

# 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  
自主行動計画改訂日: 令和 3 年 9 月 10 日  
自主行動計画改訂日: 令和 4 年 8 月 26 日  
自主行動計画改訂日: 令和 5 年 7 月 10 日  
自主行動計画改訂日: 令和 6 年 7 月 11 日

第 8 回フォローアップ調査実施日  
令和 6 年 10 月 24 日～11 月 20 日

日本繊維産業連盟  
繊維産業流通構造改革推進協議会



本年度で8回目となる「自主行動計画フォローアップ調査」は、2017年（平成29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」（以降6回改訂）に基づき実施している。

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。昨年同様にアンケート用紙の回答だけでなく、WEB上での回答やExcelでの回答も選択可能とした。

以下に調査概要ならびに回答結果を記すが、前回までとの比較は可能な範囲で実施した。

## I. 調査概要

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
配布数	3,700	3,182	1,941	1,768	2,285	2,191	2,326	1,770
回収数	590	887	678	685	638	637	625	595
回収率(%)	15.9	27.9	34.9	38.7	27.9	29.1	26.9	33.6

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。

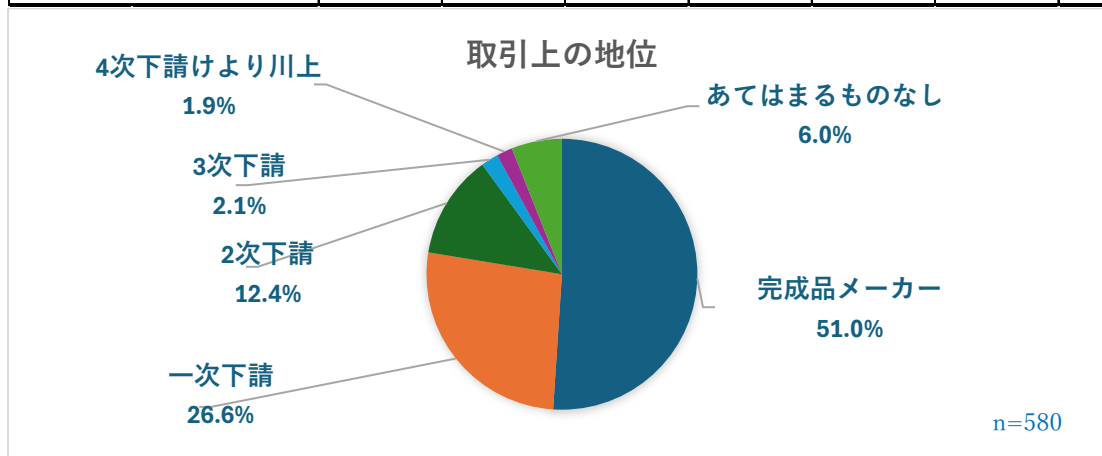
\*団体数は変わらないが、重複企業を除いたため配布数が減った。回収率は前年を上回ったが回収数は下がった。

## II. 基礎情報

1, 取引上の地位 …… 貴社自身の取引上の地位\*に最も近いものをお答えください。

(単位：%)

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
完成品メーカー	-	-	-	-	-	49.8	48.4	51.0
1次下請	77.6	74.2	67.6	67.4	68.6	26.5	30.4	26.6
2次下請	16.5	18.6	23.3	23.9	20.6	12.8	10.5	12.4
3次下請	4.3	6	7.5	6.2	5.2	2.4	2.8	2.1
4次下請より川上	1.5	1.1	1.6	2.5	5.6	2.1	2.5	1.9
あてはまるものなし	-	-	-	-	-	6.3	5.4	6.0

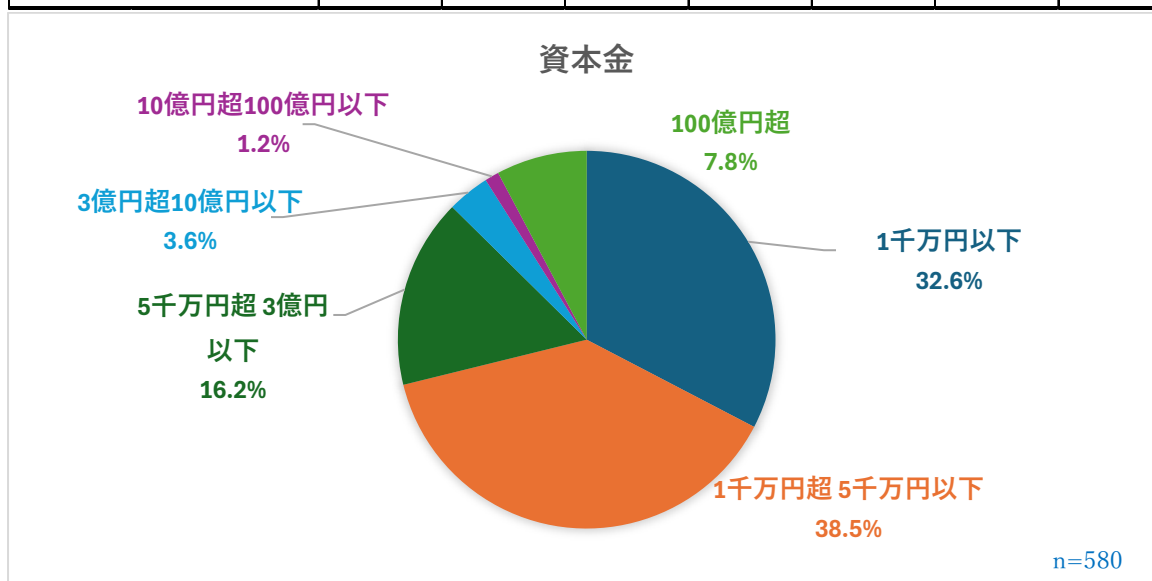


\*一次下請の割合が若干減少。

2、資本金・・・貴社の資本金をお答えください（貴社単独での資本金額）。

(単位：%)

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1千万円以下	42.7	33.8	29.7	34.9	37.1	34.7	31.4	<b>32.6</b>
1千万円超 5千万円以下	48.5	54.1	38	36.8	37.7	36.9	41.8	<b>38.5</b>
5千万円超 3億円以下			19.2	18.4	15.2	19.1	16.4	<b>16.2</b>
3億円超10億円以下	8.9	12.1	3	2.5	1.6	1.6	1.3	<b>3.6</b>
10億円超100億円以下			6.7	4.9	5.4	5.3	5.7	<b>1.2</b>
100億円超			3.4	2.5	3	2.4	3.4	<b>7.8</b>

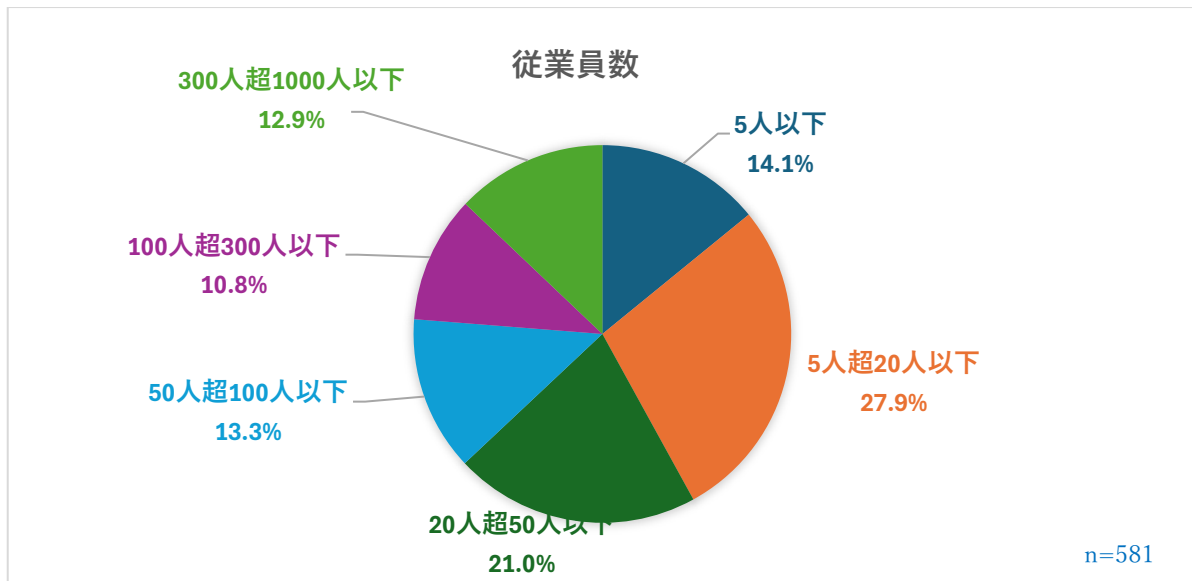


\* 5千万円以下が7割を占める。大きな変動はない。

3、従業員数について・・・貴社の従業員数をお答えください（貴社単独での従業員数）。

(単位：%)

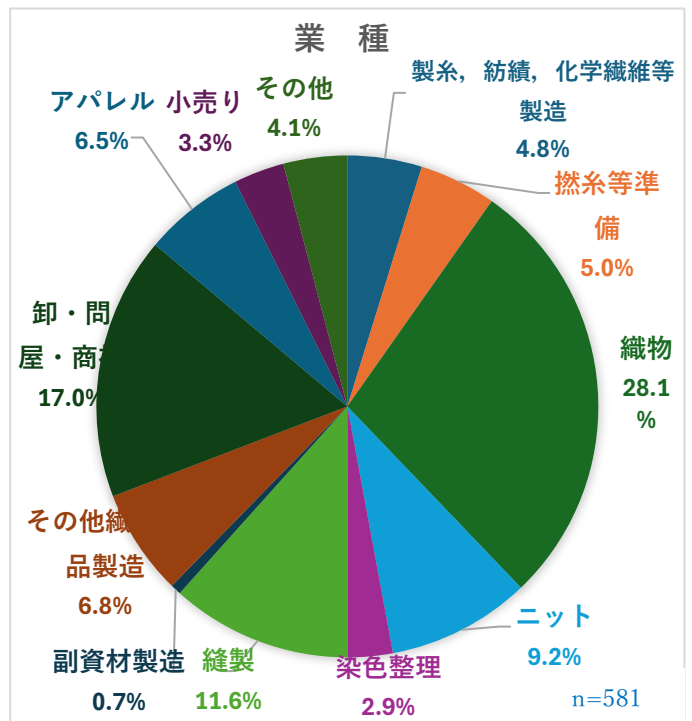
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
5人以下	28.9	20.5	14.3	18	17.5	16.4	14.3	<b>14.1</b>
5人超20人以下	63.1	66.4	26.7	25.8	27.1	28.9	29.5	<b>27.9</b>
20人超50人以下			19.8	19.7	21.4	19.6	20.5	<b>21.0</b>
50人超100人以下			13.1	13.1	12.5	13.7	13.1	<b>13.3</b>
100人超300人以下			13.1	12.1	9.8	10.8	10.7	<b>10.8</b>
300人超1000人以下	8	13	7.5	7	7.1	10.5	11.9	<b>12.9</b>
1000人超1万人以下			4.4	3.6	3.8			



\* 50人以下の企業が6割強を占める。5人以下の割合は2017年の半分になっている。

#### 4. 業種構成について・・・貴社の業種をお答えください。

業種	2022年	2023年	2024年
製糸, 紡績, 化学繊維等製造	2.8	4.2	4.8
燃糸等準備	4.9	4.5	5.0
織物	31.0	27.9	28.1
ニット	4.4	11.2	9.2
染色整理	4.4	4.7	2.9
縫製	11.9	12.0	11.6
副資材製造	0.2	0.3	0.7
その他繊維製品製造	7.0	7.0	6.8
卸・問屋・商社	21.5	15.6	17.0
アパレル	8.3	4.5	6.5
小売り	2.1	2.9	3.3
その他	1.5	5.2	4.1
計	100	100	100



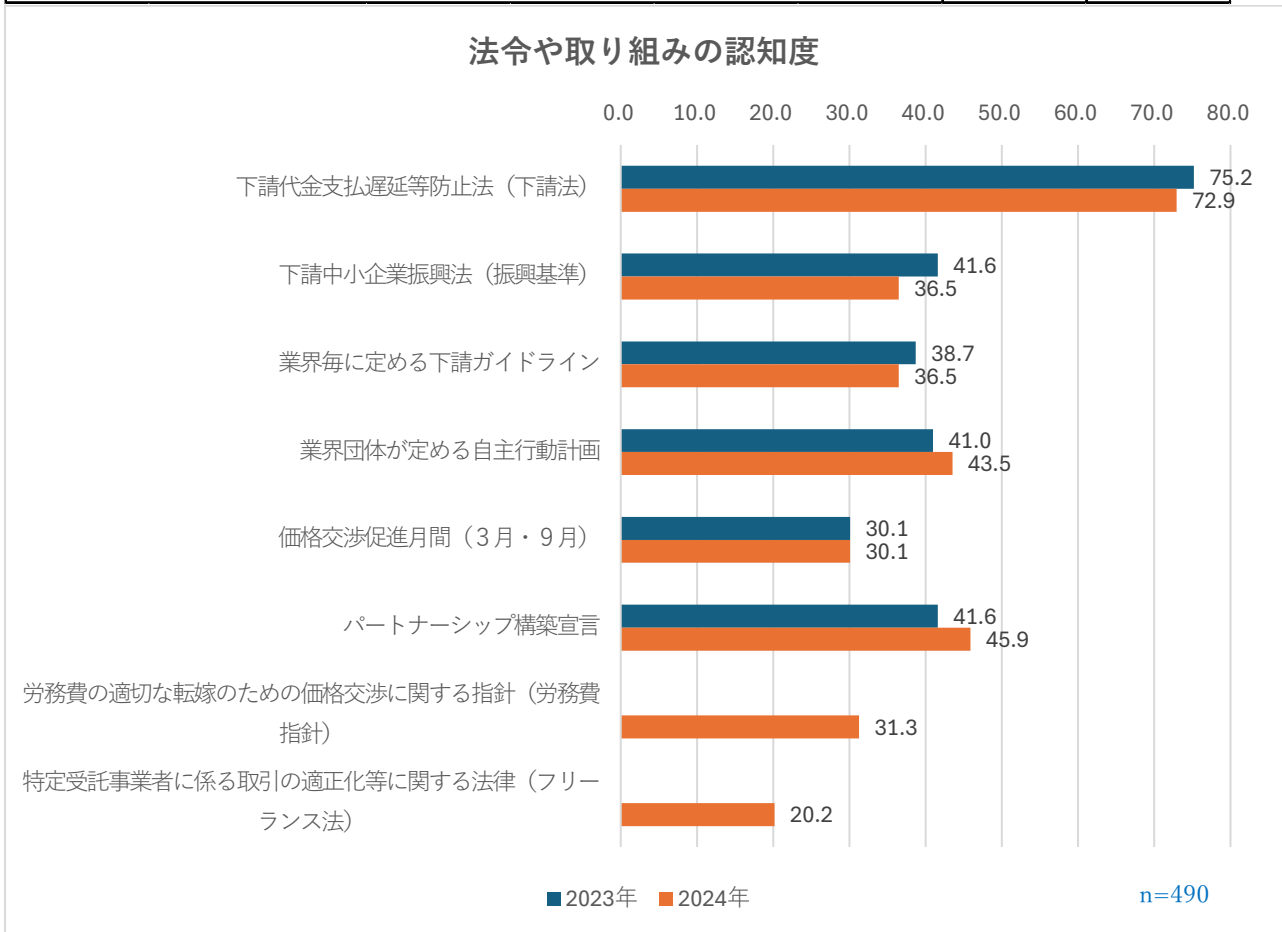
業種区分については、日本標準産業分類とは異なり、繊維産業全般を包含するために下記区分に基づいて実施している。

\* 昨年と構成比はあまり変わっていない

5、法令や取組みの認知度・・・貴社は、下請取引適正化に関する以下の法令や取組み等について御存知ですか。

(単位：%)

	2023年	2024年
下請代金支払遅延等防止法（下請法）	75.2	72.9
下請中小企業振興法（振興基準）	41.6	36.5
業界毎に定める下請ガイドライン	38.7	36.5
業界団体が定める自主行動計画	41.0	43.5
価格交渉促進月間（3月・9月）	30.1	30.1
パートナーシップ構築宣言	41.6	45.9
労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（労務費指針）	—	31.3
特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス法）	—	20.2



\* 下請法以外は3-4割程度の認知度。パートナーシップ構築宣言の認知度が若干上がった。

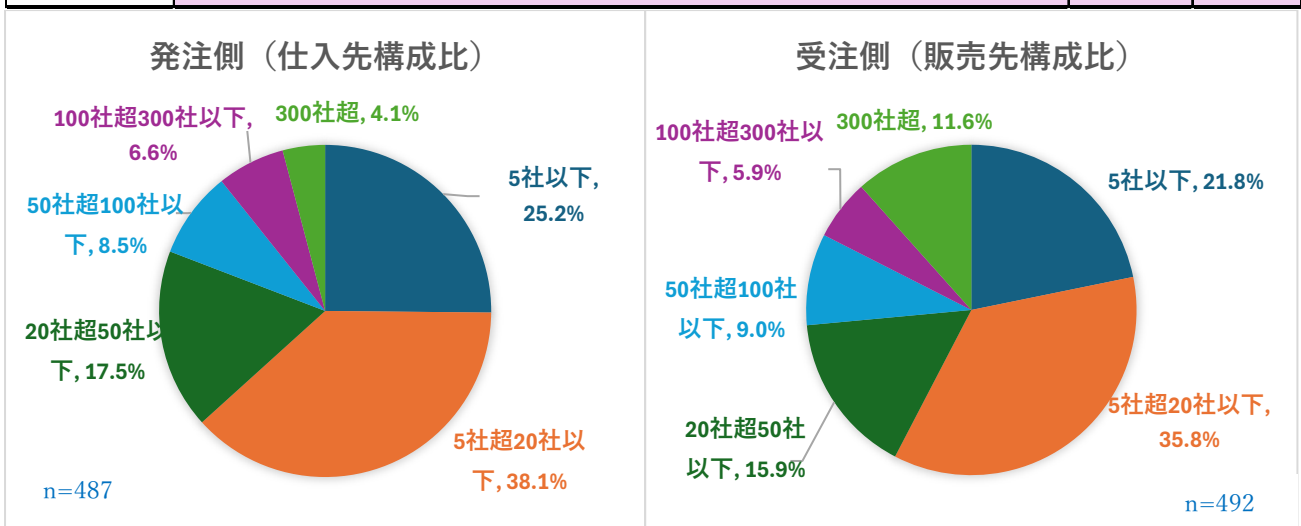
### Ⅲ. 調査結果概要

設問は「発注側事業者」「受注側事業者」に分けて実施されているが、共通設問については同一レイアウト上に記載した。

#### 1. 仕入先(発注先)・販売先情報

<仕入先数・販売先数>

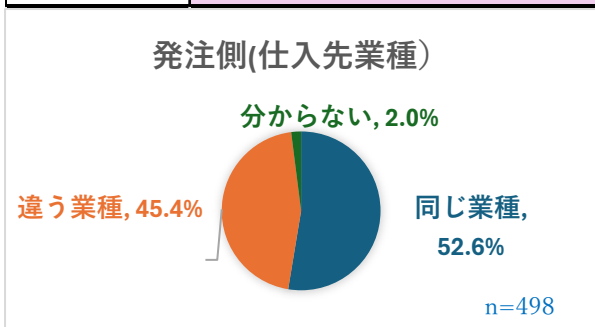
【発注側1】 【受注側5】	BtoB取引のある中小企業で常時取引をしている仕入先（発注先）数 常時取引している販売先の数	発注側	受注側
	5社以下	25.2%	21.8%
	5社超20社以下	38.1%	35.8%
	20社超50社以下	17.5%	15.9%
	50社超100社以下	8.5%	9.0%
	100社超300社以下	6.6%	5.9%
	300社超	4.1%	11.6%
	計	100%	100%



\* 20社以下が発注側も受注側も6割程度占める。

<仕入先業種>

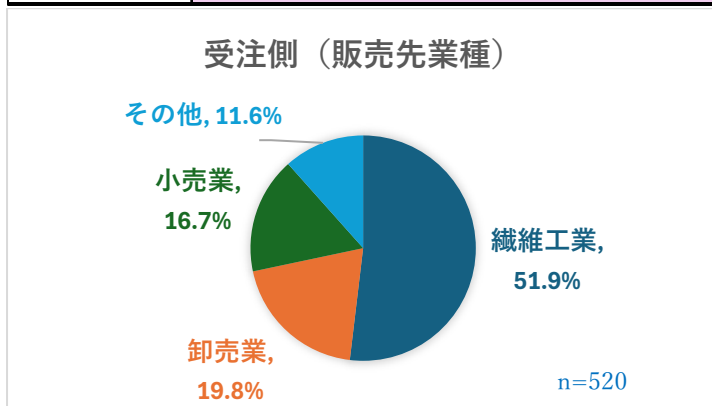
【発注側3】	取引金額が最も大きい仕入先（発注先）は、貴社と同じ業種か。	発注側
	同じ業種	52.6%
	違う業種	45.4%
	分からない	2.0%
	計	100%



\* 取引金額が大きい仕入先は半数以上同業種

<販売先業種>

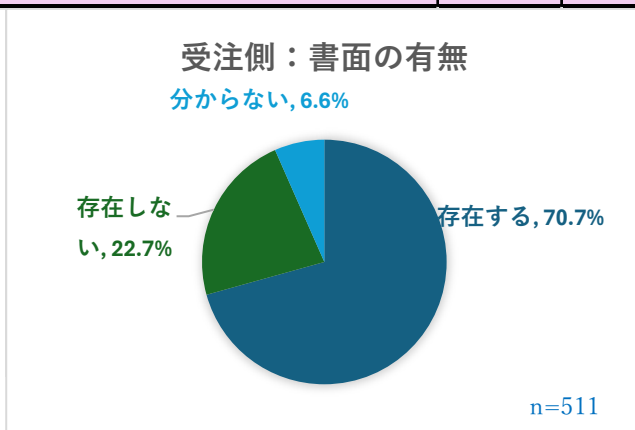
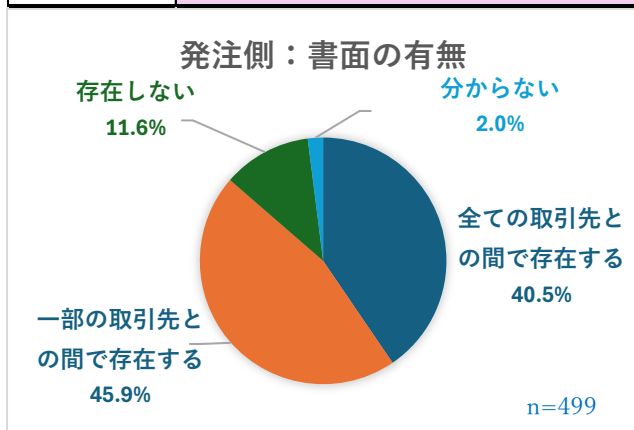
【受注側1】	継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先の業種	受注側
	繊維工業	51.9%
	卸売業	19.8%
	小売業	16.7%
	その他	11.6%
	計	100%



\*販売先としては繊維が5割強、卸売り2割弱、小売り2割弱

<契約書等の書面の有無>

【発注側2】	取引に係る内容（納期、支払条件、仕様等）の契約書等の書面の有無	発注側	受注側
【受注側3】	取引金額が最も大きい販売先との取引に係る内容の契約書等の書面の有無		
	全ての取引先との間で存在する	40.5%	—
	一部の取引先との間で存在する / 存在する	45.9%	70.7%
	存在しない	11.6%	22.7%
	分からない	2.0%	6.6%
	計	100%	100%



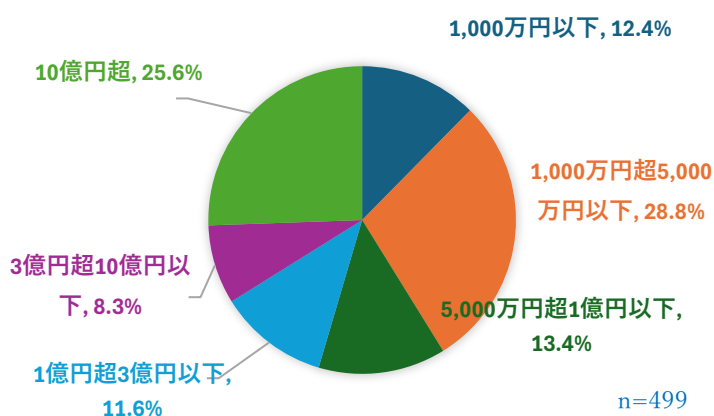
\*契約書の有無としては仕入先とは一部まで含めると存在するのは86%、取引金額が最も大きい販売先とは71%である。



<販売先の資本金額>

【受注側2】	取引金額が最も大きい販売先の資本金額	受注側
	1,000万円以下	12.4%
	1,000万円超5,000万円以下	28.8%
	5,000万円超1億円以下	13.4%
	1億円超3億円以下	11.6%
	3億円超10億円以下	8.3%
	10億円超	25.6%
	計	100%

受注側：販売先の資本金額

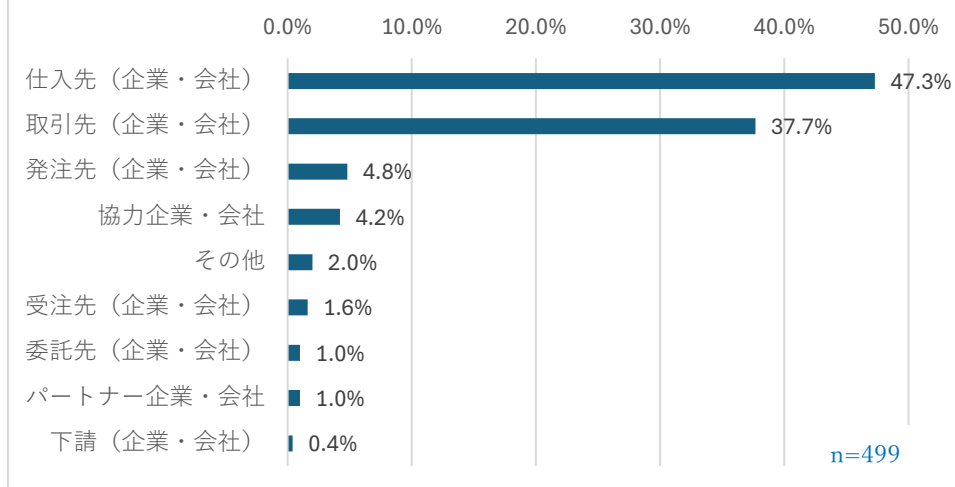


\* 受注側では取引金額が最も大きい販売先の資本金額は 1 億円以下が半分以上を占める

<仕入先の呼び方>

【発注側4】	仕入先（発注先）の呼び方	発注側
	仕入先（企業・会社）	47.3%
	取引先（企業・会社）	37.7%
	発注先（企業・会社）	4.8%
	協力企業・会社	4.2%
	その他	2.0%
	受注先（企業・会社）	1.6%
	委託先（企業・会社）	1.0%
	パートナー企業・会社	1.0%
	下請（企業・会社）	0.4%
	計	100%

### 発注側：仕入先の呼び方

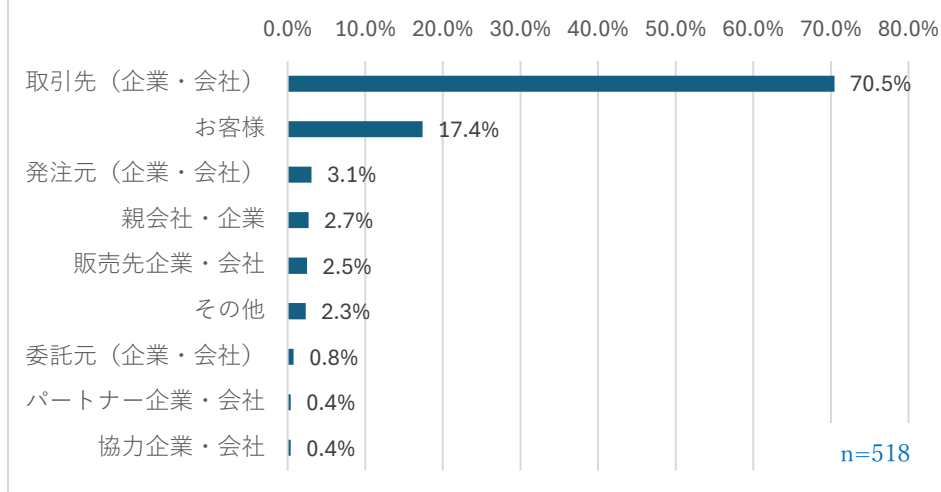


\* 発注側では仕入先のことを仕入先(企業・会社)と5割弱が呼び、取引先(企業・会社)と4割弱が呼ぶ。

### <販売先の呼び方>

【受注側4】	販売先の呼び方	受注側
	取引先 (企業・会社)	70.5%
	お客様	17.4%
	発注元 (企業・会社)	3.1%
	親会社・企業	2.7%
	販売先企業・会社	2.5%
	その他	2.3%
	委託元 (企業・会社)	0.8%
	パートナー企業・会社	0.4%
	協力企業・会社	0.4%
	計	100%

### 受注側：販売先の呼び方

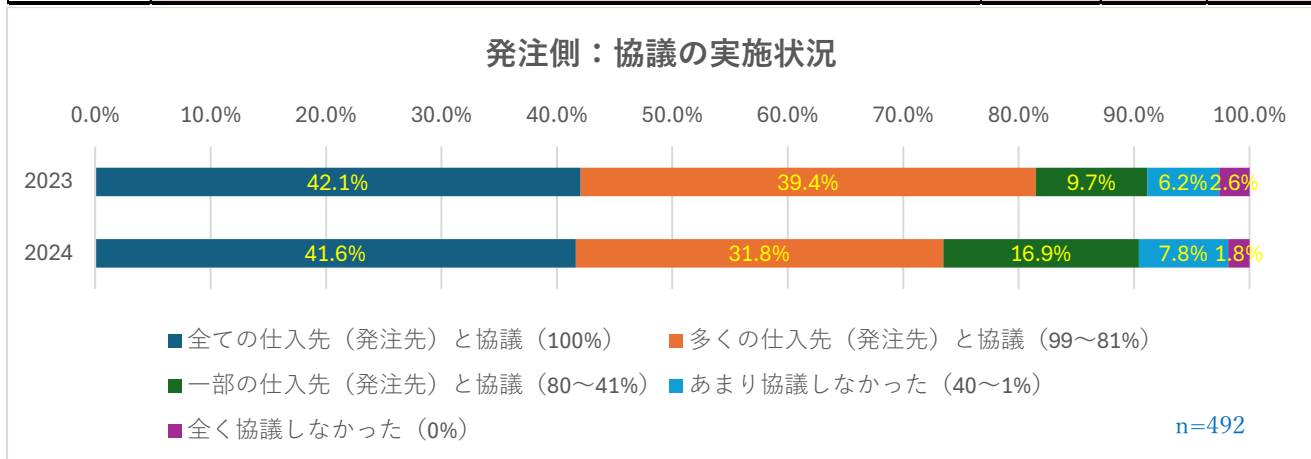


\* 受注側では販売先を取引先と呼ぶことが7割で、お客様と呼ぶ場合が2割弱ある。

## 2. 価格決定方法

### <協議の実施状況>

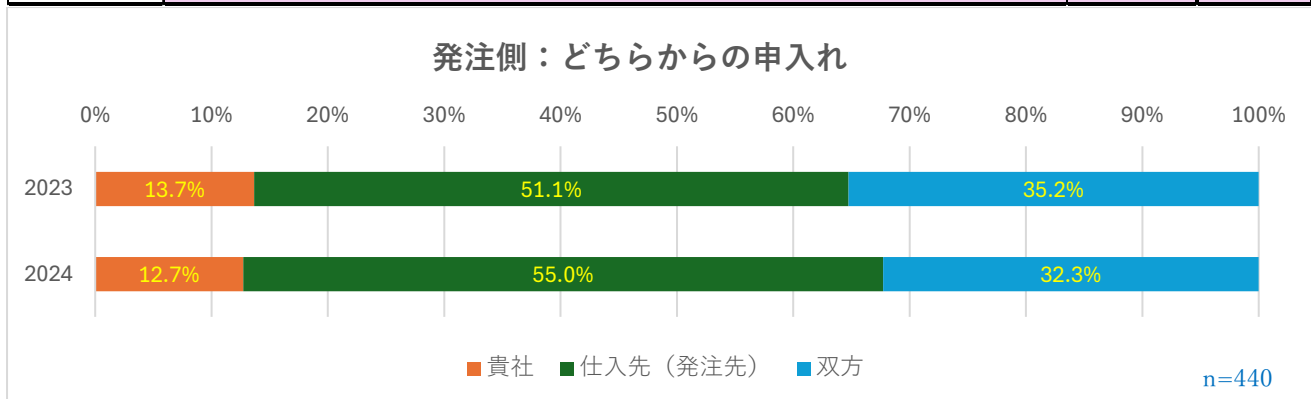
【発注側5】	2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先（発注先）との協議の実施状況について	2022	2023	2024
	全ての仕入先（発注先）と協議（100%）	89.7%	42.1%	41.6%
	多くの仕入先（発注先）と協議（99～81%）		39.4%	31.8%
	一部の仕入先（発注先）と協議（80～41%）		9.7%	16.9%
	あまり協議しなかった（40～1%）	10.3%	6.2%	7.8%
	全く協議しなかった（0%）		2.6%	1.8%
	計	100%	100%	100%



\*昨年度に比べて多くの仕入先との協議(99～81%)が減り、一部の仕入先との協議(80～41%)が増え、少し悪化している。

### <単価の決定・改定にあたっての協議の申入れ>

【発注側6】	単価の決定・改定にあたっての協議について、貴社と仕入先（発注先）のどちらから申入れを行う場合が多かったか	2023	2024
	貴社	13.7%	12.7%
	仕入先（発注先）	51.1%	55.0%
	双方	35.2%	32.3%
	計	100%	100%



\*半数以上が仕入先からの申入れ。昨年度に比べて仕入先からの申入れが若干増えている。

＜販売先との協議について＞

【受注側 6】	2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。各コストの変動についてお答えください。	受注側
①コスト全般の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	9.3%
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	1.2%
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	77.6%
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	4.1%
	協議を行う必要がなかった	6.3%
	協議を申し入れることができなかった	1.6%
	計	100%
②労務費の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	7.8%
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	1.0%
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	63.0%
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	4.9%
	協議を行う必要がなかった	14.1%
	協議を申し入れることができなかった	9.2%
	計	100%
③原材料価格の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	7.7%
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	1.6%
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	76.0%
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	3.8%
	協議を行う必要がなかった	9.7%
	協議を申し入れることができなかった	1.2%
	計	100%
④エネルギー価格の変動について	販売先から申し出があり協議を行った	7.9%
	販売先から申し出があったが協議を行わなかった	1.0%
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	70.0%
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	4.3%
	協議を行う必要がなかった	12.8%
	協議を申し入れることができなかった	4.0%
	計	100%

## 販売先との協議について

- 販売先から申し出があり協議を行った
- 自社から申し出を行い協議に応じてくれた
- 協議を行う必要がなかった
- 販売先から申し出があったが協議を行わなかった
- 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった
- 協議を申し入れることができなかった

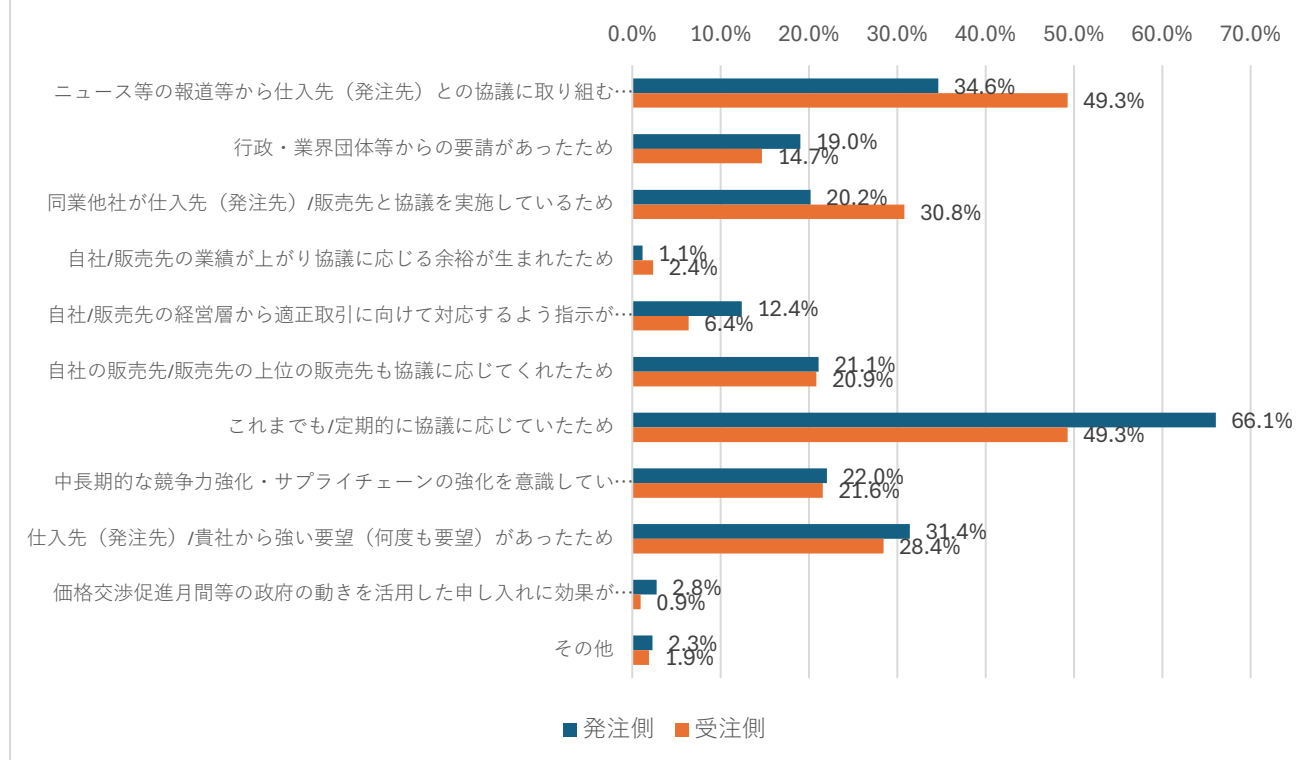


\*コスト全般でみると「自社からの申し出を行い協議に応じてくれた」が78%であるが、労務費については「協議を行うことが出来ない」が9%ある。

### <協議を実施するに至った理由>

【発注側7】 【受注側7】	仕入先（発注先）/販売先と協議を実施するに至った理由 [複数回答可]	発注側	受注側
	ニュース等の報道等から仕入先（発注先）との協議に取り組む必要を感じたため/ と思われるため	34.6%	49.3%
	行政・業界団体等からの要請があったため	19.0%	14.7%
	同業他社が仕入先（発注先）/販売先と協議を実施しているため	20.2%	30.8%
	自社/販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため	1.1%	2.4%
	自社/販売先の経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため	12.4%	6.4%
	自社の販売先/販売先の上位の販売先も協議に応じてくれたため	21.1%	20.9%
	これまで/定期的に協議に応じていたため	66.1%	49.3%
	中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	22.0%	21.6%
	仕入先（発注先）/貴社から強い要望（何度も要望）があったため	31.4%	28.4%
	価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れに効果があったため	2.8%	0.9%
	その他	2.3%	1.9%
	回答社数	436	422

## 協議をするに至った理由

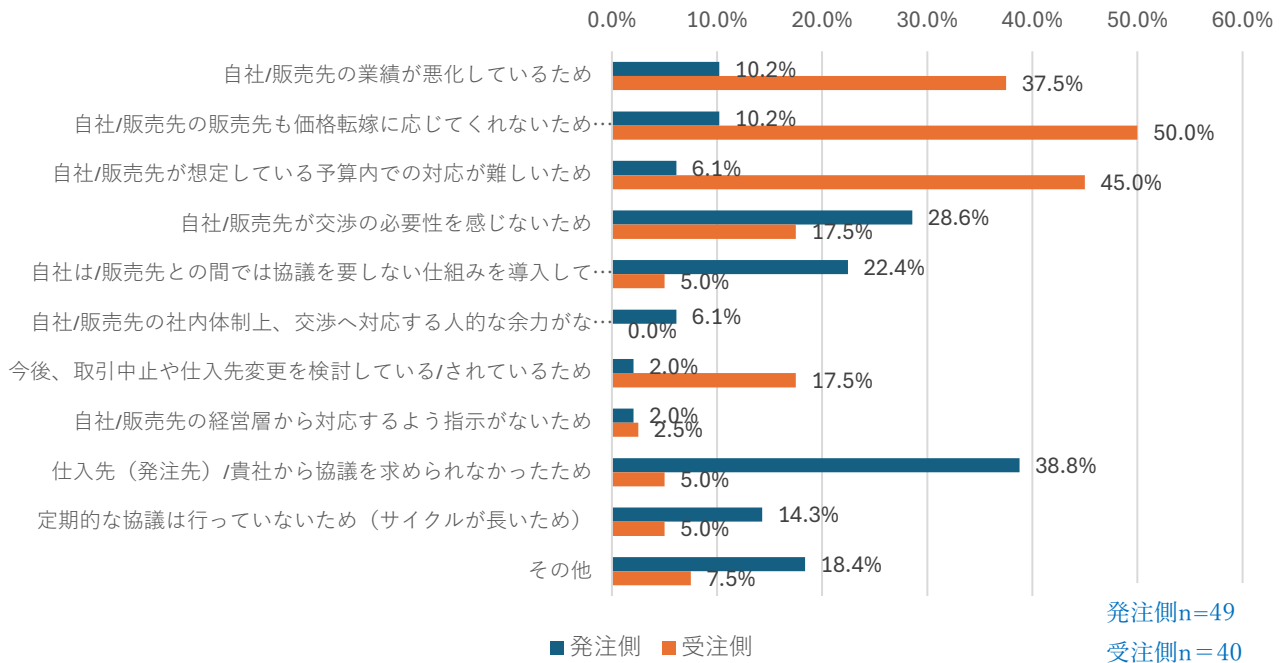


\*協議をするに至った理由としては 発注側では「これまで協議に応じている」が一番多く、受注側では「ニュース等の報道・・・」「これまでにも定期的に協議に応じていたため」が多い。

## <協議を実施しなかった理由>

【発注側 8】 【受注側 8】	仕入先（発注先）と協議を実施しなかった理由 販売先が協議に応じてくれなかった理由 [複数回答可]	発注側	受注側
	自社/販売先の業績が悪化しているため	10.2%	37.5%
	自社/販売先の販売先も価格転嫁に応じてくれないため（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）	10.2%	50.0%
	自社/販売先が想定している予算内での対応が難しいため	6.1%	45.0%
	自社/販売先が交渉の必要性を感じないため	28.6%	17.5%
	自社は/販売先との間では協議を要しない仕組みを導入しているため（相見積もり対応・フォーミュラ等）	22.4%	5.0%
	自社/販売先の社内体制上、交渉へ対応する人的な余力がなかったため	6.1%	0.0%
	今後、取引中止や仕入先変更を検討している/されているため	2.0%	17.5%
	自社/販売先の経営層から対応するよう指示がないため	2.0%	2.5%
	仕入先（発注先）/貴社から協議を求められなかったため	38.8%	5.0%
	定期的な協議は行っていないため（サイクルが長い）	14.3%	5.0%
	その他	18.4%	7.5%
	回答社数	49	40

### 協議を実施しなかった理由



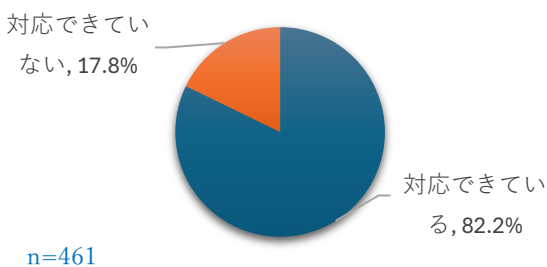
\*協議を実施しない理由としては発注側では「仕入先から協議を求められなかった」が一番多く、受注側では「販売先の販売先も価格転嫁に応じてくれない（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）」が一番多い。

### <労務費の価格転嫁について>

【発注側9】 直近1年間の各仕入先（発注先）との取引について、「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。

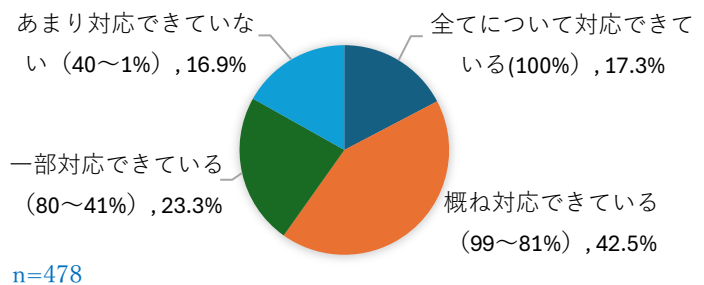
【発注側9】① 労務費の価格交渉について経営トップが関与している	発注側
対応できている	82.2%
対応できていない	17.8%
	100%

#### 発注側①：経営トップの関与



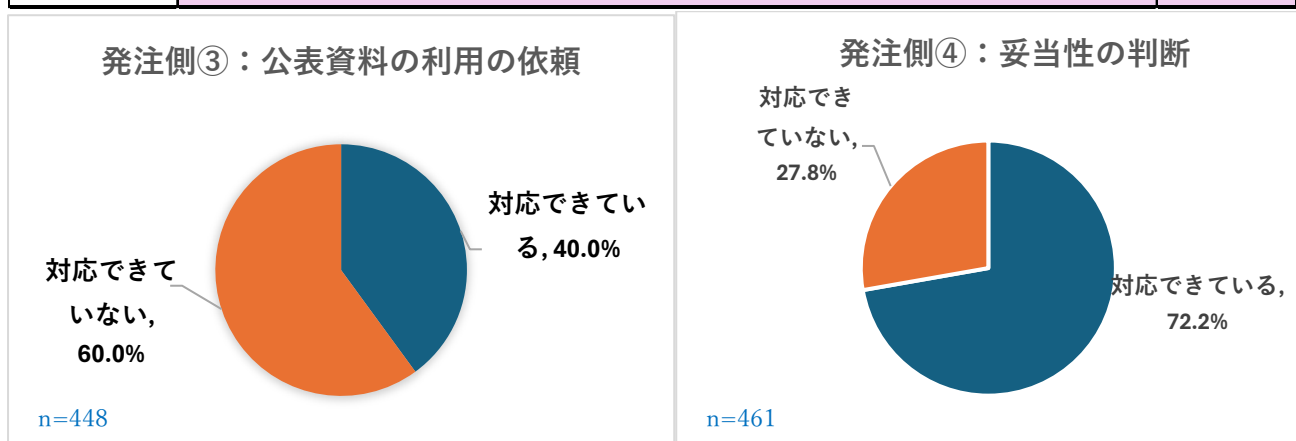
\*経営トップの関与は8割強。

#### 発注側②：労務費の協議の場



\*協議の場は「全てについて/概ね対応できている」は6割程度。

【発注側9】②	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る	発注側
	全てについて対応できている(100%)	17.3%
	概ね対応できている (99~81%)	42.5%
	一部対応できている (80~41%)	23.3%
	あまり対応できていない (40~1%)	16.9%
	対応できていない	0.0%
		100%
【発注側9】③	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する	発注側
	対応できている	40.0%
	対応できていない	60.0%
		100%



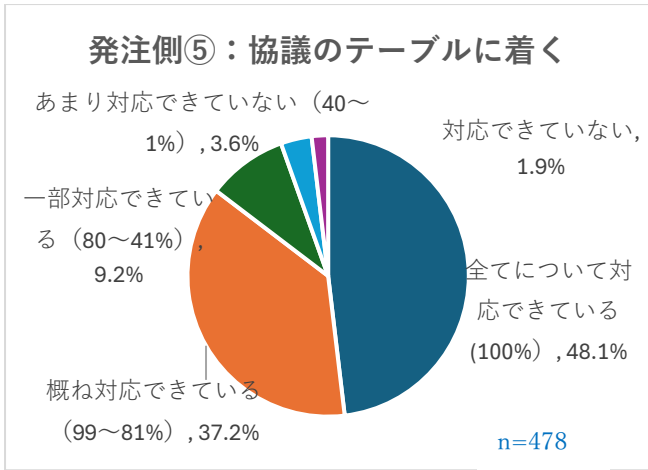
\*公表資料の利用は4割。

\*サプライチェーンを意識しての対応 7割強

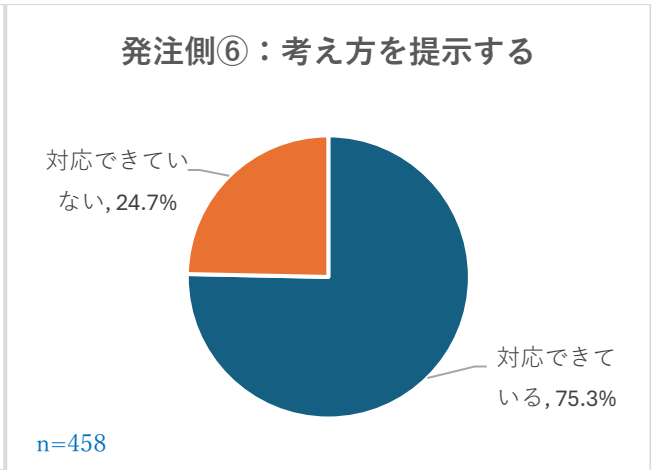
【発注側9】④	サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断する	発注側
	対応できている	72.2%
	対応できていない	27.8%
		100%

【発注側9】⑤	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く	発注側
	全てについて対応できている(100%)	48.1%
	概ね対応できている (99~81%)	37.2%
	一部対応できている (80~41%)	9.2%
	あまり対応できていない (40~1%)	3.6%
	対応できていない	1.9%
		100%





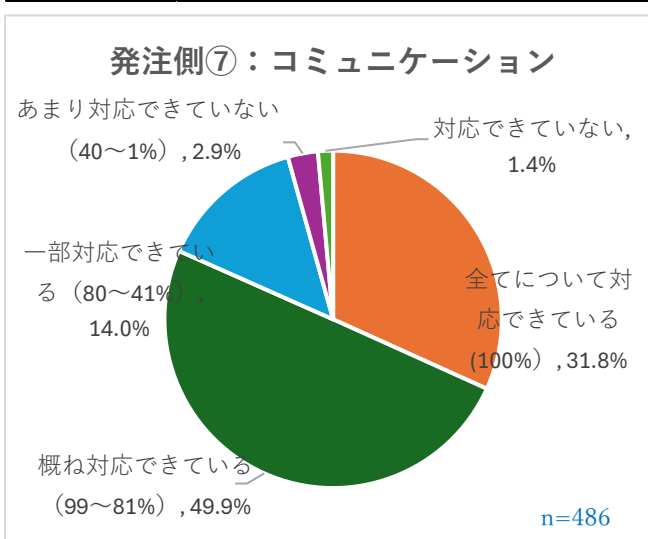
\*協議のテーブルに着く「全て/概ね対応」85%程度



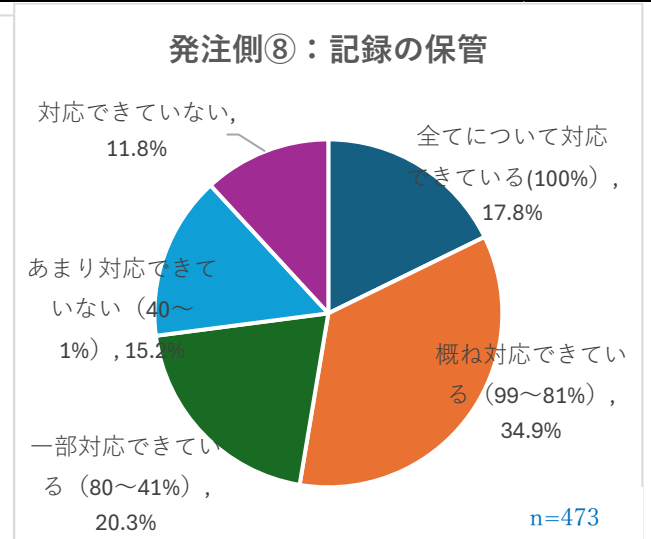
\*考え方の提示 75% 対応できている

【発注側9】⑥	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する	発注側
	対応できている	75.3%
	対応できていない	24.7%
		100%

【発注側9】⑦	定期的に仕入先（発注先）とコミュニケーションをとる	発注側
	全てについて対応できている (100%)	31.8%
	概ね対応できている (99~81%)	49.9%
	一部対応できている (80~41%)	14.0%
	あまり対応できていない (40~1%)	2.9%
	対応できていない	1.4%
		100%



\*コミュニケーション「全て/概ね対応」8割強



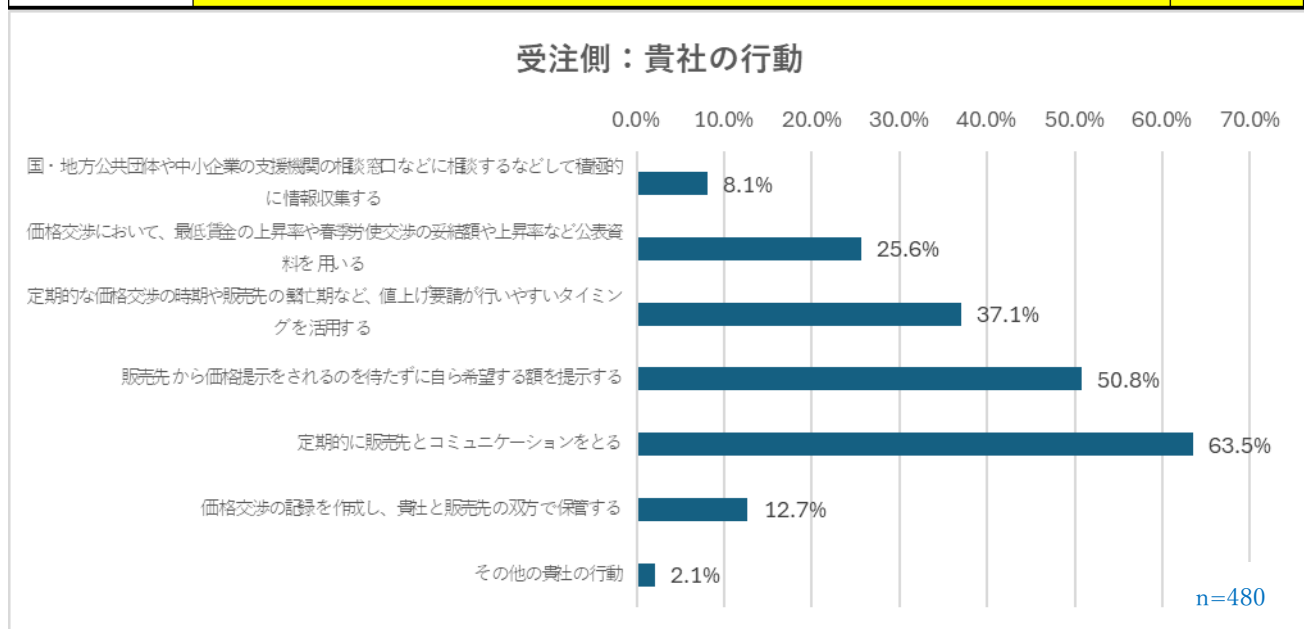
\*記録の保管「全て/概ね対応」5割強

【発注側9】⑧	価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先（発注先）の双方で保管する	発注側
	全てについて対応できている(100%)	17.8%
	概ね対応できている(99~81%)	34.9%
	一部対応できている(80~41%)	20.3%
	あまり対応できていない(40~1%)	15.2%
	対応できていない	11.8%
		100%

<「労務費の価格交渉の指針」のうち、受注側/発注側の行動>

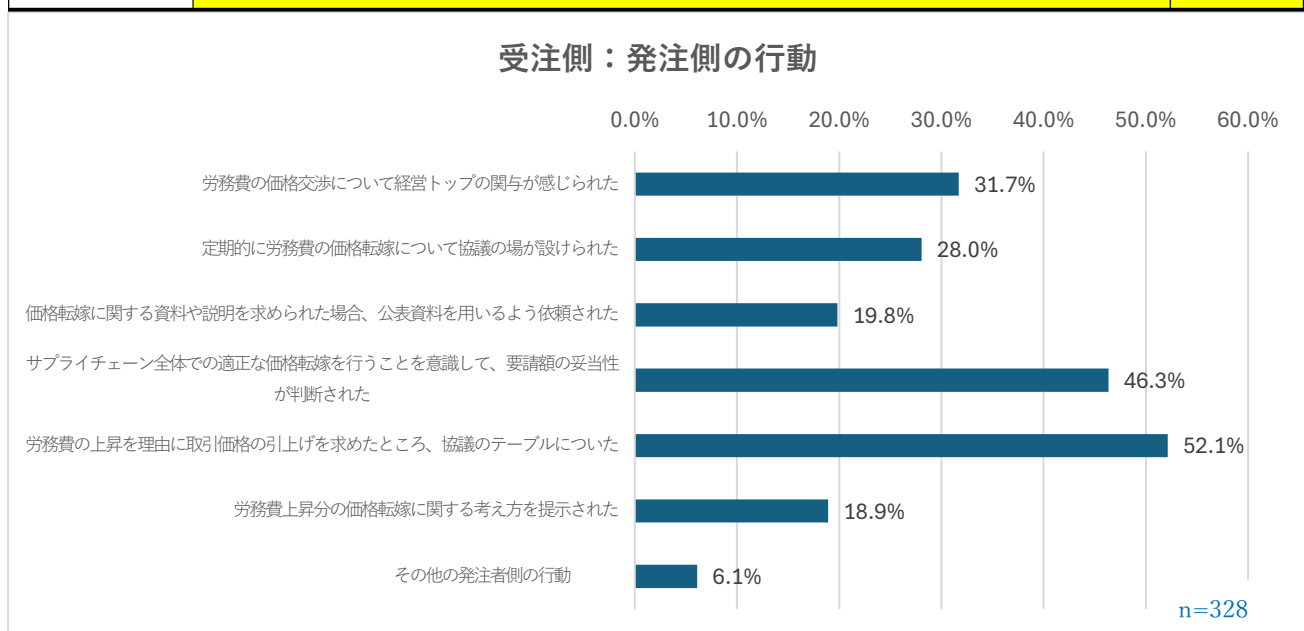
【受注側10】「労務費の価格交渉の指針」のうち、①貴社が遵守出来た項目、②発注者側が出来ていた項目

【受注側10】①	貴社の行動 「複数回答可」	受注側
	国・地方公共団体や中小企業の支援機関の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報収集する	8.1%
	価格交渉において、最低賃金の上昇率や春季労使交渉の妥結額や上昇率など公表資料を用いる	25.6%
	定期的な価格交渉の時期や販売先の繁忙期など、値上げ要請が行いやすいタイミングを活用する	37.1%
	販売先から価格提示をされるのを待たずに自ら希望する額を提示する	50.8%
	定期的に販売先とコミュニケーションをとる	63.5%
	価格交渉の記録を作成し、貴社と販売先の双方で保管する	12.7%
	その他の貴社の行動	2.1%
	回答社数	480



\* 「定期的に販売先とコミュニケーションをとる」「…自ら希望する額を提示する」が半数以上。

【受注側10】②	発注者側の行動 「複数回答可」	受注側
	労務費の価格交渉について経営トップの関与が感じられた	31.7%
	定期的に労務費の価格転嫁について協議の場が設けられた	28.0%
	価格転嫁に関する資料や説明を求められた場合、公表資料を用いるよう依頼された	19.8%
	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、要請額の妥当性が判断された	46.3%
	労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求めたところ、協議のテーブルについての	52.1%
	労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示された	18.9%
	その他の発注者側の行動	6.1%
	回答社数	328



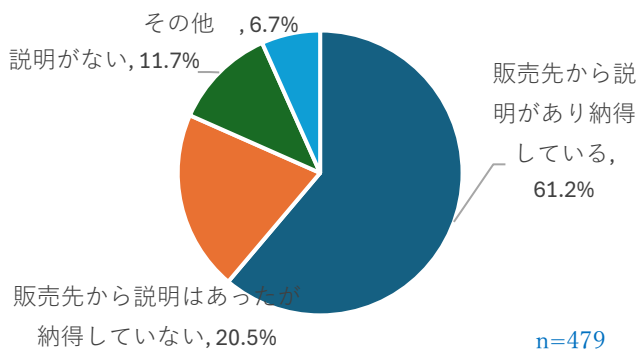
\* 「労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求めたところ、協議のテーブルについての」が5割強、次点は「サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性が判断された」で5割弱。

#### <価格決定理由の説明状況>

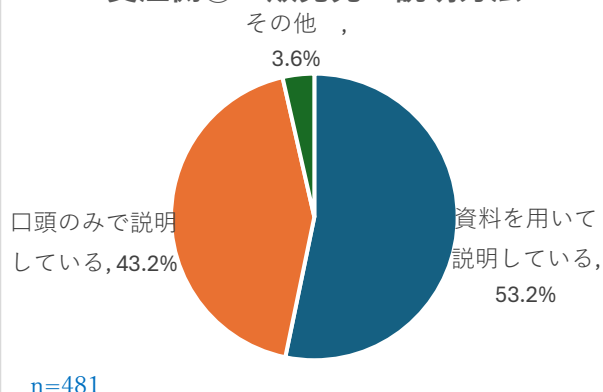
【受注側9】2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関する協議状況（概況）について。

【受注側9】①	販売先から価格決定理由の説明状況	受注側
	販売先から説明があり納得している	61.2%
	販売先から説明はあったが納得していない	20.5%
	説明がない	11.7%
	その他	6.7%
	計	100%

受注側①：価格決定理由の説明



受注側②：販売先の説明方法

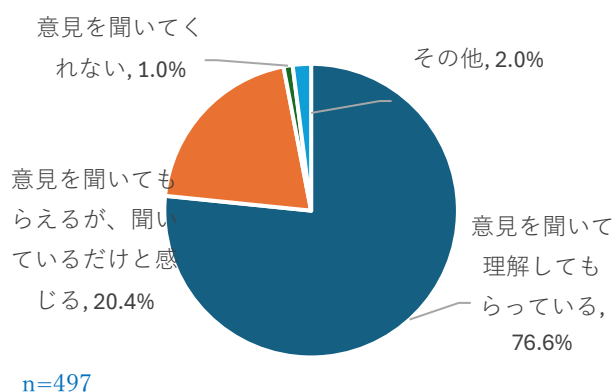


\*納得できているのは6割強

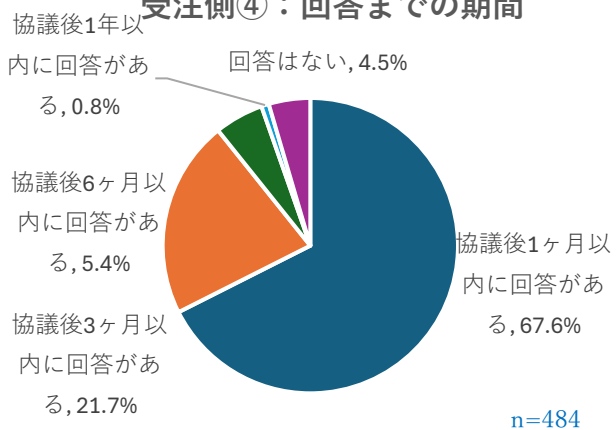
\*資料を用いているのは5割強

【受注側9】②	販売先の協議の際の説明方法	受注側
	資料を用いて説明している	53.2%
	口頭のみで説明している	43.2%
	その他	3.6%
	計	100%
【受注側9】③	貴社からの意見の傾聴状況	受注側
	意見を聞いて理解してもらっている	76.6%
	意見を聞いてもらえるが、聞いているだけと感じる	20.4%
	意見を聞いてくれない	1.0%
	その他	2.0%
	計	100%

受注側③：意見の傾聴状況



受注側④：回答までの期間



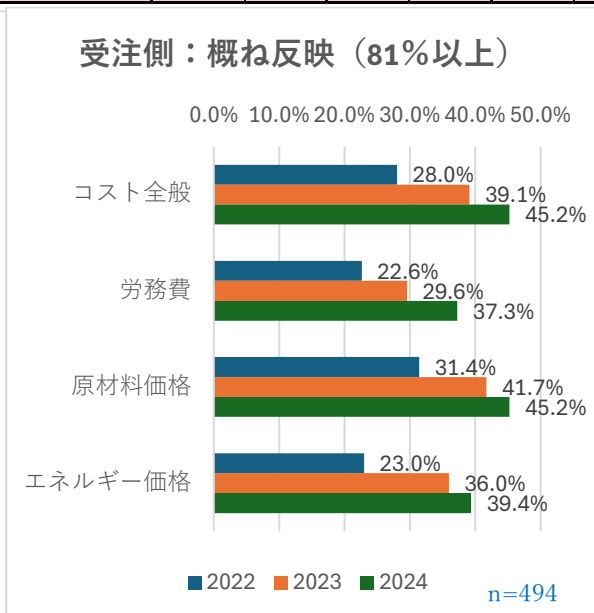
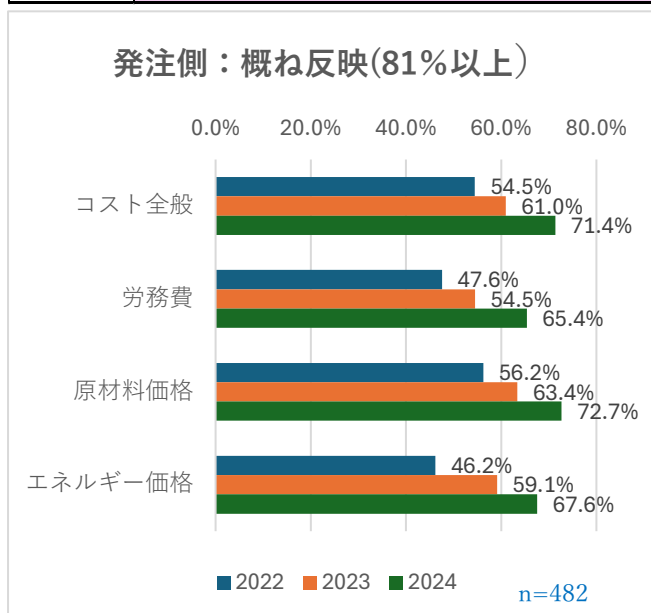
\*意見の傾聴状況は「理解してもらっている」8割弱

\*回答まで1ヶ月以内が7割弱

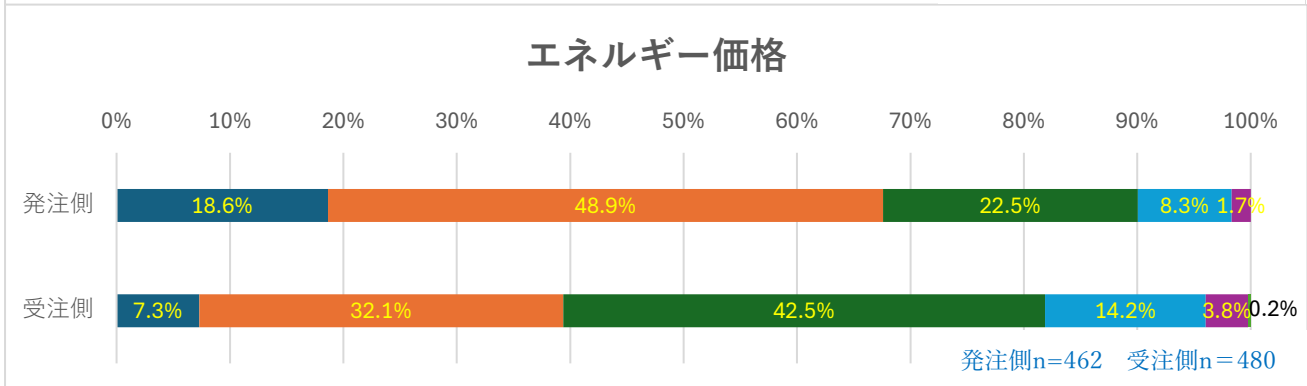
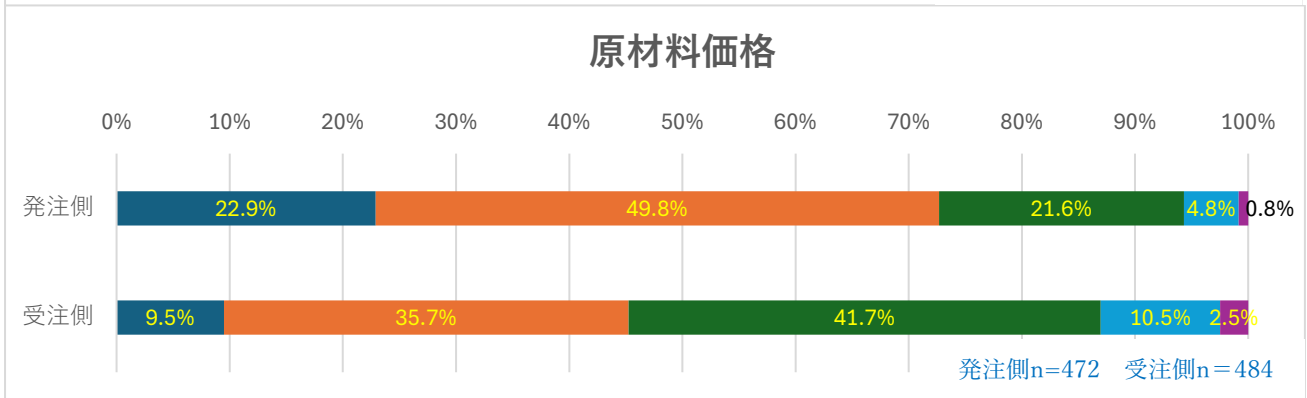
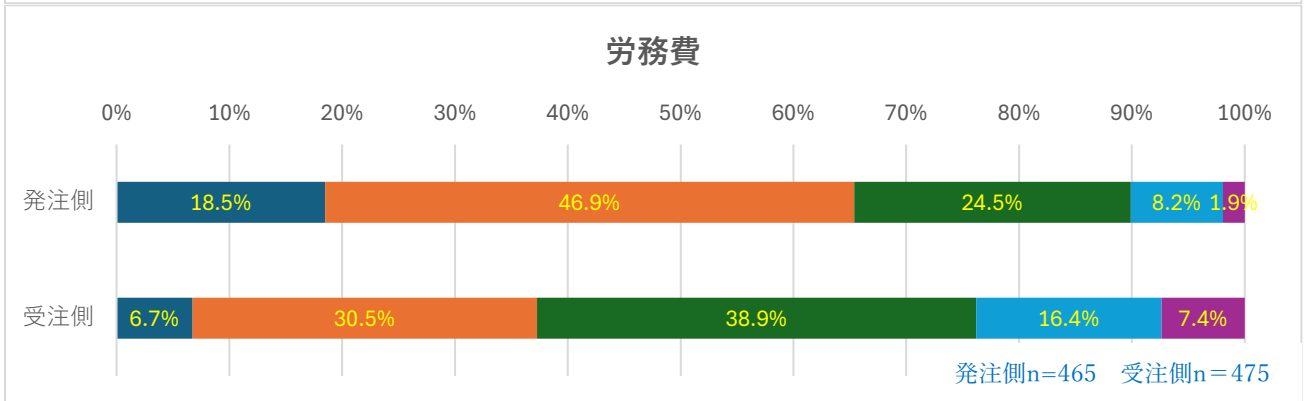
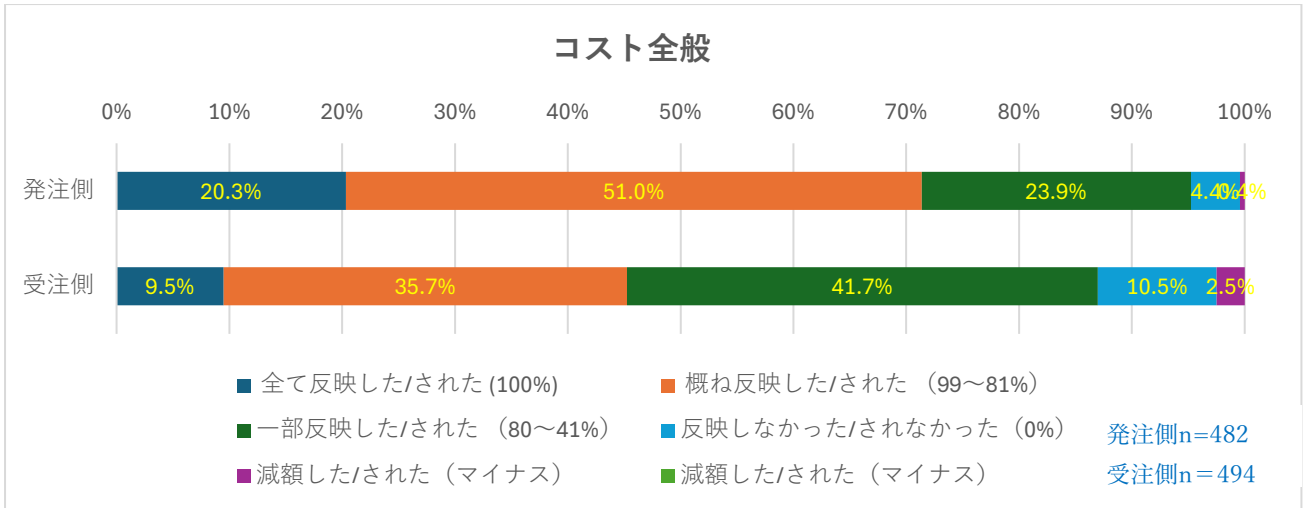
【受注側9】④	協議から価格決定の回答までの期間	受注側
	協議後1ヶ月以内に回答がある	67.6%
	協議後3ヶ月以内に回答がある	21.7%
	協議後6ヶ月以内に回答がある	5.4%
	協議後1年以内に回答がある	0.8%
	回答はない	4.5%
	計	100%

## <各コストの反映状況>

【発注側10】 【受注側11】	20〇〇年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況について	2022		2023		2024	
		発注側	受注側	発注側	受注側	発注側	受注側
①コスト全般 の変動の価格 反映状況	全て反映した/された (100%)			14.4%	8.6%	20.3%	9.5%
	概ね反映した/された (99~81%)	54.5%	28.0%	46.5%	30.5%	51.0%	35.7%
	一部反映した/された (80~41%)	32.4%	52.2%	33.9%	49.0%	23.9%	41.7%
	あまり反映しなかった/されなかった (40~1%)	10.3%	16.6%	4.3%	9.3%	4.4%	10.5%
	反映しなかった/されなかった (0%)	2.9%	3.2%	0.8%	2.6%	0.4%	2.5%
	減額した/された (マイナス)	-	-	-	-	0.0%	0.0%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%
②労務費の変 動の価格反映 状況	全て反映した/された (100%)			12.8%	7.7%	18.5%	6.7%
	概ね反映した/された (99~81%)	47.6%	22.6%	41.7%	21.9%	46.9%	30.5%
	一部反映した/された (80~41%)	27.8%	39.6%	31.9%	45.9%	24.5%	38.9%
	あまり反映しなかった/されなかった (40~1%)	15.1%	26.0%	10.3%	16.5%	8.2%	16.4%
	反映しなかった/されなかった (0%)	9.6%	11.8%	3.4%	8.1%	1.9%	7.4%
	減額した/された (マイナス)	-	-	-	-	0.0%	0.0%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%
③原材料価格 の変動の価格 反映状況	全て反映した/された (100%)			12.8%	7.7%	22.9%	9.5%
	概ね反映した/された (99~81%)	56.2%	31.4%	41.7%	21.9%	49.8%	35.7%
	一部反映した/された (80~41%)	30.5%	48.2%	31.9%	45.9%	21.6%	41.7%
	あまり反映しなかった/されなかった (40~1%)	9.3%	16.4%	10.3%	16.5%	4.8%	10.5%
	反映しなかった/されなかった (0%)	3.9%	3.9%	3.4%	8.1%	0.8%	2.5%
	減額した/された (マイナス)	-	-	-	-	0.0%	0.0%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%
④エネルギー 価格の変動の 価格反映状況	全て反映した/された (100%)			14.1%	6.9%	18.6%	7.3%
	概ね反映した/された (99~81%)	46.2%	23.0%	45.0%	29.0%	48.9%	32.1%
	一部反映した/された (80~41%)	31.7%	45.1%	31.1%	45.2%	22.5%	42.5%
	あまり反映しなかった/されなかった (40~1%)	15.3%	24.1%	8.1%	14.2%	8.3%	14.2%
	反映しなかった/されなかった (0%)	6.8%	7.8%	1.7%	4.6%	1.7%	3.8%
	減額した/された (マイナス)	-	-	-	-	0.0%	0.2%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%



\*すべての項目で昨年より概ね反映 (81%以上) できた割合は改善している。

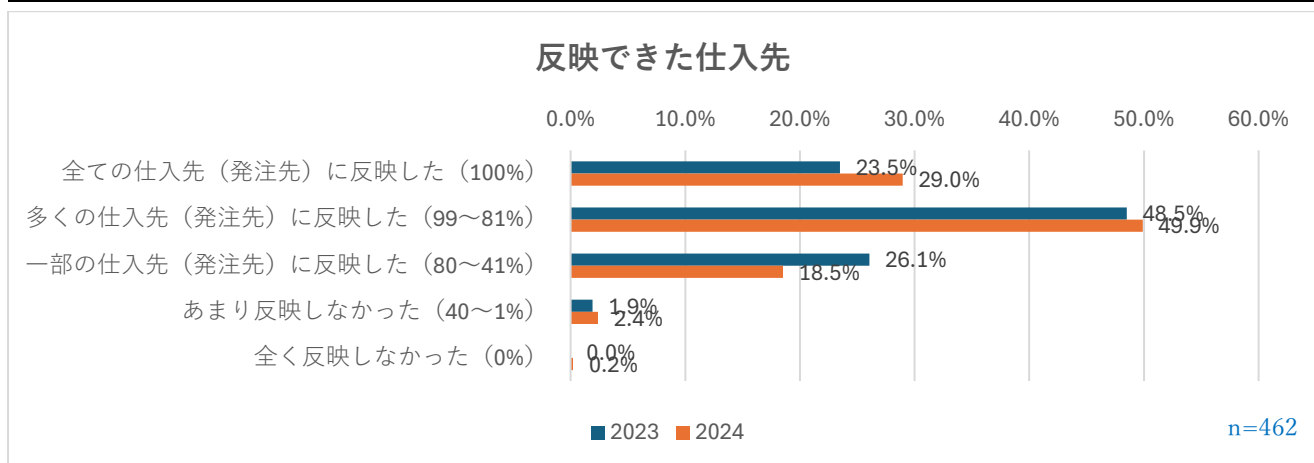


\*全ての項目について発注側と受注側の価格反映についての認識ギャップが大きい。

\*発注側・受注側とも反映率が高いのが「原材料価格」、低いのが「労務費」。

<コスト増加分を反映できた仕入先数について>

【発注側11】	20〇〇年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）のコスト増加分を反映できた仕入先（発注先）の数は、どの程度ですか。	2023	2024
	全ての仕入先（発注先）に反映した（100%）	23.5%	29.0%
	多くの仕入先（発注先）に反映した（99～81%）	48.5%	49.9%
	一部の仕入先（発注先）に反映した（80～41%）	26.1%	18.5%
	あまり反映しなかった（40～1%）	1.9%	2.4%
	全く反映しなかった（0%）	0.0%	0.2%
	計	100%	100%

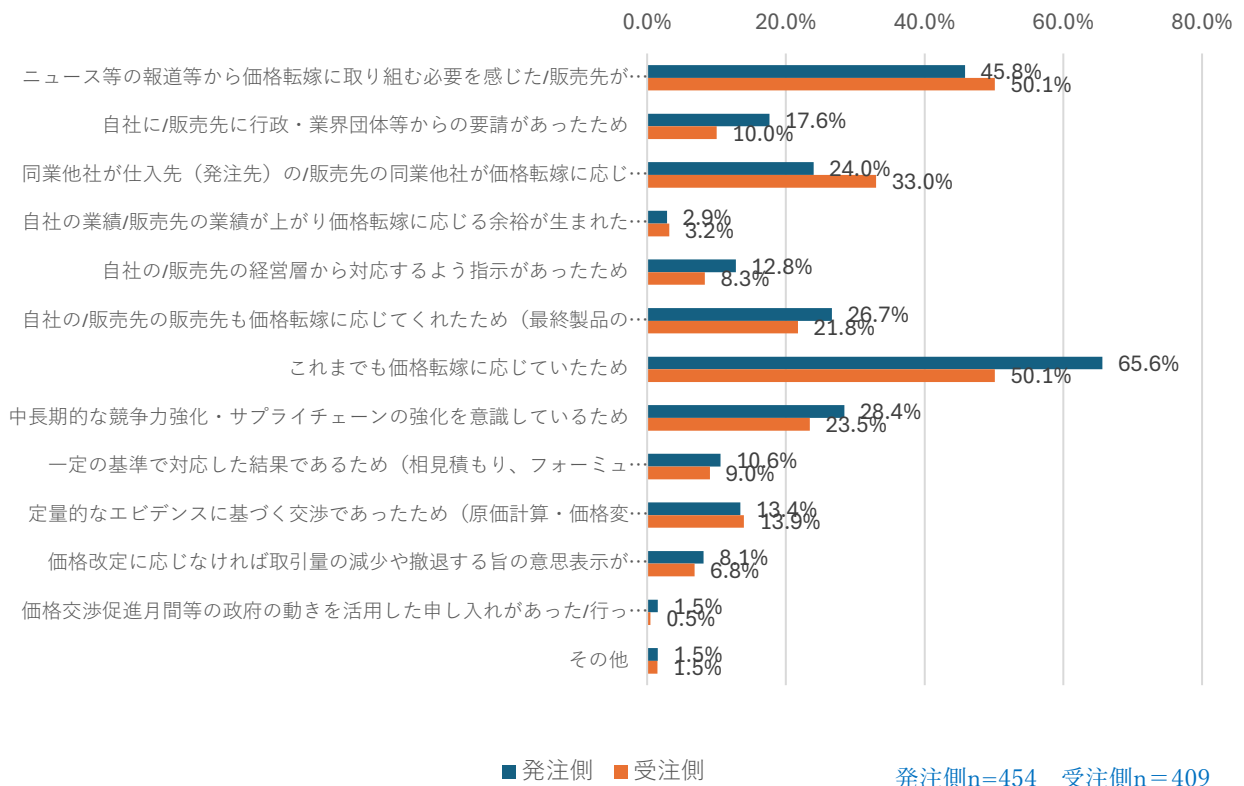


\*昨年よりコスト増加分を反映できた仕入先の割合が増えている。

<変動コストを単価に反映するに至った理由>

【発注側12】 【受注側12】	変動コストを2024年度の単価に反映するに至った理由 「複数回答可」	発注側	受注側
	ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じた/販売先が感じたため	45.8%	50.1%
	自社に/販売先に行政・業界団体等からの要請があったため	17.6%	10.0%
	同業他社が仕入先（発注先）の/販売先の同業他社が価格転嫁に応じているため	24.0%	33.0%
	自社の業績/販売先の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため	2.9%	3.2%
	自社の/販売先の経営層から対応するよう指示があったため	12.8%	8.3%
	自社の/販売先の販売先も価格転嫁に応じてくれたため（最終製品の価格転嫁が進んだため）	26.7%	21.8%
	これまで価格転嫁に応じていたため	65.6%	50.1%
	中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	28.4%	23.5%
	一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）	10.6%	9.0%
	定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）	13.4%	13.9%
	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示があった/をしたため	8.1%	6.8%
	価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れがあった/行ったため	1.5%	0.5%
	その他	1.5%	1.5%
	回答社数	454	409

### 単価に反映するに至った理由

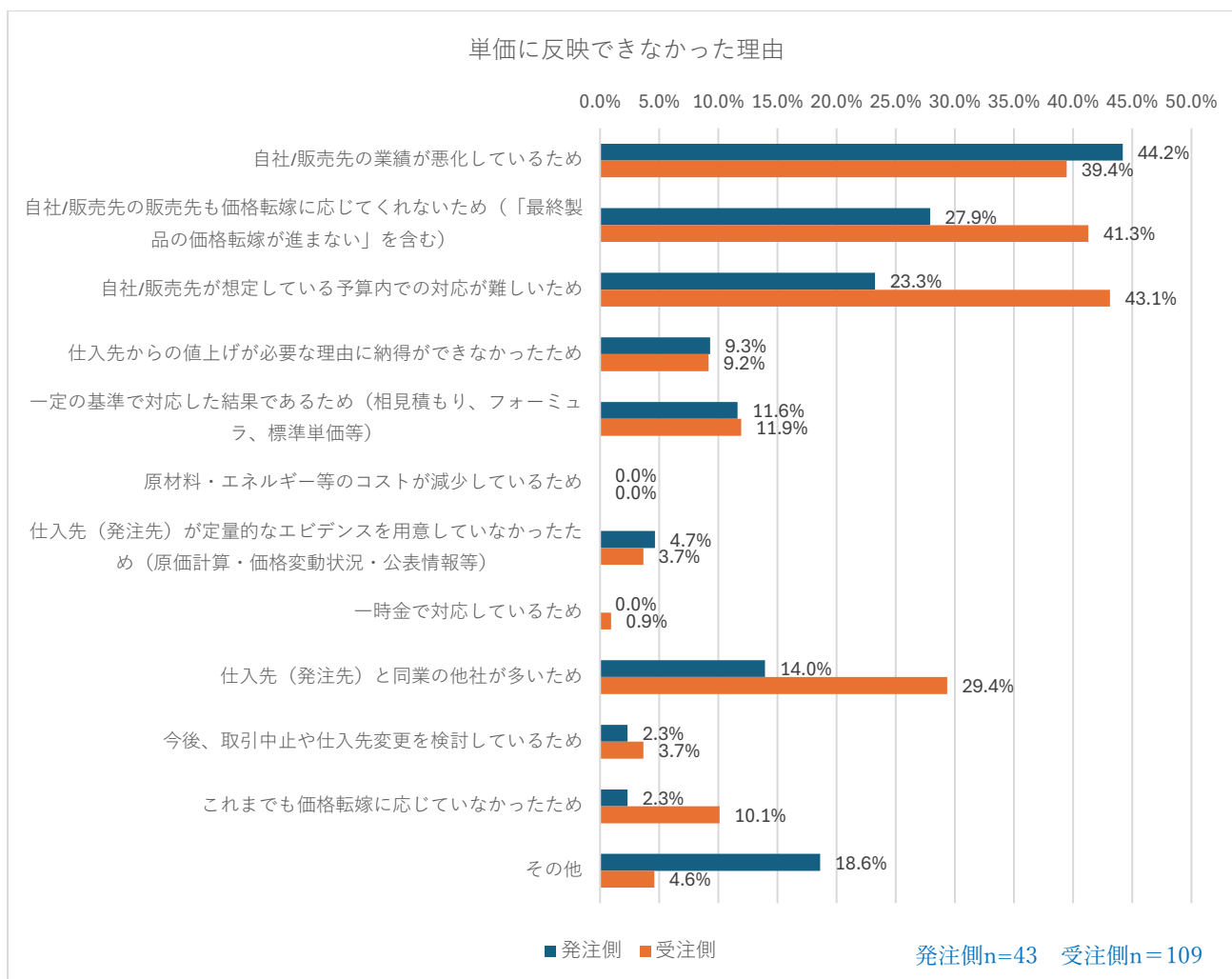


\*反映するに至った理由として発注側では「これまで価格転嫁に応じていた」66%、次点が「ニュース等の報道から・・・」46%、受注側で「これまで価格転嫁に応じていた」と「ニュース等の報道か・・・」が50%。

### <変動コストを単価に反映できなかった理由>

【発注側 13】 【受注側 13】	変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由 「複数回答可」	発注側	受注側
	自社/販売先の業績が悪化しているため	44.2%	39.4%
	自社/販売先の販売先も価格転嫁に応じてくれないため（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）	27.9%	41.3%
	自社/販売先が想定している予算内での対応が難しいため	23.3%	43.1%
	仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	9.3%	9.2%
	一定の基準で対応した結果であるため（相見積り、フォーミュラ、標準単価等）	11.6%	11.9%
	原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	0.0%	0.0%
	仕入先（発注先）が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変	4.7%	3.7%
	一時金で対応しているため	0.0%	0.9%
	仕入先（発注先）と同業の他社が多いため	14.0%	29.4%
	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	2.3%	3.7%
	これまで価格転嫁に応じていなかったため	2.3%	10.1%
	その他	18.6%	4.6%
	回答社数	43	109



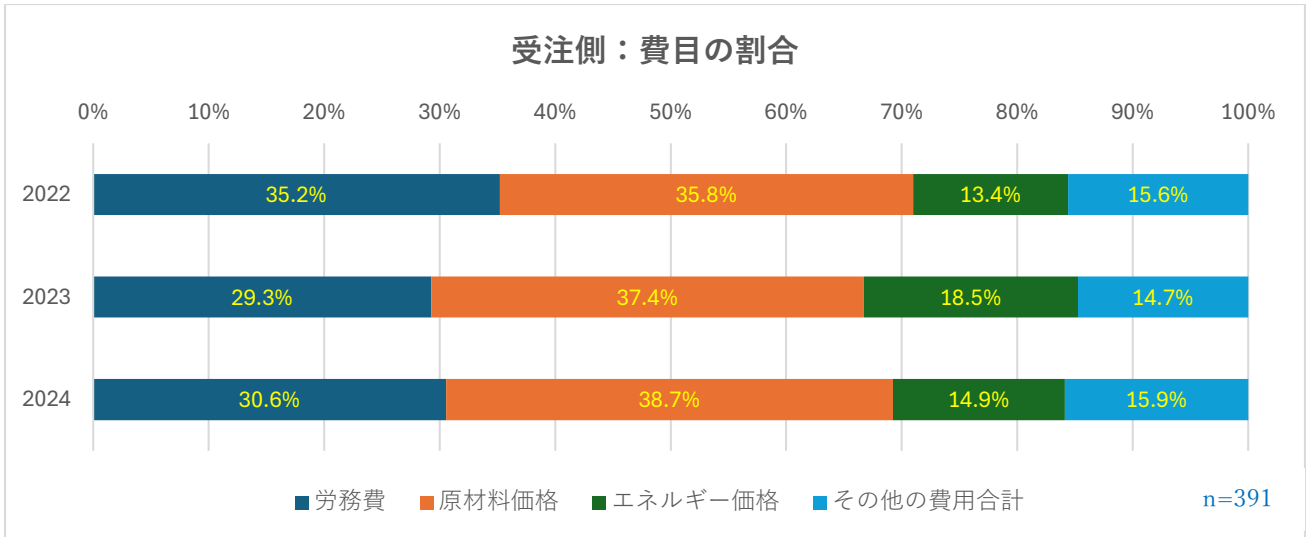


\*反映できなかった理由として発注側では「自社の業績の悪化」が4割強ある。受注側では「販売先想定している予算内での対応が厳しい」「最終製品価格の転嫁が進まない」「販売先の業績の悪化」が4割程度あった。

### <費目の割合>

【受注側14】	販売先に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合 （①労務費、②原材料価格、③エネルギー価格、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになるか [単純全体平均]	2022	2023	2024
	労務費	35.2%	29.3%	30.6%
	原材料価格	35.8%	37.4%	38.7%
	エネルギー価格	13.4%	18.5%	14.9%
	その他の費用合計	15.6%	14.7%	15.9%
	計	100%	100%	100%
	不明と回答した割合	—	50.8	30.9%

・不明と回答した分を除いて割合を再計算

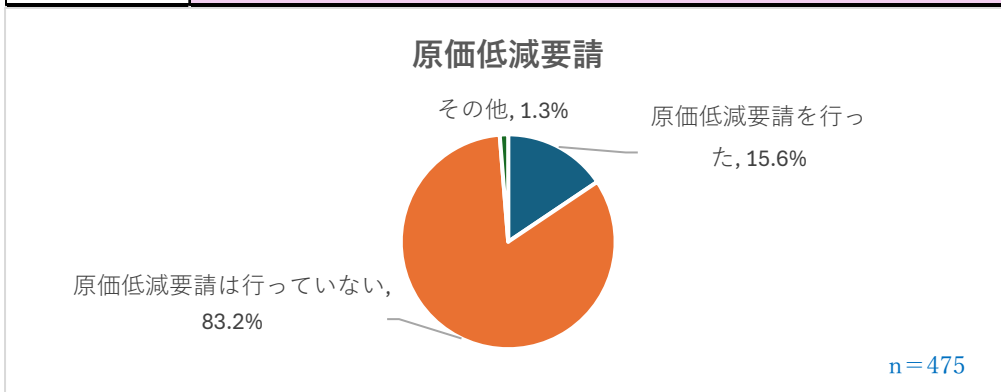


\* 労務費と原材料価格の割合は大きな変化はないが、エネルギー価格の割合が昨年に比べて減少した。

### 3. 原価低減要請、協賛金等

#### <原価低減要請>

【発注側14】	直近1年間で、仕入先（発注先）に対して原価低減要請を行ったか。	発注側
	原価低減要請を行った	15.6%
	原価低減要請は行っていない	83.2%
	その他	1.3%
	計	100%

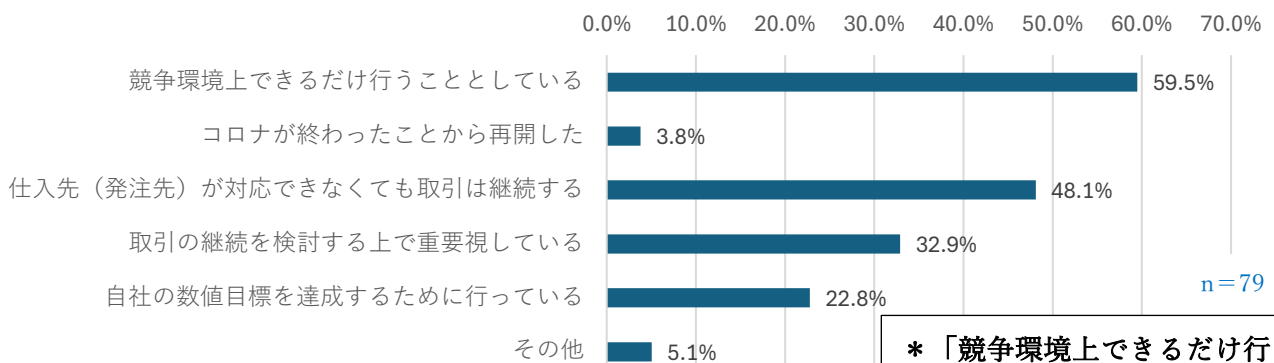


\* 原価低減要請を行ったのは16%。

<原価低減要請を行う際の考え方>

【発注側15】	原価低減要請を行う場合の、貴社の考え方（姿勢） 「複数回答可」	発注側
	競争環境上できるだけ行うこととしている	59.5%
	コロナが終わったことから再開した	3.8%
	仕入先（発注先）が対応できなくても取引は継続する	48.1%
	取引の継続を検討する上で重要視している	32.9%
	自社の数値目標を達成するために行っている	22.8%
	その他	5.1%
	回答社数	79

原価低減要請を行う際の考え方

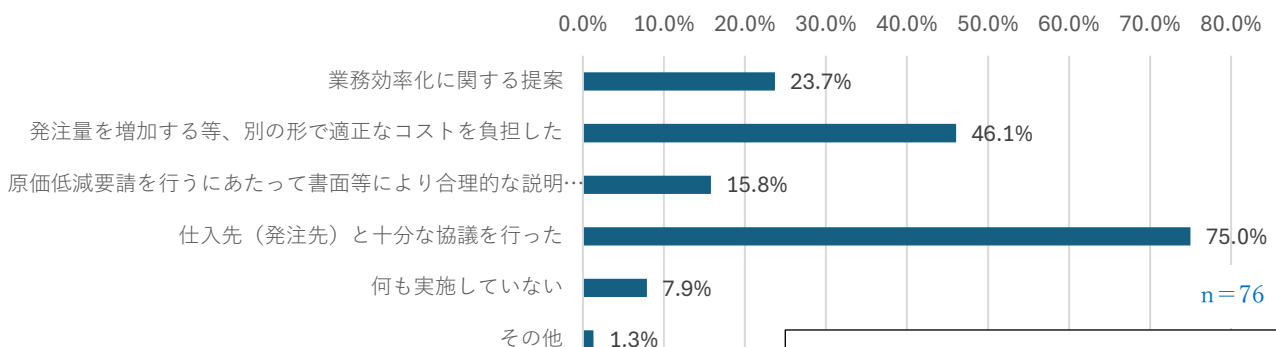


\* 「競争環境上できるだけ行う」「対応できなくても取引は継続」が上位回答。

<仕入先に実施した行為>

【発注側16】	直近1年間で、仕入先（発注先）に対して原価低減要請を実施するにあたり、仕入先（発注先）のために実施した行為 「複数回答可」	発注側
	業務効率化に関する提案	23.7%
	発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	46.1%
	原価低減要請を行うにあたって書面等により合理的な説明を行った	15.8%
	仕入先（発注先）と十分な協議を行った	75.0%
	何も実施していない	7.9%
	その他	1.3%
	回答社数	76

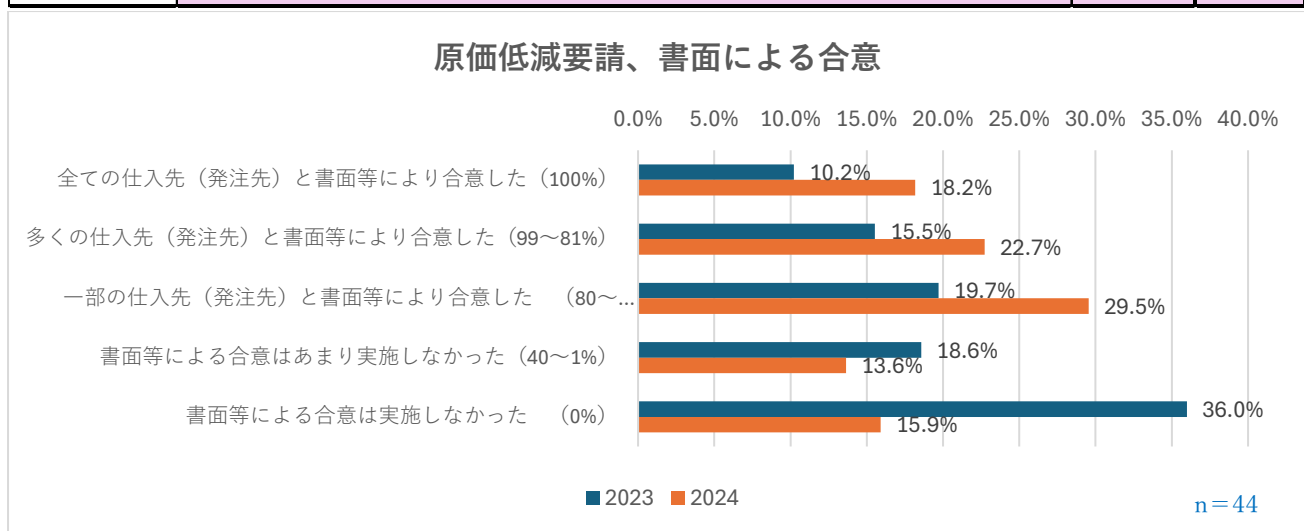
仕入先に実施した行為



\* 仕入先との十分な協議を行ったのは 75%。

<原価低減要請、書面による合意>

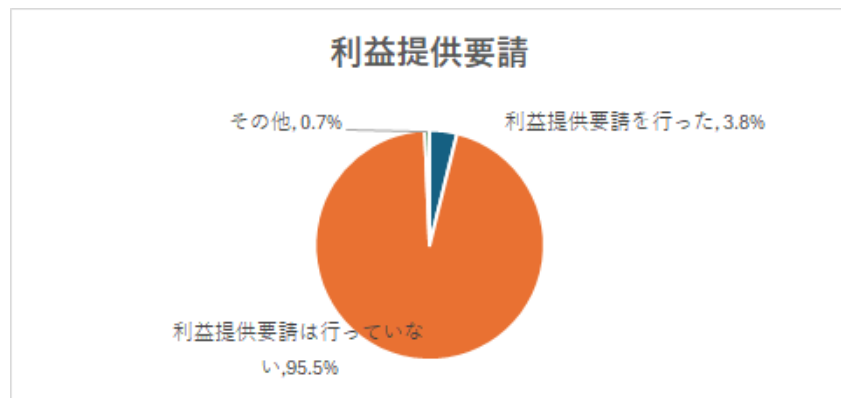
【発注側17】	原価低減要請を行った仕入先（発注先）のうち、どの程度の企業と書面等により合意しましたか。	2023	2024
	全ての仕入先（発注先）と書面等により合意した（100%）	10.2%	18.2%
	多くの仕入先（発注先）と書面等により合意した（99～81%）	15.5%	22.7%
	一部の仕入先（発注先）と書面等により合意した（80～41%）	19.7%	29.5%
	書面等による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	18.6%	13.6%
	書面等による合意は実施しなかった（0%）	36.0%	15.9%
	計	100%	100%



\*書面による合意は昨年より増えている。

<利益提供要請>

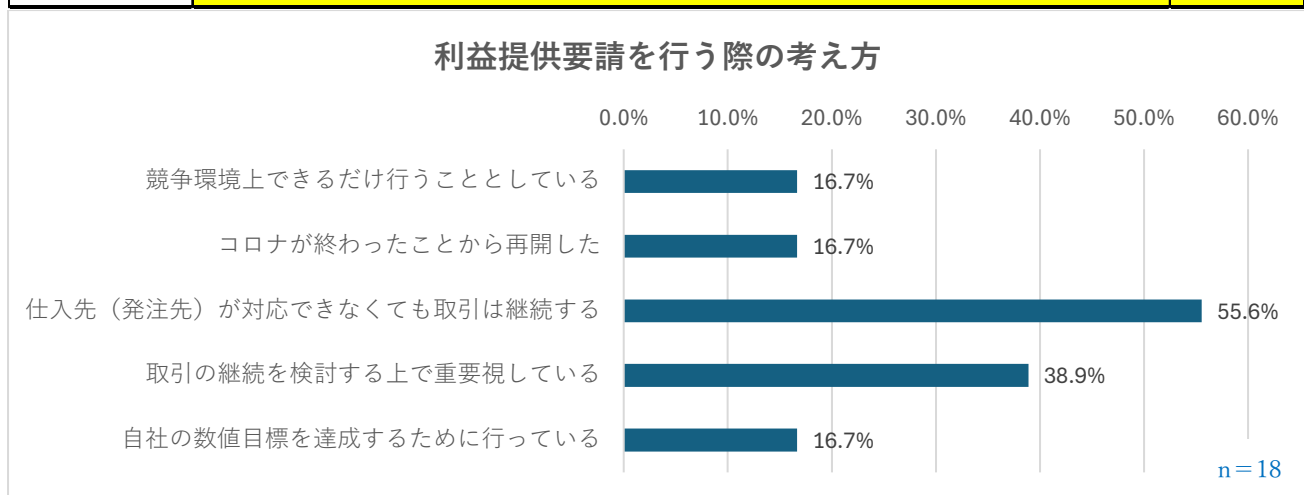
【発注側18】	直近1年間で、仕入先（発注先）に対して金銭、役務等の利益提供要請*を実施したか お答えください。	発注側
	利益提供要請を行った	3.8%
	利益提供要請は行っていない	95.5%
	その他	0.7%
	計	100%



\*利益提供要請を行っているのは4%。

n = 443

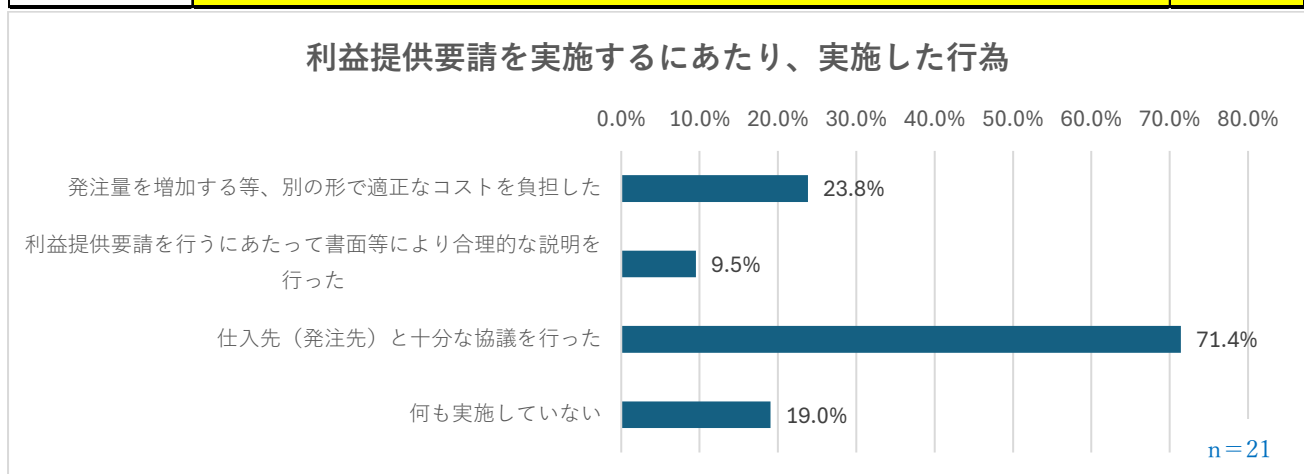
【発注側19】	利益提供要請を行う場合の、貴社の考え方（姿勢） 「複数回答可」	発注側
	競争環境上できるだけ行うこととしている	16.7%
	コロナが終わったことから再開した	16.7%
	仕入先（発注先）が対応できなくても取引は継続する	55.6%
	取引の継続を検討する上で重要視している	38.9%
	自社の数値目標を達成するために行っている	16.7%
	その他	0.0%
	回答社数	18



\*対応できなくても取引は継続が56%。

<利益提供要請を実施するにあたり、実施した行為>

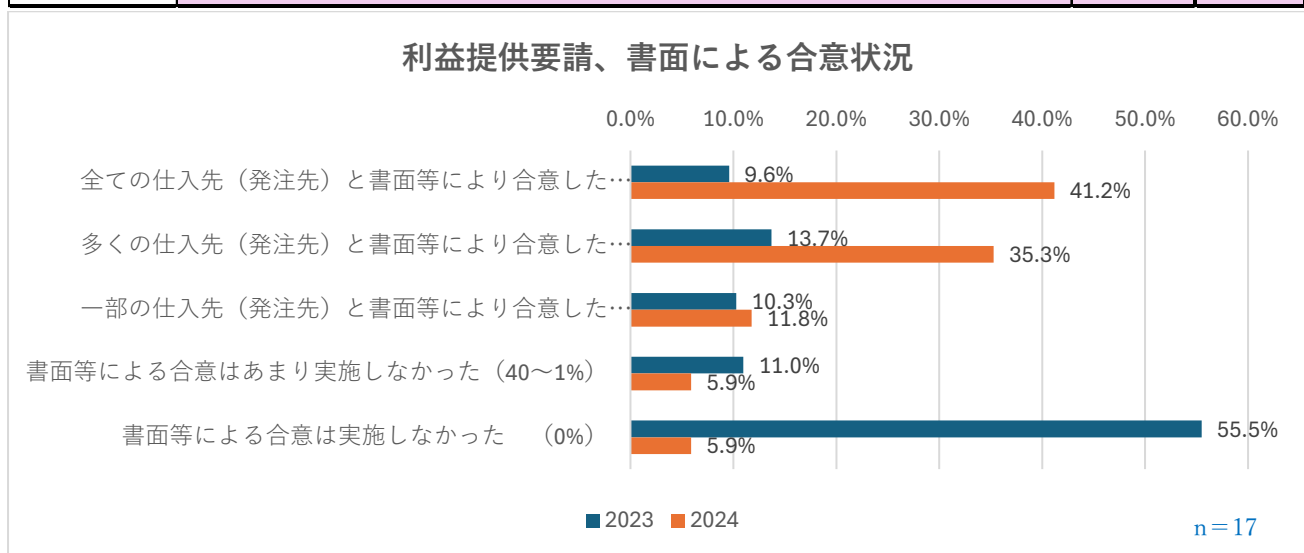
【発注側20】	直近1年間で、仕入先（発注先）に対して利益提供要請を実施するにあたり、仕入先（発注先）のために実施した行為 「複数回答可」	発注側
	発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	23.8%
	利益提供要請を行うにあたって書面等により合理的な説明を行った	9.5%
	仕入先（発注先）と十分な協議を行った	71.4%
	何も実施していない	19.0%
	その他	0.0%
	回答社数	21



\*利益提供要請時に実施した行為としては 十分協議を行ったが7割。

<利益提供要請、書面による合意>

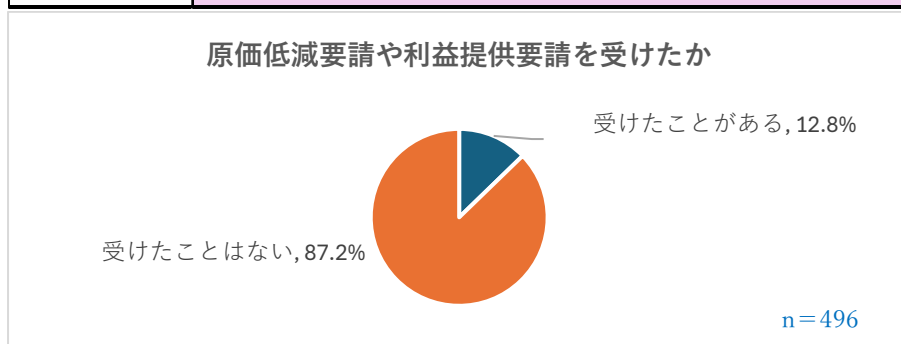
【発注側21】	利益提供要請を行った仕入先（発注先）のうち、どの程度の企業と書面等により合意しましたか。	2023	2024
	全ての仕入先（発注先）と書面等により合意した（100%）	9.6%	41.2%
	多くの仕入先（発注先）と書面等により合意した（99～81%）	13.7%	35.3%
	一部の仕入先（発注先）と書面等により合意した（80～41%）	10.3%	11.8%
	書面等による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	11.0%	5.9%
	書面等による合意は実施しなかった（0%）	55.5%	5.9%
	計	100%	100%



\*利益提供要請した場合、書面等による合意の割合が大幅に増えた。

<受注側：原価低減要請や利益提供要請の状況>

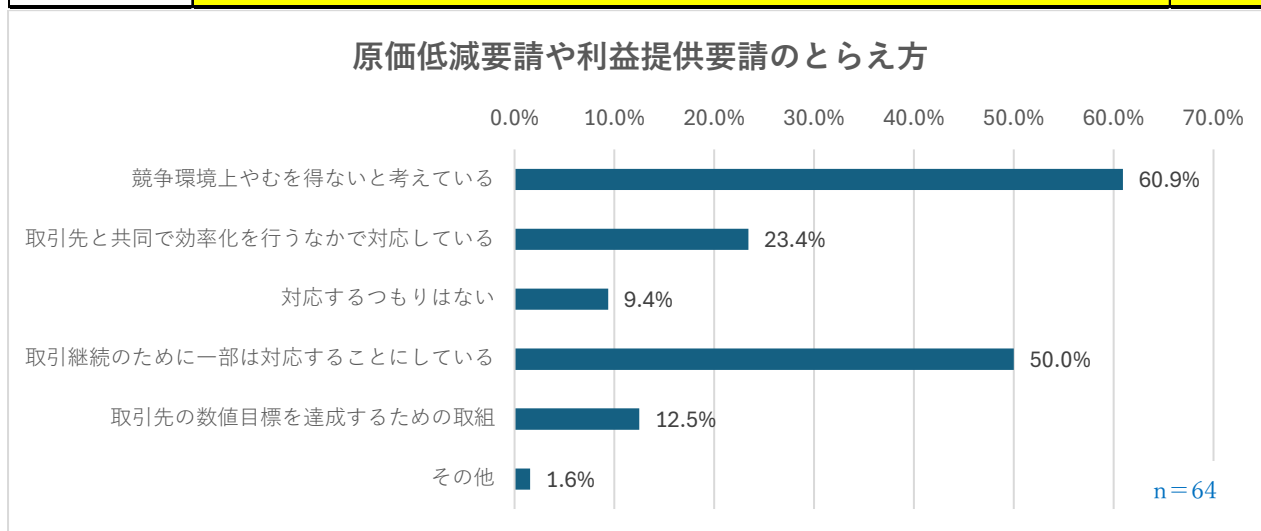
【受注側15】	直近1年間で、販売先から原価低減要請や利益提供要請を受けたことがあるか。	受注側
	受けたことがある	12.8%
	受けたことはない	87.2%
	計	100%



\*販売先から原価低減要請や利益提供要請を受けたのは1割強。

<原価低減要請や利益提供要請のとりえ方>

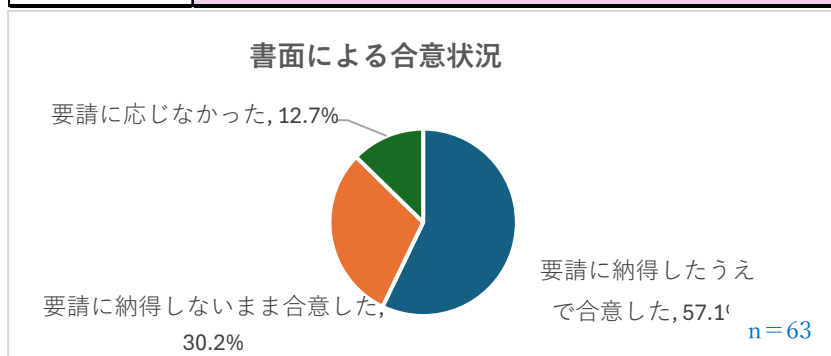
【受注側16】	原価低減要請や利益提供要請のとりえ方について 「複数回答可」	受注側
	競争環境上やむを得ないと考えている	60.9%
	取引先と共同で効率化を行うなかで対応している	23.4%
	対応するつもりはない	9.4%
	取引継続のために一部は対応することになっている	50.0%
	取引先の数値目標を達成するための取組	12.5%
	その他	1.6%
	回答社数	64



\* 「競争環境上やむを得ない」が6割、「取引継続のために一部は対応することになっている」が半数。

<書面による合意>

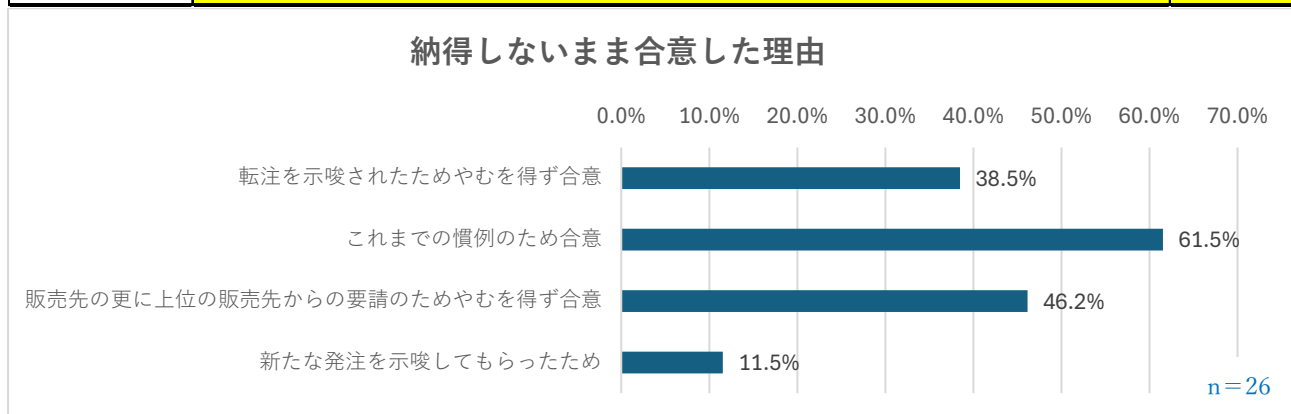
【受注側17】	原価低減要請や利益提供要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意しましたか。	受注側
	要請に納得したうえで合意した	57.1%
	要請に納得しないまま合意した	30.2%
	要請に応じなかった	12.7%
	計	100%



\* 要請に納得しないまま合意したのが、3割ある。

<納得しないまま合意した理由>

【受注側18】	要請に納得しないまま合意した理由についてお答えください。 「複数回答可」	受注側
	転注を示唆されたためやむを得ず合意	38.5%
	これまでの慣例のため合意	61.5%
	販売先の更に上位の販売先からの要請のためやむを得ず合意	46.2%
	新たな発注を示唆してもらったため	11.5%
	その他	0.0%
	回答社数	26



\* 「これまでの慣例」が6割あり、「販売先の更に上位の販売先からの要請のため」が5割弱ある。

<原価低減要請や利益提供要請の内容と総額>

【受注側19】	直近1年間で、販売先から受けた不合理な原価低減要請、利益提供要請の内容と総額をお答えください。	総数	総額
	①不合理な原価低減要請	4社	30,471,682
	②不当な金銭、役務等の利益提供要請	5社	1,630,000
	計		

\*金額を記載していただけたのが少ないので、参考程度。

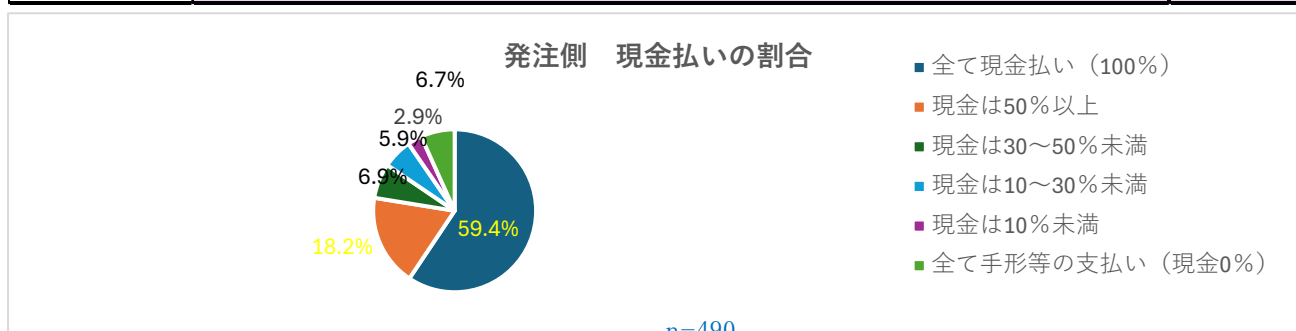
\*不合理な原価低減要請としては 「一方的な資料に基づく要請」や「原材料UP に対して価格据え置き」「売上額に対しての歩引き」「販売現場での値引き要請」「システム使用料、物流センターフィー」等があった。不当な金銭、役務等の利益提供要請としては「新店舗出店時の金銭的要求」「サンプル作成の無償提供」「歩引き」「協賛金」等があった。



## 4. 支払条件

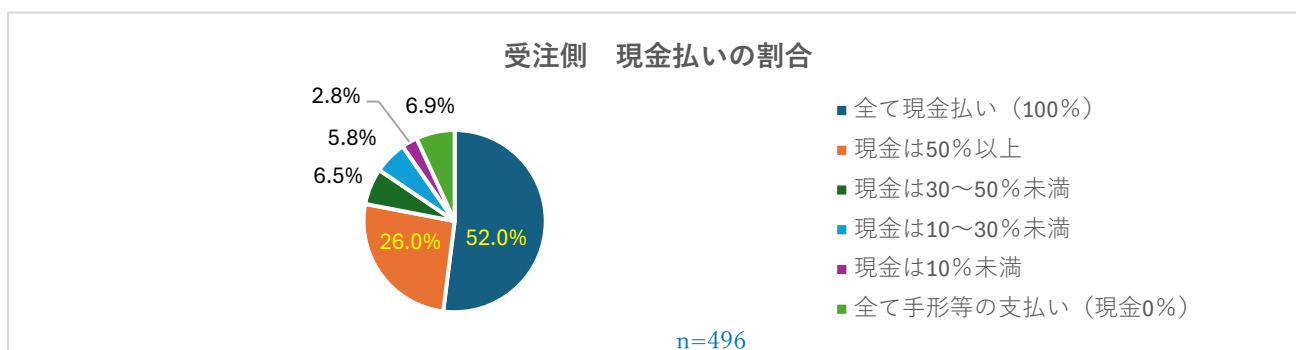
### <現金払いの割合>

【発注側22】	直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引*について、現金払いの割合	発注側
	全て現金払い（100%）	59.4%
	現金は50%以上	18.2%
	現金は30～50%未満	6.9%
	現金は10～30%未満	5.9%
	現金は10%未満	2.9%
	全て手形等の支払い（現金0%）	6.7%
	計	100%



\* 昨年までは質問内容が「下請代金を手形等で支払っている場合、その割合」であったため、比較は難しいが、「すべて現金払い」は2023年62.7%、2022年64.0%であった。

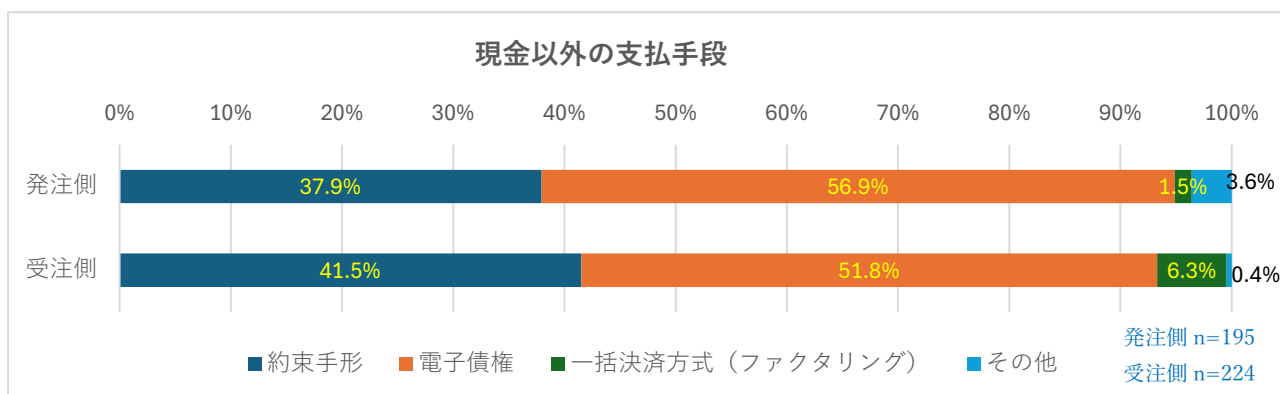
【受注側20】	下請代金の現金払いの割合はどれくらいですか。	受注側
	全て現金払い（100%）	52.0%
	現金は50%以上	26.0%
	現金は30～50%未満	6.5%
	現金は10～30%未満	5.8%
	現金は10%未満	2.8%
	全て手形等の支払い（現金0%）	6.9%
	計	100%



\* 昨年までの質問内容が「受取手形の割合」であったため、比較は難しいが、「すべて現金払い」が2023年56.1%、2022年47.0%であった。

<現金以外の支払手段>

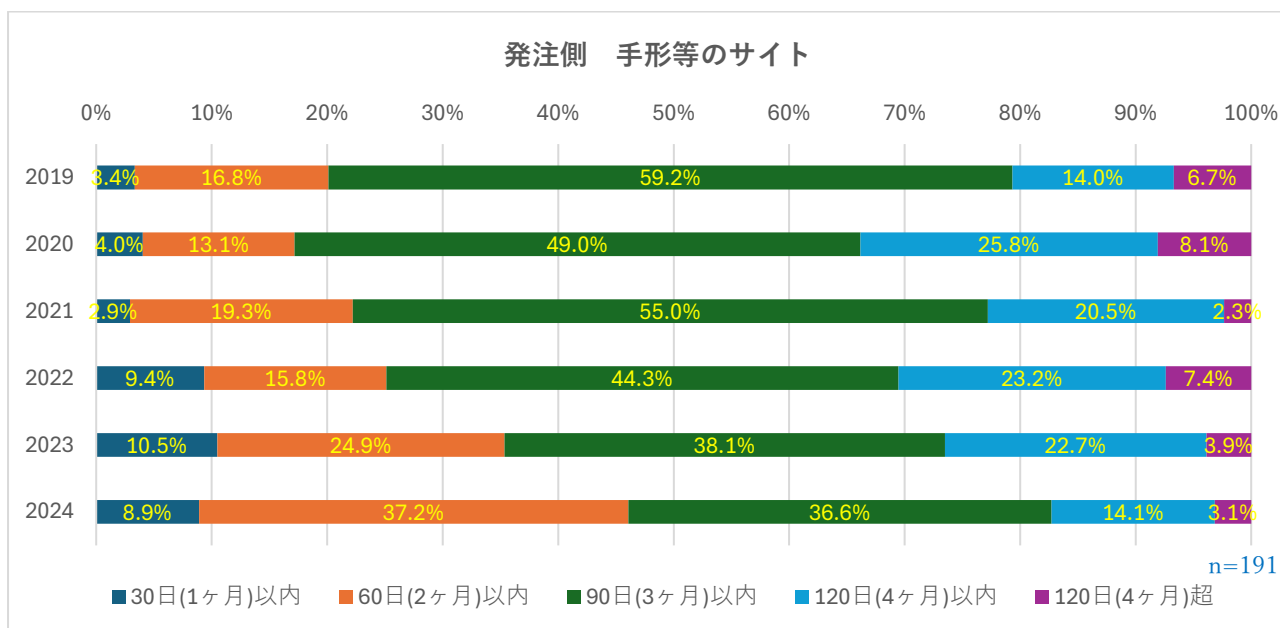
【発注側23】 【受注型21】	現金以外の支払いで最も多い支払い手段をお答えください。	発注側	受注側
	約束手形	37.9%	41.5%
	電子債権	56.9%	51.8%
	一括決済方式（ファクタリング）	1.5%	6.3%
	その他	3.6%	0.4%
	計	100%	100%



\*約束手形がまだ4割程度ある。

<支払手形等のサイト>

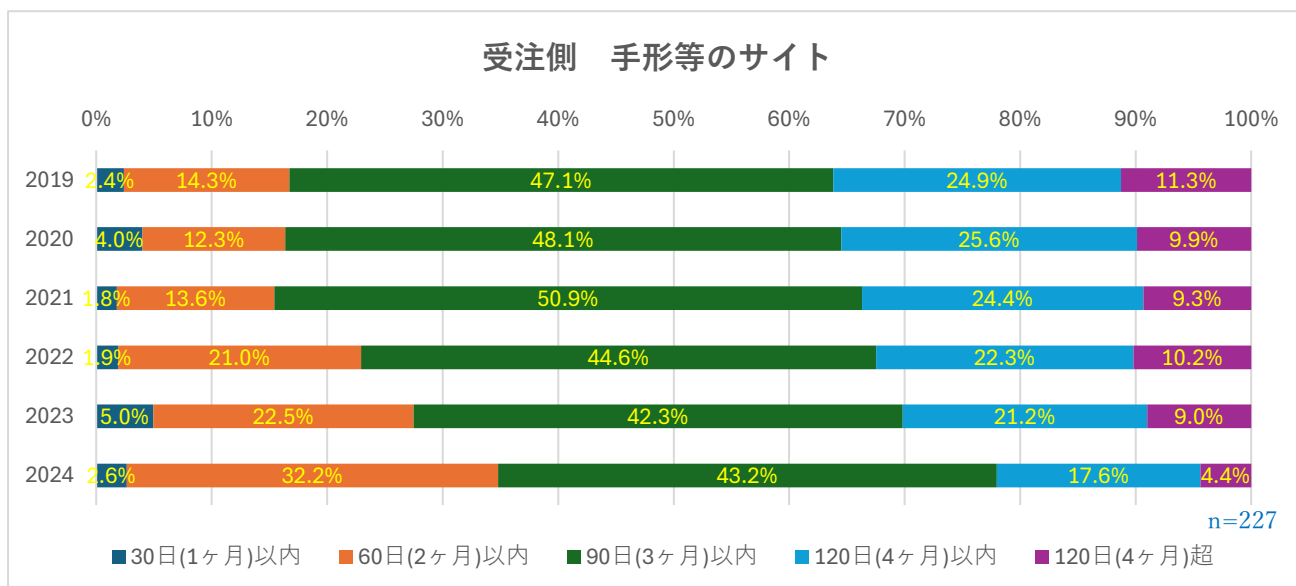
【発注側24】	下請代金を手形等で支払っている場合、そのサイト	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	30日(1ヶ月)以内	3.4%	4.0%	2.9%	9.4%	10.5%	8.9%
	60日(2ヶ月)以内	16.8%	13.1%	19.3%	15.8%	24.9%	37.2%
	90日(3ヶ月)以内	59.2%	49.0%	55.0%	44.3%	38.1%	36.6%
	120日(4ヶ月)以内	14.0%	25.8%	20.5%	23.2%	22.7%	14.1%
	120日(4ヶ月)超	6.7%	8.1%	2.3%	7.4%	3.9%	3.1%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%



\*60日以内のサイトの割合が大きく増加。90日を超えるサイトは減少。

### <受取手形等のサイト>

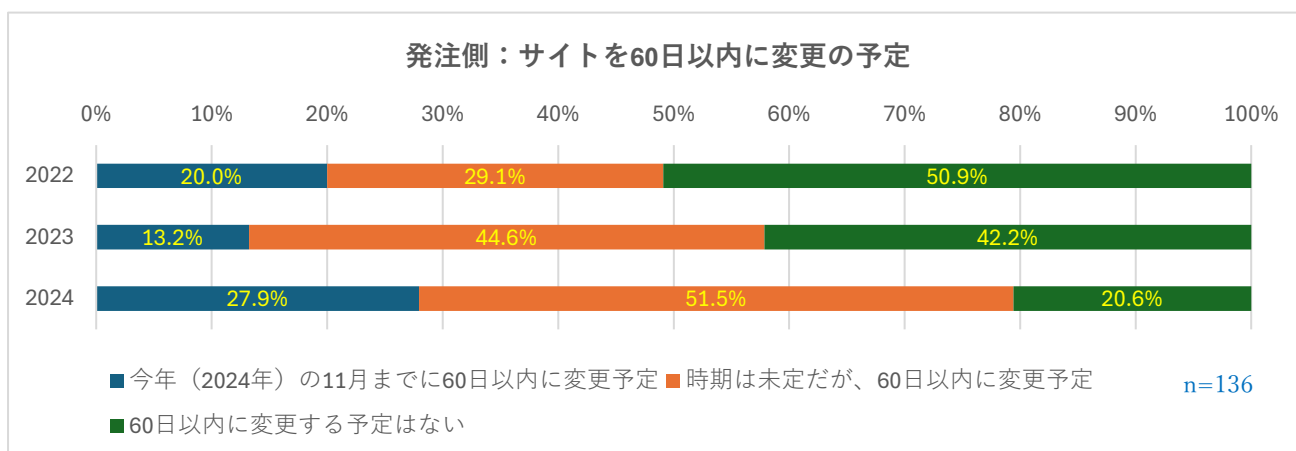
【受注側22】	下請代金を手形等で受け取っている場合、そのサイト	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	30日(1ヶ月)以内	2.4%	4.0%	1.8%	1.9%	5.0%	2.6%
	60日(2ヶ月)以内	14.3%	12.3%	13.6%	21.0%	22.5%	32.2%
	90日(3ヶ月)以内	47.1%	48.1%	50.9%	44.6%	42.3%	43.2%
	120日(4ヶ月)以内	24.9%	25.6%	24.4%	22.3%	21.2%	17.6%
	120日(4ヶ月)超	11.3%	9.9%	9.3%	10.2%	9.0%	4.4%
	計	100%	100%	100%	100%	100%	100%



\* 60日以内のサイトの割合が増加。120日以内、120日超のサイトの割合が減少。

### <60日以内に変更する予定>

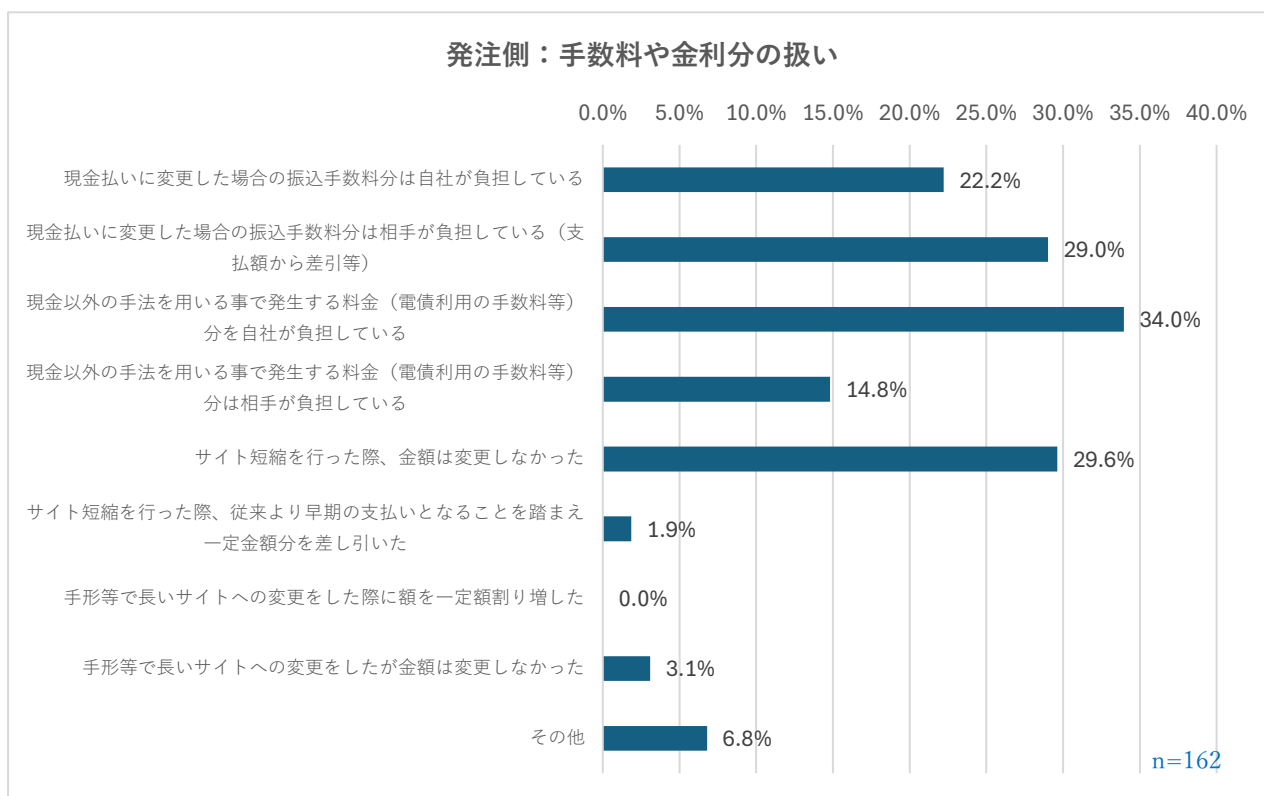
【発注側25】	現在60日を超えるサイトの手形等を利用している場合、サイトを60日以内に変更する予定があるか	2022	2023	2024
	今年(2024年)の11月までに60日以内に変更予定	20.0%	13.2%	27.9%
	時期は未定だが、60日以内に変更予定	29.1%	44.6%	51.5%
	60日以内に変更する予定はない	50.9%	42.2%	20.6%
	計	100%	100%	100%



\* サイトを「60日以内に変更する予定(時期未定含む)」が増えて、8割くらいになった。

<支払い変更時の対応>

【発注側26】	支払方法を変更した際に、手数料分や金利分に関してどのような扱いとしたかお答えください。「複数回答可」	発注側
	現金払いに変更した場合の振込手数料分は自社が負担している	22.2%
	現金払いに変更した場合の振込手数料分は相手が負担している（支払額から差引等）	29.0%
	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社が負担している	34.0%
	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分は相手が負担している	14.8%
	サイト短縮を行った際、金額は変更しなかった	29.6%
	サイト短縮を行った際、従来より早期の支払いとなることを踏まえ一定金額分を差し引いた	1.9%
	手形等で長いサイトへの変更をした際に額を一定額割り増した	0.0%
	手形等で長いサイトへの変更をしたが金額は変更しなかった	3.1%
	その他	6.8%
	回答社数	162

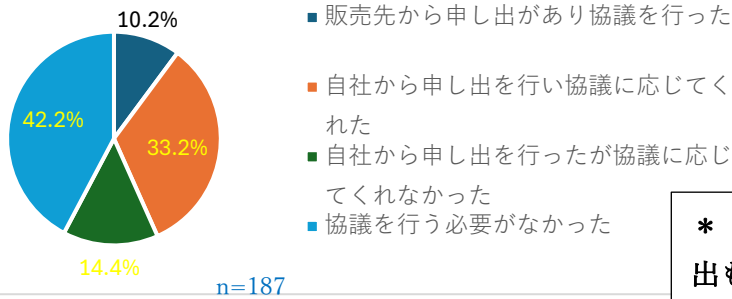


\*発注側がサイト短縮をした際に、金額を変更しなかったのは3割。

<手形等から現金へ変更するための協議の有無>

【受注側23】	直近1年間で、下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を行いましたか。	受注側
	販売先から申し出があり協議を行った	10.2%
	自社から申し出を行い協議に応じてくれた	33.2%
	自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	14.4%
	協議を行う必要がなかった	42.2%
	計	100%

受注側：現金変更への協議の有無

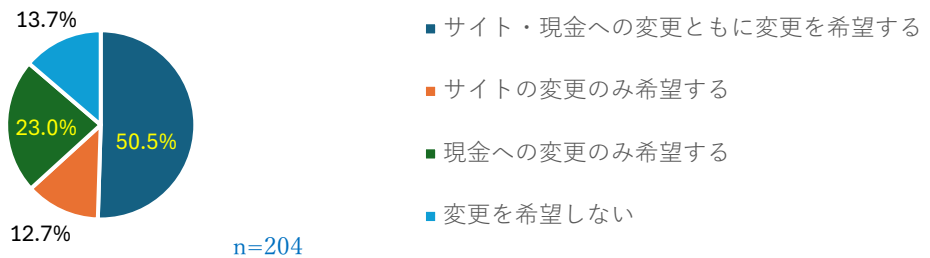


\*「協議を行った（自社からの申し出も含む）」のは43%、必要がなかったのは42%

<現在の方法から変更の希望>

【受注側24】	販売先からの下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望しますか。	受注側
	サイト・現金への変更ともに変更を希望する	50.5%
	サイトの変更のみ希望する	12.7%
	現金への変更のみ希望する	23.0%
	変更を希望しない	13.7%
	計	100%

受注側：変更を希望するか

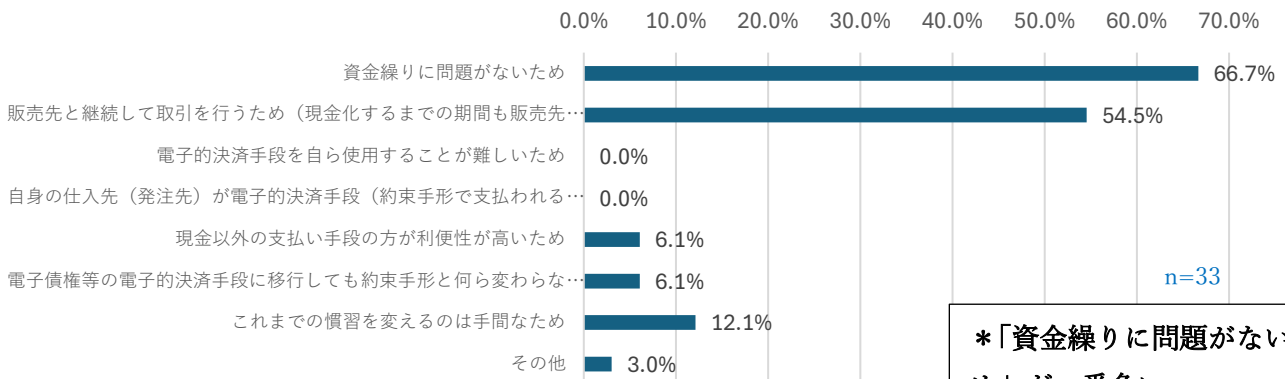


\* サイト・現金への変更を希望は5割。

<現在の方法から変更を希望しない理由>

【受注側25】	下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望しない理由「複数回答可」	受注側
	資金繰りに問題がないため	66.7%
	販売先と継続して取引を行うため（現金化するまでの期間も販売先とやりとりができるため）	54.5%
	電子的決済手段を自ら使用することが難しいため	0.0%
	自身の仕入先（発注先）が電子的決済手段（約束手形で支払われるため）に対応しないため	0.0%
	現金以外の支払い手段の方が利便性が高いため	6.1%
	電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため	6.1%
	これまでの慣習を変えるのは手間なため	12.1%
	その他	3.0%
	回答社数	33

### 受注側：現在の方法から変更を希望しない理由

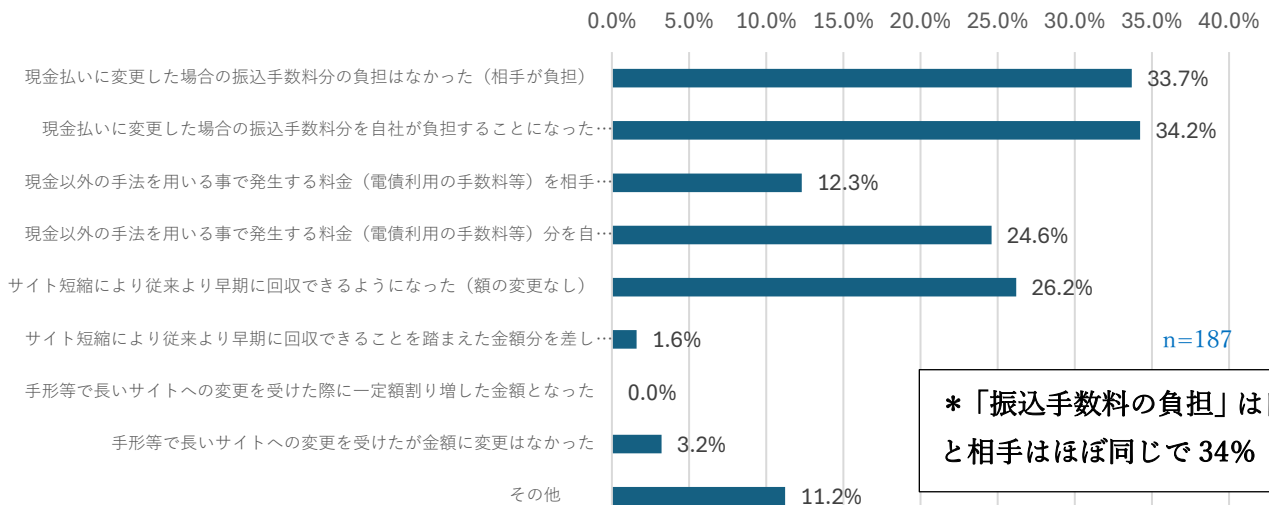


\*「資金繰りに問題がないため」が一番多い

### <支払い手段変更時の発注側の対応>

【受注側 26】	支払手段が変更された際に、手数料分や金利分に関してどのような扱いとなったかお答えください。「複数回答可」	受注側
	現金払いに変更した場合の振込手数料分の負担はなかった（相手が負担）	33.7%
	現金払いに変更した場合の振込手数料分を自社が負担することになった（支払額から差引）	34.2%
	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）を相手に負担してもらえなくなった	12.3%
	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社で負担することになった	24.6%
	サイト短縮により従来より早期に回収できるようになった（額の変更なし）	26.2%
	サイト短縮により従来より早期に回収できることを踏まえた金額分を差し引かれることになった	1.6%
	手形等で長いサイトへの変更を受けた際に一定額割り増した金額となった	0.0%
	手形等で長いサイトへの変更を受けたが金額に変更はなかった	3.2%
	その他	11.2%
	<b>回答社数</b>	<b>187</b>

### 受注側：支払手段が変更された際手数料や金利分の取扱い

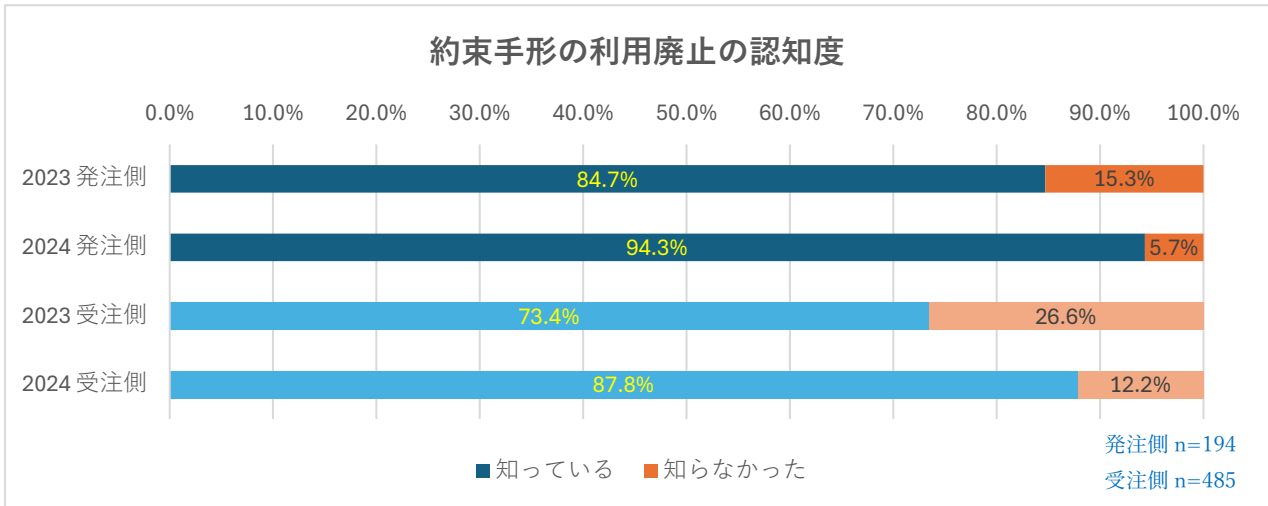


\*「振込手数料の負担」は自社と相手はほぼ同じで34%

■約束手形に関する質問

<約束手形の利用廃止の認知度>

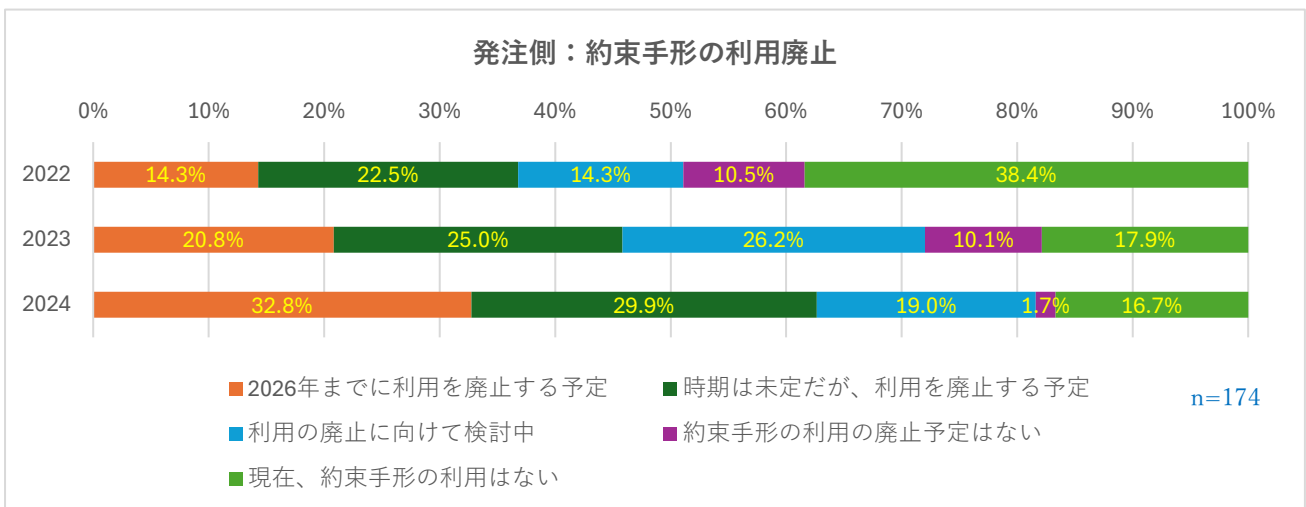
【発注側27】 【受注側27】	貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を御存知ですか。	2023 発注側	2024 発注側	2023 受注側	2024 受注側
	知っている	84.7%	94.3%	73.4%	87.8%
	知らなかった	15.3%	5.7%	26.6%	12.2%
	計	100.0	100%	100.0	100.0



\*約束手形の利用廃止の認知度は発注側・受注側とも上がっている。

<約束手形の利用廃止>

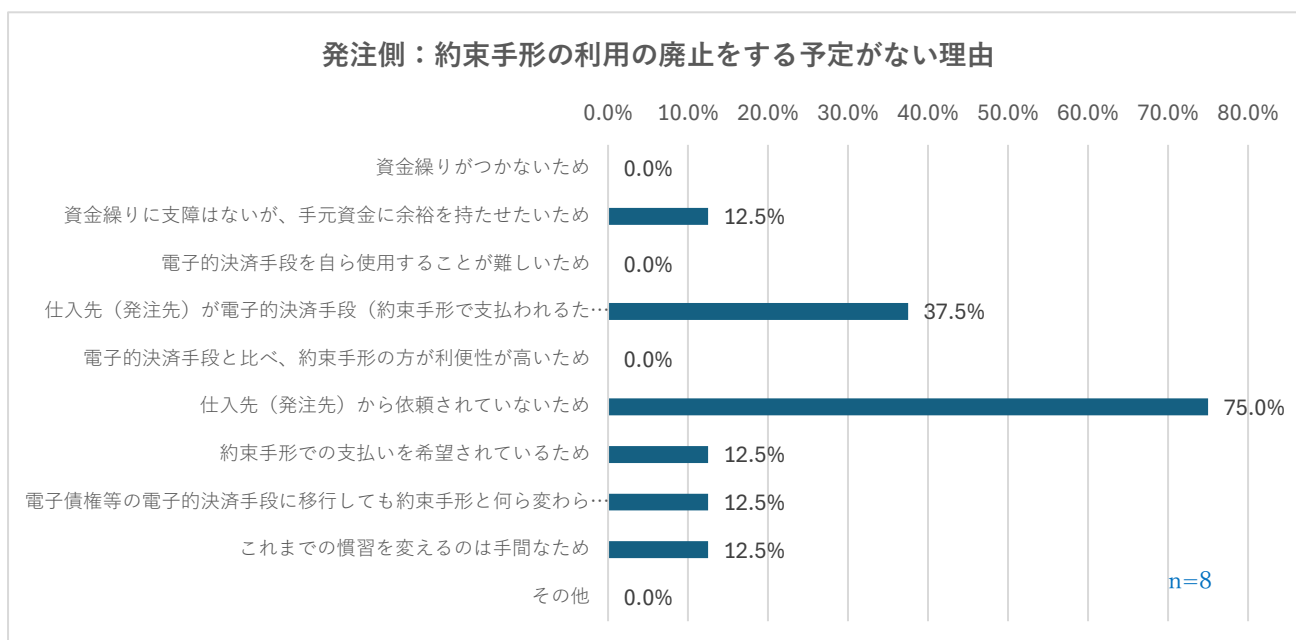
【発注側28】	現在、下請代金の支払いに約束手形を利用している場合、約束手形の利用廃止を予定しているか。	2022	2023	2024
	2026年までに利用を廃止する予定	23.2%	25.4%	39.3%
	時期は未定だが、利用を廃止する予定	36.5%	30.4%	35.9%
	利用の廃止に向けて検討中	23.2%	31.9%	22.8%
	約束手形の利用の廃止予定はない	17.0%	12.3%	2.1%
	計	100%	100%	100%



\*「現在、約束手形の利用はない」を除くと、利用の廃止予定は75.3%になる。

<約束手形の廃止予定がない理由>

【発注側29】	約束手形の利用の廃止をする予定がない理由は何ですか。 「複数回答可」	発注側
	資金繰りがつかないため	0.0%
	資金繰りに支障はないが、手元資金に余裕を持たせたいため	12.5%
	電子的決済手段を自ら使用することが難しいため	0.0%
	仕入先（発注先）が電子的決済手段（約束手形で支払われるため）に対応しないため	37.5%
	電子的決済手段と比べ、約束手形の方が利便性が高いため	0.0%
	仕入先（発注先）から依頼されていないため	75.0%
	約束手形での支払いを希望されているため	12.5%
	電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため	12.5%
	これまでの慣習を変えるのは手間なため	12.5%
	その他	0.0%
	<b>回答社数</b>	<b>8</b>



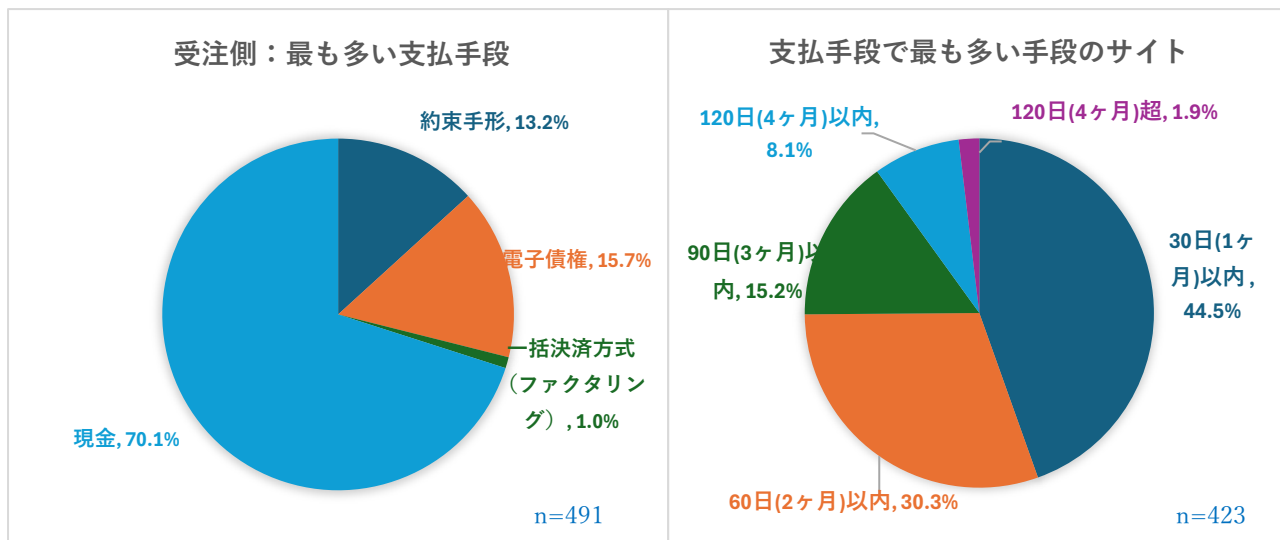
\*約束手形の利用の廃止をする予定がない理由は 「仕入先からの依頼がないため」が多い。

■受注側の支払手段に関する質問

<受注側の支払手段>

【受注側28】①	自社からの支払いで最も多い手段	受注側
	約束手形	13.2%
	電子債権	15.7%
	一括決済方式（ファクタリング）	1.0%
	現金	70.1%
	計	100%





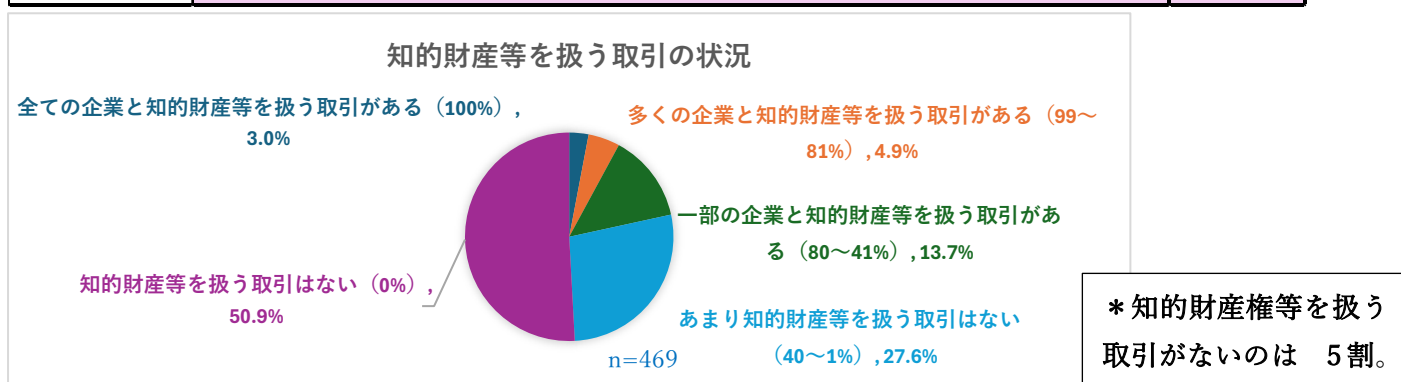
【受注側28】②	自社からの支払いで最も多い手段のサイトをお答えください。	受注側
	30日(1ヶ月)以内	44.5%
	60日(2ヶ月)以内	30.3%
	90日(3ヶ月)以内	15.2%
	120日(4ヶ月)以内	8.1%
	120日(4ヶ月)超	1.9%
	計	100%

\* 受注側の支払いでは現金払いが7割で、手形サイトは60日以内（30日以内含めて）75%。

## 5. 知的財産への対応

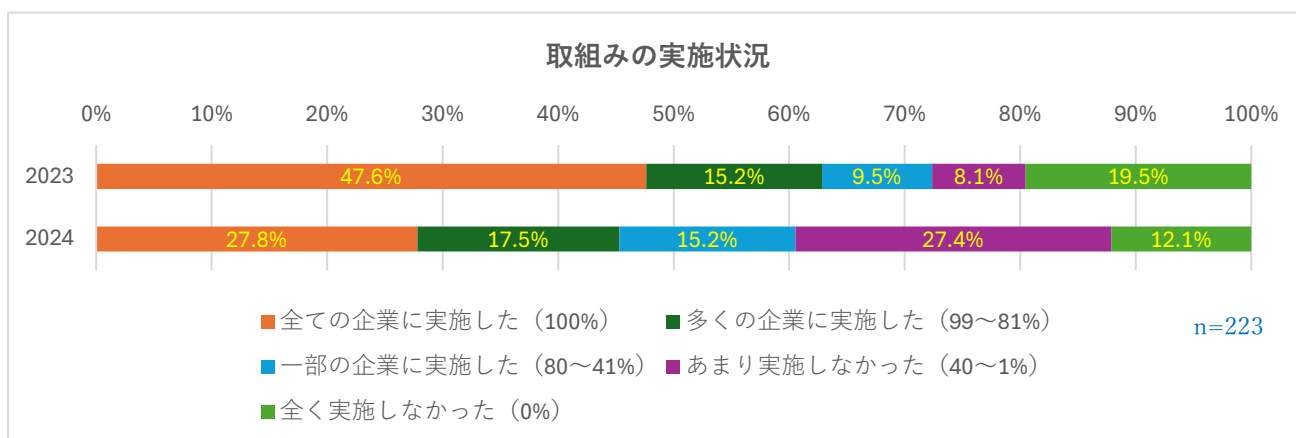
### <知的財産権等を扱う取引の状況>

【発注側30】	貴社の取引先企業のうち、何割程度の企業と知的財産等*を扱う取引があるかお答えください。	発注側
	全ての企業と知的財産等を扱う取引がある (100%)	3.0%
	多くの企業と知的財産等を扱う取引がある (99~81%)	4.9%
	一部の企業と知的財産等を扱う取引がある (80~41%)	13.7%
	あまり知的財産等を扱う取引はない (40~1%)	27.6%
	知的財産等を扱う取引はない (0%)	50.9%
	計	100%



### <適正な取引を実現するための取組の実施状況>

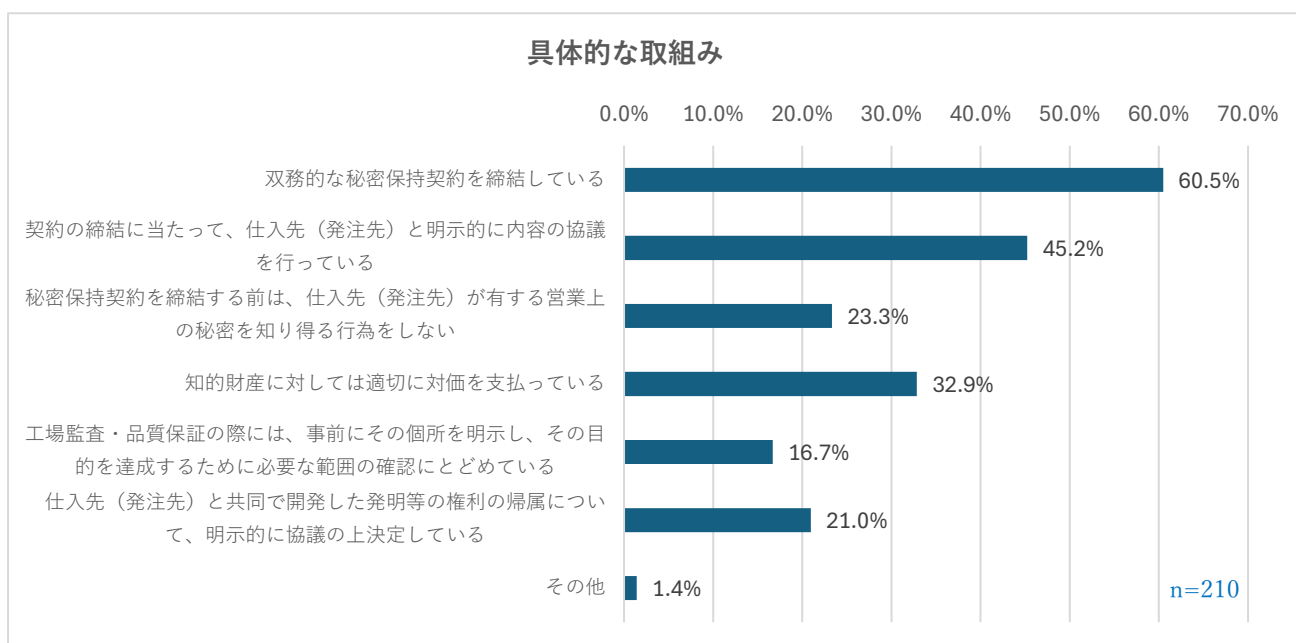
【発注側31】	直近1年間で、知的財産権等を含む取引において適正な取引を実現するための取組の実施状況	2022	2023	2024
	全ての企業に実施した (100%)		47.6%	27.8%
	多くの企業に実施した (99~81%)	82.3%	15.2%	17.5%
	一部の企業に実施した (80~41%)		9.5%	15.2%
	あまり実施しなかった (40~1%)	17.7%	8.1%	27.4%
	全く実施しなかった (0%)		19.5%	12.1%
	計	100%	100%	100%



\* 「全ての企業に実施した」割合が2割下がった。

<具体的な取組み>

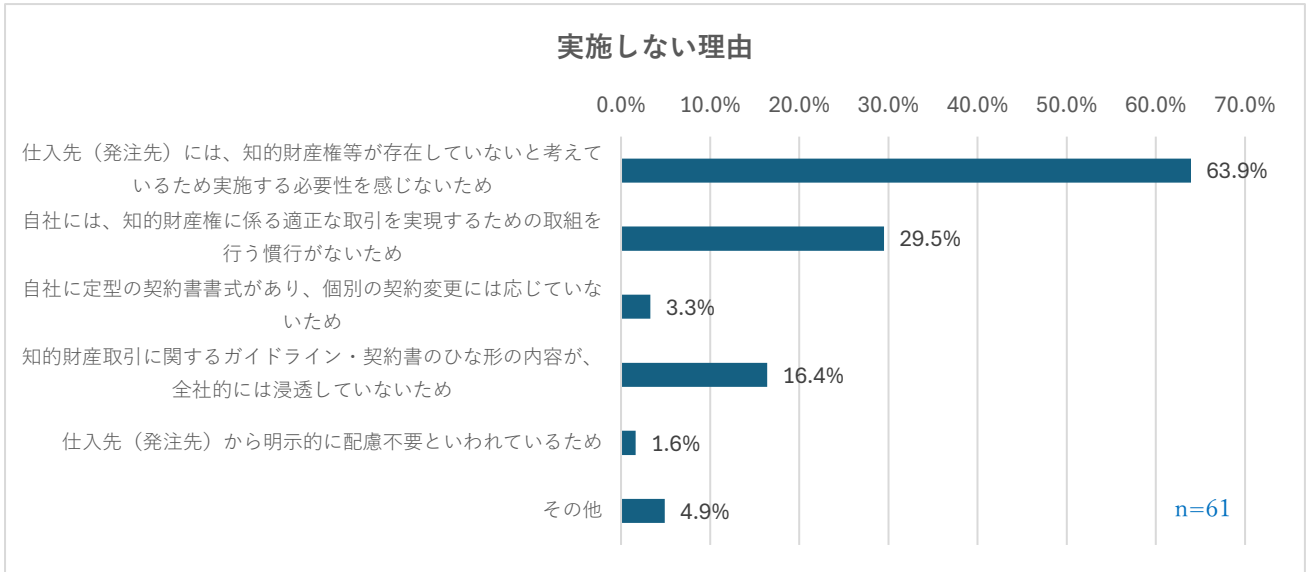
【発注側32】	具体的にどのような取組を行っているかお答えください。【複数回答可】	発注側
	双務的な秘密保持契約を締結している	60.5%
	契約の締結に当たって、仕入先（発注先）と明示的に内容の協議を行っている	45.2%
	秘密保持契約を締結する前は、仕入先（発注先）が有する営業上の秘密を知り得る行為をしない	23.3%
	知的財産に対しては適切に対価を支払っている	32.9%
	工場監査・品質保証の際には、事前にその個所を明示し、その目的を達成するために必要な範囲の確認にとどめている	16.7%
	仕入先（発注先）と共同で開発した発明等の権利の帰属について、明示的に協議の上決定している	21.0%
	その他	1.4%
	回答社数	210



\* 「秘密保持契約の締結」は6割。

<実施していない理由>

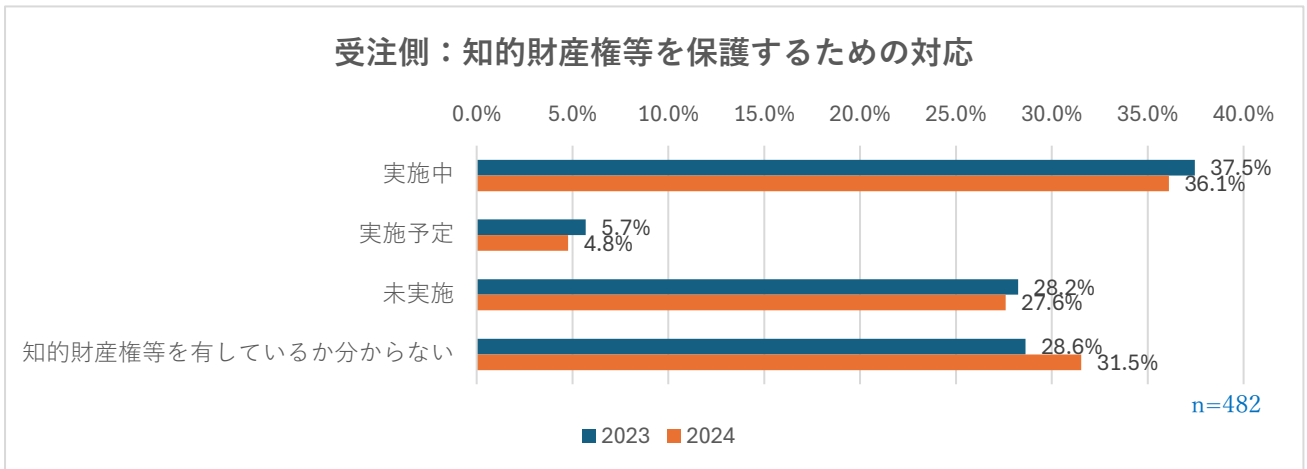
【発注側33】	「実施していない」理由【複数回答可】	発注側
	仕入先（発注先）には、知的財産権等が存在していないと考えているため実施する必要性を感じないため	63.9%
	自社には、知的財産権に係る適正な取引を実現するための取組を行う慣行がないため	29.5%
	自社に定型の契約書書式があり、個別の契約変更には応じていないため	3.3%
	知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形の内容が、全社的には浸透していないため	16.4%
	仕入先（発注先）から明示的に配慮不要といわれているため	1.6%
	その他	4.9%
	回答数	61



\* 「必要性を感じていない」が64%

#### <知的財産権等を保護するための対応>

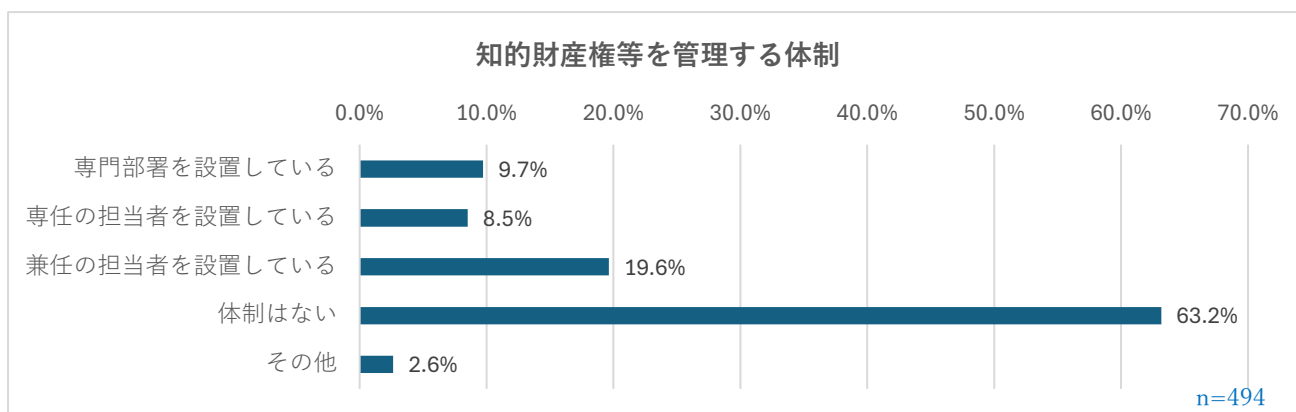
【受注側29】	貴社の保有する知的財産権等*を保護するための対応を行っていますか。	2023	2024
	実施中	37.5%	36.1%
	実施予定	5.7%	4.8%
	未実施	28.2%	27.6%
	知的財産権等を有しているかわからない	28.6%	31.5%
	計	100%	100%



\* 「実施中」は36%。「知的財産権等を有しているかわからない」は32%。

#### <知的財産権等を管理する体制>

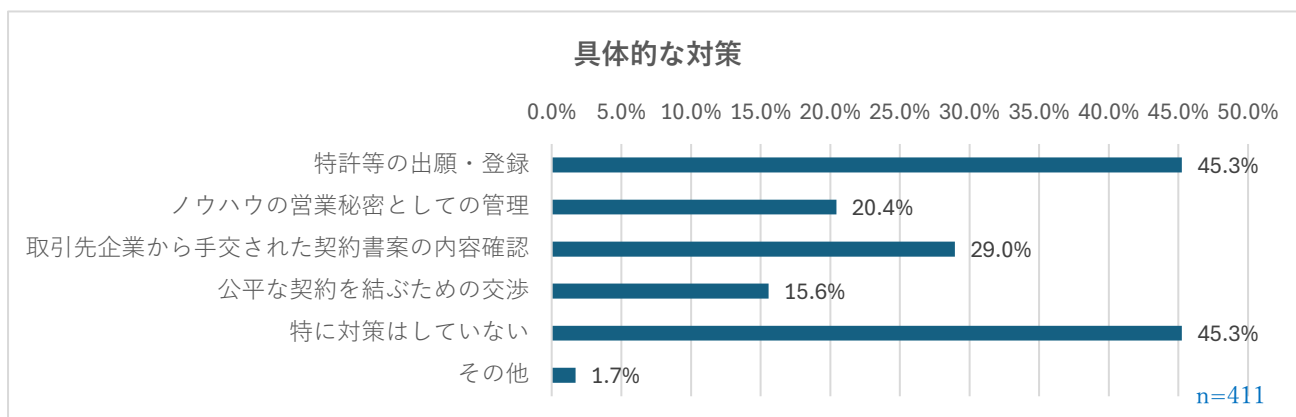
【受注側30】	貴社には知的財産権等を管理するための体制はありますか。「複数回答可」	受注側
	専門部署を設置している	9.7%
	専任の担当者を設置している	8.5%
	兼任の担当者を設置している	19.6%
	体制はない	63.2%
	その他	2.6%
	回答数	494



\* 「体制はない」が63%。

#### <知的財産権等を保護するための具体的な対策>

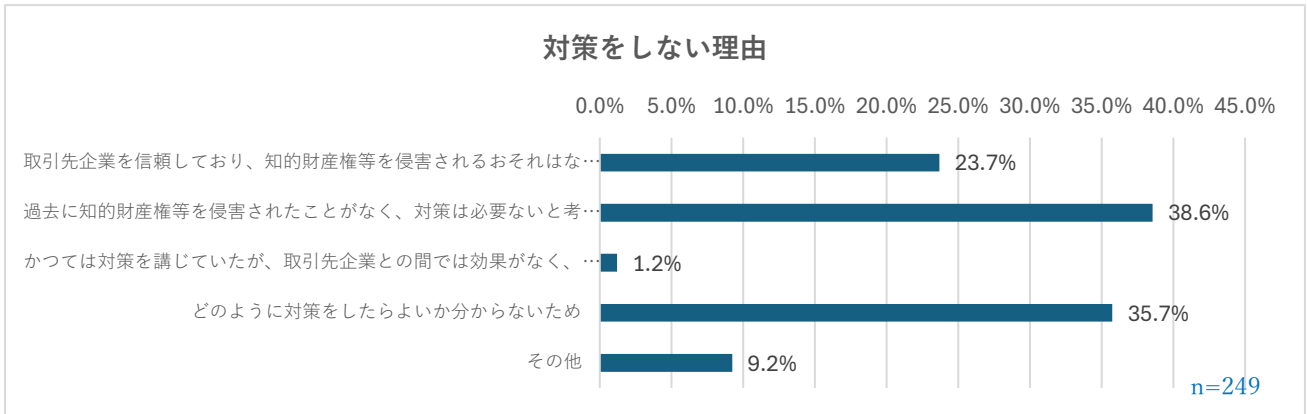
【受注側31】	貴社の知的財産権等を保護するために、具体的にどのような対策をしていますか。 「複数回答可」	受注側
	特許等の出願・登録	45.3%
	ノウハウの営業秘密としての管理	20.4%
	取引先企業から手交された契約書案の内容確認	29.0%
	公平な契約を結ぶための交渉	15.6%
	特に対策はしていない	45.3%
	その他	1.7%
	回答数	411



\* 特に対策をしていない45%。

#### <対策をしない理由>

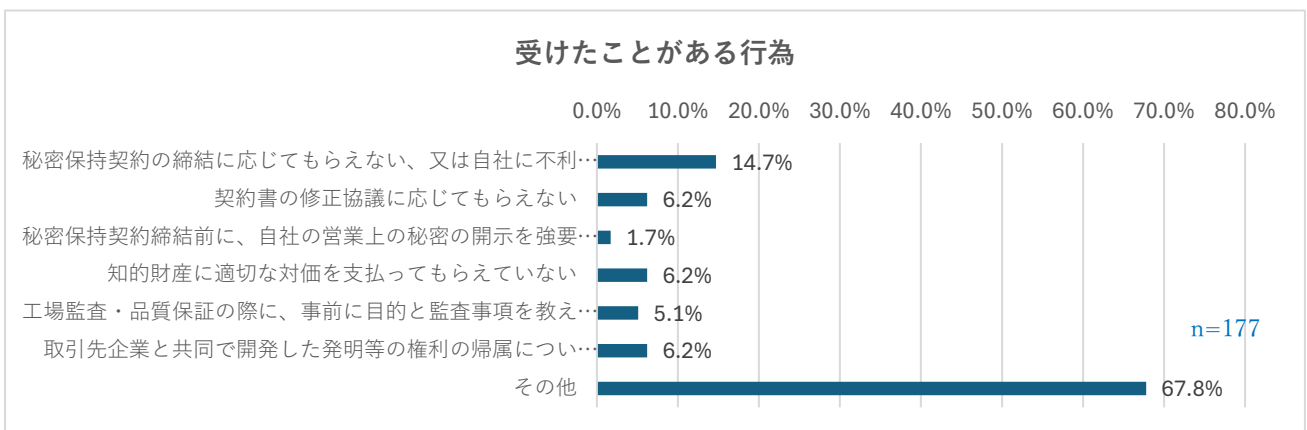
【受注側32】	対策していない理由をお答えください。「複数回答可」	受注側
	取引先企業を信頼しており、知的財産権等を侵害されるおそれはないと考えているため	23.7%
	過去に知的財産権等を侵害されたことがなく、対策は必要ないと考えているため	38.6%
	かつては対策を講じていたが、取引先企業との間では効果がなく、諦めを感じてしまったため	1.2%
	どのように対策をしたらよいか分からないため	35.7%
	その他	9.2%
	回答数	249



\* 「どのような対策をしたらよいか分からない」が36%ある。

### <取引先から受けたことのある行為>

【受注側33】	直近1年間で、知的財産権等を含んだ取引において取引先企業から受けたことのある行為について、あてはまるものを選んでください。 「複数回答可」	受注側
	秘密保持契約の締結に応じてもらえない、又は自社に不利な秘密保持契約の締結を強制される	14.7%
	契約書の修正協議に応じてもらえない	6.2%
	秘密保持契約締結前に、自社の営業上の秘密の開示を強要される	1.7%
	知的財産に適切な対価を支払ってもらえていない	6.2%
	工場監査・品質保証の際に、事前に目的と監査事項を教してもらえない、又はその目的を達成するために必要な範囲を超えて、ノウハウや技術上・営業上の秘密情報の提供を要請される	5.1%
	取引先企業と共同で開発した発明等の権利の帰属について、自社の寄与度に関係なく一方的に取引先だけの帰属とされる	6.2%
	その他	67.8%
	回答数	177

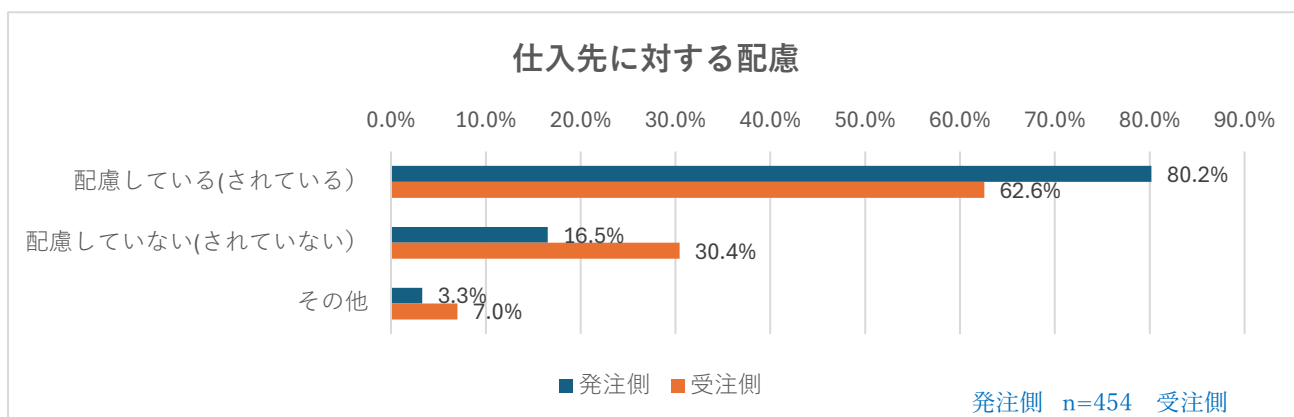


\* その他はほとんどが「特に受けていない」であった。

## 6. 働き方改革への対応

<仕入先に対する働き方に配慮した発注がされているか>

【発注側34】 【受注側34】	貴社/販売先が仕入先（発注先）に発注を行う際、仕入先（発注先）の働き方に配慮した発注を行っているか。	発注側	受注側
	配慮している(されている)	80.2%	62.6%
	配慮していない(されていない)	16.5%	30.4%
	その他	3.3%	7.0%
	計	100%	100%



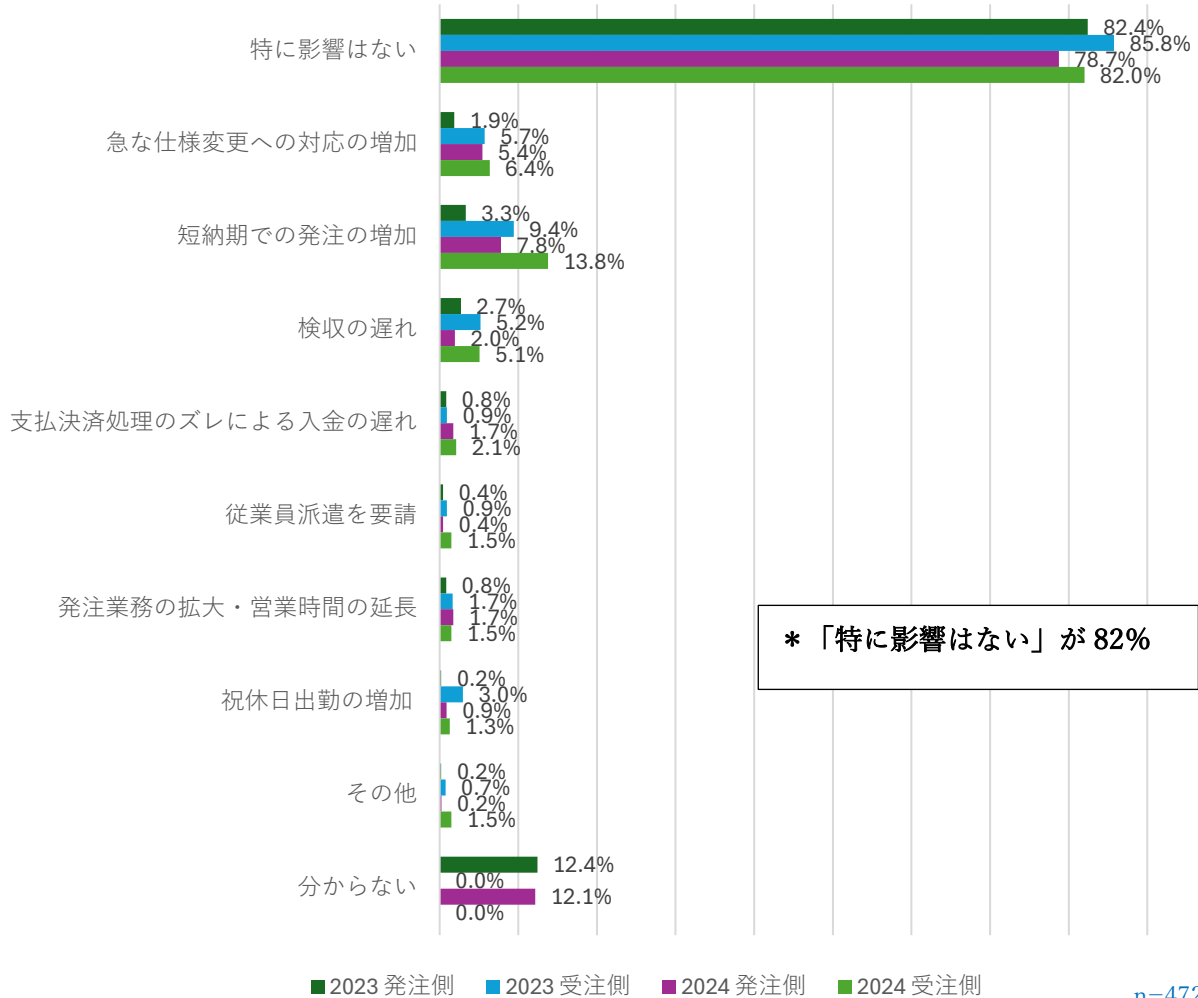
\*発注側と受注側で2割弱のギャップ。

<働き方改革の影響>

【発注側35】 【受注側35】	貴社/販売先が行った働き方改革に関する対応*の結果、仕入先（発注先）に対し影響が生じる可能性がある項目について/どのような影響があったか [複数回答可]	2022		2023		2024	
		発注側	受注側	発注側	受注側	発注側	受注側
	特に影響はない	93.6%	84.8%	82.4%	85.8%	78.7%	82.0%
	急な仕様変更への対応の増加	1.9%	5.8%	1.9%	5.7%	5.4%	6.4%
	短納期での発注の増加	4.5%	11.0%	3.3%	9.4%	7.8%	13.8%
	検収の遅れ	1.3%	3.5%	2.7%	5.2%	2.0%	5.1%
	支払決済処理のズレによる入金遅れ	1.6%	1.1%	0.8%	0.9%	1.7%	2.1%
	従業員派遣を要請	0.0%	0.5%	0.4%	0.9%	0.4%	1.5%
	発注業務の拡大・営業時間の延長	1.3%	2.8%	0.8%	1.7%	1.7%	1.5%
	祝休日出勤の増加	0.8%	3.2%	0.2%	3.0%	0.9%	1.3%
	その他	0.0%	0.2%	0.2%	0.7%	0.2%	1.5%
	分からない	—	—	12.4%	—	12.1%	—
	回答数	377	565	483	541	461	472

## 働き方改革の影響

0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0% 70.0% 80.0% 90.0% 100.0%



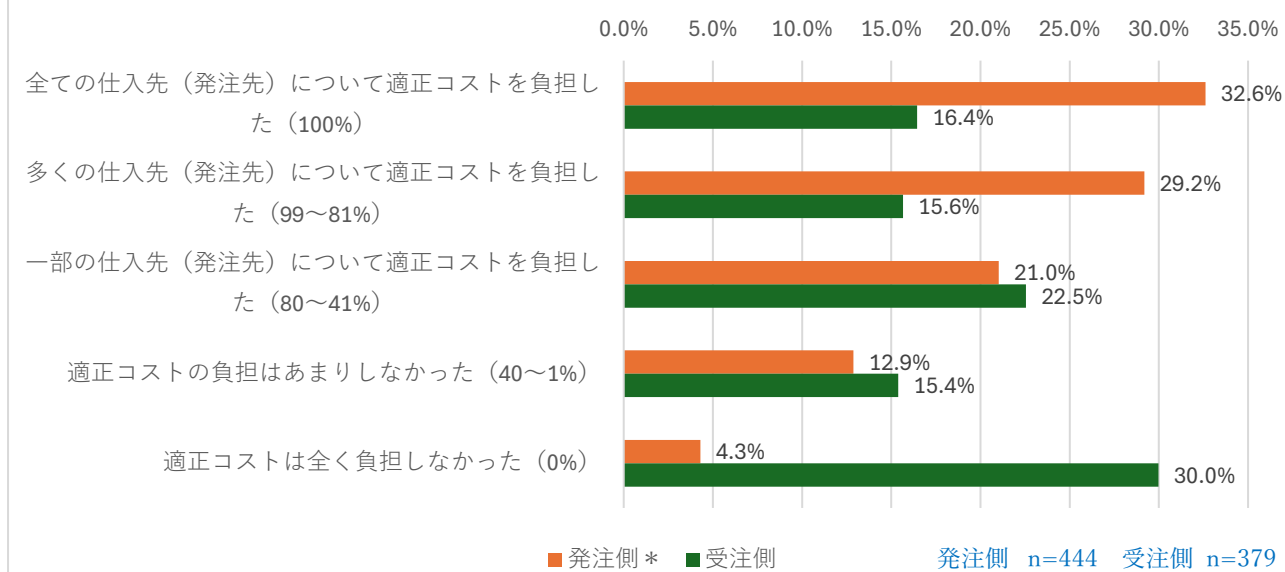
## <適正コストの負担状況>

【発注側36】	直近1年間で、貴社が行った働き方改革に関する対応*により、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合に貴社が適正なコストを負担した状況をお答えください。	発注側	発注側*	受注側
	全ての仕入先（発注先）について適正コストを負担した（100%）	17.2%	32.6%	16.4%
	多くの仕入先（発注先）について適正コストを負担した（99~81%）	15.3%	29.2%	15.6%
	一部の仕入先（発注先）について適正コストを負担した（80~41%）	11.1%	21.0%	22.5%
	適正コストの負担はあまりしなかった（40~1%）	6.8%	12.9%	15.4%
	適正コストは全く負担しなかった（0%）	2.3%	4.3%	30.0%
	短納期発注や急な仕様変更などは行っていない	47.4%	-	-
	計	100%	100%	100%

\* 「短納期発注や急な仕様変更などは行っていない」を除いた割合



### 適正コストの負担状況



\* 発注側と受注側のギャップが大きい。