

サウンディング型市場調査の結果（概要）について

1. スケジュール

- ・実施要領の公表 令和3年9月10日（金曜）
- ・申込期限 令和3年9月30日（木曜）午後5時まで
- ・実施期間 令和3年10月5日（火曜）～10月15日（金曜）

2. 参加事業者

- ・メーカー8社・販売店9社※うち1社は資料提出のみ

3. 結果（概要）※メーカー意見は「メ」、販売店意見は「販」とする。

(1) 事業者を公募した場合の関心度（事業への参入意向）

本業務に係る受託事業者を公募した場合、どのくらい関心がありますか。

- 非常に関心がある（11社） 関心はあるが条件次第（5社） 関心はない（0社）
 その他（1社）

・調査に参加した全ての事業者が事業への関心を示したが、そのうち今後の販売方法や参入条件などによっては参入したいとする事業者もあった。

<主な意見>

○非常に関心がある

- ・現在も市立中学校に納入実績があり、関心がある。（メ・販）
- ・自社の強みを活かし、参入したい。（メ・販）
- ・大手が参入した場合は会社の存続にかかわるため、事業の動向に関心がある。（販）

○関心はあるが条件次第

- ・指定販売店制度を維持するのといった販売方法などによって現状の学校別の標準服よりも小ロットになる可能性がある。また、販売数量の予測が難しく材料の手配が難しい。（メ）
- ・関心はあるが、参入は仕入れができるかどうかによる。（販）
- ・販路がオープンになるなら参入したい。（販）

○その他

- ・参入条件を確認し、条件によっては参入したい。（メ）

(2) 生産・販売体制（5～10年を目安とした継続的安定供給の可否）

生産・販売体制について、どのように考えていますか。

- 5～10年の生産・販売体制を維持することができる。（14社） できない。（0社）
 その他。（3社）

・ほぼ全てのメーカー・販売店で継続的安定供給が可能であると回答があったが、今後の販売方法などに懸念を示す事業者もあった。

<主な意見>

○5～10年の生産・販売体制を維持することができる。

- ・継続可能な体制は整えている。（メ・販）
- ・取り扱い販売店がなければ継続できない。（メ）

○その他

・これまでの指定販売店制度であれば、維持可能である。大手企業による海外生産・安価販売が増えると維持できない可能性がある。（販）

(3) 対応可能な地域

神戸市域に対応が出来ない地域がありますか。

- ない。15社 ある。（ ）区 2社

・全メーカー及び多くの販売店が市域全体の対応が可能と回答した。販売店の一部が対応出来ない地域があると回答した。

<主な意見>

○ない

- ・市全域対応可能だが、学校販売であれば、まず近隣校を中心に参加したい。(販)

○ある

- ・中学校制服は地域販売店での対応を求められることが多い。(販)
- ・既存の取引先学校のみでの対応になる。(販)

(4)最低・最高ロット数

対応できる最低・最高ロット数を教えてください。
最低 () ~最高 ()
回答：13社：最低 20～ 最高数千・要相談・上下限なし等 未回答：4社

- ・現実的なロット数としては、一定のロット数を必要とする事業者が多数だった。

<主な意見>

○回答のあった事業者

- ・仕入れた生地単位ごとやメーカー・販売店との関係性など、一定ロットは必要である。(メ・販)

○未回答の事業者

- ・メーカーとの調整が必要であり、回答できない。(販)

(5)事前の受注数が不明確な場合の対応

複数販売店で購入可能とするなど、具体的なロット数が読みづらい場合があります。その場合の対応の可否について教えてください。
<input type="checkbox"/> 対応できる。13社
<input type="checkbox"/> 対応できない。2社 ※回答できない・どちらとも言えない 2社

- ・対応できるとの回答が多かったが、ロット数が読みづらいと安定供給に課題があるとの回答もあった。

<主な意見>

○対応できる。

- ・ある程度は対応可能だが、想定以上の販売数によって生地が不足する場合、対応できかねる場合がある。(メ)
- ・受注から納品までのスケジュールなどの条件によるが、対応可能である。(メ)
- ・市において、必要準備着数を把握した上で、供給不足がないよう販売店等に情報提供すべきである。(メ・販)
- ・早期の採用校の決定や申込期限の設定、参入事業者数の開示などが必要。また、学校の推薦販売店の導入などがあると対応しやすい。(メ・販)
- ・対応できるが、値上げの可能性はある。(販)

○対応できない。

- ・多重な在庫リスクにつながる・ロット数が推測不可であることから、対応できない。(販)

○回答できない・どちらとも言えない

- ・複数販売店で購入可能とすると、注文数が在庫数を上回った場合、安定供給できないケースが想定される。(販)

(6)アレルギーや特注サイズ、障害者への対応の可否

アレルギーや特注サイズ等への対応を供給事業者(メーカー・販売店)の募集条件とする場合があります。その場合の対応の可否について教えてください。 ※アレルギーや特注サイズ等への対応については全体の1%発生すると想定。※複数回答あり
<input type="checkbox"/> 対応できる。17社
費用の考え方
<input type="checkbox"/> 通常規格サイズと同額 5社
<input type="checkbox"/> 通常規格サイズの()割増 7社(1~5割増・実費)
<input type="checkbox"/> その他 8社
<input type="checkbox"/> 対応できない。0社

・全ての事業者で対応可能との回答だった。保護者が負担する費用については、事業者・内容によって通常規格サイズと同額や、割増となる。

<主な意見>

○対応できる

- ・費用は内容によって変わる。通常規格サイズよりは製造原価は上がる。(メ・販)
- ・一定サイズ以上になると納期に課題がある。アトピー対応等では綿 100%などの素材での個別対応が必要となる。(メ・販)

○販売制度による

- ・現状の指定販売店制度であれば、責任感や販売数がある程度見込めることからメーカー・販売店も対応するが、販売制度が変わると、価格が上がったり、たらい回しとなる家庭が出ることも想定される。(メ・販)

(7)素材(ウールやポリエステル、その他の生地を採用及びその混紡率)や付加機能(ストレッチ機能、透け防止、防汚防臭など)に伴う複数の価格帯の設定の可否

特にブレザーやボトムスにおいて、保護者の経済的負担への配慮や、選択肢の確保のため、素材(ウールやポリエステル、その他の生地を採用及びその混紡率)や付加機能(ストレッチ機能、透け防止、防汚防臭など)に応じた複数の価格帯を設定することを検討しています。どのようなラインナップが可能でしょうか。(1社1ラインナップや1社複数ラインナップなど)
 ※(ア)3年間の着用に耐えうる耐久性、(イ)成長に伴うサイズ調整機能(上着の袖丈出し・スラックス、スカートの丈出し)、(ウ)ウォッシュャブル(家庭洗濯機能)は必須機能とします。

□対応できる。		
□(複数ラインナップのうち)1ラインナップなら対応したい。	2社	
□1社で複数ラインナップ製作・販売したい。	12社	
□対応できない。	0社	未回答 3社

・複数ラインナップあることで、保護者の経済的負担への配慮や選択肢の確保につながるという意見がある一方で、ロット数が分散してしまうことを懸念する意見もあった。

<主な意見>

○(複数ラインナップのうち)1ラインナップなら対応したい。

- ・1ラインナップで検討している。採用校が増えれば、複数ラインナップとする可能性もある。(メ)
- ・各メーカーでの複数ラインナップ(松竹梅)となるのであれば、梅ランクはあまり売れないため、竹ランクのものを製造したい。(メ)
- ・多品種・小ロットになれば、販売価格に転嫁せざるを得ない。(販)

○1社で複数ラインナップ製作・販売したい。

- ・選択肢を設けることで、保護者の経済的負担を軽減できる。ただ、ある程度のロットが確保できなければ、1ラインナップの対応にならざるを得ない可能性がある。(メ・販)
- ・一つの販売店において、メーカー毎に独自の機能をつけた標準服を作成し、販売することも考えている。(販)

(8)採寸・試着(学校採寸・試着、店舗採寸・試着、ICTの活用)

採寸・試着について、どのように考えているのか教えてください。※複数回答あり			
□学校採寸・試着が必要である。	15社	□店舗採寸・試着も可能である。	14社
□ICTの活用	6社	□採寸・試着は行わない。	1社
□その他	1社		

・13社が学校採寸・試着が必要で、かつ店舗採寸・試着も可能と回答したが、学校採寸・試着が基本で、店舗採寸・試着を補完的な位置づけとしている事業者が多かった。

<主な意見>

○学校採寸・試着が必要である。

- ・学校採寸の場合、体操服等と一括注文でき、保護者の負担軽減となる。(販)
- ・店舗採寸では、常時採寸に対応できる人材が必要なため人件費に直結する。(販)

○店舗採寸・試着も可能である。

- ・保護者・生徒の選択肢を提供する上で、店舗採寸・試着が良い。(メ)
- ・学校採寸も可能だが、学校側の事前準備やコロナ禍の現状を踏まえ、店舗採寸を勧めている。(メ・販)
- ・学校採寸・店舗採寸・ICT活用、全て対応可能な予定である。(販)

○ICTの活用

- ・精度に課題があり、交換率が高い。システム利用料等が価格転嫁される場合がある。(メ・販)

(9)供給方法

供給方法についてどのように考えているか、教えてください。※複数回答あり	
●メーカー	<input type="checkbox"/> 販売店を通じた卸売販売 8社 <input type="checkbox"/> 店舗販売 2社 <input type="checkbox"/> 通信販売 4社 <input type="checkbox"/> その他 1社
●販売店	<input type="checkbox"/> 店舗販売 8社 <input type="checkbox"/> 学校販売 8社 <input type="checkbox"/> 通信販売 4社 <input type="checkbox"/> その他 0社

・基本的にメーカーは卸売販売を想定しているが、自社店舗での販売も検討している事業者があった。

・販売店は学校販売を基本とし、店舗販売が可能な場合も補完的な位置づけとしている事業者が多かった。

<主な意見>

[メーカー]

○販売店を通じた卸売販売

・販売店を通じた販売の方が、通常時の購入や修繕などのアフターフォローの体制が整っているため、消費者のニーズに迅速に対応することができる。(メ)

○店舗販売

・成長を考慮したサイズの確認や品質、価格等を検討してもらうため店舗販売を勧めている。追加購入であれば、ICTを活用した販売体制の導入も検討する。(メ)

・生産販売を一貫して対応できる体制もある。(メ)

[販売店]

○店舗販売

・店舗販売がきめ細かく丁寧な対応ができる。(販)

○学校販売

・学校販売の場合、体操服等と一括購入でき保護者の負担が軽減できる。(販)

・店舗販売では、店舗の規模や人員の配置などの課題がある。(販)

・送料や経費の抑制のため、学校販売を基本としたいが、店舗販売や通信販売など保護者のニーズに対応できるようにしたい。(販)

○通信販売

・通信販売については、追加販売であれば、対応可能である。在校生の保護者しか購入できないよう検討している。(販)

・送料や交換などの経費で費用の節減につながらないこともある。(販)

(10)受注・納品可能時期及び納品方法

受注・納品可能時期及び納品方法についてどのように考えているか、教えてください。 ※令和5年度入学生より導入予定。	
●受注時期	<input type="checkbox"/> 令和()年()月より可能 (令和4年9~12月:10社、令和5年1月:2社)
●納品時期	<input type="checkbox"/> 令和()年()月より可能 (令和4年11~12月:3社、令和5年2月:1社、3月:8社)
●納品方法 ※複数回答あり	<input type="checkbox"/> 店舗引き渡し 11社 <input type="checkbox"/> 配送 12社 <input type="checkbox"/> 学校納品 11社 <input type="checkbox"/> その他 3社

・一定数量を前年に事前生産するため、事業者にもよるが、令和5年度採用には令和4年4~7月頃までに素材や採用校などを決定しなければならない。

<主な意見>

・早期受注により価格を抑えられる場合がある。(メ・販)

・子供の成長を考慮し、採寸は早くして11~12月が妥当である。(メ・販)

(11) アフターフォロー

アフターフォローについてどのように考えているか、教えてください。	
<input type="checkbox"/> サイズ補正、破れなどに対する修理、トラブル対応などの実施が可能	17社
<input type="checkbox"/> アフターフォローは行わない。	0社

・全ての事業者が対応可能と回答した。事業者にもよるが、成長対応や簡易な修繕は一定期間無償対応とするとの回答があった。

<主な意見>

○アフターフォローの実施

- ・販売店を通じて修理対応可能である。(メ)
- ・メーカーとの調整が必要ある場合もあるが、可能である。(販)

○対象

- ・他社購入は責任が持てないため対応していない。(販)
- ・修理の内容や、自社購入か他社購入かで修理代金に差をつけている。(販)

(12) 価格設定（複数の価格帯の設定を含む）

価格についてどのように考えているか、教えてください。	
【別紙4】価格設定表へ記入をお願いします。 ※取り扱うロット数によって、変動する場合は、可能な範囲でロットごとに記入してください。 価格設定表を提出した事業者 5社 未提出 12社	

・価格設定表の提出があった事業者は、素材や仕様、販売方法、ロット数など自ら想定のもと参考価格の提示を行った。

- ・生地のコイル率が低く、ポリエステル率が高いほど、価格は下がる。

<主な意見>

○価格設定表を提出した事業者

- ・価格提示をしたが、あくまでも参考価格である。仕様等詳細が決まれば、変動する。(メ・販)
- ・ロットというより、生産環境の変化などによりコストが変化する。(メ・販)

○未提出の事業者

- ・素材や仕様、販売方法などが確定していないため、価格提示が困難である。(メ・販)
- ・販売店を通しての販売を想定しているため販売価格を設定することができない。(メ)
- ・メーカーとの調整が必要であり、回答できない。(販)

(13) 事業参入にあたっての課題・要望

事業参入にあたっての課題・要望についてどのように考えているか、教えてください。	
<input type="checkbox"/> ある。(下記へ記載)	15社
<input type="checkbox"/> なし。	2社

<主な意見>

○質の担保方法について

- ・仕様がどの程度同等であれば良いのか、その審査方法等を決めて頂きたい。(メ)

○仕様について

- ・仕様上、釦、ワッペンなどコスト・耐久性に課題があるものは、変更を検討して頂きたい。(メ・販)
- ・キュロットスカートは通常のプリーツスカートに比べて価格が約1.2~1.3倍となる可能性が高く、また、丈出しが難しくなるなどの課題があるので、キュロットスカートはオプションにした方がよい。(メ・販)

○生産・販売方法

- ・導入校の早期決定を希望する。(メ)
- ・在庫を適正化し、価格も抑えることができるので、供給方法は現状の指定販売店制度がベターだと思う。(メ)
- ・生産数量による価格要素が大きく、正確な数量情報等を把握できるかが課題である。(販)

- ・指定販売店制度が維持できないにしても、学校が推奨する販売店を設定し、学校販売・学校採寸を維持してほしい。(メ)
- ・福岡、北九州のように自由競争が、保護者視点ではいいのではないか。(メ・販)

○その他

- ・詰襟標準服との比較では価格が上がる場合が想定される。(メ)
- ・カード支払いの導入など、今後検討していかなければならないと思っているが、中小企業として、コストをかけていられない状況である。(販)
- ・大手が中心サイズのみ8割を販売して在庫が無くなり、イレギュラーサイズを含めた残りの2割を地元の販売店が対応するとなると、継続は困難となる。(販)

(14) 保護者の経済的負担への配慮に向けた提案

保護者の経済的負担への配慮に向けた提案についてどのように考えているか、教えてください。

ある。(下記へ記載) 15社 なし。 2社

<主な意見>

- ・既製品の活用(シャツなど)、共同仕入れ、早期受注などを実施する。(販)
- ・素材を一つに限定することでスケールメリットが生まれる。(販)
- ・複数ラインナップで、保護者の経済状況に合わせた購入が可能となるよう低価格優先・機能優先などの選択肢を設定する。(メ・販)
- ・軌道に乗れば、素材の集約や早期備蓄計画生産によるコスト削減を行いたい。(メ)
- ・海外生産(一部の商品)やリサイクルの活用を検討する。(メ・販)

(15) その他(自由意見)

その他ご意見があれば、教えてください。

<主な意見>

- ・採寸・申し込みの締め切り日を決定して、駆け込み採寸・申し込みを排除していいのか疑問がある。(販)
- ・神戸市内に店舗が所在しなくても取り扱い業者として認定してほしい。(販)
- ・どこの販売店でも購入できる形になったとしても、各学校に指定業者、斡旋業者という形で既存販売店を残してほしい。そうすることで一定数量の販売が見込めれば、価格貢献も可能になる。(販)
- ・令和5年度導入前の試行実施として令和4年度中にパイロット校での導入を行いたい。(メ・販)