

繊維産業の取引慣行・取引条件
および情報化実態調査報告書
(平成16年度)

平成17年3月

中小企業基盤整備機構

はじめに

独立行政法人中小企業基盤整備機構では、国からの支援を得て、繊維産業情報化導入支援事業を実施しております。

具体的には、従来型の非効率な生産・業務・取引を行っている繊維中小事業者が、情報システムを活用した、より効率的な生産・業務・取引を行うことによって、繊維関連産業全体（製造、卸、小売を含）で有効な生産・流通システムが構築されることを支援しています。

本報告書は平成15年度に実施しました「繊維産業の情報化及び取引慣行・取引条件実態調査」において、さらに深く追究すべき項目を追加調査し、また分析した結果をとりまとめたものです

本報告書が繊維産業の情報化を推進するための基礎資料として、繊維産業に携わる多数の方が活用くださることを期待しております。

最後に、本報告書作成に当たりご協力賜りました794企業の方々を始め、関係各方面の方々に貴重なご意見を頂いたことに対し、深甚な敬意を表します。

平成17年3月

独立行政法人中小企業基盤整備機構
経営基盤支援部 繊維産業課

繊維産業の取引慣行・取引条件および情報化 実態調査報告書（平成16年度）

目 次

	頁
1 調査の概要	1
1.1 平成15年度調査に係る追加調査	3
1.2 今後の調査への提言	5
2 取引慣行 平成15年度調査結果の追加分析	7
2.1 取引慣行追加分析1 業界間比較分析	9
2.2 取引慣行追加分析2 資本金規模別分析	17
2.3 取引慣行追加分析3 業種別・資本金規模別分析	49
3 情報化 平成15年度調査結果の追加分析	69
3.1 情報化追加分析1 ソフト調達方法別分析	71
3.2 情報化追加分析2 ネットワーク化目的別分析	83
4 情報化 新規アンケート調査の集計・分析	95
4.1 新規アンケートと集計・分析の概要	97
4.2 集計・分析結果の概観	98
4.3 項目別分析結果	101
資料	131
1 取引慣行 平成15年度調査の受注側・発注側取引慣行比較表	133
2 取引慣行 平成15年度調査の資本金規模別集計表	136
3 取引慣行 平成15年度調査の業種別・資本金規模別集計表	150
4 情報化 平成15年度調査のソフト調達方法別クロス集計表	156
5 情報化 平成15年度調査のネットワーク化の目的別クロス集計表	160
6 情報化 平成16年度アンケート調査の依頼状および調査票	166
7 情報化 平成16年度アンケート調査結果集計表（業種別）	173
8 情報化 平成16年度アンケート調査結果集計表（資本金規模別）	185
参考	197
1. 取引慣行実態調査、情報化実態調査の目的と経緯	199
2. これまでに実施された調査の概要	203

1. 調査の概要

1.1 平成 15 年度調査に係る追加調査

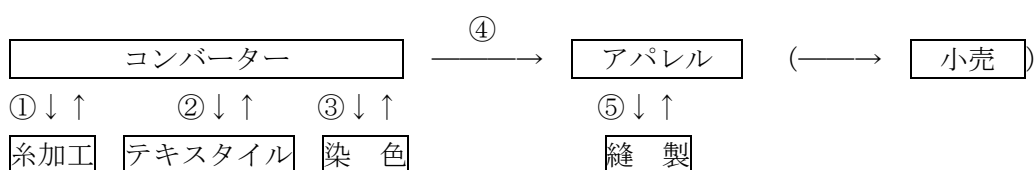
1.1.1 取引慣行・取引条件関係追加調査

①取引関係にある業界間の、販売、仕入取引慣行の比較に関する追加分析

平成 15 年度に実施した「繊維産業の取引慣行・取引条件実態調査」（以下、前回調査）においては、販売取引に関する慣行調査を中心に、仕入取引についても簡略化した形で調査したが、販売・仕入の回答内容に相当の乖離が見られる取引慣行が相当数存在した。

この点をさらに掘り下げ、取引関係にある 2 つの業界をとりあげて、売り手（または委託加工の発注先）業界の販売慣行と買い手（または委託加工の発注元）業界の仕入慣行とを比較し、そこに大きな差が見られるかどうかを検証することは、取引の現実をよりよく理解し、取引改善と情報化推進の対策検討に役立つと考えられる。

そこで、前回調査の業種別クロス集計データをもとに、業種間の取引関係を下図のように大ぐくりに理解し、主要な取引関係である ①「コンバータ等と糸加工業」（委託加工関係）、②「コンバータ等とテキスタイル業」（委託加工関係）、③「コンバータ等と染加工業」（委託加工関係）、④「コンバータ等とアパレル業」（売買関係）、⑤「アパレル業と縫製業」（委託加工関係）等について、それぞれ「前者の仕入（または委託加工の発注）慣行と後者の販売（または委託加工の受注）慣行」の比較を実施した。



なお、アパレル業と小売業の検証は最重要事項であるものの、前回調査においては小売業を取引慣行調査の対象から外しているためデータが存在せず、断念せざるを得なかった。

②基本金規模別に見た取引慣行の特徴に関する追加分析

前回調査について、資本金規模別クロス集計データを見ると、顕著な規則性（たとえば、資本金規模が大きくなるほど、ある取引慣行が「ある」という回答の割合が増えていくなど）が見られる項目がいくつか存在している。そこで、前回調査の資本金規模別データ（販売取引、仕入取引）を改めて見直し、項目ごとにこのような特徴の有無およ

びその理由等について考察を行った。

③業種別・資本金規模別に見た取引慣行の特徴に関する分析試行

取引慣行調査において、「改善を要する取引慣行が、加工・流通経路のどこに多く存在し、そこにおける規模別企業群の状況はどうか」が判明すれば、取引慣行で大きな被害を被っている業種・企業規模が判明すると同時に、ベストプラクティス企業を探り当てる役にも立つ。その結果、取引改善の対策も立てやすく、また情報化推進の対策検討にも役立つことが期待される。

そこで、慣行改善および情報化推進にとって最重要項目と考えられる書面契約の状況、および二極分化（ある取引慣行が「ない」という回答と「非常に多い」という回答が多く、その中間の回答が少ないという状況を指す）の傾向が明確に認められる小口配送頻度の状況の 2 項目について、試行的に前回調査の業種別クロス集計データをさらに資本金規模別にクロス集計し、どのような傾向が認められるかを考察した。

1.1.2 情報化関連追加調査

①パソコンソフト調達に関する追加調査

平成 15 年度に実施した「繊維産業の情報化実態調査」（以下、前回調査）において、パソコン保有企業に対し使用ソフトの調達方法を聞いたところ（複数回答方式）、「市販ソフトをカスタマイズ」及び「その他（自社開発、委託開発等）」という回答がそれぞれ 32.8%及び 65.7%と、大きな割合を占めた。

一方、繊維業界においては SCM 普及のため、SCM 実現に役立つ各種ソフトの紹介・周知の努力が行われている。

そこで、今後のパソコンソフト導入企業への参考資料とするため、前回調査の回答企業においては、①いかなる市販ソフトを購入し、いかなるカスタマイズを行い、いかなる業務分野に利用しているのか、②いかなるソフトを自社開発または委託開発し、いかなる業務分野に利用しているのか、等について追加アンケート調査を行い、回答を集計、分析した。

また、前回調査のデータにおける関連項目（パソコン等を活用している業務分野、パソコン等の導入成果、パソコン等利用上の問題点、その他）について、ソフト調達方法別にクロス集計を行い、ソフト調達方法によりこれら関連項目においてどのような差が見られるかを検証した。

②取引先とのネットワークによる情報共有に関する追加調査

前回調査において、ネットワーク構築済みの企業に対しその目的を聞いたところ（複数回答方式）、「社内情報共有化」が 88.6%と多かったのに対し、「取引先との情報共有化」は 32.6%と相対的に少なかった。

SCM の実現にとって取引先との情報共有は重要な鍵であり、その回答が少なかった

ことは SCM 構築にとって問題と言える。

そこで、今後のネットワーク構築企業への参考資料とするため、前回調査の回答企業に対し、a) 取引先（販売先、仕入先）とのネットワーク化による情報共有実現へのニーズや意欲、b) 情報共有未実現企業に対してはなにゆえに情報共有ができないかの理由、c) 情報共有実現企業に対してはその効果等について追加アンケート調査を行い、回答を集計、分析した。

また、前回調査のデータにおける関連項目（ネットワーク化の成果、その他）について、「取引先との情報共有化」企業とそれ以外の企業とでクロス集計し、どのような差が見られるかを検証した。

2 取引慣行 平成 15 年度調査結果の追加分析

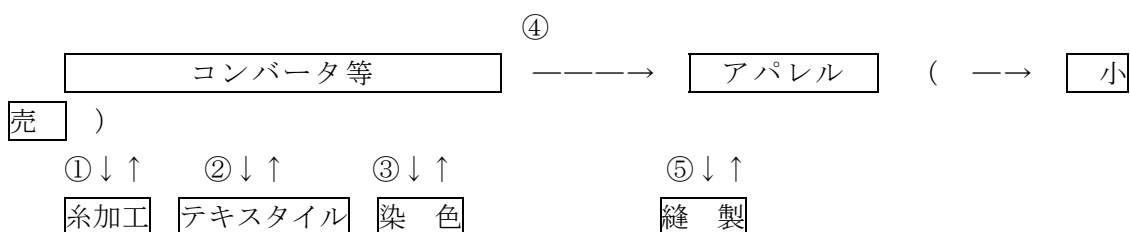
2 取引慣行 平成 15 年度調査結果の追加分析

2.1 取引慣行追加分析 1 業界間比較分析

2.1.1 比較分析実施の経緯

前項 1.1.1①に記述した如く、売り手（または委託加工の発注先）業界の販売慣行と買い手（または委託加工の発注元）業界の仕入慣行とを対比させて、そこに大きな差が見られるかどうかを検証することは、取引慣行・条件における問題点の所在をよりよく理解するのに役立つと考えられる。

そこで、前回調査の業種別クロス集計データをもとに、業種間の取引関係を下図のように大ぐくりに理解し、①「糸加工業とコンバータ等」（主に委託加工関係）、②「テキスタイル業とコンバータ等」（主に委託加工関係）、③「染色業とコンバータ等」（主に委託加工関係）、④「コンバータ等とアパレル業」（主に売買関係）、⑤「縫製業とアパレル業」（主に委託加工関係）について、「前者の仕入（または委託加工の発注）慣行・条件と後者の販売（または委託加工の受注）慣行・条件」の比較を実施した。



ただし、前回調査では回答企業が複数業種を展開していても主要 1 業種のみを回答願っていること、例えばコンバータ等の仕入（発注）取引条件が、糸加工、テキスタイル、染色など取引先業種ごとに違っている可能性があること、さらに上図以外にもいろいろな取引の流れがありうることなどのため、それぞれの業種が回答した取引慣行データは、取引相手と 1 対 1 の関係になっていない面がある。また、比較可能な項目は一部の取引慣行・条件に止まっており、さらに比較内容が、ある慣行・条件が「ない」あるいは「良好」という回答の割合であり、判断基準として粗さが認められるなど、いくつかの問題点がある。

とはいえ、これまで、このような観点からの検証は行われてこなかったため、大まかな傾向が把握できることだけでも意義があるものと言えよう。

2.1.2 比較分析結果のまとめ

上記 5 つの取引関係について販売（委託加工の受注）と仕入（委託加工の発注）の状況を比較した結果は、2.1.3 項にグラフとともに記述した。その結果に下記の評価尺度を適用して評価した結果、取引業界間における販売（受注）側と仕入（発注）側の認識の差が大きく、改善のための努力が必要と考えられる慣行・条件はおよそ下表のようにまとめられた。

要改善慣行・条件一覧表

業界 慣行	糸加工業 ↓↑ コンパ-タ等	テキスタイル業 ↓↑ コンパ-タ等	染色業 ↓↑ コンパ-タ等	コンパ-タ等 ↓↑ アパレル業	縫製業 ↓↑ アパレル業	合 計
取引契約書	▲	▲	▲	▲	▲	▲5 計 5
後値決め						
値引取引						
手形サイト		▲	▲	▲		▲3 計 5
売掛期間						
引取遅延・拒否		●▲		●▲		●2▲2 計 4
返品						
小口多頻度配送	●▲	●▲	●▲	●▲		●4▲4 計 8
歩引・歩積	▲	●▲	●▲	●▲	▲	●3▲5 計 8
見本品負担	▲	▲		●▲	●▲	●2▲4 計 6
押付販売						
合 計	●=1 ▲=4 計 5	●=3 ▲=6 計 9	●=2 ▲=4 計 6	●=4 ▲=6 計 10	●=1 ▲=3 計 4	●=10 ▲=23 計 33

注：●=販売（受注）側業界と仕入（発注）側業界の回答の乖離が 40%ポイント以上の項目。

▲=乖離が 40%ポイント未満であるが、販売（受注）側業界における「なし」「良好」の回答が 60%

未満の項目。（乖離についての詳細は次項 2.1.2 の①における説明を参照）

評価尺度：前回調査において、販売（または委託加工の受注）取引調査と仕入（または委託加工の発注）取引調査の両方に共通な取引慣行・条件について、それが「ない」あるいは「良好」という回答をした企業の割合を算出した。これを利用して、必ずしも合理的ではないが、暫定的な目安として、販売（受注）側業界の販売（受注）取引に関する回答と、仕入（発注）側業界の仕入（発注）取引に関する回答を対比し、①両者の乖離が 40%ポイント以上あるものは、両業界間の認識が大きく異なっているため、話し合

いや解決に向

けての努力の必要性が大きな慣行・条件と考え、②乖離が 20%ポイント以上 40%ポイント未満のものは中間的な慣行・条件、③乖離が 20%ポイント未満のものは取引業界間の認識がほぼ一致していて問題の少ない慣行・条件と考えることとした。

ただし、②③の中でも、状況が悪い慣行・条件（暫定的には、販売（受注）側業界の「なし」「良好」の回答が 60%未満のもの）については、改善に向けての取引業界間の話し合いや向上に向けての努力の必要性があると考えてみた。

表に見るとおり、乖離（●印）が 40%以上の慣行・条件は合計 10、取引業界別には、もっとも多かったのはコンバータ等とアパレル業の間で、4 項目が存在した。次に多かったのは、テキスタイル業とコンバータ等の間で 3 項目であった。これに、染色業とコンバータ等の間で 2 項目、糸加工業とコンバータ等の間、および縫製業とアパレル業の間の各 1 項目と続いた。しかも、それら全ての項目は販売（受注）側業界の「なし」「良好」の回答率が 60%未満と低いことも判明した。これら●▲が同時についている項目は、今後の各業界が取引慣行改善を推進する中で優先的に取り上げられるべきものと言えよう。

次に販売（受注）側業界の「なし」「良好」の回答率が 60%未満の項目についてみると、もっとも多かったのはテキスタイル業とコンバータ等との間、およびコンバータ等とアパレル業の間で、各 6 項目が存在した。次に多かったのは糸加工業とコンバータ等の間、および染色業とコンバータ等の間で各 4 項目、これに縫製業とアパレル業の間の 3 項目が続いた。

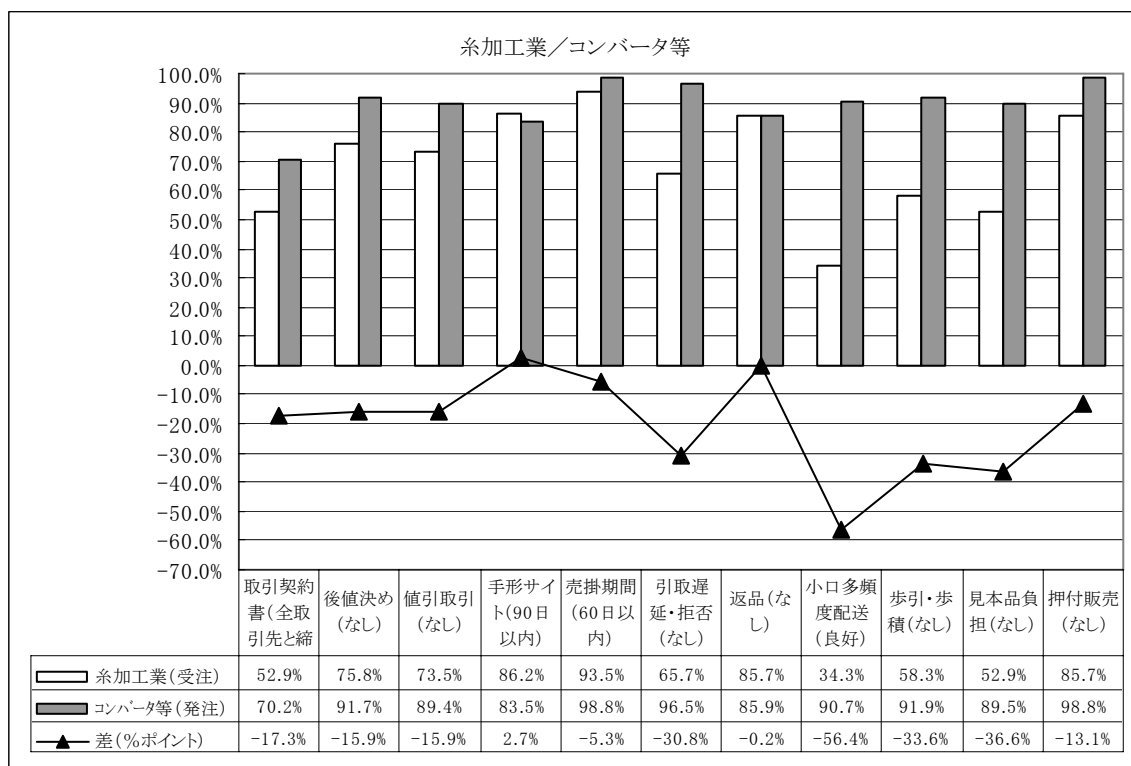
これら 2 つの尺度は意味合いが違うので合計することに数学的な意味はないが、両方とも取引慣行・条件的に「問題が大きい」ものであるため、合計数字が大きな業界や慣行・条件は、強い改善努力の対象となるものと考えられる。それらは、業界としては、①コンバータ等とアパレル業（10）、②テキスタイル業とコンバータ等（9）、慣行・条件としては、①小口多頻度配送（8）、②歩引・歩積（8）、③見本品負担（6）などと考えられる。

なお、販売（受注）業界と仕入（発注）業界の認識にこのような乖離が発生する原因・理由については、次のようなことが考え得よう。

- ①小口配送頻度のように、（アンケートに小口や多頻度の定義を示していないこともあり）発注側では当然と考えているロット・配送頻度が、受注側には大きな負担と受け取られているなど、当事者間に認識の差があること。
- ②引取拒否・遅延のように、発注側としては合理的と考えている理由を示しても、受注側はそれを納得できていないというケース。
- ③2.1.1 項でも述べたように、今回の比較が必ずしも 1 対 1 の関係になっていないことと考慮に入れる必要がある。

2.1.3 取引関係にある各業種間の比較

①糸加工業（委託加工取引の受注側）とコンバータ等（同発注側）



(解説)

上掲のグラフは、前回調査のうち、販売（または委託加工の受注）取引調査と仕入（または委託加工の発注）取引調査の両方に共通な取引慣行（取引条件）につき、その取引慣行が「ない」あるいは取引条件が「良好である」という回答をした企業の割合を算出し、糸加工業における販売（受注）の回答と、コンバータ等における仕入（発注）の回答を対比したものである。白の棒グラフが糸加工業の回答割合を、グレーの棒グラフがコンバータ等の回答割合を示し、折れ線グラフは両者の差（ポイント差）を示している。棒が高いほどその取引慣行（取引条件）の状況は良好であり、折れ線グラフが低いほど、販売（受注）側の状況が仕入（発注）側に比べて悪いことを示している。

歩引・歩積については、前回調査は販売（受注）取引では両者を分けて質問したのに対し、仕入（発注）取引では一括して質問している。このため、上掲グラフにおいては販売（仕入）取引の方は歩引か歩積のどちらか回答割合の少ない方を選択して掲載した（両者をまとめて質問すれば、当然、少ない方の回答になる筈との考えからである）。

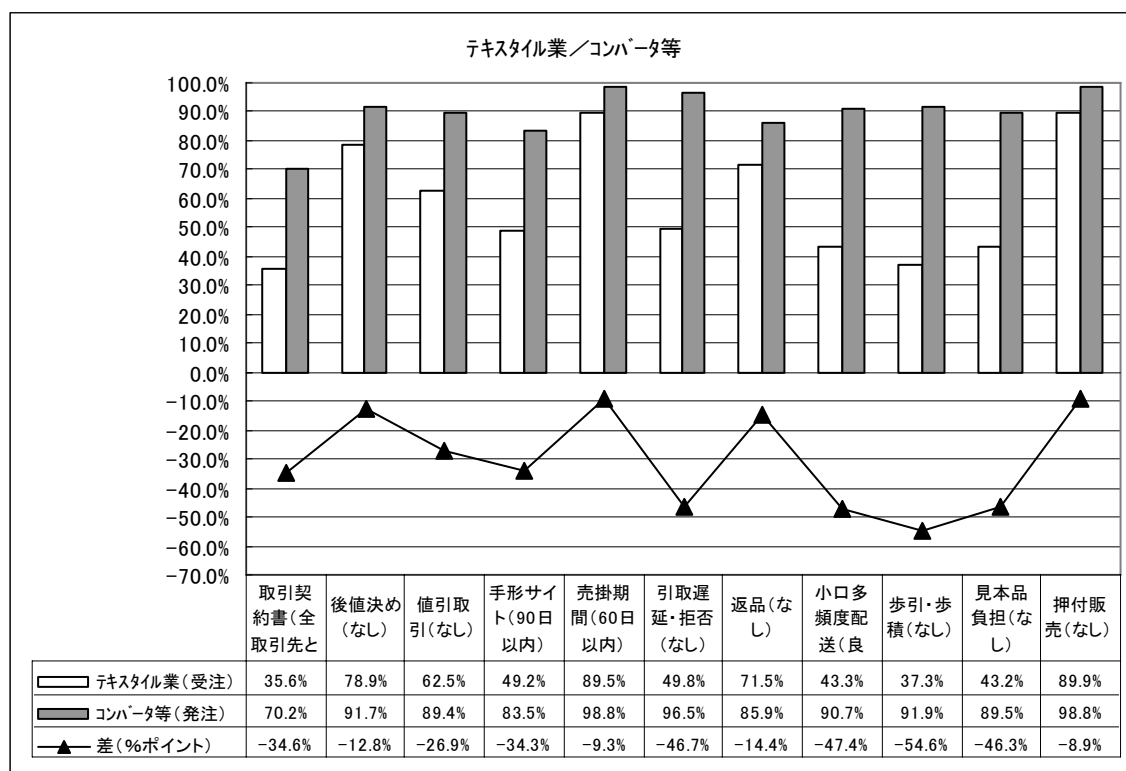
以下の解説においては、各取引慣行・条件に対する回答率については言及していない。それは、前回調査において分析済みだからである。

糸加工業とコンバータ等との間の取引においては、手形サイト以外は全て折れ線グラフ

の数字がマイナスを示しており、「なし」「良好」と回答した企業の割合は受注側である糸加工業の方が少ないという結果であった。

とくに乖離が大きかったのは、①小口多頻度配送（-56.4%ポイントの乖離）であり、これに対して乖離が小さかったのは、①手形サイト（+2.7%）、②返品（-0.2%）、③売掛期間（-5.3%）、④押付販売（-13.1%）、⑤後値決め（-15.9%）、⑥値引取引（-15.9%）、⑦取引契約書（-17.3%）など7項目にのぼった。

②テキスタイル業（委託加工取引の受注側）とコンバータ等（同発注側）

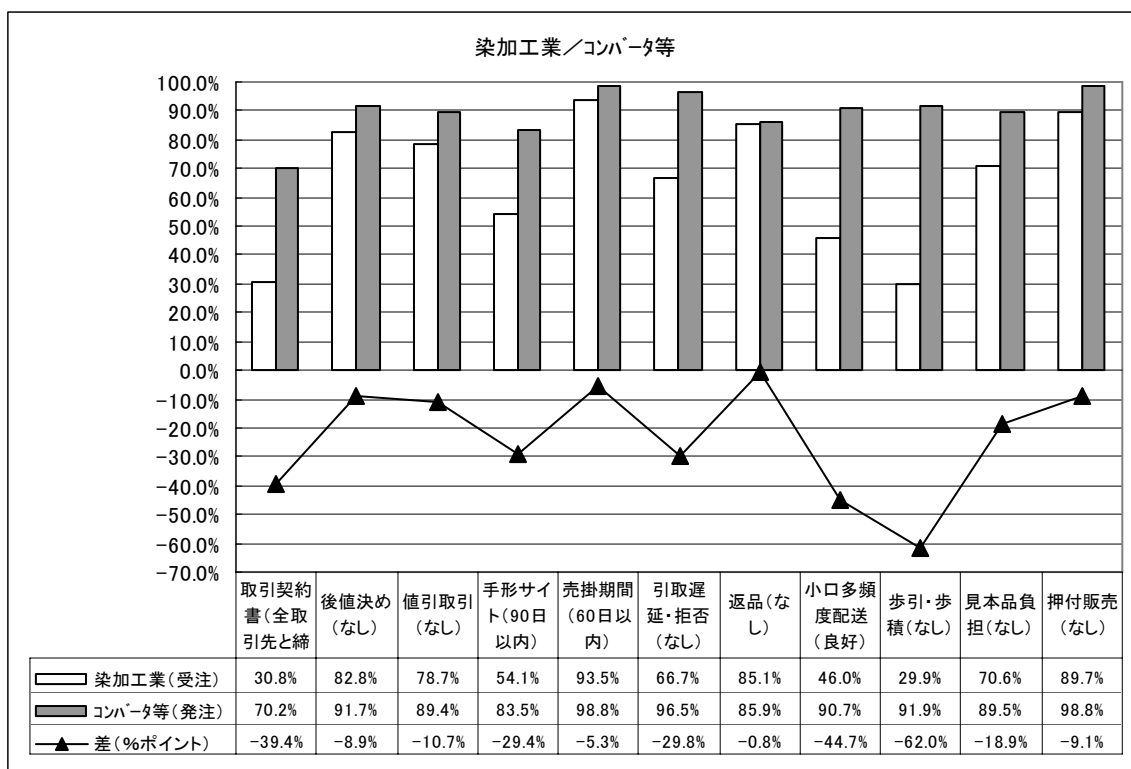


(解説)

テキスタイル業とコンバータ等との間では、全項目において折れ線グラフの数字がマイナスを示しており、受注側であるテキスタイル業の方が、劣悪な取引慣行・条件におかれていると認識している企業の割合が多いことを示していた。

とくに受発注業界間の乖離が大きかったのは、①歩引・歩積（-54.6%）、②小口多頻度配送（-47.4%）、③引取遅延・拒否（-46.7%）、④見本品負担（-46.3%）の4項目で、乖離が小さかったのは、①押付販売（-8.9%）、②売掛期間（-9.3%）、③後値決め（-12.8%）などの3項目であった。

③染色業（委託加工取引の受注側）とコンバータ等（同発注側）

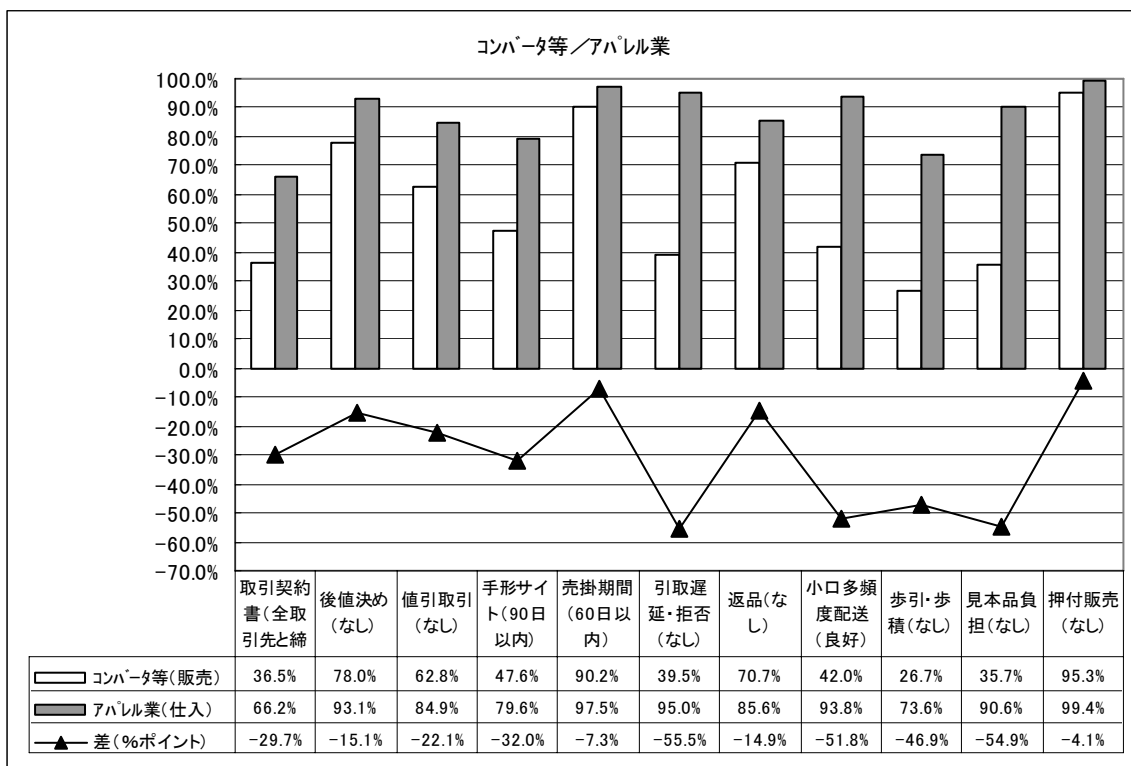


(解説)

染加工業とコンバータ等との間の取引においても、全ての慣行・条件において折れ線グラフがマイナスを示しており、受注側である染加工業の方が、劣悪な取引慣行・条件におかれていると認識している企業の割合が多いことを示していた。

とくに受発注業界間の乖離が大きかったのは、①歩引・歩積 (-62.0%)、②小口多頻度配送 (-44.7%) の 2 項目で、乖離が小さかったのは、①返品 (-0.8%)、②売掛期間 (-5.3%)、③後値決め (-8.9%)、④押付販売 (-9.1%)、⑤値引取引 (10.7%) などの 5 項目であった。

④コンバータ等（売買取引の販売側）とアパレル業（同仕入側）

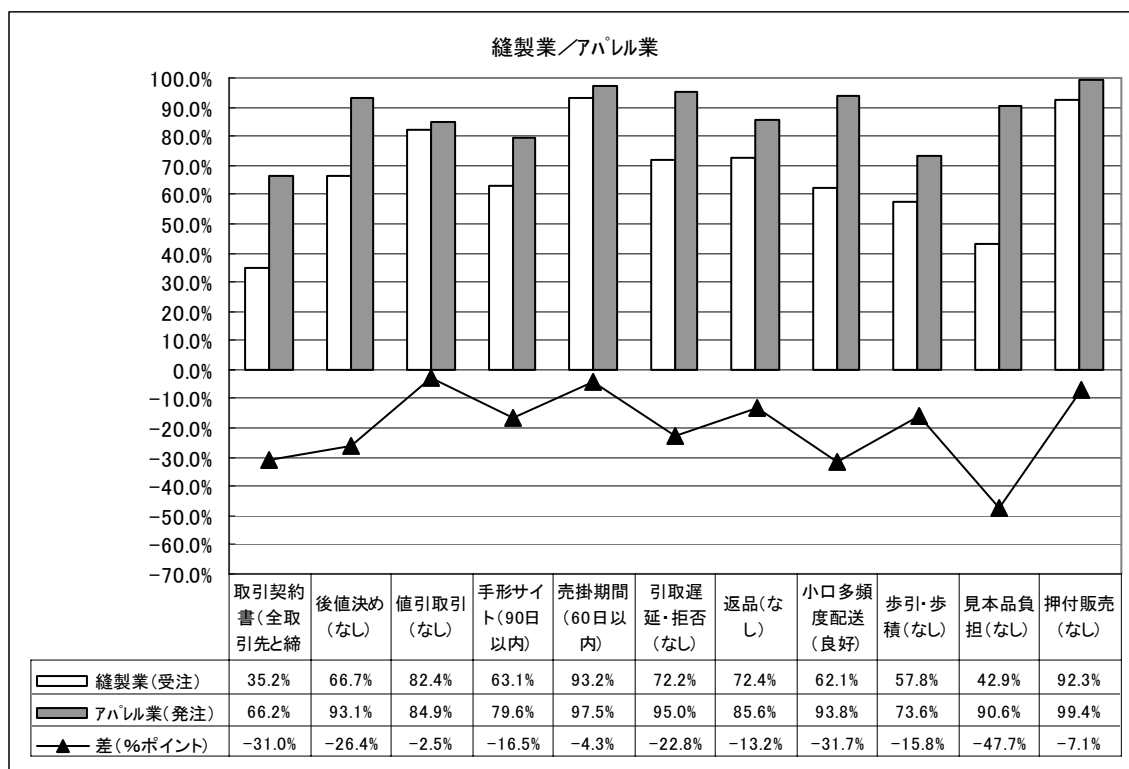


(解説)

コンバータ等とアパレル業の間においても、全項目において折れ線グラフの数字がマイナスを示しており、受注側であるコンバータ等の方が、劣悪な取引慣行・条件におかれていると認識している企業の割合が多いことを示していた。

とくに乖離が大きかったのは、①引取遅延・拒否(-55.5%)、②見本品負担(-54.9%)、③小口多頻度配送(-51.8%)、④歩引・歩積(-46.9%)などの4項目で、他の業界間の状況と比較すると乖離の大きさと項目の多さが目立つ結果であった。乖離が小さかったのは、①押付販売(-4.1%)、②売掛期間(-7.3%)、③返品(-14.9%)、④後値決め(-15.1%)などの4項目であった。

⑤縫製業（委託加工取引の受注側）とアパレル業（同発注側）



(解説)

縫製業とアパレル業の間においても、全項目において折れ線グラフの数字がマイナスを示しており、受注側である縫製業の方が、劣悪な取引慣行・条件におかれていると認識している企業の割合が多いことを示していた。

とくに乖離が大きかったのは、①見本品負担 (-47.7%) のみであった。これに対して乖離が小さかった項目の数は多く、①値引取引 (-2.5%)、②売掛期間 (-4.3%)、③押付販売 (-7.1%)、④返品 (-13.2%)、⑤歩引・歩積 (-15.8%)、⑥手形サイト (-16.8%) の6項目にのぼった。

2.2 取引慣行追加分析 2 資本金規模別分析

2.2.1 資本金規模別分析の経緯

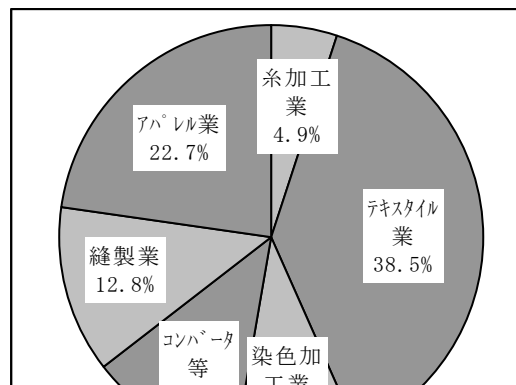
前回調査結果について、資本金規模別クロス集計データを見ると、顕著な規則性（たとえば、資本金規模が大きくなるほど、ある取引慣行が「ある」という回答の割合が増えていくなど）が見られる項目がいくつか存在している。そこで、前回調査の資本金規模別データ（販売取引、仕入取引とも）を改めて見直し、取引慣行項目ごとに、このような特徴の有無およびその理由等について考察を行った。

2.2.2 回答企業のプロフィール

参考のため、前回調査における回答企業を業種別、資本金規模別に見ると下の表、グラフのとおりである。

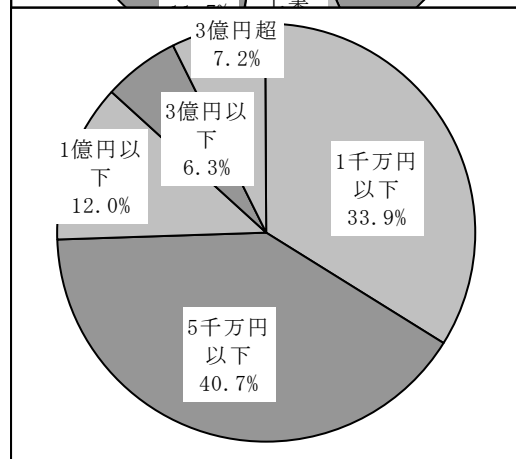
*業種別

業 種	回答数
糸加工業	36
テキスタイル業	283
染色加工業	69
コンバータ等	86
縫製業	94
アパレル業	167
計	735



*資本金規模別

資本金	回答数
1千万円以下	249
5千万円以下	299
1億円以下	88
3億円以下	46
3億円超	53
計	735



注：株式会社以外の企業は「1千万円以下」に含む。

2.2.3 分析結果の概観

個別質問に対する回答のグラフ、表および解説は次の 2.2.4 項（20 頁以降）に掲載し、集計一覧表は巻末の資料編に掲載しているので、参照しながら読み進んでいただきたい。

グラフは帯グラフを基本とし、慣行の「存在割合」については3Dグラフを併載した。これは、グラフの種類によって直感的に読み取れる内容が異なるからである（慣行の「有無」だけを聞いた質問については帯グラフのみ）。なお、昨年度報告書の業種別帯グラフでは合計も掲載したが、今回は掲載を取りやめた。理由は、その方が直感的により良く傾向が把握できるからである。

分析結果の2大ポイントとしてあげられるのは、①取引慣行の存在割合が、資本金規模別に傾向的に変化する項目と、そうでない項目が存在すること、②ある取引慣行が「非常に多い」企業群と「ない」企業群に分かれ、その中間が少ない（二極分化）という傾向が見られる項目と、そうでない項目が存在することである。

「①取引慣行の存在割合が、資本金規模別に傾向的に変化する項目と、そうでない項目が存在すること」については、販売（または委託加工の受注）取引（以下、販売）では書面契約、受取手形サイト、返品、配送条件明確化、歩引、歩積、従業員派遣、協賛金、宣伝費負担、リベート要求等など、仕入（または委託加工の発注）取引（以下、仕入）では書面契約、長期手形発行、返品などに資本金規模別の傾向性の存在が認められる（若干の傾向外れはありうる）。

その内容を見ると、次の表のように、資本金規模が大きいほど状況が「良い」項目と、逆の項目とがあることが分かる。

	販売	仕入
資本金規模が大きい企業ほど「良い」項目	書面契約、受取手形サイト、配送条件明確化	書面契約、長期手形
資本金規模が大きい企業ほど「悪い」項目	返品、歩引、歩積、従業員派遣、協賛金、宣伝費負担、リベート要求	返品

書面契約については、大企業ほど社内のシステム化、コンピューター処理化が進み、口頭での契約など原則的にあり得ない状況であり、販売でも仕入でも契約書の締結は必須であるのに対し、産地の零細企業などでは昔からの産地慣行により書面交換なしにそれぞれの企業の社内記帳によって実務が行われるケースもあり、実態として納得できる傾向であろう。このように理解すると、書面契約普及のためには、中小零細企業およびそこと取引している（おそらく）中規模以下の企業を対象とする改善活動が必要なことが分かる。

資本金規模が大きい企業ほど「良い」他の項目は受取手形サイトと配送条件明確化であり、規模による交渉力の差を反映しているものと考えられる。

それ以外の項目は、資本金規模が大きい企業ほど悪い状況に置かれている。このうち、販売における従業員派遣、協賛金、宣伝費負担などは、主に小売業との取引において見ら

れる取引慣行と考えられ（昨年度実施した業種別分析では、アパレル業において「悪い」とする回答が多かったことがこれを裏付けている）、大手小売業と取引している大資本金規模のアパレル業の回答がよよく反映しているものと考えられる。このように理解すると、これらの改善のためにはアパレル・小売間の取引改善活動が重要なことが分かる。その他の返品、歩引、歩積、リベート要求などは多くの業種（主に売買取引）に見られる取引慣行と考えられるが、業種別に見ると返品はアパレル業における悪さが突出しており、このことが規模別分析にも反映しているものと考えられる。リベート要求は業種別には糸加工業が最悪で、次がアパレル業である。糸加工業には中小零細の多い撚糸業と大企業が多い紡績、合繊製造等が含まれており、後者、すなわち紡績、合繊製造業等の取引（必ずしも糸の取引とは限らず、テキスタイル等も含まれる可能性がある）において、リベート要求が存在しているのではないかと推測される。

「②ある取引慣行が「非常に多い」企業群と「ない」企業群に分かれ、その中間が少ない（二極分化）という傾向が見られる項目と、そうでない項目が存在すること」については、取引慣行の「存在割合」を聞いた質問についてのみ分析可能であるが、販売における書面契約、引取遅延・拒否、返品、小口多頻度配送、配送条件明確化などに二極分化傾向（ある取引慣行が「非常に多い」とする企業群と、「ない」とする企業群とに分かれ、中間の回答が少ない状況を指す）の存在が認められる。

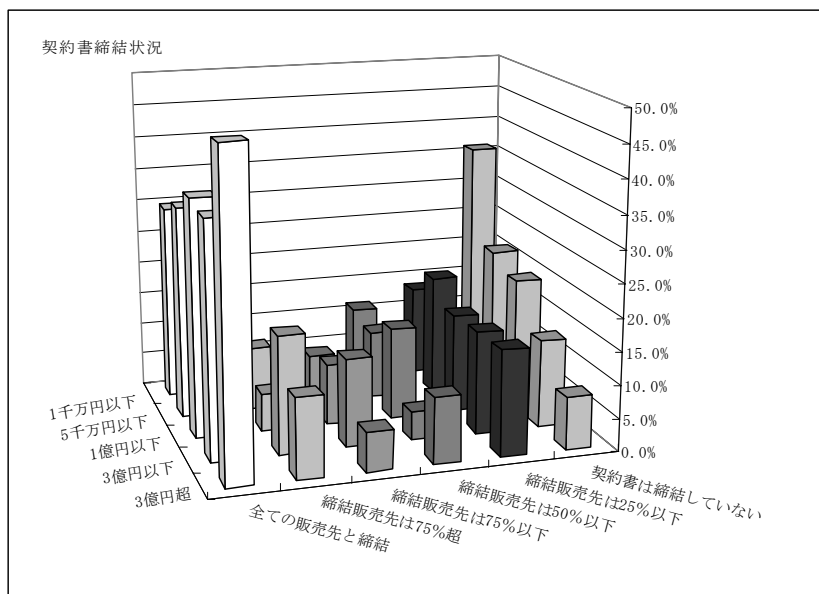
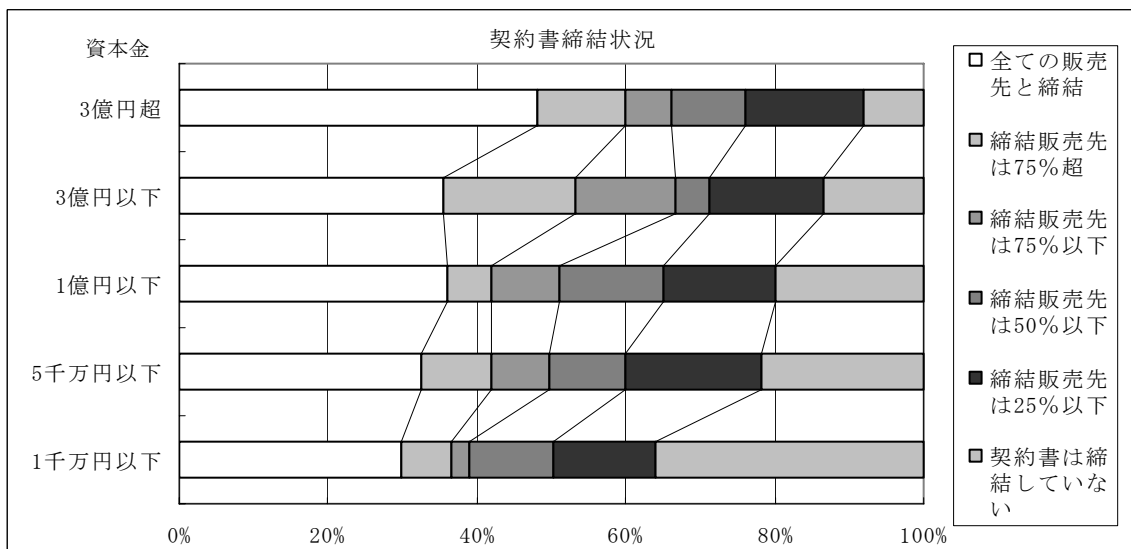
ここでは書面契約とその他の項目に大きな違いが見られる。すなわち、書面契約においては 2.2.4 項の該当表（20～21 頁）に見るように、全ての取引先と締結しているとする企業群と、契約書は締結していないとする企業群の割合が大体同じくらいあり、その中間の回答も多いのに対し、他の項目では「ない」および「少ない」とする企業が多数を占め、「非常に多い」とする企業は少数であって、その差はかなり明確である。

書面契約以外の項目について、二極分化が発生する原因としては、企業の取り組み姿勢や取引先の性格などがありうる。その中で取引慣行が「非常に多い」とする少数派企業はどのような企業なのか、またその改善に向けて対策を打つ必要性はどれほどのものなのかなど、今後の調査によって明らかにしていく必要がある。

2.2.4 項目別分析結果

設問1 取引契約書について

問1) 販売先(または委託加工の発注元)と契約書を締結していますか。



資本金規模別集計表

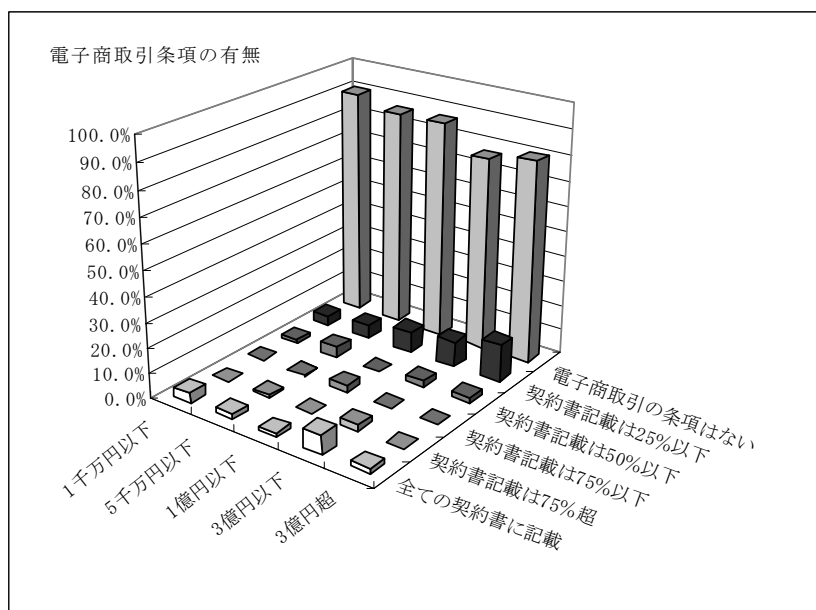
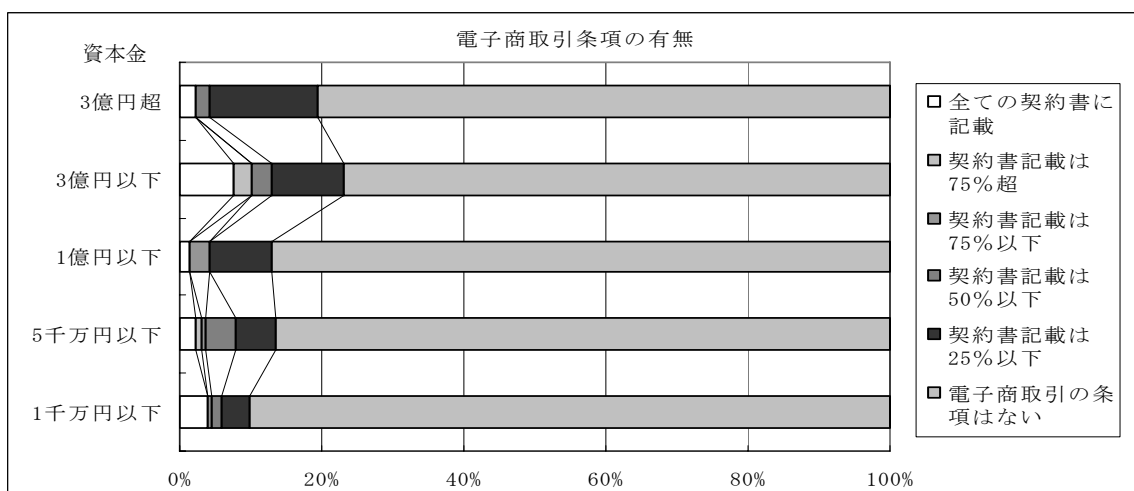
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての販売先と締結	29.9%	32.4%	36.0%	35.6%	48.0%	33.3%
締結販売先は75%超	6.6%	9.7%	5.8%	17.8%	12.0%	8.8%
締結販売先は75%以下	2.5%	7.6%	9.3%	13.3%	6.0%	6.3%
締結販売先は50%以下	11.2%	10.3%	14.0%	4.4%	10.0%	10.7%
締結販売先は25%以下	13.7%	18.3%	15.1%	15.6%	16.0%	16.0%
契約書は締結していない	36.1%	21.7%	19.8%	13.3%	8.0%	24.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	241	291	86	45	50	713

注：表において、資本金規模は「1千万円超5千万円以下」を「5千万円以下」と、「5千万円超1億円以下」を「1億円以下」と、「1億円超3億円以下」を「3億円以下」と、それぞれ略記している。

(解説)

資本金規模によって契約書締結の状況は傾向的に変化している。また、「全ての取引先と締結」している企業群 (33.3%) と、契約書は「締結していない」企業群 (24.9%) に二極化する傾向が見られる (中間的な企業も 41.8%存在している)。書面契約の実施は取引改善の基本的要件であり、現状の普及率はまだまだ不十分なものである。とくに普及率の低い中小零細企業、およびそれらと取引している (おそらく) 中規模以下の企業に対する啓発、改善活動が必要であろう。

設問1問2) 問1で契約書を締結していると回答した方にお伺いします。契約書に電子商取引に関する条項が記載されていますか。



資本金規模別集計表

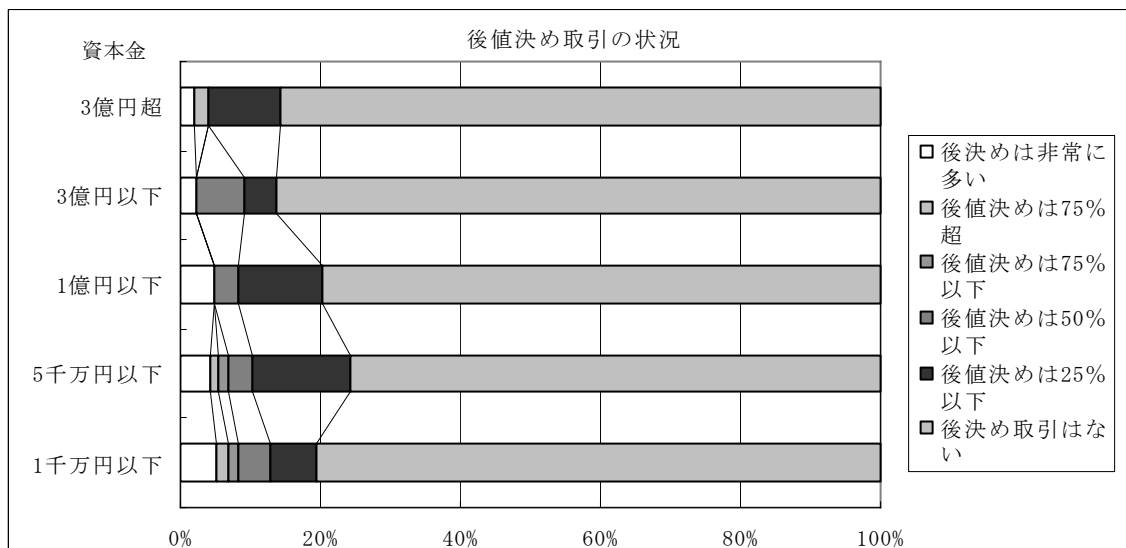
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全ての契約書に記載	3.9%	2.2%	1.4%	7.7%	2.2%	3.0%
契約書記載は75%超	0.0%	0.9%	0.0%	2.6%	0.0%	0.6%
契約書記載は75%以下	0.6%	0.4%	2.9%	0.0%	0.0%	0.7%
契約書記載は50%以下	1.3%	4.4%	0.0%	2.6%	2.2%	2.6%
契約書記載は25%以下	3.9%	5.7%	8.7%	10.3%	15.2%	6.7%
電子商取引の条項はない	90.3%	86.3%	87.0%	76.9%	80.4%	86.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	154	227	69	39	46	535

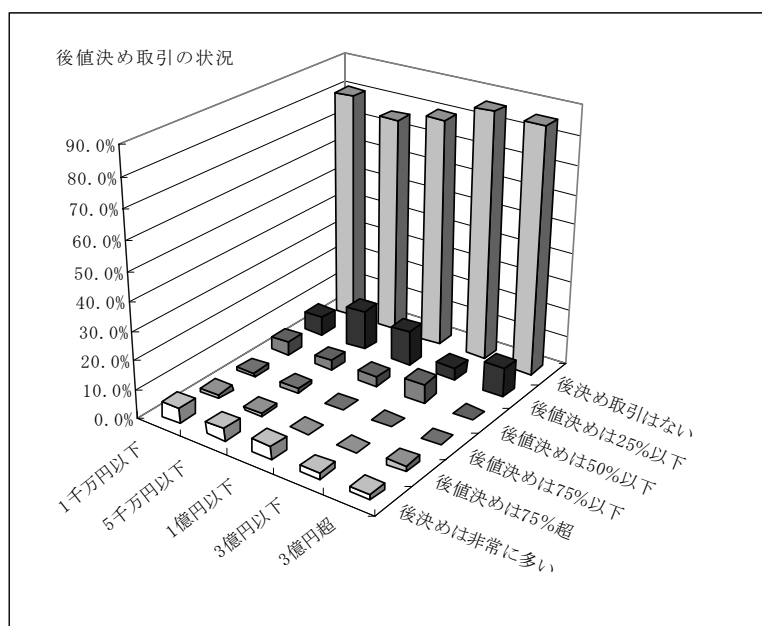
(解説)

電子商取引関連条項の契約書への記載は未だ普及していない(「50%超」～「全て」の合計で 4.3%のみ)。これは、昨年度の情報化調査で判明した EDI 普及率が低い(29.4%)ことを反映していると考えられ、今後の EDI の普及進展を期待したいものである。資本金規模別の規則性は見られないが、「1 億円超 3 億円以下」のグループだけ、「全ての契約書に記載」としている企業が 7.7%と突出して多くなっているのが目立つ結果であった。

設問2 後値決め取引について

問1) 後値決めの取引についてお伺いします。





資本金規模別集計表

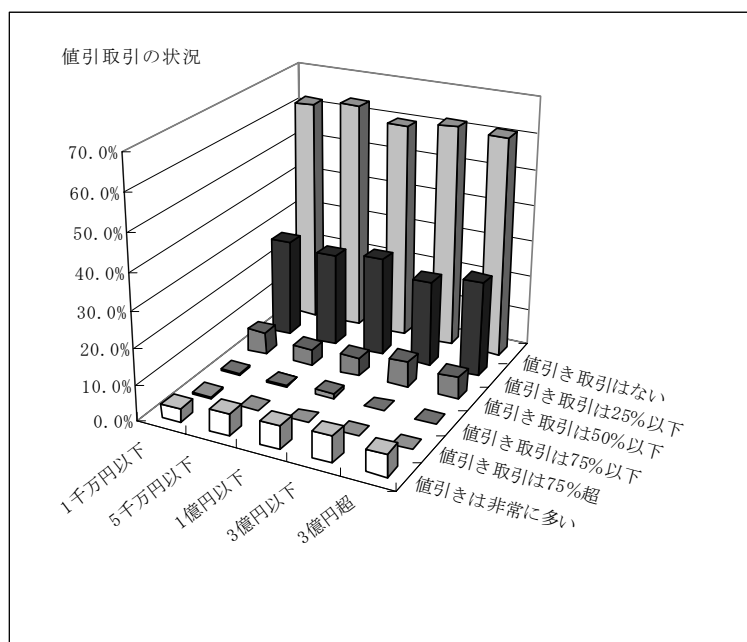
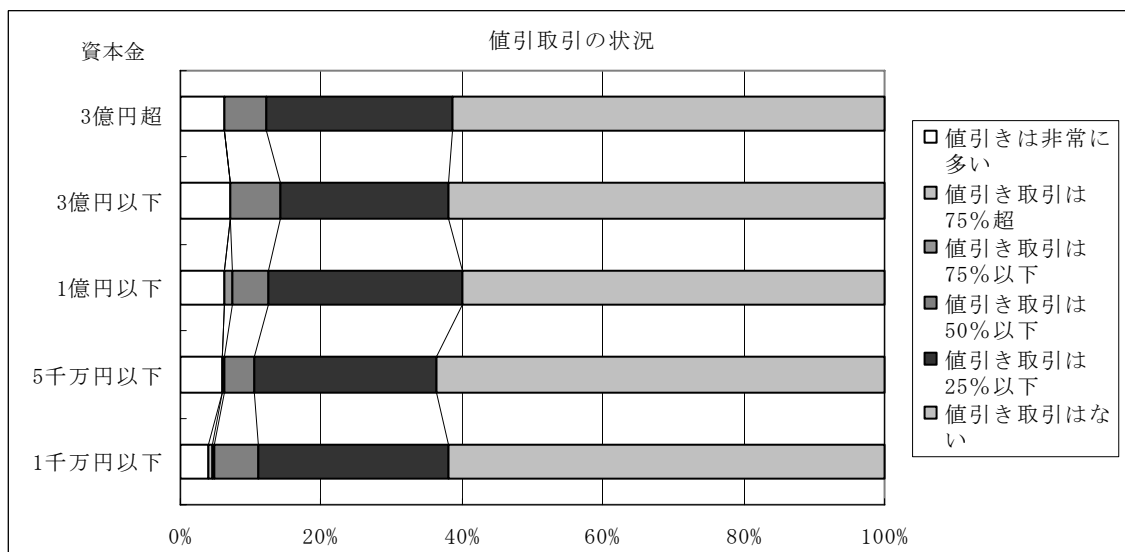
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
後決めは非常に多い	5.2%	4.3%	4.8%	2.3%	2.0%	4.4%
後決めは75%超	1.7%	1.1%	0.0%	0.0%	2.0%	1.2%
後決めは75%以下	1.3%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
後決めは50%以下	4.8%	3.6%	3.6%	6.8%	0.0%	3.9%
後決めは25%以下	6.5%	13.9%	11.9%	4.5%	10.2%	10.3%
後決め取引はない	80.5%	75.7%	79.8%	86.4%	85.7%	79.2%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	231	280	84	44	49	688

(解説)

後値決め取引は「ない」との回答が 79.2%を占め、「非常に多い」との回答は 4.4%に止まった。資本金規模別には小規模企業の方が「非常に多い」との回答割合が多い傾向がごく僅かに認められるが、大きなものではない。二極分化傾向もほとんど認められない。

設問3 値引き取引について

問1) 値引き取引についてお伺いします。



資本金規模別集計表

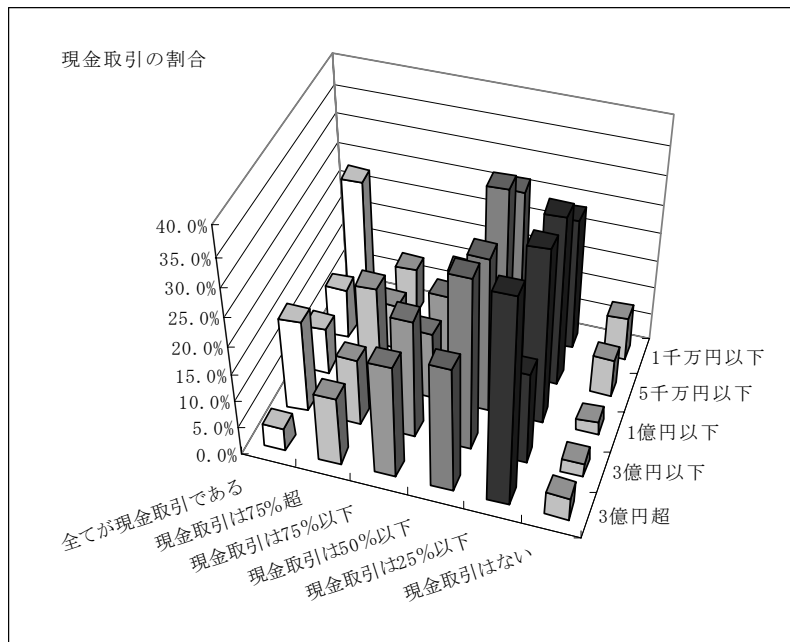
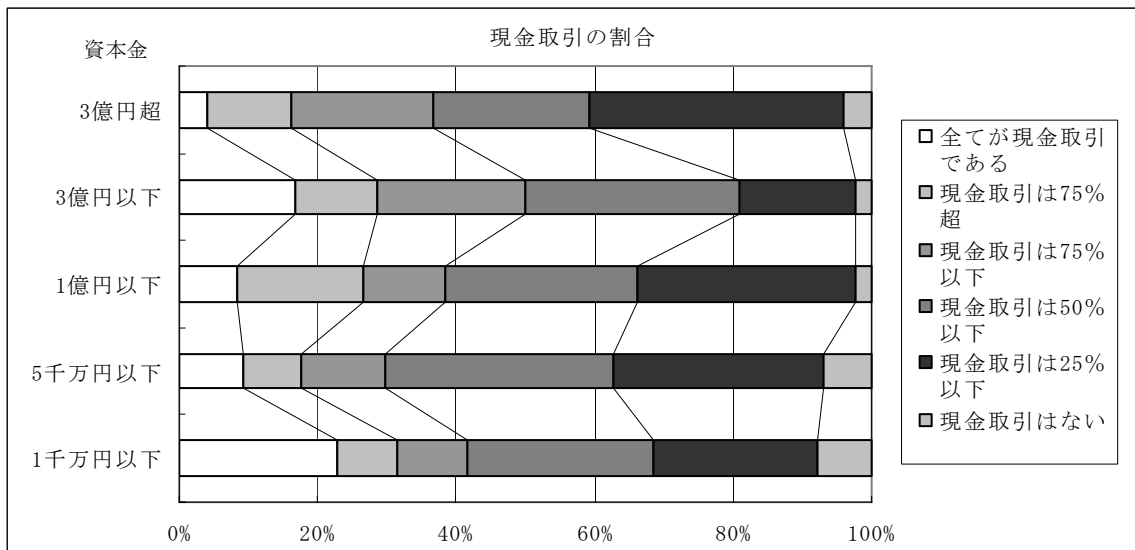
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
値引きは非常に多い	4.0%	5.8%	6.3%	7.1%	6.1%	5.4%
値引き取引は75%超	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
値引き取引は75%以下	0.4%	0.4%	1.3%	0.0%	0.0%	0.4%
値引き取引は50%以下	6.2%	4.4%	5.0%	7.1%	6.1%	5.4%
値引き取引は25%以下	27.0%	25.9%	27.5%	23.8%	26.5%	26.4%
値引き取引はない	61.9%	63.5%	60.0%	61.9%	61.2%	62.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	228	277	82	42	49	678

(解説)

値引取引は「ない」とする回答が 62.3%と過半を占めたが、「非常に多い」という回答が 5.4%あり、ごく僅かに二極化の傾向が見られた。資本金規模別に有意な規則性は見受けられなかった。

設問4 決済条件関連について

問1) 現金取引の割合についてお伺いします。



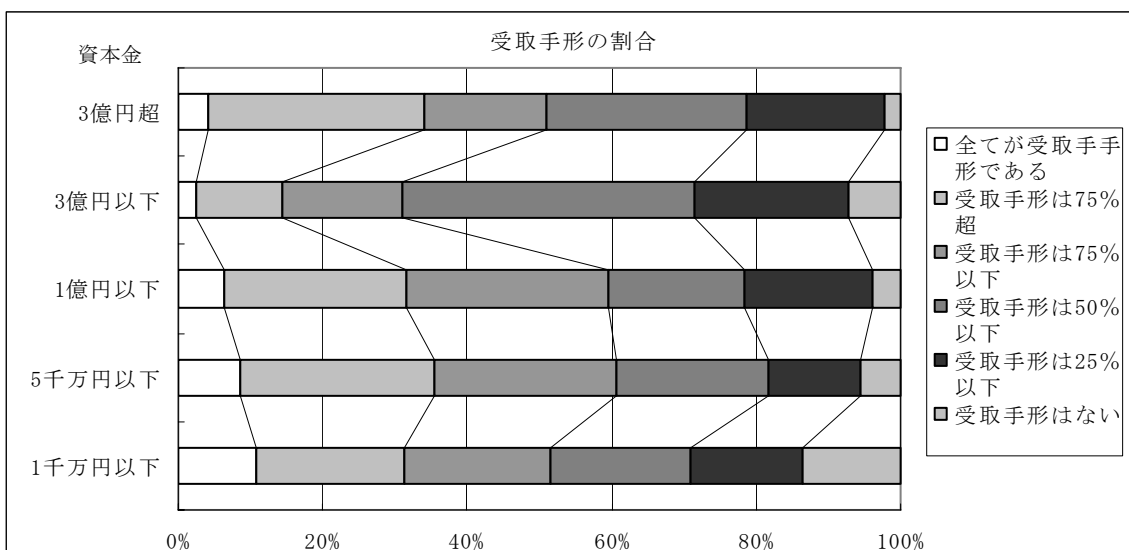
資本金規模別集計表

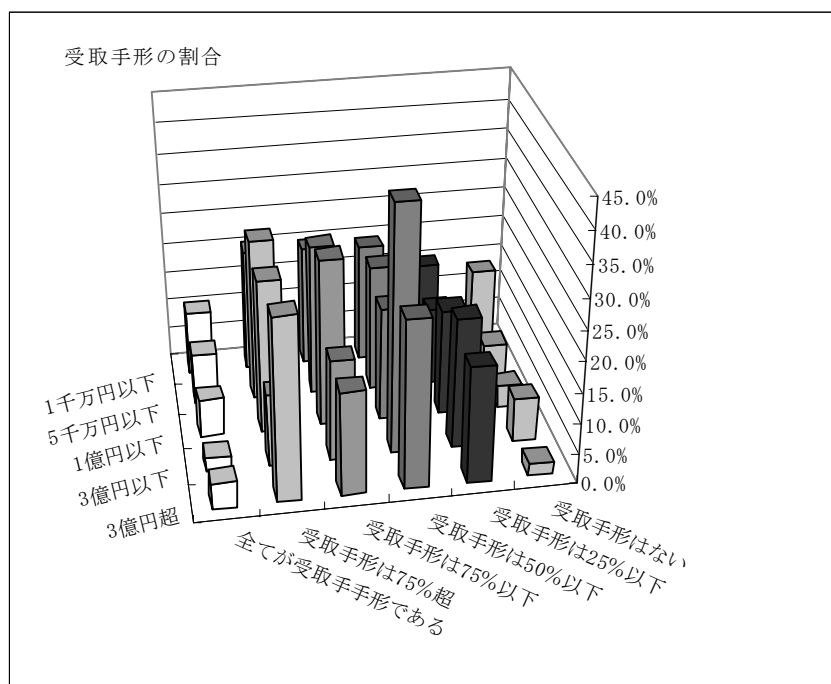
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
全てが現金取引である	22.9%	9.1%	8.4%	16.7%	4.1%	13.9%
現金取引は75%超	8.7%	8.4%	18.1%	11.9%	12.2%	10.2%
現金取引は75%以下	10.0%	12.2%	12.0%	21.4%	20.4%	12.6%
現金取引は50%以下	26.8%	33.1%	27.7%	31.0%	22.4%	29.3%
現金取引は25%以下	23.8%	30.4%	31.3%	16.7%	36.7%	27.8%
現金取引はない	7.8%	6.8%	2.4%	2.4%	4.1%	6.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	231	265	83	42	49	670

(解説)

取引の「一部が現金取引」(「現金取引は75%超」～「現金取引は25%以下」の合計)という回答が多く(79.9%)、3D グラフは他の取引慣行が凹型(両端が高く、中間が低い)を示しているのに対し凸型(両端よりも中間が高い)を示している(次項の「受取手形」も同様)。資本金規模別の規則性は見受けられない中で、「1千万円以下」の小企業のみ、「全てが現金取引」とする回答の割合が高くなっていった(22.9%)。これは、産地の子機・出機など下請企業への支払に現金が多いことを反映しているものと考えられる。

設問4問2) 受取手形の割合についてお伺いします。





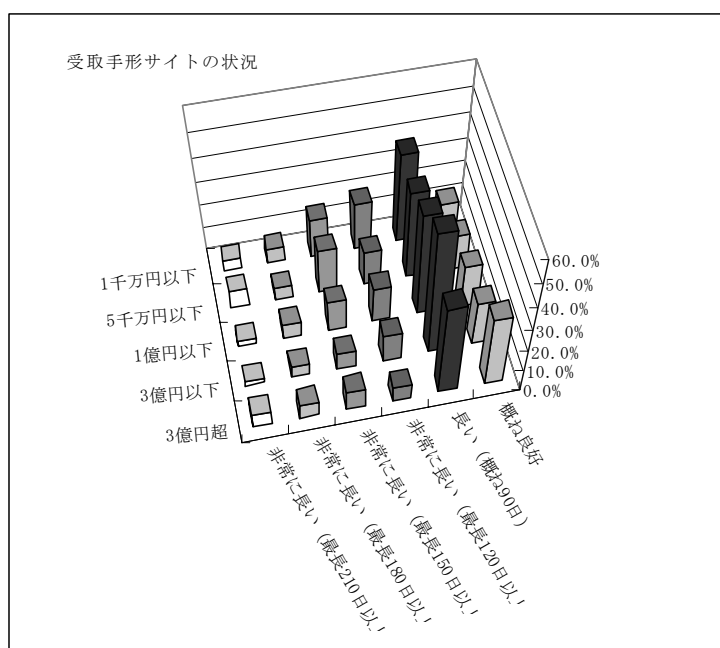
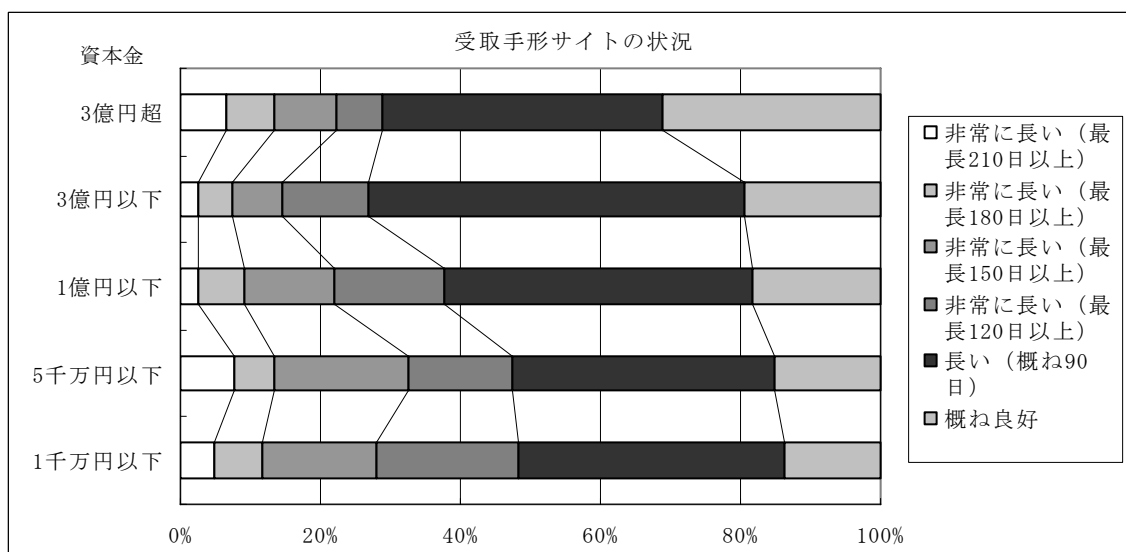
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	10.7%	8.6%	6.3%	2.4%	4.3%	8.3%
受取手形は75%超	20.6%	27.0%	25.3%	11.9%	29.8%	23.9%
受取手形は75%以下	20.1%	25.1%	27.8%	16.7%	17.0%	22.7%
受取手形は50%以下	19.6%	21.0%	19.0%	40.5%	27.7%	22.0%
受取手形は25%以下	15.4%	12.7%	17.7%	21.4%	19.1%	15.3%
受取手形はない	13.6%	5.6%	3.8%	7.1%	2.1%	7.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	215	269	80	42	47	653

(解説)

決済は手形か現金で行われるのであるから、取引額から現金決済分を差し引いた残りが受取手形ということになる。従って現金と同様、「一部が手形」(「受取手形は75%超」～「受取手形は25%以下」の合計)という回答の割合が多くなっていた(83.9%)。現金取引の裏返しで、「受取手形はない」(すなわち、「全て現金取引」という回答は資本金「1千万円以下」の企業にもっとも多かったが、その割合は13.6%と、現金取引への回答とは違っていた。

設問4問3) 問2で手形取引があると回答した方に、貴社の受取手形サイトについてお伺いします。



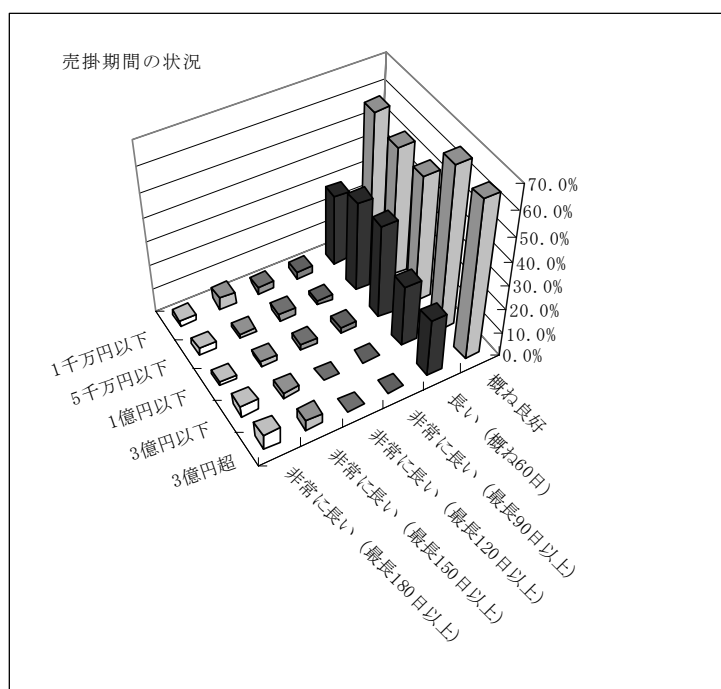
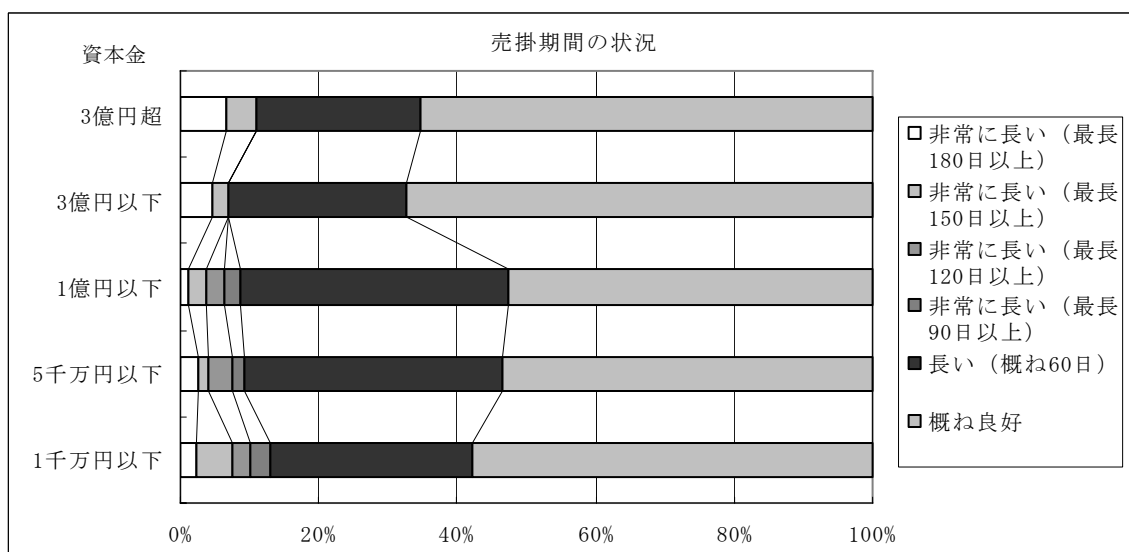
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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)	4.7%	7.6%	2.6%	2.4%	6.7%	5.7%
非常に長い (最長180日以上)	6.8%	5.7%	6.5%	4.9%	6.7%	6.2%
非常に長い (最長150日以上)	16.3%	19.1%	13.0%	7.3%	8.9%	15.9%
非常に長い (最長120日以上)	20.5%	14.9%	15.6%	12.2%	6.7%	15.9%
長い (概ね90日)	37.9%	37.4%	44.2%	53.7%	40.0%	39.7%
概ね良好	13.7%	15.3%	18.2%	19.5%	31.1%	16.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	190	262	77	41	45	615

(解説)

受取手形のサイトは、下請法において繊維産業では「90 日以内」と定められており、これが下請法対象外の企業も含めてひとつの目安となっている。この「90 日以内」という回答割合を資本金規模別に見ると、「1 億円超 3 億円以下」のグループが傾向から外れているものの、概ね大規模企業ほど 90 日以内の割合が多くなっている。これは、企業規模が取引先との交渉力に有利に働いているものと考えられる。

設問 4 問 4) 売掛期間についてお伺いします。



資本金規模別集計表

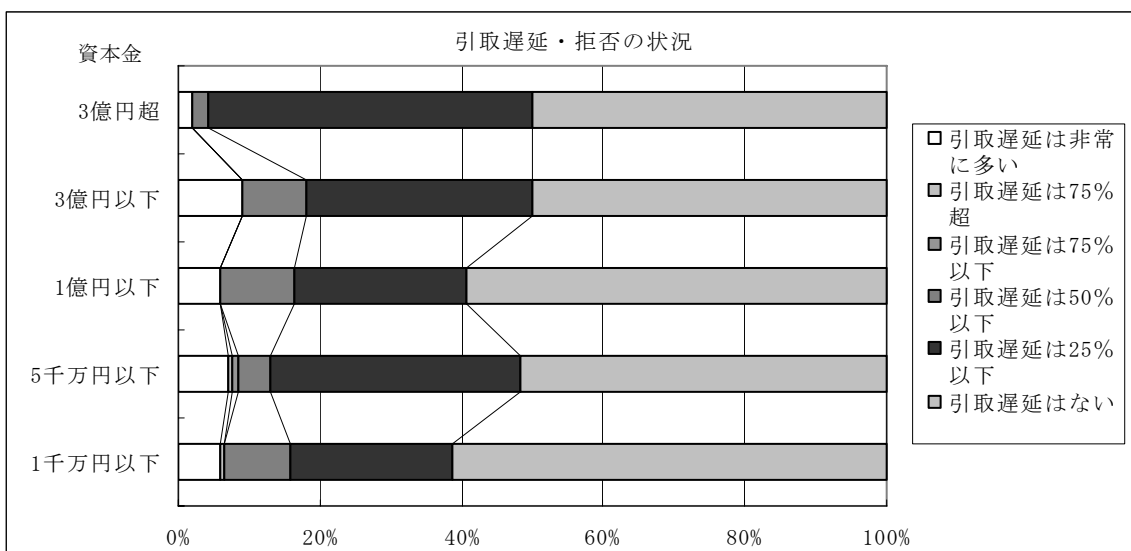
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
非常に長い（最長180日以上）	2.3%	2.6%	1.3%	4.7%	6.5%	2.7%
非常に長い（最長150日以上）	5.1%	1.5%	2.5%	2.3%	4.3%	3.1%
非常に長い（最長120日以上）	2.8%	3.3%	2.5%	0.0%	0.0%	2.6%
非常に長い（最長90日以上）	2.8%	1.8%	2.5%	0.0%	0.0%	2.0%
長い（概ね60日）	29.3%	37.3%	38.8%	25.6%	23.9%	33.1%
概ね良好	57.7%	53.5%	52.5%	67.4%	65.2%	56.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	215	271	80	43	46	655

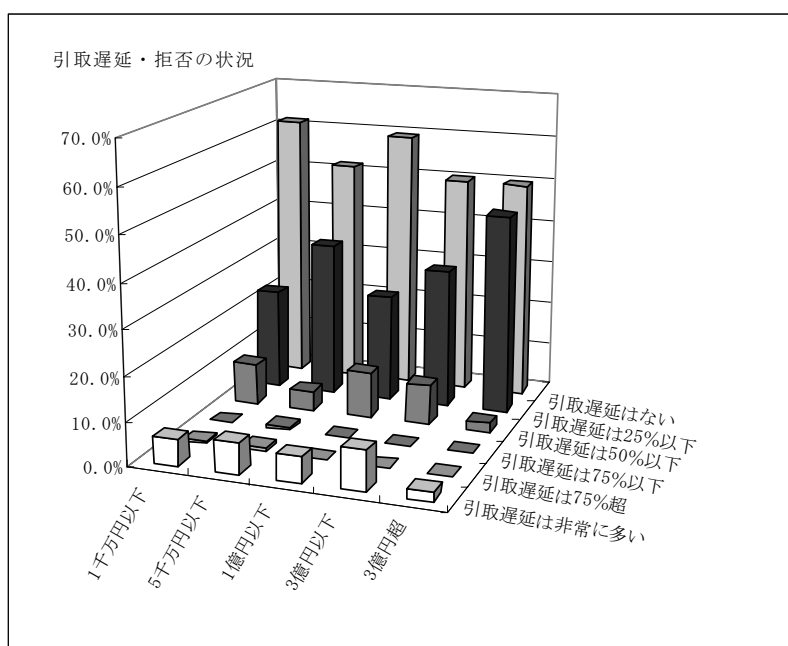
（解説）

製品の受渡日から現金または手形の受領日までの期間が売掛期間とされるが、下請法では「60日以内のできるだけ短い期間」と規定されている。「60日以内」（「長い〈概ね60日〉」と「概ね良好」の合計）という回答は89.6%に達しており、売掛期間の状況は全般的に良いと言えよう。資本金規模別に見ると、「1億円超3億円以下」と「3億円超」の各グループにおいて、60日未満の「概ね良好」との回答割合が他のグループよりも多くなっているが、大きな差ではない。

設問5. 納品関連事項についてお伺いします。

問1) 引き取り遅延・拒否についてお伺いします。





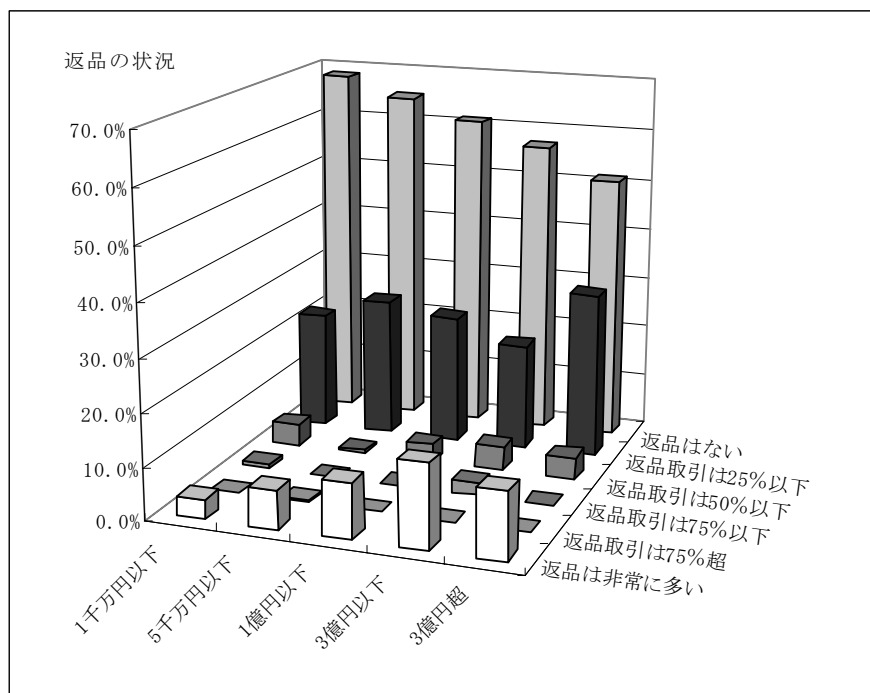
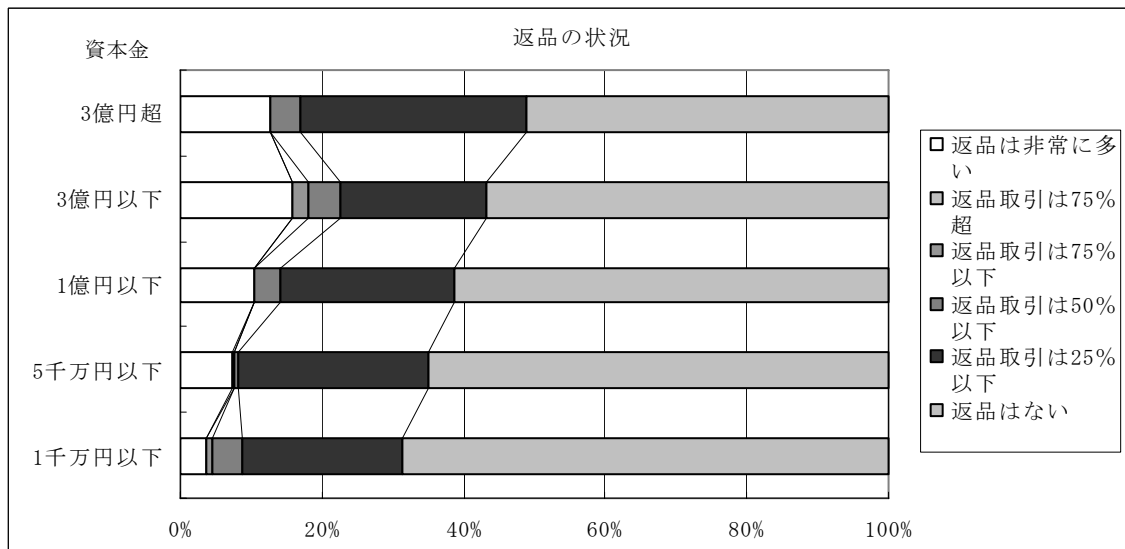
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	6.0%	7.0%	5.8%	9.1%	2.1%	6.3%
引取遅延は75%超	0.4%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
引取遅延は75%以下	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
引取遅延は50%以下	9.4%	4.5%	10.5%	9.1%	2.1%	7.0%
引取遅延は25%以下	23.0%	35.5%	24.4%	31.8%	45.8%	30.4%
引取遅延はない	61.3%	51.6%	59.3%	50.0%	50.0%	55.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	235	286	86	44	48	699

(解説)

引取遅延・拒否が「ある」という回答は 44.4%を占め、繊維業界に幅広く存在する慣行であることが判明した。しかし、資本金規模別の明確な傾向は見られず、ただ3億円超の規模において、引取遅延は「ない」および「25%以下」という回答の割合が他の規模よりも大きい(平均 86.0%に対し 95.8%) のが目につく程度であった。資本金規模による交渉力の強さが現れたものと見ることができよう。

設問5問2) 返品についてお伺いします。(不良品等自社の責任による返品は除外)



資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	3.8%	7.3%	10.6%	15.9%	12.8%	7.4%
返品取引は75%超	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
返品取引は75%以下	0.8%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.4%
返品取引は50%以下	4.2%	0.7%	3.5%	4.5%	4.3%	2.7%
返品取引は25%以下	22.5%	26.6%	24.7%	20.5%	31.9%	25.0%
返品はない	68.8%	65.1%	61.2%	56.8%	51.1%	64.4%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	239	287	85	44	47	702

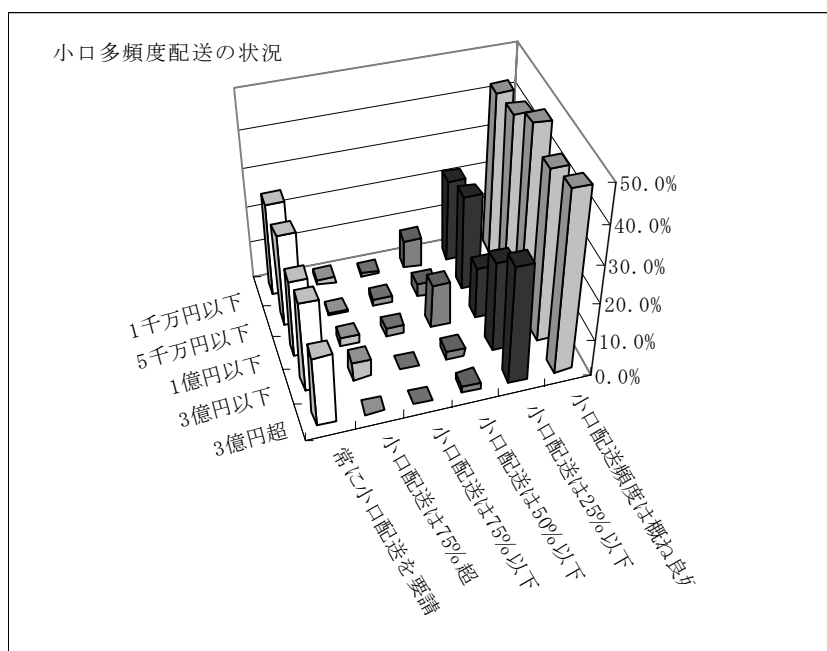
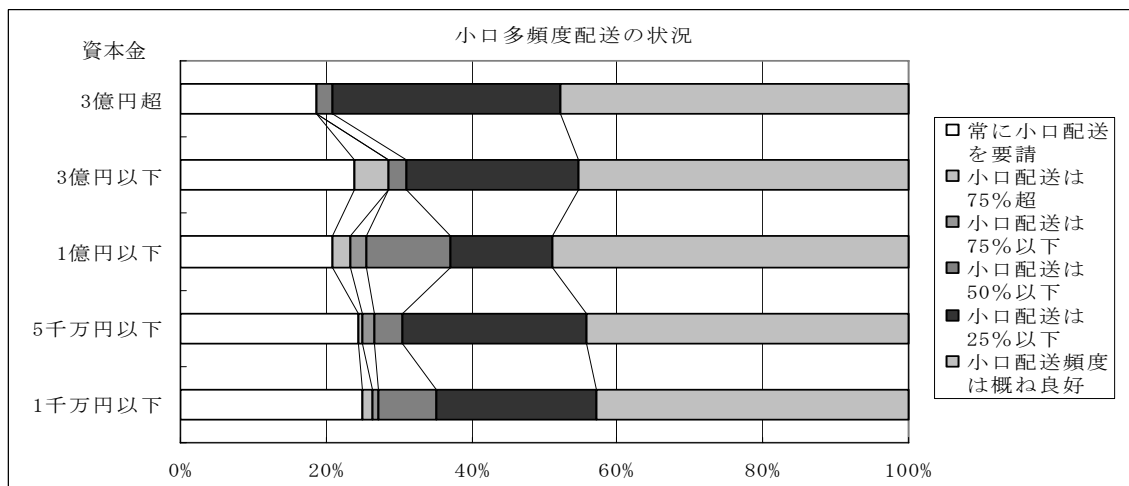
(解説)

返品は「ない」という回答の割合は「1千万円以下」の68.8%から「3億円超」の51.1%まで、直線的な減少傾向を示している。資本金規模が小さいほど産地企業、下請企業が多く、下請法の規定（返品の禁止）に護られていることを反映しているといえよう。

一方、返品は「非常に多い」という回答についてみると、資本金が大きな企業ほどその割合が増える傾向にある。これは、資本金規模が大きいアパレル企業における小売業からの返品の高さを反映したものと考えられる。ただしこれは、アパレル・小売間の取引に多く見られる委託販売（消化仕入れ）形態において、結果的に小売からアパレルに返品されるものが含まれていると考えられる。

設問6. 物流関連事項についてお伺いします。

問1) 小口配送頻度についてお伺いします。



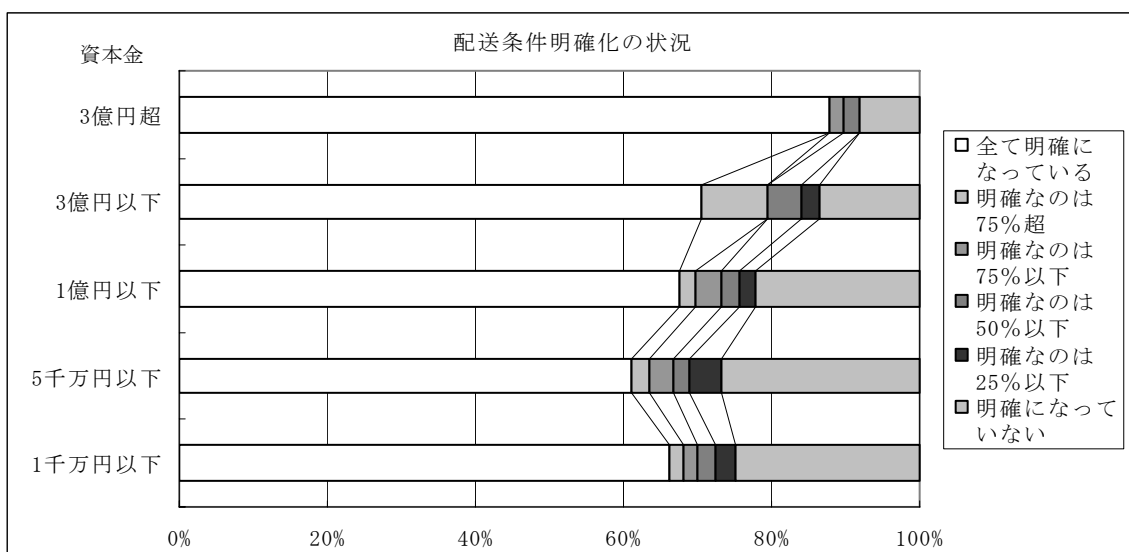
資本金規模別集計表

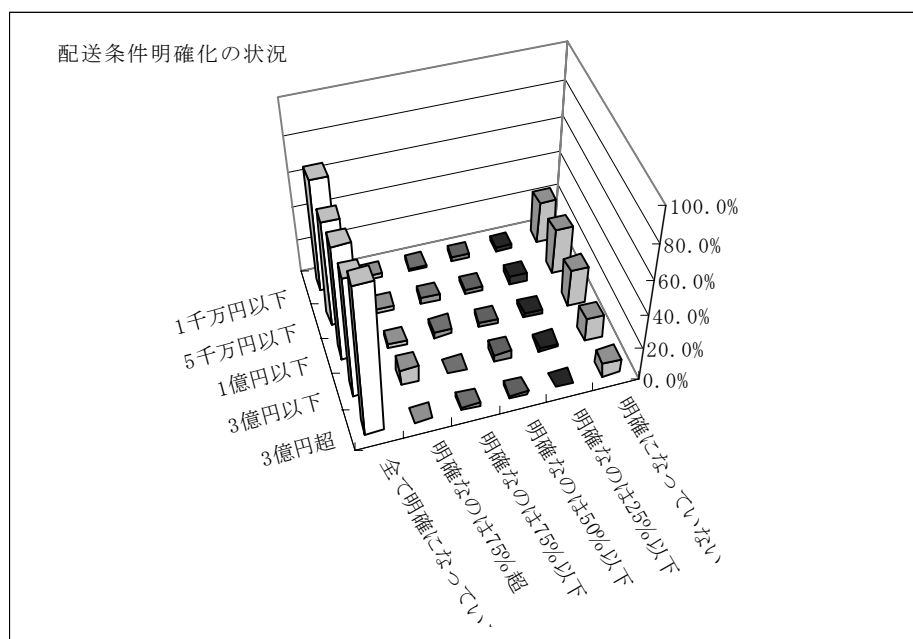
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
常に小口配送を要請	25.1%	24.6%	20.9%	23.8%	18.8%	23.8%
小口配送は75%超	1.3%	0.4%	2.3%	4.8%	0.0%	1.2%
小口配送は75%以下	0.9%	1.8%	2.3%	0.0%	0.0%	1.3%
小口配送は50%以下	7.8%	3.9%	11.6%	2.4%	2.1%	5.9%
小口配送は25%以下	22.1%	25.3%	14.0%	23.8%	31.3%	23.1%
小口配送頻度は概ね良好	42.9%	44.2%	48.8%	45.2%	47.9%	44.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	230	282	85	42	48	687

(解説)

本取引慣行については前頁の3Dグラフに見るように二極分化が目立っている。その発生原因は、企業の経営姿勢の差や、取引先業界の慣行など、さまざまに考えられる。因みに前回調査報告書における業種別分析を見ると、染加工業とアパレル業において「常に小口配送を要請」の比率が目立って高くなっており、取引先業界の取引慣行という要素も大きいものと考えられる。

設問6問2) 配送条件は明確になっていますか。





資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	66.1%	61.1%	67.4%	70.5%	87.8%	66.0%
明確なのは75%超	2.1%	2.5%	2.3%	9.1%	0.0%	2.6%
明確なのは75%以下	1.7%	3.2%	3.5%	0.0%	2.0%	2.4%
明確なのは50%以下	2.5%	2.1%	2.3%	4.5%	2.0%	2.4%
明確なのは25%以下	2.5%	4.2%	2.3%	2.3%	0.0%	3.0%
明確になっていない	25.0%	26.9%	22.1%	13.6%	8.2%	23.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	235	281	86	44	49	695

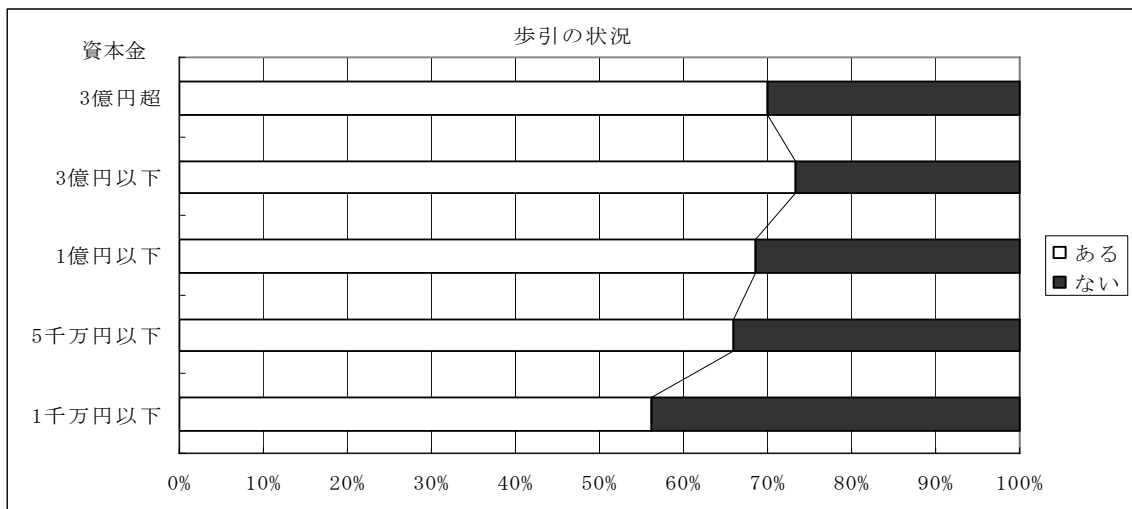
(解説)

配送条件は「全て明確になっている」とする企業が 66.0%、「明確になっていない」とする企業が 23.5% (合計 89.5%) と、二極分化が非常に明確に出ている。また、資本金規模が大きな企業ほど「全て明確になっている」という回答の割合が大きくなっている。これは、大企業ほどシステム化の度合い、および取引先との交渉力から明確化が進んでいるものと考えられる (ただし、資本金規模「1 千万円以下」のグループは傾向から外れ、「全て明確になっている」との回答割合が増えている)。

設問 7. 営業協力要請関連事項についてお伺いします。

本質問以降の各質問は全て慣行の「有無」を聞く形式となっている。従って、二極分化の有無を見るための 3D グラフは添付していない。

問1) 歩引きについてお伺いします。



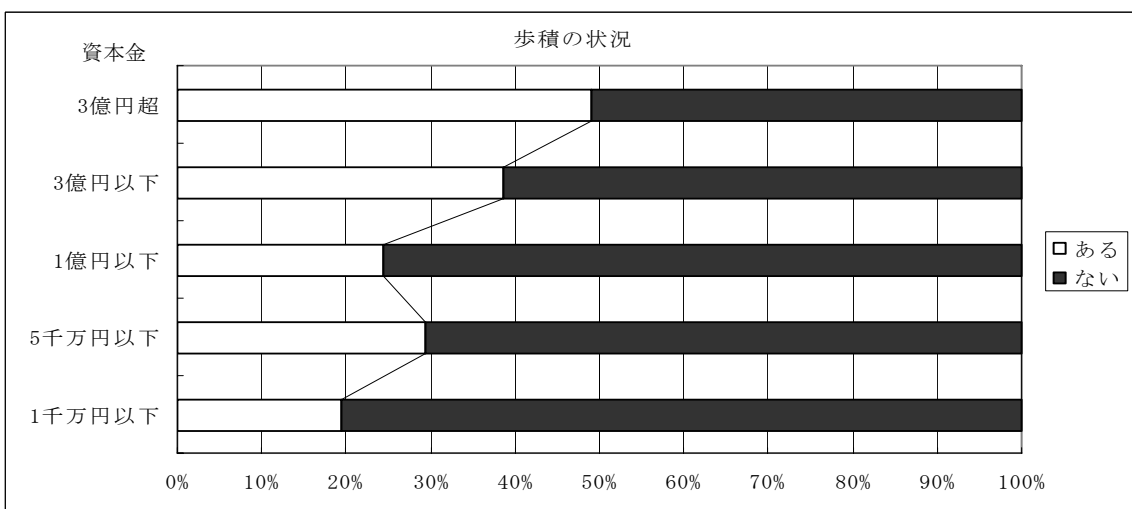
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	56.1%	65.9%	68.6%	73.3%	70.0%	63.7%
ない	43.9%	34.1%	31.4%	26.7%	30.0%	36.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	244	296	86	45	50	721

(解説)

歩引の状況について集計結果を見ると、資本金規模が大きくなるほど「ある」の割合が増加している（ただし、「3億円超」のグループは傾向から外れ、「ある」の割合が若干減少している）。

設問7問2) 歩積についてお伺いします。



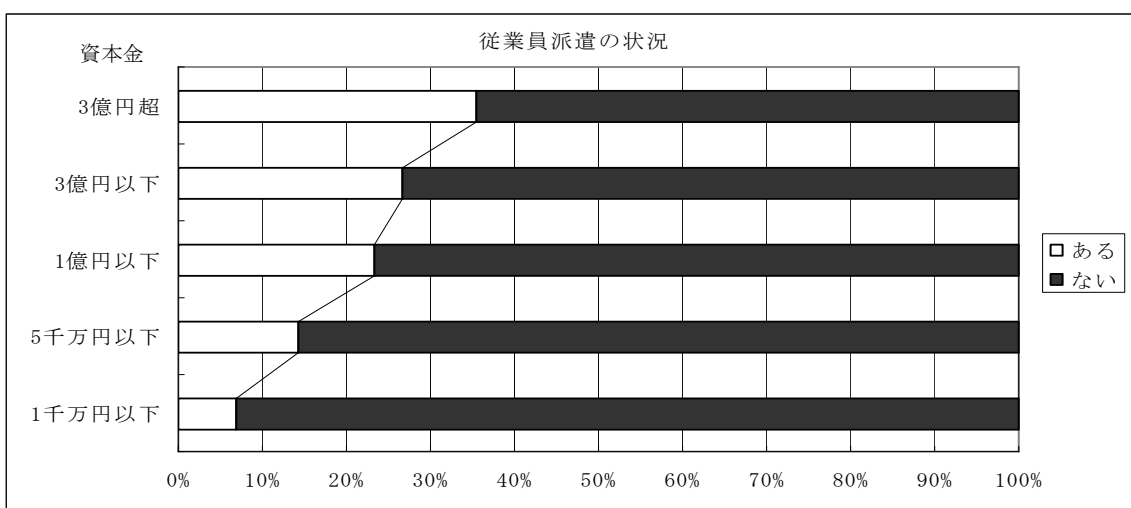
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	19.4%	29.3%	24.4%	38.6%	49.0%	27.3%
ない	80.6%	70.7%	75.6%	61.4%	51.0%	72.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	242	290	86	44	49	711

(解説)

歩積については歩引以上に、資本金規模が大きくなるほど「ある」の回答割合が増加する傾向が認められる。(ただし、「5千万円超 1億円以下」のグループは傾向から外れている)。

設問7問3) 従業員の派遣についてお伺いします。



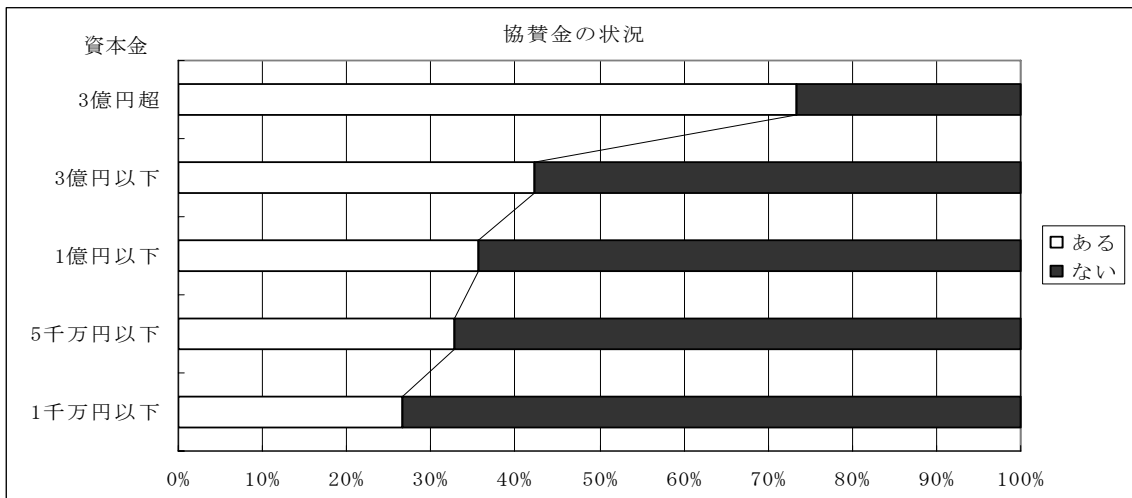
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	7.0%	14.2%	23.3%	26.7%	35.4%	15.0%
ない	93.0%	85.8%	76.7%	73.3%	64.6%	85.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	243	296	86	45	48	718

(解説)

従業員派遣の「有無」を聞いたこの質問に関しては、資本金規模が大きくなるほど従業員派遣が「ある」との回答割合が増加する傾向が明確に認められる。従業員派遣は小売業に対する派遣が大部分と考えられ、業種別に見ると矢張りアパレル業において従業員派遣「あり」の回答が突出して多かった。アパレル業でも資本金規模の大きな企業ほど小売各社との取引金額が大きく、従業員派遣を求められる度合いも強いものと考えられる。

設問7問4) 協賛金についてお伺いします。



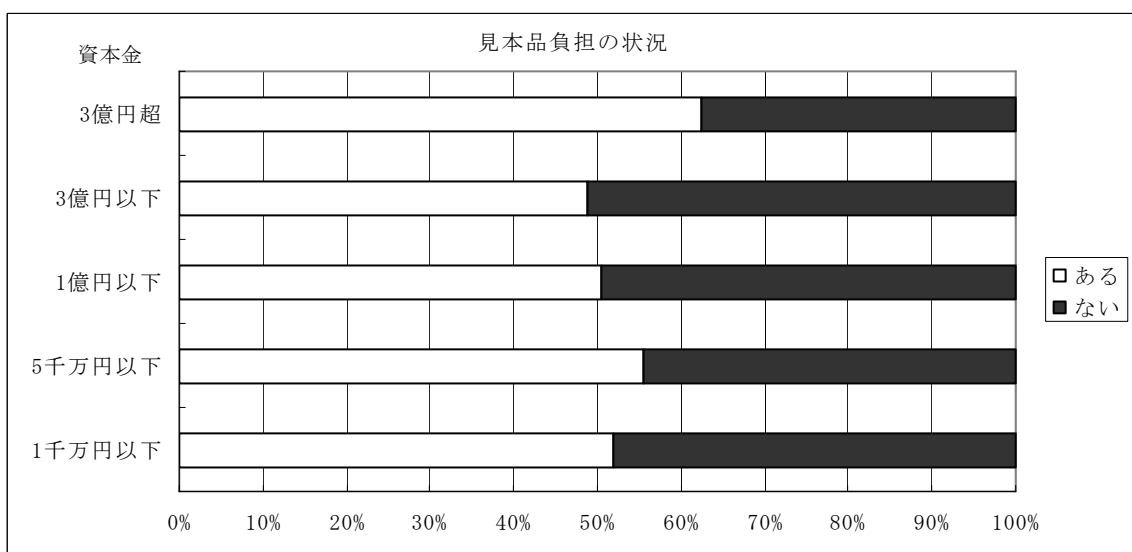
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	26.6%	32.8%	35.6%	42.2%	73.5%	34.4%
ない	73.4%	67.2%	64.4%	57.8%	26.5%	65.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	244	296	87	45	49	721

(解説)

前項の従業員派遣と同様、協賛金の「有無」を聞いたこの質問に関しては、資本金規模が大きくなるほど「ある」の回答割合が増加する傾向が見られる。理由は前項と同様であろう。

設問7問5) 見本品負担についてお伺いします。



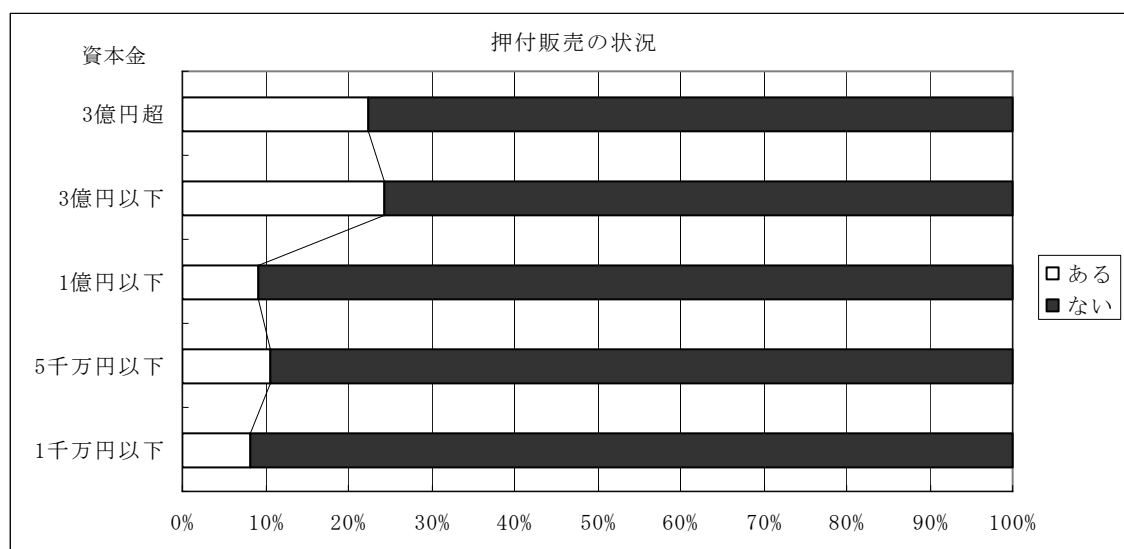
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	51.8%	55.5%	50.6%	48.9%	62.5%	53.7%
ない	48.2%	44.5%	49.4%	51.1%	37.5%	46.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	245	292	87	45	48	717

(解説)

見本品負担については、資本金規模別に明確な規則性は見あたらない。業種別に見ると染加工業を除く各業種とも「ある」の回答が60%前後に集中しており（染加工業のみ29.4%）、染加工を除く各業界、各資本金規模に幅広く存在する取引慣行であることを示唆している。

設問7問6) 押付販売についてお伺いします。



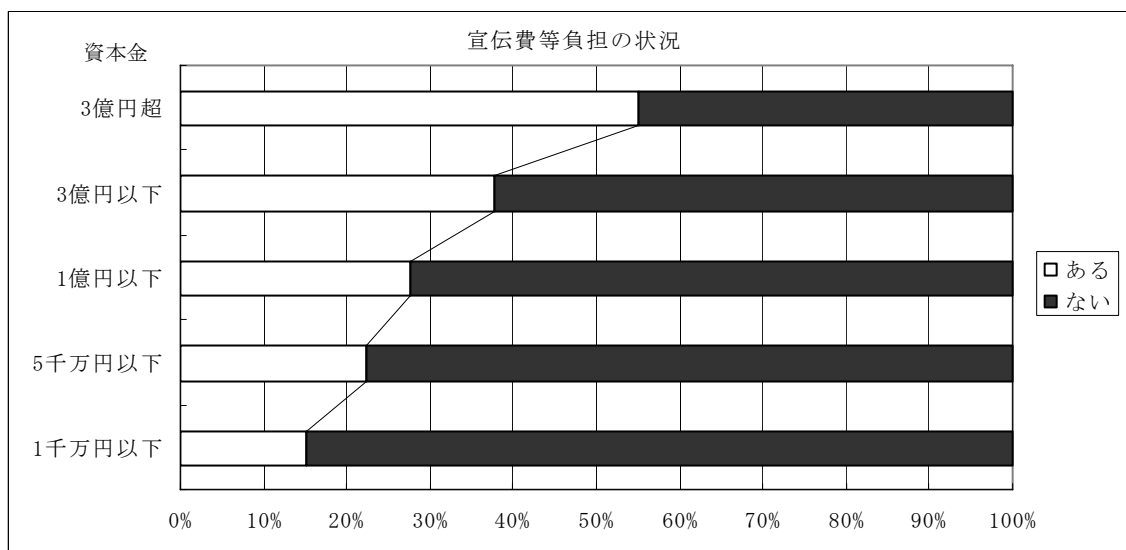
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	8.2%	10.6%	9.2%	24.4%	22.4%	11.3%
ない	91.8%	89.4%	90.8%	75.6%	77.6%	88.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	244	292	87	45	49	717

(解説)

押付販売が「ある」という回答は合計で11.7%と多くはないが、資本金「1億円超3億円以下」と「3億円超」の2グループでは多く、それ以下の3グループでは少なくなっている。押付販売は小売業が仕入先に対して行うケースが大半と考えられ、業種別でもアパレル業にもっとも多く見られたので、もっとも被害を受けやすい大手アパレル業の回答が規模別分析に反映したものと考えられる。

設問7問7) 宣伝費等の負担についてお伺いします。



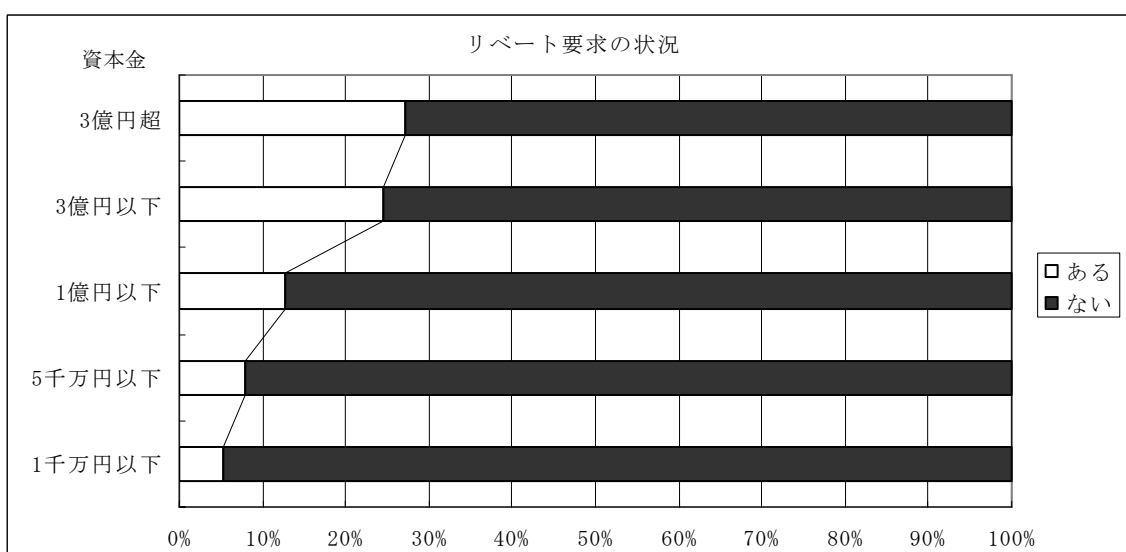
資本金規模別集計表

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	15.1%	22.3%	27.6%	37.8%	55.1%	23.7%
ない	84.9%	77.7%	72.4%	62.2%	44.9%	76.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	245	292	87	45	49	718

(解説)

宣伝費については非常に明確に、資本金規模が大きくなるほど「ある」の回答が増えていく。この慣行についても小売業が仕入先に対して要請するケースが大半と考えられ、業種別分析でもアパレル業の「ある」の回答が最大であったので、規模別の傾向は前項と同様の理由によるものと考えられる。

設問7問8) リバートの要求についてお伺いします。



資本金規模別集計表

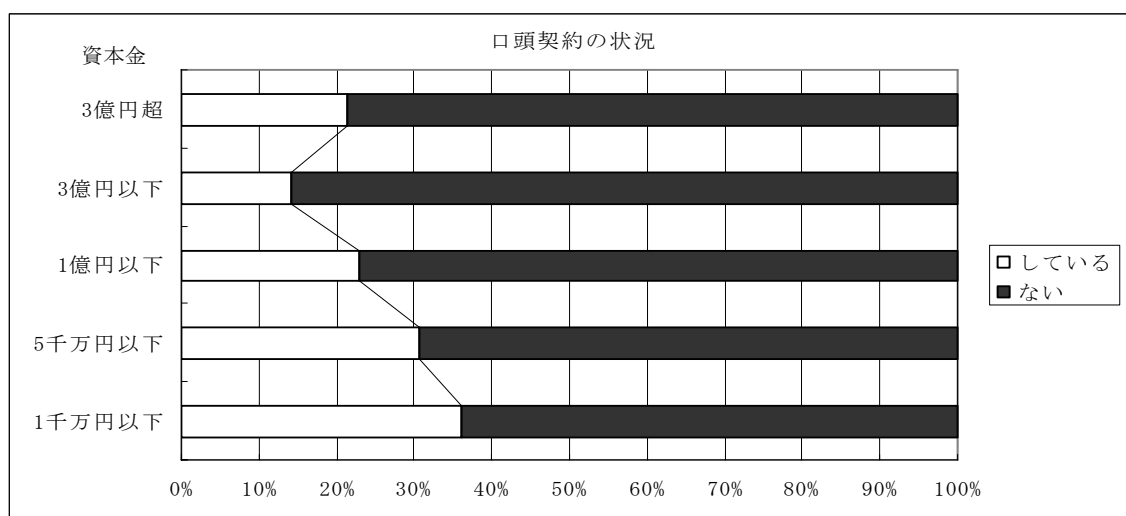
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
ある	5.3%	7.9%	12.8%	24.4%	27.1%	9.9%
ない	94.7%	92.1%	87.2%	75.6%	72.9%	90.1%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	245	291	86	45	48	715

(解説)

リベート要求は前項ほどではないが、明確に、資本金規模が大きくなるほど「ある」の回答が増えている。リベートは売買取引において幅広く存在する取引慣行と考えられ、業種別には糸加工業、アパレル業などで「ある」の回答割合が大きかった（「ある」と回答した糸加工企業は紡績、合繊などの売買取引を行っている大企業が中心と推察される）。リベートは取引額が大きい大企業ほど要求されることも多く、また拡販のための必要性も高いものと考えられる。

設問 11 仕入先（受注先）との取引について

1. 口頭契約のみで、契約していますか



資本金規模別集計表

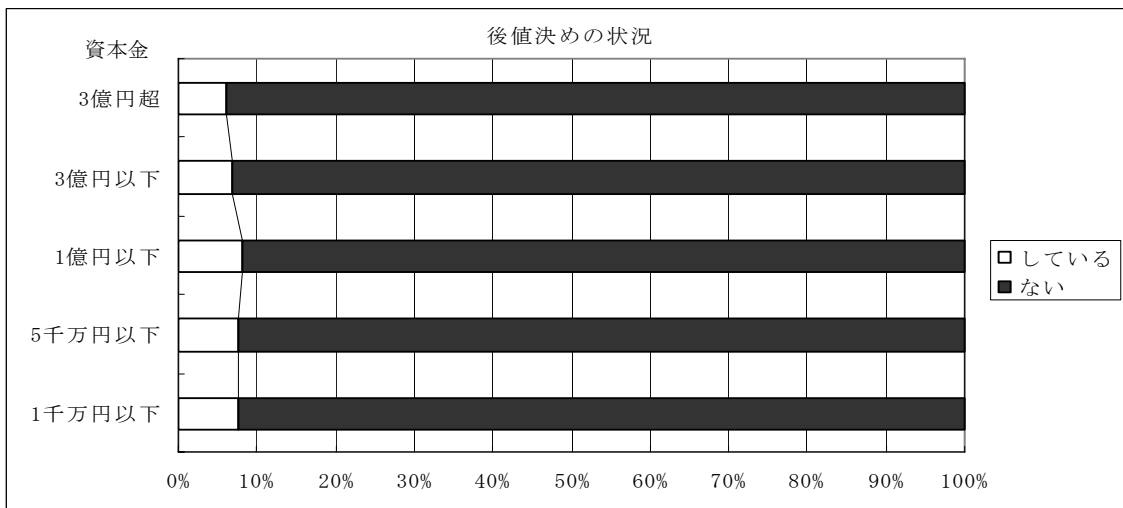
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超	合計
している	36.2%	30.8%	23.0%	14.3%	21.3%	30.0%
ない	63.8%	69.2%	77.0%	85.7%	78.7%	70.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	232	289	87	42	47	697

(解説)

口頭契約は書面契約の裏返しである。口頭契約のみで契約「している」との回答割合は、資本金規模が大きくなるほど小さくなっており、大企業ほど書面契約が進んでいることが判明した（ただし、「3億円超」のグループは傾向から外れているが、原因としては回答数の少なさ〈47社〉による揺れなども考えられる）。その理由は販売取引の場合（設問 1

問 1) と同様と考えられる。

設問 11 2.仕入先に後値決めをしていますか。



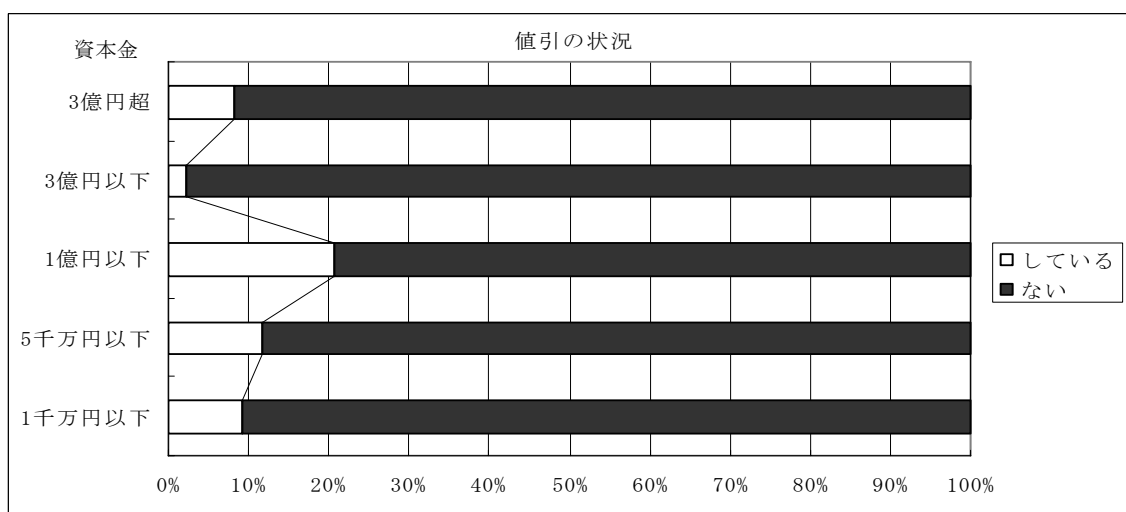
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	7.5%	7.6%	8.0%	7.0%	6.1%	7.5%
ない	92.5%	92.4%	92.0%	93.0%	93.9%	92.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	239	291	87	43	49	709

(解説)

後値決めについては資本金規模別の規則性は認められず、「している」との回答は合計で7.5%と少なかった。

設問 11 3.仕入先に値引をしていますか。



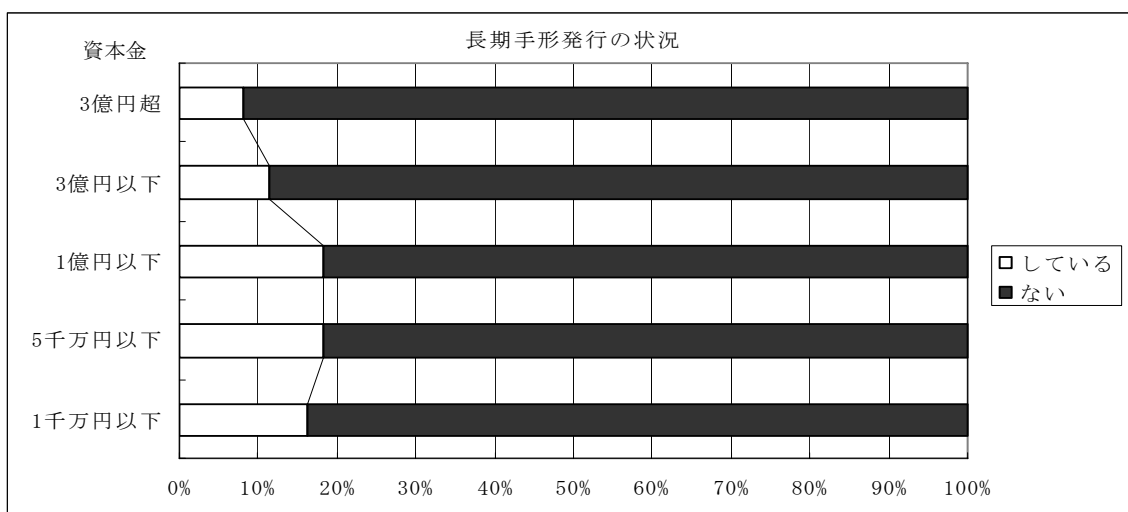
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	9.2%	11.6%	20.7%	2.3%	8.2%	11.1%
ない	90.8%	88.4%	79.3%	97.7%	91.8%	88.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	238	292	87	44	49	710

(解説)

値引は資本金規模により回答割合に変化があるものの、規則性は認められないという結果であった(「している」のは「5千万円超1億円以下」のグループが最多で20.7%、「1億円超3億円以下」のグループが最小で2.3%。全体では11.1%)。資本金規模別にこのような大きな差が発生する特定の原因は見あたらない。(業種別には大きな差は認められなかった)

設問 11 4..仕入先に長期手形を発行していますか。



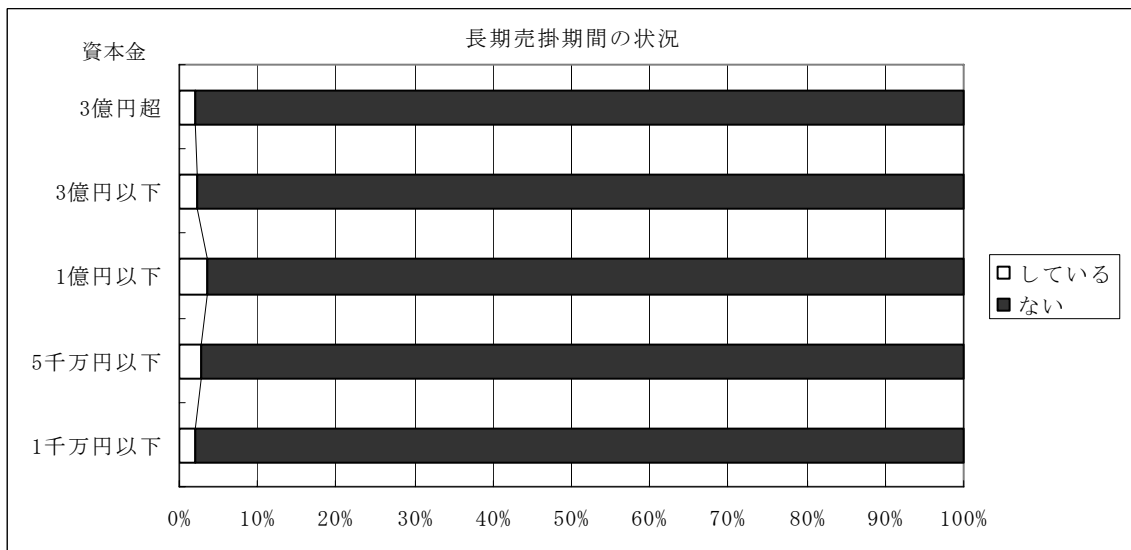
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	16.3%	18.3%	18.4%	11.4%	8.2%	16.5%
ない	83.7%	81.7%	81.6%	88.6%	91.8%	83.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	239	290	87	44	49	709

(解説)

資本金規模が大きくなるほど、仕入先に長期手形を発行「している」という回答の割合は減少する傾向が認められる。ただし、「1千万円以下」のグループは若干傾向から外れている。

設問 11 5.仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。



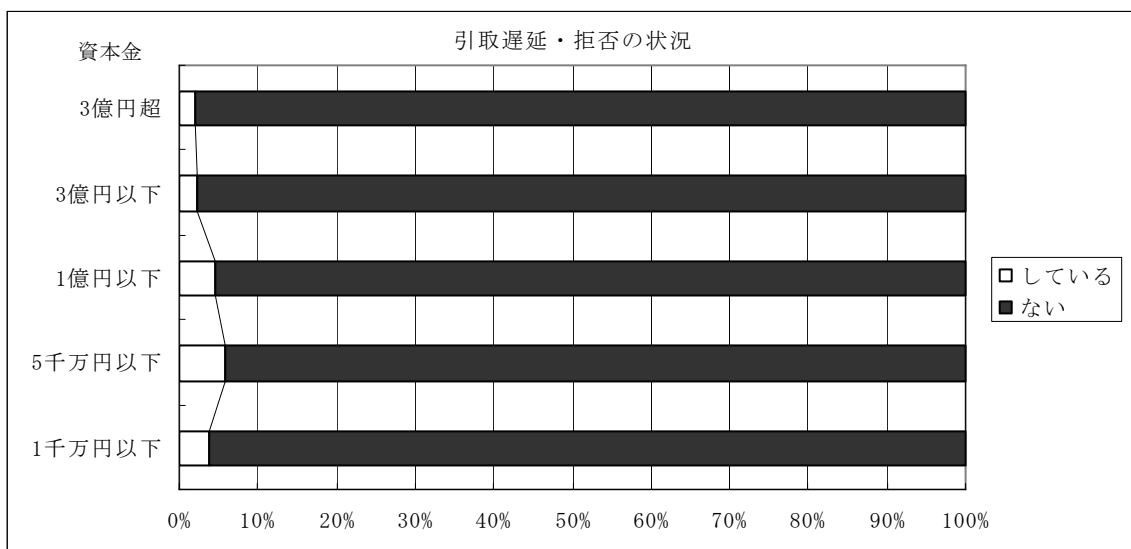
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	2.1%	2.7%	3.5%	2.3%	2.0%	2.5%
ない	97.9%	97.3%	96.5%	97.7%	98.0%	97.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	239	291	86	44	49	709

(解説)

仕入先への長期売掛期間負担を「していない」という回答が全体で 97.5%あり、資本金規模別の規則性は見受けられなかった。

設問 11 6.仕入先に引取遅延・拒否をしていますか。



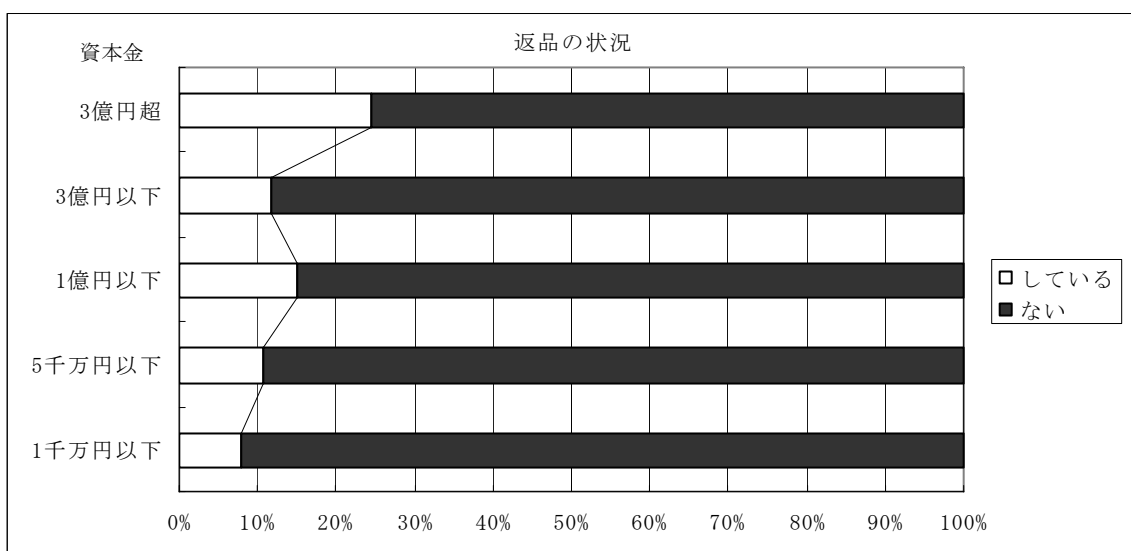
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	3.8%	5.9%	4.6%	2.3%	2.0%	4.5%
ない	96.2%	94.1%	95.4%	97.7%	98.0%	95.5%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	237	290	87	44	49	707

(解説)

引取遅延・拒否を「している」という回答の割合は全体で 4.5%と少ない。資本金規模が大きな企業グループほど少なくなっている傾向があるようだが、僅かなものである。

設問 11 7.仕入先に返品していますか。



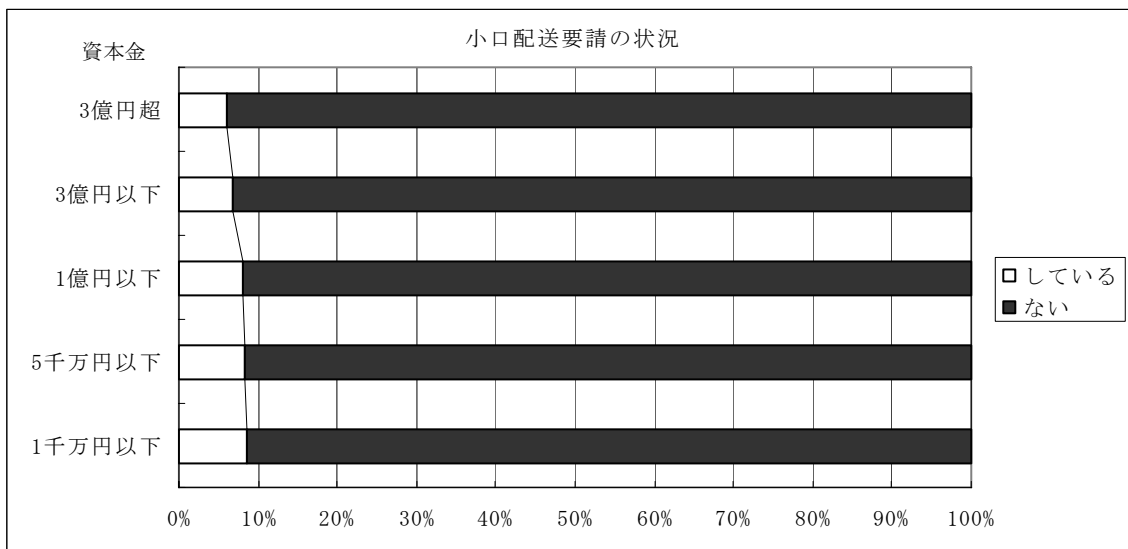
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	7.9%	10.7%	14.9%	11.6%	24.5%	11.3%
ない	92.1%	89.3%	85.1%	88.4%	75.5%	88.7%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	239	290	87	43	49	708

(解説)

返品については資本金規模が大きくなるほど「している」との回答割合が増加する傾向が見られた (ただし、「1億円超 3億円以下」のグループは傾向から外れている)。これは、大企業ほど優越的な立場に立ちやすいことを反映しているものと考えられる。

設問 11 8.仕入先に多くの小口配送を要請していますか。



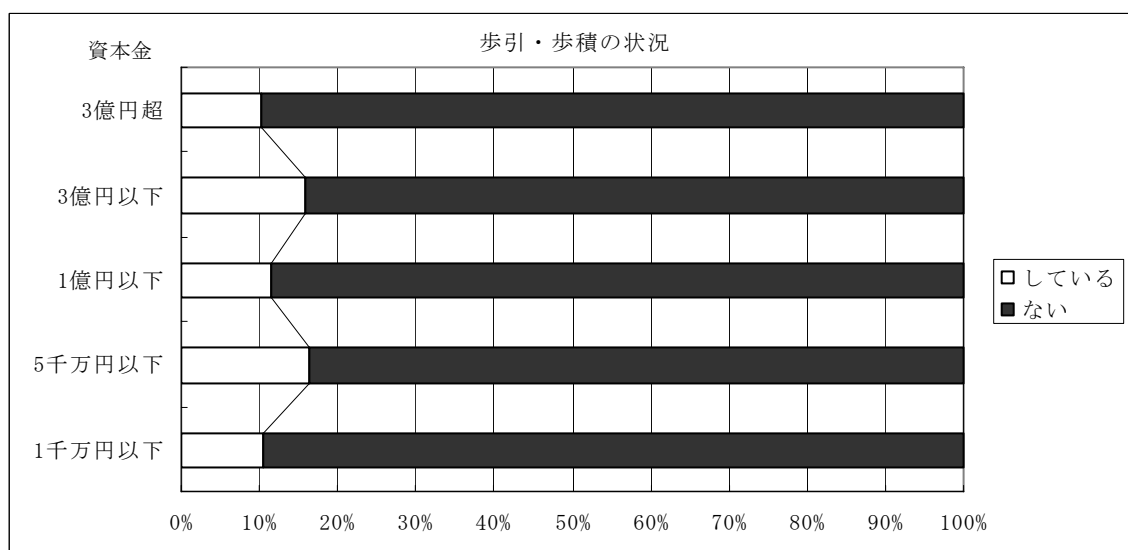
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	8.5%	8.2%	8.0%	6.8%	6.1%	8.1%
ない	91.5%	91.8%	92.0%	93.2%	93.9%	91.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	236	292	87	44	49	708

(解説)

小口配送要請を「している」という回答の割合は、資本金規模が大きくなるほど小さくなる傾向が認められるが、僅かなものである。

設問 11 9.仕入先に歩引・歩積を要請していますか。



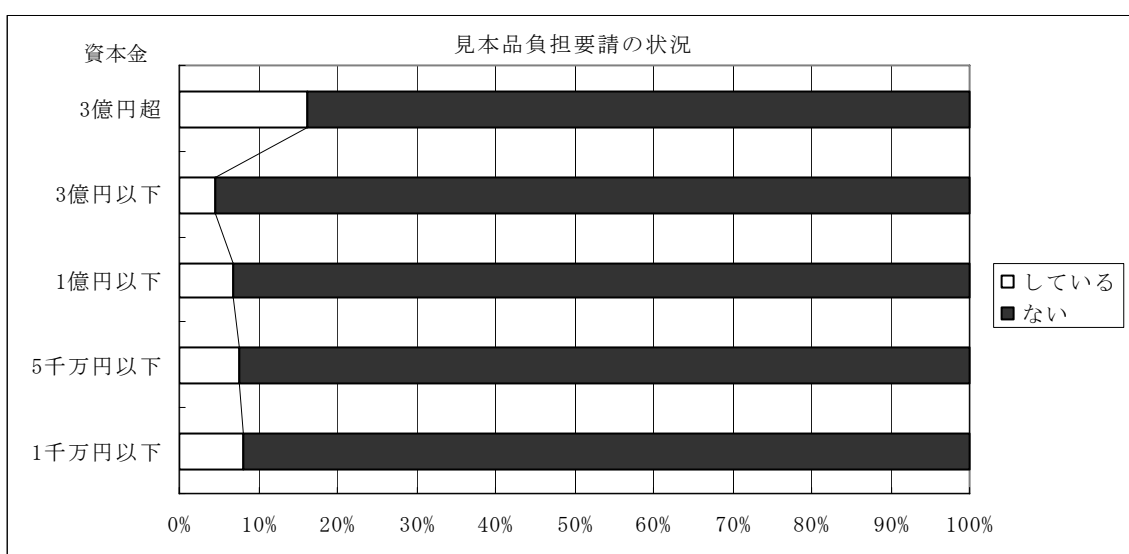
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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%	16.5%	11.5%	15.9%	10.2%	13.4%
ない	89.5%	83.5%	88.5%	84.1%	89.8%	86.6%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	238	291	87	44	49	709

(解説)

歩引・歩積要請の状況は、資本金規模別には区々であり、規則性は存在しない。

設問 11 10.仕入先に見本品負担を要請していますか。



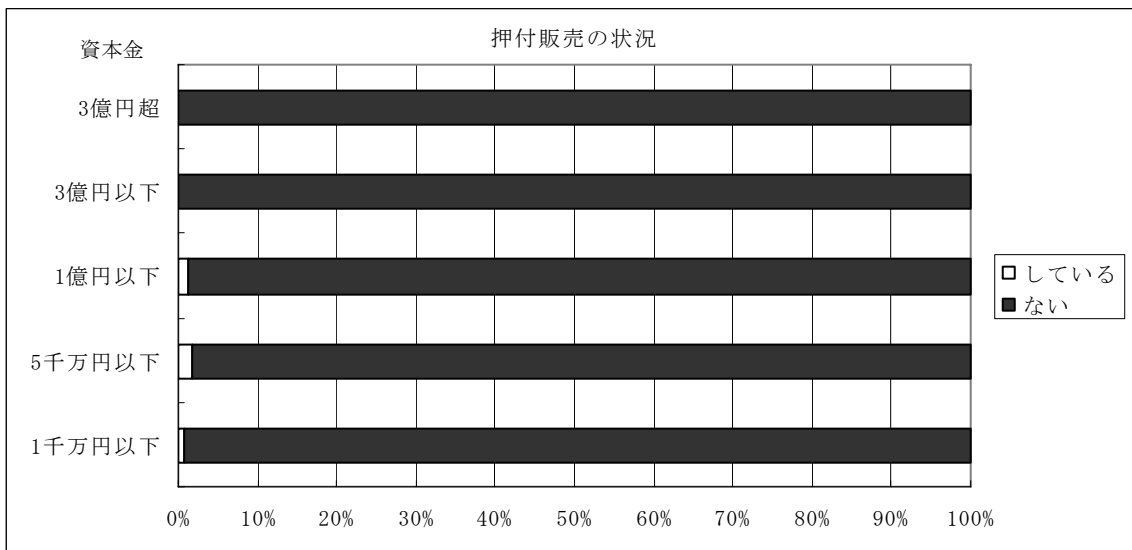
資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	8.0%	7.6%	6.9%	4.5%	16.3%	8.0%
ない	92.0%	92.4%	93.1%	95.5%	83.7%	92.0%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	238	291	87	44	49	709

(解説)

仕入先に対して見本品負担要請を「している」という回答の割合は、「1千万円以下」から「1億円超3億円以下」までは規模が大きくなるほど（僅かではあるが）小さくなる傾向を示しているものの、「3億円超」のグループでは大きく反転し、各資本金規模の中で最大の割合となっている。

設問 11 11.仕入先に押付販売をしていますか。



資本金規模別集計表

	1千万円以下	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	0.8%	1.7%	1.1%	0.0%	0.0%	1.1%
ない	99.2%	98.3%	98.9%	100.0%	100.0%	98.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
回答数	237	289	87	44	49	706

(解説)

押付販売を「している」という回答は全体で 1.1%、最大の「1 千万円超 5 千万円以下」のグループでも 1.7%に止まり、取引慣行としてほとんど存在していないことが判明した。

2.3 取引慣行追加分析 3 業種別・資本金規模別分析

2.3.1 業種別・資本金規模別分析の経緯

取引慣行調査においては、①改善を要するどのような取引慣行・取引条件が、②生産・流通経路のどこに、どの程度存在しているのか、を明らかにすることが重要である。なぜなら、それによって、繊維産業の中で取引慣行上の大きな問題を抱えている部分を特定することができ、また問題解決をしているベストプラクティス部分をも探り当てることができるからである。そのような基礎的な情報の上に立ってこそ、慣行・条件に関する改善活動（取引業界間の話し合いなど）や、さらには問題が発生する原因に遡った抜本的な解決策の立案（新しいビジネス・モデルの構築・普及など）などが可能になるのである。

前回調査においては、業種別および資本金規模別の 2 通りのクロス集計を行い、主に業種別にどのような慣行・条件がどの程度見られるのかを明らかにし、また資本金規模別には著しい傾向が認められる慣行・条件について、その事を指摘した。

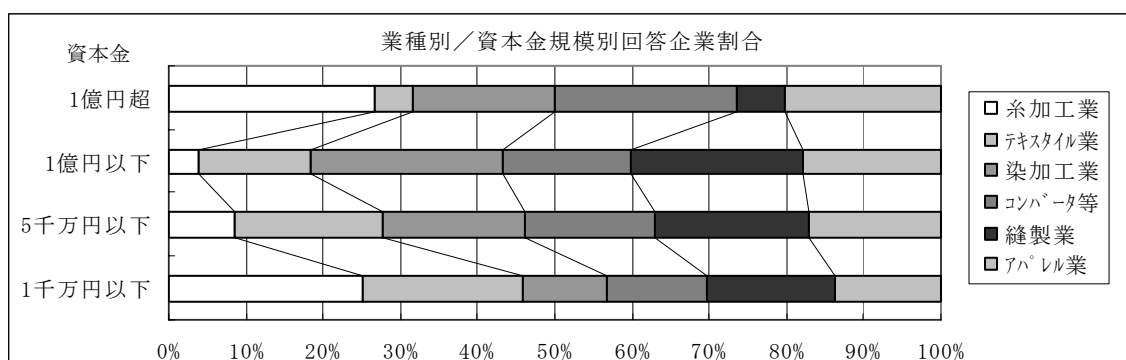
「業種別」ではほぼ生産・流通の段階を示すことができ、「資本金規模別」では大企業や中小・零細企業がおかれている状況を把握することができる。しかし、問題取引慣行・条件が、上記②のように「どこに、どの程度」存在しているのかを詳細に知るためには、調査集計結果を先ず業種別に分類（クロス集計）し、さらに各業種の中を資本金規模別に分類（クロス集計）するのが望ましいと言える。つまり、二重クロス集計を行うわけである。そうすれば、生産・流通段階のどこで、どの程度の規模の企業が大きな被害を受けているかが判明するからである。

とはいえ、これまでのアンケート回答数の規模で二重クロス集計を行うと、例えば「縫製業で、資本金 5 千万円超 1 億円以下」といった個々のマスに入る企業数がきわめて少ない部分が多発し、統計学的に有意義な結果が得にくいため、実施はされなかった。

しかし、前回調査は回答社数 734 社で、それまでの調査に比べかなり多かったため、質問の一部について二重クロス集計を実施し、どの程度の情報が得られるか試行してみることにした。実施したのは、①書面契約の状況、②小口配送頻度の状況の 2 項目についてである。

2.3.2 分析結果

前回調査の回答数を業種別・資本金規模別に集計した結果は下のグラフと表のとおりである。ただし、前回報告書では資本金規模は5区分（①1千万円以下、②1千万円超5千万円以下、③5千万円超1億円以下、④1億円超3億円以下、⑤3億円超）としていたが、3億円超の企業数が少なかったため、ここでは④と⑤をまとめて「1億円超」としてある。このように再分類して集計した結果、合計734社から回答があったうち、もっとも回答が少なかったマスは下表に示すとおり、「糸加工業で資本金5千万円超1億円以下」の1社、もっとも多かったマスは「テキスタイル業で資本金1千万円超5千万円以下」の123社であった。平均は30.5社であるが、回答は大半が6区分で集計しているので、回答1選択肢（例えば「値引取引は75%以下」）あたりの平均回答数は5.1ときわめて少なくなる。このため、2.3.3項、2.3.4項の分析例は、グラフだけでなく回答数にも目を向け、統計的に意味があるかにも留意しながら読み取り願いたい。



業種別／資本金規模別回答企業数

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
糸加工業	18	7	1	10	36
テキスタイル業	117	123	29	14	283
染加工業	15	28	12	13	68
コンパター等	22	33	10	21	86
縫製業	31	42	15	6	94
アパレル業	46	65	21	35	167
合計	249	298	88	99	734社

業種別／資本金規模別回答企業割合

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
糸加工業	50.0%	19.4%	2.8%	27.8%	100.0%
テキスタイル業	41.3%	43.5%	10.2%	4.9%	100.0%
染加工業	22.1%	41.2%	17.6%	19.1%	100.0%
コンパター等	25.6%	38.4%	11.6%	24.4%	100.0%
縫製業	33.0%	44.7%	16.0%	6.4%	100.0%
アパレル業	27.5%	38.9%	12.6%	21.0%	100.0%
合計	33.9%	40.6%	12.0%	13.5%	100.0%

二重クロス集計を実施したのは、①書面契約の状況、および②小口配送頻度の状況の2

項目である。これら 2 項目を試行対象として選択したのは、①書面契約はあらゆる取引慣行改善の基本とされ、最重要視されている項目であること、②小口配送頻度は QR、SCM において在庫削減、欠品／売れ残り削減のための重要テーマとされながら、仕入（発注）側の要求に対し販売（受注）側の負担感が極めて大きいという問題を含んだ項目だからである（2.1.2 項 業界間比較分析の結果まとめ参照）。

2.3.2.1 書面契約の状況 分析結果の概観

書面契約の状況については 711 社からの回答があった。これを業種別・資本金規模別に二重クロス集計した結果、およびその解説は次の 2.3.2.2 項に記載したので、ここでは二重クロス集計の目的である、改善を要する取引慣行・取引条件が、「生産・流通経路のどこに、どの程度存在しているのか」を明らかにすることに重点をおいて概観することとする。

この目的のために、書面契約の状況に関する二重クロス集計結果から、①「全ての販売先と書面契約を締結している」および②「契約書は締結していない」という両極端の回答の割合を抜き出して、下表①②のようにまとめて見た。

①「全ての販売先と締結している」

（この選択肢への回答は、全回答数 712 件中 236 件。回答割合は 33.1%）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	平均以上
糸加工業	41.2%	④57.1%	0.0%	①77.8%	3
テキスタイル業	28.6%	40.5%	37.9%	53.8%	3
染加工業	④57.1%	25.0%	27.3%	18.2%	1
コンバータ等	40.9%	33.3%	33.3%	38.1%	4
縫製業	32.3%	25.0%	②60.0%	②60.0%	2
アパレル業	23.9%	19.0%	15.0%	36.4%	1
平均以上	3	3	3	5	

②「契約書は締結していない」

（この選択肢への回答は、全回答数 712 件中 178 件。回答割合は 25.0%）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	平均以上
糸加工業	23.5%	14.3%	0.0%	0.0%	0
テキスタイル業	②36.6%	17.4%	27.6%	7.7%	2
染加工業	7.1%	25.0%	18.2%	18.2%	1
コンバータ等	27.3%	④33.3%	22.2%	14.3%	2
縫製業	③35.5%	12.5%	6.7%	0.0%	1
アパレル業	①47.8%	28.6%	⑤30.0%	15.2%	3
平均以上	4	3	2	0	

これら表における「網掛け」は、回答割合が①、②に対する全回答割合の平均値（33.1%および 25.0%）以上のあったマス（企業グループ）に施してある。

すなわち、①表で網掛けのある「業種・資本金規模」のマスには、書面契約におい

て「しっかりとした」経営活動を展開している企業が平均以上の割合で存在していると判断できる。これに対して、②表で網掛けのある「業種・資本金規模」のマスには、書面契約に関して平均よりも「だらしのない」経営をしている企業の割合が大きいと判断できよう。

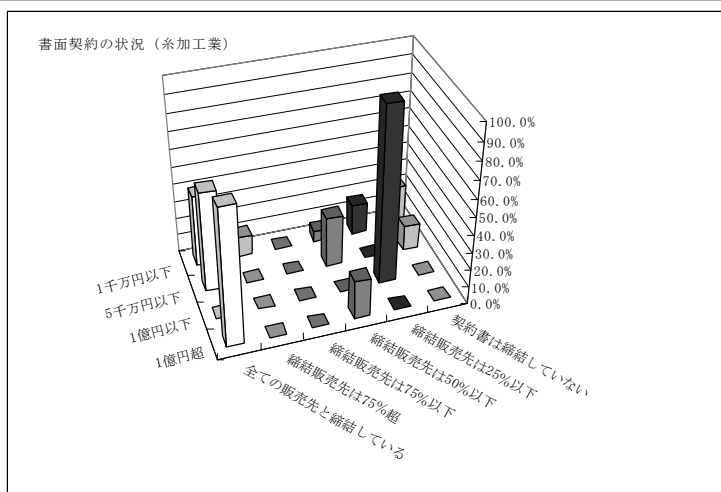
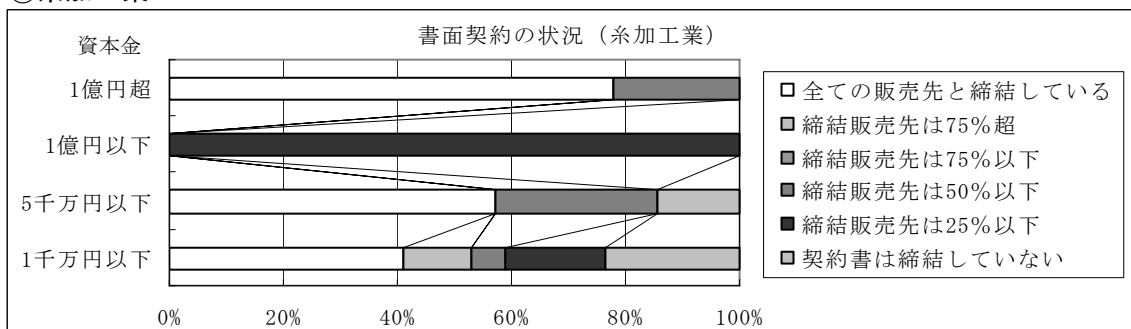
①②表ともに網掛けがあるマス（「コンバータ等・1千万円以下」「コンバータ等・1千万円超5千万円以下」「テキスタイル業・5千万円超1億円以下」の3マス、網の色を濃くしてある）は、「しっかりした」企業と「だらしのない」企業が混在していると考えられる部分である。

また、表中の丸数字は、回答割合上位5位に付けたものである。

このように見ると、書面契約において「しっかりした」経営を展開できているのは、「糸加工業・1億円超」「縫製業・1億円超」「縫製業・5千万円超1億円以下」「糸加工業・1千万円超5千万円以下」「染加工業・1千万円以下」などであり、逆に「だらしのない」経営をしている企業が多いのは「アパレル業・1千万円以下」「テキスタイル業・1千万円以下」「縫製業・1千万円以下」「コンバータ等・1千万円超5千万円以下」「アパレル業・5千万円超1億円以下」などであると言えよう。

2.3.2.2 書面契約の状況 業種別・資本金規模別分析結果

①糸加工業



書面契約の状況 糸加工業 (回答数)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	7	4	0	7	18
締結販売先は75%超	2	0	0	0	2
締結販売先は75%以下	0	0	0	0	0
締結販売先は50%以下	1	2	0	2	5
締結販売先は25%以下	3	0	1	0	4
契約書は締結していない	4	1	0	0	5
合計	17	7	1	9	34社

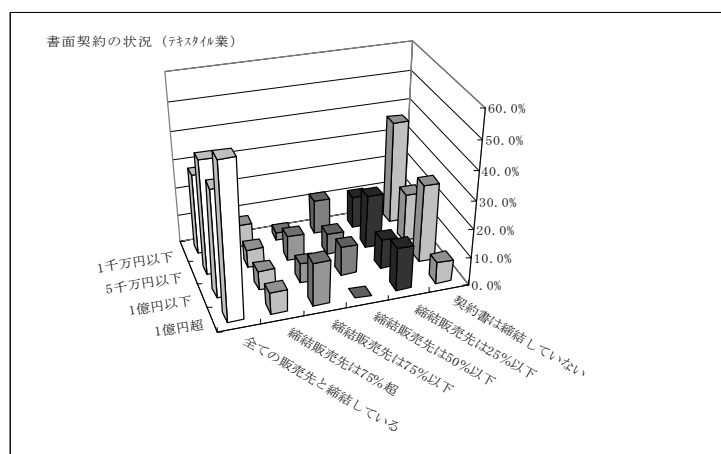
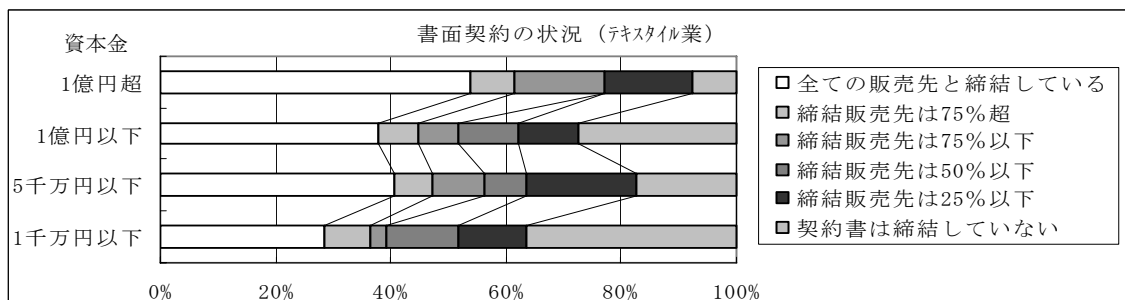
書面契約の状況 糸加工業 (回答割合)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	41.2%	57.1%	0.0%	77.8%	52.9%
締結販売先は75%超	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%
締結販売先は75%以下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
締結販売先は50%以下	5.9%	28.6%	0.0%	22.2%	14.7%
締結販売先は25%以下	17.6%	0.0%	100.0%	0.0%	11.8%
契約書は締結していない	23.5%	14.3%	0.0%	0.0%	14.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(解説)

糸加工業 (回答数 34 社) は回答数が少ないこともあり、有意義な特色は読み取りにくいですが、「1 億円超」の大企業と「1 千万円以下」の小企業で「全ての販売先と締結している」という回答の割合が大きい点が特色といえよう。

②テキスタイル業



書面契約の状況 テキスタイル業 (回答数)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	32	49	11	7	99
締結販売先は75%超	9	8	2	1	20
締結販売先は75%以下	3	11	2	2	18
締結販売先は50%以下	14	9	3	0	26
締結販売先は25%以下	13	23	3	2	41
契約書は締結していない	41	21	8	1	71
合計	112	121	29	13	275社

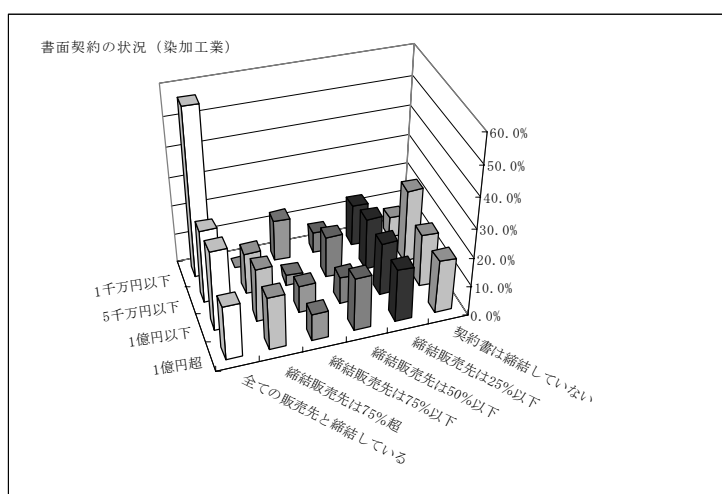
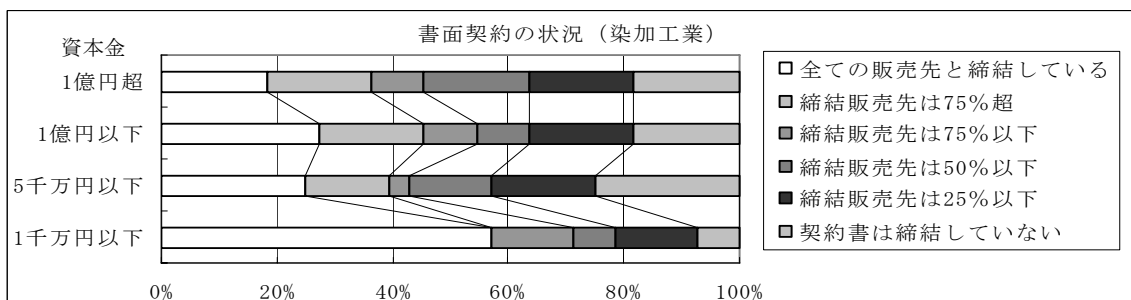
書面契約の状況 テキスタイル業 (回答割合)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	28.6%	40.5%	37.9%	53.8%	36.0%
締結販売先は75%超	8.0%	6.6%	6.9%	7.7%	7.3%
締結販売先は75%以下	2.7%	9.1%	6.9%	15.4%	6.5%
締結販売先は50%以下	12.5%	7.4%	10.3%	0.0%	9.5%
締結販売先は25%以下	11.6%	19.0%	10.3%	15.4%	14.9%
契約書は締結していない	36.6%	17.4%	27.6%	7.7%	25.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(解説)

テキスタイル業 (回答数 275 社) は資本金「1千万円超 5千万円以下」の企業において「すべての販売先と締結している」の割合がその上下規模の企業よりも大きく、「契約書は締結していない」という回答の割合が逆に少ないなど、この規模の企業が健闘している様相が読み取れる。

③染加工業



書面契約の状況 染加工業（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	8	7	3	2	20
締結販売先は75%超	0	4	2	2	8
締結販売先は75%以下	2	1	1	1	5
締結販売先は50%以下	1	4	1	2	8
締結販売先は25%以下	2	5	2	2	11
契約書は締結していない	1	7	2	2	12
合計	14	28	11	11	64社

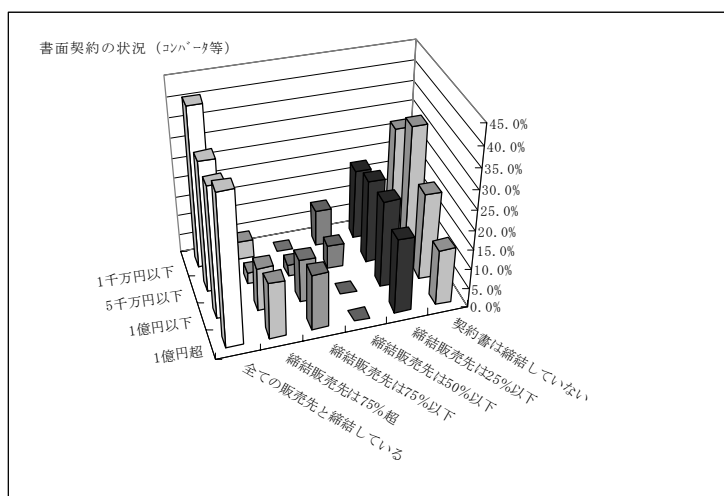
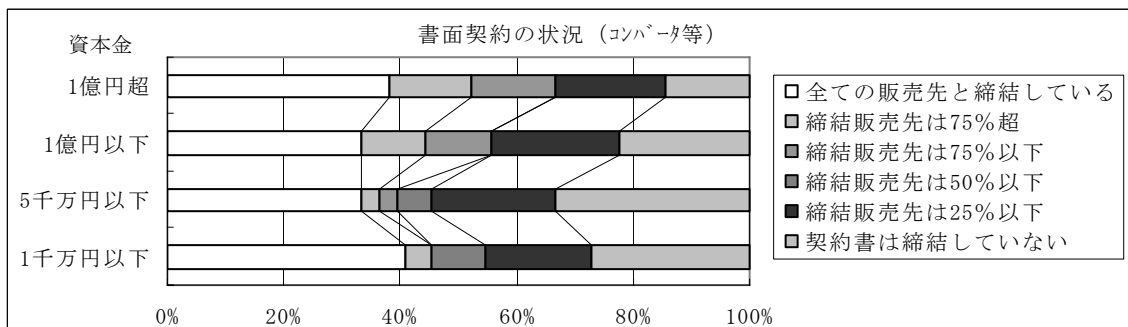
書面契約の状況 染加工業（回答割合）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	57.1%	25.0%	27.3%	18.2%	31.3%
締結販売先は75%超	0.0%	14.3%	18.2%	18.2%	12.5%
締結販売先は75%以下	14.3%	3.6%	9.1%	9.1%	7.8%
締結販売先は50%以下	7.1%	14.3%	9.1%	18.2%	12.5%
締結販売先は25%以下	14.3%	17.9%	18.2%	18.2%	17.2%
契約書は締結していない	7.1%	25.0%	18.2%	18.2%	18.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

染加工業（回答数 64 社）は、他の業種と比べて回答が逆転しており、小企業ほど「すべての販売先と締結している」という回答の割合が多くなっている。とくに資本金「1千万円以下」の企業においてはこの割合が突出して多くなっている。

④コンバータ等



書面契約の状況 コンバータ等（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	9	11	3	8	31
締結販売先は75%超	1	1	1	3	6
締結販売先は75%以下	0	1	1	3	5
締結販売先は50%以下	2	2	0	0	4
締結販売先は25%以下	4	7	2	4	17
契約書は締結していない	6	11	2	3	22
合計	22	33	9	21	85社

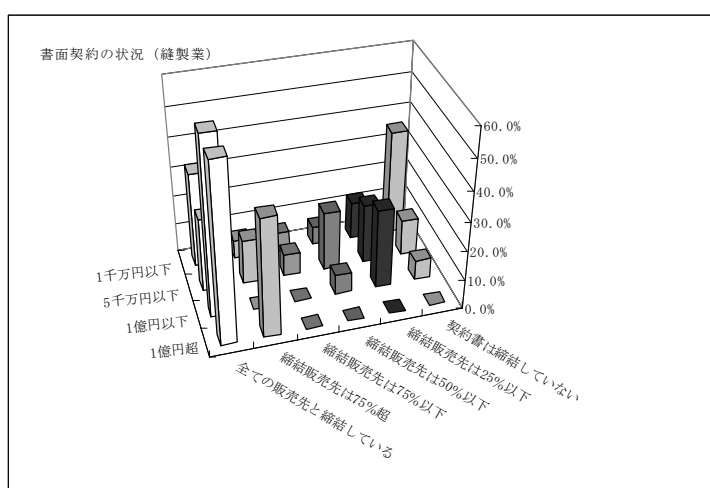
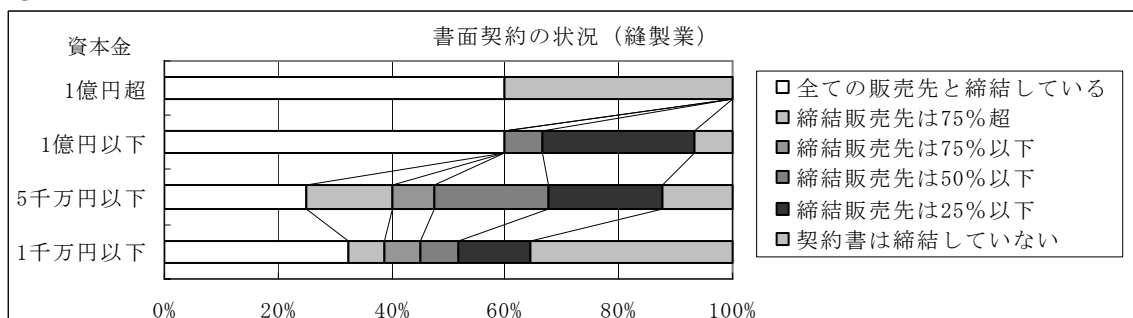
書面契約の状況 コンバータ等（回答割合）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	40.9%	33.3%	33.3%	38.1%	36.5%
締結販売先は75%超	4.5%	3.0%	11.1%	14.3%	7.1%
締結販売先は75%以下	0.0%	3.0%	11.1%	14.3%	5.9%
締結販売先は50%以下	9.1%	6.1%	0.0%	0.0%	4.7%
締結販売先は25%以下	18.2%	21.2%	22.2%	19.0%	20.0%
契約書は締結していない	27.3%	33.3%	22.2%	14.3%	25.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

コンバータ等（回答数 85 社）でも、資本金「1千万円以下」のグループにおいて「すべての販売先と締結している」の割合が多く、小企業が頑張っている様相が見て取れる。

⑤縫製業



書面契約の状況 縫製業（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	10	10	9	3	32
締結販売先は75%超	2	6	0	2	10
締結販売先は75%以下	2	3	0	0	5
締結販売先は50%以下	2	8	1	0	11
締結販売先は25%以下	4	8	4	0	16
契約書は締結していない	11	5	1	0	17
合計	31	40	15	5	91社

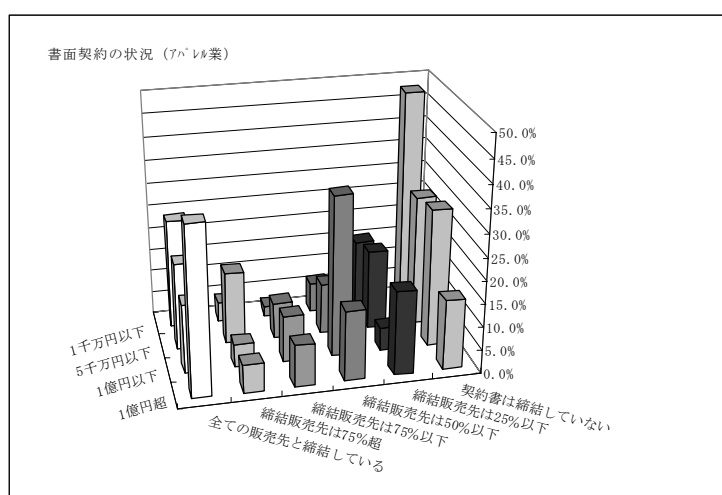
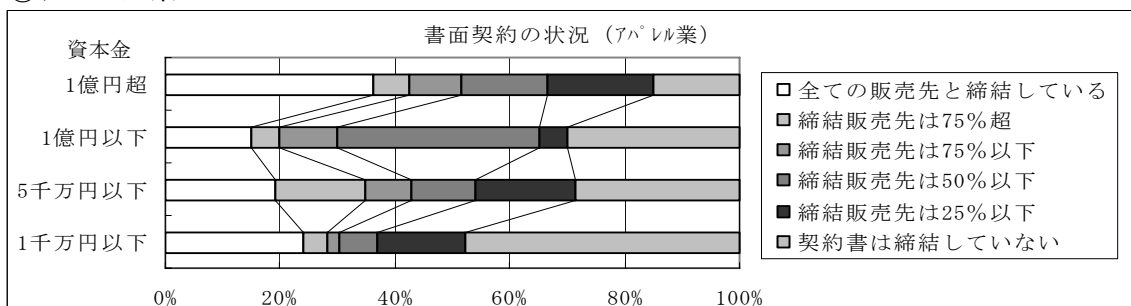
書面契約の状況 縫製業（回答割合）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	32.3%	25.0%	60.0%	60.0%	35.2%
締結販売先は75%超	6.5%	15.0%	0.0%	40.0%	11.0%
締結販売先は75%以下	6.5%	7.5%	0.0%	0.0%	5.5%
締結販売先は50%以下	6.5%	20.0%	6.7%	0.0%	12.1%
締結販売先は25%以下	12.9%	20.0%	26.7%	0.0%	17.6%
契約書は締結していない	35.5%	12.5%	6.7%	0.0%	18.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

縫製業（回答数 91 社）では、資本金「1 億円超」の大企業は「すべての販売先と締結している」および「締結販売先は 75%以上」という回答が多く、それ以外の回答はなかった。この規模の企業は非常にしっかりした経営を展開していることが読み取れる。それ以外の規模では程度の差はあれ二極分化の傾向が読み取れる。

⑥アパレル業



書面契約の状況 アパレル業 (回答数)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	11	12	3	12	38
締結販売先は75%超	2	10	1	2	15
締結販売先は75%以下	1	5	2	3	11
締結販売先は50%以下	3	7	7	5	22
締結販売先は25%以下	7	11	1	6	25
契約書は締結していない	22	18	6	5	51
合計	46	63	20	33	162社

書面契約の状況 アパレル業 (回答割合)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
全ての販売先と締結している	23.9%	19.0%	15.0%	36.4%	23.5%
締結販売先は75%超	4.3%	15.9%	5.0%	6.1%	9.3%
締結販売先は75%以下	2.2%	7.9%	10.0%	9.1%	6.8%
締結販売先は50%以下	6.5%	11.1%	35.0%	15.2%	13.6%
締結販売先は25%以下	15.2%	17.5%	5.0%	18.2%	15.4%
契約書は締結していない	47.8%	28.6%	30.0%	15.2%	31.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(解説)

アパレル業 (回答数 162 社) では、「すべての販売先と締結している」という回答の割合が、資本金「1千万円以下」と「1億円超」という両端において多くなっている。その一方で、「契約書は締結していない」という回答の割合も、資本金「1千万円以下」の企業において、各業界の中でもっとも多くなっている。

2.3.2.3 小口配送頻度の状況 分析結果の概観

小口配送頻度の状況については 690 社から回答があった。これを業種別・資本金規模別に二重クロス集計した結果、およびその解説は次の 2.3.2.4 項に記載したので、ここでは、書面契約の場合と同様、二重クロス集計の目的である、改善を要する取引慣行・取引条件が、「生産・流通経路のどこに、どの程度存在しているのか」を明らかにすることに重点をおいて概観することとする。

この目的のために、小口配送の状況に関する二重クロス集計結果から、①「常に小口配送を要請されている」および②「小口配送頻度は概ね良好である」という両極端の回答の割合を抜き出して下表①②のようにまとめて見た。

①「常に小口配送を要請されている」

(この選択肢への回答は、全回答数 691 件中 166 件。回答割合は 24.0%)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	平均以上
糸加工業	⑤33.3%	28.6%	0.0%	11.1%	2
テキスタイル業	26.2%	21.0%	25.0%	9.1%	2
染加工業	①42.9%	30.8%	⑤33.3%	10.0%	3
コンバータ等	27.3%	29.7%	11.1%	10.5%	2
縫製業	10.7%	13.2%	6.7%	②40.0%	1
アパレル業	34.1%	③39.0%	25.0%	④37.5%	4
平均以上	5	4	3	2	

②「小口配送頻度は概ね良好である」

(この選択肢への回答は、全回答数 691 件中 307 件。回答割合は 44.4%)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	平均以上
糸加工業	27.8%	⑤57.1%	0.0%	33.3%	1
テキスタイル業	43.9%	42.9%	42.9%	③63.6%	1
染加工業	35.7%	46.2%	50.0%	50.0%	3
コンバータ等	31.8%	29.7%	55.6%	④57.9%	2
縫製業	①71.4%	57.9%	②66.7%	40.0%	3
アパレル業	36.4%	44.1%	40.0%	34.4%	0
平均以上	1	3	3	3	

これら表における「網掛け」は、回答割合が①、②に対する全回答割合の平均値(24.0%および 44.4%) 以上のあったマス(企業グループ)に施してある。

すなわち、①表で網掛けのある「業種・資本金規模」のマスには、取引先との配送面の取り決めにおいて「しっかりとした」経営活動を展開している企業が平均以上の割合で存在していると判断できる。これに対して、②表で網掛けのある「業種・資本金規模」のマスには、配送面の取り決めに関して平均よりも「だらしのない」経営をしている企業の割合が大きいと判断できよう。

①②表ともに網掛けがあるマス(「糸加工業・1千万円超 5千万円以下」「染加工業・1千万円超 5千万円以下」「染加工業・5千万円超 1億円以下」の3マス、網の

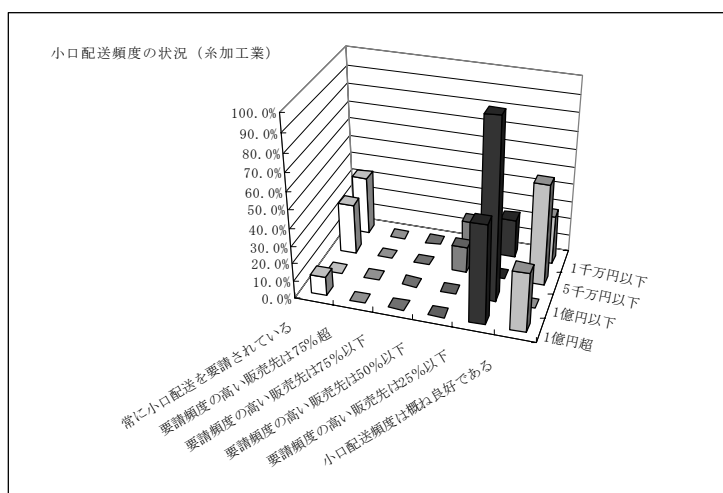
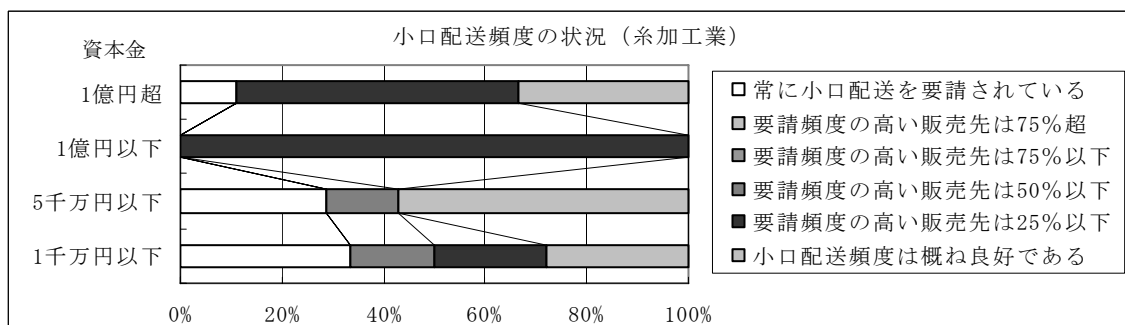
色を濃くしてある)は、「しっかりした」企業と「だらしのない」企業が混在していると考えられる部分である。

また、表中の丸数字は、回答割合上位5位に付けたものである。

このように見ると、配送面において「しっかりした」経営を展開できているのは、「染加工業・1千万円以下」「縫製業・1億円超」「アパレル業・1千万円超5千万円以下」「アパレル業・1億円超」「染加工業・5千万円超1億円以下」「糸加工業・1千万円以下」などであり、逆に「だらしのない」経営をしている企業が多いのは「縫製業・1千万円以下」「縫製業・5千万円超1億円以下」「テキスタイル業・1億円超」「コンバータ等・1億円超」「糸加工業・1千万円超5千万円以下」などであると言えよう。

2.3.2.4 小口配送頻度の状況 業種別・資本金規模別分析結果

①糸加工業



小口配送頻度の状況 糸加工業（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	6	2	0	1	9
要請頻度の高い販売先は75%超	0	0	0	0	0
要請頻度の高い販売先は75%以下	0	0	0	0	0
要請頻度の高い販売先は50%以下	3	1	0	0	4
要請頻度の高い販売先は25%以下	4	0	1	5	10
小口配送頻度は概ね良好である	5	4	0	3	12
合計	18	7	1	9	35社

小口配送頻度の状況 糸加工業（回答割合）

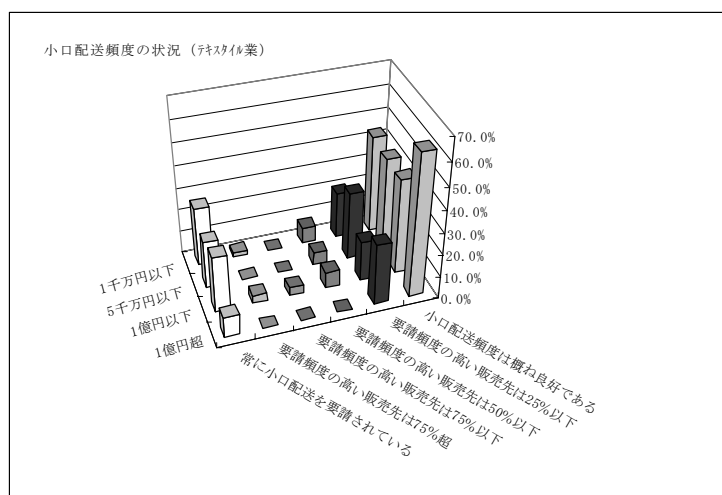
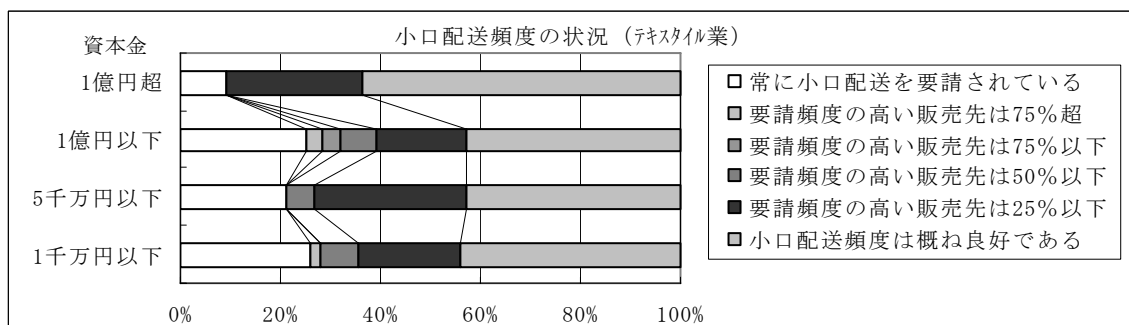
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	33.3%	28.6%	0.0%	11.1%	25.7%
要請頻度の高い販売先は75%超	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
要請頻度の高い販売先は75%以下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
要請頻度の高い販売先は50%以下	16.7%	14.3%	0.0%	0.0%	11.4%
要請頻度の高い販売先は25%以下	22.2%	0.0%	100.0%	55.6%	28.6%
小口配送頻度は概ね良好である	27.8%	57.1%	0.0%	33.3%	34.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

糸加工業（回答数 35 社）は回答数が少なく、有意義な特色は読み取りにくいですが、「常に小口配送を要請されている」という回答の割合は、大企業では少ない。これは、糸加工

業の中に合繊、紡績等の大企業と、中小企業が多い燃糸業などが混在しており、そのうち合繊、紡績等の回答が反映しているものを推測される。「1千万円以下」「1千万円超5千万円以下」の2グループでは、「常に小口配送を要請されている」企業群と「小口配送頻度は概ね良好」な企業群に二極化の傾向も見られるようである。

②テキスタイル業



小口配送頻度の状況 テキスタイル業 (回答数)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	28	25	7	1	61
要請頻度の高い販売先は75%超	2	0	1	0	3
要請頻度の高い販売先は75%以下	0	0	1	0	1
要請頻度の高い販売先は50%以下	8	7	2	0	17
要請頻度の高い販売先は25%以下	22	36	5	3	66
小口配送頻度は概ね良好である	47	51	12	7	117
合計	107	119	28	11	265社

小口配送頻度の状況 染加工業（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	6	8	4	1	19
要請頻度の高い販売先は75%超	0	0	0	0	0
要請頻度の高い販売先は75%以下	0	0	0	0	0
要請頻度の高い販売先は50%以下	1	4	0	2	7
要請頻度の高い販売先は25%以下	2	2	2	2	8
小口配送頻度は概ね良好である	5	12	6	5	28
合計	14	26	12	10	62社

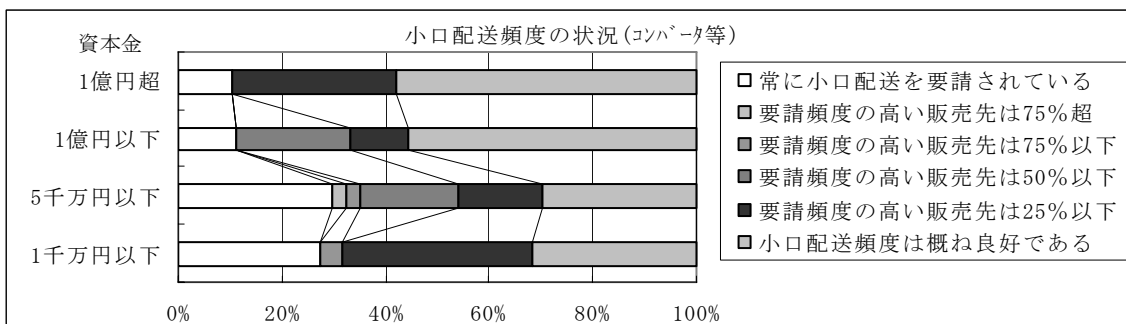
小口配送頻度の状況 染加工業（回答割合）

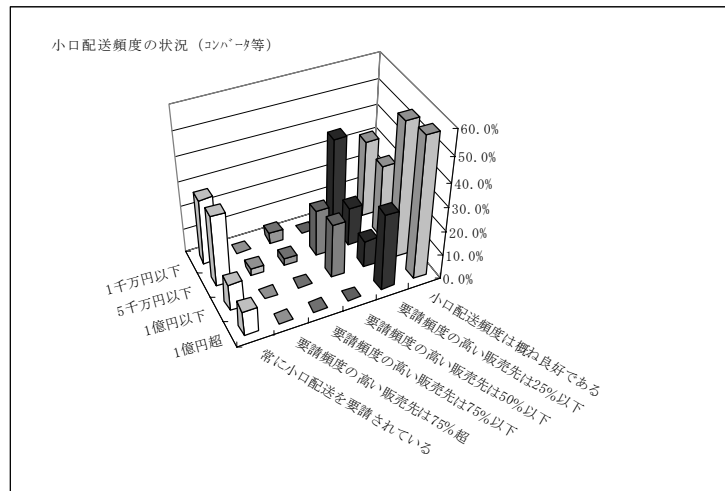
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	42.9%	30.8%	33.3%	10.0%	30.6%
要請頻度の高い販売先は75%超	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
要請頻度の高い販売先は75%以下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
要請頻度の高い販売先は50%以下	7.1%	15.4%	0.0%	20.0%	11.3%
要請頻度の高い販売先は25%以下	14.3%	7.7%	16.7%	20.0%	12.9%
小口配送頻度は概ね良好である	35.7%	46.2%	50.0%	50.0%	45.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

染加工業（回答数 62 社）は、他の業種に比べると「1 千万円以下」から「5 千万円超 1 億円以下」の 3 グループが、他の業種に比べて「常に小口配送を要請されている」という回答の割合が大きく、またこれら 3 グループでは二極分化の傾向が明確に読み取れる。これに対して「1 億円超」の企業では大企業では「常に小口配送を要請されている」の割合は少なく、二極分化の傾向はほとんど読み取れない。その理由として、前項のテキスタイル業と同様、この業種においても、中小企業では受託加工が多いのに対し、大企業では自主企画で生機を購入して行う生産も多いなど、事業方式に違いがあることが考えられる（検証必要）。

④コンバータ等





小口配送頻度の状況 コンバータ等（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	6	11	1	2	20
要請頻度の高い販売先は75%超	0	1	0	0	1
要請頻度の高い販売先は75%以下	1	1	0	0	2
要請頻度の高い販売先は50%以下	0	7	2	0	9
要請頻度の高い販売先は25%以下	8	6	1	6	21
小口配送頻度は概ね良好である	7	11	5	11	34
合計	22	37	9	19	87社

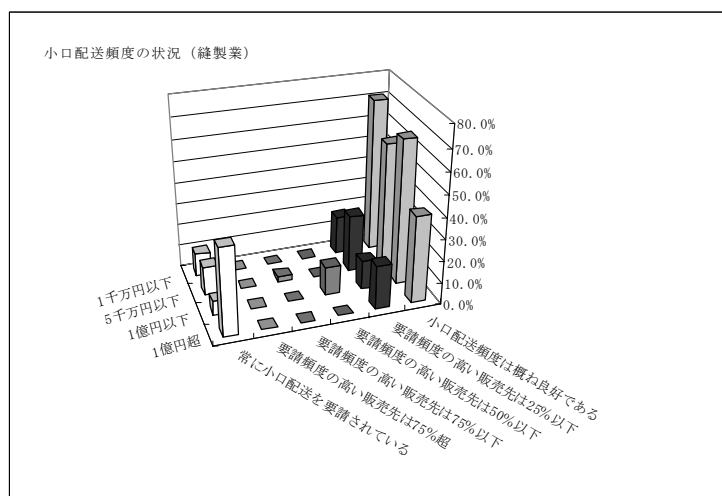
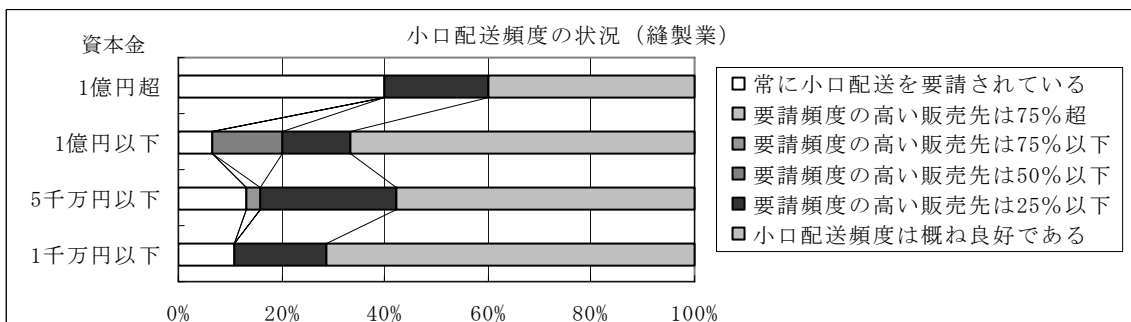
小口配送頻度の状況 コンバータ等（回答割合）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	27.3%	29.7%	11.1%	10.5%	23.0%
要請頻度の高い販売先は75%超	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	1.1%
要請頻度の高い販売先は75%以下	4.5%	2.7%	0.0%	0.0%	2.3%
要請頻度の高い販売先は50%以下	0.0%	18.9%	22.2%	0.0%	10.3%
要請頻度の高い販売先は25%以下	36.4%	16.2%	11.1%	31.6%	24.1%
小口配送頻度は概ね良好である	31.8%	29.7%	55.6%	57.9%	39.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

コンバータ等（回答数 87 社）では、「1 千万円以下」と「1 千万円超 5 千万円以下」の 2 グループの中小企業と、それ以上の 2 区分の大企業とでは傾向が異なる。前者では「常に小口配送を要請されている」という回答の割合が大きく、またこれとほぼ同じくらいに「小口配送頻度は概ね良好である」の回答があり、明確な二極分化傾向を示している。これに対して後者では、「常に小口配送を要請されている」という回答の割合が小さく、「小口配送頻度は概ね良好である」という回答の割合が大きくなっていて、二極分化の傾向はほとんど認められない。大手のコンバータ等の方がユーザーとの話し合いが着実に行われていて、配送ロット、頻度などが双方合意に達しているケースが多いのではないかと推察される。

⑤縫製業



小口配送頻度の状況 縫製業（回答数）

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	3	5	1	2	11
要請頻度の高い販売先は75%超	0	0	0	0	0
要請頻度の高い販売先は75%以下	0	1	0	0	1
要請頻度の高い販売先は50%以下	0	0	2	0	2
要請頻度の高い販売先は25%以下	5	10	2	1	18
小口配送頻度は概ね良好である	20	22	10	2	54
合計	28	38	15	5	86社

小口配送頻度の状況 縫製業（回答割合）

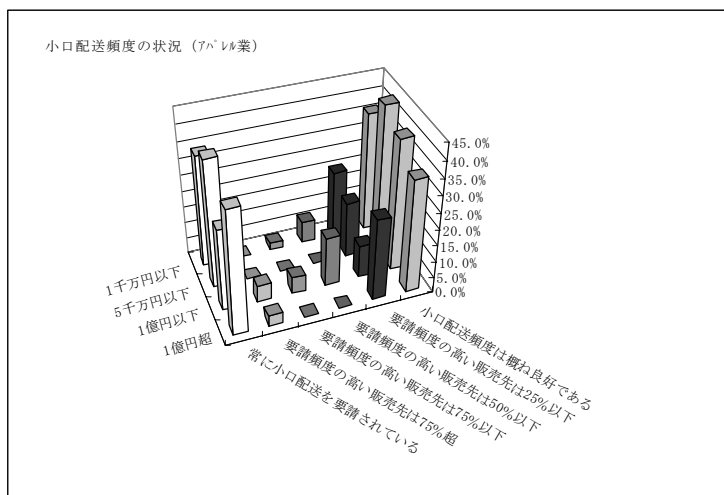
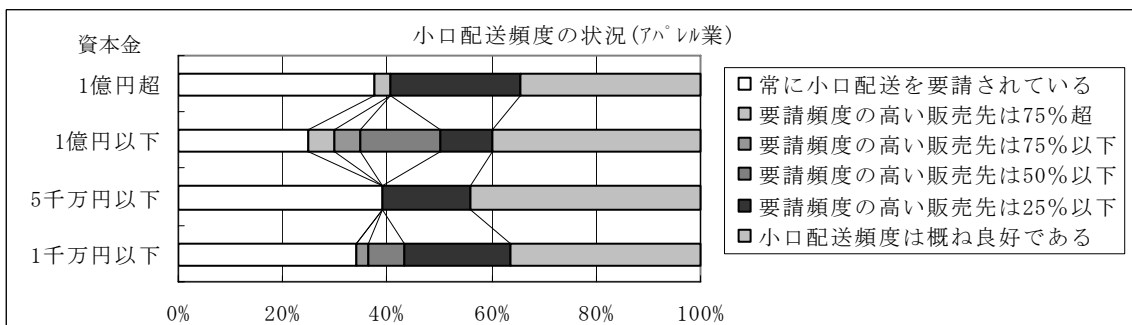
	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	10.7%	13.2%	6.7%	40.0%	12.8%
要請頻度の高い販売先は75%超	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
要請頻度の高い販売先は75%以下	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	1.2%
要請頻度の高い販売先は50%以下	0.0%	0.0%	13.3%	0.0%	2.3%
要請頻度の高い販売先は25%以下	17.9%	26.3%	13.3%	20.0%	20.9%
小口配送頻度は概ね良好である	71.4%	57.9%	66.7%	40.0%	62.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（解説）

縫製業（回答数 86 社）は、他の業種とは逆に、「1 億円超」の大企業において「常に小口配送を要請されている」という回答の割合がもっとも大きかった。しかし、それ以外の区分の企業では「小口配送頻度は概ね良好である」という回答の割合が、他業種企業と比

較して大きいという結果であった。

⑥アパレル業



小口配送頻度の状況 アパレル業 (回答数)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	15	23	5	12	55
要請頻度の高い販売先は75%超	0	0	1	1	2
要請頻度の高い販売先は75%以下	1	0	1	0	2
要請頻度の高い販売先は50%以下	3	0	3	0	6
要請頻度の高い販売先は25%以下	9	10	2	8	29
小口配送頻度は概ね良好である	16	26	8	11	61
合計	44	59	20	32	155社

小口配送頻度の状況 アパレル業 (回答割合)

	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	1億円超	合計
常に小口配送を要請されている	34.1%	39.0%	25.0%	37.5%	35.5%
要請頻度の高い販売先は75%超	0.0%	0.0%	5.0%	3.1%	1.3%
要請頻度の高い販売先は75%以下	2.3%	0.0%	5.0%	0.0%	1.3%
要請頻度の高い販売先は50%以下	6.8%	0.0%	15.0%	0.0%	3.9%
要請頻度の高い販売先は25%以下	20.5%	16.9%	10.0%	25.0%	18.7%
小口配送頻度は概ね良好である	36.4%	44.1%	40.0%	34.4%	39.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(解説)

アパレル業（回答数 155 社）では、「常に小口配送を要請されている」という回答と、「小口配送頻度は概ね良好である」という回答の割合が大きく、明確な二極分化傾向を示している。これは、販売先小売業種の違いによるものではないかと推察される（要検証）。