

資 料

この調査でを使用した調査票は以下の通りです。

婦人外衣（又はその原材料）用
タオル（又はその原材料）用

各調査票の質問項目および質問内容は同じなので、代表例として「婦人外衣（又はその原材料）」の調査票を示します。

区 分	
整理番号	

繊維産業取引慣行実態調査票

【調査対象製品名： 婦人外衣（又はその原材料）】

ご記入の上、10月25日（金）までにご投函下さい。

中小企業総合事業団

繊維ファッション情報センター

〒105-8453

東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

TEL：03-5470-1181 FAX：03-5470-1183

担当者：宮村康夫

E-mail：ym1543@jasmec.go.jp

繊維産業取引慣行実態調査にご協力をお願い

我が国繊維産業においては、改善すべき取引慣行が数多く存在しており、我が国繊維産業に特徴的な高コスト構造や大きな需給ギャップ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ます。そして、この取引慣行問題の改善のためには先ず、我が国繊維産業のどの段階にどのような問題があり、その原因が何であるのかの実態を正確に把握することが必要です。

本アンケート調査は、このような問題意識のもと、中小企業総合事業団繊維ファッション情報センターが、経済産業省製造産業局繊維課のご指導を得て、繊維製品の原料から卸・小売までの各段階における取引慣行の実態につき調査を実施するものです。

今回の調査は、取引の対象となる繊維製品をいくつか特定し、多段階分業型といわれる複雑な生産・流通構造の中における製品ごとの取引実態を把握することを目的としています。調査内容は、特定製品又はその原材料に関する貴社と貴社の販売先との間における取引慣行の実態についてお聞きするだけでなく、仕入先との状況についてもお聞きするなど多項目にわたっていますが、できるだけ簡便にご記入いただけるよう工夫しておりますので、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます（小売企業の場合は販売先についての質問は回答不要です）。調査結果は今後、行政はじめ関係団体等が取引改善を推進する際の貴重な資料として利用されることになります。

ご回答いただいた内容はすべて統計的に処理した上で利用させていただき、個別の回答内容が他に漏れることはありません。繊維産業の健全な発展のため、どうか忌憚なく、実情をご回答くださるようお願い申し上げます。

なお、調査にご協力いただいた企業には調査結果についてお知らせする予定です。

記入上のご注意

1. 表紙に記載した調査対象製品、又はその原材料（糸綿、織物・編物等）に関する貴社の取引の状況についてお答え下さい。
2. 「**販売先**」とは、調査対象製品やその原材料の売渡先企業のほかに、貴社に対して調査対象製品やその原材料の製造・加工を発注している企業も含まれます。
3. 「**仕入先**」とは、調査対象製品やその原材料の仕入先企業のほかに、貴社が調査対象製品やその原材料の製造・加工を発注している企業も含まれます。

繊維産業取引慣行実態調査票

貴社の概要

貴社名					
住所	〒 -				
A. 業種 貴社の業種を1つだけ選択し、その番号に印を付けて下さい(複数の業種がある場合は、主要な業種1つに印を付けて下さい)。 4頁以下の設問は、マークした業種の観点からお答え下さい。	小売業	1.百貨店 2.総合スーパー 3.専門小売店、その他の小売店(通信販売を含む)			
	卸売業	4.二次製品卸売業(含む製造卸) 5.織物・編物卸売業 6.糸綿卸売業			
	製造業	7.二次製品製造業(縫製業など) 8.染色整理業 9.織布業 10.撚糸業 11.糸綿製造業			
	その他	12.その他(具体的に: _____)			
B. 資本金(または出資額)	1. 1千万円以下 2. 5千万円以下 3. 1億円以下 4. 3億円以下 5. 3億円超				
C. 最近の年商(繊維関連)	1. 5千万円以下 2. 1億円以下 3. 5億円以下 4. 10億円以下 5. 100億円以下 6. 500億円以下 7. 1000億円以下 8. 1000億円超				

以下に、連絡先のご記入をお願いします。

ご担当者名: _____
所属・役職: _____
連絡先:(〒 -) _____
TEL: _____ - _____ FAX: _____ - _____ Eメール: _____

【調査対象製品名： 婦人外衣（又はその原材料）】

設問 1 . 調査対象製品（又はその原材料）の取り扱いの有無、及び取引形態等について

貴社の調査対象製品（又はその原材料）の取り扱いの有無、及び取り扱っている場合、その状況につき下記の設問にお答え下さい。
 取り扱いがない場合はB . 以下の設問には回答不要です。（該当番号1つに 印、または数字記入）

1 A . 貴社は、上記製品（又はその原材料）の製造・加工・流通のいずれかを行っていますか。	1 . はい 2 . いいえ （注1をご参照下さい）	
1 B . 貴社の調査対象製品（又はその原材料）の年商額はおよいくらですか（直近1ヶ年）。	約_____百万円	
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。	1 . 販売先（製品売渡先企業、又は製造・加工の発注元企業） 約_____社 2 . 仕入先（製品仕入先企業、又は製造・加工の発注先企業） 約_____社	
1 D 1 . 販売先（原材料・製品の売渡先、又は製造・加工の発注元）とはどのような取引形態ですか。またそれはどのような割合ですか。（注：小売企業の場合は記入不要です。）	1 . 売買形態（消化仕入や委託販売形態を含む）：約_____％ 2 . 賃加工形態：約_____％	
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。（注2をご参照下さい） ある場合、該当する下請取引額はBの年商額の何%くらいにあたりますか。	販 売 金 額 ベースで	1 . ある（ 1 . 25%以下 2 . 50%以下 3 . 75%以下 4 . 75%超 5 . 全て） 2 . ない
1 E 1 . 仕入先（原材料・製品の仕入先、又は製造・加工の発注先）とはどのような取引形態ですか。またそれはどのような割合ですか。	1 . 売買形態（消化仕入や委託販売形態を含む）：約_____％ 2 . 賃加工形態：約_____％	
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。（注2をご参照下さい） ある場合、該当する下請取引額は対象製品の年間の取引総額の何%くらいにあたりますか。	仕 入 金 額 ベースで	1 . ある（ 1 . 25%以下 2 . 50%以下 3 . 75%以下 4 . 75%超 5 . 全て） 2 . ない

注1：川上、川中関連の企業は、最終製品が必ずしも特定できない場合でも、可能性があれば「1 . はい」にマークして下さい。

注2：「下請取引」「親事業者」「下請事業者」とは、次のことを意味します。

「下請取引」とは、発注企業が規格・品質・性能・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3億円超の企業が資本金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、及び 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いいます。この場合、発注側が「親事業者」、受注側が「下請事業者」となります。

設問 2 . 販売先（原材料・製品の売渡先、又は製造・加工の発注元）との取引について

調査対象製品、又はその原材料の過去1年間の販売（売渡、又は製造・加工の受注）取引について、下記の設問にお答え下さい。
（該当番号1つに 印、または数字記入）

- ・取引が下請取引であるかどうかに関わらずお答え下さい。
- ・小売企業の方は設問2への回答は不要です。設問3以下にお答え下さい。

2 A 1 . 取引基本契約書を取り交わしている販売先（製品売渡先、又は製造・加工の発注元）の割合は何%くらいですか。	販売先企業数 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 25%以下	3 . 50%以下	4 . 75%以下	5 . 75%超
2 A 2 . 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販売先の割合は何%くらいですか。	販売先企業数 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 25%以下	3 . 50%以下	4 . 75%以下	5 . 75%超
2 B 1 . 支払期日が明確に定められていた取引の割合は何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 25%以下	3 . 50%以下	4 . 75%以下	5 . 75%超
2 B 2 . 上記のうち、支払期日が変更された取引の割合は何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 25%以下	3 . 50%以下	4 . 75%以下	5 . 75%超
2 B 3 . 製品納入日から代金支払い（手形交付を含む）日までの、日数区分ごとの取引の割合をお示し下さい。（10%単位で）	年間販売金額 ベースで	1 . 60日以内（ % ）	2 . 90日以内（ % ）	3 . 120日以内（ % ）	4 . 120日超（ % ）	
2 C 1 . 代金が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。	年間販売金額 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 25%以下	3 . 50%以下	4 . 75%以下	5 . 75%超
2 C 2 . その金利は何%でしたか。利率区分ごとの取引の割合を（ ）内にご記入ください。（10%単位で）		1 . 年率 14.6%未満（約 % ）	2 . 年率 14.6%（約 % ）	3 . 年率 14.6%超（約 % ）		
2 D 1 . 受注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。	年間販売金額 ベースで	1 . 0%（なし）	2 . 10%以下	3 . 20%以下	4 . 30%以下	5 . 30%超（ % ）
2 D 2 . 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。		1 . 10%以下	2 . 20%以下	3 . 30%以下	4 . 30%超（ % ）	

【調査対象製品名： 婦人外衣（又はその原材料）】

2 E 1 . 納品の受領を拒否された事例がある場合、受領拒否の先方の主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	1 . 不良品 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 3 . 納期遅れ (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 5 . 納入数量過不足 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 7 . 発注ミス 12 . その他 ()	2 . 不良品 (納得できない理由のもの) 4 . 納期遅れ (納得できない理由のもの) 6 . 納入数量過不足 (納得できない理由のもの) 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情
2 E 2 . 納品の受領を拒否された事例で、貴社に落ち度がないもの (上記 1、3、5 以外の理由) は取引の何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	1 . 0% (なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超 (%)

上記 2 E 1 の 1 ~ 6 の () について、「納得できない理由のもの」には、「予告なく品質規格を厳しくされて不良品となった場合」、「十分な打合せもなく、急に納期を短縮された場合」、「発注者の責任で手配する原材料、副資材等の納入が遅れたり納入数量に間違いがあって、納期に間に合わなかったり納品数量が不足していた場合」など、貴社の落ち度とはいえない場合が該当します。

「貴社の責任で原材料、副資材等を調達する場合で、これらが間に合わずに納期に間に合わなかった」場合は貴社に発注責任があります。このように、貴社に落ち度がある場合は、「貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの」の方に回答してください。

以下、2 F 1、2 G 1 も同様です。

2 F 1 . いったん納品したものを返品された事例がある場合、返品先方の主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	1 . 不良品 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 3 . 納期遅れ (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 5 . 納入数量過不足 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 7 . 発注ミス 12 . その他 ()	2 . 不良品 (納得できない理由のもの) 4 . 納期遅れ (納得できない理由のもの) 6 . 納入数量過不足 (納得できない理由のもの) 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情
2 F 2 . いったん納品したものを返品された事例で、貴社に落ち度がないもの (上記 1、3、5 以外) は取引の何%くらいですか (返品条件付き取引は除きます)。	年間販売金額 ベースで	1 . 0% (なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超 (%)

2 G 1 . 契約 (口頭契約を含む) で決めた価格から値下げされた事例がある場合、代金減額先方の主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	1 . 不良品 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 3 . 納期遅れ (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 5 . 納入数量過不足 (貴社に落ち度があり、納得できる理由のもの) 7 . 発注ミス 13 . その他 ()	2 . 不良品 (納得できない理由のもの) 4 . 納期遅れ (納得できない理由のもの) 6 . 納入数量過不足 (納得できない理由のもの) 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情 12 . 利益補填
2 G 2 . 契約 (口頭契約を含む) で決めた価格から値下げされた事例で、貴社に落ち度がないもの (上記 1、3、5 以外) は取引の何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	1 . 0% (なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超 (%)

2 H 1 . 代金を手形で受領した取引の割合は何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	1 . 0% (なし) 2 . 25%以下 3 . 50%以下 4 . 75%以下 5 . 75%超
2 H 2 . 手形決済の場合、手形サイト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)		1 . 30日以内 (%) 2 . 60日以内 (%) 3 . 90日以内 (%) 4 . 120日以内 (%) 5 . 150日以内 (%) 6 . 150日超 (%)

2 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はありますか。ある場合、加工代金の受取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事例は取引の何%くらいですか。	年間販売金額 ベースで	A . 有償原材料支給の取引あり B . 有償原材料支給の取引なし A . の場合、早期支払のケースは (1 . なし(0%) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超 (%)) 当該原材料の価格は、商品の取引金額の何%くらいですか：約 _____ %
2 I 2 . その支払いは、加工代金の受取期日より何日くらい早かったですか。	1 . 10 日以下 2 . 20 日以下 3 . 40 日以下 4 . 60 日以下 5 . 60 日超 (日)	

2 J 1 . 取引先から頼まれて、商品、サービス、会員権などを購入させられた事例はありますか。ある場合、それは販売先の何%くらいですか。	販売先企業数 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)
2 J 2 . 購入させられたのは何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)	1 . 自社商品 2 . その他の商品 3 . 株券 4 . 商品券類 5 . 会員権類 6 . チケット類 7 . その他 ()	

2 K 1 . 取引先が不公正な行為をしたことを公正取引委員会または中小企業庁に知らせたことはありますか。	1 . ある 2 . なし
2 K 2 . そのことが原因となって取引先から不利益な取り扱いを受けたことはありますか。	1 . ある 2 . なし

2 L 1 . 取引先から頼まれて、協賛金を負担したことはありますか。ある場合、それは販売先の何%くらいですか。	販売先企業数 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)
2 L 2 . 協賛金等の目的は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)	1 . 販促宣伝費 2 . 改装費・什器備品費 3 . 利益補填 4 . 催事・行事等への寄付 5 . その他 ()	

2 M 1 . 取引先から頼まれて、従業員等を派遣したことはありますか。ある場合、それは販売先の何%くらいですか。	販売先企業数 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)
2 M 2 . 派遣した従業員は主にどのような業務を行いましたか。該当するものに 印を付けて	1 . 自社商品の直接販売業務 2 . 他社商品も含む直接販売業務 3 . 商品管理・売場整理等販売支援業務 4 . 自社商品に直接関係ない売場外支援業務 5 . その他 ()	

【調査対象製品名： 婦人外衣（又はその原材料）】

設問3．仕入先（原材料・製品の仕入先、又は製造・加工等の発注先）との取引について

調査対象製品、又はその原材料の過去1年間の仕入（仕入、又は製造・加工の発注）取引について、下記の設問にお答え下さい。
（該当番号1つに 印、または数字記入）

・取引が下請取引であるかどうかに関わらずお答え下さい。

3A1．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。	仕入先企業数 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3A2．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仕入先の割合は何%くらいですか。	仕入先企業数 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3B1．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。	年間仕入件数 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3C1．支払期日を明確に定めた取引の割合は何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3C2．上記のうち、支払期日を変更した取引の割合は何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3C3．支払期日を変更した主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。（複数回答可）	1．不良品 2．納期遅れ 3．売行不振 4．貴社の取引条件変更 5．貴社の資金繰り上の都合 6．事務遅れ・事務ミス 7．その他（ ）					
3C4．製品受領日から代金支払い（手形交付を含む）日までの、日数区分ごとの取引の割合をお示し下さい。（10%単位で）	年間仕入金額 ベースで	1．60日以内（ %） 4．120日超（ %）	2．90日以内（ %）	3．120日以内（ %）		
3D1．代金を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。	年間仕入金額 ベースで	1．0%（なし）	2．25%以下	3．50%以下	4．75%以下	5．75%超
3D2．その金利は何%でしたか。利率区分ごとの取引金額割合を（ ）内にご記入ください。（10%単位で）	1．年率14.6%未満（約 %） 2．年率14.6%（約 %） 3．年率14.6%超（約 %）					

3 D 3 . 金利を支払わなかった場合、その主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)	1 . 仕入先との合意があったため 2 . 金利支払いの業界慣習がないため 3 . 仕入先に原因があったため 4 . 仕入先から要求がなかったため 5 . その他 ()
--	--

3 E 1 . 発注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。	年間仕入金額 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超() (%))
3 E 2 . その仕入価格は、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。		1 . 10%以下 2 . 20%以下 3 . 30%以下 4 . 30%超() (%))

3 F 1 . 受領を拒否した事例がある場合、受領拒否の主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	1 . 不良品(相手側に落ち度がある場合) 2 . 不良品(相手側の落ち度とれない場合) 3 . 納期遅れ(相手側に落ち度がある場合) 4 . 納期遅れ(相手側の落ち度とれない場合) 5 . 納入数量過不足(相手側に落ち度がある場合) 6 . 納入数量過不足(相手側の落ち度とれない場合) 7 . 発注ミス 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情 12 . その他 ()	
3 F 2 . 納品の受領を拒否した事例で、相手側に落ち度がないもの(上記1、3、5以外の理由)は取引の何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超() (%))

上記1～6について、「相手側に落ち度がある場合」とは、「当初から決めていた品質規格より劣っており、不良品とした場合」、「先方と十分に打合せを行って納期を決めたにも関わらず納期に間に合わなかった場合」、「先方の責任で手配する原材料、副資材等の納入が遅れたり納入数量に間違いがあって、納期に間に合わなかったり納品数量が不足していた場合」など、明らかに相手側の落ち度によるものが該当します。
「貴社の責任で原材料、副資材等を手配し、相手側に渡す場合で、これらが間に合わずに納期に間に合わなかった」場合は、相手方に落ち度があるとはいえません。このように、明らかに相手方に落ち度があると言えない場合は「相手側の落ち度とれない場合」の方に回答してください。
以下、3 G 2、3 H 2も同様です。

3 G 1 . いったん納品されたものを返品した事例がある場合、返品理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	1 . 不良品(相手側に落ち度がある場合) 2 . 不良品(相手側の落ち度とれない場合) 3 . 納期遅れ(相手側に落ち度がある場合) 4 . 納期遅れ(相手側の落ち度とれない場合) 5 . 納入数量過不足(相手側に落ち度がある場合) 6 . 納入数量過不足(相手側の落ち度とれない場合) 7 . 発注ミス 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情 12 . その他 ()	
3 G 2 . いったん納品されたものを返品した事例で、相手側に落ち度がないもの(上記1、3、5以外の理由)は取引の何%くらいですか(返品条件付き取引は除きます)。	年間仕入金額 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超() (%))

3 H 1 . 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がある場合、代金減額の主な理由は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可) 事例がない場合はマーク不要です。	2 . 不良品(相手側に落ち度がある場合) 2 . 不良品(相手側の落ち度とれない場合) 3 . 納期遅れ(相手側に落ち度がある場合) 4 . 納期遅れ(相手側の落ち度とれない場合) 5 . 納入数量過不足(相手側に落ち度がある場合) 6 . 納入数量過不足(相手側の落ち度とれない場合) 7 . 発注ミス 8 . 売行不振 9 . 販売計画変更 10 . 販売期間終了 11 . 資金繰り事情 12 . 利益補填 13 . その他 ()	
3 H 2 . 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で、相手側に落ち度がないもの(上記1、3、5以外の理由)は取引の何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超() (%))

【調査対象製品名： 婦人外衣（又はその原材料）】

3 I 1 .代金を手形で支払った仕入の割合は何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	1 . 0% (なし) 2 . 25%以下 3 . 50%以下 4 . 75%以下 5 . 75%超
3 I 2 .手形決済の場合、手形サイトごとに調査対象製品の年間仕入金額に占める割合をお示し下さい。(10%単位で)		1 . 30日以内(%) 2 . 60日以内(%) 3 . 90日以内(%) 4 . 120日以内(%) 5 . 150日以内(%) 6 . 150日超(%)
3 J 1 .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はありますか。ある場合、加工代金の支払い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は取引の何%くらいですか。	年間仕入金額 ベースで	A . 有償原材料支給の取引あり B . 有償原材料支給の取引なし A . の場合、早期支払のケースは (1 . なし(0%) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)) 当該原材料の価格は、商品の取引金額の何%くらいですか：約_____%
3 J 2 .それは、加工代金の支払期日より何日くらい早かったですか。		1 . 10日以下 2 . 20日以下 3 . 40日以下 4 . 60日以下 5 . 60日超(日)
3 K 1 .仕入先に依頼して、商品、サービス、会員権などを購入させた事例はありますか。ある場合、それは仕入先の何%くらいですか。	仕入先企業数 ベースで	1 . ある(1 . 25%以下 2 . 50%以下 3 . 75%以下 4 . 75%超) 2 . ない
3 K 2 .購入させたものは何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)		1 . 仕入先の商品 2 . その他の商品 3 . 株券 4 . 商品券類 5 . 会員権類 6 . チケット類 7 . その他()
3 L 1 .取引先に要請して、協賛金を負担させたことはありましたかある場合、それは仕入先の何%くらいですか。	仕入先企業数 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)
3 L 2 .協賛金等の目的は何でしたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)		1 . 販促宣伝費 2 . 改装費・什器備品費 3 . 利益補填 4 . 催事・行事等への寄付 5 . その他()
3 M 1 .取引先に要請して、従業員等を派遣させたことはありましたか。ある場合、それは仕入先の何%くらいですか。	仕入先企業数 ベースで	1 . 0%(なし) 2 . 10%以下 3 . 20%以下 4 . 30%以下 5 . 30%超(%)
3 M 2 .派遣させた従業員には主にどのような業務をさせましたか。該当するものに 印を付けて下さい。(複数回答可)		1 . 自社商品の直接販売業務 2 . 他社商品も含む直接販売業務 3 . 商品管理・売場整理等販売支援業務 4 . 自社商品に直接関係ない売場外支援業務 5 . その他()

設問 4 . 貴社の主要取引先について

小売業	1 . 百貨店 2 . 総合スーパー 3 . 専門小売店・その他の小売店 (通信販売を含む)
卸売業	4 . アパレル等二次製品卸売業 5 . 織物・編物卸売業 6 . 糸綿卸売業
製造業	7 . 二次製品製造業 (縫製業など) 8 . 染色整理業 9 . 織布業 10 . 燃糸業 11 . 糸綿製造業
その他	12 . 総合商社 13 . 海外企業 (小売業 卸売業 製造業) 14 . その他(具体的に :)

調査対象製品又はその原材料の主要な販売先、仕入先を取引高の多い順に5社までお書き下さい。また、各社の業種を上のリストから選択し、その番号をご記入下さい。

- ・本調査票に記入された個別の内容については他に漏れることはなく、貴社及び取引先にご迷惑をかけることはありませんので、社名については極力ご記入下さい。ただし、記入することが困難な場合は、取引相手の業種番号のみの記入でもかまいません。
- ・業種番号は**必ず**ご記入下さい。
- ・小売企業の場合は、主要販売先の記入は不要です。

必ずご記入下さい		主要販売先 (製品売渡先、製造・加工発注元)		
業種番号	社名	郵便番号	住所	電話
4 A 1		〒 -		
4 A 2		〒 -		
4 A 3		〒 -		
4 A 4		〒 -		
4 A 5		〒 -		
4 A 6	主要5社への年間売上高が全体に占める割合	1 . 40%未満 2 . 60%未満 3 . 80%未満 4 . 100%未満 5 . 100%		
必ずご記入下さい		主要仕入先 (製品仕入先、製造・加工発注先)		
業種番号	社名	郵便番号	住所	電話
4 B 1		〒 -		
4 B 2		〒 -		
4 B 3		〒 -		
4 B 4		〒 -		
4 B 5		〒 -		
4 B 6	主要5社からの年間仕入高が全体に占める割合	1 . 40%未満 2 . 60%未満 3 . 80%未満 4 . 100%未満 5 . 100%		

設問 5 . 取引先との情報化の状況について

5 A . 貴社は、販売先との情報交換（受発注を含む）をどのような手段で行っていますか。（複数回答可）	1 . 口頭または電話（後で書類入手） 4 . Eメール	2 . 口頭または電話（書類なし） 5 . EDI（インターネット含む）	3 . ファックス 6 . その他（ ）
5 B . 貴社は、仕入先との情報交換（受発注を含む）をどのような手段で行っていますか。（複数回答可）	1 . 口頭または電話（後で書類入手） 4 . Eメール	2 . 口頭または電話（書類なし） 5 . EDI（インターネット含む）	3 . ファックス 6 . その他（ ）
5 C . 貴社は、今後の取引先との情報化（受発注を含む営業情報の電子的な交換）についてどのように考えていますか。	1 . すでに情報化を進めている 4 . 情報化を進める考えはない	2 . 今後、自発的に情報化を進める 5 . その他（ ）	3 . 取引先の要請に従う

設問 6 . 取引慣行に対する貴社のお考えについて

6 A . 貴社と販売先（製品・原材料の売渡先、又は製造・加工の発注元）との間の、現状の取引慣行についてどのようにお考えでしょうか。 右の中から1つだけ選んで 印を付けて下さい。	1 . 満足（現在の取引慣行に問題はない） 2 . やや満足（現在の取引慣行は受け入れられる） 3 . ふう 4 . やや不満（現在の取引慣行に問題はあるが、しかたがない） 5 . 不満（現在の取引慣行は全く受け入れられない）	
6 B . 貴社と販売先（製品・原材料の売渡先、又は製造・加工の発注元）との取引で、改善したい取引慣行はどのようなものでしょうか。問題が大きい順に3つまでお示し下さい。 また、それを改善するにはどうしたらよいか、お考えをお書き下さい。	改善を要する取引慣行	左記の取引慣行について、考え得る改善策
	1 .	
	2 .	
3 .		
6 C . その他、取引慣行の改善に向けてご意見がありましたら、ご自由にお書き下さい。	簡条書き：	

ご協力有り難うございました。

本調査票は、10月25日（金）までにご投函下さるようお願いいたします。

中小企業総合事業団

繊維ファッション情報センター

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 (虎ノ門37森ビル)

電話 03(5470)1181

FAX 03(5470)1183

ホームページ URL

中小企業総合事業団

<http://www.jasmec.go.jp/>

繊維事業

<http://www.jasmec.go.jp/tira/index.htm>