

全国段ボール工業組合連合会における 自主行動計画フォローアップ調査について

令和6年12月12日

全国段ボール工業組合連合会

1. 令和6年度フォローアップ調査結果(概要)

調査期間	令和6年10月10日～10月22日
調査企業	全段連の会員(段ボール工業組合)の組合員企業128社を対象
回答企業	80社 (前年度86社)
回答率	62.5% (前年度66.7%)

1. 令和6年度フォローアップ調査結果(概要)

概観

- ✓ 当連合会の組合員企業(以下、組合員)は128社で、この内、資本金が3億円以下の組合員は107社で84%を占める。今回の調査に回答した組合員80社についても、約8割が中小企業に相当する。資本金3億円以下は78%(62社)、従業員300人以下では82%(65社)。
- ✓ 調査内容を見ると、最大の仕入先については、同業種が大きなウエイトを占めている55社(71%)。また、販売先については、同業種が29社、次に多いのが食品製造業で21社となっており、販売先の資本金については大手企業(資本金3億円超)は69%となっている。段ボールはあらゆる産業で使用されており、特に受注側の立場において下請取引の対象となる場合が多い。
- ✓ 発注側の立場と受注側の立場での同じ質問に対する回答を比較すると、価格の反映状況、原価低減要請時の考え方、型取引の項目において、発注側の立場では大手仕入先に押し切られ、受注側の立場では大手販売先との交渉が難航している状況が浮き彫りになっている。
- ✓ 支払条件については、発注側の立場では半数が現金払い(52%)、受注側の立場では現金払いは半数以下(47%)と発注側と大きな差は見られないが、手形等で支払っている場合の支払いサイトが「90日超120日以内」が約67割(21社、60%)を占めていることから、いまだ長期の手形サイトでの支払いがある。政策決定や振興基準の内容を周知し、約束手形の利用廃止と支払いサイトの短縮を促進していくことが重要となる。
- ✓ 知的財産の保護については、受注側の立場において知的財産権等の保護が「未実施」「知的財産権等を有しているか分からぬ」との回答が35社(46%)あり、又、管理の「体制がない」会社が大多数を占めている現状では、知らずに侵害している可能性があるだけでなく、侵害されても気が付かない可能性もあるため啓発活動が必要。
- ✓ 働き方改革への対応については、発注側の立場では配慮した発注をしているが69社(87%)に対し、受注側の立場では46社(60%)となっており、発注側と受注側で大きな差があると感じられる。
- ✓ 型取引の適正化については、「型代金又は型製作費の早期の支払い」ウエイトは比較的高いが、「保管費用」や「廃棄費用」の支払いについては、「型製作時」の3分の2程度に留まっており、下請法の勧告事例が増えている状況も踏まえた、保管費用や廃棄費用の負担への取組みが課題となっている。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

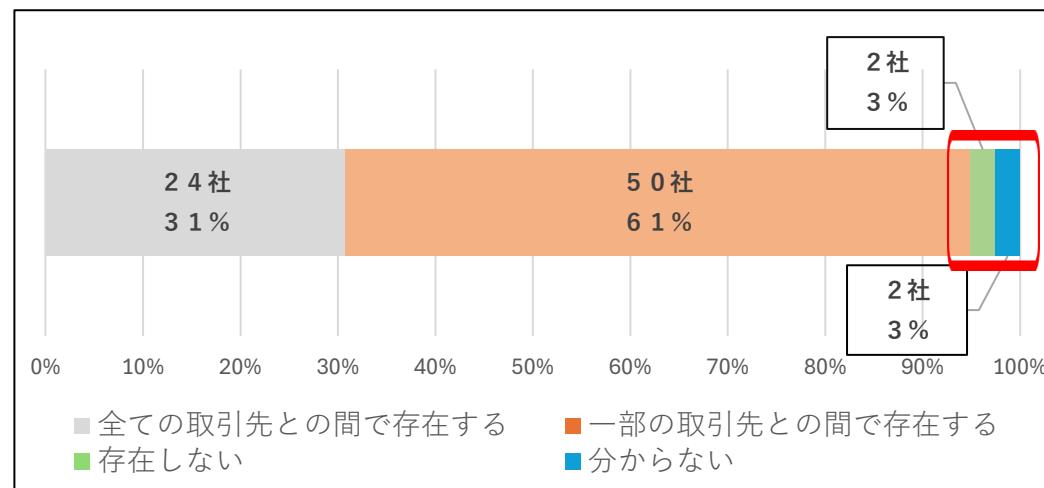
重点課題に対する取組 基礎情報

【分析結果・今後の課題】

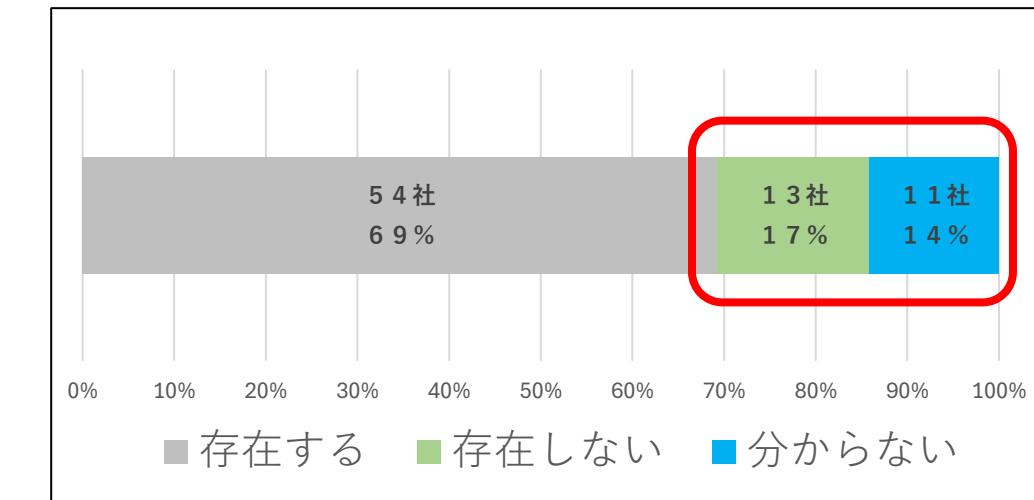
- 契約書が「存在しない」、「わからない」との回答が発注側で4社(6%)、受注側で24社(31%)あった。契約書未締結が下請法違反になる事を分析資料を通じて組合員企業に啓発活動を続けていく。

【設問と回答】

発注側2 仕入先(発注先)との取引に係る内容(納期、支払い条件、仕様等)に契約書等の書面は存在しますか。【単一回答】



受注側3 取引金額が最も大きい販売先との取引に係る内容(納期、支払い条件、仕様等)に契約書等の書面は存在しますか。【単一回答】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

【対象: 最大の取引先】

重点課題に対する取組 基礎情報

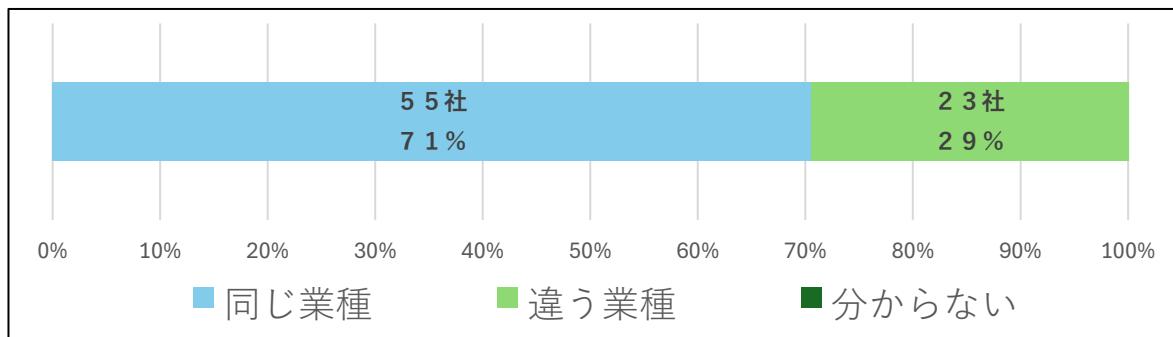
【分析結果・今後の課題】

- 発注側3では、仕入先は「同じ業種(紙パルプ産業)」が多い。受注側1では、販売先は多岐に渡っているが、「食品製造業」、「パルプ、紙、紙加工業」で半数以上を占めている。
- 中企庁は下請法の改正にあたり、議論の中で「下請」という用語を使う事により協力的な当事者関係を表さないとし、用語の見直しを検討している。

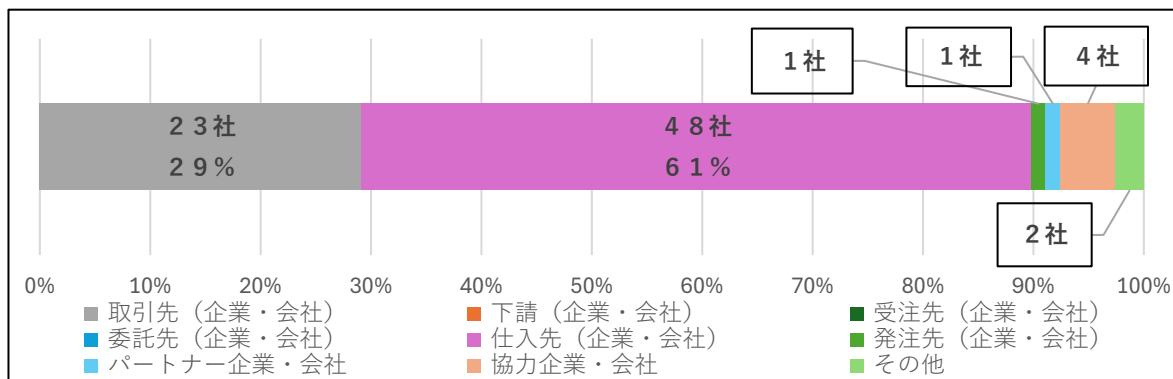
【設問と回答】

発注側3 取引金額が最も大きい仕入先(発注先)は、貴社と同じ業種ですか

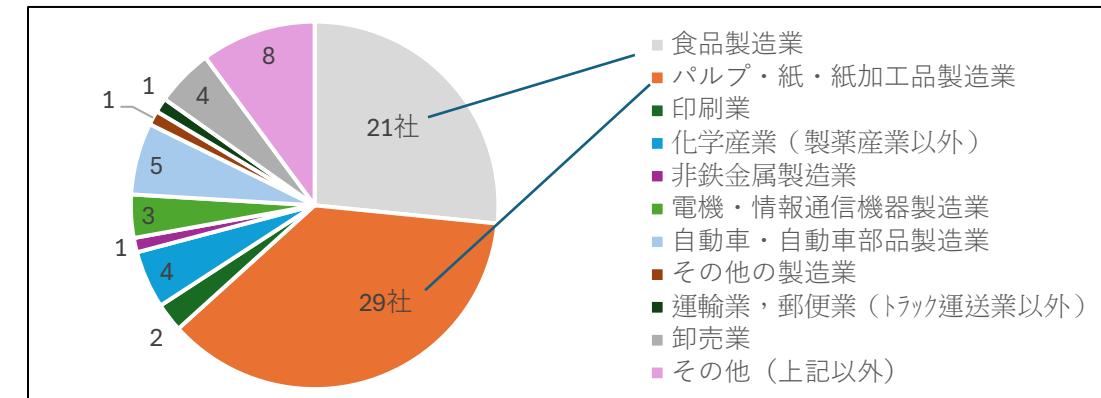
【单一回答】



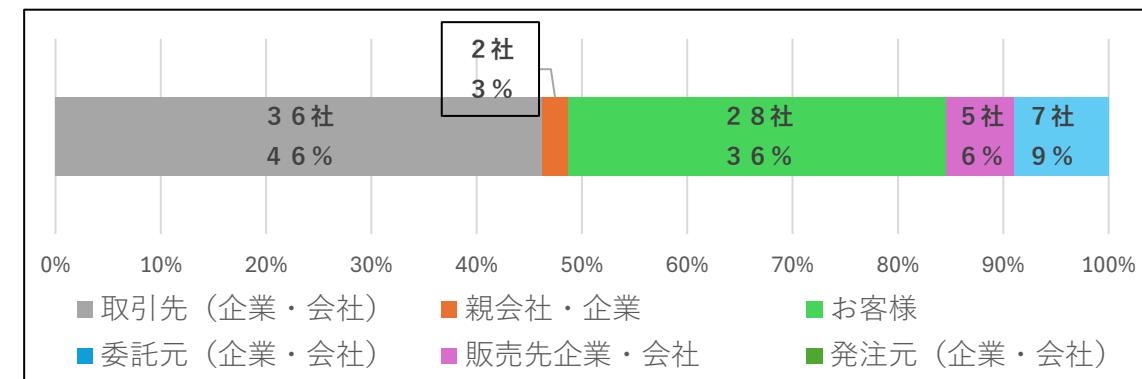
発注側4 貴社は、仕入先(発注先)をどのように呼んでいますか。最も多く使う呼び方をお答えください。 【单一回答】



受注側1 継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先を回答ください。 【单一回答】



受注側4 貴社は、販売先をどのように呼んでいますか。最も多く使う呼び方をお答えください。【单一回答】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(十分な協議の実施:発注側)

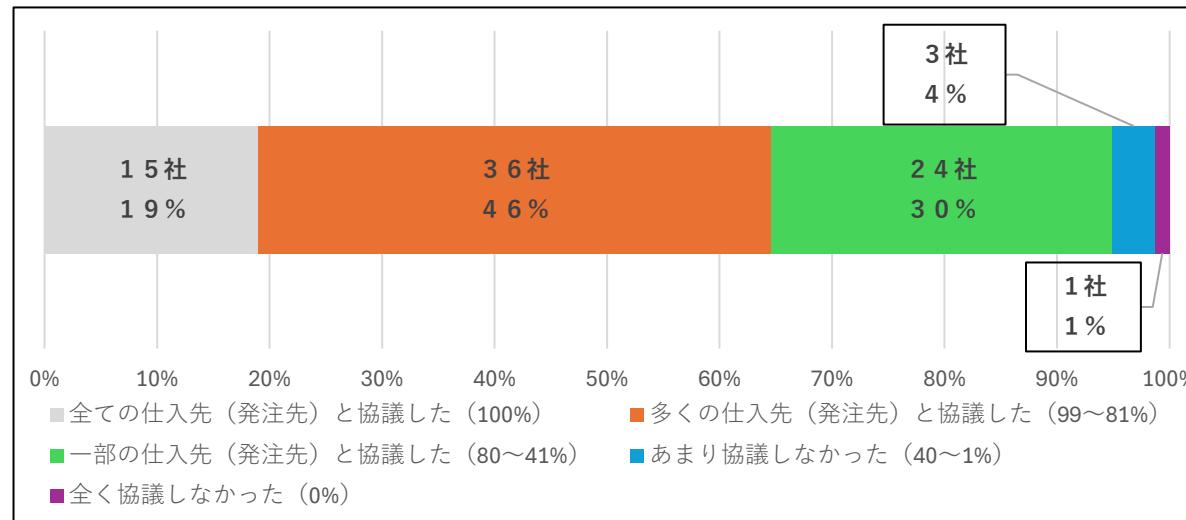
【対象:BtoB取引の中小企業】

【分析結果・今後の課題】

- 中小企業との2024年度に適用する価格の決定・改定については、「理解を得られるように十分な協議を全ての仕入先と実施した」、「多くの仕入先と協議した」、「一部の仕入先と協議した」を回答した比率は95%で殆どの組合員が協議を実施している。
- 仕入先と「あまり協議しなかった」「全く協議しなかった」と回答した4社(5%)は、「仕入先(発注先)から協議を求められなかったため」と回答している。
- 協議を実施した組合員の内、協議の申し入れは発注側からは3社(4%)、仕入先からは44社(59%)、双方からは28社(37%)が申し入れを行った。

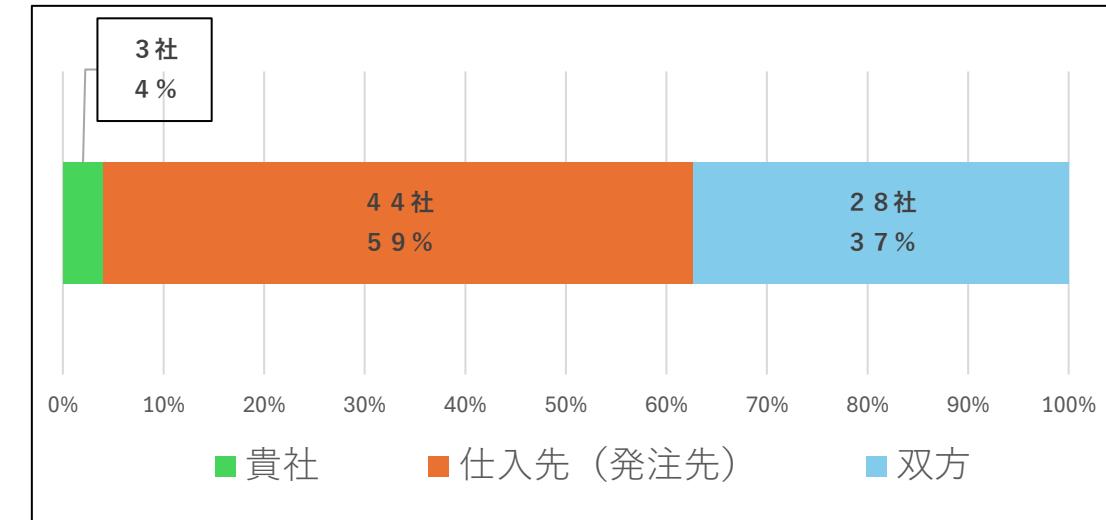
【設問と回答】 発注側 5

2024年度に適用する単価の決定・改定を行うにあたり、取引を行う仕入先(発注先)から理解を得らるるような十分な協議の実施状況についてお答えください。【单一回答】



発注側 6

発注側5で「1:全ての仕入先と協議した」、「2:多くの仕入先と協議した」、「3:一部の仕入先と協議した」と回答した方について、協議は貴社と仕入先のどちらから申し入れたか。【单一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 2024年の調査結果において、協議の申し入れが自社からが3社、相手からが44社となっており、自社から申し入れる事が徹底プランの「可能な限り実施する事項」としていることを再度周知徹底する。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

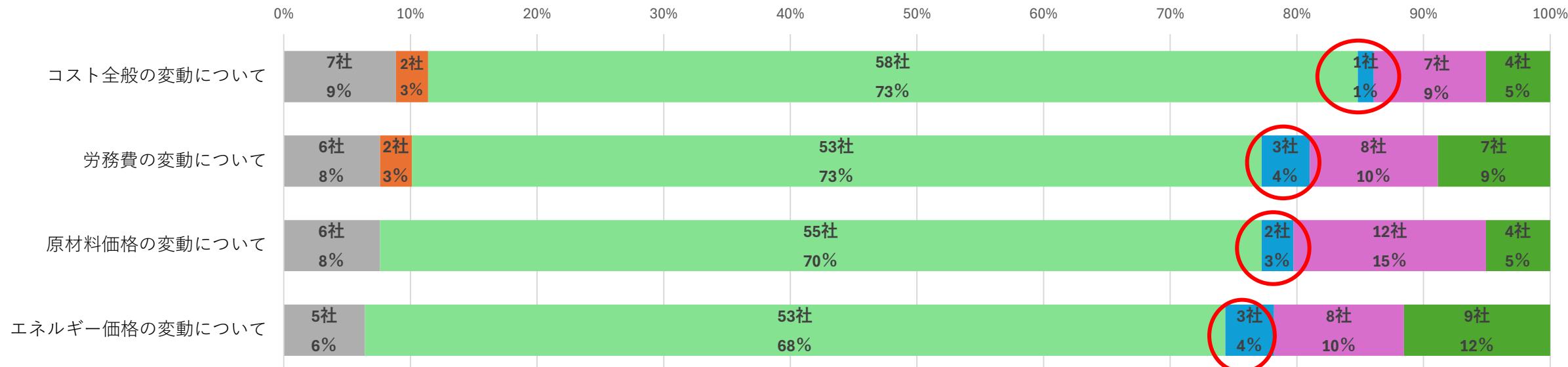
重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(十分な協議の実施:受注側)

【対象:最大の取引先】

【分析結果・今後の課題】

- 全体的に販売先は協議に応じてくれたが、全項目で少数で協議に応じてくれなかった企業があった。項目別にみると、コスト全般1社(1%)、労務費3社(4%)、原材料価格2社(3%)、エネルギー価格3社(4%)が協議に応じてくれなかった。

【設問と回答】 受注側 6 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。各コストの変動についてお答えください。



■販売先から申し出があり協議を行った

■自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった

■販売先から申し出があったが協議を行わなかった

■協議を行う必要がなかった

■自社から申し出を行い協議に応じてくれた

■協議を申し込みることができなかった

【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析結果を通じて啓発活動を続けていく。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(十分な協議の実施:発注側、受注側)

【対象】
発注側:BtoB取引の中小企業
受注側:最大の取引先

【分析結果・今後の課題】

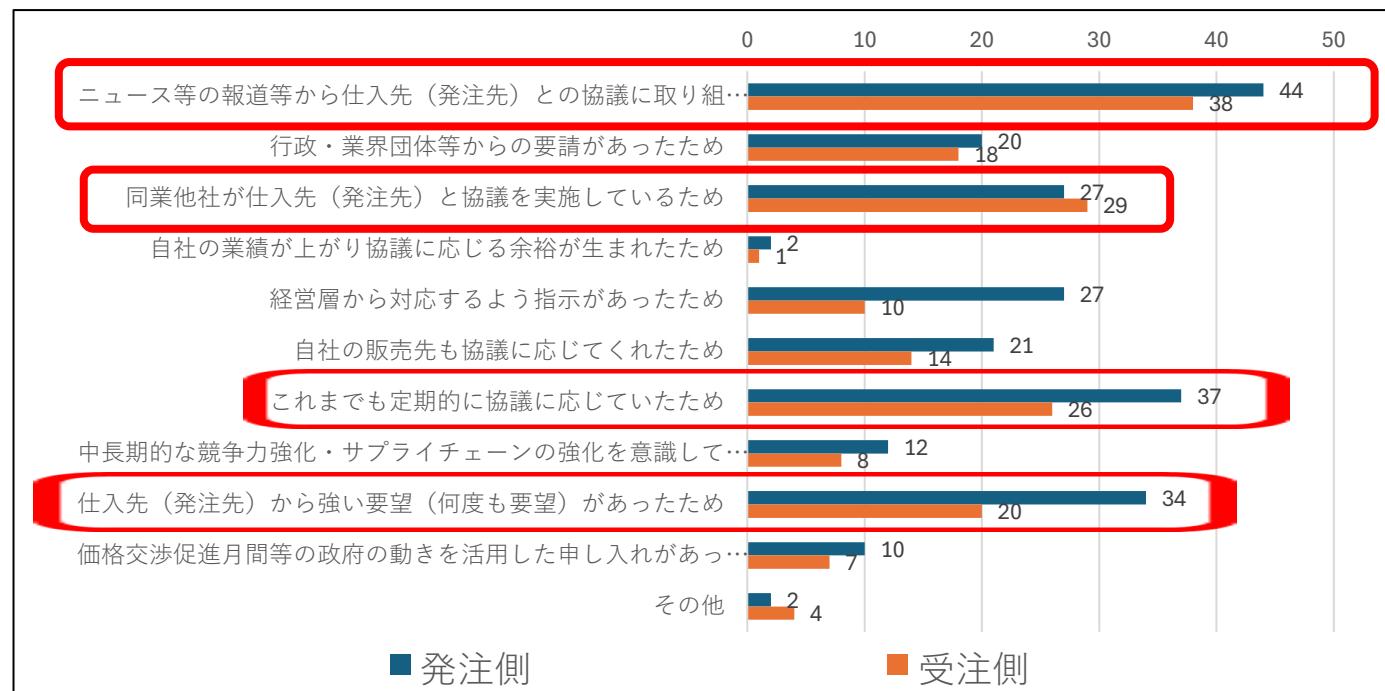
- 発注側、受注側共に「ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じたため」が一番目に多い理由(発注側で44社、受注側で38社)となっており、価格決定、改訂についてはニュース等の影響も大きいことが考えられる。政府に対してはアナウンスの継続を求めていく必要がある。
- 発注側では「これまで定期的に協議に応じてきたため」が37社、「仕入先(発注先)から強い要望(何度も要望)があったため」が34社となっており、発注側は従来より発注先からの要望に対し、真摯に協議に応じてきたと考えられる。
- 受注側では協議に応じてくれない理由として、「販売先の取引先への価格転嫁が出来ない」が3社、「今後、取引中止や仕入先変更を検討されている」が1社あり、価格転嫁が滞っている為、業績の悪化や、仕入先変更の事例がある事を政府に認知してもらう必要がある。

【設問と回答】

発注側7 発注側5で「全ての仕入先と協議した」、「多くの仕入先と協議した」、「一部の仕入先と協議した」と回答した方で、販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。

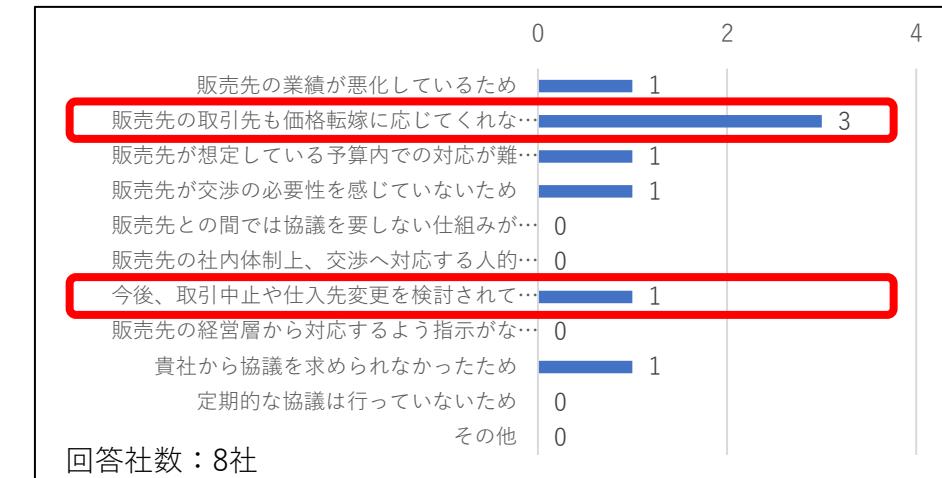
【複数回答可】

受注側7 受注側6で「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方にお伺いします。販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



受注側8

受注側6で「自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった」と1項目でも回答した方にお伺いします。販売先が協議に応じてくれなかつた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

【対象: 最大の取引先】

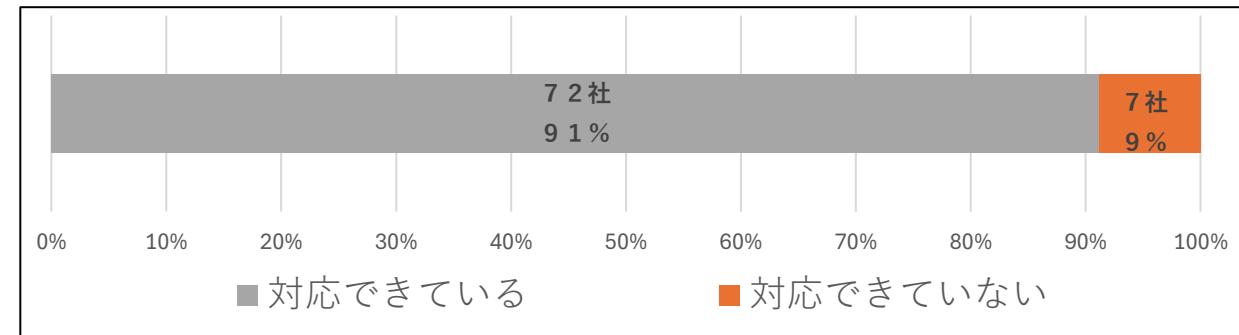
重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(単価の価格・決定の反映: 発注側)

【分析結果・今後の課題】

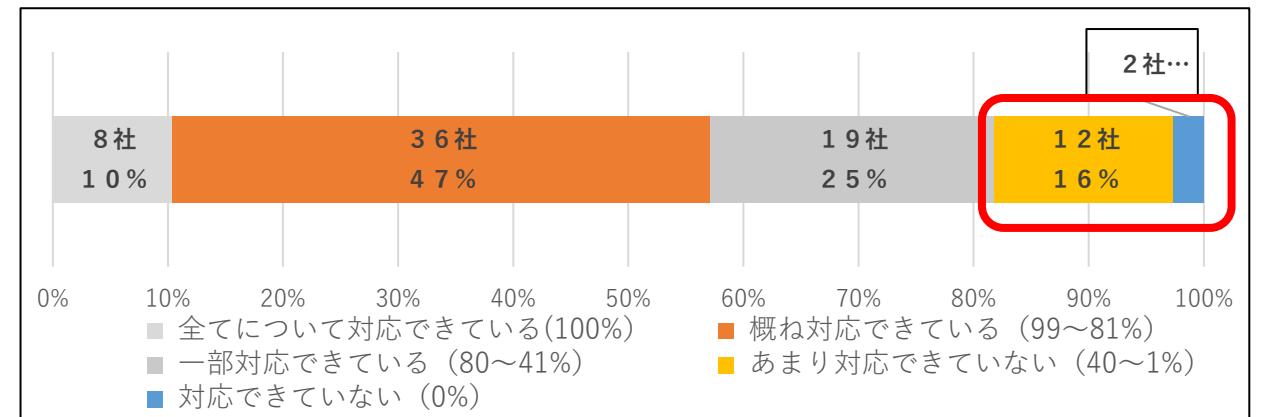
- 発注側として「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に関しては、経営トップはほとんど(72社、91%)の組合員で関与できている。
- 仕入先との協議の場を設ける(9-②)、説明に公表資料を依頼する(9-③)、要請額の妥当性を考慮する(9-④)、協議のテーブルにつく(9-⑤)、労務費上昇分の考え方を提示する(9-⑥)、定期的に仕入先とコミュニケーションをとる(9-⑦)、価格交渉の記録を作成、双方で保管する(9-⑧)で一定数で対応できていない項目については、啓発する必要性がある。

【設問と回答】

発注側9-① 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。
労務費の価格交渉に経営トップは関与している。【单一回答】



発注側9-② 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。
仕入先(発注先)と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けていますか。【单一回答】

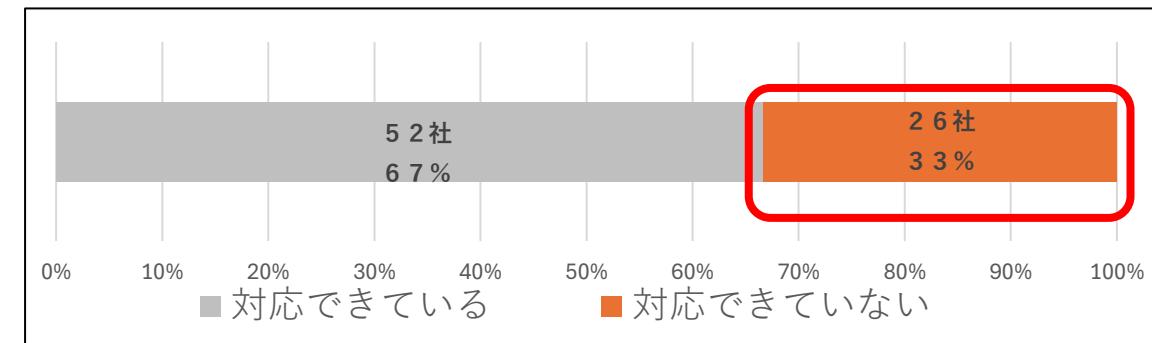


2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

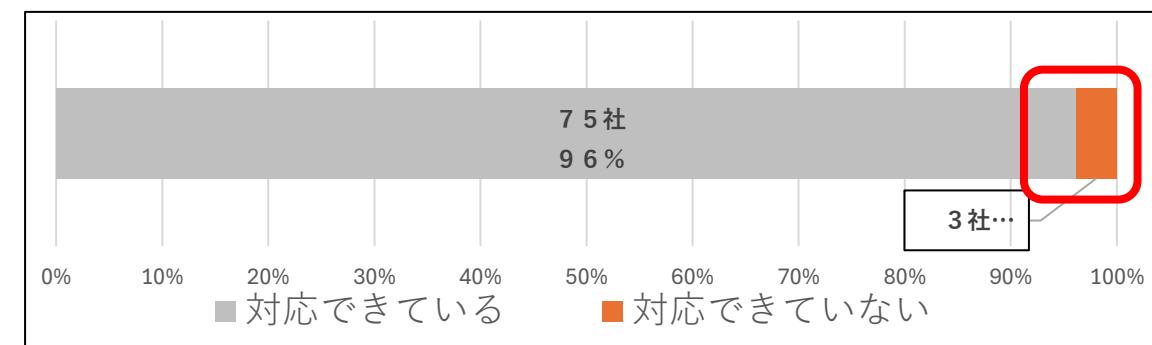
重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(単価の価格・決定の反映:発注側)

【設問と回答】

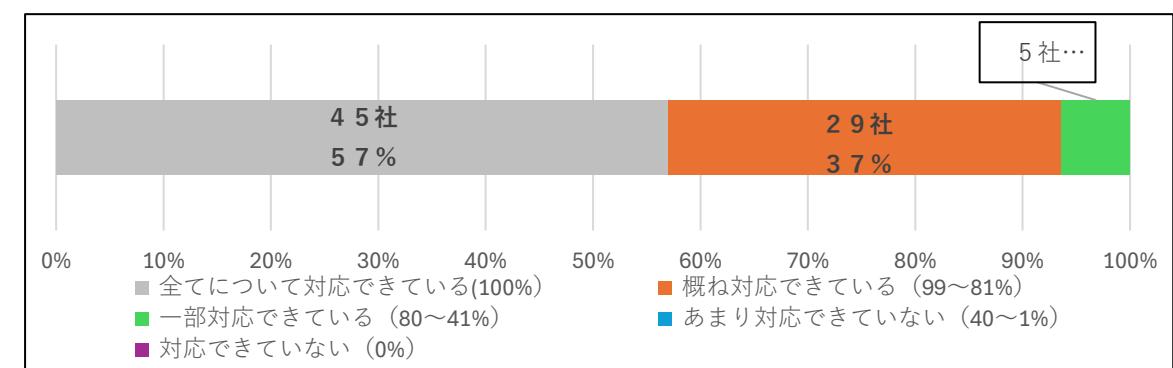
発注側9-③ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を依頼していますか。 【单一回答】



発注側9-④ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行う事を意識して、要請額の妥当性を判断していますか。【单一回答】



発注側9-⑤ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。仕入先から労務費の上昇を理由に取引価格の引き上げを求められた場合、協議のテーブルに着きますか。【单一回答】



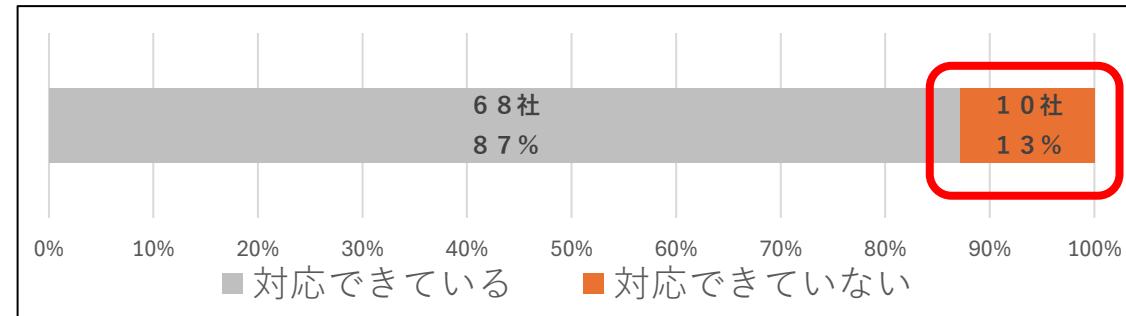
2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(単価の価格・決定の反映:発注側)

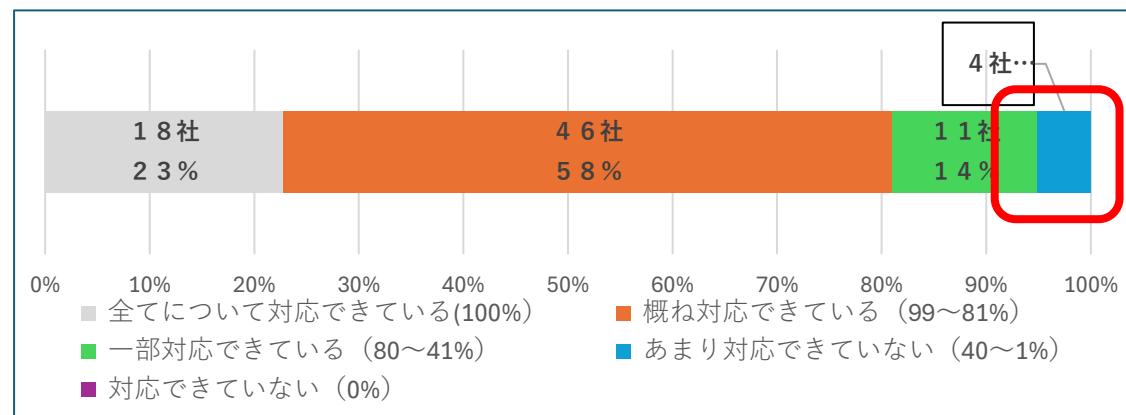
【対象:最大の取引先】

【設問と回答】

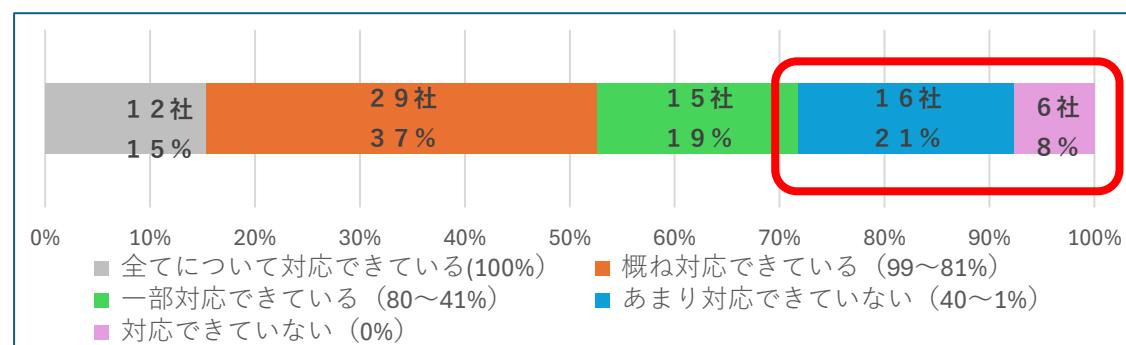
- 発注側9-⑥ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。
必要に応じて仕入先に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示していますか。 【单一回答】



- 発注側9-⑦ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。
定期的に仕入先とコミュニケーションをとっていますか。 【单一回答】



- 発注側9-⑧ 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ていますか。
価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先の双方で保管していますか。 【单一回答】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

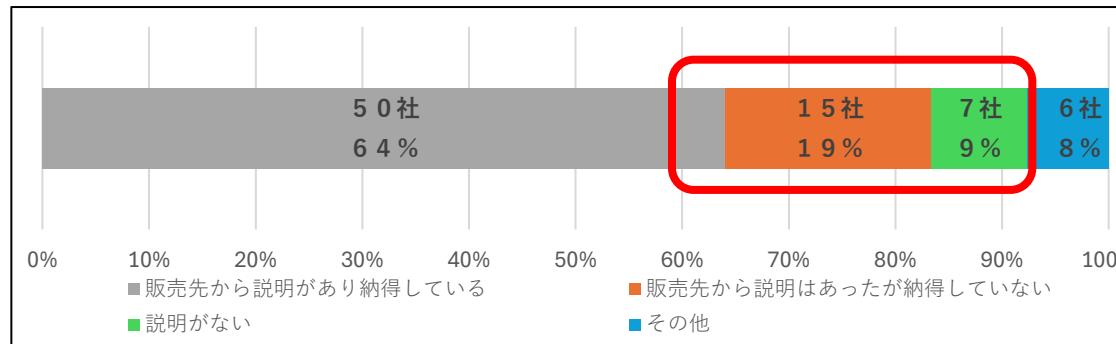
重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(十分な協議の実施:受注側)

【対象:最大の取引先】

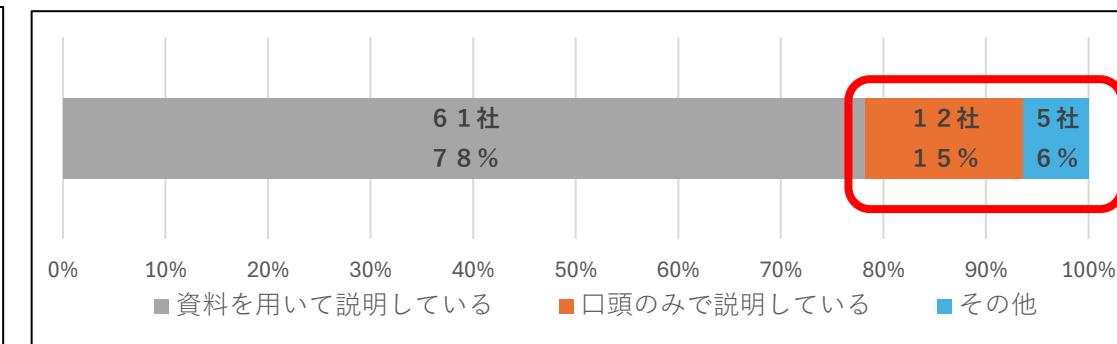
【分析結果・今後の課題】

- 受注側としての価格の決定・改定については、決定理由の説明が「説明があったが納得していない」「説明がない」との回答が22社(28%)、説明方法で「口頭のみ」が12社(15%)、意見を傾聴してくれたかについては、「聞いてもらえるが聞いているだけ」が16社(21%)、価格交渉的回答までの期間が「1か月以上」が31社(42%)となっている、分析結果を通じ、啓発活動を続けていく必要がある。

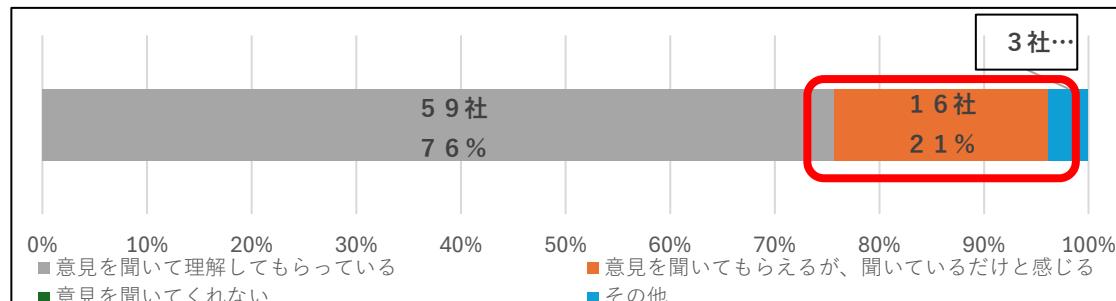
【設問と回答】
受注側9-① 2024年度に適用する単価の決定・改定を行うにあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関して、販売先から価格決定理由の説明はありましたか。【单一回答】



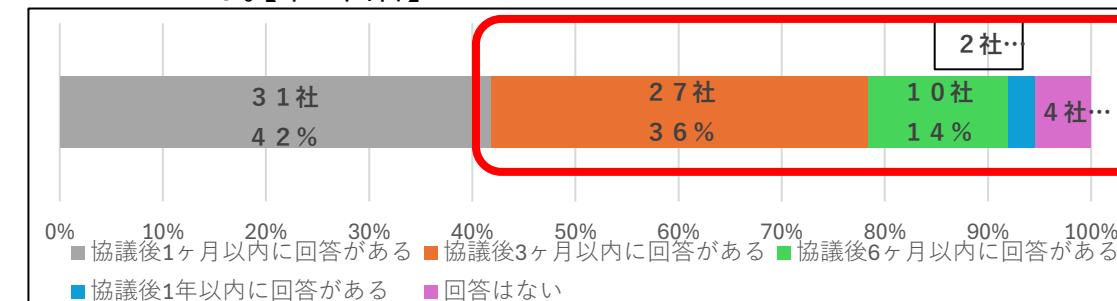
受注側9-② 2024年度に適用する単価の決定・改定を行うにあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関して、販売先の協議の際の説明方法は。【单一回答】



受注側9-③ 2024年度に適用する単価の決定・改定を行うにあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関して、販売先は貴社の意見を傾聴してくれましたか。【单一回答】



受注側9-④ 2024年度に適用する単価の決定・改定を行うにあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関して、協議から回答までの期間は。【单一回答】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ①価格決定方法について(単価の価格・決定の反映:発注側、受注側)

【対象:最大の取引先】

【分析結果・今後の課題】

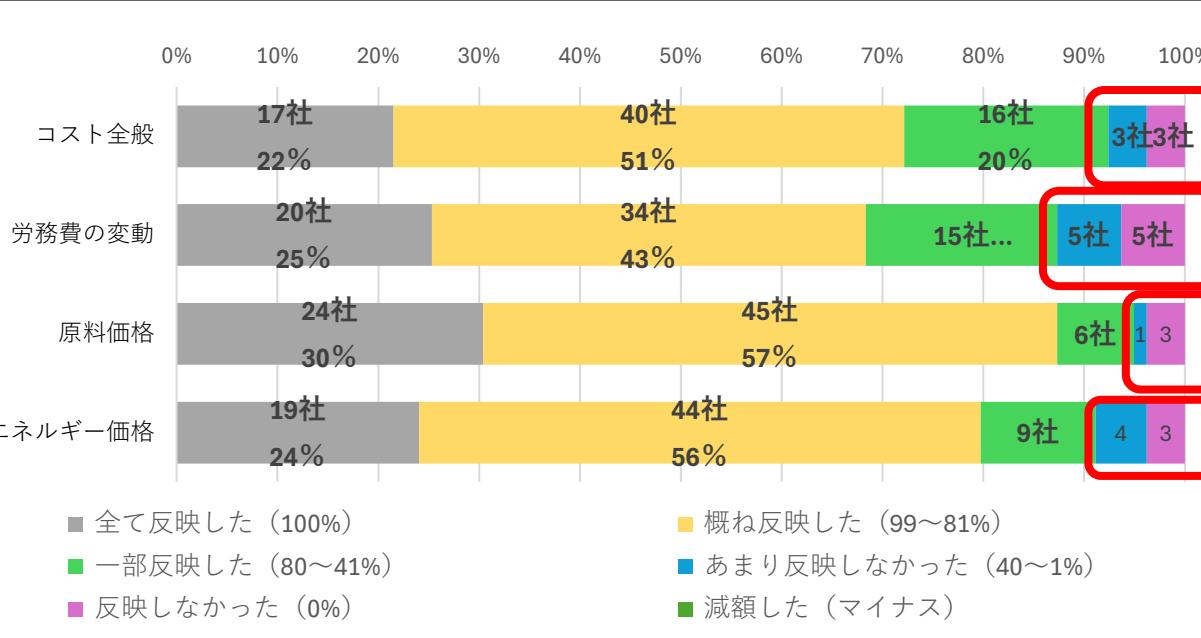
- 最大の取引先のコスト全般の価格反映について、「あまり反映しなかった」、「反映しなかった」「減額した(マイナス)」との回答は発注側で6社(7%)、受注側で26社(33%)、労務費の反映は発注側で10社(13%)、受注側で32社(42%)、原材料費の反映は発注側で4社(5%)、受注側で22社(29%)、エネルギーコストの反映は発注側で7社(9%)、受注側で30社(39%)となり、反映状況で発注側と受注側で大きな差がある。
- 各コストの反映について、発注側と受注側では差異が見られるので、分析資料を通じて、組合員企業への啓発活動を続けていく。

【設問と回答】

【発注側】

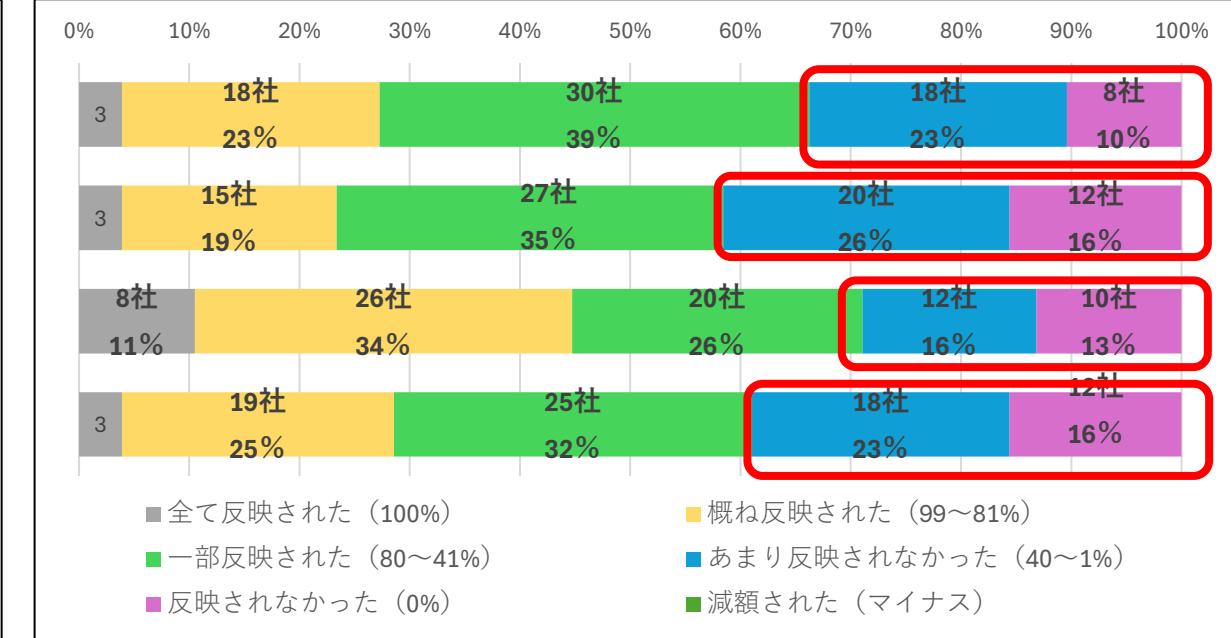
発注側10

直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先(発注先)との取引について、2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先(発注先)の各コスト増加分をどの程度は反映できましたか。【单一回答】



受注側11

2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各コストの反映状況をお答えください。【单一回答】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ②原価低減要請、協力金等について(十分な協議の実施:発注側)

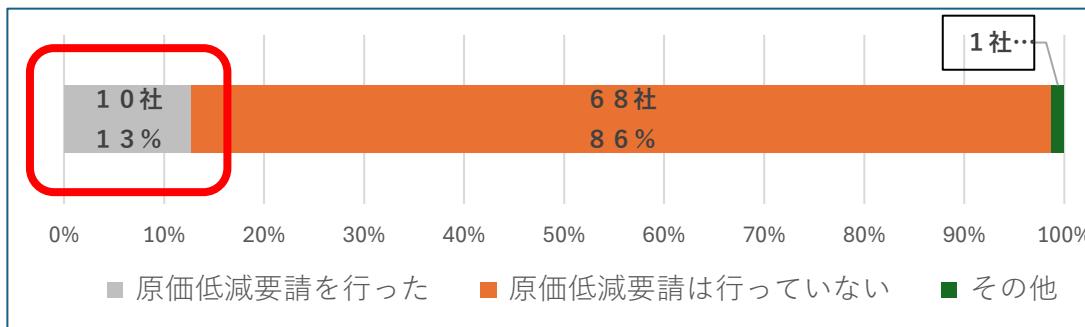
【対象:BtoB取引の中小企業】

【分析結果・今後の課題】

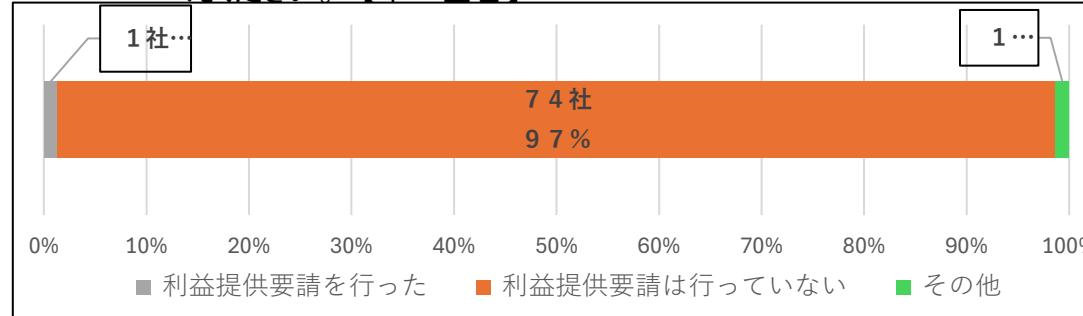
- 発注側では原価低減要請を行った組合員企業が10社(13%)、利益提供要請を行った組合員企業が1社(1%)があった。
- 発注側では原価低減要請や利益提供要請を行っても、競争環境上で行っているが、対応が出来ない場合でも取引は継続している。

【設問と回答】

直近1年間で、仕入先(発注先)に対して原価低減要請を行いましたか。【単一回答】
発注側14



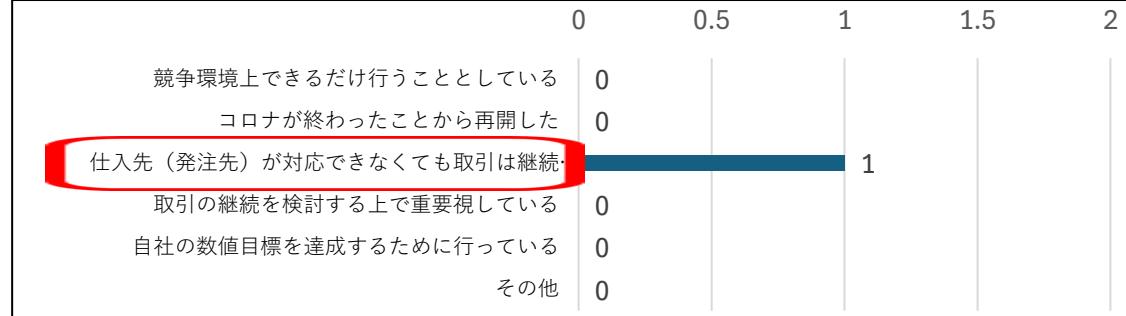
発注側 18 直近1年間で、仕入先(発注先)に利益提供要請を実施したかをお答えください。【単一回答】



発注側14で「原価低減を行った」と回答した方、貴社の考え方を
発注側15 答えてください。【複数回答可】



発注側18で「利益提供要請を行った」と回答した方、貴社の考え方を
発注側 19 【複数回答可】



【課題を踏まえた今後のアクション】 分析結果を通じて不合理な原価低減要請を行わないように啓発活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

【対象: 最大の取引先】

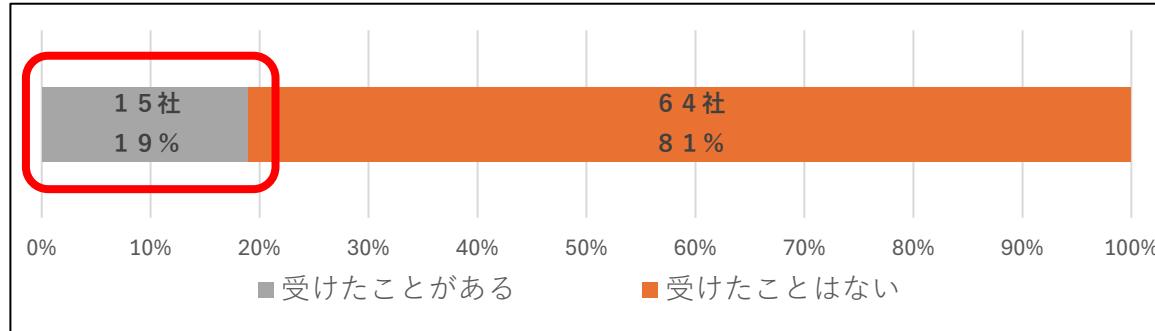
重点課題に対する取組 ②原価低減要請、協力金等について(十分な協議の実施:受注側)

【分析結果・今後の課題】

- 受注側では原価低減要請や利益提供要請を受けた組合員企業が15社(19%)あった。
- 原価低減要請や利益提供要請を受けた組合員企業の大多数は、要請には納得できないが、取引継続のために対応をせざるを得ない状況と思われる。

【設問と回答】

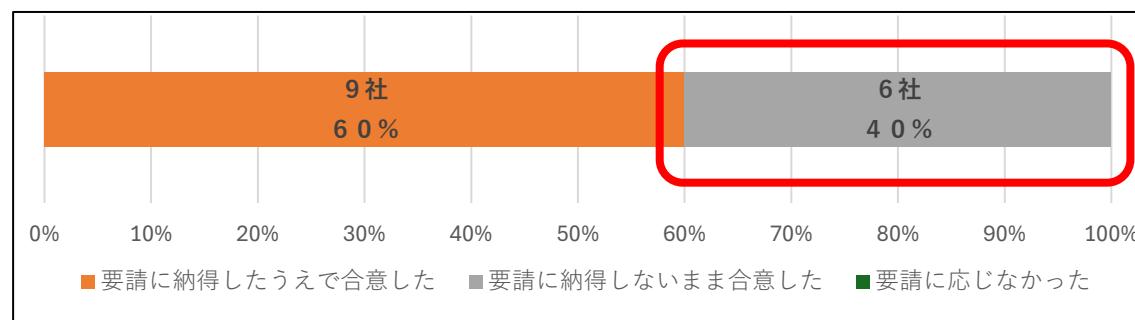
受注側15 直近1年間で、販売先から原価低減要請や利益提供要請を受けたことがありますか。【単一回答】



受注側 16 受注側15で「原価低減要請や利益提供要請を受けたことがある方にお伺いします。とらえ方を回答ください。複数回答可】



受注側 17 受注側15で「原価低減要請や利益提供要請を受けたことがある方にお伺いします。販売先と十分協議し、納得のうえ書面による合意はしましたか。【複数回答可】



受注側 18 受注側17で「原価低減要請や利益提供要請に納得しないまま合意した方にお伺いします。要請に納得しないまま合意した理由は何ですか。【複数回答可】



2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ③支払い条件について

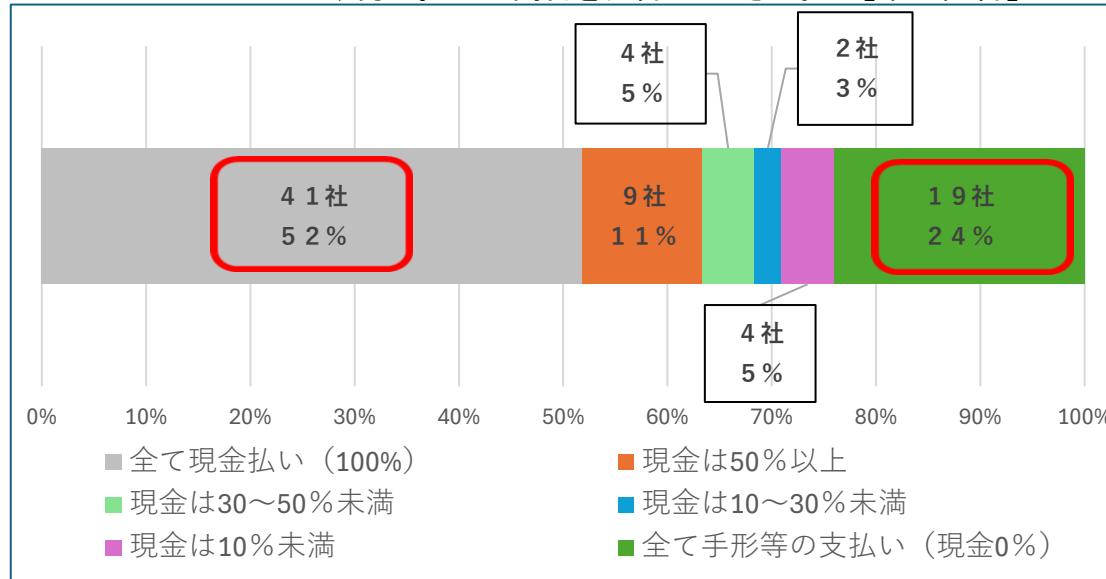
【対象:最大の取引先】

【分析結果・今後の課題】

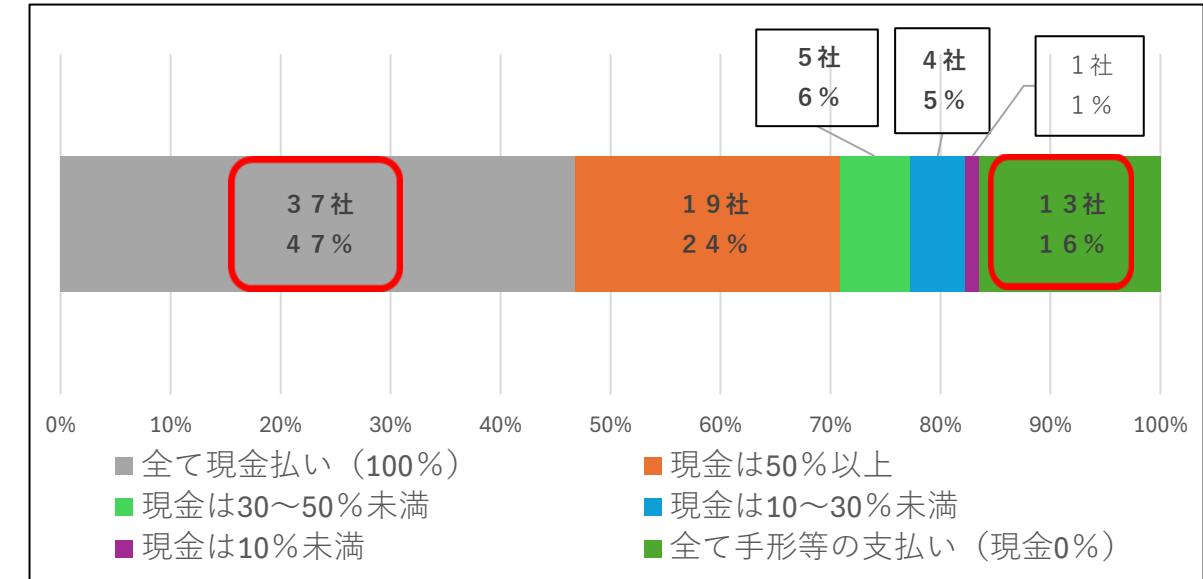
- 発注側は「全て現金払い」が41社(52%)と半数を超えるが、受注側では「全て現金払い」は37社(47%)に留まる。
- 発注側、受注側共に「全て手形等の支払い」が発注側で19社(24%)、受注側で13社(16%)と一定数あり、2026年の手形廃止に向け、啓発する必要がある。

【設問と回答】

発注側22 直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先(発注先)との取引について、現金払いの割合をお答えください。 【单一回答】



受注側20 下請代金の支払いの割合はどのくらいですか。 【单一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析結果を通じて啓発活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

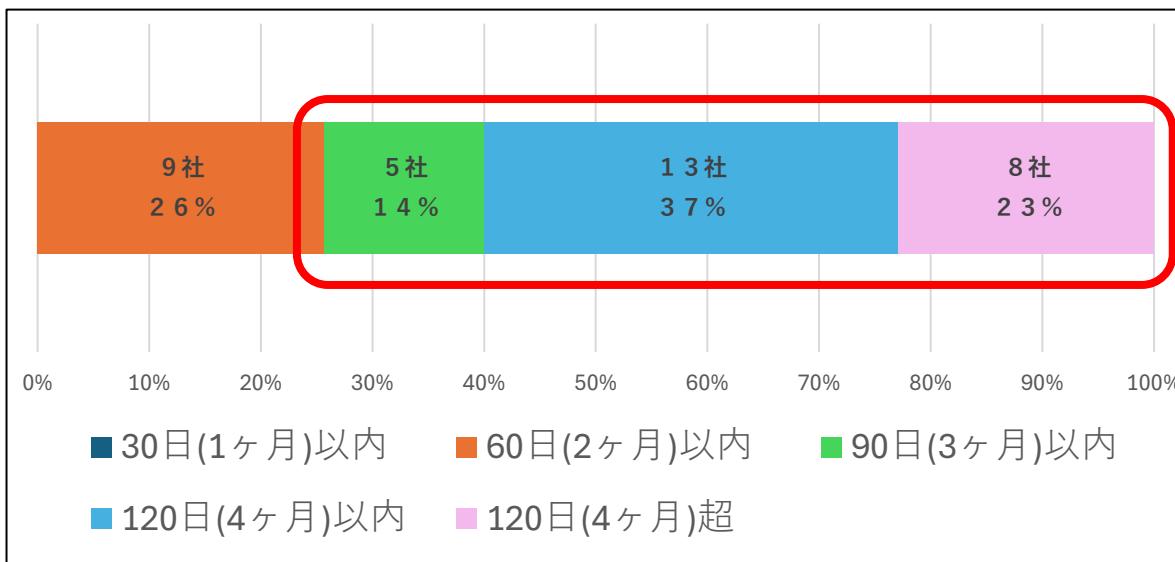
重点課題に対する取組 ③支払い条件について

【対象:最大の取引先】

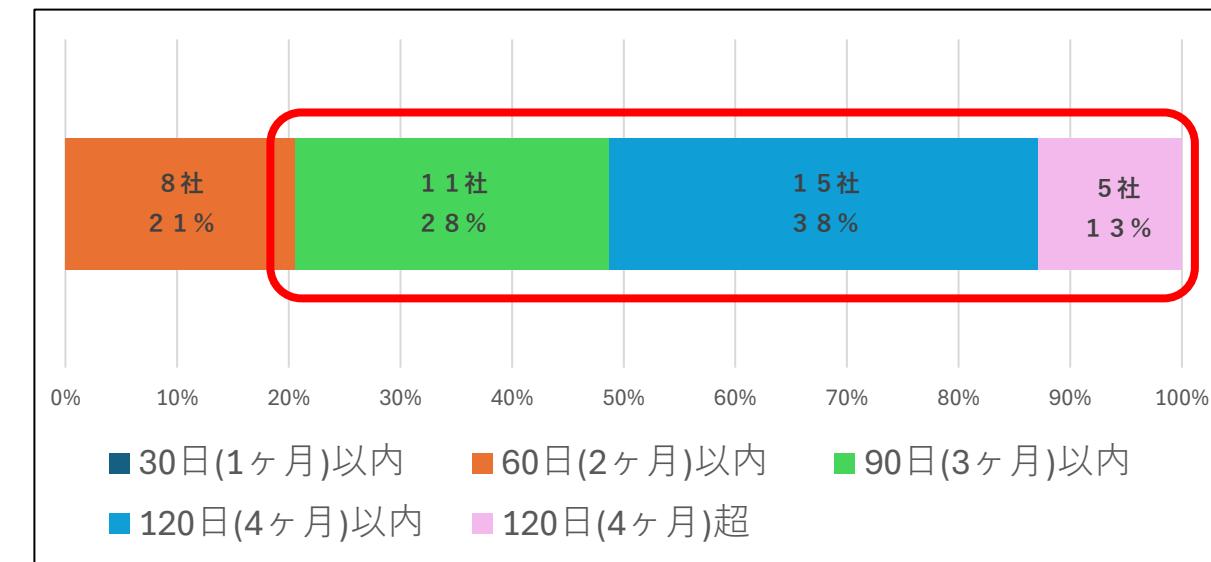
【分析結果・今後の課題】

- 取引金額が最も大きい取引先との取引について、60日超の手形等で支払っている取引が発注側で26社(74%)あるが、最大の取引先が製紙会社になる為、下請対象にならないが、受注側で31社(79%)ある。下請法の指導基準が見直され、2024年11月からは下請け代金を手形等で支払う際のサイトが60日以内とされたことを組合員企業に周知し取り組む必要がある。

発注側24 「全て現金支払い」以外を回答した方で直近1年間で取引金額が最も大きい得意先との取引について、下請代金を手形等で支払っている場合のサイトはどれくらいですか。
【单一回答】



受注側22 「全て現金支払い」以外を回答した方で、下請代金を手形等で受け取っている場合、手形等のサイトはどれくらいですか。
【单一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析結果を通じて啓発活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

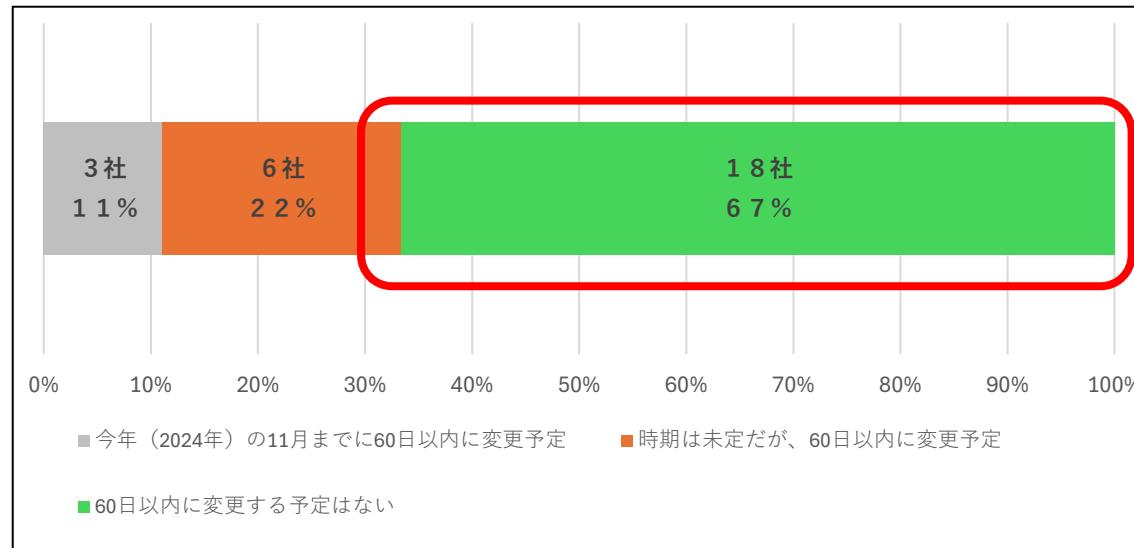
重点課題に対する取組 ③支払い条件について

【対象:最大の取引先】

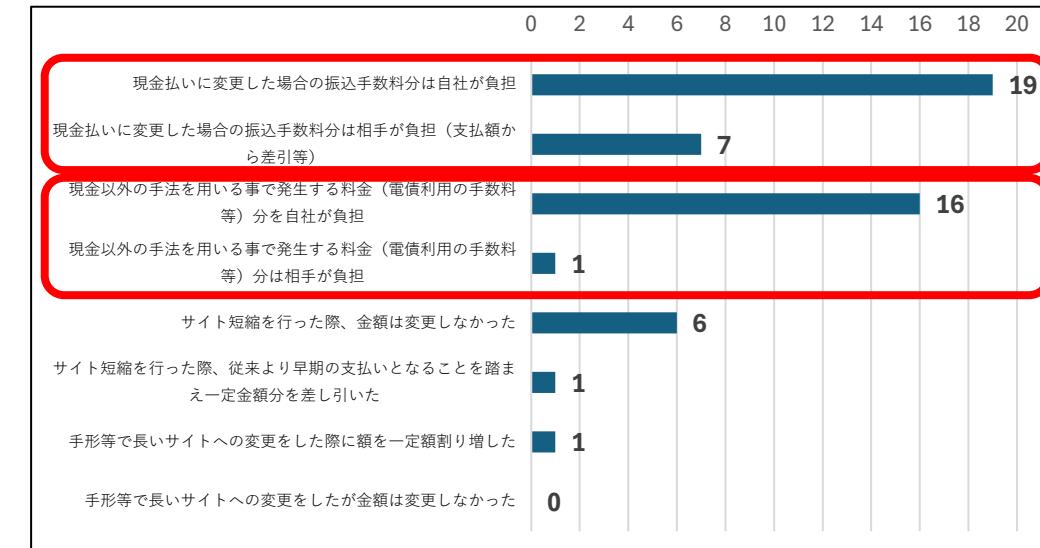
【分析結果・今後の課題】

- 手形支払いのサイトを60日以内に変更する予定のない会社が18社(67%)ある。
- 支払い方法を現金払いに変更した際の振込手数料を自社負担が19社、相手負担が7社、電債払いにした際の手数料を自社負担が16社、相手負担が1社。概ね発注側が負担した。

発注側25 「全て現金支払い」以外を回答した方で、現在、60日を超えるサイトの手形を利用している場合、サイトを変更する予定はありますか。
【単一回答】



発注側26 「全て現金支払い」以外を回答した方で、支払い方法を変更した際に、手数料や金利分に関して、どのような扱いとしましたか。
【単一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 2024年11月より下請法の指導基準が見直され、約束手形、一括決済方式、電子記録債権のサイトが60日以内に変更されていることについて周知活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ③支払い条件について

【対象:最大の取引先】

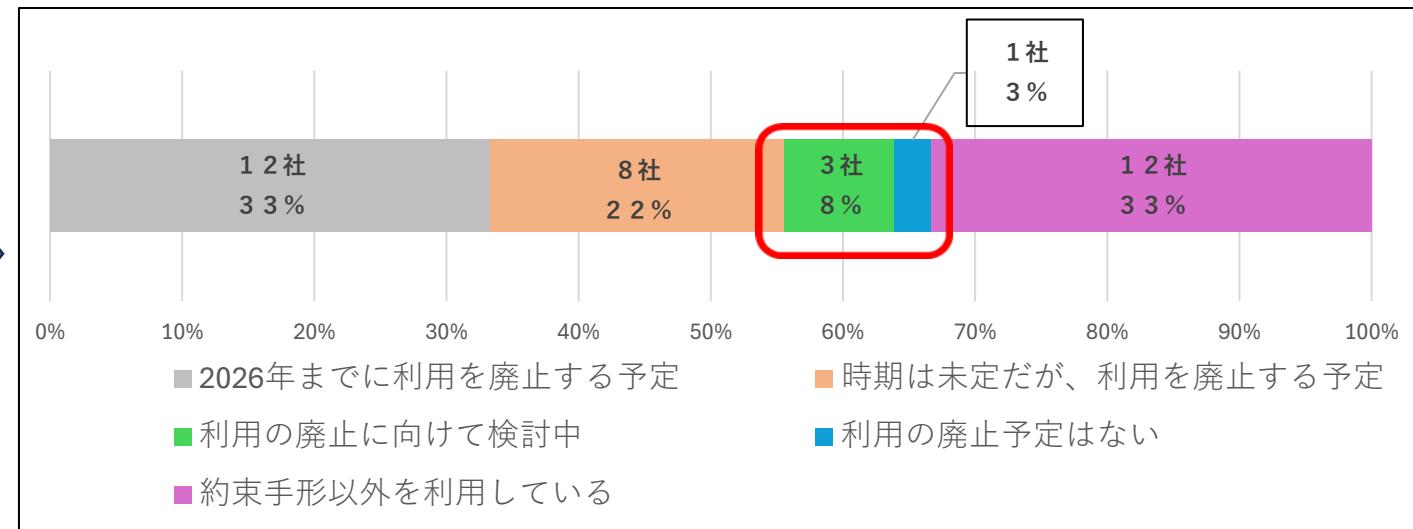
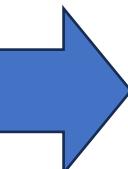
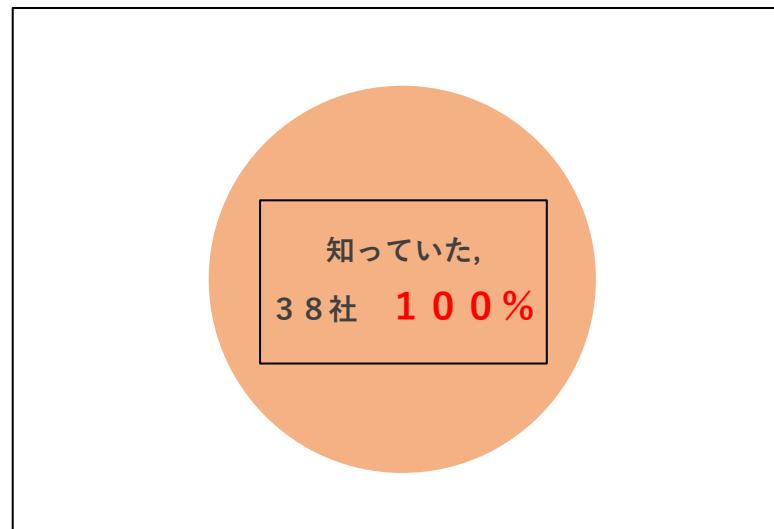
【分析結果・今後の課題】

- 発注側で、支払いを「現金払い」以外で行っている会社は2026年に約束手形の利用廃止に向けた取組が閣議決定されたことを知っている割合は100%（38社）だった。
- 発注側で支払いを「現金払い」以外で行っている会社で約束手形の利用停止の予定で、「利用を停止するが、時期は未定」が3社（8%）、「利用停止の予定はない」が1社（3%）があり、2026年の約束手形利用廃止の取り組みを周知徹底する必要がある。

【設問と回答】

発注側27 発注側22で「現金払い」以外を回答した方で、2026年に約束手形の利用廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を御存知ですか。 【単一回答】

発注側28 発注側22で「現金払い」以外を回答した方で、現在、下請代金の支払いに約束手形を利用している場合、約束手形の利用停止を予定していますか。 【単一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析結果を通じて啓発活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ④知的財産等への対応について

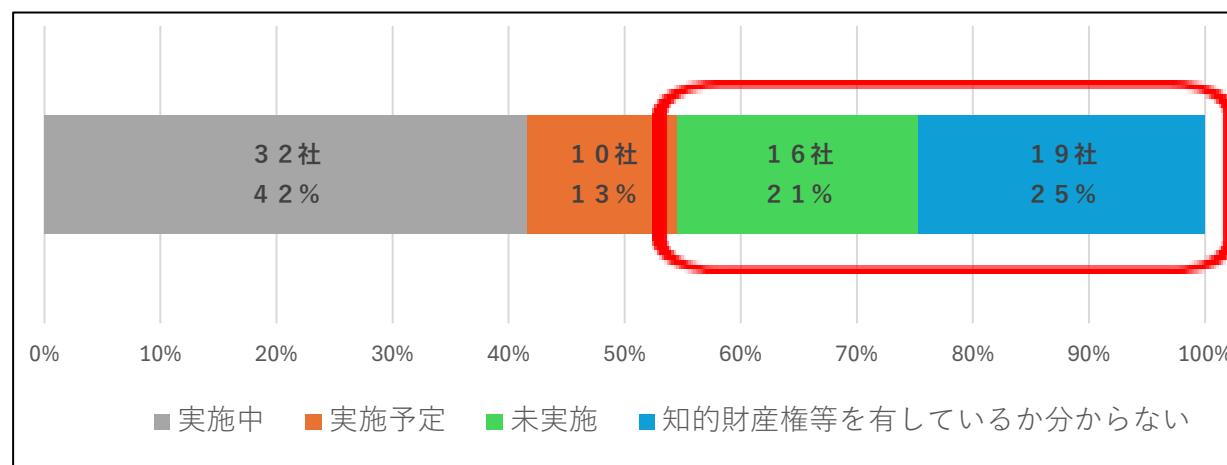
【対象: 取引先全般】

【分析結果・今後の課題】

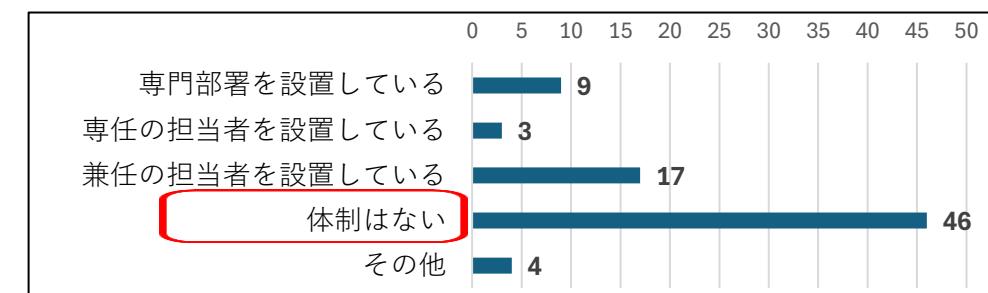
- 知的財産の保護に関しては、受注側では、知的財産権等の保護が「未実施」との回答が16社(21%)、「知的財産権等を有しているかが分からない」との回答が19社(25%)となり、管理されていない事がわかる。
- 知的財産権等の管理体制についても、「管理体制はない」が46社と大多数を占めている。
- 知的財産権等の保護のために特許出願・登録をしている会社が26社、対策を行っていない会社が32社となっており、会社による認識の差が大きいことが分かる。

【設問と回答】

受注側29 貴社の保有する知的財産権等を保護するための対応を行っていますか。【単一回答】



受注側30 貴社には知的財産等を管理するための体制はありますか。【単一回答】



受注側31 貴社の知的財産権等を保護するために、具体的にどのような対策をしていますか。【複数回答可】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 知的財産の保護は、「未来志向型の取引慣行に向けて」で重点課題に挙げられており、自主行動計画にも織り込まれていることを、分析資料を通じて改めて周知する。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ⑤働き方改革への対応について

【対象:BtoB取引の中小企業】

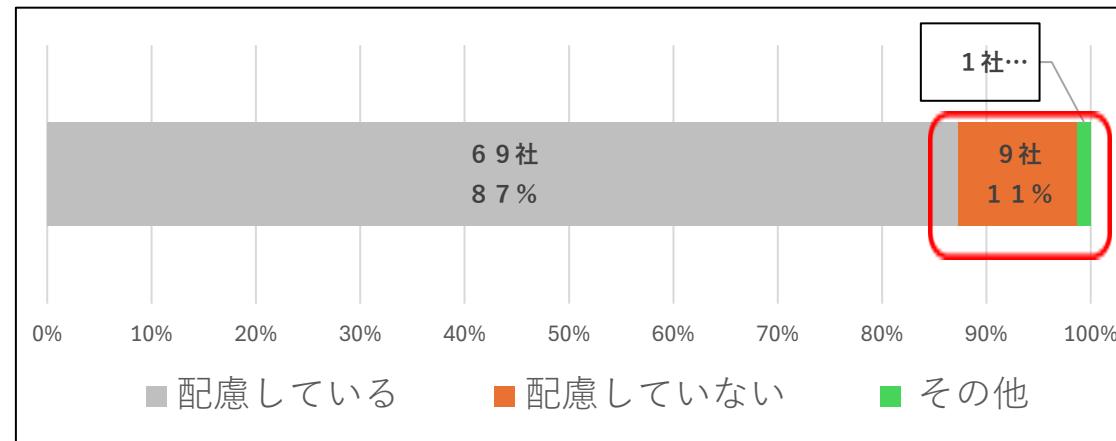
【分析結果・今後の課題】

- 働き方に配慮した発注は発注側で69社(87%)、受注側で46社(60%)となっており、立場の違いでの差異が表れた。

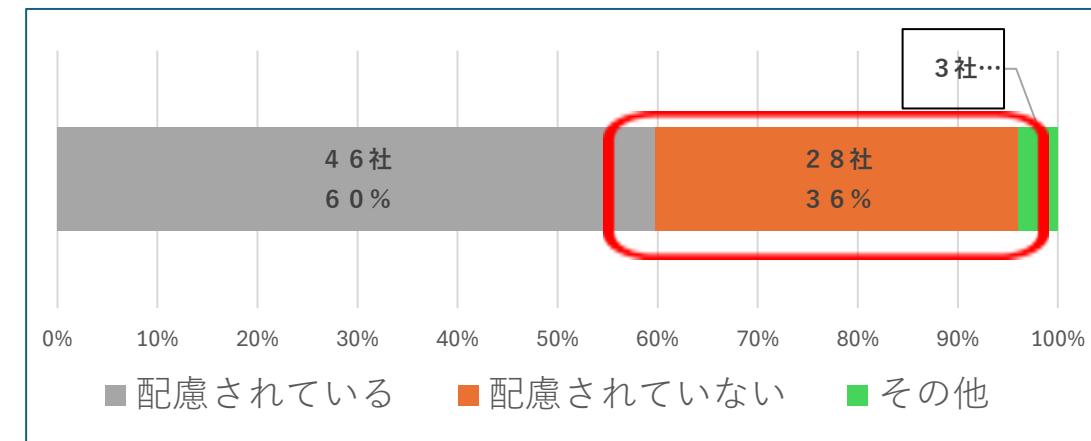
【設問と回答】

発注側34

貴社が仕入先(発注先)に発注を行う際、仕入先(発注先)の働き方に配慮した発注を行っていますか。 【単一回答】



受注側34 販売先は発注を行う際、貴社の働き方に配慮した発注を行っていますか。 【単一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析結果を通じて啓発活動を行う。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ⑤働き方改革への対応について

【対象：発注側=BtoB取引の中小企業、受注側=取引先全般】

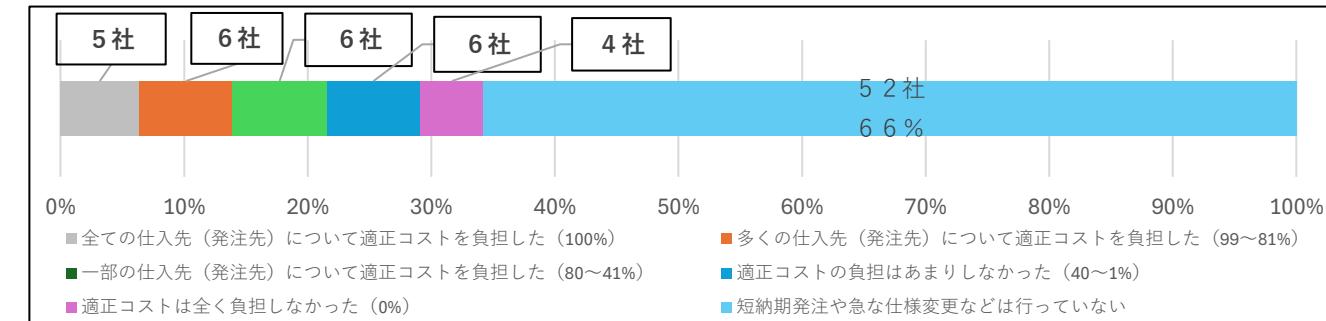
【分析結果・今後の課題】

- 働き方改革に関する対応については発注側、受注側共に「特に影響はない」が大多数を占めているが、納期変更や急な仕様変更を行った時の対応では発注側は概ね適正なコストを支払っている(短納期や仕様変更を行っていないを含む)が、受注側では半数近く(26社、41%)が適正なコストを負担してもらえなかった。

発注側35 貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭に貴社が仕入先(発注先)に対し影響が生じる可能性がある項目についてお答えください。【複数回答可】



発注側36 直近1年間で、貴社が行った働き方改革に関する対応により、短納期発注や急な仕様変更を行った場合に適正なコストを負担した状況をお答えください。【単一回答】

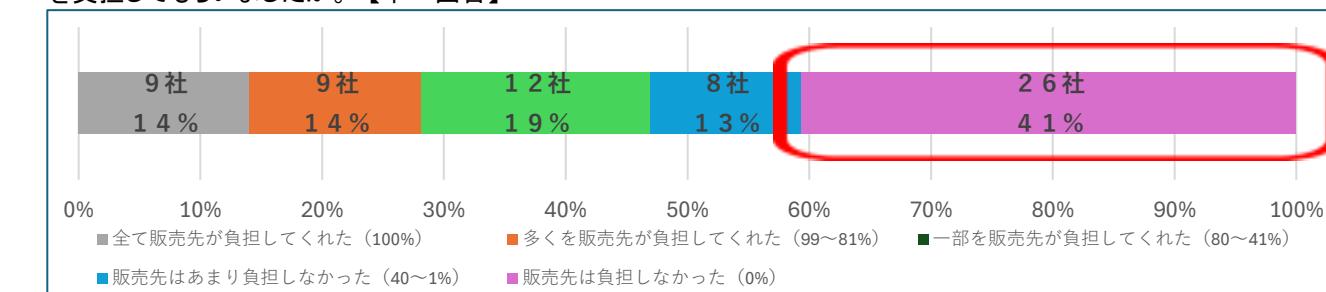


受注側35 直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応の結果、受けた影響についてあてはまるものを選んでください。【複数回答可】



受注側36

直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応で短納期や急な仕様変更を行った場合に適正なコストを負担してもらいましたか。【単一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 働き方改革への対応が徹底プランに織り込まれていることを、分析資料を通じて改めて周知する。

2. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

重点課題に対する取組 ⑥型取引の適正化

【対象: 取引先全般】

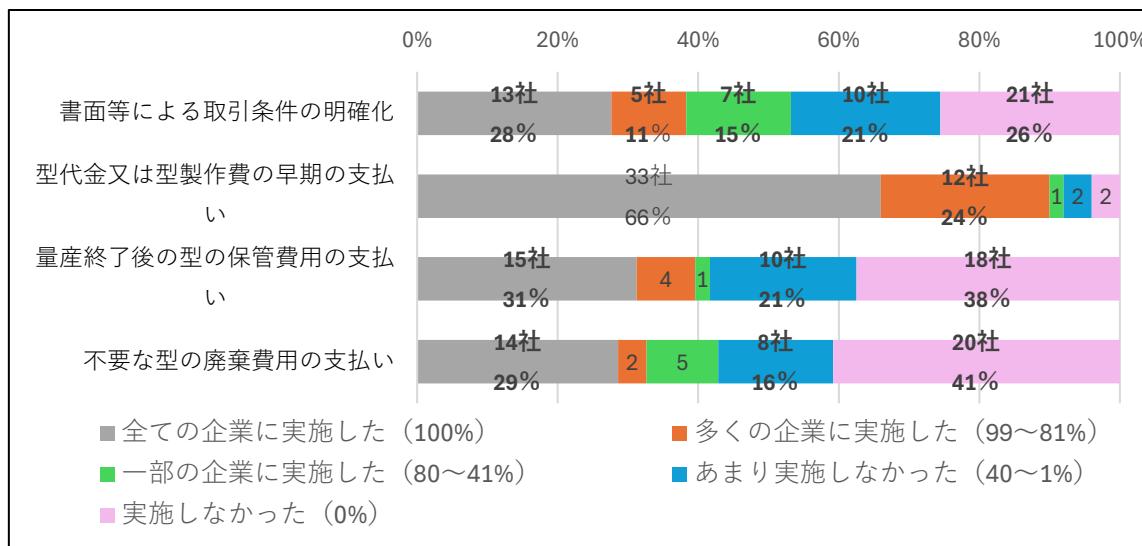
【分析結果・今後の課題】

- 型管理の改善の取組みは、発注側の立場と受注側の立場では実施状況で差異が見られる。
- 項目別では「全ての企業に実施した」「多くの企業に実施した」の割合では書面での取引条件の明確化では、発注側で18社(39%)に対し、受注側で26社(44%)、早期の支払いでは発注側が45社(90%)に対し、受注側で43社(68%)、保管費用の支払いでは、発注側が19社(39%)に対し、受注側で16社(25%)、廃棄費用の支払いに対しては、発注側で16社(33%)、受注側で14社(23%)となっており、受注側での負担が多いことが分かる。
- 書面等での費用の明確化を図ると共に保管費用、不要型の廃棄費用についても得意先に要請を行うことが課題となる。

【設問と回答】

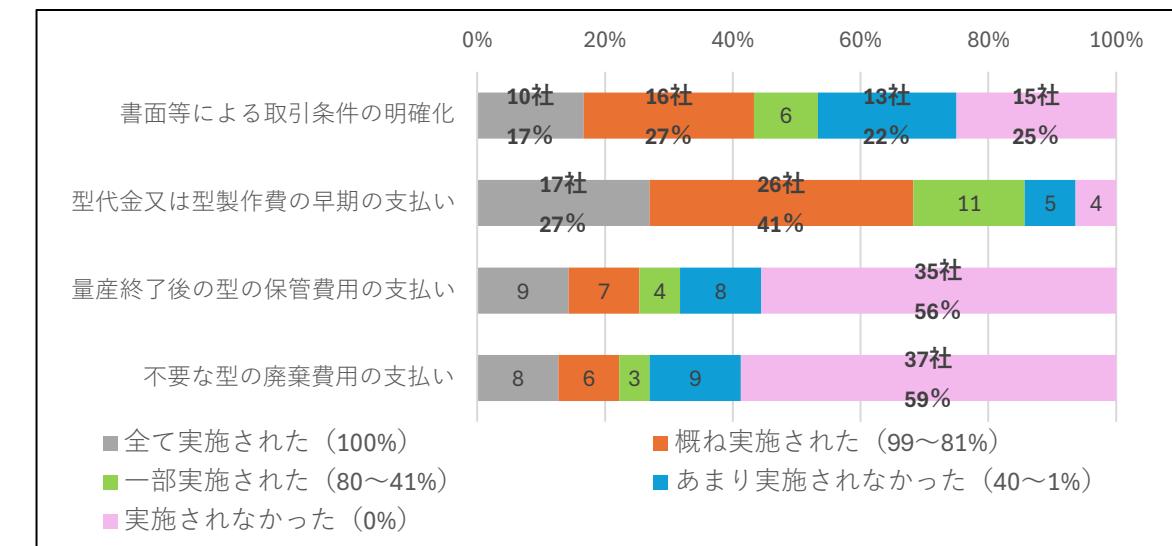
【発注側】

発注側39 直近1年間で、仕入先(発注先)に対する、型管理における適正化や改善への取組の実施状況をお答えください。【各項目単一回答】



【受注側】

受注側38 直近1年間で、型管理における適正化や改善への取組は実施できましたか。【各項目単一回答】



【課題を踏まえた今後のアクション】

- 分析資料を通じて、「書面での明確化」「不要な型代の廃棄費用」と「型の保管費用」の3項目が課題となっている。
- 量産終了型の無償保管で下請法での勧告事例が増えていることを周知し、組合員の自覚を促す。

3.パートナーシップ構築宣言への取組状況等

【取組状況】

- ・会員企業数:128社 (うち、資本金3億円超の大企業21社)
- ・宣言企業数: 69社 (うち、資本金3億円超の大企業17社)
- ・会員企業に占める宣言企業の割合:53.9%
- ・資本金3億円超の大企業に占める宣言企業の割合:81.0%

【今後の取組】

今後、宣言企業数を増加させていくために宣言企業数の管理をして、各段ボール工業組合の理事会での働きかけを行う。

4.これまでの取組(普及活動等)

◆ 理事会において、フォローアップ調査結果の中政審での発表内容を検討し決定	(令和6年1月)
◆ 中小企業政策審議会 第19回取引問題小委員会内容報告及び資料の配布	(令和6年3月)
◆ 價格交渉促進月間実施の周知説明および資料配付	(令和6年3月、9月)
◆ 振興基準の改正概要の説明および資料配付 ◆ パートナーシップ構築宣言ひな型変更説明および、変更ひな形の配布	(令和6年4月)
◆ パートナーシップ構築宣言企業数を共有し、取組みを推進	(令和6年4月、9月)
◆ 自主行動計画の改定と徹底依頼の概要説明および資料配布	(令和6年7月)
◆ 理事会において、フォローアップ調査結果の中政審での発表内容を検討し決定	(令和6年12月)

5. その他取引適正化に向けた事項について

【今後の取組】

■ パートナーシップ構築宣言の実施促進（隨時継続）

- 各段ボール工業組合の理事会を通じて、未だ宣言を行っていない企業に宣言を促す

■ 価格交渉促進月間の周知（2月末、8月末）

- 3月と9月の価格交渉促進月間に実施されるフォローアップ調査結果を基に段ボール業界と他業界との現在地を把握し、啓発活動を図る。

■ 自主行動計画フォローアップ調査結果の周知と徹底への取組

（令和7年4月）

- 今回の調査において、下請振興法の振興基準や自主行動計画で定める内容について（社内に）徹底できていない企業があったことから、再度内容の周知を図る。