

2.4 短靴下の集計・分析

2.4.1 回答企業の概要

短靴下に回答した企業を業種別、資本金規模別に見ると次の通りです。

図表 2.4.1.1 回答企業業種別内訳

	回答数(社)	比率(%)
1. 百貨店	43	44.8
2. 総合スーパー	12	12.5
3. 専門小売店	5	5.2
4. その他の小売店	1	1.0
(小売業計)	(61)	(63.5)
5. 二次製品卸売業	5	5.2
6. 織編物卸売業	1	1.0
7. 糸綿卸売業	2	2.1
(卸売業計)	(8)	(8.3)
8. 二次製品製造業	14	14.6
9. 染色整理業	1	1.0
10. 織物業	1	1.0
11. ニット生地製造業	2	2.1
12. 撚糸業	1	1.0
13. 糸綿製造業	8	8.3
(製造業計)	(27)	(28.0)
回答数	96	100.0

図表 2.4.1.2 回答企業資本金規模別内訳

	回答数(社)	比率(%)
1. 1千万円以下	5	5.3
2. 5千万円以下	16	16.8
3. 1億円以下	10	10.5
4. 3億円以下	9	9.5
5. 3億円超	55	57.9
回答数	95	100.0

2.4.2 調査対象製品の取り扱い状況、取引形態等（設問1）

対象製品（又はその原材料）の取り扱い状況を年商規模別に見ると、図表 2.4.2.1 の通りで、前項のニット外衣と比較すると年商額が少ない企業が多いことが分かりました。

図表 2.4.2.1 回答企業対象製品年商別内訳

	回答数（社）	比率（％）
1．1億円未満	22	24.4
2．5億円未満	33	36.7
3．10億円未満	18	20.0
4．50億円未満	11	12.2
5．100億円未満	3	3.3
6．100億円超	3	3.3
回答数	90	100.0

販売先と仕入先の社数については図表 2.4.2.2、図表 2.4.2.3 の通りで、25社未満の回答が 50% を超えており、年商額とあわせてみると短靴下業界の中小企業性がうかがえます。

図表 2.4.2.2 販売先社数別内訳

	回答数（社）	比率（％）
1．10社未満	12	33.3
2．25社未満	9	25.0
3．50社未満	8	22.2
4．100社未満	1	2.8
5．100社超	6	16.7
回答数	36	100.0

図表 2.4.2.3 仕入先社数別内訳

	回答数（社）	比率（％）
1．10社未満	43	49.4
2．25社未満	30	34.5
3．50社未満	6	6.9
4．100社未満	5	5.7
5．100社超	3	3.4
回答数	87	100.0

取引形態については、販売先との取引で下請法が規定する下請事業者に該当するケースが「ある」と回答した企業は、回答を寄せた70社のうち15社(21.4%)でした。また親事業者に該当するケースが「ある」と回答したのは、回答を寄せた90社のうち28社(31.1%)でした。

2.4.3 販売先との取引について（設問2）

販売先との取引について、2.2 で説明したようなデータ加工を行い、評価基準に照らして評価した結果を一覧表にまとめますと、図表 2.4.3.1 の通りとなりました。

図表 2.4.3.1 業種別取引慣行一覧表（販売）
（X、Yの意味は、次頁の記述を参照）

設 問	質 問 概 要 (販売先との取引慣行の状況)	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	撚 糸 業	糸 綿 製 造 業
2A1	取引基本契約書締結の状況	X	X	Y			X	Y		
2A2	個別取引契約書締結の状況	X					X	Y		
2B1	支払期日確定の状況	Y								
2B2	期日通り支払いの状況	Y								
2C1	遅延利息支払いの状況	X		Y	X	X	X	X	X	Y
2D1	買い叩きの状況	Y			Y		X			
2D2	買い叩き価格の状況	X	X		Y		X			
2E1	納品拒否の状況			Y	Y		X			
2F1	納品後の返品状況	Y	X							
2G1	値下げの状況		X	Y	Y					
2H1	手形取引の状況		X	X	X	X	X	Y		X
2I1	有償原材料代早期決済の状況	Y	X		Y					
2I2	同上 早期決済期日の状況	Y			Y					
2J1	商品等強制購買の状況									
2L1	協賛金等負担要請の状況	X			X		X	X		X
2M1	従業員等派遣要請の状況	X								
	X	6	6	1	3	2	8	2	1	2
	Y	6	0	4	6	0	0	3	0	1
	合計	12	6	5	9	2	8	5	1	3

注：網掛けした枠は回答総数が少ないため、調査結果が当該業種の一般的な状況を代表していると明確には判断できません。

まとめるにあたっては、設問ごとに下掲の「評価基準」を設定し^(注1)、低いほうの基準以上の値を示した業種には「Y」印を、高い方の基準以上の値を示した業種には「X」印を付けました^(注2)。その意味するところは、例えば「取引基本契約書(設問2A1)」については、Y印が付いている業種では「取引基本契約書を締結していない販売先の割合が比較的大きいと推定される」、X印が付いている業種では「取引基本契約書を締結していない販売先の割合がたいへん大きいと推定される」ということです。

< 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

注1：評価基準は調査対象とした4種類の製品についてのデータを比較対照しながら適切に設定しました。他の3種類の製品についても、また販売・仕入取引とも同じ基準値を適用していますので、相互の比較が可能です。

注2：設問によっては取引先企業数、年間取引件数、年間取引金額など複数の視点からの回答がありますが(資料編の調査票ご参照)、おおむね高い方の値を採用しました。

なお、「2.1 集計結果の概観」でも見ましたように、各取引慣行項目とも回答は幅広く分布しており、項目によっては二極分化の傾向が見られるなど、同じ業種でも企業によって取引慣行的にしっかりしているところとそうでないところがあります。前頁の表は、調査結果から取引慣行上不利な状況にあると考えられる部分のデータを切り出して作成しており、各業種に属する企業すべての取引慣行について推定しているのではない点、注意が必要です。

2.4.4 仕入先との取引について（設問3）

仕入先との取引について、2.2 で説明したようなデータ加工を行い、評価基準に照らして評価した結果を一覧表にまとめますと、図表 2.4.4.1 の通りとなりました。

図表 2.4.4.1 業種別取引慣行一覧表（仕入）

設 問	質 問 概 要 (仕入先との取引慣行の状況)	百 貨 店	総 合 ス ー パ ー	専 門 小 売 店	そ の 他 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
3A1	取引基本契約締結の状況			X		Y	X	Y	Y	X	X	X	X	
3A2	個別取引契約書締結の状況	Y		X	X	Y		Y	Y	X	X	X	X	
3B1	書類作成保存の状況					Y				X	X	X	X	
3C1	支払期日確定の状況									X			X	
3C2	期日通り支払の状況													
3D1	遅延利息支払の状況	X	X	X		X		X	X	X		X	X	X
3E1	買い叩きの状況													
3E2	買い叩き価格の状況	X	X		X		X							
3F1	受領拒否の状況					Y		Y						
3G1	受領後の返品状況	X	X	X	X	X	X	X	X			Y		X
3H1	値下げの状況			Y	X	Y					X			
3I1	手形取引の状況							Y				Y		Y
3J1	有償原材料代早期決済の状況										Y			
3K1	商品等仕入先への売却の状況		Y											
3L1	協賛金等負担要請の状況	X	X	Y	X	Y	X							
3M1	従業員等派遣要請の状況	X	X		X									
	X	5	5	4	6	2	4	2	2	5	4	4	5	2
	Y	1	1	2	0	6	0	4	2	0	1	2	0	1
	合計	6	6	6	6	8	4	6	4	5	5	6	5	3

注：網掛けした枠は回答総数が少ないため、調査結果が当該業種の一般的な状況を代表していると明確には判断できません。

まとめ方については2.4.3の説明をご参照下さい。

2.4.5 主要取引先について（設問4）

設問4A、4Bで各社の販売先、仕入先それぞれ上位5社の業種を記入いただきましたが、その結果、図表2.4.5.1および図表2.4.5.2の通り、製造業、卸売業では各業種とも複数の業種から仕入れ、複数の業種に販売しているという実態が明らかになりました。わが国の繊維産業は多段階性が特色の1つといわれていますが、その多段階の業種がさらに複雑にネットワーク的に取引をおこなっていることが明らかになったわけです。

小売業の仕入先については、百貨店、総合スーパー、専門小売店では二次製品卸売業が多いものの、織編物卸売業や二次製品製造業、その他の業種からも仕入をおこなっており、仕入先が多様化している状況が読みとれます。しかし、その他小売業では（回答数が5件と少ないものの）すべてが織編物卸売業からの仕入となっています。

このため、ニット外衣の場合と同様、今回の調査結果で判明した仕入先・販売先との取引慣行の状況は、複数の取引先業種との慣行の平均値であって、特定業種との間の取引慣行とは言えない場合が多いこととなります。

図表 2.4.5.1 販売先業種別明細

回答業種 販売先業種	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	撚糸業	糸綿製造業
百貨店	3								
総合スーパー	7			3					
専門小売店	1			5					
その他の小売店	6			3					
二次製品卸売業		2	4	32			8	4	
織編物卸売業				7					
糸綿卸売業		3	1		3				7
二次製品製造業			2	1			2		2
染色整理業									
織物業									
ニット生地製造業			1						
撚糸業									
糸綿製造業									1
総合商社			2	3					15
海外企業									
その他									3
回答計	17	5	10	54	3		10	4	28

図表 2.4.5.2 仕入先業種別明細

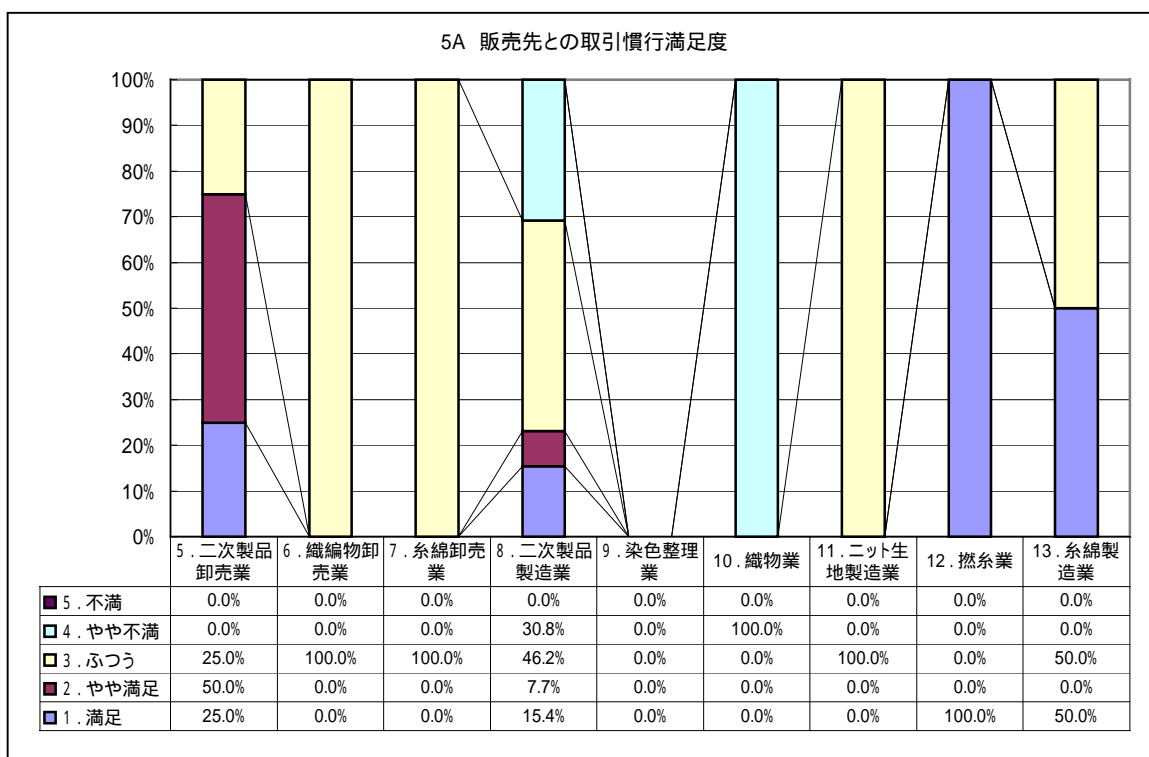
回答業種 仕入先業種	百貨店	総合スーパー	専門小売店	その他の小売店	二次製品卸売業	織編物卸売業	糸綿卸売業	二次製品製造業	染色整理業	織物業	ニット生地製造業	撚糸業	糸綿製造業
百貨店													
総合スーパー													
専門小売店													
その他の小売店													
二次製品卸売業	104	25	5					1					
織編物卸売業	11	4	1	5									
糸綿卸売業							1	22			6		1
二次製品製造業	26	13	3		5			5					
染色整理業													
織物業			1										
ニット生地製造業		3											
撚糸業							1	4					2
糸綿製造業						5	3						10
総合商社	7		1		3		1	18	5		4		4
海外企業	2		1				2						
その他			1		3			12					3
回答計	150	45	13	5	11	5	8	62	5		10		20

2.4.6 販売先との取引についての満足度（設問 5A）

設問 5A で回答があった販売先との間の取引慣行に対する考えは、合計 28 件の回答中「不満」0 件、「やや不満」5 件、「ふつう」13 件、「やや満足」3 件、「満足」7 件であり、「不満+やや不満」は 17.9%と、前項のニット外衣と比較すると不満の割合が低いという結果でした。

この結果をグラフで示すと図表 2.4.6.1 の通りとなります。ただし、織編物卸売業、糸綿卸売業、織物業、ニット生地製造業、撚糸業などは回答が各 1 件と少なく、当該業種の実態を示しているか明確には判断できません。染色整理業からの回答はありませんでした。

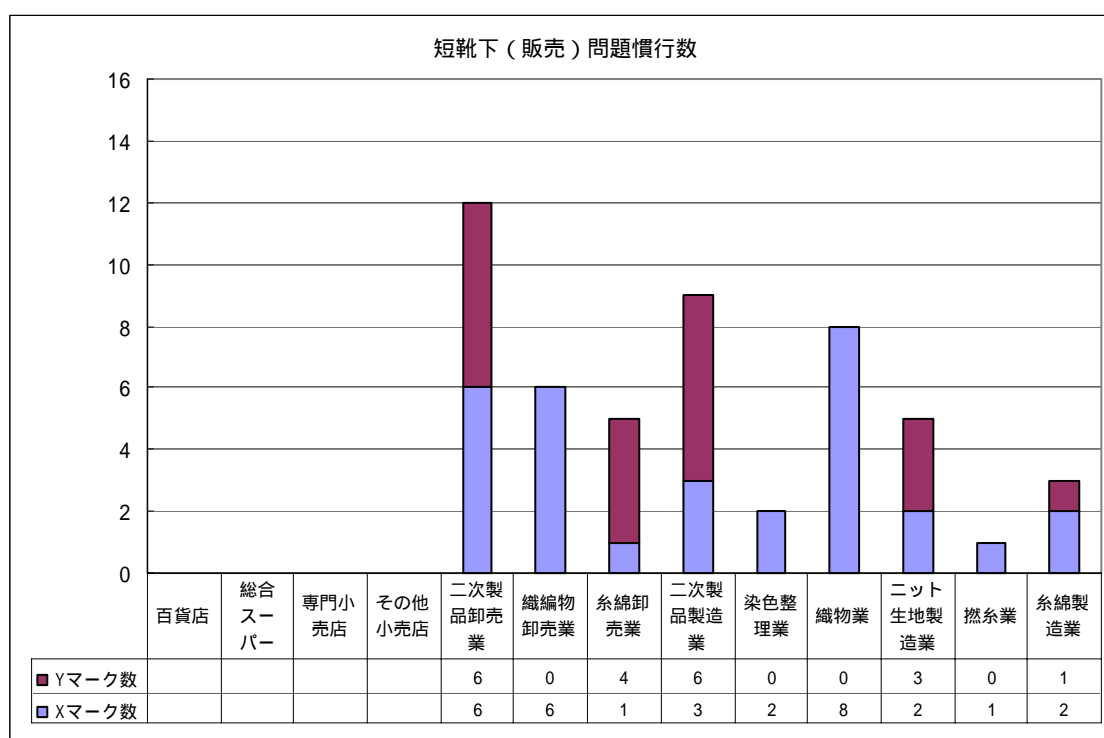
図表 2.4.6.1 販売先との取引慣行満足度



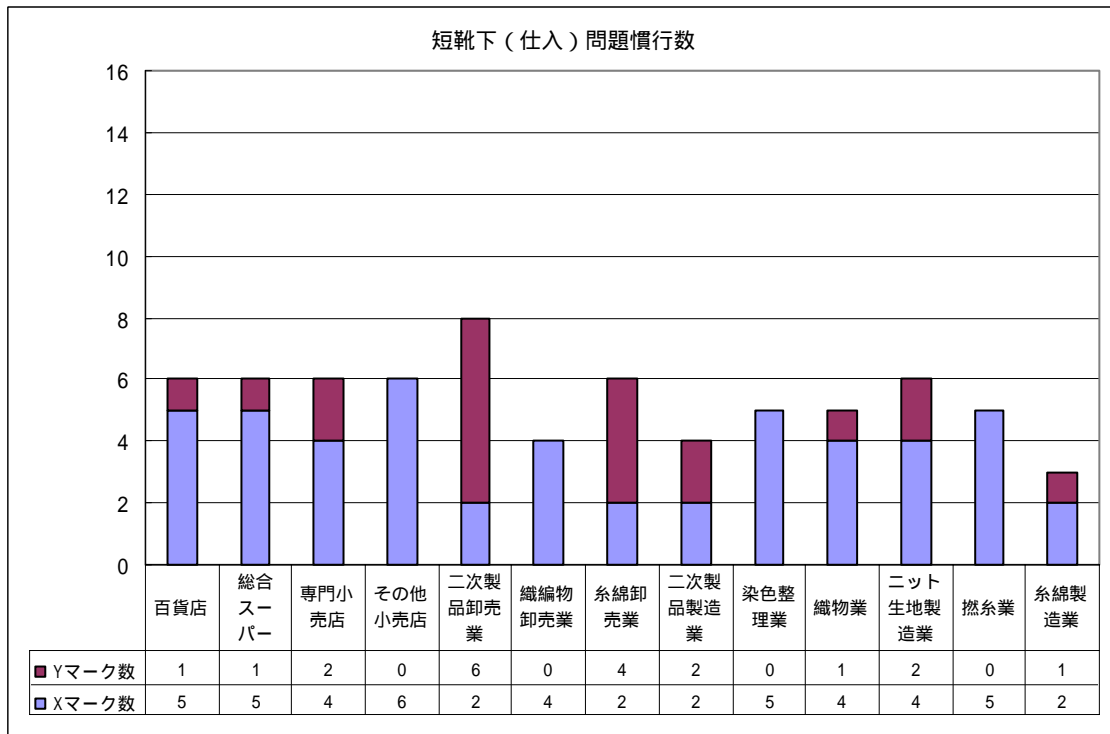
2.4.7 販売・仕入取引慣行比較

これまで、販売取引における取引慣行の状況について、小売業を除く 9 業種の調査結果を集計・分析し、また仕入取引における取引慣行の状況について、小売業を含めた 13 業種の調査結果を集計・分析しました。これらの集計・分析結果を集約してグラフ化すると次のとおりです。

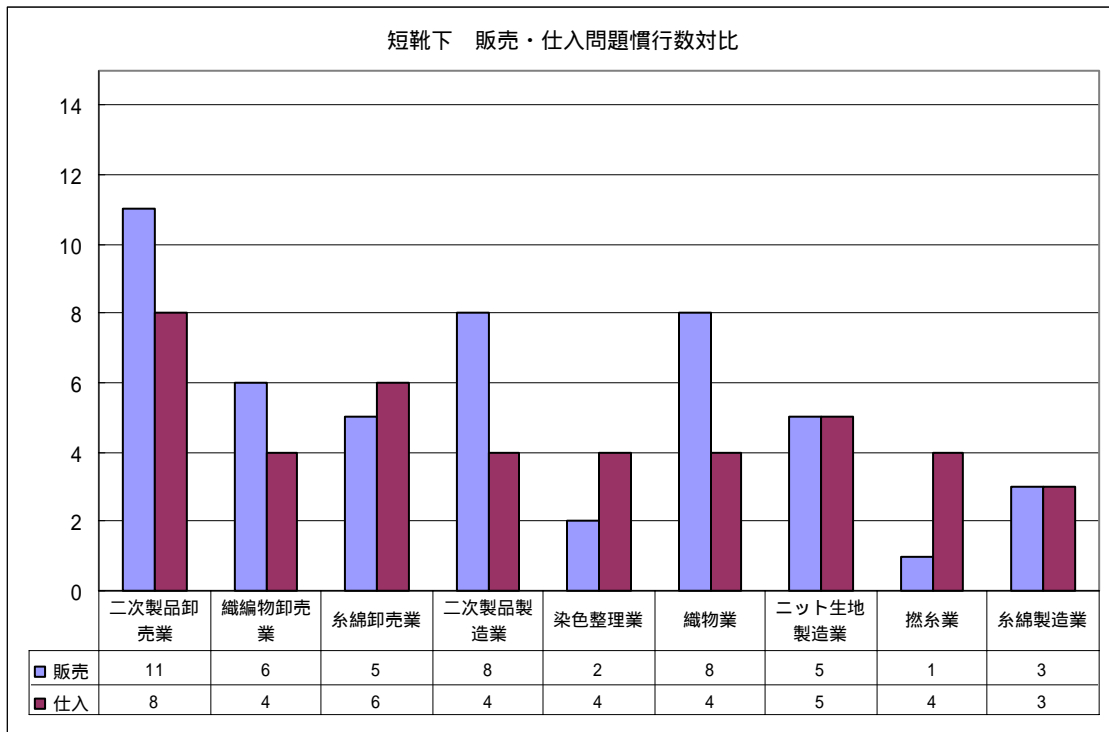
図表 2.4.7.1 業種別販売面問題慣行数



図表 2.4.7.2 業種別仕入面問題慣行数



図表 2.4.7.3 業種別販売・仕入問題慣行数比較



図表 2.4.7.1 と図表 2.4.7.2 は、それぞれ販売面と仕入面において問題があると推定された取引慣行（図表 2.4.3.1 および図表 2.4.4.1 において X 印と Y 印が付いた項目）の数を示します（X マークと Y マークの意味は 2.4.3 ご参照）。

また、図表 2.4.7.3 は、これらを合体して販売・仕入に共通の取引慣行 15 項目について対比したもので、左側の柱（販売面）の方が右側の柱（仕入面）よりも高ければ、販売先との取引慣行の状況の方が仕入先との取引慣行の状況よりも劣っている項目が多いといえます。

短靴下の場合、販売面の方が劣っている取引慣行項目が多い業種は、二次製品卸売業、織編物卸売業、二次製品製造業、織物業などで、逆に仕入面の方が劣っている取引慣行項目が多い業種は糸綿卸売業、染色整理業、撚糸業などでした。

この結果をさらにブレイクダウンして、取引慣行項目ごとに販売・仕入各面における取引慣行の状況を比較したのが図表 2.4.7.4 です。

比較にあたっては、2.4.3 で示した販売取引のグラフ・データと、2.4.4 で示した仕入取引のグラフ・データとの間におおむね 10 ポイント以上の差がある項目をピックアップしました。例えば販売取引のデータが仕入取引のデータよりもおおむね 10 ポイント以上悪ければ（＝パーセントが高ければ）、当該業種は販売面における取引慣行の状況の方が仕入面における取引慣行の状況よりも悪い（例：取引基本契約書の締結状況でいえば、販売先と締結している割合の方が仕入先と締結している割合よりも悪い）と推定し、逆に仕入取引の方が販売取引よりもおおむね 10 ポイント以上悪ければ（＝パーセントが高ければ）、当該業種は販売面における取引慣行の状況よりも仕入面における取引慣行の状況の方が悪い（例：取引基本契約書の締結状況でいえば、仕入先と締結している割合の方が販売先と締結している割合よりも悪い）と推定しました。

なお、販売と仕入では調査票の設問にいくつかの点で差異があり、これが回答に影響している可能性があります。その詳細については図表末尾に注記しました。

図表 2.4.7.4 販売・仕入取引慣行比較表

：仕入面より販売面の取引慣行の状況の方が劣っていると推定される。

：販売面より仕入面の取引慣行の状況の方が劣っていると推定される。

無印：販売面・仕入面の取引慣行の状況はほぼ同様と推定される。

設問番号		項 目 (取 引 慣 行 の 状 況)	判定 (推 定)								
販 売 取 引	仕 入 取 引		二 次 製 品 卸 売	織 編 物 卸 売 業	糸 綿 卸 売 業	二 次 製 品 製 造	染 色 整 理 業	織 物 業	ニ ッ ト 生 地 製 業	撚 糸 業	糸 綿 製 造 業
2A1	3A1	取引基本契約書締結の状況									
2A2	3A2	個別取引契約書締結の状況									
2B1	3C1	支払期日確定の状況									
2B2	3C2	期日通り支払の状況(注1)									
2C1	3D1	遅延利息支払の状況									
2D1	3E1	買い叩きの状況									
2D2	3E2	買い叩き価格の状況									
2E1	3F1	納品拒否の状況(注2)									
2F1	3G1	納品後の返品状況(注3)									
2G1	3H1	値下げの状況									
2H1	3I1	手形取引の状況									
2I1	3J1	有償原材料代早期決済の状況(注4)									
2J1	3K1	商品等売却・強制購入の状況(注5)									
2L1	3L1	協賛金等負担要請の状況									
2M1	3M1	従業員等派遣要請の状況									
合計		印	8	2	1	8	2	4	3	0	4
		印	5	1	4	4	3	0	4	3	2

注1：設問 2B2 では「支払期日が守られた」ケースについて聞いていますが、設問 3C2 では「支払期日をやむを得ず変更した」ケースについて聞いているため、前者については 25%以下、後者については 75%以下の回答を集計し、判断基準を合致させました。

注2：設問 2E1 は「落ち度がないのに拒否された」ケースを対象としていますが、設問 3F1 は「落ち度」に言及していないという差があります。したがって、後者(仕入取引)の方が数字的に大きくなる傾向があると考えられます。

注3：設問 2F1 と設問 3G1 も注2に同じ。

注4：設問2I1と設問3J1では聞き方が違っていますが、ここでは共に有償原材料支給取引の有無に絞って集計しました。なお、後者は「あり」の場合について件数と金額の割合を聞いていますが、前者はその区別を立てていないため、便宜的に件数、金額とも同一内容の回答として処理しました。

注5：設問2J1では、取引先から「強制的に購入させられた」ケースについて聞いていますが、設問3K1では強制の有無にかかわらず取引先に売却したケースを聞いているという差があります。したがって、後者の方が数字が大きくなる傾向があるものと考えられます。

注6：網掛けした欄は、回答総数が0件ないし1~2件と少なく、調査結果が当該業種の一般的な状況を代表しているか明確には判断できません。

短靴下についての集計・分析は以上ですが、短靴下についてはその他の小売店、織編物卸売業、糸綿卸売業、染色整理業、織物業、ニット生地製造業、撚糸業などからの回答が極めて少なく、データがそれらの業種の一般的傾向を代表しているかどうか明確には判断できない点、注意が必要です。また、これまで行ってきた集計・分析は調査結果から問題を浮き彫りにする方向でデータを切り出して利用しているので、上記推定結果は絶対的なものとは言えません。各業種の企業・業界団体が自己の状況を点検する参考材料の一つとして認識ねがえれば幸いです。