

繊維産業における自主行動計画及び フォローアップ調査について

自主行動計画制定日：平成 29 年 3 月 1 日

自主行動計画改訂日：平成 30 年 7 月 24 日

自主行動計画改訂日：平成 31 年 4 月 26 日

自主行動計画改訂日：令和 3 年 9 月 10 日

自主行動計画改訂日：令和 4 年 8 月 26 日

自主行動計画改訂日 令和 5 年 7 月 10 日

第 7 回フォローアップ調査実施日：

令和 5 年 11 月 7 日～11 月 28 日

日本繊維産業連盟

繊維産業流通構造改革推進協議会

本年度で7回目となる「自主行動計画フォローアップ調査」は、2017年(平成29年)3月に策定、公表した「繊維産業の適正取引の推進と生産性向上・付加価値向上に向けた自主行動計画」(以降5回改訂)に基づき実施している。

実施については日本繊維産業連盟ならびに繊維産業流通構造改革推進協議会の会員団体を通じて、各団体傘下の企業にアンケートを送付し実施・回収したものである。今回は従来のアンケート用紙の回答だけでなく、WEB上での回答やPDF、Excelの回答も選択可能とした。

以下に調査概要ならびに回答結果を記すが、前回までとの比較は可能な範囲で実施した。

I. 調査概要

* 日本繊維産業連盟に3団体加わったため配布数が増えたが、回収数・回収率は前年を下回った。

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
配布数	3,700	3,182	1,941	1,768	2,285	2,191	2,326
回収数	590	887	678	685	638	637	625
回収率(%)	15.9	27.9	34.9	38.7	27.9	29.1	26.9

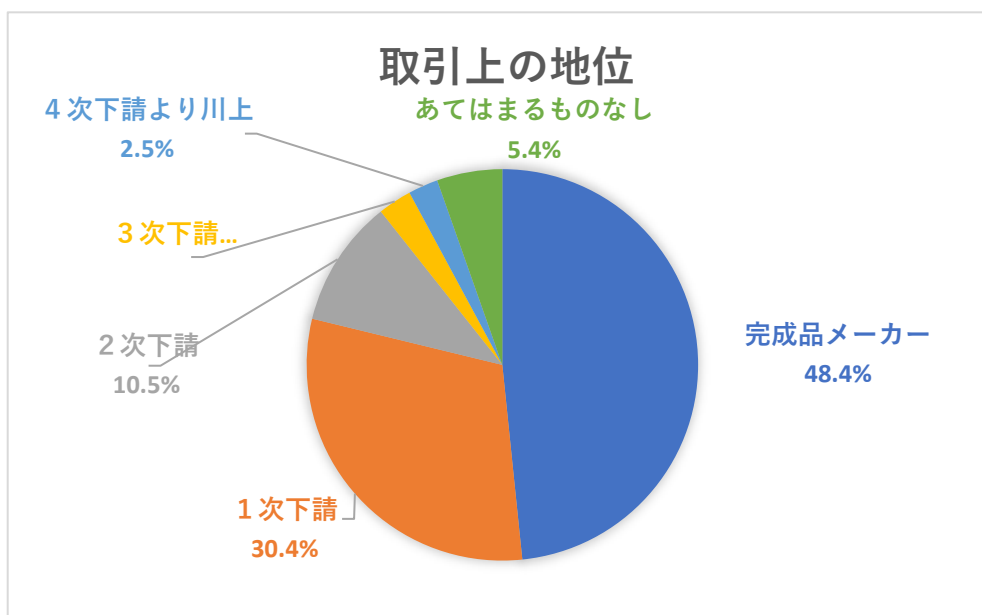
・回収されたアンケートの回答は、各設問項目に記載のないもの、複数回答可の設問もあるため、各設問における回答数と回答企業数は一致しない。

II. 基礎情報

1. 取引上の地位について

* 一次下請の割合が若干増加(2021年までは受注側のみにおける地位) (単位: %)

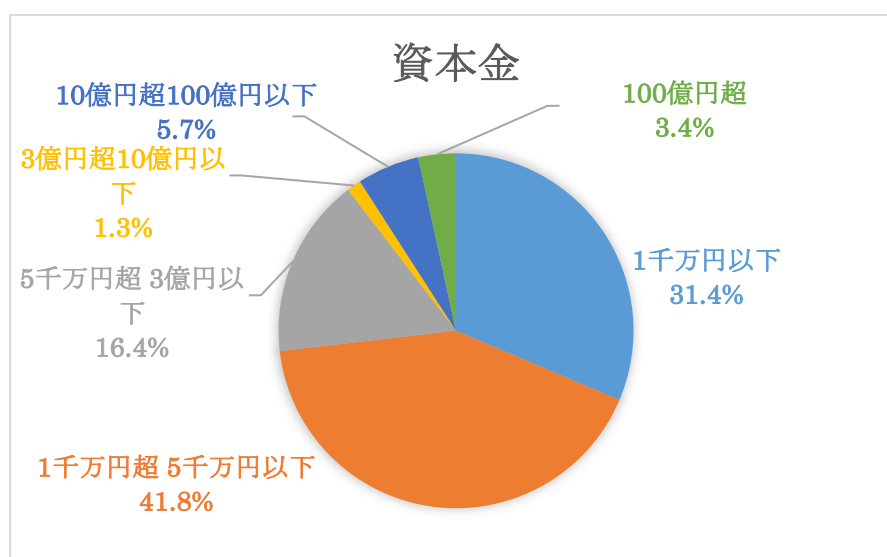
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
完成品メーカー	-	-	-	-	-	49.8	48.4
1次下請	77.6	74.2	67.6	67.4	68.6	26.5	30.4
2次下請	16.5	18.6	23.3	23.9	20.6	12.8	10.5
3次下請	4.3	6.0	7.5	6.2	5.2	2.4	2.8
4次下請より川上	1.5	1.1	1.6	2.5	5.6	2.1	2.5
あてはまるものなし	-	-	-	-	-	6.3	5.4



2. 資本金について

* 5千万円以下が7割を占める。大きな変動はない。

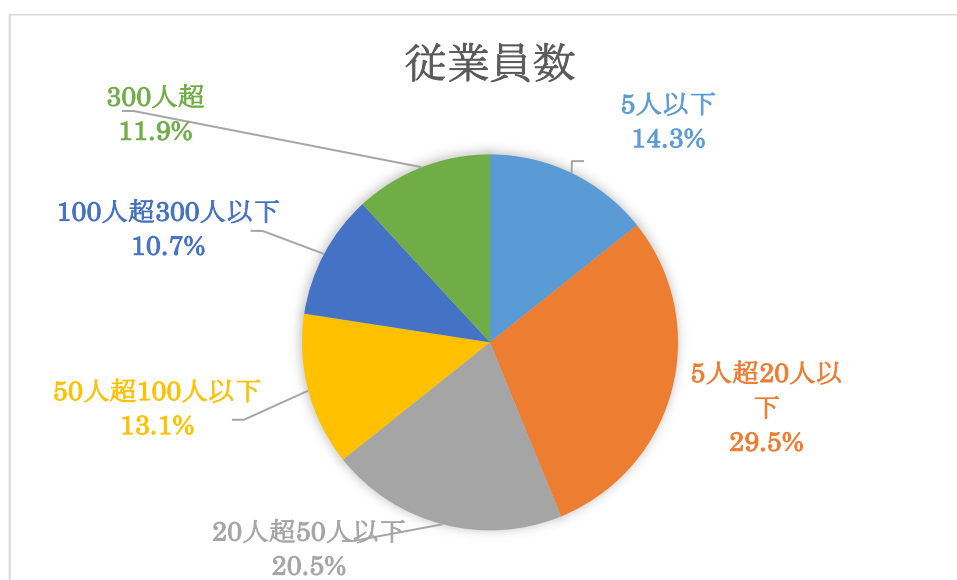
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1千万円以下	42.7	33.8	29.7	34.9	37.1	34.7	31.4
1千万円超 5千万円以下	48.5	54.1	38.0	36.8	37.7	36.9	41.8
5千万円超 3億円以下			19.2	18.4	15.2	19.1	16.4
3億円超 10億円以下	8.9	12.1	3.0	2.5	1.6	1.6	1.3
10億円超 100億円以下			6.7	4.9	5.4	5.3	5.7
100億円超			3.4	2.5	3.0	2.4	3.4



3. 従業員数について

* 50人以下の企業が継続して6割強を占める。

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
5人以下	28.9	20.5	14.3	18.0	17.5	16.4	14.3
5人超20人以下	63.1	66.4	26.7	25.8	27.1	28.9	29.5
20人超50人以下			19.8	19.7	21.4	19.6	20.5
50人超100人以下			13.1	13.1	12.5	13.7	13.1
100人超300人以下			13.1	12.1	9.8	10.8	10.7
300人超1000人以下	8.0	13.0	7.5	7.0	7.1	10.5	11.9
1000人超1万人以下			4.4	3.6	3.8		

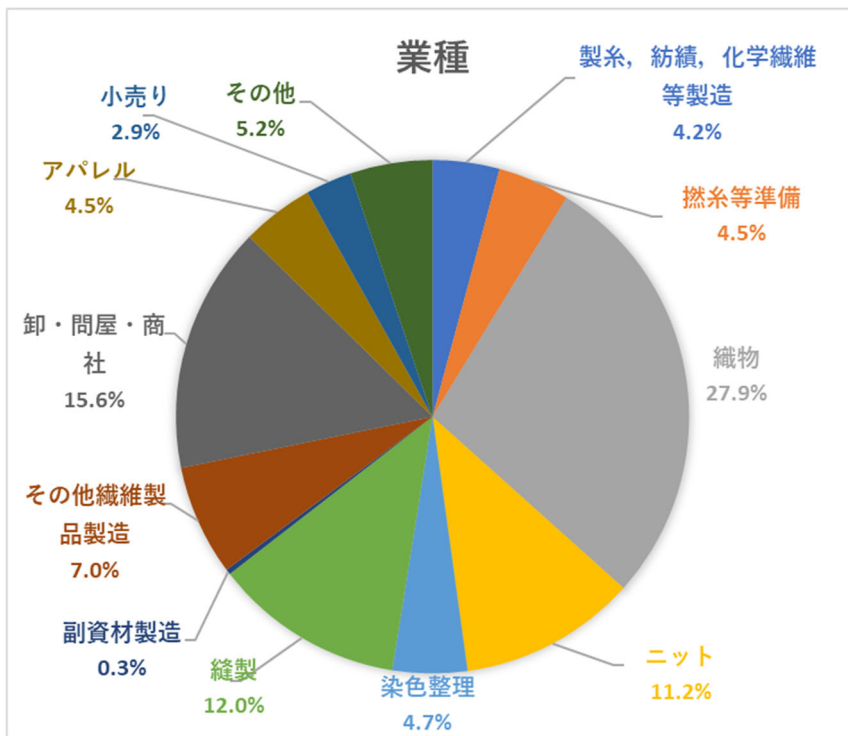


4. 業種構成について

・業種区分については、日本標準産業分類とは異なり、繊維産業全般を包含するために下記区分に基づいて実施している。

* 構成比では卸・問屋・商社が減少、ニットが増加。

業種	2022年	2023年
製糸, 紡績, 化学繊維等製造	2.8	4.2
撚糸等準備	4.9	4.5
織物	31.0	27.9
ニット	4.4	11.2
染色整理	4.4	4.7
縫製	11.9	12.0
副資材製造	0.2	0.3
その他繊維製品製造	7.0	7.0
卸・問屋・商社	21.5	15.6
アパレル	8.3	4.5
小売り	2.1	2.9
その他	1.5	5.2
計	100.0	100.0



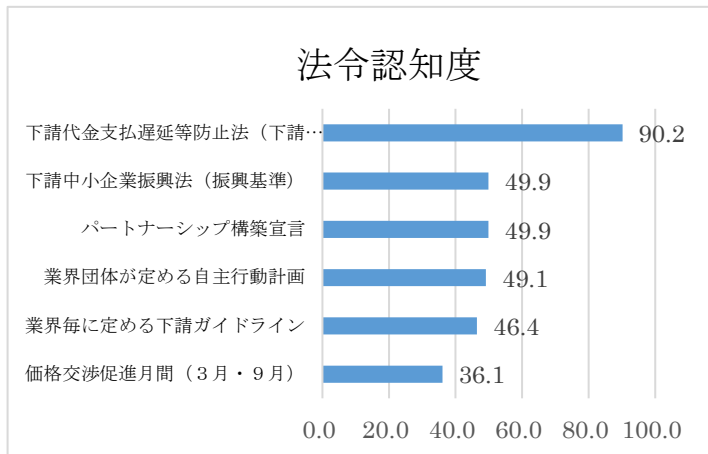
5. 下請取引適正化に関する以下の法令や取り組み等について

・認知度 = 認知数 / 回答数とした。

* 下請法以外は5割程度の認知度、価格交渉月間は4割に満たない。

	回答率
回答	83.4
無回答	16.6
計	100.0

	法令認知度
下請代金支払遅延等防止法(下請法)	90.2
下請中小企業振興法(振興基準)	49.9
パートナーシップ構築宣言	49.9
業界団体が定める自主行動計画	49.1
業界毎に定める下請ガイドライン	46.4
価格交渉促進月間(3月・9月)	36.1



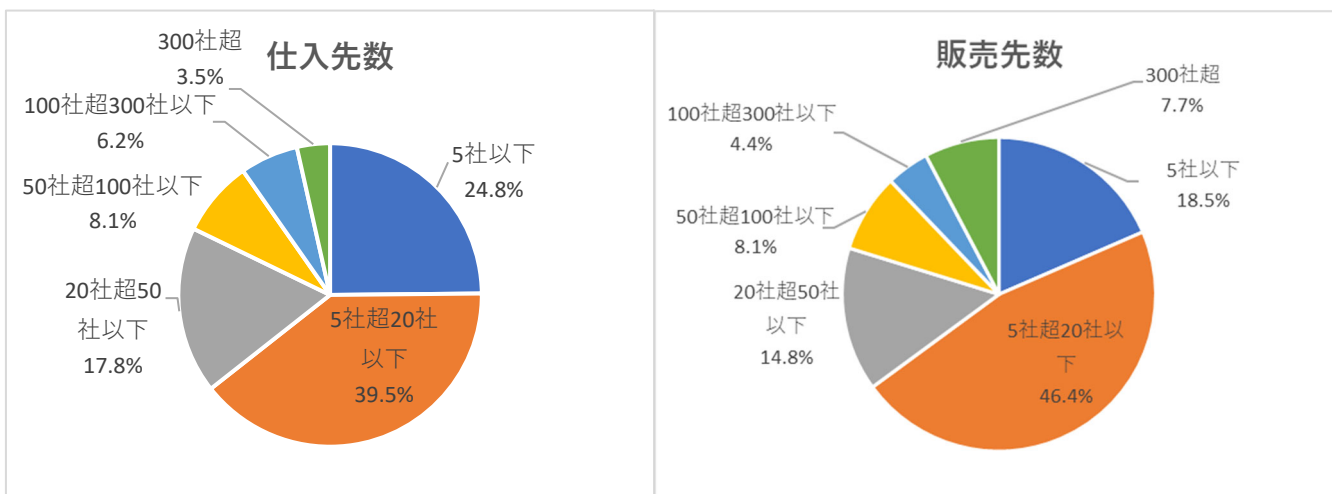
Ⅲ. 調査結果概要

設問は「発注側事業者」「受注側事業者」に分けて実施されているが、共通設問については同一レイアウト上に記載した。

1. 仕入先(発注先)・販売先情報

<仕入先数・販売先数>

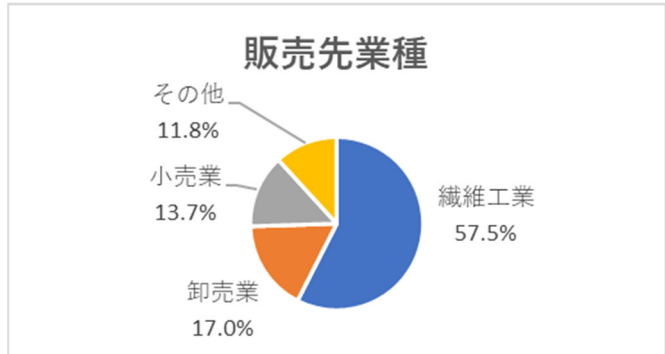
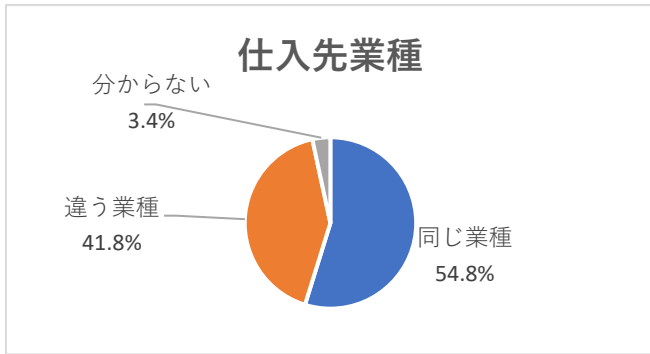
【発注側1】 【受注側3】	BtoB取引のある中小企業で常時取引をしている仕入先(発注先)数 常時取引している販売先の数	発注側	受注側
	5社以下	24.8	18.5
	5社超20社以下	39.5	46.4
	20社超50社以下	17.8	14.8
	50社超100社以下	8.1	8.1
	100社超300社以下	6.2	4.4
	300社超	3.5	7.7
	計	100.0	100.0



* 20社以下が発注側も受注側も65%程度占める。

<仕入先業種・販売先業種>

【発注側2】	取引金額が最も大きい仕入先(発注先)は、貴社と同じ業種か。	発注側
	同じ業種	54.8
	違う業種	41.8
	分からない	3.4
	計	100.0



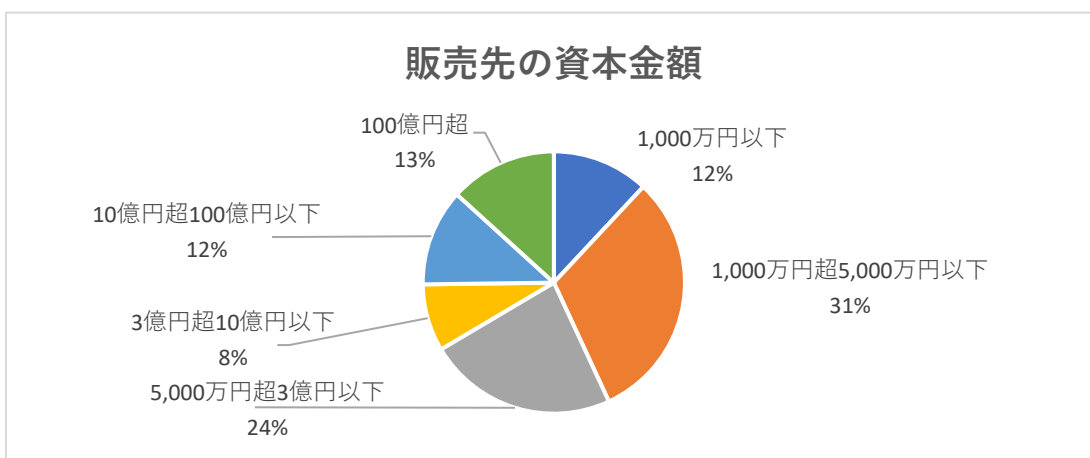
* 取引金額が大きい仕入先は半数以上同じ業種

* 販売先としては繊維が6割弱、卸売り2割弱、小売1割

【受注側1】	継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先の業種	受注側
	繊維工業	57.5
	卸売業	17.0
	小売業	13.7
	その他	11.8
	計	100.0

<販売先の資本金額>

【受注側2】	取引金額が最も大きい販売先の資本金額	2022		2023
		発注側	受注側	受注側
	1,000万円以下	24.2	10.3	12.0
	1,000万円超5,000万円以下	29.3	30.2	31.1
	5,000万円超3億円以下	18.9	26.0	23.4
	3億円超10億円以下	6.9	6.3	8.3
	10億円超100億円以下	12.4	15.5	12.0
	100億円超	8.3	11.8	13.3
	計	100.0	100.0	100.0

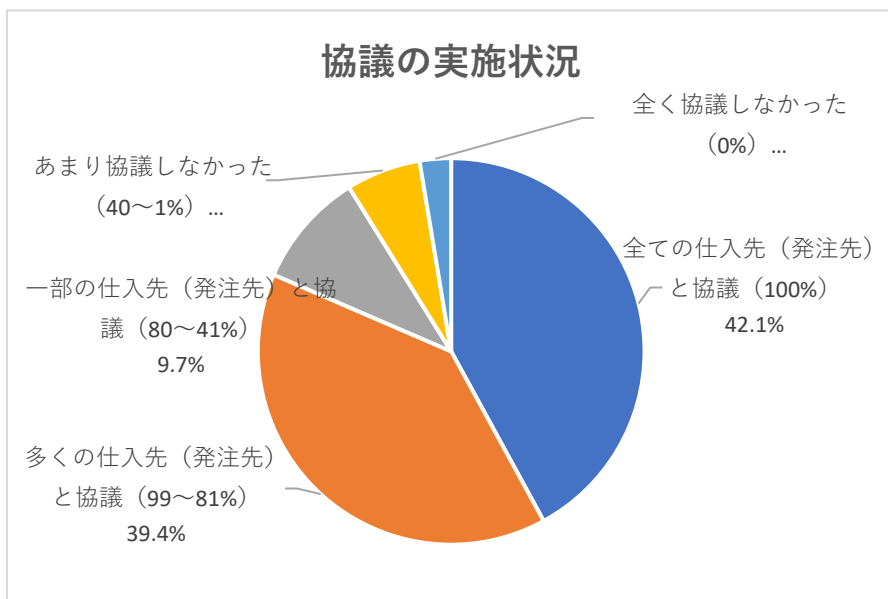


* 受注側では販売先の資本金額は昨年と比べて大きな変化はない

2. 価格決定方法

<仕入先から理解をえられるような協議の実施状況>

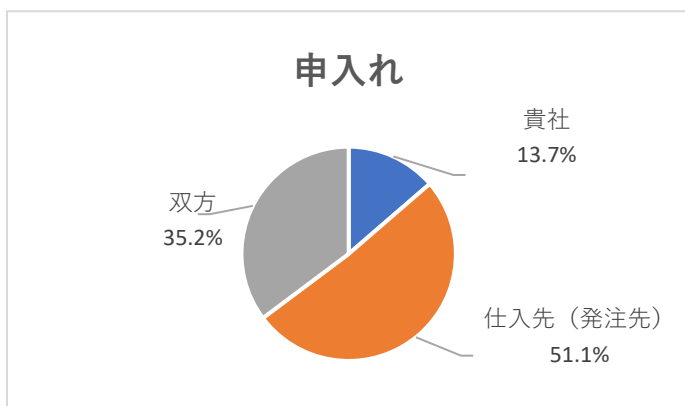
【発注側3】	2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先(発注先)から理解を得られるような十分な協議の実施状況について	2022	2023
	全ての仕入先(発注先)と協議(100%)	89.7	42.1
	多くの仕入先(発注先)と協議(99~81%)		39.4
	一部の仕入先(発注先)と協議(80~41%)		9.7
	あまり協議しなかった(40~1%)	10.3	6.2
	全く協議しなかった(0%)		2.6
	計	100.0	100.0



* 昨年度は十分な協議を実施したか、していないかの設問であったが、今年度はどの程度協議したかも聴いている。全ての仕入先と協議しているのは半数に満たない。

<単価の決定・改定にあたっての協議の申入れ>

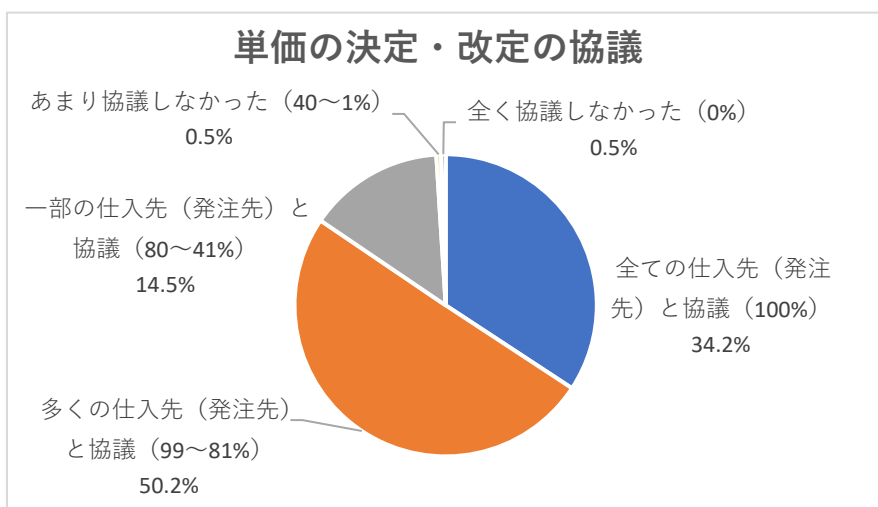
【発注側4】	単価の決定・改定にあたっての協議について、貴社と仕入先(発注先)のどちらから申入れを行う場合が多かったか	発注側
	貴社	13.7
	仕入先(発注先)	51.1
	双方	35.2
	計	100.0



*** 仕入先と双方を合わせると仕入先からの申入れは 9 割近くに及ぶ。**

<単価の決定・改定の協議>

【発注側5】	仕入先（発注先）から単価の決定・改定にあたっての協議の申入れがあった場合、どのような対応をとったか	発注側
	全ての仕入先（発注先）と協議（100%）	34.2
	多くの仕入先（発注先）と協議（99～81%）	50.2
	一部の仕入先（発注先）と協議（80～41%）	14.5
	あまり協議しなかった（40～1%）	0.5
	全く協議しなかった（0%）	0.5
	計	100.0

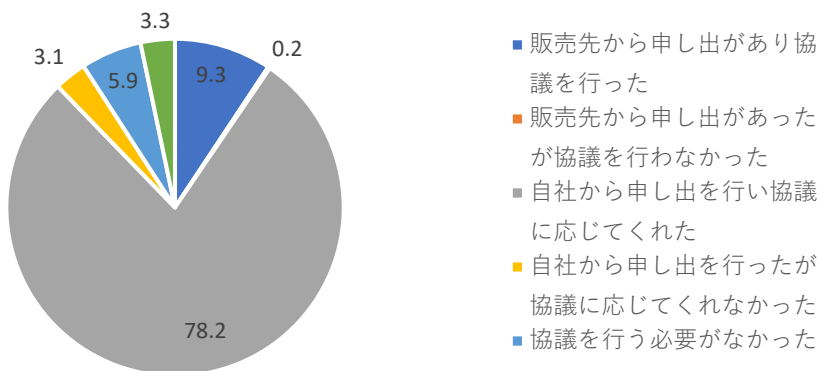


*** 8 割以上の仕入先と協議を行っている発注側は 8 割強。**

＜各コストの変動について協議の状況＞

【受注側4】	2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれたか。各コストの変動について	受注側
①コスト全般の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	9.3
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	0.2
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	78.2
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	3.1
	協議を行う必要がなかった	5.9
	協議を申し入れることができなかった	3.3
	計	100.0
②労務費の変動(最低賃金の引上げ、人手不足への対処等、外的要因による労務費の上昇)について	販売先から申し出があり協議を行った	6.1
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	0.0
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	62.8
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	3.8
	協議を行う必要がなかった	16.1
	協議を申し入れることができなかった	11.1
	計	100.0
③原材料価格の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	6.8
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	0.4
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	77.6
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	2.8
	協議を行う必要がなかった	8.5
	協議を申し入れることができなかった	3.8
	計	100.0
④エネルギー価格の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	6.1
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	0.2
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	71.5
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	3.6
	協議を行う必要がなかった	13.2
	協議を申し入れることができなかった	5.4
	計	100.0

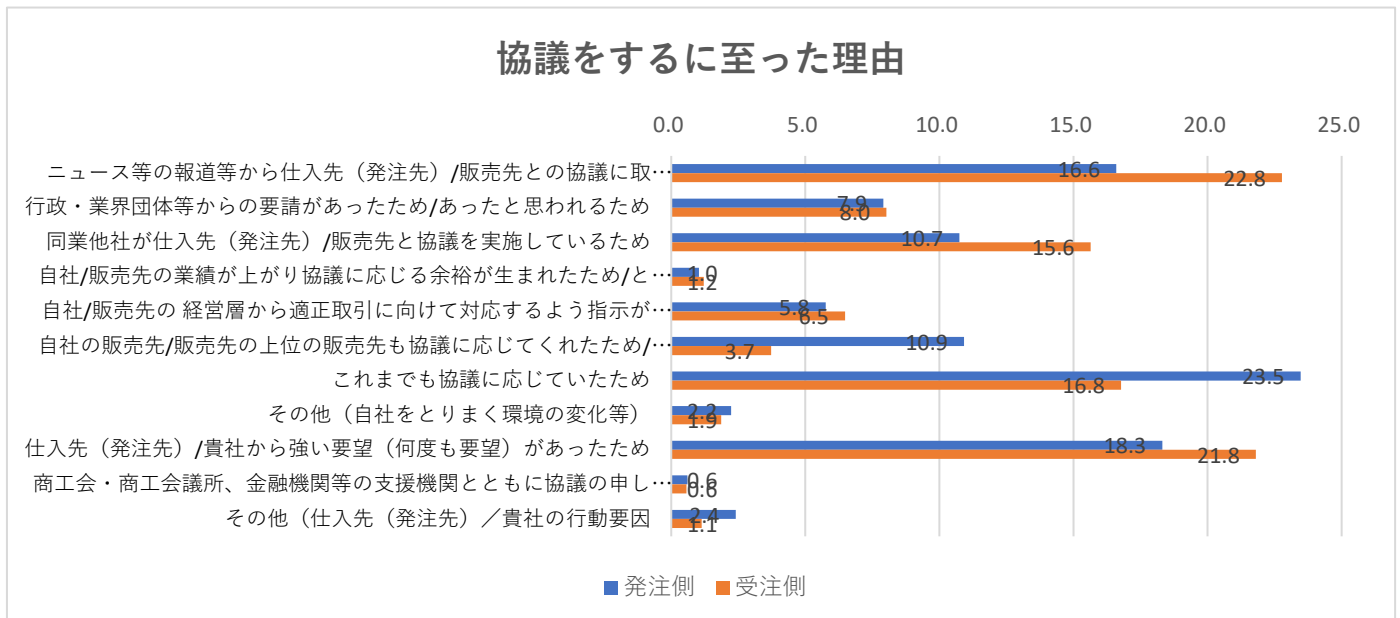
コスト全般の変動



*受注側から申し出を行い協議に応じたのが 8 割弱。

<協議を実施するに至った理由>

【発注側6】 【受注側5】	仕入先(発注先)/販売先と協議を実施するに至った理由[複数回答可]	発注側	受注側
自社をとりまく環境の変化等	ニュース等の報道等から仕入先(発注先)/販売先との協議に取り組む必要を感じたため/と思われるため	16.6	22.8
	行政・業界団体等からの要請があったため/あったと思われるため	7.9	8.0
	同業他社が仕入先(発注先)/販売先と協議を実施しているため	10.7	15.6
	自社/販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため/と思われるため	1.0	1.2
	自社/販売先の経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため/あったと思われるため	5.8	6.5
	自社の販売先/販売先の上位の販売先も協議に応じてくれたため/と思われるため	10.9	3.7
	これまでも協議に応じていたため	23.5	16.8
	その他(自社をとりまく環境の変化等)	2.2	1.9
仕入先(発注先)/販売先の行動要因	仕入先(発注先)/貴社から強い要望(何度も要望)があったため	18.3	21.8
	商工会・商工会議所、金融機関等の支援機関とともに協議の申し入れがあったため	0.6	0.6
	その他(仕入先(発注先)/貴社の行動要因)	2.4	1.1
	計	100.0	100.0

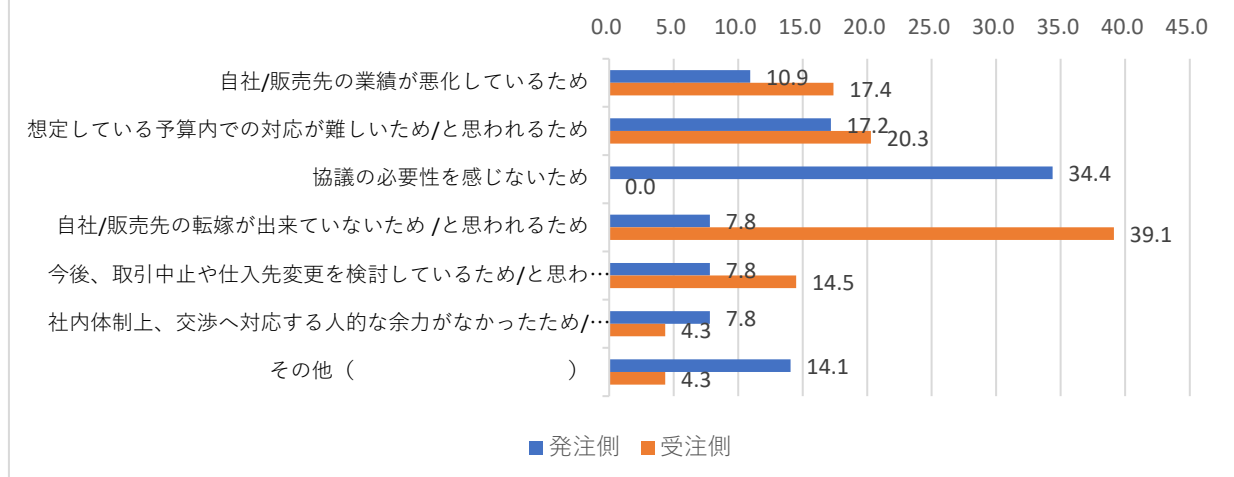


*「これまでも協議を行っていたため」、「仕入先からの強い要望」、「ニュース等の報道」や「同業他社の動向」等が理由だが、発注側と受注側でギャップがある。

<協議を実施しなかった理由>

【発注側7】 【受注側6】	仕入先(発注先)/販売先と協議を実施しなかった理由[複数回答可]	発注側	受注側
要因	自社/販売先の業績が悪化しているため	10.9	17.4
	想定している予算内での対応が難しいため/と思われるため	17.2	20.3
	協議の必要性を感じないため	34.4	—
	自社/販売先の転嫁が出来ていないため/と思われるため	7.8	39.1
	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため/と思われるため	7.8	14.5
	社内体制上、交渉へ対応する人的な余力がなかったため/と思われるため	7.8	4.3
	その他()	14.1	4.3
	計	100.0	100.0

協議を実施しなかった理由



* 発注側は「協議の必要性を感じない」が一番多く、受注側は「販売先の転嫁ができないと思っているため」が一番多い

<協議の頻度の変化>

【発注側8】 【受注側7】	2021年以前(価格交渉促進月間以前)と比較して、直近1年間では、仕入先(発注先)/販売先との価格改定に関する協議の頻度はどのように変化したか	発注側	受注側
	増加した	63.5	55.4
	横ばい	35.2	42.8
	減少した	1.3	1.8
	計	100.0	100.0

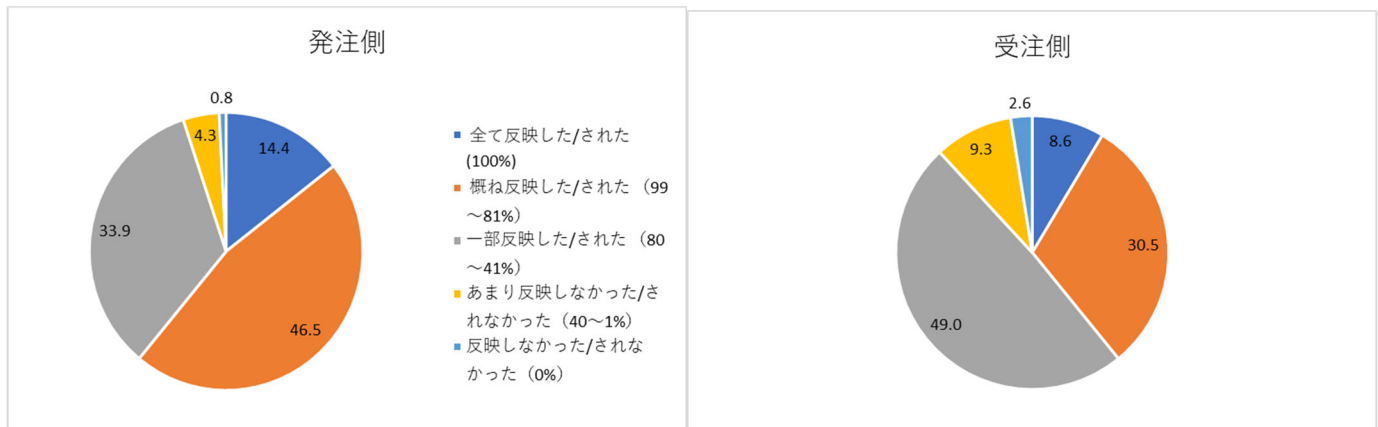


*発注側と受注側に少しギャップがある。

<各変動コストの反映状況について>

		2022		2023	
【発注側9】 【受注側8】	20〇〇年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況について	発注側	受注側	発注側	受注側
①コスト全般の変動の価格反映状況	全て反映した/された(100%)	54.5	28.0	14.4	8.6
	概ね反映した/された(99~81%)			46.5	30.5
	一部反映した/された(80~41%)	32.4	52.2	33.9	49.0
	あまり反映しなかった/されなかった(40~1%)	10.3	16.6	4.3	9.3
	反映しなかった/されなかった(0%)	2.9	3.2	0.8	2.6
	計	100.0	100.0	100.0	100.0
②労務費の変動の価格反映状況	全て反映した/された(100%)	47.6	22.6	12.8	7.7
	概ね反映した/された(99~81%)			41.7	21.9
	一部反映した/された(80~41%)	27.8	39.6	31.9	45.9
	あまり反映しなかった/されなかった(40~1%)	15.1	26.0	10.3	16.5
	反映しなかった/されなかった(0%)	9.6	11.8	3.4	8.1
	計	100.0	100.0	100.0	100.0
③原材料価格の変動の価格反映状況	全て反映した/された(100%)	56.2	31.4	16.4	9.0
	概ね反映した/された(99~81%)			47.0	32.7
	一部反映した/された(80~41%)	30.5	48.2	30.1	46.7
	あまり反映しなかった/されなかった(40~1%)	9.3	16.4	5.0	8.5
	反映しなかった/されなかった(0%)	3.9	3.9	1.5	3.1
	計	100.0	100.0	100.0	100.0
④エネルギー価格の変動の価格反映状況	全て反映した/された(100%)	46.2	23.0	14.1	6.9
	概ね反映した/された(99~81%)			45.0	29.0
	一部反映した/された(80~41%)	31.7	45.1	31.1	45.2
	あまり反映しなかった/されなかった(40~1%)	15.3	24.1	8.1	14.2
	反映しなかった/されなかった(0%)	6.8	7.8	1.7	4.6
	計	100.0	100.0	100.0	100.0

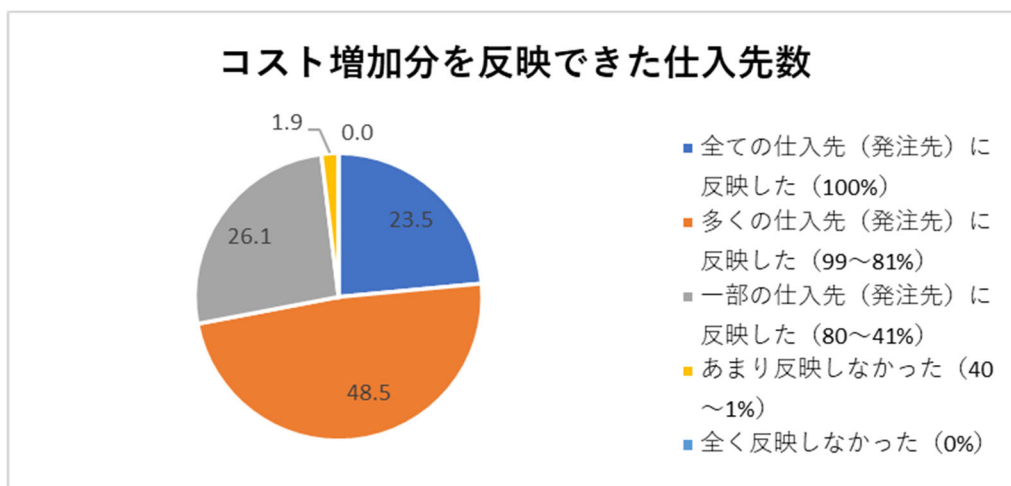
各変動コストの反映状況について



* 全ての項目について発注側と受注側の価格反映についての認識ギャップが大きいのが、昨年に比べて反映の度合いは良くなっている。

<コスト増加分を反映できた仕入先数について>

【発注側10】	2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）のコスト増加分を反映できた仕入先（発注先）の数は、どの程度か	発注側
	全ての仕入先（発注先）に反映した（100%）	23.5
	多くの仕入先（発注先）に反映した（99～81%）	48.5
	一部の仕入先（発注先）に反映した（80～41%）	26.1
	あまり反映しなかった（40～1%）	1.9
	全く反映しなかった（0%）	0.0
	計	100.0

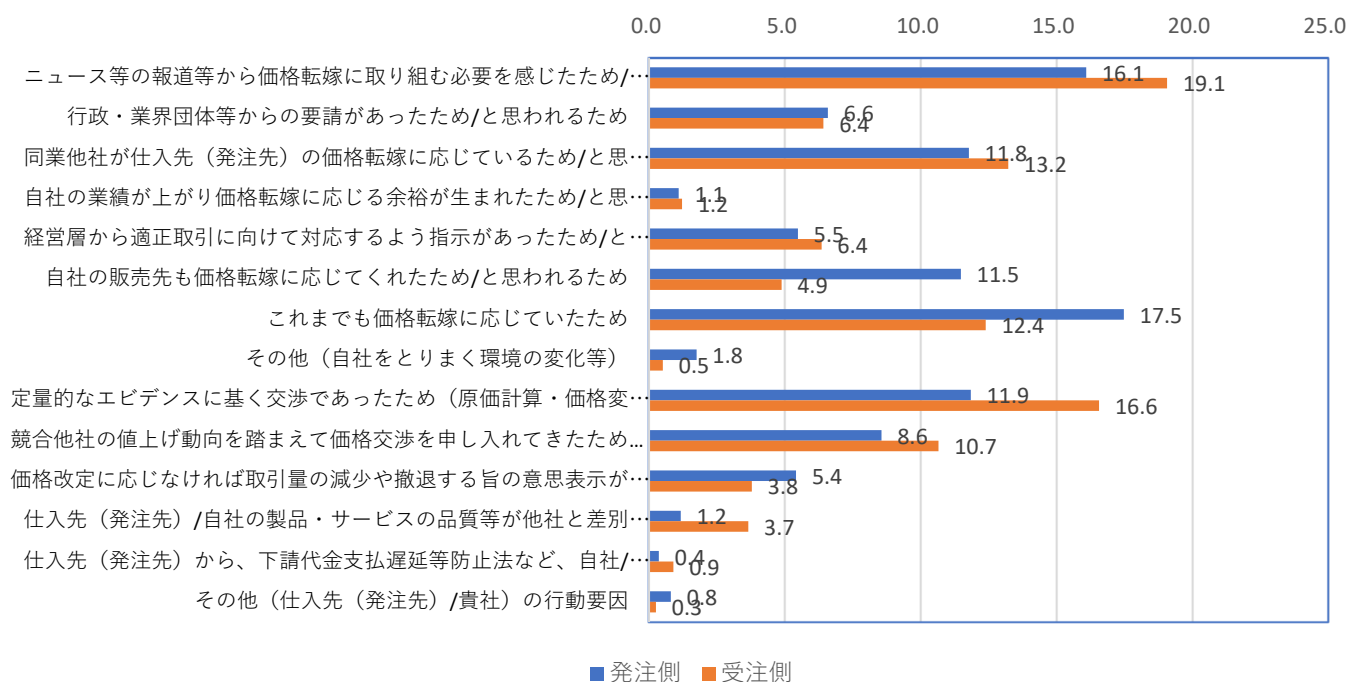


* すべての仕入先に反映したのは 2 割強

<変動コストを単価に反映するに至った理由>

【発注側11】 【受注側9】	変動コストを2023年度の単価に反映するに至った理由[複数回答]	発注側	受注側
自社/販売先をとりまく環境の変化等	ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じたため/と思われるため	16.1	19.1
	行政・業界団体等からの要請があったため/と思われるため	6.6	6.4
	同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じているため/と思われるため	11.8	13.2
	自社の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため/と思われるため	1.1	1.2
	経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため/と思われるため	5.5	6.4
	自社の販売先も価格転嫁に応じてくれたため/と思われるため	11.5	4.9
	これまでも価格転嫁に応じていたため	17.5	12.4
	その他（自社をとりまく環境の変化等）	1.8	0.5
仕入先（発注先）/貴社の行動要因	定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況等）/交渉したため	11.9	16.6
	競合他社の値上げ動向を踏まえて価格交渉を申し入れてきたため/申し入れたため	8.6	10.7
	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示があったため/したため	5.4	3.8
	仕入先（発注先）/自社の製品・サービスの品質等が他社と差別化出来ている旨の説明があったため	1.2	3.7
	仕入先（発注先）から、下請代金支払遅延等防止法など、自社/販売先が遵守すべき法令・ルール等に関する案内があったため/したため	0.4	0.9
	その他（仕入先（発注先）/貴社）の行動要因	0.8	0.3
	計	100.0	100.0

変動コストを単価に反映するに至った理由

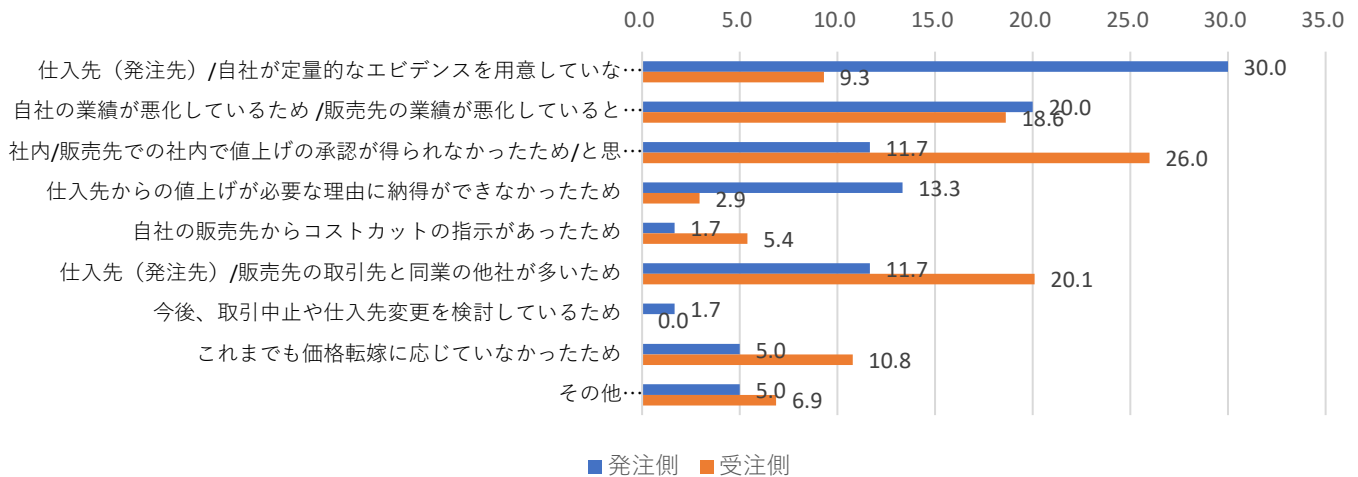


* 反映するに至った理由として「環境の変化」は発注側で7割強、受注側で6割強。

<変動コストを単価に反映できなかった理由>

【発注側12】 【受注側10】	変動コストを2023年度の単価に反映できなかった理由[複数回答]	発注側	受注側
要因	仕入先(発注先)/自社が定量的なエビデンスを用意していなかったため/できなかったため(原価計算・価格変動状況等)	30.0	9.3
	自社の業績が悪化しているため/販売先の業績が悪化していると思われるため	20.0	18.6
	社内/販売先での社内で値上げの承認が得られなかったため/と思われるため	11.7	26.0
	仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	13.3	2.9
	自社の販売先からコストカットの指示があったため	1.7	5.4
	仕入先(発注先)/販売先の取引先と同業の他社が多いため	11.7	20.1
	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	1.7	—
	これまでも価格転嫁に応じていなかったため	5.0	10.8
	その他()	5.0	6.9
	計	100.0	100.0

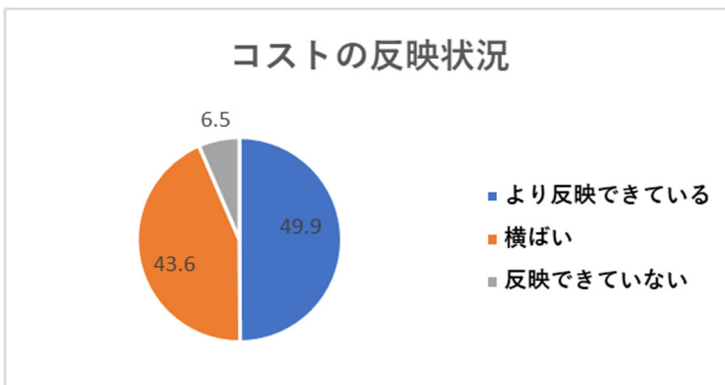
変動コストを単価に反映できなかった理由



* 反映できなかった理由として発注側では「エビデンスが用意されていない」が 3 割ある。受注側では「販売先の社内での承認が得られなかったと思われる」が 3 割弱あった。

<変動コストの反映状況の変化>

【発注側13】	2021年以前（価格交渉促進月間以前）と比較して、直近1年間では、各変動コストの反映状況はどのように変化したか	発注側
	より反映できている	49.9
	横ばい	43.6
	反映できていない	6.5
	計	100.0

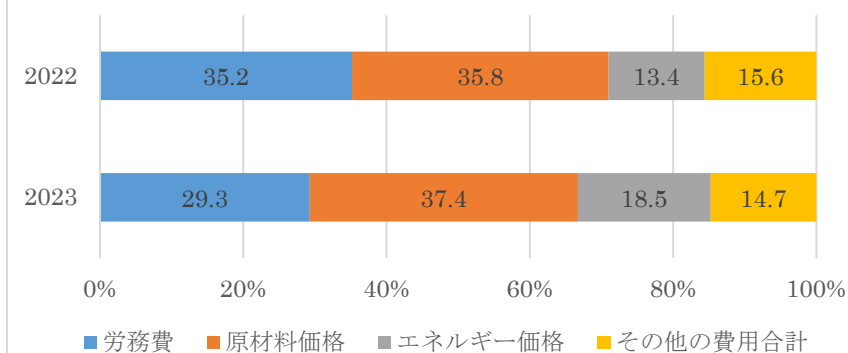


*「より反映できている」が 5 割。

<コストに占める割合>

【受注側11】	販売先に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギー価格、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになるか[単純全体平均]	2022	2023
	労務費	35.2	29.3
	原材料価格	35.8	37.4
	エネルギー価格	13.4	18.5
	その他の費用合計	15.6	14.7
	計	100.0	100.0
	不明と回答した割合	—	50.8

コストに占める割合



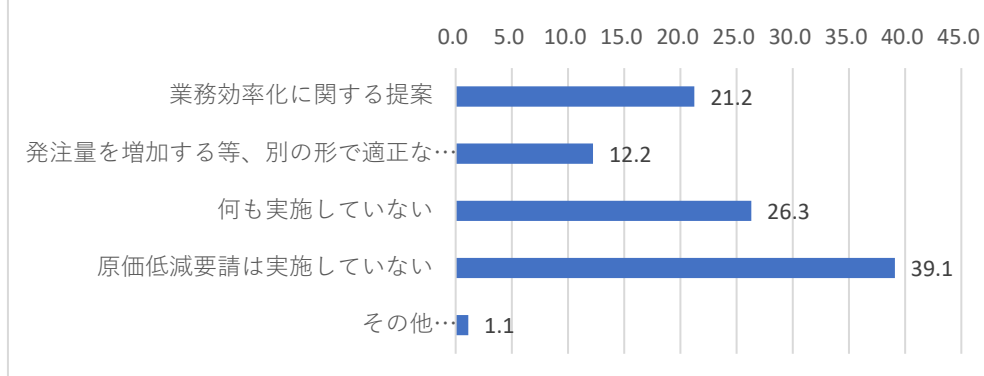
* 昨年度よりエネルギー価格、原材料価格の割合が増加している

4. 原価低減要請、利益提供要請

<原価低減要請>

【発注側14】	直近1年間で、仕入先(発注先)に対して原価低減要請を実施するにあたり、仕入先(発注先)のために実施した行為について[複数回答可]	発注側
	業務効率化に関する提案	21.2
	発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	12.2
	何も実施していない	26.3
	原価低減要請は実施していない	39.1
	その他()	1.1
	計	100.0

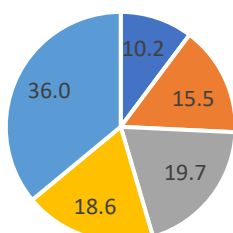
実施した行為



* 原価低減要請を実施するにあたり、仕入先のために何も実施しないのは4割強。

【発注側15】	原価低減要請を実施した場合、仕入先(発注先)と十分に協議し、書面により合意したか否かの状況	発注側
	全ての仕入先(発注先)と書面により合意した(100%)	10.2
	多くの仕入先(発注先)と書面により合意した(99~81%)	15.5
	一部の仕入先(発注先)と書面により合意した(80~41%)	19.7
	書面による合意はあまり実施しなかった(40~1%)	18.6
	書面による合意は実施しなかった(0%)	36.0
	計	100.0

原価低減要請、書面による合意



- 全ての仕入先(発注先)と書面により合意した(100%)
- 多くの仕入先(発注先)と書面により合意した(99~81%)
- 一部の仕入先(発注先)と書面により合意した(80~41%)
- 書面による合意はあまり実施しなかった(40~1%)
- 書面による合意は実施しなかった(0%)

* 原価低減要請を実施した場合、書面による合意を全くしなかったのは4割弱。

【受注側13】	不合理な原価低減要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意したか	受注側
	要請に納得したうえで合意した	19.0
	要請に納得しないまま合意した	38.1
	要請に応じなかった	42.9
	計	100.0

* 不合理な原価低減要請に対して納得しないまま合意したが4割弱ある。

【発注側16】	直近1年間の仕入先(発注先)に対する不合理な原価低減要請の実施状況	発注側
	全ての仕入先(発注先)に不合理な原価低減要請を実施した(100%)	0.7
	多くの仕入先(発注先)に不合理な原価低減要請を実施した(99~81%)	2.0
	一部の仕入先(発注先)に不合理な原価低減要請を実施した(80~41%)	1.8
	不合理な原価低減要請はあまり実施しなかった(40~1%)	7.2
	不合理な原価低減要請は行っていない(0%)	88.3
	計	100.0

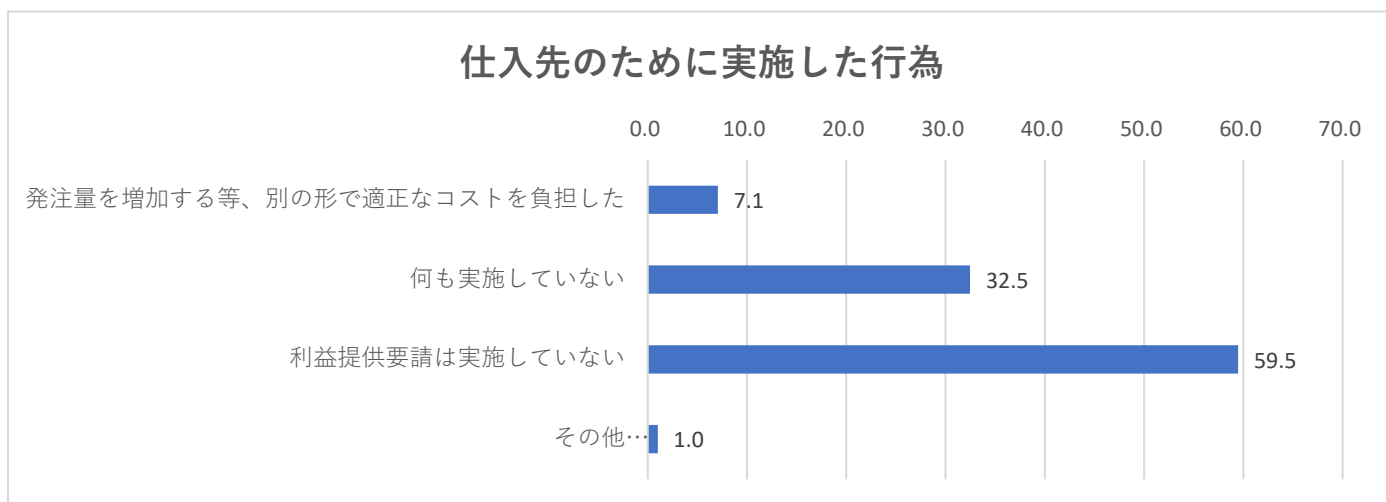
【受注側12】	直近1年間で、販売先から不合理な原価低減要請を受けたことがあるか	2022	2023
	受けたことがある	13.5	14.5
	受けたことはない	86.5	85.5
	計	100.0	100.0

* 発注側「からの不合理な原価低減要請は1割強行われており、受注側でも1割強受けている。昨年にくらべて受注側の原価低減要請は若干増えている。

【発注側20】	2016年以前(未来志向型の取引慣行に向けて策定以前)と比較して、直近1年間では、不合理な原価低減要請の実施状況の変化	発注側
	増加した	1.9
	横ばい	52.8
	減少した	45.3
	計	100.0

<利益提供要請>

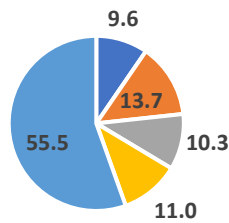
【発注側17】	直近1年間で、仕入先(発注先)に対して金銭、役務等の利益提供要請を実施するにあたり、仕入先(発注先)のために実施した行為について[複数回答可]	発注側
	発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	7.1
	何も実施していない	32.5
	利益提供要請は実施していない	59.5
	その他()	1.0
	計	100.0



* 利益提供要請を実施するにあたり、仕入先のために何も実施しないのは8割。

【発注側18】	金銭、役務等の利益提供要請した場合は、仕入先(発注先)と十分に協議し、書面により合意したか否かの状況	2022	2023
	全ての仕入先(発注先)と書面により合意した(100%)		9.6
	多くの仕入先(発注先)と書面により合意した(99~81%)	50.0	13.7
	一部の仕入先(発注先)と書面により合意した(80~41%)		10.3
	書面による合意はあまり実施しなかった(40~1%)	50.0	11.0
	書面による合意は実施しなかった(0%)		55.5
	計	100.0	100.0

利益提供要請、書面による合意状況



- 全ての仕入先（発注先）と書面により合意した（100%）
- 多くの仕入先（発注先）と書面により合意した（99～81%）
- 一部の仕入先（発注先）と書面により合意した（80～41%）
- 書面による合意はあまり実施しなかった（40～1%）
- 書面による合意は実施しなかった（0%）

* 金銭、役務等の利益提供要請を十分に協議し書面により合意したのは3割強で 昨年より減っている。

【受注側15】	不当な金銭、役務等の利益提供要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意したか	2022	2023
	要請に納得したうえで合意した	66.7	33.3
	要請に納得しないまま合意した	22.7	47.2
	要請に応じなかった	10.6	19.4
	計	100.0	100.0

* 金銭、役務等の利益提供要請は納得しないまま合意した受注側は昨年より増えている。

【発注側19】	直近1年間の仕入先（発注先）に対する不当な金銭、役務等の利益提供要請の実施状況	発注側
	全ての仕入先（発注先）に不当な利益提供要請を実施した（100%）	0.0
	多くの仕入先（発注先）に不当な利益提供要請を実施した（99～81%）	1.1
	一部の仕入先（発注先）に不当な利益提供要請を実施した（80～41%）	1.1
	不当な利益提供要請はあまり実施しなかった（40～1%）	3.4
	不当な利益提供要請は行っていない（0%）	94.3
	計	100.0

【受注側14】	直近1年間で、仕入先/販売先から不当な金銭、役務等の利益提供要請をしたか/受けたことがあるか	2022		2023
		発注側	受注側	受注側
	要請した/を受けたことがある	9.3	9.6	12.1
	要請していない/受けたことはない	90.7	90.4	87.9
	計	100.0	100.0	100.0

* 金銭、役務等の利益提供要請は発注側と受注側でギャップがある。

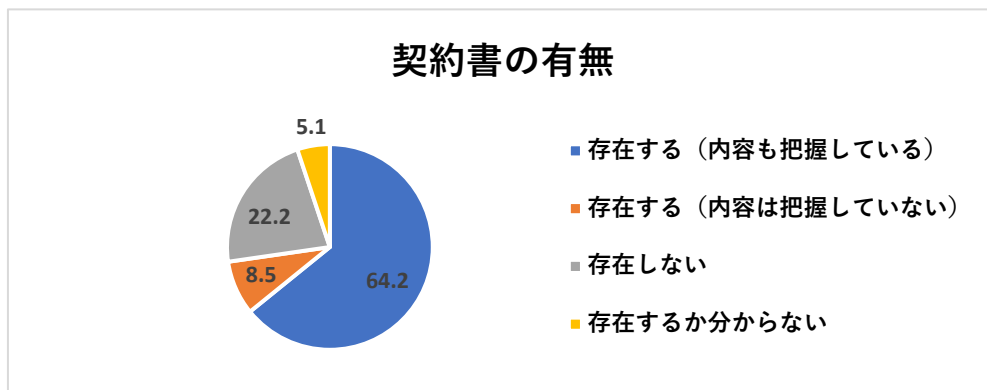
* 金銭、役務等の利益提供要請は昨年よりわずかに増えている。

【受注側16】	2016年以前（未来志向型の取引慣行に向けて策定以前）と比較して、直近1年間では、不合理な原価低減要請又は、金銭、役務その他の経済上の利益提供要請を受ける状況はどのように変化したか	受注側
	増加した	5.0
	横ばい	50.2
	減少した	44.8
	計	100.0

5, 支払い条件

<契約書の有無>

【発注側21】	仕入先(発注先)との取引に係る内容(納期、支払条件、仕様等)に契約書等の書面は、存在するか、また、当該内容を把握しているか	発注側
	存在する(内容も把握している)	64.2
	存在する(内容は把握していない)	8.5
	存在しない	22.2
	存在するか分からない	5.1
	計	100.0



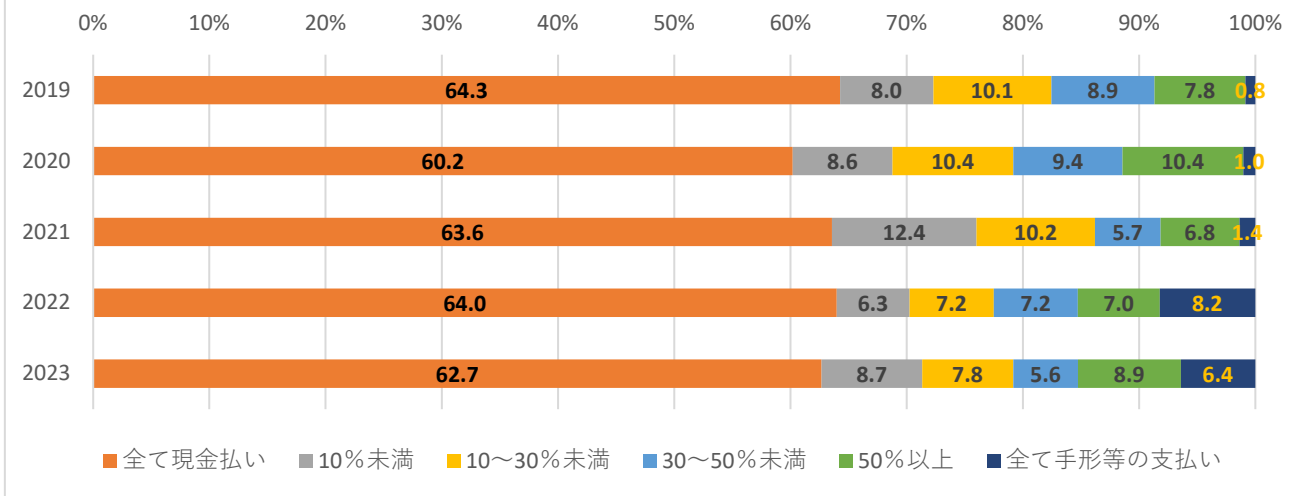
* 契約書が存在するのは7割強

□手形等(約束手形、一括決済方式(ファクタリング)及び電子記録債権)に関する質問

<支払手形の割合>

【発注側22】	下請代金を手形等で支払っている場合、その割合	2019	2020	2021	2022	2023
	全て現金払い	64.3	60.2	63.6	64.0	62.7
	10%未満	8.0	8.6	12.4	6.3	8.7
	10~30%未満	10.1	10.4	10.2	7.2	7.8
	30~50%未満	8.9	9.4	5.7	7.2	5.6
	50%以上	7.8	10.4	6.8	7.0	8.9
	全て手形等の支払い	0.8	1.0	1.4	8.2	6.4
	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

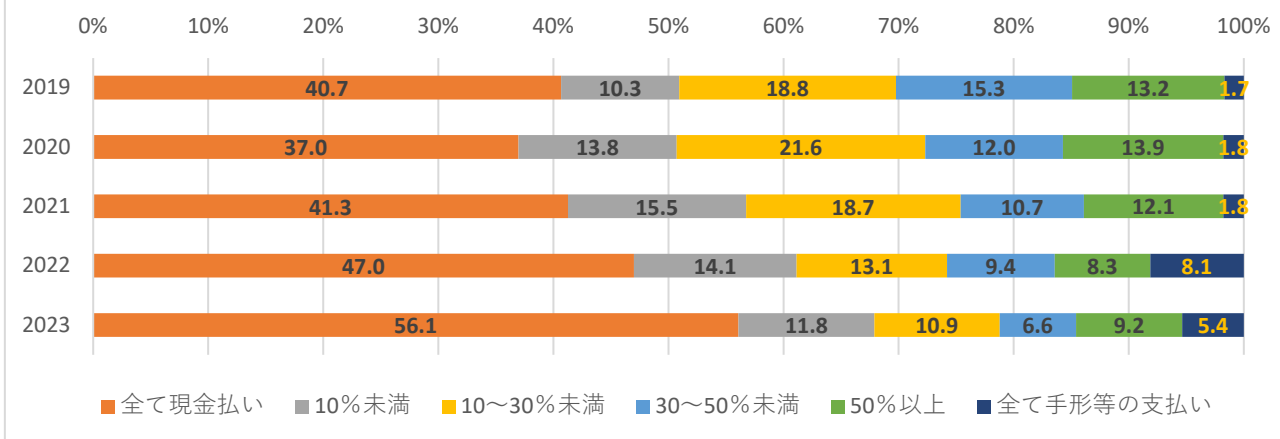
支払手形の割合



<受取手形の割合>

【受注側17】	下請代金を手形等で受け取っている場合、その割合	2019	2020	2021	2022	2023
	全て現金払い	40.7	37.0	41.3	47.0	56.1
	10%未満	10.3	13.8	15.5	14.1	11.8
	10~30%未満	18.8	21.6	18.7	13.1	10.9
	30~50%未満	15.3	12.0	10.7	9.4	6.6
	50%以上	13.2	13.9	12.1	8.3	9.2
	全て手形等の支払い	1.7	1.8	1.8	8.1	5.4
	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

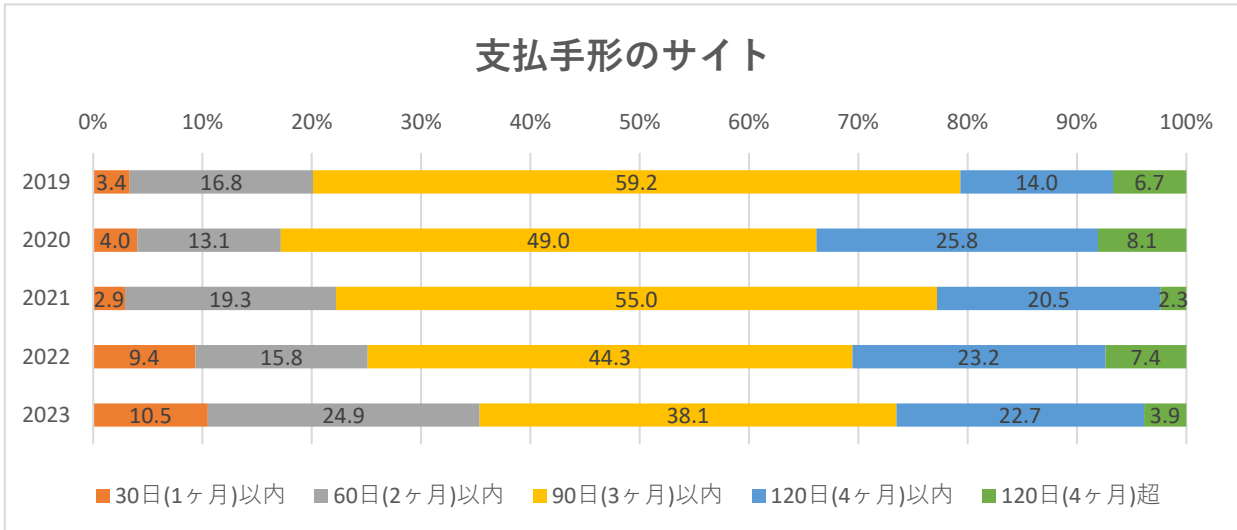
受取手形の割合



* 受注側において「全て現金払い」が増加。受取手形も全ての項目で減少している

<支払手形のサイト>

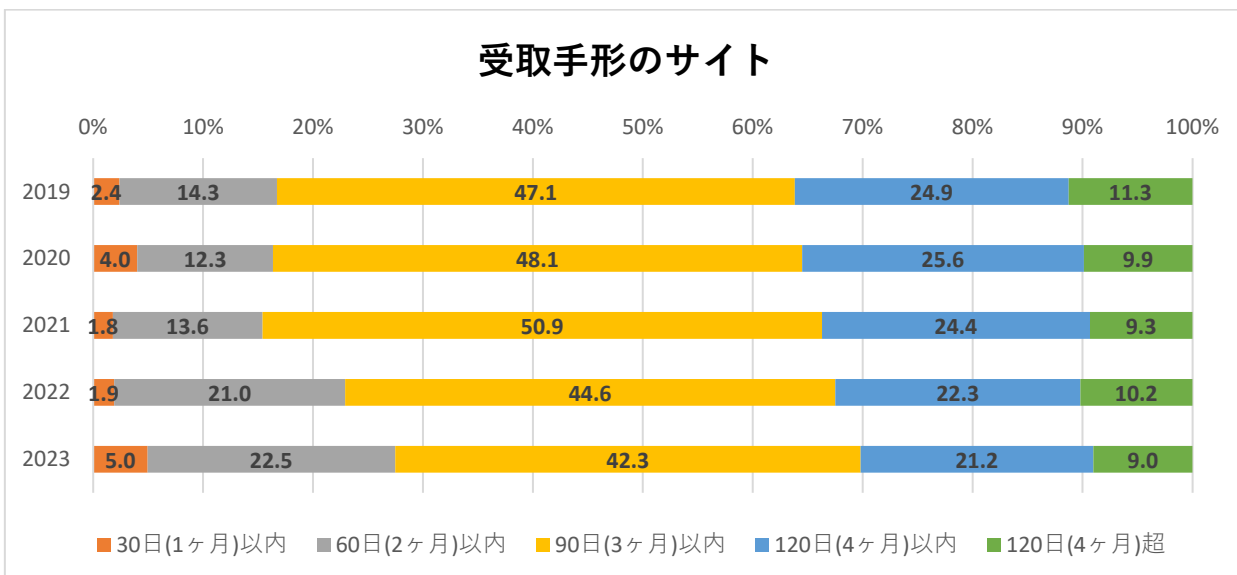
【発注側23】	下請代金を手形等で支払っている場合、そのサイト	2019	2020	2021	2022	2023
	30日(1ヶ月)以内	3.4	4.0	2.9	9.4	10.5
	60日(2ヶ月)以内	16.8	13.1	19.3	15.8	24.9
	90日(3ヶ月)以内	59.2	49.0	55.0	44.3	38.1
	120日(4ヶ月)以内	14.0	25.8	20.5	23.2	22.7
	120日(4ヶ月)超	6.7	8.1	2.3	7.4	3.9
	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



*60日以内のサイトの割合が増加。90日以内、120日超が減少。

<受取手形のサイト>

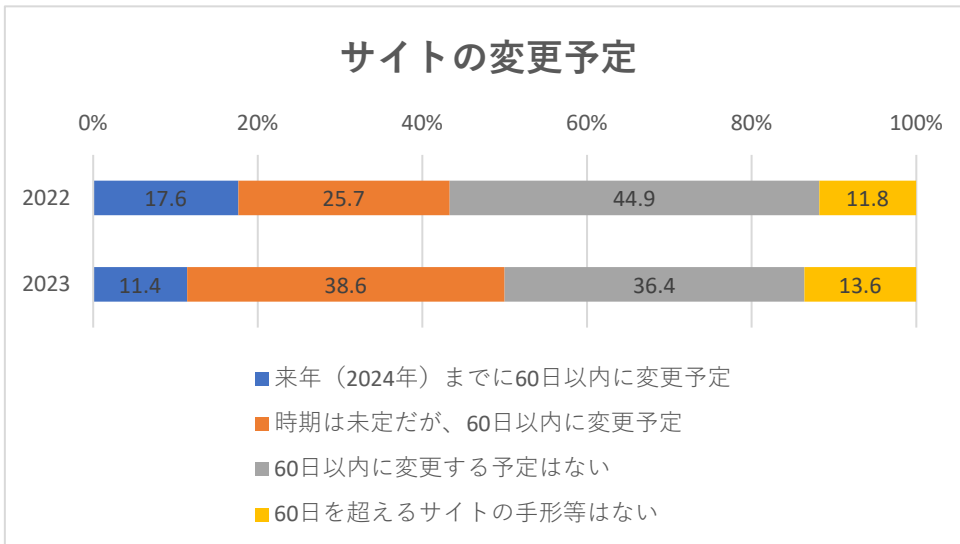
【受注側19】	下請代金を手形等で受け取っている場合、そのサイト	2019	2020	2021	2022	2023
	30日(1ヶ月)以内	2.4	4.0	1.8	1.9	5.0
	60日(2ヶ月)以内	14.3	12.3	13.6	21.0	22.5
	90日(3ヶ月)以内	47.1	48.1	50.9	44.6	42.3
	120日(4ヶ月)以内	24.9	25.6	24.4	22.3	21.2
	120日(4ヶ月)超	11.3	9.9	9.3	10.2	9.0
	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



* 受取手形のサイトは昨年に比べ短くなっている。

<サイトの変更予定>

【発注側24】	現在60日を超えるサイトの手形等を利用している場合、サイトを60日以内に変更する予定があるか	2022	2023
	来年(2024年)までに60日以内に変更予定	17.6	11.4
	時期は未定だが、60日以内に変更予定	25.7	38.6
	60日以内に変更する予定はない	44.9	36.4
	60日を超えるサイトの手形等はない	11.8	13.6
	計	100.0	100.0



* サイトを60日以内に変更する予定(時期未定含む)が増加し5割となった。

<現在の方法からの変更の希望>

【受注側18】	販売先からの下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望するか	受注側
	サイト・現金への変更ともに変更を希望する	44.2
	サイトの変更のみ希望する	10.6
	現金への変更のみ希望する	25.8
	変更を希望しない	19.4
	計	100.0

* 下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望は8割

<協議の状況>

【受注側20】	直近1年間で、下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を行ったか	受注側
	販売先から申し出があり協議を行った	6.7
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	19.0
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	18.4
	協議を行う必要がなかった	55.9
	計	100.0

* 下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を申入れ、協議に応じてくれなかったのが2割弱

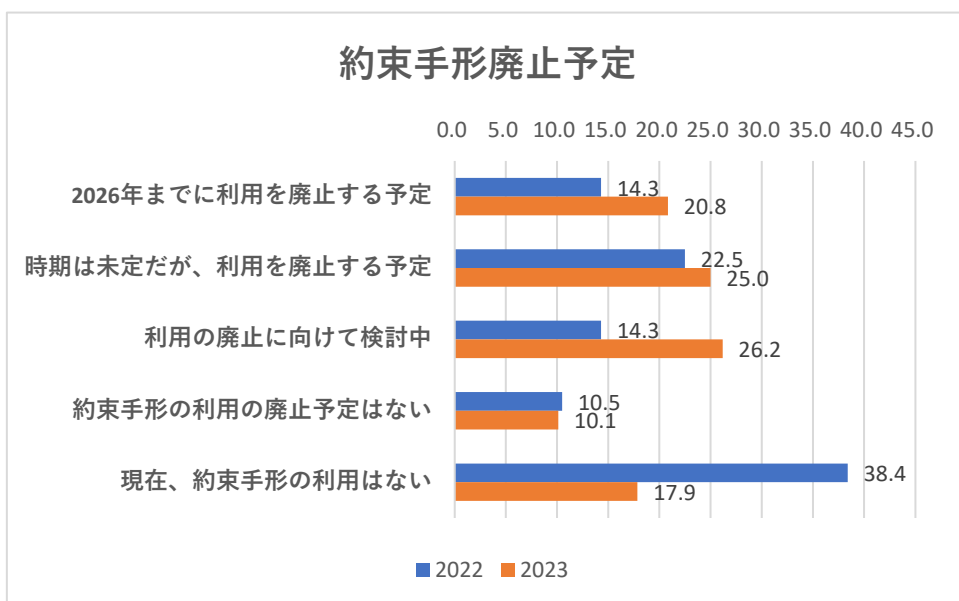
□約束手形に関する質問

<約束手形の利用廃止の認知度>

【発注側25】 【受注側21】	貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を知っているか	発注側	受注側
	知っている	84.7	73.4
	知らなかった	15.3	26.6
	計	100.0	100.0

<約束手形の利用廃止予定>

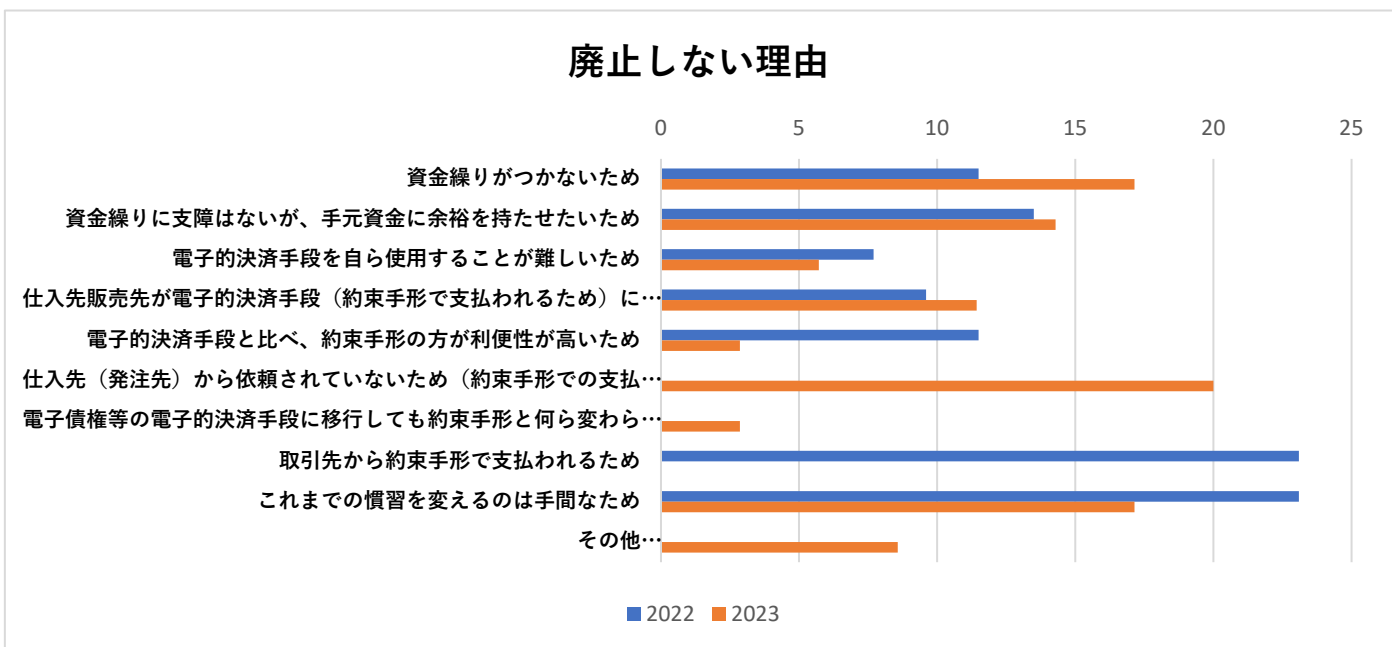
【発注側26】	現在、下請代金の支払いに約束手形を利用している場合、約束手形の利用廃止を予定しているか。	2022	2023
	2026年までに利用を廃止する予定	14.3	20.8
	時期は未定だが、利用を廃止する予定	22.5	25.0
	利用の廃止に向けて検討中	14.3	26.2
	約束手形の利用の廃止予定はない	10.5	10.1
	現在、約束手形の利用はない	38.4	17.9
	計	100.0	100.0



* 約束手形の利用廃止を予定しているのは7割強。利用の廃止予定はないのが1割

<約束手形の利用廃止をする予定がない理由>

【発注側27】	約束手形の利用の廃止をする予定がない理由[複数回答可]	2022	2023
	資金繰りがつかないため	11.5	17.1
	資金繰りに支障はないが、手元資金に余裕を持たせたいため	13.5	14.3
	電子的決済手段を自ら使用することが難しいため	7.7	5.7
	仕入先販売先が電子的決済手段(約束手形で支払われるため)に対応しないため	9.6	11.4
	電子的決済手段と比べ、約束手形の方が利便性が高いため	11.5	2.9
	仕入先(発注先)から依頼されていないため(約束手形での支払いを希望されているため)	—	20.0
	電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため	—	2.9
	取引先から約束手形で支払われるため	23.1	—
	これまでの慣習を変えるのは手間なため	23.1	17.1
	その他()		8.6
	計	100.0	100.0



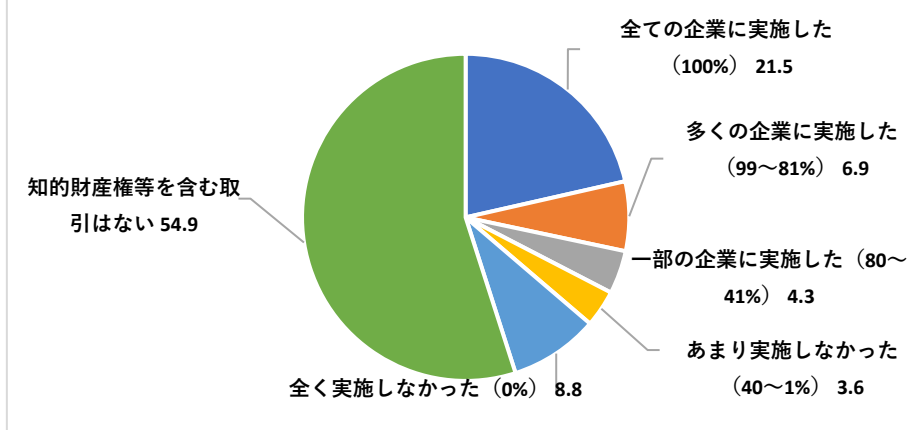
* 約束手形の利用の廃止をする予定がない理由としては「資金繰り関連」で3割、「仕入先から依頼がない」が2割ある

6. 知的財産等への対応

<取組の実施状況>

【発注側28】	直近1年間で、知的財産権等を含む取引において適正な取引を実現するための取組の実施状況	2022	2023
	全ての企業に実施した(100%)		21.5
	多くの企業に実施した(99~81%)	33.9	6.9
	一部の企業に実施した(80~41%)		4.3
	あまり実施しなかった(40~1%)	7.3	3.6
	全く実施しなかった(0%)		8.8
	知的財産権等を含む取引はない	58.8	54.9
	計	100.0	100.0

2023 取組みの実施状況

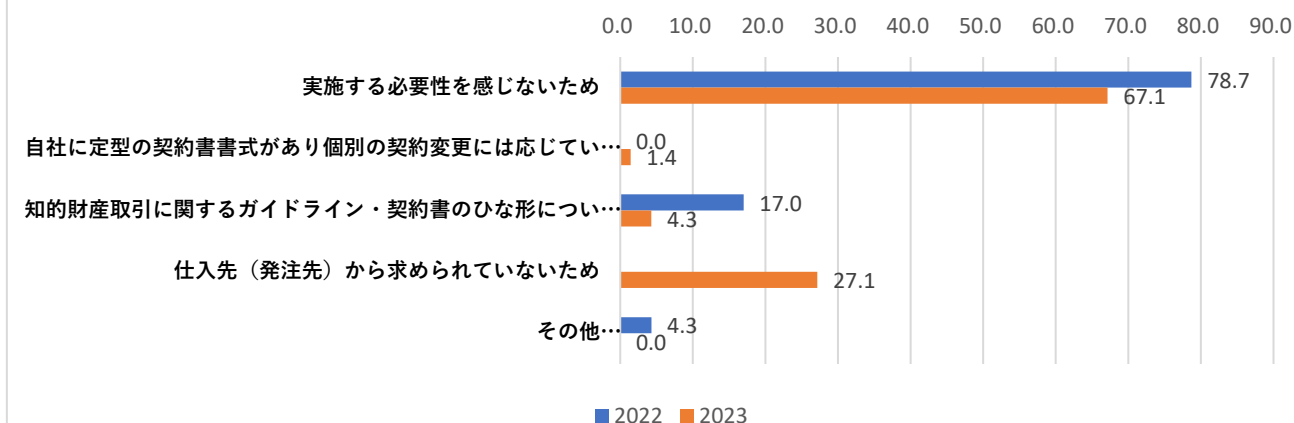


*「知的財産等を含む取引がない」のが半数以上占めており、「取組を実施した」のは 3 割強である。昨年と大きな変化はない。

<実施していない理由>

【発注側29】	「実施していない」理由[複数回答可]	2022	2023
	実施する必要性を感じないため	78.7	67.1
	自社に定型の契約書書式があり個別の契約変更には応じていないため	0.0	1.4
	知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形について知らなかったため	17.0	4.3
	仕入先(発注先)から求められていないため	—	27.1
	その他()	4.3	0.0
	計	100.0	100.0

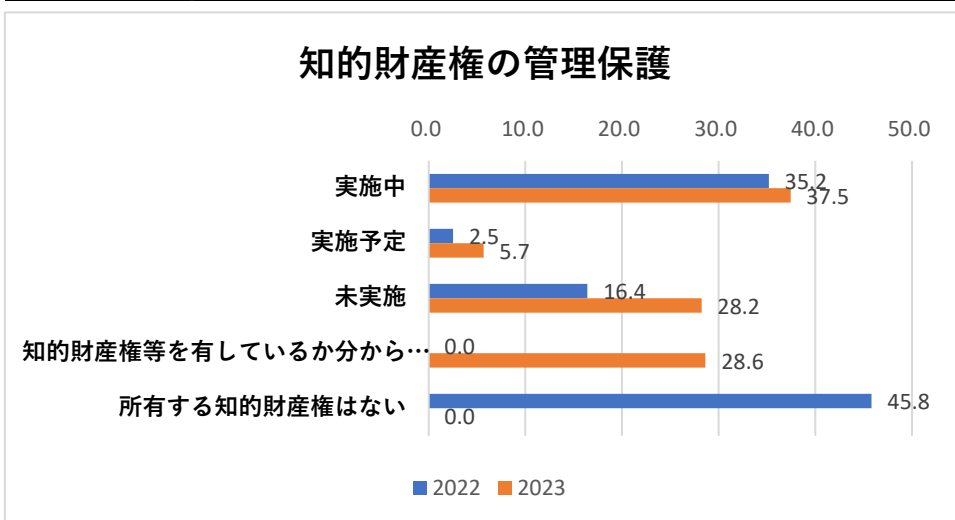
実施していない理由



*「実施する必要性を感じない」が 7 割弱、「仕入先から求められていない」が 3 割弱。

<知的財産の管理保護>

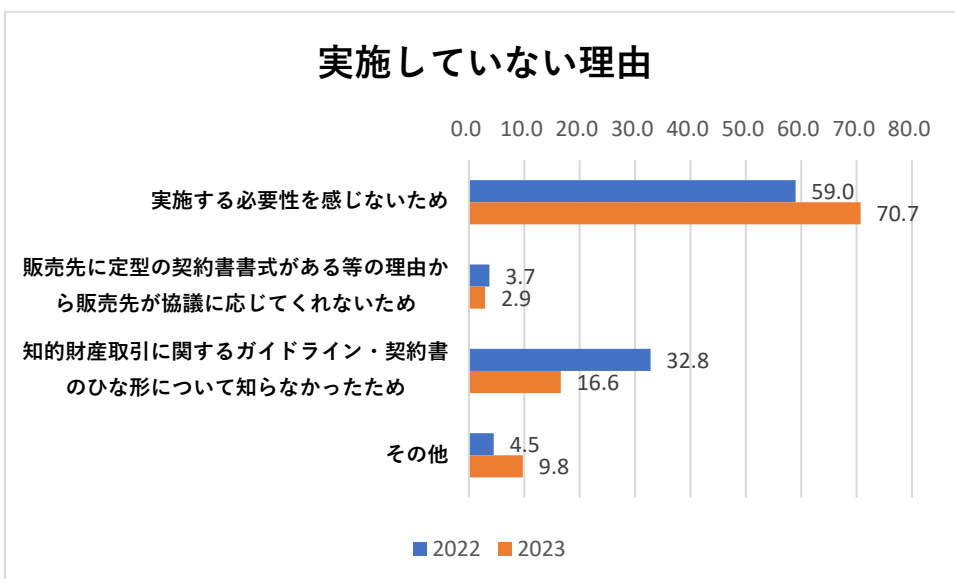
【受注側22】	貴社の保有する知的財産権等について、知的財産権の取得、秘密保持契約による営業秘密化等の管理保護を図っているか	2022	2023
	実施中	35.2	37.5
	実施予定	2.5	5.7
	未実施	16.4	28.2
	知的財産権等を有しているか分からない	—	28.6
	所有する知的財産権はない	45.8	—
		100.0	100.0



* 実施中と実施予定で4割強、未実施が3割弱、わからないも3割弱ある。

<実施していない理由>

【受注側23】	「実施していない」理由 [複数回答可]	2022	2023
	実施する必要性を感じないため	59.0	70.7
	販売先に定型の契約書書式がある等の理由から販売先が協議に応じてくれないため	3.7	2.9
	知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形について知らなかったため	32.8	16.6
	その他	4.5	9.8
		100.0	100.0



* 「実施する必要性を感じない」が7割

【受注側24】	直近1年間で、知的財産権等の取引において販売先から受けたことのある行為	2022	2023
	特になし	89.7	94.1
	知的財産の無断使用	3.3	2.2
	知的財産の対価の否定	1.4	0.4
	販売先に一方的に有利な内容の契約	1.1	0.7
	不当な知財の帰属	0.0	0.4
	知的財産の流出	1.1	1.3
	知的財産の提供の強制	0.5	0.7
	選択肢2～7以外の行為	3.0	0.2
		100.0	100.0

*「特になし」が9割を超える。

7. 働き方改革への対応

<働き方改革の影響>

		2022		2023	
【発注側30】	貴社/販売先が行った働き方改革に関する対応の結果、仕入先(発注先)に対しどのような影響があったか【複数回答可】	発注側	受注側	発注側	受注側
	特に影響はない	89.1	75.1	78.3	75.7
	急な仕様変更への対応の増加	1.8	5.2	1.8	5.1
	短納期での発注の増加	4.3	9.7	3.1	8.3
	検収の遅れ	1.3	3.1	2.6	4.6
	支払決済処理のズレによる入金遅れ	1.5	0.9	0.8	0.8
	従業員派遣を要請	0.0	0.5	0.4	0.8
	発注業務の拡大・営業時間の延長	1.3	2.5	0.8	1.5
	祝休日出勤の増加	0.8	2.8	0.2	2.6
	その他()	0.0	0.2	0.2	0.7
	分からない	—	—	11.8	—
	計	100.0	100.0	100.0	100.0

*「特に影響はない」が発注側も受注側も8割弱

<適正なコストの負担の有無>

		2022		2023	
【発注側31】	直近1年間で、貴社/販売先が行った働き方改革に関する対応により、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合に貴社/発注側企業(販売先)が適正なコストを負担したか	発注側	受注側	発注側	受注側
	全ての仕入先(発注先)について適正コストを負担した/全て販売先が負担してくれた(100%)	35.3	18.9	10.0	6.0
	多くの仕入先(発注先)について適正コストを負担した/多くの販売先が負担してくれた(99~81%)			9.5	10.8
	一部の仕入先(発注先)について適正コストを負担した/一部の販売先が負担してくれた(80~41%)	9.7	9.5	7.0	10.2
	適正コストの負担はあまりなかった/販売先はあまり負担しなかった(40~1%)	3.9	12.2	3.6	10.6
	適正コストは全く負担しなかった/販売先は負担しなかった(0%)	1.3	8.0	2.5	14.0
	短納期発注や急な仕様変更などは行っていない/短納期発注や急な仕様変更などは行われなかった	49.7	51.4	67.3	48.5
	計	100.0	100.0	100.0	100.0

*「短納期発注や急な仕様変更などは行われていない」のが発注側で7割弱、受注側で5割弱、ギャップがある。行われた場合「適正コストが負担されなかった」のは発注側で1割もなく受注側では2割強ある。