

中小企業庁 御中

令和2年度取引条件改善状況調査

【調査報告書】

株式会社帝国データバンク

目次

1. 調査結果概要(P2～)

2. 調査結果抜粋

- ①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(P5～)
- ②価格の転嫁状況(P19～)
- ③代金の支払い方法(P27～)
- ④単価の決定方法(P28～)
- ⑤発注方法(P31～)
- ⑥付加価値向上における受発注の関係(P43～)
- ⑦人員の状況(P54～)
- ⑧働き方改革への取組(P59～)
- ⑨新型コロナウイルス感染症拡大の影響(P71～)
- ⑩各施策の認知および活用状況(P73～)

1. 調査実施概要

- 中小企業・小規模事業者における事業者間取引の実態や取引条件改善状況の把握を目的に平成29年度から実施。
- 自主行動計画策定業種以外の業種も含む6万社超に対して幅広く実施し、回答があった企業は26,737社(回答率40.3%)。

調査対象

66,600社(受注側60,200社、発注側6,400社)

製造業、サービス業、卸小売業、金融業から、資本金規模や立地・地域を勘案して抽出したサンプル調査であり、過年度調査と対象企業は異なっている。

調査期間

2020年9月～10月

調査方法

郵送調査(WEB回答可)

回答企業数

26,737社(受注側24,270社、発注側2,467社)

回答率

40.1%(受注側40.3%、発注側38.5%)

調査内容

(1)取引条件の改善状況

- ・「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題
- ・労務費等コストの価格への転嫁

(2)その他中小企業が直面している事項

- ・人手不足や働き方改革による影響、長時間労働に繋がる商慣行
- ・最低賃金の改定 等

集計にあたって

- ・報告書本文及び図表の構成比は、各回答肢を選択した企業数が有効回答数に占める割合を示す。
- ・表示は小数点第2位を四捨五入しているため構成比の合計が100.0%とならない場合がある。
- ・報告書中の“n”は各設問の回答数を表す。
- ・業種別集計のうち、金融業とその他はn数が少なかったため、掲載を割愛する。

【参考】受注側事業者の回答企業

業種大分類	件数	業種中分類	件数
建設業	1,117	建設業	1,117
製造業	10,092	食料品製造業	1,124
		繊維産業	622
		紙・紙加工品産業	318
		印刷業	726
		石油・化学産業	264
		鉄鋼産業	388
		素形材産業	186
		建設機械産業	59
		産業機械産業	887
		工作機械産業	243
		半導体・半導体製造装置産業	138
		電機・情報通信機器産業	442
		自動車産業	451
		その他製造業	4,244
サービス業	7,835	放送・コンテンツ産業	108
		アニメーション制作業	29
		情報サービス産業	1,540
		トラック運送業・倉庫業	1,640
		広告産業	541
		技術サービス産業	1,670
		警備業	312
		その他サービス業	1,995
卸売業	1,168	卸売業	1,168
小売業	340	小売業	340
金融業	6	金融業	6
その他	3,712	その他	3,712
大分類合計	24,270	中分類合計	24,270

売上高規模	件数
5,000万円未満	4,226
5,000万円以上1億円未満	4,123
1億円以上5億円未満	10,416
5億円以上10億円未満	2,647
10億円以上50億円未満	2,447
50億円以上100億円未満	275
100億円以上	135
未詳	1
総計	24,270

地域	件数
北海道・東北	2,851
関東	7,356
中部	5,372
近畿	4,262
中国	1,621
四国	751
九州・沖縄	2,056
未詳	1
合計	24,270

(エリアの定義は以下のとおり。)

【北海道・東北】…北海道、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、【関東・】…茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、
 【中部】…新潟県、石川県、富山県、福井県、山梨県、長野県、静岡県、愛知県、岐阜県、【近畿】…三重県、滋賀県、京都府、大阪府、奈良県、和歌山県、
 兵庫県、【中国】…鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、【四国】…香川県、徳島県、愛媛県、高知県、
 【九州・沖縄】…福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

【参考】発注側事業者の回答企業

業種大分類	件数	業種中分類	件数
建設業	122	建設業	122
製造業	1,010	食料品製造業	90
		繊維産業	53
		紙・紙加工品産業	30
		印刷業	56
		石油・化学産業	33
		鉄鋼産業	47
		素形材産業	35
		建設機械産業	8
		産業機械産業	75
		工作機械産業	17
		半導体・半導体製造装置産業	15
		電機・情報通信機器産業	52
		自動車産業	102
		その他製造業	397
サービス業	849	放送・コンテンツ産業	11
		アニメーション制作業	2
		情報サービス産業	173
		トラック運送業・倉庫業	202
		広告産業	47
		技術サービス産業	173
		警備業	15
		その他サービス業	226
卸売業	62	卸売業	62
小売業	158	小売業	158
金融業	3	金融業	3
その他	263	その他	263
大分類合計	2,467	中分類合計	2,467

売上高規模	件数
5,000万円未満	258
5,000万円以上1億円未満	976
1億円以上5億円未満	476
5億円以上10億円未満	399
10億円以上50億円未満	121
50億円以上100億円未満	60
100億円以上	177
合計	2,467

ブロック	件数
北海道・東北	258
関東	976
中部	476
近畿	399
中国	121
四国	60
九州・沖縄	177
合計	2,467

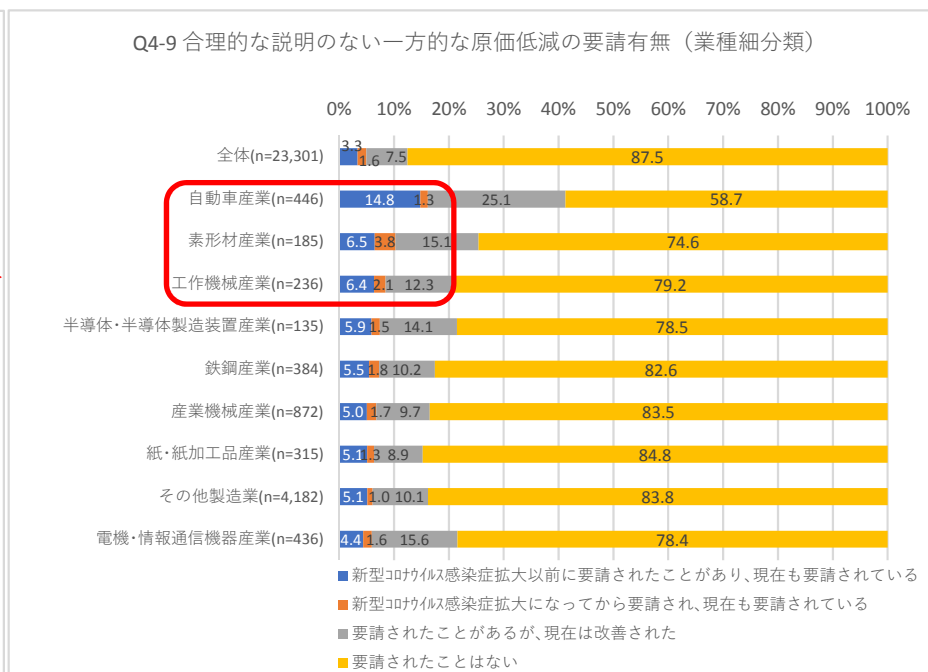
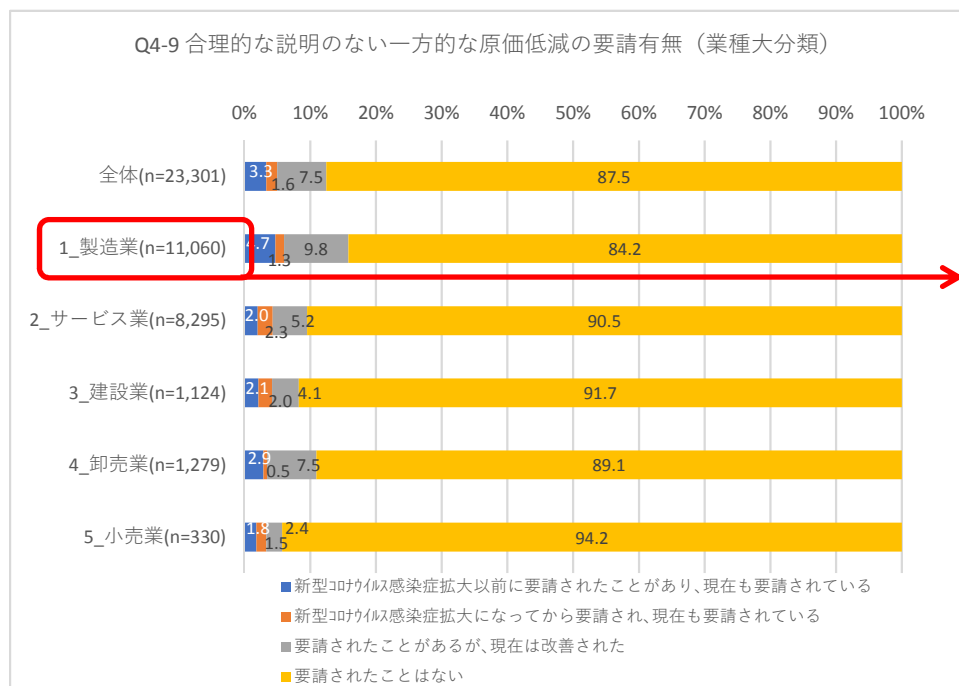
(エリアの定義は以下のとおり。)

【北海道・東北】・・・北海道、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、【関東・】・・・茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、
【中部】・・・新潟県、石川県、富山県、福井県、山梨県、長野県、静岡県、愛知県、岐阜県、【近畿】・・・三重県、滋賀県、京都府、大阪府、奈良県、和歌山県、
兵庫県、【中国】・・・鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、【四国】・・・香川県、徳島県、愛媛県、高知県、
【九州・沖縄】・・・福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(不合理な原価低減要請の状況)

- 合理的な説明のない原価低減要請について、「現在も要請されている」と回答した割合が最も高い業種は製造業であった。
- 製造業内の業種で比べると、自動車産業が、他の業種よりも「現在も要請されている」割合が10ポイント程度高い。

＜「現在も要請されている」割合(n=23,301)[単一回答]> (受注者側回答)

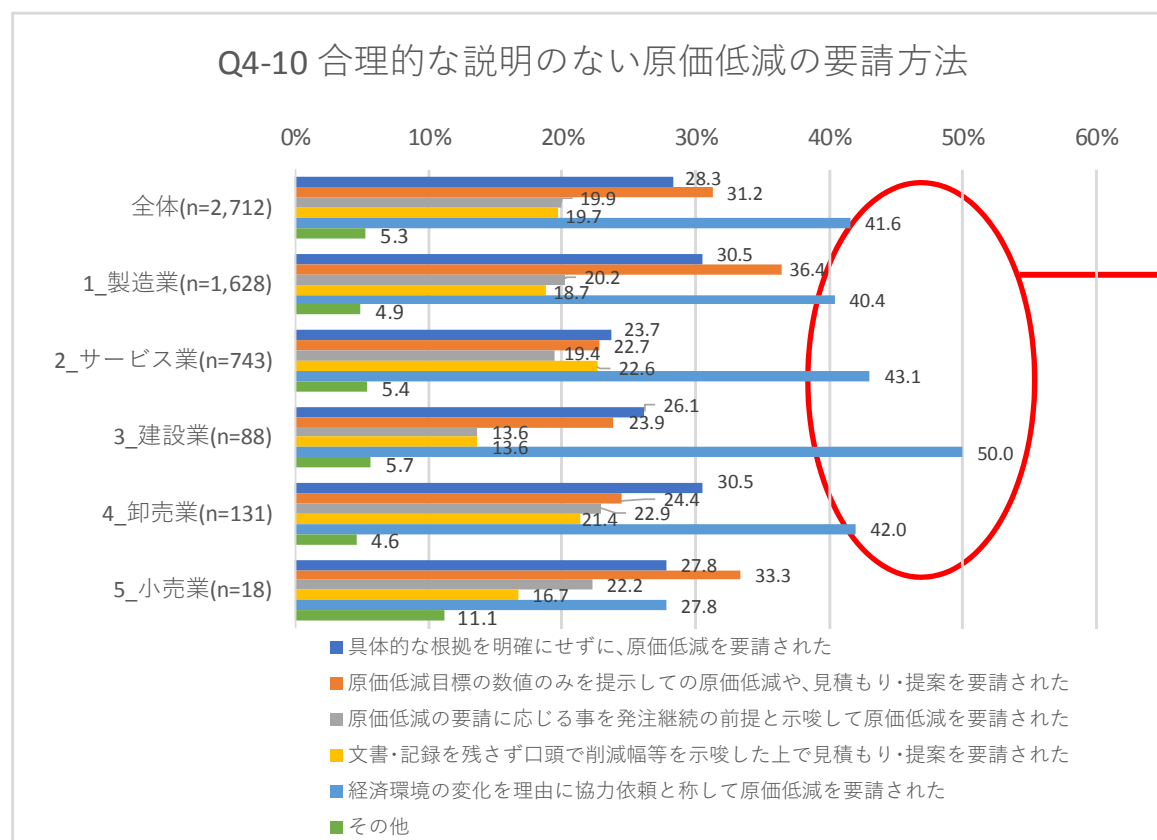


※製造業において「現在も要請されている」割合が全体平均以上の上位9業種

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(不合理な原価低減要請の状況)

- 小売業を除いた全業種において「経済環境の変化を理由に協力依頼と称して原価低減を要請された」と回答した割合が高い。回答数に留意する必要があるが、業種別にみると、放送・コンテンツ産業、紙・紙加工品産業、鉄鋼産業においてその傾向が顕著となった。

<不合理な原価低減要請の方法(n=2,712)[複数回答]> (受注者側回答)



業種	経済環境の変化を理由に協力依頼と称して原価低減を要請された (%)
全体(n=2,712)	41.6%
放送・コンテンツ産業(n=6)	66.7%
紙・紙加工品産業(n=46)	58.7%
鉄鋼産業(n=63)	57.1%
広告産業(n=68)	51.5%
トラック運送業・倉庫業(n=168)	48.8%
建設業(n=81)	46.9%
情報サービス産業(n=159)	45.9%
工作機械産業(n=44)	45.5%
警備業(n=25)	44.0%
卸売業(n=113)	43.4%

※全業種において「経済環境の変化を理由に協力依頼と称して原価低減を要請された」割合が全体平均以上の上位10業種

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(製品等の価格への転嫁状況)

- コスト変動分を製品等の価格・サービスの料金への転嫁状況について、昨年度調査結果と比較したところ、小売業では「原材料・仕入価格」、「労務費」、「エネルギーコスト」とも「転嫁できた」割合に増加が見られたが、その他業種では転嫁できている割合が悪化した。

＜原材料・仕入価格の変動分の価格・料金への転嫁状況(昨年度比較)[単一回答]> (受注者側回答)

	【参考】H30年度	R1年度	今回調査 (昨年度比較)
全体	61.9%	64.1%	61.6% ↓ -2.5%ポイント
製造業	64.0%	66.6%	63.2% ↓ -3.4%ポイント
サービス業	55.7%	57.3%	54.8% ↓ -2.5%ポイント
建設業	72.2%	70.5%	68.1% ↓ -2.4%ポイント
卸売業	76.7%	77.5%	74.8% ↓ -2.7%ポイント
小売業	61.6%	68.0%	69.1% ↑ 1.1%ポイント

＜労務費の変動分の価格・料金への転嫁状況(昨年度比較)[単一回答]> (受注者側回答)

	【参考】H30年度	R1年度	今回調査 (昨年度比較)
全体	52.6%	51.6%	48.1% ↓ -3.5%ポイント
製造業	45.0%	44.6%	41.2% ↓ -3.4%ポイント
サービス業	61.6%	60.2%	56.2% ↓ -4.0%ポイント
建設業	65.8%	66.9%	60.8% ↓ -6.1%ポイント
卸売業	54.0%	47.7%	41.3% ↓ -6.4%ポイント
小売業	37.6%	45.3%	49.7% ↑ 4.4%ポイント

＜エネルギーコストの変動分の価格・料金への転嫁状況(昨年度比較)[単一回答]> (受注者側回答)

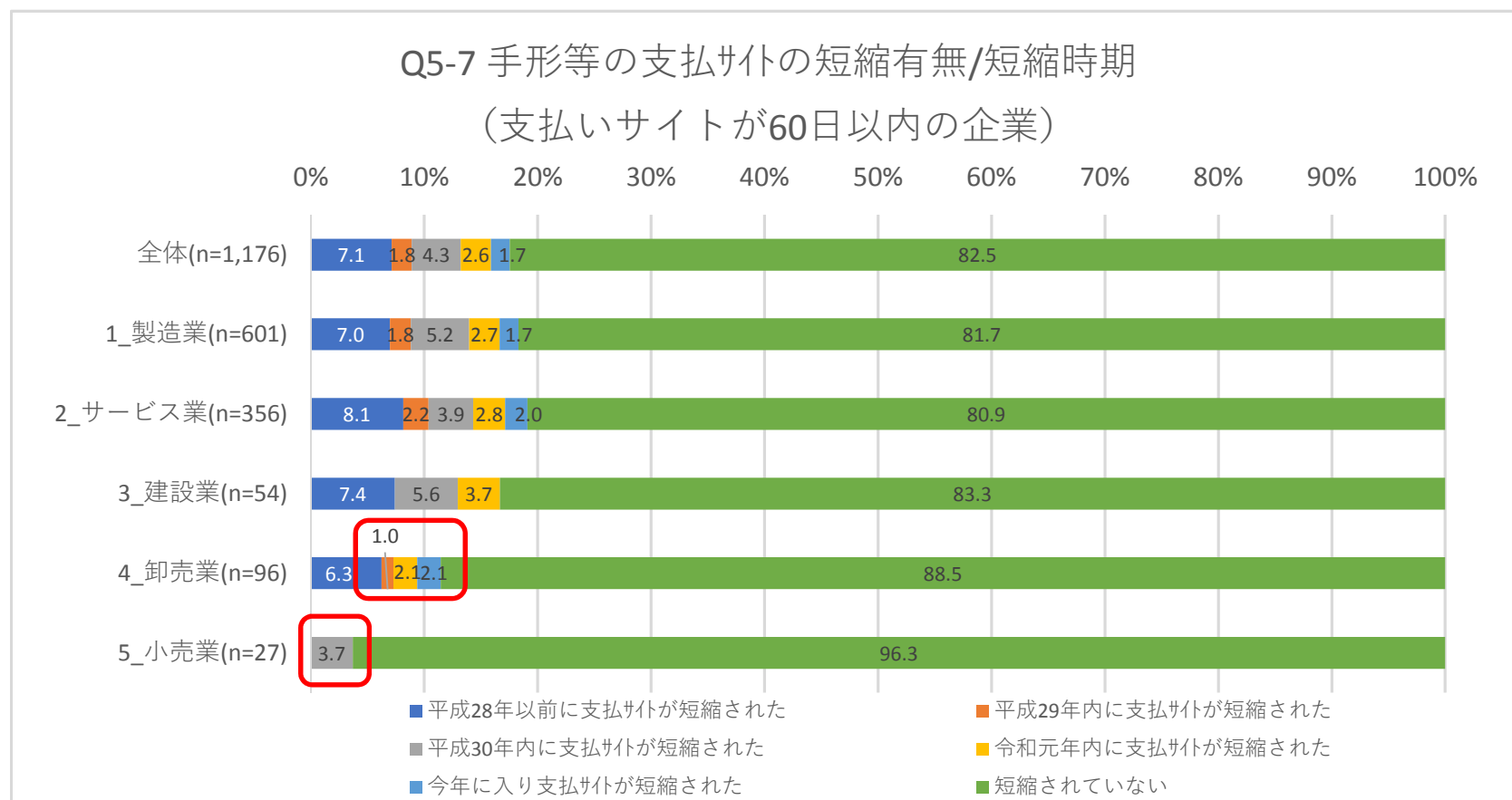
	【参考】H30年度	R1年度	今回調査 (昨年度比較)
全体	45.1%	43.4%	42.7% ↓ -0.7%ポイント
製造業	41.1%	40.7%	40.0% ↓ -0.7%ポイント
サービス業	49.5%	46.0%	45.5% ↓ -0.5%ポイント
建設業	57.7%	54.7%	51.0% ↓ -3.7%ポイント
卸売業	48.6%	42.6%	39.5% ↓ -3.1%ポイント
小売業	35.4%	42.5%	45.2% ↑ 2.7%ポイント

※集計にあたっては「転嫁の必要がない」を除いて集計を行った

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 手形等の支払サイトが60日以内の企業において、支払サイトの短縮有無、短縮時期について「未来志向型の取引慣行に向けて」公表後(平成29年以降)の改善率を業種別に確認すると、おおむね10%程度の改善が行われている中、卸売業、小売業においては5%程度にとどまっている。

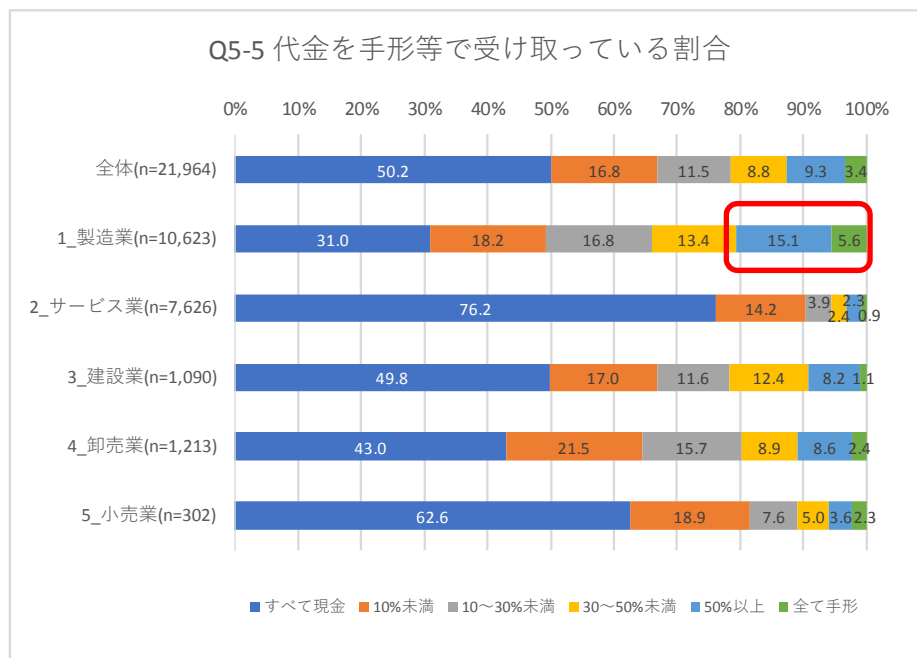
<手形等の支払いサイトの改善状況(n= 1,134) [単一回答]> (受注者側回答)



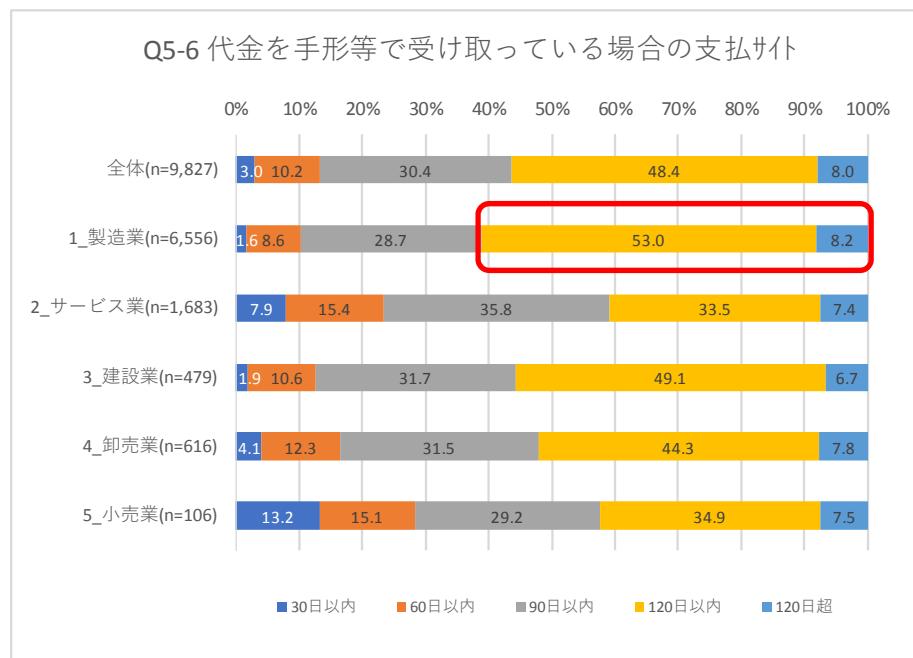
①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 代金を手形等で受け取っている割合を確認すると、製造業において「50%以上」との回答が最も多く、「全て手形」を合わせると2割を超えた。
- 代金を手形等で受け取っている場合の支払サイトを確認すると、製造業において支払いサイトが90日超の企業が6割を超えた。

<代金を手形等で受け取っている割合(n=21,964)[単一回答]>
(受注者側回答)



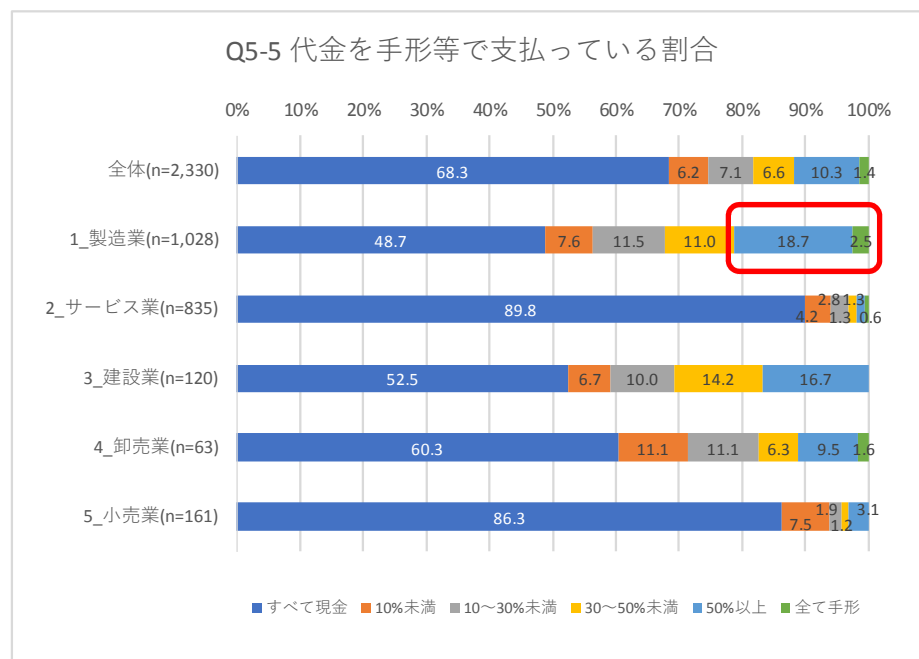
<手形等で受け取っている場合の支払サイト(n=9,827)[単一回答]>
(受注者側回答)



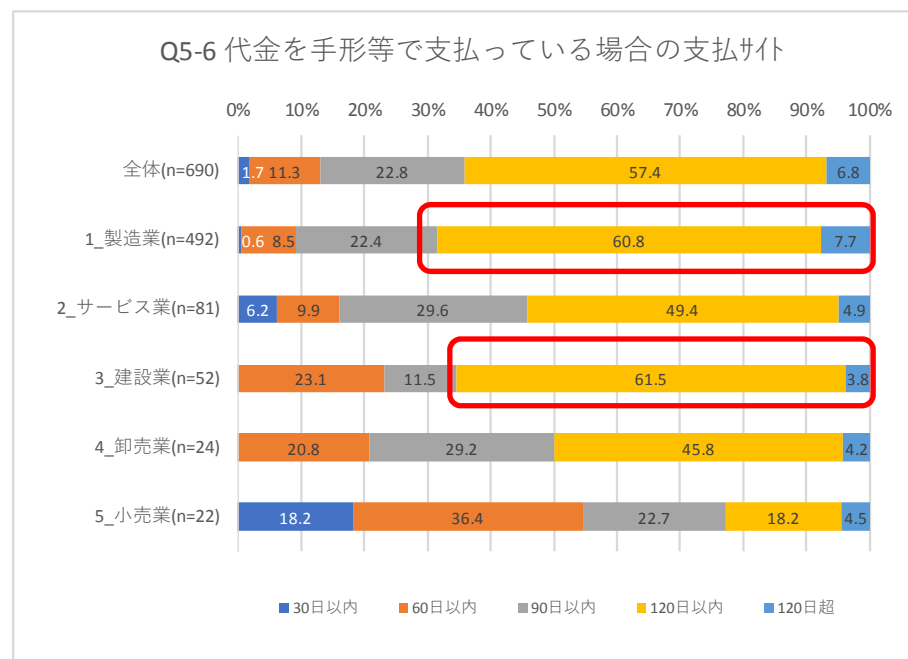
①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 前頁同様に手形等の支払割合を発注側についても確認すると、受注側と同様に製造業において「50%以上」との回答が最も多く、「全て手形」を合わせると2割を超えた。
- また、手形等で支払っている場合の支払サイトを確認すると、製造業と建設業において90日超の支払サイトが6割台と、他業種に比べて高い。

＜代金を手形等で支払っている割合(n=2,330)[単一回答]>
(発注者側回答)



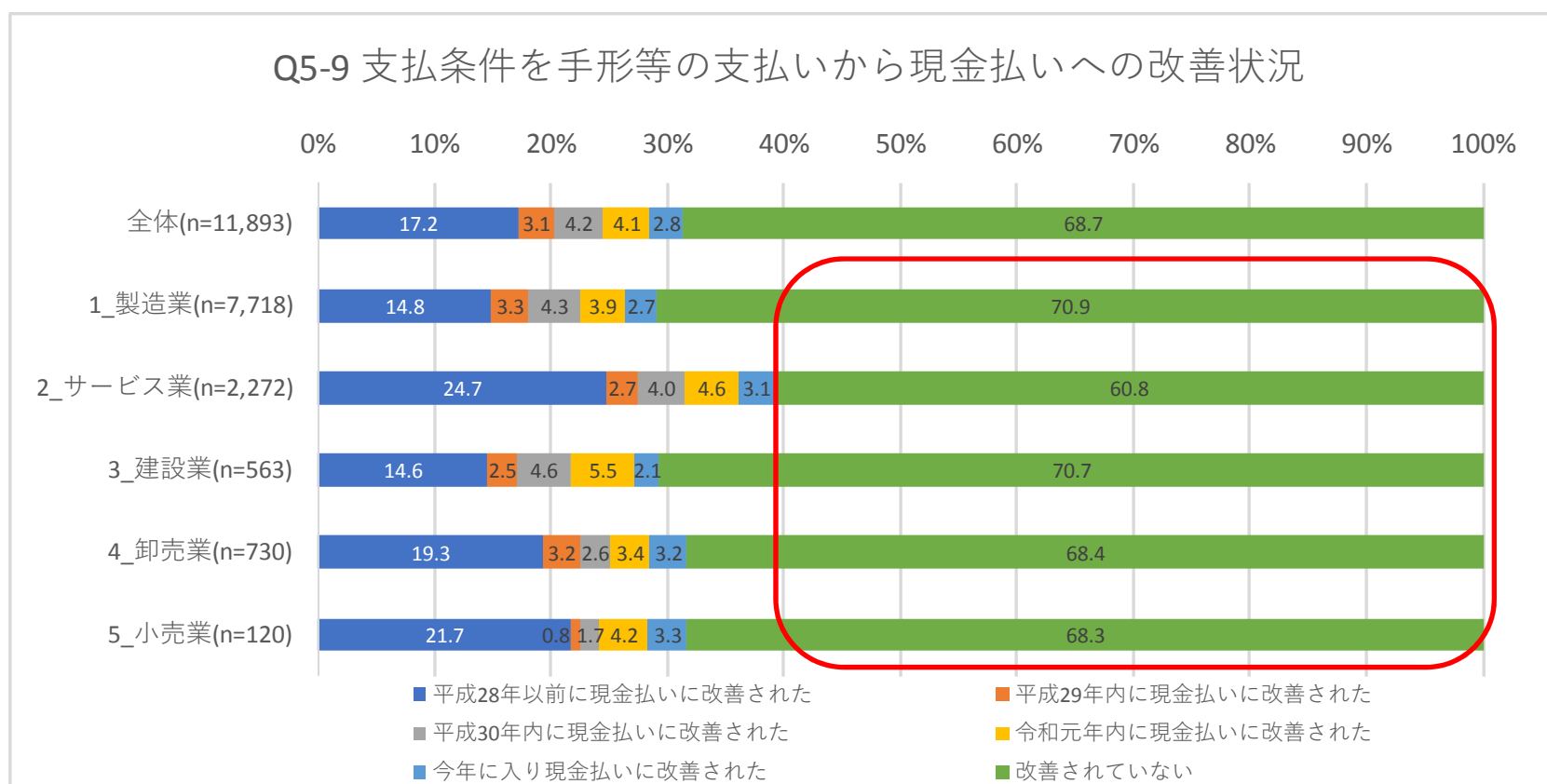
＜手形等で支払っている場合の支払サイト(n=690)[単一回答]>
(発注者側回答)



①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 手形等から現金払いへの改善状況について確認すると、全業種で「改善されていない」が6割を超えた。
- 「未来志向型の取引慣行に向けて」公表後(平成29年以降)の改善は全業種において1割程度に留まった。

<現金払いへの改善状況(n= 11,893) [単一回答]> (受注者側回答)

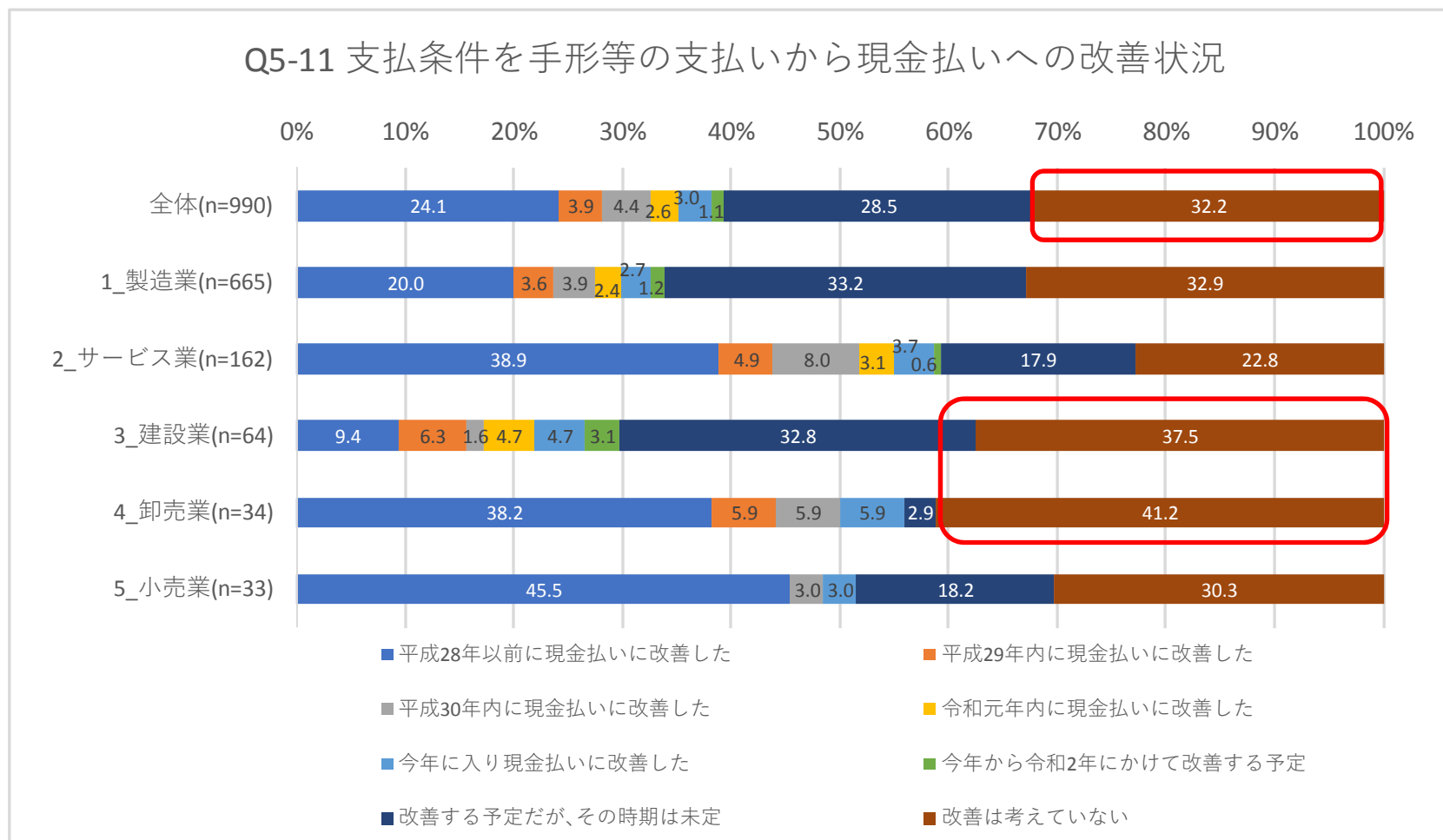


※「当初からすべて現金払い」は除いて集計

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 代金の支払条件の現金化について、発注側事業者の3割強が「改善は考えていない」と回答しており、業種別にみると、卸売業が4割を超え、建設業も他業種に比べて高い。

<発注側事業者における支払条件の改善状況(n=990)[単一回答]> (発注者側回答)

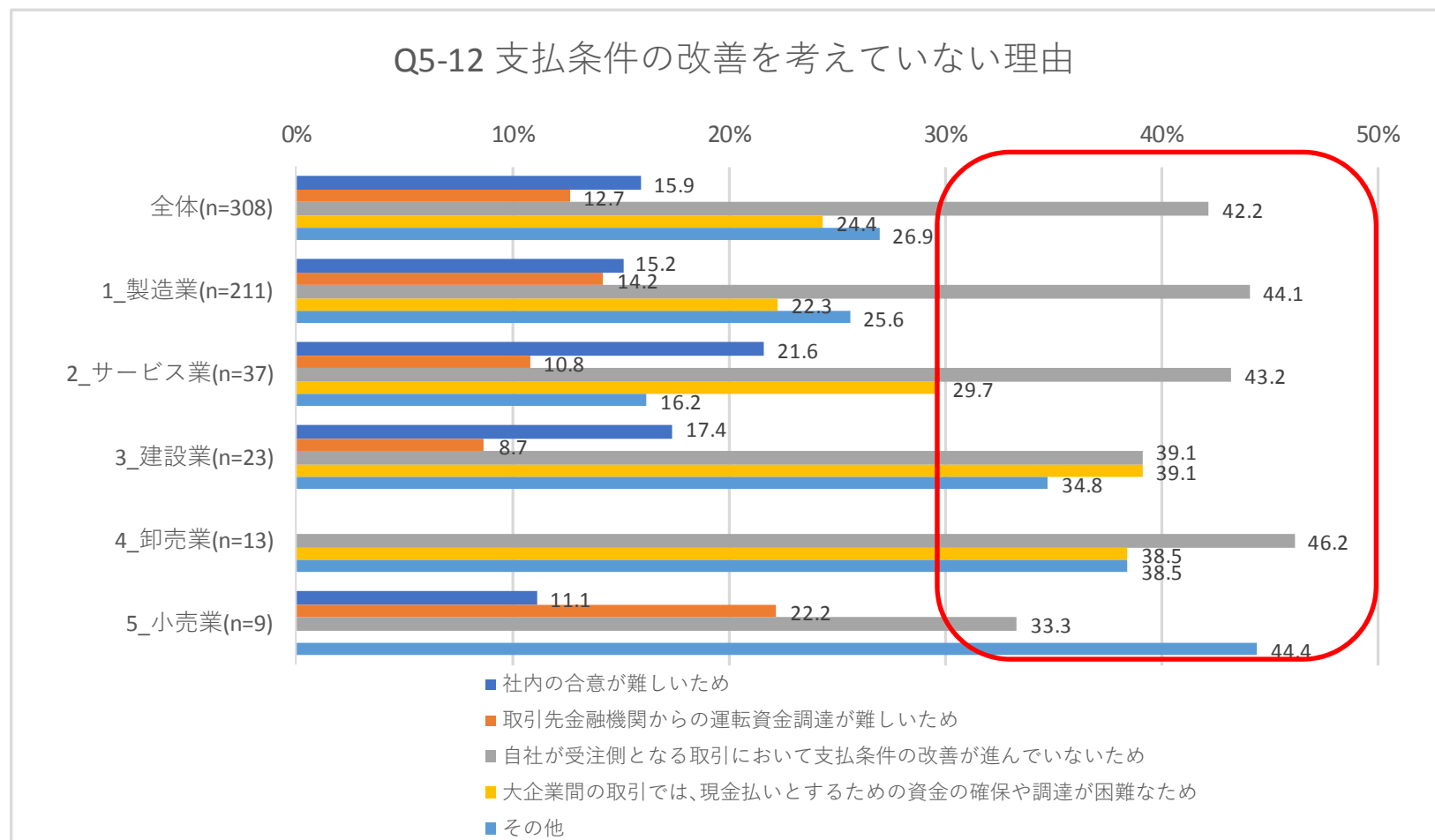


※「当初からすべて現金払い」と回答した企業を除いて集計した結果

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題(支払条件の改善状況)

- 改善を考えていない理由について、発注側事業者全体の4割強が「自社が受注側となる取引において支払条件の改善が進んでいないため」と回答している。建設業と卸売業では「大企業間の取引では、現金払いとするための資金の確保や調達が困難なため」も4割程度と高い。

<改善を考えていない理由(n=308) [複数回答]> (発注者側回答)



①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題 (販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例)

- 販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例では、「1_販売先都合による支払日・仕様・納期の変更や、販売先担当者や社内処理の問題による遅延など」、「2_歩引、リベート、発注後の一方的な値引き、印紙代の押しつけや請求額から振込手数料を引くなどの行為」の割合が最も高い。
- 続いて、「3_支払までのサイトの長期化と回収、支払の不整合による資金繰り難」の割合も2割程度あり、受注側の資金繰りが依然として厳しい状態が明らかとなっている。

Q5-10 販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例



①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題 (販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例)

- 当該設問より明らかになった内容は以下の通り

【支払条件に関する内容】

- ・ 支払条件が手形から現金に変更された事例の中で、支払いサイトは据え置き（いわゆる90日後や120日後の期日払現金）になるという事例が散見されており、資金化可能な状態としてはより悪化している事例もある。
- ・ 支払条件が手形から現金に変更された事例の中で、もともと手形で割引かれる金額を支払側で勝手に値引きし、かつ振込手数料や印紙などの費用を受注側に押し付ける事例が散見される。
- ・ 支払条件を手形から現金に変更するなどの状況改善に向けた交渉を行ったが、相手にしてくれなかったという回答は一定数見られた。

【業種・業態における傾向】

- ・ 業種特性としては印刷、繊維、自動車を手形や支払いのサイトが長期化している業界である。和装業界においては歩引きが常態化しているということがあげられる。
- ・ 建設であれば工事完了、製造業であれば試作品の完了や製品の納入など、販売先にとって仕事が一段落する段階でなければ請求させてもらえないという事例が散見される。受注側からみると、そのプロジェクトの中の一部しか担っておらず、受注側の責任部分は完了している状況であるが、プロジェクト全体が完了していない（プロジェクトの頂点となる企業の入金の目途が確立していない）状態での請求ができないという実情がある。当然仕入や人件費などが発生しているため、費用がと回収の期間に大きなギャップが生まれている。

【その他】

- ・ 決済方法が多様化しているものの、でんさいやクレジットカード決済など手数料がかかる取引も多く、デメリットを感じている声が多い（販売単価を上げてくださいということなのですが、そこはおいておいて）。

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題 (販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例)

- 業界特有と思われる商慣行は以下の通り

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
繊維産業	・ 親会社の販売先の決算時など、商品を出荷出来ずに、大量の商品を持たされる時がある。その時の出荷作業の手間が増え、人件費等、コストUPになる。 ・ 期日現金支払いがある。商品出荷後、90～120日後の現金支払い。その間の補償は何もない。 ・ 支払方法が手形から現金に変更になったが、その代わり、歩引率が2%から5%に引き上げられた。和装業界は歩引が慣例になっていて、現金払いになると歩引率が高くなるのも慣例である。ただし、手形でもらっても割引きをするので、実質はあまり変わらない。 ・ 私方の取引先様は現金支払の条件の場合どちら様も歩引が大体2%である。手形は歩引はないので現在のように金利が安い場合手形の受取りの方がよい。 ・ 商習慣的に歩引きがあり、入金時に売上高の1～3%の減額がある。また協賛金という名目で入金時相殺される。手形のサイトも3～4か月と長期で資金繰りが厳しい。振込での支払いでも売上計上後、3か月と支払サイトが長い。
紙・紙加工品産業	・ 印刷業界は、大手印刷会社と中小規模事業者との経営格差は鮮明となっている。当社が置かれている貼り箱市場においては、この10年間で180社は淘汰されている。大手印刷会社を頭とする下請け取引形態は、依然として古い体質が残っている。特に「下請け代金の支払い条件」である。大手印刷会社は締め後現金化まで130日を要しており、中堅印刷会社も同じく130日～140日を要している。支払いサイトの短縮化を申し入れしているが、まだ改善されていない。下請け事業者の利益率も低い。
産業機械産業	・ 特に不利益を被ったことはないが、業界特有の商慣行として手形払いを小切手払いにしていた場合額面から2%値引かれる。
自動車産業	・ 金型代金について販売先から弊社への支払が24回分割払いのため、資金繰りが悪化する。 ・ 不利益はなし。当業界（自動車部品）の場合、10万円以上は手形で支払われるケースがよくある。当社から製造委託先や仕入先への支払いも20万円以上は120日サイトの手形で支払うケースもある。（その場合、ほぼ全て当社より規模の大きい企業。）

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題 (販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例)

- 業界特有と思われる商慣行は以下の通り

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
その他製造業	- 一部の取引先から売り上げ代金の1.3%のリベート要求がある。 - 下請業法で手形は120日以内となっていると申し入れても長年の慣行で3社は130日～150日になっている。 - 金型の製造販売を行っているが、製品合格後検収という販売先が未だにある。 - 金型検収での支払いとなるが修正の指示が無いまま期間だけ過ぎることが多々ある。 - 製品納品後、締め日があり請求書を発行する。翌月支払日に120日の手形をもらう。製品納入から約半年後の支払いである。これが、建設業界（土木資材）の実態だ。 - 代金が手形で支払われる際、その手形が「為替手形」であること。約束手形で振出すべきところを、意図的に為替手形を用い、引受人の欄に署名捺印して発行している。この時、印紙を貼らずに渡されるため、受け取った側は振出人の欄に署名捺印し、且つ印紙を貼って使用することになる。これは当社の販売先のみならず業界の悪しき慣習である。 - 売上代金から振込手数料を差し引いた振込。手数料を差し引くことに同意しなければ取引できない風潮がある。
トラック運送業・倉庫業	荷姿作りを無料でしている。積み込み作業をすべて無料でやらされる。積み込み時作業を中止して、掃除をさせられる。
技術サービス産業	- 支払われていない売上代金について問い合わせたところ、当初の約束通り元請工事が完工しないうちは支払わないと回答を受けた。また、今後の発注に影響が出る可能性を示唆された。 - 契約前に設計に着手し、施工業者選定の段階で工事代金が合わず、着工が延期となったが、慣例で工事金が決まらないうちに設計料の契約が出来ずそのまま保留状態となる。1～2年後に着工が決定し、ようやく初回の代金が頂けた。通常であれば、一度精算という形もあるが、長年のお付き合いと、その間にも別物件の発注もありなかなか難しい。
その他サービス業	レンタル建機業者は取引の際、手形での支払いを明確に教えてくれないまま厳しく価格交渉をされた。注文が年に1回も無い上に、指定伝票を購入させられた、手形での支払い、少ししてから指定伝票の書式が変わったからと書式が変わった指定伝票をまた買わされた。
卸売業	- 支払日に約束手形期日が120日～150日であればまだましな方である（問題なければうら書きで回す事ができる） - 支払日より期日120日～150日後に現金一括払いとして振込んでくる。この間、なんの保証もない。（消費税、会保、人件費の支払に問題が出ている）
その他	素形材産業の場合基本的には手形決済が一般的。一部上場企業の取引先は5～6年前より現金比率が50%以上に改善されているが、その他は120日（実質150日）が一般的。

①「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題 (販売先の都合により代金の支払方法で不利益を被ったと感じる事例)

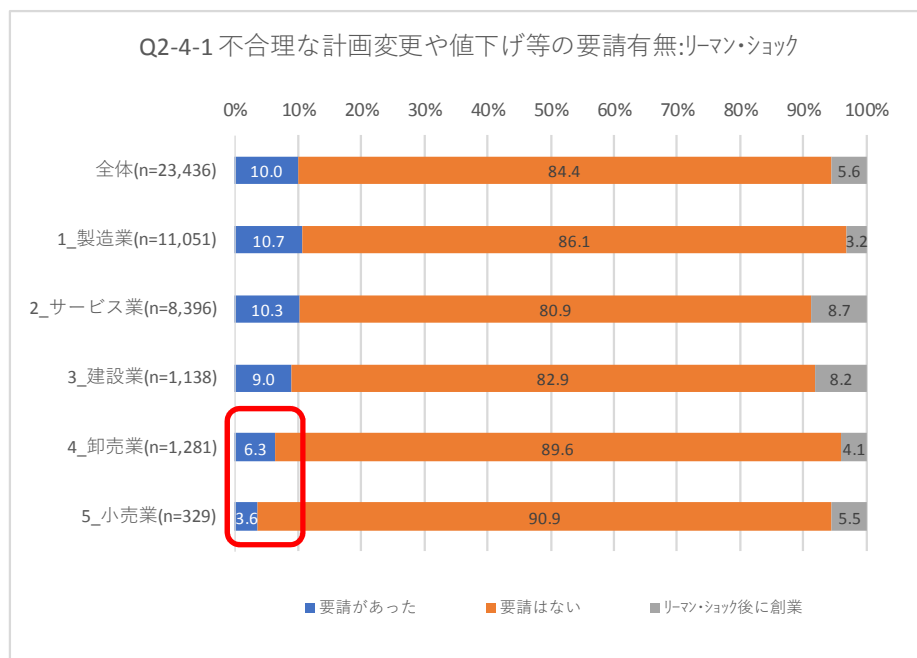
- 業種ごとの代表的な悪事例は以下の通り

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
食料品製造業	昔から当社の請求額に対しリベート、歩引き、センターフィ、歩金、事務手数料の名目で値引きされる。消費税もややこしい上、当社のシステム上販売先に請求しているはずの消費税を一部当社が払うようなことになっている。やめたい旨は何度か申し入れたが、聞き入れてもらえなかった。
繊維産業	大手財閥系商社であっても、弊社に対して支払サイトの長い120日現金という条件があり、現金払いでは手形のように銀行割引して期日前に資金化することもできないので、翌月末現金で支払ってほしいと打診したところ、割引という名目で事実上現金歩引きされた。
紙・紙加工品産業	手形払いから現金払いに移行する際、リベートを差し引かれる契約を結んだが、当時の金利と現状の金利を鑑み、料率の変更を申し入れても受け入れられない。
工作機械産業	手形にて取引している客先から、手形の用紙代及び印紙代を請求することになると申し入れがあり、現金での支払いを打診した。すると、納品から（締日から）120日後の現金支払いの条件を提示された。合意出来ず、現在も手形による取引で継続している。
その他製造業	商慣行により、〇〇以上の金額は価格の半分を手形、残りを現金、又は、〇〇万円以上の金額は手形という会社がある中、これまで手形で支払っていた金額分をこれから現金で支払うが、本来の手形分は割引という形で、数パーセント引かれる会社がある。
広告産業	- 手形を現金払いとお願いしたら取引を停止された - 手形支払いを現金支払いに変更することに応じてくれたが、歩引きと言う手数料を、割引率よりも高く取られた。 - 手形支払いを断ると、納品から5か月後現金払いの条件、他にも3か月（1～3月、4～6月、7～9月、10～12月）ごとの納品締めで支払いは3か月後、つまり1月に納品すると3月の締めで支払いが6月末になるという条件がある。
その他	請求金額より少ない金額が振り込まれたため、早急な支払いを何度も連絡した。結果、何度かに分けて1年半後に全額の支払いが済んだ。

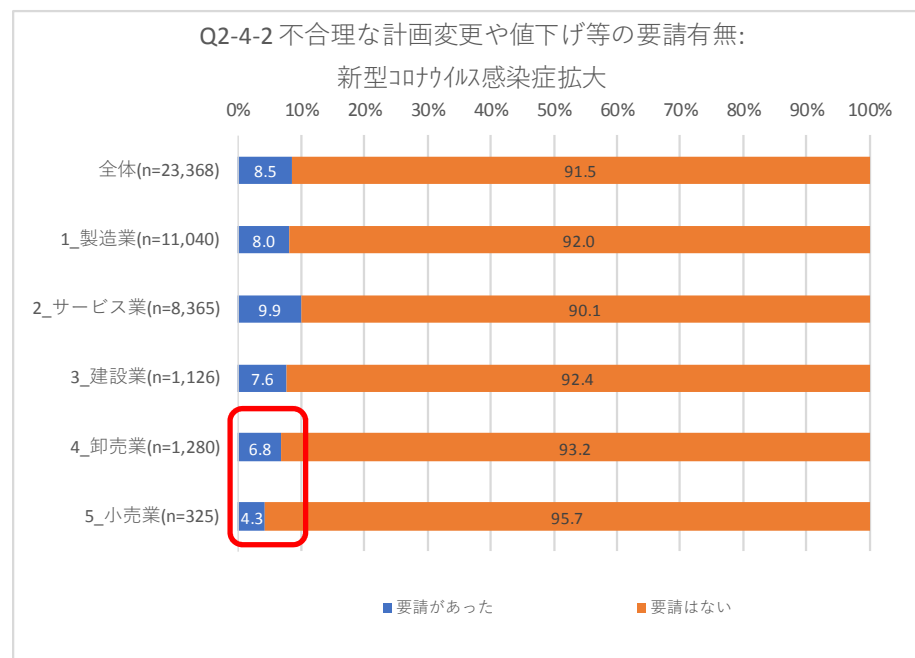
②価格の転嫁状況について (リーマンショックおよび新型コロナウイルス感染症拡大の際の値下げ等の要請)

- リーマンショックおよび新型コロナウイルス感染症拡大の際の値下げ等の要請について、「要請があった」との回答は、リーマンショック時、新型コロナウイルス感染症拡大時とも、1割以下となっているが、卸売業、小売業では新型コロナウイルス感染症拡大時の方が僅かに多くなっている。なお、「要請はない」はリーマンショック時で8割以上、新型コロナウイルス感染症拡大時で9割以上となっている。

＜不合理な計画変更や値下げ等の要請有無:リーマン・ショック
(n=23,436)[単一回答]> (受注者側回答)



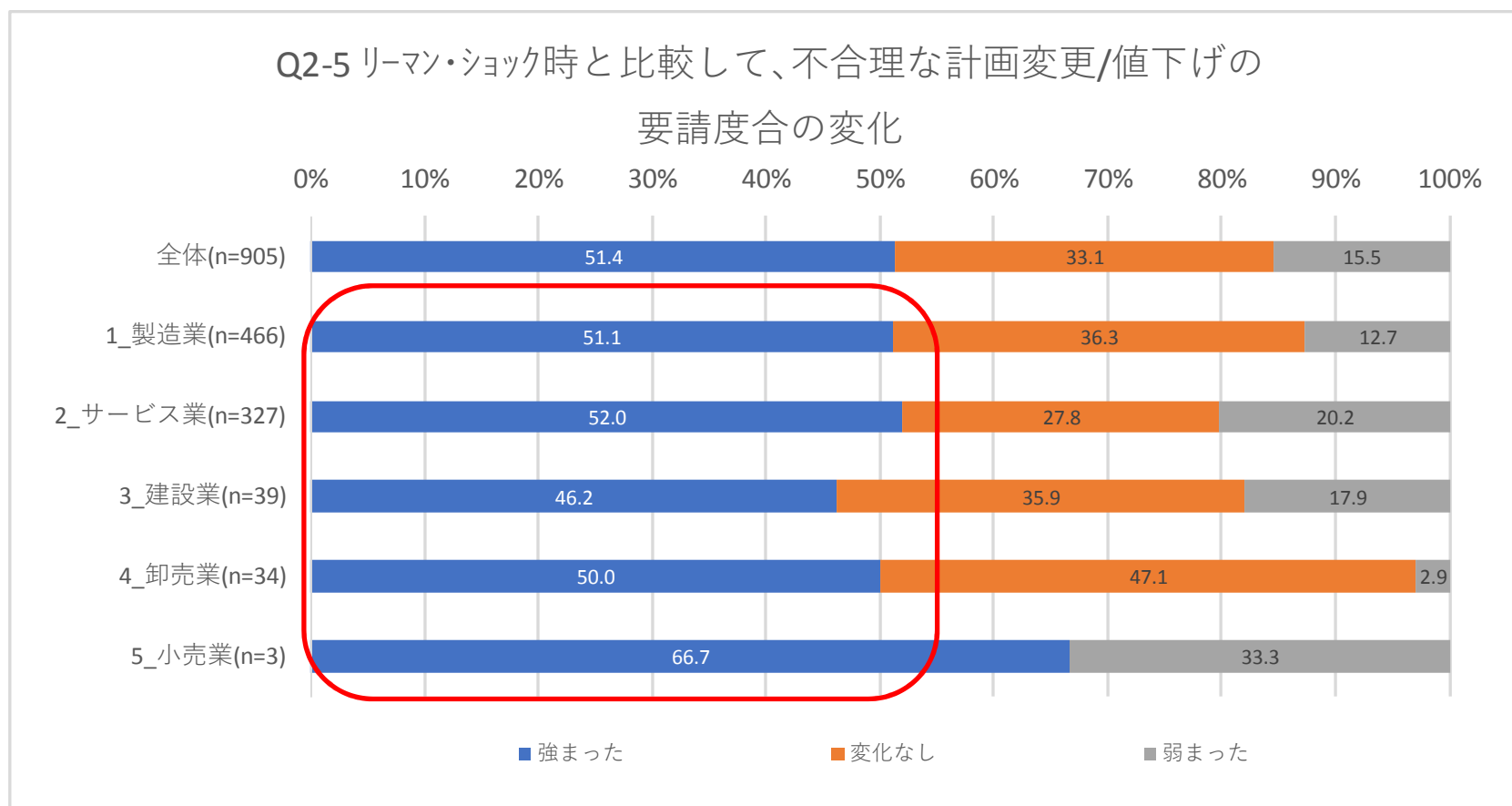
＜不合理な計画変更や値下げ等の要請有無:新型コロナウイルス感染症拡大
(n=23,368)[単一回答]> (受注者側回答)



②価格の転嫁状況について (要請があった場合、リーマンショック時との比較した要請度合)

- 値下げ等の要請があった場合、リーマンショック時と比較した要請度合について確認すると、全業種において「強まった」の占める割合が最も多くなっている。

＜リーマン・ショック時と比較して、不合理な計画変更/値下げの要請度合の変化(n=905) [単一回答]> (受注者側回答)



②価格の転嫁状況について(コスト全般の変動分)

- いずれのコスト（コスト全般、労務費、原材料・仕入価格、エネルギーコスト）とも、全体的に転嫁状況について受発注の認識に差異がある。コストごとの転嫁状況をみると、サービス業ではいずれのコストとも転嫁できている一方、卸売業と小売業では特に労務費を価格に転嫁できていない。

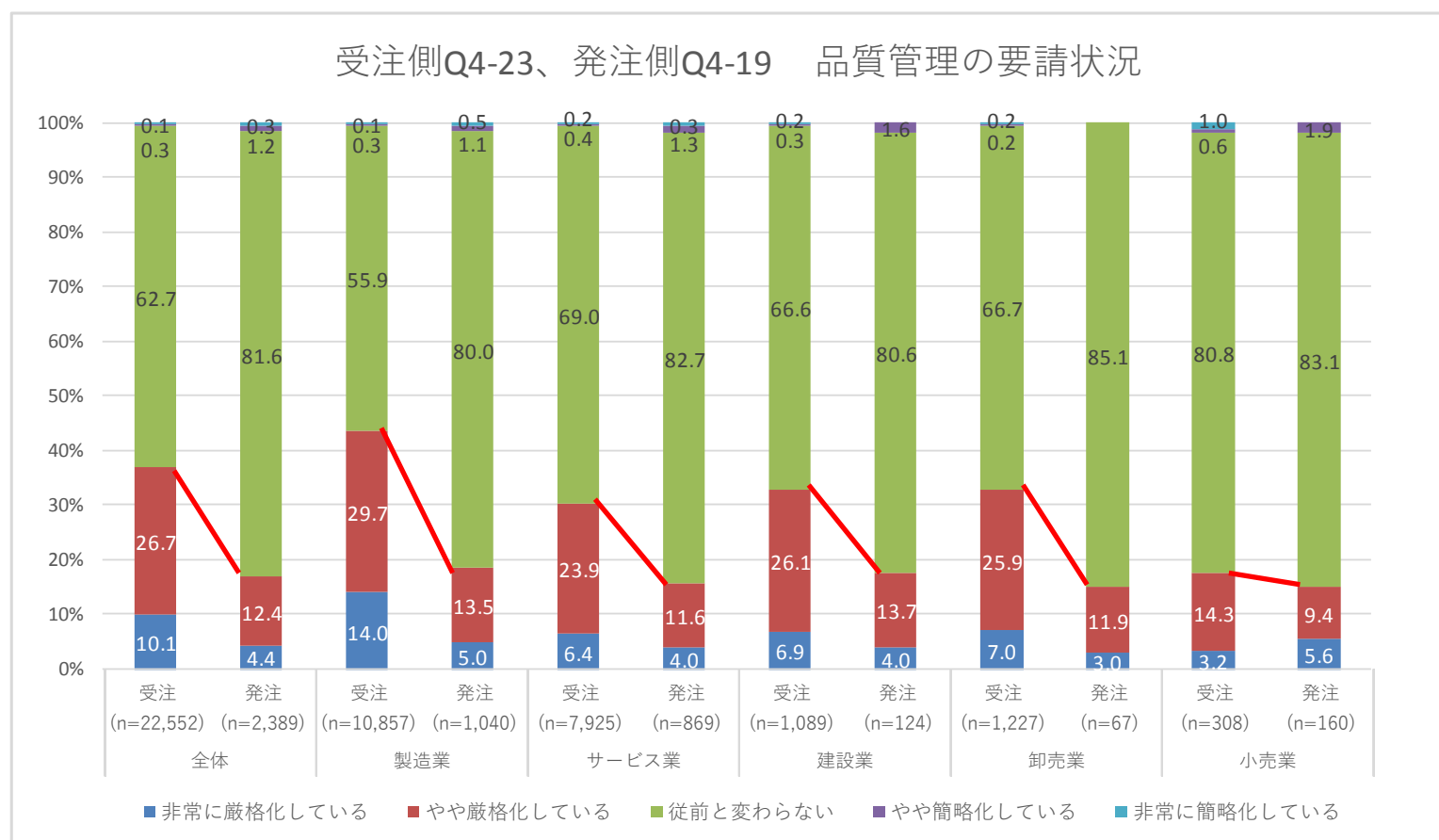
＜コストごとの転嫁状況[単一回答]＞（受注者側および発注者側回答）

①コスト全般	【受注側】転嫁できた	【発注側】反映した	【受注側】-【発注側】
全体	41.4%	40.7%	0.7%ポイント
1_製造業	43.9%	48.4%	-4.5%ポイント
2_サービス業	37.9%	30.2%	7.7%ポイント
3_建設業	43.6%	46.8%	-3.1%ポイント
4_卸売業	46.7%	48.5%	-1.8%ポイント
5_小売業	44.0%	50.9%	-7.0%ポイント
②労務費	【受注側】転嫁できた	【発注側】反映した	【受注側】-【発注側】
全体	30.3%	30.3%	0.0%ポイント
1_製造業	27.0%	31.9%	-4.9%ポイント
2_サービス業	34.8%	25.2%	9.6%ポイント
3_建設業	37.9%	41.4%	-3.5%ポイント
4_卸売業	23.2%	33.9%	-10.7%ポイント
5_小売業	26.6%	39.6%	-13.0%ポイント
③原材料・仕入価格	【受注側】転嫁できた	【発注側】反映した	【受注側】-【発注側】
全体	40.9%	41.0%	-0.1%ポイント
1_製造業	46.5%	51.5%	-5.0%ポイント
2_サービス業	31.3%	24.0%	7.3%ポイント
3_建設業	45.3%	49.1%	-3.8%ポイント
4_卸売業	55.2%	53.3%	1.8%ポイント
5_小売業	48.6%	57.4%	-8.9%ポイント
④エネルギーコスト	【受注側】転嫁できた	【発注側】反映した	【受注側】-【発注側】
全体	25.1%	24.8%	0.3%ポイント
1_製造業	25.6%	30.2%	-4.5%ポイント
2_サービス業	23.9%	15.4%	8.5%ポイント
3_建設業	30.7%	31.5%	-0.8%ポイント
4_卸売業	22.7%	28.8%	-6.1%ポイント
5_小売業	25.8%	35.7%	-9.9%ポイント

②価格の転嫁状況について(品質管理の要請状況)

- 品質管理の要請状況について確認すると、全体として、「非常に厳格化している」または「やや厳格化している」の回答が受注側では3割以上に上るのに対し、発注側は1割台に留まっている。
- 業種ごとに確認した場合も、いずれも受注側の方が厳格化への認識が高く、特に製造業では25ポイント以上差がある。

<品質管理の要請状況[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



②価格の転嫁状況について (品質管理が厳格化されている場合の対応方法)

- 品質管理に対する要請が厳しくなったことを受けての対応について確認すると、いずれの業種においても「自社内で品質管理にかかる従業員教育を行った」「自社内で品質管理マニュアルの整備・見直しを行った」の回答が多く、自社内で対応を行う傾向が見られる。

<品質管理に対する要請が厳しくなったことを受けての対応(n=8,218)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

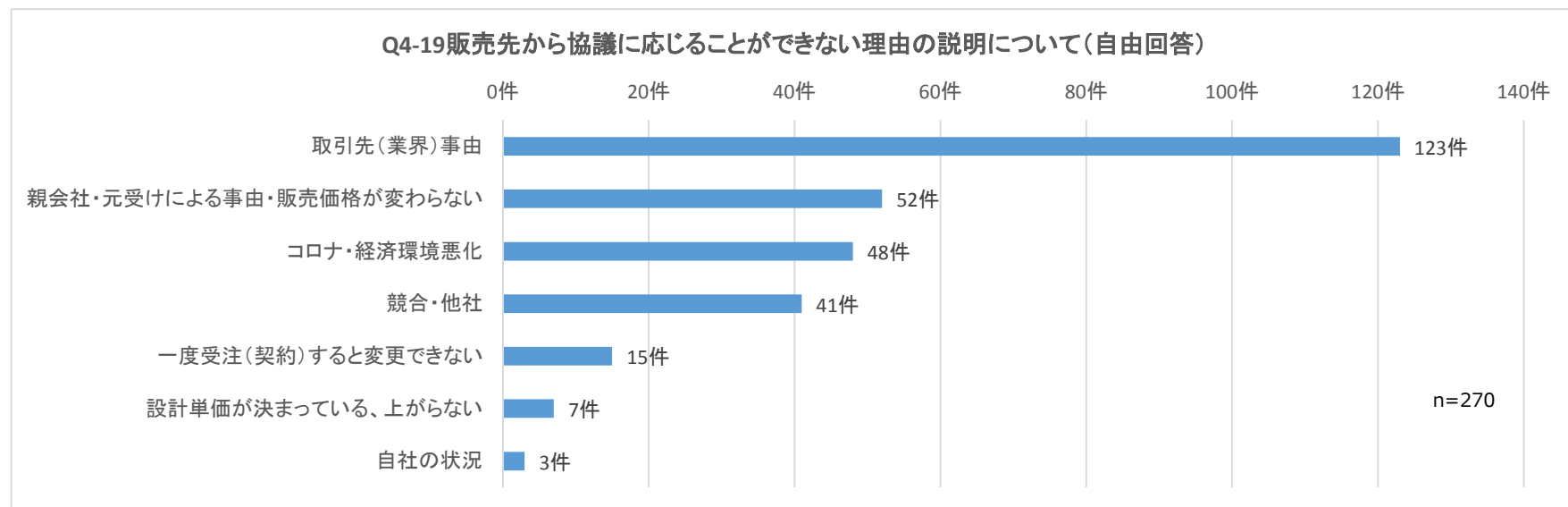
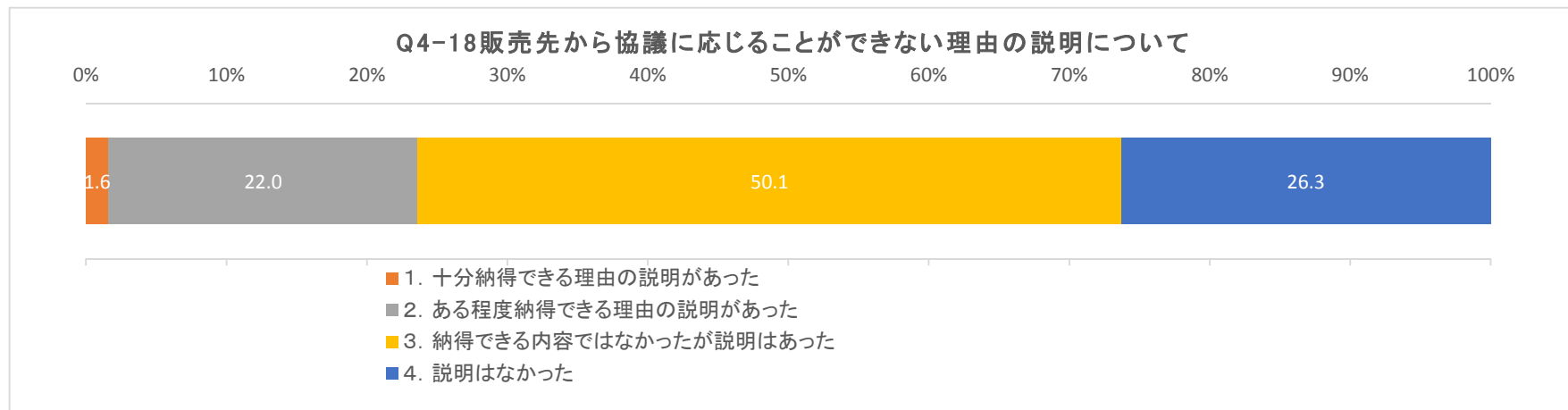
	Q4-24 品質管理に対する要請が厳しくなったことを受けての対応							
	外部 コンサルティング 会社による 品質管理 マニュアルの 整備・見直し を行った	自社内で 品質管理 マニュアルの 整備・見直し を行った	品質管理に 必要な人員の 増員を行った	外部 コンサルティング 会社による 品質管理 にかかる 従業員教育 を行った	自社内で 品質管理 にかかる 従業員教育 を行った	自社による 品質管理に 必要な新たな 設備の導入を 行った	特になし	その他
全体(n=8,218)	4.9	51.6	14.5	3.9	56.0	17.9	12.0	3.3
1_製造業(n=4,703)	5.9	57.1	15.2	4.5	57.7	20.8	9.4	2.9
2_サービス業(n=2,380)	3.7	43.4	14.5	3.0	56.8	14.7	13.8	3.2
3_建設業(n=353)	2.0	41.4	13.6	4.0	51.3	11.6	18.1	2.8
4_卸売業(n=396)	5.3	44.4	8.1	4.0	40.2	11.6	22.2	8.1
5_小売業(n=52)	1.9	46.2	1.9	3.8	30.8	11.5	30.8	5.8

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

②価格の転嫁状況について

（販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった理由）

- 販売先に協議を申し入れたが受け入れられなかった受注者のうち、協議に応じることができない理由の説明を受けたのは70%を超えたが、十分もしくはある程度納得ができる説明を受けた受注者は25%に満たず、「4.説明はなかった」が25%を超えとなった。



② 価格の転嫁状況について (販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった理由)

- 主な回答内容は以下の通り。

項目	販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった理由・回答例(抜粋・要約)
取引先（業界）事由	・ 取引先も同様に厳しい、予算がなく対応できない。 ・ 業界環境が厳しく対応できない。 ・ 会社の方針として決まっているため対応できない。
十分納得できる理由の説明があった	・ 見積提示の結果、「予算的に折り合わない」、「競合先の方が安い」など、特に理不尽な利用による回答ではなかったため。
ある程度納得できる理由の説明があった	・ 最終価格に価格転嫁ができないため、エンドユーザーの販売価格が変わらないため仕入れ価格は上げられない。 ・ 設計単価が変わっていないため。
納得できる内容ではなかったが説明はあった	・ コロナ・昨今の厳しい経営環境下において、値上げなどの要望を受けるのは現状難しいが、今しばらく待ってほしいといわれた。 ・ 取引先も厳しい状況は変わらず、今後の取引もあり納得せざるを得ない。しかし「予算がない」などで一方的に断られた。

②価格の転嫁状況について (販売先の都合による価格の決定方法について不利益を被ったと感じる事例)

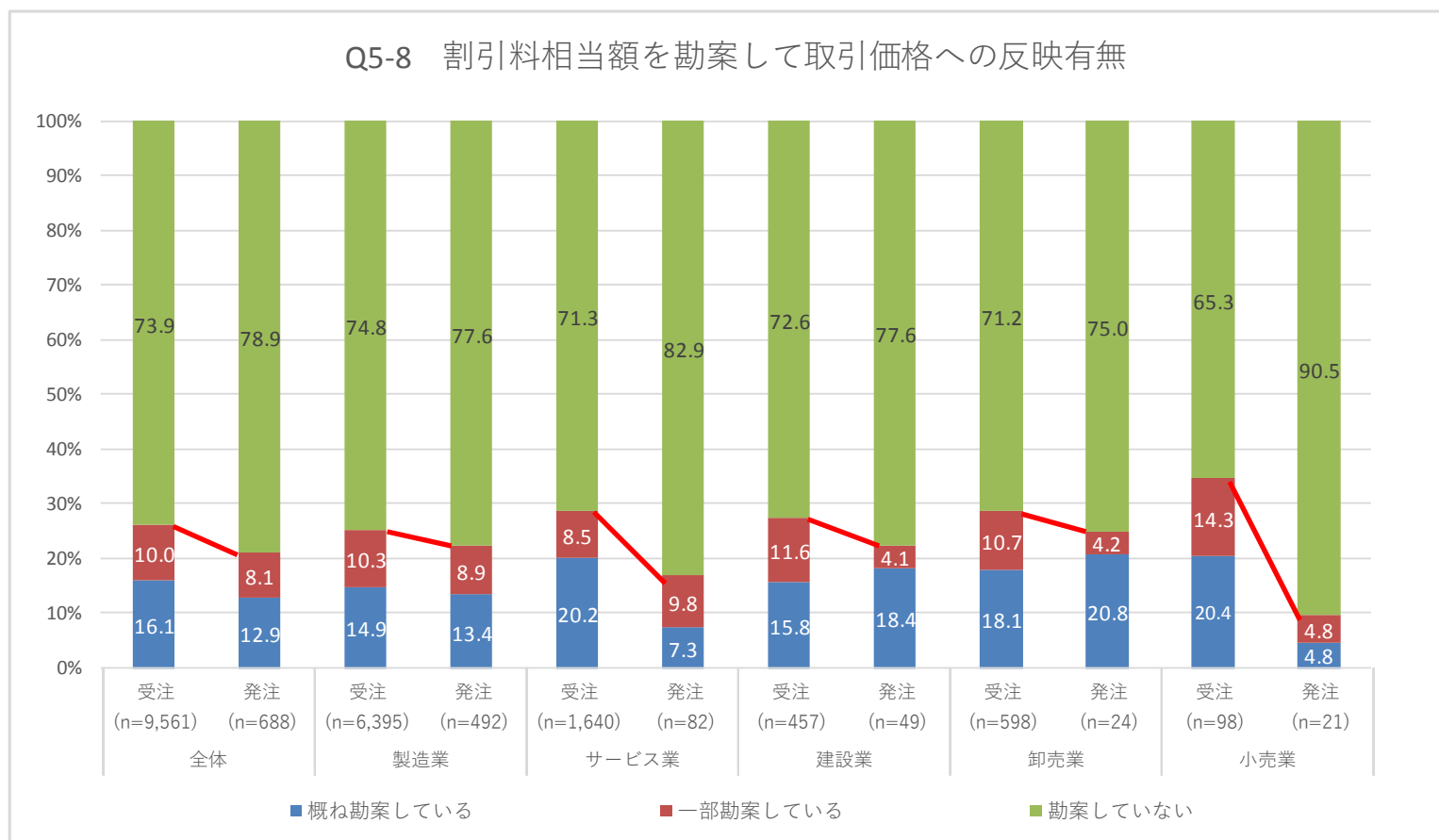
- 「他社競合による脅威、今後の取引への影響（取引中止・売り上げ減少）がこわい」と回答している企業が多くみられた。受注側企業だからこそ抱える、立場の弱さや価格競争の激化がうかがえる。
- 全体の割合としては少数だが、「協議に必要な資料作成の時間がない・準備不足・資料不足・説明できない」などという回答もあった。小規模企業では、協議のための準備に時間や人員を充てられない状況であることが推察される。

項目	協議申し込みを行わなかった理由・要因(抜粋)
他社競合による脅威/今後の取引への影響を考慮（取引中止・売り上げ減少がこわい）	・ 他社に乗り換えられる危険性。 ・ ライバル社（同業他社）が協議を申し入れてない。 ・ 価格競争で不利となる為。 ・ 発注が減るのがこわい。 ・ 価格転嫁をお願いしたら逆に値下げ要請されるので申し入れる事ができない。
必要な時に申請・要望をきちんと受け入れてくれるため/定期的な見直しがあるため/販売先から改定してくれるため	・ 単価変動の文書、変更理由を出し、受入れられ、受注した。協議する必要がなかった。 ・ 年に一度、販売先によって単価の見直しがされている。 ・ ひも付価格で半年に1回程度の見直しがあるため。 ・ 材料費等の価格に関しては、受け入れてくれるので協議の必要が無い。
取引先も苦しそうだった為	・ お互いにきびしい状況下において交渉することを見合わせた。 ・ 販売先の売上げが減少している為。 ・ アパレルが低迷する中加工賃UPは言いづらい。 ・ 業界の厳しい財政が互いに理解し得ることが出来ている。 ・ 販売先も受注量が減少しているため。
協議に必要な資料作成の時間がない・準備不足・資料不足・説明できない	・ 値上げを申し入れる明確な計画書作成が出来なかった為。 ・ 時間的な手が回らないため（交渉するよりも、目の前の業務に対応する方が収益率が高いため）。 ・ コストUPの理由を論理的に説明できないため。 ・ コストの把握、利益率の選定など、不十分なところが多々あり、説明の付かない質上の協議は出来ないと考えたから。

③代金の支払い方法について(割引料相当額の勘案について)

- 割引料相当額の勘案して取引価格への反映をしているか確認すると、7割以上の企業で「勘案していない」との回答を得た。
- 業種別に確認すると、サービス業、小売業では発注側の「勘案していない」の回答比率が高く、受注側と10ポイント以上の差が見られる。

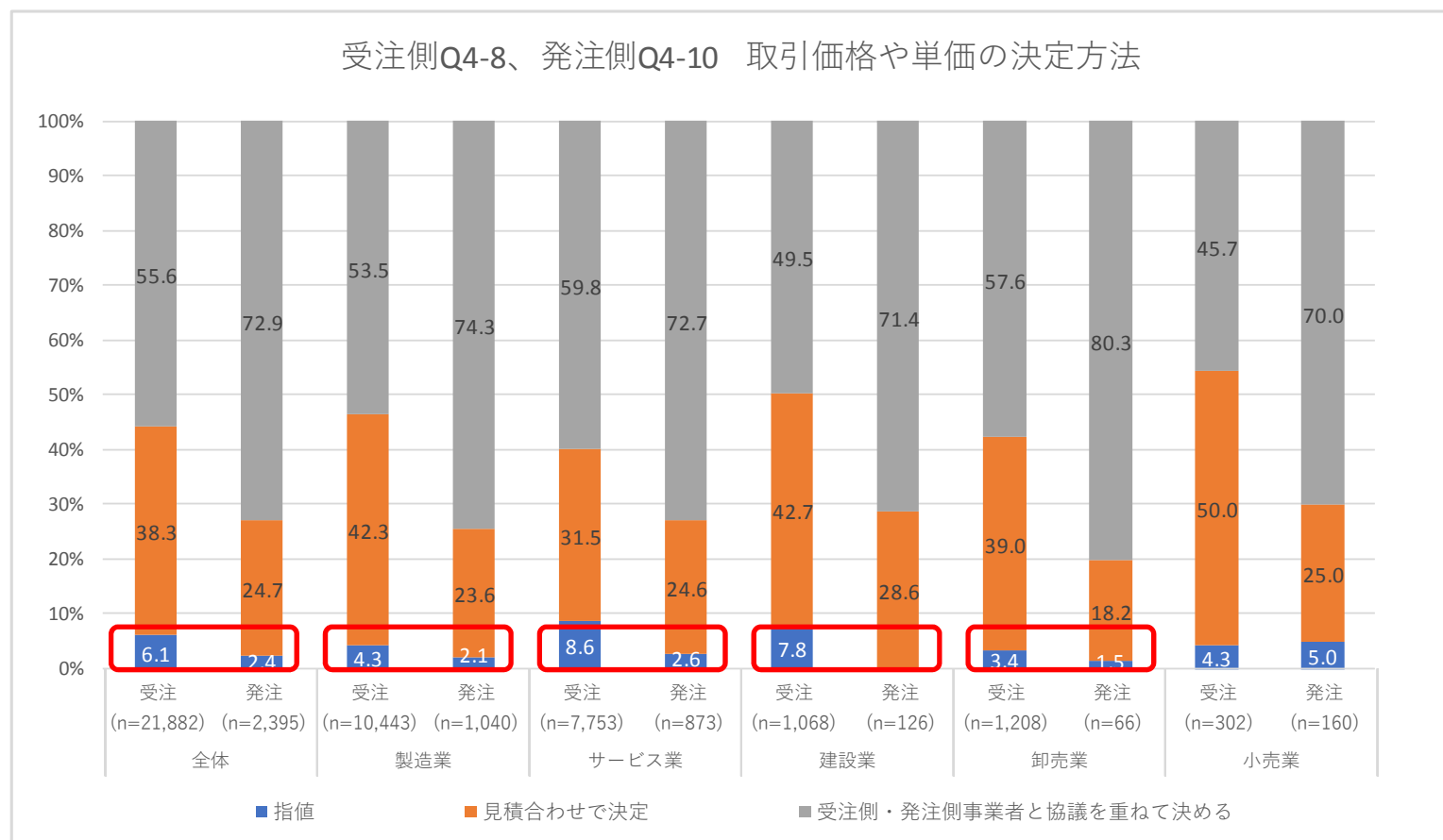
＜割引料相当額を勘案して取引価格への反映有無[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



④単価の決定方法について(今年度の受発注比較)

- 単価の決定方法について受注側、発注側でそれぞれの回答を比較すると、小売業を除き、受注側の方が「発注側の指値」が多く、受発注で認識の差異がみられた。
- 「受注側・発注側で協議を重ねて決める」の回答は、いずれの業種においても発注側の方が割合が多く、認識の差異がみられた。

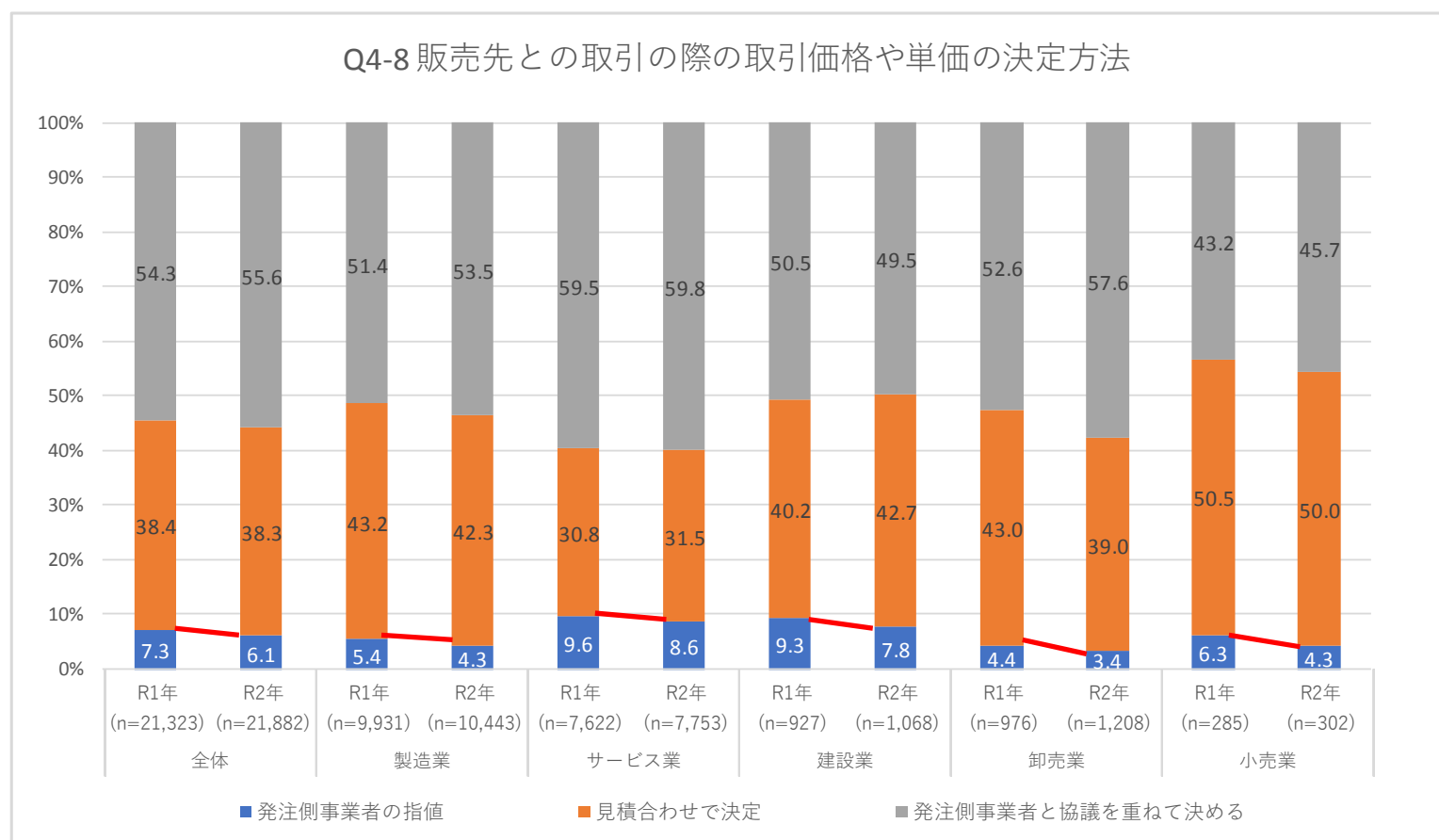
<取引価格や単価の決定方法[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



④単価の決定方法について(受注者側の前年比較)

- 受注側の回答について昨年度と今年度の結果を比べると、いずれの業種とも「販売先の指値」の回答が減少している。
- 今年度の結果をみると、小売業を除き、「発注側事業者と協議を重ねて決める」の割合が最も多い。

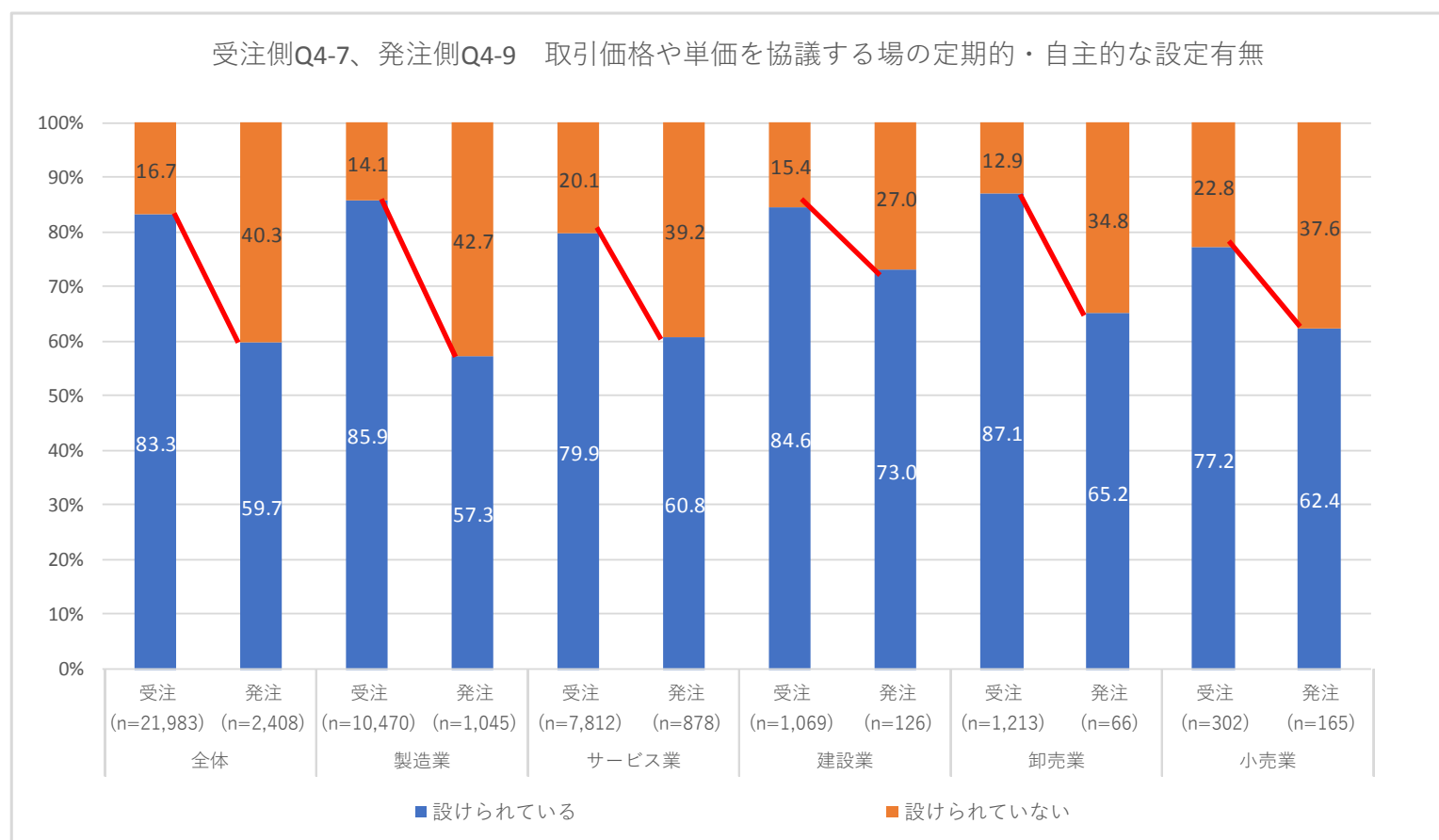
<取引価格や単価の決定方法[単一回答]> (受注者側回答)



④取引価格や単価の協議

- 単価の決定方法について受注側、発注側でそれぞれの回答を比べると、全ての業種において受注側の方が「設けられている」と回答した比率が高かった。
- 「設けられている」と回答した比率は、受注側と発注側で全体でも20ポイント以上の差が開いている。

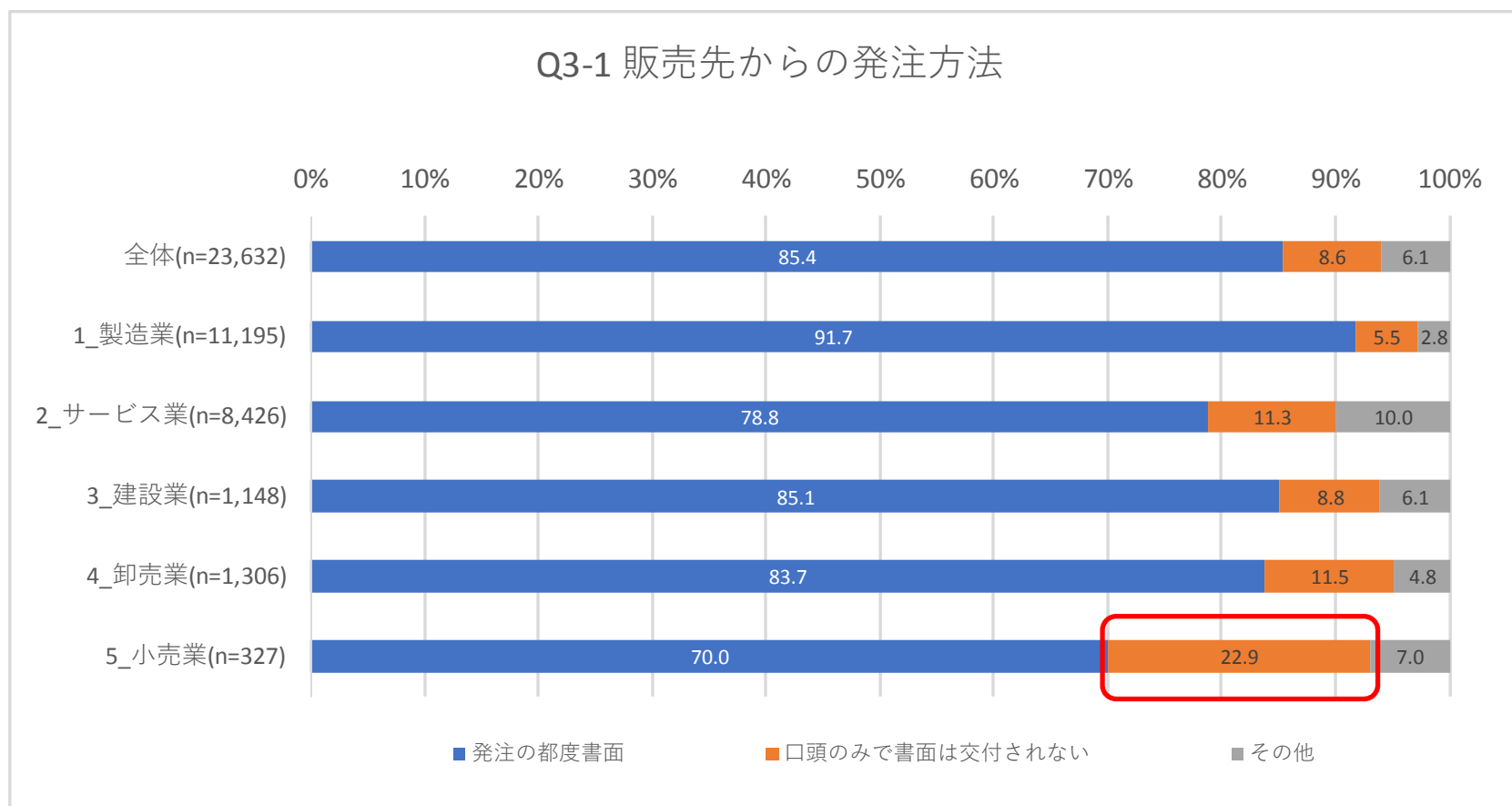
<取引価格や単価の協議の有無[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



⑤発注方法について（販売先からの発注方法）

- 販売先からの発注方法について確認すると、全業種において「発注の都度書面」と回答した割合が7割以上と高く、特に製造業では9割を超えている。小売業は「口頭のみで書面は交付されない」の割合が2割以上と他業種に比べて多い。

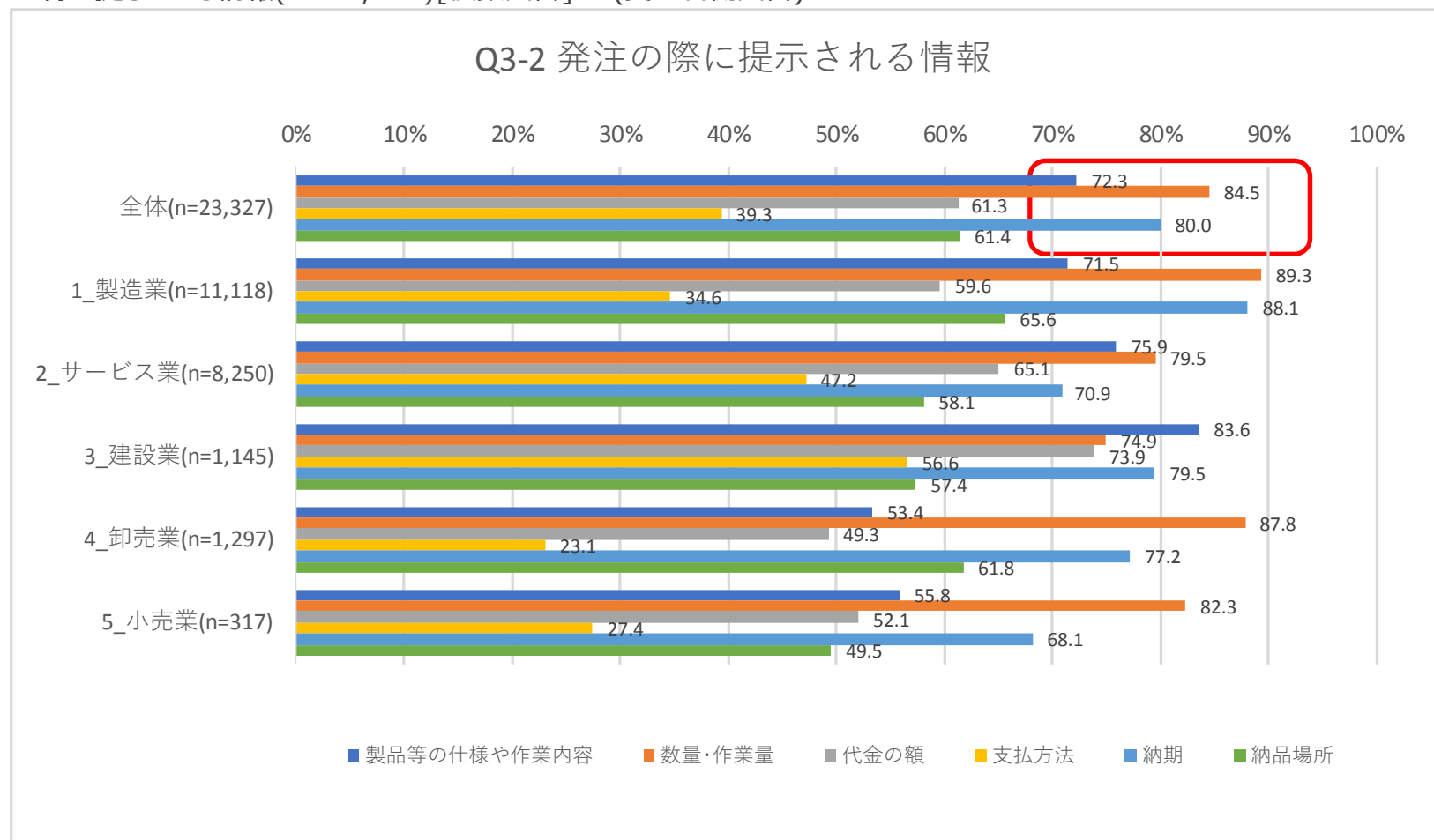
<販売先からの発注方法(n=23,632)[単一回答]>（受注者側回答）



⑤発注方法について（発注の際に提示される情報）

- 発注の際に提示される情報について、全体では「数量・作業量」「納期」「製品等の仕様や作業内容」という回答が多く、ほとんどの業種で同様の傾向が見られる。建設業では「代金の額」も7割以上と多くなっている。

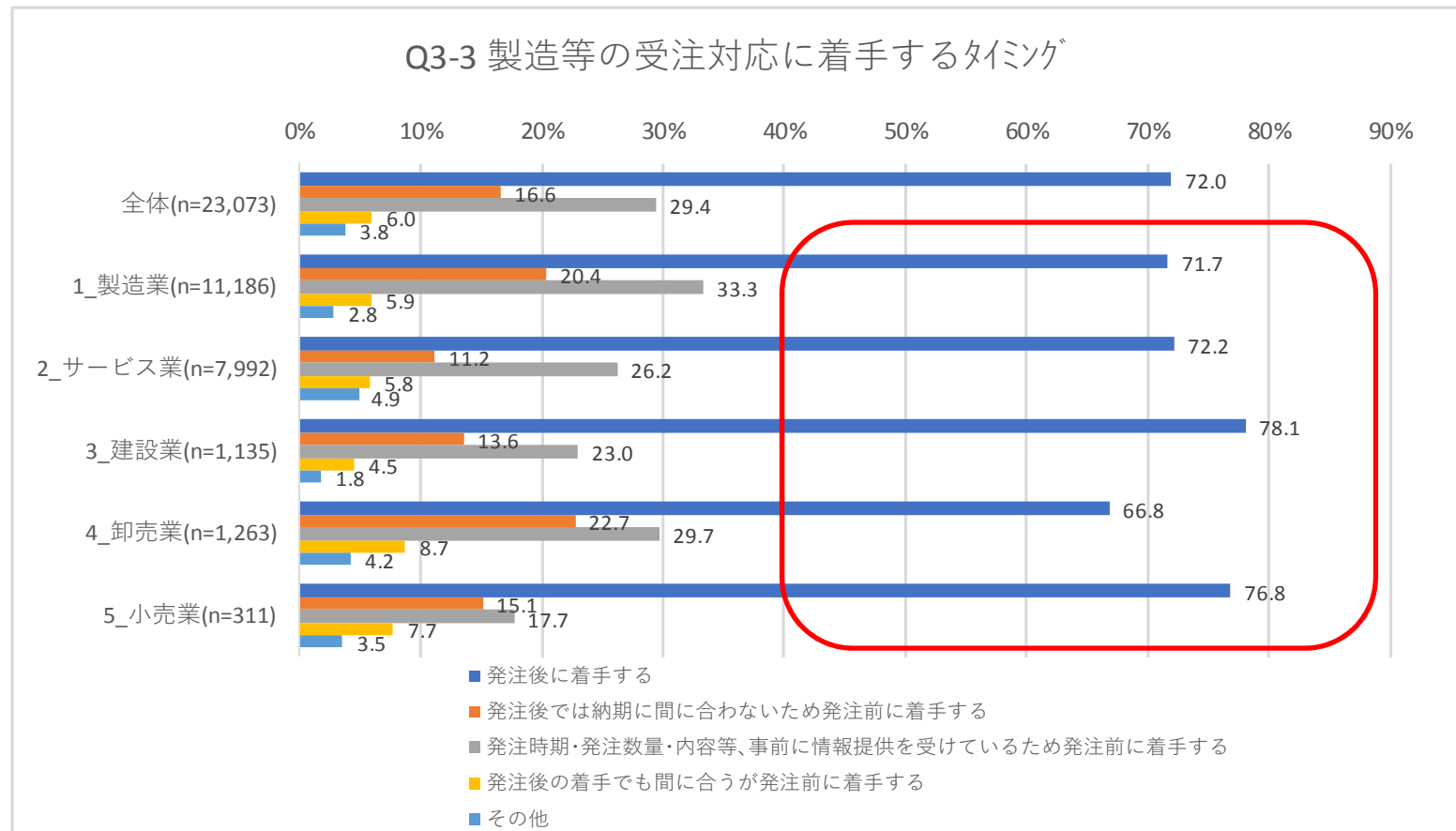
＜発注の際に提示される情報(n=23,327)[複数回答]>（受注者側回答）



⑤発注方法について（受注対応に着手するタイミング）

- 受注対応に着手するタイミングについて確認すると、卸売業を除き「発注後に着手する」割合が7割以上と高く、特に建設業では8割弱と他業種に比べて高い。
- 卸売業では、他の業種と比べ、発注後では納期に間に合わないために発注前に着手する割合が多いことがわかる。

<製造等の受注対応に着手するタイミング> (n=23,073)[複数回答]> (受注者側回答)



⑤発注方法について（発注前に製造等に着手することによる影響）

- 発注前に製造等に着手することによる影響について確認すると、全業種において「影響は無い」と回答した割合が8割以上と高い。影響がある場合でも、いずれも1割未満に留まり、ほとんどの受注者側事業者では影響がない様子が窺える。
- 建設業においては他の業種と比べ、仕様変更や事前の代金合意が無いこと、納期延長により請求できなかったケースや不十分な支払だったケースが多いことがわかる。

<発注前に製造等に着手することによる影響(n=9,429)[複数回答]>（受注者側回答）

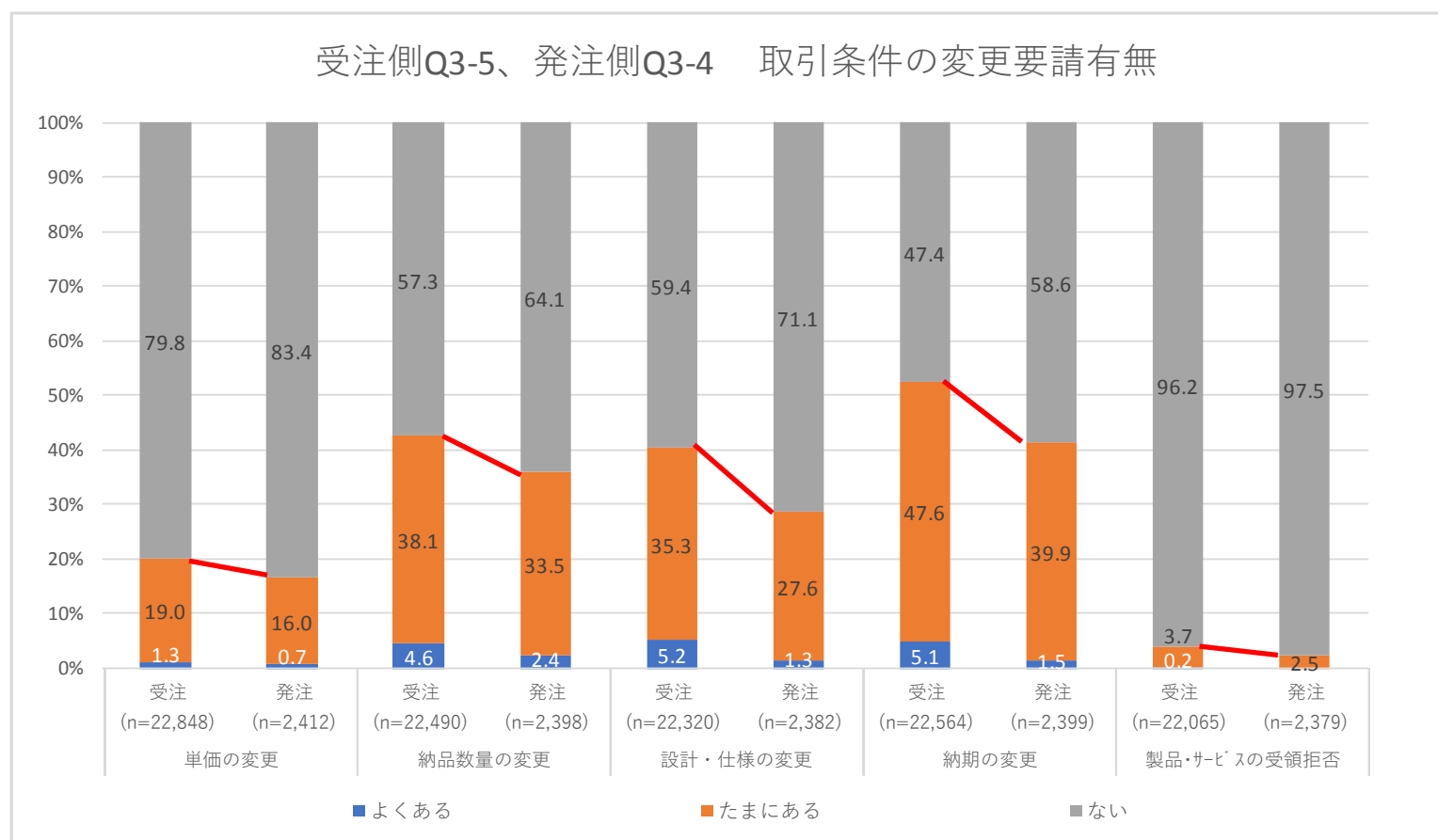
(%)

	Q3-4 発注前に製造等に着手することによる影響						
	事前に合意していた代金よりも低い額が支払われた	事前に代金が合意されておらず、支払われた代金が不十分な内容だった	キャンセルになったが、それまでに発生した費用やキャンセル料を請求できなかった	納期延長・納品場所変更で、保管費用や輸送費等の追加費用を請求できなかった	仕様が変更され、やり直しとなったがその費用を請求できなかった	影響は無い	その他
全体(n=9,429)	1.4	3.7	6.3	4.6	5.5	83.5	3.2
1_製造業(n=5,179)	0.9	2.4	6.0	5.3	4.6	84.2	3.6
2_サービス業(n=2,758)	2.4	5.6	6.7	3.0	7.1	82.5	2.3
3_建設業(n=373)	3.2	9.1	5.4	7.0	11.3	80.2	0.8
4_卸売業(n=606)	0.8	2.1	7.6	5.0	3.1	82.0	4.8
5_小売業(n=102)	2.0	0.0	3.9	4.9	1.0	87.3	2.9

⑤発注方法について

- 取引条件の変更頻度について確認すると、「よくある」の回答はいずれも1割未満であった。
- 受注側と発注側を比較すると、「よくある」、「たまにある」の合計差が大きいのは、「設計・仕様の変更」、「納期の変更」であった。

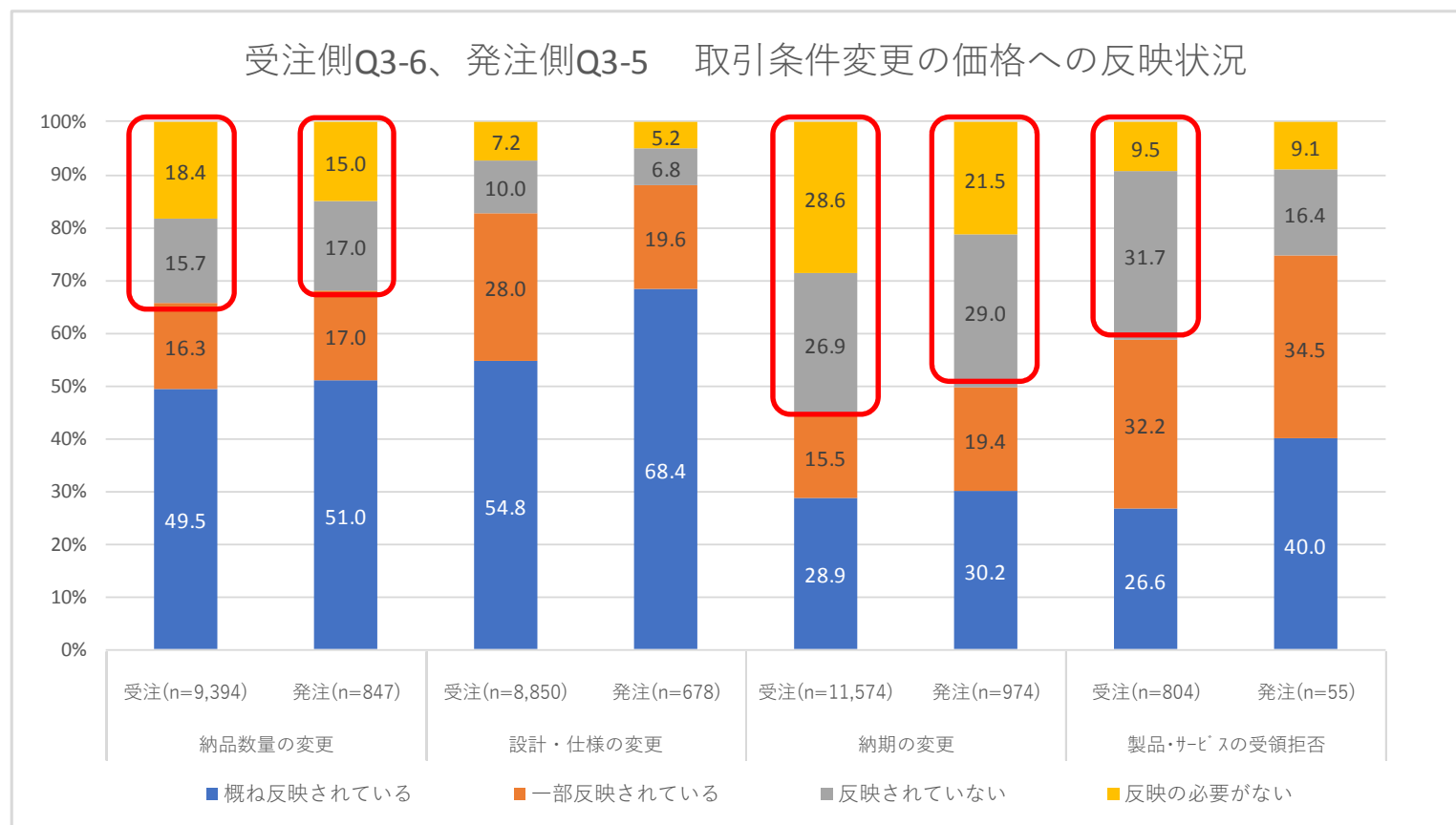
<取引条件の変更頻度[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



⑤発注方法について

- 取引条件の変更内容別に価格への反映状況を確認すると、受注側・発注側の「納品数量の変更」、「納期の変更」、受注側の「製品・サービスの受領拒否」について3割以上で反映されていないかった。
- 受注側と発注側を比較すると、いずれの項目においても発注側の方が「概ね反映している」、「一部反映している」の合計値が大きい。特に「製品・サービスの受領拒否」について、他の項目よりも大きな乖離がみられる。

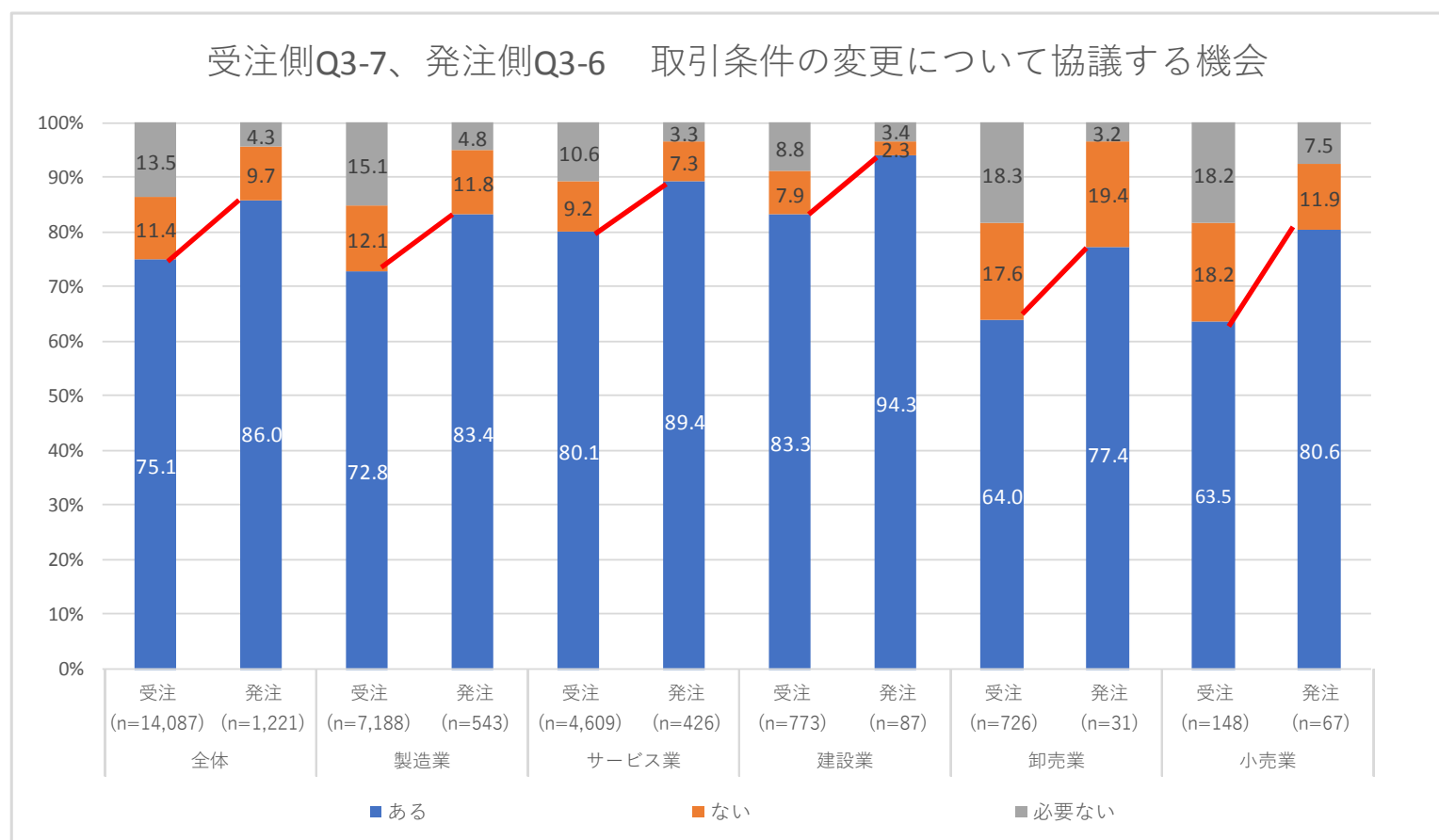
<取引条件の変更の価格への反映状況[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



⑤発注方法について

- 取引条件の変更がある企業に対して、協議する機会の有無を確認すると、全ての業種において発注側の方が「ある」と回答した比率が高く、特に小売業では15ポイント以上の差が開いている。
- 取引条件の変更について協議する機会は建設業で比較的多く、卸売業、小売業で少なくなっている。

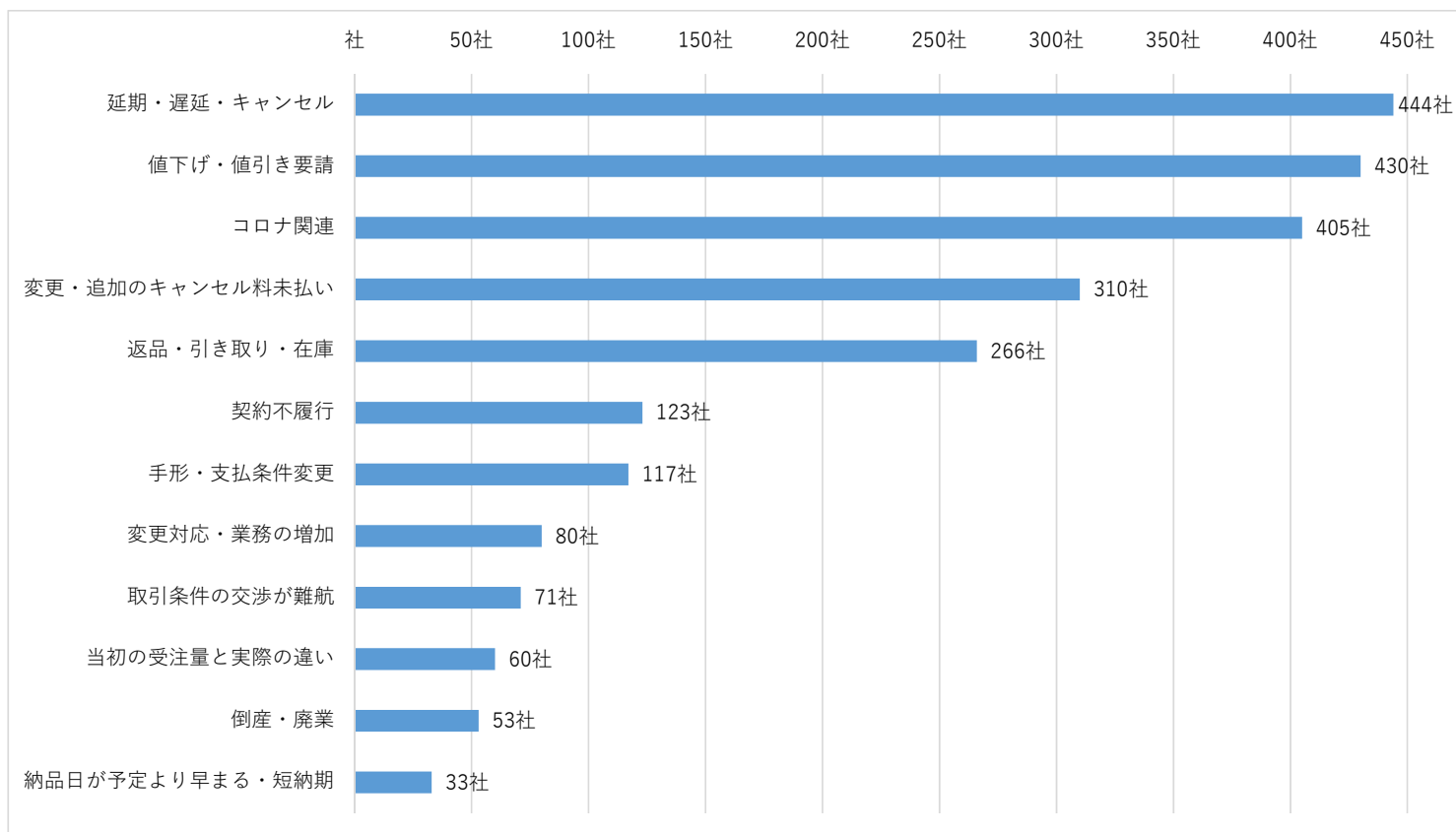
<取引条件の変更について協議する機会の有無[単一回答]> (受注者側および発注者側回答)



⑤発注方法について（販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例）

- 販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例として、発注の延期・遅延・キャンセルによる事例が最も多く、値引き・値下げ要請や変更・追加のキャンセル料未払いも多い。
- 新型コロナウイルスを理由とした事例も多く報告されている。

＜販売先の都合により不利益を被ったと感じる販売先との取引事例 類型化(n=2,494)[自由回答]> (受注者側回答)



⑤発注方法について（販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例）

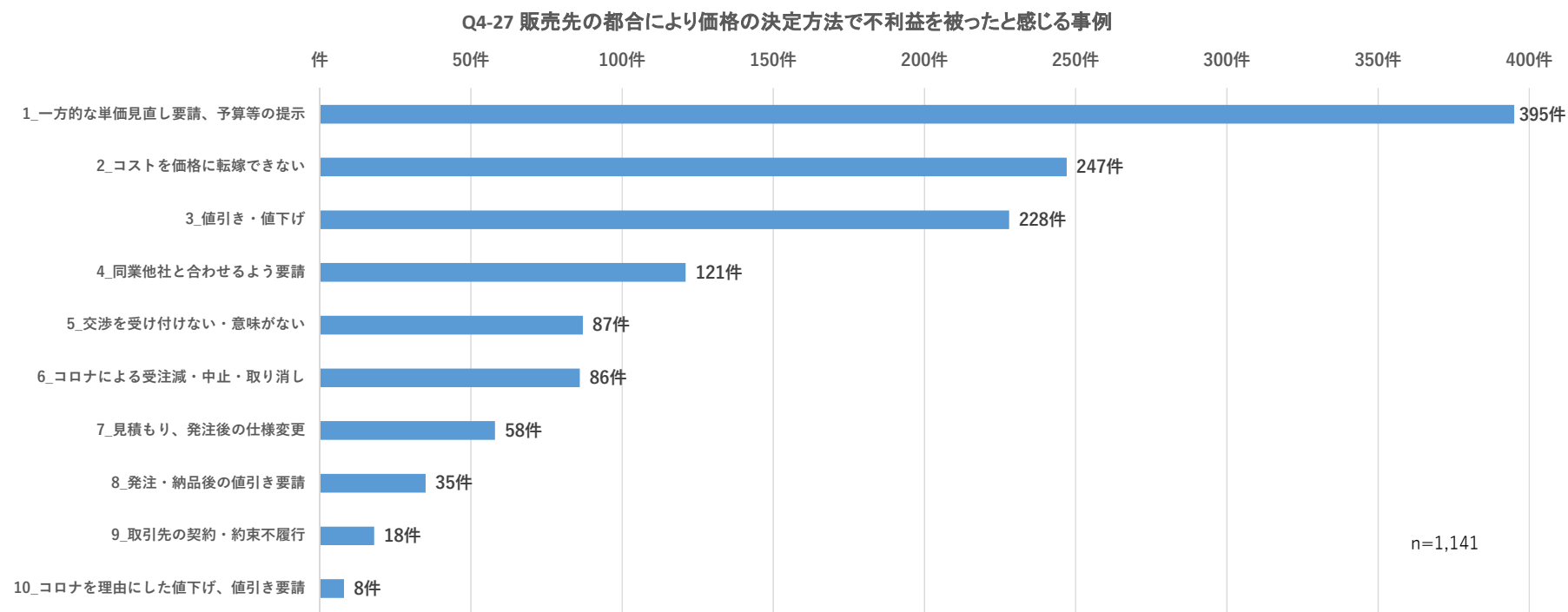
＜販売先の都合により不利益を被ったと感じる販売先との取引事例(n=2,494)[自由回答]> (受注者側回答)

業種	業界特有の商慣行や課題(抜粋)
製造業	- 問題が起きた場合、責任はすべて受注側持ち。 - 季節商品の返品、事前に「返品可」の約束をしているため、拒否はできない。 - 賞味期限が近くなったものを無料で新しいものに交換する商習慣が存在する。 - 契約書に記載されていないが、検品時毎に、業者が呼び出される。毎回5～6人工程度の、請求できない人工代がかかってしまう。また、端数千円未満を値引き処理させられる。小切手の受け取りの為、取り立て手数料も受注側の負担。 - リピート案件でとりあえず製造を走らせて、納品した後に値下げ交渉がたまにある。 - 公立小中学校向けの入札において、規格変更、産地変更、品種変更等が無いにも関わらず、毎月無償での見本の提出を強要される。 - 材料支給で加工する商品について、材料を自社が取りに行くケースがあるが、運賃を販売単価に反映できていないケースがある。 - 孫請けくらいになると 代金の確定はほぼ納品後の、請求書をおこす時期に確定するので、毎月の売上確定が遅くなり経営計画の見通しを立てにくい。
情報サービス産業	- 業務を予定しスタンバイしたものの直前取り消しが相次いたことがあったが、スタンバイ費用は担保されていない。 - 発注後の仕様変更追加等は頻繁にある。仕様が決まっていなのに金額だけ決められていて大きく不利益を被る事がある。
トラック運送業・倉庫業	当日指定の輸送を行うべく準備をしていたが、直前にキャンセルとなった。積荷準備を完了していても、出発前である場合、慣行としてキャンセルを受けており、キャンセル料は請求していない。（請求できない）
技術サービス産業	販売先が下請け、当社が孫請けの業務の場合、金額の提示、支払い条件が曖昧な場合がほとんどである。納品後でも元請けに入金が完了するまで支払いがない。

⑤発注方法について（販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例）

- 販売先の都合により価格の決定方法について不利益を被ったと感じる取引事例として、「一方的な単価の見直し要請、予算の提示」が最も多く、「コストが価格に転嫁できない」、「値引き・値下げ」が続いた。
- 「コロナを理由にした値下げ、値引き要請」については8件に留まった。

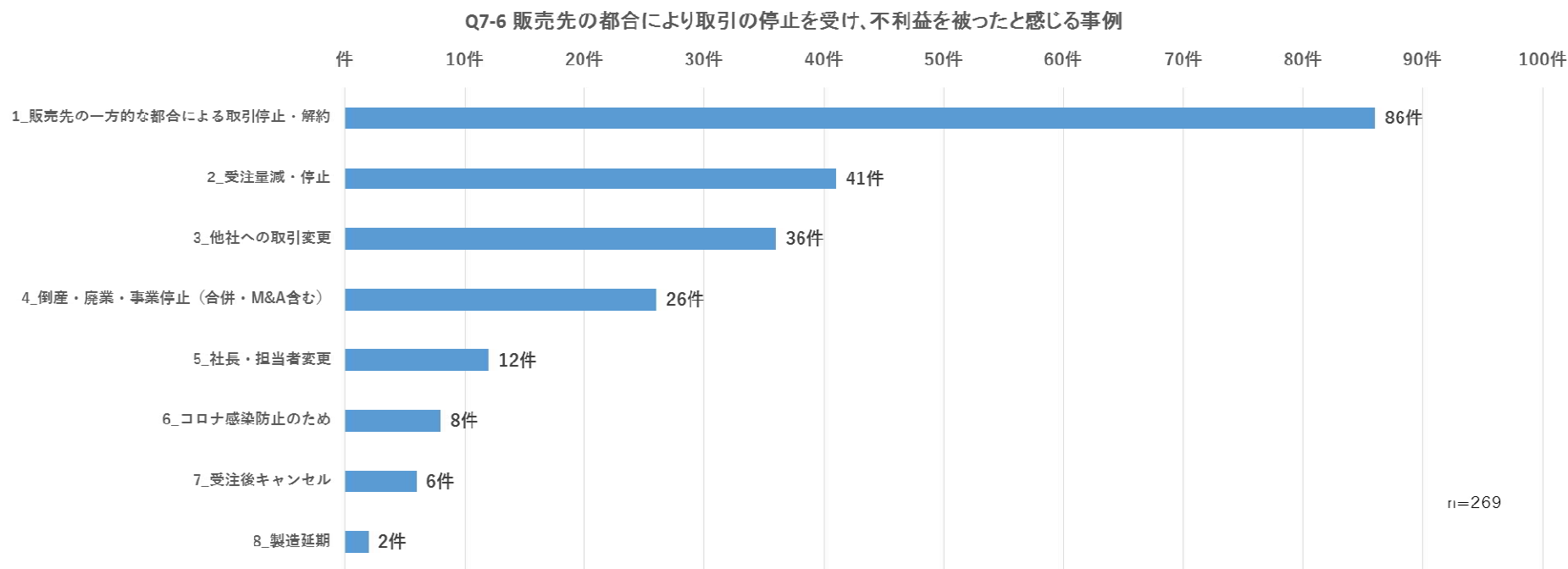
＜販売先の都合により価格の決定方法で不利益を被ったと感じる事例 類型化(n=1,141)[自由回答]> (受注者側回答)



⑤発注方法について（販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例）

- 販売先の都合により取引の停止を受け、不利益を被ったと感じる取引事例として、「販売先の一方的な都合による取引停止・解約」が最も多く、「受注量減・停止」、「他社への取引変更」が続いた。
- 新型コロナウイルス感染症関連の影響を把握しようとしたが、「コロナ感染防止のため」は8件と、該当件数はわずかであった。

＜販売先の都合により取引の停止を受け、不利益を被ったと感じる事例 類型化(n=269)[自由回答]> (受注者側回答)



⑤発注方法について（販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例）

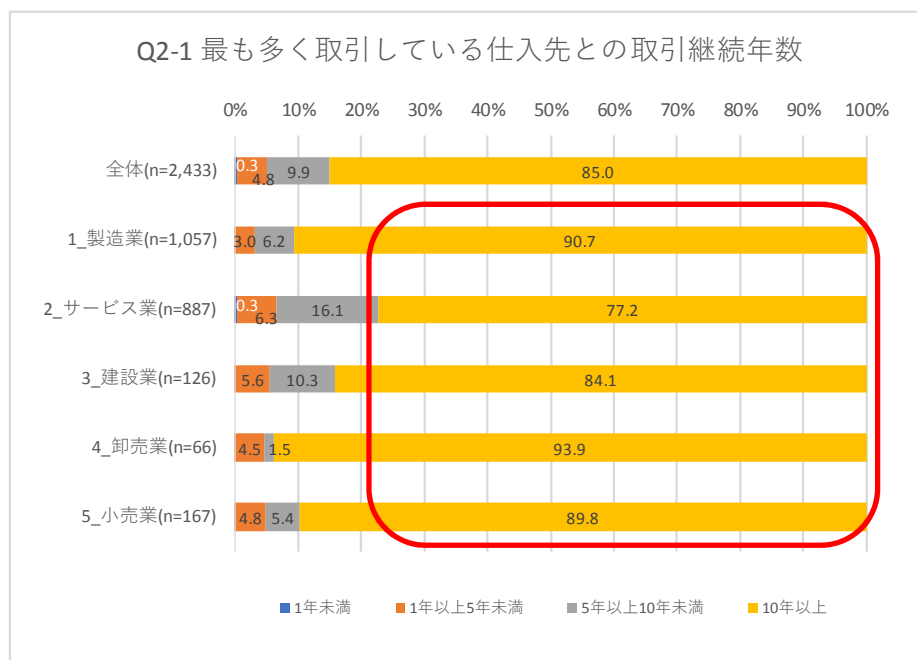
- 具体的な回答内容は以下の通り

項目	販売先の都合により不利益を被ったと感じる取引事例（抜粋・要約）
1_販売先の一方的な都合による取引停止・解約	・ 納品において品質不良があったが当社作業員によるものでなく自然（異常気象）によるものだったが強制的に再納品させられそうになり断ったら解約された。 ・ 業務委託に付随する内容で、人員の出向をさせていたが、労務上のトラブルで、契約を打ち切られた。 ・ 契約の半額以下の提示があり、本年度の契約を継続する事が出来なくなった。 ・ 一方的な都合で人員削減となり、取引停止となった。
2_受注量減・停止	・ 物流の減少、荷主の赤字経営の為、自社便の強化を図るとの事で、地場の運送物がすべて引き上げられた。 ・ 取引停止により在庫を持つこととなった。
3_他社への取引変更	・ 同業他社への切り替え。 ・ 価格競争により他社にのりかえられる場合は大体大口取引先が多い。 ・ それまで定期的に出ていた仕事を社内でやると言われ断られた。不良品を出したわけでもなく、担当者の気分で自社でやると言ながら同業他社へ出していた。
4_倒産・廃業・事業停止（合併・M&A含む）	・ 急な廃業等。 ・ 販売先が買収されたことにより取引の停止を受けた。買収した企業が自社が取引している業者に変更することは業界ではよくあること。 ・ 工場閉鎖に伴い取引停止。
5_社長・担当者変更	・ マンション管理をしているが、管理先のオーナーチェンジによる取引の停止はよくある。 ・ 販売先にコンサルタントが入り、そのコンサルタントの判断で商品を購入するようになり購入が無くなった。 ・ 販売先の人事都合により交渉が頓挫し、不利益営業期間が発生した。
6_コロナ感染防止のため	・ 新型コロナウイルスの感染を防止するため販売先に一緒に仕事をできないので、停止した。 ・ コロナウイルスの影響で荷物量が激減し、即時取引中止になった。
7_受注後キャンセル	・ 事前にオーダーをしていた商品を、納品直前でキャンセルをして来た。そのため、仕入は完了していたため、他社へ格安で販売せざるを得なくなった。 ・ 当社が企画した展示会への出展を直前でキャンセルされたことにより、パンフレット等の再編集・再印刷が必要となった。
8_製造延期	・ 生産準備したものを年内作るなどといった。

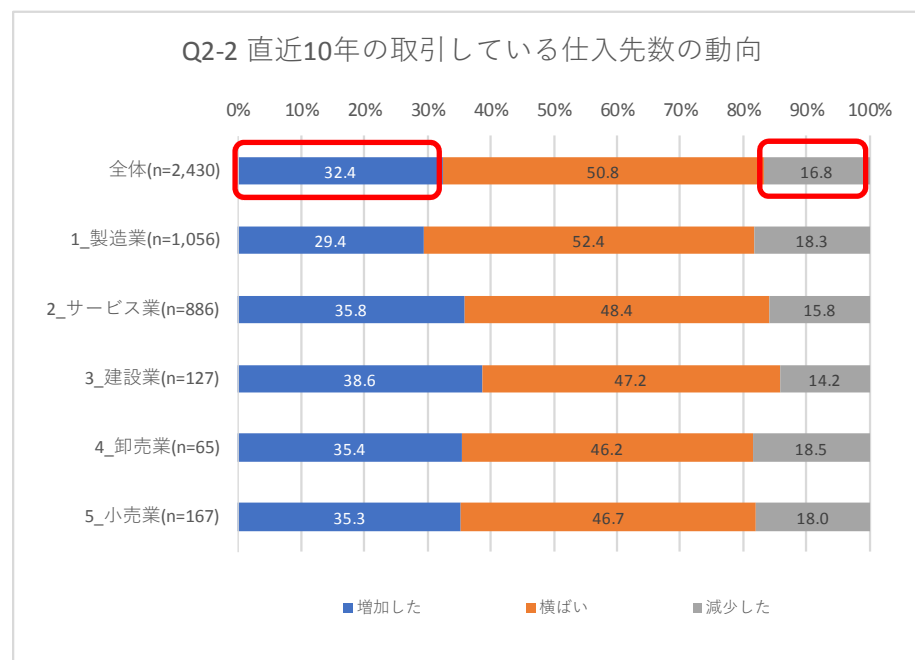
⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側の取引先の変化)

- 最も多く取引している仕入先との取引継続年数について確認すると、全体の85%が「10年以上」取引をしている。
- 直近10年の仕入先数の動向について、全体の32.4%が増加傾向、16.8%が減少傾向にある。

＜最も多く取引している仕入先との取引継続年数(n=2,433)
[単一回答]> (発注者側回答)



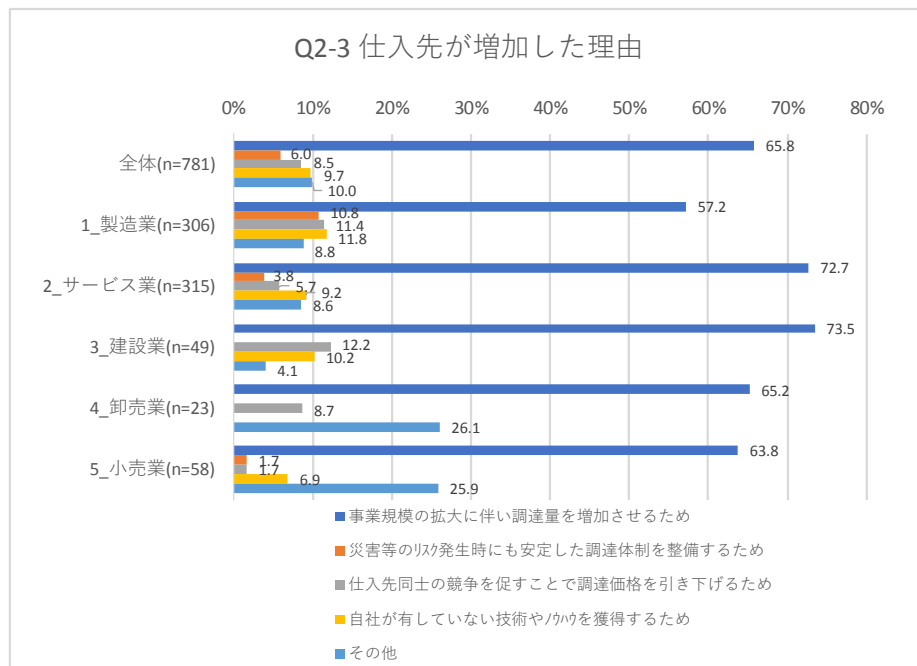
＜直近10年の取引している仕入先数の動向(n=2,430)
[単一回答]> (発注者側回答)



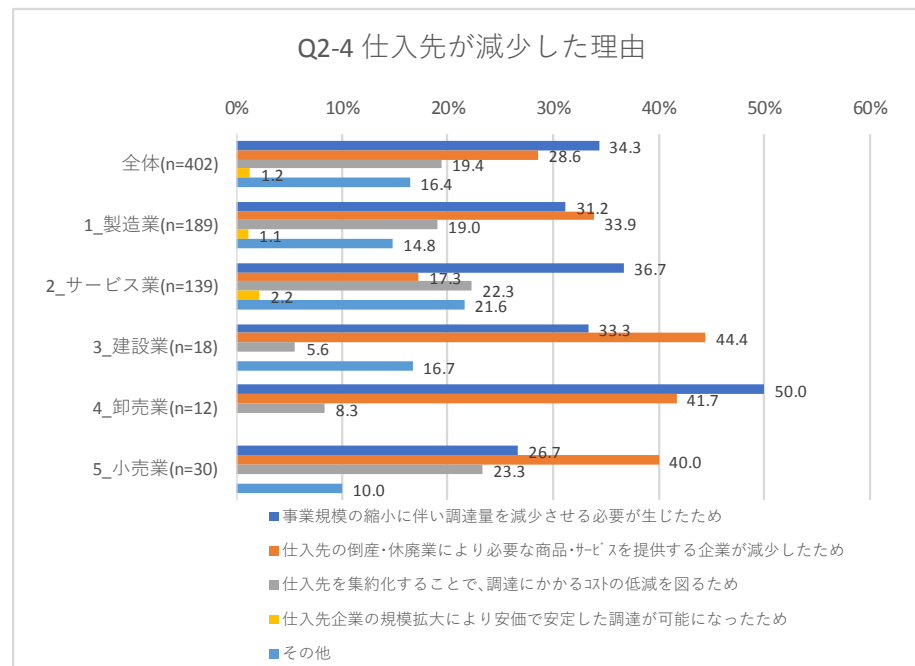
⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側の取引先の変化)

- 仕入先が増加した理由として「事業規模の拡大に伴い調達量を増加させるため」が全体で65.8%となった。
- 仕入先が減少した理由として「事業規模の縮小に伴い調達量を減少させる必要が生じたため」「仕入先の倒産・休廃業により必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」という回答が多かった。

＜仕入先が増加した理由(n=781) [複数回答]＞
(発注者側回答)



＜仕入先が減少した理由(n=402) [複数回答]＞
(発注者側回答)



⑥付加価値向上における受発注の関係(受注側/利益の投資先※実績※)

- 業種別に令和1年度から令和2年度にかけて利益が増加した場合の投資分野（実績）を確認すると、1位では全業種において「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。

<利益が増加した際の投資先(n=20,841) [複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q4-2-1 直近1年間に資金を投じた分野:1位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=20,841)	33.9	4.2	7.7	19.1	10.4	0.3	7.7	8.0	8.7
1_製造業(n=9,796)	42.0	5.1	6.1	15.1	6.4	0.4	9.1	7.6	8.1
2_サービス業(n=7,722)	26.2	3.3	8.6	24.3	15.1	0.2	5.4	7.8	9.3
3_建設業(n=987)	29.2	3.1	6.6	21.6	16.7	0.2	7.3	8.0	7.3
4_卸売業(n=1,046)	23.6	4.6	12.9	14.2	8.8	0.7	11.6	13.1	10.5
5_小売業(n=275)	25.8	2.5	14.5	16.4	8.4	0.4	11.6	12.4	8.0

	Q4-2-2 直近1年間に資金を投じた分野:2位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=17,629)	14.4	7.2	12.6	27.0	14.2	0.6	9.0	9.7	5.4
1_製造業(n=8,259)	14.8	9.1	11.9	26.8	12.5	0.7	9.8	9.4	5.0
2_サービス業(n=6,646)	14.5	5.6	12.9	27.4	16.8	0.4	7.4	9.2	5.8
3_建設業(n=845)	13.0	4.3	13.1	30.1	15.4	0.0	9.5	9.3	5.3
4_卸売業(n=834)	13.1	5.0	13.5	24.2	10.1	0.7	12.7	14.5	6.1
5_小売業(n=226)	11.5	6.6	17.3	20.4	10.6	0.0	11.9	15.5	6.2

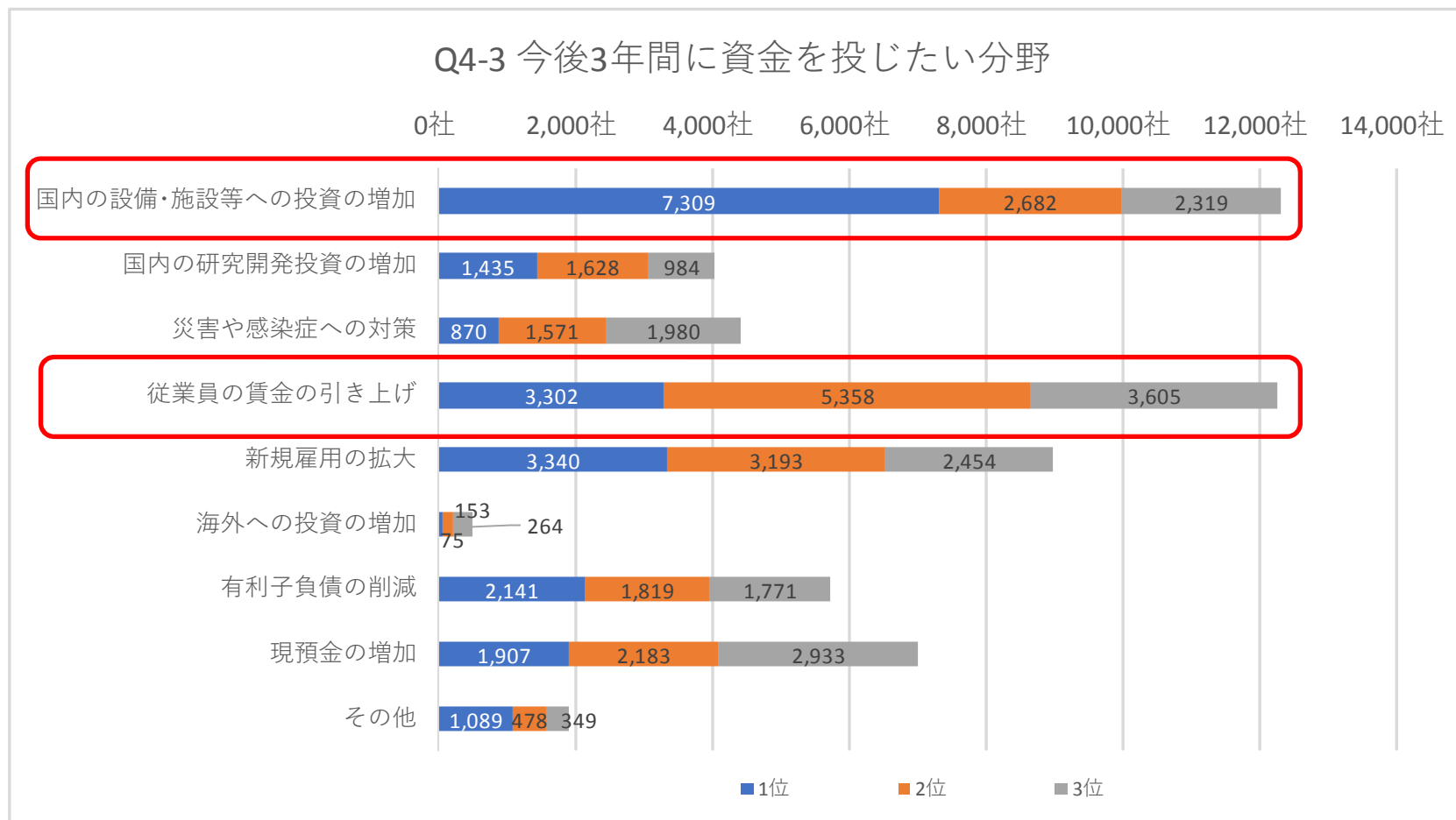
	Q4-2-3 直近1年間に資金を投じた分野:3位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=14,874)	12.5	6.0	17.5	18.4	12.9	1.7	10.1	16.2	4.6
1_製造業(n=6,893)	11.4	7.0	16.9	20.2	12.9	2.0	11.1	14.5	4.1
2_サービス業(n=5,698)	13.4	5.5	18.3	16.7	13.5	1.1	8.6	17.8	5.1
3_建設業(n=734)	13.6	3.4	19.1	15.8	13.4	1.9	10.9	17.4	4.5
4_卸売業(n=697)	14.1	5.6	17.6	18.7	8.8	2.6	11.5	16.6	4.6
5_小売業(n=188)	14.4	5.3	18.1	19.1	6.4	3.2	10.6	18.1	4.8

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑥付加価値向上における受発注の関係(受注側/利益の投資先※意向※)

- 今後3年間に投資を行いたい分野について確認すると、1位では「国内設備・施設等への投資の増加」が最も多くなっている。1～3位を合計すると、「国内設備・施設等への投資の増加」と「従業員の賃金の引き上げ」がほぼ同数の回答数を得た。

＜今後3年間に投資を行いたい分野(n=21,468) [複数回答]> (受注者側回答)



⑥付加価値向上における受発注の関係(受注側/利益の投資先※意向※)

- 業種別に今後3年間に投資を行いたい分野の1位を確認すると、建設業においては「新規雇用の拡大」が最も多く、その他の業種では「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。

＜今後3年間に投資を行いたい分野(n=21,468) [複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q4-3-1 今後3年間に資金を投じたい分野:1位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=21,468)	34.0	6.7	4.1	15.4	15.6	0.3	10.0	8.9	5.1
1_製造業(n=10,125)	43.2	8.2	3.2	11.8	9.2	0.4	11.7	7.7	4.6
2_サービス業(n=7,849)	25.4	5.4	4.6	20.2	22.6	0.2	7.3	9.0	5.4
3_建設業(n=1,039)	24.4	3.2	3.8	15.8	28.9	0.2	9.0	10.8	4.0
4_卸売業(n=1,099)	23.7	6.2	6.8	12.4	14.4	0.9	14.6	15.1	5.9
5_小売業(n=281)	30.2	4.6	7.8	12.1	10.0	0.0	14.9	15.3	5.0

	Q4-3-2 今後3年間に資金を投じたい分野:2位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=19,065)	14.1	8.5	8.2	28.1	16.7	0.8	9.5	11.5	2.5
1_製造業(n=8,992)	15.3	11.1	7.8	27.2	14.9	0.9	10.2	10.3	2.4
2_サービス業(n=7,037)	12.7	6.4	8.2	29.5	20.0	0.6	8.2	11.7	2.8
3_建設業(n=929)	14.9	4.1	8.8	29.5	17.0	0.3	9.5	14.0	1.9
4_卸売業(n=947)	12.5	6.9	9.4	24.2	14.3	1.6	13.8	14.8	2.6
5_小売業(n=247)	14.2	8.9	11.7	25.5	8.9	0.8	12.6	15.4	2.0

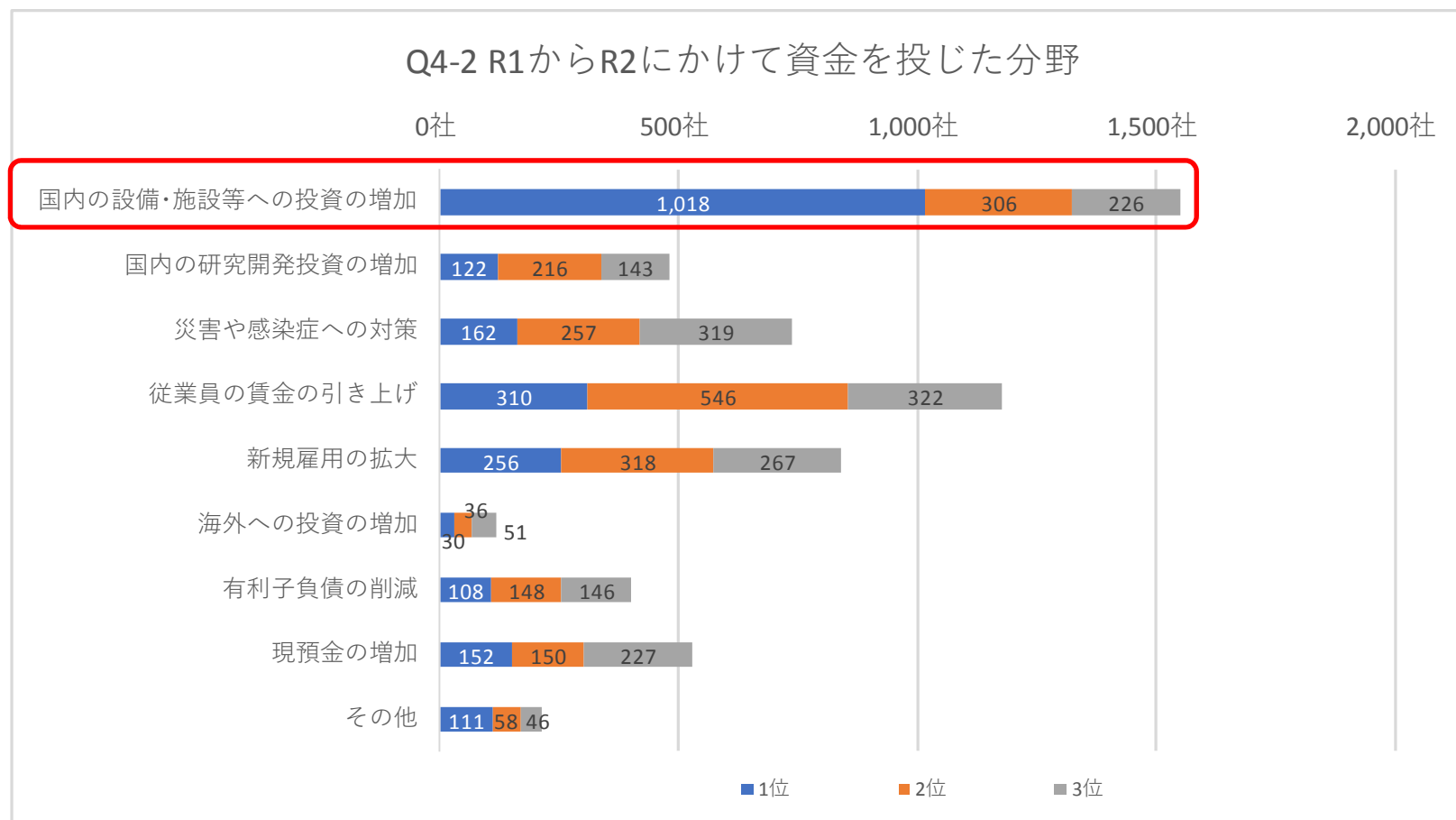
	Q4-3-3 今後3年間に資金を投じたい分野:3位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=16,659)	13.9	5.9	11.9	21.6	14.7	1.6	10.6	17.6	2.1
1_製造業(n=7,857)	12.1	6.6	11.8	22.2	15.4	1.9	12.2	16.0	1.8
2_サービス業(n=6,185)	16.3	5.5	11.7	20.6	14.4	1.2	9.0	18.9	2.4
3_建設業(n=826)	14.3	4.6	13.8	23.6	12.7	1.5	9.4	18.2	1.9
4_卸売業(n=803)	13.7	4.0	11.2	23.2	13.6	2.4	9.8	19.3	2.9
5_小売業(n=211)	13.7	3.3	13.7	21.3	13.3	0.5	9.0	23.2	1.9

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側/利益の投資先※実績※)

- 令和1年度から令和2年度にかけて利益が増加した場合の投資分野を確認すると、受注側と同様に、発注側でも「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、1～3位を合計した回答件数も最も多かった。

<利益が増加した際の投資先(n=2,269) [複数回答]> (発注者側回答)



⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側/利益の投資先※実績※)

- 業種別に令和1年度から令和2年度にかけて利益が増加した場合の投資分野を確認すると、1位では全業種において「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。これは受注側と同様の結果である。

<利益が増加した際の投資先(n=2,269) [複数回答]> (発注者側回答)

(%)

	Q4-2-1 直近1年間に資金を投じた分野:1位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=2,269)	44.9	5.4	7.1	13.7	11.3	1.3	4.8	6.7	4.9
1_製造業(n=981)	55.7	6.9	5.0	8.4	5.8	1.9	6.0	5.5	4.8
2_サービス業(n=846)	35.9	4.3	9.1	18.3	16.7	0.6	3.3	7.2	4.6
3_建設業(n=115)	29.6	3.5	7.8	16.5	19.1	0.9	4.3	10.4	7.8
4_卸売業(n=58)	31.0	8.6	5.2	13.8	8.6	1.7	13.8	12.1	5.2
5_小売業(n=151)	43.7	0.7	9.9	16.6	14.6	0.7	5.3	5.3	3.3

	Q4-2-2 直近1年間に資金を投じた分野:2位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=2,035)	15.0	10.6	12.6	26.8	15.6	1.8	7.3	7.4	2.9
1_製造業(n=872)	15.8	15.1	11.4	23.5	13.0	3.0	7.7	8.4	2.2
2_サービス業(n=775)	13.7	6.8	12.9	31.9	18.6	0.8	5.7	6.5	3.2
3_建設業(n=105)	15.2	13.3	9.5	20.0	16.2	1.0	11.4	9.5	3.8
4_卸売業(n=51)	11.8	9.8	13.7	33.3	11.8	0.0	5.9	11.8	2.0
5_小売業(n=135)	13.3	4.4	20.0	28.1	13.3	2.2	10.4	4.4	3.7

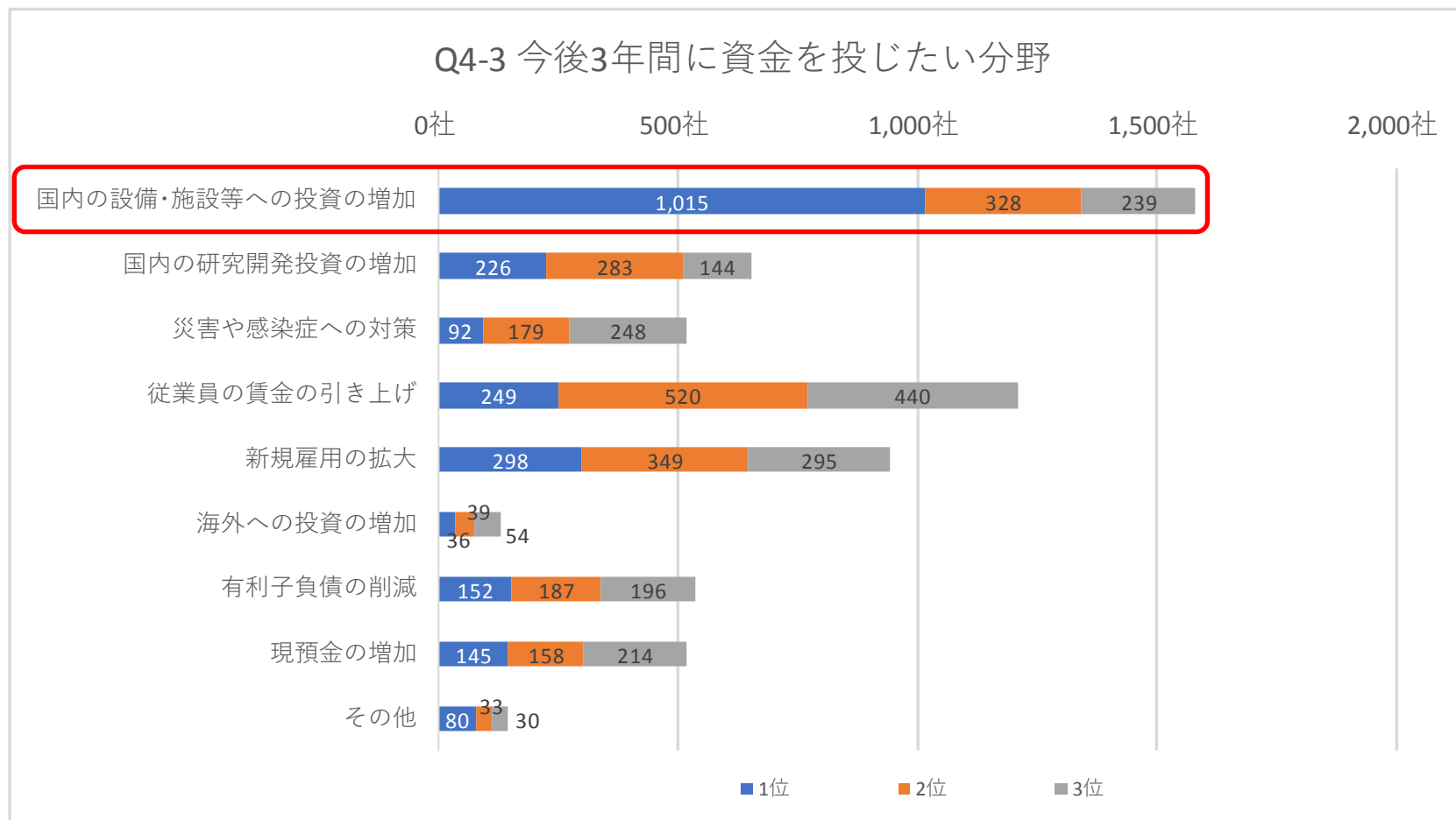
	Q4-2-3 直近1年間に資金を投じた分野:3位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=1,747)	12.9	8.2	18.3	18.4	15.3	2.9	8.4	13.0	2.6
1_製造業(n=754)	10.3	11.3	17.5	19.5	14.9	3.7	9.0	10.7	3.1
2_サービス業(n=661)	14.8	6.8	17.7	16.3	16.6	2.3	8.6	14.4	2.4
3_建設業(n=92)	12.0	4.3	18.5	19.6	14.1	3.3	8.7	16.3	3.3
4_卸売業(n=46)	13.0	6.5	21.7	13.0	10.9	6.5	4.3	21.7	2.2
5_小売業(n=116)	19.8	1.7	26.7	18.1	14.7	0.9	6.0	10.3	1.7

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側/利益の投資先※意向※)

- 今後3年間に投資を行いたい分野について確認すると、1位では「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、1～3位を合計した回答件数も最も多かった。

<今後3年間に投資を行いたい分野(n=2,293) [複数回答]> (発注者側回答)



⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側/利益の投資先※意向※)

- 業種別に今後3年間に投資を行いたい分野を確認すると、1位では建設業において「新規雇用の拡大」が最も多く、その他の業種では「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。これは受注側と同様の結果である。

＜今後3年間に投資を行いたい分野(n=2,293) [複数回答]> (発注者側回答)

(%)

	Q4-3-1 今後3年間に資金を投じたい分野:1位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=2,293)	44.3	9.9	4.0	10.9	13.0	1.6	6.6	6.3	3.5
1_製造業(n=1,002)	54.9	12.6	2.4	8.1	5.3	2.3	6.4	4.5	3.6
2_サービス業(n=838)	34.2	8.4	4.3	14.3	20.4	0.6	6.1	8.0	3.7
3_建設業(n=118)	26.3	5.9	6.8	6.8	32.2	1.7	8.5	9.3	2.5
4_卸売業(n=60)	35.0	6.7	1.7	10.0	13.3	0.0	18.3	11.7	3.3
5_小売業(n=155)	47.7	3.2	5.8	14.2	10.3	1.9	9.0	6.5	1.3

	Q4-3-2 今後3年間に資金を投じたい分野:2位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=2,076)	15.8	13.6	8.6	25.0	16.8	1.9	9.0	7.6	1.6
1_製造業(n=907)	16.0	20.3	7.3	22.3	13.5	3.1	10.8	5.6	1.2
2_サービス業(n=769)	14.6	8.1	9.9	28.0	20.8	1.4	7.3	8.3	1.7
3_建設業(n=108)	14.8	13.0	6.5	30.6	17.6	0.0	6.5	9.3	1.9
4_卸売業(n=50)	14.0	12.0	8.0	24.0	14.0	0.0	6.0	22.0	0.0
5_小売業(n=140)	16.4	3.6	11.4	25.7	16.4	0.0	11.4	11.4	3.6

	Q4-3-3 今後3年間に資金を投じたい分野:3位								
	国内の設備・施設等への投資の増加	国内の研究開発投資の増加	災害や感染症への対策	従業員の賃金の引き上げ	新規雇用の拡大	海外への投資の増加	有利子負債の削減	現預金の増加	その他
全体(n=1,860)	12.8	7.7	13.3	23.7	15.9	2.9	10.5	11.5	1.6
1_製造業(n=810)	12.1	9.6	13.3	23.3	15.6	4.2	11.4	8.6	1.9
2_サービス業(n=690)	13.0	6.4	12.6	25.1	16.8	1.7	9.3	13.5	1.6
3_建設業(n=100)	20.0	8.0	9.0	18.0	14.0	2.0	12.0	15.0	2.0
4_卸売業(n=47)	14.9	10.6	12.8	21.3	8.5	2.1	8.5	19.1	2.1
5_小売業(n=129)	13.2	3.9	17.8	22.5	16.3	1.6	13.2	10.9	0.8

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑥付加価値向上における受発注の関係(発注側が受注側に求めること)大分類別

- 発注側事業者が受注側事業者と取引を続けていくために、今後求めることについて、いずれの業種においても「低コスト対応力」、「高品質・高精度」の回答が多かった。
- 製造業、建設業では「短納期への対応力」、小売業では「提案力」を4割以上の事業者が求めている。

<受注側事業者と取引を続けていくために、今後求めること(n=2,302)[複数回答]> (発注者側回答)

(%)

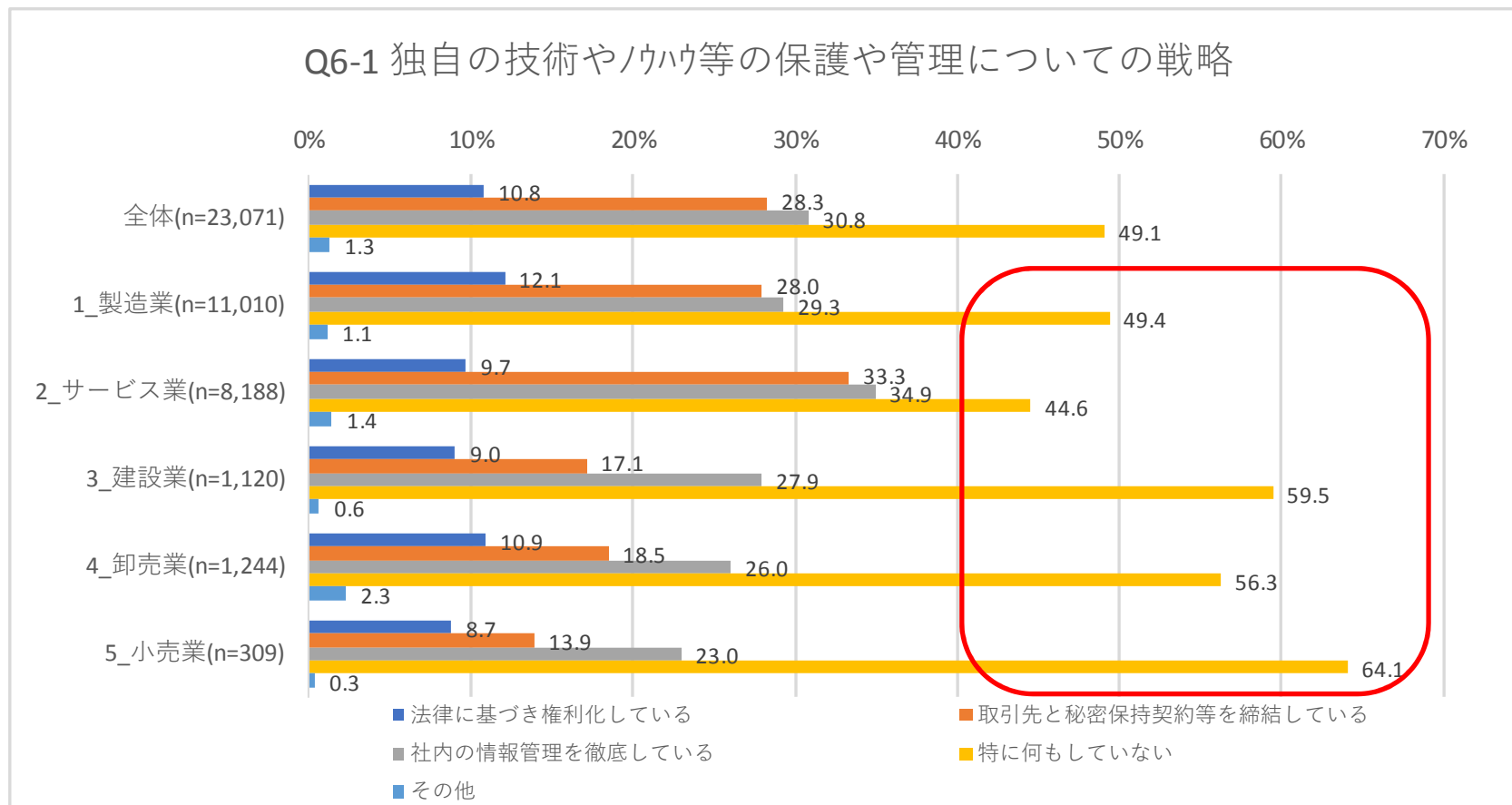
	Q11-1 仕入先と取引を続けていくために、今後求めること															
	低コスト 対応力	短納期 への 対応力	多品種 少量 生産 への 対応力	大量 生産 への 対応力	高品質・ 高精度	加工 技術力	技術 開発力	企画力	提案力	後継者 不安が ない こと	IT技術 対応力	ISO 9000 シリーズ 取得	ISO 14000 シリーズ 取得	電子商 取引 対応力	海外 生産 拠点	その他
全体(n=2,302)	51.1	33.6	15.5	5.3	55.9	17.1	14.6	10.6	22.5	12.5	6.6	1.2	0.3	1.9	0.4	3.4
1_製造業(n=1,008)	54.8	42.7	25.9	5.7	55.2	28.7	11.4	4.0	14.8	16.2	1.6	1.9	0.4	1.2	0.7	3.1
2_サービス業(n=839)	44.0	24.4	5.0	5.8	58.6	5.5	20.3	13.7	29.4	8.6	13.6	0.6	0.4	2.0	0.1	4.2
3_建設業(n=117)	59.8	42.7	4.3	4.3	65.8	19.7	14.5	4.3	18.8	14.5	6.8	0.9	0.0	2.6	0.0	1.7
4_卸売業(n=64)	42.2	35.9	18.8	1.6	43.8	23.4	10.9	25.0	17.2	14.1	1.6	1.6	0.0	1.6	0.0	4.7
5_小売業(n=152)	57.2	19.7	11.8	3.9	45.4	5.9	4.6	35.5	43.4	8.6	3.9	0.7	0.0	6.6	0.7	1.3

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑥付加価値向上における受発注の関係 (自社独自の技術やノウハウの保護や管理に対する戦略)

- 自社独自の技術やノウハウの保護や管理に関する戦略について確認すると、全業種において「特に何もしていない」との回答が最も多いが、行っている戦略をみると、「社内の情報管理を徹底している」、「取引先と秘密保持契約等を締結している」という回答が多かった。

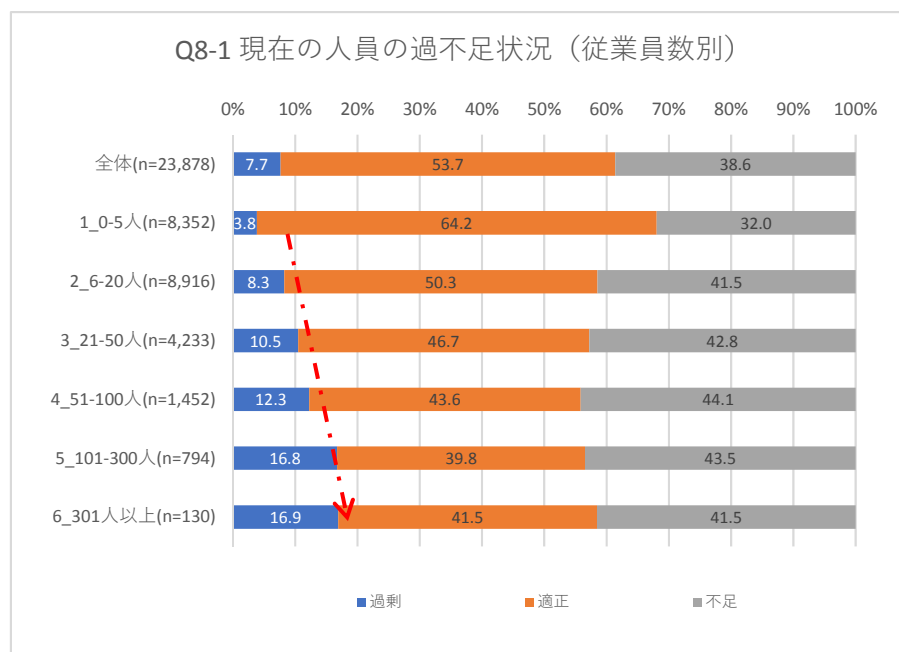
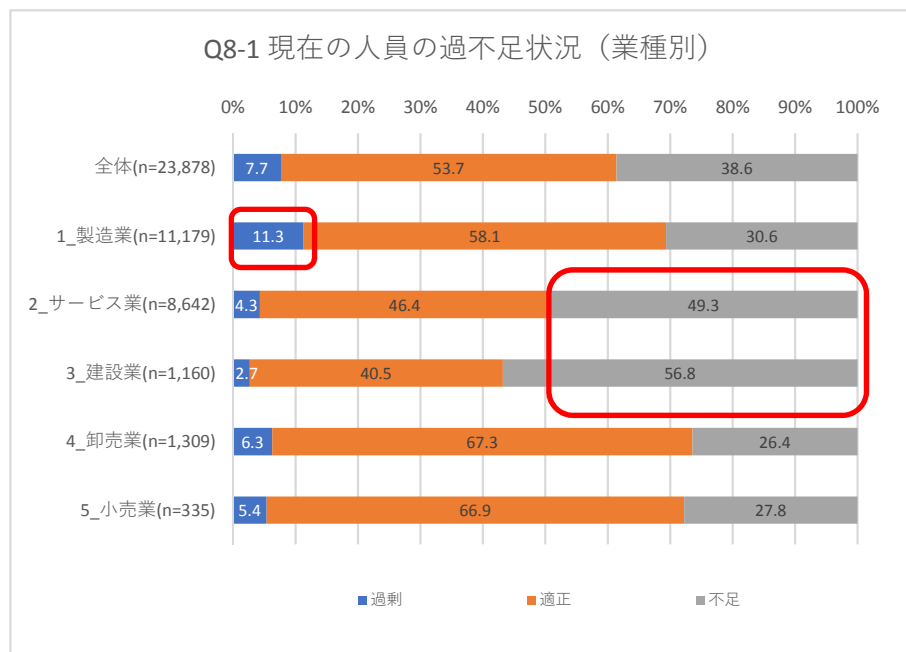
<独自の技術やノウハウ等の保護や管理についての戦略(n=23,071)[複数回答]> (受注者側回答)



⑦ 人員の状況について(人員の状況)

- 人員の状況について、全体では「不足」が4割弱であり、「過剰」は1割弱に留まった。
- 業種別にみると、サービス業、建設業で「不足」が5割程度と多くなっており、製造業では「過剰」が1割強と他の業種に比べて多くなっている。
- 従業員別にみると、規模が大きくなるにつれて「過剰」が増加する傾向が見られる。

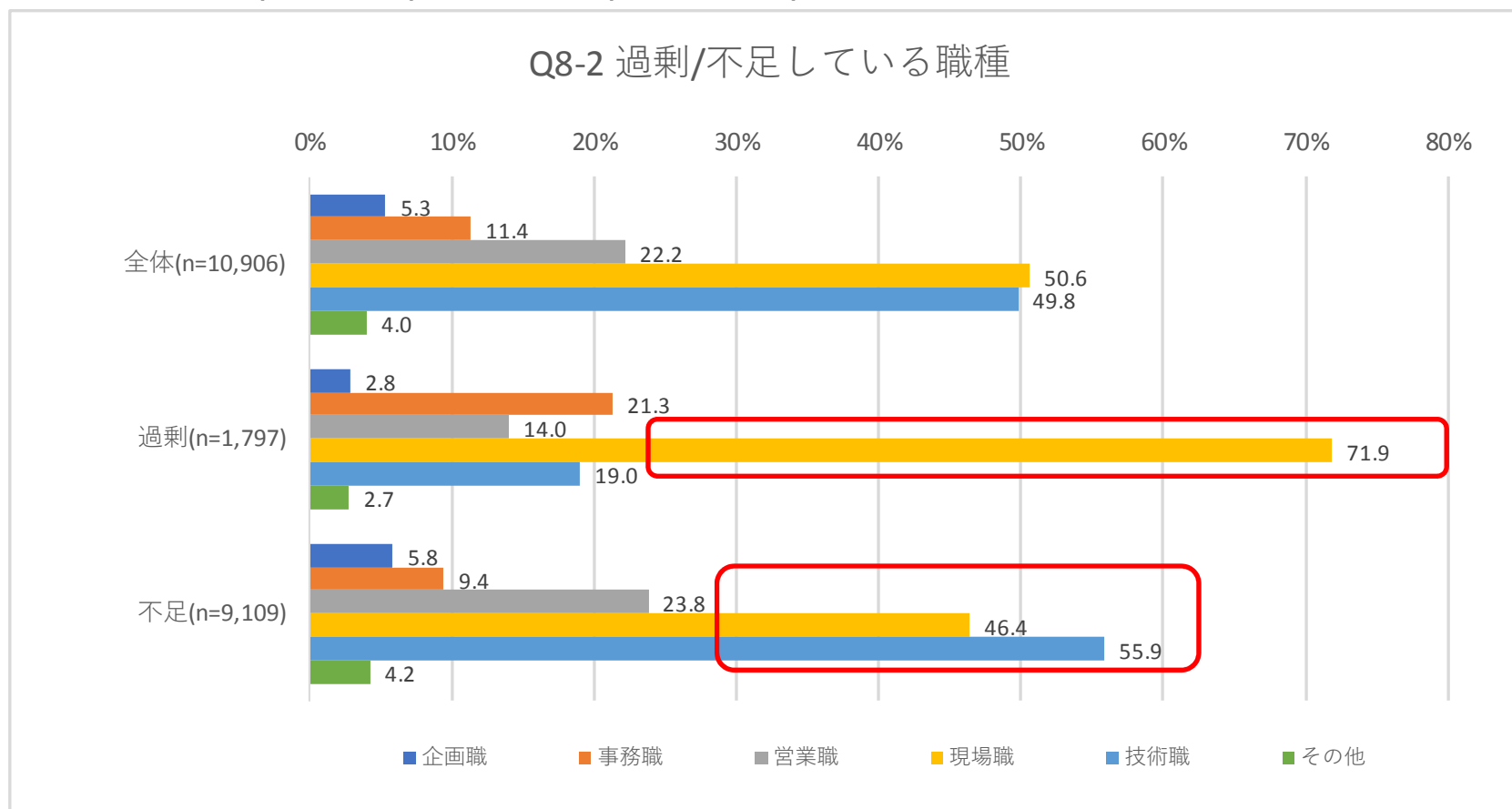
<現在の人員の過不足状況(n=23,878) [単一回答]> (受注者側回答)



⑦ 人員の状況について(過剰または不足な人員)

- 過剰または不足な職種について人員の状況別にみると、過剰では「現場職」が7割程度と特に多い。不足では「現場職」が4割強、「技術職」が5割強となっている。

<過剰/不足している職種(n=10,906)[複数回答]> (受注者側回答)



⑦ 人員の状況について(人員過剰な場合の対策)

- 人員過剰と回答した企業では、全ての業種で「雇用関係の助成金の活用」、「残業時間の削減」の回答が多かった。
- 従業員別でも同様の傾向が顕著に見られる。また、規模が大きくなるにつれて「新規採用の抑制」、「残業時間の削減」の割合は増加する傾向が見られる。

＜人員過剰への実施している対策(n=1,828)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q8-3 人員過剰への実施している対策（業種別）								
	人員の削減 (正規社員)	人員の削減 (非正規社員)	新規採用の 抑制	休業日を 設定	残業時間の 削減	賃金の削減	雇用関係の 助成金の 活用	特に対策は 実施しない	その他
全体(n=1,828)	11.5%	13.9%	33.6%	29.9%	40.0%	13.7%	54.3%	12.0%	5.5%
1_製造業(n=1,259)	10.3%	14.6%	34.3%	34.2%	46.0%	13.0%	60.7%	9.9%	4.8%
2_サービス業(n=369)	13.8%	12.2%	34.7%	22.5%	26.6%	15.2%	39.3%	15.4%	8.7%
3_建設業(n=31)	25.8%	3.2%	25.8%	9.7%	35.5%	9.7%	38.7%	12.9%	6.5%
4_卸売業(n=81)	16.0%	16.0%	28.4%	13.6%	25.9%	21.0%	35.8%	21.0%	3.7%
5_小売業(n=17)	5.9%	23.5%	11.8%	17.6%	23.5%	11.8%	47.1%	29.4%	5.9%

	Q8-3 人員過剰への実施している対策（従業員数別）								
	人員の削減 (正規社員)	人員の削減 (非正規社員)	新規採用の 抑制	休業日を 設定	残業時間の 削減	賃金の削減	雇用関係の 助成金の 活用	特に対策は 実施しない	その他
全体(n=1,828)	11.5%	13.9%	33.6%	29.9%	40.0%	13.7%	54.3%	12.0%	5.5%
1_0-5人(n=318)	7.9%	10.7%	19.2%	23.6%	26.1%	12.6%	42.8%	20.1%	5.7%
2_6-20人(n=735)	14.1%	10.6%	29.0%	29.0%	32.7%	14.3%	52.4%	12.9%	4.8%
3_21-50人(n=443)	10.2%	15.3%	40.0%	29.8%	45.4%	11.5%	58.0%	9.7%	7.0%
4_51-100人(n=177)	9.6%	22.0%	46.3%	38.4%	55.4%	13.0%	64.4%	6.2%	4.5%
5_101-300人(n=133)	12.8%	19.5%	50.4%	36.8%	70.7%	18.8%	65.4%	4.5%	4.5%
6_301人以上(n=22)	13.6%	45.5%	63.6%	45.5%	68.2%	31.8%	59.1%	0.0%	9.1%

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑦ 人員の状況について(人手不足が取引に与える影響)

- 人手不足と回答した企業のうち、取引には「特に影響なし」と回答したのは1割に留まった。
- 「売上機会の逸失」や「残業時間の増大」など自社に影響する回答が多く、「外注の増加などによる利益の圧迫」、「品質・サービスの低下」など取引先に影響を与える回答が続いた。
- 従業員別にみると、規模が大きくなるにつれて「残業時間の増大」と回答する割合が増加している。

<人手不足が取引に与える影響(n=9,046)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q8-4 人手不足による取引における影響（業種別）							
	売上機会の逸失	納期遅れなどのトラブル	外注の増加などによる利益の圧迫	残業時間の増大	品質・サービスの低下	特に影響なし	わからない	その他
全体(n=9,046)	51.0%	16.3%	27.4%	39.1%	22.2%	10.0%	2.0%	4.0%
1_製造業(n=3,378)	40.1%	25.6%	25.8%	44.7%	21.3%	12.1%	1.9%	4.6%
2_サービス業(n=4,181)	60.5%	10.1%	28.8%	36.4%	24.1%	7.9%	1.7%	3.5%
3_建設業(n=642)	54.8%	13.6%	35.8%	34.3%	15.6%	9.7%	2.6%	2.5%
4_卸売業(n=335)	51.3%	10.7%	12.8%	30.1%	22.7%	13.1%	3.6%	5.7%
5_小売業(n=91)	36.3%	5.5%	13.2%	28.6%	25.3%	13.2%	3.3%	6.6%

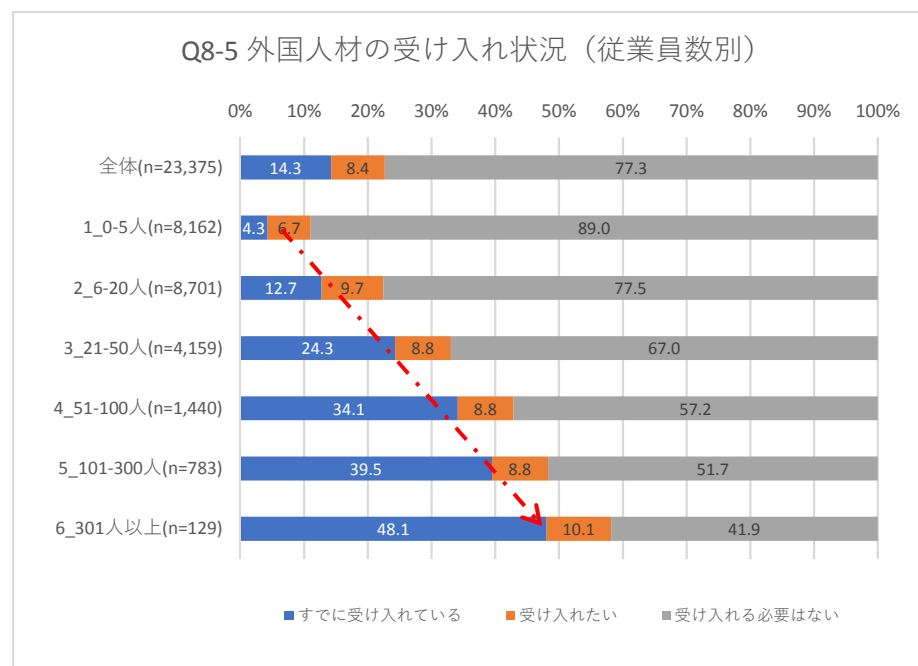
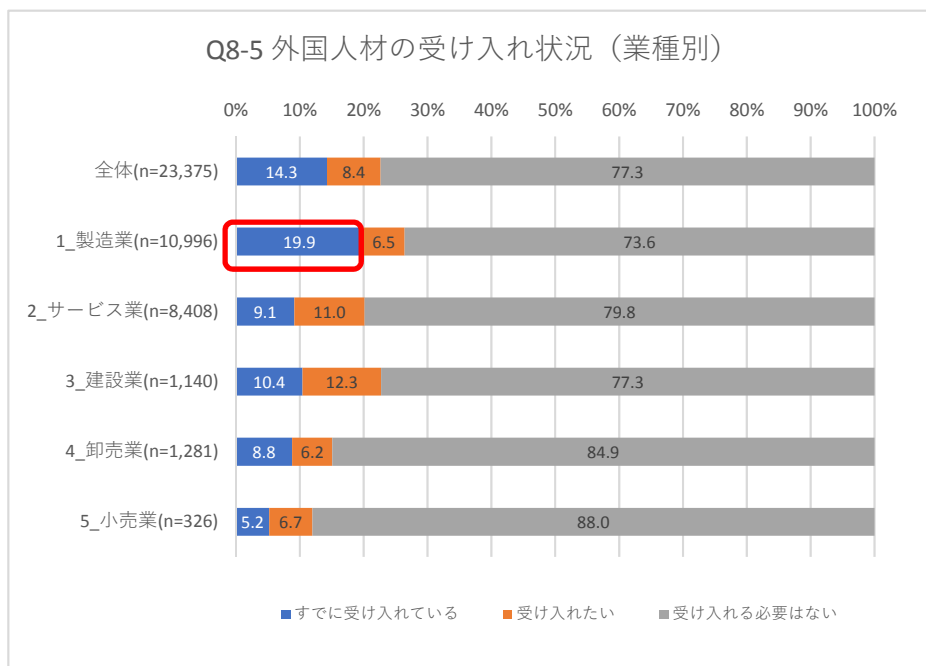
	Q8-4 人手不足による取引における影響（従業員数別）							
	売上機会の逸失	納期遅れなどのトラブル	外注の増加などによる利益の圧迫	残業時間の増大	品質・サービスの低下	特に影響なし	わからない	その他
全体(n=9,046)	51.0%	16.3%	27.4%	39.1%	22.2%	10.0%	2.0%	4.0%
1_0-5人(n=2,618)	46.9%	15.6%	23.6%	30.6%	18.7%	13.6%	2.5%	3.6%
2_6-20人(n=3,617)	51.8%	16.3%	28.1%	37.8%	22.0%	9.1%	2.2%	4.3%
3_21-50人(n=1,782)	53.9%	16.7%	31.5%	45.3%	25.0%	8.1%	1.6%	4.4%
4_51-100人(n=635)	55.1%	16.4%	28.2%	51.2%	26.1%	7.4%	1.1%	2.7%
5_101-300人(n=340)	51.5%	19.7%	27.6%	58.5%	27.9%	5.3%	0.9%	2.9%
6_301人以上(n=54)	50.0%	11.1%	24.1%	74.1%	29.6%	7.4%	0.0%	5.6%

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑦ 人員の状況について(外国人材の受け入れ状況)

- 外国人材の受け入れ状況について、業種別でみると、製造業で「すでに受け入れている」が2割程度と他の業種より多くなっている。
- 従業員別でみると、規模が大きくなるにつれて、外国人材を「すでに受け入れている」と回答する割合が増加する傾向が見られる。

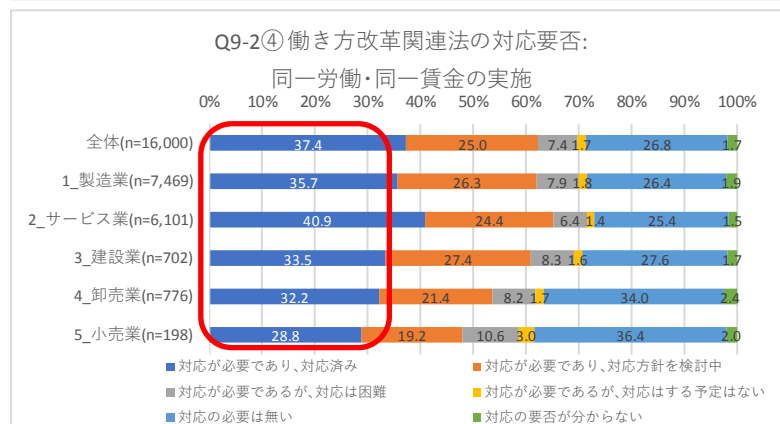
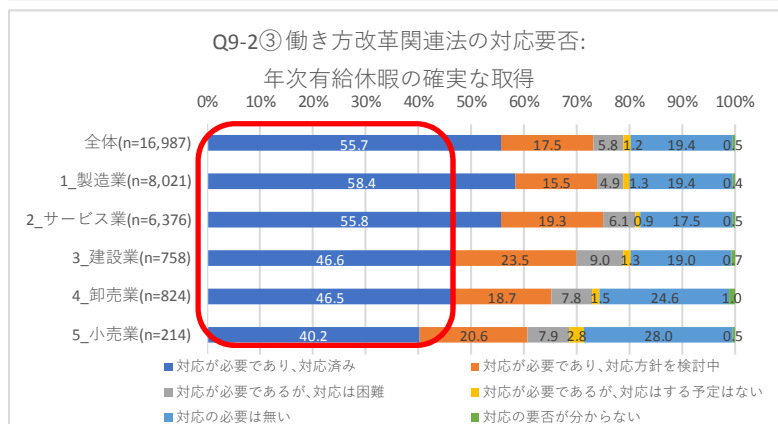
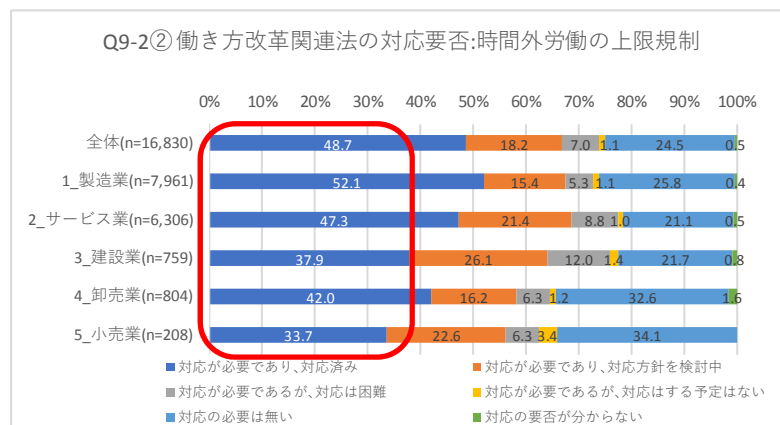
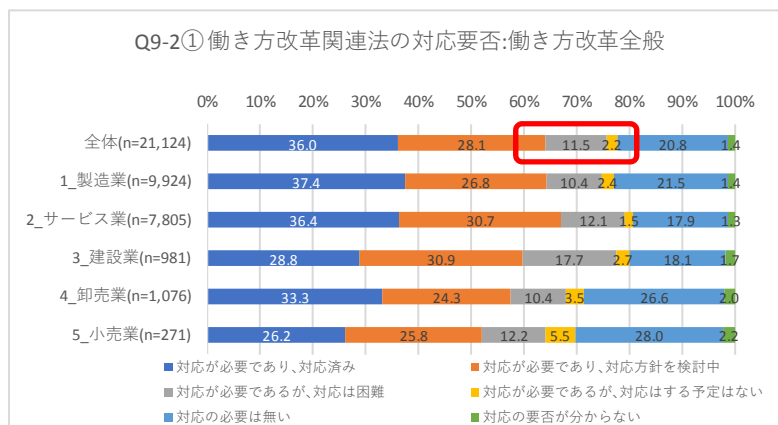
<外国人材の受け入れ状況(n=23,375) [単一回答]> (受注者側回答)



⑧働き方改革への取組について(働き方改革への対応状況)業種別

- 働き方改革全般に対して「対応が必要であるが、対応は困難」と回答した企業が全体の11.5%存在した。
- 働き方改革に関する施策ごとの対応要否について、個別の施策について全体の傾向をみると、「年次有給休暇の確実な取得」、「時間外労働の上限規制」、「同一労働・同一賃金の実施」の順に「対応が必要であり、対応済みである」と回答した割合が高い。

<働き方改革関連法 施策ごとの対応要否[単一回答]> (受注者側回答)



⑧働き方改革への取組について(働き方改革への対応内容)

- 働き方改革への対応内容について、全体の傾向として「従業員が複数業務を兼務して対応する」、「業務改善やマニュアル整備等で効率化する」、「採用人数を増やして対応する」、「基本給や手当などを見直す」の順に回答が多かった。

<働き方改革全般の対応方法(n=12,933)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q9-3 働き方改革全般の対応方法 (業種別)									
	受注量を減らす・営業時間を短縮する	外注量を増やす	採用人数を増やして対応する	設備投資やIT投資で効率化する	業務改善やマニュアル整備等で効率化する	従業員が複数業務を兼務して対応する	同業他社と連携して対応する	基本給や手当などを見直す	正規・非正規社員の業務内容を明確にする	その他
全体(n=12,933)	13.4%	22.5%	31.3%	27.7%	36.2%	38.9%	14.6%	31.1%	11.2%	4.0%
1_製造業(n=6,085)	10.6%	21.7%	28.3%	32.2%	39.2%	47.0%	11.0%	27.3%	11.5%	3.9%
2_サービス業(n=5,003)	17.1%	23.7%	35.1%	23.9%	33.4%	29.1%	19.7%	35.1%	11.2%	3.9%
3_建設業(n=564)	14.7%	32.3%	34.2%	23.9%	30.3%	32.4%	20.7%	36.5%	7.3%	3.0%
4_卸売業(n=589)	11.0%	12.9%	27.5%	27.0%	42.3%	41.9%	6.5%	31.1%	7.5%	5.1%
5_小売業(n=131)	20.6%	11.5%	26.7%	17.6%	32.8%	42.0%	4.6%	38.2%	10.7%	1.5%

	Q9-3 働き方改革全般の対応方法 (従業員数別)									
	受注量を減らす・営業時間を短縮する	外注量を増やす	採用人数を増やして対応する	設備投資やIT投資で効率化する	業務改善やマニュアル整備等で効率化する	設備投資やIT投資で効率化する	業務改善やマニュアル整備等で効率化する	従業員が複数業務を兼務して対応する	同業他社と連携して対応する	基本給や手当などを見直す
全体(n=12,933)	13.4%	22.5%	31.3%	27.7%	36.2%	38.9%	14.6%	31.1%	11.2%	4.0%
1_0-5人(n=2,726)	17.2%	20.9%	23.8%	19.6%	26.6%	34.3%	16.2%	31.6%	7.6%	4.8%
2_6-20人(n=5,158)	14.5%	23.7%	29.5%	24.4%	33.2%	39.6%	15.6%	31.7%	9.6%	4.2%
3_21-50人(n=3,067)	11.4%	24.3%	36.2%	32.0%	40.7%	39.8%	14.4%	30.8%	12.4%	3.2%
4_51-100人(n=1,181)	9.2%	19.6%	37.8%	38.2%	44.6%	41.5%	10.8%	31.1%	18.0%	3.6%
5_101-300人(n=681)	7.2%	19.4%	40.1%	45.2%	58.7%	44.1%	8.7%	27.8%	17.6%	3.1%
6_301人以上(n=120)	7.5%	12.5%	35.8%	45.8%	61.7%	32.5%	5.8%	23.3%	27.5%	4.2%

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑧働き方改革への取組について(働き方改革への対応が困難な理由)

- 働き方改革への対応が困難な理由について、全体の傾向として「仕事の繁閑の差が大きい」、「人手不足である上に採用も困難」、「利益が確保できない」の順に回答が多かった。

<働き方改革全般の対応が困難な理由(n=2,777)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q9-4 働き方改革全般の対応が困難な理由 (業種別)						
	人手不足で ある上に 採用も困難	取引先からの 短納期発注や 急な対応の 発生が多い	仕事の繁閑の 差が大きい	商慣習・業界の 構造的な問題	利益が 確保できない	社内風土や 文化の改善が 困難	その他
全体(n=2,777)	48.0%	28.9%	50.1%	25.9%	45.8%	9.5%	4.5%
1_製造業(n=1,211)	42.3%	38.4%	52.4%	17.4%	48.4%	9.9%	5.0%
2_サービス業(n=1,034)	53.0%	21.2%	47.3%	34.3%	44.5%	9.1%	4.4%
3_建設業(n=192)	59.4%	25.5%	57.8%	31.8%	34.9%	7.3%	4.7%
4_卸売業(n=140)	49.3%	21.4%	40.0%	33.6%	51.4%	14.3%	2.9%
5_小売業(n=48)	43.8%	12.5%	58.3%	22.9%	54.2%	16.7%	4.2%

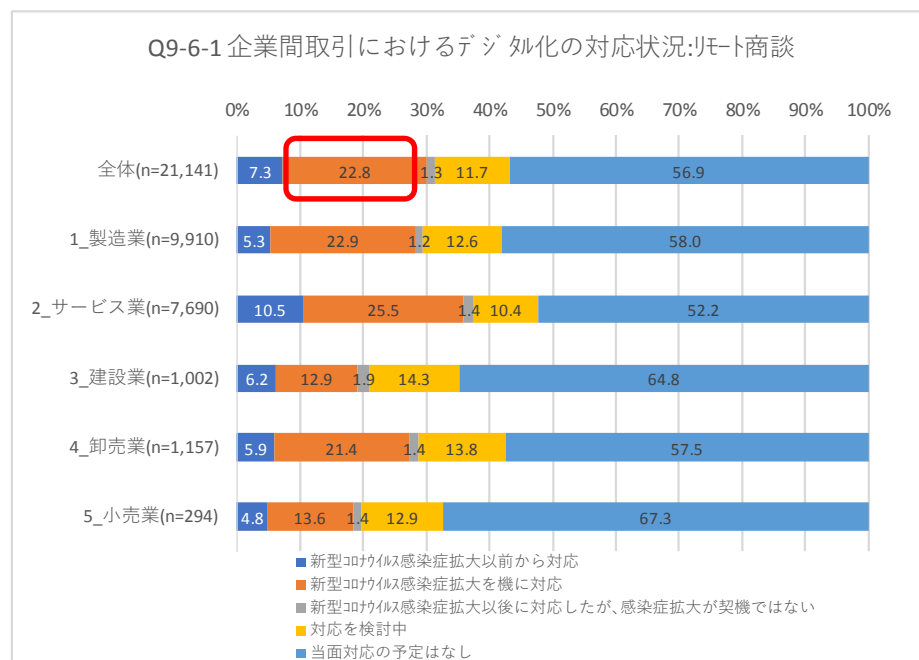
	Q9-4 働き方改革全般の対応が困難な理由 (従業員数別)						
	人手不足で ある上に 採用も困難	取引先からの 短納期発注や 急な対応の 発生が多い	仕事の繁閑の 差が大きい	商慣習・業界の 構造的な問題	利益が 確保できない	社内風土や 文化の改善が 困難	その他
全体(n=2,777)	48.0%	28.9%	50.1%	25.9%	45.8%	9.5%	4.5%
1_0-5人(n=1,081)	45.9%	25.4%	53.7%	21.0%	48.2%	4.5%	4.5%
2_6-20人(n=1,139)	49.3%	31.7%	48.6%	25.9%	44.2%	10.4%	4.3%
3_21-50人(n=404)	48.8%	30.9%	49.0%	35.1%	44.6%	15.8%	5.7%
4_51-100人(n=106)	51.9%	23.6%	45.3%	34.9%	45.3%	20.8%	3.8%
5_101-300人(n=45)	48.9%	35.6%	26.7%	37.8%	40.0%	20.0%	2.2%
6_301人以上(n=2)	50.0%	50.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

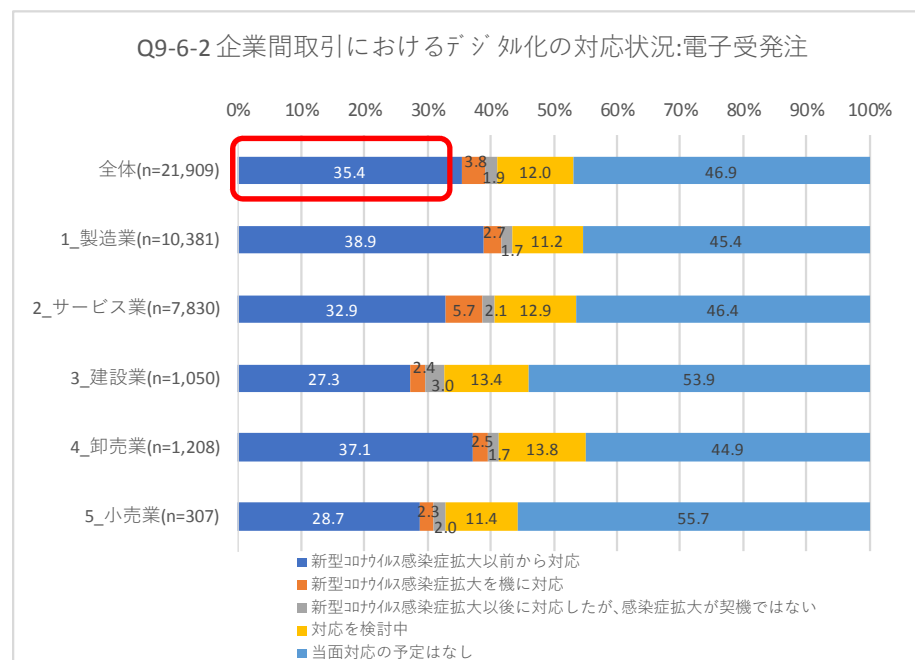
⑧働き方改革への取組について（企業間取引のデジタル化対応の状況）

- 企業間取引のデジタル化対応の状況について、リモート商談、電子受発注とも「当面对応の予定はなし」が最も多くなっている。
- 対応した企業は、リモート商談を「新型コロナウイルス感染症拡大を機に対応」している企業が2割強、電子受発注を「新型コロナウイルス感染症拡大以前から対応」している企業が3割強となっている。なお、どちらも「対応を検討中」の割合は1割程度となった。

＜企業間取引におけるデジタル化の対応状況:リモート商談
(n=21,141)[単一回答]> (受注者側回答)



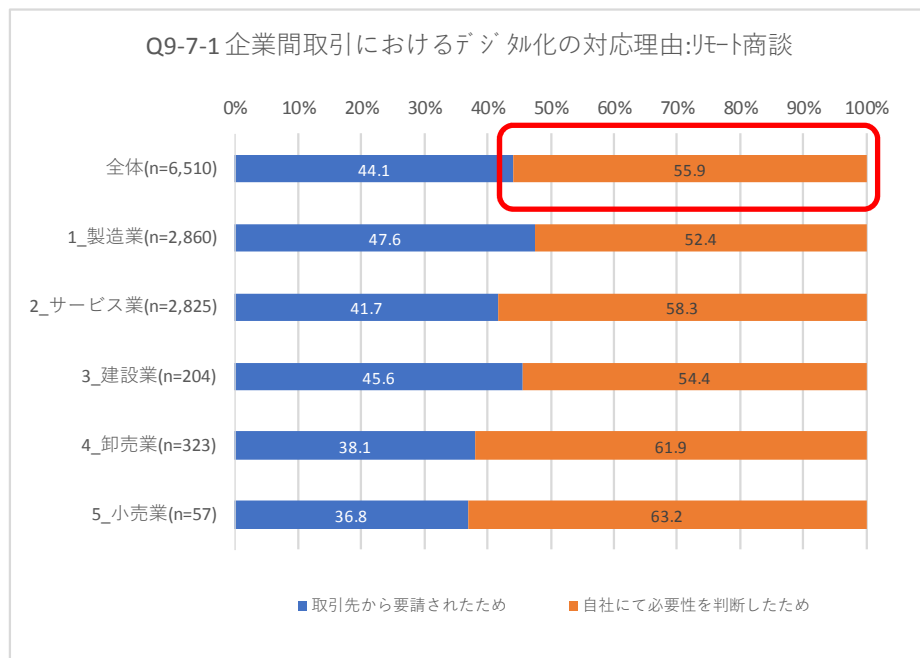
＜企業間取引におけるデジタル化の対応状況:電子受発注
(n=21,909)[単一回答]> (受注者側回答)



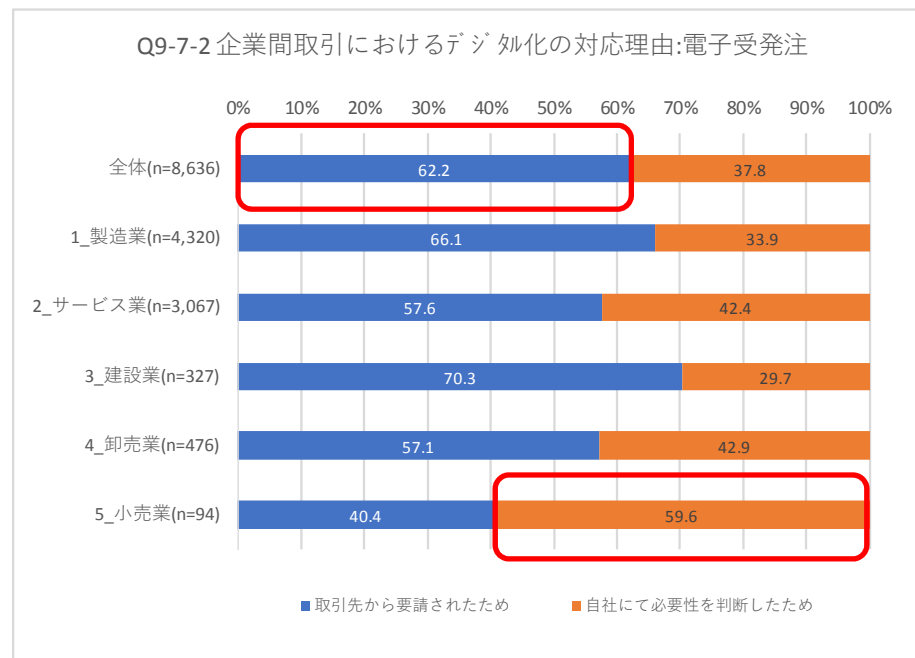
⑧働き方改革への取組について（企業間取引のデジタル化対応した理由）

- 企業間取引のデジタル化対応した理由について、リモート商談では「自社にて必要性を判断したため」、電子受発注では「取引先から要請されたため」の回答が多かった。
- 業種別にみると、小売業の電子受発注対応理由は、「自社にて必要性を判断したため」の割合が多く5割を超えている。

＜企業間取引におけるデジタル化の対応理由:リモート商談
(n=6,510)[単一回答]> (受注者側回答)



＜企業間取引におけるデジタル化の対応理由:電子受発注
(n=8,636)[単一回答]> (受注者側回答)



⑧働き方改革への取組について (企業間取引のデジタル化対応をしたことにより新たに生じた課題)

- 企業間取引のデジタル化対応をしたことにより新たに生じた課題について、いずれの業種とも「販売先により電子受発注の有無や種類が異なったりで対応がより煩雑になった」の回答が多かった。

＜企業間取引におけるデジタル化の対応で新たに生じた取引上の課題(n=5,550)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q9-8 企業間取引におけるデジタル化の対応で新たに生じた取引上の課題							
	従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱した	販売先により電子受発注の有無や種類が異なったりで対応がより煩雑になった	自社のITリテラシーが低く、生産性が上がらなかった	販売先のITリテラシーが低く、生産性が上がらなかった	販売先とのコミュニケーションエラーが発生し、意図しない受発注が発生した	販売先とのコミュニケーションが希薄になり、突然の発注や短納期な発注などが増えた	販売先の指示で電子受発注を導入したが、納得できないコスト負担が発生した	その他
全体(n=5,550)	9.3	36.9	6.2	3.0	5.0	11.9	5.2	43.3
1_製造業(n=2,839)	8.3	38.0	6.8	2.4	5.0	14.3	6.1	40.9
2_サービス業(n=1,887)	10.7	34.6	5.5	3.3	4.5	8.7	2.9	47.6
3_建設業(n=220)	10.9	41.4	5.5	2.7	5.0	11.8	5.0	41.8
4_卸売業(n=316)	9.8	44.6	7.0	5.7	7.0	11.1	12.3	35.8
5_小売業(n=62)	8.1	32.3	4.8	9.7	9.7	12.9	3.2	37.1

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑧働き方改革への取組について（働き方改革を進める上で障害になるもの）

- 働き方改革を進める上で障害になるものについて、製造業では「受注量の波が激しく、生産の平準化ができない」、サービス業、建設業では「人手が足りない」、卸売業、小売業では「障害はない」の回答が最も多かった。

<働き方改革を進めていくうえで、障害となるもの(n=21,251)[複数回答]>（受注者側回答）

(%)

	Q9-16 働き方改革を進めていくうえで、障害となるもの															
	販売先の 休日が 異なる	販売先の 発注が 短納期 である	販売先 への納入 頻度が 多すぎる	販売先 の発注 変更が 頻繁で ある	受注量 の波が激 しく、生 産の平 準化が できない	販売先 からの 原材料、 半製品、 部品、 資材等 の支給が 遅れる	販売先 の業務 効率化	取引 価格が 低すぎて 労働 時間の 短縮に よるコスト アップに 対応 できない	自社の 経営が 納入数量 に応じ た出来 高制の 為、受注 量が減 少すると 経営が 悪化	同業 他社との 競争が 激しく、 労働時 間の短 縮により 仕事の 機会が 失われる	労働時 間短縮 のための 合理化 投資を 行いたい が、資金面 で困難	人手が 足りない	生産・経 営面の 合理化 のノウハウ がない	海外から の短納 期発注	その他	障害は ない
全体(n=21,251)	14.0	12.9	3.2	3.6	29.7	4.2	6.0	14.4	18.0	14.2	12.9	28.5	7.8	0.5	2.1	21.6
1_製造業(n=10,008)	11.6	18.5	4.2	3.3	34.8	7.1	4.8	14.3	19.5	11.6	14.0	20.2	9.5	0.7	2.0	20.9
2_サービス業(n=7,685)	15.2	6.6	1.5	4.2	25.9	1.0	7.4	16.3	17.3	16.6	13.0	39.4	6.4	0.1	2.3	20.2
3_建設業(n=1,013)	17.9	9.5	0.7	4.8	31.9	3.6	4.0	10.4	21.1	18.0	9.0	45.7	6.3	0.1	1.6	17.5
4_卸売業(n=1,137)	19.9	12.1	8.4	3.0	16.1	2.0	9.8	10.3	9.7	19.2	8.1	17.6	6.5	1.3	1.4	31.0
5_小売業(n=295)	21.7	8.8	4.1	3.1	11.9	3.1	7.1	11.2	9.2	16.6	9.8	20.3	7.5	0.3	2.7	31.9

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。（赤→青＝割合が高い→割合が低いとなっている）

⑧働き方改革への取組について (働き方改革や時間外労働の上限規制について) 受注者側回答

- 回答を項目分類した結果、「苦情・一律義務化への不満」が3割程度、「時間外労働の上限規制の撤廃・緩和」が2割程度となった。大企業と中小企業の体力差、業種・職種の違いによっても対応力に大きな差が出ることから、一律ではなく細分化への要望が強い。

(n=2,968)

分類項目	該当件数	分類項目	該当件数	分類項目	該当件数
苦情・一律義務化への不満	812	単価が低い・上がらない・上げられない	124	税制の見直し	34
時間外労働の上限規制の撤廃・緩和	581	不要論	101	外国人雇用規制の緩和・撤廃・雇用促進	30
中小・零細にはそぐわない	492	事務・労務管理・時間管理が難しい	95	標準運賃の遵守の浸透・指導の徹底	26
業種・職種別などによる見直しの要望	413	経営(者)側を無視・軽視	95	品質維持・低下の懸念	23
働きたい人への足かせとなっている・働く意欲の低下	235	最低賃金アップ	89	週5日制	21
自社努力だけでは推進が難しい・短納期対応	224	同一労働・同一賃金	87	緊急・災害対応などには猶予	19
時短⇒生産性向上⇒利益減⇒コストアップできない	215	休日出勤による対応要・休日関連	82	解雇規制・雇用規制の緩和	17
技術者・人材の不足・確保・維持	182	規制緩和	68	免許制度の見直し・改善	12
季節・時間で繁忙度が大きく違う・発注(受注)の平準化	174	人材育成・技術習得に時間がかかる・技術承継が難しい	48	その他意見・要望	390
補助金・助成金の要望/申請の簡素化	163	受注機会の減少・喪失	39	課題	80
有給休暇取得義務	128	若い人材の確保難・維持難	38	その他	206

⑧働き方改革への取組について (働き方改革や時間外労働の上限規制について) 受注者側回答

●目視作業を行なった結果を以下の通りまとめる。

【中小・零細企業からの要望・懸念】

- ・ 時間外労働の上限規定において、従来残業ありきでこなしてきた人員で規定内に同量の仕事をこなすには、効率化が必須と分かっているにもかかわらず、設備投資、人員増強が資金面、採用面などで難しく、資金に対する助成金や採用面での支援などへの要望が多い。
- ・ 閑散期・繁忙期、受注対応など、受注の平準化ができず、繁忙期に合わせて人材を確保すると人件費がかさむため、繁忙期は残業対応が必須となる。上限を守ると結果、経営陣が残作業をこなすことになる。もしくは受注自体をあきらめることにもなると懸念する声も多い。
- ・ 中小企業は基本給が低く、残業代ありきで働き、生計を維持している従業員も多く、残業制限されると今まで通りの生計維持が厳しくなり中には転職してしまうケースもある。また、技術、ノウハウの習得には時間と経験が不可欠であるにもかかわらず、その時間を使うことが許されず、やる気はあっても時間が限られモチベーションが下がってきているという意見も散見される。
- ・ 最低賃金アップについては、扶養の上限が変わらない中、有給休暇の取得も義務付けられると上限内で働ける時間が短くなり、販売価格を上げずに、生産性を維持するための人員を増やすことは、利益の圧縮につながり、先行を不安視している回答も目立つ。
- ・ 業種別では、デザイン、設計などクリエイティブな業種において、より良いモノづくりをするためには思考錯誤の時間が必要で、限られた期間内に期待に応える提案ができない。運輸業では荷主の時間設定、交通状況などの外部要因、また長距離輸送など運行距離などにも拘束時間が大きく左右され、時間管理が非常に難しいなどが目立つ。
- ・ 専門職を要する業態からは、受注をこなせる人員が限られ、時間外労働を許容しないと納期が間に合わない、技術者の追加雇用は非常に難しく、増やせたとしても人員増分の費用を価格転嫁できず、経営はひっ迫すると懸念している。

⑧働き方改革への取組について（業界特有の商慣行 自由記述） 受注者側回答

- 目視作業を行い、業界特有の商慣行に関する意見を以下の通りとりまとめる。

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
建設業	・ 設計料が安価である。 ・ 天候によって作業が中断されるが、納期の見直しは行われず、残業や休日出勤等が発生してしまう。 ・ 4週8閉所等の取組がなされている事と建設作業員の不足とあいまって、工期の遅れ等が発生し、完成で売上計上する業界専門業者における計上月のズレが頻繁に起こるようになった。 ・ 公共事業が多いため、年度末に作業が集中してしまうので分散してほしい。
食品製造業	・ 賞味期限の1/3ルール（賞味期限の残りが1/3になるまでに小売店に納品する慣行）により、返品が発生する。 ・ 原料（生乳）の仕入れ方法が決まっている（基本的に農林水産大臣または知事から「指定生乳生産者団体」として法的に指定された団体が生乳の取引を行う）ため、自由経済とは言えない。 ・ 当日発注翌日納品が当たり前となっている。 ・ 1つ100円の商品でも1個を運賃をかけて届けなければならない。 ・ 賞味期限の短い商品を扱っているため、管理が大変である。
繊維産業	・ 契約書を締結せずに、口頭による発注が多く、間違いも発生しやすい。 ・ 製品やサービスが他社に模倣されやすい。
紙・紙加工品産業、印刷業	・ 価格で評価されてしまうため、長期安定受注は期待できない。（都度、相見積） ・ 大半が人件費になるのに、最低賃金を見込んだ見積で取引をすることができない。
石油・化学、鉄鋼産業、素形材産業	・ 海外からの輸入であるため、原料の安定化が図られない。 ・ 鋳物製造用の高額のを製作する場合において、試作品が合格しないと、型費用を検収しない仕組みにしている客先が複数ある。そのため、一定期間内の運転資金が不足する等、支障をきたしている。 ・ 鍛造品を製造してるが、殆どが重量（kg）単位の価格設定で、品物の難易度などがあまり反映されない。
産業機械産業	・ 最低賃金を見込んだ価格で取引することができない。 ・ 支払いサイトが長い。 ・ 何十年も前からの単価を見直してもらえない。 ・ 契約や発注について書面でのやり取りが定着していない。

⑧働き方改革への取組について（業界特有の商慣行 自由記述） 受注者側回答

- 目視作業を行い、業界特有の商慣行に関する意見を以下の通りとりまとめる。

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
自動車産業	- 品質要求がきびしくなり、やり直しや作業コストの増加があるがコストへの転換ができない。 - 長年流動している製品が人件費増加に追いつかず不採算製品となっている。（価格の見直しが行われない） - 量産終了後の金型保管。 - 必ず毎年のコストダウン要請がある。 - 海外の経済情勢の影響を受け易く、急な生産量の増減が激しい。
その他製造業	- メーカーでありながら商品（帳合）を必ず1社かませる慣習がある。 - もともと陶器という性格上、不良が多い製品にもかかわらず検品が他素材と同等のレベルで実施され、不良率が高くなる。 - 発送運賃が受注額3万円（税抜）で全て元払条件としているメーカーがほとんどである。運賃の値上がりが過去1年で約50%位は上昇しているのに商慣行で変わっていないのが実状である。 - 工事受注時までに金額決定のないまま着工するケースが多く、終了請求書額の決定時にトラブルの生じる場合あり。 - 数十年前に決めた単価の見直しを受け入れてもらえない。
情報サービス業	- 発注者のデータチェック待ちの時間は待機になり、費用が発生しないので、待ち時間が長い案件ほど利益が下がる。 - 納入前に決めていなかった品質問題でトラブルが起きやすい。 - 一人のIT技術者を提供することになった際、契約内容は基準時間が設定され、それを超過すれば超過料金下回れば控除料金が発生するというものが業界では主流である。基準時間は例えば月に140～180時間などと幅があるため、稼働日数20日で稼働時間160時間が定時とすると、20時間以上の残業が発生しなければ超過料金とはならない。中には基準時間なしの固定料金という案件もある。これでは労基法とかみ合わず、残業時間によっては売上より従業員への経費の方が上回ってしまい赤字となる。更に従業員が有給休暇を多く取得すれば大きく控除発生となり大赤字である。 - ソフトウェア開発は客先常駐が多く、従業員残業等の管理が難しい。
トラック運送業・倉庫業	- 荷物の積み降ろしの時間や待機時間が単価に反映されていない。 - 仕様外の業務が多い。 - 運行管理上は拘束時間＝労働時間と見られるが、これら負担はすべて物流会社の負担となっている。（荷主側の責任は一切問われない） - 道路事情や天候等により残業が発生してしまう。 - 輸配送中に発生する起因者不明の貨物破損事故（破れやつぶれなど）がどうしても若干数発生してしまい、これに対する事故賠償を請求され支払いに応じている。

⑧働き方改革への取組について（業界特有の商慣行 自由記述） 受注者側回答

- 目視作業を行い、業界特有の商慣行に関する意見を以下の通りとりまとめる。

業種	業界特有の商慣行や課題（抜粋・要約）
技術サービス産業	・ 測量設計業界は基本的に人力による労働集約型で、長時間労働により製品を作ることが日常となっている。 ・ 高齢化、低賃金、長時間労働。 ・ 24時間運転している設備で、点検などの工事を行う場合、停止期間が決まっている事が多く、その期間内に工事を完了しなければならない為、土日祝祭日関係なく現場に入ることになる。その際に休日出勤手当などが請求できない。 ・ 委託と派遣の区分が発注元で分けられている。 ・ 成果品を納入したあとで受注金額等の契約内容が決まることもある。
警備業	・ 最低賃金の上昇分をなかなか契約額に反映できず、収益を圧迫している。 ・ 警備員の仮眠休憩時間・制服に着替える時間の取扱いや警備先に直行直帰のため勤務時間の管理の取扱いが労基署により異なる。 ・ 交通誘導警備の仕事は給与が日給制の会社がほとんどであり、（天候等により）キャンセルになった場合にキャンセル料が発生しない。 ・ 建設業界の繁忙期が年度末に集中するため、警備業も影響を受ける。
卸売業	・ 販売先が個人漁業者の場合は代金の支払いサイトが長い（浜上げ払い）などの古い慣行が残っている。漁業者の経営体力のなさが根本要因にある。 ・ 国内生産が減り、アパレル業では別注商品の仕入れ価格の上昇と納期が長くなった。 ・ 契約書がない場合が多い。 ・ 陳列等レイアウト作成の労働力提供。 ・ 百貨店（催事）への販売に従業員が行くため1週間継続勤務となる。休日出勤と残業時間が増加。振替休日もとづらい。

⑨新型コロナウイルス感染症拡大の影響について (新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたもの)

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものについて受注側の回答を確認すると、全業種で「受注量」の回答が多かった。特に製造業では8割を超えている。

<新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたもの(n=18,516)[複数回答]> (受注者側回答)

(%)

	Q10 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたもの									
	販売先からの 原価低減 要請	受注価格	販売先からの 支払条件	労務費、 原材料価格 等のコストの 上昇	取引に関する 協議の方法の 変化	販売先の品質 管理	販売先からの 発注内容の 変更	受注量	自社の人員	自社における 働き方改革の 取組
全体(n=18,516)	3.9	6.2	1.3	10.5	8.3	3.2	8.3	71.1	13.5	14.5
1_製造業(n=9,210)	3.5	5.7	0.9	10.9	5.5	3.6	6.5	81.8	11.1	9.9
2_サービス業(n=6,378)	4.5	6.7	1.5	9.9	11.9	3.0	10.7	57.8	17.6	20.8
3_建設業(n=797)	2.9	8.8	0.8	13.6	12.7	2.3	11.0	56.3	12.4	18.3
4_卸売業(n=1,002)	5.1	5.8	3.6	9.1	7.8	3.0	5.7	74.6	9.5	13.1
5_小売業(n=237)	2.5	6.3	1.3	12.7	3.8	2.1	7.6	68.8	16.0	10.5

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

⑨新型コロナウイルス感染症拡大の影響について (新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたもの)

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものについて発注側の回答を確認すると、いずれの業種とも「発注量」、「自社における働き方改革の取組」との回答が多かった。
- 製造業では、6割以上の事業者が「発注量」と回答している。

<取引改善の進展で新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受けたもの(n=1,911)[複数回答]> (発注者側回答)

(%)

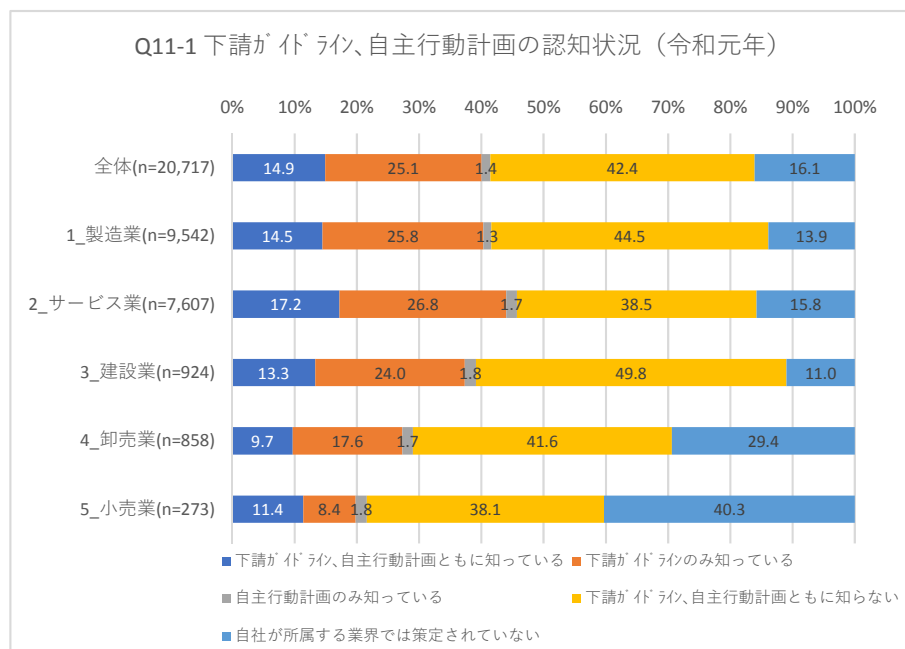
	Q9 取引改善の進展で新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受けたもの							
	仕入先への 原価低減 要請	発注価格	仕入先への 支払条件	仕入先との 取引に関する 協議の方法の 変化	品質管理	自社からの 発注内容の 変更	発注量	自社における 働き方改革の 取組
全体(n=1,911)	2.6	3.2	1.0	17.9	8.2	5.1	52.3	36.0
1_製造業(n=847)	3.0	2.5	0.7	17.5	6.8	4.4	62.3	28.5
2_サービス業(n=692)	1.7	4.3	1.2	17.8	9.4	5.9	44.9	41.9
3_建設業(n=98)	4.1	6.1	0.0	28.6	9.2	3.1	25.5	51.0
4_卸売業(n=52)	1.9	0.0	0.0	13.5	7.7	11.5	40.4	51.9
5_小売業(n=126)	5.6	2.4	3.2	13.5	8.7	4.8	57.9	31.0

※回答について業種ごとにヒートマップにて表示。(赤→青 = 割合が高い→割合が低いとなっている)

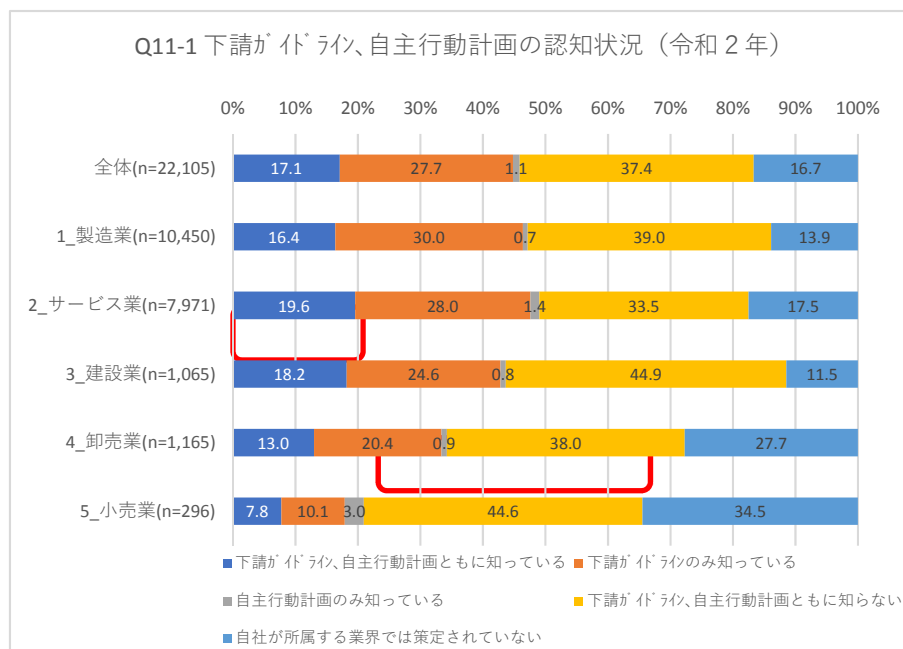
⑩各施策の認知状況について（下請ガイドライン、自主行動計画）

- 各施策の認知状況について前年度調査と比較したところ、「下請ガイドライン、自主行動計画ともに知っている」と回答している割合は全体で2.2ポイント増加した。特に建設業で4.9ポイント増加している。
- 「下請ガイドライン、自主行動計画ともに知らない」と回答している割合は全体で5.0ポイント減少しているものの、小売業で6.5ポイント増加している。

<令和元年度結果(n=20,717) [単一回答]> (受注者側回答)



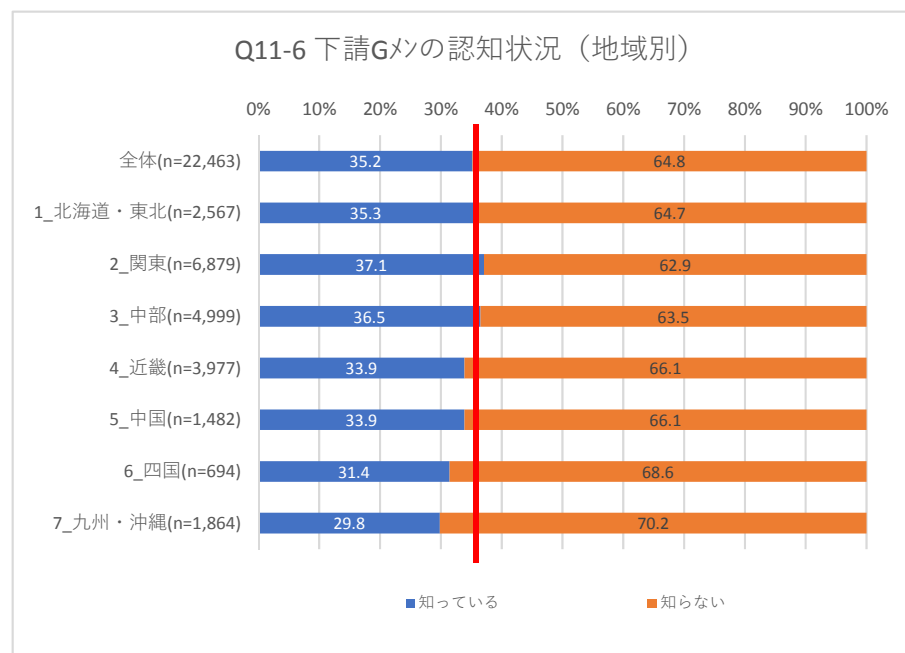
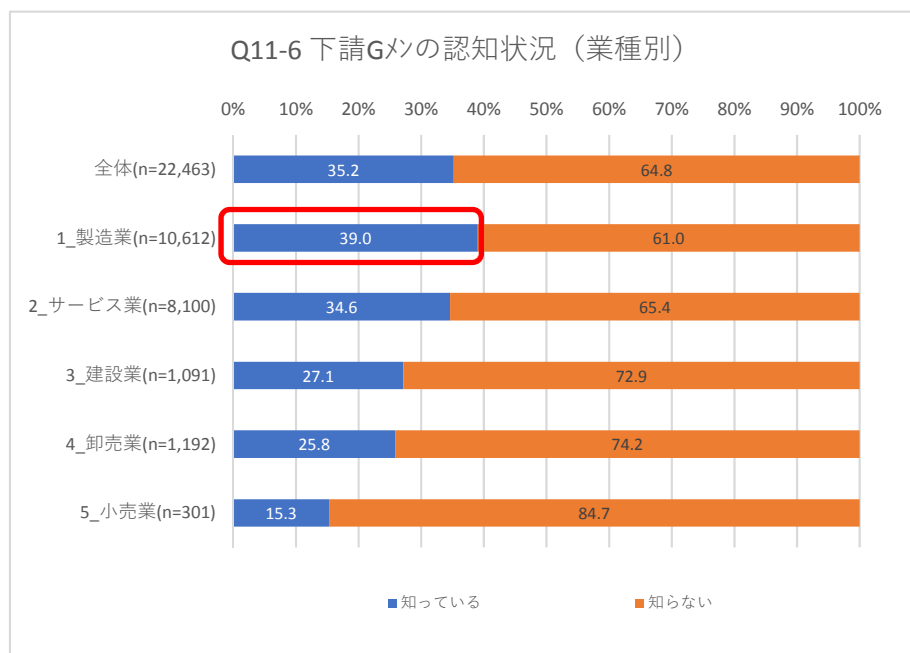
<令和2年度結果(n=22,105) [単一回答]> (受注者側回答)



⑩各施策の認知状況について（下請けGメン）

- 下請Gメンの認知状況について、製造業で4割程度の企業が「知っている」と回答している。
- 地域別では関東が37.1%と最も高く、九州・沖縄が29.8%と最も低い。

<下請Gメンの認知状況(n=22,463)[単一回答]>（受注者側回答）

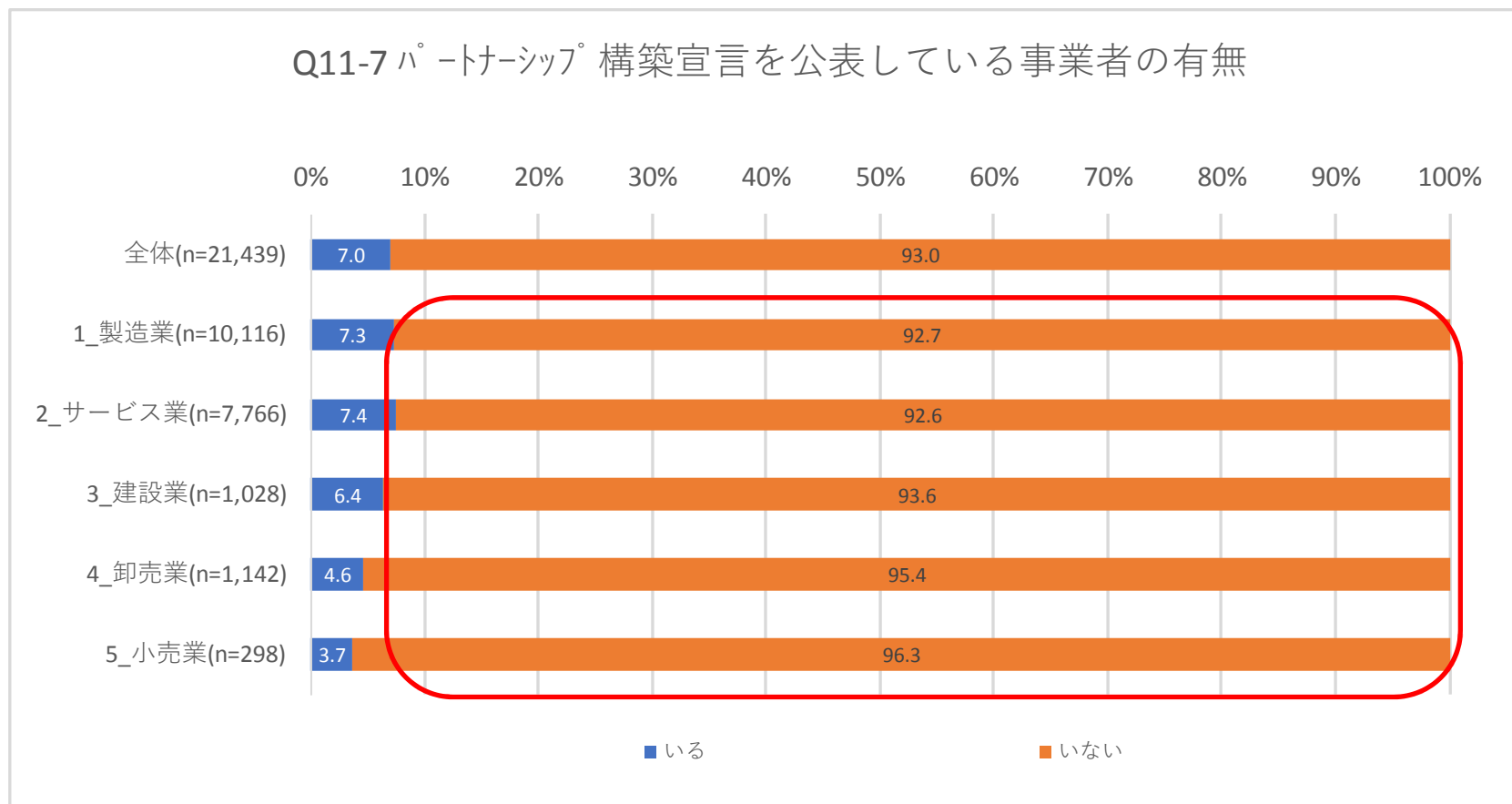


⑩各施策の認知状況について

(販売先のうち、パートナーシップ構築宣言を公表している事業者の有無)

- 販売先のうち、パートナーシップ構築宣言を公表している事業者の有無について確認すると、全業種で9割以上が「いない」と回答している。

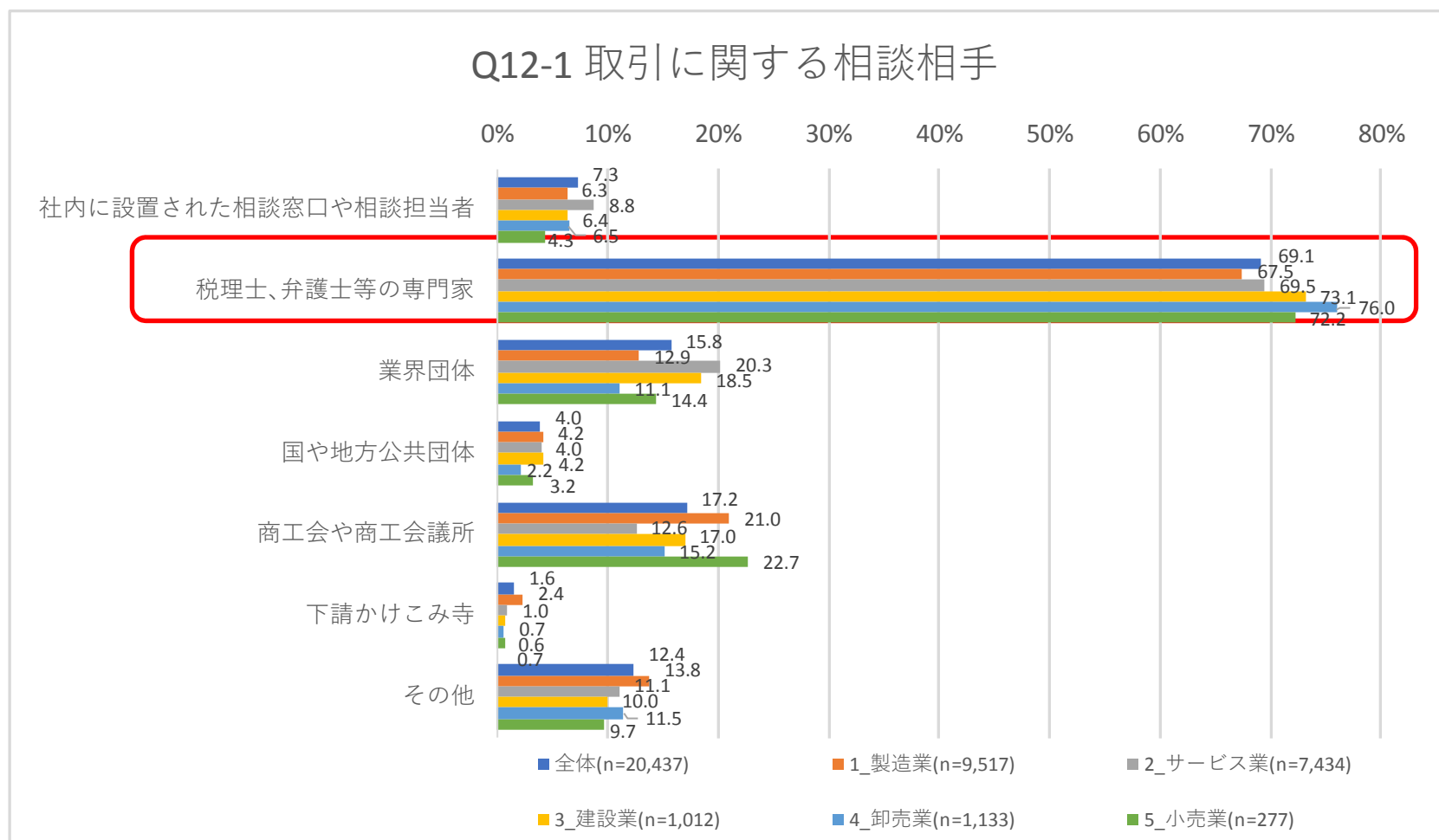
<パートナーシップ構築宣言を公表している事業者の有無(n=21,439) [単一回答]> (受注者側回答)



⑩各施策の認知および活用状況について（取引に関する相談相手）

- 取引に関する相談相手としては「税理士、弁護士等の専門家」が最も多かった。「下請けかけこみ寺」については全体で1.6%となった。

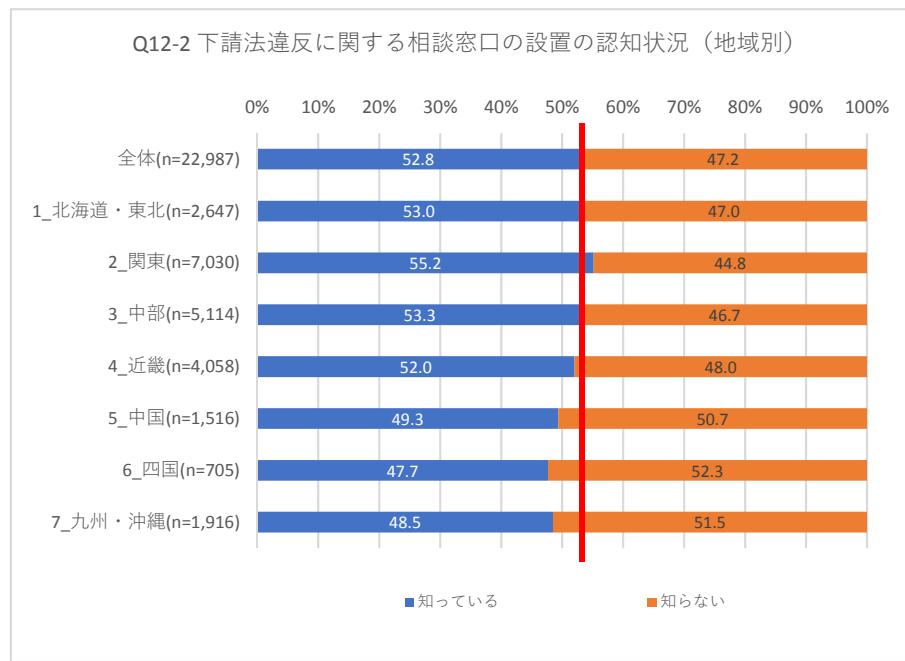
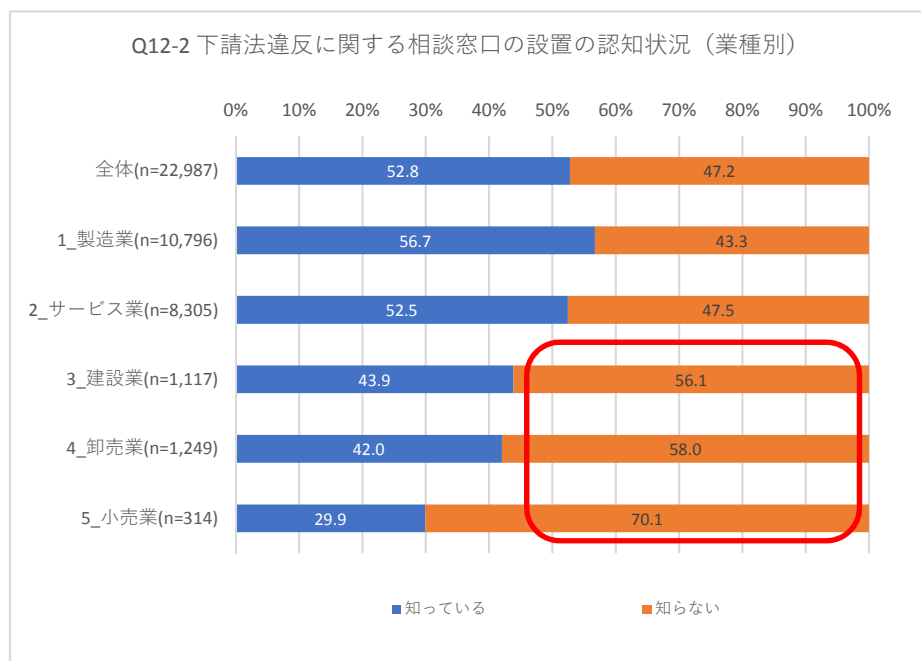
<取引に関する相談相手(n=20,437)[複数回答]>（受注者側回答）



⑩各施策の認知および活用状況について（下請法違反に関する相談窓口）

- 下請法違反に関する相談窓口の設置については建設業、卸売業で5割以上、小売業で7割以上が「知らない」と回答した。
- 地域別にみると、「知っている」割合について、関東が55.2%と最も高く、中国、四国、九州・沖縄が低い。

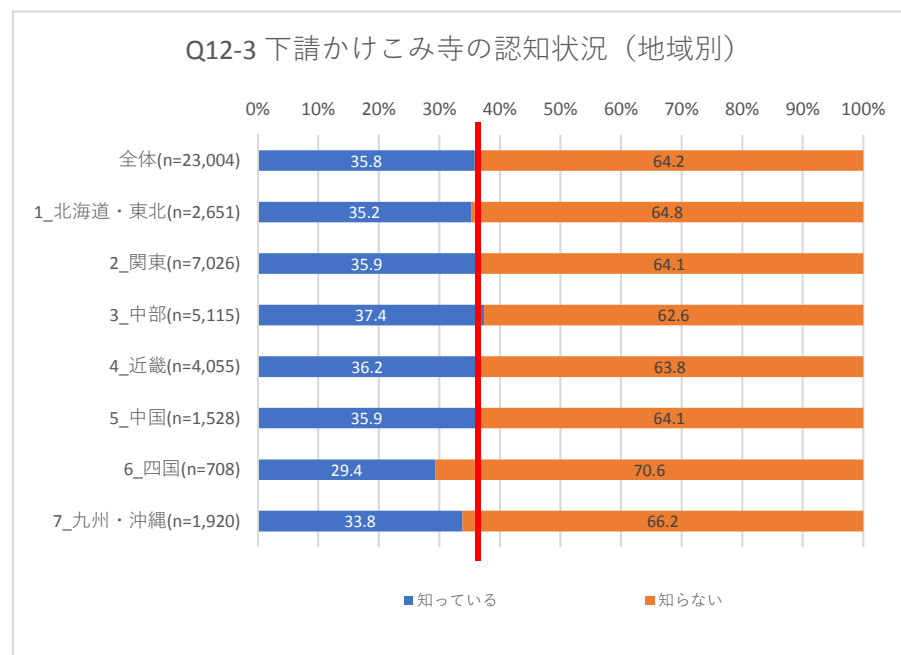
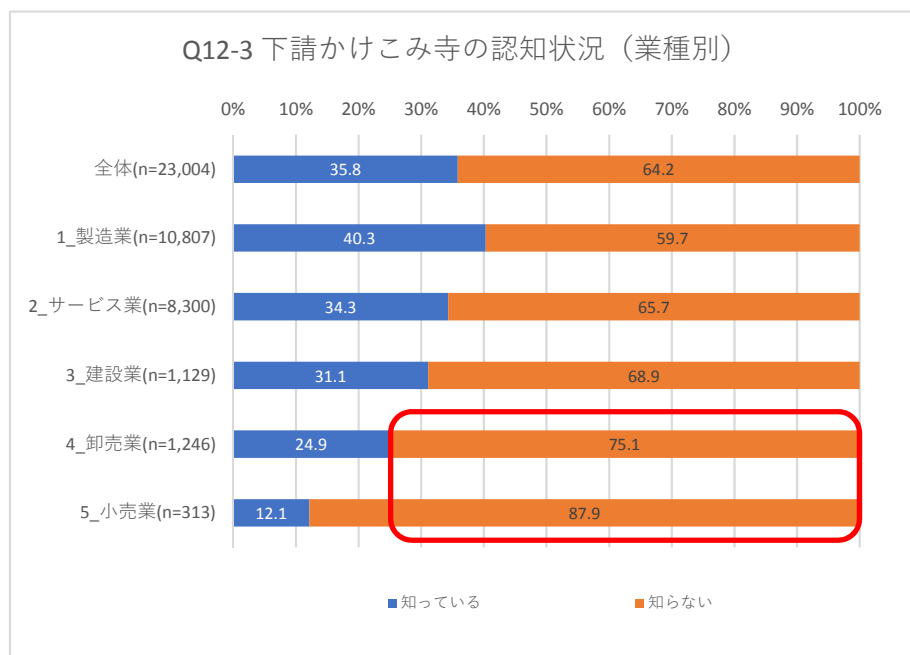
<下請法違反に関する相談窓口の設置の認知状況(n=22,987)[単一回答]>（受注者側回答）



⑩各施策の認知および活用状況について（下請かけこみ寺）

- 下請かけこみ寺の認知状況について、小売業では8割、卸売業では7割以上が「知らない」と回答した。
- 地域別にみると、「知っている」割合について、中部が37.4%と最も高く、四国が29.4%と最も低い。

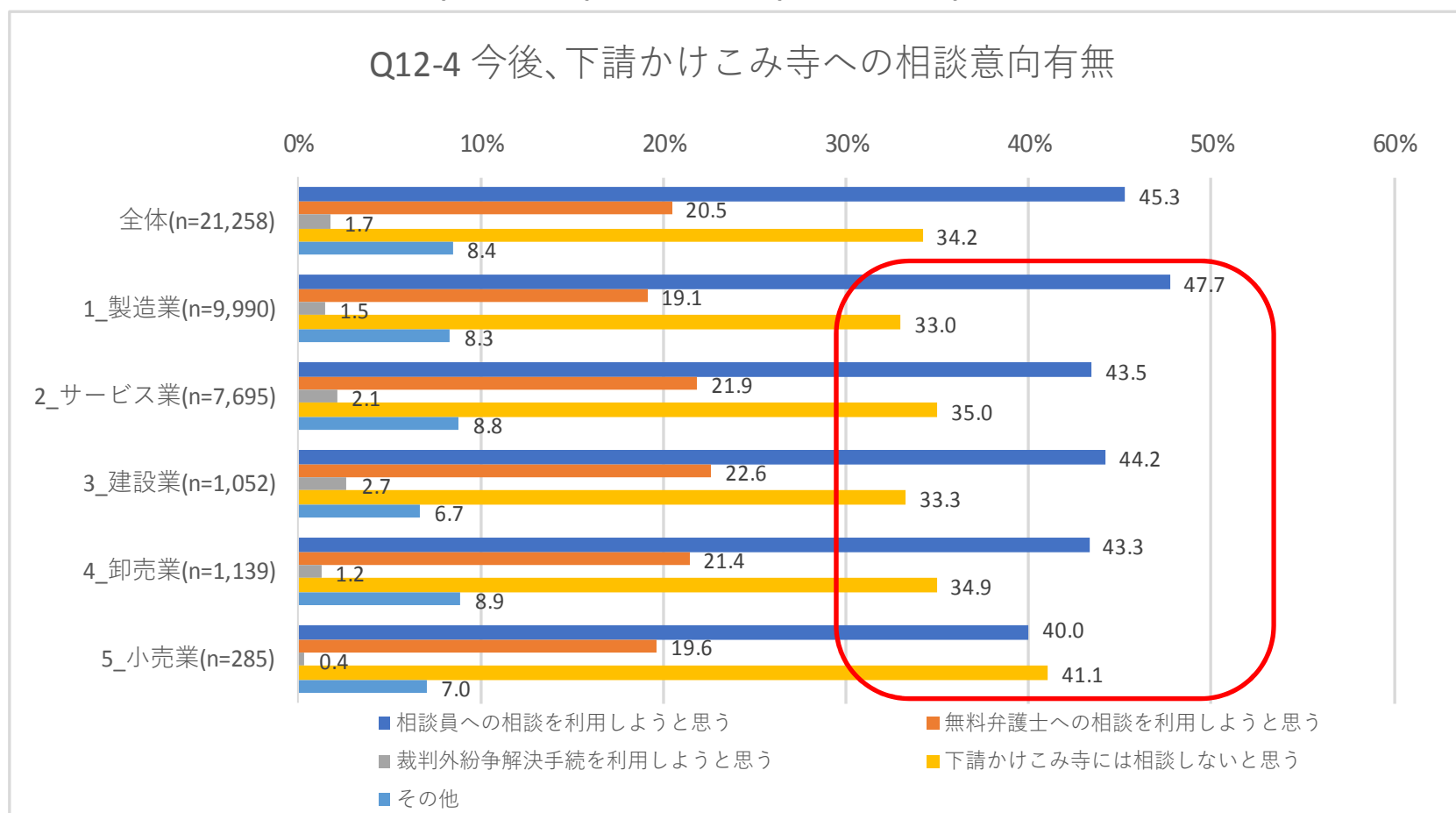
<下請かけこみ寺の認知状況(n=23,004)[単一回答]>（受注者側回答）



⑩各施策の認知および活用状況について（下請かけこみ寺への相談意向）

- 今後、取引に関する悩みやトラブルが発生した場合の下請かけこみ寺への相談意向については、全体でみると「相談員への相談を利用しようと思う」が45.3%最も多いが、「下請かけこみ寺には相談しないと思う」という回答も34.2%と多く、意見が二分していることが明らかとなった。

<今後、下請かけこみ寺への相談意向有無(n=21,258)[複数回答]>（受注者側回答）



中小企業庁 御中

決済に関するアンケート調査

【調査報告書】

令和3年3月



調査実施概要

調査実施概要

調査概要

調査趣旨

中小企業・小規模事業者の取引実態や取引条件の改善状況について実態を把握し、下請取引の適正化及び取引条件改善に向けた政策立案の参考資料とする目的で、本アンケート調査を実施した。具体的には、代金の回収（支払）方法、期間、割引手数料の勘案状況などについて尋ね、分析を実施した。

調査実施内容

- ・ 調 査 方 法 : Webアンケート調査
- ・ 調 査 期 間 : 2020年9月1日（火）～9月15日（火）
- ・ 調 査 実 施 機 関 : 株式会社帝国データバンク
- ・ 調 査 対 象 : 帝国データバンクWebモニター対象 10,967社
- ・ 集 計 に あ た っ て : 複数回答の回答比率は各項目における回答社数に占める各選択肢の回答件数を表します。不明、回答拒否など回答を得られなかった場合、無回答として設問ごとの集計から除外しています。
n : 各設問の回答数、SA : 単一回答、MA : 複数回答

回答率

3,350件／10,967件（30.5%）

※回答はいずれかの質問に1つでも回答があった企業をカウントしております。
※集計は各設問の回答数を母数として行っております。

調査実施概要

回答対象企業の概要

調査対象

帝国データバンクのWebモニター対象全件である10,967件に対して調査を行った結果、3,350件の回収があった。

図表1 調査対象企業の属性

地域区分	件数	割合 (%)
北海道	176	5.3
東北	256	7.6
北関東	284	8.5
南関東	1,011	30.2
東海	369	11.0
北陸	187	5.6
近畿	539	16.1
中国	196	5.9
四国	104	3.1
九州	228	6.8
全体	3,350	100.0

従業員数	件数	割合 (%)
5人以下	529	15.8
6～20人	978	29.2
21～50人	816	24.4
51～100人	501	15.0
101～300人	376	11.2
301～1000人	120	3.6
1000人以上	30	0.9
全体	3,350	100.0

(注) エリアの定義は以下のとおり。

【北海道】・・・北海道、【東北】・・・青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、【北関東・甲信越】・・・茨城県、栃木県、群馬県、山梨県、長野県、【南関東】・・・埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、【北陸】・・・新潟県、石川県、富山県、福井県、【東海】・・・静岡県、愛知県、岐阜県、三重県、【近畿】・・・滋賀県、京都府、大阪府、奈良県、和歌山県、兵庫県、【中国】・・・鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、【四国】・・・香川県、徳島県、愛媛県、高知県、【九州・沖縄】・・・福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

1 長期サイトの状況

- 1.1 手形を取り扱っている業界
- 1.2 手形のサイト
- 1.3 長期サイトで受け取った手形の取り扱い状況
- 1.4 現金払いのサイト

1 長期サイトの状況

1.1 手形を取り扱っている業界

- 手形の使用状況について、受取・支払いずれにおいても、大企業”以外”との取引で手形を使用する割合が高い。
- 業種別にみると、建設業、製造業、卸売・小売業で、手形の使用率が高い。

図表1-1 手形の使用状況

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	↑ 39.7%	2,551	全体	↑ 38.0%	2,694
(大企業以外)	↓ 53.1%	2,945		↓ 45.4%	3,215
(大企業)	49.1%	428	建設業	51.8%	446
(大企業以外)	56.9%	511		54.0%	554
(大企業)	46.7%	866	製造業	44.7%	886
(大企業以外)	70.8%	938		60.5%	1,018
(大企業)	40.0%	15	電気・ガス・熱供給 業・水道業	31.3%	16
(大企業以外)	52.6%	19		50.0%	20
(大企業)	45.7%	639	卸売・小売業	45.6%	720
(大企業以外)	64.9%	764		53.8%	848
(大企業)	27.1%	118	運輸業・郵便業	19.2%	120
(大企業以外)	26.2%	126		17.7%	141
(大企業)	10.3%	156	情報通信業	6.5%	153
(大企業以外)	6.9%	159		4.9%	164
(大企業)	0.0%	7	金融業・保険業	0.0%	7
(大企業以外)	0.0%	11		0.0%	10
(大企業)	8.1%	74	不動産業・物品賃 貸業	6.8%	74
(大企業以外)	12.0%	92		8.9%	101
(大企業)	13.2%	53	学術研究、専門・ 技術サービス業	5.6%	54
(大企業以外)	6.9%	58		10.2%	59
(大企業)	21.2%	170	サービス業	11.1%	190
(大企業以外)	17.4%	224		10.6%	255
(大企業)	16.0%	25	その他	3.6%	28
(大企業以外)	11.6%	43		8.9%	45

- 特に大企業以外（中小企業）との取引において、手形の現金化が進んでいないのではないか

1 長期サイトの状況

1.1 手形を取り扱っている業界

- 決済手段の中で**手形が4割を超えている**企業の割合について、大企業“以外”から4割を超えて手形を受け取っている企業が16.9%存在する。
- 業種別にみると、建設業、製造業、卸売・小売業で、その割合が高い。

図表1-2 手形の使用状況/4割を超えて手形を使用している企業割合

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	8.9%	2,551	全体	13.0%	2,694
(大企業以外)	16.9%	2,945		16.3%	3,215
(大企業)	12.9%	428	建設業	17.9%	446
(大企業以外)	15.7%	511		15.2%	554
(大企業)	9.2%	866	製造業	16.4%	886
(大企業以外)	27.3%	938		24.8%	1,018
(大企業)	6.7%	15	電気・ガス・熱供給 業・水道業	12.5%	16
(大企業以外)	5.3%	19		10.0%	20
(大企業)	12.1%	639	卸売・小売業	15.1%	720
(大企業以外)	19.1%	764		19.8%	848
(大企業)	1.7%	118	運輸業・郵便業	5.0%	120
(大企業以外)	2.4%	126		2.8%	141
(大企業)	0.0%	156	情報通信業	0.7%	153
(大企業以外)	0.0%	159		1.8%	164
(大企業)	0.0%	7	金融業・保険業	0.0%	7
(大企業以外)	0.0%	11		0.0%	10
(大企業)	5.4%	74	不動産業・物品賃 貸業	2.7%	74
(大企業以外)	4.3%	92		4.0%	101
(大企業)	1.9%	53	学術研究、専門・ 技術サービス業	1.9%	54
(大企業以外)	1.7%	58		1.7%	59
(大企業)	4.7%	170	サービス業	2.1%	190
(大企業以外)	2.2%	224		2.0%	255
(大企業)	0.0%	25	その他	0.0%	28
(大企業以外)	7.0%	43		0.0%	45

1 長期サイトの状況

1.2 手形のサイト

- 手形を扱っている企業のうち、**サイトが60日を超える**手形の支払状況と受取状況について、どの業種も高い使用率となっている。

図表2-1 60日を超えるサイトの決済状況

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	92.0%	1,307	全体	87.3%	1,066
(大企業以外)	92.3%	1,643		88.1%	1,264
(大企業)	92.8%	265	建設業	89.9%	227
(大企業以外)	95.7%	300		89.4%	273
(大企業)	93.2%	541	製造業	88.8%	410
(大企業以外)	94.9%	680		90.7%	508
(大企業)	100.0%	6	電気・ガス・熱供給 業・水道業	50.0%	6
(大企業以外)	81.8%	11		55.6%	9
(大企業)	92.0%	376	卸売・小売業	86.4%	367
(大企業以外)	88.7%	531		86.7%	398
(大企業)	80.0%	40	運輸業・郵便業	72.2%	18
(大企業以外)	85.0%	40		69.2%	26
(大企業)	90.0%	20	情報通信業	85.7%	7
(大企業以外)	100.0%	12		83.3%	6
(大企業)	83.3%	6	不動産業・物品賃 貸業	80.0%	5
(大企業以外)	90.9%	11		85.7%	7
(大企業)	100.0%	8	学術研究、専門・ 技術サービス業	66.7%	3
(大企業以外)	85.7%	7		66.7%	6
(大企業)	87.2%	39	サービス業	81.0%	21
(大企業以外)	82.6%	46		86.2%	29

(注1) 決済手段のうち、1%でもサイトが60日を超える手形を使用している場合に該当としている

(注2) 調査対象において、手形を扱っていない企業は5割程度存在する

- サイトを長期化するために手形を使用しているのではないか

1 長期サイトの状況

1.2 手形のサイト

- 手形を扱っている企業のうち、**サイトが60日を超える**手形を4割を超えて使用している企業の割合は全体で8割を超えている。

図表2-2 60日を超えるサイトの使用状況/60日を超える手形が4割を超えている企業の割合

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	87.5%	1,307	全体	83.2%	1,066
(大企業以外)	87.5%	1,643		85.1%	1,264
(大企業)	89.8%	265	建設業	88.5%	227
(大企業以外)	92.7%	300		88.3%	273
(大企業)	88.4%	541	製造業	86.1%	410
(大企業以外)	91.0%	680		88.2%	508
(大企業)	100.0%	6	電気・ガス・熱供給 業・水道業	33.3%	6
(大企業以外)	81.8%	11		55.6%	9
(大企業)	86.7%	376	卸売・小売業	79.0%	367
(大企業以外)	82.9%	531		83.2%	398
(大企業)	75.0%	40	運輸業・郵便業	66.7%	18
(大企業以外)	80.0%	40		57.7%	26
(大企業)	80.0%	20	情報通信業	85.7%	7
(大企業以外)	75.0%	12		83.3%	6
(大企業)	83.3%	6	不動産業・物品賃 貸業	80.0%	5
(大企業以外)	90.9%	11		85.7%	7
(大企業)	100.0%	8	学術研究、専門・ 技術サービス業	66.7%	3
(大企業以外)	85.7%	7		66.7%	6
(大企業)	82.1%	39	サービス業	76.2%	21
(大企業以外)	67.4%	46		69.0%	29

(注) 調査対象において、手形を扱っていない企業は5割程度存在する

1 長期サイトの状況

1.2 手形のサイト

- 手形を扱っている企業のうち、**サイトが120日を超える**手形の支払状況と受取状況について、受取は約25%、支払は約15%が使用している。
- 業種別にみると、製造業、卸売・小売業で、その使用率が高い。

図表3-1 120日を超えるサイトの決済状況

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	22.6%	1,307	全体	15.1%	1,066
(大企業以外)	25.2%	1,643		13.8%	1,264
(大企業)	16.6%	265	建設業	11.9%	227
(大企業以外)	14.7%	300		8.8%	273
(大企業)	24.2%	541	製造業	17.3%	410
(大企業以外)	29.4%	680		16.3%	508
(大企業)	16.7%	6	電気・ガス・熱供給 業・水道業	0.0%	6
(大企業以外)	9.1%	11		0.0%	9
(大企業)	26.6%	376	卸売・小売業	15.5%	367
(大企業以外)	29.8%	531		15.6%	398
(大企業)	10.0%	40	運輸業・郵便業	11.1%	18
(大企業以外)	2.5%	40		11.5%	26
(大企業)	20.0%	20	情報通信業	14.3%	7
(大企業以外)	16.7%	12		16.7%	6
(大企業)	33.3%	6	不動産業・物品賃 貸業	0.0%	5
(大企業以外)	36.4%	11		0.0%	7
(大企業)	12.5%	8	学術研究、専門・ 技術サービス業	33.3%	3
(大企業以外)	0.0%	7		33.3%	6
(大企業)	17.9%	39	サービス業	9.5%	21
(大企業以外)	4.3%	46		0.0%	29

(注1) 決済手段のうち、1%でもサイトが120日を超える手形を使用している場合に該当としている

(注2) 調査対象において、手形を扱っていない企業は5割程度存在する

1 長期サイトの状況

1.2 手形のサイト

- 手形を扱っている企業のうち、**サイトが120日を超える**手形を4割を超えて使用している企業の割合は全体で1割弱。

図表3-2 120日を超えるサイトの使用状況/120日を超える手形が4割を超えている企業の割合

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	7.2%	1,307	全体	8.8%	1,066
(大企業以外)	6.0%	1,643		7.9%	1,264
(大企業)	9.1%	265	建設業	9.3%	227
(大企業以外)	3.0%	300		5.5%	273
(大企業)	7.6%	541	製造業	10.5%	410
(大企業以外)	8.5%	680		9.4%	508
(大企業)	16.7%	6	電気・ガス・熱供給 業・水道業	0.0%	6
(大企業以外)	0.0%	11		0.0%	9
(大企業)	4.8%	376	卸売・小売業	7.1%	367
(大企業以外)	5.5%	531		8.3%	398
(大企業)	2.5%	40	運輸業・郵便業	5.6%	18
(大企業以外)	2.5%	40		3.8%	26
(大企業)	15.0%	20	情報通信業	14.3%	7
(大企業以外)	8.3%	12		16.7%	6
(大企業)	16.7%	6	不動産業・物品賃 貸業	0.0%	5
(大企業以外)	9.1%	11		0.0%	7
(大企業)	12.5%	8	学術研究、専門・ 技術サービス業	33.3%	3
(大企業以外)	0.0%	7		33.3%	6
(大企業)	7.7%	39	サービス業	4.8%	21
(大企業以外)	0.0%	46		0.0%	29

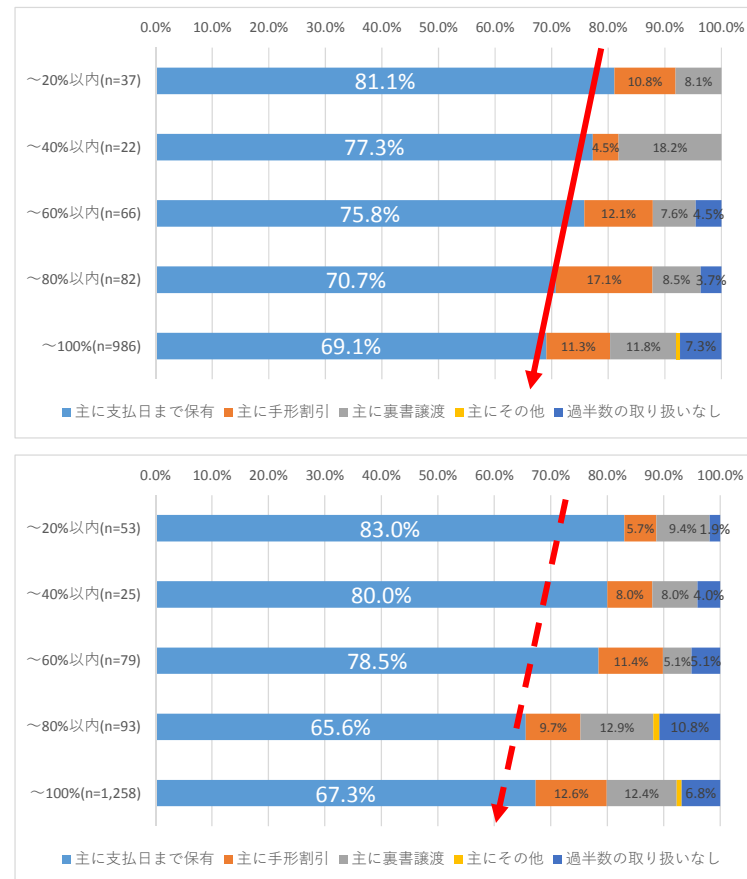
- 特に手形を扱っている企業の1割弱が、手形廃止の影響を強く受けるのではないか

1 長期サイトの状況

1.3 長期サイトで受け取った手形の取り扱い状況

- サイトが60日を超える手形の受取割合とその取り扱いの関係を見ると、60日を超える受取手形の割合が高くなるにつれて、支払日まで保有する割合が低くなる。

図表4 受取手形の取り扱い（上段：大企業との取引n=1,193 /下段：大企業以外との取引n=1,508）



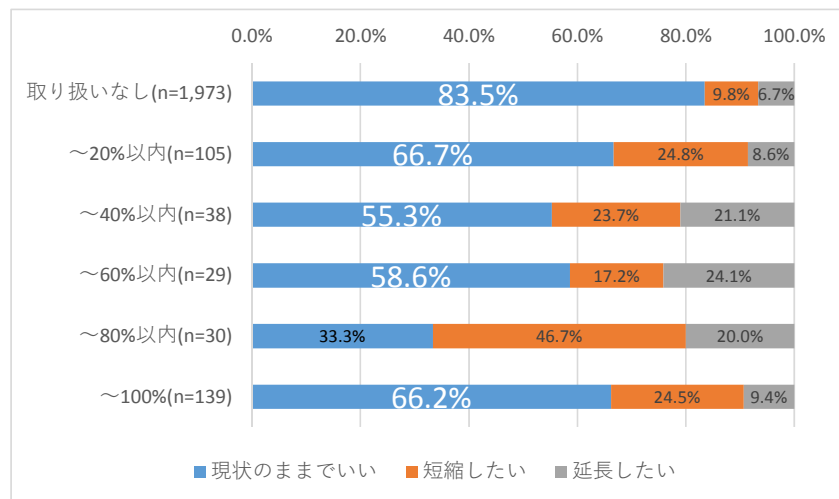
- 受取サイトを短縮するか60日以内の現金払いに変更することで、資金繰りが改善するのではないか

1 長期サイトの状況

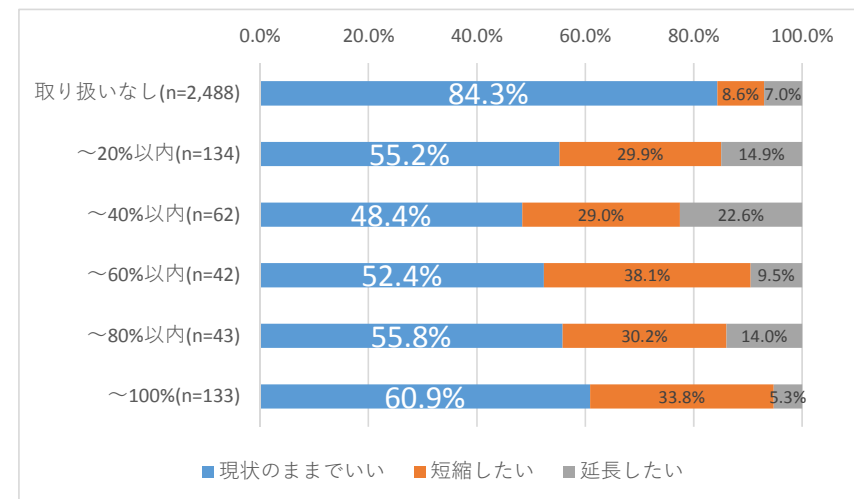
1.4 現金払いのサイト

- サイトが60日を超える現金支払の割合とそのサイトに関する考えをみると、どの割合でも「現状のままでいい」が最多となっている。

図表5-1 「現金」支払サイト変更に対する考え
(大企業との取引n=2,314) SA



図表5-2 「現金」支払サイト変更に対する考え
(大企業以外との取引n=2,902) SA



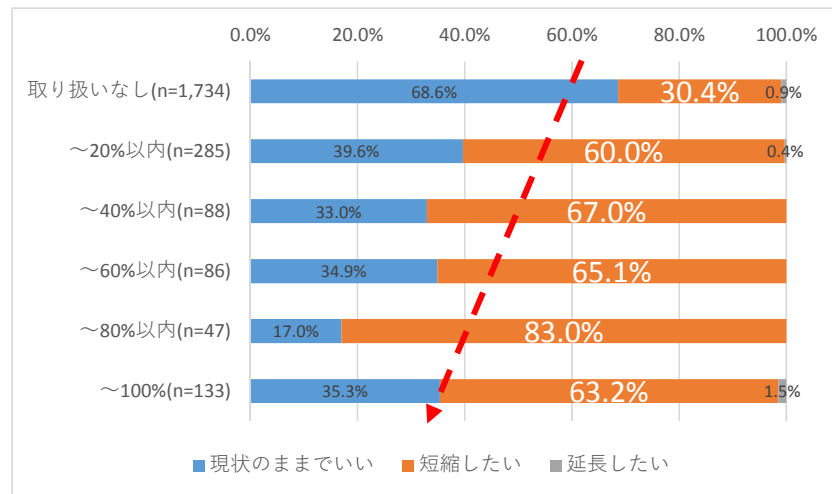
- 「短縮したい」よりも「現状のままでいい」割合が上回っており、自ら支払サイトを短縮しようとはしないのではないか（通達や法規制等のルールが必要なのではないか）

1 長期サイトの状況

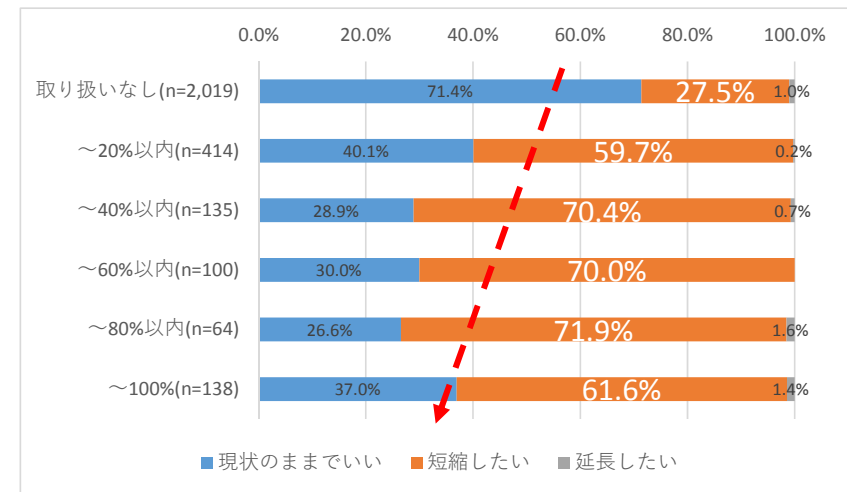
1.4 現金払いのサイト

- サイトが60日を超える現金受取の割合とそのサイトに関する考えをみると、60日を超える受取手形の割合が大きくなると、短縮したい企業が多くなる。

図表6-1 「現金」受取サイト変更に対する考え
(大企業との取引n=2,373) SA



図表6-2 「現金」受取サイト変更に対する考え
(大企業以外との取引n=2,870) SA

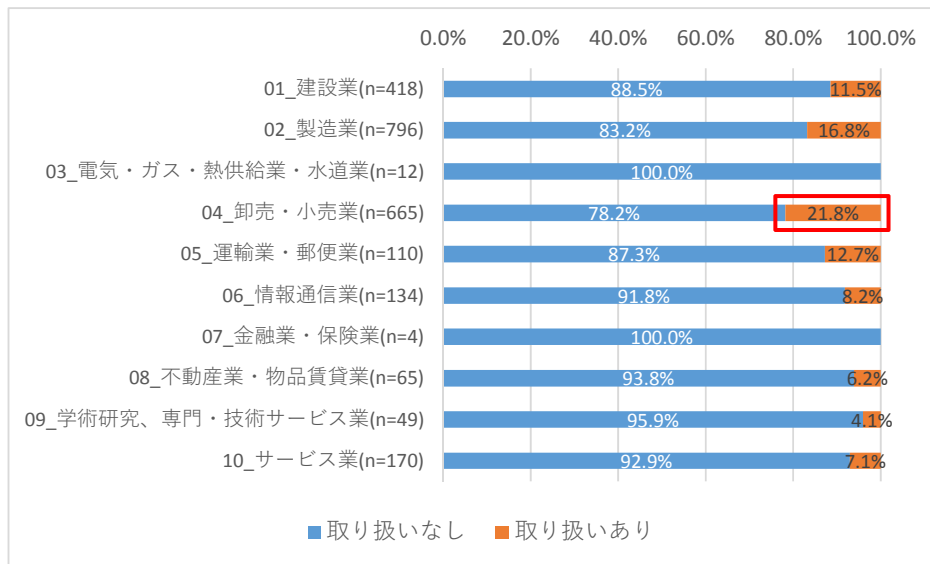


1 長期サイトの状況

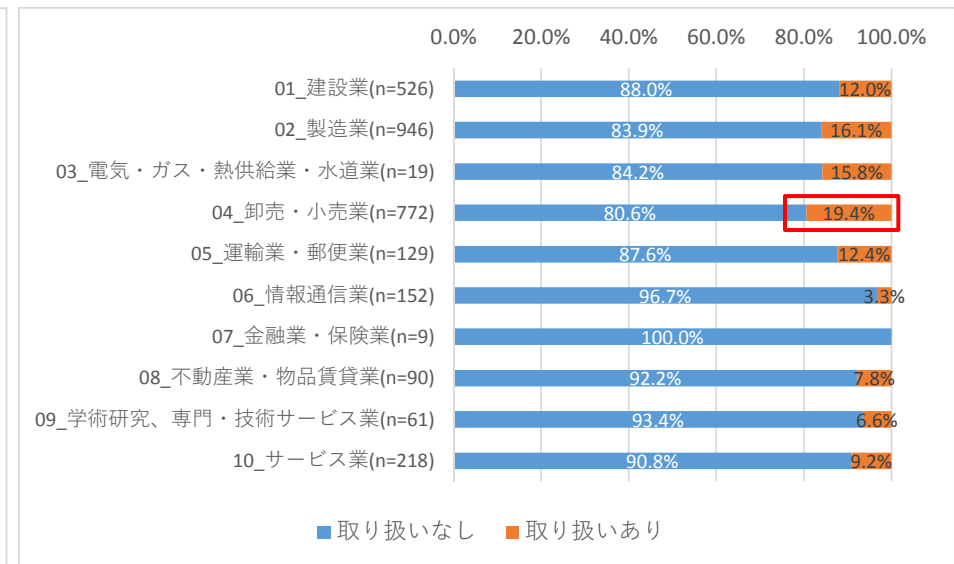
1.4 現金払いのサイト

- サイトが60日を超える現金払いの取り扱いについて、「取り扱いなし（60日以内に支払っている）」がほとんどであった
- 業種別にみると、卸売・小売業で60日を超える現金払いの割合が若干高い。

図表7-1 60日を超える現金払いの割合
(大企業との取引n=2,449)



図表7-2 60日を超える現金払いの割合
(大企業以外とのn=2,960)



(注) 決済手段のうち、1%でもサイトが60日を超える現金払いを行っている場合に「取り扱いあり」としている

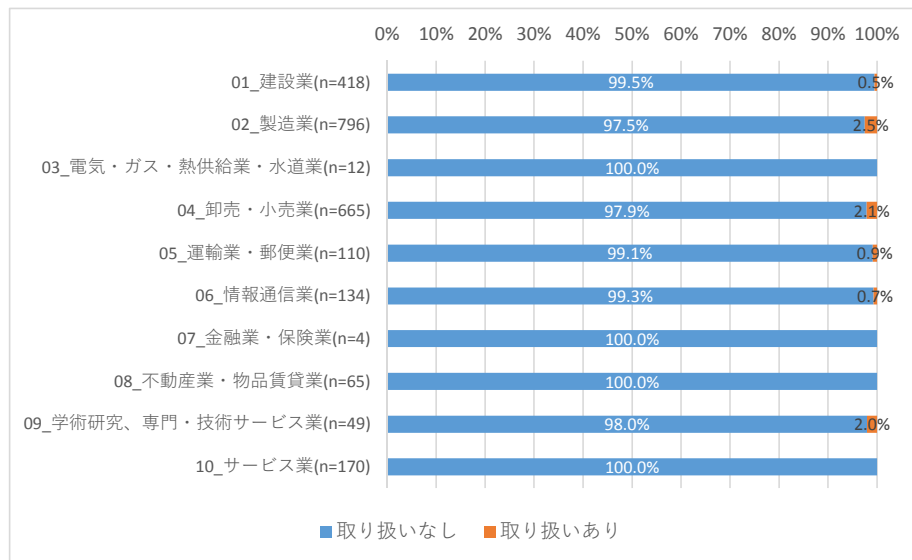
- 60日以内のサイトで支払えない分を、手形でより長いサイトで支払っているのではないか

1 長期サイトの状況

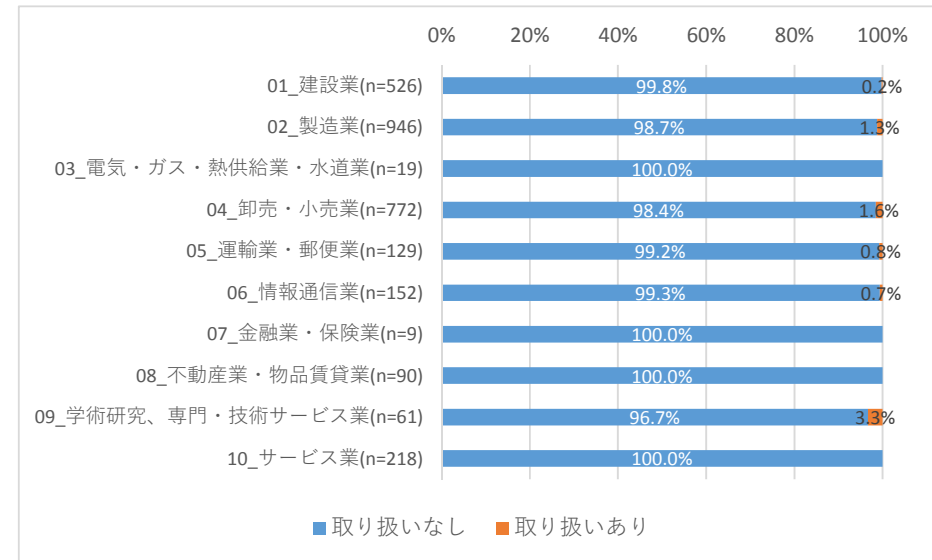
1.4 現金払いのサイト

- さらに120日を超える現金払いの割合について、「取り扱いなし（120日以内に支払っている）」がほとんどであったが、120日を超える現金払いも一部確認された。

図表8-1 120日を超える現金払いの割合
(大企業n=2,449)



図表8-2 120日を超える現金払いの割合
(大企業以外n=2,960)



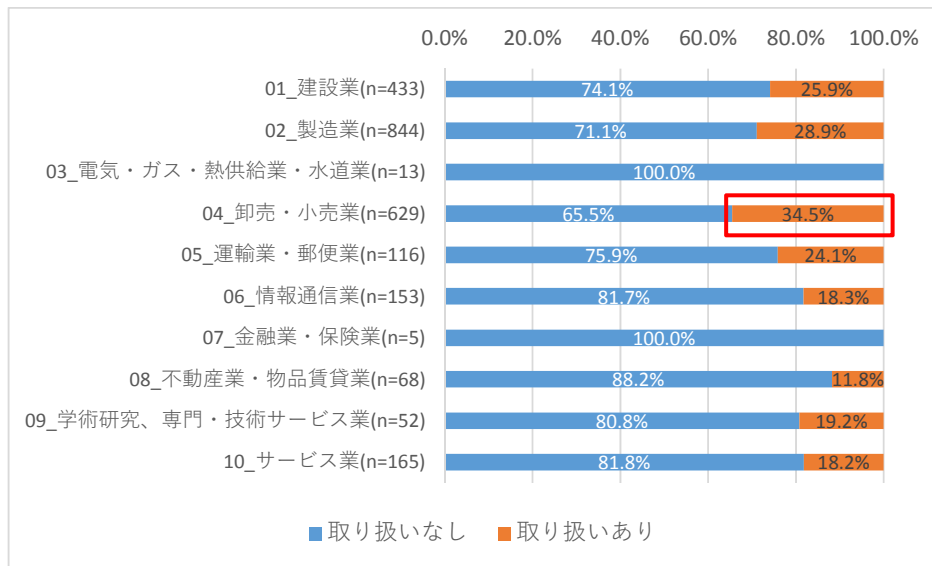
(注) 決済手段のうち、1%でもサイトが120日を超える現金払いを行っている場合に「取り扱いあり」としている

1 長期サイトの状況

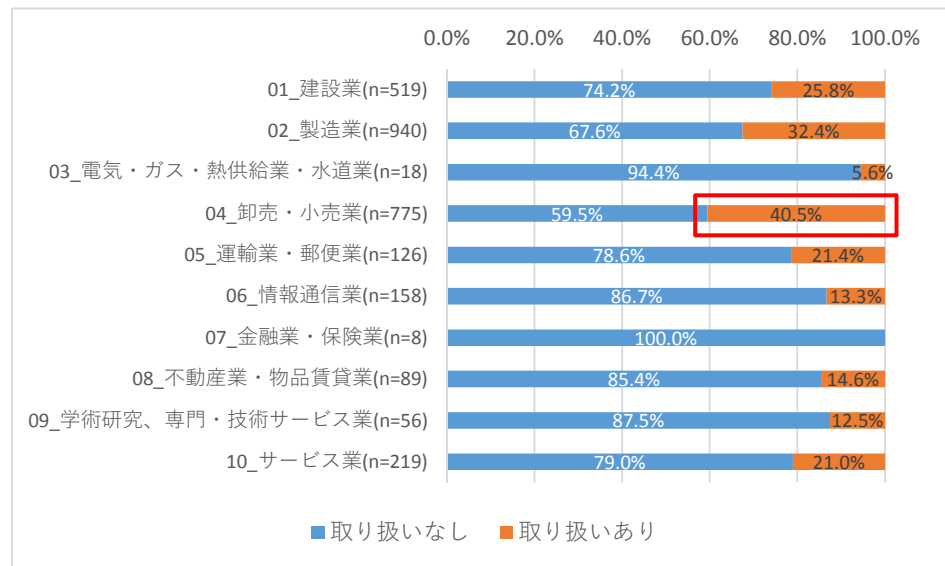
1.4 現金払いのサイト

- 60日を超える現金受取の割合について、「取り扱いなし（60日以内に受け取っている）」がほとんどであった。
- 業種別にみると、特に卸売・小売業で60日を超える現金受取の取り扱いが多くなっている。

図表9-1 60日を超える現金受取の割合
(大企業との取引n=2,503)



図表9-2 60日を超える現金受取の割合
(大企業以外との取引n=2,944)



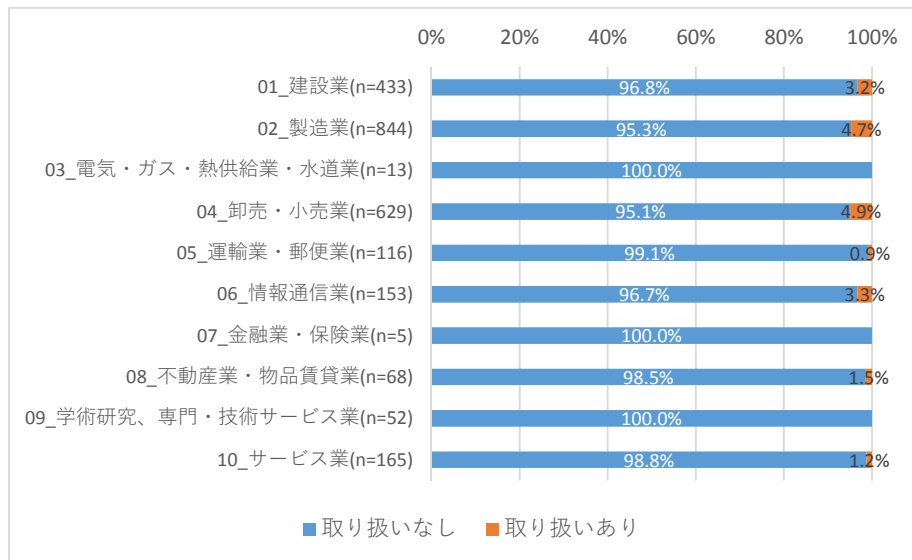
(注) 決済手段のうち、1%でもサイトが60日を超える現金受取を行っている場合に「取り扱いあり」としている

1 長期サイトの状況

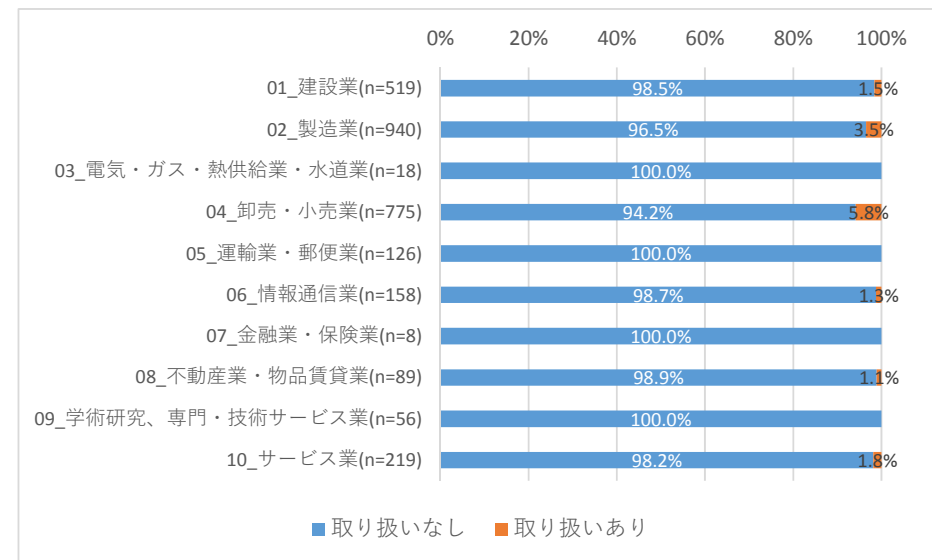
1.4 現金払いのサイト

- さらに120日を超える現金受取の割合について、「取り扱いなし（120日以内に受け取っている）」がほとんどであったが、120日を超える現金受取も一部確認された。

図表10-1 120日を超える現金受取の有無
(大企業との取引n=2,503)



図表10-2 120日を超える現金受取の有無
(大企業以外との取引n=2,944)



(注) 決済手段のうち、1%でもサイトが120日を超える現金受取を行っている場合に「取り扱いあり」としている

2 長期の支払いサイトが継続されている理由 と改善した場合の影響

- 2.1 手形で支払っている理由
- 2.2 手形で受け取っている理由
- 2.3 手形が60日以内に制限された場合の問題

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.1 手形で支払っている理由

- 手形で支払っている理由について、「長年同じ慣習を続けているため」「取引先の要望のため」「資金繰りのため」の順で回答が多かった。

図表11-1 手形で支払っている理由 (n=1,588) MA

		合計	Q7 手形で支払を行っている理由					
			長年同じ慣習を続けているため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	代金を分割で支払うため	その他
全体		1,588	55.9	39.5	19.7	13.3	2.0	13.2
Q1 主たる業種	01_建設業	326	51.8	48.8	12.9	11.3	3.7	12.3
	02_製造業	641	57.1	36.8	19.7	13.7	1.6	14.2
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	12	25.0	16.7	16.7	8.3	8.3	41.7
	04_卸売・小売業	499	61.7	39.1	25.3	14.0	0.6	9.2
	05_運輸業・郵便業	31	41.9	38.7	19.4	16.1	6.5	12.9
	06_情報通信業	13	23.1	15.4	15.4	15.4	0.0	46.2
	07_金融業・保険業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	08_不動産業・物品賃貸業	10	50.0	40.0	20.0	20.0	10.0	10.0
	09_学術研究、専門・技術サービス業	7	42.9	28.6	14.3	28.6	0.0	42.9
	10_サービス業	43	39.5	34.9	11.6	9.3	4.7	25.6
	11_その他	5	20.0	20.0	20.0	0.0	0.0	40.0

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.1 手形で支払っている理由

- 手形で支払っている理由について、支払サイトの割合別にみると、長いサイトの取り扱い割合が高くなるにつれて、「資金繰りのため」の割合が高くなる。

図表11-2 手形で支払っている理由 (n=1,588) MA

		合計	Q7 手形で支払を行っている理由					
			長年同じ慣習を続けているため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	代金を分割で支払うため	その他
全体		1,588	55.9	39.5	19.7	13.3	2.0	13.2
Q14_1_1～5 支払手形サイトの割合:大企業	01_60日以内が過半 (30日以内を含む)	175	57.7	28.6	20.6	13.1	1.1	13.1
	02_90日以内が過半	254	61.4	39.8	20.5	11.4	2.0	6.7
	03_120日以内が過半	433	60.0	46.2	24.5	18.2	2.3	4.2
	04_120日超が過半	87	58.6	51.7	18.4	12.6	4.6	5.7
	05_過半数のサイトなし	94	62.8	43.6	24.5	17.0	0.0	7.4
Q14_2_1～5 支払手形サイトの割合:大企業以外	01_60日以内が過半 (30日以内を含む)	175	50.9	32.0	22.9	13.1	2.9	12.6
	02_90日以内が過半	305	62.6	40.3	20.0	12.5	2.6	5.9
	03_120日以内が過半	547	61.4	48.3	19.9	17.9	1.8	4.2
	04_120日超が過半	89	62.9	50.6	20.2	9.0	2.2	5.6
	05_過半数のサイトなし	116	67.2	42.2	27.6	15.5	0.0	6.0

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.2 手形で受け取っている理由

- 手形で受け取っている理由について、「取引先の要望のため」「長年同じ慣習を続けているため」という回答が多く、「資金繰りのため」という回答はわずかであった。

図表12 手形で受け取っている理由 (n=1,936) MA

		合計	Q19 手形受取を利用している理由				
			長年同じ慣習を続けているため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	その他
全体		1,936	46.5	5.9	65.9	2.3	4.2
Q1 主たる業種	01_建設業	366	42.3	7.1	65.6	1.6	3.6
	02_製造業	783	48.0	6.1	65.3	2.6	3.4
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	13	15.4	0.0	76.9	0.0	23.1
	04_卸売・小売業	598	50.5	5.7	68.4	2.8	3.2
	05_運輸業・郵便業	53	50.9	3.8	45.3	1.9	7.5
	06_情報通信業	28	21.4	0.0	71.4	0.0	10.7
	07_金融業・保険業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	08_不動産業・物品賃貸業	14	50.0	0.0	50.0	0.0	7.1
	09_学術研究、専門・技術サービス業	12	8.3	0.0	83.3	0.0	25.0
	10_サービス業	60	38.3	6.7	66.7	1.7	10.0
	11_その他	8	25.0	12.5	50.0	0.0	12.5

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.2 手形で受け取っている理由

- 支払手形のサイト決定理由について、「手形通達や、業界が作成した自主行動計画に基づいて決定している」割合は4.6%に留まり、「自社が受取側となる取引の一般的な手形サイトに合わせている」割合が46.1%と最も多かった。

図表13 支払手形のサイト決定理由 (n=1,398) MA

		合計	Q15 支払手形のサ決決定理由					
			自社が受取側となる取引の一般的な手形サ決に合わせている	取引先の要望	手形通達や、業界が作成した自主行動計画に基づいて決定している	自社の資金繰り	業界の商慣習	その他
全体		1,398	46.1	16.4	4.6	29.3	26.8	14.2
Q1 主たる業種	01 建設業	295	48.1	6.8	6.4	32.2	21.0	15.9
	02 製造業	572	46.9	13.1	3.5	29.7	26.7	15.7
	03 電気・ガス・熱供給業・水道業	10	40.0	10.0	10.0	20.0	0.0	50.0
	04 卸売・小売業	426	46.0	26.5	5.6	29.8	31.9	8.2
	05 運輸業・郵便業	27	48.1	14.8	0.0	14.8	25.9	14.8
	06 情報通信業	8	12.5	37.5	12.5	25.0	0.0	12.5
	07 金融業・保険業	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	08 不動産業・物品賃貸業	10	50.0	10.0	0.0	30.0	20.0	30.0
	09 学術研究、専門・技術サービス業	8	37.5	12.5	0.0	12.5	25.0	37.5
	10 サービス業	37	29.7	29.7	0.0	13.5	32.4	18.9
	11 その他	4	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0

- 多くの業界団体が自主行動計画を策定している製造業において「自主行動計画に基づくサイト決定」は3.5%と低く、卸売・小売業でも5.6%となっている。
- 深い取引構造を持つ業種やプレイヤーの多い業種では、手形通達や業界団体の自主行動計画ではなく、受注側の強いバイイングパワーをもとに自身にとって有利な取引条件の押しつけや受け入れられる受注者を選定しているのではないかと。

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.3 手形が60日以内に制限された場合の問題

- 支払と受取のサイトを60日以内にした場合の手形取引の問題点について、「特に問題ない」が64.5%であったが、35.5%は資金繰りもしくはそれ以外に「問題がある」という結果となった。
- 業種別にみると、卸売・小売業で「特に問題ない」割合が低かった。

図表14-1 支払/受取の手形サイトが全て60日以内になった場合の問題点（n=1,432） MA

		合計	Q16 支払/受取の手形サトが 全て60日以内になった場合 の問題点		
			特に問題 ない	資金繰り に問題が ある	資金繰り 以外に問 題がある
全体		1,432	64.5	34.3	2.1
Q1 主たる業 種	01_建設業	310	66.8	31.9	1.6
	02_製造業	585	66.2	32.6	1.9
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	12	91.7	8.3	0.0
	04_卸売・小売業	431	58.7	39.9	2.8
	05_運輸業・郵便業	27	59.3	37.0	3.7
	06_情報通信業	8	62.5	37.5	0.0
	07_金融業・保険業	1	100.0	0.0	0.0
	08_不動産業・物品賃貸業	11	63.6	36.4	0.0
	09_学術研究、専門・技術サービス業	8	37.5	62.5	0.0
	10_サービス業	35	82.9	17.1	2.9
	11_その他	4	100.0	0.0	0.0

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.3 手形が60日以内に制限された場合の問題

- 支払と受取のサイトを60日以内にした場合の手形取引の問題点について、支払サイトの割合別にみると、長いサイトの取り扱い割合が高くなるにつれて、「特に問題ない」割合が低くなる。

図表14-2 支払/受取の手形サイトが全て60日以内になった場合の問題点（n=1,432） MA

		合計	Q16 支払/受取の手形サイトが 全て60日以内になった場合 の問題点		
			特に問題 ない	資金繰り に問題が ある	資金繰り 以外に問 題がある
全体		1,432	64.5	34.3	2.1
Q14_1_1～5 支払手形サ イトの割合 :大企業	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	157	84.7	15.3	0.0
	02_90日以内が過半	232	62.5	36.2	1.7
	03_120日以内が過半	398	57.0	42.0	2.5
	04_120日超が過半	73	43.8	54.8	2.7
	05_過半数のサイトなし	86	59.3	37.2	4.7
Q14_2_1～5 支払手形サ イトの割合 :大企業 以外	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	177	82.5	16.9	1.1
	02_90日以内が過半	305	63.6	35.1	1.3
	03_120日以内が過半	531	54.6	44.4	2.3
	04_120日超が過半	83	44.6	53.0	3.6
	05_過半数のサイトなし	118	60.2	38.1	3.4

2 長期の支払いサイトが継続されている理由と改善した場合の影響

2.3 手形が60日以内に制限された場合の問題

再掲

- 手形を扱っているほとんどの企業が、サイト短縮の影響を受ける。

図表15 60日を超えるサイトの使用状況

取引対象	①受取	(n数)	自社業種	②支払	(n数)
(大企業)	92.0%	1,307	全体	87.3%	1,066
(大企業以外)	92.3%	1,643		88.1%	1,264
(大企業)	92.8%	265	建設業	89.9%	227
(大企業以外)	95.7%	300		89.4%	273
(大企業)	93.2%	541	製造業	88.8%	410
(大企業以外)	94.9%	680		90.7%	508
(大企業)	100.0%	6	電気・ガス・熱供給 業・水道業	50.0%	6
(大企業以外)	81.8%	11		55.6%	9
(大企業)	92.0%	376	卸売・小売業	86.4%	367
(大企業以外)	88.7%	531		86.7%	398
(大企業)	80.0%	40	運輸業・郵便業	72.2%	18
(大企業以外)	85.0%	40		69.2%	26
(大企業)	90.0%	20	情報通信業	85.7%	7
(大企業以外)	100.0%	12		83.3%	6
(大企業)	83.3%	6	不動産業・物品賃 貸業	80.0%	5
(大企業以外)	90.9%	11		85.7%	7
(大企業)	100.0%	8	学術研究・専門・ 技術サービス業	66.7%	3
(大企業以外)	85.7%	7		66.7%	6
(大企業)	87.2%	39	サービス業	81.0%	21
(大企業以外)	82.6%	46		86.2%	29

(注1) 決済手段のうち、1%でもサイトが60日を超える手形を使用している場合に該当としている

(注2) 調査対象において、手形を扱っていない企業は5割程度存在する

3 割引料の負担

3.1 割引手数料の勘案状況

3.2 割引手数料を勘案することにより生じる問題

3 割引料の負担

3.1 割引手数料の勘案状況

- 受取代金への手形手数料相当分の勘案状況について、業種別にみても、いずれの業種でも「勘案されていない」が5割程度ある。

図表16-1 受取代金への手形手数料相当分の勘案状況 (n=1,883) SA

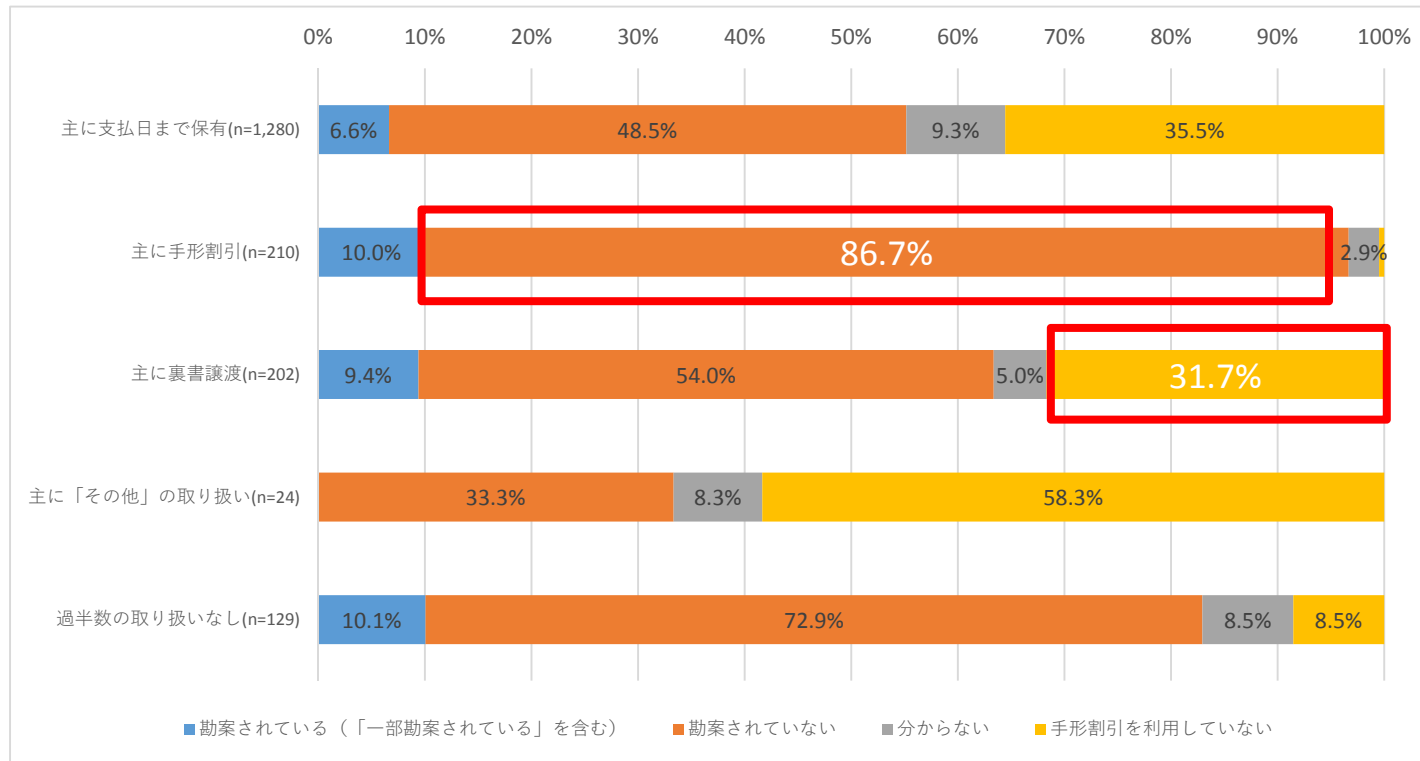
		合計	Q31 受け取る代金に手形割引手数料相当分の勘案有無				
			勘案されている	一部勘案されている	勘案されていない	分からない	手形割引を利用していない
全体		1,883	2.2	5.2	54.2	8.9	29.5
Q1 主たる業種	01_建設業	361	1.7	5.3	55.1	12.5	25.5
	02_製造業	764	2.4	5.1	55.2	7.3	30.0
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	12	0.0	8.3	58.3	0.0	33.3
	04_卸売・小売業	572	1.7	5.4	55.6	5.9	31.3
	05_運輸業・郵便業	54	5.6	5.6	38.9	20.4	29.6
	06_情報通信業	25	4.0	4.0	52.0	8.0	32.0
	07_金融業・保険業	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	08_不動産業・物品賃貸業	15	0.0	6.7	40.0	26.7	26.7
	09_学術研究、専門・技術サービス業	11	9.1	0.0	63.6	0.0	27.3
	10_サービス業	59	5.1	3.4	42.4	23.7	25.4
	11_その他	9	0.0	11.1	22.2	0.0	66.7

3 割引料の負担

3.1 割引手数料の勘案状況

- 受取手形の取り扱いと手形割引手数料の勘案状況の関係について、主に手形を割り引いている企業は「勘案されていない」と回答している。

図表16-2 手形割引手数料の勘案状況（n=1,845） SA



- 手形の割引手数料が「勘案されていない」と認識しながらも、資金繰りのために手形割引をせざるを得ない企業がいるのではないか。
- 裏書譲渡ができるから、手形割引を利用していないのではないか。

3 割引料の負担

3.2 割引手数料を勘案することにより生じる問題

- 法令等によって、「手形割引手数料相当分は支払人の負担とし、請求書に商品代金と割引手数料相当額を分けて明記すること」が定められた場合のデメリットについて、「取引先との交渉に時間/手間がかかる」「商品代金の値引きを要請される可能性がある」など、法令の変更によってデメリットが生じる可能性がある。

図表17 法令等によって定められた場合のデメリット (n=1,318) MA

		合計	Q32 法令等によって定められた場合のデメリット				
			事務手続きが煩雑になる	取引先との交渉に時間/手間がかかる	商品代金の値引きを要請される可能性がある	その他	特にデメリットはない
全体		1,318	47.5	36.7	44.3	2.7	16.9
Q1 主たる業種	01_建設業	268	47.8	29.1	46.3	2.6	15.7
	02_製造業	531	46.7	39.4	43.7	2.8	17.5
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	8	37.5	12.5	37.5	0.0	37.5
	04_卸売・小売業	389	51.2	41.6	47.8	2.3	11.3
	05_運輸業・郵便業	38	39.5	23.7	28.9	0.0	36.8
	06_情報通信業	17	17.6	17.6	11.8	5.9	58.8
	07_金融業・保険業	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	08_不動産業・物品賃貸業	11	36.4	45.5	54.5	0.0	18.2
	09_学術研究、専門・技術サービス業	8	50.0	50.0	37.5	0.0	37.5
	10_サービス業	44	47.7	25.0	38.6	4.5	25.0
	11_その他	3	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3

- 手形の割引手数料を支払人が負担することで、そのしわ寄せが商品単価に影響を与えるのではないか。

3 割引料の負担

3.2 割引手数料を勘案することにより生じる問題

- 受取手形の取引について取引先と交渉したことによる影響について、「特に変化はなかった」が半数を超えたが、「商品代金の値引き」「購入数量の減少」など交渉を受け入れる代わりに取引金額に悪影響がある場合がある

図表18 取引条件の交渉 (n=804) MA

		合計	Q29 交渉の結果、取引先からの取引条件についての要請					
			商品代金の値引き	購入数量の減少	納品の時期の調整	取引解消	その他	特に変化はなかった
全体		804	27.1	3.1	2.5	3.7	2.5	65.9
Q1 主たる業種	01_建設業	108	23.1	1.9	1.9	0.9	0.9	73.1
	02_製造業	316	25.0	2.8	1.6	3.2	2.5	69.0
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	8	25.0	12.5	0.0	0.0	0.0	75.0
	04_卸売・小売業	307	33.9	3.6	3.9	5.2	2.6	58.0
	05_運輸業・郵便業	21	19.0	4.8	0.0	9.5	4.8	66.7
	06_情報通信業	11	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	07_金融業・保険業	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	08_不動産業・物品賃貸業	3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
	09_学術研究、専門・技術サービス業	7	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	85.7
	10_サービス業	19	15.8	0.0	5.3	5.3	0.0	73.7
	11_その他	4	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0

- 交渉によって、卸売・小売業の「商品代金の値引き」（33.9%）による問題の潜在化や、運輸業・郵便業の「取引解消」による問題の移転など、割引手数料負担の問題が見えにくくなる懸念がある。こうした問題の解消には個別の交渉だけでなく、法的な裏付けや業界としてのガイドライン（自主行動計画）の徹底が必要ではないか。

4 手形の代替手段と代替にあたっての課題

- 4.1 手形が流通しなくなった場合の代替手段
- 4.2 代替手段の利用にあたっての課題

4 手形の代替手段と代替にあたっての課題

4.1 手形が流通しなくなった場合の代替手段

- 業種別にみると、建設業、製造業、卸売・小売業で電子記録債権を選ぶ割合が高くなる。

図表19-1 紙の手形が流通しなくなった場合の代替手段 (n=1,675) SA

		合計	Q12 紙の手形が流通しなくなった場合の代替手段			
			現金	電子記録債権	一括決済方式	その他
全体		1,675	47.5	45.6	5.3	1.6
Q1 主たる業種	01_建設業	359	49.3	43.7	4.7	2.2
	02_製造業	680	47.2	44.9	6.6	1.3
	03_電気・ガス・熱供給業・水道業	12	58.3	33.3	0.0	8.3
	04_卸売・小売業	508	42.3	52.4	3.9	1.4
	05_運輸業・郵便業	33	72.7	18.2	9.1	0.0
	06_情報通信業	12	83.3	16.7	0.0	0.0
	07_金融業・保険業	1	0.0	100.0	0.0	0.0
	08_不動産業・物品賃貸業	14	85.7	7.1	7.1	0.0
	09_学術研究、専門・技術サービス業	8	62.5	37.5	0.0	0.0
	10_サービス業	43	48.8	41.9	4.7	4.7
	11_その他	5	80.0	20.0	0.0	0.0

- 手形を扱う業界は、現金ではなく電子記録債権を使ってしまうのではないか

4 手形の代替手段と代替にあたっての課題

4.1 手形が流通しなくなった場合の代替手段

- サイトが長い支払手形を扱っている割合が高いほど、紙の手形が流通しなくなった場合に電子記録債権を選ぶ割合も高くなる。

図表19-2 紙の手形が流通しなくなった場合の代替手段 (n=1,675) SA

		合計	Q12 紙の手形が流通しなくなった場合の代替手段			
			現金	電子記録債権	一括決済方式	その他
全体		1,675	47.5	45.6	5.3	1.6
Q14_1_1～5 支払手形サイトの割合：大企業	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	182	57.7	36.3	3.8	2.2
	02_90日以内が過半	258	43.0	51.6	4.7	0.8
	03_120日以内が過半	441	35.6	57.4	6.6	0.5
	04_120日超が過半	87	36.8	59.8	3.4	0.0
	05_過半数のサイトなし	95	31.6	57.9	8.4	2.1
Q14_2_1～5 支払手形サイトの割合：大企業以外	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	189	65.1	29.1	3.7	2.1
	02_90日以内が過半	312	42.6	51.6	4.8	1.0
	03_120日以内が過半	553	38.0	55.0	6.3	0.7
	04_120日超が過半	89	24.7	70.8	4.5	0.0
	05_過半数のサイトなし	117	36.8	58.1	4.3	0.9

- 長いサイトの支払手形を多く扱う事業者ほど、電子記録債権を代替手段として捉えている。電子記録債権は設定するサイトの制限はないことから、電子記録債権で設定できるサイトを制限しない限り手形の流通廃止によるサイト短縮の効果は限定的ではないか。

4 手形の代替手段と代替にあたっての課題

4.2 代替手段の利用にあたっての課題

- 支払手形を扱っている割合が高いほど、資金繰りに問題がある割合も高くなる。

図表20 紙の手形が流通しなくなった場合の代替手段（n=1,664） MA

		合計	Q13 代替手段を導入する場合の問題点		
			特に問題はない	資金繰りに問題がある	資金繰り以外に問題がある
全体		1,664	71.5	22.0	7.3
Q14_1_1～5 支払手形サイトの割合:大企業	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	182	80.8	15.9	3.3
	02_90日以内が過半	258	71.3	22.5	7.8
	03_120日以内が過半	441	68.5	23.6	8.6
	04_120日超が過半	87	59.8	32.2	11.5
	05_過半数のサイトなし	95	73.7	15.8	11.6
Q14_2_1～5 支払手形サイトの割合:大企業	01_60日以内が過半（30日以内を含む）	188	77.7	18.1	4.3
	02_90日以内が過半	311	71.1	21.9	7.4
	03_120日以内が過半	553	65.3	27.1	8.7
	04_120日超が過半	89	62.9	29.2	11.2
	05_過半数のサイトなし	115	70.4	20.0	11.3

- 長いサイトの支払手形を多く扱う事業者ほど、問題がある割合が高い傾向となっており、特に資金繰りへの影響が大きくなっている。資金繰りの問題によって手形による決済や長い手形サイトが生じており、手形の流通廃止にあたっては資金繰り悪化に伴う事業の停滞や倒産等の影響まで含めた検討が必要ではないか。

多様な取引形態に関するアンケート調査

【調査報告書】

令和3年3月



調査実施概要

調査実施概要

調査概要

調査趣旨

中小企業・小規模事業者の事業者間取引における受発注動向等の取引関係状況を把握し、下請取引の適正化及び取引条件改善に向けた政策立案の参考資料とする目的で、本アンケート調査を実施した。具体的には、販売先数や業績の変化、外注量の変化などについて尋ね、分析を実施した。

調査実施内容

- ・ 調 査 方 法 : Webアンケート調査
- ・ 調 査 期 間 : 2020年12月7日（月）～12月21日（月）
- ・ 調 査 実 施 機 関 : 株式会社帝国データバンク
- ・ 調 査 対 象 : 帝国データバンクWebモニター対象 11,397社
- ・ 集 計 に あ た っ て : 複数回答の回答比率は各項目における回答社数に占める各選択肢の回答件数を表す。不明、回答拒否など回答を得られなかった場合、無回答として設問ごとの集計から除外している。
n : 各設問の回答数

回答率

3,464件／11,397件（30.5%）

※回答はいずれかの設問に1つでも回答があった企業をカウントしている。
※集計は各設問の回答数を母数として行っている。

調査実施概要

回答対象企業の概要

調査対象

帝国データバンクのWebモニター対象全件である11,397件に対して調査を行った結果、3,464件の回収があった。

調査対象企業の属性

業種	件数	割合(%)
建設業	587	16.9%
製造業	1,123	32.4%
卸売業	663	19.1%
小売業	208	6.0%
運輸業・郵便業	153	4.4%
情報通信業	181	5.2%
不動産業・物品賃貸業	114	3.3%
学術研究、専門・技術サービス業	68	2.0%
サービス業	272	7.9%
電気・ガス・熱供給業・水道業	21	0.6%
金融業・保険業	17	0.5%
その他	57	1.6%
全体	3,464	100.0%

従業員数	件数	割合(%)
5人以下	529	15.3%
6～20人	990	28.6%
21～50人	813	23.5%
51人以上	1,131	32.7%
全体	3,464	100.0%

1 事業者間取引の概況

1 事業者間取引の概況

- 【委託先との取引】委託を行っているのは6～7割程度（Q9）
- 【事業者間連携】他の事業者と連携したことがあるのは4割程度（Q22）、事業協同組合など何かしらの団体に属しているのは5割程度（Q25）
- 【販売先との取引】業績が良化している企業ほど、販売先数も増加する傾向（Q3×Q5）

委託先との取引

Q9 委託量	増えた	変わらない	減った	この内容で委託 を行っていない
①主たる業務,社 内で可能	16.6	38.0	10.1	35.4
②主たる業務,社 内で不可能	16.3	43.6	5.7	34.3
③主たる業務では ないが必要な業務	18.6	51.5	3.1	26.8



Q9 委託量	増えた	変わらない	減った	この内容で委託 を行っていない
①主たる業務,社 内で可能	25.6	58.7	15.6	-
②主たる業務,社 内で不可能	24.9	66.4	8.7	-
③主たる業務では ないが必要な業務	25.4	70.3	4.3	-

(注)「この内容で委託を行っていない」を除いて再集計した結果

→ : 取引 (モノ・サービスの流れ)

自社（事業者間連携）

Q22 他の事業者との連携内容	n	%
受発注内容の明確化	367	10.6
支払い条件の改善	398	11.5
その他取引条件の改善	306	8.8
共同開発	420	12.1
発注側事業者からの指導や助言	222	6.4
その他、他の事業者と共同・協力して実施し た取り組みの内容	76	2.2
連携を行ったことはない	2,163	62.4
全体	3,464	100.0

Q25 現在の事業協同組合やその他任意の 団体への所属状況	n	%
事業協同組合に属している	824	23.8
任意の団体(定款等が"ある")に属している	737	21.3
任意の団体(定款等が"ない")に属している	196	5.7
その他の団体に属している	368	10.6
いずれにも所属していない	1,756	50.7
全体	3,464	100.0

販売先との取引

		Q5 5年前と比べた販売先数の 変化			
		合計	5年前よ りも減った	5年前と ほぼ変わ らない	5年前よ りも増え た
全体		3,339	25.9	33.4	40.7
Q3 5年 前と比べ た業績の 変化	5年前よりも悪化した	1,282	48.0	27.5	24.5
	5年前とほぼ変わらない	749	17.4	55.8	26.8
	5年前よりも良化した	1,308	9.1	26.3	64.6

2 個別集計結果

- 2.1 業績を良化させている企業・販売先数を増加させている企業
- 2.2 事業者間連携の強弱

2 個別集計結果

2.1.1 業績を良化させている企業・販売先数を増加させている企業

- 【業績と販売先数の関係】5年前と比べて、業績が良化した企業は販売先数も増えている。

		n	Q5 5年前と比べた販売先数の変化		
			5年前よりも減った	5年前とほぼ変わらない	5年前よりも増えた
全体		3,339	25.9	33.4	40.7
Q3 5年前と比べた業績の変化	5年前よりも悪化した	1,282	48.0	27.5	24.5
	5年前とほぼ変わらない	749	17.4	55.8	26.8
	5年前よりも良化した	1,308	9.1	26.3	64.6

2 個別集計結果

2.1.2 業績を良化させている企業・販売先数を増加させている企業

- 業績が良化している企業や販売先数が増えた企業の半数が、販売先数の拡大・維持に向けた課題について「人手不足」を挙げている。**人手不足が社会課題となる中で、人手不足が企業の成長を抑制するのではないか。**

		n	Q7 販売先数の拡大・維持に向けて、課題や困難に感じていること									
			人手不足	従業員の 営業力不足	新たな販 売先開拓 ができてい ない	マーケティング ができる 人材不足	資金繰り が厳しい	見積もり の手間が かかる	工程管理 の手間が かかる	新たな研 究開発が できていな い	新たな設 備投資が できていな い	その他
全体		3,271	45.7	48.3	43.8	27.9	8.5	10.3	9.8	13.2	11.5	6.0
Q3 5年前と比 べた業績の変 化	5年前よりも悪化した	1,254	36.3	52.6	51.9	28.8	14.0	8.7	7.5	14.0	13.2	6.6
	5年前とほぼ変わらない	735	46.8	46.0	42.9	27.8	6.7	10.1	10.1	14.4	10.2	6.1
	5年前よりも良化した	1,282	54.3	45.4	36.4	27.1	4.3	12.1	11.8	11.8	10.5	5.4
Q5 5年前と比 べた販売先数 の変化	5年前よりも減った	841	36.7	51.5	55.3	26.3	14.6	7.0	5.8	13.8	11.9	7.8
	5年前とほぼ変わらない	1,087	46.8	47.9	43.9	27.2	5.9	11.6	10.5	13.8	12.3	4.7
	5年前よりも増えた	1,343	50.4	46.5	36.6	29.5	6.9	11.4	11.6	12.4	10.5	6.0

2 個別集計結果

2.2.1 事業者間連携の強弱

- 【業種別】製造業や情報通信業など下請構造が形成されやすい業種で委託や連携を行っている割合が高い。運輸業・郵便業および電気・ガス・熱供給業・水道業で組合等団体に所属している割合が顕著。
- 【企業規模別】大企業の方が中小企業より委託や連携を行っている割合が高い。一方で、企業規模で組合等団体への所属有無に大きな違いは見られなかった。
- 【従業員数別】従業員数が多いほど、委託や連携を行っている割合が高くなる。一方で、従業員数が「51人以上」の企業で組合等団体への所属割合が最も高い。

		Q9-①～④何かしらの委託を行っている	Q22 何かしらの連携を行ったことがある	Q25 何かしらの団体に所属している
全体		84.4	37.6	49.3
業種	01_建設業	86.6	35.8	57.8
	02_製造業	90.7	42.6	46.5
	03_卸売業	75.7	34.5	48.3
	04_小売業	71.6	35.6	42.8
	05_運輸業・郵便業	88.9	41.8	72.5
	06_情報通信業	92.7	42.5	39.8
	07_不動産業・物品賃貸業	81.1	28.9	46.5
	08_学術研究、専門・技術サービス業	86.6	42.6	39.7
	09_サービス業	80.0	29.0	47.8
	10_電気・ガス・熱供給業・水道業	90.5	38.1	71.4
	11_金融業・保険業	70.6	11.8	35.3
	12_その他	70.2	31.6	42.1
中小企業基本法の規模区分	01_大企業	92.1	51.6	51.1
	02_中小企業	83.9	36.7	49.2
従業員数	01_5人以下	73.3	33.5	37.1
	02_6～20人	80.1	35.7	49.1
	03_21～50人	86.1	34.3	50.7
	04_51人以上	88.6	43.4	54.2

2 個別集計結果

2.2.2 事業者間連携の強弱/外部委託の増加

- 5年前と比べて業績や販売先数が「良化した/増えた」企業の方が、「悪化した/減った」「ほぼ変わらない」企業より委託量が増えた割合が高い。

		n	Q9-①～③ 委託内容		
			Q9-① 主たる業務 であり、自社内でも行 える業務の外部委 託_増えた	Q9-② 主たる業務 であり、自社内で行 えない業務の外部委 託_増えた	Q9-③ 主たる業務 ではないが、経営上 必要な業務の外部 委託_増えた
全体		3,464	25.6	24.9	25.4
Q3 5年前と 比べた業績 の変化	5年前よりも悪化した	1,282	16.9	18.2	21.0
	5年前とほぼ変わらない	749	19.9	19.0	18.5
	5年前よりも良化した	1,308	37.1	34.5	33.5
Q5 5年前と 比べた販売 先数の変化	5年前よりも減った	865	20.3	16.8	20.4
	5年前とほぼ変わらない	1,114	19.6	17.7	20.9
	5年前よりも増えた	1,360	33.7	35.2	32.1

※「この内容で委託を行っていない」を除いて再集計

2 個別集計結果

2.2.3 事業者間連携の強弱/(自社内でも行える業務)外部委託の増加理由

- Q10～Q12の委託内容ごとの増加理由について、従業員数別にみると、従業員数が多い企業ほど自社内でも行える業務（Q10、12）を「自社従業員の残業時間を削減するため」に外部委託を増やしている。**働き方改革の影響で、業績や販売数の変化によらず規模の大きい企業ほど業務を外部に委託しているのではないか**（Q12も参照）。

		n	Q10 主たる業務であり、自社内でも行える業務の外部委託が増えた理由						
			自社従業員の 残業時間を削 減するため	自社従業員が 行うより、外部委 託する方がコスト 削減できるため	自社で設備投 資をするよりも、 外部委託する方 がコストが低い ため	技術やノウハウのあ る事業者 に委ねるべき と思うため	既存事業拡大 のため	新規事業拡大 のため	その他
全体		569	40.1	43.2	27.4	26.0	33.9	13.7	7.6
業種	01_建設業	120	40.8	36.7	23.3	27.5	39.2	6.7	7.5
	02_製造業	194	35.6	53.6	38.1	24.7	25.3	12.9	9.8
	03_卸売業	66	42.4	40.9	24.2	30.3	27.3	19.7	6.1
	04_小売業	20	50.0	45.0	30.0	35.0	30.0	5.0	5.0
	05_運輸業・郵便業	45	51.1	33.3	31.1	8.9	44.4	17.8	8.9
	06_情報通信業	55	36.4	32.7	10.9	32.7	52.7	25.5	1.8
	07_不動産業・物品賃貸業	17	41.2	41.2	29.4	35.3	23.5	17.6	0.0
	08_学術研究、専門・技術サービス業	11	27.3	27.3	18.2	18.2	45.5	27.3	18.2
	09_サービス業	29	51.7	48.3	13.8	31.0	37.9	10.3	3.4
	10_電気・ガス・熱供給業・水道業	4	50.0	75.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0
	11_金融業・保険業	1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	12_その他	7	28.6	14.3	0.0	14.3	42.9	0.0	28.6
中小企業基本法の規模区分	01_大企業	50	36.0	40.0	26.0	30.0	40.0	20.0	4.0
	02_中小企業	519	40.5	43.5	27.6	25.6	33.3	13.1	7.9
従業員数	01_5人以下	65	26.2	47.7	33.8	32.3	30.8	18.5	3.1
	02_6～20人	151	38.4	41.1	27.8	21.2	28.5	12.6	10.6
	03_21～50人	137	32.8	40.9	26.3	27.7	36.5	12.4	6.6
	04_51人以上	215	49.8	44.7	26.0	26.5	36.7	13.5	7.4

2 個別集計結果

2.2.4 事業者間連携の強弱/（自社内で行えない業務）外部委託の増加理由

		n	Q11 主たる業務であり、自社内で行えない業務の外部委託が増えた理由					
			自社従業員でその業務を行える者がいないため	自社で設備投資をするよりも、外部委託する方がコストが低い	技術やノウハウのある事業者へ委ねるべきと思うため	既存事業拡大のため	新規事業拡大のため	その他
全体		544	33.5	52.2	50.2	25.9	16.2	2.9
業種	01_建設業	105	46.7	38.1	53.3	31.4	6.7	1.9
	02_製造業	203	21.7	64.0	50.7	24.6	20.7	3.0
	03_卸売業	74	33.8	50.0	50.0	27.0	16.2	0.0
	04_小売業	17	41.2	64.7	52.9	5.9	0.0	5.9
	05_運輸業・郵便業	26	19.2	50.0	23.1	42.3	30.8	11.5
	06_情報通信業	37	54.1	27.0	59.5	18.9	21.6	2.7
	07_不動産業・物品賃貸業	16	62.5	37.5	62.5	12.5	0.0	0.0
	08_学術研究、専門・技術サービス業	15	26.7	53.3	53.3	26.7	20.0	6.7
	09_サービス業	40	32.5	60.0	40.0	22.5	15.0	5.0
	10_電気・ガス・熱供給業・水道業	3	66.7	33.3	66.7	33.3	33.3	0.0
	11_金融業・保険業	1	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	12_その他	7	42.9	42.9	42.9	42.9	14.3	0.0
中小企業基本法の規模区分	01_大企業	44	36.4	54.5	47.7	29.5	20.5	0.0
	02_中小企業	500	33.2	52.0	50.4	25.6	15.8	3.2
従業員数	01_5人以下	69	39.1	49.3	56.5	18.8	14.5	2.9
	02_6～20人	147	36.1	51.7	53.1	21.1	14.3	2.0
	03_21～50人	139	32.4	52.5	53.2	30.2	14.4	2.2
	04_51人以上	188	29.8	53.7	43.1	28.7	19.1	4.3

2 個別集計結果

2.2.5 事業者間連携の強弱/（経営上必要な業務）外部委託の増加理由

		n	Q12 主たる業務ではないが、経営上必要な業務の外部委託が増えた理由							
			自社従業員の 残業時間を削 減するため	自社従業員でそ の業務を行える 者がいないため	自社従業員が 行うより、外部委 託する方がコスト 削減できるため	自社で設備投 資をするよりも、 外部委託する方 がコストが低い	技術やノウハウのあ る事業者になん かお願いするため	既存事業拡大 のため	新規事業拡大 のため	その他
全体		613	26.6	35.7	41.3	16.6	53.0	11.6	8.2	3.1
業種	01_建設業	111	27.0	38.7	41.4	12.6	60.4	8.1	11.7	1.8
	02_製造業	203	25.6	34.0	39.9	21.7	54.7	11.8	7.4	3.9
	03_卸売業	114	23.7	43.9	37.7	14.0	51.8	9.6	7.9	1.8
	04_小売業	24	29.2	41.7	50.0	25.0	50.0	20.8	4.2	4.2
	05_運輸業・郵便業	26	38.5	26.9	42.3	15.4	42.3	15.4	19.2	7.7
	06_情報通信業	34	35.3	26.5	44.1	8.8	47.1	11.8	5.9	2.9
	07_不動産業・物品賃貸業	20	35.0	25.0	25.0	15.0	40.0	20.0	5.0	10.0
	08_学術研究、専門・技術サービス業	10	10.0	20.0	50.0	10.0	60.0	30.0	10.0	10.0
	09_サービス業	58	27.6	32.8	50.0	15.5	50.0	12.1	5.2	0.0
	10_電気・ガス・熱供給業・水道業	1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	11_金融業・保険業	3	0.0	33.3	100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
	12_その他	9	11.1	44.4	33.3	11.1	55.6	0.0	0.0	0.0
中小企業基 本法の規模 区分	01_大企業	47	46.8	27.7	51.1	27.7	46.8	6.4	4.3	4.3
	02_中小企業	566	24.9	36.4	40.5	15.7	53.5	12.0	8.5	3.0
従業員数	01_5人以下	57	19.3	36.8	40.4	10.5	45.6	10.5	14.0	3.5
	02_6～20人	158	21.5	32.3	42.4	19.6	55.1	13.9	8.9	3.2
	03_21～50人	168	22.6	41.1	38.7	13.7	53.6	10.7	7.7	1.8
	04_51人以上	229	34.5	34.1	42.4	18.3	53.3	10.5	6.1	3.9

型取引の適正化に関する調査 報告書

令和3年3月



1. 調査概要

- 令和2年1月に「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準（以下、「振興基準」という。）」が改正され、より一層の型取引適正化の取組が求められるようになった。振興基準の改正から1年が経過することから、その取組の実施状況について調査を行った。
- 調査対象は、自主行動計画を策定している業界団体に所属している企業およびそれらの企業と取引があり、かつ、型を用いた取引を行っていると思われる製造業企業の合計30,000社を対象とした。

調査対象	30,000社 (自主行動計画策定団体会員企業および会員企業の取引先である製造業企業 他)
調査期間	令和2年10月16日～11月20日
調査方法	調査票郵送によるアンケート（Web調査併用）
回答企業数	10,418社 (発注のみ回答 1,116社／受注のみ回答 3,769社／受発注両方回答 2,097社 ／不明 3,436社)
集計にあたって	複数回答の回答比率は各項目における回答社数に占める各選択肢の回答件数。 不明、回答拒否など回答を得られなかった場合、無回答として設問ごとの集計から除外。 n：各設問の回答企業数、 SA：単一回答、 MA：複数回答、 延べ取引企業数：各設問の項目に回答があった取引企業数合計

※回答企業数はいずれかの質問に1つでも回答があった企業をカウント
※集計にあたっては、各設問の回答数を母数として算出

【参考】 調査対象企業の抽出について

調査対象抽出は以下手順にて実施した。

1. 自主行動計画策定団体のうち、自主行動計画内において型取引について記載がある以下団体の
会員企業（準会員・賛助会員等は除く）
2. 上記会員企業と取引をしている企業およびその企業と取引をしている企業
3. 2018年度調査にて型の利用が認められた業種の企業

【自主行動計画策定団体（計画書内で型取引について記載がある団体に限定）】

日本自動車工業会／日本自動車部品工業会／日本金型工業会／日本金属熱処理工業会／
日本金属プレス工業協会／日本ダイカスト協会／日本鍛造協会／日本鑄造協会／日本鑄鍛鋼会／
日本粉末冶金工業会／日本建設機械工業会／日本産業機械工業会／日本工作機械工業会／
日本半導体製造装置協会／日本ロボット工業会／日本計量機器工業連合会／
日本分析機器工業会／カメラ映像機器工業会／日本航空宇宙工業会／
電子情報技術産業協会（JEITA）／日本電機工業会（JEMA）／
情報通信ネットワーク産業協会（CIAJ）／ビジネス機械・情報システム産業協会（JBMIA）／
日本建材・住宅設備産業協会／日本電線工業会／日本化学工業協会／塩ビ工業・環境協会／
化成品工業協会／石油化学工業協会／日本ゴム工業会／日本プラスチック工業連盟

【参考】回答企業属性

Q1 業種 (S A)

選択肢	n	%
自動車産業	1,490	21.8
電機・情報通信機器産業	1,014	14.8
産業機械産業	1,027	15.0
素形材産業	1,080	15.8
その他の産業	2,235	32.6
合計	6,846	100.0

Q2 資本金 (S A)

選択肢	n	%
1,000万円以下	3,242	46.1
1,000万円超5,000万円以下	2,520	35.8
5,000万円超3億円以下	769	10.9
3億円超10億円以下	195	2.8
10億円超100億円以下	195	2.8
100億円超	109	1.6
合計	7,030	100.0

Q3 従業員数 (S A)

選択肢	n	%
5人以下	777	11.0
5人超20人以下	2,372	33.7
20人超50人以下	1,809	25.7
50人超100人以下	862	12.2
100人超300人以下	694	9.8
300人超1,000人以下	326	4.6
1,000人超1万人以下	175	2.5
1万人超	32	0.5
合計	7,047	100.0

Q4 売上高 (S A)

選択肢	n	%
1億円以下	1,275	18.2
1億円超10億円以下	3,732	53.1
10億円超100億円以下	1,498	21.3
100億円超1,000億円以下	388	5.5
1,000億円超	130	1.9
合計	7,023	100.0

【参考】回答企業属性

Q5 完成品メーカーから見た取引地位 (S A)

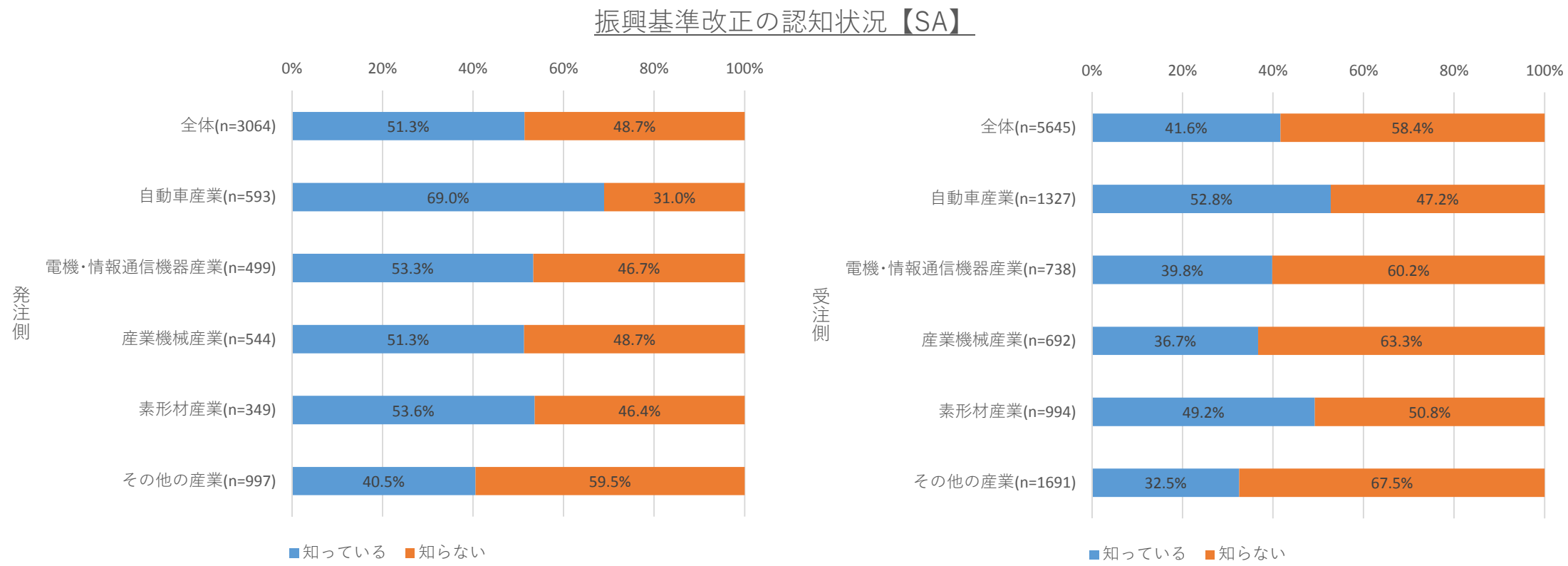
選択肢	n	%
完成品メーカー	1,299	18.6
1次下請	2,310	33.1
2次下請	1,980	28.4
3次下請	662	9.5
4次下請以降	179	2.6
わからない	550	7.9
合計	6,980	100.0

Q6 受発注における分類 (S A)

選択肢	n	%
発注側事業者	1,116	16.0
受注側事業者	3,769	54.0
発注側事業者でもあり、受注側事業者でもある	2,097	30.0
合計	6,982	100.0

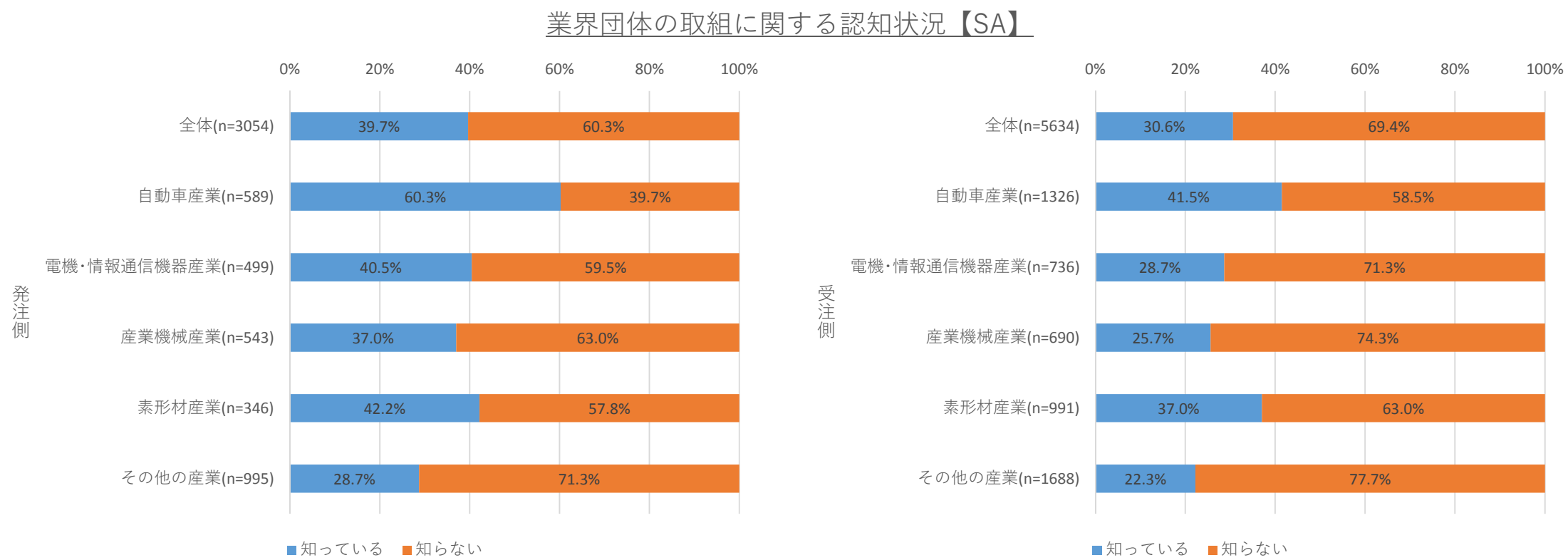
2. 型取引の適正化に関する推進（振興基準改正の認知）

- 「振興基準が改正され、型取引に関する適正化の推進が進められていること」の認知状況について、「知っている」企業は発注側企業が51.3%、受注側企業が41.6%であった。発注側、受注側を合わせると、約半数の企業が認識していない結果となり、認知度の改善のため、振興基準および適正化推進協議会報告書のより一層の周知が必要と考えられる。
- 産業別でみると発注側企業・受注側企業ともに自動車産業の認知度が最も高く、型取引適正化に関する関心の高さがうかがえた。



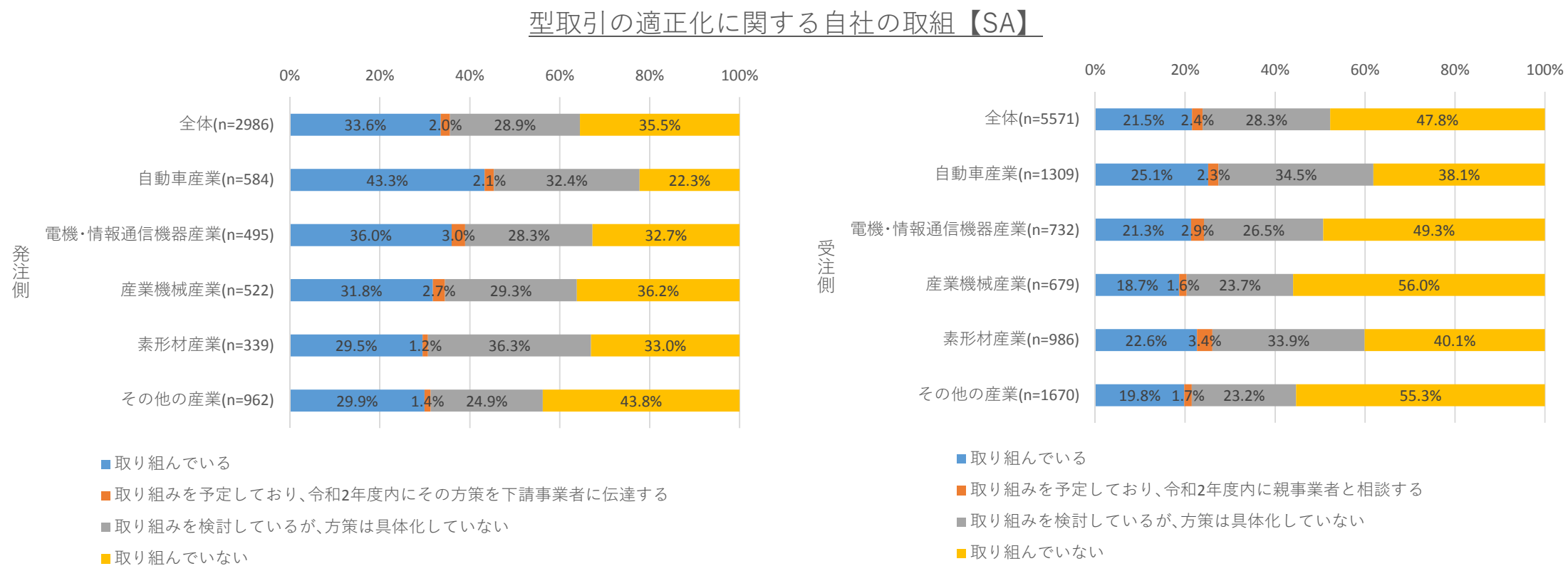
3. 型取引の適正化に関する推進（業界団体の取組みに関する認知）

- 「業界団体が自主行動計画を策定し、型取引の適正化を推進していること」の認知状況について、「知っている」企業は発注側企業が39.7%、受注側企業が30.6%であった。
- 自主行動計画を策定している業界団体に所属していない企業も回答しているため、「振興基準改正」の認知度と比べると、「自主行動計画の策定」を認知している割合はやや低めの結果となった可能性がある。その中において、自動車産業の認知度は、発注側企業で60%を超えており、業界団体が積極的に周知する姿勢がうかがえる結果となった。



4. 型取引の適正化に関する推進（自社の取組状況）

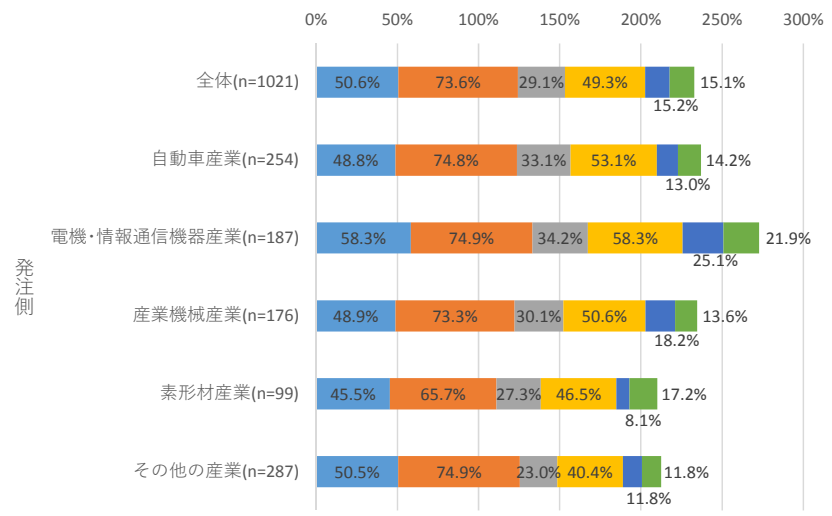
- 「型取引の適正化に関する自社の取組状況」について、「取り組んでいる」は発注側企業が33.6%、受注側企業が21.5%であった。一方、「取り組んでいない」は発注側企業が35.5%、受注側企業が47.8%あり、発注側企業・受注側企業のいずれも取組状況が十分とは言えない結果だった。
- とりわけ、受注側企業では、「取り組んでいない」または「取り組みを検討しているが、方策は具体化していない」と回答した企業が全体の70%以上を占める結果となった。適正化の課題、取組内容、具体的な取組方法の提示等の支援を行っていくことが必要と考えられる。



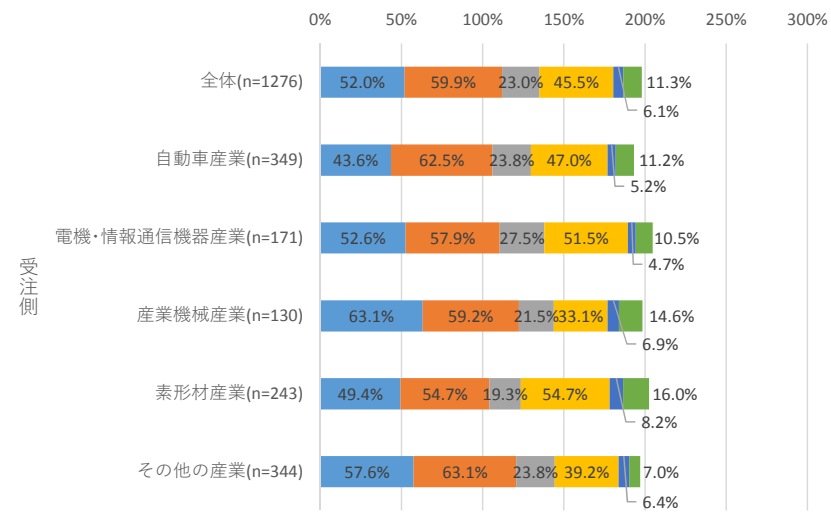
5. 型取引の適正化に関する推進（具体的な取組状況）

- 「型取引の適正化に関する具体的な取組」では、「型代金又は型製作相当費の支払い方法および支払期日について事前に協議を行った」が発注側企業で73.6%、受注側企業が59.9%で最も多く、「型の取扱いについて下請事業者と事前に協議し、書面化を行った」、「廃棄費用の支払いや書面通知により、型の廃棄を推進し、型管理の合理化を進めた」が続く結果となった。
- 産業別で取組状況に大きな差は見られないが「型の取扱いに関する書面化」、「型代金又は型製作相当費の支払い」、「型の保管・廃棄費用の支払い」の取組が進んでいることは、振興基準および適正化推進協議会の報告書に型取引適正化の重要性が明記され、これに沿った取組が行われたものと考えられる。

型取引の適正化に関する具体的な取組【MA】



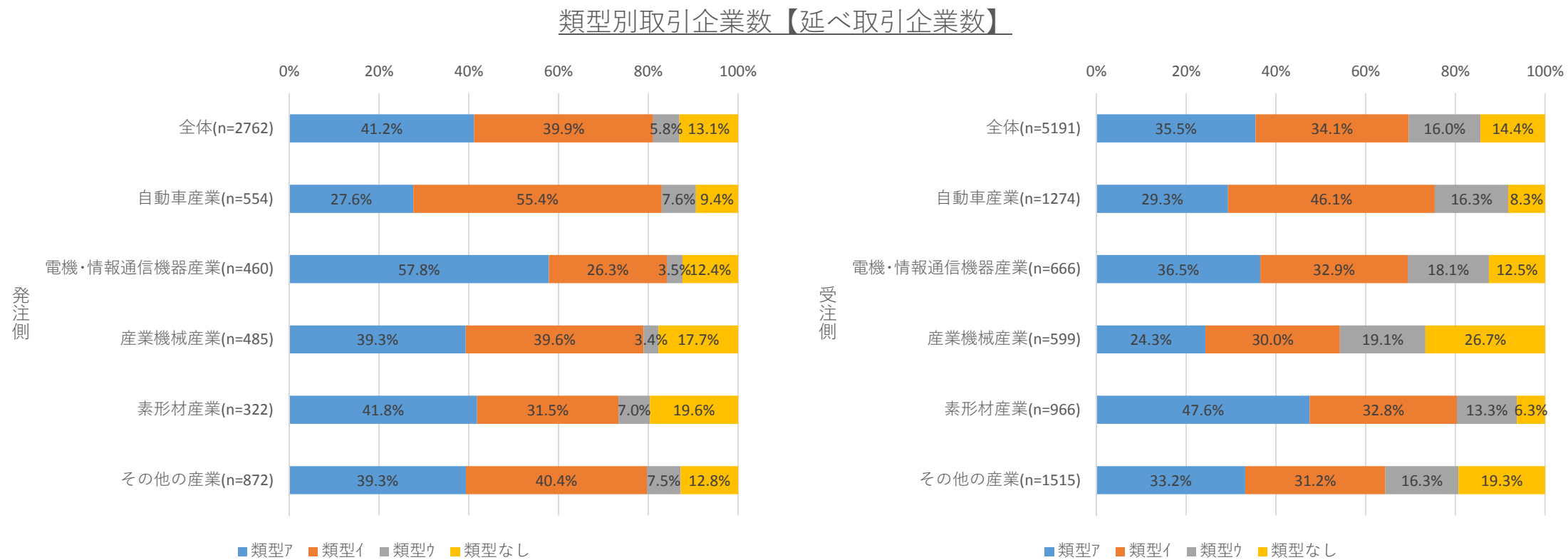
- 型の取扱いについて下請事業者と事前に協議し、書面化を行った
- 型代金又は型製作相当費の、支払い方法および支払期日について事前に協議を行った
- 型の検収について、検収内容・検収期間・可否の扱い等を書面化し、検収期間の短縮化を行った
- 廃棄費用の支払いや書面通知により、下請事業者が保管していた不要な型の廃棄を推進し、型管理の合理化を進めた
- 振興基準の改定内容を踏まえて、貸与した型の管理方法を改め、社内規定として明確化した
- 振興基準の改定内容を踏まえて、貸与した型の管理方法を改め、下請事業者に周知した



- 型の取扱いについて親事業者と事前に協議し、書面化を行った
- 型代金又は型製作相当費の、支払い方法および支払期日について事前に協議を行った
- 型の検収について、検収内容・検収期間・可否の扱い等を書面化し、検収期間の短縮化を行った
- 廃棄費用の支払いや書面通知を受けて、保管していた型の廃棄を推進し、型管理の合理化を進めた
- 振興基準の改正内容を踏まえて、型の管理方法を改め、社内規定として明確化した
- 振興基準の改正内容を踏まえて、型の管理方法を改め、親事業者に通告した

6. 型取引における取引類型別企業数割合

- 型取引の類型別の割合を確認したところ、全体では「類型ア」の取引が発注側企業では41.2%、受注側企業では35.5%と最も高かった。
- 産業別では類型の割合には差があり、例えば、自動車産業では「類型イ」の割合が最も高く、発注側企業で55.4%、受注側企業で46.1%であった。また、電機・情報通信機器産業では、「類型ア」の割合が最も高く、発注側企業で57.8%、受注側企業で36.5%であった。



※以降設問は、各企業の取引企業数が最も多い類型についてのみ回答あり。

【参考】 型取引における類型について

振興基準の改正に当たって、親事業者と下請事業者間の取引条件を以下のアからウの3つのパターンに類型化した。

振興基準では、ア及びイの取引については、それぞれ適正化のルールに沿った型取引を行うものとしている。また、ウの取引にあっては親事業者は、下請事業者に対して、型に対する指示や廃棄に関する制限等を行わないものとしている。

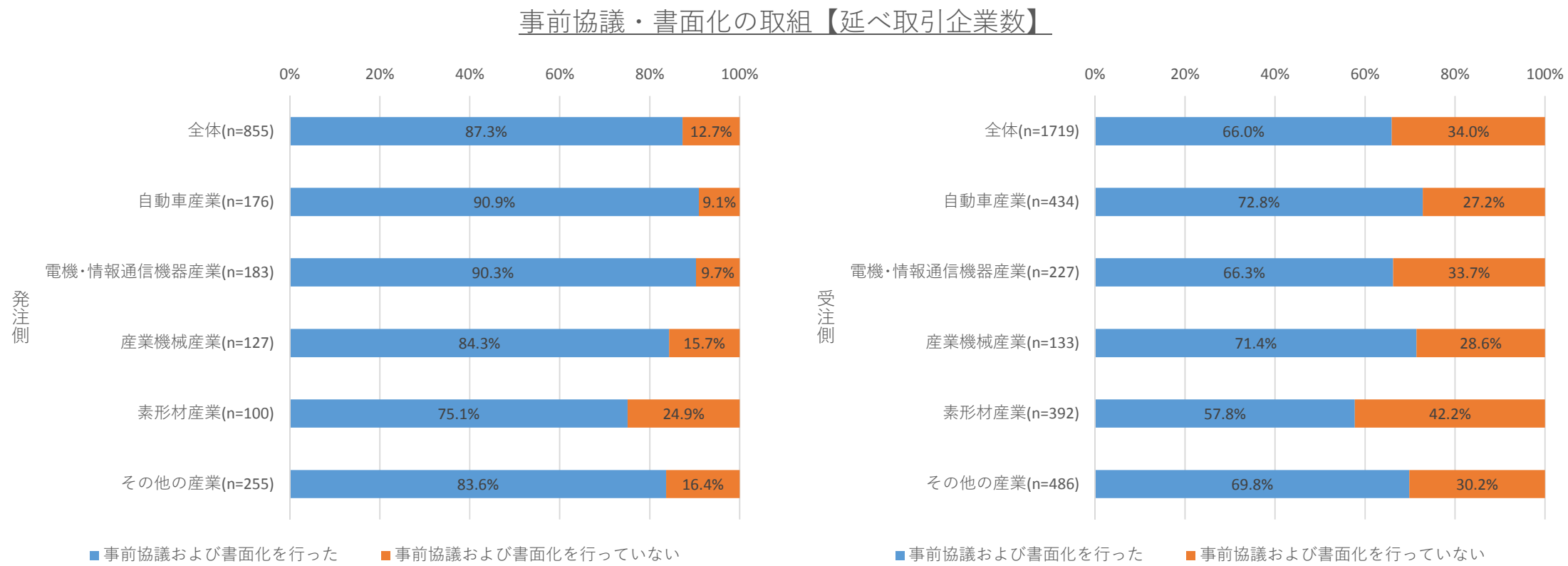
類型ア： 型のみ又は製品と型の双方を取引対象（請負等）とする取引

類型イ： 取引の対象は製品であるものの、型についても、製品に付随する取引として型製作相当費の支払いや製作・保管等の事実上の指示を行う取引

類型ウ： 親事業者が、型そのものを取引対象としないで、かつ、型に関して、型製作相当費の支払いや製作・保管等の指示を全く行わず、下請事業者の判断で型管理を行う取引

7. 事前協議・書面化について（延べ取引企業数）【類型ア】

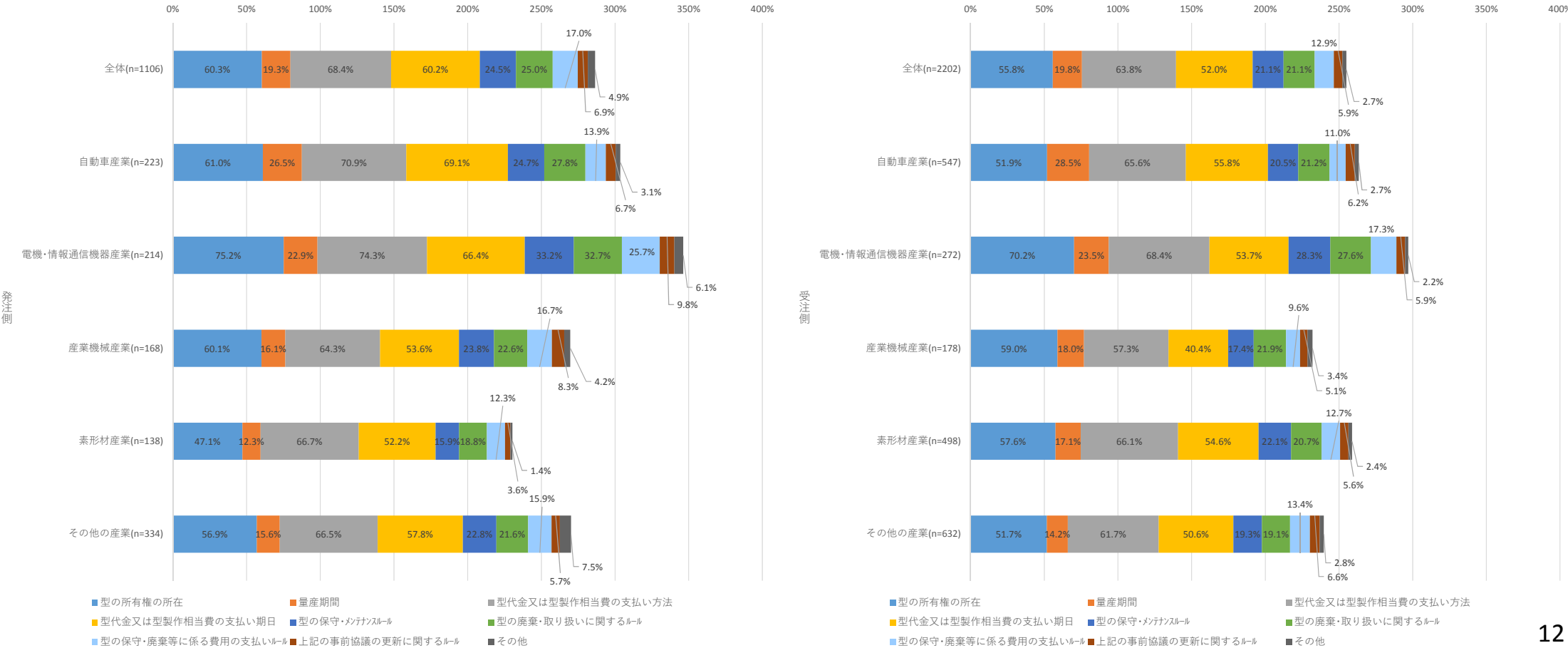
- 類型アにおける事前協議・書面化の取組状況は、発注側企業で87.3%、受注側企業で66.0%が実施している結果となった。
- このうち、半数以上の企業と事前協議および書面化を行っている項目については、「型代金又は型製作相当費の支払い方法」が最も多く、「型の所有権の所在」、「量産期間」がそれに続く結果となった。
- 一方、「書面化をしていない」と回答した企業は、発注側企業では12.7%に留まったのに対し、受注側企業で34.0%に達していることから、受注側企業に対し、事前協議・書面化の取組実施が望まれる。



8. 事前協議・書面化について（取組項目）【類型ア】

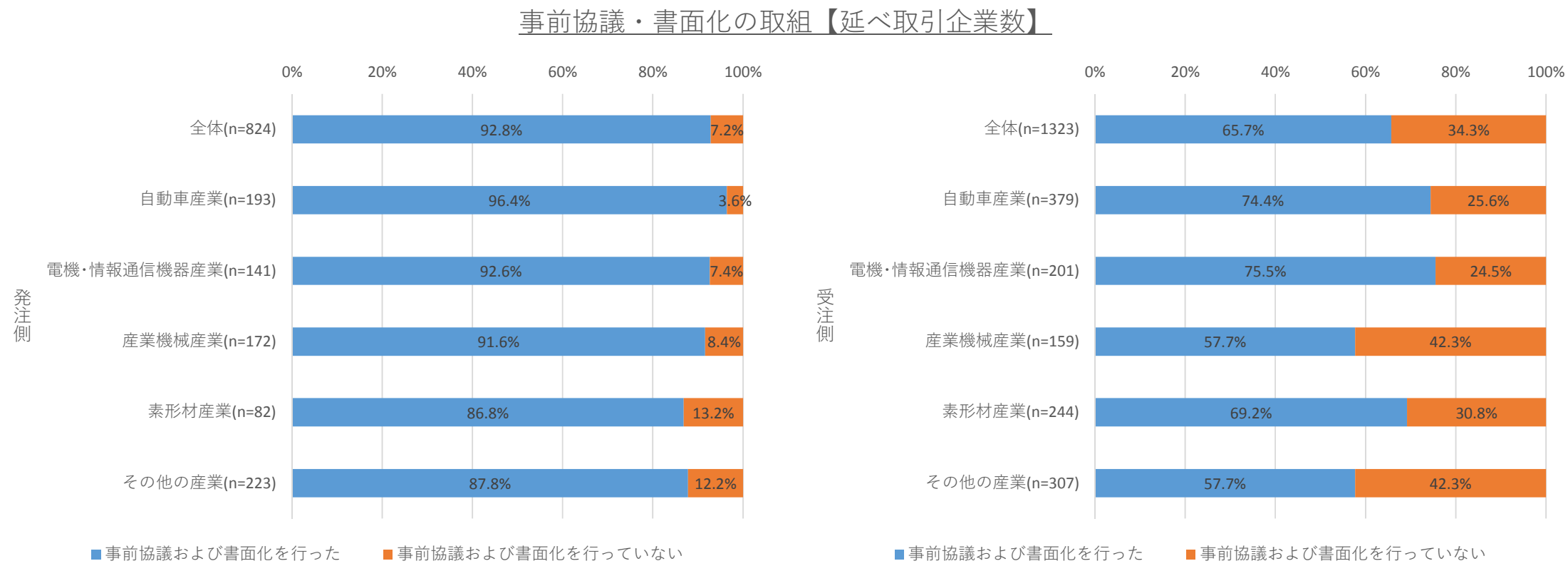
- 事前協議・書面化の状況を産業別にみると、電機・情報通信機器産業において最も積極的に行われており、素形材産業では低調な結果となった。
- 不要型の廃棄推進に関する「量産期間」、「型の廃棄・取り扱いに関するルール」について、全ての産業界で事前協議・書面化が低調な結果となり、より一層の事前協議・書面化の取組実施が望まれる。

半数以上の企業と事前協議・書面化を行った項目【MA】



9. 事前協議・書面化について（延べ取引企業数）【類型イ】

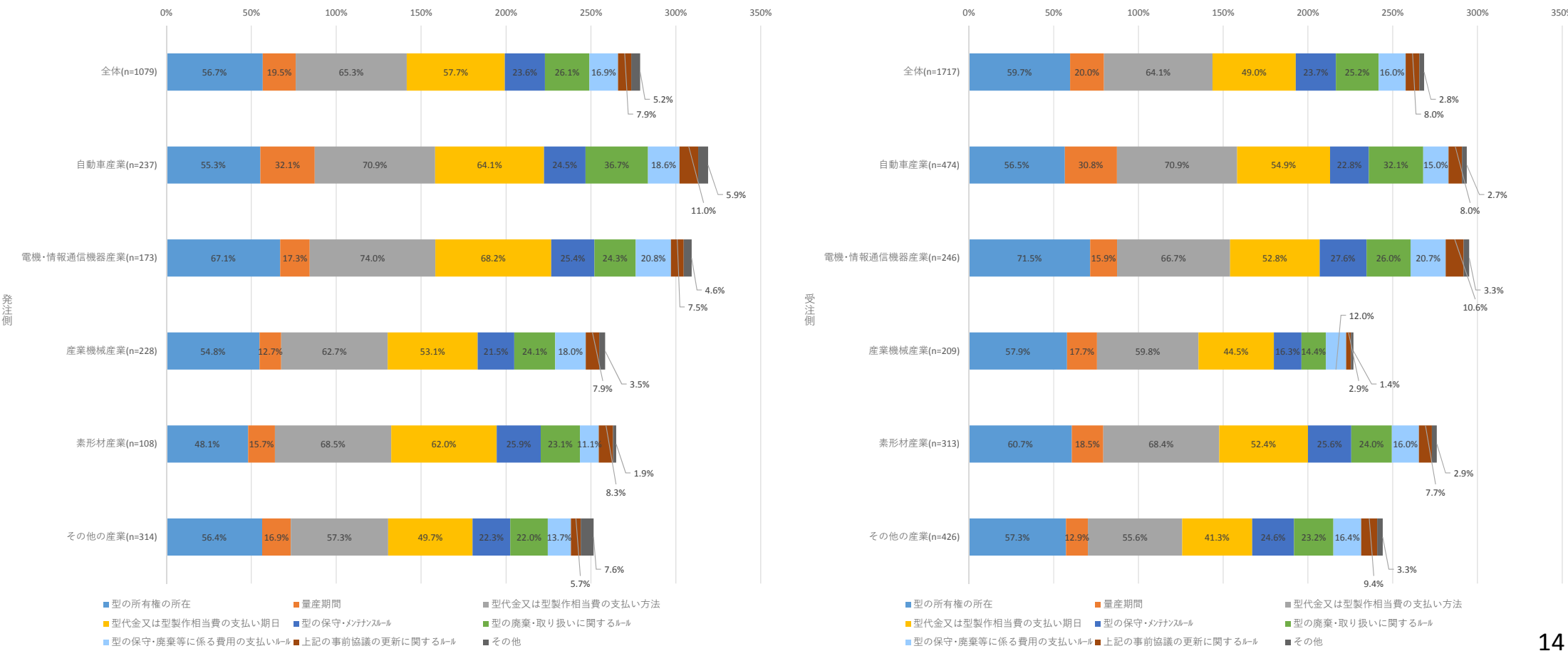
- 類型イにおける事前協議・書面化の取組状況は、発注側企業で92.8%、受注側企業で65.7%が実施している結果が得られた。
- このうち、半数以上の企業と事前協議および書面化を行っている項目については、「型代金又は型製作相当費の支払い方法」が最も多く、「型の所有権の所在」、「量産期間」がそれに続く結果となった。
- 一方、「書面化をしていない」と回答した企業は、発注側企業では7.2%に留まったのに対し、受注側企業で34.3%に達していることから、受注側企業に対し、事前協議・書面化の取組実施が望まれる。



10. 事前協議・書面化について（取組項目）【類型Ⅰ】

- 半数以上の企業と事前協議および書面化を行っている項目について、「型代金又は型製作相当費の支払い方法」が発注側企業で65.3%、受注側企業で64.1%と最も高い結果となった。
- 産業別にみると、自動車産業が最も積極的に取り組まれており、産業機械産業では低調な結果となった。
- 不要型の廃棄推進に係る「量産期間」、「型の廃棄・取り扱いに関するルール」に関しては、事前協議・書面化を実施した割合が30%を超えたのは自動車産業のみであり、他の産業においては、より一層の当事者間の協議および協議結果の書面化の取組実施が望まれる。

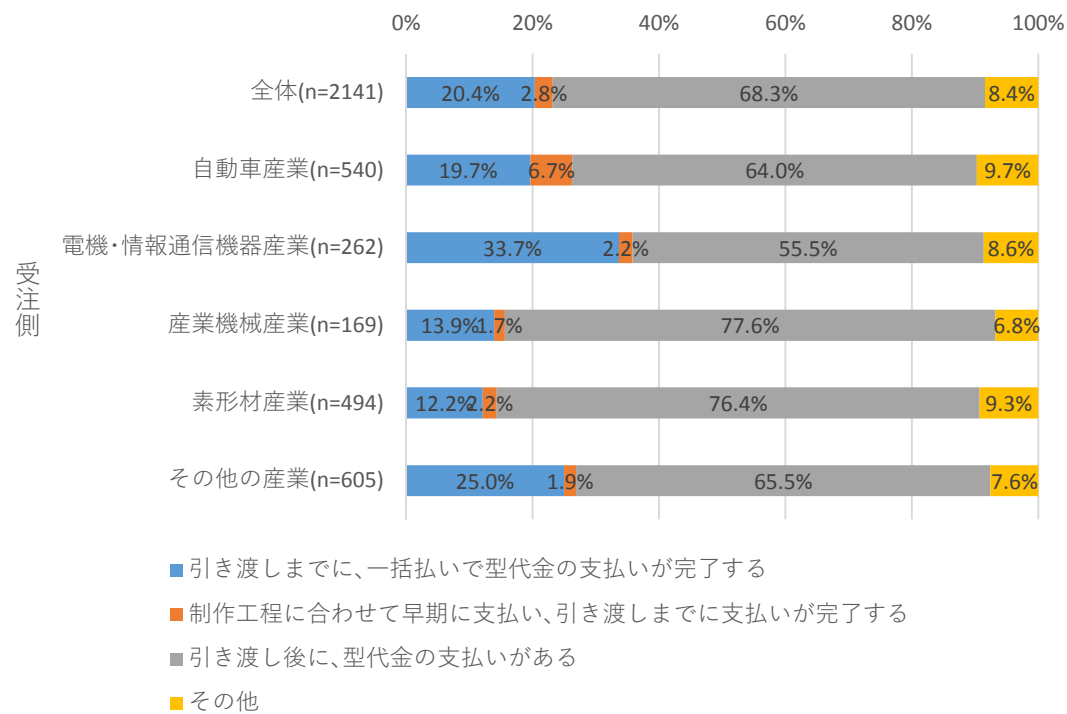
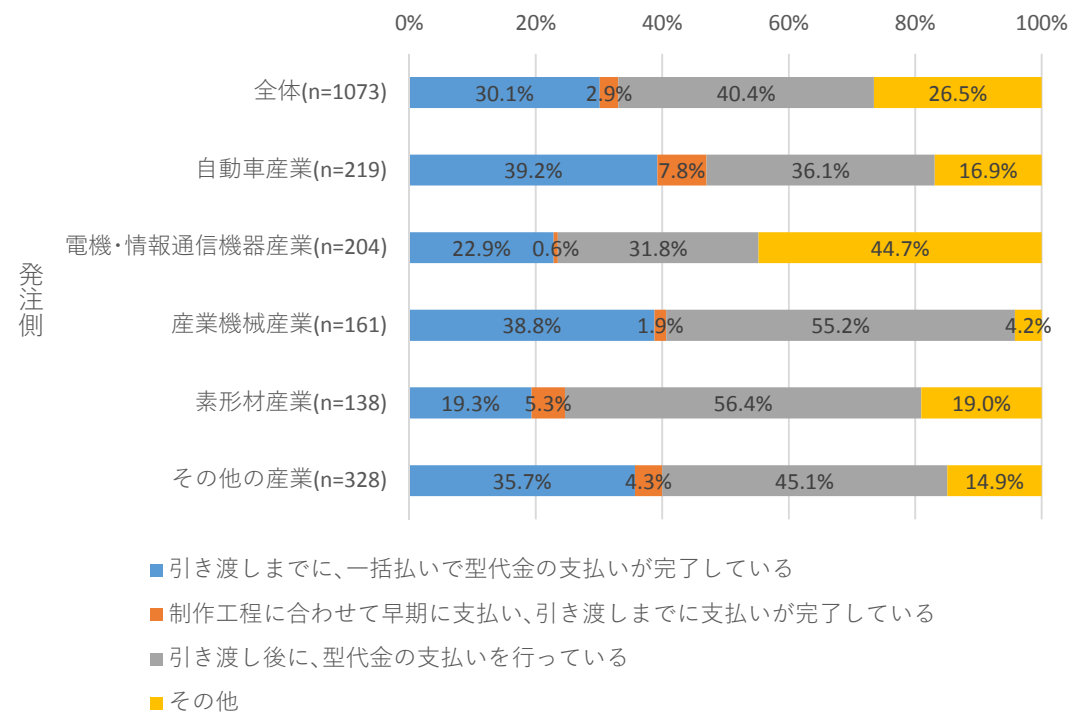
半数以上の企業と事前協議・書面化を行った項目【MA】



11. 型取引の適正化進捗状況【類型ア・型代金の支払い方法・時期について】

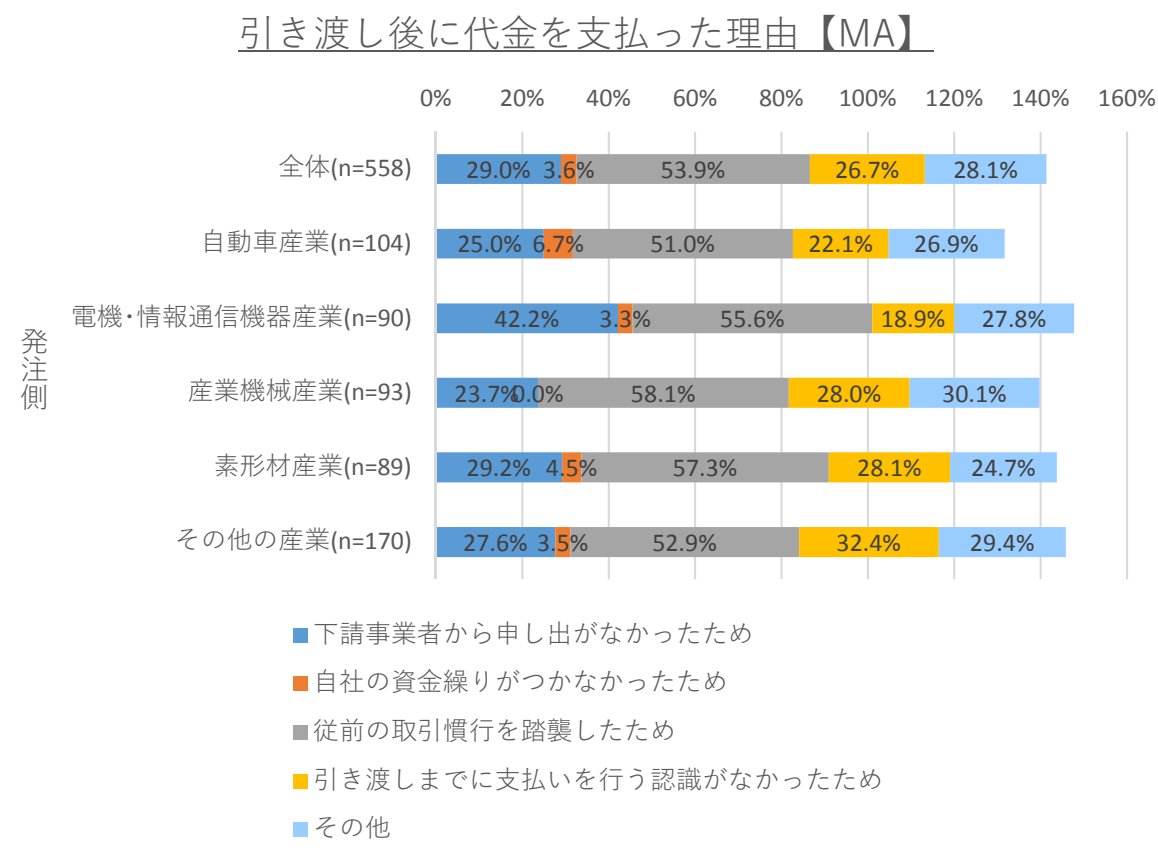
- 類型アの取引における型代金の支払い状況について、「引き渡しまでに、一括払いで型代金の支払いが完了している」が発注側企業では30.1%あるのに対して、受注側企業は20.4%に留まる結果となった。
- また、「引き渡し後に代金支払い」という回答は、発注側企業で40.4%であるのに対して、受注側企業では68.3%であった。発注側企業と受注側企業で認識に乖離がある結果となっており、「遅くとも型の引き渡しまでに一括払いなどの方法により型代金を支払う」ルールをより浸透させる取組の実施が望まれる。

事前協議・書面化の取組【延べ取引企業数】



12. 型取引の適正化進捗状況【類型ア・型代金の支払い方法、時期について】

- 類型アの発注側企業のうち「引き渡し後に代金を支払った」理由を確認したところ、「従前の取引慣行を踏襲したため」が53.9%と最も多かった。商慣行にとらわれない早期の代金支払を引き続き求めていく必要がある。
- 「その他」の理由をみても、「型が納品された月の末締め、翌月末支払い」や「検収で合格した場合に支払い実施」などが多く、従来の商慣行が型取引にも一定の影響を与えていることが明らかになった。

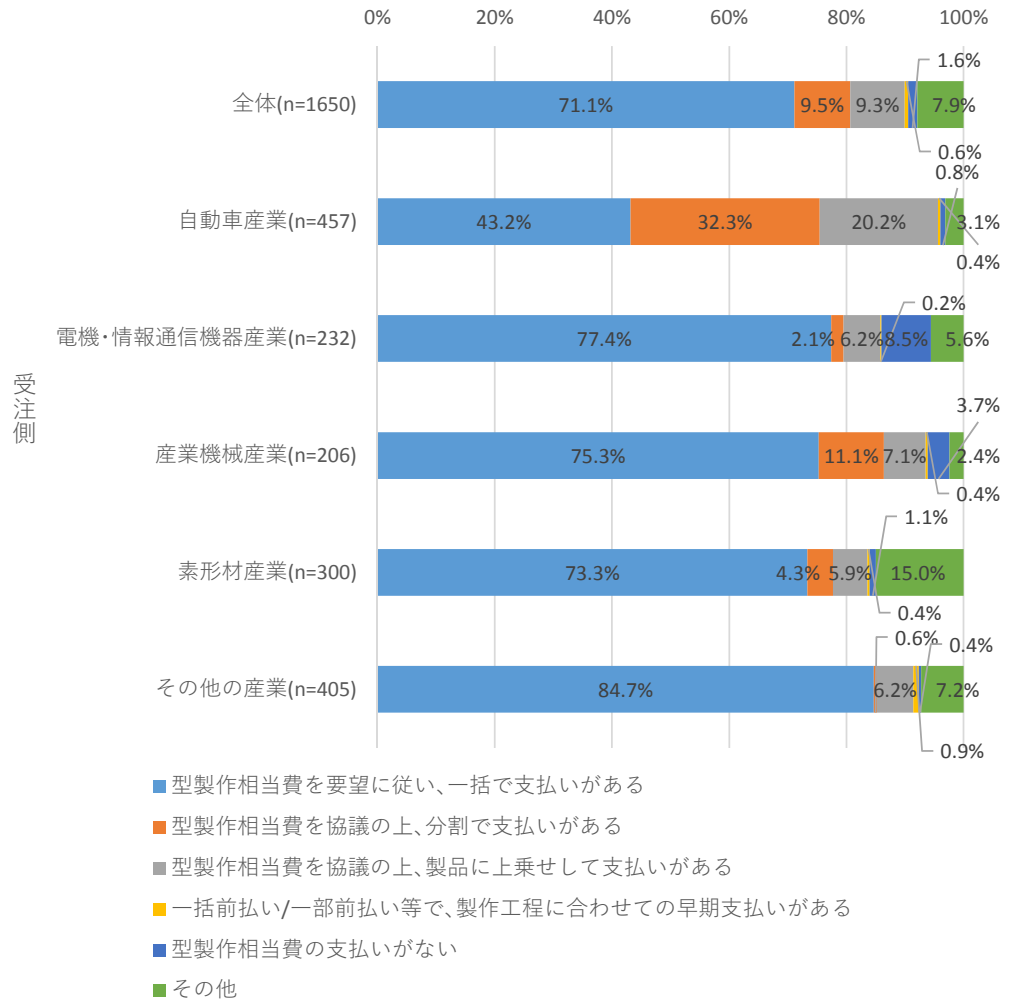
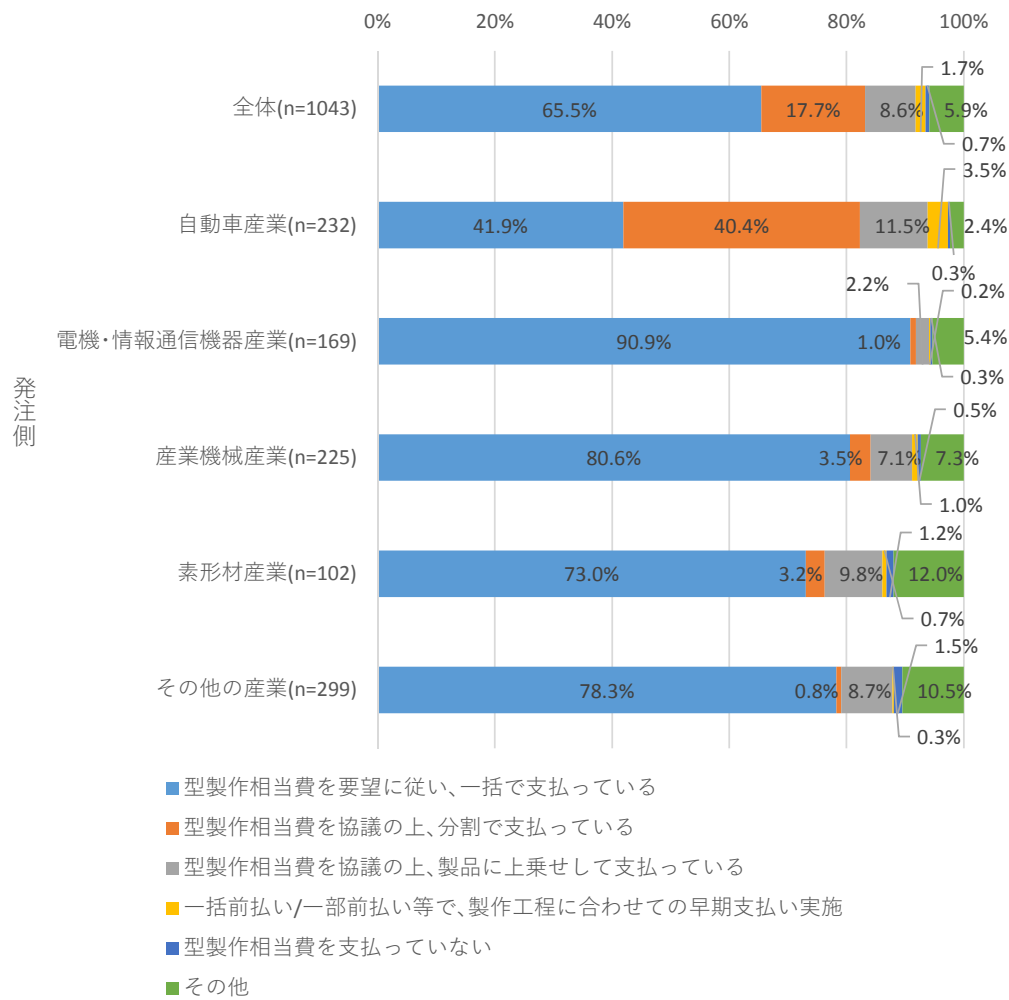


- 「その他」の具体的回答（抜粋）
- 型が納品された月の末締め、翌末支払い
 - 下請法を遵守し、型の納品後60日以内に支払いを実施
 - 親事業者から引渡時に支払いを受けていないため
 - 型納品後に合否判定、合格の場合に型代金の支払いを実施
 - テストショットにて要求品質を満たしている事を確認しているため
 - 図面通りの物が出来るか確認してから検収とするため
 - 検収前に型代を支払った場合には、万が一、型が取り決めの要求仕様を満たしていなかった際に不安があるため

13. 型取引の適正化進捗状況 【類型イ・型製作相当費の支払い方法・時期について】

- 類型イにおける型製作相当費の支払い方法・時期について、産業全体でみると「型取引相当費を要望に従い、一括で支払っている」が発注側企業で65.5%、受注側企業では71.1%であり、「型製作相当費の支払いがない」という回答は発注側・受注側いずれも2%未満であり、支払条件の改善がうかがえる結果となった。
- 産業別にみると、自動車産業では、依然として「分割払い」、「製品への上乗せ」が一定割合を占めた。

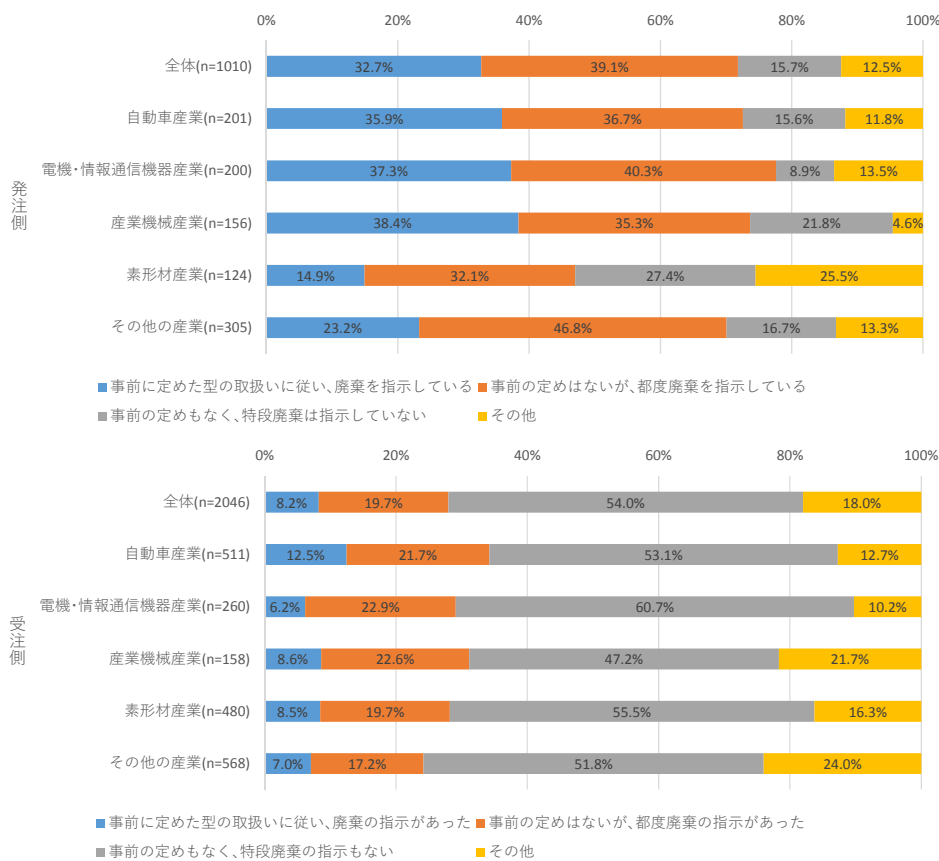
型製作相当費の支払い方法・時期 【延べ取引企業数】



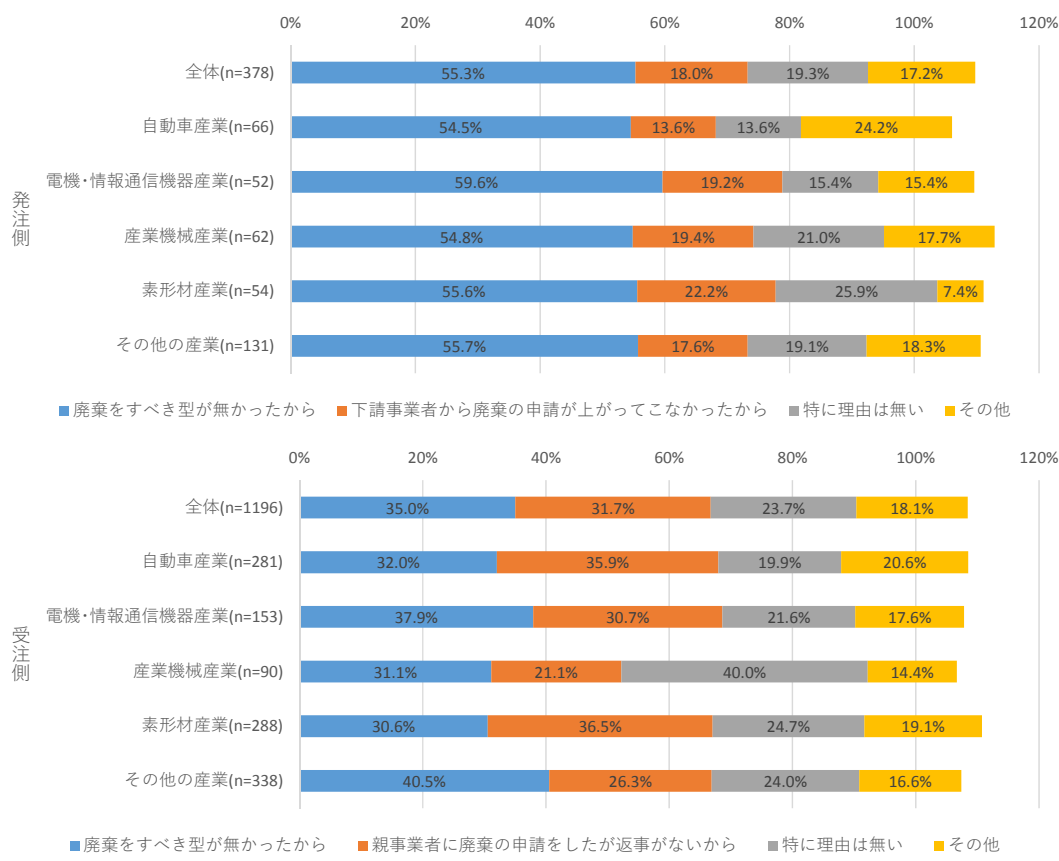
14. 型取引の適正化進捗状況【類型ア・不要な型の廃棄の推進について】

- 類型アにおける不要型の廃棄について、発注側企業は「事前に定めた型の取扱いに従い廃棄」と「事前の定めはないが都度廃棄」を合わせると発注側では71.8%に達したが、受注側では合わせて27.9%に留まっており、受発注間で認識の乖離がみられる結果となった。
- また、受注側企業の54.0%が「事前の定めもなく、特段廃棄の指示もない」と回答している。廃棄の指示をしない理由として、発注側は「廃棄すべき型が無かったから」が55.3%であるのに対し、受注側では35.0%であり、ここでも受発注間の認識のずれが確認された。
- 当事者間における十分な協議による廃棄基準の策定、発注側による円滑な廃棄通知、受注側による積極的な廃棄申請の推進が課題と考えられる。

不要な型の廃棄の推進について【延べ取引企業数】



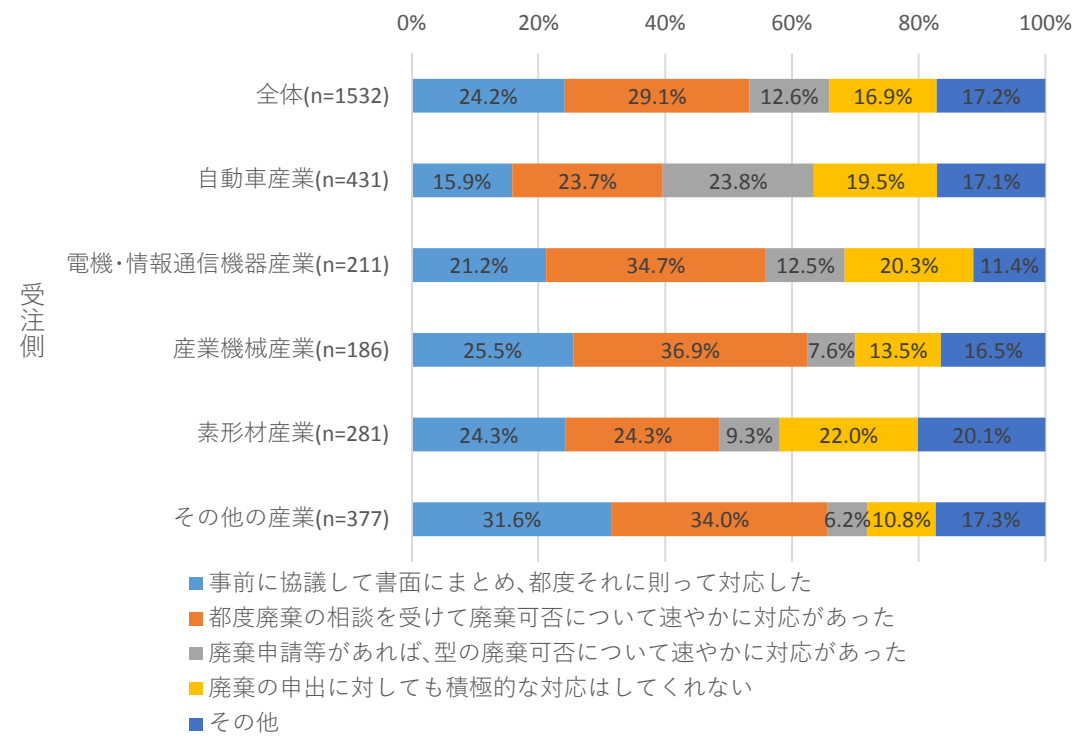
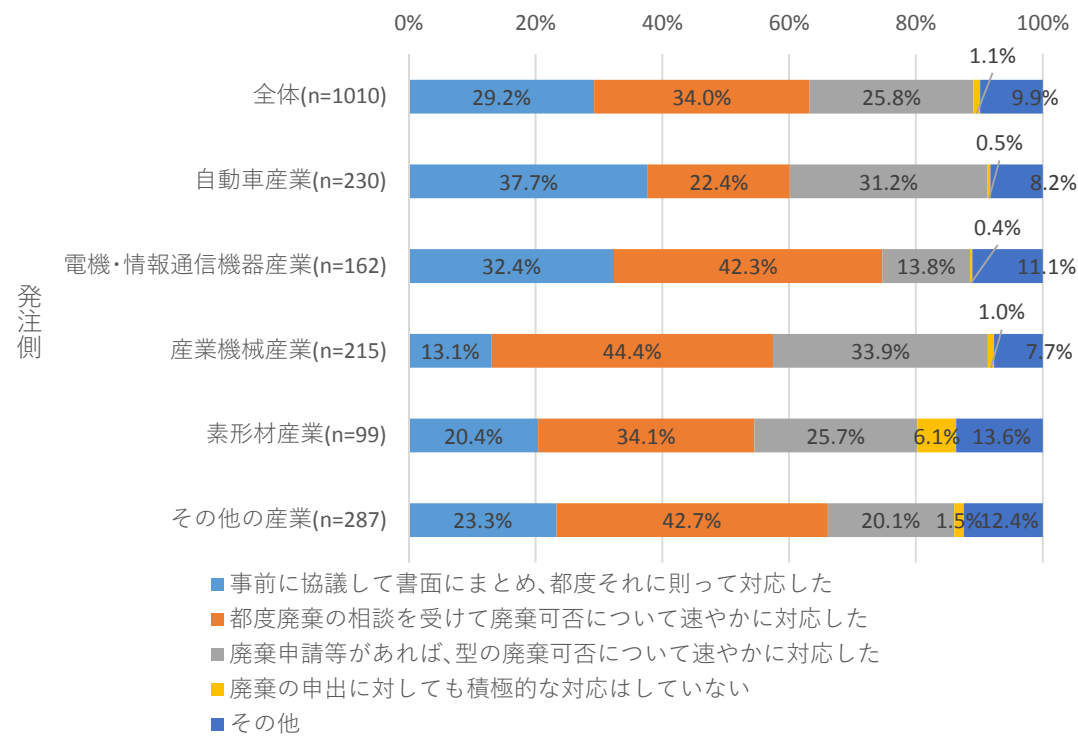
廃棄を実施していない理由【MA】



15. 型取引の適正化進捗状況【類型イ・不要型の廃棄の推進について】

- 類型イにおける型の廃棄について、産業全体では、「事前に協議して対応」、「相談を受けて対応」、「申請に応じて対応」を合わせると、発注側では89.0%、受注側でも65.9となっており、不要型廃棄の取組が進展しているといえる結果となった。
- しかし、発注側、受注側では認識が乖離しており、受注側では産業全体で16.9%の企業が「事前の定めもなく、廃棄の申出に対しても積極的な対応はしてくれない」と回答しており、引き続きの取組実施が望まれる結果となった。

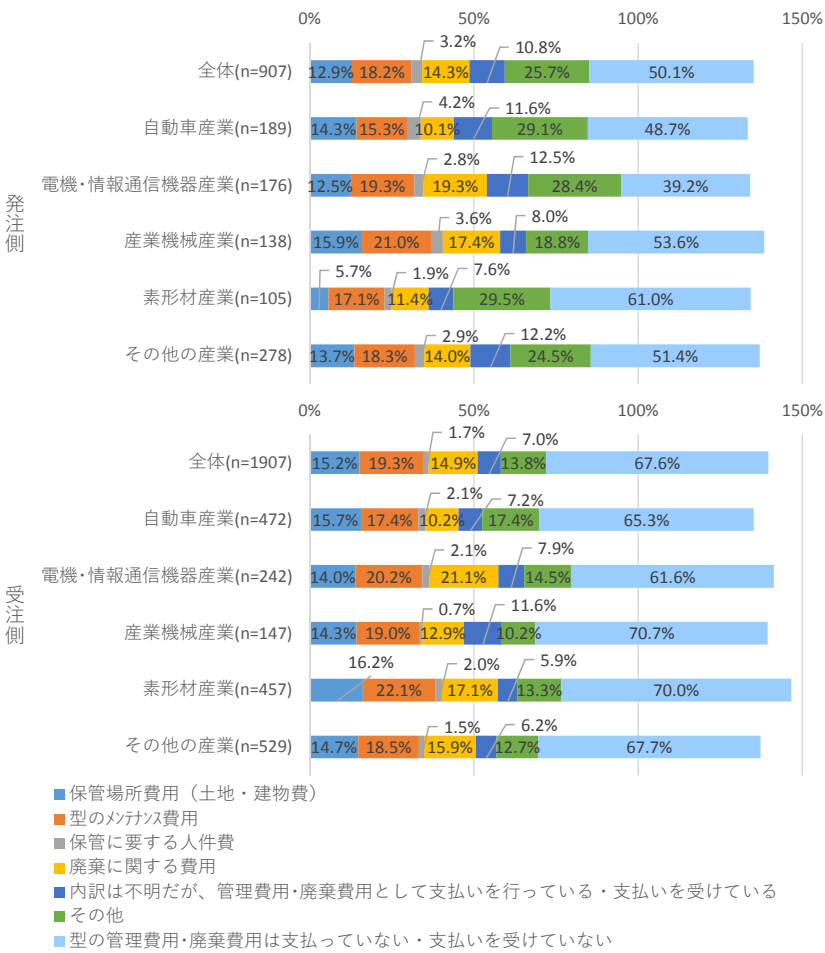
不要型の廃棄の推進について【延べ取引企業数】



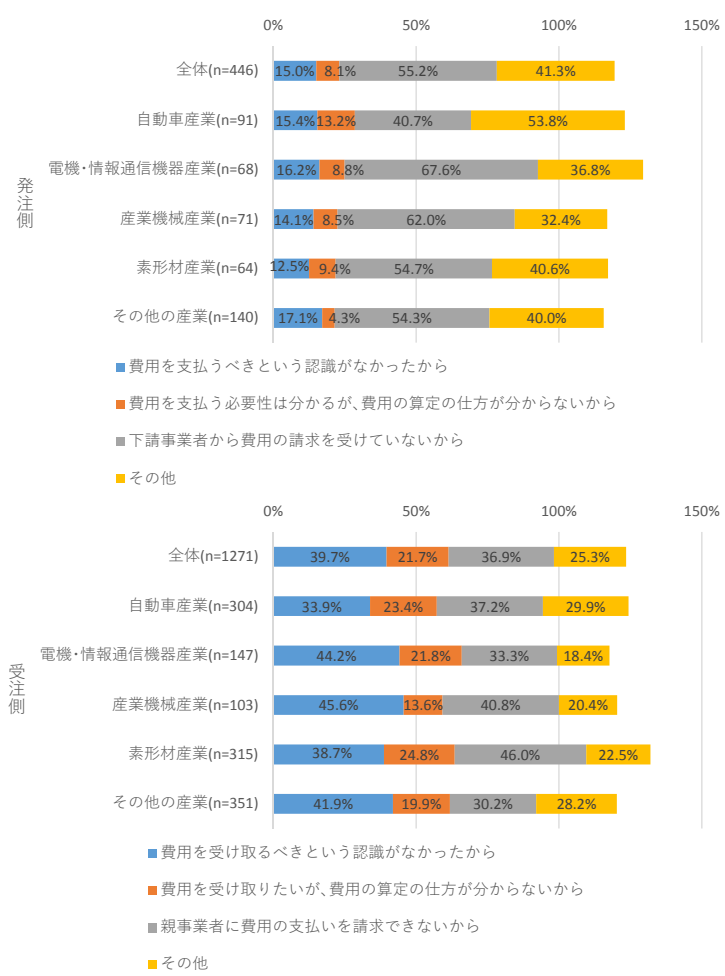
16. 型取引の適正化進捗状況【類型A・型の管理・廃棄費用の支払いについて】

- 類型Aにおける型の保管料の支払いについて、全体でみると回答企業の半数以上が「型の管理費用・廃棄費用の支払いはない」と回答している。産業別にみると素形材産業では比較的支払が進む一方、電機・情報通信機器産業では進んでいない。
- 支払わない理由として、発注側は「下請事業者から費用の請求を受けていないから」が55.2%と最も多くなっており、発注側からの積極的な支払いの申入れが望まれる。また、発注側、受注側とも「費用を支払うべき・受け取るべきという認識がなかった」との回答も一定数あり、保管料の支払いルールの浸透にも課題が残る結果となった。

型の管理費用・廃棄費用の支払い状況【MA】



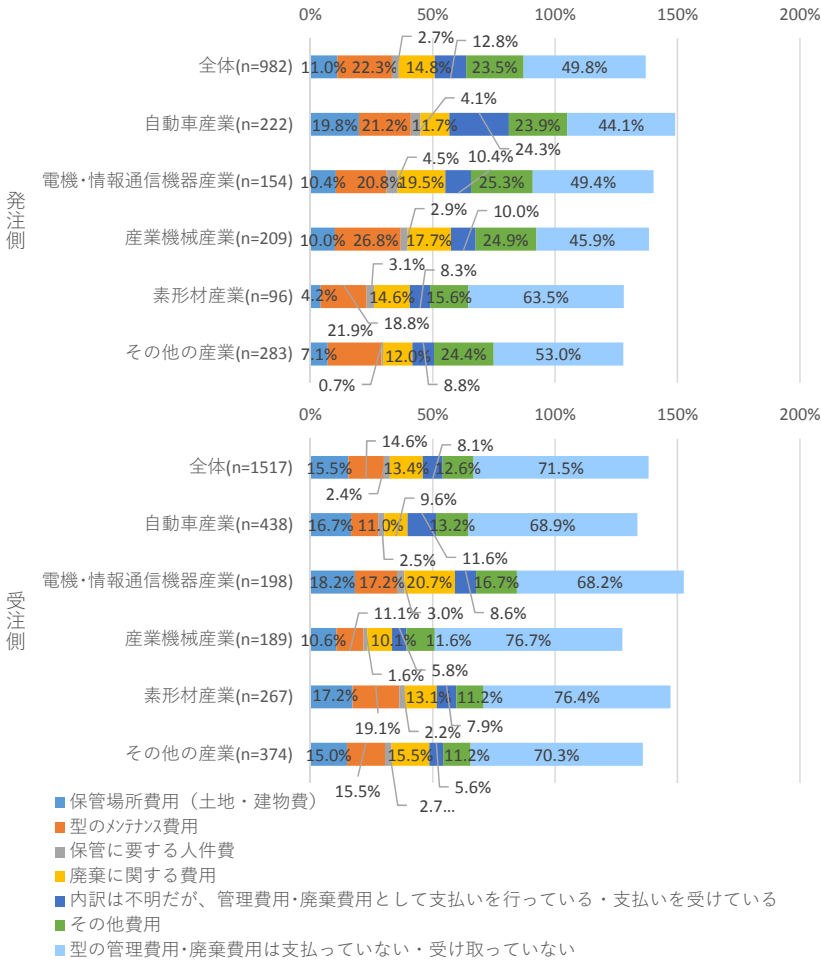
費用の支払いがない理由【MA】



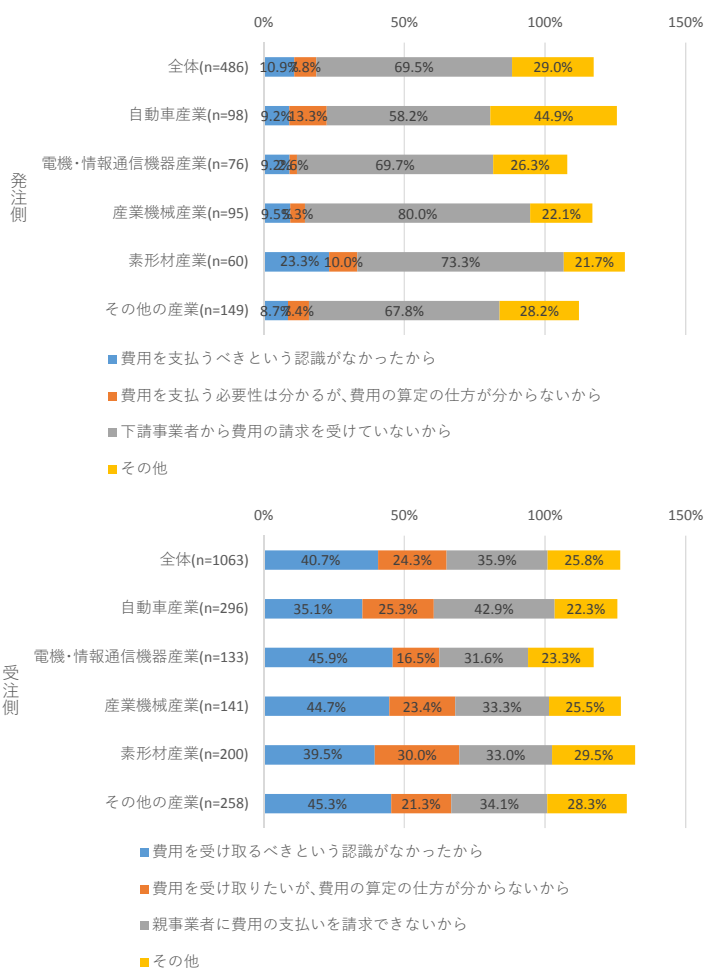
17. 型取引の適正化進捗状況【類型イ・型の管理・廃棄費用の支払いについて】

- 類型イにおける型の保管料の支払いについて、「型の管理費用・廃棄費用の支払いはない」が最も多く、全体でみると発注側企業の半数近くが支払わないと回答しており、受注側企業の71.5%が保管料を受け取っていないと回答している。
- 型の保管料を支払わない発注側の理由として、「下請事業者からの費用の請求を受けていないから」が69.5%と、類型アより割合が高くなっている。また、受注者側にも「費用を受け取るべきという認識がなかったから」「親事業者に費用の支払いを請求できないから」が高く、類型イについても発注側が保管料を負担すべきとされた協議会報告書のルール徹底が必要である。

型の管理費用・廃棄費用の支払い状況【MA】



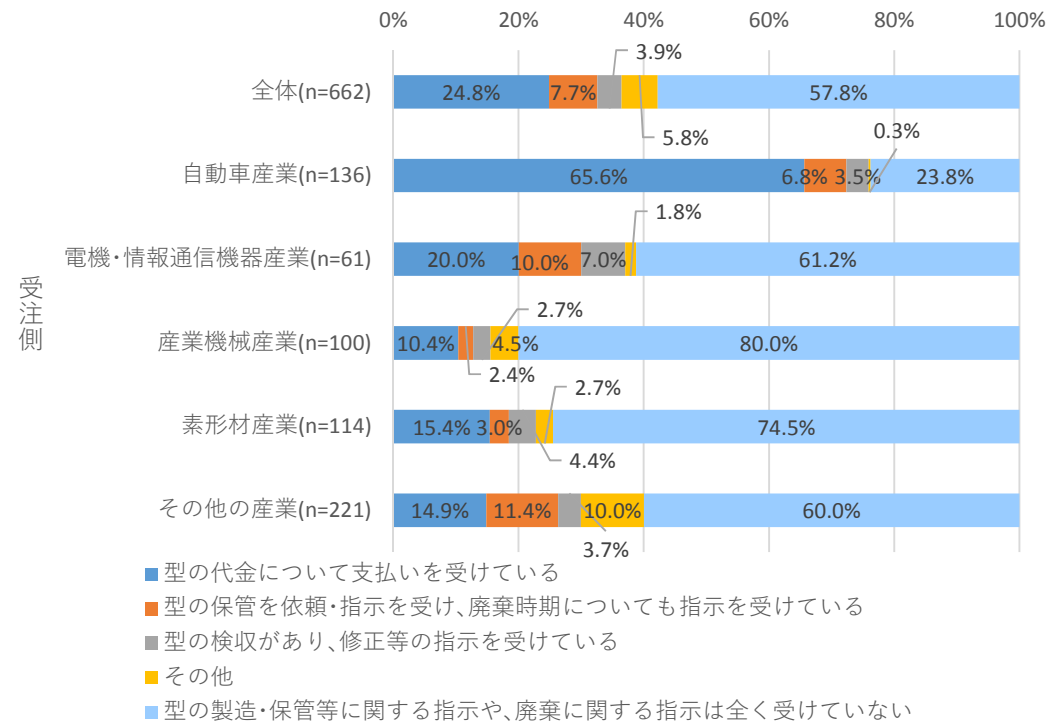
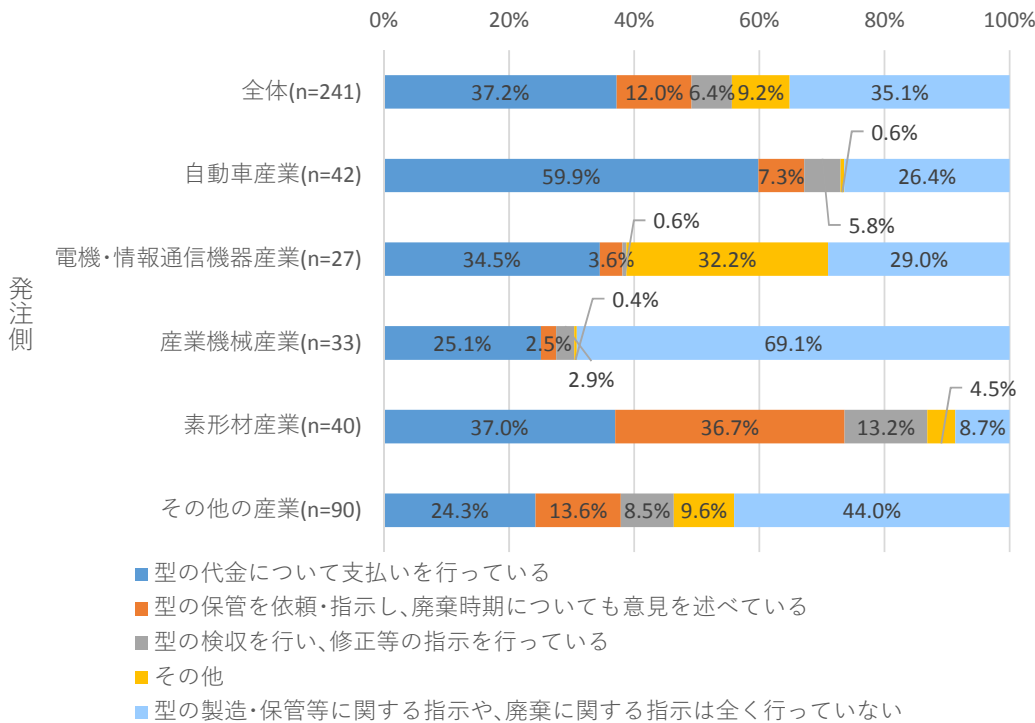
費用の支払いがない理由【MA】



18. 型取引の適正化進捗状況【類型ウ・型に関する取引状況について】

- 類型ウは、発注側が製造委託における型の利用、保管、廃棄等に関する指示をせず、受注側が型の製造から廃棄までの一切を自ら管理し、意思決定する取引であるにもかかわらず、型の廃棄、保管について、発注側企業が意見を述べ、受注側企業においても指示を受けているとする回答が一定数認められた。また、型代金の支払が行われたとの回答も多かったことから取引類型の認識が十分ではないことが考えられる。
- 類型ウは、発注側企業が型管理に関し、受注側企業に指示することを慎み、受注側企業の独自判断を尊重すべき取引類型であることを周知していく必要がある。

型に関する取引状況【延べ取引企業数】



19. 型取引の適正化に関する取り組み状況（取り組みが進んでいる事例）①

取引内容の明確化

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
素形材産業	1000万円以下 20人～50人	金型の廃棄・返却・保管等について <u>取り決めた書類を作成し、取り交わしができるようになった。</u>
電機・情報通信機器産業	1000万円～5000万円 20人～50人	製造が終了した製品の金型について、 <u>返却までの期間と方法が文書によって明確となった。</u>
プレス金型設計製造	1000万円～5000万円 5人～20人	現在は発注書の中に金額、期日、支払内容すべて記載されるようになっている。

型代金の支払

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
素形材産業	1000万円以下 5人～20人	<u>金型費を一括で頂けるようになりました。</u> 金型費を製品単価に乗せて償却予定だったものが10年以上未償却だったのですが、おかげで金型費を頂く事が出来ました。
素形材産業	5000万円～3億円 100人～300人	<u>金型代金の支払条件が、24回分割から一括支払いに改善された。</u> 2020年10月以降に適用される。
自動車部品製造	5000万円～3億円 100人～300人	24回均等払いから <u>一括払いに変更</u> となった。（2020年10月1日以降の金型取引に適用）
プラスチック製品製造加工	1000万円～5000万円 5人～20人	新規の型代が、 <u>10月から一括支払いに変更</u> になりました。

20. 型取引の適正化に関する取り組み状況（取り組みが進んでいる事例）②

廃棄・保管料

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
素形材産業	1000万円以下 20人～50人	金型の保管場所費用の支払いのルールが通知され、 <u>支払いが定期的に行われるようになった。</u>
自動車部品製造	1000万円以下 5人～20人	今年4月頃より良好になったと感じてました。 <u>不要な金型の返却が容易となり、生産機を設置でき、生産拡大等が可能となり、事業意欲、事業継承促進等、良好な環境になりました。</u> 金型の無償保管は、事業継続意欲を阻む大きな要因でした。なぜなら、「昔から」という理由で無償で保管させられてきたからです。しかし、 <u>この3～4年掛けて、次に進めるという強い意志で相当、圧縮できました。</u> 型適正化のおかげとしか、考えられません。
自動車部品製造	1000万円以下 50人～100人	貸与された金型および専用機のうち、長期間の流動(使用)していないものについて、 <u>親事業者の主導で型の大きさや数量の調査があり、保管費用の支払いがなされている。</u>
自動車部品製造	1000万円～5000万円 50人～100人	部品の受注状況調査が年2回あり、 <u>2年以上注文がない部品の型引上げの連絡が1ヶ月以内に来る。2年未満でも1年以上型の使用がなければ、引上げに応じてくれる。</u>
素形材産業	1000万円以下 5人～20人	20年以上受注ない14型の廃棄申請を再三お願いしていましたが、R2.8月弊社にて <u>廃棄依頼の指示があり、9月末に廃棄することができました。</u>
自動車部品製造	1000万円以下 5人～20人	<u>廃止型について親事業者が引き取って、処分、又は親事業者が保管してもらえようになった。（費用は、親事業者が全て負担）</u>
その他の産業	1000万円以下 50人～100人	長年にわたる、業界の風習により、受注した側に管理責任があり膨大な量の金型の保管スペースが必要でした。この度、 <u>問題提起して頂き、まず金型履歴の整理に入り、完了後、納入先と打合せに入ります。</u> 現状は打合せ出来る資料作りを急いでいます。

21. 型取引の適正化に関する取り組み状況（取り組みが進んでいない事例）①

取引内容の明確化

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
プラスチック成型	1000万円～5000万円 300人～1000人	設計変更に伴う金型改造時に <u>発注書が発行されない</u> 。また、調達に対し申請し、回答を得て単価値決めとなるが、 <u>1年以上放置される</u> こともある。
素形材産業	1000万円以下 5人～20人	型の取引条件を規定した会社間の <u>基本契約の締結に同意しない</u> 。もしくは先方の提示する基本契約書の条件に <u>型取引の適正化に関する条項がない</u> 。

型代金の支払

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
自動車部品製造	1000万円～5000万円 50人～100人	売上比率が高いお客様であるが、製品を製作するための型の費用について <u>24回の分割払い</u> となっている。受注決定から量産品が立ち上がるまで1年弱を要し、量産品を納めたタイミングが支払い開始となるため、 <u>資金を回収するのに3年弱かかっている</u> 。弊社は金型メーカーに一括払いしており、資金繰りの負担が大きい。以前より一括払いをお願いしているが改善はされない。
プラスチック射出成型	1000万円～5000万円 5人～20人	新しい型の検収が4～6か月かかり、検収後の入金に5か月待たなければならない。 <u>金型業者への支払のため資金を借り入れねばならない</u> 。新型立ち上げ時に、大幅な寸法変更が発生し、金型代では支払えないとのことで <u>製品価格に転嫁したが、当該製品が打ち切りになり、未回収分を回収できない</u> 。
自動車部品製造	3億円～10億円 20人～50人	<u>24回払いがなくなる</u> ない。金型製作の原材料代の支払いが先行し、 <u>金型の受注が増すほど資金繰りが悪化する</u> 。（売上は伸びるが、代金回収が24回なので。）

22. 型取引の適正化に関する取り組み状況（取り組みが進んでいない事例）②

廃棄・保管料

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
プラスチック製品製造	1000万円以下 20人～50人	貸与されている金型が20型程度あり、 <u>2年以上生産のない金型について廃棄若しくは減却の申請依頼を依頼しているが、医療機器は製品寿命が長いので、（サプライチェーンの）頂点企業からの許可が下りないとの回答を繰り返すばかりで進展しない他、保管料の相談をしても支払えないとの回答しか得られず対応に苦慮している。</u>
自動車部品製造	1000万円以下 5人～20人	数十年前から金型はほとんど廃却していないし、保管費用はもらっていない。部品が <u>永年終了とならないと廃却できないと言われ、それに伴う設備、補用部品の保管管理も行っている。今までに永年終了となった部品は数点のみ。4～5年前から相談しているが、当社1社だけ対応するのは難しいとの回答。</u>
プラスチック製品製造	5000万円～3億円 50人～100人	無償支給の金型で成形加工を受託。弊社の量産自体は終了しているが、 <u>先方の金型保管スペースがないとの理由から金型返却ができず、弊社での保管が続いている。</u>
自動車部品製造	1000万円以下 20人～50人	<u>使用していない金型で敷地が埋めつくされています。このままでは持続可能な商売ではないと気づきました。下請けという立場からそれなりの言葉を選んで伝えてはいますが状況は変わりません。息子を後継者にと考えておりますが、これで良いのか悩んでおります。</u>
素形材産業	1000万円以下 5人～20人	基本的に所有権が客先にある場合、勝手に廃棄できず、 <u>申請しても「うちも困ってる」で返されてしまい話が進まない。そのくせ金型管理を要求され、下請けの倉庫は万年飽和状態です。</u>
その他（多岐にわたる）	1000万円～5000万円 5人以下	<u>（親事業者が）保管してる金型を把握していない。管理確認書類に記載のない不動型の廃棄を依頼しても、行ってもらえない。廃棄費用や管理費について具体的な話が出たことがない。</u>

23. 型取引の適正化に関する取り組み状況（取り組みが進んでいない事例）③

知的財産権の侵害

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
金型製造業	1000万円～5000万円 20人～50人	親事業者は、金型代金には図面代も含まれていると主張し、金型の修理時に必要になるからと、 <u>別途代金を支払わずに金型データ・図面を要求する。</u>

その他

受注側企業の業種	資本金・従業員数	内 容
電機・情報通信機器産業	1000万円以下 20人～50人	金型廃却許可が下りても、廃却手続きに手間が掛かるにもかかわらず費用請求ができない。 <u>自社で廃却した場合、逆にスクラップ費用を請求される。</u>
素形材産業	10億円～100億円 1000人～10000人	明らかに量産時よりも少量となり、 <u>補給品となっていると思われるにもかかわらず、量産時と同単価を強要される。</u>
自動車部品製造	1000万円以下 5人以下	進捗度合いに応じた支払の条件として <u>当社の決算書開示および毎月の資金繰り状況の報告を義務化</u> 。その内容における発注調整やアドバイスは一切なし。 <u>拒否すれば今後の取引解消をにわたせる。</u>
電機・情報通信機器産業	5000万円～3億円 50人～100人	<u>保守メンテナンスは「やって当たり前」という考えで、費用をみて頂けない。</u>
プラスチック射出成形、建築部品・自動車部品・交通機器等	1000万円～5000万円 20人～50人	金型の故障等が発生した場合、 <u>責任の所在があいまい</u> です。
電機・情報通信機器産業	1000万円～5000万円 20人～50人	型の摩耗等による劣化での型更新を認めない。