

【業種別集計】

設問 1 業務概要

問 1 - 4) 業種

	合計
系加工業	70
テキスタイル業	113
染加工業	76
産元・コバ-タ-・商社	58
縫製業	60
アパレル業	84
小売業	37
計	498

問 1 - 5) 資本金

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
1千万円以下	25	44	23	21	32	23	2	170
5千万円以下	13	39	24	15	18	28	9	146
1億円以下	3	15	13	6	6	15	9	67
3億円以下	1	2	6	5	0	3	6	23
3億円超	7	4	5	10	0	13	11	50
計	49	104	71	57	56	82	37	456

問 1 - 6) 従業員数

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
10人以下	40	41	19	23	16	17	5	161
30人以下	10	35	15	16	22	16	1	115
50人以下	9	8	10	6	6	11	3	53
100人以下	1	12	9	2	8	11	0	43
300人以下	4	10	18	6	4	10	10	62
300人超	6	7	5	5	4	19	18	64
計	70	113	76	58	60	84	37	498

問 1 - 7) 最近の繊維年商

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
5千万円以下	27	18	10	2	15	5	2	79
1億円以下	4	8	7	2	7	4	3	35
5億円以下	13	38	21	14	18	15	1	120
10億円以下	6	19	7	12	6	7	3	60
100億円以下	11	23	26	18	10	37	10	135
100億円超	4	5	3	8	1	12	16	49
計	65	111	74	56	57	80	35	478

問 1 - 8) 主な取引形態

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
売買取引	23	84	8	55	25	75	34	304
委託加工取引	41	22	67	1	29	5	1	166
計	64	106	75	56	54	80	35	470

問 1 - 9) 主な販売先業種 (複数回答)

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	合計
小売業	3	21	5	14	14	52	109
S P A 業	0	6	1	4	3	3	17
衣類卸売業	2	10	5	11	12	26	66
商社	21	33	19	18	13	7	111
衣類以外の繊維二次製品卸売業	1	9	4	7	1	1	23
織物卸売業	4	35	22	24	0	3	88
編生地卸売業	2	11	7	3	0	0	23
系綿卸売業	7	0	2	3	0	0	12
衣類製造業	9	14	11	4	20	10	68
衣類以外の繊維製品製造業	9	5	9	3	1	1	28
染色整理業	2	1	11	0	0	0	14
織物製造業	16	11	7	5	1	0	40
編生地製造業	7	13	8	3	0	0	31
擦糸業	17	0	0	0	0	0	17
系綿製造業	6	1	6	0	0	0	13
計	106	170	117	99	65	103	660
回答企業数	70	113	76	58	60	84	461

問 1 - 10) 総販売先数

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	アパレル業	合計
10社未満	26	38	15	6	28	15	128
25社未満	5	17	6	8	15	3	54
50社未満	4	20	21	6	6	8	65
100社未満	7	13	13	10	1	8	52
100社超	7	14	10	25	2	42	100
計	49	102	65	55	52	76	399

【業種別集計】

設問 1 業務概要

問 1 - 4) 業種

	合計
糸加工業	14.1%
織物卸売業	22.7%
染加工業	15.3%
産元・コバ-タ-・商社	11.6%
縫製業	12.0%
PA*LL業	16.9%
小売業	7.4%
計	100.0%

問 1 - 5) 資本金

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	小売業	合計
1千万円以下	51.0%	42.3%	32.4%	36.8%	57.1%	28.0%	5.4%	37.3%
5千万円以下	26.5%	37.5%	33.8%	26.3%	32.1%	34.1%	24.3%	32.0%
1億円以下	6.1%	14.4%	18.3%	10.5%	10.7%	18.3%	24.3%	14.7%
3億円以下	2.0%	1.9%	8.5%	8.8%	0.0%	3.7%	16.2%	5.0%
3億円超	14.3%	3.8%	7.0%	17.5%	0.0%	15.9%	29.7%	11.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問 1 - 6) 従業員数

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	小売業	合計
10人以下	57.1%	36.3%	25.0%	39.7%	26.7%	20.2%	13.5%	32.3%
30人以下	14.3%	31.0%	19.7%	27.6%	36.7%	19.0%	2.7%	23.1%
50人以下	12.9%	7.1%	13.2%	10.3%	10.0%	13.1%	8.1%	10.6%
100人以下	1.4%	10.6%	11.8%	3.4%	13.3%	13.1%	0.0%	8.6%
300人以下	5.7%	8.8%	23.7%	10.3%	6.7%	11.9%	27.0%	12.4%
300人超	8.6%	6.2%	6.6%	8.6%	6.7%	22.6%	48.6%	12.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問 1 - 7) 最近の繊維年商

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	小売業	合計
5千万円以下	41.5%	16.2%	13.5%	3.6%	26.3%	6.3%	5.7%	16.5%
1億円以下	6.2%	7.2%	9.5%	3.6%	12.3%	5.0%	8.6%	7.3%
5億円以下	20.0%	34.2%	28.4%	25.0%	31.6%	18.8%	2.9%	25.1%
10億円以下	9.2%	17.1%	9.5%	21.4%	10.5%	8.8%	8.6%	12.6%
100億円以下	16.9%	20.7%	35.1%	32.1%	17.5%	46.3%	28.6%	28.2%
100億円超	6.2%	4.5%	4.1%	14.3%	1.8%	15.0%	45.7%	10.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問 1 - 8) 主な取引形態

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	小売業	合計
売買取引	35.9%	79.2%	10.7%	98.2%	46.3%	93.8%	97.1%	64.7%
委託加工取引	64.1%	20.8%	89.3%	1.8%	53.7%	6.3%	2.9%	35.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問 1 - 9) 主な販売先業種 (複数回答)

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	合計
小売業	4.3%	18.6%	6.6%	24.1%	23.3%	61.9%	23.6%
S P A 業	0.0%	5.3%	1.3%	6.9%	5.0%	3.6%	3.7%
衣類卸売業	2.9%	8.8%	6.6%	19.0%	20.0%	31.0%	14.3%
商社	30.0%	29.2%	25.0%	31.0%	21.7%	8.3%	24.1%
衣類以外の繊維二次製品卸売業	1.4%	8.0%	5.3%	12.1%	1.7%	1.2%	5.0%
織物卸売業	5.7%	31.0%	28.9%	41.4%	0.0%	3.6%	19.1%
編生地卸売業	2.9%	9.7%	9.2%	5.2%	0.0%	0.0%	5.0%
糸綿卸売業	10.0%	0.0%	2.6%	5.2%	0.0%	0.0%	2.6%
衣類製造業	12.9%	12.4%	14.5%	6.9%	33.3%	11.9%	14.8%
衣類以外の繊維製品製造業	12.9%	4.4%	11.8%	5.2%	1.7%	1.2%	6.1%
染色整理業	2.9%	0.9%	14.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%
織物製造業	22.9%	9.7%	9.2%	8.6%	1.7%	0.0%	8.7%
編生地製造業	10.0%	11.5%	10.5%	5.2%	0.0%	0.0%	6.7%
擦糸業	24.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%
糸綿製造業	8.6%	0.9%	7.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
計	151.4%	150.4%	153.9%	170.7%	108.3%	122.6%	143.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問 1 - 10) 総販売先数

	糸加工業	織物卸売業	染加工業	コバ-タ-等	縫製業	PA*LL業	合計
10社未満	53.1%	37.3%	23.1%	10.9%	53.8%	19.7%	32.1%
25社未満	10.2%	16.7%	9.2%	14.5%	28.8%	3.9%	13.5%
50社未満	8.2%	19.6%	32.3%	10.9%	11.5%	10.5%	16.3%
100社未満	14.3%	12.7%	20.0%	18.2%	1.9%	10.5%	13.0%
100社超	14.3%	13.7%	15.4%	45.5%	3.8%	55.3%	25.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-11) 総仕入先数

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
10社未満	34	61	23	7	22	11	3	161
25社未満	9	18	14	7	9	14	4	75
50社未満	1	20	18	16	12	18	2	87
100社未満	1	4	7	11	7	21	5	56
100社超	7	5	6	14	2	17	19	70
計	52	108	68	55	52	81	33	449

設問2 取引条件の実態

問2-1) 販売先(または委託加工の発注元)のうち、契約書を締結している販売先の割合はどの程度ですか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
全ての販売先と締結している	17	27	16	15	11	11	97
締結販売先は75%超	9	10	9	3	8	10	49
締結販売先は75%以下	4	6	12	5	8	11	46
締結販売先は50%以下	4	11	11	4	4	12	46
締結販売先は25%以下	6	22	12	16	6	18	80
契約書は締結していない	10	20	12	10	13	10	75
計	50	96	72	53	50	72	393

問2-2) 契約書を締結している販売先のうち、電子商取引に関する条項が盛り込まれている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
全ての契約書に記載されている	1	1	0	1	0	0	3
契約書記載は75%超	0	1	0	1	1	0	3
契約書記載は75%以下	1	4	1	0	1	1	8
契約書記載は50%以下	2	1	1	3	2	5	14
契約書記載は25%以下	7	16	15	11	4	17	70
電子商取引の条項はない	30	55	40	26	27	39	217
計	41	78	57	42	35	62	315

問2-3) 後値決めの取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
後決めは非常に多い	3	3	2	1	1	1	11
後決めは75%超	0	0	3	0	0	2	5
後決めは75%以下	2	3	5	0	4	1	15
後決めは50%以下	0	1	1	0	1	0	3
後決めは25%以下	4	10	4	8	5	5	36
後決め取引はない	41	79	55	40	35	59	309
計	50	96	70	49	46	68	379

問2-4) 値引き取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
値引きは非常に多い	0	2	4	0	2	2	10
値引きは値引き取引は75%超	1	3	1	2	0	8	15
値引き取引は75%以下	0	7	6	0	1	7	21
値引き取引は50%以下	1	7	5	4	4	3	24
値引き取引は25%以下	15	18	16	16	9	24	98
値引き取引はない	32	60	41	26	30	23	212
計	49	97	73	48	46	67	380

問2-5) 現金取引と手形取引の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

現金取引

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
全てが現金取引である	19	9	9	0	26	9	72
現金取引は75%超	8	10	19	4	10	34	85
現金取引は75%以下	9	18	20	17	10	19	93
現金取引は50%以下	8	17	15	16	2	5	63
現金取引は25%以下	7	35	11	12	2	6	73
現金取引はない	2	12	0	2	1	2	19
計	53	101	74	51	51	75	405

問1-11) 総仕入先数

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	小売業	合計
10社未満	65.4%	56.5%	33.8%	12.7%	42.3%	13.6%	9.1%	35.9%
25社未満	17.3%	16.7%	20.6%	12.7%	17.3%	17.3%	12.1%	16.7%
50社未満	1.9%	18.5%	26.5%	29.1%	23.1%	22.2%	6.1%	19.4%
100社未満	1.9%	3.7%	10.3%	20.0%	13.5%	25.9%	15.2%	12.5%
100社超	13.5%	4.6%	8.8%	25.5%	3.8%	21.0%	57.6%	15.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問2 取引条件の実態

問2-1) 販売先(または委託加工の発注元)のうち、契約書を締結している販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	合計
全ての販売先と締結している	34.0%	28.1%	22.2%	28.3%	22.0%	15.3%	24.7%
締結販売先は75%超	18.0%	10.4%	12.5%	5.7%	16.0%	13.9%	12.5%
締結販売先は75%以下	8.0%	6.3%	16.7%	9.4%	16.0%	15.3%	11.7%
締結販売先は50%以下	8.0%	11.5%	15.3%	7.5%	8.0%	16.7%	11.7%
締結販売先は25%以下	12.0%	22.9%	16.7%	30.2%	12.0%	25.0%	20.4%
契約書は締結していない	20.0%	20.8%	16.7%	18.9%	26.0%	13.9%	19.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-2) 契約書を締結している販売先のうち、電子商取引に関する条項が盛り込まれている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	合計
全ての契約書に記載されている	2.4%	1.3%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	1.0%
契約書記載は75%超	0.0%	1.3%	0.0%	2.4%	2.9%	0.0%	1.0%
契約書記載は75%以下	2.4%	5.1%	1.8%	0.0%	2.9%	1.6%	2.5%
契約書記載は50%以下	4.9%	1.3%	1.8%	7.1%	5.7%	8.1%	4.4%
契約書記載は25%以下	17.1%	20.5%	26.3%	26.2%	11.4%	27.4%	22.2%
電子商取引の条項はない	73.2%	70.5%	70.2%	61.9%	77.1%	62.9%	68.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-3) 後値決めの取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	合計
後決めは非常に多い	6.0%	3.1%	2.9%	2.0%	2.2%	1.5%	2.9%
後決めは75%超	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	2.9%	1.3%
後決めは75%以下	4.0%	3.1%	7.1%	0.0%	8.7%	1.5%	4.0%
後決めは50%以下	0.0%	1.0%	1.4%	0.0%	2.2%	0.0%	0.8%
後決めは25%以下	8.0%	10.4%	5.7%	16.3%	10.9%	7.4%	9.5%
後決め取引はない	82.0%	82.3%	78.6%	81.6%	76.1%	86.8%	81.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-4) 値引き取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	合計
値引きは非常に多い	0.0%	2.1%	5.5%	0.0%	4.3%	3.0%	2.6%
値引きは値引き取引は75%超	2.0%	3.1%	1.4%	4.2%	0.0%	11.9%	3.9%
値引き取引は75%以下	0.0%	7.2%	8.2%	0.0%	2.2%	10.4%	5.5%
値引き取引は50%以下	2.0%	7.2%	6.8%	8.3%	8.7%	4.5%	6.3%
値引き取引は25%以下	30.6%	18.6%	21.9%	33.3%	19.6%	35.8%	25.8%
値引き取引はない	65.3%	61.9%	56.2%	54.2%	65.2%	34.3%	55.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-5) 現金取引と手形取引の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

現金取引

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	PA ^o ル業	合計
全てが現金取引である	35.8%	8.9%	12.2%	0.0%	51.0%	12.0%	17.8%
現金取引は75%超	15.1%	9.9%	25.7%	7.8%	19.6%	45.3%	21.0%
現金取引は75%以下	17.0%	17.8%	27.0%	33.3%	19.6%	25.3%	23.0%
現金取引は50%以下	15.1%	16.8%	20.3%	31.4%	3.9%	6.7%	15.6%
現金取引は25%以下	13.2%	34.7%	14.9%	23.5%	3.9%	8.0%	18.0%
現金取引はない	3.8%	11.9%	0.0%	3.9%	2.0%	2.7%	4.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

手形取引

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
全てが受取手形である	2	12	0	2	1	2	19
受取手形は75%超	7	37	11	12	2	6	75
受取手形は75%以下	9	21	21	20	5	12	88
受取手形は50%以下	8	12	16	13	9	12	70
受取手形は25%以下	7	10	17	4	8	34	80
受取手形はない	20	9	9	0	26	9	73
計	53	101	74	51	51	75	405

問2-6) 貴社の受取手形サイトについて一番近い状況はどれでしょうか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
非常に長い(最長210日以上)	0	6	1	0	0	0	7
非常に長い(最長180日以上)	1	10	11	3	0	3	28
非常に長い(最長150日以上)	4	16	6	17	2	3	48
非常に長い(最長120日以上)	2	14	8	8	6	6	44
長い(概ね90日)	10	33	31	18	16	33	141
概ね良好	14	13	10	5	1	21	64
計	31	92	67	51	25	66	332

問2-7) 売掛期間についてお伺いします。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
非常に長い(最長180日以上)	0	2	0	2	0	1	5
非常に長い(最長150日以上)	1	1	0	0	0	1	3
非常に長い(最長120日以上)	0	4	1	1	0	3	9
非常に長い(最長90日以上)	1	1	2	2	1	3	10
長い(概ね60日)	16	32	19	18	13	30	128
概ね良好	25	54	47	27	33	36	222
計	43	94	69	50	47	74	377

問2-8) 引き取り遅延・拒否を行っている販売先の割合はどの程度ですか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
引取遅延は非常に多い	0	0	0	0	0	0	0
引取遅延は75%超	0	1	0	1	0	1	3
引取遅延は75%以下	2	4	0	4	1	4	15
引取遅延は50%以下	0	5	1	1	2	0	9
引取遅延は25%以下	6	29	13	22	9	19	98
引取遅延はない	38	60	56	21	37	47	259
計	46	99	70	49	49	71	384

問2-9) 返品を行う販売先の割合はどの程度ですか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
返品は非常に多い	1	7	1	1	3	3	16
返品取引は75%超	0	5	1	2	0	11	19
返品取引は75%以下	0	4	1	2	1	10	18
返品取引は50%以下	1	5	4	2	1	9	22
返品取引は25%以下	10	35	18	20	18	20	121
返品はない	35	42	44	23	26	17	187
計	47	98	69	50	49	70	383

問2-10) 小口配送要請を行う販売先の割合はどの程度ですか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
常に小口配送を要請	1	6	10	8	2	8	35
小口配送は75%超	1	6	4	2	2	10	25
小口配送は75%以下	3	15	8	3	0	6	35
小口配送は50%以下	6	4	3	8	1	4	26
小口配送は25%以下	21	34	21	20	14	18	128
小口配送頻度は概ね良好	15	36	23	8	29	22	133
計	47	101	69	49	48	68	382

問2-11) 配送条件が明確になっている販売先の割合はどの程度ですか。
小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
全て明確になっている	22	34	26	18	19	28	147
明確なのは75%超	10	13	16	11	2	8	60
明確なのは75%以下	3	8	5	5	5	5	31
明確なのは50%以下	1	3	4	1	1	6	16
明確なのは25%以下	3	17	3	10	5	14	52
明確になっていない	7	19	14	3	16	10	69
計	46	94	68	48	48	71	375

手形取引

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
全てが受取手形である	3.8%	11.9%	0.0%	3.9%	2.0%	2.7%	4.7%
受取手形は75%超	13.2%	36.6%	14.9%	23.5%	3.9%	8.0%	18.5%
受取手形は75%以下	17.0%	20.8%	28.4%	39.2%	9.8%	16.0%	21.7%
受取手形は50%以下	15.1%	11.9%	21.6%	25.5%	17.6%	16.0%	17.3%
受取手形は25%以下	13.2%	9.9%	23.0%	7.8%	15.7%	45.3%	19.8%
受取手形はない	37.7%	8.9%	12.2%	0.0%	51.0%	12.0%	18.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-6) 貴社の受取手形サイトについて一番近い状況はどれでしょうか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
非常に長い(最長210日以上)	0.0%	6.5%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
非常に長い(最長180日以上)	3.2%	10.9%	16.4%	5.9%	0.0%	4.5%	8.4%
非常に長い(最長150日以上)	12.9%	17.4%	9.0%	33.3%	8.0%	4.5%	14.5%
非常に長い(最長120日以上)	6.5%	15.2%	11.9%	15.7%	24.0%	9.1%	13.3%
長い(概ね90日)	32.3%	35.9%	46.3%	35.3%	64.0%	50.0%	42.5%
概ね良好	45.2%	14.1%	14.9%	9.8%	4.0%	31.8%	19.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-7) 売掛期間についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
非常に長い(最長180日以上)	0.0%	2.1%	0.0%	4.0%	0.0%	1.4%	1.3%
非常に長い(最長150日以上)	2.3%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.8%
非常に長い(最長120日以上)	0.0%	4.3%	1.4%	2.0%	0.0%	4.1%	2.4%
非常に長い(最長90日以上)	2.3%	1.1%	2.9%	4.0%	2.1%	4.1%	2.7%
長い(概ね60日)	37.2%	34.0%	27.5%	36.0%	27.7%	40.5%	34.0%
概ね良好	58.1%	57.4%	68.1%	54.0%	70.2%	48.6%	58.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-8) 引き取り遅延・拒否を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
引取遅延は非常に多い	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
引取遅延は75%超	0.0%	1.0%	0.0%	2.0%	0.0%	1.4%	0.8%
引取遅延は75%以下	4.3%	4.0%	0.0%	8.2%	2.0%	5.6%	3.9%
引取遅延は50%以下	0.0%	5.1%	1.4%	2.0%	4.1%	0.0%	2.3%
引取遅延は25%以下	13.0%	29.3%	18.6%	44.9%	18.4%	26.8%	25.5%
引取遅延はない	82.6%	60.6%	80.0%	42.9%	75.5%	66.2%	67.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-9) 返品を行う販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
返品は非常に多い	2.1%	7.1%	1.4%	2.0%	6.1%	4.3%	4.2%
返品取引は75%超	0.0%	5.1%	1.4%	4.0%	0.0%	15.7%	5.0%
返品取引は75%以下	0.0%	4.1%	1.4%	4.0%	2.0%	14.3%	4.7%
返品取引は50%以下	2.1%	5.1%	5.8%	4.0%	2.0%	12.9%	5.7%
返品取引は25%以下	21.3%	35.7%	26.1%	40.0%	36.7%	28.6%	31.6%
返品はない	74.5%	42.9%	63.8%	46.0%	53.1%	24.3%	48.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-10) 小口配送要請を行う販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
常に小口配送を要請	2.1%	5.9%	14.5%	16.3%	4.2%	11.8%	9.2%
小口配送は75%超	2.1%	5.9%	5.8%	4.1%	4.2%	14.7%	6.5%
小口配送は75%以下	6.4%	14.9%	11.6%	6.1%	0.0%	8.8%	9.2%
小口配送は50%以下	12.8%	4.0%	4.3%	16.3%	2.1%	5.9%	6.8%
小口配送は25%以下	44.7%	33.7%	30.4%	40.8%	29.2%	26.5%	33.5%
小口配送頻度は概ね良好	31.9%	35.6%	33.3%	16.3%	60.4%	32.4%	34.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-11) 配送条件が明確になっている販売先の割合はどの程度ですか。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	縫製業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
全て明確になっている	47.8%	36.2%	38.2%	37.5%	39.6%	39.4%	39.2%
明確なのは75%超	21.7%	13.8%	23.5%	22.9%	4.2%	11.3%	16.0%
明確なのは75%以下	6.5%	8.5%	7.4%	10.4%	10.4%	7.0%	8.3%
明確なのは50%以下	2.2%	3.2%	5.9%	2.1%	2.1%	8.5%	4.3%
明確なのは25%以下	6.5%	18.1%	4.4%	20.8%	10.4%	19.7%	13.9%
明確になっていない	15.2%	20.2%	20.6%	6.3%	33.3%	14.1%	18.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 12) 次にあげる営業協力関連事項のうち、実際に行われているものはどれですか。
小売業以外の業種の方対象。

歩引き

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	10	64	55	37	20	43	229
ない	60	49	21	21	40	41	232
計	70	113	76	58	60	84	461

歩積み

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	6	24	6	23	3	13	75
ない	64	89	70	35	57	71	386
計	70	113	76	58	60	84	461

従業員の派遣

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	0	4	2	7	5	36	54
ない	70	109	74	51	55	48	407
計	70	113	76	58	60	84	461

協賛金

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	3	25	14	15	7	43	107
ない	67	88	62	43	53	41	354
計	70	113	76	58	60	84	461

見本品負担

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	14	44	20	21	19	21	139
ない	56	69	56	37	41	63	322
計	70	113	76	58	60	84	461

押付販売

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	0	5	0	1	1	6	13
ない	70	108	76	57	59	78	448
計	70	113	76	58	60	84	461

宣伝費等の負担

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	0	10	2	4	1	19	36
ない	70	103	74	54	59	65	425
計	70	113	76	58	60	84	461

レポートの要求

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ある	5	9	3	7	1	3	28
ない	65	104	73	51	59	81	433
計	70	113	76	58	60	84	461

問2 - 13) 貴社の仕入先(受注元)との取引について、下の設問にお答えください。

各設問で「している」と回答した人に対して、改善のために重要であると考える事柄をお聞きしています。
回答結果については、自由回答集参照。

1. 口頭契約のみで、契約していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	18	38	25	21	20	22	3	147
ない	41	71	41	35	34	56	32	310
計	59	109	66	56	54	78	35	457

2. 仕入先に後値決めをしていますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	6	6	5	3	5	8	0	33
ない	49	105	61	54	47	71	34	421
計	55	111	66	57	52	79	34	454

3. 仕入先に値引きをしていますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	2	1	1	1	1	3	0	9
ない	51	106	63	55	52	76	33	436
計	53	107	64	56	53	79	33	445

4. 仕入先に長期手形を発行していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	4	6	7	3	7	21	1	49
ない	51	105	57	54	47	60	34	408
計	55	111	64	57	54	81	35	457

問2 - 12) 次における営業協力関連事項のうち、実際に行われているものはどれですか。
小売業以外の業種の方対象。

歩引き							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	14.3%	56.6%	72.4%	63.8%	33.3%	51.2%	49.7%
ない	85.7%	43.4%	27.6%	36.2%	66.7%	48.8%	50.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

歩積み							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	8.6%	21.2%	7.9%	39.7%	5.0%	15.5%	16.3%
ない	91.4%	78.8%	92.1%	60.3%	95.0%	84.5%	83.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

従業員の派遣							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	0.0%	3.5%	2.6%	12.1%	8.3%	42.9%	11.7%
ない	100.0%	96.5%	97.4%	87.9%	91.7%	57.1%	88.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

協賛金							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	4.3%	22.1%	18.4%	25.9%	11.7%	51.2%	23.2%
ない	95.7%	77.9%	81.6%	74.1%	88.3%	48.8%	76.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

見本品負担							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	20.0%	38.9%	26.3%	36.2%	31.7%	25.0%	30.2%
ない	80.0%	61.1%	73.7%	63.8%	68.3%	75.0%	69.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

押付販売							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	0.0%	4.4%	0.0%	1.7%	1.7%	7.1%	2.8%
ない	100.0%	95.6%	100.0%	98.3%	98.3%	92.9%	97.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

宣伝費等の負担							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	0.0%	8.8%	2.6%	6.9%	1.7%	22.6%	7.8%
ない	100.0%	91.2%	97.4%	93.1%	98.3%	77.4%	92.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

レポートの要求							
	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	合計
ある	7.1%	8.0%	3.9%	12.1%	1.7%	3.6%	6.1%
ない	92.9%	92.0%	96.1%	87.9%	98.3%	96.4%	93.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 13) 貴社の仕入先(受注元)との取引について、下の設問にお答えください。
各設問で「している」と回答した人に対して、改善のために重要であると考える事柄をお聞きしています。
回答結果については、自由回答集参照。

1. 口頭契約のみで、契約していますか。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	小売業	合計
している	30.5%	34.9%	37.9%	37.5%	37.0%	28.2%	8.6%	32.2%
ない	69.5%	65.1%	62.1%	62.5%	63.0%	71.8%	91.4%	67.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

2. 仕入先に後値決めをしていますか。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	小売業	合計
している	10.9%	5.4%	7.6%	5.3%	9.6%	10.1%	0.0%	7.3%
ない	89.1%	94.6%	92.4%	94.7%	90.4%	89.9%	100.0%	92.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

3. 仕入先に値引きをしていますか。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	小売業	合計
している	3.8%	0.9%	1.6%	1.8%	1.9%	3.8%	0.0%	2.0%
ない	96.2%	99.1%	98.4%	98.2%	98.1%	96.2%	100.0%	98.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

4. 仕入先に長期手形を発行していますか。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA [®] 業	小売業	合計
している	7.3%	5.4%	10.9%	5.3%	13.0%	25.9%	2.9%	10.7%
ない	92.7%	94.6%	89.1%	94.7%	87.0%	74.1%	97.1%	89.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

5. 仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	1	1	1	2	1	2	0	8
ない	53	111	64	56	51	78	33	446
計	54	112	65	58	52	80	33	454

6. 仕入先に引取遅延・拒否をしていますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	0	5	1	1	2	4	0	13
ない	56	106	65	57	51	77	35	447
計	56	111	66	58	53	81	35	460

7. 仕入先に返品していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	5	16	6	16	10	29	25	107
ない	51	96	60	42	42	52	9	352
計	56	112	66	58	52	81	34	459

8. 仕入先に多くの小口配送を要請していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	1	8	5	5	3	8	3	33
ない	53	103	61	51	49	72	31	420
計	54	111	66	56	52	80	34	453

9. 仕入先に歩引・歩積を要請していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	3	10	10	10	6	22	2	63
ない	52	101	55	47	46	60	31	392
計	55	111	65	57	52	82	33	455

10. 仕入先に見本品負担を要請していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	2	3	4	4	3	7	2	25
ない	53	108	60	52	49	73	32	427
計	55	111	64	56	52	80	34	452

11. 仕入先に押付販売をしていますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
している	0	2	2	0	0	0	0	4
ない	56	109	63	58	52	81	35	454
計	56	111	65	58	52	81	35	458

問2 - 14) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行を抽出してください(複数回答)。
「6.その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
1. 取引契約書の締結	15	39	26	19	20	35	10	164
2. 価格関連条項	10	14	12	10	15	15	3	79
3. 決済条件	11	26	28	8	13	15	6	107
4. 納品関連事項	8	32	15	11	15	22	4	107
5. 営業協力関連事項	5	23	23	15	10	19	5	100
6. その他	0	1	0	1	0	2	0	4
計	70	113	76	58	60	84	37	498
回答企業数	70	113	76	58	60	84	37	498

設問3 社内の業務高度化の取組状況

問3 - 1) 業務高度化への取組実施の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
特に取組は行っていない	44	62	37	32	35	35	10	255
各担当者レベルで個別に実施	2	13	5	5	8	8	3	44
課・部単位で実施	7	8	12	7	5	10	3	52
全社的に実施	10	26	17	12	8	28	17	118
計	63	109	71	56	56	81	33	469

問3 - 2) 業務高度化に向けた組織体制についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
業務改革を目的とした組織は設けていない	12	31	21	13	18	27	11	133
部門ごとに業務改革推進組織が存在	1	6	0	4	0	4	3	18
部門横断的な業務改革推進組織が存在	4	7	10	6	2	11	6	46
取引先も巻き込んだ業務改革推進組織が存在	2	3	1	0	1	2	3	12
計	19	47	32	23	21	44	23	209

5. 仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	1.9%	0.9%	1.5%	3.4%	1.9%	2.5%	0.0%	1.8%
ない	98.1%	99.1%	98.5%	96.6%	98.1%	97.5%	100.0%	98.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

6. 仕入先に引取遅延・拒否をしていますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	0.0%	4.5%	1.5%	1.7%	3.8%	4.9%	0.0%	2.8%
ない	100.0%	95.5%	98.5%	98.3%	96.2%	95.1%	100.0%	97.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

7. 仕入先に返品していますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	8.9%	14.3%	9.1%	27.6%	19.2%	35.8%	73.5%	23.3%
ない	91.1%	85.7%	90.9%	72.4%	80.8%	64.2%	26.5%	76.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

8. 仕入先に多くの小口配送を要請していますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	1.9%	7.2%	7.6%	8.9%	5.8%	10.0%	8.8%	7.3%
ない	98.1%	92.8%	92.4%	91.1%	94.2%	90.0%	91.2%	92.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

9. 仕入先に歩引・歩積を要請していますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	5.5%	9.0%	15.4%	17.5%	11.5%	26.8%	6.1%	13.8%
ない	94.5%	91.0%	84.6%	82.5%	88.5%	73.2%	93.9%	86.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

10. 仕入先に見本品負担を要請していますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	3.6%	2.7%	6.3%	7.1%	5.8%	8.8%	5.9%	5.5%
ない	96.4%	97.3%	93.8%	92.9%	94.2%	91.3%	94.1%	94.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

11. 仕入先に押付販売をしていますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
している	0.0%	1.8%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
ない	100.0%	98.2%	96.9%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	99.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 14) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行を抽出してください(複数回答)。

「6.その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
1. 取引契約書の締結	21.4%	34.5%	34.2%	32.8%	33.3%	41.7%	27.0%	32.9%
2. 価格関連条項	14.3%	12.4%	15.8%	17.2%	25.0%	17.9%	8.1%	15.9%
3. 決済条件	15.7%	23.0%	36.8%	13.8%	21.7%	17.9%	16.2%	21.5%
4. 納品関連事項	11.4%	28.3%	19.7%	19.0%	25.0%	26.2%	10.8%	21.5%
5. 営業協力関連事項	7.1%	20.4%	30.3%	25.9%	16.7%	22.6%	13.5%	20.1%
6. その他	0.0%	0.9%	0.0%	1.7%	0.0%	2.4%	0.0%	0.8%
計	70.0%	119.5%	136.8%	110.3%	121.7%	128.6%	75.7%	112.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問3 社内の業務高度化の取組状況

問3 - 1) 業務高度化への取組実施の有無についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
特に取組は行っていない	69.8%	56.9%	52.1%	57.1%	62.5%	43.2%	30.3%	54.4%
各担当者レベルで個別に実施	3.2%	11.9%	7.0%	8.9%	14.3%	9.9%	9.1%	9.4%
課・部単位で実施	11.1%	7.3%	16.9%	12.5%	8.9%	12.3%	9.1%	11.1%
全社的に実施	15.9%	23.9%	23.9%	21.4%	14.3%	34.6%	51.5%	25.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問3 - 2) 業務高度化に向けた組織体制についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o LL業	小売業	合計
業務改革を目的とした組織は設けていない	63.2%	66.0%	65.6%	56.5%	85.7%	61.4%	47.8%	63.6%
部門ごとに業務改革推進組織が存在	5.3%	12.8%	0.0%	17.4%	0.0%	9.1%	13.0%	8.6%
部門横断的な業務改革推進組織が存在	21.1%	14.9%	31.3%	26.1%	9.5%	25.0%	26.1%	22.0%
取引先も巻き込んだ業務改革推進組織が存在	10.5%	6.4%	3.1%	0.0%	4.8%	4.5%	13.0%	5.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問3 - 3) 業務高度化に向けた組織の有効性についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
有効に機能している	0	2	2	2	0	3	4	13
ある程度有効に機能している	18	43	31	19	16	32	16	175
ほとんど(全く)機能していない	0	0	0	0	4	6	3	13
計	18	45	33	21	20	41	23	201

設問4 部門間の情報共有状況

問4 - 1) 部門間の情報共有実施の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
実施している	26	63	45	38	23	54	27	276
実施していない	35	46	26	19	32	26	7	191
計	61	109	71	57	55	80	34	467

問4 - 2) 企業内の部門間の情報共有の体制についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
担当者が単独で収集	6	12	5	5	6	10	1	45
課・部単位で必要と考えられた情報を共有	14	38	25	22	11	31	12	153
全社的に部門間で共有すべき情報が定義されている	4	13	13	11	6	13	13	73
計	24	63	43	38	23	54	26	271

問4 - 3) 回答欄1では部門間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
製品在庫	19	49	26	28	15	48	18	203
販売実績	16	41	29	33	14	48	24	205
販売計画	14	33	24	24	12	40	22	169
生産進捗情報	17	43	30	23	20	35	8	176
生産計画	17	50	35	18	19	38	5	182
資材等の調達計画	10	25	17	12	10	18	6	98
資材等の調達実績	11	26	18	11	12	18	5	101
その他	0	1	2	0	1	0	0	4
計	26	63	45	38	23	54	27	276
回答企業数	26	63	45	38	23	54	27	276

<回答欄2> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	12	32	12	18	8	36	15	133
生産計画の立案・修正	15	34	15	17	6	34	5	126
資材等調達計画の立案・修正	8	11	6	11	6	10	5	57
その他	0	0	2	0	2	1	1	6
計	35	77	35	46	22	81	26	322
回答企業数	19	49	26	28	15	48	18	203

販売実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	15	31	23	28	12	43	21	173
生産計画の立案・修正	10	22	17	13	5	28	7	102
資材等調達計画の立案・修正	4	12	4	9	3	8	5	45
その他	0	1	0	0	1	1	1	4
計	29	66	44	50	21	80	34	324
回答企業数	16	41	29	33	14	48	24	205

販売計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	13	19	18	21	9	34	19	133
生産計画の立案・修正	10	22	19	13	6	28	5	103
資材等調達計画の立案・修正	6	14	8	7	2	6	7	50
その他	0	1	0	0	0	1	0	2
計	29	56	45	41	17	69	31	288
回答企業数	14	33	24	24	12	40	22	169

問3-3) 業務高度化に向けた組織の有効性についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
有効に機能している	0.0%	4.4%	6.1%	9.5%	0.0%	7.3%	17.4%	6.5%
ある程度有効に機能している	100.0%	95.6%	93.9%	90.5%	80.0%	78.0%	69.6%	87.1%
ほとんど(全く)機能していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	14.6%	13.0%	6.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問4 部門間の情報共有状況

問4-1) 部門間の情報共有実施の有無についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
実施している	42.6%	57.8%	63.4%	66.7%	41.8%	67.5%	79.4%	59.1%
実施していない	57.4%	42.2%	36.6%	33.3%	58.2%	32.5%	20.6%	40.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-2) 企業内の部門間の情報共有の体制についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
担当者が単独で収集	25.0%	19.0%	11.6%	13.2%	26.1%	18.5%	3.8%	16.6%
課・部単位で必要と考えられた情報を共有	58.3%	60.3%	58.1%	57.9%	47.8%	57.4%	46.2%	56.5%
全社的に部門間で共有すべき情報が定義されている	16.7%	20.6%	30.2%	28.9%	26.1%	24.1%	50.0%	26.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-3) 回答欄1では部門間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
製品在庫	73.1%	77.8%	57.8%	73.7%	65.2%	88.9%	66.7%	73.6%
販売実績	61.5%	65.1%	64.4%	86.8%	60.9%	88.9%	88.9%	74.3%
販売計画	53.8%	52.4%	53.3%	63.2%	52.2%	74.1%	81.5%	61.2%
生産進捗情報	65.4%	68.3%	66.7%	60.5%	87.0%	64.8%	29.6%	63.8%
生産計画	65.4%	79.4%	77.8%	47.4%	82.6%	70.4%	18.5%	65.9%
資材等の調達計画	38.5%	39.7%	37.8%	31.6%	43.5%	33.3%	22.2%	35.5%
資材等の調達実績	42.3%	41.3%	40.0%	28.9%	52.2%	33.3%	18.5%	36.6%
その他	0.0%	1.6%	4.4%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	1.4%
計	400.0%	425.4%	402.2%	392.1%	447.8%	453.7%	325.9%	412.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

<回答欄2> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	63.2%	65.3%	46.2%	64.3%	53.3%	75.0%	83.3%	65.5%
生産計画の立案・修正	78.9%	69.4%	57.7%	60.7%	40.0%	70.8%	27.8%	62.1%
資材等調達計画の立案・修正	42.1%	22.4%	23.1%	39.3%	40.0%	20.8%	27.8%	28.1%
その他	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	13.3%	2.1%	5.6%	3.0%
計	184.2%	157.1%	134.6%	164.3%	146.7%	168.8%	144.4%	158.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	93.8%	75.6%	79.3%	84.8%	85.7%	89.6%	87.5%	84.4%
生産計画の立案・修正	62.5%	53.7%	58.6%	39.4%	35.7%	58.3%	29.2%	49.8%
資材等調達計画の立案・修正	25.0%	29.3%	13.8%	27.3%	21.4%	16.7%	20.8%	22.0%
その他	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	7.1%	2.1%	4.2%	2.0%
計	181.3%	161.0%	151.7%	151.5%	150.0%	166.7%	141.7%	158.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ^o リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	92.9%	57.6%	75.0%	87.5%	75.0%	85.0%	86.4%	78.7%
生産計画の立案・修正	71.4%	66.7%	79.2%	54.2%	50.0%	70.0%	22.7%	60.9%
資材等調達計画の立案・修正	42.9%	42.4%	33.3%	29.2%	16.7%	15.0%	31.8%	29.6%
その他	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	1.2%
計	207.1%	169.7%	187.5%	170.8%	141.7%	172.5%	140.9%	170.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	7	17	11	9	3	22	6	75
生産計画の立案・修正	14	34	26	18	19	30	5	146
資材等調達計画の立案・修正	4	16	9	7	4	13	1	54
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	25	67	46	34	26	65	12	275
回答企業数	17	43	30	23	20	35	8	176

生産計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	10	20	10	8	6	16	3	73
生産計画の立案・修正	15	40	32	15	18	32	3	155
資材等調達計画の立案・修正	8	21	15	8	7	17	1	77
その他	0	0	0	0	0	1	0	1
計	33	81	57	31	31	66	7	306
回答企業数	17	50	35	18	19	38	5	182

資材等の調達計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	4	5	1	5	1	4	5	25
生産計画の立案・修正	7	10	6	7	7	12	2	51
資材等調達計画の立案・修正	7	19	13	11	7	17	5	79
その他	0	1	0	0	0	0	0	1
計	18	35	20	23	15	33	12	156
回答企業数	10	25	17	12	10	18	6	98

資材等の調達実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	3	6	3	6	0	3	4	25
生産計画の立案・修正	7	16	8	6	5	11	2	55
資材等調達計画の立案・修正	8	13	13	9	10	16	4	73
その他	0	1	0	0	0	0	0	1
計	18	36	24	21	15	30	10	154
回答企業数	11	26	18	11	12	18	5	101

その他の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	0	0	1	0	0	0	0	1
生産計画の立案・修正	0	0	1	0	0	0	0	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	0	1	0	0	0	0	0	1
計	0	1	2	0	0	0	0	3
回答企業数	0	1	2	0	1	0	0	4

問4-4) 情報共有の効果についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	5	8	6	6	7	9	1	42
効果はあったがコストのほうを上回った	4	10	17	11	4	10	4	60
コストを上回る効果が得られた	12	41	18	16	12	29	18	146
計	21	59	41	33	23	48	23	248

問4-5) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	1	2	3	0	0	1	0	7
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	3	5	2	5	7	8	1	31
その他	1	1	1	1				4
計	5	8	6	6	7	9	1	42

問4-6) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	29	40	21	16	29	19	7	161
過去に検討はしたが採用されなかった	2	1	2	0	2	4	0	11
過去の実施したが後に廃止された	0	1	2	2	1	1	0	7
計	31	42	25	18	32	24	7	179

問4-7) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
費用対効果が分からない、もしくは低いと判断	2	1	1	0	0	1	0	5
各部門の協力が得られなかった	0	0	0	0	1	3	0	4
導入に向けた対応の具体的手順が分からなかった	0	0	1	0	1	0	0	2
計	2	1	2	0	2	4	0	11

生産進捗情報の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	41.2%	39.5%	36.7%	39.1%	15.0%	62.9%	75.0%	42.6%
生産計画の立案・修正	82.4%	79.1%	86.7%	78.3%	95.0%	85.7%	62.5%	83.0%
資材等調達計画の立案・修正	23.5%	37.2%	30.0%	30.4%	20.0%	37.1%	12.5%	30.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	147.1%	155.8%	153.3%	147.8%	130.0%	185.7%	150.0%	156.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	58.8%	40.0%	28.6%	44.4%	31.6%	42.1%	60.0%	40.1%
生産計画の立案・修正	88.2%	80.0%	91.4%	83.3%	94.7%	84.2%	60.0%	85.2%
資材等調達計画の立案・修正	47.1%	42.0%	42.9%	44.4%	36.8%	44.7%	20.0%	42.3%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.5%
計	194.1%	162.0%	162.9%	172.2%	163.2%	173.7%	140.0%	168.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	40.0%	20.0%	5.9%	41.7%	10.0%	22.2%	83.3%	25.5%
生産計画の立案・修正	70.0%	40.0%	35.3%	58.3%	70.0%	66.7%	33.3%	52.0%
資材等調達計画の立案・修正	70.0%	76.0%	76.5%	91.7%	70.0%	94.4%	83.3%	80.6%
その他	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
計	180.0%	140.0%	117.6%	191.7%	150.0%	183.3%	200.0%	159.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	27.3%	23.1%	16.7%	54.5%	0.0%	16.7%	80.0%	24.8%
生産計画の立案・修正	63.6%	61.5%	44.4%	54.5%	41.7%	61.1%	40.0%	54.5%
資材等調達計画の立案・修正	72.7%	50.0%	72.2%	81.8%	83.3%	88.9%	80.0%	72.3%
その他	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
計	163.6%	138.5%	133.3%	190.9%	125.0%	166.7%	200.0%	152.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
生産計画の立案・修正	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
計	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	75.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-4) 情報共有の効果についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	23.8%	13.6%	14.6%	18.2%	30.4%	18.8%	4.3%	16.9%
効果はあったがコストのほうを上回った	19.0%	16.9%	41.5%	33.3%	17.4%	20.8%	17.4%	24.2%
コストを上回る効果が得られた	57.1%	69.5%	43.9%	48.5%	52.2%	60.4%	78.3%	58.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-5) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	20.0%	25.0%	50.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	16.7%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	60.0%	62.5%	33.3%	83.3%	100.0%	88.9%	100.0%	73.8%
その他	20.0%	12.5%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	9.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-6) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	93.5%	95.2%	84.0%	88.9%	90.6%	79.2%	100.0%	89.9%
過去に検討はしたが採用されなかった	6.5%	2.4%	8.0%	0.0%	6.3%	16.7%	0.0%	6.1%
過去の実施したが後に廃止された	0.0%	2.4%	8.0%	11.1%	3.1%	4.2%	0.0%	3.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-7) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA*リ業	小売業	合計
費用対効果が分からない、もしくは低いと判断	100.0%	100.0%	50.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	45.5%
各部門の協力が得られなかった	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	75.0%	0.0%	36.4%
導入に向けた対応の具体的手順が分からなかった	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	18.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%

問4 - 8) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。
 「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0	0	2	0	1	1	0	4
効果はあったが業務不可の増加が上回った	0	1	0	1	0	0	0	2
その他	0	0	0	1	0	0	0	1
計	0	1	2	2	1	1	0	7

設問5 企業間の情報共有の状況： 対販売先

問5 - 1) 販売先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
実施している	23	44	23	23	13	35	161
実施していない	34	61	45	33	42	43	258
計	57	105	68	56	55	78	419

問5 - 2) 販売先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	16	38	21	19	13	25	132
明文化された契約がある	6	6	2	3		8	25
計	22	44	23	22	13	33	157

問5 - 3) 販売先との情報共有の体制についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
現場レベルで個別に実施	12	26	15	15	7	20	95
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	11	17	7	6	5	14	60
計	23	43	22	21	12	34	155

問5 - 4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

小売業以外の業種の方対象。

<回答欄1>(複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
製品在庫	16	33	14	15	6	26	110
販売実績	8	20	6	9	5	24	72
販売計画	10	23	6	9	5	15	68
生産進捗情報	14	23	14	13	8	12	84
生産計画	12	26	12	10	8	14	82
資材等の調達計画	5	9	0	8	8	4	34
資材等の調達実績	3	10	1	4	6	3	27
その他	1	1	0	2	0	3	7
計	69	145	53	70	46	101	484
回答企業数	23	44	23	23	13	35	161

<回答欄2>(複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	10	15	6	10	4	20	65
生産計画の立案・修正	9	27	10	11	3	16	76
資材等調達計画の立案・修正	1	9	4	6	2	2	24
その他	0	0	1	1	0	0	2
計	20	51	21	28	9	38	167
回答企業数	16	33	14	15	6	26	110

販売実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	5	13	5	9	3	22	57
生産計画の立案・修正	4	16	5	4	4	12	45
資材等調達計画の立案・修正	1	4	3	3	3	1	15
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	10	33	13	16	10	35	117
回答企業数	8	20	6	9	5	24	72

問4-8) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	57.1%
効果はあったが業務不可の増加が上回った	0.0%	100.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	28.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%
計	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%

設問5 企業間の情報共有の状況： 対販売先

問5-1) 販売先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
実施している	40.4%	41.9%	33.8%	41.1%	23.6%	44.9%	38.4%
実施していない	59.6%	58.1%	66.2%	58.9%	76.4%	55.1%	61.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-2) 販売先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	72.7%	86.4%	91.3%	86.4%	100.0%	75.8%	84.1%
明文化された契約がある	27.3%	13.6%	8.7%	13.6%	0.0%	24.2%	15.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-3) 販売先との情報共有の体制についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
現場レベルで個別に実施	52.2%	60.5%	68.2%	71.4%	58.3%	58.8%	61.3%
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	47.8%	39.5%	31.8%	28.6%	41.7%	41.2%	38.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

小売業以外の業種の方対象。

<回答欄1>(複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
製品在庫	69.6%	75.0%	60.9%	65.2%	46.2%	74.3%	68.3%
販売実績	34.8%	45.5%	26.1%	39.1%	38.5%	68.6%	44.7%
販売計画	43.5%	52.3%	26.1%	39.1%	38.5%	42.9%	42.2%
生産進捗情報	60.9%	52.3%	60.9%	56.5%	61.5%	34.3%	52.2%
生産計画	52.2%	59.1%	52.2%	43.5%	61.5%	40.0%	50.9%
資材等の調達計画	21.7%	20.5%	0.0%	34.8%	61.5%	11.4%	21.1%
資材等の調達実績	13.0%	22.7%	4.3%	17.4%	46.2%	8.6%	16.8%
その他	4.3%	2.3%	0.0%	8.7%	0.0%	8.6%	4.3%
計	300.0%	329.5%	230.4%	304.3%	353.8%	288.6%	300.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

<回答欄2>(複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
販売計画の立案・修正	62.5%	45.5%	42.9%	66.7%	66.7%	76.9%	59.1%
生産計画の立案・修正	56.3%	81.8%	71.4%	73.3%	50.0%	61.5%	69.1%
資材等調達計画の立案・修正	6.3%	27.3%	28.6%	40.0%	33.3%	7.7%	21.8%
その他	0.0%	0.0%	7.1%	6.7%	0.0%	0.0%	1.8%
計	125.0%	154.5%	150.0%	186.7%	150.0%	146.2%	151.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	糸加工業	織造業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
販売計画の立案・修正	62.5%	65.0%	83.3%	100.0%	60.0%	91.7%	79.2%
生産計画の立案・修正	50.0%	80.0%	83.3%	44.4%	80.0%	50.0%	62.5%
資材等調達計画の立案・修正	12.5%	20.0%	50.0%	33.3%	60.0%	4.2%	20.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	125.0%	165.0%	216.7%	177.8%	200.0%	145.8%	162.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	7	16	5	6	4	13	51
生産計画の立案・修正	7	17	6	6	3	8	47
資材等調達計画の立案・修正	1	8	4	3	3	1	20
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	15	41	15	15	10	22	118
回答企業数	10	23	6	9	5	15	68

生産進捗情報の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	4	14	5	5	4	9	41
生産計画の立案・修正	10	22	12	12	4	9	69
資材等調達計画の立案・修正	1	5	4	5	3	0	18
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	15	41	21	22	11	18	128
回答企業数	14	23	14	13	8	12	84

生産計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	3	10	2	4	4	8	31
生産計画の立案・修正	8	23	11	10	5	9	66
資材等調達計画の立案・修正	3	12	4	5	2	1	27
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	14	45	17	19	11	18	124
回答企業数	12	26	12	10	8	14	82

資材等の調達計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	1	3	0	4	2	0	10
生産計画の立案・修正	1	5	0	6	4	2	18
資材等調達計画の立案・修正	3	6	0	5	5	3	22
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	5	14	0	15	11	5	50
回答企業数	5	9	0	8	8	4	34

資材等の調達実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	1	2	1	2	2	1	9
生産計画の立案・修正	0	7	1	2	3	2	15
資材等調達計画の立案・修正	1	6	0	3	5	2	17
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	2	15	2	7	10	5	41
回答企業数	3	10	1	4	6	3	27

その他の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
販売計画の立案・修正	0	0	0	0	0	1	1
生産計画の立案・修正	0	0	0	1	0	0	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	0	0	0
その他	1	0	0	2	0	2	5
計	1	0	0	3	0	3	7
回答企業数	1	1	0	2	0	3	7

問5 - 5) 情報共有の効果についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	7	6	6	2	2	10	33
効果はあったがコストのほうを上回った	6	8	4	6	1	7	32
コストを上回る効果が得られた	8	28	12	13	9	15	85
計	21	42	22	21	12	32	150

問5 - 6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	1	1	1	0	0	1	4
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	6	4	4	1	2	8	25
その他	0	1	1	1	0	1	4
計	7	6	6	2	2	10	33

販売計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	70.0%	69.6%	83.3%	66.7%	80.0%	86.7%	75.0%
生産計画の立案・修正	70.0%	73.9%	100.0%	66.7%	60.0%	53.3%	69.1%
資材等調達計画の立案・修正	10.0%	34.8%	66.7%	33.3%	60.0%	6.7%	29.4%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	150.0%	178.3%	250.0%	166.7%	200.0%	146.7%	173.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	28.6%	60.9%	35.7%	38.5%	50.0%	75.0%	48.8%
生産計画の立案・修正	71.4%	95.7%	85.7%	92.3%	50.0%	75.0%	82.1%
資材等調達計画の立案・修正	7.1%	21.7%	28.6%	38.5%	37.5%	0.0%	21.4%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	107.1%	178.3%	150.0%	169.2%	137.5%	150.0%	152.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	25.0%	38.5%	16.7%	40.0%	50.0%	57.1%	37.8%
生産計画の立案・修正	66.7%	88.5%	91.7%	100.0%	62.5%	64.3%	80.5%
資材等調達計画の立案・修正	25.0%	46.2%	33.3%	50.0%	25.0%	7.1%	32.9%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	116.7%	173.1%	141.7%	190.0%	137.5%	128.6%	151.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	20.0%	33.3%	0.0%	50.0%	25.0%	0.0%	29.4%
生産計画の立案・修正	20.0%	55.6%	0.0%	75.0%	50.0%	50.0%	52.9%
資材等調達計画の立案・修正	60.0%	66.7%	0.0%	62.5%	62.5%	75.0%	64.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	155.6%	0.0%	187.5%	137.5%	125.0%	147.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	33.3%	20.0%	100.0%	50.0%	33.3%	33.3%	33.3%
生産計画の立案・修正	0.0%	70.0%	100.0%	50.0%	50.0%	66.7%	55.6%
資材等調達計画の立案・修正	33.3%	60.0%	0.0%	75.0%	83.3%	66.7%	63.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	66.7%	150.0%	200.0%	175.0%	166.7%	166.7%	151.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	14.3%
生産計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	14.3%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	66.7%	71.4%
計	100.0%	0.0%	0.0%	150.0%	0.0%	100.0%	100.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-5) 情報共有の効果についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	33.3%	14.3%	27.3%	9.5%	16.7%	31.3%	22.0%
効果はあったがコストのほうを上回った	28.6%	19.0%	18.2%	28.6%	8.3%	21.9%	21.3%
コストを上回る効果が得られた	38.1%	66.7%	54.5%	61.9%	75.0%	46.9%	56.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ 業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	14.3%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%	10.0%	12.1%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	85.7%	66.7%	66.7%	50.0%	100.0%	80.0%	75.8%
その他	0.0%	16.7%	16.7%	50.0%	0.0%	10.0%	12.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	30	52	35	25	37	37	216
過去に検討はしたが採用されなかった	1	7	5	4	2	4	23
過去の実施したが後に廃止された	0	1	2	2	1	0	6
計	31	60	42	31	40	41	245

問5 - 8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	0	0	0	2	0	1	3
費用対効果が低い	0	4	3	1	1	2	11
販売先が情報提供に応じてくれない	0	1	3	1	0	0	5
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	0	2	0	0	0	1	3
情報共有よりも優先すべき課題があった	0	1	0	0	1	1	3
その他	1	0	0	0	0	0	1
計	1	8	6	4	2	5	26
回答企業数	1	8	6	4	2	5	26

問5 - 9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
想定していたメリットが得られなかった	0	1	1	0	1	0	3
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0	0	1	0	0	0	1
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0	0	0	2	0	0	2
その他	0	1	2	2	1	0	6
計	0	2	4	4	2	0	12

設問6 企業間の情報共有の状況： 対仕入先

問6 - 1) 仕入先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
実施している	21	35	14	21	8	24	20	143
実施していない	41	76	54	36	49	57	13	326
計	62	111	68	57	57	81	33	469

問6 - 2) 仕入先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	15	29	12	17	8	21	12	114
明文化された契約がある	5	6	2	3	0	3	8	27
計	20	35	14	20	8	24	20	141

問6 - 3) 仕入先との情報共有の体制についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
現場レベルで個別に実施	13	24	8	13	6	18	13	95
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	8	10	4	7	2	5	7	43
計	21	34	12	20	8	23	20	138

問6 - 4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

< 回答欄1 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
製品在庫	16	20	5	6	2	9	14	72
販売実績	7	11	3	5	1	9	15	51
販売計画	6	11	2	7	1	7	13	47
生産進捗情報	13	19	4	14	3	16	3	72
生産計画	19	21	3	9	5	15	3	75
資材等の調達計画	10	19	5	7	3	9	2	55
資材等の調達実績	6	15	5	3	3	7	3	42
その他	0	0	0	1	0	2	2	5
計	77	116	27	52	18	74	55	419
回答企業数	21	35	14	21	8	24	20	143

問5-7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	96.8%	86.7%	83.3%	80.6%	92.5%	90.2%	88.2%
過去に検討はしたが採用されなかった	3.2%	11.7%	11.9%	12.9%	5.0%	9.8%	9.4%
過去の実施したが後に廃止された	0.0%	1.7%	4.8%	6.5%	2.5%	0.0%	2.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	25.0%	13.0%
費用対効果が低い	0.0%	57.1%	60.0%	25.0%	50.0%	50.0%	47.8%
販売先が情報提供にに応じてくれない	0.0%	14.3%	60.0%	25.0%	0.0%	0.0%	21.7%
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	13.0%
情報共有よりも優先すべき課題があった	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%	13.0%
その他	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
計	100.0%	114.3%	120.0%	100.0%	100.0%	125.0%	113.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	合計
想定していたメリットが得られなかった	0.0%	100.0%	50.0%	0.0%	100.0%	0.0%	50.0%
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	33.3%
計	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%

設問6 企業間の情報共有の状況： 対仕入先

問6-1) 仕入先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	小売業	合計
実施している	33.9%	31.5%	20.6%	36.8%	14.0%	29.6%	60.6%	30.5%
実施していない	66.1%	68.5%	79.4%	63.2%	86.0%	70.4%	39.4%	69.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-2) 仕入先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	小売業	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	75.0%	82.9%	85.7%	85.0%	100.0%	87.5%	60.0%	80.9%
明文化された契約がある	25.0%	17.1%	14.3%	15.0%	0.0%	12.5%	40.0%	19.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-3) 仕入先との情報共有の体制についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	小売業	合計
現場レベルで個別に実施	61.9%	70.6%	66.7%	65.0%	75.0%	78.3%	65.0%	68.8%
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	38.1%	29.4%	33.3%	35.0%	25.0%	21.7%	35.0%	31.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパ-ル業	小売業	合計
製品在庫	76.2%	57.1%	35.7%	28.6%	25.0%	37.5%	70.0%	50.3%
販売実績	33.3%	31.4%	21.4%	23.8%	12.5%	37.5%	75.0%	35.7%
販売計画	28.6%	31.4%	14.3%	33.3%	12.5%	29.2%	65.0%	32.9%
生産進捗情報	61.9%	54.3%	28.6%	66.7%	37.5%	66.7%	15.0%	50.3%
生産計画	90.5%	60.0%	21.4%	42.9%	62.5%	62.5%	15.0%	52.4%
資材等の調達計画	47.6%	54.3%	35.7%	33.3%	37.5%	37.5%	10.0%	38.5%
資材等の調達実績	28.6%	42.9%	35.7%	14.3%	37.5%	29.2%	15.0%	29.4%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	8.3%	10.0%	3.5%
計	366.7%	331.4%	192.9%	247.6%	225.0%	308.3%	275.0%	293.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

< 回答欄 2 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	6	9	3	5	0	6	13	42
生産計画の立案・修正	10	9	2	4	1	8	5	39
資材等調達計画の立案・修正	5	9	2	4	1	0	3	24
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	21	27	7	13	2	14	21	105
回答企業数	16	20	5	6	2	9	14	72

販売実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	5	6	2	4	1	8	14	40
生産計画の立案・修正	3	7	2	3	0	4	4	23
資材等調達計画の立案・修正	2	2	2	3	0	0	3	12
その他	0	0	0	0	0	0	1	1
計	10	15	6	10	1	12	22	76
回答企業数	7	11	3	5	1	9	15	51

販売計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	3	7	2	4	0	5	12	33
生産計画の立案・修正	3	5	2	5	0	4	5	24
資材等調達計画の立案・修正	2	3	1	2	1	1	2	12
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	8	15	5	11	1	10	19	69
回答企業数	6	11	2	7	1	7	13	47

生産進捗情報の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	5	4	2	7	1	7	3	29
生産計画の立案・修正	9	16	3	12	1	14	2	57
資材等調達計画の立案・修正	4	7	0	7	0	3	1	22
その他	0	0	0	0	0	1	0	1
計	18	27	5	26	2	25	6	109
回答企業数	13	19	4	14	3	16	3	72

生産計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	8	4	0	4	1	7	2	26
生産計画の立案・修正	11	15	2	8	3	12	3	54
資材等調達計画の立案・修正	3	8	2	5	1	4	1	24
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	22	27	4	17	5	23	6	104
回答企業数	19	21	3	9	5	15	3	75

資材等の調達計画の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	1	4	0	5	0	2	2	14
生産計画の立案・修正	6	9	3	4	2	5	1	30
資材等調達計画の立案・修正	5	14	4	4	2	7	2	38
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	12	27	7	13	4	14	5	82
回答企業数	10	19	5	7	3	9	2	55

資材等の調達実績の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	2	2	0	2	0	2	3	11
生産計画の立案・修正	3	9	1	2	1	4	1	21
資材等調達計画の立案・修正	4	11	5	3	3	4	3	33
その他	0	0	0	0	0	1	0	1
計	9	22	6	7	4	11	7	66
回答企業数	6	15	5	3	3	7	3	42

その他の活用分野

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	0	0	0	0	0	0	1	1
生産計画の立案・修正	0	0	0	0	0	1	0	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	0	1	0	1
その他	0	0	0	1	0	2	1	4
計	0	0	0	1	0	4	2	7
回答企業数	0	0	0	1	0	2	2	5

< 回答欄 2 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	37.5%	45.0%	60.0%	83.3%	0.0%	66.7%	92.9%	58.3%
生産計画の立案・修正	62.5%	45.0%	40.0%	66.7%	50.0%	88.9%	35.7%	54.2%
資材等調達計画の立案・修正	31.3%	45.0%	40.0%	66.7%	50.0%	0.0%	21.4%	33.3%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	131.3%	135.0%	140.0%	216.7%	100.0%	155.6%	150.0%	145.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	71.4%	54.5%	66.7%	80.0%	100.0%	88.9%	93.3%	78.4%
生産計画の立案・修正	42.9%	63.6%	66.7%	60.0%	0.0%	44.4%	26.7%	45.1%
資材等調達計画の立案・修正	28.6%	18.2%	66.7%	60.0%	0.0%	0.0%	20.0%	23.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	2.0%
計	142.9%	136.4%	200.0%	200.0%	100.0%	133.3%	146.7%	149.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	50.0%	63.6%	100.0%	57.1%	0.0%	71.4%	92.3%	70.2%
生産計画の立案・修正	50.0%	45.5%	100.0%	71.4%	0.0%	57.1%	38.5%	51.1%
資材等調達計画の立案・修正	33.3%	27.3%	50.0%	28.6%	100.0%	14.3%	15.4%	25.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	133.3%	136.4%	250.0%	157.1%	100.0%	142.9%	146.2%	146.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	38.5%	21.1%	50.0%	50.0%	33.3%	43.8%	100.0%	40.3%
生産計画の立案・修正	69.2%	84.2%	75.0%	85.7%	33.3%	87.5%	66.7%	79.2%
資材等調達計画の立案・修正	30.8%	36.8%	0.0%	50.0%	0.0%	18.8%	33.3%	30.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	1.4%
計	138.5%	142.1%	125.0%	185.7%	66.7%	156.3%	200.0%	151.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	42.1%	19.0%	0.0%	44.4%	20.0%	46.7%	66.7%	34.7%
生産計画の立案・修正	57.9%	71.4%	66.7%	88.9%	60.0%	80.0%	100.0%	72.0%
資材等調達計画の立案・修正	15.8%	38.1%	66.7%	55.6%	20.0%	26.7%	33.3%	32.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	115.8%	128.6%	133.3%	188.9%	100.0%	153.3%	200.0%	138.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	10.0%	21.1%	0.0%	71.4%	0.0%	22.2%	100.0%	25.5%
生産計画の立案・修正	60.0%	47.4%	60.0%	57.1%	66.7%	55.6%	50.0%	54.5%
資材等調達計画の立案・修正	50.0%	73.7%	80.0%	57.1%	66.7%	77.8%	100.0%	69.1%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	120.0%	142.1%	140.0%	185.7%	133.3%	155.6%	250.0%	149.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	33.3%	13.3%	0.0%	66.7%	0.0%	28.6%	100.0%	26.2%
生産計画の立案・修正	50.0%	60.0%	20.0%	66.7%	33.3%	57.1%	33.3%	50.0%
資材等調達計画の立案・修正	66.7%	73.3%	100.0%	100.0%	100.0%	57.1%	100.0%	78.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	2.4%
計	150.0%	146.7%	120.0%	233.3%	133.3%	157.1%	233.3%	157.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	20.0%
生産計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	20.0%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	20.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%	50.0%	80.0%
計	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	200.0%	100.0%	140.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6 - 5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	5	6	3	0	1	4	3	22
効果はあったがコストのほうを上回った	2	4	2	5	0	7	1	21
コストを上回る効果が得られた	9	22	8	14	5	10	15	83
計	16	32	13	19	6	21	19	126

問6 - 6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	2	0	2	0	1	1	1	7
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	3	6	2	0	0	3	2	16
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	5	6	4	0	1	4	3	23

問6 - 7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	39	68	47	31	41	49	11	286
過去に検討はしたが採用されなかった	2	2	3	2	5	3	1	18
過去の実施したが後に廃止された	0	0	1	3	1	2	0	7
計	41	70	51	36	47	54	12	311

問6 - 8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	0	0	0	2	1	1	0	4
費用対効果が低い	0	2	3	0	2	1	0	8
販売先が情報提供に応じてくれない	0	0	0	1	0	0	0	1
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	1	0	0	0	0	0	0	1
情報共有よりも優先すべき課題があった	1	0	0	0	2	1	1	5
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	2	2	3	3	5	3	1	19

問6 - 9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
想定していたメリットが得られなかった	0	0	1	0	0	1	0	2
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0	0	0	0	0	0	0	0
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0	1	0	1	1	1	0	4
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	0	1	1	1	1	2	0	6

設問7 「TAプロジェクト取引ガイドライン」の導入状況

問7 - 1) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入状況についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
既に導入している	0	1	4	3	0	1	9
過去の導入したが現在は活用されていない	1	1	0	0	0	0	2
現在導入中	2	5	3	2	0	3	15
まだ導入していない	52	101	59	47	53	68	380
計	55	108	66	52	53	72	406

問7 - 2) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入による効果の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0	2	1	1	0	1	5
効果はあったがコストのほうを上回った	0	0	1	0	0	0	1
コストを上回る効果が得られた	1	0	2	2	0	0	5
計	1	2	4	3	0	1	11

問6-5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	31.3%	18.8%	23.1%	0.0%	16.7%	19.0%	15.8%	17.5%
効果はあったがコストのほうを上回った	12.5%	12.5%	15.4%	26.3%	0.0%	33.3%	5.3%	16.7%
コストを上回る効果が得られた	56.3%	68.8%	61.5%	73.7%	83.3%	47.6%	78.9%	65.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	小売業	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	40.0%	0.0%	50.0%	0.0%	100.0%	25.0%	33.3%	30.4%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	60.0%	100.0%	50.0%	0.0%	0.0%	75.0%	66.7%	69.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	小売業	合計
過去に実施も検討もしたことがない	95.1%	97.1%	92.2%	86.1%	87.2%	90.7%	91.7%	92.0%
過去に検討はしたが採用されなかった	4.9%	2.9%	5.9%	5.6%	10.6%	5.6%	8.3%	5.8%
過去の実施したが後に廃止された	0.0%	0.0%	2.0%	8.3%	2.1%	3.7%	0.0%	2.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	小売業	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	20.0%	33.3%	0.0%	22.2%
費用対効果が低い	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	40.0%	33.3%	0.0%	44.4%
販売先が情報提供に応じてくれない	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
情報共有よりも優先すべき課題があった	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%	33.3%	100.0%	27.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	小売業	合計
想定していたメリットが得られなかった	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	33.3%
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%	50.0%	0.0%	66.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%

設問7 「TAプロジェクト取引ガイドライン」の導入状況

問7-1) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入状況についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	合計
既に導入している	0.0%	0.9%	6.1%	5.8%	0.0%	1.4%	2.2%
過去の導入したが現在は活用されていない	1.8%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
現在導入中	3.6%	4.6%	4.5%	3.8%	0.0%	4.2%	3.7%
まだ導入していない	94.5%	93.5%	89.4%	90.4%	100.0%	94.4%	93.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問7-2) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入による効果の有無についてお伺いします。

小売業以外の業種の方対象。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA ⁺ リ業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0.0%	100.0%	25.0%	33.3%	0.0%	100.0%	45.5%
効果はあったがコストのほうを上回った	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
コストを上回る効果が得られた	100.0%	0.0%	50.0%	66.7%	0.0%	0.0%	45.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

問7-4) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「業種毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「業種毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	36	77	38	28	41	56	276
導入の効果が良く分からない	26	50	33	19	26	37	191
取引先が応じてくれない	3	4	4	5	1	6	23
具体的な導入手順が分からない	10	19	8	7	9	13	66
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	3	0	2	1	3	10
その他	6	7	2	4	3	0	22
計	82	160	85	65	81	115	588
回答企業数	49	94	56	43	49	64	355

加重合計

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	172	376	187	136	201	272	1344
導入の効果が良く分からない	113	213	150	87	112	159	834
取引先が応じてくれない	6	13	12	22	1	17	71
具体的な導入手順が分からない	31	66	25	23	28	41	214
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	3	5	3	8	2	13	34
その他	30	29	8	20	15	0	102
計	355	702	385	296	359	502	2599
回答企業数	49	94	56	43	49	64	355

各順位ごとの集計_1位

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	31	69	36	24	37	49	246
導入の効果が良く分からない	12	17	18	11	9	13	80
取引先が応じてくれない	0	1	1	2	0	0	4
具体的な導入手順が分からない	0	3	0	1	0	1	5
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	1	0	1	2
その他	6	4	1	4	3	0	18
計	49	94	56	43	49	64	355

各順位ごとの集計_2位

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	4	7	1	4	4	6	26
導入の効果が良く分からない	11	30	15	8	16	22	102
取引先が応じてくれない	0	1	0	2	0	2	5
具体的な導入手順が分からない	3	4	2	1	1	2	13
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	0	0	0	0
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	18	42	18	15	21	32	146

各順位ごとの集計_3位

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	0	1	1	0	0	0	2
導入の効果が良く分からない	3	2	0	0	1	2	8
取引先が応じてくれない	1	0	1	1	0	1	4
具体的な導入手順が分からない	5	11	5	4	8	8	41
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	1	0	0	0	1	3
その他	0	3	1	0	0	0	4
計	10	18	8	5	9	12	62

問7 - 4) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

小売業以外の業種の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「業種毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「業種毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	73.5%	81.9%	67.9%	65.1%	83.7%	87.5%	77.7%
導入の効果が良く分からない	53.1%	53.2%	58.9%	44.2%	53.1%	57.8%	53.8%
取引先が応じてくれない	6.1%	4.3%	7.1%	11.6%	2.0%	9.4%	6.5%
具体的な導入手順が分からない	20.4%	20.2%	14.3%	16.3%	18.4%	20.3%	18.6%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	2.0%	3.2%	0.0%	4.7%	2.0%	4.7%	2.8%
その他	12.2%	7.4%	3.6%	9.3%	6.1%	0.0%	6.2%
計	167.3%	170.2%	151.8%	151.2%	165.3%	179.7%	165.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

加重合計

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	351.0%	400.0%	333.9%	316.3%	410.2%	425.0%	378.6%
導入の効果が良く分からない	230.6%	226.6%	267.9%	202.3%	228.6%	248.4%	234.9%
取引先が応じてくれない	12.2%	13.8%	21.4%	51.2%	2.0%	26.6%	20.0%
具体的な導入手順が分からない	63.3%	70.2%	44.6%	53.5%	57.1%	64.1%	60.3%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	6.1%	5.3%	5.4%	18.6%	4.1%	20.3%	9.6%
その他	61.2%	30.9%	14.3%	46.5%	30.6%	0.0%	28.7%
計	724.5%	746.8%	687.5%	688.4%	732.7%	784.4%	732.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_1位

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	63.3%	73.4%	64.3%	55.8%	75.5%	76.6%	69.3%
導入の効果が良く分からない	24.5%	18.1%	32.1%	25.6%	18.4%	20.3%	22.5%
取引先が応じてくれない	0.0%	1.1%	1.8%	4.7%	0.0%	0.0%	1.1%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	3.2%	0.0%	2.3%	0.0%	1.6%	1.4%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	1.6%	0.6%
その他	12.2%	4.3%	1.8%	9.3%	6.1%	0.0%	5.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_2位

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	22.2%	16.7%	5.6%	26.7%	19.0%	18.8%	17.8%
導入の効果が良く分からない	61.1%	71.4%	83.3%	53.3%	76.2%	68.8%	69.9%
取引先が応じてくれない	0.0%	2.4%	0.0%	13.3%	0.0%	6.3%	3.4%
具体的な導入手順が分からない	16.7%	9.5%	11.1%	6.7%	4.8%	6.3%	8.9%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_3位

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容							
自体を十分に理解していない	0.0%	5.6%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
導入の効果が良く分からない	30.0%	11.1%	0.0%	0.0%	11.1%	16.7%	12.9%
取引先が応じてくれない	10.0%	0.0%	12.5%	20.0%	0.0%	8.3%	6.5%
具体的な導入手順が分からない	50.0%	61.1%	62.5%	80.0%	88.9%	66.7%	66.1%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	10.0%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	4.8%
その他	0.0%	16.7%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	6.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_4位

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容自体を十分に理解していない	0	0	0	0	0	1	1
導入の効果が良く分からない	0	1	0	0	0	0	1
取引先が応じてくれない	1	2	2	0	0	3	8
具体的な導入手順が分からない	2	1	1	1	0	2	7
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	1	1	1	3
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	3	4	3	2	1	7	20

各順位ごとの集計_5位

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容自体を十分に理解していない	1	0	0	0	0	1	2
導入の効果が良く分からない	0	0	0	0	0	0	0
取引先が応じてくれない	1	0	0	1	1	0	3
具体的な導入手順が分からない	0	0	0	0	0	0	0
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	2	3	1	0	3	9
その他	0	0	0	0	0	0	0
計	2	2	3	2	1	4	14

設問8 「コラボレーション取引」の導入状況

問8-1) コラボレーション取引の導入状況についてお伺いします。

アパレル業、小売業の方対象。

	アパレル業	小売業	合計
既に導入している	8	7	15
過去の導入したが現在は活用されていない	1	0	1
現在導入中	2	6	8
まだ導入していない	49	20	69
計	60	33	93

問8-2) コラボレーション取引の導入による効果の有無についてお伺いします。

アパレル業、小売業の方対象。

	アパレル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	4	0	4
効果はあったがコストのほうを上回った	4	2	6
コストを上回る効果が得られた	1	5	6
計	9	7	16

問8-4) コラボレーション取引の導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

アパレル業、小売業の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「業種毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「業種毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	31	10	41
導入の効果が良く分からない	28	10	38
取引先が応じてくれない	6	0	6
具体的な導入手順が分からない	13	2	15
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	5	0	5
その他	3	6	9
計	86	28	114
回答企業数	45	20	65

加重合計

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	146	48	194
導入の効果が良く分からない	125	46	171
取引先が応じてくれない	18	0	18
具体的な導入手順が分からない	42	8	50
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	11	0	11
その他	15	29	44
計	357	131	488
回答企業数	45	20	65

各順位ごとの集計_4位

	糸加工業	繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	5.0%
導入の効果が良く分からない	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%
取引先が応じてくれない	33.3%	50.0%	66.7%	0.0%	0.0%	42.9%	40.0%
具体的な導入手順が分からない	66.7%	25.0%	33.3%	50.0%	0.0%	28.6%	35.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%	14.3%	15.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_5位

	糸加工業	繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容自体を十分に理解していない	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	14.3%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%	0.0%	21.4%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	100.0%	100.0%	50.0%	0.0%	75.0%	64.3%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問8 「コラボレーション取引」の導入状況

問8-1) コラボレーション取引の導入状況についてお伺いします。

アパレル業、小売業の方対象。

	アパレル業	小売業	合計
既に導入している	13.3%	21.2%	16.1%
過去の導入したが現在は活用されていない	1.7%	0.0%	1.1%
現在導入中	3.3%	18.2%	8.6%
まだ導入していない	81.7%	60.6%	74.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%

問8-2) コラボレーション取引の導入による効果の有無についてお伺いします。

アパレル業、小売業の方対象。

	アパレル業	小売業	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	44.4%	0.0%	25.0%
効果はあったがコストのほうを上回った	44.4%	28.6%	37.5%
コストを上回る効果が得られた	11.1%	71.4%	37.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%

問8-4) コラボレーション取引の導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

アパレル業、小売業の方対象。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「業種毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「業種毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	68.9%	50.0%	63.1%
導入の効果が良く分からない	62.2%	50.0%	58.5%
取引先が応じてくれない	13.3%	0.0%	9.2%
具体的な導入手順が分からない	28.9%	10.0%	23.1%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	11.1%	0.0%	7.7%
その他	6.7%	30.0%	13.8%
計	191.1%	140.0%	175.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%

加重合計

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	324.4%	240.0%	298.5%
導入の効果が良く分からない	277.8%	230.0%	263.1%
取引先が応じてくれない	40.0%	0.0%	27.7%
具体的な導入手順が分からない	93.3%	40.0%	76.9%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	24.4%	0.0%	16.9%
その他	33.3%	145.0%	67.7%
計	793.3%	655.0%	750.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_1位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	25	8	33
導入の効果が良く分からない	14	6	20
取引先が応じてくれない	1	0	1
具体的な導入手順が分からない	1	1	2
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	0	1
その他	3	5	8
計	45	20	65

各順位ごとの集計_2位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	5	2	7
導入の効果が良く分からない	13	4	17
取引先が応じてくれない	1	0	1
具体的な導入手順が分からない	3	0	3
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0
その他	0	1	1
計	22	7	29

各順位ごとの集計_3位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0	0	0
導入の効果が良く分からない	1	0	1
取引先が応じてくれない	1	0	1
具体的な導入手順が分からない	7	1	8
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	0	1
その他	0	0	0
計	10	1	11

各順位ごとの集計_4位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0	0	0
導入の効果が良く分からない	0	0	0
取引先が応じてくれない	3	0	3
具体的な導入手順が分からない	2	0	2
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0
その他	0	0	0
計	5	0	5

各順位ごとの集計_5位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	1	0	1
導入の効果が良く分からない	0	0	0
取引先が応じてくれない	0	0	0
具体的な導入手順が分からない	0	0	0
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	3	0	3
その他	0	0	0
計	4	0	4

設問9 EDIの実施状況

問9-1) EDIがどのようなものかをご存知ですか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
知っている	19	37	31	26	13	51	29	206
知らない	42	73	38	31	43	28	6	261
計	61	110	69	57	56	79	35	467

問9-2) 実際に取引先とEDIを実施していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
実施している	10	18	19	14	7	35	18	121
実施していない	9	19	12	12	6	16	11	85
計	19	37	31	26	13	51	29	206

各順位ごとの集計_1位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	55.6%	40.0%	50.8%
導入の効果が良く分からない	31.1%	30.0%	30.8%
取引先が応じてくれない	2.2%	0.0%	1.5%
具体的な導入手順が分からない	2.2%	5.0%	3.1%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	2.2%	0.0%	1.5%
その他	6.7%	25.0%	12.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_2位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	22.7%	28.6%	24.1%
導入の効果が良く分からない	59.1%	57.1%	58.6%
取引先が応じてくれない	4.5%	0.0%	3.4%
具体的な導入手順が分からない	13.6%	0.0%	10.3%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	14.3%	3.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_3位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%
導入の効果が良く分からない	10.0%	0.0%	9.1%
取引先が応じてくれない	10.0%	0.0%	9.1%
具体的な導入手順が分からない	70.0%	100.0%	72.7%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	10.0%	0.0%	9.1%
その他	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_4位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	60.0%	0.0%	60.0%
具体的な導入手順が分からない	40.0%	0.0%	40.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	0.0%	100.0%

各順位ごとの集計_5位

	アパレル業	小売業	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	25.0%	0.0%	25.0%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	0.0%	0.0%	0.0%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	0.0%	0.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	75.0%	0.0%	75.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	0.0%	100.0%

設問9 EDIの実施状況

問9-1) EDIがどのようなものかをご存知ですか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
知っている	31.1%	33.6%	44.9%	45.6%	23.2%	64.6%	82.9%	44.1%
知らない	68.9%	66.4%	55.1%	54.4%	76.8%	35.4%	17.1%	55.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-2) 実際に取引先とEDIを実施していますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
実施している	52.6%	48.6%	61.3%	53.8%	53.8%	68.6%	62.1%	58.7%
実施していない	47.4%	51.4%	38.7%	46.2%	46.2%	31.4%	37.9%	41.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9 - 3) EDIを実施しているのは、全伝票件数のうちどれくらいの割合ですか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
0%	0	0	0	0	0	1	0	1
1～25%	2	8	6	9	4	17	6	52
25～50%	1	2	2	1	1	5	3	15
51～75%	4	5	6	2	2	8	1	28
76%～	3	3	5	0	0	2	5	18
計	10	18	19	12	7	33	15	114

問9 - 4) 受発注伝票の電子化以外にEDIによって情報交換している情報内容についてお知らせください(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
受発注情報(受発注伝票の電子化)以外 に関しては、EDIによって共有していない	8	10	9	8	3	23	9	70
製品在庫	6	9	10	4	3	10	5	47
販売実績	3	5	5	4	2	14	10	43
販売計画	1	3	2	2	2	1	2	13
生産進捗情報(仕掛かり在庫、仕上がり 予定日等)	4	8	14	3	4	4	2	39
生産計画	2	3	4	2	1	1	2	15
資材等調達計画	0	2	0	0	0	1	1	4
資材等の調達実績(資材在庫、資材到着 予定日等)	0	2	0	0	0	2	2	6
その他	0	0	1	1	1	4	4	11
計	24	42	45	24	16	60	37	248
回答企業数	10	18	19	14	7	35	18	121

問9 - 5) EDIを実施した成果についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
期待以上の成果だった	0	0	1	0	0	1	0	2
期待通りの成果があがっている	8	10	8	8	4	15	13	66
成果は期待ほどではないがある	2	6	8	3	3	14	4	40
成果はあがっていない	0	2	1	2	0	5	1	11
計	10	18	18	13	7	35	18	119

問9 - 6) 成果があがっているのは主にどの分野ですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
売上の増加	0	1	2	3	1	4	6	17
在庫の減少	1	4	0	0	2	3	5	15
見切り処分の減少	1	2	0	1	2	1	3	10
納期の短縮化	3	6	4	4	4	8	11	40
物流の迅速化	4	12	10	9	7	20	11	73
経理処理の迅速化	3	10	8	7	4	17	9	58
商品企画の的確化	0	1	0	0	1	1	2	5
その他	2	0	1	1	0	2	1	7
計	14	36	25	25	21	56	48	225
回答企業数	10	16	17	11	7	30	17	108

問9 - 7) EDIの有効性についてお伺いします。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
自社でも実施すればメリットが期待できる	2	2	5	2	2	3	4	20
一般的にはメリットをもたらすとい考えられるが、自社ではメリットを期待できない	1	8	6	7	4	9	5	40
どのようなメリットがあるがよくわからない	6	9	1	3	0	4	1	24
計	9	19	12	12	6	16	10	84

問9 - 8) 今後EDIを実施する計画はありますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
具体的な実施計画がある	0	1	0	0	0	1	0	2
実施の予定だが、まだ具体的ではない	3	0	2	1	1	4	4	15
実施計画はない	5	18	9	10	5	11	6	64
計	8	19	11	11	6	16	10	81

問9-3) EDIを実施しているのは、全伝票件数のうちどれくらいの割合ですか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	0.9%
1～25%	20.0%	44.4%	31.6%	75.0%	57.1%	51.5%	40.0%	45.6%
25～50%	10.0%	11.1%	10.5%	8.3%	14.3%	15.2%	20.0%	13.2%
51～75%	40.0%	27.8%	31.6%	16.7%	28.6%	24.2%	6.7%	24.6%
76%～	30.0%	16.7%	26.3%	0.0%	0.0%	6.1%	33.3%	15.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-4) 受発注伝票の電子化以外にEDIによって情報交換している情報内容についてお知らせください(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
受発注情報(受発注伝票の電子化)以外に 関しては、EDIによって共有して いない	80.0%	55.6%	47.4%	57.1%	42.9%	65.7%	50.0%	57.9%
製品在庫	60.0%	50.0%	52.6%	28.6%	42.9%	28.6%	27.8%	38.8%
販売実績	30.0%	27.8%	26.3%	28.6%	28.6%	40.0%	55.6%	35.5%
販売計画	10.0%	16.7%	10.5%	14.3%	28.6%	2.9%	11.1%	10.7%
生産進捗情報(仕掛かり在庫、仕上がり 予定日等)	40.0%	44.4%	73.7%	21.4%	57.1%	11.4%	11.1%	32.2%
生産計画	20.0%	16.7%	21.1%	14.3%	14.3%	2.9%	11.1%	12.4%
資材等調達計画	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	5.6%	3.3%
資材等の調達実績(資材在庫、資材到着 予定日等)	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.7%	11.1%	5.0%
その他	0.0%	0.0%	5.3%	7.1%	14.3%	11.4%	22.2%	9.1%
計	240.0%	233.3%	236.8%	171.4%	228.6%	171.4%	205.6%	205.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-5) EDIを実施した成果についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
期待以上の成果だった	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	1.7%
期待通りの成果があがっている	80.0%	55.6%	44.4%	61.5%	57.1%	42.9%	72.2%	55.5%
成果は期待ほどではないがある	20.0%	33.3%	44.4%	23.1%	42.9%	40.0%	22.2%	33.6%
成果はあがっていない	0.0%	11.1%	5.6%	15.4%	0.0%	14.3%	5.6%	9.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-6) 成果があがっているのは主にどの分野ですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
売上の増加	0.0%	6.3%	11.8%	27.3%	14.3%	13.3%	35.3%	15.7%
在庫の減少	10.0%	25.0%	0.0%	0.0%	28.6%	10.0%	29.4%	13.9%
見切り処分の減少	10.0%	12.5%	0.0%	9.1%	28.6%	3.3%	17.6%	9.3%
納期の短縮化	30.0%	37.5%	23.5%	36.4%	57.1%	26.7%	64.7%	37.0%
物流の迅速化	40.0%	75.0%	58.8%	81.8%	100.0%	66.7%	64.7%	67.6%
経理処理の迅速化	30.0%	62.5%	47.1%	63.6%	57.1%	56.7%	52.9%	53.7%
商品企画の的確化	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	14.3%	3.3%	11.8%	4.6%
その他	20.0%	0.0%	5.9%	9.1%	0.0%	6.7%	5.9%	6.5%
計	140.0%	225.0%	147.1%	227.3%	300.0%	186.7%	282.4%	208.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-7) EDIの有効性についてお伺いします。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
自社でも実施すればメリットが期待でき る	22.2%	10.5%	41.7%	16.7%	33.3%	18.8%	40.0%	23.8%
一般的にはメリットをもたらすとい考 えられるが、自社ではメリットを期待でき ない	11.1%	42.1%	50.0%	58.3%	66.7%	56.3%	50.0%	47.6%
どのようなメリットがあるがよくわから ない	66.7%	47.4%	8.3%	25.0%	0.0%	25.0%	10.0%	28.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-8) 今後EDIを実施する計画はありますか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	PA・LL業	小売業	合計
具体的な実施計画がある	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	2.5%
実施の予定だが、まだ具体的ではない	37.5%	0.0%	18.2%	9.1%	16.7%	25.0%	40.0%	18.5%
実施計画はない	62.5%	94.7%	81.8%	90.9%	83.3%	68.8%	60.0%	79.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9 - 9) 自社において導入に積極的になれない理由についてお伺いします(複数回答)。
「現在の取引内容」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	鉄・非鉄工業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
現在、取引先と行っている受発注や情報交換の方法で十分だから	3	4	5	3	2	8	4	29
導入の具体的な手順がわからないから	3	2	1	0	0	3	0	9
EDIの利用方法がわからないから	1	1	1	0	0	2	0	5
初期導入コストに見合わなそうだから	1	8	3	3	2	3	5	25
保守運用コストが高そうだから	2	2	3	4	1	2	5	19
トラブル発生時のリスクが高そうだから	2	0	1	2	0	1	0	6
取引先の要請がないから	4	9	4	6	4	7	1	35
業界標準が定まっていないから	1	8	2	4	1	2	2	20
単なる受発注の電子化だけでは効果は期待できないから	1	5	4	5	3	5	3	26
その他	0	1	0	2	0	0	1	4
計	18	40	24	29	13	33	21	178
回答企業数	8	18	11	11	6	15	10	79

設問10 ITインフラの整備状況

問10 - 1) 貴社がパソコンを使用している業務分野は何ですか(複数回答)。

	系加工業	鉄・非鉄工業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
一般文書作成	46	91	56	49	45	69	35	391
経理・財務分野	39	87	59	46	44	75	34	384
人事・労務分野	21	46	38	23	21	48	27	224
生産分野	30	60	45	19	27	50	5	236
販売分野	27	66	33	40	21	67	30	284
仕入分野	27	52	29	40	18	58	29	253
在庫管理分野	33	65	43	39	21	66	29	296
物流分野	17	20	15	21	11	41	24	149
商品企画分野(CAD、CAM含む)	8	32	14	18	21	45	14	152
その他(インターネット、eメール等)	36	75	41	45	36	59	30	322
計	284	594	373	340	265	578	257	2691
回答企業数	70	113	76	58	60	84	37	498

問10 - 2) 貴社が業務に使用しているソフトはどのような方法で調達しましたか(複数回答)。

	系加工業	鉄・非鉄工業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
市販のソフトを購入し、そのまま使用	27	64	39	30	34	49	22	265
市販のソフトを購入し、カスタマイズして使用	11	20	5	13	8	19	16	92
親企業や取引先から指定されたソフトを使用	11	10	6	5	4	14	9	59
自社で独自に開発したソフトを使用	12	26	17	12	6	23	10	106
ソフト会社などに委託して自社用開発させたソフトを使用	19	47	35	28	16	44	21	210
計	80	167	102	88	68	149	78	732
回答企業数	70	113	76	58	60	84	37	498

問10 - 3) どのようなソフトを購入しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	鉄・非鉄工業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ワープロソフト	24	60	31	30	33	43	23	244
表計算ソフト	23	59	28	30	28	42	23	233
データベースソフト	10	21	15	14	10	22	19	111
プレゼンテーションソフト	8	12	12	11	6	14	14	77
DTPソフト	1	2	1	6	4	4	2	20
ホームページ作成ソフト	7	15	5	8	8	15	10	68
セキュリティ(アンチウイルス)ソフト	17	34	24	23	24	31	24	177
経理・財務ソフト(会計ソフト)	18	52	23	21	22	39	17	192
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	8	30	21	7	15	28	13	122
生産管理ソフト	8	7	2	1	8	8	2	36
販売管理ソフト	8	18	5	10	7	16	10	74
仕入管理ソフト	7	12	3	6	9	14	12	63
在庫管理ソフト	8	10	3	6	7	10	9	53
物流管理ソフト	3	3	1	1	3	8	5	24
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	3	10	3	6	9	19	5	55
統合業務ソフト	2	0	0	0	3	4	2	11
その他	1	2	0	0	0	0	0	3
計	156	347	177	180	196	317	190	1563
回答企業数	38	84	44	43	42	68	38	357

問9-9) 自社において導入に積極的になれない理由についてお伺いします(複数回答)。
 「現在の取引内容」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。
 「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	7A [®] ル業	小売業	合計
現在、取引先と行っている受発注や情報交換の方法で十分だから	37.5%	22.2%	45.5%	27.3%	33.3%	53.3%	40.0%	36.7%
導入の具体的手順がわからないから	37.5%	11.1%	9.1%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	11.4%
EDIの利用方法がわからないから	12.5%	5.6%	9.1%	0.0%	0.0%	13.3%	0.0%	6.3%
初期導入コストに見合わなそうだから	12.5%	44.4%	27.3%	27.3%	33.3%	20.0%	50.0%	31.6%
保守運用コストが高そうだから	25.0%	11.1%	27.3%	36.4%	16.7%	13.3%	50.0%	24.1%
トラブル発生時のリスクが高そうだから	25.0%	0.0%	9.1%	18.2%	0.0%	6.7%	0.0%	7.6%
取引先の要請がないから	50.0%	50.0%	36.4%	54.5%	66.7%	46.7%	10.0%	44.3%
業界標準が定まっていないから	12.5%	44.4%	18.2%	36.4%	16.7%	13.3%	20.0%	25.3%
単なる受発注の電子化だけでは効果は期待できないから	12.5%	27.8%	36.4%	45.5%	50.0%	33.3%	30.0%	32.9%
その他	0.0%	5.6%	0.0%	18.2%	0.0%	0.0%	10.0%	5.1%
計	225.0%	222.2%	218.2%	263.6%	216.7%	220.0%	210.0%	225.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問10 ITインフラの整備状況

問10-1) 貴社がパソコンを使用している業務分野は何ですか(複数回答)。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	7A [®] ル業	小売業	合計
一般文書作成	65.7%	80.5%	73.7%	84.5%	75.0%	82.1%	94.6%	78.5%
経理・財務分野	55.7%	77.0%	77.6%	79.3%	73.3%	89.3%	91.9%	77.1%
人事・労務分野	30.0%	40.7%	50.0%	39.7%	35.0%	57.1%	73.0%	45.0%
生産分野	42.9%	53.1%	59.2%	32.8%	45.0%	59.5%	13.5%	47.4%
販売分野	38.6%	58.4%	43.4%	69.0%	35.0%	79.8%	81.1%	57.0%
仕入分野	38.6%	46.0%	38.2%	69.0%	30.0%	69.0%	78.4%	50.8%
在庫管理分野	47.1%	57.5%	56.6%	67.2%	35.0%	78.6%	78.4%	59.4%
物流分野	24.3%	17.7%	19.7%	36.2%	18.3%	48.8%	64.9%	29.9%
商品企画分野(CAD、CAM含む)	11.4%	28.3%	18.4%	31.0%	35.0%	53.6%	37.8%	30.5%
その他(インターネット、eメール等)	51.4%	66.4%	53.9%	77.6%	60.0%	70.2%	81.1%	64.7%
計	405.7%	525.7%	490.8%	586.2%	441.7%	688.1%	694.6%	540.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-2) 貴社が業務に使用しているソフトはどのような方法で調達しましたか(複数回答)。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	7A [®] ル業	小売業	合計
市販のソフトを購入し、そのまま使用	38.6%	56.6%	51.3%	51.7%	56.7%	58.3%	59.5%	53.2%
市販のソフトを購入し、カスタマイズして使用	15.7%	17.7%	6.6%	22.4%	13.3%	22.6%	43.2%	18.5%
親企業や取引先から指定されたソフトを使用	15.7%	8.8%	7.9%	8.6%	6.7%	16.7%	24.3%	11.8%
自社で独自に開発したソフトを使用	17.1%	23.0%	22.4%	20.7%	10.0%	27.4%	27.0%	21.3%
ソフト会社などに委託して自社用開発させたソフトを使用	27.1%	41.6%	46.1%	48.3%	26.7%	52.4%	56.8%	42.2%
計	114.3%	147.8%	134.2%	151.7%	113.3%	177.4%	210.8%	147.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-3) どのようなソフトを購入しましたか(複数回答)。
 「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	ポリエステル業	染加工業	コバ-タ等	縫製業	7A [®] ル業	小売業	合計
ワープロソフト	63.2%	71.4%	70.5%	69.8%	78.6%	63.2%	60.5%	68.3%
表計算ソフト	60.5%	70.2%	63.6%	69.8%	66.7%	61.8%	60.5%	65.3%
データベースソフト	26.3%	25.0%	34.1%	32.6%	23.8%	32.4%	50.0%	31.1%
プレゼンテーションソフト	21.1%	14.3%	27.3%	25.6%	14.3%	20.6%	36.8%	21.6%
DTPソフト	2.6%	2.4%	2.3%	14.0%	9.5%	5.9%	5.3%	5.6%
ホームページ作成ソフト	18.4%	17.9%	11.4%	18.6%	19.0%	22.1%	26.3%	19.0%
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	44.7%	40.5%	54.5%	53.5%	57.1%	45.6%	63.2%	49.6%
経理・財務ソフト(会計ソフト)	47.4%	61.9%	52.3%	48.8%	52.4%	57.4%	44.7%	53.8%
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	21.1%	35.7%	47.7%	16.3%	35.7%	41.2%	34.2%	34.2%
生産管理ソフト	21.1%	8.3%	4.5%	2.3%	19.0%	11.8%	5.3%	10.1%
販売管理ソフト	21.1%	21.4%	11.4%	23.3%	16.7%	23.5%	26.3%	20.7%
仕入管理ソフト	18.4%	14.3%	6.8%	14.0%	21.4%	20.6%	31.6%	17.6%
在庫管理ソフト	21.1%	11.9%	6.8%	14.0%	16.7%	14.7%	23.7%	14.8%
物流管理ソフト	7.9%	3.6%	2.3%	2.3%	7.1%	11.8%	13.2%	6.7%
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	7.9%	11.9%	6.8%	14.0%	21.4%	27.9%	13.2%	15.4%
統合業務ソフト	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	5.9%	5.3%	3.1%
その他	2.6%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
計	410.5%	413.1%	402.3%	418.6%	466.7%	466.2%	500.0%	437.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-4) どのようなソフトをカスタマイズしましたか(複数回答)。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ワープロソフト	1	0	0	1	2	0	0	4
表計算ソフト	2	6	0	1	4	0	1	14
データベースソフト	2	3	0	1	1	0	2	9
プレゼンテーションソフト	0	0	0	0	1	0	0	1
DTPソフト	0	0	0	0	0	0	0	0
ホームページ作成ソフト	1	0	0	1	0	0	1	3
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	2	0	0	1	1	0	1	5
経理・財務ソフト(会計ソフト)	5	8	1	7	2	9	10	42
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	2	6	1	0	2	8	11	30
生産管理ソフト	5	0	0	0	3	4	2	14
販売管理ソフト	3	6	1	6	3	12	6	37
仕入管理ソフト	4	2	0	3	3	7	5	24
在庫管理ソフト	3	2	0	3	2	8	3	21
物流管理ソフト	2	1	0	0	1	8	2	14
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	0	2	1	0	0	4	0	7
統合業務ソフト	1	0	0	0	1	4	1	7
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	33	36	4	24	26	64	45	232
回答企業数	11	20	5	13	8	19	16	92

問10-5) どのようなカスタマイズを実施しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基幹システムとのインターフェースを確保するためのカスタマイズ	4	4	0	4	2	6	11	31
入力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	3	7	2	5	6	12	7	42
入力項目の下図や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	6	9	2	7	6	9	8	47
出力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	3	4	0	2	3	8	5	25
出力データの数や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	6	9	2	6	5	9	8	45
出力帳票の種類や様式などを業務に合わせるためのカスタマイズ	7	11	1	5	8	11	12	55
その他	0	0	0	1	0	2	1	4
計	29	44	7	30	30	57	52	249
回答企業数	11	20	5	13	8	19	16	92

問10-6) カスタマイズはどのように行いましたか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基本的に自社でカスタマイズ	3	5	1	1	2	1	1	14
自社カスタマイズ中心だが、一部に外注もある	3	2	1	0	0	2	2	10
外注中心だが、一部に自社カスタマイズもある	1	5	0	2	2	5	3	18
基本的に外注でカスタマイズ	4	8	1	8	4	11	10	46
計	11	20	3	11	8	19	16	88

問10-8) 親会社や取引先から指定されたソフトを使用している方にお伺いします。使用しているのはどの業務分野のソフトですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
取引先との情報交換ソフト(EDI)	2	0	1	0	0	2	1	6
経理・財務分野ソフト	0	0	0	0	0	1	2	3
生産管理ソフト	0	0	0	0	0	0	0	0
販売管理ソフト	0	0	0	0	0	1	1	2
仕入管理ソフト	0	0	0	0	0	0	0	0
在庫管理ソフト	0	0	0	0	0	1	1	2
物流管理ソフト	0	0	0	0	1	0	0	1
商品企画ソフト(CAD、CAM含む)	0	0	0	0	2	0	1	3
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	2	0	1	0	3	5	6	17
回答企業数	11	10	6	5	4	14	9	59

問10 - 4) どのようなソフトをカスタマイズしましたか(複数回答)。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
ワープロソフト	9.1%	0.0%	0.0%	7.7%	25.0%	0.0%	0.0%	4.3%
表計算ソフト	18.2%	30.0%	0.0%	7.7%	50.0%	0.0%	6.3%	15.2%
データベースソフト	18.2%	15.0%	0.0%	7.7%	12.5%	0.0%	12.5%	9.8%
プレゼンテーションソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	1.1%
DTPソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ホームページ作成ソフト	9.1%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	6.3%	3.3%
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	18.2%	0.0%	0.0%	7.7%	12.5%	0.0%	6.3%	5.4%
経理・財務ソフト(会計ソフト)	45.5%	40.0%	20.0%	53.8%	25.0%	47.4%	62.5%	45.7%
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	18.2%	30.0%	20.0%	0.0%	25.0%	42.1%	68.8%	32.6%
生産管理ソフト	45.5%	0.0%	0.0%	0.0%	37.5%	21.1%	12.5%	15.2%
販売管理ソフト	27.3%	30.0%	20.0%	46.2%	37.5%	63.2%	37.5%	40.2%
仕入管理ソフト	36.4%	10.0%	0.0%	23.1%	37.5%	36.8%	31.3%	26.1%
在庫管理ソフト	27.3%	10.0%	0.0%	23.1%	25.0%	42.1%	18.8%	22.8%
物流管理ソフト	18.2%	5.0%	0.0%	0.0%	12.5%	42.1%	12.5%	15.2%
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	0.0%	10.0%	20.0%	0.0%	0.0%	21.1%	0.0%	7.6%
統合業務ソフト	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	21.1%	6.3%	7.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	300.0%	180.0%	80.0%	184.6%	325.0%	336.8%	281.3%	252.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 5) どのようなカスタマイズを実施しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基幹システムとのインターフェースを確保するためのカスタマイズ	36.4%	20.0%	0.0%	30.8%	25.0%	31.6%	68.8%	33.7%
入力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	27.3%	35.0%	40.0%	38.5%	75.0%	63.2%	43.8%	45.7%
入力項目の下図や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	54.5%	45.0%	40.0%	53.8%	75.0%	47.4%	50.0%	51.1%
出力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	27.3%	20.0%	0.0%	15.4%	37.5%	42.1%	31.3%	27.2%
出力データの数や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	54.5%	45.0%	40.0%	46.2%	62.5%	47.4%	50.0%	48.9%
出力帳票の種類や様式などを業務に合わせるためのカスタマイズ	63.6%	55.0%	20.0%	38.5%	100.0%	57.9%	75.0%	59.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	10.5%	6.3%	4.3%
計	263.6%	220.0%	140.0%	230.8%	375.0%	300.0%	325.0%	270.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 6) カスタマイズはどのように行いましたか。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基本的に自社でカスタマイズ	27.3%	25.0%	33.3%	9.1%	25.0%	5.3%	6.3%	15.9%
自社カスタマイズ中心だが、一部に外注もある	27.3%	10.0%	33.3%	0.0%	0.0%	10.5%	12.5%	11.4%
外注中心だが、一部に自社カスタマイズもある	9.1%	25.0%	0.0%	18.2%	25.0%	26.3%	18.8%	20.5%
基本的に外注でカスタマイズ	36.4%	40.0%	33.3%	72.7%	50.0%	57.9%	62.5%	52.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 8) 親会社や取引先から指定されたソフトを使用している方にお伺いします。使用しているのはどの業務分野のソフトですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
取引先との情報交換ソフト(EDI)	18.2%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	14.3%	11.1%	0.0%
経理・財務分野ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	22.2%	0.0%
生産管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
販売管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	11.1%	0.0%
仕入管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
在庫管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	11.1%	0.0%
物流管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%
商品企画ソフト(CAD・CAM含む)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	11.1%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	18.2%	0.0%	16.7%	0.0%	75.0%	35.7%	66.7%	0.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 9) どのような業務分野でソフトを開発しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
一般文書作成	0	4	3	2	2	0	1	12
経理・財務分野	1	11	6	6	5	11	2	42
人事・労務分野	0	4	3	2	1	5	2	17
生産分野	5	18	20	3	9	13	2	70
販売分野	7	14	10	13	10	17	7	78
仕入分野	4	12	8	11	9	14	7	65
在庫管理分野	6	15	15	12	8	19	8	83
物流分野	2	3	4	4	5	11	5	34
商品企画分野(CAD、CAM含む)	0	3	0	2	2	5	1	13
取引先との情報交換(EDI)	1	1	5	2	1	5	4	19
その他	0	0	0	0	0	0	0	0
計	26	85	74	57	52	100	39	433
回答企業数	31	73	52	40	22	67	31	316

問10 - 10) 開発はどのように行いましたか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基本的に自社で開発	1	6	4	2	1	1	0	15
自社開発中心だが、一部に外注もある	1	3	4	0	0	5	3	16
外注中心だが、一部に自社開発もある	1	3	3	1	2	3	1	14
基本的に外注で開発	6	11	11	10	8	12	4	62
計	9	23	22	13	11	21	8	107

問10 - 12) 貴社では基幹システムにホストコンピューター(汎用コンピューター)を使用していますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
使用している	10	17	24	14	3	27	15	110
使用していない	12	38	18	18	13	21	6	126
計	22	55	42	32	16	48	21	236

問10 - 13) 基幹システムをホストからパソコン等に移行する計画はありますか。

	系加工業	テキスタイル業	染加工業	コンピュータ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
移行する具体的計画がある	3	2	3	1	0	2	2	13
移行の予定だがまだ具体的ではない	2	4	4	5	2	5	1	23
移行の予定は無い	3	11	15	8	1	19	11	68
計	8	17	22	14	3	26	14	104

問10 - 9) どのような業務分野でソフトを開発しましたか (複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	糸加工業	繊維・繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
一般文書作成	0.0%	5.5%	5.8%	5.0%	9.1%	0.0%	3.2%	0.0%
経理・財務分野	3.2%	15.1%	11.5%	15.0%	22.7%	16.4%	6.5%	0.0%
人事・労務分野	0.0%	5.5%	5.8%	5.0%	4.5%	7.5%	6.5%	0.0%
生産分野	16.1%	24.7%	38.5%	7.5%	40.9%	19.4%	6.5%	0.0%
販売分野	22.6%	19.2%	19.2%	32.5%	45.5%	25.4%	22.6%	0.0%
仕入分野	12.9%	16.4%	15.4%	27.5%	40.9%	20.9%	22.6%	0.0%
在庫管理分野	19.4%	20.5%	28.8%	30.0%	36.4%	28.4%	25.8%	0.0%
物流分野	6.5%	4.1%	7.7%	10.0%	22.7%	16.4%	16.1%	0.0%
商品企画分野 (CAD、CAM含む)	0.0%	4.1%	0.0%	5.0%	9.1%	7.5%	3.2%	0.0%
取引先との情報交換 (EDI)	3.2%	1.4%	9.6%	5.0%	4.5%	7.5%	12.9%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	83.9%	116.4%	142.3%	142.5%	236.4%	149.3%	125.8%	0.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 10) 開発はどのように行いましたか。

	糸加工業	繊維・繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
基本的に自社で開発	11.1%	26.1%	18.2%	15.4%	9.1%	4.8%	0.0%	0.0%
自社開発中心だが、一部に外注もある	11.1%	13.0%	18.2%	0.0%	0.0%	23.8%	37.5%	0.0%
外注中心だが、一部に自社開発もある	11.1%	13.0%	13.6%	7.7%	18.2%	14.3%	12.5%	0.0%
基本的に外注で開発	66.7%	47.8%	50.0%	76.9%	72.7%	57.1%	50.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%

問10 - 12) 貴社では基幹システムにホストコンピューター (汎用コンピューター) を使用していますか。

	糸加工業	繊維・繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
使用している	45.5%	30.9%	57.1%	43.8%	18.8%	56.3%	71.4%	46.6%
使用していない	54.5%	69.1%	42.9%	56.3%	81.3%	43.8%	28.6%	53.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 13) 基幹システムをホストからパソコン等に移行する計画はありますか。

	糸加工業	繊維・繊維業	染加工業	コパ-タ等	縫製業	アパレル業	小売業	合計
移行する具体的計画がある	37.5%	11.8%	13.6%	7.1%	0.0%	7.7%	14.3%	12.5%
移行の予定だがまだ具体的ではない	25.0%	23.5%	18.2%	35.7%	66.7%	19.2%	7.1%	22.1%
移行の予定は無い	37.5%	64.7%	68.2%	57.1%	33.3%	73.1%	78.6%	65.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【資本金規模別集計】

設問1 業務概要

問1-4) 業種

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
糸加工業	25	13	3	1	7	49
針織工業	44	39	15	2	4	104
染加工業	23	24	13	6	5	71
産元・コバ-ター・商社	21	15	6	5	10	57
縫製業	32	18	6	0	0	56
アパレル業	23	28	15	3	13	82
小売業	2	9	9	6	11	37
計	170	146	67	23	50	456

問1-5) 資本金

	合計
1千万円以下	177
5千万円以下	151
1億円以下	70
3億円以下	25
3億円超	56
計	479

問1-6) 従業員数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10人以下	100	29	1	2	0	132
30人以下	50	54	7	2	0	113
50人以下	12	28	11	2	2	55
100人以下	8	17	18	2	1	46
300人以下	2	17	22	13	11	65
300人超	5	6	11	4	42	68
計	177	151	70	25	56	479

問1-7) 最近の繊維年商

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
5千万円以下	47	9	0	1	0	57
1億円以下	23	10	0	0	0	33
5億円以下	57	56	7	1	1	122
10億円以下	26	21	7	2	1	57
100億円以下	19	51	46	15	12	143
100億円超	1	2	8	4	38	53
計	173	149	68	23	52	465

問1-8) 主な取引形態

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
売買取引	96	103	51	18	46	314
委託加工取引	73	40	16	6	6	141
計	169	143	67	24	52	455

問1-9) 主な販売先業種(複数回答)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
小売業	31	37	17	5	18	108
S P A業	7	2	4	2	3	18
衣類卸売業	23	18	9	1	12	63
商社	33	38	16	4	12	103
衣類以外の繊維二次製品卸売業	7	7	4	0	2	20
織物卸売業	33	31	10	4	5	83
編生地卸売業	6	10	3	1	2	22
糸綿卸売業	2	4	2	0	1	9
衣類製造業	20	26	11	4	7	68
衣類以外の繊維製品製造業	11	12	0	1	1	25
染色整理業	6	2	1	1	3	13
織物製造業	16	11	4	4	3	38
編生地製造業	11	9	2	2	4	28
擦糸業	6	3	0	0	0	9
糸綿製造業	0	4	4	1	3	12
計	212	214	87	30	76	619
回答企業数	168	137	58	17	39	419

問1-10) 総販売先数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10社未満	71	24	4	1	0	100
25社未満	21	24	6	1	0	52
50社未満	20	28	15	2	1	66
100社未満	14	17	15	2	5	53
100社超	17	35	14	11	25	102
計	143	128	54	17	31	373

【資本金規模別集計】

設問1 業務概要

問1-4) 業種

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
糸加工業	14.7%	8.9%	4.5%	4.3%	14.0%	10.7%
針織業	25.9%	26.7%	22.4%	8.7%	8.0%	22.8%
染加工業	13.5%	16.4%	19.4%	26.1%	10.0%	15.6%
産元・メーカー・商社	12.4%	10.3%	9.0%	21.7%	20.0%	12.5%
縫製業	18.8%	12.3%	9.0%	0.0%	0.0%	12.3%
加工業	13.5%	19.2%	22.4%	13.0%	26.0%	18.0%
小売業	1.2%	6.2%	13.4%	26.1%	22.0%	8.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-5) 資本金

	合計
1千万円以下	37.0%
5千万円以下	31.5%
1億円以下	14.6%
3億円以下	5.2%
3億円超	11.7%
計	100.0%

問1-6) 従業員数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10人以下	56.5%	19.2%	1.4%	8.0%	0.0%	27.6%
30人以下	28.2%	35.8%	10.0%	8.0%	0.0%	23.6%
50人以下	6.8%	18.5%	15.7%	8.0%	3.6%	11.5%
100人以下	4.5%	11.3%	25.7%	8.0%	1.8%	9.6%
300人以下	1.1%	11.3%	31.4%	52.0%	19.6%	13.6%
300人超	2.8%	4.0%	15.7%	16.0%	75.0%	14.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-7) 最近の繊維年商

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
5千万円以下	27.2%	6.0%	0.0%	4.3%	0.0%	12.3%
1億円以下	13.3%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%
5億円以下	32.9%	37.6%	10.3%	4.3%	1.9%	26.2%
10億円以下	15.0%	14.1%	10.3%	8.7%	1.9%	12.3%
100億円以下	11.0%	34.2%	67.6%	65.2%	23.1%	30.8%
100億円超	0.6%	1.3%	11.8%	17.4%	73.1%	11.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-8) 主な取引形態

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
売買取引	56.8%	72.0%	76.1%	75.0%	88.5%	69.0%
委託加工取引	43.2%	28.0%	23.9%	25.0%	11.5%	31.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-9) 主な販売先業種(複数回答)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
小売業	18.5%	27.0%	29.3%	29.4%	46.2%	25.8%
S P A業	4.2%	1.5%	6.9%	11.8%	7.7%	4.3%
衣類卸売業	13.7%	13.1%	15.5%	5.9%	30.8%	15.0%
商社	19.6%	27.7%	27.6%	23.5%	30.8%	24.6%
衣類以外の繊維二次製品卸売業	4.2%	5.1%	6.9%	0.0%	5.1%	4.8%
織物卸売業	19.6%	22.6%	17.2%	23.5%	12.8%	19.8%
編生地卸売業	3.6%	7.3%	5.2%	5.9%	5.1%	5.3%
糸綿卸売業	1.2%	2.9%	3.4%	0.0%	2.6%	2.1%
衣類製造業	11.9%	19.0%	19.0%	23.5%	17.9%	16.2%
衣類以外の繊維製品製造業	6.5%	8.8%	0.0%	5.9%	2.6%	6.0%
染色整理業	3.6%	1.5%	1.7%	5.9%	7.7%	3.1%
織物製造業	9.5%	8.0%	6.9%	23.5%	7.7%	9.1%
編生地製造業	6.5%	6.6%	3.4%	11.8%	10.3%	6.7%
擦糸業	3.6%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
糸綿製造業	0.0%	2.9%	6.9%	5.9%	7.7%	2.9%
計	226.2%	356.2%	450.0%	576.5%	694.9%	147.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1-10) 総販売先数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10社未満	49.7%	18.8%	7.4%	5.9%	0.0%	26.8%
25社未満	14.7%	18.8%	11.1%	5.9%	0.0%	13.9%
50社未満	14.0%	21.9%	27.8%	11.8%	3.2%	17.7%
100社未満	9.8%	13.3%	27.8%	11.8%	16.1%	14.2%
100社超	11.9%	27.3%	25.9%	64.7%	80.6%	27.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問1 - 11) 総仕入先数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10社未満	83	40	10	3	1	137
25社未満	29	35	10	0	0	74
50社未満	27	33	22	4	4	90
100社未満	14	19	11	5	10	59
100社超	5	16	14	9	32	76
計	158	143	67	21	47	436

設問2 取引条件の実態

問2 - 1) 販売先(または委託加工の発注元)のうち、契約書を締結している販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての販売先と締結している	33	26	11	5	15	90
締結販売先は75%超	17	12	9	3	7	48
締結販売先は75%以下	13	20	6	2	4	45
締結販売先は50%以下	14	8	9	3	9	43
締結販売先は25%以下	26	38	12	5	2	83
契約書は締結していない	45	13	5	1	0	64
計	148	117	52	19	37	373

問2 - 2) 契約書を締結している販売先のうち、電子商取引に関する条項が盛り込まれている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての契約書に記載されている	2	1	0	0	0	3
契約書記載は75%超	1	1	0	1	0	3
契約書記載は75%以下	0	4	3	0	1	8
契約書記載は50%以下	5	5	1	0	3	14
契約書記載は25%以下	10	27	14	6	13	70
電子商取引の条項はない	85	65	28	11	20	209
計	103	103	46	18	37	307

問2 - 3) 後値決めの取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
後決めは非常に多い	8	0	1	0	0	9
後決めは75%超	1	4	0	0	0	5
後決めは75%以下	6	5	3	1	0	15
後決めは50%以下	1	1	0	0	0	2
後決めは25%以下	12	15	4	2	3	36
後決め取引はない	114	91	42	15	32	294
計	142	116	50	18	35	361

問2 - 4) 値引き取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
値引きは非常に多い	5	2	1	0	1	9
値引きは値引き取引は75%超	6	7	1	1	0	15
値引き取引は75%以下	5	11	2	0	3	21
値引き取引は50%以下	9	9	5	1	0	24
値引き取引は25%以下	35	27	17	7	13	99
値引き取引はない	83	62	24	8	17	194
計	143	118	50	17	34	362

問2 - 5) 現金取引と手形取引の割合はどの程度ですか。

現金取引

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全てが現金取引である	44	10	2	1	0	57
現金取引は75%超	24	31	14	2	12	83
現金取引は75%以下	34	33	12	4	8	91
現金取引は50%以下	15	21	13	6	8	63
現金取引は25%以下	25	22	8	6	8	69
現金取引はない	10	4	3	0	2	19
計	152	121	52	19	38	382

手形取引

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全てが受取手形である	10	4	3	0	2	19
受取手形は75%超	25	23	9	6	8	71
受取手形は75%以下	25	32	15	6	9	87
受取手形は50%以下	24	23	11	4	7	69
受取手形は25%以下	24	29	11	2	12	78
受取手形はない	44	10	3	1	0	58
計	152	121	52	19	38	382

問1 - 11) 総仕入先数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
10社未満	52.5%	28.0%	14.9%	14.3%	2.1%	31.4%
25社未満	18.4%	24.5%	14.9%	0.0%	0.0%	17.0%
50社未満	17.1%	23.1%	32.8%	19.0%	8.5%	20.6%
100社未満	8.9%	13.3%	16.4%	23.8%	21.3%	13.5%
100社超	3.2%	11.2%	20.9%	42.9%	68.1%	17.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問2 取引条件の実態

問2 - 1) 販売先(または委託加工の発注元)のうち、契約書を締結している販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての販売先と締結している	22.3%	22.2%	21.2%	26.3%	40.5%	24.1%
締結販売先は75%超	11.5%	10.3%	17.3%	15.8%	18.9%	12.9%
締結販売先は75%以下	8.8%	17.1%	11.5%	10.5%	10.8%	12.1%
締結販売先は50%以下	9.5%	6.8%	17.3%	15.8%	24.3%	11.5%
締結販売先は25%以下	17.6%	32.5%	23.1%	26.3%	5.4%	22.3%
契約書は締結していない	30.4%	11.1%	9.6%	5.3%	0.0%	17.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 2) 契約書を締結している販売先のうち、電子商取引に関する条項が盛り込まれている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての契約書に記載されている	1.9%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
契約書記載は75%超	1.0%	1.0%	0.0%	5.6%	0.0%	1.0%
契約書記載は75%以下	0.0%	3.9%	6.5%	0.0%	2.7%	2.6%
契約書記載は50%以下	4.9%	4.9%	2.2%	0.0%	8.1%	4.6%
契約書記載は25%以下	9.7%	26.2%	30.4%	33.3%	35.1%	22.8%
電子商取引の条項はない	82.5%	63.1%	60.9%	61.1%	54.1%	68.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 3) 後値決めの取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
後決めは非常に多い	5.6%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	2.5%
後決めは75%超	0.7%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
後決めは75%以下	4.2%	4.3%	6.0%	5.6%	0.0%	4.2%
後決めは50%以下	0.7%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
後決めは25%以下	8.5%	12.9%	8.0%	11.1%	8.6%	10.0%
後決め取引はない	80.3%	78.4%	84.0%	83.3%	91.4%	81.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 4) 値引き取引を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
値引きは非常に多い	3.5%	1.7%	2.0%	0.0%	2.9%	2.5%
値引きは値引き取引は75%超	4.2%	5.9%	2.0%	5.9%	0.0%	4.1%
値引き取引は75%以下	3.5%	9.3%	4.0%	0.0%	8.8%	5.8%
値引き取引は50%以下	6.3%	7.6%	10.0%	5.9%	0.0%	6.6%
値引き取引は25%以下	24.5%	22.9%	34.0%	41.2%	38.2%	27.3%
値引き取引はない	58.0%	52.5%	48.0%	47.1%	50.0%	53.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 5) 現金取引と手形取引の割合はどの程度ですか。

現金取引

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全てが現金取引である	28.9%	8.3%	3.8%	5.3%	0.0%	14.9%
現金取引は75%超	15.8%	25.6%	26.9%	10.5%	31.6%	21.7%
現金取引は75%以下	22.4%	27.3%	23.1%	21.1%	21.1%	23.8%
現金取引は50%以下	9.9%	17.4%	25.0%	31.6%	21.1%	16.5%
現金取引は25%以下	16.4%	18.2%	15.4%	31.6%	21.1%	18.1%
現金取引はない	6.6%	3.3%	5.8%	0.0%	5.3%	5.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

手形取引

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全てが受取手形である	6.6%	3.3%	5.8%	0.0%	5.3%	5.0%
受取手形は75%超	16.4%	19.0%	17.3%	31.6%	21.1%	18.6%
受取手形は75%以下	16.4%	26.4%	28.8%	31.6%	23.7%	22.8%
受取手形は50%以下	15.8%	19.0%	21.2%	21.1%	18.4%	18.1%
受取手形は25%以下	15.8%	24.0%	21.2%	10.5%	31.6%	20.4%
受取手形はない	28.9%	8.3%	5.8%	5.3%	0.0%	15.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-6) 貴社の受取手形サイトについて一番近い状況はどれでしょうか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
非常に長い(最長210日以上)	1	3	3	0	0	7
非常に長い(最長180日以上)	8	14	3	0	3	28
非常に長い(最長150日以上)	15	18	6	3	3	45
非常に長い(最長120日以上)	20	13	3	3	4	43
長い(概ね90日)	43	49	26	10	11	139
概ね良好	20	17	8	2	16	63
計	107	114	49	18	37	325

問2-7) 売掛期間についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
非常に長い(最長180日以上)	1	1	1	1	2	6
非常に長い(最長150日以上)	2	0	0	0	1	3
非常に長い(最長120日以上)	2	5	1	0	0	8
非常に長い(最長90日以上)	2	3	2	2	1	10
長い(概ね60日)	51	43	20	5	7	126
概ね良好	85	66	27	11	23	212
計	143	118	51	19	34	365

問2-8) 引き取り遅延・拒否を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
引取遅延は非常に多い	0	0	0	0	0	0
引取遅延は75%超	0	1	1	0	1	3
引取遅延は75%以下	8	3	0	2	2	15
引取遅延は50%以下	1	3	4	1	0	9
引取遅延は25%以下	31	39	14	3	9	96
引取遅延はない	106	73	30	11	24	244
計	146	119	49	17	36	367

問2-9) 返品を行う販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
返品は非常に多い	4	4	4	0	2	14
返品取引は75%超	5	4	4	1	4	18
返品取引は75%以下	7	5	3	0	2	17
返品取引は50%以下	6	8	5	2	1	22
返品取引は25%以下	44	47	13	3	13	120
返品はない	79	52	20	11	13	175
計	145	120	49	17	35	366

問2-10) 小口配送要請を行う販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
常に小口配送を要請	10	10	4	3	6	33
小口配送は75%超	4	10	5	2	4	25
小口配送は75%以下	13	11	7	2	2	35
小口配送は50%以下	9	7	5	0	5	26
小口配送は25%以下	44	48	16	5	11	124
小口配送頻度は概ね良好	61	35	12	5	8	121
計	141	121	49	17	36	364

問2-11) 配送条件が明確になっている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全て明確になっている	57	44	16	11	14	142
明確なのは75%超	15	21	12	2	8	58
明確なのは75%以下	11	7	8	1	2	29
明確なのは50%以下	9	1	4	0	2	16
明確なのは25%以下	17	26	3	3	3	52
明確になっていない	33	18	7	1	5	64
計	142	117	50	18	34	361

問2-12) 次にあげる営業協力関連事項のうち、実際に行われているものはどれですか。

歩引き	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	81	78	33	13	20	225
ない	88	60	25	6	20	199
計	169	138	58	19	40	424

歩積み	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	17	24	11	4	18	74
ない	152	114	47	15	22	350
計	169	138	58	19	40	424

問2-6) 貴社の受取手形サイトについて一番近い状況はどれでしょうか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
非常に長い(最長210日以上)	0.9%	2.6%	6.1%	0.0%	0.0%	2.2%
非常に長い(最長180日以上)	7.5%	12.3%	6.1%	0.0%	8.1%	8.6%
非常に長い(最長150日以上)	14.0%	15.8%	12.2%	16.7%	8.1%	13.8%
非常に長い(最長120日以上)	18.7%	11.4%	6.1%	16.7%	10.8%	13.2%
長い(概ね90日)	40.2%	43.0%	53.1%	55.6%	29.7%	42.8%
概ね良好	18.7%	14.9%	16.3%	11.1%	43.2%	19.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-7) 売掛期間についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
非常に長い(最長180日以上)	0.7%	0.8%	2.0%	5.3%	5.9%	1.6%
非常に長い(最長150日以上)	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.8%
非常に長い(最長120日以上)	1.4%	4.2%	2.0%	0.0%	0.0%	2.2%
非常に長い(最長90日以上)	1.4%	2.5%	3.9%	10.5%	2.9%	2.7%
長い(概ね60日)	35.7%	36.4%	39.2%	26.3%	20.6%	34.5%
概ね良好	59.4%	55.9%	52.9%	57.9%	67.6%	58.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-8) 引き取り遅延・拒否を行っている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
引取遅延は非常に多い	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
引取遅延は75%超	0.0%	0.8%	2.0%	0.0%	2.8%	0.8%
引取遅延は75%以下	5.5%	2.5%	0.0%	11.8%	5.6%	4.1%
引取遅延は50%以下	0.7%	2.5%	8.2%	5.9%	0.0%	2.5%
引取遅延は25%以下	21.2%	32.8%	28.6%	17.6%	25.0%	26.2%
引取遅延はない	72.6%	61.3%	61.2%	64.7%	66.7%	66.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-9) 返品を行う販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
返品は非常に多い	2.8%	3.3%	8.2%	0.0%	5.7%	3.8%
返品取引は75%超	3.4%	3.3%	8.2%	5.9%	11.4%	4.9%
返品取引は75%以下	4.8%	4.2%	6.1%	0.0%	5.7%	4.6%
返品取引は50%以下	4.1%	6.7%	10.2%	11.8%	2.9%	6.0%
返品取引は25%以下	30.3%	39.2%	26.5%	17.6%	37.1%	32.8%
返品はない	54.5%	43.3%	40.8%	64.7%	37.1%	47.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-10) 小口配送要請を行う販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
常に小口配送を要請	7.1%	8.3%	8.2%	17.6%	16.7%	9.1%
小口配送は75%超	2.8%	8.3%	10.2%	11.8%	11.1%	6.9%
小口配送は75%以下	9.2%	9.1%	14.3%	11.8%	5.6%	9.6%
小口配送は50%以下	6.4%	5.8%	10.2%	0.0%	13.9%	7.1%
小口配送は25%以下	31.2%	39.7%	32.7%	29.4%	30.6%	34.1%
小口配送頻度は概ね良好	43.3%	28.9%	24.5%	29.4%	22.2%	33.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-11) 配送条件が明確になっている販売先の割合はどの程度ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全て明確になっている	40.1%	37.6%	32.0%	61.1%	41.2%	39.3%
明確なのは75%超	10.6%	17.9%	24.0%	11.1%	23.5%	16.1%
明確なのは75%以下	7.7%	6.0%	16.0%	5.6%	5.9%	8.0%
明確なのは50%以下	6.3%	0.9%	8.0%	0.0%	5.9%	4.4%
明確なのは25%以下	12.0%	22.2%	6.0%	16.7%	8.8%	14.4%
明確になっていない	23.2%	15.4%	14.0%	5.6%	14.7%	17.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-12) 次にあげる営業協力関連事項のうち、実際に行われているものはどれですか。

歩引き	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	47.9%	56.5%	56.9%	68.4%	50.0%	53.1%
ない	52.1%	43.5%	43.1%	31.6%	50.0%	46.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

歩積み	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	10.1%	17.4%	19.0%	21.1%	45.0%	17.5%
ない	89.9%	82.6%	81.0%	78.9%	55.0%	82.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

従業員の派遣

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	10	20	11	3	10	54
ない	159	118	47	16	30	370
計	169	138	58	19	40	424

協賛金

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	37	34	19	2	15	107
ない	132	104	39	17	25	317
計	169	138	58	19	40	424

見本品負担

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	48	48	21	9	11	137
ない	121	90	37	10	29	287
計	169	138	58	19	40	424

押付販売

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	2	6	1	2	2	13
ない	167	132	57	17	38	411
計	169	138	58	19	40	424

宣伝費等の負担

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	6	12	6	1	10	35
ない	163	126	52	18	30	389
計	169	138	58	19	40	424

レポートの要求

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	8	7	5	2	5	27
ない	161	131	53	17	35	397
計	169	138	58	19	40	424

問2 - 13) 貴社の仕入先(受注元)との取引について、下の設問にお答えください。

各設問で「している」と回答した人に対して、改善のために重要であると考えられる事柄をお聞きしています。回答結果については、自由回答集参照。

1. 口頭契約のみで、契約していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	66	44	21	4	5	140
ない	97	100	45	17	49	308
計	163	144	66	21	54	448

2. 仕入先に後値決めをしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	20	3	6	1	1	31
ない	143	142	60	21	52	418
計	163	145	66	22	53	449

3. 仕入先に値引きをしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	5	0	3	0	2	10
ない	155	140	62	22	49	428
計	160	140	65	22	51	438

4. 仕入先に長期手形を発行していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	17	18	9	3	3	50
ない	145	129	58	18	51	401
計	162	147	67	21	54	451

5. 仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	4	4	0	0	0	8
ない	157	142	66	22	53	440
計	161	146	66	22	53	448

6. 仕入先に引取遅延・拒否をしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	5	4	1	0	3	13
ない	158	143	65	22	51	439
計	163	147	66	22	54	452

従業員の派遣

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	5.9%	14.5%	19.0%	15.8%	25.0%	12.7%
ない	94.1%	85.5%	81.0%	84.2%	75.0%	87.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

協賛金

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	21.9%	24.6%	32.8%	10.5%	37.5%	25.2%
ない	78.1%	75.4%	67.2%	89.5%	62.5%	74.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

見本品負担

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	28.4%	34.8%	36.2%	47.4%	27.5%	32.3%
ない	71.6%	65.2%	63.8%	52.6%	72.5%	67.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

押付販売

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	1.2%	4.3%	1.7%	10.5%	5.0%	3.1%
ない	98.8%	95.7%	98.3%	89.5%	95.0%	96.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

宣伝費等の負担

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	3.6%	8.7%	10.3%	5.3%	25.0%	8.3%
ない	96.4%	91.3%	89.7%	94.7%	75.0%	91.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

リピートの要求

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	4.7%	5.1%	8.6%	10.5%	12.5%	6.4%
ない	95.3%	94.9%	91.4%	89.5%	87.5%	93.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2 - 13) 貴社の仕入先(受注元)との取引について、下の設問にお答えください。

各設問で「している」と回答した人に対して、改善のために重要であると考える事柄をお聞きしています。
回答結果については、自由回答集参照。

1. 口頭契約のみで、契約していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	40.5%	30.6%	31.8%	19.0%	9.3%	31.3%
ない	59.5%	69.4%	68.2%	81.0%	90.7%	68.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

2. 仕入先に後値決めをしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	12.3%	2.1%	9.1%	4.5%	1.9%	6.9%
ない	87.7%	97.9%	90.9%	95.5%	98.1%	93.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

3. 仕入先に値引きをしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	3.1%	0.0%	4.6%	0.0%	3.9%	2.3%
ない	96.9%	100.0%	95.4%	100.0%	96.1%	97.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

4. 仕入先に長期手形を発行していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	10.5%	12.2%	13.4%	14.3%	5.6%	11.1%
ない	89.5%	87.8%	86.6%	85.7%	94.4%	88.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

5. 仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	2.5%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
ない	97.5%	97.3%	100.0%	100.0%	100.0%	98.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

6. 仕入先に引取遅延・拒否をしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	3.1%	2.7%	1.5%	0.0%	5.6%	2.9%
ない	96.9%	97.3%	98.5%	100.0%	94.4%	97.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

7. 仕入先に返品していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	28	35	21	5	25	114
ない	135	113	45	17	28	338
計	163	148	66	22	53	452

8. 仕入先に多くの小口配送を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	11	10	7	1	4	33
ない	149	137	59	20	48	413
計	160	147	66	21	52	446

9. 仕入先に歩引・歩積を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	25	22	13	3	1	64
ない	135	126	54	19	50	384
計	160	148	67	22	51	448

10. 仕入先に見本品負担を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	9	6	3	2	7	27
ない	151	140	63	19	45	418
計	160	146	66	21	52	445

11. 仕入先に押付販売をしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	1	2	1	0	0	4
ない	160	146	65	22	54	447
計	161	148	66	22	54	451

問2-14) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行を抽出してください(複数回答)。

「6. その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
1. 取引契約書の締結	56	55	26	10	18	165
2. 価格関連条項	32	19	12	4	11	78
3. 決済条件	39	41	14	7	6	107
4. 納品関連事項	29	37	16	6	18	106
5. 営業協力関連事項	34	37	17	1	13	102
6. その他	0	1	1	0	1	3
計	190	190	86	28	67	561
回答企業数	177	151	70	25	56	479

設問3 社内の業務高度化の取組状況

問3-1) 業務高度化への取組実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
特に取組は行っていない	128	72	19	9	5	233
各担当者レベルで個別に実施	12	20	6	3	4	45
課・部単位で実施	4	17	13	4	16	54
全社的に実施	20	37	30	7	30	124
計	164	146	68	23	55	456

問3-2) 業務高度化に向けた組織体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
業務改革を目的にした組織は設けていない	30	49	26	9	24	138
部門ごとに業務改革推進組織が存在	0	5	7	0	5	17
部門横断的な業務改革推進組織が存在	3	13	13	4	17	50
取引先も巻き込んだ業務改革推進組織が存在	1	4	3	1	4	13
計	34	71	49	14	50	218

問3-3) 業務高度化に向けた組織の有効性についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
有効に機能している	1	2	3	1	9	16
ある程度有効に機能している	27	62	40	12	36	177
ほとんど(全く)機能していない	4	6	2	1	4	17
計	32	70	45	14	49	210

設問4 部門間の情報共有状況

問4-1) 部門間の情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	59	98	58	16	52	283
実施していない	106	47	11	6	3	173
計	165	145	69	22	55	456

7. 仕入先に返品していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	17.2%	23.6%	31.8%	22.7%	47.2%	25.2%
ない	82.8%	76.4%	68.2%	77.3%	52.8%	74.8%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

8. 仕入先に多くの小口配送を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	6.9%	6.8%	10.6%	4.8%	7.7%	7.4%
ない	93.1%	93.2%	89.4%	95.2%	92.3%	92.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

9. 仕入先に歩引・歩積を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	15.6%	14.9%	19.4%	13.6%	2.0%	14.3%
ない	84.4%	85.1%	80.6%	86.4%	98.0%	85.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

10. 仕入先に見本品負担を要請していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	5.6%	4.1%	4.5%	9.5%	13.5%	6.1%
ない	94.4%	95.9%	95.5%	90.5%	86.5%	93.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

11. 仕入先に押付販売をしていますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	0.6%	1.4%	1.5%	0.0%	0.0%	0.9%
ない	99.4%	98.6%	98.5%	100.0%	100.0%	99.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問2-14) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行を抽出してください(複数回答)。

「6.その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
1.取引契約書の締結	31.6%	36.4%	37.1%	40.0%	32.1%	34.4%
2.価格関連条項	18.1%	12.6%	17.1%	16.0%	19.6%	16.3%
3.決済条件	22.0%	27.2%	20.0%	28.0%	10.7%	22.3%
4.納品関連事項	16.4%	24.5%	22.9%	24.0%	32.1%	22.1%
5.営業協力関連事項	19.2%	24.5%	24.3%	4.0%	23.2%	21.3%
6.その他	0.0%	0.7%	1.4%	0.0%	1.8%	0.6%
計	107.3%	125.8%	122.9%	112.0%	119.6%	117.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問3 社内の業務高度化の取組状況

問3-1) 業務高度化への取組実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
特に取組は行っていない	78.0%	49.3%	27.9%	39.1%	9.1%	51.1%
各担当者レベルで個別に実施	7.3%	13.7%	8.8%	13.0%	7.3%	9.9%
課・部単位で実施	2.4%	11.6%	19.1%	17.4%	29.1%	11.8%
全社的に実施	12.2%	25.3%	44.1%	30.4%	54.5%	27.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問3-2) 業務高度化に向けた組織体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
業務改革を目的にした組織は設けていない	88.2%	69.0%	53.1%	64.3%	48.0%	63.3%
部門ごとに業務改革推進組織が存在	0.0%	7.0%	14.3%	0.0%	10.0%	7.8%
部門横断的な業務改革推進組織が存在	8.8%	18.3%	26.5%	28.6%	34.0%	22.9%
取引先も巻き込んだ業務改革推進組織が存在	2.9%	5.6%	6.1%	7.1%	8.0%	6.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問3-3) 業務高度化に向けた組織の有効性についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
有効に機能している	3.1%	2.9%	6.7%	7.1%	18.4%	7.6%
ある程度有効に機能している	84.4%	88.6%	88.9%	85.7%	73.5%	84.3%
ほとんど(全く)機能していない	12.5%	8.6%	4.4%	7.1%	8.2%	8.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問4 部門間の情報共有状況

問4-1) 部門間の情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	35.8%	67.6%	84.1%	72.7%	94.5%	62.1%
実施していない	64.2%	32.4%	15.9%	27.3%	5.5%	37.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-2) 企業内の部門間の情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
担当者が単独で収集	16	14	8	1	5	44
課・部単位で必要と考えられた情報を共有	25	58	32	9	33	157
全社的に部門間で共有すべき情報が定義されている	17	24	18	6	14	79
計	58	96	58	16	52	280

問4-3) 回答欄1では部門間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	39	74	51	11	34	209
販売実績	33	74	51	10	44	212
販売計画	22	65	42	10	38	177
生産進捗情報	38	64	37	13	31	183
生産計画	39	66	44	11	27	187
資材等の調達計画	20	44	17	4	18	103
資材等の調達実績	20	40	25	6	18	109
その他	0	4	0	0	0	4
計	211	431	267	65	210	1184
回答企業数	59	98	58	16	52	283

<回答欄2> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	23	45	38	6	28	140
生産計画の立案・修正	27	49	27	4	23	130
資材等調達計画の立案・修正	13	22	11	3	11	60
その他	0	3	1	1	1	6
計	63	119	77	14	63	336
回答企業数	39	74	51	11	34	209

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	27	61	46	9	39	182
生産計画の立案・修正	16	39	21	3	25	104
資材等調達計画の立案・修正	8	14	11	1	12	46
その他	0	2	1	0	1	4
計	51	116	79	13	77	336
回答企業数	33	74	51	10	44	212

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	20	48	34	8	30	140
生産計画の立案・修正	12	43	24	5	24	108
資材等調達計画の立案・修正	8	20	9	4	11	52
その他	0	2	0	0	0	2
計	40	113	67	17	65	302
回答企業数	22	65	42	10	38	177

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	16	28	16	7	12	79
生産計画の立案・修正	33	52	30	8	26	149
資材等調達計画の立案・修正	10	19	10	6	13	58
その他	0	0	0	0	0	0
計	59	99	56	21	51	286
回答企業数	38	64	37	13	31	183

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	16	28	20	3	10	77
生産計画の立案・修正	33	55	36	10	24	158
資材等調達計画の立案・修正	20	27	18	5	9	79
その他	1	0	0	0	0	1
計	70	110	74	18	43	315
回答企業数	39	66	44	11	27	187

問4-2) 企業内の部門間の情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
担当者が単独で収集	27.6%	14.6%	13.8%	6.3%	9.6%	15.7%
課・部単位で必要と考えられた情報を共有	43.1%	60.4%	55.2%	56.3%	63.5%	56.1%
全社的に部門間で共有すべき情報が定義されている	29.3%	25.0%	31.0%	37.5%	26.9%	28.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-3) 回答欄1では部門間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	66.1%	75.5%	87.9%	68.8%	65.4%	73.9%
販売実績	55.9%	75.5%	87.9%	62.5%	84.6%	74.9%
販売計画	37.3%	66.3%	72.4%	62.5%	73.1%	62.5%
生産進捗情報	64.4%	65.3%	63.8%	81.3%	59.6%	64.7%
生産計画	66.1%	67.3%	75.9%	68.8%	51.9%	66.1%
資材等の調達計画	33.9%	44.9%	29.3%	25.0%	34.6%	36.4%
資材等の調達実績	33.9%	40.8%	43.1%	37.5%	34.6%	38.5%
その他	0.0%	4.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
計	357.6%	439.8%	460.3%	406.3%	403.8%	418.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

<回答欄2> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	59.0%	60.8%	74.5%	54.5%	82.4%	67.0%
生産計画の立案・修正	69.2%	66.2%	52.9%	36.4%	67.6%	62.2%
資材等調達計画の立案・修正	33.3%	29.7%	21.6%	27.3%	32.4%	28.7%
その他	0.0%	4.1%	2.0%	9.1%	2.9%	2.9%
計	161.5%	160.8%	151.0%	127.3%	185.3%	160.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	81.8%	82.4%	90.2%	90.0%	88.6%	85.8%
生産計画の立案・修正	48.5%	52.7%	41.2%	30.0%	56.8%	49.1%
資材等調達計画の立案・修正	24.2%	18.9%	21.6%	10.0%	27.3%	21.7%
その他	0.0%	2.7%	2.0%	0.0%	2.3%	1.9%
計	154.5%	156.8%	154.9%	130.0%	175.0%	158.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	90.9%	73.8%	81.0%	80.0%	78.9%	79.1%
生産計画の立案・修正	54.5%	66.2%	57.1%	50.0%	63.2%	61.0%
資材等調達計画の立案・修正	36.4%	30.8%	21.4%	40.0%	28.9%	29.4%
その他	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
計	181.8%	173.8%	159.5%	170.0%	171.1%	170.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	42.1%	43.8%	43.2%	53.8%	38.7%	43.2%
生産計画の立案・修正	86.8%	81.3%	81.1%	61.5%	83.9%	81.4%
資材等調達計画の立案・修正	26.3%	29.7%	27.0%	46.2%	41.9%	31.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	155.3%	154.7%	151.4%	161.5%	164.5%	156.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	41.0%	42.4%	45.5%	27.3%	37.0%	41.2%
生産計画の立案・修正	84.6%	83.3%	81.8%	90.9%	88.9%	84.5%
資材等調達計画の立案・修正	51.3%	40.9%	40.9%	45.5%	33.3%	42.2%
その他	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
計	179.5%	166.7%	168.2%	163.6%	159.3%	168.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	6	8	6	0	6	26
生産計画の立案・修正	13	17	14	1	8	53
資材等調達計画の立案・修正	16	35	12	4	16	83
その他	0	1	0	0	0	1
計	35	61	32	5	30	163
回答企業数	20	44	17	4	18	103

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	8	6	5	2	6	27
生産計画の立案・修正	13	18	17	2	9	59
資材等調達計画の立案・修正	13	30	16	5	14	78
その他	0	1	0	0	0	1
計	34	55	38	9	29	165
回答企業数	20	40	25	6	18	109

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0	1	0	0	0	1
生産計画の立案・修正	0	1	0	0	0	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	0	0
その他	0	1	0	0	0	1
計	0	3	0	0	0	3
回答企業数	0	4	0	0	0	4

問4-4) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	18	12	6	2	4	42
効果はあったがコストのほうを上回った	9	28	17	1	7	62
コストを上回る効果が得られた	27	47	35	10	35	154
計	54	87	58	13	46	258

問4-5) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	4	2	1	0	0	7
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	12	10	4	2	4	32
その他	2	0	1	0	0	3
計	18	12	6	2	4	42

問4-6) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	88	40	8	4	3	143
過去に検討はしたが採用されなかった	6	4	1	0	0	11
過去の実施したが後に廃止された	3	2	1	1	0	7
計	97	46	10	5	3	161

問4-7) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
費用対効果が分からない、もしくは低いと判断	4	1	0	0	0	5
各部門の協力が得られなかった	2	1	1	0	0	4
導入に向けた対応の具体的手順が分からなかった	0	2	0	0	0	2
計	6	4	1	0	0	11

問4-8) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	1	2	1	0	0	4
効果はあったが業務不可の増加が上回った	1	0	0	1	0	2
その他	1	0	0	0	0	1
計	3	2	1	1	0	7

設問5 企業間の情報共有の状況： 対販売先

問5-1) 販売先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	47	50	23	11	27	158
実施していない	104	80	33	8	11	236
計	151	130	56	19	38	394

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	30.0%	18.2%	35.3%	0.0%	33.3%	25.2%
生産計画の立案・修正	65.0%	38.6%	82.4%	25.0%	44.4%	51.5%
資材等調達計画の立案・修正	80.0%	79.5%	70.6%	100.0%	88.9%	80.6%
その他	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
計	175.0%	138.6%	188.2%	125.0%	166.7%	158.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	40.0%	15.0%	20.0%	33.3%	33.3%	24.8%
生産計画の立案・修正	65.0%	45.0%	68.0%	33.3%	50.0%	54.1%
資材等調達計画の立案・修正	65.0%	75.0%	64.0%	83.3%	77.8%	71.6%
その他	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
計	170.0%	137.5%	152.0%	150.0%	161.1%	151.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
生産計画の立案・修正	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
計	0.0%	75.0%	0.0%	0.0%	0.0%	75.0%
回答企業数	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%

問4-4) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	33.3%	13.8%	10.3%	15.4%	8.7%	16.3%
効果はあったがコストのほうが上がった	16.7%	32.2%	29.3%	7.7%	15.2%	24.0%
コストを上回る効果が得られた	50.0%	54.0%	60.3%	76.9%	76.1%	59.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-5) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	22.2%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%	16.7%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	66.7%	83.3%	66.7%	100.0%	100.0%	76.2%
その他	11.1%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	7.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-6) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	90.7%	87.0%	80.0%	80.0%	100.0%	88.8%
過去に検討はしたが採用されなかった	6.2%	8.7%	10.0%	0.0%	0.0%	6.8%
過去の実施したが後に廃止された	3.1%	4.3%	10.0%	20.0%	0.0%	4.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問4-7) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
費用対効果が分からない、もしくは低いと判断	66.7%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	45.5%
各部門の協力が得られなかった	33.3%	25.0%	100.0%	0.0%	0.0%	36.4%
導入に向けた対応の具体的手順が分からなかった	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%

問4-8) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	33.3%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	57.1%
効果はあったが業務不可の増加が上がった	33.3%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	28.6%
その他	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%

設問5 企業間の情報共有の状況： 対販売先

問5-1) 販売先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	31.1%	38.5%	41.1%	57.9%	71.1%	40.1%
実施していない	68.9%	61.5%	58.9%	42.1%	28.9%	59.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5-2) 販売先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	43	42	19	8	17	129
明文化された契約がある	4	8	4	3	6	25
計	47	50	23	11	23	154

問5-3) 販売先との情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現場レベルで個別に実施	29	26	13	7	19	94
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	17	20	10	4	8	59
計	46	46	23	11	27	153

問5-4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

< 回答欄1 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	29	35	17	8	20	109
販売実績	21	23	11	5	11	71
販売計画	21	23	8	4	11	67
生産進捗情報	22	28	10	7	14	81
生産計画	27	27	9	7	10	80
資材等の調達計画	11	11	5	2	4	33
資材等の調達実績	9	10	5	2	3	29
その他	0	1	2	1	3	7
計	140	158	67	36	76	477
回答企業数	47	50	23	11	27	158

< 回答欄2 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	13	18	13	4	15	63
生産計画の立案・修正	21	31	11	3	10	76
資材等調達計画の立案・修正	6	8	4	1	5	24
その他	0	0	0	2	1	3
計	40	57	28	10	31	166
回答企業数	29	35	17	8	20	109

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	14	18	10	4	10	56
生産計画の立案・修正	10	14	9	3	7	43
資材等調達計画の立案・修正	3	3	3	2	3	14
その他	0	0	0	0	0	0
計	27	35	22	9	20	113
回答企業数	21	23	11	5	11	71

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	15	18	7	3	7	50
生産計画の立案・修正	14	15	5	3	8	45
資材等調達計画の立案・修正	6	5	4	1	4	20
その他	0	0	0	0	0	0
計	35	38	16	7	19	115
回答企業数	21	23	8	4	11	67

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	9	15	9	1	5	39
生産計画の立案・修正	19	23	8	5	12	67
資材等調達計画の立案・修正	5	6	0	1	6	18
その他	0	0	0	0	0	0
計	33	44	17	7	23	124
回答企業数	22	28	10	7	14	81

問5 - 2) 販売先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	91.5%	84.0%	82.6%	72.7%	73.9%	83.8%
明文化された契約がある	8.5%	16.0%	17.4%	27.3%	26.1%	16.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 3) 販売先との情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現場レベルで個別に実施	63.0%	56.5%	56.5%	63.6%	70.4%	61.4%
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	37.0%	43.5%	43.5%	36.4%	29.6%	38.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。

回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

< 回答欄1 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	61.7%	70.0%	73.9%	72.7%	74.1%	69.0%
販売実績	44.7%	46.0%	47.8%	45.5%	40.7%	44.9%
販売計画	44.7%	46.0%	34.8%	36.4%	40.7%	42.4%
生産進捗情報	46.8%	56.0%	43.5%	63.6%	51.9%	51.3%
生産計画	57.4%	54.0%	39.1%	63.6%	37.0%	50.6%
資材等の調達計画	23.4%	22.0%	21.7%	18.2%	14.8%	20.9%
資材等の調達実績	19.1%	20.0%	21.7%	18.2%	11.1%	18.4%
その他	0.0%	2.0%	8.7%	9.1%	11.1%	4.4%
計	297.9%	316.0%	291.3%	327.3%	281.5%	301.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

< 回答欄2 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	44.8%	51.4%	76.5%	50.0%	75.0%	57.8%
生産計画の立案・修正	72.4%	88.6%	64.7%	37.5%	50.0%	69.7%
資材等調達計画の立案・修正	20.7%	22.9%	23.5%	12.5%	25.0%	22.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	5.0%	2.8%
計	137.9%	162.9%	164.7%	125.0%	155.0%	152.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	66.7%	78.3%	90.9%	80.0%	90.9%	78.9%
生産計画の立案・修正	47.6%	60.9%	81.8%	60.0%	63.6%	60.6%
資材等調達計画の立案・修正	14.3%	13.0%	27.3%	40.0%	27.3%	19.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	128.6%	152.2%	200.0%	180.0%	181.8%	159.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	71.4%	78.3%	87.5%	75.0%	63.6%	74.6%
生産計画の立案・修正	66.7%	65.2%	62.5%	75.0%	72.7%	67.2%
資材等調達計画の立案・修正	28.6%	21.7%	50.0%	25.0%	36.4%	29.9%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	166.7%	165.2%	200.0%	175.0%	172.7%	171.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	40.9%	53.6%	90.0%	14.3%	35.7%	48.1%
生産計画の立案・修正	86.4%	82.1%	80.0%	71.4%	85.7%	82.7%
資材等調達計画の立案・修正	22.7%	21.4%	0.0%	14.3%	42.9%	22.2%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	150.0%	157.1%	170.0%	100.0%	164.3%	153.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	10	9	6	1	4	30
生産計画の立案・修正	21	23	7	6	8	65
資材等調達計画の立案・修正	9	8	3	4	4	28
その他	0	0	0	0	0	0
計	40	40	16	11	16	123
回答企業数	27	27	9	7	10	80

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	5	1	2	0	1	9
生産計画の立案・修正	4	6	4	1	2	17
資材等調達計画の立案・修正	9	7	3	0	3	22
その他	0	0	0	0	0	0
計	18	14	9	1	6	48
回答企業数	11	11	5	2	4	33

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	3	3	3	0	0	9
生産計画の立案・修正	3	7	4	0	1	15
資材等調達計画の立案・修正	7	6	2	2	2	19
その他	0	0	0	0	0	0
計	13	16	9	2	3	43
回答企業数	9	10	5	2	3	29

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0	0	0	0	1	1
生産計画の立案・修正	0	0	0	1	0	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	0	0
その他	0	1	1	1	2	5
計	0	1	1	2	3	7
回答企業数	0	1	2	1	3	7

問5-5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	15	10	4	0	3	32
効果はあったがコストのほう为上回った	8	10	5	2	10	35
コストを上回る効果が得られた	23	27	12	7	13	82
計	46	47	21	9	26	149

問5-6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	3	1	0	0	0	4
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	12	7	2	0	3	24
その他	0	2	2	0	0	4
計	15	10	4	0	3	32

問5-7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	91	64	25	8	8	196
過去に検討はしたが採用されなかった	5	10	6	0	2	23
過去の実施したが後に廃止された	1	3	1	0	0	5
計	97	77	32	8	10	224

問5-8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	1	2	0	0	0	3
費用対効果が低い	1	5	4	0	1	11
販売先が情報提供に応じてくれない	0	4	1	0	0	5
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	1	0	2	0	0	3
情報共有よりも優先すべき課題があった	2	0	0	0	1	3
その他	0	0	0	0	1	1
計	5	11	7	0	3	26
回答企業数	5	10	6	0	2	23

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	37.0%	33.3%	66.7%	14.3%	40.0%	37.5%
生産計画の立案・修正	77.8%	85.2%	77.8%	85.7%	80.0%	81.3%
資材等調達計画の立案・修正	33.3%	29.6%	33.3%	57.1%	40.0%	35.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	148.1%	148.1%	177.8%	157.1%	160.0%	153.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	45.5%	9.1%	40.0%	0.0%	25.0%	27.3%
生産計画の立案・修正	36.4%	54.5%	80.0%	50.0%	50.0%	51.5%
資材等調達計画の立案・修正	81.8%	63.6%	60.0%	0.0%	75.0%	66.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	163.6%	127.3%	180.0%	50.0%	150.0%	145.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	33.3%	30.0%	60.0%	0.0%	0.0%	31.0%
生産計画の立案・修正	33.3%	70.0%	80.0%	0.0%	33.3%	51.7%
資材等調達計画の立案・修正	77.8%	60.0%	40.0%	100.0%	66.7%	65.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	144.4%	160.0%	180.0%	100.0%	100.0%	148.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	14.3%
生産計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	14.3%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	100.0%	50.0%	100.0%	66.7%	71.4%
計	0.0%	100.0%	50.0%	200.0%	100.0%	100.0%
回答企業数	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	32.6%	21.3%	19.0%	0.0%	11.5%	21.5%
効果はあったがコストのほうが上回った	17.4%	21.3%	23.8%	22.2%	38.5%	23.5%
コストを上回る効果が得られた	50.0%	57.4%	57.1%	77.8%	50.0%	55.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	20.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	80.0%	70.0%	50.0%	0.0%	100.0%	75.0%
その他	0.0%	20.0%	50.0%	0.0%	0.0%	12.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

問5 - 7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	93.8%	83.1%	78.1%	100.0%	80.0%	87.5%
過去に検討はしたが採用されなかった	5.2%	13.0%	18.8%	0.0%	20.0%	10.3%
過去の実施したが後に廃止された	1.0%	3.9%	3.1%	0.0%	0.0%	2.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問5 - 8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%
費用対効果が低い	20.0%	50.0%	66.7%	0.0%	50.0%	47.8%
販売先が情報提供に応じてくれない	0.0%	40.0%	16.7%	0.0%	0.0%	21.7%
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	20.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	13.0%
情報共有よりも優先すべき課題があった	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	13.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	4.3%
計	100.0%	110.0%	116.7%	0.0%	150.0%	113.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

問5-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
想定していたメリットが得られなかった	0	1	1	0	0	2
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0	0	0	0	0	0
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0	1	0	0	0	1
その他	1	1	0	0	0	2
計	1	3	1	0	0	5

設問6 企業間の情報共有の状況： 対仕入先

問6-1) 仕入先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	40	37	22	13	39	151
実施していない	125	110	46	10	48	339
計	165	147	68	23	87	490

問6-2) 仕入先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	36	31	17	11	22	117
明文化された契約がある	4	6	5	2	11	28
計	40	37	22	13	33	145

問6-3) 仕入先との情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現場レベルで個別に実施	26	24	13	10	30	103
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	11	12	9	3	8	43
計	37	36	22	13	38	146

問6-4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。
回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

< 回答欄1 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	23	18	9	8	18	76
販売実績	12	17	7	5	14	55
販売計画	12	15	7	6	11	51
生産進捗情報	24	17	9	8	19	77
生産計画	26	22	10	5	15	78
資材等の調達計画	18	13	8	6	12	57
資材等の調達実績	13	11	5	4	13	46
その他	0	0	1	2	2	5
計	128	113	56	44	104	445
回答企業数	40	37	22	13	39	151

< 回答欄2 > (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	11	13	5	5	10	44
生産計画の立案・修正	12	10	4	4	10	40
資材等調達計画の立案・修正	8	4	4	2	8	26
その他	0	0	0	0	0	0
計	31	27	13	11	28	110
回答企業数	23	18	9	8	18	76

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	9	14	6	5	10	44
生産計画の立案・修正	7	8	1	2	6	24
資材等調達計画の立案・修正	3	1	2	1	6	13
その他	0	0	0	0	1	1
計	19	23	9	8	23	82
回答企業数	12	17	7	5	14	55

問5-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
想定していたメリットが得られなかった	0.0%	33.3%	100.0%	0.0%	0.0%	40.0%
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
その他	100.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%

設問6 企業間の情報共有の状況： 対仕入先

問6-1) 仕入先との情報共有実施の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	24.2%	25.2%	32.4%	56.5%	44.8%	30.8%
実施していない	75.8%	74.8%	67.6%	43.5%	55.2%	69.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-2) 仕入先との情報共有に関する契約の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
企業間情報教諭の明文化された契約はない	90.0%	83.8%	77.3%	84.6%	66.7%	80.7%
明文化された契約がある	10.0%	16.2%	22.7%	15.4%	33.3%	19.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-3) 仕入先との情報共有の体制についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現場レベルで個別に実施	70.3%	66.7%	59.1%	76.9%	78.9%	70.5%
共有された情報を基に販売先と協働で意思決定	29.7%	33.3%	40.9%	23.1%	21.1%	29.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-4) 回答欄1では企業間で共有している情報項目をお聞きしております。
回答欄2では回答欄1でお聞きした各情報項目について、それぞれの活用分野をお聞きしております。

<回答欄1> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
製品在庫	57.5%	48.6%	40.9%	61.5%	46.2%	50.3%
販売実績	30.0%	45.9%	31.8%	38.5%	35.9%	36.4%
販売計画	30.0%	40.5%	31.8%	46.2%	28.2%	33.8%
生産進捗情報	60.0%	45.9%	40.9%	61.5%	48.7%	51.0%
生産計画	65.0%	59.5%	45.5%	38.5%	38.5%	51.7%
資材等の調達計画	45.0%	35.1%	36.4%	46.2%	30.8%	37.7%
資材等の調達実績	32.5%	29.7%	22.7%	30.8%	33.3%	30.5%
その他	0.0%	0.0%	4.5%	15.4%	5.1%	3.3%
計	320.0%	305.4%	254.5%	338.5%	266.7%	294.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

<回答欄2> (複数回答)

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

製品在庫の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	47.8%	72.2%	55.6%	62.5%	55.6%	57.9%
生産計画の立案・修正	52.2%	55.6%	44.4%	50.0%	55.6%	52.6%
資材等調達計画の立案・修正	34.8%	22.2%	44.4%	25.0%	44.4%	34.2%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	134.8%	150.0%	144.4%	137.5%	155.6%	144.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	75.0%	82.4%	85.7%	100.0%	71.4%	80.0%
生産計画の立案・修正	58.3%	47.1%	14.3%	40.0%	42.9%	43.6%
資材等調達計画の立案・修正	25.0%	5.9%	28.6%	20.0%	42.9%	23.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	1.8%
計	158.3%	135.3%	128.6%	160.0%	164.3%	149.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	9	11	3	4	9	36
生産計画の立案・修正	5	9	4	3	5	26
資材等調達計画の立案・修正	3	3	2	0	5	13
その他	0	0	0	0	0	0
計	17	23	9	7	19	75
回答企業数	12	15	7	6	11	51

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	5	10	4	3	10	32
生産計画の立案・修正	20	12	8	5	15	60
資材等調達計画の立案・修正	8	2	4	2	8	24
その他	0	0	1	0	0	1
計	33	24	17	10	33	117
回答企業数	24	17	9	8	19	77

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	7	10	4	1	7	29
生産計画の立案・修正	15	17	7	3	13	55
資材等調達計画の立案・修正	9	5	5	1	4	24
その他	0	0	0	0	0	0
計	31	32	16	5	24	108
回答企業数	26	22	10	5	15	78

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	6	1	2	2	3	14
生産計画の立案・修正	10	9	4	3	6	32
資材等調達計画の立案・修正	12	9	5	4	9	39
その他	0	0	0	0	0	0
計	28	19	11	9	18	85
回答企業数	18	13	8	6	12	57

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	3	0	3	2	4	12
生産計画の立案・修正	8	5	3	2	4	22
資材等調達計画の立案・修正	9	9	3	3	12	36
その他	0	0	0	0	2	2
計	20	14	9	7	22	72
回答企業数	13	11	5	4	13	46

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0	0	1	0	0	1
生産計画の立案・修正	0	0	0	0	1	1
資材等調達計画の立案・修正	0	0	0	0	1	1
その他	0	0	0	2	2	4
計	0	0	1	2	4	7
回答企業数	0	0	1	2	2	5

問6-5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	12	5	4	1	1	23
効果はあったがコストのほうを上回った	4	9	5	1	4	23
コストを上回る効果が得られた	18	19	13	8	28	86
計	34	33	22	10	33	132

問6-6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	4	1	0	2	0	7
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	8	4	4	0	1	17
その他	0	0	0	0	0	0
計	12	5	4	2	1	24

問6-7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	112	95	40	7	15	269
過去に検討はしたが採用されなかった	4	7	4	1	3	19
過去の実施したが後に廃止された	4	1	1	0	1	7
計	120	103	45	8	19	295

販売計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	75.0%	73.3%	42.9%	66.7%	81.8%	70.6%
生産計画の立案・修正	41.7%	60.0%	57.1%	50.0%	45.5%	51.0%
資材等調達計画の立案・修正	25.0%	20.0%	28.6%	0.0%	45.5%	25.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	141.7%	153.3%	128.6%	116.7%	172.7%	147.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産進捗情報の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	20.8%	58.8%	44.4%	37.5%	52.6%	41.6%
生産計画の立案・修正	83.3%	70.6%	88.9%	62.5%	78.9%	77.9%
資材等調達計画の立案・修正	33.3%	11.8%	44.4%	25.0%	42.1%	31.2%
その他	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	1.3%
計	137.5%	141.2%	188.9%	125.0%	173.7%	151.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

生産計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	26.9%	45.5%	40.0%	20.0%	46.7%	37.2%
生産計画の立案・修正	57.7%	77.3%	70.0%	60.0%	86.7%	70.5%
資材等調達計画の立案・修正	34.6%	22.7%	50.0%	20.0%	26.7%	30.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	119.2%	145.5%	160.0%	100.0%	160.0%	138.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達計画の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	33.3%	7.7%	25.0%	33.3%	25.0%	24.6%
生産計画の立案・修正	55.6%	69.2%	50.0%	50.0%	50.0%	56.1%
資材等調達計画の立案・修正	66.7%	69.2%	62.5%	66.7%	75.0%	68.4%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	155.6%	146.2%	137.5%	150.0%	150.0%	149.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

資材等の調達実績の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	23.1%	0.0%	60.0%	50.0%	30.8%	26.1%
生産計画の立案・修正	61.5%	45.5%	60.0%	50.0%	30.8%	47.8%
資材等調達計画の立案・修正	69.2%	81.8%	60.0%	75.0%	92.3%	78.3%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.4%	4.3%
計	153.8%	127.3%	180.0%	175.0%	169.2%	156.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他の活用分野

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
販売計画の立案・修正	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	20.0%
生産計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	20.0%
資材等調達計画の立案・修正	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	20.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%	80.0%
計	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%	200.0%	140.0%
回答企業数	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-5) 情報共有の効果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	35.3%	15.2%	18.2%	10.0%	3.0%	17.4%
効果はあったがコストのほう为上回った	11.8%	27.3%	22.7%	10.0%	12.1%	17.4%
コストを上回る効果が得られた	52.9%	57.6%	59.1%	80.0%	84.8%	65.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-6) 情報共有の効果を得られなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
共有される情報が必ずしも最新ではなかったため役に立たなかった	33.3%	20.0%	0.0%	100.0%	0.0%	29.2%
共有された情報を十分に活用するための仕組み/ノウハウがなかった	66.7%	80.0%	100.0%	0.0%	100.0%	70.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-7) 情報共有に関するこれまでの経緯についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
過去に実施も検討もしたことがない	93.3%	92.2%	88.9%	87.5%	78.9%	91.2%
過去に検討はしたが採用されなかった	3.3%	6.8%	8.9%	12.5%	15.8%	6.4%
過去の実施したが後に廃止された	3.3%	1.0%	2.2%	0.0%	5.3%	2.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	2	3	0	0	0	5
費用対効果が低い	1	3	2	1	1	8
販売先が情報提供に応じてくれない	1	0	0	0	0	1
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	0	0	0	0	1	1
情報共有よりも優先すべき課題があった	1	1	2	0	1	5
その他	0	0	0	0	0	0
計	5	7	4	1	3	20

問6-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
想定していたメリットが得られなかった	1	0	1	0	0	2
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0	0	0	0	0	0
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	3	1	0	0	0	4
その他	1	1	0	1	1	4
計	5	2	1	1	1	10

設問7 「TAプロジェクト取引ガイドライン」の導入状況

問7-1) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入状況についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
既に導入している	0	0	2	3	5	10
過去の導入したが現在は活用されていない	1	1	0	0	0	2
現在導入中	2	4	3	0	6	15
まだ導入していない	148	117	53	13	58	389
計	151	122	58	16	69	416

問7-2) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入による効果の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0	1	1	1	3	6
効果はあったがコストのほうを上回った	0	0	0	1	0	1
コストを上回る効果が得られた	1	0	1	1	2	5
計	1	1	2	3	5	12

問7-4) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「資金規模毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「資金規模毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容自体を十分に理解していない	107	94	38	10	34	283
導入の効果が良く分からない	78	58	29	6	26	197
取引先が応じてくれない	10	9	2	0	4	25
具体的な導入手順が分からない	25	23	8	3	10	69
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	62	57	21	4	24	168
その他	8	4	1	1	9	23
計	235	194	79	20	87	615
回答企業数	141	108	49	13	53	364

問6-8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社業務では、企業間の情報共有は必要ないと判断	40.0%	42.9%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%
費用対効果が低い	20.0%	42.9%	50.0%	100.0%	33.3%	40.0%
販売先が情報提供に応じてくれない	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%
情報共有に向けた具体的手順が分からなかった	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	5.0%
情報共有よりも優先すべき課題があった	20.0%	14.3%	50.0%	0.0%	33.3%	25.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問6-9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由についてお伺いします。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
想定していたメリットが得られなかった	20.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	20.0%
情報共有よりも効果的な手法を選択した	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
業務が煩雑になり作業負荷が高まった	60.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%
その他	20.0%	50.0%	0.0%	100.0%	100.0%	40.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問7 「TAプロジェクト取引ガイドライン」の導入状況

問7-1) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入状況についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
既に導入している	0.0%	0.0%	3.4%	18.8%	7.2%	2.4%
過去の導入したが現在は活用されていない	0.7%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
現在導入中	1.3%	3.3%	5.2%	0.0%	8.7%	3.6%
まだ導入していない	98.0%	95.9%	91.4%	81.3%	84.1%	93.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問7-2) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入による効果の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	0.0%	100.0%	50.0%	33.3%	60.0%	50.0%
効果はあったがコストのほうを上回った	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	8.3%
コストを上回る効果が得られた	100.0%	0.0%	50.0%	33.3%	40.0%	41.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問7-4) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「資金規模毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「資金規模毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容						
自体を十分に理解していない	75.9%	87.0%	77.6%	76.9%	64.2%	77.7%
導入の効果が良く分からない	55.3%	53.7%	59.2%	46.2%	49.1%	54.1%
取引先が応じてくれない	7.1%	8.3%	4.1%	0.0%	7.5%	6.9%
具体的な導入手順が分からない	17.7%	21.3%	16.3%	23.1%	18.9%	19.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	44.0%	52.8%	42.9%	30.8%	45.3%	46.2%
その他	5.7%	3.7%	2.0%	7.7%	17.0%	6.3%
計	166.7%	179.6%	161.2%	153.8%	164.2%	169.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

加重合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	523	459	183	49	157	1371
導入の効果が良く分からない	339	245	131	27	117	859
取引先が応じてくれない	24	32	7	0	13	76
具体的な導入手順が分からない	81	71	27	9	36	224
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	234	212	81	16	92	635
その他	40	16	3	5	43	107
計	1021	831	352	90	378	2672
回答企業数	141	108	49	13	53	364

各順位ごとの集計_1位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	95	86	32	9	28	250
導入の効果が良く分からない	34	17	15	3	14	83
取引先が応じてくれない	1	2	1	0	1	5
具体的な導入手順が分からない	2	1	1	0	1	5
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	1	0	0	0	1	2
その他	8	2	0	1	8	19
計	141	108	49	13	53	364

各順位ごとの集計_2位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	12	6	5	1	3	27
導入の効果が良く分からない	37	39	14	3	11	104
取引先が応じてくれない	1	3	0	0	1	5
具体的な導入手順が分からない	5	3	1	0	5	14
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	55	51	20	4	20	150
その他	0	0	0	0	0	0
計	55	51	20	4	20	150

各順位ごとの集計_3位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0	1	1	0	1	3
導入の効果が良く分からない	7	0	0	0	1	8
取引先が応じてくれない	2	2	0	0	0	4
具体的な導入手順が分からない	15	16	6	3	3	43
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	0	1	0	0	2	3
その他	0	2	1	0	1	4
計	24	22	8	3	8	65

各順位ごとの集計_4位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0	1	0	0	0	1
導入の効果が良く分からない	0	2	0	0	0	2
取引先が応じてくれない	3	2	1	0	2	8
具体的な導入手順が分からない	3	3	0	0	1	7
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	3	0	0	0	0	3
その他	0	0	0	0	0	0
計	9	8	1	0	3	21

各順位ごとの集計_5位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0	0	0	0	2	2
導入の効果が良く分からない	0	0	0	0	0	0
取引先が応じてくれない	3	0	0	0	0	3
具体的な導入手順が分からない	0	0	0	0	0	0
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	3	5	1	0	1	10
その他	0	0	0	0	0	0
計	6	5	1	0	3	15

加重合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	370.9%	425.0%	373.5%	376.9%	296.2%	376.6%
導入の効果が良く分からない	240.4%	226.9%	267.3%	207.7%	220.8%	236.0%
取引先が応じてくれない	17.0%	29.6%	14.3%	0.0%	24.5%	20.9%
具体的な導入手順が分からない	57.4%	65.7%	55.1%	69.2%	67.9%	61.5%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	166.0%	196.3%	165.3%	123.1%	173.6%	174.5%
その他	28.4%	14.8%	6.1%	38.5%	81.1%	29.4%
計	724.1%	769.4%	718.4%	692.3%	713.2%	734.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_1位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	67.4%	79.6%	65.3%	69.2%	52.8%	68.7%
導入の効果が良く分からない	24.1%	15.7%	30.6%	23.1%	26.4%	22.8%
取引先が応じてくれない	0.7%	1.9%	2.0%	0.0%	1.9%	1.4%
具体的な導入手順が分からない	1.4%	0.9%	2.0%	0.0%	1.9%	1.4%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%	0.5%
その他	5.7%	1.9%	0.0%	7.7%	15.1%	5.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_2位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	21.8%	11.8%	25.0%	25.0%	15.0%	18.0%
導入の効果が良く分からない	67.3%	76.5%	70.0%	75.0%	55.0%	69.3%
取引先が応じてくれない	1.8%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	3.3%
具体的な導入手順が分からない	9.1%	5.9%	5.0%	0.0%	25.0%	9.3%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_3位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0.0%	4.5%	12.5%	0.0%	12.5%	4.6%
導入の効果が良く分からない	29.2%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	12.3%
取引先が応じてくれない	8.3%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	6.2%
具体的な導入手順が分からない	62.5%	72.7%	75.0%	100.0%	37.5%	66.2%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	25.0%	4.6%
その他	0.0%	9.1%	12.5%	0.0%	12.5%	6.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_4位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%
導入の効果が良く分からない	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.5%
取引先が応じてくれない	33.3%	25.0%	100.0%	0.0%	66.7%	38.1%
具体的な導入手順が分からない	33.3%	37.5%	0.0%	0.0%	33.3%	33.3%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_5位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
TAプロジェクト取引ガイドラインの内容 自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	66.7%	13.3%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
より高度なビジネスモデルを構築して おり必要ない	50.0%	100.0%	100.0%	0.0%	33.3%	66.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

設問8 「コラボレーション取引」の導入状況

問8-1) コラボレーション取引の導入状況についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
既に導入している	2	4	4	0	5	15
過去の導入したが現在は活用されていない	0	1	0	0	0	1
現在導入中	1	0	1	0	6	8
まだ導入していない	18	17	16	6	12	69
計	21	22	21	6	23	93

問8-2) コラボレーション取引の導入による効果の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	1	2	0	0	1	4
効果はあったがコストのほうを上回った	1	0	2	0	3	6
コストを上回る効果が得られた	0	3	2	0	1	6
計	2	5	4	0	5	16

問8-4) コラボレーション取引の導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。
 「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。
 集計方法は、「資金規模毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。
 本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。
 回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「資金規模毎の単純合計」、
 順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。
 加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	11	11	9	4	6	41
導入の効果が良く分からない	8	10	9	2	9	38
取引先が応じてくれない	1	3	0	0	2	6
具体的な導入手順が分からない	4	5	2	1	3	15
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	2	1	0	0	2	5
その他	2	1	2	1	3	9
計	28	31	22	8	25	114
回答企業数	16	16	15	6	12	65

加重合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	54	53	44	20	23	194
導入の効果が良く分からない	33	45	41	9	43	171
取引先が応じてくれない	2	9	0	0	7	18
具体的な導入手順が分からない	15	18	6	3	8	50
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	6	1	0	0	4	11
その他	10	4	10	5	15	44
計	120	130	101	37	100	488
回答企業数	16	16	15	6	12	65

各順位ごとの集計_1位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	10	9	8	4	2	33
導入の効果が良く分からない	2	5	5	1	7	20
取引先が応じてくれない	0	1	0	0	0	1
具体的な導入手順が分からない	1	1	0	0	0	2
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	0	0	0	0	1
その他	2	0	2	1	3	8
計	16	16	15	6	12	65

各順位ごとの集計_2位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	1	2	1	0	3	7
導入の効果が良く分からない	5	5	4	1	2	17
取引先が応じてくれない	0	0	0	0	1	1
具体的な導入手順が分からない	1	1	0	0	1	3
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	0	0	0
その他	0	1	0	0	0	1
計	7	9	5	1	7	29

設問8 「コラボレーション取引」の導入状況

問8-1) コラボレーション取引の導入状況についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
既に導入している	9.5%	18.2%	19.0%	0.0%	21.7%	16.1%
過去の導入したが現在は活用されていない	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
現在導入中	4.8%	0.0%	4.8%	0.0%	26.1%	8.6%
まだ導入していない	85.7%	77.3%	76.2%	100.0%	52.2%	74.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問8-2) コラボレーション取引の導入による効果の有無についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ほとんど(全く)効果がなかった	50.0%	40.0%	0.0%	0.0%	20.0%	25.0%
効果はあったがコストのほうが上回った	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	60.0%	37.5%
コストを上回る効果が得られた	0.0%	60.0%	50.0%	0.0%	20.0%	37.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%

問8-4) コラボレーション取引の導入に向けた対応をしていない理由をお聞かせください(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

集計方法は、「資金規模毎の単純合計」「加重合計」及び「各順位ごとの集計」の3通り。

本設問は、対応していない理由を、1位から5位まで順位付けをして回答していただいております。

回答結果をもとに、1位から5位までの回答数を合計した「資金規模毎の単純合計」、

順位に応じて回答に重みをつけて合計した「加重合計」及び「各順位ごとの集計」。

加重合計は、1位5点、2位4点、3位3点、4位2点、5位1点を実数にかけあわせて合計。

単純合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	68.8%	68.8%	60.0%	66.7%	50.0%	63.1%
導入の効果が良く分からない	50.0%	62.5%	60.0%	33.3%	75.0%	58.5%
取引先が応じてくれない	6.3%	18.8%	0.0%	0.0%	16.7%	9.2%
具体的な導入手順が分からない	25.0%	31.3%	13.3%	16.7%	25.0%	23.1%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	12.5%	6.3%	0.0%	0.0%	16.7%	7.7%
その他	12.5%	6.3%	13.3%	16.7%	25.0%	13.8%
計	175.0%	193.8%	146.7%	133.3%	208.3%	175.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

加重合計

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	337.5%	331.3%	293.3%	333.3%	191.7%	298.5%
導入の効果が良く分からない	206.3%	281.3%	273.3%	150.0%	358.3%	263.1%
取引先が応じてくれない	12.5%	56.3%	0.0%	0.0%	58.3%	27.7%
具体的な導入手順が分からない	93.8%	112.5%	40.0%	50.0%	66.7%	76.9%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	37.5%	6.3%	0.0%	0.0%	33.3%	16.9%
その他	62.5%	25.0%	66.7%	83.3%	125.0%	67.7%
計	750.0%	812.5%	673.3%	616.7%	833.3%	750.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_1位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	62.5%	56.3%	53.3%	66.7%	16.7%	50.8%
導入の効果が良く分からない	12.5%	31.3%	33.3%	16.7%	58.3%	30.8%
取引先が応じてくれない	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
具体的な導入手順が分からない	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
その他	12.5%	0.0%	13.3%	16.7%	25.0%	12.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_2位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	14.3%	22.2%	20.0%	0.0%	42.9%	24.1%
導入の効果が良く分からない	71.4%	55.6%	80.0%	100.0%	28.6%	58.6%
取引先が応じてくれない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	3.4%
具体的な導入手順が分からない	14.3%	11.1%	0.0%	0.0%	14.3%	10.3%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_3位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0	0	0	0	0	0
導入の効果が良く分からない	1	0	0	0	0	1
取引先が応じてくれない	0	0	0	0	1	1
具体的な導入手順が分からない	2	3	2	1	0	8
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	0	1	1
その他	0	0	0	0	0	0
計	3	3	2	1	2	11

各順位ごとの集計_4位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0	0	0	0	0	0
導入の効果が良く分からない	0	0	0	0	0	0
取引先が応じてくれない	1	2	0	0	0	3
具体的な導入手順が分からない	0	0	0	0	2	2
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0	0	0	0	0	0
その他	0	0	0	0	0	0
計	1	2	0	0	2	5

各順位ごとの集計_5位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0	0	0	0	1	1
導入の効果が良く分からない	0	0	0	0	0	0
取引先が応じてくれない	0	0	0	0	0	0
具体的な導入手順が分からない	0	0	0	0	0	0
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	1	1	0	0	1	3
その他	0	0	0	0	0	0
計	1	1	0	0	2	4

設問9 EDIの実施状況

問9-1) EDIがどのようなものかをご存知ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
知っている	38	58	53	17	49	215
知らない	125	87	17	5	7	241
計	163	145	70	22	56	456

問9-2) 実際に取引先とEDIを実施していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	15	32	32	10	37	126
実施していない	23	26	21	7	12	89
計	38	58	53	17	49	215

問9-3) EDIを実施しているのは、全伝票件数のうちどれくらいの割合ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
0%	0	0	0	0	1	1
1~25%	5	13	20	5	10	53
25~50%	1	3	4	1	8	17
51~75%	3	13	5	2	8	31
76%~	3	3	3	2	6	17
計	12	32	32	10	33	119

各順位ごとの集計_3位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
導入の効果が良く分からない	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
取引先が応じてくれない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	9.1%
具体的な導入手順が分からない	66.7%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	72.7%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	9.1%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_4位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	60.0%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	40.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%

各順位ごとの集計_5位

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
コラボレーション取引の内容自体を十分に理解していない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%
導入の効果が良く分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
取引先が応じてくれない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
具体的な導入手順が分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
より高度なビジネスモデルを構築しており必要ない	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	50.0%	75.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%

設問9 EDIの実施状況

問9-1) EDIがどのようなものかをご存知ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
知っている	23.3%	40.0%	75.7%	77.3%	87.5%	47.1%
知らない	76.7%	60.0%	24.3%	22.7%	12.5%	52.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-2) 実際に取引先とEDIを実施していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
実施している	39.5%	55.2%	60.4%	58.8%	75.5%	58.6%
実施していない	60.5%	44.8%	39.6%	41.2%	24.5%	41.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-3) EDIを実施しているのは、全伝票件数のうちどれくらいの割合ですか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.8%
1~25%	41.7%	40.6%	62.5%	50.0%	30.3%	44.5%
25~50%	8.3%	9.4%	12.5%	10.0%	24.2%	14.3%
51~75%	25.0%	40.6%	15.6%	20.0%	24.2%	26.1%
76%~	25.0%	9.4%	9.4%	20.0%	18.2%	14.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-4) 受発注伝票の電子化以外にEDIによって情報交換している情報内容についてお知らせください(複数回答)。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
受発注情報(受発注伝票の電子化)以外 に関しては、EDIによって共有して いない	11	20	16	9	17	73
製品在庫	5	12	11	5	15	48
販売実績	3	12	7	4	16	42
販売計画	1	6	3	0	2	12
生産進捗情報(仕掛かり在庫、仕上がり 予定日等)	2	11	13	2	13	41
生産計画	1	4	5	0	6	16
資材等調達計画	0	3	0	0	2	5
資材等の調達実績(資材在庫、資材到着 予定日等)	0	2	1	0	4	7
その他	1	1	1	0	8	11
計	24	71	57	20	83	255
回答企業数	15	32	32	10	37	126

問9-5) EDIを実施した成果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
期待以上の成果だった	0	1	0	1	1	3
期待通りの成果があがっている	9	16	14	5	26	70
成果は期待ほどではないがある	3	13	14	1	9	40
成果はあがっていない	2	2	4	2	1	11
計	14	32	32	9	37	124

問9-6) 成果があがっているのは主にどの分野ですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
売上の増加	2	6	3	0	7	18
在庫の減少	2	5	4	1	5	17
見切り処分の減少	3	3	1	0	2	9
納期の短縮化	6	8	9	1	20	44
物流の迅速化	11	20	19	7	22	79
経理処理の迅速化	6	15	18	2	21	62
商品企画の的確化	1	1	0	0	2	4
その他	0	0	1	0	5	6
計	31	58	55	11	84	239
回答企業数	12	30	28	7	36	113

問9-7) EDIの有効性についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社でも実施すればメリットが期待でき る	3	4	7	2	4	20
一般的にはメリットをもたらすとい考 えられるが、自社ではメリットを期待でき ない	14	12	10	2	6	44
どのようなメリットがあるがよくわから ない	6	10	4	2	2	24
計	23	26	21	6	12	88

問9-8) 今後EDIを実施する計画はありますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
具体的な実施計画がある	1	0	1	0	0	2
実施の予定だが、まだ具体的ではない	4	3	4	1	3	15
実施計画はない	18	21	15	5	9	68
計	23	24	20	6	12	85

問9-4) 受発注伝票の電子化以外にEDIによって情報交換している情報内容についてお知らせください(複数回答)。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
受発注情報(受発注伝票の電子化)以外に関しては、EDIによって共有していない	73.3%	62.5%	50.0%	90.0%	45.9%	57.9%
製品在庫	33.3%	37.5%	34.4%	50.0%	40.5%	38.1%
販売実績	20.0%	37.5%	21.9%	40.0%	43.2%	33.3%
販売計画	6.7%	18.8%	9.4%	0.0%	5.4%	9.5%
生産進捗情報(仕掛かり在庫、仕上がり予定日等)	13.3%	34.4%	40.6%	20.0%	35.1%	32.5%
生産計画	6.7%	12.5%	15.6%	0.0%	16.2%	12.7%
資材等調達計画	0.0%	9.4%	0.0%	0.0%	5.4%	4.0%
資材等の調達実績(資材在庫、資材到着予定日等)	0.0%	6.3%	3.1%	0.0%	10.8%	5.6%
その他	6.7%	3.1%	3.1%	0.0%	21.6%	8.7%
計	160.0%	221.9%	178.1%	200.0%	224.3%	202.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-5) EDIを実施した成果についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
期待以上の成果だった	0.0%	3.1%	0.0%	11.1%	2.7%	2.4%
期待通りの成果があがっている	64.3%	50.0%	43.8%	55.6%	70.3%	56.5%
成果は期待ほどではないがある	21.4%	40.6%	43.8%	11.1%	24.3%	32.3%
成果はあがっていない	14.3%	6.3%	12.5%	22.2%	2.7%	8.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-6) 成果があがっているのは主にどの分野ですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
売上の増加	16.7%	20.0%	10.7%	0.0%	19.4%	15.9%
在庫の減少	16.7%	16.7%	14.3%	14.3%	13.9%	15.0%
見切り処分の減少	25.0%	10.0%	3.6%	0.0%	5.6%	8.0%
納期の短縮化	50.0%	26.7%	32.1%	14.3%	55.6%	38.9%
物流の迅速化	91.7%	66.7%	67.9%	100.0%	61.1%	69.9%
経理処理の迅速化	50.0%	50.0%	64.3%	28.6%	58.3%	54.9%
商品企画の的確化	8.3%	3.3%	0.0%	0.0%	5.6%	3.5%
その他	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	13.9%	5.3%
計	258.3%	193.3%	196.4%	157.1%	233.3%	211.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-7) EDIの有効性についてお伺いします。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
自社でも実施すればメリットが期待できる	13.0%	15.4%	33.3%	33.3%	33.3%	22.7%
一般的にはメリットをもたらすとい考えられるが、自社ではメリットを期待できない	60.9%	46.2%	47.6%	33.3%	50.0%	50.0%
どのようなメリットがあるがよくわからない	26.1%	38.5%	19.0%	33.3%	16.7%	27.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-8) 今後EDIを実施する計画はありますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
具体的な実施計画がある	4.3%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	2.4%
実施の予定だが、まだ具体的ではない	17.4%	12.5%	20.0%	16.7%	25.0%	17.6%
実施計画はない	78.3%	87.5%	75.0%	83.3%	75.0%	80.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問9-9) 自社において導入に積極的になれない理由についてお伺いします(複数回答)。
「現在の取引内容」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現在、取引先と行っている受発注や情報交換の方法で十分だから	13	9	4	0	6	32
導入の具体的手順がわからないから	4	1	3	1	0	9
EDIの利用方法がわからないから	4	1	0	1	0	6
初期導入コストに見合わなそうだから	3	6	9	1	7	26
保守運用コストが高そうだから	5	4	7	0	3	19
トラブル発生時のリスクが高そうだから	1	3	1	0	1	6
取引先の要請がないから	11	14	5	2	4	36
業界標準が定まっていないから	0	9	6	3	3	21
単なる受発注の電子化だけでは効果は期待できないから	3	7	8	3	6	27
その他	1	0	1	0	2	4
計	45	54	44	11	32	186
回答企業数	22	24	19	6	12	83

設問10 ITインフラの整備状況

問10-1) 貴社がパソコンを使用している業務分野は何ですか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
一般文書作成	121	127	67	22	54	391
経理・財務分野	111	130	68	22	54	385
人事・労務分野	38	68	50	21	53	230
生産分野	57	80	44	15	40	236
販売分野	64	102	53	19	54	292
仕入分野	53	88	50	20	51	262
在庫管理分野	64	105	59	21	51	300
物流分野	20	42	31	12	48	153
商品企画分野(CAD・CAM含む)	37	38	33	11	41	160
その他(インターネット、eメール等)	94	103	53	20	54	324
計	659	883	508	183	500	2733
回答企業数	177	151	70	25	56	479

問10-2) 貴社が業務に使用しているソフトはどのような方法で調達しましたか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
市販のソフトを購入し、そのまま使用	81	81	41	16	43	262
市販のソフトを購入し、カスタマイズして使用	24	24	14	6	26	94
親企業や取引先から指定されたソフトを使用	16	16	12	3	12	59
自社で独自に開発したソフトを使用	20	26	21	8	33	108
ソフト会社などに委託して自社用開発させたソフトを使用	41	73	41	14	40	209
計	182	220	129	47	154	732
回答企業数	177	151	70	25	56	479

問10-3) どのようなソフトを購入しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ワープロソフト	77	69	36	15	46	243
表計算ソフト	71	66	37	16	46	236
データベースソフト	18	31	18	9	42	118
プレゼンテーションソフト	4	19	12	8	38	81
DTPソフト	6	4	3	1	6	20
ホームページ作成ソフト	18	15	7	8	21	69
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	43	47	33	13	46	182
経理・財務ソフト(会計ソフト)	56	74	31	11	23	195
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	24	39	24	10	23	120
生産管理ソフト	12	13	4	2	6	37
販売管理ソフト	26	29	7	4	8	74
仕入管理ソフト	18	25	6	4	8	61
在庫管理ソフト	19	18	5	4	6	52
物流管理ソフト	2	11	2	2	8	25
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	18	13	9	4	14	58
統合業務ソフト	3	4	2	0	4	13
その他	0	3	0	0	0	3
計	415	480	236	111	345	1587
回答企業数	105	105	55	22	69	356

問9-9) 自社において導入に積極的になれない理由についてお伺いします(複数回答)。
「現在の取引内容」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。
「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
現在、取引先と行っている受発注や情報交換の方法で十分だから	59.1%	37.5%	21.1%	0.0%	50.0%	38.6%
導入の具体的手順がわからないから	18.2%	4.2%	15.8%	16.7%	0.0%	10.8%
EDIの利用方法がわからないから	18.2%	4.2%	0.0%	16.7%	0.0%	7.2%
初期導入コストに見合わなそうだから	13.6%	25.0%	47.4%	16.7%	58.3%	31.3%
保守運用コストが高そうだから	22.7%	16.7%	36.8%	0.0%	25.0%	22.9%
トラブル発生時のリスクが高そうだから	4.5%	12.5%	5.3%	0.0%	8.3%	7.2%
取引先の要請がないから	50.0%	58.3%	26.3%	33.3%	33.3%	43.4%
業界標準が定まっていないから	0.0%	37.5%	31.6%	50.0%	25.0%	25.3%
単なる受発注の電子化だけでは効果は期待できないから	13.6%	29.2%	42.1%	50.0%	50.0%	32.5%
その他	4.5%	0.0%	5.3%	0.0%	16.7%	4.8%
計	204.5%	225.0%	231.6%	183.3%	266.7%	224.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

設問10 ITインフラの整備状況

問10-1) 貴社がパソコンを使用している業務分野は何ですか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
一般文書作成	68.4%	84.1%	95.7%	88.0%	96.4%	81.6%
経理・財務分野	62.7%	86.1%	97.1%	88.0%	96.4%	80.4%
人事・労務分野	21.5%	45.0%	71.4%	84.0%	94.6%	48.0%
生産分野	32.2%	53.0%	62.9%	60.0%	71.4%	49.3%
販売分野	36.2%	67.5%	75.7%	76.0%	96.4%	61.0%
仕入分野	29.9%	58.3%	71.4%	80.0%	91.1%	54.7%
在庫管理分野	36.2%	69.5%	84.3%	84.0%	91.1%	62.6%
物流分野	11.3%	27.8%	44.3%	48.0%	85.7%	31.9%
商品企画分野(CAD、CAM含む)	20.9%	25.2%	47.1%	44.0%	73.2%	33.4%
その他(インターネット、eメール等)	53.1%	68.2%	75.7%	80.0%	96.4%	67.6%
計	372.3%	584.8%	725.7%	732.0%	892.9%	570.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-2) 貴社が業務に使用しているソフトはどのような方法で調達しましたか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
市販のソフトを購入し、そのまま使用	45.8%	53.6%	58.6%	64.0%	76.8%	54.7%
市販のソフトを購入し、カスタマイズして使用	13.6%	15.9%	20.0%	24.0%	46.4%	19.6%
親企業や取引先から指定されたソフトを使用	9.0%	10.6%	17.1%	12.0%	21.4%	12.3%
自社で独自に開発したソフトを使用	11.3%	17.2%	30.0%	32.0%	58.9%	22.5%
ソフト会社などに委託して自社用開発させたソフトを使用	23.2%	48.3%	58.6%	56.0%	71.4%	43.6%
計	102.8%	145.7%	184.3%	188.0%	275.0%	152.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-3) どのようなソフトを購入しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ワープロソフト	73.3%	65.7%	65.5%	68.2%	66.7%	68.3%
表計算ソフト	67.6%	62.9%	67.3%	72.7%	66.7%	66.3%
データベースソフト	17.1%	29.5%	32.7%	40.9%	60.9%	33.1%
プレゼンテーションソフト	3.8%	18.1%	21.8%	36.4%	55.1%	22.8%
DTPソフト	5.7%	3.8%	5.5%	4.5%	8.7%	5.6%
ホームページ作成ソフト	17.1%	14.3%	12.7%	36.4%	30.4%	19.4%
セキュリティ(アンチウイルス)ソフト	41.0%	44.8%	60.0%	59.1%	66.7%	51.1%
経理・財務ソフト(会計ソフト)	53.3%	70.5%	56.4%	50.0%	33.3%	54.8%
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	22.9%	37.1%	43.6%	45.5%	33.3%	33.7%
生産管理ソフト	11.4%	12.4%	7.3%	9.1%	8.7%	10.4%
販売管理ソフト	24.8%	27.6%	12.7%	18.2%	11.6%	20.8%
仕入管理ソフト	17.1%	23.8%	10.9%	18.2%	11.6%	17.1%
在庫管理ソフト	18.1%	17.1%	9.1%	18.2%	8.7%	14.6%
物流管理ソフト	1.9%	10.5%	3.6%	9.1%	11.6%	7.0%
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	17.1%	12.4%	16.4%	18.2%	20.3%	16.3%
統合業務ソフト	2.9%	3.8%	3.6%	0.0%	5.8%	3.7%
その他	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
計	395.2%	457.1%	429.1%	504.5%	500.0%	445.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-4) どのようなソフトをカスタマイズしましたか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ワープロソフト	2	1	1	0	0	4
表計算ソフト	7	4	2	1	0	14
データベースソフト	0	2	2	1	3	8
プレゼンテーションソフト	0	0	1	0	0	1
DTPソフト	0	0	0	0	0	0
ホームページ作成ソフト	1	1	1	0	0	3
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	1	1	1	1	1	5
経理・財務ソフト(会計ソフト)	5	12	5	5	17	44
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	3	4	6	4	14	31
生産管理ソフト	4	6	1	1	4	16
販売管理ソフト	12	15	5	1	6	39
仕入管理ソフト	5	10	5	1	5	26
在庫管理ソフト	5	9	4	1	4	23
物流管理ソフト	2	6	2	1	5	16
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	2	2	0	1	3	8
統合業務ソフト	1	3	2	0	2	8
その他	0	0	0	0	0	0
計	50	76	38	18	64	246
回答企業数	24	24	14	6	26	94

問10-5) どのようなカスタマイズを実施しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基幹システムとのインターフェースを確保するためのカスタマイズ	6	3	5	3	17	34
入力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	12	7	8	2	16	45
入力項目の下図や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	9	16	8	3	12	48
出力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	7	4	6	1	11	29
出力データの数や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	12	12	9	4	11	48
出力帳票の種類や様式などを業務に合わせるためのカスタマイズ	13	15	8	4	15	55
その他	0	0	2	0	2	4
計	59	57	46	17	84	263
回答企業数	24	24	14	6	26	94

問10-6) カスタマイズはどのように行いましたか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基本的に自社でカスタマイズ	9	2	2	0	3	16
自社カスタマイズ中心だが、一部に外注もある	1	4	1	1	3	10
外注中心だが、一部に自社カスタマイズもある	4	4	1	2	7	18
基本的に外注でカスタマイズ	9	13	10	3	11	46
計	23	23	14	6	24	90

問10-8) 親会社や取引先から指定されたソフトを使用している方にお伺いします。使用しているのはどの業務分野のソフトですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
取引先との情報交換ソフト(EDI)	2	2	2	0	0	6
経理・財務分野ソフト	0	0	3	0	0	3
生産管理ソフト	0	0	0	0	0	0
販売管理ソフト	0	0	2	0	0	2
仕入管理ソフト	0	0	0	0	0	0
在庫管理ソフト	1	0	1	0	0	2
物流管理ソフト	0	1	0	0	0	1
商品企画ソフト(CAD、CAM含む)	2	1	0	0	0	3
その他	0	0	0	0	0	0
計	5	4	8	0	0	17
回答企業数	16	16	12	3	12	59

問10 - 4) どのようなソフトをカスタマイズしましたか(複数回答)。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ワープロソフト	8.3%	4.2%	7.1%	0.0%	0.0%	4.3%
表計算ソフト	29.2%	16.7%	14.3%	16.7%	0.0%	14.9%
データベースソフト	0.0%	8.3%	14.3%	16.7%	11.5%	8.5%
プレゼンテーションソフト	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	1.1%
DTPソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ホームページ作成ソフト	4.2%	4.2%	7.1%	0.0%	0.0%	3.2%
セキュリティ(アンチウィルス)ソフト	4.2%	4.2%	7.1%	16.7%	3.8%	5.3%
経理・財務ソフト(会計ソフト)	20.8%	50.0%	35.7%	83.3%	65.4%	46.8%
人事・労務ソフト(給与計算ソフト)	12.5%	16.7%	42.9%	66.7%	53.8%	33.0%
生産管理ソフト	16.7%	25.0%	7.1%	16.7%	15.4%	17.0%
販売管理ソフト	50.0%	62.5%	35.7%	16.7%	23.1%	41.5%
仕入管理ソフト	20.8%	41.7%	35.7%	16.7%	19.2%	27.7%
在庫管理ソフト	20.8%	37.5%	28.6%	16.7%	15.4%	24.5%
物流管理ソフト	8.3%	25.0%	14.3%	16.7%	19.2%	17.0%
商品企画・設計ソフト(CAD・CAM含む)	8.3%	8.3%	0.0%	16.7%	11.5%	8.5%
統合業務ソフト	4.2%	12.5%	14.3%	0.0%	7.7%	8.5%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	208.3%	316.7%	271.4%	300.0%	246.2%	261.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 5) どのようなカスタマイズを実施しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基幹システムとのインターフェースを確保するためのカスタマイズ	25.0%	12.5%	35.7%	50.0%	65.4%	36.2%
入力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	50.0%	29.2%	57.1%	33.3%	61.5%	47.9%
入力項目の下図や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	37.5%	66.7%	57.1%	50.0%	46.2%	51.1%
出力画面を使用しやすくするためのカスタマイズ	29.2%	16.7%	42.9%	16.7%	42.3%	30.9%
出力データの数や名称を業務に合わせるためのカスタマイズ	50.0%	50.0%	64.3%	66.7%	42.3%	51.1%
出力帳票の種類や様式などを業務に合わせるためのカスタマイズ	54.2%	62.5%	57.1%	66.7%	57.7%	58.5%
その他	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	7.7%	4.3%
計	245.8%	237.5%	328.6%	283.3%	323.1%	279.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 6) カスタマイズはどのように行いましたか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基本的に自社でカスタマイズ	39.1%	8.7%	14.3%	0.0%	12.5%	17.8%
自社カスタマイズ中心だが、一部に外注もある	4.3%	17.4%	7.1%	16.7%	12.5%	11.1%
外注中心だが、一部に自社カスタマイズもある	17.4%	17.4%	7.1%	33.3%	29.2%	20.0%
基本的に外注でカスタマイズ	39.1%	56.5%	71.4%	50.0%	45.8%	51.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10 - 8) 親会社や取引先から指定されたソフトを使用している方にお伺いします。使用しているのはどの業務分野のソフトですか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
取引先との情報交換ソフト(EDI)	12.5%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	10.2%
経理・財務分野ソフト	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	5.1%
生産管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
販売管理ソフト	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	3.4%
仕入管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
在庫管理ソフト	6.3%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	3.4%
物流管理ソフト	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
商品企画ソフト(CAD、CAM含む)	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	31.3%	0.0%	66.7%	0.0%	0.0%	28.8%
回答企業数	100.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%

問10 - 9) どのような業務分野でソフトを開発しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
一般文書作成	3	6	2	0	0	11
経理・財務分野	9	14	11	2	4	40
人事・労務分野	2	3	4	2	5	16
生産分野	11	33	17	2	5	68
販売分野	13	35	20	4	6	78
仕入分野	11	27	18	3	6	65
在庫管理分野	16	33	22	4	8	83
物流分野	5	12	7	2	7	33
商品企画分野(CAD、CAM含む)	4	5	2	0	3	14
取引先との情報交換(EDI)	2	5	5	2	5	19
その他	0	0	0	0	0	0
計	76	173	108	21	49	427
回答企業数	61	99	62	22	73	317

問10 - 10) 開発はどのように行いましたか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基本的に自社で開発	4	6	3	1	0	14
自社開発中心だが、一部に外注もある	0	3	6	2	6	17
外注中心だが、一部に自社開発もある	3	6	3	0	2	14
基本的に外注で開発	15	31	14	1	1	62
計	22	46	26	4	9	107

問10 - 12) 貴社では基幹システムにホストコンピューター(汎用コンピューター)を使用していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
使用している	8	31	26	13	38	116
使用していない	42	46	23	3	9	123
計	50	77	49	16	47	239

問10 - 13) 基幹システムをホストからパソコン等に移行する計画はありますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
移行する具体的計画がある	0	2	6	1	5	14
移行の予定だがまだ具体的ではない	3	8	6	2	5	24
移行の予定は無い	5	18	13	10	26	72
計	8	28	25	13	36	110

問10-9) どのような業務分野でソフトを開発しましたか(複数回答)。

「その他」については具体的な内容をお聞きしています。回答結果については自由回答集を参照。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
一般文書作成	4.9%	6.1%	3.2%	0.0%	0.0%	3.5%
経理・財務分野	14.8%	14.1%	17.7%	9.1%	5.5%	12.6%
人事・労務分野	3.3%	3.0%	6.5%	9.1%	6.8%	5.0%
生産分野	18.0%	33.3%	27.4%	9.1%	6.8%	21.5%
販売分野	21.3%	35.4%	32.3%	18.2%	8.2%	24.6%
仕入分野	18.0%	27.3%	29.0%	13.6%	8.2%	20.5%
在庫管理分野	26.2%	33.3%	35.5%	18.2%	11.0%	26.2%
物流分野	8.2%	12.1%	11.3%	9.1%	9.6%	10.4%
商品企画分野(CAD、CAM含む)	6.6%	5.1%	3.2%	0.0%	4.1%	4.4%
取引先との情報交換(EDI)	3.3%	5.1%	8.1%	9.1%	6.8%	6.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	124.6%	174.7%	174.2%	95.5%	67.1%	134.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-10) 開発はどのように行いましたか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
基本的に自社で開発	18.2%	13.0%	11.5%	25.0%	0.0%	13.1%
自社開発中心だが、一部に外注もある	0.0%	6.5%	23.1%	50.0%	66.7%	15.9%
外注中心だが、一部に自社開発もある	13.6%	13.0%	11.5%	0.0%	22.2%	13.1%
基本的に外注で開発	68.2%	67.4%	53.8%	25.0%	11.1%	57.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-12) 貴社では基幹システムにホストコンピューター(汎用コンピューター)を使用していますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
使用している	16.0%	40.3%	53.1%	81.3%	80.9%	48.5%
使用していない	84.0%	59.7%	46.9%	18.8%	19.1%	51.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問10-13) 基幹システムをホストからパソコン等に移行する計画はありますか。

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
移行する具体的計画がある	0.0%	7.1%	24.0%	7.7%	13.9%	12.7%
移行の予定だがまだ具体的ではない	37.5%	28.6%	24.0%	15.4%	13.9%	21.8%
移行の予定は無い	62.5%	64.3%	52.0%	76.9%	72.2%	65.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【自由回答集】

設問2 取引条件の実態

問2 - 13) 仕入先(受注元)との取引について

口頭契約書のみをの契約を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	現物商売、計画販売がされていない 後日、約定が送られてくる
テキスタイル業	しているケースがあるが、後日文書で確認している 信頼関係が構築されているので不必要である 契約を明確化するために当方より請書を出す 当社で契約書を作成する 仕入先の一部で行っているため、書面での契約書を交わす 口頭契約をそのまま受け取らない 契約書、契約条件の標準化 仕入商品については値段。変動は口頭がスピーディー。相互で契約書が必要とされる場合のみ書類の作成 単価、納期 業界全体での徹底した指導が必要。例えば法律化など 社内で統一した契約書を作る
染加工業	後で確認のためFAXしている。発注業務として改善できる 文書化する トラブル防止のため文書交換が必要 クレーム発生の場合の取り決め 注文書の作成 信用
コパ-タ等	口頭契約後のFAX発信 お互いの手帳等に書き留めている 契約書の発行 発注書発行の徹底 各担当者の自覚
縫製業	相手方のモラルがない 契約書をもらう 取引発生前に正式な契約の取り交わし 商習慣の改善
PA-ル業	基本契約書の作成が必要 必要フォーマットを作成する 必ず発注書を発行する 契約書を取り交わしたい 正確には以前の契約分でそういうものがあるということ。今は書面を必ず交わしている 基本取引契約書を作成予定 こちらで書類を作成、決めた条件で支払っている
小売業	-

仕入先に対する後値決りを改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
テキスタイル業	契約してから原系ができるまでに数ヶ月かかり、後値決りにせざるを得ない状況
染加工業	事前にロット、配色付帯加工条件を明確にすること
コパ-タ等	販売先の値決め迅速化 短納期のものに対応するため、先行生産
縫製業	事前の段取り 商習慣の改善
PA-ル業	生産途中で予想以上に工程数があった場合、アップさせる。改善はできない
小売業	-

仕入先に対する値引きを改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ-タ等	-
縫製業	-
PA-ル業	生産途中で予想以上に工程数があった場合、アップさせる。改善はできない 話し合い
小売業	-

仕入先に対する長期手形の発行を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
テキスタイル業	弊社の受取手形のサイトも縮める努力をする 最長120日、利益アップとともに短縮方向へ
染加工業	受注元の手形サイトが短くなれば 販売先からの回収の短縮化
コパ ーケ等	-
縫製業	景気が安定していれば、改善する余地があると思います 回収とのバランスを取る
アパ ーレ業	売掛金早期回収 在庫回転率の向上 販売計画を綿密に練る 受取手形サイトが長いので、商社等の支払手形に限って発行しています 最長で120日、徐々に90日に向かって短縮過程である 売先の条件が変わらないと無理 売掛金回収日数の短縮
小売業	-

仕入先に対する長期売掛期間の負担を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ ーケ等	-
縫製業	商売始めた頃から手形の120を切っていますので、難しいですね
アパ ーレ業	社内スペースの確保
小売業	-

仕入先に対する引き取り遅延・拒否を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
テキスタイル業	原糸を素早く引取、効率よく生産手配を行うこと 見込み発注をしない
染加工業	-
コパ ーケ等	販売情報の共有
縫製業	-
アパ ーレ業	販売に難ありであるが、不良ともいえない商品
小売業	-

仕入先に対する返品を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	相手先の製品検査態勢の改善 不合格品の返品（契約書記入済み） 不良品
メタロ業	規格外の発注の場合 不良品 不良品のため。仕入先の生産管理の改善 検品を行っている商品でも、見落としとして不良品は発生してしまう。検品の強化 納入仕様に合致しないものを返品。品質向上が重要 商品に問題がある場合のみ。仕入先と協議・合意の上でのみ
染加工業	不良品のみ
コパ-ク等	内容による 一部の不良品のみ 商品不良以外は実施していない 品質管理の徹底 改善の必要性なし 難物をなくす 不良品 仕入先のミスによる品質不良がある場合に返品しているため、仕入先のミス（縫製・染織等のミス）を少なくすること。 不良品のみ返品
縫製業	不良品発生の場合に限る 不良品をなくす 不良品の場合のみ 検反業務の徹底
アパ-ル業	不良品の返品（入庫前）をしています。品質の向上が重要 不良品についてのみ 規格外、不良品返品。合意した検査基準による事前検品強化 不良品 条件ある時、クレーム品、不良品等 不備のある品に限っている 返品は不良品のみ。不良品が発生しない品質管理 仕入先での品質向上による不良品の削減 不良品のみ 発注時の確認の徹底（納期、量）
小売業	不良品 返品可能な委託取引でカセット仕入ではあるが、仕入側としても計画販売を目指す 取引先検品強化による不良品納品の防止 改善する予定はない。今後も従来通り実施する。当社で従来行ってきた返品は次の2通りのみ。 ・不良品の返品 ・季節商品の返品 仕入時に取扱期間や上限金額について約定し、その後の商品の売れ行きに拘わらず約定通りに実施している 返品条件について事前合意のいるもの、または不良品につき返品するケースがある 返品条件付契約を交わした仕入先に対してのみ返品を行っている 以前に比べ大幅に返品している取引先は少なくなっている。リスク部分の協議。 返品条件は商品および買取品においても不良品や取引先申出商品のみ返品しているので、取引上は問題ない 季節商品等で契約書に基づく返品

仕入先に対する多くの小口配送の要請を改善する上で重要であるとする事柄

系加工業	-
メタロ業	2～3ヶ月スパンで見ると、リピート品もあるので、できるだけまとめてもらうよう交渉している 受注の小口化や在庫負担の軽減のためやむを得ず。より計画的な生産体制 問屋・機屋への小口配送要求が多いためです。extra-chargeの問題だと思う。 社内で発注日を仕切る
コパ-ク等	1回ごとの注文量が少ない 昨今大量発注は全て中国で、小口少量は日本での発注。現状、小売段階からの問題 当社の需要に合わせてもらっている
縫製業	得意先で注文が少ないため、どうしても小口になります
アパ-ル業	一括納入できるようにしたい 社内スペースの確保
小売業	ユーザーへの納期引き延ばしとメーカーの在庫調整力 中元、歳暮

仕入先に対する歩引・歩積の要請を改善する上で重要であると考える事柄

系加工業	-
テスト作業	-
染加工業	現金支払いに変更した際に協力要請したもの。単品価格を決めることで排除できる 現金支払いによる金利見合のみ 商取引は現金取引を旨とすべき
コパ-ク等	現金払いのケース 美紀理研処理の改善
縫製業	納期厳守、出荷時の数量確認と発注m数の厳守（発注数量的に対するロスがないように）
PA-LL業	小口振込払いのみ 現金支払いのための金利負担として 販売先からの歩引削減 製造段階でのそれぞれのコストを明確にする 営業マンの意識が変わらないと無理
小売業	支払い歩引

仕入先に対する見本品負担の要請を改善する上で重要であると考える事柄

系加工業	-
テスト作業	-
染加工業	品質確認のため必要。今後も継続
コパ-ク等	販売実績に応じた見本負担にしてほしい
縫製業	-
PA-LL業	サンプル単価が明確に算出できない 弊社では見本品は委託扱いとし、期限を決めて返還している
小売業	ユーザーへの価格転換化への工夫

問2 - 14) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行

系加工業	-
テスト作業	手形取引廃止を希望
染加工業	-
コパ-ク等	仕入れる側の経営姿勢に尽きる
縫製業	-
PA-LL業	基本的には「そのための費用」を誰がもつかのみ問題 ゴルフ入場券の協力要請
小売業	-

問2 - 15) 改善すべき取引慣行や取引条件

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ-ク等	<ul style="list-style-type: none"> ・労働力の提供。 ・見込み発注（口頭での数量等未確定段階での発注） ・発注した商品の約定条件通りの引取（期限）
縫製業	<p>生地類に関しては、出荷単位乱mでしか生産できないとの問題は、なかなか改善できない。必要m以上または川下の購入は生産者にはロスが多い。</p> <p>QR対策も大事なこともありませんが、現状国内繊維産業は特に川上・川中の産業構造が激変しており、素材・製品の流れがスムーズに行かず、アパレル、小売店が要求される売れ時に売れる量の生産は理想的かもしれませんが、製造業にとっては大変厳しい要求でしかなく、特に繁忙期と閑散期の差が激しくて計画生産ができず、結果的に無理・無駄が多く、効率的な生産ができないため、コストアップの要因にもなり、グローバルで見た競争力もなくなるようになっていきます。</p> <p>景気が悪くなるとルールがなくなってしまふ。悪いんだから仕方がないとのことであります。</p> <p>見本品（型見本）の請求を是非したい。</p> <p>スペック決定の遅延。</p> <p>いまだに、つぶやき、ささき注文が多く、それを実行していないと、必ず反発を受ける。</p>
アパレル業	<p>先方都合の電子化に伴う負担（非対応の場合の費用負担あり）。</p> <p>製品、生地検査項目が増加した。仕様書、規格書の提出義務等が増加した。</p> <p>シーズン終了後の入れ替えと言われる事実上の返品。</p> <p>受発注書を計画的に発行。</p> <p>輸入業、銀行取引の公表、情報提供、先物取引と販売価の関連と影響</p> <p>大手量販店、ドラッグストア、ホームセンター等の手伝い派遣が多すぎる。</p> <p>繊維を扱っている営業マンが、基本的にはコンピュータについていけない人が多い</p> <p>通販との取引（ペルーナ）は具体的に発注数量を明記して、完全に引き取るようにしてほしい。急ぎはエア扱い、残れば引取りせず。ニッセンは発注の95%完全引取、安心して取引できます。</p>
小売業	<p>国、自治体への談合体質。形ばかりの入札制度のおかげで、自由なビジネス活動が阻害され、取引が閉鎖状態である。</p> <p>条件に合わない取引は中止すれば良い。</p> <p>以前に比べ大幅に返品している取引先は少なくなってきた。リスク部分の協議。</p>

問2 - 16) 取引慣行改善に向けて、政府等公的機関に期待すること

系加工業	繊維関係の取引の改善に向け、努力をお願いします。 工賃の中に倉庫代、個別にかかった運賃は必ず支払うことを指導してほしい。
テキスタイル業	実生産数量より過小の計上（ディスカウント、キズ補償と称して過度の値引）。販売前に過度の協力金要請、優越的立場を利用した過度の値下げ要請、消費税アップ分の値引要請の禁止。中国からは公害たれ流し企業から輸入し、国内製造業には厳しい公害対策、労務条件向上を強いられている。 ・中国の公害企業からの輸入の禁止。 ・半固定相場の期間は、輸入関税を引き上げるか総量規制を実施する。 ・国内製造業者からサンプルを取り寄せて、中国でコピーを作り、開発・輸入をしている上場企業が多い（ホームセンター、商社、スーパー等）。 手形を廃止 大手の役員で経済界の重鎮にいる人の会社は表と裏があり、汚いやり方である。資本金や売上など会社の立場を数字で決めるのではなく、強い、弱い立場かの関連で公取などは判断しなければ、商取引の改善は机上のプランで終わる。中小企業を改善するには最大手が改善しない限り下へ来ない。 スーパーの取引条件が非常に悪いように思います。当社は間接的に納入業者に素材を供給していますが、MDの発注が遅いので、大きなロスを生んでいます。 取引契約書の締結とともに、最終引取期日の明確化の推進。 為替手形の廃止。 取引契約書の交付を実行してほしい（特に衣料品業界。非衣料（産業資材分野）は比較的契約書を発行している）。 法律化。もしすでにあるとすれば、周知させる広報活動。 元請・下請、親機・子機、基本的取付（契約書）違反によることでアドバイザーしてもらえらる機関を設けていただきたい。
染加工業	金融機関は繊維業界に大変厳しい。 電子化の推進 染色加工業は織、糸欠点を含めた品質検査を慣例としているため、生地不良、糸欠点に起因した加工トラブル、加工停止が発生する。また、最終的には縫製上がりや店頭クレームが発生した場合、加工単価に比べて膨大な金銭の支払いを要求される。したがって、加工単価に準じたクレーム金額の上限設定を望む。また、基本に戻って糸、織の品質責任を要した上での生地供給をすることが原則。 手形制度の全廃。 商品発送のち裁断後での商品クレームは、本来受けるべき事項ではない。にもかかわらず、ほとんどのアパレルがその意識を持っていないことに対する指導。 輸入品 輸入後の品質のごまかし。 国内加工品 検査基準、品質基準統一。 金利引きの不思議。 加工賃へ手形支払を禁止するよう、指導してほしい。
コパ-タ等	日本は経済犯に対し、罪が軽すぎる。 EDI取引の標準化 量販店及びホームセンター等の販売応援の強制を有料化する（交通費含む）。
縫製業	特にアパレル、小売店に現状とこれから先のマーケットの状況を見通す知恵と知識を備えたMDの養成を。当然企業も行うことはもとより、人材の育成に政府や公的機関のなお一層のご支援をいただきたい。 外国産の製品がどんどん増すことは仕方がないことですが、我々に見本を作らせ、生産が向こうではやりきれません。 大手アパレルの取引慣習を実態把握してほしい。 引取遅延 量販店の仕入姿勢の是正。
アパレル業	統一したシステム（規格）の構築。 システムの本体化。 歩引き、歩積み、従業員派遣、見本品負担等の営業強力関連事項について、指導してほしい。 問2 - 15について、公取にがんばってもらいたい。納入業者は泣き寝入りしている。 従業員派遣が最近大変です。
小売業	より多くのチャンスが与えられるオープンな市場として、国、自治体取引を位置付け、独占なグループ支配を開放すべきだと考える。この点を国は真剣に考え、実行、改革すべきだと考える。公務員体質と同様、既定路線の踏襲のみ頭にある担当省庁では、告発による荒療治以外、打つ手はないのではないかと考える。

設問4 部門間の情報共有状況

問4 - 3)

< 回答欄1 > 部門間で共有している情報項目

系加工業	-
テキスタイル業	物流状況
染加工業	人員計画
コパ-タ等	-
縫製業	クレーム
アパレル業	-
小売業	-

< 回答欄 2 > 各情報項目の活用分野
 製品在庫の活用分野

系加工業	-
系加工業	-
縫製業	-
縫製業	在庫管理、出荷業務
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	不良在庫 出荷計画
縫製業	-
縫製業	CF計画の立案
小売業	-
小売業	仕入商品の在庫

販売実績の活用分野

系加工業	-
系加工業	-
縫製業	企画
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	資金繰り計画
縫製業	-
縫製業	CF計画の立案
小売業	-
小売業	アイテム、ブランドごとの売上実績

販売計画の活用分野

系加工業	-
系加工業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	CF計画の立案
小売業	-
小売業	-

生産計画の活用分野

系加工業	-
系加工業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	CF計画の立案
縫製業	仕入先、工場の情報の共有化、共同使用
小売業	-
小売業	-

資材等の調達計画の活用分野

系加工業	-
系加工業	-
縫製業	仕入計画の立案
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
縫製業	-
小売業	-
小売業	-

資材等の調達実績の活用分野

系加工業	-
テスト作業	-
原価意識	
商品企画	
染加工業	-
コバ-タ等	-
縫製業	-
PA-LL業	-
小売業	-

その他の活用分野

系加工業	-
テスト作業	-
物流コスト減	
染加工業	-
客先情報	
コバ-タ等	-
縫製業	-
PA-LL業	-
小売業	-

問4-5) 情報共有の効果を得られなかった理由

系加工業	-
テスト作業	-
変化が急激に変わりやすい	
染加工業	-
コバ-タ等	-
小規模企業なので効果が把握しにくい	
縫製業	-
PA-LL業	-
小売業	-

問4-8) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由

系加工業	-
テスト作業	-
染加工業	-
コバ-タ等	-
縮小により共有不要	
縫製業	-
PA-LL業	-
小売業	-

設問5 企業間の情報共有の状況： 対販売先

問5 - 4)

小売業以外の業種の方対象。

<回答欄1> 企業間で共有している情報項目

系加工業
出荷指図
テスト作業
物件試験データ
染加工業
-
コンピュータ等
企画、トレンド情報
支払情報等
縫製業
-
アパレル業
単純、受発注のみ
商品マスター

<回答欄2> 各情報項目の活用分野

生産進捗情報の活用分野

系加工業
-
テスト作業
-
染加工業
-
コンピュータ等
納期管理
縫製業
-
アパレル業
-

その他の活用分野

系加工業
データ交換
テスト作業
-
染加工業
-
コンピュータ等
企画・立案
検収・支払情報
縫製業
-
アパレル業
一部、支払に連動
商品情報、出荷明細

問5 - 6) 情報共有の効果を得られなかった理由

小売業以外の業種の方対象。

系加工業
-
テスト作業
計画があっても引き取ってくれないので、意味をなさない
染加工業
-
コンピュータ等
-
縫製業
-
アパレル業
手間ばかりで重要な点が不足している

問5 - 8) 情報共有の実施を検討したにもかかわらず、採用されなかった理由

小売業以外の業種の方対象。

系加工業
得意先とのシステム不一致(Web、EDI、サーバー方式など)、セキュリティ
テスト作業
-
染加工業
-
コンピュータ等
-
縫製業
-
アパレル業
-

問5 - 9) 以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由
 小売業以外の業種の方対象。

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ - タ等	取引がなくなった 共有が必要な取引形態が終了した
縫製業	-
アパレル業	-

設問6 企業間の情報共有の状況： 対仕入先

問6 - 4)
 <回答欄1> 企業間で共有している情報項目

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ - タ等	企画、トレンド情報
縫製業	-
アパレル業	仕入先請求データ、支払データ 受入明細および支払明細
小売業	品質管理 支払

<回答欄2> 各情報項目の活用分野
 販売実績の活用分野

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ - タ等	-
縫製業	-
アパレル業	-
小売業	アイテム、ブランドごとの売上実績

生産進捗情報の活用分野

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	-
コパ - タ等	-
縫製業	-
アパレル業	納期
小売業	-

資材等の調達実績の活用分野

糸加工業	-
テスト作業	-
染加工業	-
コバ-ク等	-
縫製業	-
アパ-ル業	副資材発生
小売業	-

その他の活用分野

糸加工業	-
テスト作業	-
染加工業	-
コバ-ク等	企画・立案、素材決定
縫製業	-
アパ-ル業	仕入照合業務 売掛金（買掛金）の照合
小売業	Webで合否確認 支払 買掛計上、支払

問6-9)以前情報共有を行っていたにもかかわらず、廃止された理由

糸加工業	-
テスト作業	-
染加工業	-
コバ-ク等	仕入先からの情報提供が必要なだけ得られなかった
縫製業	-
アパ-ル業	-
小売業	-

設問7 「TAプロジェクト取引ガイドライン」の導入状況

問7-3)TAプロジェクト取引ガイドラインの導入による効果が得られなかった理由
小売業以外の業種の方対象。

糸加工業	-
テスト作業	全取引先に導入された時に効果が得られる。 1.導入費用（現在使用しているPCとの運動コスト）。 2.各社各々のシステムや業務形態が違いすぎて、折り合わない。
染加工業	企業間だけのガイドライン設定では不十分。関係する流通ルート全てが一元化されたものでなければ、取引改善にならない。
コバ-ク等	もともとやっていることであり、導入したから何かが変わったということはない。ただし、これはあくまでも仕入れる側の姿勢の問題であり、極論すれば「それなら取引はやめる」と言うところもあり（我々はそういう企業とは付き合わないが）、販売側が導入してもあまり効果はない。
縫製業	-
アパ-ル業	製品仕入比重が高いため。

問7 - 4) TAプロジェクト取引ガイドラインの導入に向けた対応をしていない理由
小売業以外の業種の方対象。

系加工業	必要性がない 産業資材なので関係ない 不要 不要 アパレルサイドから導入の要望がない 必要ない
テキスタイル業	いろいろな情報とか取り入れない方が良いと思っている。あまり考えすぎないで、要は生産会社は売れる物を作れば良い 尾州のテキスタイル業とは業態が異なるため、必要性なし TAプロジェクト取引ガイドラインの存在を知らなかったため 必要性を感じない 業界が異なるため 導入しなくても特に問題なし 委託加工取引形態では必要性が不明
染加工業	導入の意志がない 必要なし
コパータ等	当社にとって必要性を感じない 運用の手法が現場と遊離している 当社にとっての導入のメリットがない
縫製業	取引先との間でガイドラインの有効性が望めない
アパレル業	-

設問8 「コラボレーション取引」の導入状況

問8 - 3) コラボレーション取引の導入による効果が得られなかった理由
アパレル業、小売業の方対象。

アパレル業	取引先のシステム の推進とは逆に、現場での対応が不十分（推進力なし）。 製品自体の問題が大きい。 当社の場合、百貨店との取引においては消化取引形態がほとんどのため、コラボレーション取引による効果はありません。 参加企業が少ないため、思ったほど効果が見られなかった。
小売業	-

問8 - 4) コラボレーション取引の導入に向けた対応をしていない理由
アパレル業、小売業の方対象。

アパレル業	百貨店との取引を行っていないため 目的が明確化され、メリットのある案件が現状ないため 商品特性上単品数が非常に多く、双方のリスクが高いため
小売業	採算性が低い 一般消費者に対する小売であり、百貨店との取引なし 費用対効果の検討 独自に多店舗化を進めようとしている 複数社と準備中 売上規模として、コラボレーション取引まで取り組めない

設問9 EDIの実施状況

問9-4) 受発注伝票の電子化以外にEDIによって情報交換している情報内容

系加工業	-
テキスタイル業	-
染加工業	請求データ、加工加完了データ
コパ-タ等	検収・支払情報
縫製業	精算課程における改善策
アパレル業	商品マスタ 請求・照合 納品通知
小売業	支払案内 納品伝票 SCMに必要な各種情報：商品マスタ、仕入情報等 支払

問9-6) 成果があがっている分野

系加工業	工数減
テキスタイル業	-
染加工業	業務の省力化
コパ-タ等	-
縫製業	-
アパレル業	進捗状況の共有と把握 事務作業費用が軽減された
小売業	-

問9-9) 自社において導入に積極的になれない理由

現在の取引方法

系加工業	-
テキスタイル業	決済及び発注の一節がデータ交換。その他はFAX、ペーパー使用 毎月10日～15日の間に来月の受発注と情報交換
染加工業	紙の伝票 書面のやりとり、FAX交換情報
コパ-タ等	電話、FAX、メールによる連絡
縫製業	FAX
アパレル業	-
小売業	直接打ち合わせ時申込み、FAX

その他

系加工業	-
テキスタイル業	取引先の体力なし
染加工業	-
コパ-タ等	仕入先、販売先の理解が得られない 客先1社あたりの商量が導入コスト等に見合わない
縫製業	-
アパレル業	-
小売業	EDIに対応できない小規模な取引先が多数あるため

設問10 ITインフラの整備状況

問10-3) 購入したソフト

系加工業	
	データ変換ソフト
テキスト作業	
	翻訳
	税務申告ソフト
染加工業	
	-
コパ-タ等	
	-
縫製業	
	-
アパ-ル業	
	-
小売業	
	-

問10-5) 実施したカスタマイズ

系加工業	
	-
テキスト作業	
	-
染加工業	
	-
コパ-タ等	
	不足機能の追加
縫製業	
	-
アパ-ル業	
	仕入、物流、販売、在庫を含んだ業務用市販ソフトを自社用にカスタマイズ、基幹システムとして使用している
小売業	
	機能そのものの追加・変更

問10-8) 使用している指定ソフト

系加工業	
	PC管理
テキスト作業	
	-
染加工業	
	-
コパ-タ等	
	為替、与信システム
	銀行輸出入取ソフト、発注、出荷ソフト
縫製業	
	-
アパ-ル業	
	-
小売業	
	-

問10-9) 開発したソフトの業務分野

系加工業	
	労務管理
テキスト作業	
	-
染加工業	
	-
コパ-タ等	
	-
縫製業	
	パソコン管理
アパ-ル業	
	-
小売業	
	顧客購入分析

設問11 将来へ向けた取組み及び考え方

問11-1) 現在進めているあるいは今後進める予定のある、業務高度化に向けた取組

系加工業	取引先とのIT化、IT電話。 インターネット/ホームページを利用した在庫情報及び販売ソフト(弊社の客先向け)。
テキスタイル業	ICタグによる在庫管理、物流管理。 私どもインテリア織物業界は、取引先別に上流から下流までグループ化がされておらず複雑に入り組んでいるため、情報の流出が恐いため、なかなか縦割流通ができづらい。 インターネット受発注システムとインターネットバーチャルショップ。 現在使用しているホストコンピュータの入れ替え進行中。従来からの管理システムにプラス。現在から未来型機能を付加していく。 中国市場に負けない市場作り(クラスターの推進)
染加工業	生産管理システムの導入。販売先への情報を電子化する。 現在のソフトの充実。
コンピュータ等	歴史的繊維遺産に関するデータベース。 中国の縫製工場との間で簡単にできる受発注の絵型・サイズ別・色別等の契約内容、生産状況、船積状況についての情報の発信、受信のできるシステムの構築。 1.事務の効率化を進めるため、仕事のやり方を見直しつつ、一層PC活用し、手書き業務を廃止していく。 2.仕入先は中小が多く、オンライン化困難だが、社内の情報共有のリアルタイム化に努める。 ERPパッケージsystemの導入。
縫製業	零細企業のため、現状の仕事を進めるためにはあまり必要とは思わない。 海外事業所も含めた業務再編及び統合。 技術の伝承が困難になった現在、商品の各パーツ縫製をパソコンに取り込み、映像にての伝承に取り組んでいます。
アパレル業	受注生産システム、店頭管理システム、物流システムについて、オフコンからパソコン化へ平成18年8月よりスタートしています。 各社(取引先)の状況を調べ、井ネットワーク利用したシステムに移行できるようであれば考えてみたい。 ERPパッケージのリプレースを予定しています。
小売業	ホームページの修正、インターネット取引への準備。 海外親会社との100%オンライン化。 生産手配、進捗状況管理について、現状、エクセル、FAX等により確認を行っている。Web、EDI等利用による生産管理のための情報共有化、スピードアップのためのシステム構築を健闘中(当社 取引先)。 ・単品管理対象商品の拡大を含め、商品管理システム全体の高度化。 ・顧客情報管理システムの高度化。

問11-2) ソフトウェアによる導入支援を検討しているもの

系加工業	パソコンでのFAX化。単独機があるが、通信コストの低減化。パソコン電話で取引先とのコミュニケーション、通話料0円。
テキスタイル業	インターネット受発注システム
染加工業	全て
コンピュータ等	具体的に大きなテーマはありませんが、顧客管理(名刺ソフト)など、現場での業務改善に便利なソフトは積極的に活用する。
縫製業	アパレルCADソフト
アパレル業	-
小売業	-

設問12 当機構に対するご意見

問12-1)自由意見

系加工業
仕入れ先、販売先ともに多くあり、それぞれが業種違いであるため、同じ考え方では無理があります。
個々の零細企業等でも簡便に使えるような専用ソフトのデモなどがあれば、情報センターなどでも行ってほしい。
製品開発用のソフトなどもほしい。
セミナーは、あれば積極的に参加したい。
私のところは個人企業であり、後継者がいないため特に何も考えていません。現状通り行くのみで、廃業間近です。
単独でのホームページ、お気に入り登録。
勉強不足のため、アンケートの内容を理解できないところが多くあり、適切な回答ができませんでした。申し訳ありません。
案内をいただければ幸いです。
原系メーカー、商社がどのような燃系加工された商品を必要としているか。中小企業は売上減少により、資金繰りが苦しい現状です。支援活動をお願い申し上げます。外国から安い商品が大量に輸入されていますが、繊維産業保護のために輸入規制できないでしょうか。経営が非常に苦しいです。
繊維不況の中心にある中小企業では、当アンケート調査は無意味であり、中小企業の実態を無視していると言わざるを得ない。
零細企業にも力を出せる制度及び活力の出せる方法を作成してください。努力しても報われるような制度及び情報の共通化等。
その都度役立つテキストを着払いで郵送してもらえれば良いのですが。
家内工業化していますので、次回からのアンケート調査依頼に対しては辞退させていただきます。
従業員高齢化による廃業と資金不足により設備老朽化が目立つ。
・川中段階での情報化も10年前とほとんど変わっていないため、川上では情報化の気配すら感じられない。
・情報システムの高度化も必要だが、企画の進行状況等が把握できず、原料手配、生産計画が立てづらい。発注も必要な時間が同じため、極短期間の短納期の押しつけが多く、安定操業ができない。生産現場の現状の理解を希望したい。
下請業者は時間がない。朝6時より夜7時まで家族労働で、休まるところがない。繊維業界は赤字で四苦八苦である。
取引項目・取引方法の標準化。
次世代への継続、また地場産業の活性化対策として、実業高校と国立大学での繊維学部の創設を望む。併せてファッション学部の創設。繊維産業のウエイトの高い県への工業試験場への予算の増額を求む。それが当地場産業の求人対策につながる。
・量販店とアパレルの取引が改善されないと、テキスタイルメーカーのデメリットは残ると考えます。製品（縫製品）の取引の改善がポイントと思います。
・弊社ではテキスタイル取引を、衣料分野ではスポーツ中心にシフトしております。スムーズな取引が続いていますが、生産拠点の海外シフトという問題も出てきています。
・資財分野は年中安定した取引があり、順調です。
・不安定なファッション分野（メンズ、婦人）は製品輸入の拡大により縮小しており、現在、テキスタイル販売はユニチカテキスタイルへ移管しております。
テキスタイル
当社レベルの生産工場では、入手できる情報が限定されるから、必要かどうか判断できない。
・ICタグ導入によるEDI化の補助。
・受発注契約の徹底。特に百貨店、スーパー、ホームセンター、通販の契約取引の徹底、厳守の取り締まり。
・中国の公害企業、労働基準無視企業からの輸入の禁止による供給過剰・ダンピングの防止。
・伝票のペーパーレス化。メール等を利用して、電子商取引のシステムのJIS化、標準化、光通信化。
商取引の改善は会社の規模で判断するのではなく、最終販売先との関係で判断し、その上で改善なり指導を行わなければ決して良くならない。
要は開発。コンピュータはいらぬ。セミナー等いつも行っているが皆同じになる。情報など無視した方が個人的な物づくりができると思う。情報を入れれば入れるほど、似たような、真似のような物ばかりできてしまう。売れ筋を無視すれば、目立つ物ができる。その方がかかって売れると思う。売れる物を作れば良い。良い物作り、皆がほしがらる物作りはダメ。試作の段階で売れる物づくりをすれば良い。
貴機構がどのような支援活動をされているか知りたい。
ネット販売のセミナーを開催して欲しいです。
産地消滅の危機にある現在、このようなこと以前の問題であります。昭和30年組合員2,900名、現在100名、まだ下降します。
繊維製品はなくなりますが、繊維産業は縮小、衰退のレールを下っている。努力をしても、あかりが遠すぎる。このアンケートも、貴機構も当社からはあまりにも乖離している。
・新しい素材（糸）の入手方法。
・販路の紹介。
・製品化及び販売するためのルート作り（どこへ行ったら製品化でき、販売してくれるのか）。
和装袴及び風呂敷にミシン刺繍をしている。受注はFAXで加工数、単価明示、書面で受けている。新規商品の提案などに努力している。したがって販売先と信頼を共有している。
取引額が低いので、これだけでは営業は成り立たない。零細企業（家内工業程度）の私どもではアンケートはあまり意味をなさないと感じる。
業務の高度化・情報化について、より多くわかりやすいセミナーを開催してほしい。
特に見本帳協賛金の負担がなくなるような行政指導をお願いしたい。
ホームページを作成し、商品販売をダイレクトで消費者に提供したい。
・取引条件の明確化。
・引き取り遅延の撲滅。
下請加工形態からの脱却を図るための「中小繊維事業者自立事業」を、平成19年度で終了せずに継続しての支援を望みます。
その上で、現行よりも数お送りの零細小企業の繊維事業者が採択されるような新しい制度の支援を望みたい。
繊維産業が中国など外国へ傾斜する中、積極的に高度化、情報化を取り入れるほど体力がありません。仕事量確保のため、もっと基本的な支援を望みます。
非衣料への脱皮政策と支援を乞う。
1.車両
2.土木
3.医療
4.航空分野など
元気のある零細企業の新商品開発、販路開拓支援センター開催。

問12-1) 自由意見(続き)

染加工業	<p>国内、海外を問わず、中小企業でのユニークな取り組みの成功事例などの情報。 マイクロソフトアクセスによるデータベースプログラムサンプルの提供。 中国の低価格攻勢による加工料金の低価格化、原価高による経費の増大という両面からの圧力を受ける中繊維業界、特に染色業界。SCMを形成するにあたって、現状このような圧力は川中に特に強く、川上・川中・川下がバランス良くお互いに負担し合って、対外的には競争力のある業界として繁栄していけるよう支援してもらいたい。</p> <p>染色業は零細企業です。今後一番の問題は染色の職人さんがいないということです。大きな社会の流れから見るとやむを得ないことかと思いますが、日本の文化の一つの仕事だと思います。後継者育成の地下になるようなご指導をお願いしたいものです。</p> <p>物作りとして最終商品になるまでの我々以降の裁断・縫製業の国内での生き残りが大変難しい。人(労働力)、コスト、賃金等が確保できない。 海外輸入商品の品質を同一レベルにする。品質レベルはまやかしが大変多い。カケン等公的機関をしようしてほしい。</p> <p>繊維産業で最も苦しんでいるのは末端の生産業者である。流通の改善が最も大切だ。即ち、末端での販売価格の1/4~1/5で出荷している現況を改善できなければ、未来はないように思う。</p> <p>業界としての規格の統一化。 アンケートの設問を、より業種に即したものにしてほしい。 ・繊維産業の情報提供(特に分野を指定した)をお願いします(当社は染織加工業です)。 ・セミナー実施ならば、開催案内等の連絡をお願いします。</p>
コパータ等	<p>中小企業が独自に持っている優れた機能も、宣伝力がないため広告媒体的な役割も担っていただけたら幸いです。</p> <p>メイドインジャパン国内産の商品を産地と企画開発して、中国にない素材を提案しているが、2~3ヶ月後に商社がすぐ中国で似て非なる物を安く製造し、我々の開発とのいたちごっこが最近特に多い。めげずにがんばっていきます。</p> <p>パリ、ミラノ、ニューヨーク、東京、世界のファッションの4番目の発信基地にしようと打ち上げたのは何十年前の話でしょうか。お江戸日本橋の上に高速道路が走り、河川に埋立道路を造る首都では文化は育ちません。製造方法はいずれ中国、ベトナム、インドに負けると思います。もちろんアングロサクソン、ユダヤが考えたITは大切ですが、日本人としてもっとやることもあると思います。中国(呉の国)からの衣服を着物として完成させたように、明治より150年近く文化が変わるには、300年かかります。やたらにカタカナ(Japanese English)を使わないこと。電腦の方がわかりやすいです。</p> <p>アンケートの内容が少し難しい。 1. アンケートに専門語が多くて、意味がわからない。用語の説明をわかりやすくしてください。 2. 弊社のレベルには難しいことです。</p> <p>契約履行という極めて基本的な約束事が守られていないということは、売り手側の問題も大きい。そのことがサービスの一環、ビジネスを獲得する競争のポイントと勘違いしている向きがある。この点をもっと強調し、契約を履行しない相手先とは、以後ビジネスをしない姿勢が繊維業界全体の取引改善につながると、指導いただきたい。</p> <p>返事が遅れて大変恐縮です。かなり難解なアンケートにびっくりしました。</p> <p>今回の設問の内容は、個々の取引について個々の担当者からあらかじめ情報を集計しておかなければ回答できないものであり、実際にはこうした資料の集計管理がなされていないため、かなり主観的なものにならざるを得ないことをご理解いただきたい。他社も似たり寄ったりではないだろうか。 もしご指摘の支援活動をあげるとすれば、こうした資料・指標数値の項目について、それを経営指標としてどのように活用するか、あるいは、その活用の有効性などをあらかじめ指導・講習し、業界指標として活用できるよう意識改革させることが必要と感じます。</p> <p>システム面の情報共有以前の不均衡な取引慣行の是正(貴機構というよりも、公正取引委員会に期待する内容)。</p>
縫製業	<p>業務の高度化ならびに情報化が特に進んでいる企業のサクセスストーリーのセミナー等を聞いてみたい。</p> <p>EDI化、情報の共有は今後さらに進んでいくと思われます。業務の高度化、省力化、短サイクル化、各社が取り組まざるをえないでしょう。</p> <p>小売店の売れ筋情報等の生の情報をインターネットで見ることができれば、製品作成の参考になります。特にデザイン、素材(品質)等(メーカーの立場からです)。</p> <p>ネットワークシステムの業界スベックの統一推進。</p> <p>当社は繊維工業との社名ですが、柔道衣等武道具の生産・販売を行っており、今般の主旨のアンケートに一部該当しない点もあると思っています。</p> <p>国内生産活性化のための資金援助、予算の拡大。 業務高度化と言っても、アンケートの質問にもあったが、力関係から得意先の意向で全ては決まり、2~3社の大手はそれぞれの方法で中小企業に伝票一つでも様式等が違い、多様化するのとは不可能と思われます。</p> <p>業務の高度化、情報化を促進するにあたり、コスト面が一番問題になります。弱中小企業として高度化を図りたいのですが、人件費等を考えると現状維持がやっとなで、メールにて企業内の情報共有がやっとなで、それ以上進めない状態です。</p> <p>私どもの規模の会社では質問に満足な回答は無理です。次回からは指定からはずしていただくようお願いいたします。</p> <p>今後のアンケート調査に対して 当社は社員(パート含)0人、役員2人だけの規模に縮小し、製造業より委託加工のみ受注しています。中小機構の対象外としますので、今後のアンケート調査は外してください。秀和繊維(株)</p> <p>中小企業が大手企業を取引する際に、情報共有化ではじき出されない土壌を築いてほしい。</p>

問12-1)自由意見(続き)

A	<p>川下でのシステムが優先されることが多く、各社独自に構築している現状だとコスト面、作業面の負担が大きく、メリットが感じられないケースが多い。統一規格があればと思います。</p>
A	<p>SCMの先進事例の紹介と業界の実態を貴HPなどで開示いただきたい(SCMのメリットの理解不足と考えるので)。</p>
A	<p>多頻度小口配送の解決策の立案。</p>
A	<p>繊維産業というと一般的に川上から川下まで包含した産業としているが、実質は川上から川中まであり、アパレルから小売の川下に関しては流通部門となり、全く別世界となる。確かに今市場で何が売れているのか、そのために何が重要かという情報は非常に重要であり、川上へのフィードバックとして情報の高度化、迅速化がなれ</p>
A	<p>ているが、反面、アパレルにとってその存在価値が問われる。つまり、川上と小売が直結し、定番はそのラインで物作りが進み、リスク商品だけがアパレルに押し付けられる状況となっている。そのような状況下でアパレル</p>
A	<p>はどのように生き延びるのか日々苦悩しているため、貴社がアパレル業に対し、どのような支援活動ができるのかご教示願いたい。</p>
A	<p>弊社はデザイナー自らが経営するレディースブランドです。現在、デザイナーブランドはほとんどが社員数で悩んでおり、日本では売り先も開拓が難しいなど、苦しい状況が続いています。クリエイションありきのアパレルだと思</p>
A	<p>います。能力のあるデザイナーを直接支援する助成金などの精度が、今後できることを切に願っております。JFWは全くデザイナーに対する支援にはなっておりません。反対に財政的に負担が増えています。</p>
A	<p>1.セミナーの開催</p>
A	<p>2.テキストの開発</p>
A	<p>3.情報化普及促進のための相談窓口、サポート窓口の設置(具体的な相談、サポート、支援がほしい)</p>
A	<p>・モラルの向上、意識。</p>
A	<p>・拜金主義による人間不信と組織の崩壊 結果、個人企業の増加。</p>
A	<p>・国内メーカーの育成。世界トップの技術と管理がもたない。</p>
A	<p>物の流れはメーカー 卸売業者 小売業者 消費者であり、情報の流れは消費者 小売業者 卸売業者 メーカーです。情報化により「ほしい物」が消費者からメーカーに一日で伝わっても、「物」が出回るのに何一つ情報のない場合は1ヶ月以上かかります。しかし今、小売業者、卸売業者ともに1日のリードタイムに</p>
A	<p>ってほしいと考えています。結果、誰かが(消費者以外)何かを(原材料か商品か)リスクしないとけません。他の面でのEDI化が進んでも「企業(会社)」としてこの問題が改善しない限り、本当の意味でのEDI化は不可能です。</p>
A	<p>いつもご尽力いただきありがとうございます。今後ともよろしくお願いたします。</p>
A	<p>繊維業界の中小企業は、年々厳しさを増している。小社を含めた大手が、資金力をバックに益々力をつけている反面、中小は改善努力もむなしく、力を弱めているのが現状ではないか。業界の組合員数もピークの1/5以下に減少している。下請も苦しんでいる(仕事が少なくなっている)。企業努力も限界があり、資金支援活動を求めたいが、厳しい状況下では難しい。</p>
A	<p>従来の取引慣行から脱却して、更なる近代化を早期に実現するように手を振っていただきたいと思</p>
A	<p>います。大手通販会社、大手量販店との取引において、発注を書類できちんと契約を交わし、完全引取(引取拒否等ないように)するように指導してほしい。中小メーカーは立場上非常に弱く、いつも泣かされている。</p>
A	<p>小売業</p>
A	<p>日本国内を網羅した事業者情報と近隣外国事業者(信頼できる先)情報の供給。</p>
A	<p>業界としてJANコードの普及に力を注いでください。</p>
A	<p>セミナー等講習は東京・大阪と、少なくとも2ヶ所以上の場所で開催してほしい。</p>
A	<p>EDIとそれに使用するフォーマットや通信手順等の標準化を推進していただきますよう、お願いたします。</p>
A	<p>取引は売買それぞれ50%、50%の関係を維持・推進するための支援をお願いいたします。とにかくにも、買</p>
A	<p>い方優位と勘違いしている人に「そうではない」ことを知らせるように!!</p>