

### 3 取引先との課題等の状況

#### 3-1 第1位から第3位の課題等

##### (1) 課題等の内容（上位3つの課題等）

- 取引先との課題については、「取引価格や単価」が581件と最も多く、次いで「物流コストの負担」が313件、「納品時間・期限等の指定」が311件であり、この順番は令和元年調査と同様であった。
- 有効回答の1,677事業者のうち、786事業者は取引上の課題がないと回答している。

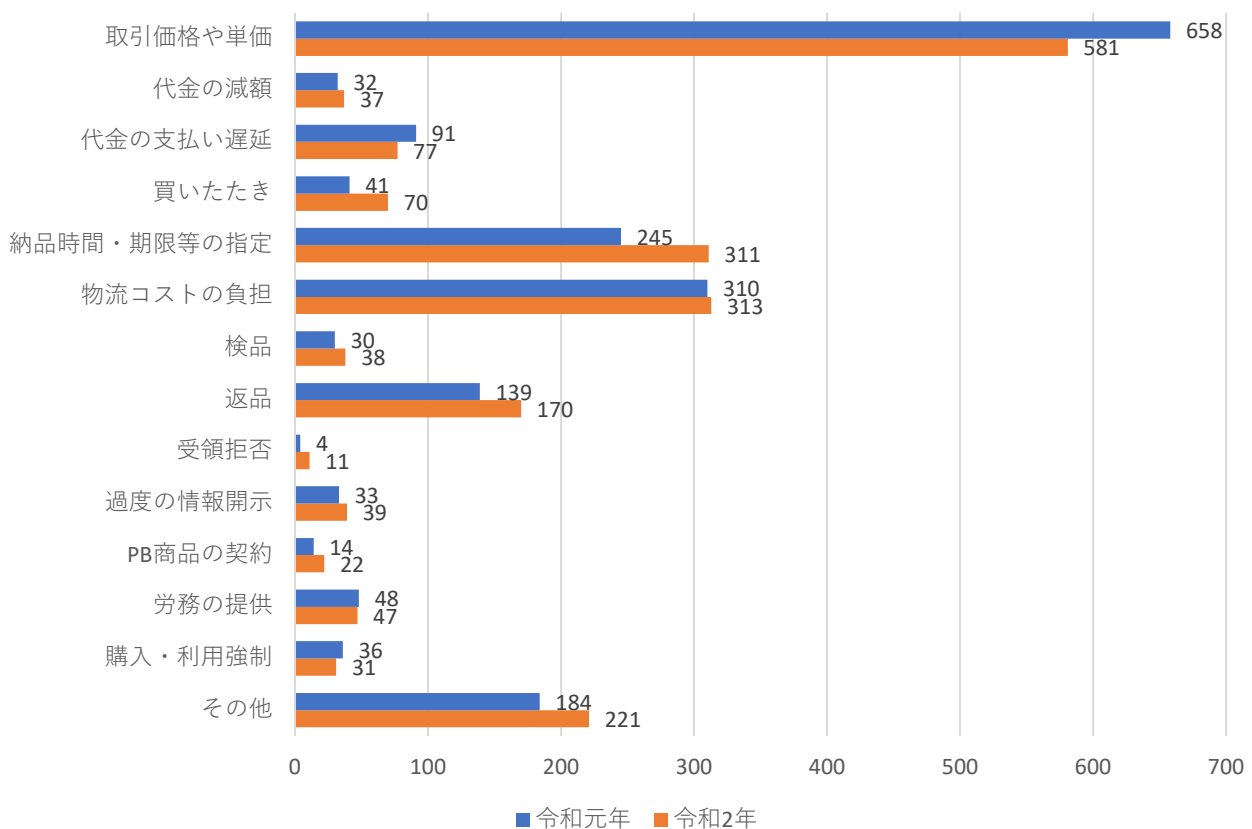
回答項目の概要は以下のとおり。

|        | 選択項目          | 概 要                                                          |
|--------|---------------|--------------------------------------------------------------|
| 課題等の内容 | ● 取引価格や単価     | → 原料相場が高騰しているが納品する商品価格は据え置きされ、価格の交渉ができない など                  |
|        | ● 代金の減額       | → 当方の責めに帰すべき理由もなく、先方の都合により、あらかじめ定めた代金が減額される など               |
|        | ● 代金の支払遅延     | → 商品を受領後に定められた支払期日までに代金が支払われない など                            |
|        | ● 買ったとき       | → 類似商品の価格や流通している市場価格に比べ著しく低い代金を定められる など                      |
|        | ● 納品時間・期限等の指定 | → 指定時間が限定的かつ短い、又は賞味期限に関する1／3ルール等を踏まえた過剰な納品期限を設定した納品を求められる など |
|        | ● 物流コストの負担    | → トラックドライバー不足等により配送コストが増加しているが値上げ交渉を拒まれ、自社でコスト増加分を負担している など  |
|        | ● 検品          | → 過剰な条件等による検品を求められる など                                       |
|        | ● 返品          | → 商品を受領後、当方に責任のある不良品等以外のものを返品される など                          |
|        | ● 受領拒否        | → 先方の指示等により注文された商品について当方に責任がないのに受領を拒まれる など                   |
|        | ● 過度の情報開示     | → 先方から納品する商品等に関する詳細な情報開示を求められる など                            |
|        | ● PB商品の契約     | → 契約に基づく生産ロットを守らない、見積もり時の大口ロット製造ではなく小ロット対応を求められる など          |
|        | ● 労務の提供       | → 先方の業務等に対し当方の従業員派遣など労務の提供を求められる など                          |
|        | ● 購入・利用強制     | → 先方が指定する物品や役務を強制的に購入又は利用することを求められる など                       |

[表 16-1] 取引先との課題等の状況（上位 3 つの課題等）（令和 2 年）

| 区分  |        | 取引価格や単価  | 代金の減額 | 代金の支払い<br>遅延 | 買いたたき | 納品時間・<br>期限等の指定 |
|-----|--------|----------|-------|--------------|-------|-----------------|
| 回答数 | 令和元年   | 658      | 32    | 91           | 41    | 245             |
|     | 令和 2 年 | 581      | 37    | 77           | 70    | 311             |
| 区分  |        | 物流コストの負担 | 検品    | 返品           | 受領拒否  | 過度の情報開示         |
| 回答数 | 令和元年   | 310      | 30    | 139          | 4     | 33              |
|     | 令和 2 年 | 313      | 38    | 170          | 11    | 39              |
| 区分  |        | PB 商品の契約 | 労務の提供 | 購入・利用強制      | その他   | 課題なし            |
| 回答数 | 令和元年   | 14       | 48    | 36           | 184   | 165             |
|     | 令和 2 年 | 22       | 47    | 31           | 221   | 786             |

[図16-1] 取引先との課題等の状況（上位3つの課題等）



- 全ての業態において、最も多く挙げられた課題は「取引価格や単価」である。
- 「物流コストの負担」、「納品時間・期限等の指定」も同様にどの業態でも多く見られる課題である。
- 取引先の業態別では、百貨店やディスカウントストア、ドラッグストアで「返品」が、生協で「納品時間・期限等の指定」及び「過度の情報開示」の件数が、相対的に他の業態よりも見受けられた。

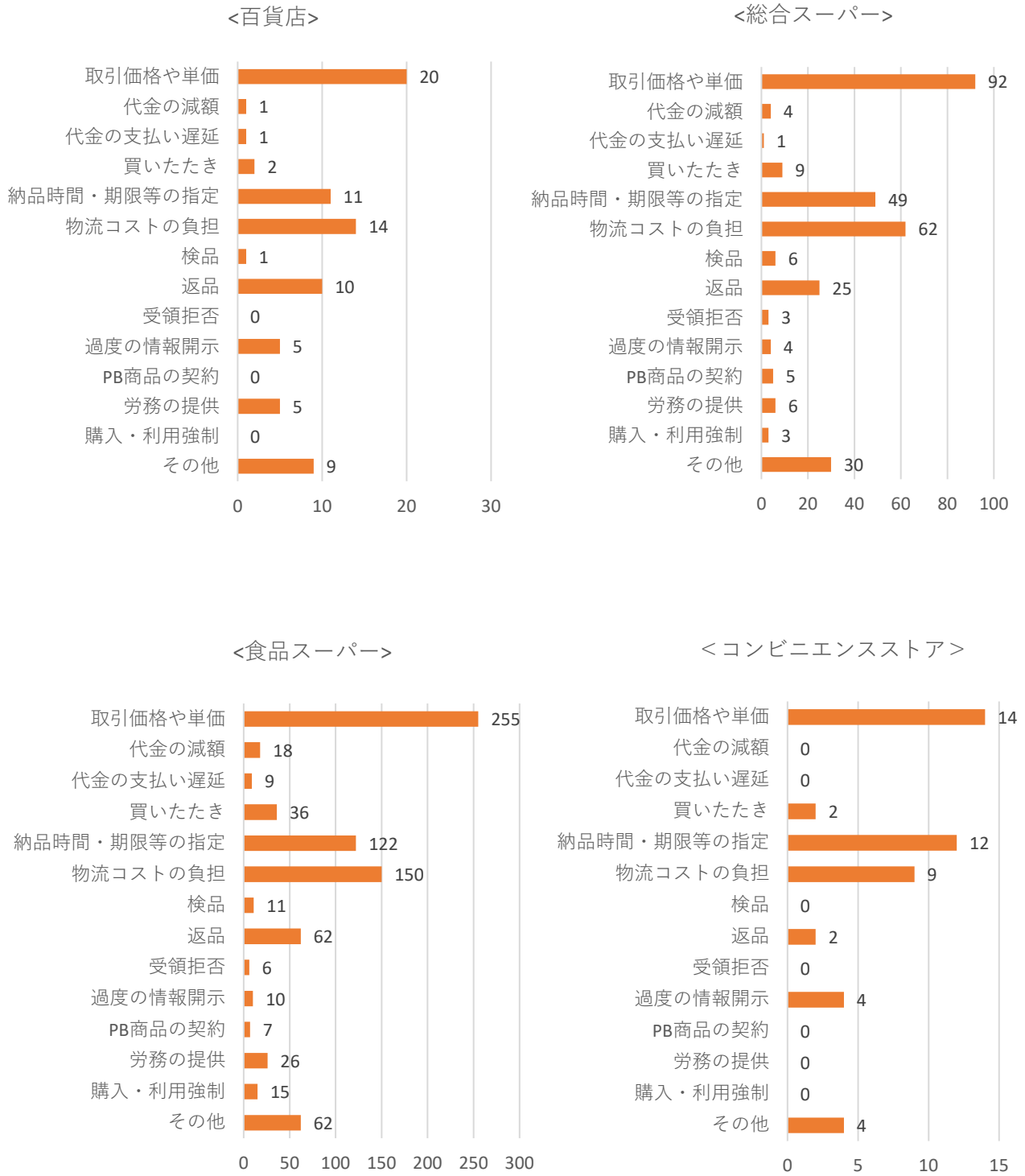
〔表 16-2〕 取引先との課題等の状況（上位 3 つの課題等）

| 区分  |             | 百貨店 | 総合スーパー | 食品スーパー | コンビニエンスストア | ディスカウントストア | ドラッグストア | 生協  | ホームセンター | その他 |
|-----|-------------|-----|--------|--------|------------|------------|---------|-----|---------|-----|
| 回答数 | 取引価格や単価     | 20  | 92     | 255    | 14         | 42         | 28      | 40  | 4       | 157 |
|     | 代金の減額       | 1   | 4      | 18     | 0          | 4          | 1       | 4   | 0       | 11  |
|     | 代金の支払い遅延    | 1   | 1      | 9      | 0          | 0          | 2       | 0   | 0       | 62  |
|     | 買いたたき       | 2   | 9      | 36     | 2          | 8          | 5       | 2   | 2       | 17  |
|     | 納品時間・期限等の指定 | 11  | 49     | 122    | 12         | 17         | 16      | 37  | 1       | 71  |
|     | 物流コストの負担    | 14  | 62     | 150    | 9          | 18         | 19      | 8   | 1       | 64  |
|     | 検品          | 1   | 6      | 11     | 0          | 1          | 1       | 3   | 1       | 16  |
|     | 返品          | 10  | 25     | 62     | 2          | 16         | 14      | 6   | 1       | 51  |
|     | 受領拒否        | 0   | 3      | 6      | 0          | 1          | 0       | 1   | 0       | 3   |
|     | 過度の情報開示     | 5   | 4      | 10     | 4          | 1          | 0       | 13  | 0       | 6   |
|     | PB商品の契約     | 0   | 5      | 7      | 0          | 4          | 0       | 3   | 1       | 2   |
|     | 労務の提供       | 5   | 6      | 26     | 0          | 3          | 4       | 1   | 0       | 7   |
|     | 購入・利用強制     | 0   | 3      | 15     | 0          | 0          | 0       | 1   | 0       | 12  |
|     | その他         | 9   | 30     | 62     | 4          | 5          | 8       | 13  | 1       | 102 |
|     | 課題別合計       | 79  | 299    | 789    | 47         | 120        | 98      | 132 | 12      | 581 |

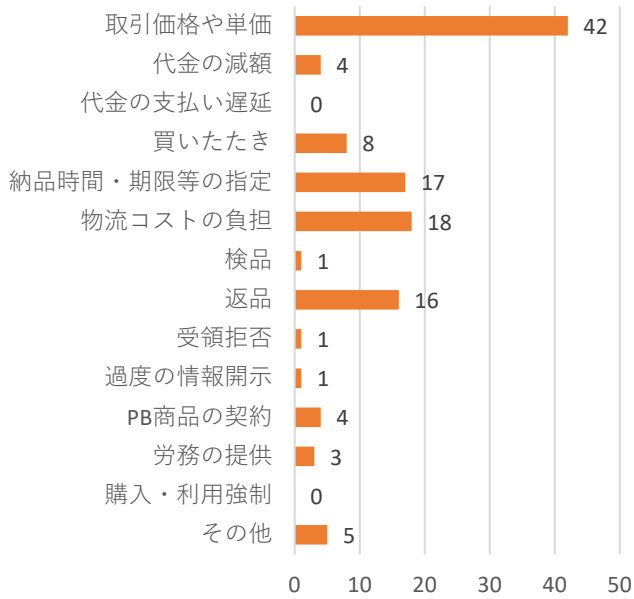
〔表 16-3〕 取引先との課題等の業態別ランキング（上位 3 つの課題等）（令和 2 年）

|         | 1 位     | 2 位         | 3 位         |
|---------|---------|-------------|-------------|
| 百貨店     | 取引価格や単価 | 物流コストの負担    | 納品時間・期限等の指定 |
| 総合スーパー  | 取引価格や単価 | 物流コストの負担    | 納品時間・期限等の指定 |
| 食品スーパー  | 取引価格や単価 | 物流コストの負担    | 納品時間・期限等の指定 |
| コンビニ    | 取引価格や単価 | 納品時間・期限等の指定 | 物流コストの負担    |
| ディスカウント | 取引価格や単価 | 物流コストの負担    | 納品時間・期限等の指定 |
| ドラッグストア | 取引価格や単価 | 物流コストの負担    | 納品時間・期限等の指定 |
| 生協      | 取引価格や単価 | 納品時間・期限等の指定 | 過度の情報開示     |
| ホームセンター | 取引価格や単価 |             |             |

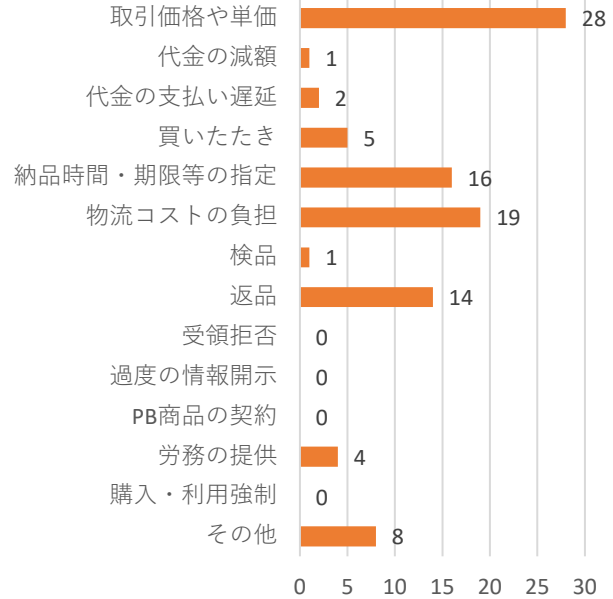
[図 16-2] 業態別取引先との課題等の状況（上位 3 つの課題等の回答件数合計）（令和 2 年）



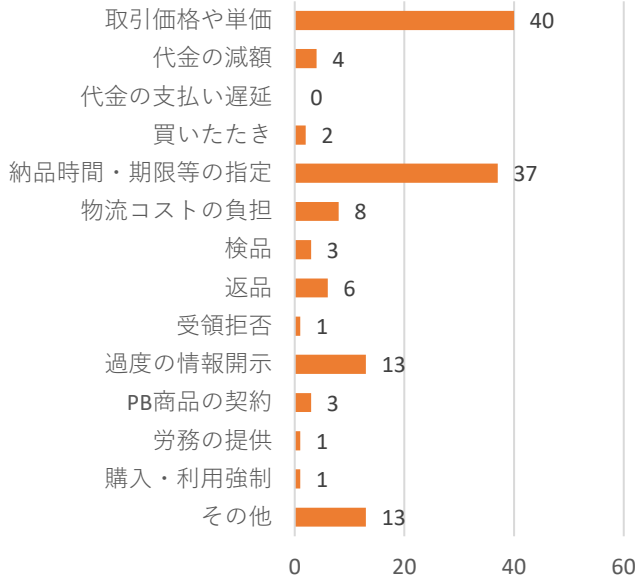
<ディスカウントストア>



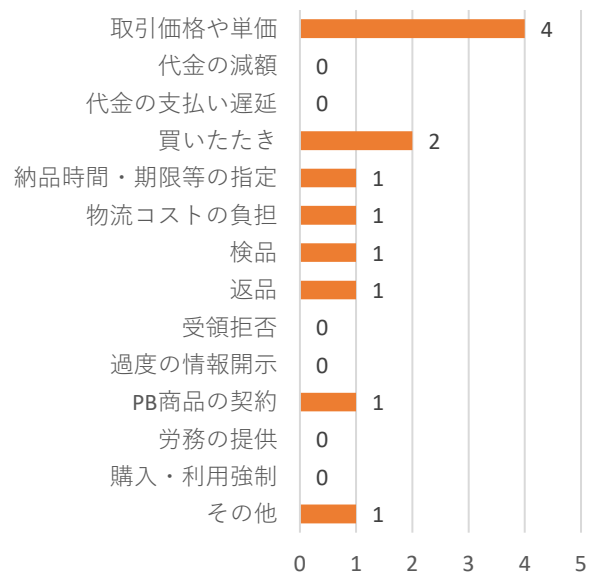
<ドラッグストア>



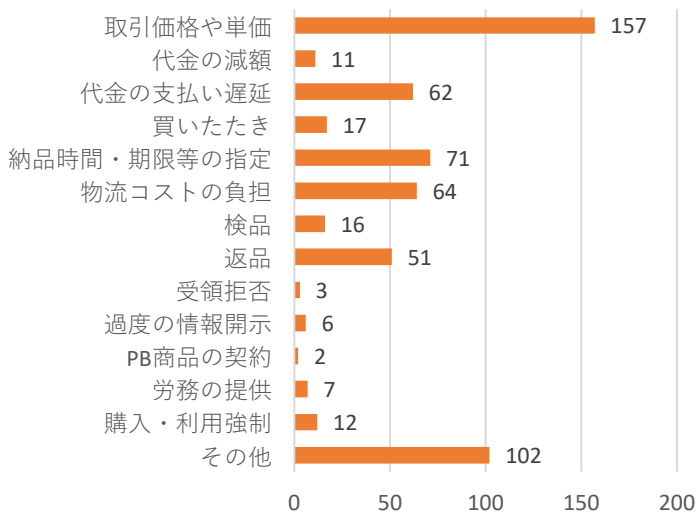
<生協>



<ホームセンター>



<その他>



[表 16－4] 課題内容における「その他」の内容（事例）

| 項目        | 内容                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 発注・配送・納品  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 発注ロットが少ない。</li> <li>➤ 毎日発注を受けるため休みが取れない。</li> <li>➤ リードタイムが極端に短い。</li> <li>➤ 受注締め時間が守られない。</li> </ul>                                                                                                        |
| 代金等の支払い   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 基本的に現金取引である。</li> <li>➤ 新商品導入時から半値負担する慣習となっている。</li> <li>➤ 契約は 1 回の支払いだが、分割払いをしてくる。</li> </ul>                                                                                                               |
| リベート、手数料等 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ センターフィーやデータ費、販売促進費等算出根拠不明の費用を売上金から差引かれる。</li> <li>➤ センターフィーを一方的に値上げされる。</li> <li>➤ チラシ代や予備品、物流費を負担させられる。</li> <li>➤ 受発注システムの手数料が大きな負担である。</li> <li>➤ 取引価格について、納品価格の 4～5%のリベートがある。</li> </ul>                 |
| その他取引関係   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ メニュー展開が早い。デザイン等の改廃ロスによる管理調整が困難である。</li> <li>➤ 過度の付属物（表示、販促シール等）を強要される。</li> <li>➤ 販売見込数量を準備する必要があるが、見込より少ない販売実績に対して責任をとらない。</li> <li>➤ 担当者の判断で勝手に商品を廃棄されてしまう。</li> <li>➤ 直接取引が出来ず、必ず問屋を通すように言われる。</li> </ul> |

## (2) 取引先との課題等の発生頻度（上位3つの課題等）

- 「しばしば」、「ときどき」、「まれに」の頻度はそれぞれ同程度の割合であり、課題内容によって大きな差は見られなかった。
- 回答数は低いものの「代金の減額」は唯一昨年に引き続き「しばしば」の割合が40%を超えている。

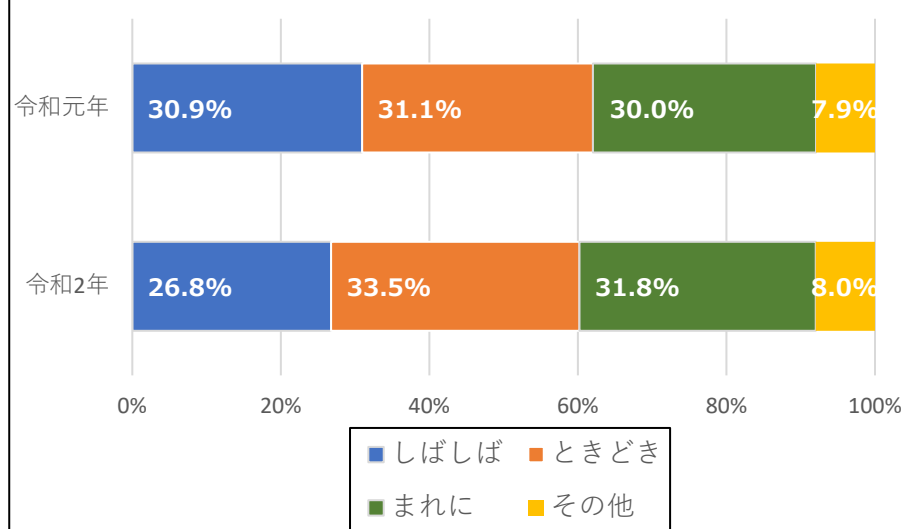
〔表 17-1〕 取引先との課題等の発生頻度（上位3つの課題等）

| 区分  |      | しばしば  | ときどき  | まれに   | その他  | 合計     |
|-----|------|-------|-------|-------|------|--------|
| 回答数 | 令和元年 | 557   | 560   | 541   | 143  | 1,801  |
|     | 令和2年 | 423   | 529   | 503   | 126  | 1,581  |
| 構成比 | 令和元年 | 30.9% | 31.1% | 30.0% | 7.9% | 100.0% |
|     | 令和2年 | 26.8% | 33.5% | 31.8% | 8.0% | 100.0% |

（注）各頻度の程度については以下のとおり（以下同様）。

| 頻度   | 程度               |
|------|------------------|
| しばしば | 同じ事が何度も重なって行われる。 |
| ときどき | ある時間を置いて繰り返される。  |
| まれに  | 非常に少ない。          |

〔図17-1〕 取引先との課題等の発生頻度（上位3つの課題等）



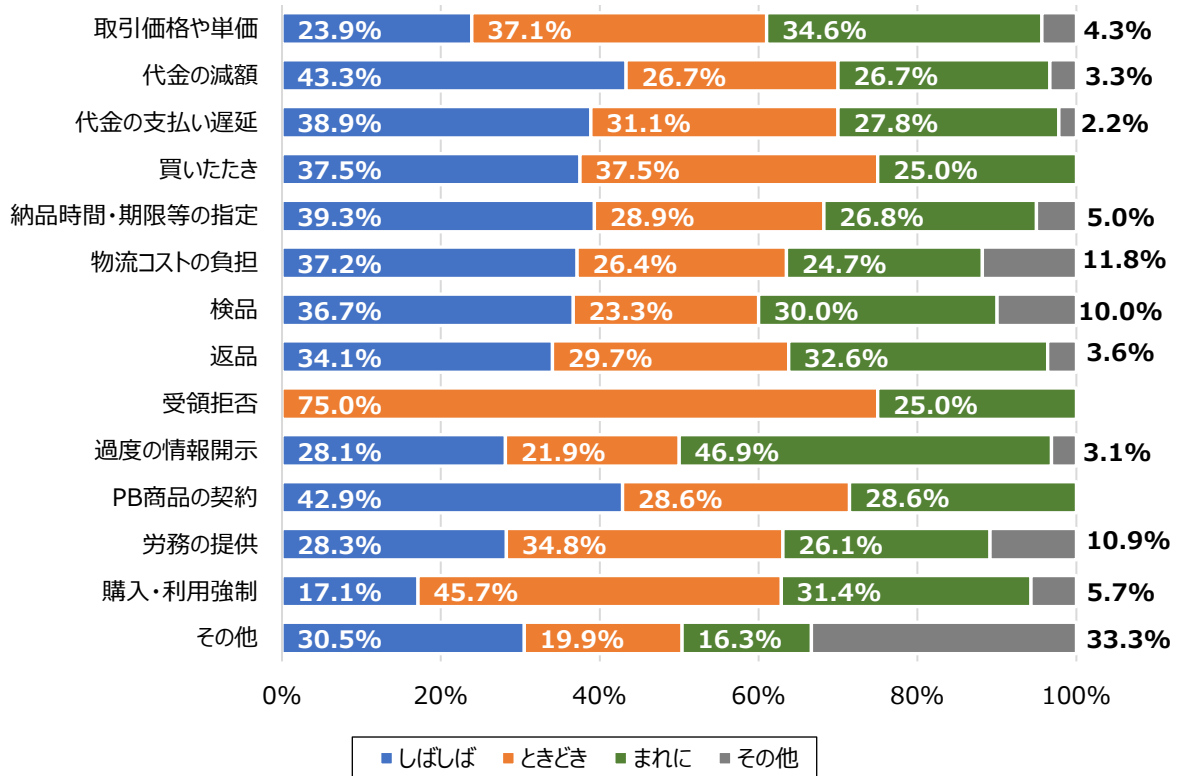
〔表 17-2〕取引先との課題等の発生頻度（上位 3 つの課題等）＜課題別全体＞

| 区分  |        | 取引価格や単価 |       |       |       | 代金の減額       |       |       |       | 代金の支払い遅延 |       |       |       |
|-----|--------|---------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
|     |        | しばしば    | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば        | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば     | ときどき  | まれに   | その他   |
| 回答数 | 令和元年   | 154     | 239   | 223   | 28    | 13          | 8     | 8     | 1     | 35       | 28    | 25    | 2     |
|     | 令和 2 年 | 126     | 212   | 200   | 19    | 16          | 9     | 5     | 4     | 15       | 31    | 31    | 1     |
| 構成比 | 令和元年   | 23.9%   | 37.1% | 34.6% | 4.3%  | 43.3%       | 26.7% | 26.7% | 3.3%  | 38.9%    | 31.1% | 27.8% | 2.2%  |
|     | 令和 2 年 | 22.6%   | 38.1% | 35.9% | 3.4%  | 47.1%       | 26.5% | 14.7% | 11.8% | 19.2%    | 39.7% | 39.7% | 1.3%  |
| 区分  |        | 買ったとき   |       |       |       | 納品時間・期限等の指定 |       |       |       | 物流コストの負担 |       |       |       |
|     |        | しばしば    | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば        | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば     | ときどき  | まれに   | その他   |
| 回答数 | 令和元年   | 15      | 15    | 10    | 0     | 94          | 69    | 64    | 12    | 110      | 78    | 73    | 35    |
|     | 令和 2 年 | 20      | 33    | 15    | 1     | 79          | 102   | 103   | 16    | 97       | 83    | 72    | 39    |
| 構成比 | 令和元年   | 37.5%   | 37.5% | 25.0% | 0.0%  | 39.3%       | 28.9% | 26.8% | 5.0%  | 37.2%    | 26.4% | 24.7% | 11.8% |
|     | 令和 2 年 | 29.0%   | 47.8% | 21.7% | 1.4%  | 26.3%       | 34.0% | 34.3% | 5.3%  | 33.3%    | 28.5% | 24.7% | 13.4% |
| 区分  |        | 検品      |       |       |       | 返品          |       |       |       | 受領拒否     |       |       |       |
|     |        | しばしば    | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば        | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば     | ときどき  | まれに   | その他   |
| 回答数 | 令和元年   | 11      | 7     | 9     | 3     | 47          | 41    | 45    | 5     | 0        | 3     | 1     | 0     |
|     | 令和 2 年 | 8       | 13    | 17    | 0     | 56          | 63    | 45    | 6     | 0        | 6     | 5     | 0     |
| 構成比 | 令和元年   | 36.7%   | 23.3% | 30.0% | 10.0% | 34.1%       | 29.7% | 32.6% | 3.6%  | 0.0%     | 75.0% | 25.0% | 0.0%  |
|     | 令和 2 年 | 21.1%   | 34.2% | 44.7% | 0.0%  | 32.9%       | 37.1% | 26.5% | 3.5%  | 0.0%     | 54.5% | 45.5% | 0.0%  |
| 区分  |        | 過度の情報開示 |       |       |       | PB商品の契約     |       |       |       | 労務提供     |       |       |       |
|     |        | しばしば    | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば        | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば     | ときどき  | まれに   | その他   |
| 回答数 | 令和元年   | 9       | 7     | 15    | 1     | 6           | 4     | 4     | 0     | 13       | 16    | 12    | 5     |
|     | 令和 2 年 | 14      | 10    | 13    | 2     | 4           | 8     | 9     | 0     | 20       | 10    | 14    | 3     |
| 構成比 | 令和元年   | 28.1%   | 21.9% | 46.9% | 3.1%  | 42.9%       | 28.6% | 28.6% | 0.0%  | 28.3%    | 34.8% | 26.1% | 10.9% |
|     | 令和 2 年 | 35.9%   | 25.6% | 33.3% | 5.1%  | 19.0%       | 38.1% | 42.9% | 0.0%  | 42.6%    | 21.3% | 29.8% | 6.4%  |
| 区分  |        | 購入・利用強制 |       |       |       | その他         |       |       |       |          |       |       |       |
|     |        | しばしば    | ときどき  | まれに   | その他   | しばしば        | ときどき  | まれに   | その他   |          |       |       |       |
| 回答数 | 令和元年   | 6       | 16    | 11    | 2     | 43          | 28    | 23    | 47    |          |       |       |       |
|     | 令和 2 年 | 7       | 11    | 10    | 2     | 69          | 36    | 23    | 54    |          |       |       |       |
| 構成比 | 令和元年   | 17.1%   | 45.7% | 31.4% | 5.7%  | 30.5%       | 19.9% | 16.3% | 33.3% |          |       |       |       |
|     | 令和 2 年 | 23.3%   | 36.7% | 33.3% | 6.7%  | 37.9%       | 19.8% | 12.6% | 29.7% |          |       |       |       |

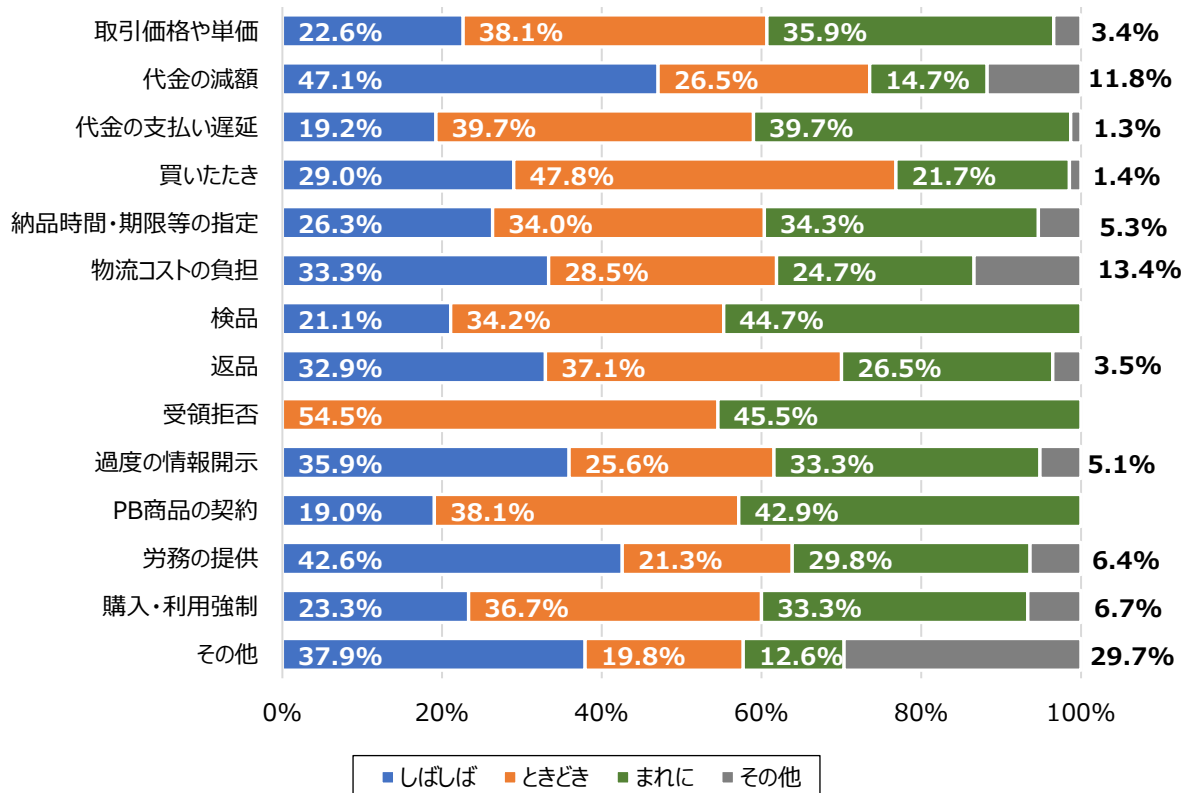
〔表 17-3〕課題等の頻度における「その他」の内容（事例）

| 内容                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 常態化</li> <li>➤ 年 1～2 回の価格改定時</li> <li>➤ 特売・オープン時</li> <li>➤ 季節毎</li> <li>➤ 中元時、歳暮時</li> <li>➤ 原料価格高騰時</li> <li>➤ 契約更新時</li> <li>➤ 新商品導入時</li> <li>➤ 店舗側の販売不振時</li> </ul> |

〔図17-2〕取引先との課題等の発生頻度（上位3つの課題等）（令和元年）



〔図17-2〕取引先との課題等の発生頻度（上位3つの課題等）（令和2年）



### (3) 取引先との課題等の発生理由（上位3つの課題等）

[表 18] 課題等の発生の具体的な理由（事例）

| 課題等の内容  | 具体的な理由                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 取引価格や単価 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 競合先との価格競争が厳しすぎる。</li> <li>➤ チラシ商品に関して商品の原価割れでの値段を指定される。</li> <li>➤ 中小企業では、倉庫の大きさや、製造キャパシティ等の問題もあり、仕入れコストは、通常価格と変わらないが、大量購入と引き替えに価格を下げることを要求される。</li> <li>➤ バイヤーが変わるたび値引きがあり、それに背くと契約を切られる。</li> <li>➤ 小売事業者より一方的に金額を決定される。</li> <li>➤ 急激な原料高騰時において、一定期間の据え置きを求められる場合がある。</li> <li>➤ 異常気象により農産物の原価が軒並み高騰しているが、納品単価に乘せきれていないのが現状である。</li> <li>➤ メーカー各社の改定卸値通知を開示し交渉するもいつまでも返事がない。返事があった時は次の値上げ（卸値）が新聞などで報道された時期になり新規案件が流される。</li> <li>➤ 原材料価格の上下に伴い、その都度の価格の交渉が困難。1年間は据え置きされる。</li> <li>➤ 競合社が多く常に商売を取り合っているため、商売を守ろうとすると販売先の無理な要求にも対応せざるを得ないケースがある。</li> <li>➤ 商談時、売価ありきの話しか出来ない。設定売価に合わせる為に、規格を増やしたり、利益を減らさなければならない。</li> <li>➤ 小売店は売り方の工夫、社員のスキルアップは望めないため、価格での訴求に走りがちになってしまっている。</li> <li>➤ 半年ごとの契約更新だが入札方式の為、原料価格が高騰しても価格の値上げができない。また契約中の原料の異常高騰にも対応してもらえない。</li> <li>➤ 物流コストの上昇について理解を得られず、全く対応してもらえない。</li> <li>➤ 中間業者（卸売業等）排除の傾向にあり、製造者、販売者の製造輸送コストが増大している。</li> <li>➤ 大口の注文数で取引することとして商談するが、実際は少量しか発注しない。</li> <li>➤ 長年の慣習によるところが大きい。</li> <li>➤ 他業態(食品スーパーなど)の小売価格に合わせるよう、納価調整を依頼されることがある。</li> <li>➤ 全国的な統一原価があり、新製品や価格改定時において当社の意向が通らない場合が多い。</li> <li>➤ 新型コロナウイルス拡大の影響を受けて交渉が難しくなっている。</li> </ul> |

| 課題等の内容   | 具体的な理由                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 代金の減額    | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 協賛金として売上の○%という値引きを行われる。</li> <li>➤ 1 か月ごとの請求時に全ての商品代（税抜）の○%と事務手数料の名目で値引きさせられる。</li> <li>➤ 請求書を先方が作成し送付してきて事務手数料として○%を差し引いてくる。</li> <li>➤ 年間の取引額に応じたバックマージン、毎月の取引額に応じたセンターフィー分を減額させられる。</li> <li>➤ センター利用料、先方のシステム利用料を負担させられる。</li> <li>➤ 納品伝票の行数によって計算された額が値引きされる。</li> <li>➤ 振込手数料を勝手にさし引いて代金を振り込んでくる。ロット不足の場合も送料負担を拒否する。</li> <li>➤ 品質等に関してクレームを言ってきて価格を下げさせられる。</li> <li>➤ 新規に採用となった商品に対し、扱い店舗数 x1 発注単位分が初回に限り半値導入とされる。結果的にメーカー負担となる。</li> <li>➤ 理由を明らかにされないまま一方的に赤伝を入れてくる。</li> <li>➤ 新規導入などで大量注文の後に多くの仕入れ過ぎた商品の減額などをお願いされる。</li> <li>➤ 値上げ交渉した商品をいつまでたっても勝手に値引きされる。</li> </ul> |
| 代金の支払い遅延 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 正当な理由なく、代金の支払いが 1 か月から 2 か月遅延する。</li> <li>➤ コロナ禍における取引先の減収による。</li> <li>➤ 運転資金の不足等を理由として遅延する。</li> <li>➤ 支払先の優先順位があり、後回しにされる。</li> <li>➤ 手形支払を求められる。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 買いたたき    | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 過度な価格競争のため。</li> <li>➤ 低い販売価格で売るため、仕入れ価格も低くさせられる。</li> <li>➤ 余った商品について価格を大幅に下げて取引させられる。</li> <li>➤ 品質等に関してクレームを言い、価格を下げさせる。</li> <li>➤ 売り手と買い手のパワーバランスが大きく異なる。</li> <li>➤ PB 製品で予定数量に満たない場合は過度な買いたたきを受ける。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

| 課題等の内容      | 具体的な理由                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 納品時間・期限等の指定 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 取引の相手方の都合で一方的に納品時間を指定される。</li> <li>➤ 午前 7 時や午後 9 時など常識的でない納品時間の指定を受け、当社の働き方改革が進まない。</li> <li>➤ 早朝納品など一般の運送便では扱えないため、当社がコスト増分を負担し、専用の時間配達便をお願いしている。</li> <li>➤ 指定された納品時間に間に合わないと、商品を受け取ってもらえず、さらにコストが発生する。</li> <li>➤ 納品時間を指定してくるにもかかわらず、待機時間が長い。</li> <li>➤ 正月等含め 3 6 5 日納品体制があたり前になっている。</li> <li>➤ 通常の休暇日や GW・お盆・年末年始など当社の長期休暇にも納品依頼を受ける。</li> <li>➤ 3 分の 1 ルールの商慣習が厳しすぎる。</li> <li>➤ リードタイムが短く対応が大変である。また、欠品は許されない。</li> <li>➤ 前日注文、翌日納品となっているが、ギリギリまで注文がきて、翌朝早めに納品する習慣となっている。長時間労働の改善がすすまない。</li> <li>➤ こちらが指定する発注時間は守ってもらえないが、取引先の指定する納品時間は必ず守らなければならない、リードタイムがおのずと短くなる。</li> <li>➤ 取引先からの条件が厳しいため運送会社への配送依頼が容易ではなくなっている。</li> <li>➤ 大量注文に対する納品商品の賞味期限をなるべく同じにするよう言われる。</li> </ul> |
| 物流コストの負担    | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 最初の取り決めロット数より小ロットでの配送を求められ、コストが嵩む。</li> <li>➤ 昔からある商習慣で、どの流通業者においても是正する考えがないと感じる。</li> <li>➤ 物流コスト負担をする概念がなく(物流費＝無料)、物流コスト増加の原因は納入企業の努力不足という考え方が強い。</li> <li>➤ 他社との価格競争が激しく物流コストを価格に乘せられる状況でない。</li> <li>➤ 商品価格に転嫁すると他社の商品に差し替えられるので値上げはできない。</li> <li>➤ 物流コストの値上げ分を価格に反映できるが、その分取引数量を減らされてしまう。</li> <li>➤ 取引開始後一方的に物流コストの負担を通告された。</li> <li>➤ 取引先の都合で納品時間、物流会社を指定されてしまう。</li> <li>➤ コロナウイルス拡大の影響を受け、需要が減少し、小ロット配送が求められる。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 検品          | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 当社で記録写真を撮り、商品がきちんと納品されているにもかかわらず物品が不足しているとの連絡が来る。記録写真を見て下さいと言っても「検品係が無いと言えないんだ」と言われる。</li> <li>➤ 商品検品の際、長い時間待たされる場合がある。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| 課題等の内容   | 具体的な理由                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 返品       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 売れ残ったものは返品する習慣となっている。</li> <li>➤ 以前からの商習慣で賞味期限の切れた製品を返品してくる。</li> <li>➤ いつ納品したか分からないような昔の製品を返品される。</li> <li>➤ 全量買取の契約をしているにも関わらず、賞味期限が近づくと返品交換させられる。</li> <li>➤ 大型連休前や年末の繁忙期において商品を余分に取りすぎる傾向がみうけられ、余ったら返品される。</li> <li>➤ 季節が変わる時等商品の入れ替えをする際に在庫になっているものは返品される。</li> <li>➤ 当社が納入して以降の温度変化等による商品の劣化により返品され、商品の交換を求められる。</li> <li>➤ 納品後数日たった腐った商品を返品され、代金の返金を要求される。</li> <li>➤ 他社から同じ商品を仕入れ、10 円でも安いと返品してくる。</li> <li>➤ 包装に問題があった時、商品の品質に問題は無いが返品になる。</li> <li>➤ 3 分の 1 ルールに少しでも間に合わなければ、返品扱いになってしまう。</li> <li>➤ 納品後、4～12 ヶ月経過したのちに、店頭にある賞味期近商品の返品を求められる又は新品との交換を求められる。</li> <li>➤ 20～30 ケースを納品して 1 ケースでも品傷みや品質不良の可能性があるとき全量もしくは大部分を返品されてしまう。翌日返品されると良いものも鮮度落ちて再販不能になる。青果物なので理解していただきたい。</li> <li>➤ お客様の求めるクオリティが非常に高く、ちょっとした傷もすべて返品対象になってしまう。</li> <li>➤ バイヤーの納得いかない商品は価格交渉もなく即返品を受ける。</li> <li>➤ 店の担当者が規格を理解していない。バイヤーが決めた品質基準が担当者まで伝わっていない。</li> </ul> |
| 受領拒否     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 運送による荷姿の乱れがわずかにあると受領拒否になる。</li> <li>➤ 資金不足によりあらかじめ発注したものを当日に数量を減らしてほしいと言われる。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 過度の情報開示  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ PB 商品の試験データ等の提出を頻繁に求められる。</li> <li>➤ レシピや製造工程を真似て最終的に自分たちで作り始める。他人のレシピを他人の財産だという認識がない。</li> <li>➤ 商品の特性、添加物等の詳細な開示が必要であり、加工品で詳細な表示が少ないものは納められない。</li> <li>➤ 消費者に開示しない情報まで伝えなければならない。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| PB 商品の契約 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ PB 商品として資材を購入しているが包材が残っていても連絡なく一方的に契約を切られることがある。</li> <li>➤ 契約原料を消化できず、最終的に当社で処理している。</li> <li>➤ PB 導入に際して数量を約束して契約しているにも関わらず守られない。</li> <li>➤ PB 商品を作らされているが市場価格と比較されて無理な値下げ要求をされ、要求に応じない場合、品物が全く動かない状況になる。これを毎年繰り返している。</li> <li>➤ 当初の計画通りに発注されず、小ロット配送になってしまう。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

| 課題等の内容  | 具体的な理由                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 労務の提供   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ オープン・改装・売場変更時等での応援要請が当たり前になっている。</li> <li>➤ 営業日毎日、15分～30分程度の各店舗への仕入価格、販売価格の入力を強制される。</li> <li>➤ 売り出しの手伝いを定期的に依頼される。</li> <li>➤ 納品の際、倉庫や店内への商品陳列や移動を頼まれる。</li> </ul>                                                                                                                                                                |
| 購入・利用強制 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ うなぎ、ワイン、クリスマスケーキ等季節物は強制購入させられる。</li> <li>➤ 取引先の閑散期の売り上げ協力のため食事券、宿泊券の割り当てを受ける。</li> <li>➤ 取引先の専用のネット環境の設置、書類の購入を義務化された。</li> <li>➤ 物流センター等に納めるにあたり、専用にかごを使用しなければならないが、センターフィーを別途納めているにもかかわらず、かご1つにつき使用料を徴収されるため利益が出ない。</li> </ul>                                                                                                   |
| その他     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 商品登録フォーマットが各社異なるため入力が大変である。</li> <li>➤ 販売する商品の情報やサンプルを半年近く前に提示しなければならない。</li> <li>➤ チラシ代等本来取引相手が負担する経費を納めることになっている。</li> <li>➤ 異常気象等による青果市場での品薄状況においても商品供給を強制される。</li> <li>➤ 取引開始時に詳しい取り決めをしなかったため無理を言われてしまう。</li> <li>➤ 店舗からのクレームが多い。悪いものは改善したいので写真等を要求するとそれは不可能と言われ、どのように悪いのかわからず写真も無いまま一方的に赤伝を切られる。当社の納入商品かどうか分からない。</li> </ul> |

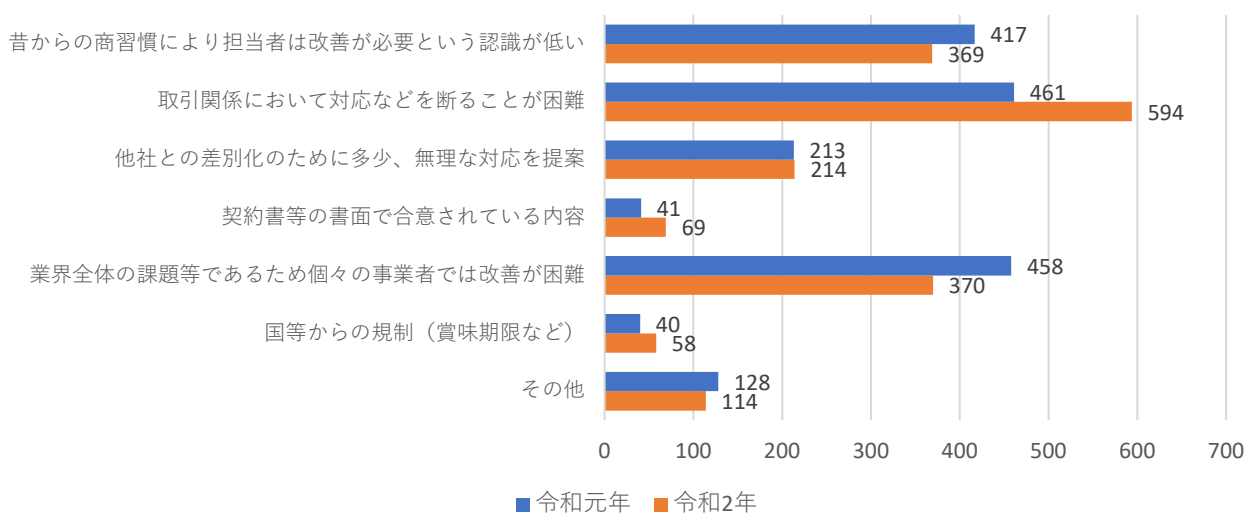
#### (4) 取引先との課題等の発生要因（上位3つの課題等）

- 取引事業者との課題等の要因は、「取引関係において対応などを断ることが困難」が594件で最も多く、次いで「業界全体の課題等であるため個々の事業者では改善が困難」が370件、「昔からの商習慣により担当者は改善が必要という認識が低い」が369件であった。
- 回答数の多かった上位3課題（「取引価格や単価」、「納品時間・期限等の指定」、「物流コストの負担」）においては「取引関係において対応などを断ることが困難」、「業界全体の課題等であるため、個々の事業者では改善が困難」の2要因がいずれも回答数1位、2位に入っており、売る側、買う側の立場に起因する状況がうかがえる。
- 課題別においては、「取引価格や単価」において、「他社との差別化のために多少、無理な対応を提案」が、「代金の支払遅延」、「返品」において、「昔からの商習慣により担当者は改善が必要という認識が低い」の回答が令和元年調査に引き続き相対的に多かった。

[表 19-1] 取引先との課題等の発生要因（上位3つの課題等）

| 区分  |      | 昔からの商習慣により担当者は改善が必要という認識が低い | 取引関係において対応などを断ることが困難       | 他社との差別化のために多少、無理な対応を提案 |
|-----|------|-----------------------------|----------------------------|------------------------|
| 回答数 | 令和元年 | 417                         | 461                        | 213                    |
|     | 令和2年 | 369                         | 594                        | 214                    |
| 区分  |      | 契約書等の書面で合意されている内容           | 業界全体の課題等であるため個々の事業者では改善が困難 | 国等からの規制（賞味期限など）        |
| 回答数 | 令和元年 | 41                          | 458                        | 40                     |
|     | 令和2年 | 69                          | 370                        | 58                     |
| 区分  |      | その他                         |                            |                        |
| 回答数 | 令和元年 | 128                         |                            |                        |
|     | 令和2年 | 114                         |                            |                        |

[図18-1] 取引先との課題等の発生要因（上位3つの課題等）



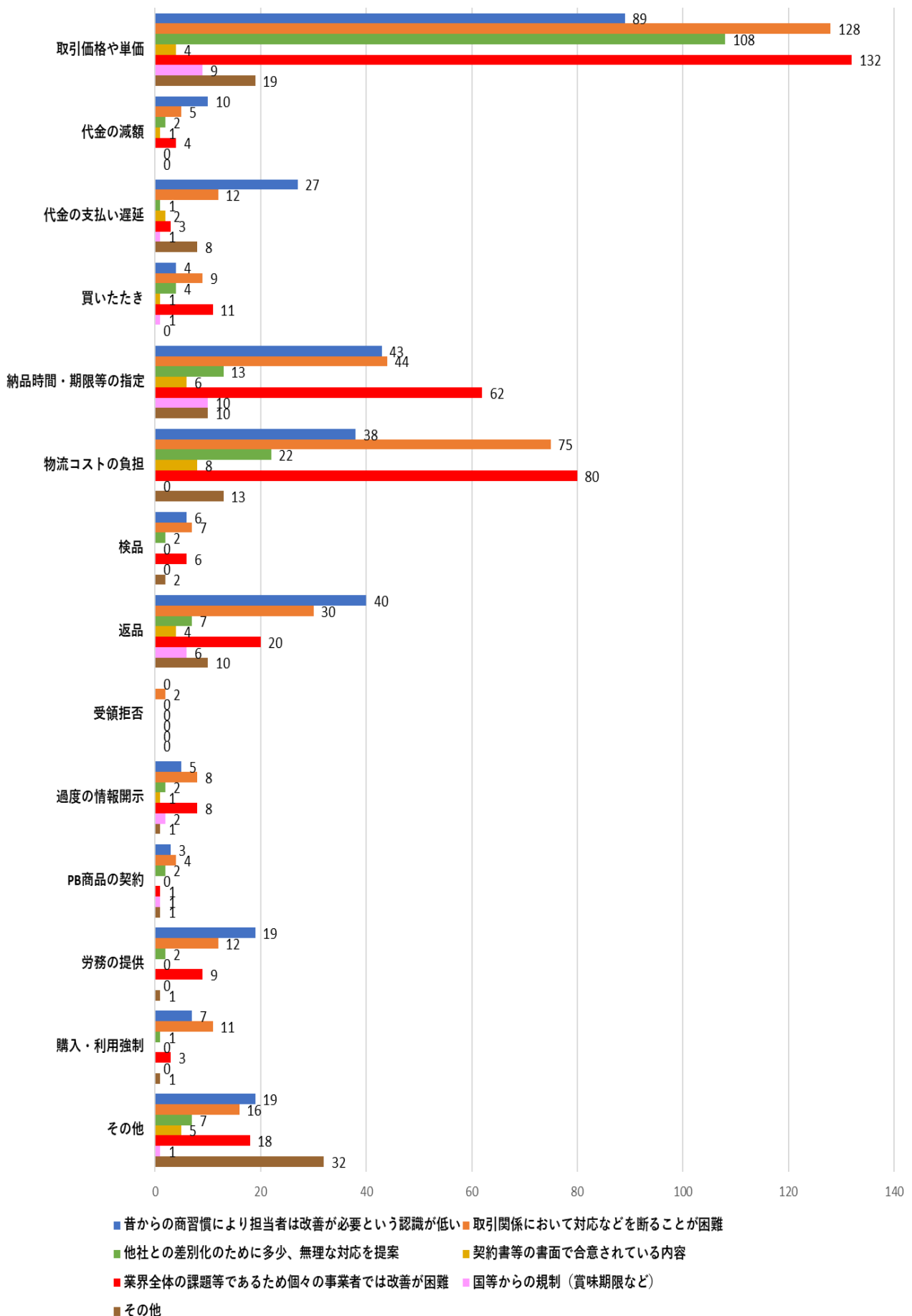
[表 19-2] 取引先との課題等の発生要因（上位 3 つの課題等）＜課題別全体＞

| 区分  |      |             | 昔からの商習慣により担当<br>者は改善が必要という認識<br>が低い | 取引関係において対応など<br>を断ることが困難 | 他社との差別化のために多<br>少、無理な対応を提案 | 契約書等の書面で合意さ<br>れている内容 |
|-----|------|-------------|-------------------------------------|--------------------------|----------------------------|-----------------------|
| 回答数 | 令和元年 | 取引価格や単価     | 89                                  | 128                      | 108                        | 4                     |
|     |      | 代金の減額       | 10                                  | 5                        | 2                          | 1                     |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 27                                  | 12                       | 1                          | 2                     |
|     |      | 買いたたき       | 4                                   | 9                        | 4                          | 1                     |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 43                                  | 44                       | 13                         | 6                     |
|     |      | 物流コストの負担    | 38                                  | 75                       | 22                         | 8                     |
|     |      | 検品          | 6                                   | 7                        | 2                          | 0                     |
|     |      | 返品          | 40                                  | 30                       | 7                          | 4                     |
|     |      | 受領拒否        | 0                                   | 2                        | 0                          | 0                     |
|     |      | 過度の情報開示     | 5                                   | 8                        | 2                          | 1                     |
|     |      | PB商品の契約     | 3                                   | 4                        | 2                          | 0                     |
|     |      | 労務の提供       | 19                                  | 12                       | 2                          | 0                     |
|     |      | 購入・利用強制     | 7                                   | 11                       | 1                          | 0                     |
|     |      | その他         | 19                                  | 16                       | 7                          | 5                     |
|     | 令和2年 | 取引価格や単価     | 114                                 | 212                      | 129                        | 8                     |
|     |      | 代金の減額       | 12                                  | 16                       | 2                          | 4                     |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 33                                  | 19                       | 4                          | 2                     |
|     |      | 買いたたき       | 26                                  | 34                       | 15                         | 1                     |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 61                                  | 149                      | 35                         | 19                    |
|     |      | 物流コストの負担    | 55                                  | 129                      | 42                         | 26                    |
|     |      | 検品          | 10                                  | 12                       | 5                          | 3                     |
|     |      | 返品          | 67                                  | 74                       | 19                         | 6                     |
|     |      | 受領拒否        | 2                                   | 5                        | 0                          | 1                     |
|     |      | 過度の情報開示     | 9                                   | 12                       | 6                          | 1                     |
|     |      | PB商品の契約     | 5                                   | 9                        | 5                          | 1                     |
|     |      | 労務の提供       | 18                                  | 26                       | 6                          | 0                     |
|     |      | 購入・利用強制     | 9                                   | 14                       | 3                          | 1                     |
|     |      | その他         | 45                                  | 44                       | 12                         | 5                     |
| 区分  |      |             | 業界全体の課題等である<br>ため個々の事業者では改<br>善が困難  | 国等からの規制（賞味期<br>限など）      | その他                        | 合計                    |
| 回答数 | 令和元年 | 取引価格や単価     | 132                                 | 9                        | 19                         | 489                   |
|     |      | 代金の減額       | 4                                   | 0                        | 0                          | 22                    |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 3                                   | 1                        | 8                          | 54                    |
|     |      | 買いたたき       | 11                                  | 1                        | 0                          | 30                    |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 62                                  | 10                       | 10                         | 188                   |
|     |      | 物流コストの負担    | 80                                  | 0                        | 13                         | 236                   |
|     |      | 検品          | 6                                   | 0                        | 2                          | 23                    |
|     |      | 返品          | 20                                  | 6                        | 10                         | 117                   |
|     |      | 受領拒否        | 0                                   | 0                        | 0                          | 2                     |
|     |      | 過度の情報開示     | 8                                   | 2                        | 1                          | 27                    |
|     |      | PB商品の契約     | 1                                   | 1                        | 1                          | 12                    |
|     |      | 労務の提供       | 9                                   | 0                        | 1                          | 43                    |
|     |      | 購入・利用強制     | 3                                   | 0                        | 1                          | 23                    |
|     |      | その他         | 18                                  | 1                        | 32                         | 98                    |
|     | 令和2年 | 取引価格や単価     | 135                                 | 17                       | 28                         | 643                   |
|     |      | 代金の減額       | 7                                   | 4                        | 5                          | 50                    |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 5                                   | 5                        | 12                         | 80                    |
|     |      | 買いたたき       | 21                                  | 2                        | 2                          | 101                   |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 83                                  | 13                       | 10                         | 370                   |
|     |      | 物流コストの負担    | 95                                  | 8                        | 23                         | 378                   |
|     |      | 検品          | 8                                   | 4                        | 3                          | 45                    |
|     |      | 返品          | 36                                  | 15                       | 12                         | 229                   |
|     |      | 受領拒否        | 3                                   | 0                        | 0                          | 11                    |
|     |      | 過度の情報開示     | 15                                  | 9                        | 6                          | 58                    |
|     |      | PB商品の契約     | 5                                   | 0                        | 1                          | 26                    |
|     |      | 労務の提供       | 11                                  | 0                        | 2                          | 63                    |
|     |      | 購入・利用強制     | 4                                   | 1                        | 2                          | 34                    |
|     |      | その他         | 44                                  | 10                       | 35                         | 195                   |

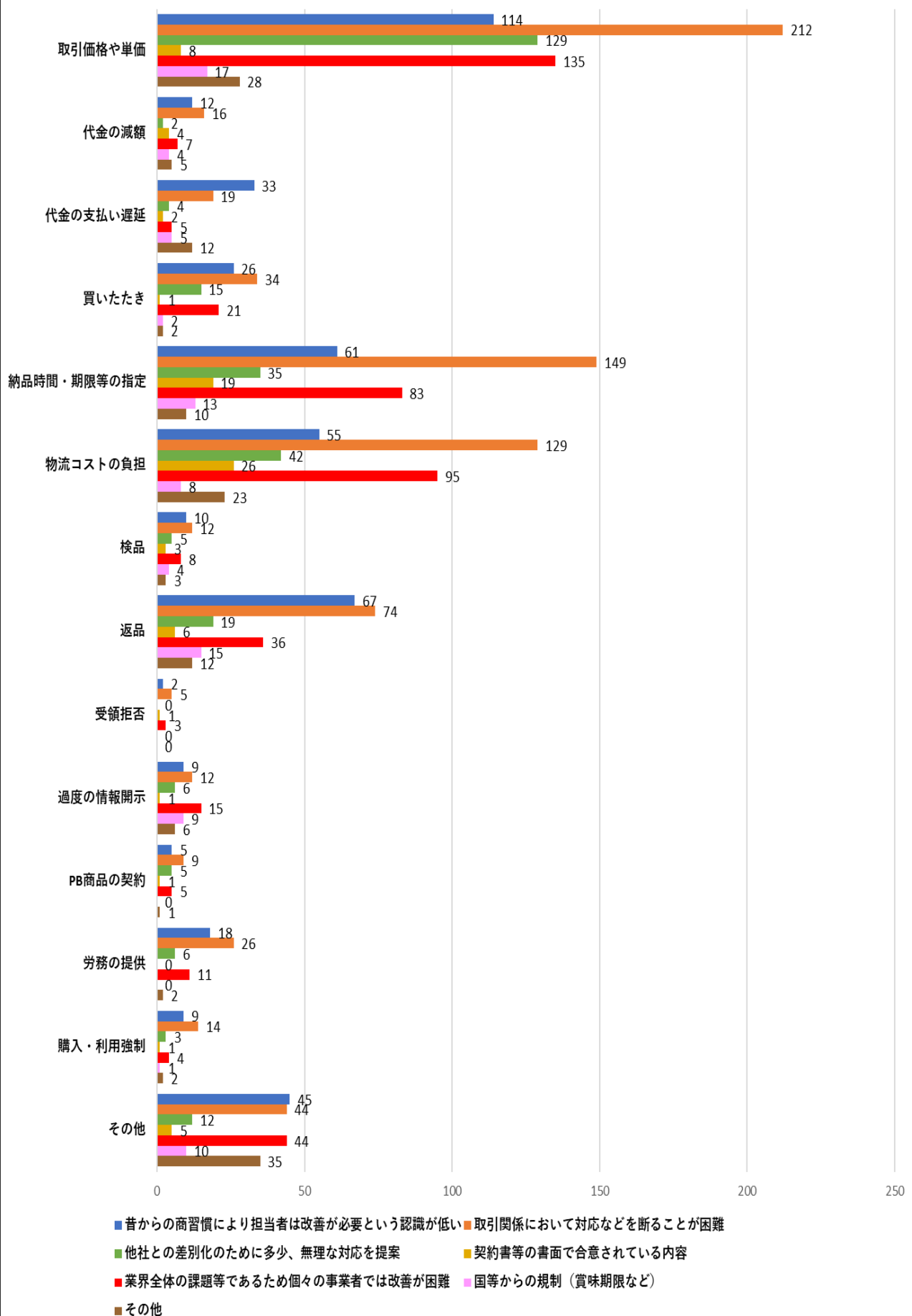
[表 19－3] 取引先との課題等の発生要因（回答数の多かった上位 3 課題）（令和 2 年度）

|             | 第 1 位              | 第 2 位                       | 第 3 位                       |
|-------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 取引価格や単価     | 取引関係において対応を断ることが困難 | 業界全体の課題等であるため、個々の事業者では改善が困難 | 他者との差別化のため、無理な対応を提案         |
| 納品時間・期限等の指定 | 取引関係において対応を断ることが困難 | 業界全体の課題等であるため、個々の事業者では改善が困難 | 昔からの商習慣により担当者は改善が必要という認識が低い |
| 物流コストの負担    | 取引関係において対応を断ることが困難 | 業界全体の課題等であるため、個々の事業者では改善が困難 | 昔からの商習慣により担当者は改善が必要という認識が低い |

〔図18-2〕取引先との課題等別の発生要因（上位3つの課題等）(令和元年度)



〔図18-3〕取引先との課題等別の発生要因（上位3つの課題等）（令和2年度）



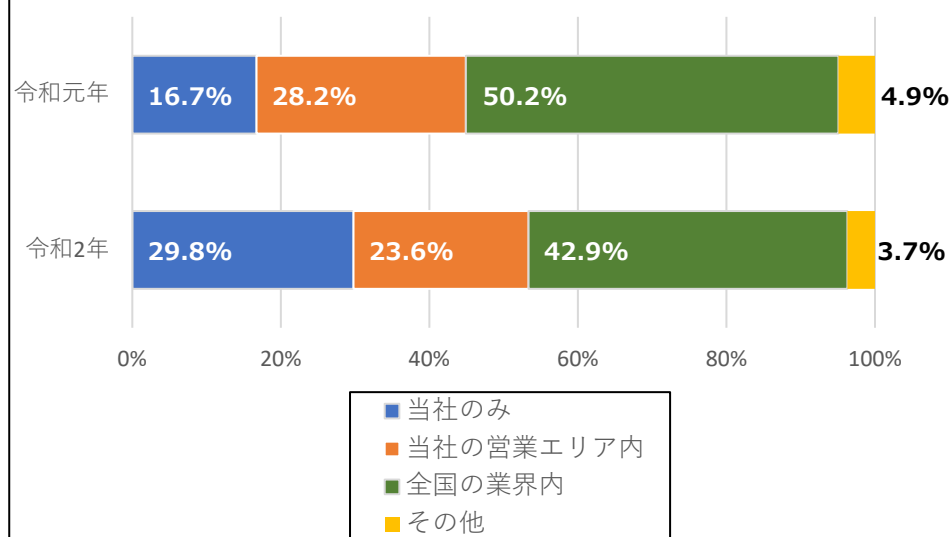
### (5) 取引先との課題等の影響範囲（上位3つの課題等）

- 取引事業者との課題等の範囲は、「全国の業界内」が42.9%と最も割合が高いが、「当社のみ」及び「当社の営業エリア内」で過半数を超しており、業界全体の課題であるとの共有形成がされていないことがうかがえる。
- 令和元年調査と比較すると「当社のみ」の割合が増え、「当社の営業エリア内」、「全国の業界内」の割合が減っている。

〔表 20－1〕 取引先との課題等の影響範囲（上位3つの課題等）

| 区分  |      | 当社のみ  | 当社の<br>営業エリア内 | 全国の業界内 | その他  | 合計     |
|-----|------|-------|---------------|--------|------|--------|
| 回答数 | 令和元年 | 296   | 499           | 888    | 87   | 1,770  |
|     | 令和2年 | 448   | 355           | 646    | 56   | 1,505  |
| 構成比 | 令和元年 | 16.7% | 28.2%         | 50.2%  | 4.9% | 100.0% |
|     | 令和2年 | 29.8% | 23.6%         | 42.9%  | 3.7% | 100.0% |

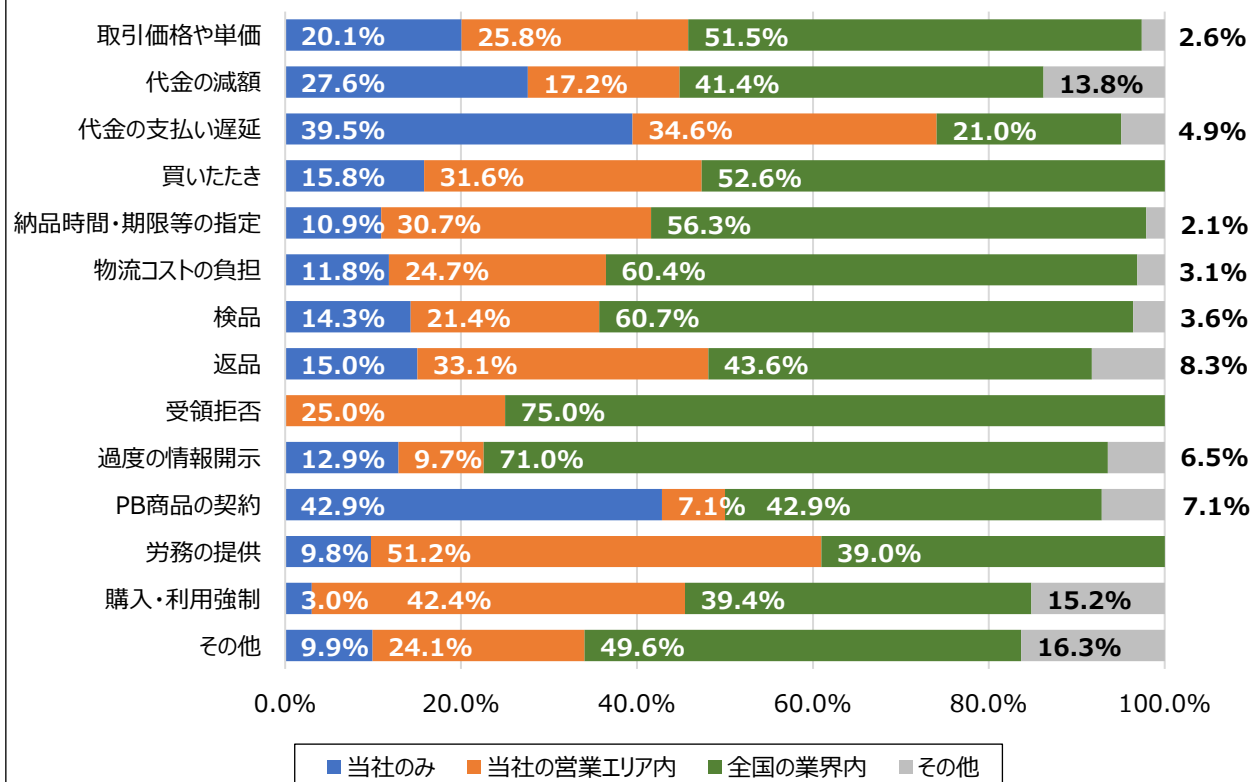
〔図19-1〕 取引先との課題等の影響範囲（上位3つの課題等）



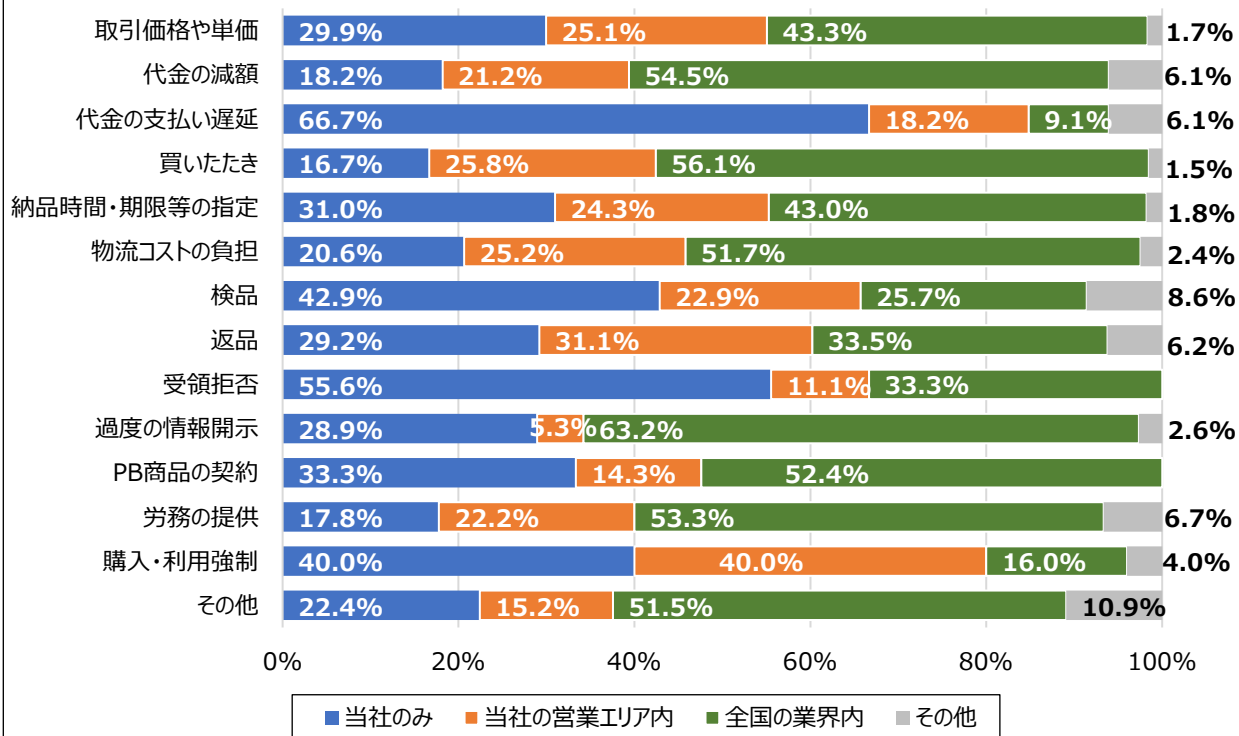
[表 20-2] 取引先との課題等の影響範囲（上位 3 つの課題等）＜課題別全体＞

| 区分  |        |             | 当社のみ  | 当社の<br>営業エリア内 | 全国の業界内 | その他   |
|-----|--------|-------------|-------|---------------|--------|-------|
| 回答数 | 令和元年   | 取引価格や単価     | 123   | 158           | 316    | 16    |
|     |        | 代金の減額       | 8     | 5             | 12     | 4     |
|     |        | 代金の支払い遅延    | 32    | 28            | 17     | 4     |
|     |        | 買いたたき       | 6     | 12            | 20     | 0     |
|     |        | 納品時間・期限等の指定 | 26    | 73            | 134    | 5     |
|     |        | 物流コストの負担    | 34    | 71            | 174    | 9     |
|     |        | 検品          | 4     | 6             | 17     | 1     |
|     |        | 返品          | 20    | 44            | 58     | 11    |
|     |        | 受領拒否        | 0     | 1             | 3      | 0     |
|     |        | 過度の情報開示     | 4     | 3             | 22     | 2     |
|     |        | PB商品の契約     | 6     | 1             | 6      | 1     |
|     |        | 労務の提供       | 4     | 21            | 16     | 0     |
|     |        | 購入・利用強制     | 1     | 14            | 13     | 5     |
|     |        | その他         | 14    | 34            | 70     | 23    |
|     | 令和 2 年 | 取引価格や単価     | 162   | 136           | 234    | 9     |
|     |        | 代金の減額       | 6     | 7             | 18     | 2     |
|     |        | 代金の支払い遅延    | 44    | 12            | 6      | 4     |
|     |        | 買いたたき       | 11    | 17            | 37     | 1     |
|     |        | 納品時間・期限等の指定 | 88    | 69            | 122    | 5     |
|     |        | 物流コストの負担    | 59    | 72            | 148    | 7     |
|     |        | 検品          | 15    | 8             | 9      | 3     |
|     |        | 返品          | 47    | 50            | 54     | 10    |
|     |        | 受領拒否        | 5     | 1             | 3      | 0     |
|     |        | 過度の情報開示     | 11    | 2             | 24     | 1     |
|     |        | PB商品の契約     | 7     | 3             | 11     | 0     |
|     |        | 労務の提供       | 8     | 10            | 24     | 3     |
|     |        | 購入・利用強制     | 10    | 10            | 4      | 1     |
|     |        | その他         | 37    | 25            | 85     | 18    |
| 構成率 | 令和元年   | 取引価格や単価     | 20.1% | 25.8%         | 51.5%  | 2.6%  |
|     |        | 代金の減額       | 27.6% | 17.2%         | 41.4%  | 13.8% |
|     |        | 代金の支払い遅延    | 39.5% | 34.6%         | 21.0%  | 4.9%  |
|     |        | 買いたたき       | 15.8% | 31.6%         | 52.6%  | 0.0%  |
|     |        | 納品時間・期限等の指定 | 10.9% | 30.7%         | 56.3%  | 2.1%  |
|     |        | 物流コストの負担    | 11.8% | 24.7%         | 60.4%  | 3.1%  |
|     |        | 検品          | 14.3% | 21.4%         | 60.7%  | 3.6%  |
|     |        | 返品          | 15.0% | 33.1%         | 43.6%  | 8.3%  |
|     |        | 受領拒否        | 0.0%  | 25.0%         | 75.0%  | 0.0%  |
|     |        | 過度の情報開示     | 12.9% | 9.7%          | 71.0%  | 6.5%  |
|     |        | PB商品の契約     | 42.9% | 7.1%          | 42.9%  | 7.1%  |
|     |        | 労務の提供       | 9.8%  | 51.2%         | 39.0%  | 0.0%  |
|     |        | 購入・利用強制     | 3.0%  | 42.4%         | 39.4%  | 15.2% |
|     |        | その他         | 9.9%  | 24.1%         | 49.6%  | 16.3% |
|     | 令和 2 年 | 取引価格や単価     | 29.9% | 25.1%         | 43.3%  | 1.7%  |
|     |        | 代金の減額       | 18.2% | 21.2%         | 54.5%  | 6.1%  |
|     |        | 代金の支払い遅延    | 66.7% | 18.2%         | 9.1%   | 6.1%  |
|     |        | 買いたたき       | 16.7% | 25.8%         | 56.1%  | 1.5%  |
|     |        | 納品時間・期限等の指定 | 31.0% | 24.3%         | 43.0%  | 1.8%  |
|     |        | 物流コストの負担    | 20.6% | 25.2%         | 51.7%  | 2.4%  |
|     |        | 検品          | 42.9% | 22.9%         | 25.7%  | 8.6%  |
|     |        | 返品          | 29.2% | 31.1%         | 33.5%  | 6.2%  |
|     |        | 受領拒否        | 55.6% | 11.1%         | 33.3%  | 0.0%  |
|     |        | 過度の情報開示     | 28.9% | 5.3%          | 63.2%  | 2.6%  |
|     |        | PB商品の契約     | 33.3% | 14.3%         | 52.4%  | 0.0%  |
|     |        | 労務の提供       | 17.8% | 22.2%         | 53.3%  | 6.7%  |
|     |        | 購入・利用強制     | 40.0% | 40.0%         | 16.0%  | 4.0%  |
|     |        | その他         | 22.4% | 15.2%         | 51.5%  | 10.9% |

〔図19-2〕取引先との課題等の影響範囲（上位3つの課題等）（令和元年）



〔図19-3〕取引先との課題等の影響範囲（上位3つの課題等）（令和2年）



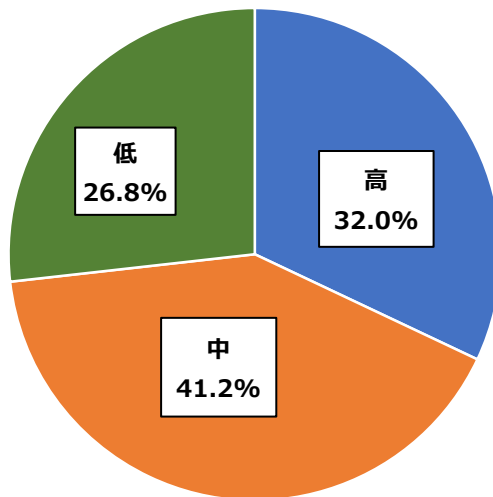
(6) 課題等のある取引先への取引依存度（上位3つの課題等）

- 課題等のある取引先への依存度については、「中」が41.2%と最も多く、次いで、「高」が32.0%、「低」が26.8%であった。
- ※ 取引依存度について、売上高に対して50%以上を占める業態については「高」、20%以上50%未満の業態については「中」、20%未満の業態については「低」と定義している。

〔表 21－1〕 課題等のある取引先への取引依存度（上位3つの課題等）（令和2年）

| 区分  | 高     | 中     | 低     | 合計     |
|-----|-------|-------|-------|--------|
| 回答数 | 513   | 660   | 429   | 1,602  |
| 構成比 | 32.0% | 41.2% | 26.8% | 100.0% |

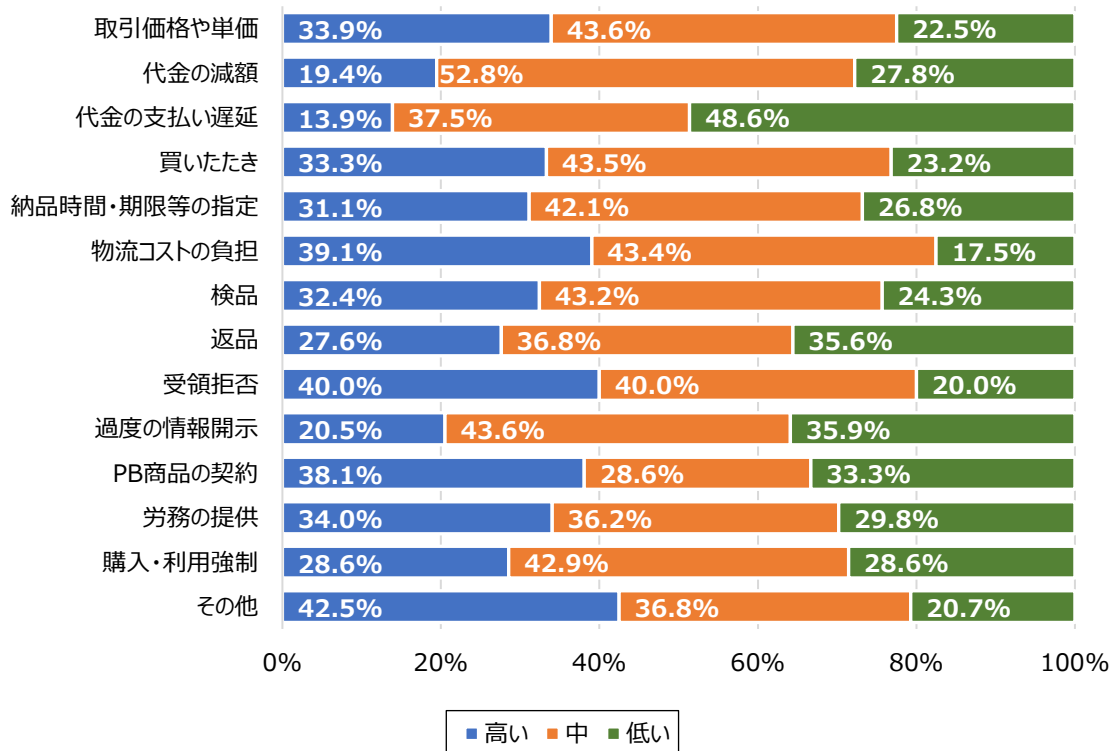
〔図20-1〕 課題等のある取引先への取引依存度  
（上位3つの課題等）（令和2年）



〔表 21－2〕 課題等のある取引先への取引依存度（上位 3 つの課題等）＜課題別全体＞

| 区分  |             | 高   | 中   | 低   | 区分  |             | 高     | 中     | 低     |
|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|-------------|-------|-------|-------|
| 回答数 | 取引価格や単価     | 190 | 244 | 126 | 構成率 | 取引価格や単価     | 33.9% | 43.6% | 22.5% |
|     | 代金の減額       | 7   | 19  | 10  |     | 代金の減額       | 19.4% | 52.8% | 27.8% |
|     | 代金の支払い遅延    | 10  | 27  | 35  |     | 代金の支払い遅延    | 13.9% | 37.5% | 48.6% |
|     | 買いたたき       | 23  | 30  | 16  |     | 買いたたき       | 33.3% | 43.5% | 23.2% |
|     | 納品時間・期限等の指定 | 94  | 127 | 81  |     | 納品時間・期限等の指定 | 31.1% | 42.1% | 26.8% |
|     | 物流コストの負担    | 116 | 129 | 52  |     | 物流コストの負担    | 39.1% | 43.4% | 17.5% |
|     | 検品          | 12  | 16  | 9   |     | 検品          | 32.4% | 43.2% | 24.3% |
|     | 返品          | 45  | 60  | 58  |     | 返品          | 27.6% | 36.8% | 35.6% |
|     | 受領拒否        | 4   | 4   | 2   |     | 受領拒否        | 40.0% | 40.0% | 20.0% |
|     | 過度の情報開示     | 8   | 17  | 14  |     | 過度の情報開示     | 20.5% | 43.6% | 35.9% |
|     | PB商品の契約     | 8   | 6   | 7   |     | PB商品の契約     | 38.1% | 28.6% | 33.3% |
|     | 労務の提供       | 16  | 17  | 14  |     | 労務の提供       | 34.0% | 36.2% | 29.8% |
|     | 購入・利用強制     | 8   | 12  | 8   |     | 購入・利用強制     | 28.6% | 42.9% | 28.6% |
|     | その他         | 82  | 71  | 40  |     | その他         | 42.5% | 36.8% | 20.7% |

〔図20- 3〕 課題等のある取引先への取引依存度（上位3つの課題等）（令和2年）



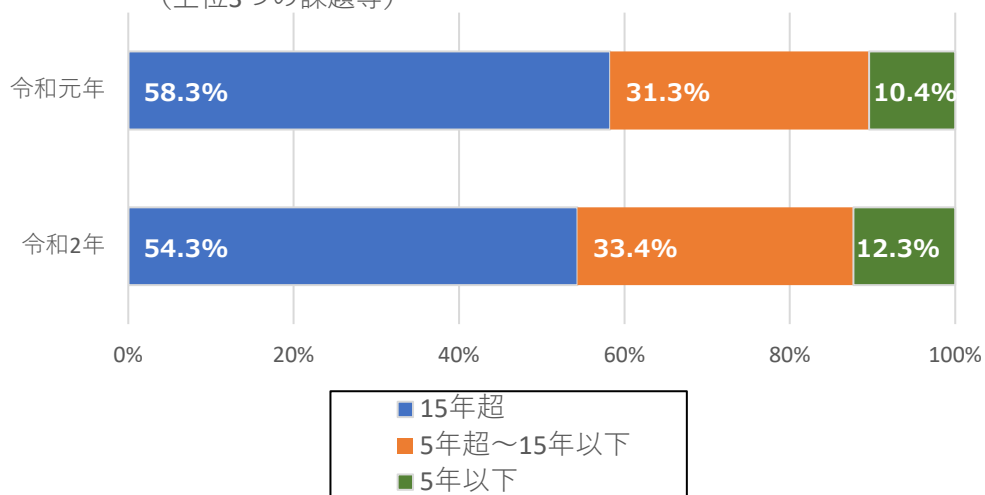
(7) 課題等のある取引先との取引年数（上位3つの課題等）

- 取引事業者との取引年数は、「15 年超」が 54.3%と最も多く、次いで「5 年超～10 年以下」が 33.4%、「5 年以下」が 12.3%であった。
- 回答数は少ないが、「過度の情報開示」、「PB 商品の契約」を課題としてあげている取引先との取引年数は、令和元年調査に引き続き 15 年未満の割合が多かった。

〔表 22－1〕 課題等のある取引先との取引年数（上位3つの課題等）

| 区分  |      | 15 年超 | 5 年超～<br>15 年以下 | 5 年以下 | 合計     |
|-----|------|-------|-----------------|-------|--------|
| 回答数 | 令和元年 | 1,275 | 685             | 228   | 2,188  |
|     | 令和2年 | 878   | 539             | 199   | 1,616  |
| 構成比 | 令和元年 | 58.3% | 31.3%           | 10.4% | 100.0% |
|     | 令和2年 | 54.3% | 33.4%           | 12.3% | 100.0% |

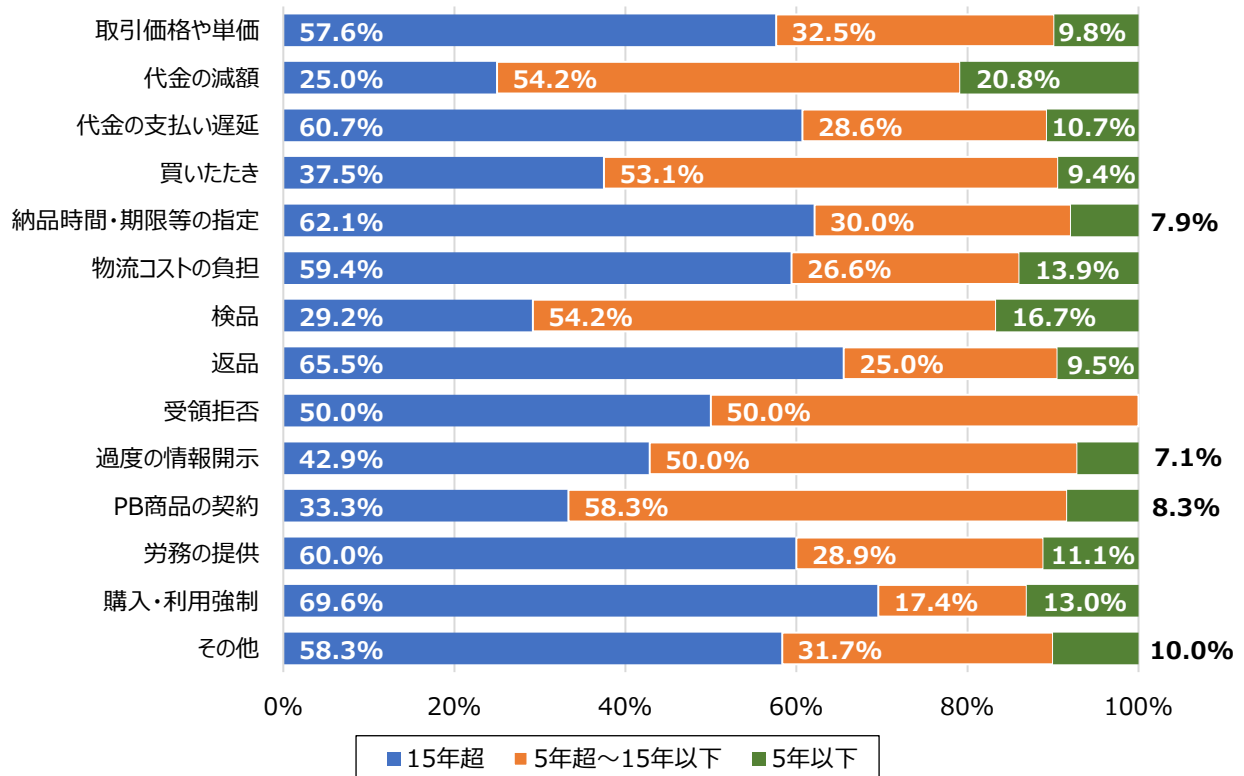
〔図21-1〕 課題等のある取引先との取引年数  
（上位3つの課題等）



〔表 22－2〕 課題等のある取引先との取引年数（上位 3 つの課題等） ＜課題別全体＞

| 区分  |      |             | 15年超 | 5年超～<br>15年以下 | 5年以下 | 区分  |      |             | 15年超  | 5年超～<br>15年以下 | 5年以下  |
|-----|------|-------------|------|---------------|------|-----|------|-------------|-------|---------------|-------|
| 回答数 | 令和元年 | 取引価格や単価     | 287  | 162           | 49   | 構成率 | 令和元年 | 取引価格や単価     | 57.6% | 32.5%         | 9.8%  |
|     |      | 代金の減額       | 6    | 13            | 5    |     |      | 代金の減額       | 25.0% | 54.2%         | 20.8% |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 34   | 16            | 6    |     |      | 代金の支払い遅延    | 60.7% | 28.6%         | 10.7% |
|     |      | 買いたたき       | 12   | 17            | 3    |     |      | 買いたたき       | 37.5% | 53.1%         | 9.4%  |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 118  | 57            | 15   |     |      | 納品時間・期限等の指定 | 62.1% | 30.0%         | 7.9%  |
|     |      | 物流コストの負担    | 145  | 65            | 34   |     |      | 物流コストの負担    | 59.4% | 26.6%         | 13.9% |
|     |      | 検品          | 7    | 13            | 4    |     |      | 検品          | 29.2% | 54.2%         | 16.7% |
|     |      | 返品          | 76   | 29            | 11   |     |      | 返品          | 65.5% | 25.0%         | 9.5%  |
|     |      | 受領拒否        | 1    | 1             | 0    |     |      | 受領拒否        | 50.0% | 50.0%         | 0.0%  |
|     |      | 過度の情報開示     | 12   | 14            | 2    |     |      | 過度の情報開示     | 42.9% | 50.0%         | 7.1%  |
|     |      | PB商品の契約     | 4    | 7             | 1    |     |      | PB商品の契約     | 33.3% | 58.3%         | 8.3%  |
|     |      | 労務の提供       | 27   | 13            | 5    |     |      | 労務の提供       | 60.0% | 28.9%         | 11.1% |
|     |      | 購入・利用強制     | 16   | 4             | 3    |     |      | 購入・利用強制     | 69.6% | 17.4%         | 13.0% |
|     |      | その他         | 70   | 38            | 12   |     |      | その他         | 58.3% | 31.7%         | 10.0% |
|     | 令和2年 | 取引価格や単価     | 309  | 189           | 66   |     | 令和2年 | 取引価格や単価     | 54.8% | 33.5%         | 11.7% |
|     |      | 代金の減額       | 21   | 10            | 6    |     |      | 代金の減額       | 56.8% | 27.0%         | 16.2% |
|     |      | 代金の支払い遅延    | 34   | 30            | 9    |     |      | 代金の支払い遅延    | 46.6% | 41.1%         | 12.3% |
|     |      | 買いたたき       | 36   | 28            | 5    |     |      | 買いたたき       | 52.2% | 40.6%         | 7.2%  |
|     |      | 納品時間・期限等の指定 | 151  | 109           | 39   |     |      | 納品時間・期限等の指定 | 50.5% | 36.5%         | 13.0% |
|     |      | 物流コストの負担    | 179  | 90            | 33   |     |      | 物流コストの負担    | 59.3% | 29.8%         | 10.9% |
|     |      | 検品          | 18   | 18            | 2    |     |      | 検品          | 47.4% | 47.4%         | 5.3%  |
|     |      | 返品          | 81   | 63            | 22   |     |      | 返品          | 48.8% | 38.0%         | 13.3% |
|     |      | 受領拒否        | 5    | 2             | 3    |     |      | 受領拒否        | 50.0% | 20.0%         | 30.0% |
|     |      | 過度の情報開示     | 11   | 22            | 5    |     |      | 過度の情報開示     | 28.9% | 57.9%         | 13.2% |
|     |      | PB商品の契約     | 6    | 12            | 3    |     |      | PB商品の契約     | 28.6% | 57.1%         | 14.3% |
|     |      | 労務の提供       | 31   | 13            | 2    |     |      | 労務の提供       | 67.4% | 28.3%         | 4.3%  |
|     |      | 購入・利用強制     | 17   | 9             | 4    |     |      | 購入・利用強制     | 56.7% | 30.0%         | 13.3% |
|     |      | その他         | 112  | 62            | 25   |     |      | その他         | 56.3% | 31.2%         | 12.6% |

〔図21-2〕 課題等のある取引先との取引年数（上位3つの課題等）（令和元年）



〔図21- 3〕 課題等のある取引先との取引年数（上位3つの課題等）（令和2年）

