



第 2 回企業取引研究会

- ① 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題
(買ったたき規制の在り方)
- ② 下請代金等の支払条件

令和 6 年 9 月 1 9 日
公正取引委員会
中小企業庁

適切な価格転嫁の環境整備に関する課題 (買ったたき規制の在り方)

- 近年のようなコスト上昇局面において、価格への反映の必要性を明示的に協議せずに価格を据え置くなど、一方的に受注者（下請事業者）の経営を圧迫するような価格を設定する行為について、より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、どのように考えるべきか。【関係条項：下請法第4条第1項第5号（買ったたきの禁止）、優越G L第4の3（5）ア（取引の対価の一方的決定）】
- この問題の解決に向けて、サプライチェーン全体でどのような取組を行うべきか。

買ったたき規制に係る条文及び規制趣旨

【買ったたきの規制趣旨】

親事業者が下請事業者と下請代金の額を決定する際に、その地位を利用して、通常支払われる対価に比べて著しく低い額を下請事業者に押し付けることは、下請事業者の利益を損ない、経営を圧迫することになるのでこれを防止するためである。

下請取引適正化推進講習会テキスト（令和5年11月版 公正取引委員会・中小企業庁）から抜粋

○ 下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号）

（親事業者の遵守事項）

第4条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号（役務提供委託をした場合にあつては、第1号及び第4号を除く。）に掲げる行為をしてはならない。

一～四 （略）

五 下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること。

六・七 （略）

2 （略）

【参考】下請代金の減額の禁止

（下請法第4条第1項第3号）

下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、下請代金の額を減ずること。



○減額と買ったたきの比較

- ⇒ 「買ったたき」は発注する時点で生ずるものであるのに対し、「減額」は一旦決定された下請代金の額を事後に減ずるもの。
- ⇒ 「減額」は、あらかじめ合意があったとしても、下請事業者の責めに帰すべき理由がなければ下請法違反となる。

買ったたきの要件①

- 買ったたきについては、①通常支払われる対価に比し②著しく低い（①、②を併せて「**対価要件**」という。）下請代金の額を③不当に定めること（**不当性要件**）の要件が定められている。
- 上記のとおり、「買ったたき」は「通常支払われる対価に比し著しく低い」ことが対価要件であり、この「通常支払われる対価」は「市価」とされているが、下請取引は個別性の高い委託取引が多く、「通常支払われる対価＝市価」の把握が困難であるという問題点がある。
そのため、これまで運用上の工夫として、市価の把握が困難な場合には「従前の対価」を「市価」として取り扱う運用を行ってきた。

買ったときの要件②

- しかし、近年のような労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇局面や、生産量が減少するなどの場合においては、下請代金が引き下げられていなくても、「下請事業者の利益を損ない、経営を圧迫」されるとの指摘がある。

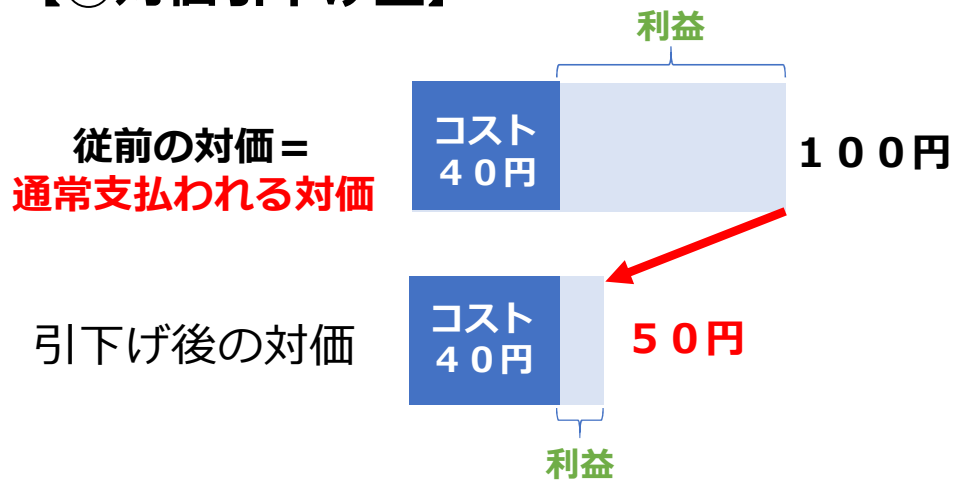
【具体例】

- ・ コスト上昇局面における価格を据え置く行為や、親事業者によって下請代金が引き上げられたものの、その上げ幅がコストアップに見合ったものではなく、下請事業者の利益を損なう行為であっても、対価を引き下げているものではないことから、対価要件の認定が困難
- ・ 発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、量産時の発注数量を前提とした単価で下請代金の額を定める場合には、下請事業者の利益を損なうこととなるが、対価を引き下げているものではないことから、対価要件の認定が困難

など

【参考】コスト上昇局面における価格転嫁が不十分なケース

【①対価引下げ型】

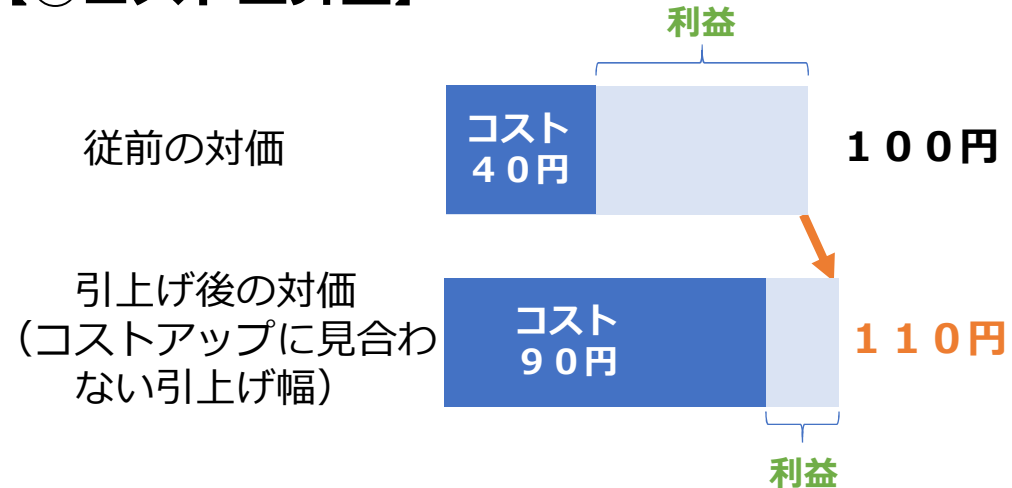


対価の引下げにより下請事業者の利益が減少



「従前の対価」との比較により対価要件が認定可能

【②コスト上昇型】

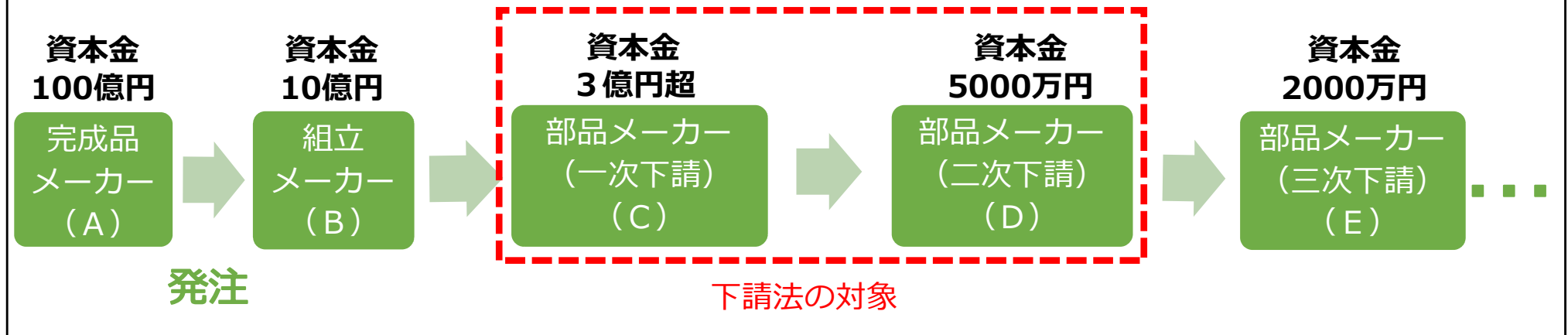


対価は引き下げられていないが、コスト上昇に見合う転嫁が行われていないため、下請事業者の利益が減少



経営を圧迫する行為であるが、対価要件の認定は困難

(例) 製造業におけるサプライチェーン



下請法適用対象取引において適切な価格転嫁が行われるためには、下請法適用対象外取引においても、価格転嫁がされることが必要ではないか。
→サプライチェーン全体での取組が必要



考えられる対応策

- ・ 下請適正取引等推進のためのガイドライン、自主行動計画の策定、改定
- ・ パートナーシップ構築宣言の推進
- ・ 下請中小企業振興法、業法等に基づく取組の推進、見直し 等

サプライチェーン全体における取引適正化に向けたこれまでの取組①

・下請中小企業振興法に基づく対応

①年2回の「価格交渉促進月間」において、発注側・受注側の双方から積極的な交渉を呼びかけるとともに、30万社の中小企業に対してアンケート調査を実施。その結果に基づいて、

- ✓ 価格交渉・価格転嫁の業種別ランキングを公表
- ✓ 発注側事業者ごとの交渉・転嫁の状況を記載した「企業リスト」を公表（延べ約770社）
- ✓ 状況が芳しくない発注側事業者に対して、事業所管大臣名で指導・助言（延べ約120社）

②「振興基準」では、サプライチェーンの川下側に位置する親事業者から率先して取引適正化に取り組むこと等を規定。下請法の指導基準の変更等を踏まえた改定も実施

・業界団体による自主行動計画の策定及び改定

①業界団体による「自主行動計画」の策定。28業種73団体が策定（令和6年6月26日時点）

②下請Gメンのヒアリングやフォローアップ調査に基づき、計画の徹底や必要な改定を要請

・業界団体への要請

発注側である大企業の業界団体に対して、直接の取引先だけでなくサプライチェーンの深い階層まで価格転嫁が浸透するよう、経済産業大臣等から要請。

・手形の要請文を通じた取引適正化

下請法の指導基準の変更に伴い、関係業界団体に対して要請文を発出。下請法対象外の取引についても、手形等のサイトを60日以内に短縮する、代金の支払をできる限り現金によるものとするなど、サプライチェーン全体での支払手段の適正化に努めることを要請。

・パートナーシップ構築宣言の推進

事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、発注者側の立場から、「代表権のある名前」で宣言するもの。

具体的には「振興基準」の遵守による望ましい取引慣行の実現のほか、IT実装・グリーン化等サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むことも宣言。

サプライチェーン全体における取引適正化に向けたこれまでの取組②

・パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージの取りまとめ

中小企業等が労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適切に転嫁できるようにし、賃金引上げの環境を整備するため、内閣官房・消費者庁・厚生労働省・経済産業省・国土交通省・公正取引委員会において「転嫁円滑化施策パッケージ」を取りまとめ。

・「よくある質問コーナー（独占禁止法）」の更新

労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコストの上昇分を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、優越的地位の濫用の要件の一つに該当するおそれがあることを明確化。

・独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査

<調査結果>

発注者4,030社に対し注意喚起文書を送付。

<調査結果を踏まえた事業者名の公表>

令和4年12月27日、相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据置き等が確認された事業者13名について、独占禁止法第43条の規定に基づき、その事業者名を公表。

・コスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査

<調査結果>

発注者8,175社に対し注意喚起文書を送付。

<調査結果を踏まえた事業者名の公表>

令和6年3月15日、相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据置き等が確認された事業者10名について、独占禁止法第43条の規定に基づき、その事業者名を公表。

- より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、現行の下請法の買いたたき規制の他に、下請代金の額の決定に関し規制する行為類型があるか。
- 下請法での手当とは別に、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を実現する観点から、講ずべき施策は何か。
 - 優越的地位の濫用に係る考え方の整理を行い、ガイドライン等で具体的な事例等と併せて示すことを検討してはどうか。

參考資料

【参考】買ったたき規制に関するこれまでの取組①

- 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正（令和4年1月26日）及び「よくある質問コーナー（独占禁止法）」に新たにQ&Aの追加（同年2月16日）

公正取引委員会は、労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコストの上昇分を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、下請法上の買ったたき又は独占禁止法上の優越的地位の濫用の要件の一つに該当するおそれがあり、以下の①及び②の二つの行為がこれに該当することを明確化した。

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと
- ② 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、取引の相手方が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

※下請法運用基準は、上記の「取引の相手方」を「下請事業者」としている。

○ 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正（令和6年5月27日）

公正取引委員会は、令和5年11月29日に公表した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」等を踏まえ、「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」として、以下のア及びイを規定し、協議を経ない取引価格の据置き等の考え方の明確化を行った。

ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い下請代金の額

イ 当該給付に係る主なコスト（労務費、原材料価格、エネルギーコスト等）の著しい上昇を、例えば、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請代金の額

【参考】買ったときの勧告事例

勧告対象事業者	概要
(株)ホーチキメンテナンスセンター (H19.12.6)	(株)ホーチキメンテナンスセンターは、下請事業者20名に対して、それぞれの事業者と <u>十分な協議を行うことなく一方的に、平成19年4月末日支払分まで下請代金の額から一定率を乗じて得た額を差し引いて支払っていた額を一律に、そのまま同年5月末日以降に支払う下請代金の額とすることを定めることにより、通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を決定していた。</u>
(株)大創産業 (H26.7.15)	(株)大創産業は、100円ショップ「ザ・ダイソー」等の店舗で販売する自社ブランドの日用品等の製造を下請事業者に委託しているところ、平成24年11月から平成25年11月までの間、商品の売行きが悪いことを理由として、 <u>発注前に下請事業者と協議して決定していた予定単価を約59パーセントから約67パーセント引き下げた単価を定めて発注した。</u>
工機ホールディングス (株) (R5.3.27)	工機ホールディングス(株)は、原材料価格の上昇等を背景として単価引上げを求める下請事業者に対して、実際には具体的な単価引上げの計画などなかったにもかかわらず、令和3年1月、今後、段階的に単価を引き上げる旨を伝え、その言動を信頼した下請事業者に、 <u>下請事業者の製造原価未満の新単価を受け入れさせることにより、下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めていた。</u>
(株)ビッグモーター (R6.3.15)	(株)ビッグモーターは、令和3年12月頃、「借入金利、陸送費など事業活動に必要なあらゆる経費は、しつこいぐらい値切る」との方針の下、下請事業者1名に対し、コーティング加工の発注単価の引下げを要請し、 <u>従来価格から27.7パーセントを引き下げた単価を設定した。</u>

【参考】「買ったたき」の制度趣旨に照らして問題となる取引の例①

<コストアップに見合わない上げ幅での下請代金の引上げ①> 【業種：運送業】

- 荷物の集配業務を受託する下請事業者が親事業者（元請運送事業者）に対し、燃料費や労務費等の上昇を理由として下請代金の引上げを要請した。
- 親事業者は一律の引上げを実施したものの、これは親事業者が自らの予算額に基づき一方的に決めた引上げ幅であり、取引ごとにコストの利益に対する影響の度合いが異なるにもかかわらず、個別の交渉も行わず、経営上の大きな影響があった。

※運送業においては配送ルートによってコスト構造が変わるなど、個別性の高い取引が存在。

<コストアップに見合わない上げ幅での下請代金の引上げ②> 【業種：設備の製造・点検整備業】

- 数年間継続して親事業者から機械設備の点検整備を受託している下請事業者は、親事業者への見積額の提示後、親事業者から値引きを求められたところ、前年来、労務費、原材料価格等のコストの高騰を背景に、前年の値引き実績よりも値引き幅を圧縮して値引き案を提示した。
- 親事業者からは特にコストの積み上げなどの根拠もなく、前年の値引き率を機械的に適用した下請代金の額を一方的に決められた。
- 下請事業者は前年と比べて当初見積時の積算項目を増やしたことから、決定された下請代金の額は、結果として前年よりも金額としては引き上げられているものの、コストアップ分を吸収できるものではなかった。

＜コスト上昇局面以外での下請代金の据置き＞【業種：道路貨物運送業】

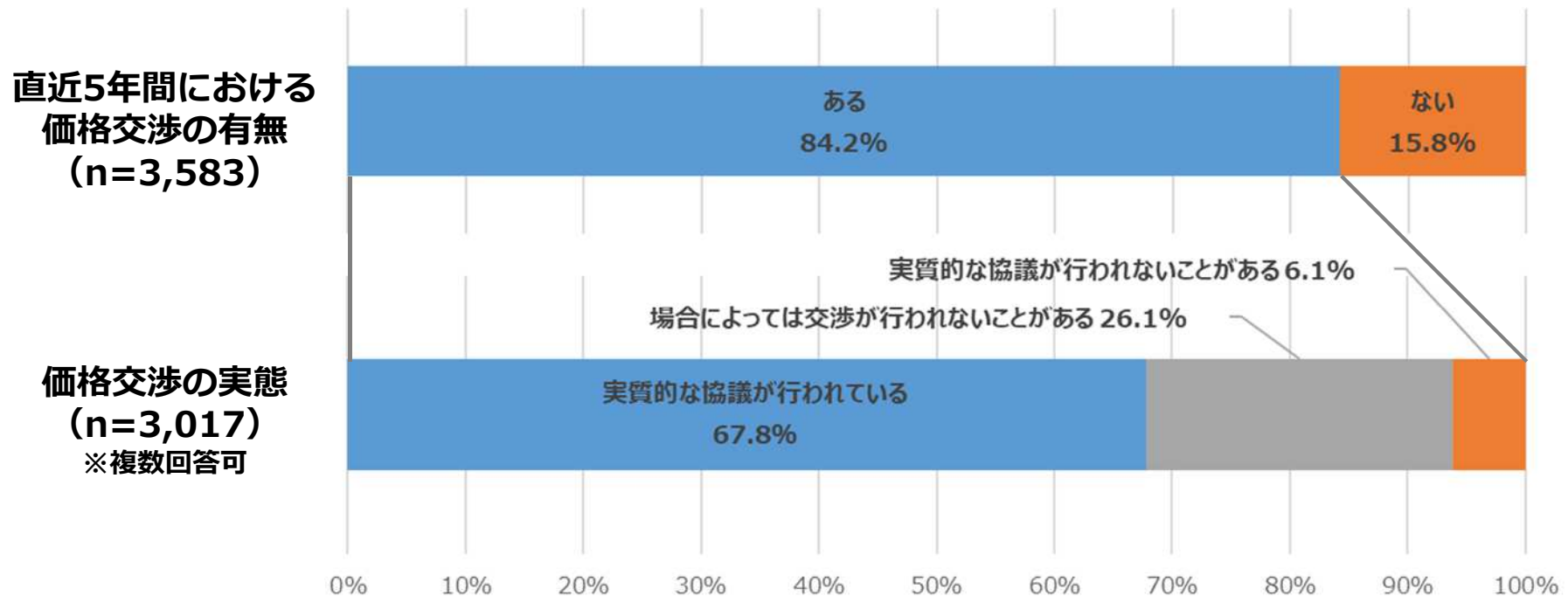
- 自動車リース業者である親事業者が車両の点検整備を顧客から請け負い、下請事業者に再委託しているケースにおいて、下請代金の算出根拠となる1時間当たりの単価（レバーレート）の協議を行わず、一方的に安い単価を設定され続けた。
- 一般的に点検整備費用の単価は緩やかに上昇しているが、本件のレバーレートは経済状況の変化にもかかわらず20年ほど前から据え置かれている。

＜減額行為の買ったたき行為への付け替え＞【業種：消防用設備等の点検】

- 公正取引委員会の調査を契機として、下請代金を事後的に引き下げる減額行為は取りやめたものの、それに代わって発注時の下請代金を引き下げる行為を開始。
- 発注時の下請代金引下げについて、下請事業者から不満、意見等が出たにもかかわらずこれを聞くこともなく一方的に、かつ、個々の下請事業者の事情を考慮することもなく一律に出精値引率分（減額分）をそのまま引き下げたものであり、粗利幅にもよるが利益の圧縮幅として少ないものではないと考えられる。
- 下請事業者を一堂に集めて一方的に説明があっただけで、下請事業者とは何ら話し合いが行われることなく下請代金に変更された。

【参考】 現行制度における課題・問題点【交渉プロセスの問題点】①

- 直近5年間における価格交渉の有無について、10,000社にアンケート調査を行ったところ、回答があった3,583社のうち約8割の企業が「価格交渉を実施したことがある」と回答した。
- しかし、「価格交渉を実施したことがある」と回答した企業においても、**「実質的な協議が行われないことがある」、「場合によっては交渉が行われないことがある」**など、**約3割の企業が実質的な協議が行われていないと回答した。**



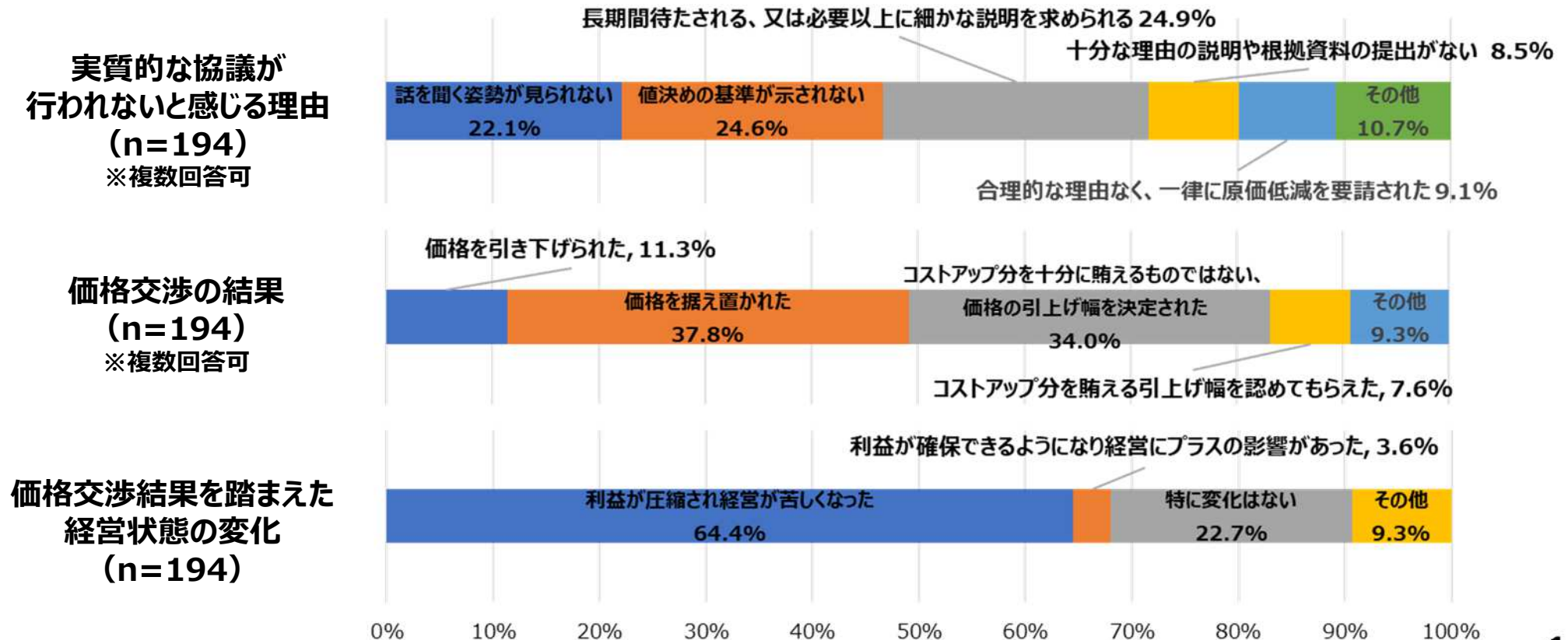
(出所) 中小企業庁・公正取引委員会「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

- 調査対象：「製造業」「運輸・郵便業」「情報処理・提供サービス業」「不動産業、物品賃貸業」「学術研究、専門・サービス業」「生活関連サービス業、娯楽業」に属し、かつ、「下請企業」の定義に当てはまる企業10,000社
- 調査期間：令和6年8月9日(金)~20日(火)

【参考】現行制度における課題・問題点【交渉プロセスの問題点】②

- 実質的な協議が行われないと感じる理由として、「話を聞く姿勢が見られない」「値決め基準が示されない」「長期間待たされる、又は必要以上に細かな説明を求められる」といった回答がそれぞれ20%以上を占めた。このようなケースでは、**協議の場は設けられているものの、取引先によって誠実な対応が見られない場合が多い。**
- また、実質的な協議が行われえない場合、価格交渉の結果として「価格を据え置かれた」「コストアップ分を十分に賄えない価格の引上げ幅を決定された」といった回答が合わせて7割以上を占めている。その結果、**「利益が圧縮され経営が苦しくなった」企業が約64%にのぼる。**

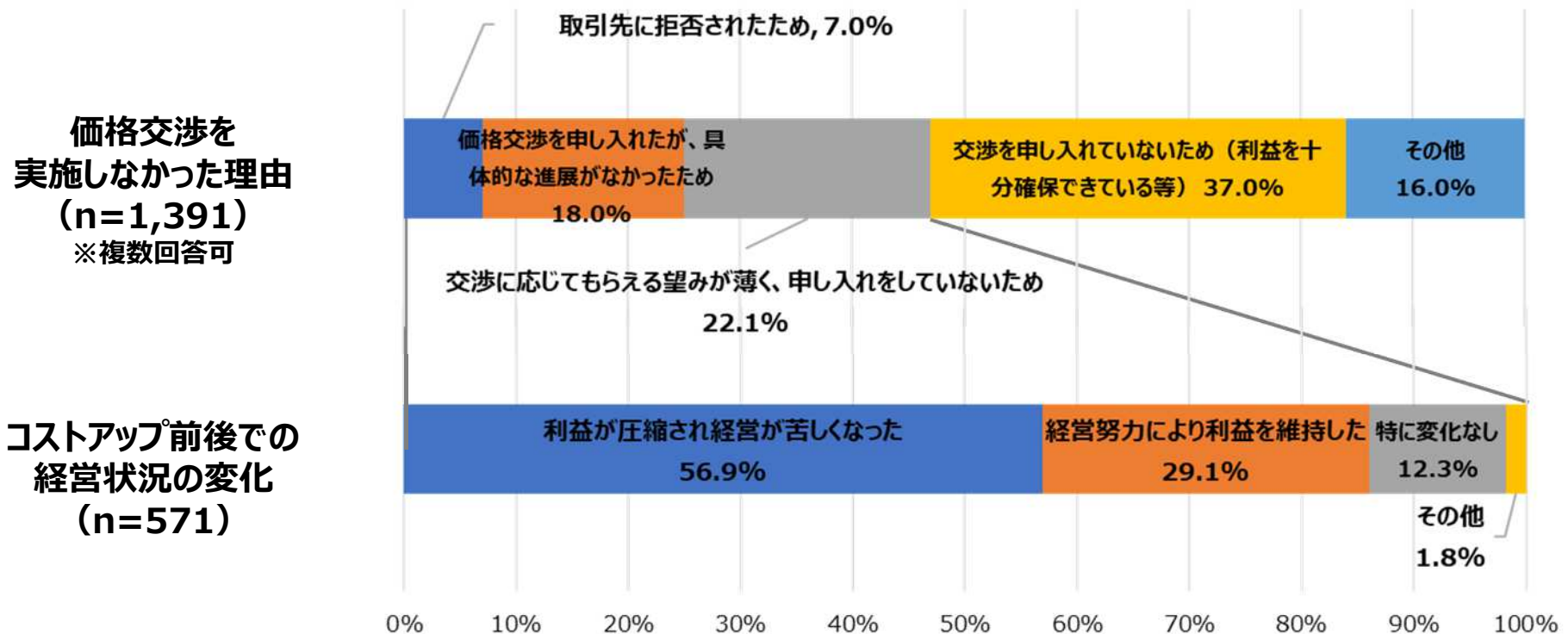
「価格交渉の実態(P.17)」において、「実質的な協議が行われえないことがある」と回答した企業



【参考】 現行制度における課題・問題点【交渉プロセスの問題点】

- 価格交渉を実施しなかった理由として、約25%の企業は「価格交渉を申し入れたものの拒否された」「進展がなかった」と回答し、約22%の企業は「交渉に応じてもらえる望みが薄いため」と回答した。このことから、**交渉を申し入れても取り合ってもらえない、又は交渉を最初から諦めている企業が多いことが示されている。**
- 価格交渉を実施しなかった企業においても、**コストアップにより「利益が圧縮され経営が苦しくなった」と回答した企業が全体の約57%**を占めている。これらの結果から、**形式的な価格交渉や実質的な協議の欠如が企業の利益に大きく影響していることが示唆されている。**

「直近5年間における価格交渉の有無(P.17)」において、直近5年間価格交渉がない、もしくは、「価格交渉の実態(P.17)」において、場合によっては交渉が行われなかったことがあると回答した企業

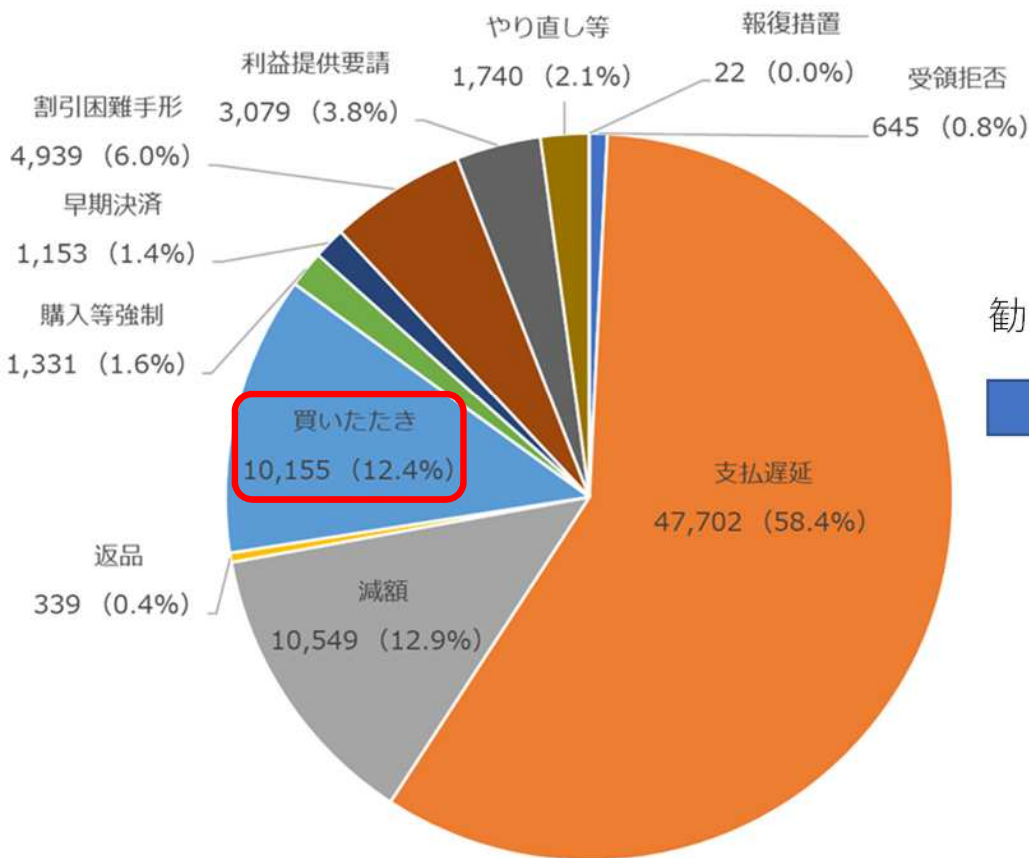


【参考】現行制度における課題・問題点【執行状況】

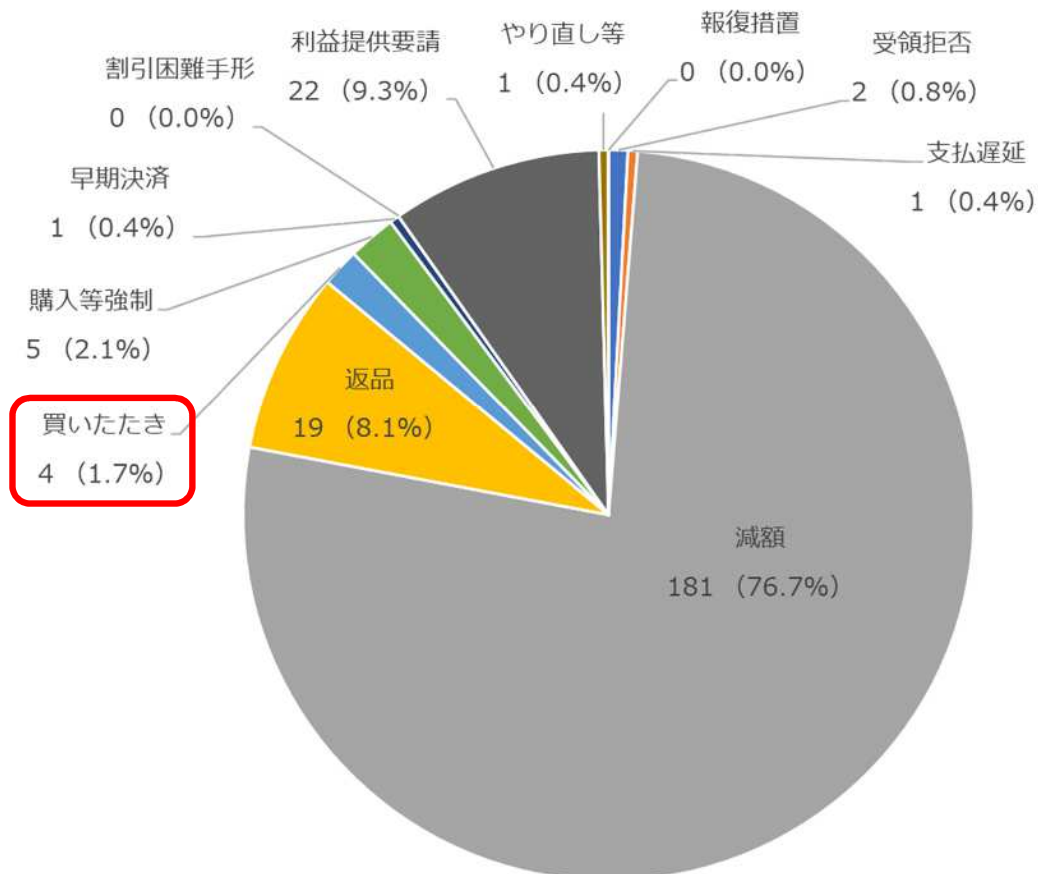
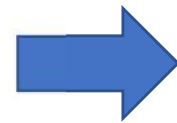
我が国の経済社会全体において実効的な価格転嫁対策が強く求められるところであり、下請法違反事件に係る勧告・公表案件としても、減額や不当な経済上の利益の提供要請など、発注後の行為に係る措置は多数行われている一方で、買ったたきについては平成15年改正（平成16年4月施行）以降の勧告件数は4件にとどまっている（令和6年3月末時点）。

実体規定違反件数

勧告件数



うち
勧告件数



※1 平成16年4月から令和6年3月までの累計である。

※2 「実体規定違反件数」には、「勧告」及び「指導」の件数が含まれている。

※3 1つの事件において複数の違反行為類型について勧告又は指導を行っている場合があるため、件数は延べ件数である。

【参考】優越的地位の濫用に係る条文及び規制趣旨

○ 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）

（定義）

第2条（略）

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

一～四（略）

五 自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

六（略）

○ 優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方

第4の3（5）ア（取引の対価の一方的決定）

（ア）取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価又は著しく高い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離（かいり）の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断する。

下請代金等の支払条件

- 支払手段として手形等を用いることにより、発注者（親事業者）が受注者（下請事業者）に資金繰りに係る負担を求める商慣習について、どのように考えるべきか。
【関係条項：下請法第2条の2（下請代金の支払期日）、第4条第1項第2号（下請代金の支払遅延の禁止）、第4条第2項第2号（割引困難な手形の交付の禁止）】
- ファクタリングの利用に係る手数料や民法上は発注者負担が原則とされている振込手数料を受注者に負担させる商慣習など、支払条件に関する商慣習について、どのように考えるか。【関係条項：下請法第4条第1項第3号（下請代金の減額の禁止）、民法第485条（弁済の費用）】
- この問題の解決に向けて、サプライチェーン全体でどのような取組を行うべきか。

手形に関する下請法の考え方①（支払遅延）

- 下請代金の支払が遅延すると、下請事業者は資金繰りに支障を来し、従業員への賃金や製造する物品に使用する材料代などの支払が困難になりかねず、支払遅延があっても、下請事業者は親事業者との取引上の力関係から督促することが困難であり、裁判に訴えることも容易ではないなど、支払遅延に対して民事上有効な対策を採ることが現実には難しいことから、これを防止するため「**下請代金の支払遅延の禁止**」（第4条第1項第2号）の規定が設けられている。

手形に関する下請法の考え方②（支払期日の法定化）

● 支払期日の法定化（昭和37年）

下請法第2条の2の規定が新設され、下請取引に際しては、当事者間で下請代金の支払期日（60日以内）を定められなければならないこととされた。

➤ 当時の国会答弁において、下請代金の支払は、現金払が原則である旨の考え方が示された。

第40回国会 参議院 商工委員会 第28号（昭和37年4月27日）における佐藤公取委員長の答弁

○松平忠久

手形で払った分について、かりに一週間前に払ったけれども、六十日の手形を切ったという場合においては、あとの五十三日分の利息を取る、こういう考え方で改正される、こういうふうに私どもは理解しています。

○政府委員（佐藤基君）【公正取引委員会委員長】

今のお話は四条の二の給付を受領した日から起算して六十日を経過した日から支払いをする日まで、この支払いをする日というものをどう解釈するかが問題だろうと思います。支払いをするというのは普通だったら、やはり現金で払うということを考えなければならぬ。したがって、今、松平さんの言われたように、六十日を経過して支払日、要するに一番簡単なのは満期日ですが、満期までは利子を取るというふうに私は解釈しております。

手形に関する下請法の考え方③（割引困難な手形の交付の禁止）

● 割引困難な手形の交付の禁止に係る規定の新設（昭和40年）

現金払を原則としつつも、当時の金融情勢のひっ迫を踏まえ、手形での支払を容認する運用を前提に下請法第4条第2項第2号の規定が新設され、下請取引に際しては、一般の金融機関による割引を受けることが困難と認められる手形を交付することが禁止された。

第48回国会 衆議院 商工委員会 第32号（昭和40年4月28日）における渡邊公取委員長の答弁

○政府委員（渡邊喜久造君）【公正取引委員会委員長】

現在は、先ほど言いましたように法定期間内における現金払いが原則なのですから、その原則が現状において全部の下請について及ぼし得る情勢にあるとすれば、それはわれわれも、その面からだけから言えば好ましい姿だと思いますが、ただ現状を見てまいりますと、いわゆる親企業そのものの資金繰りなどを見ましても、一挙にそこまでいかなければならぬということに持っていくことが、はたして経済の実態に合っているかどうかという点についてむしろ非常にむずかしい問題を持っておりますので、われわれのほうでいわゆる企業間信用のいろいろな調査もやっておりますが、親企業そのものがまたいろいろ苦しい面もあるような状態でもありますし、これは大きな問題になっているわけです。したがって、従来われわれが考えておりました、とにかく現金払いが原則だ、手形を出しても法定期間内に割り引けるものでなければだめだ、この線をまずとにかく実行に移していくということが経済の実態に即した考え方じゃないかというのがわれわれの考え方であります。

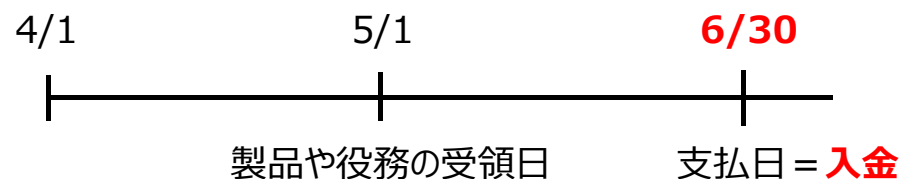
現金払と手形等による支払いの比較（現金受領までの期間）

※「手形サイト」 = 「手形交付日から、手形金の入金日まで」の期間。

- 「現金払い」（銀行振込、口座振込）： 代金支払日に、代金を銀行振込み、口座送金、又は現金を手交。
- 「手形等による支払い」： 代金支払日に、現金受領まで一定期間ある「手形等」（紙の手形のみならず、電子債権（でんさい）等も含む）を交付。

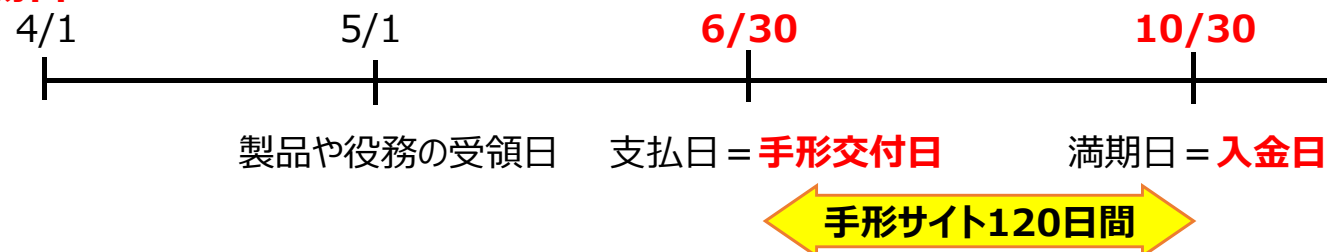
⇒受け取った者は、①銀行に割引料を支払い現金化するか、②他社への支払いとして譲渡（裏書譲渡）か、③満期日まで待つか。

■現金払いの場合



※支払日までの期間（60日） = 現金受領までの期間【60日】

■手形払い(手形サイト120日)の場合



※支払日までの期間（60日） + 手形サイト（120日） = 現金受領までの期間【180日】

(参照条文) 下請代金支払遅延等防止法 (昭和31年法律第120号)

(下請代金の支払期日)

第二条の二 **下請代金の支払期日は、親事業者が下請事業者の給付の内容について検査をするかどうかを問わず、親事業者が下請事業者の給付を受領した日** (役務提供委託の場合は、下請事業者がその委託を受けた役務の提供をした日。次項において同じ。) **から起算して、60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内において、定められなければならない。**

2 (略)

(親事業者の遵守事項)

第四条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号 (役務提供委託をした場合にあつては、第一号及び第四号を除く。) に掲げる行為をしてはならない。

一 (略)

二 **下請代金をその支払期日の経過後なお支払わないこと。**

三～七 (略)

2 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号 (役務提供委託をした場合にあつては、第一号を除く。) に掲げる行為をすることによつて、下請事業者の利益を不当に害してはならない。

一 (略)

二 **下請代金の支払につき、当該下請代金の支払期日までに一般の金融機関 (預金又は貯金の受入れ及び資金の融通を業とする者をいう。) による割引を受けることが困難であると認められる手形を交付すること。**

三・四 (略)

● 指導基準の策定（昭和41年3月）

公正取引委員会及び中小企業庁は、昭和41年3月以降、業界の商慣習、親事業者と下請事業者との取引関係、その時の金融情勢等を総合的に勘案して、繊維業は90日、その他の業種は120日をほぼ妥当と認められる手形期間として、これを超える長期の手形を割引困難手形として指導してきた。

● 「手形通達」（関係事業者団体に対する要請）の見直し（令和3年3月）

親事業者による下請代金の支払については、以下によるものとする。

1. 下請代金の支払は、できる限り現金によるものとする。
2. 手形等により下請代金を支払う場合には、当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて、下請事業者の負担とすることのないよう、これを勘案した下請代金の額を親事業者と下請事業者で十分協議して決定すること。（以下、略）
3. 下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、60日以内とすること。
4. 前記1から3までの要請内容については、新型コロナウイルス感染症による現下の経済状況を踏まえつつ、おおむね3年以内を目途として、可能な限り速やかに実施すること。

● 成長戦略実行計画（令和3年6月 閣議決定）

「本年夏を目途に、産業界及び金融界による自主行動計画の策定を求めることで、**5年後の約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する。**まずは、下請代金の支払に係る約束手形の支払サイトについて60日以内への短縮化を推進する。」

● 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画フォローアップ（令和5年6月 閣議決定）

中小企業のDXを促進するため、経営課題を診断するツールの普及、専門家による伴走支援、IT導入に対する支援を行う。また、インボイス制度への対応の効率化に向けて、サプライチェーン全体で請求・決済等の企業間取引データの連携を可能とするため、データの標準化や会計ソフト等の開発・普及を促進する。**約束手形・小切手の利用廃止に向けたフォローアップを行う。**

● 「手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について」の発出（令和6年4月）

令和6年11月1日以降、親事業者が下請代金の支払手段として、手形期間が60日を超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導する（※電子記録債権及び一括決済方式も同様。）。

論点① 下請法における「手形等」の取扱いについて

- 下請法は、下請取引の性格から、親事業者が下請代金の支払期日を不当に遅く設定するおそれがあり、下請事業者の利益を保護するという趣旨から、支払期日を受領日から起算して60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内において、定められなければならないとしている。（第2条の2）
- この支払期日に係る規定が導入された昭和37年当時は、下請代金の支払は現金払を原則と考えていたが、金融情勢のひっ迫を背景に企業間信用の二一ズが高まり、手形が広く支払手段として用いられた（昭和39年時点で約6割）実態を踏まえて、やむを得ず現在まで続く運用※のとおり、手形の交付を現金での支払と同様に扱うこととしてきた。

（※参考）下請代金の支払手段について（令和3年3月31日 中小企業庁長官・公正取引委員会事務総長）（抜粋）
「1 下請代金の支払は、できる限り現金によるものとすること。」

「下請代金の支払手段について」FAQ Q2・A（抜粋）

「下請代金の支払は、現金払が基本であるにもかかわらず、なお多くの企業が手形等で支払をしていることを踏まえ、新通達において、下請代金の支払は現金払が基本であることを改めて明確にすることなどにより、現金払化を促すこととしています。」

御議論いただきたい事項①【下請法における「手形等」の取扱い】

- しかし、1990年代に入り、それまで資金不足であった法人部門（民間非金融法人企業）が資金余剰に転じたことなどから、手形の発行残高は減少傾向にある。また、下請法の対象取引においても支払手段の現金化が大きく進み、約9割の取引の支払が現金化されてきているといった時代環境の変化を踏まえ、下請法における手形の取扱いをどう考えるか。
- 下請法において、電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等）は、手形と同じく現金での支払と同様の扱いとしており、下請代金の全額を現金で受領するまでの期間が60日を超えることが多いところ、これらの支払手段の取扱いについてもどう考えるか。

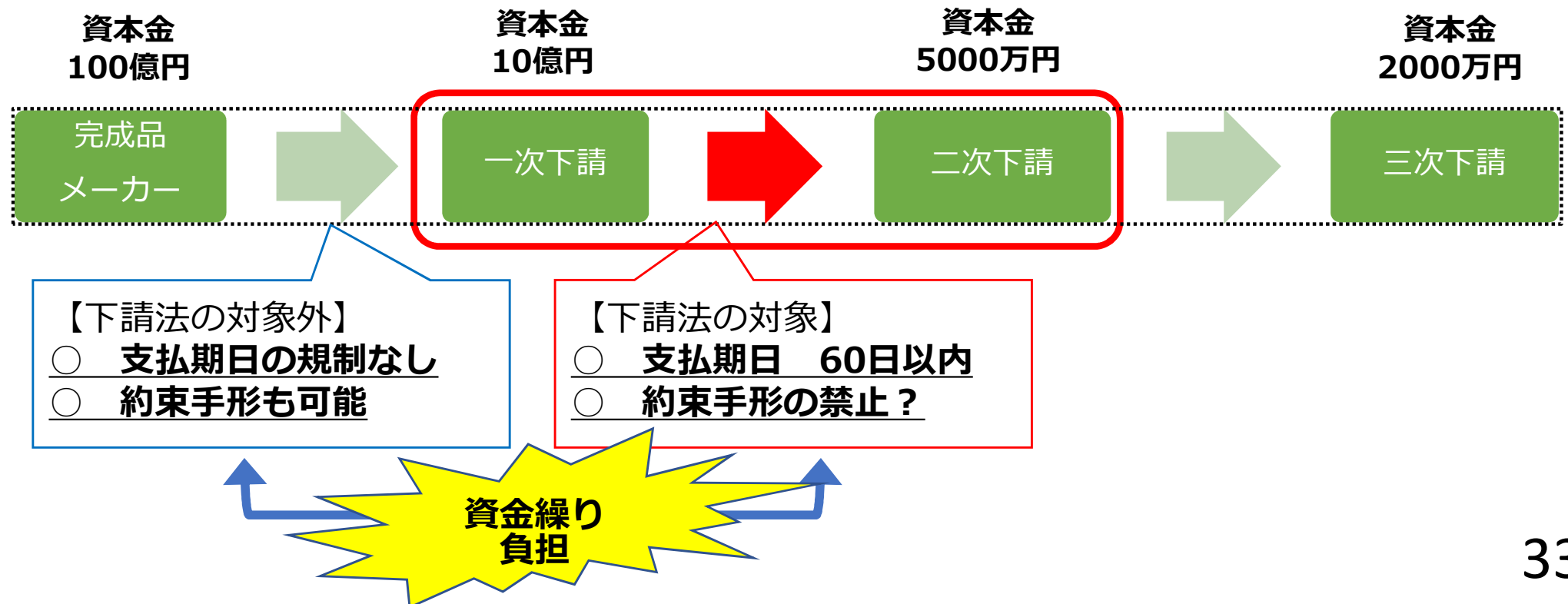
＜参考＞ 下請代金の支払手段に占める現金又は手形等の割合

	昭和41年 (出典：平成元年度 公正取引委員会 年次報告)	令和4年 (出典：令和5年度 下請事業者との取引に関する調査)
現金	42.8%	89.2%
手形等	57.2%	10.8%

論点② 「約束手形の利用廃止」に向けた方策

- 政府は令和8年の「約束手形の利用の廃止」を目標としている（成長戦略実行計画 令和3年6月 閣議決定）。
- 一方で、親事業者からは、「自社も取引先から手形等で支払を受けており、これが現金払いにならない限り、手形等での支払をやめることで自社の資金繰りが一時的に逼迫する。」との声もある。

(例) 製造業におけるサプライチェーン



御議論いただきたい事項②【「約束手形の利用廃止」に向けた方策】

- 下請法における手形の取扱いにとどまらず、サプライチェーン全体での手形の廃止に向けた取組が必要ではないか。そのために必要な取組は何か。
 - 優越的地位の濫用に係る考え方の整理を行い、ガイドライン等で具体的な事例等と併せて示すことを検討してはどうか。

(参考①) 一般社団法人全国銀行協会 自主行動計画概要 (出典：手形・小切手機能の電子化状況に関する調査報告書 (令和6年3月、一般社団法人全国銀行協会))

項番	項目	内容
1	計画期間	自主行動計画策定 (2021年7月19日) 後から2026年度末までの約5年間
2	基本方針	約束手形等について、「紙」による決済をやめる観点から、電子的決済サービス (「電子記録債権」または「インターネットバンキング (以下「IB」という。) による振込」) への移行を強力に推進していくことで、産業界および金融界双方の事務負担・コスト削減やリスク軽減に寄与し、最終的に約束手形等の利用の廃止につなげる
3	最終目標	2026年度末までに電子交換所における手形・小切手の交換枚数をゼロにする

(参考②) 金融機関による資金繰り支援の例

- ・ 下請代金の支払条件の改善 (手形支払を現金払、手形サイト短縮など) に取り組む事業者に対する低利融資制度 (日本政策金融公庫)
- ・ 民間金融機関の低利の「ソーシャルローン」を利用したサイト短縮事例

論点③ その他（ファクタリング、振込手数料）

その他、支払手段に関する以下の論点についてどう考えるか。

○ ファクタリングの利用に係る問題

- ファクタリングは下請法上の支払手段の一つとして認められているが、以下の問題点が指摘されている。このようなファクタリングについて、どのように考えるか。
 - ✓ ファクタリングの利用手数料が差し引かれた金額しか受け取ることができない（下請代金を満額で受け取ることができない）といった声もある。

○ 振込手数料に関する問題

- 民法上は債務者（発注者）負担が原則（民法第485条）とされている振込手数料を債権者（受注者）に負担させる商慣習について、どのように考えるか。

（参考1）民法第485条

弁済の費用について別段の意思表示がないときは、その費用は、債務者の負担とする。ただし、債権者が住所の移転その他の行為によって弁済の費用を増加させたときは、その増加額は、債権者の負担とする。

（参考2）下請法運用基準 第4の3 (1)（下請代金を「減ずること」に当たる例）（抜粋）

キ 下請事業者と書面で合意することなく、下請代金を下請事業者の銀行口座へ振り込む際の手数料を下請業者に負担させ、下請代金から差し引くこと。

【手形で支払を受けることによる負担について】

○手形で支払を受けるというのは、無利子・無担保で融資をしているようなものと考えている。（金型製造業）

○手形サイトが短縮されたり、支払方法が現金化されることによって、手元の現金が増えれば、金融機関から融資を受ける必要もなくなる。経営リスクの観点からは融資はなるべく受けたくないところ、キャッシュフローが増加することによる経営上のメリットは非常に大きい。（精密部品加工業）

○手形の使用に当たっては事務処理上のコスト（押印作業、印紙代、手形を受け取りに行く等）が非常に大きい。（電気機械器具製造業）

○手形で支払を受けると、直接的な費用以上に手間が増える。その会社のために担当者を採用しなければならなくなってしまう。（インターネット付随サービス業）

【約束手形の利用廃止の希望について】

○割引手数料は現金での支払いに変更になれば不要となる費用であるので、当社のような中小企業への支払は、手形等ではなく、現金になると助かる。（金属加工業）

○手形サイトは60日といわず全部現金化してもらいたいというのが本音である。（鋳鉄製品製造業）

【サプライチェーン全体での取組の必要性について】

○全て現金払いにすることが理想なのは、どの事業者も分かっていることであるが、資金繰り等の関係で現金払いができないから各事業者は手形等を使用している。原則現金払いにし、手形による支払をするにしてもサイトを60日以内にするという取組は分かるが、それをやるには川上から浸透させていかなければいけないのではないか。（機械加工業）

○商流の上位先からアクションがあり、サイト短縮や現金化が進展すれば、それに合わせて仕入先に対するサイト短縮や現金化を図る予定である。（業種不明）

【手形の利用廃止に向けた課題について】

○公取が下請代金の支払は現金が望ましく、手形の場合も60日にするよう要請しているのは分かるが、単なる要請だと見直すことは困難である。法律違反になることを明確に言ってくれば修正する。（液圧用高圧バルブ製造業）

【ファクタリングの利用に伴う手数料や振込手数料の課題について】

○3者間取引によるファクタリングで支払を受けているが、一部では大手金融サービス業者が介在して勝手に代金から手数料が差し引かれて支払われるパターンもある。当社としては必ず手数料が差し引かれて損をするし、問題ではないかと思うが、取引を打ち切るほどの相手ではないので、取引を続けている。（金型製造業）

○ファクタリングで支払を受けているが、支払日に自動的に手数料として●%分が引かれて入金される。このような規定が親事業者の指示により契約書で定められている。（金属加工業）

○インボイス制度により、多少の企業が振込手数料を負担してくれるようにはなったが、まだまだ慣例として弊社が負担することは多い。（電気機械器具製造業）

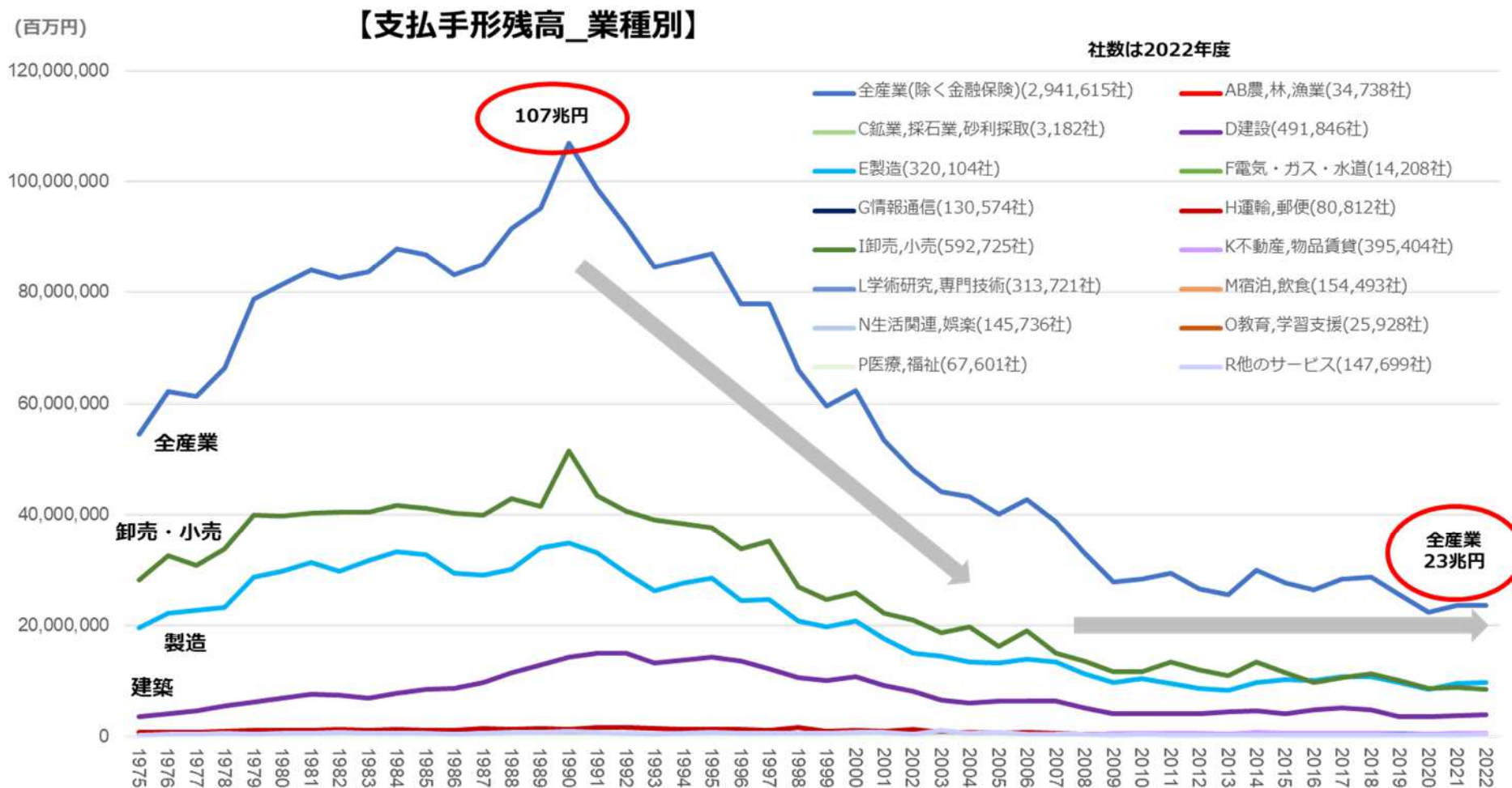
【その他、現行制度における課題等について】

○10年以上前に取引先に手形取引から現金取引への変更を申し入れたところ、当時の資材部長に現金取引にする代わりに、下請代金の額を5%値引きしてくれないかと言われたが、受け入れられる条件ではなかったため断った。その後、交渉を行うことは転注されるおそれがあることから、一切支払い条件の変更を申し入れていない。（業種不明）

參考資料

(参考1) 手形等の現状 (手形残高の長期的推移 ①業種別残高)

- 支払手形残高は1990年前後をピークに減少するも、足元は横ばいで推移。
- 特に、卸売・小売業、製造業、建設業の手形残高が高い。



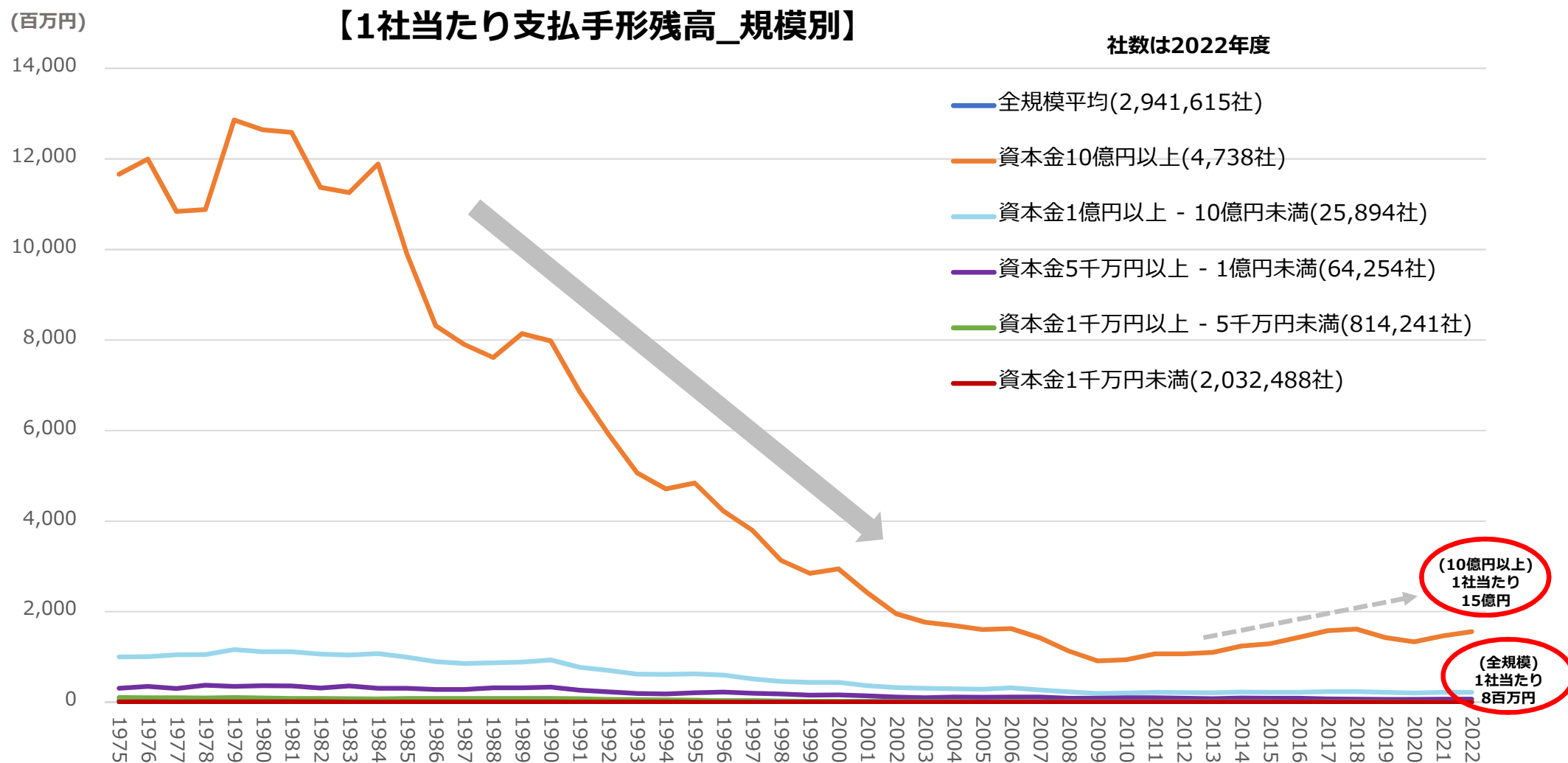
(出所) 法人企業統計調査

【法人企業統計調査について】

- 標本調査であり、全国に約290万ある営利法人の中から約3万の法人を対象に調査（2022年調査の場合）。標本調査の結果を基に、日本の法人企業全ての財務計数の合計を推計。
- 支払手形は、通常の営業取引に基づいて発生した手形債務及び電子記録債務の残高とし、資金借入や固定資産購入のためのものを除く。

(参考1) 手形等の現状 (手形残高の長期的推移) ② 1社当たり残高

- 1社当たり残高は、長期的には減少傾向。
- 足元では、大企業（資本金10億円以上）の手形残高が高く、微増傾向もうかがえる。



(出所) 法人企業統計調査

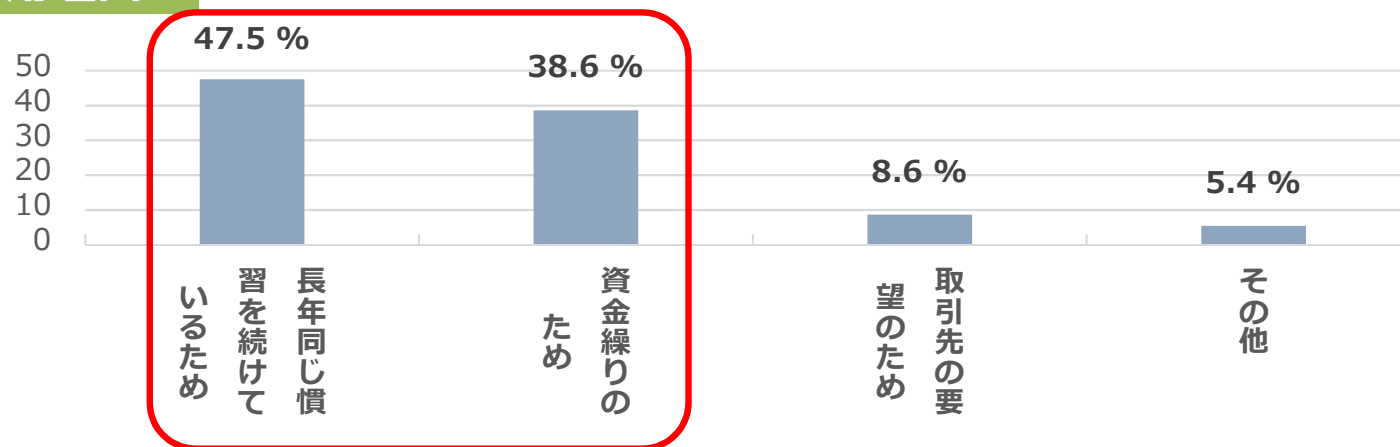
(参考1) 手形等の現状 (手形等利用の動向調査 ①利用する理由)

• 手形等を利用する理由としては、

- 支払側：「長年同じ慣習を続けているため」や「資金繰りのため」
- 受取側：「取引先の要望のため」や「長年同じ慣習を続けているため」が多い。

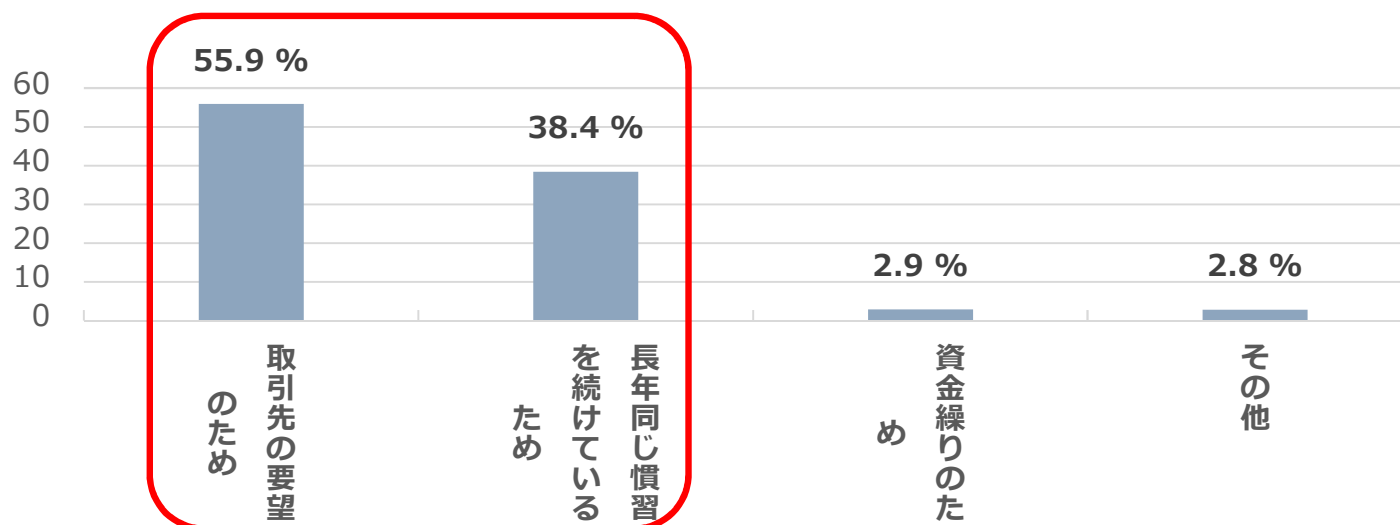
1. 手形等支払の利用理由

n=791



2. 手形等受取の利用理由

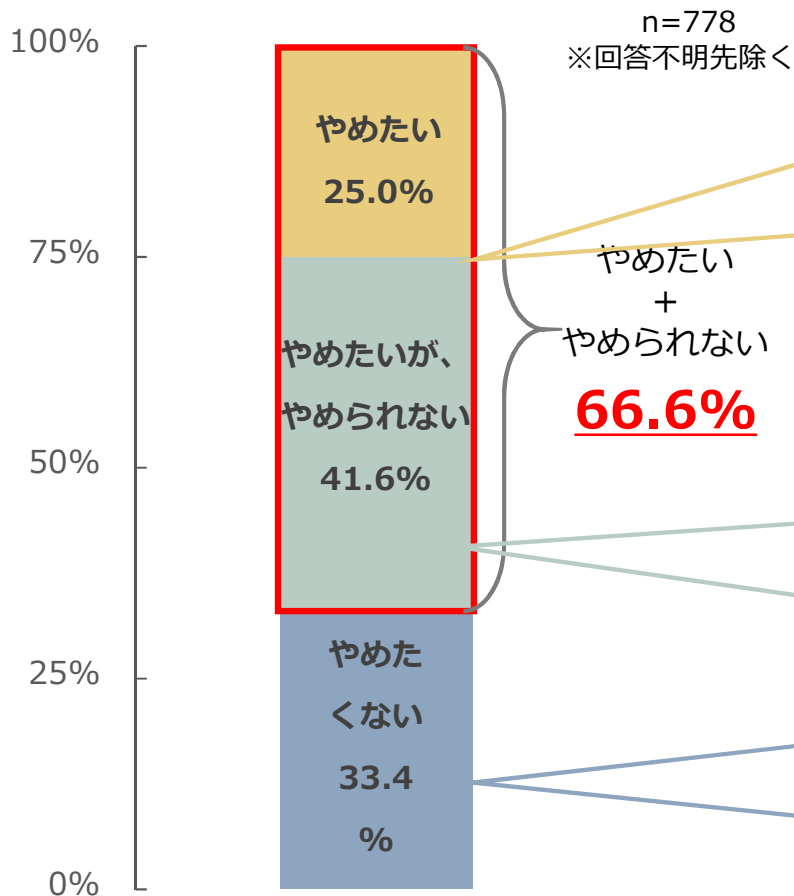
n=1,743



(参考1) 手形等の現状 (手形等利用の動向調査) ② 振出人の利用意向

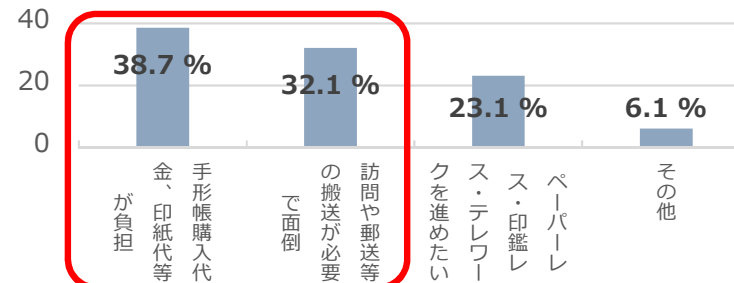
- 手形支払をやめたい (「やめたい」 + 「やめたいが、やめられない」) という回答が7割弱を占めた。
- やめたい理由は「手形帳購入代金、印刷代等が負担」が最も多く、「訪問や郵送等の搬送が面倒」が続く。
- やめられない理由は「取引先の希望」が最も多く、「業界の商慣行」が続く。
- 一方、やめたくない理由としては、「支払いサイトを確保したいため」が最多であった。

1. 振出人の利用意向



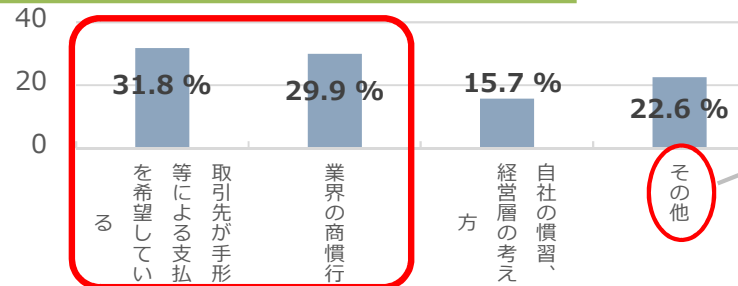
2. 手形支払をやめたい理由

n=518



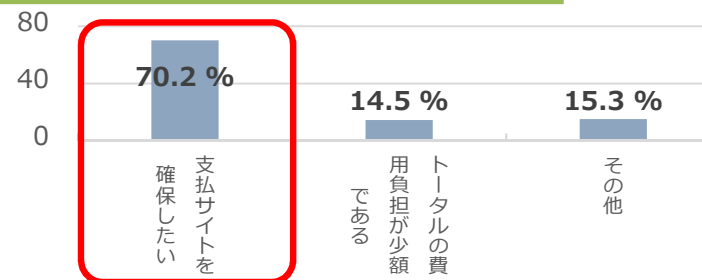
3. 手形支払をやめられない理由

n= 324



4. 手形支払をやめたくない理由

n= 260

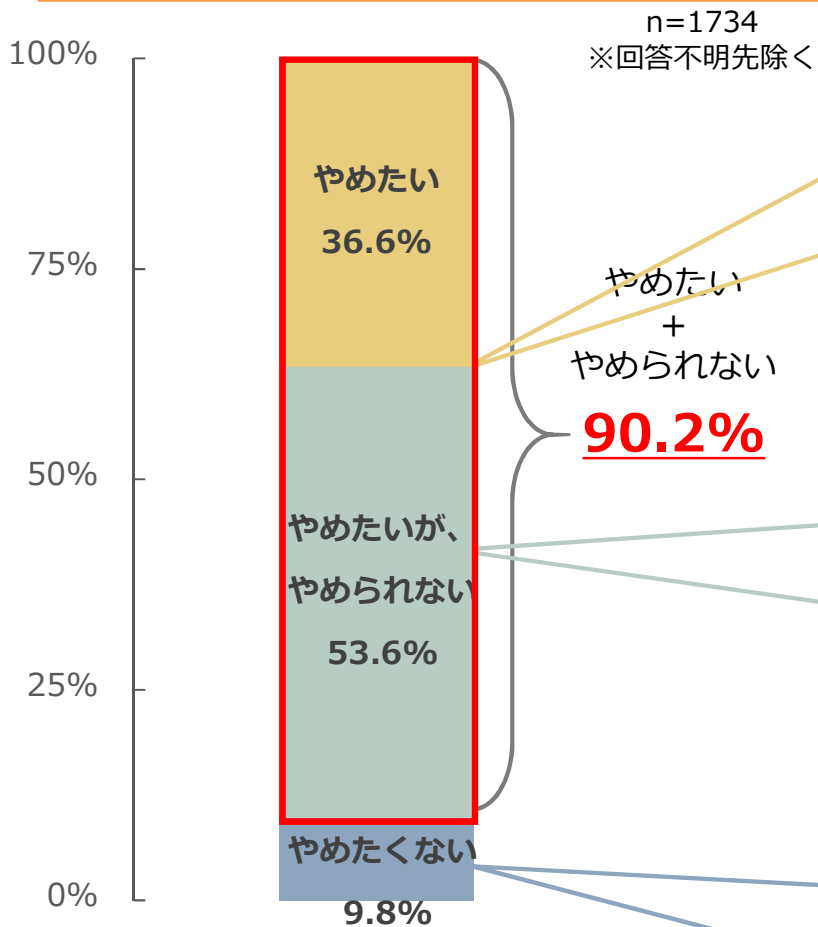


(出所) 中小企業庁・公正取引委員会
「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

(参考1) 手形等の現状 (手形等利用の動向調査) ③受取人の利用意向

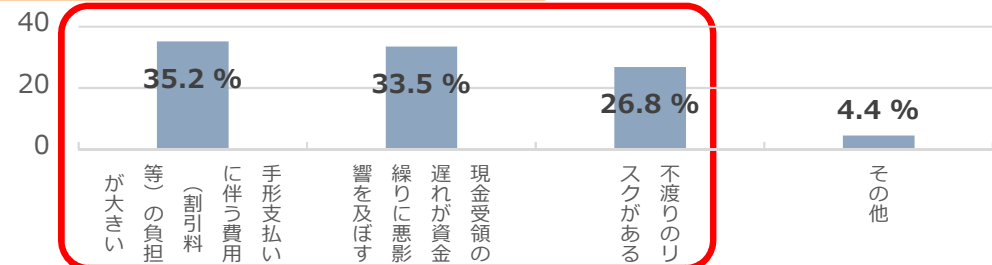
- 手形受取をやめたい (「やめたい」 + 「やめたいが、やめられない」) という回答が9割以上を占めた。
- やめたい理由として、「手形支払いに伴う費用 (割引料等) の負担が大きい」「現金受領の遅れが資金繰りに悪影響を及ぼす」「不渡りリスクがある」が挙げられている。
- 一方、やめられない理由としては、「取引先の希望」が最多であった。

1. 受取人の利用意向



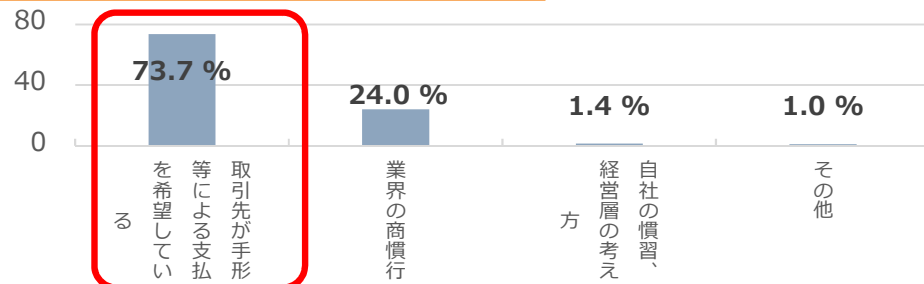
2. 手形受取をやめたい理由

n= 1,564



3. 手形受取をやめられない理由

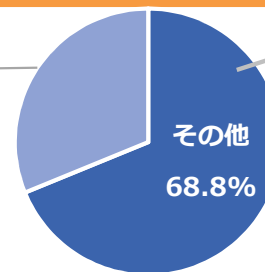
n= 929



4. 手形受取をやめたくない理由

n= 170

取引先によっては、製品の納入日等から支払日までの期間が現金より短いため



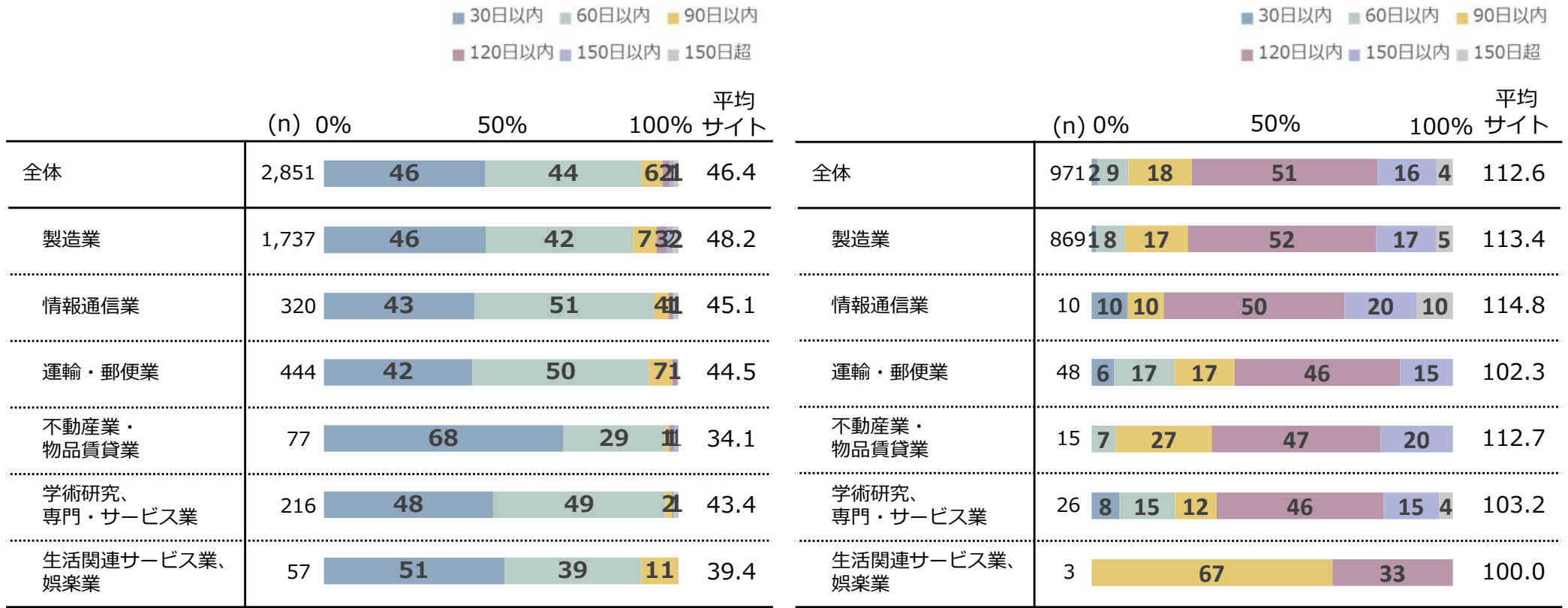
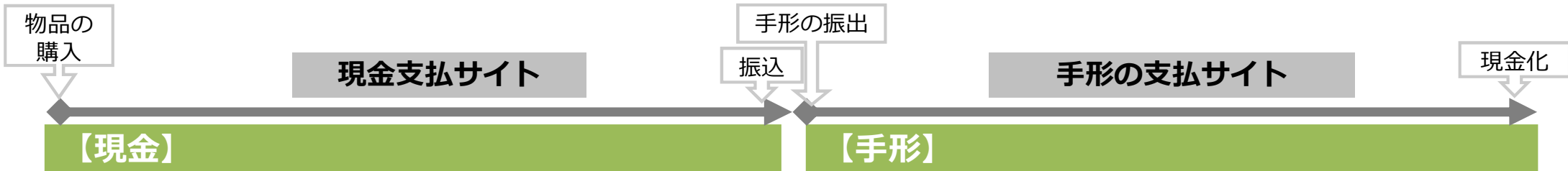
<主な意見>

- 手形受取でも資金繰りに影響がないため。
- 受取手形を自社の支払いに使用しているため。
- 取引先に手形での支払いを続けたいため。
- 長年の慣習であるため。

(出所) 中小企業庁・公正取引委員会
「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

(参考1) 手形等の現状 (手形の支払サイト ①現金払いとの比較)

- 現金支払サイトと比較して、手形による支払サイトは長い。
- 手形による支払は現金の支払期日に手形が振り出される場合も多く、サイトは最長で約160日となる。



(参考1) 手形等の現状 (手形の支払サイト ②受取人への資金繰り負担)

- 手形等の受取をやめたい理由として、「手形支払に伴う費用(割引料等)の負担が大きい」という回答が最も多い。加えて、ほぼ全ての企業が、現金化する際の割引料を全額又は一部負担している状態であり、受取側にコストの負担が強いられている状況である。

【資金繰り・資金調達コストの負担状況】

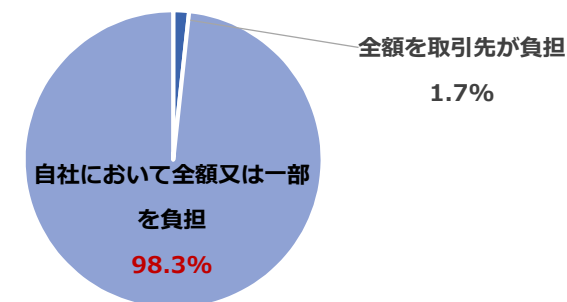
(出所) 令和6年度「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

<手形等をやめたい理由 (%)>

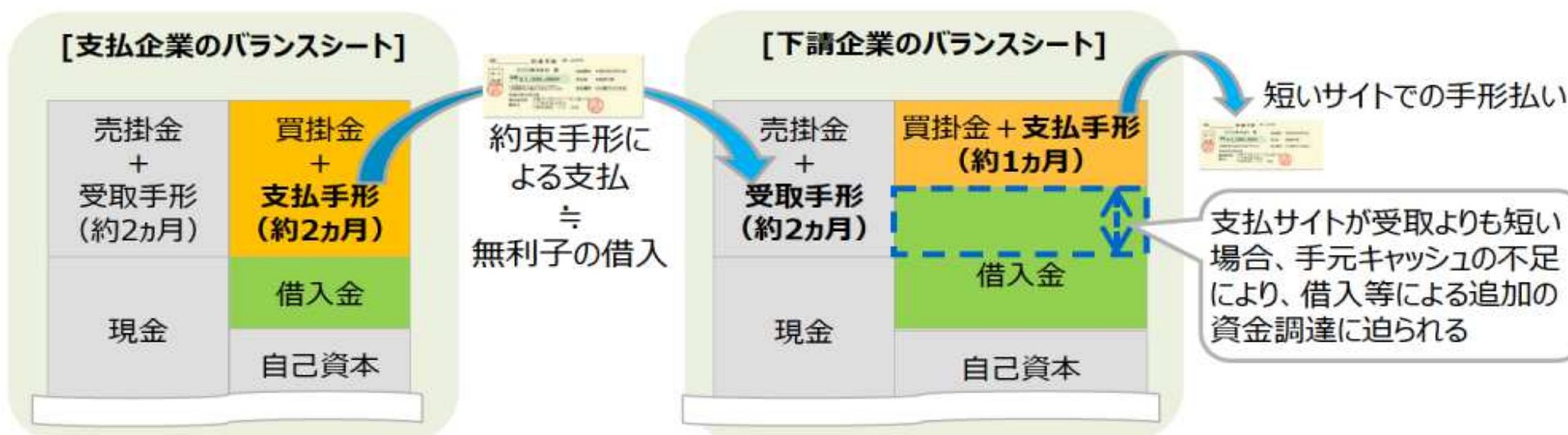
業種	(n)	手形支払に伴う費用(割引料等)の負担が大きい	現金受領の遅れが資金繰りに悪影響を及ぼす	不渡りのリスクがある	その他
全体	1564	35.2	33.5	26.8	4.4
製造業	1331	35.7	33.2	26.9	4.2
情報通信業	43	30.2	34.9	23.8	11.1
運輸・郵便業	108	35.7	33.1	27.3	3.9
不動産業、物品賃貸業	22	31.4	28.6	37.1	2.9
学術研究、専門・サービス業	52	27.5	43.8	23.8	5.0
生活関連サービス業、娯楽業	8	40.0	30.0	10.0	20.0

<割引料の負担 (%)>

※ 手形等で代金を受け取った際、「満期」を待つことなく割引料を支払って現金化すると回答した586社が回答



【受取企業の負担イメージ】 ⇒支払サイトが長いことで、資金繰りのしわ寄せが下請企業へ



(参考1) 手形等の現状 (手形の支払サイト ③資金効率の悪化)

- 支払サイトが長いと企業間の資金の流れ(回転)が遅くなり、受取企業の成長の阻害要因になる。
- 諸外国と比較すると、日本では支払サイトは長い傾向にある。

【企業間取引のイメージ】

■手形払い(サイト100日)の場合

受取企業は現金が80日間が入ってこない
↓
現金による仕入は年4.6回しかできない
(365日÷80日=4.6回)



■現金払い(サイト50日)の場合

受取企業は、30日後に入金される
↓
仕入は年12回できる **売上は2.6倍へ拡大**
(365日÷30日=12.1回)



【支払サイトの諸外国との比較】

買入債務回転期間

業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国
全体	63日	54日	50日	56日	59日	86日	94日	42日
	-	-10日	-13日	-7日	-4日	+23日	+30日	-22日

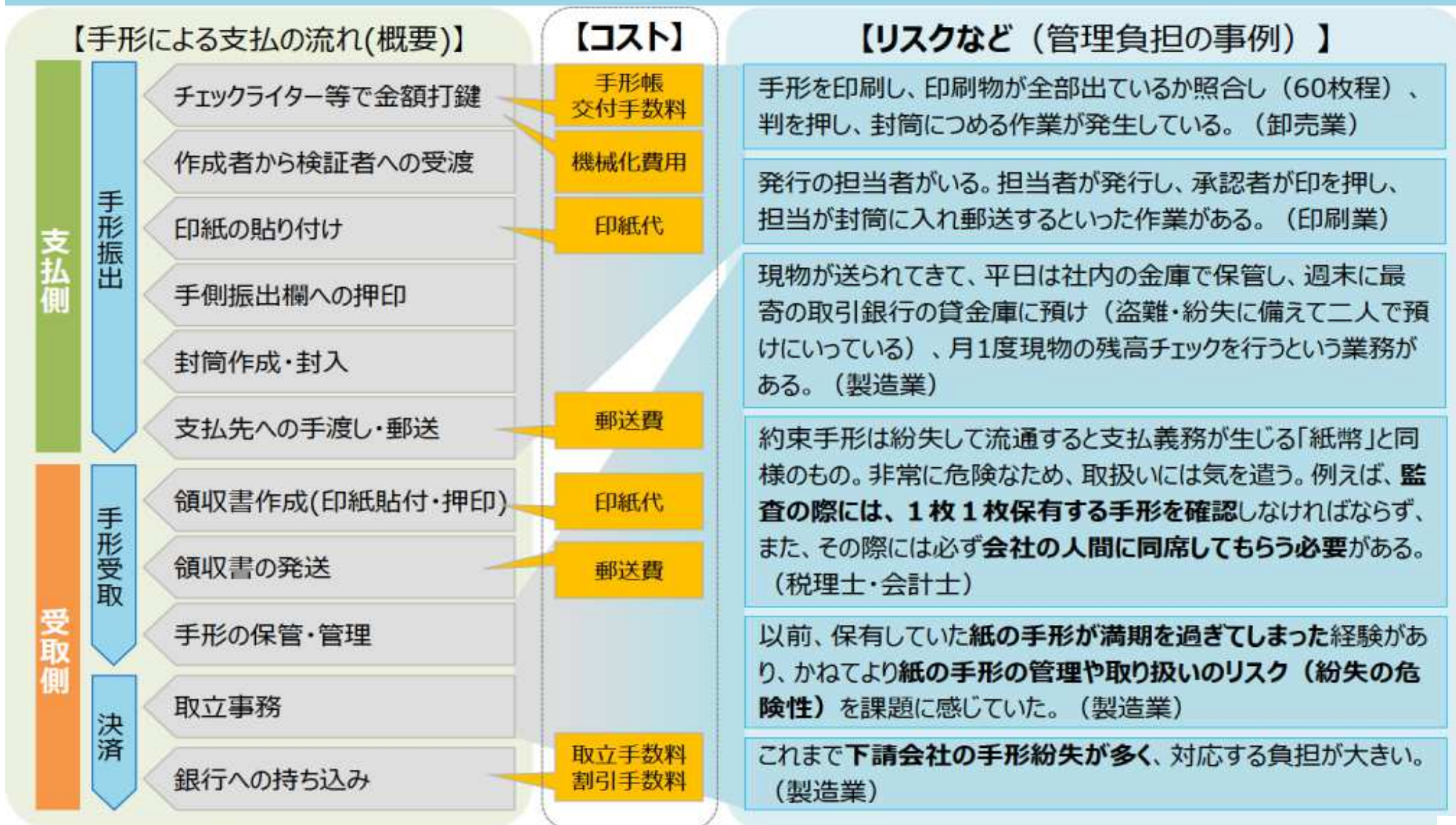
※諸外国の下段の数値(±xx日)は日本との差

$$\text{買入債務回転期間} = \frac{\text{買入債務 (買掛金・手形など)}}{\text{売上原価} \div \text{期間}}$$

対象企業：企業データベースOrbisより、各業種において総売上高1百万ドル以上、売上原価上位100社の財務データを抽出。

(参考1) 手形等の現状 (「紙」であることにより生じるコストとリスク)

- 約束手形は「紙幣」と同等の管理が必要であり、様々なコスト・リスクが存在する。



(資料) 平成30年 手形・小切手の社会的コストの実態調査 (全国銀行協会) および令和2年度インタビュー調査をもとに事務局作成

(出所) 約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 (第5回) 令和2年12月21日

(参考2) 支払サイトの現状 (①業種別比較)

- 上場企業の支払サイト (買入債務回転日数) の全体平均値は**58.9日**だが、業種によってサイトの平均値に幅がみられる。
- また、同じ業種内であっても、企業によって支払サイトに幅がみられる。

図1

買入債務回転日数の業種別分布

業種	社数	平均値	中央値	平均値±15日	中央値±15日
全体	2886	58.9日	49.8日		
保険業	1	15.2日	15.2日	100%	100%
証券・商品先物取引業	1	25.7日	25.7日	100%	100%
空運業	2	31.6日	31.6日	100%	100%
倉庫・運輸関連業	18	31.8日	31.7日	72%	72%
その他金融業	15	34.7日	34.9日	53%	60%
鉱業	3	34.9日	31.5日	33%	33%
電気・ガス業	12	35.9日	30.7日	67%	67%
情報・通信業	365	36.5日	25.0日	45%	65%
陸運業	19	38.8日	30.9日	53%	68%
不動産業	87	38.9日	13.3日	22%	70%
水産・農林業	11	44.5日	25.0日	27%	55%
非鉄金属	29	48.2日	38.5日	24%	38%
石油・石炭製品	9	49.5日	57.5日	44%	33%
サービス業	315	52.5日	26.9日	23%	43%
食料品	106	54.7日	43.8日	45%	53%
その他製品	101	63.4日	56.1日	27%	31%
輸送用機器	87	63.8日	61.2日	37%	43%
小売業	267	64.6日	34.1日	16%	57%
精密機器	47	64.7日	60.8日	30%	30%
電気機器	225	69.3日	66.8日	35%	37%
鉄鋼	42	69.6日	68.3日	24%	24%
繊維製品	46	69.9日	65.0日	43%	39%
金属製品	85	73.4日	76.3日	28%	27%
ゴム製品	19	78.1日	78.1日	47%	47%
ガラス・土石製品	55	78.6日	77.0日	35%	38%
化学	199	78.7日	78.4日	32%	32%
卸売業	279	78.7日	63.5日	18%	28%
パルプ・紙	25	78.8日	81.8日	16%	16%
機械	219	90.7日	85.2日	15%	21%
建設業	149	96.6日	84.7日	8%	18%
医薬品	48	102.7日	71.1日	4%	31%

※黄色点：業界別平均値

※買入債務回転期間=(買入債務「買掛金・手形など」)/(売上原価÷期間)

個別企業の買入債務回転期間の分布



(資料) EDINETより上場企業の財務データを取得し算出

(出所) 約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 (第5回) 令和2年12月21日

(参考2) 支払サイトの現状 (②諸外国との比較)

- 海外諸国と比較すると、わが国の回収サイト・支払サイトともに、ほとんどの業種において長い傾向にある。

図2

売上債権回転期間

回収

業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国
全体	76日	56日	48日	41日	53日	85日	72日	64日
	-	-20日	-28日	-34日	-23日	+10日	-4日	-11日
自動車	63日	-24日	-34日	-34日	-31日	+14日	+14日	-21日
自動車部品	64日	-6日	-22日	-32日	-13日	-20日	+9日	+1日
卸売	66日	-25日	-42日	-31日	-25日	-30日	-46日	-24日
業形材	85日	-28日	-32日	-52日	-32日	+4日	-33日	-11日
産業機械	101日	-43日	-46日	-57日	-31日	-13日	-25日	-14日
工作機械	99日	-35日	-28日	-49日	-38日	-0日	+17日	-14日
建設機械	93日	-47日	-42日	-55日	-27日	+129日	+48日	-29日
半導体製造装置	93日	-11日	-	-	-	+6日	-	-7日
航空宇宙	81日	-23日	-21日	-30日	-44日	+14日	+52日	-26日
繊維	78日	-23日	-26日	-40日	-26日	+10日	-14日	-30日
紙・紙加工業	78日	-39日	-24日	-47日	-17日	-10日	-15日	-19日
電機・情報通信機器	80日	-18日	-27日	-33日	-26日	-3日	-1日	-14日
情報サービス・ソフトウェア	49日	+1日	-5日	-1日	-3日	+32日	+18日	+15日
小売	17日	-6日	-7日	+7日	+1日	+31日	+5日	+10日
建材、住宅設備	76日	-18日	-27日	-27日	-30日	+18日	-13日	-31日
金属産業	78日	-28日	-23日	-49日	-30日	+30日	-47日	-22日
化学産業	95日	-39日	-54日	-53日	-46日	-30日	-55日	-34日
放送コンテンツ業	40日	+32日	+5日	-3日	+29日	+48日	+75日	+29日
トラック運送業	48日	-7日	+2日	-13日	-0日	+28日	+16日	-2日
建設業	117日	-69日	-78日	-80日	-84日	-49日	-43日	-33日
食品製造	54日	-16日	-19日	-17日	-12日	-4日	-39日	-15日
医薬品製造	107日	-40日	-56日	-58日	-49日	-18日	-40日	-18日
印刷業	77日	-16日	-13日	-24日	-18日	+9日	-1日	-20日
広告業	57日	+50日	+3日	+6日	+45日	+37日	+41日	+60日

買入債務回転期間

支払

業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国
全体	63日	54日	50日	56日	59日	86日	94日	42日
	-	-10日	-13日	-7日	-4日	+23日	+30日	-22日
自動車	60日	-9日	-6日	-12日	+5日	-30日	+46日	-24日
自動車部品	59日	-4日	-7日	-15日	-13日	+4日	+39日	-3日
卸売	65日	-25日	-32日	-43日	-27日	-34日	-34日	-19日
業形材	70日	-21日	-19日	-35日	-21日	-9日	-0日	-26日
産業機械	83日	-16日	-39日	-44日	-34日	+7日	+18日	-26日
工作機械	77日	-26日	-27日	-43日	-10日	+21日	+37日	-23日
建設機械	83日	-43日	-37日	-37日	-10日	+57日	+50日	-29日
半導体製造装置	71日	-22日	-	-	-	+4日	-	-22日
航空宇宙	40日	+11日	+5日	+2日	-5日	+42日	+131日	-10日
繊維	62日	-11日	-10日	-14日	-4日	+30日	+5日	-22日
紙・紙加工業	77日	-38日	-20日	-34日	-31日	+21日	-11日	-48日
電機・情報通信機器	62日	-1日	-16日	-19日	-1日	+17日	+29日	-16日
情報サービス・ソフトウェア	36日	+30日	+14日	+61日	+16日	+53日	+145日	+8日
小売	45日	+3日	-5日	-13日	-9日	+25日	+12日	-2日
建材、住宅設備	71日	-30日	-23日	+62日	-16日	+22日	+0日	-28日
金属産業	58日	-19日	-7日	-20日	-11日	+69日	-5日	-24日
化学産業	84日	-19日	-32日	-15日	-31日	-17日	-26日	-44日
放送コンテンツ業	30日	+9日	+10日	+61日	+46日	+85日	+160日	-15日
トラック運送業	26日	+15日	+10日	+4日	+31日	+59日	+35日	-3日
建設業	85日	-39日	-34日	-25日	-34日	+13日	+62日	-42日
食品製造	45日	+14日	+5日	+24日	+5日	+15日	-2日	-17日
医薬品製造	87日	-22日	-33日	+11日	+5日	+29日	-7日	-46日
印刷業	72日	-27日	-8日	-33日	-10日	+15日	-2日	-34日
広告業	56日	+57日	+14日	+16日	+76日	+54日	+23日	-4日

※諸外国の数値(±xx日)は日本との差

対象企業：企業データベースOrbisより、各業種において総売上高1百万ドル以上、売上原価上位100社の財務データを抽出。