

情報化導入支援事業
「取引慣行改善」

平成 13 年度
繊維産業の取引慣行実態調査結果の概要

平成 14 年 2 月

中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター

はじめに

我が国の繊維産業は、繊維ファッション産業の再構築に向け、IT等情報化基盤の確立を糧としたQR体制の早期構築が命題となっており、これらQR推進体制の一環としてSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)、EDI・JANコードの普及等諸事業を展開しております。

この事業は取引改善問題とも深く係わって参ります。情報ネットワーク化やQR体制の構築には、企業間の取引関係を軸にして、新しい感覚のパートナーシップを作り上げていくことが大切であり、私達が目指している公正で透明な取引環境の整備と相俟って実現できるものであります。

一方、この取引改善問題は、平成12年12月の繊維産業審議会総合部会政策小委員会でも取り上げられましたが、実は昭和48年10月の繊維産業ビジョンでも指摘され、その後もいく度も取り上げられております。

取引改善事業は、事業の目的からして「長きをもって善しとする」ものではありませんが、今回の調査結果をみても、改善を要する事項はどの場面でも顔を出し、常に不満を抱え、業界の頭から離れていないことがよく分かります。

中小企業総合事業団繊維ファッション情報センターでは、QR推進事業の一環として、繊維中小企業者を対象にQR推進教材の作成、情報化研修会等の「情報化導入支援事業」を展開しておりますが、本冊子「繊維産業の取引慣行実態調査報告書」は、繊維産業のどの段階でどのような問題があり、その原因がなんであるかの実態を明らかにするため、繊維製品の原料から卸・小売までの各段階の取引慣行の実態を明らかにしたものです。

調査結果を繊維業界の皆さんが、取引改善という困難な問題と向かい合い、これまでを振り返り、反省し、改善に向けて決意を新たにす教材として活用して頂くことをお願いする次第です。

平成14年2月
中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター

平成 13 年度

繊維産業の取引慣行実態調査結果の概要

目 次

1 調査概要	1
2 集計・分析	7
2.1 集計・分析の概観	7
2.2 製品別集計・分析	59
2.3 ニット外衣の集計・分析	61
2.4 短靴下の集計・分析	75
2.5 ワイシャツ・ブラウスの集計・分析	89
2.6 紳士服の集計・分析	103
3 集計・分析のまとめ	117
資料	127
1 調査関係資料	129
2 取引慣行と法規定	143
3 取引改善努力の歴史	149

平成 13 年度

繊維産業の取引慣行実態調査結果の概要

目 次

1 調査概要	1
2 集計・分析	7
2.1 集計・分析の概観	7
2.2 製品別集計・分析	59
2.3 ニット外衣の集計・分析	61
2.4 短靴下の集計・分析	75
2.5 ワイシャツ・ブラウスの集計・分析	89
2.6 紳士服の集計・分析	103
3 集計・分析のまとめ	117
資料	127
1 調査関係資料	129
2 取引慣行と法規定	143
3 取引改善努力の歴史	149

平成 13 年度

繊維産業の取引慣行実態調査結果の概要

1 調査の概要

1.1 調査の目的

わが国繊維産業には改善を必要とする各種の取引慣行が見受けられ、これらの存在が繊維産業の大きな需給ギャップや高コスト構造をもたらす主要な原因の一つになっているとともに、今後、目指すべき高効率で国際競争力のある産業への脱皮を阻む大きな要因となっていると考えられています。

また、現状の取引慣行を温存したままで情報システムの開発を進めると、例外処理の増加などでどうしても複雑なものになりがちで、なおかつ開発期間の長期化や費用の増加など、さまざまな弊害が予測されます。したがって、今後の情報化の推進においても取引慣行の改善が必要です。とくに今後の商取引における電子決済化等をふまえ、国内の取引慣行および国際化に向けた取引慣行の透明性向上を図るなどの措置が必要になります。

ところで、取引慣行の改善のためには、まず繊維産業のどの段階でどのような問題があり、その原因が何であるかの実態を正確に把握することが必要です。本書は、このような問題意識のもと、繊維製品の原材料から卸・小売までの各段階における販売・仕入両面の取引慣行の実態を明らかにすることを目的として実施した調査結果の主要部分を概要として取りまとめました。自社あるいは自社の属する業界の状況と照らし合わせ、取引改善に取り組まれる際の参考資料になれば幸いです。

1.2 調査の概要

繊維製品の種類はきわめて多く、また製造・流通の業種もきわめて多段階におよんでいます。このため、繊維産業のすべての製品、すべての製造・流通段階を細分して、それぞれについて取引慣行の実態を把握することは困難です。そこで今回は、調査対象とする繊維製品を 4 種類に特定し、また製造・流通段階を 13 の業種に分類して、調査を実施しました。

調査対象製品

今回、調査の対象とした製品は次の通りです。これらは、多くの国民が大量に使用している製品であること、多くの段階の多数の企業が製造・流通に参加していること、4種類あわせると使用材料が多種に上ること等を配慮して選定されました。

また、製品だけでなく、その原材料についても調査することとしました。糸綿、織編物の製造・流通企業の場合、取り扱い品の最終用途が必ずしも特定できない場合も考えられますが、そのような場合でも、可能性があれば取り扱いがあると見なして回答願うこととしました。

- ニット外衣（又はその原材料）
- 短靴下（又はその原材料）
- ワイシャツ・ブラウス（又はその原材料）
- 紳士服（又はその原材料）

なお、以下の説明では製品名の表記をもってその原材料も含むものとします。

業種分類

わが国の繊維産業における製造・流通段階の業種（業態）は多岐にわたりますが、これを下記の通り小売業4業種、卸売業3業種、製造業6業種の計13業種に分類して調査することにしました。分類にあたっては調査対象各製品の特性を考慮し、また回答企業が必ずいずれかの分類を選択できるように配慮してあります。複数の分野にわたって活動している企業の場合は、主要な業種を1つだけ選択願ひ、その業種における取引慣行について回答願うこととしました。

- 1) 小売業
 - 百貨店
 - 総合スーパー
 - 専門小売店
 - その他の小売店（通信販売を含む）
- 2) 卸売業
 - 二次製品卸売業（アパレルなど）

織編物卸売業
糸綿卸売業

3) 製造業

二次製品製造業（縫製業など）
染色整理業
織物業
ニット生地製造業
撚糸業
糸綿製造業

調査項目

調査項目は大別して、

回答企業の概要、調査対象製品（又はその原材料）の取り扱い状況に関する質問

下請法に規定されている親事業者の4項目の義務、9項目の禁止事項をめぐって、販売先（原材料・製品の売渡先、または製造・加工の発注元）との間の取引の状況に関する質問

同じく、仕入先（原材料・製品の仕入先、または製造・加工の発注先）との間の取引の状況に関する質問

主要販売先・仕入先に関する質問

取引慣行問題に関する意見

の5分野とし、製品ごとに調査票を作成しました（内容は同一）。

これまでも取引慣行に関する調査は行われてきましたが、それらは独禁法、下請法の規定を踏まえつつも、繊維産業内におこなわれている改善を要する取引慣行項目を列挙して調査してきました（例：後値決め、現金比率、歩引き、歩積み、見本引きなど）。しかし、今回は法の規定に沿って調査項目を設定した点が、従来の調査とは異なる特色の1つです。

また従来は、調査対象企業とその販売先企業（委託加工取引の場合には製造・加工の発注元企業）との間の取引慣行に的を絞って調査していましたが、今回は新しく仕入先（委託加工取引の場合には製造・加工の発注先企業）との間の取引慣行についても調査することとしました（従って、小売企業も調査対象としました）。この点も、本調査の大きな特色となっています。

質問は、回答者の記入の便を考慮してできるだけ選択式としましたが、具体的な内容を把握するため、一部は記入式としました。

質問の詳細については、末尾に資料として添付した調査票をご覧ください。

調査対象企業

調査対象企業の選定にあたっては、対象4製品（又はその原材料）の取り扱いがあると考えられた繊維関連中央団体の事務局に名簿提供を依頼しました。名簿提供を受けた団体名および製品ごとの発送数は図表1.2.1の通りで、調査票の発送総数は3,396通でした。なお、数種類の調査票を送った企業も多いため、発送先企業数は1,316社でした。ご協力いただいた団体、企業には厚く御礼を申し上げます。

図表 1.2.1 調査協力依頼先団体名および調査票発送部数

団体名	調査対象製品	ニット 外衣	短靴下	ワイシャツ ・ブラウス	紳士服
日本化学繊維協会		10	10	10	10
日本紡績協会		15	15	15	15
日本羊毛紡績会		17			17
日本撚糸工業組合連合会		30	30	30	30
日本綿スフ織物工業組合連合会				58	58
日本絹人織織物工業組合連合会				9	9
日本毛織物等工業組合連合会				56	56
日本ニット工業組合連合会		222			
日本靴下工業組合連合会		3	48	3	1
日本編レ・ス工業組合連合会		17		17	
日本染色協会		22		22	22
日本毛整理協会					8
日本繊維染色連合会		30	30	30	30
全日本紳士服工業組合連合会				22	22
全日本婦人子供服工業組合連合会		51		51	
日本アパレル産業協会（東京婦人子供服支部）		19		19	19
日本被服工業組合連合会		15		15	15
日本布帛製品工業組合連合会				80	80
日本アパレルソーイング工業組合連合会		32		32	32
日本綿化繊糸商業組合		76	76	76	76
日本毛糸商業組合		8			8
日本織物中央卸商業組合連合会		60		60	60
日本ニット中央卸商業組合連合会		50	50		
日本繊維産元協同組合連合会		51		51	51
日本輸出縫製品工業協同組合連合会		3		7	
日本百貨店協会		103	103	103	103
日本チェーンストア協会		81	81	81	81
日本専門店協会		97	97	97	97
合計		1,012	540	944	900
総計		3,396			

調査経路と期間

調査票は当事業団から企業に直接郵送し、回答も各企業から当事業団に直接郵送願いました。調査期間は2001年11月1日から11月30日までとしました。

回答数

3,396通の依頼に対し、796通の回答をいただきました（回答率23.4%）。このうち、207通は調査対象製品の取り扱いがないというお答えでしたので、有効な回答は589通でした（有効回答率17.3%）。

企業数ベースでは、1,316社への依頼に対し367社から調査票の返送がありましたので、回答率は27.9%となります（ただし、上記の白紙返送分も含んでいます）。

製品別・業種別の回答数は図表1.1.2の通りです。業種別に見ると、回答数が多かった業種は百貨店（170）、二次製品製造業（77）、二次製品卸売業（76）、総合スーパー（46）、織物業（45）、織編物卸売業（39）、専門小売業（37）、糸綿製造業（36）などで、逆に回答が少なかった業種は、その他小売店（6）、擦糸業（7）、糸綿卸売業（11）、染色整理業（17）などでした（括弧内は回答数）。

製品別には、もっとも回答が多かったのはニット外衣（211）で、以下、ワイシャツ・ブラウス（154）、紳士服（128）、短靴下（96）の順でした。

なお、調査結果の集計・分析は原則的に製品別・業種別にクロス集計をとっておこないましたが、図表1.1.2に見るように回答数が少ない製品・業種マスがあり、こうした部分については回答内容の代表性に問題があるという結果となった点、結果の読みとりにはご注意下さい。

図表 1.2.2 製品別・業種別回答明細

業 種 製 品	百 貨 店	総 合 ス ー パ ー	専 門 小 売 店	そ の 他 の 小 売 店	二 次 製 品 卸 売 業	織 編 物 卸 売 業	糸 綿 卸 売 業	二 次 製 品 製 造 業	染 色 整 理 業	織 物 業	ニ ット 生 地 製 造 業	擦 糸 業	糸 綿 製 造 業	合 計 （ %）
ニット外衣	42	11	15	2	34	10	4	46	9	1	20	3	14	211(20.8)
短靴下	43	12	5	1	5	1	2	14	1	1	2	1	8	96(17.8)
ワイシャツ・ブラウス	42	12	14	1	23	22	2	9	5	14	0	2	8	154(16.3)
紳士服	43	11	3	2	14	6	3	8	2	29	0	1	6	128(14.2)
回答計	170	46	37	6	76	39	11	77	17	45	22	7	36	589(17.3)
	小売業 = 259				卸売業 = 126			製造業 = 204						

1.3 集計・分析結果の概要

製品別・業種別・取引慣行別に問題の程度を指摘することで、「どの製品のどの段階にどのような取引慣行上の問題がどの程度あるのかを知る」という当初の調査目的を達成することができました。

業種別に、問題がある取引慣行の数を合計しますと、販売取引では卸売 3 業種と二次製品製造業などが多くの問題慣行に直面しており、ニット生地製造業や糸綿製造業では直面している問題慣行の数は少ないことが判明しました（小売業は集計・分析対象外）。また、仕入取引では小売 4 業種、卸売 3 業種、二次製品製造業などが、仕入先（納入側）にとって問題となる取引慣行を数多く持っており、織物業、ニット生地製造業、糸綿製造業などでは少ないことが推定されました。

資本金規模別に分析しますと、販売取引、仕入取引とも、書面契約については小企業ほど締結率が低く、大企業ほど高いことが推定されました。また、協賛金要請や従業員派遣要請などは、小企業ほど要請することも少なく、大企業ほど要請したりされたりすることが多い傾向があることが推定されました。その他の取引慣行では資本金規模別の明確な傾向は存在しませんでした。

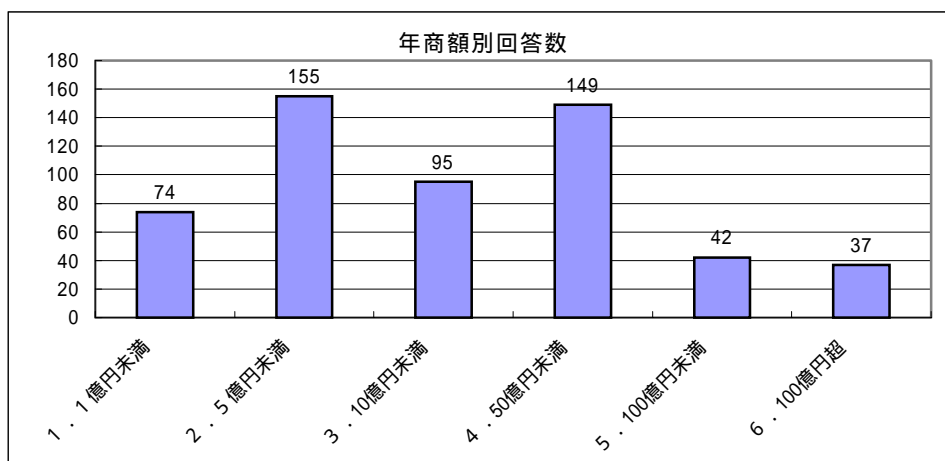
2 集計・分析

2.1 集計結果の概観

この実態調査の主目的は、「わが国繊維産業のどの製品の、どの段階に、どのような取引慣行が、どの程度存在しているのか」を明らかにすることにあります。その目的を達成するためには、調査結果を製品別・業種別に集計・分析することが必要で、その結果は2.3～2.6「各製品の集計・分析」に記述してありますが、その前に先ず、主要な設問項目について4製品合計の集計結果をグラフ化して掲出し、調査結果を全体的に概観することとします。はじめに4製品合計の業種別集計結果を、次に4製品合計の資本金規模別集計結果を掲出します。業種別集計結果からは、一部の項目に調査対象取引慣行が「多く存在する」という回答と「ほとんど存在しない」という回答に二極分化する傾向が見られ、同じ業種内でも企業によって取引慣行に違いがあることが推定されました。また、資本金規模別集計結果からは、資本金規模の大小によって取引慣行に傾向的な差が認められる結果となりました。

2.1.1 調査対象製品の取引形態等（設問1）

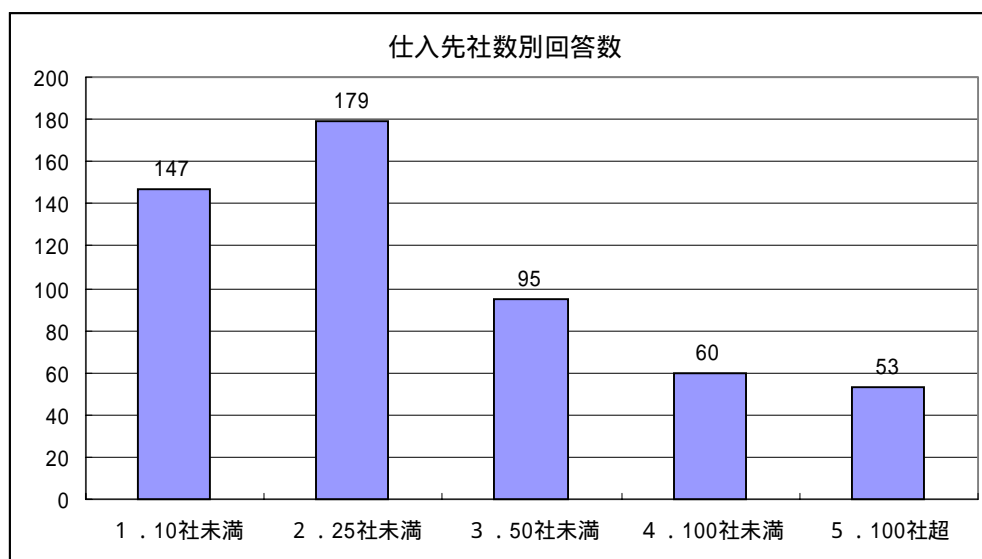
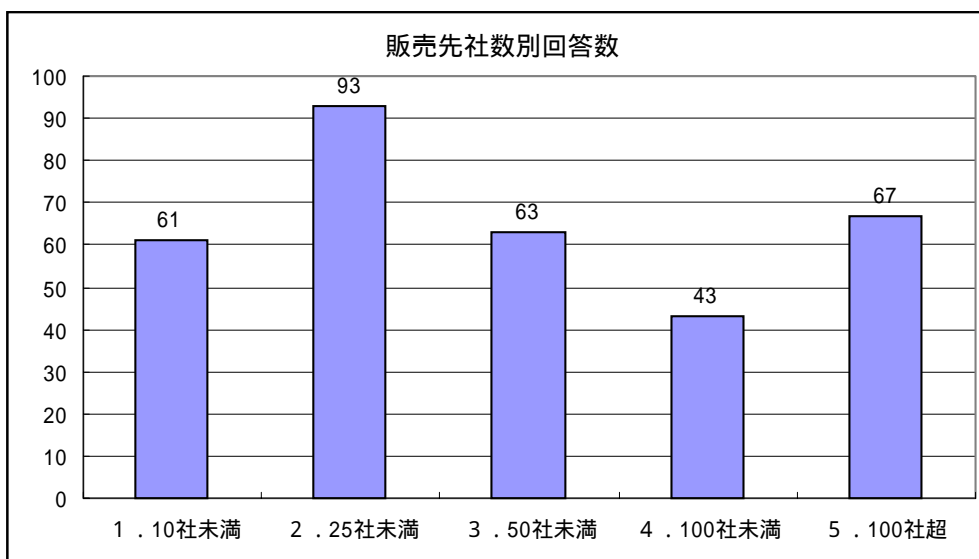
設問1 B 貴社の調査対象製品（又はその原材料）の年商はおよそいくらですか（直近1ヶ年）



（グラフの説明）

4製品合計で見ると、552件の回答があった中で、もっとも回答数が多かったのは1億円以上5億円未満、次は10億円以上50億円未満でした。

設問 1 C 貴社の調査対象製品（又はその原材料）関連の取引先はおよそ何社
ありますか。

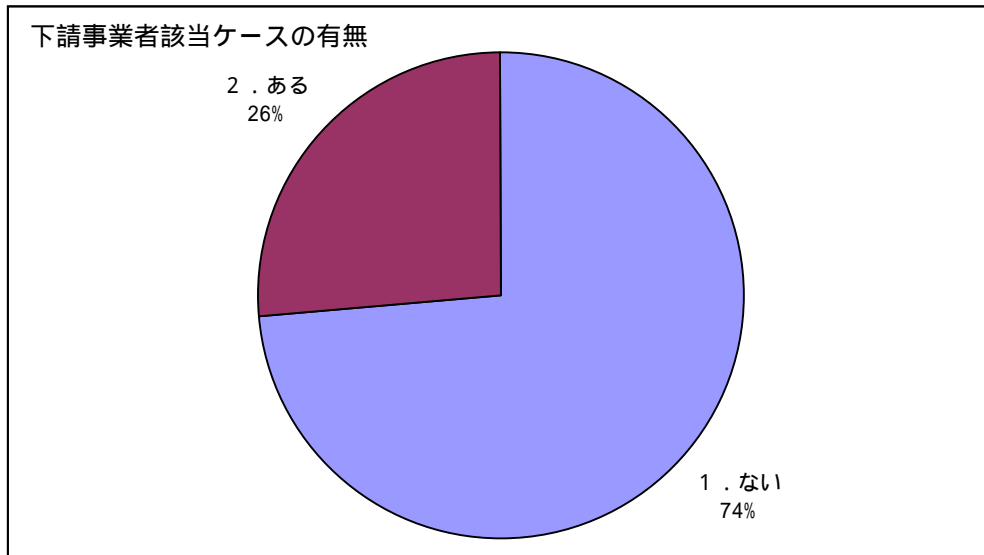


（グラフの説明）

販売先社数については 327 件の回答がありました。10 社未満から 100 社超まで幅広く分布していますが、その中で 10 社以上 25 社未満が 1 つのピークをなしていました。

また、仕入先社数については 534 件の回答があり、販売先社数と比較すると数が少ない方に片寄っていました。やはり 10 社以上 25 社未満が 1 つのピークをなしていました。

設問 1 D 2 販売先との取引で、貴社が下請法上の「下請事業者」に該当するケースはありますか。

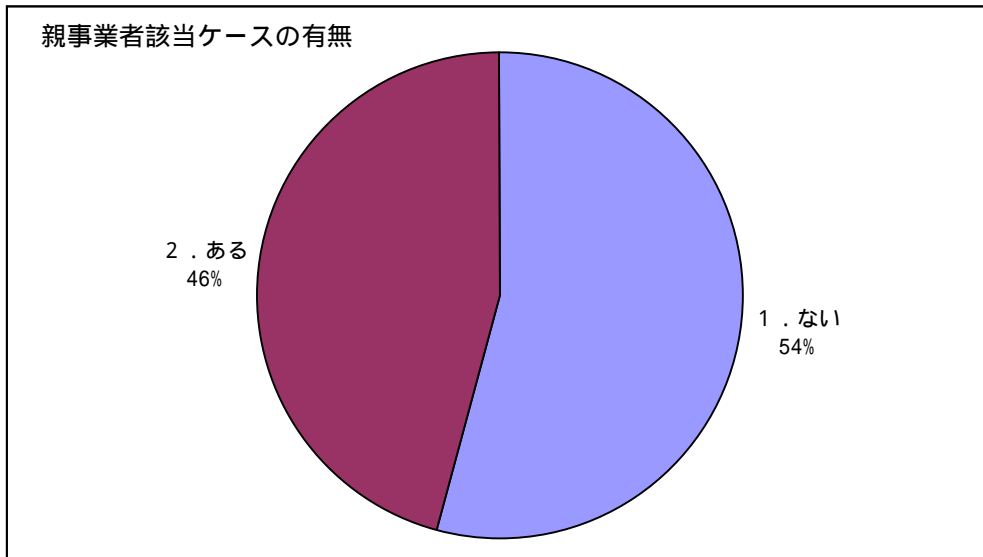


(グラフの説明)

下請取引とは、発注企業が企画・品質・形状・デザイン・ブランドなどを指定して製造・加工を受注企業に依頼するような場合で、かつ、資本金3億円以上の企業が資本金3億円以下の企業に物品の製造・加工・修理を委託する場合、および資本金1千万円超3億円以下の企業が資本金1千万円以下の企業に物品の製造・加工・修理を委託する場合を言います。

今回調査の結果、462件の回答中、26%が下請事業者に該当するケースがあると回答しました。

設問 1 E 2 仕入先との取引で、貴社が下請法上の「親事業者」に該当するケースはありますか。



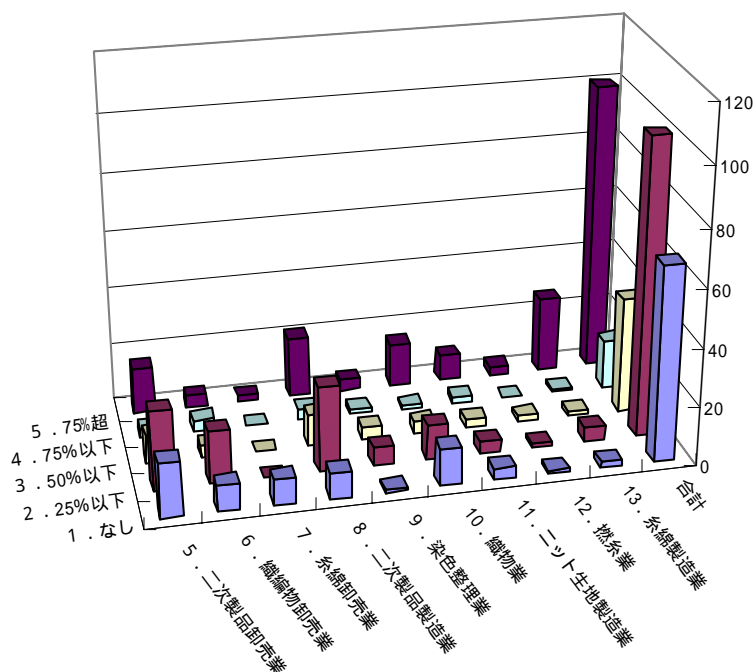
(グラフの説明)

親事業者に該当するケースがあるとの回答は、回答数 542 件の 46% に上り、下請事業者に該当するケースよりも大きな割合でした。

2.1.2 販売先との取引慣行の状況（設問2）

設問2（販売先との取引）A1 取引基本契約書を取り交わしている販売先（製品売渡先、または製造・加工の発注元）の割合は何%くらいですか。

設問2A1 取引基本契約書（取引先企業数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	19	9	9	9	1	13	4	1	2	67
2. 25%以下	27	18	0	29	6	12	4	1	5	102
3. 50%以下	10	4	0	11	4	4	3	2	2	40
4. 75%以下	3	4	0	4	2	1	2	0	1	17
5. 75%超	16	4	2	21	4	15	9	3	26	100

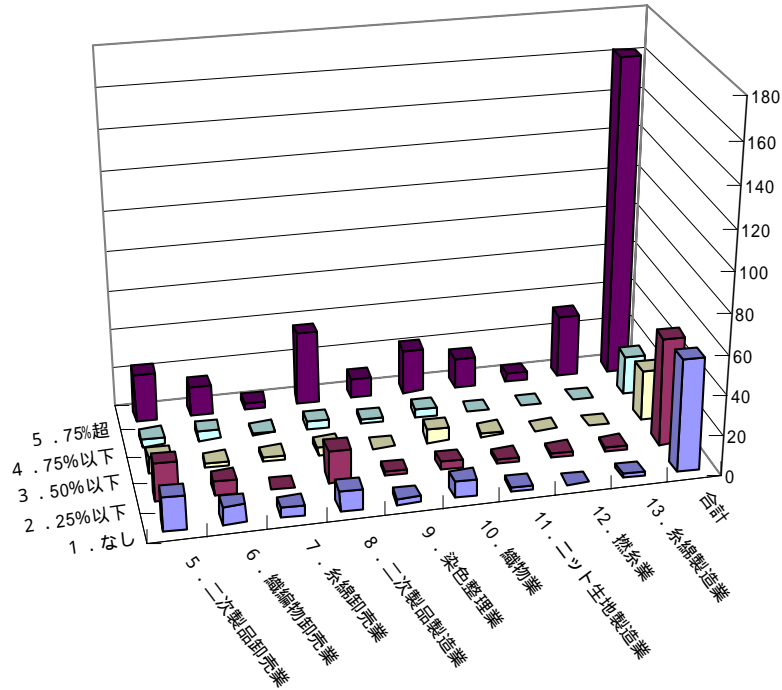
（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は326件でした。

合計欄を見ますと、「75%超の販売先と取引基本契約書を締結している」企業群（100件・30.7%）と、「25%以下の販売先としか締結できていない」企業群（169件・51.9%）に二極分化の傾向が見受けられました。

設問2（販売先との取引）A2 個別取引について、契約書等の書面（伝票類を含む）を取り交わしている取引の割合は何%くらいですか。

設問2A2 個別取引契約書（取引先企業数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 燃糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	17	9	5	10	3	8	2	0	2	56
2. 25%以下	19	7	0	16	2	4	2	2	2	54
3. 50%以下	8	2	2	4	0	7	2	0	0	25
4. 75%以下	4	5	1	4	2	4	0	0	0	20
5. 75%超	24	15	3	37	10	22	15	4	32	162

（グラフの説明）

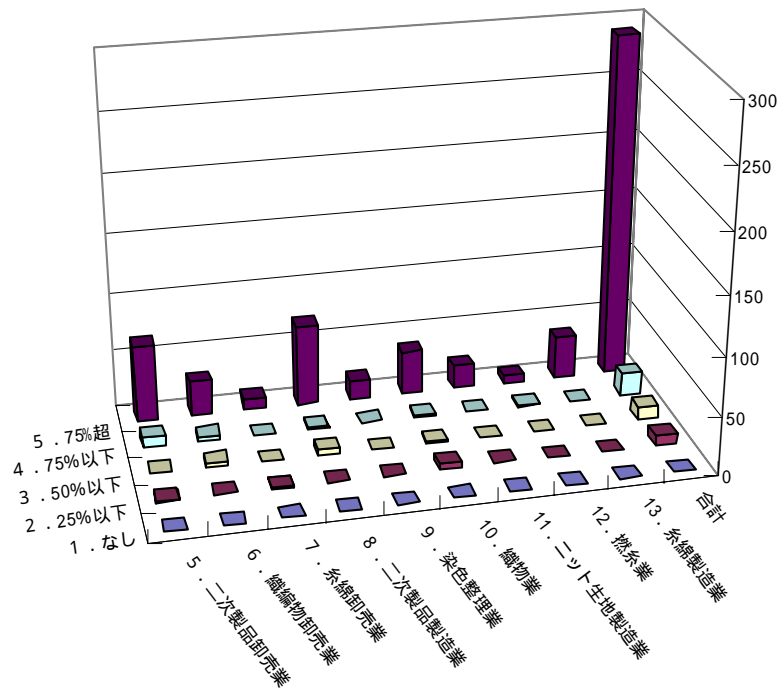
取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は317件でした。

合計欄を見ますと、個別取引の契約書等の書面（伝票類を含む）取り交わしについても、基本契約書と同様、多くの取引先と取り交わしが出来ている企業と、そうでない企業との二極分化の傾向が読み取れる結果でした。

業種別には、取り交わし率が高かったのは製造業に多く、ニット生地製造業（19件・90.5%）、糸綿製造業（34件・94.4%）などが特に高くなっていました。卸売業は概して低く、中でも糸綿卸売業では「なし」との回答が5件で45.5%に達していました。

設問2（販売先との取引）B1 支払期日が明確に定められている取引の割合は何%くらいですか。

設問2B1 支払期日（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. 25%以下	1	1	1	0	0	5	1	0	0	9
3. 50%以下	1	4	0	5	0	1	0	0	0	11
4. 75%以下	8	4	0	2	1	2	1	1	0	19
5. 75%超	66	30	10	69	16	37	20	6	36	290

（グラフの説明）

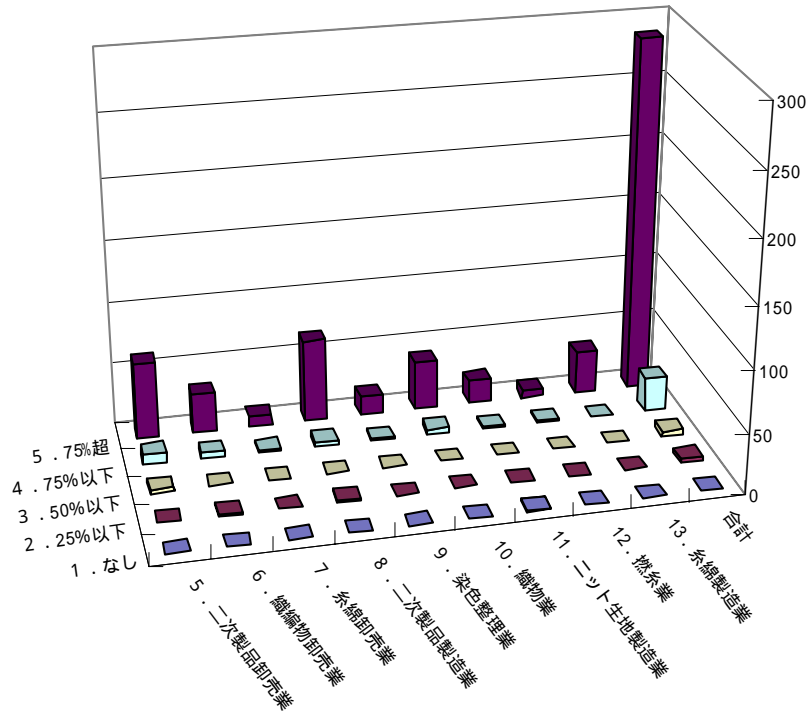
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は329件でした。

合計欄を見ますと、「支払期日が明確に定められている取引の件数が75%超である」との回答が290件・88.1%に達し、多くの取引で支払期日が明確化されていたと推定されます。

業種別には、織編物卸売業、織物業などで、明確化されていない取引の割合が比較的高くなっていました。

設問2（販売先との取引）B2（前問の続き）上記のうち、支払期日がきちんと守られた取引の割合は何%くらいですか。

設問2B2 支払期日遵守（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
2. 25%以下	0	1	0	2	0	1	0	0	0	4
3. 50%以下	3	1	0	0	0	0	0	0	0	4
4. 75%以下	9	5	2	4	1	4	2	1	0	28
5. 75%超	62	32	9	67	16	40	19	6	35	286

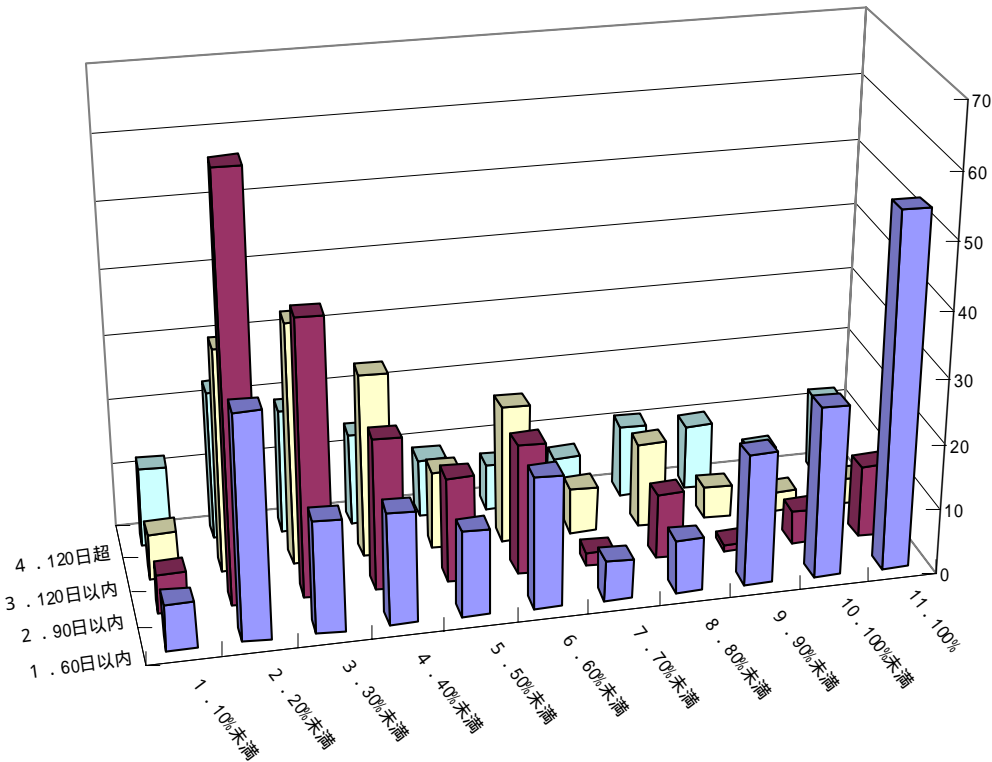
（グラフの説明）

年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は323件でした。

合計欄を見ますと、「全取引件数の75%超について支払期日がきちんと守られた」と回答したのは、全回答のうち88.5%（286件）でした。これに、「50%超75%以下」の8.7%（28件）を加えると97.2%（314件）となり、支払期日がきちんと守られた取引の割合は高かったと推定されます。

設問2（販売先との取引）B3（前問の続き）代金が実際に支払われるまでの日数ごとの、年間取引件数の割合をお示し下さい。

設問2B3 支払日数ごとの割合（年間取引件数ベースの回答件数）



	1. 10%未 満	2. 20%未 満	3. 30%未 満	4. 40%未 満	5. 50%未 満	6. 60%未 満	7. 70%未 満	8. 80%未 満	9. 90%未 満	10. 100% 未満	11. 100%
1. 60日以内	7	34	17	17	13	20	6	8	20	26	54
2. 90日以内	6	64	42	23	16	20	2	10	1	5	11
3. 120日以内	7	34	37	28	12	21	7	13	5	3	4
4. 120日超	12	23	19	14	9	7	7	11	10	5	12

（グラフの説明）

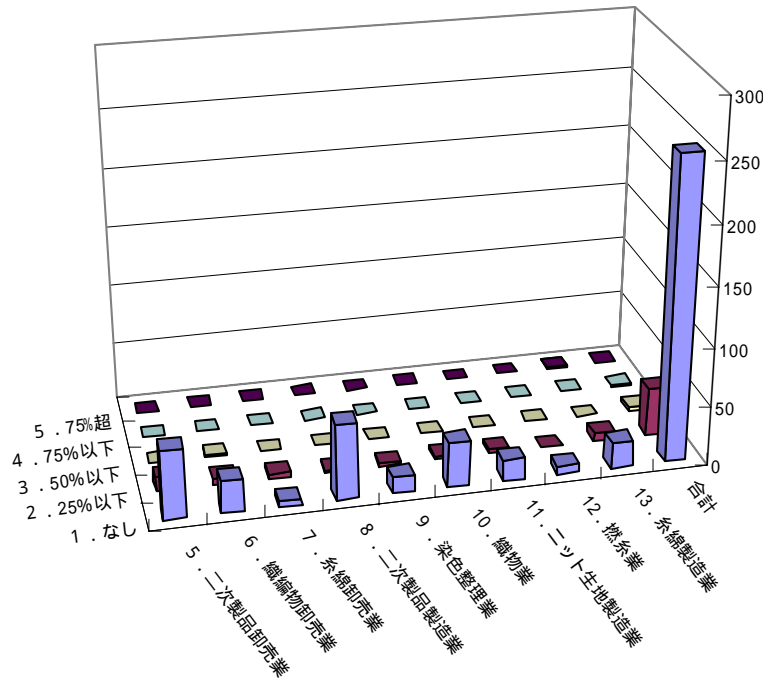
回答総数は、各期日区分ごとにパーセントを記入願う方式だったため、合計722件でした。

各期間ごとの回答数を（パーセンテージに関係なく）合計しますと、もっとも多かった回答は「60日以内」で222件（30.7%）、次が「90日以内」の200件（27.7%）、第3位が「120日以内」の171件（23.7%）でした。

下請法では製品受領日から起算して60日以内で、かつ出来るだけ短い期間に支払をすべきと規定されていますが、この規定に該当するのは全回答数の30.7%でした（注：本調査の対象となった取引には下請取引でないものも多く含まれていますので、下請法の規定に合致しないことが直ちに法律違反を意味するものではありません）。

設問2（販売先との取引）C1 代金が支払期日までに支払われなかった取引がある場合、そのうち遅延利息が支払われた取引の割合は何%くらいですか。

設問2C1 遅延利息（年間取引金額ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	58	28	5	64	14	38	18	7	22	254
2. 25%以下	12	6	4	2	2	3	4	0	8	41
3. 50%以下	1	2	0	0	0	0	0	0	0	3
4. 75%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
5. 75%超	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1

（グラフの説明）

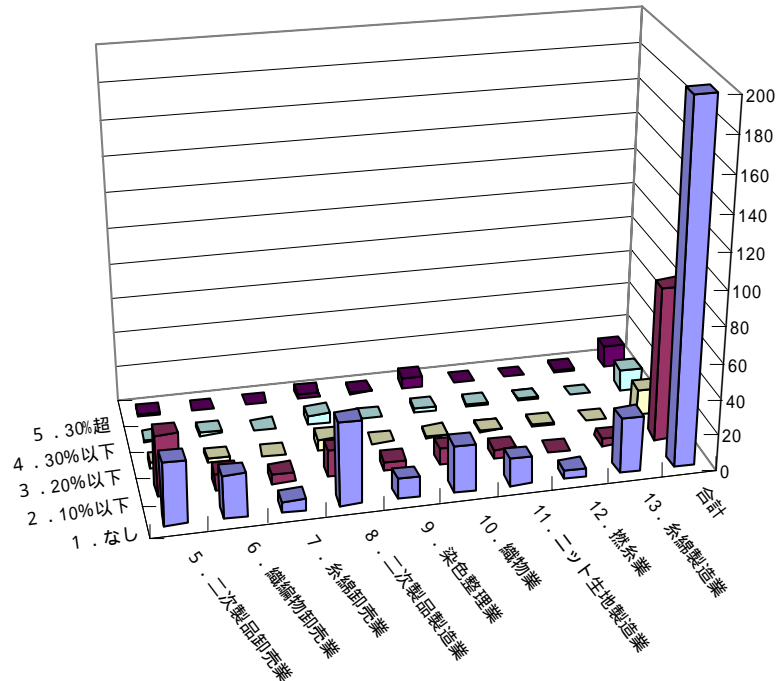
年間取引金額ベースでの設問に対する回答総数は300件でした。

合計欄を見ますと、グラフから明らかなように、代金が期日までに支払われなかった場合で遅延利息が支払われたケースは稀で、回答の84.7%（254件）が「遅延利息は支払われなかった」としています。支払われた場合でも、「支払い対象になったのは該当取引金額の25%以下であった」との回答がほとんど（「支払われた」との回答46件中の41件・89.1%）で、遅延利息支払いは業界慣行として根付いていないことが推測されます。

業種別には、糸綿卸売業と糸綿製造業が、他業種に比べて比較的遅延利息の支払いを受けているケースが多くなっていました。

設問2（販売先との取引）D1 発注の時に商品代金または加工賃を、類似品や市価に比べて著しく低く定められた取引の割合は何%くらいですか。

設問2D1 買い叩き（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 燃糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	35	24	6	46	11	26	15	5	31	199
2. 10%以下	34	9	5	15	5	9	5	0	4	86
3. 20%以下	3	2	0	6	0	1	1	1	0	14
4. 30%以下	1	2	0	5	0	2	1	1	0	12
5. 30%超	1	0	0	3	1	6	0	0	1	12

（グラフの説明）

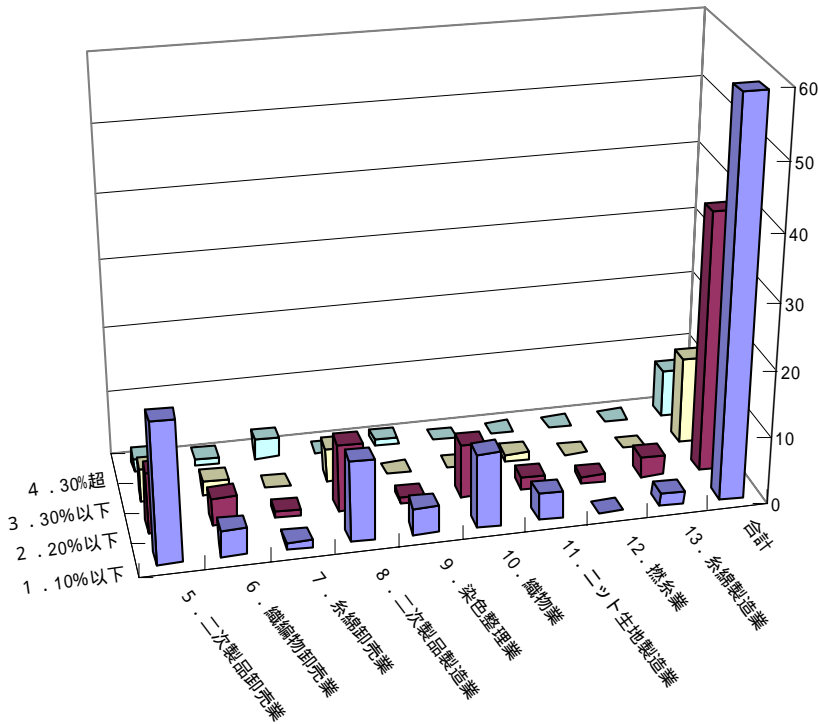
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は323件でした。

合計欄を見ますと、いわゆる買い叩きは「なかった」という回答が199件（61.6%）ともっとも多く、「10%以下あった」という回答も86件（26.6%）あり、さらに「20%以下あった」が14件（4.3%）、「30%以下あった」が12件（3.7%）、「30%超あった」が12件（3.7%）と分布しています。

「30%超あった」と回答したのは、二次製品卸売業、二次製品製造業、染色整理業、織物業、糸綿製造業などでした。

設問2（販売先との取引）D2（前問の続き）その取引価格は、類似品や市価に比べて平均して何%くらい低かったと考えますか。

設問2D2 買い叩き価格



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 燃糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. 10%以下	21	4	1	12	4	11	4	0	2	59
2. 20%以下	9	4	1	10	1	8	2	1	3	39
3. 30%以下	5	2	0	5	0	0	1	0	0	13
4. 30%超	2	1	3	0	1	0	0	0	0	7

（グラフの説明）

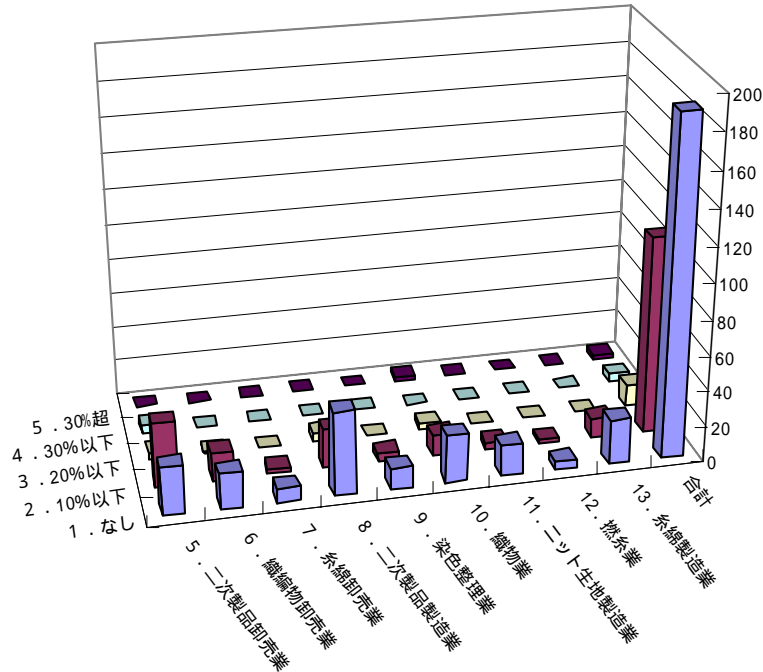
設問に対する回答総数は118件でした。

いわゆる買い叩きの場合、その価格が類似品や市価に比べて何%くらい低かったと考えているのかについては、「10%以下低かった」との回答がもっとも多く59件（50.0%）でした。次いで「20%以下」が39件（33.1%）、「30%以下」が13件（11.0%）と続き、「30%超」との回答は7件（5.9%）でした。

「30%超」との回答があった業種は、二次製品卸売業、織編物卸売業、糸綿卸売業、染色整理業の4業種でした。

設問2（販売先との取引）E1 貴社に落ち度がないと思われるのに、納品を拒否された取引の割合は何%くらいですか。

設問2E1 納品拒否（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	27	20	8	47	12	27	18	5	25	189
2. 10%以下	36	16	3	22	5	12	4	2	11	111
3. 20%以下	4	1	0	5	0	3	0	0	0	13
4. 30%以下	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5
5. 30%超	1	0	0	0	0	2	0	0	0	3

（グラフの説明）

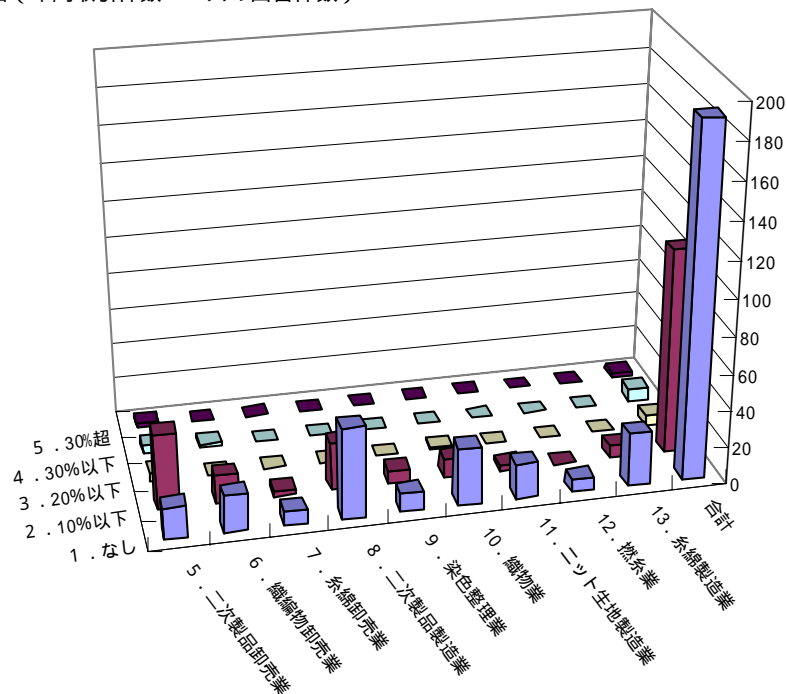
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は321件でした。

合計欄を見ますと、売り手に落ち度がないと思われる納品拒否は「なかった」という回答が189件（58.9%）と過半を占めました。これに対し、「10%以下の取引先が納品拒否をした」との回答は111件（34.6%）で、「10%超20%以下あった」が13件（4.0%）、「20%超30%以下あった」が5件（1.6%）、「30%超あった」が3件（0.9%）あり、これらを合計すると、納品拒否をした取引先があったとする回答の割合は41.1%となりました。

業種別には、納品拒否されたという回答の割合が大きかったのは、二次製品卸売業、織編物卸売業、織物業などでした。

設問2（販売先との取引）F1 貴社に落ち度がないと思われるのに、いったん納品したものを返品された取引の割合は何%くらいですか。

設問2F1 返品（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 燃糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	17	20	8	49	10	31	19	7	29	190
2. 10%以下	41	15	3	26	7	10	3	0	7	112
3. 20%以下	5	0	0	0	0	1	0	0	0	6
4. 30%以下	5	2	0	0	0	0	0	0	0	7
5. 30%超	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3

（グラフの説明）

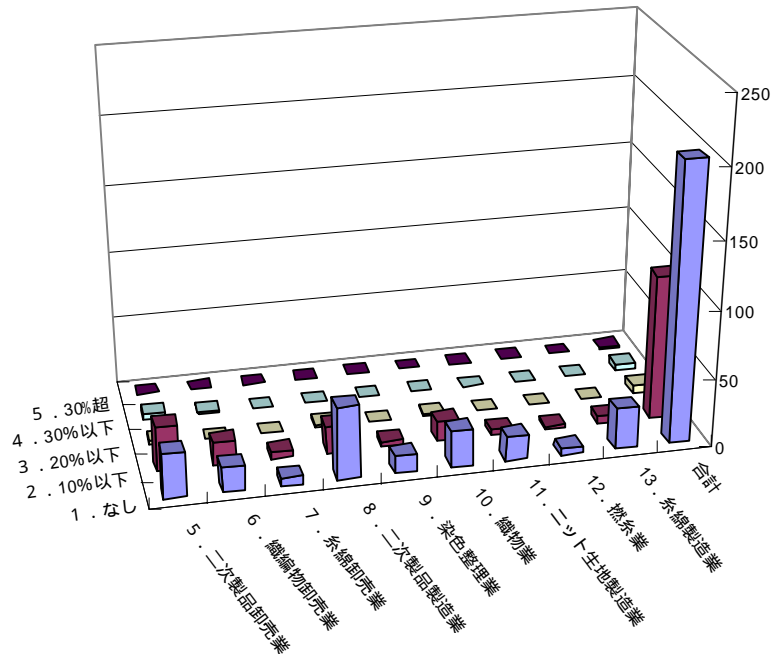
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は318件でした。

合計欄を見ますと、売り手側に落ち度がないと思われるのに返品されたケースが「なかった」という回答が190件（59.7%）と過半を占めました。しかし、「10%以下の取引先が納品拒否をした」という回答も112件（35.2%）に上っていました。それより高率のケースは少なく、「10%超20%以下」は6件（1.9%）、「20%超30%以下」は7件（2.2%）、「30%超」は3件（0.9%）でした。

業種別には、返品の場合にもっとも多く遭遇していたのは二次製品卸売業と見られ、該当ケースは「なかった」とする回答は23.9%に過ぎませんでした。逆に燃糸業では該当ケースは「なかった」とする回答が100%でした。

設問2（販売先との取引）G1 貴社に落ち度がないと思われるのに、契約（口頭契約を含む）で決めた価格から値下げされた取引の割合は何%くらいですか。

設問2G1 値下げ（年間取引件数ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	33	19	6	53	13	27	18	5	30	204
2. 10%以下	33	17	5	20	4	15	4	2	6	106
3. 20%以下	3	0	0	2	0	1	0	0	0	6
4. 30%以下	4	1	0	0	0	0	0	0	0	5
5. 30%超	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1

（グラフの説明）

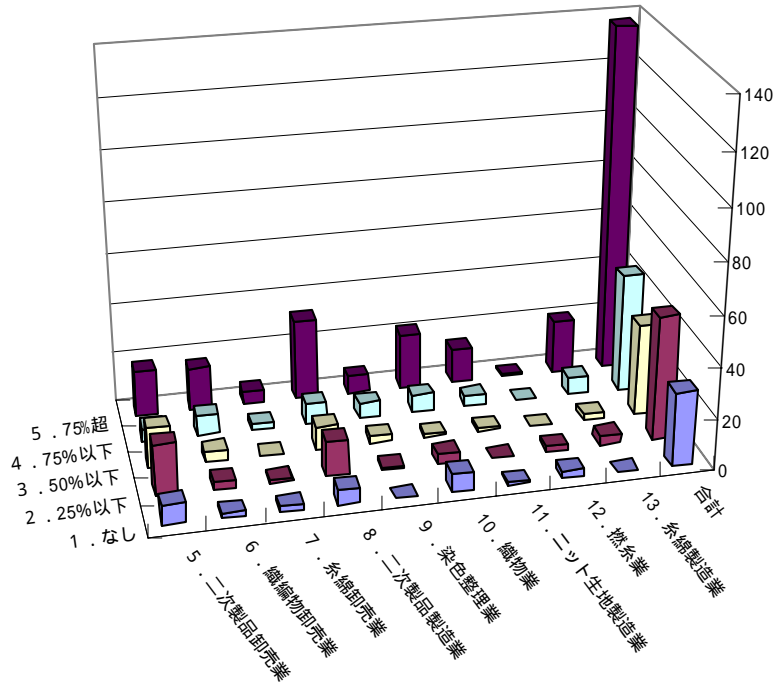
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は322件でした。

合計欄を見ますと、売り手に落ち度がないと思われるのに契約価格から値下げされた取引は「なかった」という回答がもっとも多く、204件（63.4%）でした。しかし、そのような値下げをした企業が取引先数の「10%以下あった」という回答も106件（32.9%）ありました。それより高率のケースは少なく、「10%超20%以下」は6件（1.9%）、「20%超30%以下」は5件（1.6%）、「30%超」は1件（0.3%）でした。

業種別には、卸売3業種は概して値下げされるケースが多くなっており、該当ケースが「なかった」とする割合は二次製品卸売業44.0%（33件）織編物卸売業50.0%（19件）糸綿卸売業54.5%（6件）などでした。

設問2（販売先との取引）H1 代金を手形で受領した取引の割合は何%くらいですか。

設問2H1 手形払い（年間取引金額ベースの回答件数）



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	8	2	2	6	0	7	1	3	0	29
2. 25%以下	20	3	1	14	1	4	0	2	4	49
3. 50%以下	16	4	0	9	3	1	1	0	2	36
4. 75%以下	5	8	2	8	6	7	4	0	7	47
5. 75%超	18	17	5	32	7	22	14	1	21	137

（グラフの説明）

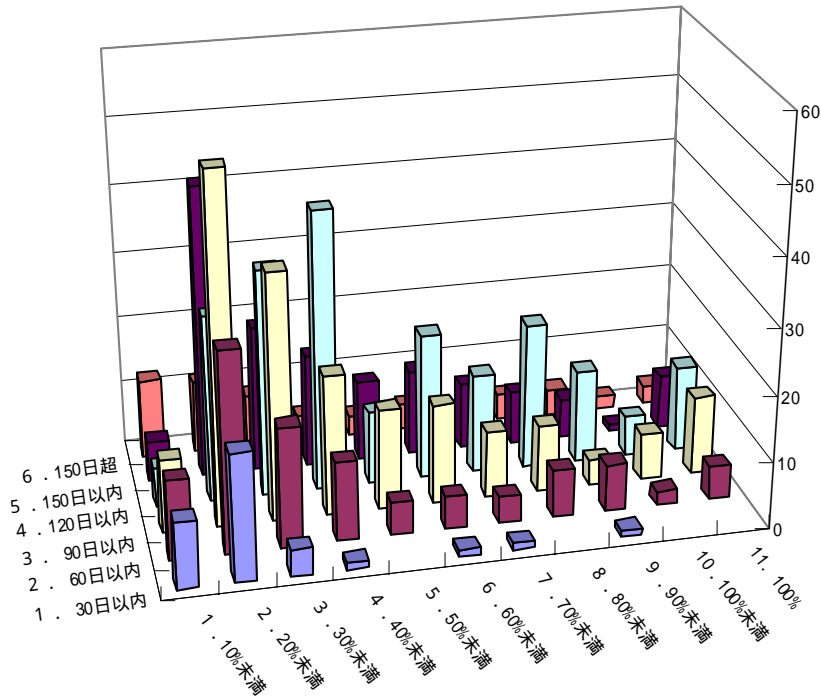
年間取引金額ベースでの設問に対する回答総数は298件でした。

合計欄を見ますと、「手形受領はない」という回答は少なく、29件（9.7%）にすぎませんでした。手形受領は普通に見られる取引慣行であることが推定されます。もっとも多かった回答は「手形受領の取引が75%超ある」の137件（46.0%）でした。

業種別には、「手形取引が年間取引金額の75%超」という回答がもっとも多かったのはニット生地製造業で、70.0%に達していました。

設問2（販売先との取引）H2（前問の続き）手形決済の場合、その期間ごとに調査対象製品の年商に占める割合をお示し下さい（10%単位で）。

設問2H2 手形期間の割合（年商に占める割合ベースの回答件数）



	1. 10%未 満	2. 20%未 満	3. 30%未 満	4. 40%未 満	5. 50%未 満	6. 60%未 満	7. 70%未 満	8. 80%未 満	9. 90%未 満	10. 100% 未満	11. 100%
1. 30日以内	10	19	4	1		1	1		1		
2. 60日以内	12	30	18	12	5	5	4	7	7	2	5
3. 90日以内	11	52	37	21	15	15	10	10	4	7	12
4. 120日以内	6	28	34	42	11	22	15	22	14	6	13
5. 150日以内	6	44	22	17	12	13	10	8	6	1	8
6. 150日超	12	11	8	4	3	4	1	4	4	2	3

（グラフの説明）

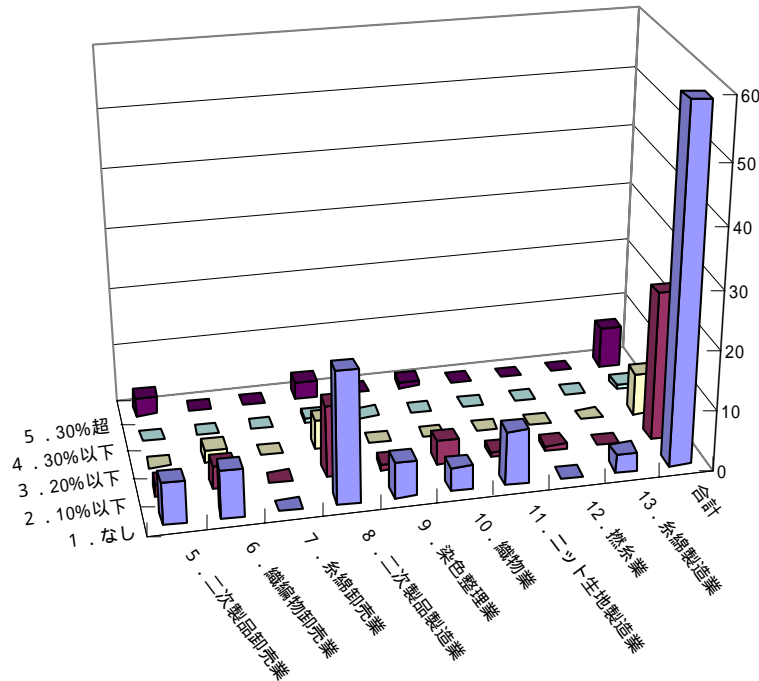
回答総数は、各期日範囲ごとにパーセントを記入願う方式だったため合計754件でした。

各期間ごとの回答数を（パーセンテージに関係なく）合計しますと、もっとも多かった回答は「120日以内」で213件（28.2%）、次が「90日以内」で194件（25.7%）、第3位が「150日以内」で147件（19.5%）でした。

下請法では、90日を超える期間の手形を「割引困難な手形」として交付を禁じていますが、「90日以内」という回答数は338件（44.8%）でした（注：本調査の対象となった取引には下請取引ではないものが多く含まれていますので、下請法の規定に合致しないことが直ちに法律違反を意味するものではありません）。

設問2（販売先との取引）I 1 取引先から有償で原材料の支給を受けて加工している取引で、加工代金の受け取り期日より早く原材料代を相殺されたり、支払わされたりした取引の割合は何%くらいですか。

設問2I1 有償原材料早期決済



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	7	8	0	22	6	4	9	0	3	59
2. 10%以下	2	4	0	12	1	4	1	1	0	25
3. 20%以下	0	2	0	5	0	0	0	0	0	7
4. 30%以下	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
5. 30%超	3	0	0	3	0	1	0	0	0	7

（グラフの説明）

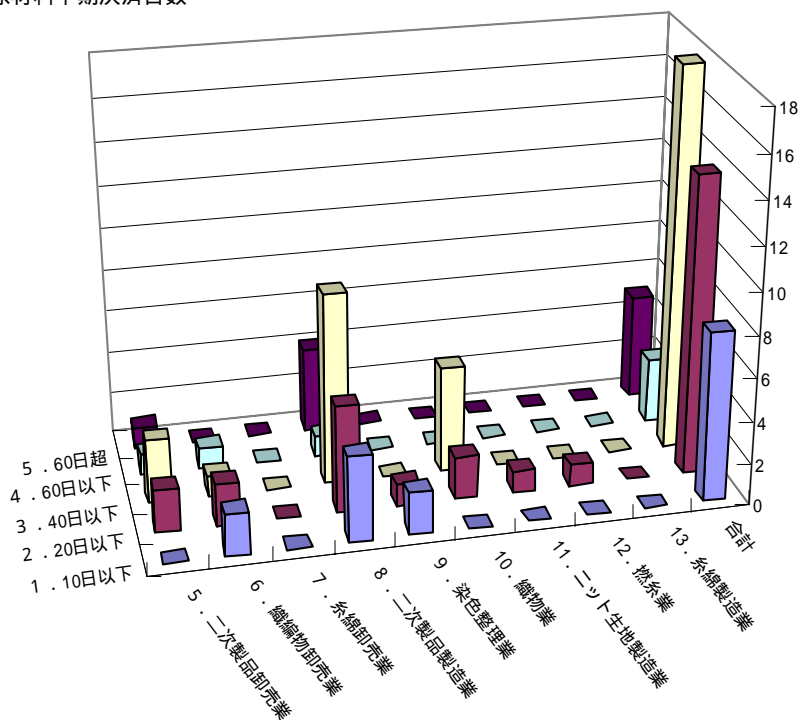
設問に対する回答総数は99件でした。

合計欄を見ますと、有償支給原材料について早期決済は「なかった」という回答が多く、59件（59.6%）を占めました。早期決済が「あった」という回答の中で、もっとも多かったのは「10%以下」で25件（25.3%）でした。「30%以下」という回答は1件だけでしたが、「30%超」とする回答は若干増えて7件（7.1%）ありました。僅かながら二極分化の傾向が認められます。

業種別には、二次製品製造業、織物業などで「有償支給原材料の早期決済はなかった」という回答が少なく、早期決済させられているケースが多いらしいことが推定されます。

設問2（販売先との取引）I 2 （前問の続き）その支払は、加工代金の受取期日より何日くらい早かったですか。

設問212 有償原材料早期決済日数



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. 10日以下	0	2	0	4	2	0	0	0	0	8
2. 20日以下	2	2	0	5	1	2	1	1	0	14
3. 40日以下	3	1	0	9	0	5	0	0	0	18
4. 60日以下	1	1	0	1	0	0	0	0	0	3
5. 60日超	1	0	0	4	0	0	0	0	0	5

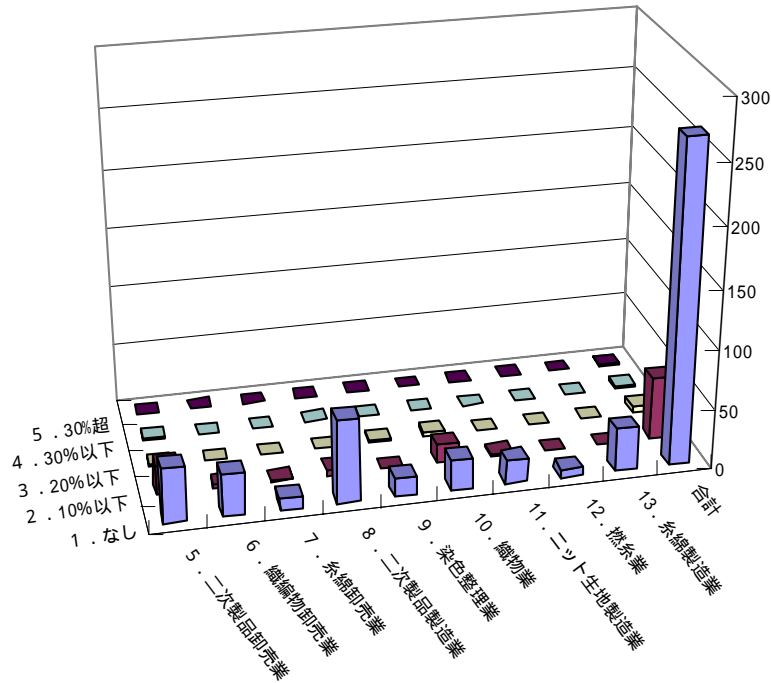
（グラフの説明）

設問に対する回答総数は48件でした。

合計欄に見るとおり、もっとも多かった回答は「20日超40日以下」で18件（37.5%）、次いで「10日超20日以下」が14件（29.2%）ありました。「60日超」も5件（10.4%）ありました。

設問2（販売先との取引）J1 取引先から商品、サービス、会員権などを強制的に購入させられた取引先の割合は何%くらいですか。

設問2J1 強制購入



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 系綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 燃糸業	13. 系綿製造業	合計
1. なし	46	36	10	70	16	26	20	7	36	267
2. 10%以下	25	3	1	5	0	16	2	0	0	52
3. 20%以下	2	0	0	0	1	3	0	0	0	6
4. 30%以下	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
5. 30%超	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1

（グラフの説明）

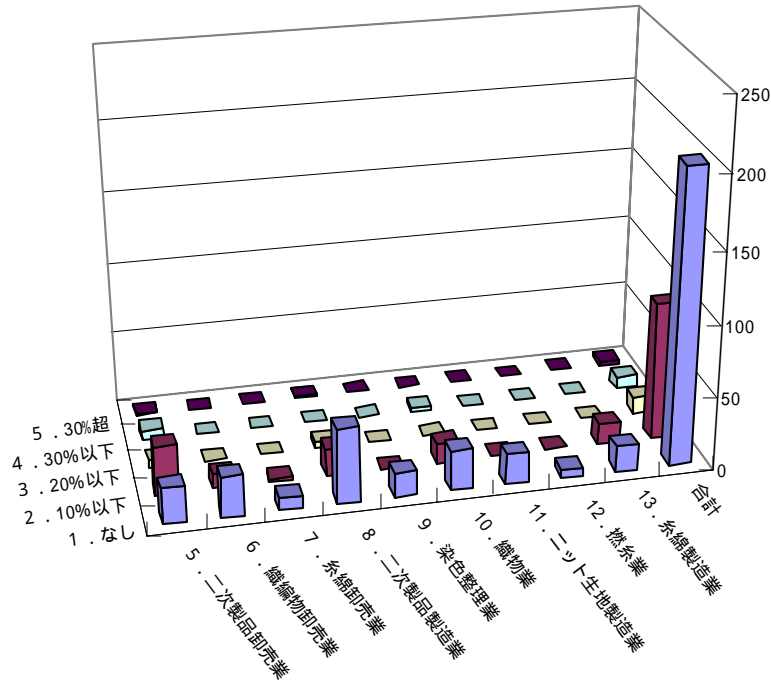
設問に対する回答総数は328件でした。

合計欄を見ますと、強制購入させられた取引先は「なかった」という回答が267件（81.4%）でもっとも多くなっていました。強制購入のケースが「あった」という回答の中でもっとも多かったのは「取引先数の10%以下」で52件（15.9%）、それより多かったという回答は少数でした。

業種別には、燃糸業、系綿製造業などで強制購入は「なかった」という回答が100%でした。これに対して二次製品卸売業と織物業では「なかった」という割合がそれぞれ61.3%と57.8%と低くなっており、強制購入させられているケースが他業種に比較して多いことが推定されます。

設問2（販売先との取引）L1 協賛金等の負担を要請されたことはありましたか。

設問2L1 協賛金要請



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 系綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 系綿製造業	合計
1. なし	25	28	9	52	17	28	21	6	18	204
2. 10%以下	34	10	2	19	0	14	1	1	15	96
3. 20%以下	5	0	0	5	0	1	0	0	1	12
4. 30%以下	7	0	0	0	0	2	0	0	0	9
5. 30%超	1	0	0	1	0	0	0	0	1	3

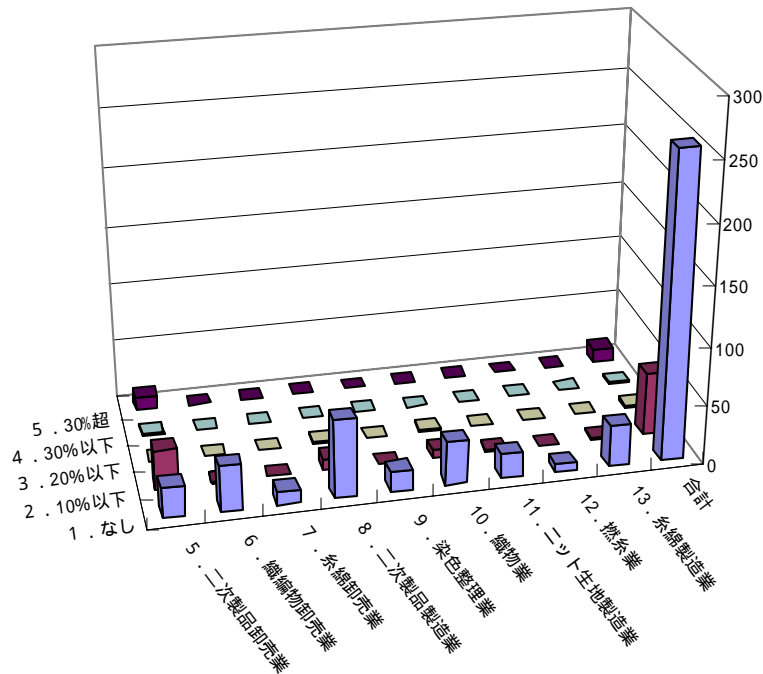
（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は324件でした。

合計欄を見ますと、販売先からの協賛金等の要請は「なかった」という回答がもっとも多く204件（63.0%）でした。協賛要請が「あった」という回答の中でもっとも多かったのは「取引先企業数の10%以下」で96件（29.6%）を占めました。「10%超 20%以下」という回答も12件（3.7%）ありましたが、それ以上とする回答は少数でした。業種別には、「なし」の比率が高かったのは系綿卸売業（81.8%）、染色整理業（100%）、ニット生地製造業（95.5%）、撚糸業（85.7%）などで、逆に「なし」の比率が低かったのは、二次製品卸売業（34.7%）、系綿製造業（51.4%）などでした。

設問2（販売先との取引）M1 従業員等の派遣を要請されたことはありましたか。

設問2M1 従業員派遣要請



	5. 二次製品卸売業	6. 織編物卸売業	7. 系綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製造業	12. 撚糸業	13. 系綿製造業	合計
1. なし	26	38	11	66	17	37	21	7	35	258
2. 10%以下	33	1	0	10	0	7	1	0	1	53
3. 20%以下	1	0	0	1	0	1	0	0	0	3
4. 30%以下	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
5. 30%超	12	0	0	0	0	0	0	0	0	12

（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は328件でした。

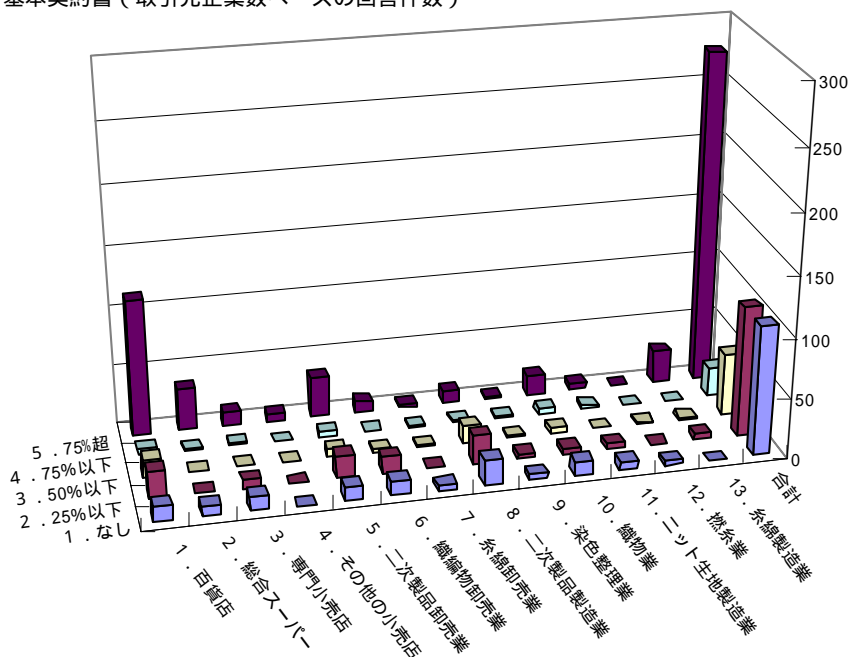
合計欄を見ますと、販売先から従業員等の派遣を要請されたことは「なかった」という回答が258件（78.7%）と大半を占め、「あった」という回答の中では販売先企業数の「10%以下」という回答がもっとも多く53件（16.2%）を占めました。それ以上多くの取引先から要請されたという回答は少数でしたが、「30%超」の区分のみ12件（3.7%）と増えており、僅かながら二極分化の傾向が見られました。

業種別には、派遣要請は「なかった」という回答が100%を占めた業種は系綿卸売業、染色整理業、撚糸業などで、逆に「なかった」との回答が飛び抜けて少なかった業種は二次製品卸売業（35.1%）でした。

2.1.3 仕入先との取引慣行の状況（設問3）

設問3（仕入先との取引）A1 取引基本契約書を取り交わしている仕入先（製品仕入先、又は製造・加工の発注先）の割合は何%くらいですか。

設問3A1 取引基本契約書（取引先企業数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.撚糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	13	8	12	0	11	12	4	21	5	11	7	4	0	108
2.25%以下	23	1	7	0	19	14	1	24	4	5	5	0	5	108
3.50%以下	14	0	1	0	7	3	2	14	2	5	1	1	2	52
4.75%以下	5	1	2	0	4	1	1	2	1	5	3	0	0	25
5.75%超	114	35	12	6	34	9	3	10	2	17	6	1	27	276

（グラフの説明）

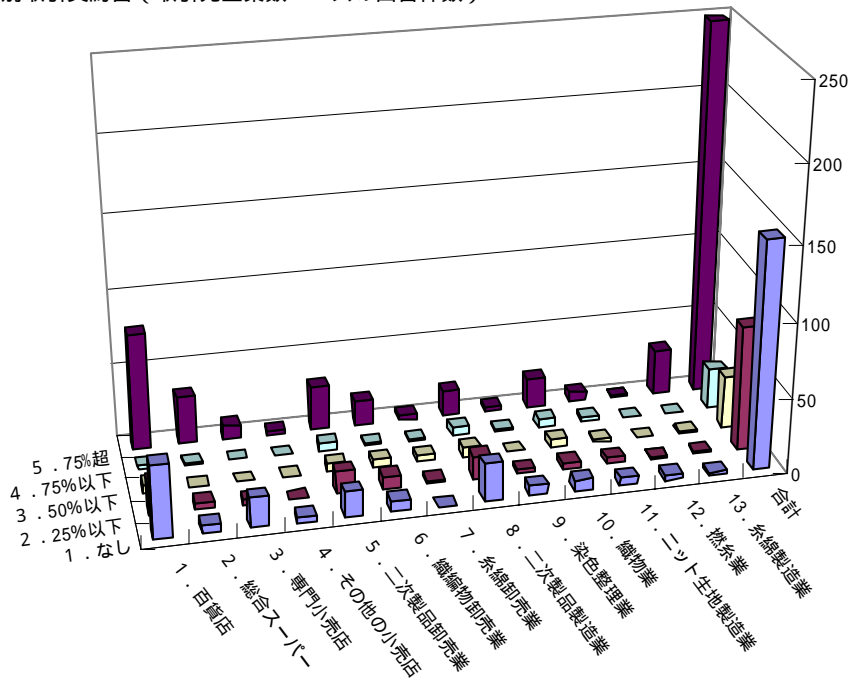
取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は569件でした。

合計欄を見ますと、取引基本契約書を取り交わしている仕入先の割合が「75%超である」という回答が276件（48.5%）と大きな割合を占めていますが、「25%以下である」という回答も216件（38.0%）に上り、二極分化の傾向を示しています。

業種別には、基本契約締結率が高いのは百貨店（75%超との回答が67.5%）、総合スーパー（同77.8%）、その他の小売店（同100%）、糸綿製造業（同79.4%）などでした。

設問3（仕入先との取引）A2 個別取引について、契約書等の書面を取り交わしている取引の割合は何%くらいですか。

設問3A2 個別取引契約書（取引先企業数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.擦糸業	13.系綿製造業	合計
1.なし	48	6	20	4	17	7	0	25	7	7	5	4	2	152
2.25%以下	22	5	3	0	15	8	2	15	3	4	4	1	1	83
3.50%以下	5	0	0	0	6	5	4	7	0	5	2	0	1	35
4.75%以下	3	1	0	0	5	2	1	6	1	5	3	0	0	27
5.75%超	77	32	9	2	30	17	3	17	3	20	7	1	30	248

（グラフの説明）

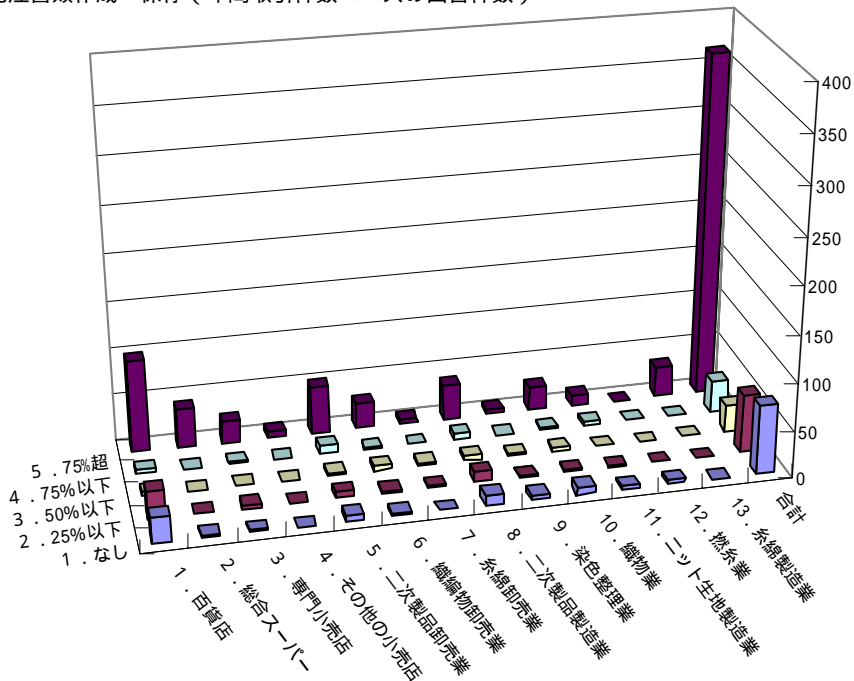
取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は545件でした。

合計欄を見ますと、前問の基本契約書ほどではありませんが、「75%以上の仕入先と取り交わしている」という回答が248件（45.5%）に達している半面、「25%以下である」という回答も235件（43.1%）に達しており、二極分化していることが読み取れました。

業種別には、取り交わし率が高かったのは総合スーパー（75%超との回答が72.5%）、系綿製造業（同88.2%）などで、基本契約書締結率が高かった百貨店、その他小売店はそれぞれ49.7%、33.3%でした。

設問3（仕入先との取引）B1 仕入先（製品仕入先、又は製造・加工の発注先）への発注の内容、金額、支払期日等を記載した書類を作成し、貴社内に保存している取引の割合は何%くらいですか。

設問3B1 発注書類作成・保存（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.擦糸業	13.糸綿製造業	合計
1. なし	27	3	2	0	6	3	0	11	5	8	4	4	0	73
2. 25%以下	30	1	4	0	6	2	2	11	1	2	2	1	0	62
3. 50%以下	5	0	1	0	3	5	3	5	2	4	0	0	0	28
4. 75%以下	5	0	2	0	9	1	1	7	0	3	4	1	1	34
5. 75%超	99	42	23	6	50	27	5	38	5	25	12	0	33	365

（グラフの説明）

年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は562件でした。

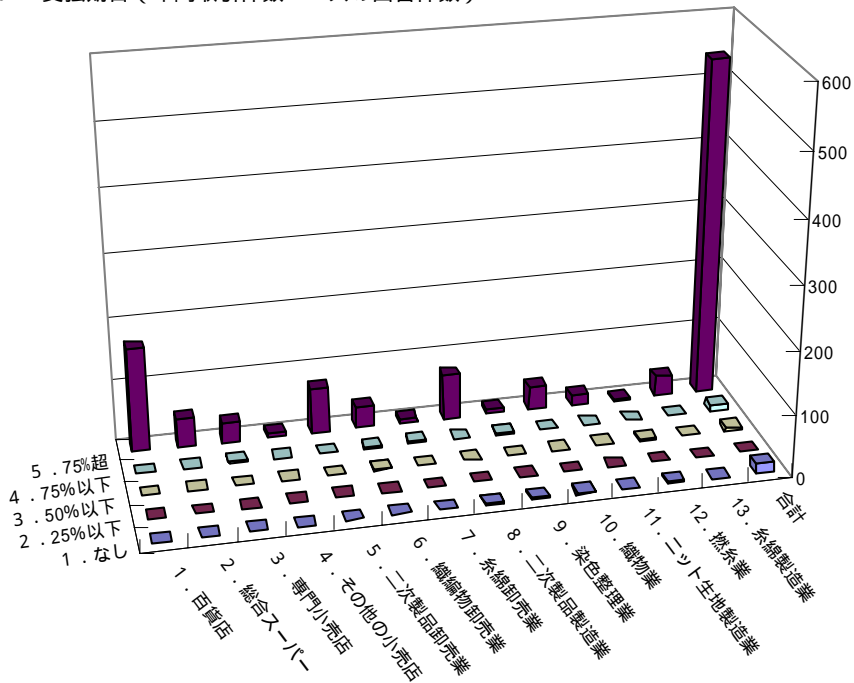
合計欄を見ますと、「発注書類を作成・保存しているのは年間仕入件数の75%以上である」という回答が365件（64.9%）に上っていて、「なし」という回答は73件（13.0%）でした。

この設問についても二極分化の傾向が認められます。

業種別には、作成・保存率が高かったのは総合スーパー（75%超という回答が91.3%）、その他小売店（同100%）、糸綿製造業（同97.1%）などでした。

設問3(仕入先との取引)C1 支払期日を明確に定めている取引の割合は何%くらいですか。

設問3C1 支払期日(年間取引件数ベースの回答件数)



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	0	0	2	0	1	2	0	1	3	3	1	3	0	16
2.25%以下	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2
3.50%以下	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	2	1	0	5
4.75%以下	0	0	3	0	0	1	3	1	1	0	1	0	0	10
5.75%超	166	46	32	6	73	34	8	72	9	39	18	2	34	539

(グラフの説明)

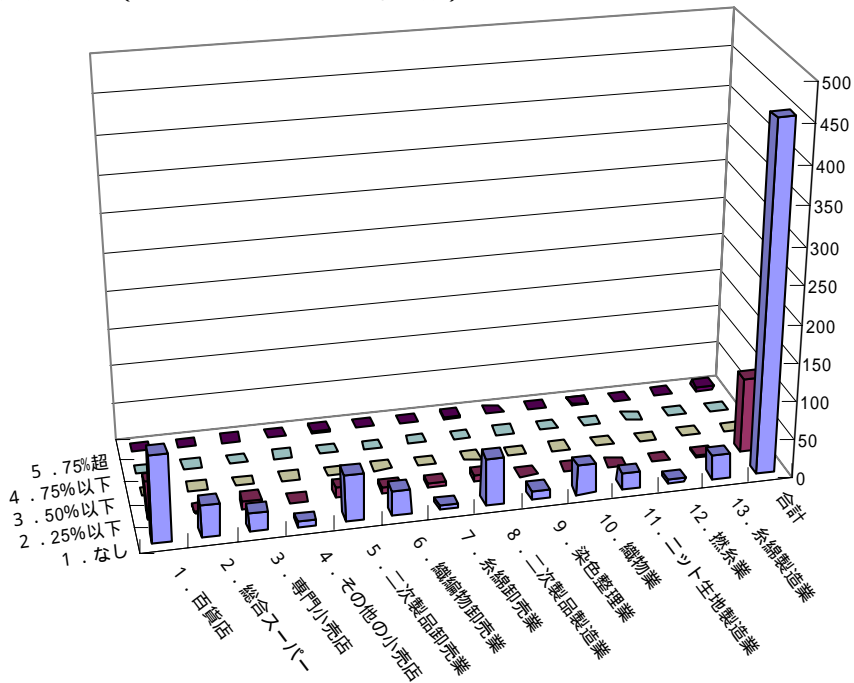
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は572件でした。

合計欄を見ますと、「年間取引件数のうち、支払期日を明確に定めている件数が75%超である」という回答が539件(94.2%)に上り、多くの取引において支払期日は明確に定められていることが推定されます。

業種別には、「75%超」という回答が100%だったのは百貨店、総合スーパー、その他の小売店、糸綿製造業などでした。この数字がもっとも低かったのは燃糸業で33.3%でした。

設問3（仕入先との取引）C2（前問の続き）上記のうち、支払期日をやむを得ず変更した取引の割合は何%くらいですか。

設問3C2 支払期日遵守（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製業	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	114	43	25	6	60	32	6	61	12	38	21	5	31	454
2.25%以下	49	3	10	0	13	6	5	8	1	2	0	1	2	100
3.50%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.75%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5.75%超	0	0	0	0	1	1	0	3	0	0	1	0	1	7

（グラフの説明）

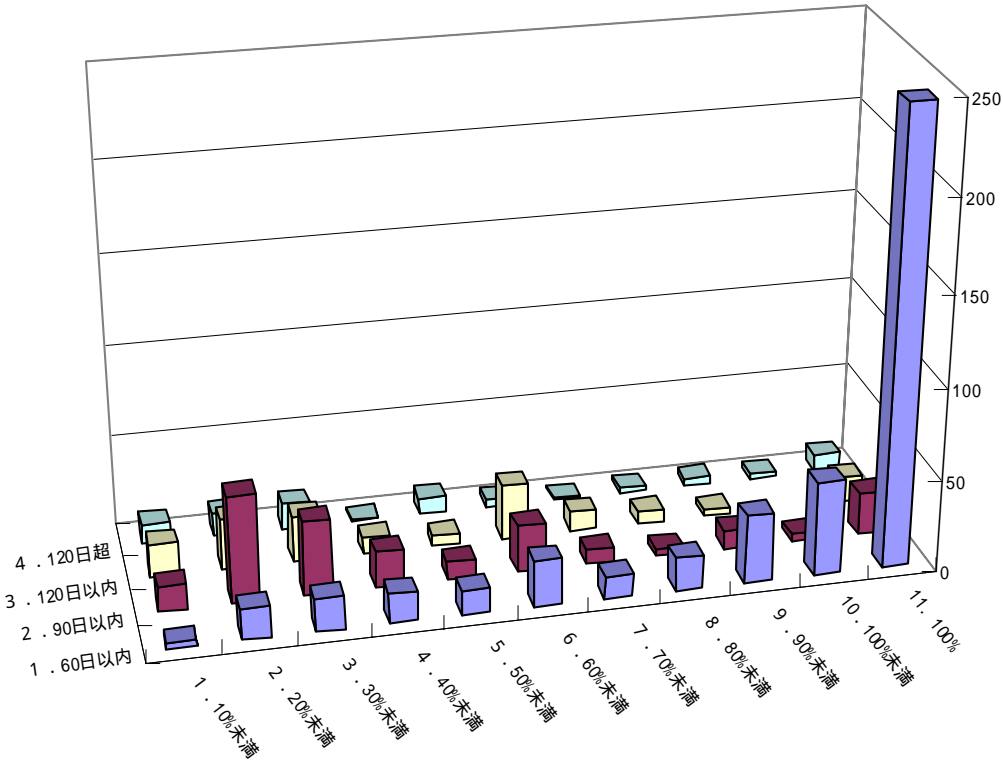
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は561件でした。

合計欄を見ますと、「支払期日をやむを得ず変更した取引はなかった」という回答が454件（80.9%）でしたが、「やむを得ず期日を変更した取引が25%以下あった」という回答も100件（17.8%）あり、さらに「変更した取引が75%超あった」という回答が7件（1.2%）ありました。

業種別には、支払期日をやむを得ず変更した取引が少なかったのは総合スーパー（支払期日をやむを得ず変更した取引はなかったという回答が93.5%）、その他の小売店（同100%）、染色整理業（同92.3%）、織物業（同95.0%）、ニット生地製造業（同95.5%）、糸綿製造業（同91.2%）などでした。

設問3（仕入先との取引）C4（前問の続き）代金を実際に支払う日数ごとの、年間取引件数の割合をお示し下さい。

設問3C4 支払日数ごとの割合（年間取引件数ベースの回答件数）



	1. 10%未満	2. 20%未満	3. 30%未満	4. 40%未満	5. 50%未満	6. 60%未満	7. 70%未満	8. 80%未満	9. 90%未満	10. 100%未満	11. 100%
1. 60日以内	3	17	18	16	13	25	12	18	37	51	246
2. 90日以内	14	59	41	20	10	26	8	4	10	4	23
3. 120日以内	18	28	25	9	6	30	11	7	4		14
4. 120日超	11	13	14	1	9	4	1	3	4	3	10

（グラフの説明）

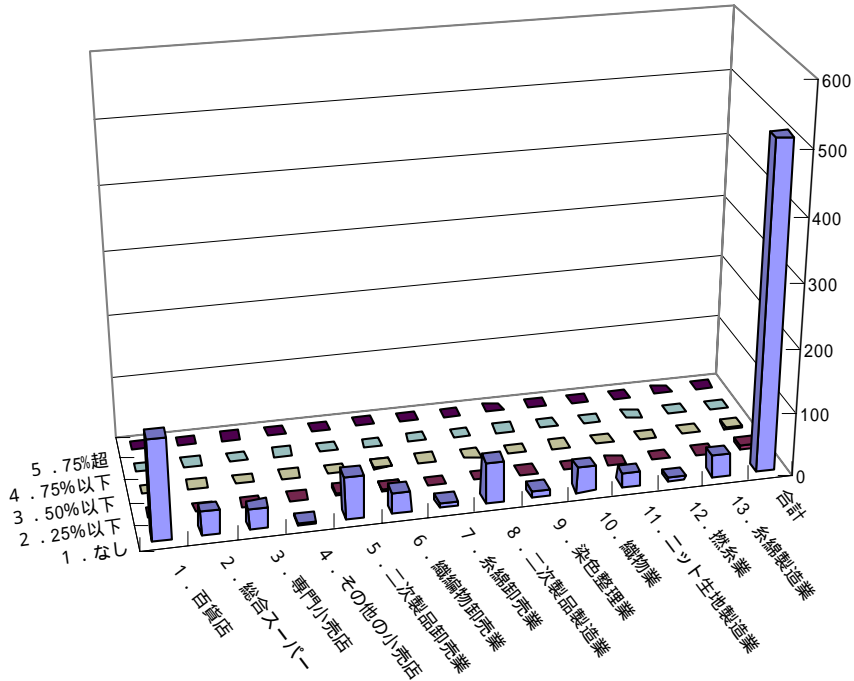
回答総数は、4 区分にそれぞれ回答を記入願う方式だったため、合計 900 件でした。

グラフから明らかなように、「60 日以内が 100%である」という回答がもっとも多く、900 件の回答中 246 件(27.3%)でした。「90 日以内」「120 日以内」「120 日超」については、それらが 20%ないし 30%であるという回答が多くなりました。

ちなみに、日数区分ごとの回答数を示しますと、「60 日以内」456 件(50.7%)、「90 日以内」219 件(24.3%)、「120 日以内」152 件(16.9%)、「120 日超」73 件(8.1%)でした。

設問3（仕入先との取引）D1 代金を支払期日までに支払わなかった取引がある場合、そのうち遅延利息を支払った取引の割合は何%くらいですか。

設問3D1 遅延利息（年間取引金額ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.系綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.系綿製造業	合計
1.なし	158	37	32	2	67	33	8	64	11	39	21	6	34	512
2.25%以下	0	0	0	0	4	1	0	1	1	0	0	0	1	8
3.50%以下	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2
4.75%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5.75%超	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

（グラフの説明）

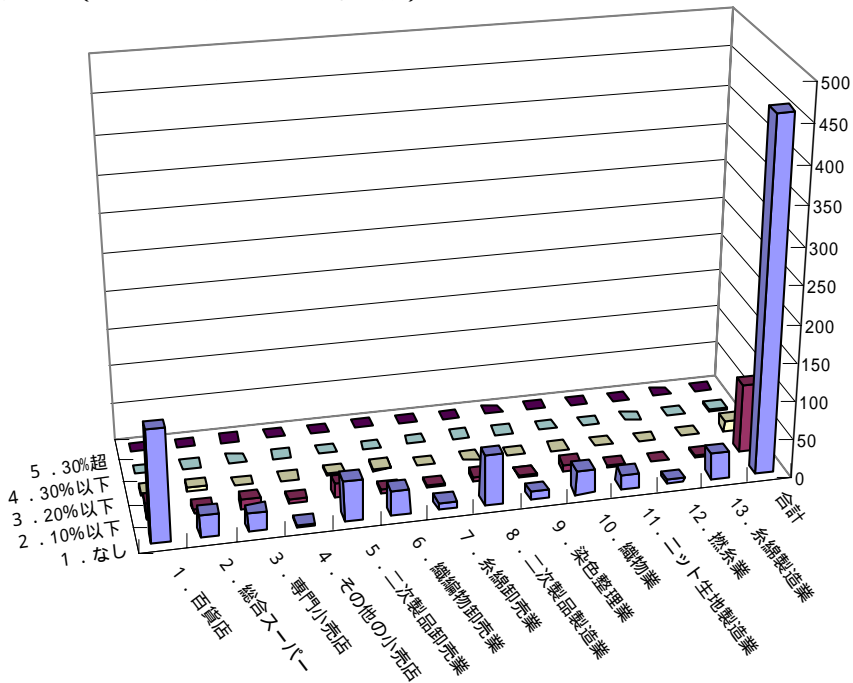
年間取引金額ベースでの設問に対する回答総数は522件でした。

合計欄を見ますと、「代金を支払期日までに支払わなかった取引において、遅延利息を支払った取引はなかった」という回答は512件（98.1%）に上り、遅延利息支払いは業界慣行としてほとんど存在していないと推定されます。

業種別には、遅延利息を支払ったケースがあるとしているのは二次製品卸売業、織編物卸売業、系綿卸売業、二次製品製造業、染色整理業、系綿製造業の各業種でした。

設問3（仕入先との取引）E1 発注の時に商品代金または加工賃を、類似品や市価に比べて著しく低く定めた仕入の割合は何%くらいですか。

設問3E1 買い叩き（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	145	29	24	2	53	33	9	65	10	32	19	5	34	460
2.10%以下	21	7	11	4	19	4	2	7	2	10	2	1	1	91
3.20%以下	4	4	0	0	2	2	0	0	0	0	1	0	0	13
4.30%以下	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	3
5.30%超	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

（グラフの説明）

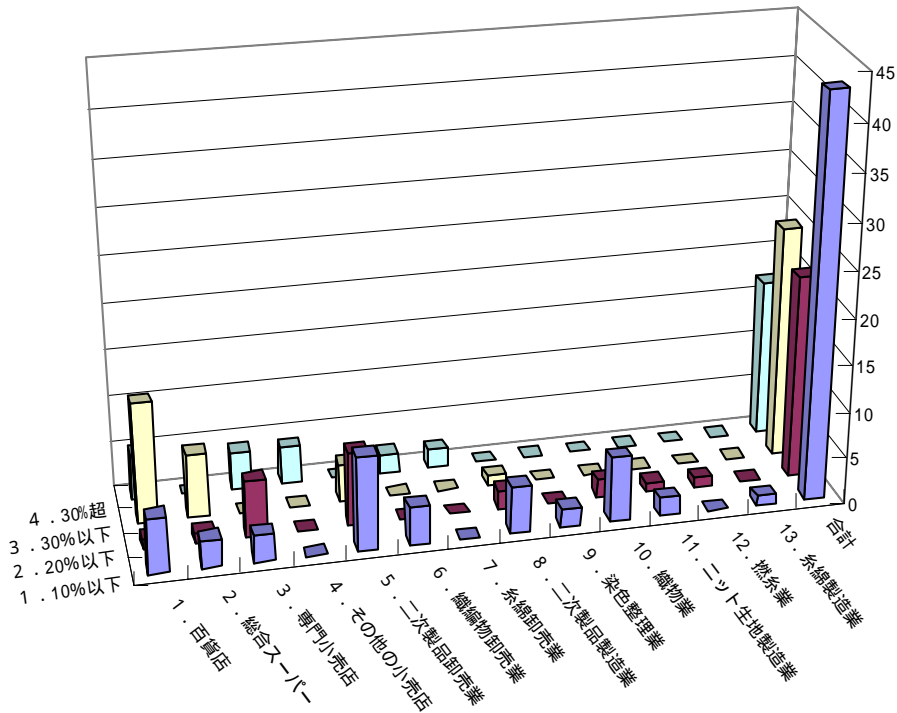
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は567件でした。

合計欄を見ると、「いわゆる買い叩きはなかった」という回答が460件（81.1%）でした。これに対し、いわゆる買い叩きが「仕入取引件数の10%以下あった」という回答が91件（16.0%）、「同20%以下あった」という回答が13件（2.3%）、「同30%以下あった」という回答が3件（0.5%）ありました。「同30%超あった」とする回答はありませんでした。

業種別には、「買い叩きはなかった」という回答の率がもっとも高かったのは糸綿製造業（97.1%）で、逆にもっとも低かったのはその他の小売店（33.3%）でした。

設問3（仕入先との取引）E2（前問の続き）その取引価格は、類似品や市価に比べて平均して何%くらい低かったと考えますか。

設問3E2 買い叩き価格



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1. 10%以下	6	3	3	0	10	4	0	5	2	7	2	0	1	43
2. 20%以下	1	1	6	0	8	0	0	2	0	2	1	1	0	22
3. 30%以下	13	7	0	0	4	0	0	1	0	0	0	0	0	25
4. 30%超	5	0	4	4	0	2	2	0	0	0	0	0	0	17

（グラフの説明）

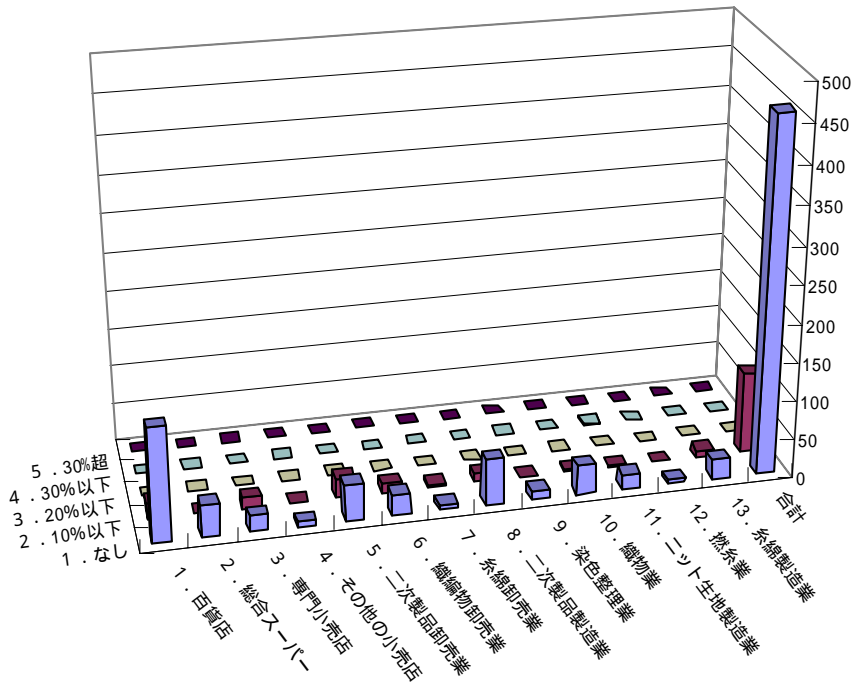
設問に対する回答総数は107件でした。

合計欄を見ますと、いわゆる買い叩きに該当するケースで、その価格が類似品や市価に比べて「10%以下低かった」という回答は43件(40.1%)、「20%以下安かった」は22件(20.6%)、「30%以下安かった」は25件(23.4%)、「30%超安かった」は17件(15.9%)でした。

業種別には、「30%超安かった」という回答があったのは百貨店(20.0%)、専門小売店(30.8%)、その他小売店(100%)、織編物卸売業(33.3%)などでした。

設問3（仕入先との取引）F1 納品の受領を拒否した事例はありますか。ある場合、それは取引の何%くらいですか。

設問3F1 納品拒否（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.系綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.撚糸業	13.系綿製造業	合計
1. なし	148	42	21	6	48	27	7	60	12	38	19	6	26	460
2. 10%以下	21	2	14	0	26	12	4	12	0	4	2	0	9	106
3. 20%以下	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
4. 30%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
5. 30%超	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

（グラフの説明）

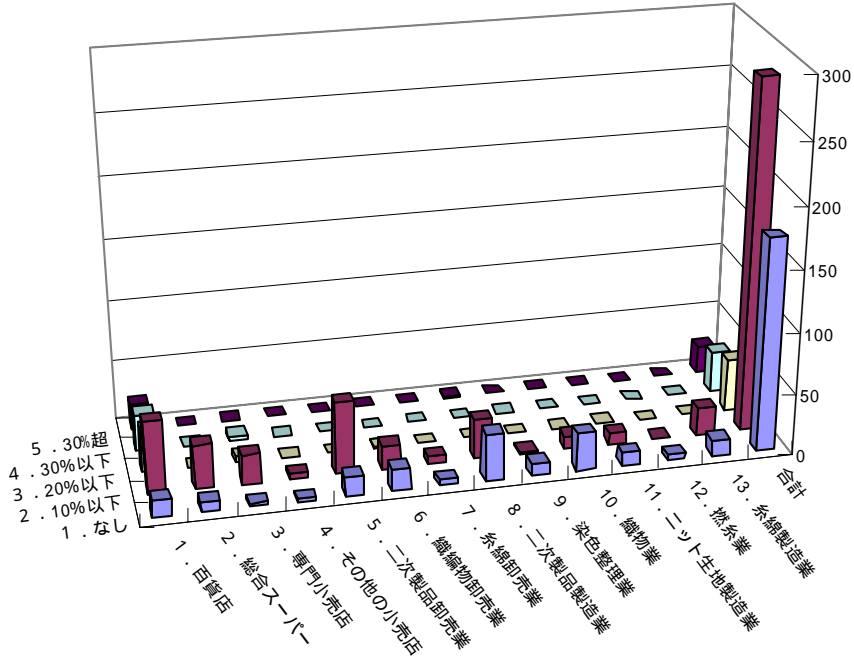
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は568件でした。

合計欄を見ますと、納品の受領を拒否した事例は「なかった」という回答が460件（81.0%）でした。しかし、年間取引件数の「10%以下あった」という回答も106件（18.7%）ありました。納品の受領拒否がそれ以上あったという回答はごく少数でした。

業種別には、納品の受領拒否は「全くなかった」（＝「なし」の回答が100%）としたのはその他の小売店、染色整理業、撚糸業などでした。逆に、「なし」の割合が低かった業種は専門小売店（60.0%）、二次製品卸売業（64.0%）、織編物卸売業（69.2%）、系綿卸売業（63.6%）などでした。

設問3（仕入先との取引）G1 いったん納品されたものを返品した事例はありますか。ある場合、それは取引の何%くらいですか。

設問3G1 返品（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.擦糸業	13.糸綿製造業	合計
1. なし	14	8	3	2	16	18	5	38	10	31	11	5	13	174
2. 10%以下	59	36	24	4	59	19	6	33	2	11	9	1	22	285
3. 20%以下	35	0	5	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	43
4. 30%以下	30	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34
5. 30%超	22	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	23

（グラフの説明）

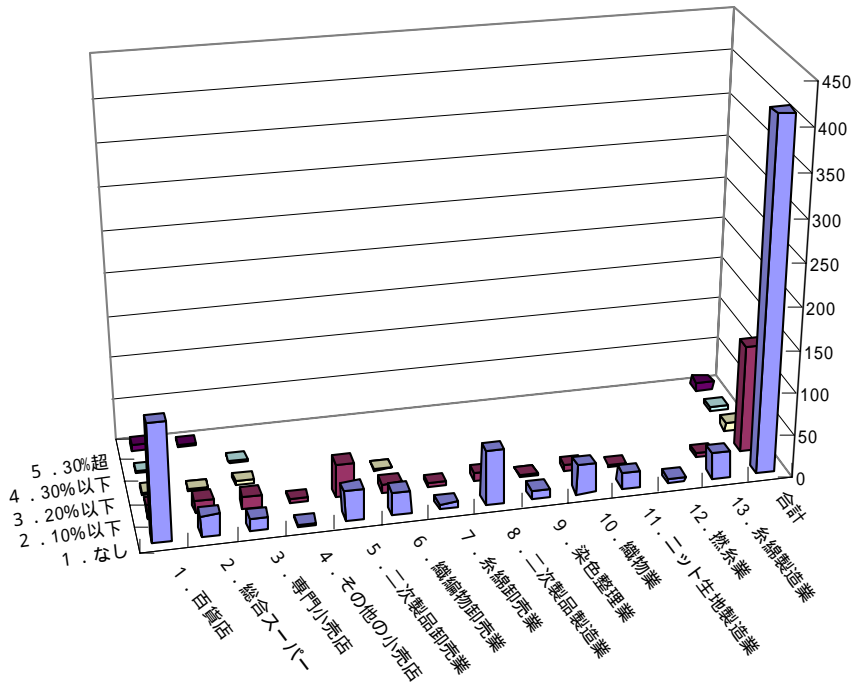
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は559件でした。

合計欄を見ますと、返品した事例は「なかった」という回答は174件(31.1%)でした。回答数をもっとも多かったのは、返品した事例が年間取引件数の「10%以下あった」の285件(51.0%)でした。

業種別には、小売業では「返品はなかった」という割合は、百貨店8.8%、総合スーパー18.2%、専門小売店8.3%、その他の小売店33.3%で、返品慣行が慣行化されていると推定されます(ただし、設問2の販売先との取引における返品は、売り手側に落ち度がない返品について聞いたのに対して、本設問では単に返品について聞いていますので、返品条件付きの取引まで含まれている可能性があります)。卸売業、製造業は概して返品は少なく、その中で二次製品卸売業は「なかった」とする率が21.3%と低くなっていました。

設問3（仕入先との取引）H1 契約（口頭契約を含む）で決めた価格から値下げさせた事例はありますか。ある場合、それは取引の何%くらいですか。

設問3H1 値下げ（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.撚糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	138	25	15	2	35	27	7	63	10	34	19	6	31	412
2.10%以下	16	15	14	4	40	10	4	10	2	7	2		4	128
3.20%以下	4	1	5			1								11
4.30%以下	2		3											5
5.30%超	8	2												10

（グラフの説明）

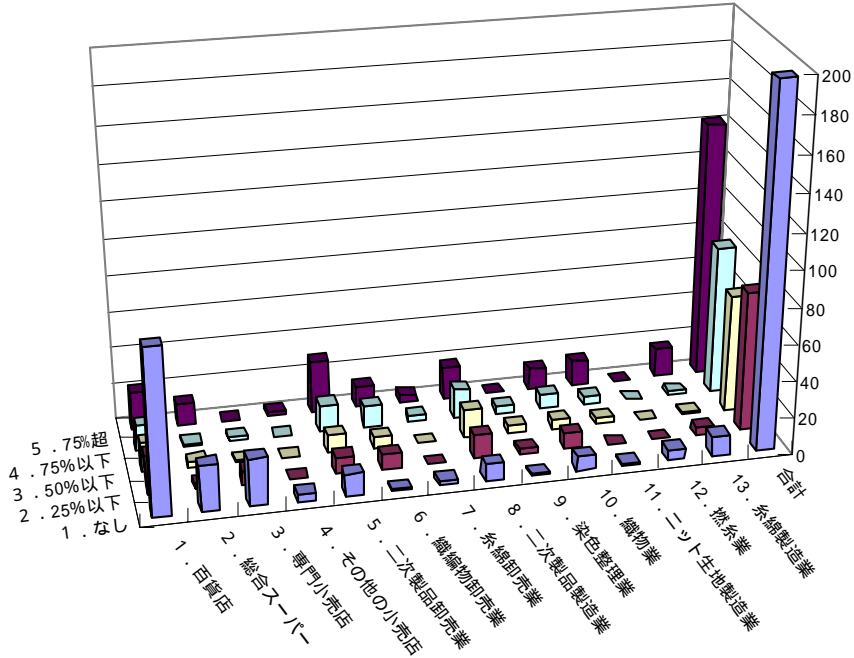
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は566件でした。

合計欄を見ますと、契約（口頭契約を含む）で決めた価格から値下げさせた事例は「なかった」という回答は412件(72.8%)で、値下げさせた事例が「10%以下あった」という回答は128件(22.6%)でした。

業種別には、値下げさせたケースは「なかった」という回答の割合が高かったのは、百貨店（82.1%）、二次製品製造業（86.3%）、染色整理業（83.3%）、織物業（82.9%）、ニット生地製造業（90.5%）、撚糸業（100%）、糸綿製造業（88.6%）などで、逆にこの割合がもっとも低かったのはその他の小売業（33.3%）でした。

設問3(仕入先との取引)I 1 代金を手形で支払った仕入先は全仕入先の何% くらいですか。

設問3I1 手形払い(取引先社数ベースの回答件数)



	1. 百貨店	2. 総合スーパー	3. 専門小売店	4. その他の小売店	5. 二次製品卸売業	6. 繊維物卸売業	7. 糸綿卸売業	8. 二次製品製造業	9. 染色整理業	10. 織物業	11. ニット生地製	12. 擦糸業	13. 糸綿製造業	合計
1. なし	90	25	26	4	12	1	3	9	1	8	1	6	11	197
2. 25%以下	21	3	7	0	9	8	0	13	3	9	0	0	4	77
3. 50%以下	16	3	1	0	10	6	0	16	4	5	3	0	1	65
4. 75%以下	14	1	2	0	15	12	4	16	4	8	4	0	2	82
5. 75%超	21	12	0	2	29	12	4	18	1	12	14	0	16	141

(グラフの説明)

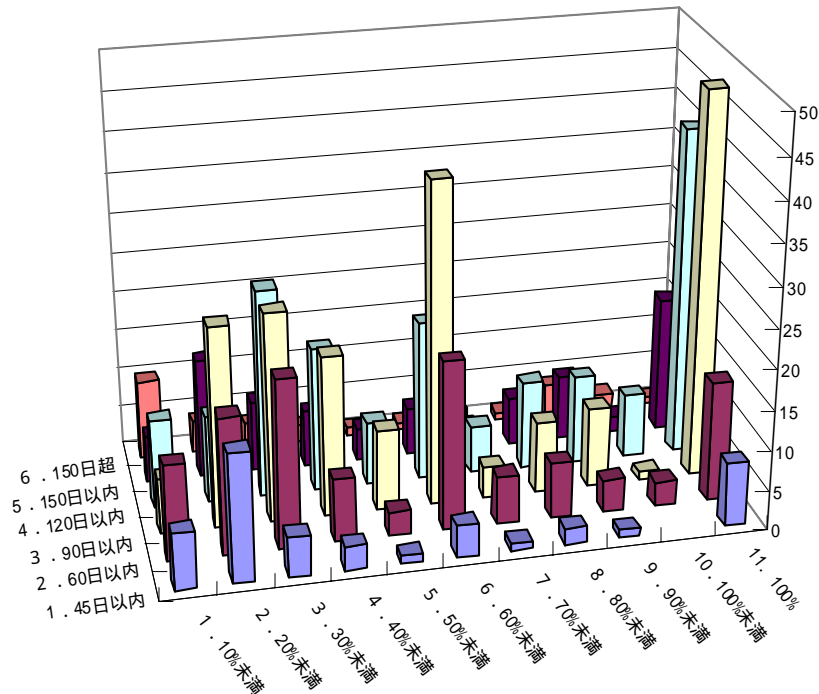
取引先社数ベースでの設問に対する回答総数は562件でした。

合計欄を見ますと、手形払いは「なかった」という回答が197件(35.1%)あった半面、「仕入先社数の75%超に対して手形払いをした」という回答も141件(25.1%)あり、二極分化の状況が読み取れる結果となりました。

業種別には、手形払いは「なかった」との回答の割合が比較的多かった業種は専門小売店(72.2%)、その他の小売店(66.7%)、擦糸業(100%)などで、手形払いの比率が高い業種はニット生地製造業(手形払いが「75%超」63.6%)、糸綿製造業(同47.1%)等でした。しかし、グラフから明らかなように、多くの業種において二極分化の傾向が読み取れ、中でも総合スーパー、その他の小売店、二次製品卸売業、糸綿卸売業、二次製品製造業、織物業、糸綿製造業などにおいてその傾向が顕著でした。

設問3（仕入先との取引）I 2 手形決済の場合、その期間ごとに調査対象製品の年間の取引総額に占める割合をお示し下さい。

設問3I2手形期間の割合（年商に占める割合ベースの回答件数）



	1 . 10%未 満	2 . 20%未 満	3 . 30%未 満	4 . 40%未 満	5 . 50%未 満	6 . 60%未 満	7 . 70%未 満	8 . 80%未 満	9 . 90%未 満	10 . 100% 未満	11 . 100%
1 . 45日以内	7	16	5	3	1	4	1	2	1		8
2 . 60日以内	12	17	21	8	3	21	6	7	4	3	15
3 . 90日以内	7	25	26	20	10	40	4	9	10	1	48
4 . 120日以内	11	11	26	18	8	20	6	11	11	8	41
5 . 150日以内	6	15	9	7	4	6	3	6	8	2	17
6 . 150日超	10	4	3	2	1	1	2	1	4	2	1

（グラフの説明）

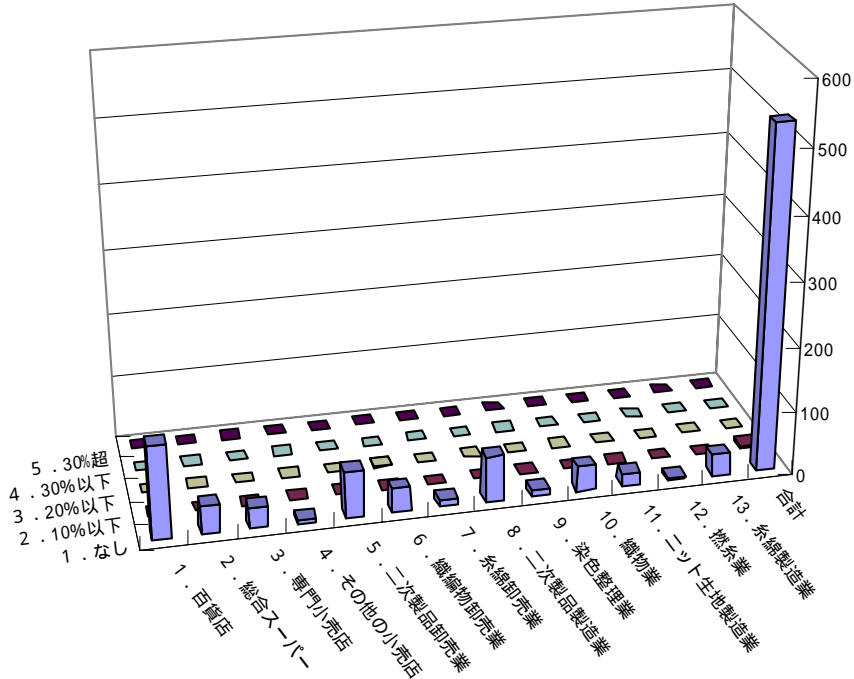
回答総数は、6 区分にそれぞれ回答を記入願う方式だったので合計 650 件でした。

各期間ごとの回答数を（パーセンテージに関係なく）合計しますと、もっとも多かった回答は「90 日以内」で 200 件（30.8%）、次が「120 日以内」171 件（26.3%）、第 3 位が「150 日以内」83 件（12.8%）でした。

下請法では 90 日を超える期間の手形払いを「割引困難な手形」として交付を禁じていますが、「90 日以内」という回答数は 365 件（56.2%）でした（注：本調査の対象となった取引には下請取引ではないものが多く含まれているため、下請法の規定に合致しないことが直ちに法律違反を意味するものではありません）。

設問3（仕入先との取引）J1 取引先に対して有償で原材料を支給して加工させている取引で、加工代金の支払期日より早く原材料代を相殺したり、支払わせたりした事例がありますか。ある場合、それは取引の何%くらいですか。

設問3J1 有償原材料早期決済（年間取引件数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1. なし	146	45	34	6	72	38	11	71	10	40	20	5	35	533
2. 10%以下	0	0	0	0	2	0	0	1	0	1	1	1	0	6
3. 20%以下	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
4. 30%以下	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. 30%超	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

（グラフの説明）

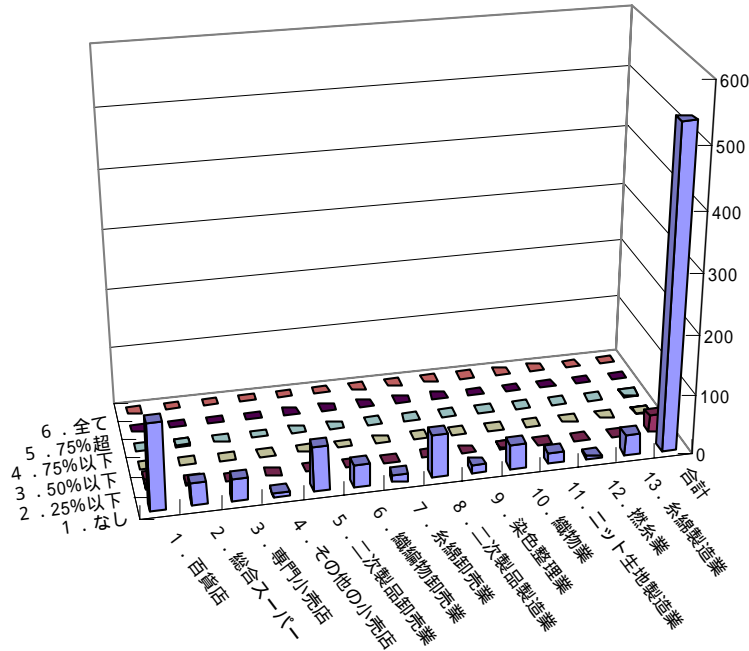
年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は540件でした。

合計欄を見ますと、加工代金の支払い期日より早く原材料代金を相殺または支払寄せた取引は「なかった」という回答が533件（98.7%）に上り、早期決済のケースは稀であると推定されます。

業種別には、早期決済が「全くなかった」（「なかった」が100%）としているのは小売4業種、糸綿卸売業、染色整理業、糸綿製造業などでした。

設問3（仕入先との取引）K1 商品、サービス、会員権などを仕入先に売却した事例がありますか。ある場合、それは取引先の何%くらいですか。

設問3K1 仕入先への商品等売却（取引先企業数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.燃糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	143	39	37	6	75	38	11	72	12	40	20	6	35	534
2.25%以下	19	5	0	0	0	1	0	1	0	2	1	0	0	29
3.50%以下	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
4.75%以下	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
5.75%超	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6.全て	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

（グラフの説明）

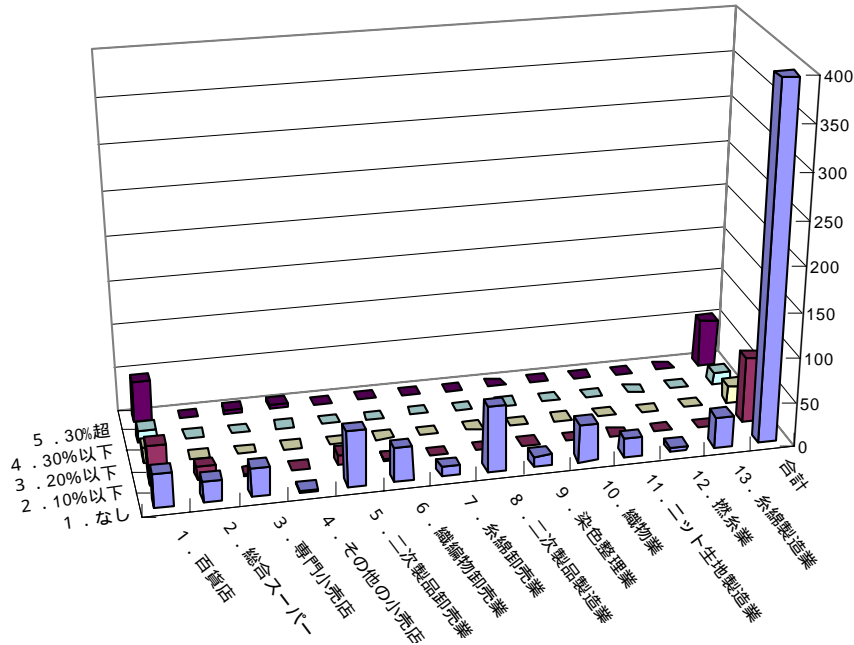
取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は565件でした。

合計欄を見ますと、仕入先への商品、サービス、会員権などの売却事例は「なかった」という回答が534件(94.5%)に上り、「あった」との回答は31件(5.5%)でした。

業種別には、売却事例が「あった」と回答したのは百貨店（仕入先企業数の12.3%に対して売却）、総合スーパー（同13.3%）、織編物卸売業（同2.6%）、二次製品製造業（同1.4%）、織物業（同4.8%）、ニット生地製造業（同4.8%）などでした。

設問3（仕入先との取引）L1 協賛金等の負担を要請したことはありましたか。

設問3L1 協賛金要請（取引先企業数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.擦糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	38	23	32	2	62	38	11	73	12	42	21	6	35	395
2.10%以下	45	15	1	0	12	1	0	0	0	0	0	0	0	74
3.20%以下	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19
4.30%以下	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14
5.30%超	47	0	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	54

（グラフの説明）

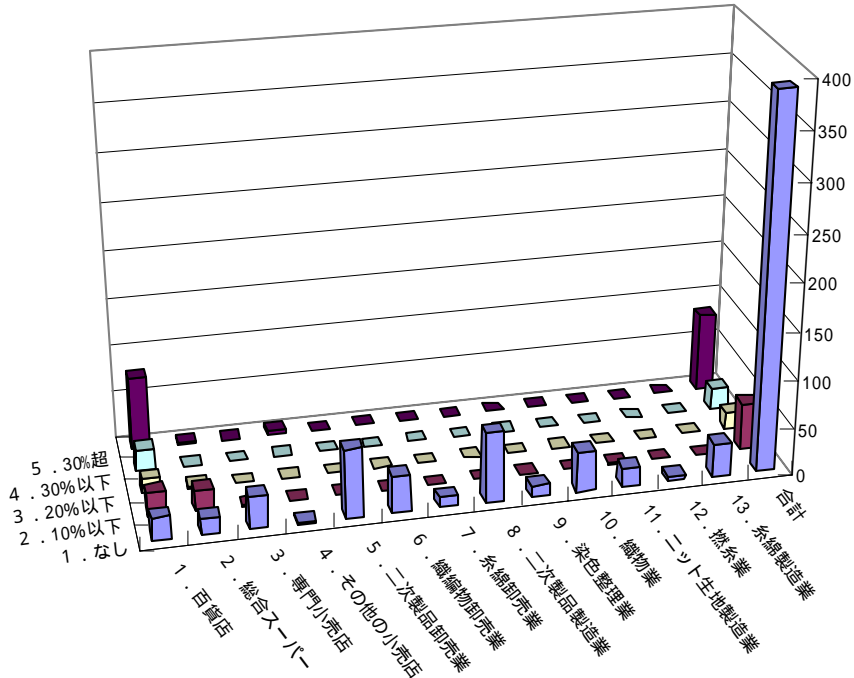
取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は556件でした。

合計欄を見ますと、仕入先に協賛金等の負担要請をしたことは「なかった」という回答が395件（71.0%）、「仕入先企業数の30%超に対してあった」という回答が54件（9.7%）あって、僅かながら二極分化の傾向が読み取れる結果となりました。業種別には、仕入先に協賛金等の負担要請をしたことが「あった」と回答したのは、小売業では百貨店（76.7%）、総合スーパー（39.5%）、専門小売店（11.1%）、その他の小売店（66.7%）などでした。また卸売業では二次製品卸売業（16.2%）および織編物卸売業（2.6%）でした。製造業で協賛金等を要請したケースはありませんでした。

百貨店では協賛金負担要請について二極分化の様子が読み取れますが、他の業種ではそのような傾向は見られませんでした。

設問3（仕入先との取引）M1 従業員等の派遣を要請したことはありましたか。

設問3M1 従業員派遣要請（取引先企業数ベースの回答件数）



	1.百貨店	2.総合スーパー	3.専門小売店	4.その他の小売店	5.二次製品卸売業	6.織編物卸売業	7.糸綿卸売業	8.二次製品製造業	9.染色整理業	10.織物業	11.ニット生地製	12.撚糸業	13.糸綿製造業	合計
1.なし	24	17	35	2	72	39	11	73	12	42	20	6	35	388
2.10%以下	25	22	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	50
3.20%以下	15	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17
4.30%以下	23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23
5.30%超	77	2	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	83

（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は561件でした。

合計欄を見ますと、「従業員等の派遣を要請したことはなかった」という回答が388件（69.2%）、「30%超の仕入先に対して派遣を要請したことがある」という回答が83件（14.8%）見られ、前問の協賛金要請と同様、二極分化の様相が見られる結果でした。

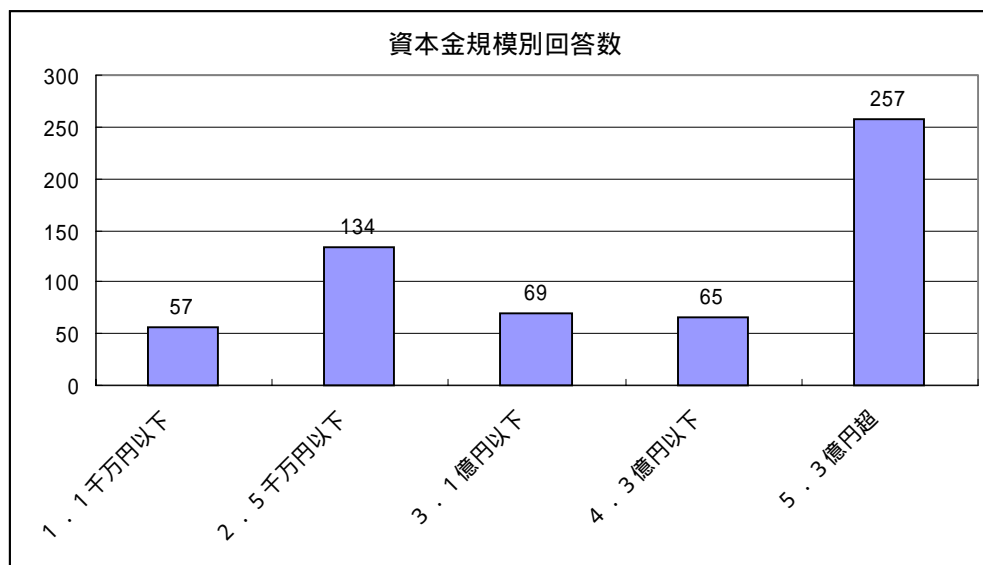
業種別には、従業員等の派遣を要請したのは圧倒的に百貨店（140件、85.4%）と総合スーパー（26件、60.5%）で、その他には専門小売店、その他の小売店、二次製品卸売業、ニット生地製造業などで僅かな件数が報告されただけでした。

合計欄で二極分化をもたらしたのは、グラフに見るとおり、百貨店であると考えられます。

2.1.4 資本金規模別の状況

まず、今回の調査の回答を回答者の資本金規模別に見ると次の通りです。

企業概要 B 資本金（または出資金）

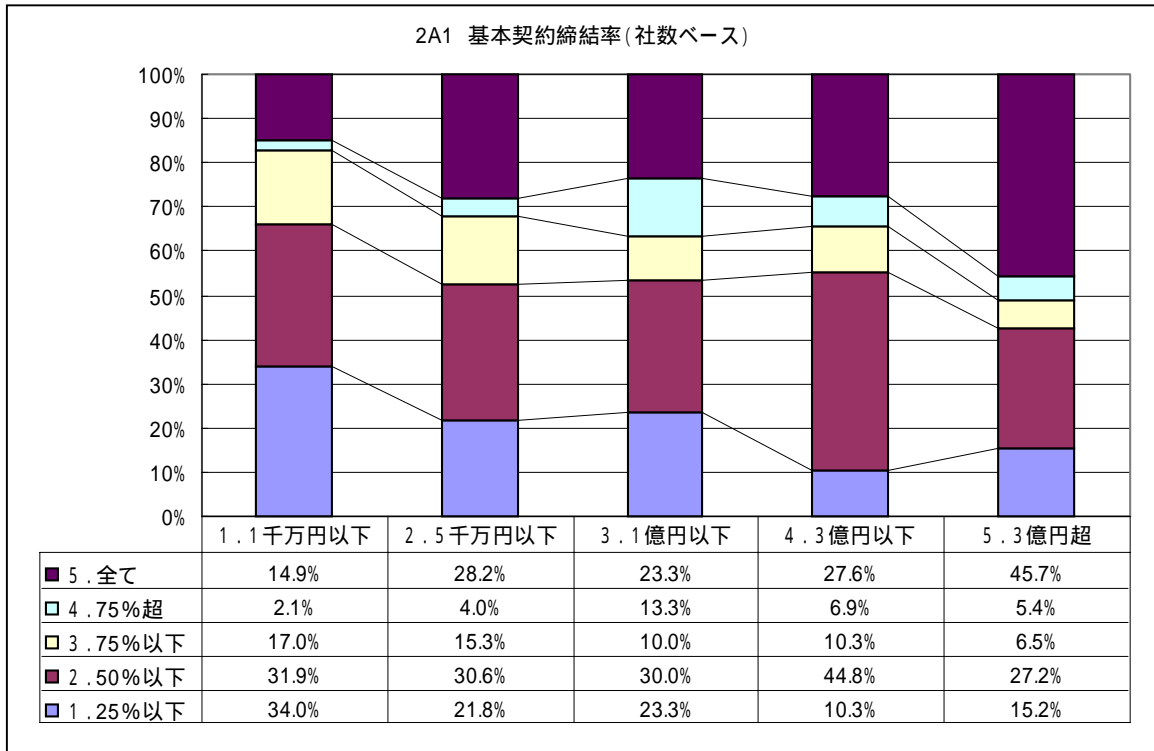


（グラフの説明）

資本金規模については総回答数 582 件の中で、もっとも多かったのは 3 億円超で 257 社、次が 1 千万円超 5 千万円以下の 134 社でした。

以下、資本金規模別のクロス集計結果を報告しますが、資本金規模によって明確な傾向が現れている項目と、そうでない項目とがありましたので、かなり明確に傾向が現れてる項目に絞って報告することにします。報告がない設問については、資本規模別に見た場合、明確な傾向は現れなかったとお考え下さい。

設問2(販売先との取引)A1 取引基本契約書を取り交わしている販売先(製品売渡先、または製造・加工の発注元)の割合は何%くらいですか。

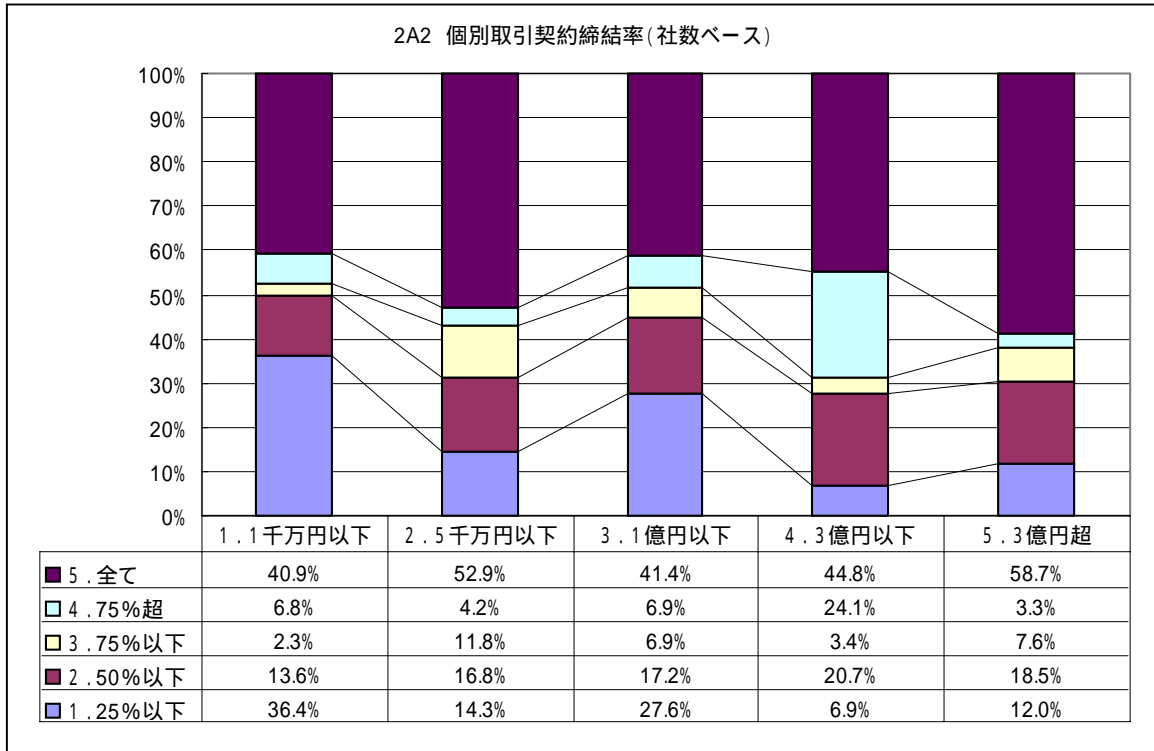


(グラフの説明)

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は326件でした。

グラフから明らかなように、販売先との基本契約書締結状況に関しては、資本金規模が小さい企業ほど「基本契約書を締結している取引先の割合が25%以下」という回答の割合が大きく、「全て」という回答の割合が小さい傾向が読み取れます。逆に、資本金規模が大きな企業ほど「25%以下」という回答の割合が小さく、「全て」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が小さい企業ほど基本契約を結んでいる販売先が少なく、この意味で経営上不安定な状況におかれている企業が多いことが推定されます。

設問2（販売先との取引）A2 個別取引について、契約書等の書面（伝票類を含む）を取り交わしている取引の割合は何%くらいですか。

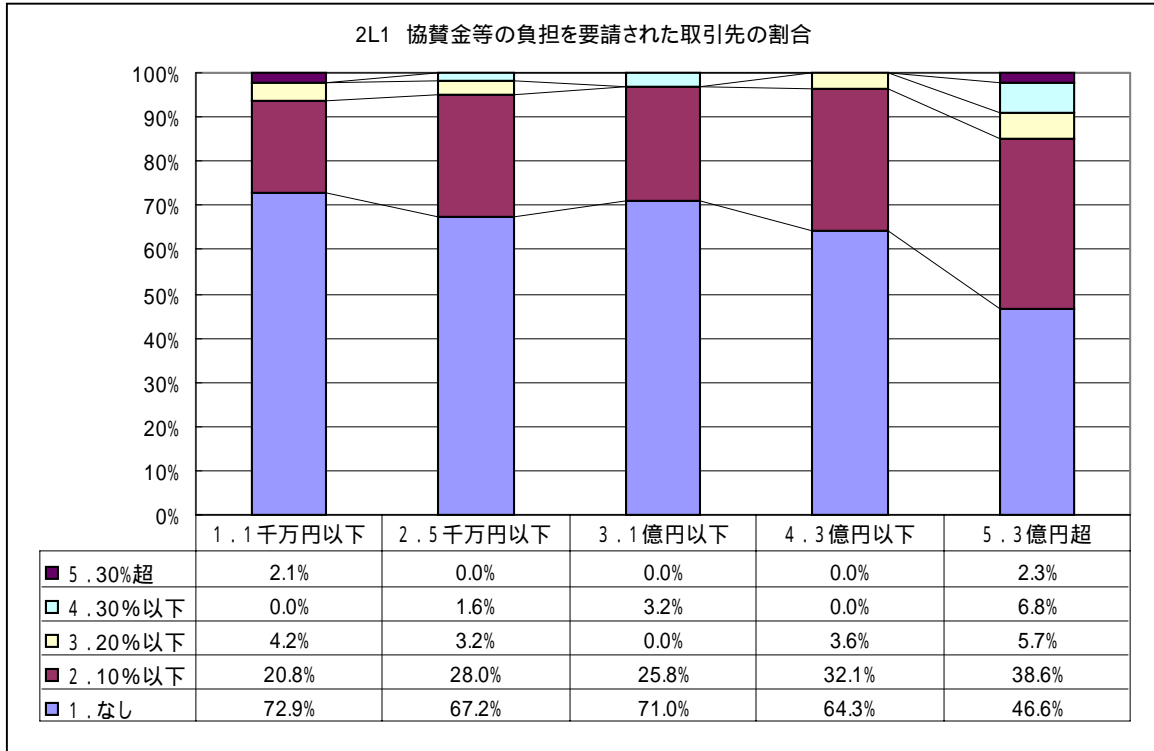


（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は317件でした。

グラフから明らかなように、個別販売取引における契約書（伝票類を含む）の取り交わしについても（5千万円以下のグループにおいて傾向外れがありますが）資本金規模が小さい企業ほど「個別販売取引で契約書（伝票類を含む）を取り交わしている取引先の割合が25%以下」という回答の割合が大きく、「全て」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が大きな企業ほど「25%以下」という回答の割合が小さく、「全て」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が小さい企業ほど個別取引で契約書（あるいは発注書類）を取り交わせていないケースが多く、この意味で経営上不安定な状況におかれている企業が多いことが推定されます。

設問2（販売先との取引）L1 協賛金等の負担を要請されたことはありましたか。

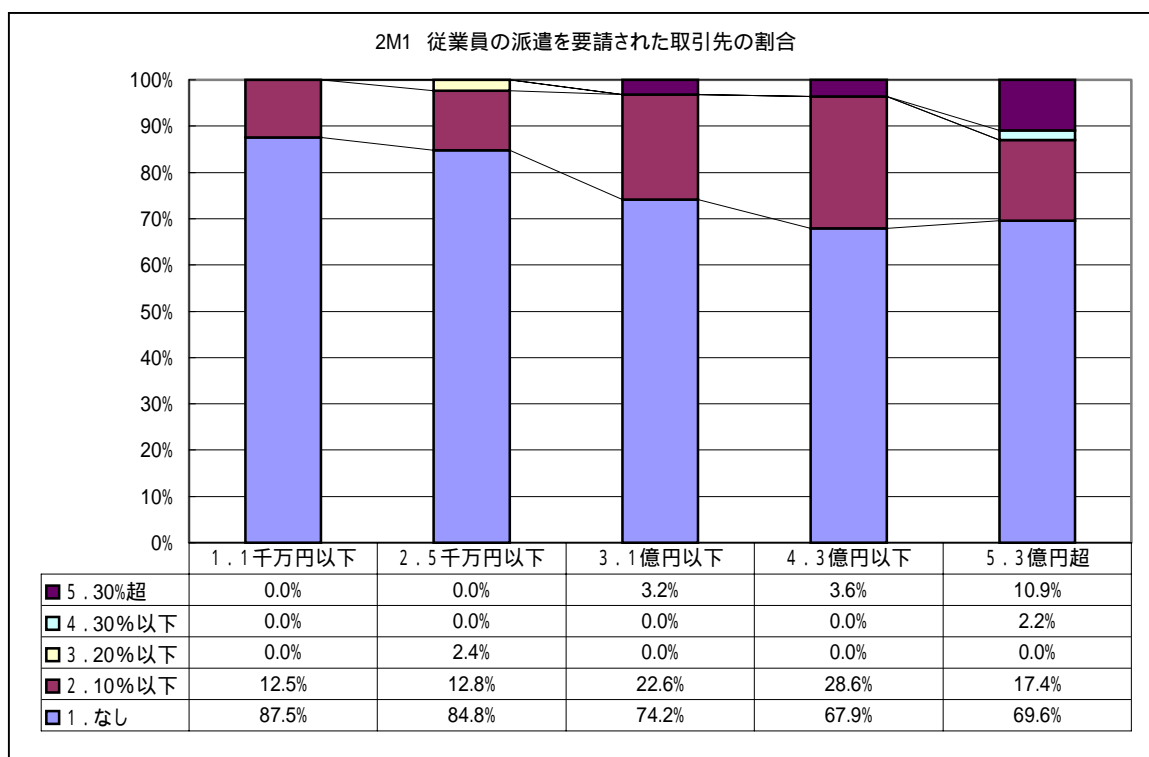


（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は324件でした。

グラフから明らかなように、協賛金等の負担要請については、資本金規模の大きな企業ほど販売先から協賛金等の要請を受けたことは「なかった」という回答の割合が小さく、要請を受けたことが「あった」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が小さな企業ほど、販売先から協賛金等の要請を受けたことは「なかった」という回答の割合が大きく、要請を受けたことが「あった」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が大きな企業ほど、販売先から協賛金等の負担要請を受けるケースが多かったと推定されます。

設問2（販売先との取引）M1 従業員等の派遣を要請されたことはありませんか。

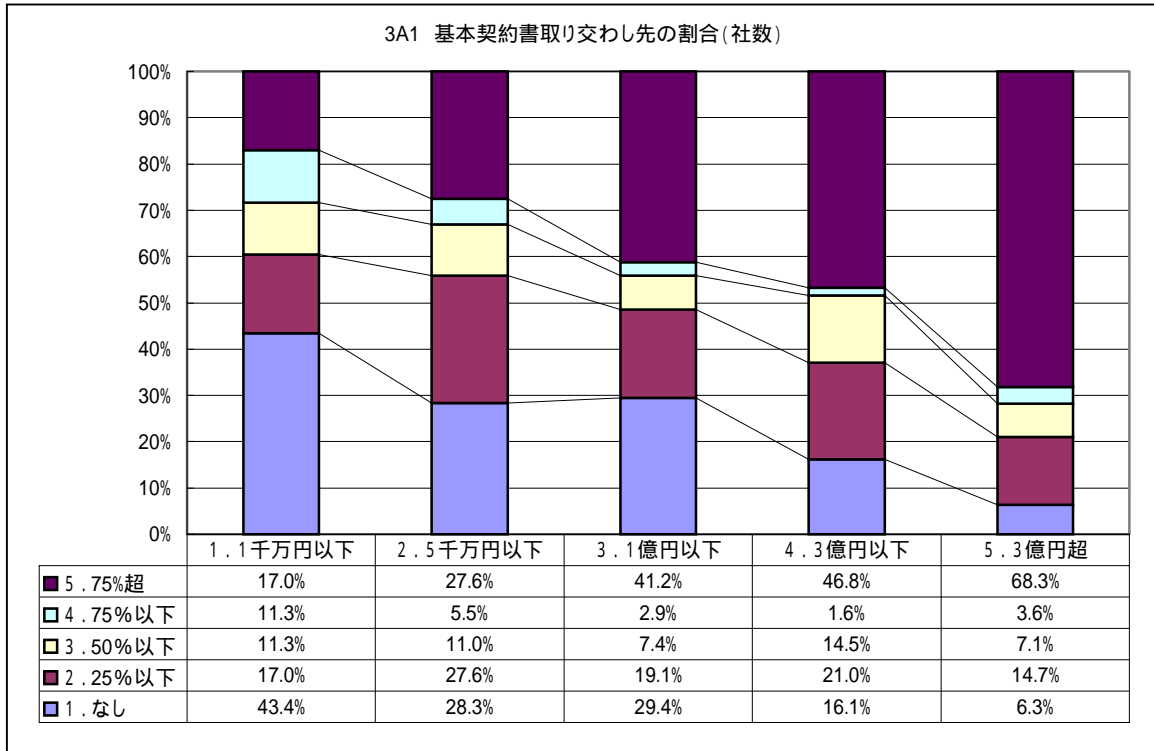


（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は328件でした。

従業員派遣要請についても、協賛金と同様、資本金規模の大きな企業ほど、販売先から従業員等の派遣要請を受けたことは「なかった」という回答の割合が小さく、要請を受けたことが「あった」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が小さな企業ほど、販売先から従業員等の派遣要請を受けたことは「なかった」という回答の割合が大きく、要請を受けたことが「あった」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が大きな企業ほど、販売先から従業員等の派遣要請を受けるケースが多かったと推定されます。

設問3(仕入先との取引)A1 取引基本契約書を取り交わしている仕入先(製品仕入先、又は製造・加工の発注先)の割合は何%くらいですか。



(グラフの説明)

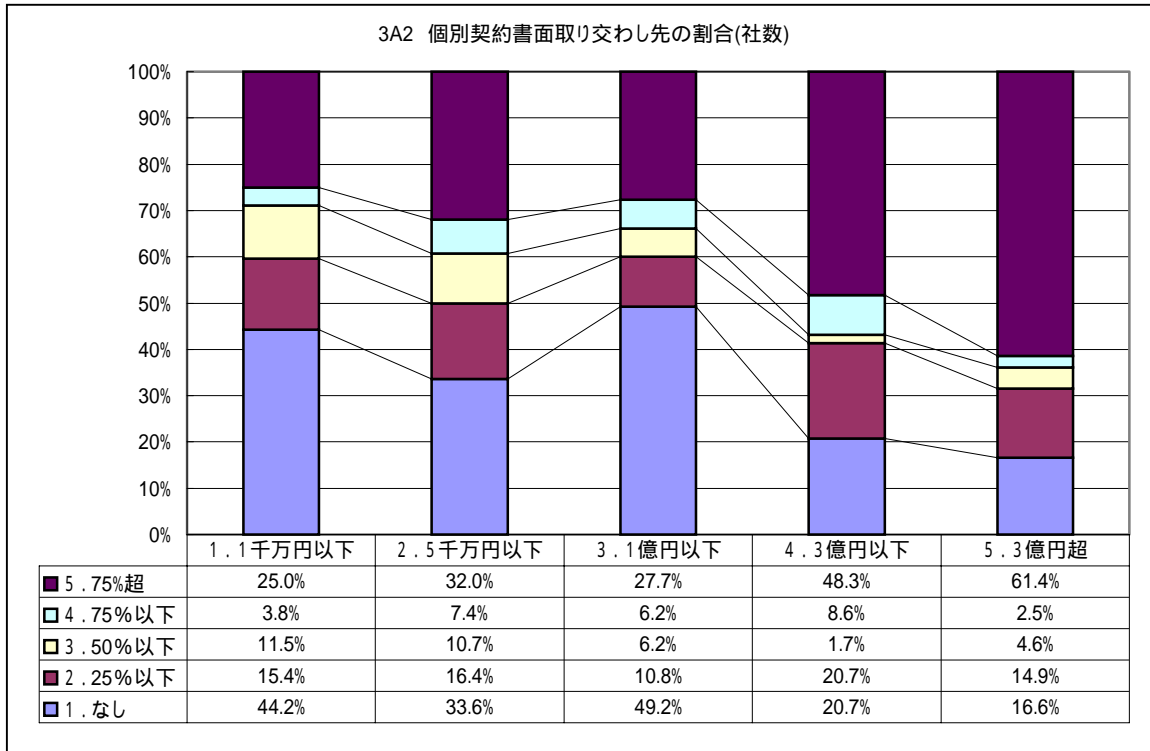
以下の仕入先との取引慣行については、調査対象業種に小売業が入っている点、販売先との取引慣行の場合と異なっているのでご注意ください。

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は569件でした。

基本契約書については、販売面以上に大企業の締結率が高い結果でした。

グラフから明らかなように、仕入先との基本契約書締結状況に関しては、資本金規模が小さい企業ほど、基本契約書を締結している仕入先の割合が「25%以下」という回答の割合が大きく、「全て」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が大きな企業ほど「25%以下」という回答の割合が小さく、「全て」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が小さい企業ほど基本契約を結んでいる仕入先が少なく、この意味で経営のあり方を確立できていない企業が多いことが推定されます。

設問3（仕入先との取引）A2 個別取引について、契約書等の書面を取り交わしている取引の割合は何%くらいですか。



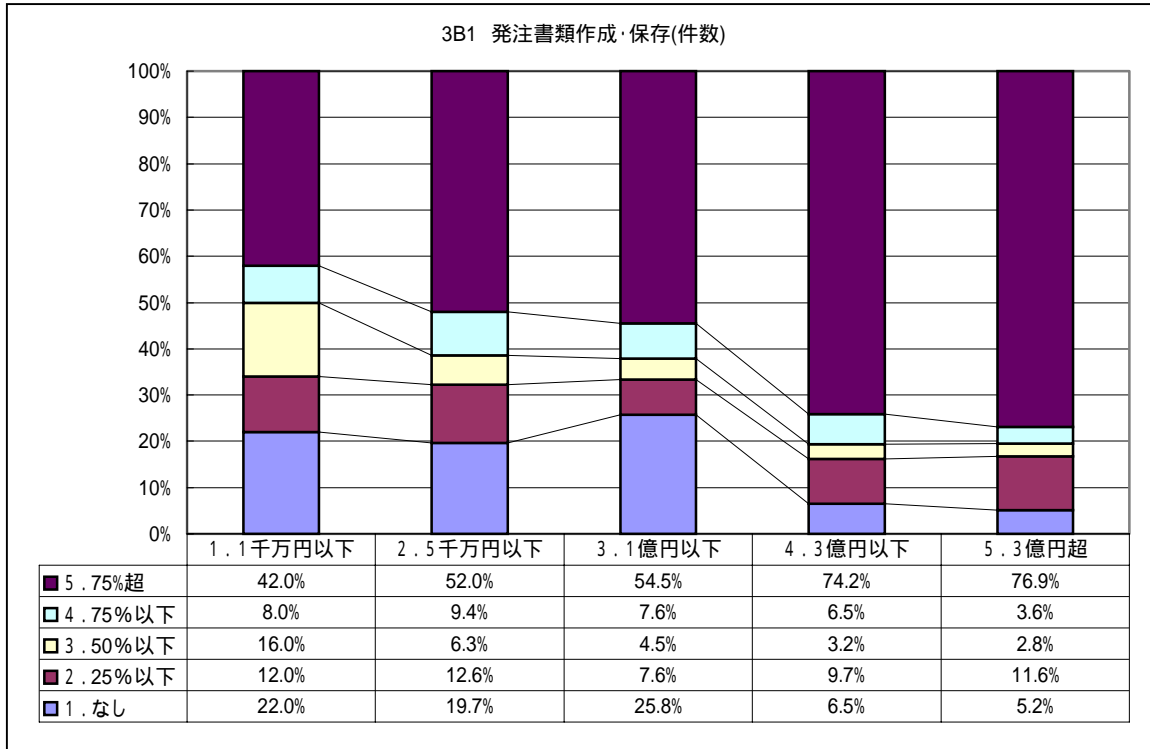
（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は545件でした。

個別取引契約書（伝票類を含む）についても、大企業ほど書面を取り交わしている割合が多いことが判明しました。

グラフを見ますと、個別販売取引における契約書（伝票類を含む）の取り交わしについて（1億円以下のグループにおいて傾向外れがありますが）資本金規模が小さい企業ほど、個別販売取引で契約書（伝票類を含む）を取り交わしている取引先の割合が「25%以下」という回答の割合が大きく、「全て」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が大きな企業ほど「25%以下」という回答の割合が小さく、「全て」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。これらから、資本金規模が小さい企業ほど個別取引で契約書等の書面を取り交わしている仕入先が少なく、この意味で経営のあり方を確立できていない企業が多いことが推定されます。

設問3（仕入先との取引）B1 仕入先（製品仕入先、又は製造・加工の発注先）への発注の内容、金額、支払期日等を記載した書類を作成し、貴社内に保存している取引の割合は何%くらいですか。



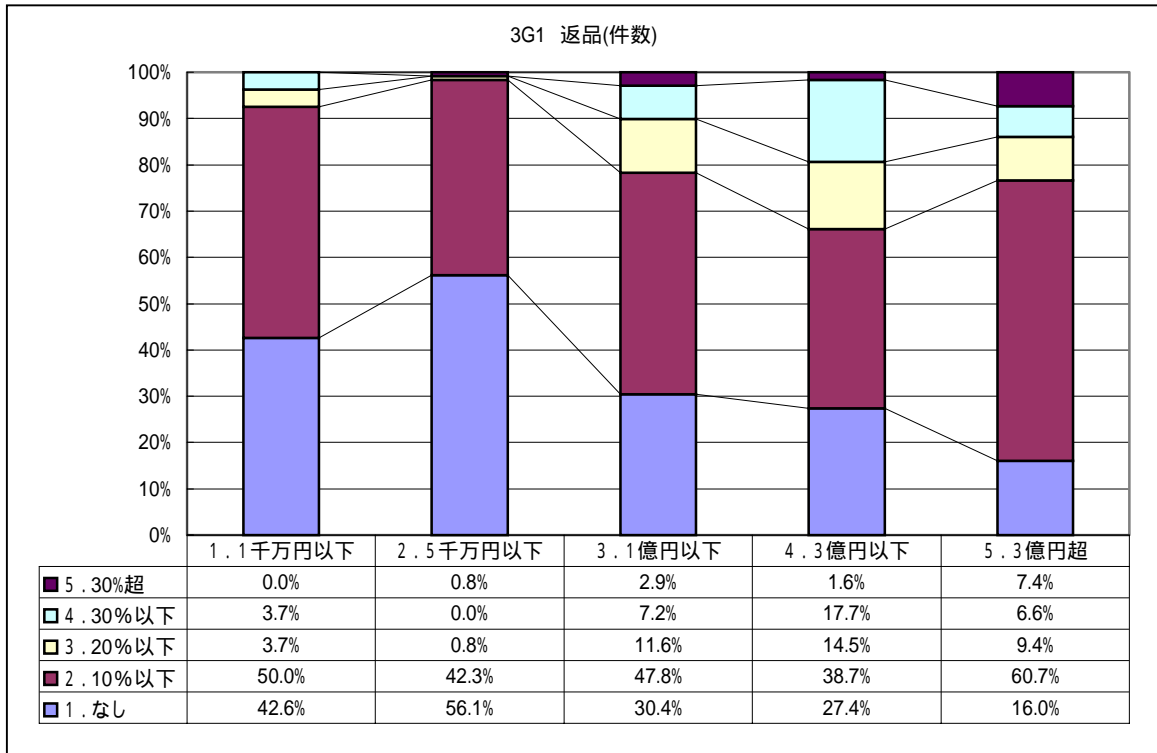
（グラフの説明）

年間取引件数ベースでの設問に対する回答総数は562件でした。

グラフから明らかなように、仕入先への発注の内容、金額、支払期日等を記載した書類を作成し、自社内に保存しているかどうかについて、資本金規模が小さい企業ほど「なかった」という回答の割合が大きく、「75%超」という回答の割合が小さい傾向が読み取れました。逆に、資本金規模が大きな企業ほど「なかった」という回答の割合が小さく、「75%超」という回答の割合が大きい傾向が読み取れました。

下請法では、親事業者に対しこうした書類の作成・自社内保存を義務付けていますが、本調査の対象となった取引には下請取引でないものが多く含まれているため、調査結果として書類作成・自社内保存をしていないケースがあっても、それが直ちに法律違反を意味するものではありません。

設問3（仕入先との取引）G1 いったん納品されたものを返品した事例はありますか。ある場合、それは取引の何%くらいですか。

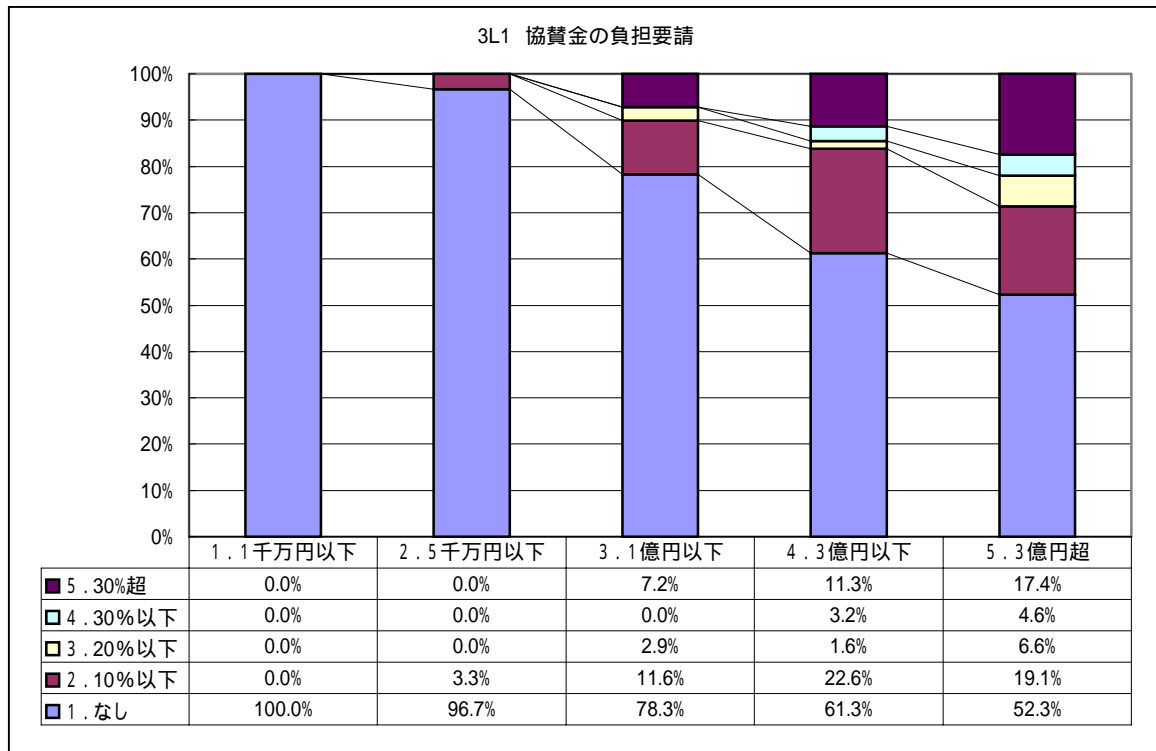


（グラフの説明）

年間取引件数ベースでの質問に対する回答総数は559件でした。

グラフから明らかなように、返品については、あまり明確な傾向とは言えませんが、資本金規模が大きい企業ほど、多くの仕入先に対して返品を行ったという回答の割合が大きくなっている様子がうかがえる結果でした。

設問3（仕入先との取引）L1 協賛金等の負担を要請したことはありましたか。

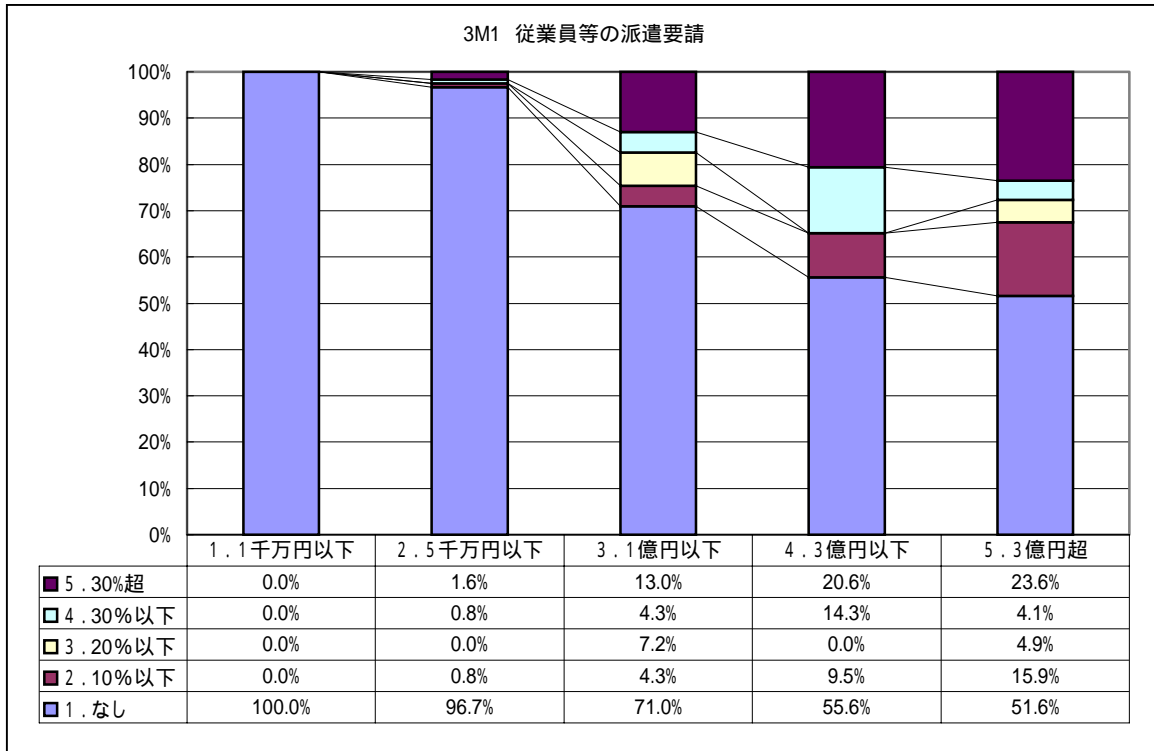


（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は556件でした。

グラフから明らかなように、協賛金負担要請もやはり、資本金規模が大きな企業ほど多くの仕入先に対して協賛金等の負担を要請したという回答の割合が高いという結果でした。

設問3（仕入先との取引）M1 従業員等の派遣を要請したことはありましたか。



（グラフの説明）

取引先企業数ベースでの設問に対する回答総数は561件でした。

グラフから明らかなように、従業員等の派遣要請も協賛金等の負担要請と同様、資本金規模が大きな企業ほど多くの仕入先に対して従業員等の派遣を要請したという回答の割合が高いという結果でした。

上記以外の取引慣行については、資本金規模による明確な傾向は認められませんでした。

販売、仕入の両面に共通して言えることは、資本金規模の大きな企業ほど、取引の基本である書面契約（基本契約、個別契約とも）の締結率が高く、その意味で経営の基礎が確立できていると推定されること、逆に 協賛金や従業員派遣などの販売協力面では、資本金規模が大きな企業ほど、多くの取引先に対し要請を出し、また要請を受けていると推定されます。

2.2 製品別集計・分析

製品別集計・分析のフロー

今回の調査結果は製品別・業種別、製品別・資本金規模別などのクロス集計表の形で集計しましたが、それらは複雑な表になっていて、内容の読み取りは難しくなっています。このため、例えば設問2 A 1「取引基本契約書を取り交わしている販売先の割合」について、回答欄に例示してある「1. なし」から「5. 75%超」まで5項目ある選択肢のうち、「1. なし」と「2. 25%以下」の回答だけを切り出して合計するというようにデータを簡素化しました。

そのようにした目的は、各設問について「問題がある」データを切り出すためです。つまり、上の例でいえば、取引基本契約書は出来るだけ多くの取引先と締結していることが望ましいので、「なし」や「25%以内の取引先としか締結していない」という回答は、今後の改善努力が必要な回答、つまり「問題がある」回答ということになるわけです（切り出し方はクロス集計結果を参照しながら設問ごとに適切に設定しました）。

さらにこれを加工して表にし、調査対象製品ごとに、どの業種（＝生産・流通段階）のどの取引慣行にどの程度の問題があると推定されるのかを一覧できるようにしました。その際、次に示すような評価基準を設け、問題の程度を推定しました。XマークよりもYマークの方が問題が大きいと推定されるものです。

< 評価基準 >

設問番号	「X」マークの基準値	「Y」マークの基準値
A1、A2、C1、E1、F1、G1、H1、I1、I2	回答率 70%以上	回答率 40%以上 70%未満
B1、B2、D1、D2、J1、L1、M1	回答率 40%以上	回答率 20%以上 40%未満

上記の評価基準は製品別にも、販売・仕入別にも同じ基準を用いていますので相互に比較が可能です（しかし、問題があるということと、それが企業経営に及ぼす影響の度合いとは直接関係がありませんので、ご注意ください）。