

基礎情報

業種	資本金	社数	百万円	人	
全体合計	① 1,000万円以下	1			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	8			
	③ 5,000万円超3億円以下	19			19
	④ 3億円超10億円以下	5			
	⑤ 10億円超100億円以下	18			
	⑥ 100億円超	5			
計		56	8,033	4,101	外国人実習生(平均) 14
業種	資本金	社数			
アパレル	① 1,000万円以下	1			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	4			
	③ 5,000万円超3億円以下	8			10
	④ 3億円超10億円以下	2			
	⑤ 10億円超100億円以下	3			
	⑥ 100億円超	1			
計		19	1,347	956	外国人実習生(平均) 6
業種	資本金	社数			
商社	① 1,000万円以下	0			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	1			
	③ 5,000万円超3億円以下	2			2
	④ 3億円超10億円以下	3			
	⑤ 10億円超100億円以下	9			
	⑥ 100億円超	1			
計		16	1,347	956	外国人実習生(平均) 37
業種	資本金	社数			
繊維・テキスタイルメーカー	① 1,000万円以下	0			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	0			
	③ 5,000万円超3億円以下	3			3
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	4			
	⑥ 100億円超	3			
計		10	31,469	12,639	外国人実習生(平均) 21
業種	資本金	社数			
副資材製造・販売	① 1,000万円以下	0			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	3			
	③ 5,000万円超3億円以下	5			1
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	0			
	⑥ 100億円超	0			
計		8	62	441	外国人実習生(平均) 15
業種	資本金	社数			
染工場	① 1,000万円以下	0			外国人実習生雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	0			
	③ 5,000万円超3億円以下	1			3
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	2			
	⑥ 100億円超	0			
計		3	3,018	527	外国人実習生(平均) 18

1 契約書・発注書について

	基本契約書の締結		販売先発注書・指示書入手率			仕入先発注書・指示書発行率		
	販売先	仕入れ先	発注書入手率	指示書入手率	合計	発注書発行率	指示書発行率	合計
全体合計	78%	77%	91%	8%	99%	99%	1%	100%
一般アパレル	91%	84%	80%	4%	84%	100%	0%	100%
ユニフォームアパレル	89%	90%	100%	0%	100%	100%	0%	100%
アパレル計	90%	86%	93%	4%	96%	100%	0%	100%
商社	70%	70%	97%	3%	100%	99%	1%	100%
繊維・テキスタイルメーカー	81%	77%	98%	0%	98%	100%	0%	100%
副資材製造・販売	59%	65%	65%	33%	98%	99%	1%	99%
染工場	96%	83%	100%	0%	100%	100%	0%	100%

	基本契約書締結について	発注書の入手・発行について
全体合計	基本契約書の締結率は販売先と78%、仕入先と77%となった。	発注書の入手率は99%、仕入先への発行率は100%。
一般アパレル	SPA、自主店舗販売は基本契約書の締結がないため、これを除くと販売先との契約締結率は91%と高い。一部、長年の取引関係、少額取引のため契約書を締結していないケースがある。仕入先との契約締結率84%で、長年の商習慣で締結していないケースが見られる。大手企業とはほぼ締結している。	消化仕入れ、自主店舗販売は発注書は発行されないが、その他の販売先からは概ね入手。仕入先に対する発注書発行率は100%である。
ユニフォームアパレル	販売先基本契約締結率は約90%。長年の取引先について従来の取引慣行により未締結が見られる。仕入先との締結率も約90%。同様に従来からの取引慣行を理由に未締結が見られる。	発注書入手率はほぼ100%。仕入先への発行率は100%。
商社	販売先との基本契約締結率は約70%と大企業が多い割に低い。長年の取引先は従来の取引慣行や相手先が応じないため未締結が見られる。仕入先基本契約締結率も約70%と低い。スポット、少額の取引以外に長年の取引先は従来の取引慣行や相手先が応じないため未締結が見られる。委託生産を行っている取引先とは概ね締結している。	発注書入手・発行率は100%。
繊維・テキスタイルメーカー	販売先、仕入先とも大手原料・テキスタイルメーカーの締結率は総じて高いが、産地のテキスタイルメーカーの締結率が0%のところがあり、トータルで80%前後となった。スポット、少額取引は未締結としているケースがある。	発注書入手率は総じて高いが、一部の産地テキスタイルメーカーの入手率が影響した。仕入先に対しては発注書を100%発行。
副資材製造・販売	販売先とは取引先件数が多い上に小口取引、長期取引先が多く、一般的に契約締結率は低い。大手販売先や基本契約を求められた先が中心。個別発注契約を重視。仕入先も販売先よりは締結率は高いが、基本的な考え方は販売先と同じ。	発注書・指示書の発行・入手率はほぼ100%。副資材関係は間接発注による指示書での受注が多いのが特徴であるが、ブランドホルダーの名前がついているなど、オリジナル副資材の場合、残材処理の負担が生じるケースは多い。「付属の残材処理はブランドホルダーと交渉するがあいまいにされる」「大手SPAを中心にした口頭注文は欠損処理が必要となる」「残材予想分をインクルードしたものを売価に反映出来ている顧客もあるが、反映出来ない先もある」「特に小売店がブランドホルダーである場合、ブランドホルダーからの生産指示とOEM先からの引き取り発注書に差異が発生し、ブランドホルダーの各担当も把握していないケースや担当が替わる場合、最終的に副資材事業者が負担することになることが多い。またブランドホルダーの発注書がない場合は公取も調査しない」など多くの課題がある。
染工場	少額、スポット取引以外は締結している。仕入先との締結率は83%であるが、契約書締結を推進している。	発注書入手・発行率100%。

2 「歩引き」「費用負担（利益提供）」について

<歩引取引>

	販売先「歩引取引」率				仕入先「歩引取引」率			
	全体		下請法適用先		全体		下請法適用先	
	社数	率	社数	率	社数	率	社数	率
全体合計	21	4%	4	2%	1	5%	0	0%
一般アパレル	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%
ユニフォームアパレル	3	2%	1	3%	0	0%	0	0%
アパレル計	4	2%	1	3%	0	0%	0	0%
商社	11	6%	2	3%	0	0%	0	0%
繊維・テキスタイルメーカー	2	4%	1	1%	0	0%	0	0%
副資材製造・販売	4	4%	0	0%	1	5%	0	0%
染工場	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

	販売先「歩引取引」について	仕入先「歩引取引」について
全体合計	「歩引取引」は56社中21社に上る。ユニフォームアパレル、商社、副資材関係に多い。歩引販売先の業種はユニフォーム代理店、名岐、岡山、備後地区のアパレル等。センターフィーの負担ではリテーラー、大手アパレル。削減努力を続け、減少傾向にあるものの、下請法に抵触しないよう、減資や子会社を通じての仕入れを行うなど、廃止の意思がない販売先も多い。下請取引にかかわらず、法的規制の強化を検討願いたい。物流費の「歩引き」については、一定の合理性は認められるものの、アイテムや上代により負担が過度になる可能性もあり、少なくとも交渉の場は設けられるべきである。	仕入先に対する歩引きは56社中1社で、ほとんど見られない。
一般アパレル	ごくわずかに残存している部分は、基本的に価格上乗せで対応。	仕入先に対する「歩引取引」はない。
ユニフォームアパレル	7社中3社に「歩引き取引」が見られる。更に下請取引にあたることを認識した上でシステム利用料などの名目で「歩引取引」が継続。	仕入先に対する「歩引取引」はない。
商社	16社中12社に「歩引取引」があり、内、大手商社1社は11月以降、歩引き廃止の方針を打ち出している。販売先への要請は継続しているが、大企業は下請法対象外で廃止は困難とのコメントあり。古い商習慣が残る地方のアパレル、卸売り業者、及びセンターフィーとして大手アパレルからの歩引きがある。下請法対象取引においても、地方の卸売り業者からの歩引きがある。法的規制強化を望む。	仕入先に対する「歩引取引」はない。
繊維・テキスタイルメーカー	名岐アパレルに残存している。特に紳士重衣料系は下請法違反とならないよう減資や子会社経由の仕入れを行っており、販売先に廃止の意思はない。法的規制の強化を望む。	仕入先に対する歩引きはなし。
副資材製造・販売	「歩引取引」は8社中4社にあり、廃止要請は継続しているものの、根強く残っている。紳士アパレル、名岐、岡山、備後地区アパレルに習慣的に残っている。ブランドホルダー指定の縫製工場からの歩引きは交渉の余地なしである。下請法、独禁法、法規制の強化を検討してもらいたい。	仕入先に対する歩引きはほとんどが廃止しているが、一部、仕入先と協議、合意の上、「歩引取引」をおこなっている。

2-② 販売先に対する「費用負担（利益提供）」について(自社が販売先に対して費用負担(利益供与)しているケース)

<販売先に対し> * 【1-4】の①+③（改善したい）②+④（致し方ない）を黄色でマーク

短納期発注に対する追加コスト負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	22	43%	4	27%	11	69%	4	44%	2	25%	1	33%
	②なし	29	57%	11	73%	5	31%	5	56%	6	75%	2	67%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	4	18%	1	25%	2	18%	0	0%	0	0%	1	100%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	18	82%	3	75%	9	82%	4	100%	2	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	5%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	18	82%	3	75%	10	91%	3	75%	1	50%	1	100%
	③価格等、上乗せは行っていない	2	9%	0	0%	0	0%	1	25%	1	50%	0	0%
	④不明	1	5%	0	0%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	4	18%	0	0%	3	27%	0	0%	1	50%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	7	32%	1	25%	5	45%	1	25%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	7	32%	2	50%	0	0%	3	75%	1	50%	1	100%
	⑤双方で負担しており納得している	4	18%	1	25%	3	27%	0	0%	0	0%	0	0%
	①+③	7	32%	1	25%	5	45%	1	25%	0	0%	0	0%
②+④	11	50%	2	50%	3	27%	3	75%	2	100%	1	100%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	6	55%	2	100%	2	67%	1	33%	1	50%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	9%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	2	18%	0	0%	0	0%	1	33%	1	50%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	2	18%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	1	100%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

分割納入による追加費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	17	33%	5	33%	6	38%	3	33%	1	13%	2	67%
	②なし	34	67%	10	67%	10	63%	6	67%	7	88%	1	33%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	4	24%	1	20%	2	33%	0	0%	0	0%	1	50%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	13	76%	4	80%	4	67%	3	100%	1	100%	1	50%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	15	88%	5	100%	5	83%	3	100%	0	0%	2	100%
	③価格等、上乗せは行っていない	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	④不明	1	6%	0	0%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	6	35%	0	0%	3	50%	1	33%	1	100%	1	50%
	④双方で負担しており致し方ない	6	35%	3	60%	0	0%	2	67%	0	0%	1	50%
	⑤双方で負担しており納得している	5	29%	2	40%	3	50%	0	0%	0	0%	0	0%
	①+③	6	35%	0	0%	3	50%	1	33%	1	100%	1	50%
②+④	6	35%	3	60%	0	0%	2	67%	0	0%	1	50%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	2	33%	2	67%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	2	33%	0	0%	0	0%	2	100%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	2	33%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

検査基準不明確によるやり直し等の費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	14	27%	4	27%	6	38%	2	22%	2	25%	0	0%
	②なし	37	73%	11	73%	10	63%	7	78%	6	75%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	14	100%	4	100%	6	100%	2	100%	2	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	5	36%	1	25%	2	33%	1	50%	1	50%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	8	57%	3	75%	3	50%	1	50%	1	50%	0	0%
	④不明	1	7%	0	0%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	3	21%	3	75%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	3	21%	0	0%	3	50%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	6	43%	0	0%	3	50%	1	50%	2	100%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	2	14%	1	25%	0	0%	1	50%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	①+③	9	64%	3	75%	3	50%	1	50%	2	100%	0	0%
②+④	5	36%	1	25%	3	50%	1	50%	0	0%	0	0%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	3	50%	1	100%	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	17%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	1	17%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	1	17%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%

サンプル費用の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	27	53%	7	47%	9	56%	4	44%	5	63%	2	67%
	②なし	24	47%	8	53%	7	44%	5	56%	3	38%	1	33%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	24	89%	7	100%	9	100%	4	100%	3	60%	1	50%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	7%	0	0%	0	0%	0	0%	2	40%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	3	11%	2	29%	0	0%	0	0%	1	20%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	20	74%	4	57%	7	78%	4	100%	4	80%	1	50%
	③価格等、上乗せは行っていない	3	11%	1	14%	1	11%	0	0%	0	0%	1	50%
	④不明	1	4%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	3	11%	1	14%	0	0%	1	25%	0	0%	1	50%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	9	33%	2	29%	3	33%	2	50%	2	40%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	5	19%	2	29%	2	22%	1	25%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	9	33%	2	29%	4	44%	0	0%	2	40%	1	50%
	①+③	10	37%	2	29%	3	33%	2	50%	3	60%	0	0%
②+④	8	30%	3	43%	2	22%	2	50%	0	0%	1	50%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	4	50%	2	67%	2	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	4	50%	1	33%	0	0%	2	100%	0	0%	1	100%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

支給材の保管・処理の追加費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	11	22%	2	13%	3	19%	2	22%	3	38%	1	33%
	②なし	40	78%	13	87%	13	81%	7	78%	5	63%	2	67%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	3	27%	0	0%	1	33%	0	0%	1	33%	1	100%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	6	55%	1	50%	2	67%	2	100%	1	33%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	18%	1	50%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	2	18%	0	0%	1	33%	0	0%	1	33%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	6	55%	1	50%	2	67%	2	100%	1	33%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	3	27%	1	50%	0	0%	0	0%	1	33%	1	100%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	2	18%	1	50%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	2	18%	0	0%	1	33%	1	50%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	5	45%	0	0%	1	33%	1	50%	2	67%	1	100%
	④双方で負担しており致し方ない	1	9%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	1	9%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
	①+③	7	64%	1	50%	1	33%	1	50%	3	100%	1	100%
②+④	3	27%	1	50%	1	33%	1	50%	0	0%	0	0%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	2	67%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

協賛金・協力金の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	13	25%	5	33%	2	13%	2	22%	4	50%	0	0%
	②なし	38	75%	10	67%	14	88%	7	78%	4	50%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	4	31%	1	20%	0	0%	0	0%	3	75%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	7	54%	4	80%	1	50%	1	50%	1	25%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	15%	0	0%	1	50%	1	50%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	2	17%	0	0%	0	0%	1	50%	1	33%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	3	25%	2	40%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	5	42%	3	60%	0	0%	1	50%	1	33%	0	0%
	④不明	2	17%	0	0%	1	50%	0	0%	1	33%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	2	17%	0	0%	0	0%	1	50%	1	33%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	6	50%	3	60%	1	50%	0	0%	2	67%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	2	17%	1	20%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	2	17%	1	20%	0	0%	1	50%	0	0%	0	0%
	①+③	2	17%	0	0%	0	0%	1	50%	1	33%	0	0%
②+④	8	67%	4	80%	2	100%	0	0%	2	67%	0	0%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	2	25%	0	0%	1	50%	0	0%	1	50%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	5	63%	3	75%	1	50%	0	0%	1	50%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	1	13%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

センターフィー等物流費の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	17	33%	2	13%	9	56%	1	11%	3	38%	2	67%
	②なし	34	67%	13	87%	7	44%	8	89%	5	63%	1	33%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	8	47%	1	50%	6	67%	1	100%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	8	47%	1	50%	3	33%	0	0%	2	67%	2	100%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	3	18%	0	0%	2	22%	0	0%	0	0%	1	50%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	11	65%	1	50%	6	67%	1	100%	2	67%	1	50%
	③価格等、上乗せは行っていない	3	18%	1	50%	1	11%	0	0%	1	33%	0	0%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	3	18%	0	0%	0	0%	0	0%	3	100%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	5	29%	1	50%	3	33%	1	100%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	4	24%	0	0%	4	44%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
	⑤双方で負担しており納得している	4	24%	1	50%	2	22%	0	0%	0	0%	1	50%
	①+③	7	41%	0	0%	4	44%	0	0%	3	100%	0	0%
②+④	6	35%	1	50%	3	33%	1	100%	0	0%	1	50%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	3	50%	0	0%	1	50%	1	100%	0	0%	1	100%
	②長年の取引で変更できない	2	33%	0	0%	1	50%	0	0%	1	100%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	1	17%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

その他 諸経費の追加負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	11	22%	5	33%	3	19%	1	11%	1	13%	1	33%
	②なし	40	78%	10	67%	13	81%	8	89%	7	88%	2	67%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	4	36%	1	20%	2	67%	0	0%	0	0%	1	100%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	6	55%	3	60%	1	33%	1	100%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	1	9%	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	5	45%	0	0%	3	100%	1	100%	1	100%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	5	45%	4	80%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%
	④不明	1	9%	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	3	27%	2	40%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%
	②一方的な負担だが致し方ない	1	9%	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	4	36%	0	0%	2	67%	1	100%	1	100%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	1	9%	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	2	18%	1	20%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
	①+③	7	64%	2	40%	2	67%	1	100%	1	100%	1	100%
②+④	2	18%	2	40%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	②長年の取引で変更できない	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0		0		0		0	

販売応援等の 荷役負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	2	4%	1	7%	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%
	②なし	49	96%	14	93%	15	94%	9	100%	8	100%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	50%	1	100%	0	0%	0		0		0	
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	50%	0	0%	1	100%	0		0		0	
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	2	100%	1	100%	1	100%	0		0		0	
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	1	50%	1	100%	0	0%	0		0		0	
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0	
	⑤双方で負担しており納得している	1	50%	0	0%	1	100%	0		0		0	
	①+③	1	50%	1	100%	0	0%	0		0		0	
②+④	0	0%	0	0%	0	0%	0		0		0		
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0		0		0		0		0		0	
	②長年の取引で変更できない	0		0		0		0		0		0	
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0		0		0		0		0		0	
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0		0		0		0		0		0	
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0		0	

その他荷役負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	5	10%	1	7%	1	6%	0	0%	2	25%	1	33%
	②なし	46	90%	14	93%	15	94%	9	100%	6	75%	2	67%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	3	60%	1	100%	1	100%	0		0	0%	1	100%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	20%	0	0%	0	0%	0		1	50%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	1	20%	0	0%	0	0%	0		1	50%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	3	60%	1	100%	1	100%	0		1	50%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	2	40%	0	0%	0	0%	0		1	50%	1	100%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	1	20%	1	100%	0	0%	0		0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	2	40%	0	0%	0	0%	0		1	50%	1	100%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	2	40%	0	0%	1	100%	0		1	50%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
	①+③	3	60%	1	100%	1	100%	0		1	50%	0	0%
②+④	2	40%	0	0%	0	0%	0		1	50%	1	100%	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0		0		0		0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	50%	0		0		0		1	100%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0		0		0		0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0		0		0		0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	1	50%	0		0		0		0	0%	1	100%

		販売先に対する「費用負担（利益提供）」についてコメント
全体合計		販売先に対し、全体合計で追加コスト負担、改善要望（回答①+③）が多いのは「短納期発注」43%、32%、「分割納入」33%、35%、「検査基準不明確」27%、64%、「サンプル費用の負担」53%、37%、「支給材の保管・処理」22%、64%、「センターフィー等物流費」33%、41%、「その他諸経費」22%、78%である。
アパレル計		アパレル全体で追加コスト負担、改善要望が多いのは「検査基準不明確」「サンプル費用」「その他諸経費」である。一般アパレルでは「その他諸経費」の追加負担に関し、一部の百貨店においてPC使用料や会計処理ツール等で負担している。また百貨店ハウスカード優待の値引き額負担もあり改善したいと考えている。ユニフォームアパレルでは基本的には一方的な決定はなく事前協議で負担を決定しているものの、物性や染色堅牢度が検査基準内でも自社負担で対応することがあり、改善したいと考えている。
商社		商社で追加コスト負担、改善要望が多いのは「短納期発注」69%、45%、「分割納入」38%、50%、「検査基準不明確」38%、50%、「サンプル費用」56%、33%、「センターフィー等物流費」56%、44%、「その他諸経費」19%、67%。比較的企業規模が大きく、販売先から頼まれやすい側面はあるが、合理性に欠けるのであれば、積極的に交渉の場を設けるべきである。「センターフィー等物流費」についても、合理的算定、積算根拠等が提示されていない、不公平な条件となっているのであれば、確認や交渉の場を設けるべきである。
繊維・テキスタイルメーカー		繊維・テキスタイルメーカーで追加コスト負担、改善要望が多いのは「サンプル費用」。交渉により解決すべき課題と考える。
副資材製造・販売		副資材製造・販売で追加コスト負担、改善要望が多いのは「検査基準不明確」、「サンプル費用」、「支給材の保管・処理」、「センターフィー等物流費の負担」。下請法適用販売先への負担もある。「サンプル費用」は従来からの商習慣や事務処理が多忙となるため請求できない。「支給材の保管」や「物流費」については、海外への出荷を代行している場合、ある程度まとまった量が揃うまで、出荷できず、作業量が増える・資材遅れや分割出荷により物流費が割増しとなるケースがあるが請求できない、等、負担を強いられることがある。副資材製造・販売会社は比較的、天秤にかけられやすく、販売先も継続的な取引を盾に、「適正取引」を見逃しがちとなるが、一方的な負担を強いることにならないよう、留意する必要がある。
染工場		課題と思われる事例を以下に記載。・支給材のニット生機について長さ、太さ、重量も相当なものであり、地域的に近い染工場間でコンテナを持ち合い、入荷・保管業務を行うが、負担が大きい。料金請求も一部の大手先には請求させてもらっているが、ほとんどは困難・多くの染工場は特定地域の運送費用は自社負担としているが、販売先負担を目指し、交渉中。・加工発注前の生機保管や加工終りの製品倉庫負担などは染色業界の伝統的な悪い習慣。生機、製品保管料は一定期間以内を自社負担としているが、全体的に回転が悪化しており、在庫増による外部倉庫負担が増加している・販売先との分があふれているか判別が難しく、転嫁できていない・物流費が高騰する中で限界を超えている状況である。とりわけ、ユニフォーム関連は在庫調整期間中で、全体に在庫が増える一方で個別に請求することが難しい状況、等。一部の合繊メーカー系商社から「生機在庫が受け入れられないのであれば発注を増やすことはできない」、商社からは「輸入に切り替える」と言われたとのコメントもあり。染工場側から強く費用負担要請を行うことも必要だが、発注側としても販売先への価格転嫁が難しい等、事情もあるが、特に大手の合繊メーカー系テキスタイルメーカーや商社は主体性をもって染工場と協議を実施することが望ましい。

2-③ 仕入先に対する「費用負担（利益提供）」について(仕入先が自社に対して費用負担(利益供与)しているケース)

<仕入先に対し> * 【1-3】仕入先に対し十分上乗せができていないもの(②+③+④)を黄色でマーク

短納期発注に対する追加コスト負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	13	24%	5	26%	4	25%	2	22%	2	25%	0	0%
	②なし	42	76%	14	74%	12	75%	7	78%	6	75%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	4	31%	1	20%	2	50%	1	50%	0	0%	0	
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	9	69%	4	80%	2	50%	1	50%	2	100%	0	
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	3	23%	0	0%	0	0%	2	100%	1	50%	0	
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	7	54%	3	60%	3	75%	0	0%	1	50%	0	
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
	④不明	3	23%	2	40%	1	25%	0	0%	0	0%	0	
	②+③+④	10	77%	5	100%	4	100%	0	0%	1	50%	0	
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	2	17%	1	20%	1	25%	0	0%	0	0%	0	
	④双方で負担しており致し方ない	2	17%	2	40%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
	⑤双方で負担しており納得している	8	67%	2	40%	3	75%	1	100%	2	100%	0	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	②長年の取引で変更できない	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	③発注側の意識が低い(負担する意思がない)	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	⑤受注側の負担が当然(受注側の意識)	0	0%	0	0%	0		0		0		0	

分割納入による追加費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	10	18%	5	26%	4	25%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	45	82%	14	74%	12	75%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	3	30%	1	20%	2	50%	0		0	0%	0	
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	7	70%	4	80%	2	50%	0		1	100%	0	
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	2	20%	1	20%	1	25%	0		0	0%	0	
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	6	60%	2	40%	3	75%	0		1	100%	0	
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	
	④不明	2	20%	2	40%	0	0%	0		0	0%	0	
	②+③+④	8	80%	4	80%	3	75%	0		1	100%	0	
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	1	10%	0	0%	1	25%	0		0	0%	0	
	④双方で負担しており致し方ない	2	20%	2	40%	0	0%	0		0	0%	0	
	⑤双方で負担しており納得している	7	70%	3	60%	3	75%	0		1	100%	0	
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	②長年の取引で変更できない	1	50%	1	50%	0		0		0		0	
	③発注側の意識が低い(負担する意思がない)	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0		0		0		0	
	⑤受注側の負担が当然(受注側の意識)	0	0%	0	0%	0		0		0		0	

検査基準不明確による やり直し等の費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	8	15%	4	22%	3	19%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	46	85%	14	78%	13	81%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	13%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	7	88%	3	75%	3	100%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	4	50%	1	25%	2	67%	0	0%	1	100%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	2	25%	1	25%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	2	25%	2	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	8	100%	4	100%	3	100%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	1	13%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	2	25%	0	0%	2	67%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	2	25%	2	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	3	38%	2	50%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	2	67%	2	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

サンプル費用の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	7	13%	4	21%	1	6%	1	11%	1	13%	0	0%
	②なし	48	87%	15	79%	15	94%	8	89%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	14%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	6	86%	4	100%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	3	43%	2	50%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	3	43%	1	25%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	1	14%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	4	57%	2	50%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	1	14%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	2	29%	2	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	4	57%	2	50%	0	0%	1	100%	1	100%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	1	50%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	50%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

支給材の保管・処理の 追加費用負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	3	5%	1	5%	1	6%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	52	95%	18	95%	15	94%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	2	67%	1	100%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	33%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	2	67%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	2	67%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	1	33%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

協賛金・協力金の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	54	98%	19	100%	16	100%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

センターフィー等物流費の負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	3	5%	2	11%	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%
	②なし	52	95%	17	89%	15	94%	9	100%	8	100%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	2	67%	1	50%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	33%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	33%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	1	33%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	2	67%	1	50%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	1	33%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	2	67%	2	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

その他諸経費の追加負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	2	4%	0	0%	1	6%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	53	96%	19	100%	15	94%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	50%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	50%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	②+③+④	2	100%	0	0%	1	100%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	1	50%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

販売応援等の荷役負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②なし	55	100%	19	100%	16	100%	9	100%	8	100%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②+③+④	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

その他荷役負担		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
【1-1】	①ある	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
	②なし	54	98%	19	100%	16	100%	9	100%	7	88%	3	100%
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④不明	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	②+③+④	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②一方的な負担だが致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③双方で負担しているがバランスに問題があり改善したい	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤双方で負担しており納得している	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
【1-4-1】	①競合・同業他社との関係等で受注額に影響する	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	②長年の取引で変更できない	1	100%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

仕入先に対する「費用負担（利益提供）」についてコメント	
全体合計	仕入先に対し、全体合計で追加コスト負担、十分な利益上乗せをしていない（回答②+③+④）が多いのは「短納期発注」24%、77%、「分割納入」18%、80%、「検査基準不明確」15%、100%である。仕入先に対する追加費用負担は、全体的には抑制的であるが、十分な対価を支払っていないケースは多く、仕入先に過度な負担を強いている可能性がある。下請法や独禁法における「優越的地位の濫用」とならないよう、確認が必要である。
アパレル計	「短納期発注」、「分割納入」、「検査基準不明確」、「サンプル費用」で仕入先に十分な対価が支払われていないケースが見られる。契約に明記され、仕入先が下請法適用先ではないとしても、仕入先に対する過度な負担を強いている可能性があり、確認が必要である。
商社	「短納期発注」、「分割納入」、「検査基準が不明確」、「サンプル費用」で仕入先に十分な対価が支払われていないケースがみられる。仕入先に対する過度な負担を強いている可能性があり、確認が必要である。染工場の生機、製品の物流費負担に対しては別途、確認、協議することが望ましい。
繊維・テキスタイルメーカー	仕入先に対する追加負担は見られないが、機屋、染工場の生機、製品の物流費負担に対しては別途、確認、協議することが望ましい。
副資材製造・販売	「短納期発注」、「分割納入」、「検査基準不明確」、「サンプル費用」、「支給材の保管・処理」、「その他諸経費の追加負担」で仕入先に十分な対価が支払われていないケースが見られる。確認が必要。

3 決済方法・決済手段

		取引全体(%)						下請法適用取引(%)								
		社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング			
販売先	決済手段	51	55%	19%	12%	14%	1%	14	62%	5%	12%	18%	3%			
	期日指定現金サイト	33		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	3		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			
	手形・電子債権サイト	44		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	9		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
			現金比率	55%	サイト60日超比率	76%			現金比率	62%	サイト60日超比率	49%				
			昨年度（参考値）	58%	サイト60日超比率	84%			昨年度（参考値）	66%	サイト60日超比率	74%				
			下請法適用販売先	サイト60日以内に短縮の取組					下請法適用販売先	現金化の取組						
全体合計	決済手段	55	54%	13%	13%	19%	2%	52	70%	2%	11%	16%	0%			
	期日指定現金サイト	30		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	4		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			
	手形・電子債権サイト	46		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	33		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
			現金比率	54%	サイト60日超比率	69%			現金比率	70%	サイト60日超比率	39%				
			昨年度（参考値）	55%	サイト60日超比率	75%			昨年度（参考値）	70%	サイト60日超比率	74%				
			下請法適用仕入先	サイト60日以内に短縮の取組					下請法適用仕入先	現金化の取組						
コメント			①サイト60日以内に変更済み（現金化を含む）				11	48%		①現金化済み				6	25%	
			②サイト60日以内に変更要請していない				3	13%		②現金化の要請をしていない				11	46%	
			③サイト60日以内に変更交渉中				8	35%		③現金化交渉中				7	29%	
			④サイト60日以内に交渉中も達成困難				1	4%								
				①サイト60日以内に変更済み（現金化を含む）				32	59%		①現金化済み				19	36%
				②サイト60日以内に変更検討していない				1	2%		②現金化の検討をしていない				18	34%
			③サイト60日以内に変更検討中				21	39%		③現金化検討中				16	30%	
			④サイト60日以内に検討も達成困難				0	0%								
		販売先全体の現金比率は55%、期日指定現金、手形・電子債権のサイトは該当支払い条件中60日超が76%で、昨年度調査と比較しサイトはやや改善している。下請法適用販売先では現金比率が62%、期日指定現金、手形・電子債権のサイトは該当支払い条件中60日超が49%であるが、サイトは昨年度と比較し大きく改善している。2024年11月の下請法指導基準改定への対応が要因と思われる。サイト短縮について、ユニフォームアパレル、副資材製造・販売の一部に要請をしていない、変更は困難との回答が見られる。販売先として学生服、ユニフォーム代理店、備後、名岐アパレルの一部はサイト短縮に消極的。仕入先全体に対しては現金比率は54%、期日指定現金、手形・電子債権のサイトは該当支払い条件中60日超が69%で、サイトは昨年度調査からやや改善した。商社、原料・テキスタイルメーカーが受取サイトに対し支払いサイトが短く、サプライチェーンの中でサイト短縮の役割を担っている。下請法適用仕入先に対しては、現金比率70%、期日指定現金、手形・電子債権のサイトは該当条件中60日超が39%であり、サイトについては昨年度調査と比較し大幅に改善。更に24年11月を目標に、期日指定現金は現金化（サイト1か月以内）、サイト60日以内に短縮する方向で動いており、更なる改善が見込まれる。														

		取引全体(%)						下請法適用取引(%)							
		社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング		
販売先	決済手段	8	93%	4%	0%	2%	1%	3	100%	0%	0%	0%	0%		
	期日指定現金サイト	1		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	0		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上		
	手形・電子債権サイト	3		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	0		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			現金比率	93%	サイト60日超比率	59%			現金比率	100%	サイト60日超比率	0%			
			下請法適用販売先	サイト60日以内に短縮の取組					下請法適用販売先	現金化の取組					
				①サイト60日以内に変更済み（現金化を含む）				4	67%		①現金化済み				4
一般アパレル	決済手段	12	41%	13%	24%	22%	0%	10	52%	0%	17%	31%	0%		
	期日指定現金サイト	3		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	0		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上		
	手形・電子債権サイト	10		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	6		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			現金比率	41%	サイト60日超比率	79%			現金比率	52%	サイト60日超比率	4%			
			下請法適用仕入先	サイト60日以内に短縮の取組					下請法適用仕入先	現金化の取組					
				①サイト60日以内に変更済み（現金化を含む）				7	64%		①現金化済み				3
コメント			②サイト60日以内に変更検討していない				0	0%		②現金化の検討をしていない				2	20%
			③サイト60日以内に変更検討中				4	36%		③現金化検討中				5	50%
			④サイト60日以内に検討も達成困難				0	0%							
			販売先全体では現金比率93%、期日指定現金、手形電子債権サイトは該当支払い条件の中で60日超が59%。下請法適用販売先は現金が100%である。仕入先全体での現金比率は41%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当支払い条件中、60日超が79%と長く、改善に努力願いたい。下請法適用仕入先に対しては現金比率52%、手形電子債権サイトは該当支払い条件、60日超が4%であり、下請法指導基準改定にほぼ対応済み。サイト60日に変更済み、検討中が100%のため、24年11月を目標にサイトは60日以内となる見込みである。												

		取引全体(%)						下請法適用取引(%)					
		社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
ユニフォームアパレル	販売先	7	73%	12%	9%	6%	0%	3	76%	7%	10%	7%	0%
	期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
	手形・電子債権サイト	3		85%	15%	0%	0%	1		88%	3%	8%	1%
		5	3%	20%	38%	32%	7%	1	0%	20%	50%	30%	0%
			現金比率	73%	サイト60日超比率	49%			現金比率	76%	サイト60日超比率	59%	
仕入先	7	50%	15%	18%	18%	0%	7	83%	0%	10%	7%	0%	
期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
手形・電子債権サイト	4		49%	5%	21%	25%	0						
	5	0%	4%	51%	30%	14%	4	0%	15%	85%	0%	0%	
		現金比率	50%	サイト60日超比率	83%			現金比率	83%	サイト60日超比率	85%		
コメント	販売先全体の現金比率は73%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中、60日超が49%である。下請法適用販売先は現金比率76%だが、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が59%であり、30日超の期日指定現金も含め、24年11月以降、下請法指導基準に抵触するが、4社中2社はサイト短縮の要請をしていない、もしくはこれから要請とのこと。仕入先全体の現金比率は50%で期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中、60日超83%と長い。カタログ商品等、備蓄商品も多く、仕入れから入金までに期間を要するためと思われるが改善に努力願いたい。下請法適用仕入先の現金比率は83%であるが、手形・電子債権サイトは60日超が85%にも及んでいる。7社中3社が60日以内に變更済み、調査時点において4社がサイト短縮検討中で早期の短縮が求められる。												

		取引全体(%)						下請法適用取引(%)					
		社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
アパレル計	販売先	15	84%	8%	4%	4%	0%	6	88%	4%	5%	3%	0%
	期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
	手形・電子債権サイト	4		79%	20%	1%	0%	1		88%	3%	8%	1%
		8	2%	14%	36%	23%	24%	1	0%	20%	50%	30%	0%
			現金比率	84%	サイト60日超比率	53%			現金比率	88%	サイト60日超比率	59%	
仕入先	19	44%	14%	22%	20%	0%	17	65%	0%	14%	21%	0%	
期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
手形・電子債権サイト	7		32%	19%	25%	24%	0						
	15	0%	18%	52%	20%	10%	10	1%	63%	36%	0%	0%	
		現金比率	44%	サイト60日超比率	79%			現金比率	65%	サイト60日超比率	36%		
コメント	販売先全体の現金比率は84%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中60日超が53%。下請法適用販売先は現金比率88%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中60日超が59%。2024年11月を目途に短縮するよう要請を強化するべきである。仕入先全体の現金比率は44%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中60日超が79%と長い。仕入れから入金までに期間を要するためと思われるが、今後の改善に努力願いたい。下請法適用仕入先の現金比率は65%であるが、手形・電子債権サイトは60日超が該当条件中、36%に及んでいる。昨年度調査に比べ大幅に改善しているが、一般衣料アパレルが進捗しているのに対し、ユニフォームアパレルは早期の対応が求められる。												

		取引全体(%)						下請法適用取引(%)					
		社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
商社	販売先	16	45%	21%	15%	17%	1%	2	60%	0%	15%	25%	0%
	期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
	手形・電子債権サイト	15		31%	33%	29%	6%	0					
		16	0%	8%	42%	33%	16%	2	0%	60%	35%	5%	1%
			現金比率	45%	サイト60日超比率	83%			現金比率	60%	サイト60日超比率	41%	
仕入先	16	56%	14%	5%	20%	6%	16	77%	0%	5%	18%	0%	
期日指定現金サイト			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上			60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
手形・電子債権サイト	14		31%	56%	5%	8%	1		0%	100%	0%	0%	
	15	2%	40%	45%	9%	4%	12	1%	72%	27%	0%	0%	
		現金比率	56%	サイト60日超比率	62%			現金比率	77%	サイト60日超比率	28%		
コメント	販売先全体の現金比率は45%で期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中、60日超が83%と長い。アパレルからの支払いサイトが長いことが影響していると思われる。下請法適用販売先は該当2社で、現金比率60%、手形・電子債権サイトは該当条件中、60日超の比率は41%。交渉済みであり、24年11月を目途にサイト60日以内となる見込み。仕入先の現金比率は56%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは該当条件中、60日超が62%で、販売先サイトと比較し、仕入先に対するサイトを短縮化する機能を担っている。昨年度調査との比較でも改善が見られる。下請法適用仕入先の現金比率は77%、手形・電子債権サイト該当条件中60日超の比率は28%であり、現金比率、サイト短縮について昨年度調査より大きく改善している。更に24年11月を目途に、サイトは60日以内に短縮、期日指定現金は現金化（サイト30日以内）する見込みである。												

3-② 決済方法・決済手段—手形廃止の取組

全体合計						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	9	18%	① 手形廃止済み	19	34%	販売先への手形廃止の取組：予定なしの理由は⑥商習慣、⑧手形廃止の取組を行っていない、③販売先が電子的決済手段への変更が難しいため。仕入先への手形廃止の取組：予定なしの理由は③仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため。
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	30	59%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	33	59%	
③ 手形廃止の予定なし	12	24%	③ 手形廃止の予定なし	4	7%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	2	10%	① 資金繰りの関係	0	0%	
② 手元資金に余裕を持たせたいため	1	5%	② 手元資金に余裕を持たせたいため	0	0%	
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	4	19%	③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	3	75%	
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	1	5%	⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0	0%	
⑥ 商習慣	7	33%	⑥ 商習慣	1	25%	
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	6	29%	⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0	0%	
合計	21		合計	4		
アパレル合計						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	8	33%	① 手形廃止済み	8	65%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	4	67%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	8	35%	
③ 手形廃止の予定なし	2	0%	③ 手形廃止の予定なし	3	0%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	0	0%	① 資金繰りの関係	0	0%	
② 手元資金に余裕を持たせたいため	0	0%	② 手元資金に余裕を持たせたいため	0	0%	
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	2	67%	
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0	0%	⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0	0%	
⑥ 商習慣	1	50%	⑥ 商習慣	1	33%	
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	1	50%	⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0	0%	
合計	2		合計	3		
商社						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	0	0%	① 手形廃止済み	4	0%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	10	100%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	11	100%	
③ 手形廃止の予定なし	6	0%	③ 手形廃止の予定なし	1	0%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	1	10%	① 資金繰りの関係	0	0%	
② 手元資金に余裕を持たせたいため	0	0%	② 手元資金に余裕を持たせたいため	0	0%	
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	4	40%	③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	1	100%	
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	1	10%	⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0	0%	
⑥ 商習慣	3	30%	⑥ 商習慣	0	0%	
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	1	10%	⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0	0%	
合計	10		合計	1		
繊維・テキスタイルメーカー						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	0	86%	① 手形廃止済み	3	79%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	10	14%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	7	21%	
③ 手形廃止の予定なし	0	0%	③ 手形廃止の予定なし	0	0%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	0		① 資金繰りの関係	0		
② 手元資金に余裕を持たせたいため	0		② 手元資金に余裕を持たせたいため	0		
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	0		③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0		④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0		⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0		
⑥ 商習慣	0		⑥ 商習慣	0		
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0		⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0		
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0		⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0		
合計	0		合計	0		
副資材製造・販売						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	1	86%	① 手形廃止済み	2	79%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	3	14%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	6	21%	
③ 手形廃止の予定なし	4	0%	③ 手形廃止の予定なし	0	0%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	1	11%	① 資金繰りの関係	0		
② 手元資金に余裕を持たせたいため	1	11%	② 手元資金に余裕を持たせたいため	0		
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0	0%	④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0	0%	⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0		
⑥ 商習慣	3	33%	⑥ 商習慣	0		
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0	0%	⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0		
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	4	44%	⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0		
合計	9		合計	0		
染工場						コメント
販売先の手形廃止の取組			仕入先への手形廃止の取組			
	回答集計	%		回答集計	%	
① 手形廃止済み	0	60%	① 手形廃止済み	2	57%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	3	40%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	1	43%	
③ 手形廃止の予定なし	0	0%	③ 手形廃止の予定なし	0	0%	
③を選択した場合			③を選択した場合			
① 資金繰りの関係	0		① 資金繰りの関係	0		
② 手元資金に余裕を持たせたいため	0		② 手元資金に余裕を持たせたいため	0		
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため	0		③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0		④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため	0		
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0		⑤ 約束手形の方が利便性が高いため	0		
⑥ 商習慣	0		⑥ 商習慣	0		
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0		⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない	0		
⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0		⑧ 手形廃止の取組を行っていない	0		
合計	0		合計	0		

4 価格反映、合理的な価格決定の取組についてー協議について

<発注側として>	全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
①協議を申し出た比率																
自社から	18%		28%		17%		24%		32%		4%		3%		0%	
仕入先から	57%		26%		67%		42%		51%		76%		64%		100%	
双方から	24%		45%		16%		34%		17%		20%		33%		0%	
②協議の実施状況																
①すべて（100%）の仕入先・発注先と協議	43	77%	11	92%	5	71%	16	84%	10	63%	8	80%	6	75%	3	100%
②多くの（81%～99%）仕入先・発注先と協議	12	21%	1	8%	2	29%	3	16%	6	38%	2	20%	1	13%	0	0%
③一部（41%～80%）の仕入先・発注先と協議	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
④少数（1%～40%）の仕入先・発注先と協議	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤全く協議しなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
②-2 協議を実施しなかった理由																
①発注側が経営トップの指示で協議をしない	1	3%	0	0%	1	20%	1	14%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
②発注側が予算・計画等を理由に協議をしない	1	3%	0	0%	1	20%	1	14%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側がコストアップが頻繁に起こり対応しきれない	6	19%	1	50%	0	0%	1	14%	2	13%	1	33%	2	40%	0	0%
④発注側が同業他社との競争を理由に協議をしない	4	13%	0	0%	1	20%	1	14%	2	13%	1	33%	0	0%	0	0%
⑤発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議をしない	3	10%	0	0%	1	20%	1	14%	1	6%	1	33%	0	0%	0	0%
⑥発注側が業績悪化により協議をしない	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%
⑦受注側がコストアップのエビデンスを提示できず、発注側が協議を受け入れない	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	2	13%	0	0%	0	0%	0	0%
⑧受注側が発注側の業績等を付し協議を申し入れない	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%	0	0%
⑨受注側が同業他社との競争を踏まえ協議を申し入れない	7	23%	1	50%	1	20%	2	29%	4	25%	0	0%	1	20%	0	0%
⑩受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	2	13%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪受注側が現状の価格に満足し、協議を申し入れない	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	2	13%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができず協議を申し入れない	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%	0	0%
③ 協議を実施した理由																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	21	13%	3	10%	4	18%	7	13%	7	16%	2	6%	3	14%	2	25%
②行政・業界の指導、要請により	7	4%	0	0%	2	9%	2	4%	4	9%	0	0%	1	5%	0	0%
③発注側の会社方針、経営層の指示、指導により	20	13%	6	19%	2	9%	8	15%	4	9%	6	19%	2	10%	0	0%
④発注側の業績向上や同業他社の動向を考慮した	7	4%	2	6%	2	9%	4	8%	1	2%	2	6%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	6	4%	0	0%	2	9%	2	4%	2	4%	1	3%	1	5%	0	0%
⑥自社はこれまでも協議に応じていた	40	25%	10	32%	3	14%	13	25%	11	24%	10	32%	5	24%	1	13%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議を申し入れた	14	9%	2	6%	1	5%	3	6%	3	7%	4	13%	3	14%	1	13%
⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ	31	20%	8	26%	4	18%	12	23%	7	16%	6	19%	5	24%	1	13%
⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた	9	6%	0	0%	1	5%	1	2%	5	11%	0	0%	1	5%	2	25%
⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を申し入れた	3	2%	0	0%	1	5%	1	2%	1	2%	0	0%	0	0%	1	13%

コメント

全体合計	<発注側として>協議を申し出た比率は自社から18%、仕入先から57%、双方から24%。協議の実施状況は56社中43社が100%、12社が81%～99%であり、協議はほぼ実施できた。協議を実施しなかった理由上位は⑨受注側が同業他社との競争を踏まえ協議を申し入れない③発注側がコストアップが頻繁に対応できない④発注側が同業他社との競争を理由に協議をしない⑤発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議をしない、等。発注側（自社）都合によるところが大きい。協議を実施した理由上位は⑥自社はこれまでも協議に応じていた⑧双方の長年の取引関係を踏まえ①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた③発注側の会社方針、経営層の指示、指導により⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議を申し入れた。協議を実施する環境は改善しているが、発注側の課題としては、 自社の都合に偏らず、会社方針・経営層の指示・指導により協議に対する姿勢をより主体的なものとする。受注側の課題としては定量的なエビデンスを準備した上で発注側に対し積極的に協議の要請を行うことである。
一般アパレル	発注側として協議を申し出た比率は自社28%、仕入先から26%、双方から45%。12社中11社が100%協議、1社が81%～100%。協議した理由の上位3つは⑥発注側はこれまでも協議に応じていた⑧双方の良好な取引関係を踏まえ③発注側の会社方針、経営層の指示、指導による。12社中6社が③と回答。下請企業に対する支払いサイトも改善しており、 経営層の指示・指導力が発揮されている。
ユニフォームアパレル	発注側として協議を申し出た比率は自社17%、仕入先67%、双方16%。7社中5社が100%協議、2社が81%～99%協議。 協議を実施しなかった理由に発注側の事情によるものが多く、協議に対する主体的姿勢が望まれる。 協議を実施した理由は①報道や現在の環境から⑧双方の長年の良好な取引関係を踏まえ⑥自社はこれまでも協議に応じていた。
アパレル計	発注側として協議を申し出た比率は自社24%、仕入先42%、双方から34%。19社中16社が100%協議、3社が81%～100%で仕入先との協議は積極的に実施している。協議を実施した理由の上位は⑥発注側はこれまでも協議に応じていた⑧双方の長年の良好な取引関係を踏まえ③発注側の会社方針、経営層の指示、指導による。12社中8社が③と回答したが多くは一般アパレルである。
商社	<発注側として>協議は自社32%、仕入先51%、双方17%。16社中10社が100%、6社が81%～99%と協議。協議を実施しなかった理由は⑨受注側が同業他社との競争を踏まえ協議を申し入れない他、受注側の事情によるものが多いが、 受注側・発注側の事情に関わらず、「振興基準」や「労務費の指針」等より、発注側（自社）の協議に対するより主体的な姿勢が望まれる。 実施理由上位は⑥自社はこれまで協議に応じていた①報道、現在の環境から⑧双方の良好な関係⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた。
繊維・テキスタイルメーカー	発注側として自社から協議を申し出た比率4%、仕入先から76%、双方から26%で 自社からの比率が低いのが課題である。 協議の実施は10社中、8社が100%が2社が81～99%である。協議を実施した理由上位は⑥自社はこれまでも協議に応じていたが1位で③発注側の会社方針・経営層の指示⑧双方の良好な取引関係⑦受注側が定量的なエビデンスに基づくと続く。9社中6社が③と回答しており、 経営層が率先して産地やプロダクトチームを守る意向が見られる。
副資材製造・販売	発注側として自社から協議を申し出た比率3%、仕入先から64%、双方から33%。協議の実施は8社中、100%が6社、81～99%が1社、41～80%が1社である。協議を実施しなかった理由は③発注側がコストアップが頻繁に起こり対応しきれない。協議を実施した理由上位は⑥自社はこれまでも協議に応じていた⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ①報道や現在の環境から⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議を申し入れた。
染工場	発注側として自社から協議を申し出た比率0%、仕入先から100%。100%協議を実施。協議を実施した理由上位は①報道や現在の環境から⑨受注側がコストアップによる業績不信を訴えた。「仕入の方が価格改定が早く、販売価格への転嫁が遅れ、厳しい業績となった」とのコメントあり。

<受注側として>	全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
①協議を申し出た比率																
自社から	84%		67%		85%		78%		74%		90%		100%		100%	
仕入先から	7%		8%		11%		10%		13%		0%		0%		0%	
双方から	10%		25%		4%		13%		13%		10%		0%		0%	
②協議の実施状況																
①すべて（100%）の仕入先・発注先と協議	30	61%	5	83%	1	14%	6	46%	12	75%	5	56%	4	50%	3	100%
②多くの（81%～99%）仕入先・発注先と協議	15	31%	1	17%	4	57%	5	38%	3	19%	4	44%	3	38%	0	0%
③一部（41%～80%）の仕入先・発注先と協議	4	8%	0	0%	2	29%	2	15%	1	6%	0	0%	1	13%	0	0%
④少数（1%～40%）の仕入先・発注先と協議	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤全く協議しなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
②-2 協議を実施しなかった理由																
①発注側が経営トップの指示で協議をしない	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	11%	1	11%	0	
②発注側が予算・計画等を理由に協議をしない	7	16%	1	25%	2	14%	3	17%	2	22%	1	11%	1	11%	0	
③発注側がコストアップが頻繁に起こり対応しきれない	5	11%	0	0%	1	7%	1	6%	2	22%	1	11%	1	11%	0	
④発注側が同業他社との競合を理由に協議をしない	10	22%	1	25%	4	29%	5	28%	1	11%	1	11%	3	33%	0	
⑤発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議をしない	8	18%	0	0%	3	21%	3	17%	2	22%	2	22%	1	11%	0	
⑥発注側が業績悪化により協議をしない	3	7%	0	0%	0	0%	0	0%	1	11%	1	11%	1	11%	0	
⑦受注側がコストアップのエビデンスを提示できず、発注側が協議を受け入れない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
⑧発注側が発注側の業績等を忖度し協議を申し入れない	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%	0	
⑨受注側が同業他社との競合を踏まえ協議を申し入れない	4	9%	1	25%	2	14%	3	17%	0	0%	1	11%	0	0%	0	
⑩受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない	5	11%	1	25%	2	14%	3	17%	0	0%	1	11%	1	11%	0	
⑪受注側が現状の価格に満足し、協議を申し入れない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
⑫受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができず協議を申し入れない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	
③ 協議を実施した理由																
①発注側が報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	14	12%	1	9%	2	13%	3	12%	5	12%	0	0%	5	25%	1	11%
②行政・業界の指導、要請により	7	6%	0	0%	0	0%	0	0%	3	7%	1	4%	1	5%	2	22%
③発注側の競合他社との関係で	6	5%	1	9%	2	13%	3	12%	1	2%	1	4%	1	5%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない	4	3%	1	9%	0	0%	1	4%	3	7%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	13	11%	1	9%	4	27%	5	19%	3	7%	2	9%	2	10%	1	11%
⑥自社はこれまでも協議に応じていた	13	11%	2	18%	1	7%	3	12%	6	15%	2	9%	1	5%	1	11%
⑦発注側が定量的なエビデンスに基づき協議を申し入れた	21	18%	0	0%	2	13%	2	8%	6	15%	7	30%	4	20%	2	22%
⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ	18	15%	4	36%	2	13%	6	23%	6	15%	2	9%	4	20%	0	0%
⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた	20	17%	1	9%	2	13%	3	12%	7	17%	7	30%	1	5%	2	22%
⑩受注側が発注を受け入れないなど強く協議を申し入れた	3	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	2%	1	4%	1	5%	0	0%

コメント	
全体合計	<p>受注側として協議を申し出た比率は自社から84%、販売先から7%、双方から10%、協議の実施状況は49社中30社が100%、15社81%～99%、4社が41%～80%。発注側としての協議実施水準より低い水準となった。協議を実施しなかった理由上位は④発注側が同業他社との競合を理由に協議を受け入れない⑤発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議を受け入れない②発注側が予算・計画等を理由に協議を受け入れない③発注側がコストアップが頻繁に起こり対応しきれない⑩受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない。協議を実施した理由上位は順に⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議を申し入れた⑨コストアップによる業績・経営不振を訴えた⑧双方の長年の取引関係を踏まえ①発注側が報道や現在の環境から⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた⑥発注側はこれまでも協議に応じていた。課題としては発注側の協議に対する消極的姿勢と、受注側が発注量の減少や転注を恐れ協議に慎重となることがあげられる。一方、受注側がエビデンスに基づく協議と発注側に強く要請することの重要性が確認できる。</p>
一般アパレル	<p><受注側として>協議を申し出た比率は自社から67%、販売先から8%、双方から25%。6社中100%協議実施は5社、1社が81%～99%協議を実施。協議を実施した理由の上位は⑧双方の長年の取引関係を踏まえ⑥発注側はこれまでも協議に応じていた。</p>
ユニフォームアパレル	<p>協議を申し出た比率は自社85%、販売先11%、双方から4%。協議の実施状況は7社中、100%が1社、81～99%が3社、41%～80%が2社とやや不調である。協議を実施しなかった理由上位は④発注側が同業他社との競合を理由に⑤発注側がその先の顧客値上げを受け入れないことを理由に協議を受け入れない②発注側の予算・計画等を理由に⑨受注側が同業他社との競合を踏まえ協議を申し入れない⑩受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない。実施理由上位は⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた他①報道や現在の環境から③発注側の会社方針・経営層の指示⑦受注側が定量的エビデンスに基づき協議を申し入れた⑧双方の長年の良好な取引関係⑨コストアップによる業績不振を訴えた。ユニフォームは年間契約やカタログ商品の場合、全般的に価格改定が難しく、「特に学校制服、官需は協議を受け入れてもらえなかった」とのコメントあり。</p>
アパレル計	<p>協議を申し出た比率は自社78%、販売先10%、双方から13%。協議の実施状況は13件中、6社が100%、5社が81～99%、2社41%～80%。協議を実施しなかった理由上位は順に④発注側が同業他社との競合を理由に②発注側の予算・計画等を理由に⑤発注側がその先の顧客値上げを受け入れないことを理由に協議を受け入れない⑨受注側が同業他社との競合を踏まえ協議を申し入れない⑩受注側が発注量の減少、転注を恐れ協議を申し入れない。実施理由上位は順に⑧双方の長年の良好な取引関係⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた他①報道や現在の環境から③発注側の会社方針・経営層の指示⑥発注側はこれまでも協議に応じていた⑨コストアップによる業績不振を訴えた。</p>
商社	<p>協議は自社74%、販売先13%、双方13%。16社中12社が100%、3社が81%～99%、1社が41%～80%実施。実施しなかった理由としては②発注側の予算・計画等③発注側がコストアップが頻繁で対応できない⑤発注側の顧客が値上げを受け入れない。実施理由としては⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた⑥発注側がこれまでも協議に応じていた⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ①発注側が報道や現在の環境から取組む必要性を感じた。価格反映協議の環境としては全体的に整ってきているが、販売先業種（ユニフォーム、学生服、カタログ商品、紳士重衣料）に<u>よって難しいところがある。</u></p>
繊維・テキスタイル	<p>受注側として協議を申し出た比率は自社90%、販売先から0%、双方から10%。協議の実施状況は9件中5件が100%、4件が81～99%。協議を実施しなかった理由としては⑤発注側がその先の顧客が値上げを受け入れないことを理由に協議をしないなど。協議を実施した理由は⑦受注側が定量的なエビデンスに基づきと⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えたが大半を占める。</p>
副資材製造・販売	<p>受注側として協議を申し出た比率は自社100%。協議の実施状況は8社中4社が100%、3社が81～99%、1社が41～80%。協議を実施しなかった理由は④発注側が同業他社との競合を理由に。協議を実施した理由は①報道や現在の環境から⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき協議⑧双方の長年の良好な関係。</p>
染工場	<p>受注側として協議を申し出た比率は自社100%。協議の実施状況は3社中3社が100%実施。協議を実施した理由は②行政・業界の指導・要請⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき交渉⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた、に複数回答があった。</p>

4-② 価格反映、合理的な価格決定の取組について—価格反映について

<発注側として>		全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
④ 価格反映をした割合																	
コスト全般	①全て (100%)	6	11%	2	17%	0	0%	2	11%	1	6%	2	20%	1	13%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	36	64%	6	50%	5	71%	11	58%	11	69%	7	70%	5	63%	2	67%
	③一部 (41%~80%)	13	23%	4	33%	2	29%	6	32%	3	19%	1	10%	2	25%	1	33%
	④少し (1%~40%)	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計 (価格反映率%)	56	83%	12	82%	7	81%	19	82%	16	81%	10	89%	8	84%	3	80%
* 反映率(①×100%+②×90%+③×60%+④×20%)/合計数																	
労務費	①全て (100%)	7	14%	2	20%	1	14%	3	18%	1	7%	2	22%	1	14%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	27	55%	4	40%	3	43%	7	41%	9	64%	6	67%	4	57%	1	50%
	③一部 (41%~80%)	10	20%	2	20%	3	43%	5	29%	3	21%	0	0%	1	14%	1	50%
	④少し (1%~40%)	5	10%	2	20%	0	0%	2	12%	1	7%	1	11%	1	14%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	49	78%	10	72%	7	79%	17	75%	14	79%	9	84%	7	77%	2	75%
原材料	①全て (100%)	9	18%	2	20%	0	0%	2	12%	2	14%	3	33%	2	29%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	32	64%	5	50%	6	86%	11	65%	9	64%	6	67%	4	57%	2	67%
	③一部 (41%~80%)	7	14%	2	20%	1	14%	3	18%	2	14%	0	0%	1	14%	1	33%
	④少し (1%~40%)	2	4%	1	10%	0	0%	1	6%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	50	85%	10	79%	7	86%	17	82%	14	82%	9	93%	7	89%	3	80%
昨年合計 (概ねの比率)																	
エネルギー	①全て (100%)	8	16%	3	30%	0	0%	3	18%	1	7%	3	33%	1	14%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	29	58%	3	30%	6	86%	8	47%	10	71%	5	56%	4	57%	2	67%
	③一部 (41%~80%)	10	20%	3	30%	1	14%	4	24%	2	14%	1	11%	2	29%	1	33%
	④少し (1%~40%)	3	6%	1	10%	0	0%	2	12%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	50	81%	10	77%	7	86%	17	76%	14	81%	9	90%	7	83%	3	80%
昨年合計 (概ねの比率)																	
⑤ 価格反映しなかった理由 (コスト全般)																	
①経営層、社内の承認が得られない	2	2%	1	10%	1	6%	2	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
②自社の業績悪化	5	6%	1	10%	0	0%	1	4%	1	3%	2	14%	0	0%	0	0%	1
③競合他社との関係で	21	24%	3	30%	4	24%	7	26%	8	27%	3	21%	2	22%	1	14%	1
④自社の顧客が値上げを受け入れない	17	20%	1	10%	4	24%	5	19%	5	17%	3	21%	3	33%	1	14%	1
⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない	17	20%	1	10%	5	29%	6	22%	7	23%	1	7%	2	22%	1	14%	1
⑥コストアップが頻繁で対応できない	16	18%	2	20%	1	6%	3	11%	5	17%	4	29%	1	11%	3	43%	3
⑦これまでも価格転嫁に応じていなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑧発注量減少となるため	2	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%	0	0%	1	11%	0	0%	0
⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった	2	2%	0	0%	0	0%	0	0%	2	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができない	4	5%	1	10%	1	6%	2	7%	1	3%	1	7%	0	0%	0	0%	0
⑪受注側が解決すべき問題である	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑫受注側が自社にとって重要な取引先ではない	1	1%	0	0%	1	6%	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
計	87	100%	10	100%	17	100%	27	100%	30	100%	14	100%	9	100%	7	100%	7
⑤ 価格反映しなかった理由 (労務費)																	
①経営層、社内の承認が得られない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
②自社の業績悪化	2	8%	1	25%	0	0%	1	10%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%	0
③競合他社との関係で	5	19%	0	0%	2	33%	2	20%	3	27%	0	0%	0	0%	0	0%	0
④自社の顧客が値上げを受け入れない	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない	2	8%	0	0%	1	17%	1	10%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑥コストアップが頻繁で対応できない	5	19%	2	50%	0	0%	2	20%	2	18%	1	33%	0	0%	0	0%	0
⑦これまでも価格転嫁に応じていなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑧発注量減少となるため	2	8%	0	0%	1	17%	1	10%	0	0%	0	0%	1	50%	0	0%	0
⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった	2	8%	0	0%	0	0%	0	0%	2	18%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができない	7	27%	1	25%	2	33%	3	30%	2	18%	1	33%	1	50%	0	0%	0
⑪受注側が解決すべき問題である	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑫受注側が自社にとって重要な取引先ではない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
計	26	100%	4	100%	6	100%	10	100%	11	100%	3	100%	2	100%	0	0%	0
⑤ 価格反映しなかった理由 (原材料)																	
①経営層、社内の承認が得られない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
②自社の業績悪化	1	4%	1	20%	0	0%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
③競合他社との関係で	4	15%	0	0%	0	0%	0	0%	2	20%	1	25%	1	100%	0	0%	0
④自社の顧客が値上げを受け入れない	2	7%	0	0%	0	0%	0	0%	2	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない	4	15%	0	0%	3	50%	3	27%	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑥コストアップが頻繁で対応できない	10	37%	3	60%	1	17%	4	36%	3	30%	2	50%	0	0%	1	100%	1
⑦これまでも価格転嫁に応じていなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑧発注量減少となるため	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができない	5	19%	1	20%	2	33%	3	27%	1	10%	1	25%	0	0%	0	0%	0
⑪受注側が解決すべき問題である	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑫受注側が自社にとって重要な取引先ではない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
計	27	100%	5	100%	6	100%	11	100%	10	100%	4	100%	1	100%	1	100%	1
⑤ 価格反映しなかった理由 (エネルギー)																	
①経営層、社内の承認が得られない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
②自社の業績悪化	1	4%	1	25%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
③競合他社との関係で	4	15%	0	0%	0	0%	0	0%	3	27%	0	0%	1	100%	0	0%	0
④自社の顧客が値上げを受け入れない	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない	4	15%	0	0%	3	50%	3	30%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑥コストアップが頻繁で対応できない	7	27%	2	50%	0	0%	2	20%	2	18%	2	67%	0	0%	1	100%	1
⑦これまでも価格転嫁に応じていなかった	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑧発注量減少となるため	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができない	8	31%	1	25%	3	50%	4	40%	3	27%	1	33%	0	0%	0	0%	0
⑪受注側が解決すべき問題である	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
⑫受注側が自社にとって重要な取引先ではない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
計	26	100%	4	100%	6	100%	10	100%	11	100%	3	100%	1	100%	1	100%	1

<発注側として>	全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
⑥価格反映した理由（コスト全般）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	26	19%	5	18%	4	24%	9	20%	9	23%	2	7%	4	21%	2	22%
②行政・業界の指導、要請により	4	3%	0	0%	1	6%	1	2%	2	5%	0	0%	0	0%	1	11%
③経営層の指示、指導により	10	7%	1	4%	2	12%	3	7%	3	8%	2	7%	1	5%	1	11%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	10	7%	3	11%	1	6%	4	9%	3	8%	2	7%	1	5%	0	0%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	16	11%	1	4%	3	18%	4	9%	4	10%	4	15%	4	21%	0	0%
⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた	25	18%	7	25%	2	12%	9	20%	6	15%	6	22%	2	11%	2	22%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だったため	12	9%	3	11%	1	6%	4	9%	1	3%	4	15%	3	16%	0	0%
⑧受注側からの強い要請によって	9	6%	0	0%	1	6%	1	2%	4	10%	1	4%	1	5%	2	22%
⑨受注側の競争力、品質などを評価して	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側との良好な取引関係の継続のため	14	10%	5	18%	1	6%	6	13%	4	10%	3	11%	1	5%	0	0%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	6	4%	1	4%	0	0%	1	2%	2	5%	1	4%	1	5%	1	11%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	8	6%	2	7%	1	6%	3	7%	2	5%	2	7%	1	5%	0	0%
計	140	100%	28	100%	17	100%	45	100%	40	100%	27	100%	19	100%	9	100%
⑥価格反映した理由（労務費）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	5	13%	0	0%	0	0%	0	0%	5	42%	0	0%	0	0%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③経営層の指示、指導により	2	5%	1	13%	0	0%	1	7%	0	0%	1	13%	0	0%	0	0%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	2	5%	0	0%	1	17%	1	7%	0	0%	1	13%	0	0%	0	0%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	3	8%	0	0%	1	17%	1	7%	2	17%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた	5	13%	3	38%	0	0%	3	21%	1	8%	0	0%	1	33%	0	0%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だったため	6	15%	0	0%	2	33%	2	14%	0	0%	3	38%	0	0%	1	50%
⑧受注側からの強い要請によって	5	13%	1	13%	0	0%	1	7%	1	8%	1	13%	2	67%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などを評価して	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側との良好な取引関係の継続のため	8	21%	3	38%	1	17%	4	29%	2	17%	1	13%	0	0%	1	50%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	1	3%	0	0%	1	17%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%	0	0%
計	39	100%	8	100%	6	100%	14	100%	12	100%	8	100%	3	100%	2	100%
⑥価格反映した理由（原材料）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	3	8%	0	0%	0	0%	0	0%	3	25%	0	0%	0	0%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③経営層の指示、指導により	2	5%	1	13%	0	0%	1	7%	0	0%	0	0%	1	25%	0	0%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	3	8%	0	0%	1	17%	1	7%	2	17%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた	6	15%	3	38%	0	0%	3	21%	1	8%	1	14%	0	0%	1	33%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だったため	9	23%	1	13%	1	17%	2	14%	3	25%	3	43%	0	0%	1	33%
⑧受注側からの強い要請によって	4	10%	0	0%	1	17%	1	7%	1	8%	1	14%	1	25%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などを評価して	1	3%	0	0%	1	17%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側との良好な取引関係の継続のため	7	18%	3	38%	2	33%	5	36%	1	8%	0	0%	1	25%	0	0%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	3	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%	1	25%	1	33%
計	40	100%	8	100%	6	100%	14	100%	12	100%	7	100%	4	100%	3	100%
⑥価格反映した理由（エネルギー）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	6	15%	0	0%	1	17%	1	7%	3	25%	1	14%	1	25%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③経営層の指示、指導により	1	3%	1	13%	0	0%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	4	10%	0	0%	2	33%	2	14%	2	17%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた	5	13%	3	38%	0	0%	3	21%	1	8%	0	0%	0	0%	1	50%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だったため	6	15%	0	0%	1	17%	1	7%	2	17%	2	29%	0	0%	1	50%
⑧受注側からの強い要請によって	3	8%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	1	14%	1	25%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などを評価して	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側との良好な取引関係の継続のため	5	13%	3	38%	1	17%	4	29%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	5	13%	1	13%	0	0%	1	7%	2	17%	1	14%	1	25%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	3	8%	0	0%	1	17%	1	7%	0	0%	1	14%	1	25%	0	0%
計	39	100%	8	100%	6	100%	14	100%	12	100%	7	100%	4	100%	2	100%

コメント	
全体合計	<p><発注側として>コスト全般の価格反映は83%、労務費他個別3項目の反映率もおおよそ80%前後である。コスト全般で価格反映しなかった理由上位は③(発注側)経営層・社内の承認が得られない④自社の顧客が値上げを受け入れない⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない⑥コストアップが頻繁で対応できない。労務費、原材料、エネルギーの個別項目では⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった。コスト全般で価格反映した理由上位は①報道や現在の環境から⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた⑩受注側との良好な取引関係の継続のため⑦受注側が定量的なエビデンスに基づき交渉。課題としては協議の実施同様、会社方針・経営層の指示・指導により価格反映しやすい環境の整備と、とりわけカタログ商材(ユニフォーム、スポーツ、通販)用途、学生衣料用途はフレキシブルな上代変更が困難でタイムラグが生じやすく、受注側の価格転嫁に影響を及していること。個別項目では受注側からのデビデンスに基づく交渉を発注側からも推進する姿勢が望まれる。受注側はエビデンスを準備し、自社の状況について発注側に強く理解を求めることも必要である。発注側も受注側も公正取引委員会の「労務費の指針」にある「事業者がとるべき行動」について十分な理解が求められる。</p>
一般アパレル	<p>コスト全般の反映率は82%だが、労務費は72%と低い。コスト全般で価格反映しなかった理由の上位は③発注側が競合他社との関係で⑥コストアップが頻繁で対応できない。価格反映した理由の上位は⑥自社はこれまで価格転嫁に応じてきた①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた⑩受注側との良好な取引関係の継続④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だったため。ファッション性、シーズン性が高い婦人服大手アパレルは比較的価格反映しているが、業績が厳しかったり、変化をつけにくいアイテムを展開するアパレルは価格転嫁が困難だった。</p>
ユニフォームアパレル	<p>価格反映率はコスト全般81%。コスト全般で価格反映しなかった理由上位は⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない④自社の顧客が転嫁に応じない③競合他社との関係。個別項目では⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示さなかった。価格反映した理由上位は①報道や現在の環境から⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた③発注側の会社方針、経営層の指示⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じてきた。ユニフォームやカタログ商材は価格改定が年1回など、受注側のコストを反映しにくく、「販売先に価格転嫁できた分のみの転嫁に止まる」、など価格転嫁にネガティブなコメントが見られる。一方、会社方針・経営層の指示・指導での価格反映も7社中2社が回答しており、価格転嫁に関し、更なる経営層の関与が望まれる。</p>
アパレル計	<p>価格反映率はコスト全般82%、労務費75%、原材料82%、エネルギー77%で、労務費、エネルギーの反映進捗がやや遅れている。コスト全般で価格反映しなかった理由上位は③競合他社との関係⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない④自社の顧客が転嫁に応じない。個別項目では⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった。コスト全般で価格反映した理由上位は①報道や現在の環境から⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じてきた⑩双方の継続的・良好な取引関係維持。</p>
商社	<p>コスト全般の価格反映は81%。各個別項目の反映度もおおよそ80%前後となっている。コスト全般で価格反映しなかった理由上位は③競合他社との関係で⑤販売価格が決まっている④自社の顧客が値上げを受け入れない⑥コストアップが頻繁。個別項目ではそれ以外に⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった。コスト全般で価格反映した理由上位は①報道や現在の状況⑥これまでも価格転嫁に応じていた⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた⑧受注側からの強い要請によって⑩受注側との良好な取引関係の継続のため。カタログ商品(ユニフォーム、スポーツ、通販)は価格転嫁にタイムラグが生じている。価格転嫁を社会的責任と捉え、受け入れた企業も複数あり。多数の仕入先との事前商談で、要素別のコストアップ度合を概ね把握している企業もある。販売力の強みを生かし、仕入先のコスト反映と自社販売価格の反映に主体的役割を果たしていくことが望まれる。</p>
繊維・テキスタイルメーカー	<p>発注側としての価格反映について、コスト全般89%と高い。個別項目も総じて高い。原料メーカーとしての側面と産地、プロダクトチームとの連携を意識していることが窺える。コスト全般で価格反映をしなかった理由上位は⑥コストアップが頻繁で対応できない③競合他社との関係④自社の顧客が値上げを受け入れない。個別項目ではその他に⑩受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった。価格反映した理由は⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた。受注側の定量的エビデンス作成を指導する会社もあり、今後、そのような姿勢が拡大することが望まれる。一方でユニフォーム用途への販売は価格改定が年に一度など、価格転嫁が困難な場合、仕入先の価格転嫁に応じられないケースもあり、課題である。</p>
副資材製造・販売	<p>発注側として価格転嫁についてコスト全般は84%だが労務費は77%でやや低い。コスト全般で価格転嫁をしなかった理由上位は④自社の顧客が値上げを受け入れない③競合他社との関係⑤販売価格が決まっており転嫁できない。価格転嫁した理由上位は①報道や現在の環境から⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った。</p>
染工場	<p>今回調査対象は3社であるが、発注側としての価格転嫁についてコスト全般が80%。価格転嫁をしなかった理由は⑥コストアップが頻繁で対応できない。価格転嫁した理由は①報道や現在の環境から⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた⑧受注側からの強い要請。本業種は個別項目以外にも物流費や環境規制に対応するためのコストアップの頻度が多く、一方で、染料・薬品メーカーとの商売の力関係や、販売先はエンドユーザーとの間に商社、テキスタイルメーカーが入ること、仕入コストの反映が販売価格の反映より先行するため、業績は厳しい状況が継続。</p>

<受注側として>		全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
④価格反映された割合																	
コスト全般	①全て (100%)	2	4%	1	14%	0	0%	1	7%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	22	44%	3	43%	4	57%	7	50%	7	47%	4	40%	4	50%	0	0%
	③一部 (41%~80%)	22	44%	2	29%	3	43%	5	36%	5	33%	6	60%	3	38%	3	100%
	④少し (1%~40%)	4	8%	1	14%	0	0%	1	7%	2	13%	0	0%	1	13%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	50	72%	7	73%	7	77%	14	75%	15	71%	10	72%	8	70%	3	60%
* 合計% (①×100%+②×90%+③×60%+④×20%)/合計数																	
労務費	①全て (100%)	2	4%	1	17%	0	0%	1	8%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	15	33%	2	33%	3	43%	5	38%	4	29%	4	44%	2	29%	0	0%
	③一部 (41%~80%)	15	33%	1	17%	3	43%	4	31%	6	43%	3	33%	2	29%	0	0%
	④少し (1%~40%)	12	27%	1	17%	1	14%	2	15%	3	21%	2	22%	3	43%	2	100%
	⑤反映されなかった (0%)	1	2%	1	17%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	45	60%	6	60%	7	67%	13	64%	14	63%	9	64%	7	51%	2	20%
昨年合計 (概ねの比率)																	
原材料	①全て (100%)	2	4%	1	17%	0	0%	1	8%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	27	59%	3	50%	4	57%	7	54%	9	64%	7	78%	4	57%	0	0%
	③一部 (41%~80%)	14	30%	1	17%	3	43%	4	31%	2	14%	2	22%	3	43%	3	100%
	④少し (1%~40%)	3	7%	1	17%	0	0%	1	8%	2	14%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	46	77%	6	75%	7	77%	13	76%	14	76%	9	83%	7	77%	3	60%
昨年合計 (概ねの比率)																	
エネルギー	①全て (100%)	2	4%	1	17%	0	0%	1	8%	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%
	②概ね (81%~99%)	23	50%	3	50%	3	43%	6	46%	8	57%	5	56%	4	57%	0	0%
	③一部 (41%~80%)	16	35%	1	17%	3	43%	4	31%	3	21%	3	33%	3	43%	3	100%
	④少し (1%~40%)	5	11%	1	17%	1	14%	2	15%	2	14%	1	11%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	46	72%	6	75%	7	67%	13	71%	14	74%	9	72%	7	77%	3	60%
昨年合計 (概ねの比率)																	
⑤価格反映されなかった理由 (コスト全般)																	
①発注側の経営層、社内の承認が得られない		6	6%	0	0%	2	15%	2	11%	0	0%	0	0%	4	25%	0	0%
②発注側の業績悪化		4	4%	0	0%	0	0%	0	0%	2	6%	1	5%	1	6%	0	0%
③発注側の競合他社との関係で		23	24%	3	50%	4	31%	7	37%	6	19%	5	26%	3	19%	2	25%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		22	23%	1	17%	3	23%	4	21%	5	16%	7	37%	4	25%	2	25%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		19	20%	1	17%	2	15%	3	16%	9	28%	3	16%	2	13%	2	25%
⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない		10	11%	0	0%	1	8%	1	5%	5	16%	1	5%	1	6%	2	25%
⑦発注側はこれまでも価格転嫁に応じていなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑧受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった		2	2%	1	17%	0	0%	1	5%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%
⑨受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった		5	5%	0	0%	1	8%	1	5%	1	3%	2	11%	1	6%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		2	2%	0	0%	0	0%	0	0%	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%
計		94	100%	6	100%	13	100%	19	100%	32	100%	19	100%	16	100%	8	100%
⑤価格反映されなかった理由 (労務費)																	
①発注側の経営層、社内の承認が得られない		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
②発注側の業績悪化		1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側の競合他社との関係で		4	15%	1	50%	0	0%	1	13%	2	17%	1	25%	0	0%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		3	11%	0	0%	0	0%	0	0%	2	17%	1	25%	0	0%	0	0%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		5	19%	0	0%	2	33%	2	25%	3	25%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない		3	11%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	2	50%	0	0%	0	0%
⑦発注側はこれまでも価格転嫁に応じていなかった		1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
⑧受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑨受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった		3	11%	0	0%	0	0%	0	0%	2	17%	0	0%	1	33%	0	0%
⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった		2	7%	0	0%	2	33%	2	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		1	4%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		2	7%	1	50%	0	0%	1	13%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
計		27	100%	2	100%	6	100%	8	100%	12	100%	4	100%	3	100%	0	0%
⑤価格反映されなかった理由 (原材料費)																	
①発注側の経営層、社内の承認が得られない		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
②発注側の業績悪化		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側の競合他社との関係で		6	21%	1	50%	1	17%	2	25%	2	17%	2	40%	0	0%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		3	10%	0	0%	0	0%	0	0%	2	17%	1	20%	0	0%	0	0%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		8	28%	0	0%	2	33%	2	25%	6	50%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない		4	14%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	2	40%	0	0%	1	100%
⑦発注側はこれまでも価格転嫁に応じていなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑧受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑨受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった		1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		2	7%	1	50%	1	17%	2	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
計		29	100%	2	100%	6	100%	8	100%	12	100%	5	100%	3	100%	1	100%
⑤価格反映されなかった理由 (エネルギー)																	
①発注側の経営層、社内の承認が得られない		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
②発注側の業績悪化		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側の競合他社との関係で		5	18%	1	50%	0	0%	1	13%	3	25%	1	25%	0	0%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		3	11%	0	0%	0	0%	0	0%	2	17%	1	25%	0	0%	0	0%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		8	29%	1	50%	2	33%	3	38%	5	42%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない		4	14%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	2	50%	0	0%	1	100%
⑦発注側はこれまでも価格転嫁に応じていなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑧受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑨受注側がコスト増の合理的根拠を示すことができなかった		1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		1	4%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		2	7%	0	0%	1	17%	1	13%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
計		28	100%	2	100%	6	100%	8	100%	12	100%	4	100%	3	100%	1	100%

<受注側として>	全体合計		一般アパレル		ユニフォームアパレル		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材製造・販売		染工場	
⑥価格反映された理由（コスト全般）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	23	20%	2	22%	4	29%	6	26%	10	26%	2	8%	3	16%	2	25%
②行政・業界の指導、要請により	7	6%	0	0%	0	0%	0	0%	4	10%	1	4%	0	0%	2	25%
③発注側の経営層の指示、指導により	5	4%	0	0%	1	7%	1	4%	1	3%	1	4%	1	5%	1	13%
④発注側の業績向上や競合他社の動向を踏まえ	5	4%	1	11%	1	7%	2	9%	2	5%	0	0%	1	5%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	15	13%	1	11%	4	29%	5	22%	3	8%	3	13%	3	16%	1	13%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	10	9%	2	22%	1	7%	3	13%	2	5%	3	13%	2	11%	0	0%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った	12	11%	0	0%	2	14%	2	9%	3	8%	6	25%	1	5%	0	0%
⑧受注側からの強く要請したことにより	8	7%	0	0%	1	7%	1	4%	4	10%	2	8%	1	5%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	9	8%	0	0%	0	0%	0	0%	6	15%	1	4%	2	11%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	15	13%	2	22%	0	0%	2	9%	4	10%	3	13%	4	21%	2	25%
⑪受注側は発注側にとって重要な取引先であるため	4	4%	1	11%	0	0%	1	4%	0	0%	2	8%	1	5%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
計	113	100%	9	100%	14	100%	23	100%	39	100%	24	100%	19	100%	8	100%
⑥価格反映された理由（労務費）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	4	13%	0	0%	0	0%	0	0%	3	23%	1	14%	0	0%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	2	7%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	1	14%	0	0%	0	0%
③発注側の経営層の指示、指導により	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%	0	0%
④発注側の業績向上や競合他社の動向を踏まえ	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	3	10%	0	0%	2	33%	2	25%	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	1	3%	1	50%	0	0%	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った	5	17%	0	0%	1	17%	1	13%	1	8%	3	43%	0	0%	0	0%
⑧受注側からの強く要請したことにより	3	10%	0	0%	1	17%	1	13%	1	8%	1	14%	0	0%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	5	17%	0	0%	1	17%	1	13%	4	31%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	4	13%	0	0%	1	17%	1	13%	3	23%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪受注側は発注側にとって重要な取引先であるため	1	3%	1	50%	0	0%	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%	0	0%
計	30	100%	2	100%	6	100%	8	100%	13	100%	7	100%	2	100%	0	0%
⑥価格反映された理由（原材料費）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	3	9%	0	0%	1	17%	1	10%	1	8%	1	14%	0	0%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側の経営層の指示、指導により	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
④発注側の業績向上や競合他社の動向を踏まえ	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	5	15%	1	25%	1	17%	2	20%	0	0%	1	14%	1	33%	1	50%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	1	3%	1	25%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った	12	35%	0	0%	1	17%	1	10%	6	50%	4	57%	0	0%	1	50%
⑧受注側からの強く要請したことにより	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	1	14%	0	0%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	4	12%	1	25%	1	17%	2	20%	2	17%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	3	9%	0	0%	2	33%	2	20%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪受注側は発注側にとって重要な取引先であるため	1	3%	1	25%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	67%	0	0%
計	34	100%	4	100%	6	100%	10	100%	12	100%	7	100%	3	100%	2	100%
⑥価格反映された理由（エネルギー）																
①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた	5	15%	0	0%	1	17%	1	11%	3	25%	1	14%	0	0%	0	0%
②行政・業界の指導、要請により	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
③発注側の経営層の指示、指導により	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
④発注側の業績向上や競合他社の動向を踏まえ	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	5	15%	1	33%	1	17%	2	22%	0	0%	1	14%	1	33%	1	50%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	1	3%	1	33%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った	9	27%	0	0%	1	17%	1	11%	3	25%	4	57%	0	0%	1	50%
⑧受注側からの強く要請したことにより	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	1	14%	0	0%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	4	12%	0	0%	1	17%	1	11%	3	25%	0	0%	0	0%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	2	6%	0	0%	1	17%	1	11%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
⑪受注側は発注側にとって重要な取引先であるため	2	6%	1	33%	1	17%	2	22%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	67%	0	0%
計	33	100%	3	100%	6	100%	9	100%	12	100%	7	100%	3	100%	2	100%

コメント	
全体合計	<p><受注側として> 価格反映率はコスト全般で72%と<発注側として>より10%程低い。労務費等、個別項目の中で労務費は60%と更に低い水準である。コスト全般の反映で染工場は60%と低く、更に労務費においては20%と極めて低い。価格反映が厳しいことが窺える。コスト全般で価格反映されなかった理由上位は③発注側の競合他社との関係④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない⑤発注側の販売販売価格が決まっており価格転嫁できない⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない。個別項目も大体、同様である。コスト全般で価格反映された理由上位は①報道や現在の環境から⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた。個別項目ではその他に⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため。課題としては発注側の商売環境や事業構造から来る価格反映に対する厳しい姿勢やタイムラグの発生に対し、受注側はエビデンスに基づく交渉や発注側に対し強く要請を継続することである。受注側としても公正取引委員会の「労務費の指針」にある「事業者がとるべき行動」について理解を深める一方、業界団体や行政は「労務費の指針」「振興基準」「自主行動計画」の浸透や実施要請・指導により力を入れていただきたい。価格反映が厳しい用途としてはカタログ商材（ユニフォーム、通販）、紳士重衣料、学生衣料、ユニフォームの官需が上げられる。官需や学生衣料に対し、行政からも要請いただくことをお願いしたい。</p>
一般アパレル	<p>（消化仕入れ、自主店舗販売分については回答なし）コスト全般で価格反映された割合は73%だが労務費は60%とやや低い。コスト全般で価格反映されなかった理由の上位は③発注側の競合他社との関係。反映された理由の上位は①報道や現在の環境から取組む必要性⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため。</p>
ユニフォームアパレル	<p>コスト全般で価格反映率は77%と比較的高いが、労務費、エネルギーは67%に止まった。コスト全般で価格反映されなかった理由の上位は③発注側の競合他社との関係④発注側の顧客が値上げを受け入れない①発注側の経営層、社内の承認が得られない⑤発注側の販売価格が決まっており価格転嫁ができない。反映された理由の上位は①報道や現在の環境から取組む必要性⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉を行った。政府の後押しもあり、値上げはしやすい状況となったが、民需より官公庁向けや学校（制服）が厳しい状況。行政からも要請いただくことをお願いしたい。</p>
アパレル計	<p>コスト全般で価格反映された割合は75%と比較的高いが、労務費は64%にと止まっている。価格反映されなかった理由の上位は③発注側の競合他社との関係④発注側の顧客が値上げを受け入れない⑤発注側の販売価格が決まっており価格転嫁ができない。反映された理由の上位は①報道や現在の環境から取組む必要性⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた。</p>
商社	<p>コスト全般の価格反映率は71%、労務費は63%で平均的な水準。コスト全般で反映されなかった理由の上位は⑤発注側の販売価格が決まっている③発注側の競合他社との関係④発注側の先の顧客が受け入れない⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない。反映された理由上位は①報道や現在の環境から⑨受注側の競争力・品質②行政・業界の指導⑧受注側が強く要請⑩双方の良好な関係維持。販売力の強みを生かし、受注側としても発注側としても価格反映率の向上に努力いただきたい。</p>
繊維・テキスタイルメーカー	<p>コスト全般の価格反映率は72%、労務費は64%で平均的な水準。価格反映されなかった理由は④発注側の顧客が値上げを受け入れない③発注側の競合他社との関係⑤発注側（その先）の販売価格が決まっている。価格反映された理由は⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた⑩双方の良好な関係が続く。繊維製造から機屋や染工場と強く連携しており、生産・販売力の強みを生かし、価格反映率の向上に努力いただきたい。</p>
副資材製造・販売	<p>価格反映率はコスト全般で70%だが労務費は51%と低く、価格反映がやや厳しいことが窺える。コスト全般で価格反映されなかった理由の上位は①発注側の経営層・社内の承認が得られない④発注側の顧客が値上げを受け入れない③発注側の競合他社との関係⑤発注側（その先）の販売価格が決まっている。価格反映された理由上位は⑩双方の良好な関係⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた①報道や現在の環境。ユニフォー用途や、商品に変化をつけにくい紳士重衣料は価格反映が困難で、新商品で取り返す努力を行っているが、厳しい。</p>
染工場	<p>価格反映率はコスト全般で60%と低く労務費は20%程度。価格反映が厳しいことが窺える。仕入先への反映率との差が大きく、厳しい状況が継続している。コスト全般で価格反映されなかった理由は③発注側の競合他社との関係④発注側の顧客が値上げを受け入れない⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない。価格反映された理由は①報道や現在の環境②行政・業界の指導、要請⑩双方の良好な関係。染工場は繊維・テキスタイルメーカー・商社が販売先でその先のエンドユーザーとの情報共有や交渉は困難。カジュアル衣料用途は比較的価格転嫁はしやすかったが、ユニフォーム、学生衣料等、備蓄メーカー向けは厳しい。さらに染料や助剤、物流費のコストアップの頻度が高く、タイムラグが生じやすい。染工場からも強く要請する一方、繊維・テキスタイルメーカー、商社は染工場のコストアップに対する理解を深めていただきたい。商社の一部に転注を示唆し価格転嫁を拒む発言があったとのことで、ご留意願いたい。</p>

5 「下請法」「下請振興法」「自主行動計画」等の理解度、実践状況													
下請法についての理解度について		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
①2024年3月26日付で改正された下請振興基準について													
	①熟知している (100%)	10	18%	2	11%	4	25%	3	30%	1	13%	0	0%
	②概ね理解している (81%~99%)	34	61%	12	63%	11	69%	6	60%	3	38%	2	67%
	③一部理解している (41%~80%)	9	16%	4	21%	1	6%	1	10%	2	25%	1	33%
	④あまり理解していない (1%~40%)	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%	2	25%	0	0%
	⑤知らない (0%)	1	2%	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+②	44	79%	14	74%	15	94%	9	90%	4	50%	2	67%
②下請振興基準改定のポイントを理解していますか													
	①熟知している (100%)	10	18%	2	11%	4	25%	3	30%	1	13%	0	0%
	②概ね理解している (81%~99%)	32	57%	10	53%	11	69%	6	60%	3	38%	2	67%
	③一部理解している (41%~80%)	11	20%	6	32%	1	6%	1	10%	2	25%	1	33%
	④あまり理解していない (1%~40%)	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%	2	25%	0	0%
	⑤知らない (0%)	1	2%	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+②	42	75%	12	63%	15	94%	9	90%	4	50%	2	67%
③24年11月に下請法適用取引はサイト60日以内が下請法指導基準となる予定													
	①熟知している (100%)	25	45%	6	32%	11	69%	4	40%	4	50%	0	0%
	②概ね理解している (81%~99%)	25	45%	9	47%	5	31%	6	60%	3	38%	2	67%
	③一部理解している (41%~80%)	6	11%	4	21%	0	0%	0	0%	1	13%	1	33%
	④あまり理解していない (1%~40%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤知らない (0%)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+②	50	89%	15	79%	16	100%	10	100%	7	88%	2	67%
④公正取引委員会の「労務費の指針」にある発注者が採るべき行動/求められる行動を理解していますか													
	①熟知している (100%)	11	20%	2	11%	3	19%	4	40%	1	13%	1	33%
	②概ね理解している (81%~99%)	28	50%	8	42%	9	56%	5	50%	5	63%	1	33%
	③一部理解している (41%~80%)	10	18%	6	32%	2	13%	1	10%	0	0%	1	33%
	④あまり理解していない (1%~40%)	6	11%	2	11%	2	13%	0	0%	2	25%	0	0%
	⑤知らない (0%)	1	2%	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+②	39	70%	10	53%	12	75%	9	90%	6	75%	2	67%
⑤自主行動計画 (第6版) について													
	①熟知している (100%)	9	16%	2	11%	3	19%	3	30%	1	13%	0	0%
	②概ね理解している (81%~99%)	31	55%	9	47%	12	75%	6	60%	2	25%	2	67%
	③一部理解している (41%~80%)	10	18%	7	37%	0	0%	0	0%	2	25%	1	33%
	④あまり理解していない (1%~40%)	5	9%	1	5%	1	6%	0	0%	3	38%	0	0%
	⑤知らない (0%)	1	2%	0	0%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+②	40	71%	11	58%	15	94%	9	90%	3	38%	2	67%
⑥下請法、下請振興基準、自主行動計画の現場浸透方法													
	①E-learningにより	5	9%	2	11%	1	6%	2	20%	0	0%	0	0%
	②定期的な研修、会議において	25	45%	7	37%	9	56%	5	50%	2	25%	2	67%
	③現場への通知によって	21	38%	8	42%	6	38%	3	30%	3	38%	1	33%
	④特に行っていない	5	9%	2	11%	0	0%	0	0%	3	38%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%

6 「パートナーシップ構築宣言」「知的財産」の理解度													
「パートナーシップ構築宣言」の理解度		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
①「パートナーシップ構築宣言」について													
	①宣言している	26	46%	10	53%	6	38%	7	70%	2	25%	1	33%
	②宣言していない(する予定はない)	12	21%	1	5%	5	31%	2	20%	4	50%	0	0%
	③検討中	18	32%	8	42%	5	31%	1	10%	2	25%	2	67%
	④知らない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	計	56	100%	19	100%	16	100%	10	100%	8	100%	3	100%
	①+③	44	79%	18	95%	11	69%	8	80%	4	50%	3	100%
②「パートナーシップ構築宣言」の社内担当者への浸透													
	①概ね周知している (81%~100%)	17	34%	6	33%	3	20%	5	56%	2	33%	1	50%
	②まあまあ周知している (41%~80%)	10	20%	3	17%	4	27%	2	22%	0	0%	1	50%
	③あまり周知していない (1%~41%)	17	34%	7	39%	6	40%	2	22%	2	33%	0	0%
	④周知していない(0%)	6	12%	2	11%	2	13%	0	0%	2	33%	0	0%
	計	50	100%	18	100%	15	100%	9	100%	6	100%	2	100%
	①+②	27	54%	9	50%	7	47%	7	78%	2	33%	2	100%
③「パートナーシップ構築宣言」が繊維産業における「特定技能制度」移行の追加要件となる予定であること													
	①概ね理解している (81%~100%)	20	36%	4	21%	7	44%	5	56%	1	13%	3	100%
	②一部理解している (41%~80%)	12	22%	5	26%	3	19%	2	22%	2	25%	0	0%
	③あまり理解していない (1%~40%)	15	27%	8	42%	4	25%	2	22%	1	13%	0	0%
	④理解していない(0%)	8	15%	2	11%	2	13%	0	0%	4	50%	0	0%
	計	55	100%	19	100%	16	100%	9	100%	8	100%	3	100%
	①+②	32	58%	9	47%	10	63%	7	78%	3	38%	3	100%
知的財産の理解度													
知的財産の理解度		全体合計		アパレル計		商社		繊維・テキスタイル		副資材		染工場	
①知的財産及び営業秘密の保護について契約書等の書面を取り交わしているか													
	①取り交わしている	47	84%	17	89%	14	88%	9	90%	5	63%	2	67%
	②取り交わしていない	9	16%	2	11%	2	13%	1	10%	3	38%	1	33%
	①-2 ①で②を選択した場合												
	①知的財産は取引において存在するが、その管理の必要性を感じないため	6	67%	1	50%	2	100%	1	100%	2	67%	0	0%
	②知的財産が取引において存在しないため	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	③知的財産の取扱いを定めるに当たって取引先が協議に応じてくれない	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	④契約書を一方的に示される等、取引先と十分に協議を行うことができていない	1	11%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%	0	0%
	⑤知財に関する取扱いの明確化のための具体的な手法が分からないため	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑥その他	2	22%	1	50%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%
	計	9	100%	2	100%	2	100%	1	100%	3	100%	1	100%

5、6についてコメント	
全体合計	会員企業においては5①～⑤について概ね理解している（81%以上）比率がそれぞれ70%以上であり、特に下請法指導基準の改定については90%と認知度は高い。サイト短縮や価格転嫁しやすい環境を整備する上で、会員企業に限らず一層の浸透を図ることが望まれる。業種別では、商社、繊維・テキスタイルメーカーで総じて高い。「パートナーシップ構築宣言」は①宣言済み+③検討中で約80%でアパレル、繊維・テキスタイルメーカー、染工場が高く、特に技能実習生を自社の工場や外注工場で雇用している会社は「特定技能制度」移行のための追加4要件となっていることも理解している。知的財産等契約書等の書面を取り交わしているが56社中47社、取り交わしていないが9社。その内6社が①知的財産は取引において存在するがその管理の必要性を感じないためと回答。
アパレル計	一般アパレルは5①～⑤の浸透度、理解度は総じて低く、「労務費の指針」、「自主行動計画」は①熟知（100%）+②概ね理解で50%台である。価格反映やサイト短縮が重要な課題であり、更に「特定技能制度」や「育成就労制度」への移行によるコストアップが懸念されており、一層の啓発が必要と考える。一方パートナーシップ構築宣言は①実施、③検討中で95%と高いが、現場浸透度は①概ね周知（81%～100%）+②まあまあ周知（41%～80%）で50%。引き続き啓発に努力いただきたい。
商社	5①～⑤について理解度、浸透度は高い。下請法適用仕入先に対するサイト短縮は対応できており、今後、発注側としての価格反映に引き続き努力いただきたい。
繊維・テキスタイル	5①～⑤について理解度、浸透度は高い。特に「労務費の指針」についての理解度も高い。パートナーシップ構築宣言は80%が宣言済みか検討中である。知的財産保護についても概ね契約が取り交わされている。
副資材製造・販売	5①②（下請振興法）⑤（自主行動計画）についての理解度、浸透度は低く、③（下請法指導基準の改正）④（労務費の指針）については標準的である。パートナーシップ構築宣言、知財保護の関する関心もやや低い。販売先のサイト短縮、価格反映が課題なので、浸透度、理解度を深めるとともに、積極的に活用いただきたい。
染工場	5①～⑤については3社中1社の理解度、浸透度が良くなかったが、これは当協議会の発信能力の問題である。他2社は概ね（81%～99%）理解している。「パートナーシップ構築宣言」については3社とも技能実習生を入れており、その関係で理解が進んでいる。

7 サプライチェーンに対する企業の社会的責任について

	②取引先企業の環境・人権問題についての意識		販売先や外部機関の要請による調査・監査				自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査			
	①大いに意識している	②まあまあ意識している	社数	内書類	仕入先	内書類	自社	内書類	仕入先	内書類
全体合計	34	61%	37	37	37	37	23	23	23	23
	21	38%	486	179	679	210	7	1	1720	1688
	1	2%	13	5	18	6	0	0	75	73
	0	0%	平均							
アパレル計	10	53%	7	7	7	7	10	10	10	10
	9	47%	22	14	67	0	6	0	863	677
	0	0%	3	2	10	0	1	0	86	68
	0	0%	平均							
商社	13	81%	12	12	12	12	8	8	8	8
	3	19%	340	66	588	186	1	1	361	538
	0	0%	28	6	49	16	0	0	45	67
	0	0%	平均							
繊維・テキスタイル	9	90%	8	8	8	8	4	4	4	4
	1	10%	92	90	3	0	0	0	490	467
	0	0%	12	11	0	0	0	0	123	117
	0	0%	平均							
副資材製造・販売	1	13%	7	7	7	7	0	0	0	0
	6	75%	16	5	17	24	0	0	0	0
	1	13%	2	1	2	3	0	0	0	0
	0	0%	平均							
染工場	1	33%	3	3	3	3	1	1	1	1
	2	67%	16	4	4	0	0	0	6	6
	0	0%	5	1	1	0	0	0	6	6
	0	0%	平均							

コメント	
全体合計	取引先企業の環境・人権意識は56社中①大いに意識している34社、②まあまあ意識している21社、合計98%と高い。調査・監査について販売先・外部機関の要請による調査・監査実施は56社中37社、自社デューデリジェンスによる調査・監査実施は大手企業を中心に56社中23社が実施。販売先要請で国際認証機関の審査を受ける場合は認証機関と監査基準が複数にわたり、自社、仕入先の要員の、経済的負担は大きくなる。また、認証が取れたとしてもオーダーが取れるかどうかの保証はないため、取捨選択が難しい。自社デューデリジェンスの調査・監査はアパレルは19社中10社、商社・原料テキスタイルメーカーも大手を中心に26社中12社が実施。今後、特定技能制度における、特に国際人権基準の監査も加わり、経済的負担の増加は大きな課題。
アパレル計	取引先企業の環境・人権意識は①大いに意識している+②まあまあ意識しているで合計100%と高い。取引先の販売先の要請による調査・監査はユニフォームアパレルが多く、自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査は一般アパレルが進捗している。
商社	取引先企業の環境・人権意識は①大いに意識している+②まあまあ意識しているで合計100%と高い。販売先・外部機関の要請による調査・監査、自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査とも全般的に進捗度は高い。一方、販売先要請の調査・監査について、監査基準が複数となり、発注実績につながらないケースがあるなど、要員の、費用的部分で対応が困難となるケースも生じている。
繊維・テキスタイル	取引先企業の環境・人権意識は①大いに意識している90%、②まあまあ意識している10%、合計100%と極めて高い。販売先や外部機関の要請による調査・監査は10件中8件が実施しており、自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査は主に合繊系テキスタイルメーカー（商社）で10社中4社が実施。中規模メーカーや仕入先としては国際認証機関の監査基準がそれぞれ違うため、対応面、費用面の負担が大変大きくなっている。
副資材製造・販売	取引先企業の環境・人権意識は①大いに意識している+②まあまあ意識しているで合計88%。販売先・外部機関の要請による調査・監査実施は8社中7社と積極的に対応しているが、自社デューデリジェンスによる調査・監査を実施している企業はなかった。
染工場	取引先企業の環境・人権意識は①大いに意識している+②まあまあ意識しているで合計100%と高い。販売先・外部機関の要請による調査・監査実施は3社中3社が対応している。販売先からの要請を受け、国際認証機関の監査も受けているが、人的、経済的負担は大きい。受注に直結しないケースもあり、取捨選択をせざるを得ない。販売先（監査機関）により技能実習生の送り出し機関に対する費用も負担しなければならないケースがある。

8 「外国人労働者」について

全体合計		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	コメント 育成就労制度、特定技能制度への移行は国内縫製業やテキスタイル生産工場にとっては必要な制度であるが、繊維業の追加要件は厳し過ぎるとの意見も有る。技能実習生は重要な戦力であるが、転籍要件が緩和されることになり、今後は人材の流動化が懸念される。
平均残業時間/月		ベトナム	32	24	40	96	
回答社数	9	インドネシア	72	34	8	114	
計	257 /月	中国	10	17	35	62	
平均	29 /月	ミャンマー	9	6	3	18	
		インド	2	0	0	2	
		タイ	2	0	0	2	
		合計	127	81	86	294	
		社数	14	14	14	14	
		平均	9	6	6	21	
アパレル計		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	
平均残業時間/月		ベトナム	3	5	24	32	
回答社数	3	インドネシア	0	0	0	0	
計	45 /月	中国	0	0	0	0	
平均	15 /月	ミャンマー	9	3	18	30	
		インド	0	0	0	0	
		タイ	0	0	0	0	
		合計	12	8	42	62	
		社数	4	4	4	4	
		平均	3	2	11	16	
商社		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	
平均残業時間/月		ベトナム	9	33	53	95	
回答社数	3	インドネシア	3	0	11	14	
計	99 /月	中国	8	28	41	77	
平均	33 /月	ミャンマー	0	0	0	0	
		インド	0	0	0	0	
		タイ	0	0	0	0	
		合計	20	61	105	186	
		社数	3	3	3	3	
		平均	7	20	35	62	
繊維・テキスタイル		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	
平均残業時間/月		ベトナム	0	2	9	11	
回答社数	1	インドネシア	53	0	62	115	
計	40 /月	中国	1	7	12	20	
平均	40 /月	ミャンマー	0	0	0	0	
		インド	2	0	2	4	
		タイ	2	0	2	4	
		合計	58	9	87	154	
		社数	3	3	3	3	
		平均	19	3	29	51	
副資材製造・販売		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	
平均残業時間/月		ベトナム	15	0	15	30	
社数	0	インドネシア	0	0	0	0	
計	/月	中国	0	0	0	0	
平均	/月	ミャンマー	0	0	0	0	
		インド	0	0	0	0	
		タイ	0	0	0	0	
		合計	15	0	15	30	
		社数	1	1	1	1	
		平均	15	0	15	30	
染工場		国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習3号	計	
平均残業時間/月		ベトナム	5	0	5	10	
社数	2	インドネシア	16	8	41	65	
計	73 /月	中国	1	0	9	10	
平均	37 /月	ミャンマー	0	0	0	0	
		インド	0	0	0	0	
		タイ	0	0	0	0	
		合計	22	8	55	85	
		社数	3	3	3	3	
		平均	7	3	18	28	