

平成 28 年度
経済産業省委託調査

平成28年度取引条件改善事業
(繊維業界における下請取引の実態等に関する調査)
報告書

平成29年3月

目次

I 調査概要.....	3
1. 調査目的	3
2. 調査対象企業の抽出	3
3. 調査方法	3
4. アンケート調査有効回答件数・回収率	4
5. 調査実施機関.....	4
II 調査結果.....	5
1. アンケート調査結果.....	5
2. ヒアリング調査結果	46
III 資料編.....	63
アンケート調査票	63

I 調査概要

1. 調査目的

本調査は、繊維産業における下請等の取引における取引慣行や取引条件に関する個々の取引事例の実態を把握するため、アパレルや縫製業等を対象にアンケート調査等を実施し、企業間取引における取引条件の改善や最低賃金・工賃の遵守に向けた課題等を把握することを目的とした。

2. 調査対象企業の抽出

(1) アンケート調査

株式会社東京商工リサーチが保有する企業情報データベースから、繊維産業に関連する下記4業種から合計10,000件の調査対象企業を抽出した。

業種中分類名称	件数
繊維工業	5,827
繊維・衣服等卸売業	909
織物・衣服・身の回り品小売業	2,109
その他の生活関連サービス業等	1,155
合計	10,000

(2) ヒアリング調査

全国の縫製事業者及びアパレル事業者 21 件を対象に下請取引等に関するヒアリング調査を実施。
内訳は以下のとおり。

区分	件数	地域別内訳(件数)
縫製事業者	14 件	岐阜県(9 件)、東京都(4 件)、愛知県(1 件)
アパレル事業者	7 件	岐阜県(4 件)、東京都(2 件)、愛知県(1 件)

3. 調査方法

(1) アンケート調査

調査方法	郵送によるアンケート調査 ※一定期間を経過しても回答がない企業に対して、はがきによる調査協力依頼を実施
調査実施時期	平成 29 年 2 月～3 月

(2) ヒアリング調査

調査方法	調査員による訪問面接ヒアリング調査
調査実施時期	平成 28 年 3 月

4. アンケート調査有効回答件数・回収率

調査対象件数	10,000 件
有効回答件数	3,072 件
回収率	30.7%

5. 調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ

Ⅱ 調査結果

1. アンケート調査結果

受注する側は問1～46、発注する側は問1～5と問47～73の回答を求めた（受注する側と発注する側の両方に該当する場合は問1～73の全て）。アンケートの集計結果は以下のとおり。

※アンケート調査票は、Ⅲ 資料編を参照。

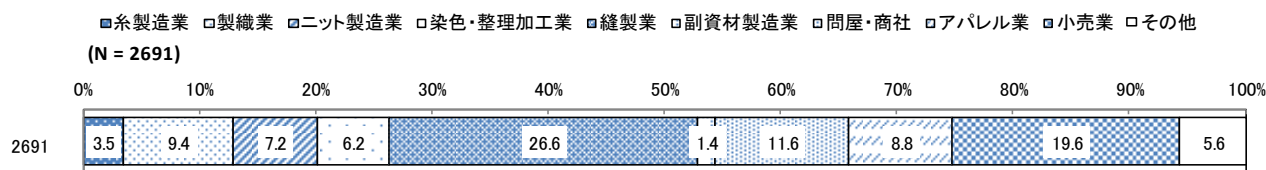
1. 貴社の概要について

問1から問4については、「全体」及び「問5の選択肢別（発注側、受注側、発注及び受注の両方）」にそれぞれ集計を行った。

問1 貴社の業種についてお答えください。複数の事業を行っている場合は、売上高が上位3位までの業種についてお答えください。

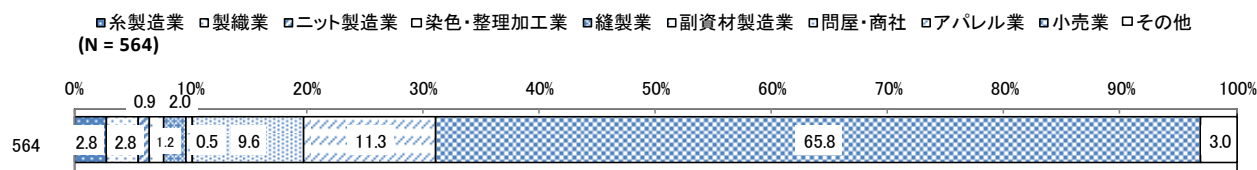
【1 位】

全体



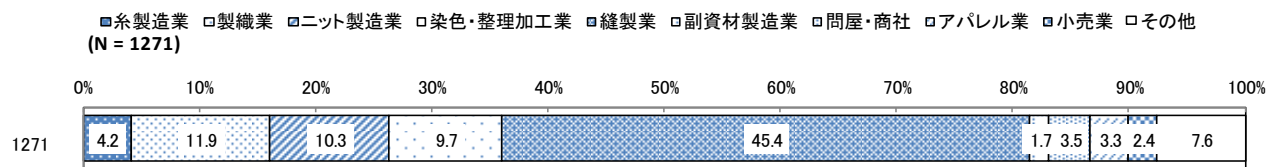
「縫製業」が26.6%と最も高く、次いで「小売業」が19.6%、「問屋・商社」が11.6%となっている。

発注する側



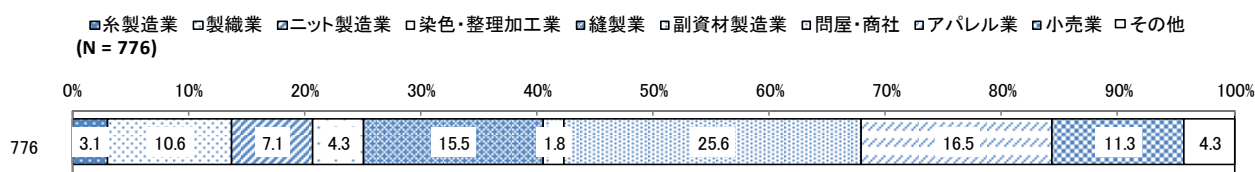
「小売業」が65.8%と最も高く、次いで「アパレル業」が11.3%、「問屋・商社」が9.6%となっている。

受注する側



「縫製業」が45.4%と最も高く、次いで「製織業」が11.9%、「ニット製造業」が10.3%となっている。

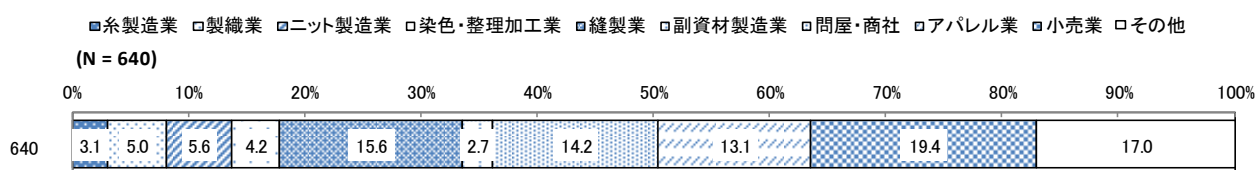
発注、及び受注する側



「問屋・商社」が 25.6%と最も高く、次いで「アパレル業」が 16.5%、「縫製業」が 15.5%となっている。

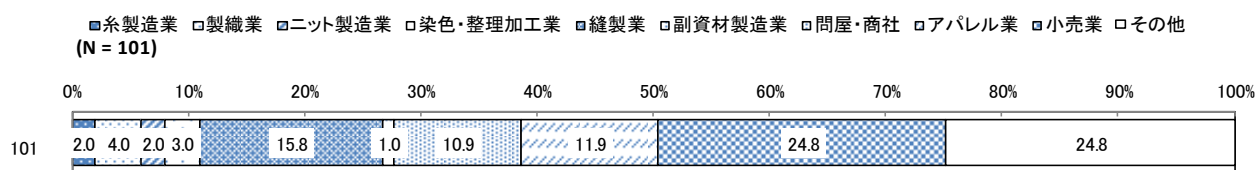
【2 位】

全体



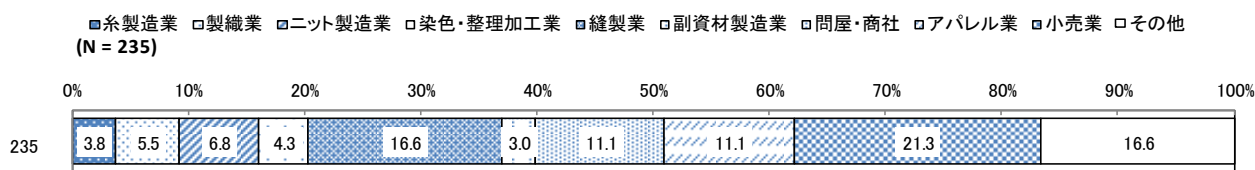
「小売業」が 19.4%と最も高く、次いで「その他」が 17.0%、「縫製業」が 15.6%となっている。

発注する側



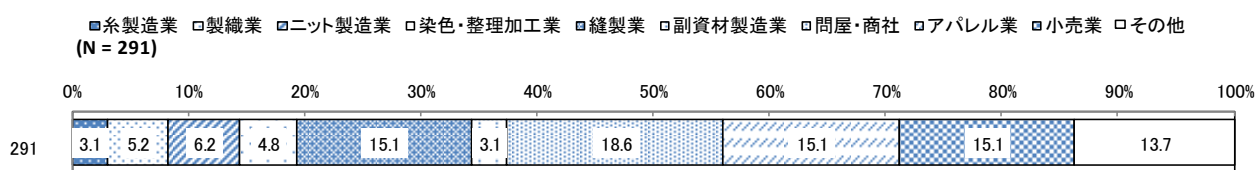
「小売業」「その他」が 24.8%と最も高く、次いで「縫製業」が 15.8%、「アパレル業」が 11.9%となっている。

受注する側



「小売業」が 21.3%と最も高く、次いで「縫製業」「その他」が 16.6%、「問屋・商社」「アパレル業」が 11.1%となっている。

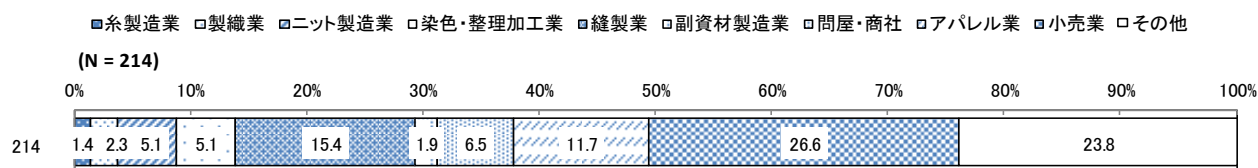
発注、及び受注する側



「問屋・商社」が 18.6%と最も高く、次いで「縫製業」「アパレル業」「小売業」が 15.1%、「その他」が 13.7%となっている。

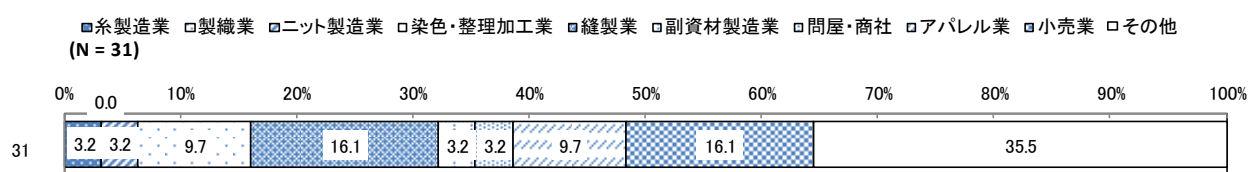
【3 位】

全体



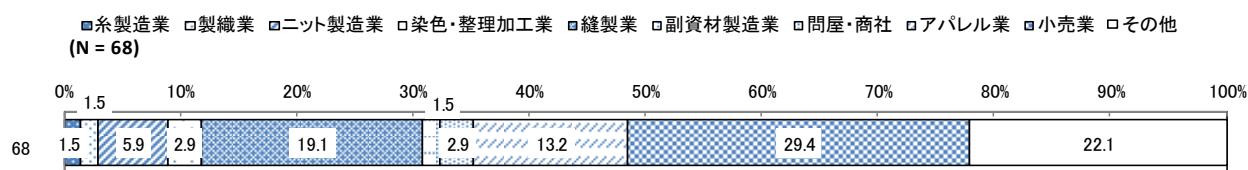
「小売業」が 26.6%と最も高く、次いで「その他」が 23.8%、「縫製業」が 15.4%となっている。

発注する側



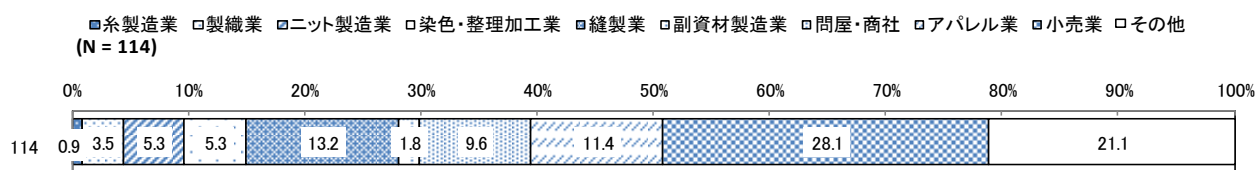
「その他」が 35.5%と最も高く、次いで「小売業」「縫製業」が 16.1%、「染色・整理加工業」「アパレル業」が 9.7%となっている。

受注する側



「小売業」が 29.4%と最も高く、次いで「その他」が 22.1%、「縫製業」が 19.1%となっている。

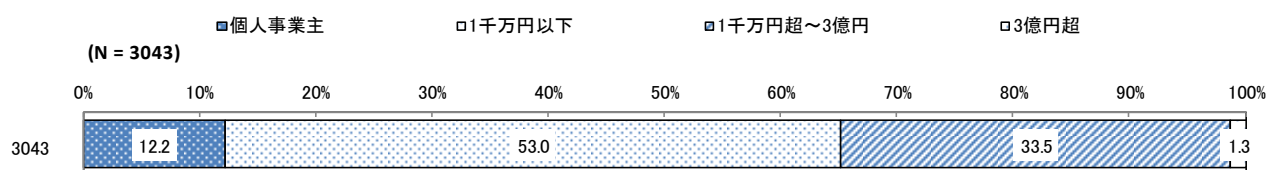
発注、及び受注する側



「小売業」が 28.1%と最も高く、次いで「その他」が 21.1%、「縫製業」が 13.2%となっている。

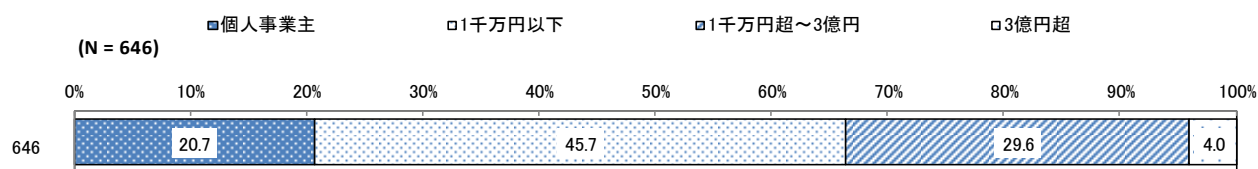
問 2 貴社の資本金についてお答えください。

全体



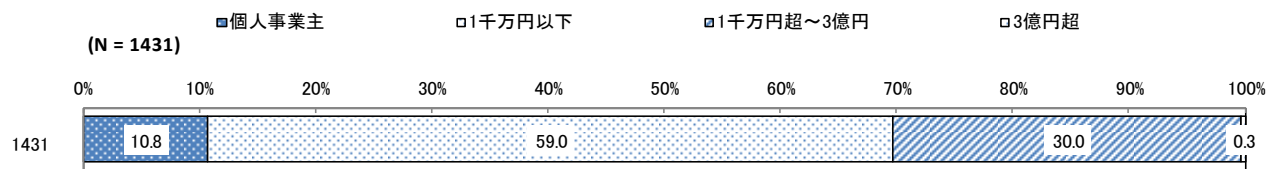
「1 千万円以下」が 53.0%と最も高く、次いで「1 千万円超～3 億円」が 33.5%、「個人事業主」が 12.2%となっている。

発注する側



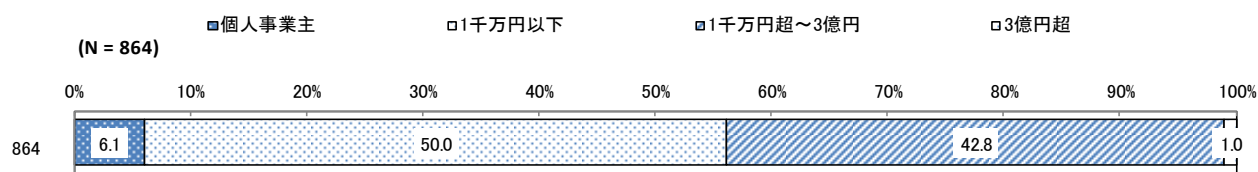
「1 千万円以下」が 45.7%と最も高く、次いで「1 千万円超～3 億円」が 29.6%、「個人事業主」が 20.7%となっている。

受注する側



「1 千万円以下」が 59.0%と最も高く、次いで「1 千万円超～3 億円」が 30.0%、「個人事業主」が 10.8%となっている。

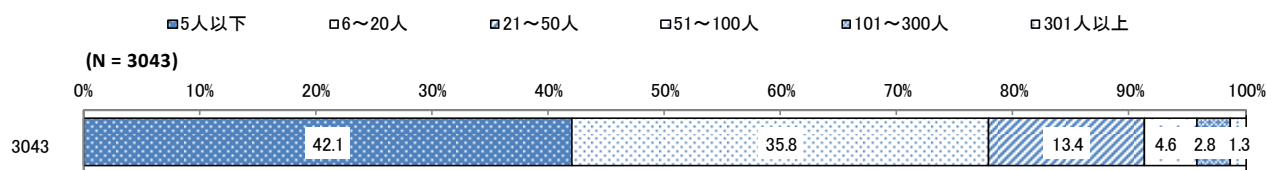
発注、及び受注する側



「1 千万円以下」が 50.0%と最も高く、次いで「1 千万円超～3 億円」が 42.8%、「個人事業主」が 6.1%となっている。

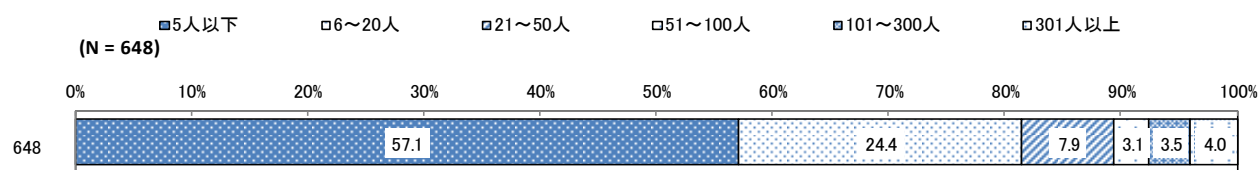
問 3 貴社の従業員（パート等を含む）についてお答えください。

全体



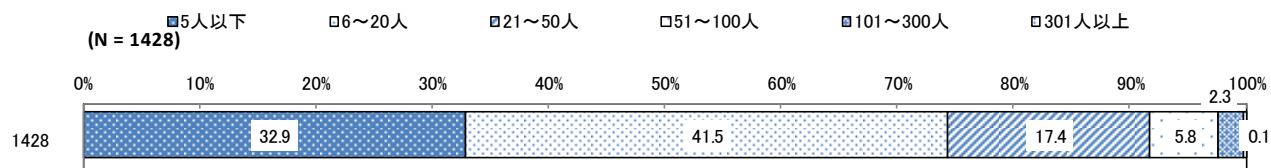
「5 人以下」が 42.1%と最も高く、次いで「6～20 人」が 35.8%、「21～50 人」が 13.4%となっている。

発注する側



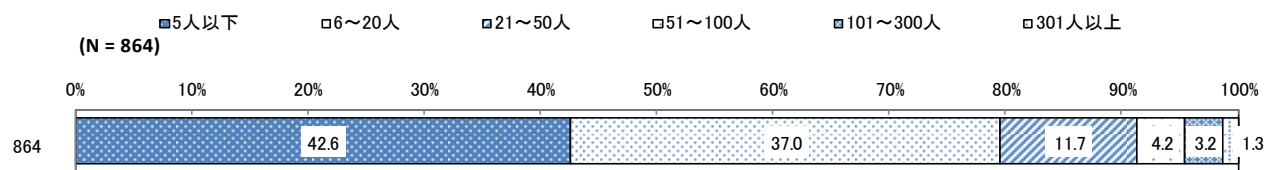
「5 人以下」が 57.1%と最も高く、次いで「6～20 人」が 24.4%、「21～50 人」が 7.9%となっている。

受注する側



「6～20 人」が 41.5%と最も高く、次いで「5 人以下」が 32.9%、「21～50 人」が 17.4%となっている。

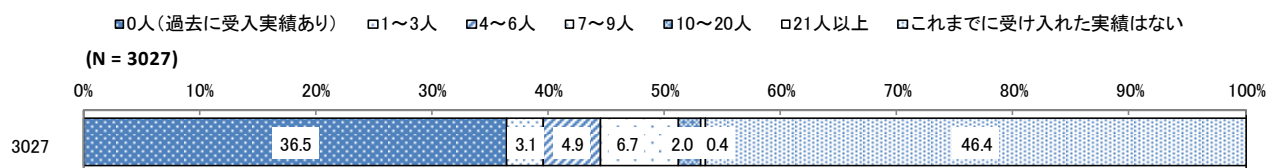
発注、及び受注する側



「5 人以下」が 42.6%と最も高く、次いで「6～20 人」が 37.0%、「21～50 人」が 11.7%となっている。

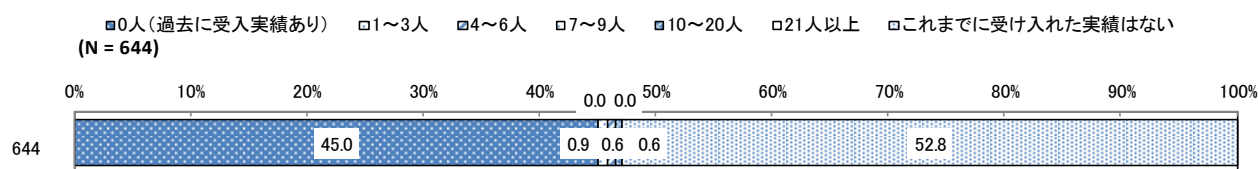
問 4 貴社の従業員のうち、現在の外国人技能実習生の受入人数についてお答えください。

全体



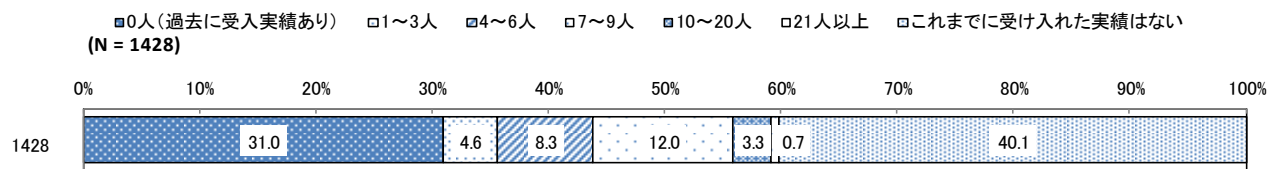
「これまでに受け入れた実績はない」が 46.4%と最も高く、次いで「0 人(過去に受入実績あり)」が 36.5%、「7～9 人」が 6.7%となっている。

発注する側



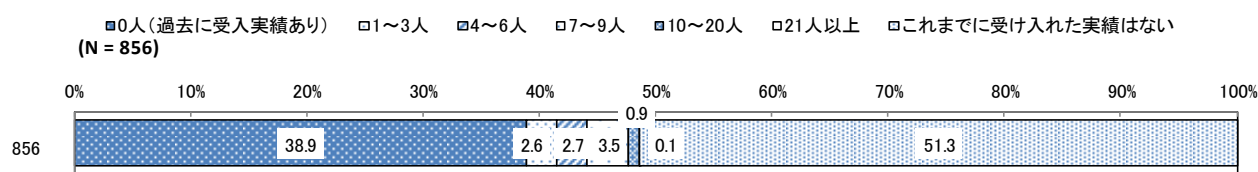
「これまでに受け入れた実績はない」が 52.8%と最も高く、次いで「0 人(過去に受入実績あり)」が 45.0%、「1～3 人」が 0.9%となっている。

受注する側



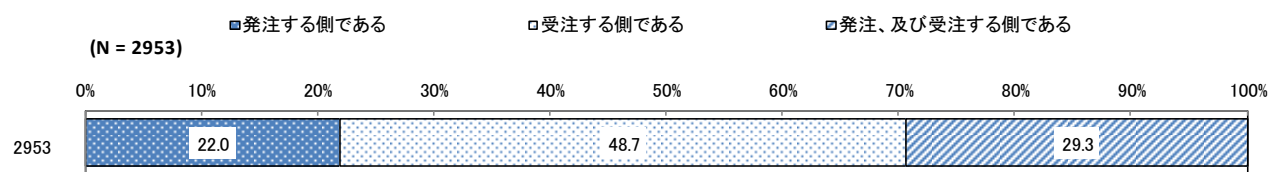
「これまでに受け入れた実績はない」が 40.1%と最も高く、次いで「0 人(過去に受入実績あり)」が 31.0%、「7～9 人」が 12.0%となっている。

発注、及び受注する側



「これまでに受け入れた実績はない」が 51.3%と最も高く、次いで「0 人(過去に受入実績あり)」が 38.9%、「7～9 人」が 3.5%となっている。

問 5 貴社自身の取引上の位置に最も近いものをお答えください。

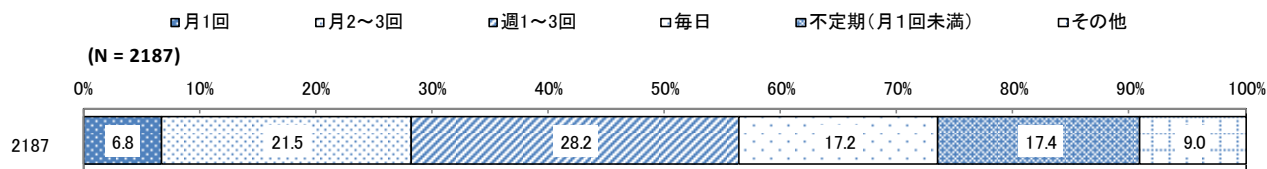


「受注する側である」が 48.7%と最も高く、次いで「発注、及び受注する側である」が 29.3%、「発注する側である」が 22.0%となっている。

2-1. 発注事業者の発注方法等について

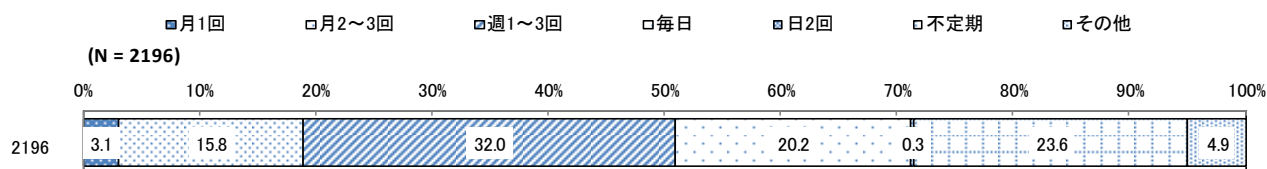
問 6 貴社の発注事業者のうち、取引額の最も多い発注事業者との取引についてお尋ねします。

(1) 発注事業者からの発注頻度



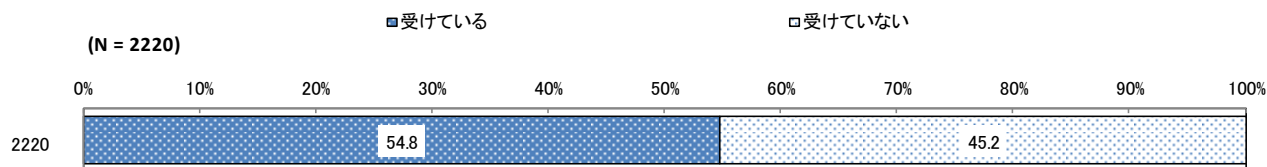
「週 1～3 回」が 28.2%と最も高く、次いで「月 2～3 回」が 21.5%、「不定期(月 1 回未満)」が 17.4%となっている。

(2) 発注事業者への納入頻度



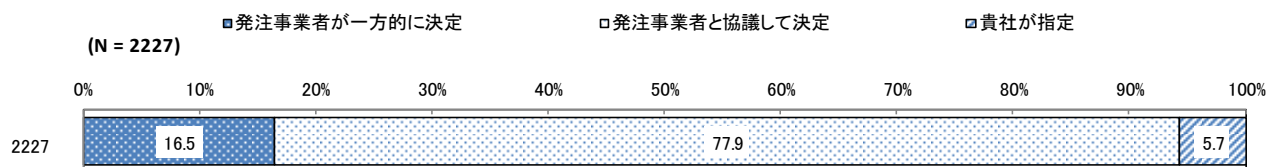
「週 1～3 回」が 32.0%と最も高く、次いで「不定期」が 23.6%、「毎日」が 20.2%となっている。

問 7 発注事業者からの発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提供を受けていますか。



「受けている」は 54.8%、「受けていない」は 45.2%であった。

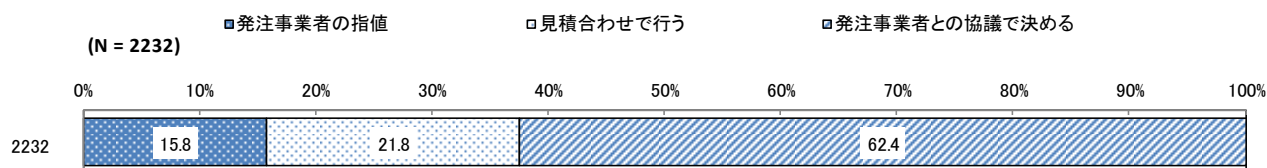
問 8 納期は発注事業者との間でどのように決定していますか。



「発注事業者と協議して決定」が 77.9%と最も高く、次いで「発注事業者が一方的に決定」が 16.5%、「貴社が指定」が 5.7%となっている。

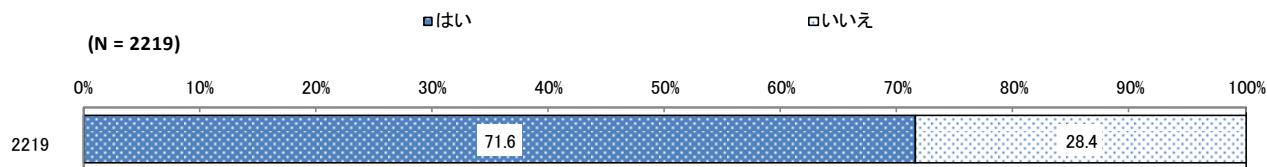
2-2. 取引代金の決定、納品の検査の方法等について

問 9 発注事業者との取引では、取引代金は主にどのように決められていますか。



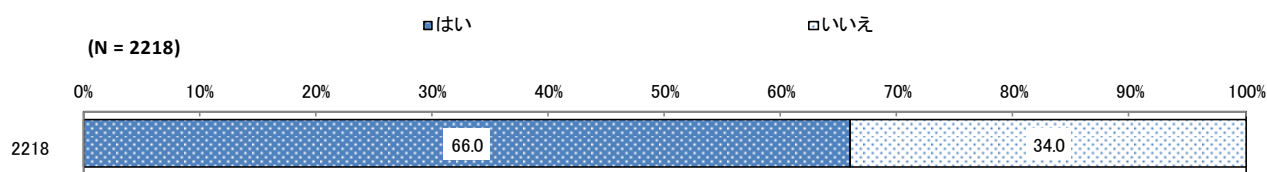
「発注事業者との協議で決める」が 62.4%と最も高く、次いで「見積合わせで行う」が 21.8%、「発注事業者の指値」が 15.8%となっている。

問 10 取引代金を決定する際、適切な労務費（最低賃金や労働市場の状況等を考慮した適正な額）を考慮して、発注事業者と協議して決定していますか。



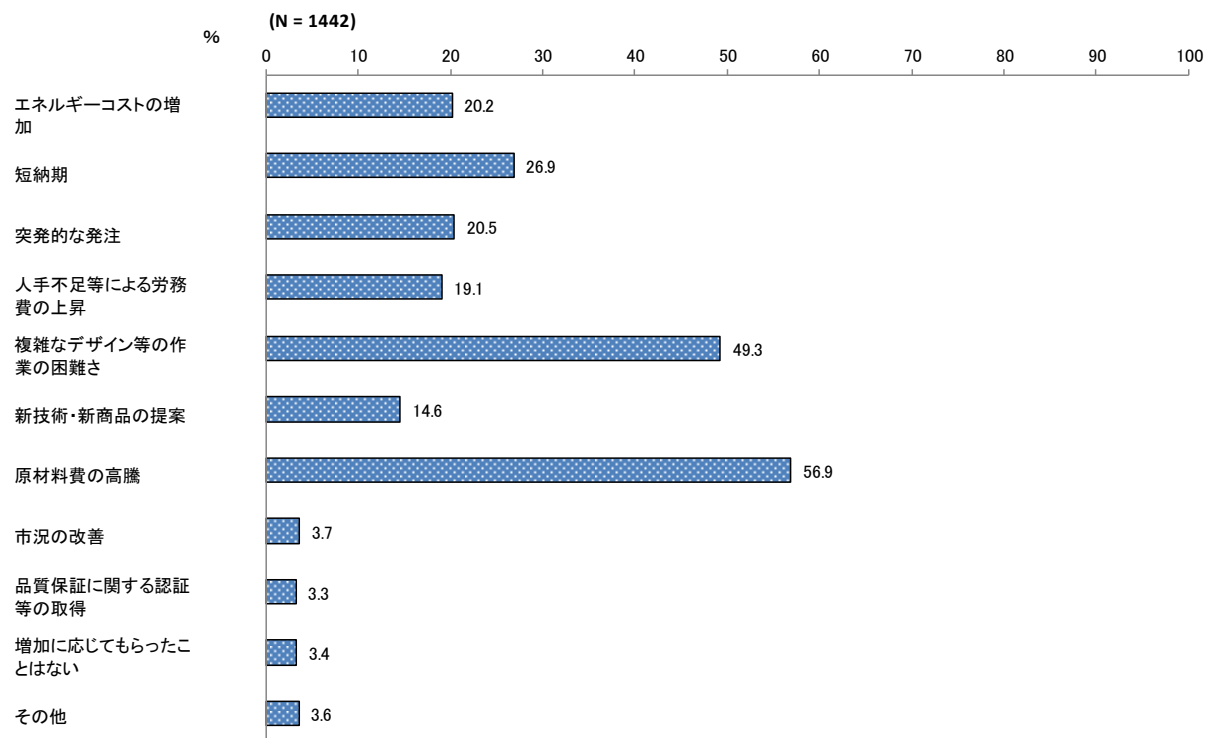
「はい」は 71.6%、「いいえ」は 28.4%であった。

問 11 取引代金を決定する際、合理的な算定方法に基づき、労働条件の改善が可能となるよう、発注事業者と協議して決定していますか。



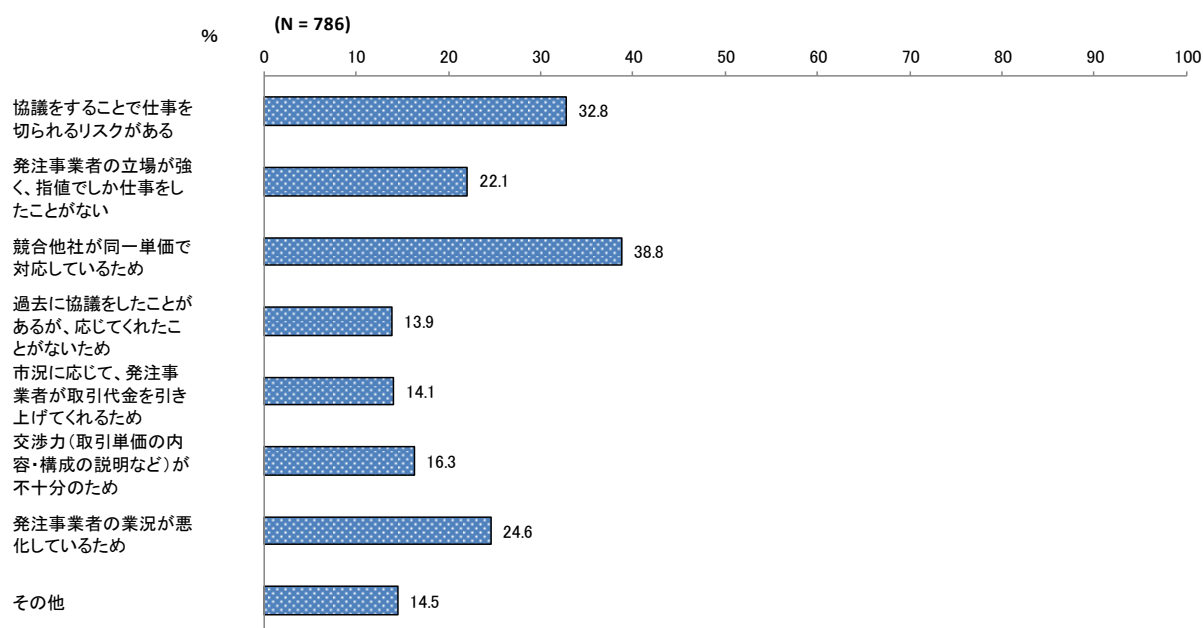
「はい」は 66.0%、「いいえ」は 34.0%であった。

問 12 問 11 で「はい」と回答した方にお尋ねします。発注事業者との協議に際して、どのような理由で従来又は通常の取引代金に比べて、増加に応じてもらったことがありますか。【複数回答】



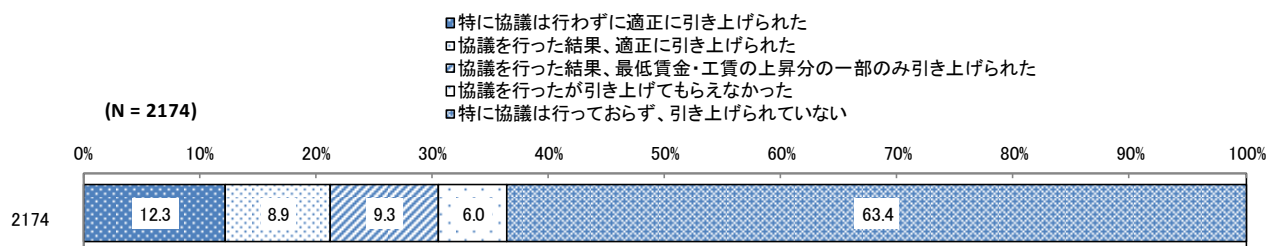
「原材料費の高騰」が 56.9%と最も高く、次いで「複雑なデザイン等の作業の困難さ」が 49.3%、「短納期」が 26.9%となっている。

問 13 問 11 で「いいえ」または問 12 で「増加に応じてもらったことはない」と回答された方にお尋ねします。発注事業者と協議して取引代金を決定しない・決定できない、協議は行ったが増加に応じてもらったことがない理由を教えてください。【複数回答】



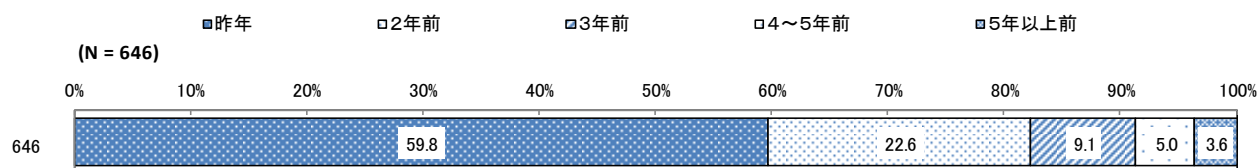
「競合他社が同一単価で対応しているため」が38.8%と最も高く、次いで「協議をすることで仕事を切られるリスクがある」が32.8%、「発注事業者の業況が悪化しているため」が24.6%となっている。

問 14 最低賃金が昨年 10 月から全国各地で改定され、平均で 25 円増の時給 823 円になりました。これまで最低賃金や最低工賃が引き上げられた際に、取引代金は引き上げられましたか。



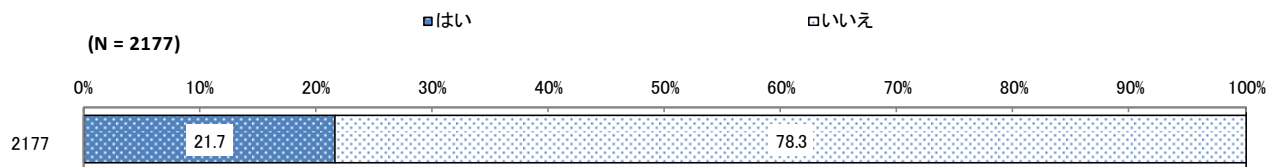
「特に協議は行っておらず、引き上げられていない」が63.4%と最も高く、次いで「特に協議は行わずに適正に引き上げられた」が12.3%、「協議を行った結果、最低賃金・工賃の上昇分の一部のみ引き上げられた」が9.3%となっている。

問 15 問 14 で「特に協議は行わずに適正に引き上げられた」「協議を行った結果、適正に引き上げられた」「協議を行った結果、最低賃金・工賃の上昇分の一部のみ引き上げられた」と回答された方にお尋ねします。貴社では、直近で取引代金が引き上げられたのは、いつ頃ですか。



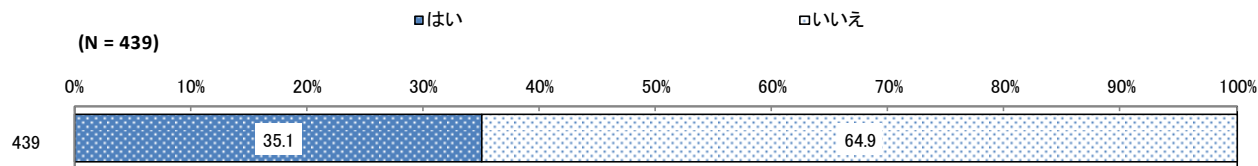
「昨年」が 59.8%と最も高く、次いで「2年前」が 22.6%、「3年前」が 9.1%となっている。

問 16 従来に比べて取引代金の切り下げが行われたことがありますか。



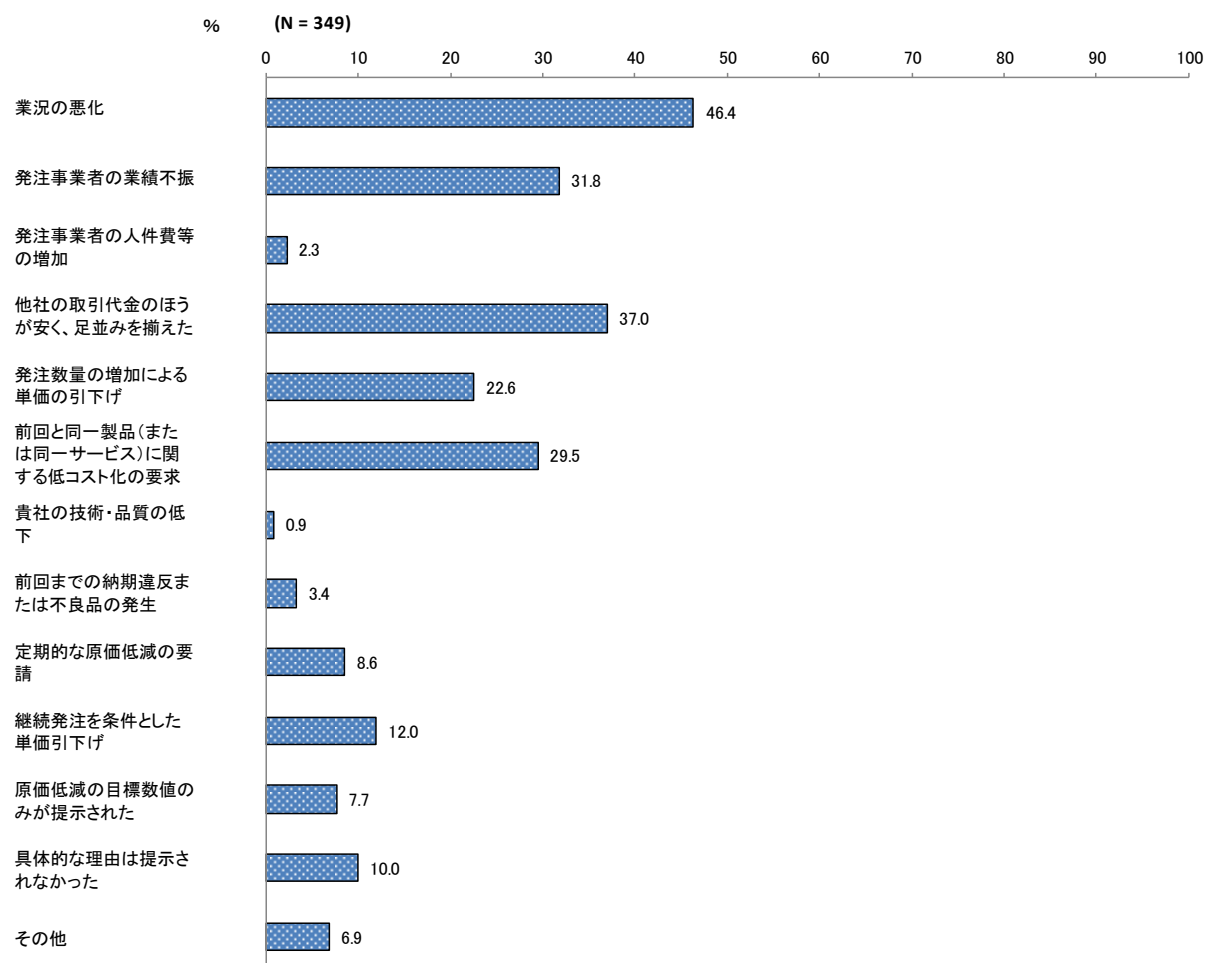
「はい」は 21.7%、「いいえ」は 78.3%であった。

問 17 問 16 で「はい」と回答された方にお尋ねします。取引代金の切り下げの際、発注事業者から協議がなく、一方的な要請で従来に比べて取引代金の切り下げが行われたことがありますか。



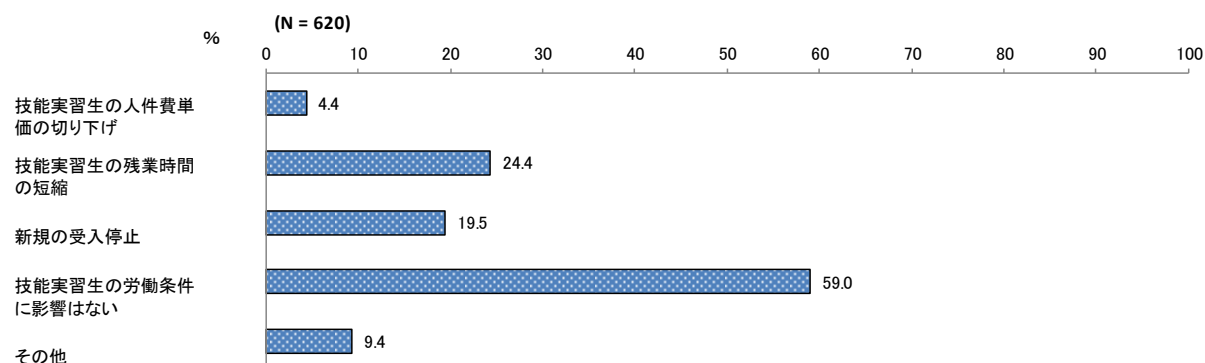
「はい」は 35.1%、「いいえ」は 64.9%であった。

問 18 問 16 で「はい」と回答された方にお尋ねします。どのような理由で切り下げが行われましたか。なお、一方的な要請で切り下げられている方は、想定される理由を回答してください。【複数回答】



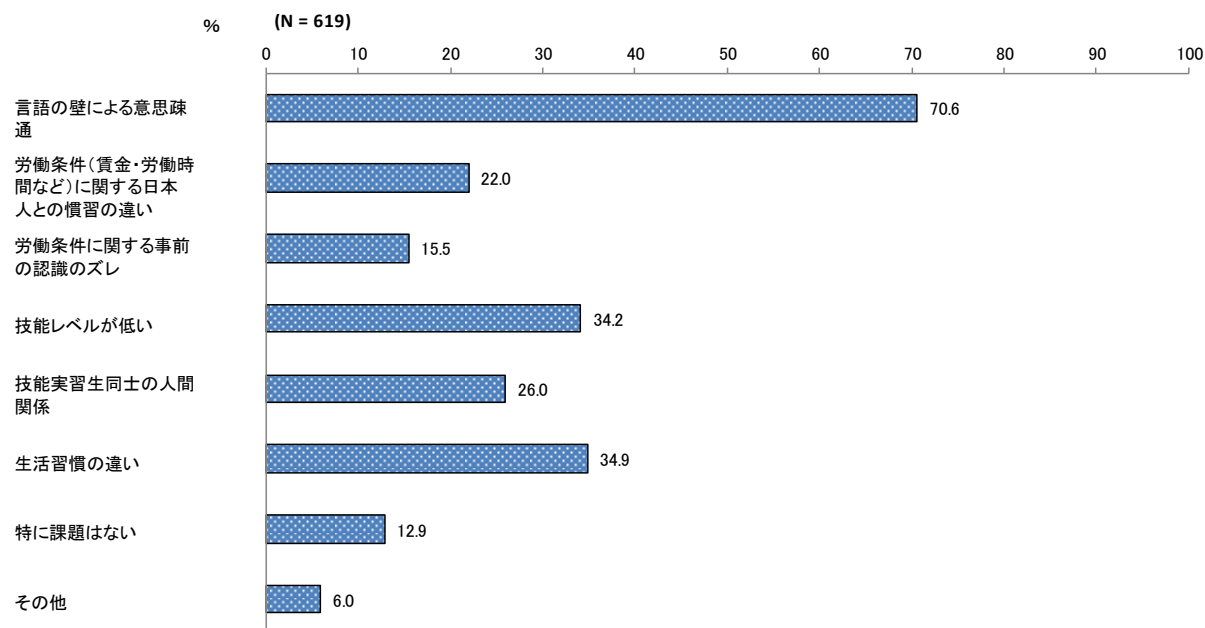
「業況の悪化」が 46.4%と最も高く、次いで「他社の取引代金のほうが安く、足並みを揃えた」が 37.0%、「発注事業者の業績不振」が 31.8%となっている。

問 19 外国人技能実習生を受け入れている方（過去に受け入れていた方を含む）にお尋ねします。発注事業者からの取引代金の切り下げが行われた場合、新たに受け入れる外国人技能実習生の労働条件にどのような影響がありますか。【複数回答】



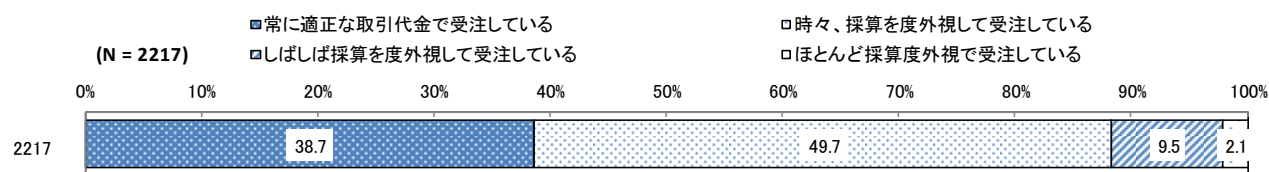
「技能実習生の労働条件に影響はない」が 59.0%と最も高く、次いで「技能実習生の残業時間の短縮」が 24.4%、「新規の受入停止」が 19.5%となっている。

問 20 外国人技能実習生を受け入れている方（過去に受け入れていた方を含む）にお尋ねします。外国人技能実習生を受け入れるに際して、課題となる事項がありますか。【複数回答】



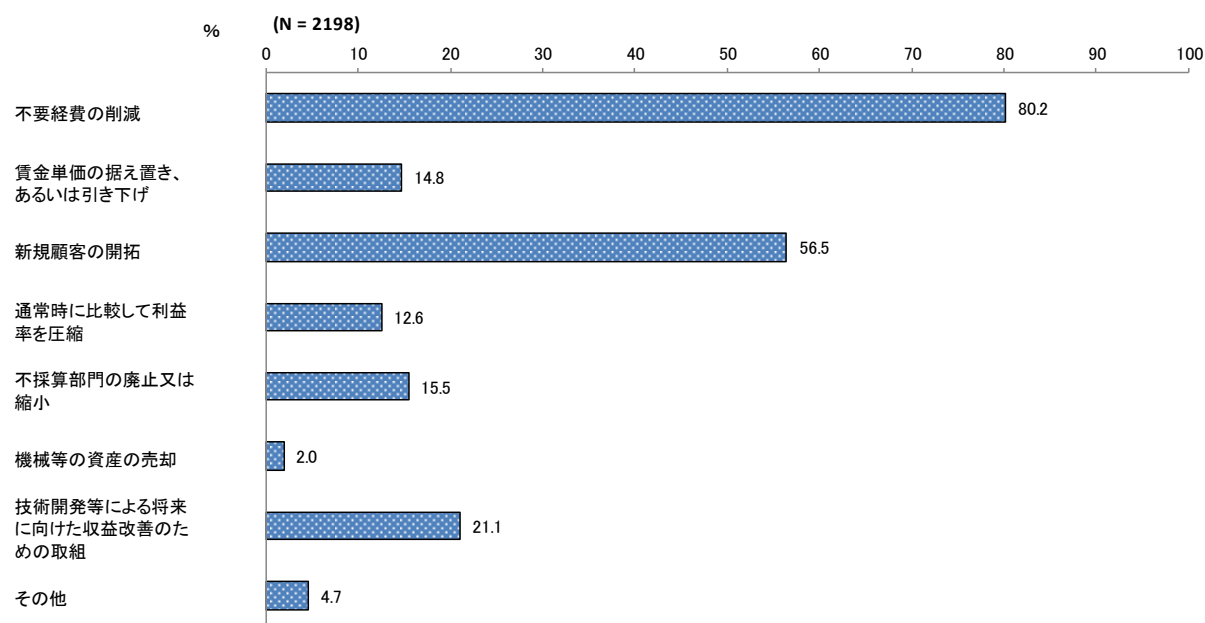
「言語の壁による意思疎通」が 70.6%と最も高く、次いで「生活習慣の違い」が 34.9%、「技能レベルが低い」が 34.2%となっている。

問 21 仕事を取るために採算を度外視して、受注することはありますか。



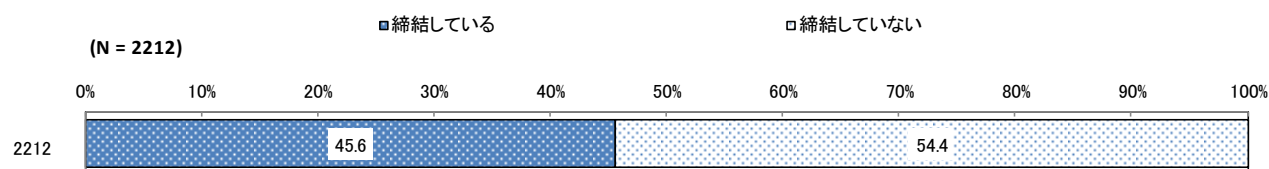
「時々、採算を度外視して受注している」が 49.7%と最も高く、次いで「常に適正な取引代金で受注している」が 38.7%、「しばしば採算を度外視して受注している」が 9.5%となっている。

問 22 売上が改善されない場合、事業継続のため、どのような取組をされていますか。【複数回答】



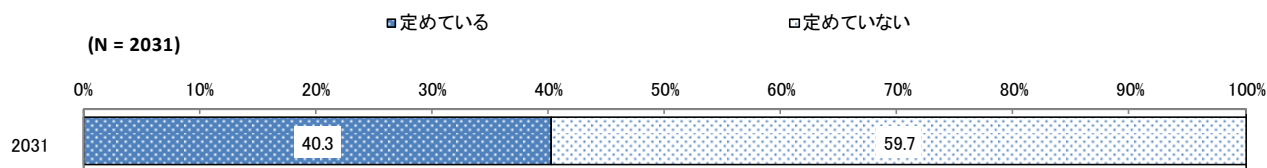
「不要経費の削減」が 80.2%と最も高く、次いで「新規顧客の開拓」が 56.5%、「技術開発等による将来に向けた収益改善のための取組」が 21.1%となっている。

問 23 貴社では発注事業者との間に「契約書」を締結していますか。



「締結している」は 45.6%、「締結していない」は 54.4%であった。

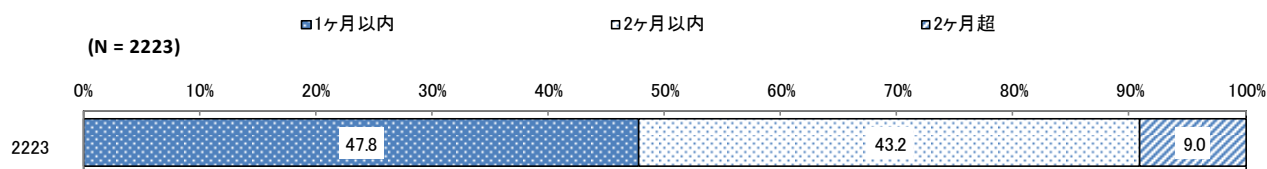
問 24 発注事業者から支給材（原材料、部品等をいう）を支給される場合、「支給材の保管の方法及び不良がある場合の取扱い」について、あらかじめ協議して定めていますか。



「定めている」は 40.3%、「定めていない」は 59.7%であった。

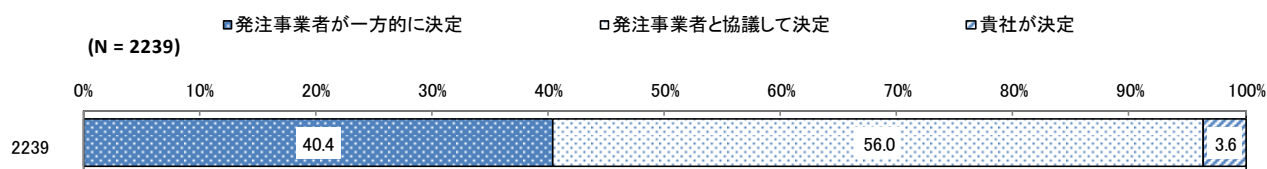
問 25 発注事業者の取引代金の支払方法についてお尋ねします。

(1) 取引代金の支払は物品等の納入後どれくらいですか。



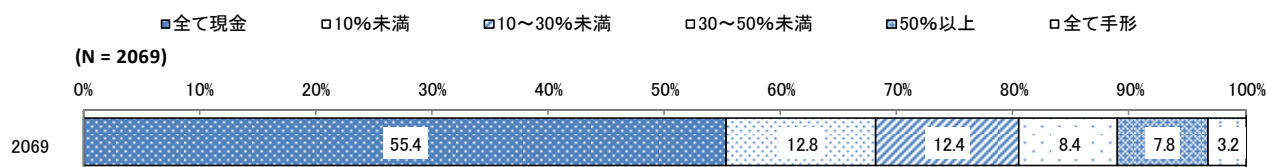
「1ヶ月以内」が 47.8%と最も高く、次いで「2ヶ月以内」が 43.2%、「2ヶ月超」が 9.0%となっている。

(2) 支払期日・支払方法について、発注事業者との間でどのように決定していますか。



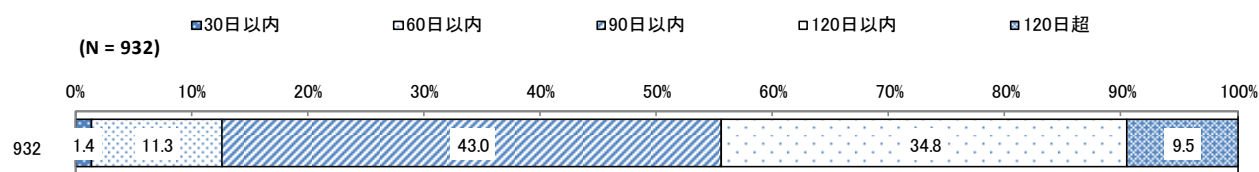
「発注事業者と協議して決定」が 56.0%と最も高く、次いで「発注事業者が一方的に決定」が 40.4%、「貴社が決定」が 3.6%となっている。

(3) 取引代金を手形で受け取っている割合（金額ベース）はどれくらいですか。



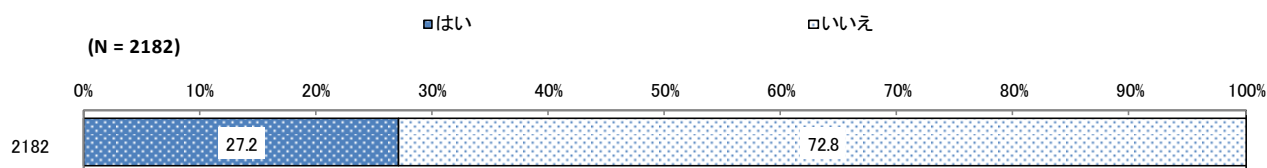
「全て現金」が 55.4%と最も高く、次いで「10%未満」が 12.8%、「10～30%未満」が 12.4%となっている。

(4) 取引代金を手形で受け取っている場合、手形のサイトはどれくらいですか。



「90 日以内」が 43.0%と最も高く、次いで「120 日以内」が 34.8%、「60 日以内」が 11.3%となっている。

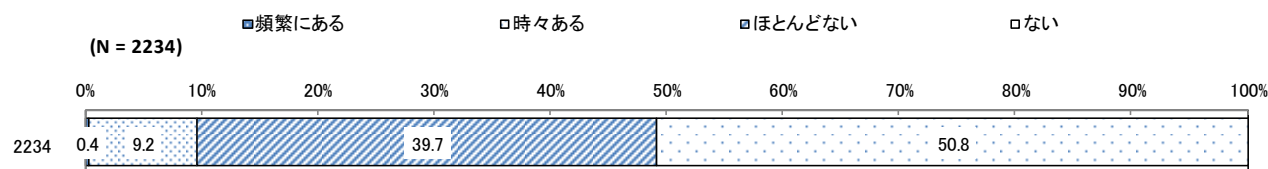
問 26 支払の際に歩引きや歩乗せはありますか。



「はい」は 27.2%、「いいえ」は 72.8%であった。

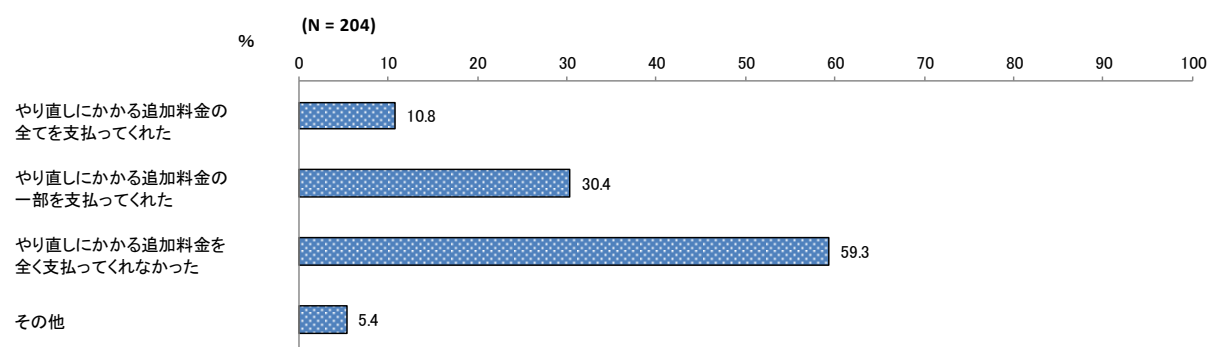
2-3. 不当なやり直し等の実態について

問 27 貴社では発注事業者から不当なやり直し(貴社に責任がないにもかかわらず、納品後に発注内容を変更し、やり直しを指示される)をさせられたことがありますか。



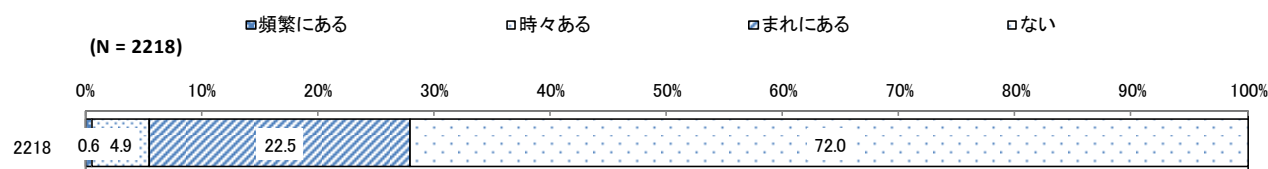
「ない」が 50.8%と最も高く、次いで「ほとんどない」が 39.7%、「時々ある」が 9.2%となっている。

問 28 問 27 で「頻繁にある」または「時々ある」と回答された方にお尋ねします。やり直しが取引代金に反映されましたか。
【複数回答】



「やり直しにかかる追加料金を全く支払ってくれなかった」が 59.3%と最も高く、次いで「やり直しにかかる追加料金の一部を支払ってくれた」が 30.4%、「やり直しにかかる追加料金の全てを支払ってくれた」が 10.8%となっている。

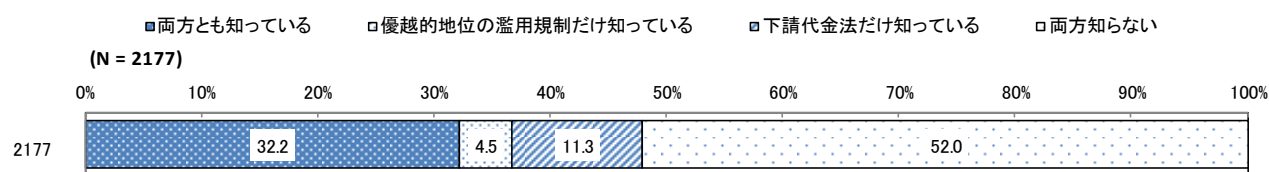
問 29 貴社では発注事業者へ検品、納品後に、納品済み商品(一部含む)の理由なき返品(貴社に責任がないにもかかわらず、受領後に不良品とのクレームがつけられ、納品済み商品が返品された)を受けたことがありますか。



「ない」が 72.0%と最も高く、次いで「まれにある」が 22.5%、「時々ある」が 4.9%となっている。

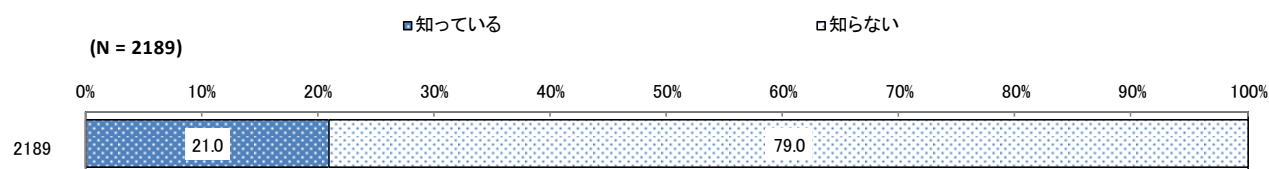
2-4. 繊維産業の下請ガイドラインについて

問 30 独占禁止法の優越的地位の濫用規制や下請代金支払遅延等防止法（下請代金法）をご存知ですか。



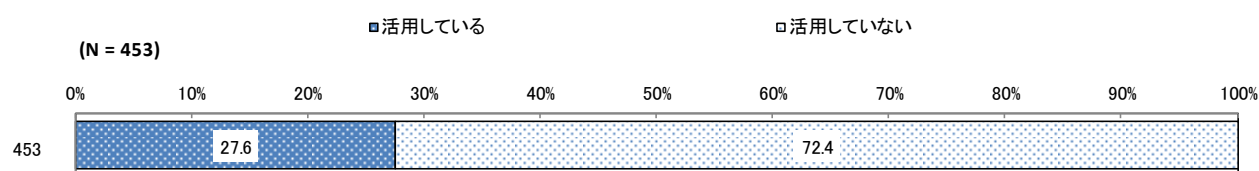
「両方知らない」が 52.0%と最も高く、次いで「両方とも知っている」が 32.2%、「下請代金法だけ知っている」が 11.3%となっている。

問 31 繊維産業の下請ガイドラインをご存知ですか。



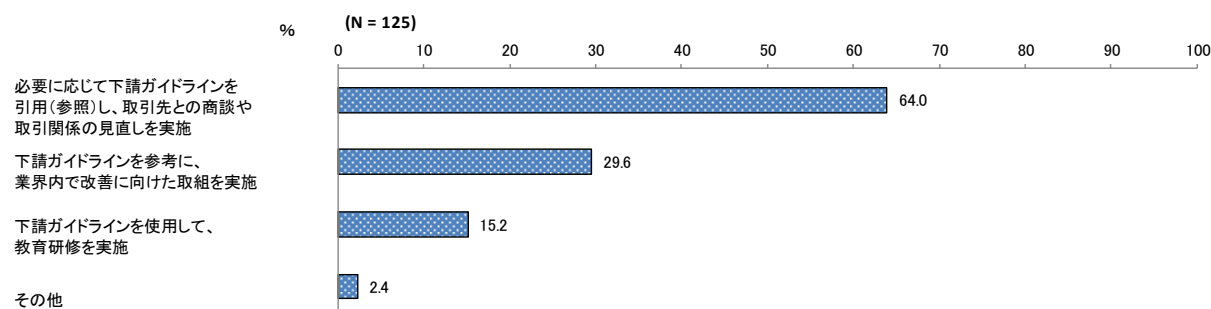
「知っている」は 21.0%、「知らない」は 79.0%であった。

問 32 問 31 で「知っている」と回答された方にお尋ねします。繊維産業の下請ガイドラインを活用していますか。



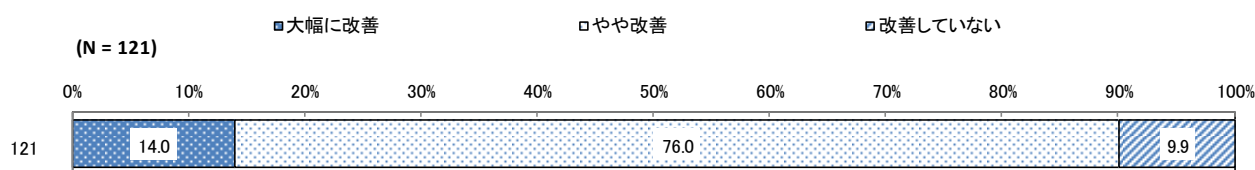
「活用している」は 27.6%、「活用していない」は 72.4%であった。

問 33 問 32 で「活用している」と回答された方にお尋ねします。具体的にどのように活用していますか。【複数回答】



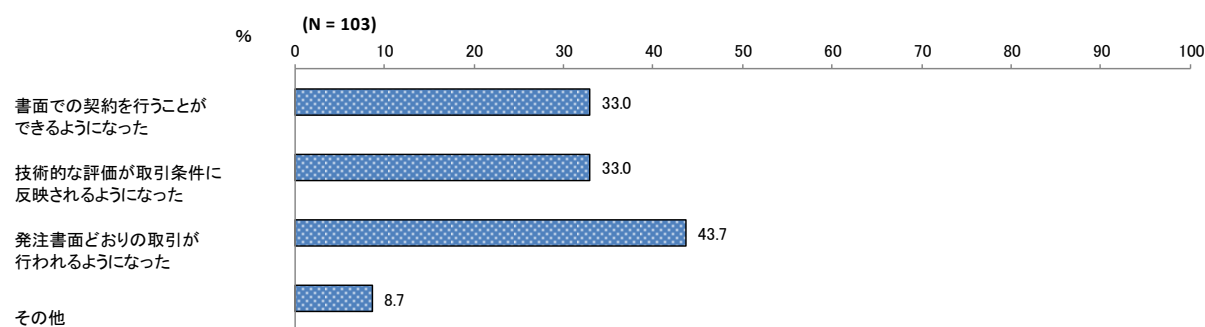
「必要に応じて下請ガイドラインを引用(参照)し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施」が 64.0%と最も高く、次いで「下請ガイドラインを参考に、業界内で改善に向けた取組を実施」が 29.6%、「下請ガイドラインを使用して、教育研修を実施」が 15.2%となっている。

問 34 問 32 で「活用している」と回答された方にお尋ねします。下請ガイドラインを活用して、取引の適正化に対する取引先の意識改善はみられましたか。



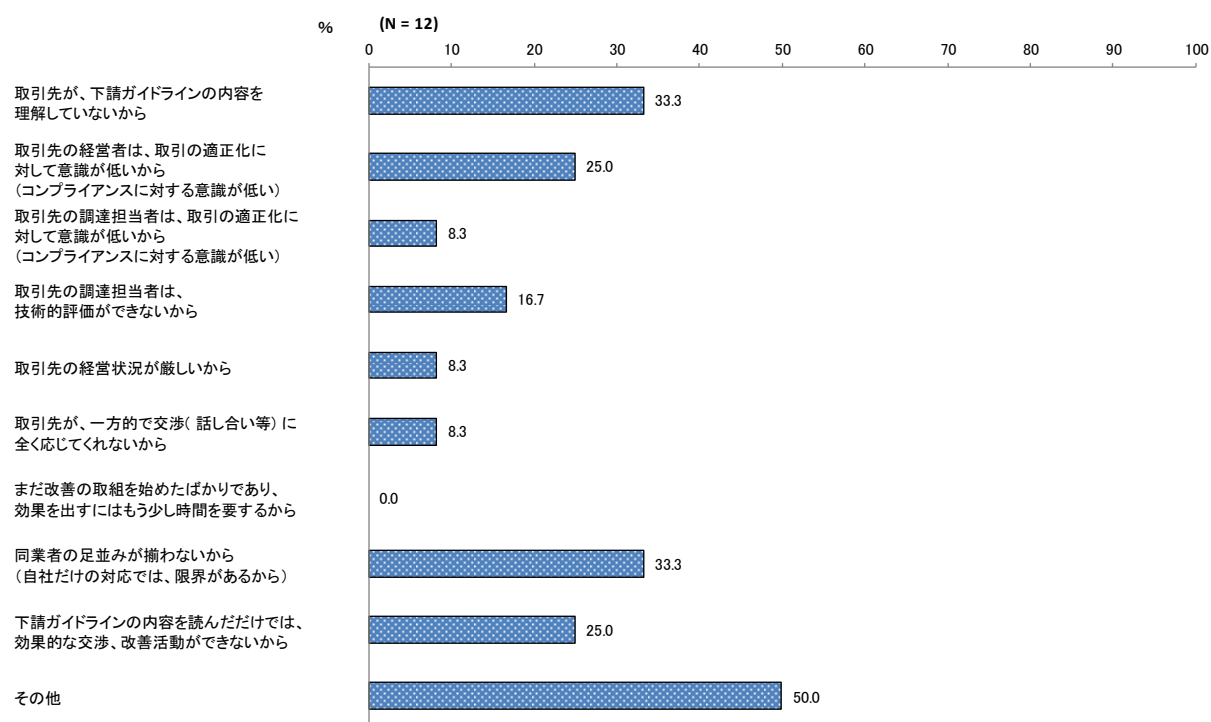
「やや改善」が 76.0%と最も高く、次いで「大幅に改善」が 14.0%、「改善していない」が 9.9%となっている。

問 35 問 34 で「大幅に改善」または「やや改善」と回答された方にお尋ねします。具体的な取引改善効果はありましたか。【複数回答】



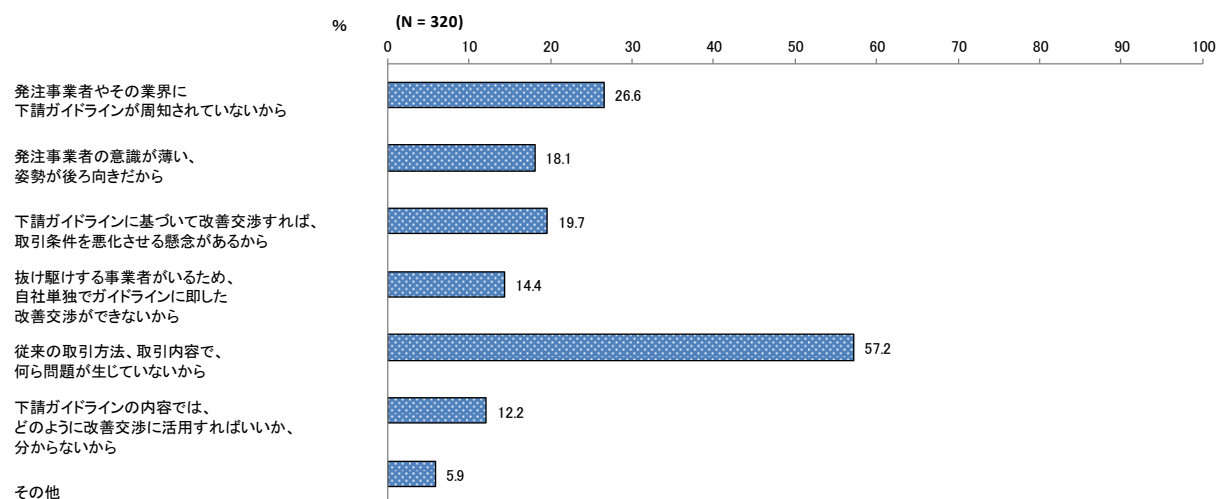
「発注書面どおりの取引が行われるようになった」が 43.7%と最も高く、次いで「書面での契約を行うことができるようになった」及び「技術的な評価が取引条件に反映されるようになった」が 33.0%となっている。

問 36 問 34 で「改善していない」と回答された方にお尋ねします。改善していない理由は何ですか。【複数回答】



「その他」が 50.0%と最も高く、次いで「取引先が、下請ガイドラインの内容を理解していないから」及び「同業者の足並みが揃わないから(自社だけの対応では、限界があるから)」が 33.3%となっている。

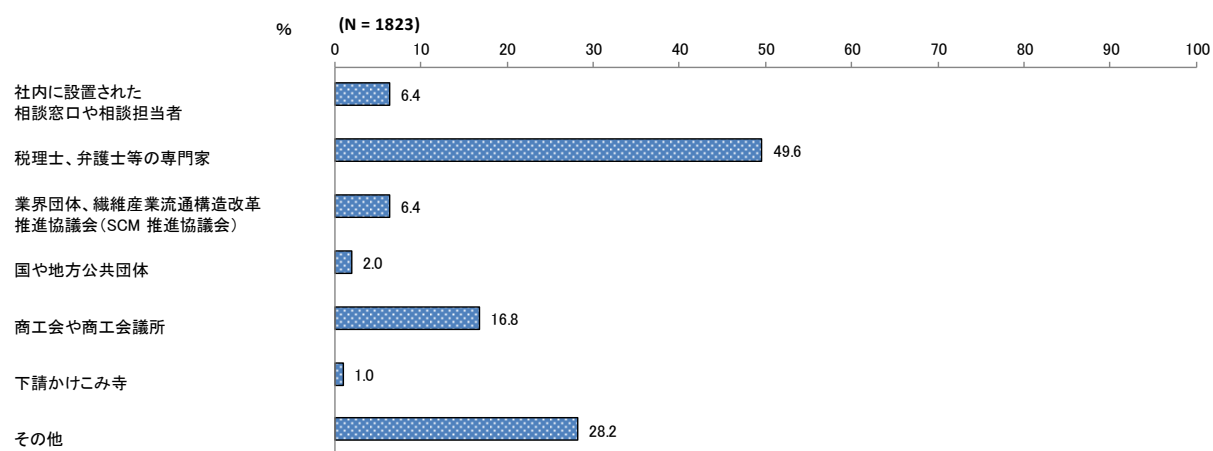
問 37 問 32 で繊維産業の下請ガイドラインを「活用していない」と回答された方にお尋ねします。繊維産業の下請ガイドラインを活用していない理由は何ですか。【複数回答】



「従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じていないから」が 57.2%と最も高く、次いで「発注事業者やその業界に下請ガイドラインが周知されていないから」が 26.6%、「下請ガイドラインに基づいて改善交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから」が 19.7%となっている。

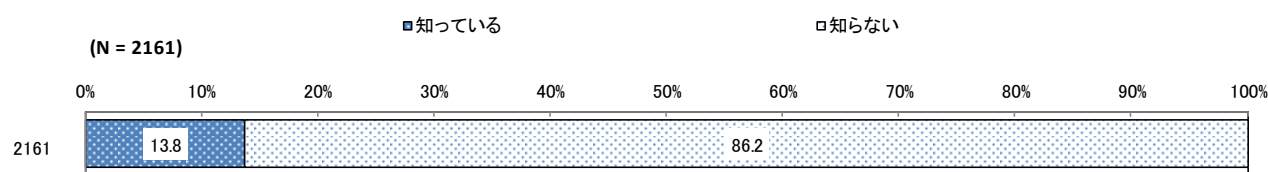
2-5. 下請取引の相談窓口について

問 38 貴社では下請取引に関する相談をどこにしていますか。【複数回答】



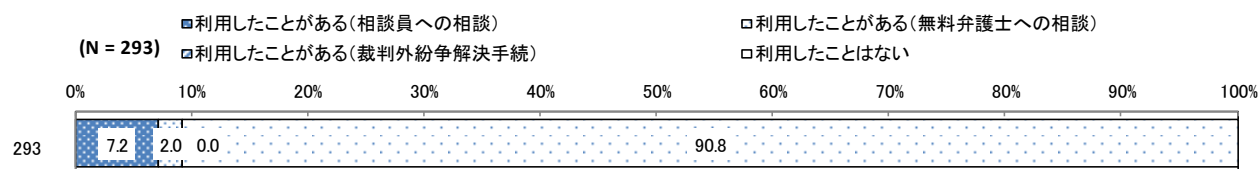
「税理士、弁護士等の専門家」が 49.6%と最も高く、次いで「その他」が 28.2%、「商工会や商工会議所」が 16.8%となっている。

問 39 中小企業庁では、「下請かけこみ寺」を設置しています。この下請かけこみ寺をご存知ですか。



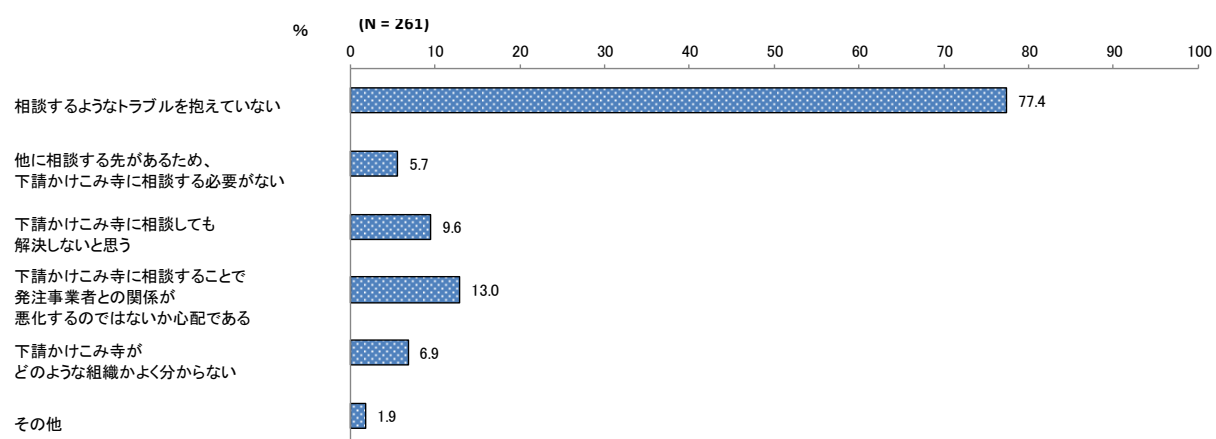
「知っている」は 13.8%、「知らない」は 86.2%であった。

問 40 問 39 で「知っている」と回答された方にお尋ねします。「下請かけこみ寺」を利用したことがありますか。



「利用したことはない」が 90.8%と最も高く、次いで「利用したことがある(相談員への相談)」が 7.2%、「利用したことがある(無料弁護士への相談)」が 2.0%となっている。

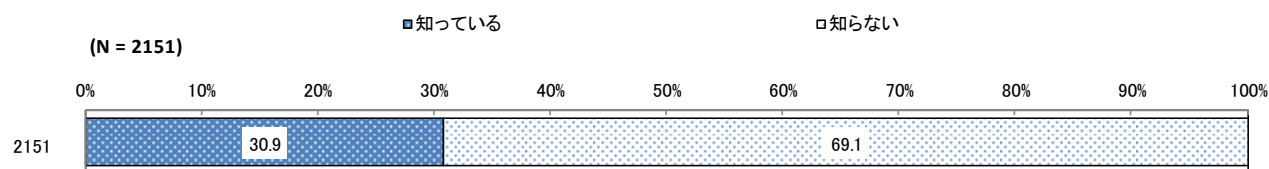
問 41 問 40 で「利用したことはない」と回答された方にお尋ねします。利用しない理由は何ですか。【複数回答】



「相談するようなトラブルを抱えていない」が 77.4%と最も高く、次いで「下請かけこみ寺に相談することで発注事業者との関係が悪化するのではないかと心配である」が 13.0%、「下請かけこみ寺に相談しても解決しないと思う」が 9.6%となっている。

2-6. その他・業種特性等に応じた質問事項について

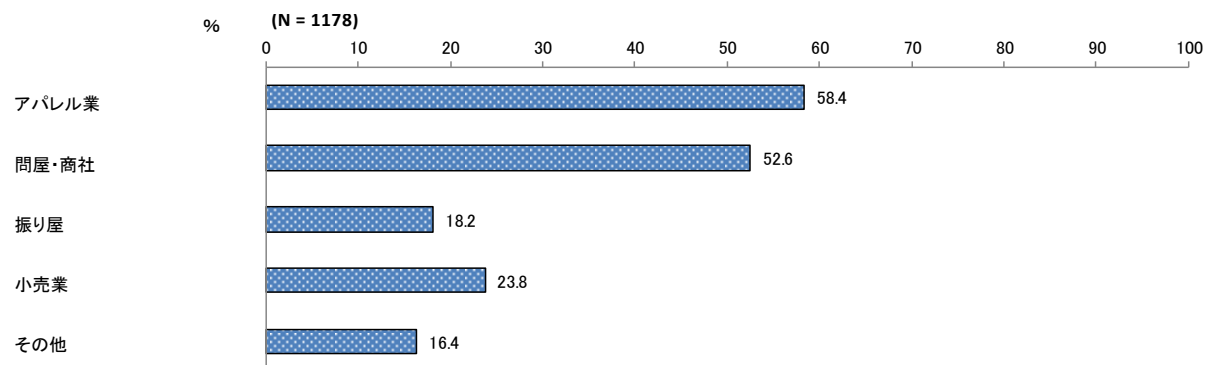
問 42 下請代金支払遅延等防止法では、繊維工業については、発注事業者が下請代金の支払のために振り出す手形サイトを原則として 90 日以内と定めていることを知っていますか。



「知っている」は 30.9%、「知らない」は 69.1%であった。

問 43 縫製事業者の方にお尋ねします。どこから仕事を受注していますか。金額ベースの割合も括弧内にご記入ください。

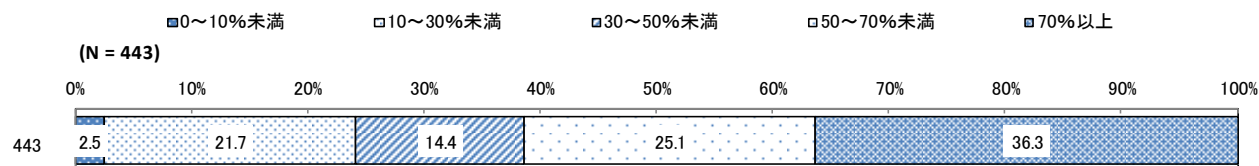
【複数回答】



「アパレル業」が 58.4%と最も高く、次いで「問屋・商社」が 52.6%、「小売業」が 23.8%となっている。

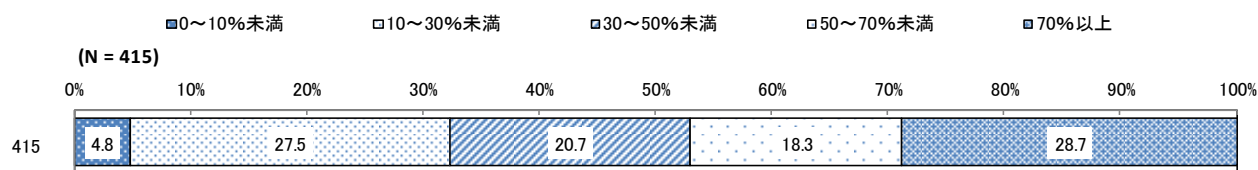
※受注先別の受注金額構成割合

【アパレル業】



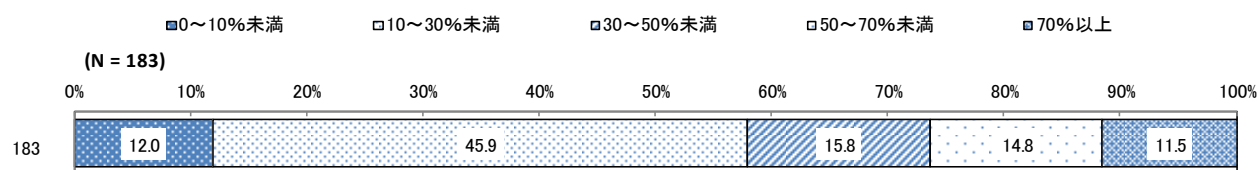
「70%以上」が 36.3%と最も高く、次いで「50～70%未満」が 25.1%、「10～30%未満」が 21.7%となっている。

【問屋・商社】



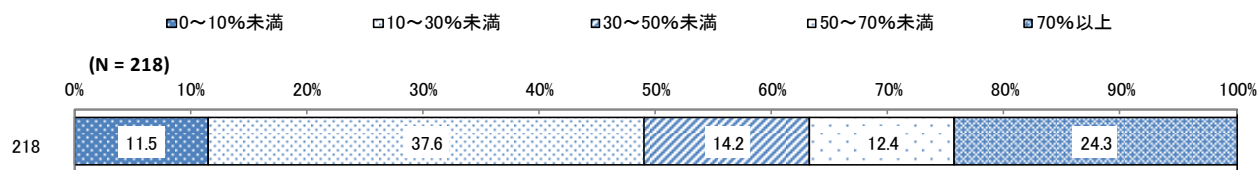
「70%以上」が 28.7%と最も高く、次いで「10~30%未満」が 27.5%、「30~50%未満」が 20.7%となっている。

【振り屋】



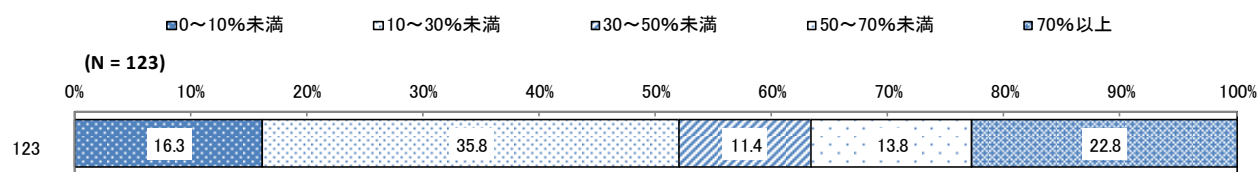
「10~30%未満」が 45.9%と最も高く、次いで「30~50%未満」が 15.8%、「50~70%未満」が 14.8%となっている。

【小売業】



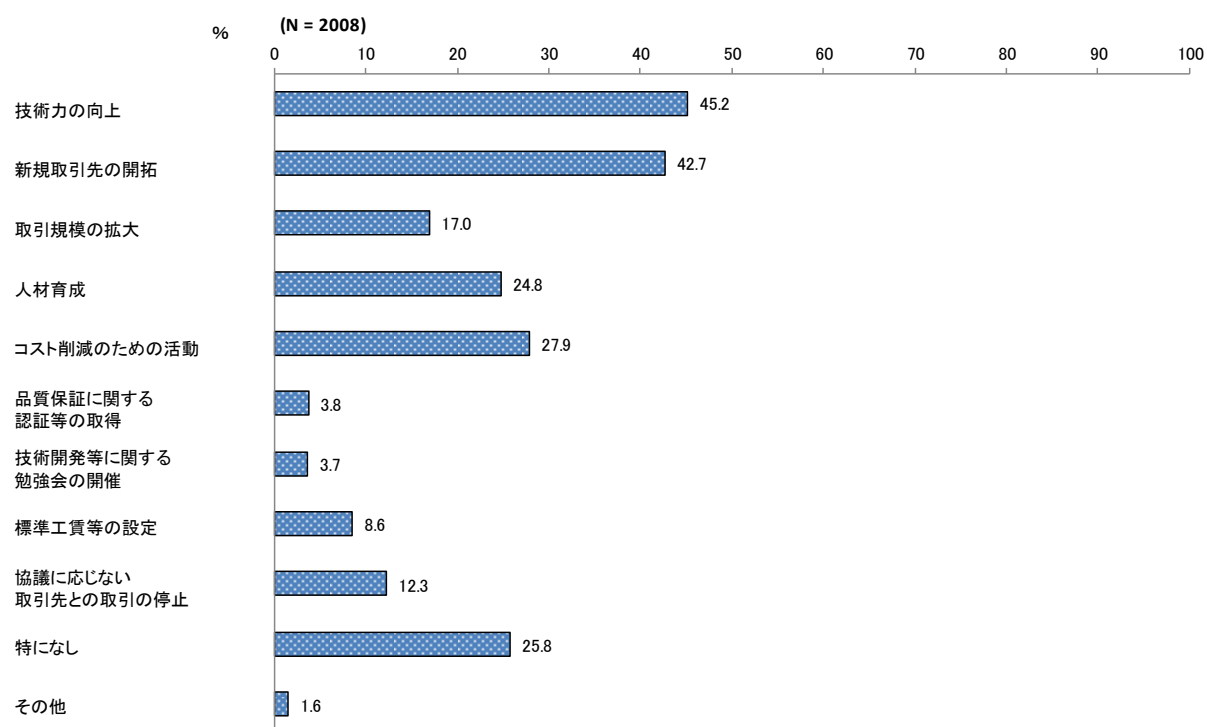
「10~30%未満」が 37.6%と最も高く、次いで「70%以上」が 24.3%、「30~50%未満」が 14.2%となっている。

【その他】



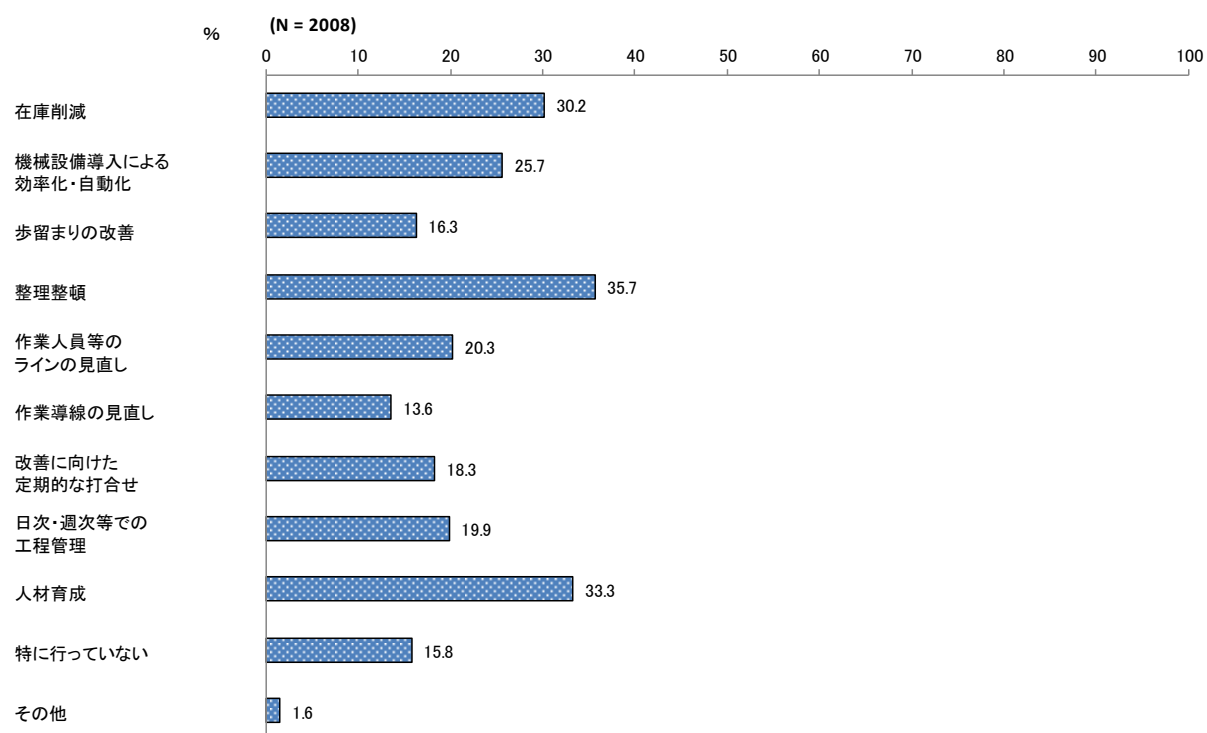
「10~30%未満」が 35.8%と最も高く、次いで「70%以上」が 22.8%、「0~10%未満」が 16.3%となっている。

問 44 取引代金の改善に向けた協議を行うために、取り組んでいることがあれば教えてください。【複数回答】



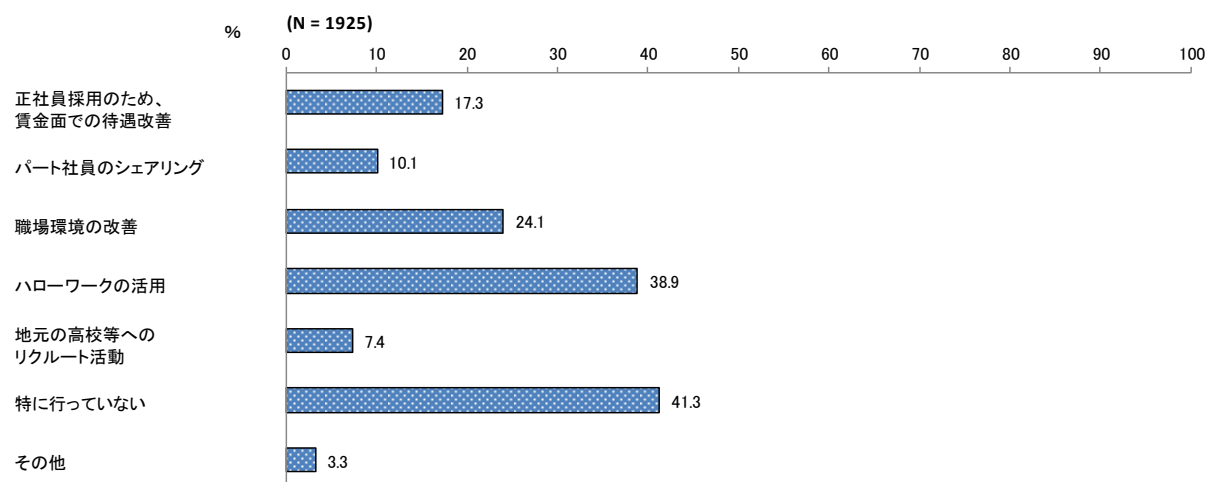
「技術力の向上」が 45.2%と最も高く、次いで「新規取引先の開拓」が 42.7%、「コスト削減のための活動」が 27.9%となっている。

問 45 生産性を向上させるために取り組んでいることがあれば教えてください。【複数回答】



「整理整頓」が 35.7%と最も高く、次いで「人材育成」が 33.3%、「在庫削減」が 30.2%となっている。

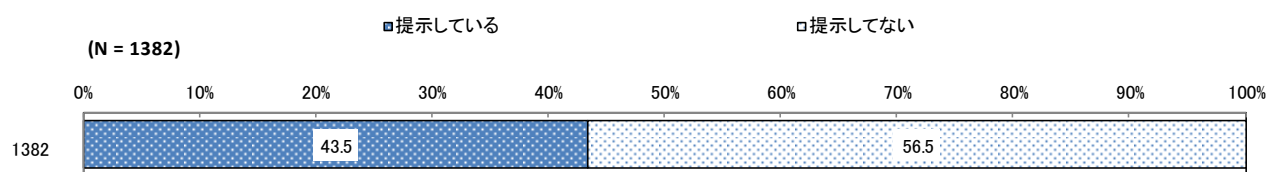
問 46 労働力確保(外国人技能実習生を除く)のために取り組んでいることがあれば教えてください。【複数回答】



「特に行っていない」が 41.3%と最も高く、次いで「ハローワークの活用」が 38.9%、「職場環境の改善」が 24.1%となっている。

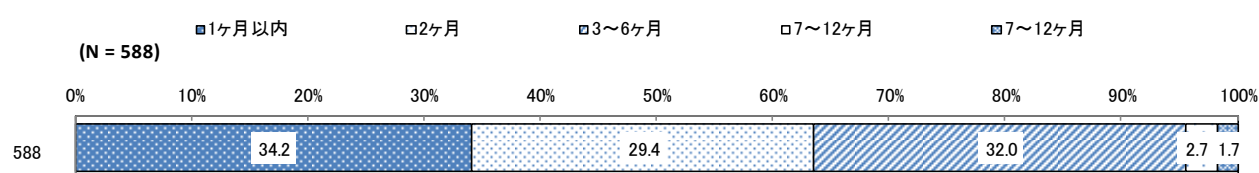
3-1. 発注方法等について

問 47 受注事業者への発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提示をしていますか。



「提示している」は 43.5%、「提示していない」は 56.5%であった。

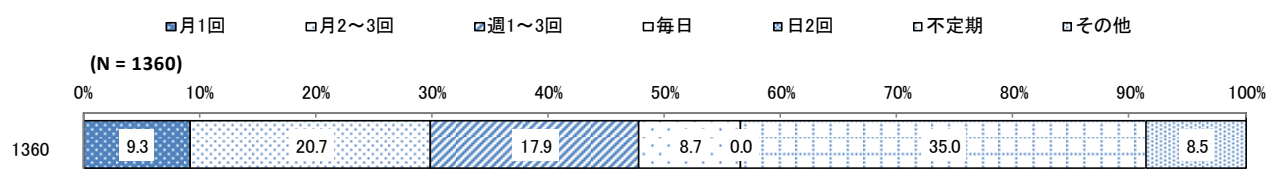
問 48 問 47 で「提示している」と回答された方にお尋ねします。事前情報は何ヶ月先まで提示していますか。



「1ヶ月以内」が 34.2%と最も高く、次いで「3～6ヶ月」が 32.0%、「2ヶ月」が 29.4%となっている。

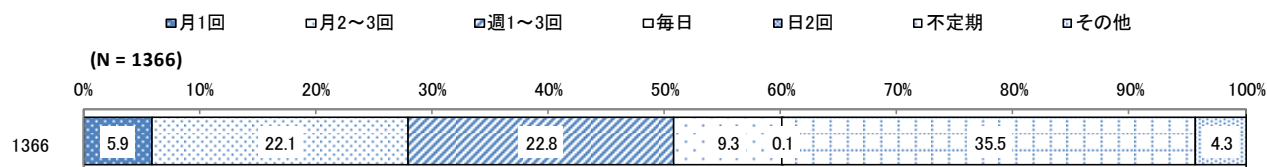
問 49 受注事業者との取引についてお尋ねします。

(1) 受注事業者への発注頻度



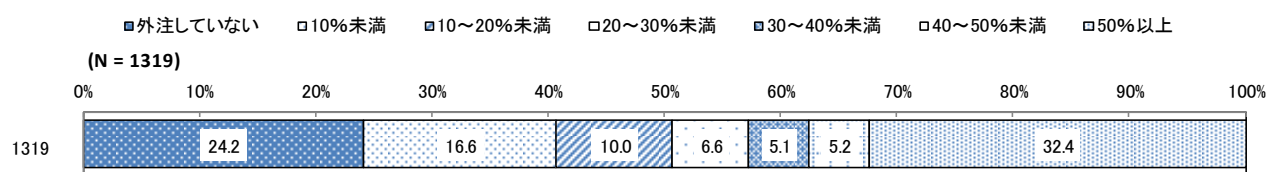
「不定期」が 35.0%と最も高く、次いで「月 2～3 回」が 20.7%、「週 1～3 回」が 17.9%となっている。

(2) 受注事業者からの納入頻度



「不定期」が 35.5%と最も高く、次いで「週 1～3 回」が 22.8%、「月 2～3 回」が 22.1%となっている。

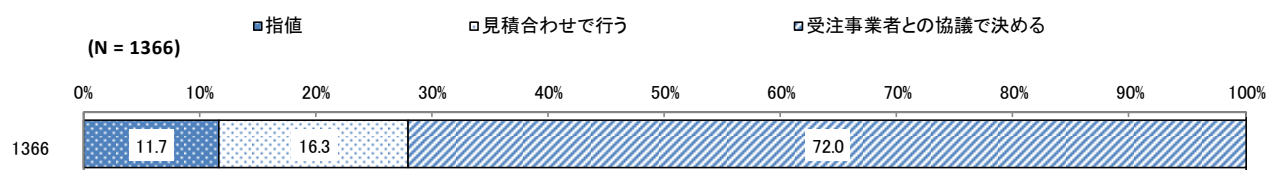
問 50 委託・外注している割合（売上ベース）は併せて何%でしょうか。



「50%以上」が 32.4%と最も高く、次いで「外注していない」が 24.2%、「10%未満」が 16.6%となっている。

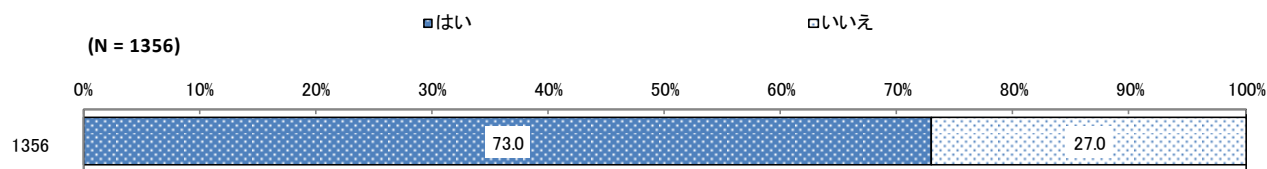
3-2. 取引代金の決定、納品の検査の方法等について

問 51 受注事業者へ発注する際、取引代金は主にどのように決めていますか。



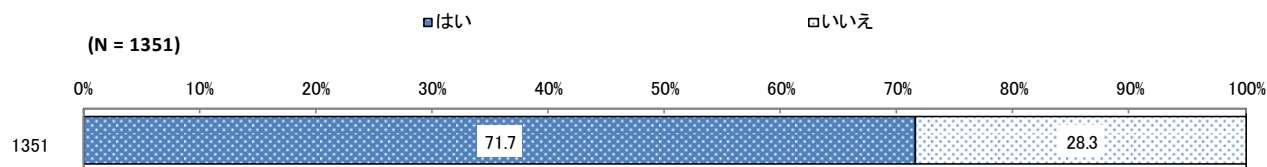
「受注事業者との協議で決める」が72.0%と最も高く、次いで「見積合わせで行う」が16.3%、「指値」が11.7%となっている。

問 52 取引代金を決定する際、適切な労務費（最低賃金や労働市場の状況等を考慮した適正な額）を考慮して、受注事業者と協議して決定していますか。



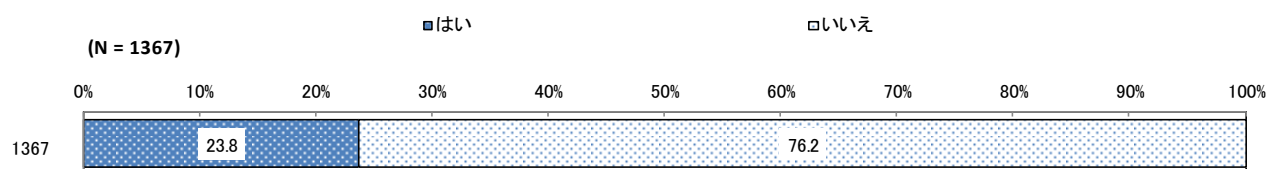
「はい」は73.0%、「いいえ」は27.0%であった。

問 53 取引代金を決定する際、合理的な算定方法に基づき、受注事業者の適正な利益を含み、労働条件の改善が可能となるよう、受注事業者と協議していますか。



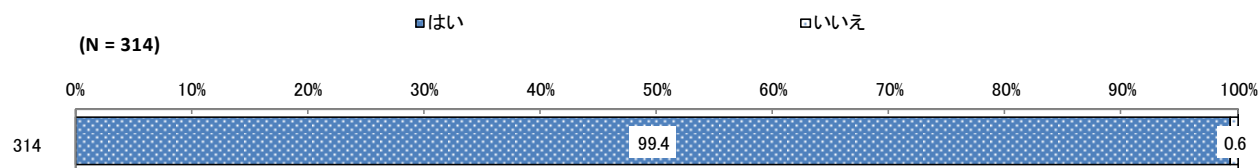
「はい」は71.7%、「いいえ」は28.3%であった。

問 54 受注事業者に対して、従来に比べて取引代金の削減を要請したことがありますか。



「はい」は23.8%、「いいえ」は76.2%であった。

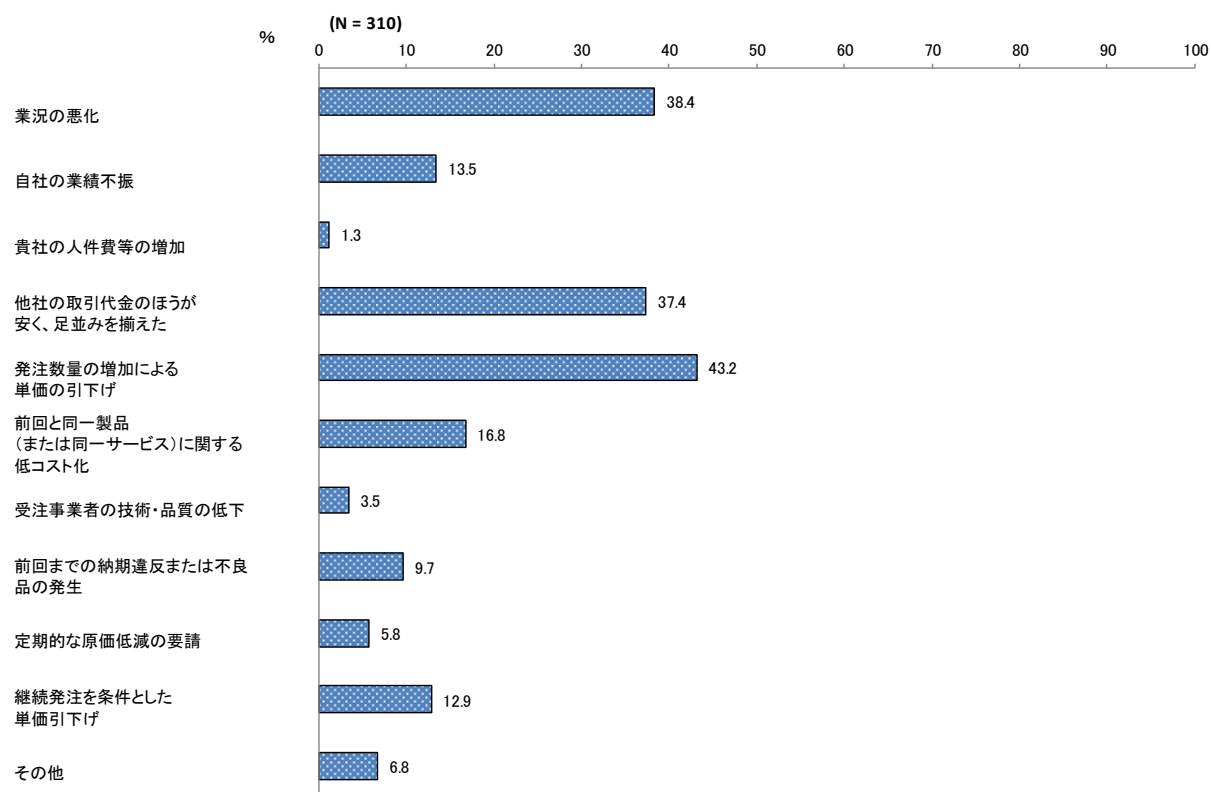
問 55 問 54 で「はい」と回答された方にお尋ねします。受注事業者に対して、取引代金の削減を要請する際、その理由を示していますか。



「はい」は 99.4%、「いいえ」は 0.6%であった。

問 56 問 55 で「はい」と回答された方にお尋ねします。受注事業者との協議に際して、どのような理由を示していますか。

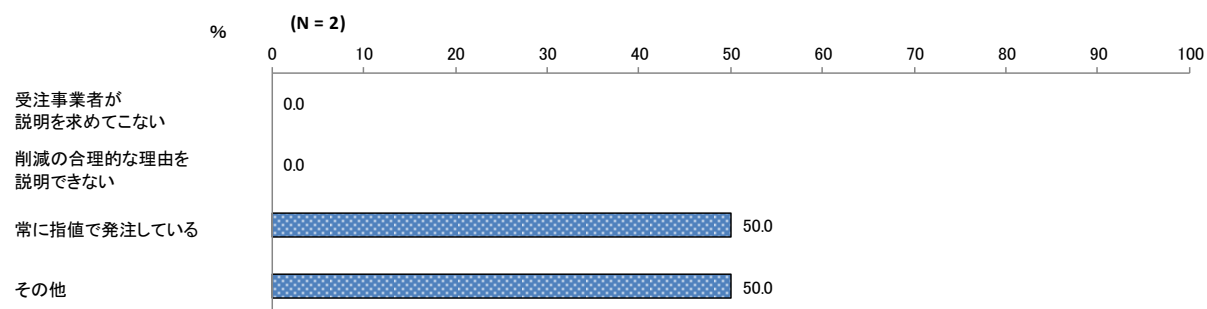
【複数回答】



「発注数量の増加による単価の引下げ」が 43.2%と最も高く、次いで「業況の悪化」が 38.4%、「他社の取引代金のほうが安く、足並みを揃えた」が 37.4%となっている。

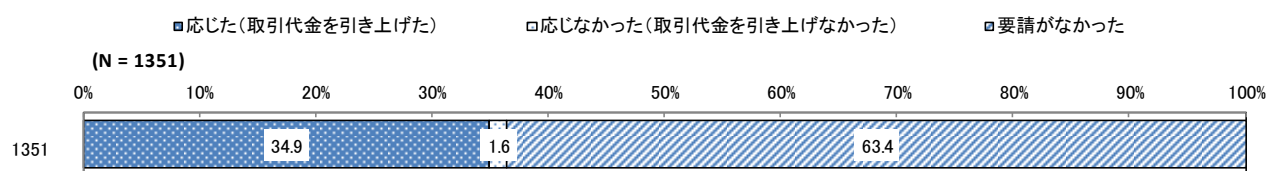
問 57 問 55 で「いいえ」と回答された方にお尋ねします。受注事業者との協議に際して、提示していない理由は何でしょうか。

【複数回答】



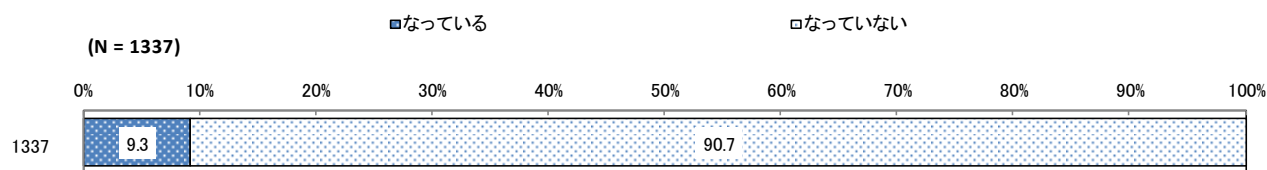
「常に指値で発注している」が 50.0%となっている。

問 58 貴社は、受注事業者から最低賃金・最低工賃の引き上げに伴う労務費の上昇を理由とした取引代金の引き上げの要請があった場合に、これに応じましたか。



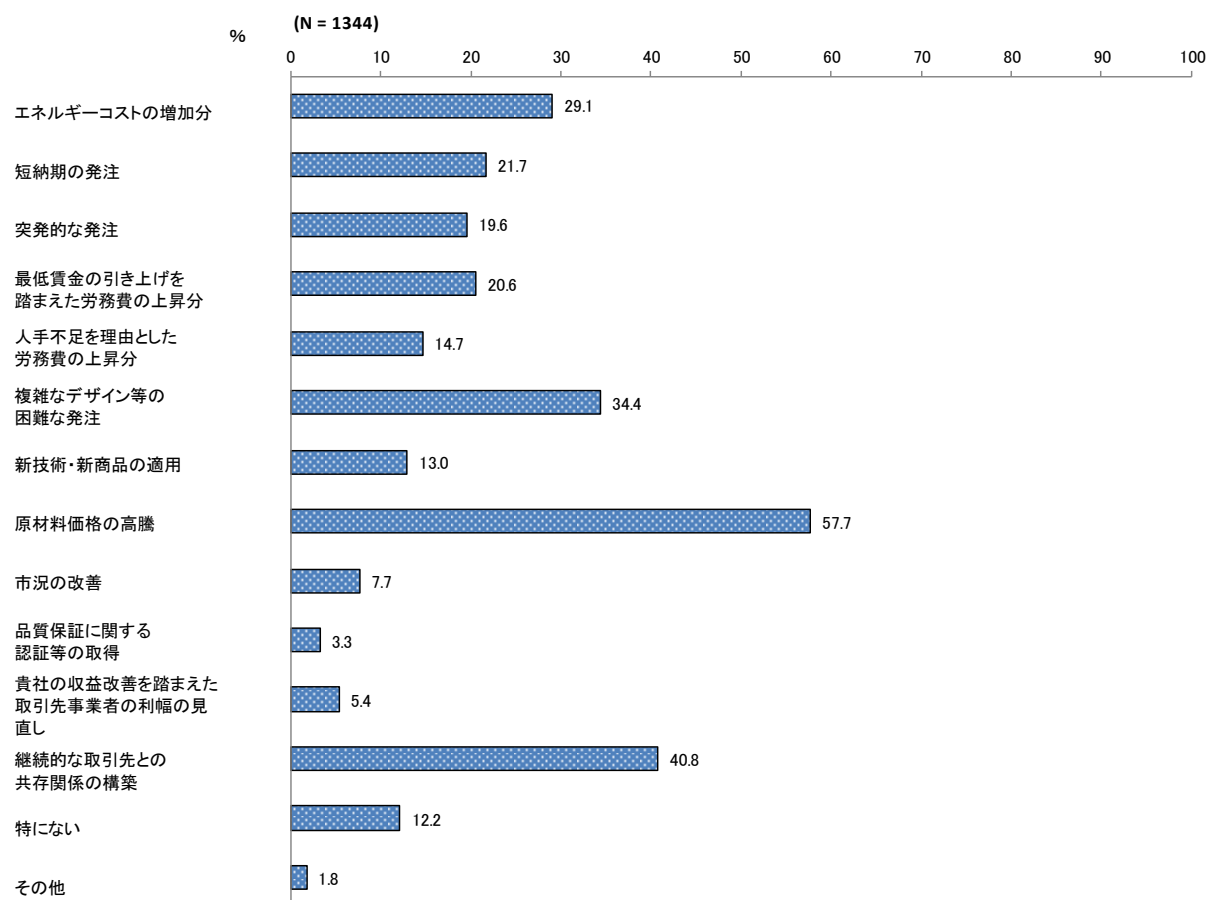
「要請がなかった」が 63.4%と最も高く、次いで「応じた(取引代金を引き上げた)」が 34.9%、「応じなかった(取引代金を引き上げなかった)」が 1.6%となっている。

問 59 貴社の取引代金に関する方針について伺います。取引代金は上げない、ということが貴社の調達の方針になっていますか。



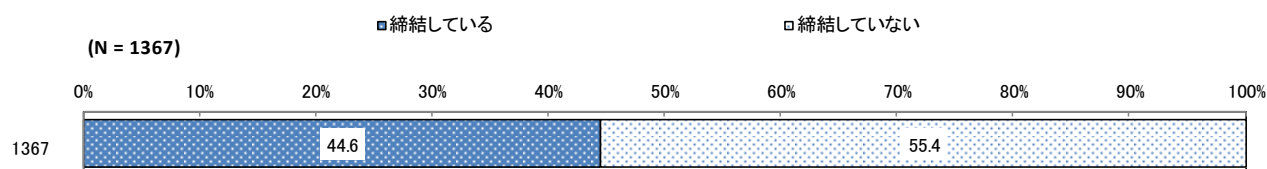
「なっている」は 9.3%、「なっていない」は 90.7%であった。

問 60 貴社は、取引先事業者から取引代金の引き上げの協議を求められた場合に、原則として協議に応じる理由とする項目はどれですか。【複数回答】



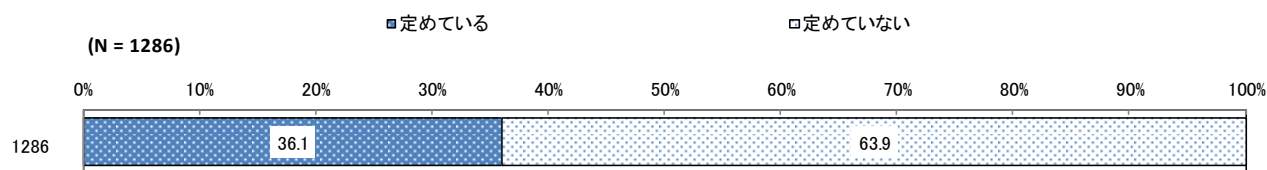
「原材料価格の高騰」が 57.7%と最も高く、次いで「継続的な取引先との共存関係の構築」が 40.8%、「複雑なデザイン等の困難な発注」が 34.4%となっている。

問 61 受注事業者との間に「契約書」を締結していますか。



「締結している」は 44.6%、「締結していない」は 55.4%であった。

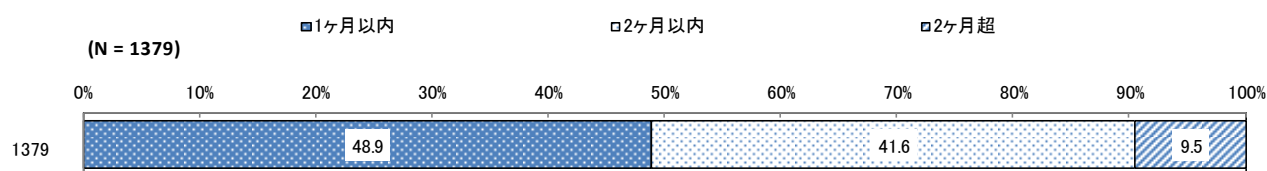
問 62 受注事業者に対し支給材(原材料、部品等をいう)を支給する場合、「支給材の保管の方法及び不良がある場合の取扱い」について、あらかじめ協議して定めていますか。



「定めている」は 36.1%、「定めていない」は 63.9%であった。

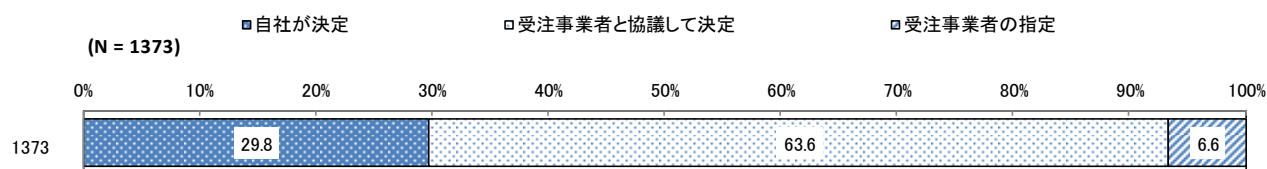
問 63 取引代金の支払方法についてお尋ねします。

(1) 取引代金の支払は物品等の受領後最大でどれくらいですか。



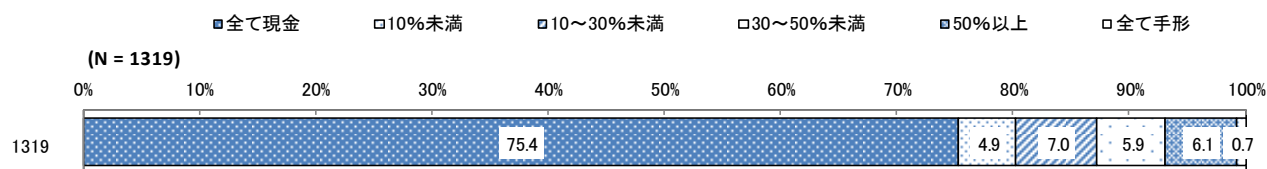
「1ヶ月以内」が 48.9%と最も高く、次いで「2ヶ月以内」が 41.6%、「2ヶ月超」が 9.5%となっている。

(2) 支払期日・支払方法について、受注事業者との間でどのようにして決定しますか。



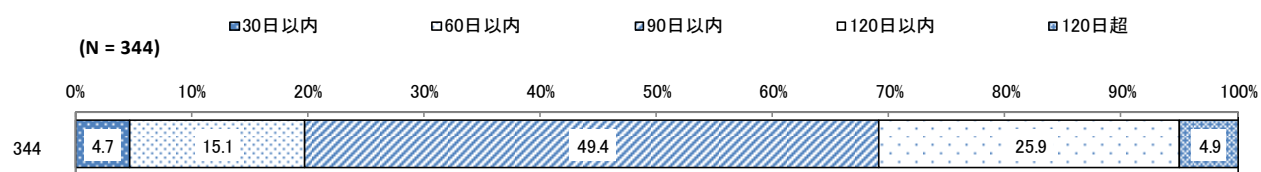
「受注事業者と協議して決定」が 63.6%と最も高く、次いで「自社が決定」が 29.8%、「受注事業者の指定」が 6.6%となっている。

(3) 取引代金を手形で支払っている割合(金額ベース)はどれくらいですか。



「全て現金」が 75.4%と最も高く、次いで「10～30%未満」が 7.0%、「50%以上」が 6.1%となっている。

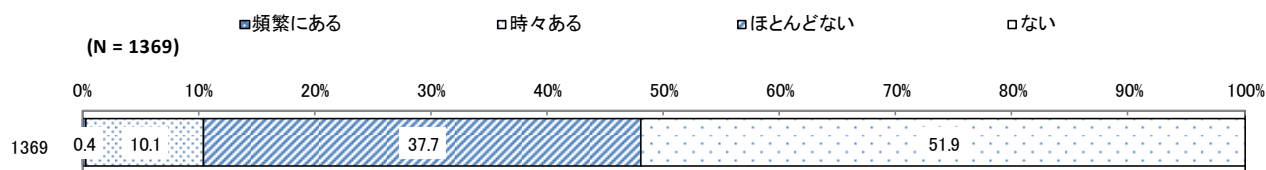
(4) 取引代金を手形で支払っている場合、手形のサイトはどれくらいですか。



「90 日以内」が 49.4%と最も高く、次いで「120 日以内」が 25.9%、「60 日以内」が 15.1%となっている。

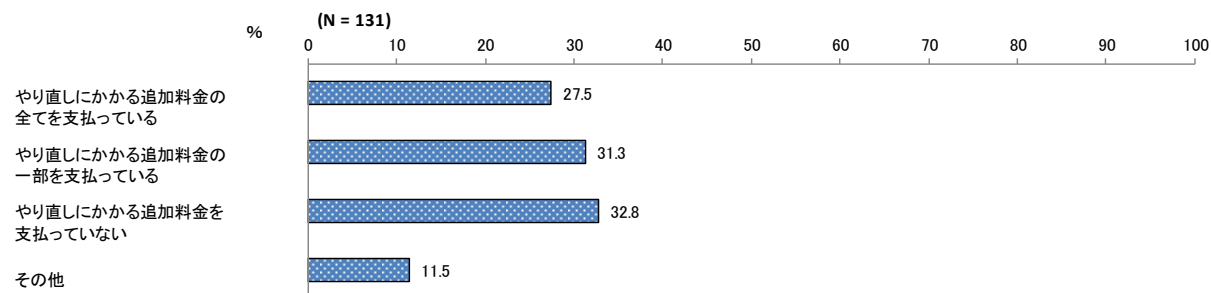
3-3. 発注内容の変更について

問 64 貴社の都合で物品等の受領後に発注内容を変更し、やり直しを指示したことがありますか。



「ない」が 51.9%と最も高く、次いで「ほとんどない」が 37.7%、「時々ある」が 10.1%となっている。

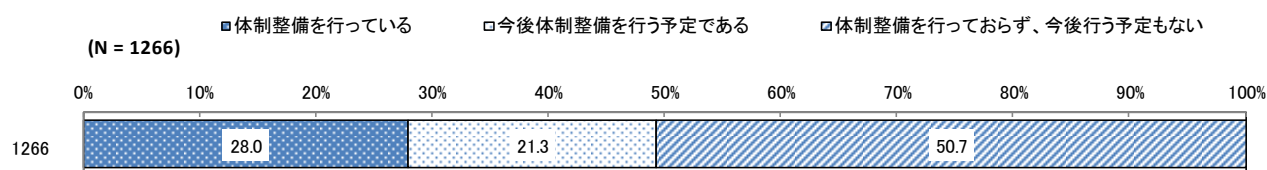
問 65 問 64 で「頻繁にある」または「時々ある」と回答された方にお尋ねします。貴社ではその場合、取引代金にどのように反映させていますか。【複数回答】



「やり直しにかかる追加料金を支払っていない」が 32.8%と最も高く、次いで「やり直しにかかる追加料金の一部を支払っている」が 31.3%、「やり直しにかかる追加料金の全てを支払っている」が 27.5%となっている。

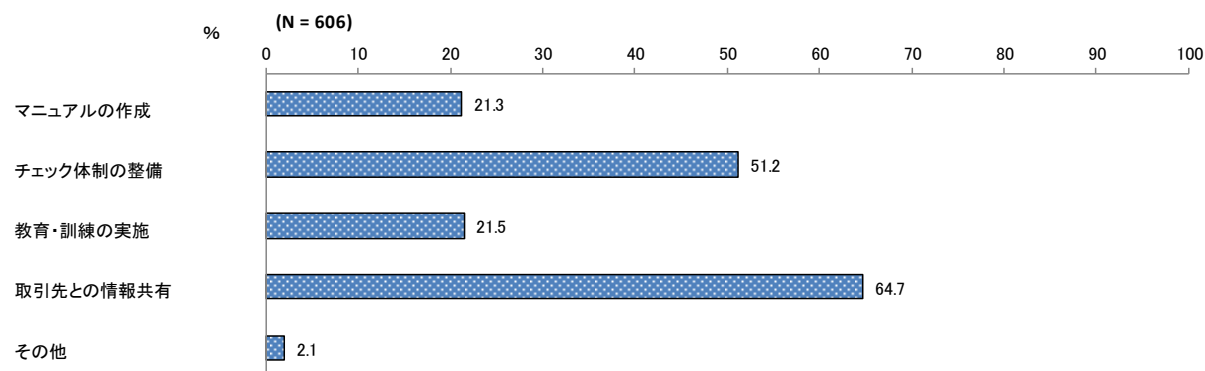
3-4. 下請取引に係るコンプライアンス体制について

問 66 下請取引に係るコンプライアンス体制の整備が行われていますか。



「体制整備を行っておらず、今後行う予定もない」が 50.7%と最も高く、次いで「体制整備を行っている」が 28.0%、「今後体制整備を行う予定である」が 21.3%となっている。

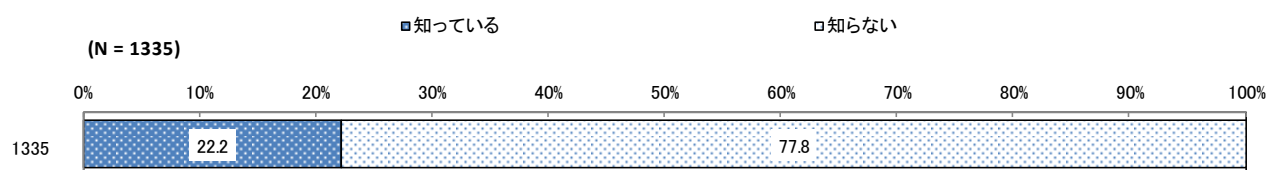
問 67 問 66 で「体制整備を行っている」または「今後体制整備を行う予定である」と回答された方にお尋ねします。現在行っているまたは今後行う予定の取組はどのようなものですか。【複数回答】



「取引先との情報共有」が 64.7%と最も高く、次いで「チェック体制の整備」が 51.2%、「教育・訓練の実施」が 21.5%となっている。

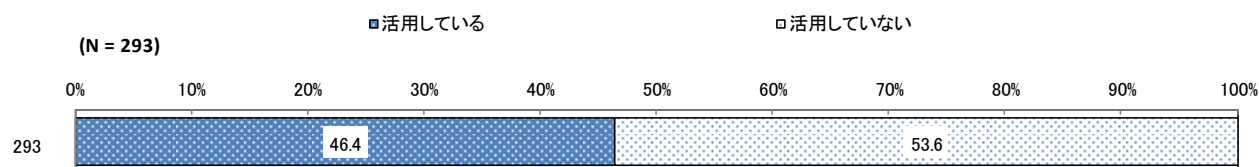
3-5. 繊維産業の下請ガイドラインについて

問 68 繊維産業の下請ガイドラインをご存知ですか。



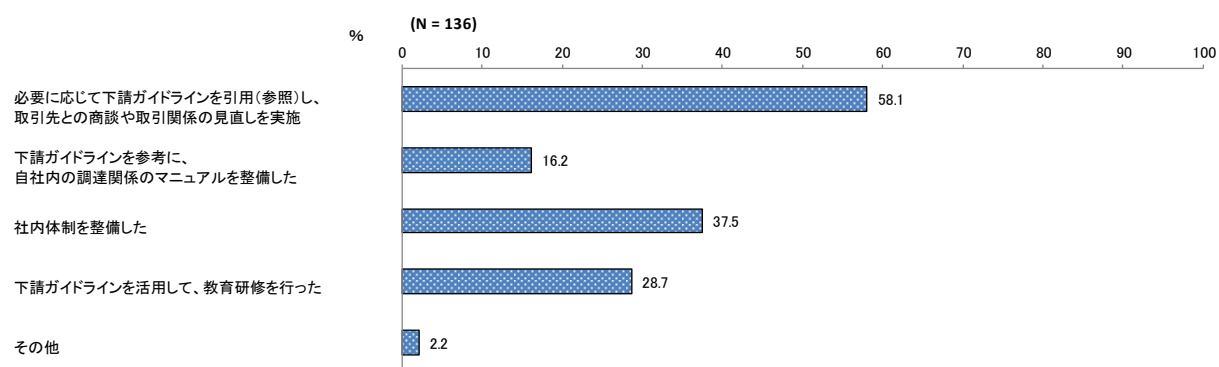
「知っている」は 22.2%、「知らない」は 77.8%であった。

問 69 問 68「知っている」と回答された方にお尋ねします。繊維産業の下請ガイドラインを活用していますか。



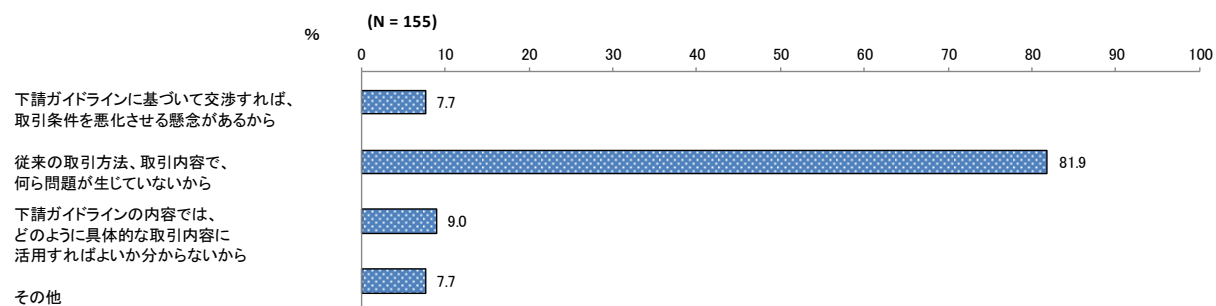
「活用している」は 46.4%、「活用していない」は 53.6%であった。

問 70 問 69 で「活用している」と回答された方にお尋ねします。具体的にどのように活用していますか。【複数回答】



「必要に応じて下請ガイドラインを引用(参照)し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施」が 58.1%と最も高く、次いで「社内体制を整備した」が 37.5%、「下請ガイドラインを活用して、教育研修を行った」が 28.7%となっている。

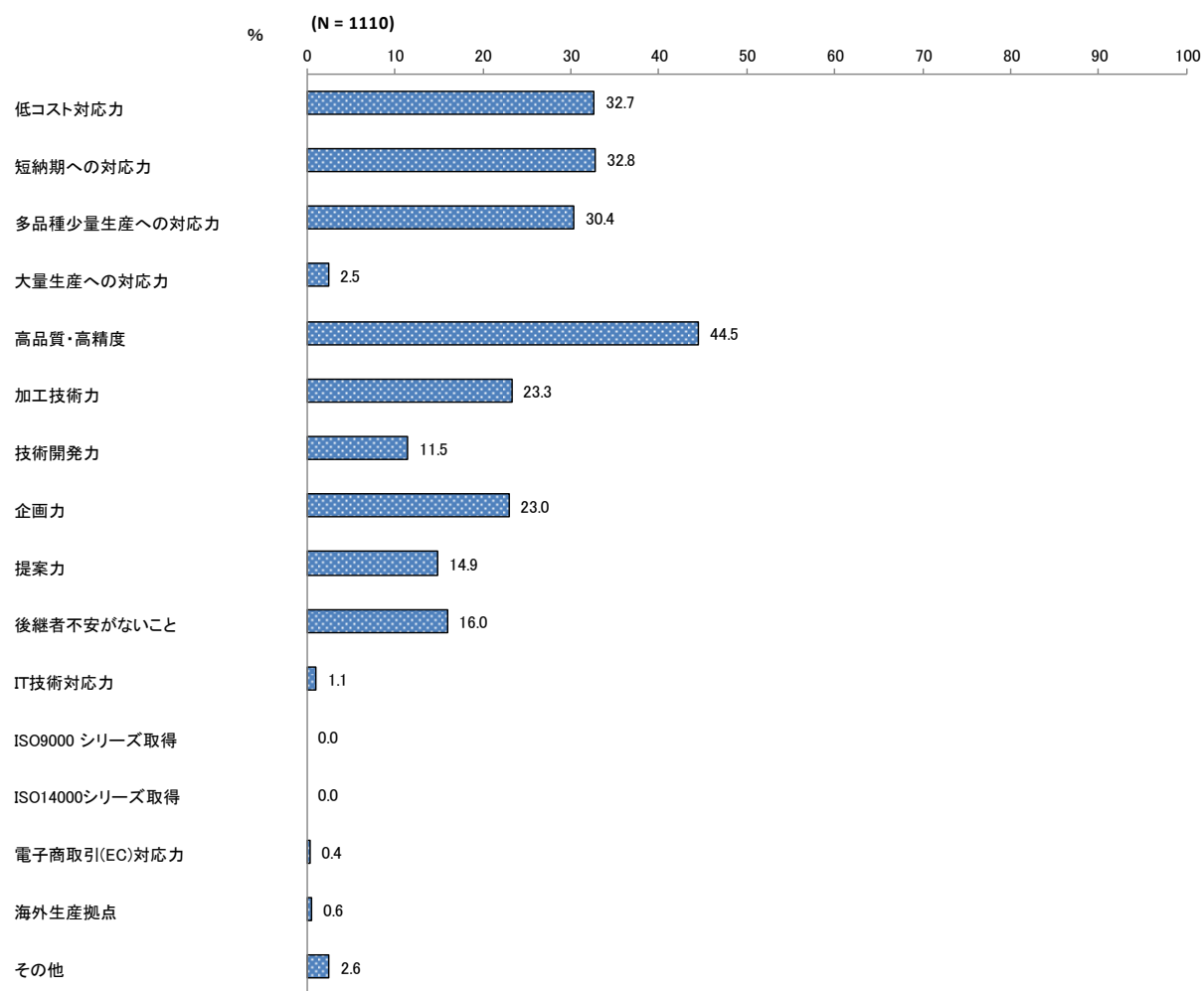
問 71 問 69 で繊維産業の下請ガイドラインを「活用していない」と回答された方にお尋ねします。繊維産業の下請ガイドラインを活用していない理由は何ですか。【複数回答】



「従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じていないから」が 81.9%と最も高く、次いで「下請ガイドラインの内容では、どのように具体的な取引内容に活用すればよいかわからないから」が 9.0%、「下請ガイドラインに基づいて交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから」及び「その他」が 7.7%となっている。

3-6. 受注事業者への期待について

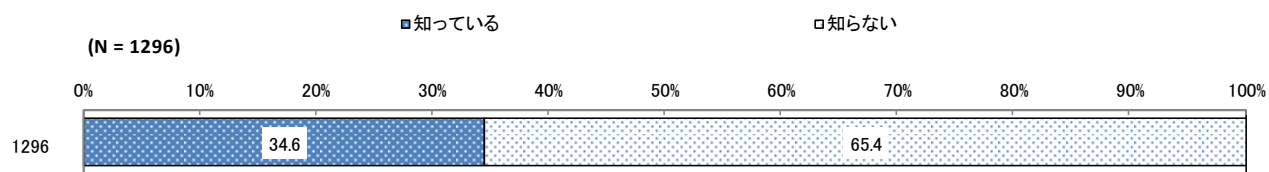
問 72 受注事業者と取引を続けていくために、今後受注事業者に何を求めますか。【回答は最大3つ】



「高品質・高精度」が 44.5%と最も高く、次いで「短納期への対応力」が 32.8%、「低コスト対応力」が 32.7%となっている。

3-7. 業種特性等に応じた質問事項について

問 73 下請代金支払遅延等防止法では、繊維工業については、発注事業者が下請代金の支払のために振り出す手形サイトを原則として 90 日以内と定めていることを知っていますか。



「知っている」は 34.6%、「知らない」は 65.4%であった。

2. ヒアリング調査結果

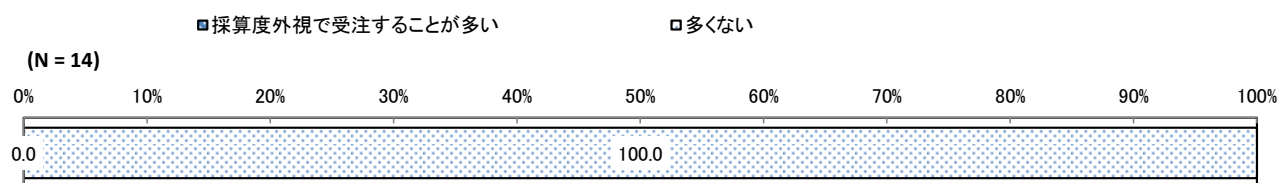
縫製事業者及びアパレル業者にヒアリングを行ったところ、主な回答結果は以下のとおり。

2-1. 縫製事業者に対するヒアリング

(1) 取引対価の決定方法

- ・依頼されたサンプルを作成し、仕様書を元に手間などを考慮して希望価格を提示して協議。主要取引先2社とは長年に渡る関係から、希望価格は聞いてもらえる。
- ・サンプルを製造し、工程数・労働時間を算出した上、工賃が確定される。ただ、中国工場で製造していたアパレル企業が国内回帰で当社に委託する場合は中国での工賃がベースになることもある。
- ・高い技術力を求められる商品ではないためスカートのみを取扱っており、取引対価はアパレルと協議して決める。
- ・アパレルからの言い値を受けて、経験を踏まえて単価交渉している。小口の100枚程度の発注が多く、周辺の事業者に比べると工賃が高いといわれるくらいの水準で仕事を請けている。
- ・特定のアパレルから発注を受けており、工賃は上代の7割が原則。資材調達も含めた製造発注を受けており、自社で縫製は行っておらず、外注している。下代は当社の利益と、外注先の工場(7社程度)に対する工賃と原料費(生地等)で構成される。発注を受けて、サンプル作成・工賃算出を行い協議しているが、発注先の提示額をベースとして決定することが多い。
- ・工程数や投下労働時間によってはメーカーに価格提示するが、基本的には上代価格が決まっているのでメーカーからの予算に沿う形となる。
- ・サンプル製作の仕様書をもとに取引先から提示を受け、適宜協議して決めている。多少の駆け引きはあるが、ほぼ提示に沿った金額で取引をしている。
- ・アパレルからの指値によって決まる。採算が合わないところは断る。しかし、次回の受注が保証されなくなる。
- ・加工賃については、アパレル業者と協議して単価を決めるように努めているが、実際は業者からの言い値で受注するケースが多い。
- ・こちらの要望は通りにくく、アパレルからの指値によって決められることが多い。80%程度はそのまま受け、残りは協議しているがなかなか引き上げてもらえない。

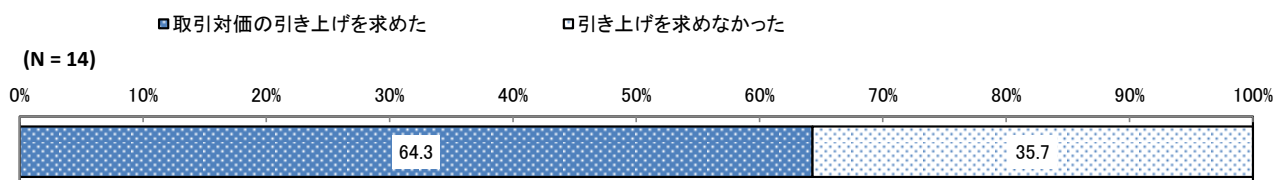
(2) 採算性を度外視した受注状況



(3)取引対価決定の要素

- ・材料費については、生地、ファスナー等、副資材はアパレルからの支給が大半。加工に必要な工程数と工賃が見合っているかを最も重要視する。
- ・人件費やエネルギーコストを考慮している。但し、材料を弊社で調達する場合は、材料費は別途実費を請求する(材料等での利益の上乗せは行わず、本業の縫製で利益を得る考え)。
- ・労務費、最低賃金は考慮している。
- ・利益が確保できるよう適宜計算して協議している。材料は全て支給のため、考慮してない。
- ・納期の長短も結局は労務費に跳ね返る事になる為、重視するのは労務費である。材料費は取引先から支給のため関係なく、労働集約型の工程であることからエネルギーコストの増減はあまり影響がない。また、閑散期であれば、不採算でなければ、通常より単価の安い注文を受ける事もある。
- ・労務費を考慮している。生産性を上げる必要があるが、外国人技能実習生が多く、なかなか生産性が上げられない。
- ・労務費、加工費などであるが、結果的に多くの縫製事業者へ発注される額となってしまう。
- ・モード性の高い商品では協議の場はある。繊維産業全体が上がらない限り、1社のみでは上がらない。
- ・高品質で差別化を図っている。なお、生地は支給されているため、当社のコストは人件費と光熱費などのみ。上代の1割程度が縫製工賃の目安。数百円上げてもらうのもなかなか難しい。

(4)最低賃金が引き上げられた際の取引対価引上げ状況



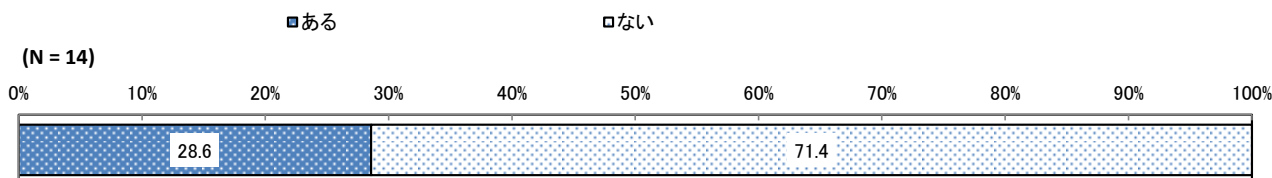
※引き上げの実現状況、程度

- ・常に引き上げてもらっている。
- ・既存商品の場合は無いが、新商品の取引時には要請する場合もある。
- ・主要取引先は高額な婦人服向けが多く、近年高額な婦人服は苦戦しているとされるため、なかなか工賃の引き上げは難しいと言われる。
- ・最低賃金引き上げで交渉したが、なかなか上がらない。
- ・引き上げを求めても、それによって取引対価が上がることはほぼない。
- ・交渉はするが、逆に下がることもある。

(5) 取引対価の協議を行うために取り組んでいること

- ・当社はサンプル専門の製造工場であり、量産化に向けたノウハウの提案を行い、付加価値を高めることで交渉している。
- ・発注元が行う検品における採点法を、協議を行う際の評価項目として利用しており、当該採点に従って高得点が得られるよう品質向上に向けた技術向上に取り組んでいる。
- ・自社の決算書を持参して協議している。人件費の科目を示し、最低賃金を下回っていないかを、取引先に確認を求めて、協議している。
- ・プリーツ加工を合わせて受注するなど、発注側の利便性向上を図っている。
- ・品質向上のための技術力向上に常に取り組んでいる。
- ・不良品率を減少させ、良い製品を生産し、納期厳守している。技術面での差別化はなかなか難しい。また、現在3名の技能実習生を6名に増やし、生産キャパシティを増やすことも検討している。
- ・14台の特殊ミシンを駆使し、ミシンの使い方などを独自に工夫するなど、他社にはできない縫製技術を提案している。
- ・従業員の半分以上を占める外国人実習生は3年毎に代わることから、品質の管理を徹底している。
- ・縫製の工業組合に属しており、他の組合と協力して勉強会を行い、技術力向上に努めている。
- ・取引相手が友好的であるため、特に協議において折衝を行う必要性はないが、外注先である縫製の協力工場からの意見等を集約して、取引対価交渉の材料としている。技術力で勝負しており、今後もそうしたいが消費者が技術を分かってくれないため、なかなか難しい。外注先も高齢者が多いため、最低賃金に関する交渉をされたことはない。外注先に均等に仕事を割り振るようにしたいが、外注先によって得意不得意がある。
- ・技術力・短納期が強み。裁断から縫製まで一貫生産している。サンプルを作成し、工賃を算出して交渉している。納期が早いことから、アパレルから独立したデザイナーからも発注が入る。新規営業は特に行っていないが、仕事は3ヶ月先まで埋まっている。
- ・単価のいい仕事をとるようにしており、それに合う仕立てになるように検品している。そのため、返品されたことはない。ただし、中国人が縫製を行っており、製造ミスが多く、日本人が夜中まで検品・修正している。
- ・小ロット(200~250枚)・短納期への対応や、品質向上のための技術力向上などに取り組んでいる。ここ3~4年で工賃は上がってきているが、まだ十分ではない。
- ・特殊技術や特殊機械を保有しているが、取引価格の安い仕事が多くなり、これらを活用する人材などを切ってきた。現在では単純な縫製のみしか対応できない。

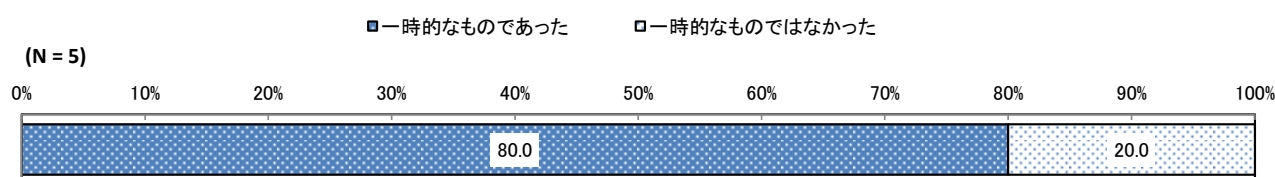
(6) 一方的な単価切り下げ状況



※切り下げの時期・要因

- ・閑散期(5月下旬～6月、11～12月)は業界として仕事が無く、供給多寡になるため、値下げ要請は行われる。そのため、当社としては交渉時期を早め、繁忙期に閑散期の受注交渉を行い、合わせて価格も交渉している。
- ・セール用として切り下げがあった。
- ・商品が売れなく昨年の10月、11月頃、切り下げられたことがある。

(7)単価切下げが一時的かどうか



※一時的な場合の戻り状況

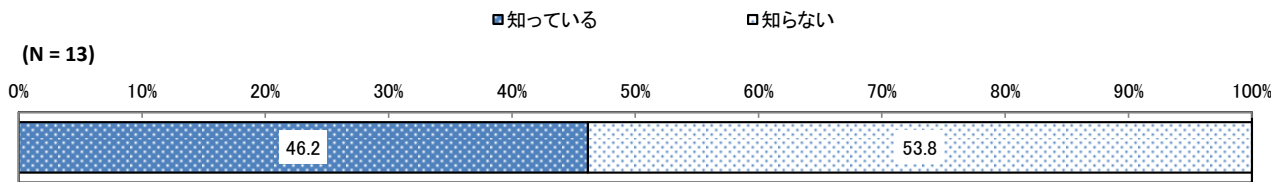
- ・閑散期のみの切下げだった。
- ・切り下げられたが、現在では戻ってきた。

(8)独自の標準単価策定状況

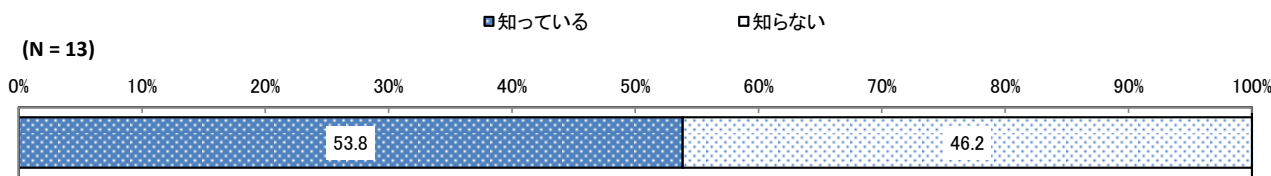
- ・標準単価をもっている。サンプル作成時に商品別の取引単価を設定している。
- ・標準単価は、自社内で試作品を作ることで、作業時間・素材を基に設定している。
- ・過去の経験から、標準単価を定めている。上代は1万円から1.5万円であり、工賃は1000円から1300円程度である。
- ・ある程度は定めている。上代1.5万円程度のもので加工賃は1割弱。
- ・ジャケットは1万円から1.2万円、ブラウスやスカートは7000円から8000円などと、ある程度標準単価を定めている。生地や縫製の難易度に応じて、協議している。
- ・一応設定し少しずつであるが上がってきているが、最低賃金の方が先に上がってしまう。
- ・明確に定めていないが、長年蓄積したノウハウ・経験から、だいたいの単価は頭に入っている。
- ・特に定めておらず、上代価格に沿ったものが基本で、サンプル製造から工賃を算出。無理な受注単価の場合受注自体を断る方針。
- ・レディース商品が中心であり、取扱う種類が多く、定めていない。

(9) 下請取引ガイドライン、下請代金支払遅延等防止法、「下請かけこみ寺」の認知状況

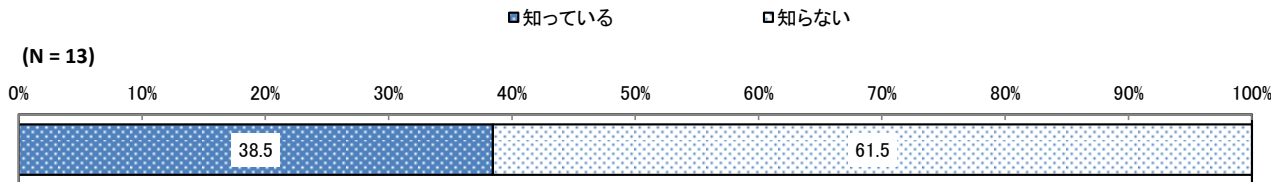
【下請取引ガイドライン】



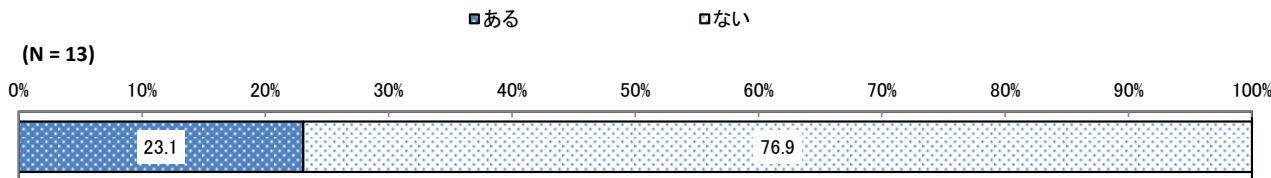
【下請代金支払遅延等防止法】



【下請かけこみ寺】



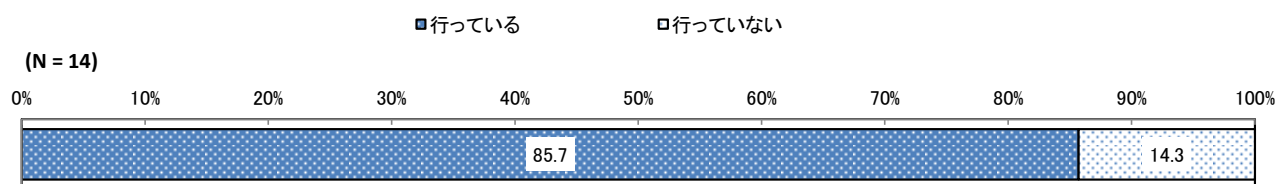
(10) 下請取引に該当する取引における買い叩きや理由なき返品の実験



※買い叩きや理由なき返品の実例

- ・5～6年前に繊維商社からの注文で 150 枚の受注をしたところ、当該商社への発注元が倒産。そのため、150 枚が引き取られなかった。
- ・納品したTシャツにシワがあるとクレームがあり、シワ伸ばしの作業の為、納期が遅れる事ので承を得て、シワを伸ばして納品した。それにも関わらず、初めの納期より遅れた事を理由に支払を拒否された。裁判を行い、回収した。
- ・10年以上前は納期遅延を理由に製品の買取りを要求されたことがあったものの、現在はほとんどない。

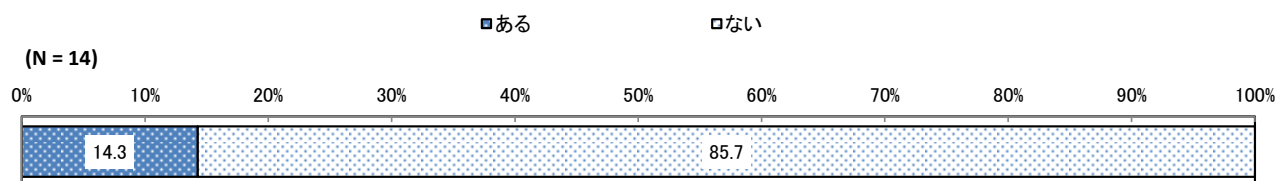
(11) 取引開始時における書面の取り交わし状況



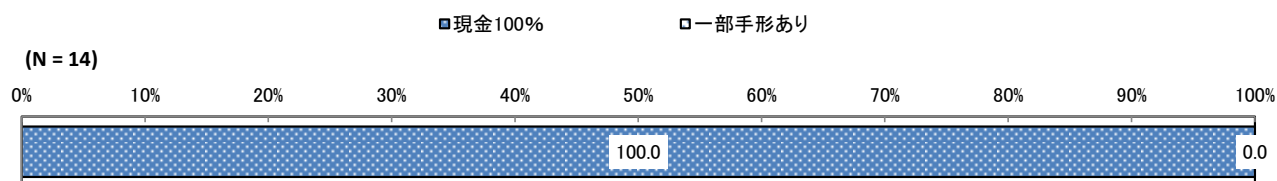
※書面の取り交わしを実施していない場合の理由

- ・業界の習慣で、信頼関係により取引を行うことが多く、発注書のみのやりとり。なお、大手企業（上場企業）は契約書を結ぶケースがある。
- ・取引開始当初は会社の経歴書のような取引申請書なるものを交わしたような記憶があるが、以降は特別交わしていない。ただし、商社が介在した場合は別途契約書を交わすことはある。

(12) 歩引きの有無



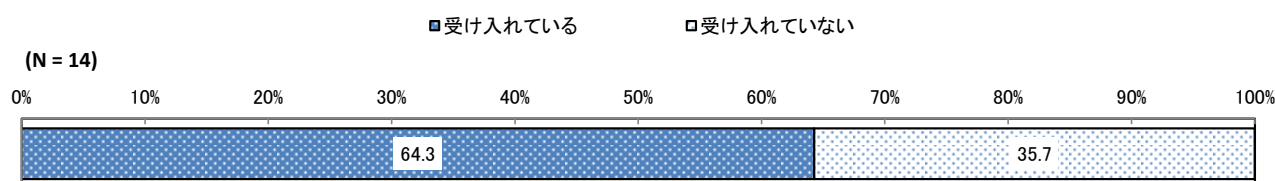
(13) 支払方法



(14) 人材確保のための取組

- ・昨年採用(2名)の高卒者は17万円から19万円に給与を上げた。
- ・残業代をきちんと支払うなど常に環境整備に努めている。
- ・給料が低く、ミシンが本当に好きな人でないと続けられない。閑散期の仕事を増やすため、自社オリジナル製品を作り始めており、まだ売れ行きはよくないが、これから展開していきたい。
- ・具体的に就労環境、就労条件の改善などは行っていないが、専門学校講師を行っている事から、当該専門学校の生徒がアルバイト等で出入りしており、必要に応じて当該専門学校生を正社員として採用している。
- ・結婚等で退職した昔の従業員に声掛けを行ってパートの確保を行っている。ハローワーク等の求人サービスの利用はない。
- ・技能実習生の受け入れが不可能となったことから、退職者に支援を要請し、労働力を確保している。
- ・ハローワークに求人を出している。
- ・製造は協力工場への外注が基本で、当社は企画・試作等が主体業務となるため、人員の必要性は限られており、特に積極的な取り組みは行っていない。

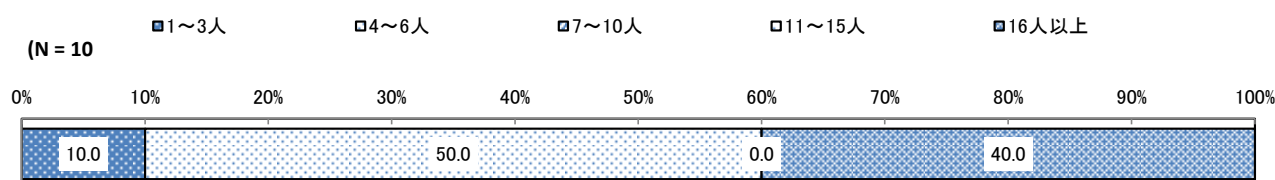
(15) 外国人技能実習生を受け入れ状況



※外国人技能実習生を受け入れていない理由

- ・小規模運営であり、特に必要性がない。
- ・教育に時間をかけていられない。日本人とは感性が異なるため、難しい。
- ・サンプル専門の工場であるため、外国人実習生の受け入れは能力的に困難である。
- ・入国管理局及び労働基準局の行政指導があり、今後5年間は受け入れできなくなった。

(16) 外国人技能実習生を受け入れている人数

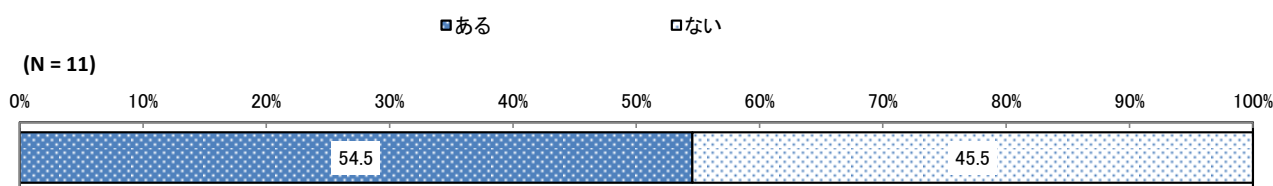


※外国人技能実習生の受け入れ理由

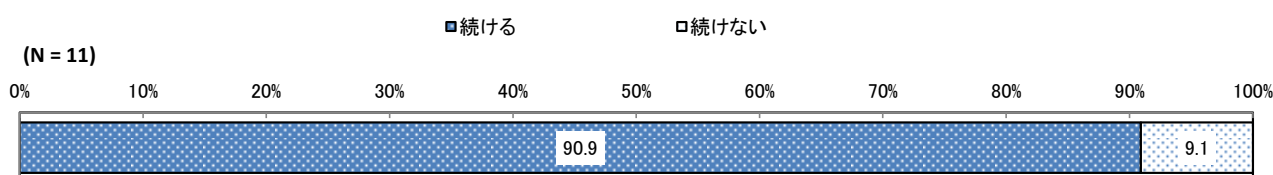
- ・毎年2名採用している。日本人に対して採用募集を行っても、集まらない上、集まっても1年以内に退職するため、技能実習生を受け入れている。外国人は中国人がメインで平均年齢は30～40歳台。

- ・中国人9名、ベトナム人7名(3月末に3名増える)を受入れており、縫製業務を担当させている。日本人は10名おり、検品や仕上げ業務を担当しており、業務分担をしている。
- ・去年は派遣元会社からの要請があり、倒産した縫製会社からの外国人実習生3名を受け入れた。
- ・従業員の8割が外国人技能実習生。
- ・保有している特殊技術や特殊機械を活かした縫製を行いたい、既にそのようなことを行うための人材育成を実施する企業余力がない。そのため、比較的単純な縫製業務に業態を変更しており、作業を行う人員確保のために受け入れている。

(17)外国人技能実習生を受け入れている場合のコミュニケーション問題の有無



(18)外国人技能実習生を受け入れている場合の今後の受け入れ意向



※外国人技能実習生の受け入れを続ける理由

- ・現状では外国人技能実習生が貴重な戦力であり彼らなしでは回っていかない。
- ・平成29年6月に新たに3名のベトナム人技能実習生を受け入れる予定。
- ・日本の縫製技術を外国人に叩き込んで技術を教えている。経験のある人材を呼んでくるが、それほどの技術は持っていない。3年目になって、やっと利益がでるような水準。改正法の施行後、4・5年目まで雇うかは未定。
- ・現在中国人とベトナム人がいるが、中国の人件費も上がっており、今後はベトナム人にシフトしていく。但し、ベトナム人の生産性は中国人にやや劣る。
- ・ベトナムとミャンマーから来ているが、意欲的で言葉もすぐ覚え、うまくいっている。
- ・技術面で優れているため、主に中国人を受け入れている。

※外国人技能実習生の受け入れを続けない理由

- ・入国管理局及び労働基準局の行政指導があり、今後5年間は受け入れできなくなった。

(19)外国人技能実習生の給与水準

- ・日本人と同等もしくは、高い実習生もいる。
- ・日本人と同じ給与設定としている。残業は極力させていない。
- ・外国人技能実習生の給与水準(21万円)も上がっており、附帯経費を考慮すれば必ずしも安いとは言えない。
- ・最低賃金で雇用しており、毎月16～17万円を支給。なお、当社の場合は自社ビルの一部を社員寮としており、研修生に貸している。また、水道光熱費も寮費に含まれ、毎月の手取りは8～10万円程度。
- ・最低賃金は維持している。数人でグループを作って作業を行っており、班長となる実習生には手当をつけている。ただし、経験年数での給与差はなし。割増賃金での残業は、日に2時間程度。
- ・外国人技能実習生の手取りは13万円(最低賃金は厳守)。残業は月15時間～30時間。繁忙期は50時間。
- ・最低賃金は維持しているが、残業時の割り増し賃金はおとしまでは40%程度だった。監理団体から指摘を受け、改善しているところ。徐々に改善していく方針だが、生産性の悪化を考えると工賃単価を上げてもらうよう交渉する必要がある。日本人は固定残業給としており、むしろ日本人の方が安いぐらい。
- ・送り出し側で決められた賃金を支払っていた。その額は最低賃金以下。そのため、入国管理局及び労働基準局の行政指導を受け、受入れを停止している。

2-2. アパレル事業者に対するヒアリング

(1) 取引対価の決定方法

- ・個別に協議している。取引対価については、基本的に要望により上げていく姿勢にある。
- ・取引対価は基本的には、協議の上で決定している。取引歴の浅い場合は、サンプルにて検討する。
- ・高齢者向けの婦人服製造を行っており、上代は2万円から4万円。特色ある商品展開を行っている。取引対価については、先方の要望と当社決定での両パターンがある。
- ・デザイン・素材・形などから設定した想定上代から逆算して縫製事業者に提示している。当然協議には応じ、場合によっては縫製事業者が適正な利益を確保できるよう上代を再設定する。
- ・想定上代を前提として仕様書を元に工賃を縫製事業者に提示している。
- ・作業服は縫製メーカーとの協議の上に決定、学生服は昔からの個人縫製業者中心であり、対価はほぼ決まっている。
- ・官公庁向けに雨衣・防寒服を納入している関係で、すべて公募入札。入札後、加工賃等の原価は計算した書類をすべて官公庁に提出しチェックを受ける。それにより加工賃が設定される為、縫製事業者との取引対価は決まってくる。

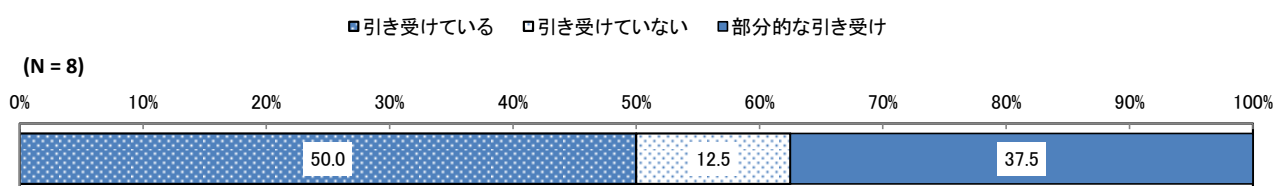
(2) 取引対価決定の要素

- ・繁忙期における短納期に対応していただけることが第一。繁忙期における高品質での仕上げも重要。
- ・製品のデザイン・素材・形等。労務費やエネルギーコストも考慮する。
- ・運賃の上昇、プレスの燃料経費の高騰もあり、コスト面を考慮し協議している。
- ・取引対価は主に作成コストによって決定する。
- ・官公庁からの発注の場合、原価計算をするにあたり、労務費、材料費、エネルギーコスト、利益を含んでおり、一般アパレルのような高い利益率を乗せられない。また、前年とまったく同一の仕様である場合が多く、入札である事から毎年の値上げは困難。

(3) 縫製業からの単価引き上げ交渉の受け入れ理由

- ・単価引き上げ交渉に当たり、労務費、材料費などの理由は聞くが、明確な理由を示せない先もある。繁忙期にクイックレスポンスを頂くことを第一義に、基本的には受け入れている。
- ・労務費・エネルギーコスト上昇等の相談があれば柔軟に対応する。縫製業者の利益が確保出来る様に、上代を上げる事に抵抗は無い。また縫製技術も重要で、仕立てあがり綺麗ならば受け入れる事もある。
- ・商品への価格転嫁が難しい現状はあるものの、引き上げしなければ縫製業者の採算が合わない場合には協議により引き受けている。
- ・材料費(生地・ファスナー等)がここ数年は4年周期程度で高騰などしており、各業者一斉に同周期にて引上げを受ける。
- ・工場を安定的に稼働させるには、人材の確保が一番の課題である。その為、人件費を要因とした単価の引き上げ交渉があった際は、極力それに応じる形を採るが、官公庁に提出している原価計算書との差額分に関しては、当社が負担や、販売代理店の利益部分の圧縮により対応している状況となっている。
- ・労務費・エネルギーコスト上昇分の転嫁を求められた場合は協議に応じる。ただ、自らの長期的なビジョンを描くことが難しい中で価格転嫁はなかなか難しい。
- ・取引先はいずれも10年以上に及ぶ取引歴を有するが、海外製品等の競争激化から販売価格への転嫁は難しい状況にあり、なかなか単価引き上げを受け入れるのが難しいというのが現状。

(4) 最低賃金が引き上げられた際の取引対価引上げ状況



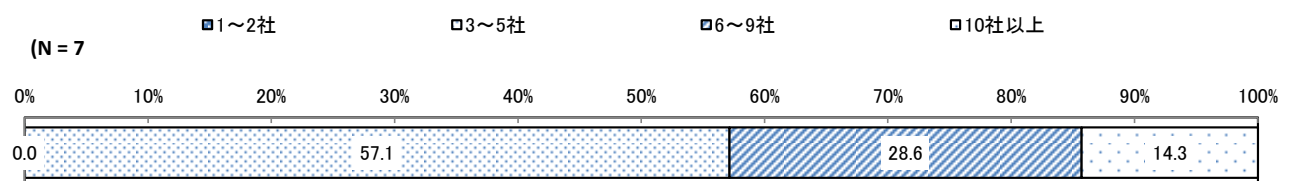
※引き受けない、または部分的の理由

- ・一部引き受けるが、当社にも余裕が無く思う様にいかないのが現状。価格への転嫁が十分になされているとは言えない。
- ・販売価格への転嫁が出来ない為。
- ・取引対価の引上げに関しては、採算性を維持するため部分的にしか引受けられない。

(5) 現取引先の選定理由

- ・即時性を求める案件における短納期対応が最重要。縫製技術、工賃も理由とするが、コミュニケーションの取り易さも重視している。
- ・近隣に所在し、ある程度のロットに対応できる生産能力があるため。
- ・第一に技術力。製品に使用する生地や特殊な縫い方について、得意な事業者に頼んでいる。現在の取引先の取引歴は3年以上。特定の技術が必要となる。岐阜の縫製業者には安価で単純な縫製作業を依頼している。
- ・技術力に優れており、クオリティーの高さに定評があるため。
- ・取引歴が長く、技術力にも難は無く、継続的に利用している。
- ・繁忙期に無理を聞いて頂けるから。
- ・大部分を占める官公庁への納入品は、仕様書で規格が細かく設定され、高い技術力(コストも含め)も必要であり、これに対応できる縫製業者は他には無いとの考えから。以前、一般アパレルの工場で縫製するために試算したところ、現在の取引縫製業者に比べ、価格が1.8倍となった。

(6) 直近で取引している縫製事業者数



※直近で取引している縫製事業者の主な所在地

- ・宮城県、山形県、茨城県、千葉県、埼玉県、静岡県、三重県、岡山県
- ・全て岐阜
- ・岐阜県・埼玉県・大阪府・岡山県・京都府・青森県
- ・岐阜市、羽島市
- ・岐阜県内
- ・愛知県、広島県、岡山県
- ・岩手県、山形県、徳島県

(7) 平均的な取引価格・発注内容の地域的特色

- ・取引価格などで地域差は存在している。基本的に同一工程は同一の工場に委託しており、上着、ズボンなどのパーツごとに拠っても変わってくる。各工場にそれぞれ得意不得意があり、会社規模などによっても異なってくる。
- ・リードタイムと生産管理の観点から、近隣(岐阜県)の縫製業者のみと取引している。
- ・それぞれに扱いを得意とする素材が違いため、自然と取引価格も変わってくる。例えばコートなどの長物は青森、カシミヤは大阪など。岐阜は基本的に値頃の商品が多い。
- ・距離によるメリットから、従来から岐阜地区の業者に発注している。
- ・愛知県よりも西側の地域では若干単価が安い印象がある。
- ・品目により発注先が決まっている。原価計算により取引価格は決まっているため、地域性は関係ない。

(8) 国内の縫製事業者への発注

【国内の縫製事業者が発注する理由】

- ・納期、品質の面から国内縫製業者を継続的に利用する。
- ・学校制服の専門商社(体操着や靴、鞆、水着などの扱いもある)であり、売上高の90%は新年度を前後とした2~4月に集中、この間の短納期要請に応えるため。
- ・中国など海外工場の利用を検討した時期もあったが、中国での小ロット多品種生産はコストに合わなくなり、海外進出しようにも出来なかったことも一因として挙げられる。学生服は、学校側・保護者側もメイドインジャパンを求めている。
- ・国内事業者は、小ロット・素早い対応が可能なため。
- ・国内の商社には「メイドインジャパン」が好まれる傾向がある。また私(社長)自身も「国内で出来る物は国内で作る」という考えを持っている。また、海外に発注するにはまとまったロットが必要になるため、多品種小ロット型の商品展開をする自社のやり方に合わないことや、輸送などに日数がかかりすぎることもある。
- ・コスト、時間、発注ロットを勘案すると、近郊の事業者への依頼に絞られてくる。
- ・過去には中国の縫製業者を利用していた時期もあったが、海外のため小ロットの発注が出来ない他、時間もかかる。また、近年では中国の人件費高騰により、国内での発注と金額的に大きな差が出ないため。

【国内の縫製事業者が発注するメリット】

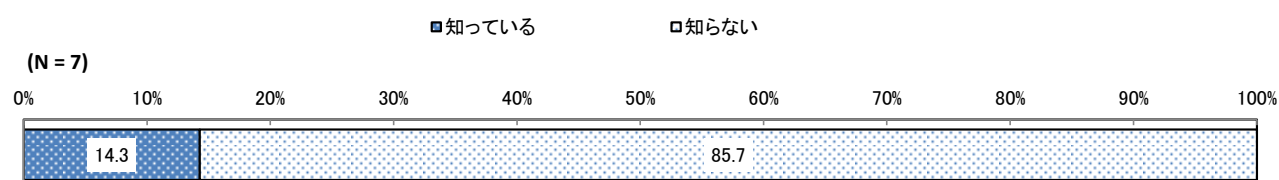
- ・短納期、品質の高さ、運送費に優れている。
- ・リードタイムが短く、不良品発生時の対応などのスピード感に優位性がある。また、近隣であれば生産現場の様子をいつでも見に行ける。
- ・小ロットでも対応可能であり、海外縫製と比べ金額的にも大きな隔たりが無くなってきこと。
- ・クイックレスポンスを求めているため、海外工場よりこの点が優れている。また、ユーザー（特に学校の教員、生徒の両親など）にメイドインジャパン信奉が残っており、評判が良いことも挙げられる。
- ・納期が早く、コミュニケーションにも支障が無い。
- ・日本は海外に比べ犯罪が少なく安全。

【国内の縫製事業者が発注するデメリット】

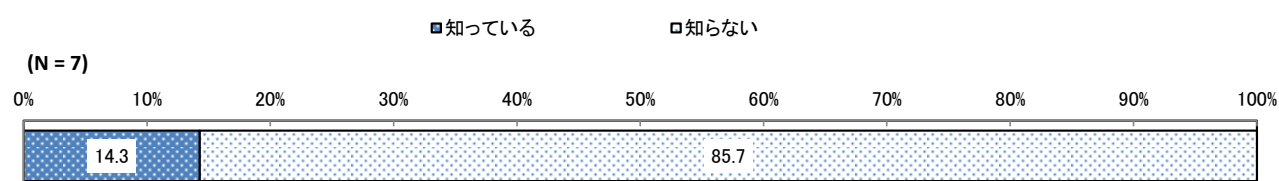
- ・海外工場と比べると、各工場のキャパシティが限定されている。特に、ここ2～3年位は大手競合が海外工場での生産から、国内生産に戻ってくるケースもあり、より国内の縫製工場のキャパシティが狭まりつつある。
- ・一部の縫製技術は機械が揃っている海外の方が優れている。また、生産キャパシティが少なく、コストが高くなる。
- ・特にないが、日本では縫えないアイテム（襟口にファーを付けたコート等）もあり、一部海外生産に頼らざるをえない状況。

(9) 下請取引ガイドライン、下請代金支払遅延等防止法、「下請かけこみ寺」の認知状況

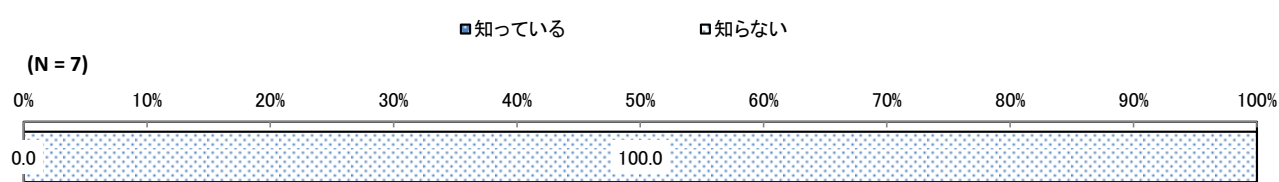
【下請取引ガイドライン】



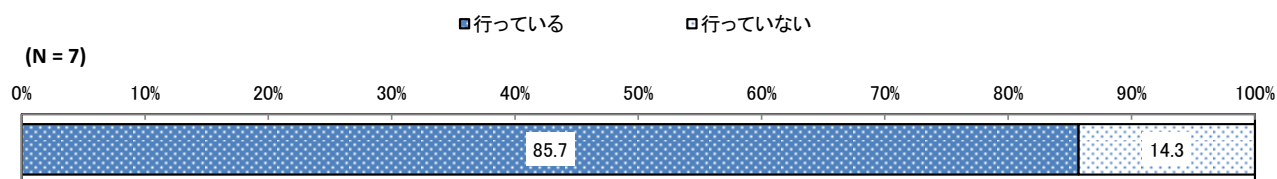
【下請代金支払遅延等防止法】



【下請かけこみ寺】



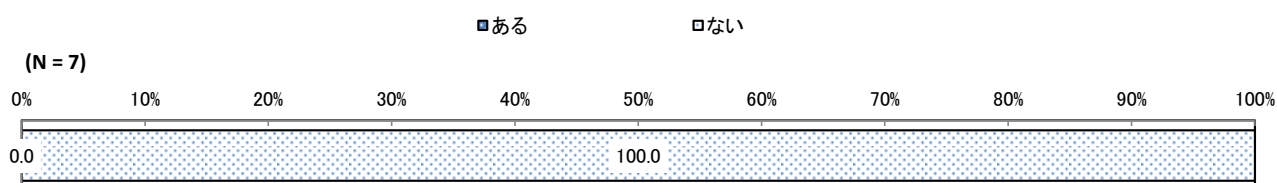
(10)取引開始時における書面の取り交わし状況



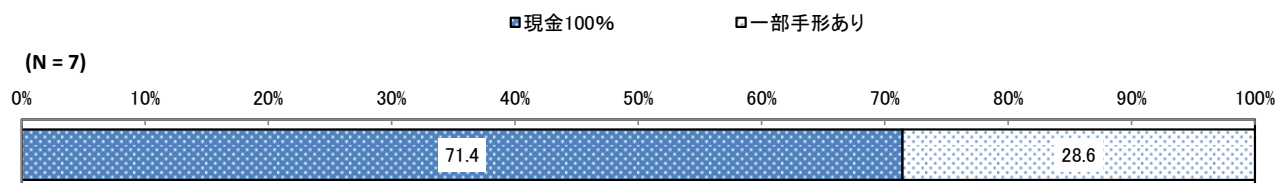
※書面の取り交わしを実施していない場合の理由

- ・新しい取引先は契約書を取り交わしている。長年の取引先である協力工場とは、商慣習もあり、発注書のみとするケースもある。

(11)歩引きの有無



(12)支払方法



※手形がある場合の全体に占める手形支払の割合

- ・10%未満(1社)
- ・40%(1社)

※手形がある場合のサイトの最長期間

- ・120日サイト(1社のみ。協力工場側の要望によるもの)
- ・20万円以上の取引にて120日の手形を利用。

(13)取引先労働環境の取引対価や発注への影響度合い

- ・取引先状況を把握するため、最低年2回は取引先縫製工場を回っている。
- ・専門性が高く、品目により発注先が決まっている為、取引先縫製業の労働環境は特に影響しない。
- ・待遇までは把握していないが、取引先の生産現場は必ず見に行く。取引するかどうかの判断には多少影響するかもしれないが、取引対価には影響しない。
- ・取引のある3社の縫製業者の内、1社は外国人技能実習生を受け入れており、高齢化する日本人の縫製人員に比べて、若年労働力として生産性が向上しており、短納期に寄与している。
- ・取引のある3社はいずれも日本人による経営で、海外実習生等の雇用は無い。

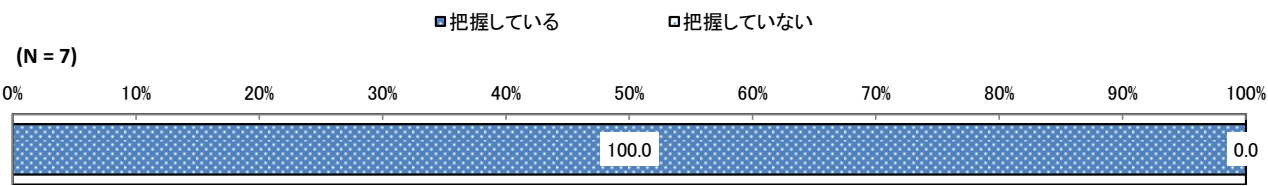
(14)縫製業に対して今後期待すること

- ・第一には繁忙期におけるクイックレスポンス。また、デザインやパターン作成などの企画時点における提案力（パターンをもとに、着心地を良くする方法とか、生産効率をあげるなど）を期待している。
- ・納期厳守・品質向上はもちろん、縫製事業者として生き残るためのビジョンを持ち経営してくれる事に期待。技術力向上のための設備投資・若い人材確保のための福利厚生面の充実。
- ・技術力の向上（扱える素材の幅を広げる、仕上がりの綺麗さ等）、リードタイム、無理のない範囲での安さ。
- ・高度な縫製技術の継続。
- ・利益率が高くなく、技術も高いレベルを問われるため、その内容で対応可能な縫製を含めた技術を期待。その技術に裏打ちされた稼働の安定性を期待している。

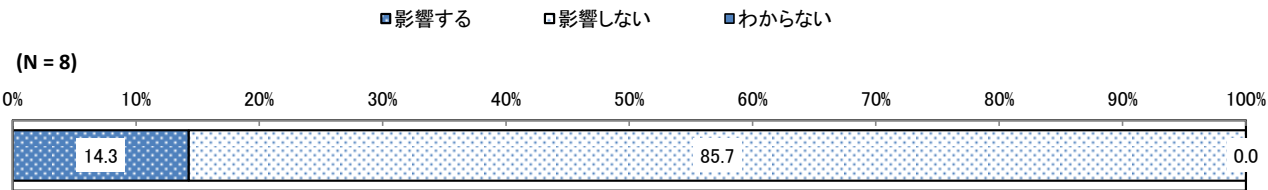
(15)縫製業との協業関係の構築のために取り組んでいること

- ・設備支援としては、CAD、CAMのリースを自社にて肩代わりするケースもある。技術支援としては、自社のデザイナー、パタンナーを入れている。
- ・必ず現地を訪問し様子を伺う。現場にて従業員との会話も心掛けている。取引先の利益確保に向けて、ある程度の発注ロットを担保するため、取引先の数は絞っている。
- ・縫製事業者の利益も含めた取引対価となるようにしている。縫製業者が無くなると我々アパレル業者は困ってしまうため、縫製事業者が泣く様な事は一切しない。某大手小売店では商品買取を謳っているが、実際にはクレームを付けて売れ残りを返品してくる例も聞く。
- ・縫製工場に出向く等して、状況把握に取り組んでいる。
- ・10年以上継続的な取引を行っており、信頼関係が構築されている。
- ・定期的な情報交換。岩手の工場は、経営状況が厳しくなってきた時点で、経営を引き継いだ（出資比率を上げた）。
- ・特に無い。

(16)取引先の縫製業における外国人技能実習生の存在把握



(17)外国人技能実習生が存在することの取引対価や発注への影響度合い



Ⅲ 資料編

アンケート調査票

平成 29 年 2 月吉日

各 位

経済産業省委託事業 「繊維業界における下請取引の実態等に関する調査」 のお願いについて

1. 調査の趣旨

本調査は、繊維産業における下請等の取引における取引慣行や取引条件に関する個々の取引事例の実態を把握するため、アパレルや縫製業等を対象にアンケート調査を実施し、企業間取引における取引条件の改善や最低賃金・工賃の遵守に向けた課題等を把握することを目的に行うものです。

2. 調査の対象

- (1) 貴社が行う事業者間取引（いわゆる B to B 取引）に関して、直近 5 年間の主な取引について、その実態、取引条件の改善に向けた取組の状況、今後の方針等について、お答えください。
- (2) 対象となる事業者間取引には、下請代金支払遅延等防止法の対象となる取引に限らず、家内労働法、継続的な納入等の売買取引などを幅広く含みます。

【記入上のお願い】

- 本調査は、経済産業省より委託を受けて、(株)東京商工リサーチが実施しています。
- 記入にあたっては、**平成29年1月1日現在**でお願いいたします。
- 回答は本調査票にご記入の上、**平成29年3月8日（水）まで**に同封の返信用封筒にてご返送いただきますようお願いいたします。また、メール・FAXでの回答も受け付けております。メールでの回答は、恐れ入りますが記入後の調査票をPDFデータ等に変換いただき、以下のメールアドレスへの送信をお願いいたします。

<問い合わせ先>

株式会社東京商工リサーチ 市場調査部内「繊維業界における下請取引の実態等に関する調査」アンケート回収係
所在地：〒100-6810 東京都千代田区大手町1-3-1 J Aビル
電 話：03-6910-3170 FAX：03-5221-0716
メール：torihiki@tsr-net.co.jp
受付時間：平日（月～金）9時～12時、13時～17時

貴 社 名	
部 署 名	
氏 名	
電話番号	

受注する側の方は問 1～46 を、発注する側の方は問 1～5 と問 47～73 をご回答ください。
(受注する側と発注する側の両方に該当する方は問 1～73 の全てにご回答ください。)

1. 貴社の概要について

問 1 貴社の業種についてお答えください。複数の事業を行っている場合は、売上高が上位 3 位までの業種についてお答えください。【売上上位 3 つまで】

1 位		2 位		3 位	
1. 糸製造業		2. 製織業		3. ニット製造業	
4. 染色・整理加工業		5. 縫製業		6. 副資材製造業	
7. 問屋・商社		8. アパレル業		9. 小売業	10. その他

問 2 貴社の資本金についてお答えください。【〇は 1 つ】

- | | | | |
|----------|------------|----------------|----------|
| 1. 個人事業主 | 2. 1 千万円以下 | 3. 1 千万円超～3 億円 | 4. 3 億円超 |
|----------|------------|----------------|----------|

問 3 貴社の従業員（パート等を含む）についてお答えください。【〇は 1 つ】

- | | | |
|-------------|--------------|------------|
| 1. 5 人以下 | 2. 6～20 人 | 3. 21～50 人 |
| 4. 51～100 人 | 5. 101～300 人 | 6. 301 人以上 |

問 4 貴社の従業員のうち、現在の外国人技能実習生の受入人数についてお答えください。【〇は 1 つ】

- | | | |
|--------------------|------------|-----------|
| 1. 0 人（過去に受入実績あり） | 2. 1～3 人 | 3. 4～6 人 |
| 4. 7～9 人 | 5. 10～20 人 | 6. 21 人以上 |
| 7. これまでに受け入れた実績はない | | |

問 5 貴社自身の取引上の位置に最も近いものをお答えください。【〇は 1 つ】

- | |
|------------------------------|
| 1. 発注する側である → 問 47 へ（10 ページ） |
| 2. 受注する側である |
| 3. 発注、及び受注する側である |

以下の第 2 章、問 6～問 46（2～9 ページ）は、原則として受注する立場で取引する場合の
「貴社の発注事業者との代表的な取引」についてご回答ください。

2-1. 発注事業者の発注方法等について

問 6 貴社の発注事業者のうち、取引額の最も多い発注事業者との取引についてお尋ねします。

(1) 発注事業者からの発注頻度【〇は 1 つ】

- | | | | | |
|---------------------|------------|------------|-------|-----------------|
| 1. 月 1 回 | 2. 月 2～3 回 | 3. 週 1～3 回 | 4. 毎日 | 5. 不定期（月 1 回未満） |
| 6. その他（具体的に： _____） | | | | |

(2) 発注事業者への納入頻度【○は1つ】

1. 月1回 2. 月2〜3回 3. 週1〜3回 4. 毎日 5. 日2回 6. 不定期
7. その他（具体的に： _____ ）

問7 発注事業者からの発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提供を受けていますか。

【○は1つ】

1. 受けている 2. 受けていない

問 8 納期は発注事業者との間でどのように決定していますか。【○は1つ】

1. 発注事業者が一方的に決定 2. 発注事業者と協議して決定 3. 貴社が指定

2-2. 取引代金の決定、納品の検査の方法等について

問9 発注事業者との取引では、取引代金は主にどのように決められていますか。【○は1つ】

1. 発注事業者の指値 2. 見積合わせで行う 3. 発注事業者との協議で決める

問10 取引代金を決定する際、適切な労務費（最低賃金や労働市場の状況等を考慮した適正な額）を考慮して、発注事業者と協議して決定していますか。【〇は1つ】

1. はい 2. いいえ

問 11 取引代金を決定する際、合理的な算定方法に基づき、労働条件の改善が可能となるよう、発注事業者と協議して決定していますか。【○は1つ】

1. はい 2. いいえ → 問13へ

問 12 問 11 で「1. はい」と回答した方にお尋ねします。発注事業者との協議に際して、どのような理由で従来又は通常の取引代金に比べて、増加に応じてもらったことがありますか。【複数回答可】

1. エネルギーコストの増加 2. 短納期 3. 突発的な発注
4. 人手不足等による労務費の上昇 5. 複雑なデザイン等の作業の困難さ
6. 新技術・新商品の提案 7. 原材料費の高騰 8. 市況の改善
9. 品質保証に関する認証等の取得 10. 増加に応じてもらったことはない → 問 13 へ
11. その他（具体的に：

問13 問11で「2. いいえ」または問12で「10. 増加に応じてもらったことはない」と回答された方にお尋ねします。発注事業者と協議して取引代金を決定しない・決定できない、協議は行ったが増加に応じてもらったことがない理由を教えてください。【複数回答可】

1. 協議をすることで仕事を切られるリスクがある
2. 発注事業者の立場が強く、指値でしか仕事をしたことがない
3. 競合他社が同一単価で対応しているため
4. 過去に協議をしたことがあるが、応じてくれたことがないため
5. 市況に応じて、発注事業者が取引代金を引き上げてくれるため
6. 交渉力（取引単価の内容・構成の説明など）が不十分のため
7. 発注事業者の業況が悪化しているため
8. その他（具体的に：

問 14 最低賃金が昨年 10 月から全国各地で改定され、平均で 25 円増の時給 823 円になりました。これまで最低賃金や最低工賃が引き上げられた際に、取引代金は引き上げられましたか。【○は 1 つ】

- | | |
|-------------------------------------|------------------------|
| 1. 特に協議は行わずに適正に引き上げられた | 2. 協議を行った結果、適正に引き上げられた |
| 3. 協議を行った結果、最低賃金・工賃の上昇分の一部のみ引き上げられた | |
| 4. 協議を行ったが引き上げてもらえなかった → 問 16 へ | |
| 5. 特に協議は行っておらず、引き上げられていない → 問 16 へ | |

問 15 問 14 で「1～3」と回答された方にお尋ねします。貴社では、直近で取引代金が引き上げられたのは、いつ頃ですか。【○は 1 つ】

- | | | | | |
|-------|---------|---------|-----------|-----------|
| 1. 昨年 | 2. 2 年前 | 3. 3 年前 | 4. 4～5 年前 | 5. 5 年以上前 |
|-------|---------|---------|-----------|-----------|

問 16 従来に比べて取引代金の切り下げが行われたことがありますか。【○は 1 つ】

- | | |
|-------|-----------------|
| 1. はい | 2. いいえ → 問 19 へ |
|-------|-----------------|

問 17 問 16 で「1. はい」と回答された方にお尋ねします。取引代金の切り下げの際、発注事業者から協議がなく、一方的な要請で従来に比べて取引代金の切り下げが行われたことがありますか。【○は 1 つ】

- | | |
|-------|--------|
| 1. はい | 2. いいえ |
|-------|--------|

問 18 問 16 で「1. はい」と回答された方にお尋ねします。どのような理由で切り下げが行われましたか。なお、一方的な要請で切り下げられている方は、想定される理由を回答してください。【複数回答可】

- | | | |
|-----------------------------------|-----------------------|------------------|
| 1. 業況の悪化 | 2. 発注事業者の業績不振 | 3. 発注事業者の人件費等の増加 |
| 4. 他社の取引代金のほうが安く、足並みを揃えた | 5. 発注数量の増加による単価の引下げ | |
| 6. 前回と同一製品（または同一サービス）に関する低コスト化の要求 | | |
| 7. 貴社の技術・品質の低下 | 8. 前回までの納期違反または不良品の発生 | |
| 9. 定期的な原価低減の要請 | 10. 継続発注を条件とした単価引下げ | |
| 11. 原価低減の目標数値のみが提示された | 12. 具体的な理由は提示されなかった | |
| 13. その他（具体的に： | | ） |

問 19 外国人技能実習生を受け入れている方（過去に受け入れていた方を含む）にお尋ねします。発注事業者からの取引代金の切り下げが行われた場合、新たに受け入れる外国人技能実習生の労働条件にどのような影響がありますか。【複数回答可】

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 技能実習生の人件費単価の切り下げ | 2. 技能実習生の残業時間の短縮 |
| 3. 新規の受入停止 | 4. 技能実習生の労働条件に影響はない |
| 5. その他（具体的に： | ） |

問 20 外国人技能実習生を受け入れている方（過去に受け入れていた方を含む）にお尋ねします。外国人技能実習生を受け入れるに際して、課題となる事項がありますか。【複数回答可】

- | | |
|---------------------|----------------------------------|
| 1. 言語の壁による意思疎通 | 2. 労働条件（賃金・労働時間など）に関する日本人との慣習の違い |
| 3. 労働条件に関する事前の認識のズレ | 4. 技能レベルが低い |
| 5. 技能実習生同士の人間関係 | 6. 生活習慣の違い |
| 7. 特に課題はない | |
| 8. その他（具体的に： | ） |

問 21 仕事を取るために採算を度外視して、受注することはありますか。【○は1つ】

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1. 常に適正な取引代金で受注している | 2. 時々、採算を度外視して受注している |
| 3. しばしば採算を度外視して受注している | 4. ほとんど採算度外視で受注している |

問 22 売上が改善されない場合、事業継続のため、どのような取組をされていますか。【複数回答可】

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------|--------------|
| 1. 不要経費の削減 | 2. 賃金単価の据え置き、あるいは引き下げ | 3. 新規顧客の開拓 |
| 4. 通常時に比較して利益率を圧縮 | 5. 不採算部門の廃止又は縮小 | 6. 機械等の資産の売却 |
| 7. 技術開発等による将来に向けた収益改善のための取組 | | |
| 8. その他（具体的に： _____） | | |

問 23 貴社では発注事業者との間に「契約書」を締結していますか。【○は1つ】

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 締結している | 2. 締結していない |
|-----------|------------|

問 24 発注事業者から支給材（原材料、部品等をいう）を支給される場合、「支給材の保管の方法及び不良がある場合の取扱い」について、あらかじめ協議して定めていますか。【○は1つ】

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 定めている | 2. 定めていない |
|----------|-----------|

問 25 発注事業者の取引代金の支払方法についてお尋ねします。

(1) 取引代金の支払は物品等の納入後どれくらいですか。【○は1つ】

- | | | |
|----------|----------|---------|
| 1. 1ヶ月以内 | 2. 2ヶ月以内 | 3. 2ヶ月超 |
|----------|----------|---------|

(2) 支払期日・支払方法について、発注事業者との間でどのように決定していますか。【○は1つ】

- | | | |
|-----------------|-----------------|----------|
| 1. 発注事業者が一方的に決定 | 2. 発注事業者と協議して決定 | 3. 貴社が決定 |
|-----------------|-----------------|----------|

(3) 取引代金を手形で受け取っている割合（金額ベース）はどれくらいですか。【○は1つ】

- | | | |
|------------------|----------|-------------|
| 1. 全て現金 → 問 26 へ | 2. 10%未満 | 3. 10～30%未満 |
| 4. 30～50%未満 | 5. 50%以上 | 6. 全て手形 |

(4) 取引代金を手形で受け取っている場合、手形のサイトはどれくらいですか。【○は1つ】

- | | | | | |
|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1. 30日以内 | 2. 60日以内 | 3. 90日以内 | 4. 120日以内 | 5. 120日超 |
|----------|----------|----------|-----------|----------|

問 26 支払の際に歩引きや歩乗せはありますか。【○は1つ】

- | | |
|-------|--------|
| 1. はい | 2. いいえ |
|-------|--------|

2－3. 不当なやり直し等の実態について

問 27 貴社では発注事業者から不当なやり直し（貴社に責任がないにもかかわらず、納品後に発注内容を変更し、やり直しを指示される）をさせられたことがありますか。【○は1つ】

- | | |
|--------------------|----------------|
| 1. 頻繁にある | 2. 時々ある |
| 3. ほとんどない → 問 29 へ | 4. ない → 問 29 へ |

問 28 問 27 で「1. 頻繁にある」または「2. 時々ある」と回答された方にお尋ねします。

やり直しが取引代金に反映されましたか。【複数回答可】

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. やり直しにかかる追加料金の全てを支払ってくれた | |
| 2. やり直しにかかる追加料金の一部を支払ってくれた | |
| 3. やり直しにかかる追加料金を全く支払ってくれなかった | |
| 4. その他（具体的に： | ） |

問 29 貴社では発注事業者へ検品、納品後に、納品済み商品（一部含む）の理由なき返品（貴社に責任がないにもかかわらず、受領後に不良品とのクレームがつけられ、納品済み商品が返品された）を受けたことがありますか。【〇は1つ】

- | | |
|----------|---------|
| 1. 頻繁にある | 2. 時々ある |
| 3. まれにある | 4. ない |

2－4. 繊維産業の下請ガイドラインについて

※ 「繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン（下請ガイドライン）」は、国が下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するために策定したものです。現在まで 16 の業種で策定しています。

※ 下請ガイドラインは、中小企業庁HPから入手できるほか、説明会を全国各地で実施しています。

問 30 独占禁止法の優越的地位の濫用規制や下請代金支払遅延等防止法（下請代金法）をご存知ですか。

【〇は1つ】

- | | |
|-----------------|----------------------|
| 1. 両方とも知っている | 2. 優越的地位の濫用規制だけ知っている |
| 3. 下請代金法だけ知っている | 4. 両方知らない |

問 31 繊維産業の下請ガイドラインをご存知ですか。【〇は1つ】

- | | |
|----------|------------------|
| 1. 知っている | 2. 知らない → 問 38 へ |
|----------|------------------|

問 32 問 31 で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

繊維産業の下請ガイドラインを活用していますか。【〇は1つ】

- | | |
|-----------|---------------------|
| 1. 活用している | 2. 活用していない → 問 37 へ |
|-----------|---------------------|

問 33 問 32 で「1. 活用している」と回答された方にお尋ねします。

具体的にどのように活用していますか。【複数回答可】

- | | |
|---|---|
| 1. 必要に応じて下請ガイドラインを引用（参照）し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施 | |
| 2. 下請ガイドラインを参考に、業界内で改善に向けた取組を実施 | |
| 3. 下請ガイドラインを使用して、教育研修を実施 | |
| 4. その他（具体的に： | ） |

問 34 問 32 で「1. 活用している」と回答された方にお尋ねします。下請ガイドラインを活用して、取引の適正化に対する取引先の意識改善はみられましたか。【〇は1つ】

1. 大幅に改善 2. やや改善 3. 改善していない → 問 36 へ

問 35 問 34 で「1. 大幅に改善」または「2. やや改善」と回答された方にお尋ねします。

具体的な取引改善効果はありましたか。【複数回答可】

- 1. 書面での契約を行うことができたようになった
- 2. 技術的な評価が取引条件に反映されるようになった
- 3. 発注書面どおりの取引が行われるようになった
- 4. その他

（具体的に：

→ご回答後、問 38 へ

問 36 問 34 で「3. 改善していない」と回答された方にお尋ねします。

改善していない理由は何ですか。【複数回答可】

- 1. 取引先が、下請ガイドラインの内容を理解していないから
- 2. 取引先の経営者は、取引の適正化に対して意識が低いから（コンプライアンスに対する意識が低い）
- 3. 取引先の調達担当者は、取引の適正化に対して意識が低いから（コンプライアンスに対する意識が低い）
- 4. 取引先の調達担当者は、技術的評価ができないから
- 5. 取引先の経営状況が厳しいから
- 6. 取引先が、一方的で交渉（話し合い等）に全く応じてくれないから
- 7. まだ改善の取組を始めたばかりであり、効果を出すにはもう少し時間を要するから
- 8. 同業者の足並みが揃わないから（自社だけの対応では、限界があるから）
- 9. 下請ガイドラインの内容を読んだだけでは、効果的な交渉、改善活動ができないから
- 10. その他

（具体的に：

→ご回答後、問 38 へ

問 37 問 32 で繊維産業の下請ガイドラインを「2. 活用していない」と回答された方にお尋ねします。

繊維産業の下請ガイドラインを活用していない理由は何ですか。【複数回答可】

- 1. 発注事業者やその業界に下請ガイドラインが周知されていないから
- 2. 発注事業者の意識が薄い、姿勢が後ろ向きだから
- 3. 下請ガイドラインに基づいて改善交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから
- 4. 抜け駆けする事業者がいるため、自社単独でガイドラインに即した改善交渉ができないから
- 5. 従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じていないから
- 6. 下請ガイドラインの内容では、どのように改善交渉に活用すればいいか、分からないから
- 7. その他

（具体的に：

2-5. 下請取引の相談窓口について

問 38 貴社では下請取引に関する相談をどこにしていますか。【複数回答可】

- | | | |
|------------------------------------|-----------------|------------|
| 1. 社内に設置された相談窓口や相談担当者 | 2. 税理士、弁護士等の専門家 | |
| 3. 業界団体、繊維産業流通構造改革推進協議会（SCM 推進協議会） | | |
| 4. 国や地方公共団体 | 5. 商工会や商工会議所 | 6. 下請かけこみ寺 |
| 7. その他（具体的に： _____） | | |

問 39 中小企業庁では、「下請かけこみ寺」※を設置しています。

この下請かけこみ寺をご存知ですか。【〇は1つ】

※ 「下請かけこみ寺」は、(財)全国中小企業取引振興協会及び各都道府県の中小企業振興協会など全国48か所に設置され、中小企業の下請取引に関する各種相談等に親身に相談員や弁護士が対応するとともに、裁判外紛争解決手続を活用した中小企業のトラブル解決への迅速な対応を無料で行っているものです。

- | | |
|----------|------------------|
| 1. 知っている | 2. 知らない → 問 42 へ |
|----------|------------------|

問 40 問 39 で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

「下請かけこみ寺」を利用したことがありますか。【〇は1つ】

- | | |
|-------------------------|----------|
| 1. 利用したことがある（相談員への相談） | → 問 42 へ |
| 2. 利用したことがある（無料弁護士への相談） | → 問 42 へ |
| 3. 利用したことがある（裁判外紛争解決手続） | → 問 42 へ |
| 4. 利用したことはない | |

問 41 問 40 で「4. 利用したことはない」と回答された方にお尋ねします。

利用しない理由は何ですか。【複数回答可】

- | |
|--|
| 1. 相談するようなトラブルを抱えていない |
| 2. 他に相談する先があるため、下請かけこみ寺に相談する必要がある |
| 3. 下請かけこみ寺に相談しても解決しないと思う |
| 4. 下請かけこみ寺に相談することで発注事業者との関係が悪化するのではないかと心配である |
| 5. 下請かけこみ寺がどのような組織かよく分からない |
| 6. その他（具体的に： _____） |

2-6. その他・業種特性等に応じた質問事項について

問 42 下請代金支払遅延等防止法では、繊維工業については、発注事業者が下請代金の支払のために振り出す手形サイトを原則として90日以内と定めていることを知っていますか。【〇は1つ】

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問 43 縫製事業者の方にお尋ねします。どこから仕事を受注していますか。金額ベースの割合も括弧内にご記入ください。【複数回答可】

- | | | |
|--------------------------|---|------------------------|
| 1. アパレル業 (%) | 2. 問屋・商社 (%) | 3. 振り屋 (%) |
| 4. 小売業 (%) | 5. その他 (%) (具体的に) | |

問 44 取引代金の改善に向けた協議を行うために、取り組んでいることがあれば教えてください。

【複数回答可】

- | | | |
|-----------------------------|----------------|-------------------|
| 1. 技術力の向上 | 2. 新規取引先の開拓 | 3. 取引規模の拡大 |
| 4. 人材育成 | 5. コスト削減のための活動 | 6. 品質保証に関する認証等の取得 |
| 7. 技術開発等に関する勉強会の開催 | 8. 標準工賃等の設定 | |
| 9. 協議に応じない取引先との取引の停止 | 10. 特になし | |
| 11. その他 (具体的に:) | | |

問 45 生産性を向上させるために取り組んでいることがあれば教えてください。【複数回答可】

- | | | |
|-----------------------------|---------------------|-------------|
| 1. 在庫削減 | 2. 機械設備導入による効率化・自動化 | 3. 歩留まりの改善 |
| 4. 整理整頓 | 5. 作業人員等のラインの見直し | 6. 作業導線の見直し |
| 7. 改善に向けた定期的な打合せ | 8. 日次・週次等での工程管理 | |
| 9. 人材育成 | 10. 特に行っていない | |
| 11. その他 (具体的に:) | | |

問 46 労働力確保 (外国人技能実習生を除く) のために取り組んでいることがあれば教えてください。

【複数回答可】

- | | |
|----------------------------|-----------------|
| 1. 正社員採用のため、賃金面での待遇改善 | 2. パート社員のシェアリング |
| 3. 職場環境の改善 | 4. ハローワークの活用 |
| 5. 地元の高校等へのリクルート活動 | 6. 特に行っていない |
| 7. その他 (具体的に:) | |

受注する側のみの企業の方は、ここでアンケートは終了ですが、

発注する側もある企業の方は次ページ以降 (問 47 以降) も質問がありますので、

引き続きご回答いただきますよう、よろしくお願いいたします。

以下の第3章、問47～問73（10～14ページ）は、原則として発注する立場で取引する場合の「貴社の受注事業者との代表的な取引」についてご回答ください。

3－1. 発注方法等について

問47 受注事業者への発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提示をしていますか。

【○は1つ】

1. 提示している 2. 提示していない → 問49へ

問48 問47で「1. 提示している」と回答された方にお尋ねします。

事前情報は何ヶ月先まで提示していますか。【○は1つ】

1. 1ヶ月以内 2. 2ヶ月 3. 3～6ヶ月 4. 7～12ヶ月 5. 12ヶ月超

問49 受注事業者との取引についてお尋ねします。

(1) 受注事業者への発注頻度【○は1つ】

1. 月1回 2. 月2～3回 3. 週1～3回 4. 毎日 5. 日2回 6. 不定期
7. その他（具体的に： ）

(2) 受注事業者からの納入頻度【○は1つ】

1. 月1回 2. 月2～3回 3. 週1～3回 4. 毎日 5. 日2回 6. 不定期
7. その他（具体的に： ）

問50 委託・外注している割合（売上ベース）は併せて何%でしょうか。【○は1つ】

1. 外注していない 2. 10%未満 3. 10～20%未満 4. 20～30%未満
5. 30～40%未満 6. 40～50%未満 7. 50%以上

3－2. 取引代金の決定、納品の検査の方法等について

問51 受注事業者へ発注する際、取引代金は主にどのように決めていますか。【○は1つ】

1. 指 値 2. 見積合わせで行う 3. 受注事業者との協議で決める

問52 取引代金を決定する際、適切な労務費（最低賃金や労働市場の状況等を考慮した適正な額）を考慮して、受注事業者と協議して決定していますか。【○は1つ】

1. はい 2. いいえ

問53 取引代金を決定する際、合理的な算定方法に基づき、受注事業者の適正な利益を含み、労働条件の改善が可能となるよう、受注事業者と協議していますか。【○は1つ】

1. はい 2. いいえ

1. はい 2. いいえ → 問 58 へ

1. はい 2. いいえ → 問57へ

1. 業況の悪化	2. 自社の業績不振	3. 貴社の人件費等の増加
4. 他社の取引代金のほうが安く、足並みを揃えた	5. 発注数量の増加による単価の引下げ	
6. 前回と同一製品（または同一サービス）に関する低コスト化		
7. 受注事業者の技術・品質の低下	8. 前回までの納期違反または不良品の発生	
9. 定期的な原価低減の要請	10. 継続発注を条件とした単価引下げ	
11. その他（具体的に：		

１．受注事業者が説明を求めてこない ２．削減の合理的な理由を説明できない ３．常に指値で発注している ４．その他（具体的に：	)
---	---

１．応じた（取引代金を引き上げた） → （価格改定を行った時期：平成 年 月） ２．応じなかった（取引代金を引き上げなかった） （理由： ） ３．要請がなかった
--

1. なっている 2. なっていない

1. エネルギーコストの増加分	2. 短納期の発注	3. 突発的な発注
4. 最低賃金の引き上げを踏まえた労務費の上昇分	5. 人手不足を理由とした労務費の上昇分	
6. 複雑なデザイン等の困難な発注	7. 新技術・新商品の適用	
8. 原材料価格の高騰	9. 市況の改善	10. 品質保証に関する認証等の取得
11. 貴社の収益改善を踏まえた取引先事業者の利幅の見直し		
12. 継続的な取引先との共存関係の構築	13. 特にない	
14. その他（具体的に：		）

問 61 受注事業者との間に「契約書」を締結していますか。【○は1つ】

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 締結している | 2. 締結していない |
|-----------|------------|

問 62 受注事業者に対し支給材（原材料、部品等をいう）を支給する場合、「支給材の保管の方法及び不良がある場合の取扱い」について、あらかじめ協議して定めていますか。【○は1つ】

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 定めている | 2. 定めていない |
|----------|-----------|

問 63 取引代金の支払方法についてお尋ねします。

(1) 取引代金の支払は物品等の受領後最大でどれくらいですか。【○は1つ】

- | | | |
|----------|----------|---------|
| 1. 1ヶ月以内 | 2. 2ヶ月以内 | 3. 2ヶ月超 |
|----------|----------|---------|

(2) 支払期日・支払方法について、受注事業者との間でどのようにして決定しますか。【○は1つ】

- | | | |
|----------|-----------------|-------------|
| 1. 自社が決定 | 2. 受注事業者と協議して決定 | 3. 受注事業者の指定 |
|----------|-----------------|-------------|

(3) 取引代金を手形で支払っている割合（金額ベース）はどれくらいですか。【○は1つ】

- | | | |
|-------------|----------|-------------|
| 1. 全て現金 | 2. 10%未満 | 3. 10～30%未満 |
| 4. 30～50%未満 | 5. 50%以上 | 6. 全て手形 |

(4) 取引代金を手形で支払っている場合、手形のサイトはどれくらいですか。【○は1つ】

- | | | | | |
|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1. 30日以内 | 2. 60日以内 | 3. 90日以内 | 4. 120日以内 | 5. 120日超 |
|----------|----------|----------|-----------|----------|

3-3. 発注内容の変更について

問 64 貴社の都合で物品等の受領後に発注内容を変更し、やり直しを指示したことがありますか。

【○は1つ】

- | | |
|--------------------|----------------|
| 1. 頻繁にある | 2. 時々ある |
| 3. ほとんどない → 問 66 へ | 4. ない → 問 66 へ |

問 65 問 64 で「1. 頻繁にある」または「2. 時々ある」と回答された方にお尋ねします。

貴社ではその場合、取引代金にどのように反映させていますか。【複数回答可】

- | |
|---------------------------|
| 1. やり直しにかかる追加料金の全てを支払っている |
| 2. やり直しにかかる追加料金の一部を支払っている |
| 3. やり直しにかかる追加料金を支払っていない |
| 4. その他（具体的に： _____） |

3-4. 下請取引に係るコンプライアンス体制について

※ 下請取引に係るコンプライアンス体制とは、下請代金支払遅延等防止法や独占禁止法などの遵守に向けた社内体制。

問 66 下請取引に係るコンプライアンス体制の整備が行われていますか。【○は1つ】

- | |
|-----------------------------------|
| 1. 体制整備を行っている |
| 2. 今後体制整備を行う予定である |
| 3. 体制整備を行っておらず、今後行う予定もない → 問 68 へ |

問 67 問 66 で「1. 体制整備を行っている」または「2. 今後体制整備を行う予定である」と回答された方にお尋ねします。現在行っているまたは今後行う予定の取組はどのようなものですか。【複数回答可】

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. マニュアルの作成 | 2. チェック体制の整備 |
| 3. 教育・訓練の実施 | 4. 取引先との情報共有 |
| 5. その他（具体的に： | ） |

3-5. 繊維産業の下請ガイドラインについて

※ 「繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン（下請ガイドライン）」は、国が下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するために策定したものです。現在まで 16 の業種で策定しています。

※ 下請ガイドラインは、中小企業庁HPから入手できるほか、説明会を全国各地で実施しています。

問 68 繊維産業の下請ガイドラインをご存知ですか。【○は1つ】

- | | |
|----------|------------------|
| 1. 知っている | 2. 知らない → 問 72 へ |
|----------|------------------|

問 69 問 68「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

繊維産業の下請ガイドラインを活用していますか。【○は1つ】

- | | |
|-----------|---------------------|
| 1. 活用している | 2. 活用していない → 問 71 へ |
|-----------|---------------------|

問 70 問 69 で「1. 活用している」と回答された方にお尋ねします。

具体的にどのように活用していますか。【複数回答可】

- | | |
|---|---|
| 1. 必要に応じて下請ガイドラインを引用（参照）し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施 | |
| 2. 下請ガイドラインを参考に、自社内の調達関係のマニュアルを整備した | |
| 3. 社内体制を整備した | |
| 4. 下請ガイドラインを活用して、教育研修を行った | |
| 5. その他（具体的に： | ） |

→ご回答後、問 72 へ

問 71 問 69 で繊維産業の下請ガイドラインを「2. 活用していない」と回答された方にお尋ねします。

繊維産業の下請ガイドラインを活用していない理由は何ですか。【複数回答可】

- | |
|--|
| 1. 下請ガイドラインに基づいて交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから |
| 2. 従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じていないから |
| 3. 下請ガイドラインの内容では、どのように具体的な取引内容に活用すればよいか分からないから |
| 4. その他 (具体的に:) |

3-6. 受注事業者への期待について

問 72 受注事業者と取引を続けていくために、今後受注事業者に何を求めますか。【○は3つまで】

- | | | |
|---------------------|--------------------|--------------------|
| 1. 低コスト対応力 | 2. 短納期への対応力 | 3. 多品種少量生産への対応力 |
| 4. 大量生産への対応力 | 5. 高品質・高精度 | 6. 加工技術力 |
| 7. 技術開発力 | 8. 企画力 | 9. 提案力 |
| 10. 後継者不安がないこと | 11. I T 技術対応力 | 12. ISO9000 シリーズ取得 |
| 13. ISO14000 シリーズ取得 | 14. 電子商取引 (EC) 対応力 | 15. 海外生産拠点 |
| 16. その他 (具体的に:) | | |

3-7. 業種特性等に応じた質問事項について

問 73 下請代金支払遅延等防止法では、繊維工業については、発注事業者が下請代金の支払のために振り出す手形サイトを原則として 90 日以内と定めていることを知っていますか。【○は1つ】

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

～アンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。～

専用の返信用封筒に入れて投函してください (切手は不要です)。

