

平成30年度

# 取引状況実態調査報告書

公益財団法人東京都中小企業振興公社

# 目次

<b>I 調査概要</b>	2
<b>II 回答企業の構成</b>	
F 1 業種	3
F 2 従業員数	4
F 3 資本金	5
<b>III 調査結果</b>	
1 主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度	6
2 主要取引先との取引年数	8
3 取引のうち、下請け業者に委託する割合（外注依存度）	10
4 貴社（事業所）の現在の外注先数	12
5 「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況	14
6 通常の取引における注文書等の書面の取り交わし状況	16
7 最近1年間の取引で起きたトラブル	18
8 下請けセンター東京の認知度	20
9 今後、取引拡大を図る手段	22
10 今後1年以内に設備投資を行う予定があるか	24
11 前年度と比較した売上の増減	26
12 海外進出又は海外との取引を検討しているか	28
13 海外進出・海外との取引を行う場合に関心のある国	30
14 中小企業支援機関や行政機関等に対して将来希望する支援	31

## クロス集計表

## 調査票

# I 調査概要

---

## 1 調査の目的

この調査は、登録企業の取引条件と多目的な取引の実態、中小企業支援策への要望について調査し、都内中小企業の経営の安定化や経営基盤の強化に向けた有効な施策を企画・展開するうえで参考となる情報を得ることを目的として実施したものである。

なお、この調査は「下請代金支払遅延等防止法」とは関係しない。

## 2 調査対象

公社登録企業 4,000社

## 3 調査時期

平成30年12月31日現在

## 4 調査方法

・郵送によるアンケート調査

## 5 調査内容

別紙の調査様式による

## 6 アンケート回収状況

対象数	回答者	
	件数	比率
4,000	979	24.5%

※有効回答数：899件

※無効回答は、アンケートの郵送停止のみの回答など

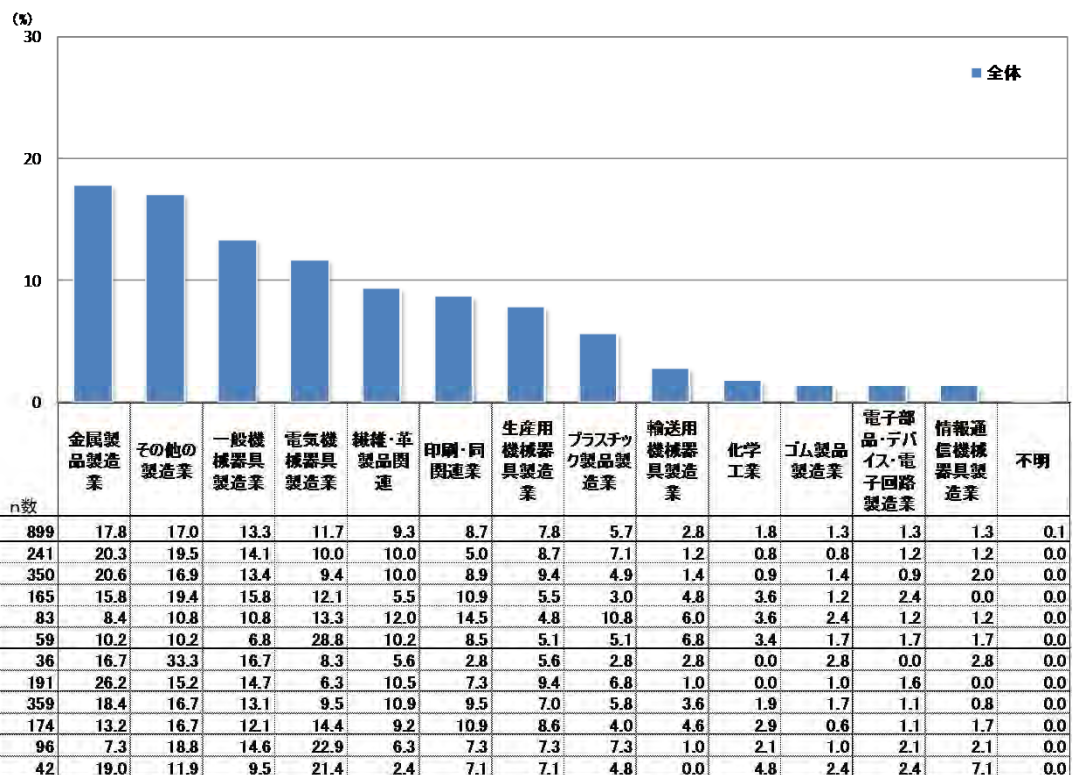
※集計結果は、原則として小数点第2位以下を四捨五入して表記しているため、合計が100%にならない場合がある。

※クロス集計のうち、表側のサンプル数が30未満の項目については誤差が大きいためコメントしていない。

## II 回答企業の構成

### F 1 業種

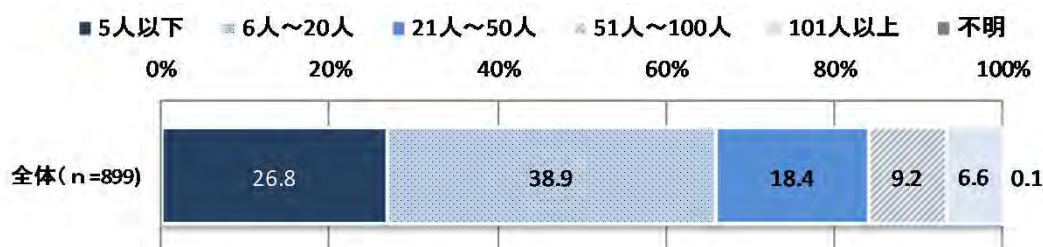
- 回答企業（899社）の業種構成は、「金属製品製造業」が17.8%、「その他の製造業」が17.0%、「一般機械器具製造業」が13.3%、「電気機械器具製造業」が11.7%となっており、これら4業種で全体の59.8%を占めている。
- 従業員数別でみると、従業員数が少ない企業は「金属製品製造業」の比率が高く、従業員数が多い企業は「電気機械器具製造業」の比率がやや高い傾向がある。
- 資本金別でみると、資本金が大きい企業では、「電気機械器具製造業」の比率が高い傾向がある。



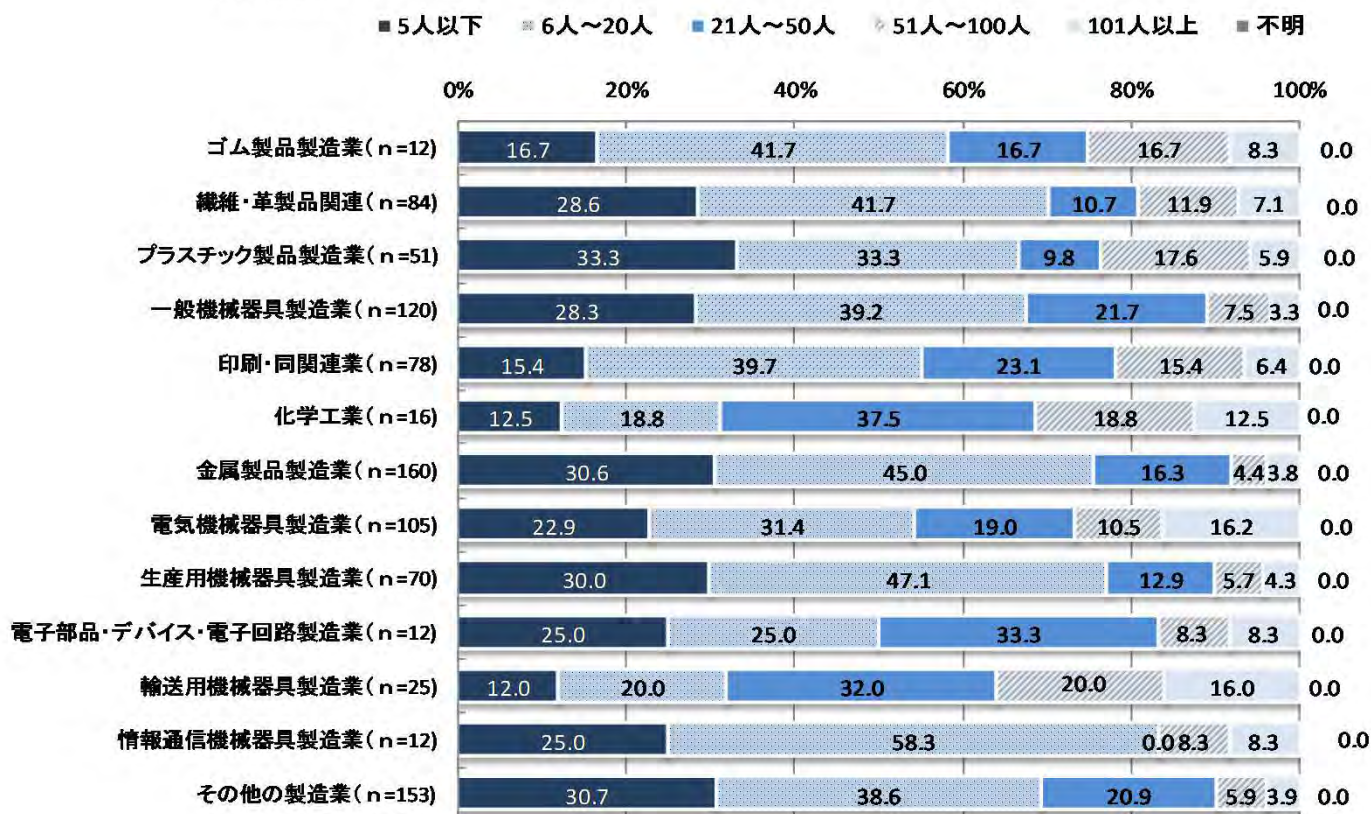
## F 2 従業員数

- 回答企業（899社）の従業員数の構成は、「6人～20人」が38.9%と最も高い。次いで「5人以下」が26.8%で続いており、従業員数「20人以下」の企業が全体の65.7%を占める。
- 業種別でみると、従業員数「20人以下」の比率が高いのは生産用機械器具製造業（77.1%）、金属製品製造業（75.6%）、繊維・革製品関連（70.2%）などの業種となっている。

### 【全体】



### 【業種別】





## F 3 資本金

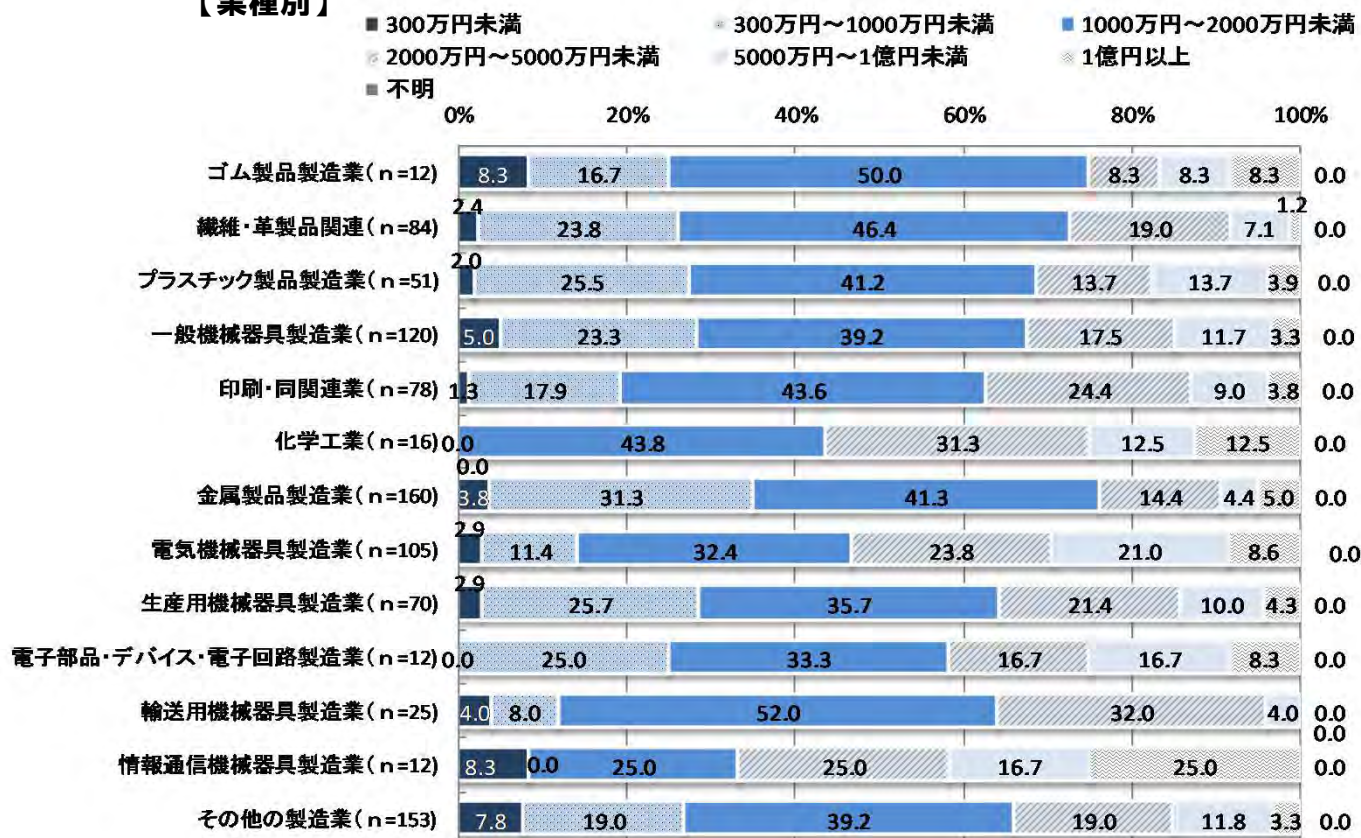
■ 回答企業（899社）の資本金構成は、「1,000万円～2,000万円未満」が39.9%と最も高く、次いで「300万円～1,000万円未満」が21.2%、「2,000万円～5,000万円未満」が19.4%と続いている。「1,000万円以上」の比率は全体の74.6%。

■ 業種別でみると、電気機械器具製造業と印刷・同関連業は資本金「1,000万円以上」の比率がやや高い。一方で、金属製品製造業は「1,000万円未満」の比率が35.0%と他の業種と比較して高い。

### 【全体】



### 【業種別】



### III 調査結果

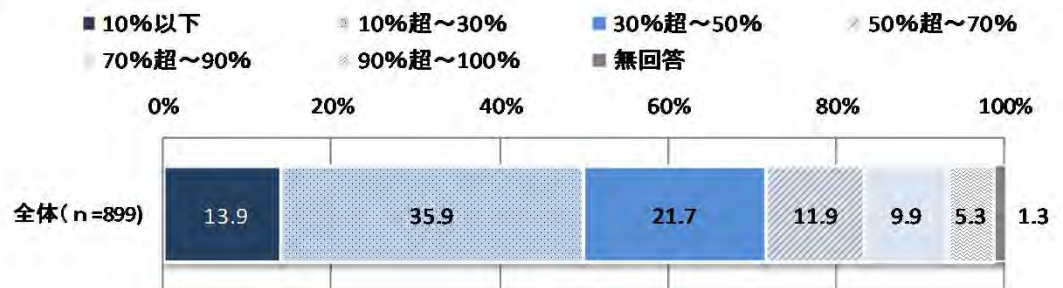
#### 1 主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度

■取引のうち、主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度は、「10%超～30%」が35.9%、「30%超～50%」が21.7%。依存度が「50%を超える」企業の比率は27.1%を占めている。

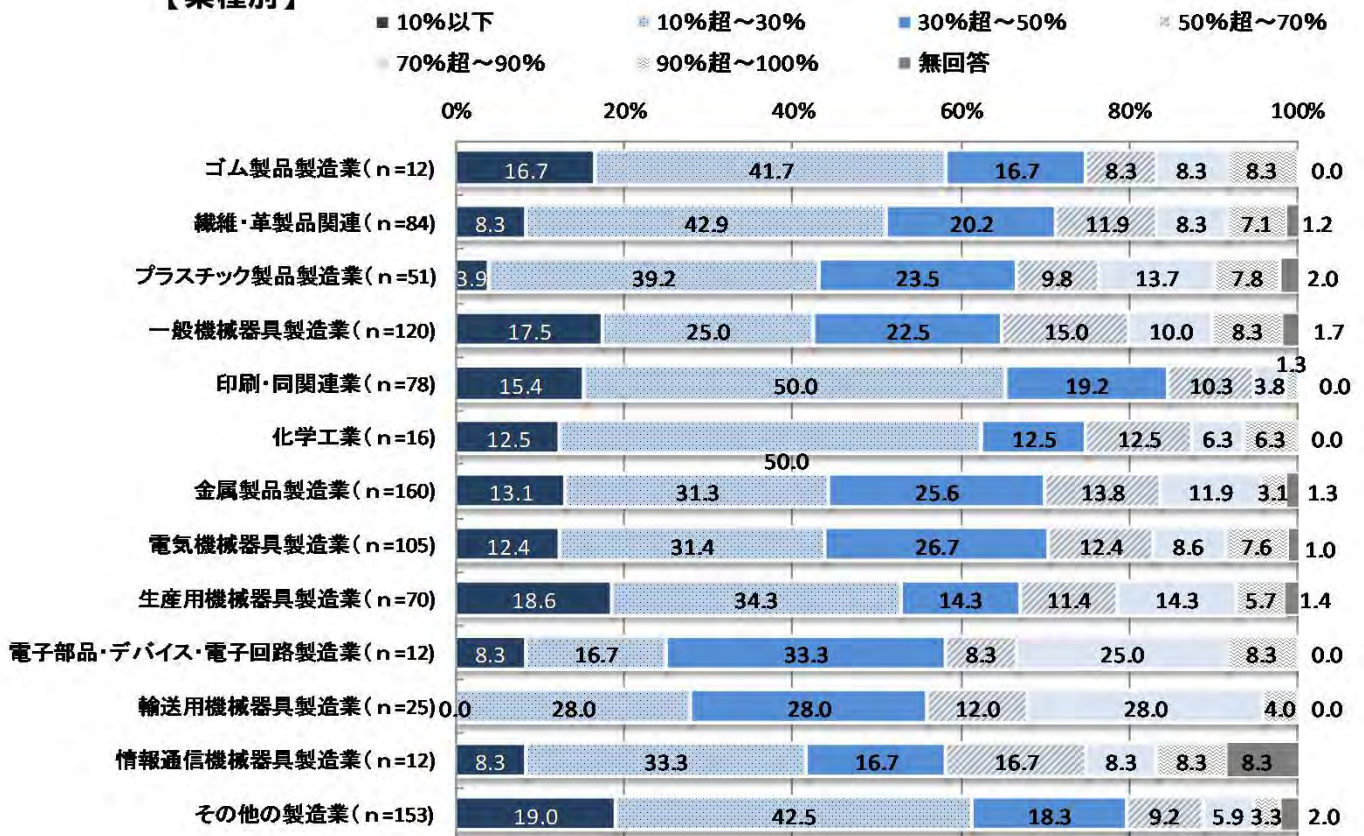
■業種別で、主要取引先に対する依存度をみると、印刷・同関連業とその他の製造業では、依存度が50%超の比率が2割を下回っており、他の業種と比較して依存度が低い。逆に、依存度が70%超の比率が2割を超えており高いのは、プラスチック製品製造業（21.6%）、生産用機械器具製造業（20.0%）となっている。

■従業員数別や資本金別でみると、従業員数が少ない企業、また資本金額が小さい企業は、主要取引先への依存度が高い企業が多い傾向がみられる。

##### 【全体】

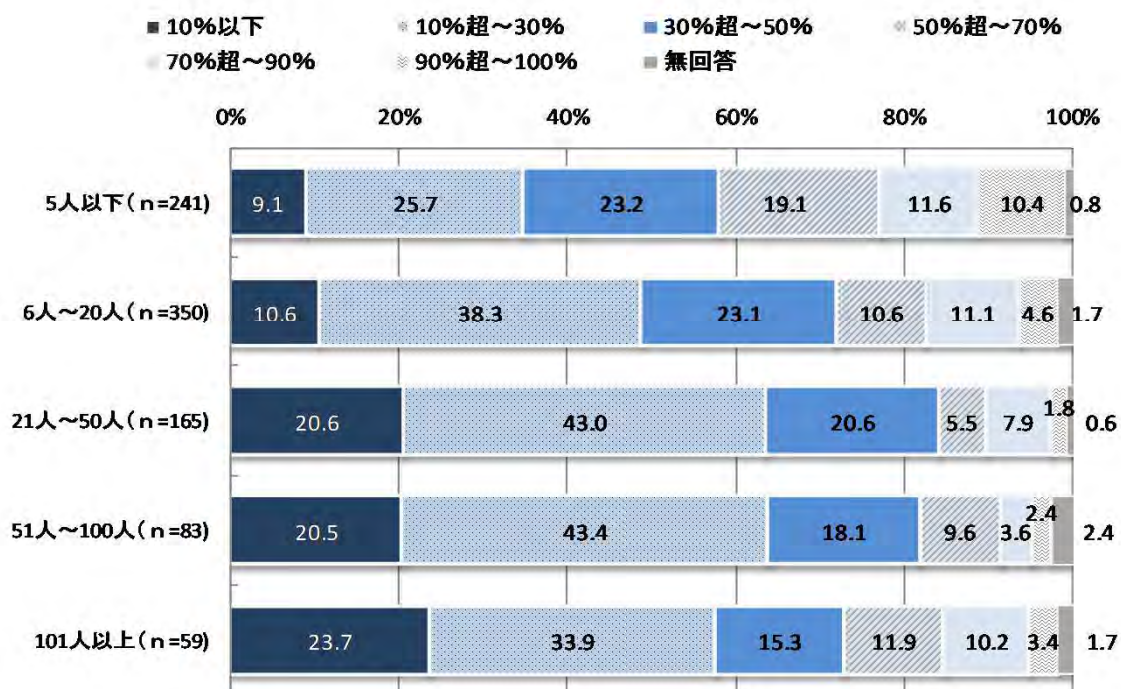


##### 【業種別】

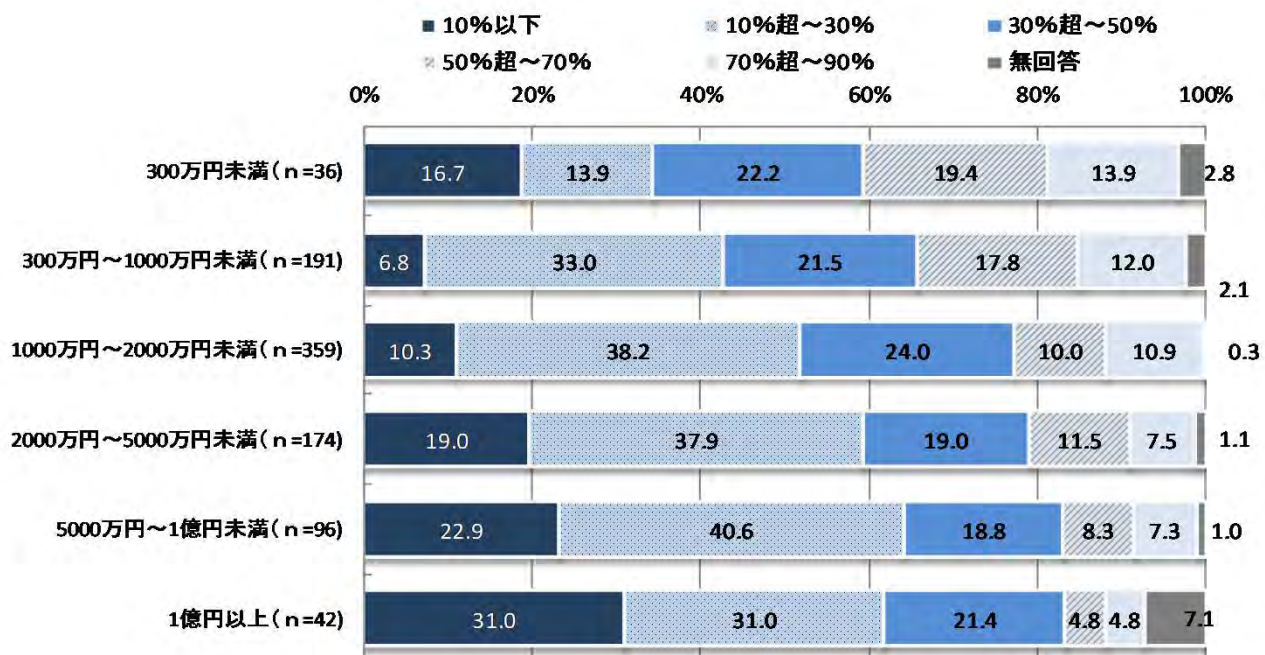




## 【従業員数別】



## 【資本金別】

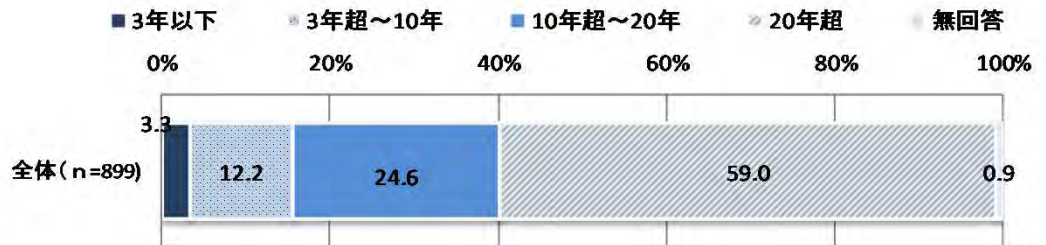




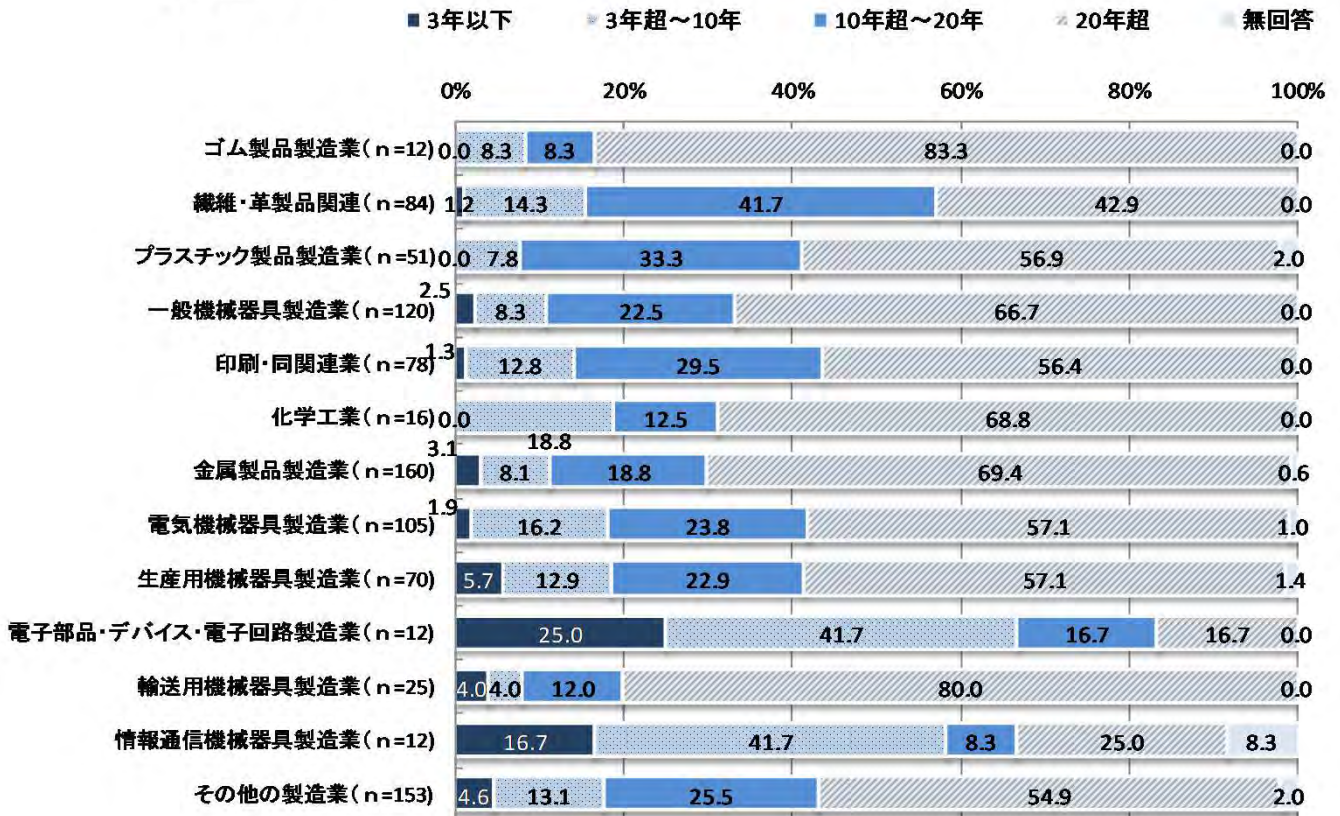
## 2 主要取引先との取引年数

- 主要取引先との取引年数は、「20年超」が59.0%を占める。「10年超～20年」(24.6%)を合わせると83.6%に達している。
- 業種別でみると、取引年数が「10年以上」の比率が高いのはプラスチック製品製造業(90.2%)、一般機械器具製造業(89.2%)、金属製品製造業(88.1%)などとなっている。
- 従業員数別や資本金別で、主要取引先との取引年数の傾向をみると、従業員数が少ない企業ほど、また資本金が小さい企業ほど、取引年数が短い企業の比率が高い。

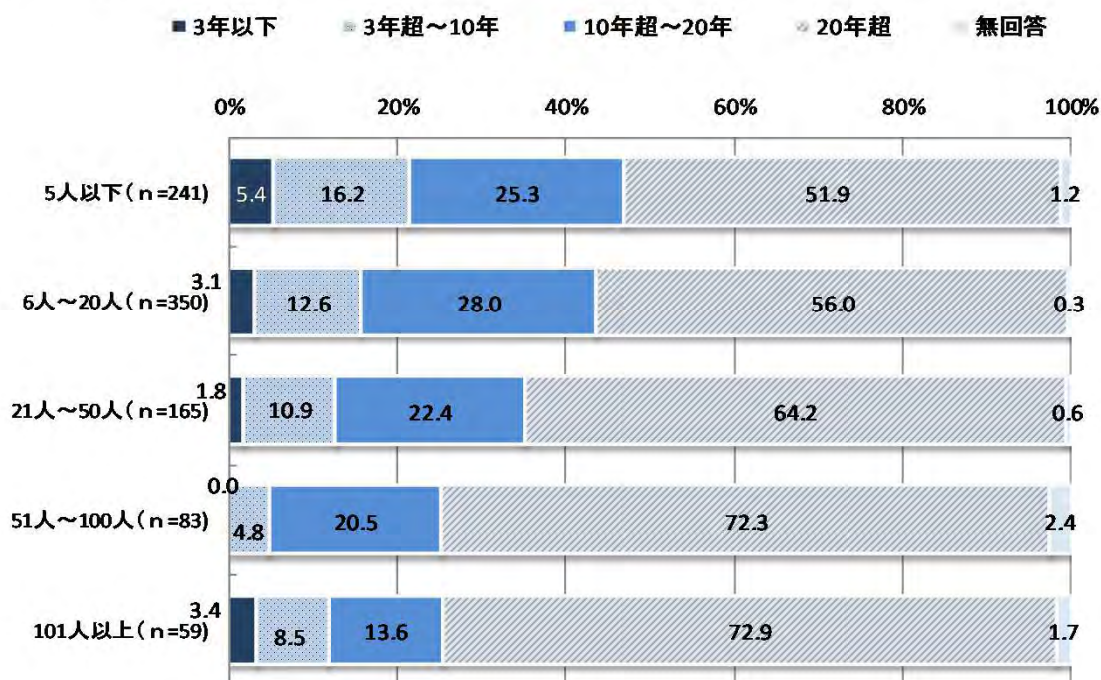
### 【全体】



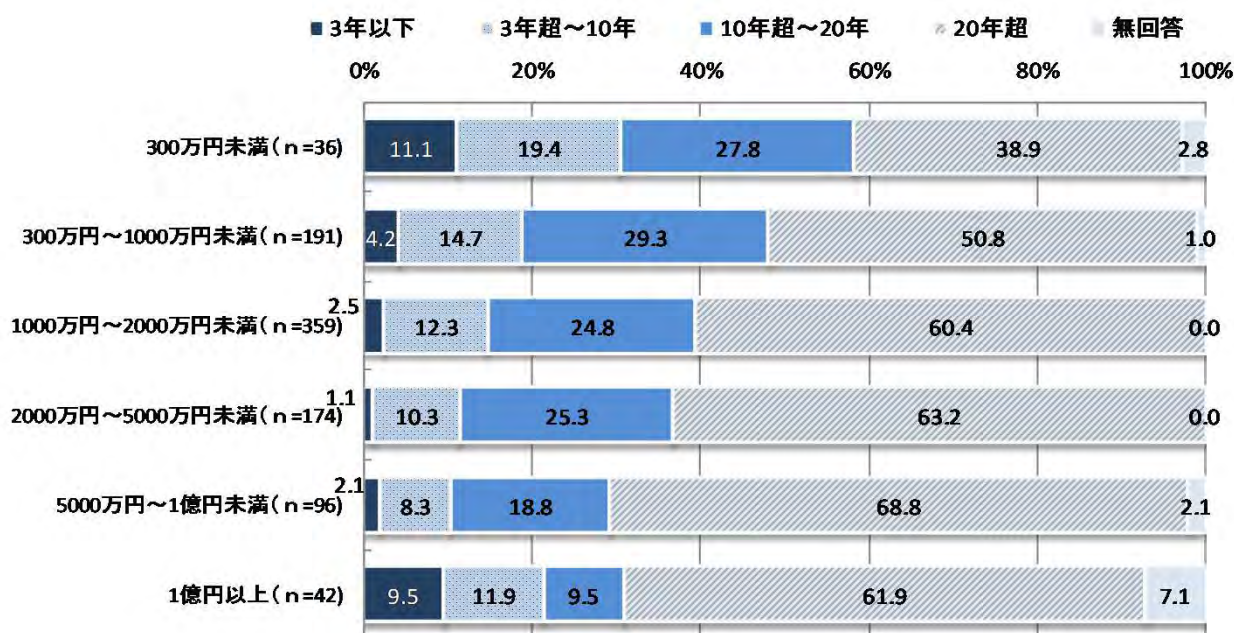
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】





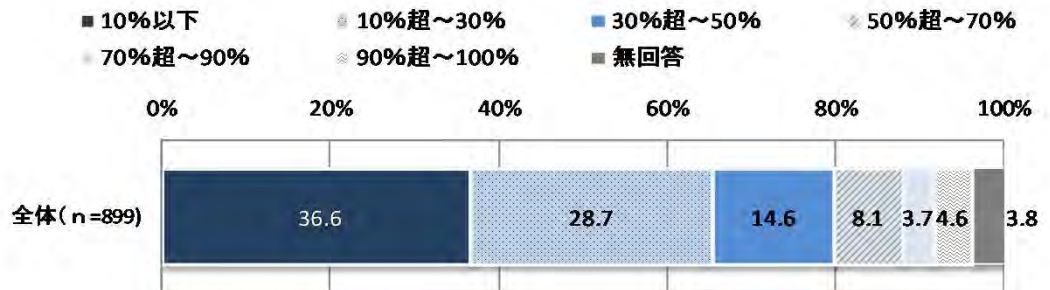
### 3 取引のうち、下請け業者に委託する割合（外注依存度）

■取引のうち、下請け業者に委託する割合（外注依存度）は、「10%以下」が36.6%、「10%超～30%」が28.7%となり、30%以下で65.3%を占めている。一方で、外注依存度が50%超の比率は16.4%を占めている。

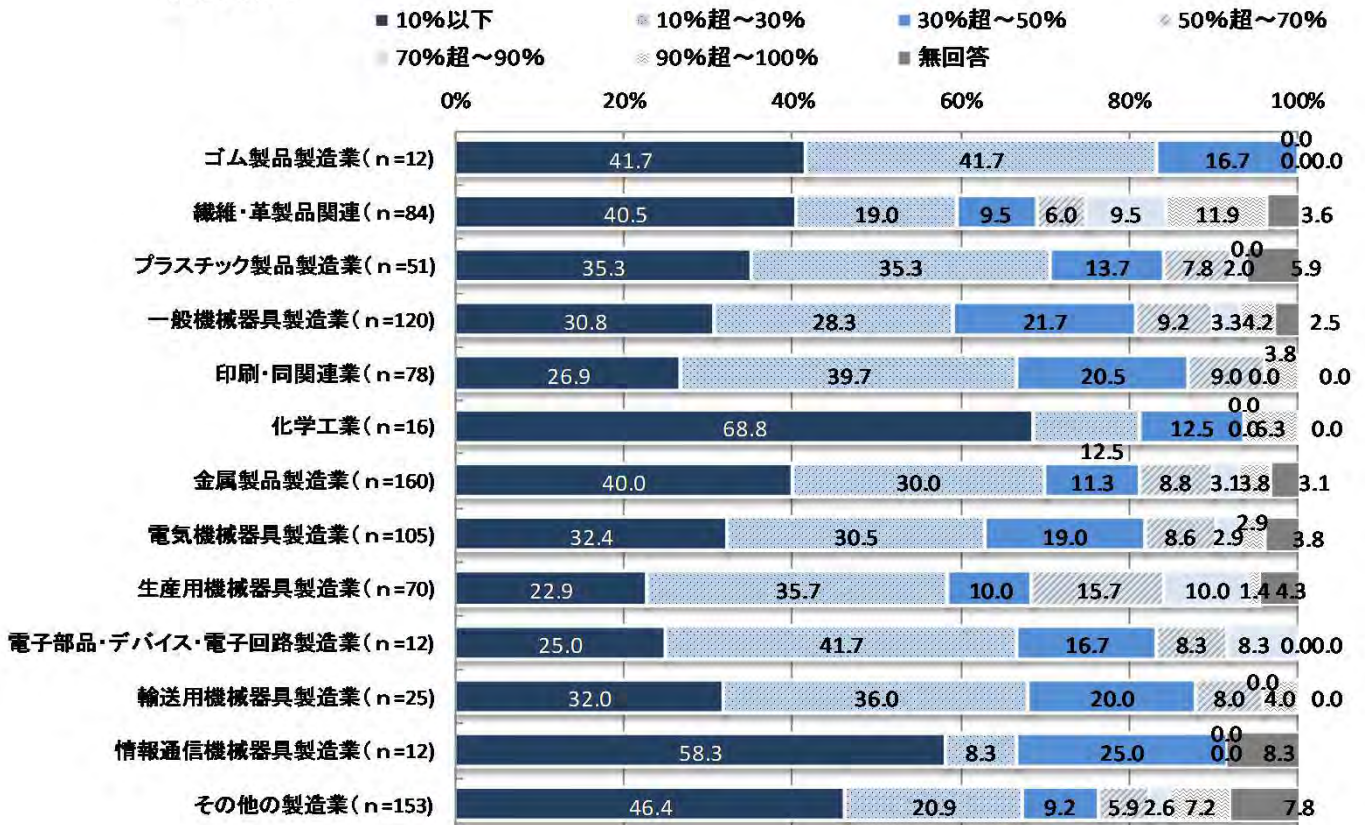
■業種別でみると、外注依存度が50%超の比率が高いのは、繊維・革製品関連（27.4%）、生産用機械器具製造業（27.1%）となっている。逆に、外注先依存度が30%以下の比率が高いのは、プラスチック製品製造業（70.6%）、金属製品製造業（70.0%）となっている。

■従業員数別や資本金別で、外注先依存度の傾向をみると、従業員数が少ない企業ほど、また資本金が小さい企業ほど、外注先依存度が10%以下の比率が高い（依存度が低い企業が多い）。

#### 【全体】

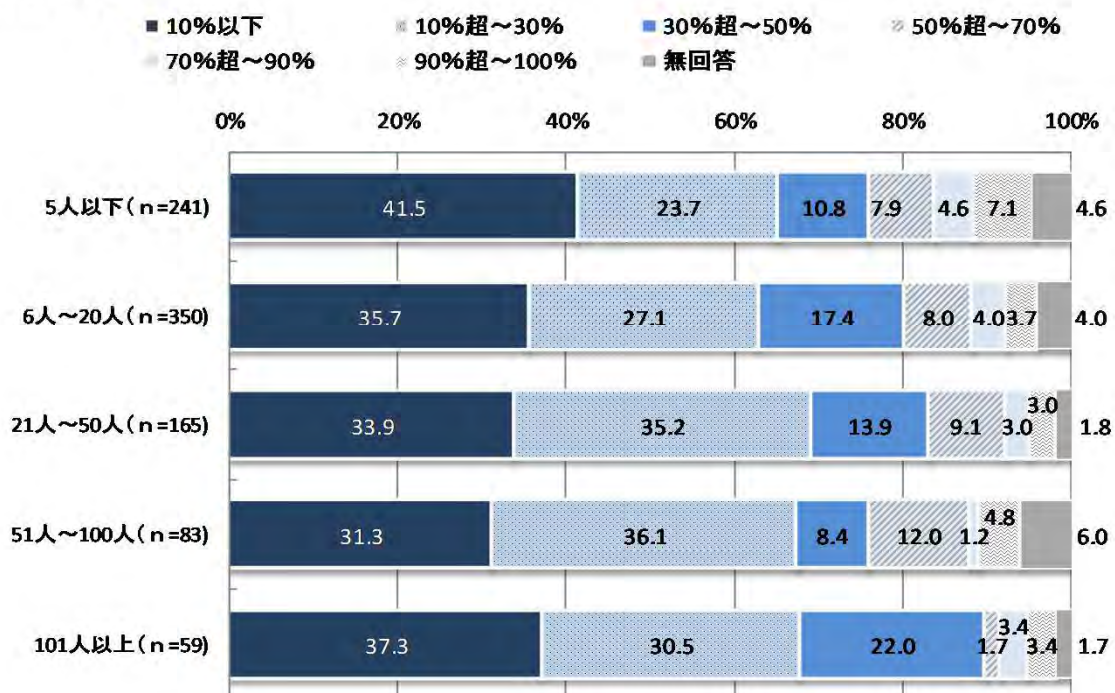


#### 【業種別】

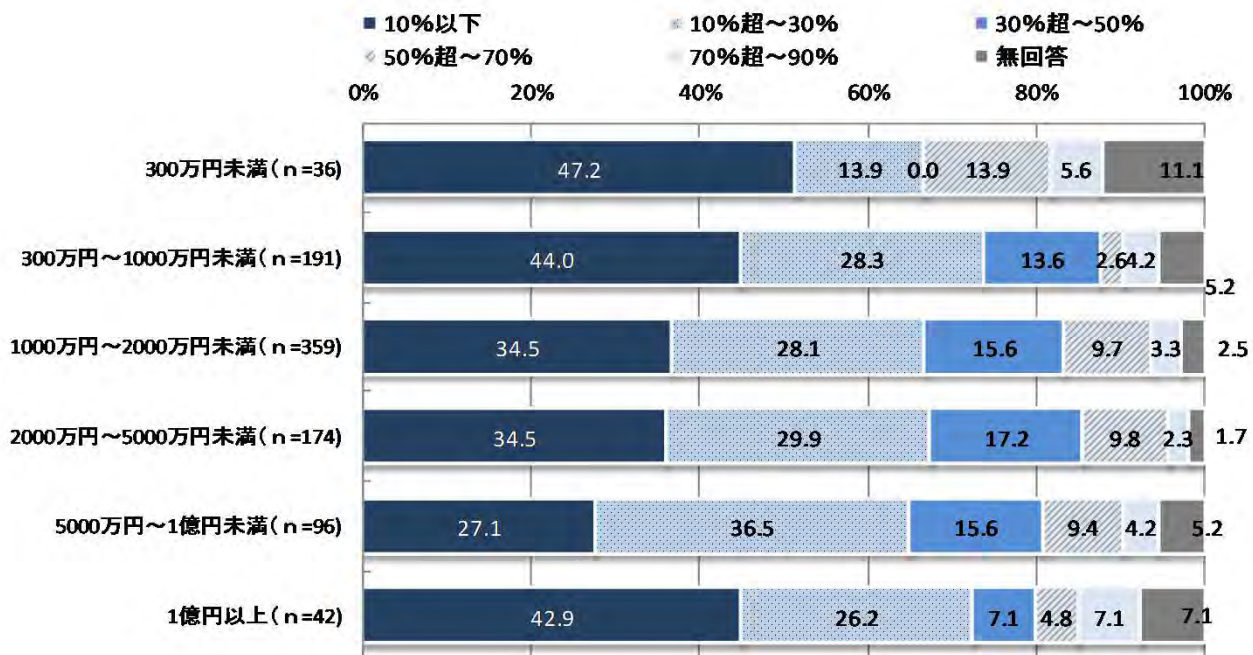




## 【従業員数別】



## 【資本金別】



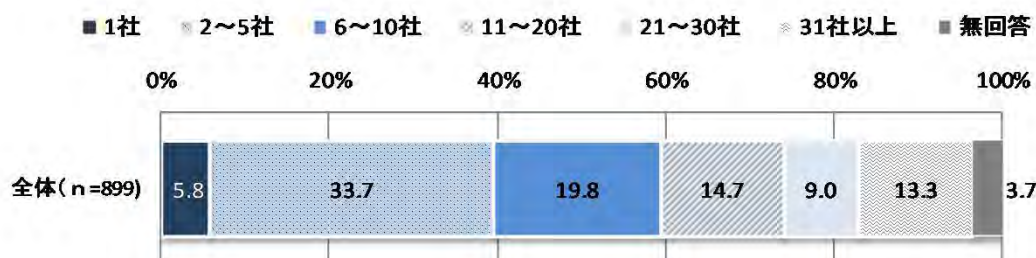
## 4 貴社（事業所）の現在の外注先数

■外注先数は、「1社」が5.8%、「2～5社」が33.7%、「11～20社」が19.8%、「21～30社」が14.7%で、「10社以下」の割合が59.3%を占めている。

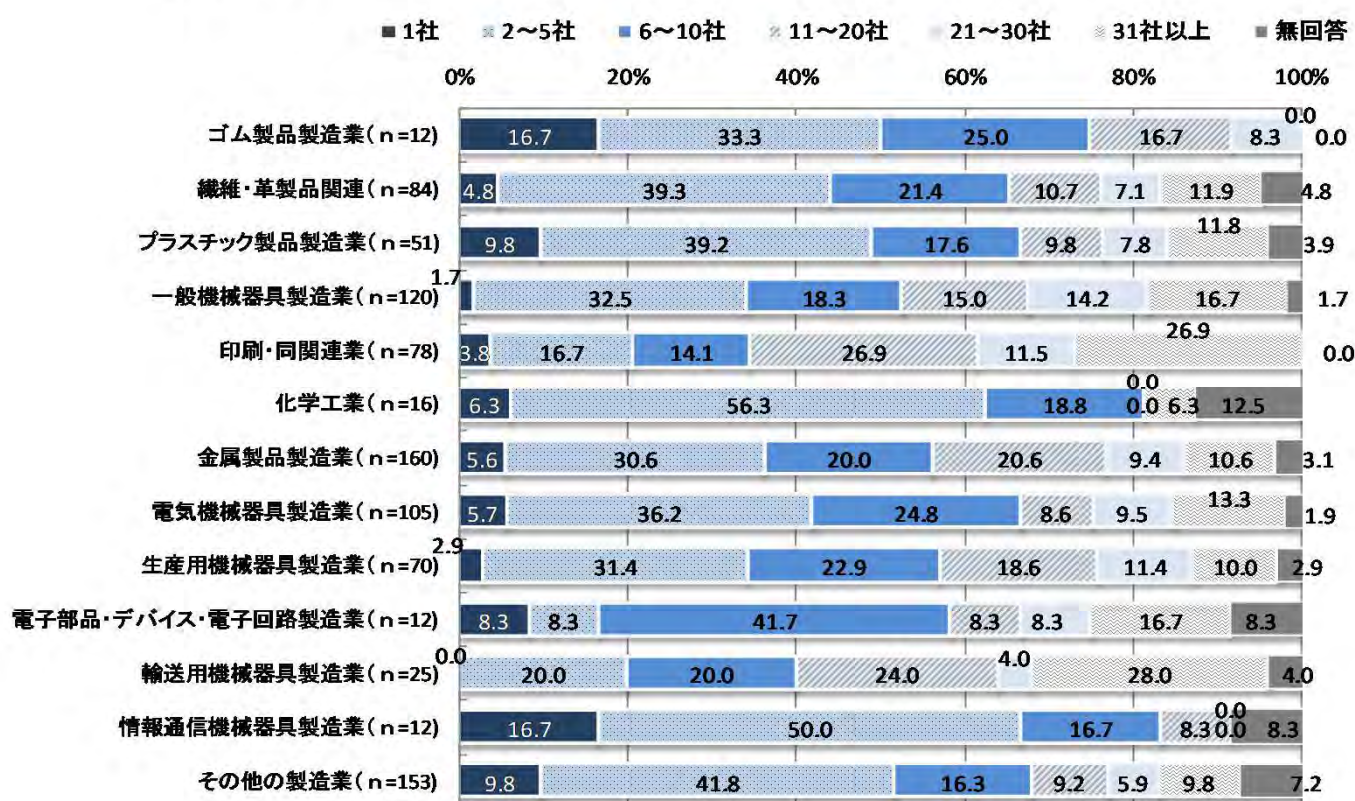
■業種別でみると、印刷・同関連業は「10社以下」の比率が34.6%で、他の業種が5割以上であるのと比較して低い。

■従業員数別や資本金別で外注先数をみると、従業員数が少ない企業ほど、また資本金が小さい企業ほど、外注先数が少ない企業の比率が高い傾向が見られる。

### 【全体】

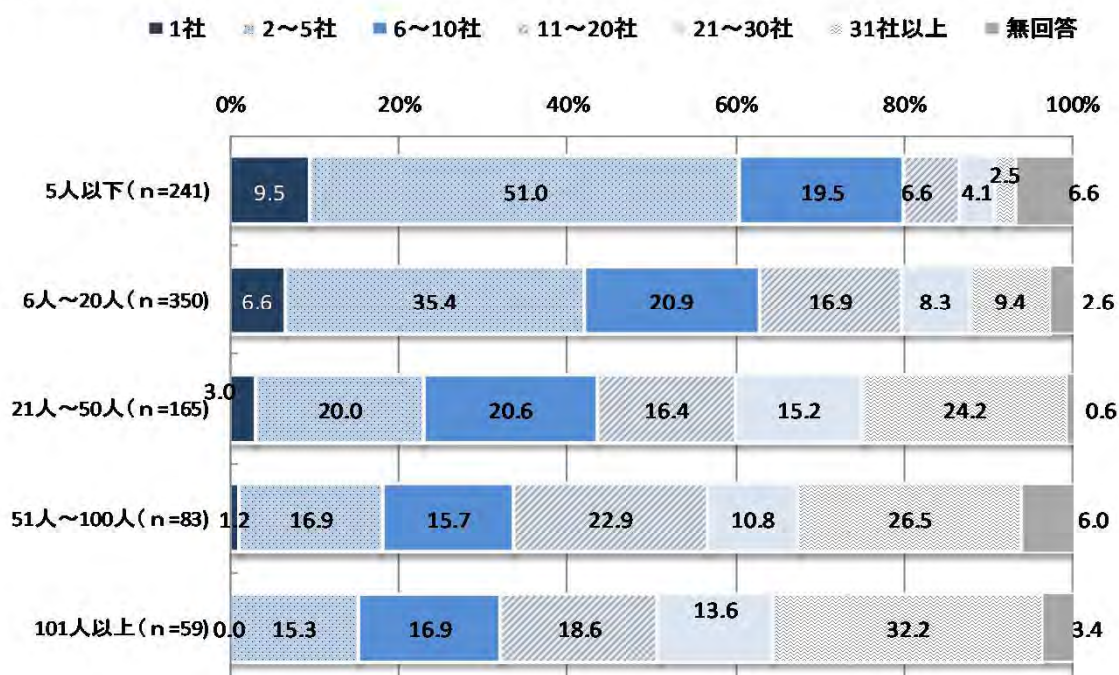


### 【業種別】

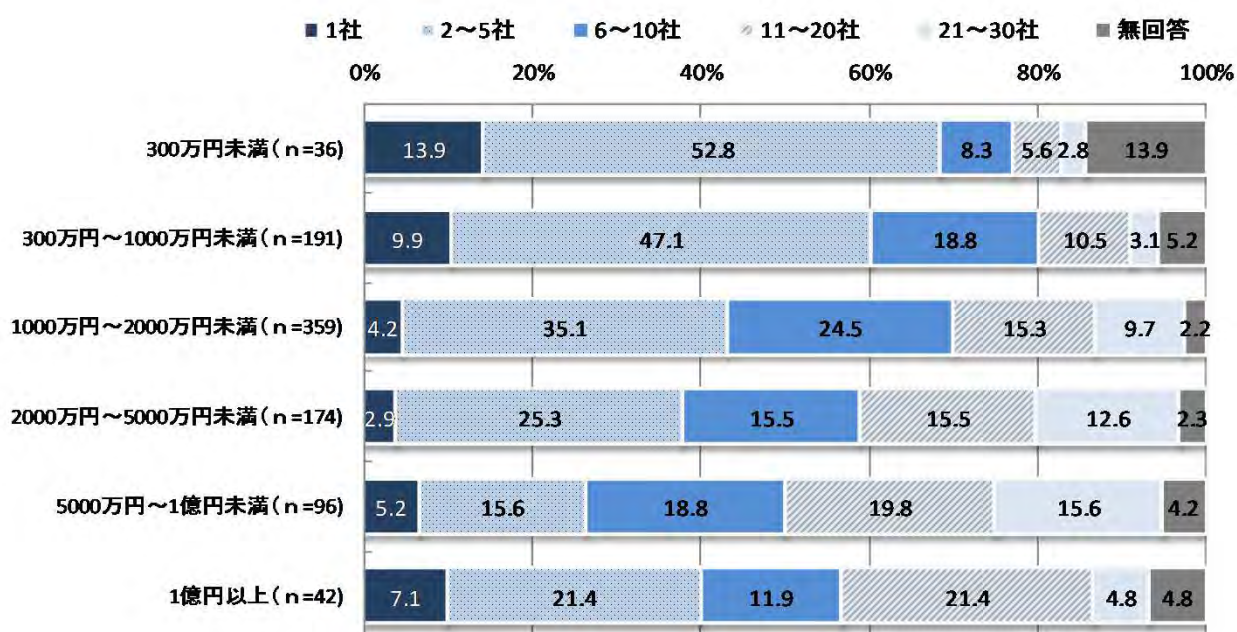




## 【従業員数別】



## 【資本金別】

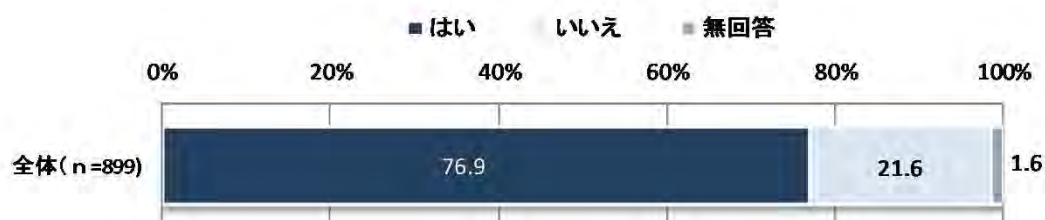




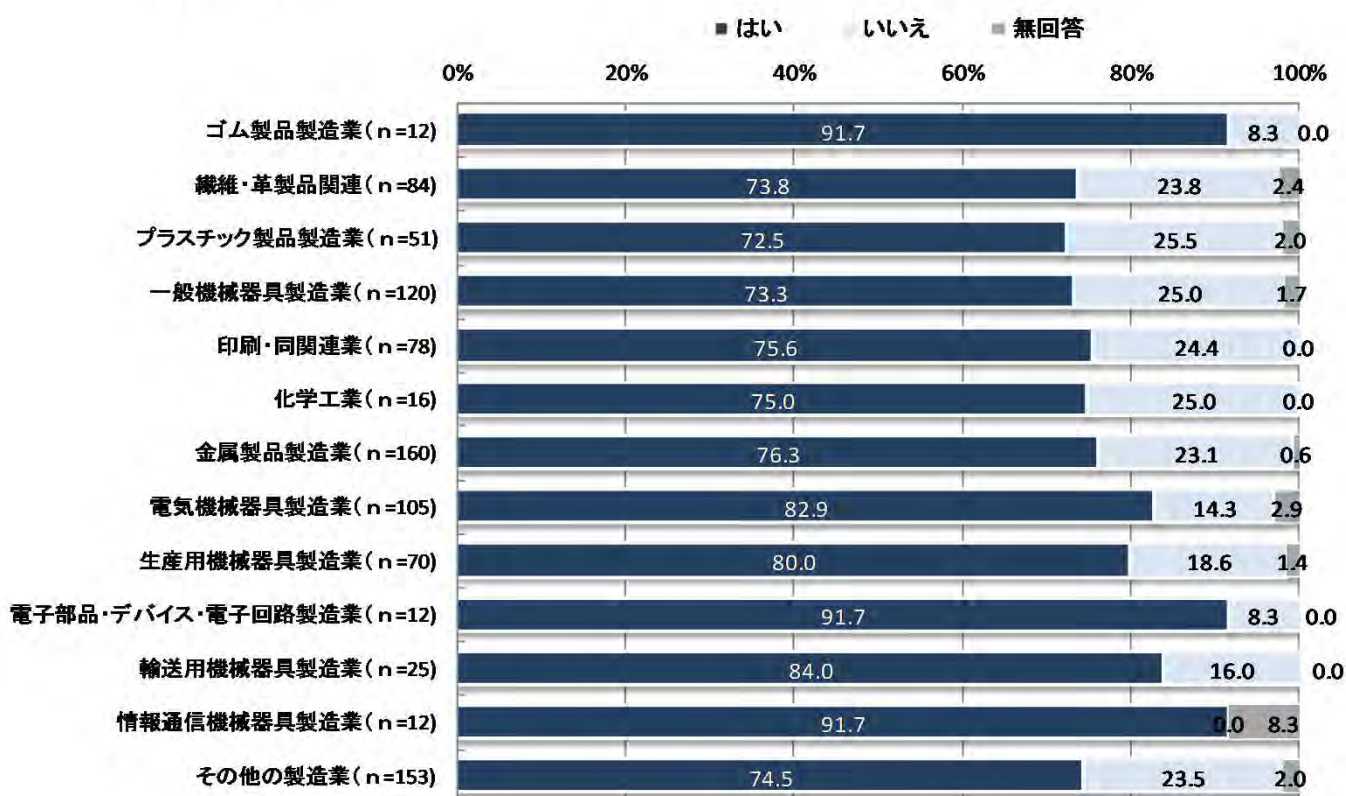
## 5 「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況

- 「下請代金支払遅延等防止法」を知っているかを尋ねたところ、「はい」（知っている）が76.9%、「いいえ」（知らない）が21.6%となった。
- 業種別でみると、「はい」（知っている）の比率が、電気機械器具製造業で82.9%、生産用機械器具製造業で80.0%と他の業種と比較して高いが、その他の業種についても7割以上となっており、大きな差は見られない。
- 従業員数別でみると、従業員数が5人以下の企業では「はい」（知っている）の比率が58.1%と全体と比較して20%以上低い。
- 資本金別でみると、資本金が300万円未満の企業の認知度が44.4%、300万～1,000万円未満の企業の認知度が61.8%で、資本金が1,000万円以上の企業の認知度が7割以上であることと比較して認知度が低い。

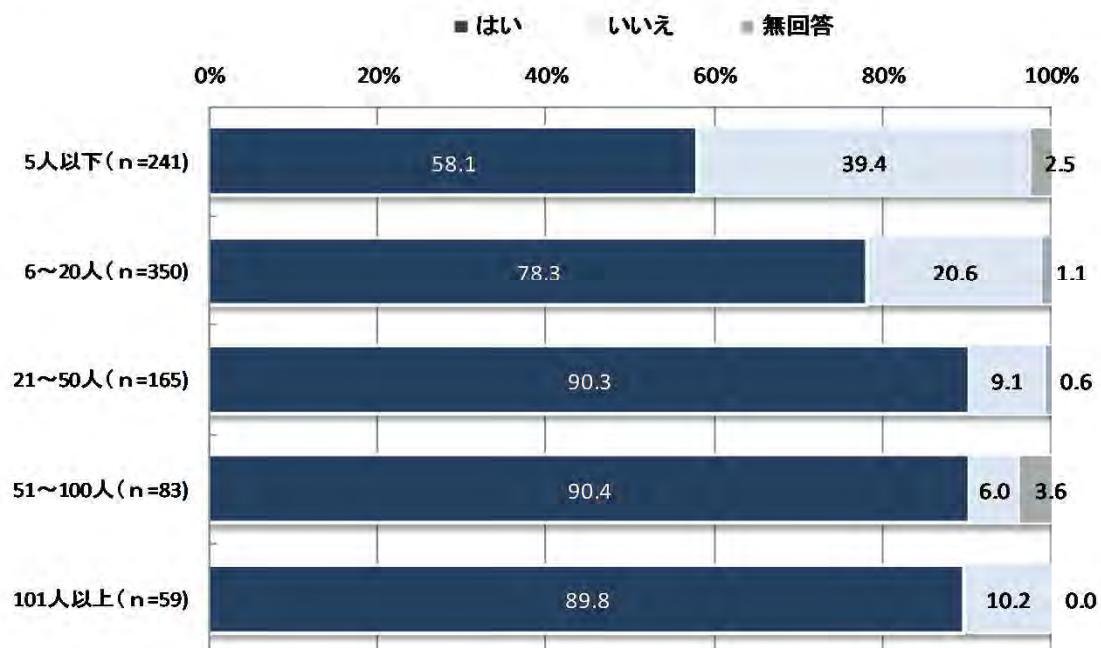
### 【全体】



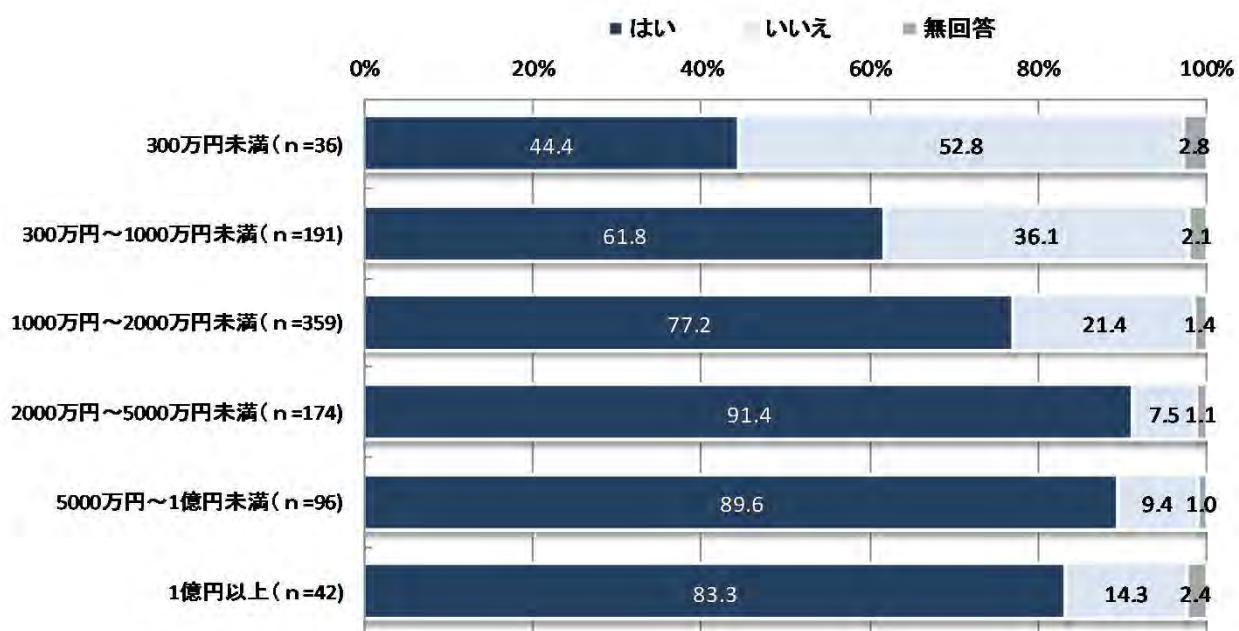
### 【業種別】



## 【従業員数別】



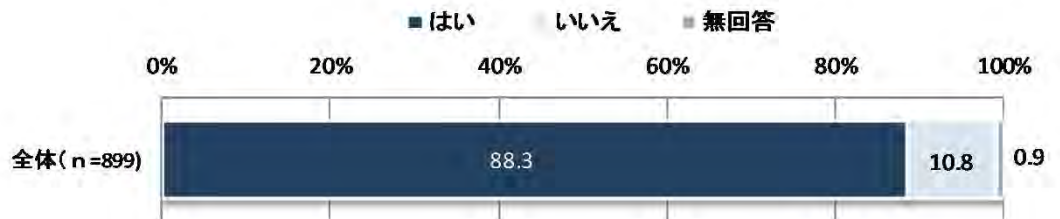
## 【資本金別】



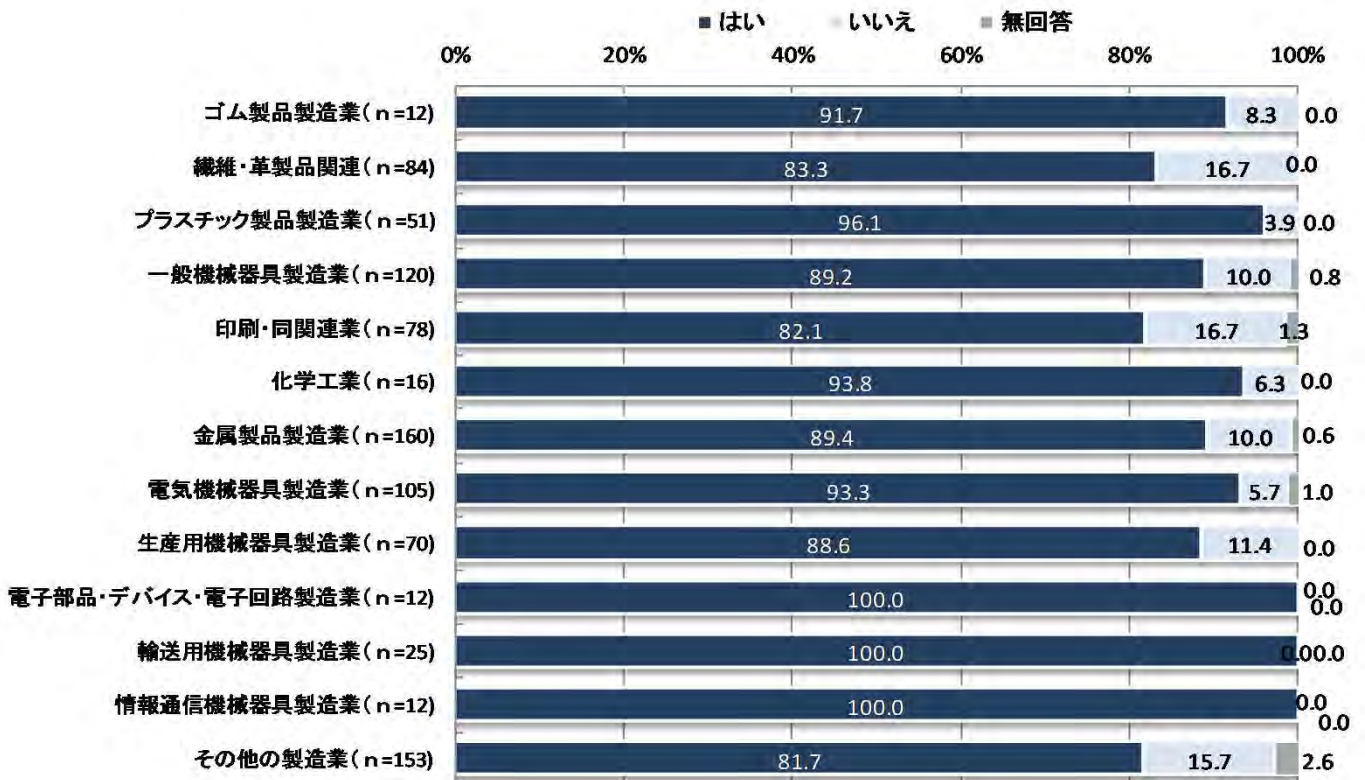
## 6 通常の取引における注文書等の書面の取り交わし状況

- 通常の取引で注文書等の書面を取り交わしているかを尋ねたところ、「はい」が88.3%、「いいえ」が10.8%となった。
- 業種別でみると、「いいえ」と回答した企業の割合が、繊維・革製品関連製造業（16.7%）、印刷・同関連業（16.7%）、その他の製造業（15.7%）でやや高い。
- 従業員数別では従業員数が少ない企業ほど「いいえ」と回答した企業の比率が高い傾向が見られ、5人以下の企業では「いいえ」の比率が16.2%となっている。
- 資本金別でみると、資本金が2,000万円未満の企業では「いいえ」の比率が1割を超えており、資本金が1,000万円以上の企業と比較して高い。

### 【全体】

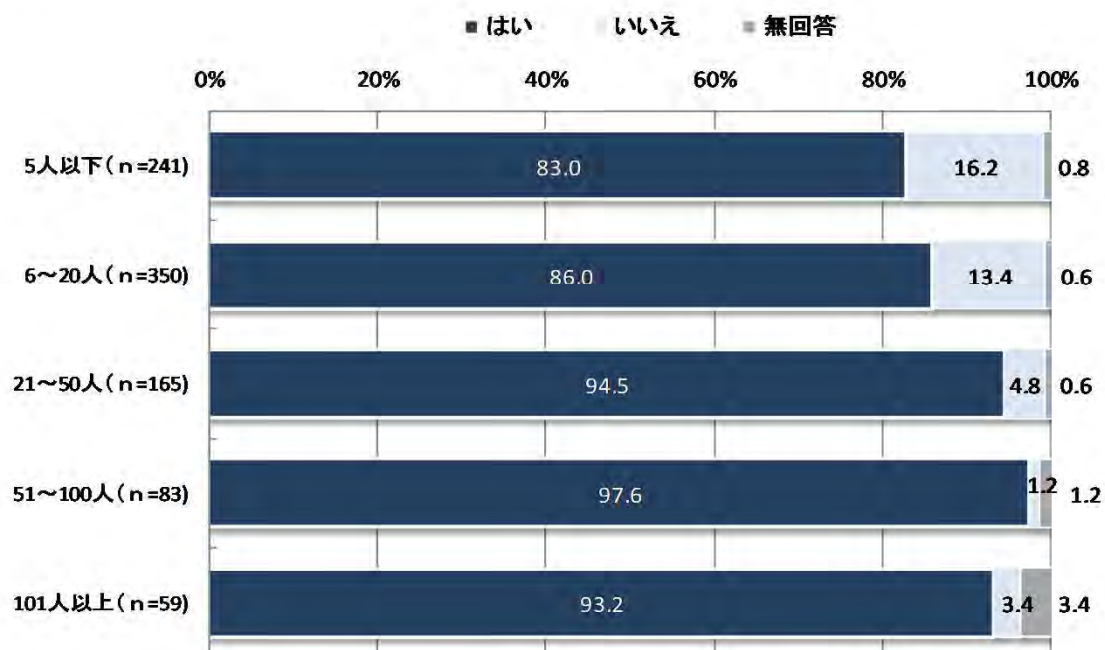


### 【業種別】

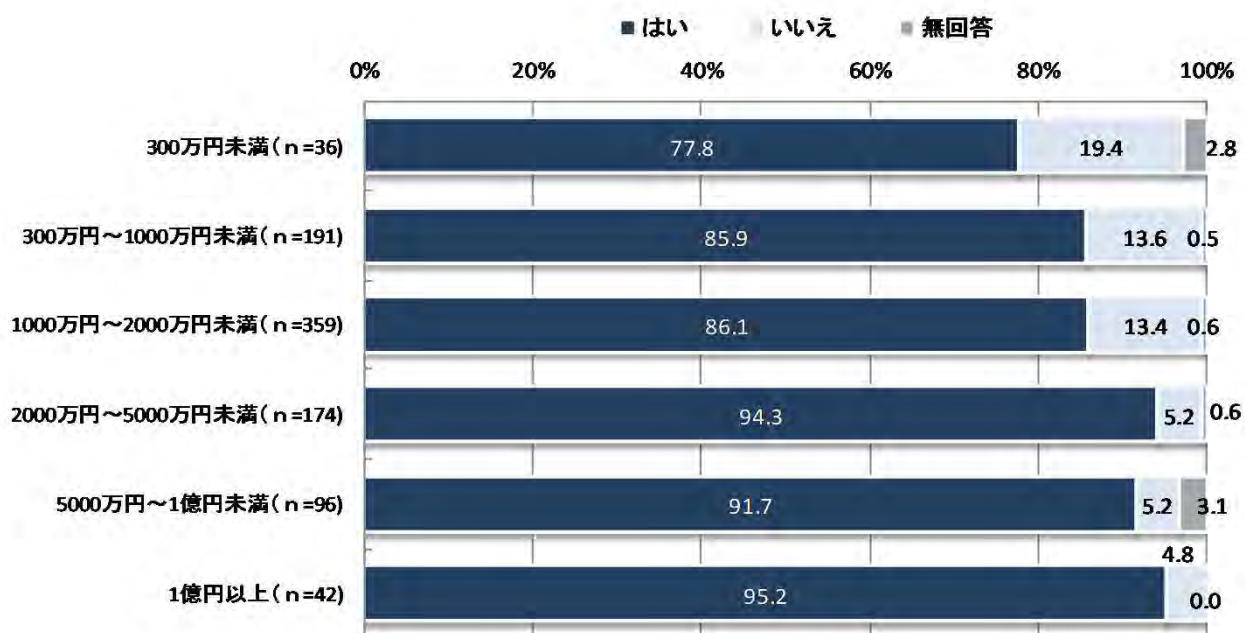




## 【従業員数別】

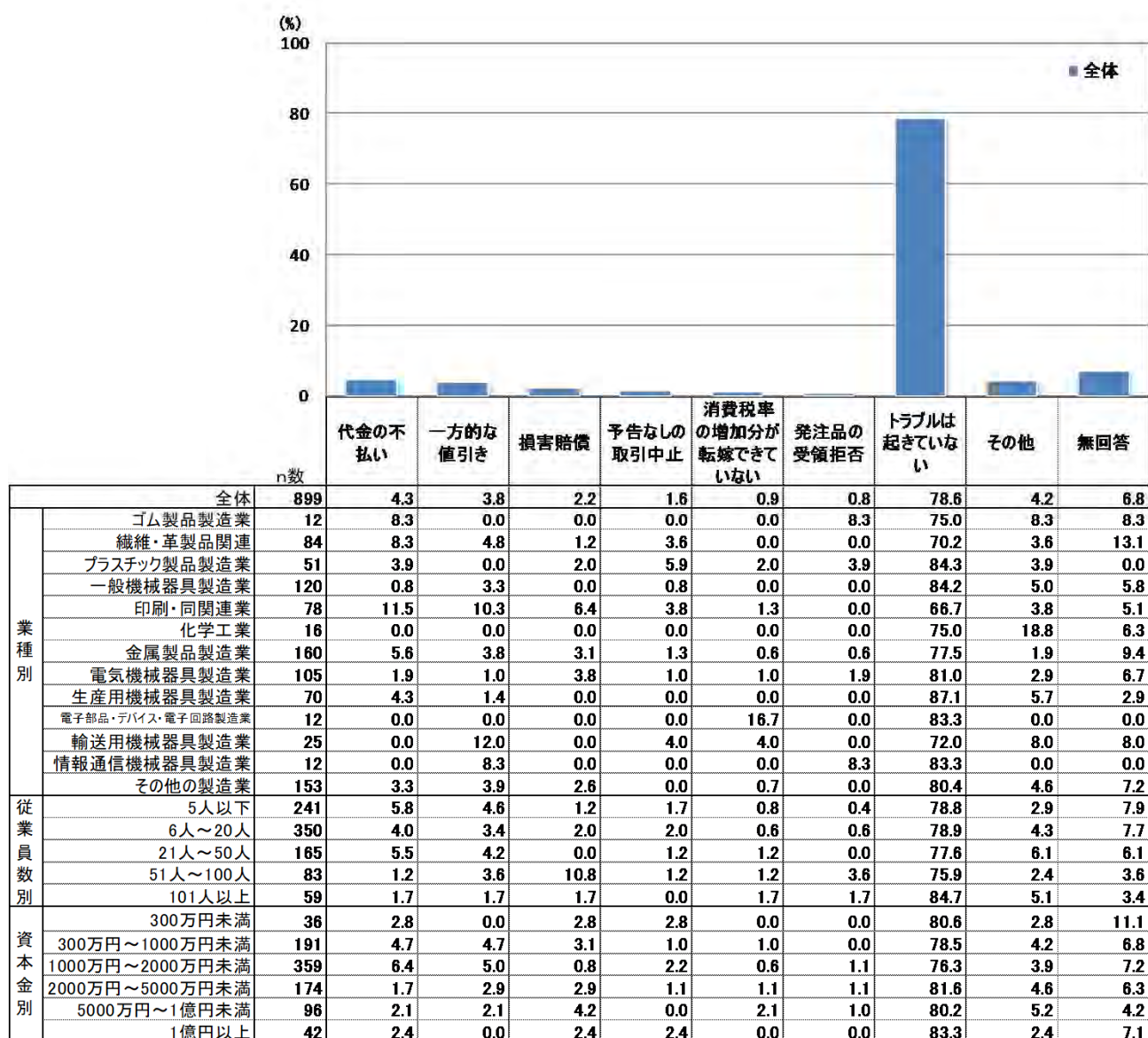


## 【資本金別】



## 7 最近1年間の取引で起きたトラブル

- 得意先（発注元企業）との間で最近1年間の取引で起きたトラブルがどのようなものかを尋ねたところ、「トラブルは起きていない」が78.6%。無回答を除くと全体の14.6%が最近1年以内にトラブルが「あった」と回答している。
- トラブルの内容としては、「代金の不払い」（4.3%）、「一方的な値引き」（3.8%）、「損害賠償」（2.2%）など。
- 業種別でみると、トラブルが「あった」比率が高いのは、印刷・同関連業（28.2%）、となっている。



---

## 7 最近1年間の取引で起きたトラブル

---

### 【その他の回答内容】

- ・クレーム不良品など
- ・ここ1年、配送業者の値上げ、賃金の高騰により配送料の未払いや値引き交渉が増えてきている。
- ・それまで注文書だけの取引でしたが、突然契約書を提示されその中で5M遵守を強要されました。
- ・トラブルは起きていないがセンターフィという名目で相手先物流センターの配送費用を負担させられている。
- ・運賃のトラブル
- ・価格協力という名のコストダウン要望
- ・競合見積による失注
- ・材料代が上がったのにもかかわらず、製品単価のわずかなUPにも応じず、そのかわり、注文数を増やすと言っておきながら、逆に注文数を減らされてしまいました。下請けいじめをしている得意先があります。
- ・支払サイトが長すぎる。手形120日をはじめ回収まで半年かかるものが多い。
- ・支払遅延
- ・試験購入強要
- ・手形120日→90日の短期化拒否
- ・製作品の作り直し
- ・打ち切り時の補償について
- ・単価値上げ了承後も前の単価で検収された
- ・値上げ交渉に応じてくれない
- ・通知なしで手形サイトが延びた
- ・低価格な購買先を求めて転注が続いています。
- ・倒産による不払い
- ・特にないが値上げの受け入れが先に延ばされることが多くなっている
- ・難製造品の完全履行を求められ、費用持ち出しで対応させられた
- ・納入製品の一部不具合
- ・廃業
- ・不具合品の取扱いについて



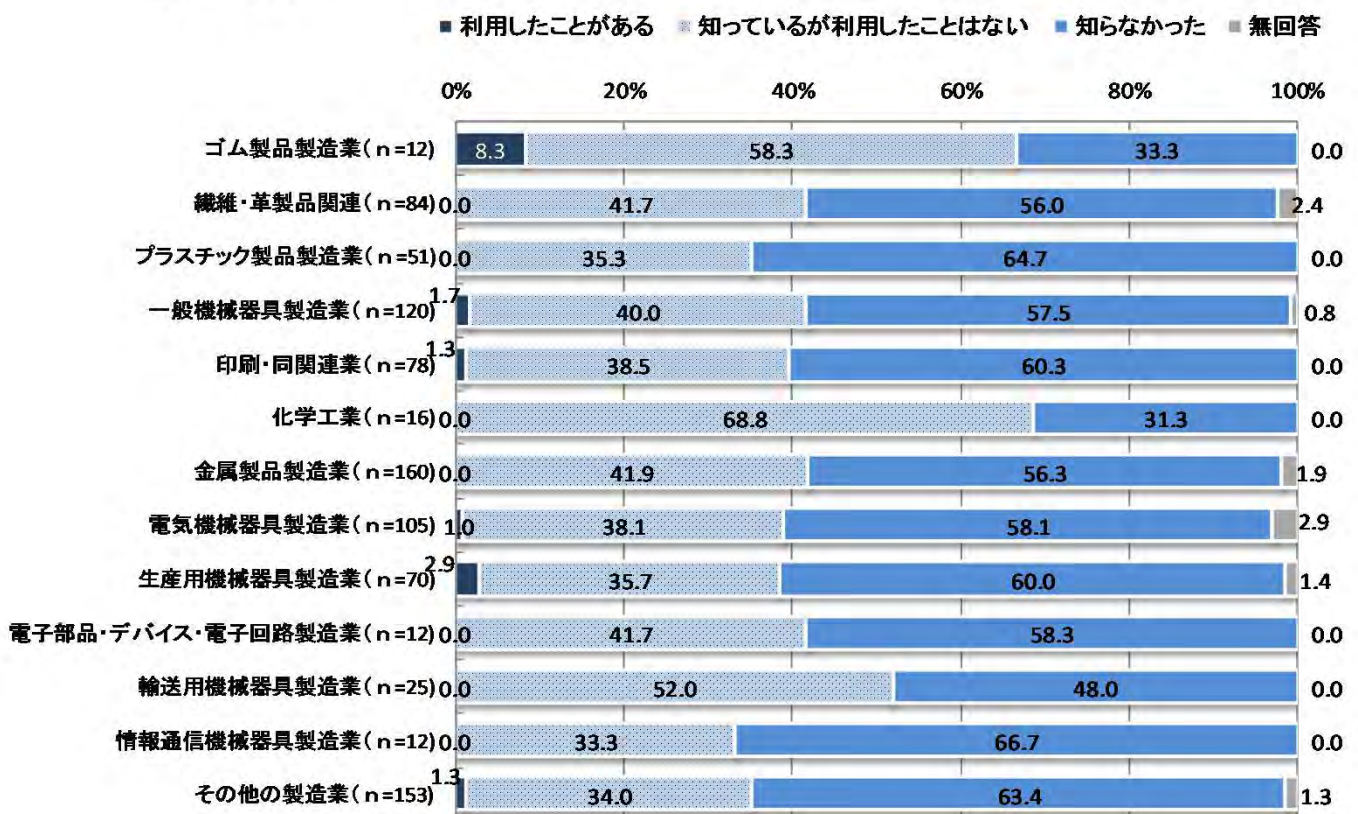
## 8 下請センター東京の認知度

- 苦情紛争相談の受付や希望に応じて裁判外紛争解決手続（ADR）を実施している下請けセンター東京の認知度を尋ねたところ、「利用したことがある」が1.0%、「知っているが利用したことはない」が39.5%、「知らなかった」が58.2%となった。
- 従業員数別でみると、従業員数が20人以下の企業で認知度がやや低い。
- 資本金別でみると、資本金が1億円以上の企業の「知らなかった」が71.4%で特に高い。その他は、資本金が1,000万円未満の企業の「知らなかった」の割合が6割以上となっておりやや高い。

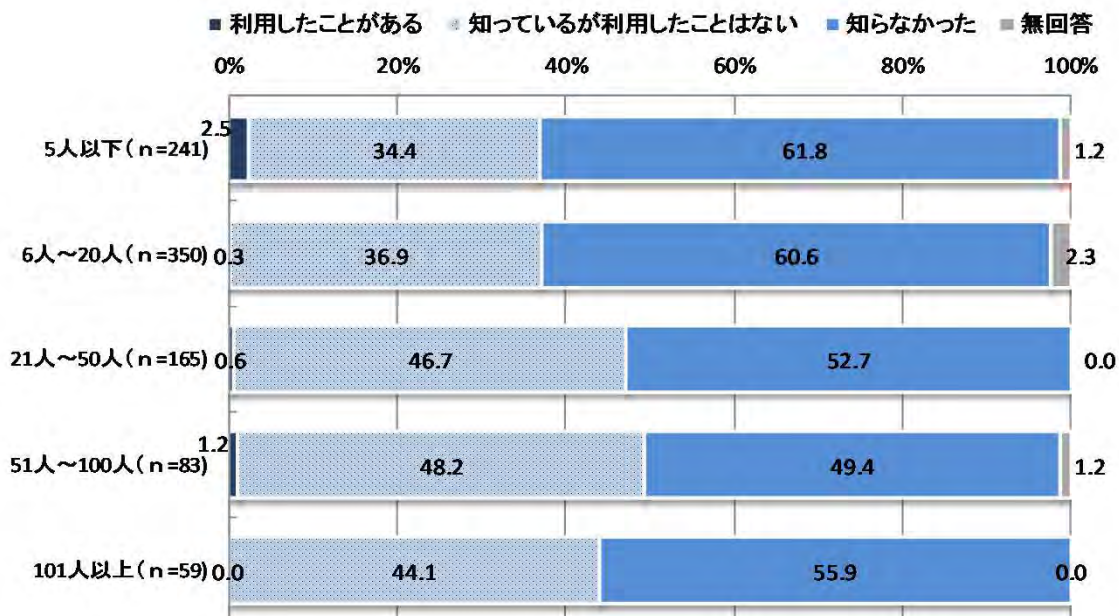
### 【全体】



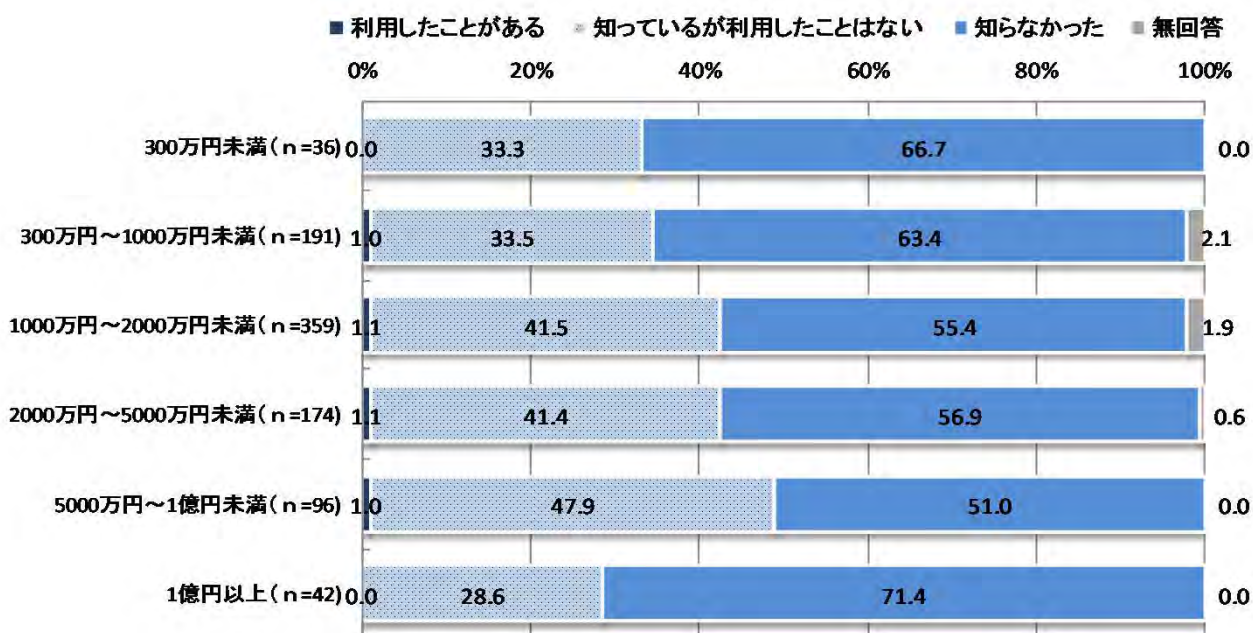
### 【業種別】



## 【従業員数別】

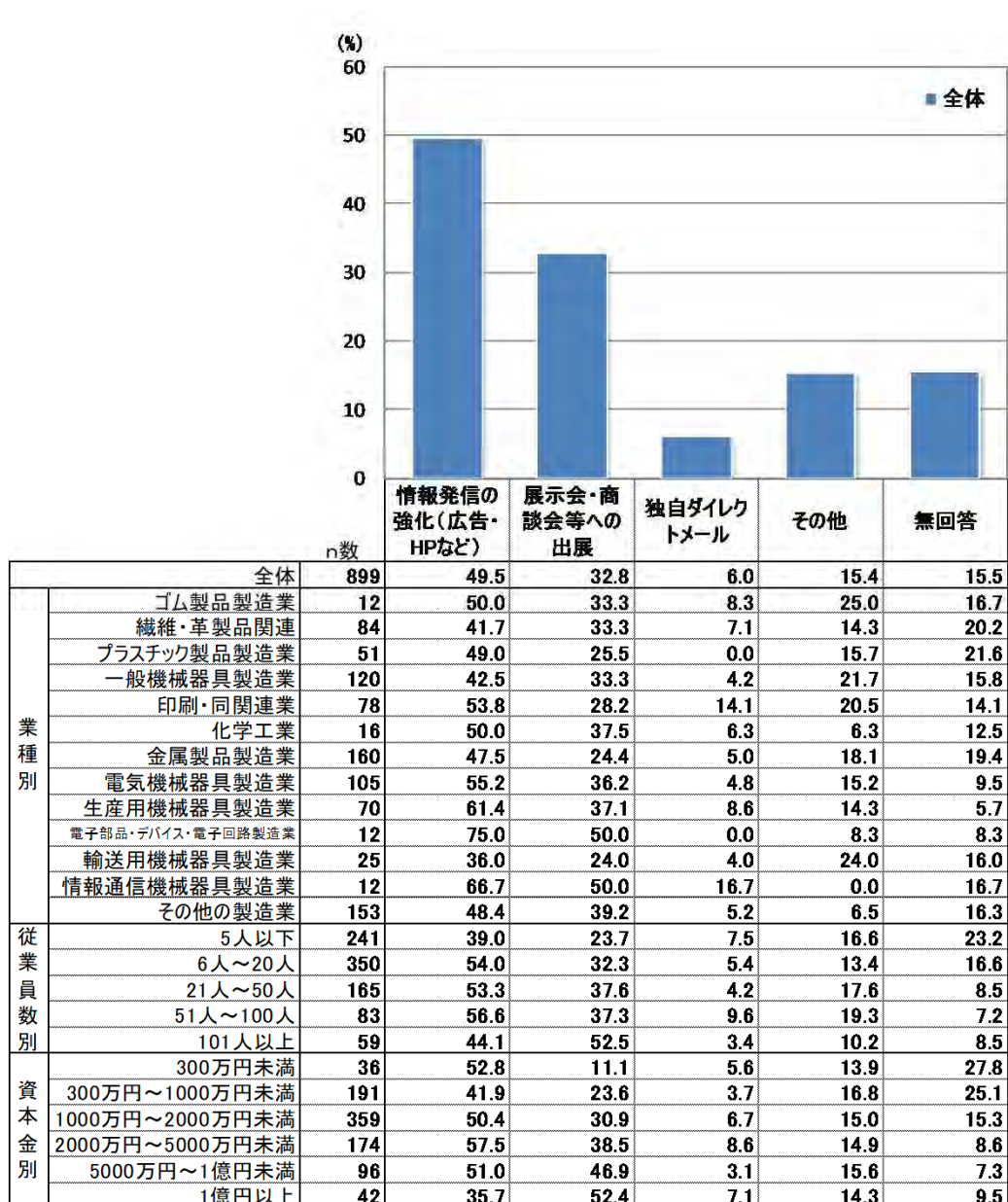


## 【資本金別】



## 9 今後、取引拡大を図る手段

- 今後、取引拡大を図る手段としてどのようなものを考えているかを尋ねたところ、「情報発信の強化（広告・HPなど）」が49.5%、「展示会・商談会等への出展」が32.8%となった。
- 「その他」の内容としては、「特になし」「紹介」「営業活動」などの意見が挙げられている。
- 従業員数別で見ると従業員数が5人以下の企業では「情報発信の強化（広告・HPなど）」「展示会・商談会等への出展」などの比率がやや低い。
- 資本金別で見ると、資本金が大きい企業ほど「展示会・商談会等への出展」の比率が高い。



---

## 9 今後、取引拡大を図る手段

---

### 【その他の回答内容】

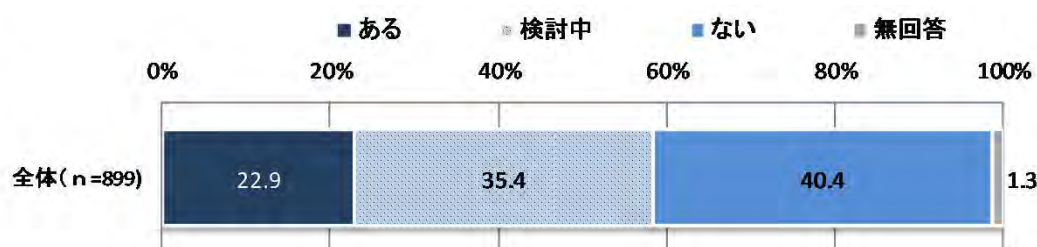
- ・ビジネスマッチングへの参加(2件)
- ・ロコミ
- ・グループ等マッチング
- ・セールス活動の強化
- ・ツイッター
- ・ホームページ
- ・営業マンの増員
- ・営業活動(ルート廻り)の中での新規開拓が中心
- ・営業活動全般の活性化
- ・海外展開の加速
- ・関連会社との業務提携による販路拡大
- ・既存のお客様用企画
- ・既存顧客のニーズをより深く知る
- ・既存取引先への対応強化(納期対応、品質、コスト)
- ・技術提案
- ・客先からの紹介等
- ・競合他社のM&A
- ・金融機関の紹介
- ・研究開発の強化
- ・現在の取引企業の紹介
- ・個別訪問
- ・固定客との取引
- ・顧客要望に応える
- ・自社製品の開発
- ・実績強化
- ・社内の生産能力を向上させること
- ・取引先を通しての紹介等
- ・新規ビジネスモデルの構築
- ・新規訪問営業
- ・新商品の開発
- ・人的交流
- ・製品開発
- ・設計力強化、内製化
- ・直接営業PR
- ・独自の活動
- ・独自商品の開発
- ・販売会社との連携強化
- ・良品納入実績による、信用拡大



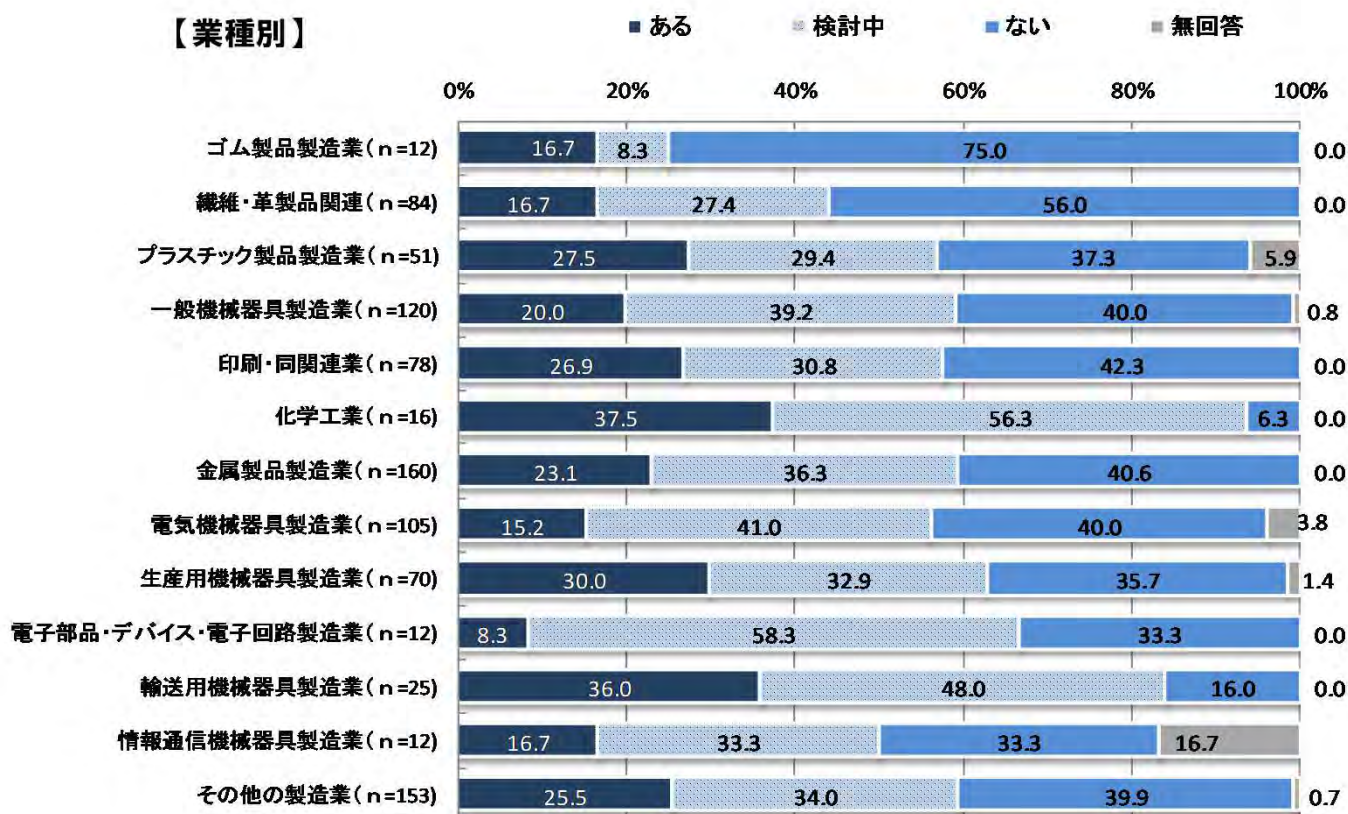
## 10 今後1年以内に設備投資を行う予定があるか

- 今後1年以内に設備投資を行う予定があるかを尋ねたところ、「ある」が22.9%、「検討中」が35.4%、「ない」が40.4%となった。
- 業種別でみると「ある」の比率が高いのは、生産用機械器具製造業（30.0%）、プラスチック製品製造業（27.5%）、印刷・同関連業（26.9%）、その他の製造業（25.5%）などとなっている。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が多い企業ほど、また資本金が大きい企業ほど設備投資を行う予定が「ある」比率が高い傾向が見られる。

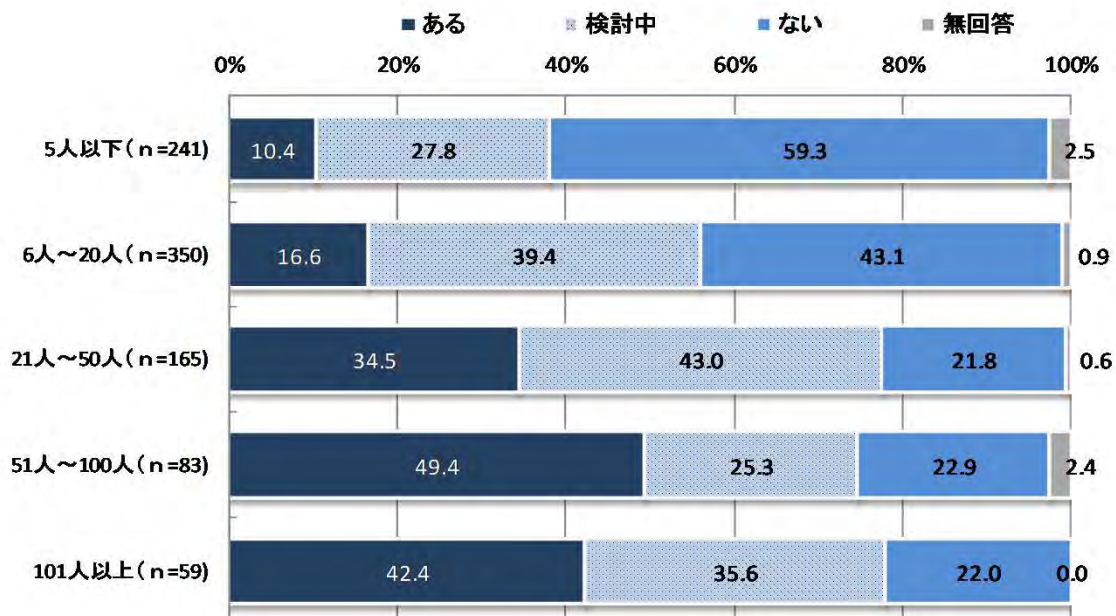
### 【全体】



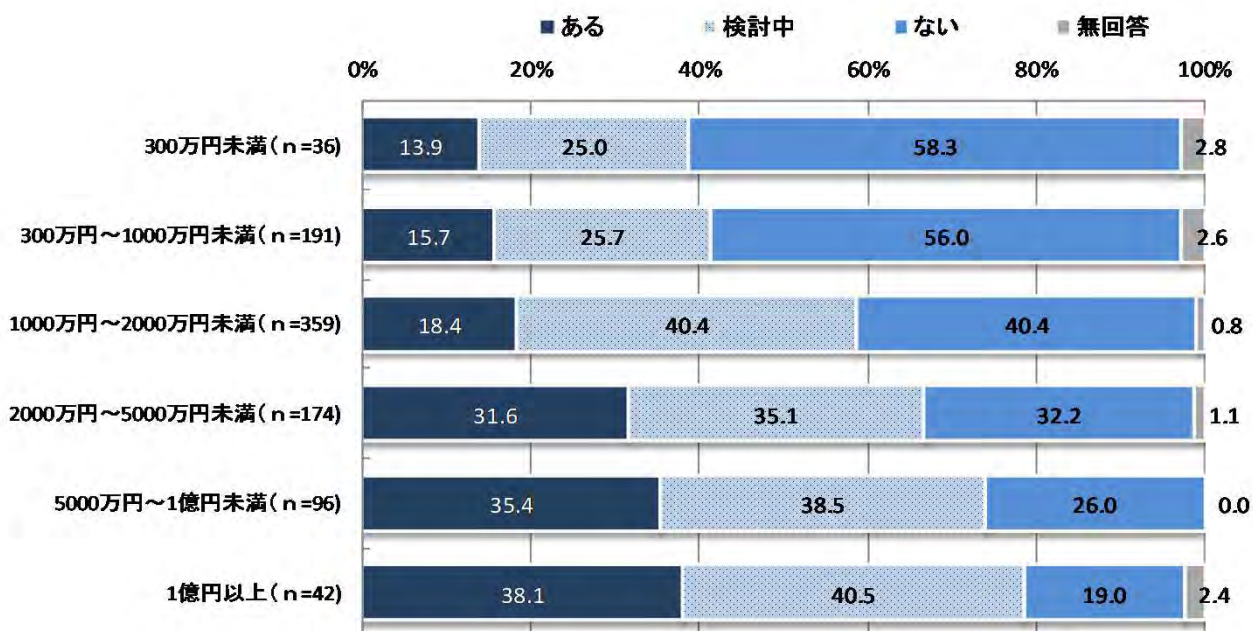
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】

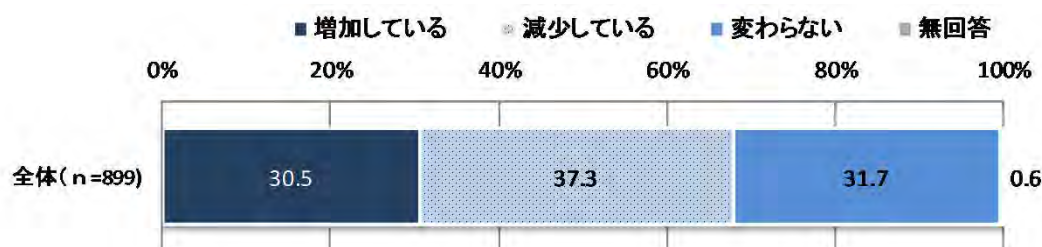




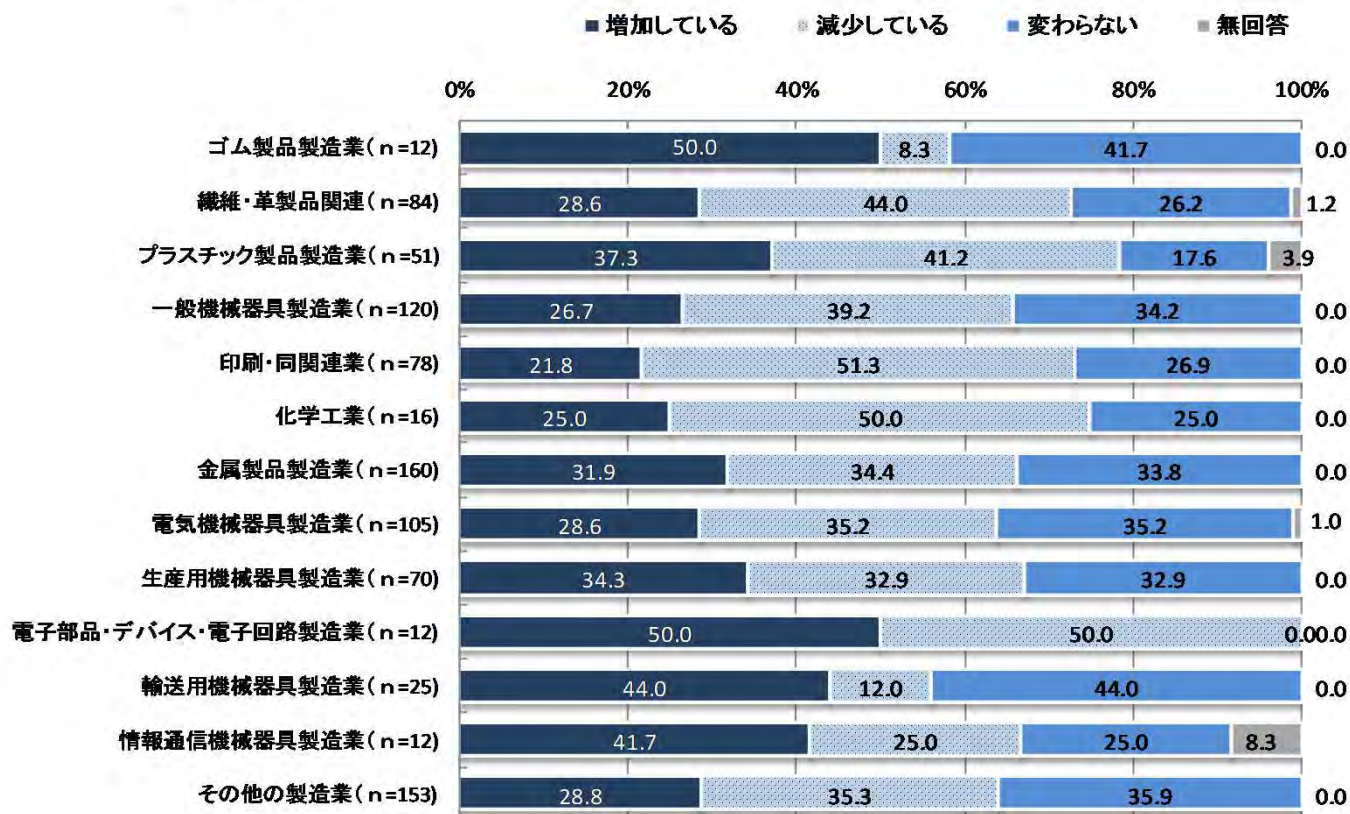
## 1 1 前年度と比較した売上の増減

- 前年度と比較して売上に増減はあったかを尋ねたところ、「増加している」が30.5%、「減少している」が37.3%、「変わらない」が31.7%となった。
- 業種別でみると、プラスチック製品製造業では「増加している」が37.3%で比較的高い。一方、印刷・同関連業では「減少している」が51.3%と他の業種と比較して高い。
- 従業員数別でみると、5人以下の企業では「増加している」が19.1%と低く、「減少している」が44.8%と高い。
- 資本金別でみると、1,000万円未満の企業は「増加している」が2割強に留まり、「減少している」が4割以上となっており、他の規模と比べて減少している比率が高い傾向が見られる。

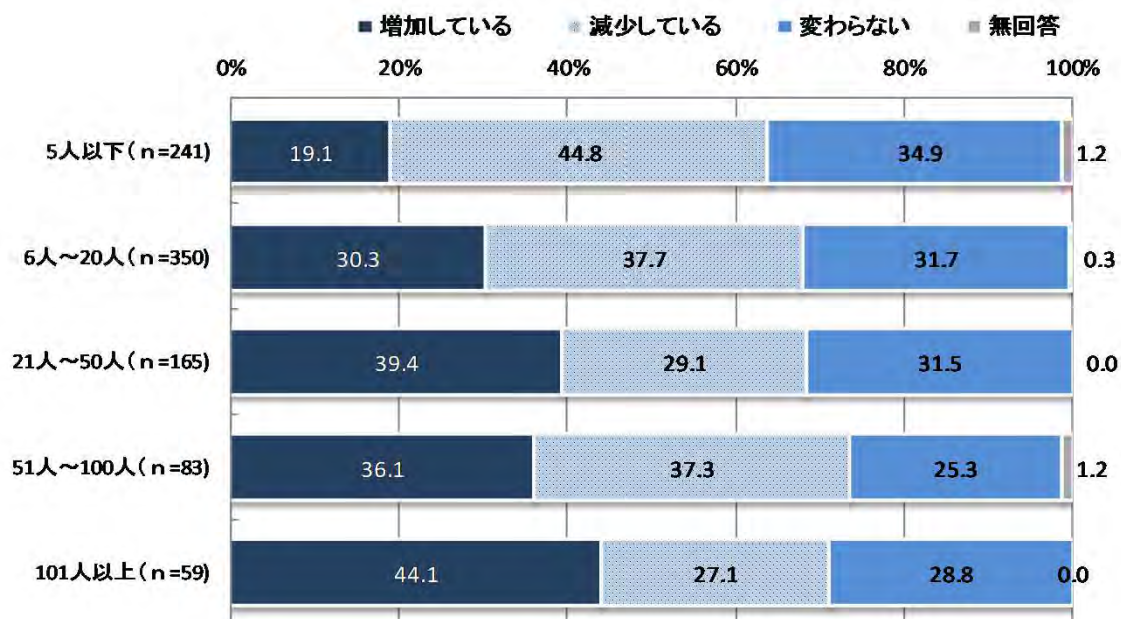
### 【全体】



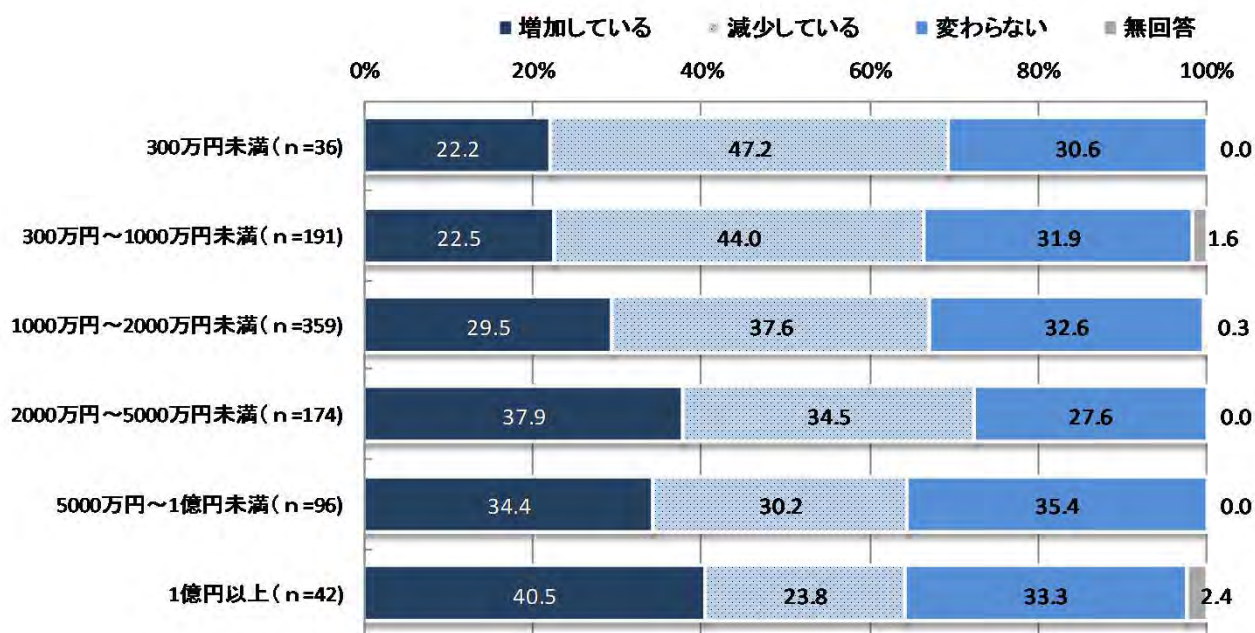
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】

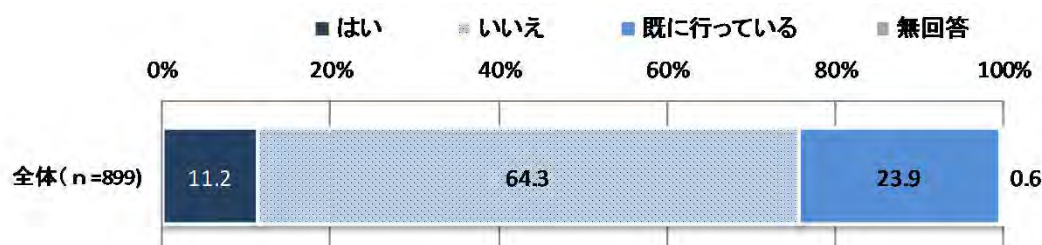




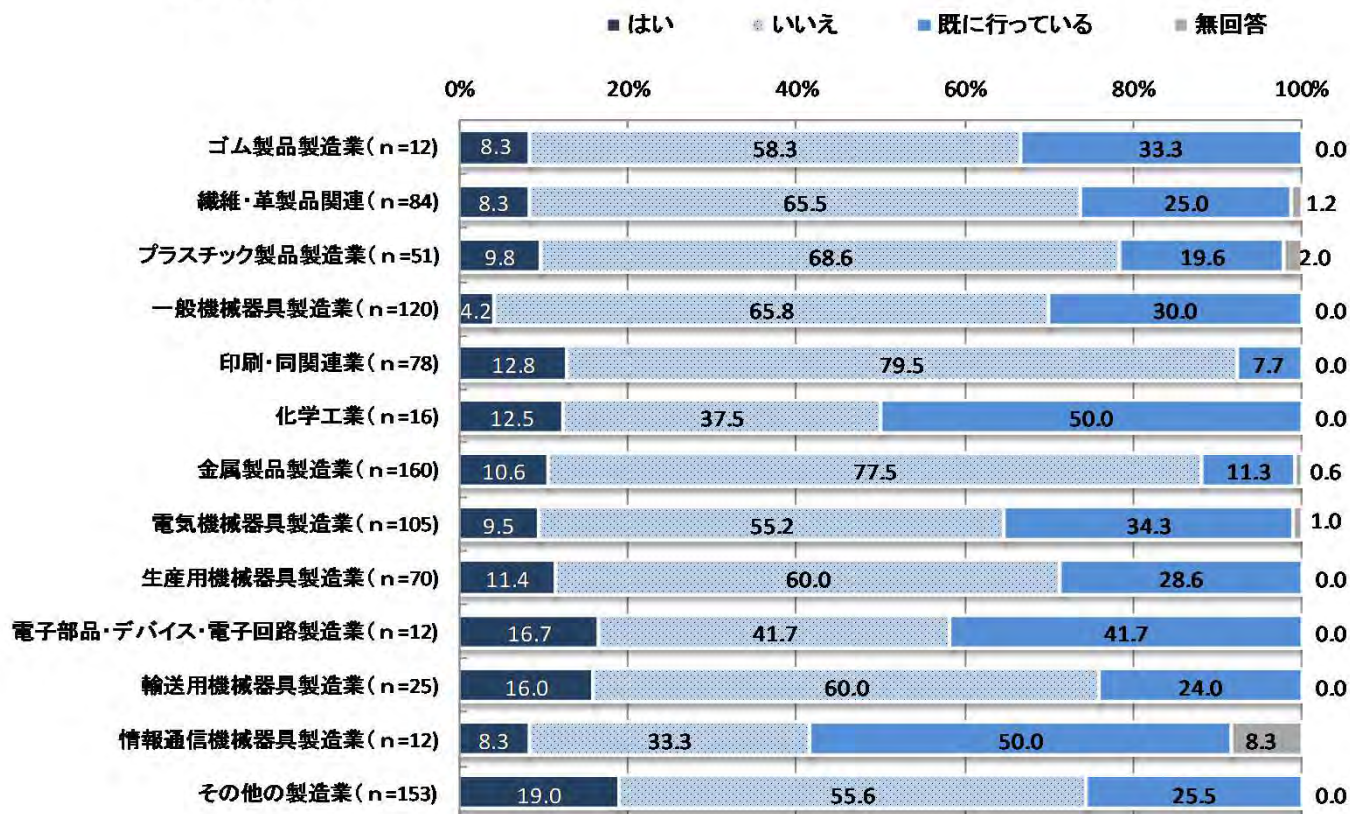
## 12 海外進出又は海外との取引を検討しているか

- 海外進出又は海外との取引を検討しているかを尋ねたところ、「はい」が11.2%、「いいえ」が64.3%、「既に行っている」が23.9%となっている。
- 業種別でみると、「既に行っている」の比率では、電気機械器具製造業（34.3%）、一般機械器具製造業（30.0%）が3割以上と比較的高い。
- 従業員数別でみると、従業員数が多い企業ほど「既に行っている」の比率が高い。「はい」（検討している）の比率では6人～20人、21人～50人で1割以上となっている。
- 資本金別でみると1億円以上では「はい」（検討している）が23.8%と高い。

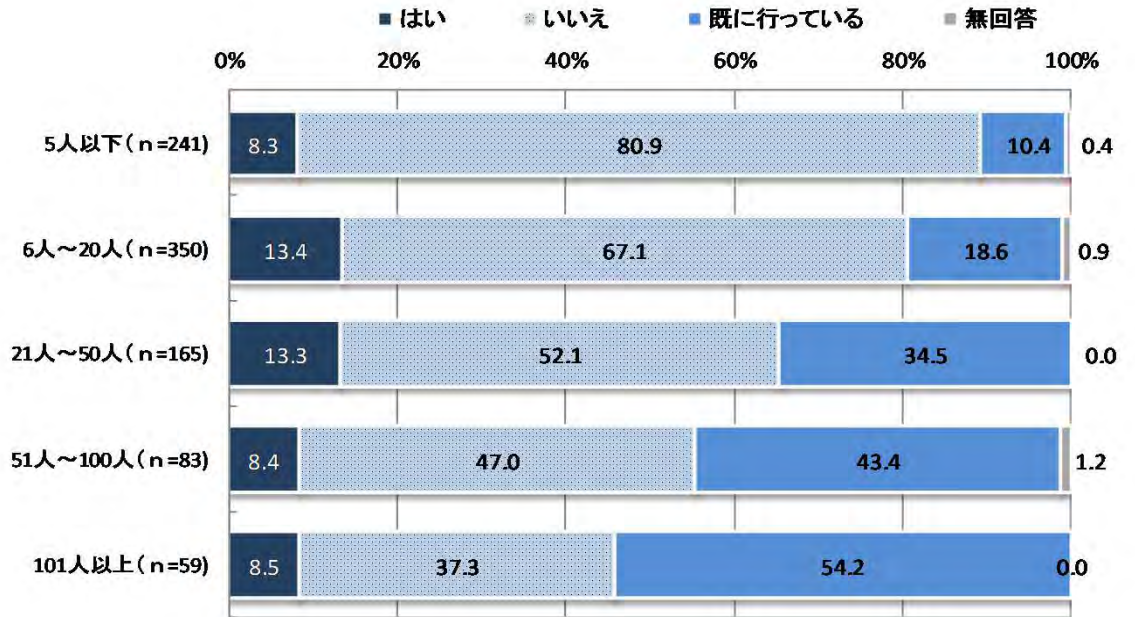
### 【全体】



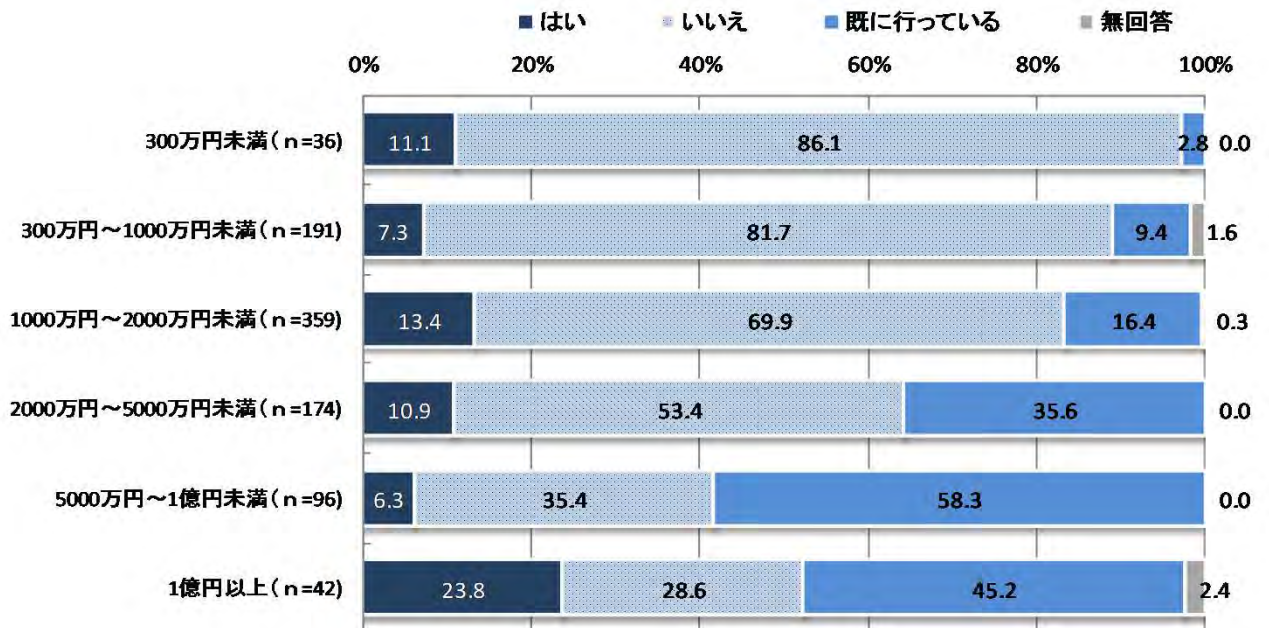
### 【業種別】



## 【従業員数別】

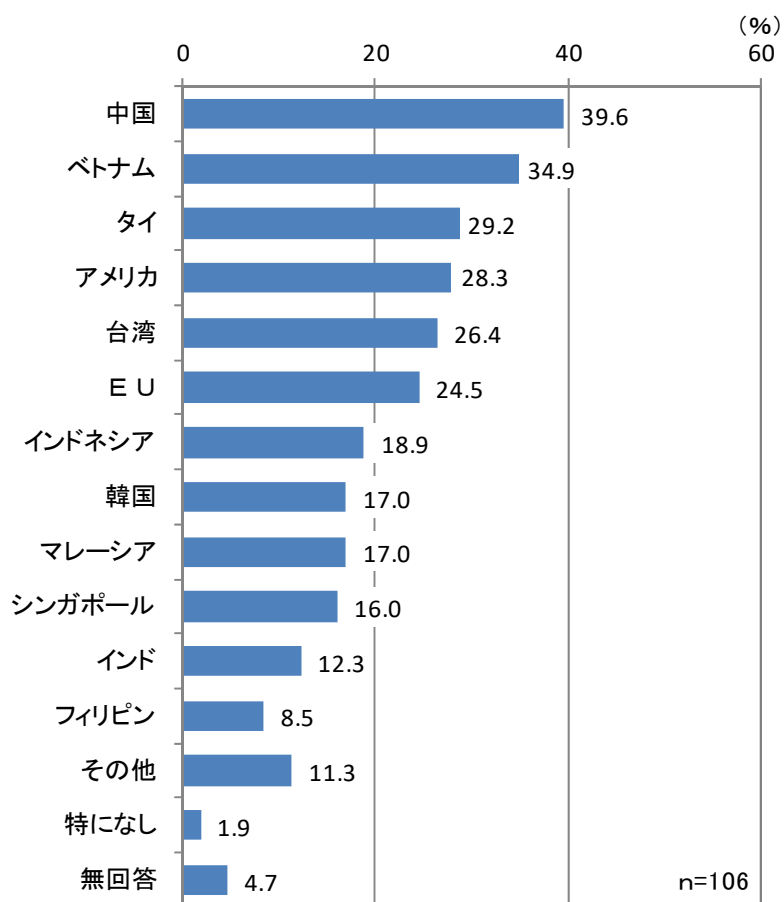


## 【資本金別】



### 1 3 海外進出・海外との取引を行う場合に関心のある国

■海外進出又は海外との取引を検討している（はい）と回答した企業（106社）に、関心のある国を尋ねたところ、「中国」が最も高い。以下、「ベトナム」「タイ」「アメリカ」「台湾」「EU」の順が続いている。



<その他の内容>

- ・中東
- ・アフリカ
- ・バングラディシュ
- ・欧州または中南米
- ・香港
- ・カナダ
- ・ドイツ
- ・香港
- ・メキシコ
- ・モンゴル、ロシア
- ・ヨーロッパ
- ・ブラジル



## 14 中小企業支援機関や行政機関等に対して将来希望する支援

- ・支払条件改善の支援(手形決済や信用取引(ファクタリング、期日払い等)を減らし、現金取引の推進)上場企業、大企業から改善していかないと、中小も大きく変革していけない。
- ・赤字企業の廃業支援。
- ・取引先→我々のような中小企業への支払い条件の改善、現金の取引へ。人材確保、採用に向けた動き。
- ・補助金による設備(老朽化)の更新。外国人の斡旋(労働者不足)。
- ・助成金(開発のための)を増やしてほしい。(対象企業件数)②助成率を1/2→2/3とか4/5にしてほしい。
- ・商談会、展示会に力を入れてほしい。人材の教育・レベルアップのための講習会の実施、事務方、製造方の製造業の従事者のレベルアップになる企画を実行して欲しい。③資金サポート。
- ・新商品開発に対する助成金等の増額、書式等の簡易化②設備投資に対する補助金等の紹介等
- ・M&Aの充実、助成金等サポート
- ・小規模企業での生産効率向上のための、低コスト対策についての講習やセミナー等に期待しています。
- ・オンリーワン技術を持つが、売上が少ない為に廃業する会社が多くある。廃業と共に技術が失われてしまうことが防げないかと思えます。
- ・これから先の未来に向け人材を強化していく為に新卒採用に力を入れ人材育成をしていく。中小企業と大学、専門学校などの仲介、新卒採用に向けての支援策を考え、実行してほしい。
- ・どのような支援があるのかをもっとわかりやすく知らせてほしい。
- ・ビジネスチャンスの拡大にご尽力お願いします(イベント、情報交換など)
- ・ビジネスマッチングや補助金等での支援を期待している。
- ・メーカー主導的価格上昇に対してのコンシューマへの周知義務などの要請を団体として進めてほしい。
- ・もっと簡便な手続きで情報や資金等の協力して頂ける方法を検討してほしい。できれば支援機関等分りやすくパンフレット等を定期的に配布又は受付相談窓口を気軽に頂く電話相談受付コーナーを一本化した組織を作してほしい。
- ・レーザーカッター等、計測器等の高額な機材の使用出来るスペースをご用意して下さいと、商品開発に非常に役立ちます。
- ・案件確保、人材確保
- ・医療規格取得に向けたサポート(ISO 13485、MDR、FDAなど)
- ・引き続き成長産業に対する設備投資支援をお願いいたします。
- ・営業の支援を期待しています。
- ・下請会社に対して不当に安い加工賃で仕事をやらせる企業に注意勧告や何らかの処罰をしてもらいたいです。
- ・下請法のことについてパンフレットで分かりやすく説明されていてよく理解する事ができました。また、相談できる窓口がいろいろあることも知り、今まで通り情報提供を望みます。
- ・加工設備が古いため、積極的な更新支援
- ・海外において展示会だけでなく、取引が始まり安定するまでのサポート。展示会に出るより、そちらが大変であり、苦勞しています。中国、ベトナム、USA、UK、イタリア、ドイツとやりましたが、実績はまだ継続的にあるとは言い難いです。
- ・海外企業からの相談を逆に受けた場合の窓口(相談)があると助かります。
- ・海外取引相手国の関税の状況等、相手国の経済発展状況のリアルタイム情報を知りたい。
- ・海外進出に向けての支援、ものづくり補助金についての支援。
- ・海外大手企業とのマッチング(AMAT、Lam Research、ASML、Siemensなど)
- ・海外展開の支援を期待しています
- ・開発費の助成、技術者教育(社員)
- ・外国人研修生の紹介窓口、製造現場の改善コンサルティング
- ・外国人労働者の受け入れ支援
- ・簡単な信用調査
- ・関連企業同志のジョイント(M&A含むただし貴会社に迷惑がなければ)相性が合うか見極めるために専任(専門)を育て、我々中小企業が生き残りかつ発展する上での協力をお願いしたい。例えば製造業者と販売業者とのジョイント。
- ・関連法規に関するセミナー開催、海外事情に関する情報提供、補助金制度
- ・企業内ベンチャーへの投資支援
- ・機械購入のための助成金、法人税軽減、外国人雇用

## 14 中小企業支援機関や行政機関等に対して将来希望する支援

- ・起業したいがなかなか実現できない。特許を申請するにも資金的な問題があったり、相談先について悩む。
- ・技術者の斡旋を積極的に行なってもらいたい。
- ・技術力(創造力、開発、機械設計)、教育(大学教育を受けた人材は我々の所には来ません)
- ・共通試験設備などの充実をよろしく。
- ・狭く高価な土地を有効に使うため、土地、建物に関する規制を大幅に緩和してほしい。
- ・金融支援、販路拡大の機会があれば利用したい。
- ・繰り返して下請法、独禁法の周知活動を続けて下さるよう、期待している。
- ・現地法人設立への助言、補助。
- ・雇用を守る為の事業承継支援、展示会出展時の支援、採用時の支援。
- ・公共事業の発注時期の細分化。集中すると制作会社としてミス、トラブルが増加。
- ・公的融資の支援策
- ・講習会等、知識力技能力アップのためのイベント
- ・高齢化による労働力の低下への支援(有形、無形)
- ・高齢者雇用の助成金対応
- ・産業界の経済状況及び将来の見通し、有識者の講演等の企画を望みます。
- ・支払遅延先に対処する支援。代替え取立て。倒産の場合に備えて保険制度。
- ・事業継承のサポート
- ・自由な開発支援。会社訪問を兼ねてのビジネスマッチング。迅速に対応してくれる「部品のかけ込み寺」のような窓口か閲覧できるデータベース。
- ・若手の雇用の斡旋。教育等の支援、人材育成についてお願いしたい。
- ・書類の保存の電子化(低コストで)、申請等の電子化
- ・助成・補助金事業の充実、経営相談の充実
- ・女性や障害者雇用のための投資に対する支援策
- ・情報発信に関して、広告やHP等の翻訳支援
- ・職人を増やす為の若い人が職人になれるように支援(支援金の交付)などを行ってほしい。
- ・信頼と実績のある企業診断士に会社全般に渡り不備の指摘と改善の指導を定期的にやってほしい。
- ・新規事業、特に開発を主体とするものに対する無償援助または将来への投資を希望。
- ・新技術開発支援の情報がほしい。
- ・新製品への開発時、資金、技術、テストなどの支援。
- ・人材の確保
- ・人材の提供・情報提供・同業種間での人材情報交換の体制。
- ・製造業への補助金(労務費や製造経費への補助)
- ・設備購入のための助成金。他社とのマッチングの機会の設定。
- ・設備投資、設備更新時の補助等の支援。公的な補助や支援の案内、特にケース別に全体がわかるように(カタログ化)して広報してほしい。
- ・設備投資のものづくり補助金について①もっと補助金の補助率を上げてほしい。②受注型中小企業のために入れ替え設備も補助金での対応が出来るようにしてほしい。・中国をはじめとしたコピー商品について様々な対策を強化してほしい。
- ・中小企業と云う枠では大きすぎです。零細企業、家内工業等、極小企業を対象とした取り組みを希望します。
- ・中小企業に対する支援が足りないと感じます(人、物、金銭、情報、すべてにおいて)
- ・中小企業の成長のために必要な支援や法律の情報発信。
- ・展示会の支援、特に海外
- ・廃業する零細企業に対してのフォロー(M&Aや仕事の引継ぎなど)
- ・発注元とのマッチング、加工技術の情報交換、貸事務所の斡旋。
- ・販路開拓の支援。海外展開の支援、情報提供。知的財産権保護などの助成金。