

# 令和6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

1	調査概要-----	2
2	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-----	3
2	主要取引先との取引年数-----	4
3	下請け業者に委託する割合（外注依存度）-----	5
4	現在の外注先数-----	6
5	「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況-----	7
6	通常取引における注文書等の書面の取り交わし状況-----	8
7	得意先（発注元企業）からの代金受取方法-----	9
8	受注単価が後日変更になることがあるか-----	10
9	昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるもの-----	11
10	コスト上昇や供給制約等に対する対策-----	13
11	労務費の価格転嫁状況-----	14
	労務費の価格転嫁状況（価格転嫁ができていない理由）-----	15
12	価格転嫁に向けて公社に求める支援-----	16
13	協力企業探し（発注側）のニーズ-----	18
14	経営全般に関するお困りごと-----	19

調査票

# 1 調査概要

---

## 1 調査の目的

公社登録企業に対して、取引状況の実態を調査することで、中小企業支援策を実施するうえで参考情報を収集することを目的として実施。

## 2 調査対象

公社登録企業 3,178社

## 3 調査時期

令和7年1月

## 4 調査方法

Web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
3,178	302	9.5%

※有効回答数：300件

※無効回答は、すべての項目が無回答回答

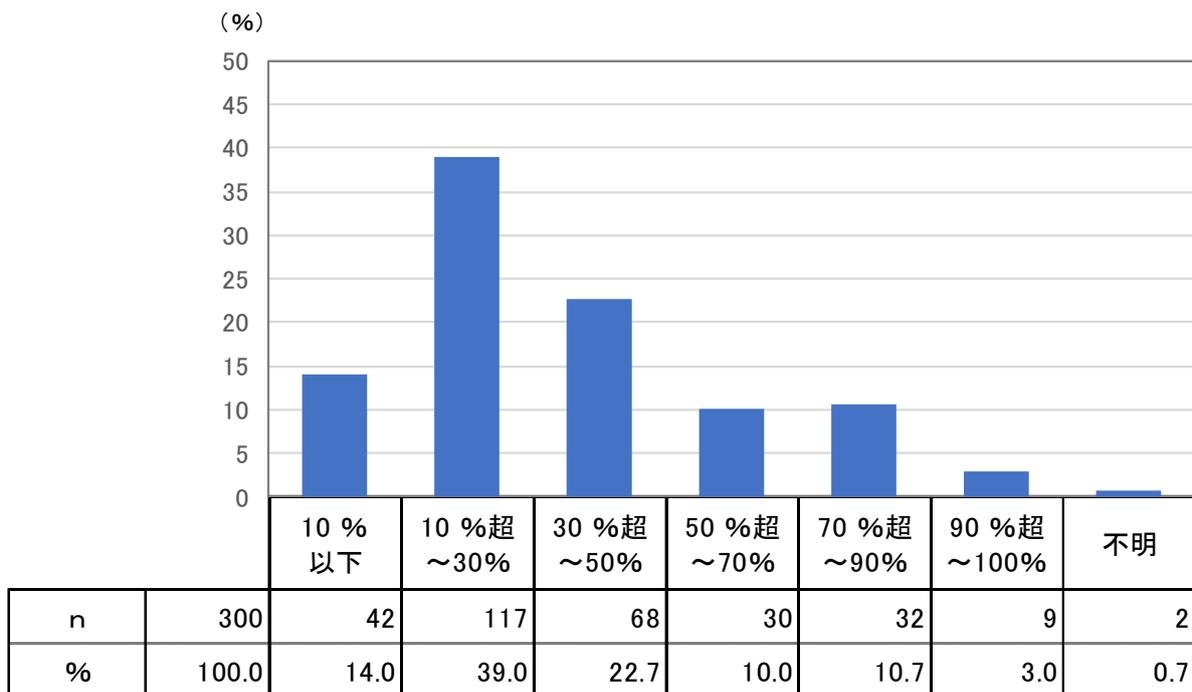
※集計結果は、原則として小数点第2位以下を四捨五入して表記しているため、合計が100%にならない場合がある。

## 2 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

問1.取引のうち、主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度はどれくらいですか。

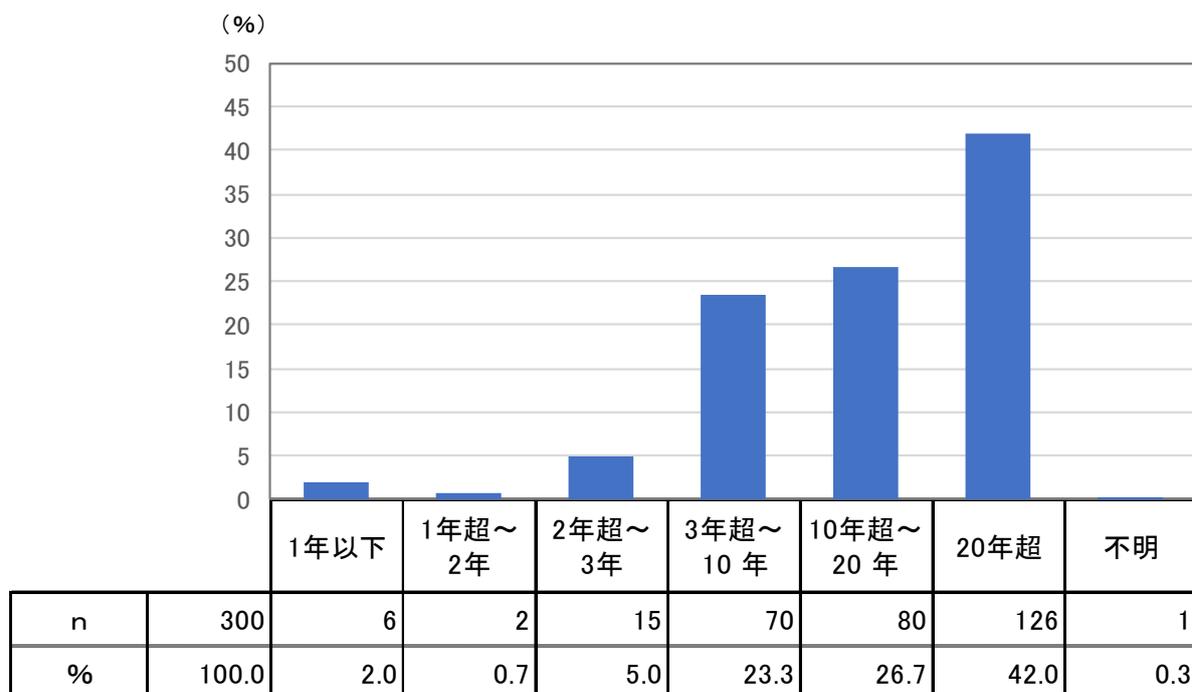
- ・取引のうち、主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度は、「10%超～30%」が39.0%、「30%超～50%」が22.7%。依存度が「50%を超える」企業の比率は23.7%を占めている。



## 2.主要取引先との取引年数

問2.主要取引先との取引年数はどれくらいですか。

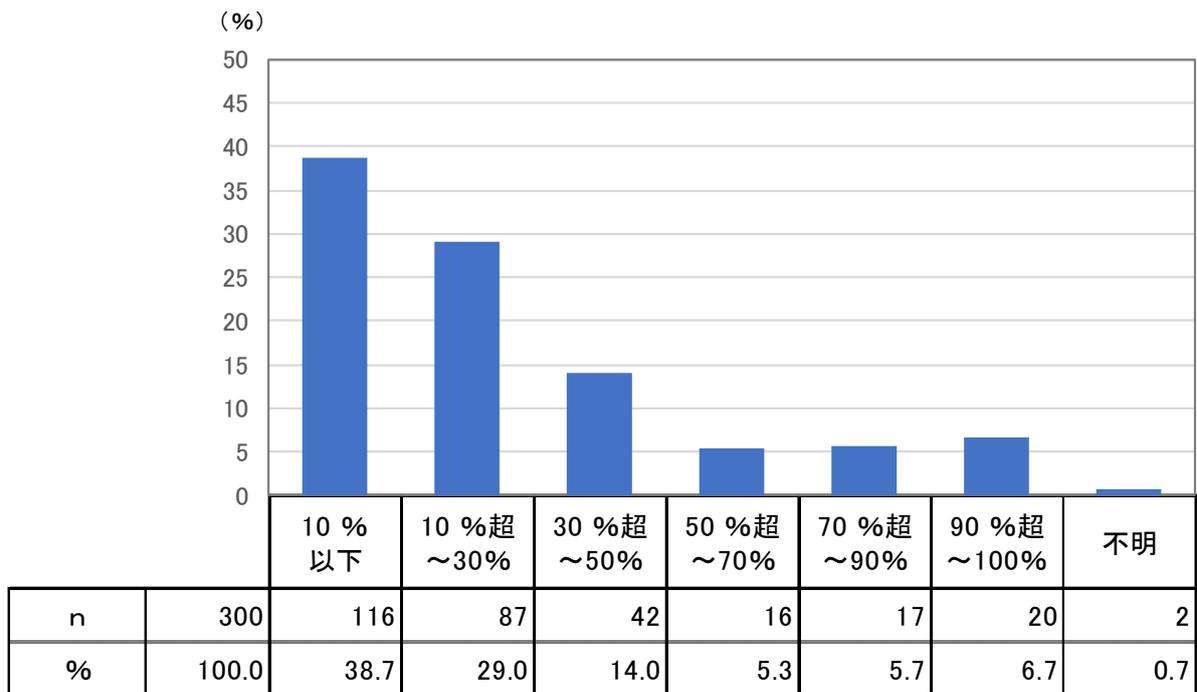
- ・主要取引先との取引年数は、「20年超」が42.0%を占める。「10年超～20年」(26.7%)を合わせると68.7%を占めている。



### 3.下請業者に委託する割合（外注依存度）

問3.取引のうち、下請業者に委託する割合（外注依存度）はどれくらいですか。

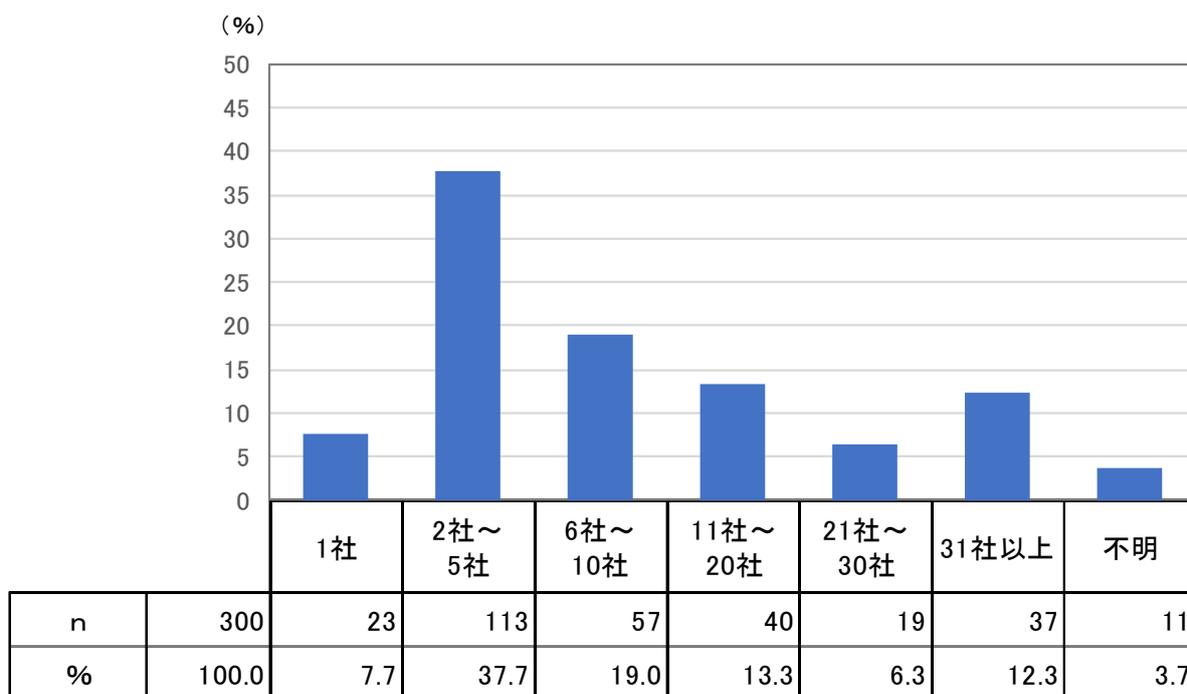
- ・取引のうち、下請け業者に委託する割合（外注依存度）は、「10%以下」が38.7%、「10%超～30%」が29.0%となり、30%以下で67.7%を占めている。一方で、外注依存度が50%超の比率は17.7%を占めている。



## 4.現在の外注先数

問4.貴社 の現在の外注先は何社ですか。

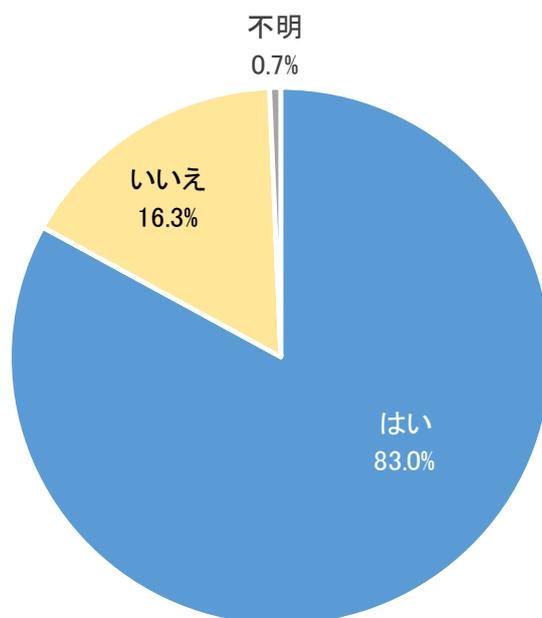
- ・外注先数は、「1社」が7.7%、「2～5社」が37.7%、「6～10社」が19.0%、「11～20社」が13.3%、「21社～30社」が6.3%、「31社以上」が12.3%で、「10社以下」の割合が64.4%を占めている。



## 5. 「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況

問5. 「下請代金支払遅延等防止法」をご存知ですか。

- ・「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」が83.0%、「いいえ」が16.3%となった。

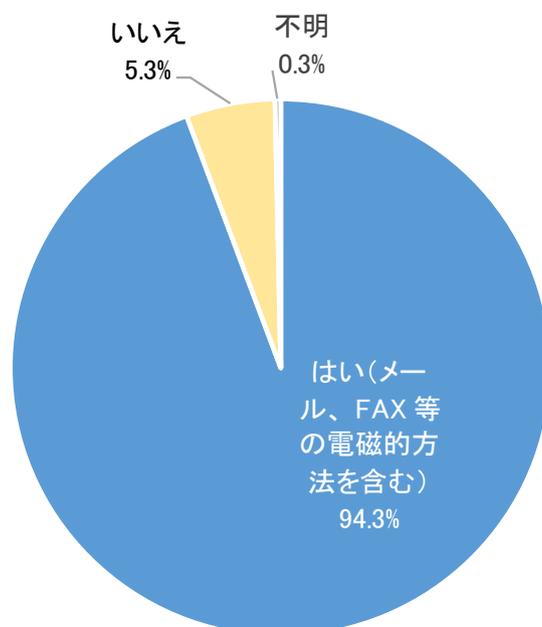


	n	%
はい	249	83.0
いいえ	49	16.3
不明	2	0.7
全体	300	100.0

## 6.通常取引における注文書等の書面の取り交わし状況

問6.通常取引において、注文書等の書面を取り交わしていますか。

- ・通常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94.3%、「いいえ」が5.3%となった。

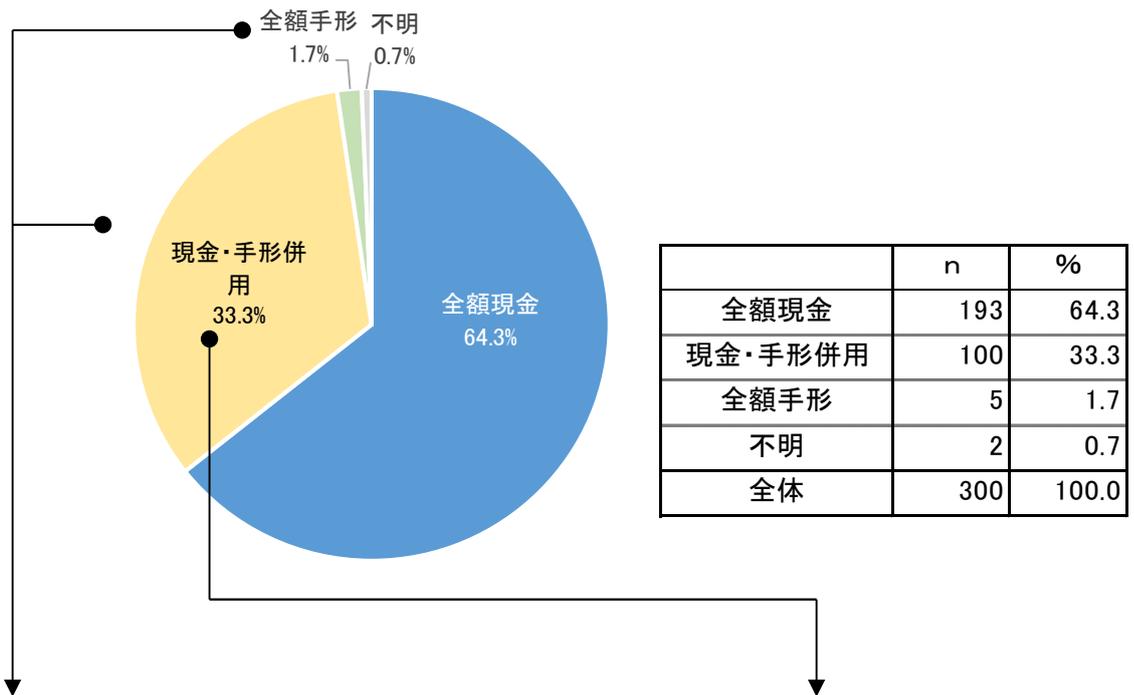


	n	%
はい(メール、FAX等の電磁的方法を含む)	283	94.3
いいえ	16	5.3
不明	1	0.3
全体	300	100.0

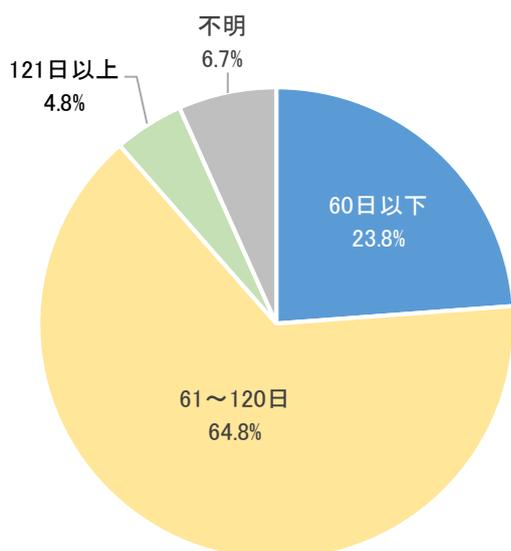
## 7.得意先（発注元企業）からの代金受取方法

問7.得意先（発注元企業）からの代金受取方法を平均すると、どのようになっていますか。

- ・得意先（発注元企業）からの代金受取方法は、「全額現金」が64.3%、「現金・手形併用」が33.3%、「全額手形」が1.7%。
- ・「現金・手形併用」の企業の場合の現金割合は、「50%超」が62.0%、「21%～50%」が25.0%、「20%以下」が11.0%。
- ・現金・手形併用、全額手形の場合の手形サイトは、「61～120日」が64.8%、「60日以下」が23.8%、「121日以上」が4.8%。

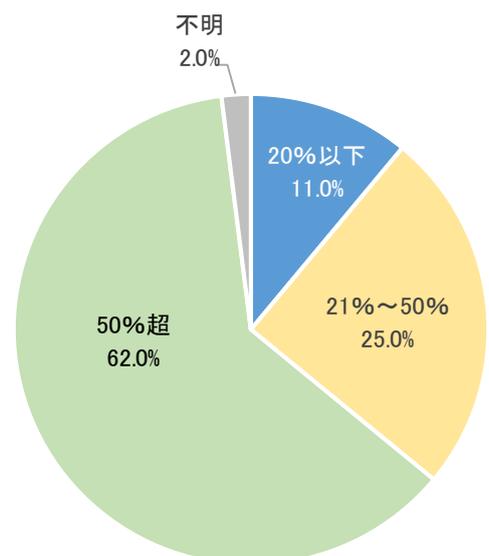


【手形サイト】



	n	%
60日以下	25	23.8
61～120日	68	64.8
121日以上	5	4.8
不明	7	6.7
全体	105	100.0

【現金割合】

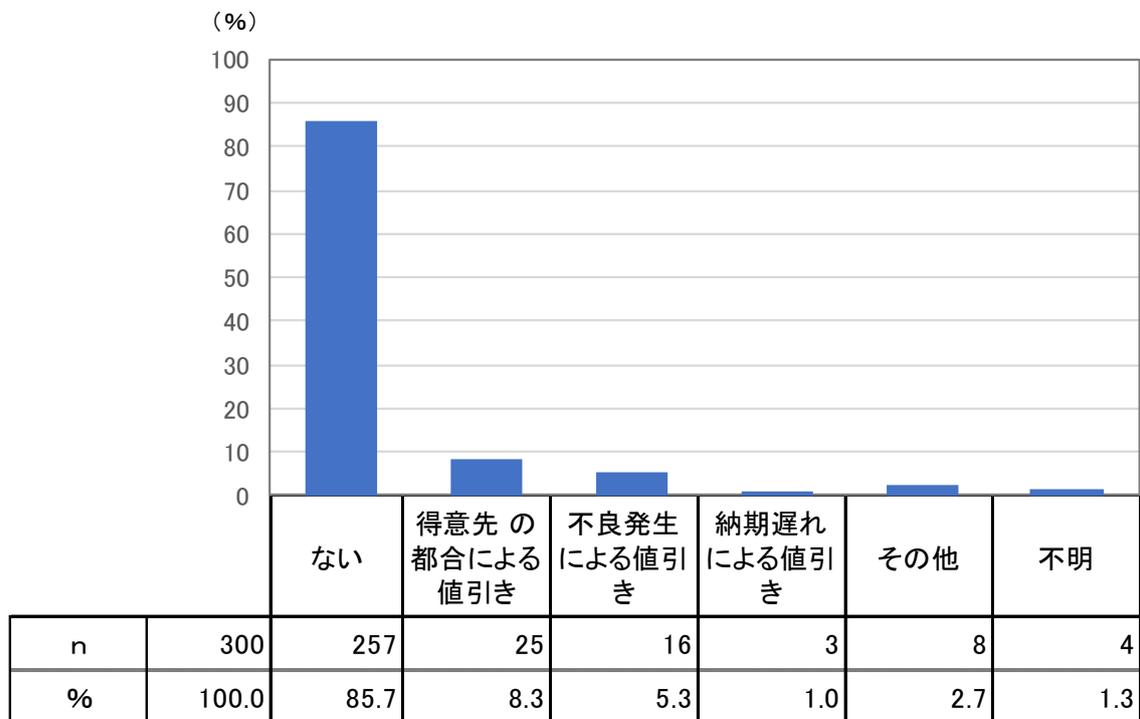


	n	%
20%以下	11	11.0
21%～50%	25	25.0
50%超	62	62.0
不明	2	2.0
全体	100	100.0

## 8.受注単価が後日変更になることがあるか

問8.得意先（発注元企業）との取引で受注単価が後日変更になることはありますか。（複数回答可）

- ・得意先（発注元企業）との取引で受注単価が後日変更になることがあるかを尋ねたところ、「ない」が85.7%を占めている。
- ・「ない」以外では、「取引先の都合による値引き」が8.3%、「不良発生による値引き」が5.3%、「納期遅れによる値引き」が1.0%となっている。
- ・その他の回答では、「受注後の仕様変更」などがあがっている。



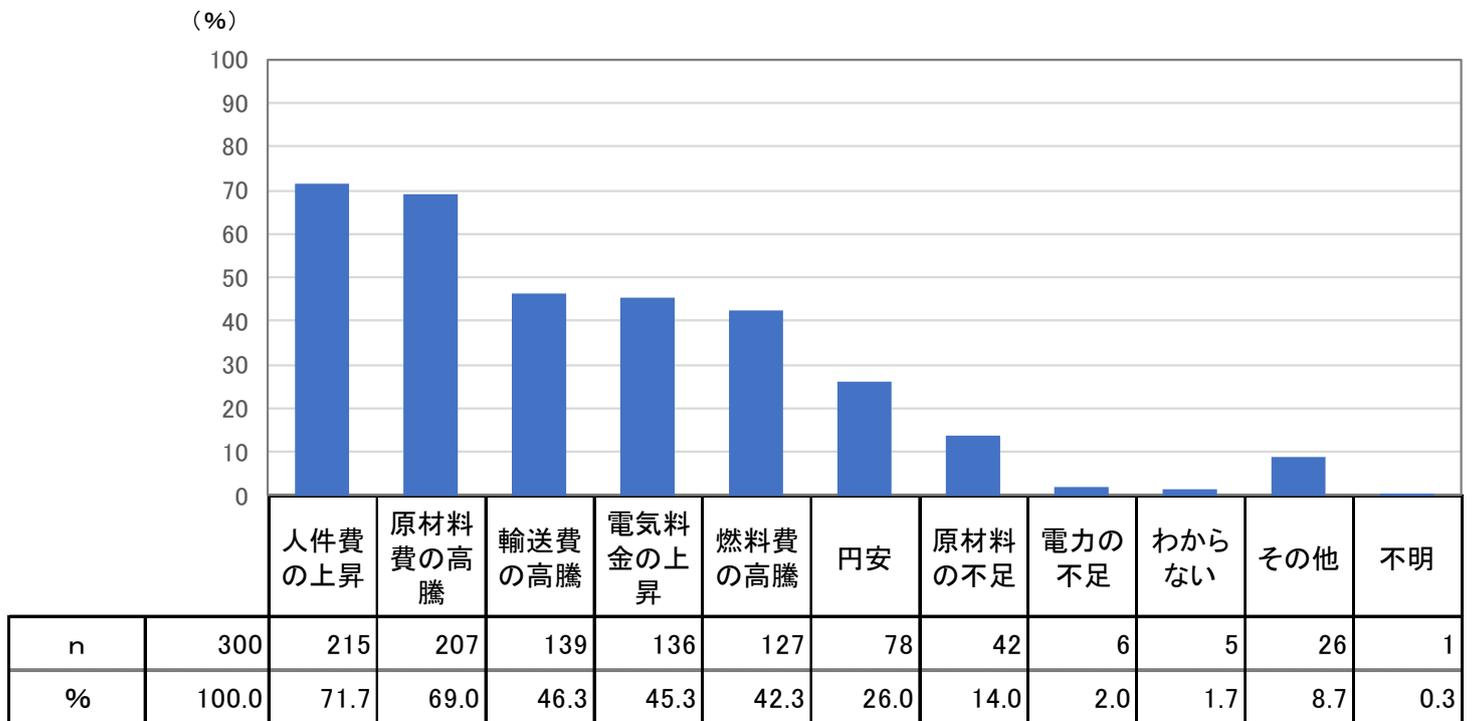
### 【その他の回答内容】

- ・得意先の都合などで必要数に変更になるなど
- ・受注数量が変更される時がある
- ・受注後に仕様変更を指示され、受注内容（金額、仕様、納期）が変更となる

## 9.昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるもの

問9.昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるものを教えてください。（複数回答可）

- ・昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるものを尋ねたところ、「人件費の上昇」（71.7%）、「原材料の高騰」（69.0%）の2項目が突出している。以下、「輸送費の高騰」（46.3%）、「電気料金の上昇」（45.3%）、「燃料費の高騰」（42.3%）までが4割以上で続いている。
- ・その他の回答では、「人手不足」「価格転嫁が困難」「外注費等コストアップ」「顧客の業績低迷の影響」などが挙げられている。



## 9.昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるもの

問9.昨今の社会情勢のうち、貴社の経営に影響のあるものを教えてください。（複数回答可）

### 【その他の回答内容】

- ・人材不足、人手不足、職人不足（4件）
- ・人材確保が課題
- ・人材採用の困難
- ・外注も含め人員不足

#### <価格転嫁が困難>

- ・価格転嫁が難しいこと
- ・長年継続して受注している製品の単価が材料費は上げてもらえるが、人件費や諸費用に関しては上げてもらうことが難しい
- ・値上せざるをえなくなると（値上げをすると）、スーパーから棚落ちされる
- ・数十年以上変わらない価格転嫁

#### <コストUP>

- ・外注加工費の高騰（2件）
- ・外注委託費用の高騰(研究開発、特にソフトウェア作成)
- ・家賃等の高騰、ハードウェア・ソフトウェアの高騰
- ・物価上昇による消耗品の値上げ（油等）、機械の修理費の値上げ

#### <顧客の業績低迷・コロナの影響>

- ・社会情勢の影響でテレビ局やクライアント企業の映像広告予算の大幅な減少
- ・コロナによるシステム保守金額減額をコロナ前の金額に戻す交渉の拒否による取引先の減少
- ・コロナ禍以降から、物販事業の売上が戻らなくなったこと
- ・取引先の景況停滞、新規顧客獲得が難しい
- ・働き方改革に伴う取引先の減産

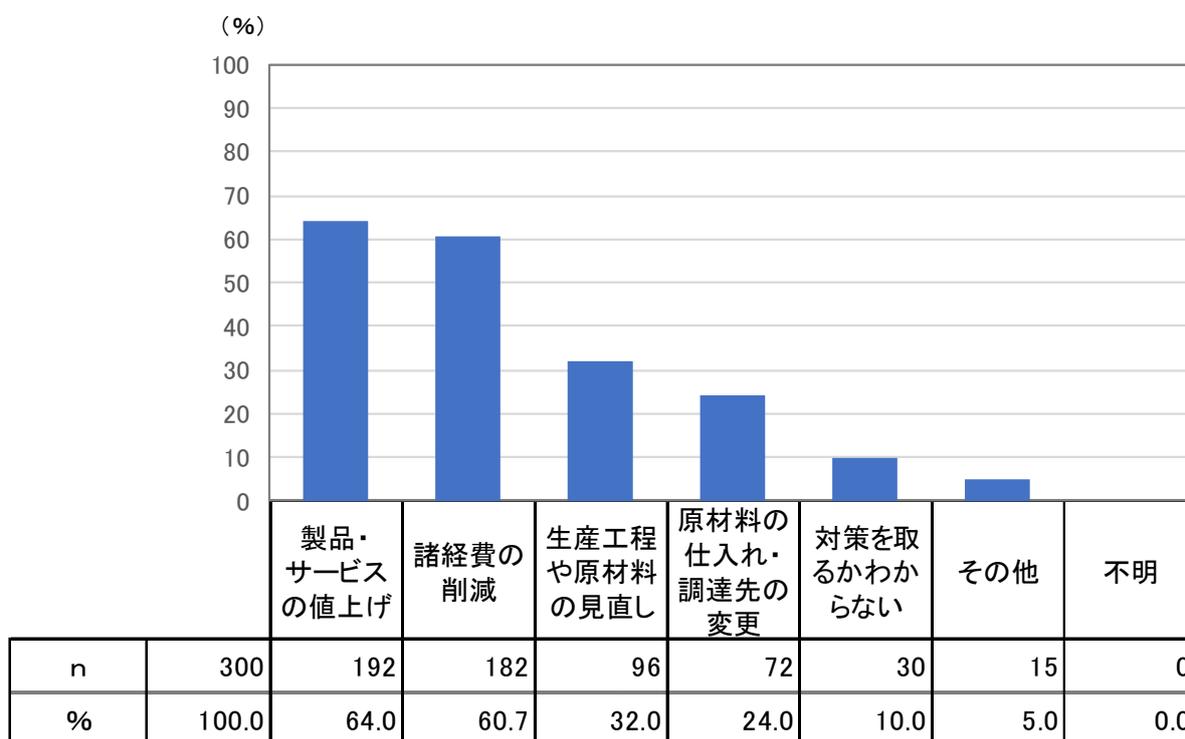
#### <その他>

- ・環境問題対策
- ・技術の急激な進歩による案件対応スキル
- ・出資会社（外注先）による不本意な値上げや、大企業の優越的地位を利用した従業員の引き抜き、販売店を通さずに直売りされる
- ・電子機器の納入遅延
- ・当社は営業下手であるため、新たな顧客の誘致が進まなく仕事量が足りない

## 10.コスト上昇や供給制約等に対する対策

問10.コスト上昇や供給制約等に対し、貴社ではどのような対策を取っていますか・取る予定ですか。（複数回答可）

- ・コスト上昇や供給制約等に対してどのような対策を取っているか、取る予定かを尋ねたところ、「製品・サービスの値上げ」が64.0%、「諸経費の削減」が60.7%でこの2項目が6割を超えている。以下、「生産工程や原材料の見直し」が32.0%、「原材料の仕入れ先・調達先の変更」が24.0%、「対策をとるかわからない」が10.0%で続いている。
- ・その他の回答では、「内製化」「新規事業参入」「販路開拓」「デジタル化（効率化）」などの意見が見られる。



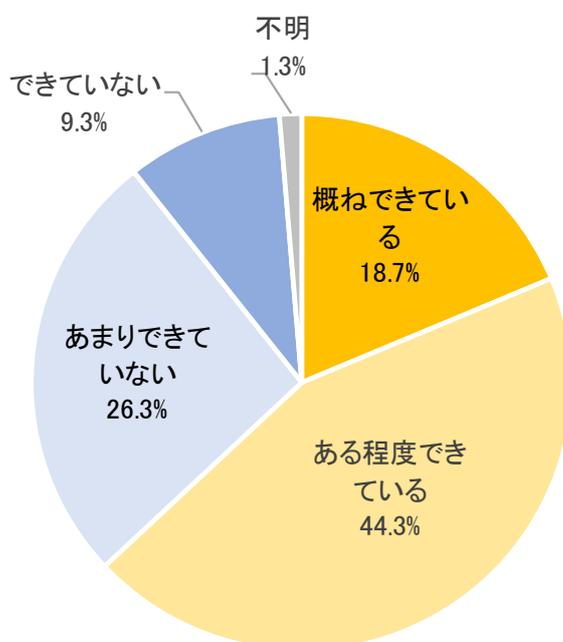
### 【その他の回答内容】

- ・ハードウェア販売比率を減少させている
- ・コスト上昇は各資材原料が大半でその都度当社製品を価格改定できないので半年なり1年なり溜まった分を価格転嫁する。値上げは受け入れてもらえるが注文がなくなることもある
- ・下請け先変更や、値引きなどをせず出来るだけ発注元に説明し、納得してもらえるように努力している
- ・外注加工品を内製化して切り替える
- ・外注先の新規開拓
- ・材料の調達時期を調整している
- ・受注量自体が激減し価格転嫁の対策をとっても大した対策にならない
- ・新規事業への参入
- ・人員削減
- ・設備のデジタル化をはかり、効率がよいものづくりを行う
- ・内製化
- ・内製化、価格転嫁
- ・販売価格の見直し
- ・販路開拓

# 11. 労務費の価格転嫁状況

問11. 労務費の価格転嫁はできていますか。

- ・ 労務費の価格転嫁ができていないかを尋ねたところ、「概ねできている」が18.7%、「ある程度できている」が44.3%で合計63.0%が価格転嫁が「できている」で占めている。
- ・ 一方で、「あまりできていない」が26.3%、「できていない」が9.3%で合計35.6%が価格転嫁が「できていない」となっている。

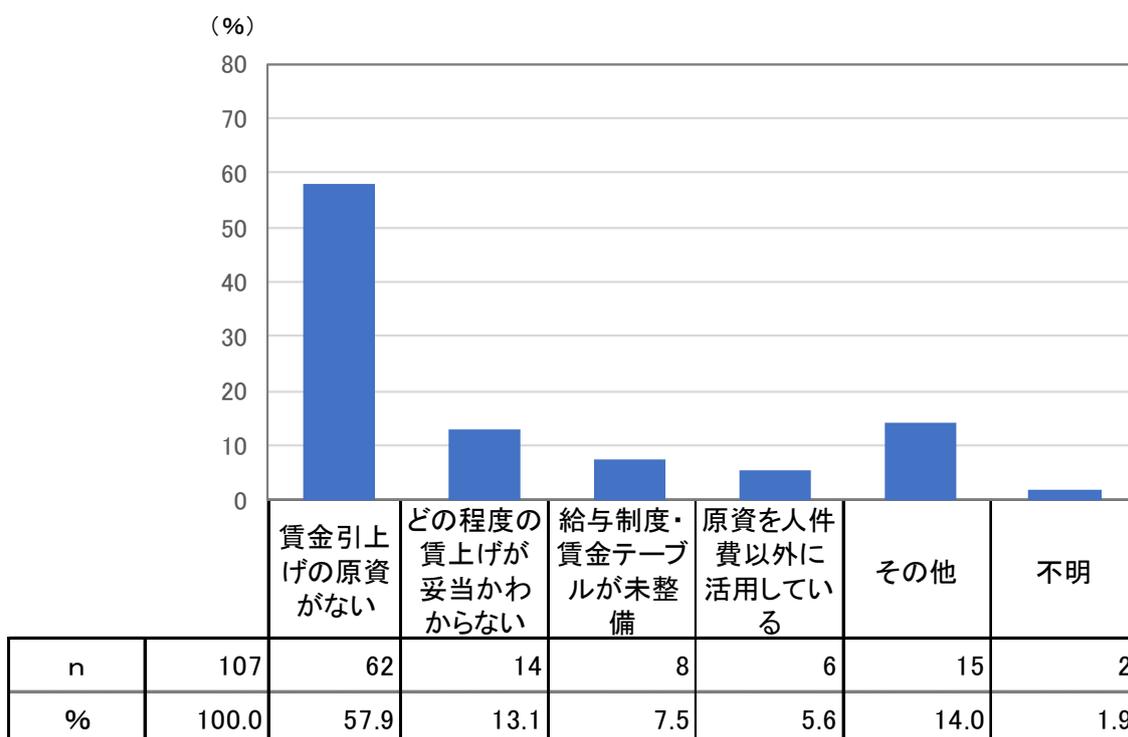


	n	%
概ねできている	56	18.7
ある程度できている	133	44.3
あまりできていない	79	26.3
できていない	28	9.3
不明	4	1.3
全体	300	100.0

# 11. 労務費の価格転嫁状況（価格転嫁ができていない理由）

問11. 「3. あまりできていない」「4. できていない」場合、その理由は何ですか。

- ・ 労務費の価格転嫁が「あまりできていない」「できていない」と回答した企業（全体の35.6%／107社）に、価格転嫁ができていない理由を尋ねたところ、「賃金引上げの原資がない」が57.9%を占め突出している。次いで、「どの程度の賃上げが妥当かわからない」が13.1%、「給与制度・賃金テーブルが未整備」が7.5%、「原資を人件費以外に活用している」が5.6%となっている。
- ・ その他の回答では、「失注リスク」などの意見が目立つ。



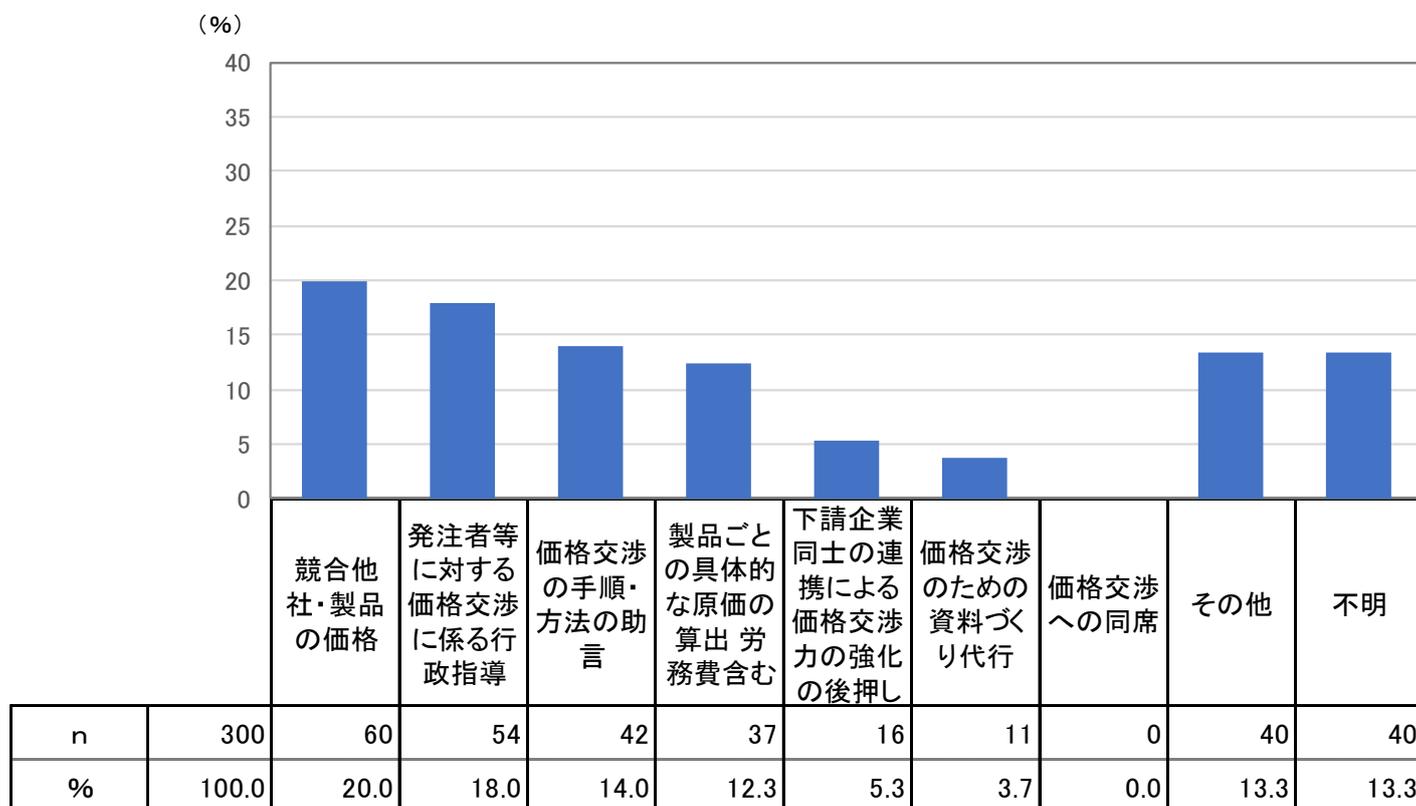
## 【その他の回答内容】

- ・ 失注リスクがあるから
- ・ 顧客が値上げ要求に対して100%応じてもらえていないため
- ・ 顧客に対して価格転嫁のお願いをしているが、諸事情により困難との回答となるケースが多い（失注、相見積もりを示唆される場合が多い）
- ・ 自動車部品のみ値上げに対応していただけていない
- ・ 失注の可能性が出てきてしまうから
- ・ 受注が極端に少なくなった
- ・ 受注そのものが大幅に減少している
- ・ 出向人件費の為
- ・ 親族での製造販売なので考えていない
- ・ 人件費も含めて値上げしかないのだが、それではあまりにも納品単価が上がってしまい、1度の値上げでは転嫁しきれない
- ・ 発注元が一方的に決めた金額で受注するしかないから
- ・ 労務費に当たる部分は外注なので自社内に労務費は存在しない

## 12.価格転嫁に向けて公社に求める支援

問12.価格転嫁に向けて公社に求める支援は何ですか。

- ・ 価格転嫁に向けて公社に求める支援を尋ねたところ、「競合他社製品の価格」が20.0%、「発注者等に対する価格交渉に係る行政指導」が18.0%、「価格交渉の手順・方法の助言」が14.0%、「製品ごとの具体的な原価の算出 労務費含む」が12.3%、「下請け企業の連携による価格交渉力の強化の後押し」が5.3%、「価格交渉のための資料作り代行」が3.7%となっている。
- ・ その他の回答では「特になし」が20件と多い。



## 12.価格転嫁に向けて公社に求める支援

問12.価格転嫁に向けて公社に求める支援は何ですか。

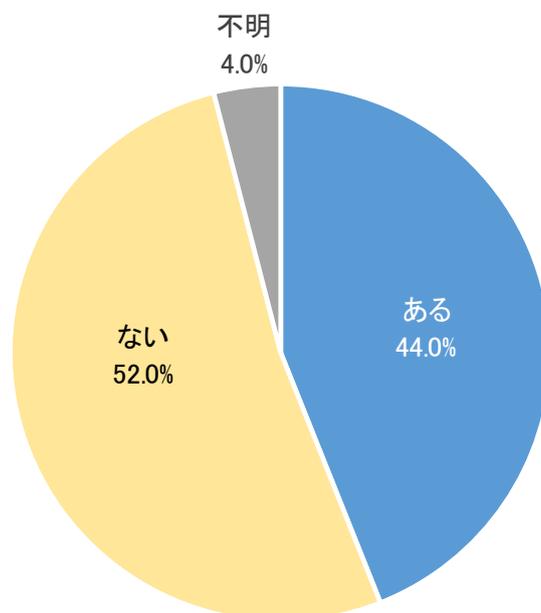
### 【その他の回答内容】

- ・ 特になし（20件）
- ・ 下請法の更なる改正の後押し
- ・ 結果のでる新規開拓
- ・ 仕事の規模ごとに一般的な経費率の公開
- ・ 助成金・補助金等の申請方法等のアドバイス
- ・ 政府発表値の妥当性を検証し開示してほしい 各報道（賃金上昇や景気状況）の正確性や、  
情報サンプリング方法の妥当性の検証、公表
- ・ 展示会等の助成金の充実
- ・ 発注先に量産の終わった金型の保管に関する取り決めをしたいと話し合いを持ち掛けても一  
向に取りあってくれないので対策を知りたい
- ・ 融資斡旋や補助金の情報提供
- ・ 労働条件改善のための助成金

## 13.協力企業探し（発注側）のニーズ

問13.現在、協力企業探し（発注側）のニーズはありますか。

- ・協力企業（発注側）のニーズがあるかを尋ねたところ、「ある」が44.0%、「ない」が52.0%となっている。

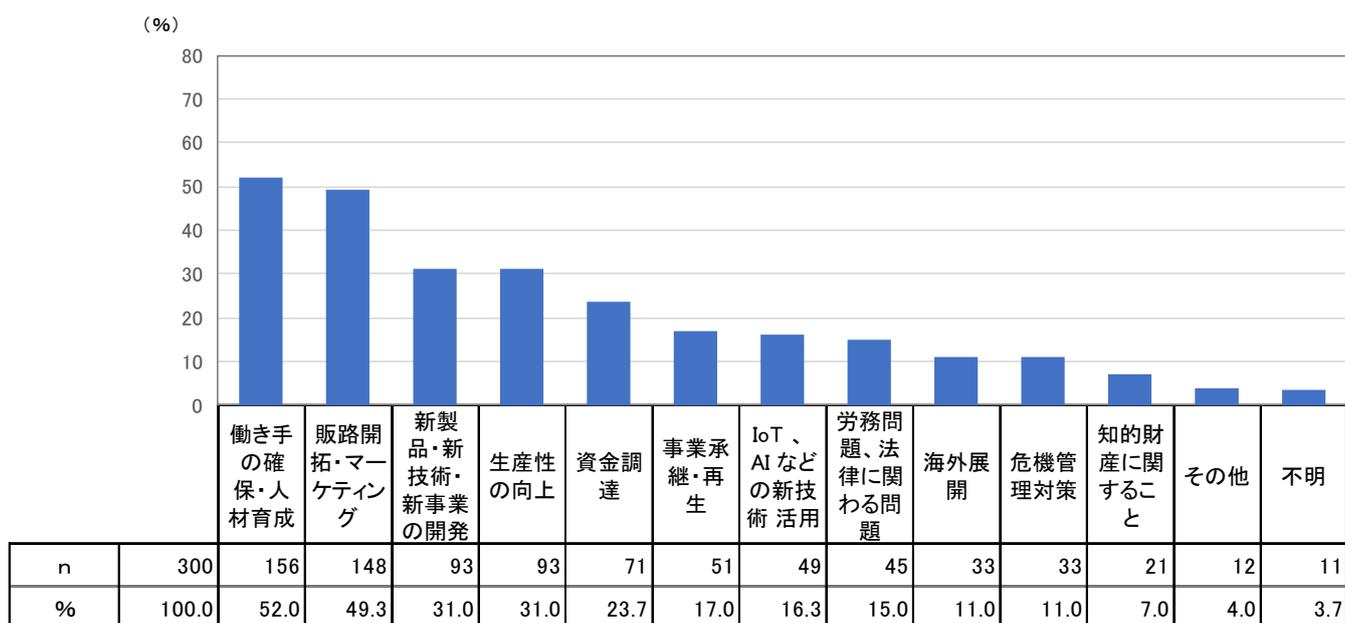


	n	%
ある	132	44.0
ない	156	52.0
不明	12	4.0
全体	300	100.0

## 14. 経営全般に関するお困りごと

問14.現在、経営全般に関するお困りごとはありますか。お困りごとがある場合、どのような内容かを以下からご選択の上、自由記述欄に具体的な内容をご記載ください。（複数回答可）

- ・経営全般に関するお困りごとがあるか尋ねたところ、「働き手の確保・人材育成」（52.0%）、「販路開拓・マーケティング」（49.3%）の2項目が5割前後で高い。以下、「新製品・新技術・新事業の開発」「生産性の向上」（ともに31.0%）、「資金調達」（23.7%）、「事業承継・再生」（17.0%）、「IoT、AIなどの新技術活用」（16.3%）、「労務問題、法律に関わる問題」（15.0%）、「海外展開」「危機管理対策」（ともに11.0%）までが1割以上で続いている。



### 【その他の回答内容】

- ・仕入れる部品の納期が長くなったり、手に入りにくくなっていること
- ・RBA行動規範、環境対策、などの対応に苦慮している
- ・ネット販売の助言、SNS利用の助言
- ・既存事業であるテレビ番組制作や映像制作の予算が徐々にシュリンクしていく中で売り上げの母数を増やす必要があり、新たな販路開拓と営業戦略の構築を考えているが遅々として進まない
- ・協力会社を探している
- ・昨年同業社の廃業に伴う同先の取引先業務の引き受けに関して協力先を探している
- ・人手不足、M&Aの対応
- ・製品開発に対する助成の充実
- ・製品単価の適正さ
- ・特許出願する場合の費用がなかなか残せない。海外に移転したいと考えている
- ・認証対応
- ・廃業の検討

## 14. 経営全般に関するお困りごと

問14.現在、経営全般に関するお困りごとはありますか。お困りごとがある場合、どのような内容かを以下からご選択の上、自由記述欄に具体的な内容をご記載ください。（複数回答可）

### 【具体的な内容】

- ・ B to C向けに自社ブランドを立ち上げ請負受注からの脱却も順調に進行しておりますが、新商品の企画・マーケティングなどは専門の部門も無く皆の意見を拾いながら進めてきました。しかし、そろそろ企画力も強化していきたいと考えております。基本的に請負受注がベースの業界ですので新規顧客の獲得へのアクションが弱い点を課題点に上げています
- ・ 輸入原材料があるため、直近の円安傾向でだいぶコストが上昇しております。また、小ロット製造可能な化粧品製造工場様を探しております（多品種小ロットのニーズがあるため）が、なかなか進捗しておりません
- ・ 「人材確保」が思うように行かずに困っています。（転職サービスを使っていますが苦戦しています。）具体的には、オファーが少ない、あっても年収の希望額が高い、それを許容すると社内の給与バランスが崩れる等です
- ・ 海外取引していますが、先方の支払いプロセスに時間がかかり（半年ほど）、入金が遅れています。弊社の経験不足によるものと人材不足がその要因の一つとなっています
- ・ 今後も海外取引を想定していますので何とかしたいと考えています
- ・ 海外人材活用として特定技能1号から2号への資格変更を目指していますが、2号の資格要件が厳しすぎる
- ・ 外注企業からは値上げされ、発注企業からは値下げを持ち出される。すでに物価の上昇・光熱費上昇している中で、10年前の単価で発注してくるのははじめでしかない。まして技術に対する対価は価格転嫁されづらい。※日々の取引で価格交渉を実施中
- ・ 業界全体が人材不足のため、人員確保が難しい
- ・ 現在、多くの投資を必要としている。①老朽化した設備の更新 ②太陽光パネル、LED照明などCO2削減の設備 ③省人化投資（AGV他）④新規事業の模索（内容未定）など。省エネ、CO2削減に向けて、特にこの数年は大きな投資が必要と考えている
- ・ 資金繰りでいっぱい新しい事や人材を増やすことが難しい
- ・ 海外展開において、東京都でもアメリカやEUに対しても支援してほしい
- ・ 受注、新製品開発要望が増えてきました。対応する技術力に問題は有りません。只、一過性の要素が多く安定受注に向け、海外も含め販路開拓とその為の財務、人材、生産体制の強化が課題となっております

## 14. 経営全般に関するお困りごと

問14.現在、経営全般に関するお困りごとはありますか。お困りごとがある場合、どのような内容かを以下からご選択の上、自由記述欄に具体的な内容をご記載ください。（複数回答可）

### 【具体的な内容】

- ・小規模事業者の真面目にやってる社長たちは、社員は守られてるが会社、社員のために自らブラックな動きをしている人が多い
- ・税理士を探している
- ・総体的に「もの作り」の国内マーケットが減少しています。国内では価格UPとなるので海外生産で利益確保する、というのが現実ですが、技術の流出、顧客自体の海外流出、人材の確保が困難となる（国内市場が縮小しているのだから当たり前）、外国人労働者の増加により日本人の技術者が育たない、また人件費を考えると外国人を安価な給与で働かせよう、という状況
- ・大企業との取引では概ね支払いが悪い。彼らはギリギリまで文章化しない。要求仕様書の内容が膨大で理解しきれない。基本取引契約書や個別契約書を見て指導してもらえると助かる
- ・直接取引をしている大手の自動車部品会社は値上げにご対応いただいておりますが、間に中小企業が入っている場合の自動車部品に関しては、値上げにご対応いただけておりません
- ・後継者がいない（現在の経営者は85歳）。以上が理由で運転資金が借りられないで困っている。会社の買い手があれば売却等したい
- ・売上高の回復に伴い、一時的な資金の不足が生じる月があるため、年度末に向けて運転資金の調達が必要
- ・販路開拓支援、新事業の開発



**質問10** コスト上昇や供給制約等に対し、貴社ではどのような対策を取っていますか・取る予定ですか。(複数回答可)

- |                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| 1. 諸経費の削減       | 2. 原材料の仕入れ・調達先の変更 |
| 3. 生産工程や原材料の見直し | 4. 製品・サービスの値上げ    |
| 5. 対策を取るかわからない  | 6. その他 ( )        |

**質問11** 労務費の価格転嫁はできていますか。

- |              |              |
|--------------|--------------|
| 1. 概ねできている   | 2. ある程度できている |
| 3. あまりできていない | 4. できていない    |

**「3. あまりできていない」「4. できていない」場合、その理由は何ですか。**

- |                    |                      |
|--------------------|----------------------|
| 1. 賃金引上げの原資がない     | 2. どの程度の賃上げが妥当かわからない |
| 3. 給与制度・賃金テーブルが未整備 | 4. 原資を人件費以外に活用している   |
| 5. その他 ( )         |                      |

**質問12** 価格転嫁に向けて公社に求める支援は何ですか。

1. 競合他社・製品の価格
2. 価格交渉の手順・方法の助言
3. 製品ごとの具体的な原価の算出(労務費含む)
4. 価格交渉のための資料づくり代行
5. 発注者等に対する価格交渉に係る行政指導
6. 下請企業同士の連携による価格交渉力の強化の後押し
7. 価格交渉への同席
8. その他 ( )

**質問13** 現在、協力企業探し(発注側)のニーズはありますか。

- |       |       |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

**質問14** 現在、経営全般に関するお困りごとはありますか。お困りごがある場合、どのような内容を以下からご選択の上、自由記述欄に具体的な内容をご記載ください。(複数回答可)

- |                    |             |                   |
|--------------------|-------------|-------------------|
| 1. 労務問題、法律に関わる問題   | 2. 資金調達     | 3. 新製品・新技術・新事業の開発 |
| 4. 販路開拓・マーケティング    | 5. 海外展開     | 6. 知的財産に関する事      |
| 7. 働き手の確保・人材育成     | 8. 危機管理対策   | 9. 生産性の向上         |
| 10. IoT、AIなどの新技術活用 | 11. 事業承継・再生 | 12. その他 ( )       |

(自由記述)

---

---

---

質問15 ご回答内容に応じて、公社担当者からご案内のご連絡を差し上げてもよろしいでしょうか。

1. ご案内を希望する      2. ご案内を希望しない

ご案内をご希望される場合は、「会社名」「所在地」「ご担当者名」「電話番号」「メールアドレス」をご入力ください。

会社名：( _____ )
所在地：( _____ )
ご担当者名：( _____ )      電話番号：( _____ )
メールアドレス：( _____ )

ご協力ありがとうございました

## 取引状況実態調査 よくいただくご質問

### Q. どうしてこのアンケートが送付されてきたのでしょうか？

A. 東京都中小企業振興公社にご登録いただきました企業様の中から 3,178 社を無作為に抽出しアンケートを送付させていただきました。

### Q. アンケートは何に利用されるのでしょうか？

A. 個別の情報を明らかにせず統計的に処理し、報告書を作成しています。報告書は自治体等の関係機関に配布されます。

### Q. アンケートの結果は公開されますか？

A. 令和7年4月頃に当公社ホームページに掲載しますので、ご自由にご覧いただけます。

[URL] <https://www.tokyo-kosha.or.jp/kosha/examination.html>

### Q. 取引上のトラブルについて相談をしたいのですが。

A. 専門相談員が対応いたしますので、まずはご連絡ください。

#### 【受付時間】

月曜日から金曜日（土日・祝祭日・年末年始を除く）

9：00～12：00 / 13：00～17：00

#### 【下請センター東京 本社】

TEL：03-3251-9390

E-mail：[g-center@tokyo-kosha.or.jp](mailto:g-center@tokyo-kosha.or.jp)

#### 【下請センター東京 多摩支援室】

TEL：042-500-3909

## ■会社からのご案内

### I. ビジネスマッチング in 東京

会社では、取引のきっかけづくりや新たなビジネスチャンスの創出支援を目的に、個別面談の商談会を年4回開催しています。



### II. 助成金事業

会社が実施している助成金のページです。助成金に関する様々な情報がありますので、申請を検討している方は各項目をご覧ください。



※各情報は右のQRコードよりご確認いただけます