

中小企業庁 御中

令和3年度取引条件改善状況調査

【調査報告書】

株式会社東京商工リサーチ

目次

調査実施概要（P2）

調査結果抜粋（P4）

I. 「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題（P4）

1. 重点課題の改善状況（P4）
2. 価格決定方法の適正化（P8）
3. 支払条件の改善（P30）
4. 知的財産・ノウハウの保護（P44）
5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止（P54）

II. その他中小企業が直面している事項（P62）

6. 取引環境の変化への対応 等（P63）
7. 取引状況（P75）
8. 発注方法（P80）
9. 価格の決定方法（P94）
10. コロナ禍の影響（P102）
11. 仕入先（外注先）への期待（P105）
12. 経営環境の把握状況 等（P106）
13. 各施策の認知状況（P111）
14. 相談窓口等（P116）

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8万社超に対して幅広く実施し、回答があった企業は25,888社(回答率29.15%)。

調査対象

88,800社(受注側80,600社、発注側8,200社)
製造業、サービス業、卸小売業から、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

2021年9月～10月

調査方法

郵送調査(WEB回答可)

回答企業数

25,888社(受注側23,450社、発注側2,438社)

回答率

29.15%(受注側29.09%、発注側29.73%)

調査内容

- (1)「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題**
- ・重点課題の改善状況
 - ・価格決定方法の適正化、支払条件の改善 等
- (2)その他中小企業が直面している事項**
- ・取引環境の変化への対応、取引状況、発注方法 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、その他はn数が少なかったため、掲載を割愛する。

【参考】回答企業

受注側事業者

業種大分類	件数	業種中分類	件数
建設業	1,404	建設業	1,404
製造業	10,490	食料品製造業	1,118
		繊維産業	665
		紙・紙加工品産業	290
		印刷業	694
		石油・化学産業	235
		鉄鋼産業	298
		素形材産業	370
		建設機械産業	88
		産業機械産業	962
		工作機械産業	183
		半導体・半導体製造装置産業	167
		電機・情報通信機器産業	454
		自動車産業	837
		その他製造業	4,129
サービス業	8,154	放送・コンテンツ産業	214
		アニメーション制作業	19
		情報サービス産業	1,393
		トラック運送業・倉庫業	2,266
		広告産業	419
		技術サービス産業	1,510
		警備業	282
		その他サービス業	2,051
卸売業	1,986	卸売業	1,986
小売業	197	小売業	197
その他	879	その他	879
無回答	340	無回答	340
大分類合計	23,450	中分類合計	23,450

売上高規模	件数	地域	件数
5,000 万円未満	924	北海道・東北	2,200
5,000 万円以上1 億円未満	1,133	関東	8,033
1 億円以上5 億円未満	6,354	中部	5,194
5 億円以上10億円未満	5,479	近畿	4,389
10億円以上50億円未満	7,383	中国	1,309
50億円以上100 億円未満	1,510	四国	639
100 億円以上	667	九州・沖縄	1,686
総計	23,450	合計	23,450

(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、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

発注側事業者

業種大分類	件数	業種中分類	件数
建設業	149	建設業	149
製造業	969	食料品製造業	68
		繊維産業	61
		紙・紙加工品産業	18
		印刷業	76
		石油・化学産業	29
		鉄鋼産業	33
		素形材産業	24
		建設機械産業	13
		産業機械産業	82
		工作機械産業	10
		半導体・半導体製造装置産業	27
		電機・情報通信機器産業	76
		自動車産業	123
		その他製造業	329
サービス業	923	放送・コンテンツ産業	15
		アニメーション制作業	2
		情報サービス産業	107
		トラック運送業・倉庫業	249
		広告産業	25
		技術サービス産業	249
		警備業	20
		その他サービス業	256
卸売業	80	卸売業	80
小売業	165	小売業	165
その他	89	その他	89
無回答	63	無回答	63
大分類合計	2,438	中分類合計	2,438

売上高規模	件数	地域	件数
5,000 万円未満	7	北海道・東北	245
5,000 万円以上1 億円未満	2	関東	1,008
1 億円以上5 億円未満	239	中部	418
5 億円以上10億円未満	347	近畿	387
10億円以上50億円未満	595	中国	149
50億円以上100 億円未満	258	四国	59
100 億円以上	990	九州・沖縄	172
総計	2,438	合計	2,438

I . 「未来志向型の取引慣行に向けて」

1. 重点課題の改善状況

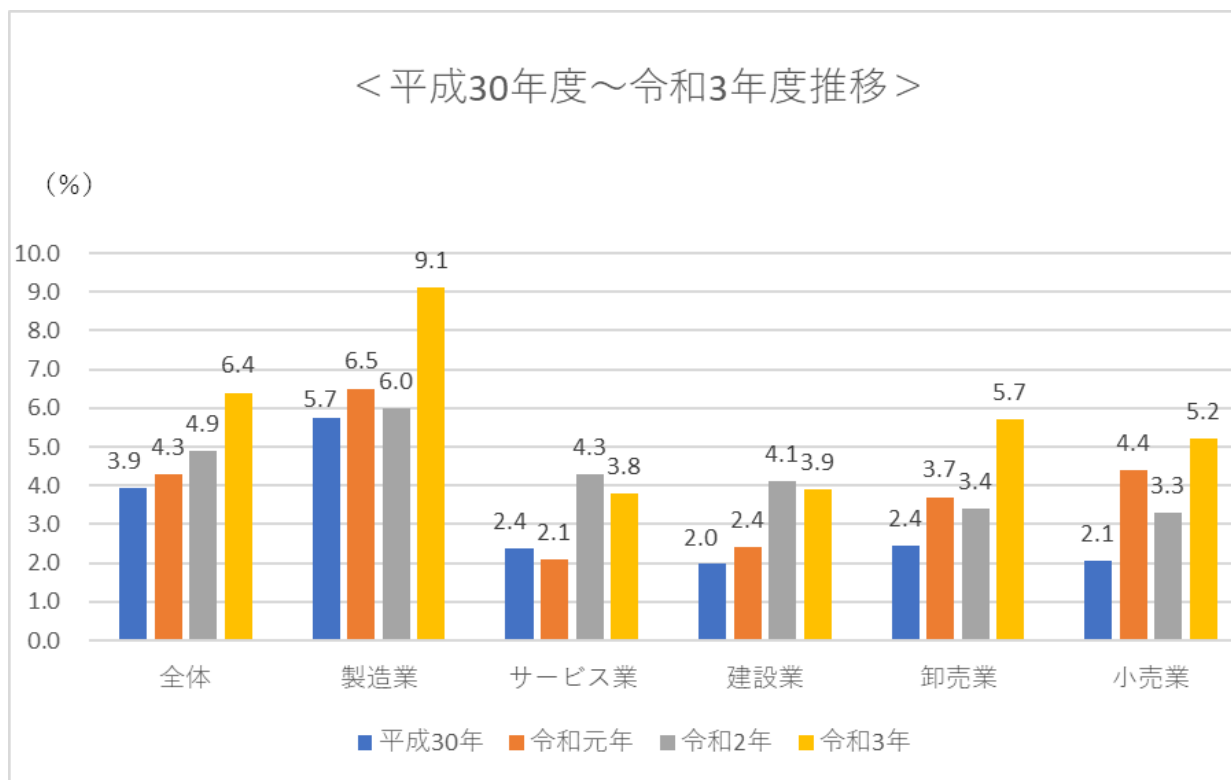
1. 重点課題の改善状況

① 不合理な原価低減要請の状況（平成30年度～令和3年度推移）

- 販売先から合理的な説明のない一方的な原価低減を「現在も要請されている」と回答した割合は、全体として平成30年度から横ばい傾向にある。

Q4-14 _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」割合[単一回答]

受注側

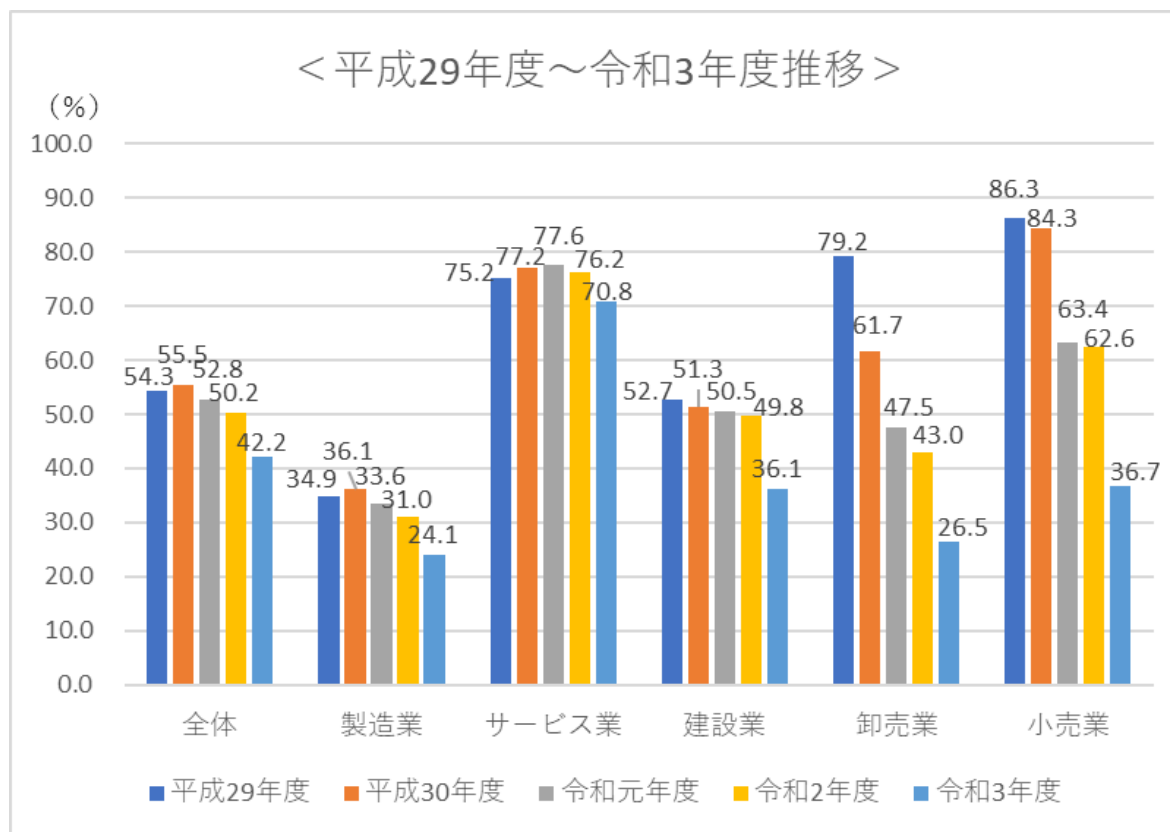


※平成29年度は、発注側事業者から定期的な原価低減を要請されている受注側事業者を対象とした設問であり、選択肢は「要請されている」「要請されていない」の2択。他年度の設問とは性質が異なるため未掲載。

1. 重点課題の改善状況 ②代金を手形等で受け取っている割合（平成29年度～令和3年度推移）

- 代金を手形等で受け取っている割合について、「すべて現金」の回答は、受注側は平成30年度から減少傾向にある。特に今年度は昨年度に比べて、全体で約10ポイント下がっている。
- 業種別では建設業、卸売業、小売業は昨年度から10ポイント以上の大きな低下をみせた。

Q5-5_代金を手形等で受け取っている割合について⇒「すべて現金」の割合[単一回答] 受注側

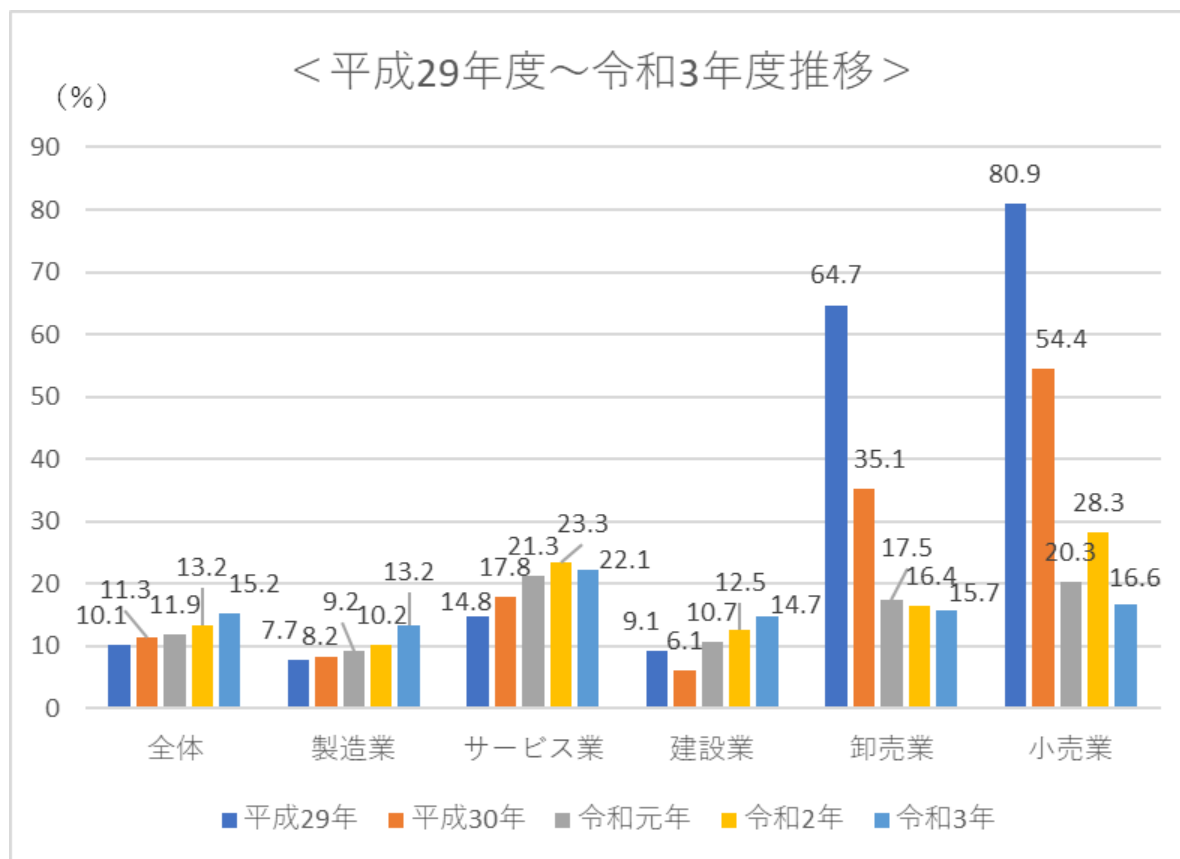


1. 重点課題の改善状況 ③代金を手形等で受け取っている支払サイト(平成29年度～令和3年度推移)

- 手形等の支払サイトについて、「30日以内」および「60日以内」の割合を経年で比較すると、全体としては微増だが、業種毎では、平成30年度以降は横ばい傾向にある。

Q5-6_代金を手形等で受け取っている支払サイト⇒「30日以内」+「60日以内」の割合の推移 [単一回答]

受注側



I . 「未来志向型の取引慣行に向けて」

2 . 価格決定方法の適正化

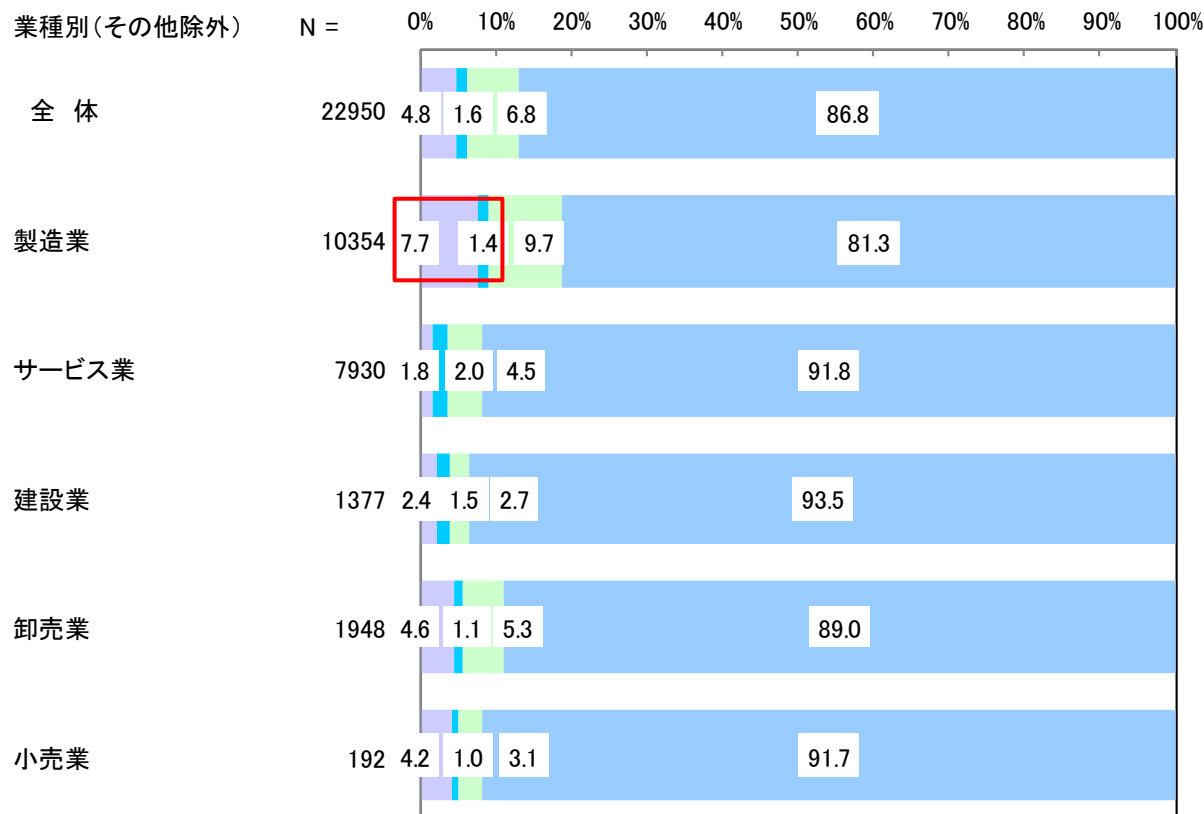
2. 価格決定方法の適正化

① 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。

Q4-14 _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」割合[単一回答]

受注側



- 新型コロナウイルス感染症拡大以前に要請されたことがあり、現在も要請されている
- 新型コロナウイルス感染症拡大以後に要請され、現在も要請されている
- 要請されたことがあるが、現在は改善された
- 要請されたことはない

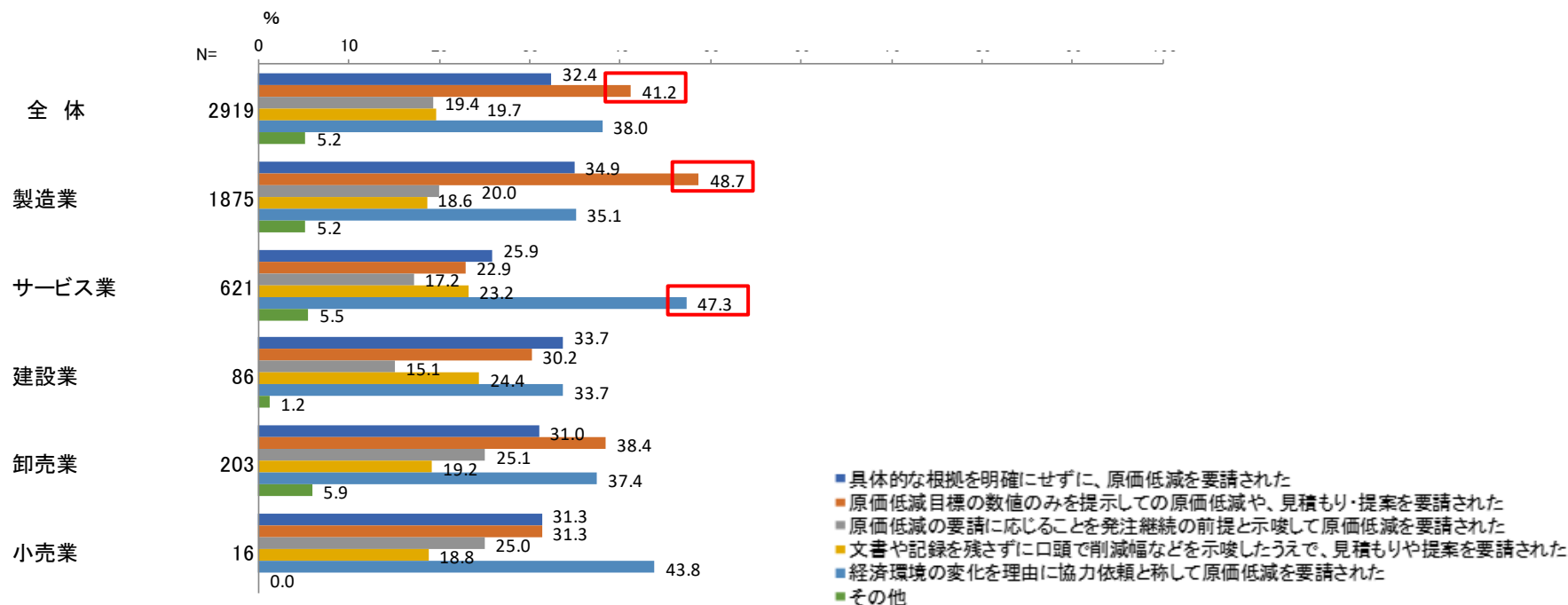
2. 価格決定方法の適正化

②不合理な原価低減要請の要請方法

- 不合理な原価低減要請の要請方法について、全体では「原価低減目標の数値のみを提示しての原価低減や、見積もり・提案を要請された」が最も高くなった。
- 業種別にみると、製造業は「原価低減目標の数値のみを提示しての原価低減や、見積もり・提案を要請された」が、サービス業は「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」が約5割と高くなっている。

Q4-15_不合理な原価低減要請の方法[単一回答]

受注側



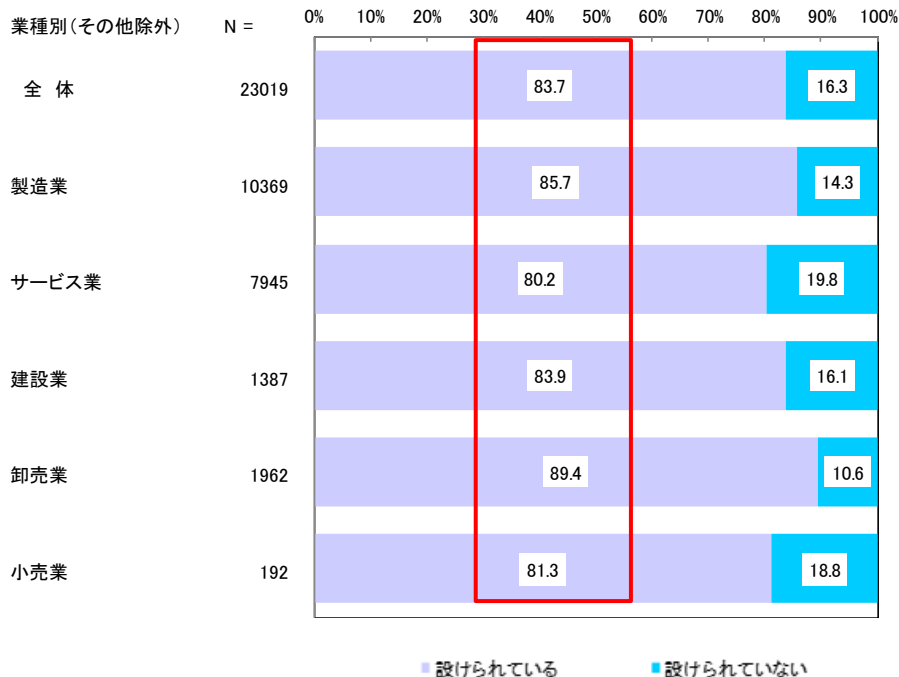
2. 価格決定方法の適正化

③取引における価格交渉の機会、その満足度

- 取引における価格交渉の機会について、すべての業種において「価格交渉の機会が設けられている」と回答した割合は8割以上となった。
- 取引における価格交渉の満足度について、すべての業種において「満足」「おおむね満足」を合わせた割合は6割以上となった。

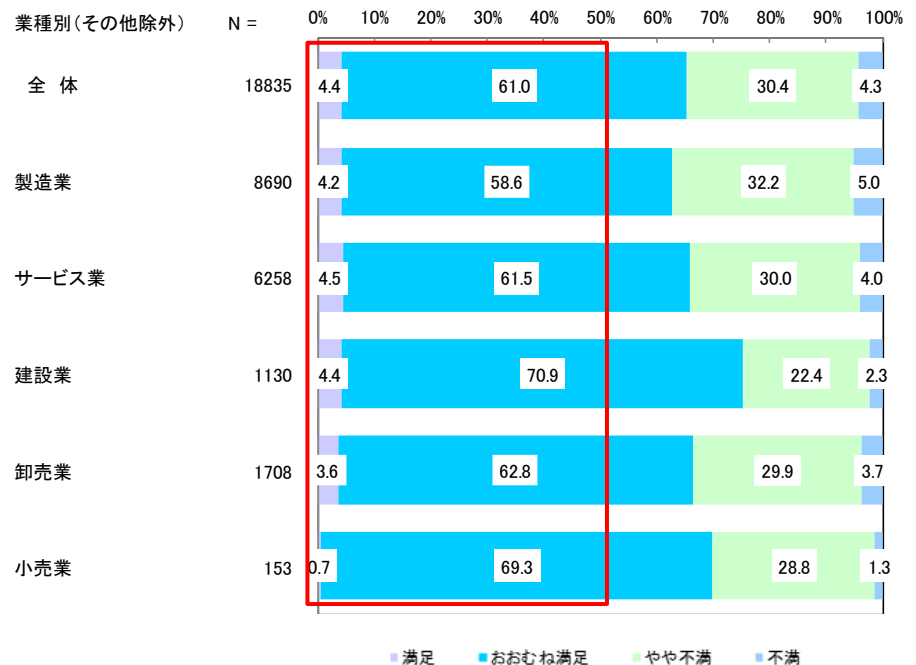
Q4-8_取引における価格交渉の機会[単一回答]

受注側



Q4-11_取引における価格交渉の満足度[単一回答]

受注側



2. 価格決定方法の適正化

④交渉の機会を設けることができない理由

- 交渉の機会を設けることができない理由について、受注側は「取引関係が長く交渉の機会が不要であるため」が最も高く、発注側は「仕入先（外注先）から要望がないため」が最も高くなっている。この点においては、受発注間で認識の齟齬はあまりないようである。
- 一方で、受注側の傾向としては、「販売先の意向が強いため」、「商慣行として提案が難しい状況にある」が全体で約3割あり、交渉の機会を設けたいが、設けられない状況にあるケースも一定数みられる。

Q4-12_交渉の機会を設けることができない理由[複数回答可]

受注側

	取引関係が長く交渉の機会が不要であるため	販売先の意向が強いため	商慣行として提案が難しい状況にある	交渉の経験が少なく提案することが困難	交渉にあたっての準備をする時間がない	その他
全体 (N=3,702)	48.5	31.0	31.3	6.3	3.6	10.9
1_製造業 (N=1,463)	47.5	33.8	34.8	6.8	3.6	10.0
2_サービス業 (N=1,546)	48.2	29.2	30.7	6.9	3.8	10.8
3_建設業 (N=222)	50.5	31.1	19.8	5.0	4.1	12.6
4_卸売業 (N=205)	56.1	27.8	29.3	1.5	2.4	12.2
5_小売業 (N=36)	44.4	16.7	33.3	5.6	2.8	11.1

Q4-12_交渉の機会を設けることができない理由[複数回答可]

発注側

	必要性を感じていないため	仕入先（外注先）から要望がないため	協議よりも仕入先（外注先）を変えたほうが効率がよい	商慣行として交渉の機会を設けることが難しい状況にあるため	仕入先からの交渉に対して準備をする時間がないため	その他
全体 (N=750)	34.1	49.9	3.7	10.9	2.7	20.5
1_製造業 (N=249)	26.5	55.0	4.0	8.0	2.0	22.9
2_サービス業 (N=368)	41.3	49.7	3.0	11.1	3.3	17.9
3_建設業 (N=32)	12.5	40.6	9.4	12.5	0.0	37.5
4_卸売業 (N=18)	16.7	44.4	0.0	16.7	5.6	22.2
5_小売業 (N=39)	33.3	51.3	10.3	10.3	2.6	20.5

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

I. 未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題

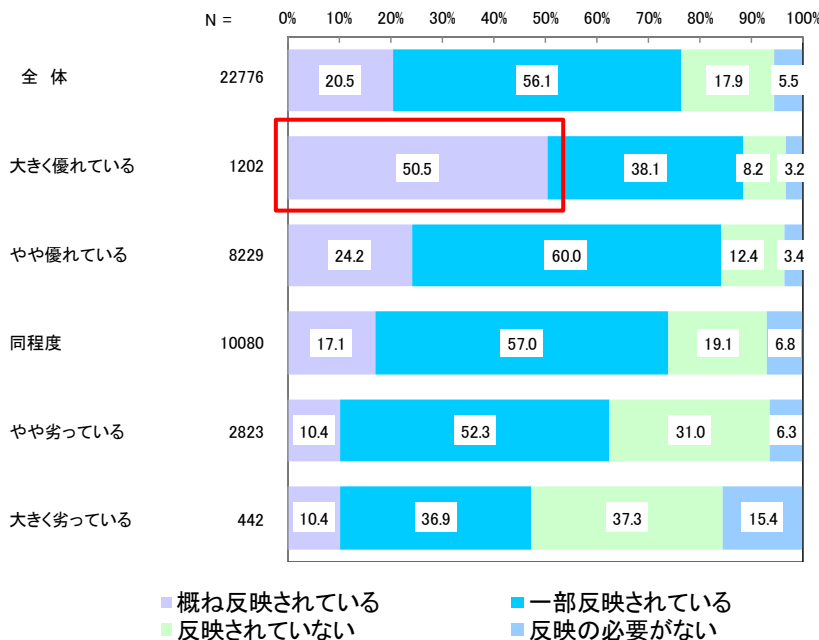
2. 価格決定方法の適正化

⑤優位性の取引価格への反映

- 総合的な優位性別にみると、優位性が「大きく優れている」と回答した企業は、自社の優位性が取引価格に「概ね反映されている」と回答した割合が約5割と高くなっている。また、自社の優位性の内容別では、取引価格への反映状況に大きな差はみられなかった。
- 優位性の内容ではなく、優位性があるか否かが取引価格へ影響を与える状況がうかがえる。

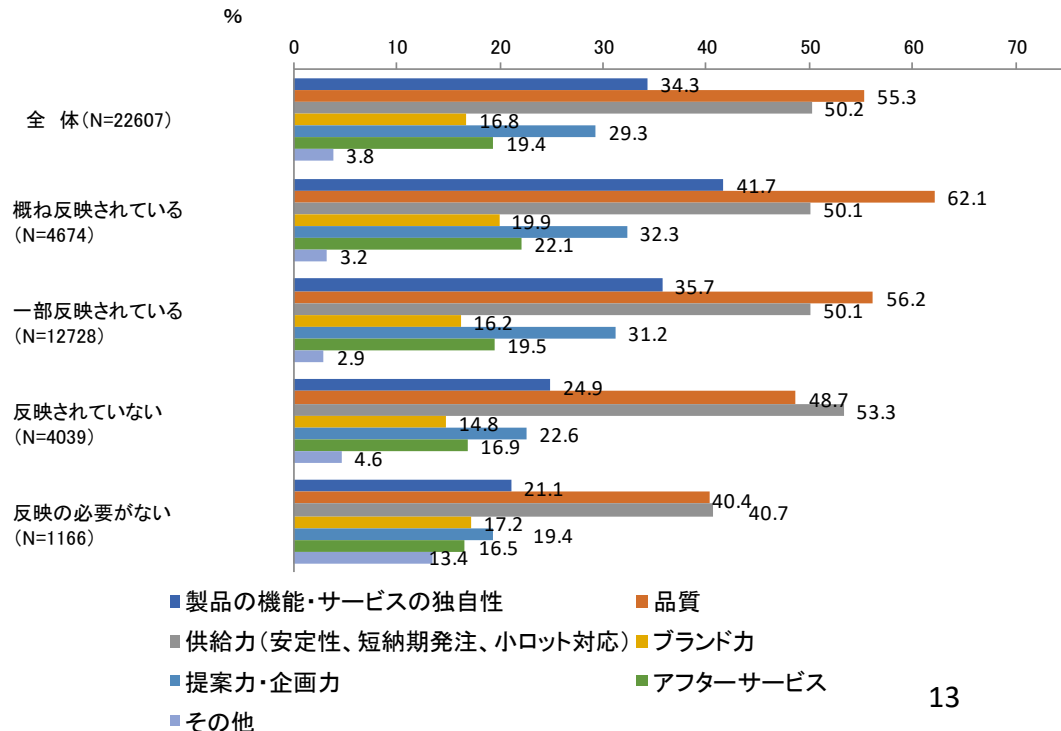
Q4-5_総合的な優位性[単一回答]×
Q4-7_優位性の取引価格への反映状況[単一回答]

受注側



Q4-7_優位性の取引価格への反映状況[単一回答]×
Q4-6_総合的な優位性の内容[複数回答可]

受注側



2. 価格決定方法の適正化

⑥コスト削減に向けた支援・指導の状況（原価低減）

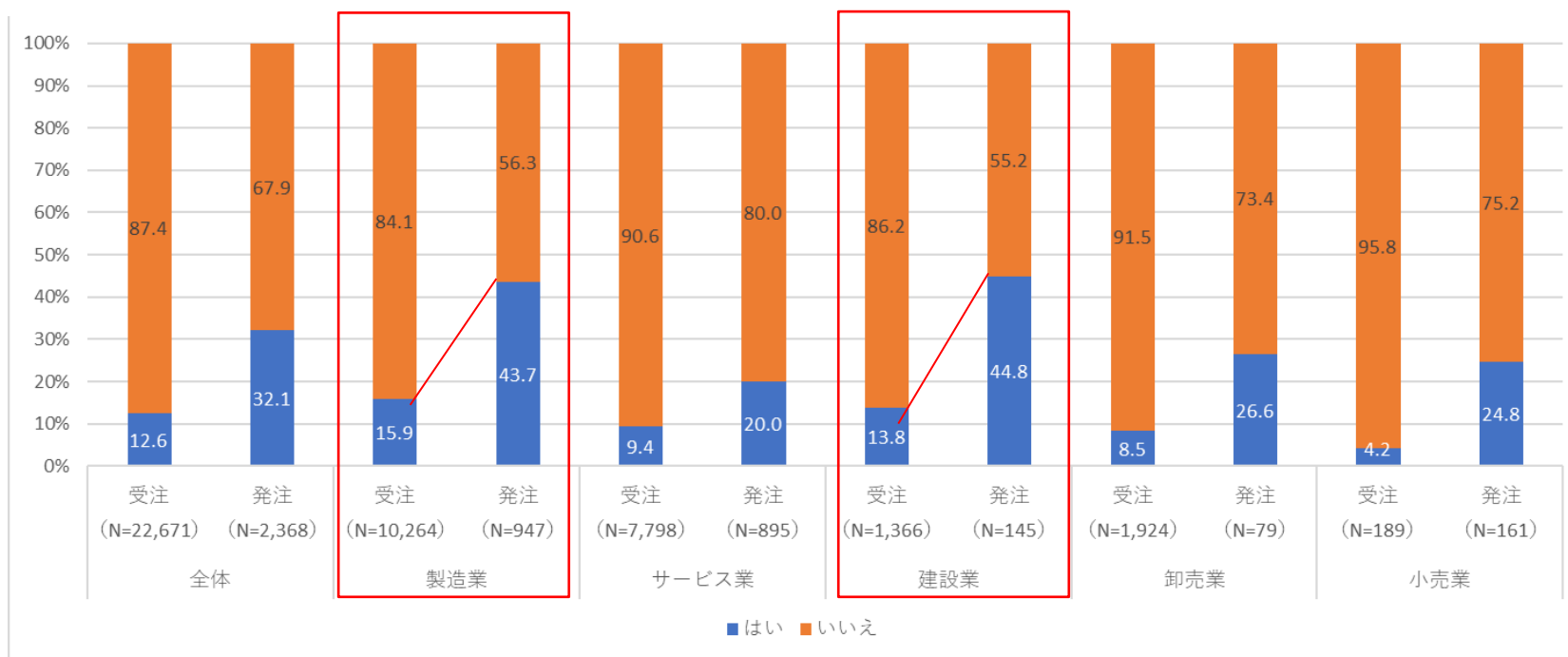
- コスト削減に向け、原価低減のための支援・指導を受けている（行っている）状況について、各業種において、受注側よりも発注側のほうが、「支援・指導を行っている」と回答した割合が多くなっている。特に製造業と建設業は、受発注による認識の違いが約30ポイントと、大きく認識が異なっている。
- 発注側は支援・指導を行っていると認識しているが、受注側はそれを支援・指導と認識していない可能性がある。認識の違いが、過度な原価低減要請につながらないように注意が必要である。

Q4-18_コスト削減に向けて、原価の情報を共有し、原価低減のための指導・助言を受けている[単一回答]

受注側

Q4-19_コスト削減に向けて、原価の情報を共有及び原価低減のための指導・助言を行っている[単一回答]

発注側



2. 価格決定方法の適正化

⑥コスト削減に向けた支援・指導の状況（業務効率化）

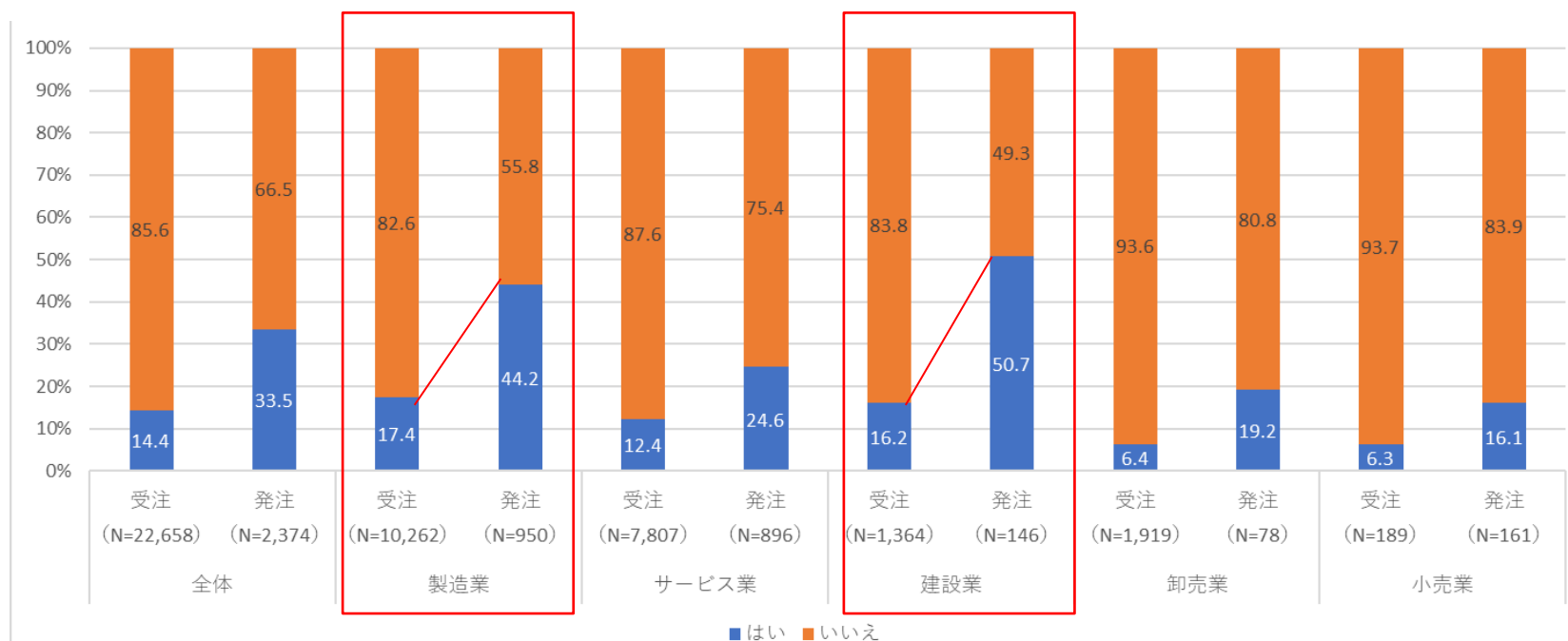
- コスト削減に向け、業務効率化のための支援・指導を受けている（行っている）かについて、前ページの原価低減のための支援・指導の状況とほぼ同様の傾向がみられた。原価低減および業務効率化についての支援・指導は、実施される場合は、一度にまとめて実施されている可能性があると考えられる。
- いずれにしても、受発注で認識の違いがみられることには留意が必要である。たとえば発注側は「支援・指導」と思っている、受注側はそれを「指示」と受け取っているケースも発生しうると考えられる。

Q4-18_コスト削減に向けて、業務効率化や生産性向上のための技術移転や工程改善の支援・指導を受けている[単一回答]

受注側

Q4-19_コスト削減に向けて、業務効率化や生産性向上のための技術移転や工程改善の支援・指導を行っている[単一回答]

発注側



2. 価格決定方法の適正化

⑦コストダウンの価格への反映状況

- 自社の原価低減のための取組により10%のコストダウンに成功した場合、販売価格にどのくらい反映するかたずねると、全体では「全て貴社に還元される」（販売価格をコストダウン前と同様に維持する）が約5割で最も高くなっている。
- 一方、卸売業は「全て貴社に還元される」割合は3割半ばと比較的低く、業種によってコストダウンを価格に反映できない状況が示唆される。

Q4-19_コストダウンの価格への反映状況[単一回答]

受注側



- コストダウンの成果は全て貴社に還元される（販売価格をコストダウン前と同様に維持する）
- コストダウンの成果は一部販売先にも還元されるが、貴社への還元分が大きい（販売価格を1%以上5%未満低下させる）
- コストダウンの成果は販売先と原則半々で還元される（販売価格を5%程度低下させる）
- コストダウンの成果は一部貴社にも還元されるが、販売先への還元分が大きい（販売価格を5%以上10%未満低下させる）
- コストダウンの成果は全て販売先に還元される（販売価格を10%以上低下させる）

2. 価格決定方法の適正化

⑧コスト変動分の価格への転嫁状況

- コスト変動分の価格転嫁状況について、受発注の認識のずれを比較した。いずれのコストとも、発注側「反映した」より受注側「転嫁できた」が低い。転嫁状況について、発注側の認識よりも、受注側は「転嫁できていない」と感じている状況がわかる。
- サービス業のみ、受注側の「転嫁できた」認識が、発注側を上回っている（エネルギーコストを除く）。

Q4-21_コスト変動分の価格への転嫁状況[単一回答]

受注側

Q4-23_コスト変動分の価格への転嫁状況[単一回答]

発注側

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	48.4	52.1	-3.7
1 製造業	50.9	64.9	-14.0
2 サービス業	41.3	35.1	6.2
3 建設業	61.2	68.8	-7.6
4 卸売業	56.9	68.0	-11.1
5 小売業	48.2	54.1	-5.9
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	34.6	41.5	-6.9
1 製造業	30.3	45.7	-15.4
2 サービス業	37.4	33.0	4.4
3 建設業	52.6	63.2	-10.6
4 卸売業	32.1	46.1	-14.0
5 小売業	32.1	45.0	-12.9
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	51.3	57.3	-6.0
1 製造業	59.6	75.2	-15.6
2 サービス業	35.0	32.7	2.3
3 建設業	61.0	74.4	-13.4
4 卸売業	69.0	78.0	-9.0
5 小売業	57.7	63.9	-6.2
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	28.9	41.4	-12.5
1 製造業	28.6	53.2	-24.6
2 サービス業	26.3	26.4	-0.1
3 建設業	42.8	58.3	-15.5
4 卸売業	30.0	48.1	-18.1
5 小売業	29.6	43.7	-14.1

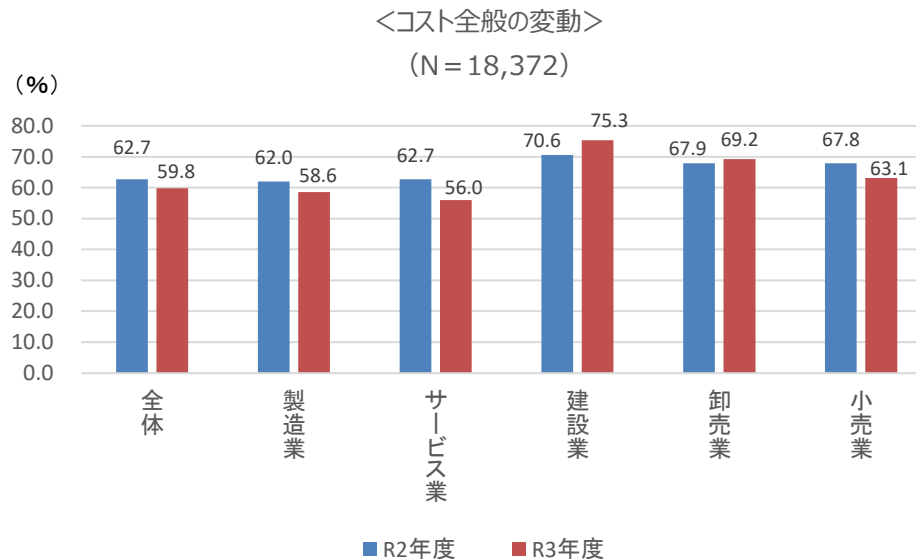
2. 価格決定方法の適正化

⑧コスト変動分の価格への転嫁状況

- コスト変動分の価格への転嫁状況について、製品等の価格へ、「概ね」または「一部」転嫁できた割合は、全体では、6割弱となった。業種別にみると、建設業は7割半ばと比較的高くなっている。
- 全体および各業種ともに昨年度との差は小さく、状況に大きな変化はない。

Q4-21_コスト変動分の価格への転嫁状況⇒製品等の価格へ「概ね」または「一部」転嫁できた割合[単一回答]

受注側



	【参考】R1年度	R2年度	今回調査	昨年度比較
全体	66.4	62.7	59.8	👇 -2.9ポイント
製造業	66.1	62.0	58.6	👇 -3.4ポイント
サービス業	66.0	62.7	56.0	👇 -6.7ポイント
建設業	73.2	70.6	75.3	👆 4.7ポイント
卸売業	71.4	67.9	69.2	👆 1.3ポイント
小売業	66.1	67.8	63.1	👇 -4.7ポイント

※集計にあたっては「転嫁の必要がない」「その他」等の選択肢を除いて集計を行った

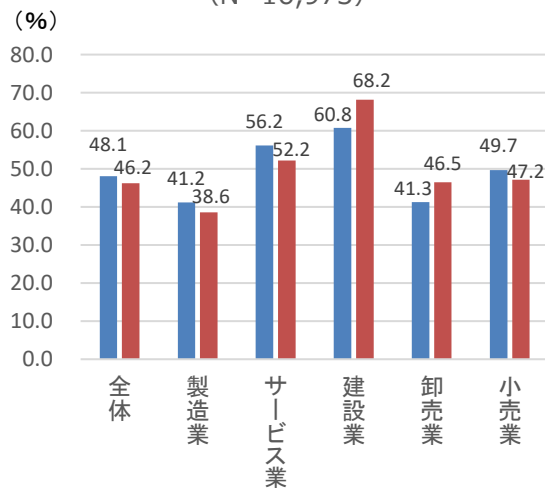
2. 価格決定方法の適正化

⑧コスト変動分の価格への転嫁状況

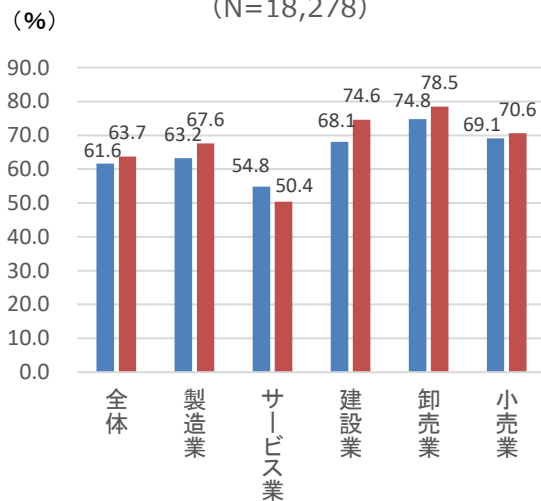
- コスト変動分の価格への転嫁状況について、製品等の価格へ、「概ね」または「一部」転嫁できた割合は、全体では、労務費が4割半ば、原材料価格は約6割、エネルギー価格は約4割となった。
- コスト全般の転嫁状況同様、全体および各業種ともに昨年度との差は小さく、状況に大きな変化はないものの、コストの種類により、業種毎に状況がやや異っている。

Q4-21_コスト変動分の価格への転嫁状況⇒製品等の価格へ「概ね」または「一部」転嫁できた割合[単一回答]

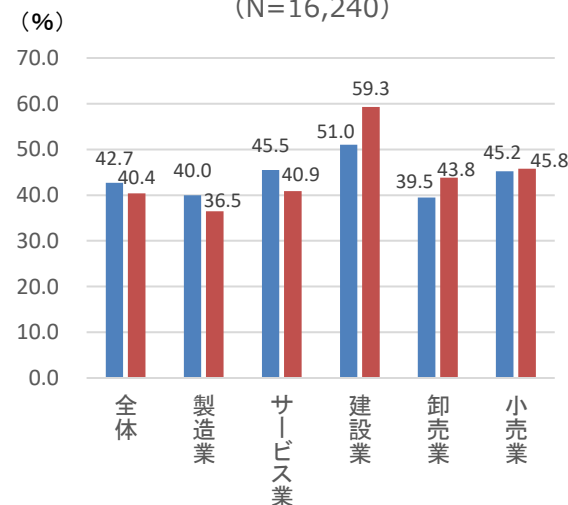
受注側

<労務費の変動>
(N=16,973)

■ R2年度 ■ R3年度

<原材料・仕入価格の変動>
(N=18,278)

■ R2年度 ■ R3年度

<エネルギーコストの変動>
(N=16,240)

■ R2年度 ■ R3年度

	【参考】R1年度	R2年度	今回調査	昨年度比較
全体	51.6	48.1	46.2	↓ -1.9ポイント
製造業	44.6	41.2	38.6	↓ -2.6ポイント
サービス業	60.2	56.2	52.2	↓ -4.0ポイント
建設業	66.9	60.8	68.2	↑ 7.4ポイント
卸売業	47.7	41.3	46.5	↑ 5.2ポイント
小売業	45.3	49.7	47.2	↓ -2.5ポイント

	【参考】R1年度	R2年度	今回調査	昨年度比較
全体	64.1	61.6	63.7	⇒ 2.1ポイント
製造業	66.6	63.2	67.6	↑ 4.4ポイント
サービス業	57.3	54.8	50.4	↓ -4.4ポイント
建設業	70.5	68.1	74.6	↑ 6.5ポイント
卸売業	77.5	74.8	78.5	⇒ 3.7ポイント
小売業	68.0	69.1	70.6	⇒ 1.5ポイント

	【参考】R1年度	R2年度	今回調査	昨年度比較
全体	43.4	42.7	40.4	↓ -2.3ポイント
製造業	40.7	40.0	36.5	↓ -3.5ポイント
サービス業	46.0	45.5	40.9	↓ -4.6ポイント
建設業	54.7	51.0	59.3	↑ 8.3ポイント
卸売業	42.6	39.5	43.8	⇒ 4.3ポイント
小売業	42.5	45.2	45.8	⇒ 0.6ポイント

※集計にあたっては「転嫁の必要がない」「その他」等の選択肢を除いて集計を行った

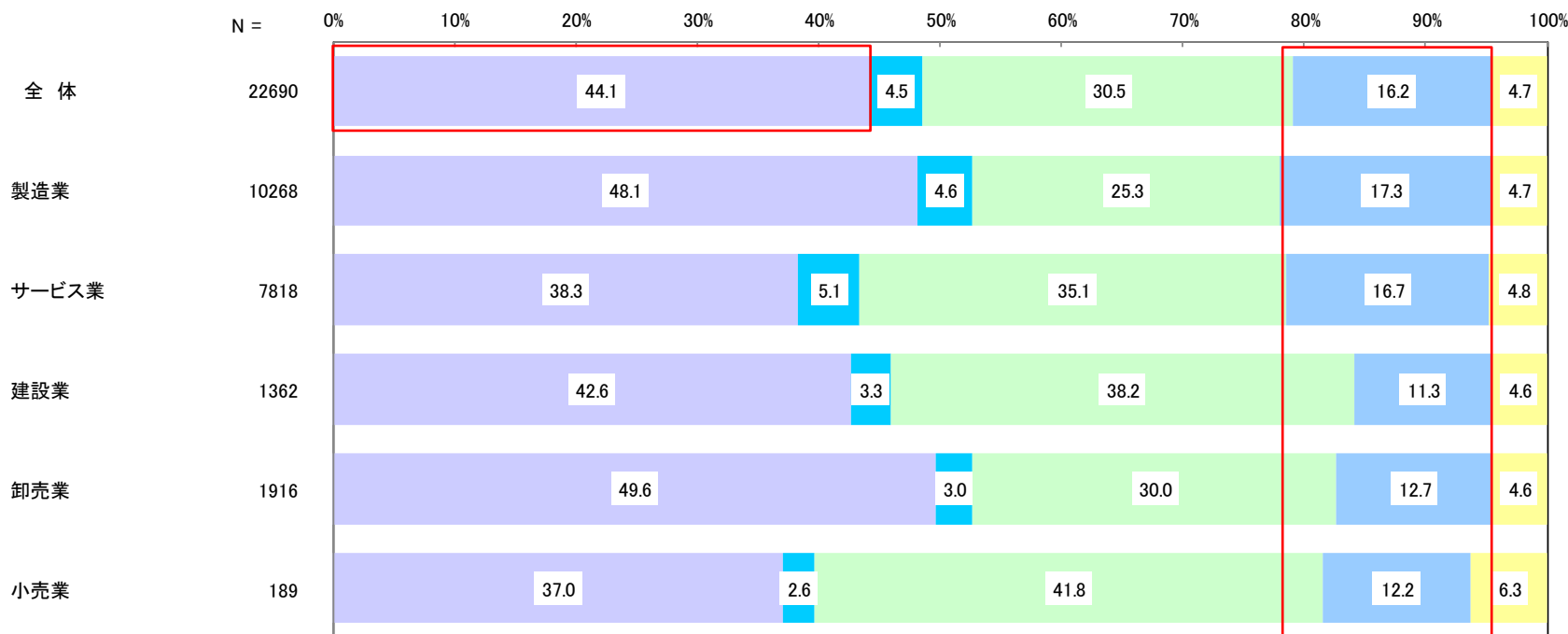
2. 価格決定方法の適正化

⑨取引先との価格見直しの協議の有無

- 取引先との価格見直しの協議について、全体では、「販売先に協議を申し入れ、協議を行うことができた」が4割半ばを占めている。
- 一方で、いずれの業種においても「販売先に協議を申し入れることができなかった」企業は1割半ばとなり、協議の申し入れ自体を断念しているケースもみられる。

Q4-24_取引先との価格見直しの協議の有無[単一回答]

受注側



- 販売先に協議を申し入れ、協議を行うことができた
- 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
- 販売先に協議を申し入れる必要がなかった
- 販売先に協議を申し入れることができなかった
- その他

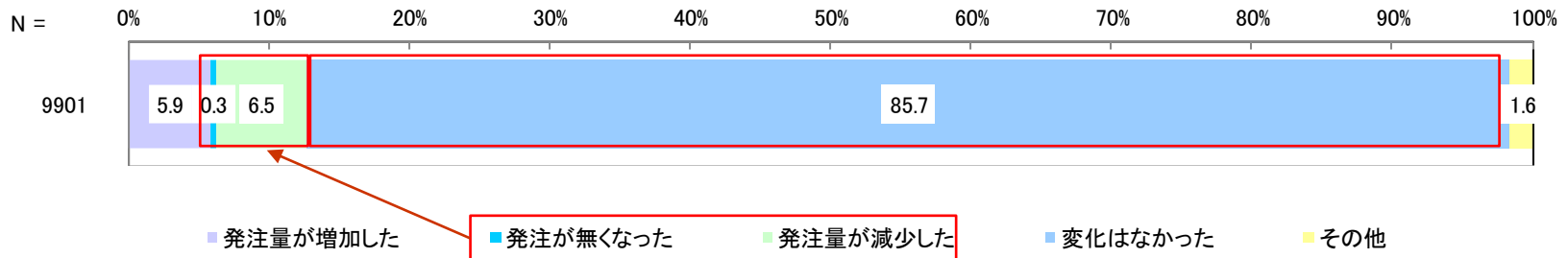
2. 価格決定方法の適正化

⑩協議を申し入れた後の取引先との関係の変化

- 協議を申し入れた後の取引先との関係の変化は、「変化はなかった」の割合が8割半ばと最も高い。
- 一方で、協議の申し入れをきっかけに、取引関係にマイナスの影響が発生した状況は、割合が少ないものの、「発注が無くなった」が0.3%、「発注量が減少した」が6.5%となっている。

Q4-27_協議を申し入れた後の取引先との関係の変化[単一回答]

受注側



2. 価格決定方法の適正化

⑪協議を申し入れる必要がなかった理由

Q4-28_協議を申し入れる必要がなかった理由[自由回答]

受注側

※（ ）は最も多く取引している販売先の業種

「販売先に協議を申し入れる必要がなかった」理由（一部抜粋）

- ・ 技術提供(技術力)を対価の対象としているため、人件費のコスト増は取引価格を上げる理由にはならない（情報サービス産業）
- ・ 創意工夫を重ねることで対応できているから（建設業）
- ・ ほぼ全ての取引先と長期の安定した信頼関係があるため（その他サービス業）
- ・ 直近1年間でコストの変動がなかった（小売業）
- ・ 利益が出ているので協議を申し入れる必要は無いと判断（電気・情報通信機器産業）
- ・ コスト上昇分はごくわずかであるため（工作機械産業）
- ・ 前々年度に価格改定（値上げ）済みのため（繊維産業）
- ・ 十分な利益は確保されているため（情報サービス産業）
- ・ わが社は製造業ではないので、都度見積りでの商売（産業機械産業）
- ・ 案件毎に価格を見積っており、コストに関しては見積の段階でカバーできているため（放送・コンテンツ産業）
- ・ 商品の価格が固定されている（印刷業）
- ・ 広告代理店の手数料は固定されているため（自動車産業）
- ・ 翌年度の価格交渉に反映させる（卸売業）
- ・ イベント・コンサート自体の減少で発注減少の為（その他サービス業）
- ・ コロナ禍で仕事量が減った為、申し入れるチャンスが無かった。（技術サービス産業）
- ・ 原材料の上昇よりも当社の削減努力不足による額が大きい
また、狭い業界の為横並びの単価を上回ると受注減少にすぐ結びつく（放送・コンテンツ産業）
- ・ 話しても聞き入れていただけかわからない（広告産業）
- ・ まだ吸収出来る範囲だから（食料品製造業）
- ・ 長期契約で価格が固定されている（情報サービス産業）
- ・ 逆にコストダウン要請、入札実施がなされ、一部定例業務を安い見積りの新規業者に奪われてしまったため（自動車産業）
- ・ やはり値上げ交渉は怖い。まだ今までの運賃でもカバーできているものが多いということもある（鉄鋼産業）

2. 価格決定方法の適正化

⑫取引価格や単価の協議の有無

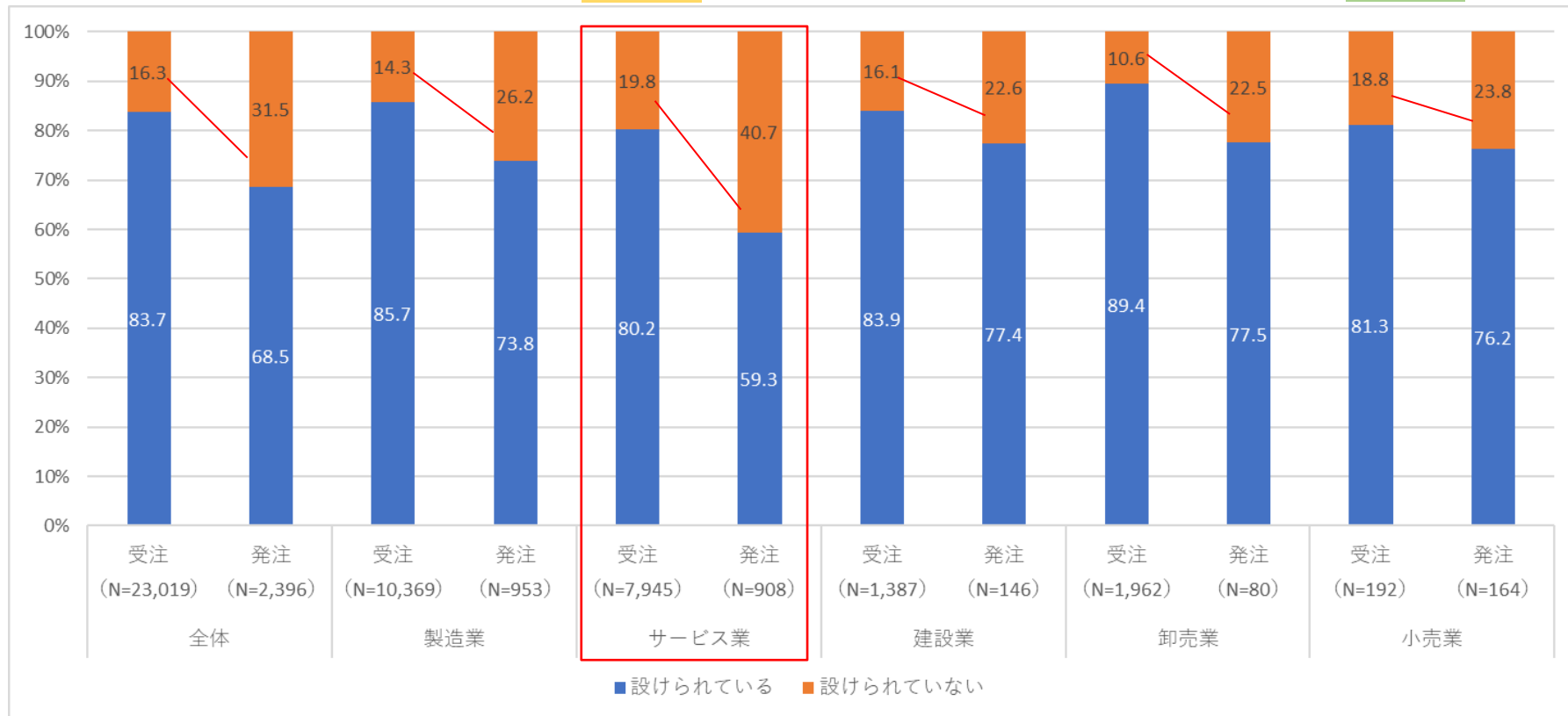
- 取引価格や単価の協議の有無について、全体的に、受注側よりも発注側のほうが「設けられている」という回答の割合が小さい。特にサービス業は約20ポイントと大きな差が出ている。
- 受注側は価格交渉の場だと認識しているが、発注側はその認識がないケースがあると考えられる。発注側が気軽に値下げに関する話をしてしまっている場合など、立場の違いにより認識に差異が生じている可能性があると思われる。

Q4-8_取引価格や単価の協議の有無[単一回答]

受注側

Q4-9_取引価格や単価の協議の有無[単一回答]

発注側



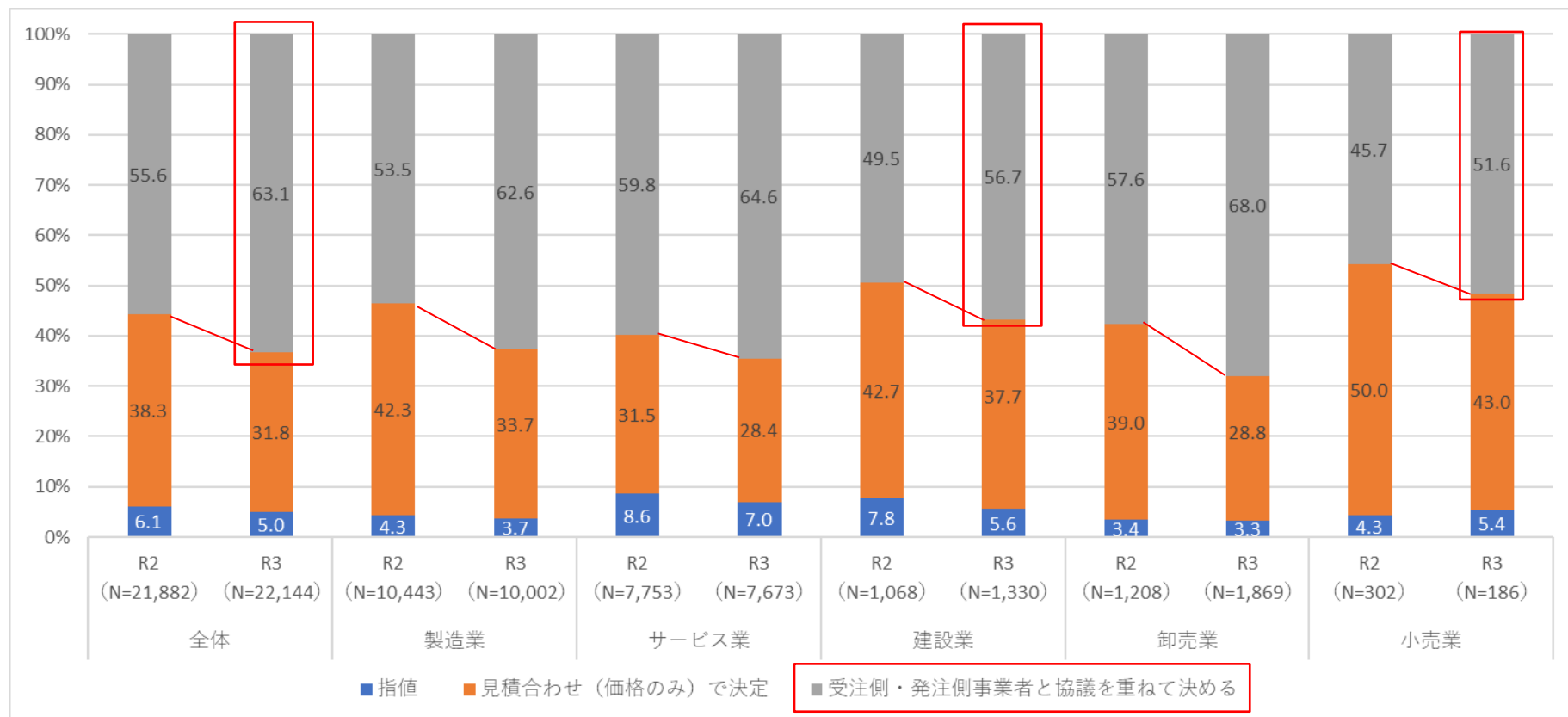
2. 価格決定方法の適正化

⑬取引価格や単価の決定方法（受注側の前年比較）

- 受注側の取引価格や単価の決定方法について、「受注側・発注者側事業者と協議を重ねて決める」割合は、全体で6割強を占めており、前年に比べて7.5ポイント上昇した。
- すべての業種で「協議を重ねて決める」割合は前年に比べて上昇しており、前年に5割を下回っていた建設業や小売業においても5割を超えるなど、協議により決定を行うケースが増加している。

Q4-13_取引価格や単価の決定方法[単一回答]

受注側



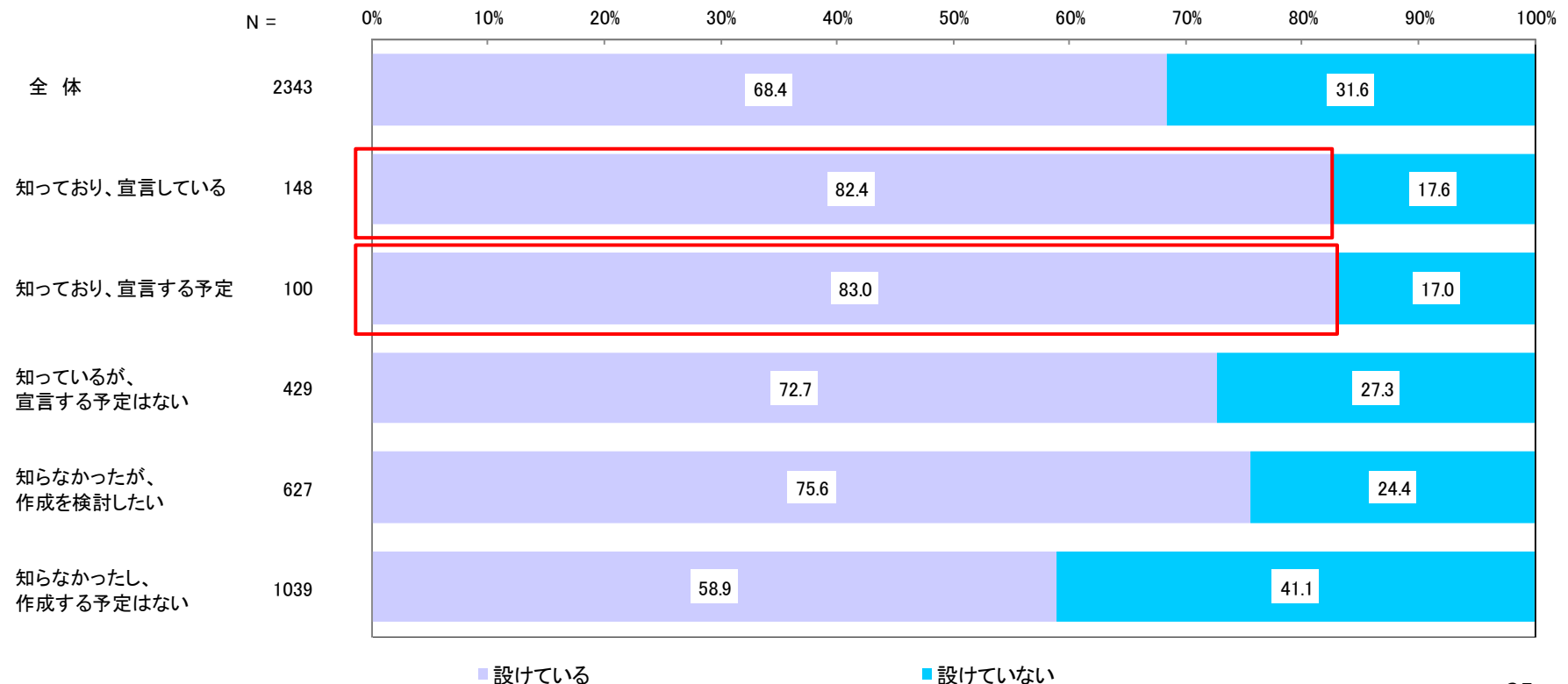
2. 価格決定方法の適正化

⑭ パートナーシップ構築宣言企業の価格協議の対応

- パートナーシップ構築宣言を知っており、宣言しているまたは宣言する予定の企業においては、仕入先（外注先）との価格協議の場を設けている割合が8割を超えており、全体に比べて15ポイント程度高い。

Q9-10_パートナーシップ構築宣言企業の価格協議の対応[単一回答]×
Q4-9_仕入先（外注先）との価格協議の場を設けているか[単一回答]

発注側



2. 価格決定方法の適正化

⑮品質管理の要請状況

- 直近1年における品質管理の要請状況について、「厳しくなっている（厳格化している）」回答の割合を受発注で比較したところ、すべての業種で受注側のほうが「厳しくなっている」の割合が高い。
- 発注側の認識以上に、受注側は品質管理の要請を厳しく感じている状況がうかがえる。

Q4-29_品質管理の要請状況[単一回答]

受注側

Q4-30_品質管理の要請状況[単一回答]

発注側

※受注側「非常に厳しくなっている」「やや厳しくなっている」（発注側「非常に厳格化している」「やや厳格化している」）の合計

単位：％

		受注側	発注側	【受注側】-【発注側】
全体		39.1	16.8	22.3
貴社の業種	製造業	46.4	18.4	28.0
	サービス業	31.9	13.4	18.5
	建設業	35.2	24.0	11.2
	卸売業	37.0	17.7	19.3
	小売業	28.6	17.7	10.9
	無回答	40.7	17.9	22.8

I. 未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題

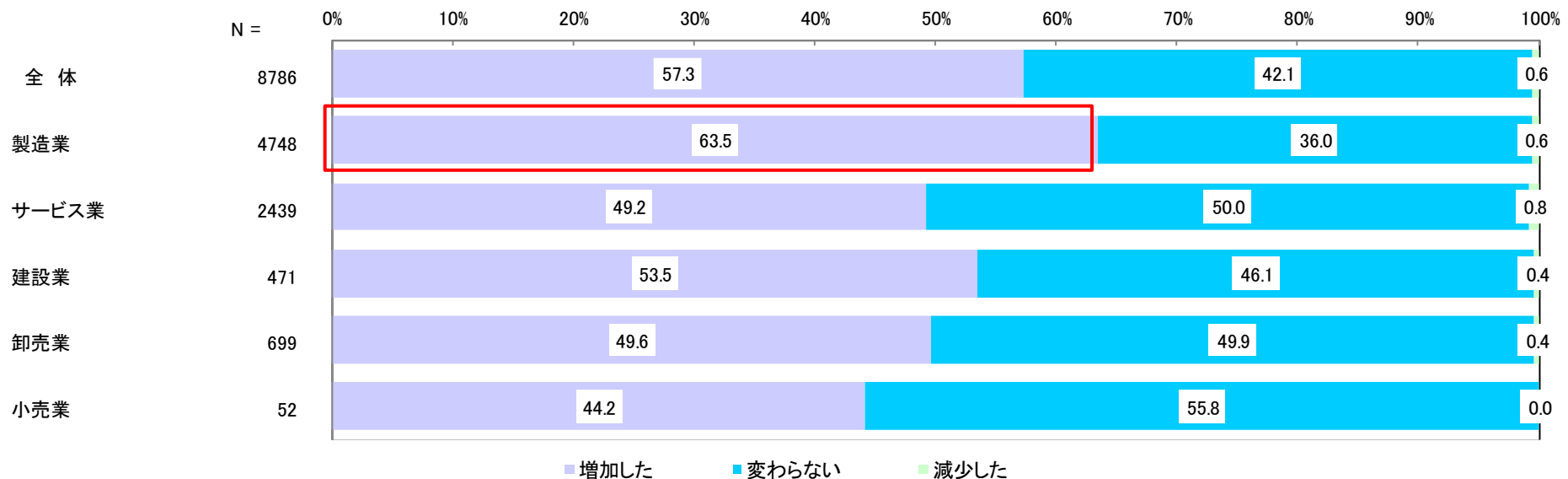
2. 価格決定方法の適正化

⑩品質管理のコスト負担

- 品質管理のコスト負担について、「増加した」と回答した割合は、全体で5割半ばを占める。特に、製造業では6割半ばが品質管理のコスト負担増加を感じている。

Q4-31_品質管理のコスト負担[単一回答]

受注側



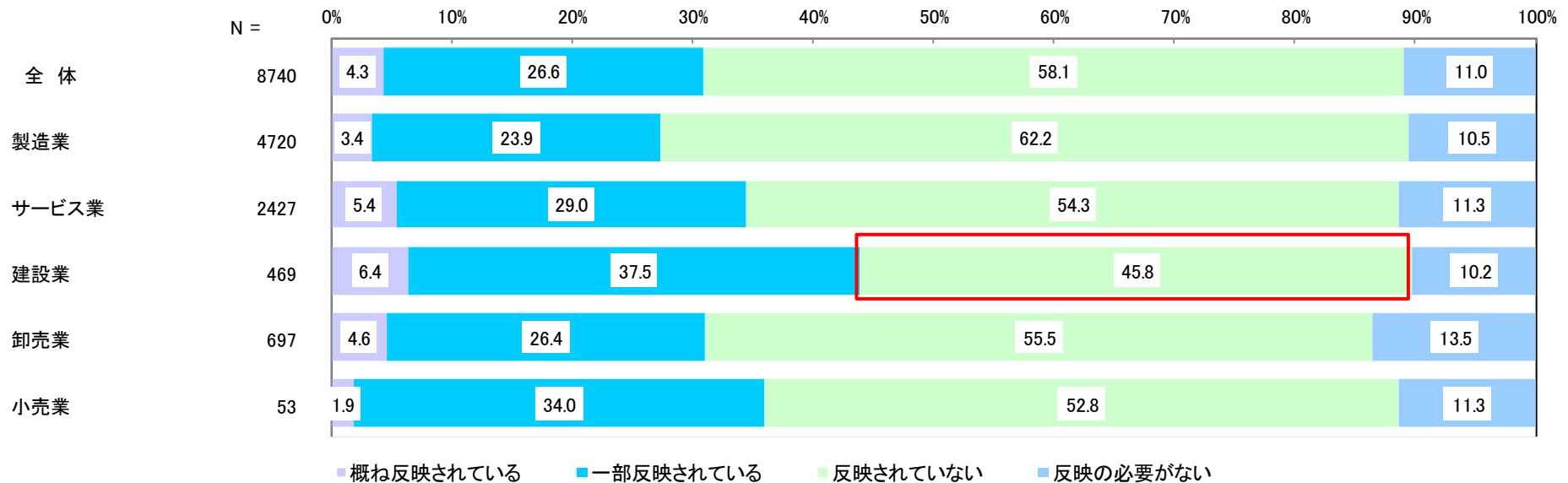
2. 価格決定方法の適正化

⑰品質管理によって発生した負担の取引価格への反映

- 品質管理によって発生した負担の取引価格への反映について、「反映されていない」割合は、全体では約6割を占めている。建設業は比較的低く、4割半ばとなった。

Q4-32_品質管理によって発生した負担の取引価格への反映[単一回答]

受注側



2. 価格決定方法の適正化

⑱品質管理の要請が厳しくなったことを受けての対応

- 品質管理の要請が厳しくなったことを受けての対応について、全体では「自社内で品質管理にかかる従業員教育を行った」及び「自社内で品質管理マニュアルの整備・見直しを行った」が5割を超えている。
- いずれの業種でも、「自社内での従業員教育」または「マニュアルの整備・見直し」の割合が高く、ほとんどの企業が自社内で対応し、新たな増員や設備投資、外部への相談は行っていない傾向がみえる。

Q4-30_品質管理の要請が厳しくなったことを受けての対応[複数回答可]

受注側

	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=8856)	5.0	51.7	19.2	4.2	55.4	18.2	11.2	2.6
1_製造業 (N=4775)	6.2	57.3	21.8	5.3	56.3	23.0	8.0	2.3
2_サービス業 (N=2467)	3.0	44.4	15.4	2.6	59.0	12.9	14.3	2.0
3_建設業 (N=475)	5.9	47.2	19.4	3.8	52.6	10.7	14.1	2.9
4_卸売業 (N=705)	4.7	44.0	14.5	3.5	43.1	11.2	18.9	5.7
5_小売業 (N=54)	1.9	55.6	16.7	3.7	44.4	16.7	16.7	0.0

I . 「未来志向型の取引慣行に向けて」

3 . 支払条件の改善

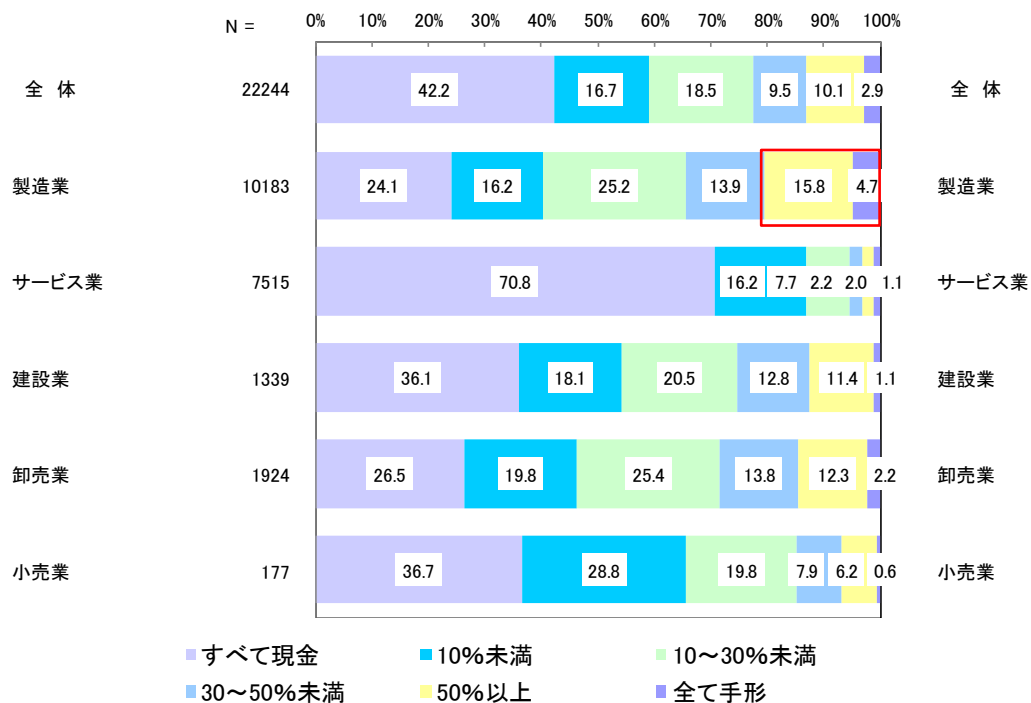
3. 支払条件の改善

①代金を手形等で受け取っている割合と支払サイト（受注側）

- 代金を手形等で受け取っている割合は製造業や卸売業で高く、特に製造業では「50%以上」または「全て手形」と回答した企業が2割を超えている。
- 代金を手形等で受け取っている場合の支払サイトは、製造業、建設業、卸売業で「120日以内」「120日超」が5割前後を占めている。

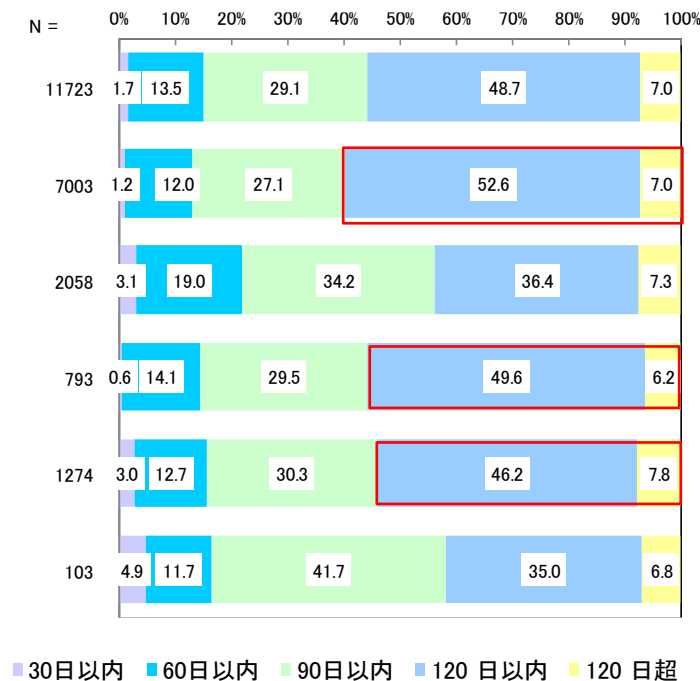
Q5-5_代金を手形等で受け取っている割合[単一回答]

受注側



Q5-6_現在の手形等の支払サイト[単一回答]

受注側



I. 未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題

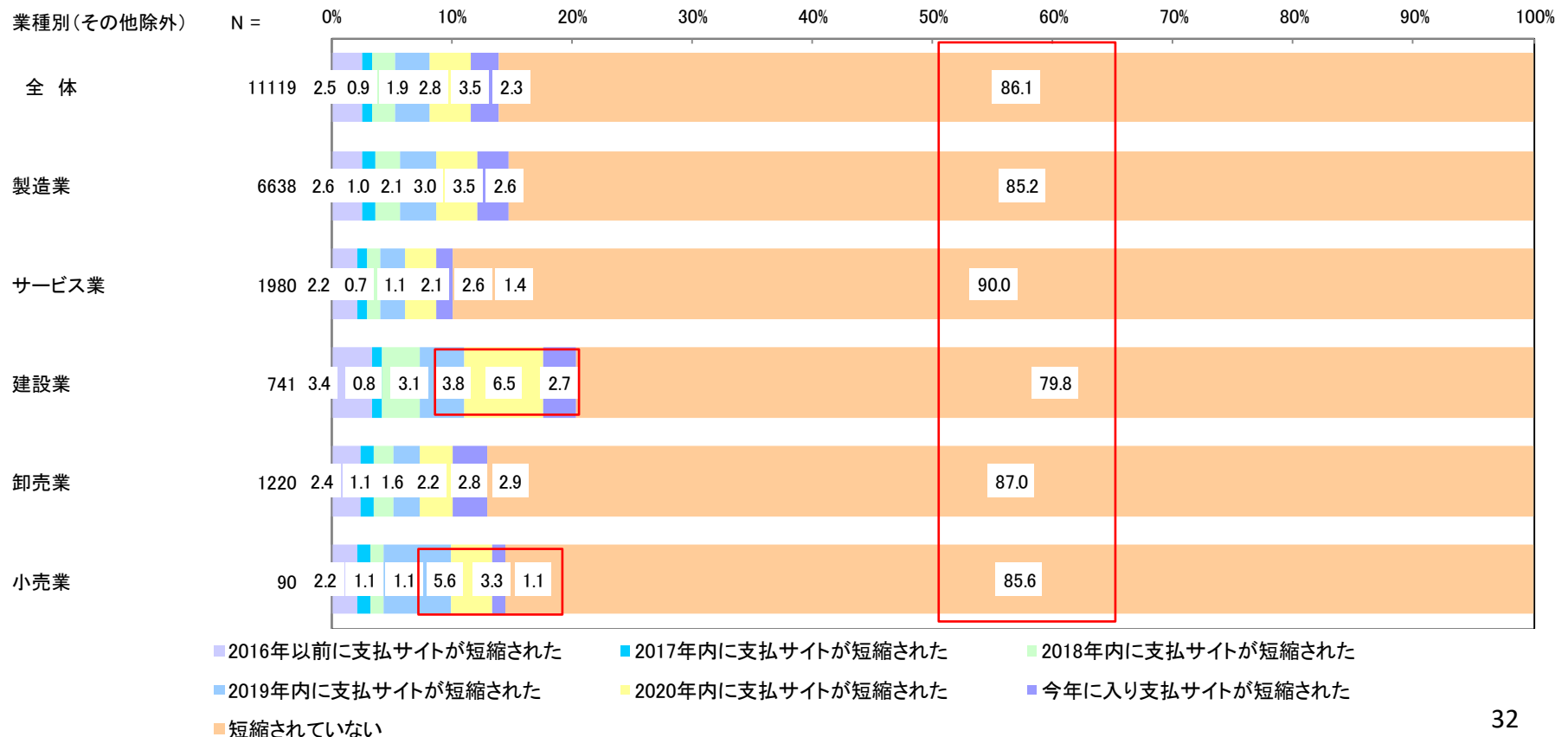
3. 支払条件の改善

②支払サイトの改善状況

- 支払サイトの改善状況について、すべての業種で「短縮されていない」割合が約8～9割を占めている。
- 2019年以降に支払サイトが短縮された割合は、建設業で13.0%、小売業で10.0%と他の業種に比べてやや高い傾向がみられる。

Q5-7_支払サイトの改善状況[単一回答]

受注側



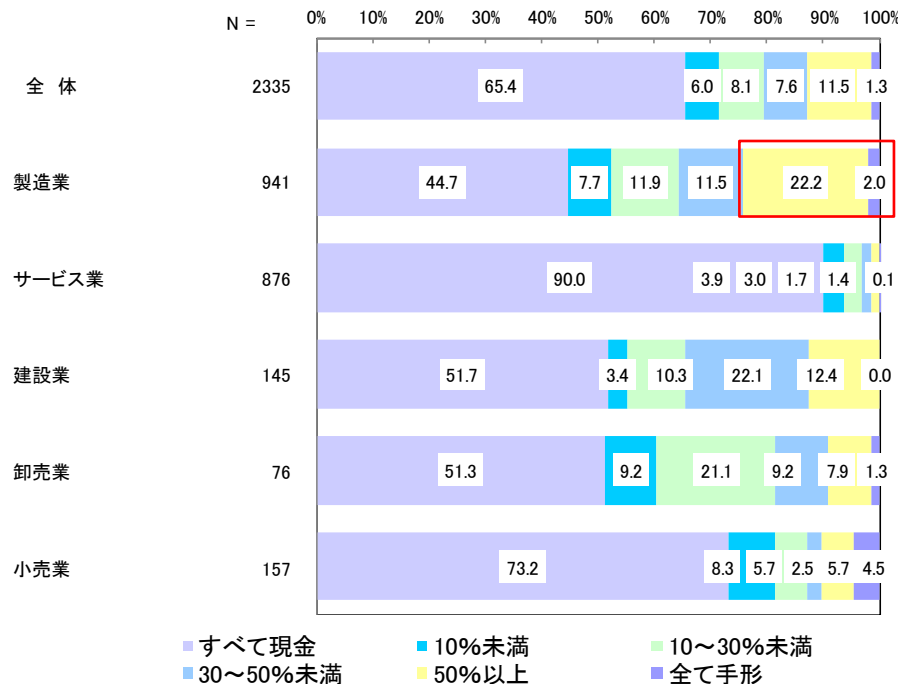
3. 支払条件の改善

③代金を手形等で支払っている割合と支払サイト（発注側）

- 発注側において、代金を手形等で支払っている割合は製造業、建設業、卸売業で特に高く、特に製造業では手形による支払が「50%以上」または「全て手形」の企業が2割を超えている。
- 代金を手形等で支払っている場合の支払サイトは、製造業、建設業が「120日以内」が5割を超えている。

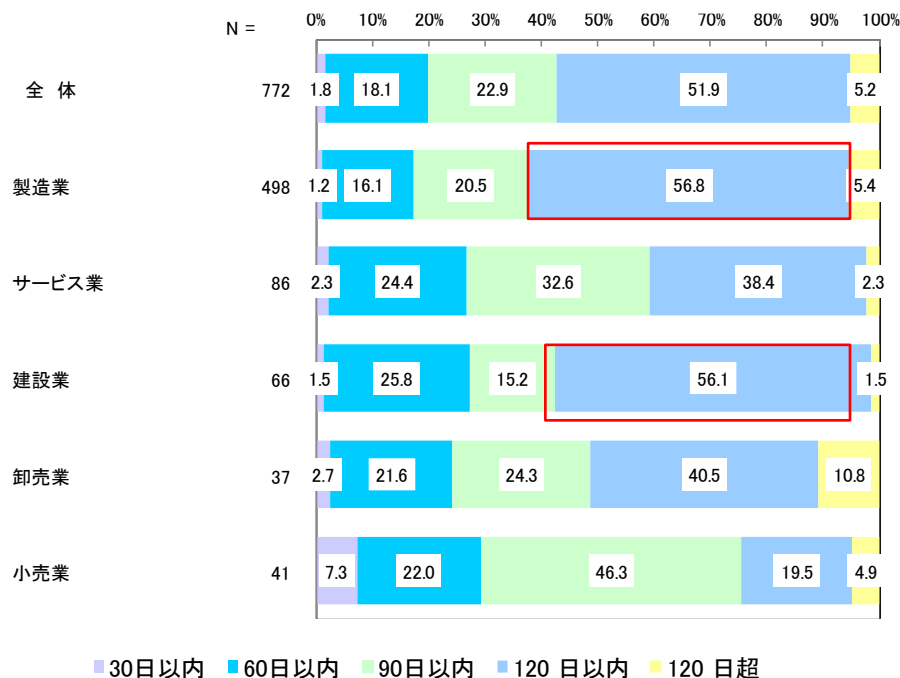
Q5-5_代金を手形等で支払っている割合[単一回答]

発注側



Q5-6_現在の手形等の支払サイト[単一回答]

発注側



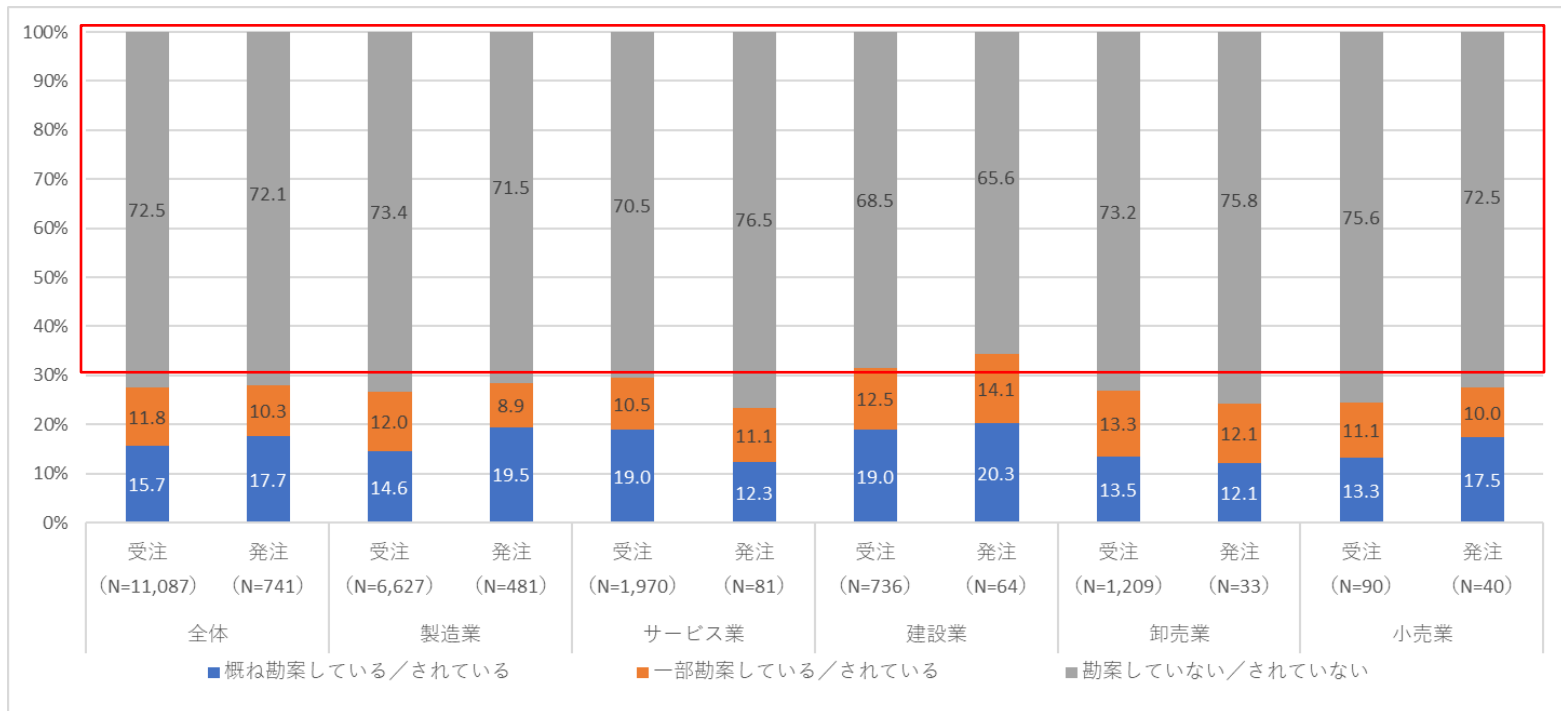
3. 支払条件の改善

④ 割引手数料の勘案

- 代金を手形等で支払っている場合の取引価格について、受発注ともに、いずれの業種も「勘案していない／されていない」割合が6割半ばから7割半ばと最も高くなっている。

Q5-8_割引手数料の勘案[単一回答] **受注側**

Q5-8_割引手数料の勘案[単一回答] **発注側**



3. 支払条件の改善

⑤手形サイトを60日以内とする方針の認知状況

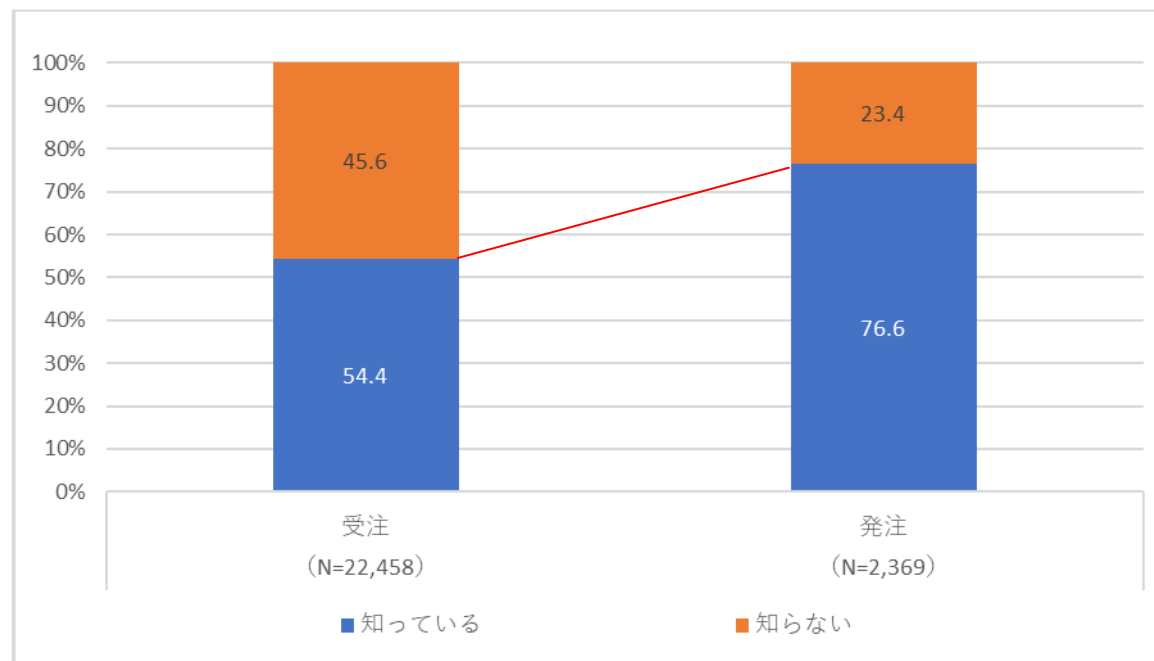
- 下請代金の支払に係る手形等のサイトについて、将来的には60日以内とするよう努めることが求められていることを「知っている」と回答した割合は、受注側で54.4%、発注側で76.6%であり、発注側の認知度がより高い状況。

Q5-9_手形サイトを60日以内とする方針の認知状況[単一回答]

受注側

Q5-9_手形サイトを60日以内とする方針の認知状況[単一回答]

発注側



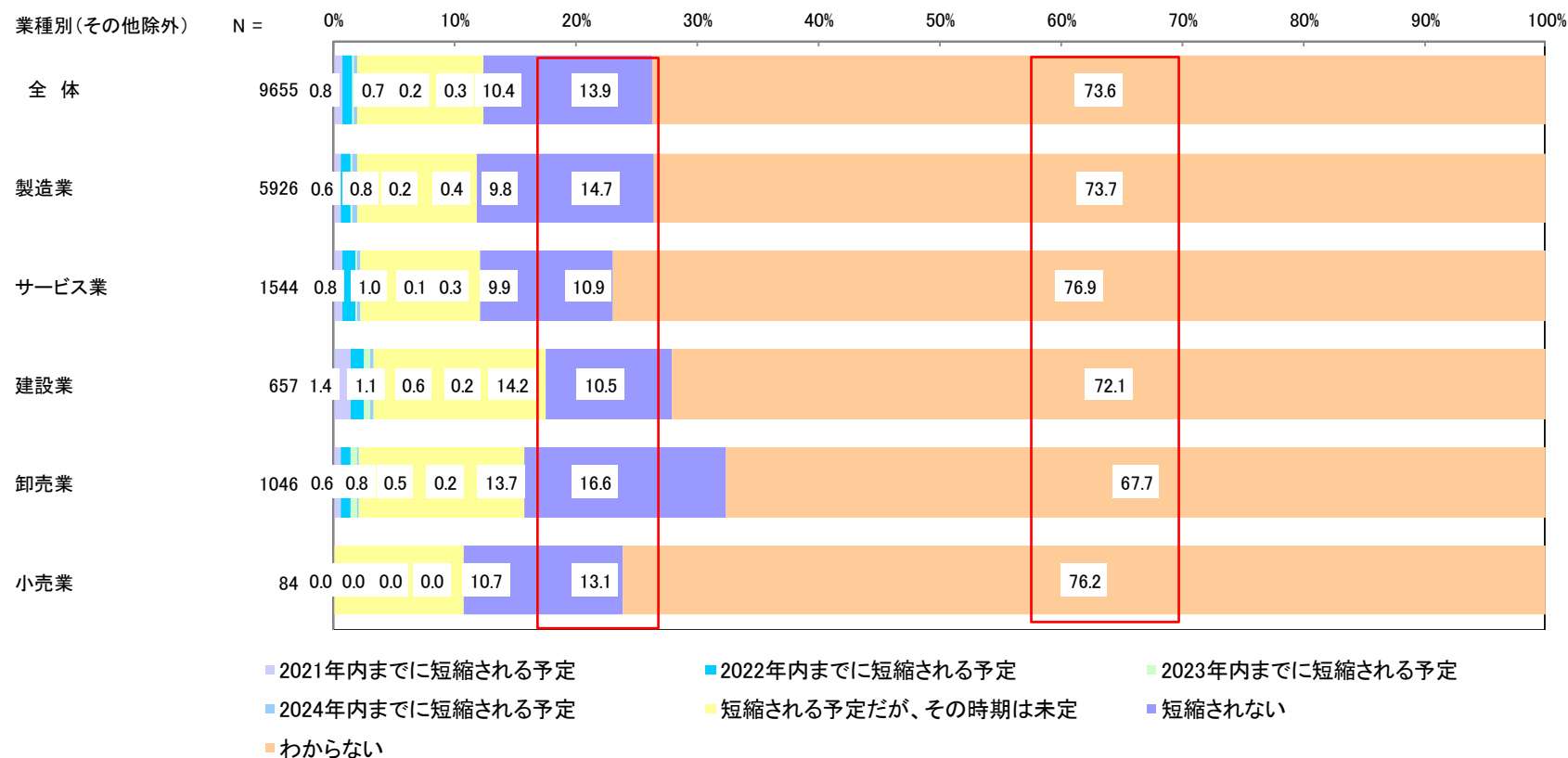
3. 支払条件の改善

⑥手形サイトの短縮予定（受注側）

- 手形サイトの短縮予定について、受注側のすべての業種において「わからない」と回答した割合が約7割で最も高い。手形サイトの短縮予定について、販売先から協議されていない状況がうかがえる。
- また、「短縮されない」の割合は、すべての業種で約1～2割となっている。

Q5-10_手形サイトの短縮予定[単一回答]

受注側



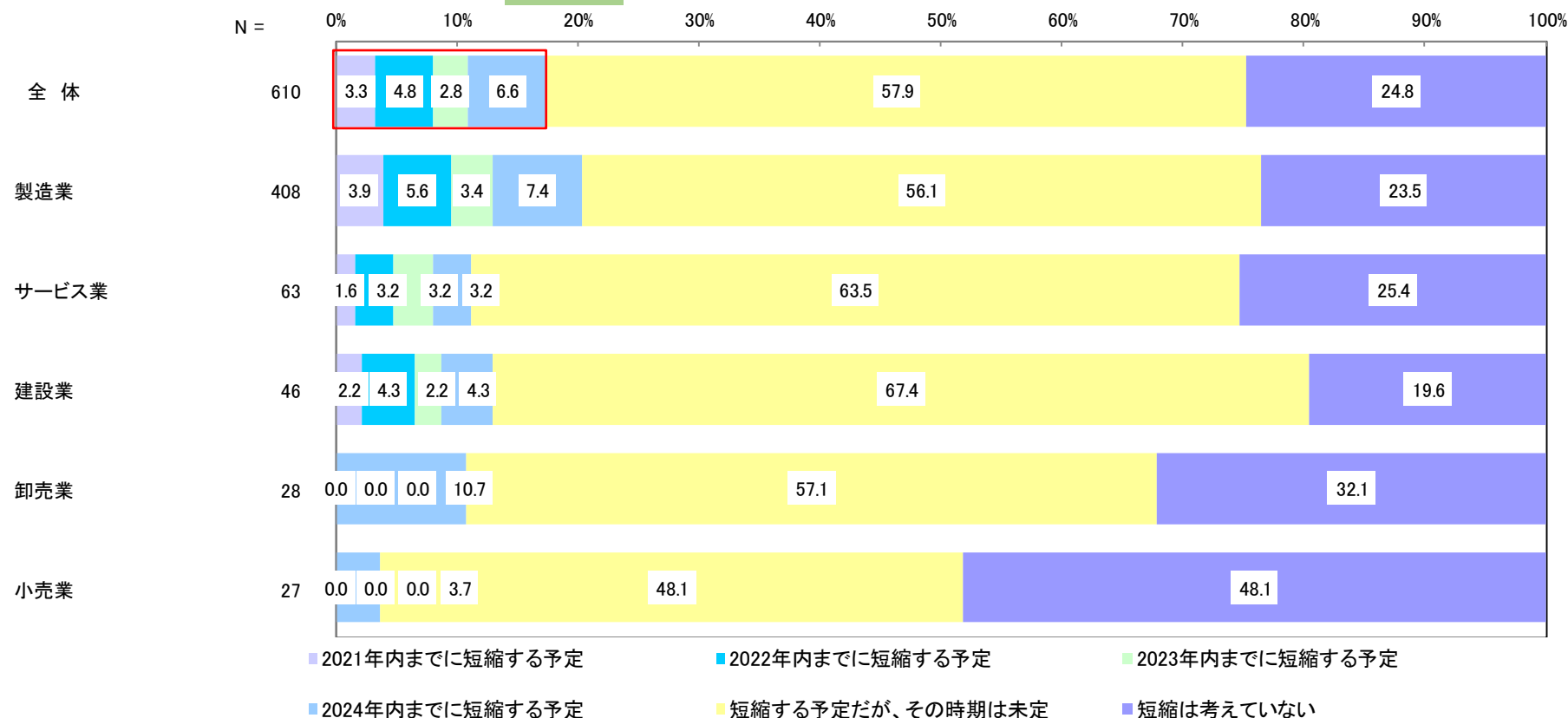
3. 支払条件の改善

⑦手形サイトの短縮予定（発注側）

- 手形サイトの短縮予定について、3年以内の実施を予定している割合は全体で2割未満。
- すべての業種において、「短縮する予定だが、その時期は未定」と回答した割合が最も高く、次に「短縮は考えていない」が続いている。

Q5-10_手形サイトの短縮予定[単一回答]

発注側



3. 支払条件の改善

⑧手形サイトを60日以内に短縮しない理由

- 手形等の支払サイトが60日を超える企業が、60日以内に短縮していない理由は、「貴社が受注側となる取引において手形等の支払サイトの短縮化の改善が進んでいないため」が最も高く、特に製造業や卸売業では4割弱。
- 建設業、卸売業、小売業では「商慣習・業界の構造的な問題があるため」が3割を超えており、手形等の支払サイト短縮の妨げとなっている問題は、業界によって異なる状況がうかがえる。

Q5-11_手形サイトを60日以内に短縮しない理由[複数回答可]

発注側

	社内の合 意が難しい ため	取引先金 融機関から の運転資 金調達が 難しいため	貴社が受 注側となる 取引におい て手形等の 支払サイト の短縮化の 改善が進ん でいないた め	大企業間 の取引では 手形等の 支払サイト の短縮化が 進んでいな いため、短 縮化するた めの資金の 確保や調 達が困難な ため	仕入先 (外注 先)が多 く、短縮化 に時間が掛 かっているた め	商慣習・業 界の構造 的な問題が あるため	その他
全体 (N=596)	14.8	8.9	35.7	22.5	13.1	25.2	21.0
1_製造業 (N=397)	17.6	8.8	38.8	25.2	14.6	21.7	19.6
2_サービス業 (N=60)	10.0	18.3	28.3	10.0	6.7	23.3	23.3
3_建設業 (N=47)	8.5	6.4	31.9	25.5	10.6	34.0	21.3
4_卸売業 (N=28)	7.1	0.0	39.3	21.4	17.9	46.4	14.3
5_小売業 (N=28)	3.6	7.1	3.6	14.3	7.1	46.4	35.7

3. 支払条件の改善

⑨ 約束手形の廃止に向けた取組の認知状況

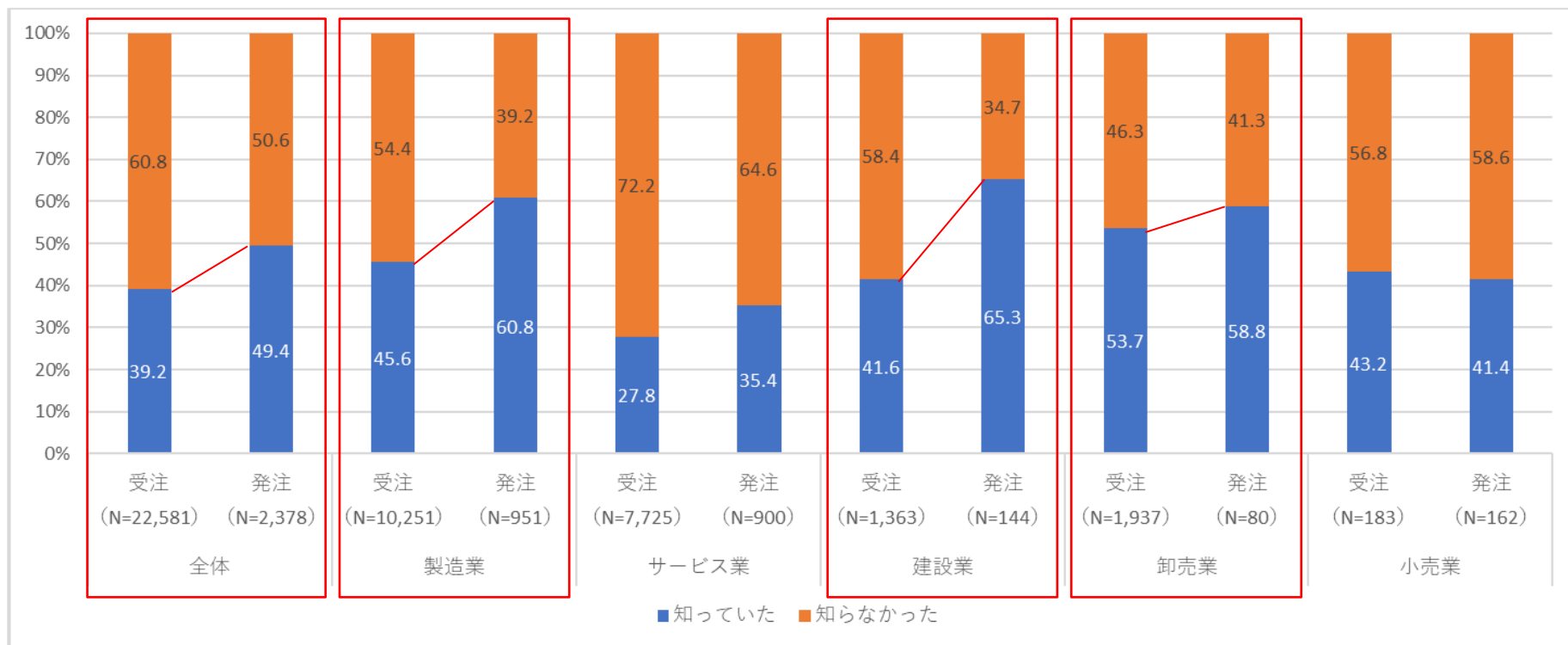
- 約束手形の廃止に向けた取組について、「知っていた」と回答した割合は受注側が39.2%、発注側が49.4%と約10ポイントの開きがある。
- 製造業、建設業、卸売業での認知度が高いが、いずれも発注側に比べて受注側の認知度が低い。

Q5-11_約束手形の廃止に向けた取組の認知状況[単一回答]

受注側

Q5-14_約束手形の廃止に向けた取組の認知状況[単一回答]

発注側



3. 支払条件の改善

⑩ 約束手形の廃止に向けた協議の状況

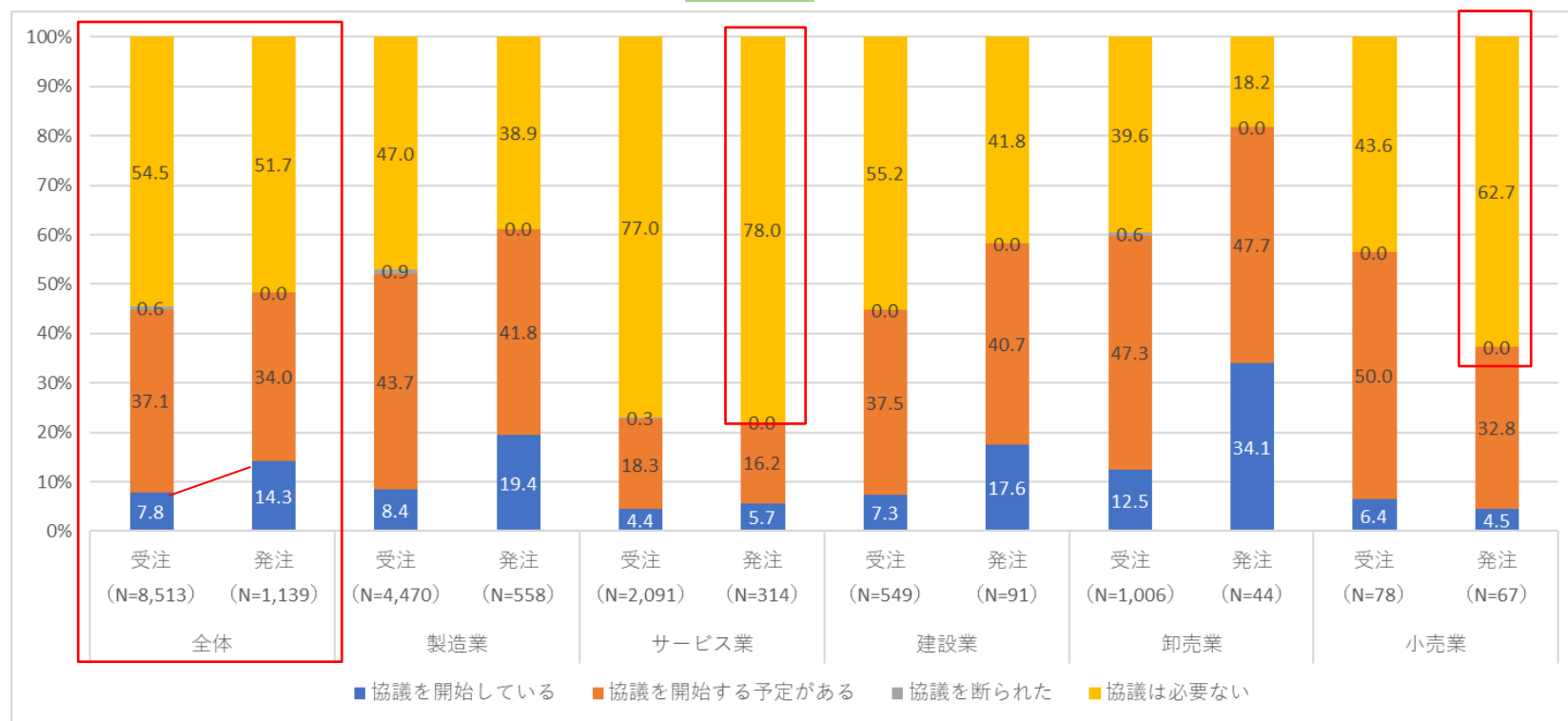
- 約束手形の廃止に向けた協議の状況について、全体として「協議を開始している」は受注側で7.8%、発注側で14.3%にとどまっている。
- 発注側では、サービス業、小売業が「協議は必要ない」の割合が6割超である。

Q5-12_約束手形の廃止に向けた協議の状況[単一回答]

受注側

Q5-15_約束手形の廃止に向けた協議の状況[単一回答]

発注側



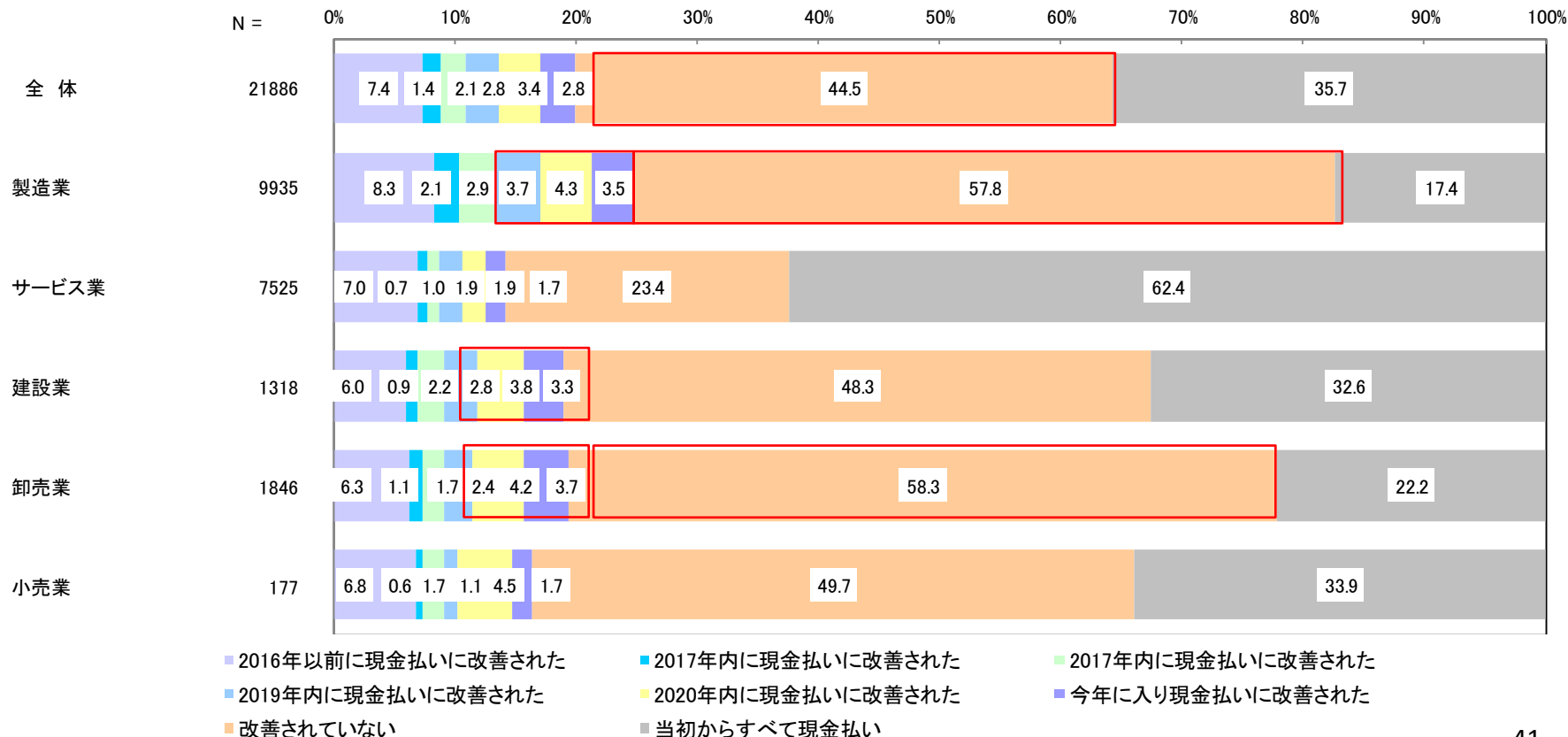
3. 支払条件の改善

⑪ 現金払いへの改善状況

- 手形等の支払いから現金払いへの改善状況について、全体では4割半ばが「改善されていない」と回答しており、特に製造業や卸売業では6割近くを占める。
- 2019年以降に現金払いに改善された割合が1割前後の業種の、製造業11.5%、建設業9.9%、卸売業10.3%については、更なる改善の余地がみえる。

Q5-13_現金払いへの改善状況[単一回答]

受注側



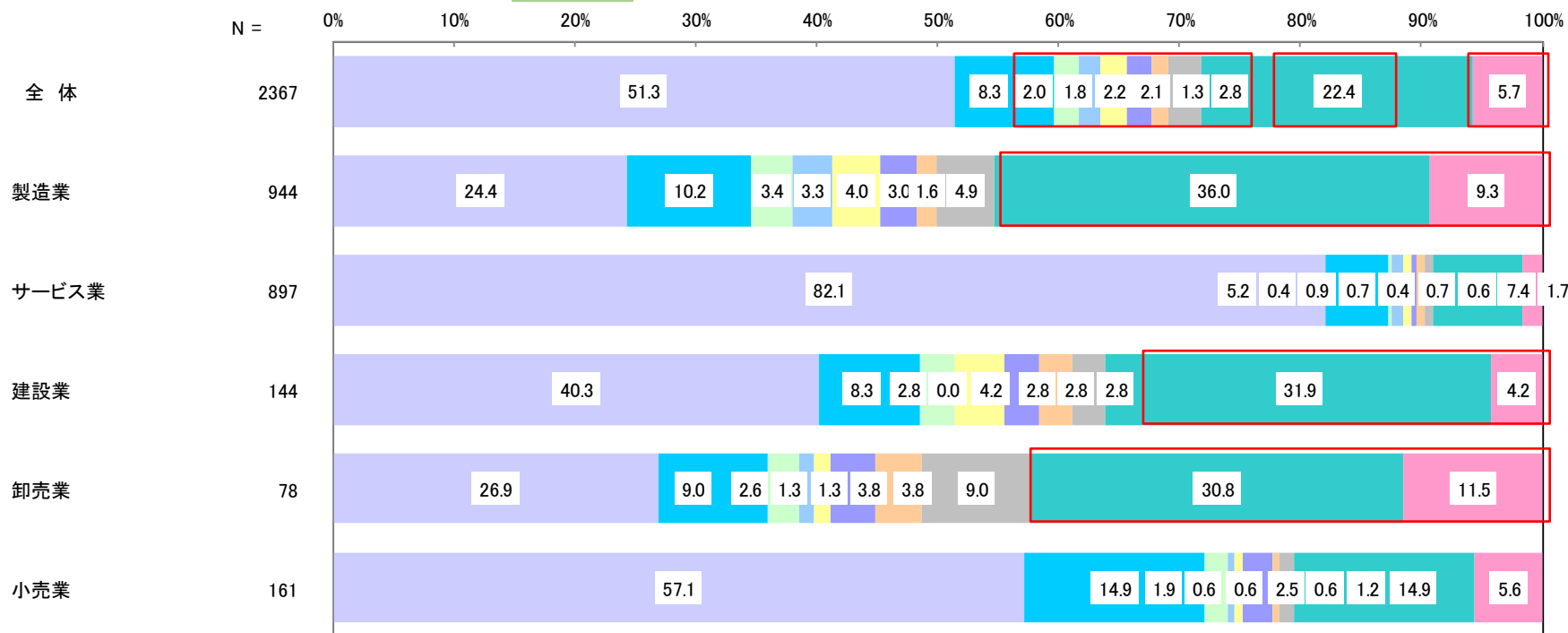
3. 支払条件の改善

⑫発注側事業者における支払条件の改善状況

- 発注側事業者における支払条件の改善状況について、2017年から令和4年の間に改善した/する予定の企業は12.2%となっている。一方で、「改善する予定だが、その時期は未定」が22.4%、「改善は考えていない」は5.7%と、具体的な予定がない割合も3割弱にのぼる。
- 製造業、建設業、卸売業では、3割を超える企業が「改善は考えていない」か「改善する予定だが、その時期は未定」としている。

Q5-16_支払条件の改善状況[単一回答]

発注側



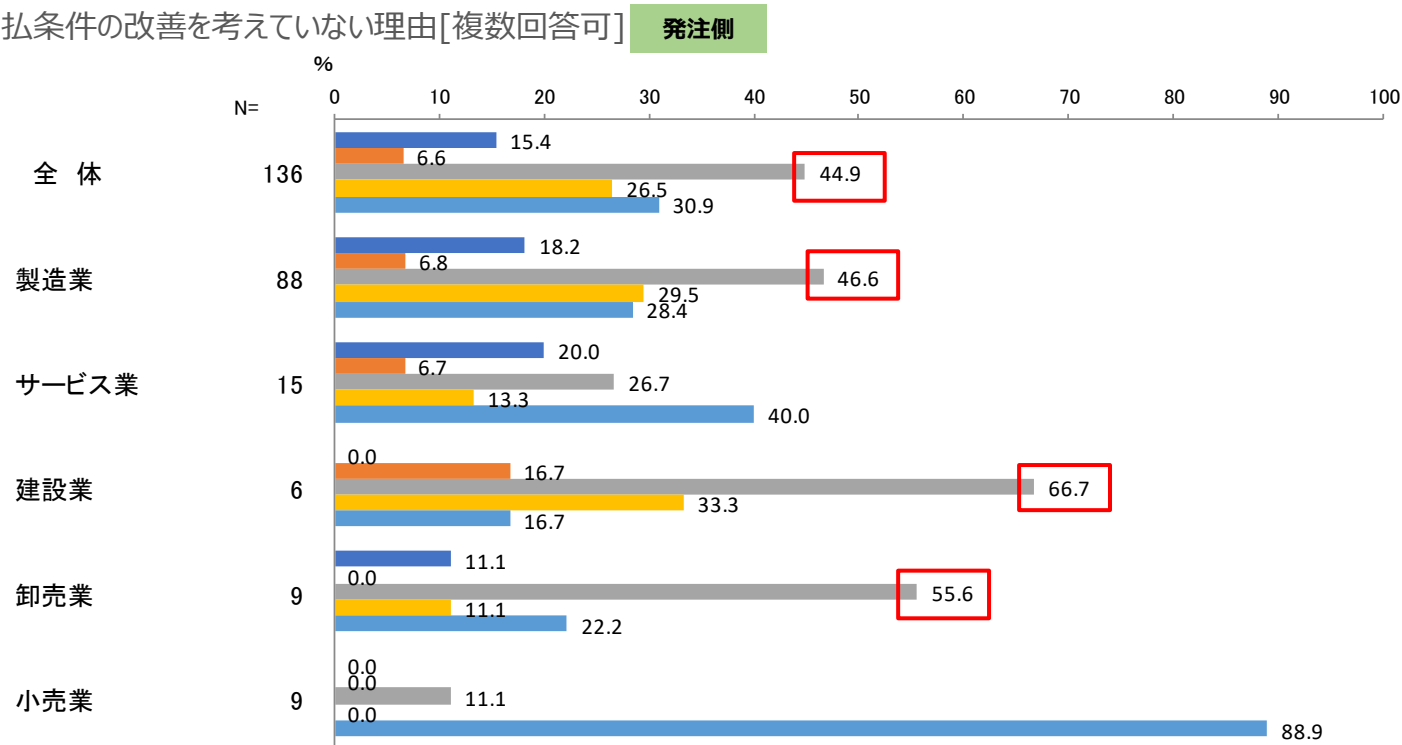
■ 当初からすべて現金払
 ■ 2016年以前に現金払いに改善した
 ■ 2017年以内に現金払いに改善した
 ■ 2018年以内に現金払いに改善した
 ■ 2019年以内に現金払いに改善した
 ■ 2020年以内に現金払いに改善した
 ■ 今年から令和4年にかけて改善する予定
 ■ 改善する予定だが、その時期は未定
 ■ 改善は考えていない

3. 支払条件の改善

⑬ 支払条件の改善を考えていない理由

- 発注側が支払条件の改善を考えていない理由は、「貴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」が4割半ばと最も高い。
- 製造業、建設業、卸売業では、いずれも「貴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」が最も高く、特に建設業では6割を超えている。

Q5-17_支払条件の改善を考えていない理由[複数回答可]



- 社内の合意が難しいため
- 取引先金融機関からの運転資金調達が難しいため
- 貴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
- 大企業間の取引では、手形払いが改善していないため、現金払いとするための資金の確保や調達が困難なため
- その他

I . 「未来志向型の取引慣行に向けて」

4. 知的財産・ノウハウの保護

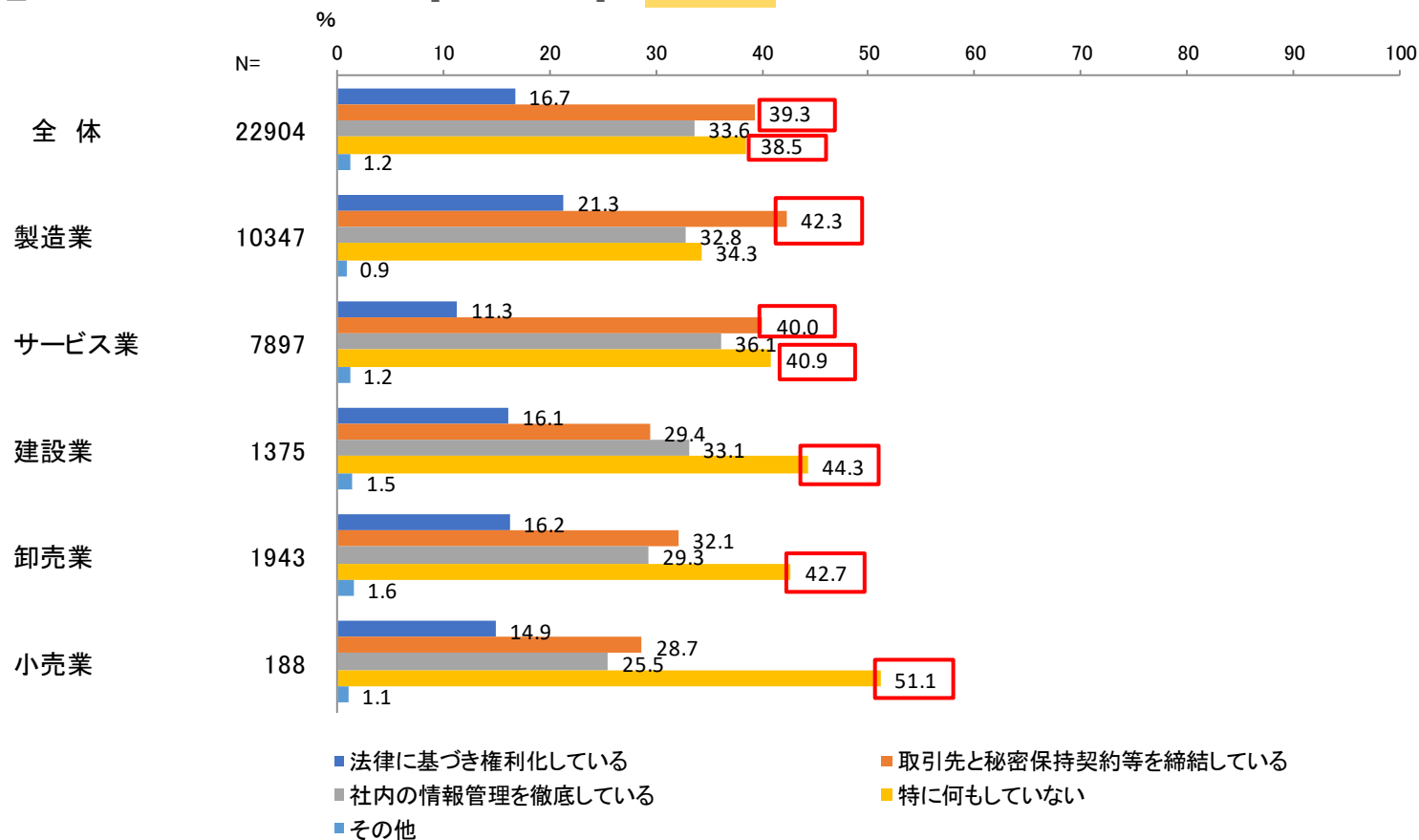
4. 知的財産・ノウハウの保護

① 独自の技術等の保護・管理戦略

- 独自の技術等の保護・管理戦略について、全体では「取引先と秘密保持契約等を締結している」が最も高く、次いで「特に何もしていない」、「社内の情報管理を徹底している」と続いている。
- 業種別では、製造業、サービス業で「取引先と秘密保持契約等を締結している」割合が他の業種に比べて高い。一方、製造業以外の業種では「特に何もしていない」が4割超となっている。

Q6-1_独自の技術等の保護・管理戦略[複数回答可]

受注側



4. 知的財産・ノウハウの保護

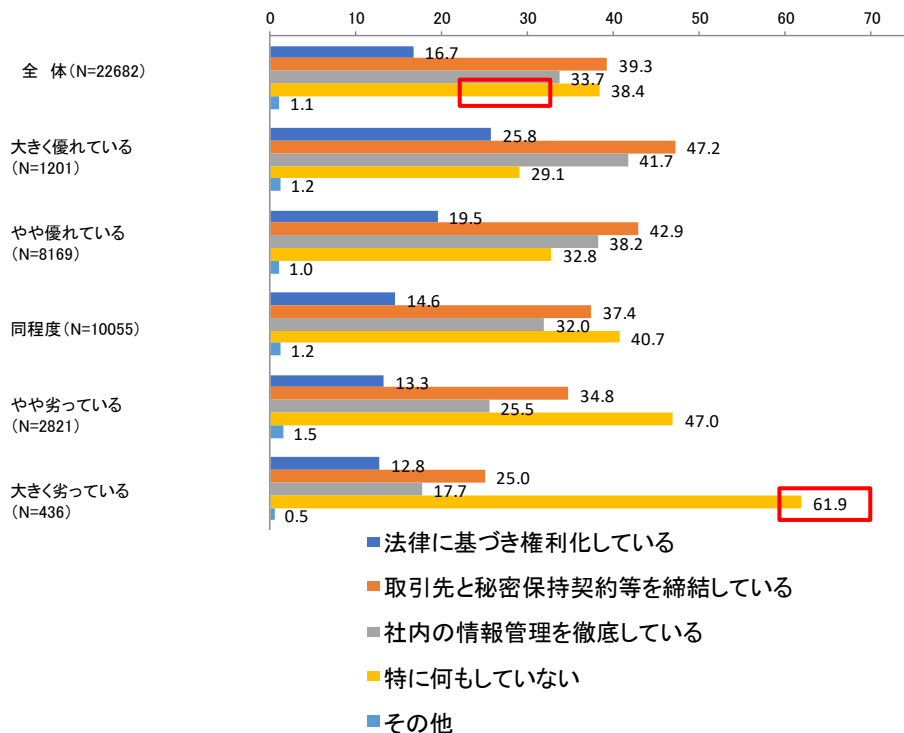
②優位性と知財戦略の関係

- 自社の優位性別に知財戦略の状況をみると、優位性が「大きく優れている」企業は、「法律に基づき権利化している」割合が、全体と比べて約10ポイント高い。また、「大きく劣っている」企業は、知財戦略を「特に何もしていない」割合が約6割であり、全体と比べて20ポイント以上高くなっている。
- 知財戦略の専門部署の有無別では、専門部署が「ある」企業は、知財戦略を行っている割合が総じて高い。専門部署が「ない」企業は、「秘密保持契約等を締結」は3割ほど対応しつつも、「法律に基づき権利化している」は割合が低く、専門部署がない場合、権利化のハードルが高いことがうかがえる。

Q4-5_貴社の総合的な優位性[単一回答]×
Q6-1_貴社の知財戦略[複数回答可]

受注側

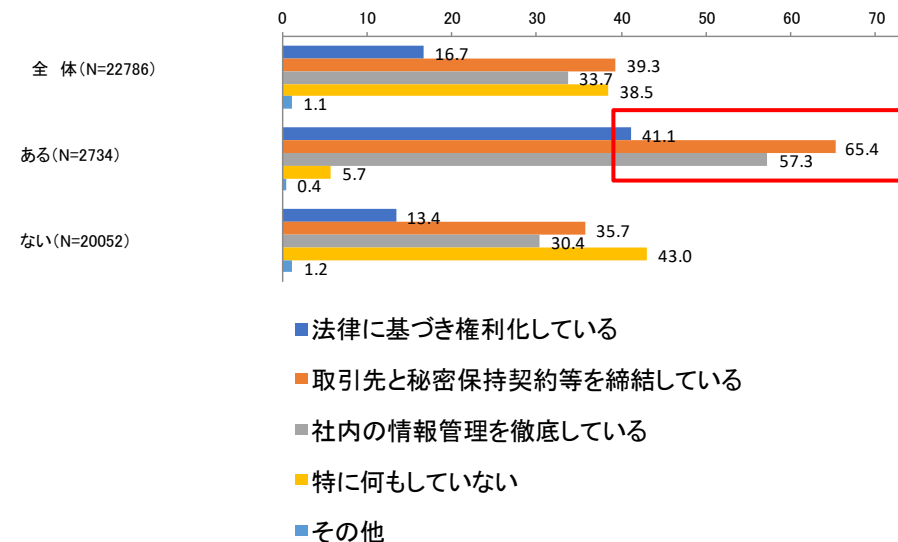
%



Q6-2_知財戦略の専門部署の有無[単一回答]×
Q6-1_貴社の知財戦略[複数回答可]

受注側

%



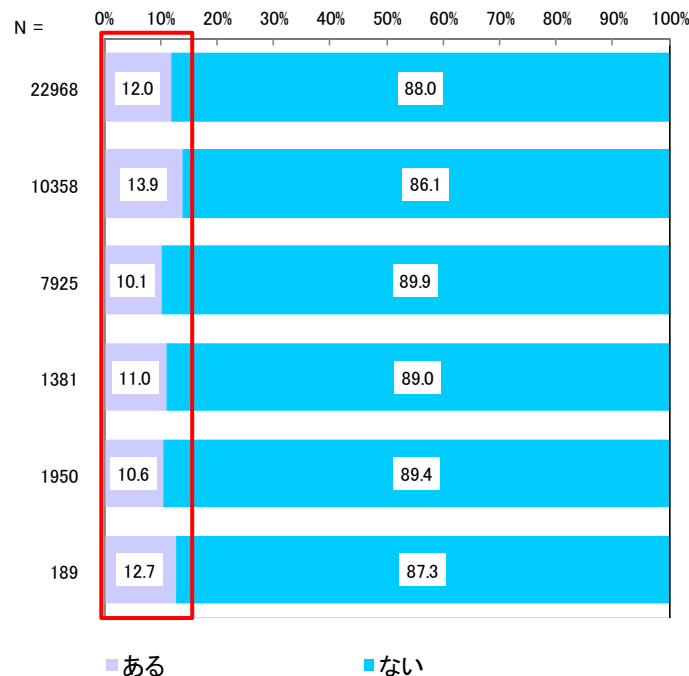
4. 知的財産・ノウハウの保護

③専門の部署の有無、相談できる方の有無

- 知的戦略の専門部署の有無について、「ある」と回答した企業はいずれの業種においても1割強となっており、業種による特段の差はみられない。
- 知財戦略について相談できる専門の方（弁護士や弁理士）の有無について、「いない」が全体で約4割を占めており、専門家の相談先が身近にないことがわかる。相談先としては、すべての業種で「社外にいる（取引先以外）」が4割を超えている。

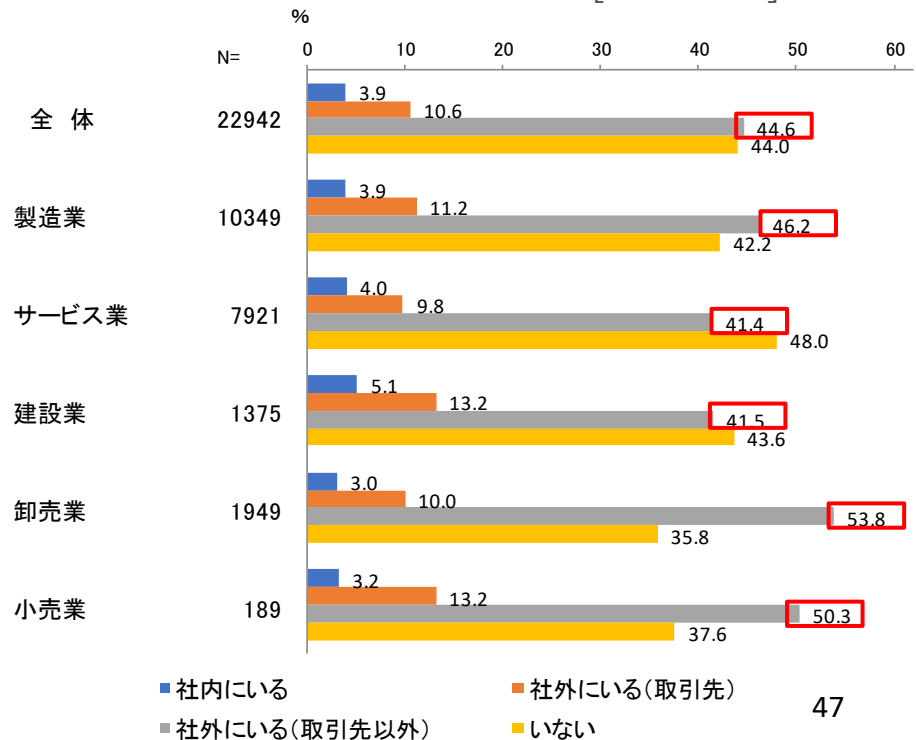
Q6-2_知財戦略の専門部署の有無[単一回答]

受注側



Q6-3_知財戦略について相談できる専門の方（弁護士や弁理士）の有無[複数回答可]

受注側



4. 知的財産・ノウハウの保護

④販売先から受けた行為

- 技術や営業上の情報等について、販売先から受けた行為は、全体では「販売先に模倣品を製造されたり、デザインを盗用された」が6.8%と最も高い。
- 業種別では、「販売先に模倣品を製造されたり、デザインを盗用された」は製造業や卸売業で他の業種に比べて高い。また、「営業秘密であるノウハウの開示等を強要された」は製造業で唯一5%を上回っている。

Q6-4_技術や営業上の情報等について、販売先から受けた行為[複数回答可]

受注側

	相手方の秘密は厳守する一方、自社の秘密は守られないという契約を締結させられた	営業秘密であるノウハウの開示等を強要された	著作権やノウハウが含まれる設計図面等を無償又は納得できない金額で提供させられた	販売先に模倣品を製造されたり、デザインを盗用された	技術指導や試作品製造等を無償で実施させられた	成果について不平等な共同研究開発契約を押し付けられた	自社が行う知的財産権取得の出願内容の報告・修正をさせられた	知的財産権に関する訴訟等のリスクを自社に押し付ける契約をさせられた	取引継続を前提に、自社の技術が含まれる型や製品等を提供したが、すぐに取引を停止された	その他
全体 (N=10,451)	3.2	3.8	2.9	6.8	4.5	0.4	0.3	0.8	0.6	82.2
1_製造業 (N=4,705)	3.5	5.9	3.9	9.8	6.8	0.7	0.4	1.0	1.0	76.0
2_サービス業 (N=3,586)	3.2	1.6	2.1	3.2	2.4	0.2	0.2	0.8	0.2	88.8
3_建設業 (N=635)	3.9	1.9	3.5	3.3	4.1	0.2	0.2	0.2	0.2	85.7
4_卸売業 (N=884)	1.9	3.1	0.7	8.3	3.3	0.3	0.3	0.5	0.3	84.2
5_小売業 (N=85)	2.4	1.2	1.2	7.1	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	85.9

4. 知的財産・ノウハウの保護

④販売先から受けた行為

- 販売先から受けた行為について、「その他」の主な回答内容は以下のとおり（ただし、「その他」の回答の9割以上は「特になし」に類する回答であったことに留意が必要）。

Q6-4_技術や営業上の情報等について、販売先から受けた行為[複数回答可]

受注側

※（ ）は最も多く取引している販売先の業種

販売先から受けた行為⇒「その他」（一部抜粋）

共同開発等におけるトラブル	・ 共同開発でありながら、先方が特許申請しその後の開発に抑制をかけてきた（卸売業） ・ 共同で開発したものを、当社抜きで特許申請をされた（食料品製造業）
人員の引き抜き等	・ 当社を退職する社員が転職する企業に仕事を転注された。営業秘密の漏洩（電機・情報通信機器産業） ・ 退職した元社員が企業秘密を利用しかかっていたが、他の販売先に知らせてもらい未然に防いだ（自動車産業） ・ 人材を引き抜かれた（その他製造業）
知的財産の提示要求	・ 製品に使用する材料から製造方法まで記載した「仕様書」の提示を要求される。提出しないと受注できない（産業機械産業） ・ 契約書に技術は提示するようになっている 下請けで販売先の製品を加工しているため、その加工内容、技術は、弊社が考えた方法であっても、提出を求められると提出せざるを得ない 他の外注先へその内容情報が使用されていてもわからない（建設機械産業） ・ 食品の為、割合等の提出はある（卸売業） ・ 現場立会いということで来訪し、写真を撮影される（石油・化学産業） ・ 得意先によっては、製造工程や配合の提出がある（食料品製造業） ・ デザインデータの無償提供（小売業） ・ 映像コンテンツやイベント概要などは、守りようがない（その他製造業）

4. 知的財産・ノウハウの保護 ④販売先から受けた行為

Q6-4_技術や営業上の情報等について、販売先から受けた行為[複数回答可]

受注側

※ () は最も多く取引している販売先の業種

販売先から受けた行為⇒「その他」(一部抜粋)

競合他社等への情報漏洩・無断使用	・ 提案内容を競合他社に漏らされた。それ以来秘密保持契約を結ぶようにしている (小売業) ・ 自社のオリジナル製品を他の仕入先にも作らせ、2社購買を実施。1社購買はBCPの観点からNGとのこと (建設業) ・ 販売先以外で模倣品を製造された (その他) ・ 競合他社への現場状況開示 (広告産業) ・ 弊社の製品を勝手に商標登録された事がある (電機・情報通信機器産業) ・ 見積時、図面提出したが、その図面をもとに他社に発注された (建設業) ・ 過去に技術情報を当社の競合先に渡し、競合先からコピー製品を安く購入された事がある (産業機械産業) ・ 当社の提案図面をそのまま流用し、他社へ見積り依頼をされた (自動車産業) ・ 民間ではないが、地方自治体など公共工事では無償のプレゼン要求 (著作権放棄の強要) が未だに多い。しかも同等品以上で発注され、他者に模倣されることもある (建設業)
不利な契約の要求 等	・ デザイン等制作物に関わる著作権全般について権利を放棄する旨が契約書に含まれる (その他) ・ 新たな販売先への技術使用に対し、制限をかけられた (石油・化学産業) ・ 基本的にメーカー側が責任を全て負う契約である 技術指導や試作品のコスト負担は全てメーカー側にあるという考え方 (食料品製造業) ・ 一方的な契約書を提出された事があり内容修正依頼を行った (鉄鋼産業) ・ 交渉する事で不平等契約→ほぼ平等な内容へ持っていく (自動車産業) ・ 契約書の裁判所の住所について相手先が一方的に自社の近くの裁判所を指定してくる (小売業) ・ ケース b y ケースで一概には言えないが不利であることが多いと感じる (その他製造業) ・ 優先発注先の口約束で開発協力の要請を受けた (自動車産業) ・ 試作・研究中のものを外部関連業者の営業によって同業者に渡され、複数の同業者が生産を始めてしまった (特許には至らないと思うが、既存材料の新しい使用方法) (紙・紙加工品産業)

4. 知的財産・ノウハウの保護

⑤ 知的財産のガイドラインや契約書ひな形の認知状況

- 知的財産取引に関するガイドラインや契約書ひな形の認知状況について、受発注ともに「両方とも知らない」が最も高く、「契約書ひな形を知っている」が最も低い。
- また、全体的に発注側のほうが<知っている>割合は高くなっている。

Q6-5_知的財産のガイドラインや契約書ひな形の認知状況[複数回答可]

受注側

	知的財産取引に関するガイドラインを知っている	契約書ひな形を知っている	両方とも知らない
全体 (N=22,079)	18.2	9.2	76.2
1_製造業 (N=9,987)	19.4	8.8	75.2
2_サービス業 (N=7,602)	17.4	9.9	76.6
3_建設業 (N=1,334)	19.1	9.7	75.1
4_卸売業 (N=1,880)	16.1	8.3	78.5
5_小売業 (N=183)	14.2	6.0	82.0

Q6-1_知的財産のガイドラインや契約書ひな形の認知状況[複数回答可]

発注側

	知的財産取引に関するガイドラインを知っている	契約書ひな形を知っている	両方とも知らない
全体 (N=2,384)	32.8	13.8	61.9
1_製造業 (N=952)	42.5	16.7	52.4
2_サービス業 (N=904)	24.7	11.1	69.7
3_建設業 (N=145)	36.6	19.3	57.2
4_卸売業 (N=77)	28.6	11.7	64.9
5_小売業 (N=162)	25.3	11.1	71.6

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

4. 知的財産・ノウハウの保護

⑥ガイドラインに沿って取り組んでいること

- ガイドラインに沿って取り組んでいることについて、全体では「相手方の秘密情報を相手方の事前の承諾なく、取得、又は、開示を強要しない」が最も高く、9割を超えている。
- 業種別にみると、製造業と建設業ではいずれの項目も6割以上となっており、知的財産取引における意識が全般的に高いことがうかがえる。

Q6-2_ガイドラインに沿って取り組んでいる事[複数回答可]

発注側

	相手方の秘密情報を相手方の事前の承諾なく、取得、又は、開示を強要しない	相手方の意思に反して、秘密保持契約締結無しに、相手方の秘密を知り得る行為をしない	無償の技術指導・試作品製造等の強制をしない	承諾がない知的財産やノウハウ等の利用をしない	共同開発の成果は、技術やアイデアの貢献度によって決められることが原則、これと異なる場合は相当の対価を支払う	製造委託本来の目的に照らして、合理的に必要と考えられる範囲を超えて、相手方の技術情報等の提供を求めない。これを求める場合には相当の対価を支払う	製造委託の目的物とされていない、金型の設計図面、CADデータその他技術データの提供を当事者の意に反して強制しない	監査や品質保証等の観点から秘密情報の開示を受ける必要がある場合には、あらかじめ監査等を必要とする箇所を明確にし、その目的を超えた秘密情報の取得をしない	取引と直接関係のない、又は、独自に開発した成果について、出願等に干渉しない	相手方に帰属する知的財産権について、無償譲渡の強要や自社への単独帰属を強要しない。また相手方の知的財産権の無償実施を強制しない
全体 (N=759)	92.1	77.5	65.6	80.1	52.8	55.7	58.0	53.5	55.5	64.7
1_製造業 (N=397)	93.2	80.1	73.3	84.1	61.7	66.2	69.3	60.7	62.7	72.5
2_サービス業 (N=213)	87.8	70.4	54.5	73.7	39.9	39.9	40.8	41.8	44.1	54.0
3_建設業 (N=50)	98.0	82.0	74.0	86.0	66.0	64.0	66.0	60.0	66.0	66.0
4_卸売業 (N=22)	95.5	77.3	50.0	59.1	36.4	40.9	45.5	40.9	50.0	45.5
5_小売業 (N=39)	87.2	82.1	56.4	76.9	43.6	43.6	41.0	46.2	46.2	59.0

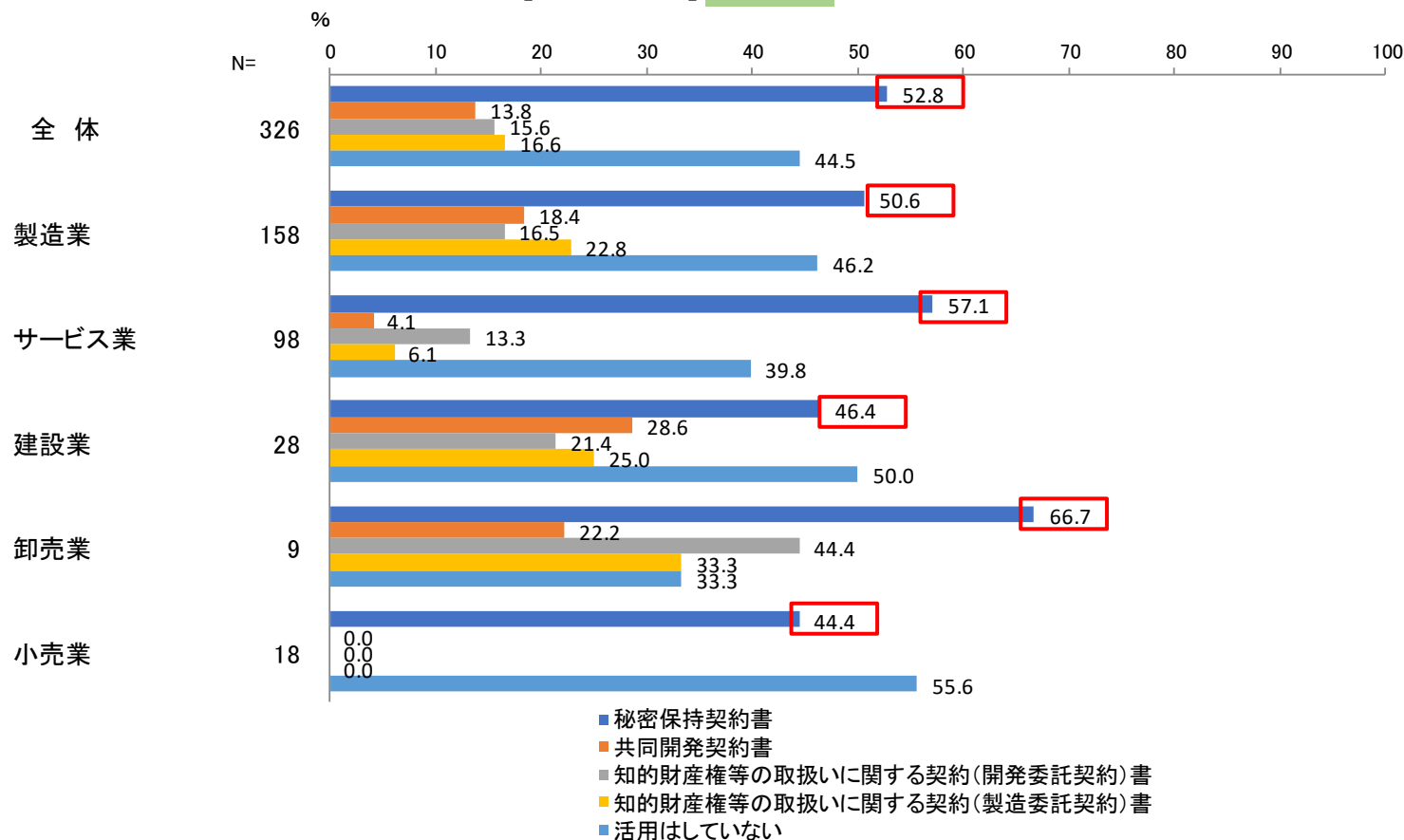
4. 知的財産・ノウハウの保護

⑦ 契約書作成の際、参考にした契約書ひな形

- 契約書作成の際、参考にした契約書ひな形は、全体では「秘密保持契約」が最も高く、5割強にのぼっている。業種別にみても、すべての業種で「秘密保持契約」が最も高くなっている。
- また、「活用はしていない」は、すべての業種で4割程度を占めている。

Q6-3_契約書作成の際、参考にした契約書ひな形[複数回答可]

発注側



I . 「未来志向型の取引慣行に向けて」

5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

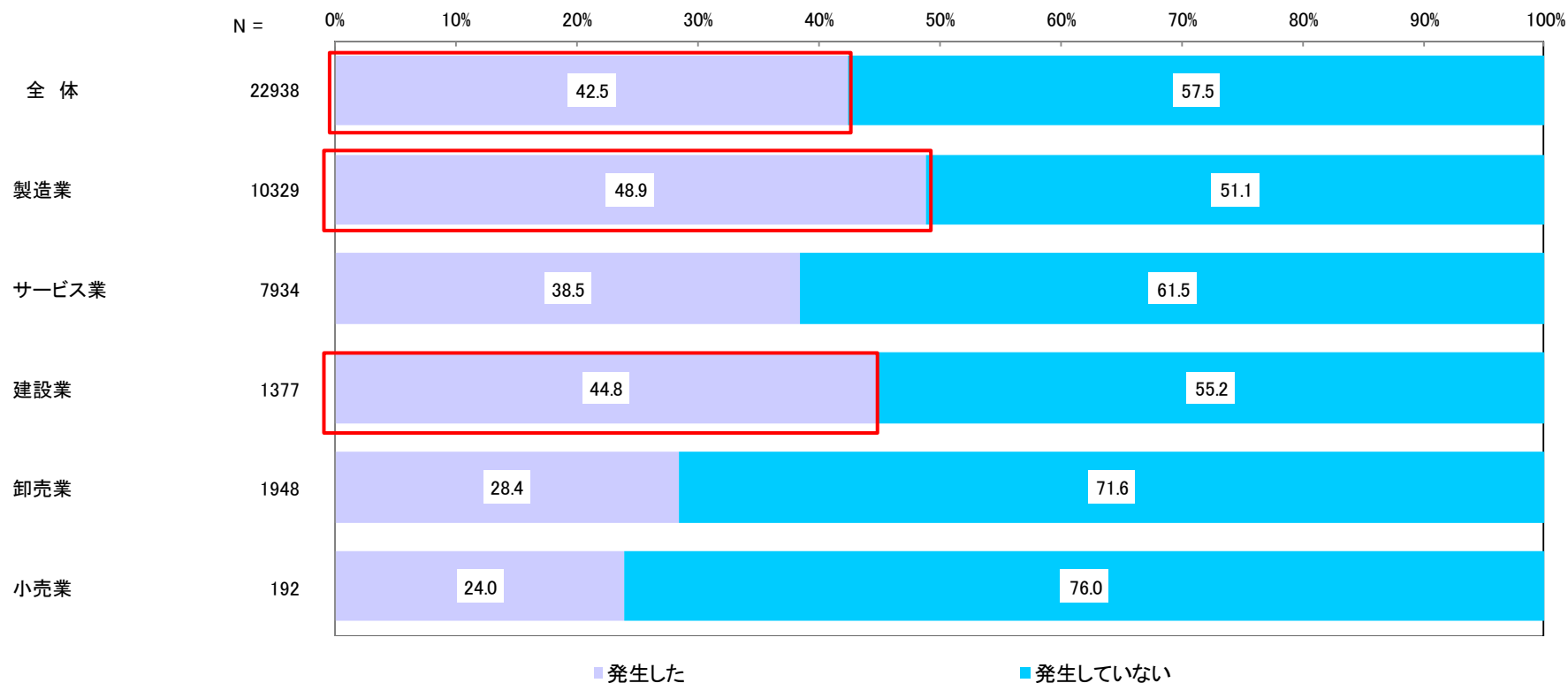
5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

① 急な対応による残業発生の有無

- 急な対応による残業発生の有無について、全体では「発生した」が42.5%となっている。
- 業種別にみると、「発生した」割合は製造業、建設業で4割を超えている。小売業や卸売業では3割を下回っており、急な残業の「しわ寄せ」が発生する状況は、製造業、建設業が多い傾向がみられる。

Q7-1_急な対応による残業発生の有無[単一回答]

受注側



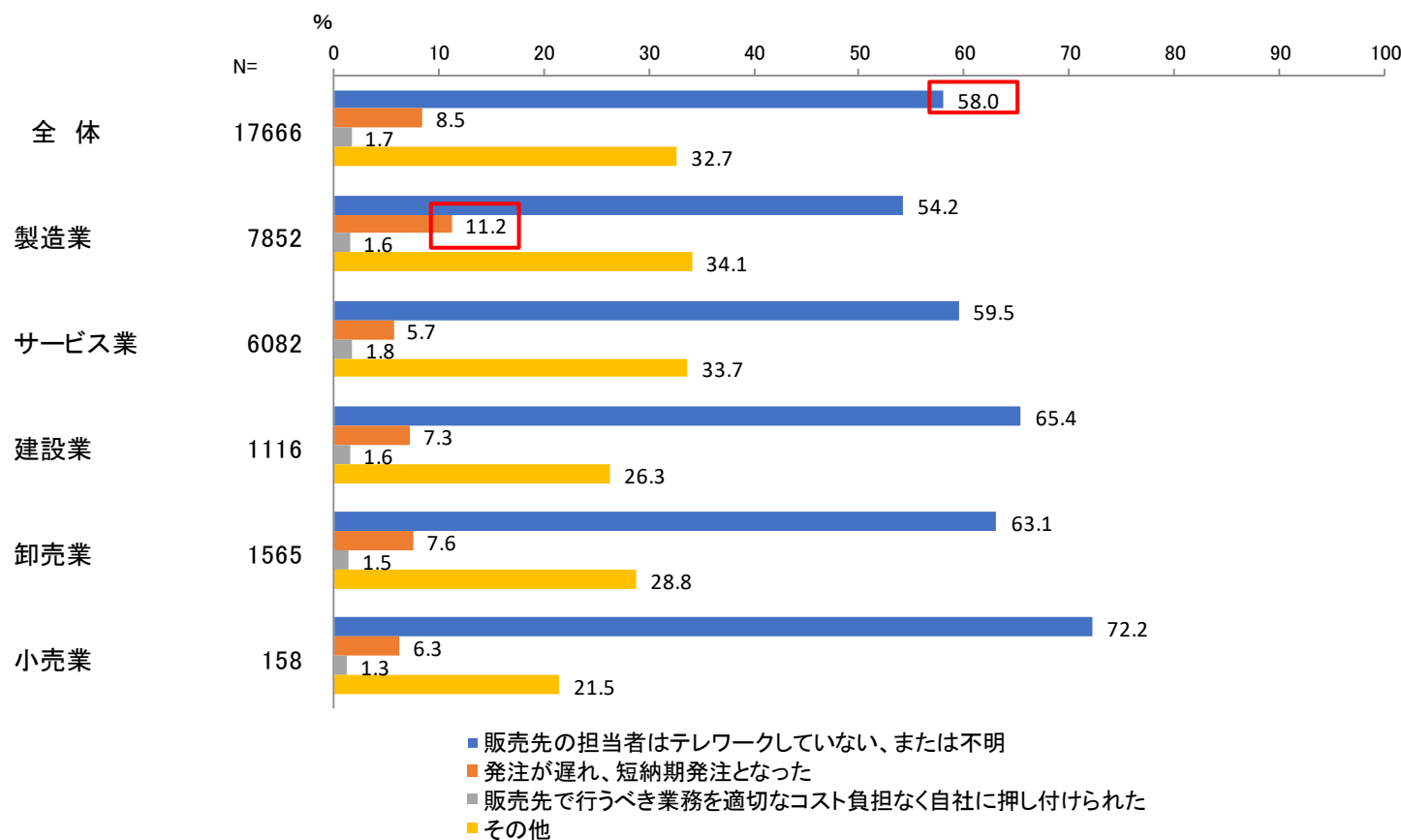
5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

②販売先がテレワークすることによる影響

- 販売先がテレワークすることによる影響について、全体では「販売先の担当者はテレワークしていない、または不明」が6割弱となっている。
- 業種別にみると、製造業では、販売先がテレワークすることによって「発注が遅れ、短納期発注となった」が、唯一1割を超えており、他業種と比較して影響が生じやすい状況がみられる。

Q7-5_販売先がテレワークすることによる影響[複数回答可]

受注側



5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

②販売先がテレワークすることによる影響

- 販売先から受けた行為について、「その他」の主な回答内容は以下のとおり（ただし、「その他」の回答の9割以上は「特になし」に類する回答であったことに留意が必要）。

Q7-5_販売先がテレワークすることによる影響[複数回答可]

受注例

※（ ）は最も多く取引している販売先の業種

販売先がテレワークすることによる影響⇒「その他」（一部抜粋）

コミュニケーションコストへの影響

- ・ 展示会ブースのコンペに参加しているが、テレワークの説明では相手の表情が分りにくく判断しにくい（電機・情報通信機器産業）
- ・ コミュニケーションのチャンスが減っています（建設業）
- ・ 日々のタイムリーな連携が取りづらくなった（建設業）
- ・ 連絡が取りづらくなったので仕事の進み具合に影響が出ている（半導体・半導体製造装置産業）
- ・ 新商品に関する打ち合わせが出来にくくなった（繊維産業）
- ・ テレワークの方々に電話してもつながらない→ほしい情報が次の出勤日まで入ってこない→製造現場への指示が遅れる→情報伝達速度の低下（その他）
- ・ 担当者がテレワークのため、折り返しの連絡となるような2度手間のケースが増えた（技術サービス産業）
- ・ 現場に足を運んで解決できる問題が先延ばしになっている（その他）
- ・ 直接面談が出来ない分、打合せ内容が一方的になってしまった（卸売業）
- ・ 情報共有化や確認作業に遅れが生じた（鉄鋼産業）
- ・ 販売先の担当者不在のため営業活動に若干の影響が出た（建設業）
- ・ 価格改定や仕様変更の打ち合わせなど、対面が必要と思われる打ち合わせがなかなかできなくなった（情報サービス産業）

5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

②販売先がテレワークすることによる影響

Q7-5_販売先がテレワークすることによる影響[複数回答可]

受注例

※（ ）は最も多く取引している販売先の業種

販売先がテレワークすることによる影響⇒「その他」（一部抜粋）	
事務コストの増加	・ 当社との取引に係る先方での社内決済が従前より時間が掛かることが多くなった（その他）
	・ 検収書発送が大幅に遅れ、月次決算業務に負担（残業）が継続発生している（小売業）
	・ データ送信、（書籍の）必要ページPDF送信などの雑務の依頼が増えた（自動車産業）
	・ 販売先で行う業務が円滑に進まないことはあった 例えば契約書への捺印や伝票（請求書）が回っていないなど（自動車産業）
	・ 指示、報告業務が増えたが、それに関わる請求が全てはできていない（その他）
	・ 実際製造物を確認して頂いての合否判別が出来ないため、納入後の処理が増えコストが上がった（自動車産業）
	・ 今まで以上に完成まで工期がかかってしまっている（その他）
	・ 情報共有化や確認作業に遅れが生じた（鉄鋼産業）
	・ 書類の提出期限が早くなり、こちらが出勤する必要がある（広告産業）
	・ 契約書を締結する際、捺印に時間がかかった 上司が会社に出てくるまで捺印してもらえないという状況に（小売業）
商談に関する問題	・ 対面の商談ができないため、売り上げが上がらない（石油・化学産業）
	・ 自由に商談が出来ず売上が減少した（自動車産業）
	・ 発注遅れ、延期（建設業）
	・ 販売先へ出向いての直接商談の機会が減少した（放送・コンテンツ産業）
テレワーク関連業務の増加 等	・ 同時に自社担当者もテレワークを余儀なく実施（建設業）
	・ 今までになかったWeb会議が増えた（その他製造業）
	・ テレワークを強制された（建設業）
	・ 仕様確認等に時間が掛かり、時間外労働が増えた（半導体・半導体製造装置産業）

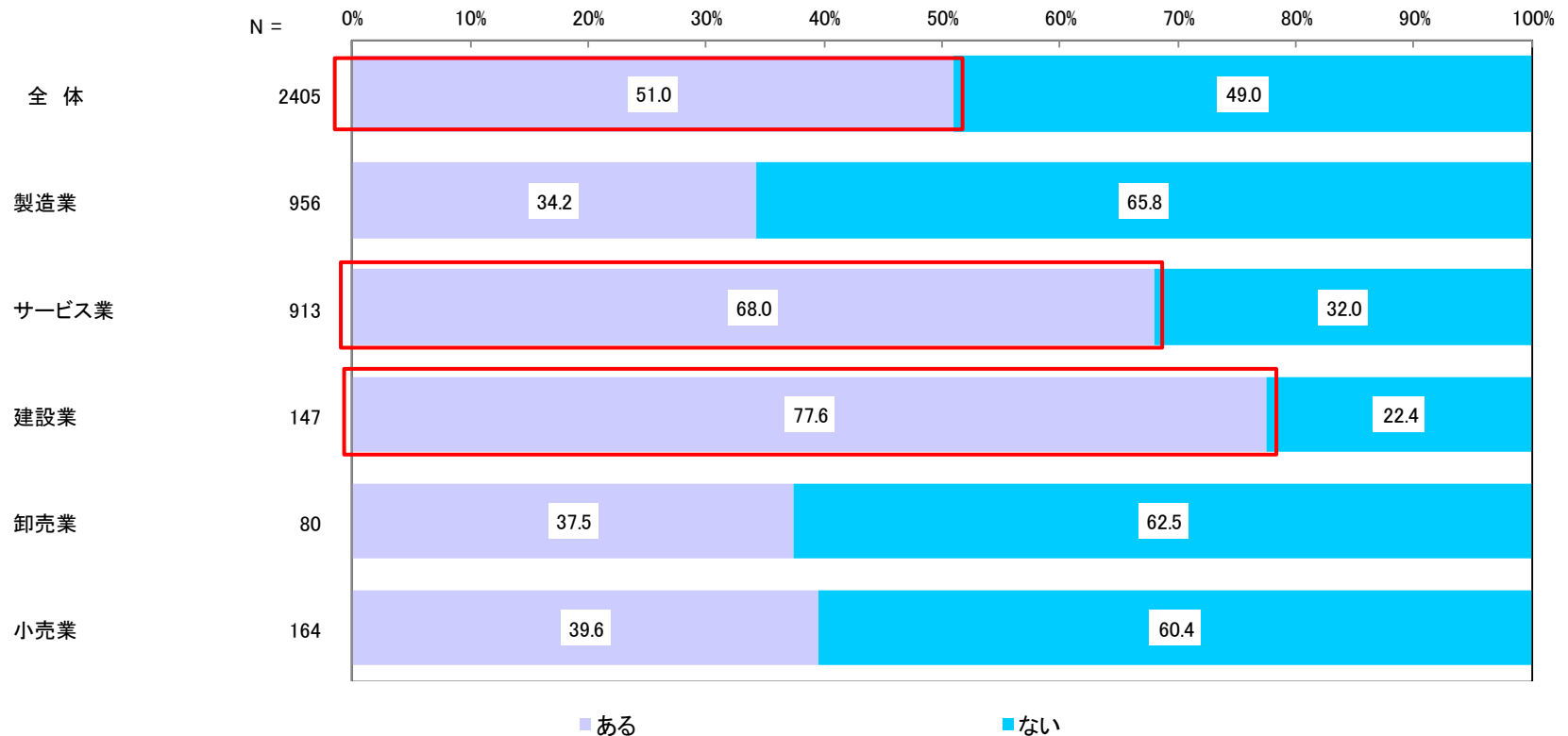
5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

③長時間労働につながる業界特有の課題の有無

- 長時間労働につながる業界特有の課題の有無について、全体では「ある」と回答した企業は約5割となっている。
- 業種別にみると、「ある」の割合は建設業及びサービス業で6割を超えている。

Q7-3_長時間労働につながる業界特有の課題の有無[単一回答]

発注側



5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

④ 業界特有の課題

- 業界特有の課題について、受発注側いずれも「繁忙期対応」と回答した割合が最も高くなっている。特に発注側は、全体的にその割合が8割を超えており、課題として強く認識している傾向がみられる。
- 業種別にみると、サービス業と建設業は、受発注いずれも「業界全体が長時間労働（の体質）」と回答した割合が、他の業種に比べて高くなっている。長時間労働の慣習が根強い状況とみられる。

Q7-6_業界特有の課題[複数回答可]

受注側

	繁忙期対応 (年度末集中 など)	短納期(短い リードタイム)	多頻度納入	24時間対応が 求められる業務	待機時間(荷 降ろしの待ち時 間など)	業界全体が長 時間労働の体 質	頻繁な仕様変 更	勤務状態の管 理が難しい(顧 客先へ従業員 派遣が前提とな る職種)	特になし	その他
全体 (N=22,488)	46.0	24.5	9.4	7.6	12.2	19.9	10.4	5.0	28.3	2.9
1_製造業 (N=10,106)	42.0	35.6	13.6	3.8	7.1	9.5	11.1	1.3	30.6	2.9
2_サービス業 (N=7,819)	51.2	12.7	3.8	13.4	21.2	33.1	10.3	10.2	23.5	2.6
3_建設業 (N=1,360)	54.3	17.5	2.8	8.9	6.4	35.9	13.7	6.8	22.1	2.6
4_卸売業 (N=1,887)	43.1	23.6	15.5	3.8	8.5	12.0	6.6	2.4	34.4	3.4
5_小売業 (N=187)	45.5	15.5	11.8	6.4	9.1	9.1	4.8	5.3	36.9	2.1

Q7-4_業界特有の課題[複数回答可]

発注側

	繁忙期対応	短納期(短い リードタイム)	多頻度納入	24時間対応が 求められる業務	待機時間(荷 降ろしの待ち時 間など)	業界全体が長 時間労働	頻繁な仕様変 更	勤務状態の管 理が難しい(顧 客先への従業 員派遣が前提と なる職種)	その他
全体 (N=1,227)	80.8	30.8	9.7	18.7	17.7	36.8	17.3	5.2	5.7
1_製造業 (N=327)	79.8	53.5	14.1	15.9	5.8	14.4	25.7	1.5	2.8
2_サービス業 (N=621)	79.7	21.1	7.4	22.2	26.6	44.9	13.8	6.9	6.9
3_建設業 (N=114)	85.1	28.9	5.3	21.9	12.3	60.5	23.7	7.9	8.8
4_卸売業 (N=30)	80.0	50.0	33.3	6.7	13.3	30.0	10.0	6.7	3.3
5_小売業 (N=65)	90.8	3.1	7.7	9.2	7.7	36.9	4.6	3.1	3.1

5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

⑤働き方改革の障害

- 働き方改革を進めるうえでの障害について、全体では「人手が足りない」が最も高く、次いで「受注量の波が激しく、生産の平準化ができない」と続いている。
- 業種別にみると、建設業、サービス業で「人手が足りない」が5～6割程度、製造業で「受注量の波が激しく、生産の平準化ができない」が4割と、業種によって障壁は異なり、各業種ごとに働き方改革への課題に向き合っていく必要があるといえる。

Q7-7_働き方改革の障害[複数回答可]

受注側

	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（納品の 時間指定等）	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 た出来高制のため 、受注量が減少 すると経営が悪 化する	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=21,857）	13.6	14.9	4.7	4.7	32.8	4.5	6.2	12.4	13.2	14.1	8.9	41.4	7.2	0.6	2.2	16.7
1 製造業（N=9,857）	11.0	20.9	5.9	5.1	41.0	8.0	4.5	11.8	13.3	12.6	10.3	36.7	8.6	0.8	2.1	14.6
2 サービス業（N=7,564）	15.1	7.6	2.0	4.4	27.1	1.0	8.1	15.3	15.0	14.6	8.4	47.5	5.4	0.1	2.4	17.8
3 建設業（N=1,315）	16.7	13.7	1.2	5.2	33.5	2.4	2.7	8.9	13.2	16.9	5.7	59.1	6.5	0.2	2.1	13.0
4 卸売業（N=1,844）	19.3	15.5	11.4	4.6	18.7	2.7	10.3	7.4	5.3	18.8	6.2	28.7	7.5	1.6	2.4	23.2
5 小売業（N=184）	19.0	8.7	6.5	0.5	16.3	1.1	6.0	5.4	8.2	16.8	12.0	41.3	9.2	0.0	3.3	20.7

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

Ⅱ.その他中小企業が直面している事項

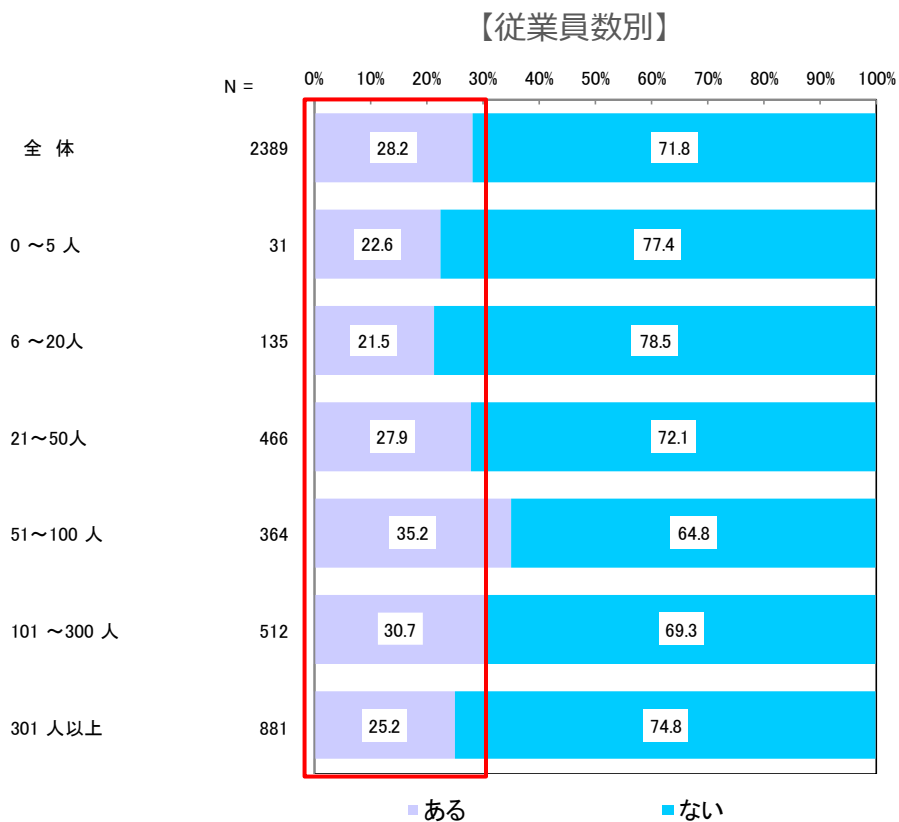
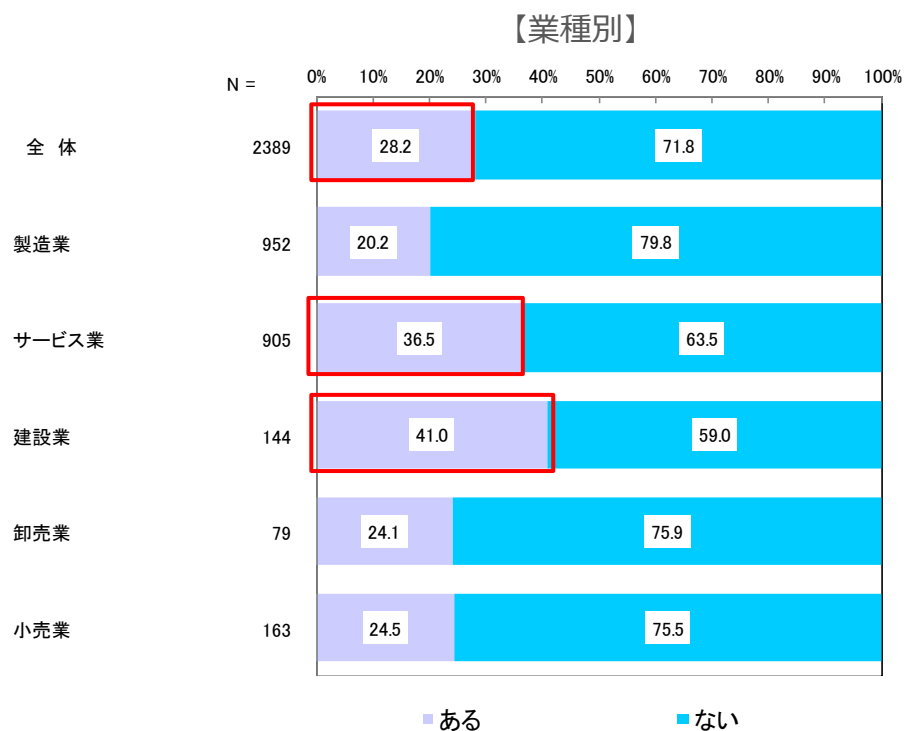
6. 取引環境の変化への対応 等

①フリーランスとの取引、ガイドラインの認知状況

- フリーランスとの取引の有無について、全体では「ある」割合は3割弱となっている。
- 業種別では、建設業、サービス業で「ある」割合が3割を超えており、他の業種に比べて高い。
- 従業員数別では、すべての規模で2～3割程度であり、特段の差は見られなかった。

Q11-4_フリーランスとの取引の有無[単一回答]

発注側



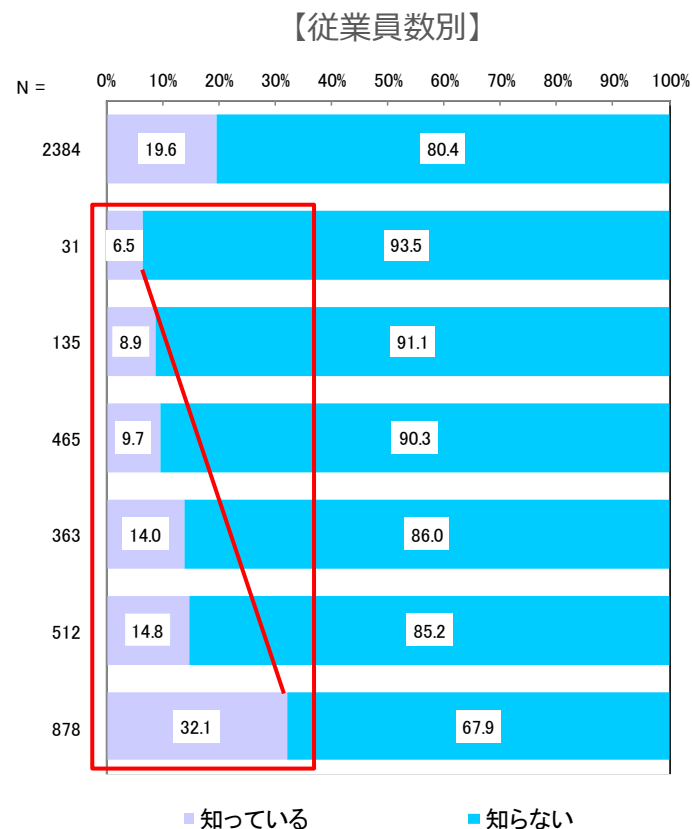
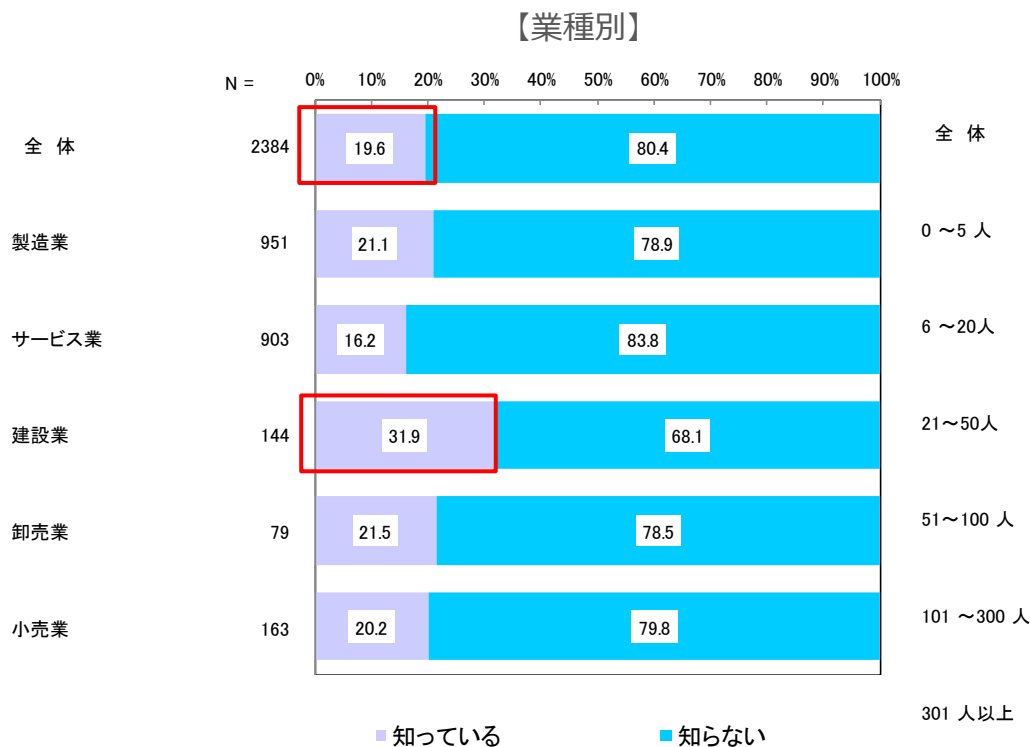
6. 取引環境の変化への対応 等

①フリーランスとの取引、ガイドラインの認知状況

- 「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン」の認知状況について、全体では、「知っている」企業は約2割にとどまる。
- 業種別では、「知っている」割合は、建設業で唯一3割を超えており、他の業種に比べて高い。
- 従業員数別では、規模が大きいほど「知っている」割合が高く、301人以上の規模では3割を超える。

Q11-5_フリーランス勤務のガイドラインの認知度[単一回答]

発注側

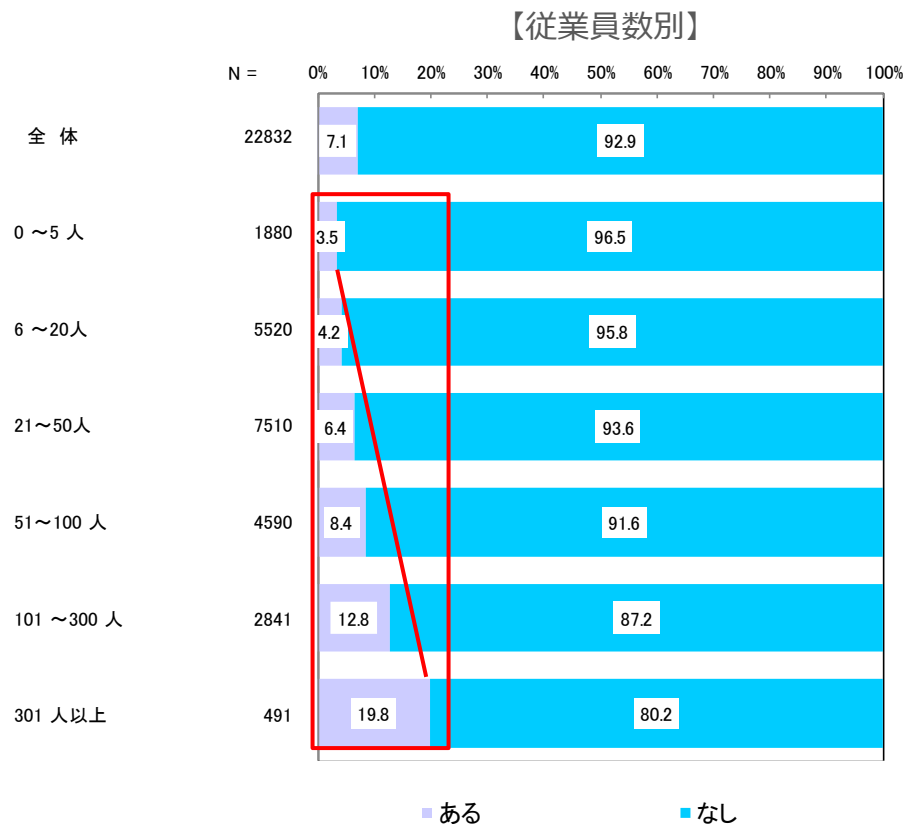
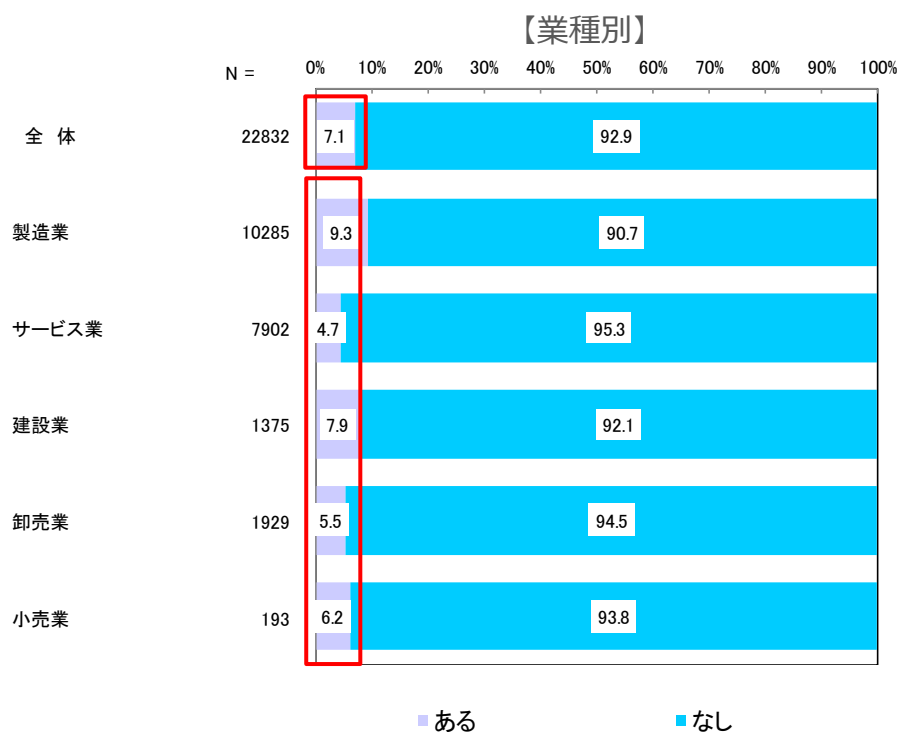


6. 取引環境の変化への対応 等

②カーボンニュートラルの協力要請

- カーボンニュートラル達成に向けた協力要請について、「ある」とする企業は全体で7.1%にとどまる。
- いずれの業種においても、「ある」割合は1割を下回っている。
- 従業員数別では、規模が大きいほど「ある」割合は高く、301人以上では約2割にのぼる。

Q11-4_カーボンニュートラル達成に向けた協力要請の有無[単一回答] **受注側**



6. 取引環境の変化への対応 等

②カーボンニュートラルの協力要請

- カーボンニュートラルの協力要請について、具体的な要請内容としては、全体的に「CO2排出量の減少」と回答した割合が最も高くなった。
- 業種別にみると、建設業は「太陽光発電などの再生可能エネルギーの導入」、小売業は「カーボン・オフセットの取組」が2番目に高い数値となっており、業種によって割合の高い回答が異なっている。

Q11-5_どのような協力要請があったか [複数回答可]

受注側

【業種別】

	高効率設備等 への切り替え	太陽光発電な どの再生可能エ ネルギーの導入	生産工程の見 直し	物流の見直し	CO2 排出量の 減少	カーボン・オフ セットの取組	その他
全体 (N=1,602)	20.0	19.7	18.7	19.2	71.0	17.4	7.0
1_製造業 (N=940)	21.2	18.6	24.0	17.3	68.1	17.2	8.7
2_サービス業 (N=368)	17.9	16.6	8.4	28.5	80.7	16.0	6.3
3_建設業 (N=108)	23.1	30.6	14.8	4.6	63.9	15.7	3.7
4_卸売業 (N=106)	10.4	23.6	13.2	18.9	69.8	24.5	2.8
5_小売業 (N=12)	8.3	16.7	25.0	25.0	75.0	33.3	0.0

【従業員数別】

	高効率設備等 への切り替え	太陽光発電な どの再生可能エ ネルギーの導入	生産工程の見 直し	物流の見直し	CO2 排出量の 減少	カーボン・オフ セットの取組	その他
全体 (N=1,602)	20.0	19.7	18.7	19.2	71.0	17.4	7.0
1 0～5人 (N=65)	30.8	21.5	21.5	16.9	47.7	12.3	9.2
2 6～20人 (N=230)	22.2	13.5	18.7	15.7	65.2	20.0	8.7
3 21～50人 (N=468)	17.1	19.2	23.5	18.8	66.7	17.7	7.5
4 51～100人 (N=380)	17.9	17.9	15.8	17.1	76.3	17.1	6.1
5 101～300人 (N=363)	22.3	23.4	16.5	22.6	75.2	16.0	6.1
6 301人以上 (N=96)	20.8	28.1	13.5	26.0	85.4	18.8	6.3

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

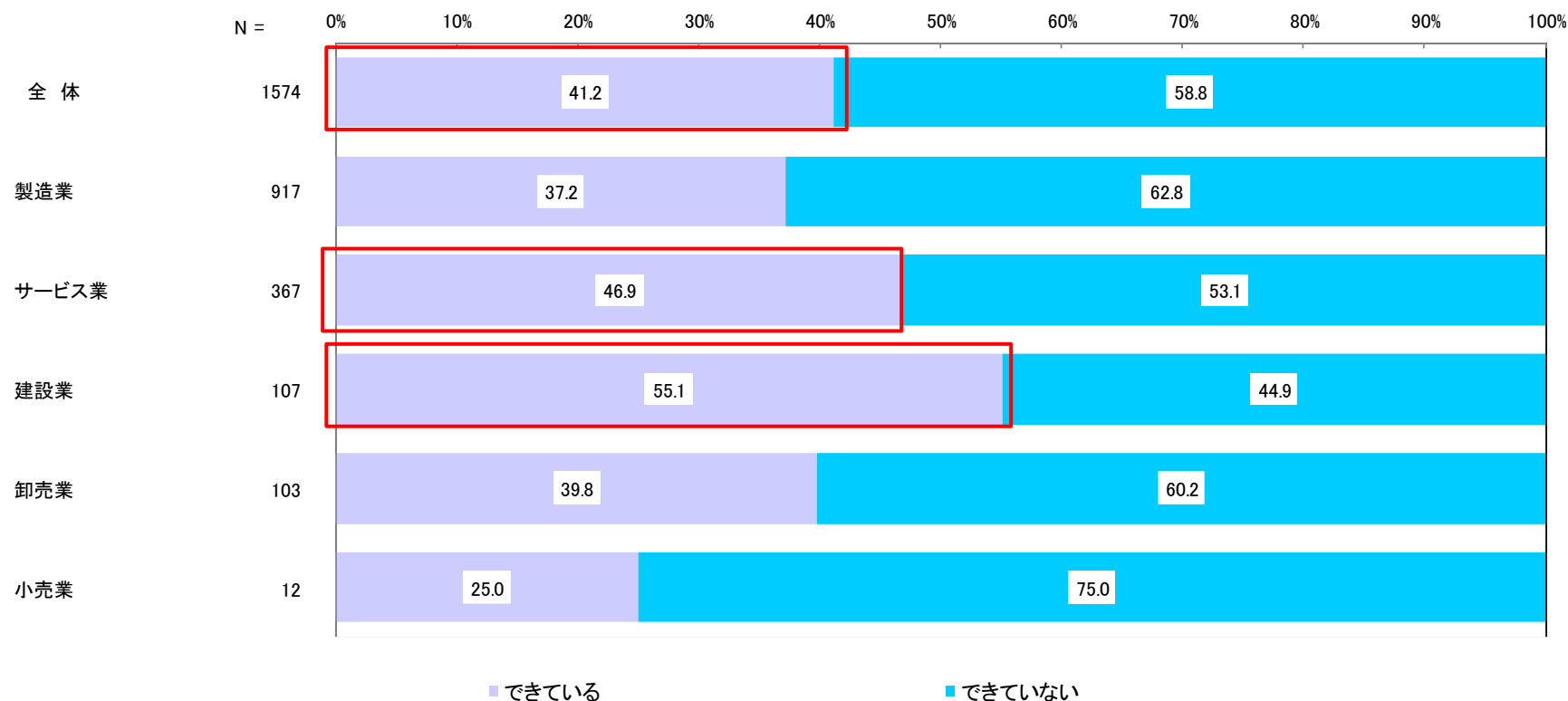
6. 取引環境の変化への対応 等

③カーボンニュートラル投資費用の回収状況

- カーボンニュートラル投資費用の回収状況について、「できている」割合は全体で4割強となっている。
- 業種別にみると、「できている」割合は建設業、サービス業で5割前後と比較的高い。

Q11-6_カーボンニュートラル投資費用の回収状況[単一回答]

受注側



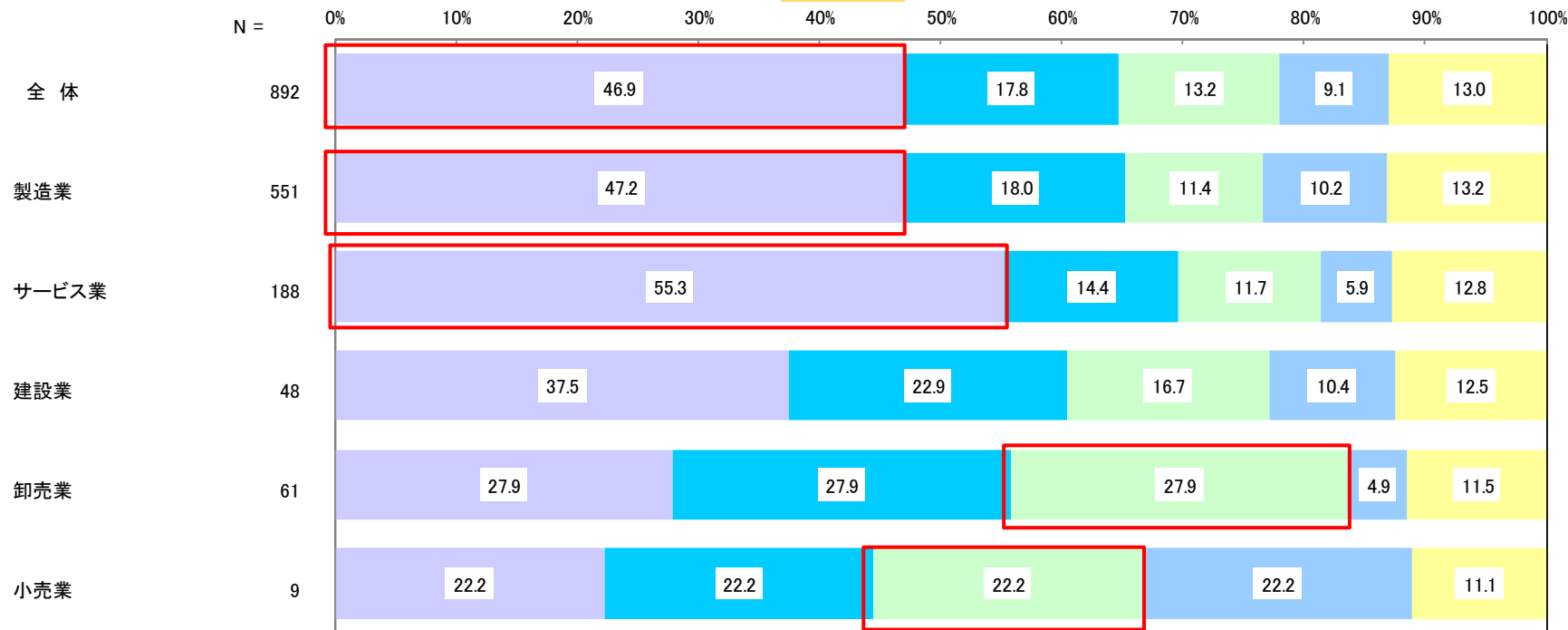
6. 取引環境の変化への対応 等

④カーボンニュートラル投資費用が未回収の理由

- カーボンニュートラル投資費用が未回収の理由について、全体では「設備投資費なので取引価格に転嫁できていないため」が5割弱と最も高くなっている。
- 業種別にみると、製造業、サービス業では「設備投資費なので取引価格に転嫁できていないため」が5割前後を占めている。一方、卸売業、小売業では「競合他社と金額面で比較されている状況のため」「取引の場においてカーボンニュートラルの取り組みが評価されないため」とする割合も比較的高い。

Q11-7_カーボンニュートラル投資費用が未回収の理由[単一回答]

受注側



- 設備投資費なので取引価格に転嫁できていないため
- 競合他社と金額面で比較されている状況のため
- 取引の場においては、カーボンニュートラルの取り組みが評価されないため
- 一部の取引先への依存度が高く、価格交渉が難しいため
- その他

6. 取引環境の変化への対応 等

⑤ 人権尊重に関する認識

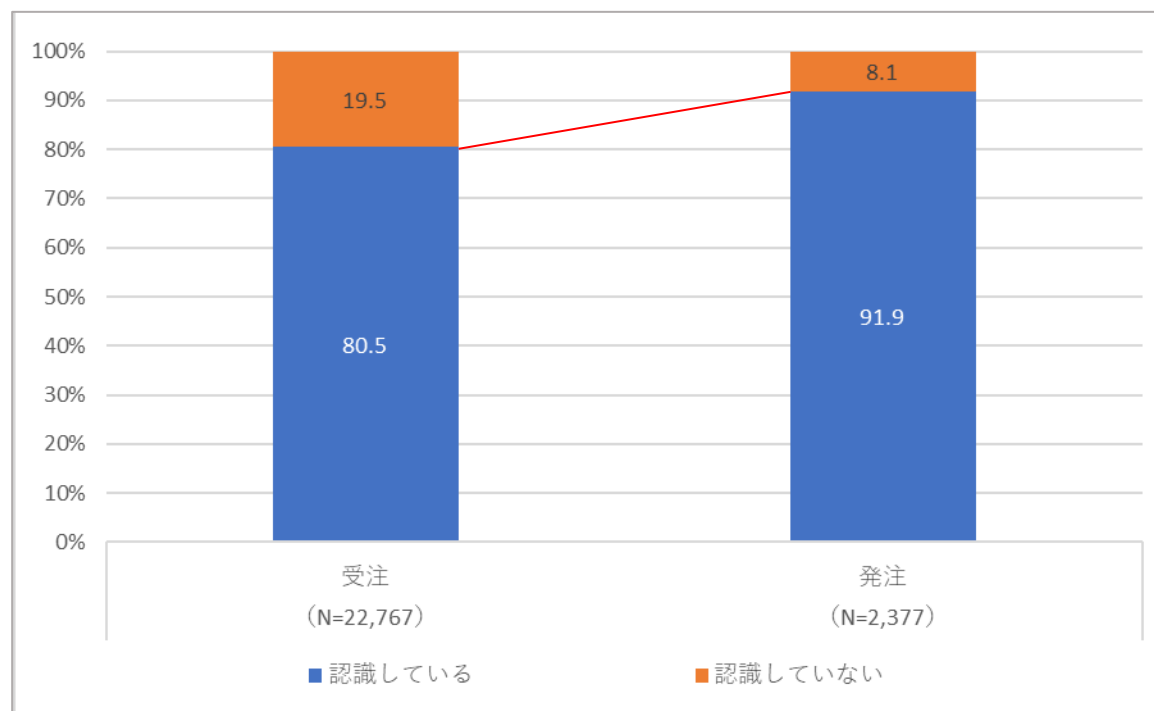
- 人権尊重に関する認識について、「認識している」割合は受注側で80.5%、発注側で91.9%と、ともに8割を超えるなど、ほとんどの企業が認識している。
- ただし、「認識している」割合は受注側、発注側で10ポイント以上の開きがある。

Q11-8_人権尊重に関する認識[単一回答]

受注側

Q11-10_人権尊重に関する認識[単一回答]

発注側



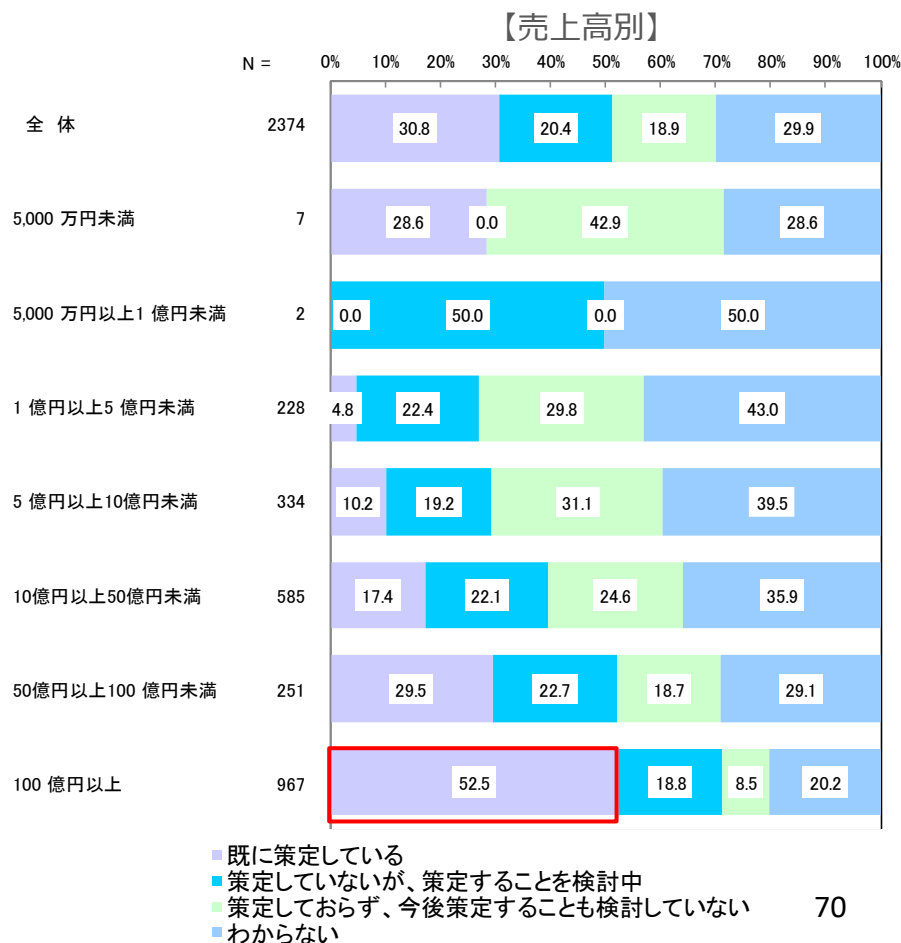
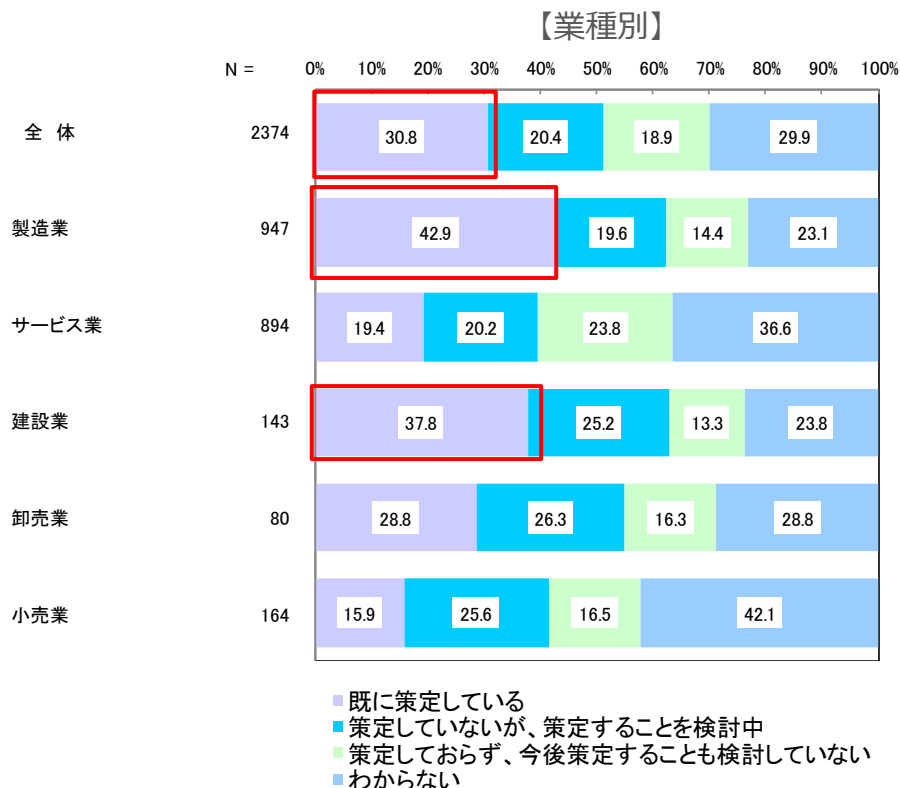
6. 取引環境の変化への対応 等

⑥人権方針の策定有無

- 人権方針の策定状況について、全体では「既に策定している」割合は約3割となっている。
- 業種別にみると、製造業や建設業で「既に策定している」割合が4割前後と、他の業種に比べて高い。
- 売上規模が大きいほど「既に策定している」が高い傾向があり、100億円以上では5割を超えている。

Q11-11_人権方針の策定有無[単一回答]

発注側



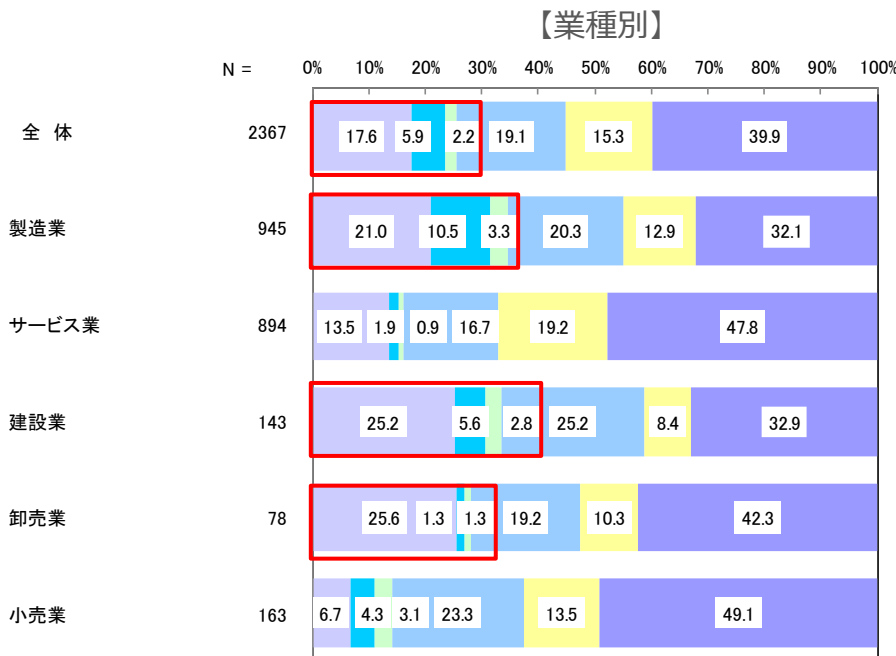
6. 取引環境の変化への対応 等

⑦人権デュー・ディリジェンスの実施有無

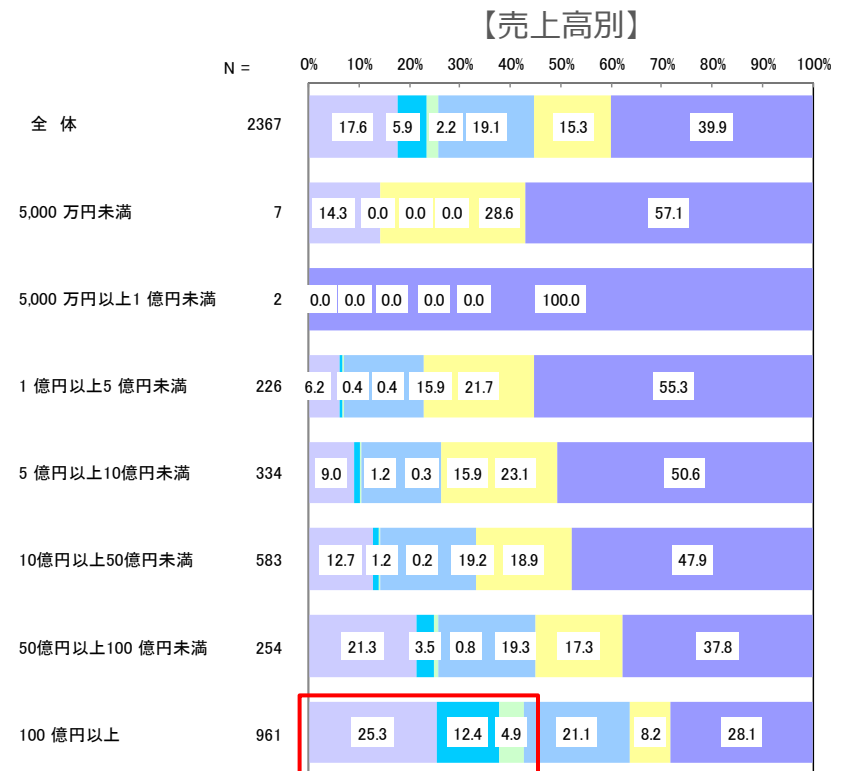
- 人権デュー・ディリジェンスの実施状況について、自社のほか、直接・間接的な取引先を含め実施している割合は、全体で25.7%となっている。
- 業種別では製造業、建設業、卸売業で実施割合が高い。
- 売上高別では、売上規模が大きいほど実施割合が高い傾向がある。

Q11-12_人権デュー・ディリジェンスの実施有無[単一回答]

発注側



- 自社のみ実施
- 自社・直接的な取引先まで実施
- 自社・直接的な取引先・間接的な取引先まで実施
- 実施していないが、実施することを検討中
- 実施しておらず、今後実施することも検討していない
- わからない



- 自社のみ実施
- 自社・直接的な取引先まで実施
- 自社・直接的な取引先・間接的な取引先まで実施
- 実施していないが、実施することを検討中
- 実施しておらず、今後実施することも検討していない
- わからない

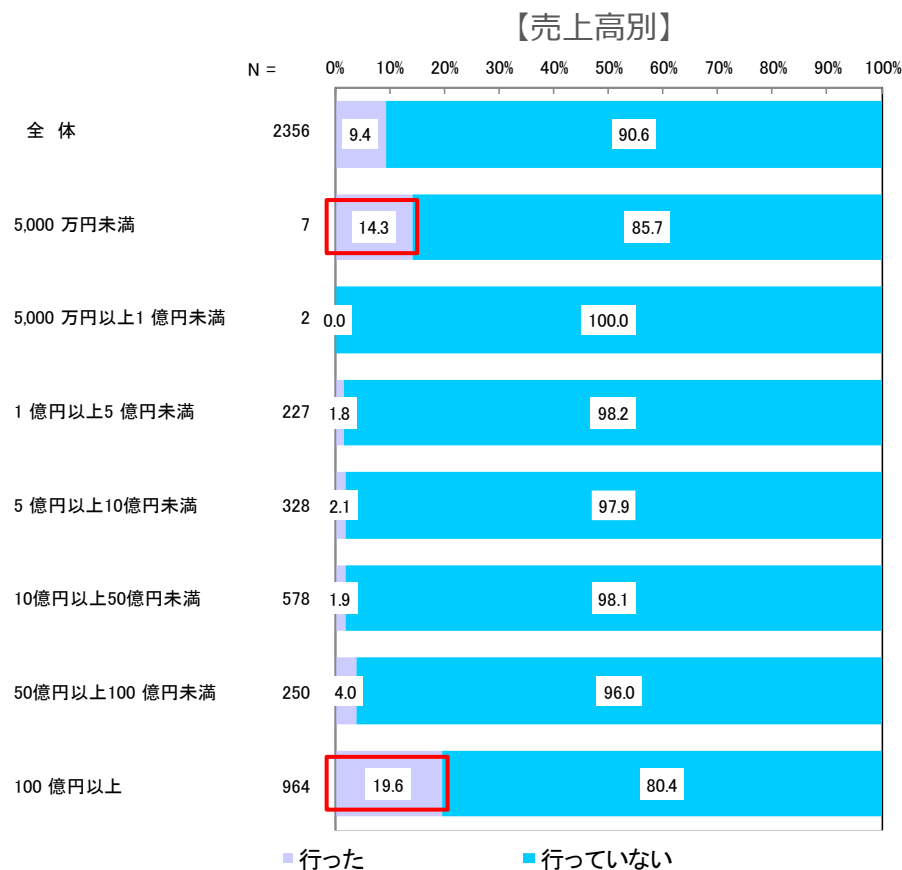
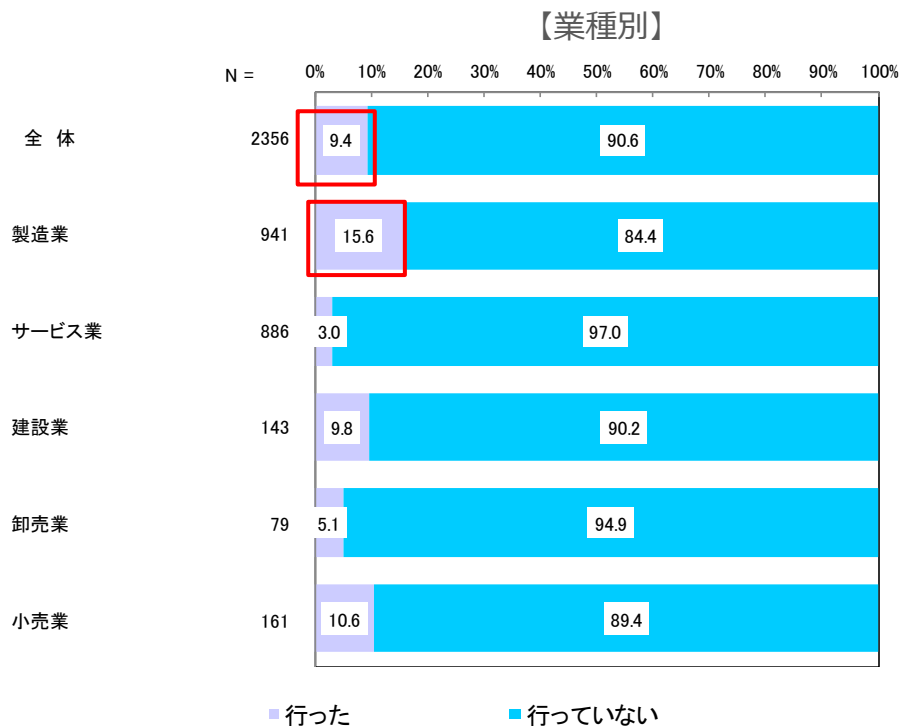
6. 取引環境の変化への対応 等

⑧人権尊重に関する具体的な要請

- 人権尊重に関する具体的な要請について、全体では「行った」割合は約1割にとどまる。
- 業種別にみると、「行った」割合は製造業で1割半ばと他の業種に比べてやや高い。
- 売上高別にみると、5,000万円未満と100億円以上の規模で「行った」割合が1割を超えている。

Q11-13_人権尊重に関する具体的な要請[単一回答]

発注側



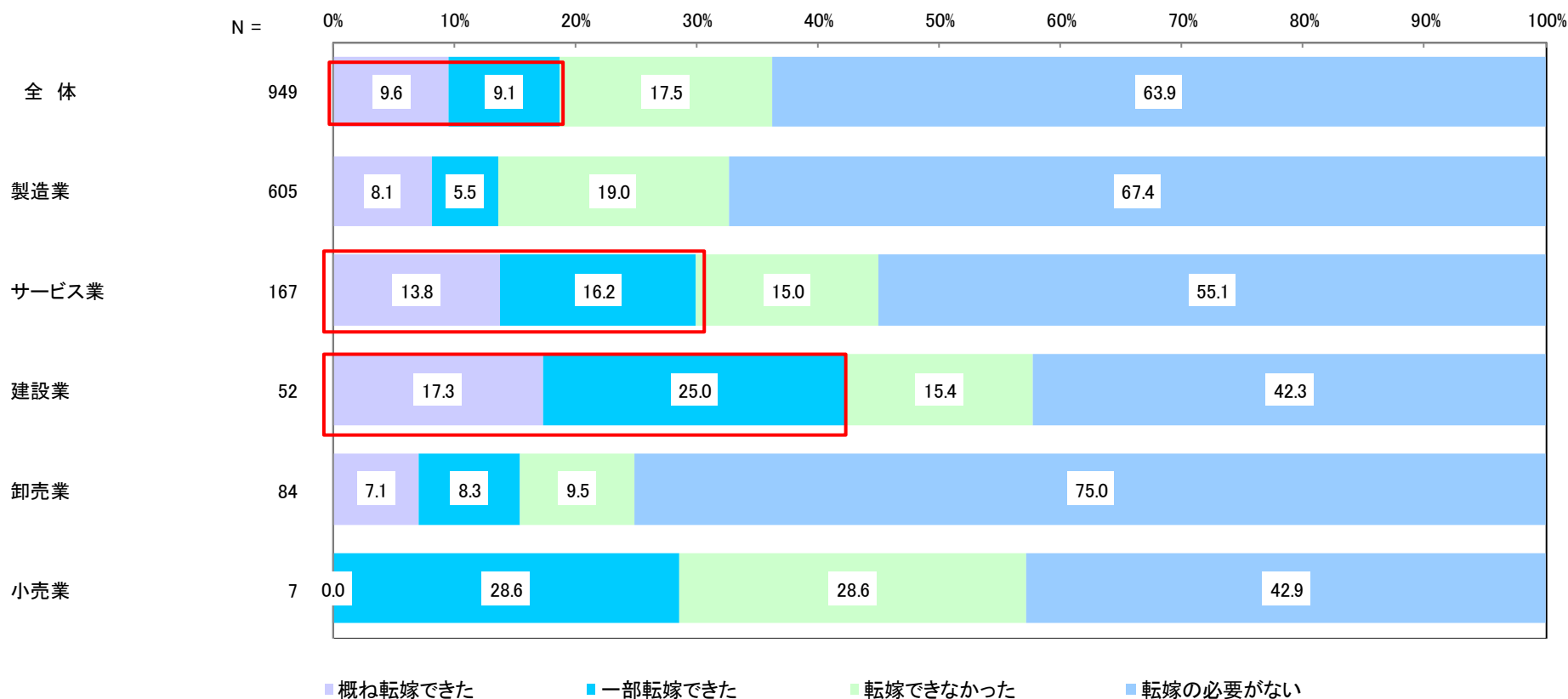
6. 取引環境の変化への対応 等

⑨ 人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況

- 人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況について、「概ね」または「一部」転嫁できたとする割合は、全体で18.7%となっている。
- 業種別では、「概ね」または「一部」転嫁できた割合は、サービス業で30.0%、建設業で42.3%と、他の業種に比べて高くなっている。

Q11-13_人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況[単一回答]

受注側



6. 取引環境の変化への対応 等

⑨人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況

- 人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況について、自由回答の内容は以下のとおり。

Q11-13_人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況[単一回答]

受注側

※（ ）は最も多く取引している販売先の業種

人権尊重に関する要請によるコストの転嫁状況⇒自由回答（一部抜粋）

概ね転嫁できた	取引先が親会社で、ある程度のコストは親会社が負担する（建設業）
	取引単価の改善（石油・化学産業）
	工場内の労働環境（照明、換気）等の設備投資（建設業）
	コスト増・上昇の根拠を示し料金転嫁できた（産業機械産業）
	基本的には、取引先（100%出資の親会社）により、指定の製品を製造している（原材料等も指定）（産業機械産業）
一部転嫁できた	時間的な延長や、コロナ対策上の費用等は転嫁できている（建設業）
	価格への転嫁（その他）
	案件毎に交渉している（建設業）
	企業様の本気度により対応が必須の場合がある（小売業）
	工場監査にかかる直接費用（繊維産業）
転嫁できなかった	海外の生産工場で、残業の制限を要求され残業を制限したところ、給料が減るという理由で、他の工場に移ってしまった（その他製造業）
	弊社商品の一部が対象であり、価格転嫁するか否かを検討中（卸売業）
	全体のコストの把握はできるが、価格転嫁できるだけの詳細なコスト把握はできていない（自動車産業）
	この要請での価格転嫁は困難な業界（繊維産業）
	具体的な製造コストとして挙げにくく、埋没してしまうコストがある（石油・化学産業）
転嫁の必要がない	人権尊重に関わるコストの明確化ができていないコストが明確になった場合には交渉余地がある（食料品製造業）
	会社として取り組むことであり製品販価に転嫁する考えはない（自動車産業）
	人権尊重にかかわる製品調査の結果、対象品がなかった為、価格への転嫁必要なしと判断（自動車産業）
	これによるコストは発生しない為、転嫁の必要がない（その他）
	自社内CSR活動として実施（その他製造業）

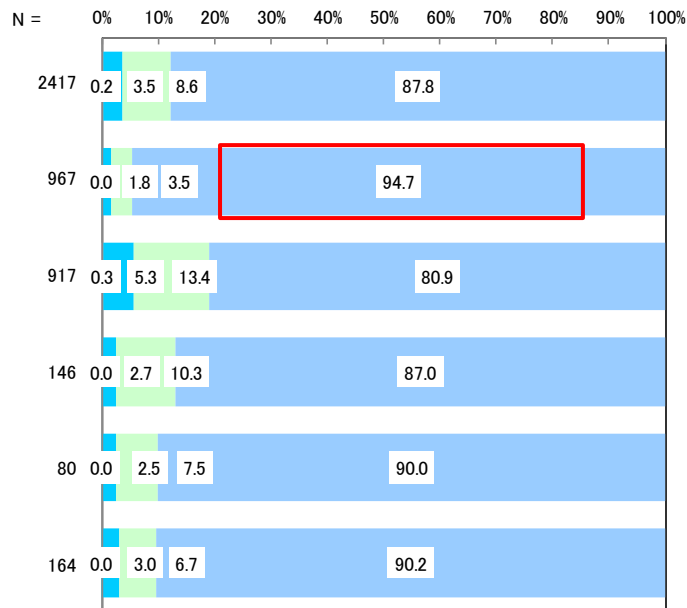
7. 取引状況 ①取引継続年数、取引先数の動向

- 最も多く取引している仕入先（外注先）との取引継続年数については、すべての業種で「10年以上」が8割以上を占めており、特に製造業では9割半ばにのぼっている。
- 直近10年間における取引件数の増減状況について、全体では「横ばい」が5割強、「増加した」が3割半ばとなっている。「増加した」割合は建設業で唯一4割を超えている。

Q2-1_最も多く取引している

仕入先（外注先）との取引継続年数[単一回答]

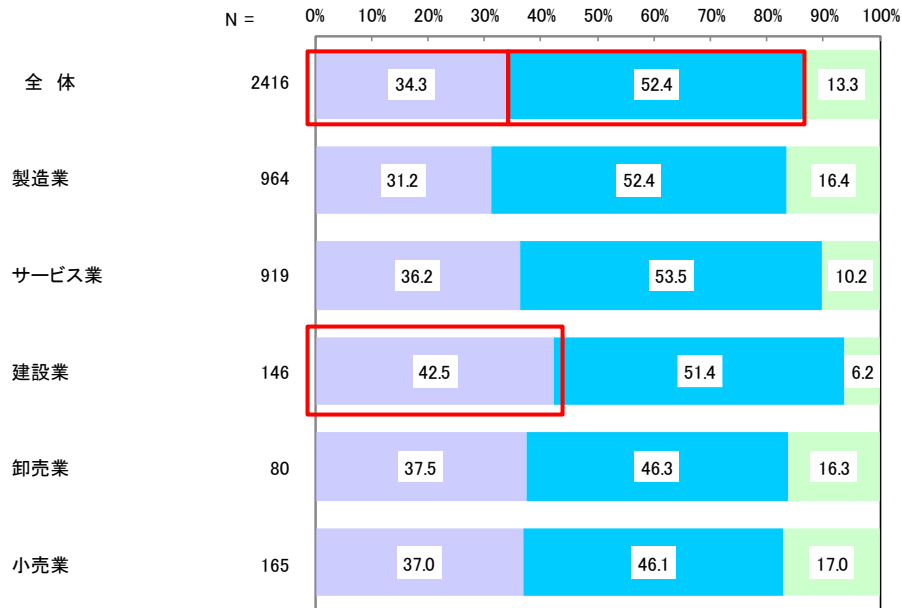
発注側



■ 1年未満 ■ 1年以上5年未満 ■ 5年以上10年未満 ■ 10年以上

Q2-2_取引件数の増減状況[単一回答]

発注側

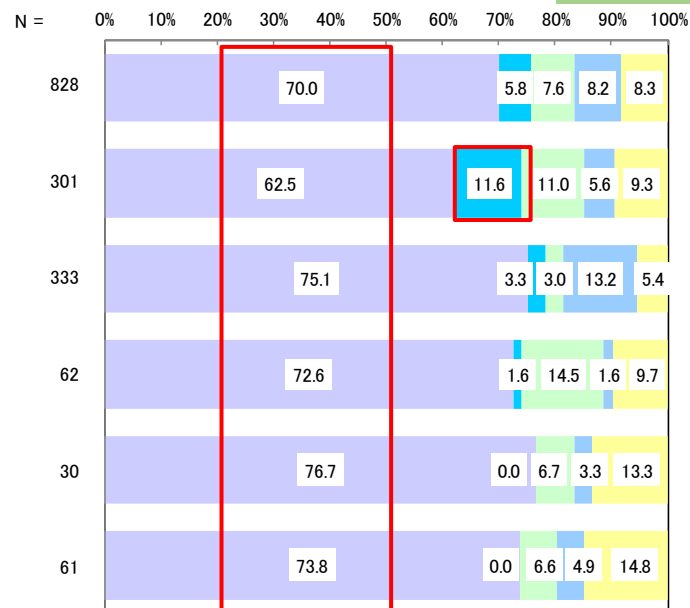


■ 増加した ■ 横ばい ■ 減少した

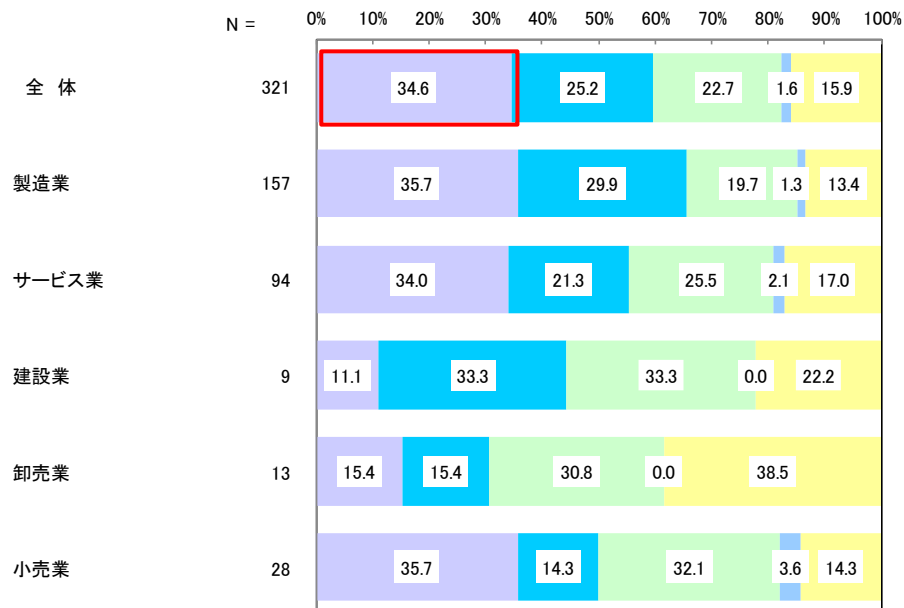
7. 取引状況 ②仕入先が増加・減少した理由

- 仕入先（外注先）が増加した理由はすべての業種で「事業規模の拡大に伴い調達量を増加させるため」が最も高く、6割を超えている。また、製造業では「災害等のリスク発生時にも安定した調達体制を整備するため」が唯一1割を超えている。
- 仕入先（外注先）が減少した理由は、全体では「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」が最も高く、3割半ばを占める。

Q2-3_仕入先（外注先）が増加した理由 [単一回答] 発注側



Q2-4_仕入先（外注先）が減少した理由 [単一回答] 発注側



- 事業規模の拡大に伴い調達量を増加させるため
- 災害等のリスク発生時にも安定した調達体制を整備するため
- 仕入先（外注先）同士の競争を促すことで調達価格を引き下げるため
- 自社が有していない技術やノウハウを獲得するため
- その他

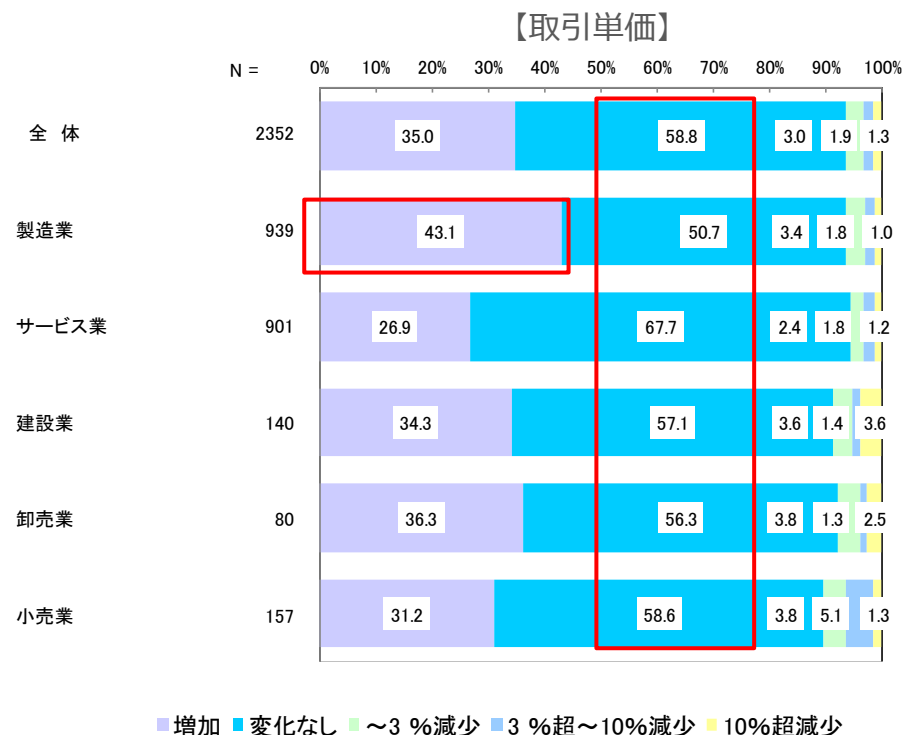
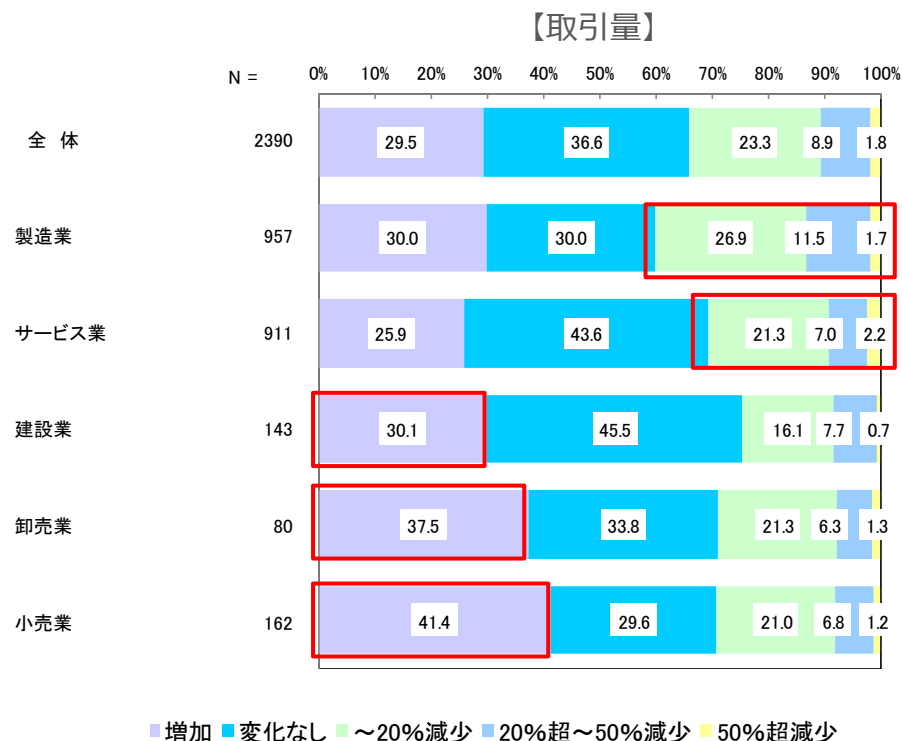
- 事業規模の縮小に伴い調達量を減少させる必要が生じたため
- 仕入先（外注先）の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため
- 仕入先（外注先）を集約化することで、調達にかかるコストの低減を図るため
- 仕入先（外注先）企業の規模拡大により安価で安定した調達が可能になったため
- その他

7. 取引状況 ③最も多く取引している仕入先との取引量・単価 2019年比

- 最も多く取引している仕入先（外注先）との取引量（対2019年比）について、製造業、サービス業では「減少」が「増加」を上回っている。一方、建設業、卸売業、小売業では「増加」が「減少」を上回っており、業種によって異なる傾向がみられる。
- 取引単価（対2019年比）については、すべての業種で「変化なし」が5割を超えている。また、すべての業種で「増加」が「減少」を上回っており、「増加」の割合は、製造業で唯一4割を超えている。

Q2-5_最も多く取引している仕入先（外注先）との取引量・単価 対2019年比[単一回答]

発注側

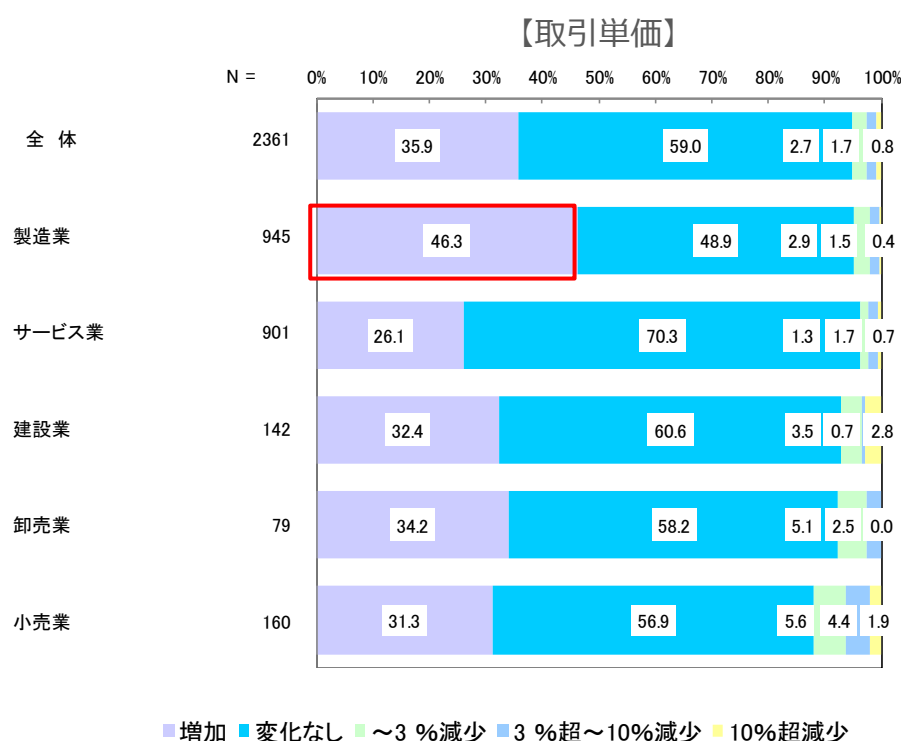
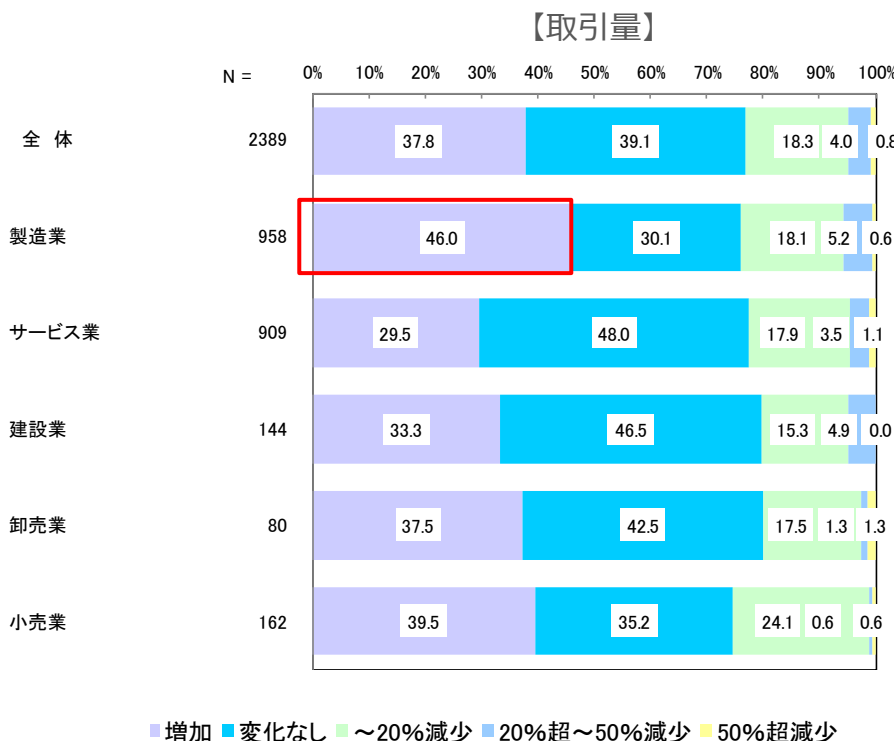


7. 取引状況 ④最も多く取引している仕入先との取引量・単価 2020年比

- 最も多く取引している仕入先（外注先）との取引量（対2020年比）について、すべての業種で「増加」が「減少」を上回っており、「増加」の割合は製造業で唯一4割を超えている。
- 取引単価（対2020年比）については、製造業を除くすべての業種で、「変化なし」が5割を超えている。また、サービス業を除くすべての業種で「増加」は3割を超えており、特に製造業では4割半ばと単価の上昇傾向がみられる。

Q2-5_最も多く取引している仕入先（外注先）との取引量・単価 対2020年比[単一回答]

発注側



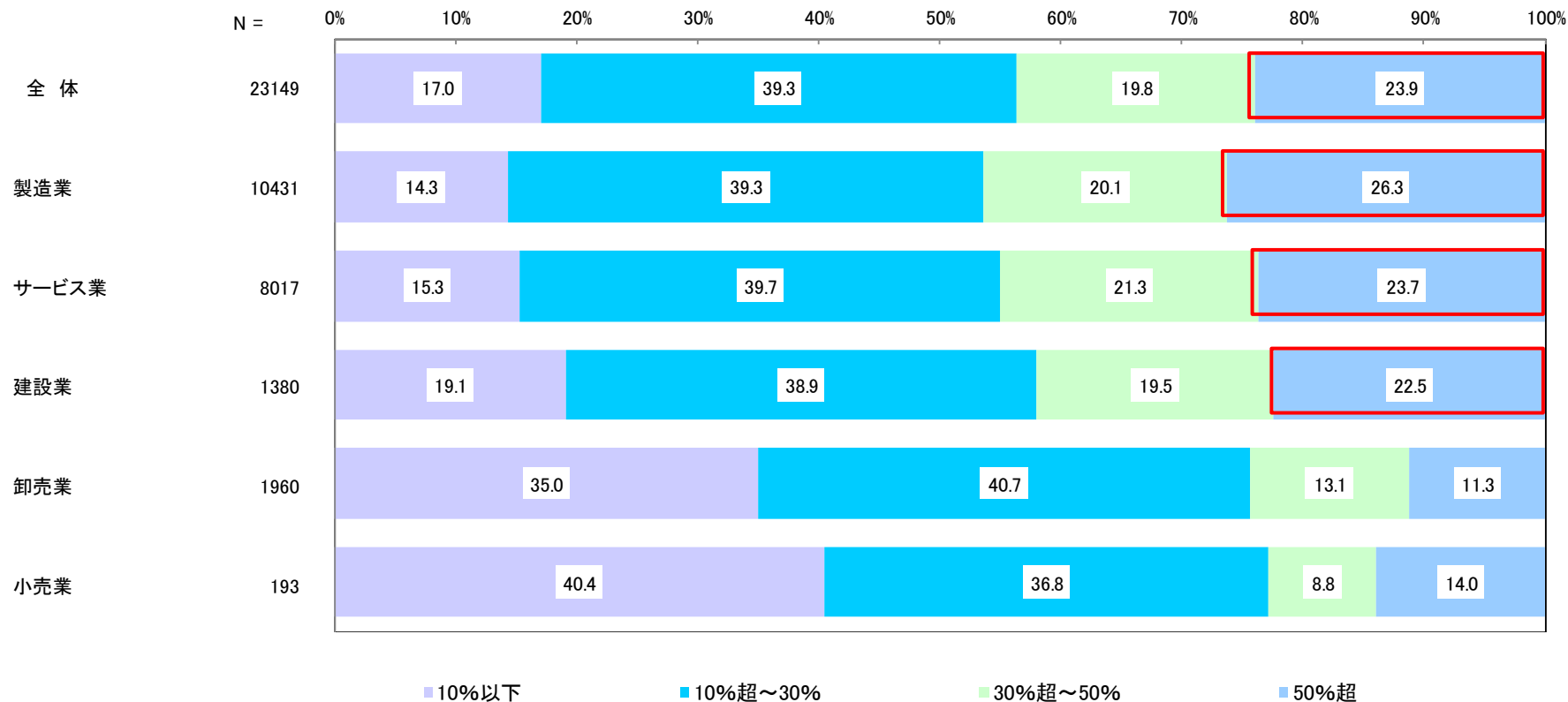
7. 取引状況

⑤最も多く取引している販売先への依存度

- 最も多く取引している販売先への依存度が「50%超」と、特定の企業への依存度が高い企業は全体で2割を超えている。
- 業種別にみると、依存度が「50%超」となる割合は製造業、サービス業、建設業で2割を超えており、特定の販売先への依存度が高い傾向がうかがえる。

Q2-4_最も多く取引している販売先への依存度[単一回答]

受注側

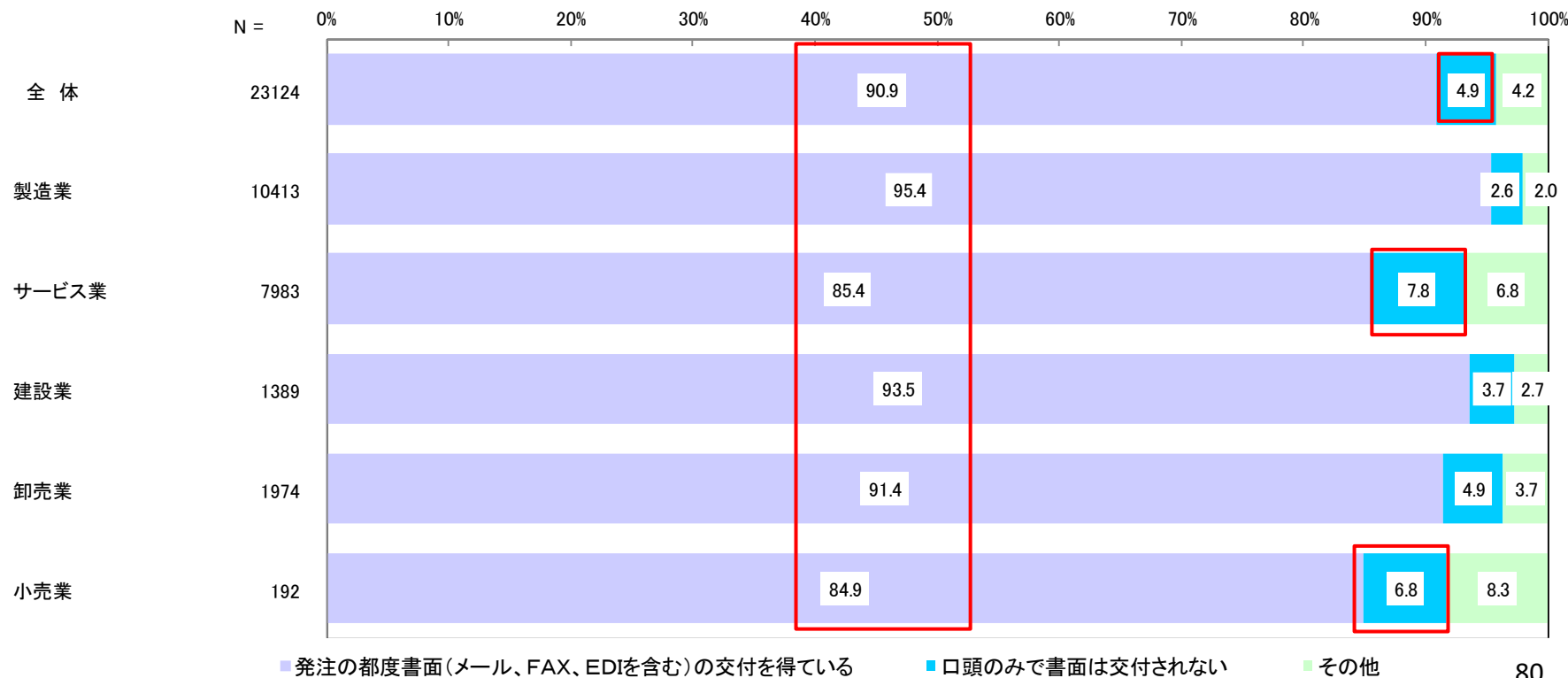


8. 発注方法 ①販売先からの発注方法

- 販売先からの発注方法について、全体では約9割の企業が「発注の都度書面（メール、FAX、EDIを含む）の交付を得ている」としており、「口頭のみで書面は交付されない」企業は約5%にとどまる。
- 業種別にみても、すべての業種で「発注の都度書面（メール、FAX、EDIを含む）の交付を得ている」が8割を超えており、ほとんどの企業で書面による交付が行われている。ただし、サービス業や小売業では「口頭のみで書面は交付されない」割合が5%を超えており、他の業種に比べてわずかながら高い傾向がみられる。

Q3-1_販売先からの発注方法[単一回答]

受注側

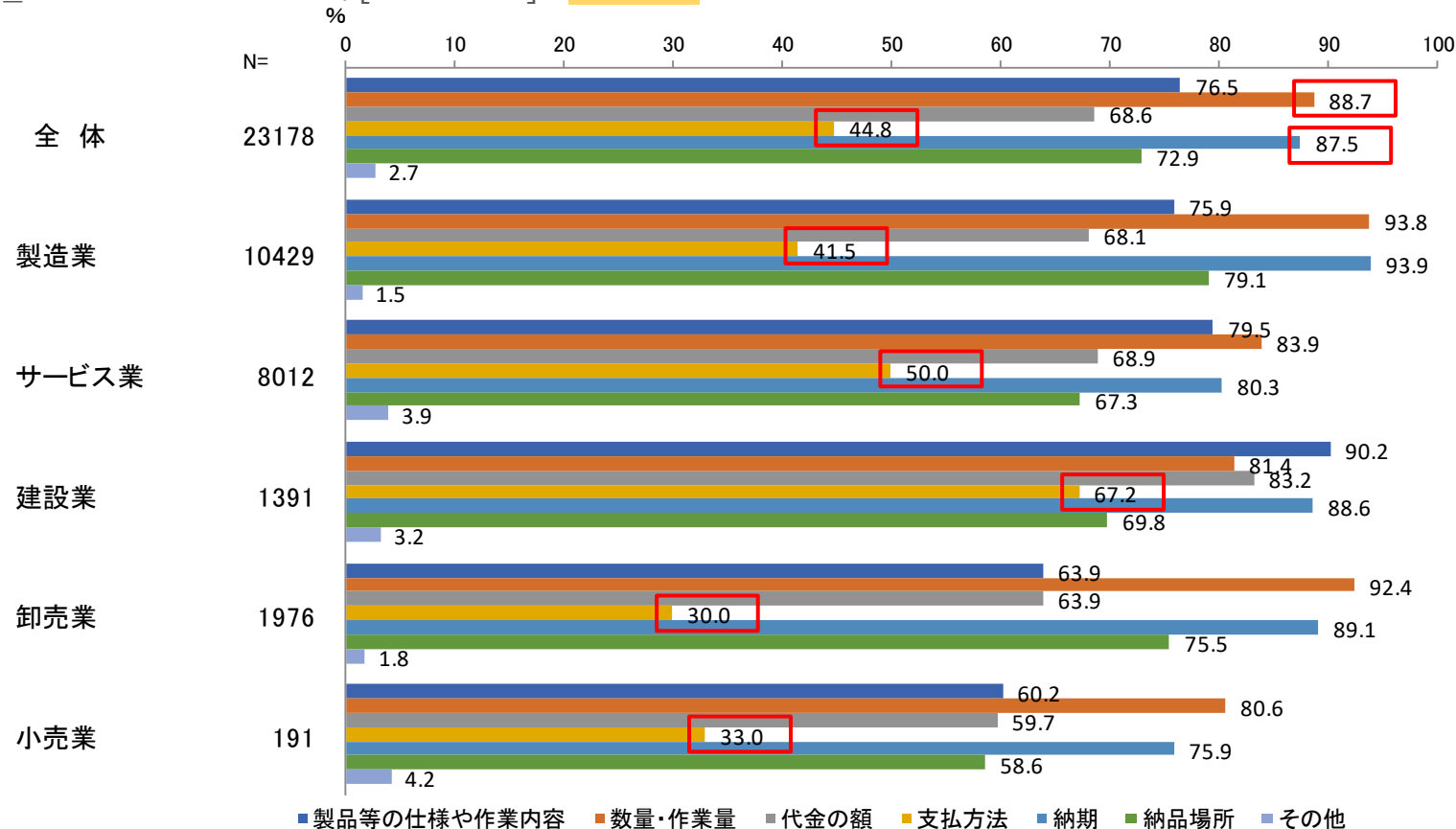


8. 発注方法 ②発注の際に提示される情報

- 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」や「納期」が9割近くとなっており、発注時に示されるケースが大半である。一方、「支払方法」については半数弱にとどまり、発注時に提示されないケースも多いとみられる。
- 業種別では、業種によって発注の際に提示される情報には違いがみられるが、総じて「支払方法」については低い傾向がみられる。

Q3-2_発注の際に提示される情報[複数回答可]

受注側

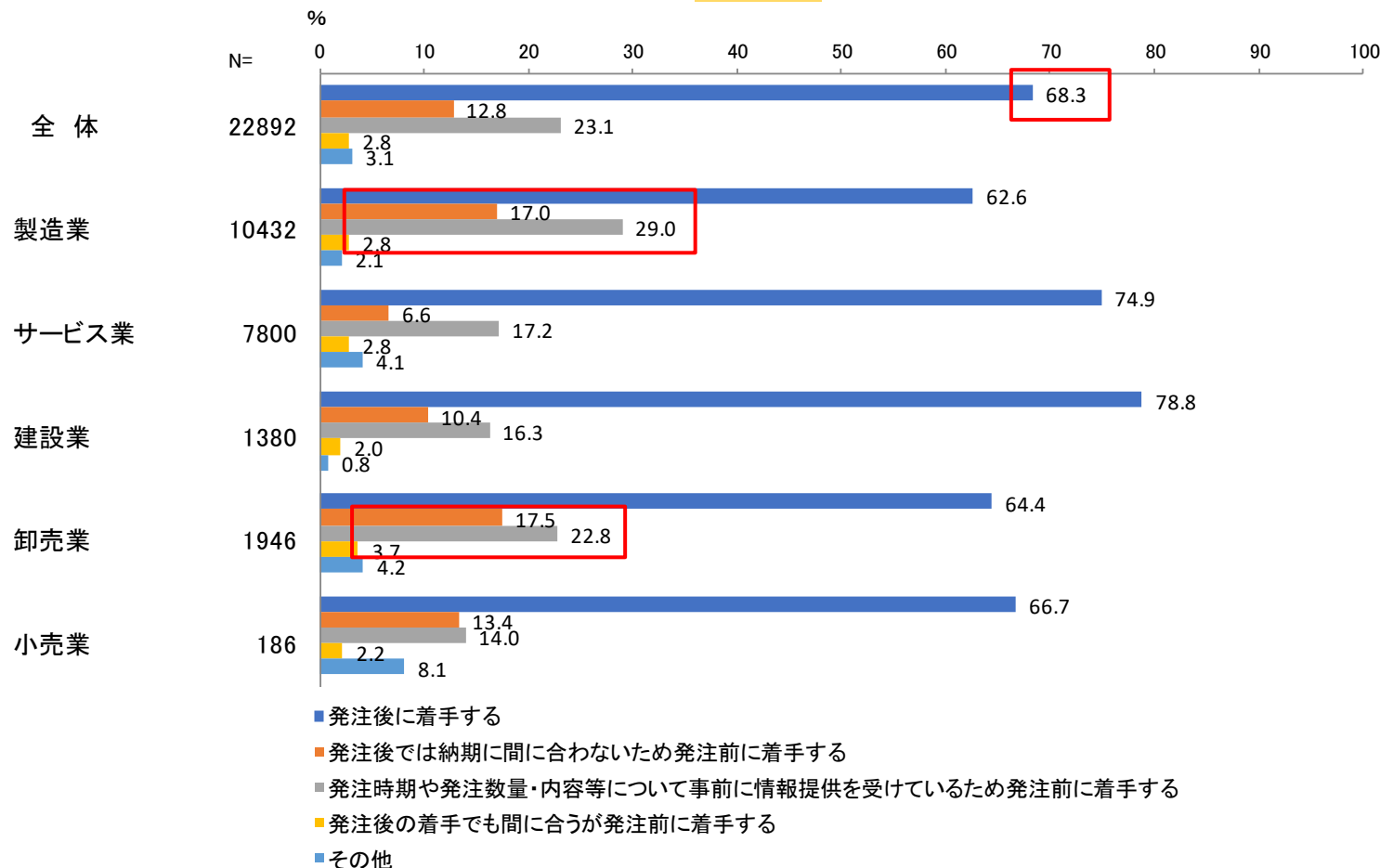


8. 発注方法 ③製造等の受注対応に着手するタイミング

- 製造等の受注対応に着手するタイミングについて、全体では、「発注後に着手する」が7割弱となっている。
- 業種別にみると、いずれの業種も「発注後に着手する」が最も高いが、製造業や卸売業では、他の業種に比べて発注前に着手するケースも多くなっている。

Q3-3_製造等の受注対応に着手するタイミング[複数回答可]

受注側



8. 発注方法 ④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、全体的に「影響はない」と回答した割合が最も高く、いずれの業種も約8割前後となっている。発注後の作業着手が正当な手順ではあるが、実態としては発注前に着手が行われることも少なくなく、また、多くの場合、それでも問題なく支払が行われている状況がうかがえる。

Q3-4_発注前に製造等に着手することによる影響[複数回答可]

受注側

	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、支払われた代金が自社にとって不十分な内容だった	キャンセル（数量減を含む）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（請求したが支払ってもらえなかった）	納期延長や納品場所が変更され、完成品の保管費用や輸送費などの追加費用を請求できなかった（請求したが支払ってもらえなかった）	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（請求したが支払ってもらえなかった）	影響は無い	その他
全体（N=7,127）	1.4	3.9	7.3	6.1	4.6	82.0	4.3
1_製造業（N=4,039）	0.8	2.9	8.0	7.1	3.6	81.1	5.0
2_サービス業（N=1,736）	2.2	5.2	5.5	3.2	6.2	85.0	2.6
3_建設業（N=318）	4.1	11.0	5.0	6.0	8.8	79.2	1.9
4_卸売業（N=670）	1.5	3.3	8.8	7.8	4.5	79.6	5.2
5_小売業（N=46）	4.3	4.3	8.7	4.3	4.3	82.6	4.3

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

8. 発注方法 ⑤取引条件の変更頻度

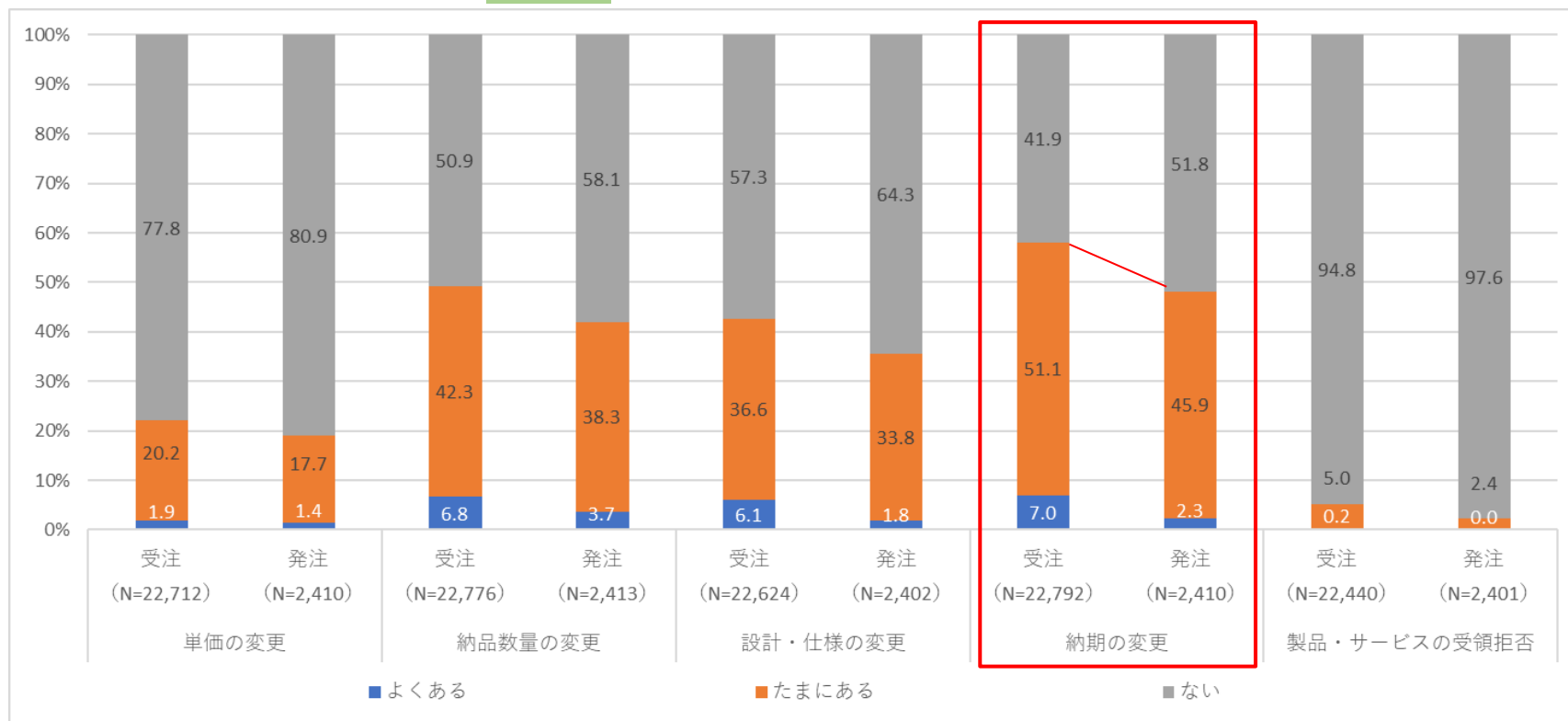
- 取引条件の変更頻度について、納期、納品数量、設計・仕様の変更については、受注側・発注側ともに「よくある」「たまにある」とする割合がいずれも3割を超えており、比較的高い。
- いずれの項目についても、発注側より受注側の方が「よくある」「たまにある」と回答した割合が高く、特に納期については約10ポイントの差がみられる。

Q3-5_取引条件の変更頻度[単一回答]

受注側

Q3-4_取引条件の変更頻度[単一回答]

発注側



8. 発注方法 ⑥取引条件の変更の価格への反映状況

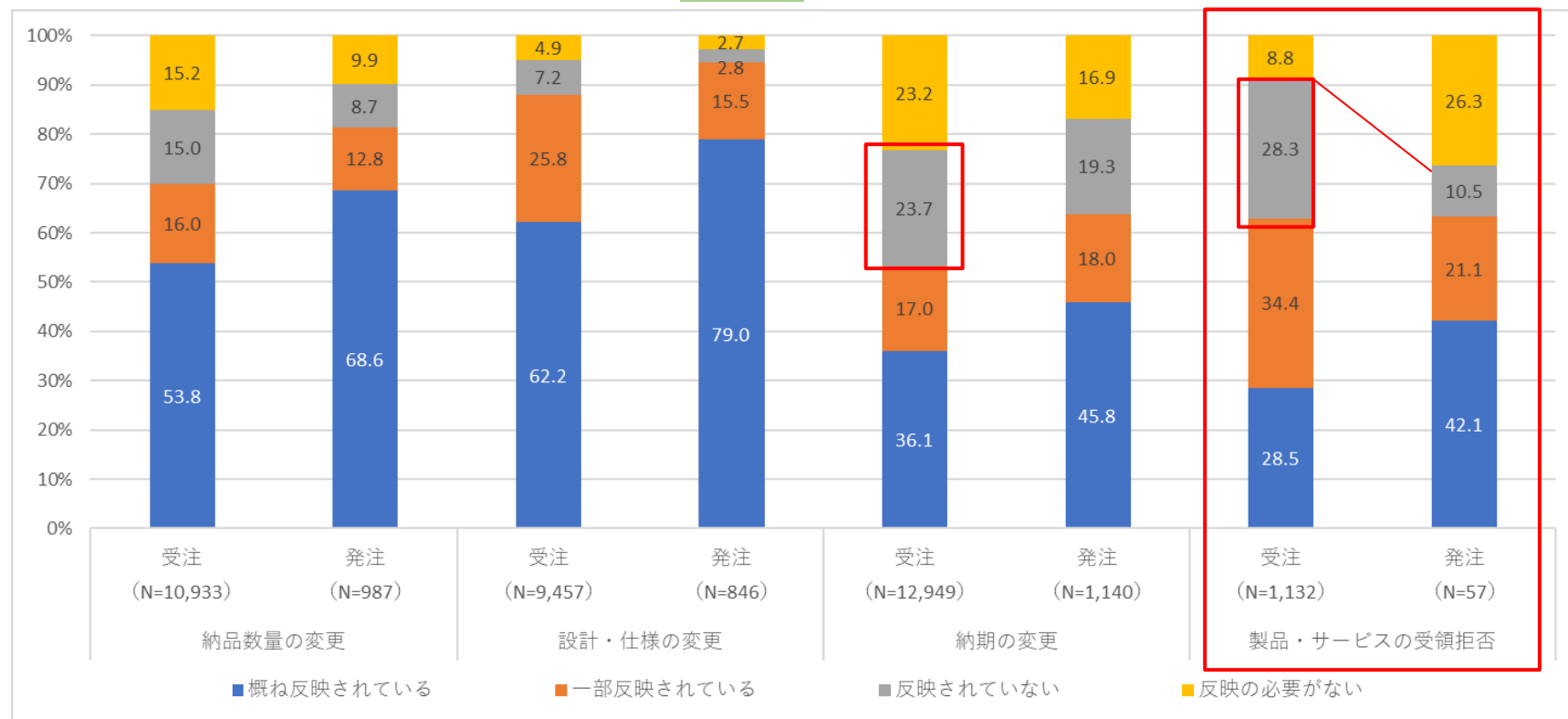
- 取引条件の変更を価格に反映しているかについて、納期や製品・サービスの受領拒否については受注側が「反映されていない」と回答した割合が2割を超えている。
- いずれの項目も、発注側に比べ受注側が「反映されていない」と回答した割合が高いが、特に製品・サービスの受領拒否については約18ポイントの乖離があり、立場による認識の違いが顕著である。

Q3-6_取引条件の変更の価格への反映状況[単一回答]

受注側

Q3-5_取引条件の変更の価格への反映状況[単一回答]

発注側



8. 発注方法 ⑦取引条件の変更について協議する機会の有無

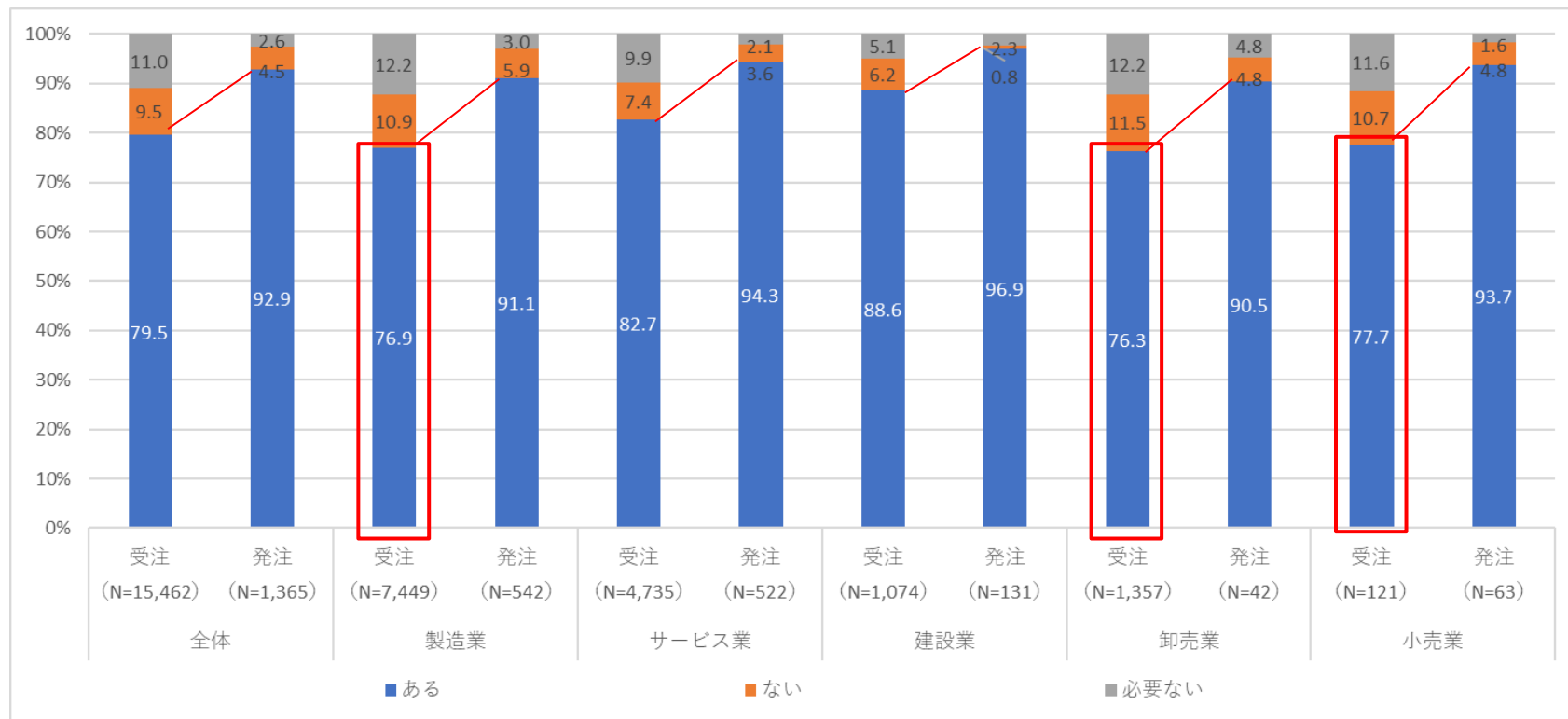
- いずれの業種も発注側は取引条件の変更について協議する機会が「ある」と回答した割合が9割を超える。一方、製造業、卸売業、小売業では受注側が「ある」とした割合は8割を下回っている。
- いずれの業種も受注側に比べ発注側が「ある」とする割合が高い。受注側は「必要ない」と認識しているケースもあるが、「ない」と感じているケースも多く、受発注者間のギャップ解消が求められる。

Q3-7_取引条件の変更について協議する機会の有無[単一回答]

受注側

Q3-6_取引条件の変更について協議する機会の有無[単一回答]

発注側

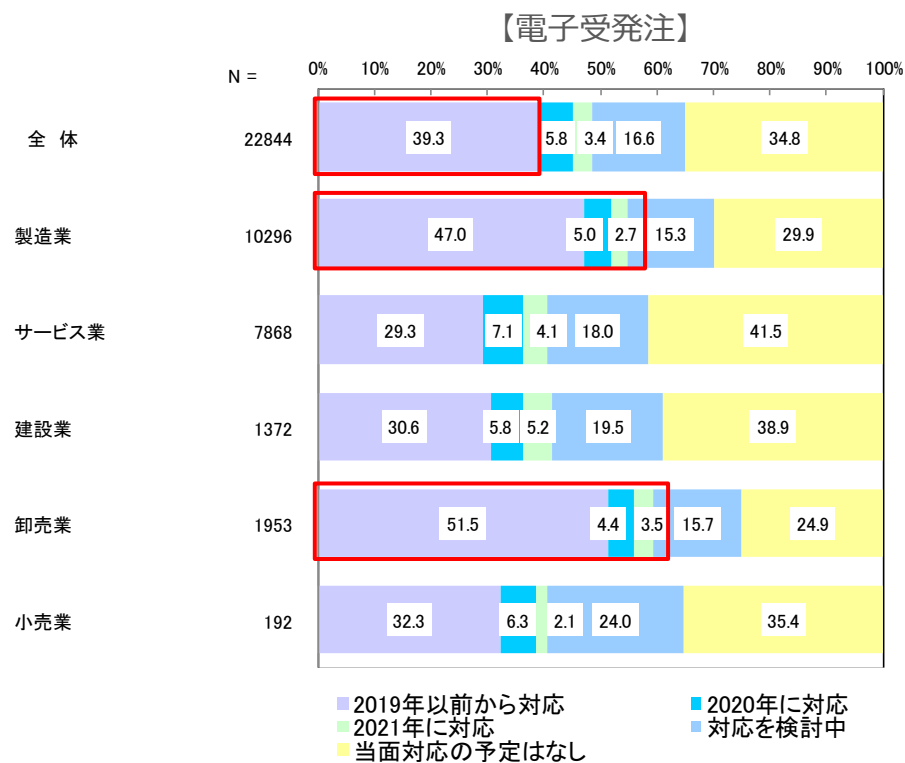
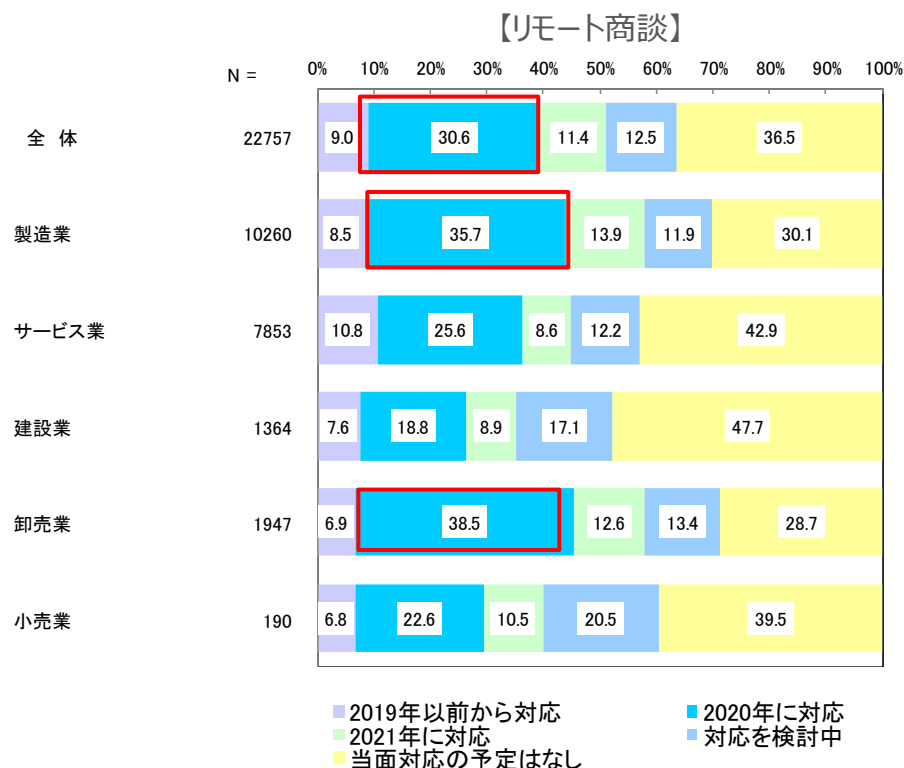


8. 発注方法 ⑧デジタル化の対応状況（リモート商談・電子受発注）

- リモート商談への対応状況について、約3割の企業が「2020年に対応」しており、現在までに約半数の企業が対応済となっている。業種別では、製造業、卸売業で対応済の企業が多い傾向がみられる。
- 電子受発注への対応状況について、約4割の企業が「2019年以前から対応」しており、現在までに半数弱が対応済となっている。電子受発注についても製造業、卸売業で対応済の企業が多い。

Q3-14_デジタル化の対応状況（リモート商談・電子受発注）[単一回答]

受注側



8. 発注方法 ⑨デジタル化の対応理由（リモート商談・電子受発注）

- デジタル化の対応理由について、リモート商談、電子受発注いずれも「取引先からの要請」は高い割合となっており、発注側から要請を受けて対応しているケースが多い状況がみられる。
- 全体では、リモート商談は「感染症対策」が最も高く、次いで「取引先からの要請」「業務効率化」がつづく。電子受発注は「取引先からの要請」が最も高く、次いで「業務効率化」が高くなっている。

Q3-15_デジタル化の対応理由（リモート商談・電子受発注）[複数回答可]

受注側

【リモート商談】

	業務 効率化	感染症 対策	取引先から の要請	社内からの 要望	リモート ワーク推進	コスト削減	人手不足 の対応	生産性 向上	所属団体 の方針への 対応	その他・ リモート 商談
全体（N=10,815）	47.1	83.7	63.2	22.4	34.4	21.9	6.6	17.7	5.4	3.2
1_製造業（N=5,581）	42.0	85.1	63.4	21.1	26.8	21.2	5.9	15.2	4.8	3.2
2_サービス業（N=3,304）	55.1	81.2	63.7	23.2	45.6	23.5	7.7	21.6	5.7	2.7
3_建設業（N=442）	53.4	78.5	60.0	21.5	35.5	22.6	9.0	18.1	10.4	4.1
4_卸売業（N=1,042）	45.5	87.5	63.4	26.3	39.0	20.2	5.6	17.2	4.4	3.5
5_小売業（N=64）	57.8	81.3	51.6	37.5	37.5	29.7	10.9	26.6	3.1	0.0

【電子受発注】

	業務 効率化	感染症 対策	取引先から の要請	社内からの 要望	リモート ワーク推進	コスト削減	人手不足 の対応	生産性 向上	所属団体 の方針への 対応	その他・ 電子 受発注
全体（N=10,066）	65.2	15.2	73.6	10.0	9.9	22.7	9.6	24.2	5.2	4.5
1_製造業（N=5,143）	65.0	10.9	75.0	8.8	5.5	20.8	9.0	23.6	4.4	3.7
2_サービス業（N=2,911）	66.8	23.1	71.9	11.9	17.8	25.1	9.7	25.1	5.7	5.2
3_建設業（N=526）	56.7	14.8	76.4	5.9	8.0	27.4	8.6	17.7	11.2	6.5
4_卸売業（N=1,041）	67.1	12.9	71.6	12.6	10.2	23.6	12.6	28.5	4.2	4.6
5_小売業（N=65）	72.3	15.4	56.9	16.9	12.3	27.7	12.3	38.5	3.1	1.5

8. 発注方法 ⑩デジタル化対応の効果（リモート商談・電子受発注）

- デジタル化対応の効果について、全体的に、リモート商談は「出張コストを減らすことができた」が最も高く、電子受発注は「生産性が向上した」が最も高い傾向がある。
- 前ページに掲載したデジタル化対応の理由において「業務効率化」が高い割合となっていたことから、全体的に、目的どおりの効果をあげている傾向がみられる。

Q3-16_デジタル化対応の効果（リモート商談・電子受発注）[複数回答可]

受注側

【リモート商談】

	自社従業員の 出勤機会を減 らすことができた	残業時間を減 らすことができた	出張コストを減 らすことができた	遠方の取引先 との交渉が可能 になった	業務の定型 化・マニュアル化 が可能になった	生産性が向上 した	人手不足の解 消に役立った	離職率が低下 した	その他・リモート 商談
全体（N=10,561）	34.2	16.8	76.5	54.6	5.6	18.3	6.0	1.0	3.3
1_製造業（N=5,445）	24.8	14.3	82.4	54.8	4.6	14.4	5.1	0.5	3.3
2_サービス業（N=3,240）	48.2	20.1	67.4	54.2	7.2	24.6	7.2	1.7	3.1
3_建設業（N=425）	40.2	21.6	67.8	56.2	6.4	20.9	9.4	1.9	2.8
4_卸売業（N=1,017）	38.3	16.4	79.7	54.7	5.1	16.1	4.0	1.3	3.6
5_小売業（N=67）	40.3	25.4	77.6	56.7	1.5	26.9	9.0	3.0	3.0

【電子受発注】

	自社従業員の 出勤機会を減 らすことができた	残業時間を減 らすことができた	出張コストを減 らすことができた	遠方の取引先 との交渉が可能 になった	業務の定型 化・マニュアル化 が可能になった	生産性が向上 した	人手不足の解 消に役立った	離職率が低下 した	その他・電子受 発注
全体（N=8,645）	14.7	20.6	15.3	16.2	39.9	41.8	11.8	0.8	9.6
1_製造業（N=4,334）	7.9	20.6	12.9	13.8	43.4	42.2	11.7	0.7	9.5
2_サービス業（N=2,546）	25.7	19.7	19.6	20.5	35.6	41.0	11.5	0.9	8.9
3_建設業（N=461）	18.0	16.7	19.3	19.1	31.5	31.2	11.3	0.9	14.1
4_卸売業（N=927）	12.8	25.6	10.9	12.3	42.4	49.1	12.2	0.8	8.6
5_小売業（N=57）	31.6	31.6	24.6	15.8	22.8	49.1	22.8	1.8	7.0

8. 発注方法

⑪デジタル化対応における課題（リモート商談・電子受発注）

- デジタル化対応における課題について、リモート商談では、「自社のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった」や「従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱した」と回答した割合が高い傾向がある。通常業務のフローにうまく組み込めるか否かがポイントであることがうかがえる。
- 一方、電子受発注は、いずれの業種も、取引先との対応に課題があるケースが最も多くなっている。

Q3-17_デジタル化対応における課題（リモート商談・電子受発注）[複数回答可]

受注側

[リモート商談]

	従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱した	販売先によって電子受発注であったりそうでなかったり、電子受発注であっても種類が異なりするため、対応がより煩雑になった	電子受発注に対応したことによる効果を考慮しても、電子受発注システムの導入・維持コスト負担が大きかった	自社のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった	販売先のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった	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	電子受発注の導入により販売先とのコミュニケーションが希薄になり、突発的な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・リモート商談
全体 (N=4,840)	15.9	11.3	4.4	30.6	12.3	8.7	10.8	1.5	29.9
1 製造業 (N=2,460)	12.3	8.7	3.5	34.3	11.9	7.9	11.7	1.1	30.2
2 サービス業 (N=1,417)	21.6	15.5	6.1	22.7	11.8	10.6	9.5	2.7	31.1
3 建設業 (N=246)	16.3	17.1	6.9	32.5	11.4	11.0	6.5	2.0	28.0
4 卸売業 (N=528)	16.9	7.8	3.0	35.2	16.1	7.2	12.1	0.9	25.2
5 小売業 (N=27)	11.1	3.7	3.7	25.9	25.9	3.7	3.7	0.0	37.0

[電子受発注]

	従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱した	販売先によって電子受発注であったりそうでなかったり、電子受発注であっても種類が異なりするため、対応がより煩雑になった	電子受発注に対応したことによる効果を考慮しても、電子受発注システムの導入・維持コスト負担が大きかった	自社のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった	販売先のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった	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	電子受発注の導入により販売先とのコミュニケーションが希薄になり、突発的な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・電子受発注
全体 (N=6,073)	14.6	52.4	15.8	13.4	5.2	5.9	11.9	6.7	16.2
1 製造業 (N=3,096)	12.3	51.6	18.0	14.5	4.4	6.3	15.7	7.2	15.5
2 サービス業 (N=1,655)	17.3	52.7	10.6	11.6	5.3	5.4	7.4	4.8	19.8
3 建設業 (N=350)	18.0	57.1	12.0	12.9	4.0	3.4	5.1	3.1	16.6
4 卸売業 (N=694)	14.7	54.9	22.8	13.7	8.1	6.5	9.1	10.8	11.1
5 小売業 (N=37)	18.9	48.6	8.1	10.8	13.5	10.8	10.8	16.2	10.8

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

8. 発注方法 ⑫主に利用している電子受発注システム

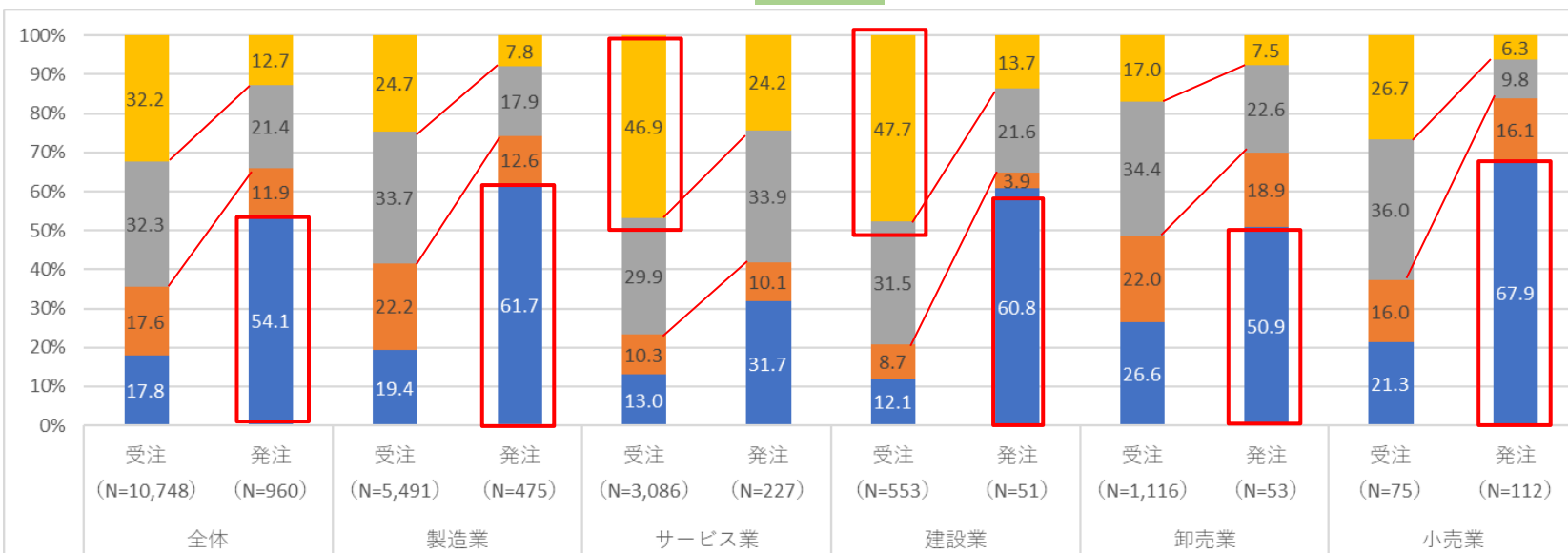
- 主に利用している電子受発注システムについて、受注側は「受発注情報を手入力する必要があるシステム」を利用している割合が比較的高い。また、サービス業や建設業では「社内のシステムはない」企業も半数弱にのぼる。
- 発注側は「社内のシステムに受発注情報が自動で接続されるシステム」を利用している割合が高く、サービス業を除いて5割を超えている。

Q3-18_主に利用している電子受発注システム[単一回答]

受注側

Q3-16_主に利用している電子受発注システム[単一回答]

発注側



- 社内のシステムはなく、1～3に該当しない
- 社内のシステムには、受発注情報を手入力する必要があるシステム
- 社内のシステムには、出力した受発注データを読み込ませる必要があるシステム
- 社内のシステム（会計システムや販売管理システムなど）に受発注情報が自動で接続されるシステム

8. 発注方法 ⑬主に利用している電子受発注システムの利用状況

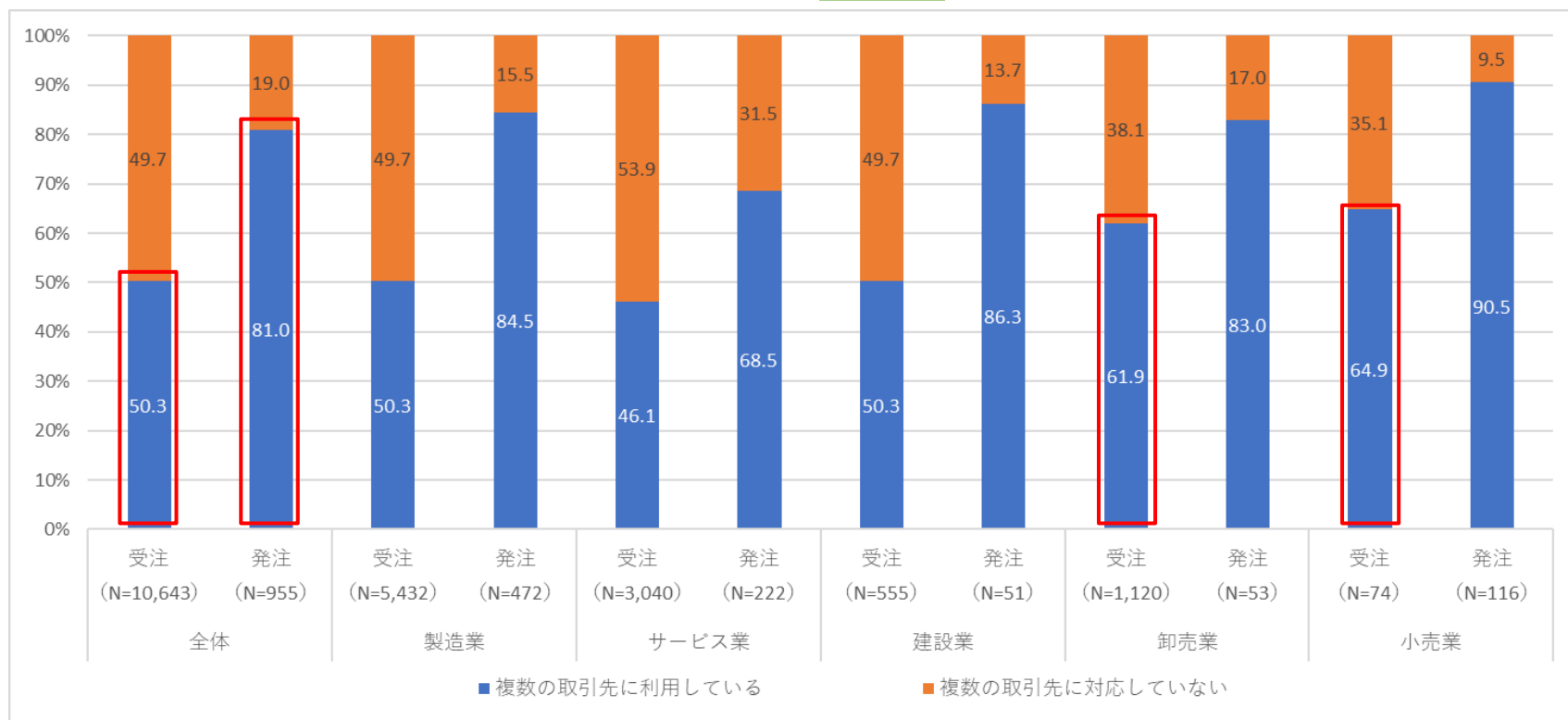
- 主に利用している電子受発注システムを「複数の取引先に利用している」割合は、受注側で約5割となっている。業種別では、卸売業、小売業で6割を超えており、他の業種に比べてやや高い。
- 発注側において、「複数の取引先に利用している」割合は、全体で約8割となっている。サービス業のみ7割を下回っているが、いずれの業種も受注側に対して複数の取引先に利用している割合は高い。

Q3-19_主に利用している電子受発注システムの利用状況[単一回答]

受注側

Q3-17_主に利用している電子受発注システムの利用状況[単一回答]

発注側



8. 発注方法

⑭電子受発注に対応していない理由

- 電子受発注に対応していない理由について、いずれの業種も「販売先によって電子受発注であったりそうでなかったり、電子受発注であっても種類が異なったりするため、対応がより煩雑になる」と回答した割合が高い傾向がある。
- 「対応の必要性を感じない」の回答の割合も高く、業界としてはサービス業の割合は特に高い。

Q3-20_電子受発注に対応していない理由[複数回答可]

受注側

	従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱する	販売先によって電子受発注であったりそうでなかったり、電子受発注であっても種類が異なったりするため、対応がより煩雑になる	電子受発注システムの導入・維持コスト負担が大きい	電子受発注システムの導入をサポートしてくれる専門家がいらない	自社のITに関する知見が狭いため、対応が難しい	販売先のITに関する知見が狭いため、理解が得られない	販売先とのコミュニケーションが不十分となる	対応の必要性を感じない	その他
全体 (N=11,106)	20.1	36.2	24.0	12.1	21.4	8.1	16.7	44.3	5.4
1_製造業 (N=4,398)	20.4	40.5	27.1	14.2	24.5	8.6	16.1	40.5	4.8
2_サービス業 (N=4,445)	18.4	30.2	21.5	10.4	18.1	5.9	16.4	49.9	5.9
3_建設業 (N=750)	22.7	38.7	19.2	12.1	23.1	8.8	20.9	40.9	5.7
4_卸売業 (N=753)	23.2	48.1	27.8	12.1	22.7	17.8	18.3	32.8	4.5
5_小売業 (N=111)	32.4	45.0	30.6	13.5	21.6	14.4	22.5	37.8	6.3

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

9. 価格の決定方法

①利益が増加した際の投資先（受注側）

- 直近1年間に資金を投じた分野をみると、全業種において、1位では「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。

Q4-2_利益が増加した際の投資先[3つまで回答]

受注側

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=21,972）	44.3	3.9	9.6	19.3	10.5	0.6	4.4	5.8	1.5
1 製造業（N=9,931）	56.1	4.5	7.0	13.3	6.2	0.9	4.8	5.8	1.3
2 サービス業（N=7,616）	34.1	3.5	11.5	26.2	14.5	0.2	3.5	5.0	1.5
3 建設業（N=1,307）	33.9	2.8	10.1	24.6	17.3	0.5	3.3	6.7	0.9
4 卸売業（N=1,856）	34.8	3.8	13.8	17.9	10.7	1.2	7.1	8.7	2.1
5 小売業（N=183）	38.8	2.7	10.9	20.2	9.8	1.1	7.1	5.5	3.8

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=19,405）	12.5	8.1	15.4	30.5	18.7	0.6	6.1	7.3	0.8
1 製造業（N=8,854）	12.3	11.1	14.4	30.9	16.4	0.8	6.8	6.5	0.7
2 サービス業（N=6,673）	12.9	4.9	16.1	31.2	21.7	0.2	4.8	7.4	0.8
3 建設業（N=1,185）	11.9	6.8	15.9	29.6	20.8	0.1	5.7	8.4	0.7
4 卸売業（N=1,616）	11.8	6.3	17.4	27.9	17.7	0.9	7.8	9.3	0.8
5 小売業（N=156）	10.3	9.0	17.9	25.6	18.6	0.6	7.1	10.9	0.0

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=16,013）	10.5	5.3	21.3	19.9	19.9	0.8	8.1	12.6	1.7
1 製造業（N=7,403）	8.6	6.6	20.3	22.3	20.2	1.1	8.8	10.5	1.5
2 サービス業（N=5,454）	12.6	4.2	22.2	17.1	20.4	0.4	7.1	13.8	2.1
3 建設業（N=976）	12.1	3.9	23.8	16.1	18.5	0.2	7.4	15.9	2.2
4 卸売業（N=1,316）	10.8	3.6	21.4	19.9	18.6	1.0	9.0	14.1	1.4
5 小売業（N=119）	10.1	4.2	26.1	18.5	16.0	0.8	8.4	14.3	1.7

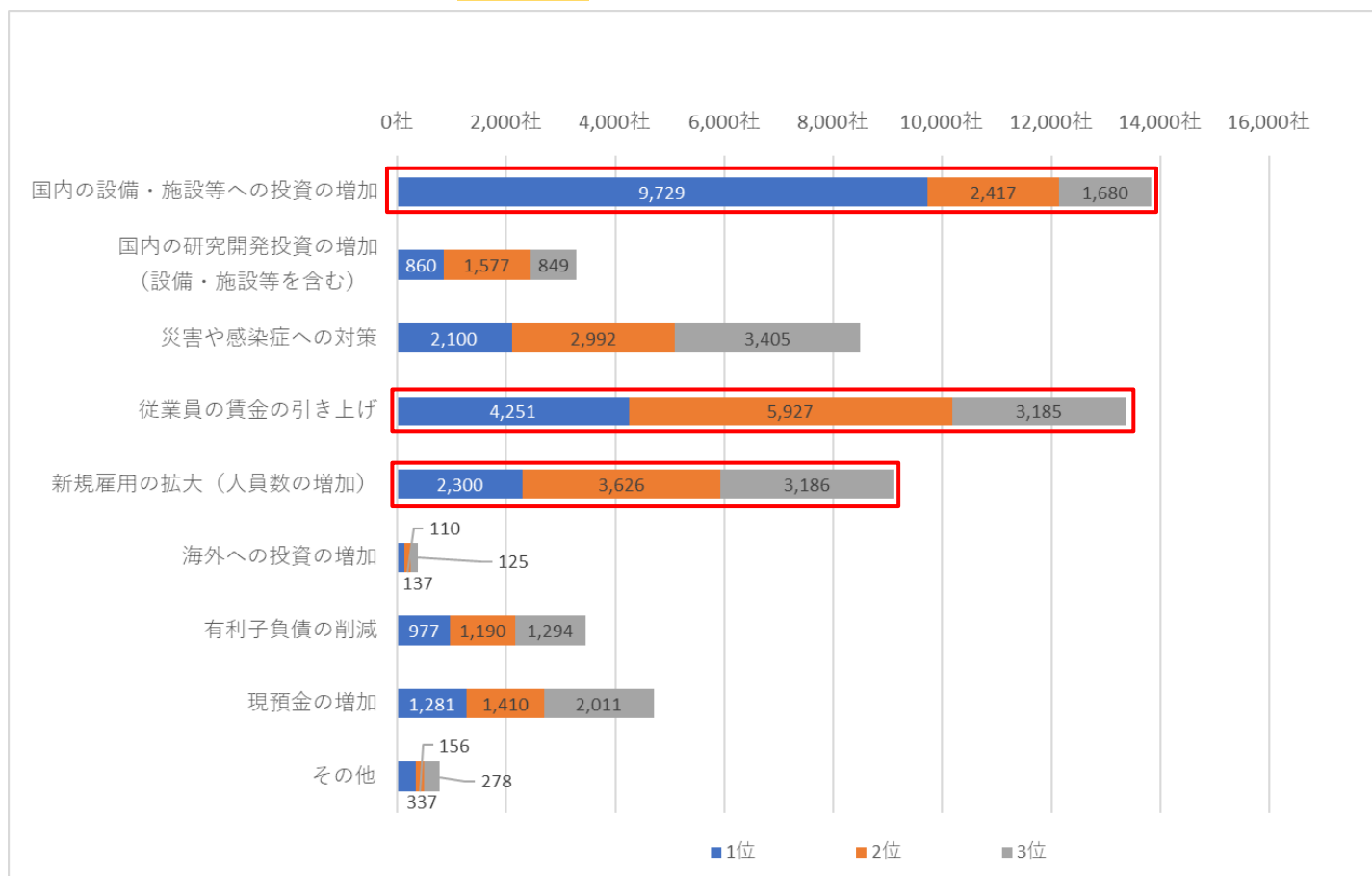
9. 価格の決定方法

①利益が増加した際の投資先（受注側）

- 受注側の直近1年間の投資先について、「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、次いで「従業員の賃金の引き上げ」、「新規雇用の拡大（人員数の増加）」と続いている。
- 優先順位1位の投資先については、「国内の設備・施設等への投資の増加」が圧倒的に多く、人材に対する投資に比べて設備に対する投資の優先度が高い傾向がみられる。

Q4-2_利益が増加した際の投資先[3つまで回答]

受注側



9. 価格の決定方法

②今後3年間に投資を行いたい分野（受注側）

- 今後3年間に投資を行いたい分野をみると、全業種において、1位では「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多かった。

Q4-3_今後3年間に投資を行いたい分野[3つまで回答]

受注側

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=22,201）	44.7	7.5	3.0	15.4	17.2	0.8	5.8	4.4	1.2
1 製造業（N=10,072）	58.7	9.0	1.8	10.0	9.5	1.0	5.9	3.2	0.8
2 サービス業（N=7,675）	31.7	6.3	3.6	21.6	24.8	0.3	5.2	5.1	1.3
3 建設業（N=1,320）	31.5	4.7	3.7	18.0	30.8	0.3	3.3	6.4	1.1
4 卸売業（N=1,869）	36.1	7.7	4.5	16.1	16.5	2.4	9.1	5.1	2.5
5 小売業（N=182）	44.0	2.7	5.5	17.6	13.7	1.1	11.5	1.1	2.7

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=20,133）	13.0	10.9	6.7	31.5	22.3	1.0	7.3	6.9	0.5
1 製造業（N=9,262）	13.4	14.9	5.9	30.0	20.4	1.3	8.2	5.6	0.3
2 サービス業（N=6,902）	12.7	6.6	6.9	34.3	25.1	0.3	6.1	7.5	0.5
3 建設業（N=1,190）	13.4	8.5	8.6	32.4	22.8	0.3	5.5	8.0	0.5
4 卸売業（N=1,655）	12.5	8.8	7.8	28.5	23.1	1.9	8.6	8.1	0.7
5 小売業（N=165）	10.3	9.7	10.9	25.5	18.2	2.4	7.3	13.9	1.8

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=17,248）	11.1	6.1	11.6	23.8	21.2	1.4	10.4	13.4	1.1
1 製造業（N=8,041）	8.5	6.8	10.0	26.7	22.6	1.9	11.8	11.0	0.7
2 サービス業（N=5,835）	14.2	5.8	13.2	20.1	20.1	0.7	8.8	15.6	1.5
3 建設業（N=1,034）	13.3	4.9	13.1	23.0	18.2	1.0	7.7	17.1	1.6
4 卸売業（N=1,416）	10.8	4.5	12.1	23.0	21.1	2.0	12.1	13.3	1.1
5 小売業（N=132）	6.8	4.5	12.1	25.8	22.7	2.3	10.6	12.1	3.0

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

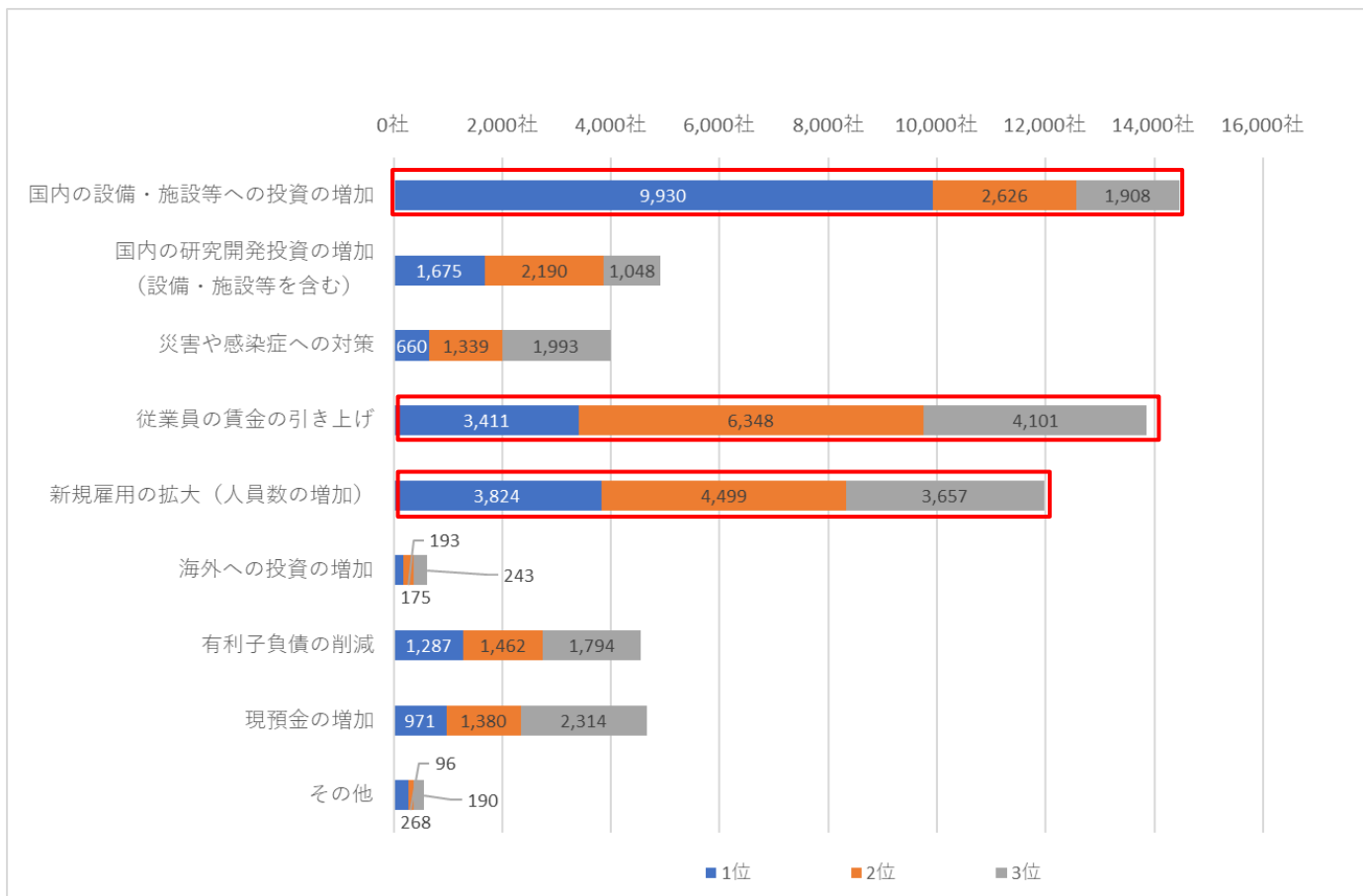
9. 価格の決定方法

②今後3年間に投資を行いたい分野（受注側）

- 受注側の今後3年間に投資を行いたい分野についても、「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、次いで「従業員の賃金の引き上げ」、「新規雇用の拡大（人員数の増加）」と続いている。
- 優先順位1位の投資を行いたい分野については、「国内の設備・施設等への投資の増加」が圧倒的に多く、直近1年間の投資先と同様に、設備に対する投資の優先度が高くなっている。

Q4-3_今後3年間に投資を行いたい分野[3つまで回答]

受注側



9. 価格の決定方法

③利益が増加した際の投資先（発注側）

- 利益が増加した際の投資先について、全業種において、1位では「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。

Q4-2_利益が増加した際の投資先[3つまで回答]

発注側

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=2,317）	49.8	5.3	10.4	13.1	8.2	2.0	3.8	4.7	2.8
1 製造業（N=924）	63.0	7.5	7.3	4.4	3.4	3.5	4.7	4.5	1.8
2 サービス業（N=884）	37.6	3.2	12.1	22.9	13.6	0.5	3.1	4.8	2.5
3 建設業（N=140）	38.6	6.4	17.1	11.4	10.0	3.6	1.4	6.4	5.0
4 卸売業（N=73）	46.6	8.2	12.3	12.3	5.5	2.7	4.1	2.7	5.5
5 小売業（N=155）	58.1	1.9	12.3	11.0	5.2	0.6	1.9	5.2	3.9

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=2,082）	16.6	15.9	15.6	22.9	16.0	2.5	4.9	4.9	0.8
1 製造業（N=833）	15.8	25.7	13.1	17.5	10.1	5.0	7.0	5.0	0.7
2 サービス業（N=794）	16.9	8.2	17.5	28.5	21.4	0.4	2.5	4.0	0.6
3 建設業（N=132）	23.5	22.0	8.3	18.2	15.2	1.5	4.5	6.8	0.0
4 卸売業（N=61）	16.4	9.8	16.4	21.3	21.3	1.6	4.9	8.2	0.0
5 小売業（N=137）	13.1	5.1	24.1	25.5	19.7	2.2	5.1	3.6	1.5

【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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=1,726）	10.8	9.7	22.9	16.5	19.1	2.8	6.3	9.6	2.3
1 製造業（N=687）	8.4	13.7	22.7	15.3	17.2	5.5	7.0	7.4	2.8
2 サービス業（N=674）	12.6	7.1	23.7	15.9	21.7	0.4	4.9	11.9	1.8
3 建設業（N=112）	13.4	10.7	19.6	15.2	19.6	1.8	8.0	9.8	1.8
4 卸売業（N=48）	10.4	10.4	25.0	16.7	20.8	2.1	4.2	10.4	0.0
5 小売業（N=113）	9.7	3.5	26.5	23.9	14.2	2.7	8.0	8.8	2.7

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

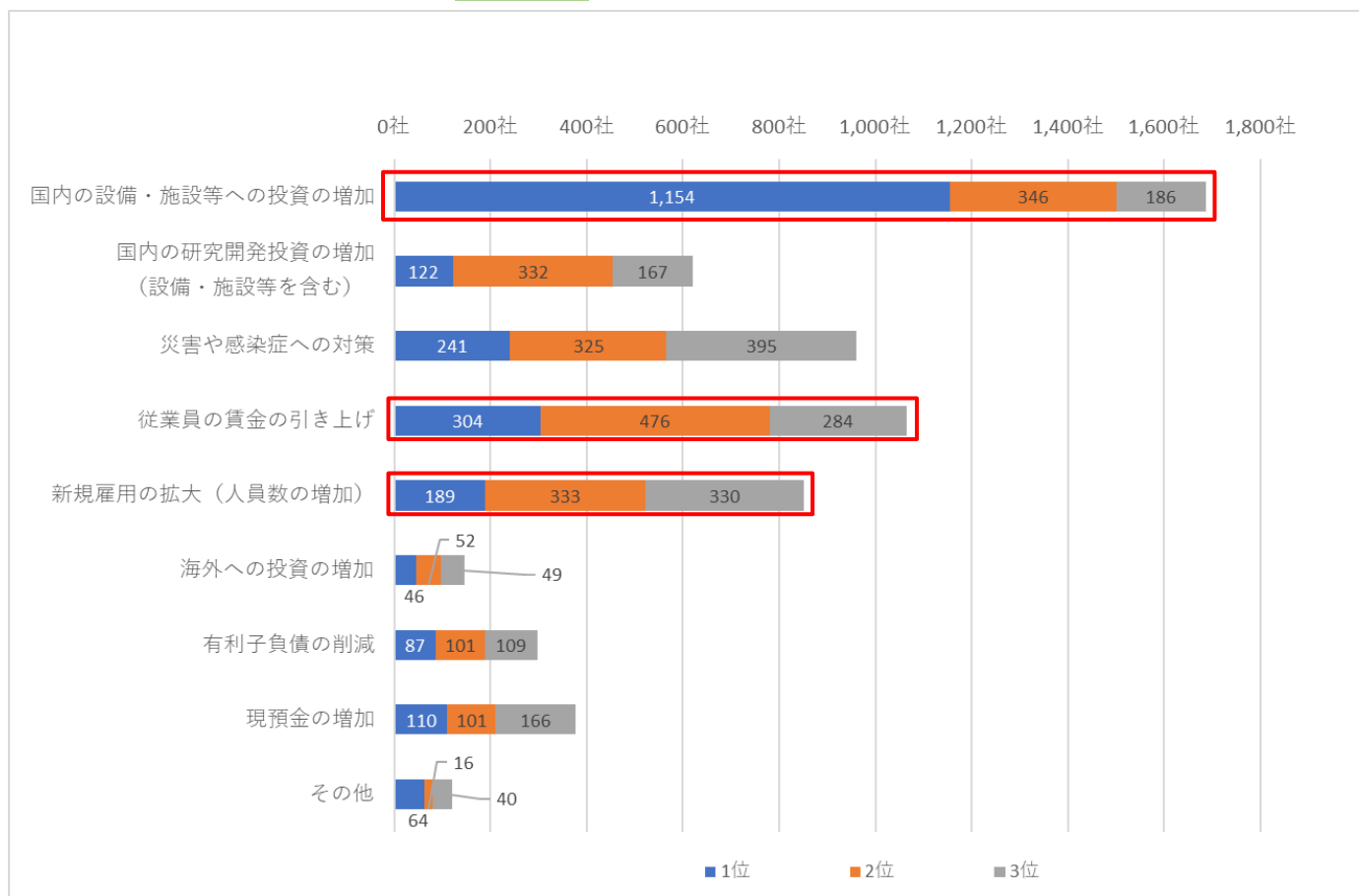
9. 価格の決定方法

③利益が増加した際の投資先（発注側）

- 発注側の直近1年間の投資先について、「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、次いで「従業員の賃金の引き上げ」、「災害や感染症への対策」と続いている。
- 優先順位1位の投資先については、「国内の設備・施設等への投資の増加」が圧倒的に多く、2位以降の項目を大きく引き離しており、受注側と同様に、設備に対する投資の優先度が高い。

Q4-2_利益が増加した際の投資先[3つまで回答]

発注側



9. 価格の決定方法

④今後3年間に投資を行いたい分野（発注側）

- 今後3年間に投資を行いたい分野をみると、全業種において、1位では「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。

Q4-3_今後3年間に投資を行いたい分野[3つまで回答]

発注側

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=2,321）	51.1	9.7	2.9	11.2	13.2	2.7	4.4	2.6	2.2
1_製造業（N=919）	61.7	14.0	2.0	4.9	4.9	4.7	5.0	1.4	1.4
2_サービス業（N=890）	40.1	6.5	3.5	18.0	22.8	0.4	3.7	2.8	2.1
3_建設業（N=142）	39.4	9.9	6.3	12.0	19.0	4.2	1.4	4.2	3.5
4_卸売業（N=74）	44.6	12.2	0.0	9.5	13.5	5.4	6.8	4.1	4.1
5_小売業（N=156）	64.7	1.9	3.2	9.0	6.4	1.3	5.1	5.8	2.6

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=2,103）	15.9	19.5	8.2	23.1	19.3	3.8	4.8	4.3	1.3
1_製造業（N=844）	17.7	28.6	6.9	16.7	12.4	6.3	6.2	4.5	0.8
2_サービス業（N=809）	14.1	12.0	8.3	30.3	24.7	1.7	3.5	4.3	1.1
3_建設業（N=130）	22.3	26.9	9.2	12.3	20.0	3.1	1.5	3.1	1.5
4_卸売業（N=62）	16.1	22.6	6.5	19.4	21.0	3.2	8.1	3.2	0.0
5_小売業（N=140）	9.3	5.7	15.7	32.9	22.1	2.1	5.7	2.9	3.6

【今後3年間に投資を行いたい分野：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（設備・施設等を含む）	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（人員数の増加）	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=1,789）	11.5	8.7	14.3	21.1	20.5	3.9	8.2	9.3	2.5
1_製造業（N=721）	9.7	11.5	14.1	20.2	16.8	7.2	10.0	7.1	3.3
2_サービス業（N=690）	13.6	6.1	15.8	19.9	23.2	1.4	6.8	11.4	1.7
3_建設業（N=109）	15.6	8.3	11.0	24.8	20.2	0.9	1.8	12.8	4.6
4_卸売業（N=52）	9.6	11.5	15.4	25.0	15.4	3.8	7.7	11.5	0.0
5_小売業（N=120）	10.8	5.8	10.8	17.5	30.8	2.5	11.7	7.5	2.5

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

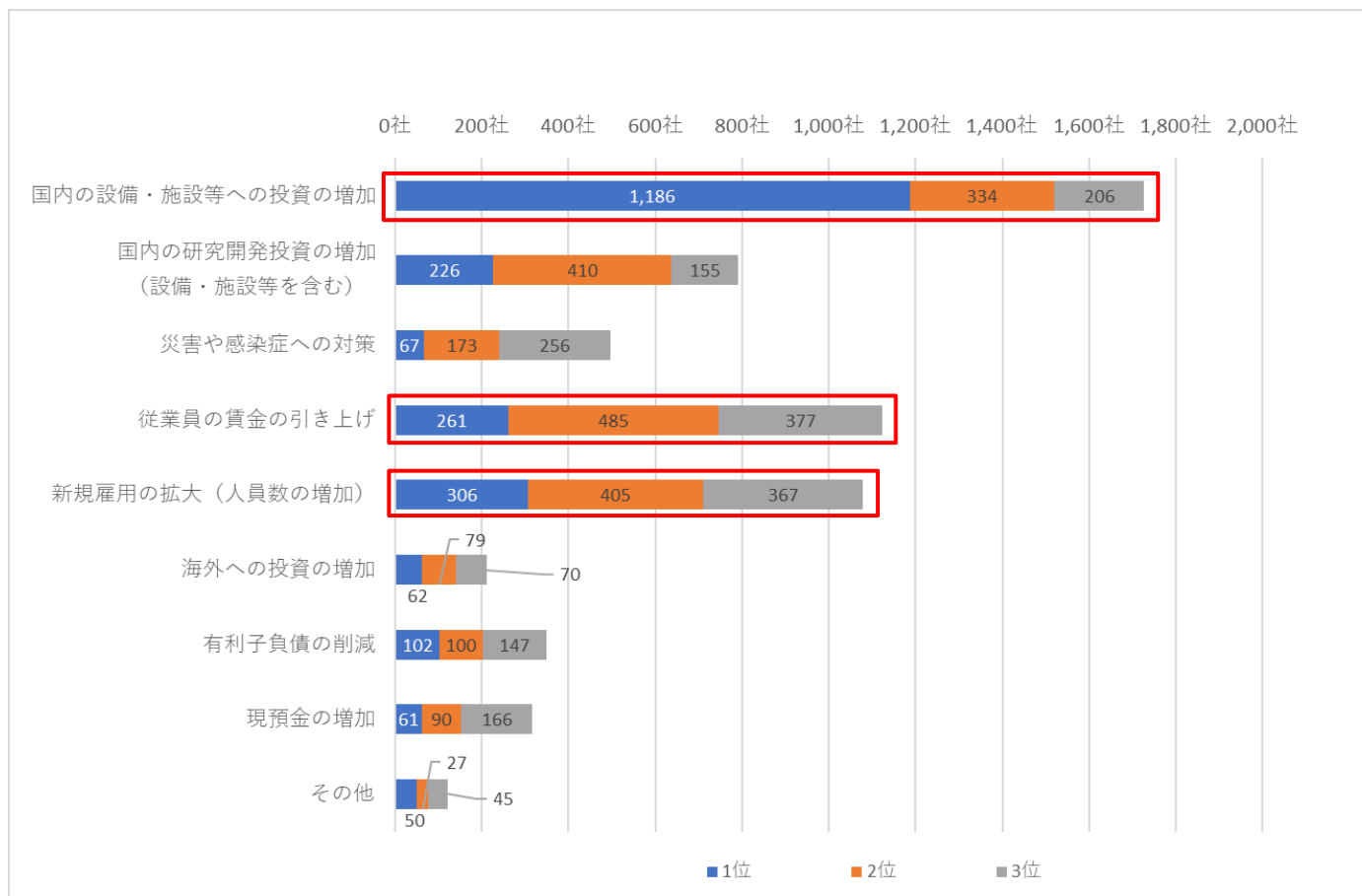
9. 価格の決定方法

④今後3年間に投資を行いたい分野（発注側）

- 発注側の今後3年間に投資を行いたい分野については、「国内の設備・施設等への投資の増加」が最も多く、次いで「従業員の賃金の引き上げ」、「新規雇用の拡大（人員数の増加）」と続いている。
- 優先順位1位の投資を行いたい分野については、「国内の設備・施設等への投資の増加」が圧倒的に多く、受注側と同様に、設備に対する投資の優先度が高くなっている。

Q4-3_今後3年間に投資を行いたい分野[3つまで回答]

発注側



10. コロナ禍の影響

①新型コロナウイルス感染症拡大の影響

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について、受注側はいずれの業種も「受注量」と回答した割合が最も高くなった。発注側においても「発注量」の割合が高いことから、取引量の減少がコロナ禍の大きな影響のひとつであることがうかがえる。
- 発注側においては、「自社における働き方改革の取組」の割合が最も高い業種が多い。同回答は受発注において全体的に30ポイント前後の差が出ていることから影響度合いの違いも大きい。

Q8-1_新型コロナウイルス感染症拡大の影響[複数回答可]

受注側

	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=19,947)	3.9	5.7	1.0	22.3	11.1	3.1	10.1	58.6	20.1	22.1
1_製造業 (N=9,206)	3.7	5.2	0.7	29.4	9.3	2.8	9.2	66.5	18.2	16.3
2_サービス業 (N=6,761)	4.1	5.6	0.8	14.4	12.6	3.7	12.0	53.2	23.5	26.3
3_建設業 (N=1,148)	3.7	7.6	0.7	21.4	14.3	2.4	7.9	40.4	23.3	28.1
4_卸売業 (N=1,717)	3.7	7.2	3.1	18.6	13.2	2.8	8.4	55.2	14.4	31.1
5_小売業 (N=166)	4.8	11.4	4.2	20.5	12.0	1.8	4.8	54.8	23.5	25.3

Q8-1_新型コロナウイルス感染症拡大の影響[複数回答可]

発注側

	仕入先(外注先)への原価低減要請	発注価格	仕入先(外注先)への支払条件	仕入先(外注先)との取引に関する協議の方法の変化	品質管理	貴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=2,140)	2.7	9.9	1.1	19.7	10.4	4.2	42.8	53.4
1_製造業 (N=874)	3.7	15.1	1.8	24.1	9.5	4.0	51.3	45.5
2_サービス業 (N=796)	2.1	3.9	0.6	14.6	10.2	4.3	33.0	60.6
3_建設業 (N=128)	1.6	12.5	0.0	25.0	17.2	2.3	28.9	57.8
4_卸売業 (N=72)	4.2	13.9	1.4	15.3	15.3	4.2	61.1	62.5
5_小売業 (N=148)	0.0	11.5	0.7	19.6	9.5	3.4	46.6	51.4

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

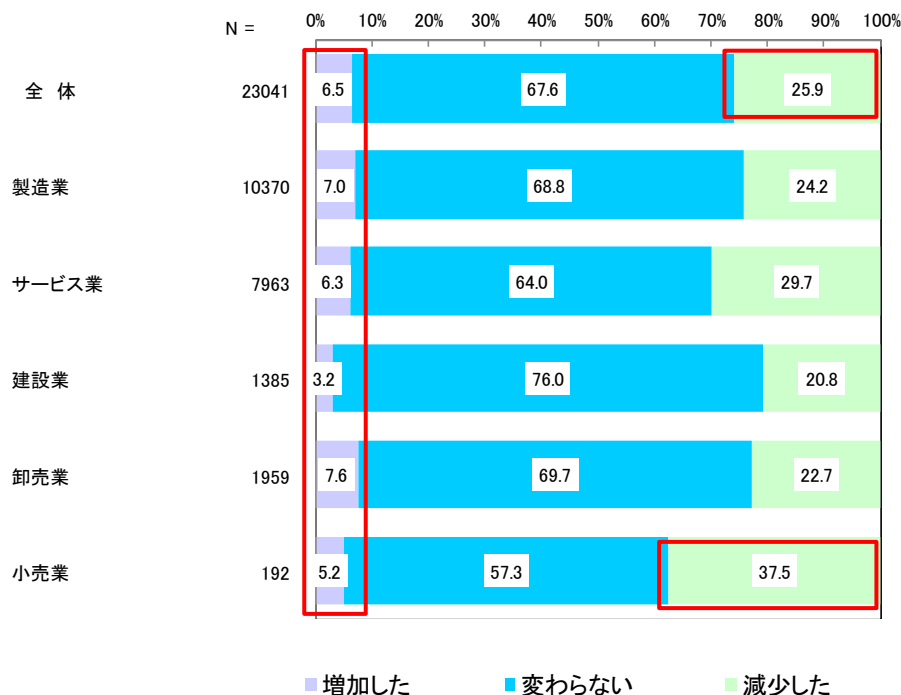
10. コロナ禍の影響

② コロナ禍による販売先数、主要取引先との接触頻度の変化

- コロナ禍による販売先数の変化について、全体では4社に1社が「減少した」としており、特に小売業では「減少した」割合が4割弱にのぼる。一方、いずれの業種も「増加した」割合は1割未満にとどまる。
- 主要取引先との接触頻度については、すべての業種で「変わらない」が5割前後となっている。「減少した」割合は、製造業や卸売業では4割を超えており、他の業種に比べてやや高い。

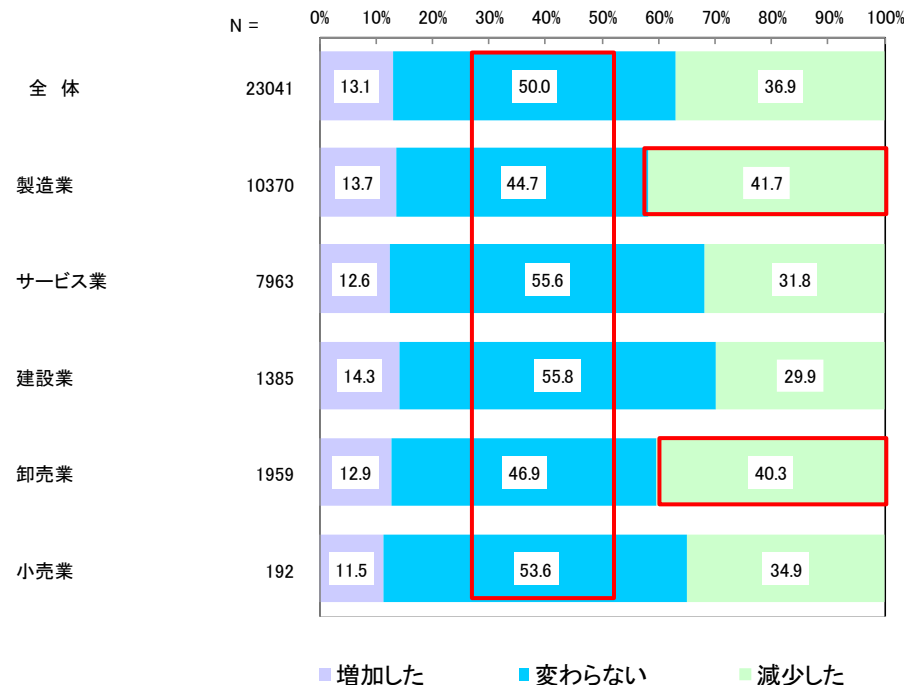
Q8-2_コロナ禍による販売先数の変化 [単一回答]

受注側



Q8-5_主要取引先との接触頻度の変化[単一回答]

受注側



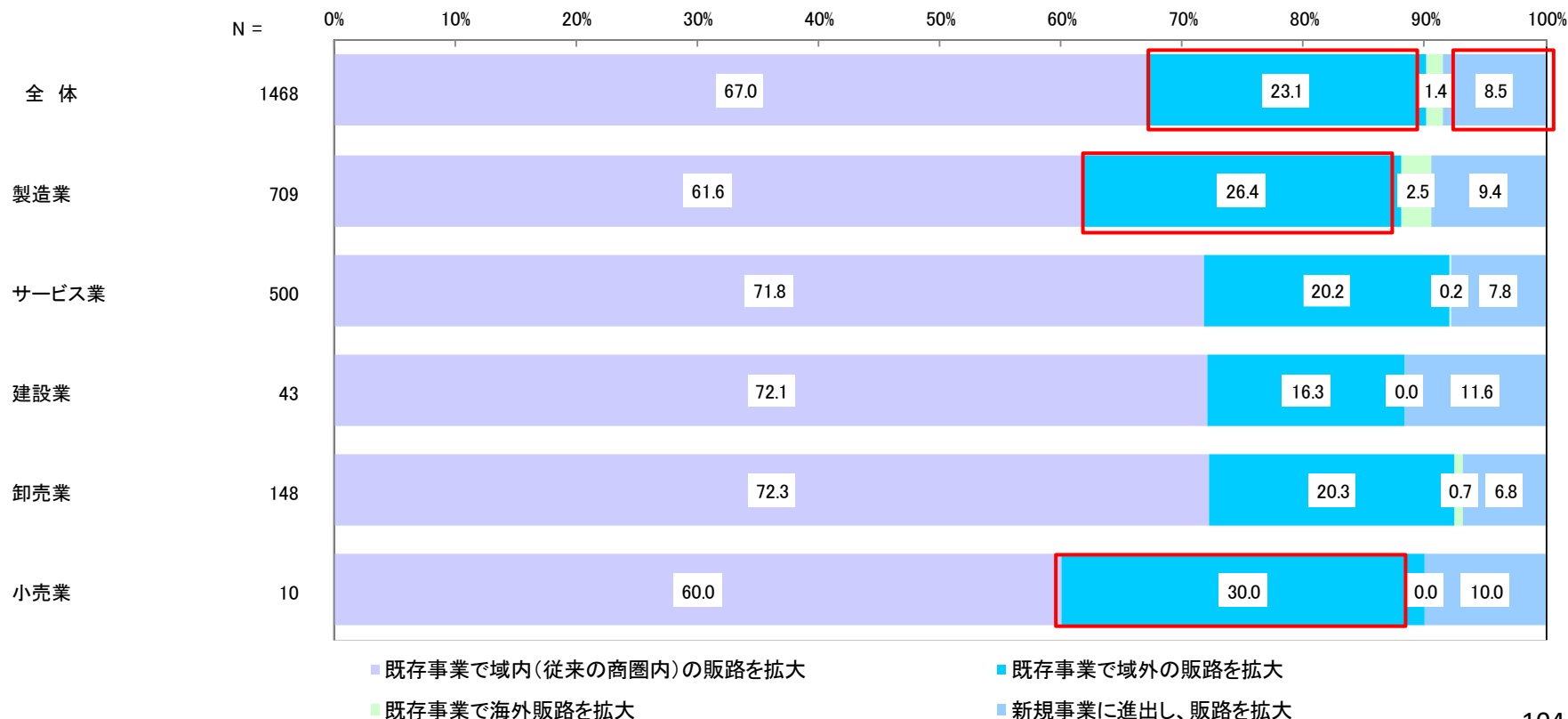
10. コロナ禍の影響

③ コロナ禍において販売先の増加を実現した方法

- コロナ禍において販売先の増加を実現した方法について、全体では「既存事業で域外の販路を拡大」が23.1%、「新規事業に進出し、販路を拡大」が8.5%と、新たな取組によって販売先の増加を実現させた企業も一定数みられる。
- 業種別では、製造業や小売業において「既存事業で域外の販路を拡大」が3割程度と、他の業種に比べてやや高い。

Q8-3_コロナ禍において販売先の増加を実現した方法[単一回答]

受注側



11. 仕入先（外注先）への期待

①受注側に今後求めること

- 受注側に今後求めることについて発注側にたずねると、いずれの業種も、「低コスト対応力」あるいは「高品質・高精度」と回答した割合が最も高くなっている。これらの要望が受注側の過剰な負担にならないよう注視していく必要がある。
- 業種別にみると、小売業については、上述の2項目に加えて、「企画力」と「提案力」も4割以上と高くなっている。多くの要望を受ける可能性が多い業界である点に留意が必要。

Q10-1_受注側に今後求めること[3つまで回答]

発注側

	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	I T 技術 対応力	ISO900 0 シリー ズ取得	ISO140 00シリー ズ取得	電子商 取引 (EC) 対応力	海外生 産拠点	その他
全体 (N=2,369)	52.6	28.7	13.5	5.5	57.3	13.5	21.8	11.6	26.4	13.0	6.8	1.4	1.2	2.5	1.0	4.1
1_製造業 (N=952)	60.6	34.1	24.7	4.8	54.8	24.3	20.9	4.3	19.9	15.7	1.2	2.4	1.5	2.2	1.7	4.7
2_サービス業 (N=891)	41.1	23.7	4.2	5.9	60.4	4.2	23.7	13.0	30.4	11.0	14.4	0.9	1.2	1.8	0.0	3.6
3_建設業 (N=144)	73.6	37.5	4.9	5.6	72.2	12.5	18.8	2.8	17.4	16.7	4.2	0.0	0.7	4.9	2.1	4.9
4_卸売業 (N=76)	51.3	28.9	11.8	5.3	50.0	13.2	26.3	23.7	34.2	10.5	5.3	1.3	1.3	3.9	2.6	5.3
5_小売業 (N=164)	53.0	18.9	12.2	7.9	45.7	4.9	15.2	48.8	45.7	4.3	1.2	0.0	1.2	5.5	0.6	1.8

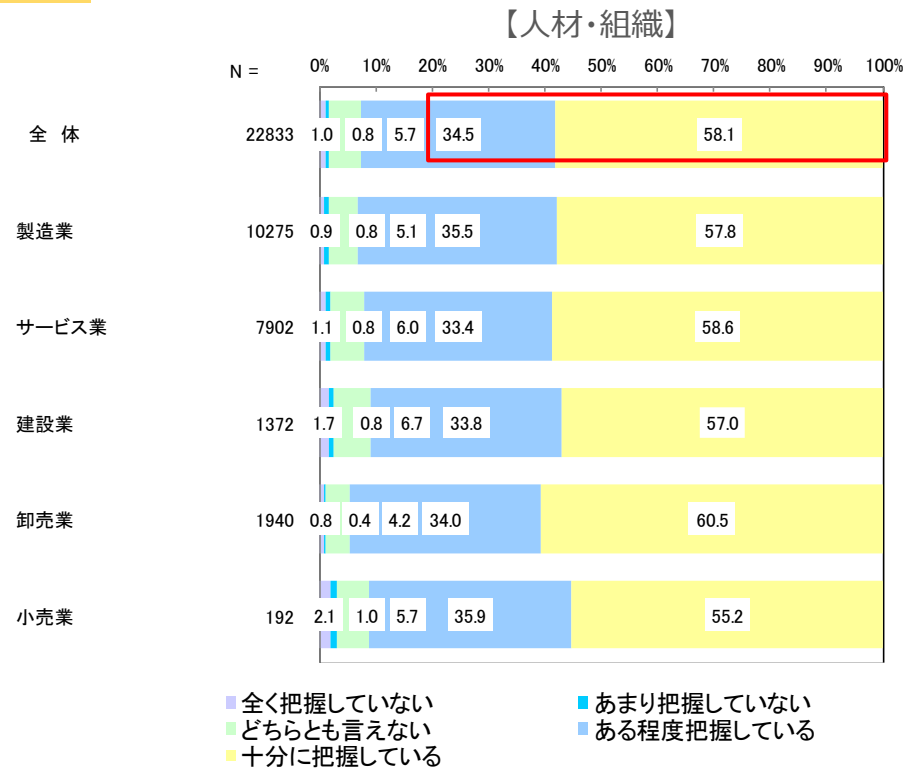
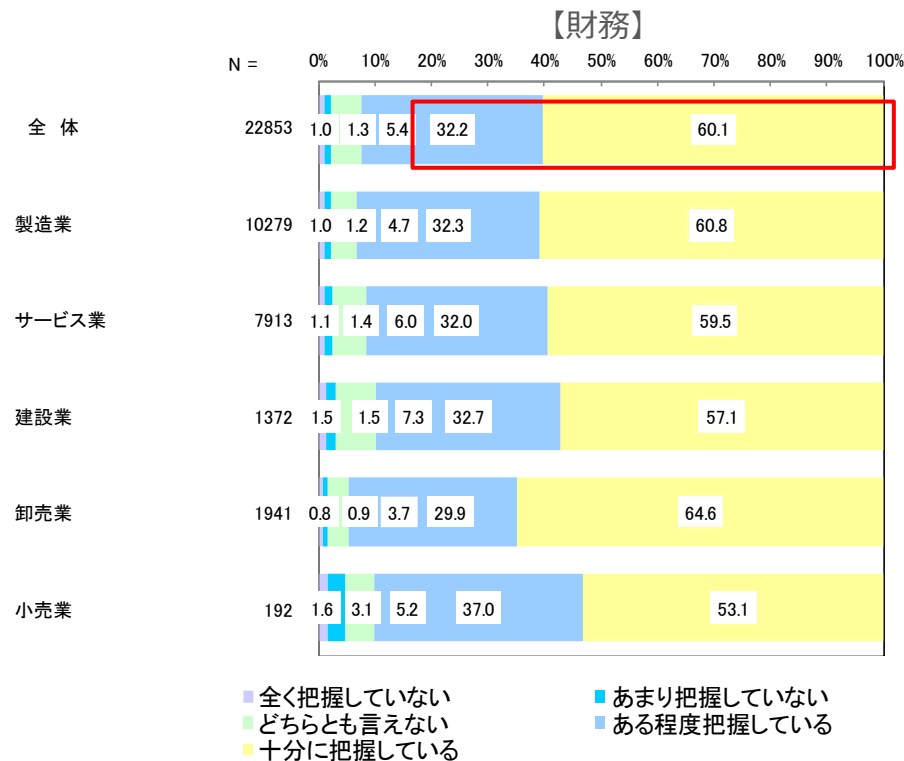
12. 経営環境の把握状況 等

①経営環境の把握状況

- 財務状況について、全体では9割強の企業が、「十分に」または「ある程度」把握していると回答しており、業種によっても特段の差はみられない。
- 人材・組織の状況についても、全体では9割強の企業が、「十分に」または「ある程度」把握していると回答しており、業種によっても特段の差はみられない。

Q11-1_経営環境の把握状況「財務」、「人材・組織」[単一回答]

受注側



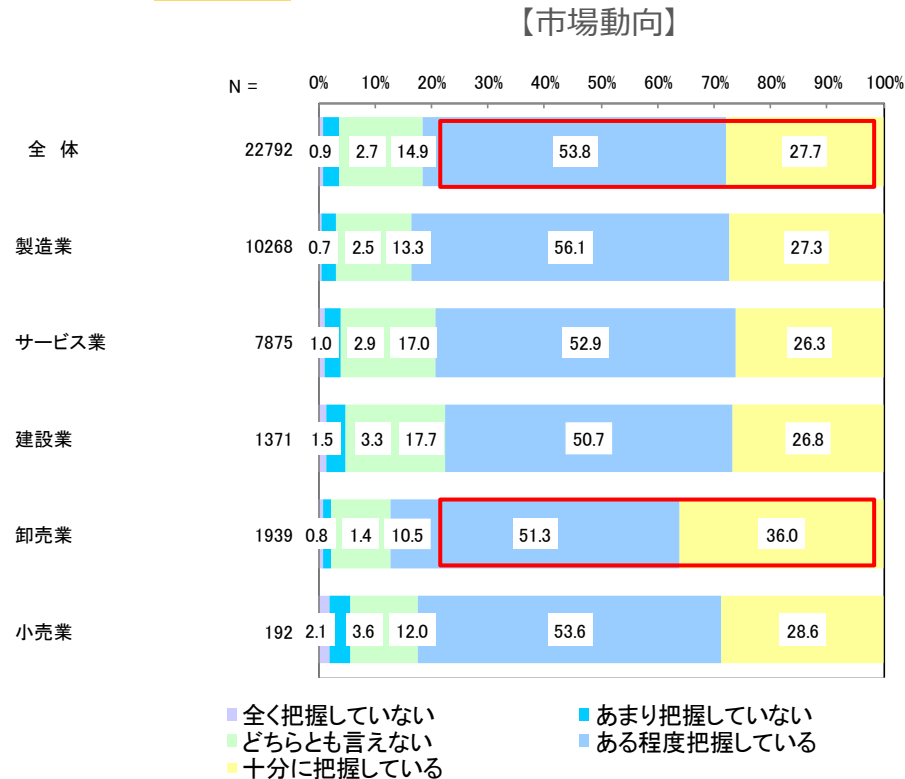
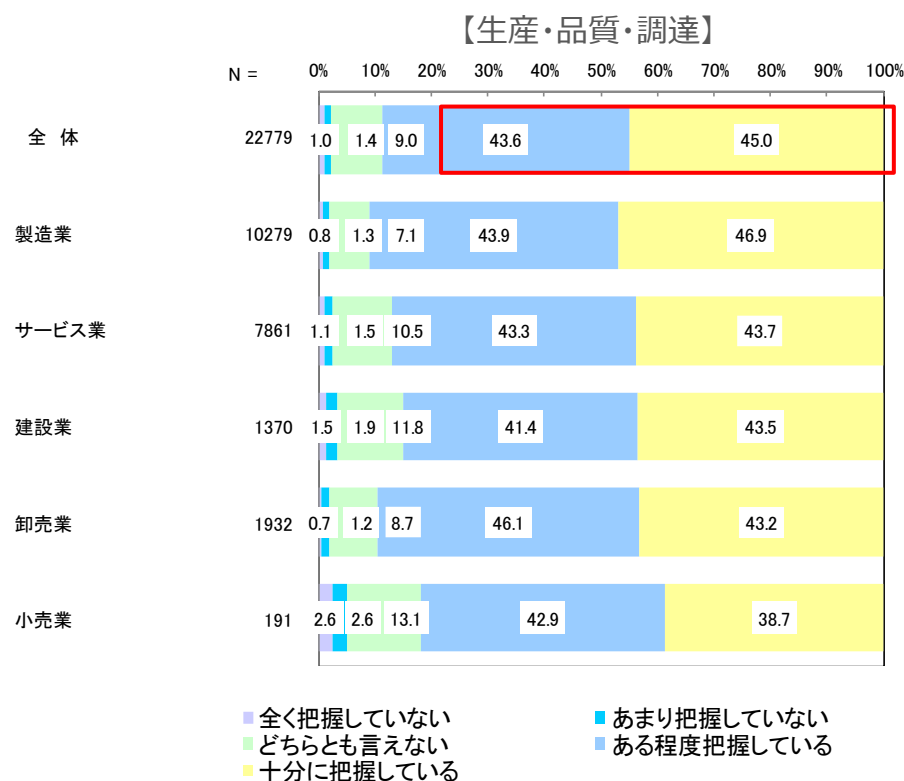
12. 経営環境の把握状況 等

①経営環境の把握状況

- 生産・品質・調達状況について、全体では9割弱の企業が、「十分に」または「ある程度」把握していると回答している。
- 市場動向について、全体では8割強の企業が、「十分に」または「ある程度」把握していると回答している。「十分に」または「ある程度」把握している割合は、卸売業で他の業種に比べてやや高い。

Q11-1_経営環境の把握状況「生産・品質・調達」、「市場動向」[単一回答]

受注側



12. 経営環境の把握状況 等

①経営環境の把握状況

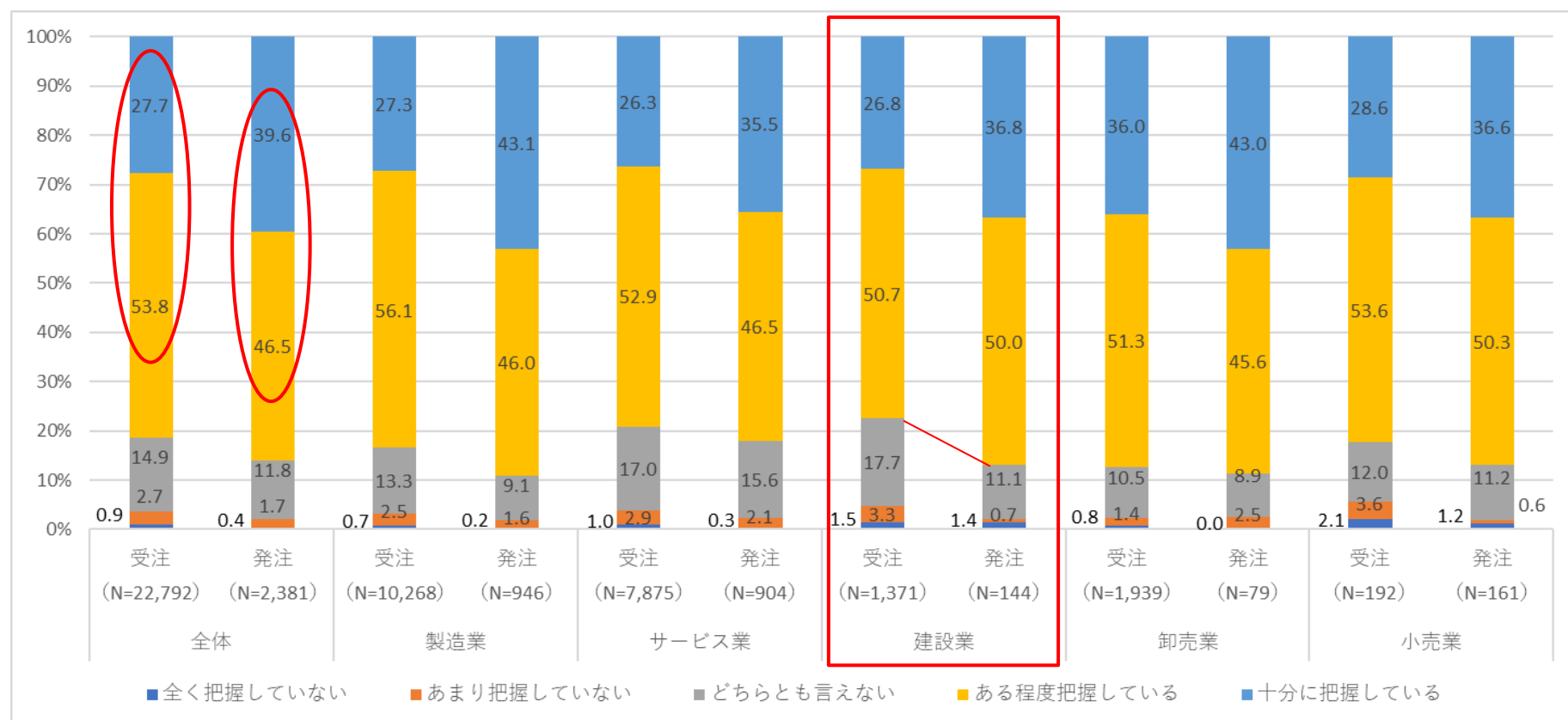
- 市場動向について、受注側は81.5%、発注側は86.1%の企業が「十分に」または「ある程度」把握していると回答している。
- いずれの業種も、受注側に比べ発注側の企業の方が「十分に」または「ある程度」把握している割合が高い。特に、建設業ではその差が約9ポイントと、比較的大きい。

Q11-1_経営環境の把握状況「市場動向」[単一回答]

受注側

Q11-1_経営環境の把握状況「市場動向」[単一回答]

発注側



12. 経営環境の把握状況 等

②経営計画の策定・運用状況

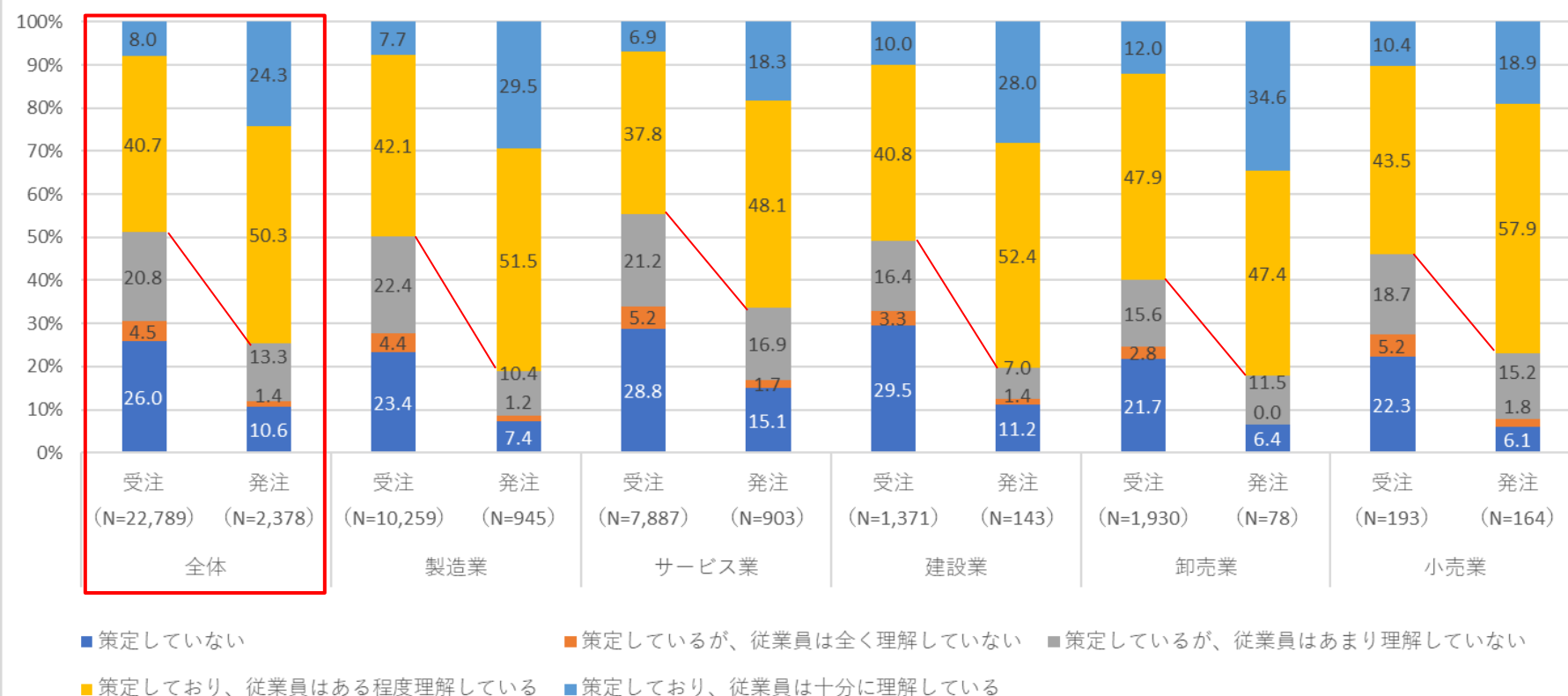
- 全体では、経営計画を策定しており、従業員が「十分に」または「ある程度」理解している割合は、受注側で48.7%、発注側で74.6%と大きな差がみられる。
- 業種別にみても、すべての業種で経営計画を策定しており、従業員が「十分に」または「ある程度」理解している割合は、受注側に比べて発注側の方が高くなっている。

Q11-2_経営計画の策定・運用状況[単一回答]

受注側

Q11-2_経営計画の策定・運用状況[単一回答]

発注側



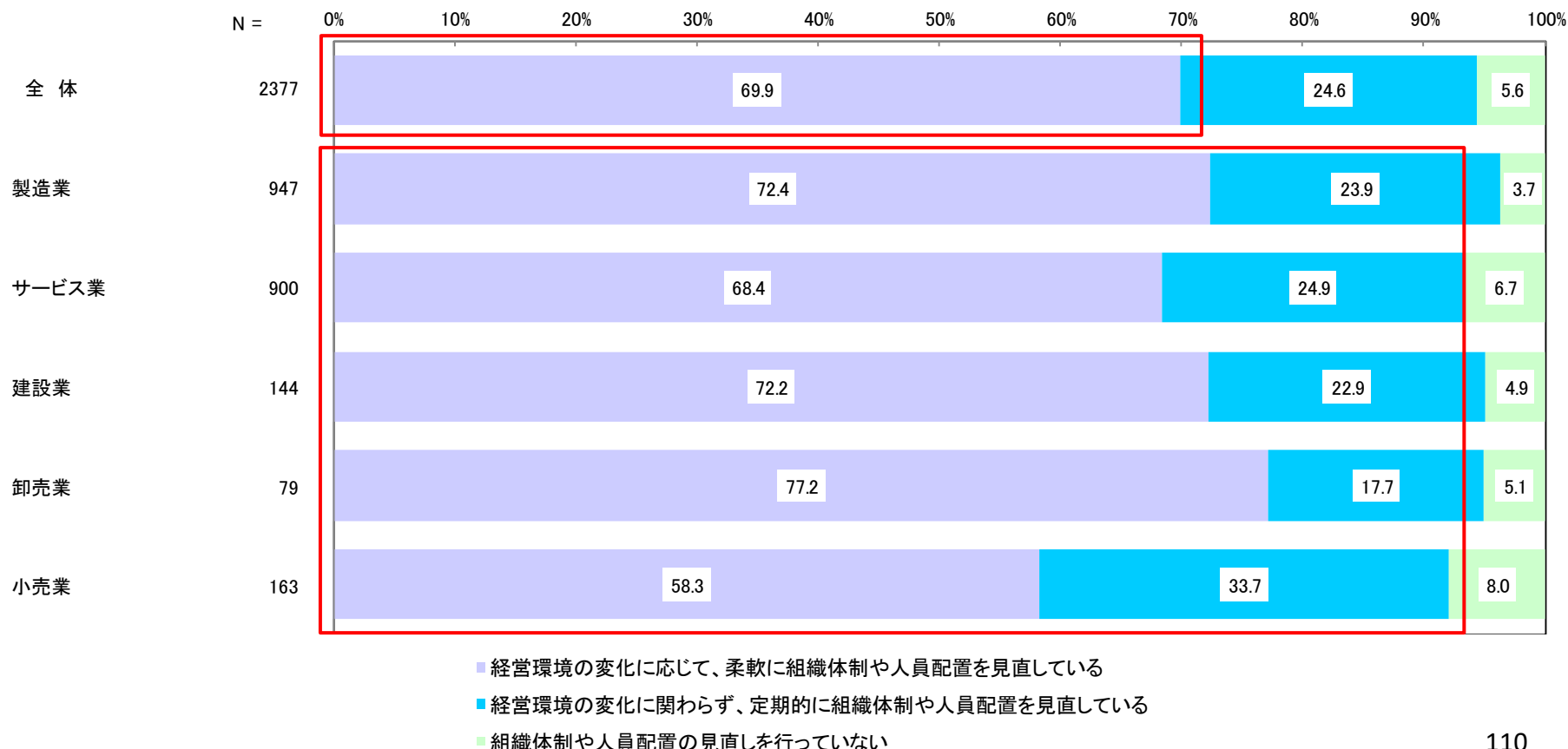
12. 経営環境の把握状況 等

③組織体制・人員配置の状況

- 組織体制・人員配置の見直し状況について、全体では約7割の企業が「経営環境の変化に応じて、柔軟に組織体制や人員配置を見直している」と回答している。
- いずれの業種においても組織体制や人員配置の見直しを「柔軟に」または「定期的に」行っている企業が9割を超える。

Q11-3_組織体制・人員配置の状況[単一回答]

発注側



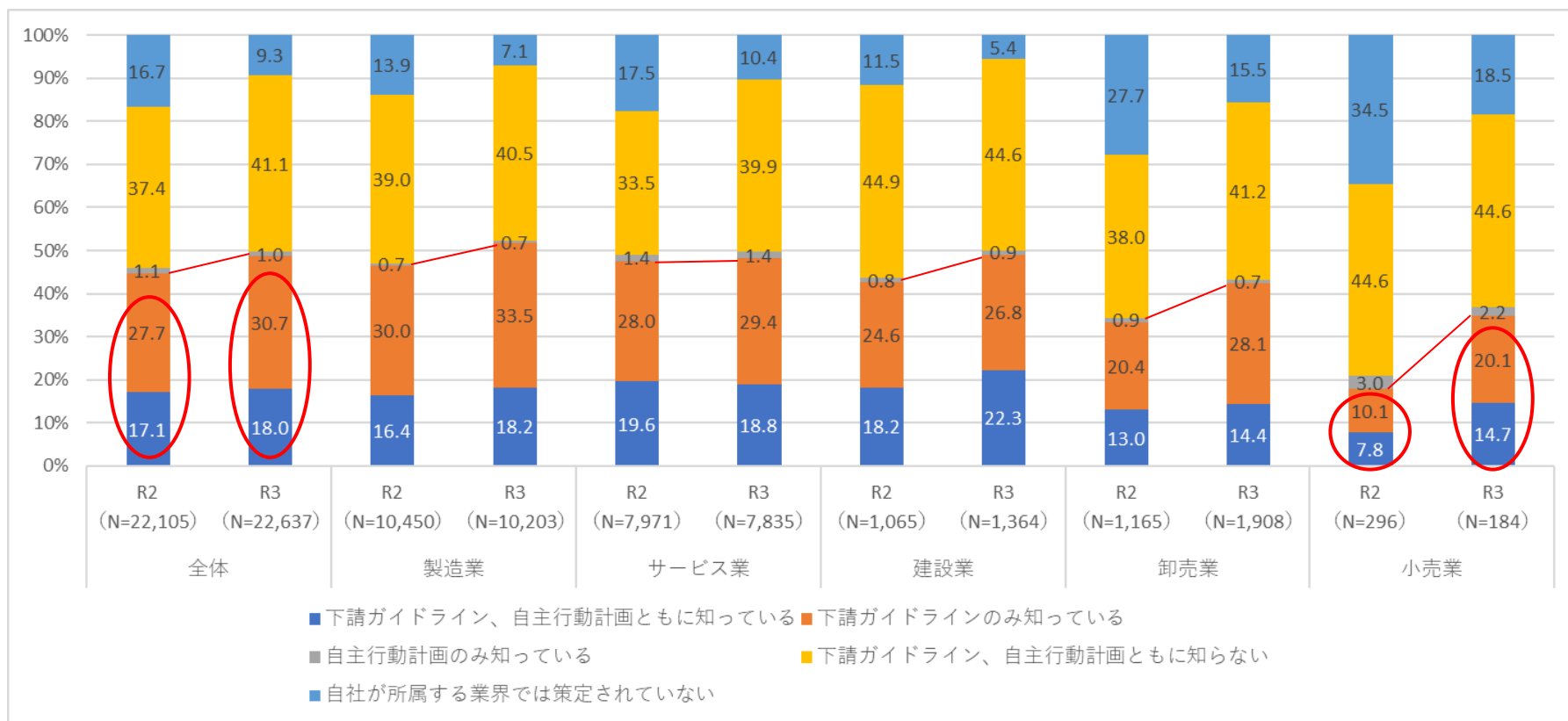
13. 各施策の認知状況

① 下請ガイドライン、自主行動計画の認知状況

- 下請ガイドライン、自主行動計画のいずれかを「知っている」企業は、受注側で45.9%、発注側で49.7%となっている。
- いずれの業種でも、下請ガイドライン、自主行動計画のいずれかを「知っている」割合は受注側に比べて発注側の方が高く、特に小売業では約16ポイントの差がみられる。

Q9-1_下請ガイドライン、自主行動計画の認知状況[単一回答]

受注側



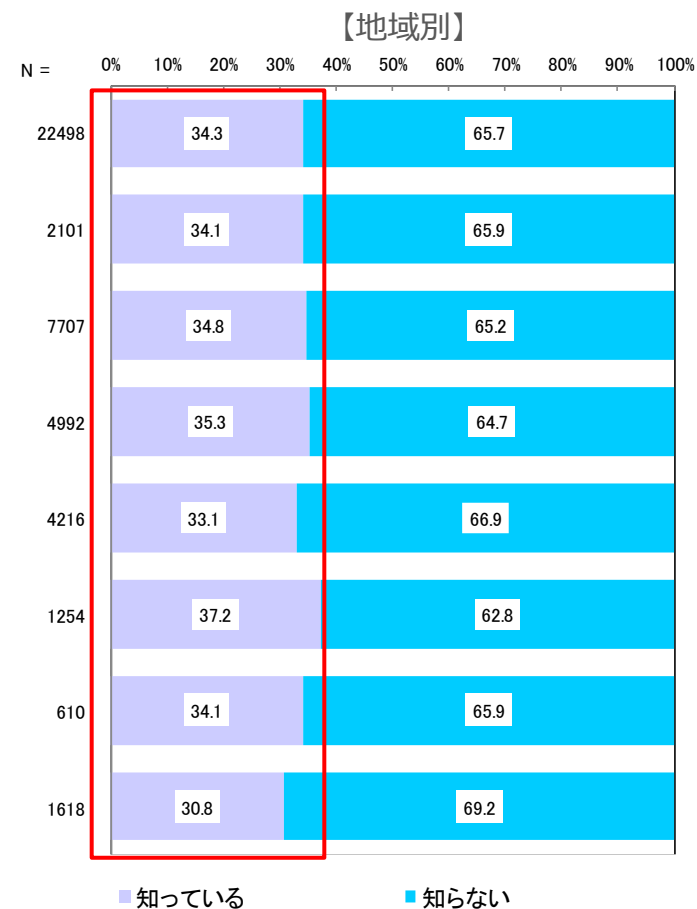
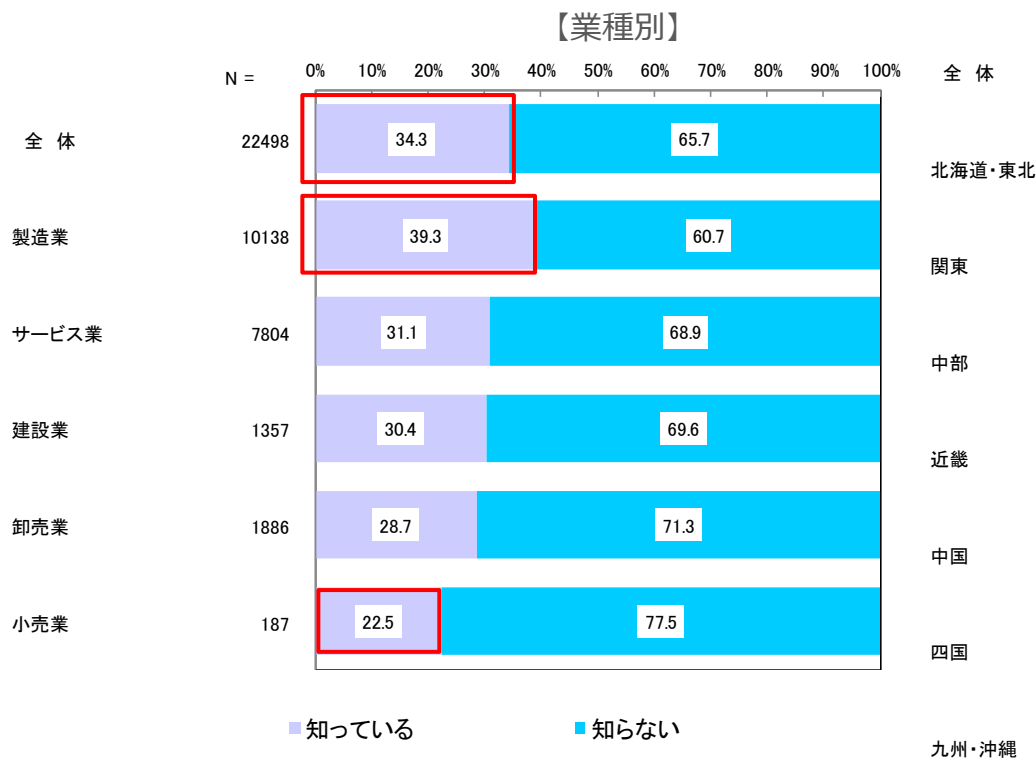
13. 各施策の認知状況

②下請Gメンの認知状況

- 下請Gメンを「知っている」割合は、全体で3割半ばとなっている。
- 業種別では、製造業における認知度が約4割と高く、一方で小売業では2割弱にとどまる。
- 地域別では、すべての地域で認知度は3～4割程度となっている。

Q9-6_下請Gメンの認知状況[単一回答]

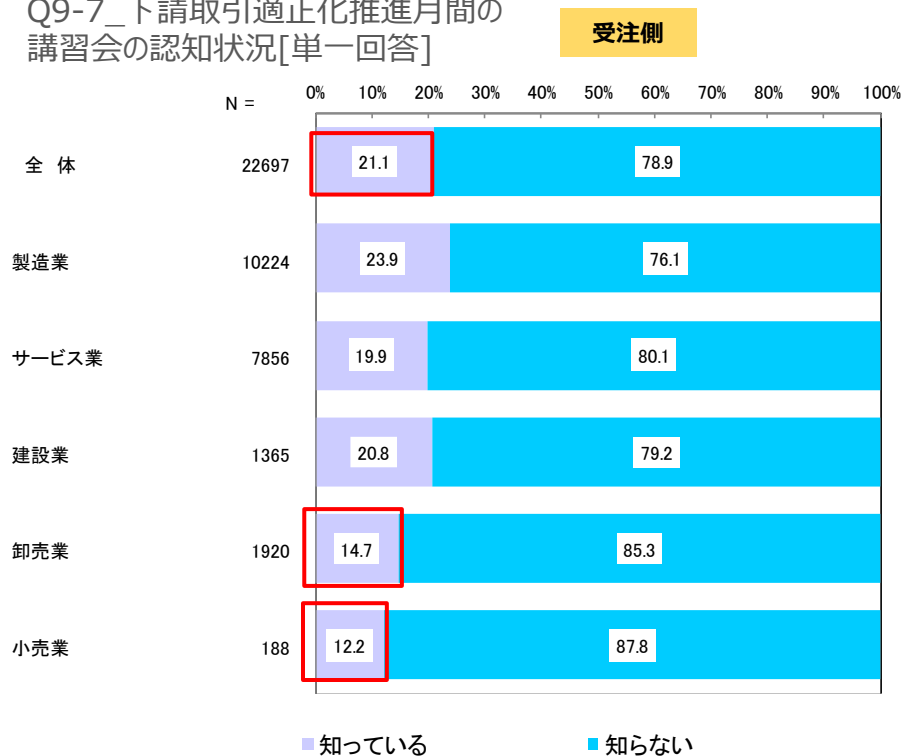
受注側



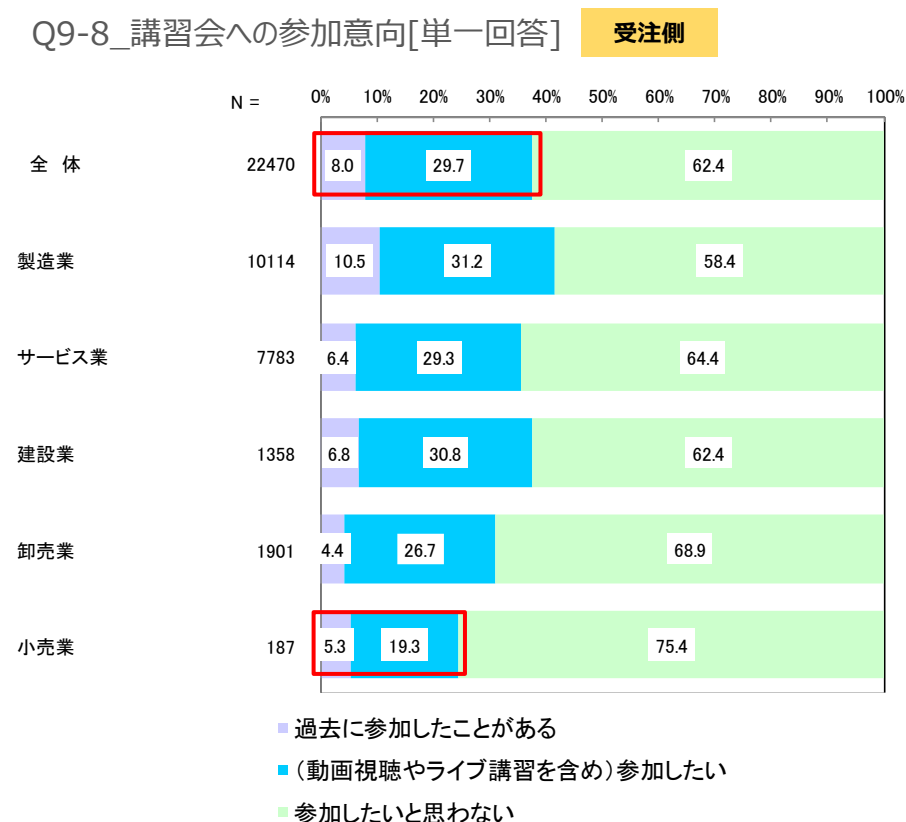
13. 各施策の認知状況 ③下請取引適正化推進月間の講習会の認知状況（受注側）

- 受注側で下請取引適正化推進月間の講習会を「知っている」割合は、全体で2割強となっている。業種別では、卸売業や小売業における認知度がやや低い。
- 受注側の講習会への参加意向について、全体では「参加したことがある」「参加したい」とする割合は4割弱である。業種別では、小売業における参加意向が比較的低い。

Q9-7_下請取引適正化推進月間の講習会の認知状況[単一回答]



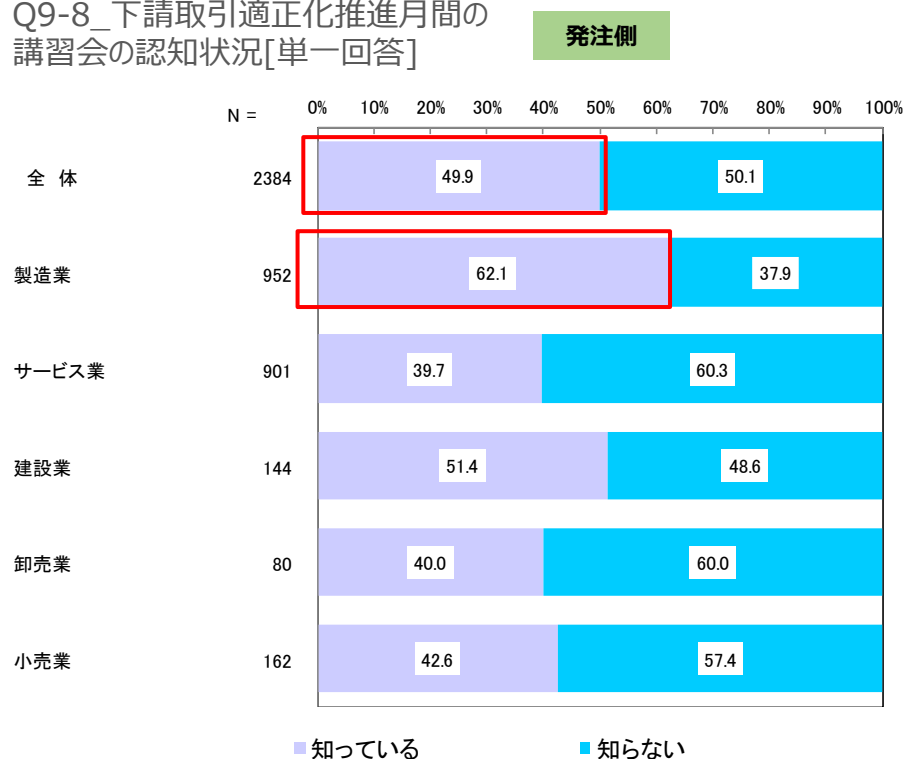
Q9-8_講習会への参加意向[単一回答]



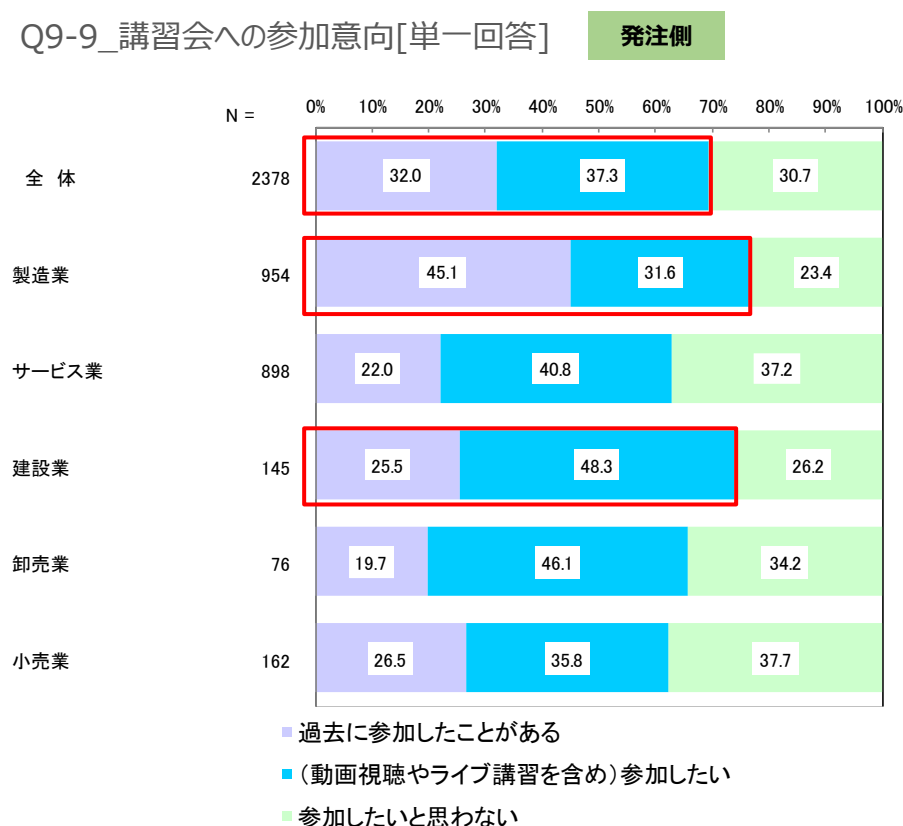
13. 各施策の認知状況 ④下請取引適正化推進月間の講習会の認知状況（発注側）

- 発注側で下請取引適正化推進月間の講習会を「知っている」割合は、全体で約5割となっている。業種別では、製造業における認知度が高い。
- 発注側の講習会への参加意向について、全体では、「参加したことがある」「参加したい」とする割合は約7割である。業種別では、製造業や建設業における参加意向が比較的高い傾向がみられる。

Q9-8_下請取引適正化推進月間の講習会の認知状況[単一回答]



Q9-9_講習会への参加意向[単一回答]



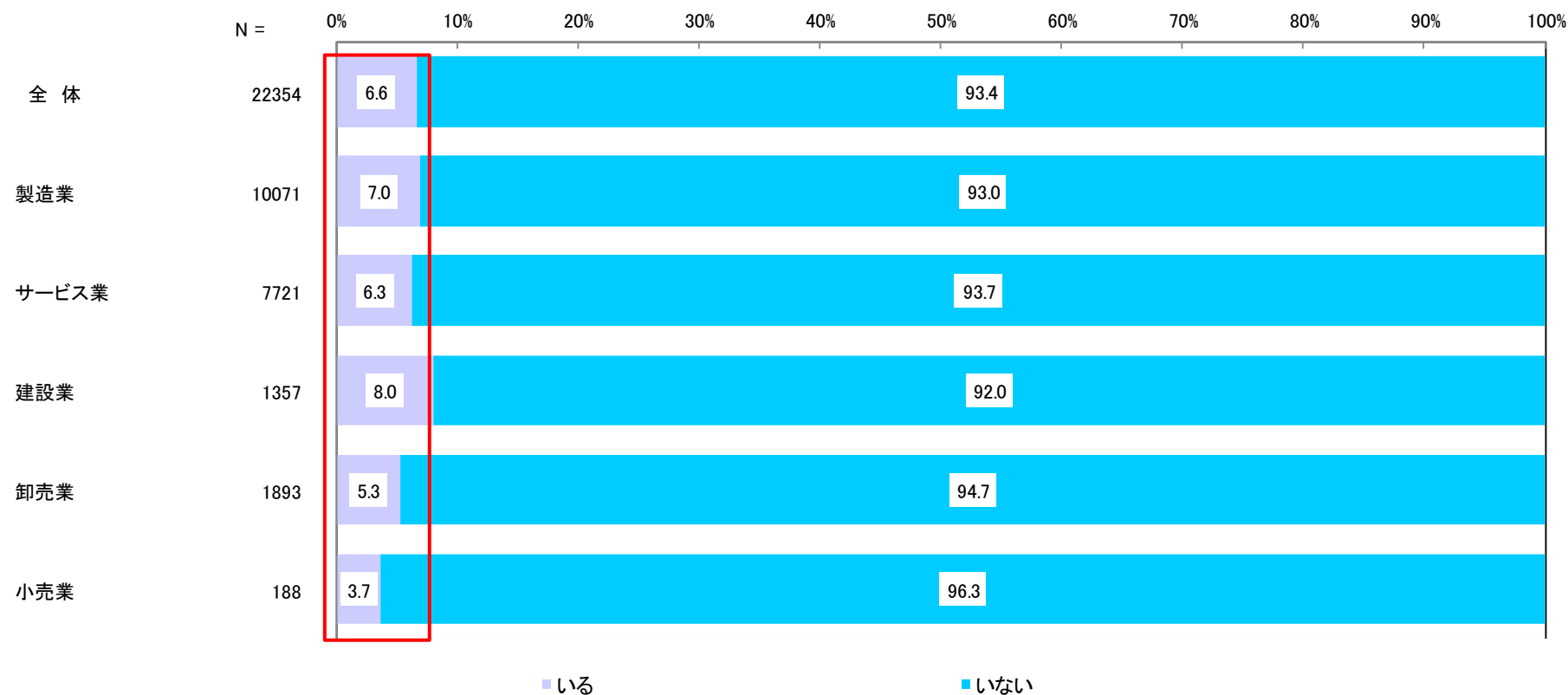
13. 各施策の認知状況

⑤パートナーシップ構築宣言公表販売先の有無

- パートナーシップ構築宣言を公表している販売先が「いる」企業は、全体で6.6%にとどまる。
- 業種別にみても、すべての業種でパートナーシップ構築宣言を公表している販売先が「いる」企業は1割を下回る。

Q9-9_パートナーシップ構築宣言公表販売先の有無[単一回答]

受注側



14. 相談窓口等 ①取引に関する相談相手

- 取引に関する相談相手について、いずれの業種も「税理士、弁護士等の専門家」と回答した割合が最も高く、次いで「相談したことはない」割合が2番目に高くなっている。

Q10-1_取引に関する相談相手[複数回答可]

受注側

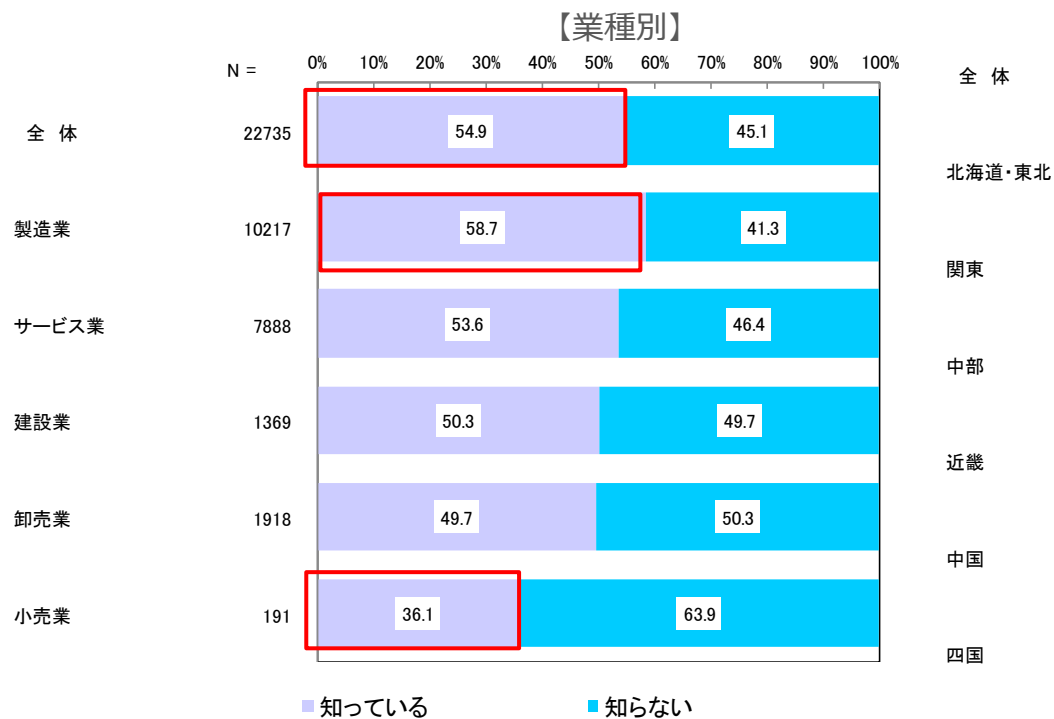
	社内に設置された相談窓口や相談担当者	税理士、弁護士等の専門家	業界団体	国や地方公共団体	商工会や商工会議所	下請 かけこみ寺	民間コンサルタント	相談したことはない	その他
全体 (N=22,834)	7.5	46.8	8.8	2.5	6.7	1.0	4.7	42.4	3.2
1_製造業 (N=10,249)	6.3	44.0	7.7	2.8	8.3	1.4	5.1	44.9	3.4
2_サービス業 (N=7,919)	8.3	46.8	10.2	2.0	5.5	0.8	3.9	42.4	2.8
3_建設業 (N=1,382)	8.3	52.5	10.5	3.8	5.2	0.7	4.1	38.5	2.8
4_卸売業 (N=1,939)	9.7	57.9	9.1	1.9	5.4	0.4	5.8	32.5	3.4
5_小売業 (N=192)	11.5	56.8	9.4	2.1	4.7	0.5	5.7	30.7	3.6

14. 相談窓口等 ②下請法違反に関する相談窓口の認知状況

- 下請法違反に関する相談窓口を「知っている」割合は、全体で5割半ばとなっている。
- 業種別では、製造業における認知度が6割弱と高く、小売業における認知度が3割半ばと低い。
- 地域別では、すべての地域で認知度は5～6割となっている。

Q10-3_下請法違反に関する相談窓口の認知状況[単一回答]

受注側



全体

北海道・東北

関東

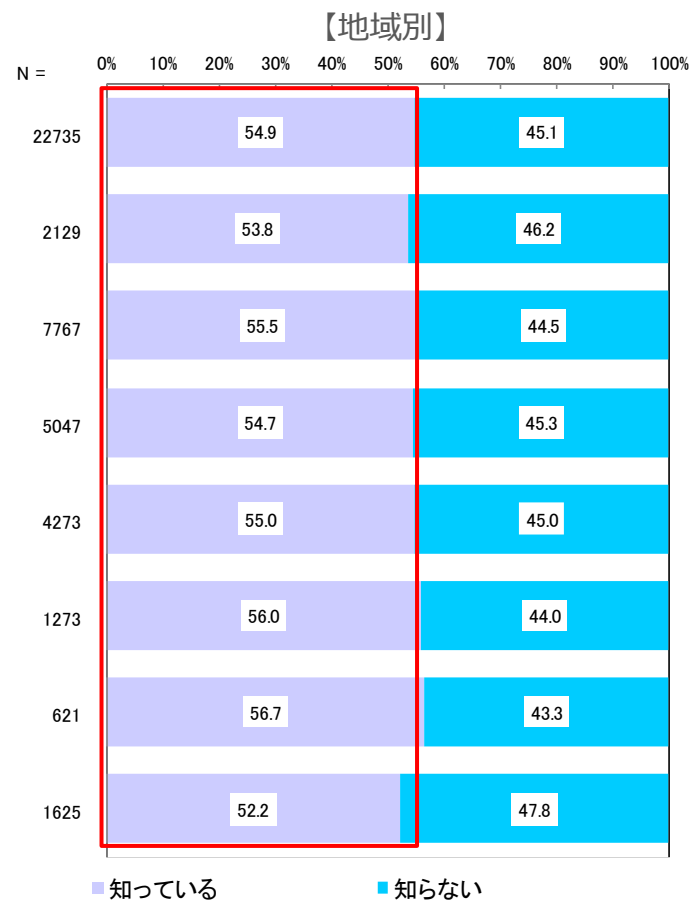
中部

近畿

中国

四国

九州・沖縄

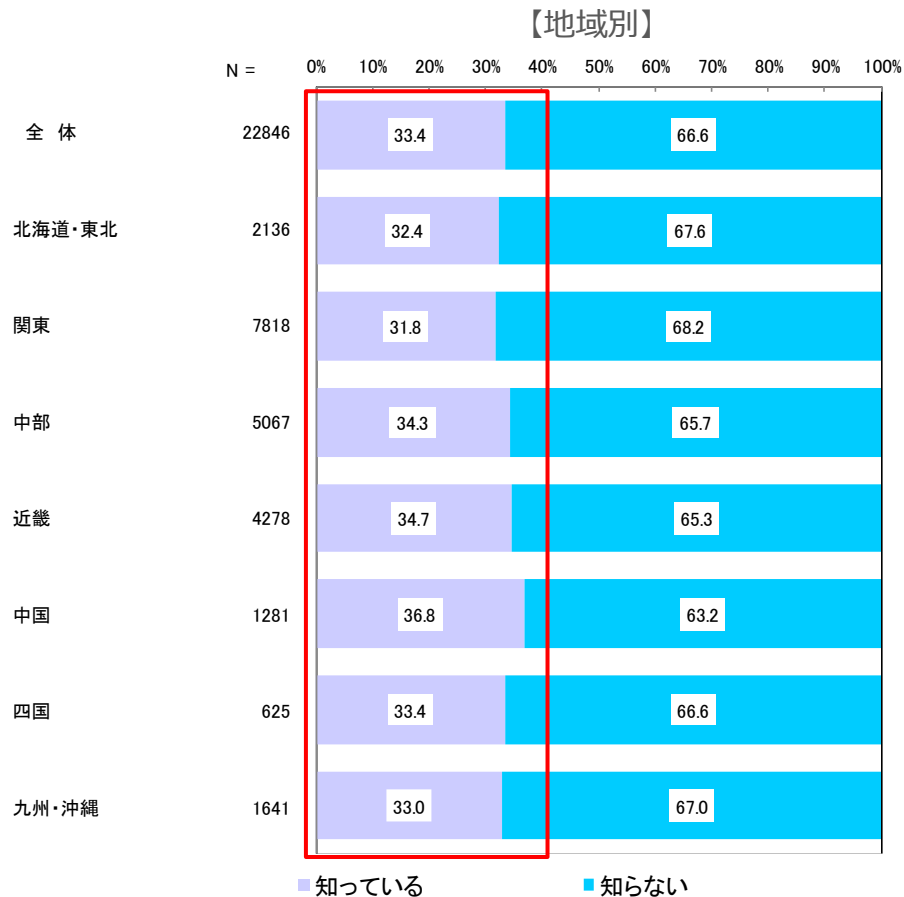
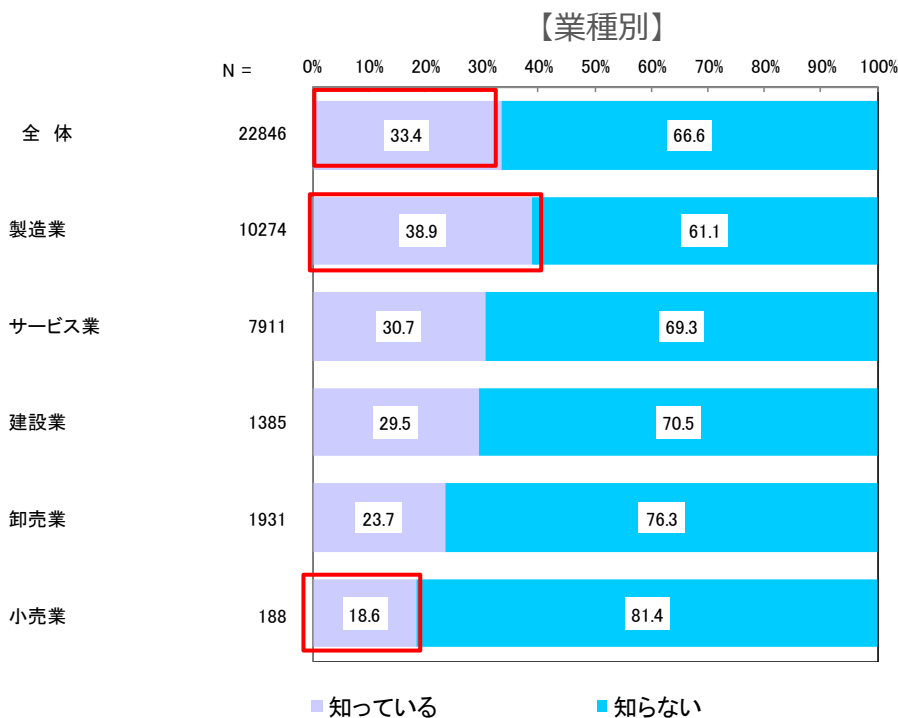


14. 相談窓口等 ③下請かけこみ寺の認知状況

- 下請かけこみ寺を「知っている」割合は、全体で3割強となっている。
- 業種別では、製造業における認知度が4割弱と高く、小売業における認知度が2割弱と低い。
- 地域別では、すべての地域で認知度が3～4割となっている。

Q10-4_下請かけこみ寺の認知状況[単一回答]

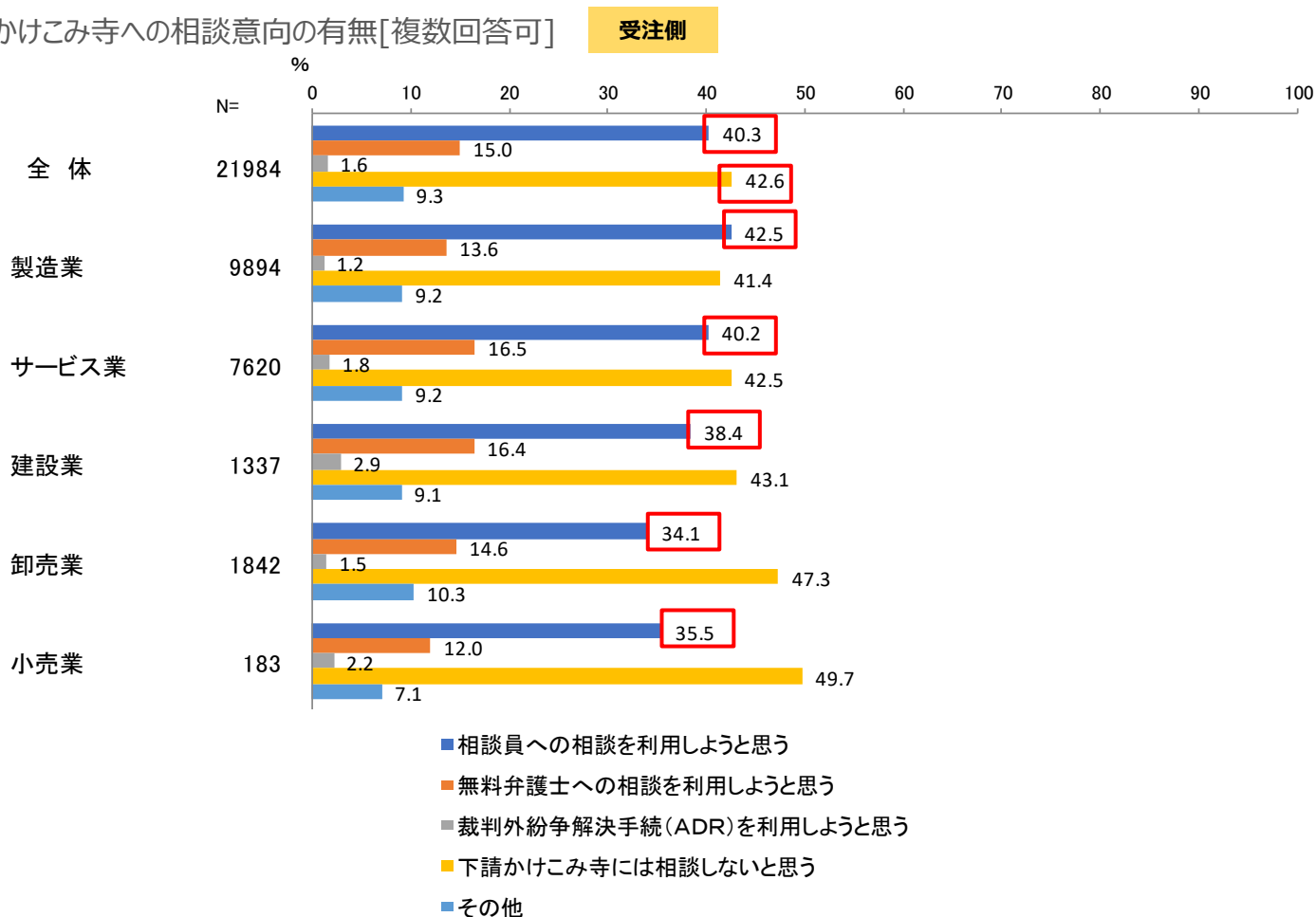
受注側



14. 相談窓口等 ④ 下請かけこみ寺への相談意向の有無

- 下請かけこみ寺への相談意向について、全体で「相談員への相談」の利用意向が約4割と高い。一方で、「相談しないと思う」と回答した割合も4割強を占めている。
- 業種別では、すべての業種で「相談員への相談」を利用したいとする割合が3～4割台となっている。

Q10-5_下請かけこみ寺への相談意向の有無[複数回答可]



型取引の適正化に関する調査 報告書

令和3年9月

1. 調査概要

- 令和2年度に中小企業庁が行った調査から、重要なテーマである「不要型の廃棄推進」は一定の進展が見られたものの、完全な問題解決には至っておらず、引き続きの取組実施が望まれている状況がわかった。本年もこうした状況を受け、型取引の適正化に向けた更なる施策を講じるための参考資料とするため、調査を行った。
- 調査対象は、自主行動計画策定団体及び「型取引の適正化推進協議会」構成団体の会員企業とそれらの企業と取引があり、型を用いた取引を行っていると思込まれる企業の合計60,000社を対象とした。

調査対象	60,000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3年7月17日～8月31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	17,314社 (発注のみ回答 1,368社／受注のみ回答 3,927社／受発注両方回答 2,159社 ／型専門メーカー回答 429社／型取引がない回答 9,301社／不明 130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、

※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及び「型取引の適正化推進協議会」構成団体の会員企業
 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（業種中分類16～19、21～32）
- ※法人格が個人企業、株式会社、有限会社、合資会社、合名会社、合同会社以外のものを除く

【想定団体】

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／
日本中小型造船工業会／日本造船協力事業者団体連合会／日本造船工業会

【参考】回答企業属性

業種

選択肢	n	%
自動車産業	1,620	20.6
電機・情報通信機器産業	1,116	14.2
産業機械産業	1,546	19.6
素形材産業	1,111	14.1
型専業メーカー	377	4.8
その他の産業	2,101	26.7
合計	7,871	100.0

従業員数

選択肢	n	%
5人以下	685	8.6
5人超20人以下	2,378	29.9
20人超50人以下	2,101	26.4
50人超100人以下	1,124	14.1
100人超300人以下	1,047	13.2
300人超1,000人以下	418	5.3
1,000人超1万人以下	178	2.2
1万人超3万人以下	21	0.3
3万人超	9	0.1
合計	7,961	100.0

完成品メーカーから見た取引地位

選択肢	n	%
完成品メーカー	1,869	23.7
1次下請	2,600	32.9
2次下請	2,035	25.8
3次下請	581	7.4
4次下請以降	172	2.2
わからない	634	8.0
合計	7,891	100.0

資本金

選択肢	n	%
1千万円以下	3,508	44.0
1千万円超5千万円以下	2,644	33.2
5千万円超3億円以下	1,193	15.0
3億円超10億円以下	287	3.6
10億円超100億円以下	229	2.9
100億円超	113	1.4
合計	7,974	100.0

売上高

選択肢	n	%
1千万円以下	202	2.5
1千万円超1億円以下	1,480	18.7
1億円超10億円以下	3,839	48.4
10億円超100億円以下	1,840	23.2
100億円超1,000億円以下	449	5.7
1,000億円超	125	1.6
合計	7,935	100.0

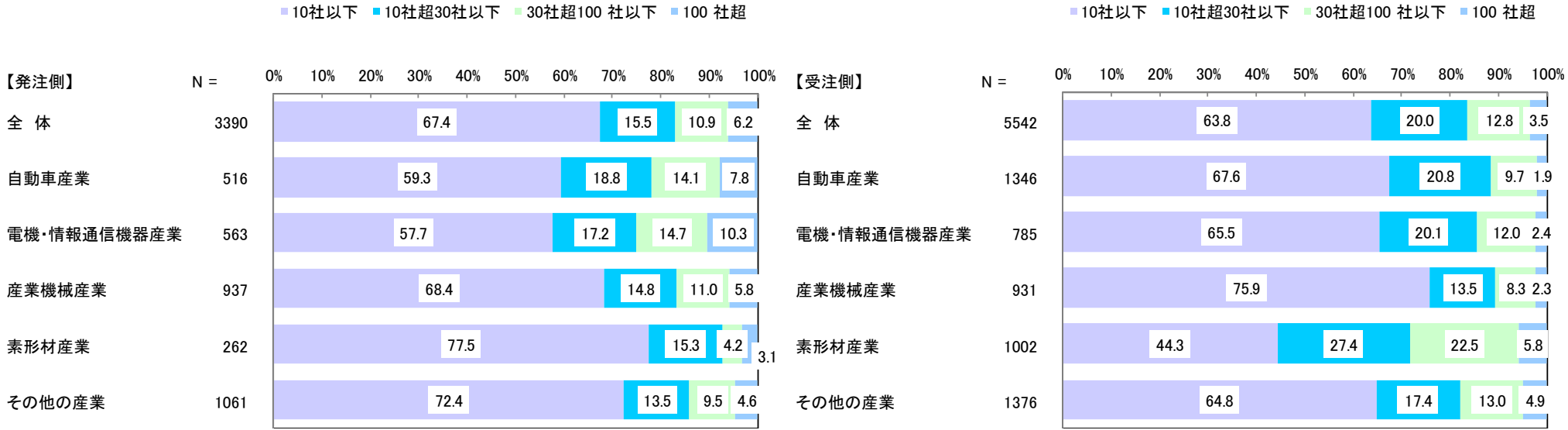
受発注についての分類

選択肢	n	%
発注側事業者	1,368	17.4
受注側事業者	3,927	49.8
発注側事業者でもあり受注側事業者でもある	2,159	27.4
型専業メーカー	429	5.4
合計	7,883	100.0

2. 型取引の適正化の取組について（製造委託/受託している事業者数）

- 型を用いて製品、部品を製造委託（受託）している取引先事業者数について、「10社以下」と回答した割合は、発注側企業では67.4%、受注側企業では63.8%に達し、発注側、受注側ともに、2/3の企業が少数の企業と型取引を行っている結果となっている。
- 産業別でみると素形材産業では、「10社以下」と回答した受注側企業が44.3%にとどまり、素形材産業における受注側企業は、他産業と比較して多数の企業と型取引を行っていることが分かる。

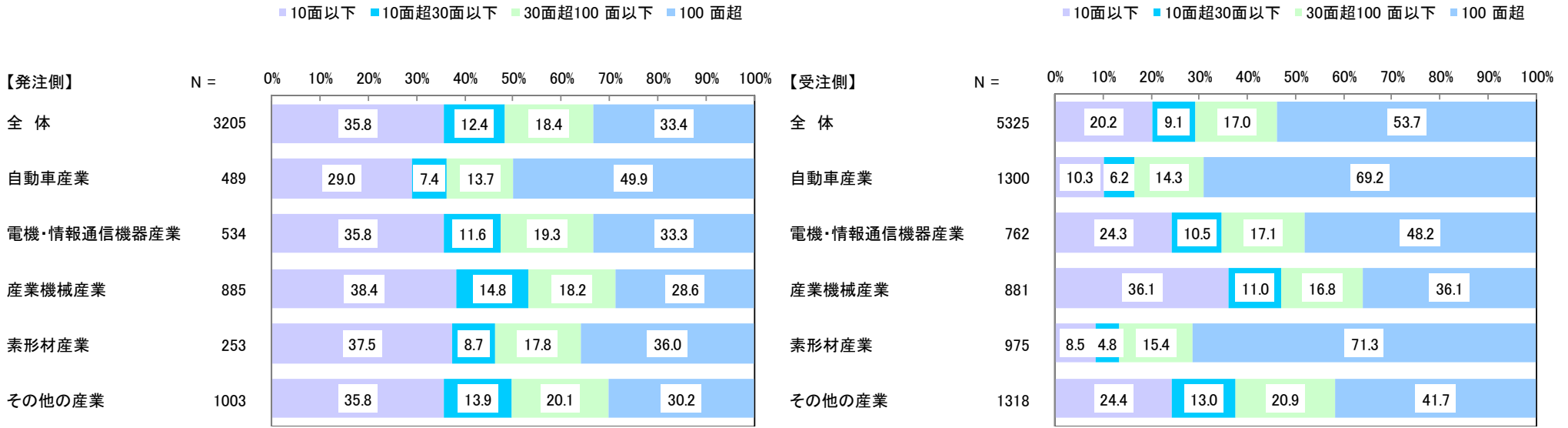
製造委託/受託している事業者数【SA】



3. 型取引の適正化の取組について（所有/使用している型の数）

- 100面を超える型を所有（使用）している企業は、発注側では33.4%であったのに対し、受注側では53.7%に達した。発注側が所有している型の数よりも受注側が使用している型の数の方が多い傾向にある。
- 産業別でみると自動車産業では、発注側、受注側ともに製造に多数の型が使用される傾向にある。一方、素形材産業では受注側の型の数が発注側に比べて圧倒的に多い傾向にある。

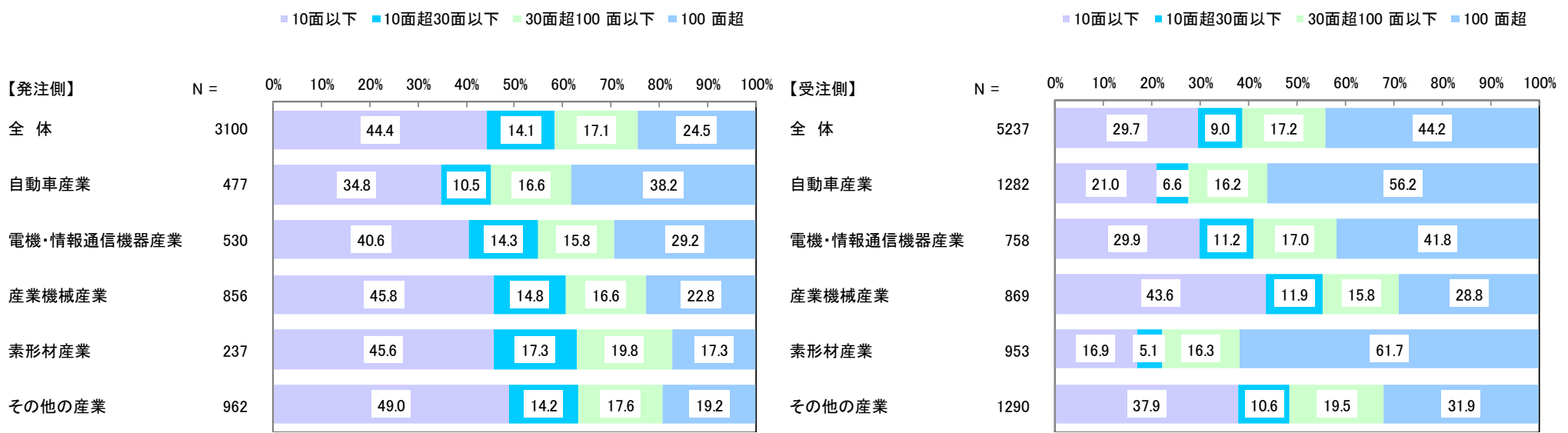
所有/使用している型の数【SA】



4. 型取引の適正化の取組について（貸与している/されている型の数）

- 発注側では24.5%が100面を超える型を貸与していると回答したのに対し、受注側では44.2%が100面を超える型を貸与されたと回答しており、受注側の方が発注側よりも多数の型を保有していることがうかがえる結果となった。
- 100面を超える型の貸与状況を産業別にみると、素形材産業においては、発注側が100面を超える型を貸与している割合は17.3%に過ぎないが、受注側では61.7%にも達しており、この傾向が最も顕著に表れている。

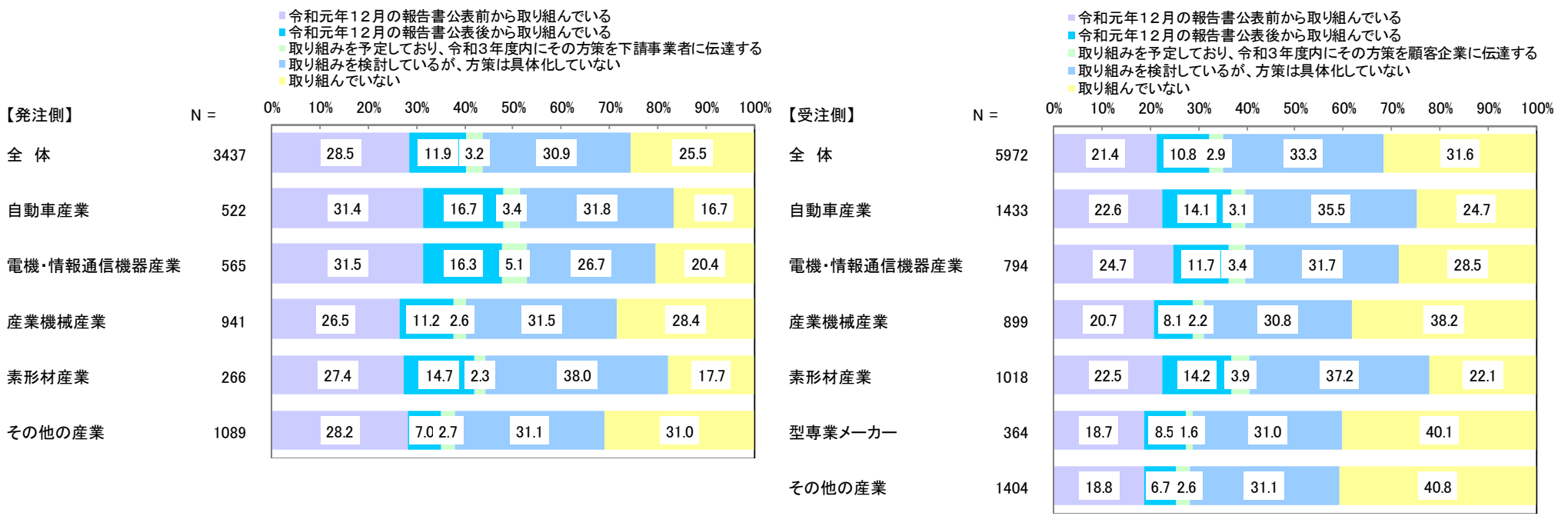
貸与している/されている型の数【SA】



5. 型取引の適正化の取組について（取組の有無）

- 型取引の適正化に向けた取組について、「報告書公表前から取り組んでいる」と「報告書公表後から取り組んでいる」を合わせた『取り組んでいる』企業は発注側企業が40.4%、受注側企業が32.2%であった。発注側で約4割、受注側で約3割の企業が取り組んでいる結果となり、十分ではないものの適正化に向けて取り組みが進展している。引き続き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や素形材産業の認知度が高く、型取引適正化に関する関心の高さがうかがえた。

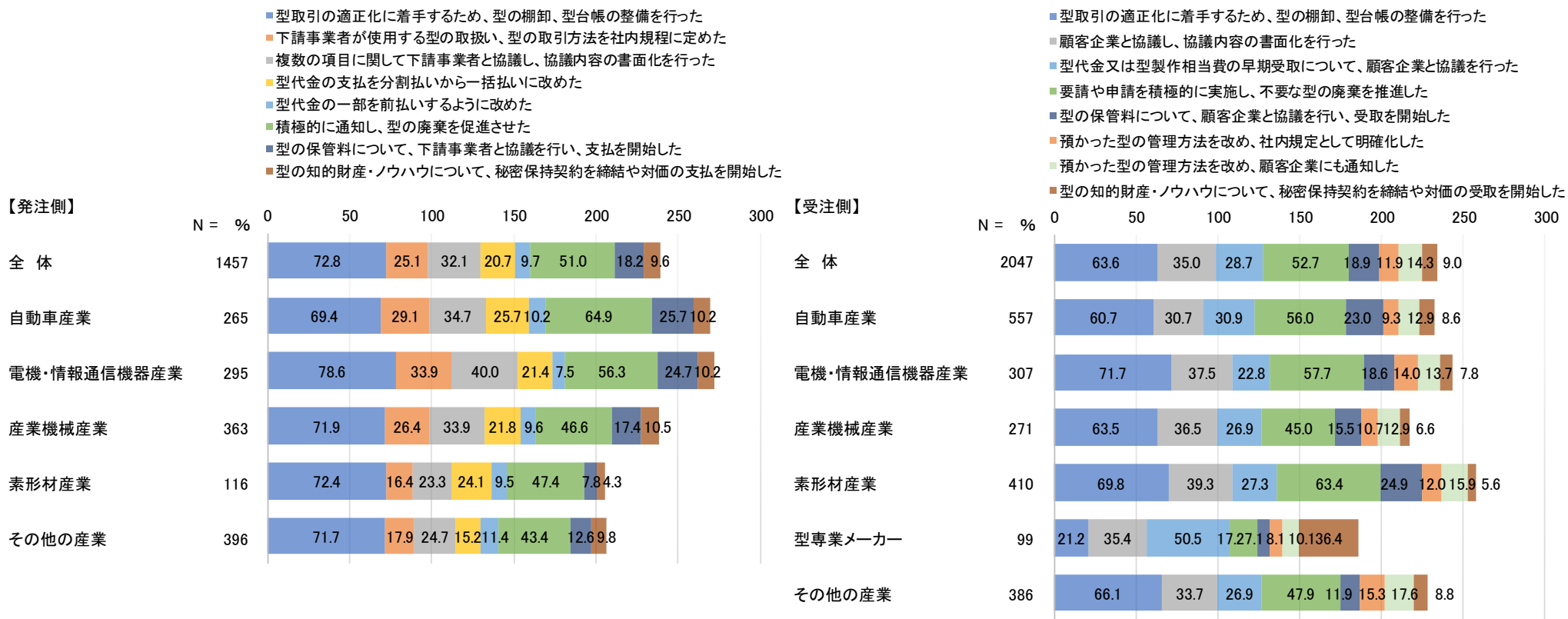
取組の有無【SA】



6. 型取引の適正化の取組について（具体的な取組）

- 「型取引の適正化に関する具体的な取組」では、「型の棚卸、型台帳の整備を行った」が発注側企業で72.8%、受注側企業が63.6%で最も高い割合となった。次いで「型の廃棄の促進/推進」、「型の取扱いに関する協議/書面化」と続いている。
- 「型の廃棄を促進させた/推進した」と回答した割合も受発注とも高く、協議会報告書のルールが一定程度浸透していることがうかがわれる。

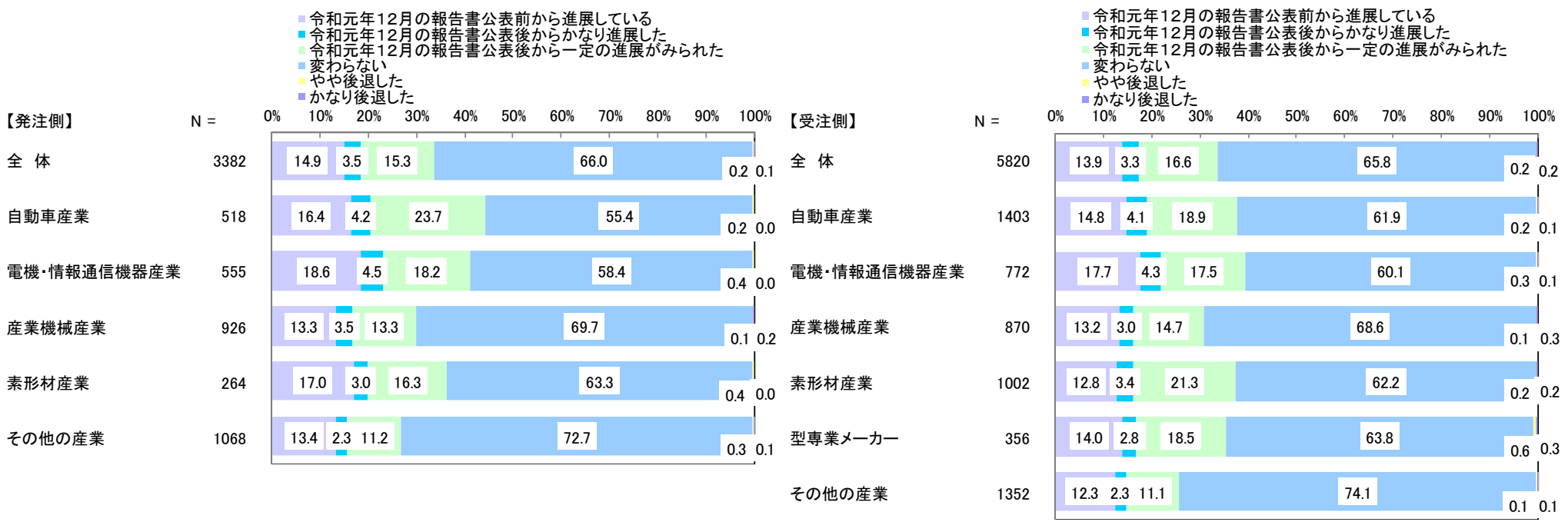
具体的な取組【MA】



7. 事前協議・書面化について（取組の進展）

- 事前協議・書面化の取組の進展について、「報告書公表後からかなり進展した」と「報告書公表後から一定の進展がみられた」を合わせた『報告書公表後から進展した』は発注側企業が18.8%、受注側企業が19.9%であり、発注側と受注側の公表前から協議・書面化の取組の割合は倍増しており、十分とはいえないものの進展している。
- 発注側、受注側ともにすべての産業で「変わらない」が全体の50%以上を占めており、事前協議・書面化における課題把握や取組事例の共有、具体的な取組方法の検討等の具体的な対応が求められる。

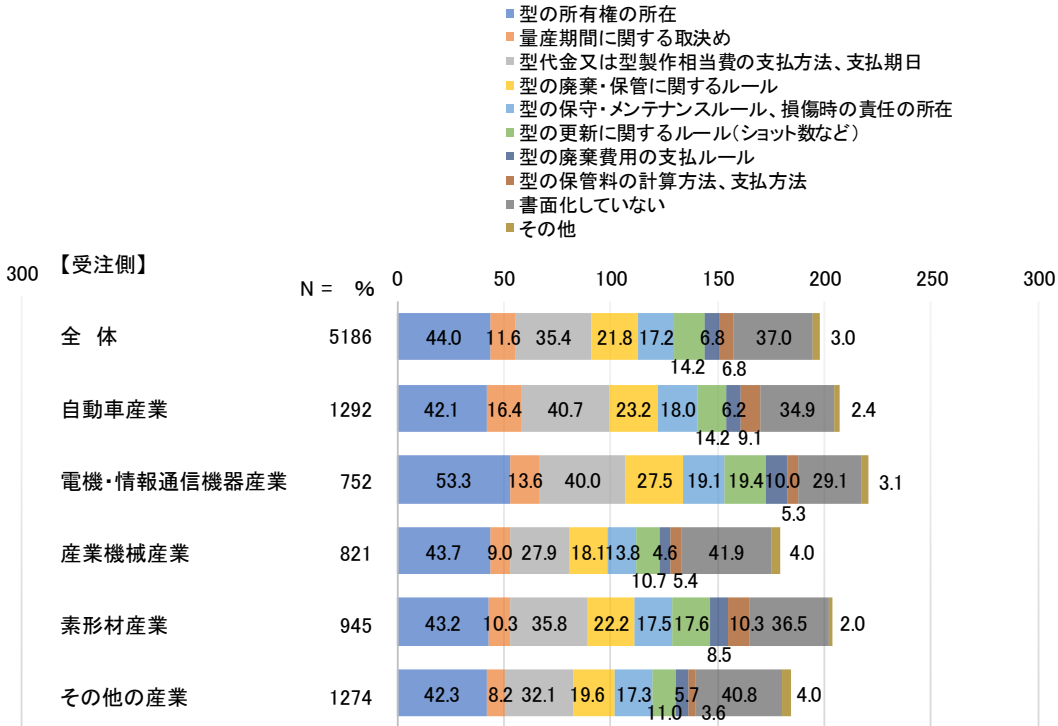
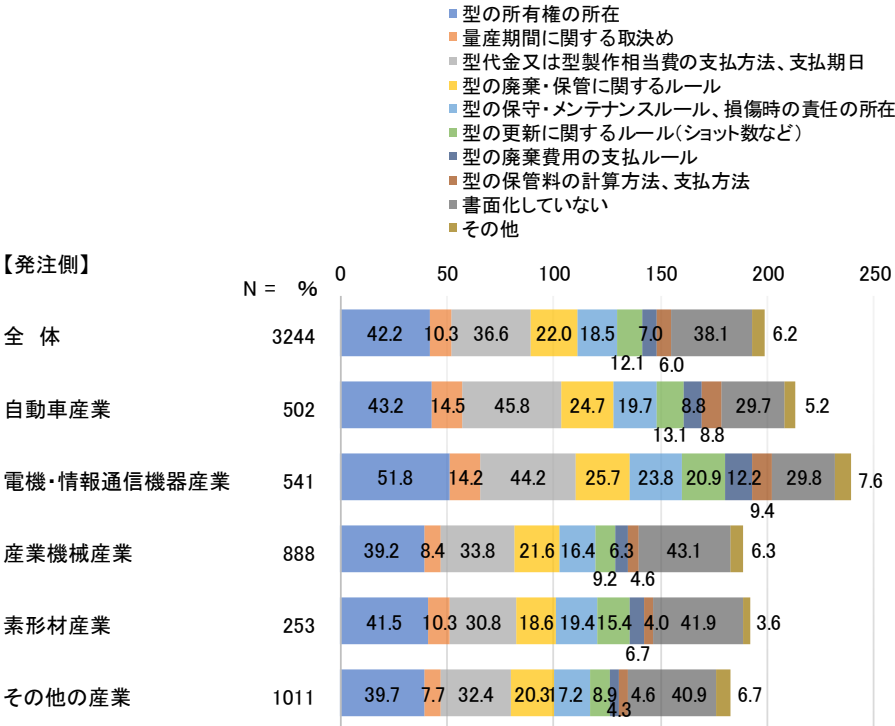
取組の進展【SA】



8. 事前協議・書面化について（具体的な取組）

- 「事前協議・書面化に関する具体的な取組」では、具体的な取組として「型の所有権の所在」、「型代金又は型製作相当費の支払い方法、支払期日」が他の項目と比べて事前協議等がなされていたが、「量産期間に関する取り決め」、「型の廃棄費用のルール」、「型の保管料の計算方法、支払方法」など、低調な結果となった。
- また、「書面化していない」が発注側企業で38.1%、受注側企業で37.0%と高く、事前協議が全く進んでいない企業も一定数いることがわかる。

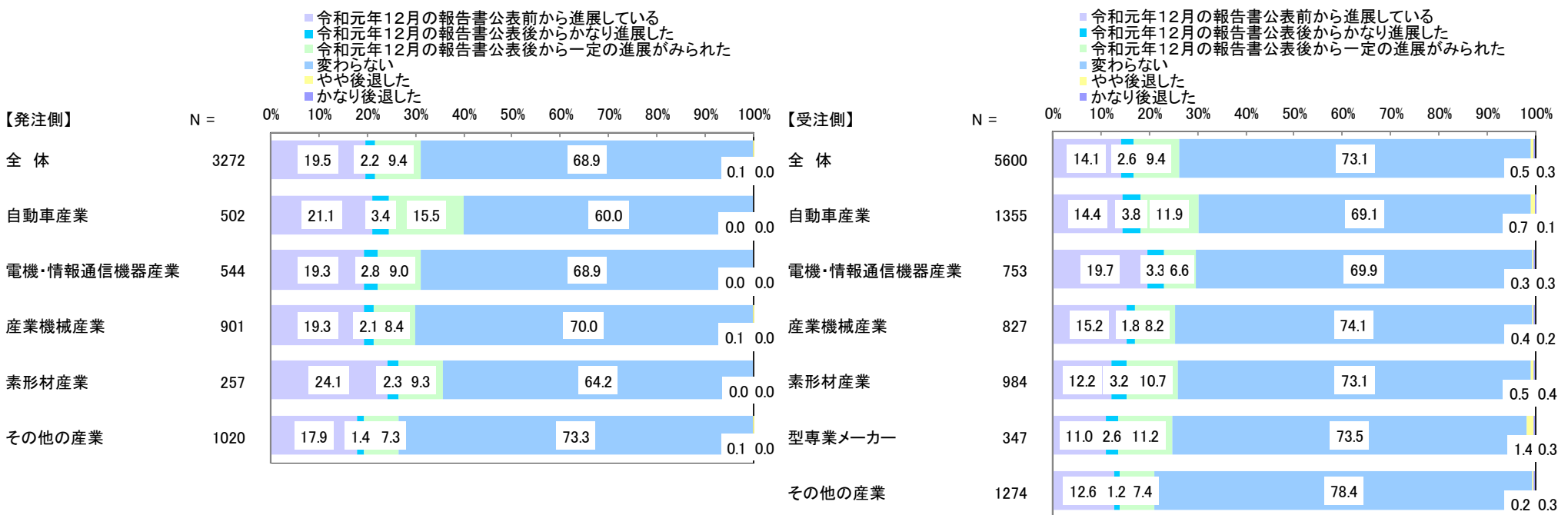
具体的な取組【MA】



9. 型代金の支払について（早期決済の進展）

- 型代金の早期決済の進展について、「報告書公表後からかなり進展した」と「報告書公表後から一定の進展がみられた」を合わせた『報告書公表後から進展した』は発注側企業が11.6%、受注側企業が12.0%であり、発注側と受注側の公表前から早期決済の取組の割合は増加しており、十分とはいえないものの進展している。
- 産業別でみると自動車産業で「変わらない」は発注側企業が60.0%、受注側企業が69.1%と10ポイント近く差があり、発注側、受注側での認識の乖離がみられた。

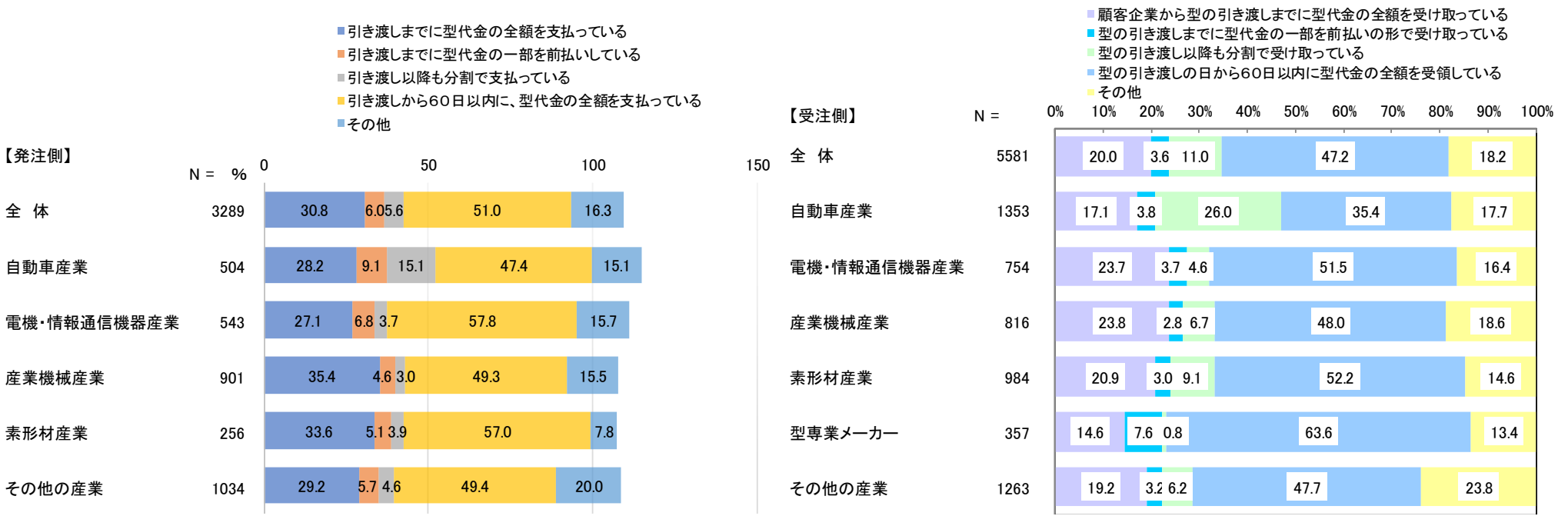
早期決済の進展【SA】



10. 型代金の支払について（型代金の支払・受取条件）

- 型代金の支払・受取条件について、下請法に抵触しない方法である「引き渡しから60日以内に型代金の全額を支払/受領している」が発注側企業、受注側企業ともに最も高くなっているが、「振興基準では代金の支払い方法は下請け業者と十分協議し、一括払いの要請があれば速やかに支払うように努める」とあるように、発注側からさらに踏み込んだ取り組みがなされることが望ましい。
- 産業別でみると、自動車産業では「引き渡し以降も分割で支払/受け取っている」が他の産業と比較して高く、引き続き引渡しから60日以内での支払を推進していく必要がある。

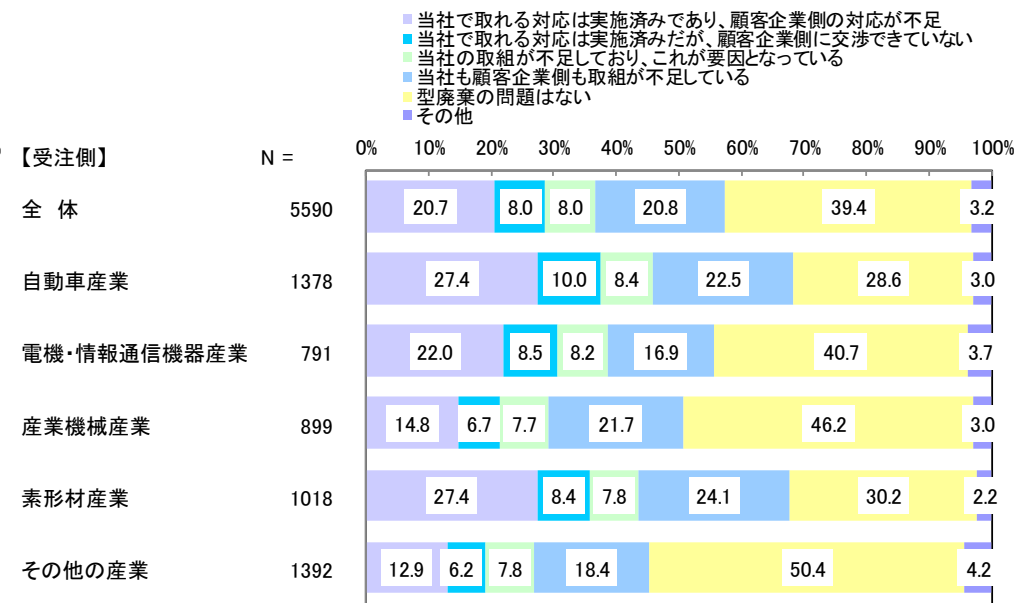
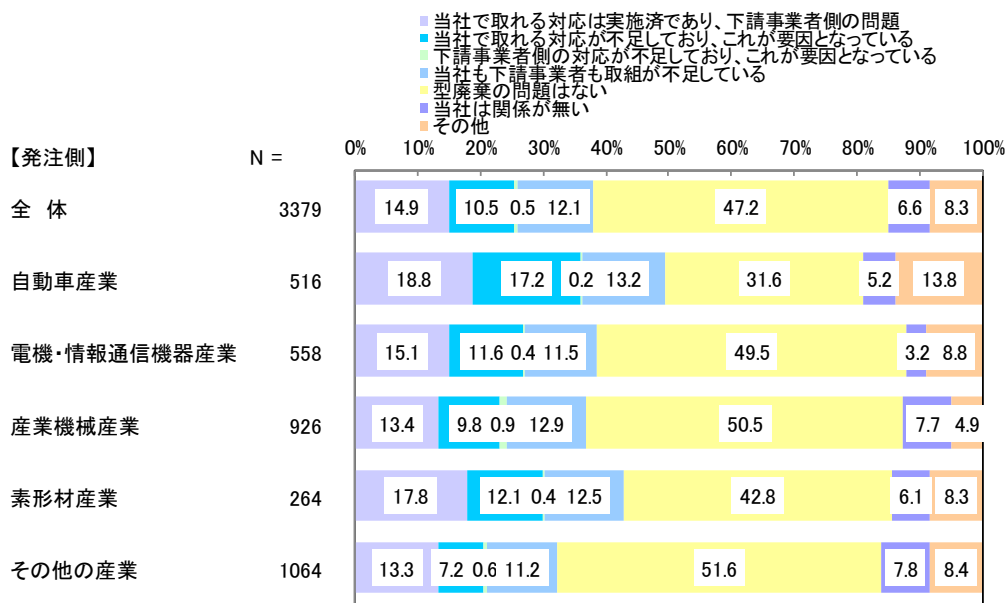
型代金の支払・受取条件【MA・SA】



11. 不要型の廃棄促進について（型廃棄問題の認識）

- 不要型の廃棄推進の取組に関し、発注側では半数以上、受注側では2/3近くの企業が取引上の問題を抱えており、受注側がより強く問題意識を有していることが明らかとなった。
- 発注側、受注側の双方が取組不足を自認しているものの、取引相手の取組不足を指摘する回答も一定程度あり、個々の企業による取組に加え、サプライチェーン全体での取組開始、意識変革が望まれる。

型廃棄問題の認識【SA】



12. 不要型の廃棄促進について（改善するための対応）

「下請事業者の対応で不足するもの」の具体的回答（抜粋）

- 預り型のリストを持参する業者もあり、その際に不用型、稼働の悪い型を返却してもらっている。業者次第
- 下請事業者における型台帳管理整備（型廃棄リストの作成）や棚卸などが不足している
- 一定期間部品注文がない場合、金型について、どのような扱いにするか、問い合わせがあると、助かる
- 下請事業者において、型の所在（保管場所）が不明で返却・廃棄が進まないケースがある
- 型廃棄リストを提供しても、反応が鈍い
- 顧客から廃棄許可が出なければ廃棄できないので、あまり進捗していない
- 商取引の慣行を正して行かなければ改善されない。セットメーカーが金型処分をさせてくれない
- 日々の生産が優先され、型廃棄に対する工数(人工)が工面出来ない部分があるため
- 生産中止や生産動向などの、速やかな連絡体制。型の状態の報告など、定期的なレスポンスが必要
- 従来は金型メーカーで処分していた時期もあったが、現在では産廃法により依頼側で処分しないといけない。ところが、金型メーカーは自社のノウハウを外に出したくないため、依頼側の処分に応じてくれない

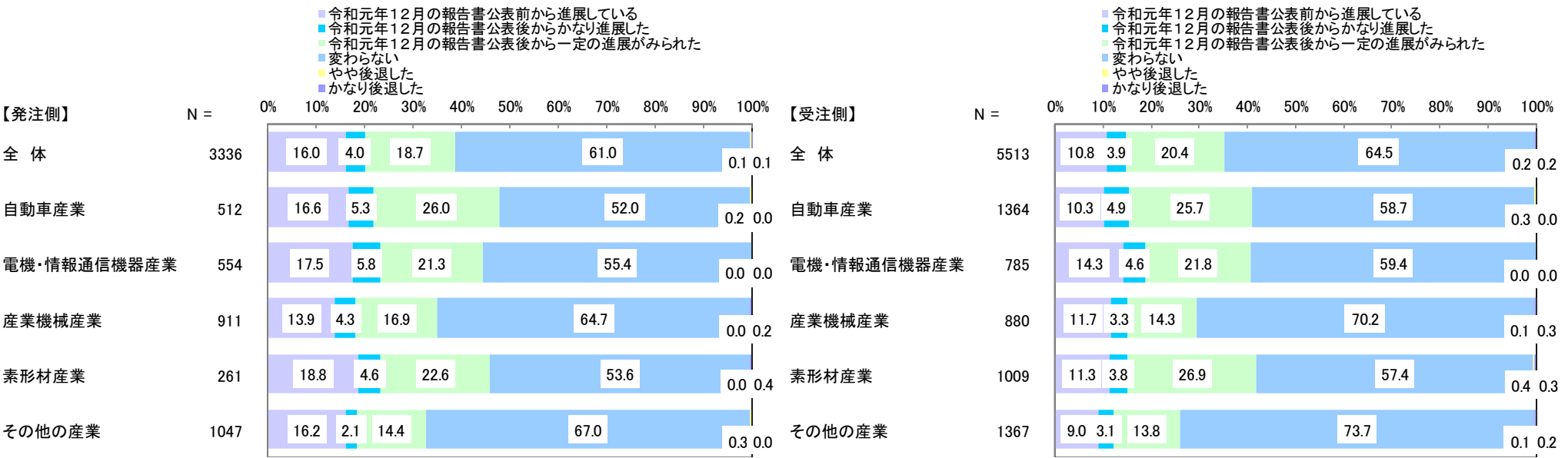
「顧客企業側の対応で不足するもの」の具体的回答（抜粋）

- 廃棄を認める基準の作成
- 廃棄ルールや保管料等、顧客に負担になるような、取決めがされれば改善する。現状は「勝手に廃棄しない」や「常に良好な状態に保つ」等、下請側の責任についてのみ書面化されている
- 各顧客の廃棄金型リストは多いのに、廃棄期間が数日と短く、廃棄処分のタイミングや通知内容が下請法に引っ掛からない程度の塩対応のみに感じる。
- 弊社は3次であり顧客企業も2次であるためさらに上流企業の問題である
- 顧客内部の型廃棄承認手続きに時間がかかる。解決策は無い。
- 自動車関連だが、量産終了後15年という事がネックになっており、4～5年受注が無い製品金型を保管せざるを得なく、負担になっている
- 顧客企業側の方針が明確でない
- 大手企業からは製品開発当時に立ち会った人が居ないと決定権がないため、廃棄ができないといわれる
- 打切りなどの情報は、ほとんどもらえず、また、サービス部品を要求されるので、型の廃棄ができない
- 担当者が交替しているケースが多く判断がつかなかったり、判断に時間を取られているように推測される

13. 不要型の廃棄促進について（型廃棄の進展）

- 不要型の型廃棄の進展について、「報告書公表後からかなり進展した」と「報告書公表後から一定の進展がみられた」を合わせた『報告書公表後から進展した』は発注側企業が22.7%、受注側企業が24.3%であり、発注側と受注側の公表前から型廃棄の進展の割合は大きく増加しており、一定程度の進展がみられる。
- 産業別でみると産業機械産業やその他の産業で「変わらない」は発注側、受注側ともに高く、引き続き不要型の廃棄推進に向けた取り組みが必要なことがわかる。

型廃棄の進展【SA】



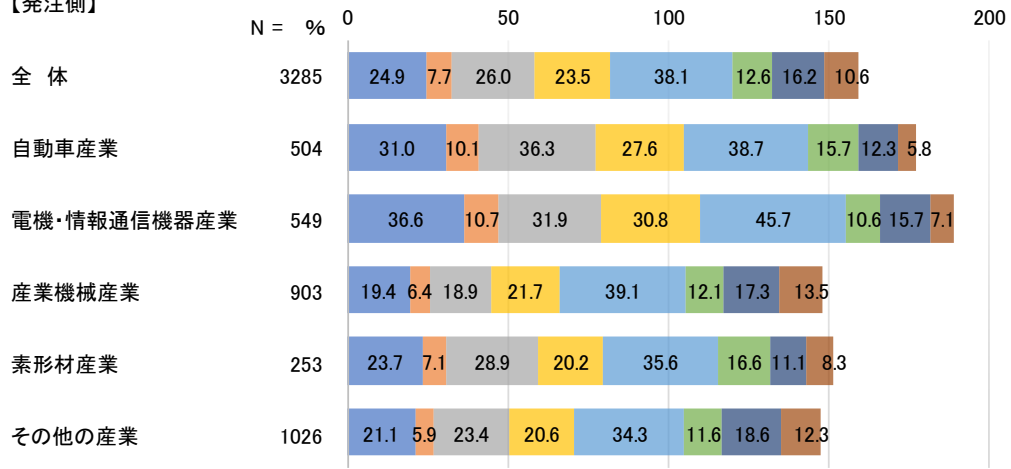
14. 不要型の廃棄促進について（具体的な取組）

● 「不要型の廃棄促進に関する具体的な取組」では、「下請事業者からの廃棄の申請に基づき、遅滞なく不要型の廃棄を指示している」が発注側企業で最も高くなっており、不要型の廃棄促進に資するものといえるが、受注側企業からの申入れを待たずに不要型の廃棄が進められるよう、型廃棄促進のための協議が望まれる。

具体的な取組【MA】

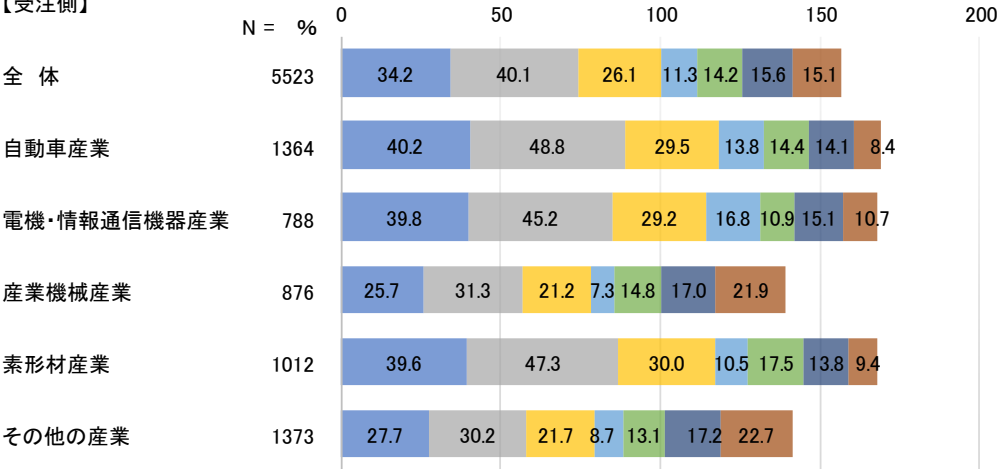
- 型台帳の整備又は型の棚卸を行い、下請事業者にも型台帳の整備等を依頼した
- 型の廃棄ルールを整備し、下請事業者へ通知した
- 不要となっている型の廃棄や部品の廃番を順次、下請事業者へ通知した
- 型の保管廃棄について、下請事業者と定期的な協議を行っている
- 下請事業者からの廃棄の申請に基づき、遅滞なく不要型の廃棄を指示している
- 廃棄に関するルール作りを検討しているが、方策は具体化していない
- 型の廃棄に関して、現状では社内で検討していないが、今後、検討する予定
- 型の廃棄に取り組む予定はない

【発注側】



- 不要型の有無、所在を明らかにするため、型台帳の整備又は型の棚卸を行った
- 長期間使用していないなど不要な型の廃棄許可申請を順次実施した
- 型の廃棄について、顧客企業と定期的な協議を行っている
- 顧客企業の廃棄基準に基づき廃棄や廃番がなされており、廃棄が進んでいる
- 型の廃棄に関するルール作りを検討しているが、方策は具体化していない
- 型の廃棄に関して、現状では社内で検討していないが、今後、検討する予定
- 型の廃棄に取り組む予定はない

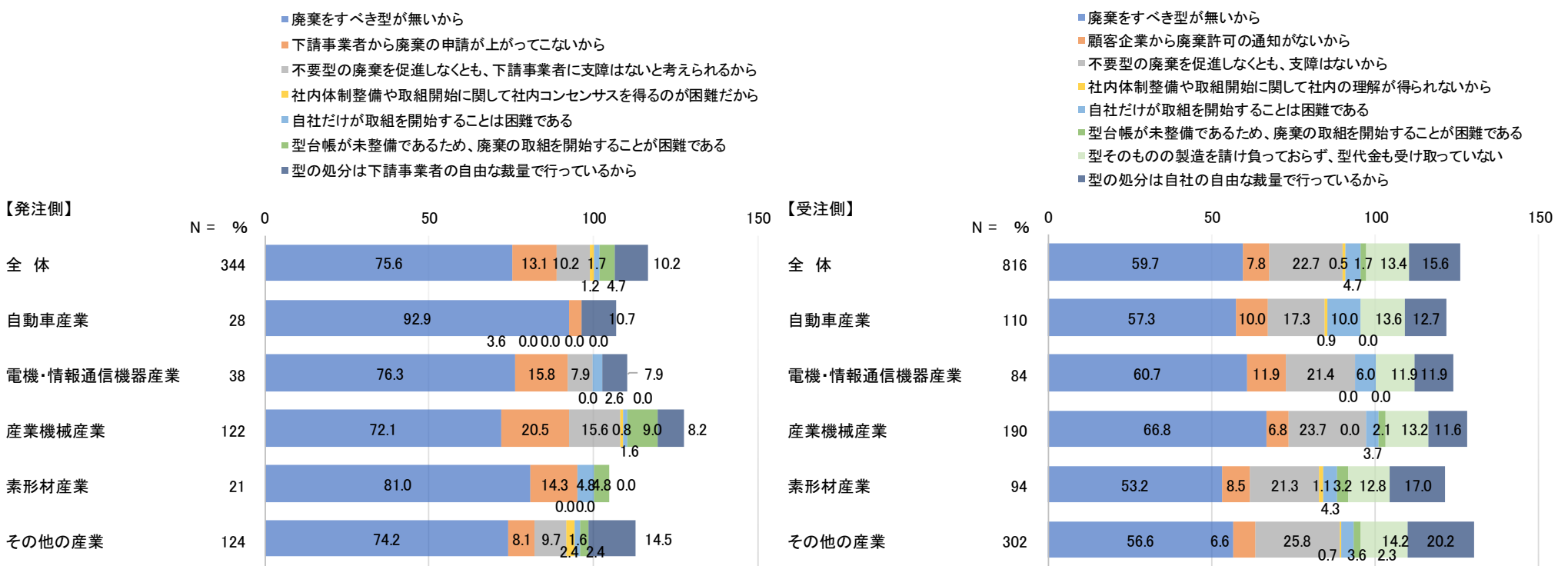
【受注側】



15. 不要型の廃棄促進について（取組を実施しない理由）

- 不要型の廃棄促進に関する取組を実施しない理由として注視すべきものは、「下請事業者から廃棄の申請が上がってこなかったから」、「顧客企業から廃棄許可の通知がないから」という回答であり、取引先からの連絡がないことが不要型廃棄促進を妨げる一因となっていることが分かる。
- また、受発注双方が「自社だけでは取組が困難」と回答しており、サプライチェーン全体での取組開始が望まれる。

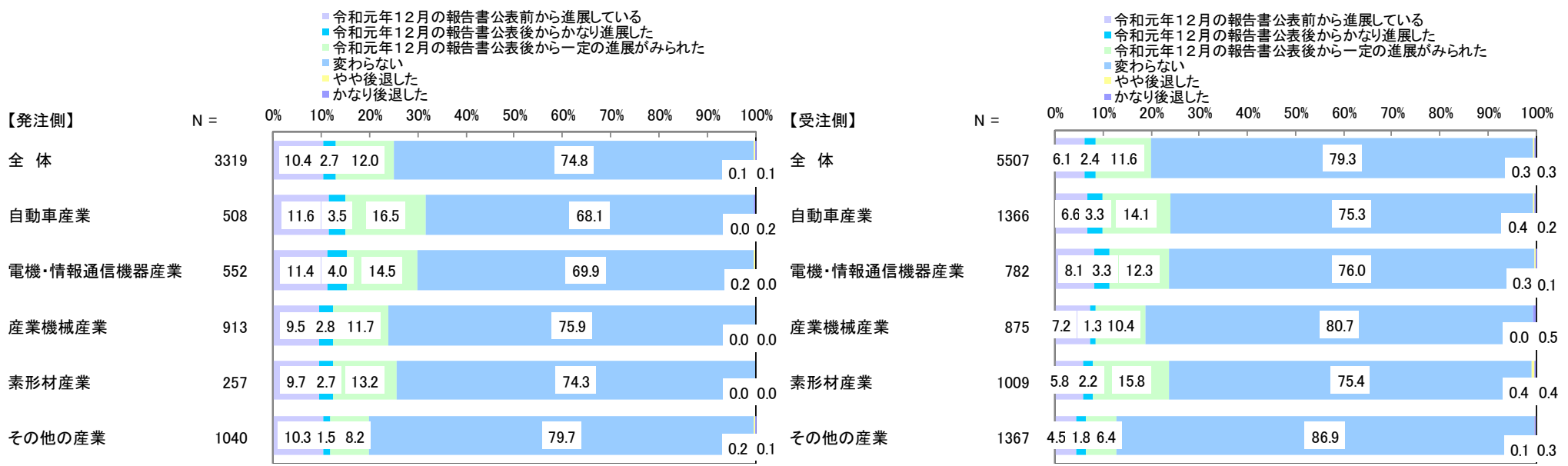
取組を実施しない理由【MA】



16. 保管料について（保管料支払の進展）

- 保管料支払いの進展について、「変わらない」は発注側企業が74.8%、受注側企業が79.3%であり、発注側と受注側のいずれも進展状況が十分とは言えない結果だった。
- 産業別でみると産業機械産業やその他の産業で「変わらない」は受注側で8割以上と高くなっている。

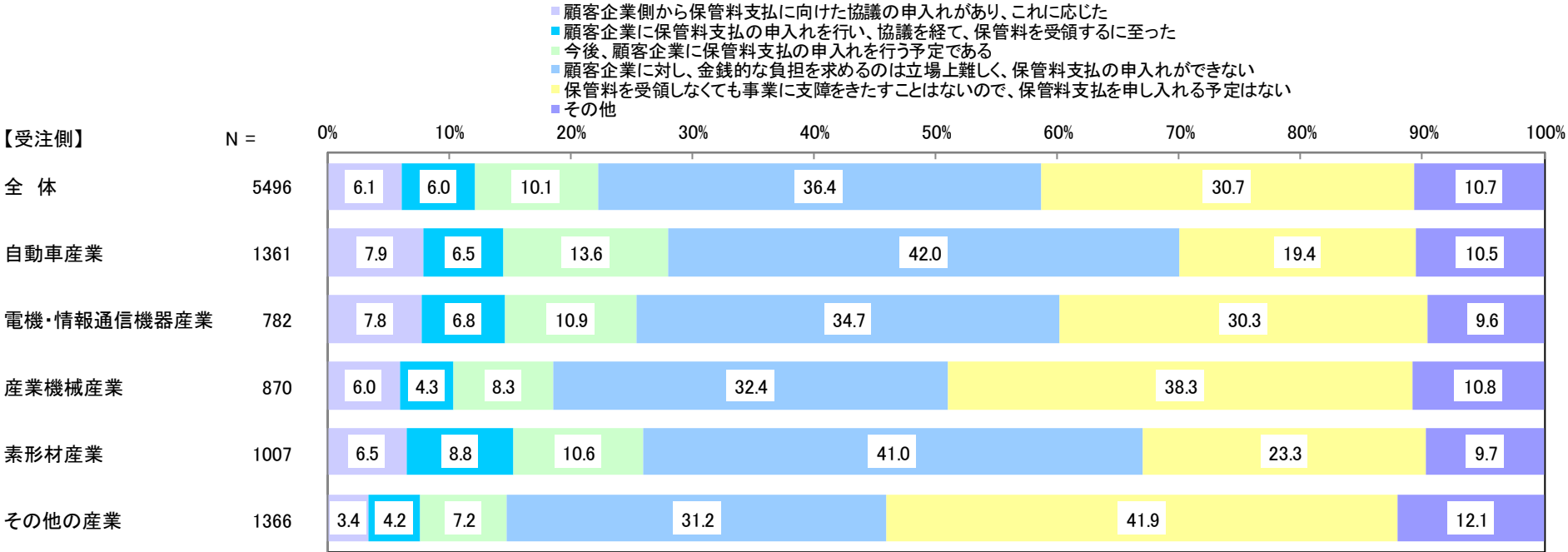
保管料支払の進展【SA】



17. 保管料について（申入れの有無）

- 保管料支払いの申入れの有無について、「顧客企業に対し、金銭的な負担を求めるのは立場上難しく、保管料支払の申入れができない」と「保管料を受領しなくても事業に支障をきたすことはないので、保管料支払を申し入れる予定はない」を合わせた『申し入れない』は67.1%であり、保管料の支払を受注側から働きかけることが難しいことがわかる。
- 産業別でみると産業機械産業やその他の産業で『申し入れない』は7割以上と高くなっている。

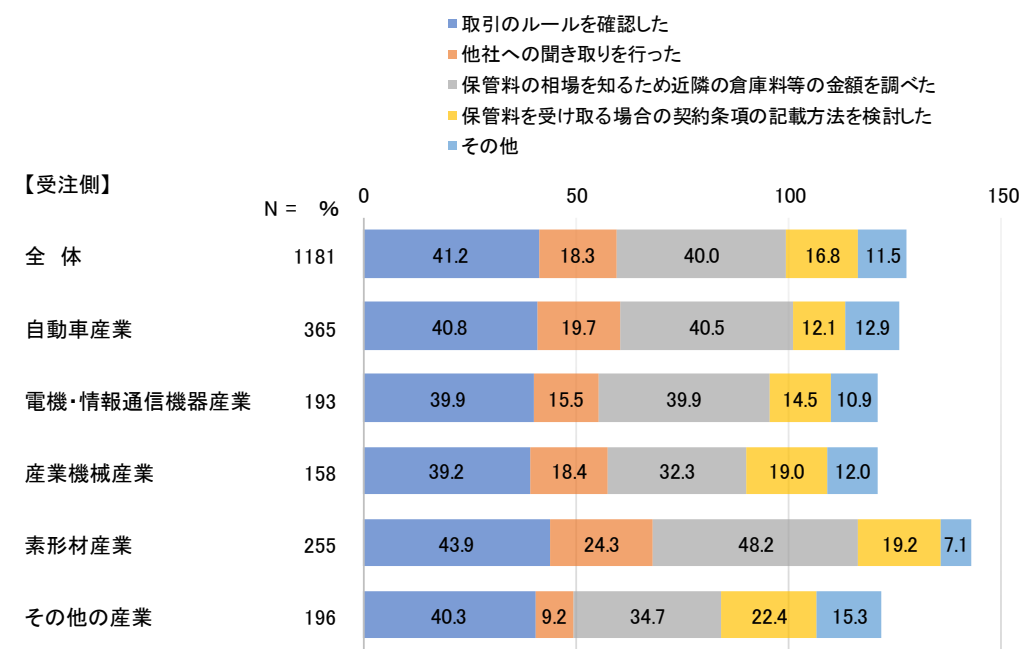
申入れの有無【SA】



18. 保管料について（協議に当たっての事前準備）

- 協議に当たっての事前準備について、「取引のルールを確認した」が41.2%で最も高く、次いで「保管料の相場を知るため近隣の倉庫料等の金額を調べた」が40.0%となった。
- 「その他」の理由をみると、「特に何もしていない」や「具体的なところまで検討していない」というような準備ができていない例も多くみられた。

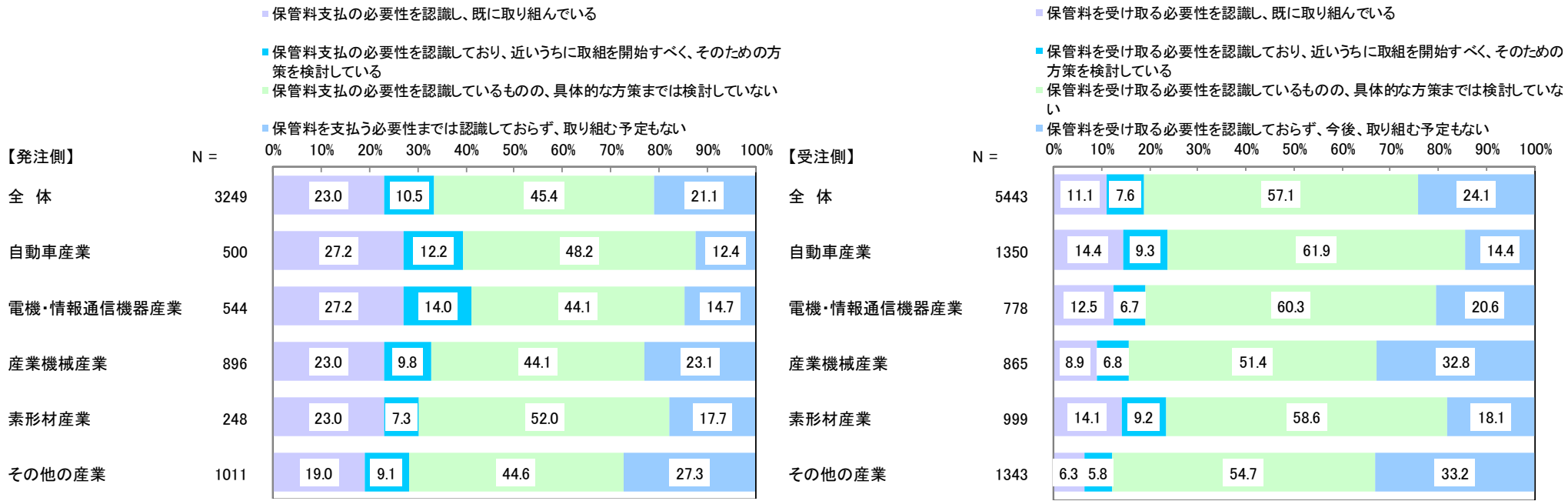
協議に当たっての事前準備【MA】



19. 保管料について（保管料支払/受取の必要性の認識）

- 保管料支払/受取の必要性の認識について、「必要性を認識していない」は発注側企業が21.1%、受注側企業が24.1%であり、発注側と受注側のいずれも必要性を認識している企業が多いことがわかる。
- 一方で「具体的な方策を検討していない」と回答した割合が受発注とも高く、組織全体での検討を行い、具体的な行動に結びつけることが望まれる。

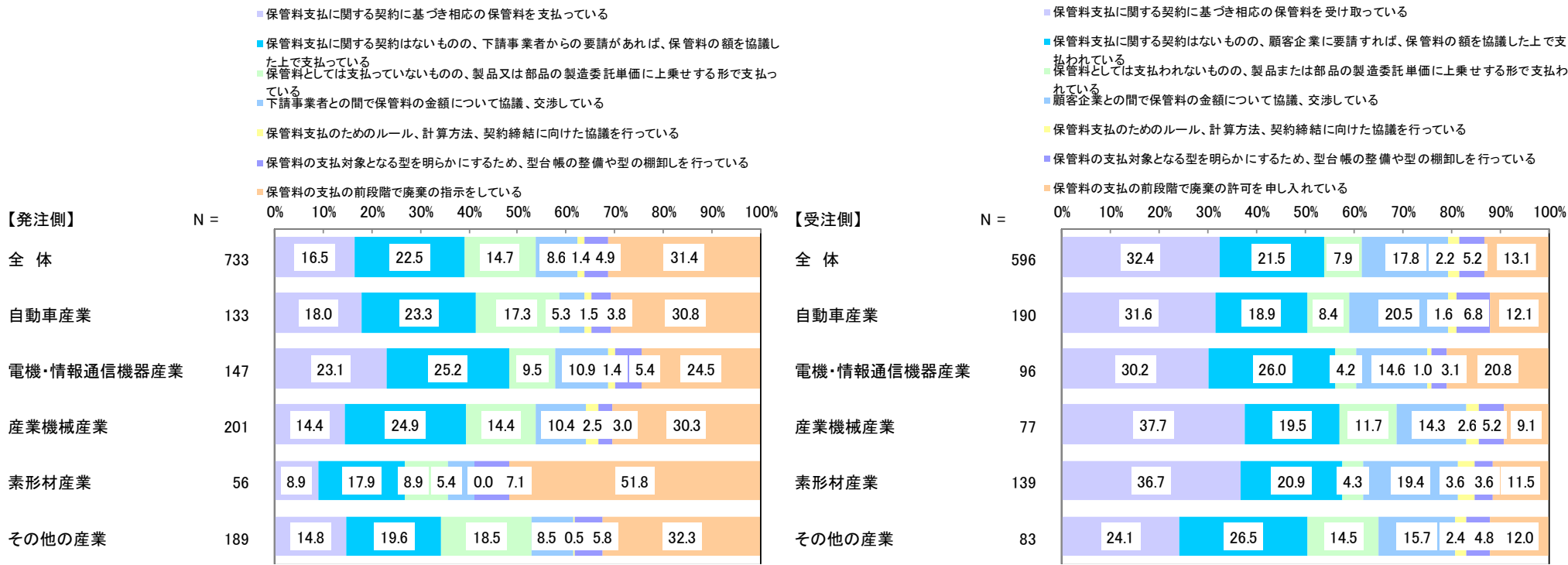
保管料支払/受取の必要性の認識【SA】



20. 保管料について（保管料の支払/受領に関する具体的な取組）

- 保管料の支払/受領に関する具体的な取組について、産業全体では、「契約に基づき支払/受領」、「要請に基づき支払/受領」、「製造委託単価に上乗せする形で支払/受領」を合わせると、発注側企業では53.7%、受注側企業では61.8%となっており、保管料の必要性を認識している企業の半数以上が支払/受領が行われている結果となった。

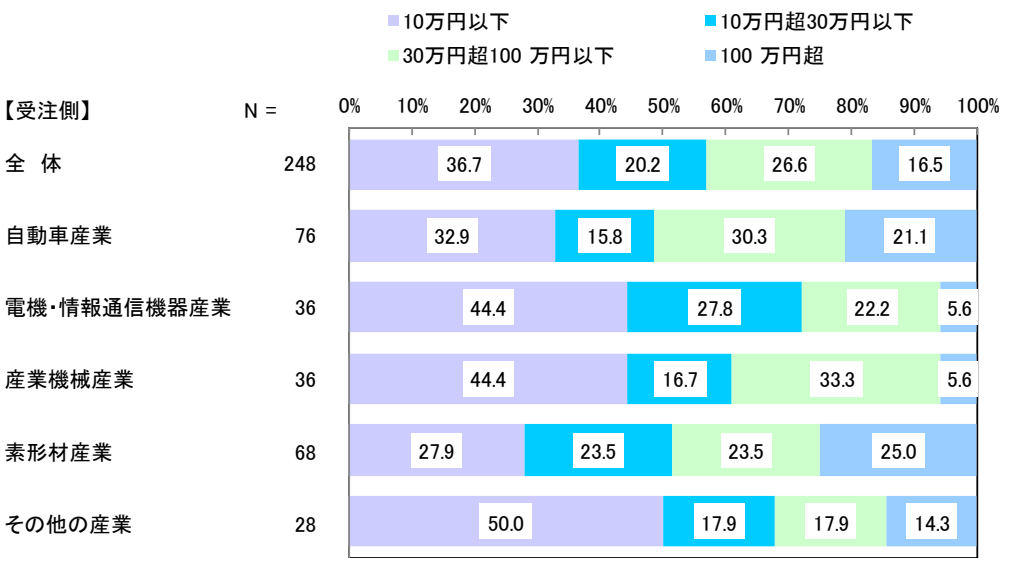
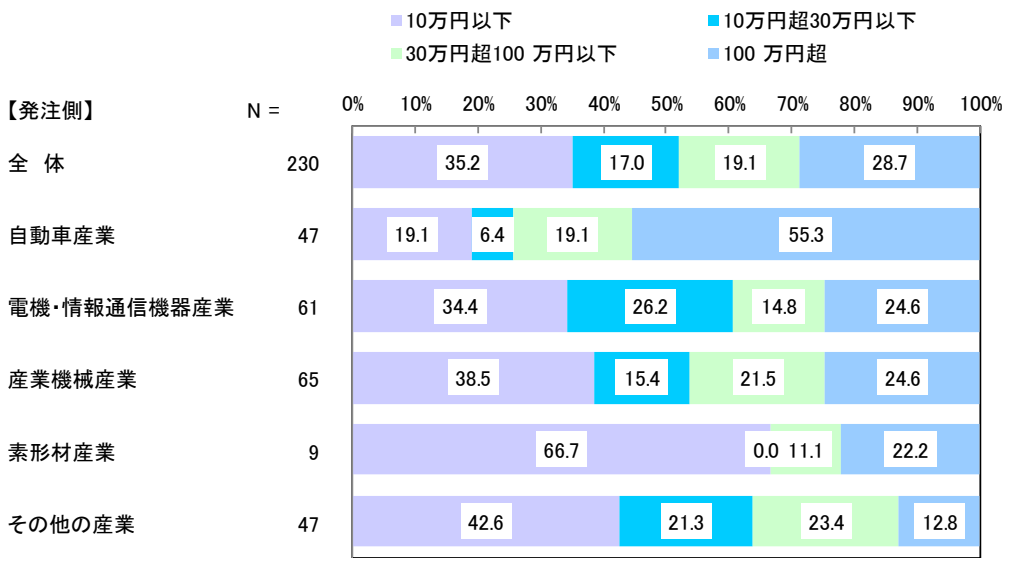
保管料の支払/受領に関する具体的な取組【SA】



21. 保管料について（支払/受領した保管料の総額）

- 支払/受領した保管料の総額について、「10万円以下」は発注側企業では35.2%、受注側企業では36.7%と最も高くなっていた。
- 産業別にみると、自動車産業では「100万円超」が発注側で55.3%と非常に高く、量産終了後も型の保管が期間の長い産業固有の状況が見て取れる。

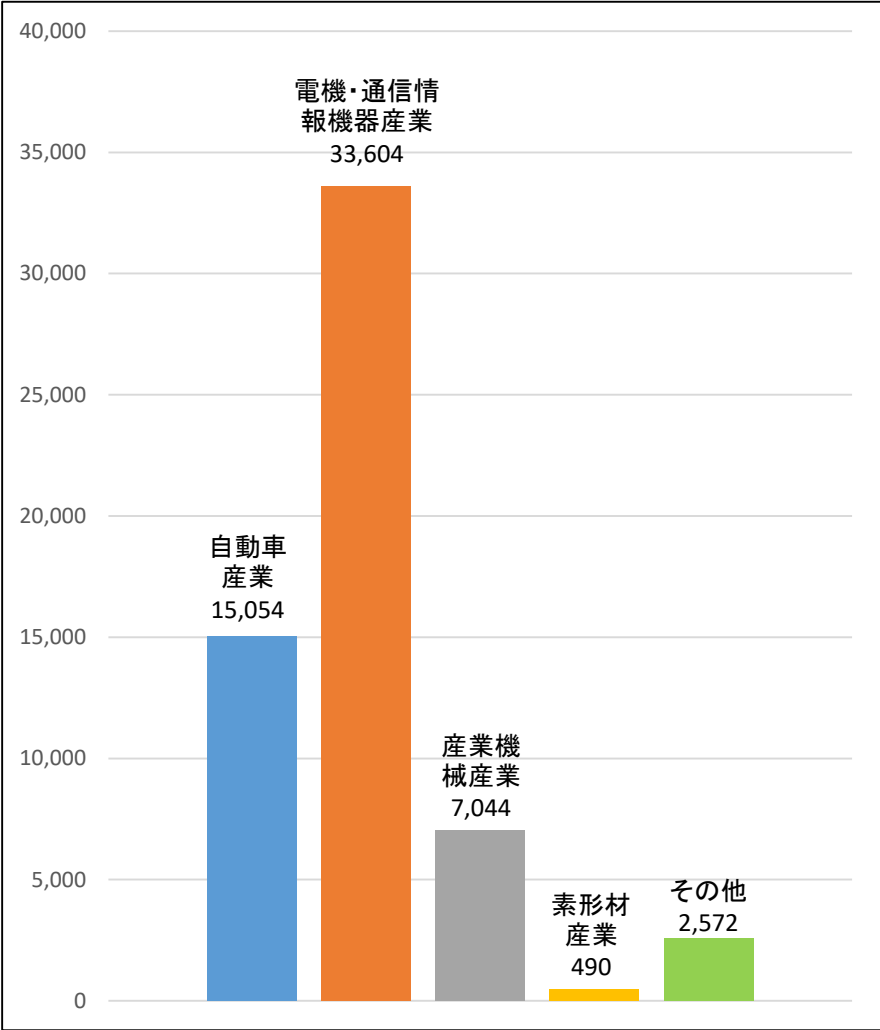
支払/受領した保管料の総額【SA】



【参考資料】 産業別の保管料支払額（発注側企業）

＜支払総額＞

単位：万円

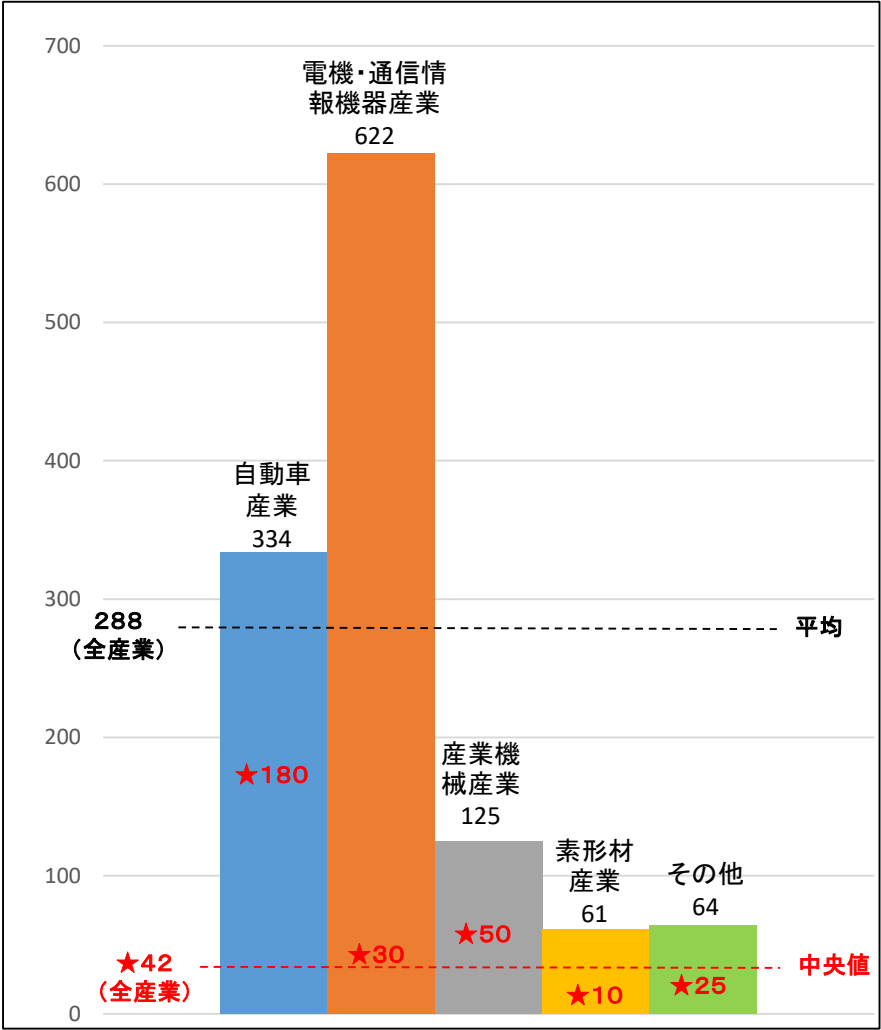


回答企業数

自動車	電機	産機	素形材	その他	合計
45	54	56	8	40	203

＜平均支払額＞

単位：万円



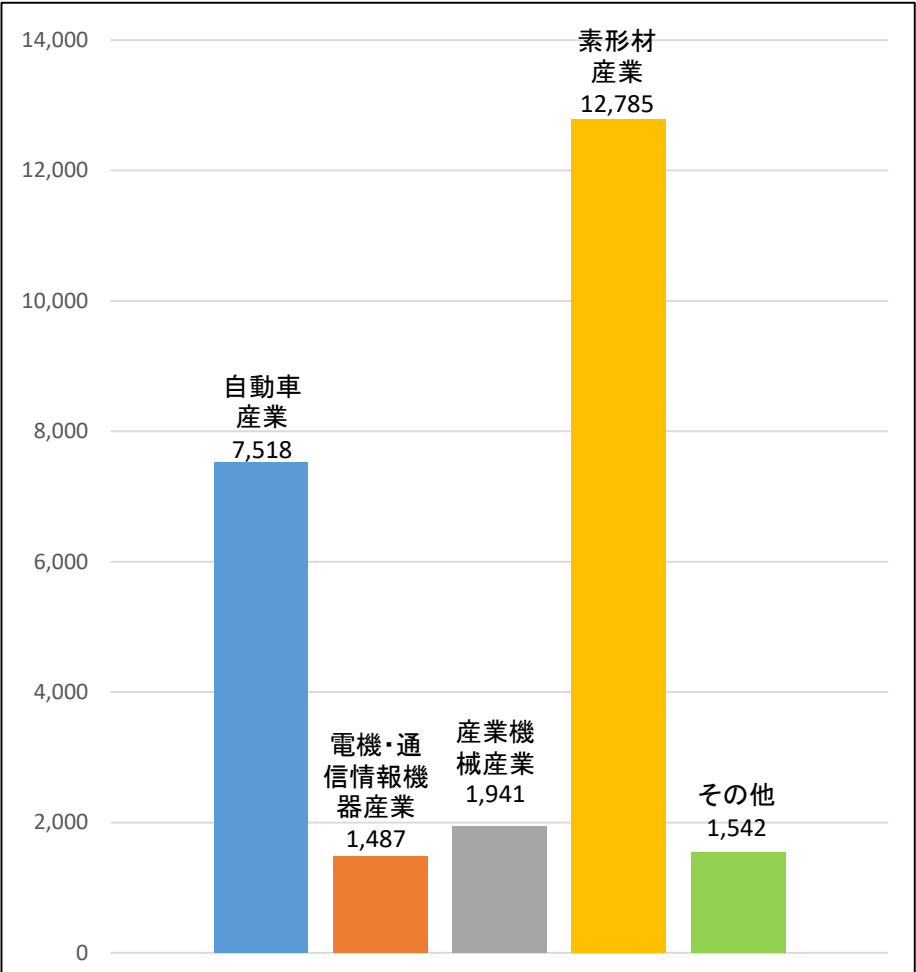
数字……平均値

★数字……中央値

【参考資料】 産業別の保管料受領額（受注側企業）

＜受領総額＞

単位:万円

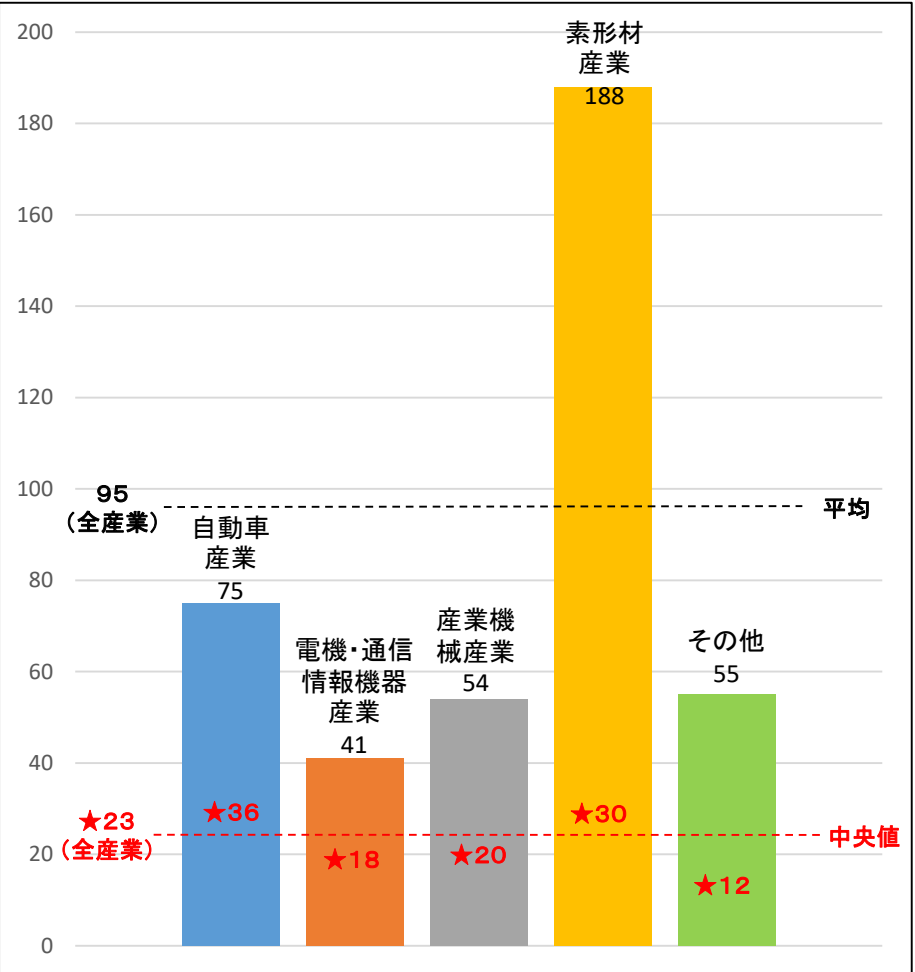


回答企業数

自動車	電機	産機	素形材	その他	合計
76	36	36	68	28	248

＜平均受領額＞

単位:万円

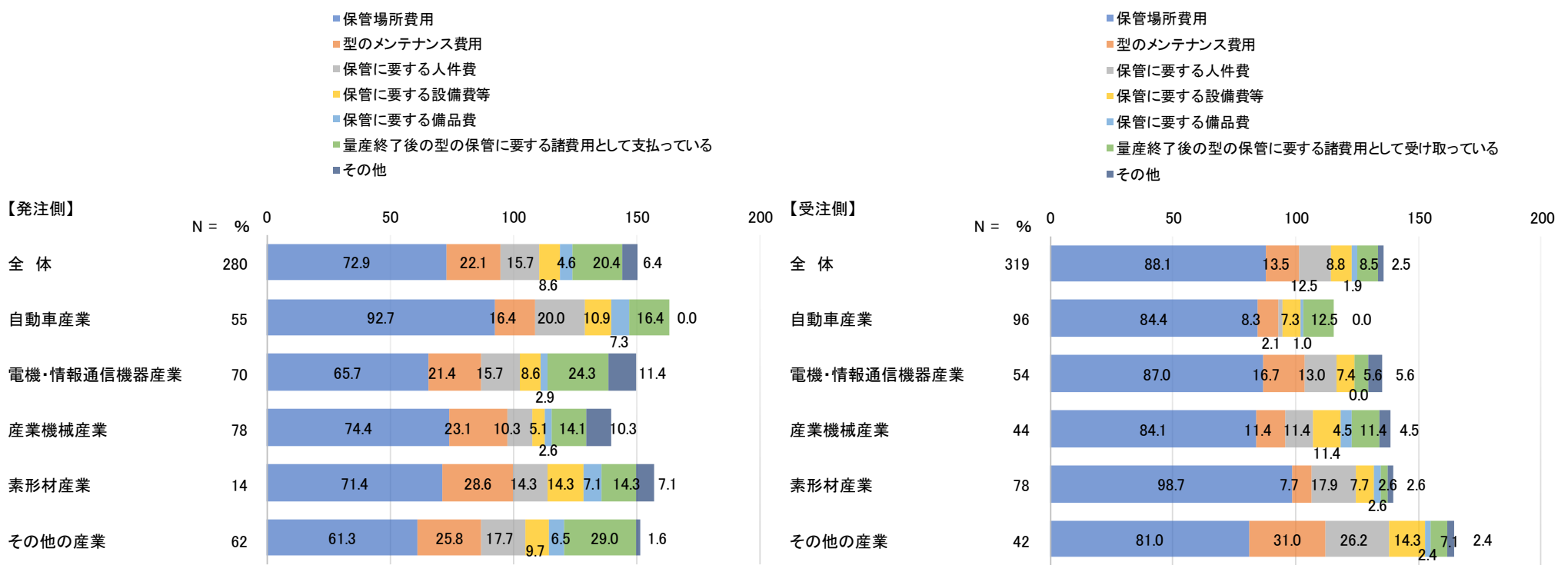


数字……平均値
★数字……中央値

22. 保管料について（保管料の内訳）

- 保管料の内訳について、「保管場所費用」は発注側企業では72.9%、受注側企業では88.1%と最も高くなっていた。
- 「保管場所費用」以外の費用については支払われているケースが少なく、受注側企業の型保管の実費相当額の請求がなされていない恐れがある。

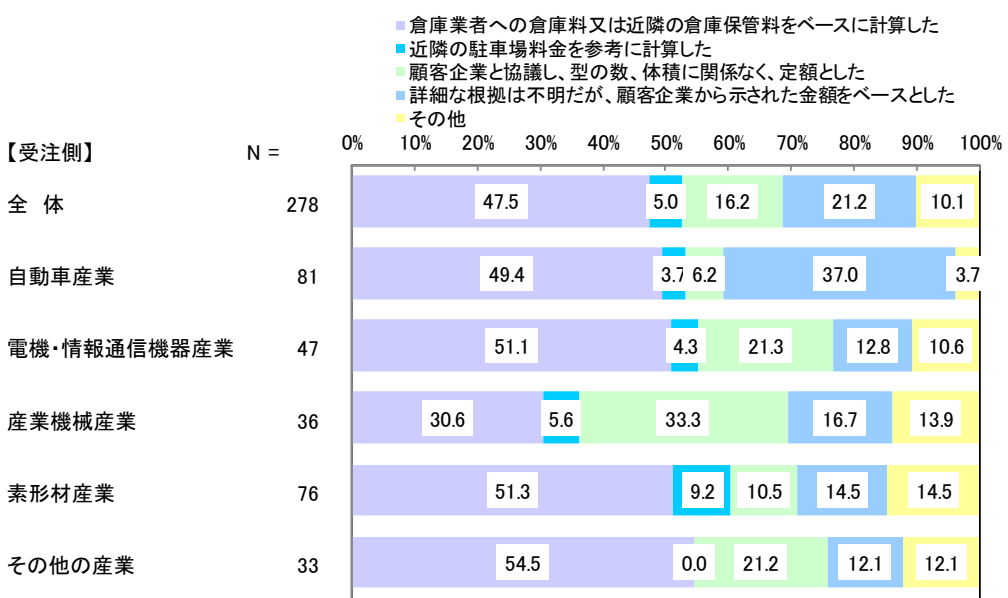
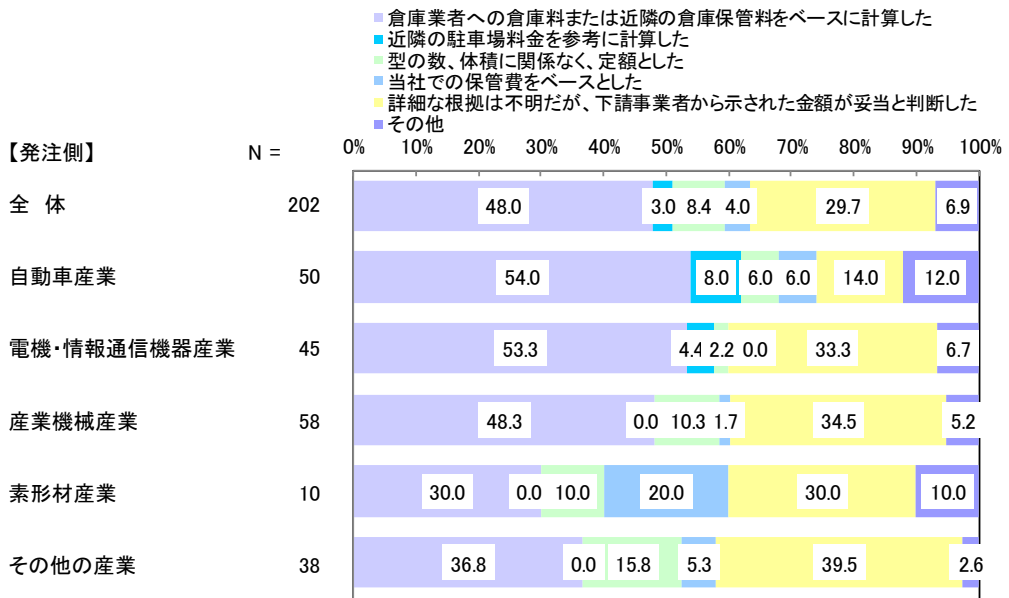
保管料の内訳【MA】



23. 保管料について（保管場所費用の計算方法）

- 保管場所費用の計算方法について、「倉庫保管料をベースに計算した」は発注側企業では48.0%、受注側企業では47.5%と最も高くなっていた。
- 産業別にみると、自動車産業では受注側の「顧客企業から示された金額をベースとした」が他産業と比較して20ポイント以上高くなっており、協議が十分ではないまま保管場所費用が計算されているケースも考えられる。

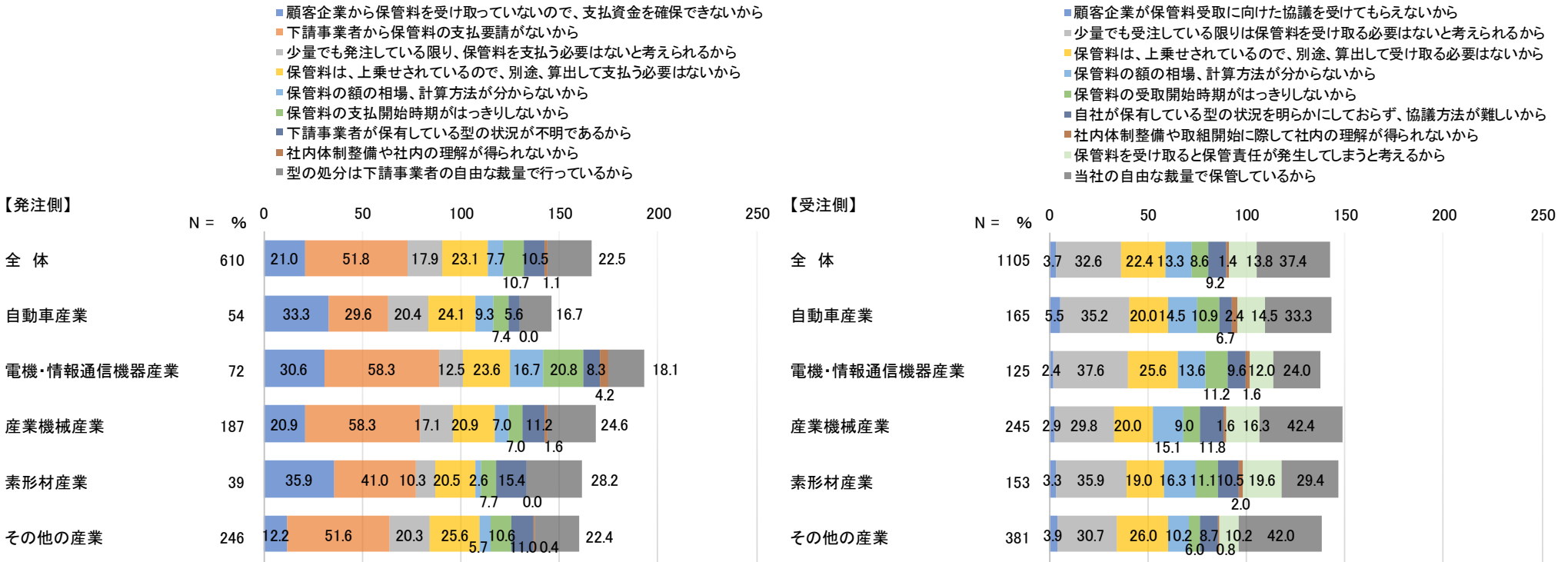
保管場所費用の計算方法【SA】



24. 保管料について（取り組む予定がない理由）

● 型の保管料を支払わない発注側の理由として、「下請事業者から保管料の支払い要請がないから」が51.8%と最も高くなっている。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の徹底が必要である。

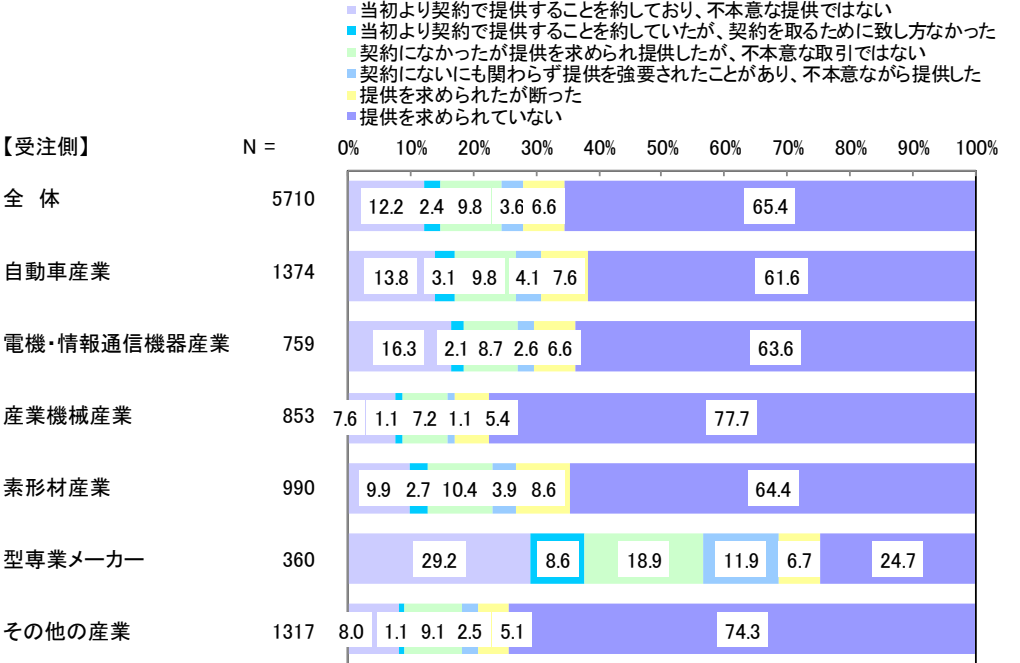
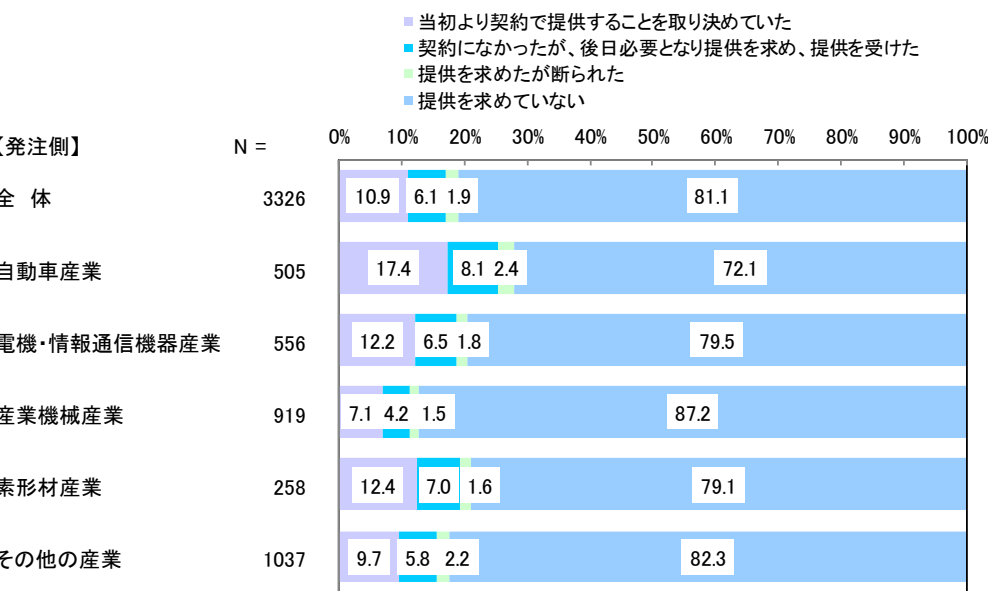
取り組む予定がない理由【MA】



25. 知的財産・ノウハウの保護について（型の図面、データの提供要求の有無）

- 型の図面、データの提供要求の有無について、「提供を求めている/求められていない」は発注側企業では81.1%、受注側企業では65.4%と最も高くなっていた。
- 産業別にみると、型産業メーカーでは他産業と比較して、受注側への型の図面、データの提供要求が多くみられており、一部不本意な提供もみられる。

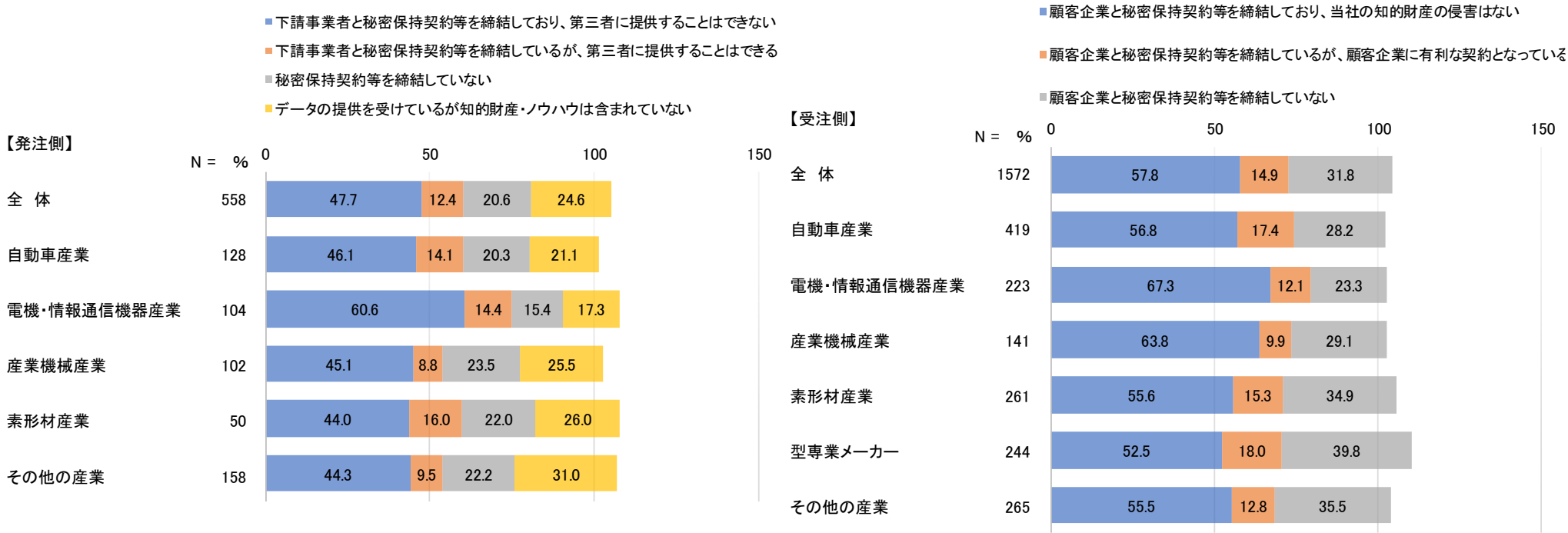
型の図面、データの提供要求の有無【SA】



26. 知的財産・ノウハウの保護について（型の図面、データの取扱い）

● 型の図面、データの提供を受けた場合の取扱いについて、「秘密保持契約等を締結しており、第三者に提供することはできない/当社の知的財産の侵害はない」が発注側で47.7%、受注側で57.8%となっており、半数近くの割合で、発注側都合で生産の切り替えが可能な契約となっている。

型の図面、データの取扱い【MA】



27. 型取引適正化の取組の進捗状況（取り組みが進んでいる事例）①

取引内容の明確化

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
自動車産業	5千万円超3億円以下 50人超100人以下	型保管料の支払いに関する取り決めに明確にし、支払いを受けている。
素形材産業	1千万円以下 5人超20人以下	型保管料について協議したいと打診があり、現状は型所有権の明確化と保管料の協議を進めている。
自動車産業	1千万円以下 20人超50人以下	型費用の請求、支払い方法が明確になった。

型代金の支払

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
産業機械産業	5千万円超3億円以下 100人超300人以下	金型台帳が整備され、金型代金の支払いも前金で対応している。
自動車産業	1千万円超5千万円以下 100人超300人以下	仕打ち品の初回納品時に型代金全額支払われるようになった。
産業機械産業	1千万円超5千万円以下 5人超20人以下	型代金を頂き、2年の保管期間と、それを超えた場合には廃棄する旨をご了承いただいている。
自動車産業	1千万円超5千万円以下 50人超100人以下	新規金型作成に当たり当社にて扱った金型代金を完成と同時に支払っていただいた。

27. 型取引適正化の取組の進捗状況（取り組みが進んでいる事例） ②

廃棄・保管料

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
電機・情報通信機器産業	3億円超10億円以下 100人超300人以下	製造委託先との貸与金型等に関する契約及び廃棄金型の返却について進めております。
電機・情報通信機器産業	3億円超10億円以下 100人超300人以下	令和3年1月以降に進展はありませんが、以前より定期的な調査、廃棄を実施しています。
自動車産業	100億円超 1,000人超1万人以下	製品EOL（End Of Life）を促進して頂き、使用していた金型の廃棄を促進。
素形材産業	1千万円以下 5人超20人以下	遊休型は顧客側で管理し適正に廃棄処理している。
その他の産業	1千万円超5千万円以下 5人超20人以下	型代の分割がなくなり、翌月には現金で振込される。廃棄申請も随時相談にのり、処理を進めてくれます。
素形材産業	1千万円以下 5人以下	積極的に型の整理を行い不必要な型の廃棄及び返還を推進してくれた。
自動車産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	不要型の廃棄申請が簡略化され処理も早くなった。
電機・情報通信機器産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	型廃棄申請後の廃棄可否判断が早くなった。
産業機械産業	1千万円以下 20人超50人以下	型廃棄含む型管理台帳の整理は終了。但し各企業種類が多様なので、時間差は出ています。型管理費の支払いを最終段階とし、年内には完結で進めています。

27. 型取引適正化の取組の進捗状況（取り組みが進んでいない事例） ①

取引内容の明確化

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
自動車産業	1千万円超5千万円以下 50人超100人以下	量産終了した部品の金型廃却申請を3年前から実施しているが、未だに明確な回答を頂けていない。
素形材産業	1千万円以下 5人超20人以下	廃盤機種を明確にしてもらえず、20～30年以上未使用型を保管させられている。また7～8年程度過去の話だが型更新を打診した際にノウハウを含む型写真の提供を強要された機種がある。型更新後、1年程度経過した際に「1ヶ月後に海外移管します」と一方的に告げられ実際に移管されてしまった。

型代金の支払

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
自動車産業	1千万円以下 20人超50人以下	型代金の支払いが未だに型検収合格(量産品納入) 時である。
自動車産業	5千万円超3億円以下 100人超300人以下	一部の企業にて、型代金の支払条件（分割支払）変更なし。
素形材産業	1千万円以下 20人超50人以下	型代金が試し打ち品の初回納入時までには支払われない。
素形材産業	5千万円超3億円以下 50人超100人以下	金型代金の支払いが量産開始後の24回払いのまま。
自動車産業	1千万円以下 50人超100人以下	金型代金の支払いが量産開始から24ヶ月で支払われる点が変わっていない。

27. 型取引適正化の取組の進捗状況（取り組みが進んでいない事例） ②

廃棄・保管料

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
その他の産業	1千万円超5千万円以下 50人超100人以下	量産が終了している容器金型の返却もしくは廃棄を先方へ依頼しているが1年以上進展が無い。
その他の産業	1千万円以下 5人超20人以下	廃棄および返却依頼をしている金型もあるがなかなか実行されない。お互い無駄な労力を使わないで済むよう、シンプルなルールを作り実行したい。
素形材産業	1千万円以下 5人以下	使っていない型の廃棄申請をしてももう少し保管をしてほしいと依頼され、その後何の連絡もない。
自動車産業	3億円超10億円以下 1,000人超1万人以下	サービスパーツ供給期限が不明確な為、金型の廃棄ができない。
その他の産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	製品が終売した連絡があり、その後型廃棄費用の見積書を送付した。何度か進捗を確認したが連絡が無い。
素形材産業	10億円超100億円以下 100人超300人以下	アフターサービスパーツが残っているとの理由から、廃棄許可を出してくれない。理由は理解できるが、保有金型数を最小単位にする等、当社側の負担軽減の策は考えて頂けていない。
自動車産業	1千万円以下 20人超50人以下	流動していない金型を当社の資産に変更され、当社判断では廃棄ができず、保管料を請求できなく都合よく移管されている。
自動車産業	3億円超10億円以下 1,000人超1万人以下	ライン品が打ち切れ補給専用になった際、型の保管費用支払いや単価の値上げなど補償されていない。また、完全打ち切りによる型廃棄を得る為の基準が厳しく型廃棄の了解が得られない。

27. 型取引適正化の取組の進捗状況（取り組みが進んでいない事例） ③

知的財産権の侵害

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
型専門メーカー	1千万円以下 5人超20人以下	客先での図面管理が不十分で、当方に確認、提出を求めてくる。 その仕事はほとんど他社へ発注される。

その他

受注側企業の産業	資本金・従業員数	内 容
その他の産業	1千万円超5千万円以下 5人超20人以下	当社で使用している型は形状の合せ型であり取引先からの3Dデータから製作した物であり取引先に型の意識がない。
自動車産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	量産が終了し、年間100個とか1000個といった注文でも量産単価で依頼し、金型の管理と保管も当然の事とみている。
素形材産業	1千万円超5千万円以下 50人超100人以下	金型によって製作された製品が、他同業他社にも納入されている事に付いての締結などを行っていない。
産業用機械産業	1千万円以下 5人超20人以下	他社は20年保管しているところもある、と言われ、型保管は下請けが当然やるべきだと主張された。
自動車産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	何も進展していないどころか、強制的に保管を要請された他社の型に対して紛失させたという始末書を書かされた。
素形材産業	1千万円超5千万円以下 20人超50人以下	他社から転注品の木型を大量に預かったが、その後、ほとんど発注が無く、木型だけ預かっている。