

日本自動車部品工業会における 自主行動計画フォローアップ調査

2026年3月

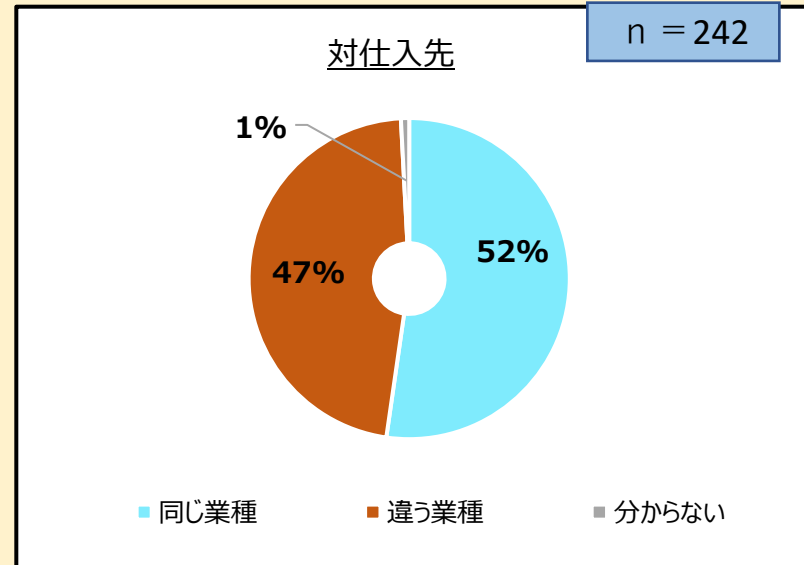
一般社団法人 日本自動車部品工業会

部工会独自調査項目 （外部非公開）

フォローアップ調査結果

I. 仕入先情報（受注側 販売先情報）

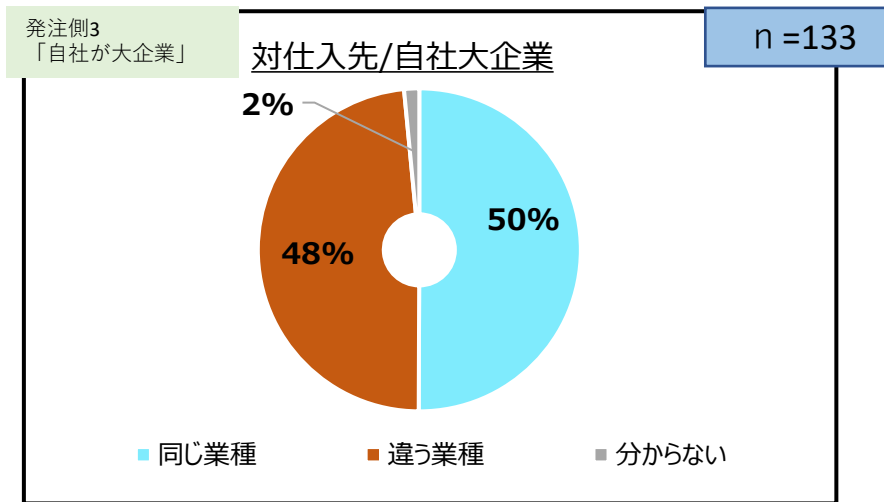
発注側3：取引金額が最も大きい仕入先（発注先）は、貴社と同じ業種か



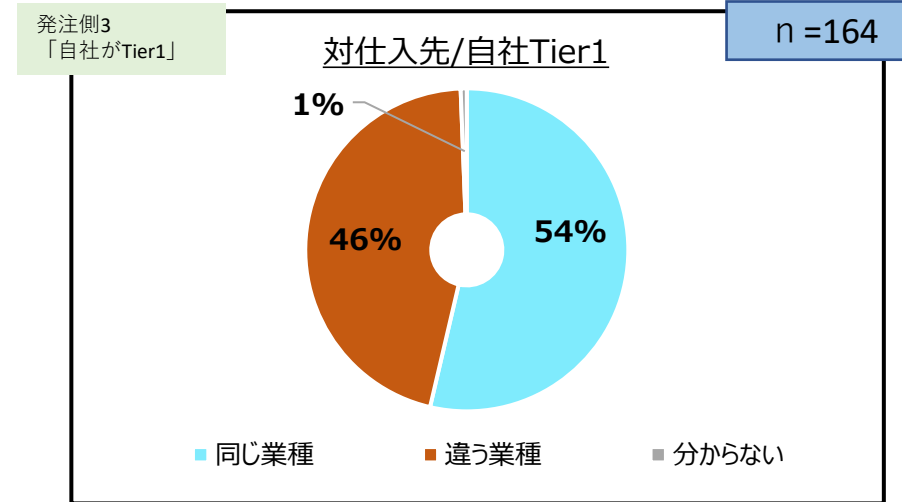
対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

1. 仕入先情報（受注側 販売先情報）

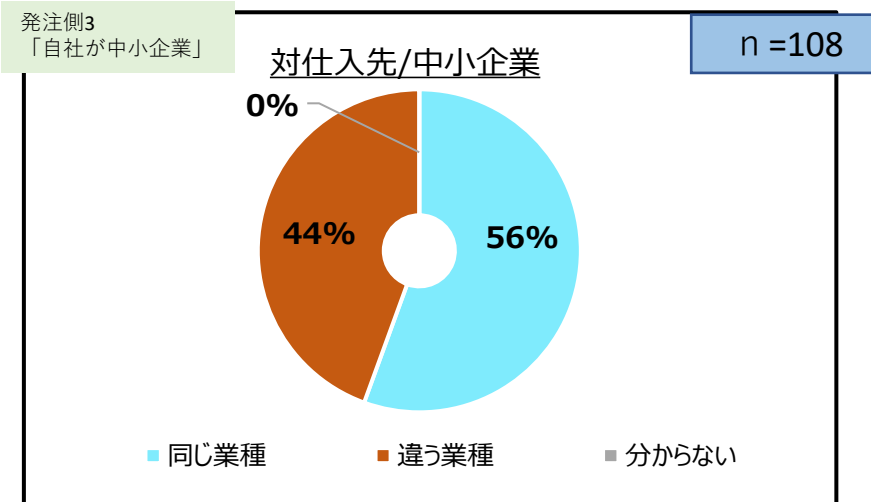
発注側3：取引金額が最も大きい仕入先（発注先）は、貴社と同じ業種か



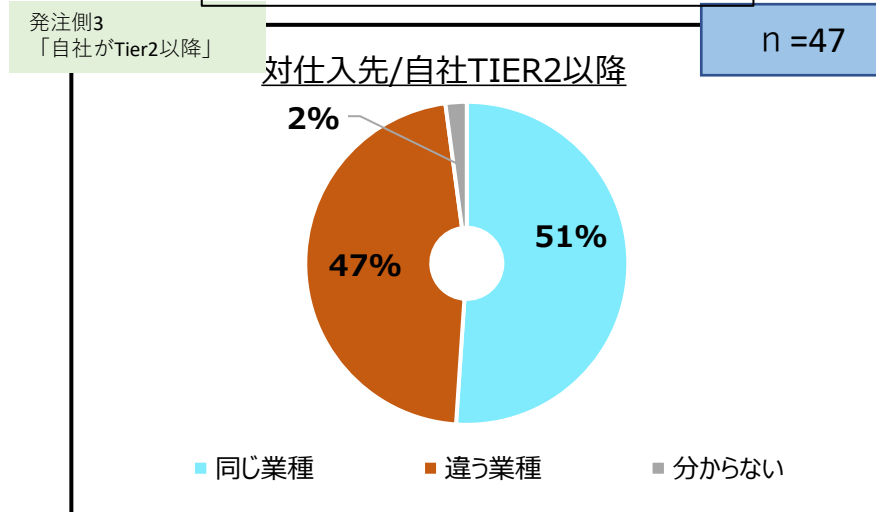
対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

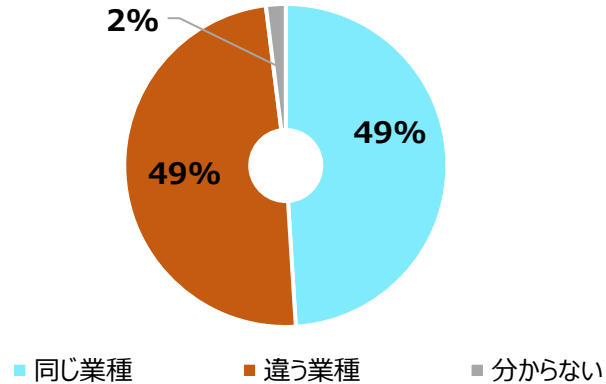
1. 仕入先情報（受注側 販売先情報）

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3
「自社がTier1で大企業」

n = 99

対仕入先/自社TIER1×大企業

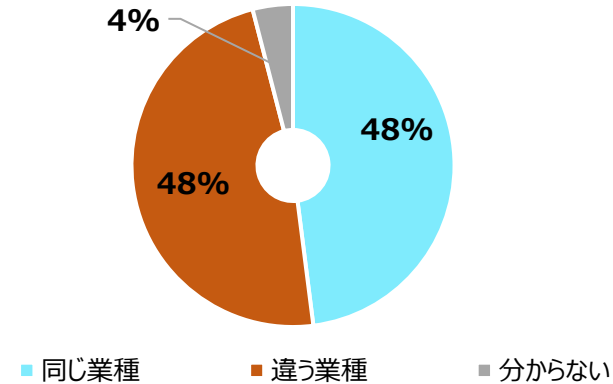


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側3
「自社がTier2以降で大企業」

n = 21

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

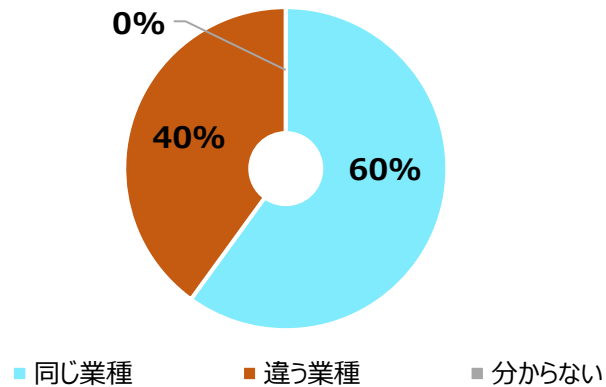


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側3
「自社がTier1で中小企業」

n = 65

対仕入先/自社TIER1×中小企業

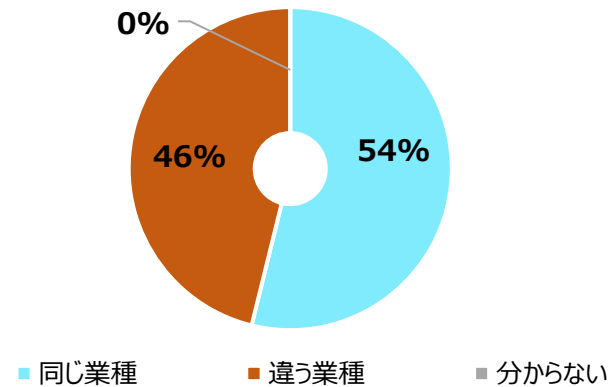


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側3
「自社がTier2以降で中小企業」

n = 26

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

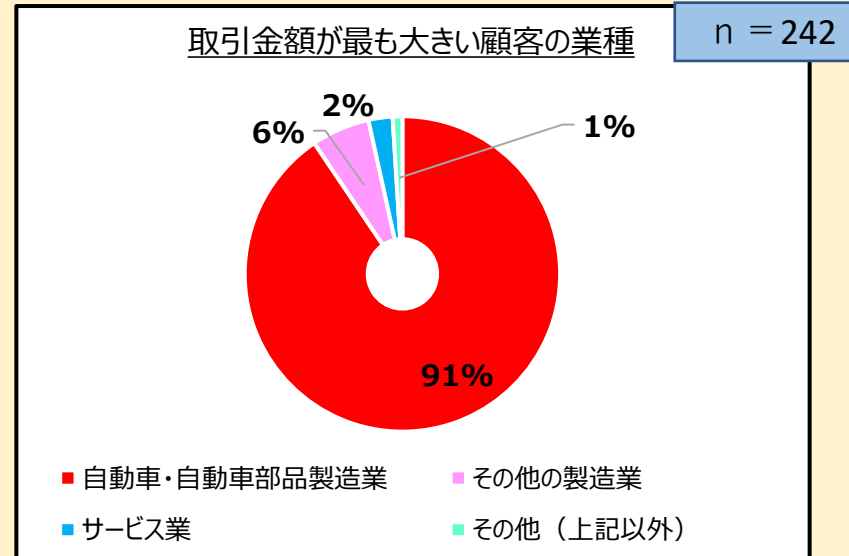


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

フォローアップ調査結果

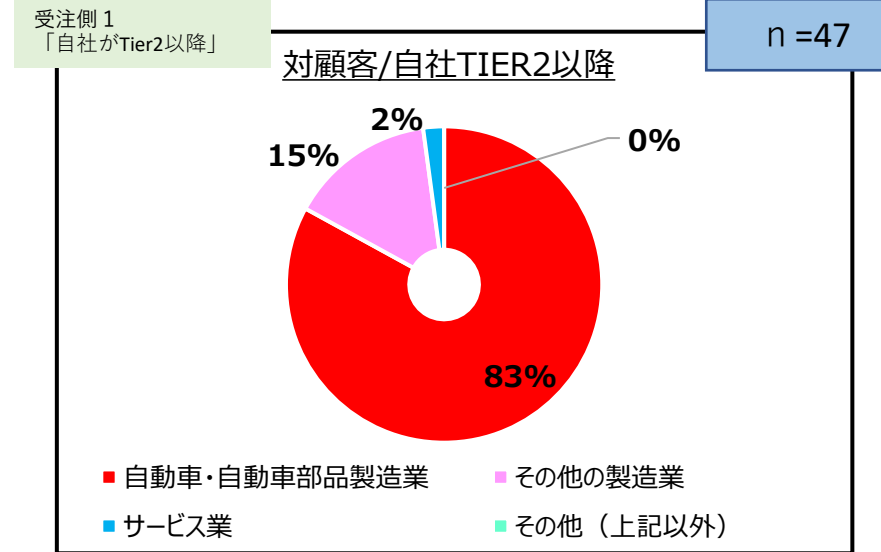
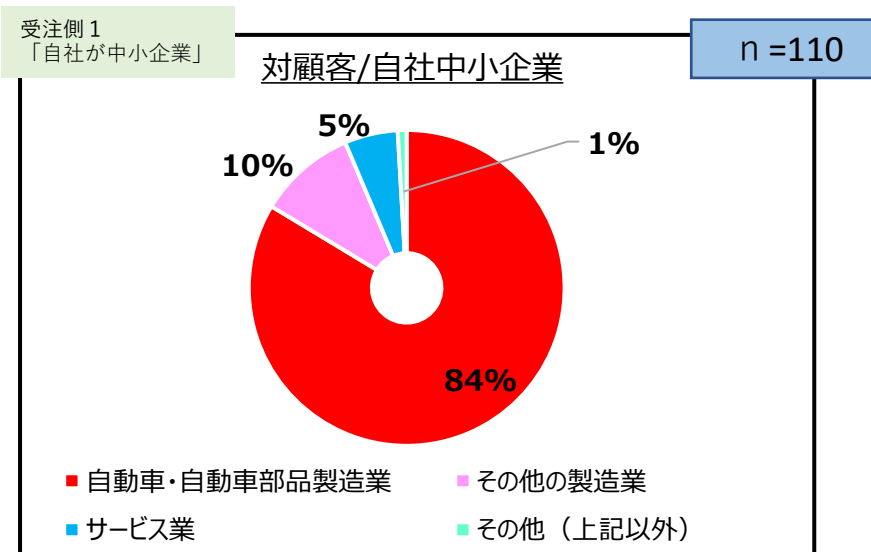
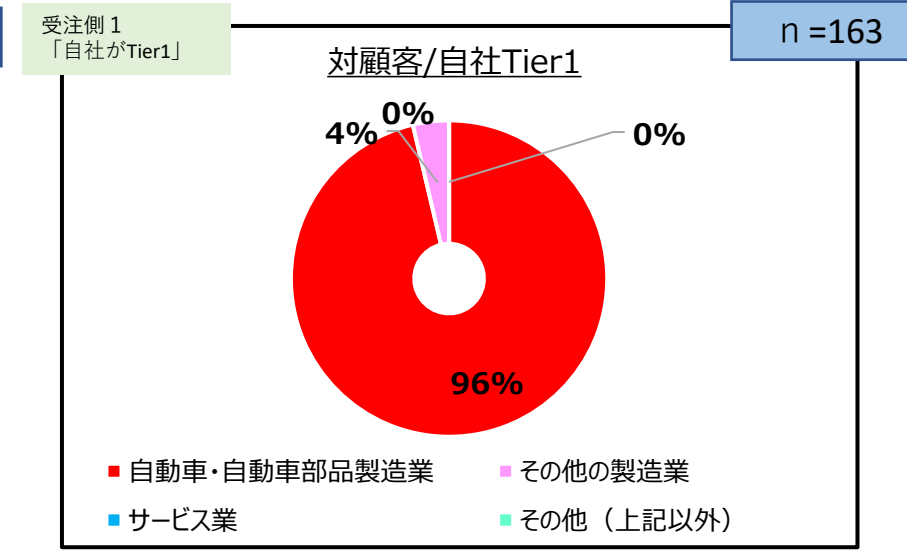
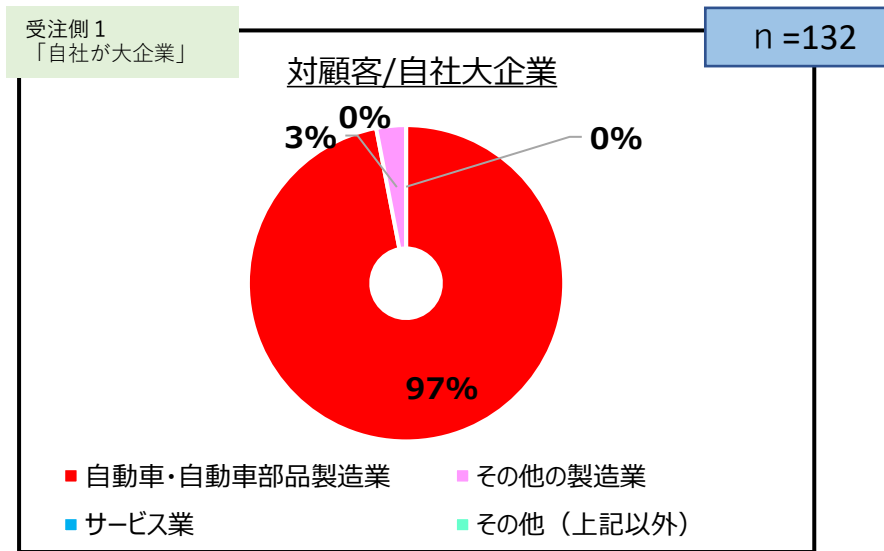
I. 基礎情報（受注側 販売先情報）

受注側 1：取引金額が最も大きい顧客の業種



I. 販売先情報

受注側 1：取引金額が最も大きい顧客の業種



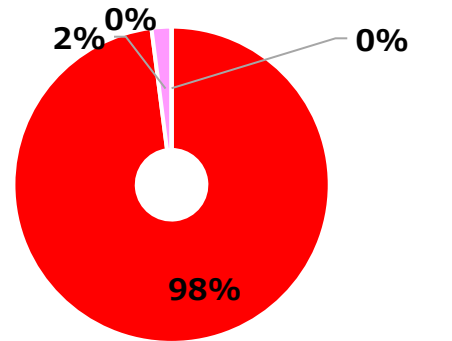
1. 販売先情報

受注側 1：取引金額が最も大きい顧客の業種

受注側 1
「自社がTier1で
大企業」

n = 98

対顧客/自社TIER1×大企業

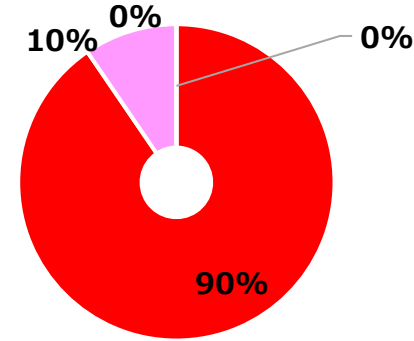


- 自動車・自動車部品製造業
- サービス業
- その他の製造業
- その他（上記以外）

受注側 1
「自社がTier2以降で
大企業」

n = 21

対顧客/自社TIER2以降×大企業

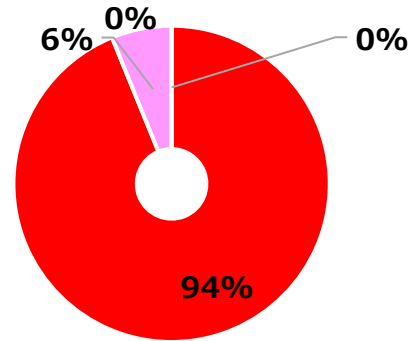


- 自動車・自動車部品製造業
- サービス業
- その他の製造業
- その他（上記以外）

受注側 1
「自社がTier1で
中小企業」

n = 65

対顧客/自社TIER1×中小企業

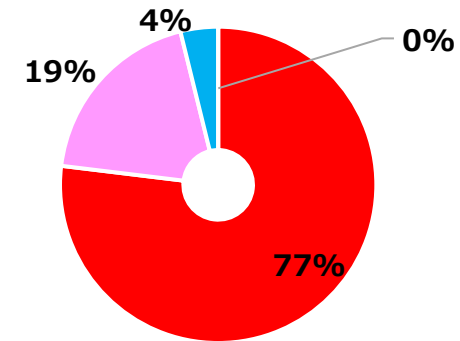


- 自動車・自動車部品製造業
- サービス業
- その他の製造業
- その他（上記以外）

受注側 1
「自社がTier2以降で
中小企業」

n = 26

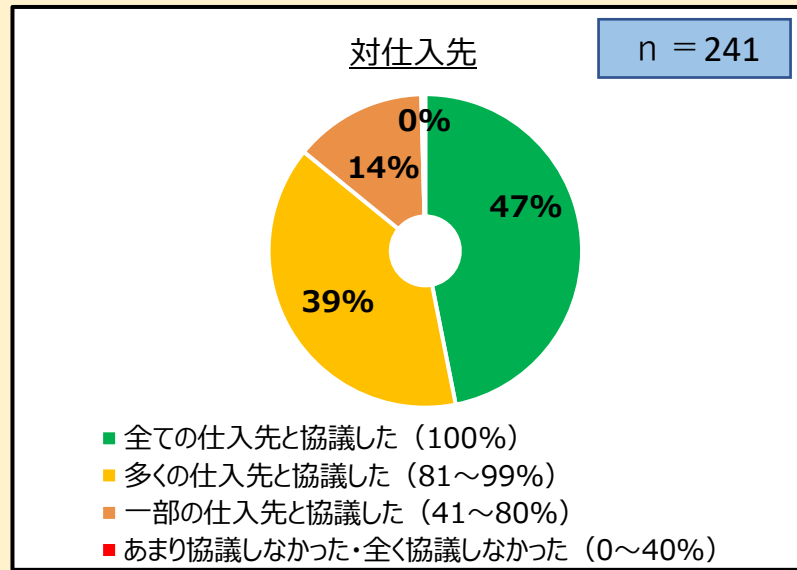
対顧客/自社TIER2以降×中小企業



- 自動車・自動車部品製造業
- サービス業
- その他の製造業
- その他（上記以外）

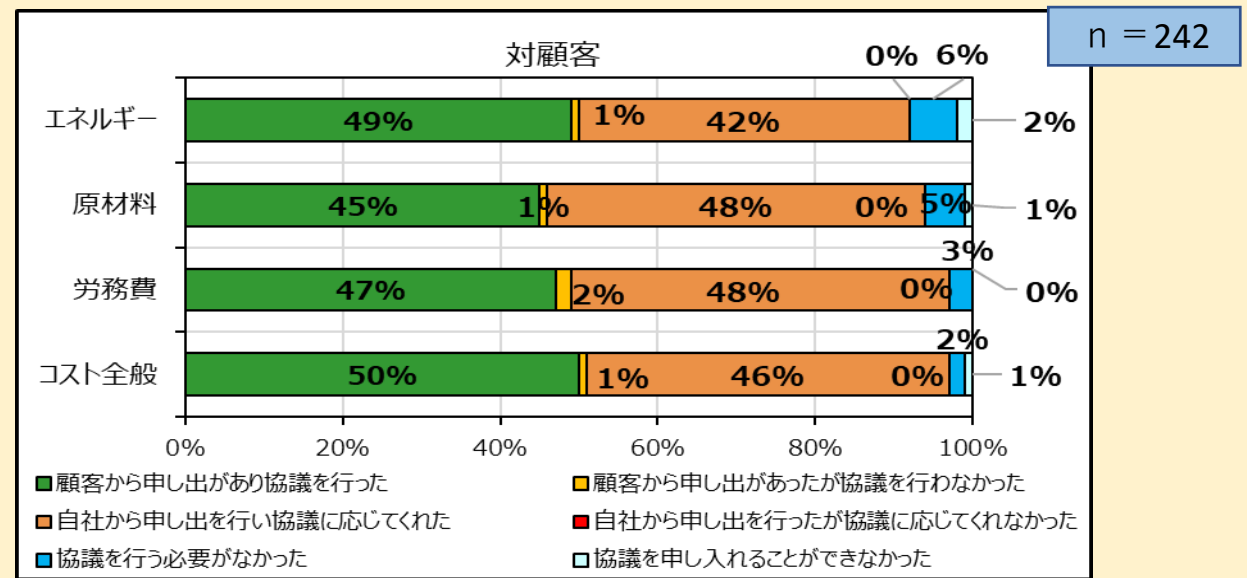
II. 価格決定方法

発注側4：2025年度適用単価の決定時の協議実施状況



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

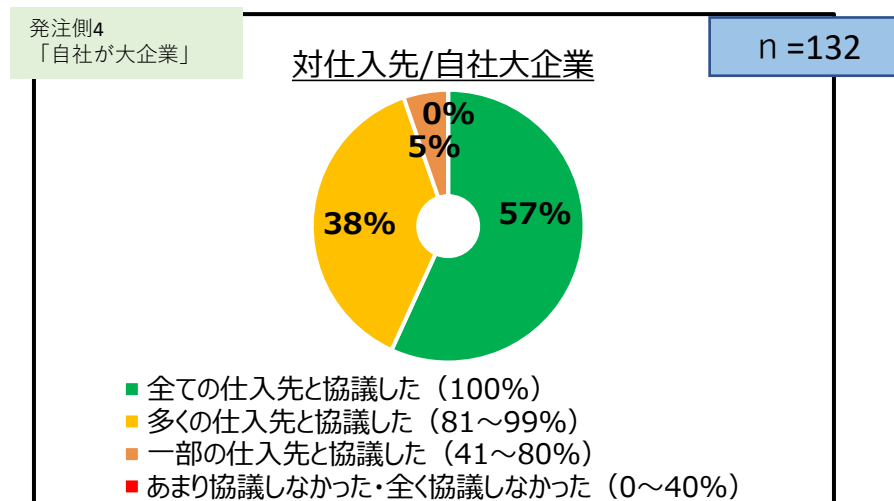
受注側7：顧客と2025年度に適用する単価の決定・改定にあたる協議実施状況



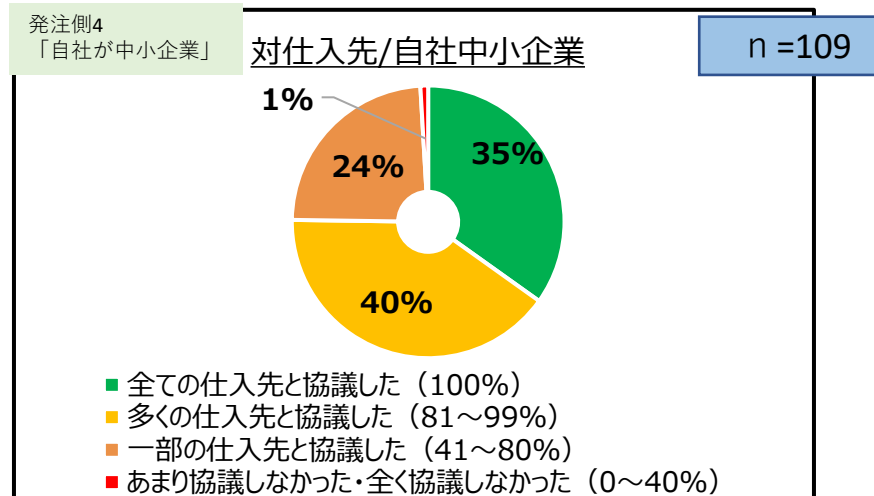
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

II. 価格決定方法

発注側4：2025年度適用単価の決定時の協議実施状況

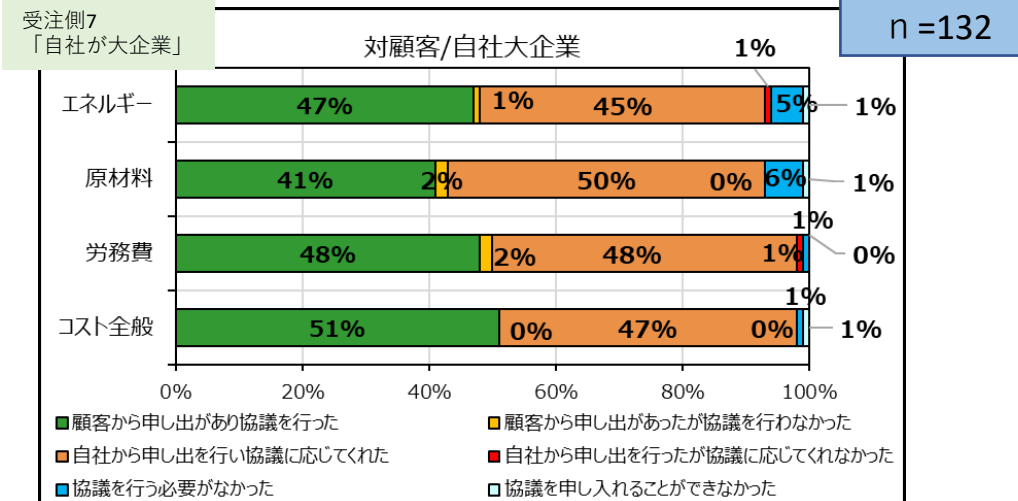


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

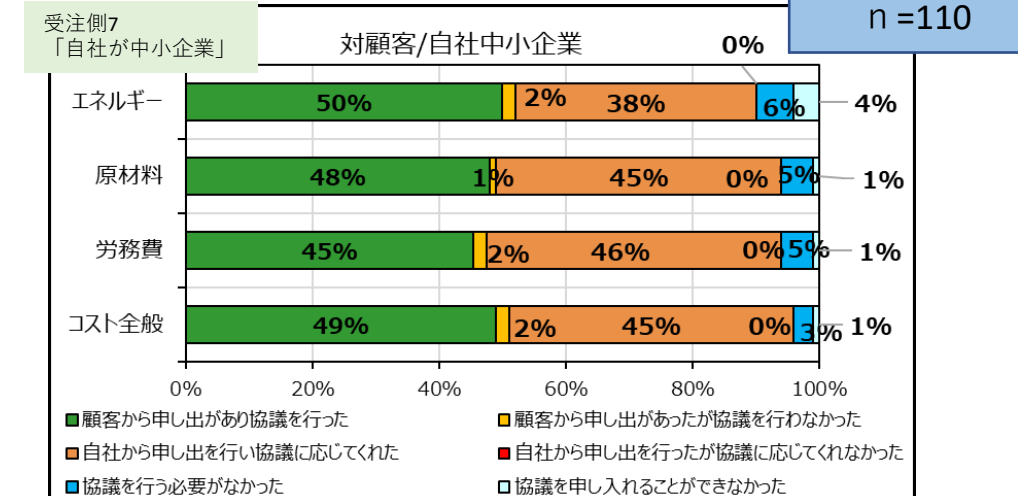


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側7：顧客と2025年度に適用する単価の決定・改定にあたる協議実施状況



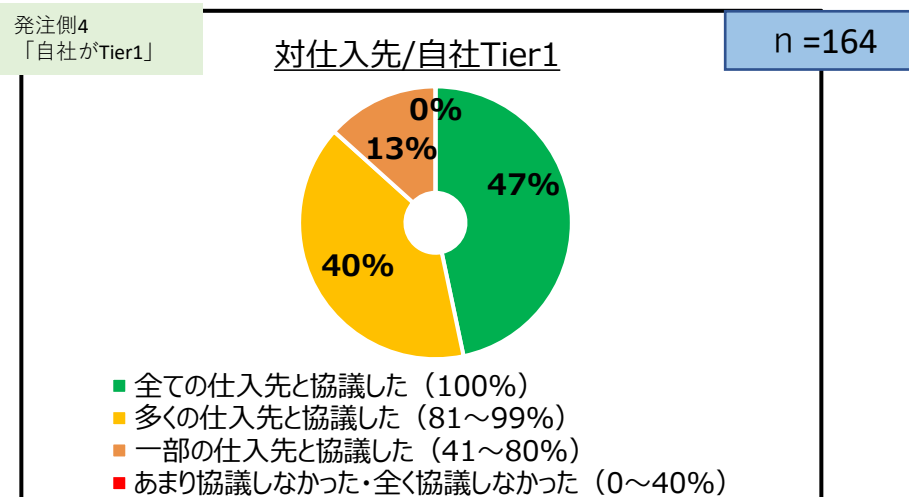
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

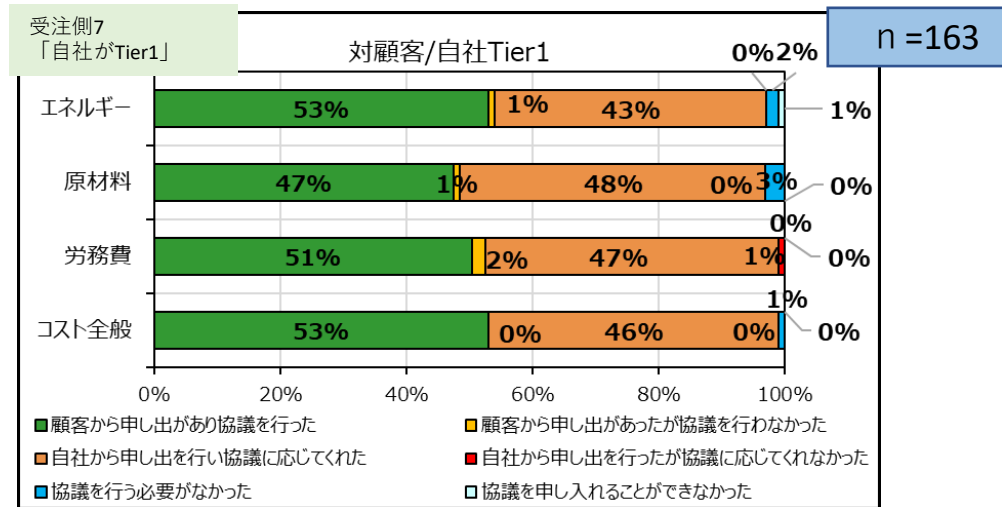
II. 価格決定方法

発注側4：2025年度適用単価の決定時の協議実施状況

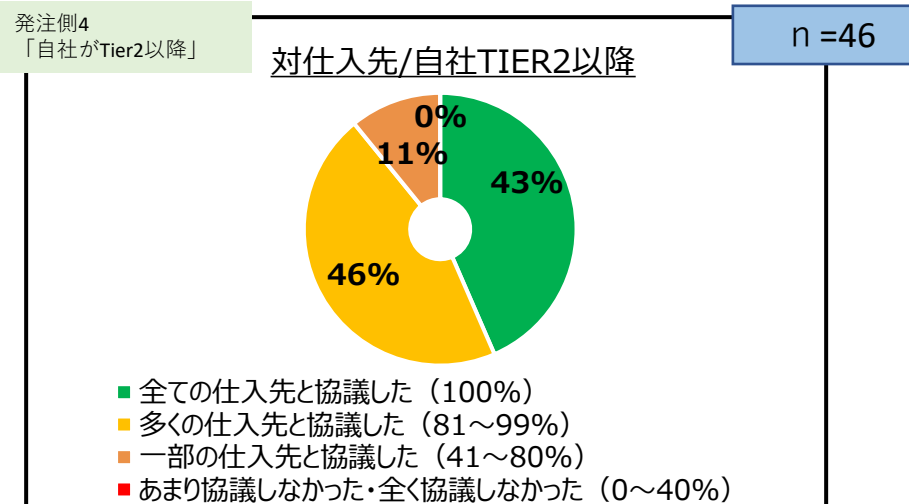


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

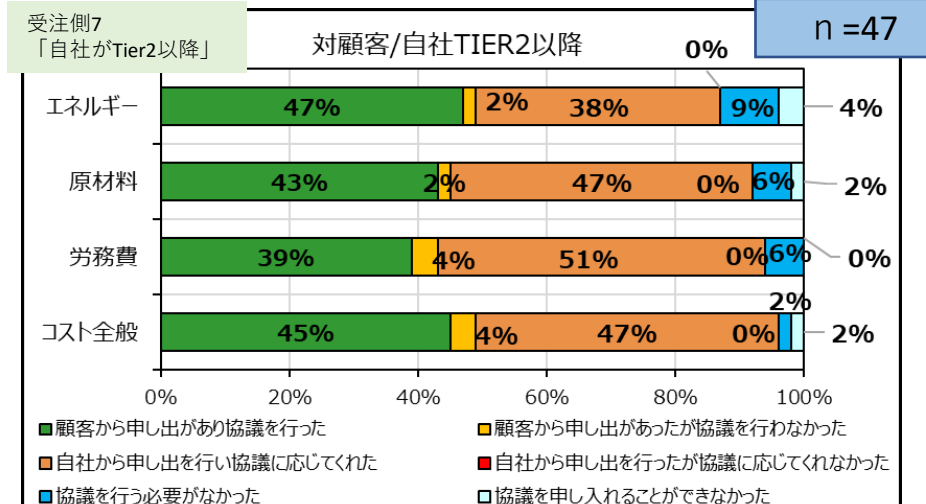
受注側7：顧客と2025年度に適用する単価の決定・改定にあたる協議実施状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



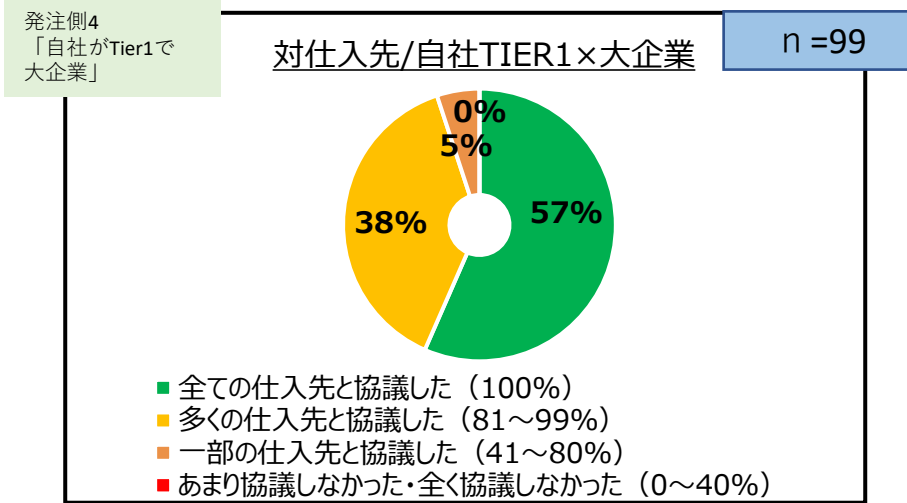
対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



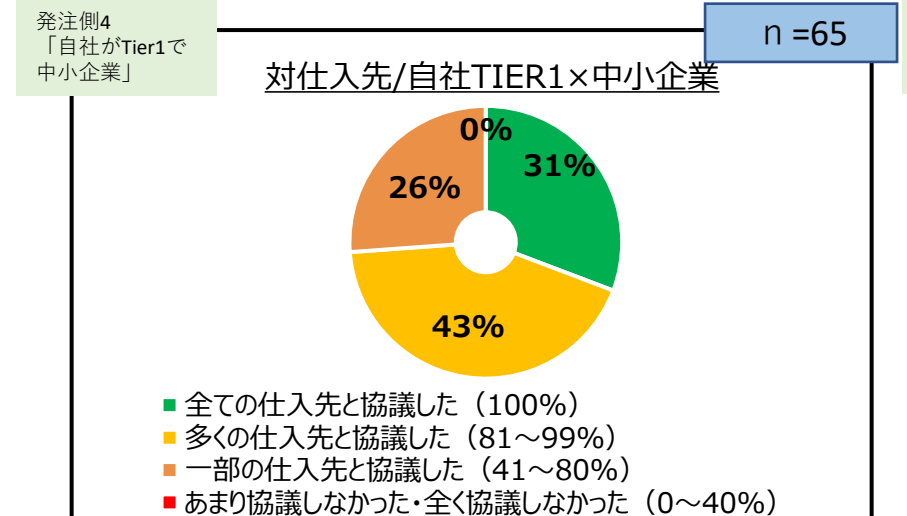
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

II. 価格決定方法

発注側4：2025年度適用単価の決定時の協議実施状況

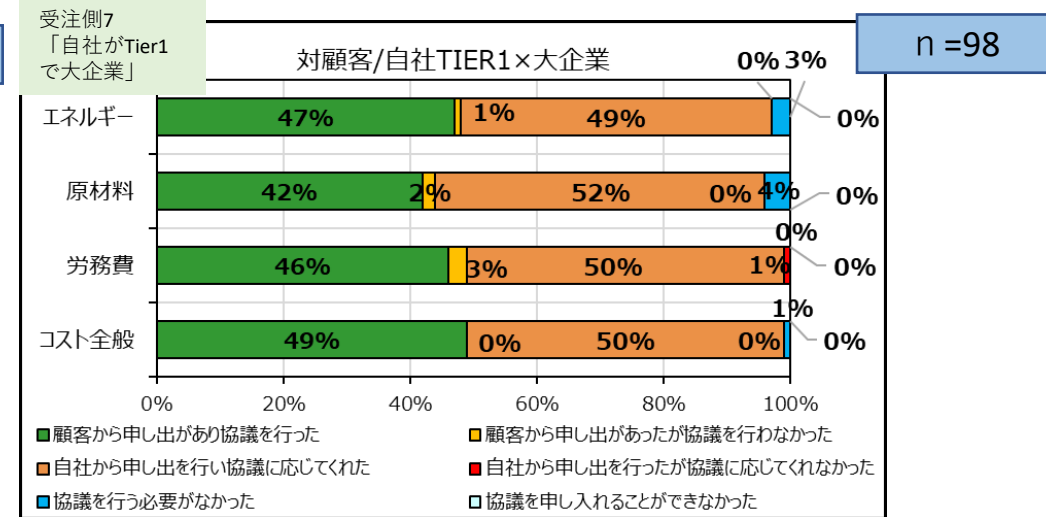


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

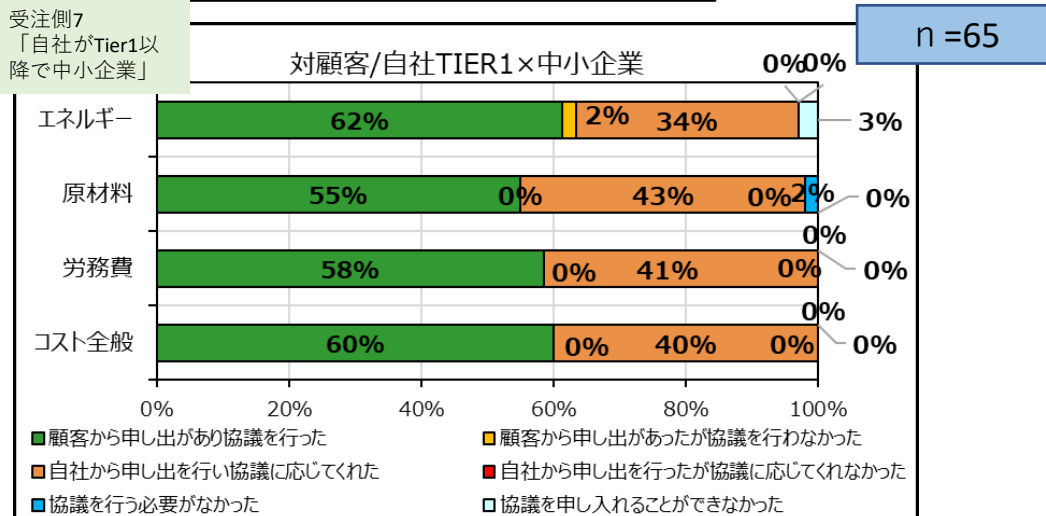


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側7：顧客と2025年度に適用する単価の決定・改定にあたる協議実施状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

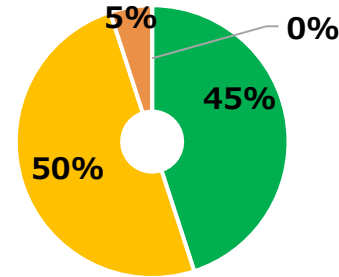
II. 価格決定方法

発注側4：2025年度適用単価の決定時の協議実施状況

発注側4
「自社がTier2以降で
大企業」

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

n = 20



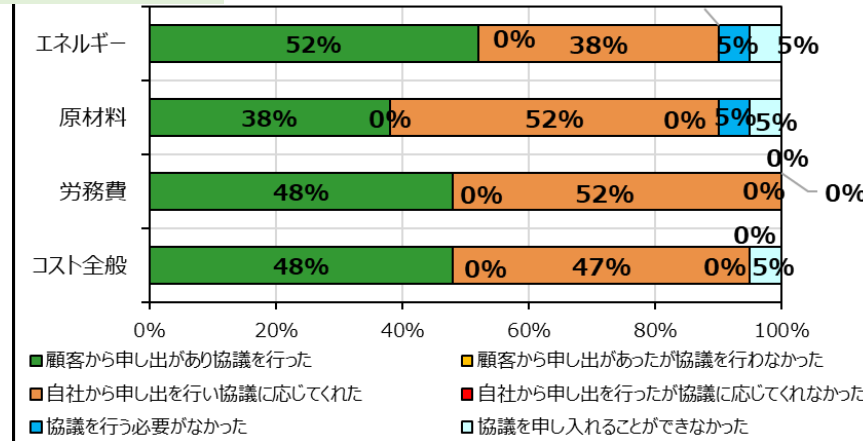
- 全ての仕入先と協議した (100%)
- 多くの仕入先と協議した (81~99%)
- 一部の仕入先と協議した (41~80%)
- あまり協議しなかった・全く協議しなかった (0~40%)

受注側7：顧客と2025年度に適用する単価の決定・改定にあたる協議実施状況

受注側7
「自社がTier2以降で
大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

n = 21

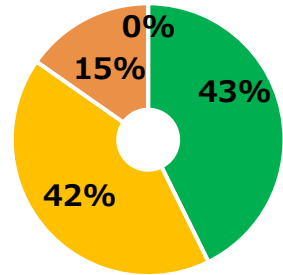


発注側4
「自社がTier2以
降で中小企業」

対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

n = 26

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業



- 全ての仕入先と協議した (100%)
- 多くの仕入先と協議した (81~99%)
- 一部の仕入先と協議した (41~80%)
- あまり協議しなかった・全く協議しなかった (0~40%)

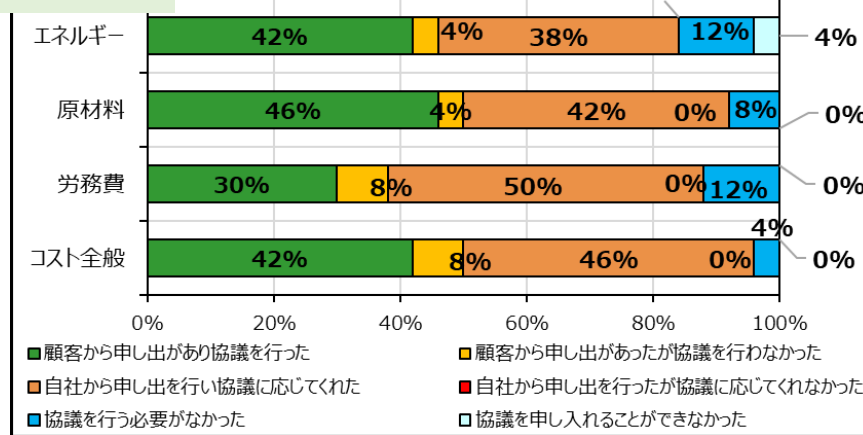
対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側7
「自社がTier2以
降で中小企業」

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

n = 26

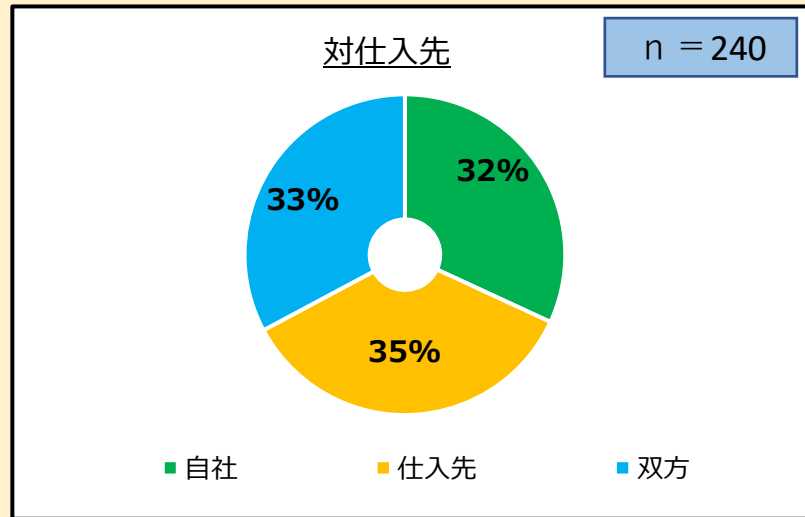
対顧客/自社TIER2以降×中小企業



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

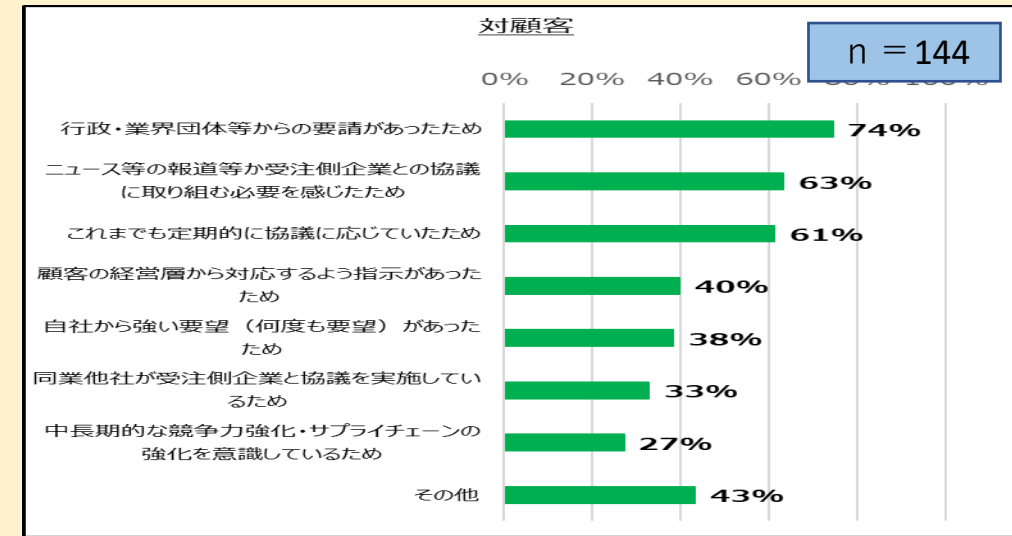
II. 価格決定方法

発注側5：協議の申し入れは発注側か仕入先どちらか？



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側8：顧客が協議に応じてくれた理由【複数回答可】

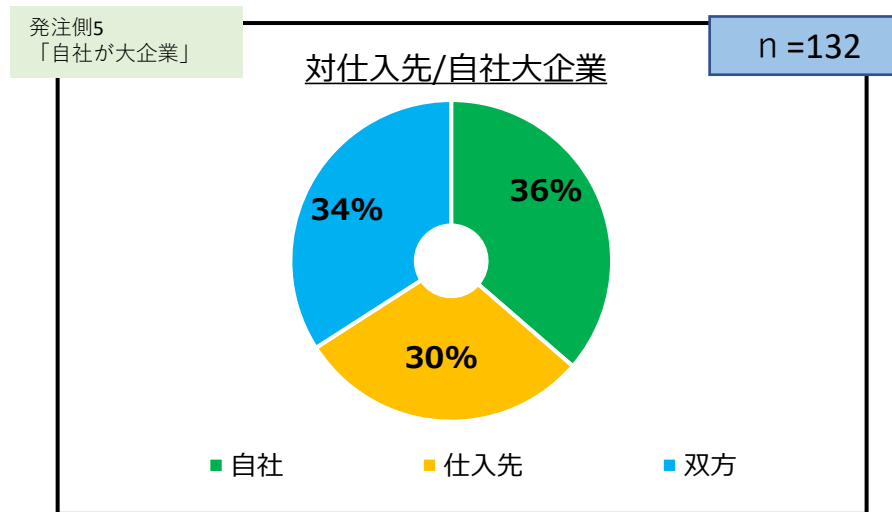


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

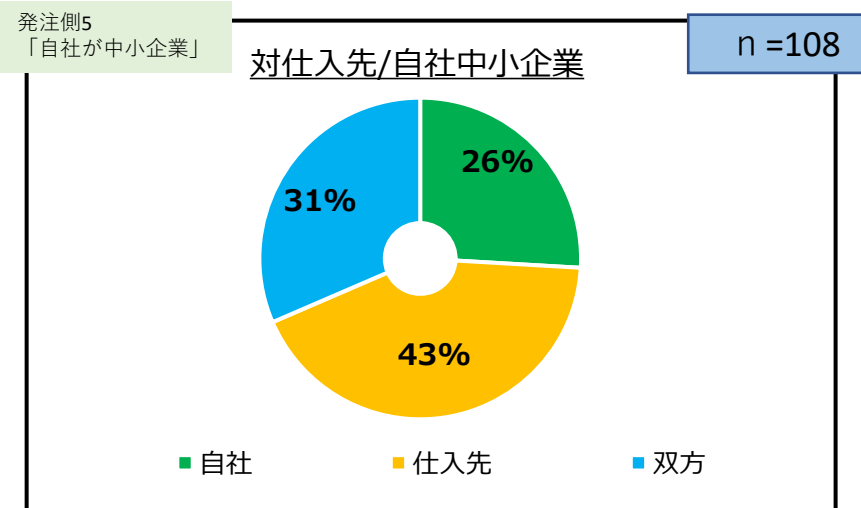
※選択肢の一部をまとめて表示

II. 価格決定方法

発注側5：協議の申し入れは発注側か仕入先どちらか？

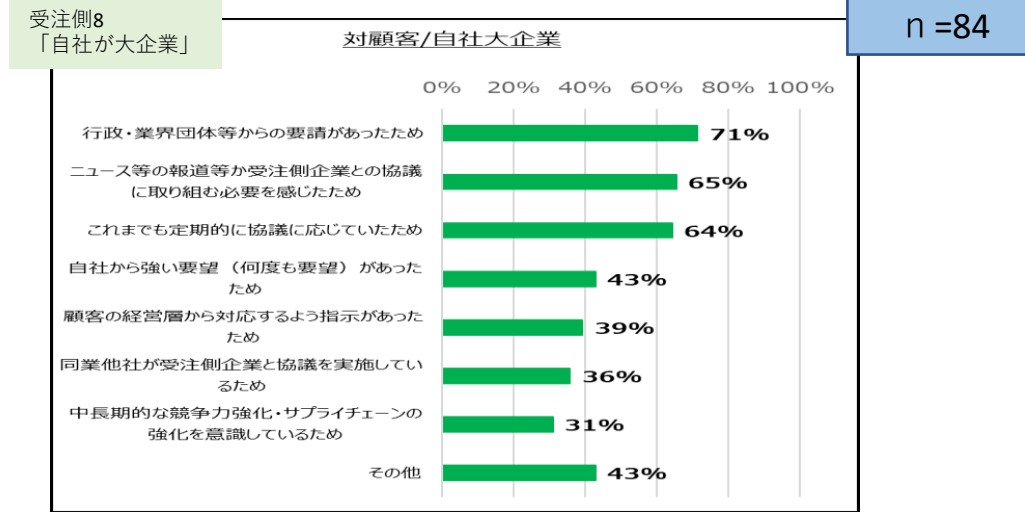


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



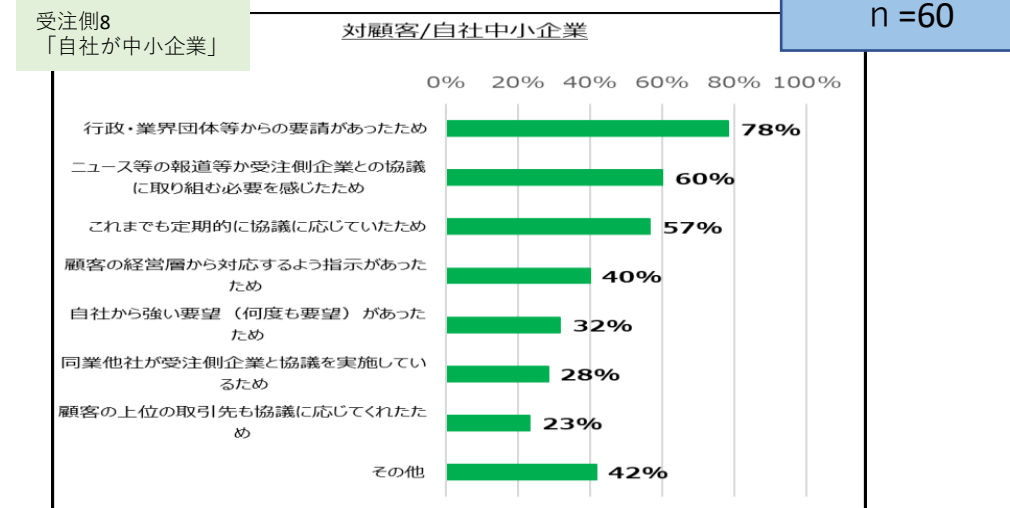
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側8：顧客が協議に応じてくれた理由【複数回答可】



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

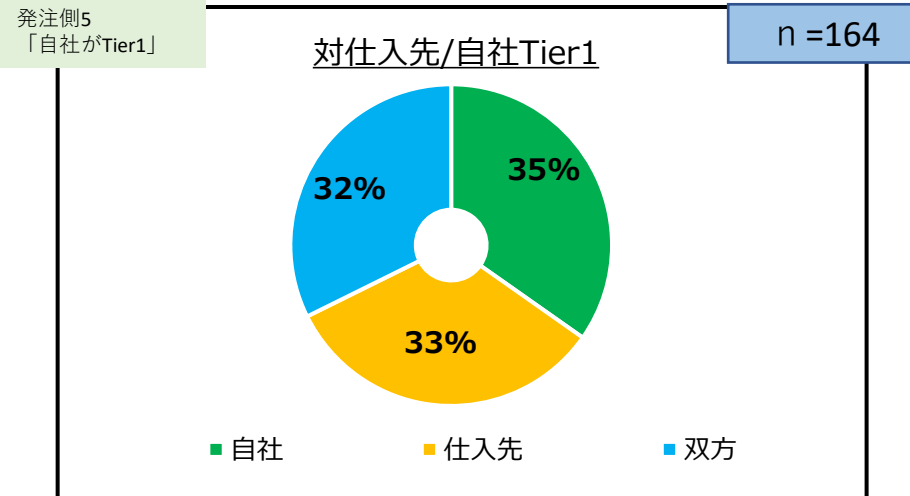


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

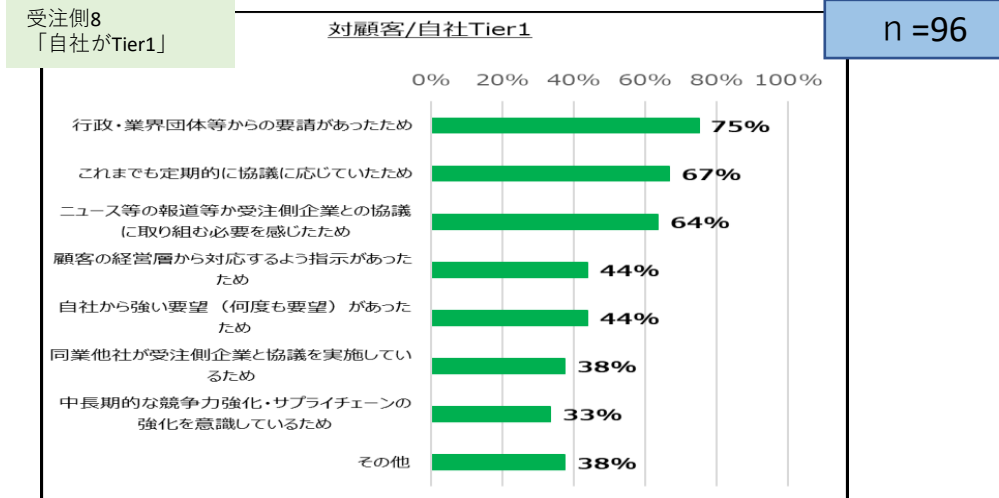
II. 価格決定方法

発注側5：協議の申し入れは発注側か仕入先どちらか？



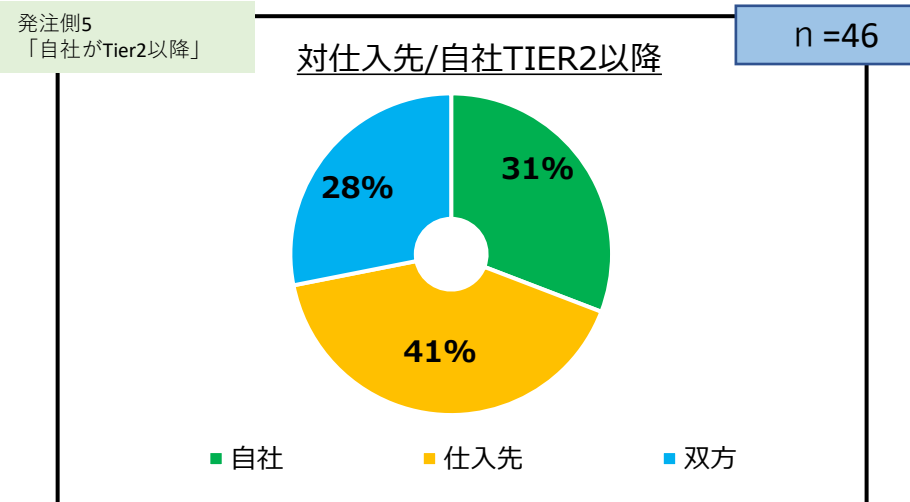
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側8：顧客が協議に応じてくれた理由【複数回答可】

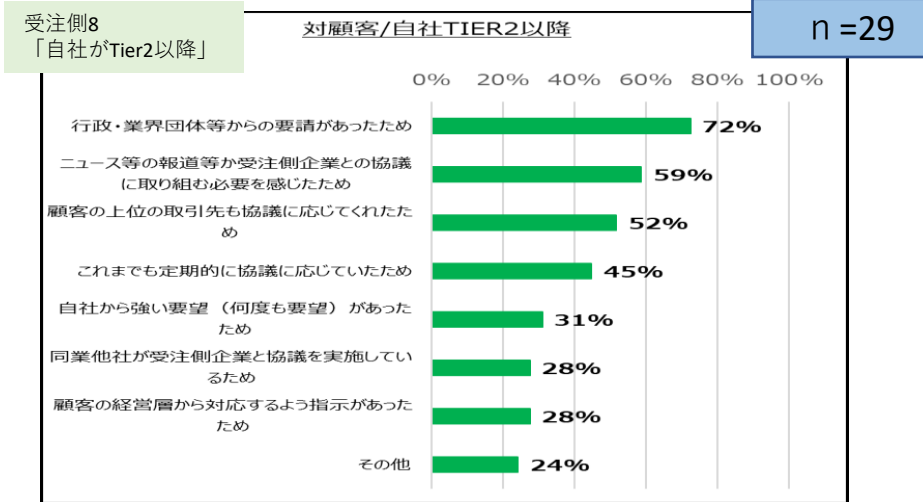


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

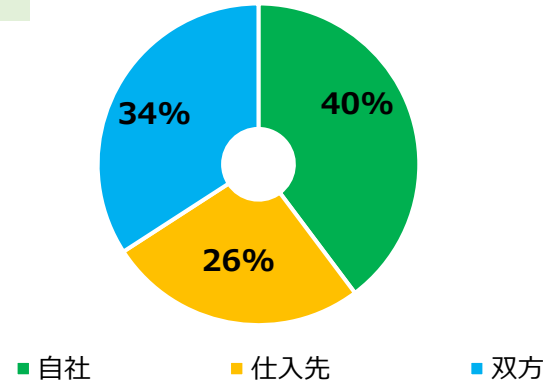
II. 価格決定方法

発注側5：協議の申し入れは発注側か仕入先どちらか？

発注側5
「自社がTier1で
大企業」

対仕入先/自社TIER1×大企業

n = 99

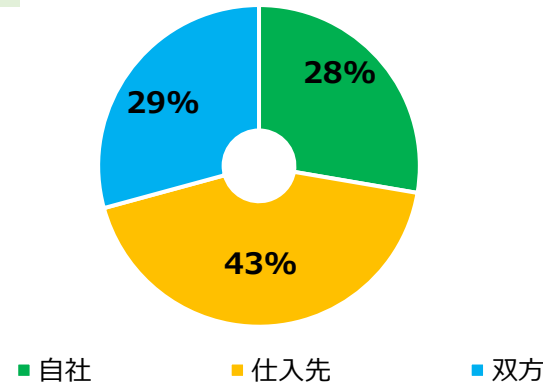


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側5
「自社がTier1で
中小企業」

対仕入先/自社TIER1×中小企業

n = 65



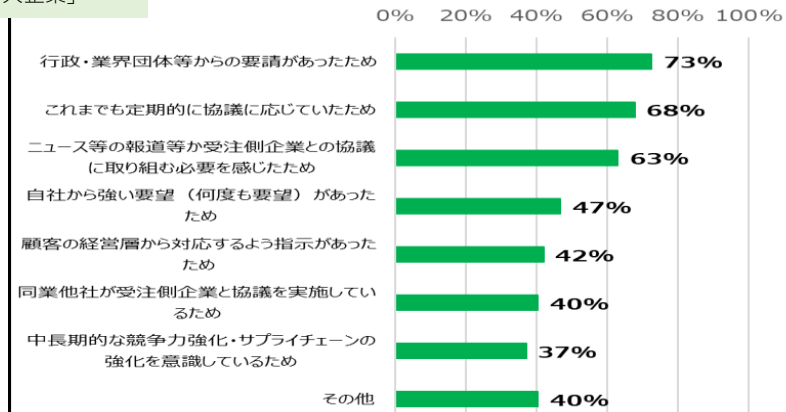
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側8：顧客が協議に応じてくれた理由【複数回答可】

受注側8
「自社がTier1
で大企業」

対顧客/自社TIER1×大企業

n = 62



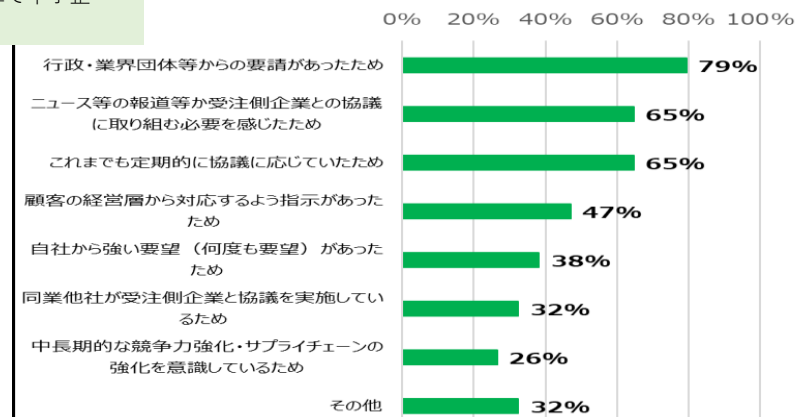
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

受注側8
「自社がTier1
以降で中小
企業」

対顧客/自社TIER1×中小企業

n = 34



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

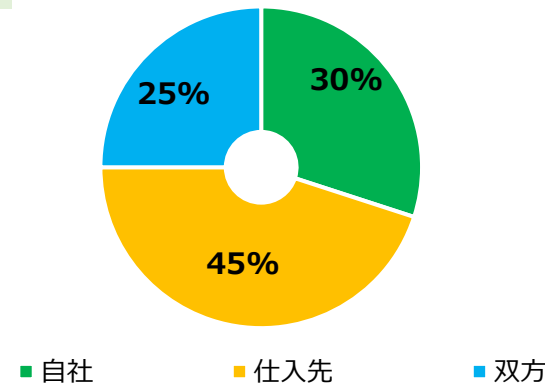
II. 価格決定方法

発注側5：協議の申し入れは発注側か仕入先どちらか？

発注側5
「自社がTier2以降で大企業」

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

n = 20

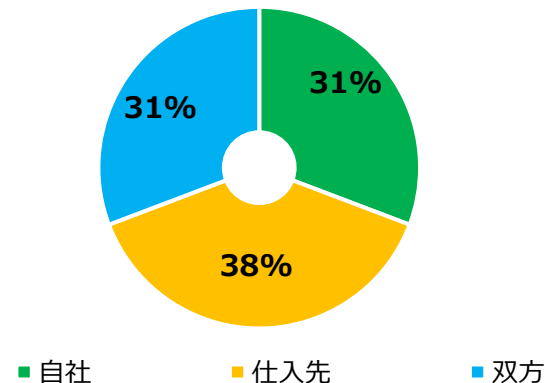


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側5
「自社がTier2以降で中小企業」

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

n = 26



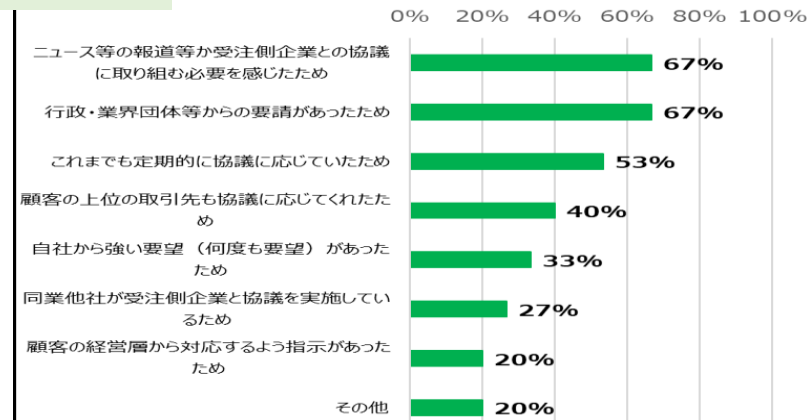
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側8：顧客が協議に応じてくれた理由【複数回答可】

受注側8
「自社がTier2以降で大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

n = 15



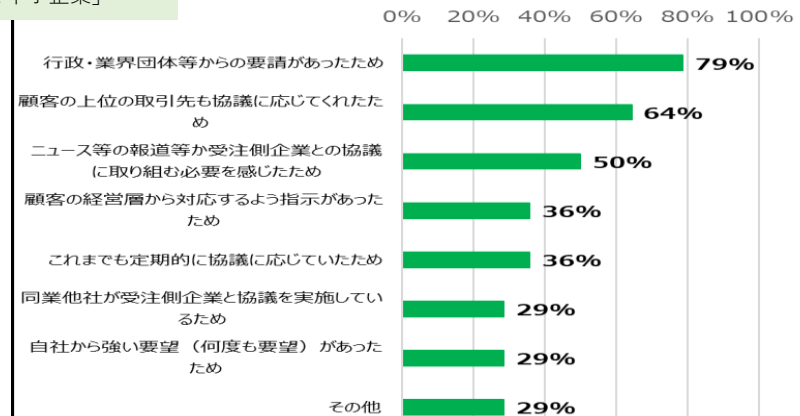
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

受注側8
「自社がTier2以降で中小企業」

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

n = 14

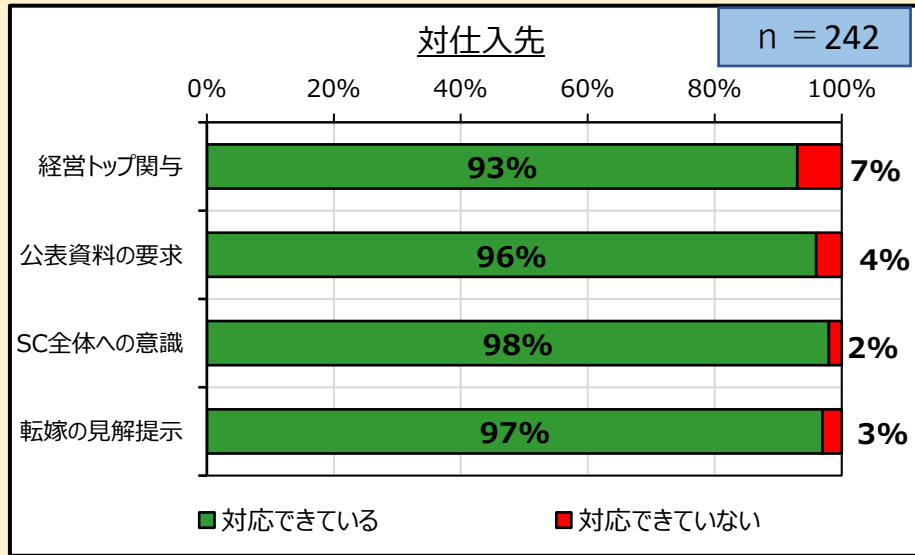


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

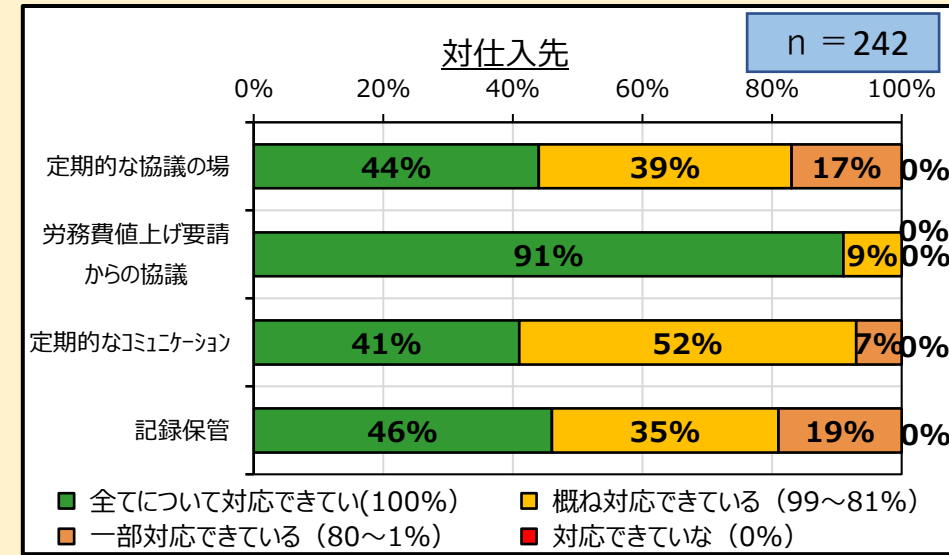
※選択肢の一部をまとめて表示

II. 価格決定方法

発注側6：直近1年間の仕入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の遵守状況【各項目単一回答】



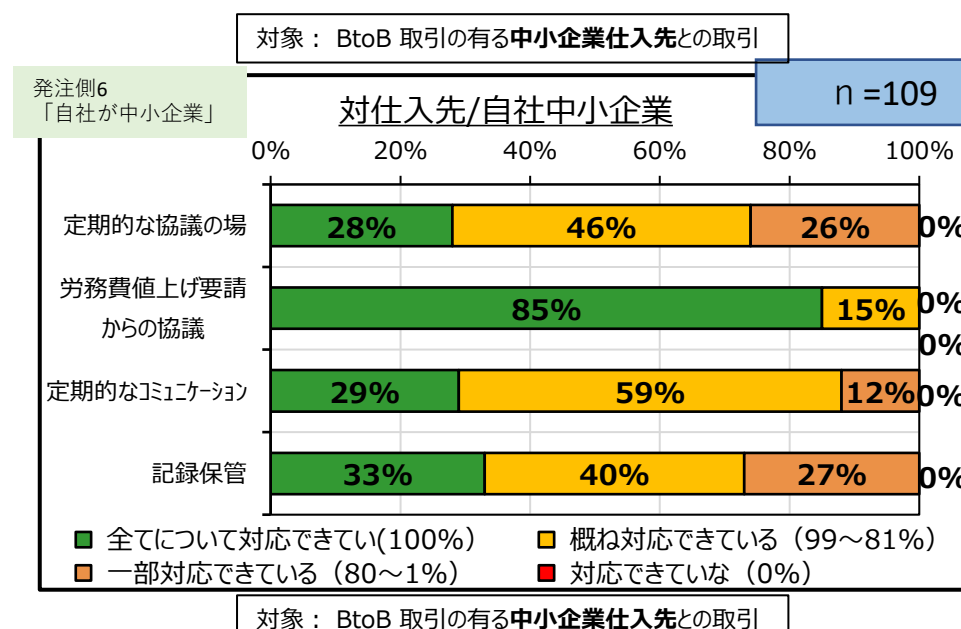
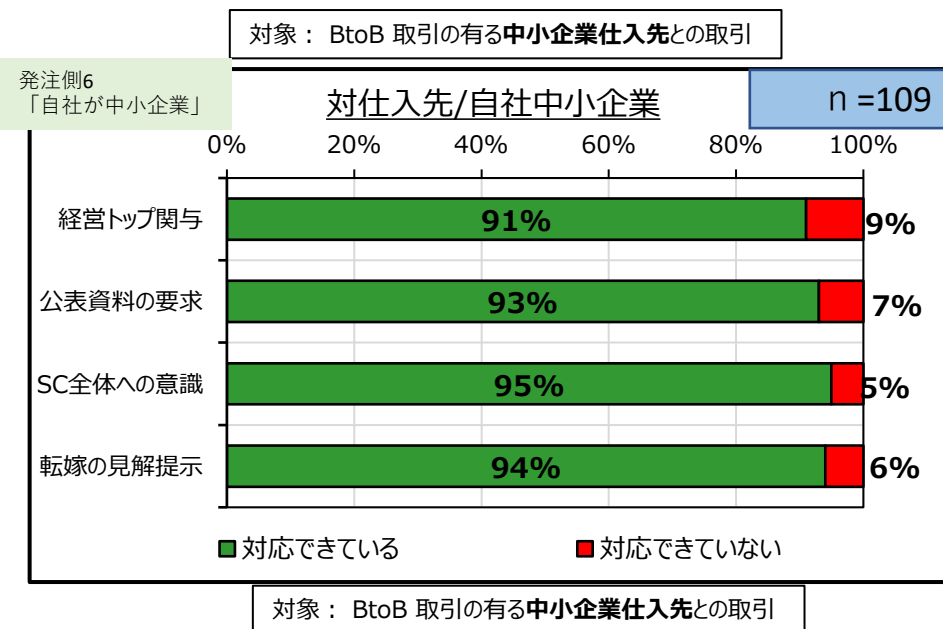
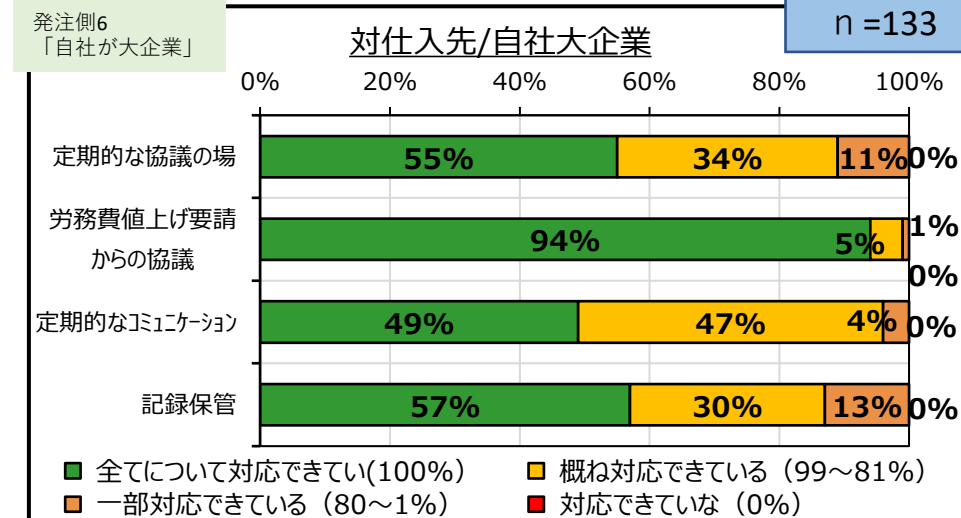
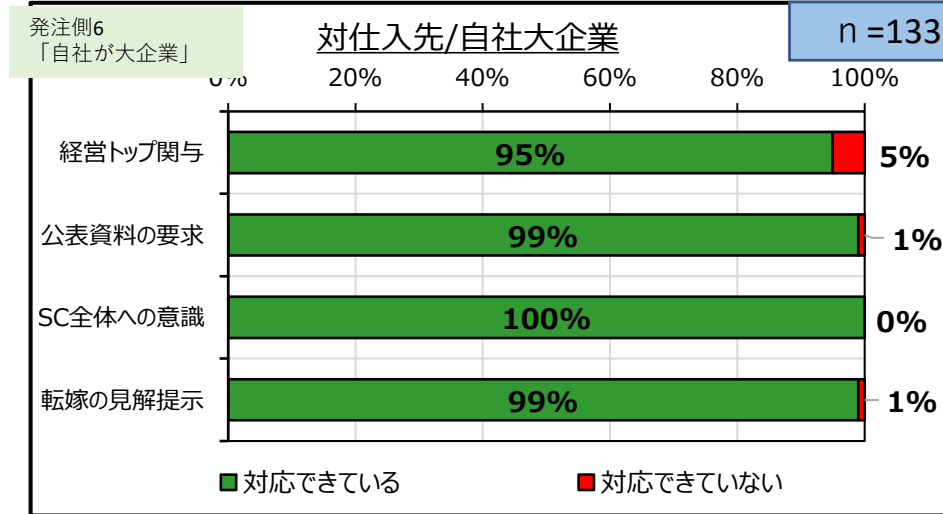
対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

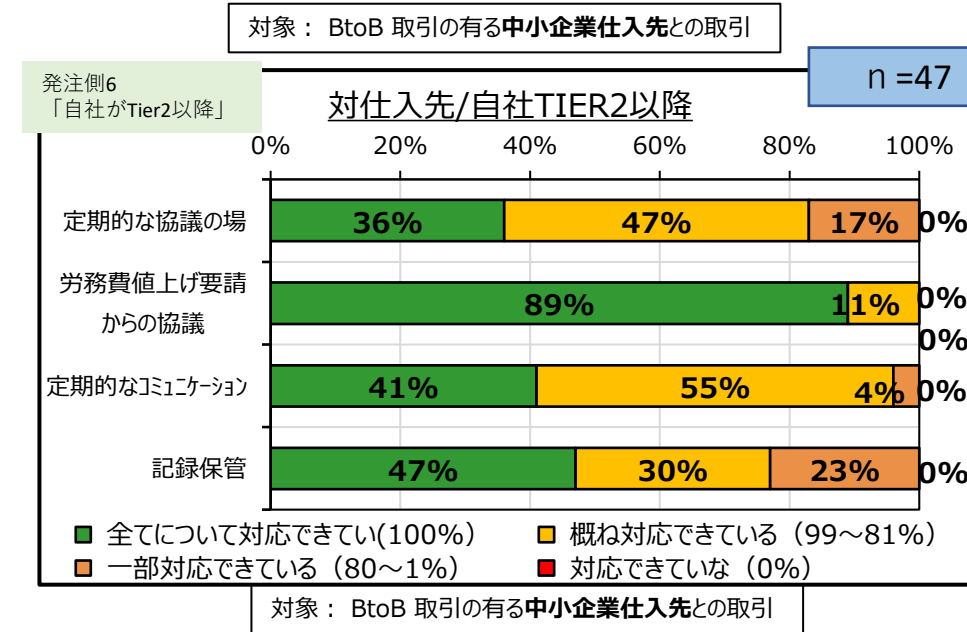
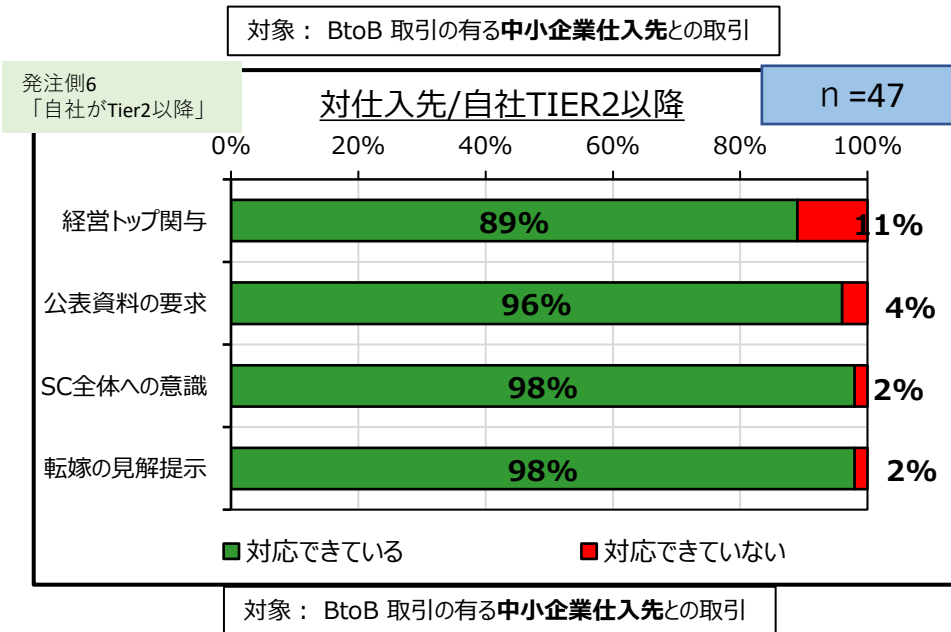
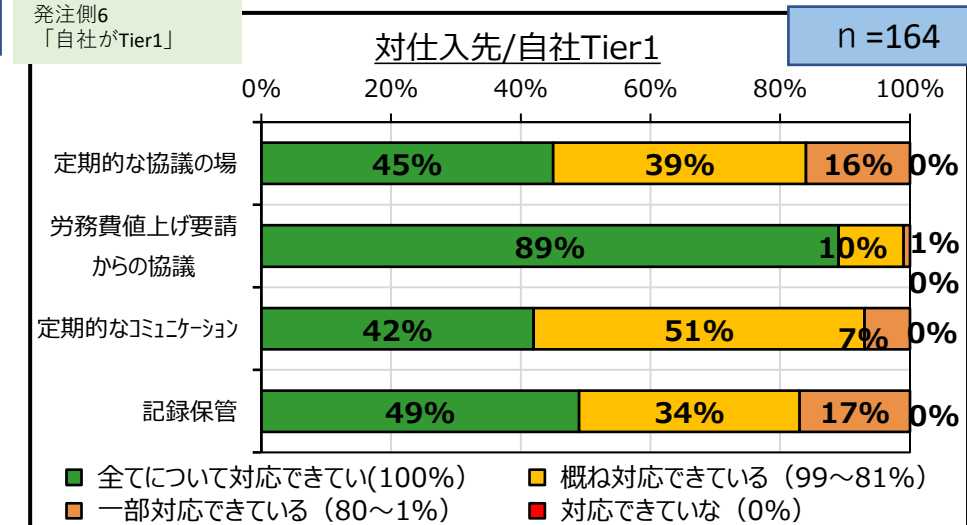
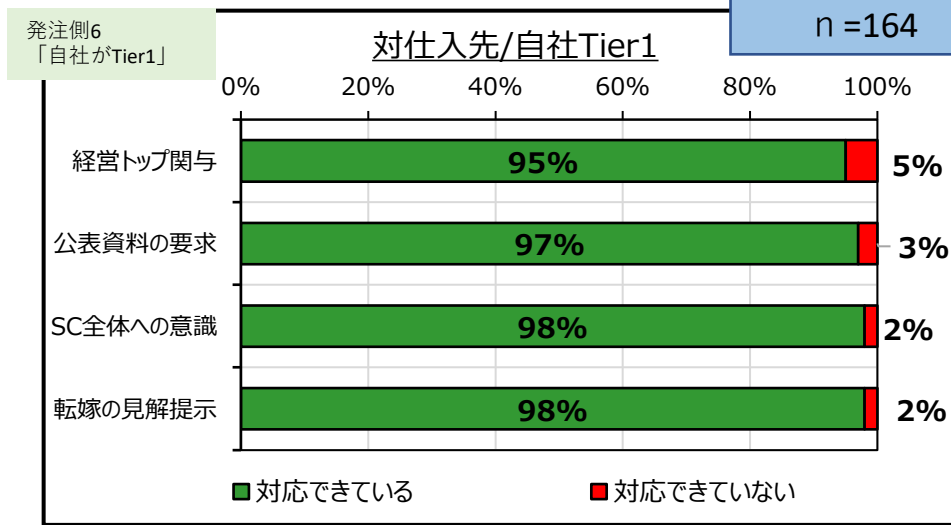
II. 価格決定方法

発注側6：直近1年間の仕入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の遵守状況【各項目単一回答】



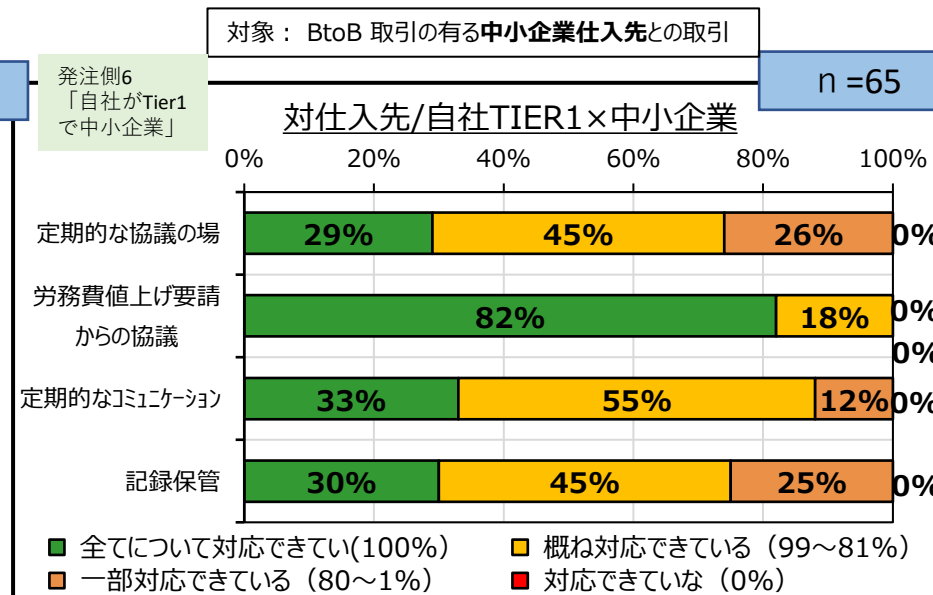
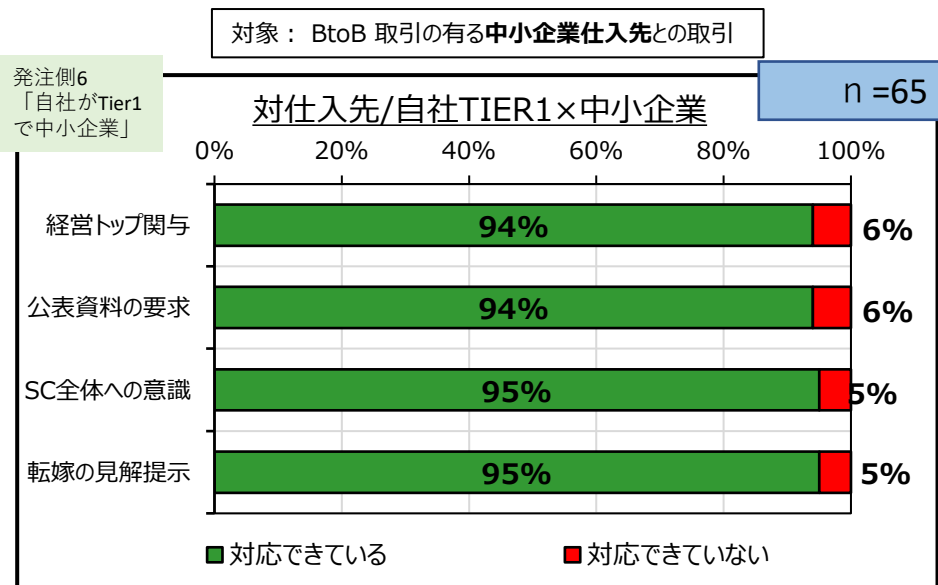
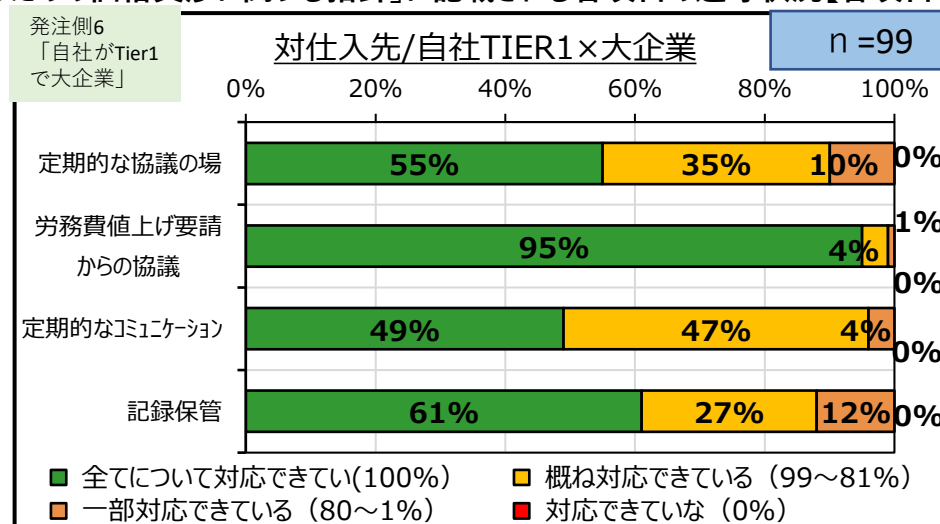
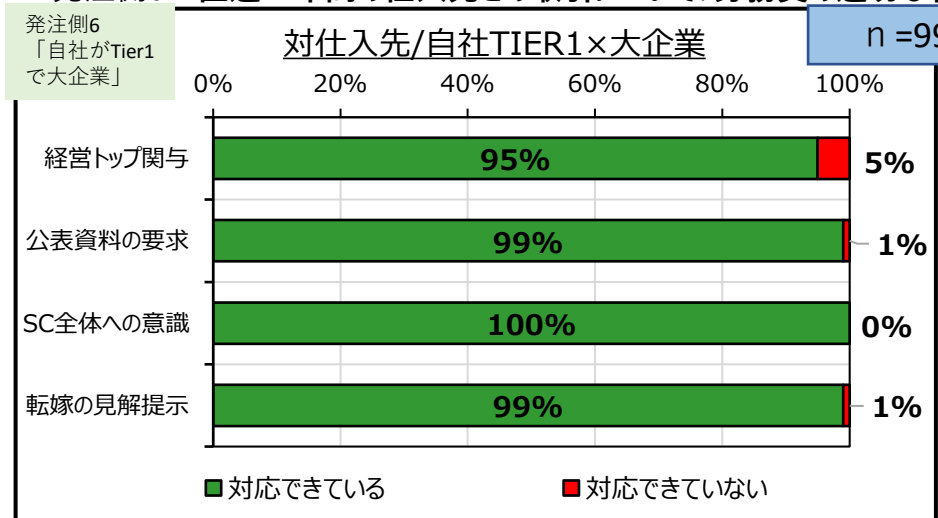
II. 価格決定方法

発注側6：直近1年間の仕入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の遵守状況【各項目単一回答】



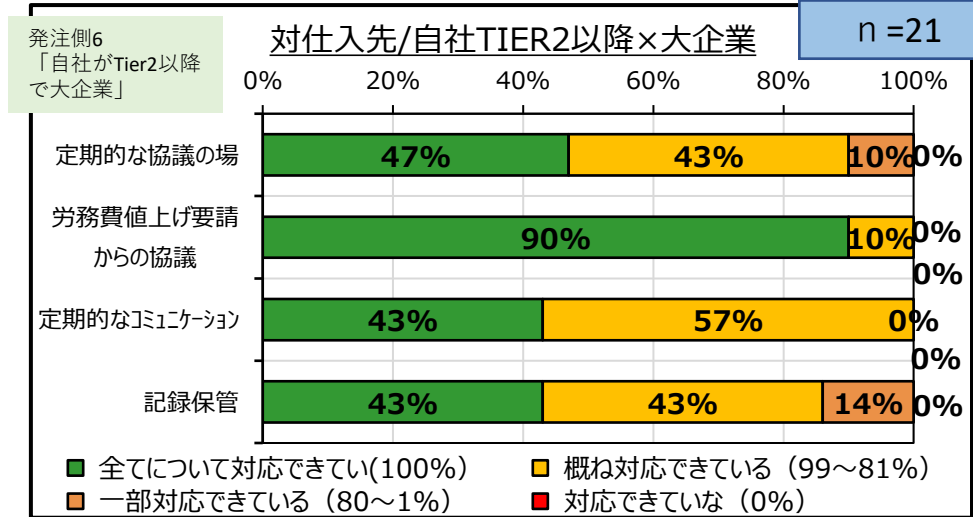
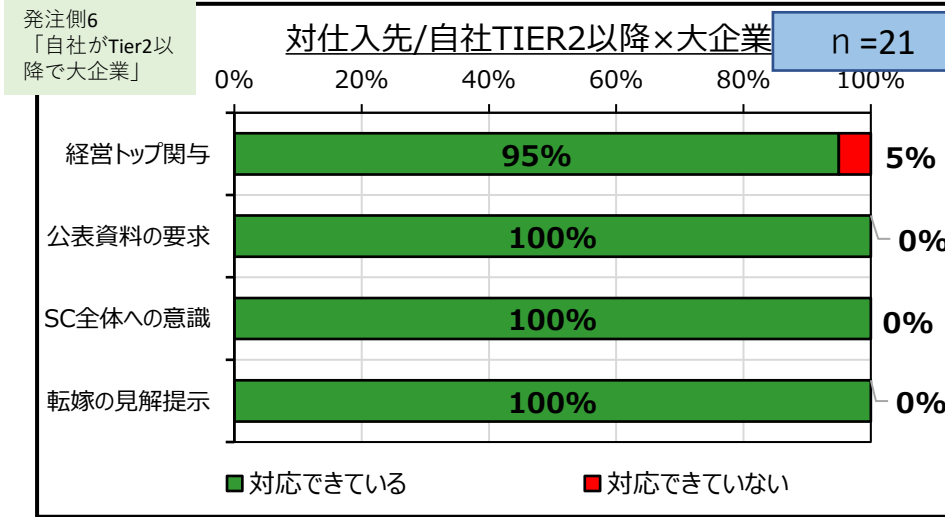
II. 価格決定方法

発注側6：直近1年間の仕入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の遵守状況【各項目単一回答】



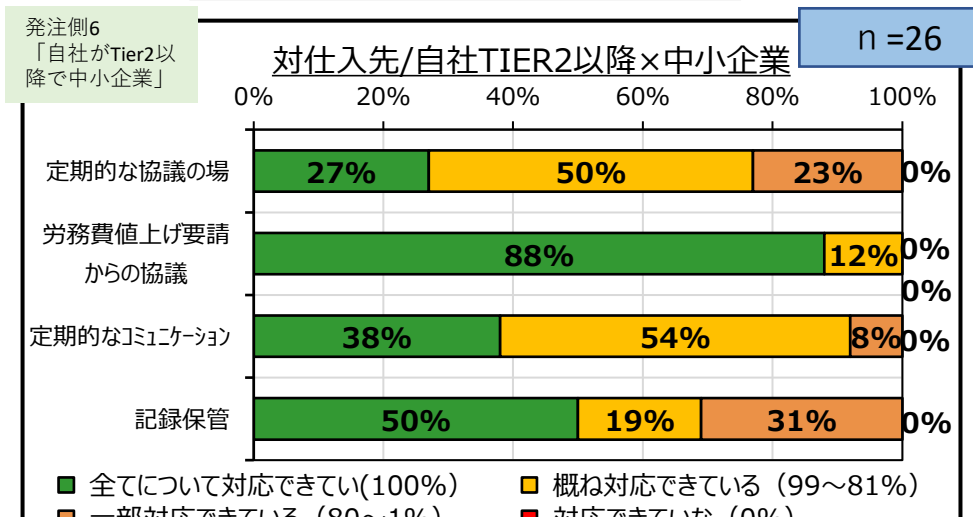
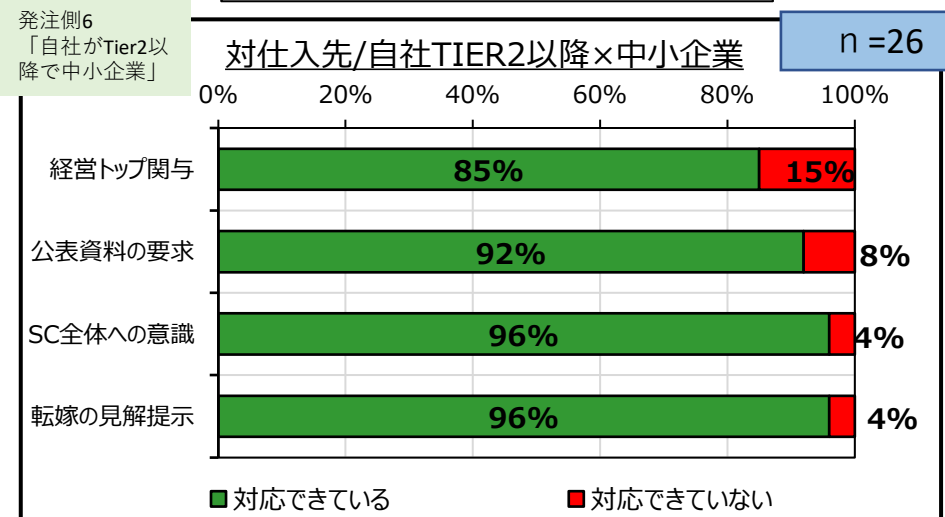
II. 価格決定方法

発注側6：直近1年間の仕入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の遵守状況【各項目単一回答】



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

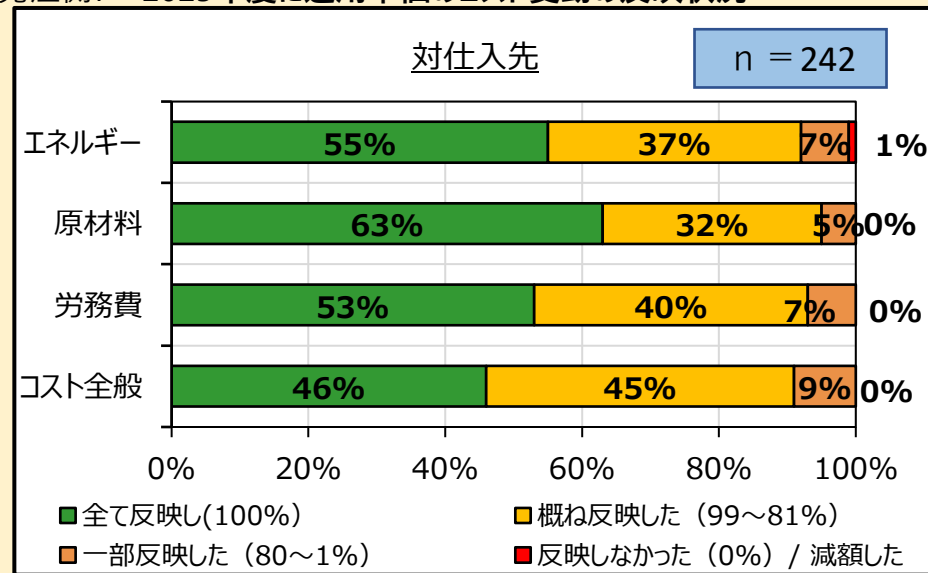


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

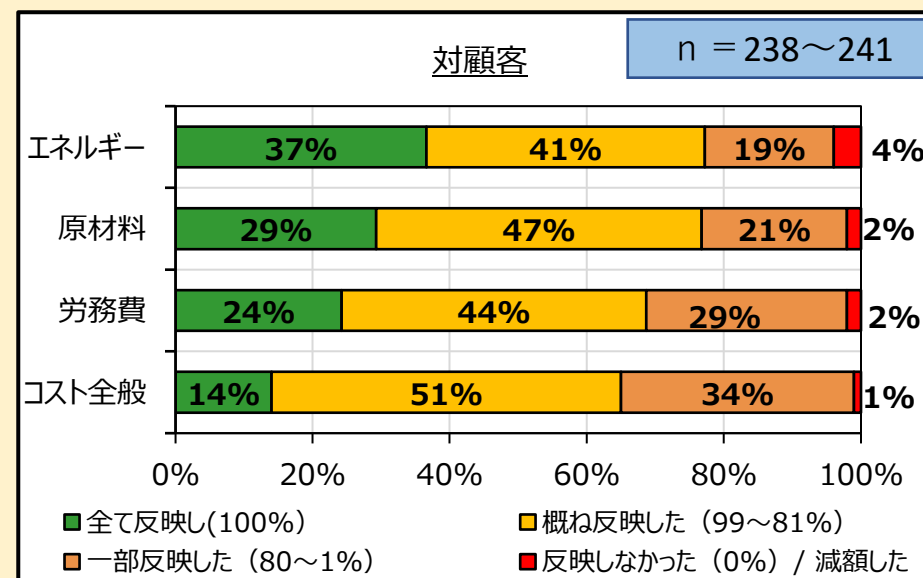
II. 価格決定方法

発注側7：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

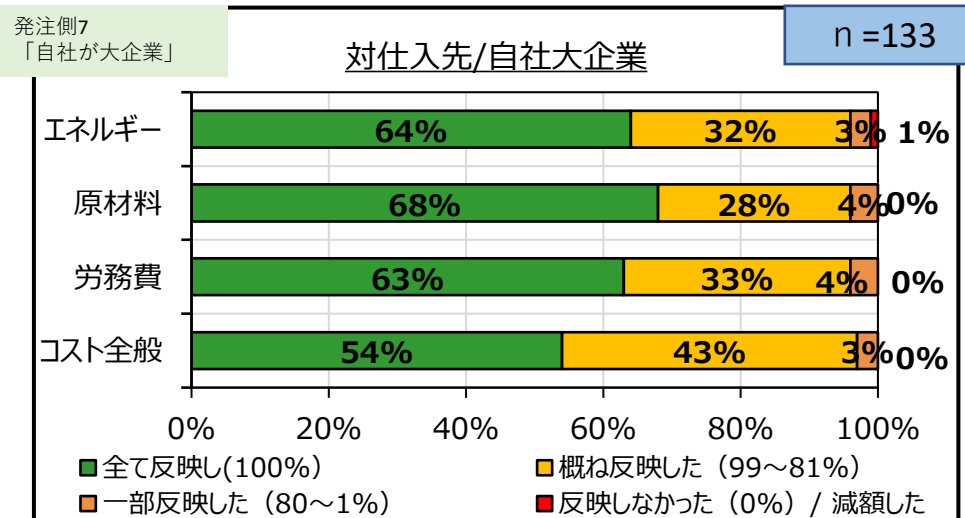
受注側11：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

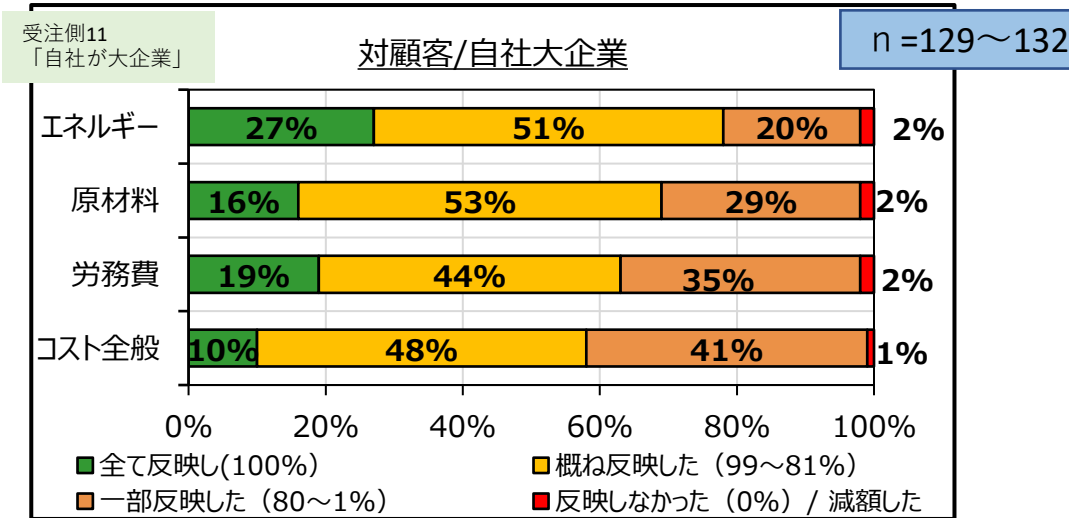
II. 価格決定方法

発注側7：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



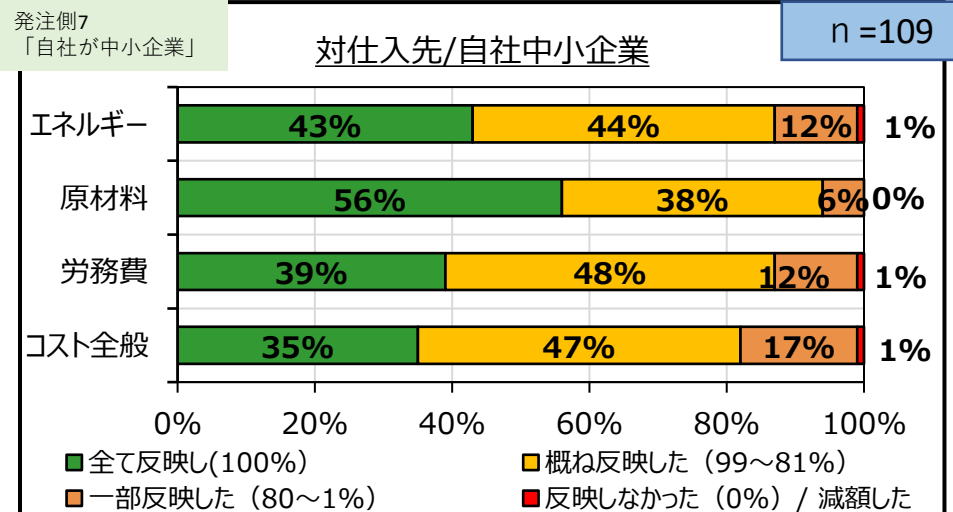
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側11：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況

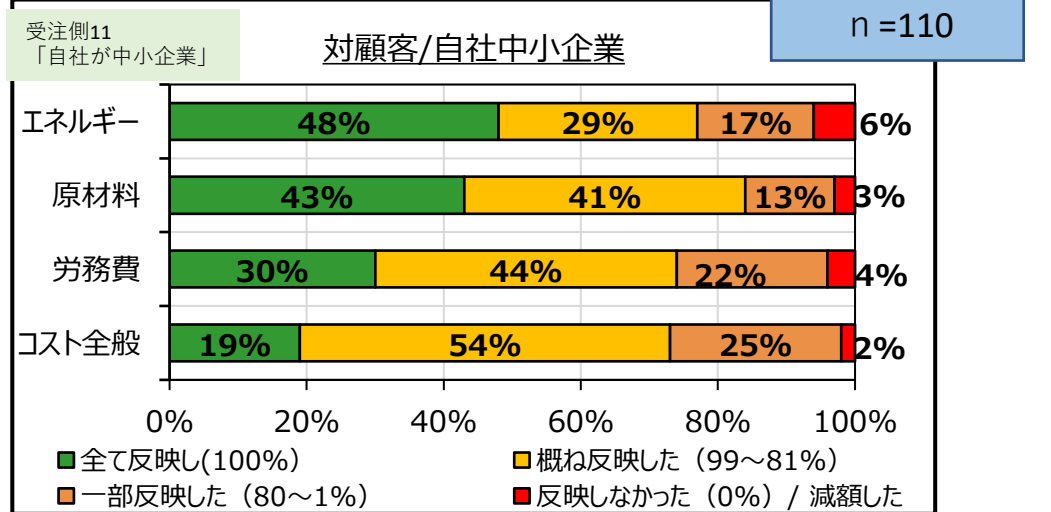


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

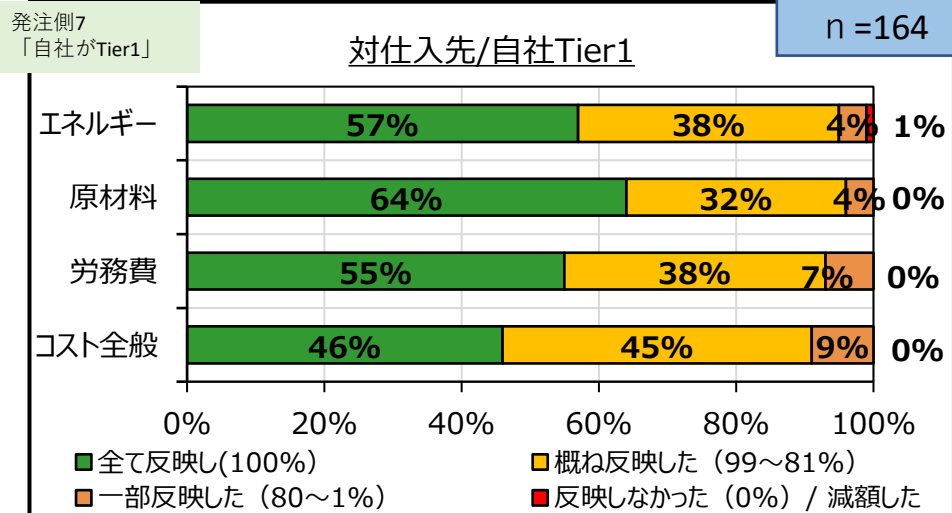


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

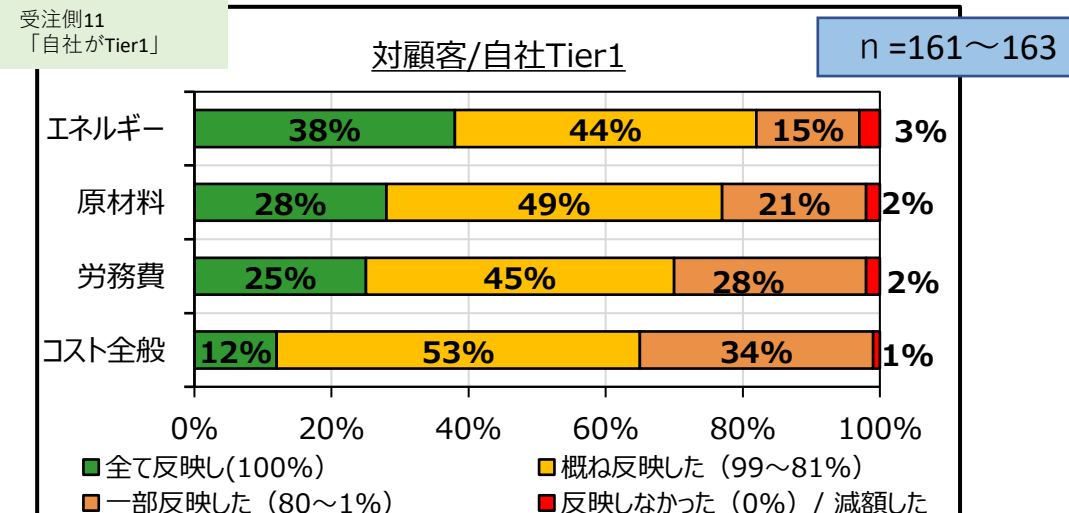
II. 価格決定方法

発注側7：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

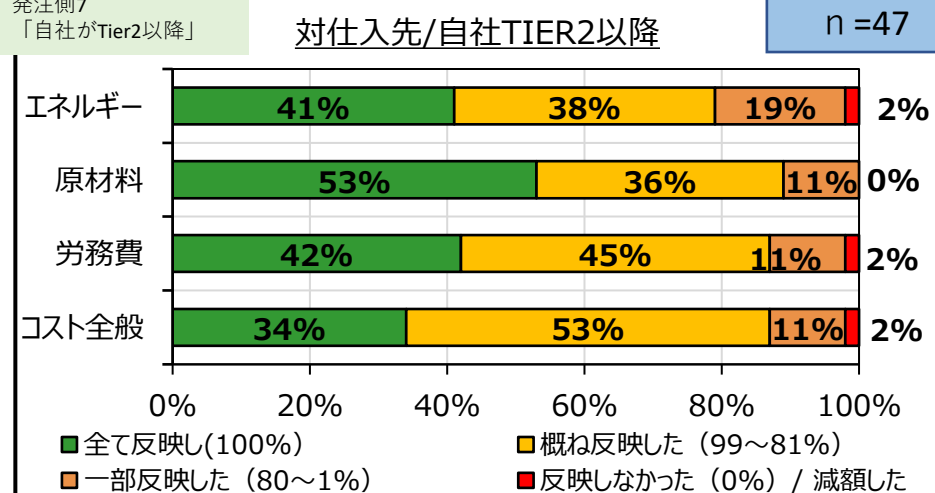
受注側11：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

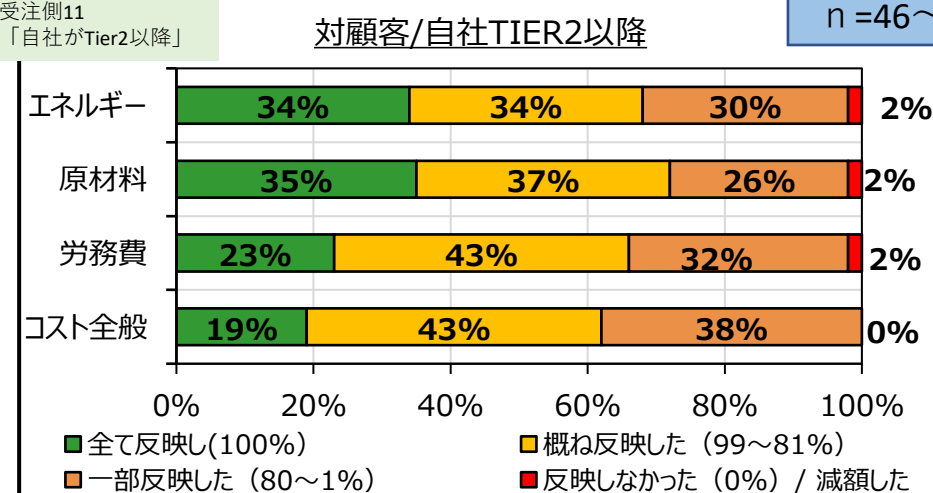
※選択肢の一部をまとめて表示

発注側7
「自社がTier2以降」



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側11
「自社がTier2以降」

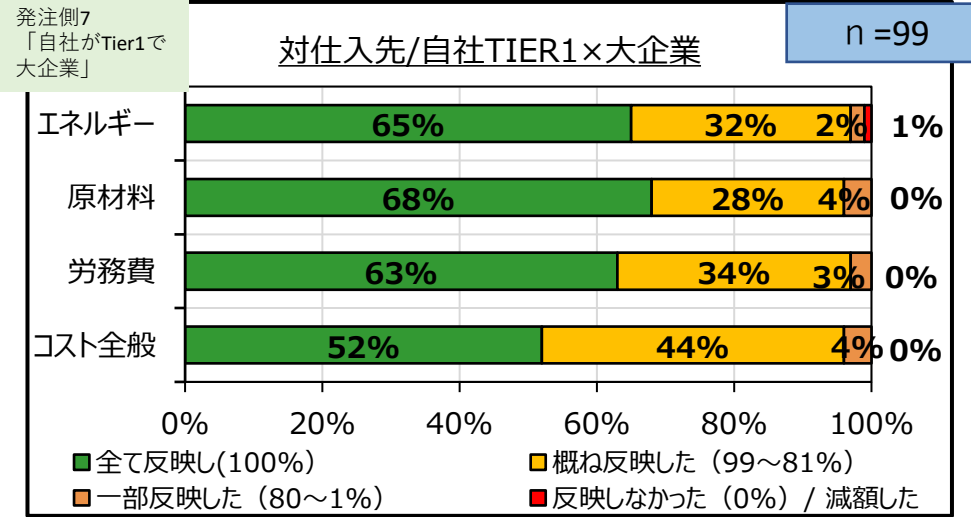


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

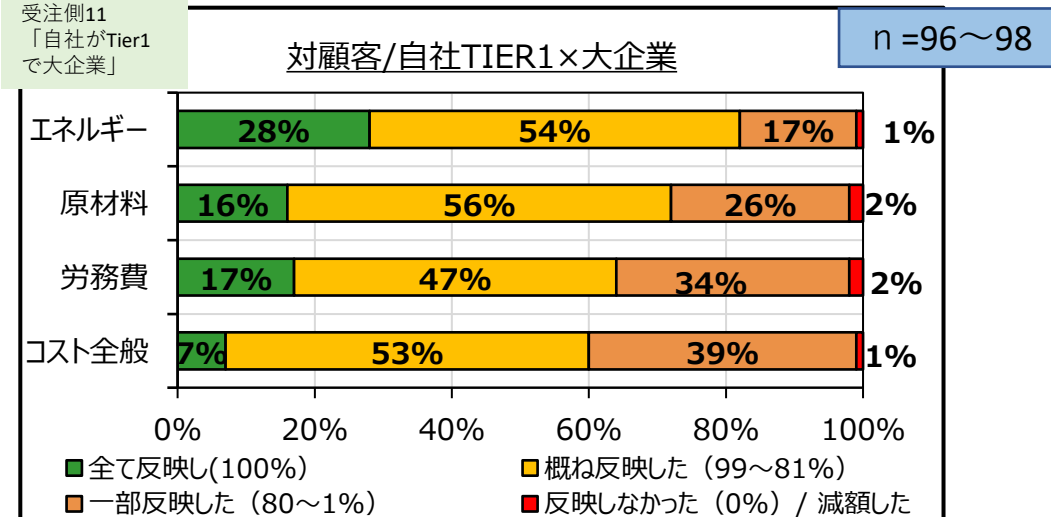
II. 価格決定方法

発注側7：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



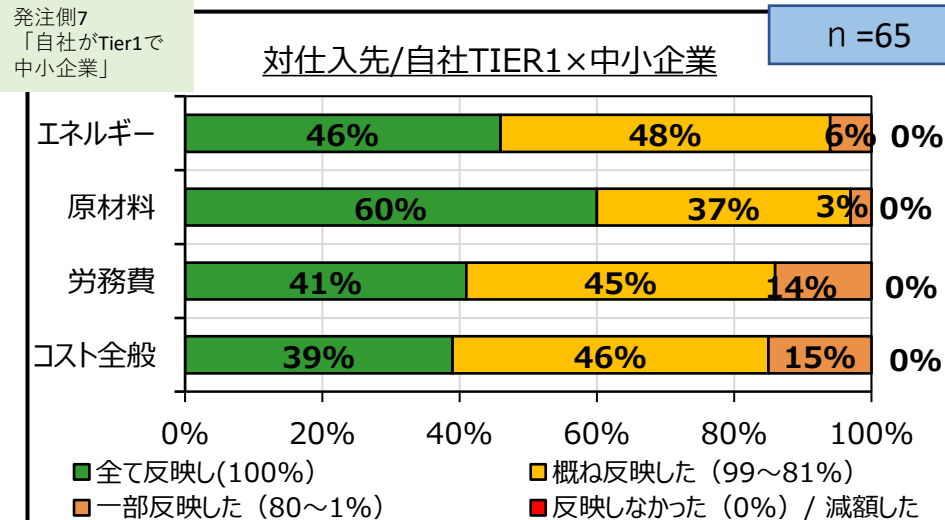
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側11：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況

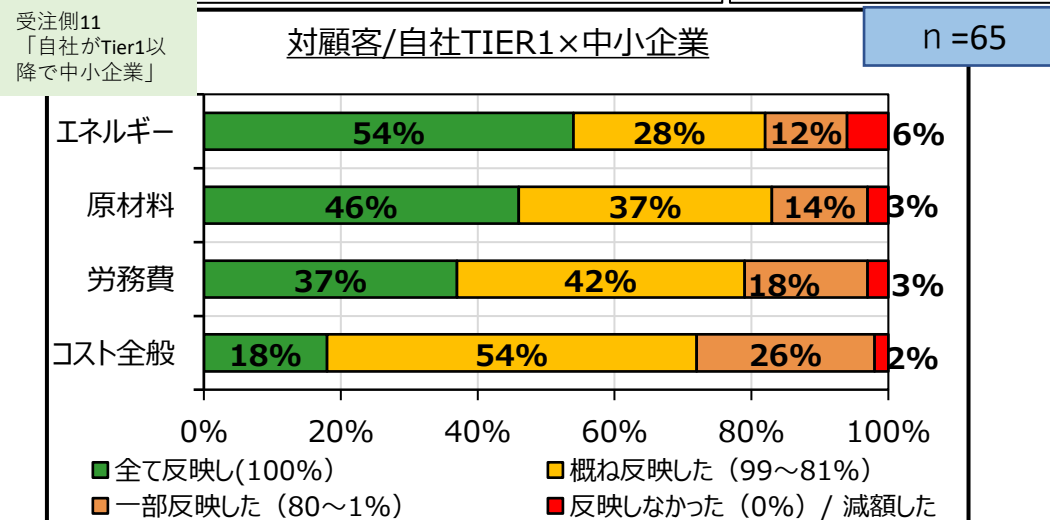


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

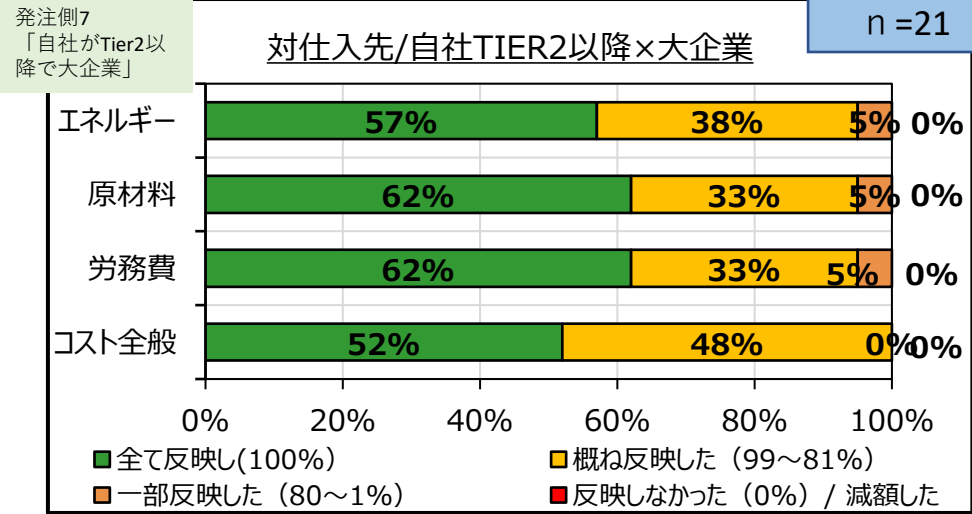


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

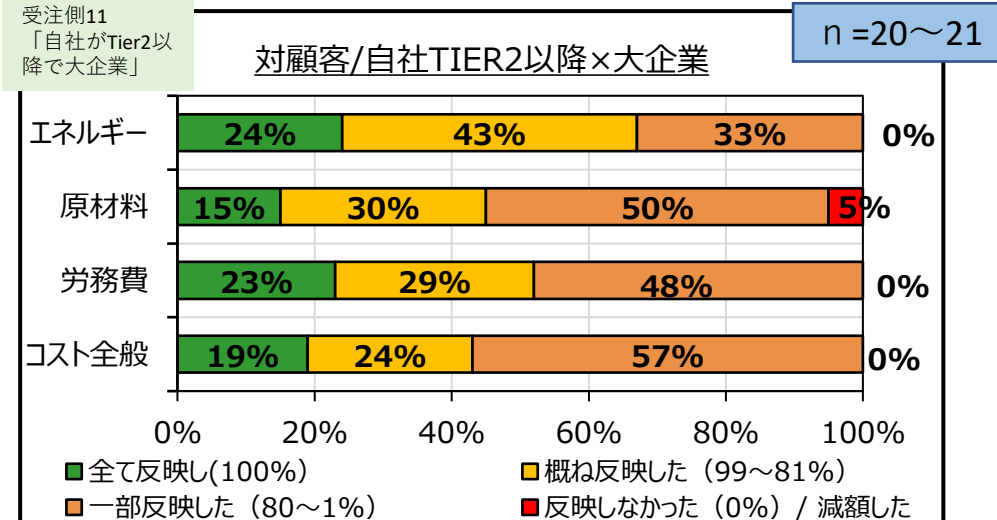
II. 価格決定方法

発注側7：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況



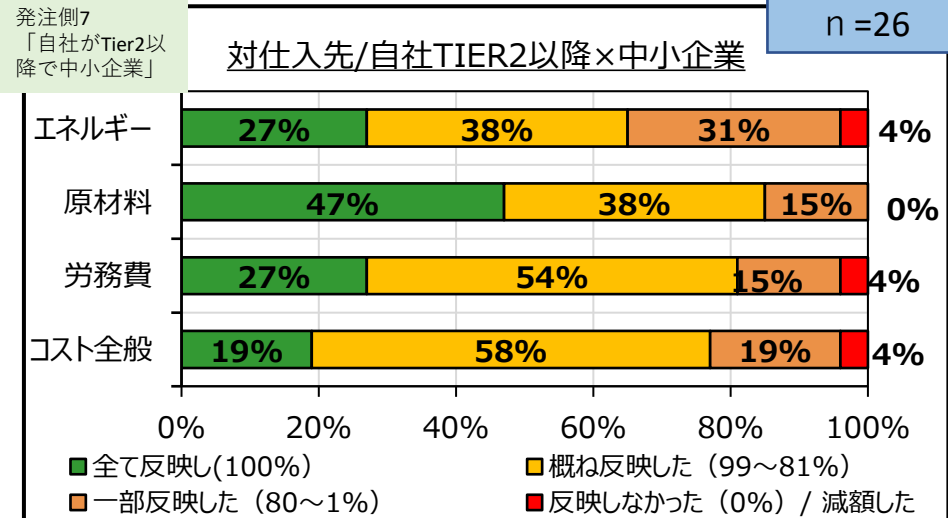
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側11：2025年度に適用単価のコスト変動の反映状況

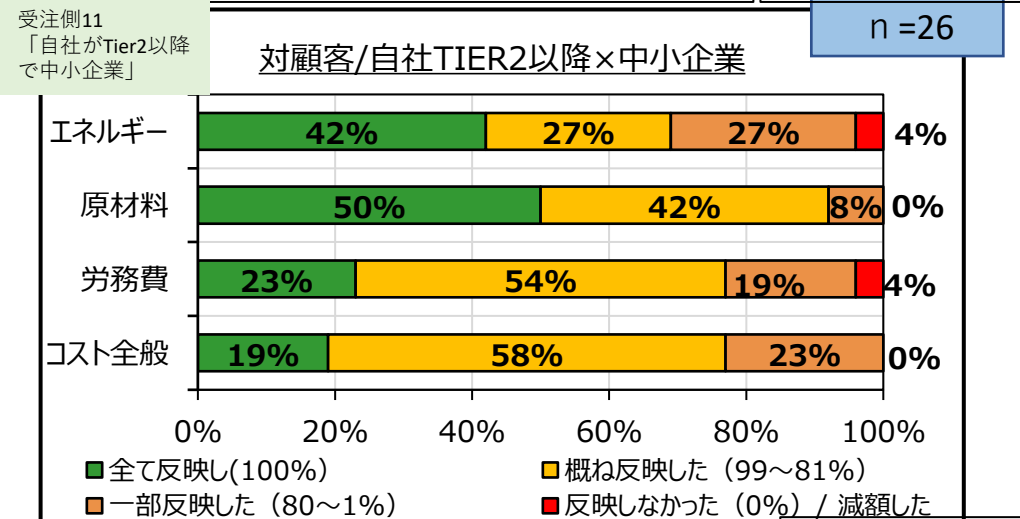


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

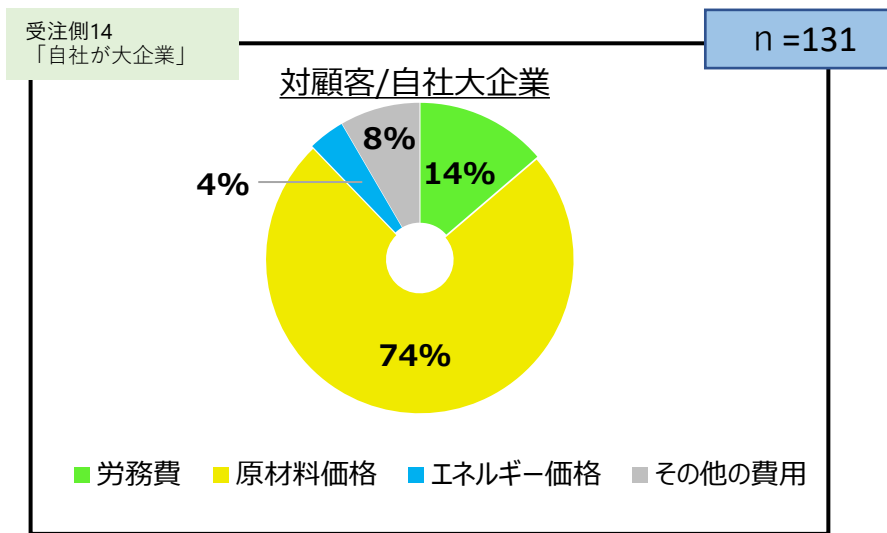


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

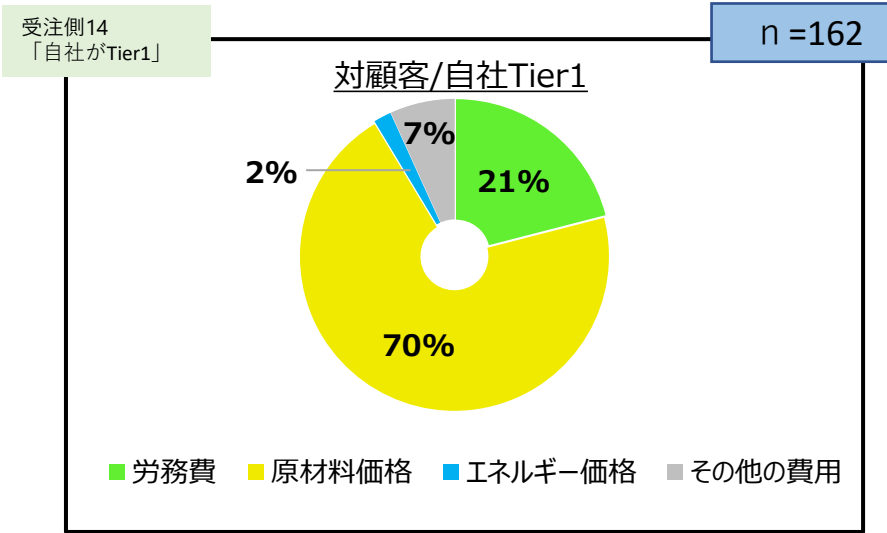
※選択肢の一部をまとめて表示

II. 価格決定方法

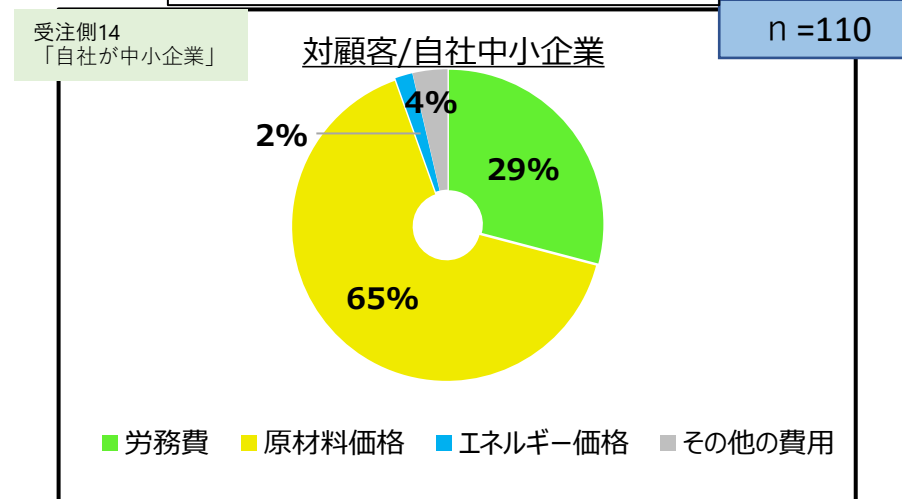
受注側14：主な製品・サービスのコスト全体のうち、どの費目が最も多くの割合を占めているか



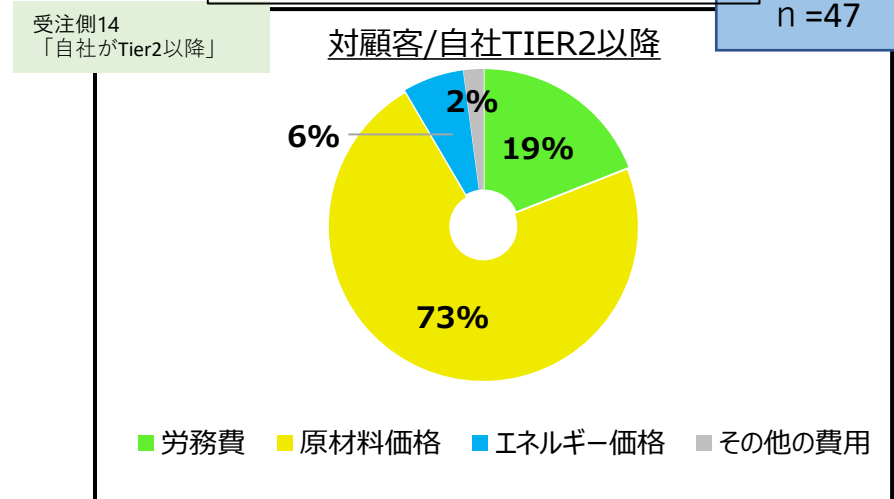
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



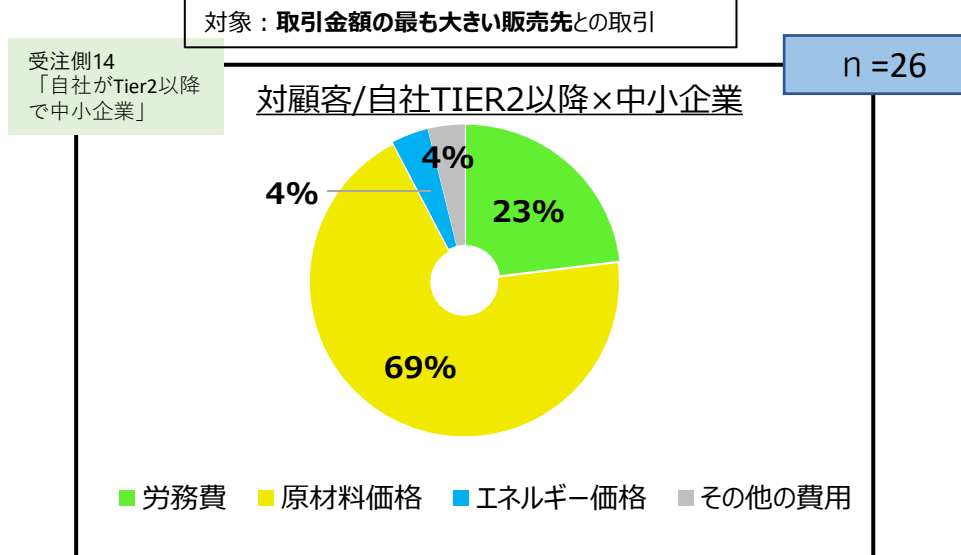
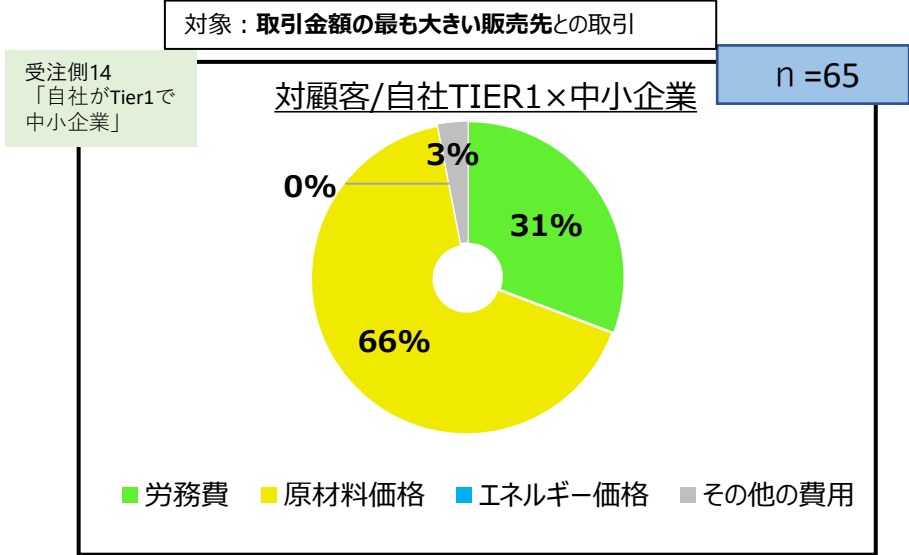
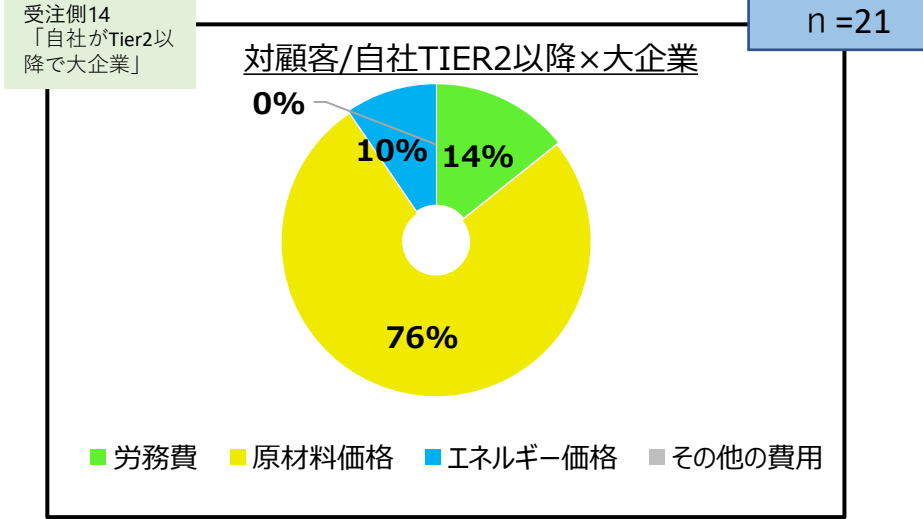
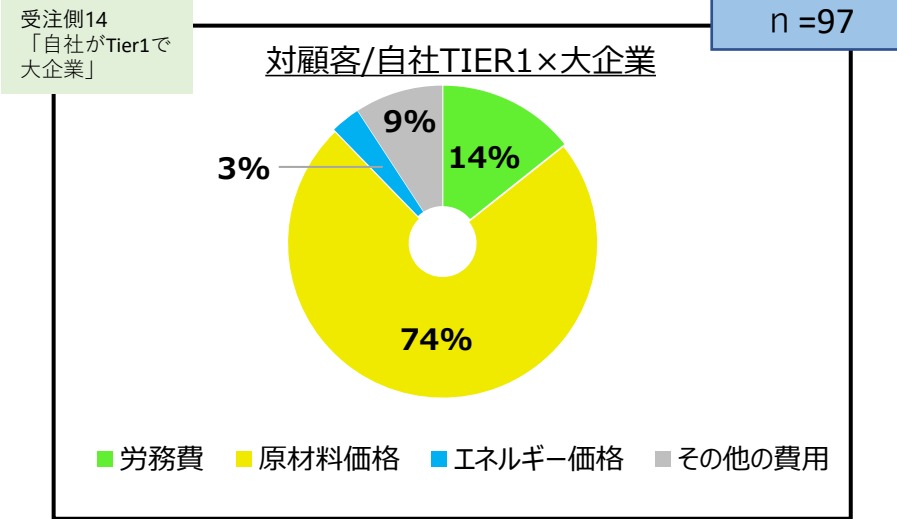
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

II. 価格決定方法

受注側14：主な製品・サービスのコスト全体のうち、どの費目が最も多くの割合を占めているか

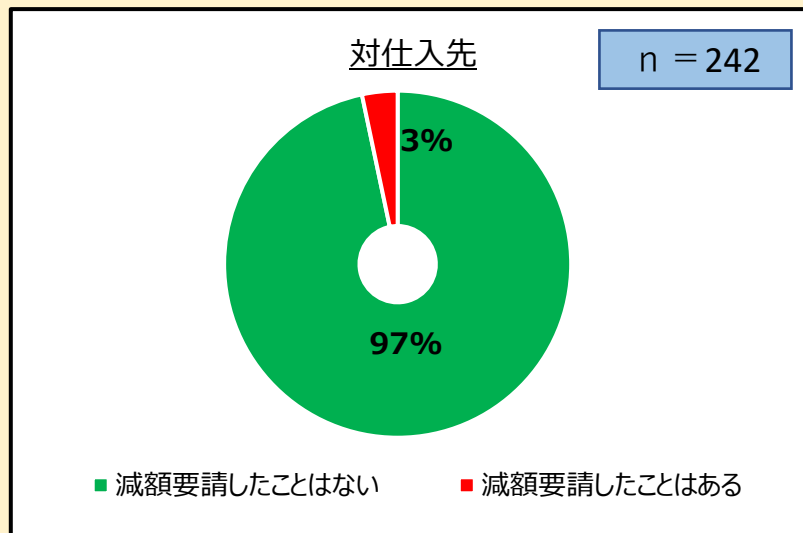


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

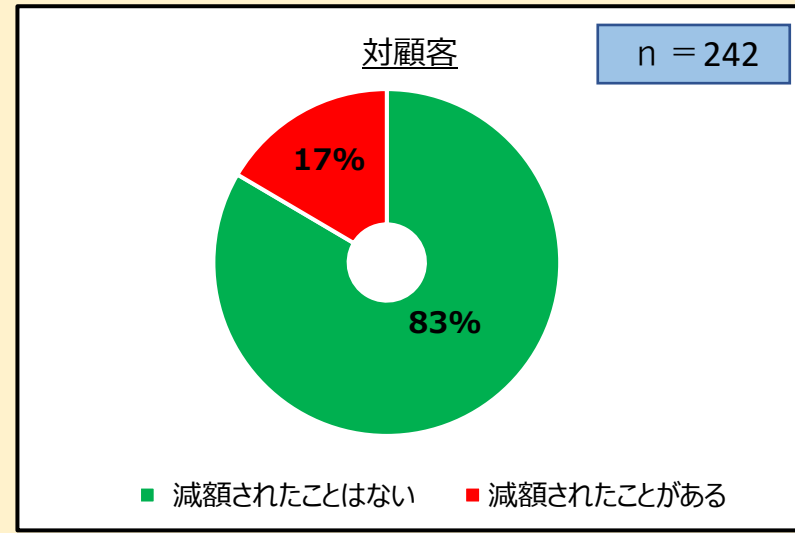
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側8：仕入先に対する支払い代金の割り戻しの実施状況



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

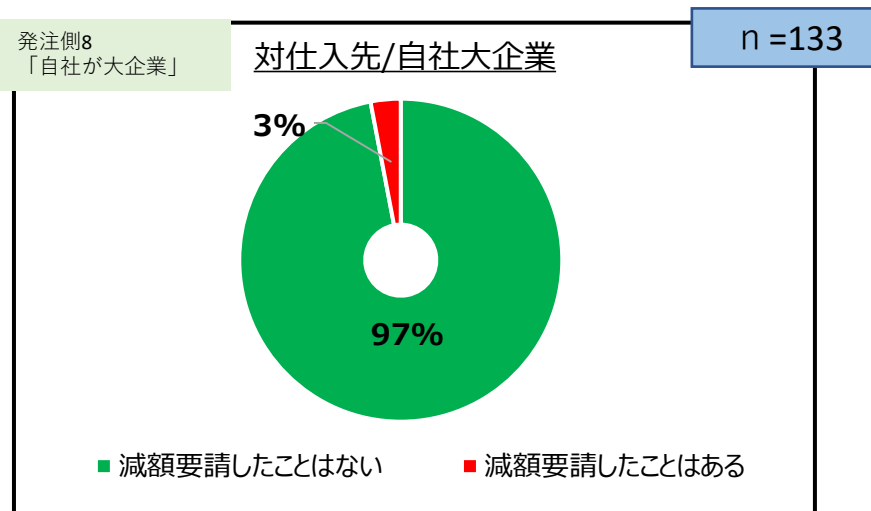
受注側15：顧客から支払い代金の割り戻しを受けた状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

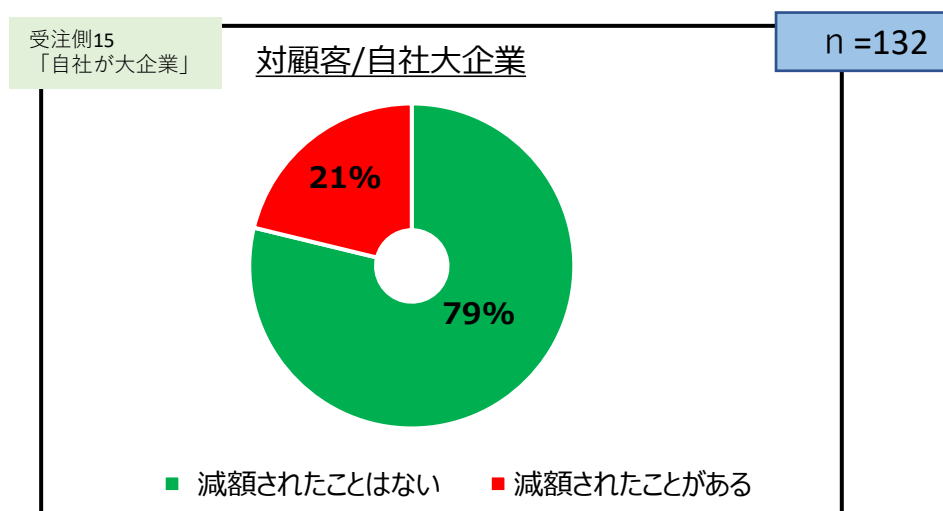
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側8：仕入先に対する支払い代金の割り戻しの実施状況

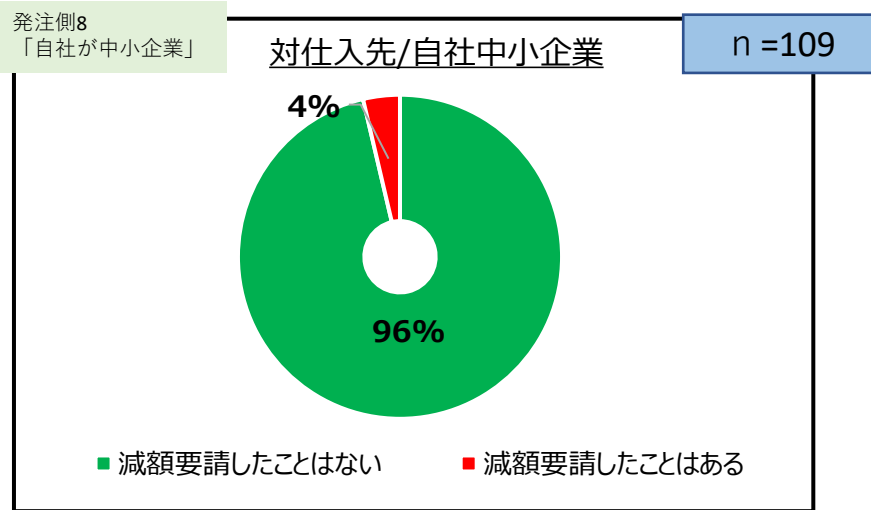


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

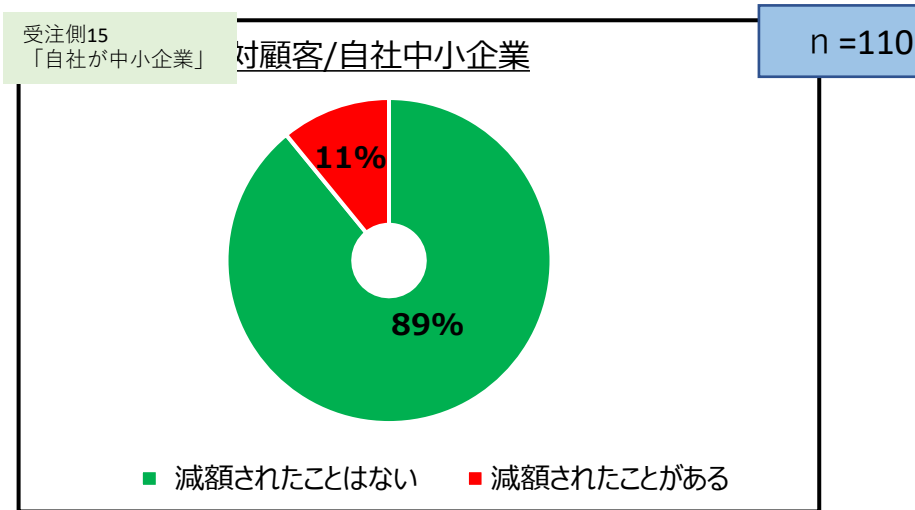
受注側15：顧客から支払い代金の割り戻しを受けた状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



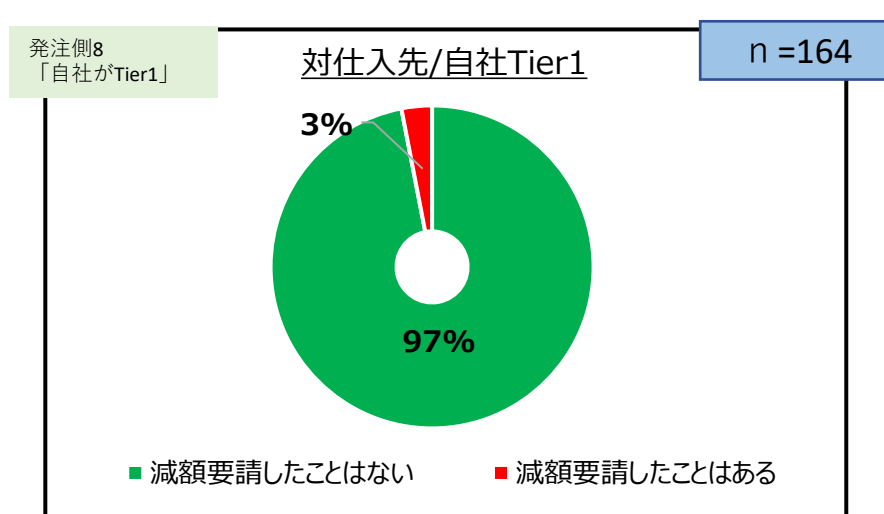
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

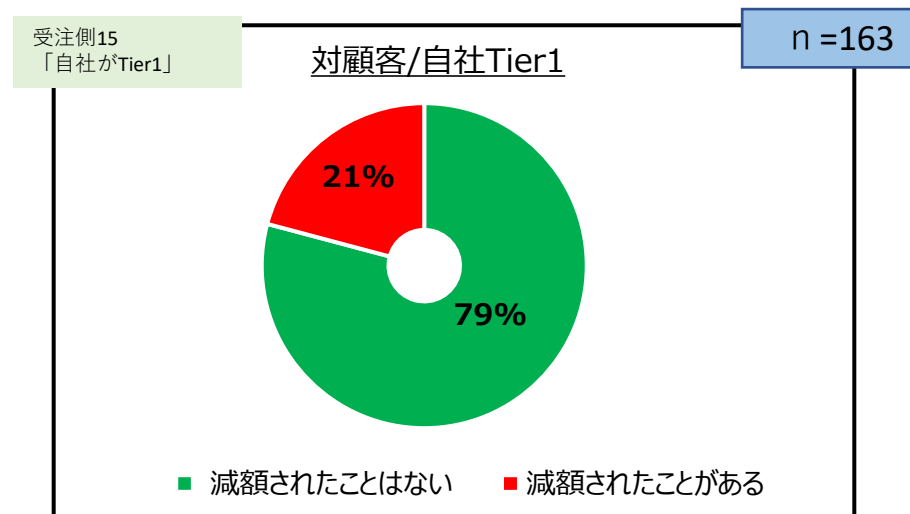
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側8：仕入先に対する支払い代金の割り戻しの実施状況

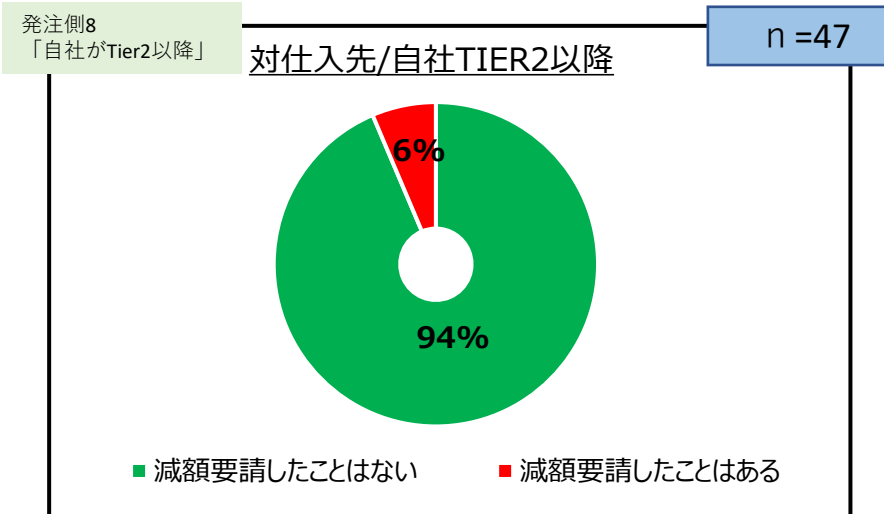


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

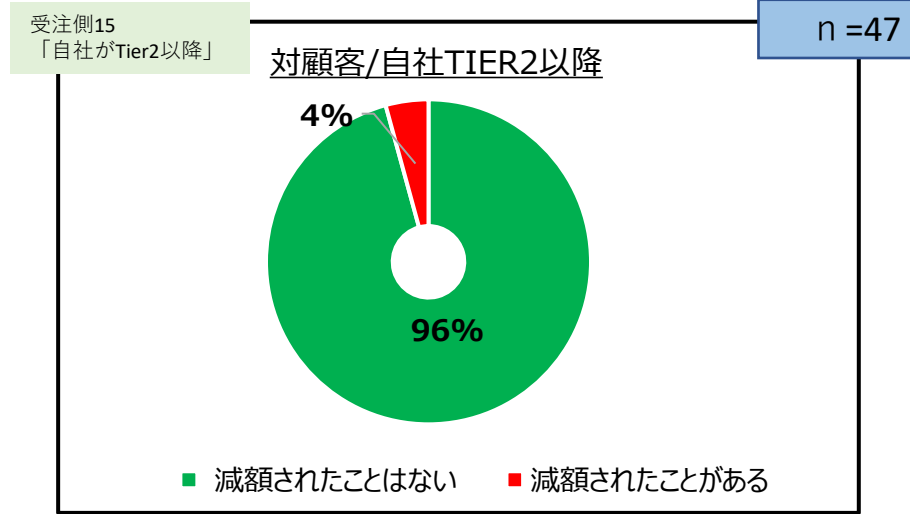
受注側15：顧客から支払い代金の割り戻しを受けた状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



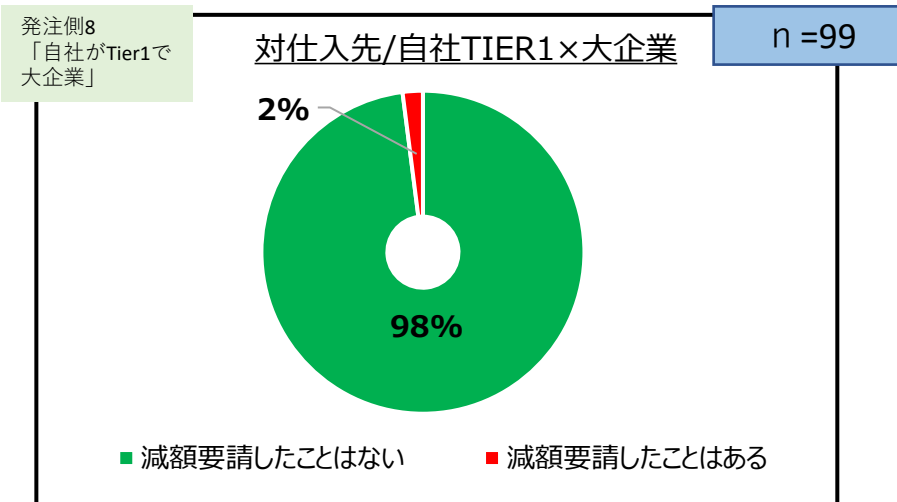
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

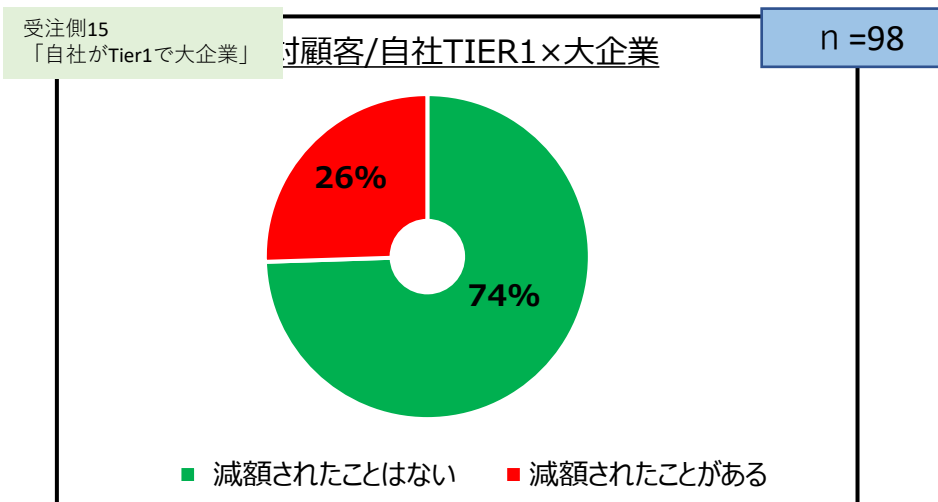
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側8：仕入先に対する支払い代金の割り戻しの実施状況

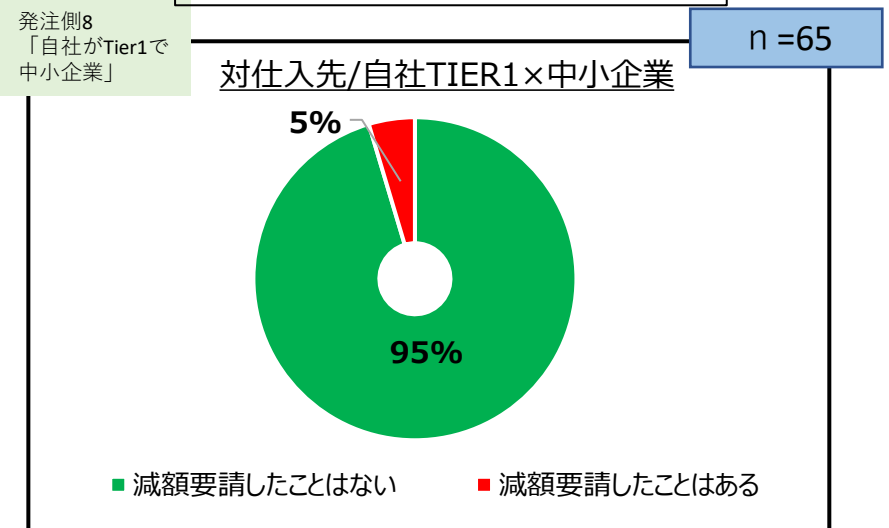


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

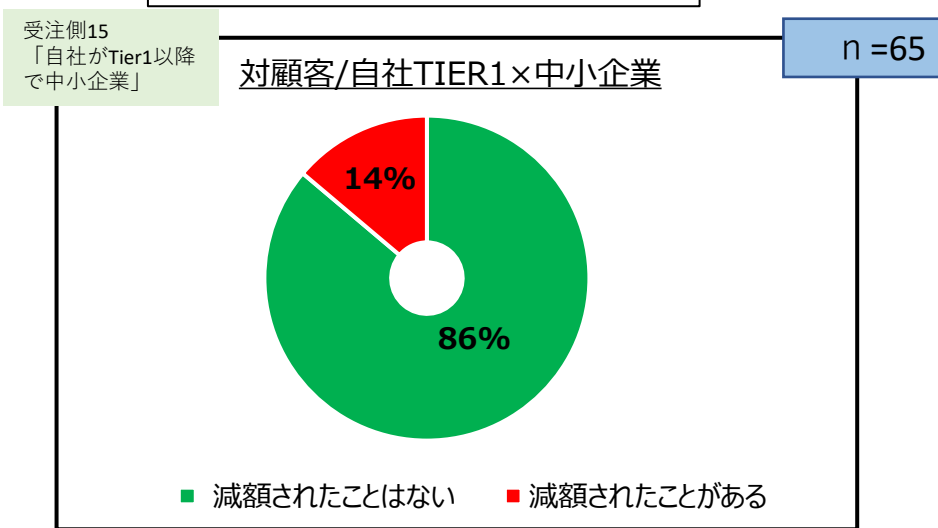
受注側15：顧客から支払い代金の割り戻しを受けた状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



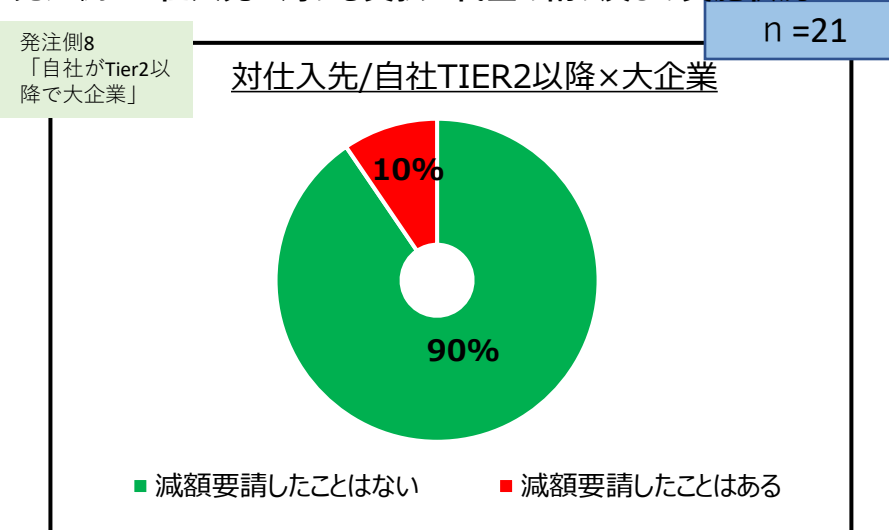
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



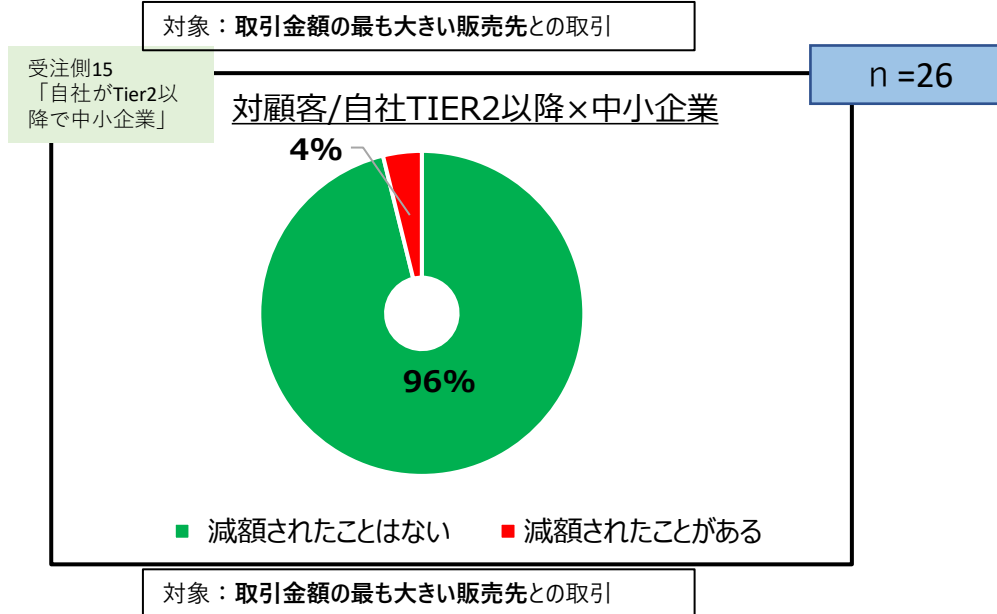
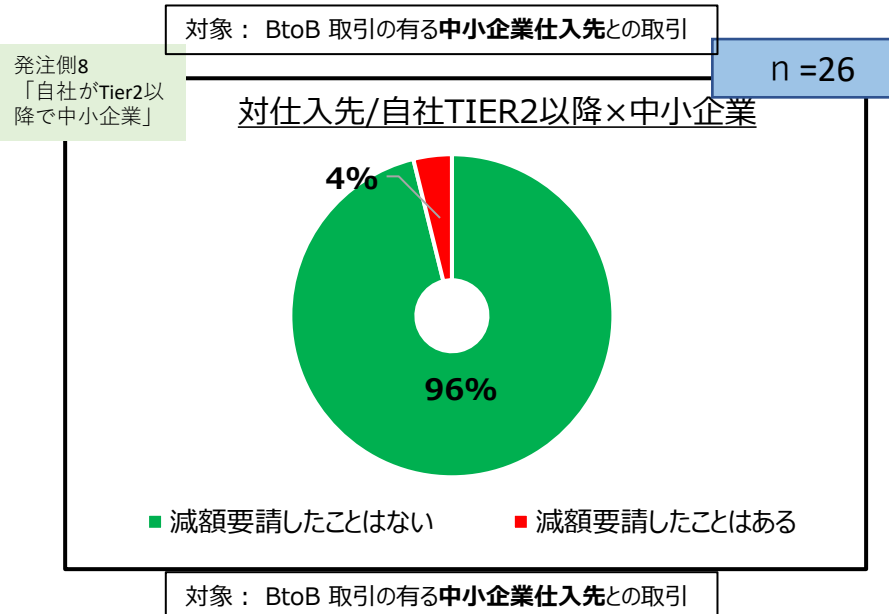
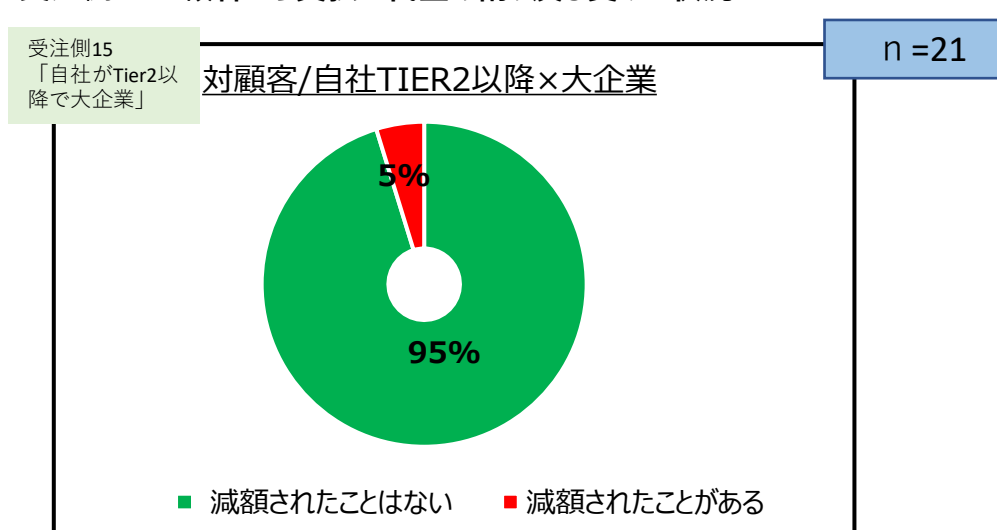
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側8：仕入先に対する支払い代金の割り戻しの実施状況

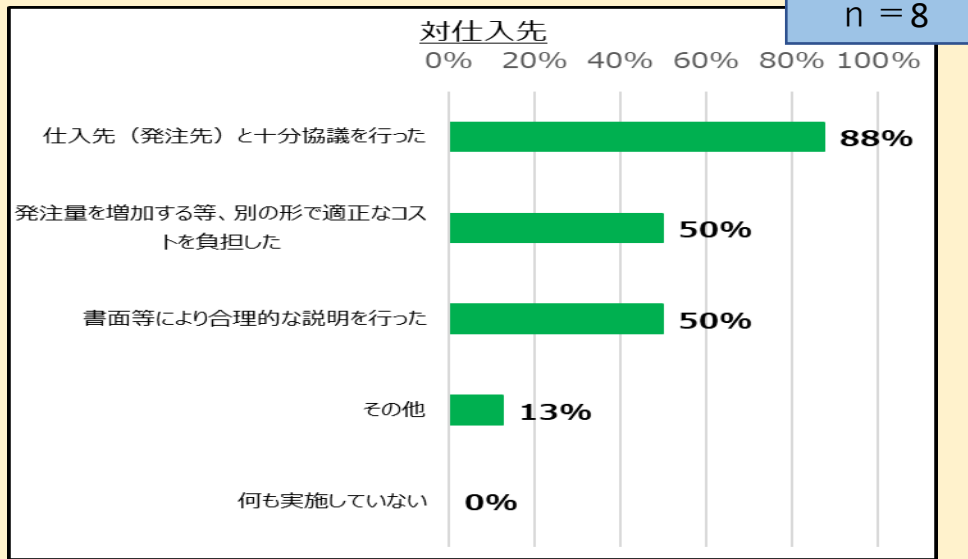


受注側15：顧客から支払い代金の割り戻しを受けた状況



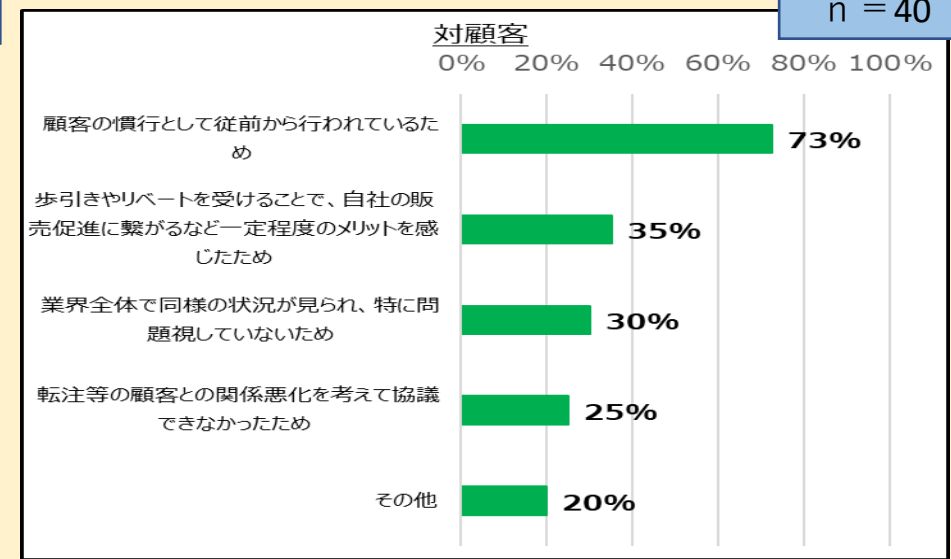
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側9：減額要請を行うにあたり、仕入先のために実施した行為は？【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

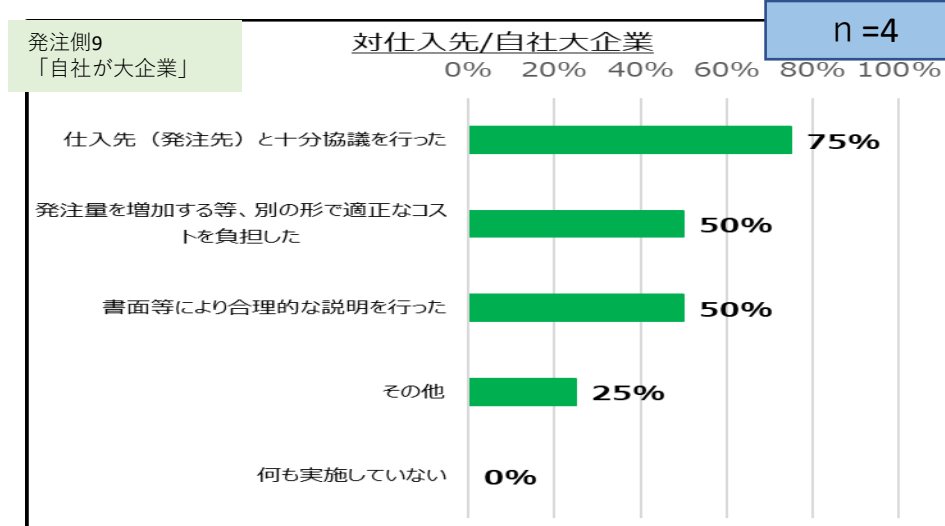
受注側16：顧客から減額を受け入れた理由【複数回答可】



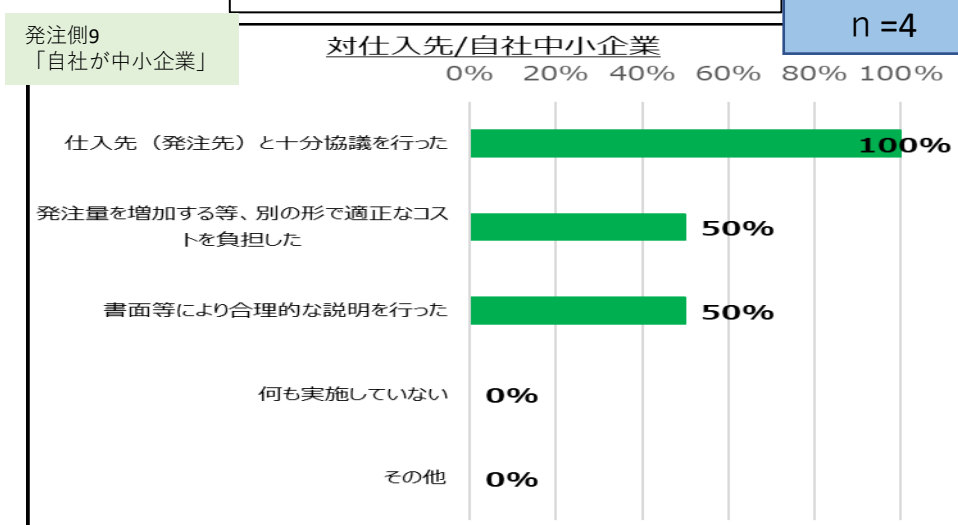
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側9：減額要請を行うにあたり、仕入先のために実施した行為は？【複数回答可】

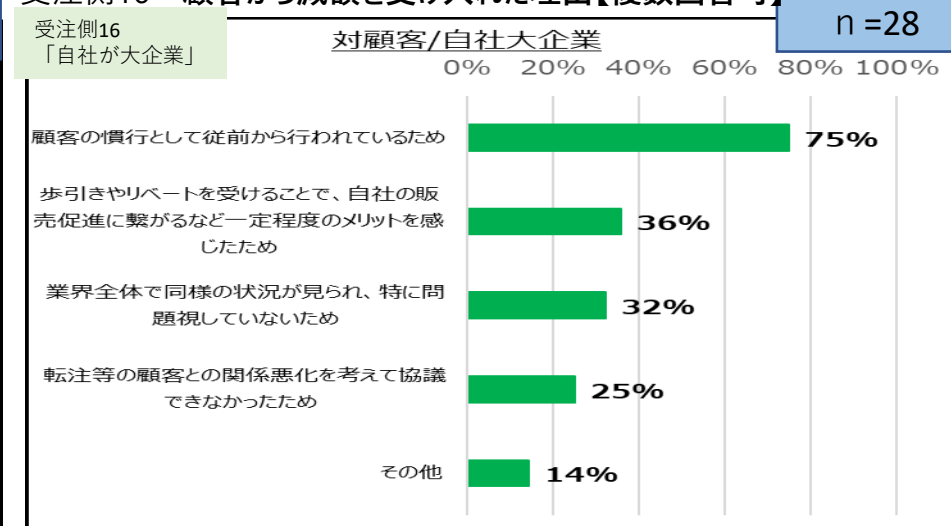


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

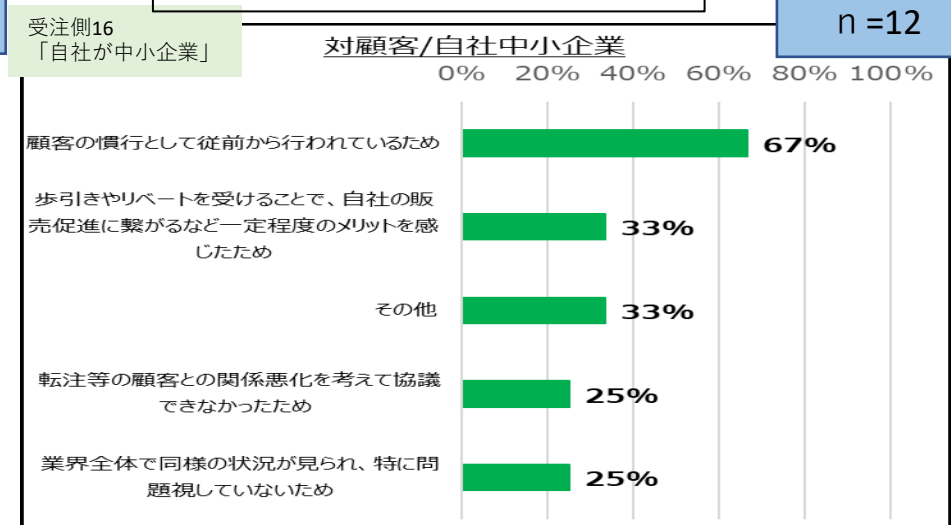


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側16：顧客から減額を受け入れた理由【複数回答可】



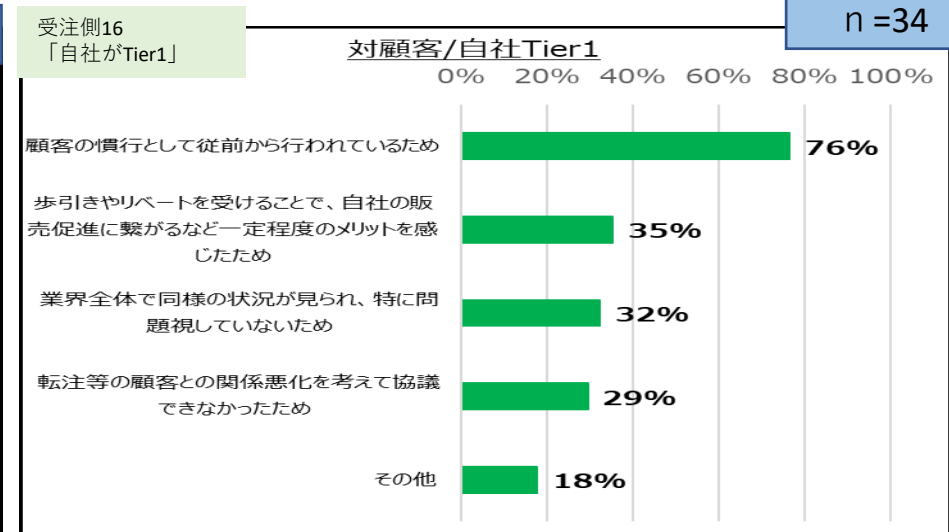
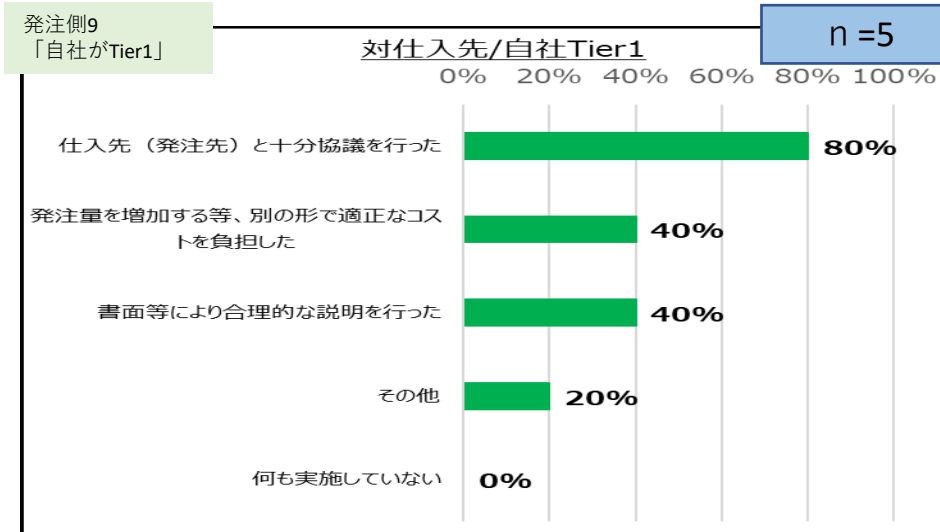
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

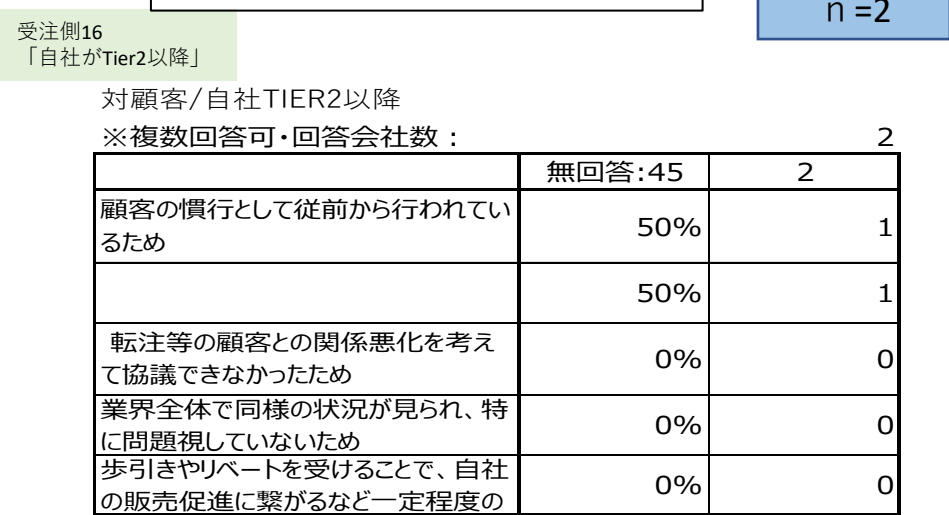
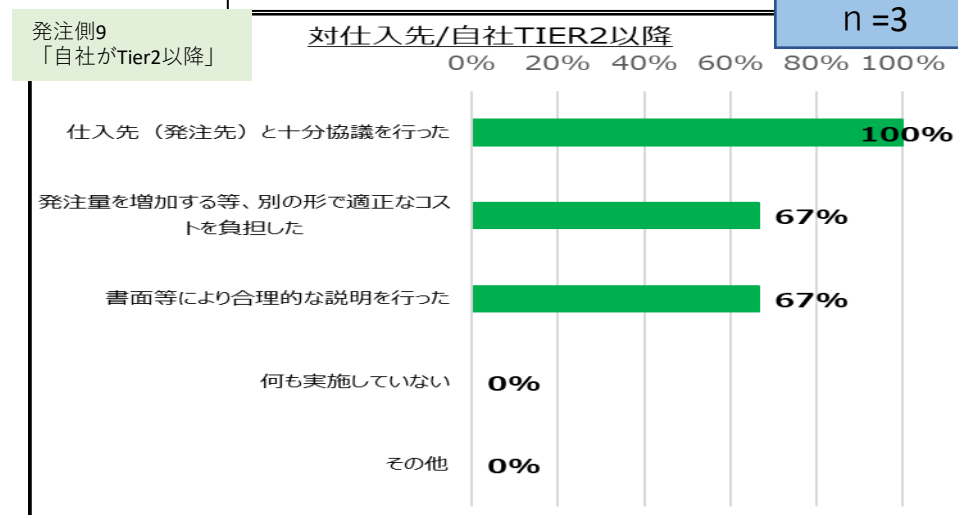
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側9：減額要請を行うにあたり、仕入先のために実施した行為は？【複数回答可】 受注側16：顧客から減額を受け入れた理由【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側9：減額要請を行うにあたり、仕入先のために実施した行為は？【複数回答可】

発注側9
「自社がTier1で
大企業」

n = 2

対仕入先/自社TIER1×大企業

※複数回答可・回答会社数：

2

	無回答:97	3
発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	50%	1
仕入先（発注先）と十分協議を行った	50%	1
その他	50%	1
書面等により合理的な説明を行った	0%	0
何も実施していない	0%	0

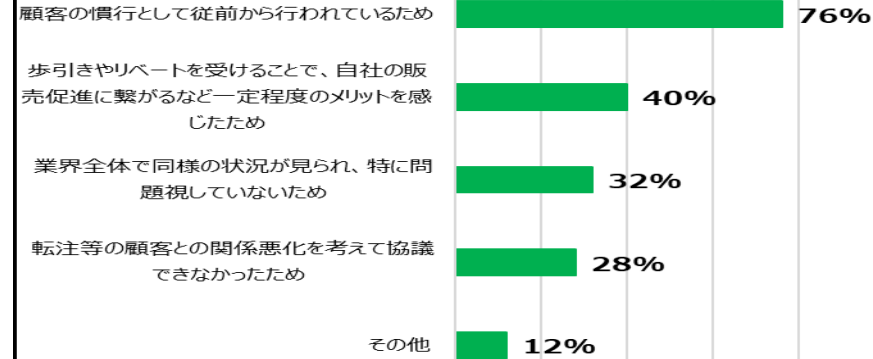
受注側16：顧客から減額を受け入れた理由【複数回答可】

受注側16
「自社がTier1で
大企業」

n = 25

対顧客/自社TIER1×大企業

0% 20% 40% 60% 80% 100%



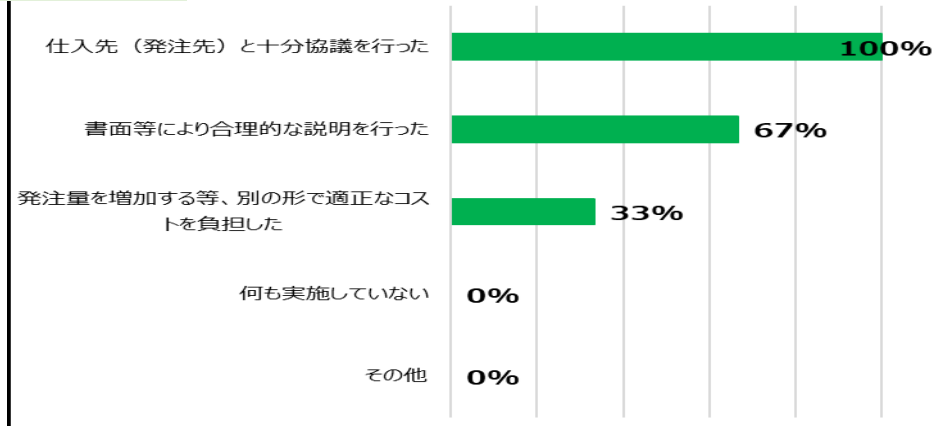
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

n = 3

発注側9
「自社がTier1で
中小企業」

対仕入先/自社TIER1×中小企業

0% 20% 40% 60% 80% 100%



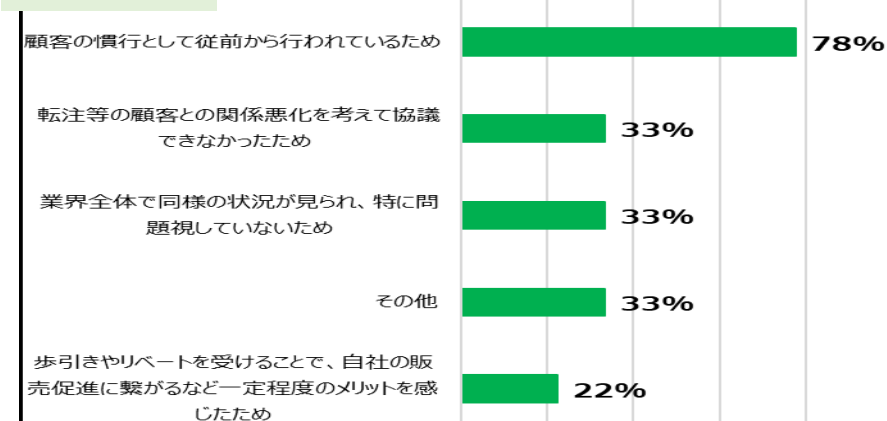
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

n = 9

受注側16
「自社がTier1以降
で中小企業」

対顧客/自社TIER1×中小企業

0% 20% 40% 60% 80% 100%

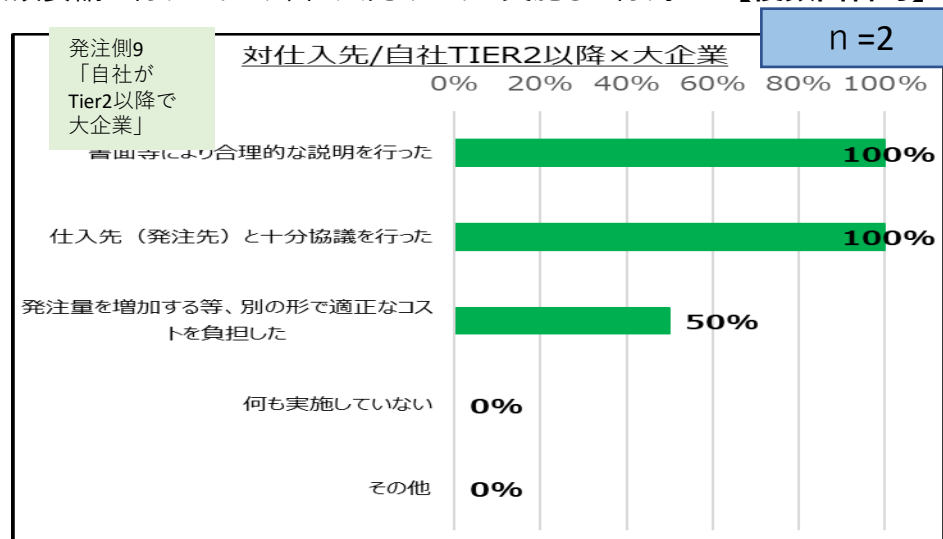


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側9：減額要請を行うにあたり、仕入先のために実施した行為は？【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側9 「自社がTier2以降で中小企業」

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

※複数回答可・回答会社数：

	無回答:25	2
発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	100%	1
仕入先（発注先）と十分協議を行った	100%	1
書面等により合理的な説明を行った	0%	0
何も実施していない	0%	0
その他	0%	0

対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側16：顧客から減額を受け入れた理由【複数回答可】

受注側16 「自社がTier2以降で大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

※複数回答可・回答会社数：

	無回答:20	1
顧客の慣行として従前から行われているため	100%	1
転注等の顧客との関係悪化を考えて協議できなかったため	0%	0
業界全体で同様の状況が見られ、特に問題視していないため	0%	0
歩引きやリベートを受けることで、自社の販売促進に繋がるなど一定程度の	0%	0
その他	0%	0

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側16 「自社がTier2以降で中小企業」

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

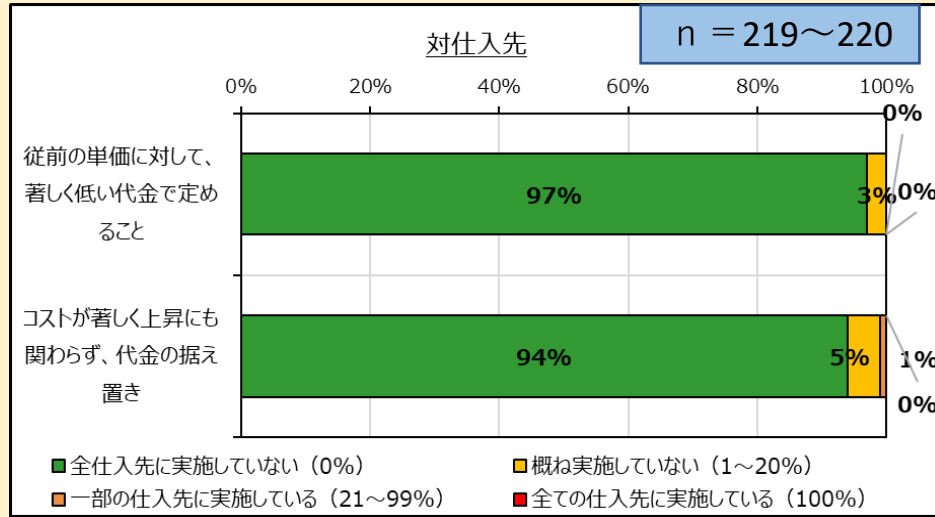
※複数回答可・回答会社数：

	無回答:25	1
その他	100%	1
転注等の顧客との関係悪化を考えて協議できなかったため	0%	0
顧客の慣行として従前から行われているため	0%	0
業界全体で同様の状況が見られ、特に問題視していないため	0%	0
歩引きやリベートを受けることで、自社の販売促進に繋がるなど一定程度の	0%	0

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

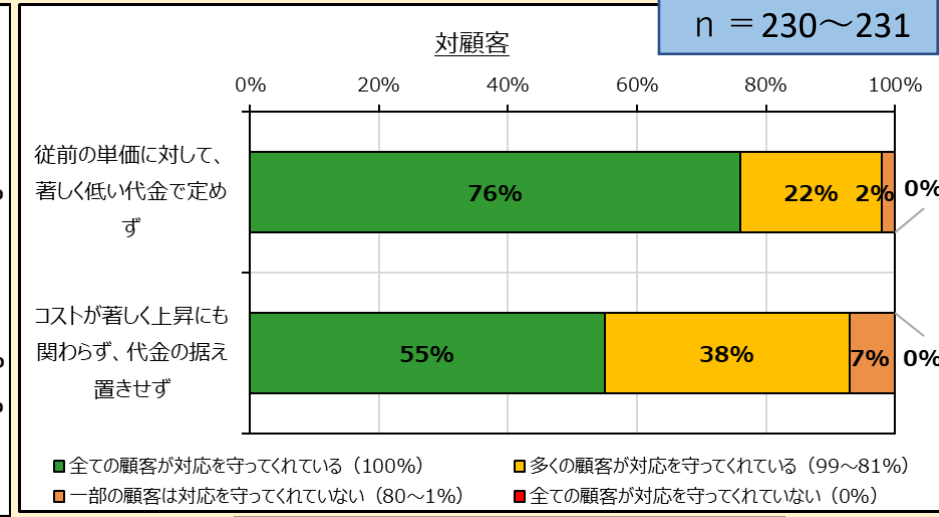
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

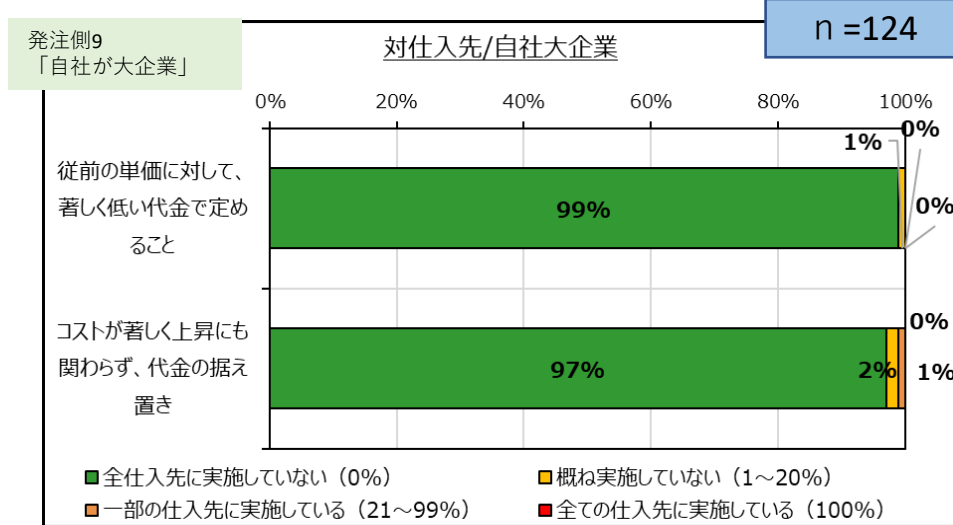
受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守ってくれていますか？



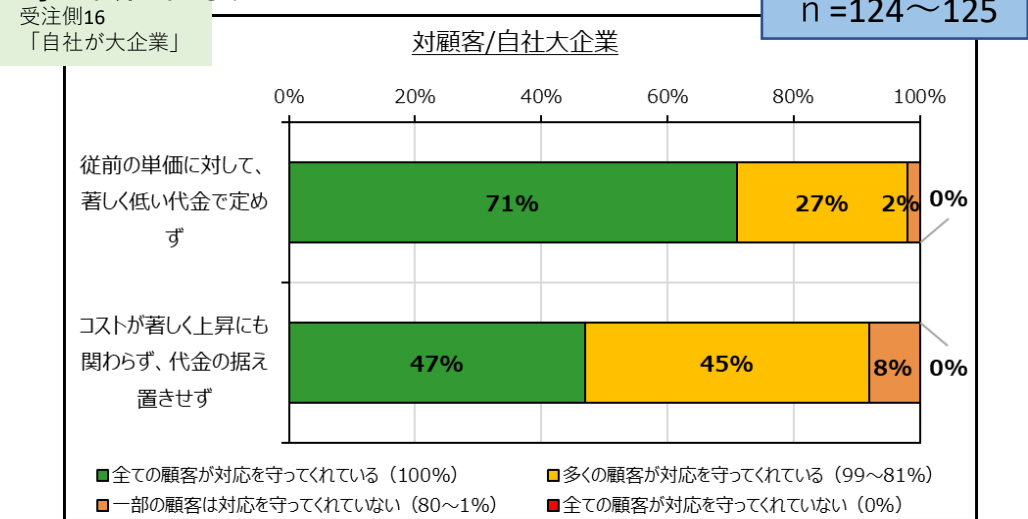
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

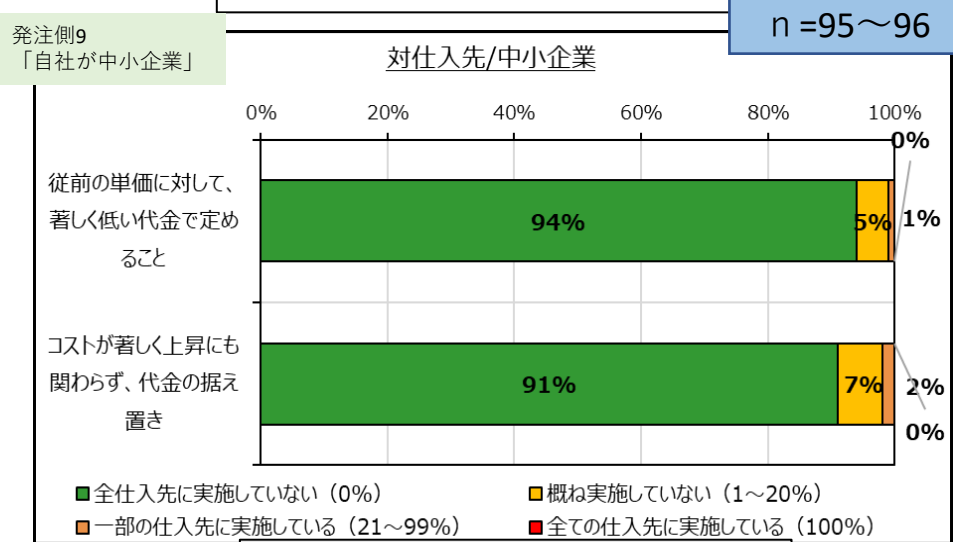
発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？



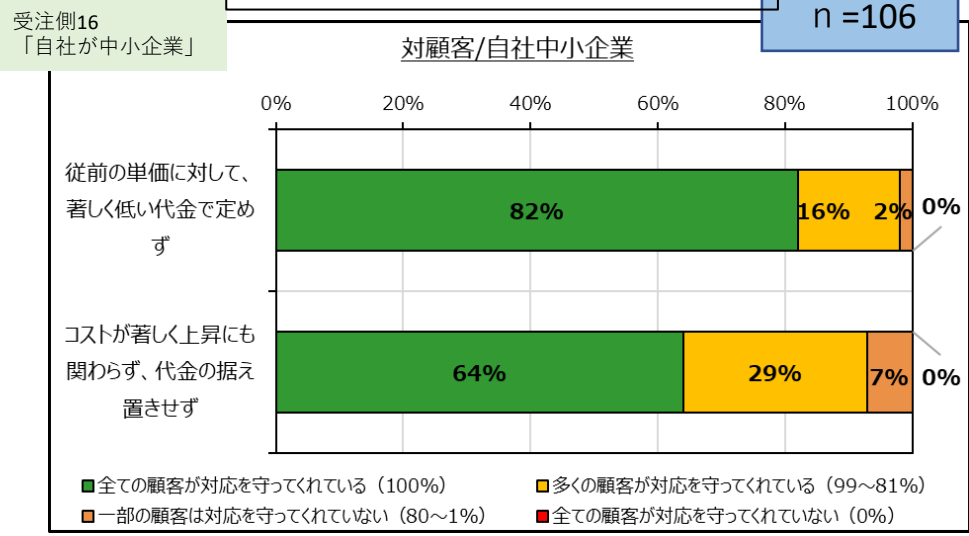
受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守ってくれていますか？



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

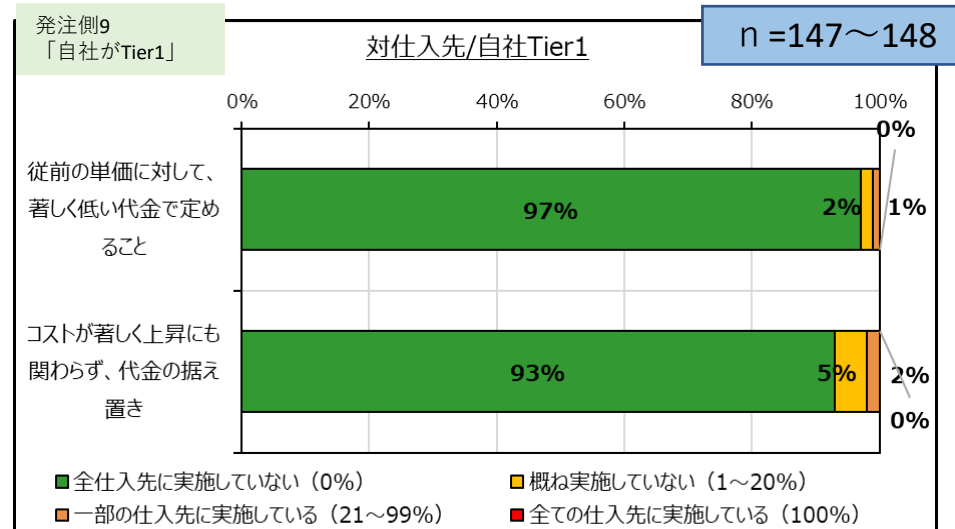


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

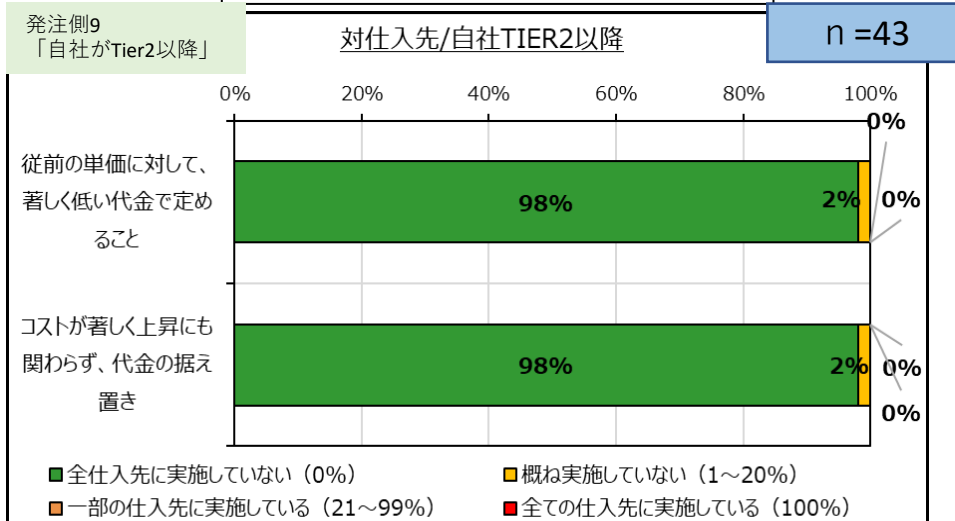
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？

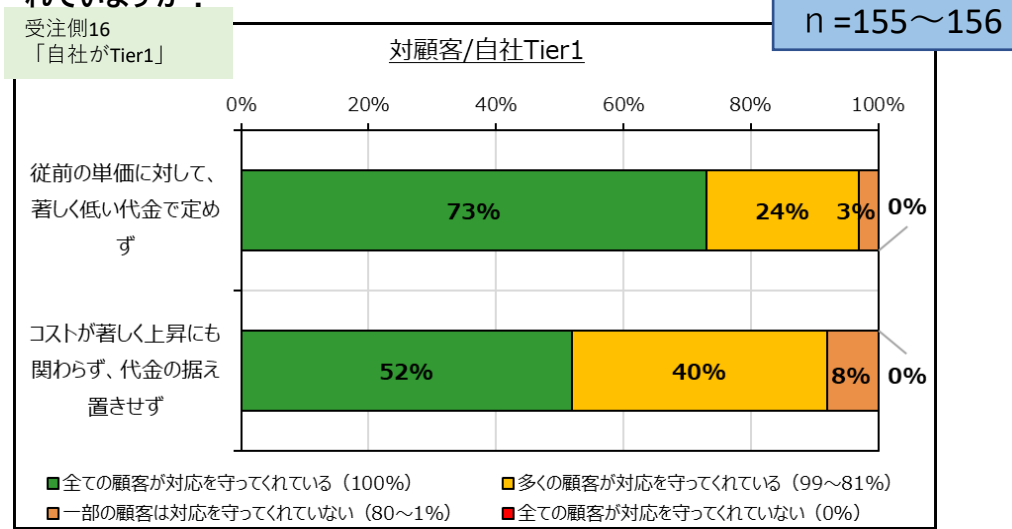


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

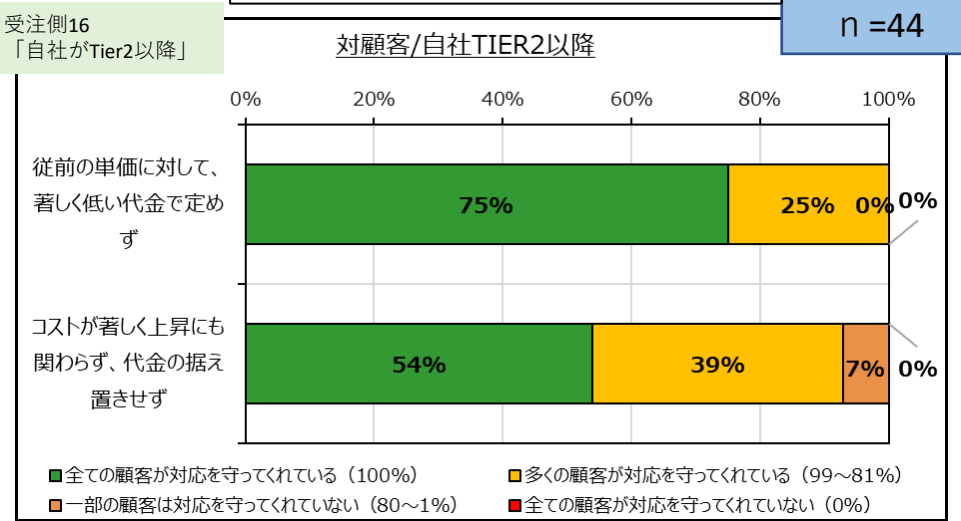


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



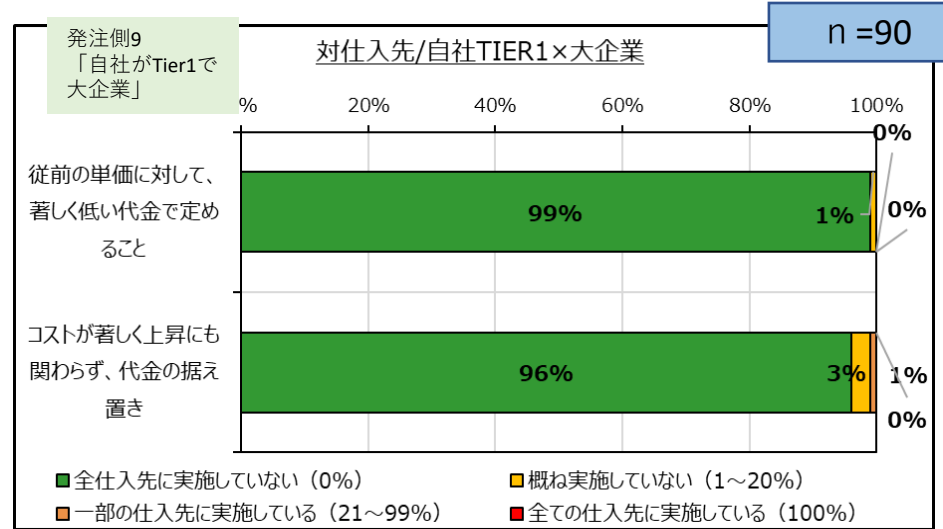
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



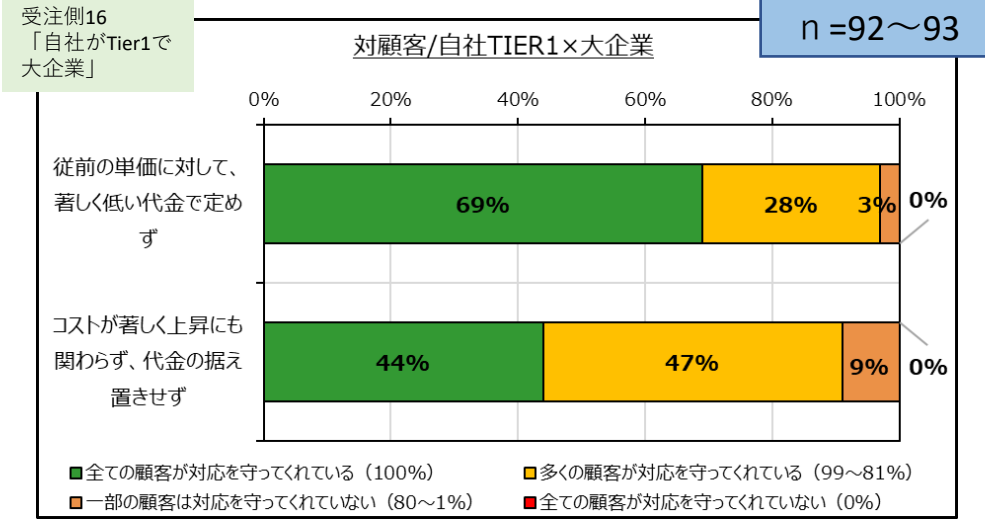
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

III. 減額要請（歩引きやリベート等）

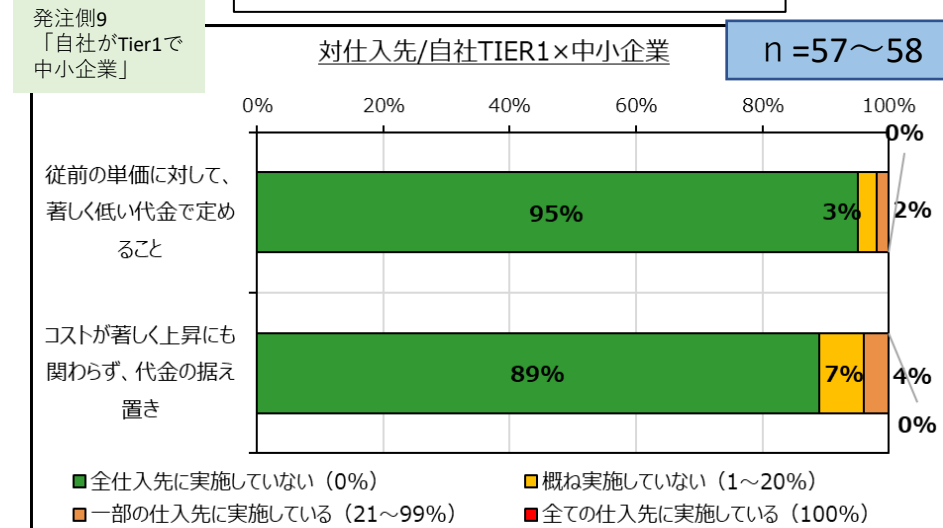
発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？



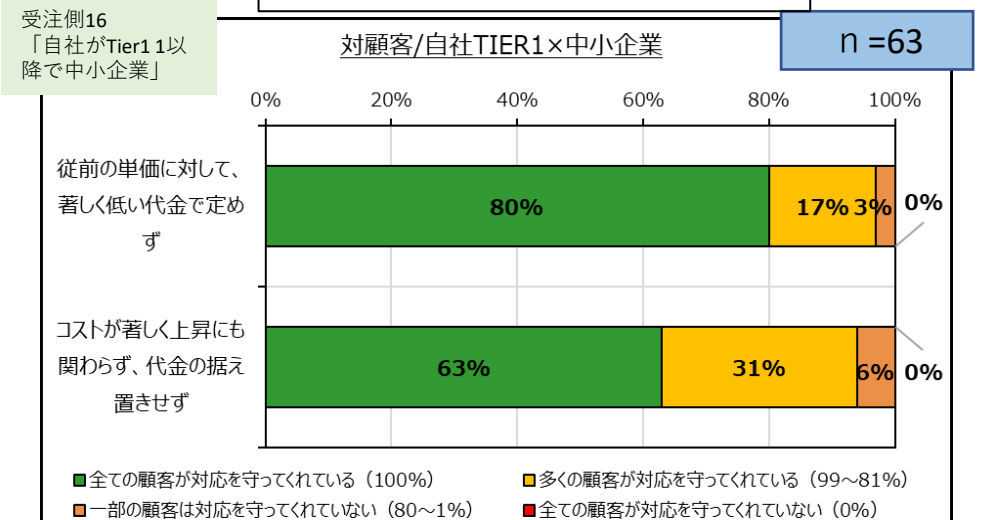
受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

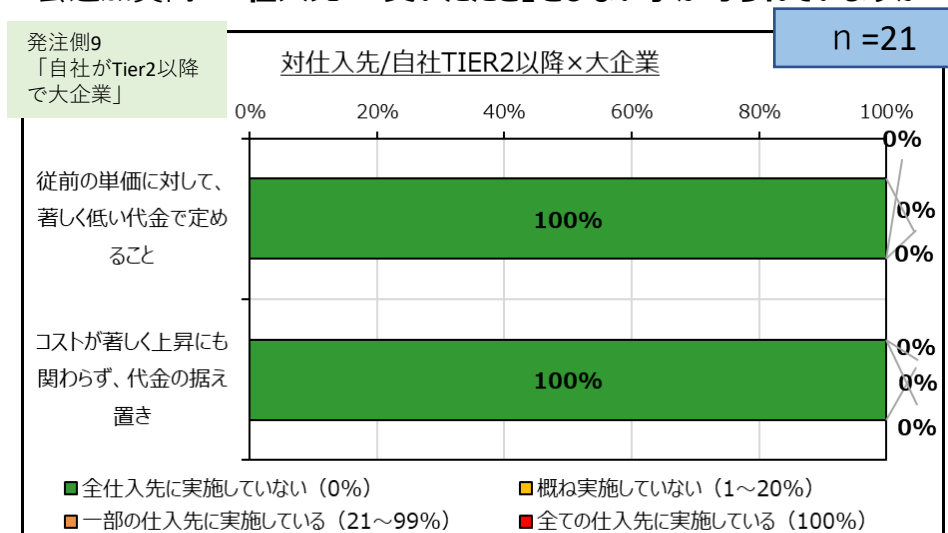


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

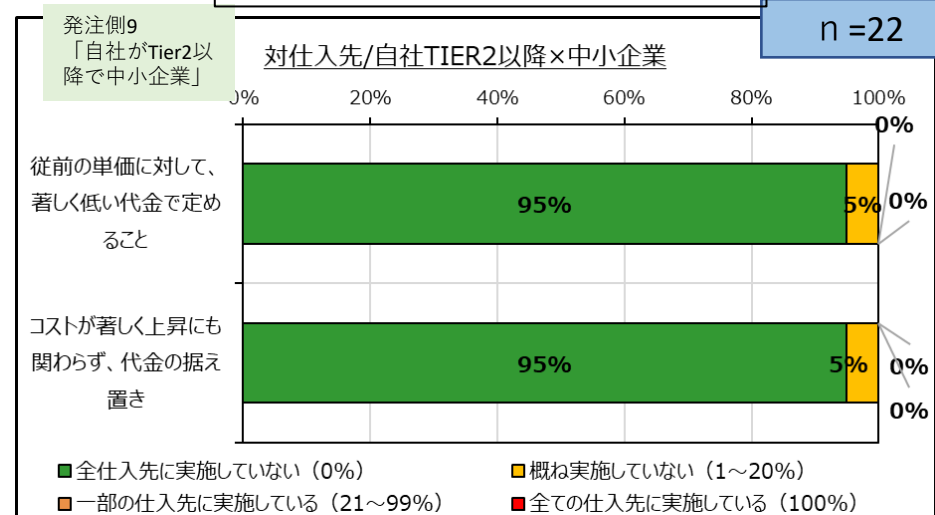
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

III. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？

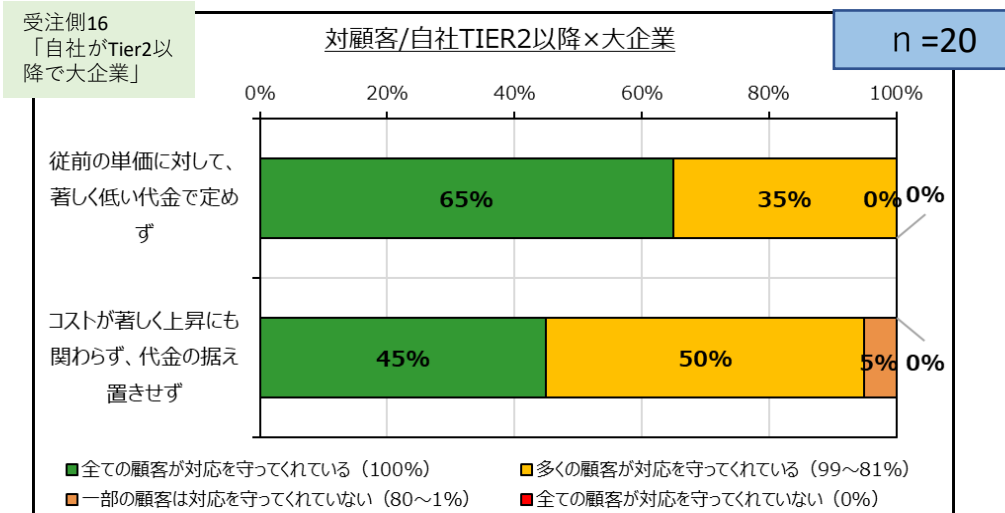


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

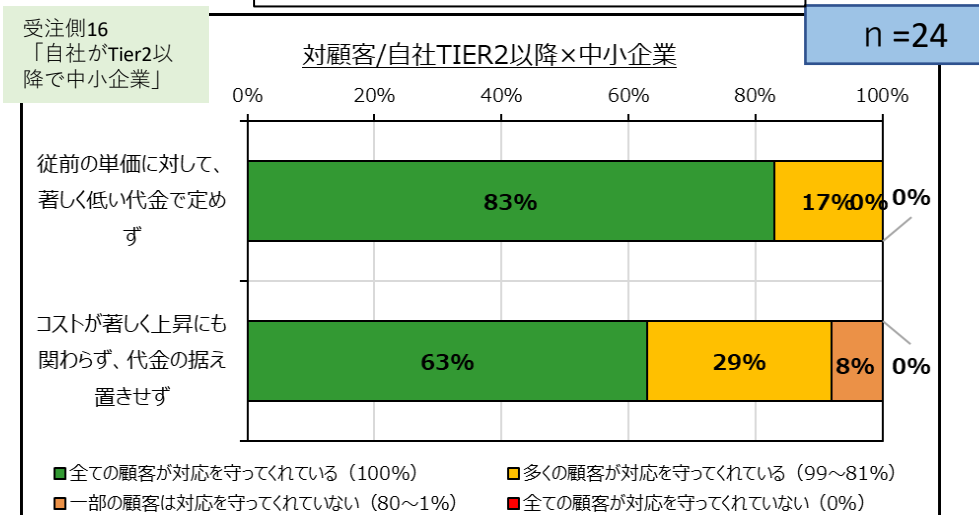


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



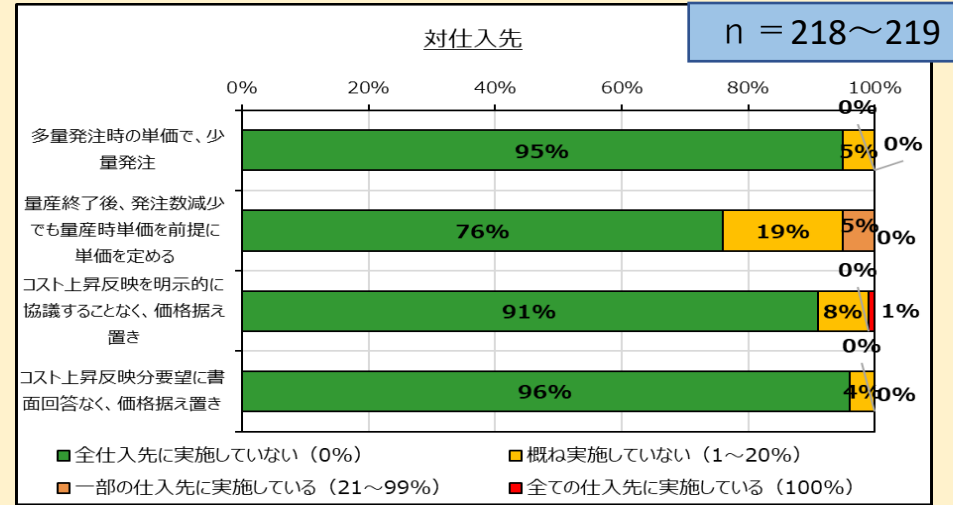
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

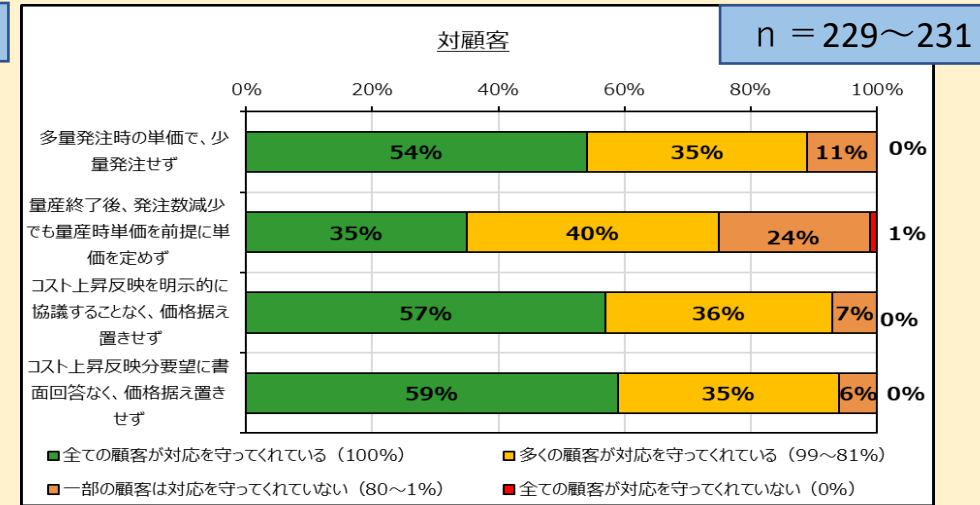
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったとき」をしない事が守られていますか？



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

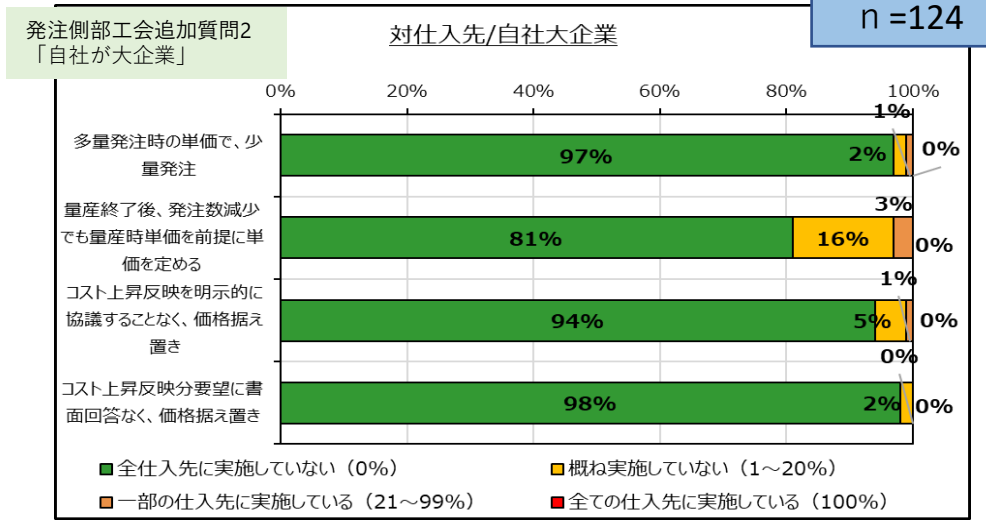
受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったときをしないこと」を守ってくれていますか？



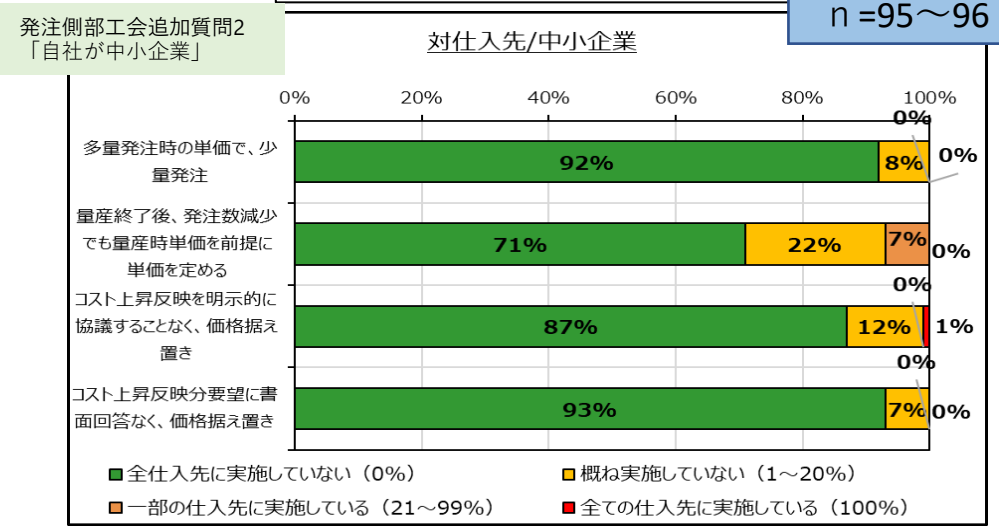
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？

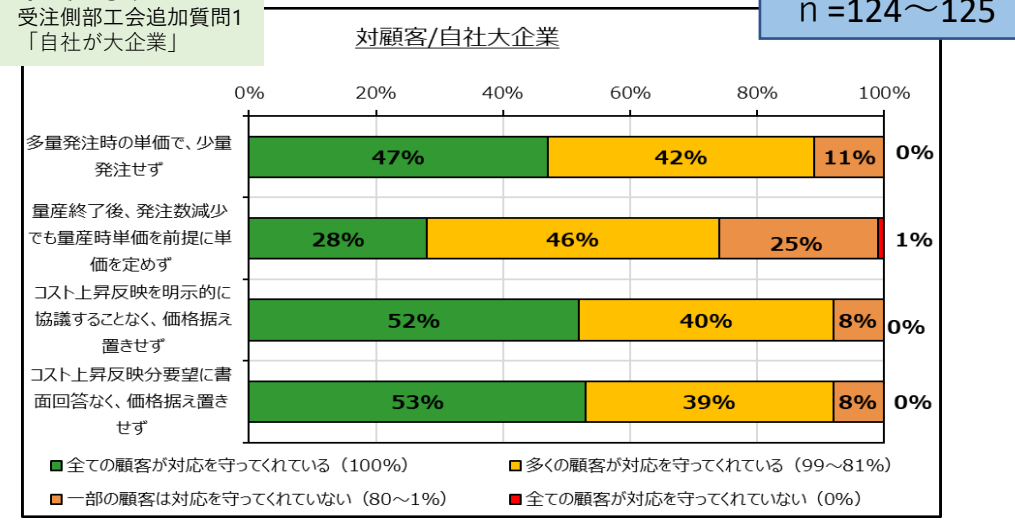


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

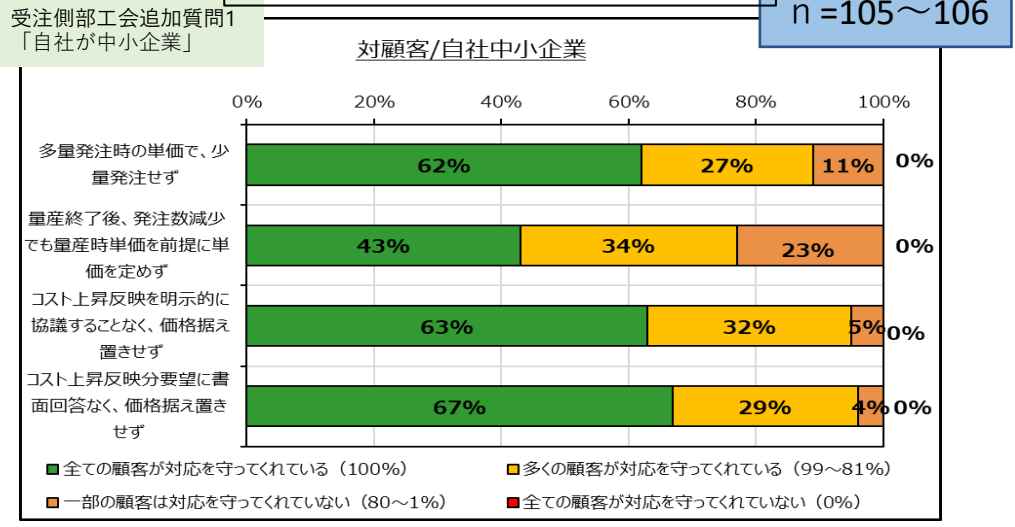


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

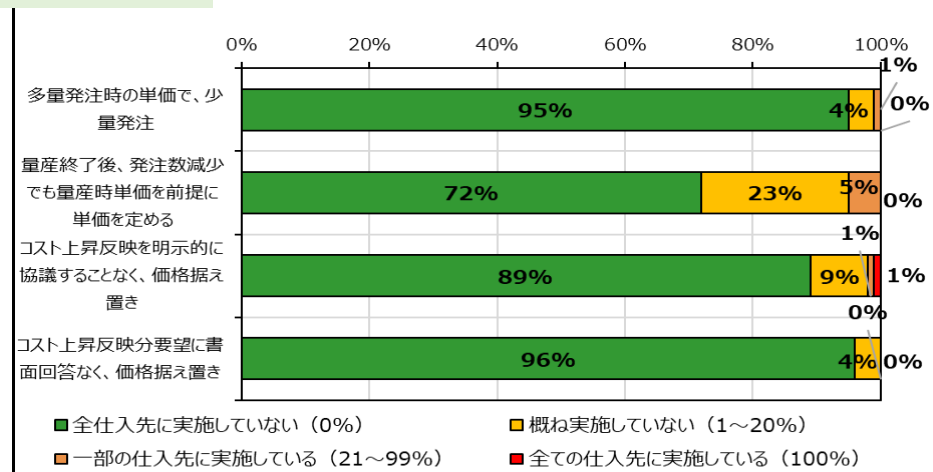
Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？

発注側部工会追加質問2
「自社がTier1」

対仕入先/自社Tier1

n = 147 ~ 148

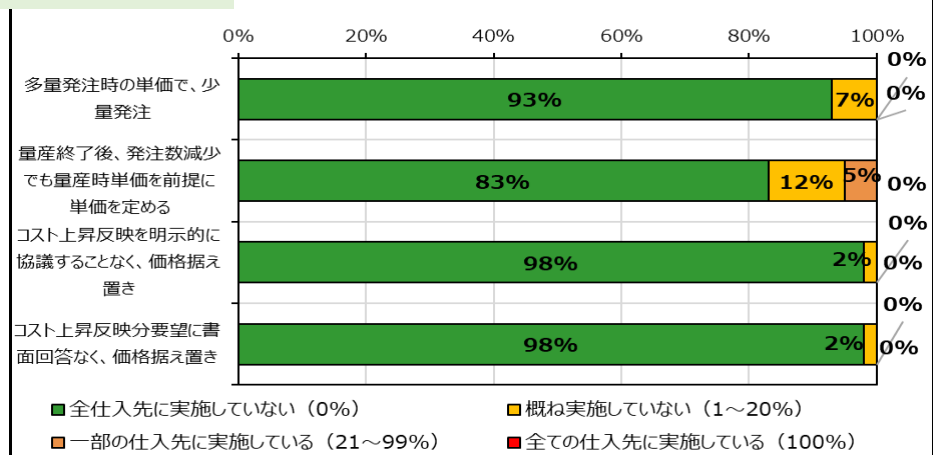


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側部工会追加質問2
「自社がTier2以降」

対仕入先/自社TIER2以降

n = 43



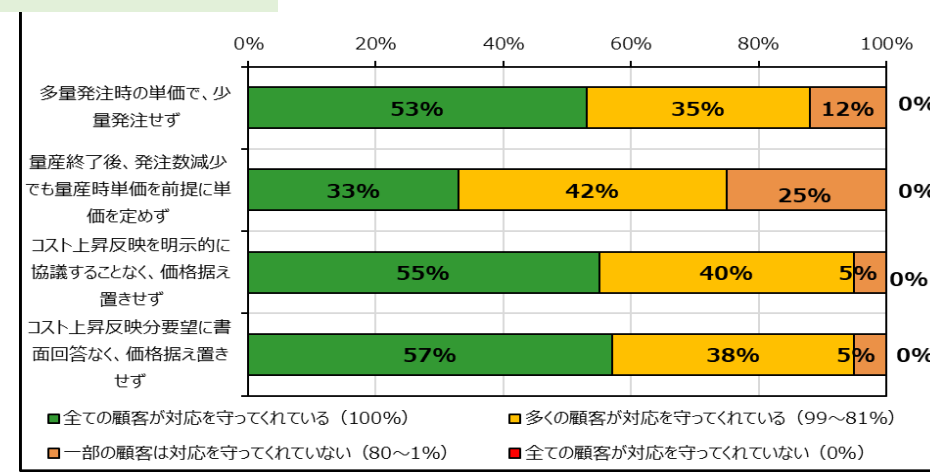
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？

受注側部工会追加質問1
「自社がTier1」

対顧客/自社Tier1

n = 155 ~ 156

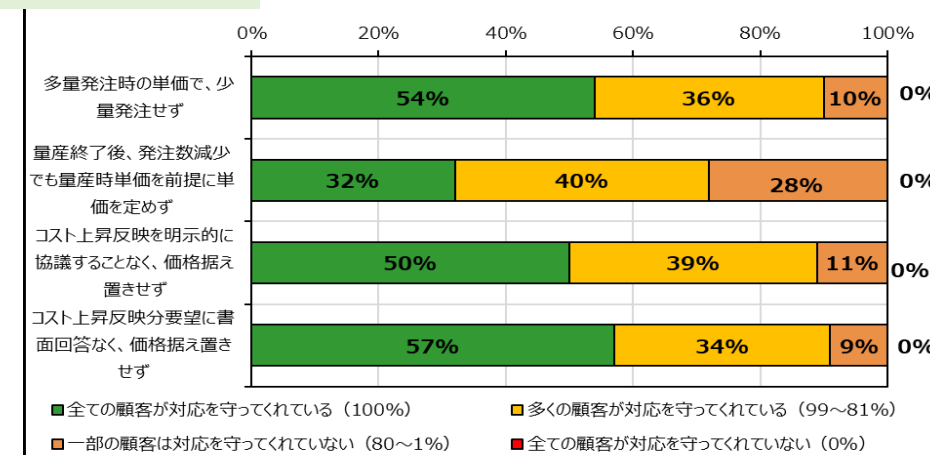


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側部工会追加質問1
「自社がTier2以降」

対顧客/自社TIER2以降

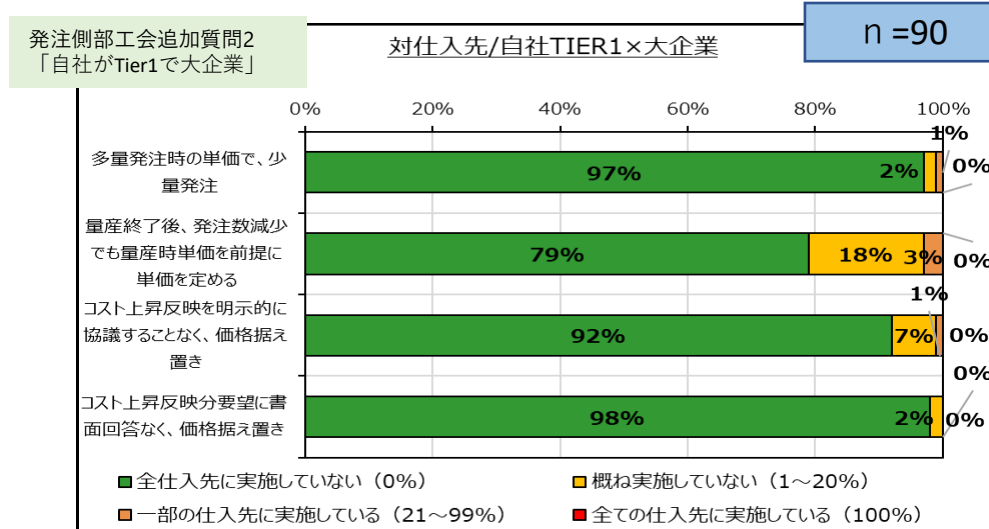
n = 42 ~ 44



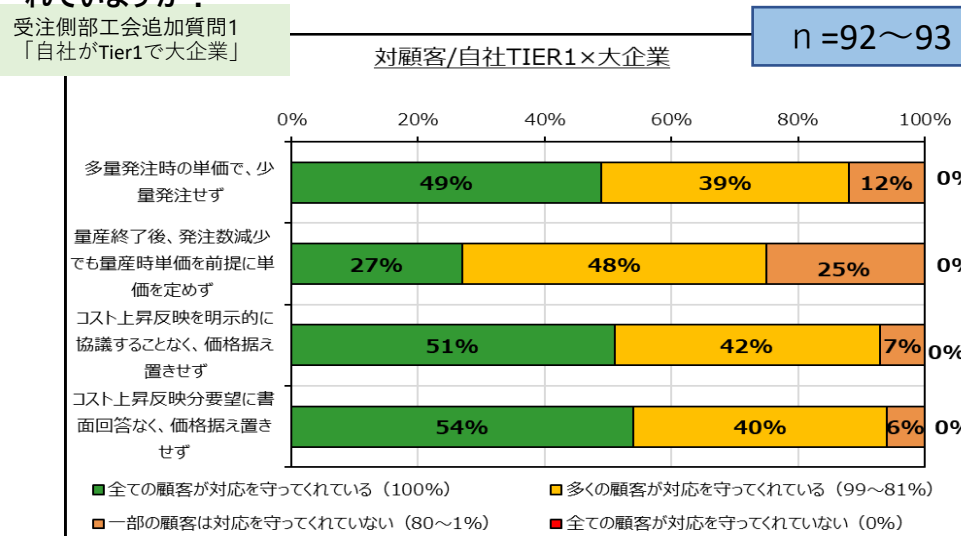
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？

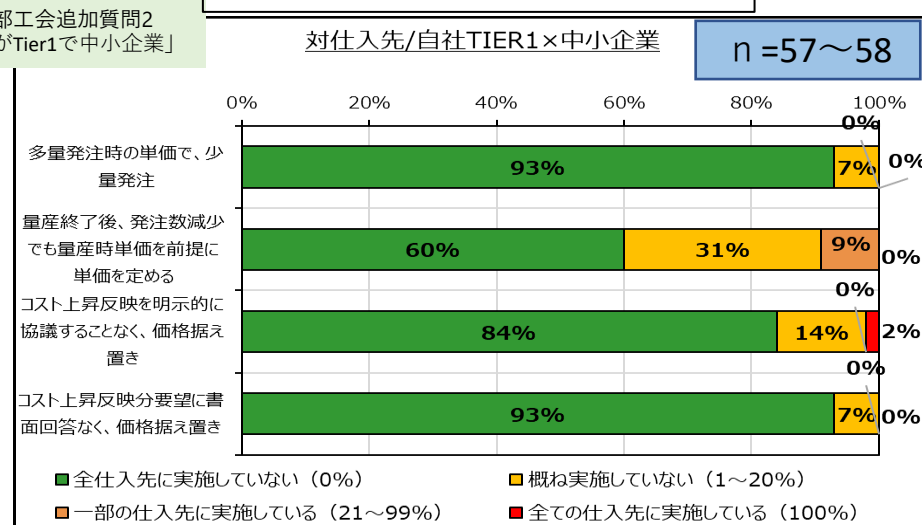


受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



発注側部工会追加質問2
「自社がTier1で中小企業」

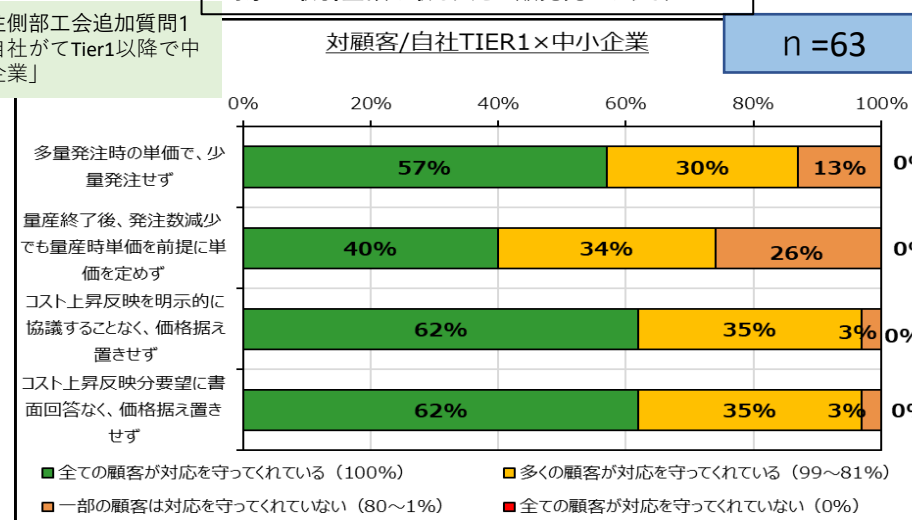
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問1
「自社がTier1以降で中小企業」

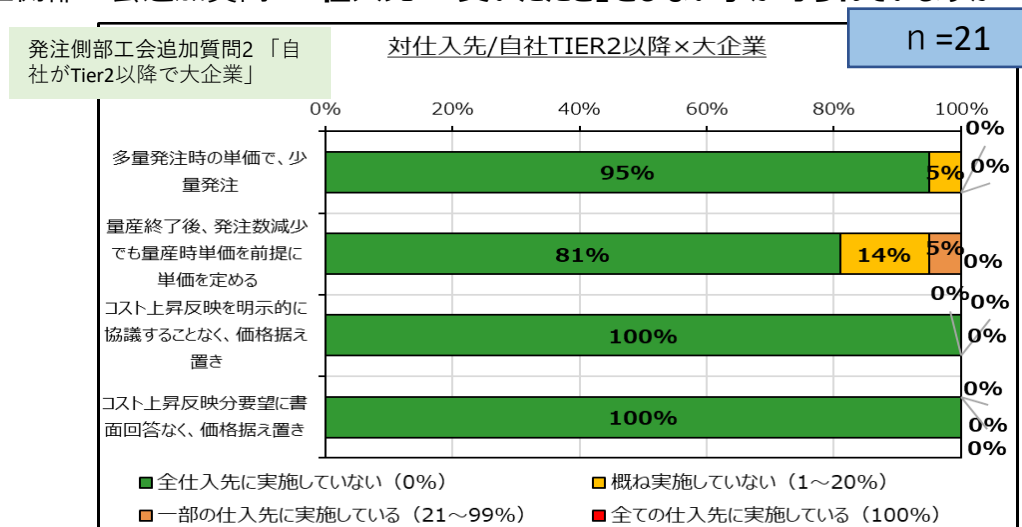
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



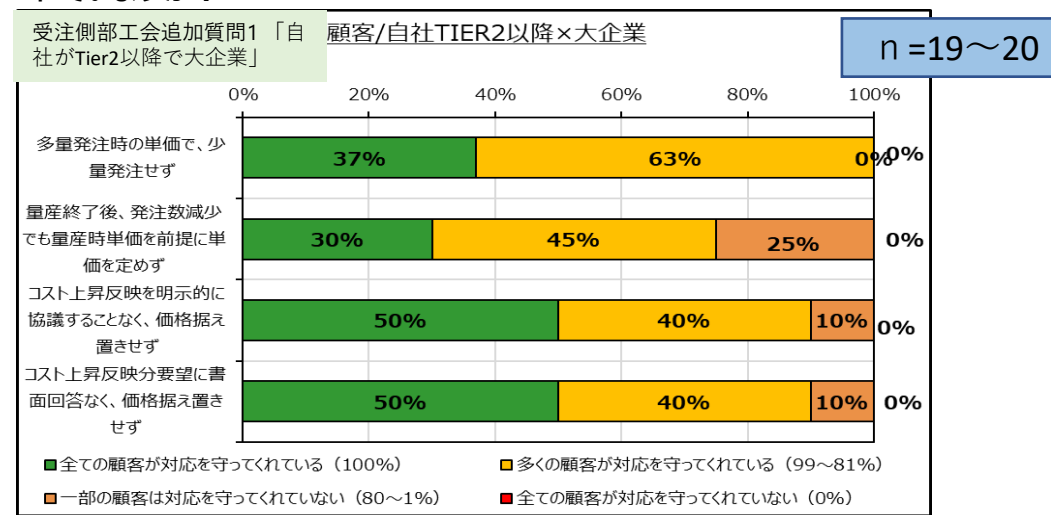
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等）

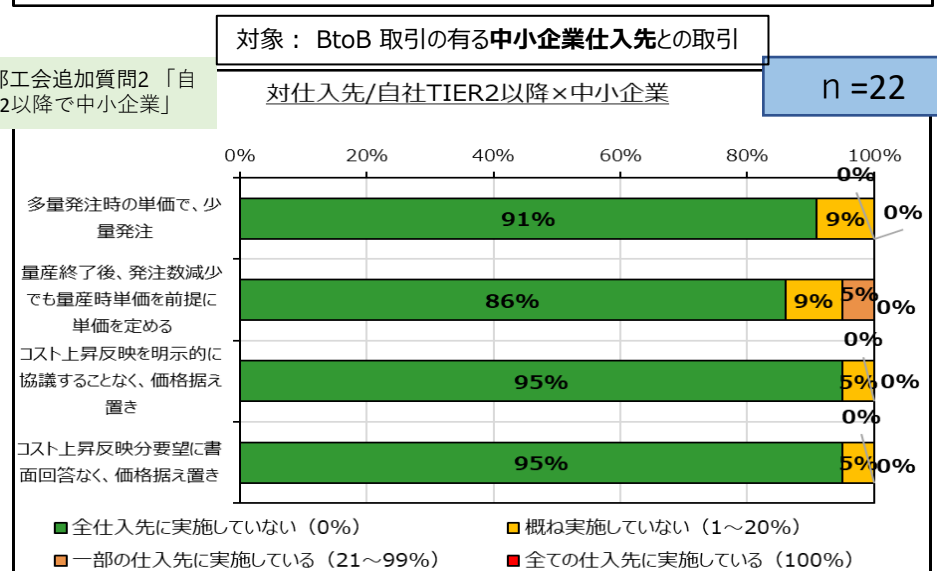
発注側部工会追加質問2：仕入先へ「買ったたき」をしない事が守られていますか？



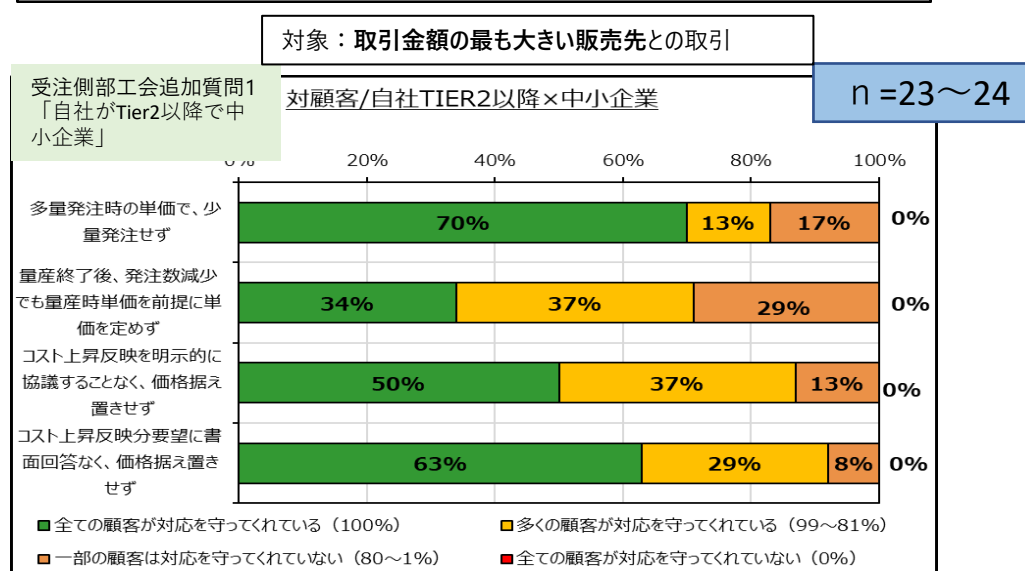
受注側部工会追加質問1：発注側企業は貴社に対して「買ったたきをしないこと」を守っていますか？



発注側部工会追加質問2「自社がTier2以降で中小企業」



受注側部工会追加質問1「自社がTier2以降で中小企業」

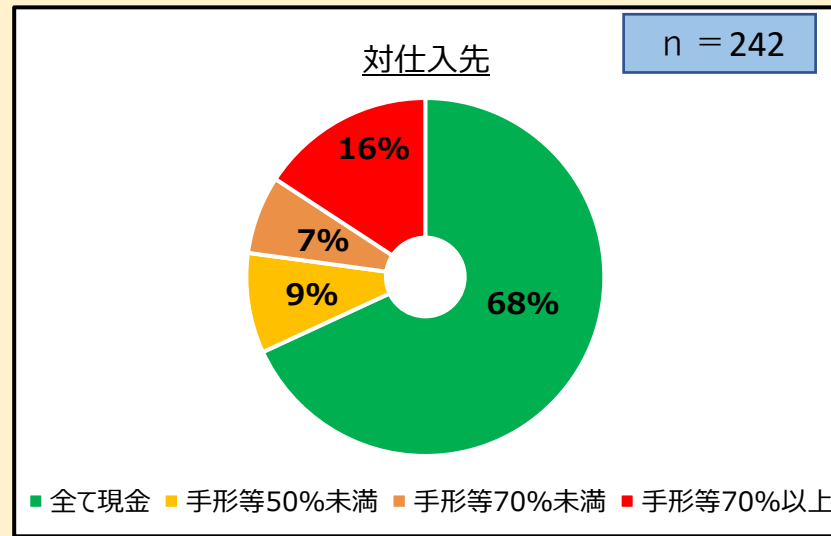


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

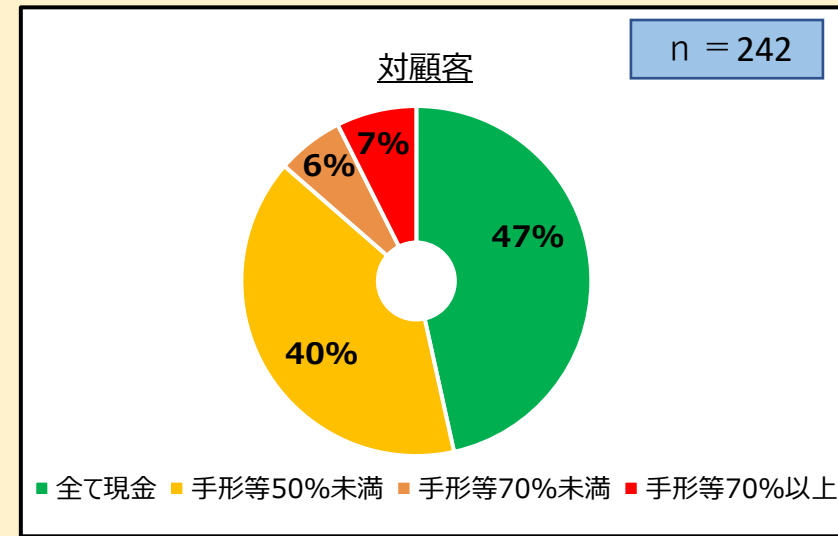
IV. 支払い条件

発注側10：現金払いの割合



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

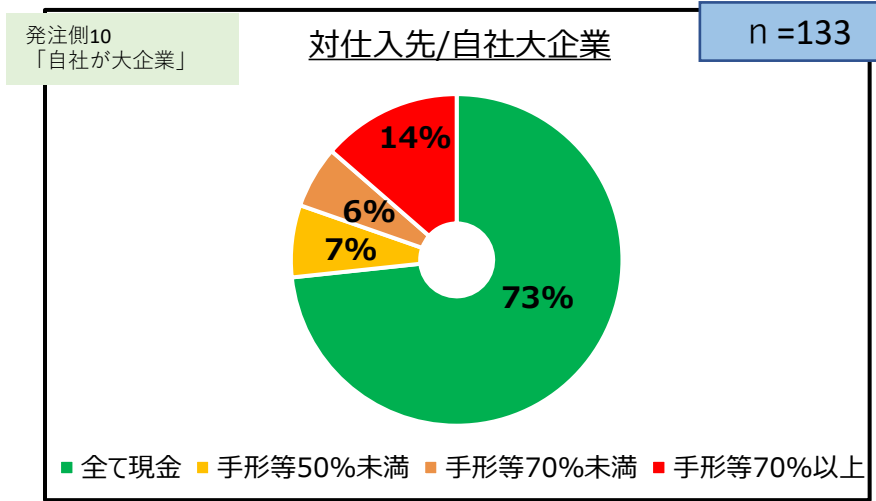
受注側18：取引代金の現金払いの割合



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

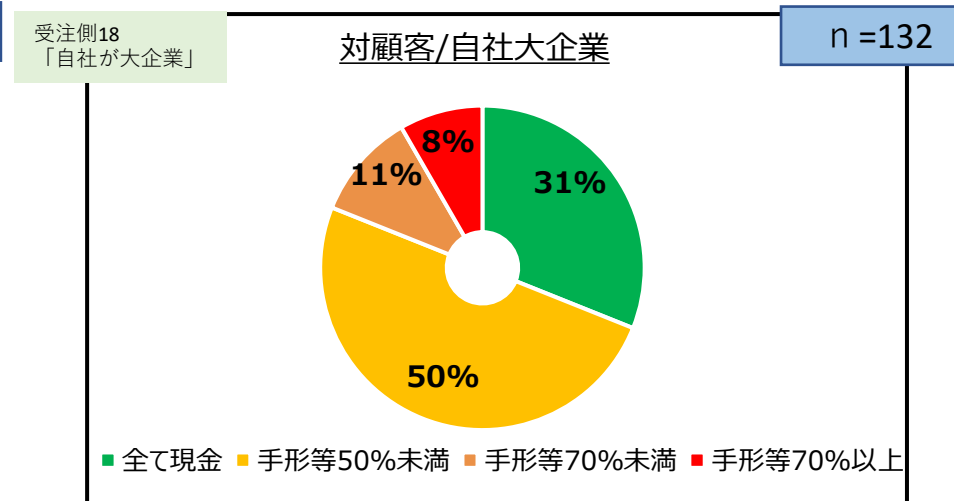
IV. 支払い条件

発注側10：現金払いの割合

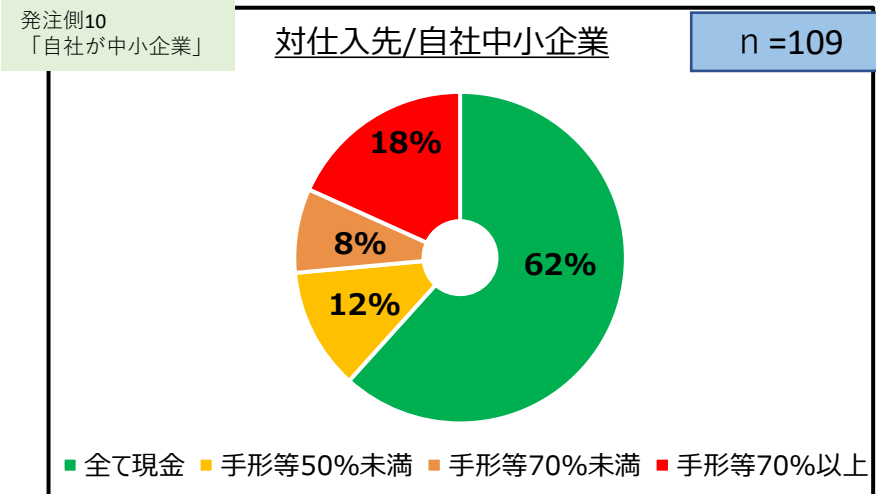


対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

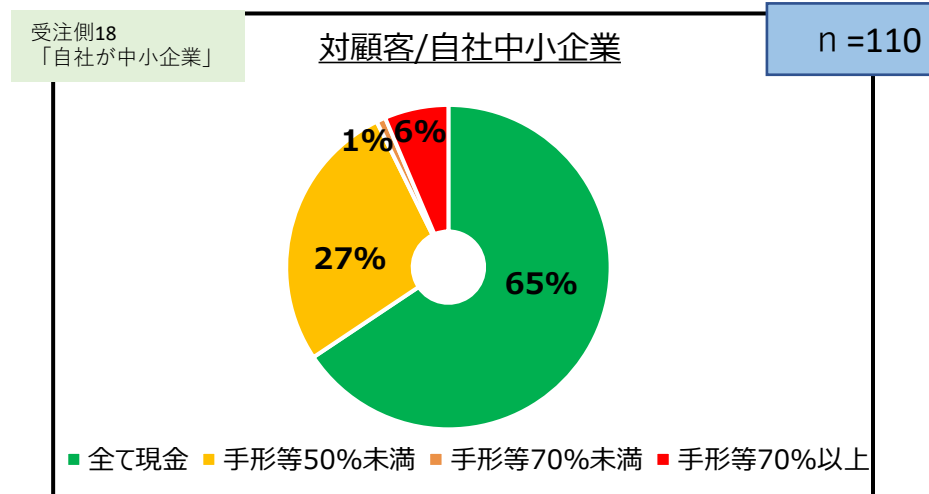
受注側18：取引代金の現金払いの割合



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



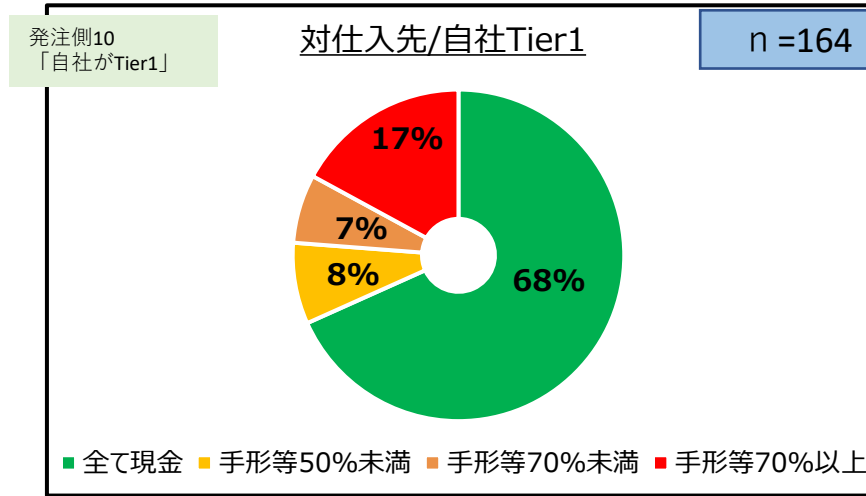
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

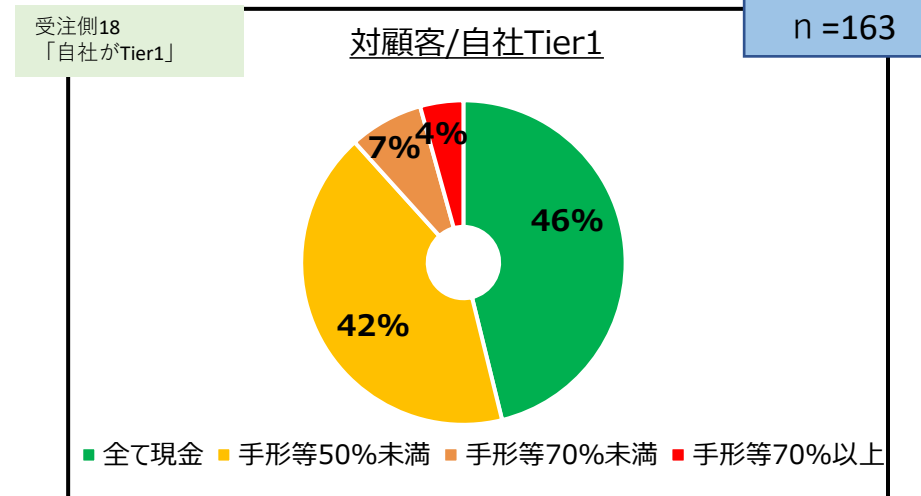
IV. 支払い条件

発注側10：現金払いの割合



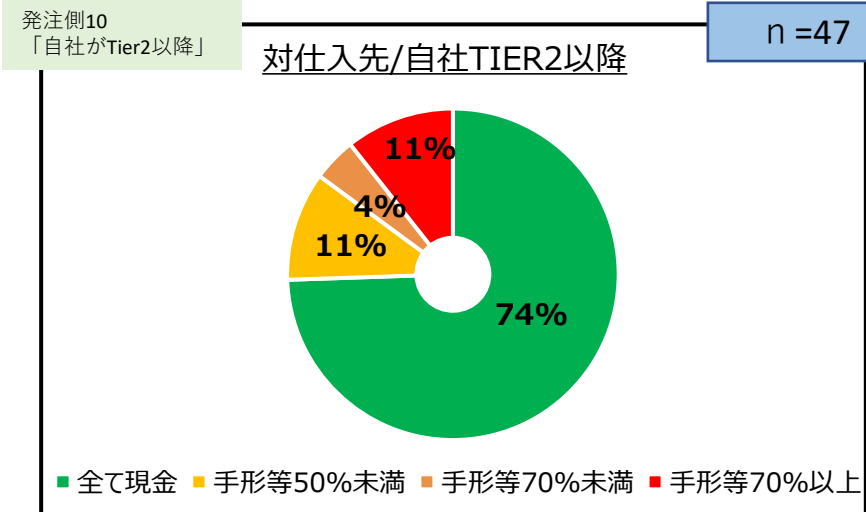
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側18：取引代金の現金払いの割合



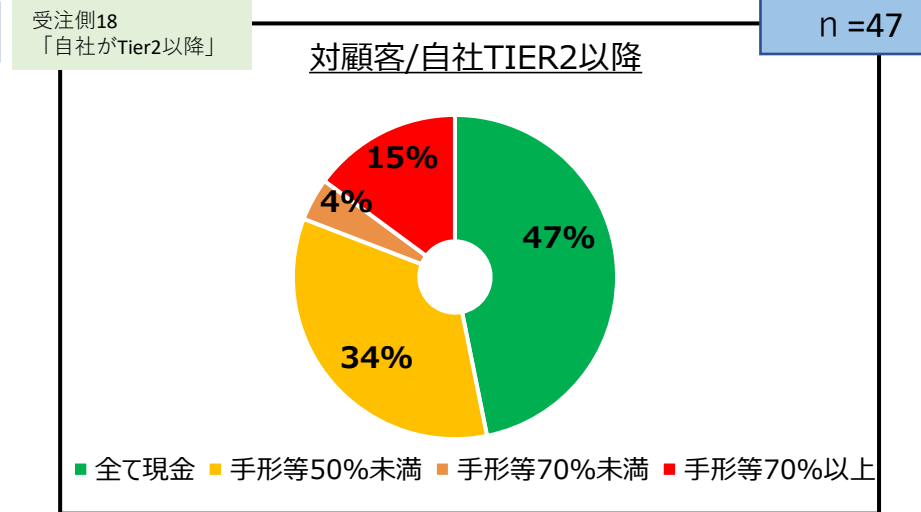
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側10



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

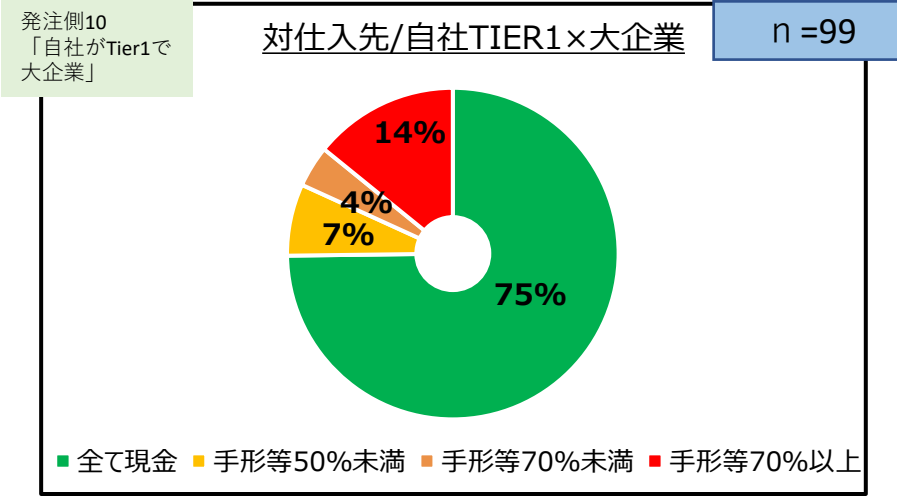
受注側18



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

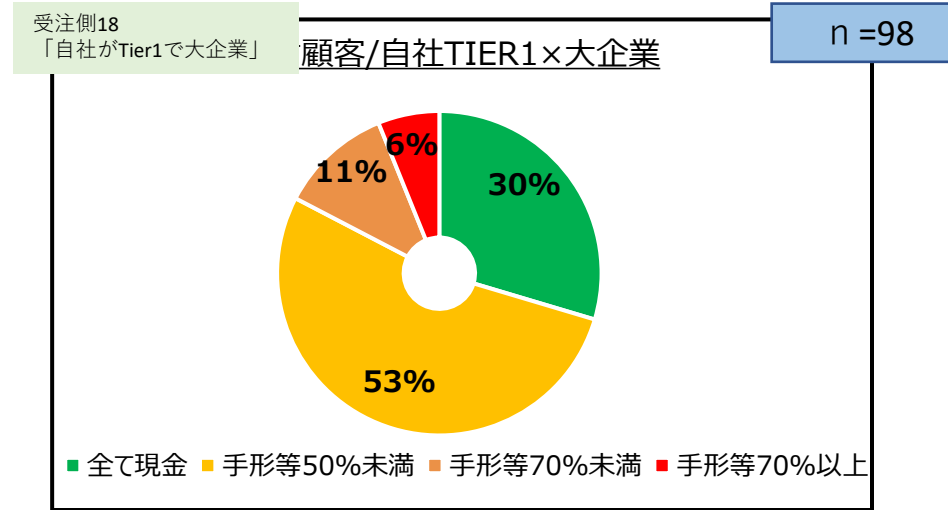
IV. 支払い条件

発注側10：現金払いの割合



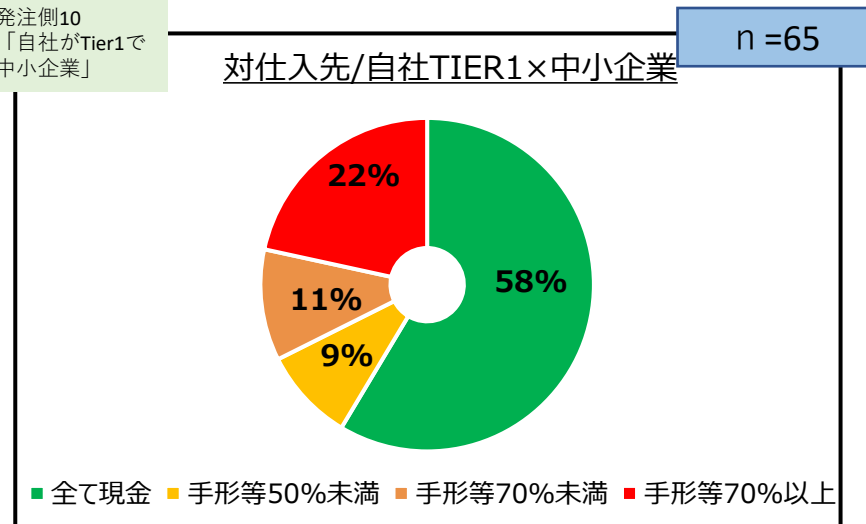
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側18：取引代金の現金払いの割合



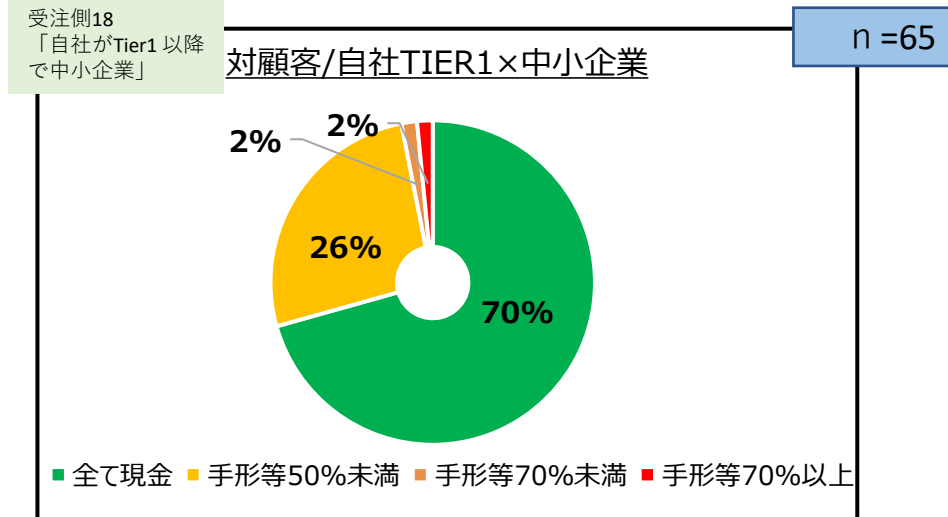
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側10
「自社がTier1で
中小企業」



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側18
「自社がTier1以降
で中小企業」



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

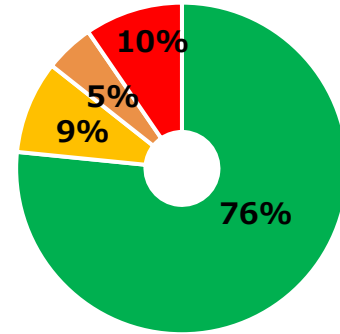
IV. 支払い条件

発注側10：現金払いの割合

発注側10
「自社がTier2以
降で大企業」

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

n = 21



■ 全て現金 ■ 手形等50%未満 ■ 手形等70%未満 ■ 手形等70%以上

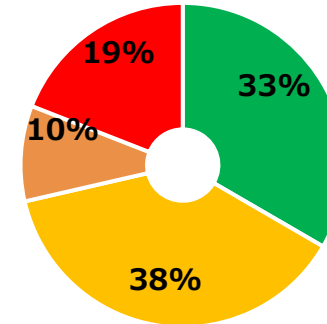
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側18：取引代金の現金払いの割合

受注側18
「自社がTier2以
降で大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

n = 21



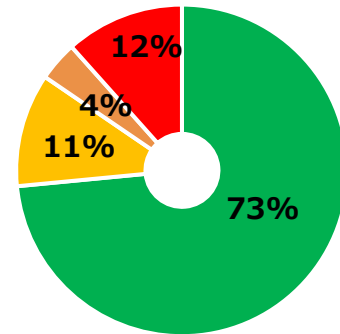
■ 全て現金 ■ 手形等50%未満 ■ 手形等70%未満 ■ 手形等70%以上

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側10
「自社がTier2以
降で中小企業」

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

n = 26



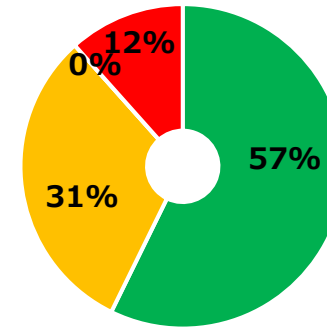
■ 全て現金 ■ 手形等50%未満 ■ 手形等70%未満 ■ 手形等70%以上

対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側18
「自社がTier2以
降で中小企業」

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

n = 26



■ 全て現金 ■ 手形等50%未満 ■ 手形等70%未満 ■ 手形等70%以上

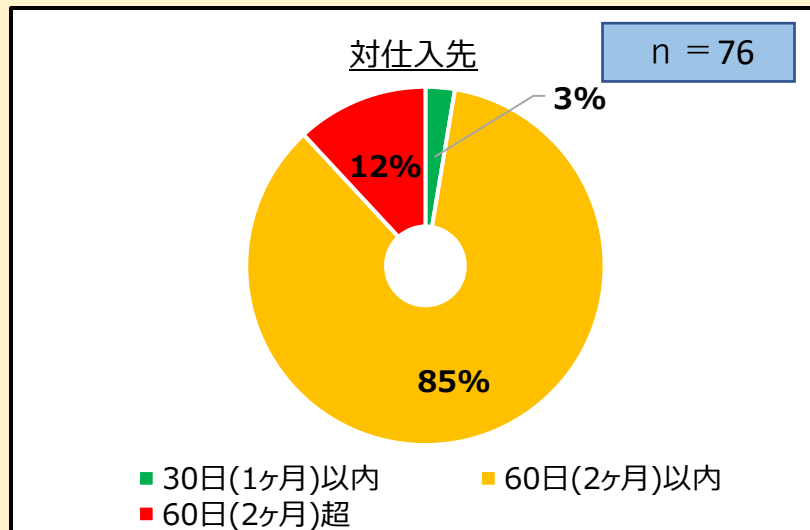
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

フォローアップ調査結果

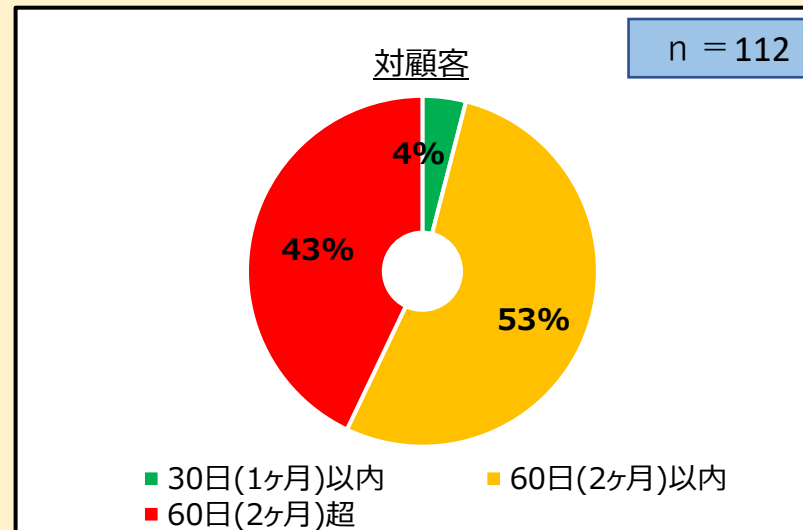
IV. 支払い条件

発注側12：取引代金を手形等で支払っている場合の手形等のサイト

受注側20：取引代金を手形等で受け取っている場合の手形等のサイト



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

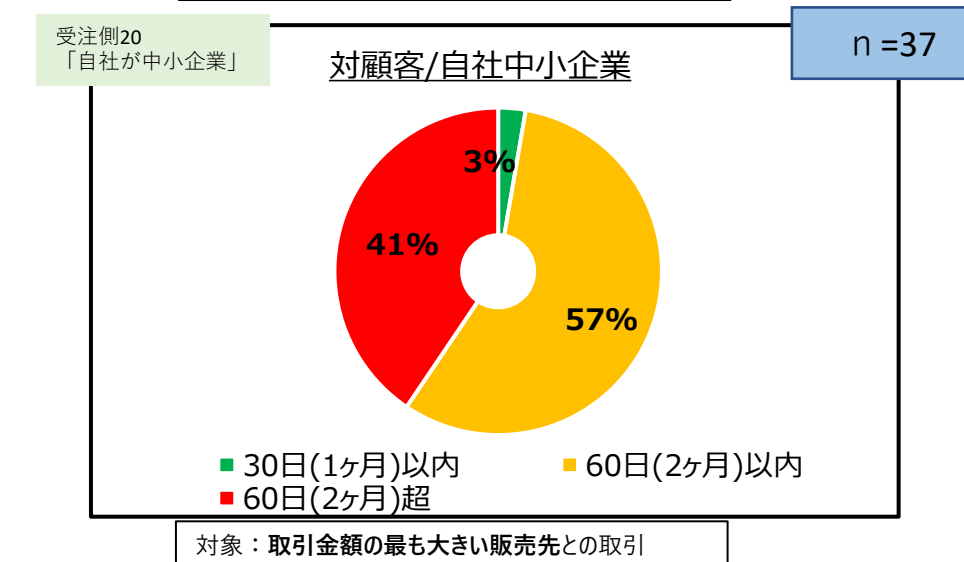
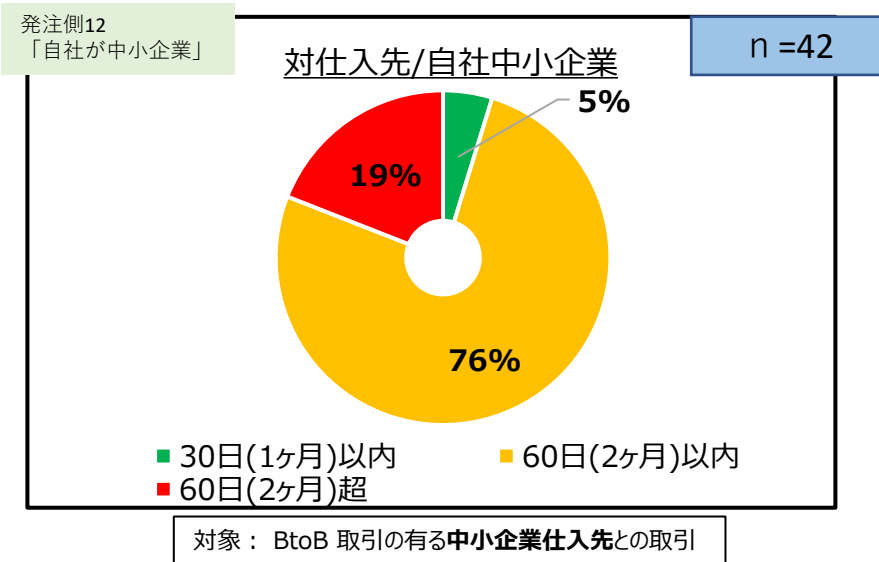
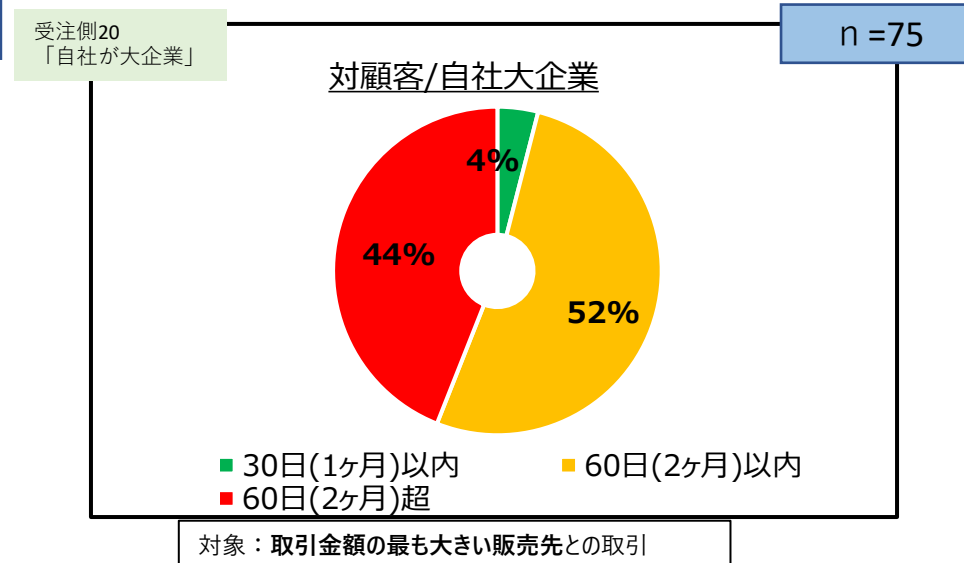
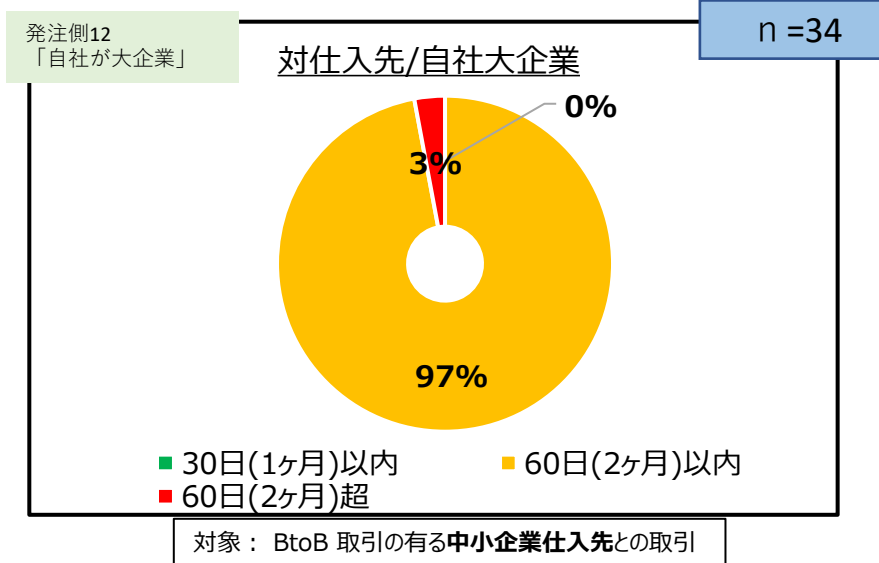


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

IV. 支払い条件

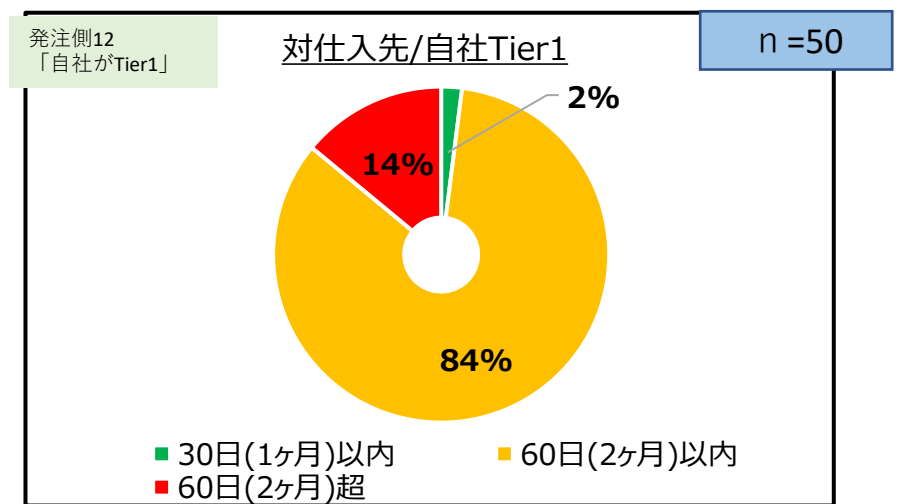
発注側12：取引代金を手形等で支払っている場合の手形等のサイト

受注側20：取引代金を手形等で受け取っている場合の手形等のサイト



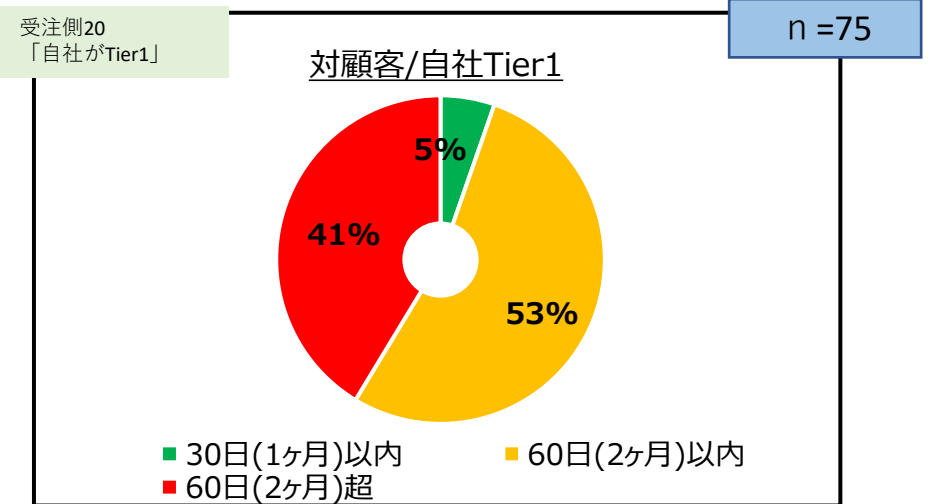
IV. 支払い条件

発注側12：取引代金を手形等で支払っている場合の手形等のサイト

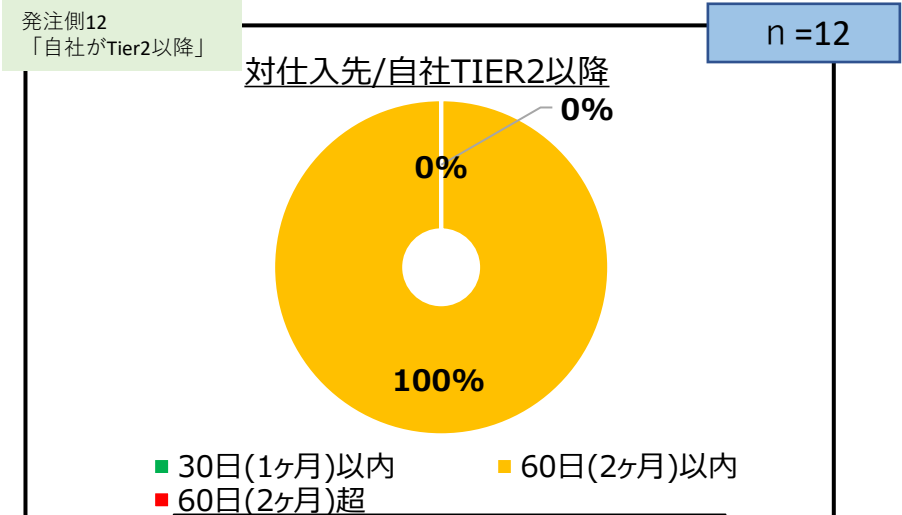


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

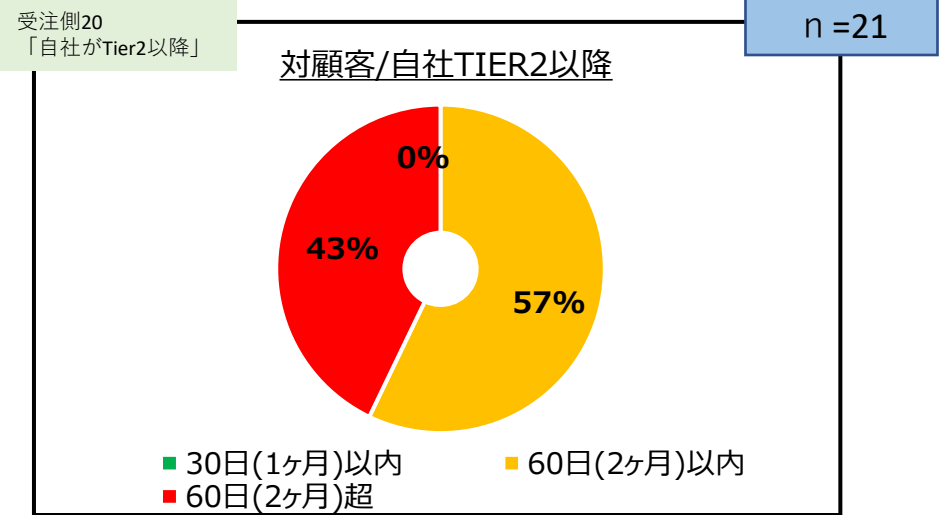
受注側20：取引代金を手形等で受け取っている場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



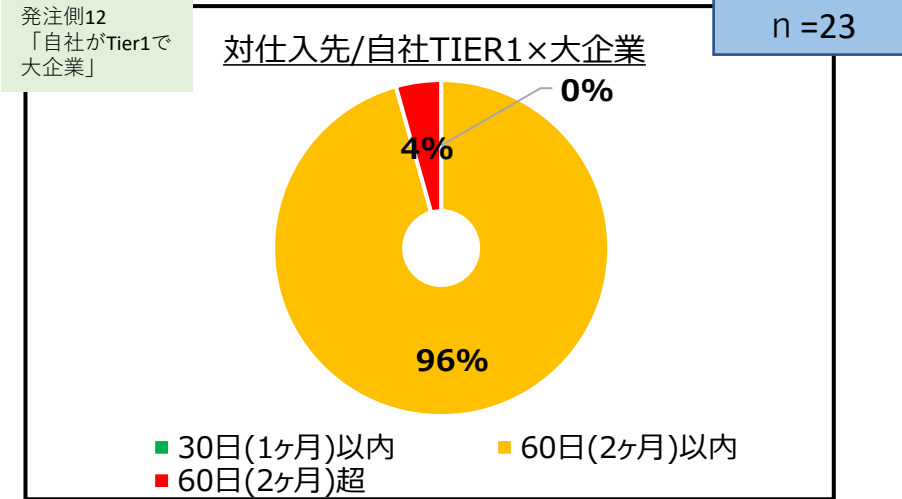
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

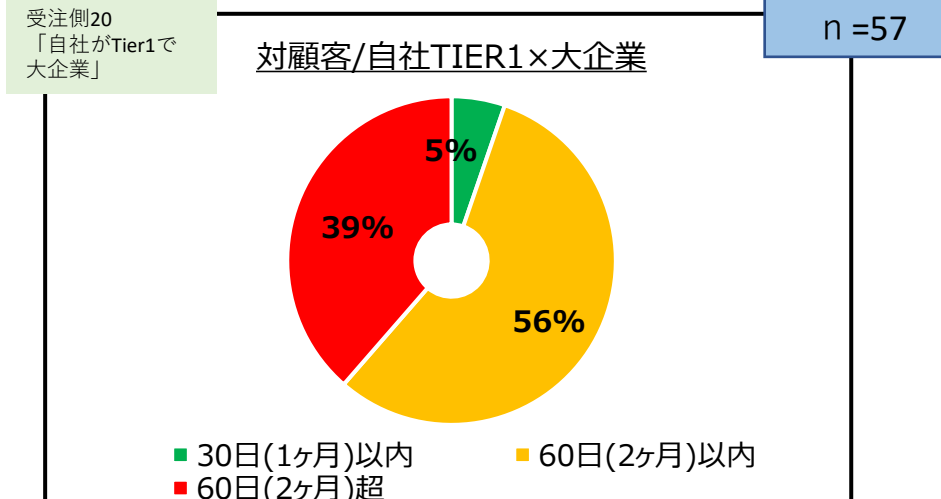
IV. 支払い条件

発注側12：取引代金を手形等で支払っている場合の手形等のサイト

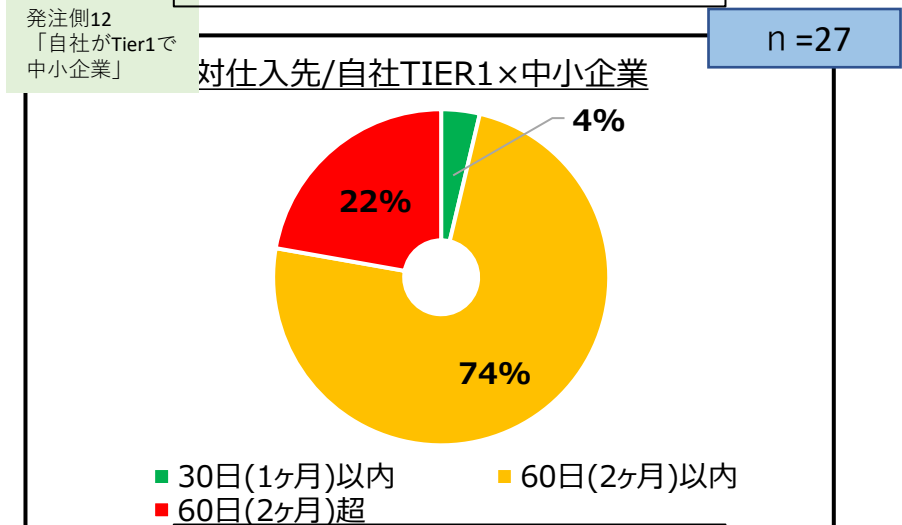


対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

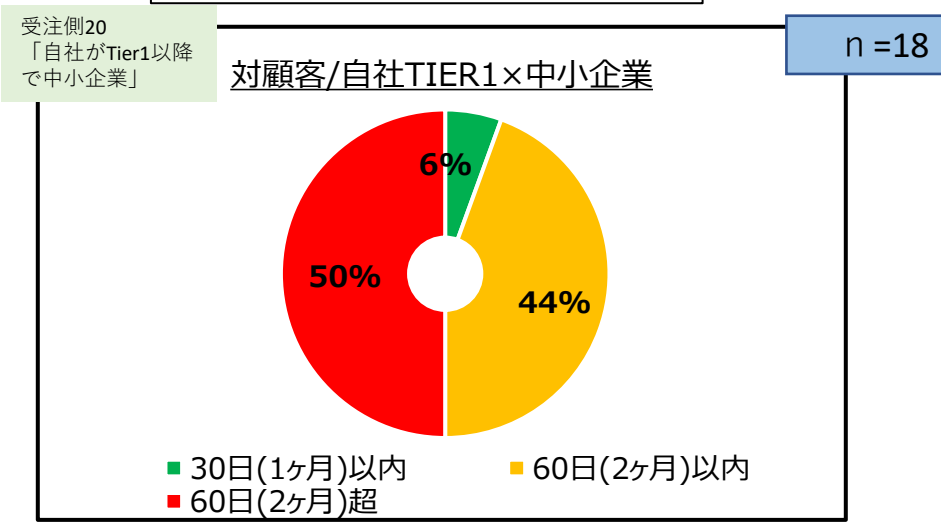
受注側20：取引代金を手形等で受け取っている場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

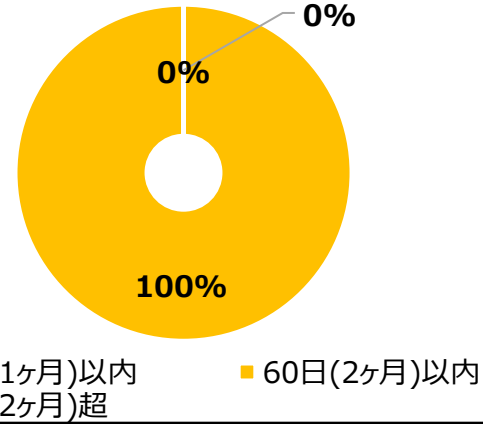
IV. 支払い条件

発注側12：取引代金を手形等で支払っている場合の手形等のサイト

発注側12
「自社がTier2以降で大企業」

対仕入先/自社Tier2以降×大企業

n = 5

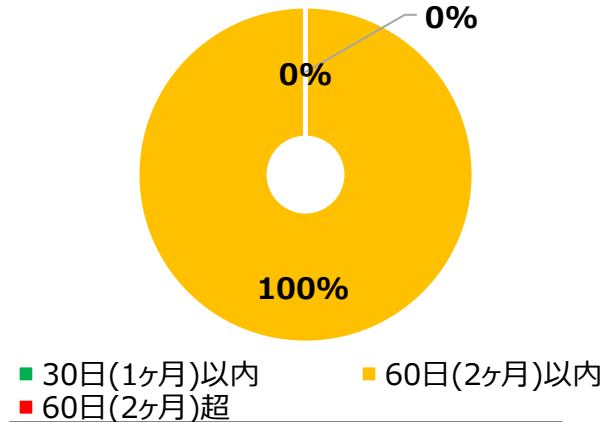


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側12
「自社がTier2以降で中小企業」

対仕入先/自社Tier2以降×中小企業

n = 7



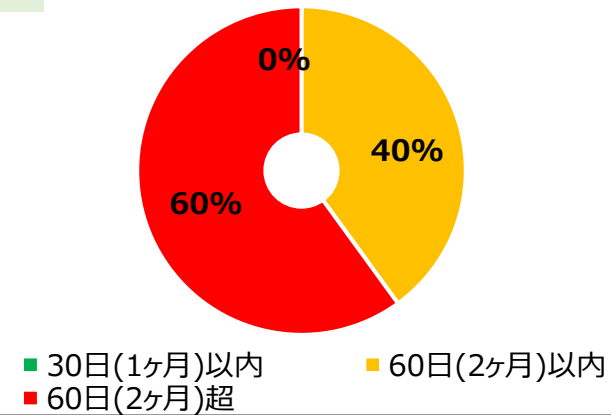
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側20：取引代金を手形等で受け取っている場合の手形等のサイト

受注側20
「自社がTier2以降で大企業」

対顧客/自社Tier2以降×大企業

n = 10

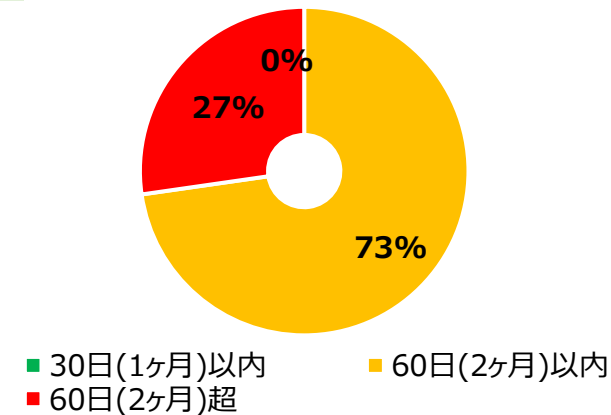


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側20
「自社がTier2以降で中小企業」

対顧客/自社Tier2以降×中小企業

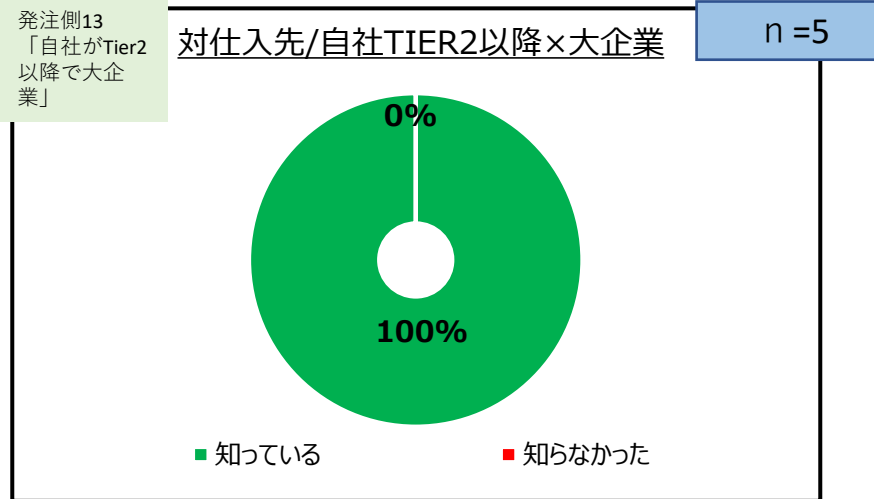
n = 11



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

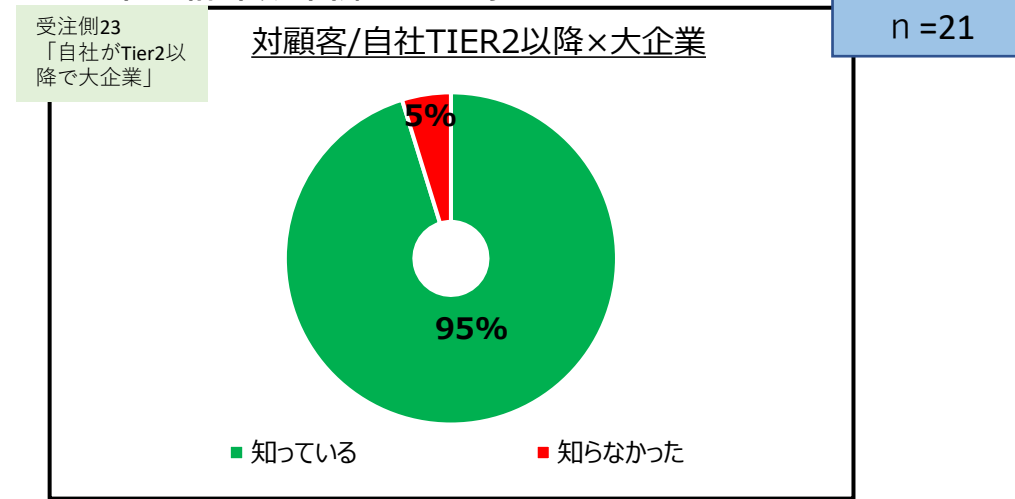
IV. 支払い条件

発注側13：2026年1月以降約束手形禁止をしているか

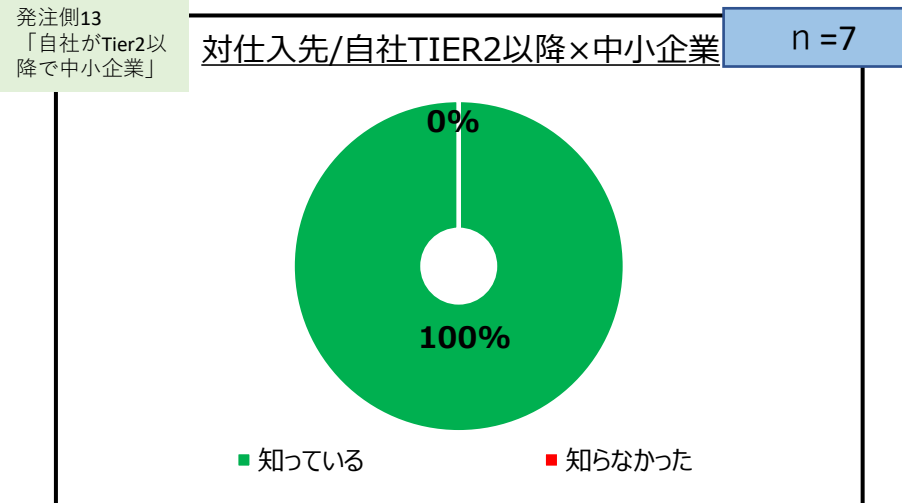


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

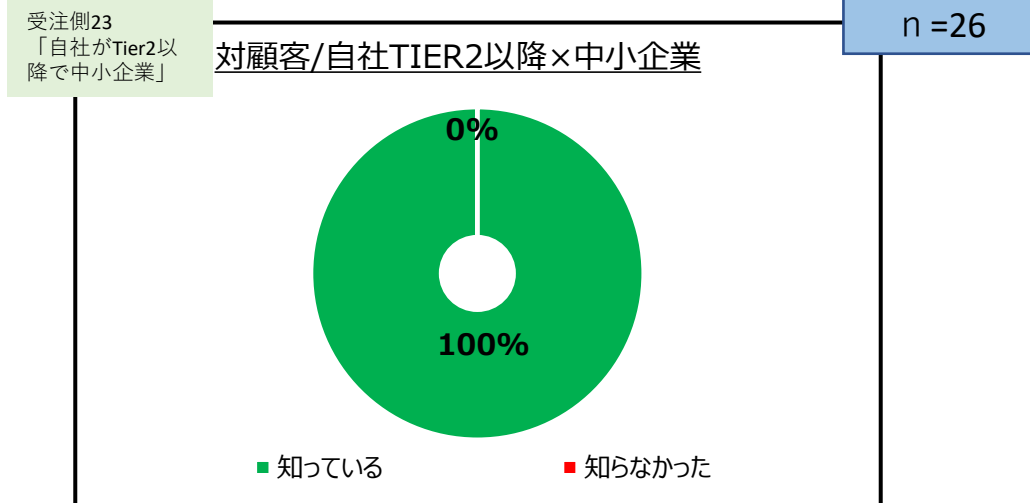
受注側23：改正下請法での手形廃止、その他支払い手段も支払い期日までに代金相当額が困難なものは禁止を知っているか



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



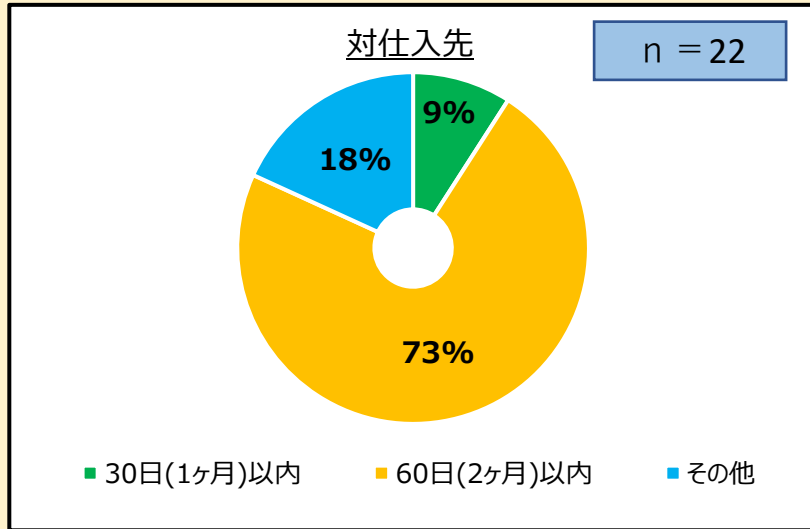
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

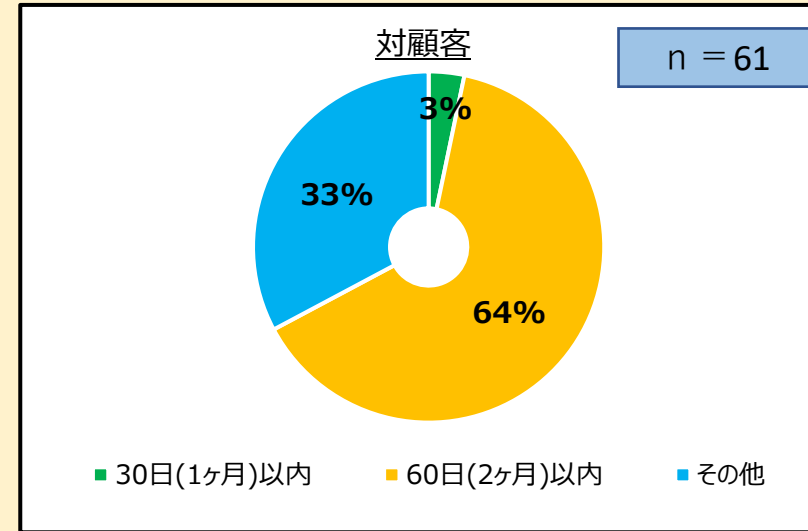
IV. 支払い条件

発注側15：期日現金以外の手形等で受取る場合のサイト



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

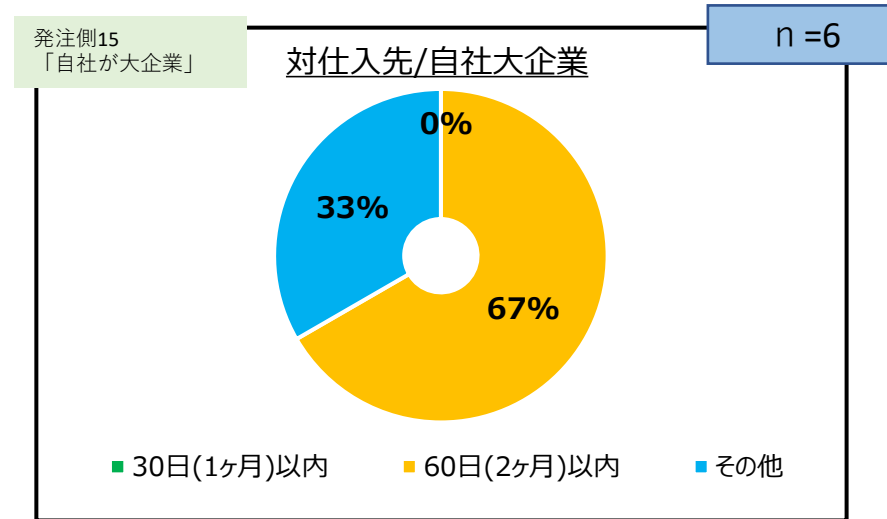
受注側25：取引代金を手形等で受けとる場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

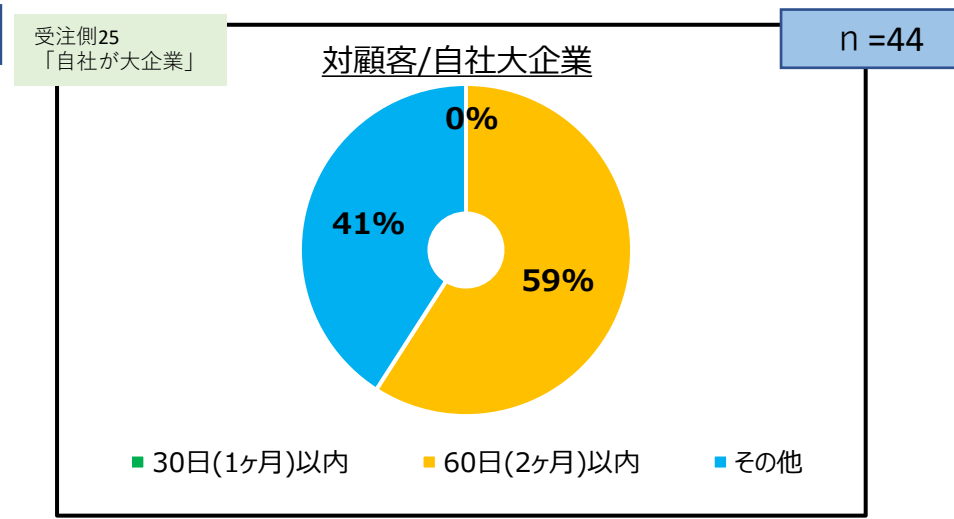
IV. 支払い条件

発注側15：期日現金以外の手形等で受取る場合のサイト

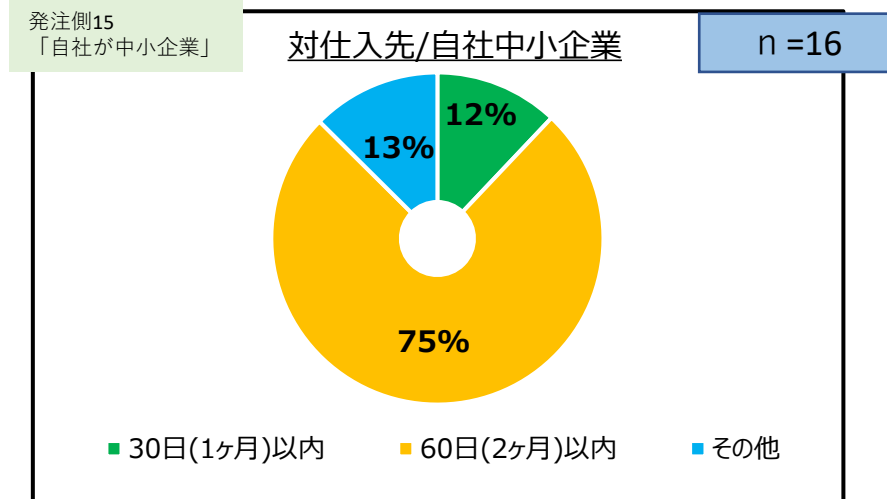


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

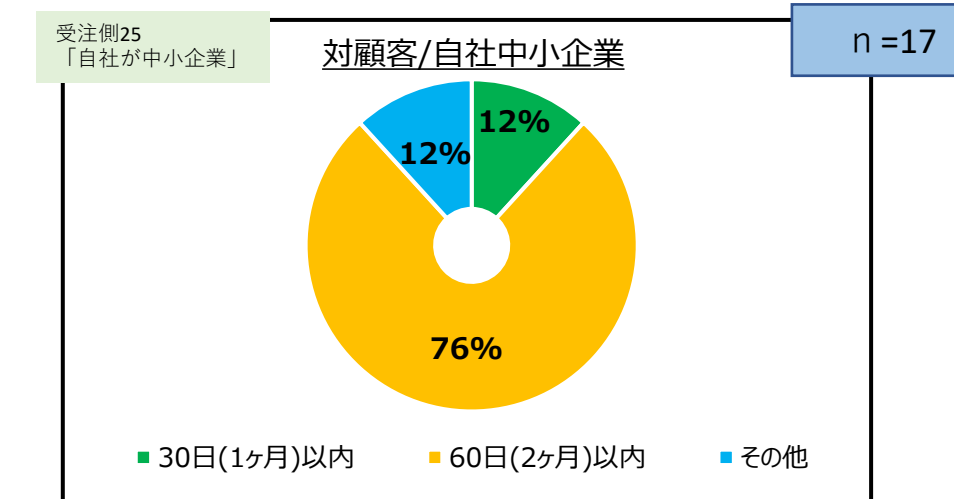
受注側25：取引代金を手形等で受けとる場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



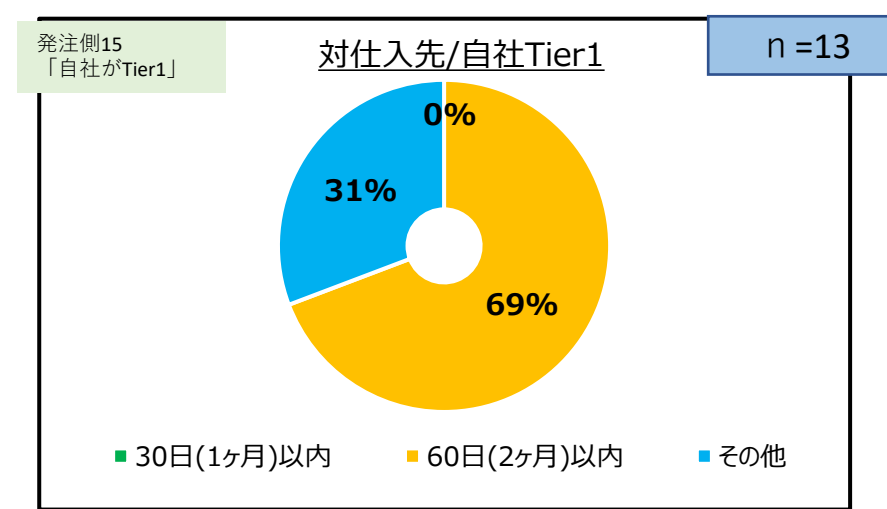
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

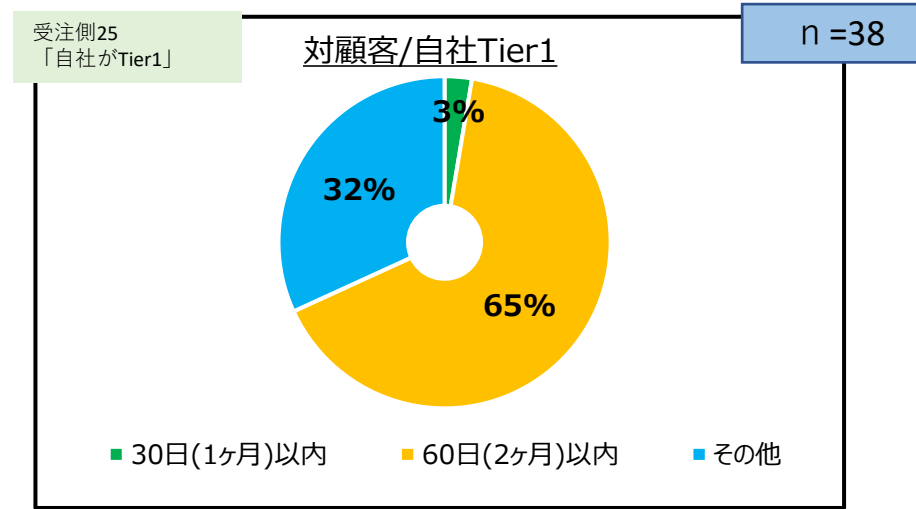
IV. 支払い条件

発注側15：期日現金以外の手形等で受取る場合のサイト

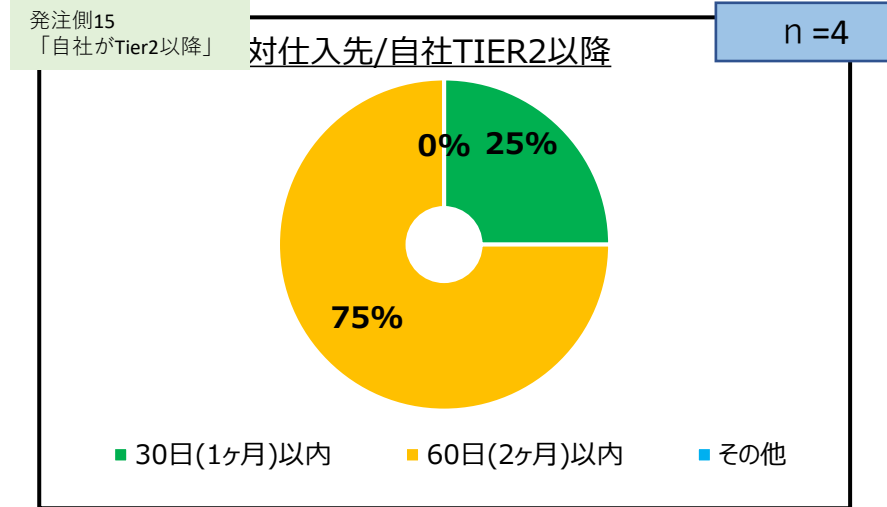


対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

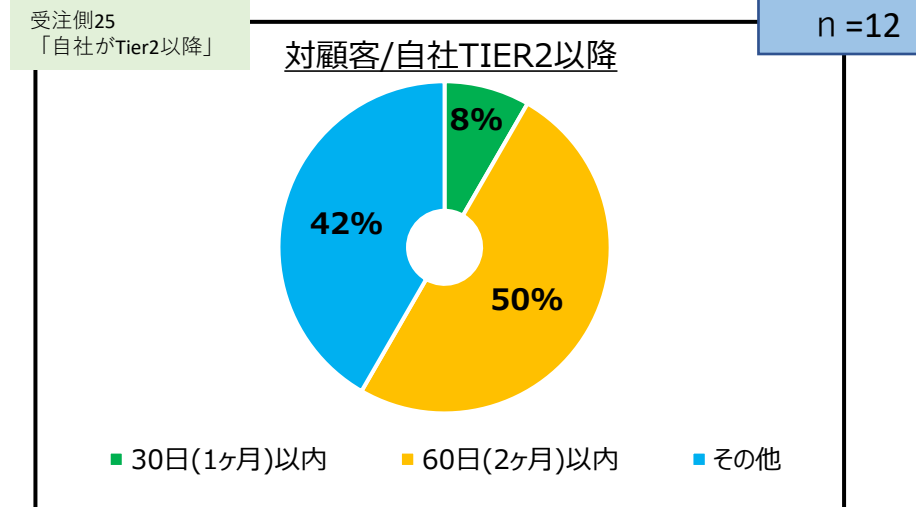
受注側25：取引代金を手形等で受けとる場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



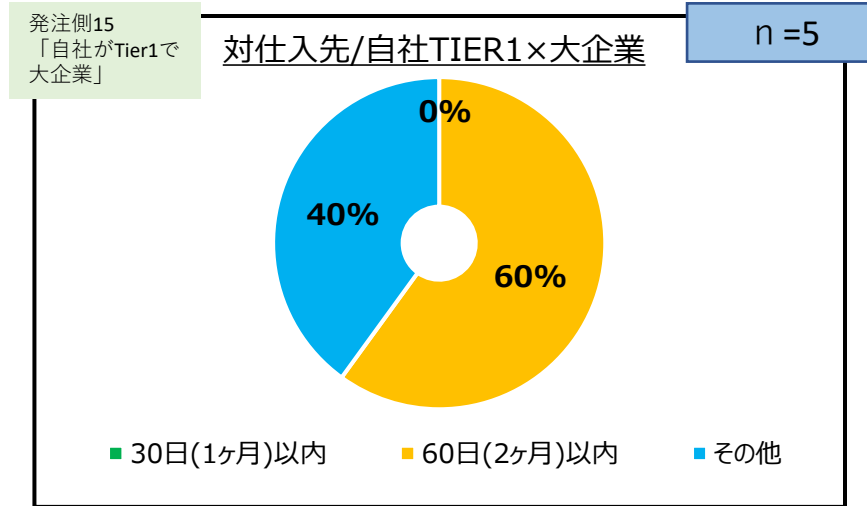
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

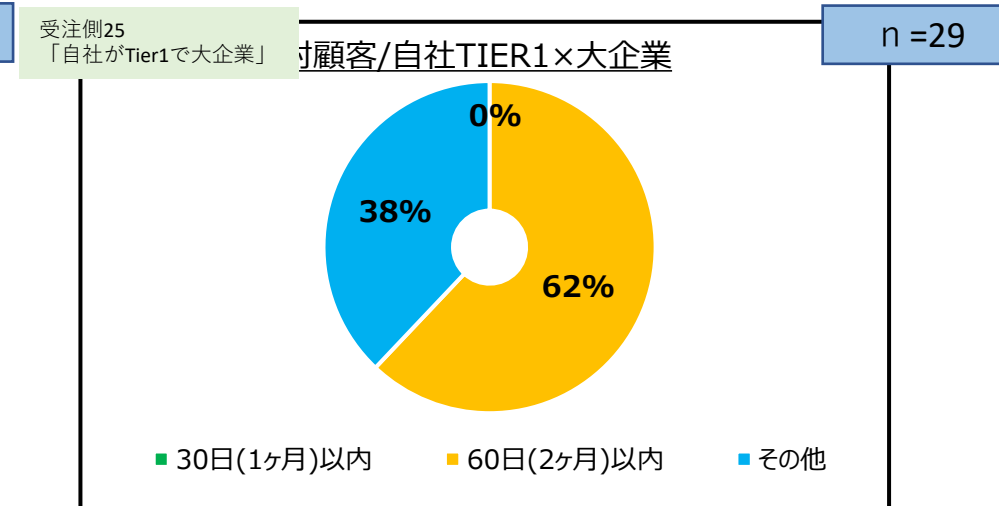
IV. 支払い条件

発注側15：期日現金以外の手形等で受取る場合のサイト

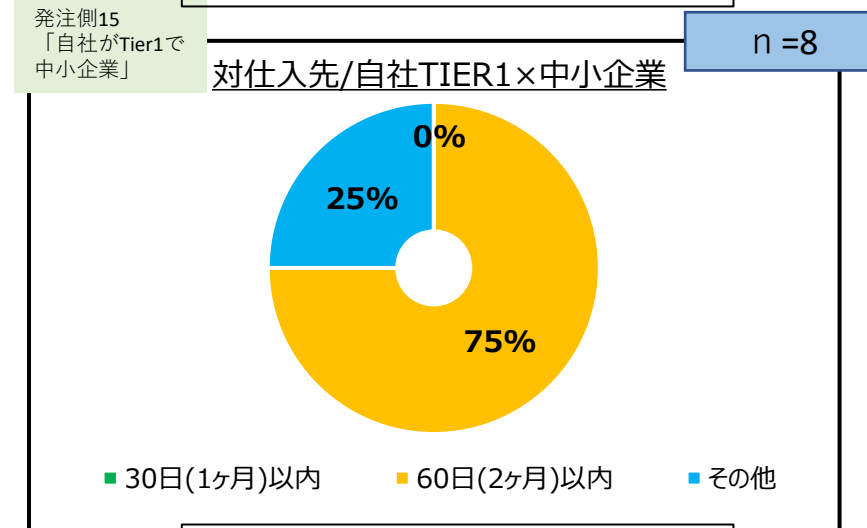


対象： BtoB 取引の有る**中小企業仕入先**との取引

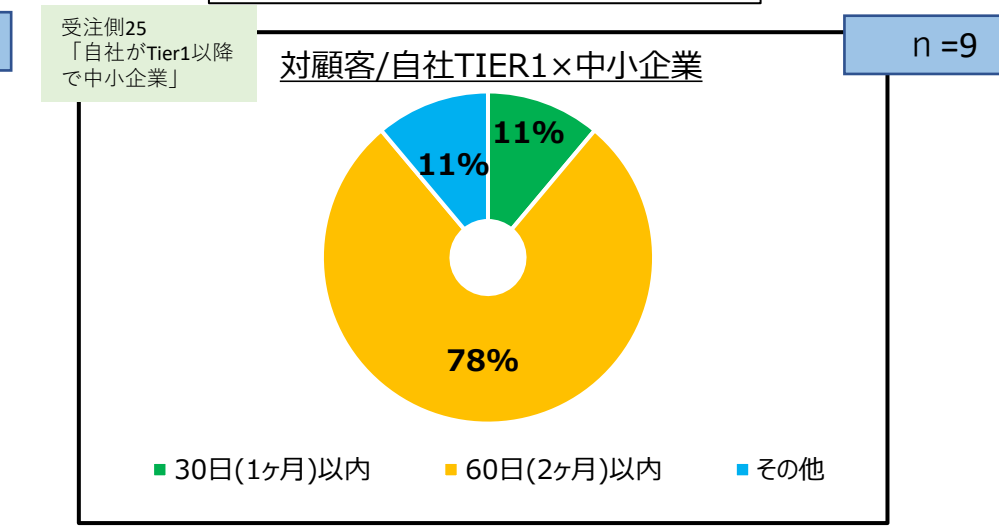
受注側25：取引代金を手形等で受けとる場合の手形等のサイト



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象： BtoB 取引の有る**中小企業仕入先**との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

IV. 支払い条件

発注側15：期日現金以外の手形等で受取る場合のサイト

発注側15
「自社がTier2
以降で大企
業」

n = 1

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

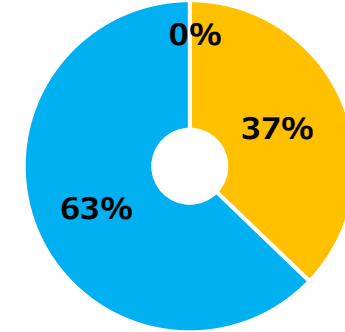
	無回答:20	1
30日(1ヶ月)以内	0%	0
60日(2ヶ月)以内	100%	1
その他	0%	0

受注側25：取引代金を手形等で受けとる場合の手形等のサイト

受注側25
「自社がTier2以
降で大企業」

n = 8

対顧客/自社TIER2以降×大企業



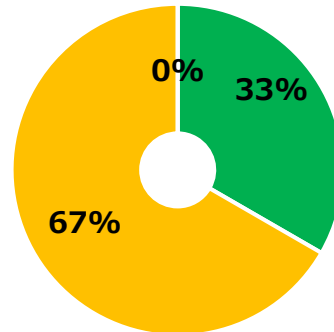
■ 30日(1ヶ月)以内 ■ 60日(2ヶ月)以内 ■ その他

対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

発注側15
「自社がTier2以
降で中小企業」

n = 3

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業



■ 30日(1ヶ月)以内 ■ 60日(2ヶ月)以内 ■ その他

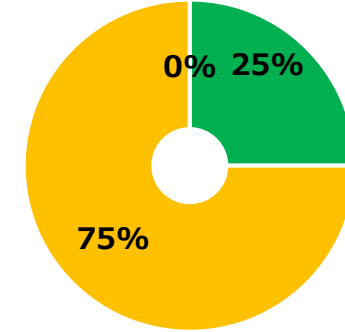
対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側25
「自社がTier2以
降で中小企業」

n = 4

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

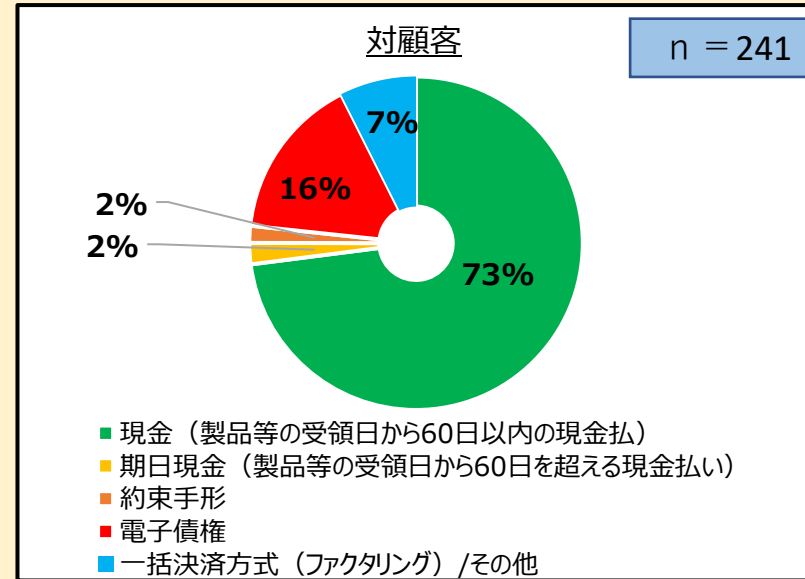


■ 30日(1ヶ月)以内 ■ 60日(2ヶ月)以内 ■ その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

IV. 支払い条件

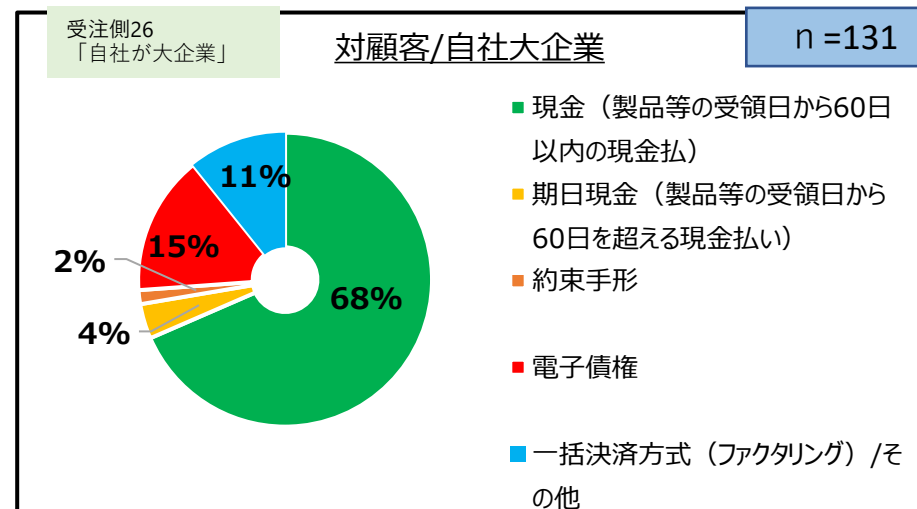
受注側26：自社からの支払いで最も多い手段



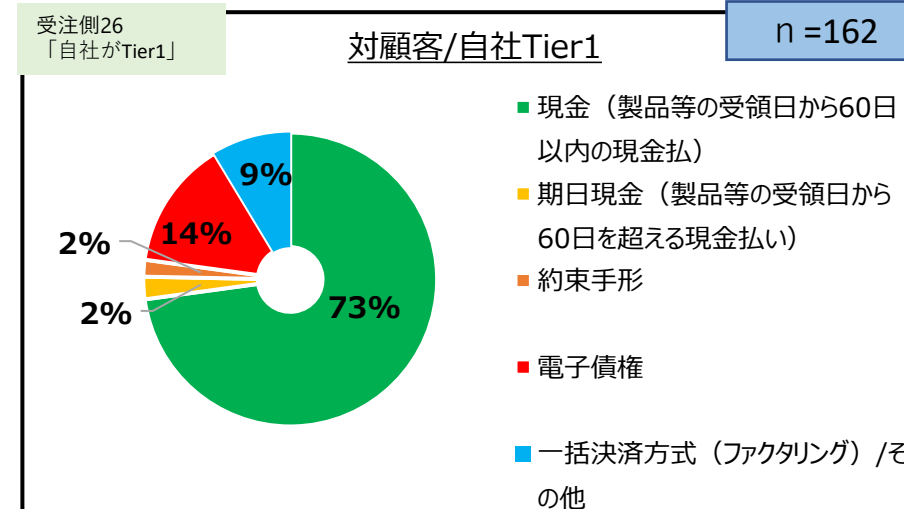
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

IV. 支払い条件

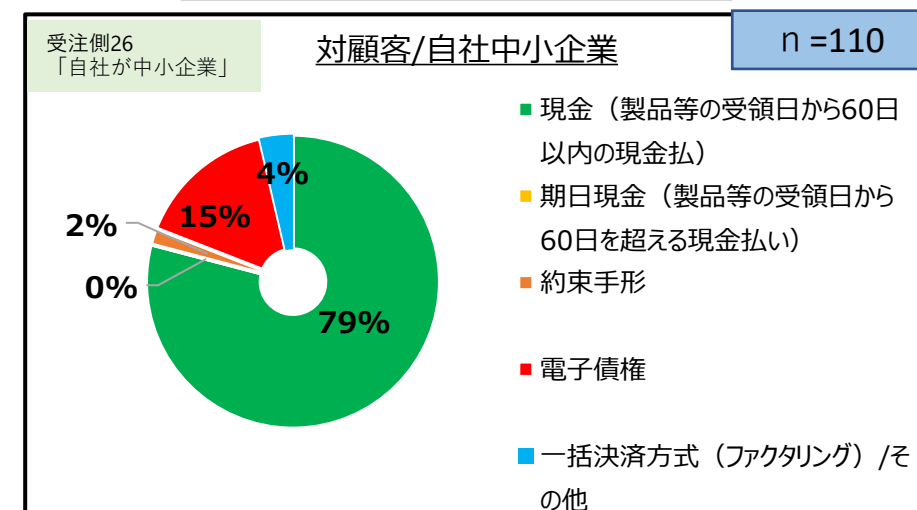
受注側26：自社からの支払いで最も多い手段



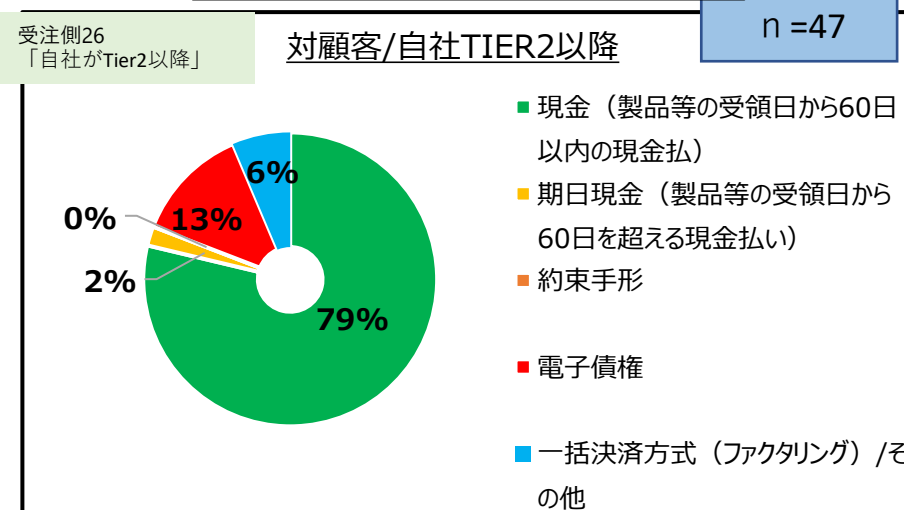
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



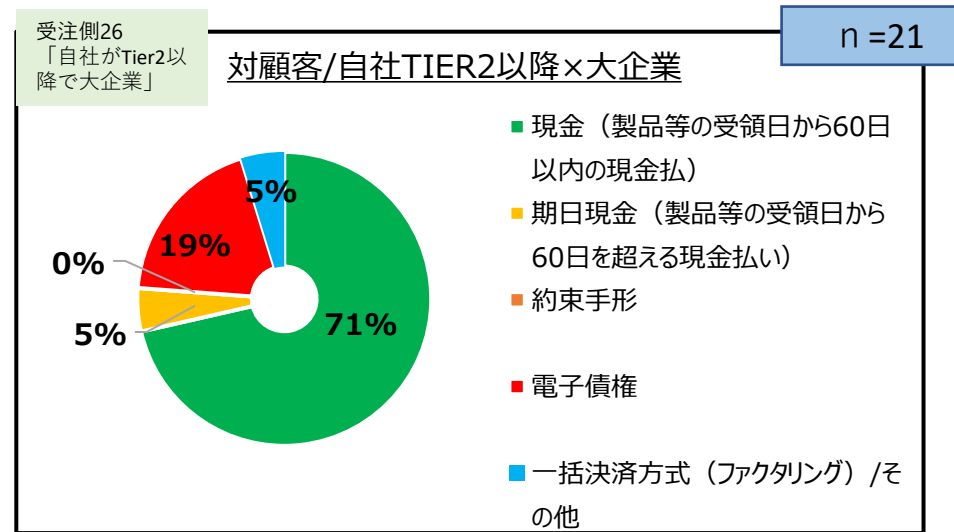
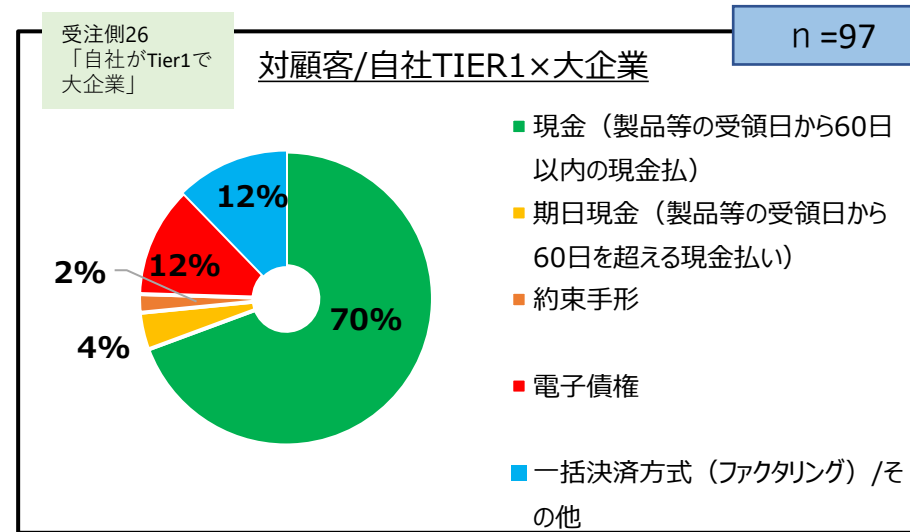
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

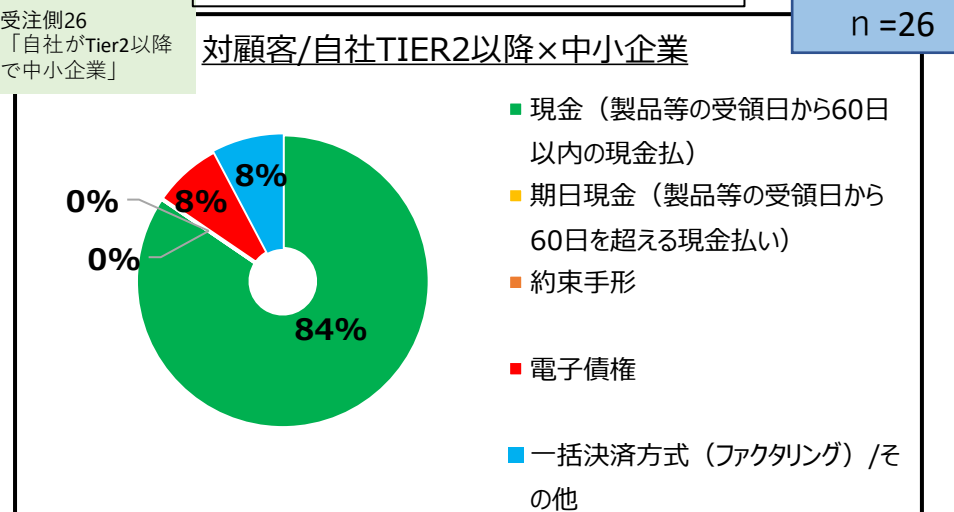
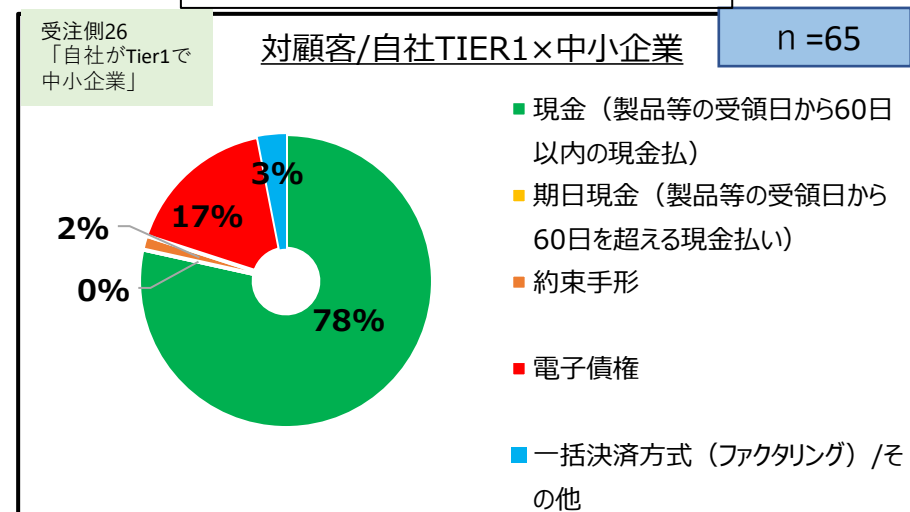
IV. 支払い条件

受注側26：自社からの支払いで最も多い手段



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



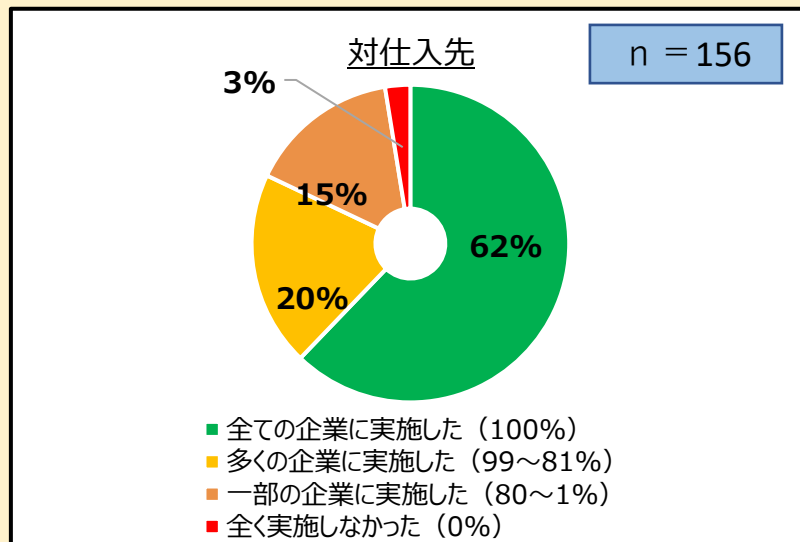
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

フォローアップ調査結果

V. (受注側VI) 知的財産等への対応

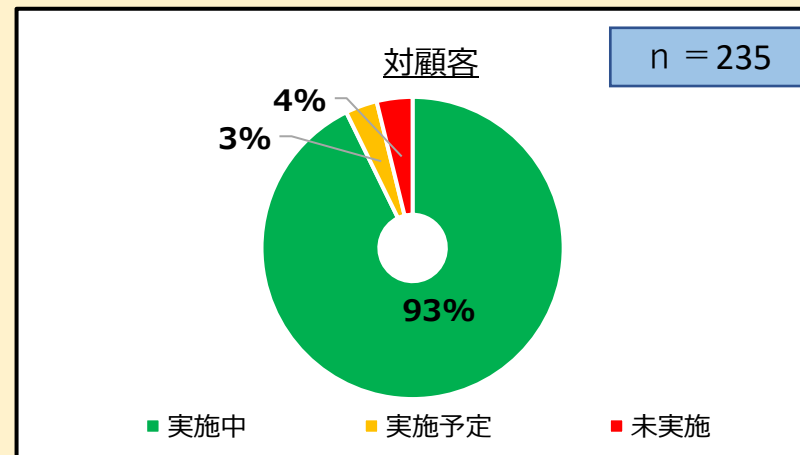
発注側17：仕入先の知的財産権等を含む取引における適正な取引の実施状況



対象： BtoB 取引の有る中小仕入先との取引

※選択肢「あまり実施しなかった」は、「一部の企業に実施した」に纏めた

受注側30：顧客に対して、自社の知的財産権について、秘営業秘密化等の保護対応の状況



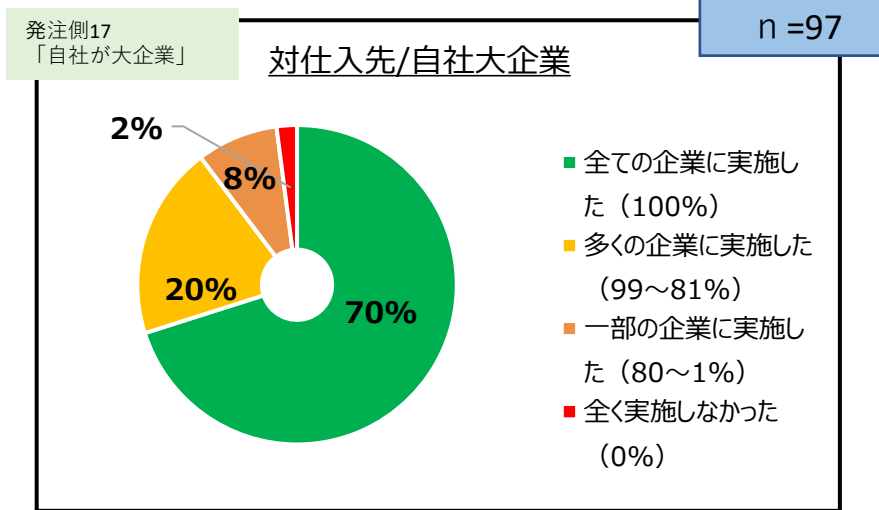
対象：顧客全般

※選択肢「知的財産権等を有しているか分からない」を除く

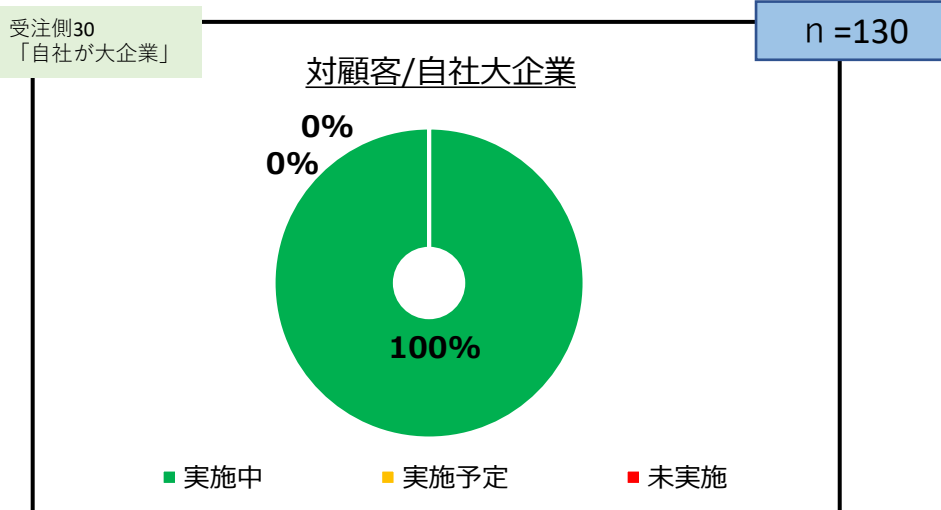
V. (受注側VI) 知的財産等への対応

発注側17：仕入先の知的財産権等を含む取引における適正な取引の実施状況
 ※選択肢「あまり実施しなかった」は、「一部の企業に実施した」に纏めた

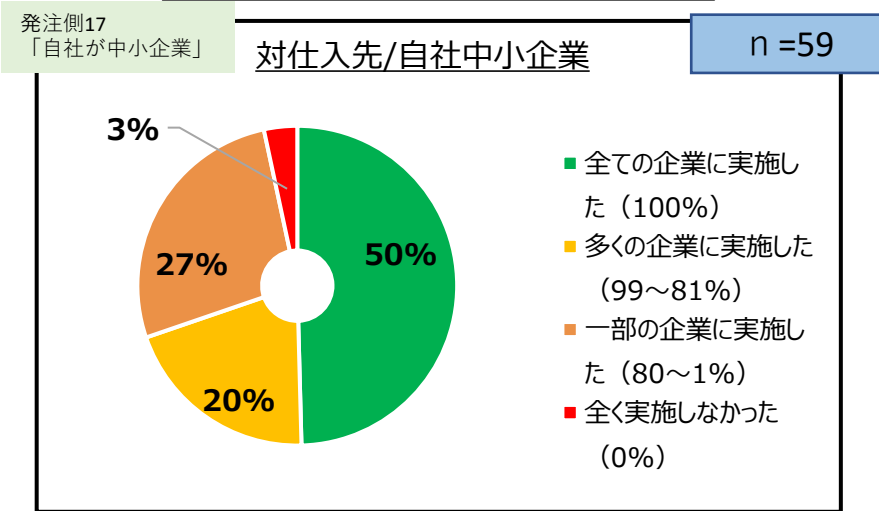
受注側30：顧客に対して、自社の知的財産権について、秘営業秘密化等の保護対応の状況
 ※選択肢「知的財産権等を有しているか分からない」を除く



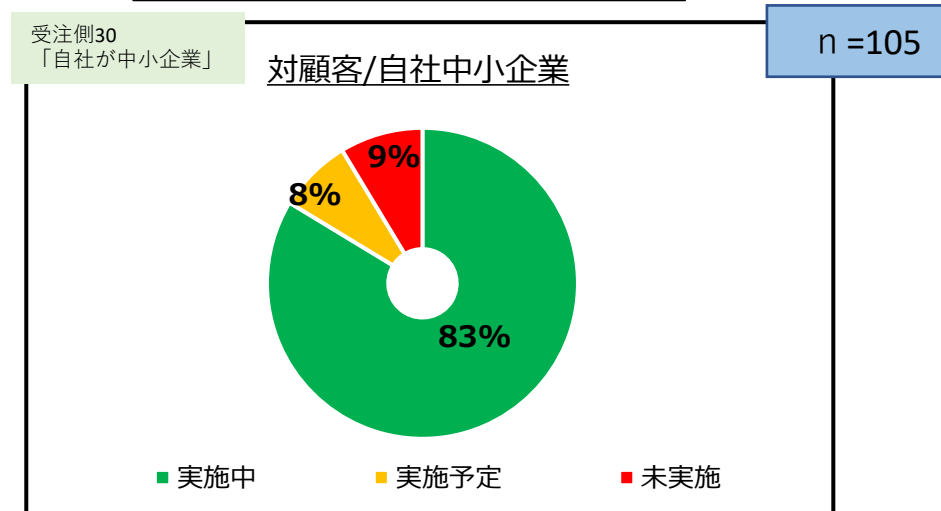
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：顧客全般



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

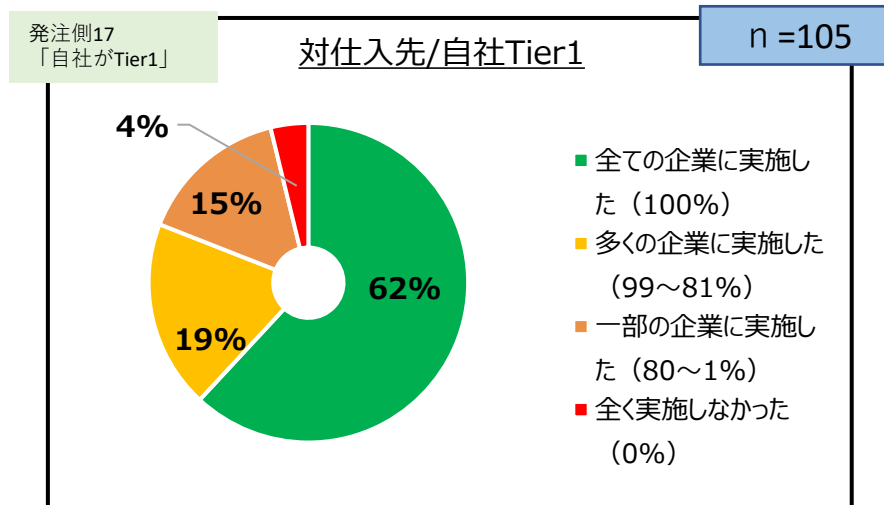


対象：顧客全般

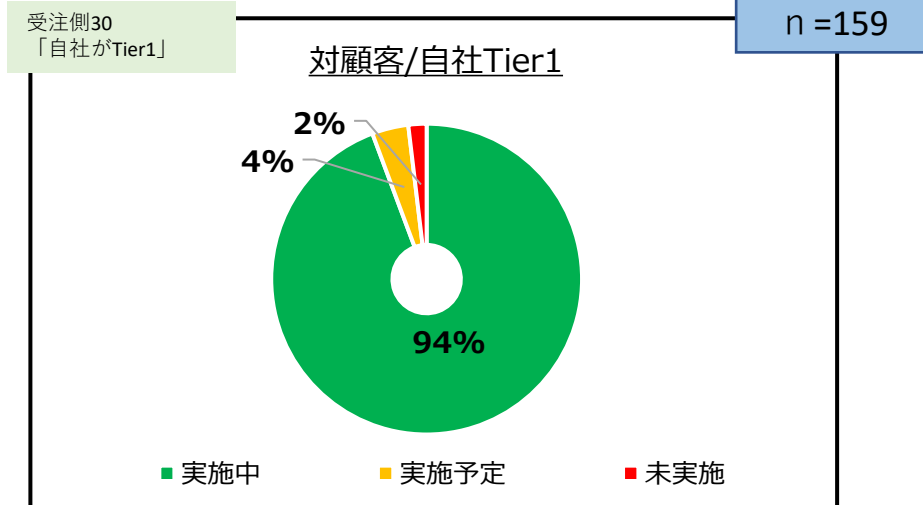
V. (受注側VI) 知的財産等への対応

発注側17：仕入先の知的財産権等を含む取引における適正な取引の実施状況
 ※選択肢「あまり実施しなかった」は、「一部の企業に実施した」に纏めた

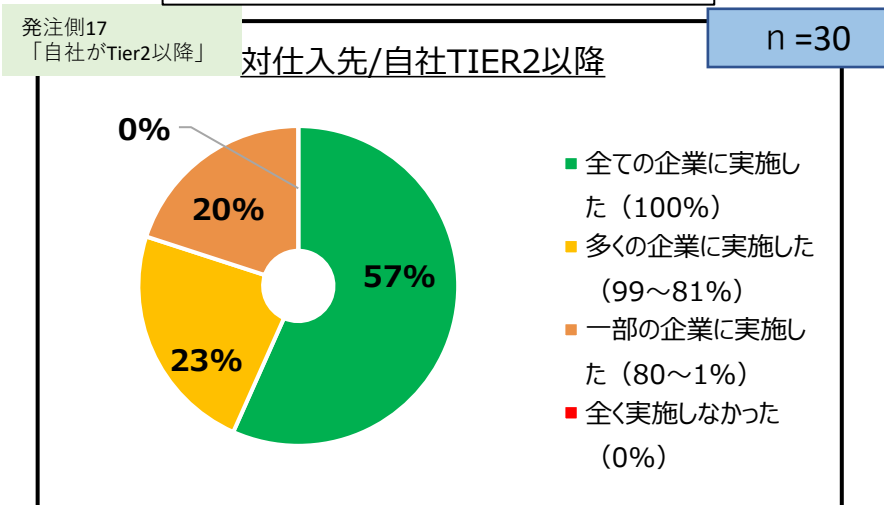
受注側30：顧客に対して、自社の知的財産権について、秘営業秘密化等の保護対応の状況
 ※選択肢「知的財産権等を有しているか分からない」を除く



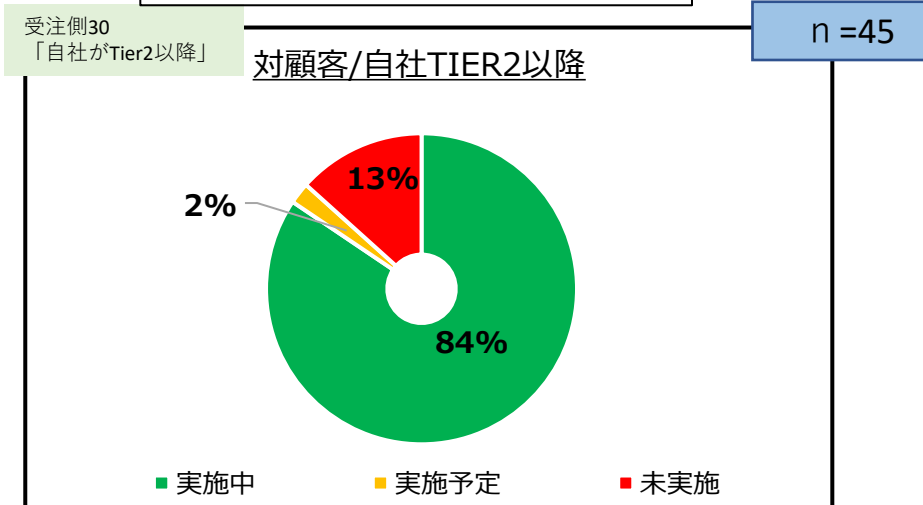
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：顧客全般



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

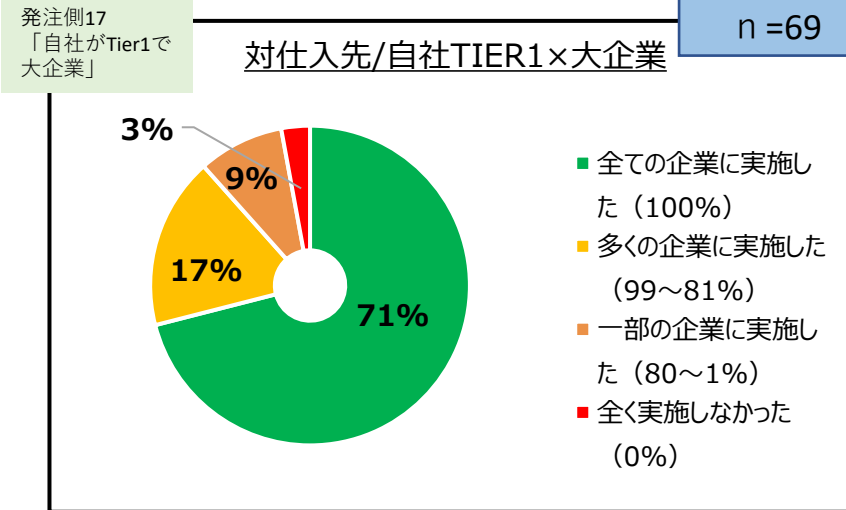


対象：顧客全般

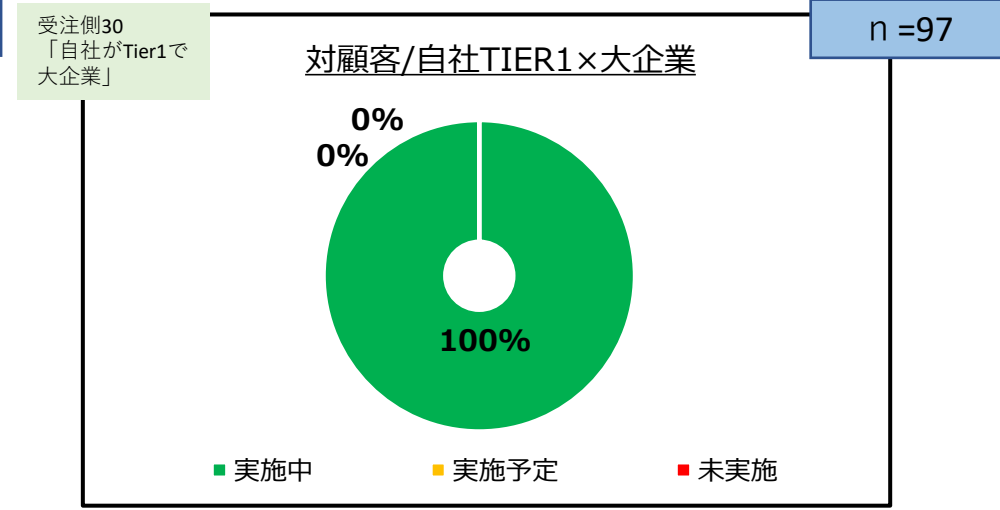
V. (受注側VI) 知的財産等への対応

発注側17：仕入先の知的財産権等を含む取引における適正な取引の実施状況
 ※選択肢「あまり実施しなかった」は、「一部の企業に実施した」に纏めた

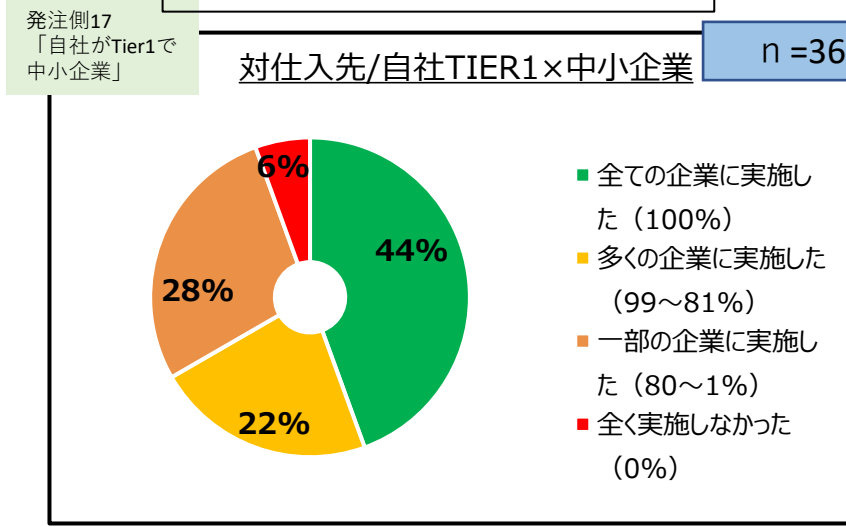
受注側30：顧客に対して、自社の知的財産権について、秘営業秘密化等の保護対応の状況
 ※選択肢「知的財産権等を有しているか分からない」を除く



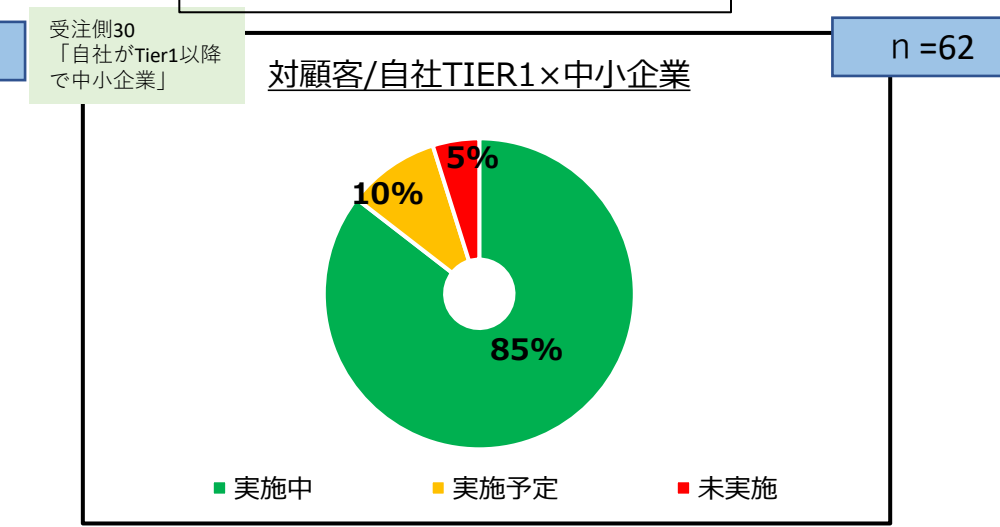
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：顧客全般



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

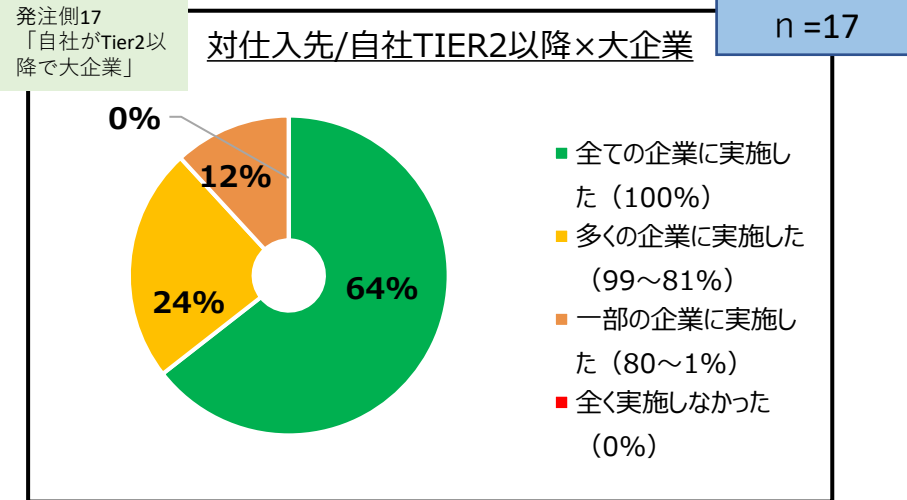


対象：顧客全般

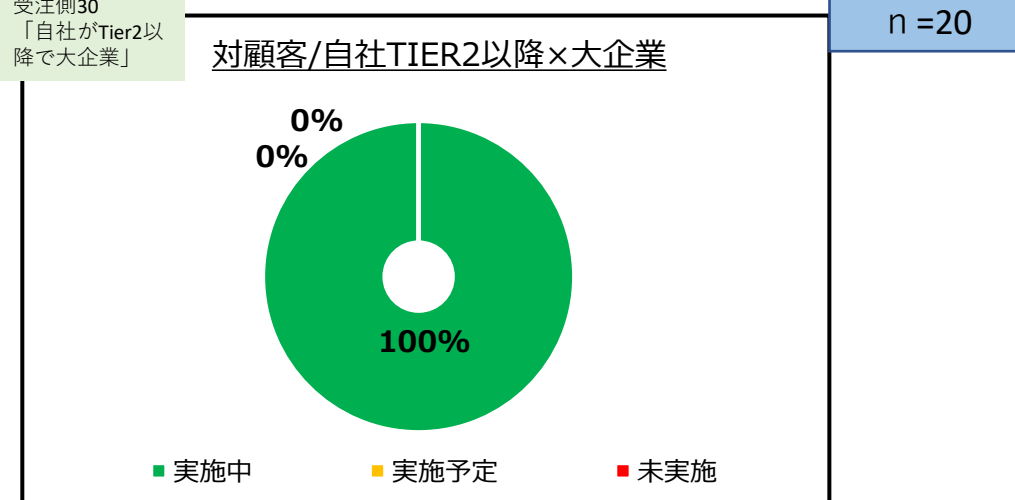
V. (受注側VI) 知的財産等への対応

発注側17：仕入先の知的財産権等を含む取引における適正な取引の実施状況
 ※選択肢「あまり実施しなかった」は、「一部の企業に実施した」に纏めた

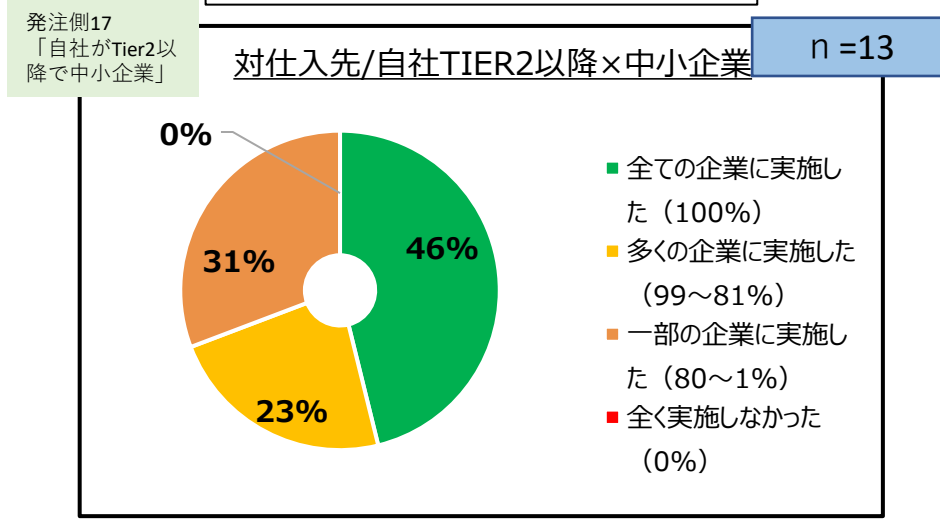
受注側30：顧客に対して、自社の知的財産権について、秘営業秘密化等の保護対応の状況
 ※選択肢「知的財産権等を有しているか分からない」を除く



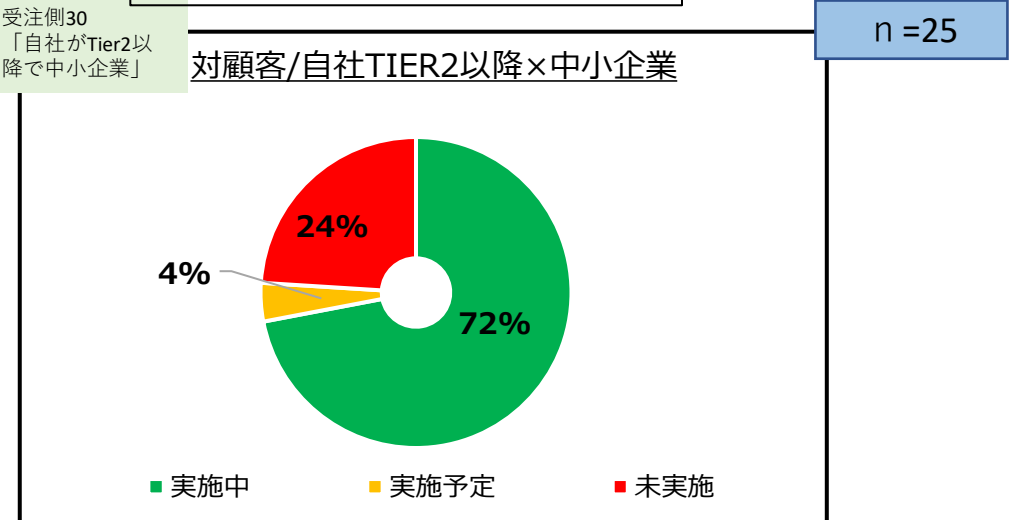
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：顧客全般



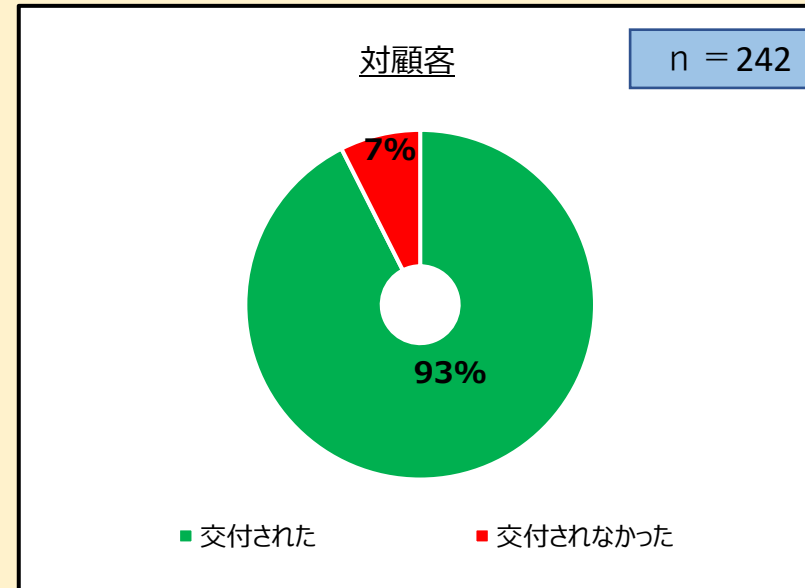
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：顧客全般

V. 発注書面の交付

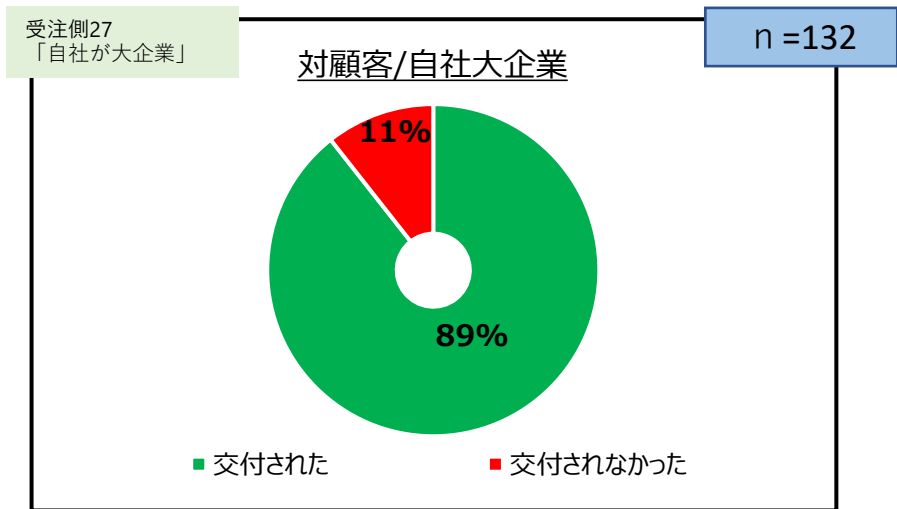
受注側27：直近1年間で、発注側企業から、発注書面が交付されなかったことはあるか



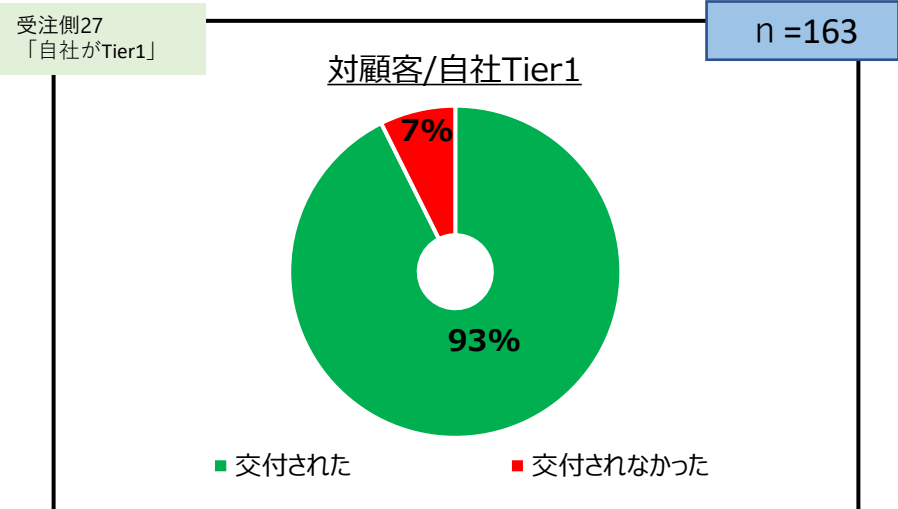
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

V. 発注書面の交付

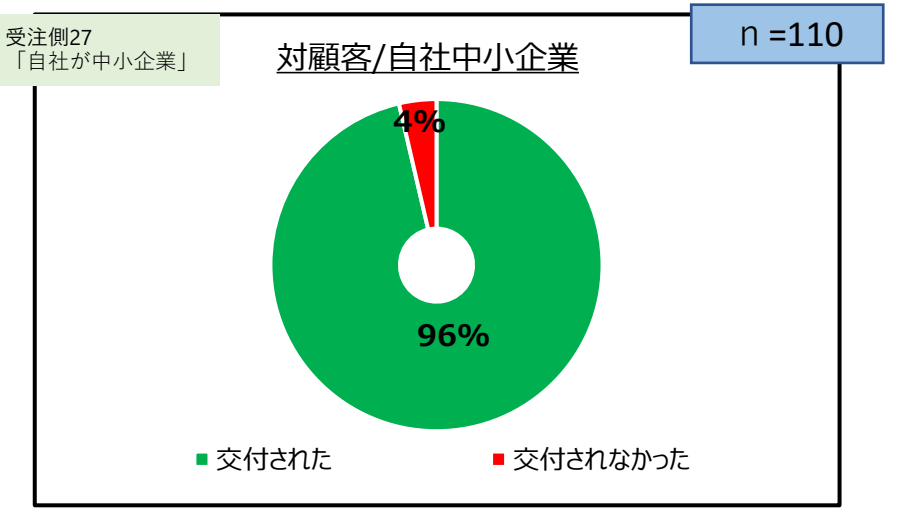
受注側27：直近1年間で、発注側企業から、発注書面が交付されなかったことはあるか



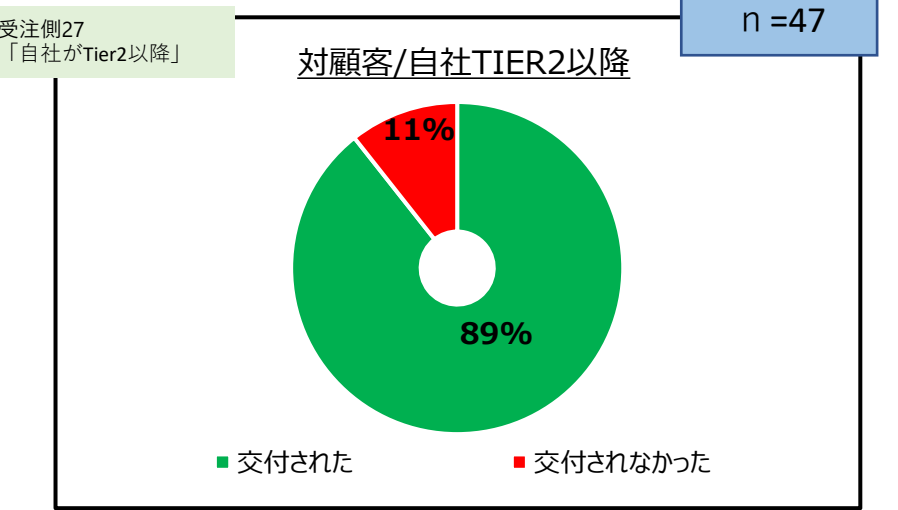
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



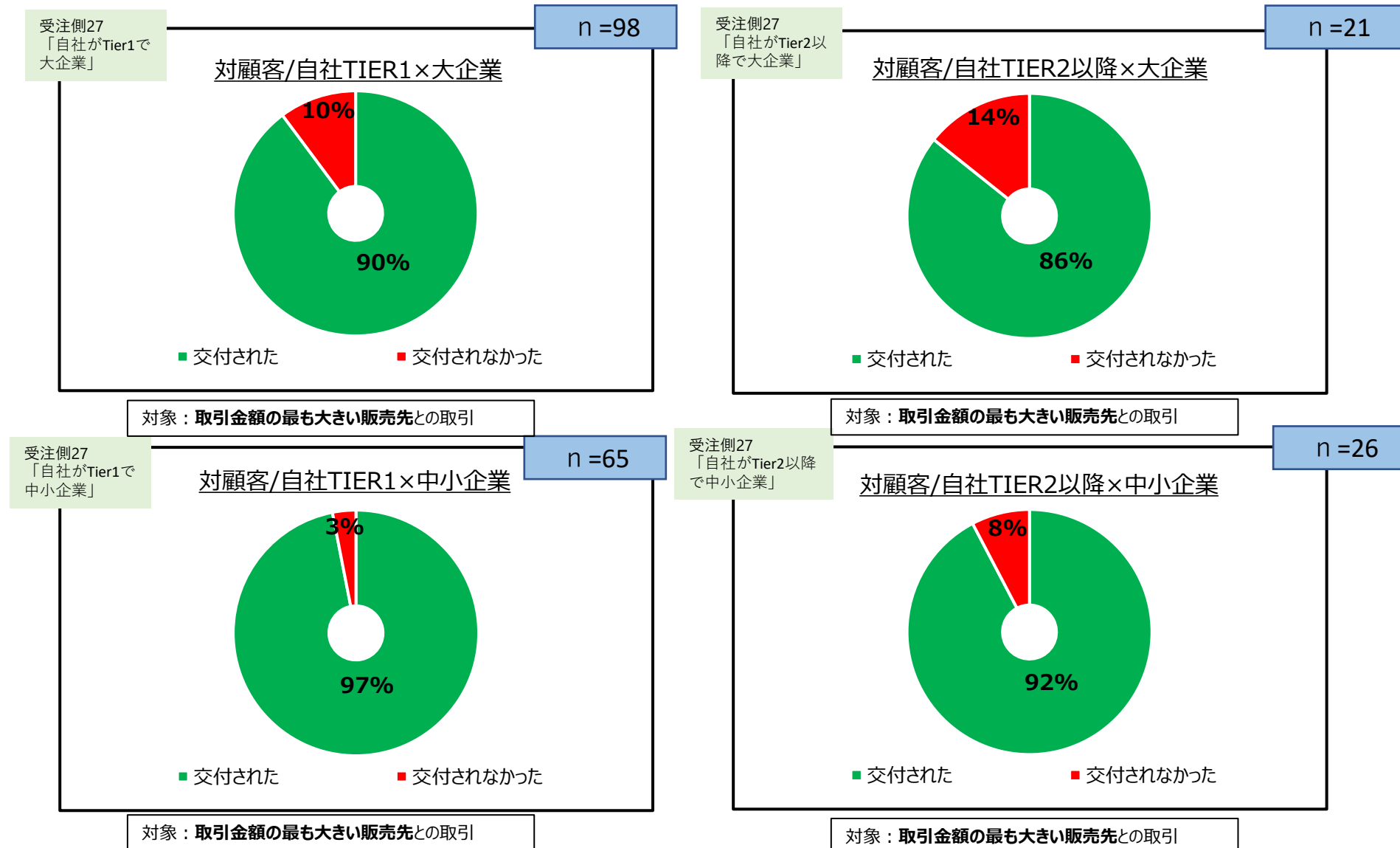
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

V. 発注書面の交付

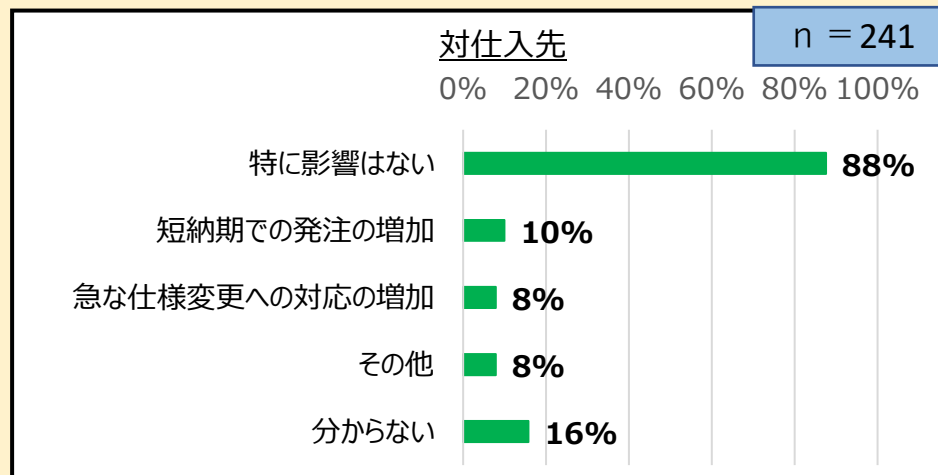
受注側27：直近1年間で、発注側企業から、発注書面が交付されなかったことはあるか



フォローアップ調査結果

VI. (受注側VII) 働き方改革への対応

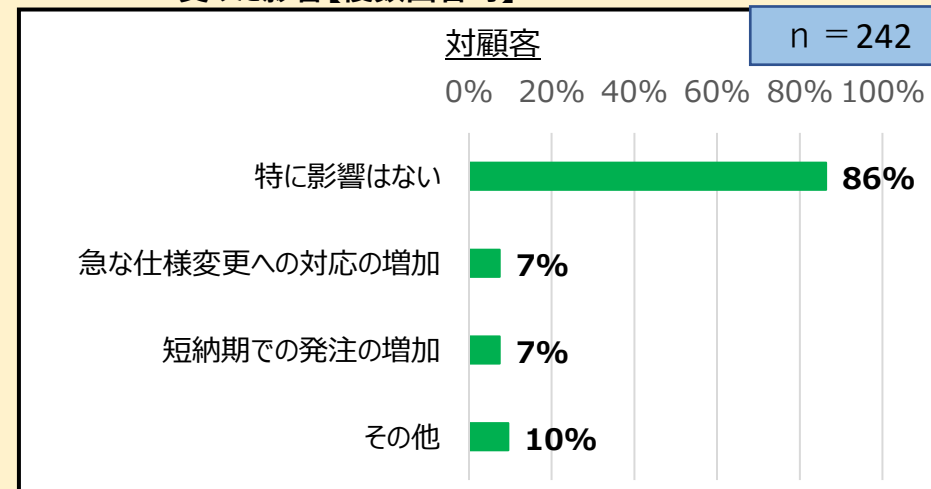
発注側21：自社の働き方改革の結果、仕入先に対して及ぼした影響する可能性【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

受注側34：顧客が実施した働き方改革に関する対応の結果、受けた影響【複数回答可】



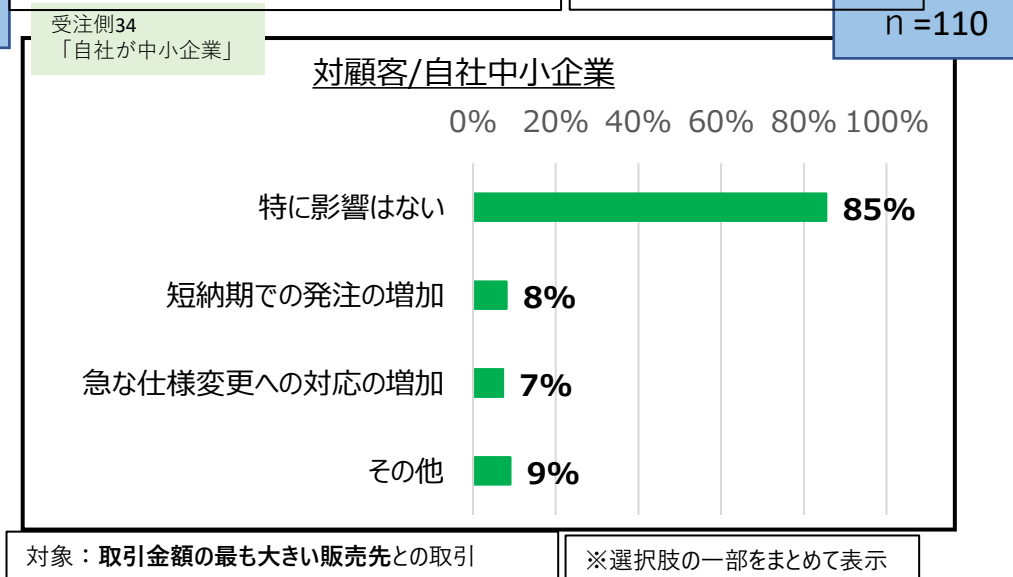
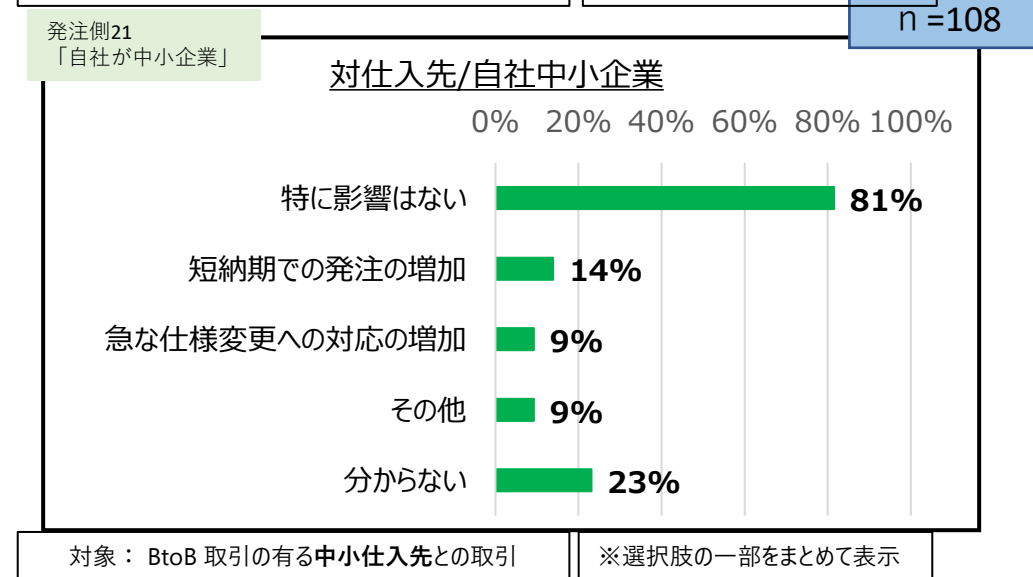
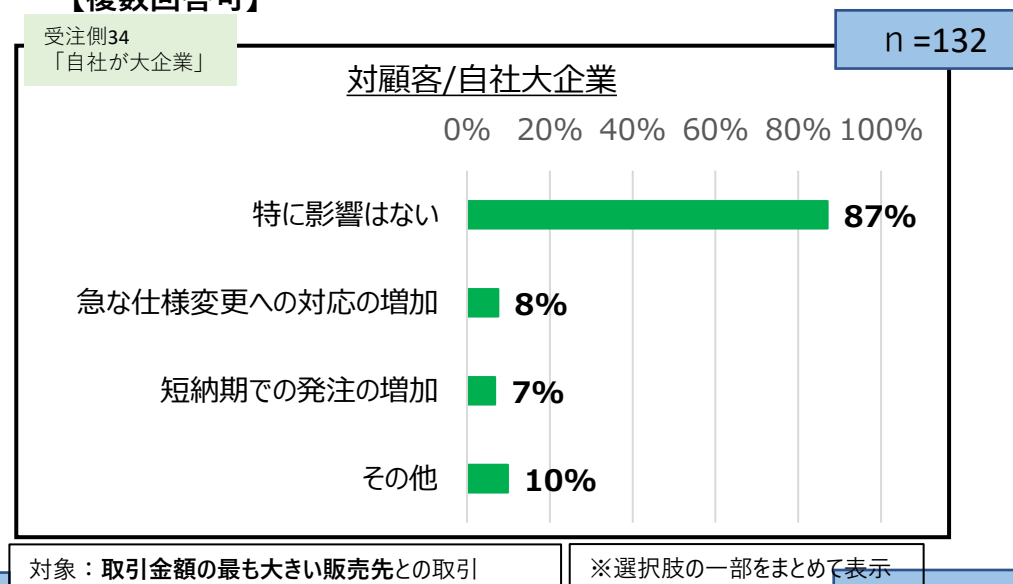
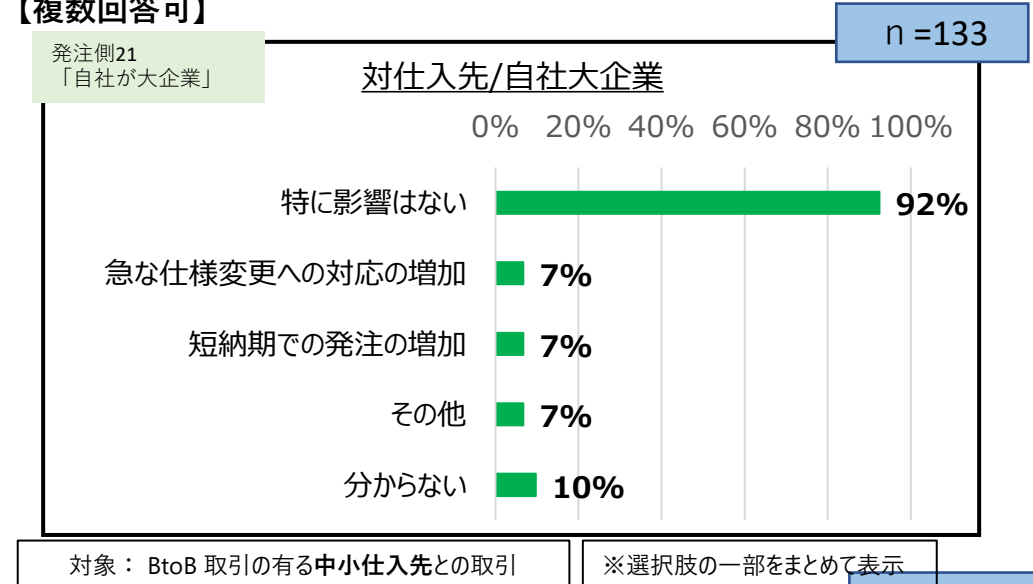
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

VI. (受注側VII) 働き方改革への対応

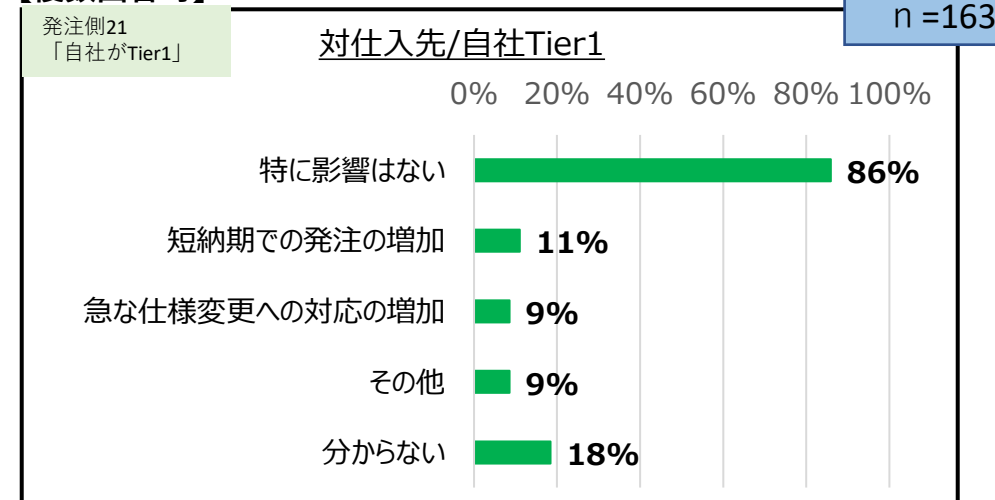
発注側21：自社の働き方改革の結果、仕入先に対して及ぼした影響する可能性【複数回答可】

受注側34：顧客が実施した働き方改革に関する対応の結果、受けた影響【複数回答可】

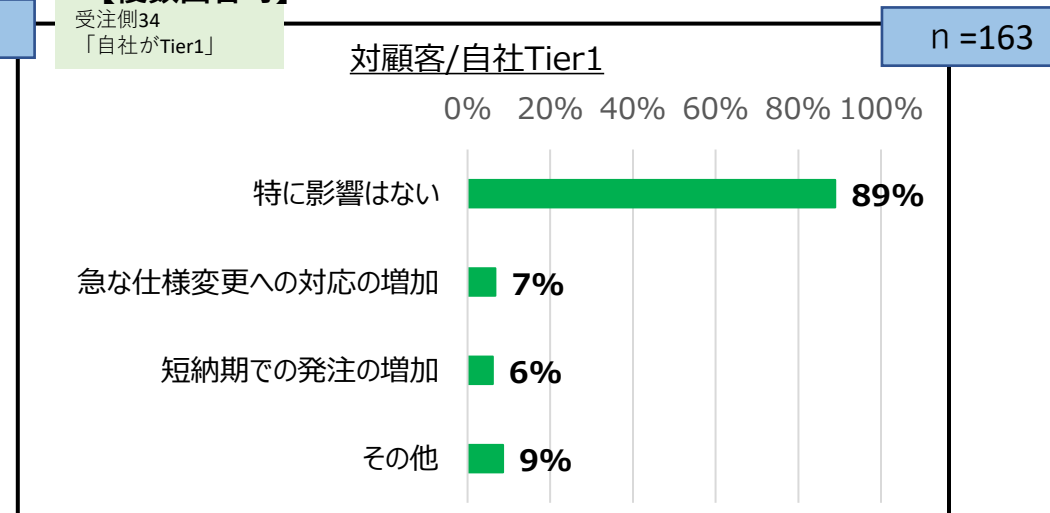


VI. (受注側VII) 働き方改革への対応

発注側21：自社の働き方改革の結果、仕入先に対して及ぼした影響する可能性
【複数回答可】



受注側34：顧客が実施した働き方改革に関する対応の結果、 受けた影響
【複数回答可】

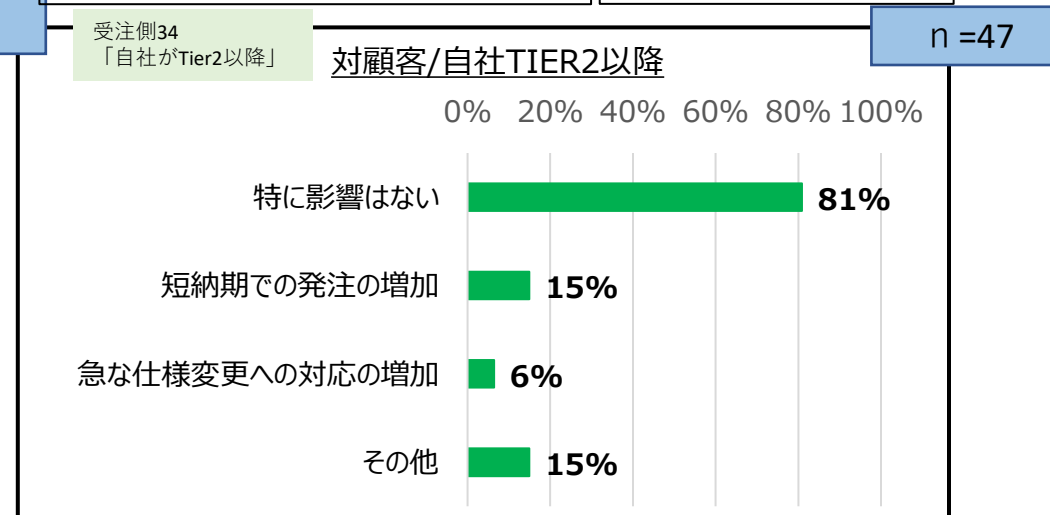
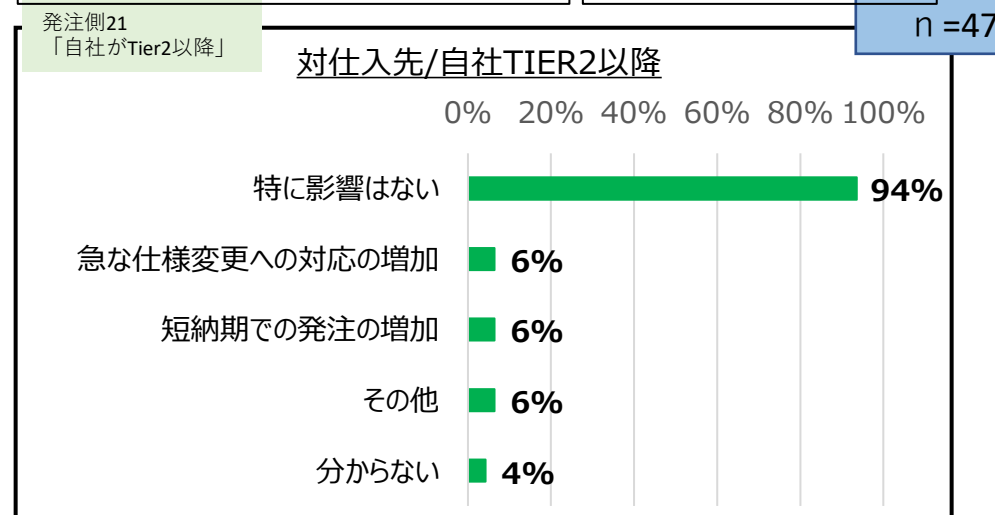


対象： BtoB 取引の有る中小仕入先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

対象： 取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象： BtoB 取引の有る中小仕入先との取引

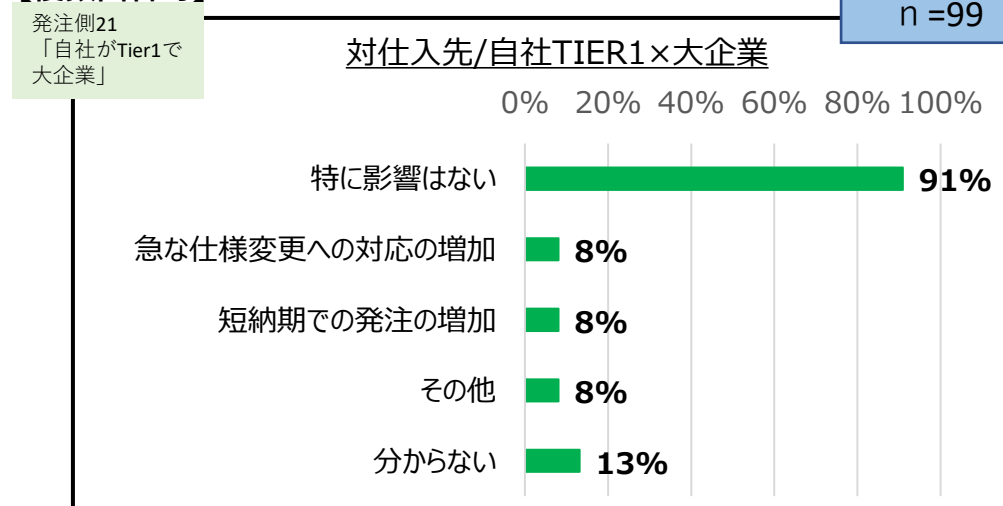
※選択肢の一部をまとめて表示

対象： 取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

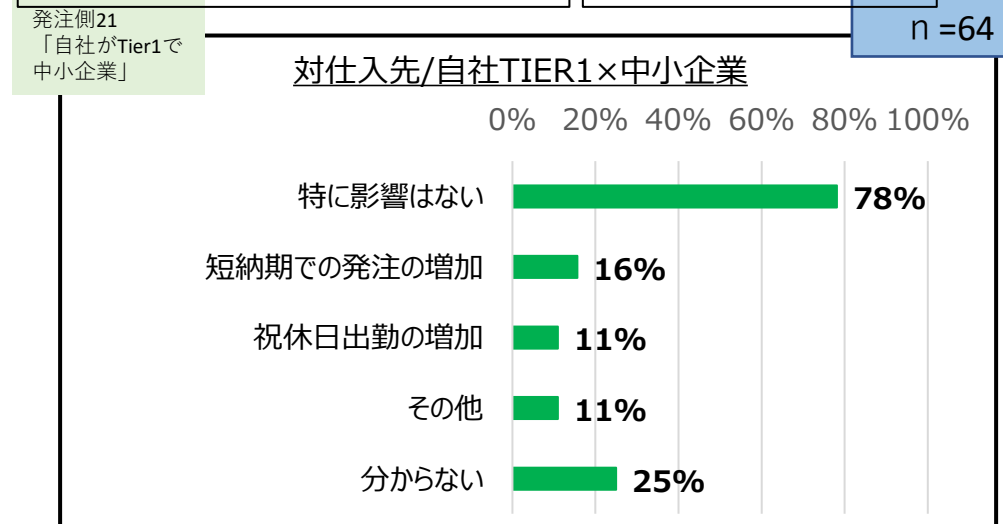
VI. (受注側VII) 働き方改革への対応

発注側21：自社の働き方改革の結果、仕入先に対して及ぼした影響する可能性【複数回答可】



対象： BtoB 取引の有る中小仕入先との取引

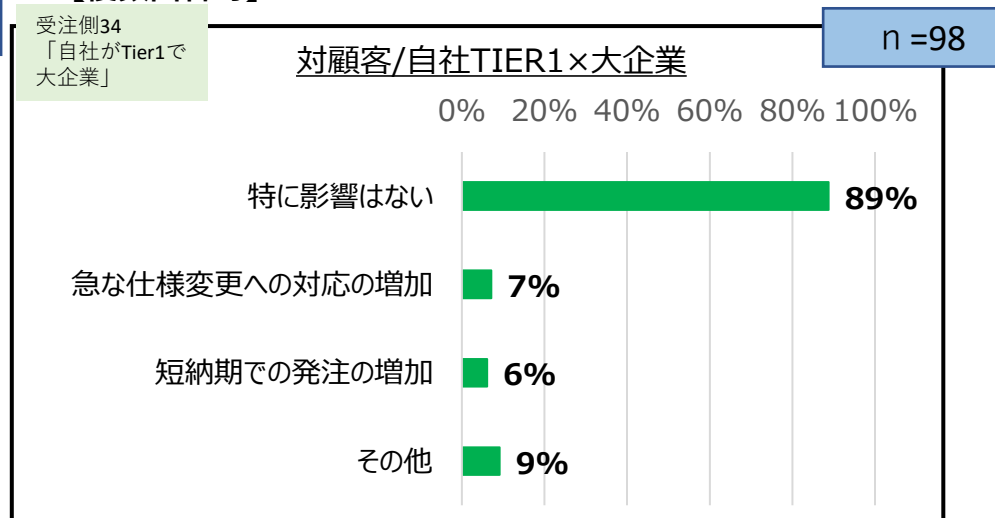
※選択肢の一部をまとめて表示



対象： BtoB 取引の有る中小仕入先との取引

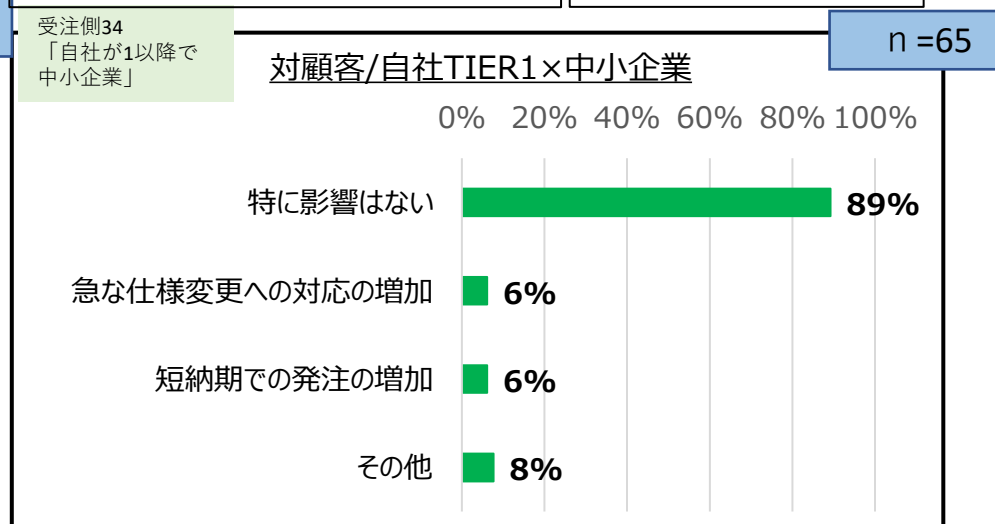
※選択肢の一部をまとめて表示

受注側34：顧客が実施した働き方改革に関する対応の結果、 受けた影響【複数回答可】



対象： 取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

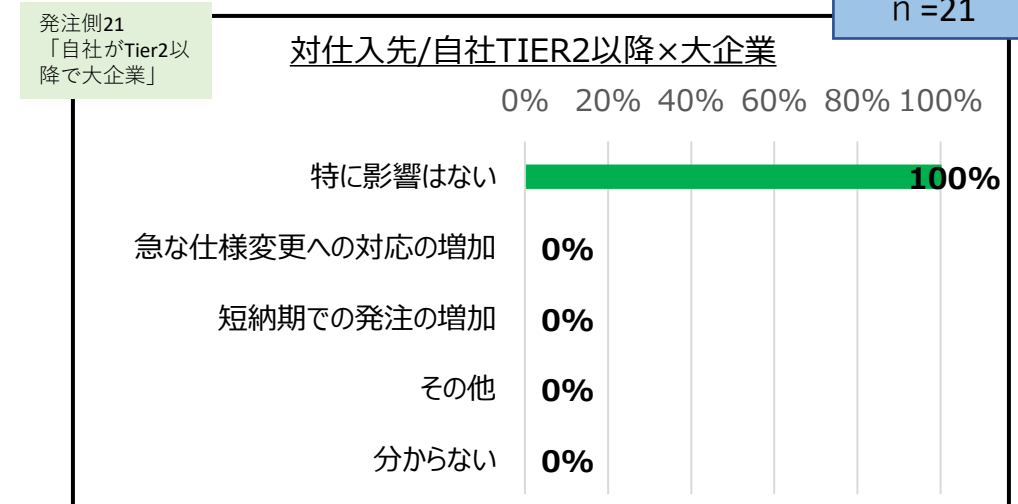


対象： 取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

VI. (受注側VII) 働き方改革への対応

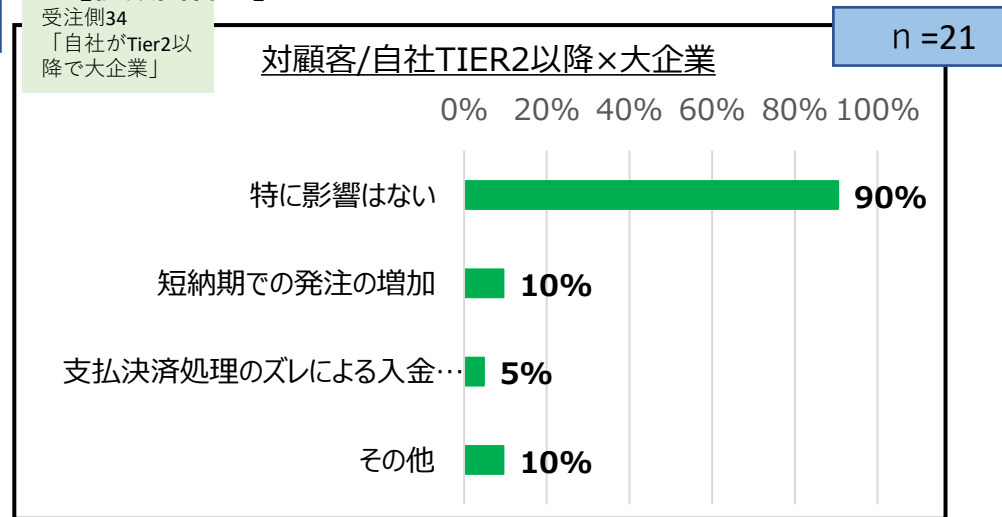
発注側21：自社の働き方改革の結果、仕入先に対して及ぼした影響する可能性【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

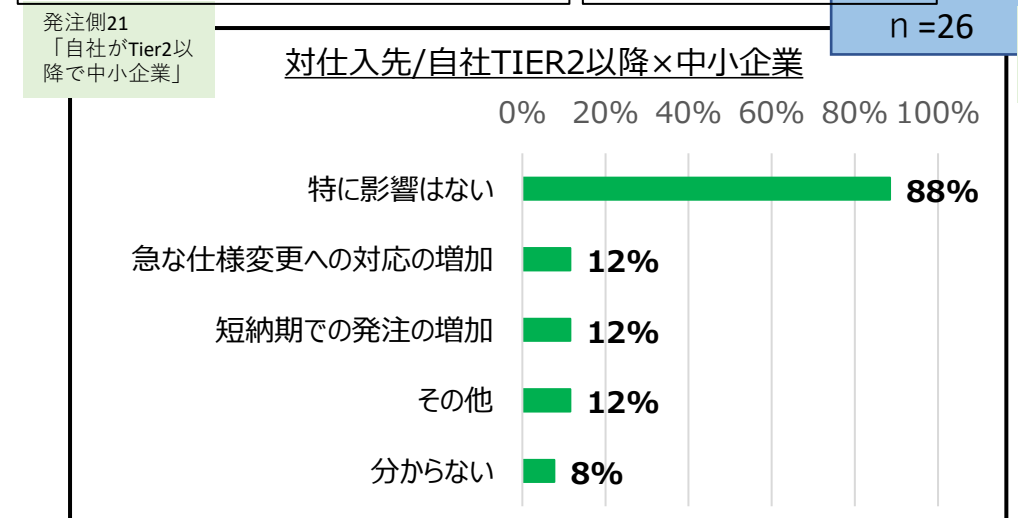
※選択肢の一部をまとめて表示

受注側34：顧客が実施した働き方改革に関する対応の結果、受けた影響【複数回答可】



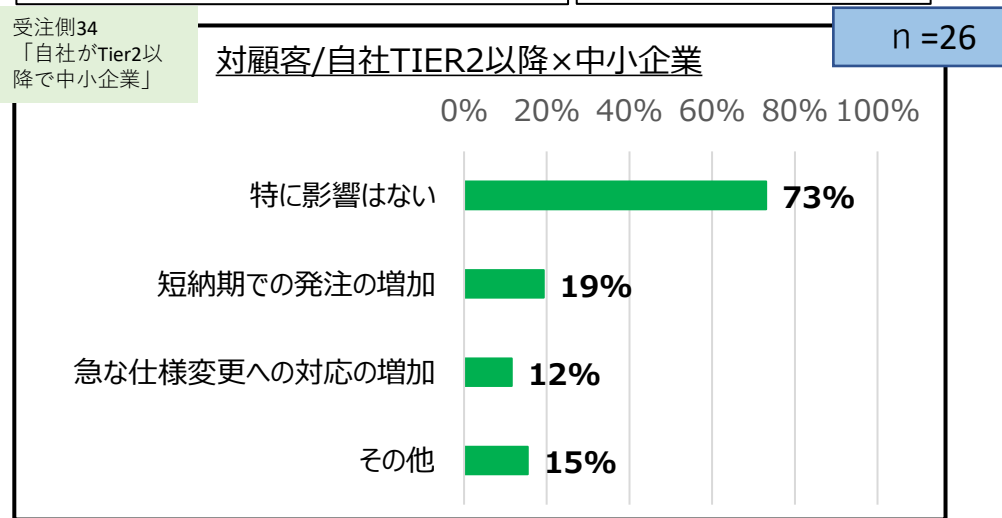
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

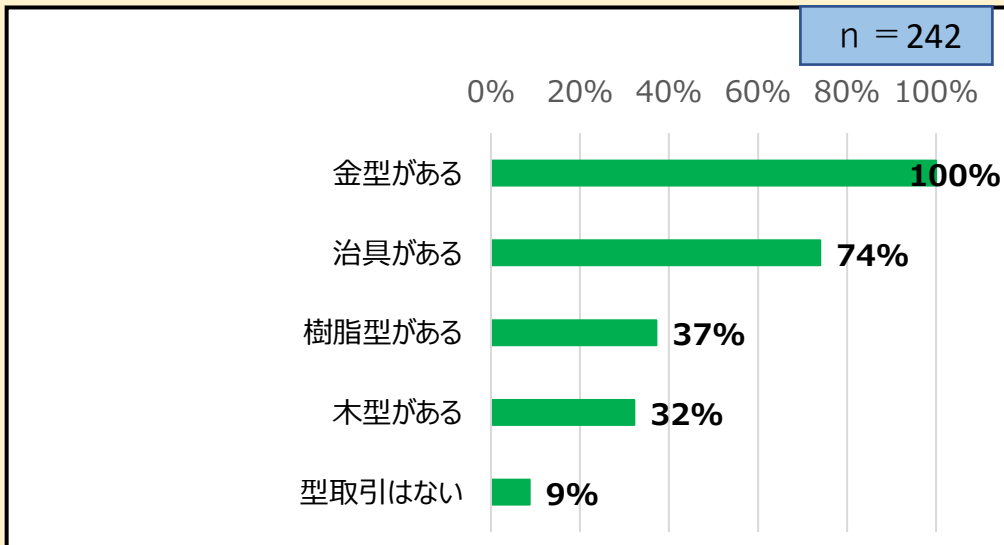


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

※選択肢の一部をまとめて表示

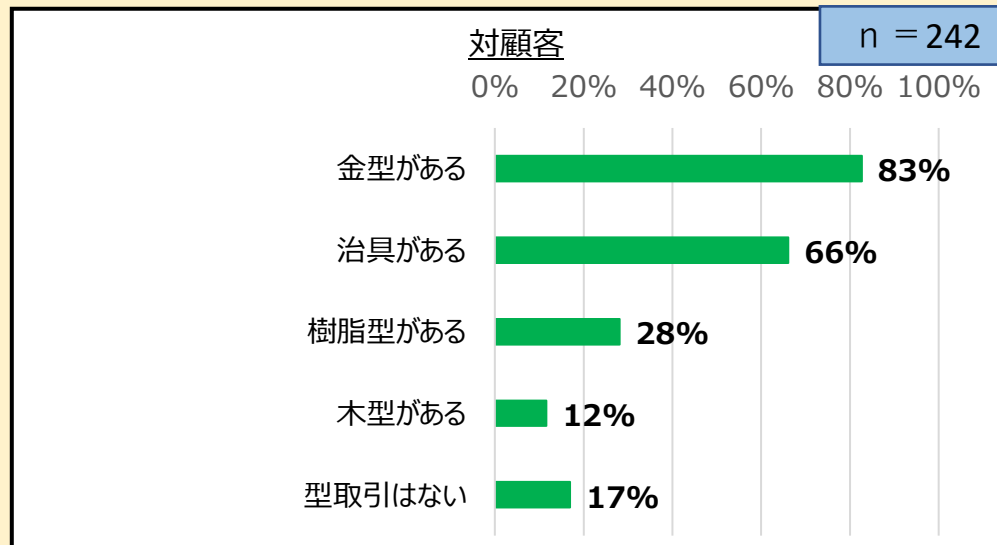
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側23：仕入先との型取引の状況【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

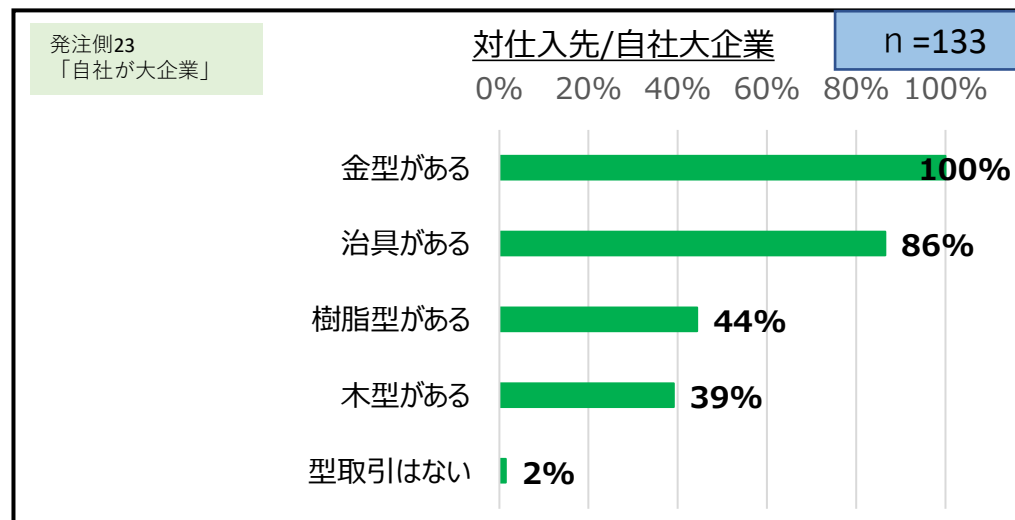
受注側36：販売先との型取引の状況【複数回答可】



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

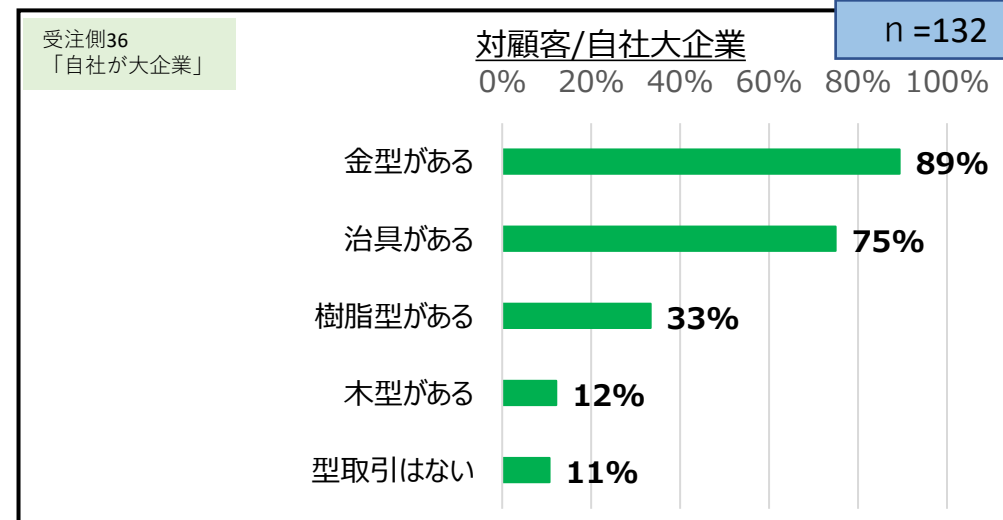
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側23：仕入先との型取引の状況【複数回答可】



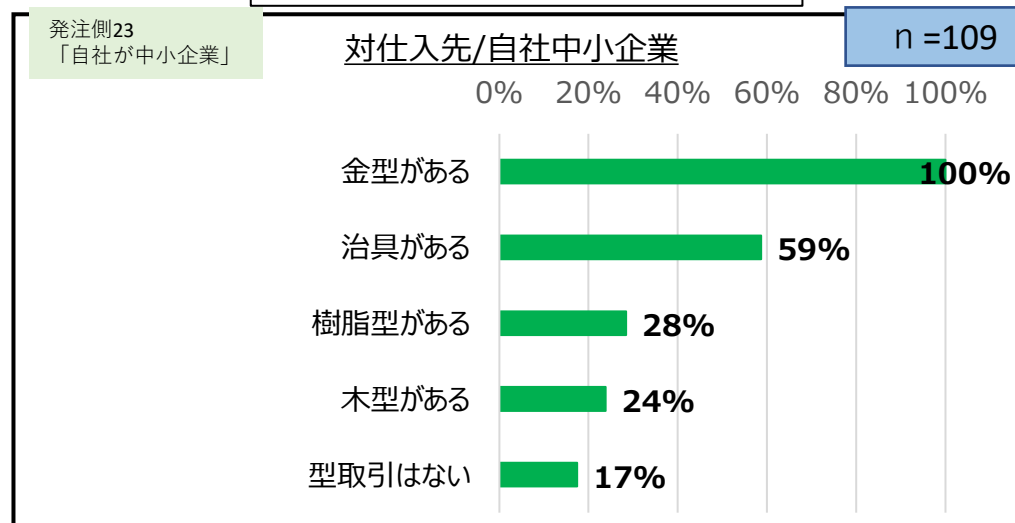
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側36：販売先との型取引の状況【複数回答可】



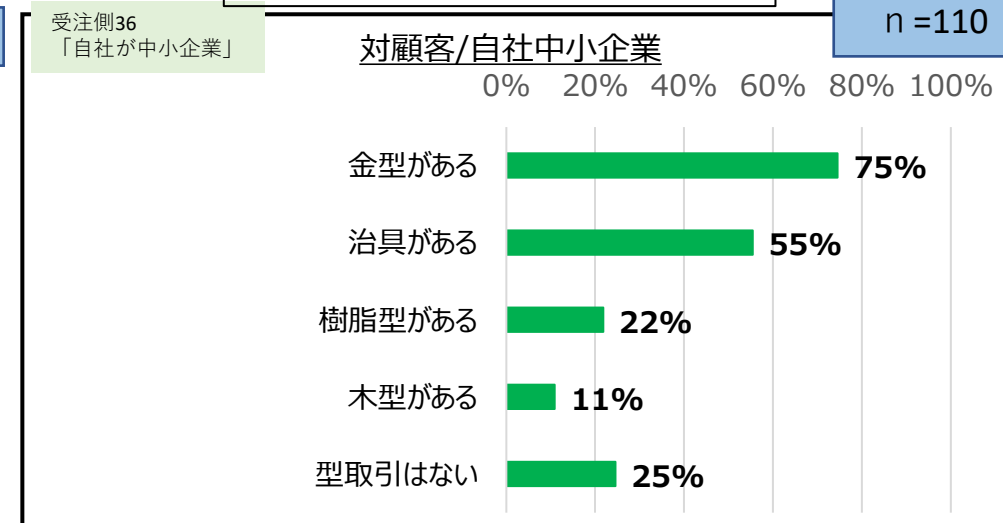
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側23
「自社が中小企業」



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

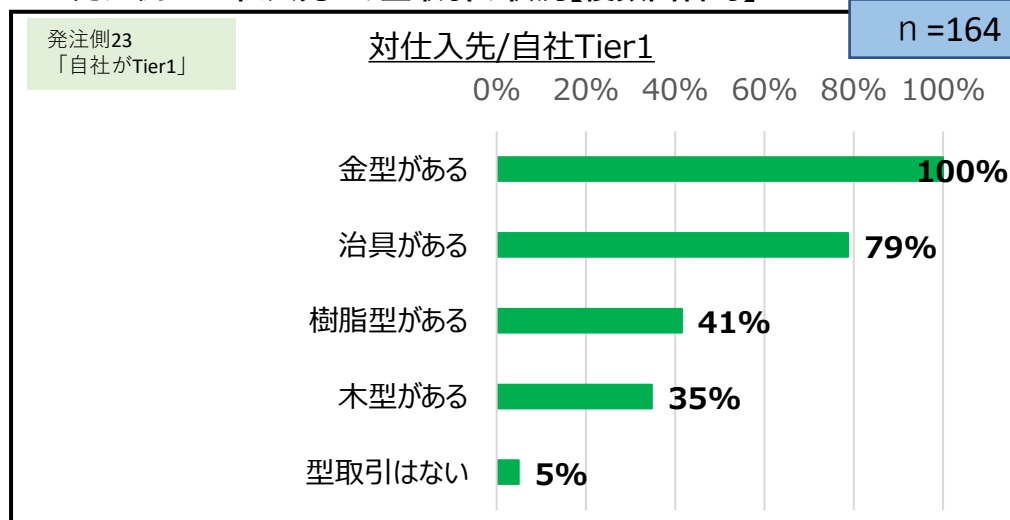
受注側36
「自社が中小企業」



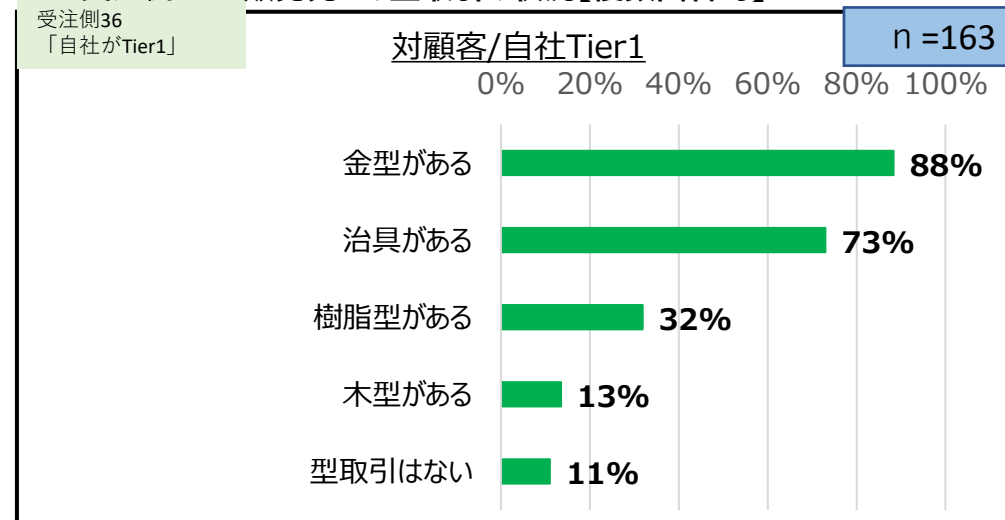
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

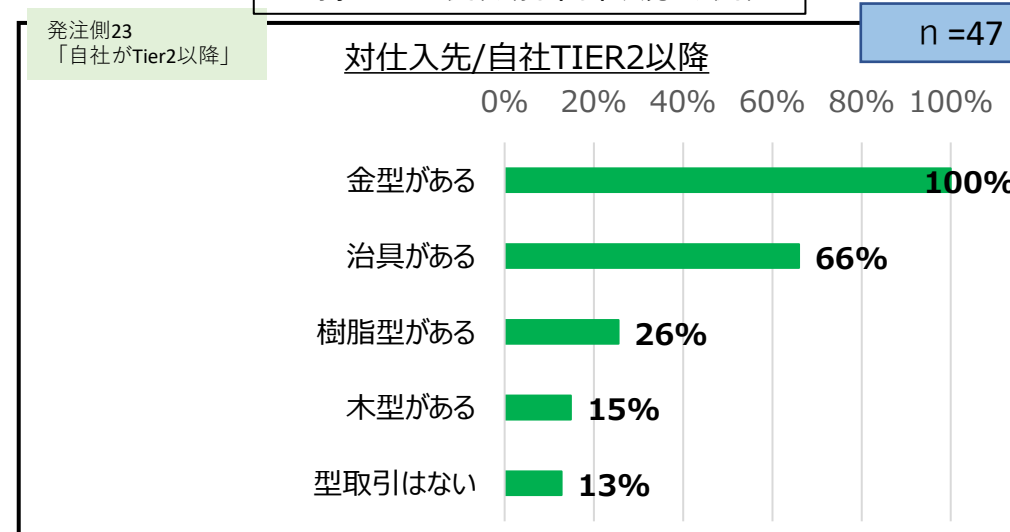
発注側23：仕入先との型取引の状況【複数回答可】



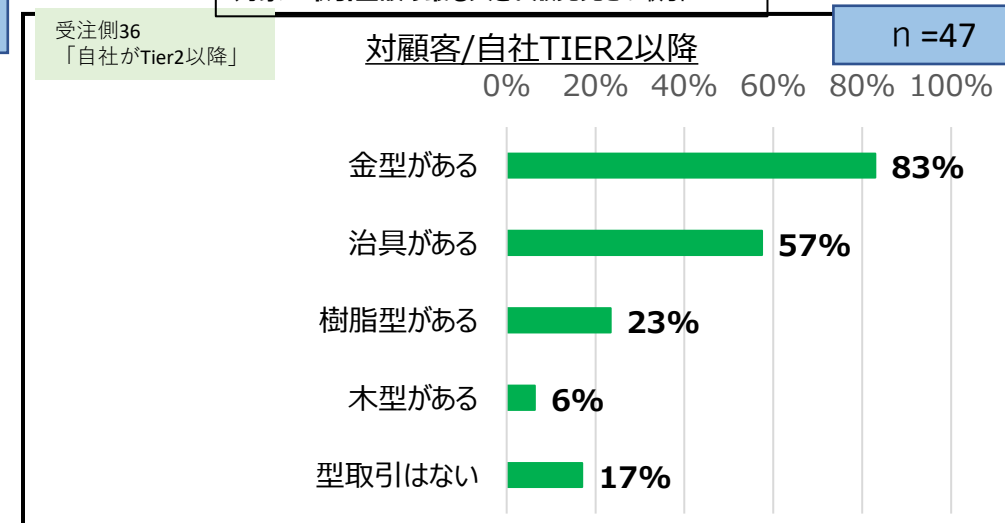
受注側36：販売先との型取引の状況【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

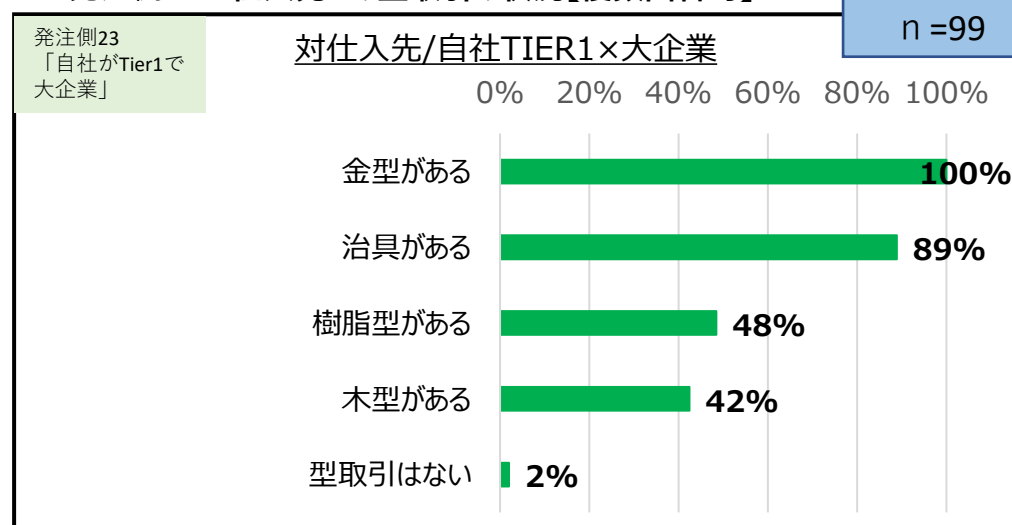


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

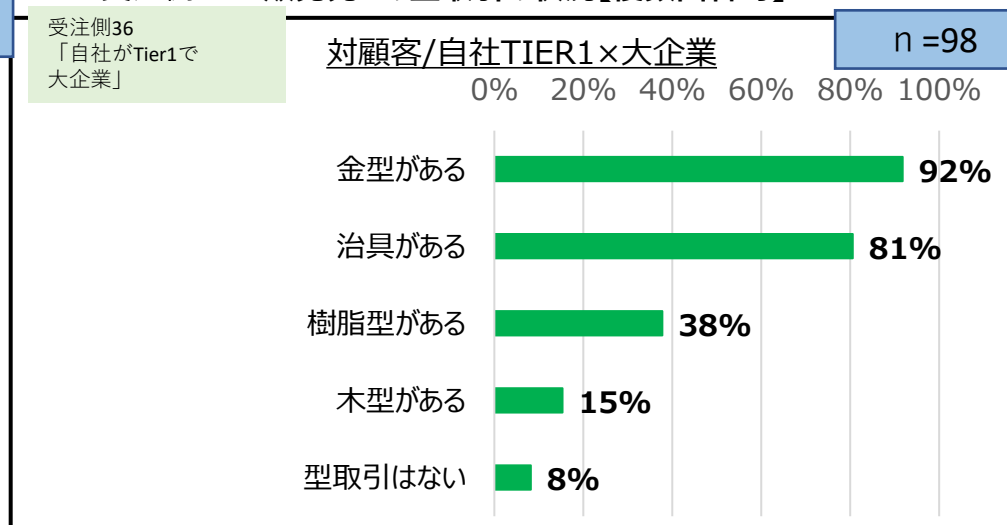
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

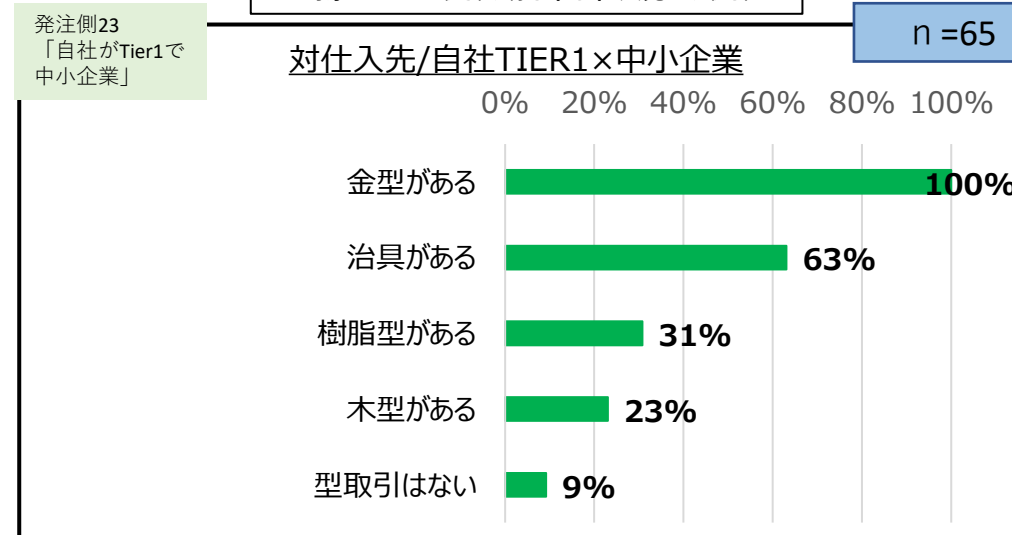
発注側23：仕入先との型取引の状況【複数回答可】



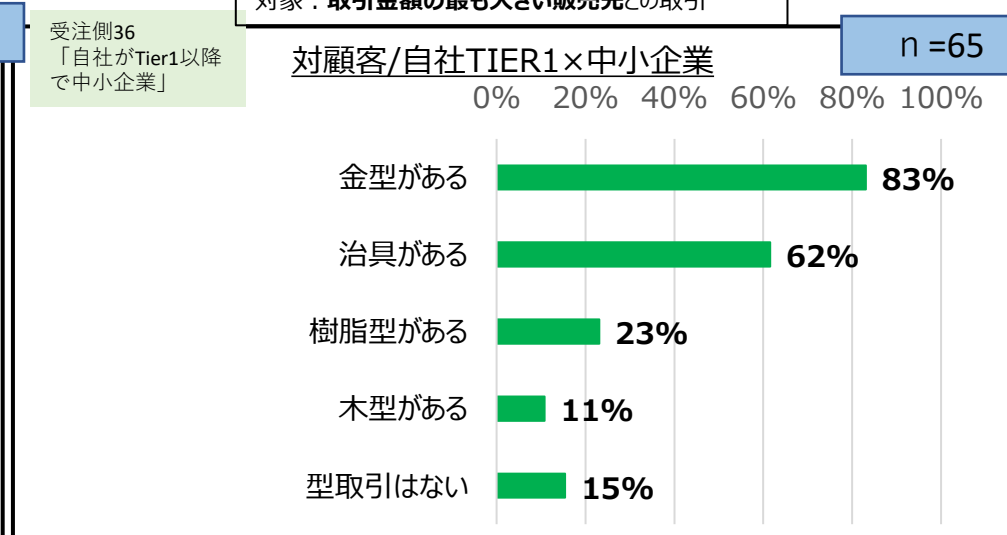
受注側36：販売先との型取引の状況【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

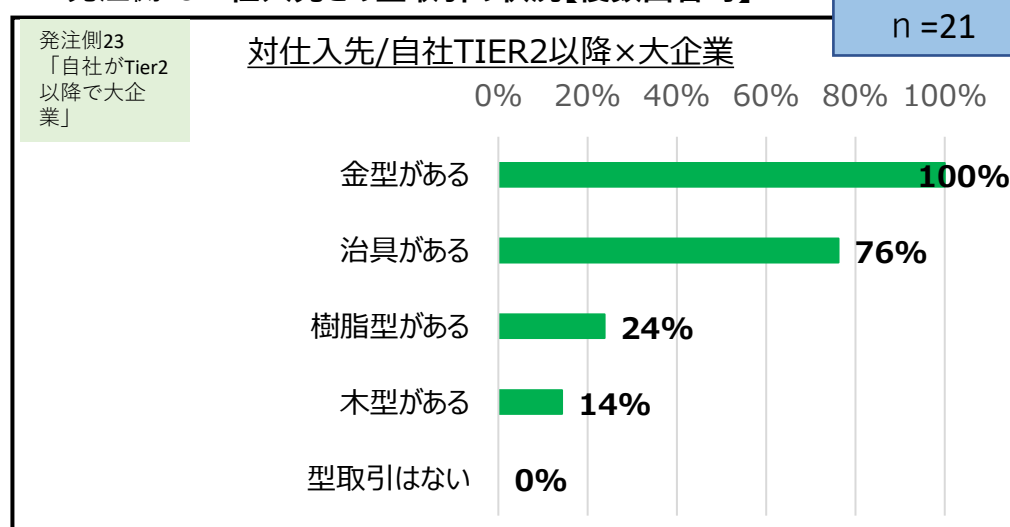


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

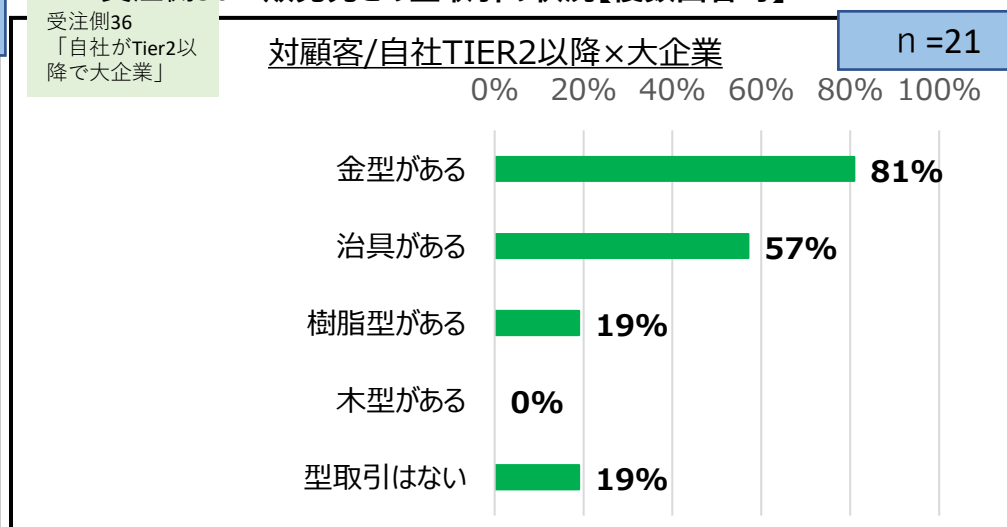
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側23：仕入先との型取引の状況【複数回答可】



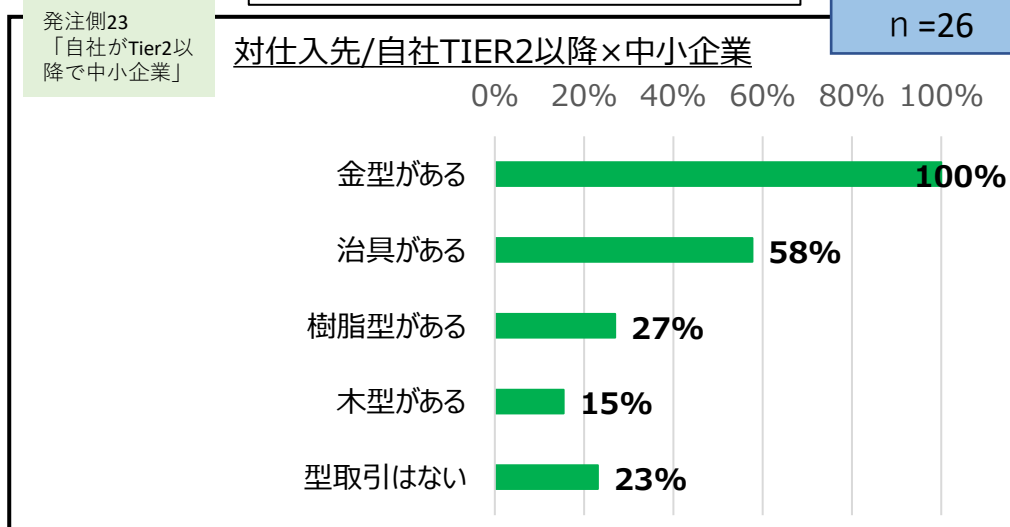
受注側36：販売先との型取引の状況【複数回答可】



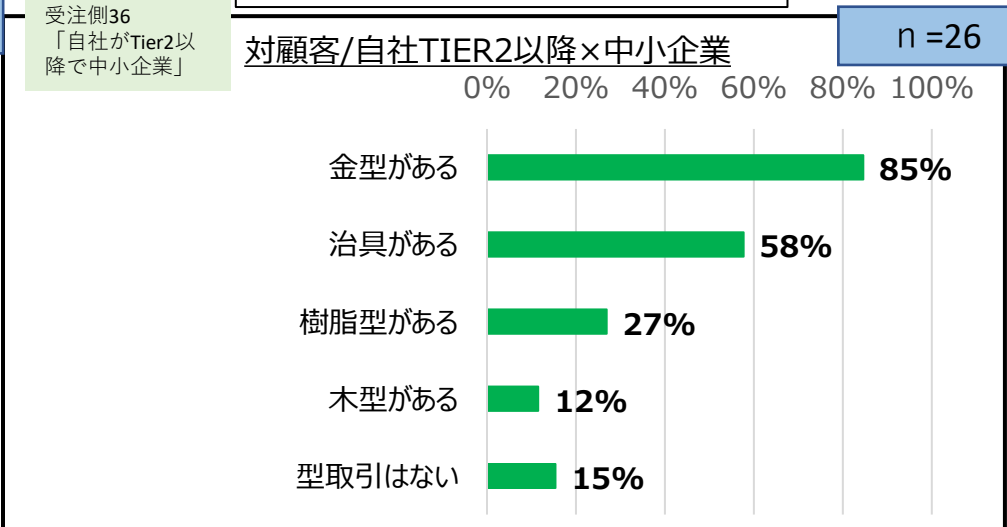
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側23
「自社がTier2以
降で中小企業」



受注側36
「自社がTier2以
降で中小企業」

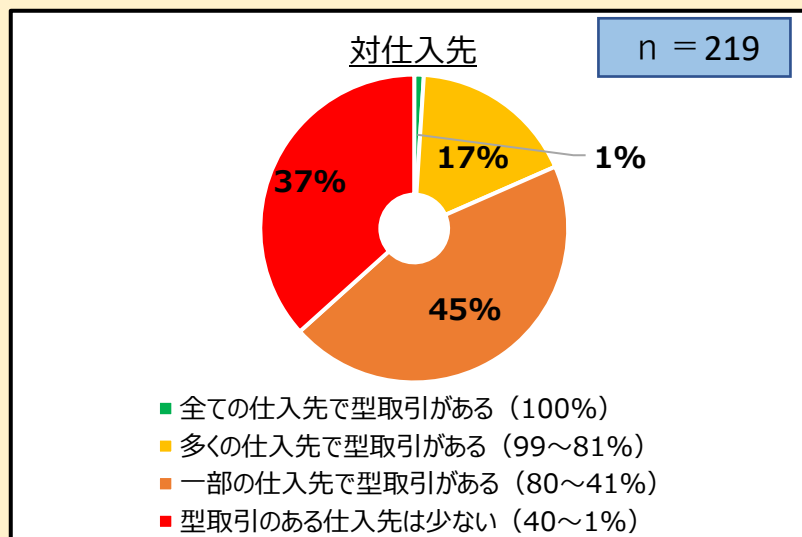


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

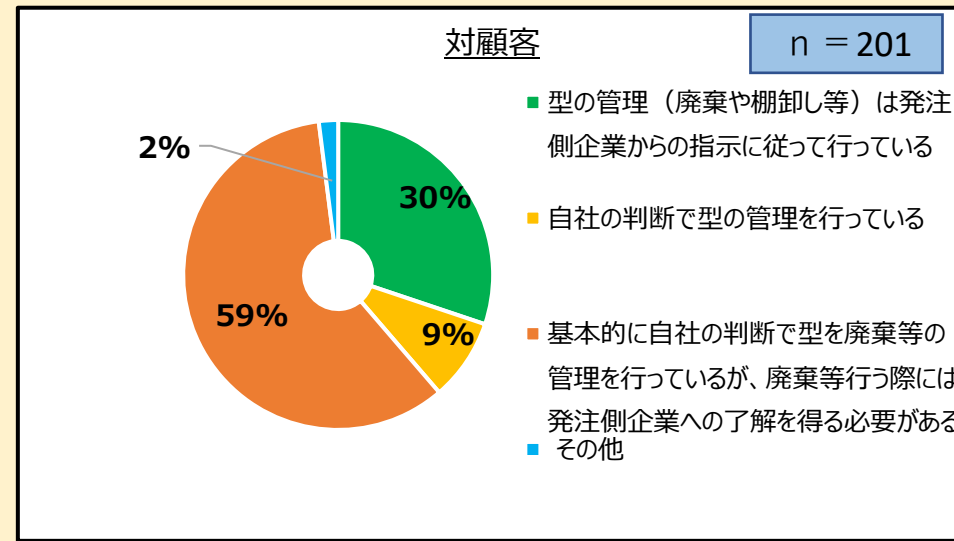
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側24：型取引のある仕入先は



対象： BtoB 取引の有る中小企業仕入先との取引

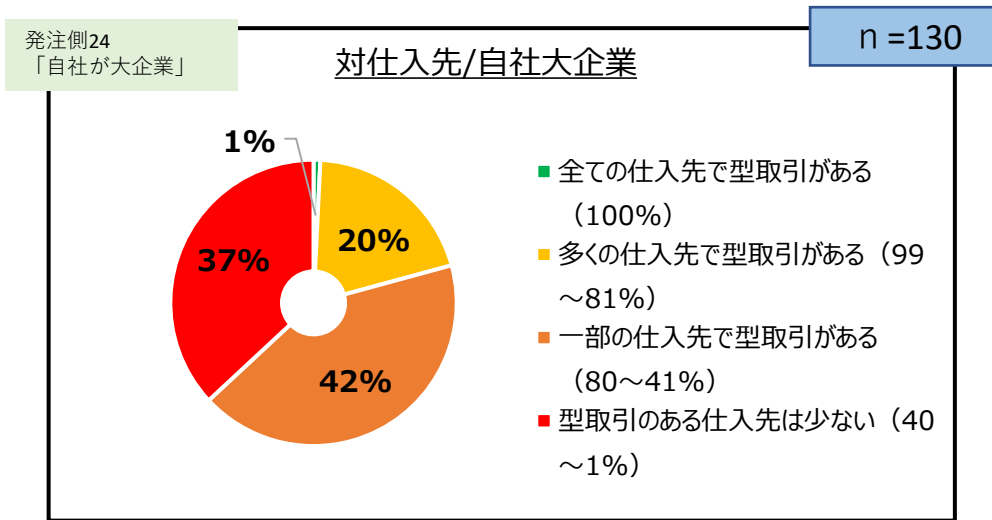
受注側39：型の管理状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

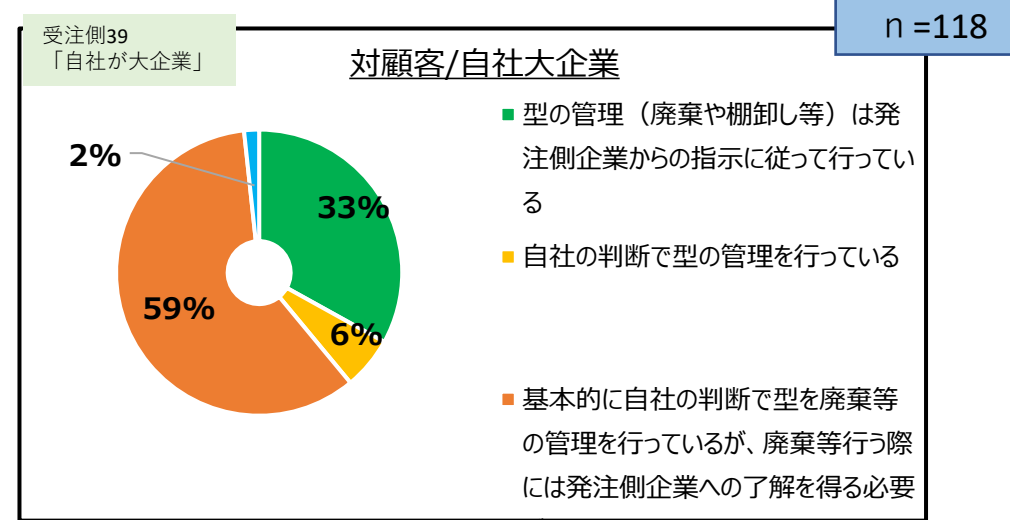
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側24：型取引のある仕入先は

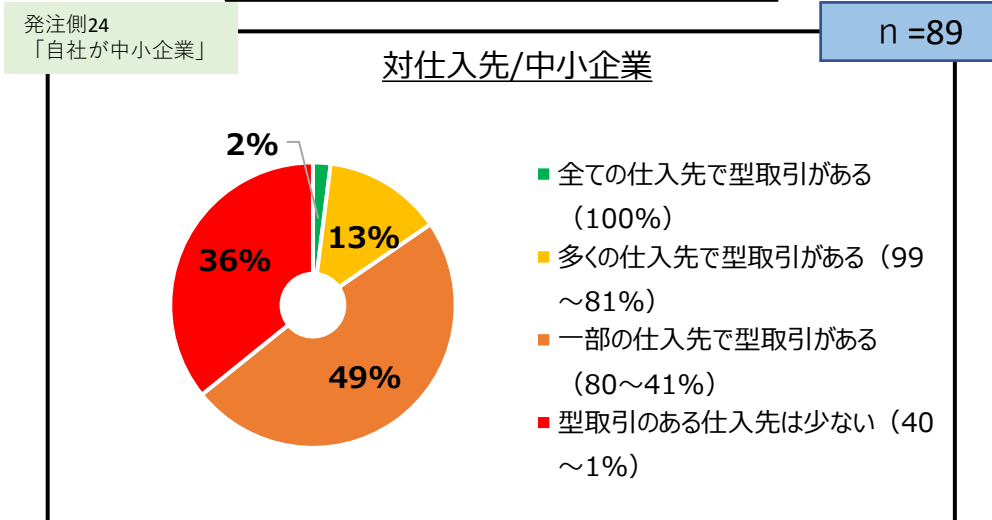


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

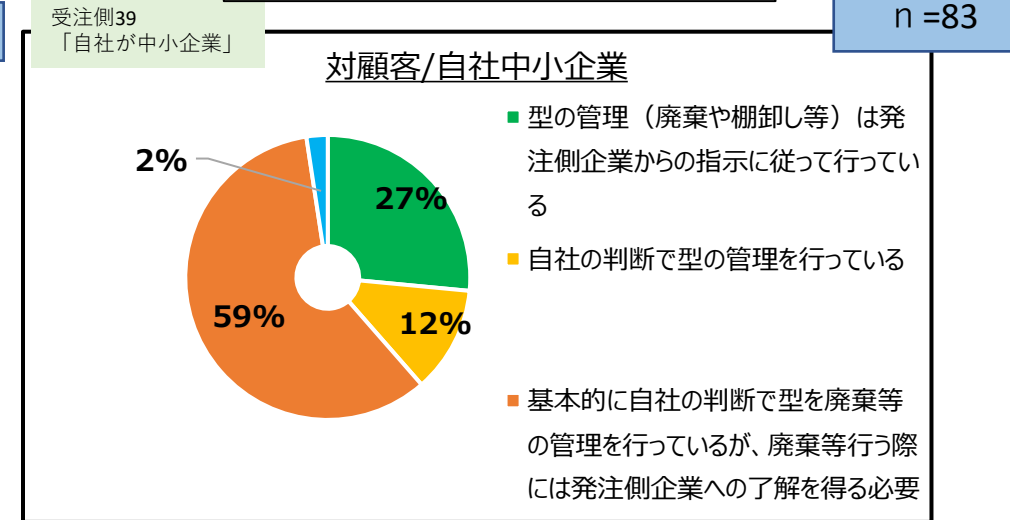
受注側39：型の管理状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



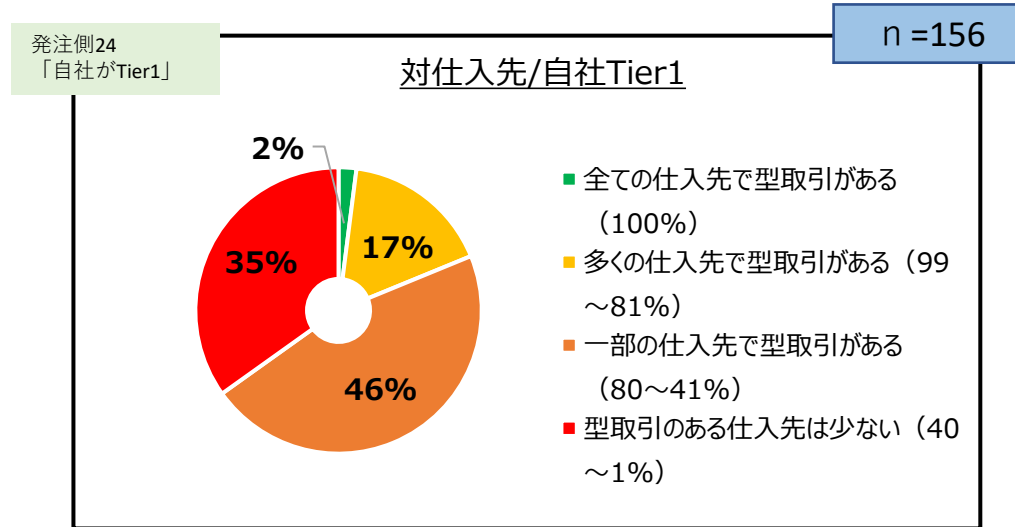
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



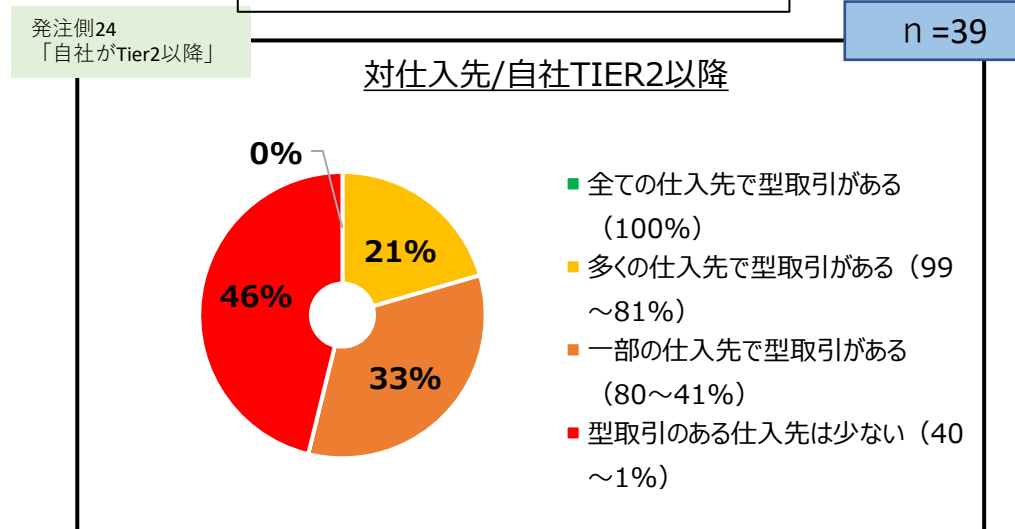
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側24：型取引のある仕入先は

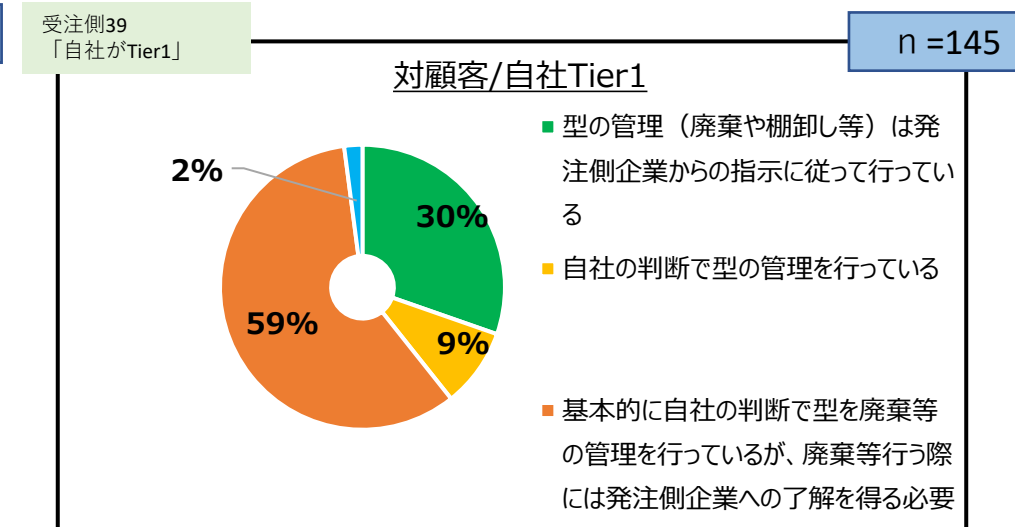


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

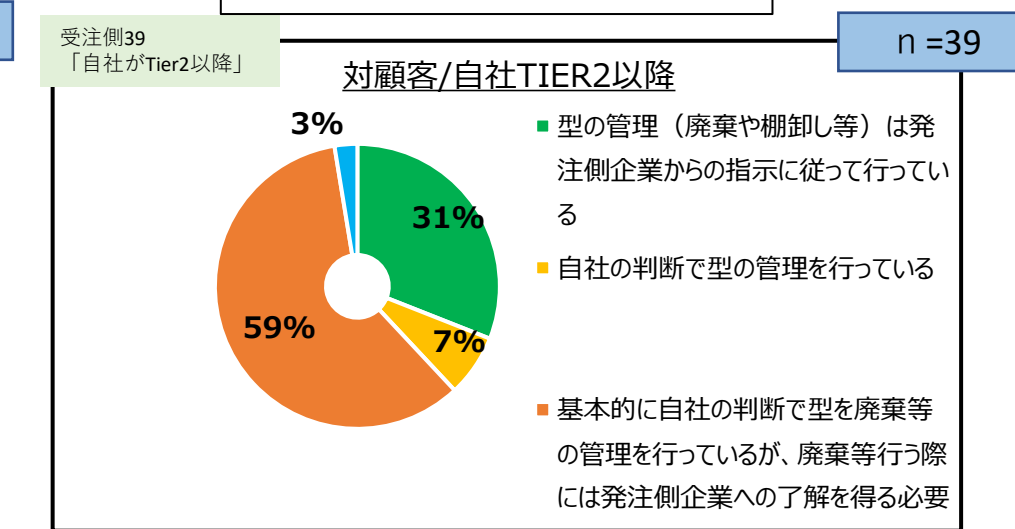


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側39：型の管理状況



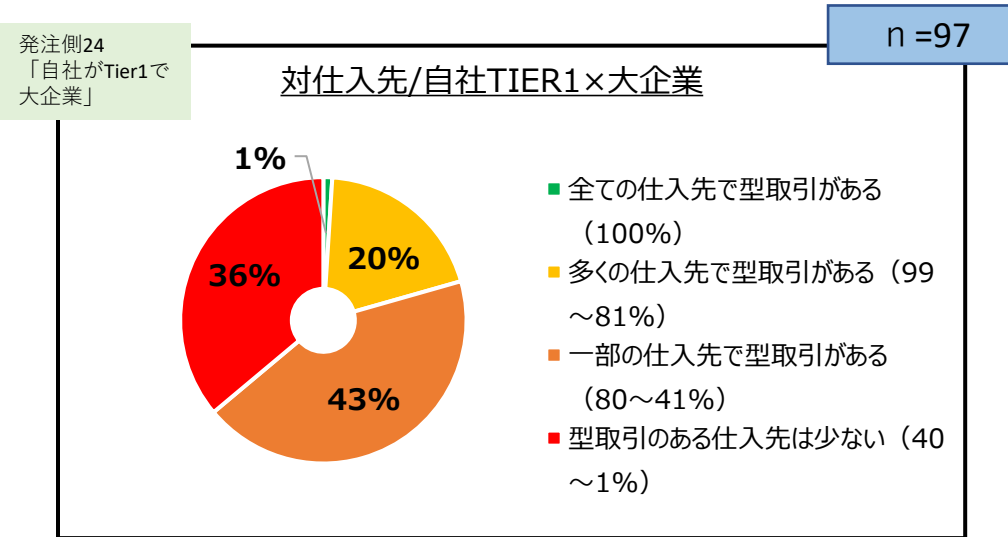
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

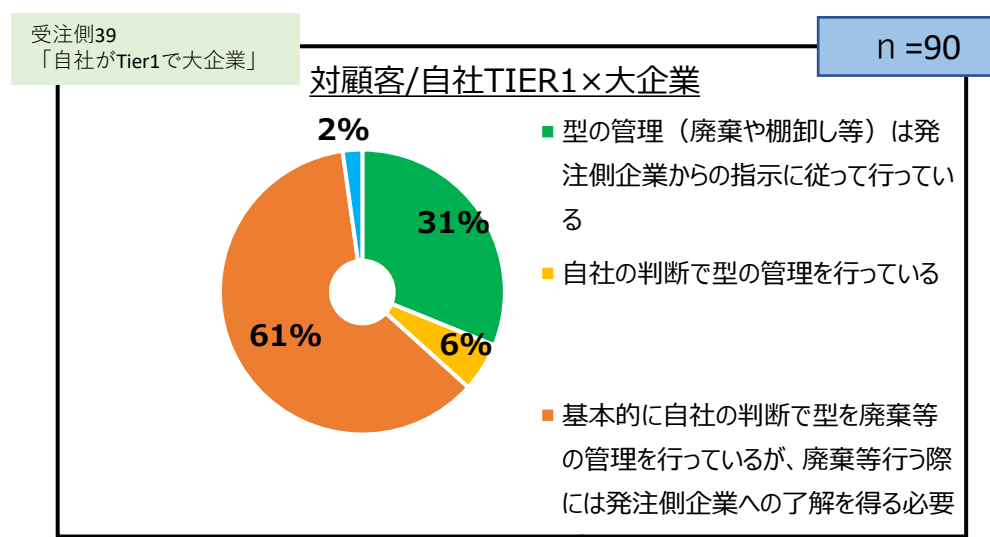
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側24：型取引のある仕入先は

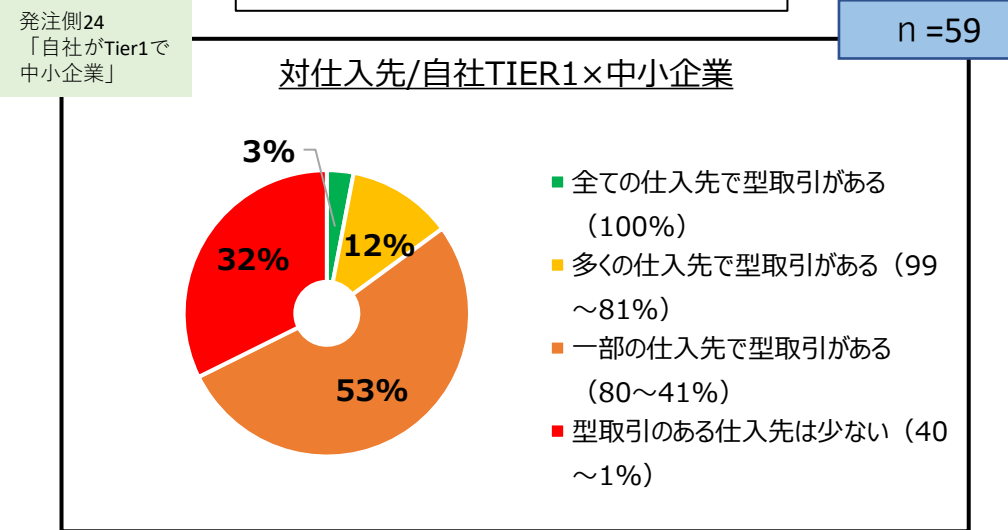


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

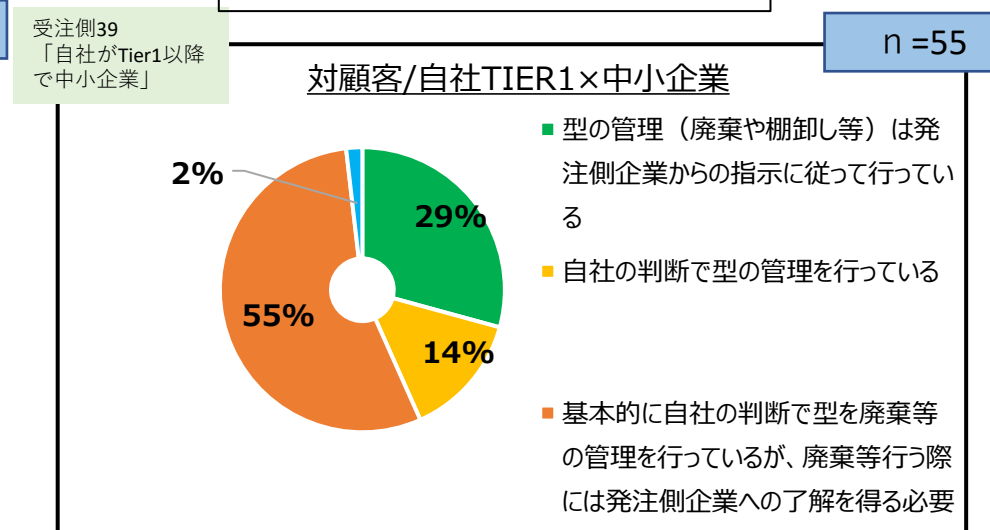
受注側39：型の管理状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



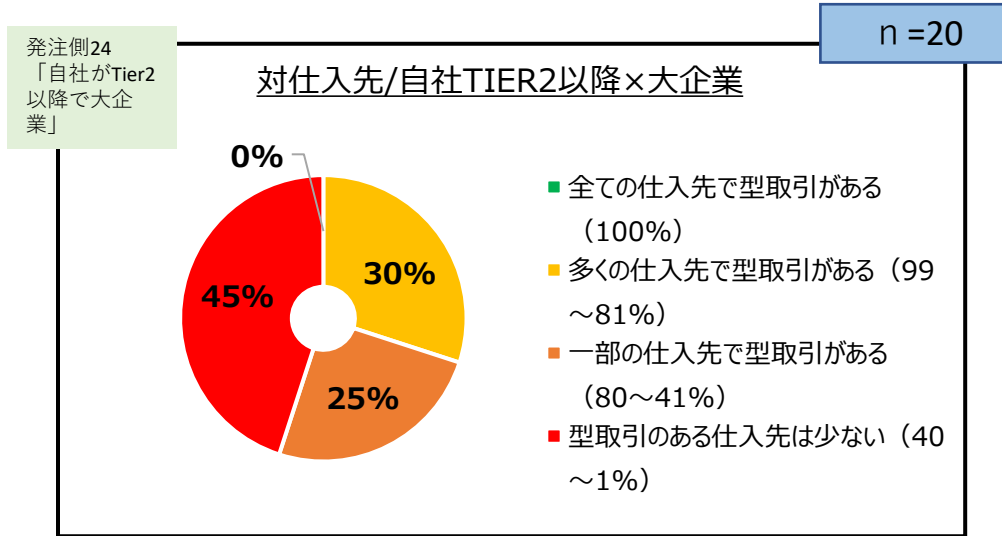
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



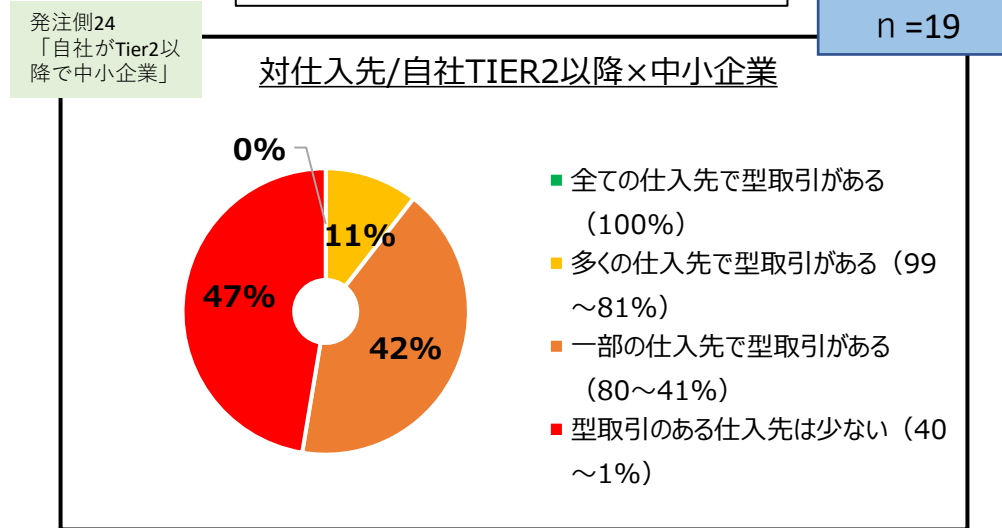
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側24：型取引のある仕入先は

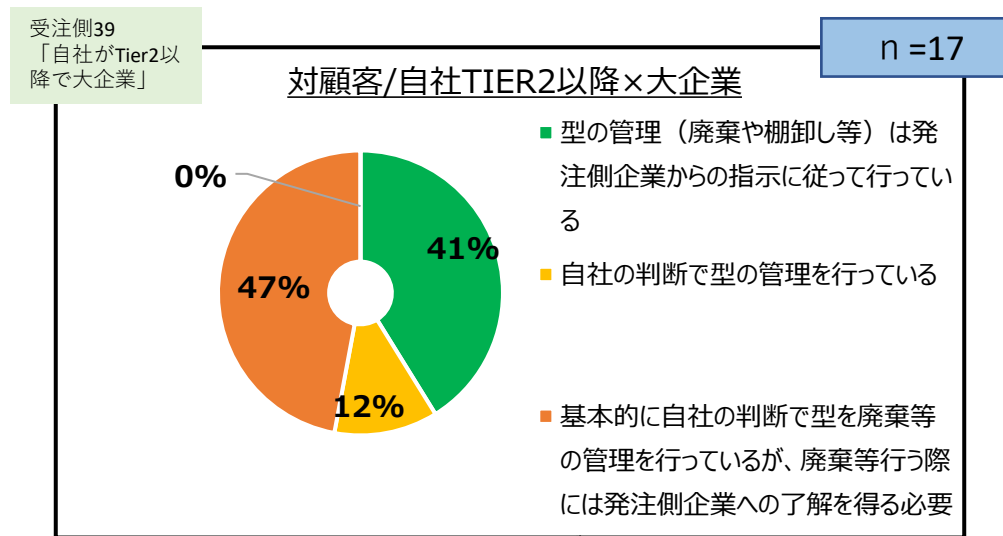


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

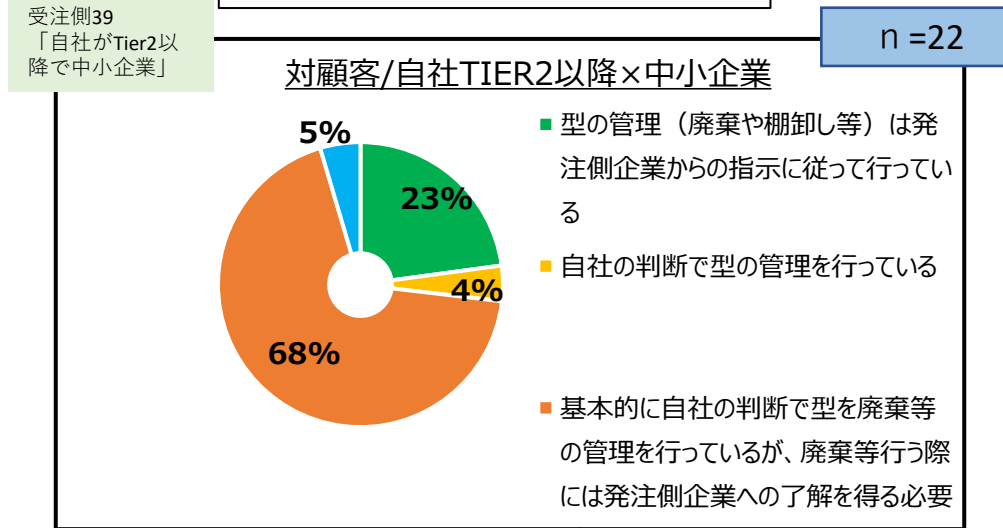


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側39：型の管理状況



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

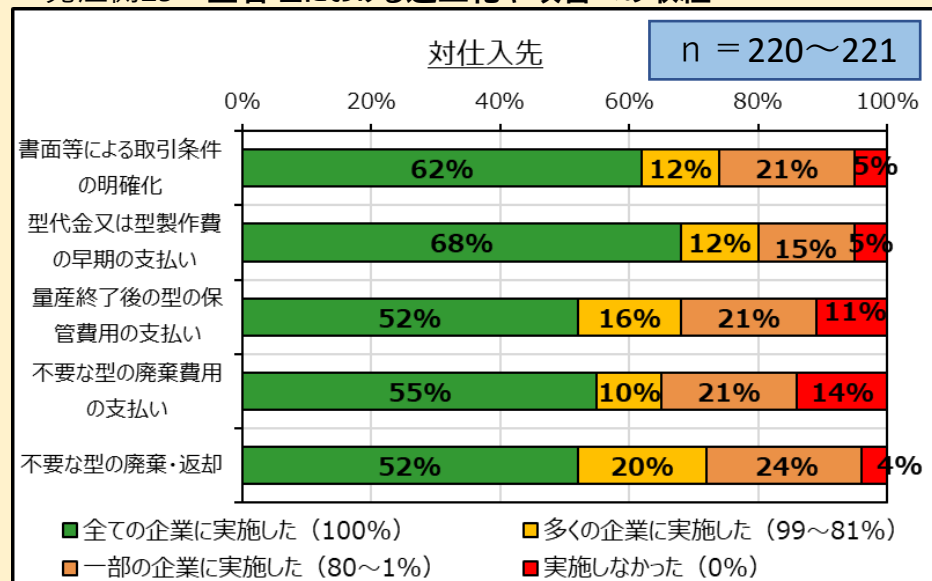


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

フォローアップ調査結果と分析

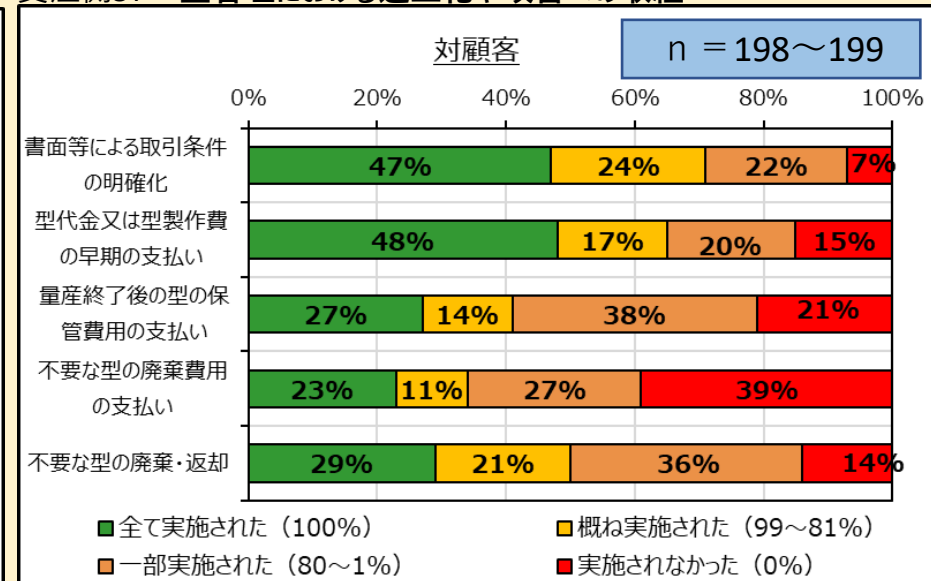
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側25：型管理における適正化や改善への取組



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

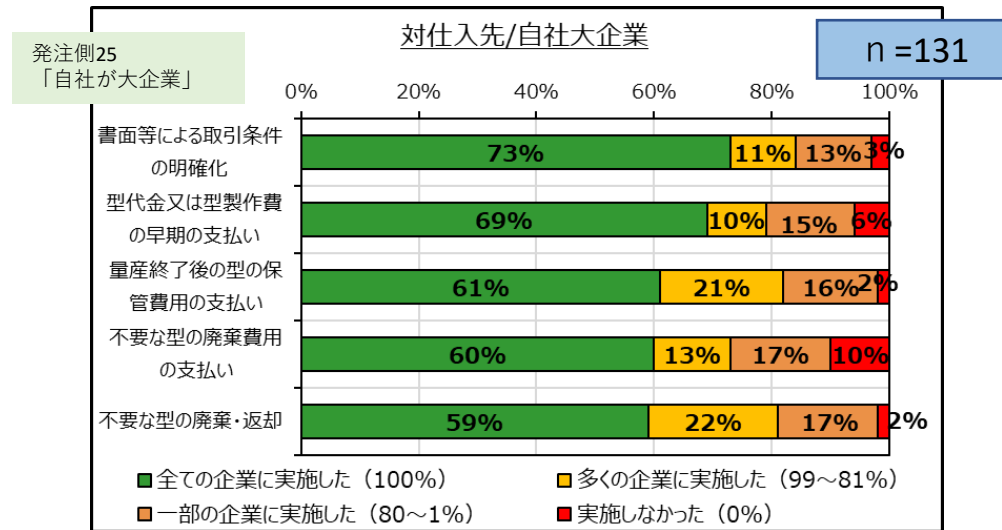
受注側37：型管理における適正化や改善への取組



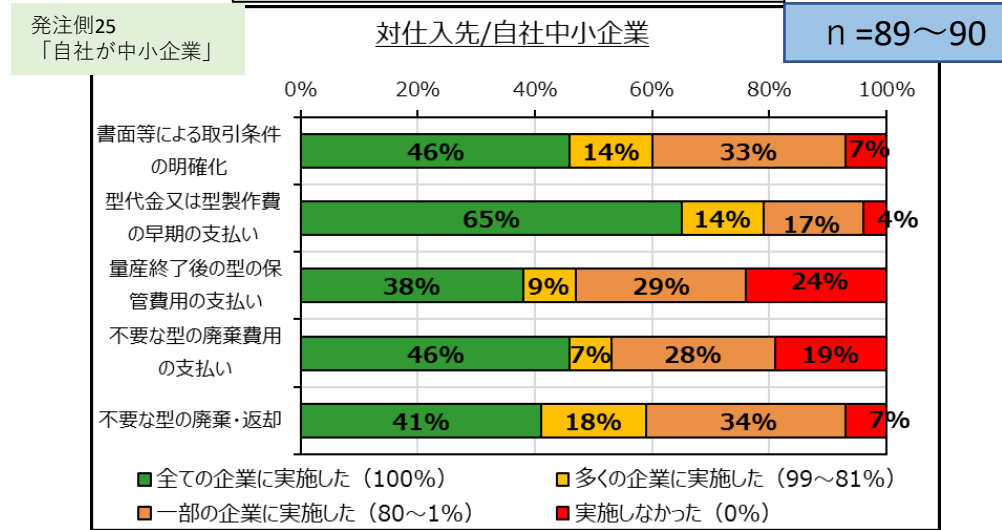
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側25：型管理における適正化や改善への取組

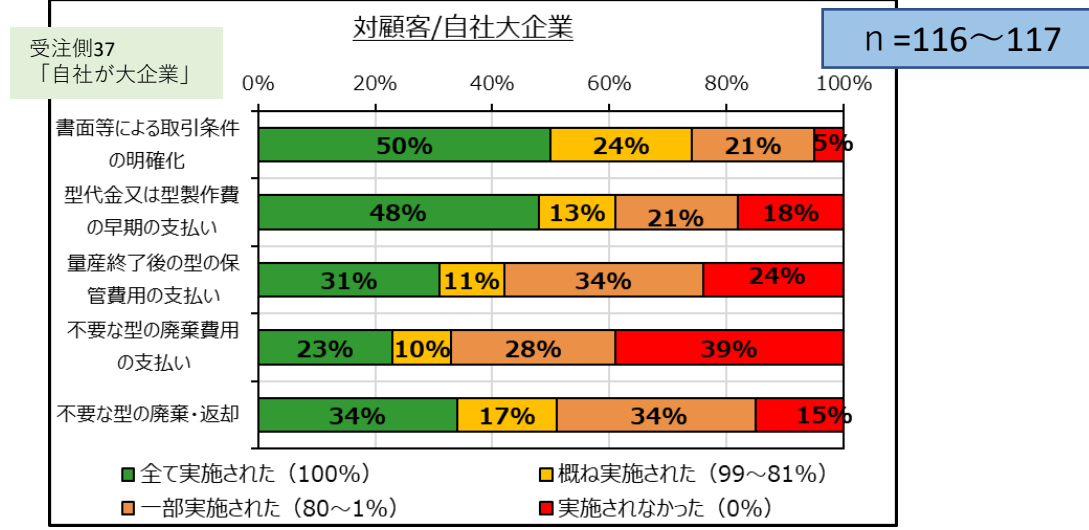


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

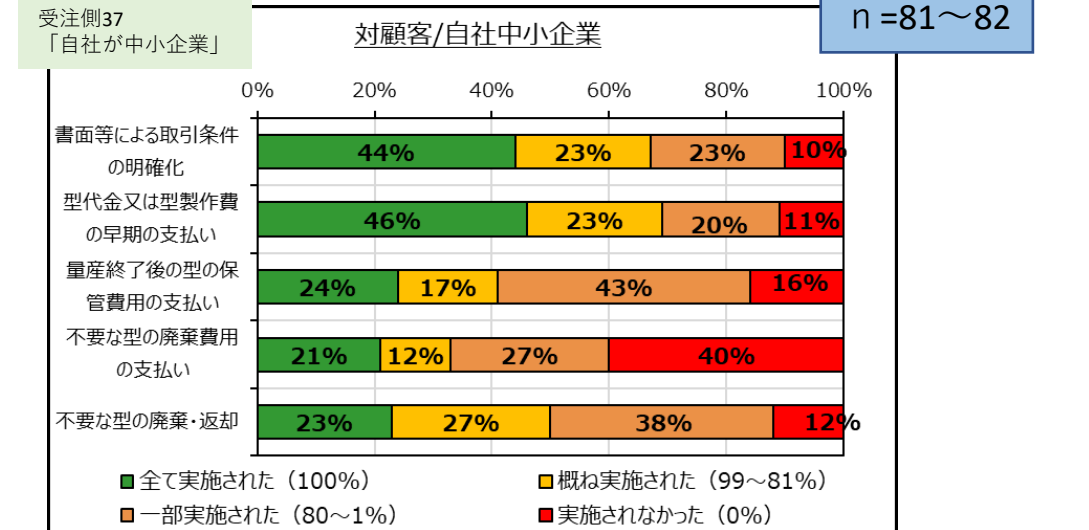


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側37：型管理における適正化や改善への取組



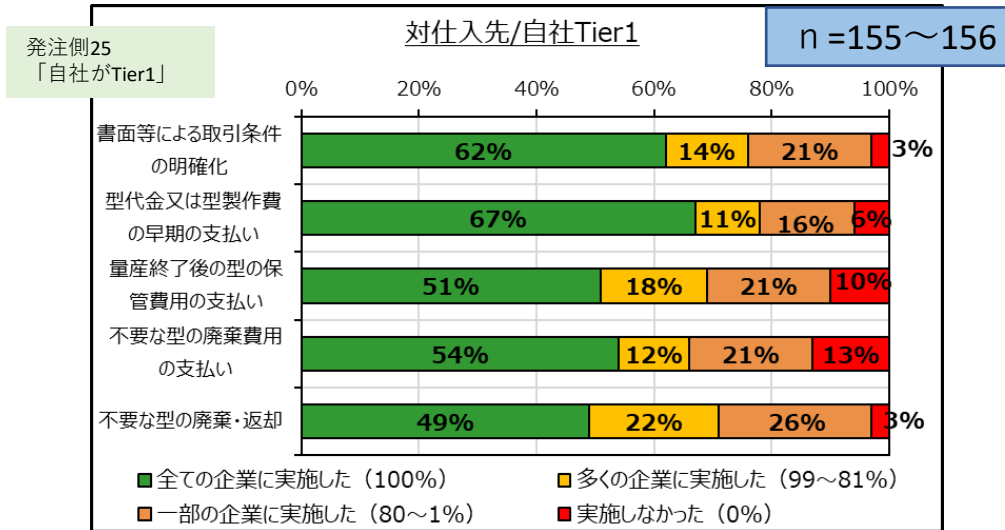
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

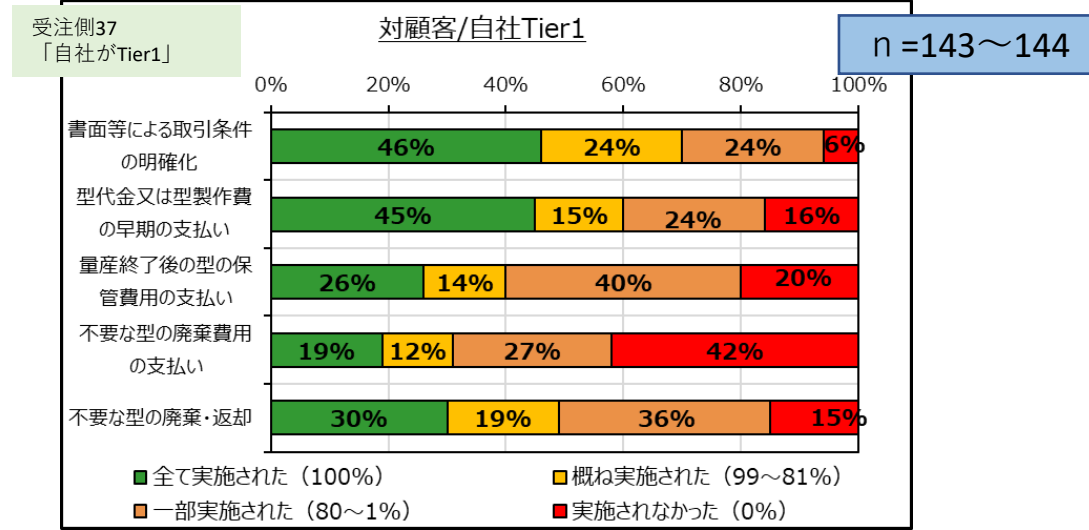
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側25：型管理における適正化や改善への取組

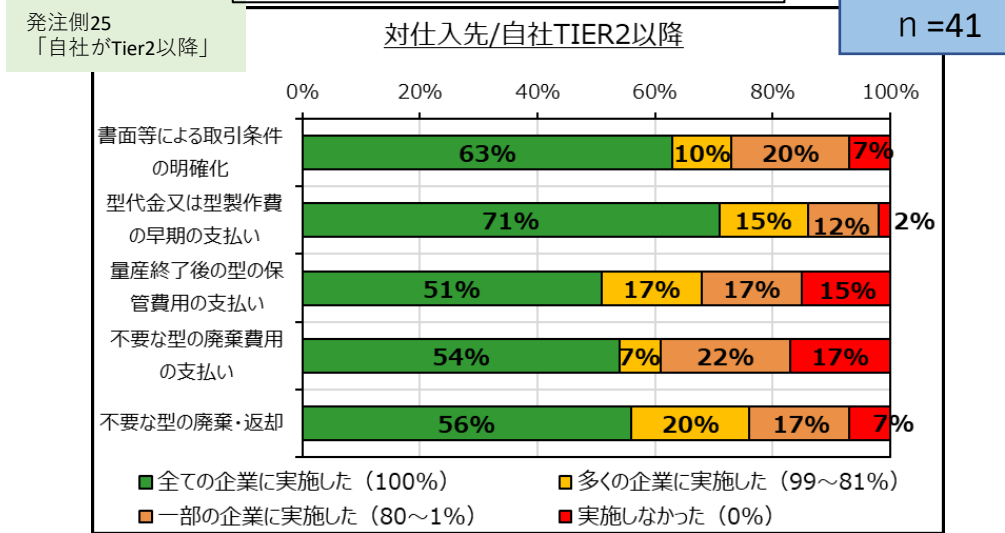


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

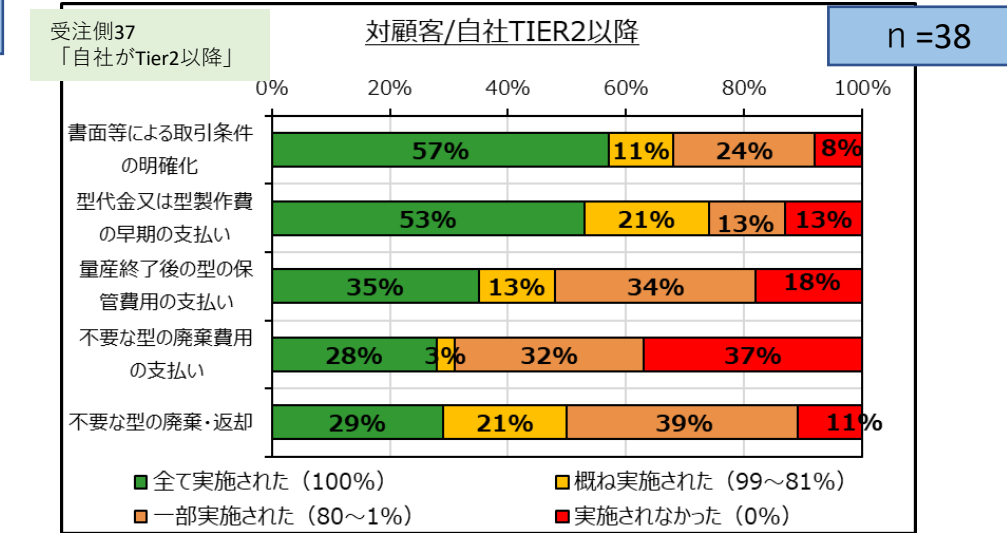
受注側37：型管理における適正化や改善への取組



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



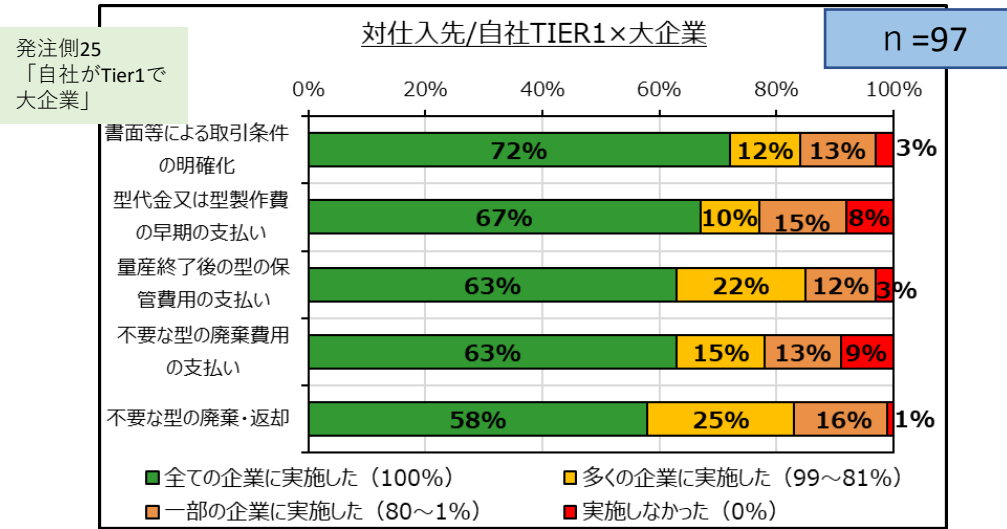
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引



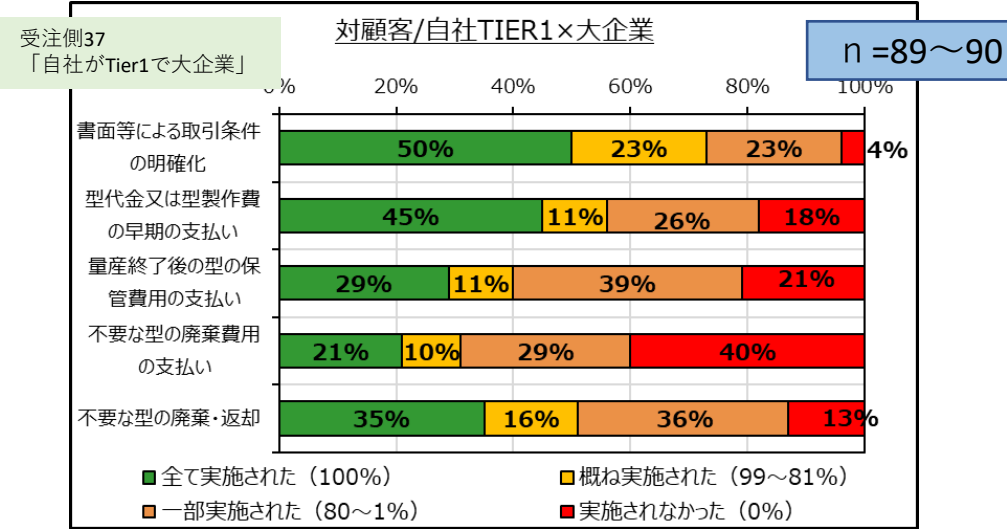
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

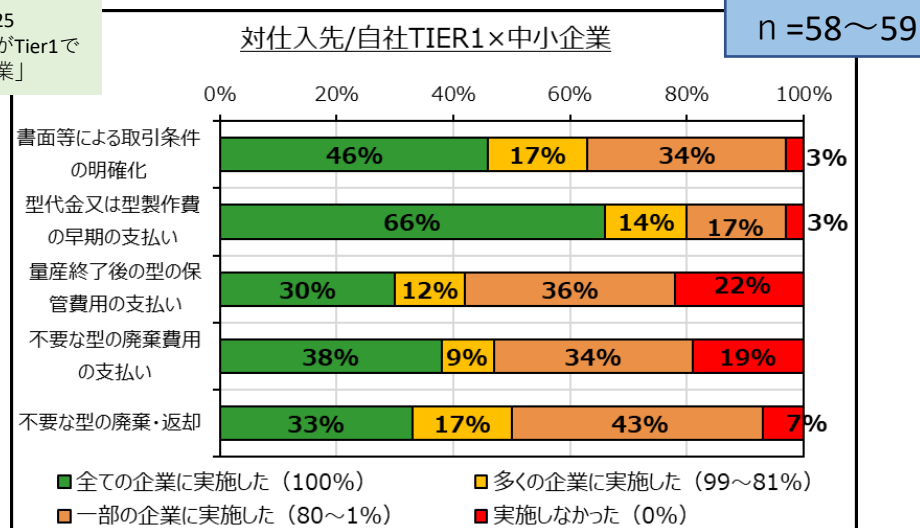
発注側25：型管理における適正化や改善への取組



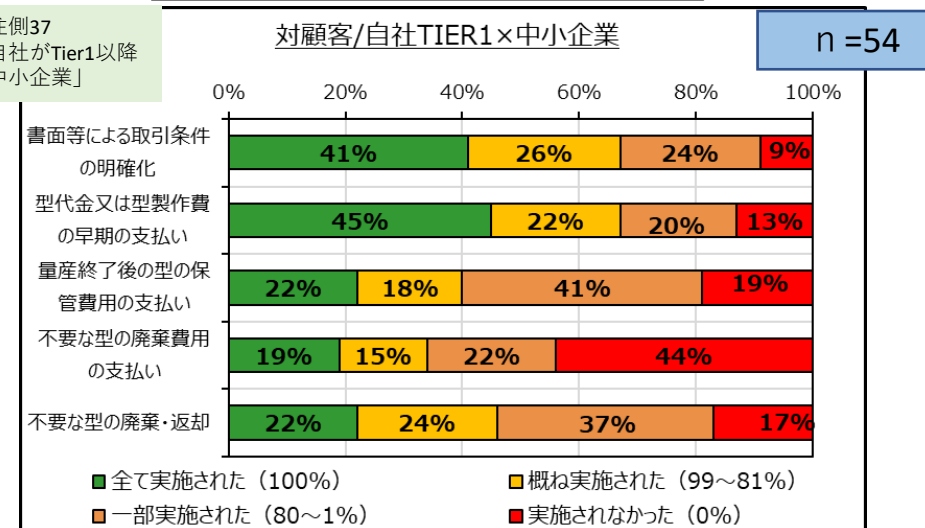
受注側37：型管理における適正化や改善への取組



発注側25 「自社がTier1で中小企業」

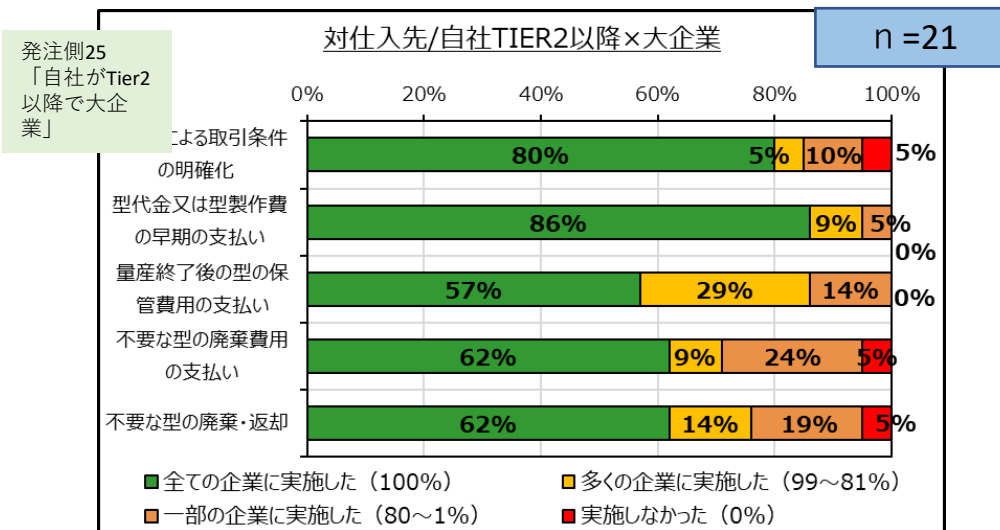


受注側37 「自社がTier1以降で中小企業」

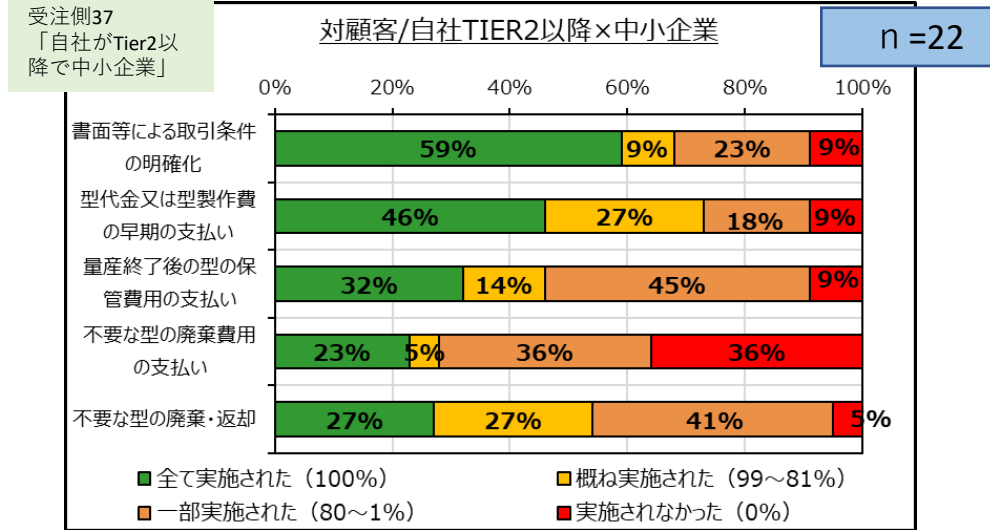
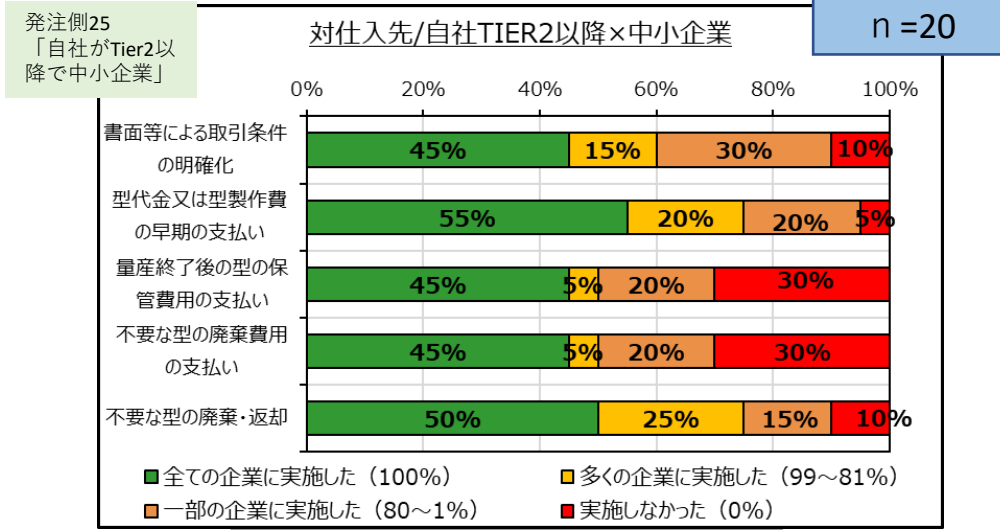
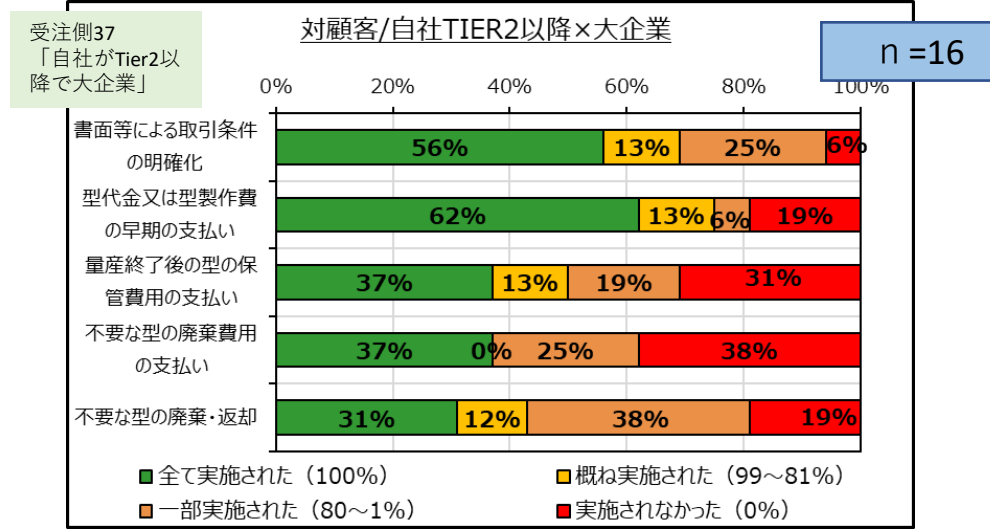


VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側25：型管理における適正化や改善への取組



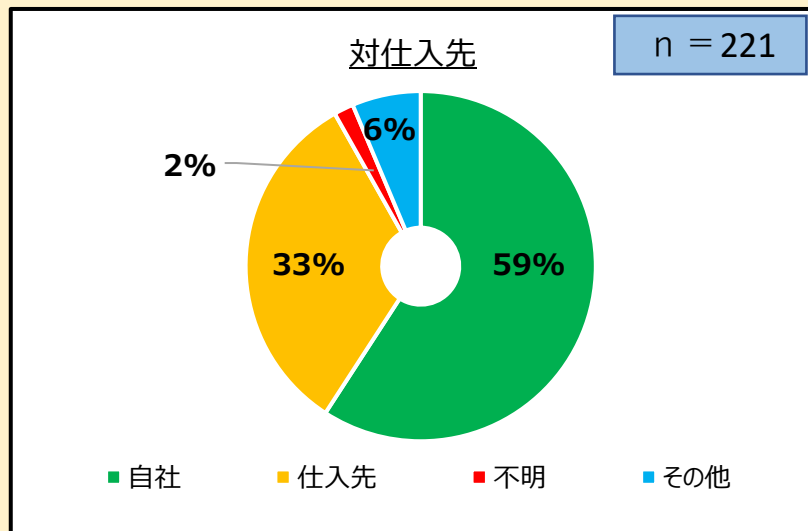
受注側37：型管理における適正化や改善への取組



フォローアップ調査結果

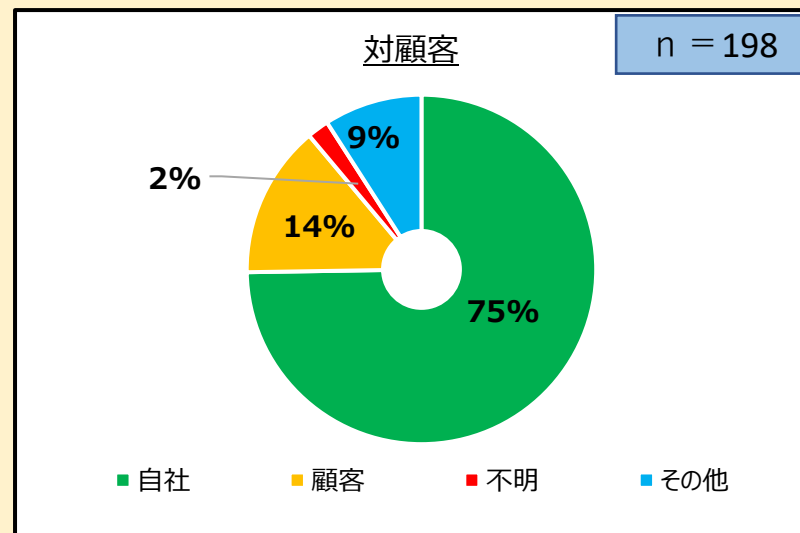
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側26：型の所有権は



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

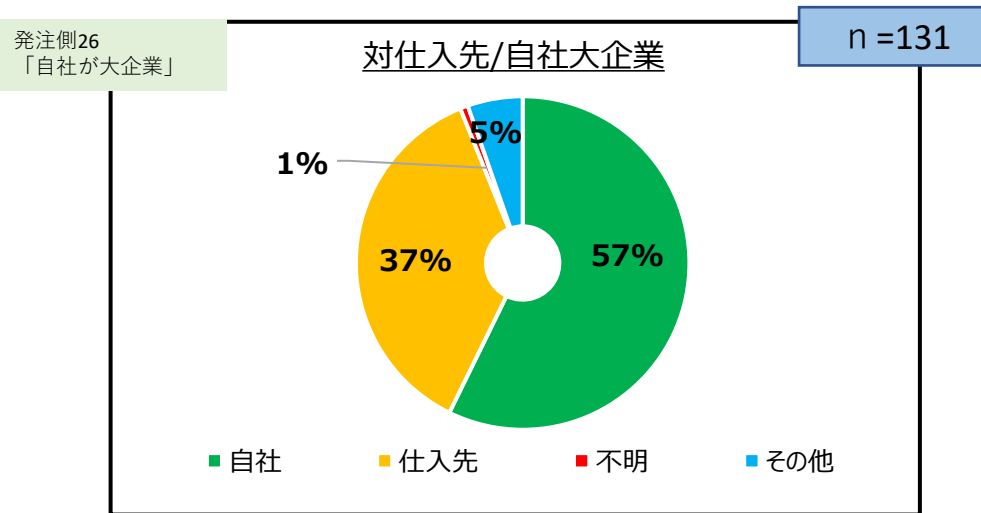
受注側38：型の所有権は



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

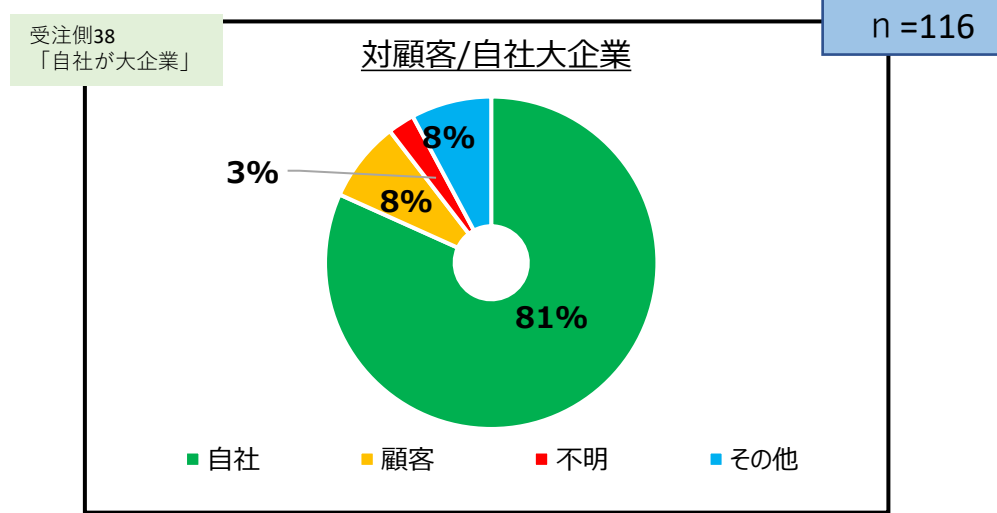
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側26：型の所有権は

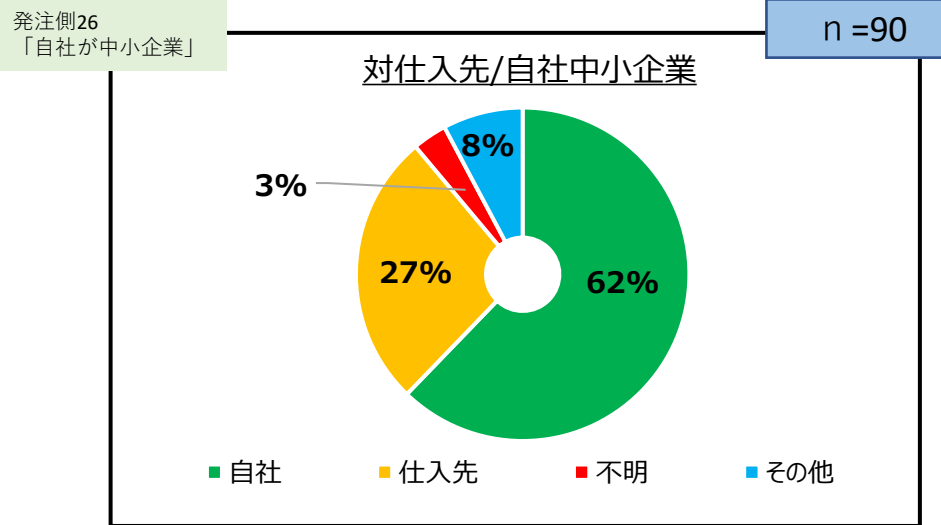


対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

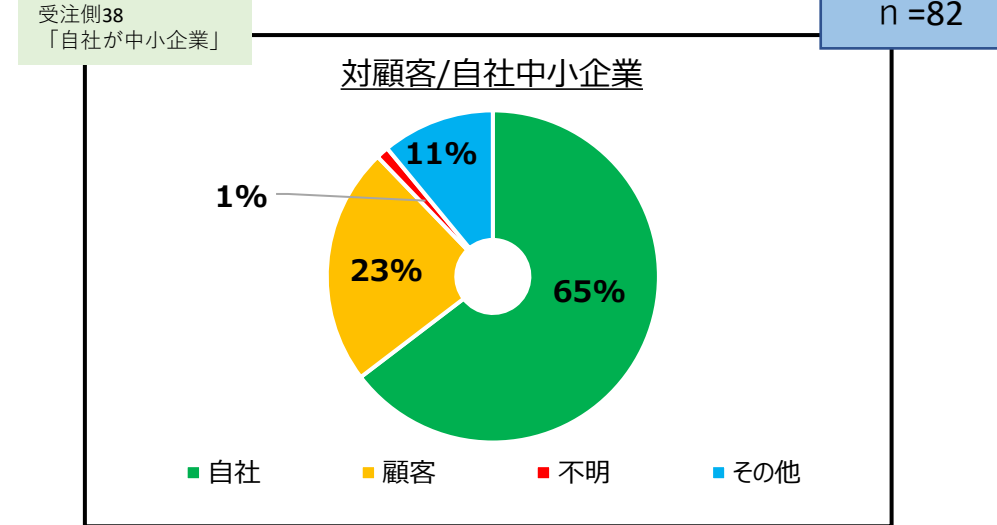
受注側38：型の所有権は



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



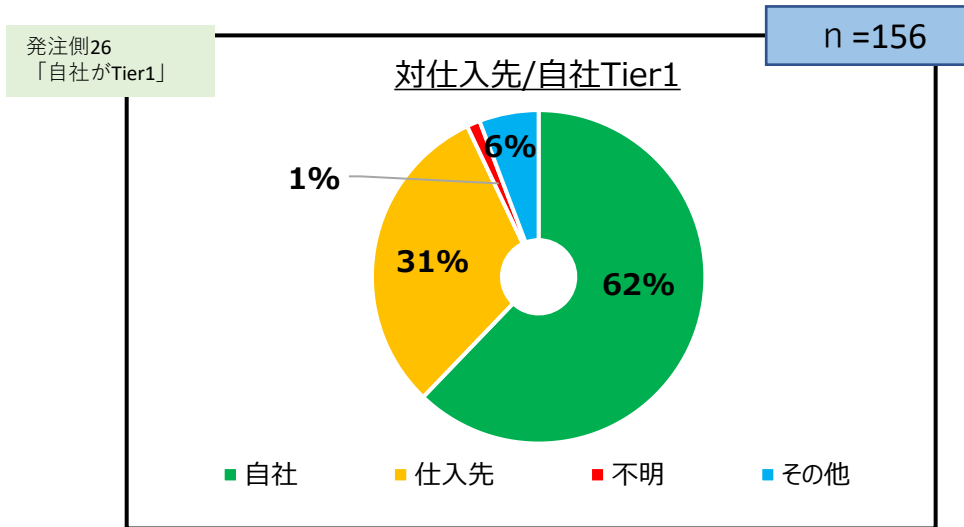
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

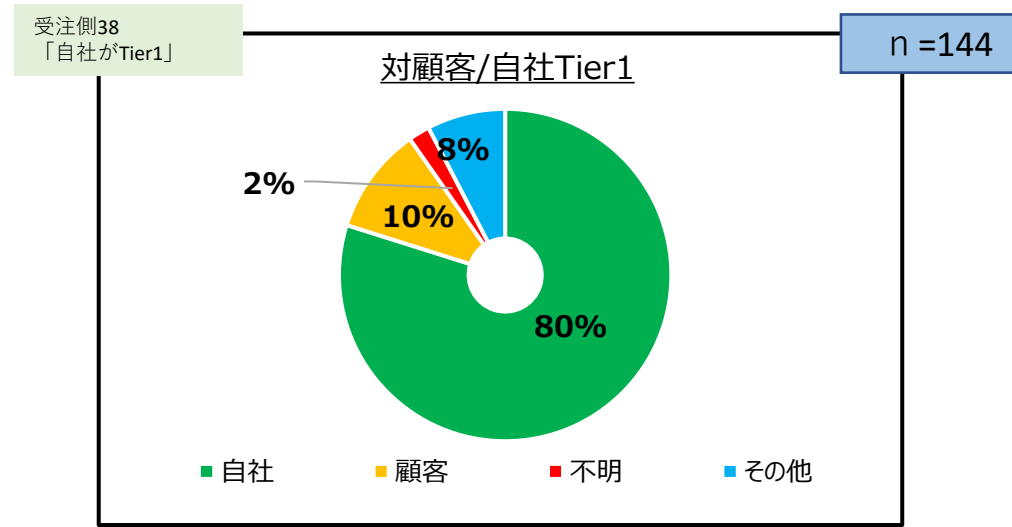
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側26：型の所有権は



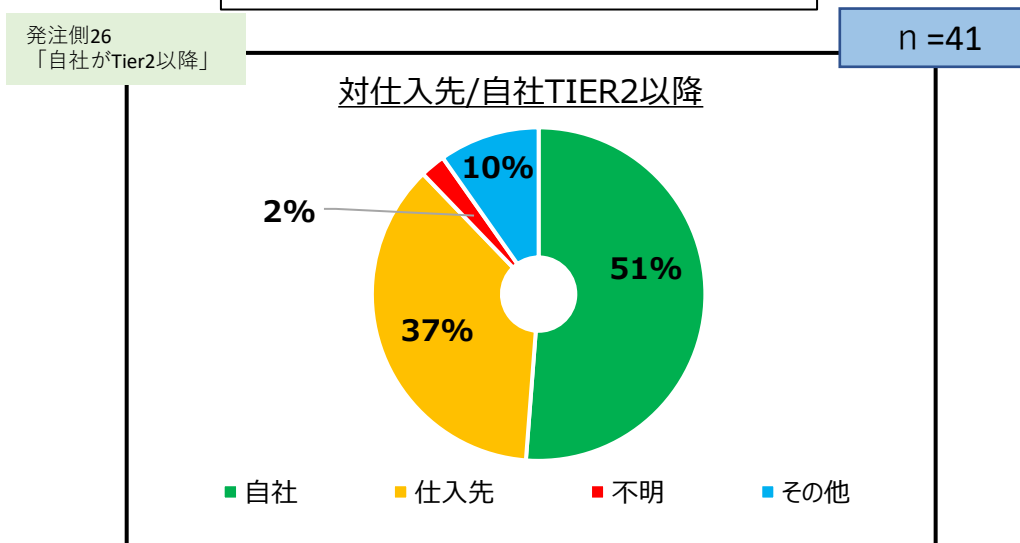
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側38：型の所有権は



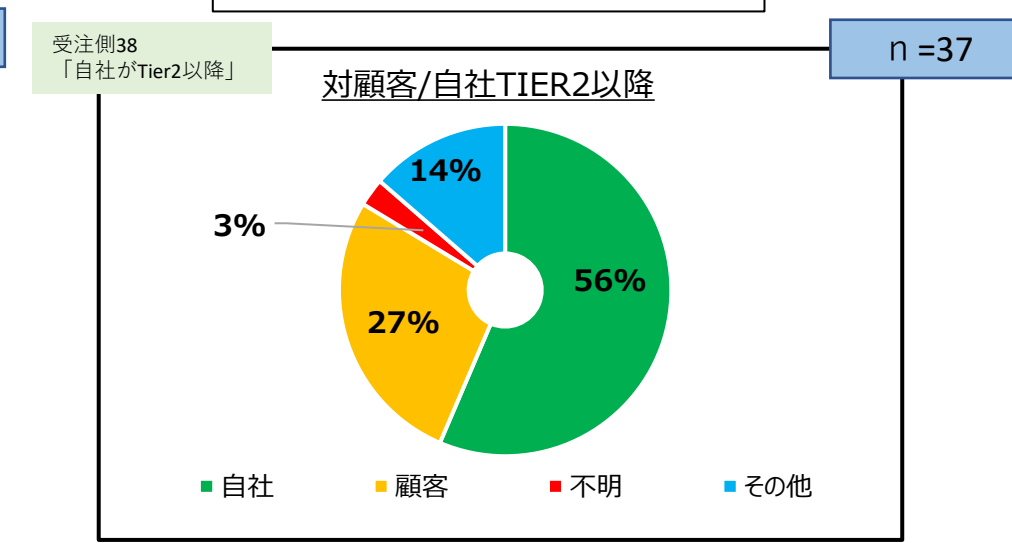
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側26
「自社がTier2以降」



対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側38
「自社がTier2以降」



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

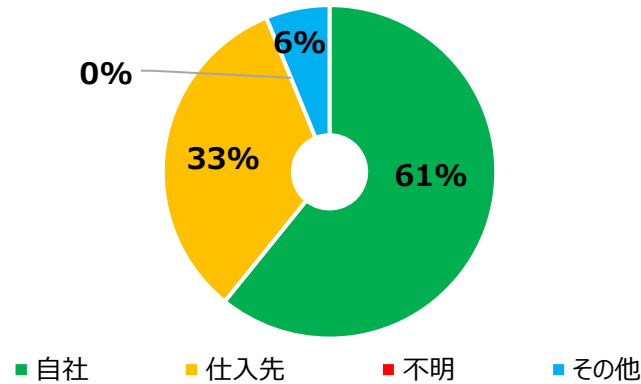
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側26：型の所有権は

発注側26
「自社がTier1で
大企業」

対仕入先/自社TIER1×大企業

n = 97



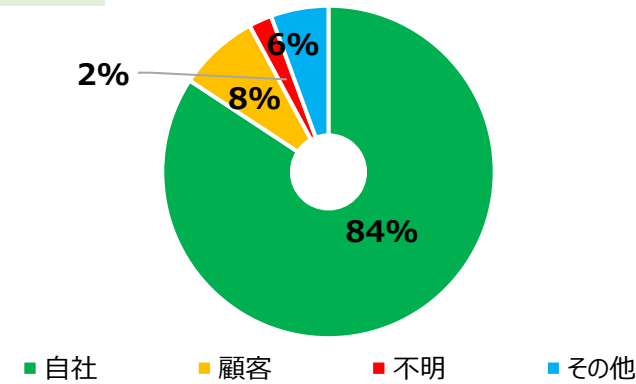
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側38：型の所有権は

受注側38
「自社がTier1で大企業」

対顧客/自社TIER1×大企業

n = 89

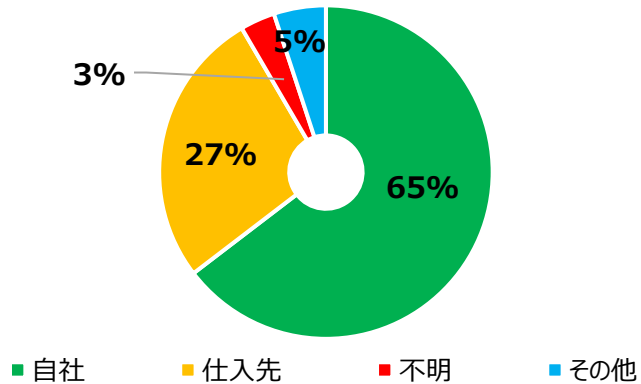


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側26
「自社がTier1で
中小企業」

対仕入先/自社TIER1×中小企業

n = 59

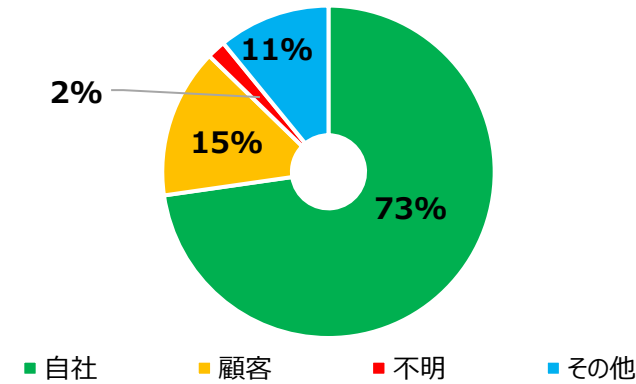


対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側38
「自社がTier1以降
で中小企業」

対顧客/自社TIER1×中小企業

n = 55



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

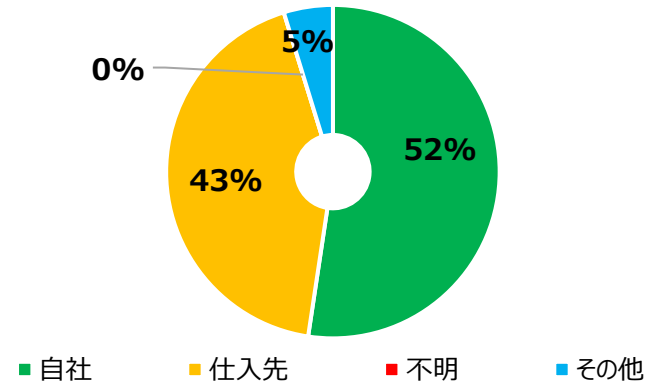
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側26：型の所有権は

発注側26
「自社がTier2
以降で大企業」

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

n = 21

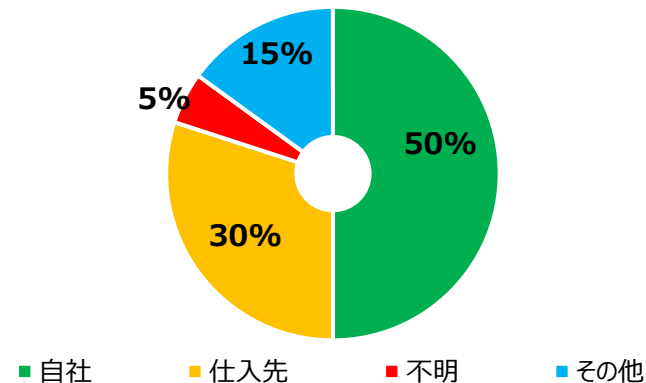


対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

発注側26
「自社がTier2以
降で中小企業」

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

n = 20



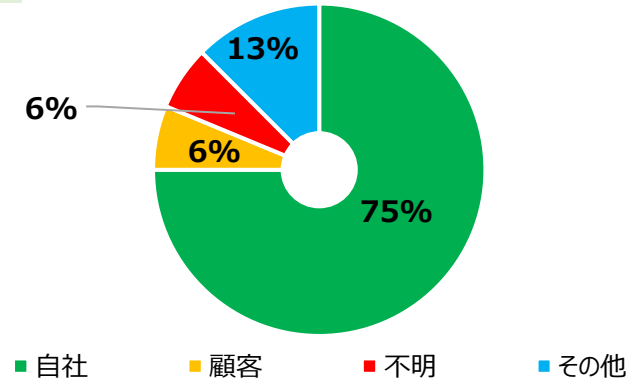
対象：取引金額が最も大きい中小企業仕入先との取引

受注側38：型の所有権は

受注側38
「自社がTier2以
降で大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

n = 16

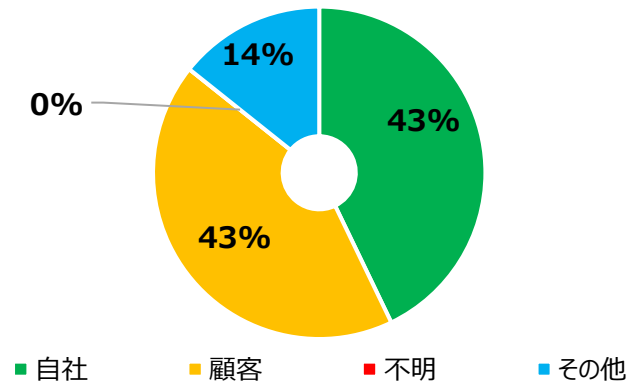


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側38
「自社がTier2以
降で中小企業」

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

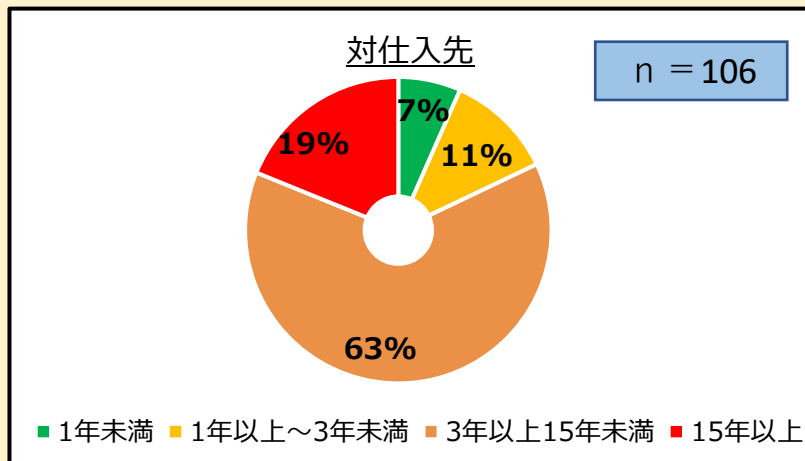
n = 21



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

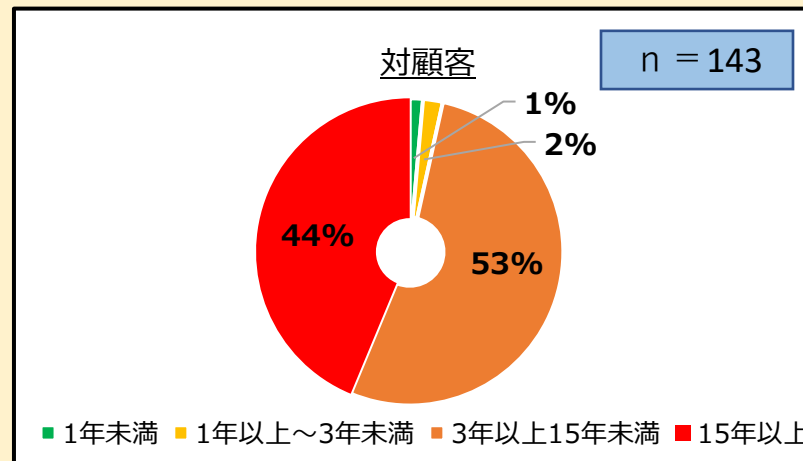
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側27：量産終了後の型の保管期間



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側41：量産終了後の型の保管期間



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

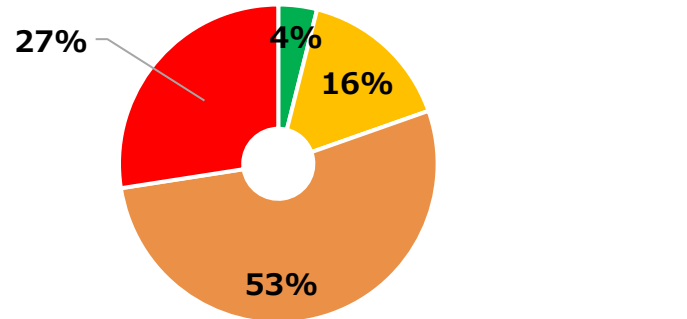
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側27：量産終了後の型の保管期間

発注側27
「自社が大企業」

対仕入先/自社大企業

n = 51



■ 1年未満 ■ 1年以上～3年未満 ■ 3年以上15年未満 ■ 15年以上

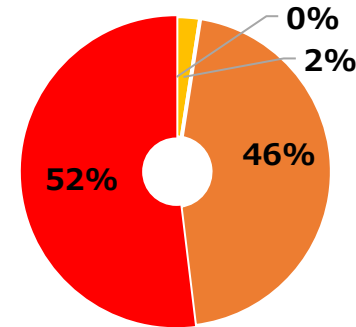
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41：量産終了後の型の保管期間

受注側41
「自社が大企業」

対顧客/自社大企業

n = 81



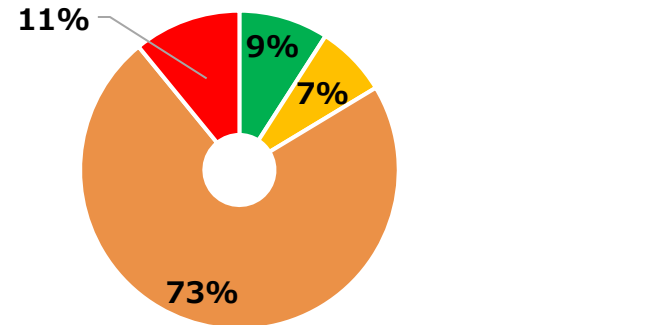
■ 1年未満 ■ 1年以上～3年未満 ■ 3年以上15年未満 ■ 15年以上

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側27
「自社が中小企業」

対仕入先/自社中小企業

n = 55



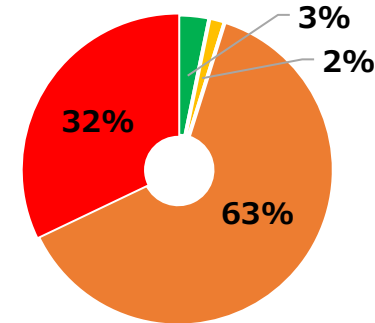
■ 1年未満 ■ 1年以上～3年未満 ■ 3年以上15年未満 ■ 15年以上

対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41
「自社が中小企業」

対顧客/自社中小企業

n = 62



■ 1年未満 ■ 1年以上～3年未満 ■ 3年以上15年未満 ■ 15年以上

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

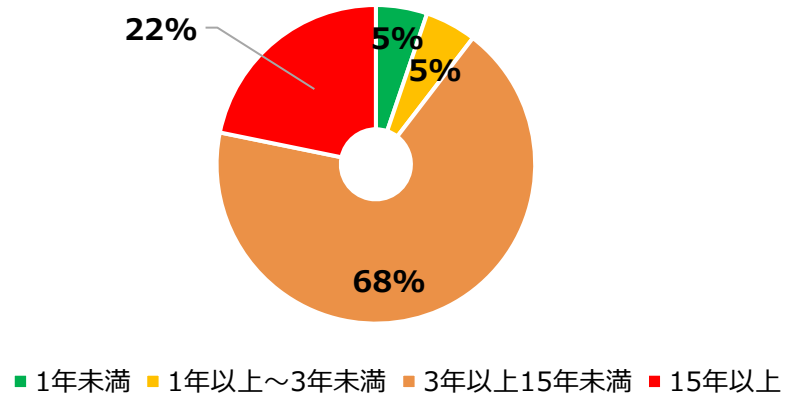
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側27：量産終了後の型の保管期間

発注側27
「自社がTier1」

対仕入先/自社Tier1

n = 76



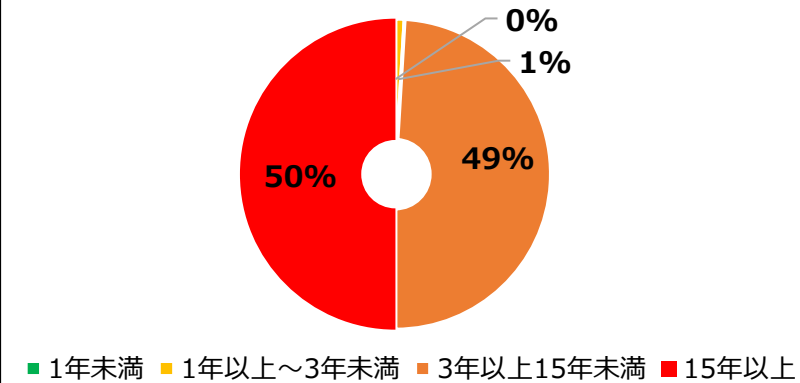
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41：量産終了後の型の保管期間

受注側41
「自社がTier1」

対顧客/自社Tier1

n = 106

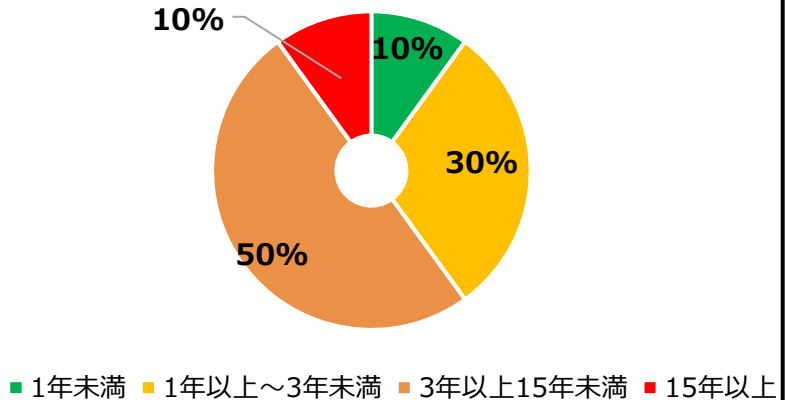


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側27
「自社がTier2以降」

対仕入先/自社TIER2以降

n = 20

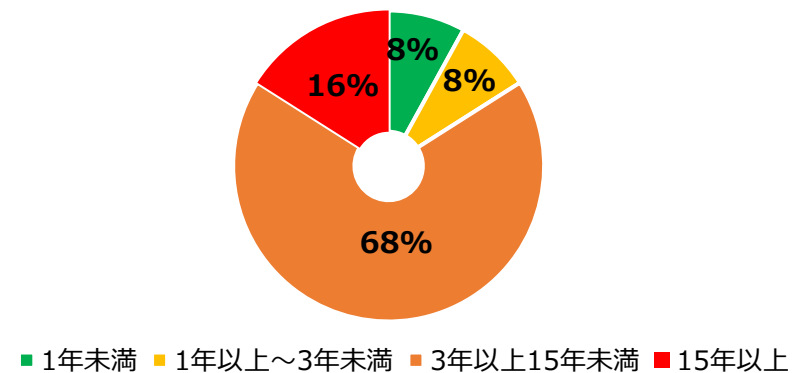


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41
「自社がTier2以降」

対顧客/自社TIER2以降

n = 25



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

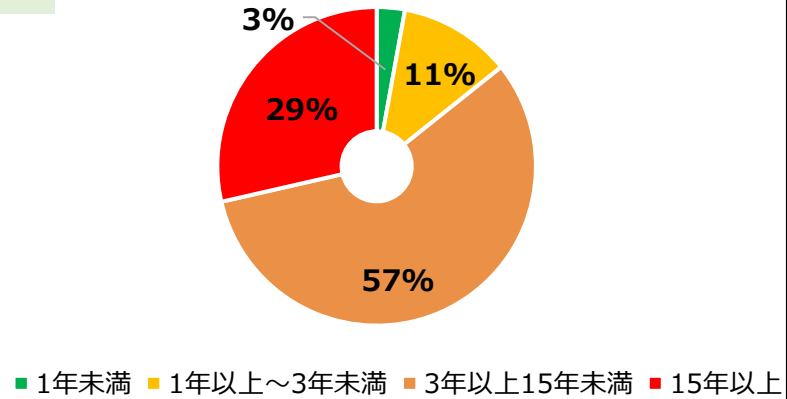
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側27：量産終了後の型の保管期間

発注側27
「自社がTier1で
大企業」

対仕入先/自社TIER1×大企業

n = 35



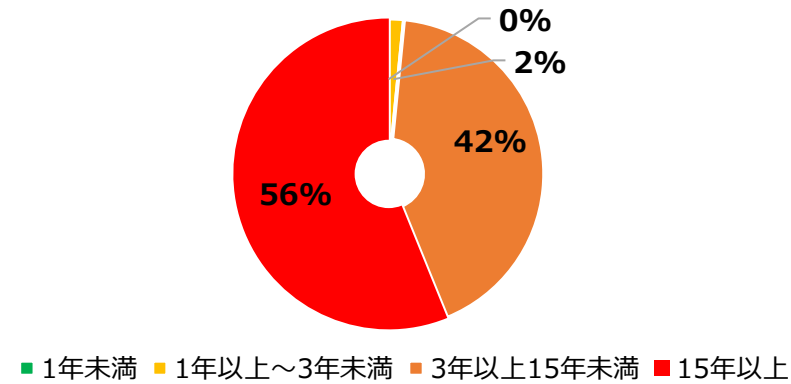
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41：量産終了後の型の保管期間

受注側41
「自社がTier1で大企業」

対顧客/自社TIER1×大企業

n = 64

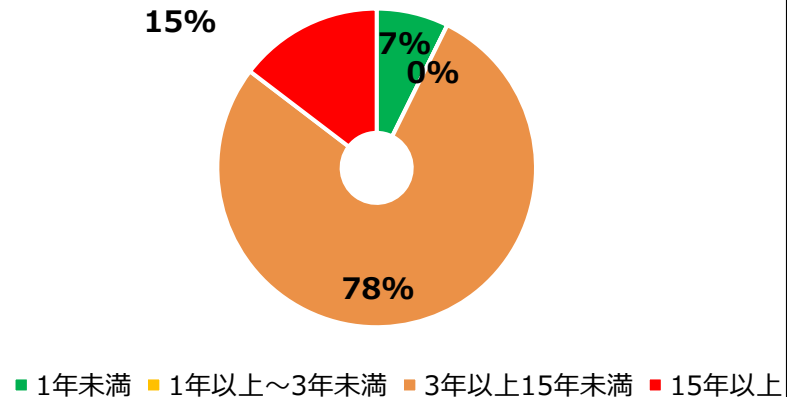


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側27
「自社がTier1で
中小企業」

対仕入先/自社TIER1×中小企業

n = 41

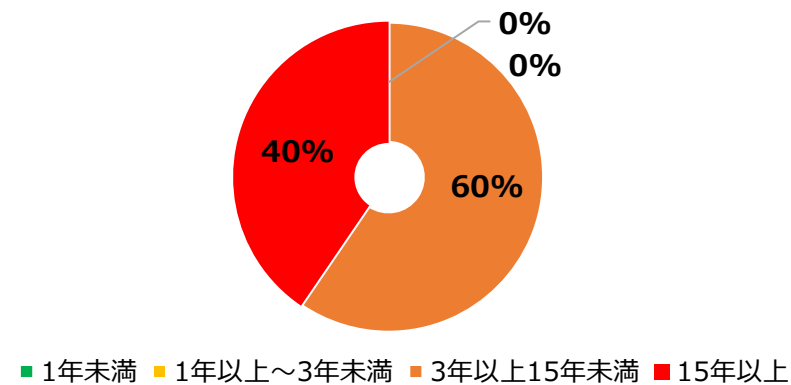


対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側41
「自社がTier1以降
で中小企業」

対顧客/自社TIER1×中小企業

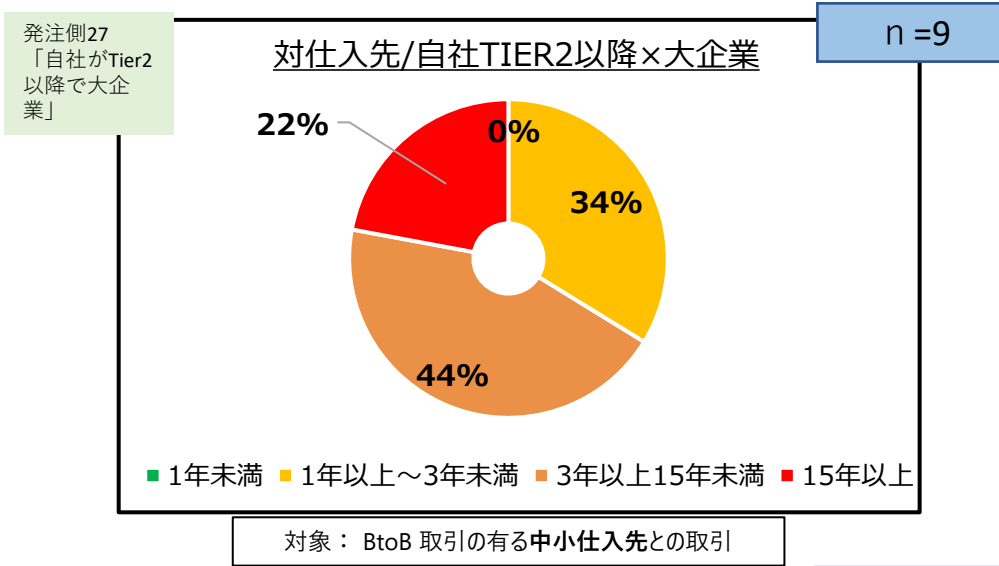
n = 42



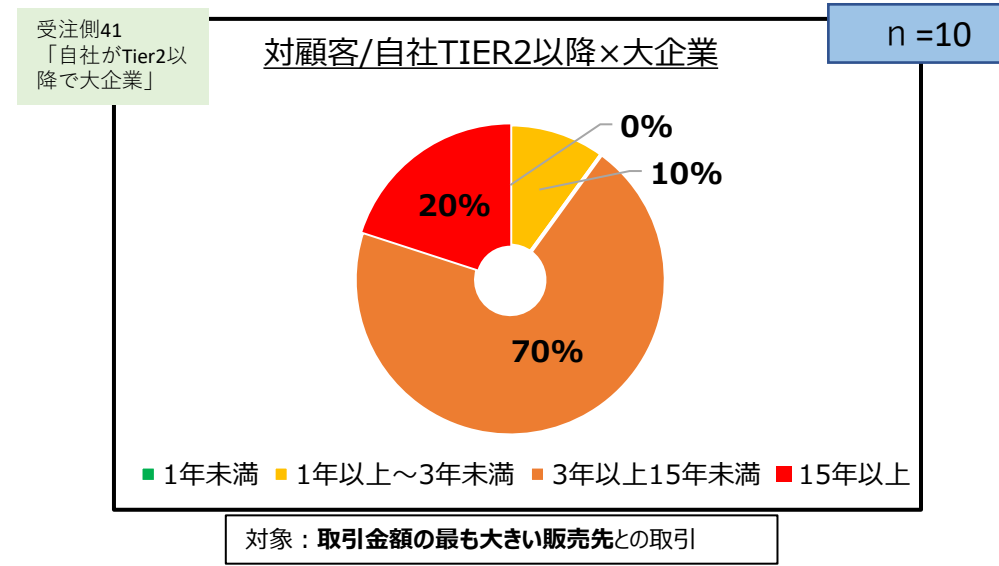
対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

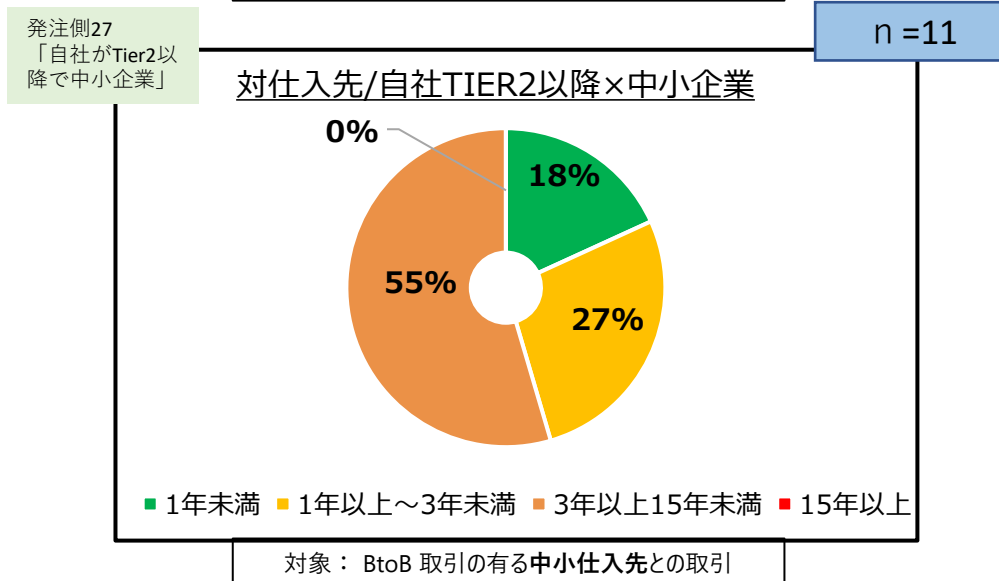
発注側27：量産終了後の型の保管期間



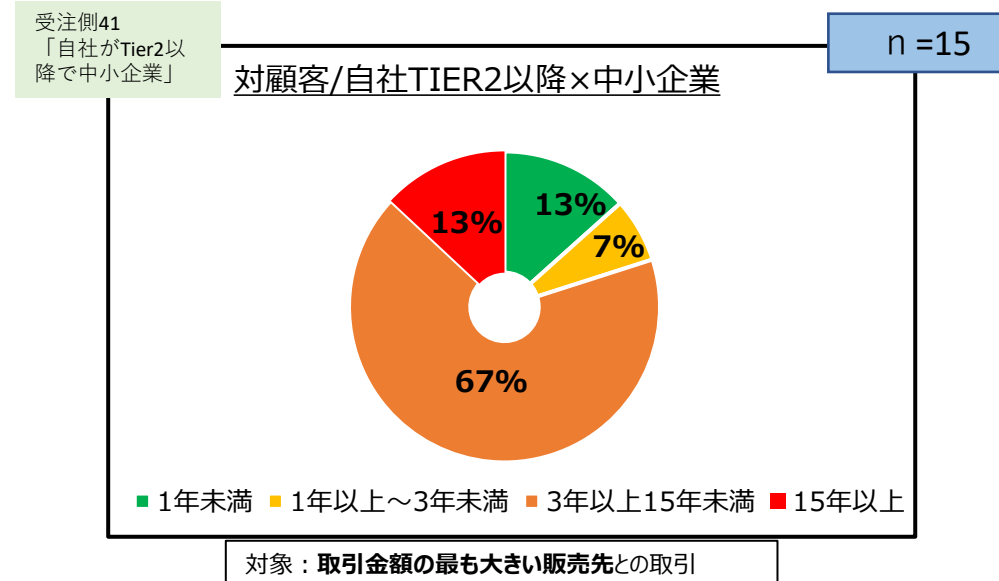
受注側41：量産終了後の型の保管期間



発注側27
「自社がTier2以降で中小企業」

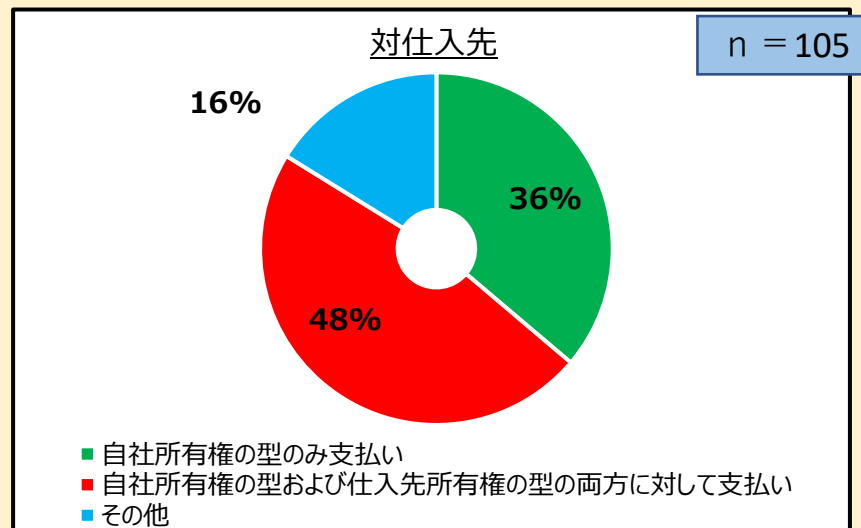


受注側41
「自社がTier2以降で中小企業」



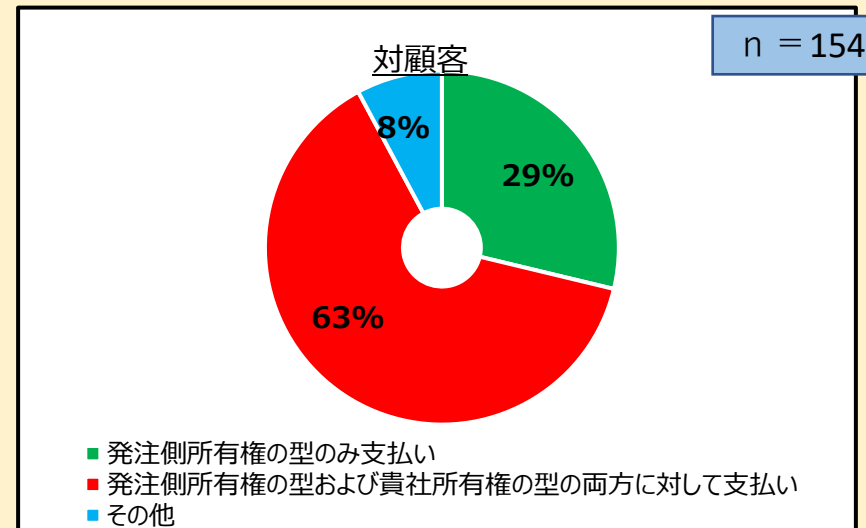
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側部工会追加質問5：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

受注側部工会追加質問3：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

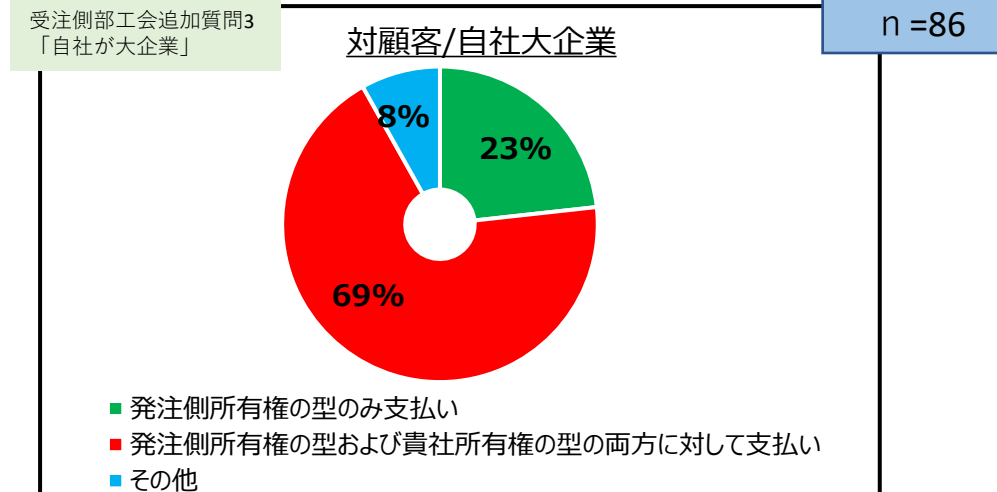
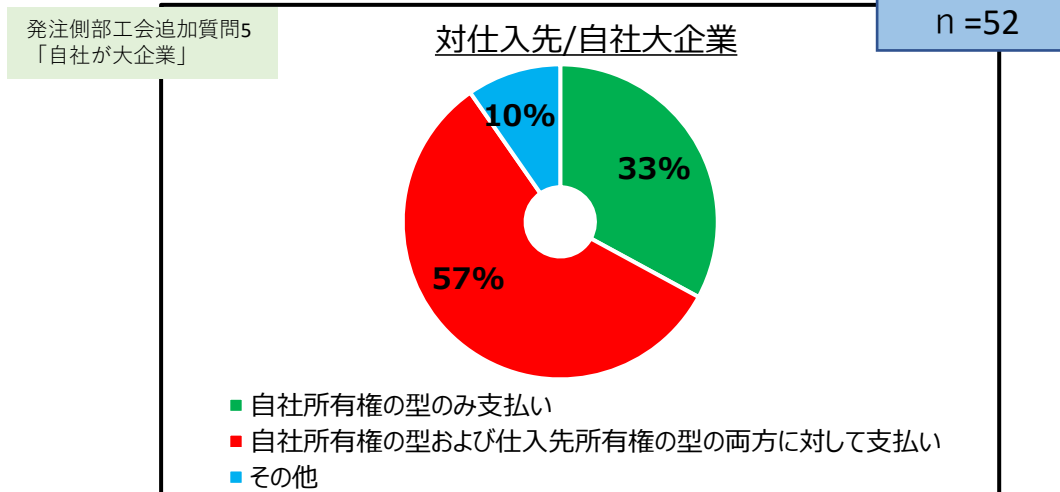


対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側Ⅷ) 型取引の適正化

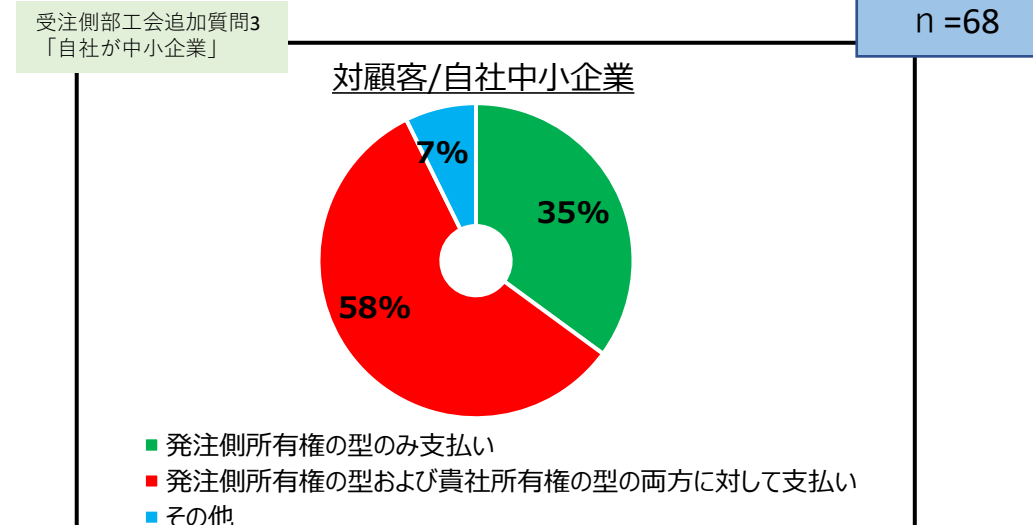
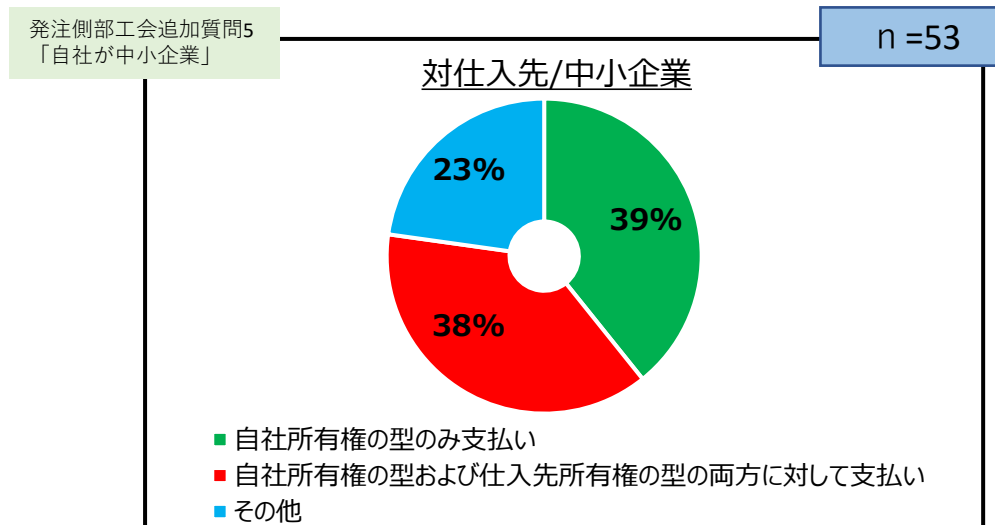
発注側部工会追加質問5：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

受注側部工会追加質問3：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引



対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

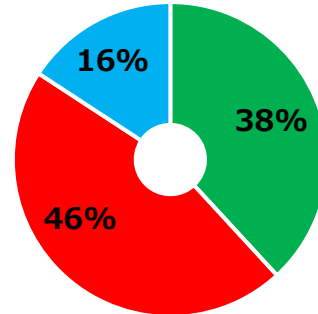
発注側部工会追加質問5：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

受注側部工会追加質問3：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

発注側部工会追加質問5
「自社がTier1」

対仕入先/自社Tier1

n = 76



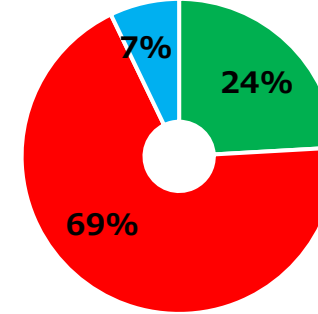
- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側部工会追加質問3
「自社がTier1」

対顧客/自社Tier1

n = 112



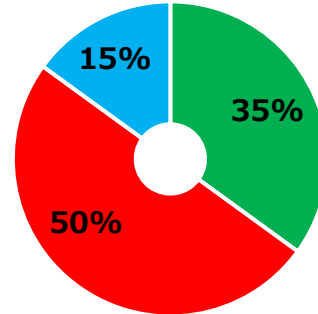
- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

発注側部工会追加質問5
「自社がTier2以降」

対仕入先/自社TIER2以降

n = 20



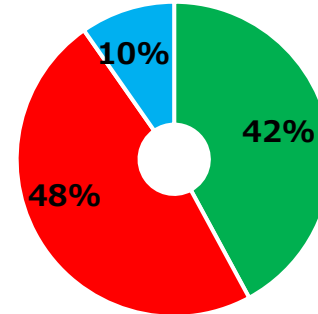
- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側部工会追加質問3
「自社がTier2以降」

対顧客/自社TIER2以降

n = 31



- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

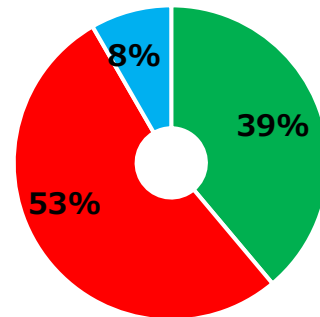
VII. (受注側Ⅷ) 型取引の適正化

発注側部工会追加質問5：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

発注側部工会追加質問5
「自社がTier1で大企業」

対仕入先/自社TIER1×大企業

n = 36



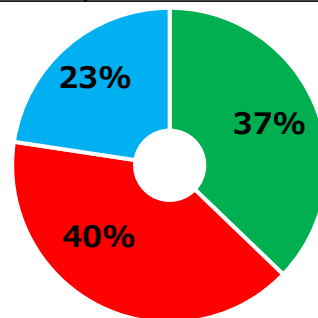
- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

発注側部工会追加質問5
「自社がTier1で中小企業」

対仕入先/自社TIER1×中小企業

n = 40



- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

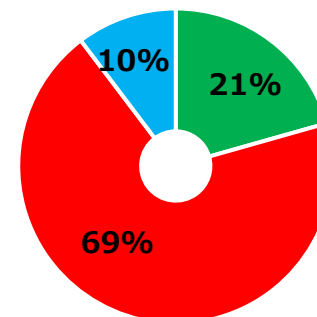
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側部工会追加質問3：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

受注側部工会追加質問3
「自社がTier1で大企業」

対顧客/自社TIER1×大企業

n = 68



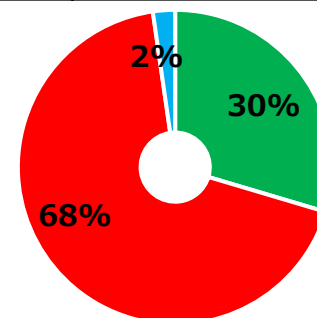
- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側部工会追加質問3
「自社がTier1以降で中小企業」

対顧客/自社TIER1×中小企業

n = 44



- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

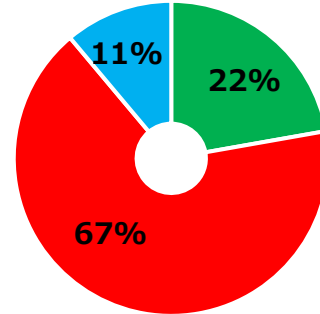
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

発注側部工会追加質問5：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

発注側部工会追加質問5
「自社がTier2以降で大企業」

対仕入先/自社TIER2以降×大企業

n = 9



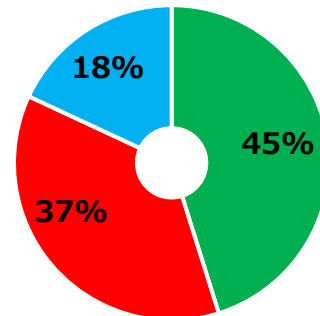
- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

発注側部工会追加質問5
「自社がTier2以降で中小企業」

対仕入先/自社TIER2以降×中小企業

n = 11



- 自社所有権の型のみ支払い
- 自社所有権の型および仕入先所有権の型の両方に対して支払い
- その他

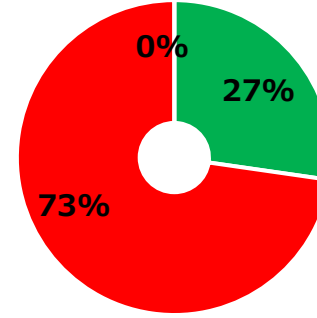
対象：BtoB取引の有る中小仕入先との取引

受注側部工会追加質問3：保管費支払を実施した対象の型は、自社所有権の型のみを対象としたか、仕入先所有権の型も対象としたか

受注側部工会追加質問3
「自社がTier2以降で大企業」

対顧客/自社TIER2以降×大企業

n = 11



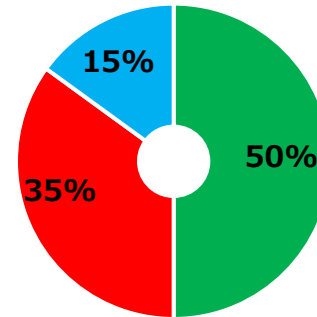
- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

受注側部工会追加質問3
「自社がTier2以降で中小企業」

対顧客/自社TIER2以降×中小企業

n = 20

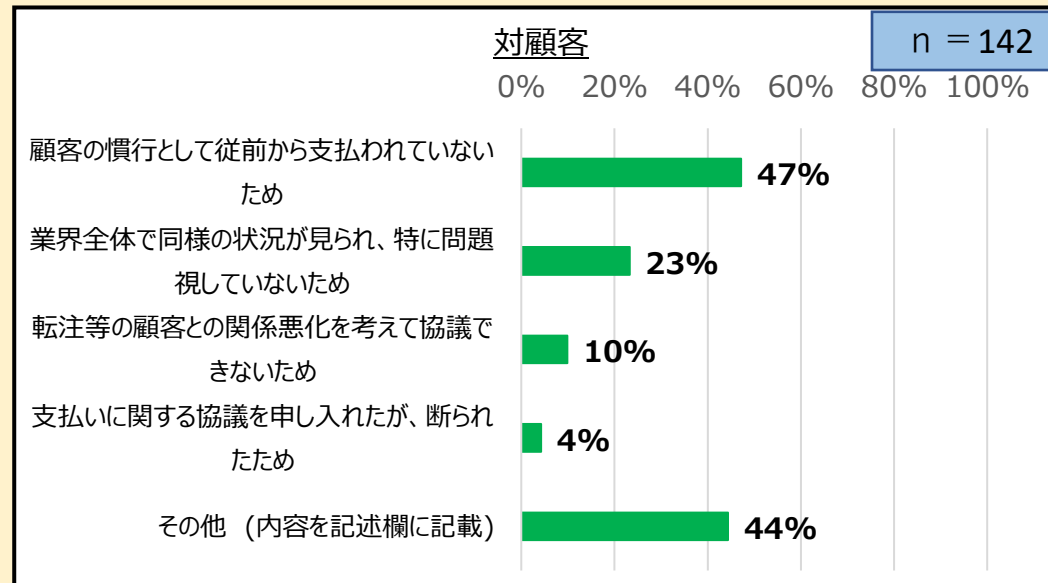


- 発注側所有権の型のみ支払い
- 発注側所有権の型および貴社所有権の型の両方に対して支払い
- その他

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

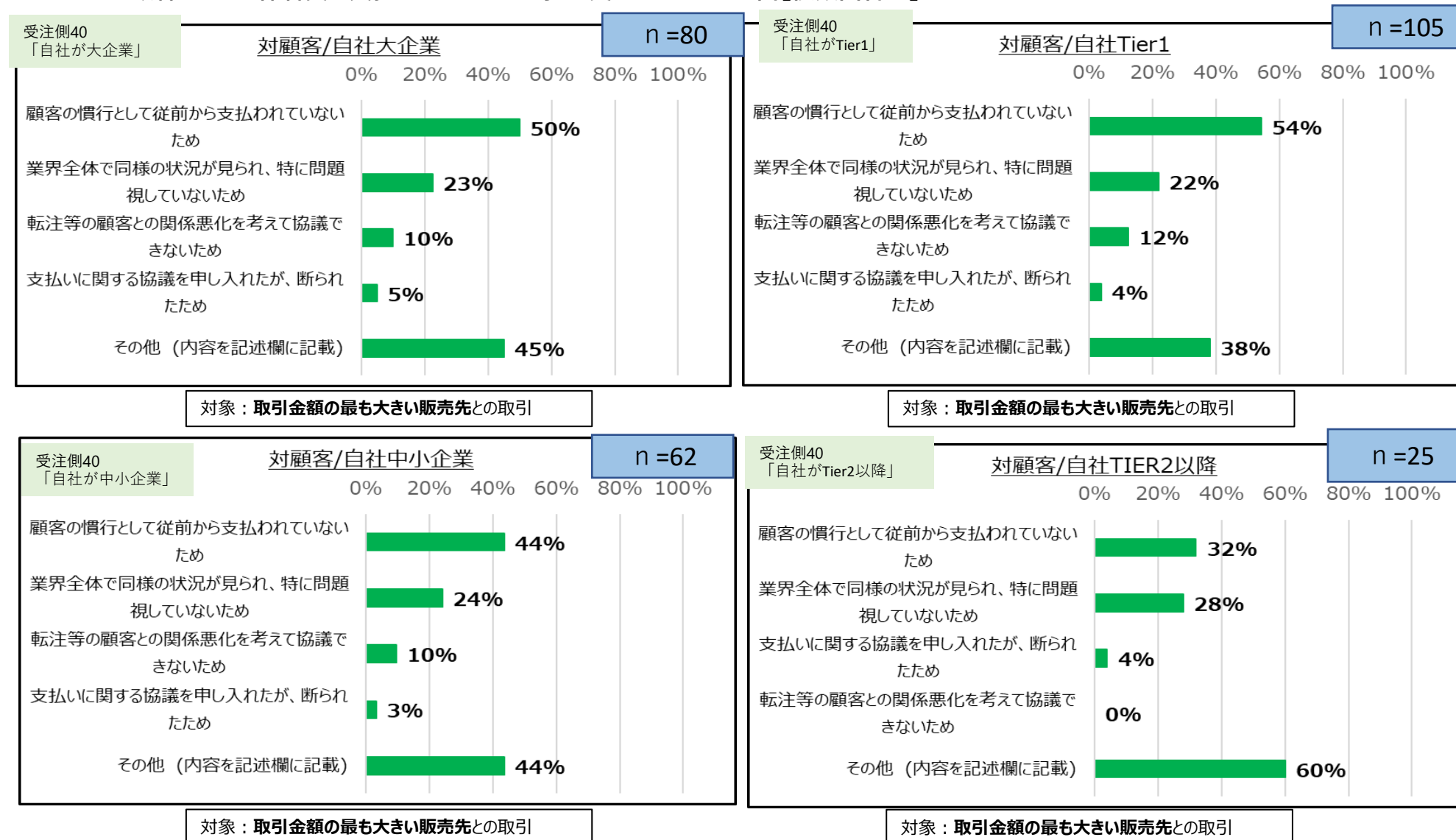
受注側40：顧客から型の保管費が支払われないことに対して受け入れている理由【複数回答可】



対象：BtoB取引の有る中小企業仕入先との取引

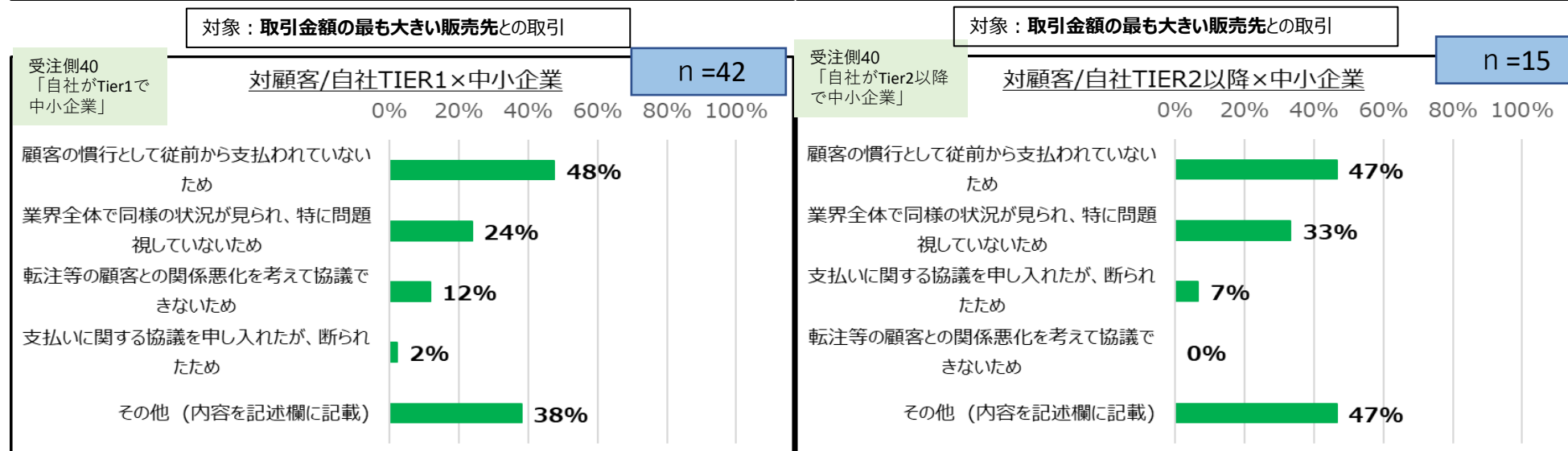
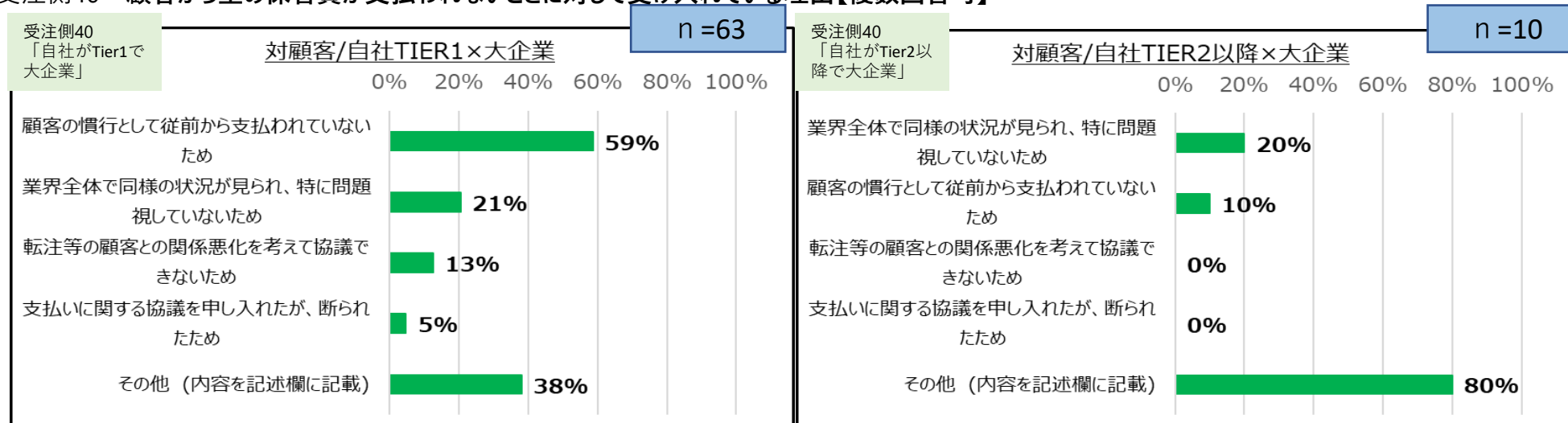
VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

受注側40：顧客から型の保管費が支払われないことに対して受け入れている理由【複数回答可】



VII. (受注側VIII) 型取引の適正化

受注側40：顧客から型の保管費が支払われないことに対して受け入れている理由【複数回答可】



対象：取引金額の最も大きい販売先との取引

対象：取引金額の最も大きい販売先との取引