

資料2 アンケート票

平成15年12月8日

繊維事業者各位

繊維産業の情報化実態調査及び取引慣行・取引条件実態調査の実施について
(ご協力のお願い)

我が国繊維産業は、流通構造の多段階性と過度の分業性から、仮需及び不良在庫、見切り、欠品等の流通ロスが発生する産業構造となっています。背景としては、産業構造が複雑でありながら企業間の情報共有が不足し、一方で、様々なリスク(販売・返品リスク・在庫リスク・生産リスク等)を不明瞭な取引慣行によって分散することに起因すると言われてしています。

そこで本調査は、情報化の状況と取引慣行の状況を同時に調査することで、繊維産業の実態を把握・分析し、今後の課題と対策を考えることとし、それを繊維業界に広く啓蒙普及することを目的にしております。

1. 繊維産業情報化の実態について

繊維産業の構造改革を推し進めるためには、情報化を軸とした一貫体制を確立し、受注型からの脱却を図り、SCM(サプライチェーンマネジメント)を構築することが鍵と言われてしています。

そうした中、昨年度に実施した繊維業界における情報化の取り組み状況を鑑みますと、「パソコンの普及率」は96%と高くなっておりませんが、SCM構築に必要な不可欠といわれている「EDIの利用率」は36%、既に「SCMに取り組んでいる企業」は12%、SCMの理解状況に至っては、「正しく理解していない、関心がない」が85%を占める等、繊維産業においては、依然、情報化への意識が遅れている様子が窺えます。

2. 繊維産業の取引慣行及び取引条件の実態について

繊維産業の情報化が遅々として進まない要因の一つとして、前述のとおり取引慣行問題が大きな障害といわれています。近時は、経営トップ自らが、IT(情報技術)の導入、SCM対応、情報共有、物流効率化の動向を見ながら、取引条件の指針・指導マニュアルを作成提示することも取引改善の有効な手段であるとの声も聞かれます。

前回の取引慣行・取引条件の実態調査結果の一部抜粋によると、「取引に深刻な影響があった取引慣行」のうち、「何らの書面契約なし」が27%、「自社の責

任以外の理由で返品があった」が 40%、「引取り遅延があった」が 35%という結果が出ています。また、多頻度小口配送負担、歩積みなど数多くの慣行が指摘されています。

ご多忙中恐縮でございますが、以上の趣旨をご理解頂き、本調査に積極的ご回答くださるよう、よろしくお願い申し上げます。

中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター
統括研究員 多田 靖

お問い合わせ先
中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター 最上・多田
電話：03-5470-1181 ファックス：03-5470-1183
Eメール：km1546@jasmec.go.jp

平成 15 年 12 月 8 日

繊維事業者各位

繊維産業情報化実態調査の実施について（ご協力のお願い）

我が国繊維産業は、流通構造の多段階性と過度の分業性から、仮需及び不良在庫、見切り、欠品等の流通ロスが発生する産業構造となっています。背景としては、産業構造が複雑でありながら企業間の情報共有が不足し、一方で、様々なリスク（販売・返品リスク、在庫リスク・生産リスク等）を不明瞭な取引慣行によって分散することに起因すると言われてしています。

そこで本調査は、情報化の状況について調査することで、繊維産業の実態を把握・分析し、今後の課題と対策を考えることとし、それを繊維業界に広く啓発普及することを目的にしております。

繊維産業の構造改革を推し進めるためには、情報化を軸とした一貫体制を確立し、受注型からの脱却を図り、SCM（サプライチェーンマネジメント）を構築することが鍵と言われてしています。

そうした中、昨年度に実施した繊維産業における情報化の取り組み状況を鑑みますと、「パソコンの普及率」は 96%と高くなっておりませんが、SCM 構築に必要不可欠と言われている「EDI の利用率」は 36%、既に「SCM に取り組んでいる企業」は 12%、SCM の理解状況に至っては、「正しく理解していない、関心がない」が 85%を占めるなど、繊維産業においては、依然、情報化への意識が遅れている様子が窺えます。

ご多用中恐縮でございますが、以上の趣旨をご理解いただき、本調査に積極的にご回答下さるよう、よろしくお願い申し上げます。

中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター
統括研究員 多田 靖

お問い合わせ先
中小企業総合事業団
繊維ファッション情報センター 最上・多田
電話：03-5470-1181 ファックス：03-5470-1183
Eメール：km1546@jasmec.go.jp

(手順2) 先に「基本調査票」を記入してください。

秘

整理番号

取引慣行および取引条件の実態に関する
アンケート調査票

平成15年12月26日(金)までにご投函下さい。

この調査は、主に平成14年度1年間における繊維業界の取引慣行や取引条件の実態を把握し、今後、繊維関係団体、企業が推進する取引改善活動の基礎資料とするために実施するものです。

できるだけ簡便に記入できるように、設問の大半は を付けるか、貴社の取引先企業数に基づく簡単な計算で記述できるよう設計していますので、積極的なご協力をお願いします。

回答は**貴社の販売先(発注元)との取引慣行・条件内容についての実態**をご記入いただきます。

最後の項目のみ貴社の仕入先(発注先)との取引についてお伺いしておりますので、併せてご記入願います。

ご記入いただいたデータはすべて統計的に処理し、**個別のデータが外部に漏出することはありません**ので、ぜひ貴社の実態をご記入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

繊維産業取引慣行および取引条件実態調査票

< 記入上のご注意 >

各設問の末尾に（単一回答）または（複数回答可）の表記がありますが、これらの意味は次の通りです。

（単一回答） = 該当する回答を1つだけ選んで、その番号を で囲ってください。

（複数回答可） = 該当する回答をいくつでも選んで、その番号を で囲って下さい。

設問1 . 取引契約書についてお伺いします。

取引契約書とは、契約書の形式は特に問いません。基本契約書、個別契約書はもちろん伝票等でも貴社が契約書と判断されれば、契約書としてご回答ください。

<p>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。（単一回答、2の場合%記入）</p>	<p>1. 全ての販売先と締結している。 2. 一部の販売先と締結している。 → (%) $\left[\frac{\text{契約書締結先数}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$ 3. 契約書は締結していない。</p> <p>書面契約について、ご意見があれば記入してください。</p>
<p>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。</p>	
	<p>1. 全ての契約書に記載されている 2. 一部の契約書に記載されている。 → (%) $\left[\frac{\text{電子商取引記載先数}}{\text{契約書締結先数}} \right] \times 100$ 3. 電子商取引の条項はない。</p>

設問 2 . 後値決め取引についてお伺いします。

後値決めとは価格未定のまま販売する取引です。

問 1) 後値決め取引についてお伺いします。 (単一回答、 2 の場合 % 記入)	1 . 後決めは非常に多い。 2 . 一部の取引が後決めである。 → (%) 3 . 後決め取引はない。	$\left[\frac{\text{後値決先数}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$
---	--	---

設問 3 . 値引き取引についてお伺いします。

値引きとは価格が決定しているにも拘わらず値引きされる販売取引です。不良品等自社の責任による値引きは除外してください。

問 1) 値引き取引についてお伺いします。(単一回答、 2 の場合 % 記入)	1 . 値引きは非常に多い。 2 . 一部の取引が値引きである。 → (%) 3 . 値引き取引はない。	$\left[\frac{\text{値引先数}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$
--	--	--

設問 4 . 決済条件関連についてお伺いします。

繊維業の場合、親事業者が下請事業者に交付する手形サイトは、下請法では 90 日以内となっています。

問 1) 現金取引の割合についてお伺いします。 (単一回答、 2 の場合 % 記入)	1 . 全てが現金取引である。 2 . 一部が現金取引である。 → (%) 3 . 現金取引はない。	$\left[\frac{\text{現金取引先数}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$
	1 . 全てが受取手形である。 2 . 一部が手形取引である。 → (%) 3 . 手形取引はない。	$\frac{\text{手形取引先数}}{\text{総販売先数}} \times 100$
貴社の受取手形サイトについてお伺い します。(単一回答、 1 の場合日数記入)	1 . 手形サイトは非常に長い。(平成 14 年度の最長手形サイトは、 日) 2 . 手形サイトは長い。(概ね 90 日が目安) 3 . 手形サイトは概ね良好である。	
問 4) 売掛期間についてお伺いします。 (単一回答、 1 の場合日数記入)	1 . 売掛期間は非常に長い。(最長期間 日) 2 . 売掛期間は長い。(概ね 60 日が目安) 3 . 売掛期間は概ね良好である。	

設問5．納品関連事項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してください。

問1) 引き取り遅延・拒否についてお伺いします。 (単一回答、2の場合%記入)	1. 引き取り遅延は非常に多い。 2. 一部の取引先が引き取り遅延を行っている。 → (%) $\left[\frac{\text{引き取り遅延先数}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$ 3. 引き取り遅延はない。
問2) 返品についてお伺いします。 してください)(単一回答、2の場合%記入)	1. 返品は非常に多い。 2. 一部の取引先が返品を行っている。 → (%) $\frac{\text{返品先数}}{\text{総販売先数}} \times 100$ 3. 返品はない。

設問6．物流関連事項についてお伺いします。

業界の通例を超えた過度の小口多頻度配送要請が問題になっています。

問1) 小口配送頻度についてお伺いします。 (単一回答、2の場合%記入)	1. 常に小口配送を要請されている 2. 要請頻度の多い先は一部である。 → (%) $\left[\frac{\text{小口配送頻度が多い先}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$ 3. 小口配送頻度は概ね良好である。
	1. 全て明確になっている。 2. 一部明確になっている。 → (%) $\left[\frac{\text{配送条件が明確になっている先}}{\text{総販売先数}} \right] \times 100$ 3. 明確になっていない。

設問7．営業協力要請関連事項についてお伺いします。

販売先が自社のリスクヘッジのため、様々な要請が取引の都度みられる慣行があります。(それぞれ単一回答)

問1) 歩引きについてお伺いします。	1. ある。 2. ない。	問5) 見本品負担についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。
問2) 歩積についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。	問6) 押し付け販売についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。
問3) 従業員の派遣についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。	問7) 宣伝費等の負担についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。
問4) 協賛金についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。	問8) リベートの要求についてお伺いします。	1. ある。 2. ない。

設問 1 1 . 貴社の仕入先（受注先）との取引についてお伺いします。（それぞれ単一回答）

設 問	回 答	左欄の「している」に○印をつけた方にお伺いします。 改善するためには、どのような事柄が重要と思われますか。 各取引慣行毎に記入願います。
口頭契約書のみで、契約していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に後値決めをしていますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に値引きをしていますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に長期手形を発行していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に長期売掛期間を負担させていますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に引き取り遅滞・拒否をしていますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に返品していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に多くの小口配送を要請していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に歩引・歩積を要請していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に見本品負担を要請していますか。	1 . している 2 . ない	
仕入先に押付販売をしていますか。	1 . している	
	2 . ない	

ご協力ありがとうございました。