

繊維産業における自主行動計画及び フォローアップ調査について

自主行動計画制定日：平成 29 年 3 月 1 日

自主行動計画改訂日：平成 30 年 7 月 24 日

自主行動計画改訂日：平成 31 年 4 月 26 日

第 4 回フォローアップ調査実施日：

令和 2 年 10 月 1 日～10 月 31 日

日本繊維産業連盟

繊維産業流通構造改革推進協議会

今回の自主行動計画フォローアップ調査は、2017年3月に策定、公表した「繊維産業の適正取引の推進と生産性向上・付加価値向上に向けた自主行動計画」(2018年7月、2019年4月改訂)に基づき、2017年の第1回、2018年の第2回、2019年の第3回目に続き、2020年の10月に第4回目を実施した。実施については日本繊維産業連盟ならびに繊維産業流通構造改革推進協議会の会員団体を通じて、各団体傘下の企業にアンケートを送付し実施・回収したものである。以下に調査概要ならびに回答結果を記す。(前回までとの比較は可能な限り行ったが、設問によっては割愛している。)

I. 調査概要

* 配布数は減少したが、回収数が増加したため回収率は上昇した。(単位:%)

	配布数	回収数	回収率
2020年	1,768	685	38.7
2019年	1,941	678	34.9
2018年	3,182	887	27.9
2017年	3,700	590	15.9

・回収されたアンケートの回答は、各設問項目に記載のないもの、複数回答可の設問もあるため、各設問における回答数と回答企業数は一致しない。

II. 基礎情報

1. 回答業種の構成 (設問1)

業種区分については、日本標準産業分類とは異なり、繊維産業全般を包含するために下記区分に基づいて実施している。

* 構成比は例年と大きな変化はない。「織物」「卸・問屋・商社」の比率が高い。

業種	構成比	業種	構成比
製糸, 紡績, 化学繊維等製造	3.8	副資材製造	0.6
撚糸等準備	7.2	その他繊維製品製造	10.7
織物	27.8	卸・問屋・商社	16.3
ニット	5.4	アパレル	8.4
染色整理	4.8	小売り	2.1
縫製	11.2	その他	1.8

2. 取引上の地位について (設問2)

* 昨年との対比では大きな変化はない。

	発注側	受注側	受注・発注の両方
2020年	12.1	39.3	48.6
2019年	13.7	39.3	47.0
2018年	11.6	42.1	46.3
2017年	3.9	50.4	45.7

3. 受注者側の場合の取引上の地位の割合について

(設問 3)

* 4次下請けより川上が増加。

	一次下請	二次下請	三次下請	四次下請より川上
2020年	67.4	23.9	6.2	2.5
2019年	67.6	23.3	7.5	1.6
2018年	74.2	18.6	6.0	1.1
2017年	77.6	16.5	4.3	1.5

4. 資本金について

(設問 4)

* 1千万円以下が増加、3億円超が減少した。

	1千万円以下	1千万円超 5千万円以下	5千万円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超 100億円以下	100億円超
2020年	34.9	36.8	18.4	2.5	4.9	2.5
2019年	29.7	38.0	19.2	3.0	6.7	3.4
2018年	33.8	54.1		12.1		
2017年	42.7	48.5		8.9		

5. 従業員数について

(設問 5)

* 20人以下の企業が4割、300人以下の企業が9割を占める。

	5人以下	5人超20人以下	20人超50 人以下	50人超100 人以下	100人超300 人以下	300人超1000 人以下	1000人超 1万人以下	1万人超
2020年	18.0	25.8	19.7	13.1	12.1	7.0	3.6	0.6
2019年	14.3	26.7	19.8	13.1	13.1	7.5	4.4	0.9
2018年	20.5	66.4				13.0		
2017年	28.9	63.1				8.0		

6. 売上高について

(設問 6)

* 売上規模10億円以下の企業が6割。

	1億円以下	1億円超10 億円以下	10億円超100 億円以下	100億円超 1000億円以下	1000億円超
2020年	24.9	37.2	24.3	9.2	4.4
2019年	22.7	36.4	22.9	12.2	5.8

Ⅲ. 各設問結果について

1. 概要

- (1)「自主行動計画」の周知徹底度合いについて (設問 7)
「設計開発部門」「納品検収部門」を除いて未実施の比率が昨年と比べて上昇した。
「未実施」の平均値も上昇した。
- (2)「歩引き」取引の廃止について取引先との協議について (設問 9、10)
発注側で「未実施」の割合が増加。受注側でも「未実施」がやや増加した。発注者側での主な
「未実施」の理由としては、「取引先から『歩引き』されているため、『歩引き』をせざるを得ない」
「相手先の意向、「歩引き」ありで取引の申し入れがあったため」などの取引先の要請方法の
改善が進んでいないのが原因である割合が引き続き高率で推移している。
- (3)契約書などの書面化の徹底度合について (設問 11)
発注側の方が受注側よりも「契約の書面化」が進んでいるものの、発注側の改善が
進んでいないとの割合も 5 割近い。受注側の 2 割が未だ実施できていない。
- (4)引取期日を過ぎた在庫保管コストについて協議することの徹底について (設問 15)
発注側、受注側とも少しずつ協議をすすめている率は上昇している。発注側の「未実施」
の理由では「取引先のルールやマニュアルの改善が進んでいない」が半数を超える。
- (5)労務費の上昇に伴う取引対価の見直し要請に対する協議の徹底について (設問 17)
発注側、受注側ともに未実施が増加。発注側の支払い条件の改善は依然として進んでいない。
- (6)直接の取引先を通じてその先の取引先への適正取引の働きかけの実施について (設問 26)
7 割の企業が実施または実施中であるが、引き続きの改善が望まれる。
- (7)下請代金の手形での支払い(受取り)の割合 (設問 31、32)
発注側では 6 割強、受注側では 4 割強が現金決済である。なお、現金決済に移行できない
主な理由は発注側の 6 割、受注側の 8 割が、「取引先が現金払いでない」となっている。
- (8)下請代金を手形で支払う(受取る)場合のサイトについて (設問 34)
発注側、受注側とも「90 日以内」が 6 割を超える。120 日を超える長期手形は発注側・受注側
とも 1 割以下である。
- (9)働き方改革の影響について (設問 40)
「特に影響はない」が発注側では 7 割と昨年並みだが、受注側では 5 割超に増加した。
- (10)新型コロナウイルス拡大が取引適正化の改善に与えた影響 (設問 44、45)
「取引価格の決定・改定」への影響は発注側では 1 割弱だが、受注側では 2 割弱あった。
「支払い条件」への影響は発注側受注側とも僅かであった。

2. 調査結果

以下に設問 7～設問 45 の詳細を記す。

設問 7. 関係法令や指針・自主行動計画の内容についての周知徹底度合いについて

*「設計・開発部門」を除いて「未実施」が昨年比やや増加。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
役員・経営責任者	82.8	84.8	87.6	85.2	17.2	15.2	12.4	14.8
総務・法務部門	77.2	79.5	91.8	88.2	22.8	20.5	8.2	11.8
調達部門	72.8	76.7	92.3	88.2	27.2	23.3	7.7	11.8
経理部門	77.2	79.5	89.8	85.9	22.8	20.5	10.2	14.1
営業部門	76.1	77.1	90.2	85.8	23.9	22.9	9.8	14.2
設計・開発部門	69.2	69.4	85.7	88.0	30.8	30.6	14.3	12.0
納品検収部門	72.4	73.2	88.1	87.0	27.6	26.8	11.9	13.0
平均	75.6	77.4	89.4	86.7	24.4	22.6	10.6	13.3

「該当部門なし」は除外して計算

設問 8. 「繊維産業における外国人技能実習の適正な実施等のための取組」について、各部門の役職員に対して、周知し、浸透・徹底されているか。

*「設計・開発部門」「納品検収部門」を除いて「未実施」が昨年比やや増加。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
役員・経営責任者	—	61.6	66.8	61.3	—	38.4	33.2	38.7
総務・法務部門	—	57.0	76.2	75.9	—	43.0	23.8	24.1
調達部門	—	50.5	71.4	71.0	—	49.5	28.6	29.0
経理部門	—	50.2	69.0	67.2	—	49.8	31.0	32.8
営業部門	—	49.6	71.0	65.2	—	50.4	29.0	34.8
設計・開発部門	—	46.3	62.2	64.2	—	53.7	37.8	35.8
納品検収部門	—	48.3	68.7	70.7	—	51.7	31.3	29.3
平均	—	52.1	69.4	67.2	—	47.9	30.6	32.8

「該当部門なし」は除外して計算

設問 9. 「歩引き」取引の廃止についての、取引先との協議について

* 発注側で「未実施」の割合が増加。受注側でも「未実施」がやや増加した。発注者側での主な「未実施」の理由としては、「取引先から『歩引き』されているため、『歩引き』をせざるを得ない」などの取引先の要請方法の改善が進んでいないのが原因の割合が引き続き高率で推移している。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	80.9	83.7	88.5	82.0	19.1	16.3	11.5	18.0
受注側の立場	67.1	70.7	71.6	71.1	32.9	29.3	28.4	28.9

設問 10. 設問 9 において発注側の立場で「歩引き」廃止が実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	10.5	15.5	10.7	8.3
具体的手法が分からない	20.5	22.6	25.2	21.4
発注側事業者側の改善が進んでいない	49.1	42.3	40.3	52.9
* その他	19.9	19.7	23.9	17.5
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

- その他項目例：
- ・相手先の意向、「歩引き」ありで取引の申し入れがあったため（多数）
 - ・最初から「歩引き」をしていない（多数）
 - ・受注側がやめないから、交渉の余地がない(複数)
 - ・業界として慣習が残っているため（複数）
 - ・販売奨励案として有効と考えている
 - ・「歩引き」された分単価に上乘せすればよい
 - ・両社合意の上で、長年の習慣で続いている

設問 11. 契約書の書面化の徹底度合いについて

* 発注側の方が受注側よりも「契約の書面化」が進んでいるものの、発注側の改善が進んでいない割合も 5 割近い。また、受注側の 2 割が未だ実施できていない。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	—	86.1	87.8	85.0	—	13.9	12.2	15.0
受注側の立場	74.2	76.8	82.9	79.0	25.8	23.2	17.1	21.0

* 2017 年の発注側は未集計

設問 12. 設問 11 において発注側の立場で「書面化」の徹底が実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	3.9	10.7	6.6	7.4
具体的手法が分からない	25.3	25.3	34.4	26.3
発注側事業者の改善が進んでいない	46.6	40.4	39.1	47.9
その他	24.2	23.6	19.9	18.4
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・数量・納期・価格等決定しており特に問題がない（多数）

- ・取引先数が多く、業務も多忙なため
- ・発注先の合意がない為締結できない
- ・加工工程が複雑な為、あらかじめ価格等を決定しづらい
- ・瑕疵や納期遅れが日常茶飯事で契約が意味をなさないケースが多い
- ・契約書面化の慣例がないため
- ・数量、納期は発注書へ記載し手渡しまたは FAX。価格は事前に価格表をもらっているか、電話で確認する。

設問 13. 仕入価格の低減要請の方法について、自主行動計画に記載された望ましくない事例を行わないことの徹底について

* 発注側の 1 割、受注側の 2 割が実施していない状況で推移している。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	91.6	90.2	92.0	91.4	8.4	9.8	8.0	8.6
受注側の立場	75.6	81.3	83.1	81.4	24.4	18.7	16.9	18.6

設問 14. 設問 13 の発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	7.6	10.7	6.1	9.3
具体的手法が分からない	25.0	31.0	40.0	36.4
発注側事業者の協議方法の改善が進んでいない	59.1	40.6	42.6	41.5
その他	8.3	17.6	11.3	12.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・コロナでそれどころではない

- ・価格決定権がほぼない
- ・原価低減要請はしない、受けない
- ・トラブルになるようなことがないから
- ・価格の決定はおおむね結果によることが基本であるから

設問 15. 引取期日を過ぎた在庫保管コストについて協議することの徹底について

* 発注側、受注側とも少しずつ協議をすすめている率は上昇している。発注側の「未実施」の理由では「取引先のルールやマニュアルの改善が進んでいない」が半数を超える。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	89.0	89.3	91.6	92.3	11.0	10.7	8.4	7.7
受注側の立場	73.2	77.8	79.6	79.8	26.8	22.2	20.4	20.2

設問 16. 設問 15 において発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	7.0	12.0	11.5	12.0
具体的手法が分からない	24.8	30.1	28.5	29.1
発注側事業者のルールやマニュアルの改善が進んでいない	54.3	41.0	46.9	50.4
その他	14.0	16.9	13.1	8.5
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・全品即納なので問題が発生しない

- ・実施できているものとそうでないものがある
- ・売上げ＝仕入のため在庫をプールする商売形態でない
- ・不良在庫の原因にもよる

設問 17. 労務費の上昇に伴う取引対価の見直し要請に対する協議の徹底について

* 発注側、受注側ともに未実施が増加。発注側の支払い条件の改善は依然として進んでいない。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	91.2	92.9	95.5	91.7	8.8	7.1	4.5	8.3
受注側の立場	72.5	80.6	83.9	81.7	27.5	19.4	16.1	18.3

設問 18. 設問 17 において発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	11.7	22.3	15.2	14.3
金融機関からの資金調達が困難	6.3	12.2	6.5	7.1
発注側事業者の支払い条件の改善が進んでいない	65.8	51.8	67.4	59.2
その他	16.2	13.7	10.9	19.4
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

- その他項目例： ・要請がない（多数）
 ・条件の見直しが一定していない
 ・価格決定権がない
 ・コロナでそれどころではない

設問 19. 下請代金の支払いについて、現金払い・手形の現金化にかかる割引料等のコスト負担の勘案及び手形等サイトの短縮に向けた方針や計画を策定について

* 発注側は9割、受注側で8割が実施・実施中である。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	—	88.3	88.5	89.5	—	11.7	11.5	10.5
受注側の立場	77.9	77.4	75.9	78.4	22.1	22.6	24.1	21.6

* 2017年の発注側は未集計

設問 20. 設問 19 の発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	13.5	14.8	20.2	16.3
金融機関からの資金調達が困難	15.9	17.2	11.8	10.6
発注側事業者の支払い条件の改善が進んでいない	54.8	49.7	48.7	56.9
その他	15.9	18.3	19.3	16.3
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

- その他項目例： ・手形決済は順次なくなっている
 ・現時点で要請なく、要請があれば検討する
 ・原料から店頭製品まで一年以上かかる繊維業界でそんなことしたら洋服はユニクロノトリ無印しか残らない
 ・従来からの取引慣習

設問 21. サプライチェーン全体での付加価値向上等の観点から、適正な原価率及び利益を確保した上で、消費者に対する正価の信頼性の維持・向上に努めているか

*発注側は概ね務めている。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	88.8	90.8	92.9	92.4	11.2	9.2	7.1	7.6

設問 22. 設問 21 の発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	5.0	8.7	7.1	5.0
取引先との合意が難しい	79.8	83.7	81.1	83.5
その他	15.1	7.6	11.8	11.6
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

- その他項目例：・仕入先の販売先は弊社以外に多数あり価格は仕入先の自由
- ・単価決定権がない
 - ・競争入札等ではお互いに薄口銭にならざるを得ないため難しい
 - ・取引先の利益構造の確認までしていないため難しい
 - ・常に向上を考えているから(いつも実施している)

設問 23. 女性が活躍できるよう環境整備や意識改革や、技術や経験をもった高齢者の雇用の拡充に勤めているか

* 発注側、受注側とも 8～9 割が実施している。未実施の理由では「社内の合意が難しい」が半数以上である。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	88.5	89.6	92.3	88.5	11.5	10.4	7.7	11.5
受注側の立場	81.0	87.3	84.0	84.3	19.0	12.7	16.0	15.7

設問 24. 設問 23 の発注側の立場で実施中・未実施の主な理由

	2017年	2018年	2019年	2020年
社内の合意が難しい	49.5	59.6	56.1	54.9
その他	50.5	40.4	43.9	45.1
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

- その他項目例：・総合職の女性がいない。女性社員がいない（多数）
- ・人材がいない（複数）
 - ・関心ない、必要性を感じていない（複数）
 - ・女性はもとから不在。高齢者は人材不足からやむを得ず実施中
 - ・経営層・管理職層では、対象となる人材がまだ少ない
 - ・子会社では高齢者雇用を実施している
 - ・今までのところ必要がない、余裕がない
 - ・企業の競争力維持の観点で判断する

設問 25. 連結会社に対するコンプライアンスの点検項目に適正取引が含まれているか

* 年々増加。9割強が実施済、実施中である。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	76.8	82.3	92.9	92.9	23.2	17.7	7.1	7.1

設問 26. 直接の取引先を通じて、その先の取引先へも適正取引の働きかけを実施しているか

* 7割で実施、実施中であるが、引き続きの改善が望まれる。

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	60.9	66.7	69.1	70.3	39.1	33.3	30.9	29.7

設問 27. 2020 年度(上期)に適用する単価の決定・改定にあたり、十分な協議を実施したか

* 概ね実施できている

	実施済・実施中				未実施			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
発注側の立場	—	—	92.9	89.9	—	—	7.1	10.1
受注側の立場	—	—	87.8	85.4	—	—	12.2	14.6

設問 28. 2020 年度(上期)に適用する単価の決定・改定にあたり、十分な協議の結果を踏まえ、双方合意の結果を反映できたと考える項目

* 発注側、受注側ともに反映できている比率は上昇している。発注側で反映できなかった理由は「受注者から要請されなかった」が 6 割、受注側で反映できなかった理由では「発注者と協議したが、転嫁が行えなかった」が 5 割を占める。

発注側の立場	概ね反映できた				一部反映できた・反映できなかった			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
(1)取引先の寄与度を考慮した原価低減活動の効果	50.4	28.1	58.4	65.1	49.6	71.9	41.6	34.9
(2)労務費の変動	52.4	53.4	64.6	70.2	47.6	46.6	35.4	29.8
(3)原材料価格の変動	46.7	53.9	60.1	67.7	53.3	46.1	39.9	32.3
(4)エネルギー（電気・燃料）価格の変動	44.8	49.5	58.6	68.3	55.2	50.5	41.4	31.7
平均	48.3	45.2	60.4	67.8	51.7	54.8	39.6	32.2

受注側の立場	概ね反映できた				一部反映できた・反映できなかった			
	2017年	2018年	2019年	2020年	2017年	2018年	2019年	2020年
(1)取引先の寄与度を考慮した原価低減活動の効果	29.0	30.1	33.0	43.5	71.0	69.9	67.0	56.5
(2)労務費の変動	27.3	28.3	32.7	42.5	72.7	71.7	67.3	57.5
(3)原材料価格の変動	26.3	29.8	33.6	42.7	73.7	70.2	66.4	57.3
(4)エネルギー（電気・燃料）価格の変動	24.8	27.7	32.0	40.7	75.2	72.3	68.0	59.3
平均	26.9	29.2	32.9	42.3	73.1	70.8	67.1	57.7

設問 29. 設問 28.で「一部反映できた」や「あまり反映できなかった」主な理由 【(1)を除く】

* 発注側において、「受注者から要請されなかった」比率が高い。

発注側の立場	受注者と協議したが、転嫁が行えなかった。		受注者から要請されたが協議に応じなかった。		受注者から要請されなかった。		その他	
	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年
(2)労務費の変動	46.1	21.0	4.7	6.5	40.6	65.3	8.6	7.3
(3)原材料価格の変動	52.0	31.7	3.2	4.0	32.8	54.8	12.0	9.5
(4)エネルギー（電気・燃料）価格の変動	48.0	22.5	1.6	5.0	38.4	63.3	12.0	9.2

受注側の立場	発注者と協議したが、転嫁が行えなかった。		発注者から要請されたが協議に応じなかった。		発注者から要請されなかった。		その他	
	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年
(2)労務費の変動	61.3	50.0	4.4	4.8	29.3	37.7	5.1	7.5
(3)原材料価格の変動	55.8	56.0	4.7	5.2	21.5	32.0	18.1	6.8
(4)エネルギー（電気・燃料）価格の変動	55.1	49.8	5.4	4.5	30.6	39.7	8.8	6.1

設問 30. 取引対価の決定にあたって、より円滑な協議を行うための課題

*「受注側」もしくは「発注側」の理解、「双方が納得できる根拠の取り方」の比率が高い。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
実行的なルールやマニュアルの策定、明確化	14.2	13.7	12.1	11.6
ルールやマニュアルの浸透、運用の徹底	11.4	12.5	11.4	10.4
受注側企業の理解	20.4	18.6	19.9	19.0
受注側調達担当者等の知識の向上	11.1	12.1	12.9	12.3
受注側企業の営業担当者の交渉力や説明能力の向上	10.0	10.2	8.9	10.4
双方が納得できる根拠のとり方	22.7	20.7	23.0	22.5
第三者的な調整の仕組み	3.3	3.9	2.5	2.6
協議記録の保存	5.5	7.5	6.9	6.6
その他	1.5	0.7	0.6	0.5
課題無し	—	—	1.8	4.3
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・受注企業の経営的・金銭的安定

- ・単価決定権がない
- ・取引価格を依頼書への明記を徹底する
- ・双方の共存を前提に取り組みを行っている

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
実行的なルールやマニュアルの策定、明確化	11.8	15.3	10.8	10.1
ルールやマニュアルの浸透、運用の徹底	9.9	13.0	9.8	9.5
発注側企業の理解	23.5	18.1	23.7	23.4
発注側調達担当者等の知識の向上	14.8	9.1	13.5	13.0
発注側企業の営業担当者の交渉力や説明能力の向上	12.5	12.9	13.7	13.8
双方が納得できる根拠のとり方	17.7	19.8	16.7	18.9
第三者的な調整の仕組み	3.8	4.7	3.5	2.8
協議記録の保存	4.8	6.2	5.9	5.8
その他	1.2	0.9	1.1	0.5
課題無し	—	—	1.3	2.3
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・発注者のその先(売り場)の値上げが必要

- ・単価決定権がない
- ・生産可能な十分の受注が優先
- ・実効性のある法制化が必要、ルール違反に対する報告窓口の設定、及び指導の強化
- ・双方の共存を前提に取り組みを行っている

設問 31. 下請代金の手形等での支払(受取)割合

* 発注側では 6 割、受注側では 4 割が現金決済である。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
全て現金払い	—	57.5	64.3	60.2
10%未満が手形	—	10.5	8.0	8.6
10～30%が手形	—	10.0	10.1	10.4
30～50%が手形	—	10.5	8.9	9.4
50%以上が手形	—	10.6	7.8	10.4
全て手形払い	—	1.0	0.8	1.0
合計	—	100.0	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
全て現金払い	42.5	37.1	40.7	37.0
10%未満が手形	10.4	12.3	10.3	13.8
10～30%が手形	17.0	19.9	18.8	21.6
30～50%が手形	13.3	14.0	15.3	12.0
50%以上が手形	14.7	15.6	13.2	13.9
全て手形払い	2.2	1.0	1.7	1.8
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

設問 32. 下請代金を「すべて現金払い」に移行できない(しない)主な理由

* 発注側の 6 割、受注側の 8 割が、「取引先が現金払いでない」のが主な理由

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
取引先からの支払いが現金払いでないため	—	55.3	68.3	60.1
上記以外の理由で現金払いにする資金調達が困難なため	—	24.3	10.4	19.1
その他	—	20.4	21.3	20.7
合計	—	100.0	100.0	100.0

- その他項目例:
- ・以前からの商習慣なため (多数)
 - ・受注側からの依頼がないため (複数)
 - ・資金繰りの関係で (複数)
 - ・手形取引を要望されるケースがあるため
 - ・在庫を備蓄する商流であるため
 - ・取引開始の条件であるため

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
発注者の取引先からの支払いが現金払いでないため	—	67.9	75.1	79.2
上記以外の理由で現金払いにする資金調達が困難なため	—	20.3	10.8	10.4
その他	—	11.8	14.1	10.4
合計	—	100.0	100.0	100.0

- その他項目例：
- ・以前からの商習慣なため（多数）
 - ・協議、合意の上支払い条件を決定する発注者側のルールであるため
 - ・相手の事情と捉えている

設問 33. 下請代金を手形等で支払っている場合に、下請事業者に現金化にかかる割引料等のコストを勘案して額を決定しているか

* 発注側の負担が増加し、受注側の負担が減少傾向にある。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ね勘案（概ね発注側負担）	52.7	42.0	54.9	48.8
一部勘案（一部発注側負担）	17.4	17.4	15.0	19.8
あまり勘案せず（概ね受注者側負担）	29.9	40.6	30.1	31.4
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ね勘案（概ね発注側負担）	23.0	22.0	25.5	26.9
一部勘案（一部発注側負担）	17.1	16.1	20.6	21.2
あまり勘案せず（概ね受注者側負担）	59.9	61.8	53.8	51.9
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

設問 34. 下請代金を手形で支払う場合のサイトについて

* 発注側、受注側とも「90日以内」が6割を越える。120日を超える長期手形は発注側受注側とも1割以下。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
30日（1ヶ月）以内	—	5.2	3.4	4.0
60日（2ヶ月）以内	—	17.5	16.8	13.1
90日（3ヶ月）以内	—	54.5	59.2	49.0
120日（4ヶ月）以内	—	14.6	14.0	25.8
120日（4ヶ月）超	—	8.2	6.7	8.1
合計	—	100.0	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
30日（1ヶ月）以内	4.0	3.4	2.4	4.0
60日（2ヶ月）以内	9.9	13.4	14.3	12.3
90日（3ヶ月）以内	35.8	41.8	47.1	48.1
120日（4ヶ月）以内	25.2	27.6	24.9	25.6
120日（4ヶ月）超	25.2	13.7	11.3	9.9
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

設問 35. 設問 34 で「90 日を超える」場合の主な理由

* 2020 年度は「財政面での対応が困難」の割合が発注側で増加した。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
取引先からの支払いにおいて手形サイトが90日以内でないため	—	64.4	67.9	57.7
財政面での対応が困難なため	—	21.9	13.2	19.2
その他	—	13.7	18.9	23.1
合計	—	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・昔からの慣習だから（複数）

・依頼がないため（複数）

・海外との取引であるため

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
発注者の取引先からの支払いにおいて手形サイトが90日以内でないため	—	72.3	73.4	68.7
財政面での対応が困難なため	—	19.1	16.4	16.0
その他	—	8.7	10.2	15.3
合計	—	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・昔からの慣習だから（複数）

・発注者の都合によるため

・販売先がサイトを決定するため

設問 36. 大企業間の取引において代金を手形で支払っている(支払われている)割合

* 受注側における「全て現金払い」が減少した。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
全て現金払い	—	—	49.1	45.7
10%未満が手形	—	—	14.2	12.4
10～30%が手形	—	—	7.5	9.5
30～50%が手形	—	—	8.5	8.6
50%以上が手形	—	—	15.1	18.1
全て手形払い	—	—	5.7	5.7
合計	—	—	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
全て現金払い	—	—	42.9	28.7
10%未満が手形	—	—	15.4	14.9
10～30%が手形	—	—	15.4	18.4
30～50%が手形	—	—	12.1	19.5
50%以上が手形	—	—	9.9	16.1
全て手形払い	—	—	4.4	2.3
合計	—	—	100.0	100.0

設問 37. 大企業間取引において代金を手形等で支払っている場合に、現金化にかかる割引料等のコストを勘案して額を決定しているか

* 受注側における発注者負担の割合が減少している。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ね発注側負担	—	—	42.6	35.7
一部発注側負担	—	—	13.1	8.9
概ね受注者側負担	—	—	44.3	55.4
合計	—	—	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ね発注側負担	—	—	40.7	28.1
一部発注側負担	—	—	13.6	10.5
概ね受注者側負担	—	—	45.8	61.4
合計	—	—	100.0	100.0

設問 38. 大企業間取引において代金を手形等で支払っている場合の手形のサイト

* 発注側、受注側ともに「90 日以内」が昨年に比べて 2 割程度減少した。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
30日（1ヶ月）以内	—	—	3.2	0.0
60日（2ヶ月）以内	—	—	19.0	9.6
90日（3ヶ月）以内	—	—	42.9	34.6
120日（4ヶ月）以内	—	—	25.4	40.4
120日（4ヶ月）超	—	—	9.5	15.4
合計	—	—	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
30日（1ヶ月）以内	—	—	1.8	0.0
60日（2ヶ月）以内	—	—	17.5	8.6
90日（3ヶ月）以内	—	—	47.4	34.5
120日（4ヶ月）以内	—	—	26.3	43.1
120日（4ヶ月）超	—	—	7.0	13.8
合計	—	—	100.0	100.0

設問 39. 取引先と、サプライチェーン各工程における稼働率、生産性、付加価値、消費者に対する正価の信頼性の維持向上に向けて取り組んでいること

* 発注側、受注側ともに定期的な「取引先との面談機会の確保」「事業所・工場への訪問」が、合わせて全体の 8 割以上を占めている傾向は変わらず。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
定期的な取引先との面談機会の確保	—	46.6	40.6	43.4
定期的な取引先の事業所・工場への訪問	—	34.8	34.7	34.2
生産性向上に関する社内研究会の開催	—	8.6	9.9	7.1
取引先と連携した人材の派遣	—	3.8	3.1	2.2
取引先からの事業承継支援	—	5.0	4.7	3.2
その他	—	1.3	0.6	0.3
取り組み無し	—	—	6.4	9.7
合計	—	100.0	100.0	100.0

その他項目例: ・順次、内製化にシフトしている

・人材派遣 縫製工場技術研修に 3 ヶ月間派遣を実施している

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
定期的な取引先との面談機会の確保	47.2	51.0	45.9	44.2
定期的な取引先の事業所・工場への訪問	29.2	30.8	29.9	31.2
生産性向上に関する社内研究会の開催	11.9	9.7	11.1	9.4
取引先と連携した人材の派遣	4.3	3.6	2.1	1.9
取引先からの事業承継支援	4.3	3.6	1.9	2.2
その他	3.2	1.2	0.3	0.3
取り組み無し	—	—	8.8	10.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

その他項目例：・定期的に展示会開催及び参加をしている

・同業者との講習会、交流会など実施、勉強会担当者の変更など

【働き方改革・天災などへの対応】

設問 40. 働き方改革の受注側企業に対する影響、発注側企業からの影響等について

*「特に影響はない」が発注側では7割と昨年並みだが、受注側では5割超に増加。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
特に影響はない	—	—	68.7	69.1
急な対応の依頼が増加	—	—	8.2	11.4
短納期での発注の増加	—	—	11.1	11.0
検収の遅れ	—	—	4.1	4.6
支払い決済処理のズレによる入金遅れ	—	—	2.7	1.3
従業員派遣を要請	—	—	0.6	0.6
発注業務の拡大・営業時間の延長	—	—	3.3	1.1
その他	—	—	1.2	0.8

その他項目例：・実施していない

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
特に影響はない	—	—	41.8	52.2
急な対応の依頼が増加	—	—	18.4	17.9
短納期での発注の増加	—	—	22.1	16.6
検収の遅れ	—	—	6.4	5.2
支払い決済処理のズレによる入金遅れ	—	—	2.7	1.7
従業員派遣を要請	—	—	0.8	0.6
発注業務の拡大・営業時間の延長	—	—	6.8	3.5
その他	—	—	1.0	2.2

- その他項目例：
- ・受注が減少した（複数）
 - ・発注が減少した
 - ・取引先には何も起きないと思う。ビジョンを感じる取引先がない。
 - ・連絡遅延により生産力が低下した
 - ・調整業務への回答遅れが増加した
 - ・新しい発想が生まれにくい悪いことだと感じる
 - ・働き方改革を行っていない

設問 41. 発注側企業の働き方改革の結果、短納期発注、急な仕様変更が発生した場合に適正コストを発注側企業が負担したか

* 発注側・受注側とも「概ねできた」の割合が増加。

発注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ねできた	—	—	32.8	34.6
一部出来た	—	—	11.0	9.7
あまりできなかった	—	—	14.0	10.7
該当なし	—	—	42.3	45.0
合計	—	—	100.0	100.0

受注側の立場	2017年	2018年	2019年	2020年
概ねできた	—	—	20.0	23.2
一部出来た	—	—	15.9	16.4
あまりできなかった	—	—	27.8	23.8
該当なし	—	—	36.3	36.5
合計	—	—	100.0	100.0

設問 42. 天災等への事前対策として、BCPの策定、BCMの実施に努めているか

* 「未実施」の割合が増加。「未実施」の理由の 8 割が「実施のための具体的手法が不明」である。

	2017年	2018年	2019年	2020年
実施済	—	—	20.1	16.0
実施中	—	—	28.4	27.7
未実施	—	—	51.5	56.3
合計	—	—	100.0	100.0

設問 43. 設問 42 で未実施の理由

	当てはまる		当てはまらない		合計	
	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年
必要性を感じないから	50.2	49.4	49.8	50.6	100.0	100.0
実施のための具体的手法が不明	78.2	82.9	21.8	17.1	100.0	100.0

(設問43 その他自由記載)

- ・資金的な余裕がない (複数)
- ・各種保険には充分入っているので対応が可能 (複数)
- ・関心がない。知識がない。
- ・洪水対策ポンプ準備。帰宅困難者向け応急的な宿泊準備を実施した
- ・交渉相手が在宅で話が進まない
- ・システムのバックアップの実施以外は必要性を感じない
- ・関心がない。知識がない。

設問 44. 取引の改善が進まなかった理由 (特に新型コロナウイルスの影響を受けた点)

- *「取引価格の決定・改定」への影響は発注側では1割弱だが、受注側では2割弱あった。
- 「支払い条件」への影響は発注側受注側とも僅かであった。

発注側の立場	2020年
取引価格の決定・改定	9.4
支払い条件	2.8
該当なし	87.8
合計	100.0

受注側の立場	2020年
取引価格の決定・改定	17.5
支払い条件	3.9
該当なし	78.6
合計	100.0

設問 45. 設問 44 において、具体的にどのような影響を受けて改善が進まなかったか

- ・リモートワークによるコミュニケーションが進んだ
- ・三密防止で営業部門開店休業状態
- ・発注先から支払いや引き取りの遅延を依頼された
- ・発注・受注の両立場にて商品の引取契約の日程延長が一部にて発生
- ・輸出品番の安定的な供給が感染拡大で定まらず、価格決定しづらい状況だった。
また、実施質的な商談もコロナ禍で少なく、メール等のやりとりや TEL 等のやりとりになり具体的に進まないものもあった。
- ・加工すべき工程での原材料の入荷遅れや欠品、出荷時の運送便等物流が不安定で納期や価格が変動
- ・コロナの影響で受注先の人材確保が困難になり、その分の業務の一部が自社に廻ってくるが、希望のコストアップは出来なかった。
- ・発注側の企画発注の遅れ、中止に伴う生産ライン稼働の不安定、将来の設備投資中止、雇用(外国人実習生)計画の見直しなど多くの影響により、取引価格改定協議に進めない
- ・4月以降の受注激減により、部分的に休業状態。取引価格は採算割れでも受注を確保しているが、今後の取引価格に影響がでる。
- ・歩引きをやめると利益が下がるので、やめる会社はない。パワーバランスで発注者が弱いと受注者からの要望でなくなることはある。発注・受注は西陣織ではコロナの影響によりほぼなくなったと思う。受注して引き取るリスクを持てる問屋、小売りはない。
コロナの影響で前年度 40%程度の生産量では、ルートを維持することはできない。
新規ルート開拓での適正価格の考え方を浸透させることが急務。
- ・コロナ禍における緊急事態宣言期間の店舗閉鎖と衣料品への購買意欲の低下により商品の消化が進まない状況で、既存取引先への新規発注が大幅に減少。
この傾向は次シーズン・次次シーズンまでは確実に続くので「取引慣行の改善」と同レベルかそれ以上に取引先への発注量(受注量)の確保が、当面最優先すべき課題であると認識している。
- ・取引においては、緊急事態宣言後は弊社および各取引先もテレワーク・自宅待機となり、商談もストップ状態となった。各取引先の店舗も閉鎖となり、受注商品の引き取り遅延要請や商品キャンセル依頼・値引き協力要請など多大な影響が発生した。

IV. その他自由記載(抜粋)

設問 46. 他社へ紹介することができる、サプライチェーン全体での取引適正化に関する取組について

- ・新規取引先ならば最初の交渉において有利な条件を得ることができる。既存の取引先からの乗り換えは取引改善を行っていくための現実的な方法である。
- ・自社のみで全て行っている受注製造・梱包・発送なので製品に対して自信を持って対応している。製造を他社に依頼して作る必要はない。
- ・製品や素材毎に加工難度や作業時間を勘案し取引価格を決定している。
- ・CSR 調達活動を積極的に推進している。
- ・コロナの影響による業界不況と、大量生産・廃棄など環境意識の高まりにより生産数が落ち込む中、新しいビジネスをともに開発し共存共栄を目指すため、IT 化の支援を行っている。
- ・中小企業庁主催のセミナーへの参加。
- ・アパ工連が開発した ACCT システムの活用により適正工賃の算出が可能となった。
- ・取引先の中に上代を生産者が決める先がある。
- ・縫製業界は小規模企業及び零細企業が大半であるが、ホワイト企業認定システムで業界の健全化に取り組むことも取引改善への一つの課題。

設問 47. 他社へ紹介することができる、サプライチェーン全体での付加価値向上に関する取組について

- ・和紙業界の例であるが、インターネットが発達した時代に問屋の機能は和紙メーカーと文具店を繋ぐだけではだめだと、和紙で作ったランプシェード(ランプや電灯の笠)を新市場に提案した問屋があった。
- ・ホワイト物流及び CSR 調達への取組として行動規範を策定し、サプライチェーン上の人権・労働環境等の課題解決に向けてスタートしている。
- ・他社が当社と同じ製品を作れないので、発注元は当社以外に発注できない。それぐらい製品が他社より良い品物を供給している。
- ・生産性向上のために取引先(下請け)を定期訪問し技術的な指導を行っている。
- ・外注先下請企業の定期的な評価実施と評価結果情報の共有をしている。
- ・県工業組合主催のマシンオペレーター養成講座による縫製技術のレベルアップを行っている。
- ・各企業の強みを生かした、新商品の開発を行っている。

設問 48. 取引条件の改善を進める上での課題や、業界団体や政府への対応の要望

1. 取引の適正化に関する内容

- ・繊維製品・繊維中間材料の場合、大手流通業や自動車メーカー等が強い価格決定権・取引条件決定権を持ち、一部に廉価価格・不当な取引条件を取引先に強いるケースが見られる。川上の繊維関連企業に対する調査・指導よりも、川下業界への指導が適正取引の鍵を握っていると考える。
- ・繊維産業はもちろん、繊維以外の業種でも取引条件の改善を進める意義への認知度を上げる働きかけをしてほしい。
- ・商法改正等、法律として取引条件の改善を行わない限り改善は行われないと考える。書類よりも行動を。業界団体や政府は具体的なアクションプランを作成して、実行に移す取り組みが必要。
- ・手形支払いの 30 日以内義務化が必要。努力目標や違反者罰則なしでは、全く効き目が無いし変わらない。
- ・コロナ禍で消費の落ち込みが極端になってしまい取引先からの受注も激減した状態が継続中。通常の取引が戻ってくるまでは、時間がかかる。幅広い金銭面での支援が不可欠と考える。取引条件の改善はコロナ禍が落ち着いてからが良い。
- ・受注側の立場で、呉服業界の悪習、歩引き、長期サイト手形、浮貸し、廃止の徹底指導が必要。
- ・不平等な取引が既得権益と化している。取引改善がメリットになるなら実施されると思う。
- ・取引条件の改善を行うには弱い受注側からは要請出来ないため、「歩引き」の禁止や、手形割引の割引料の発注側の負担などを法制化する必要がある。
- ・手形取引なしを進めてほしい。川上から支払い条件を現金に変更してほしい。
- ・手形取引や現金であっても 60 日を超えるような支払いの廃止・禁止を法制化。
- ・中間業者(生地問屋)の取引条件改善があまり進んでいないように思う。
- ・資材分野(特にカーシート)の発注があいまい。内示という形で 3 か月予想がでるが、3 か月先は自動車業界の数字はぶれるのであまり意味がない。供給責任があるので、我々のような 3・4 次下請けは原料在庫をたくさん積むが、いざ生産にブレーキがかかると在庫の引き取りはしてもらえない。(稼働責任は全くもってもらえない)
- ・企業の大小に関係なく、「歩引き」取引を完全になくしてほしい。
- ・「歩引き」110 番の設置
- ・取引先が大企業の場合、力関係により無理な要求をのまざるを得ない為、取引契約の遵守など、検査の協力や指導を徹底していただきたい
- ・マスク・防護服の受発注製産を工業組合を通した公平な体制の構築をしてほしい。
- ・買い手が強い状況は改善されていますが、未だに残っている。特に繊維業界の場合は分業制と中小零細企業が多いので、大企業の末端企業は社内留保や利益だけでなく、取引の IT 化(納入業者に負担のない)等に資金を使っていただきたい。

2. コスト上昇、最低賃金、加工賃など価格面に関する内容

- ・電気料金の値下げ。
- ・サンプル作製からの見積もり加工賃は受け入れるべき。
- ・製造商品ごとに(パーツ、スカートなど)最低工賃が決められるともう少し楽になる。
- ・価格交渉に応じてくれない企業を政府は調べ、その中で度を越していると判断される企業には何らかのペナルティを課す法律を作してほしい。
- ・一社一ブランドだけだが、当社からコスト見積書を提出後、上代決定会議をしている得意先がある。本来それが当然なのだがこの業界では全く行われていない。
- ・今回 3-5 月は輸入が止まり、マスクやアイソレーションガウンがなくなり医療従事者が困った。国内生産の比率を決め最低限国内生産をしていただきたい。国内生産を守るため補助金や輸入関税の見直しをしていただきたい。縫製を特定業種に入れる。
- ・最低賃金法があるように最低工賃法を立法し都市別産業別に最低アワーレート(時間当たりの作業コスト)を策定することが望ましい。

3. 働き方改革、外国人技能実習、自主行動計画に関する内容

- ・コロナが無くてもすでに供給過剰の日本のアパレル業界において 今抱えている社員の他産業への労働移動が必要だと思う。失業なき労働移動の仕組みがあれば救われる社員・救われる会社はたくさんあると思う。
- ・安定した人材確保が不安定な状況。「特定技能」資格が必要。

4. その他

- ・現場に足を運んでほしい。
- ・「流通の役割＝在庫を持ち、伝播させること」「小売りの役割＝在庫を持ち、販売すること」ならば、「在庫を持たない業者＝企画運営」の利益率に移行すればよい。企画運営としての利益率で流通、小売店の代わりをする業者が現れれば既存のビジネスモデルが変わるのではないか。
- ・自己改革を前提とした上で、川下、川中の課題の共有をはかることからスタート(構造改革が必要)する。B to C ヘシフトしたいがその為の支援が必要。
- ・法律の整備、公取、中小企業庁の G メンによる調査、大手担当者の再教育、違反者の取り締まり。
- ・もっともコロナの影響を受け業績不振に陥ったのは、旅行業界・飲食業界・アパレルと言われているが、アパレルには何も支援がない。「GO TO Dress Up」などを実施してほしい。
- ・外国製品の輸入規制
- ・国内生産の維持のための施策

- ・日本国内の仕事(縫製)の確保を政府にお願いしたい。海外からの輸入に頼らず国内の仕事もある程度残して欲しい。(自衛隊・警察官の制服、JR の制服など官庁関係の仕事は国内に残っているので、他の国内消費の仕事も多く残してほしい)
 - ・ある程度の国内生産を維持するためにも、ユニクロ等、日本を代表するアパレルが、コストのみを理由に、国内生産から海外(ベトナム)生産に大幅に移行するのを止めないと国内繊維製造業は成り立たない。
 - ・業界のホワイト企業認定制度を設定しサプライチェーンの再構築が課題
 - ・他業種の取引実態に関する情報を開示してもらいたい。
-
- ・紙面のアンケートを予告もなく送りつけて「回答してください」、はやめていただきたい。
 - ・大変申し訳ありませんが返却いたします。このようなアンケートを集めるより「Go To Fashion」の立ち上げです。繊維業界の2021年は最悪になる。
 - ・アンケートの構成に問題あり。下請法の定義の基に作られたようではあるが、最初に親事業者、下請事業者、そのほかで判定条件を付けるか、該当者のみに配布するかにするべき。
 - ・集計しがたい筆記形式のアンケートではなくPC上で回答する形式にしたほうがよいと思うが、設問15以降は質問の主旨が分かりにくい。

繊維産業の適正取引の推進と生産性・付加価値向上に

向けた自主行動計画改訂（第3版）

制定 平成29年3月1日

改訂 平成30年7月24日

平成31年4月26日

日本繊維産業連盟

繊維産業流通構造改革推進協議会

繊維業界は経済産業省が策定した「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（以下、「ガイドライン」という。）」に基づき、取引の適正化に努めてきた。日本繊維産業連盟及び繊維産業流通構造改革推進協議会（以下、「両団体」という。）は、これまでの当該ガイドラインに基づく取引適正化の取組みを一層進めるべく、自主行動計画を策定する。

繊維業界は、紡績や製糸、製織・編立、染色・加工、縫製、アパレル及び小売といった長いサプライチェーンを有しており、サプライチェーン全体での取引の適正化が産業全体の競争力強化に寄与するものであり、サプライチェーンを構成する各事業者がその重要性を理解し、不断に努力を行うことが求められる。

また、OECDにおいても、「衣類・履物セクターにおける責任あるサプライチェーンのためのデュージェンシス・ガイダンス」を策定・公表されたこと等、これら「責任あるサプライチェーン」に係る国際的潮流を踏まえ、取引を行う事業者は自社に至るまでのサプライチェーン全体における法令遵守、適正な取引条件や労働環境等の確保について、十分な確認と考慮をすべき社会的責任が求められる。

さらに、働き方改革関連法が施行されたことにより、特に人手不足が深刻化している中小・零細企業にとって、「魅力ある職場づくり」による「人材の確保」そして「業績の向上」「利益増」に繋がっていくための環境の整備が求められている。

このような考えの下、両団体は経済産業大臣の掲げる政策「未来志向型の取引慣行に向けて」や、その一環として改正された下請代金支払遅延等防止法（以下、「下請代金法」という。）に関する運用基準、下請中小企業振興法（以下、「下請振興法」という。）に基づく振興基準及び下請代金の支払手段に関する通達等を踏まえ、適正取引の推進を一層進めるため、サプライチェーン全体の取引適正化に向けた活動を充実すべく「繊維産業の適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた自主行動計画」を策定することとした。この自主行動計画は、取引を行う事業者双方の「適正取引」、「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行を普及・定着させる観点から、合理的な価格決定、コスト負担の適正化、支払条件の改善、生産性の向上等に関する今後の取組みを表明するものである。

両団体は、サプライチェーン全体への適正取引の浸透に努めるとともに、この自主行動計画の遵守状況を

定期的にフォローアップし、確実な実行を担保することで繊維業界の適正取引が浸透するよう取組みを進める。

I. 適正取引の推進に関する取組み

1. 合理的な価格決定のための取組み

- 消費者が求める品質・価格でものづくりを行い、繊維業界全体としての競争力を高めるためには、各工程において取引数量、納期、品質等の条件、材料費、労務費等について関係者で協議をした上で、合理的な価格決定が行われることが不可欠である。しかしながら、各事業者間の取引においては、歩引きや理由なき返品、受領拒否等の非合理的な取引により、負担が偏っている場合がある。そのため、下請振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準やガイドライン等を踏まえ、取引先と十分に適正な利益配分並びに非合理的な取引を排除すべく協議を行った上、適正に価格を決定する。
- 発注者は、発注工賃をはじめとする取引条件について、受注者に付加価値に応じて適正に利益が配分され、従業員（外国人技能実習生を含む）の適正な賃金・労働環境、事業の持続可能性等を確保することができる水準となるよう十分考慮した上で、受注者と適正な発注工賃等の取引条件について協議を行った上で、適正に価格を決定する。

また、発注者は、受注者からエネルギーコストの上昇や最低賃金の引上げによる労務費の増加といった、原価の増加による取引条件の見直しの要請があった場合、上記と同様に、受注者の適正な賃金・労働環境、事業の持続可能性の確保を十分に考慮し、受注者と十分に協議を行った上、適正に価格を決定する。

(実施事項)

以下の点を遵守し、「責任あるサプライチェーン」に係る国際的な潮流を踏まえつつ、合理的な価格決定のための取組みを行う。

- ・両団体は、合理的な価格決定のための取組みを進めるため、繊維産業流通構造改革推進協議会（以下、「SCM推進協議会」という。）が定めるTAプロジェクト取引ガイドライン（以下、「TAガイドライン」という。）について、必要な改定と関係各社向け説明会を開催する。改定内容は、更なる取引適正化を進めるため、取引要件かサービス業務なのかの区分を明確にすること、引取義務の徹底、サンプル作成にかかわる費用負担、発注者の都合により発生する業務上の費用等に関する事項についてである。
- ・SCM推進協議会が行った「歩引き」取引廃止宣言と理念を踏まえ、歩引き取引の廃止に向けて、両団体に所属する法人会員及び団体に属する会員企業（以下、「会員企業」とする）は自らの取引先と協議し取引適正化を行う。
- ・取引に係る数量、納期、価格等の条件について、当該事業者間での責任の明確化が図られるよう、

取引先と十分に協議を行った上で、契約書等の書面化を徹底する。

- ・受注者から経済情勢に大きな変化やエネルギーコストの上昇、人手不足、最低賃金の引上げ等に伴う取引価格をはじめとする取引条件の見直しの要請があった場合には、これらの影響を勘案し、事業者間で十分に協議を行った上で取引価格等を決定する。
- ・その他材料費の大幅な変動等、経済情勢に大きな変化が生じた際には、必要に応じて、取引先と協議し、取引価格等の見直しを検討する。
- ・発注者は仕入価格の低減要請を行う際は、その根拠を明確にし、受注者と十分協議を行う。
- ・発注者は仕入価格の低減要請を行うに際して、文書や記録を残さずに口頭で 数値目標のみを提示しての要請、原価低減の根拠やアイデアを受注者に丸投げするような要請、発注継続の前提を示唆した要請は、下請振興法に基づく振興基準において親事業者が留意すべき事項とされており、客観的な経済合理性や 十分な協議手続きを欠く要請を行わないことを徹底する。
- ・発注者は原価低減活動の効果を十分に確認して取引価格に反映させる。また、受注者の貢献がある場合は、その貢献度も踏まえて取引価格を決定することとし、受注者の努力によるコスト削減効果を一方的に取引価格に反映することは行わないことを徹底する。
- ・縫製については、事業者間において、工賃の適正化による持続可能な取引を進めて行くため、必要な作業工程・時間にに基づき目安となる工賃の算出手段として「縫製工賃交渉支援クラウドサービス」(A C C Tシステム)等を活用するなど、適正な工賃の協議を行った上で決定する。

2. コスト負担の適正化のための取組み

- 繊維産業では、季節ごとに新たな商品展開が行われるため、受注者に対する厳しい納期が求められ、指定納期に指定場所へ納品するため、完成品を受注者が保管するという倉庫機能を負わされるケースがある。また、気候の変化等に応じた追加発注等に対する生地在庫の確保等による倉庫管理等の負担も生じている。これらのコスト負担は、一方的に受注者が負担すべきものではなく、川上から川下までの繊維産業のサプライチェーンを構成する各社が相応に負担すべき 管理コストであることから、コスト負担の適正化・改善に取り組んでいく。発注者(特に大企業)は、自身の働き方改革による受注者へのしわ寄せ等の影響がないよう、受注者の働き方改革を阻害し、不利益となる取引や要請は行わないよう努める。

(実施事項)

以下の点を遵守し、取引企業間での管理コスト負担の適正化・改善に取り組む。

- ・S C M推進協議会は、管理コスト負担の適正化・改善を進めるため、T Aガイドラインの必要な改定を行うとともに、関係各社向けの説明会を開催する。
- ・両団体の会員企業は、引取期日を過ぎた在庫保管等に対するコスト負担について、T Aガイドラインを遵守し、適正なコスト負担について関係する事業者間で協議を行った上で取り決める。
- ・取引に係る数量、納期、価格等の条件について、当該事業者間での責任の明確化が図られるよう、取引先と十分に協議を行った上で、契約書等の書面化を徹底する(再掲)。
- ・完成品の引取り時期の未確定や追加発注に備えた材料確保による倉庫の負担、補給品等の追加発注による新たな生産コストの発生等の可能性がある取引に関しては、在庫の確保等に関する期限を定

めるなど、受注者に過度な負担が生じないように、十分に協議を行った上で取り決める。

- ・自己都合による理由なき返品、製造委託した商品の受領拒否、及び不当な販売員や協賛金等の経済上の利益の提供要請など、一方的に受注者に対してコスト負担を強いることがないように、徹底する。
- ・発注者は、自らの取引に起因して受注者が労使協定を超える時間外労働や休日労働などによる長時間労働、これらに伴う割増賃金未払いなど、労働基準関係法令に違反することがないように十分配慮する。また、やむを得ず短納期又は追加の発注、追加の仕様変更などを行なう場合には、発注者が適正なコストを負担する。

3. 支払条件の改善のための取組み

- 繊維業界においては、手形での発注代金の支払いサイトは下請代金法に基づく下請代金の支払手段に関する通達において90日以内とされている。また、原則として、代金支払いは現金支払いが望ましいとされていることから、現金支払いの増加を目指すとともに、手形決済の場合の支払いサイトは可能な限り短縮化を図り、60日以内となるよう努めていく。
- 大企業は率先して、大企業間取引における手形払いの現金化などの支払い条件の見直しを進める。

(実施事項)

以下の点を念頭に、代金の支払方法の改善を進める。

- ・代金支払いをできる限り現金払いとすべく改善に努める。
- ・支払方法については、手形により代金を支払う際、その現金化にかかる割引料等のコスト負担を勘案して、取引先と十分協議を行った上で決定する。
- ・手形サイトは、60日を目標として短縮化に努める。

II. 付加価値向上等に向けた取組み

1. 生産性向上のための取組み

- 繊維業界のサプライチェーンを構成する紡績、製糸、製織・編立、染色・加工、縫製、アパレル及び小売の各会員企業は、各工程における課題をサプライチェーン全体の課題として把握し、生産性向上に取り組む。

(実施事項)

以下の点を念頭に、生産性向上のための取組みを進める。

- ・会員企業はそれぞれの工程における稼働率向上のための取組み、及び取引における生産計画などに関する情報の共有化に取り組む。
- ・発注者は事業者間における、生産性向上に関する課題解決に向けて、受注者企業への訪問や面談などの密なコミュニケーションに努める。
- ・会員企業は、サプライチェーン全体での付加価値向上等の観点から、各企業において適正な原価率及び利益を確保した上で、消費者に対する正価（プロパー価格等）の信頼性の維持・向上に努める。

- ・サプライチェーン全体の機能維持のために、事業継承が円滑に遂行されるよう、事業継続に向けて、発注者は受注者と対話した上で経営改善の支援、後継者の育成、引継ぎ先のマッチング支援等積極的な対応を行う。
- ・サプライチェーン全体を通じて、天災等の緊急事態への事前対応として、発注者は受注者と連携して、BCP（事業継続計画）の策定、BCM（事業継続管理）の実施に努め、また、事後対策として、発注者は受注者に負担を押し付けないとともに、被災事業者との取引継続に努める。
- ・両団体は、各取組みをベストプラクティスとして可能な範囲で会員企業に共有を図る。

2. 人材育成・教育の推進

- 繊維業界においては、企画・販売をはじめとして、女性の活躍が不可欠である。最終消費者のニーズを踏まえた業界全体の活性化のためにも、企画・販売に加え経営層・管理者層或いはマーチャンダイザーなどの職においても女性が活躍できるよう、環境整備や意識改革を進めていく。また、技術及び経験を持った高齢者の雇用の拡充等を積極的に検討していく。
- 会員企業においては、サプライチェーン全体への適正取引の推進のため、下請代金法の運用基準や下請振興法に基づく振興基準の改正等を踏まえ、業務ルール等の見直しを行うとともに、社内への周知徹底を図る。

（実施事項）

- ・女性及び高齢者が活躍する環境整備や意識改革を進めるため、会員企業は自主点検を行い、その結果を踏まえて、社内ルールやマニュアルの整備・見直しを行う。
- ・会員企業は、適正取引に関する勉強会等を実施する。

III. 普及啓発活動の推進

- 繊維業界のサプライチェーン全体への適正取引の推進のため、自主行動計画の取組みを幅広く周知に努める。両団体の会員外の団体・企業への周知も不可欠であることから、両団体及び会員企業は経済産業省の協力を得ながら会員企業の取引先への周知等も通じ、非会員企業を含め自主行動計画の取組み内容について普及を図るよう努める。
- 発注者は、自社製品の発注に関し、受注者が更に他の企業に発注する場合（当該他の企業が更に他の企業に発注する場合も含む）、当該受注者に対し、発注者の立場として本取組を確実に実施するよう求めるとともに、自社製品に係る当該受注者に至るまでのサプライチェーンにおいて、本取組が適切に行われていることを確認し、保証を求める。

（実施事項）

- ・両団体は、自主行動計画に掲げる各項目をサプライチェーン全体に浸透させるため、SCM推進協

議会が行う全国各地でのT Aガイドライン等に関する説明会を通じて、自主行動計画の取組内容の周知を行い、サプライチェーン全体への適正取引の浸透を図る。

- ・両団体に所属する法人会員及び団体に属する会員企業は、独占禁止法、下請代金法等の法令及び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について、勉強会等を開催するなど取引先を含めコンプライアンスの徹底を図る。
- ・会員外の団体・企業に対しては、改正された下請代金法及び下請振興法の振興基準などの経済産業省による周知と連携しながら、自主行動計画の普及に努めていく。
- ・直接・間接を含め発注者に係る団体（以下「発注側団体」という。）は、加盟企業及び関係事業者等に対し、「責任あるサプライチェーン」の考え方を含め、発注者の社会的責任等について講習会、説明会等を実施する。
- ・発注側団体は、会員企業からの定期的な報告により、会員企業におけるサプライチェーン全体を通じた取引適正化の取組状況や法令遵守状況等をモニタリングし、必要に応じ会員企業に適切な指導や支援を行う。

IV. 自主行動計画のフォローアップ

- 適正取引の推進には、両団体の会員各社における個々の取引に定着させることが重要である。そのため、両団体は中小企業庁／経済産業省が定める業種横断的なフォローアップの指針を踏まえ、自主行動計画の進捗状況について、定期的にフォローアップすることにより把握を行う。また、実施状況の評価を通じ、必要に応じて自主行動計画の見直しを行い、各社の取引慣行の改善を進める。

(実施事項)

- ・取引慣行の改善を進めるために、両団体に加盟する団体は、団体の実態に即した形で会長等が直轄する「取引適正化推進委員会」（仮称）を設置する。
- ・取組み内容に関し、両団体の会員に対して聞き取り調査及びアンケート等により、実施状況についてのフォローアップ調査を行う。
- ・検証結果をもとに、必要に応じ自主行動計画の見直しを行う。

以上

(別紙)

改訂の経緯

■平成30年7月24日改訂

繊維産業において、外国人技能実習について法令違反の事例が多数発生しており、業種別では最多となっている。これは、法令違反を犯した個々の事業者の法令遵守の問題のみならず、繊維業界全体の信頼に関わる、極めて由々しい事態である。この問題には、法令違反を犯す企業の法令遵守意識の欠落はもとより、技能実習生等の適正な賃金や労働環境等を確保するには低すぎる発注工賃となっていること、更には、発注者が製品の自社に至るまでのサプライチェーン全体における法令遵守、取引条件等の実態について把握できていないことが背景にある。また、適正でない状態で製造された製品を消費者に提供している場合には、発注者に直接の法令違反がないとしても、企業の社会的責任（サプライチェーンに対する責任）が果たされていない状況が生じている。

こうした事態の適正化に向けて、日本繊維産業連盟は、繊維産業技能実習事業協議会を経済産業省との共同事務局として運営し、同協議会は、技能実習の適正な実施などに向けて繊維業界として講ずべき取組等について協議を行い、平成30年6月に「繊維産業における外国人技能実習の適正な実施等のための取組」を決定した。この取組においては、自主行動計画における「適正取引」への取組みの更なる改善に資する内容を含んでおり、これを反映させるため改訂を行うものである。また、本改訂に当たっては、業種別の取引実態を踏まえて、取引適正化の観点から関係者で協議を行い、TAガイドラインの中に縫製業及び染色加工業に関する内容を盛り込むこととした。

■平成31年4月26日改訂

中小企業庁による「自主行動計画」の取組状況のフォローアップ調査や、政府として下請中小企業の取引実態を把握するための取引調査員（通称「下請Gメン」）による下請中小企業ヒアリングを通じて把握した取引上の課題等を基に、サプライチェーン全体での更なる「取引適正化」、下請等中小企業の取引条件改善に向けて、下請中小企業振興法第3条第1項に基づく「振興基準」の望ましくない取引慣行の是正や、「働き方改革」、「事業継承」や「天災等」への対応などを踏まえた所要の改正が行なわれたため、これらを反映させるために改訂を行なうものである。