

3 集計・分析のまとめ

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存在しています。それらは、わが国繊維産業における大きな需給ギャップや高コスト構造の主要な原因の一つであり、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になっていると考えられています。

さらに、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。その際は、とくに今後の商取引における電子決済化等をテコとして利用し、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はかるなどの措置が必要になります。

本章では、調査・分析の結果得られた知見等につき考察します。この調査・分析結果を生かして取引改善が進展すれば、円滑で潤沢な情報流通を基礎に、創造性に富んだ商品が無駄なく生産・流通させることが可能となり、わが国繊維産業の国際競争力向上にも大きな力となることが期待されます。

3.1 販売面における取引慣行の状況

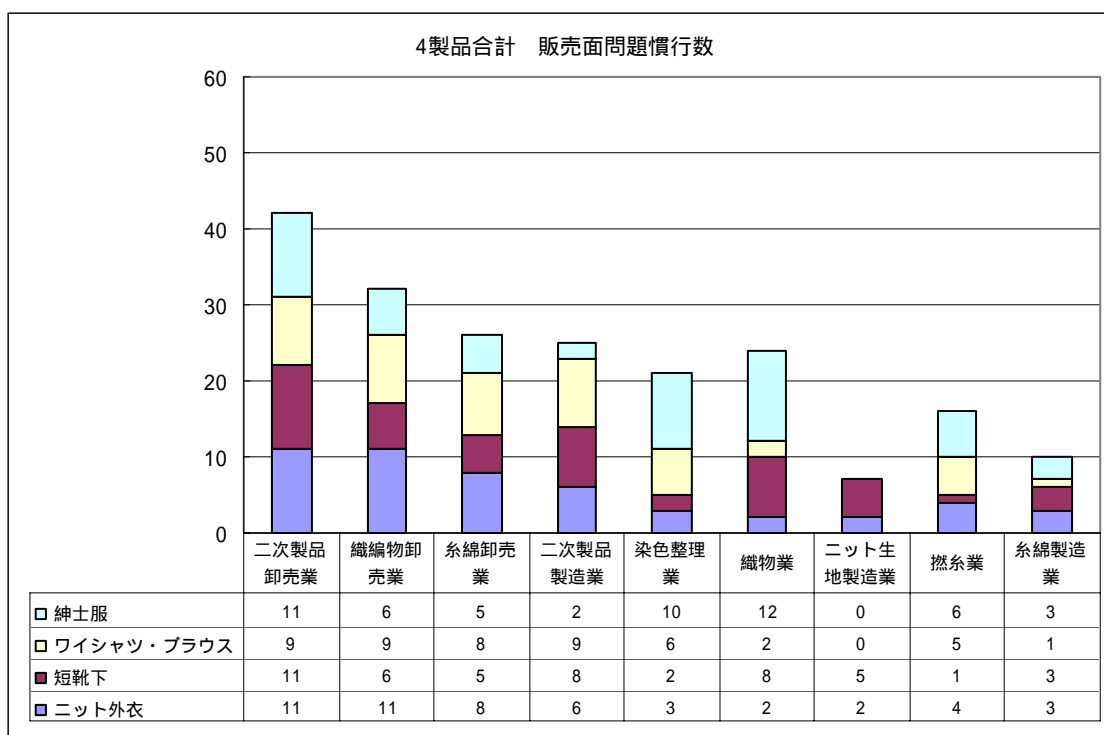
販売面における取引慣行の状況について、製品別の集計・分析（2.3～2.6）から推定された各製品・各業種における問題慣行の数をグラフにまとめると、図表 3.1.1 のとおりです。このグラフから明らかなように、販売先との取引で取引慣行上問題があると推定された項目が多かったのは卸売 3 業種、なかでも二次製品卸売業（42 項目）であり、製造各業種の中では二次製品製造業（25 項目）、染色整理業（21 項目）、織物業（24 項目）などでした。ニット生地製造業（7 項目）や糸綿製造業（10 項目）では、問題慣行数は多くありませんでした。

もっとも問題慣行数が多いと推定された二次製品卸売業について見ますと、その販売先は、主要販売先 5 社についての回答結果（設問 4A）によれば小売 4 業種が 68.2%、二次製品卸売業が 27.8%、その他 4.0%となっていて、大半が小売各業種で、小売業との取引が主因となって問題慣行数が多くなっていると推定されます。

その二次製品卸売業においても、例えば取引基本契約書の締結（設問 2A1）、個別取引契約書類の取り交わし（設問 2A2）、有償支給原材料代金の早期決済（設

問 211) 従業員等の派遣要請(設問 2M1)などの項目に関して、一部の企業では販売先と契約書を取り交わしている割合が大きく(2A1、2A2) 支給原材料代金の早期決済がなく(211) 従業員等の派遣要請を受けていない(2M1)という状況がある半面、契約書取り交わしが進んでおらず、支給原材料代金について加工賃支払い日より早く決済させられ、従業員等の派遣要求を多くの販売先から受けているような企業も存在しています(他の業種においても同様のことが言えます)。つまり、取引慣行項目によっては、よく対処できている企業とそうでない企業の二極分化の傾向が認められるわけです。その原因が回答した企業の経営姿勢・経営努力にあるのか、それとも販売先の企業に原因があるのか、今回の調査・分析結果からは判断できませんでしたが、今後このような差が出る原因を追究することで、取引改善に役立つ情報が得られる可能性があると思われれます。

図表 3.1.1 4 製品合計販売面問題慣行数



3.2 仕入面における取引慣行の状況

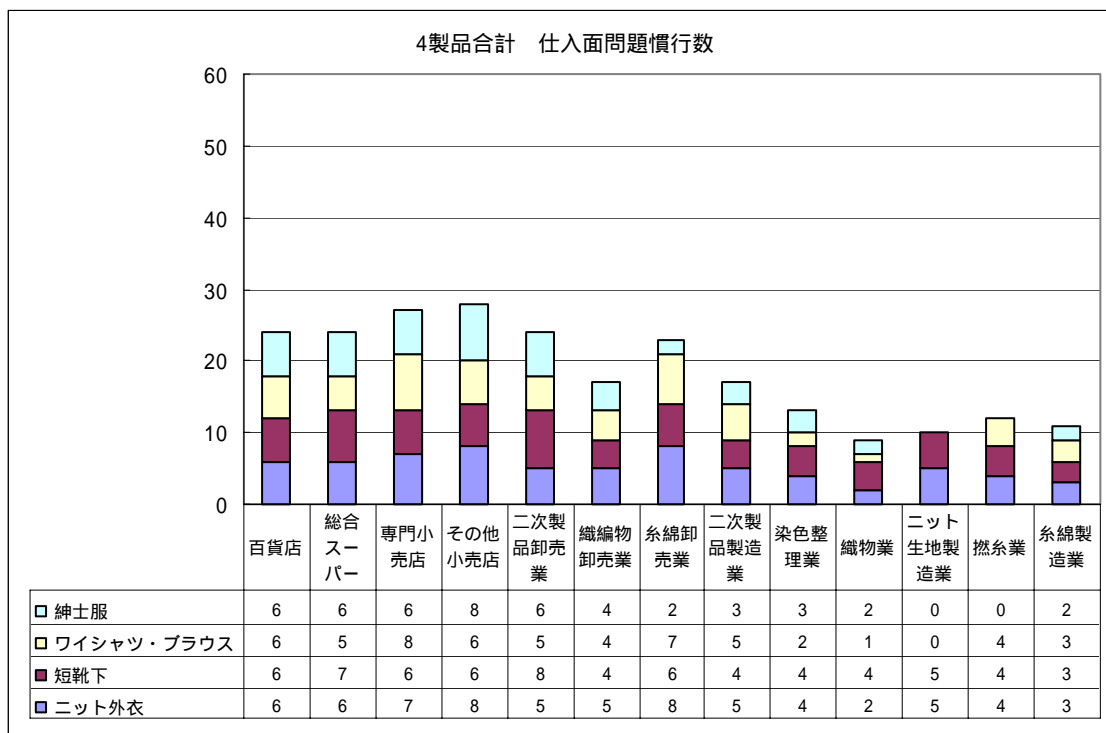
仕入面について、販売面と同様にグラフ化したのが図表 3.2.1 です。

このグラフから明らかなように、仕入先との取引で取引慣行上問題があると推定された項目が多いのは、小売 4 業種および二次製品卸売業、糸綿卸売業などで、もっとも項目数が多かったのはその他小売店（28 項目）であり、次いで専門小売店（27 項目）、百貨店、二次製品卸売業（各 24 項目）などが続きました。逆に項目数が少なかったのは織物業（9 項目）、ニット生地製造業（10 項目）などでした。

もっとも問題取引慣行数が多いと推定された小売業種について見ますと、その仕入先は、主要仕入先 5 社についての回答結果（設問 4B）によれば二次製品卸売業 74.8%、二次製品製造業 14.9%、その他 10.3%となっていて、大半が二次製品卸売業であると推定され、二次製品卸売業の販売取引慣行に与える影響が大きいことが推定されます。

その小売業においても、例えば取引基本契約書の締結（設問 3A1）、個別取引契約書類の取り交わし（設問 3A2）、発注書類の作成・保存（設問 3B1）、有償支給原材料代金の早期決済（設問 3I1）、協賛金等の負担要請（設問 3L1）、従業員等の派遣要請（設問 3M1）等の項目に関して、一部の企業では仕入先と契約書を取り交わしている割合が大きく（3A1、3A2）、発注書類を作成・保存している割合が大きく（3B1）、支給原材料代金の早期支払を求めず（3I1）、協賛金や従業員派遣を求めない（3L1、3M1）という状況がある半面、契約書取り交わしが進んでおらず、支給原材料代金を加工賃支払日より早く支払わせ、協賛金や従業員の派遣を多くの仕入先に要請しているような企業も存在しています（他の業種においても同様のことが言えます）。つまり、取引慣行項目によっては、仕入先の経営安定に役立ち、また、仕入先に負担をかけない取引をしている企業と、そうでない企業の二極分化の傾向が認められるわけです。その原因が回答した企業の経営姿勢・経営努力にあるのか、それとも仕入先の企業に原因があるのか、今回の調査・分析結果からは判断できませんでしたが、今後このような差が出る原因を追究することで、取引改善に役立つ情報が得られる可能性があると考えられます。

図表 3.2.1 4製品合計仕入面問題慣行数

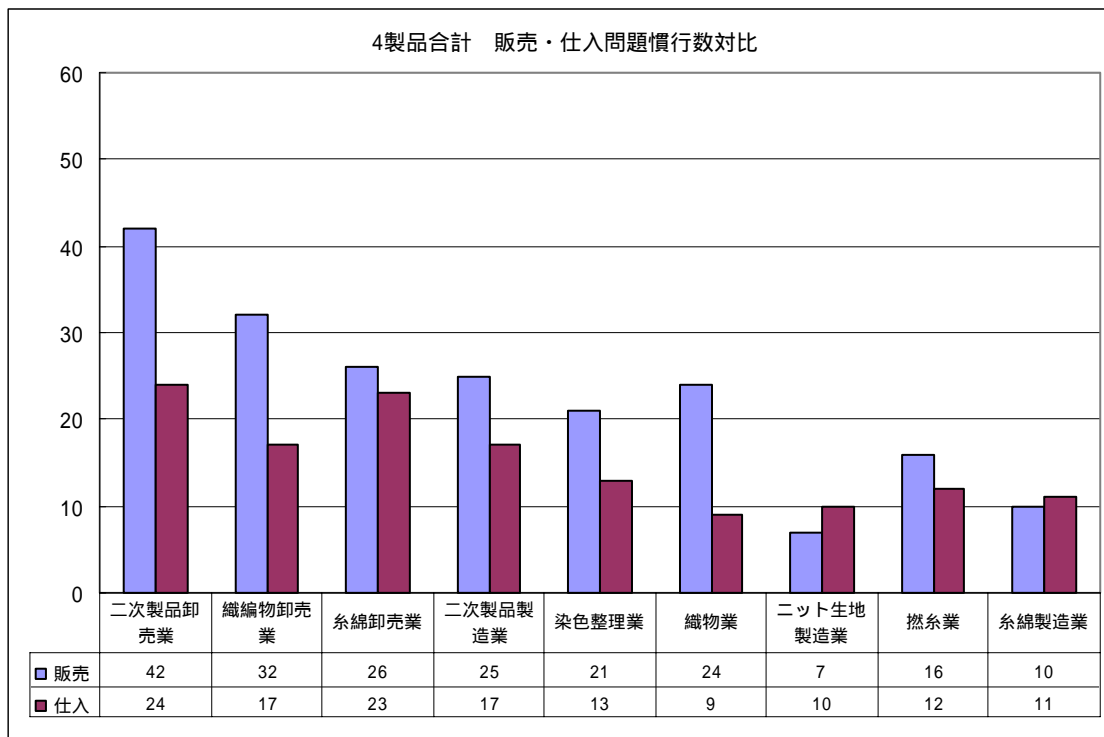


3.3 販売面・仕入面の比較

各調査対象製品の販売・仕入取引慣行比較表を合計してグラフ化したものが図表 3.3.1 です。各業種において左側の柱（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ことが推定されます。

大半の業種において販売取引の方が仕入取引よりも問題慣行の数が多いと推定されるという結果でした。これはグラフから明らかなように販売取引、仕入取引とも、原材料段階に近いほど問題取引慣行の数が少なく、小売段階に近づくほど問題取引慣行の数が増えることにも表れています。とはいえ、仕入取引においても相当数の問題となる取引慣行が存在することから、今後は販売面における取引改善努力とともに仕入面での取引改善努力も重要なテーマとなるのではないのでしょうか。

図表 3.3.1 4 製品合計販売・仕入問題慣行数対比



なお、これらの比較の結果は、ある業種がその販売先から受けている、またその仕入先に及ぼしている影響の大きさを必ずしも表しているものではない点に注意する必要があります。この調査結果は、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願えれば幸いです。

3.4 資本金規模別の比較

2.1.4 で、資本金規模別の集計結果を概観しました。そこでは、販売取引について、取引基本契約書締結（設問 2A1） 個別取引契約書類取り交わし（設問 2A2） 協賛金等負担要請（設問 2L1） 従業員等派遣要請（設問 2M1） など、また仕入取引について取引基本契約書締結（設問 3A1） 個別取引契約書類取り交わし（設問 3A2） 発注書類作成・保存（設問 3B1） 返品（設問 3G1） 協賛金等要請（設問 3L1） 従業員等派遣要請（設問 3M1） などの項目で、取引慣行の状況に資本金規模の大小による差が出ていました。

とくに取引改善の基本的事項である書面契約関連項目では、販売取引についても仕入取引についても（2A1、2A2、3A1、3A2、3B1） 資本金規模が小さな企業ほど書面で契約を取り交わしている取引先の割合が少ないという結果が出ており、もともと基盤が脆弱な中小企業の経営を圧迫する要因の一つとなっていると推定され、改善が望まれます。

3.5 記述回答について

今回の調査では、多くの設問において理由・目的等を記述回答願いました。その結果をまとめて掲げれば下掲の諸表の通りです。従来行われてきた取引慣行調査では、このように理由にまで踏み込んで調査したことはありませんでしたので、今回の調査でそれぞれの慣行項目がなぜ発生するのかがある程度解明できたことは意義が大きいと言えるでしょう。

これらの理由や目的は、大別して納入側に責任があり合理的であると考えられるものと、仕入側が自社の都合を納入側に押し付けていて必ずしも合理的とは言えないものがあることに注意する必要があります。多くの慣行項目に現れる「売れ行き不振（販売先、またはさらにその先の段階における売れ行き不振を指す）」、「計画変更（販売先、またはさらにその先の段階における商品化計画の一方的変更を指す）」、「利益補填（販売先企業が自社の利益を確保するために仕入先に値引き等の要求をすることを指す）」等は、仕入側が納入側に自社の都合を押し付けている可能性があります。「不良品」についても、真に不良品であったものも当然含まれていますが、仕入側が売れ行き不振の商品に難癖を付けて不良品としているケースもあるとされ、取引改善上は注意が必要です。

図表 3.5.1 理由集

(1) 販売取引

2E2 受領拒否理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
売行不振	30	10	22	14	76
不良品	7	1	6	4	18
納期ずれ	8	1	7	1	17
販売先の計画変更	5	0	3	5	13
販売先の発注ミス	3	1	0	2	6
商品違い	1	1	1	0	3
販売先の資金事情	2	0	0	0	2
数量違い	1	0	0	1	2
乱アソート	1	0	1	0	2
事務遅れ	0	0	1	1	2
回答計	58	14	41	28	141

注：「売れ行き不振」は、販売先またはその先の段階における売れ行き不振を指します。
 「不良品」は、いわゆるマーケット・クレーム的なものを含んでいる可能性があります。
 「納期ずれ」は、納期遅れ、期前納品の双方を含みます。
 「商品違い」は、受注商品と何らかの点で異なる商品を納入したことを指します。
 「数量違い」は、受注数量に対して過不足のある納品をしたことを指します。
 「乱アソート」は、色柄サイズなどのアソート（取り揃え）が不揃いなことを指します。

2F2 返品理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
売行不振	22	2	18	8	50
不良品	16	2	10	11	39
販売期間終了	9	2	2	0	13
販売先の計画変更	2	1	2	1	6
納期ずれ	3	0	3	0	6
販売先の資金事情	2	0	1	1	4
販売先の発注ミス	2	0	1	0	3
商品違い	1	0	1	0	2
販売先の難癖	1	0	1	0	2
乱アソート	1	0	0	0	1
その他	0	0	1	0	1
回答計	59	7	40	21	127

注：「販売期間終了」は、販売先（主に小売業）における販売シーズン終了を指します。
 「販売先の難癖」は、通常問題ないレベルの小さな欠点等を理由に返品することを指します。

2G2 値引き理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
売行不振	17	4	11	8	40
値下げ	13	4	13	9	39
不良品	4	0	4	2	10
利益補填	4	1	3	0	8
納期ずれ	3	1	2	0	6
数量違い	3	1	0	1	5
意志疎通不十分	1	0	0	0	1
乱アソート	1	0	0	0	1
歩引き	0	0	0	1	1
一括引取値引き	1	0	0	0	1
支払条件変更	1	0	0	0	1
回答計	48	11	33	21	113

注：「値下げ」は、契約・納品後、処分販売への協力等を理由に納入価格を切り下げることが指します。
 「利益補填」は、販売先が自己の利益を確保するために納入価格を切り下げることが指します。

2J2 押付販売品	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
商品	12	0	10	20	42
株券	0	0	4	4	8
商品券類	3	0	1	0	4
会員権類	2	0	2	0	4
チケット類	0	0	3	0	3
商品添付物	1	0	1	0	2
原料	1	0	0	0	1
その他	0	0	0	1	1
回答計	19	0	21	25	65

2L2 協賛金要請目的	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
販促宣伝費	29	8	21	18	76
利益補填	5	3	4	0	12
ゴルフ会等の会費	5	0	4	1	10
改装費	2	1	3	1	7
目的不明	3	1	1	1	6
研究会等の会費	1	0	0	1	2
什器備品費	2	0	0	0	2
スポーツ振興補助	1	0	0	0	1
人件費	0	0	1	0	1
回答計	48	13	34	22	117

2M2 派遣従業員業務	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
販売業務	21	3	16	13	53
販売支援業務	11	3	3	3	20
後方業務	3	0	1	2	6
商品管理業務	1	0	1	0	2
生産管理業務	2	0	0	0	2
回答計	38	6	21	18	83

注：「後方業務」は、例えば駐車場整理等、販売に直接関係ない業務を指す。

(2) 仕入取引

3C3 支払日変更理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
過払い防止	9	6	9	10	34
資金繰り	6	1	4	1	12
仕入先の要望	4	3	3	2	12
事務遅れ・ミス	6	1	3	2	12
不良品	5	0	6	1	12
納期違い	5	0	5	1	11
取引条件変更	5	1	2	1	9
売行不振	2	0	2	2	6
返品予想	1	0	1	0	2
その他	1	0	0	1	2
仕入枠超過	1	0	0	0	1
回答計	45	12	35	21	113

注：「過払い防止」は、返品による仕入先からの代金戻し入れ額が新規納品による代金支払い額を上回らないようにすることを指します。

3D3 金利不払理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
取引先の合意あり	4	2	4	3	13
業界慣習になし	3	2	2	1	8
仕入先に原因あり	5	0	2	1	8
仕入先の要求なし	1	1	1	0	3
回答計	13	5	9	5	32

3F2 受領拒否理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
不良品	25	4	20	10	59
納期ずれ	21	3	13	5	42
商品違い	7	2	5	3	17
売行不振	3	1	4	0	8
数量違い	3	1	2	0	6
乱アソート	2	0	1	0	3
仕入先の計画変更	0	0	0	1	1
備蓄品	0	0	1	0	1
事務処理遅れ	1	0	0	0	1
その他	0	0	1	0	1
回答計	62	11	47	19	139

3G2 返品理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
不良品	92	46	72	44	254
販売期間終了	35	33	33	32	133
商品違い	16	11	14	14	55
納期ずれ	12	3	6	4	25
売行不振	8	5	6	3	22
仕入先の計画変更	3	1	2	3	9
乱アソート	4	1	3	1	9
数量違い	3	2	3	1	9
予算枠超過	0	1	0	1	2
その他	1	1	0	0	2
回答計	174	104	139	103	520

3H2 値引理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
値下げ	22	10	19	8	59
納期ずれ	21	4	10	7	42
不良品	21	1	14	4	40
売行不振	4	0	1	3	8
商品違い	3	0	2	1	6
利益補填	1	1	2	1	5
値入率変更	2	0	0	1	3
その他	1	0	2	0	3
数量違い	2	0	0	0	2
支払条件変更	0	0	1	1	2
乱アソート	1	0	0	0	1
回答計	78	16	51	26	171

3J2 早期支払理由	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
事務処理の都合	0	1	0	0	1
他の取引に合わせた	0	1	0	0	1
サンプル作成	1	0	0	0	1
仕切日による	1	0	0	0	1
仕入先との了解	0	1	0	0	1
不良品	1	0	0	0	1
その他	1	0	0	0	1
回答計	4	3	0	0	7

3K2 商品等販売品	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
商品	6	6	5	3	20
商品券類	0	0	1	1	2
不良品	1	0	0	1	2
チケット類	0	1	0	0	1
株券	0	0	1	0	1
回答計	7	7	7	5	26

3L2 協賛金要請目的	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
販促宣伝費	36	37	38	36	147
改装費	10	6	8	7	31
人件費	2	2	2	2	8
利益補填	2	2	2	1	7
什器備品費	3	2	0	0	5
目的不明	0	0	1	0	1
回答計	53	49	51	46	199

3M2 派遣従業員業務	1. ニット外衣	2. 短靴下	3. Yシャツ等	4. 紳士服	合計
販売業務	39	34	41	43	157
商品管理業務	6	8	6	5	25
販売支援業務	3	3	4	2	12
後方業務	4	1	3	3	11
不良品手直し	1	0	0	0	1
回答計	53	46	54	53	206