に 向 け て —

【 アンケート調査編 】



2008年3月

社団法人 日本皮革産業連合会

目 次

第一章 グローバル化が我が国の皮革産業にもたらすもの	1
第一節 アンケート調査	1
第一項 アンケート調査の概要	1
(一) アンケート調査の目的	1
(二) アンケート調査の実施	1
(三) アンケート調査の回収状況	1
第二項 アンケート調査のまとめ	3
(一) 回答者のプロフィール	3
① 主たる事業 (表1)	3
② 経営形態 (表2)	4
③ 資本金の額 (表3)	4
④ 主たる事業所の所在地 (表4)	5
⑤ 従業員数 (表5)	5
⑥ 年間の売上高 (表6)	6
従業員数と年商額との関係 (表7)	7
⑦ 事業の営業年数 (表8)	8
(二) 現在の経営状況	10
① 業況の現状と今後三年間の予測 (表9)	10
② 売上げの状況 (表10)	12
③ 営業利益の状況 (表11)	14
④ 在庫状況 (表12)	15
⑤ 資金繰りの状況 (表13)	16
⑥ 雇用の過不足感 (表14)	16
⑦ 団塊世代の割合と団塊世代の退職による雇用の過不足 (表15)	17

(三) グローバル化について	18
① グローバル化の段階 (表16)	18
② グローバル化に期待すること	19
輸出に対する期待 (表17)	19
輸入に対する期待 (表18)	20
③ グローバル化で危ぐすること	21
輸入に対する危ぐ (表19)	21
輸出に対する危ぐ (表20)	22
④ 生産又は調達(拠点)を国内にする理由 (表21)	22
⑤ 生産又は調達(拠点)を海外にする理由 (表22)	24
⑥ 生産又は調達の国内比率 (表23)	26
(四) グローバル化への取組と課題について	27
① グローバル化の下での「事業継承」について (表24)	27
② どのような懸念があるか? (表25)	28
③ 懸念解決のために取り組んでいること (表26)	29
④ どのような対応で懸念を取りはらったか (表27)	30
⑤ その対応が取れた理由 (表28)	31
⑥ グローバル化がわからない理由 (表29)	32
(五) J L I Aについて	33
① J L I Aに期待すること (表30)	33
② J L I Aに対するその他の要望事項 (表31)	34

〈 皮革産業グローバル化対応実態調査票 〉

第一章 グローバル化が我が国の皮革産業にもたらすもの

第一節 アンケート調査

第一項 アンケート調査の概要

(一) アンケート調査の目的

今回の皮革産業ビジョン策定にあたっては、サブタイトルを「グローバル化に向けて」としたように、当業界も近い将来、「グローバル化」は避けられない状況に立ち至るものと思います。そこで、当業界の大半を占める中小企業のグローバル化に対する調査を行い、各企業のグローバル化への対応実態を把握することを目的にアンケート調査を実施しました。

(二) アンケート調査の実施

調査対象

アンケート調査は、社団法人 日本皮革産業連合会の正会員23団体のうち、次の6団体、社団法人 日本畜産副産物協会、特定非営利活動法人 日本靴工業会、日本ケミカルシューズ工業組合、日本ゼラチン工業組合、足と靴と健康協議会、全国皮革振興会を除く17団体の会員（組合員）企業に対して実施しました。

各団体への調査票配布数は、各団体の会員（組合員）企業数の10%を目処とし、10%の会員（組合員）企業数が10に満たない団体については配布数を10としました。その結果、平均の抽出率は11.5%となりましたが、団体によりバラツキが生じています。全国皮革服装協同組合55.6%、東京洋装雑貨工業協同組合37.0%、全日本爬虫類皮革産業協同組合31.3%、と多少のゆがみが生じています。

調査期間

調査票は各団体事務局を通じて、2007年11月16日(金)～2007年11月20日(火)に配布を行い、2007年12月3日(月)を回答期限としました。

(三) アンケート調査の回収状況

アンケートの回収状況は、調査票配布総数286に対して145となり、50.7%の回収率となりました。しかしながら、平均を下回る団体も4つありバラツキが出ています。調査票の配布を各団体事務局に依頼した結果、回答票数が配布数を上回る団体もありましたが、すべてを集計の対象としました。

調査対象及び各団体の状況を次に示します。会員団体の名称は、分析資料の中ではこの番号で示していますので参考にしてください。

会員 団体	会員団体名	業種構成	会 員 企業数	調査票 配布数	回答票数	回収率
1	社団法人 日本タンナーズ協会	なめし革製造業	422	42	31	73.8%
2	日本革類卸売事業協同組合	皮革卸売業	41	10	6	60.0%
3	全日本爬虫類皮革産業協同組合	爬虫類皮革産業全般	32	10	7	70.0%
4	大阪革商資材協会連合会	皮革資材販売業	64	10	7	70.0%
5	日本靴小売商連盟	靴小売業	359	36	18	50.0%
6	日本靴卸団体連合会	革靴卸売業	139	14	3	21.4%
7	全日本革靴工業協同組合連合会	革製履物製造業	221	22	25	113.6%
8	全国皮革服装協同組合	皮革衣料製造・卸売業	18	10	4	40.0%
9	日本服装ベルト工業連合会	紳士ベルト製造業	56	10	9	90.0%
10	東京洋装雑貨工業協同組合	婦人ベルト製造業	27	10	6	60.0%
11	日本ハンドバッグ協会 日本ハンドバッグ卸連合会 日本ハンドバッグ工業連合会	袋物製造・卸売業	419	42	9	21.4%
12	社団法人 日本靴協会 社団法人 東京靴協会 全国靴工業組合連合会	鞣材料・製造・卸・小売業	604	60	10	16.7%
13	日本手袋工業組合	革製・繊維・ニット手袋等製造業	86	10	10	100.0%
	合 計		2, 488	286	145	50.7%

第二項 アンケート調査のまとめ

(一) 回答者のプロフィール

① 主たる事業 (表1)

主たる事業	回答数
なめし革製造業	32
革製履物用材料・同附属品製造業	1
革製履物製造業	25
革製手袋製造業	10
ハンドバッグ製造業	3
かばん製造業	7
ベルト製造業	14
毛皮製造業	3
なめし革卸売業	15
靴卸売業	4
かばん・袋物卸売業	11
その他のなめし革製品卸売業	1
靴小売業	18
かばん・袋物小売業	1

② 経営形態 (表2)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
株式会社	13	6	6	5	6	3	-	2	8	5	8	9	10	81
有限会社	5		1	1	6		-	1	1	1	1			17
合資・合名会社							-							0
個人	13			1	6		-	1				1		22

(注) 会員団体「7」の欄は、データ不記入のため「-」と表示しています。以下、同様です。

③ 資本金の額 (表3)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
～ 300 万円	3		1	1	7		-	1	2	1				16
～ 1,000 万円	8	1	2	2	1		-	2	5	4	7	3	2	37
～ 5,000 万円	3	4	2	3	2	3	-		2	1	1	4	5	30
～ 1 億円	3	1	1		2		-				1	2	2	12
～ 5 億円	1		1		1		-						1	4

経営形態は68%が株式会社となっています。株式会社の資本金の額は5,000万円以下が80%を占め、有限会社でも80%が300万円以下です。このことから、皮革業界は中小企業が大半を占めていることがわかります。

④ 主たる事業所の所在地 (表4)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
福島県							-		1					1
栃木県	1						-							1
東京都	7	5	7		18	3	-	4	8	6	6	7	1	72
愛知県							-				3	1		4
京都府		1		7			-					1		9
大阪府	21						-							21
和歌山県	2						-							2
香川県							-						9	9

⑤ 従業員数 (表5)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
～ 5人	2		1	3	12		-	3	1		3	3		28
～ 10人	11	1	2	4	2		-	1	4	2	3			30
～ 20人	8		2				-		3	2	2	1	1	19
～ 50人	8	4	2			2	-			1		2	5	24
～ 100人	1	1					-		1				2	5
～ 150人	1				1		-					2	2	6
～ 300人						1	-				1	1		3
～ 500人					2		-							2
～ 1,000人					1		-							1

⑥ 年間の売上高 (表6)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
～ 500 万円					3		-							3
～ 1,000 万円					1		-	1						2
～ 5,000 万円				1	8		-		1	1	1	1		13
～ 1 億円	4						-	2	2			1		9
～ 3 億円	9		3		2		-		3	2	3	1		23
～ 5 億円	3	2	1	3			-	1	1	2	2		1	16
～ 10 億円	10		1	2		1	-		1		2	3	4	24
～ 30 億円	4	3	2				-		1	1			3	14
～ 50 億円					1	1	-					2		4
～ 100 億円		1				1	-				1		2	5
～ 200 億円					3		-					1		4
200 億円 ～							-							0

従業員数と年商額との関係 (表7)

年商額	従業員数 (人)								
	～ 5	～ 10	～ 20	～ 50	～ 100	～ 150	～ 300	～ 500	～ 1,000
～ 500 万円	3								
～ 1,000 万円	2								
～ 5,000 万円	12								
～ 1 億円	4	5							
～ 3 億円	4	13	5	1					
～ 5 億円	1	8	6	1					
～ 10 億円	2	3	8	11					
～ 30 億円				9	4	1			
～ 50 億円				1		2	1		
～ 100 億円					1	2	2		
～ 200 億円						1		2	1

⑦ 事業の営業年数 (表8)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
～ 1年							-							0
～ 3年							-							0
～ 10年				1			-	2			1			4
～ 20年							-			1		1		2
～ 30年	3		1		2		-	2	1	1	1		1	12
～ 50年	15	1	3	3	4	1	-		6	3	1	2	3	42
～ 70年	9	2	2	3	9	1	-		1	1	3	4	4	39
70年～	4	3	1		3	1	-		1		3	2	2	20

事業の営業年数をみると、全国皮革服装協同組合の組合員企業は比較的短いですが、大部分は30年以上の業暦を持っています。

年商額	～ 10年	～ 20年	～ 30年	～ 50年	～ 70年	70年～
～ 500万円				2	1	
～ 1,000万円			1		1	
～ 5,000万円		1	2	5	4	1
～ 1億円	1		2	5	1	
～ 3億円	1		3	11	5	3
～ 5億円	1		3	5	7	
～ 10億円	1	1	1	11	7	3
～ 30億円				3	5	6
～ 50億円					2	2
～ 100億円					2	3
～ 200億円					2	2

営業年数が短い時点では年商額の企業間の差は少ないですが、業暦が長くなるとともに企業間の格差は大きく開く傾向がみられます。

(二) 現在の経営状況

① 業況の現状と今後三年間の予測 (表9)

今期の業況	今後三年間の業況	会員団体													計
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
良 い	良くなる	1			1			-			2			1	5
	変わらない	1		1		2		-		1	1				6
	悪くなる	1	1	1				-				1			4
	わからない							-							0
良 悪 な も い	良くなる		2		1			-	1			1	2		7
	変わらない	3		1		5		-	1	3		2	1	2	18
	悪くなる	1	3		2	1	1	-		3		1	2	1	15
	わからない	2			1	3	1	-			2	1	3		13
悪 い	良くなる	1						-				1			2
	変わらない	3					1	-				2		1	7
	悪くなる	13		2	1	3		-	1	2					22
	わからない	5		2	1	3		-	1				2	5	19

現時点での業績は、良い＝15、良くも悪くもない＝53、悪い＝50、と「良い」の割合は12%ですが、「良くも悪くもない」、
「悪い」、がそれぞれ40%超で分けあっています。

三年後の業況は、「良い」と答えた企業は20となります。

(良い → 良くなる＝5, 良い → 変わらない＝6, 良くも悪くもない → 良くなる＝7, 悪い → 良くなる＝2)

「変わらない」と答えた企業は18となります。

(良くも悪くもない → 変わらない＝18)

「悪くなる」と答えた企業は48となります。

(良い → 悪くなる＝4, 良くも悪くもない → 悪くなる＝15, 悪い → 変わらない＋悪くなる＝29)

「わからない」と答えた企業は32となります。

「わからない」を「変わらない」と解釈すると、三年後も状況は大きく変わらないと思われるようです。

あるいは、「わからない」を「確たる見通しが無い」と悲観的に解釈すると、三年後の見通しは「悪くなる」48＋「確たる見通しが
ない」32＝80となり、全体の68%が悲観的な予測をしていることとなります。

	良	い	変わらない	悪	い
現 況	15		53	50	
三 年 後	20		18＋32	48	

② 売上げの状況 (表10)

前期と比較した状況			会員団体													計
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
増	増	増加	1	1	1	1			-		1	3		3		11
		不変	2	1			1		-		1				1	6
		減少	2	1	1	1			-			1	1			7
	不	増加				1			-							1
		不変							-					1		1
	減	減少						1	-							1
不	増	増加							-				1		1	2
		不変	2						-							2
	不	増加				1	1		-	1						3
		不変	5		1		3		-	1	1	1	5	2	1	20
		減少		1		1	1		-		2					5
	減	増加					1		-		1					2
		不変		1					-							1
減少							1	-				1			2	
減	増	増加	1						-							1
		不変					1		-							1
	減	減少					1		-							1
		増加	1						-				1	1		3
		不変	4				2	1	-	1				2	3	13
		減少	10		4	1	3		-	1	2	1		1	3	26

前期と比較した売上げは、増加＝15、不変＝37、減少＝45、と「増加」の割合は14%ですが、「減少」が41%となり、かなりの企業で減少傾向が続いていることがわかります。

さらに、前年同期と比較した状況では、

「増加」と答えた企業は29となります。

「不変」と答えた企業は32となります。

「減少」と答えた企業は48となります。

来期の見通しは、

「増加」と答えた企業は23となる。

「不変」と答えた企業は45となる。

「減少」と答えた企業は41となる。

この結果を解釈すると、来期の状況は大きく変わらないものと考えられているようです。

	増	加	不	変	減	少
前年同期と比較した状況	29		32		48	
前期と比較した状況	15		37		45	
来期の見通し	23		45		41	

③ 営業利益の状況 (表11)

前期との 比較状況	前年同期との 比較状況	来期の見通し	会員団体													計
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
増 加	増 加	増 加		1	1	1			-			2		2		7
		不 変	1		1				-			1	1	1		5
		減 少	1	1		1			-			1				4
	不 変	不 変							-				1			1
		減 少							-						1	1
不 変	増 加	増 加							-				1			1
		不 変	2						-							2
	不 変	増 加	1				1		-	1				1	1	5
		不 変	2			1	7	1	-	1	2	1	2	1	3	21
		減 少	1	2	1				-		1					5
	減 少	増 加				1	1		-		1				1	4
		不 変							-					1		1
		減 少							-				1			1
減 少	増 加	不 変					1		-		1				2	
		不 変	1					1	-						2	
	減 少	減 少							-				1			1
		増 加	3						-				1	2		6
		不 変	2			2	2	1	-	1	1		1		1	11
	減 少	13	1	4		4		-	1	2	1		2	2	30	

前期と比較した営業利益は、増加＝１８、不変＝４０、減少＝５２と、「増加」の割合は１６％であるが、「減少」が４７％となり、売上高と比べて営業利益の減少が多いことがわかります。

さらに、前年同期と比較した状況では、

「増加」と答えた企業は２１となる。

「不変」と答えた企業は３５となる。

「減少」と答えた企業は５２となる。

来期の見通しは、

「増加」と答えた企業は２３となる。

「不変」と答えた企業は４６となる。

「減少」と答えた企業は４１となる。

この結果を解釈すると、来期の状況は「② 売上げの状況」と同じ傾向と考えられているようです。

	増	加	不	変	減	少
前年同期と比較した状況	21		35		52	
前期と比較した状況	18		40		52	
来期の見通し	23		46		41	

④ 在庫状況 (表 1 2)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
過 剰	12	4	2	3	7	3	-	1	3	1	2	4	3	45
適 正	17	2	4	4	9		-	3	4	5	7	5	7	67
不 足	1		1		2		-		2			1		7

在庫の状況では、会員団体の中でも「過剰」感と「適正」感が混在しています。企業や取扱商品による違いがでていないか、と思われます。

⑤ 資金繰りの状況 (表13)

前 期 と 比較した状況	前年同期と 比較した状況	会員団体													計
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
好 転	好 転	1	2			1		-		1	2		2	1	10
	不 変							-				2		1	3
	悪 化							-							0
不 変	好 転					1		-				1	1		3
	不 変	16	1	5	7	12	1	-	3	6	3	4	6	6	70
	悪 化					1		-							1
悪 化	好 転							-							0
	不 変	2		1			1	-							4
	悪 化	10	1	1		2	1	-	1	1		2		1	20

社団法人 日本タンナーズ協会の会員企業に「悪化」が多くみられますが、全体的には「不変」がほとんどを占めています。「好転」している企業の多くは引き続き「好転」が続いていますが、「悪化」している企業はさらに「悪化」しているようであり、二極化が進んでいるのではないかと考えられます。

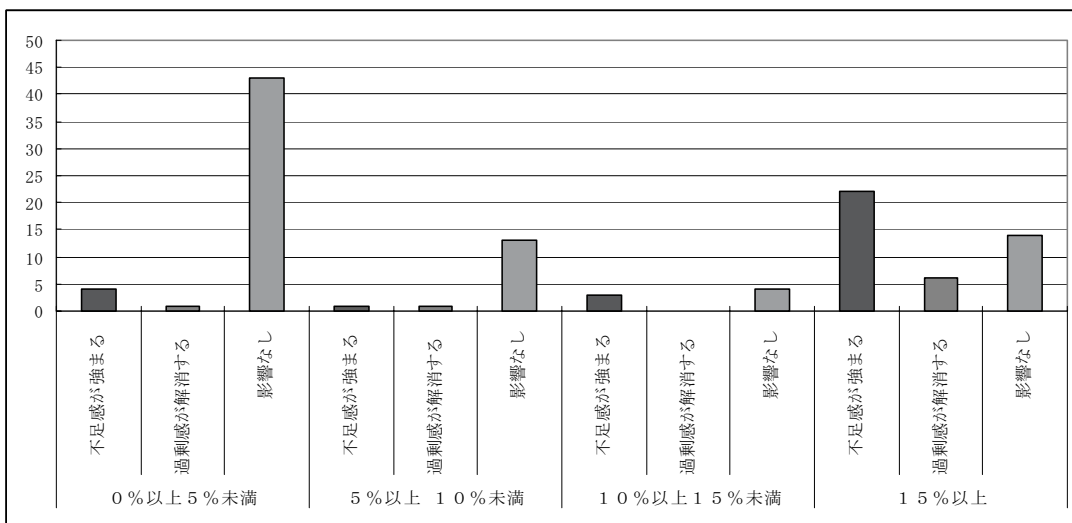
⑥ 雇用の過不足感 (表14)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
過 剰 である	1	1		1	1	1	-		1		2	1	2	11
適 正 である	24	4	5	5	13	2	-	3	7	5	5	5	7	85
不 足 している	5	1	2		3		-	1		1	2	3	1	19

全体的には「適正」感が大半を占めていますが、社団法人 日本タンナーズ協会の会員企業には「不足」感がみられます。

⑦ 団塊世代の割合と団塊世代の退職による雇用の過不足 (表15)

団塊世代の割合	同退職の影響	会員団体													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	計
0 ~ 5%	不足感が強まる	2				1		-					1		4
	過剰感が解消する							-				1		1	
	影響なし	7	3	3	2	8		-	1	4	2	4	5	4	43
5 ~ 10%	不足感が強まる			1				-							1
	過剰感が解消する						1	-							1
	影響なし	2	1		1	1		-	1	1	3			3	13
10 ~ 15%	不足感が強まる	1						-		1			1		3
	過剰感が解消する							-							0
	影響なし	1			1	1	1	-							4
15% ~	不足感が強まる	9	1	3		2		-	1	1		2	1	2	22
	過剰感が解消する	2	1		1	1		-						1	6
	影響なし	6			2	1	1	-	1	1		1	1		14

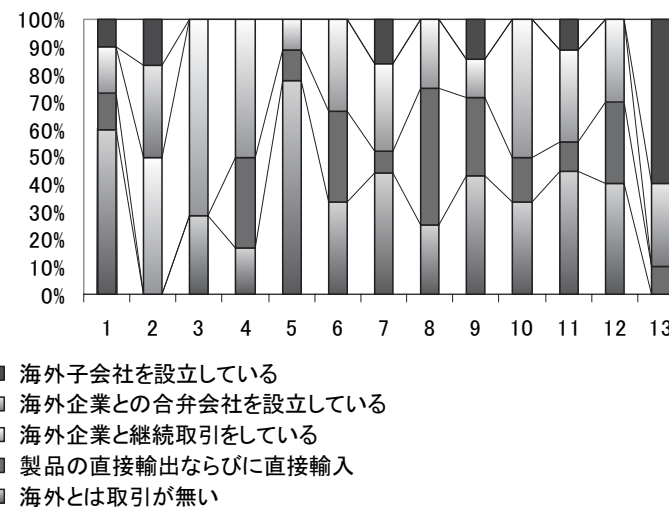
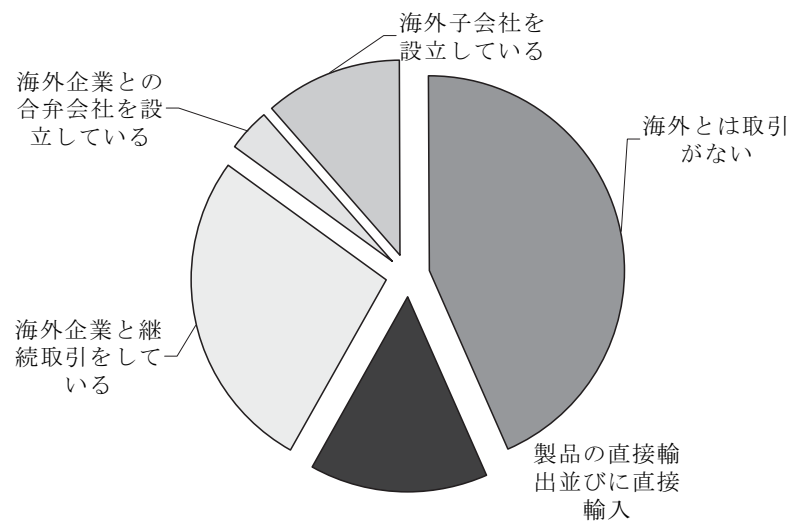


団塊世代の割合が15%以上の企業では、「不足感が強まる」企業と「過剰感が解消する」企業があり、明暗が分かれています。

(三) グローバル化について

① グローバル化の段階 (表16)

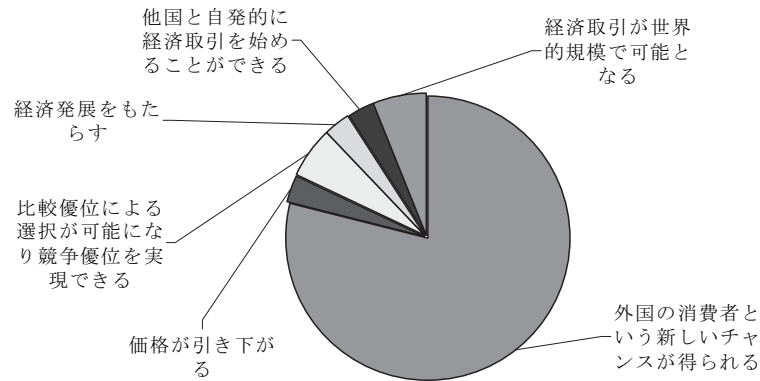
	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
海外とは取引がない	18		2	1	14	1	11	1	3	2	4	4		61
製品の直接輸出並びに直接輸入	4			2	2	1	2	2	2	1	1	3	1	21
海外企業と継続取引をしている	5	3	5	3	2	1	8	1	1	3	3	3		38
海外企業との合併会社を設立している		2											3	5
海外子会社を設立している	3	1					4		1		1		6	16



上のグラフからわかるように、6割に近い企業が何らかの形で海外との取引をしており、その内15%の企業は海外に子会社を設立するなど、積極的な姿勢がみられます。

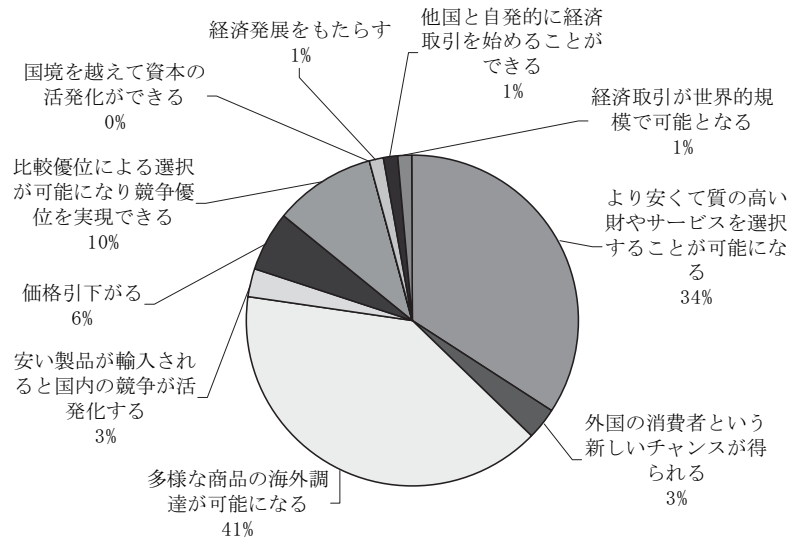
上のグラフからも海外進出の割合に、会員団体ごとの違いがみられます。

② グローバル化に期待すること 輸出に対する期待 (表17)



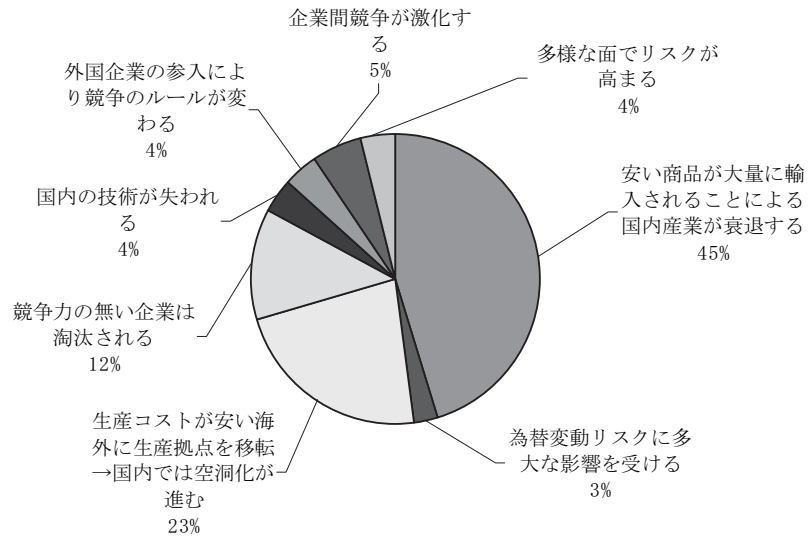
	会員団体													計	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
より安くて質の高い財やサービスを選択することが可能になる															0
外国の消費者という新しいチャンスが得られる	6	1	3	1			7		3		2	2	1	26	
多様な商品の海外調達が可能になる														0	
安い製品が輸入されると国内の競争が活発化する														0	
価格が引き下がる		1												1	
比較優位による選択が可能になり競争優位を実現できる			1									1		2	
国境を越えて資本の活発化ができる														0	
経済発展をもたらす	1													1	
他国と自発的に経済取引を始めることができる											1			1	
経済取引が世界的規模で可能となる	1						1							2	

② グローバル化に期待すること **輸入に対する期待** (表18)



	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
より安くて質の高い財やサービスを選択することが可能	3			3	6	1	3	1		1	2	2	2	24
外国の消費者という新しいチャンスが得られる	1						1							2
多様な商品の海外調達が可能になる	6	1	2	1	3	1	4	1	1	3	2	1	2	28
安い製品が輸入されると国内の競争が活発化する					1		1							2
価格が引き下がる								2	1				1	4
比較優位による選択が可能になり競争優位を実現できる	2	3				1					1			7
国境を越えて資本の活発化ができる														0
経済発展をもたらす					1									1
他国と自発的に経済取引を始めることができる							1							1
経済取引が世界的規模で可能となる												1		1

③ グローバル化で危ぐすること **輸入に対する危ぐ** (表19)



	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
安い商品が大量に輸入されることによる国内産業が衰退する	14	2	1	2	1		6	3	2	1		2		34
為替変動リスクに多大な影響を受ける		1			1									2
低生産コストの海外に生産拠点を移転→国内の空洞化が進む	1	1		1		2	3	1	2	1	2	2	1	17
競争力の無い企業は淘汰(とうた)される				1	3		4						1	9
国内の技術が失われる	1					1							1	3
外国企業の参入により競争のルールが変わる					1		1			1				3
企業間競争が激化する	1				1						1		1	4
多様な面でリスクが高まる			1		1							1		3

③ グローバル化で危ぐすること 輸出に対する危ぐ (表 20)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
安い商品が大量に輸入されることによる国内産業が衰退する														0
為替変動リスクに多大な影響を受ける	1													1
低生産コストの海外に生産拠点を移転→国内では空洞化が進む	1													1
競争力のない企業は淘汰(とうた)される												1		1
国内の技術が失われる			1											1
外国企業の参入により競争のルールが変わる														0
企業間競争が激化する														0
多様な面でリスクが高まる											1			1

(注) 設問の関係上、項目が輸出に対するものとは違和感がありますのでご注意ください。

④ 生産又は調達(拠点)を国内にする理由 (表 21)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
利用している技術が高度で、海外生産又は調達が困難だから	4	1	1	2	2		2		2	1	1	2	1	19
既存の設備を利用した方が、コストが安く済むから	1				2				1				1	5
サプライヤーを考えると国内で生産又は調達した方が安く済む					1		1				1	1		4
納入先との関係から、国内で生産又は調達せざるを得ないから	4		2		2		1				1		1	11
少量多品種の国内需要に応じた対応が可能だから	12	4	4	1	5	3	6	2	3	4	2	5	4	55
国際的な経営に関するノウハウが不足しており、海外生産又は調達に不安があるから	1	1					5							7
海外の実態が良くわからなくて不安だから	2				1									3
人材や資金に懸念があるから	2						1							3
海外で生産又は調達したことはあるが、結果が良くなかったから											2			2
制度的な制約(TQなど)があるから							2							2
その他 (次ページ 参照)	1			2	1		5	2			2	1	3	17

会員団体	その他の内容
1	問1で答えている(01)ですが、自社の規模が小さく、海外に出て行くだけの企業力がありません。また、この設問の(08)にあるような状態でもあり、安い人件費を目当てに出るメリットがありません。革の海外での生産はマズプロ化された商品でないと引き合わないと思います。少子化が進み少量多品種がますます進む傾向では国内で細々やるより仕方ないでしょう。
4	技術的に高度で少量多品種の国内需要に応じた対応が可能だから。
4	納入先との関係 ・ 国内需要のロットの関係から国内生産 ・ 調達せざるを得ない
5	小売専門のため。
7	TQがあり、少量多品種の国内需要に応じた対応が可能であるため、国内調達を選択している。一方で、海外生産調達を図るほどのノウハウ、人材や資金などの経営資源がないという、やや後ろ向きの要因などから海外調達は無い。
7	外にお金が出ることは、いずれこの業界が悪くなり衰退するから。
7	技術が高度かつ少量多品種の国内需要を考慮すると国内生産又は調達をせざるを得ない。
7	部分的に①で、部分的に⑩です。海外にも生産拠点を持っていますので、当然国内とのすみ分けを前提に進めています。
7	①どのレベルの靴を造るかによるが、現地での優良な資材の調達が困難である。また、日本やEUなどから現地に入れた場合は、かなりのコストアップとなり、メリットは少ない。②海外生産においては、今後、為替、海外の人件費・税金などの上昇により、コストアップが予想されることや、その他のカントリーリスクを考えると、全面的に海外に移す気持ちは少ない。これからも、国内・海外のバランスを考えてやっていきたい。
8	基本的に生産拠点は海外となっています。
8	受注生産のため、少量・納期がタイトになり国内生産が中心となりました。高度な技術とケアの対応可能です。
1 1	研究心は海外の方がかなり上になっている一方で、若者のもの造りに対する意識がかなり出てきている。それに期待(時間はかかる)。
1 1	1987年以降、国内生産をアジアに移転(100%)。
1 2	良質なものを作りたいので。
1 3	製造業でありたい。
1 3	従前からの下請業者、仕入れ業者の取引がある。
1 3	飽くまで製造業であり、商社化することを良しとしていないため。

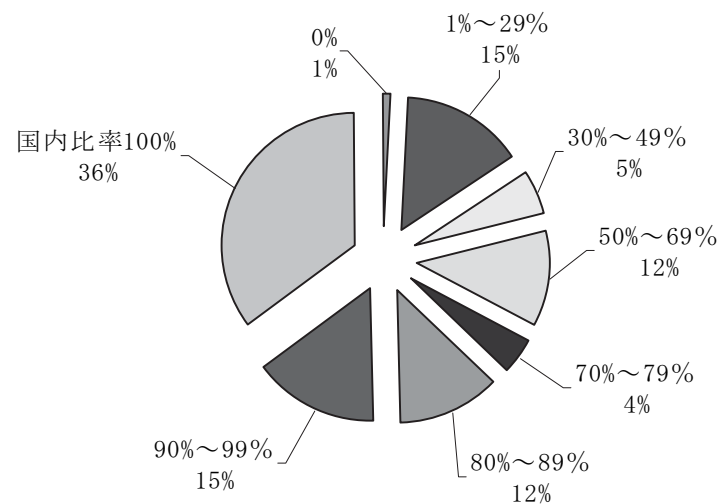
⑤ 生産又は調達(拠点)を海外にする理由 (表22)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
良質で安価な労働力が確保できるから	2			1	1		4		1	1	1	1	5	17
海外の人々にも優れた生産技術を学んでもらいたいから														0
国内での生産又は調達が採算に合わないから	7	2	1	1	3	2	8	1	3	1	4	4	4	41
現地の需要が旺盛又は今後の拡大が見込めるから	2	1					1			1				5
その他	2	2	2	2	3	1	4	1			1	3	1	22

会員団体	その他の内容
1	Ⅲの問1で(05)と答えているのは、皮革製造業のほかに二次加工業を持っているからです。二次加工のように若い労働力が日本で集めることが難しい点と賃金が今の川下の要求にあわない点です。言葉の上では、グローバル化と美化されていますが、水が低い所に集まる現象を利用しているだけで逆に環境破壊を招く大きな原因となっていると思います。
1	当面、拠点を移すことは考えていない。地場産業としての位置付けでしっかりとやっていく。例え海外に出たとしても、イニシャルコスト、製造方法及びそれに付随する条件があわない…特に、水。
2	必要とする原材料の品質・価格が海外の方が優れているから。
2	我が社が輸入する商品については海外品の方が質が良い。
3	爬虫類皮革の原料自体が海外でしか調達できないため、海外に頼らざるを得ない。
3	日本では製造できない風合いのある革の輸入・調達及び競争力のある革の輸入・調達。
4	当方が扱っている材料(羊、ヤギなどの原皮)が国内にはほとんどないため。
4	労働力の確保が容易であり、また国内生産では採算にあわないから。
5	小規模小売店のため生産・調達などありません。
5	海外の商品は国内にはない商品を取り扱う。例えば、安価なもの、高価でも魅力あるものなど。
5	特にヨーロッパのメーカーには、オリジナル性が強いから。
6	情報収集。
7	継続して海外でやっていない。

7	日本ではつくれなくなっていることが実情だから。
7	グローバル化の時代、自国内ですべて行うことは「ヒト・モノ・カネ」からして不可能なこととなった。世界マーケットを考えずして何事も成立しない。
7	①と④の両方を目的として海外進出しました。ただし、「良質な労働力」であって「安価な労働力」ではありません。日本の皮革産業の将来を展望し、コストにかかわらず生産をする環境が失われると考え、海外に事業承継の道を探りました。
8	海外の安くて良質な素材を使用した生産が可能。現状海外素材の輸入は枠(クォータ)になっているため、枠のない製品で輸入する方向となっている(輸入税10%)。
11	海外生産はコストだけを考えているわけでない。基本的には良いもの造り。安定した生産基盤が必要。
12	海外に頼らない、国内ブランドを目指している。
12	海外調達はしていない。
12	とりあえずコスト面。
13	海外には、海外が得意とするところがあるため。

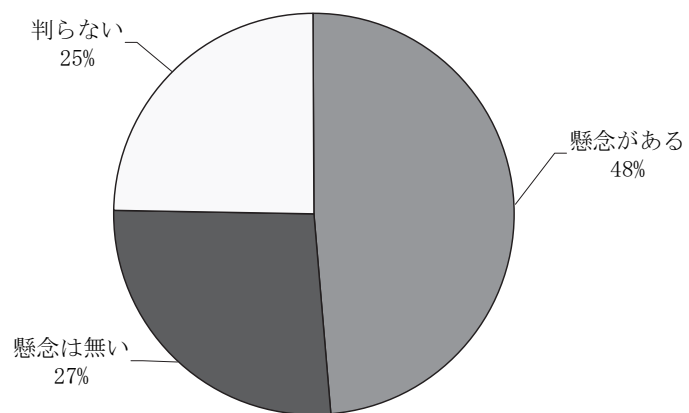
⑥ 生産又は調達の国内比率 (表 2 3)



国内調達率	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
0%											1			1
1 ~ 9%				1			1	1	1				5	9
10 ~ 19%			1		1						1		1	4
20 ~ 29%		1							1	1	1			4
30 ~ 39%	1						1			1				3
40 ~ 49%	1			1									1	3
50 ~ 59%					1		4		1		1	1		8
60 ~ 69%		1				1	1			1		1		5
70 ~ 79%		2		1		1	1							5
80 ~ 89%	4		2		2	1	1	1	1		1	1		14
90 ~ 99%	2		1	2	2		5			1	1	1	2	17
100%	15	1	1		4		8	1	2	1	2	5		40

(四) グローバル化への取組と課題について

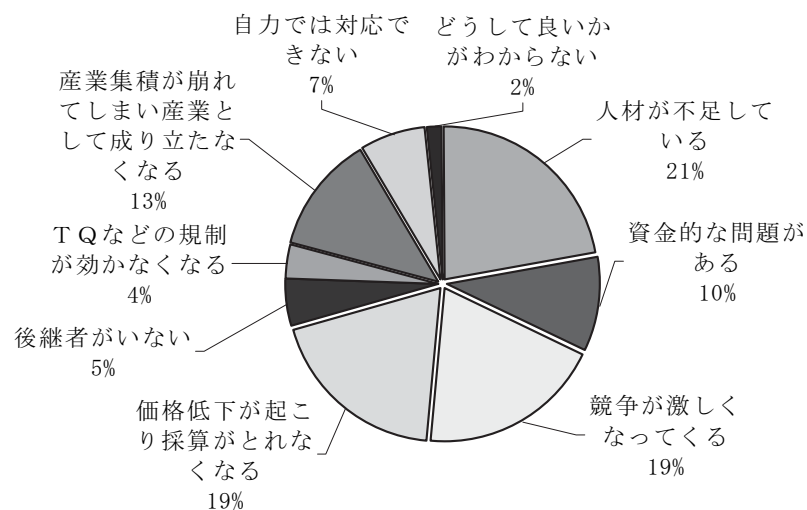
① グローバル化の下での「事業継続」について (表24)



	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
懸念がある	19	3	5	4	6	1	14	1	2	2	1	4	5	67
懸念はない	3	1	1		5	2	5	3	2	3	4	3	5	37
わからない	8	1	1	2	6		5		4	1	4	2		34

② どのような懸念があるか？ (表25)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
人材が不足している	9	3	2	2	1	1	10		1	2		3	3	37
資金的な問題がある	7	1	1			1	4	1				1	1	17
競争が激しくなってくる	11	2	1	2	2		6		2	1		4	1	32
価格低下が起こり採算がとれなくなる	10	2	3	1	2		8	2		1		3		32
後継者がいない	2		2	1	2				1					8
TQなどの規制が効かなくなる	3			1			2							6
産業集積が崩れてしまい産業として成り立たなくなる	8	2	2	3	2		4							21
自力では対応できない	3				2	1	2	2				1		11
どうして良いかがわからない			1						1				1	3
その他	2	1						1			1		2	7

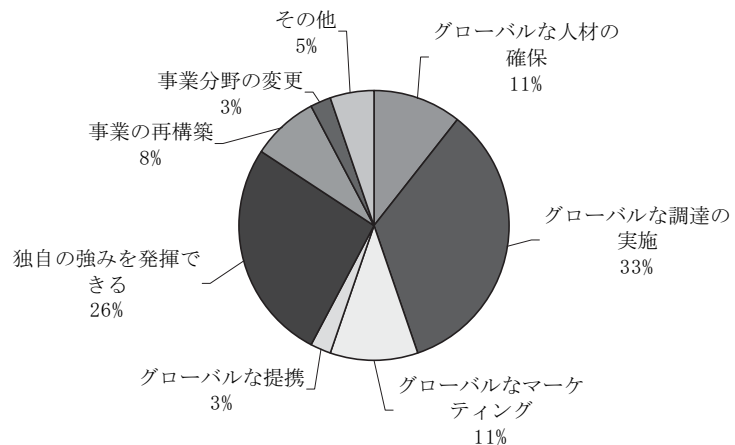


会員団体	その他の内容
1	独自の製造方法にこだわりを持ってやっていることが、果たしてその流通で（取引先を含め）存続し得るかどうかの課題がある。いわゆる空洞化。
1	販売先が先細り。
2	高付加価値品の国内回帰が進んでいるが、国内ではすでに生産体制が崩れている。
8	海外生産の安い商品の対応として、輸入革の枠の撤廃をしていただきたい。
11	品質に問題がでると思われる（輸入を考えると）。
13	生産工場のある中国での事業の難しさ(人員の確保, コストアップ)に直面している。
13	国情, 習慣などの違いによるさまざまなリスクを負う点。

③ 懸念解決のために取り組んでいること (表26)

会員団体	その他の内容
1	海外での協力会社を開拓中。
1	高付加価値化を進めたい。
1	グローバル化で一番の問題は、国内の事業者が利益を追求するためによりコストの下がる商品(国)を求めて動くことで、これに我々はどうすることもできない。国の法規制(TQなど)に頼るしかないが、一方では、FTAなどが進んでいる。現状、自己防衛のために少量多品種の中でより付加価値のある商品開発しかない。
1	密接なる取引先との連携の維持・強化。
2	特に何もしていない。
2	懸念がありながらも海外に生産拠点を求めざるを得ない。構造的に国際分業が確立して生産、消費の全面でグローバル化が進行すれば良いが、国別にみると生活文化に違いや差があり問題が多い。
3	職人(日本人)の不足を補うため外国人を雇っている(就労ビザ取得者)。
3	社業を三分して後継候補に年々少しずつ重い責任を負わせるよう、計画的に仕組みを用意し、その方向で訓練している。
4	人材育成。
5	取引メーカーの生産量維持。材料屋、加工業者、メーカーと我々とのネットワーク化を進める。以上のような取り組みをしているが、決定的な解決策とはいえない。
6	得意な分野に集中を図りニッチな市場を狙う。
7	地方に工場を作り、少しずつ安定させたい。
7	海外拠点との関係強化、また、ほかの拠点の構築。
7	・定期的な人材採用と教育 ・職人の中途採用の強化 ・国内生産でも採算の合う取引先の確保 ・自社ブランドの開発強化
7	今以上に競争心が高まり、より高品質な製品の開発。
7	海外拠点作り。
7	消費者へ直販する。
7	高価格最高品質と低価格高品質。
8	経済産業省にお聞きした所、輸入実績に応じて輸入枠を配分していますとのことですが、小規模の生産業では対応できない(書類提出も含め)。
11	輸入しない。
13	工場の中国国内への移転やその他の国への投資を考えている。
13	予備要員の採用。
13	現地に足を運んで現状把握、先読みに努めている。

④ どのような対応で懸念を取りはらったか (表27)



	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
グローバルな人材の確保							1		1	1	1			4
グローバルな調達の実施			1		2	2	1	2			2	1	2	13
グローバルなマーケティング	1				1		1					1		4
グローバルな提携					1									1
独自の強みを発揮できる	2				2		3			1			2	10
事業の再構築		1										1	1	3
事業分野の変更											1			1
その他					1							1		2

会員団体	その他の内容
5	消費者動向によって仕入先を選ぶため。
12	グローバル調達を行うとともに、当社独自の強みをすでに発揮しているため。

⑤ その対応が取れた理由 (表28)

会員団体	その対応が取れた理由
1	仕入れから製造・販売まですべてにおける従来の方法を再考し続ける。「なぜ、そうするのか。もっと別の方法はないか。」いつも、これを頭から離れなくしている。
2	今ある状況を予想して長期的な対応をしてきた。
3	常に海外素材に注目し、海外企業との連携を図ってきたため。
5	現金仕入れによる。
5	商社との継続的な取引。
5	卸会社の都合。
6	① 流通業である ② 販売マーケットを国内としている ③ 歴史(グローバル化)の必然の流れの中で対応せざるを得なかった A) 国内メーカーの空洞化 i) 職人の高齢化 ii) 職人になり手がいない iii) 海外の安価な製品・半製品 ④ 海外製品の方がコストパフォーマンス(付加価値)が高い(EUもの、アジアもの含め)
7	企画力。
7	企業と個人の自立性による。世界観を持つこと。
8	以前から海外仕入れを中心に仕事をしていた。
9	長期にわたる人材教育。
11	・情報と人材 ・資金力
11	15年前から海外直輸入の必要を感じていたから。
13	型作りの技術。
13	日本国内での材料調達と生産体制がとれなくなり、他社との競争力に対応できなくなった。
13	早くから主力を海外生産に切り替えたため。

⑥ グローバル化がわからない理由 (表29)

	会員団体													計
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
グローバルとはどういうことなのか					1									1
グローバル化すると何が起こるのかわからない	1				2		4		2	1	1			11
国内だけを考えているので	1	1	1	1	2		2		2	1	3	1		15
考えるきっかけがなかった	2				1							1		4
先のことを考えても仕方がない	2													2
今で十分満足している														0
考えたこともない	1						1							2

(五) J L I Aについて

① J L I Aに期待すること (表30)

会員団体	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	計	構成 (%)
消費者向けの広報・啓発を拡充してほしい	19	3	5	4	9	3		3	3	2	5	3	4	63	23
政府に対する政策提言を強化すべきだ	9		4	3	2	1			1		3	2	1	26	9
ビジネスマッチングをしてほしい	8	1			2			2		1	3	2	1	20	7
皮革産業関連情報を何時でも使えるように	4	2		2	4			1	2		1	1	2	19	7
流通環境を改善してほしい	7		1		2	1		1	1		4	1		18	7
皮革関連の研究機関を設けるべきだ	6	3	1	1		1			1		1		2	16	6
よろず相談窓口を開設してほしい			1		3			1	1	1	2	2	2	13	5
他産業との(技術, 開発)交流を仕組んでほしい	2	3		1		1						3	2	12	4
海外にJ L I A事務所を設けて進出援助をしてほしい	4	1	1				1		1	1	1	1	1	12	4
海外進出を援助してほしい			2		1		1		4	1		1	1	11	4
J L I Aの組織変革をし, 機能を強化すべきだ	4	1		1					1		1	1	1	10	4
人材教育をしてほしい		1	3		3	1			1	1				10	4
研究機関や大学との研究開発を図るべきである	5	1		1	1							1		9	3
調査機能を強化してほしい		1	2		2				1	1			2	9	3
経営ノウハウを指導・提供してほしい					5		1		1	1		1		9	3
融資の指導をしてほしい	2			1	2						1			6	3
人材派遣をしてほしい	2		1									2		5	2
その他 (表31 参照)		1			2				3				1	7	3

② J L I Aに対するその他の要望事項 (表31)

会員団体	要 望 事 項
2	J L I Aの機能を強化して設けられたビジョンの具現化に向けて強力に推進して欲しい。皮革産業クラスターの中核となって長期的な活動を行うべきである。F T Aの進展や、W T O締結後の姿を予測し、グローバル化の中であるべき日本の皮革産業の姿を積極的に提言して欲しい。このままでは、皮革産業としての業界形成は崩壊し、高付加価値品の手作り産業になる。しかし、これでも良いのかもしれない。
5	資本の大きな組織では独自で経営をする力を持っているし目立ちますが、小規模零細店は目立たず単独で行動を起こすのはなかなか難しい。小があつて大がある。小規模店育成のための施策も欲しいので早急に対策を願いたいです。
5	会員である日本靴小売商連盟に年間3,000万円くらいは援助をして欲しい。シューフィッター東京講座、大阪講座、北海道講座など、講座充実に協力をお願いします。
8	毛皮でなく皮革衣料の組合があるという認識をしていただき、全般にわたる支援をお願いしたい。具体的には、組合ホームページの立ち上げに関する資金面・技術面での支援、皮産連からリンクを張っていただくなどの支援をいただけますと組合にとり真(しん)に幸甚なことと考えております。
8	皮革衣料は季節商品のため。
9	組合会館の建て替え資金の援助をお願いしたい。後継者のためにも組合活動を維持するためには、現在当組合会館の老朽化が著しい。是非とも資金援助をしていただきたい。
9	会員団体への資金援助、ベルト会館の建て替え資金。
9	J L I A会員団体に一億円くらいの資金を分配する方策を考えて欲しい。各組合とも資金不足でその運営が限定されている現状がある。
13	J L I Aとは何かを知らない。

皮革産業実態調査票

皮産連会員団体名		記入部署	
		フリガナ	
		担当者	
フリガナ 会社名		電話番号 ()	
		e-mail	

I 貴社（あなた）についてお尋ねします。

問1. 主たる事業として該当するものを次の中から選んで、その番号を○で囲んでください。

01	なめし革製造業	12	なめし革卸売業
02	工業用革製品製造業（手袋を除く）	13	靴卸売業
03	革製履物用材料・同附属品製造業	14	履物卸売業（靴を除く）
04	革製履物製造業	15	かばん・袋物卸売業
05	革製手袋製造業	16	ベルト卸売業
06	袋物製造業（ハンドバッグを除く）	17	その他のなめし革製品卸売業
07	ハンドバッグ製造業	18	靴小売業
08	かばん製造業	19	履物小売業（靴を除く）
09	ベルト製造業	20	ベルト小売業
10	毛皮製造業	21	かばん・袋物小売業
11	その他のなめし革製品製造業	22	その他のなめし革製品小売業

問2. どのような経営形態ですか？ 次の中から該当するものを選んで、その番号を○で囲んでください。

01	株式会社	03	合資・合名会社	05	個人
02	有限会社	04	その他の法人	06	その他

問3. 法人組織の場合は、資本金の額が該当するものを次の中から選んで、その番号を○で囲んでください。

01	～300万円	05	～5億円
02	～1000万円	06	～10億円
03	～5000万円	07	～50億円
04	～1億円	08	50億円～

問 4. 主たる事業所の所在地を次の中から選んで、○で囲んでください。

1, 北海道	8, 茨城県	15, 新潟県	22, 静岡県	29, 奈良県	36, 徳島県	43, 熊本県
2, 青森県	9, 栃木県	16, 富山県	23, 愛知県	30, 和歌山県	37, 香川県	44, 大分県
3, 岩手県	10, 群馬県	17, 石川県	24, 三重県	31, 鳥取県	38, 愛媛県	45, 宮崎県
4, 宮城県	11, 埼玉県	18, 福井県	25, 滋賀県	32, 島根県	39, 高知県	46, 鹿児島県
5, 秋田県	12, 千葉県	19, 山梨県	26, 京都府	33, 岡山県	40, 福岡県	47, 沖縄県
6, 山形県	13, 東京都	20, 長野県	27, 大阪府	34, 広島県	41, 佐賀県	
7, 福島県	14, 神奈川県	21, 岐阜県	28, 兵庫県	35, 山口県	42, 長崎県	

問 5. 従業員数は何人ですか？ 該当するものを次の中から選んで、その番号を○で囲んでください。

(別会社になっている場合でも、一体の事業としての従業員数としてください)

01	～5人	06	～150人
02	～10人	07	～300人
03	～20人	08	～500人
04	～50人	09	～1000人
05	～100人	10	1000人以上

問 6. 年間の売上高 該当するものを次の中か選んで、その番号を○で囲んでください。

01	500万円以下	05	～3億円	09	～50億円
02	～1000万円	06	～5億円	10	～100億円
03	～5000万円	07	～10億円	11	～200億円
04	～1億円	08	～30億円	12	～200億円以上

問 7. 現在の事業の営業年数は何年ですか？ 該当するものを次の中から選んで、その番号を○で囲んでください。

01	1年未満
02	1年～3年未満
03	3年～10年未満
04	10年～20年未満
01	20年～30年未満
02	30年～50年
03	50年～70年
04	～70年以上

II 現在の経営状況についてお尋ねします。

それぞれの質問の中から選んで、その番号を○で囲んでください。

問 1. 貴社の業況の現状と今後3年間の予測について、該当する項目をそれぞれ一つ選んで番号を○で囲んでください。

①今期の業況

01 良い

02 良くも悪くも無い

03 悪い

②今後3年間（平成20～22年度）

01 良くなる

02 変わらない

03 悪くなる

04 わからない

問 2. 貴社の売上の状況について、該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

①前期と比較した状況

01 増加

02 不変

03 減少

②前年同期と比較した状況

01 増加

02 不変

03 減少

③来期の見通し

01 増加

02 不変

03 減少

問 3. 貴社の営業利益の状況について、該当する項目をそれぞれ一つ選んで番号を○で囲んでください。

①前期と比較した状況

01 増加

02 不変

03 減少

②前年同期と比較した状況

01 増加

02 不変

03 減少

③来期の見通し

01 増加

02 不変

03 減少

問 4. 原材料・製品・商品の在庫状況について、該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

01 過剰

02 適正

03 不足

問 5. 資金繰りの状況について、該当する項目をそれぞれ一つ選んで番号を○で囲んでください。

①前期と比較した状況

01 好転

02 不変

03 悪化

②前年同期と比較した状況

01 好転

02 不変

03 悪化

問 6. 貴社における雇用の過不足感について、どのようにお考えですか？

現状について該当する項目を一つ選んで○で囲んでください。

01 過剰である

02 適正である

03 不足している

問 7. 貴社の雇用者に対する団塊世代（1940～1949 年生まれで、2007 年末現在で 58～65 歳の者）の割合について、該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

01 0%以上5%未満

02 5%以上10%未満

03 10%以上15%未満

04 15%以上

問 8. 団塊世代の退職が、貴社の雇用の過不足にどのように影響するとお考えですか？今後3年間の（平成20年～22年度）の予測について、該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

01 不足感が強まる

02 過剰感が解消する

03 影響なし

Ⅲ グローバル化について

グローバルとは、一般的には、貿易を通じて商品・サービスの取引や、資本や労働力の国境を越えた移動が起こり、経済的な関係において世界が単一の市場になる事です。グローバル化とは、「化」という字が付いています様に、変化の途上と言うことです。言い換えるならば、「単一の市場」に向かっているという事です。

グローバル化は産業によっても変化の程度は違います。我が国の皮革産業のグローバル化の程度はどの辺でしょうか？ 皮革産業はまだまだグローバル化されていません。「グローバル化」が遅れている原因としては、国内で収益が得られれば、外へ出るインセンティブがないことと、閉鎖的で不透明な経済システムが、内外価格差を温存させ、産業構造の調整を先のばしにしてきました。痛みが本格的に表面化するのはいまもう時間の問題でしょう。グローバル化のメリットを最大化するには、規制改革や競争促進への政策が不可欠になります。もしグローバル化を疎かにしたらせば、皮革産業の競争力は、その根本的なところから崩れてしまうことにもなりかねません。

問 1. グローバル化には段階があるといわれています。貴社はどの段階ですか？

該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

01	海外とは取引が無い
02	製品の直接輸出ならびに直接輸入
03	海外企業と継続取引をしている
04	海外企業との合弁会社を設立している
05	海外子会社を設立している

問 2. グローバル化に期待することは何ですか？ 最も期待する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。その場合、輸出または輸入に限定したものであれば何れかを○で囲んでください。

01	より安くで質の高い財やサービスを選択することが可能になる	(A 輸入)	(B 輸出)
02	外国の消費者という新しいチャンスが得られる	(A 輸入)	(B 輸出)
03	多様な商品の海外調達が可能になる	(A 輸入)	(B 輸出)
04	安い製品が輸入されると国内の競争が活発化する	(A 輸入)	(B 輸出)
05	価格引下がる	(A 輸入)	(B 輸出)
06	比較優位による選択が可能になり競争優位を実現できる	(A 輸入)	(B 輸出)
07	国境を越えて資本の活発化ができる	(A 輸入)	(B 輸出)
08	経済発展をもたらす	(A 輸入)	(B 輸出)
09	他国と自発的に経済取引を始めることができる	(A 輸入)	(B 輸出)
10	経済取引が世界的規模で可能となる	(A 輸入)	(B 輸出)

問3. グローバル化で危惧することは何ですか？ 最も危惧される項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。その場合、輸出または輸入に限定したものであれば何れかを○で囲んでください。

01	安い商品が大量に輸入されることによる国内産業が衰退する	(A 輸入)	(B 輸出)
02	為替変動リスクに多大な影響を受ける	(A 輸入)	(B 輸出)
03	生産コストが安い海外に生産拠点を移転→国内では空洞化が進む	(A 輸入)	(B 輸出)
04	競争力の無い企業は淘汰される	(A 輸入)	(B 輸出)
05	国内の技術が失われる	(A 輸入)	(B 輸出)
06	外国企業の参入により競争のルールが変わる	(A 輸入)	(B 輸出)
07	企業間競争が激化する	(A 輸入)	(B 輸出)
08	多様な面でリスクが高まる	(A 輸入)	(B 輸出)

問4. 貴社が生産又は調達(拠点)を国内にする理由について、最も相応しいものを一つ選んで番号を○で囲んでください。

01	利用している技術が高度で、海外生産又は調達が困難だから
02	既存の設備を利用した方が、コストが安く済むから
03	サプライヤーを考えると、国内で生産又は調達したほうが安く済むから
04	納入先との関係から、国内で生産又は調達せざるを得ないから
05	少量多品種の国内需要に応じた対応が可能だから
06	国際的な経営に関するノウハウが不足しており、海外生産又は調達に不安があるから
07	海外の実態が良くわからなくて不安だから
08	人材や資金に懸念があるから
09	海外で生産又は調達したことはあるが、結果が良くなかったから
10	制度的な制約 (TQ等) があるから
11	その他 (その理由を詳しくお聞かせください)



問5. 貴社が生産又は調達(拠点)を海外にする理由について、最も相応しいものを選んで番号を○で囲んでください。

01
02
03
04
05

良質で安価な労働力が確保できるから

海外の人々にもすぐれた生産技術を学んでもらいたいから

国内での生産又は調達が採算に合わないから

現地の需要が旺盛又は今後の拡大が見込めるから

その他(その理由を詳しくお聞かせください)



問6. 貴社の生産又は調達の国内比率をご記入ください。

%

IV グローバル化への取り組みと課題について

問 1. 貴社のグローバル化の下での「事業継続」についてお尋ねいたします。

該当する項目を一つ選んで番号を○で囲んでください。

01	懸念がある	▶	問 2. にお進みください
02	懸念は無い	▶	問 4. にお進みください
03	判らない	▶	問 6. にお進みください

問 1 で『懸念がある』とお答えになった方のみお答えください

問 2. どのような懸念がありますか？ 重要だと思われるものを三つ選んで番号を○で囲んでください。

01	人材が不足している
02	資金的な問題がある
03	競争が激しくなってくる
04	価格低下が起こり採算がとれなくなる
05	後継者がいない
06	TQなどの規制が効かなくなる
07	産業集積が崩れてしまい産業として成り立たなくなる
08	自力では対応できない
09	どうして良いかが解らない
10	その他 (下の空欄に詳しくご記入ください)

--

問 3. 問 2 で挙げた懸念に対して解決のための取り組みをしていますか？ 取り組みをしている場合にはどのような取り組みをしているのかを下の空欄にご記入ください。

--

問1で『懸念は無い』とお答えになった方のみお答えください

問4. 既に、どの様な対応を取っていますか？ 該当するものの中から最も重要なものを一つを選んで番号を○で囲んでください。

01	グローバルな人材の確保
02	グローバルな調達の実施
03	グローバルなマーケティング
04	グローバルな提携
05	独自の強みを發揮できる
06	事業の再構築
07	事業分野の変更
08	その他 (下の空欄に詳しくご記入ください)

↓

問5. その様な対応を取れた主な理由は何ですか？

問1で『判らない』とお答えになった方のみお答えください

問6. 判らない理由について、 該当するものの中から最も適したものを一つを選んで番号を○で囲んでください。

01	グローバルとはどう言う事なのか
02	グローバル化すると何が起るのかが判らない
03	国内だけを考えているので
04	考えるきっかけが無かった
05	先のことを考えても仕方がない
06	今で十分満足している
07	考えたことも無い

V JLIAについて

問1. 貴社がJLIAに期待することを次の中から、重要な順で三つ選んで番号を○で囲んでください。

01	ビジネスマッチングをして欲しい
02	人材派遣（技術、生産、マーケティング、経営、法律など）をして欲しい
03	人材教育（技術、生産、マーケティング、経営、法律など）をして欲しい
04	経営ノウハウを指導・提供して欲しい
05	融資の指導をして欲しい
06	海外進出を援助して欲しい
07	よろず相談窓口を開設して欲しい
08	海外にJLIA事務所を設けて進出援助をして欲しい
09	調査機能を強化して欲しい
10	消費者向けの広報・啓蒙を拡充して欲しい
11	政府に対する政策提言を強化すべきだ
12	流通環境を改善して欲しい
13	研究機関や大学との研究開発を図るべきである
14	皮革関連の研究機関を設けるべきだ
15	皮革産業に関連する情報を何時でも使えるようにして欲しい
16	JLIAの組織変革をし、機能を強化すべきだ
17	他産業との（技術、開発など）交流を仕組んで欲しい
18	その他（詳しくお聞かせください）

