

第 2 回商慣行改善自己診断アンケート
集計結果報告
(抜粋)

きもの安全・安心推進会議

調査概要

1. 調査の目的

「きもの安全・安心宣言（9項目）」の実行組織である当推進会議では、商慣行に対する会員の現状を把握するため、自己診断形式での商慣行に関するアンケート調査を実施。

2. 調査対象と方法

令和2年1月に当推進会議の235員に「商慣行改善自己診断アンケート」調査票を郵送し各会員が記入し、提出した結果を集計。

3. 調査票の回収

調査対象…235 会員 回収…202 会員 回収率…82.6%

4. 調査内容

設問1 : 買取比率

設問2 : 契約の書面化

設問3 : 支払関係

設問4 : 販売コスト

設問5,6 : 価格の表示

設問7,8 : 勧誘や接客

設問9 : コンサルとの取引

- ・ 設問1～4の割合の集計については、全体を0～25%、26～50%、51～75%、76～100%の4区分に分け集計。
- ・ 同一の会社で、川上・川中・川下の複数の回答があった会社はそれぞれ分けて集計したため、回答会員数を上回っている。
- ・ 単純にご回答頂いたデータを元に集計している「有効回答企業のデータ比較」と、2年連続で回答のあった先だけを集計した「2年連続で回答のあった企業のデータ比較」に分類した。

回答社数

	第1回		第2回	
	社数	割合	社数	割合
川上	94	39%	105	43%
川中	33	14%	36	15%
川下	70	29%	61	25%
有効回答	197	81%	202	83%
回答なし	45	19%	42	17%
合計	242	100%	244	100%

きもの安全・安心推進会議
商慣行改善自己診断アンケート

以下の設問 1 ～ 9 にお答えください。回答は、右欄にお書きください。

令和 3 年 3 月 3 1 日迄にご回報下さい。[F A X No. 0 7 5 - 3 5 3 - 1 1 0 1]

回答者情報

会員法人名		回答者	
貴社は、主に川上（製造業）、川中（問屋業）、川下（小売業）のどの流通段階に該当しますか。		①川上 ②川中 ③川下	

9 項目進捗状況

設問 1	貴社の全仕入れを 100%とした場合の買い取り比率はどれくらいですか。 川上（製造業）は原材料の仕入れ先に対して、川中（問屋業）は川上（製造業）に対し て、川下（小売業）は川上（製造業）・川中（問屋業）に対しての数字をお答えください。			%
設問 2	貴社の全取引を 100%とした場合の契約書、発注書、請求書、納品書等の書面化の比 率はどれくらいですか。			%
	各書類の書面化率はどれくらいですか。			
契約書		発注書	請求書	納品書
%		%	%	%
設問 3	貴社の全仕入れを 100%とした場合の長期手形（90 日を超えるもの）、延べ払い、歩引 きの改善はどれくらい進んでいますか。			%
追補 1	貴社の全仕入れを 100%とした場合の長期手形、延べ払い、歩引きの比率はどれくらいありま すか。また手形の最長日数をお答えください。			
長期手形		手形の最長日数	延べ払い	歩引き
%		日	%	%
追補 2	川上（製造業）、川中（問屋業）の皆様にご回答お願いします。 販売先からの全取引を 100%とした場合の長期手形、延べ払い、歩引きはどれくらいありま すか。また手形の最長日数をお答えください。			
長期手形		手形の最長日数	延べ払い	歩引き率
%		日	%	%
設問 4	該当する箇所のみご記載ください。			
	①川上（製造業）の方にお聞きします。 貴社は、販売員派遣などの販売コストを川中（問 屋業）、川下（小売業）に対してどれくらい負担し ていますか。	川中（問屋業）に対して		%
		川下（小売業）に対して		%
	②川中（問屋業）の方にお聞きします。 貴社は、販売員派遣などの販売コストを川上（製 造業）、川下（小売業）に対してどれくらい負担し ていますか。	川上（製造業）に対して		%
		川下（小売業）に対して		%
	③川下（小売業）の方にお聞きします。 貴社は、販売員派遣などの販売コストを川上（製 造業）、川中（問屋業）に対してどれくらい負担し ていますか。	川上（製造業）に対して		%
		川中（問屋業）に対して		%

販売コストのうち下記費用の自社負担比率は、どれくらいですか。			
販売員の日当(賃金)	販売員の交通費	販売員の宿泊費	
%	%	%	
川上(製造業)、川中(問屋業)の皆様にご回答をお願いします。 展示会開催の際に、協賛金の拠出を求められることはありますか。①とお答えいただいた場合、差し支えなければ、下記ご意見欄に内容をご記入ください。		①ある ②ない	
設問5～8については、川上(製造業)、川中(問屋業)で直接消費者と取引がない場合、③を選択ください。			
設問5	お客様に対し、わかりやすい価格・品質表示の提示をしていますか。	①している ②していない ③直接消費者と接していない	
設問6	お客様に対し、根拠のない二重価格表示をしていますか。	①していない ②している ③直接消費者と接していない	
設問7	お客様に対し、販売意図を隠した勧誘をしませんか。	①していない ②している ③直接消費者と接していない	
設問8	お客様が強引と思ったり、圧力を感じる販売をしていますか。	①していない ②している ③直接消費者と接していない	
設問9	お客様にとって、安全・安心でない不適切な業者・コンサルタントとは取引していませんか。(不適切とは、和装商慣行指針17カ条に背く行為を続けることを指す)	①していない ②している	

◎コロナ禍において商慣行を含め新たな取り組みを実施していることがあればご記入ください。

--

◎ご意見があればご記入ください。

商慣行改善の具体的な取り組みやその他ご意見
商慣行改善自己診断アンケートについてのご意見（設問4の協賛金の内容については、こちらにご記入ください）
きもの安全・安心推進会議へのご意見

ご協力ありがとうございました。

会員法人名

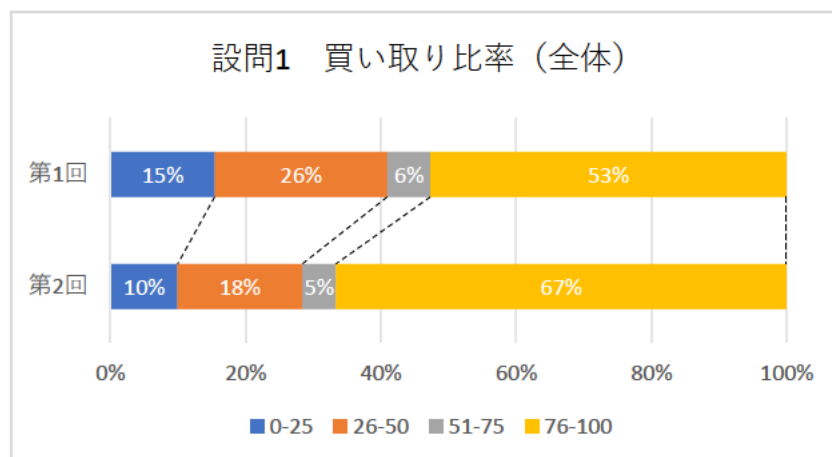
設問 1

貴社の全仕入れを 100%とした場合の買い取り比率はどれくらいですか。

川上（製造業）は原材料の仕入れ先に対して、川中（問屋業）は川上（製造業）に対して、川下（小売業）は川上（製造業）・川中（問屋業）に対しての数字をお答えください。

○有効回答企業のデータ比較

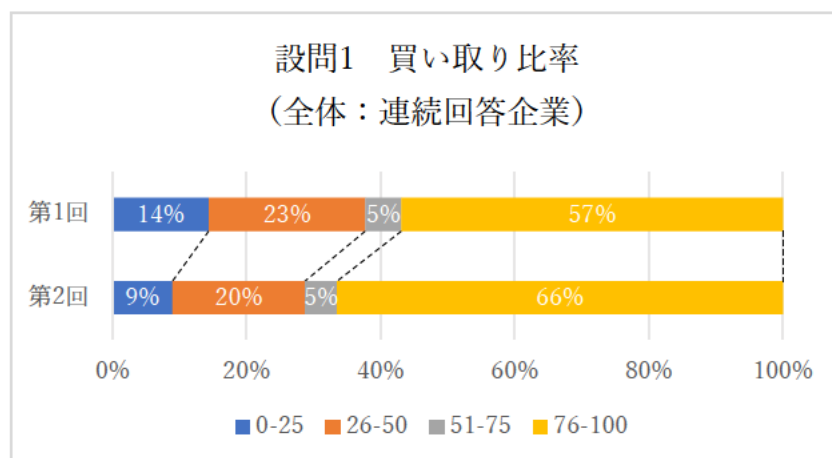
割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	15%	10%
26-50	26%	18%
51-75	6%	5%
76-100	53%	67%



○2 年連続で回答があった企業のデータ比較

全体

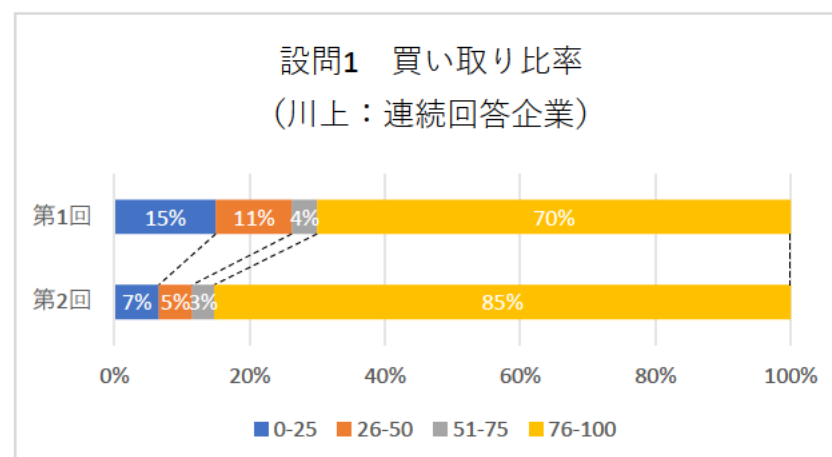
割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	14%	9%
26-50	23%	20%
51-75	5%	5%
76-100	57%	66%



業種別

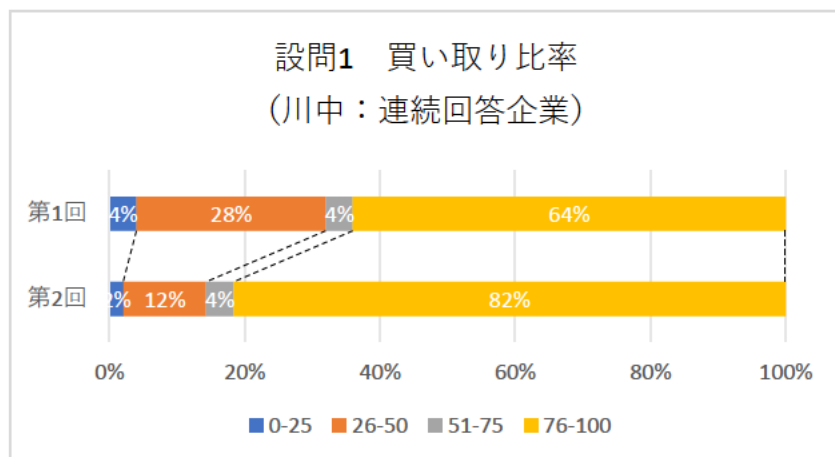
川上

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	15%	7%
26-50	11%	5%
51-75	4%	3%
76-100	70%	85%



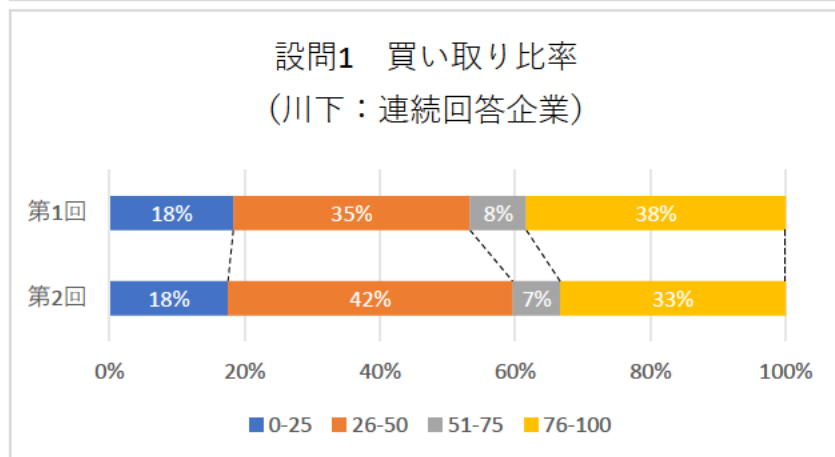
川中

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	4%	2%
26-50	28%	12%
51-75	4%	4%
76-100	64%	82%



川下

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	18%	18%
26-50	35%	42%
51-75	8%	7%
76-100	38%	33%

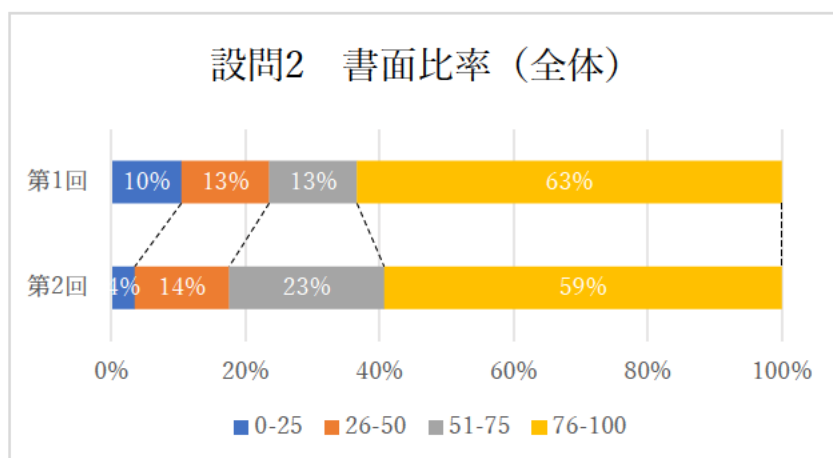


設問 2

貴社の全取引を 100%とした場合の契約書、発注書、請求書、納品書等の書面化の比率はどれくらいですか。

○有効回答企業のデータ比較

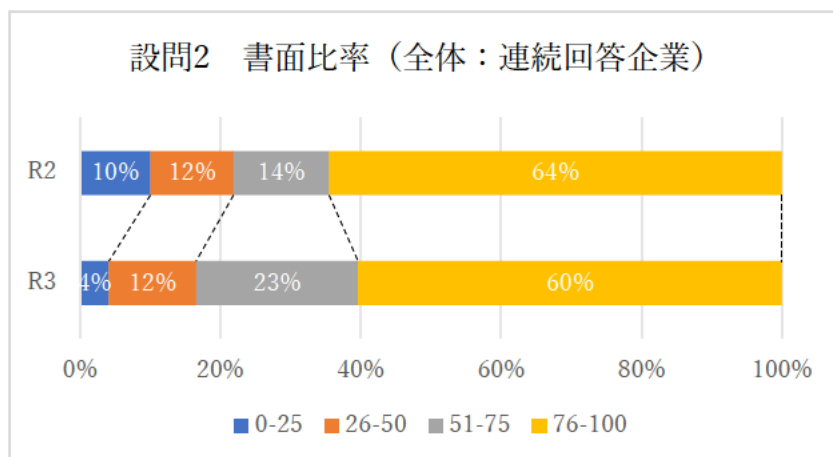
割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	10%	4%
26-50	13%	14%
51-75	13%	23%
76-100	63%	59%



○2 年連続で回答があった企業のデータ比較

全体

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	10%	4%
26-50	12%	12%
51-75	14%	23%
76-100	64%	60%



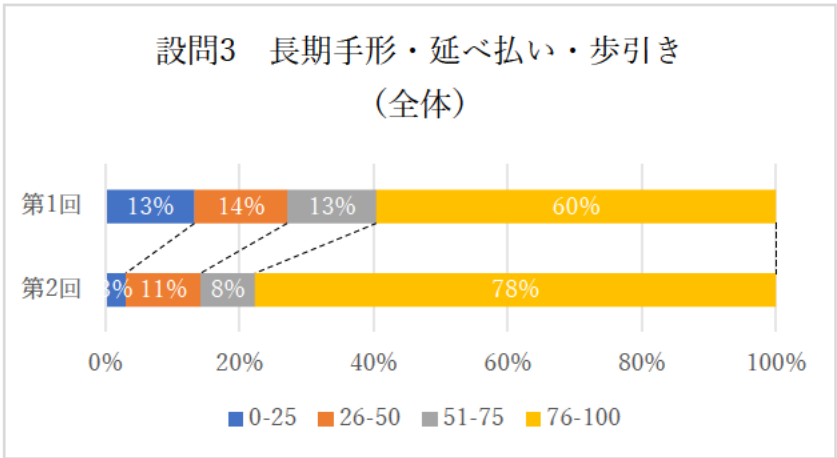
各書類の書面化率 (%)	全体	川上	川中	川下
契 約 書	47%	47%	42%	64%
発 注 書	66%	65%	69%	66%
請 求 書	95%	95%	98%	93%
納 品 書	97%	99%	99%	92%

設問 3

貴社の全仕入れを 100%とした場合の長期手形(90 日を超えるもの)、延べ払い、歩引きの改善はどれくらい進んでいますか。

○有効回答企業のデータ比較

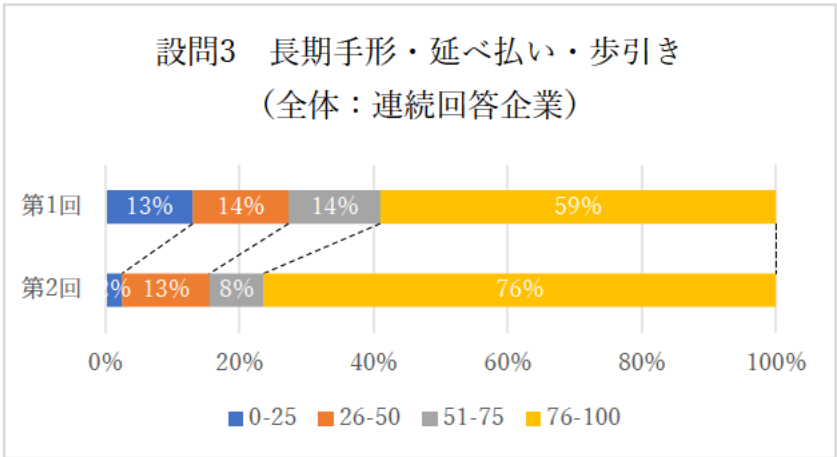
割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	13%	3%
26-50	14%	11%
51-75	13%	8%
76-100	60%	78%



○2 年連続で回答があった企業のデータ比較

全体

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	13%	2%
26-50	14%	13%
51-75	14%	8%
76-100	59%	76%



追補 1・2

販売先からの全取引を 100%とした場合の長期手形、延べ払い、歩引きはどれくらいありますか。また手形の最長日数をお答えください。

平均	全体	川上		川中		川下
		仕入(追 1)	販売(追 2)	仕入(追 1)	販売(追 2)	仕入(追 1)
長期手形 (%)	9%	5%	18%	16%	20%	11%
延べ払い (%)	6%	5%	21%	11%	30%	5%
歩引き (%)	13%	8%	27%	25%	22%	8%
手形日数 (日)	141.9	139.4	168.1	152.8	173.2	139.4
最長日 (日)	—	240	240	200	360	180

設問 4

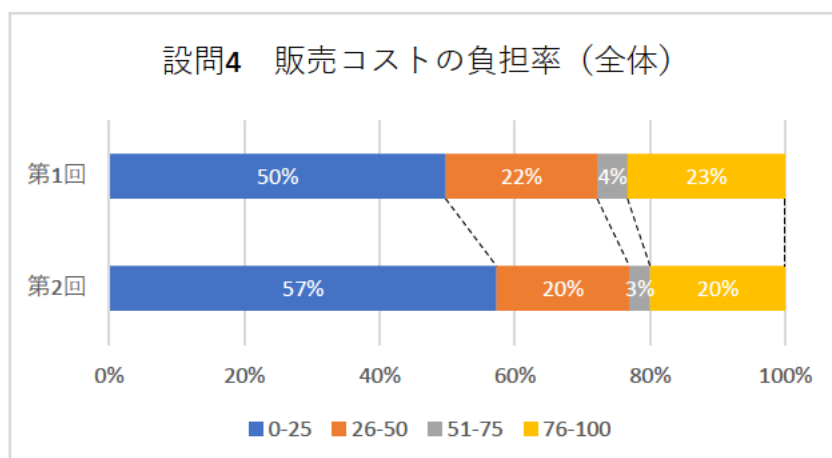
○有効回答企業のデータ比較

貴社は、販売員派遣などの販売コストをどれくらい負担していますか。

（アンケートの設問にはないが、各業種の数値を合わせたものを掲載した。）

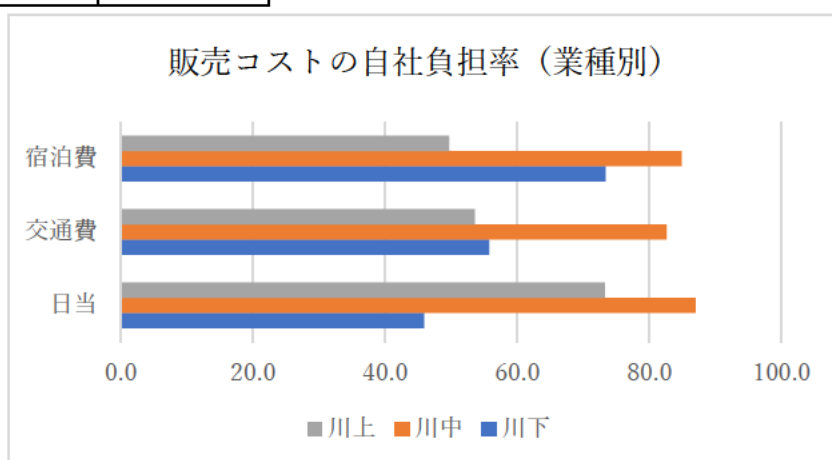
全体

割合 (%)	第 1 回	第 2 回
0-25	50%	57%
26-50	22%	20%
51-75	4%	3%
76-100	23%	20%



●販売コストのうち下記費用の自社負担比率は、どれくらいですか。

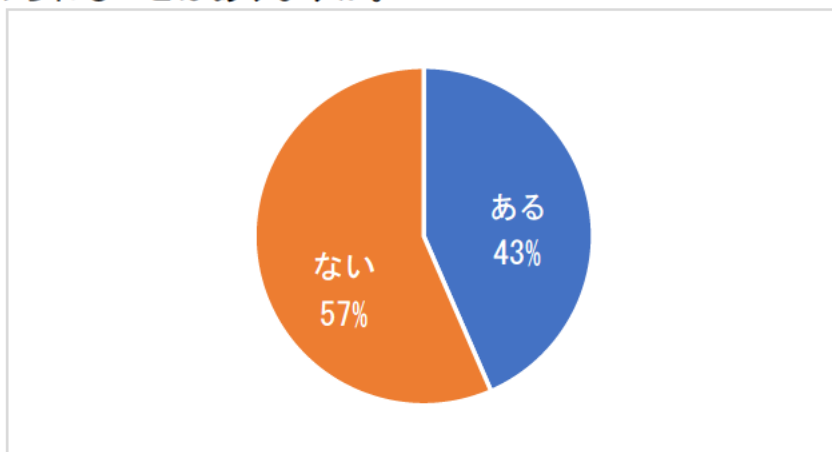
割合 (%)	全体	川上	川中	川下
宿泊費	65.7%	49.8%	84.9%	73.4%
交通費	60.8%	53.6%	82.6%	55.8%
日当	67.2%	73.3%	87.0%	45.9%



●川上（製造業）、川中（問屋業）の皆様にご回答をお願いします。

展示会開催の際に、協賛金の拠出を求められることはありますか。

割合 (%)	割合
ある	43%
ない	57%



設問 5～8

○有効回答企業のデータ比較

設問 5

お客様に対し、わかりやすい価格・品質表示の提示をしていますか。

①している ②していない ③直接消費者と接していない

設問 6

お客様に対し、根拠のない二重価格表示をしませんか。

①していない ②している ③直接消費者と接していない

設問 7

お客様に対し、販売意図を隠した勧誘をしませんか。

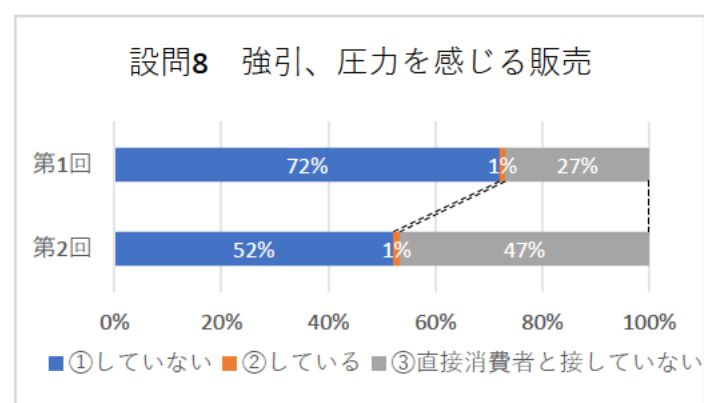
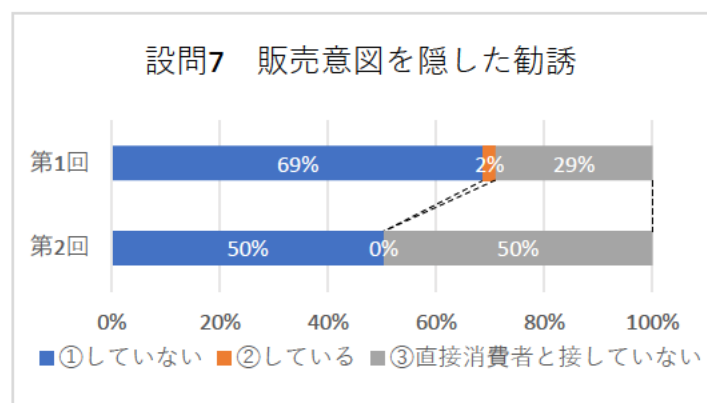
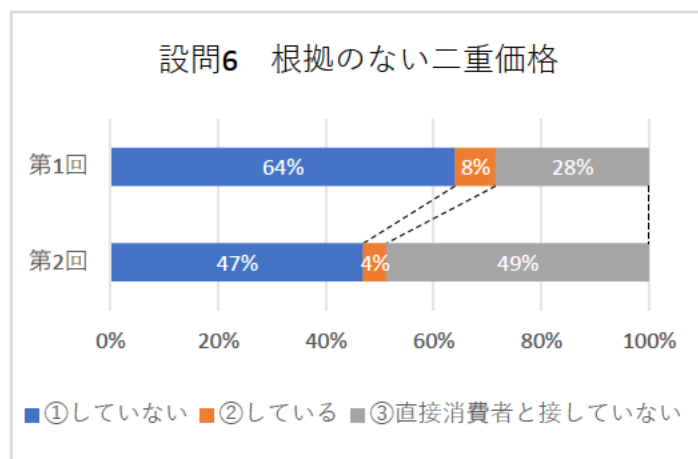
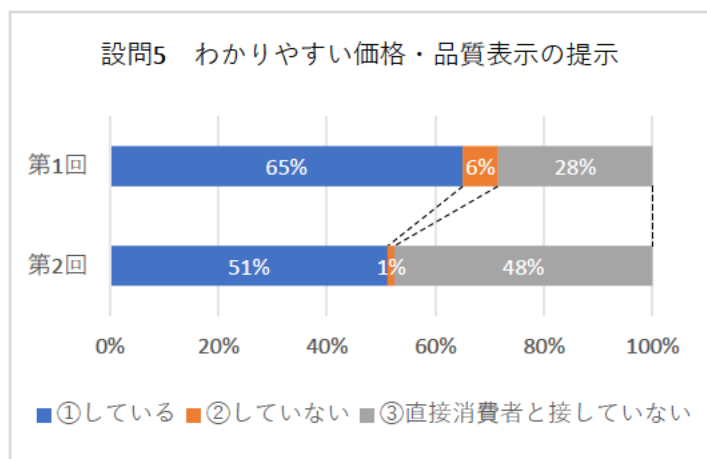
①していない ②している ③直接消費者と接していない

設問 8

お客様が強引と思ったり、圧力を感じる販売をしませんか。

①していない ②している ③直接消費者と接していない

	第 1 回			第 2 回		
	選 択 肢 ①	選 択 肢 ②	選 択 肢 ③	選 択 肢 ①	選 択 肢 ②	選 択 肢 ③
設問 5	65%	6%	28%	51%	1%	48%
設問 6	64%	8%	28%	47%	4%	49%
設問 7	69%	2%	29%	50%	0%	50%
設問 8	72%	1%	27%	52%	1%	47%



設問 9

○有効回答企業のデータ比較

お客様にとって、安全・安心でない不適切な業者・コンサルタントとは取引していませんか。(不適切とは、和装商慣行指針 17 カ条に背く行為を続けることを指す)

割合(%)	第 1 回	第 2 回
①していない	97%	97%
②している	3%	3%

