

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	20			外国人実習生 雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	11			
	③ 5,000万円超3億円以下	8			20
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	2			外国人実習生 (平均)
	⑥ 100億円超	1	資本金 (平均)	従業員数(平均)	
計		42	781	149	12
業種	資本金	社数			
繊維・テキスタイルメーカー 合計（毛繊維・綿繊維・絹合繊維物）	① 1,000万円以下	10			外国人実習生 雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	7			
	③ 5,000万円超3億円以下	1			2
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	0			外国人実習生 (平均)
	⑥ 100億円超	0	資本金 (平均)	従業員数(平均)	
計		18	22	25	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	1			
	③ 5,000万円超3億円以下	2			3
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	0			外国人実習生 (平均)
	⑥ 100億円超	0	資本金 (平均)	従業員数(平均)	
計		3	79	122	13
業種	資本金	社数			
製品・縫製	① 1,000万円以下	10			外国人実習生 雇用社数
	② 1,000万円超5,000万円以下	2			
	③ 5,000万円超3億円以下	2			11
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	0			外国人実習生 (平均)
	⑥ 100億円超	0	資本金 (平均)	従業員数(平均)	
計		14	24	41	10
業種	資本金	社数			
アパレル	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	3			0
	④ 3億円超10億円以下	0			
	⑤ 10億円超100億円以下	2			外国人実習生 (平均)
	⑥ 100億円超	1	資本金 (平均)	従業員数(平均)	
計		7	4,659	714	0

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	59%	46%	84%	5%	89%	89%	1%	90%
毛繊維物	38%	40%	80%	18%	98%	83%	10%	93%
綿繊維物	65%	50%	91%	0%	91%	93%	0%	93%
絹・合繊維物	50%	40%	63%	0%	63%	66%	0%	66%
合計	53%	44%	77%	4%	81%	79%	2%	81%
染工場	57%	5%	97%	3%	100%	83%	0%	83%
製品・縫製	66%	45%	91%	7%	98%	98%	0%	98%
アパレル	64%	71%	88%	0%	88%	96%	4%	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	全体的に締結率は高くない。古くからの商習慣、信頼関係に基づく取引で一部、契約書をあまり重視していない。スポットや少額取引は除き、基本契約書締結に引き続きご努力いただきたい。	基本的には販売先から発注書、指示書は100%入手。残材が発生し長期在庫の管理、保管料や処分の手間が発生する場合がある。見積もり後、生産量によって残材が生じた場合、そのコスト負担について曖昧にされるケースがある。仕入先に対する発注書は13社中1社を除き100%発行されている。残材について仕入先に対し直接負担させることはない。
毛織物	1社を除き基本契約書はあまり重視していない。	販売先から個別発注書は入手している。仕入先に対しては発注書の発行を基本としているが古くからの取引先は発行しないケースがある。下請法適用取引先は100%発行。
綿織物	大手販売先とは締結するが、それ以外とは締結に積極的ではない。同様に大手仕入先とは締結するが、それ以外とは締結に積極的ではない。	販売先からは基本的に発注書を手、もしくは入手率を改善したいと考えている。仕入先には発注書を発行するのが基本だが、1社は50%の発行率。下請け適用仕入先には100%発行している。
絹・合繊織物	委託加工、特に合繊織物は積極的に締結しているが、全体的には低い水準である。古い商習慣に準じる企業も多い。	委託加工や受注生産が主体的である場合発注書を手、または自社で発行するが、古くからの商習慣上、曖昧にしている企業もある。または仕上がり後でしかコストが決定できず、この場合は価格で揉めることもしばしば発生している。絹、先染め織物でコストが不安定、且つロスが仕上り後でないと判明しないため。仕入先に対しても古くからの商習慣、信頼に基づき発注書を発行しない企業がある。
織物・テキスタイル計	全体的に締結率は低く、とりわけ毛織物、絹織物関係の締結率が低い。	販売先発注書の入手率は81%であるが、毛織物、綿織物の入手率が比較的高い中で絹織物関係の入手率が低い。トラブル発生時は古くからの取引関係で解決するか妥協している。仕入先に対する発注書の発行率も81%であるが、同様に絹織物関係の入手率が低い。古くからの商習慣で信用に基づく。
染工場	仕入先との締結率が低い	発注書入手率は100%。仕入先に対し従来からの取引慣習で染料・薬剤メーカーに発注書を発行していない企業が1社あるが基本的に発行されている。
製品・縫製		販売先から発注書、指示書はほぼ100%入手。長期在庫の管理、保管料や処分の手間が発生したり、見積後、生産量によって残材が生じた場合、そのコスト負担について曖昧にされるケースがある。仕入先に対する発注書は13社中1社を除き100%発行されている。

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	
	件数	率	件数	率	件数	率	件数	率
全体合計	12	25%	1	20%	5	11%	2	5%
毛織物	2	33%	0		0		0	
綿織物	3	2%	0		0		0	
絹・合繊織物	3	53%	1	20%	1	3%	1	3%
合計	8	29%	1	20%	1	3%	1	3%
染工場	1	5%	0		0		0	
製品・縫製	0		0		2	2%	1	7%
アパレル	3	22%	0		2	25%	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	会員企業調査は58社中21社に「歩引き」有りで一社当たりの「歩引取引」率は4%。本調査では社数は少ないが、1件当たりの「歩引取引」率は25%と高い。減少傾向にあると思われるが、根強く、定着している。特に絹・和装織物は「伝統的」商慣習に基づく京都の間屋を起点とした「歩引き」で毛織物は紳士重衣料のOEMアパレルを起点として下請法に掛からないよう販売先が減資、子会社経由の仕入れを行うなど対策を講じており、撲滅は極めて困難である。業界や行政からの要請、指導で解決するのが困難であれば、法規制の強化を検討すべきと考える。小売り、アパレルの物流センター費用負担は一定の経済的利便性があり、一般の「歩引き」と分けるべき問題と考えるが、アイテムや売価・上代から不公平となるケースもあり、少なくとも個別に交渉できることが望ましい。	43社中5社に「歩引取引」有り。廃止、縮小の方向。
毛織物	テキスタイルメーカーに対し、特に紳士重衣料のOEMアパレルの歩引きは根強い。販売先は下請法に抵触しないよう資本規模に留意し、廃止する意思はない。出元が判ると取引に拘わるため公正取引委員会に直接、要請することができない。	
綿織物	「歩引き」取引は7社中3社にあり、1社は「サイト短縮のため自社から要請」、1社は「手形から現金化の方向で自然と減少している」、1社は「京都の呉服問屋からの連鎖で単価に上乗せしている」。	
絹・合繊織物	「歩引き」取引を継続している先は8社中3社あり、全て絹織物 and 装。取引全体に占める割合も歩引き率も高い。歩引元は京都の間屋で、地元の買継商を経由する場合もある。下請法にも抵触するが、公正取引委員会に訴えて、出元が判ると商売に影響が出るため、できない。絹の価格は高騰しており、一方で価格転嫁は厳しく、和装の「歩引」取引は産地の経営を圧迫している。	1社は下請法適用仕入先に対する「歩引き」がある。
織物・テキスタイル	19社中8社で「歩引き」取引があり、和装関係の4社は京都の呉服問屋を起点とし、毛織物関係の1社は紳士重衣料のOEMアパレルを起点としており、改善の見込みは少ない。	
染工場	歩引きは地方の中小生地問屋。	
製品・縫製		2社の歩引き取引があるが、廃止に向け検討。
アパレル	7社中3社に歩引き取引がある。1社は「歩引」取引の比率が多く、公取とも相談したが、難しいとのこと（量販店のセンターフィー）。	7社中2社に歩引き取引がある。1社は廃止する方針だが、1社は販売先の歩引き取引比率が高く検討とのこと。

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		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	9	23%	2	11%	3	100%	4	29%	0	0%				
	②なし	31	78%	16	89%	0	0%	10	71%	5	100%				
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	1	11%	0	0%	1	33%	0	0%						
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	6	67%	2	100%	2	67%	2	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%						
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	22%	0	0%	0	0%	2	50%						
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	11%	0	0%	0	0%	1	25%						
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	4	44%	1	50%	2	67%	1	25%						
	③価格等、上乗せは行っていない	4	44%	1	50%	1	33%	2	50%						
	④不明	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%						
	②一方的な負担だが致し方ない	5	56%	1	50%	1	33%	3	75%						
	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	11%	0	0%	1	33%	0	0%						
	④双方で負担しており致し方ない	2	22%	1	50%	0	0%	1	25%						
	⑤双方で負担しており納得している	1	11%	0	0%	1	33%	0	0%						
	①+③	1	13%	0	0%	1	50%	0	0%						
	②+④	7	88%	2	100%	1	50%	4	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	1	14%	0	0%	0	0%	1	25%						
	②長年の取引で変更できない	2	29%	1	50%	0	0%	1	25%						
	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）	4	57%	1	50%	1	100%	2	50%						

分割納入による追加費用負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	8	20%	3	17%	1	33%	3	21%	1	20%				
	②なし	32	80%	15	83%	2	67%	11	79%	4	80%				
【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%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	4	50%	1	33%	1	100%	2	67%	0	0%				
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	3	38%	2	67%	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	1	13%	0	0%	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	3	38%	2	67%	0	0%	0	0%	1	100%				
	③価格等、上乗せは行っていない	4	50%	1	33%	1	100%	2	67%	0	0%				
	④不明	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	13%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%				
	②一方的な負担だが致し方ない	4	50%	0	0%	1	100%	2	67%	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	25%	1	33%	0	0%	1	33%	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%				
	⑤双方で負担しており納得している	1	13%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%				
	①+③	3	43%	2	100%	0	0%	1	33%	0	0%				
	②+④	4	57%	0	0%	1	100%	2	67%	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	0%				
	②長年の取引で変更できない	2	40%	1	100%	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）	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%	1	100%				
	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%				
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	2	40%	0	0%	1	100%	1	50%	0	0%				

検査基準不明確によるやり直し等の費用負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	6	15%	4	22%	1	33%	1	7%	0	0%				
	②なし	34	85%	14	78%	2	67%	13	93%	5	100%				
	①計														
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	2	33%	2	50%	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	17%	1	25%	0	0%	0	0%	0					
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	1	17%	1	25%	0	0%	0	0%	0					
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	33%	0	0%	1	100%	1	100%	0					
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	17%	0	0%	0	0%	1	100%	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					
	③価格等、上乗せは行っていない	5	83%	4	100%	1	100%	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	3	50%	2	50%	1	100%	0	0%	0					
	②一方的な負担だが致し方ない	1	17%	0	0%	0	0%	1	100%	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	2	33%	2	50%	0	0%	0	0%	0					
	①+③	3	75%	2	100%	1	100%	0	0%	0					
	②+④	1	25%	0	0%	0	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	0	0%	0		0		0	0%	0					
	②長年の取引で変更できない	1	100%	0		0		1	100%	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0		0		0	0%	0					

サンプル費用の負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	11	28%	5	28%	1	33%	2	14%	3	60%				
	②なし	29	73%	13	72%	2	67%	12	86%	2	40%				
	①計														
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	2	18%	1	20%	0	0%	1	50%	0	0%				
	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	100%	1	50%	1	33%				
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	1	9%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	18%	1	20%	0	0%	0	0%	1	33%				
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	2	18%	0	0%	1	100%	0	0%	1	33%				
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	4	36%	1	20%	0	0%	2	100%	1	33%				
	③価格等、上乗せは行っていない	5	45%	4	80%	0	0%	0	0%	1	33%				
	④不明	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	9%	1	20%	0	0%	0	0%	0	0%				
	②一方的な負担だが致し方ない	5	45%	3	60%	0	0%	0	0%	2	67%				
	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	18%	0	0%	0	0%	2	100%	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%				
	⑤双方で負担しており納得している	3	27%	1	20%	1	100%	0	0%	1	33%				
	①＋③	3	38%	1	25%	0		2	100%	0	0%				
	②＋④	5	63%	3	75%	0		0	0%	2	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	2	50%	1	100%	0		0	0%	1	50%				
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	1	25%	0	0%	0		1	100%	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	25%	0	0%	0		0	0%	1	50%				

支給材の保管・処理の追加費用負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	3	8%	0	0%	2	67%	1	7%	0	0%				
	②なし	36	92%	17	100%	1	33%	13	93%	5	100%				
	①計														
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	2	67%	0		1	50%	1	100%	0					
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	33%	0		1	50%	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					
	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					
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	33%	0		1	50%	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		1	50%	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					
	④不明	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	33%	0		1	50%	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					
	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	0%	1	100%	0					
	④双方で負担しており致し方ない	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	33%	0		1	50%	0	0%	0					
	①＋③	2	100%	0		1	100%	1	100%	0					
	②＋④	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					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0					

協賛金・協力金の負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	8	20%	4	22%	0	0%	0	0%	4	80%				
	②なし	32	80%	14	78%	3	100%	14	100%	1	20%				
	①計	0		0		0		0		0					
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	3	38%	0	0%	0		0		3	75%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	13%	1	25%	0		0		0	0%				
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	1	13%	0	0%	0		0		1	25%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	3	38%	3	75%	0		0		0	0%				
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	13%	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	4	50%	2	50%	0		0		2	50%				
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0	0%	0		0		0	0%				
	④不明	3	38%	1	25%	0		0		2	50%				
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	2	25%	1	25%	0		0		1	25%				
	②一方的な負担だが致し方ない	1	13%	1	25%	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%				
	④双方で負担しており致し方ない	1	13%	0	0%	0		0		1	25%				
	⑤双方で負担しており納得している	4	50%	2	50%	0		0		2	50%				
	①＋③	2	50%	1	50%	0		0		1	50%				
	②＋④	2	50%	1	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	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	50%				
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	1	50%	0		0		0		1	50%				
	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%				
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0		0		0		0	0%				

センターフィー等 物流費の負担		全体		織物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	6	15%	3	17%	0	0%	0	0%	3	60%				
	②なし	34	85%	15	83%	3	100%	14	100%	2	40%				
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり	2	33%	0	0%	0		0		2	67%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	17%	1	33%	0		0		0	0%				
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	1	17%	0	0%	0		0		1	33%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	2	33%	2	67%	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%				
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	3	50%	2	67%	0		0		1	33%				
	③価格等、上乗せは行っていない	2	33%	1	33%	0		0		1	33%				
	④不明	1	17%	0	0%	0		0		1	33%				
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	2	33%	1	33%	0		0		1	33%				
	②一方的な負担だが致し方ない	2	33%	1	33%	0		0		1	33%				
	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%				
	④双方で負担しており致し方ない	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	33%	1	33%	0		0		1	33%				
	①＋③	2	50%	1	50%	0		0		1	50%				
	②＋④	2	50%	1	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	1	33%	0	0%	0		0		1	50%				
	②長年の取引で変更できない	2	67%	1	100%	0		0		1	50%				
	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%				

その他 諸経費の追加負担		全体		織物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	1	3%	0	0%	1	33%	0	0%	0	0%				
	②なし	39	98%	18	100%	2	67%	14	100%	5	100%				
	①計														
【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					
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	100%	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					
	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					
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	100%	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					
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0		0	0%	0		0					
	④不明	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					
	②一方的な負担だが致し方ない	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					
	④双方で負担しており致し方ない	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		1	100%	0		0					
	①＋③	0		0		0		0		0					
	②＋④	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					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0					

販売応援等の 荷役負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	2	5%	1	6%	0	0%	0	0%	1	20%				
	②なし	37	95%	17	94%	2	100%	14	100%	4	80%				
	①計														
【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%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	2	100%	1	100%	0		0		1	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%				
	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%				
【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%				
	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%				
	③価格等、上乗せは行っていない	2	100%	1	100%	0		0		1	100%				
	④不明	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%	0	0%	0		0		1	100%				
	②一方的な負担だが致し方ない	1	50%	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	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%				
	⑤双方で負担しており納得している	0	0%	0	0%	0		0		0	0%				
	①＋③	1	50%	0	0%	0		0		1	100%				
	②＋④	1	50%	1	100%	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					
	②長年の取引で変更できない	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）	1	100%	1	100%	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0	0%	0	0%	0		0		0					

その他荷役負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	1	3%	0	0%	1	50%	0	0%	0	0%				
	②なし	38	97%	18	100%	1	50%	14	100%	5	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					
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	100%	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					
	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					
【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					
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	100%	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					
	④不明	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	100%	0		0		0		0					
	②一方的な負担だが致し方ない	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					
	④双方で負担しており致し方ない	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					
	①＋③	1	100%	0		0		0		0					
	②＋④	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					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0					

	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	ほぼ全ての項目で改善要望がある。内容はG別の記述通り。副資材など支給材の在庫長期化及び生地分割納入や織・染発注調整による生機・製品保管量増加による在庫管理工数、在庫保管料の増加について、受注側としては交渉を要請し、発注側も真摯に対応すべき事項である。アパレル、小売りのセンターフィーについては少なくともサプライヤーとの交渉の機会を設けるべきである。
毛繊維物	改善を要する負担はない。
綿繊維物	7社中2社が分割納入によって在庫増となり、保管料の負担が増加したことについて改善したいと考えている。
絹・合繊繊維物	絹繊維：短納期発注、検査基準不明確、サンプル費用、協賛金・協力金・物流費の負担、販売応援荷役負担で負担が発生している。単価が高くある程度はカバーしているが、問屋の催事や機屋のオリジナル（委託販売品）で販売応援の頻度が高く、改善したいが、問屋や買継商側が「協力するのが当たり前」と考えている。今後の商売を考えると断りにくい。合繊繊維：原糸が支給され、原糸因と思われる不良が発生しても原糸メーカー側の技術専門部署は原糸因と認めることも情報開示もしないため、最終的に妥協せざるを得ない、原糸の生産計画がしっかりしているのは良いが、原糸が遅れ気味となり停台した場合の保障がないのは困る。
染工場	「製品、生機在庫は増加傾向にあり、費用面と作業面での障害となっている。製織会社に保管機能、入庫機能がなく、生機、製品双方とも増加。「保管期間短縮はずっと依頼しているが、保管料アップの交渉はこれから」とのコメントあり。物流費を工賃内で決済している生地染工場にとっては重要課題である。販売先の商社、テキスタイルメーカーは協議に応じ、対応すべき課題であり、その先の販売先にも周知すべき事案である。
製品・縫製	分割納入、サンプル費用、支給材の保管処理で改善したいと考えている。「残材（副資材）で長期在庫の管理、保管料や処分の手間が発生する場合がある。見積もり後、生産量によって残材が生じた場合、そのコスト負担について曖昧にされるケースがある」とのコメント有り。販売先の姿勢、意識によるところが多く、改善を促すべきである。
アパレル	改善要望があるのは協賛金・協力金、センターフィー・物流費、販売応援等の荷役の負担で各1社。特にGMS、ドラッグストア等量販店の物流費の負担は一定の合理性はあるもののアイテムや上代、量により負担の度合が変わるため、少なくともリテラー、サプライヤー間で交渉できる場は必要である。

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ないものを黄色でマーク

短納期発注に対する 追加コスト負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%				
	②なし	42	100%	18	100%	3	100%	14	100%	7	100%				
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり														
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし														
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり														
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし														
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている														
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている														
	③価格等、上乗せは行っていない														
	④不明														
	②＋③＋④														
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい														
	②一方的な負担だが致し方ない														
	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双方で負担しており致し方ない														
	⑤双方で負担しており納得している														
【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長年の取引で変更できない														
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）														
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない														
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）														

分割納入による 追加費用負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%				
	②なし	40	98%	18	100%	3	100%	13	100%	6	86%				
【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					
	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		1					
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり	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					
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	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					
	③価格等、上乗せは行っていない	0		0		0		0		0					
	④不明	0		0		0		0		0					
	②＋③＋④	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					
	②一方的な負担だが致し方ない	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	100%	0		0		0		1					
	④双方で負担しており致し方ない	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					
【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					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	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		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	2	5%	0	0%	0	0%	1	8%	1	14%				
	②なし	39	95%	18	100%	3	100%	12	92%	6	86%				
【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		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	50%	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%				
	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%				
【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					
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	100%	0		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					
	④不明	0	0%	0		0		0	0%	0					
	②＋③＋④	1	100%	0		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%				
	②一方的な負担だが致し方ない	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%				
	④双方で負担しており致し方ない	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	100%	0		0		1	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	0		0		0		0		0					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0					

サンプル費用の負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	4	10%	1	6%	0	0%	0	0%	3	43%				
	②なし	38	90%	17	94%	3	100%	14	100%	4	57%				
【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%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	3	75%	1	100%	0		0		2	67%				
	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%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	1	25%	0	0%	0		0		1	33%				
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	25%	0	0%	0		0		1	33%				
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	25%	0	0%	0		0		1	33%				
	③価格等、上乗せは行っていない	1	25%	1	100%	0		0		0	0%				
	④不明	1	25%	0	0%	0		0		1	33%				
	②＋③＋④	3	75%	1	100%	0		0		2	67%				
【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%				
	②一方的な負担だが致し方ない	1	25%	0	0%	0		0		1	33%				
	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%				
	④双方で負担しており致し方ない	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	75%	1	100%	0		0		2	67%				
【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	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%				
	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）	1	50%	0	0%	0		0		1	100%				

支給材の保管・処理の追加費用負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%				
	②なし	40	98%	18	100%	3	100%	14	100%	5	83%				
【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%				
	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		1	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%				
	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%				
【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%				
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている	1	100%	0		0		0		1	100%				
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%	0		0		0		0	0%				
	④不明	0	0%	0		0		0		0	0%				
	②＋③＋④	1	100%	0		0		0		1	100%				
【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%				
	②一方的な負担だが致し方ない	1	100%	0		0		0		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	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%				
	⑤双方で負担しており納得している	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					
	②長年の取引で変更できない	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					
	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0		0		0		0		0					

協賛金・協力金の負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	0		0		0		0	0%	0					
	②なし	42		18		3		14	100%	7					
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり														
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし														
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり														
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし														
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている														
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている														
	③価格等、上乗せは行っていない														
	④不明														
	②＋③＋④														
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい														
	②一方的な負担だが致し方ない														
	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双方で負担しており致し方ない														
	⑤双方で負担しており納得している														
【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長年の取引で変更できない														
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）														
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない														
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）														

センターフィー等物流費の負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	2	5%	0	0%	0	0%	0	0%	2	29%				
	②なし	40	95%	18	100%	3	100%	14	100%	5	71%				
【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%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	2	100%	0		0		0		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%				
	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%				
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	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%				
	③価格等、上乗せは行っていない	1	100%							1	100%				
	④不明	0	0%							0	0%				
	②+③+④	1	100%	0		0		0		1	100%				
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	0	0%							0	0%				
	②一方的な負担だが致し方ない	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%				
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%							0	0%				
	⑤双方で負担しており納得している	2	100%							2	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					
	②長年の取引で変更できない	0								0					
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）	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					
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）	0								0					

その他諸経費の追加負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	3	7%	0	0%	1	33%	0	0%	2	29%				
	②なし	39	93%	18	100%	2	67%	14	100%	5	71%				
【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	50%				
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし	1	33%			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%				
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし	1	33%			0	0%			1	50%				
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている	1	33%			0	0%			1	50%				
	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%				
	③価格等、上乗せは行っていない	0	0%			0	0%			0	0%				
	④不明	2	67%			1	100%			1	50%				
	②+③+④	2	67%			1	100%			1	50%				
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい	1	33%			0	0%			1	50%				
	②一方的な負担だが致し方ない	1	33%			1	100%			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%				
	④双方で負担しており致し方ない	0	0%			0	0%			0	0%				
	⑤双方で負担しており納得している	1	33%			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	1	50%			0	0%			1	100%				
	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）	1	50%			1	100%			0	0%				

販売応援等の荷役負担		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%				
	②なし	42	100%	18	100%	3	100%	14	100%	7	100%				
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり														
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし														
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり														
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし														
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている														
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている														
	③価格等、上乗せは行っていない														
	④不明														
	②+③+④														
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい														
	②一方的な負担だが致し方ない														
	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双方で負担しており致し方ない														
	⑤双方で負担しており納得している														
【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長年の取引で変更できない														
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）														
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない														
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）														

その他荷役負担		全体		繊維物・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル					
【1-1】	①ある	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%				
	②なし	42	100%	18	100%	3	100%	14	100%	7	100%				
【1-2】	①事前協議の上決定し契約書・覚書等書面あり														
	②事前協議の上決定し契約書・覚書等書面なし														
	③一方的な決定で契約書・覚書等書面あり														
	④一方的な決定で契約書・覚書等書面なし														
【1-3】	①価格等、十分な利益を上乗せしている														
	②価格等、十分ではないが一部上乗せしている														
	③価格等、上乗せは行っていない														
	④不明														
	②+③+④														
【1-4】	①一方的な負担となっており改善したい														
	②一方的な負担だが致し方ない														
	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双方で負担しており致し方ない														
	⑤双方で負担しており納得している														
【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長年の取引で変更できない														
	③発注側の意識が低い（負担する意思がない）														
	④最終販売価格が決まっており負担転嫁できない														
	⑤受注側の負担が当然（受注側の意識）														

	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	全般的に仕入先に対しての負担は抑制的で、大きな問題は見られなかったが、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・物流費、その他諸経費の追加負担をさせており十分な利益を上乗せしていない企業が一部ある。仕入先に対し負担を強いていないか、また下請法適用仕入先に対して負担させないよう検証は必要である。
アパレル	仕入先に対し、サンプル費用、支給材の保管・処理、センターフィー・物流費、その他諸経費の追加負担をさせており十分な利益を上乗せしていない企業が一部ある。過度な負担となっていないか検証が必要。

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)								
全体合計	販売先	決済手段	社数 40	現金 75%	期日指定現金 7%	手形 6%	電子債権 11%	ファクタリング 0%	決済手段	社数 31	現金 79%	期日指定現金 4%	手形 2%	電子債権 15%	ファクタリング 0%		
		期日指定現金サイト	9		60日以内 56%	90日以内 29%	120日以内 15%	121日以上 0%	期日指定現金サイト	3		60日以内 50%	90日以内 47%	120日以内 3%	121日以上 0%		
		手形・電子債権サイト	25	30日以内 9%	60日以内 36%	90日以内 17%	120日以内 23%	121日以上 16%	手形・電子債権サイト	12	30日以内 7%	60日以内 43%	90日以内 25%	120日以内 16%	121日以上 10%		
			現金比率			75%	サイト60日超比率		52%		現金比率			79%	サイト60日超比率		51%
			昨年度（参考値）			73%	サイト60日超比率		76%		昨年度（参考値）			60%	サイト60日超比率		87%
		下請法適用販売先	サイト 6 0 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）					25	74%		①現金化済み					21	60%
		②サイト60日以内に変更要請していない					3	9%		②現金化の要請をしていない					9	26%	
		③サイト60日以内に変更交渉中					5	15%		③現金化交渉中					5	14%	
		④サイト60日以内に交渉中も達成困難					1	3%									
	仕入先	決済手段	社数 41	現金 78%	期日指定現金 3%	手形 6%	電子債権 14%	ファクタリング 0%	決済手段	社数 20	現金 78%	期日指定現金 5%	手形 6%	電子債権 11%	ファクタリング 0%		
		期日指定現金サイト	6		60日以内 54%	90日以内 12%	120日以内 34%	121日以上 0%	期日指定現金サイト	1		60日以内 100%	90日以内 0%	120日以内 0%	121日以上 0%		
		手形・電子債権サイト	21	30日以内 4%	60日以内 30%	90日以内 42%	120日以内 22%	121日以上 2%	手形・電子債権サイト	8	30日以内 1%	60日以内 50%	90日以内 34%	120日以内 15%	121日以上 0%		
		現金比率			78%	サイト60日超比率		63%		現金比率			78%	サイト60日超比率		38%	
		昨年度（参考値）			80%	サイト60日超比率		77%		昨年度（参考値）			89%	サイト60日超比率		100%	
下請法適用仕入先		サイト 6 0 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）					18	86%		①現金化済み					12	57%	
コメント		②サイト60日以内に変更検討していない					1	5%		②現金化の検討をしていない					6	29%	
		③サイト60日以内に変更検討中					2	10%		③現金化検討中					3	14%	
		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75%、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52%。下請法適用販売先は現金比率79%、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51%。昨年度の調査では現金比率73%、手形・電子債権サイト60日超が76%で <u>サイトは改善</u> 。 <u>下請法適用販売先は現金比率60%、手形・電子債権サイトは87%で大幅な改善が見られる</u> 。期日現金サイト30日超を含む下請法指導基準超過は8社、内要請していない3社、困難1社なので更に改善が見込まれる。 <u>困難1社は絹・和装織物関係である</u> 。仕入れ先全体での現金比率は78%、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63%で昨年度調査からサイトは改善。下請法適用仕入先に対しては現金比率78%、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38%。昨年度の調査では仕入先全体での現金比率は89%、手形・電子債権サイト60日超は100%で <u>サイトは大幅に改善</u> した。下請法指導基準を超過している5社は2社が変更済み、2社が検討中で、更に改善する見込みである。																

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)						
毛織物	販売先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			4	54%	15%	18%	14%	0%		2	80%	8%	13%	0%	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	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
			3		14%	73%	13%	0%		1		0%	100%	0%	0%
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			3	7%	7%	17%	70%	100%		1	0%	0%	0%	0%	100%
			現金比率		54%	サイト60日超比率		91%		現金比率		80%	サイト60日超比率		100%
	下請法適用販売先	サイト 6 0 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）					1	33%	①現金化済み					1	33%
		②サイト60日以内に変更要請していない					0	0%	②現金化の要請をしていない					2	67%
		③サイト60日以内に変更交渉中					2	67%	③現金化交渉中					0	0%
	④サイト60日以内に交渉中も達成困難					0	0%								
仕入先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	
		3	75%	0%	25%	0%	0%		2	100%	0%	0%	0%	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	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	
		0							0						
	手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
		2	0%	0%	51%	43%	7%		0						
		現金比率		75%	サイト60日超比率		100%		現金比率		100%	サイト60日超比率		0%	
	下請法適用仕入先	サイト 6 0 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）					2	100%	①現金化済み					2	100%
		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					0	0%
		③サイト60日以内に変更検討中					0	0%	③現金化検討中					0	0%
	④サイト60日以内に検討も達成困難					0	0%								
コメント	販売先全体では現金比率54%、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91%と長い。下請法適用販売先は現金が80%、期日指定現金、手形電子債権サイトは1社であるが該当支払い条件の中で60日超（121日以上）が100%。この部分の販売先は商社であるが、海外販売で取組んでおり、短縮化は要請しないとのこと。仕入れ先全体での現金比率は75%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が100 %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100%で、サイト短縮（現金化）済み。														

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)						
綿織物	販売先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			7	75%	3%	4%	18%	0%		7	59%	0%	0%	41%	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	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
			1		100%	0%	0%	0%		0					
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			6	30%	25%	25%	13%	7%		4	21%	28%	40%	13%	0%
		現金比率			75%	サイト60日超比率		40%		現金比率		59%	サイト60日超比率		52%
	下請法適用販売先	サイト 6 0 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	57%		①現金化済み				3	43%	
		②サイト60日以内に変更要請していない				2	29%		②現金化の要請をしていない				3	43%	
		③サイト60日以内に変更交渉中				1	14%		③現金化交渉中				1	14%	
		④サイト60日以内に交渉中も達成困難				0	0%								
綿織物	仕入先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			6	78%	0%	2%	20%	0%		1	100%	0%	0%	0%	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	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
			0							0					
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			4	20%	23%	53%	5%	0%		0					
		現金比率			78%	サイト60日超比率		58%		現金比率		100%	サイト60日超比率		0%
	下請法適用仕入先	サイト 6 0 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）				2	100%		①現金化済み				2	100%	
		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				0	0%	
		③サイト60日以内に変更検討中				0	0%		③現金化検討中				0	0%	
		④サイト60日以内に検討も達成困難				0	0%								
コメント		委託加工が多いため販売先全体では現金比率75%、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40%と比較的短い。下請法適用販売先は現金が59%、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52%。下請法指導基準超過の2社は短縮化は要請していないとのこと。仕入れ先全体での現金比率は78 %、手形・電子債権サイトは60日超が58 %。下請法適用仕入先に対しては現金比率100%で、サイト短縮（現金化）済み。													

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)							
絹・合繊維物	販売先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	
			8	66%	9%	13%	13%	0%		5	68%	14%	6%	12%	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	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	
			1		50%	40%	10%	0%		1		50%	40%	10%	0%	
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
			6	0%	17%	10%	51%	23%		2	0%	0%	25%	65%	10%	
		現金比率			66%	サイト60日超比率		75%		現金比率			68%	サイト60日超比率		78%
		昨年度（参考値）			73%	サイト60日超比率		76%		昨年度（参考値）			100%	サイト60日超比率		0%
	下請法適用販売先		サイト 6 0 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	57%		①現金化済み					4	57%
		②サイト60日以内に変更要請していない					1	14%		②現金化の要請をしていない					1	14%
		③サイト60日以内に変更交渉中					1	14%		③現金化交渉中					2	29%
	④サイト60日以内に交渉中も達成困難					1	14%									
絹・合繊維物	仕入先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	
			8	82%	9%	4%	6%	0%		4	100%	0%	0%	0%	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	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	
			1		100%	0%	0%	0%		0						
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
			3	0%	47%	13%	33%	7%		1	0%	100%	0%	0%	0%	
		現金比率			82%	サイト60日超比率		27%		現金比率			100%	サイト60日超比率		0%
		昨年度（参考値）			77%	サイト60日超比率		88%		昨年度（参考値）			100%	サイト60日超比率		0%
	下請法適用仕入先		サイト 6 0 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）					4	100%		①現金化済み					3	75%
		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					1	25%
		③サイト60日以内に変更検討中					0	0%		③現金化検討中					0	0%
	④サイト60日以内に検討も達成困難					0	0%									
コメント		販売先全体では現金比率66％だが、期日指定現金、 <u>手形電子債権サイトは該当支払い条件の中で60日超が75％と長い。特に絹糸から仕入れる和装繊維物は手形・電子債権サイトが長く改善が必要である。</u> 下請法適用販売先は現金が68％。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78％で改善が必要だが、該当する2社について、1社は特に必要がなく短縮要請をしていない、 <u>1社は交渉するも改善は困難との回答。</u> 仕入れ先全体での現金比率は82％、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が27％と販売条件と比較し大きく短縮されている。下請法適用仕入先に対しては現金比率100％でわずかに手形・電子債権があるもののサイト短縮（現金化）済み。 <u>昨年度と比較し販売先の条件は大きく変化はないが、仕入先に対する支払い条件は改善している。</u>														

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)						
繊維・テキスタイル合計	販売先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			19	67%	8%	11%	15%	0%		14	65%	6%	4%	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	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
			5		39%	52%	10%	0%		2		25%	70%	5%	0%
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			15	12%	18%	15%	29%	26%		7	12%	16%	30%	26%	17%
			現金比率		67%	サイト60日超比率		68%		現金比率		65%	サイト60日超比率		73%
			昨年度（参考値）		71%	サイト60日超比率		80%		昨年度（参考値）		60%	サイト60日超比率		87%
	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）				9	53%		①現金化済み				8	47%	
		②サイト60日以内に変更要請していない				3	18%		②現金化の要請をしていない				6	35%	
		③サイト60日以内に変更交渉中				4	24%		③現金化交渉中				3	18%	
		④サイト60日以内に交渉中も達成困難				1	6%								
	仕入先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			17	80%	4%	7%	10%	0%		7	100%	0%	0%	0%	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	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	
		1		100%	0%	0%	0%		0						
手形・電子債権サイト			30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
		9	9%	26%	39%	23%	4%		0						
		現金比率		80%	サイト60日超比率		52%		現金比率		100%	サイト60日超比率		0%	
		昨年度（参考値）		86%	サイト60日超比率		78%		昨年度（参考値）		86%	サイト60日超比率		100%	
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）				8	100%		①現金化済み				7	88%	
	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				1	13%		
	③サイト60日以内に変更検討中				0	0%		③現金化検討中				0	0%		
	④サイト60日以内に検討も達成困難				0	0%									
コメント	販売先全体では現金比率67％であるが、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68％と長い。特に毛織物関係と絹の和装織物はサイトが長い傾向にある。下請法適用販売先は現金が65％。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73％で改善が必要だが、該当する6社中、2社は特に必要とせず短縮要請をしていない。1社は交渉するも改善は困難との回答。仕入れ先全体での現金比率は80％、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が52％と販売条件と比較し改善されている。下請法適用仕入先に対しては現金比率100％で、サイト短縮（現金化）済みであり、下請法指導基準の変更にしっかり対応している。														

電子債権サイトは60日超が52 %と販売条件と比較し改善されている。下請法適用仕入先に対しては現金比率100％で、サイト短縮（現金化）済みであり、下請法指導基準の変更にしっかり対応している。

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)						
染工場	販売先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			3	63%	12%	10%	15%	0%		3	79%	13%	0%	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	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
			2		55%	0%	45%	0%		1		100%	0%	0%	0%
		手形・電子債権サイト		30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上
			3	0%	75%	15%	10%	0%		2	0%	100%	0%	0%	0%
			現金比率		63%	サイト60日超比率		32%		現金比率		79%	サイト60日超比率		0%
	下請法適用販売先	サイト 6 0 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）				2	67%		①現金化済み				1	33%	
		②サイト60日以内に変更要請していない				0	0%		②現金化の要請をしていない				1	33%	
		③サイト60日以内に変更交渉中				1	33%		③現金化交渉中				1	33%	
		④サイト60日以内に交渉中も達成困難				0	0%								
	仕入先	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング	決済手段	社数	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング
			3	49%	0%	21%	30%	0%		3	65%	0%	24%	10%	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	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	
		0							0						
手形・電子債権サイト			30日以内	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		30日以内	60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	
		3	3%	35%	22%	40%	0%		2	0%	50%	0%	50%	0%	
		現金比率		49%	サイト60日超比率		62%		現金比率		65%	サイト60日超比率		50%	
下請法適用仕入先		サイト 6 0 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）				2	67%		①現金化済み				1	33%	
		②サイト60日以内に変更検討していない				1	33%		②現金化の検討をしていない				2	67%	
		③サイト60日以内に変更検討中				0	0%		③現金化検討中				0	0%	
		④サイト60日以内に検討も達成困難				0	0%								
コメント		販売先全体では現金比率63%、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32%。委託事業（加工賃決済）が中心であり、60日超はできる限り少なくしたいが染工場は設備の関係で資本金が比較的大きく、下請法の抜け道になる傾向がある。1社は販売先子会社を通じての120日サイト取引に関し、公正取引委員会と相談しながら対策を検討中。下請法適用販売先は現金が79%。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0%で良好。仕入れ先全体での現金比率は49%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が62%と販売条件と比較し長い。下請法適用仕入先に対しては現金比率65%、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が50%だが、該当する1社で古くから取引のある薬剤メーカーと合意の上の取引で、先方が希望すれば短縮することのこと。													

が0％で良好。仕入れ先全体での現金比率は49％、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が62％と販売条件と比較し長い。下請法適用仕入先に対しては現金比率65％、期日指定現金、手形・電子債権サイトは60日超が50％だが、該当する1社で古くから取引のある薬剤メーカーと合意の上の取引で、先方が希望すれば短縮するとのこと。

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)								
製品・縫製工場	販売先	決済手段	社数 14	現金 91%	期日指定現金 0%	手形 0%	電子債権 9%	ファクタリング 0%	決済手段	社数 14	現金 93%	期日指定現金 0%	手形 0%	電子債権 6%	ファクタリング 0%		
		期日指定現金サイト	0		60日以内	90日以内	120日以内	121日以上	期日指定現金サイト	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	4	30日以内 13%	60日以内 55%	90日以内 30%	120日以内 3%	121日以上 0%	手形・電子債権サイト	3	30日以内 0%	60日以内 67%	90日以内 30%	120日以内 3%	121日以上 0%		
		現金比率			91%		サイト60日超比率		33%	現金比率			93%		サイト60日超比率		33%
		下請法適用販売先		サイト 6 0 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）				12	100%			①現金化済み				10	100%
				②サイト60日以内に変更要請していない				0	0%			②現金化の要請をしていない				0	0%
			③サイト60日以内に変更交渉中				0	0%			③現金化交渉中				0	0%	
			④サイト60日以内に交渉中も達成困難				0	0%									
	仕入先	決済手段	社数 14	現金 95%	期日指定現金 0%	手形 3%	電子債権 3%	ファクタリング 0%	決済手段	社数 4	現金 83%	期日指定現金 0%	手形 8%	電子債権 10%	ファクタリング 0%		
		期日指定現金サイト	1		60日以内 0%	90日以内 0%	120日以内 100%	121日以上 0%	期日指定現金サイト	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		2	30日以内 0%	60日以内 5%	90日以内 85%	120日以内 10%	121日以上 0%	手形・電子債権サイト	2	30日以内 0%	60日以内 5%	90日以内 85%	120日以内 10%	121日以上 0%			
現金比率			95%		サイト60日超比率		95%	現金比率			83%		サイト60日超比率		95%		
下請法適用仕入先		サイト 6 0 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）				3	75%			①現金化済み				2	50%		
		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	50%		
コメント																	
	販売先全体では現金比率91%、手形・電子債権サイトは該当条件中60日超が33%である。下請法適用販売先は現金比率93%、手形・電子債権サイトは該当条件中60日超が33%であるが、近々、解消する見込みである。仕入れ先全体での現金比率は95%、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95%であるが、現金比率が高く、問題ない。下請法適用仕入先に対しては現金比率83%、手形・電子債権サイトは60日超が95%で、該当2社中、1社が60日以内に短縮予定、1社が検討中で改善する見込みである。																

		取引全体(%)							下請法適用取引(%)							
販売先	決済手段	社数 4	現金 66%	期日指定現金 26%	手形 4%	電子債権 3%	ファクタリング 1%	決済手段	社数 0	現金	期日指定現金	手形	電子債権	ファクタリング		
	期日指定現金サイト	2		60日以内 100%	90日以内 0%	120日以内 0%	121日以上 0%	期日指定現金サイト	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 0%	60日以内 60%	90日以内 9%	120日以内 31%	121日以上 0%	手形・電子債権サイト	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		66%	サイト60日超比率		9%			現金比率		0%	サイト60日超比率		0%
	下請法適用販売先		サイト 6 0 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）			2	100%			①現金化済み			2	100%		
			②サイト60日以内に変更要請していない			0	0%			②現金化の要請をしていない			0	0%		
			③サイト60日以内に変更交渉中			0	0%			③現金化交渉中			0	0%		
			④サイト60日以内に交渉中も達成困難			0	0%									
	仕入先	決済手段	社数 7	現金 52%	期日指定現金 8%	手形 3%	電子債権 38%	ファクタリング 0%	決済手段	社数 6	現金 55%	期日指定現金 17%	手形 4%	電子債権 25%	ファクタリング 0%	
期日指定現金サイト		4		60日以内 57%	90日以内 18%	120日以内 26%	121日以上 0%	期日指定現金サイト	1		60日以内 100%	90日以内 0%	120日以内 0%	121日以上 0%		
手形・電子債権サイト		7	30日以内 0%	60日以内 41%	90日以内 43%	120日以内 16%	121日以上 0%	手形・電子債権サイト	3	30日以内 3%	60日以内 64%	90日以内 33%	120日以内 0%	121日以上 0%		
		現金比率		52%	サイト60日超比率		56%			現金比率		55%	サイト60日超比率		21%	
下請法適用仕入先		サイト 6 0 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）			5	83%			①現金化済み			2	33%			
		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			1	17%			
		③サイト60日以内に変更検討中			1	17%			③現金化検討中			3	50%			
		④サイト60日以内に検討も達成困難			0	0%										
コメント		販売先全体では現金比率66%、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9%。下請法適用販売先は該当がない。仕入れ先全体での現金比率は52%、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56%とやや長いが、下請法適用仕入先に対しては現金比率55%、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21%で、下請法指導基準を超過している2社は近々60日以内に短縮予定である。														

3ー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	回答集計	%	仕入先への手形廃止の取組	回答集計	%	調査企業全社が①手形廃止済み②2026年までに手形廃止予定（交渉中）である。
① 手形廃止済み	21	53%	① 手形廃止済み	26	63%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	19	48%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	15	37%	
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						
① 資金繰りの関係			① 資金繰りの関係			
② 手元資金に余裕を持たせたいため			② 手元資金に余裕を持たせたいため			
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため			③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため			
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			
⑥ 商習慣			⑥ 商習慣			
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			
⑧ 手形廃止の取組を行っていない			⑧ 手形廃止の取組を行っていない			
織物・テキスタイル合計						コメント
販売先の手形廃止の取組	回答集計	%	仕入先への手形廃止の取組	回答集計	%	
① 手形廃止済み	6	33%	① 手形廃止済み	11	65%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	12	67%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	6	35%	
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						
① 資金繰りの関係			① 資金繰りの関係			
② 手元資金に余裕を持たせたいため			② 手元資金に余裕を持たせたいため			
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため			③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため			
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			
⑥ 商習慣			⑥ 商習慣			
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			
⑧ 手形廃止の取組を行っていない			⑧ 手形廃止の取組を行っていない			
染工場						コメント
販売先の手形廃止の取組	回答集計	%	仕入先への手形廃止の取組	回答集計	%	
① 手形廃止済み	0	0%	① 手形廃止済み	0	0%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	3	100%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	3	100%	
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						
① 資金繰りの関係			① 資金繰りの関係			
② 手元資金に余裕を持たせたいため			② 手元資金に余裕を持たせたいため			
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため			③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため			
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			
⑥ 商習慣			⑥ 商習慣			
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			
⑧ 手形廃止の取組を行っていない			⑧ 手形廃止の取組を行っていない			
製品・縫製工場						コメント
販売先の手形廃止の取組	回答集計	%	仕入先への手形廃止の取組	回答集計	%	
① 手形廃止済み	12	86%	① 手形廃止済み	11	79%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	2	14%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	3	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						
① 資金繰りの関係			① 資金繰りの関係			
② 手元資金に余裕を持たせたいため			② 手元資金に余裕を持たせたいため			
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため			③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため			
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			
⑥ 商習慣			⑥ 商習慣			
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			
⑧ 手形廃止の取組を行っていない			⑧ 手形廃止の取組を行っていない			
アパレル						コメント
販売先の手形廃止の取組	回答集計	%	仕入先への手形廃止の取組	回答集計	%	
① 手形廃止済み	3	60%	① 手形廃止済み	4	57%	
② 2026年までに手形廃止予定（交渉中）	2	40%	② 2026年までに手形廃止予定（検討中）	3	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						
① 資金繰りの関係			① 資金繰りの関係			
② 手元資金に余裕を持たせたいため			② 手元資金に余裕を持たせたいため			
③ 販売先が電子的決済手段への変更が難しいため			③ 仕入先が電子的決済手段への変更が難しいため			
④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			④ 自社が電子的決済手段への変更が難しいため			
⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			⑤ 約束手形の方が利便性が高いため			
⑥ 商習慣			⑥ 商習慣			
⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			⑦ 支払い側が業績悪化等を理由に協議を受入れない			
⑧ 手形廃止の取組を行っていない			⑧ 手形廃止の取組を行っていない			

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		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
①協議を申し出た比率																
自社から		11%		17%		19%		11%		15%		0%		3%		19%
仕入先から		82%		83%		81%		89%		85%		100%		86%		60%
双方から		7%		0%		0%		0%		0%		0%		11%		21%
②協議の実施状況																
①すべて（100％）の仕入先・発注先と協議	39	95%	3	100%	7	100%	8	100%	18	100%	3	100%	13	100%	5	71%
②多くの（81％～99％）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%
③一部（41％～80％）の仕入先・発注先と協議	2	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	29%
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	0	0%													0	0%
②発注側が予算・計画等を理由に協議をしない	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	0	0%													0	0%
④発注側が同業他社との競合を理由に協議をしない	1	17%													1	17%
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	2	33%													2	33%
⑥発注側が業績悪化により協議をしない	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	0	0%													0	0%
⑧受注側が発注側の業績等を付度し協議を申し入れない	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	2	33%													2	33%
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	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	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	17%													1	17%
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	16	16%	0	0%	3	20%	1	6%	4	11%	1	13%	6	21%	5	22%
②行政・業界の指導、要請により	4	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%	3	13%
③発注側の会社方針、経営層の指示、指導により	5	5%	0	0%	1	7%	1	6%	2	5%	1	13%	1	4%	1	4%
④発注側の業績向上や同業他社の動向を考慮した	2	2%	0	0%	1	7%	0	0%	1	3%	0	0%	0	0%	1	4%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	10	10%	1	20%	1	7%	1	6%	3	8%	1	13%	5	18%	1	4%
⑥自社はこれまでも協議に応じていた	21	22%	1	20%	3	20%	5	28%	9	24%	1	13%	5	18%	6	26%
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	5	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	11%	2	9%
⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ	22	23%	3	60%	3	20%	6	33%	12	32%	2	25%	5	18%	3	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	7	7%	0	0%	1	7%	2	11%	3	8%	0	0%	3	11%	1	4%
⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を申し入れた	5	5%	0	0%	2	13%	2	11%	4	11%	1	13%	0	0%	0	0%

コメント	
全体合計	＜発注側として＞協議は自社から11％、仕入先から82％、双方から7％。41中39社は100％協議を実施しているが2社は41％～80％の実施。協議を実施しなかった理由で複数回答は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に応じない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。協議を実施した理由上位は⑧双方の長年の取引関係を踏まえ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。協議の実施はほぼ問題なくなされている。
毛織物	＜発注側として＞協議は自社から17％、仕入先から83％で100％実施。協議を実施した理由は⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ
綿織物	＜発注側として＞協議は自社から19％、仕入先から81％で100％実施。協議を実施した理由上位は順に①報道や現在の環境から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⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を要望した。
絹・合繊織物	＜発注側として＞協議は自社から11％、仕入先から89％で100％実施している。協議を実施した理由上位は順に⑧双方の長年の取引関係を踏まえ⑥自社はこれまでも協議に応じていた⑨受注側がコストアップによる業績不振を訴えた⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を要望した。
織物・テキスタイル 合計	＜発注側として＞協議は自社から15％、仕入先から85％で100％で協議を実施している。協議を実施した理由上位は順に⑧双方の長年の取引関係を踏まえ⑥自社はこれまでも協議に応じていたが多く、以下①報道や現在の環境から⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を要望した。
染工場	＜発注側として＞協議は自社から0％、仕入先から100％で100％協議を実施している。複数回答は⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ。
製品・縫製工場	＜発注側として＞協議は自社から3％、仕入先から86％、双方から11％。100％協議を実施している。協議を実施した理由上位は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。
アパレル	＜発注側として＞協議は自社から19％、仕入先から60％、双方から21％。7社中5社は100％協議を実施しているが2社は41％～80％の実施。協議を実施しかった理由上位は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に応じない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。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①報道や現在の環境から②行政・業界の指導、要請により⑧双方の長年の取引関係を踏まえ。②が上位であるのは行政、業界情報に通じていることの証左である。

<受注側として>	全体合計		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
①協議を申し出た比率																
自社から		87%		100%		97%		75%		88%		100%		84%		80%
仕入先から		6%		0%		3%		13%		6%		0%		9%		3%
双方から		7%		0%		0%		13%		5%		0%		7%		18%
②協議の実施状況																
①すべて（100％）の仕入先・発注先と協議	36	90%	3	75%	7	100%	8	100%	18	95%	3	100%	13	93%	2	50%
②多くの（81％～99％）仕入先・発注先と協議	2	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	7%	1	25%
③一部（41％～80％）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%
④少数（1％～40％）の仕入先・発注先と協議	2	5%	1	25%	0	0%	0	0%	1	5%	0	0%	0	0%	1	25%
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	0	0%	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	2	29%	1	33%					1	33%			1	100%	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	1	14%	1	33%					1	33%			0	0%	0	0%
④発注側が同業他社との競合を理由に協議をしない	2	29%	1	33%					1	33%			0	0%	1	33%
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	1	14%	0	0%					0	0%			0	0%	1	33%
⑥発注側が業績悪化により協議をしない	0	0%	0	0%					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	0	0%	0	0%					0	0%			0	0%	0	0%
⑧受注側が発注側の業績等を付度し協議を申し入れない	0	0%	0	0%					0	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	1	14%	0	0%					0	0%			0	0%	1	33%
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	0	0%	0	0%					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	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%
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	11	12%	1	9%	2	18%	1	5%	4	10%	3	30%	2	7%	2	17%
②行政・業界の指導、要請により	5	5%	0	0%	1	9%	0	0%	1	2%	1	10%	1	3%	2	17%
③発注側の競合他社との関係で	5	5%	1	9%	0	0%	0	0%	1	2%	1	10%	2	7%	1	8%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	6	6%	1	9%	0	0%	2	11%	3	7%	0	0%	3	10%	0	0%
⑥自社はこれまでも協議に応じていた	13	14%	2	18%	1	9%	2	11%	5	12%	0	0%	7	23%	1	8%
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	12	13%	0	0%	2	18%	3	16%	5	12%	1	10%	4	13%	2	17%
⑧双方の長年の（良好な）取引関係を踏まえ	23	25%	3	27%	3	27%	6	32%	12	29%	2	20%	7	23%	2	17%
⑨受注側がコストアップによる業績・経営不振を訴えた	15	16%	3	27%	1	9%	4	21%	8	20%	1	10%	4	13%	2	17%
⑩受注側が発注を受けないなど強く協議を申し入れた	2	2%	0	0%	1	9%	1	5%	2	5%	0	0%	0	0%	0	0%

コメント																
全体合計	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が87%、販売先6%、双方から7%。40社中36社が100%協議を実施、2社が81%～99%協議を実施、 2社が1%～41%協議を実施。その内1 社は協議の必要性が低く、 調査企業のほとんどが協議を実施することができた。協議を実施しなかった理由で複数回答があったのは②発注側が予算・計画等を理由に協議を受け入れない④発注側が同業他社との競合を理由に競技を受け入れない、 であり <u>発注側の意識の問題である。</u> 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⑨コストアップによる業績不振を訴えた⑥発注側は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の基づき協議を申し入れた①発注側が報道や現在の環境から、 <u>産地企業を中心にコストアップの窮状と販売先との継続的で密接な取引関係が見て取れる。</u> ②の行政・業界の指導・要請により、 <u>が少ないことは課題であるが、協議できる環境は整ってきた。</u>															
毛織物	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が100%。4社中100%協議実施は3社。1 社が41%～80%と協議。協議を実施しなかった理由は②発注側が予算・計画等を理由に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合を理由に。 <u>「小売りは社会的責任を自覚しているが、間に入るOEMアパレルがぎりぎりの運営で価格反映が困難」</u> とのこと。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⑨コストアップによる業績不振を訴えた⑥発注側はこれまでも協議に応じていた。															
綿織物	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が97%、販売先が3%。7社中7社が100%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①発注側が報道や現在の環境から⑦受注側が定量的なエビデンスの基づき協議を申し入れた。 <u>「最終販売先が異業種大手で間に商社が入る場合、商社に主体性がなく、協議がしにくい」</u> とのコメントあり。															
絹・合繊織物	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が75%、販売先が13%、双方から13%。8社中8社が100%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が圧倒的に多く、以下、⑨コストアップによる業績不振を訴えた⑦受注側が定量的なエビデンスの基づき協議を申し入れた。															
織物・テキスタイル合計	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が88%、販売先が6%、双方から5%。19社中18社が100%協議を実施。1社は海外向けが中心で技術競争力が高く、契約毎の価格決定。特に協議を申し出る必要がなかった。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が圧倒的に多く、以下、⑨コストアップによる業績不振を訴えた⑥自社は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の基づき協議を申し入れた。															
染工場	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が100%。100%協議を実施。協議を実施した理由で複数回は①発注側が報道や現在の環境から⑧双方の長年の取引関係を踏まえ。															
製品・縫製工場	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が84%、販売先9%、双方から7%。14社中13社が100%協議を実施、1社が81%～99%協議を実施。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双方の長年の取引関係を踏まえ⑦受注側が定量的なエビデンスの基づき協議を申し入れた⑨コストアップによる業績不振を訴えた。															
アパレル	＜受注側として＞協議を申し出た比率は自社が80%、販売先3%、双方から18%。（消化仕入は回答なしのため）回答4社中2社は100%協議を実施、1社は81%～99%実施、1社は1%～44%だがほとんど消化仕入のためとのこと。協議を実施した理由で複数回答は①報道や現在の環境から②行政・業界の指導・要請により⑦受注側が定量的なエビデンスの基づき協議を申し入れた⑧双方の長年の取引関係を踏まえ⑨コストアップによる業績不振を訴えた。															

4ー② 価格反映、合理的な価格決定の取組についてー価格反映について

＜発注側として＞		全体合計		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
④価格反映をした割合																	
コスト全般	①全て（100%）	23	55%	3	100%	5	71%	5	63%	13	72%	2	67%	8	57%	0	0%
	②概ね（81%～99%）	15	36%	0	0%	2	29%	2	25%	4	22%	1	33%	5	36%	5	71%
	③一部（41%～80%）	4	10%	0	0%	0	0%	1	13%	1	6%	0	0%	1	7%	2	29%
	④少し（1%～40%）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	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	42	93%	3	100%	7	97%	8	93%	18	96%	3	97%	14	94%	7	81%
＊合計% (①×100%+②＊90%+③＊60%+④×20%)/合計数																	
労務費	①全て（100%）	22	63%	3	100%	6	86%	5	83%	14	88%	1	100%	7	58%	0	0%
	②概ね（81%～99%）	9	26%	0	0%	1	14%	0	0%	1	6%	0	0%	4	33%	4	67%
	③一部（41%～80%）	3	9%	0	0%	0	0%	1	17%	1	6%	0	0%	1	8%	1	17%
	④少し（1%～40%）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった（0%）	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%
	合計	35	91%	3	100%	7	99%	6	93%	16	97%	1	100%	12	93%	6	70%
昨年合計（概ねの比率）			80%								75%						
原材料	①全て（100%）	24	69%	3	100%	5	71%	5	83%	13	81%	1	100%	8	67%	2	33%
	②概ね（81%～99%）	10	29%	0	0%	2	29%	0	0%	2	13%	0	0%	4	33%	4	67%
	③一部（41%～80%）	1	3%	0	0%	0	0%	1	17%	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%
	④少し（1%～40%）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	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	35	96%	3	100%	7	97%	6	93%	16	96%	1	100%	12	97%	6	93%
昨年合計（概ねの比率）			97%								100%						
エネルギー	①全て（100%）	24	69%	3	100%	6	86%	5	83%	14	88%	1	100%	8	67%	1	17%
	②概ね（81%～99%）	8	23%	0	0%	1	14%	0	0%	1	6%	0	0%	4	33%	3	50%
	③一部（41%～80%）	2	6%	0	0%	0	0%	1	17%	1	6%	0	0%	0	0%	1	17%
	④少し（1%～40%）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	⑤反映されなかった（0%）	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%
	合計	35	93%	3	100%	7	99%	6	93%	16	97%	1	100%	12	97%	6	72%
昨年合計（概ねの比率）			97%								100%						
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		1	5%	0		0	0%	0	0%	0	0%	0		1	14%	0	0%
②自社の業績悪化		1	5%	0		1	100%	0	0%	1	25%	0		0	0%	0	0%
③競合他社との関係で		4	20%	0		0	0%	1	33%	1	25%	0		1	14%	2	22%
④自社の顧客が値上げを受け入れない		2	10%	0		0	0%	1	33%	1	25%	0		1	14%	0	0%
⑤販売価格が決まっており価格転嫁できない		4	20%	0		0	0%	1	33%	1	25%	0		2	29%	1	11%
⑥コストアップが頻繁で対応できない		2	10%	0		0	0%	0	0%	0	0%	0		1	14%	1	11%
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%
⑧発注量減少となるため		1	5%	0		0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	11%
⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった		3	15%	0		0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	3	33%
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		2	10%	0		0	0%	0	0%	0	0%	0		1	14%	1	11%
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%
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%
計		20	100%	0		1	100%	3	100%	4	100%	0		7	100%	9	100%
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%
②自社の業績悪化		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
③競合他社との関係で		1	14%	0		0		0	0%	0	0%	0		1	100%	0	0%
④自社の顧客が値上げを受け入れない		1	14%	0		0		1	100%	1	100%	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		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で対応できない		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	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%
⑧発注量減少となるため		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		3	43%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	3	60%
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		2	29%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	2	40%
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%
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%
計		7	100%	0		0		1	100%	1	100%	0		1	100%	5	100%
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%
②自社の業績悪化		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
③競合他社との関係で		1	17%	0		0		0	0%	0	0%	0		1	100%	0	0%
④自社の顧客が値上げを受け入れない		1	17%	0		0		1	100%	1	100%	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		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で対応できない		1	17%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	1	25%
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%
⑧発注量減少となるため		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		2	33%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	2	50%
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		1	17%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	1	25%
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%
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%
計		6	100%	0		0		1	100%	1	100%	0		1	100%	4	100%
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%
②自社の業績悪化		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
③競合他社との関係で		1	14%	0		0		0	0%	0	0%	0		1	100%	0	0%
④自社の顧客が値上げを受け入れない		1	14%	0		0		1	100%	1	100%	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		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥コストアップが頻繁で対応できない		0	0%	0		0		0	0%	0	0%	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%
⑧発注量減少となるため		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		3	43%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	3	60%
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		2	29%	0		0		0	0%	0	0%	0		0	0%	2	40%
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%
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%
計		7	100%	0		0		1	100%	1	100%	0		1	100%	5	100%

＜発注側として＞	全体合計		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
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	14	17%	0	0%	3	23%	3	18%	6	18%	1	13%	3	14%	4	21%
②行政・業界の指導、要請により	3	4%	0	0%	0	0%	1	6%	1	3%	1	13%	0	0%	1	5%
③経営層の指示、指導により	6	7%	1	25%	1	8%	1	6%	3	9%	1	13%	1	5%	1	5%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	1	1%	0	0%	1	8%	0	0%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	5	6%	0	0%	1	8%	1	6%	2	6%	0	0%	2	10%	1	5%
⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた	14	17%	0	0%	1	8%	2	12%	3	9%	0	0%	6	29%	5	26%
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	7	9%	0	0%	1	8%	0	0%	1	3%	0	0%	3	14%	3	16%
⑧受注側からの強い要請によって	6	7%	0	0%	1	8%	2	12%	3	9%	2	25%	0	0%	1	5%
⑨受注側の競争力、品質などを評価して	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%	0	0%
⑩受注側との良好な取引関係の継続のため	18	22%	3	75%	2	15%	6	35%	11	32%	2	25%	4	19%	1	5%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	7	9%	0	0%	2	15%	1	6%	3	9%	1	13%	1	5%	2	11%
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	82	100%	4	100%	13	100%	17	100%	34	100%	8	100%	21	100%	19	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	2	9%	0	0%	1	33%	0	0%	1	10%	0	0%	1	17%	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	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%
④自社の業績向上や同業他社の動向を踏まえ	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%
⑤自社の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	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	2	9%	0	0%	1	33%	0	0%	1	10%	0	0%	1	17%	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	4	18%	0	0%	0	0%	1	25%	1	10%	0	0%	2	33%	1	20%
⑧受注側からの強い要請によって	5	23%	0	0%	1	33%	2	50%	3	30%	0	0%	1	17%	1	20%
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	23%	3	100%	0	0%	0	0%	3	30%	0	0%	1	17%	1	20%
⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため	2	9%	0	0%	0	0%	1	25%	1	10%	1	100%	0	0%	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	22	100%	3	100%	3	100%	4	100%	10	100%	1	100%	6	100%	5	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	2	9%	0	0%	1	50%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%	1	17%
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	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%
④自社の業績向上や同業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自社の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	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	2	9%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	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	7	32%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4	67%	3	50%
⑧受注側からの強い要請によって	4	18%	0	0%	1	50%	2	50%	3	33%	0	0%	0	0%	1	17%
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	4	18%	3	100%	0	0%	1	25%	4	44%	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	2	9%	0	0%	0	0%	1	25%	1	11%	1	100%	0	0%	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	22	100%	3	100%	2	100%	4	100%	9	100%	1	100%	6	100%	6	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	2	10%	0	0%	1	50%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%	1	20%
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	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%
④自社の業績向上や同業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自社の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	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	2	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	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	5	24%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	50%	2	40%
⑧受注側からの強い要請によって	4	19%	0	0%	1	50%	2	50%	3	33%	0	0%	0	0%	1	20%
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	3	14%	3	100%	0	0%	0	0%	3	33%	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	3	14%	0	0%	0	0%	2	50%	2	22%	1	100%	0	0%	0	0%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%	0	0%
計	21	100%	3	100%	2	100%	4	100%	9	100%	1	100%	6	100%	5	100%

コメント	
全体合計	* 価格反映率＝（①×100%＋②×90%＋③×60%＋④×20%）÷回答数で算出した　反映率はコスト全般で93%と高く、他3項目も原材料を筆頭に高水準。価格反映しなかった理由上位は③競合他社との関係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⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった。価格反映した理由上位は⑩受注側との良好な取引関係維持のため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⑦受注側が定量的エビデンスに基づく交渉だったため⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため。調査は産地企業を中心としており受注側との良好な取引関係を重視する姿勢が見られる。昨年度調査と比較し高い反映率は同様だが労務費の反映率が向上した。
毛織物	価格反映率はコスト全般、労務費、原材料費、エネルギーとも100%。価格反映した理由は⑩受注側との良好な取引関係を踏まえ。原材料の供給を継続してもらうためと古くからの取引関係を大事にしているため受けざるを得ない側面がある。
綿織物	価格反映はコスト全般で97%、労務費、原材料費、エネルギー代とも反映率は高い。価格反映した理由上位は順に①報道や現在の環境から⑩受注側との良好な取引関係を踏まえ⑪自社に取って受注側が重要な取引先である。原料の供給元を重視し、また古くからの取引関係を維持するため値上げを受けざるを得ない側面がある。
絹・合繊織物	価格反映率はコスト全般で93%、他3項目も93%と高い。価格反映した理由上位は⑩受注側との良好な取引関係を踏まえが圧倒的に多く、以下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受注側の強い要請によって、と続く。やはり原材料の供給他、仕入先との関係を重要視している。
織物・テキスタイル計	価格反映はコスト全般で96%、他3項目も96～97%と高い。価格反映した理由上位は順に⑩受注側との良好な取引関係を踏まえが圧倒的に多く、①報道や現在の環境から③経営層の指示、指導により⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた⑧受注側との良好な取引関係⑪自社にとって受注側が重要な取引先であるため、と続く。仕入先との関係を重視する姿勢が見られる。
染工場	価格反映はコスト全般で97%、他3項目も100%。価格反映した理由で複数回答は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を踏まえ。
製品・縫製	価格反映はコスト全般で98%、他3項目も高い。価格反映した理由上位は⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた⑩受注側との良好な取引関係を踏まえ①報道や現在の環境から。
アパレル	価格反映はコスト全般で81%、労務費70%、エネルギー72%と今回調査の産地企業と比較すると低い（会員アパレル企業と同程度）。価格反映しなかった理由上位は⑨受注側が値上げ交渉・協議を申し入れなかった③競合他社との関係。価格反映した理由上位は⑥自社はこれまでも価格転嫁に応じていた①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた⑦受注側が定量的なエビデンスに基づく交渉だった。

＜受注側として＞		全体合計		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
④価格反映された割合																	
コスト全般	①全て（100%）	6	15%	1	25%	2	29%	1	13%	4	21%	1	33%	1	7%	0	0%
	②概ね（81%～99%）	11	28%	0	0%	3	43%	2	25%	5	26%	0	0%	5	36%	1	25%
	③一部（41%～80%）	19	48%	3	75%	1	14%	4	50%	8	42%	2	67%	6	43%	3	75%
	④少し（1%～40%）	3	8%	0	0%	0	0%	1	13%	1	5%	0	0%	2	14%	0	0%
	⑤反映されなかった（0%）	1	3%	0	0%	1	14%	0	0%	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	40	70%	4	70%	7	76%	8	68%	19	71%	3	73%	14	68%	4	68%
* 合計%①×100%+②* 90%+③* 60%+④×20%/合計数																	
労務費	①全て（100%）	5	17%	1	50%	2	33%	1	20%	4	31%	0	0%	1	9%	0	0%
	②概ね（81%～99%）	8	28%	0	0%	2	33%	1	20%	3	23%	0	0%	5	45%	0	0%
	③一部（41%～80%）	9	31%	1	50%	1	17%	2	40%	4	31%	0	0%	4	36%	1	25%
	④少し（1%～40%）	4	14%	0	0%	0	0%	1	20%	1	8%	0	0%	1	9%	2	50%
	⑤反映されなかった（0%）	3	10%	0	0%	1	17%	0	0%	1	8%	1	100%	0	0%	1	25%
	合計	29	63%	2	80%	6	73%	5	66%	13	72%	1	0%	11	74%	4	25%
昨年合計（概ねの比率）			38%								52%						
原材料	①全て（100%）	9	31%	1	50%	3	50%	1	20%	5	38%	0	0%	2	18%	2	50%
	②概ね（81%～99%）	7	24%	0	0%	1	17%	1	20%	2	15%	0	0%	5	45%	0	0%
	③一部（41%～80%）	10	34%	1	50%	1	17%	2	40%	4	31%	1	100%	3	27%	2	50%
	④少し（1%～40%）	2	7%	0	0%	0	0%	1	20%	1	8%	0	0%	1	9%	0	0%
	⑤反映されなかった（0%）	1	3%	0	0%	1	17%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%
	合計	29	75%	2	80%	6	75%	5	66%	13	72%	1	60%	11	77%	4	80%
昨年合計（概ねの比率）			53%								67%						
エネルギー	①全て（100%）	6	21%	1	50%	3	50%	1	20%	5	38%	0	0%	1	9%	0	0%
	②概ね（81%～99%）	7	24%	0	0%	1	17%	0	0%	1	8%	0	0%	6	55%	0	0%
	③一部（41%～80%）	11	38%	1	50%	1	17%	3	60%	5	38%	1	100%	3	27%	2	50%
	④少し（1%～40%）	2	7%	0	0%	0	0%	1	20%	1	8%	0	0%	1	9%	0	0%
	⑤反映されなかった（0%）	3	10%	0	0%	1	17%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%	2	50%
	合計	29	67%	2	80%	6	75%	5	60%	13	70%	1	60%	11	76%	4	30%
昨年合計（概ねの比率）			39%								55%						
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		5	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	17%	3	17%	1	11%
②発注側の業績悪化		3	5%	1	11%	0	0%	1	7%	2	7%	0	0%	0	0%	1	11%
③発注側の競合他社との関係で		12	19%	2	22%	4	57%	1	7%	7	23%	1	17%	2	11%	2	22%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		12	19%	1	11%	2	29%	2	14%	5	17%	1	17%	4	22%	2	22%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		14	22%	2	22%	0	0%	3	21%	5	17%	2	33%	5	28%	2	22%
⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない		7	11%	1	11%	0	0%	3	21%	4	13%	1	17%	1	6%	1	11%
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		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		4	6%	0	0%	1	14%	1	7%	2	7%	0	0%	2	11%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		6	10%	2	22%	0	0%	3	21%	5	17%	0	0%	1	6%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
計		63	100%	9	100%	7	100%	14	100%	30	100%	6	100%	18	100%	9	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	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%
③発注側の競合他社との関係で		2	15%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		1	33%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		2	15%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		0	0%	1	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		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		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		1	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	25%
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	23%	1	100%	0	0%	0	0%	1	17%	0		0	0%	2	50%
⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった		3	23%	0	0%	1	100%	1	25%	2	33%	0		1	33%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		2	15%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		1	33%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
計		13	100%	1	100%	1	100%	4	100%	6	100%	0		3	100%	4	100%
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		1	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	33%
②発注側の業績悪化		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		2	17%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		1	33%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		3	25%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		0	0%	2	67%
⑤発注側販売価格が決まっており価格転嫁ができない		1	8%	1	100%	0	0%	0	0%	1	17%	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		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		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%
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%
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	17%	0	0%	1	100%	1	25%	2	33%	0		0	0%	0	0%
⑪長年の取引関係のため妥協した		3	25%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		2	67%	0	0%
⑫受注側が解決すべき問題と思われる		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
計		12	100%	1	100%	1	100%	4	100%	6	100%	0	0%	3	100%	3	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	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%
③発注側の競合他社との関係で		2	15%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		1	33%	0	0%
④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない		2	15%	0	0%	0	0%	1	25%	1	17%	0		0	0%	1	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		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		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		1	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	25%
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	23%	1	100%	0	0%	0	0%	1	17%	0		0	0%	2	50%

<受注側として>	全体合計		毛織物		綿織物		絹・合繊織物		織物・テキスタイル合計		染工場		製品・縫製工場		アパレル	
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	16	19%	2	20%	4	31%	2	12%	8	20%	1	20%	4	15%	3	27%
②行政・業界の指導、要請により	4	5%	0	0%	1	8%	0	0%	1	3%	1	20%	0	0%	2	18%
③発注側の経営層の指示、指導により	2	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	20%	0	0%	1	9%
④発注側の業績向上や競合他社の動向を踏まえ	4	5%	1	10%	1	8%	0	0%	2	5%	0	0%	1	4%	1	9%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	2	2%	0	0%	0	0%	2	12%	2	5%	0	0%	0	0%	0	0%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	5	6%	1	10%	1	8%	2	12%	4	10%	0	0%	1	4%	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	7	8%	0	0%	1	8%	0	0%	1	3%	0	0%	5	19%	1	9%
⑧受注側からの強く要請したことにより	9	11%	2	20%	1	8%	1	6%	4	10%	1	20%	3	11%	1	9%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	15	18%	1	10%	3	23%	5	29%	9	23%	0	0%	6	22%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	11	13%	2	20%	0	0%	4	24%	6	15%	1	20%	4	15%	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	8	10%	1	10%	1	8%	1	6%	3	8%	0	0%	3	11%	2	18%
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	83	100%	10	100%	13	100%	17	100%	40	100%	5	100%	27	100%	11	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	3	19%	1	50%	1	50%	0	0%	2	29%	0		0	0%	1	33%
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%
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%
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%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	0	0%	0	0%	0	0%	0	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	2	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		2	33%	0	0%
⑧受注側からの強く要請したことにより	3	19%	0	0%	1	50%	1	33%	2	29%	0		1	17%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	3	19%	1	50%	0	0%	1	33%	2	29%	0		1	17%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	2	13%	0	0%	0	0%	1	33%	1	14%	0		1	17%	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	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	33%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	2	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		1	17%	1	33%
計	16	100%	2	100%	2	100%	3	100%	7	100%	0	0%	6	100%	3	100%
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	18%	0	0%	1	50%	0	0%	1	14%	0		0	0%	2	50%
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%
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%
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%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	0	0%	0	0%	0	0%	0	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	3	18%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		2	33%	1	25%
⑧受注側からの強く要請したことにより	4	24%	1	50%	1	50%	1	33%	3	43%	0		1	17%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	3	18%	1	50%	0	0%	1	33%	2	29%	0		1	17%	0	0%
⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため	3	18%	0	0%	0	0%	1	33%	1	14%	0		2	33%	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	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	25%
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%
計	17	100%	2	100%	2	100%	3	100%	7	100%	0	0%	6	100%	4	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	2	14%	1	50%	1	50%	0	0%	2	29%	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%
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%
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%
⑤発注側の顧客が価格転嫁に応じた	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	0	0%
⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた	0	0%	0	0%	0	0%	0	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	2	14%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		2	33%	0	0%
⑧受注側からの強く要請したことにより	3	21%	0	0%	1	50%	1	33%	2	29%	0		1	17%	0	0%
⑨受注側の競争力、品質などが評価されているため	2	14%	1	50%	0	0%	1	33%	2	29%	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	21%	0	0%	0	0%	1	33%	1	14%	0		2	33%	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	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		0	0%	1	100%
⑫発注側企業の社会的責任の履行	1	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0		1	17%	0	0%
計	14	100%	2	100%	2	100%	3	100%	7	100%	0	0%	6	100%	1	100%

コメント	
全体合計	協議は実施されているものの、コスト全般で価格反映された割合は70％と仕入れコストの反映率93％と比較するとかなり低い。昨年と同じ傾向であり、額面通りに受け止めると、かなり厳しい。価格反映されなかった理由の上位は順にコスト全般で⑤発注側（その先）の販売価格が決まっており価格転嫁できない③発注側の競合他社との関係で④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない。労務費他3項目では⑪長年の取引関係のため妥協した⑩受注側が受注減・転注を恐れ妥協せざるを得なかった、が上位である。発注側（その先）が既に価格を決定しておりコストアップを反映しきれない、また、受注減や転注を交渉の中で示唆、または感じ、妥協せざるを得ない状況が見て取れる。一方反映された理由の上位は順に①報道や現在の環境から取組む必要性を感じた⑨受注側の競争力、品質が評価されているため⑩双方の継続的・良好な関係維持のため⑧受注側が強く要請した⑪受注側は発注側にとって重要な取引先のため⑦受注側が定量的なエビデンスの基づく交渉を行った、であり受注側は付加価値商品の開発と差別化、技術・生産性の向上、コストアップの合理的根拠と正当性の提示、継続的な取引関係をベースに強く要請する等の努力を今後とも継続し、強く交渉していくことが不可欠である。
毛織	コスト全般で価格反映された割合は70％と仕入れコストの反映100％に比較して低い。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⑪長年の取引関係のため妥協した。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⑧受注側が強く要請した⑩双方の継続的・良好な取引関係維持のため。毛織物の販売サイトは長く、紳士重衣料用途は「歩引き」取引が定着している。稼働も厳しい状況が続いているが、取引慣行の是正とともに、販売先への価格転嫁努力を継続願いたい。
綿織	コスト全般で価格反映された割合は76％と仕入れコストの反映97％に比較して低い。価格反映されなかった理由の上位は順に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。反映された理由の上位は順に①報道や現在の環境から取組む必要性⑨受注側の競争力、品質が評価されているため。
絹・合繊織物	コスト全般で価格反映された割合は68％と仕入れコストの反映93％に比較して低い。価格反映されなかった理由の上位は⑤発注側（その先）の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⑪長年の取引関係のため妥協した。反映された理由の上位は順に⑨受注側の競争力、品質が評価されているため⑩双方の継続的・良好な関係維持のため。とりわけ絹の和装織物は絹の価格が上がり、一方で和服の価格はなかなか上がらない。和装織物は原料から仕入れる割に、入金サイトは長く、「歩引き」も慣習的に行われているため、大変厳しい状況が続いている。「出機制度」なるものがあり、「親機が職工を低工賃で働かせていることも問題である」とのコメントあり。
織物・テキスタイル計	協議は実施されているがコスト全般で価格反映された割合は71％と仕入れコストの反映96％に比較するとかなり低い。価格反映されなかった理由の上位は順に③発注側の競合他社との関係で④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない⑤発注側（その先）の販売価格が決まっており価格転嫁できない⑪長年の取引関係のため妥協した⑥コストアップが頻繁で発注側が対応できない。反映された理由の上位は順に⑨受注側の競争力、品質が評価されているため①報道や現在の環境から⑩双方の継続的・良好な関係維持のため⑥発注側はこれまでも価格転嫁に応じていた。 <u>反映できない理由に⑪が入っているなど妥協的な側面があるのが懸念される。</u>
染工場	コスト全般で価格反映された割合は73％だが3社中2社は41％～80％に止まる。仕入れコストの反映97％に比較すると低い。価格反映されなかった理由の上位は⑤発注側（その先）の販売価格が決まっており価格転嫁できない。価格反映された理由の上位は複数回答がなくばらついている。ユニフォーム関係は在庫調整期で特に難しい。コストアップの合理的根拠は示すが、頻度やアップ率が高く、商社、テキスタイルメーカーが直接の販売先であることも影響し、エンドユーザーと情報共有がしにくく価格反映仕切れない。これに物流コスト増（在庫保管費用、運送費）が重なり、非常に厳しい状況である。特に販売先の理解と情報共有が必要である。
製品・縫製	協議は実施されているがコスト全般で価格反映された割合は68％と仕入れコストの反映98％に比較するとかなり低い。価格反映されなかった理由の上位は順に⑤発注側（その先）の販売価格が決まっており価格転嫁できない④発注側の先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。反映された理由の上位は順に⑨受注側の競争力、品質が評価されているため⑦受注側が定量的なエビデンスの基づく交渉を行った①報道や現在の環境から⑩双方の継続的・良好な関係維持のため。価格反映ができたとする会社は・付加価値商品の開発と差別化　・技術・生産性の向上　・コストアップの合理的根拠と正当性の提示　をコメント。一方で発注側が希望するコスト、上代から逆算して価格を提示してくるなど、発注側の都合に偏った価格交渉も見られ、アパレル業界の価格決定の過程にも課題がある。
アパレル	コスト全般で価格反映された割合は68％。労務費は25％とかなり低い。回答は4社で全体の傾向は把握できないが、厳しい状況と推測される。価格反映されなかった理由で複数回答は③発注側の競合他社との関係で④発注側の先の顧客が値上げを受け入れない⑤発注側（その先）の販売価格が決まっており価格転嫁できない。反映された理由で複数回答は①報道や現在の環境から②行政・業界の指導による⑪受注側は発注側にとって重要な取引先であるため。

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		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル			
①2024年3月26日付けで改正された下請振興基準について													
	①熟知している（100%）	5	12%	2	11%	0	0%	3	21%	0	0%		
	②概ね理解している（81%～99%）	22	51%	8	42%	2	67%	6	43%	6	86%		
	③一部理解している（41%～80%）	10	23%	5	26%	1	33%	4	29%	0	0%		
	④あまり理解していない（1%～40%）	6	14%	4	21%	0	0%	1	7%	1	14%		
	⑤知らない（0%）	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		27	63%	10	53%	2	67%	9	64%	6	86%		
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%）	5	12%	2	11%	0	0%	3	21%	0	0%		
	②概ね理解している（81%～99%）	21	49%	8	42%	2	67%	6	43%	5	71%		
	③一部理解している（41%～80%）	10	23%	5	26%	1	33%	3	21%	1	14%		
	④あまり理解していない（1%～40%）	6	14%	3	16%	0	0%	2	14%	1	14%		
	⑤知らない（0%）	1	2%	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		26	60%	10	53%	2	67%	9	64%	5	71%		
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%）	15	35%	3	16%	2	67%	7	50%	3	43%		
	②概ね理解している（81%～99%）	16	37%	9	47%	0	0%	3	21%	4	57%		
	③一部理解している（41%～80%）	5	12%	4	21%	0	0%	1	7%	0	0%		
	④あまり理解していない（1%～40%）	5	12%	2	11%	1	33%	2	14%	0	0%		
	⑤知らない（0%）	2	5%	1	5%	0	0%	1	7%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		31	72%	12	63%	2	67%	10	71%	7	100%		
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%）	8	19%	2	11%	1	33%	5	36%	0	0%		
	②概ね理解している（81%～99%）	15	35%	7	37%	1	33%	2	14%	5	71%		
	③一部理解している（41%～80%）	8	19%	6	32%	0	0%	0	0%	2	29%		
	④あまり理解していない（1%～40%）	8	19%	3	16%	1	33%	4	29%	0	0%		
	⑤知らない（0%）	4	9%	1	5%	0	0%	3	21%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		23	53%	9	47%	2	67%	7	50%	5	71%		
⑤自主行動計画（第6版）について													
	①熟知している（100%）	8	19%	2	11%	0	0%	6	43%	0	0%		
	②概ね理解している（81%～99%）	15	35%	7	37%	2	67%	3	21%	3	43%		
	③一部理解している（41%～80%）	7	16%	4	21%	0	0%	1	7%	2	29%		
	④あまり理解していない（1%～40%）	11	26%	4	21%	1	33%	4	29%	2	29%		
	⑤知らない（0%）	2	5%	2	11%	0	0%	0	0%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		23	53%	9	47%	2	67%	9	64%	3	43%		
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	4	9%	0	0%	0	0%	2	14%	2	29%		
	②定期的な研修、会議において	8	19%	3	16%	1	33%	2	14%	2	29%		
	③現場への通知によって	15	35%	7	37%	2	67%	5	36%	1	14%		
	④特に行っていない	16	37%	9	47%	0	0%	5	36%	2	29%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		

「パートナーシップ構築宣言」の理解度		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル			
①「パートナーシップ構築宣言」について													
	①宣言している	22	51%	5	26%	3	100%	10	71%	4	57%		
	②宣言していない(する予定はない)	5	12%	4	21%	0	0%	0	0%	1	14%		
	③検討中	10	23%	4	21%	0	0%	4	29%	2	29%		
	④知らない	6	14%	6	32%	0	0%	0	0%	0	0%		
計		43	100%	19	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋③		32	74%	9	47%	3	100%	14	100%	6	86%		
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%）	5	13%	1	7%	0	0%	2	14%	2	29%		
	②まあまあ周知している（41～80%）	13	34%	3	21%	3	100%	6	43%	1	14%		
	③あまり周知していない（1%～41%）	11	29%	3	21%	0	0%	5	36%	3	43%		
	④周知していない(0%)	9	24%	7	50%	0	0%	1	7%	1	14%		
計		38	100%	14	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		18	47%	4	29%	3	100%	8	57%	3	43%		
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%）	23	59%	4	27%	3	100%	13	93%	3	43%		
	②一部理解している（41～80%）	6	15%	3	20%	0	0%	1	7%	2	29%		
	③あまり理解していない（1%～40%）	4	10%	4	27%	0	0%	0	0%	0	0%		
	④理解していない(0%)	6	15%	4	27%	0	0%	0	0%	2	29%		
計		39	100%	15	100%	3	100%	14	100%	7	100%		
①＋②		29	74%	7	47%	3	100%	14	100%	5	71%		
知的財産の理解度		全体		繊維・テキスタイル		染工場		製品・縫製		アパレル			
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	18	42%	6	32%	2	67%	5	36%	5	71%		
	②取り交わしていない	25	58%	13	68%	1	33%	9	64%	2	29%		
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		7	28%	3	23%	1	100%	3	33%	0	0%		
②知的財産が取引において存在しないため		17	68%	9	69%	0	0%	6	67%	2	100%		
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%		
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		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
⑤ 知財に関する取扱の明確化のための具体的な手法が分からないため		1	4%	1	8%	0	0%	0	0%	0	0%		
⑥その他		0		0		0		0		0			
計		25	100%	13	100%	1	100%	9	100%	2	100%		

5、6についてコメント	
全体合計	5 ①～⑤についての理解度・浸透度は表のとおりだが、とりわけ「振興基準」「労務費の指針」「自主行動計画」の浸透度が53～63％である。販売価格へのコスト反映が厳しい状況の中、また「適正取引」の推進を図るためにも、理解・浸透度の向上を図りたい。業界団体、加盟団体は勿論だが、非加盟企業や一部の業種（京都の呉服問屋、名岐地区や備後・岡山地区のアパレルなど）も含め、業界全体への一層の浸透が課題である。パートナーシップ構築宣言は「特定技能制度」の4要件に加えられた関係で実施中、検討中が増加。知的財産等保護の理解も向上していると考える。
繊維・テキスタイル	5 ①～⑤についての理解度・浸透度は他のGに比較しやや低い。価格反映、「適正取引推進」のためにも理解・浸透を図るべきである。パートナーシップ構築宣言も「外国人労働者」がいる企業は実施されているが、それ以外への浸透度はやや低い。
染工場	5 ①～⑤については理解度・浸透度は3社ではあるが比較的高い。3社とも「外国人労働者」を雇用しており、パートナーシップ構築宣言は実施済みで理解度も高い。
製品・縫製	5 ①～⑤についての理解度・浸透度は今回調査において平均的な水準である。価格反映のためにも「労務の指針」の浸透と理解度をより向上したい。パートナーシップ構築宣言の実施度＋検討度は100％である。
アパレル	5 ①～⑤について⑤自主行動計画を除き浸透度、理解度は高い。

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			
全体合計	①大いに意識している	12	31%		自社	内書類	仕入先	内書類		内書類	仕入先	内書類
	②まあまあ意識している	19	49%	社数	21	21	21	21	6	6	6	6
	③あまり意識していない	7	18%	件数	95	61	10	110	0	0	118	110
	④全く意識していない	1	3%	平均	5	3	0	5	0	0	20	18
	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			
繊維・テキスタイル	①大いに意識している	3	20%		自社	内書類	仕入先	内書類	自社	内書類	仕入先	内書類
	②まあまあ意識している	7	47%	社数	9	9	9	9	1	1	1	1
	③あまり意識していない	5	33%	件数	60	56	2	4	0	0	6	0
	④全く意識していない	0	0%	平均	7	6	0	0	0	0	6	0
	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			
染工場	①大いに意識している	1	33%		自社	内書類	仕入先	内書類	自社	内書類	仕入先	内書類
	②まあまあ意識している	1	33%	社数	3	3	3	3	0	0	0	0
	③あまり意識していない	1	33%	件数	13	3	0	0	0	0	0	0
	④全く意識していない	0	0%	平均	4	1	0	0	0	0	0	0
	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			
製品・縫製	①大いに意識している	4	29%		自社	内書類	仕入先	内書類	自社	内書類	仕入先	内書類
	②まあまあ意識している	8	57%	社数	7	7	7	7	1	1	1	1
	③あまり意識していない	1	7%	件数	17	1	0	100	0	0	7	0
	④全く意識していない	1	7%	平均	2	0	0	14	0	0	7	0
	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			
アパレル	①大いに意識している	4	57%		自社	内書類	仕入先	内書類	自社	内書類	仕入先	内書類
	②まあまあ意識している	3	43%	社数	2	2	2	2	4	4	4	4
	③あまり意識していない	0	0%	件数	5	1	8	6	0	0	105	110
	④全く意識していない	0	0%	平均	3	1	4	3	0	0	26	28

コメント	
全体合計	大手販売先と取引がある会社や「外国人労働者」を雇用する会社を中心に取引先の環境・人権問題についての意識は高い。39社中21社が販売先・外部機関の要請による調査・監査を実施。自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査実施の6社中5社はアパレル・縫製関係である。染工場や大手産地テキスタイルメーカーにとって問題点は各社別の基準、監査機関に対応しなければならず、費用的にも人的対応においても負担が大きい。特に国際認証機関の費用は1件につき100万円／年程度かかる。今後、技能実習生を特定技能へ移行させるため国際人権基準の監査を別途受けなければならず、負担は増加するが、企業規模的に困難となるケースも予想される。
繊維・テキスタイル計	19社中9社が取引先や外部機関の要請による調査・監査を実施。自社デューデリジェンスについては浸透していない。国際認証を取得している企業は少ない。
染工場	販売先別に対応しなければならないので費用と人的対応が課題。今後特定技能制度移行での国際人権基準の監査を別途受けなければならないということであれば負担や対応が増える。染工場に特有の排水関連は自治体に報告。大手合繊・テキスタイルメーカーの調査を受けている。企業価値を高めるためと、欧米向け拡販のためGOTSなど国際認証は取りたいと考えている企業もある。
製品・縫製	大手販売先と取引がある会社や「外国人労働者」を雇用する会社を中心に取引先の環境・人権問題についての意識は高い。14社中7社が販売先・外部機関の要請による調査・監査を実施。1社は大手商社との関係で自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査を実施している。
アパレル	取引先企業の環境・人権問題についての意識は高く、7社中4社は自社デューデリジェンスを目的とした調査・監査を実施している。

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
平均残業時間/月	中国	9	17	21	47	
社数 18	ベトナム	45	56	13	114	
計 372 /月	インドネシア	5	12	0	17	
平均 21 /月	カンボジア	9	33	15	57	
監理団体費用/月	ミャンマー	3	0	0	3	
社数 18	ネパール	0	0	0	0	
計 334,500 /月	合計	71	118	49	238	
平均 18,583 /月	社数	6	6	6	6	
	平均	12	20	8	40	
織物・テキスタイル計	国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習 3 号	計	・技能実習生を中国人から他国人へ移行する傾向・監理団体費用が安いところへの移行・稼働状況が悪く残業がさせられない・育成しても1〜2年で転籍されるのは困る・「特定技能制度移行」で転籍しやすい体制が取られると安定的な労働者確保に支障が出る可能性がある
平均残業時間/月	中国	3	13	9	25	
社数 5	ベトナム	12	6	1	19	
計 86 /月	インドネシア	5	0	0	5	
平均 17 /月	カンボジア	6	16	15	37	
監理団体費用/月	ミャンマー	0	0	0	0	
社数 5	ネパール	0	0	0	0	
計 117,000 /月	合計	26	35	25	86	
平均 23,400 /月	社数	6	6	6	6	
	平均	4	6	4	14	
染工場	国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習 3 号	計	・現在の稼働状況では残業が増やせず、最低賃金が上がったものの、その内また不満が出るのではないかと・「育成就労制度」に移行するため現在の監理団体の体制変更を検討中。監理団体費用が上がるのを極力抑え、外国人労働者の給料に回す方がリーズナブル・「特定技能制度」への移行は歓迎するが、国際人権基準監査や（技能実習生と同様）職種範囲の制限等、不透明・転籍がしやすくなることで地方の中小企業は不利
平均残業時間/月	中国	3	2	0	5	
社数 2	ベトナム	4	18	1	23	
計 27 /月	インドネシア	0	12	0	12	
平均 14 /月	カンボジア	0	0	0	0	
監理団体費用/月	ミャンマー	0	0	0	0	
社数 2	ネパール	0	0	0	0	
計 32,000 /月	合計	7	32	1	40	
平均 16,000 /月	社数	3	3	3	3	
	平均	2	11	0	13	
製品・縫製	国名	技能実習1号	技能実習2号	技能実習 3 号	計	・「特定技能制度」移行の追加 4 要件への対応に苦心・国際人権基準監査の運用がずれ込んでおり、国内外で待機してもらっている優秀な人材を「特定技能外国人」として再雇用できるか不安・国際人権基準監査の費用が大きく、小規模企業での少人数の移行では追加コスト、管理コストが大きくなり、経営が成り立たない、また、人材確保も厳しい・「育成就労制度」と「特定技能制度」の制度設計や運用方法が不明確であり、計画が立てられない・自社が所属する監理団体は法令遵守を守り抜いてきたが、他の監理団体は杜撰なところもあり、公平な競争関係が維持されていない。縫製工場だけ悪者にされるが、安い工賃で委託し利益をあげてきたアパレルにも責任はあるのではないかと。繊維業界全体の問題として、考えてほしい・「特定技能制度」を考えている労働者は長期滞在、転籍や転職を希望する傾向があり、工場経営者としては「技能実習制度」の方が望ましいと判断する場合もある
平均残業時間/月	中国	3	2	12	17	
社数 11	ベトナム	29	32	11	72	
計 259 /月	インドネシア	0	0	0	0	
平均 24 /月	カンボジア	3	17	0	20	
監理団体費用/月	ミャンマー	3	0	0	3	
社数 11	ネパール	0	0	0	0	
計 185,500 /月	合計	38	51	23	112	
平均 16,864 /月	社数	12	12	12	12	
	平均	3	4	2	9	
アパレル	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	中国	0	0	0	0	
社数 0	ベトナム	0	0	0	0	
計 /月	インドネシア	0	0	0	0	
平均 /月	カンボジア	0	0	0	0	
監理団体費用/月	ミャンマー	0	0	0	0	
社数 0	ネパール	0	0	0	0	
計 /月	合計	0	0	0	0	
平均 /月	社数	0	0	0	0	
	平均	0	0	0	0	