

（一社）日本防衛装備工業会における 自主行動計画フォローアップ調査結果について

令和8年1月30日

（一社）日本防衛装備工業会

1. 令和7年度フォローアップ調査結果（概要）

- ・調査期間：令和7年10月23日～11月18日
- ・調査企業：日本防衛装備工業会の会員企業 143社を対象
- ・回答企業：60社
- ・回答率：41.9%

・概観

- 仕入先（発注先）との取引において契約書等の書面を概ね作成
- 価格決定にあたり仕入先と協議を概ね実施
- 労務費の価格転嫁について定期的な協議の場を設定し、サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を考慮し要請額の妥当性判断を概ね実施
- 労務費、原材料、エネルギーの価格変動を概ね価格へ反映
- 仕入先への減額要請はほぼなく、また受領拒否は皆無
- 全て現金払いが全体の約7割であり、約束手形払いは皆無
- 2026年1月1日より約束手形の利用が不可となることを全社理解
- 適正取引を目的とする普及啓発活動を多くの会社が実施

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(1) 法令や取り組みに対する理解

【設問と回答】

基礎情報⑤. 貴社は、下請取引適正化に関する以下の法令や取り組み等について御存知ですか。

番号	法令や取り組み等	承知している
1	下請代金支払遅延等防止法（下請法）	60社（100%）
2	下請中小企業振興法（振興基準）	52社（87%）
3	業界毎の下請ガイドライン	42社（70%）
4	業界団体の自主行動計画	41社（68%）
5	価格交渉促進月間（3月・9月）	46社（77%）
6	パートナーシップ構築宣言	44社（73%）
7	労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針	49社（82%）
8	特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律	44社（73%）
9	中小企業者に関する国等の契約の基本方針	39社（65%）

【法令等への理解に関する分析結果・今後の課題】

- ・ 下請法については全社が理解
- ・ 一方、ガイドラインや自主行動計画等については理解がやや不十分

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(2) 仕入先（発注先）情報

【設問と回答】

設問2. 仕入先（発注先）との取引に係る内容に契約書等の書面は存在しますか。

選択肢	回答
全て取引先との間で存在する	45社（75%）
一部の取引先との間で存在する	12社（20%）
存在しない	1社（2%）
分からない	0社（0%）

設問3. 取引金額が最も大きい仕入先（発注先）は、貴社と同じ業種ですか。

選択肢	回答
同じ業種	20社（33%）
違う業種	36社（60%）
分からない	2社（3%）

【仕入先情報に関する分析結果・今後の課題】

- ・ 契約書等の書面を概ね作成している

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

設問4. 単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先（発注先）と協議をしましたか。

選択肢	回答
全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）	30社（50%）
多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）	16社（27%）
一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%）	9社（15%）
あまり協議しなかった（40～1%）	2社（3%）
全く協議しなかった	0社（0%）

設問5. 単価の決定・改定の協議について、貴社と仕入先（発注先）のどちらから申し入れを行う場合が多かったですか。（前設問で100～41%の回答者55社が対象）

選択肢	回答
貴社	16社（29%）
仕入先（発注先）	20社（36%）
双方	19社（35%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ているか

設問6①. 労務費の価格交渉について経営トップが関与していましたか。

選択肢	回答
対応できている	46社(77%)
対応できていない	10社(17%)

設問6②. 仕入先(発注先)と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けていますか。

選択肢	回答
全てについて対応できている(100%)	27社(45%)
概ね対応できている(99~81%)	19社(32%)
一部対応できている(80~41%)	6社(10%)
あまり対応できていない(40~1%)	1社(2%)
対応できていない	3社(5%)

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

設問6③. 仕入先（発注先）に労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を用いるよう依頼していますか。

選択肢	回答
対応できている	43社（72%）
対応できていない	12社（20%）

設問6④. サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断していますか。

選択肢	回答
対応できている	53社（88%）
対応できていない	3社（5%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

設問6⑤. 仕入先（発注先）から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合、協議のテーブルについていますか。

選択肢	回答
全てについて対応できている（100%）	50社（83%）
概ね対応できている（99～81%）	5社（8%）
一部対応できている（80～41%）	1社（2%）
あまり対応できていない（40～1%）	0社（0%）
対応できていない	1社（2%）

設問6⑥. 必要に応じて仕入先（発注先）に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示してありますか。

選択肢	回答
対応できている	49社（82%）
対応できていない	6社（10%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

設問6⑦. 定期的に仕入先（発注先）とコミュニケーションをとっていますか。

選択肢	回答
全てについて対応できている（100%）	20社（33%）
概ね対応できている（99～81%）	31社（52%）
一部対応できている（80～41%）	4社（7%）
あまり対応できていない（40～1%）	0社（0%）
対応できていない	2社（3%）

設問6⑧. 価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先（発注先）の双方で保管していますか。

選択肢	回答
全てについて対応できている（100%）	25社（42%）
概ね対応できている（99～81%）	20社（33%）
一部対応できている（80～41%）	8社（13%）
あまり対応できていない（40～1%）	1社（2%）
対応できていない	3社（5%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

○単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）の各コスト増加分をどの程度反映出来ているか

設問7①. コスト全般の価格反映状況

選択肢	回答
全て反映した（100%）	30社（50%）
概ね反映した（99～81%）	25社（42%）
一部反映した（80～41%）	3社（5%）
あまり反映しなかった（40～1%）	0社（0%）
反映しなかった	0社（0%）
減額した（マイナス）	0社（0%）

設問7②. 労務費の変動（最低賃金の引上げ等）の価格反映状況

選択肢	回答
全て反映した（100%）	31社（52%）
概ね反映した（99～81%）	24社（40%）
一部反映した（80～41%）	3社（5%）
あまり反映しなかった（40～1%）	0社（0%）
反映しなかった	0社（0%）
減額した（マイナス）	0社（0%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【設問と回答】

○単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）の各コスト増加分をどの程度反映出来ているか

設問 7 ③. 原材料価格の変動の価格反映状況

選択肢	回答
全て反映した（100%）	3 2社（5 3%）
概ね反映した（99～81%）	2 4社（4 0%）
一部反映した（80～41%）	2 社（3%）
あまり反映しなかった（40～1%）	0 社（0%）
反映しなかった	0 社（0%）
減額した（マイナス）	0 社（0%）

設問 7 ④. エネルギー価格の変動の価格反映状況

選択肢	回答
全て反映した（100%）	3 0社（5 0%）
概ね反映した（99～81%）	2 4社（4 0%）
一部反映した（80～41%）	2 社（3%）
あまり反映しなかった（40～1%）	0 社（0%）
反映しなかった	1 社（2%）
減額した（マイナス）	0 社（0%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(3) 価格決定方法

【価格決定方法に関する分析結果・今後の課題】

- ・ 価格決定にあたり、仕入先との協議を概ね実施
- ・ 労務費の価格転嫁について定期的な協議の場を概ね設定
- ・ サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を考慮し要請額の妥当性判断を概ね実施
- ・ 定期的に仕入先とのコミュニケーションを概ねとっている
- ・ 労務費、原材料、エネルギーの価格変動を概ね価格へ反映

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(4) 減額要請（歩引きやリベート等）

【設問と回答】

設問 8. 歩引きやリベート等により、発注時に定めた代金から差し引いた若しくは支払代金の割り戻しを要請したことはありますか。

選択肢	回答
減額要請をしたことがある	1社（2%）
減額要請をしたことはない	57社（95%）

設問 9. 歩引きやリベート等の減額要請を行うにあたり、仕入先（発注先）のために実施した行為についてあてはまるものをお答えください。（要請した会社1社が対象）

選択肢	回答
発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	0社（0%）
書面等により合理的な説明を行った	0社（0%）
仕入先（発注先）と十分協議を行った	0社（0%）
何も実施していない	0社（0%）
その他	1社（100%）

【減額要請に関する分析結果・今後の課題】

- ・仕入先への減額要請はほぼない

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(5) 支払条件

【設問と回答】

設問10. 取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引について、現金払い（製品等の受領日から60日以内の現金払）の割合をお答えください。

選択肢	回答
全て現金払い（100%）	43社（72%）
現金は50%以上	3社（5%）
現金は30～50%未満	3社（5%）
現金は10～30%未満	1社（2%）
現金は10%未満	0社（0%）
全て手形等の支払い	8社（13%）

設問11. 現金以外の支払いで最も多い支払い手段をお答え下さい。（「全て現金払い」以外の回答者15社が対象）

選択肢	回答
約束手形	0社（0%）
電子債権	15社（100%）
双方一括決済方式（ファクタリング）	0社（0%）
期日現金（製品等の受領日から60日超）	0社（0%）
その他	0社（0%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(5) 支払条件

【設問と回答】

設問12. 取引代金を手形等（約束手形・電子債権・一括決済方式（ファクタリング）のいずれか）で支払う場合、手形等のサイトはどれくらいですか。（前問で手形等で支払う15社が対象）

選択肢	回答
30日（1ヶ月）以内	0社（0%）
60日（2ヶ月）以内	9社（60%）
60日（2ヶ月）超	6社（40%）

設問13. 貴社は2026年1月1日以降に、支払手段として約束手形の利用が認められない事を御存知ですか。（15社が対象）

選択肢	回答
知っている	15社（100%）
知らなかった	0社（0%）

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(5) 支払条件

【設問と回答】

設問14. 2026年1月1日以降に発注する取引の代金の支払いについて、最も多いと考えられる支払方法をお答えください。(15社が対象)

選択肢	回答
現金	15社(100%)
電子債権	0社(0%)
一括決済方式(ファクタリング)	0社(0%)
その他	0社(0%)
分からない	0社(0%)

【支払条件の分析結果・今後の課題】

- ・現金払い(一部現金含む)が全体の約9割。全額現金払いは全体の約7割
- ・手形等支払のうち約束手形払いは皆無であり、全て電子債権
- ・2026年1月1日より約束手形の利用ができなくなることを全社理解

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(6) その他

【設問と回答】

設問28. 貴社において、社内及びサプライチェーン全体に価格転嫁等の適正取引が浸透するために実施している普及啓発活動等についてあてはまるものを選択してください。

番号	法令や取り組み等	承知している
1	下請法や振興基準等を踏まえて、自社の取引について自主点検を行い、社内ルールやマニュアルを整備、見直ししている。 (下請法)	49社(82%)
2	経営トップからの指示で社内周知している。	35社(58%)
3	社外で開催される下請法等の説明会やセミナー等に社員が参加している。	42社(70%)
4	社内で下請法等に係わる研修、e-learnig等を定期的実施している。	43社(72%)
5	仕入先(発注先)が取引に関する相談がしやすいよう、調達部署とは異なる第三者的立場の相談窓口を設置している。	11社(18%)
6	仕入先(発注先)へ下請法等に係わる説明会やセミナーを実施している。	6社(10%)
7	直接の取引関係にある仕入先(発注先)のみならず、さらにその先の仕入先等を含めた、複数の取引段階にある事業者間で協力した取組を行っている。	8社(13%)
8	何も実施していない。	3社(5%)
9	その他	1社(2%)

2. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

(7) 受領拒否等（弊会追加設問）

【設問と回答】

設問29. 貴社において、製品の受領拒否を仕入先（発注）先に要請したことがありますか。

選択肢	回答
ある	0社（0%）
ない	55社（92%）

設問30. 貴社において、不利な取引条件の押しつけを仕入先（発注）先に要請したことがありますか。

選択肢	回答
ある	0社（0%）
ない	55社（92%）

【受領拒否等に関する分析結果・今後の課題】

- ・仕入先への受領拒否や不利な取引条件の押しつけは皆無

3. 取引適正化に向けた今後の取組

【今後の取組】

- ・ガイドライン及び自主行動計画等の普及に向けた取組として、企画運営委員会、理事監事会社連絡担当者会同、理事会、総会などの機会を活用して理解を促進