

調査対象（日本配電制御システム工業会正会員）  
回答数

357社  
129社（官公庁向け案件有り 117社、無し 12社）

1. 電用品等調達で困っている案件の有無について

	有り	無し	計
回答数	103	14	117
構成比	88.0%	12.0%	100%

会員コメント

- ・国、県、市への納期遅延の要請をして欲しい。
- ・メーカーから納期回答が無く、客先に納期回答が出来ず、困窮している。

2. 1で有りの時について

- ・発注元はどこですか

	中央官庁	都道府県	市町村	計
回答数	36	78	82	196
構成比	18.4%	39.8%	41.8%	100%

- ・客先（サブコンなど）への納期の相談をしましたか

	した	していない	計
回答数	99	4	103
構成比	96.1%	3.9%	100%

会員コメント

- ・納期相談のアクションを起こしているが、部品納期が未定で交渉が進まない。

3. 2で相談した時、客先（サブコンなど）との相談結果について

会員コメント

- ・結果は、納入先・案件によってケースバイケース（異なる）である。

- ・納期について

	変更なし	遅延了承	計
回答数	50	75	125
構成比	40.0%	60.0%	100%

会員コメント

- ・予算時期、補助金事業などで、どうしても間に合わせる様と要請される。
- ・民間は柔軟になってきたが、官公庁は納期厳守である。
- ・納期情報が発注者側まで伝わらず、放置状態のままで危惧している。

- ・製品について

	完成品	欠品可	計
回答数	66	51	117
構成比	56.4%	43.6%	100%

会員コメント

- ・納期遅延了承でも、最終完成品を要求される。
- ・通常ルート外から部品を調達しても、差額（割高）を請求できない。
- ・原材料高騰、納期問題で発生した差額を請求できない。

- ・立会検査について

	完成品	欠品可	計
回答数	57	55	112
構成比	50.9%	49.1%	100%

- ・検収について

	完成品	欠品可	計
回答数	79	26	105
構成比	75.2%	24.8%	100%

会員コメント

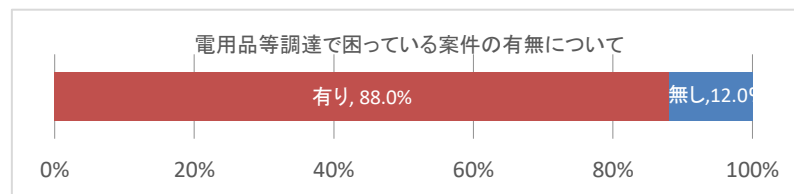
- ・欠品検収後の部品取り付け費用は、すべて自社負担になる。
- ・欠品検収後の対応で、工場の生産や金銭的に多大に影響を受ける。

- ・ペナルティの示唆について

	有り	無し	計
回答数	15	81	96
構成比	15.6%	84.4%	100%

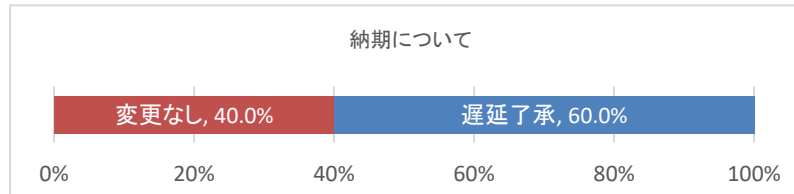
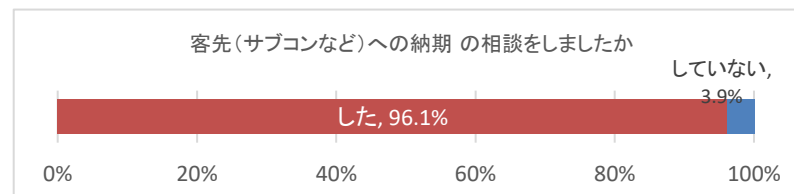
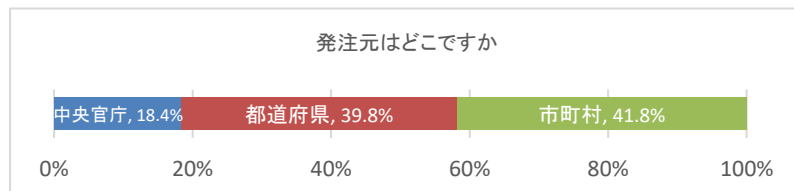
会員コメント

- ・工程遅れのペナルティを示唆されている。
- ・まさしく協議中で、賠償金等を危惧している。



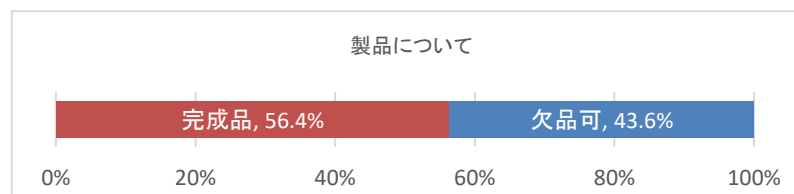
要望

- ・国から、発注者側（国、県、市）に納期遅延・工期遅延の要請を行って欲しい。
- ・国から、部品メーカーに対して、納期回答を働き掛けて欲しい。



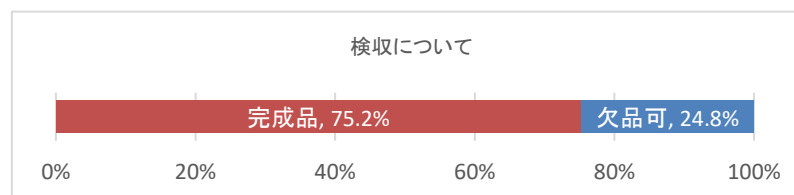
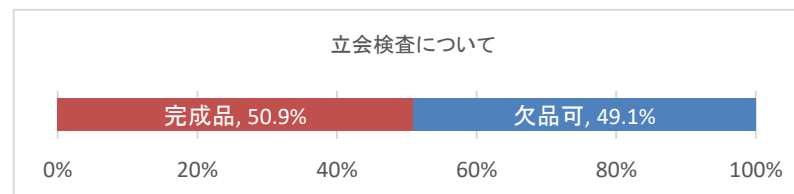
要望

- ・国から、最近の電用品リードタイム遅延・長期化のアナウンスをして欲しい。
- ・国から、発注者側にこの環境下での工期や納期への配慮を働き掛けて欲しい。



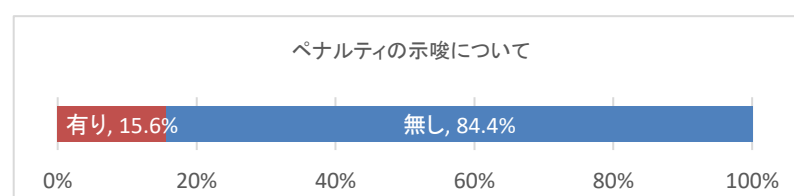
要望

- ・国から、価格転嫁が反映出来るよう指導して欲しい。



要望

- ・国から、欠品検収後の追加費用の負担するよう指導して欲しい。



要望

- ・国から今回の納期遅延が入札資格要件等に影響が無いよう働き掛けて欲しい。
- ・国から賠償金等の問題に発展せぬよう働き掛けて欲しい。

◆本調査の結果から、国（経産省・国交省など）への要望について

1. 全ての官公庁物件（市区町村も含める）において、配電盤が部品遅延により納期が遅れる場合は、それを考慮して工期の延長を発注者の官公庁・自治体が行う。それを国が発注者の官公庁・自治体に「通達」する。
2. 民間物件においても前項と同様の処置を行うよう発注者に指導・通達する。それを文書で発行し、我々がサブコンに出せるようにする。また、民間工事の工期延長で発注者等に損害が生じた場合は、国が「コロナ特別支援金」として損失補填を行う。
3. 現場の都合により欠品出荷となり、最終的に現地にて完成作業を行った場合の費用を国が「コロナ特別支援金」として盤メーカーに支給する。
4. 現場の都合により欠品出荷となった場合でも代金の請求権を認め、出来高分の請求を受付けるよう、サブコンに指導・通達する。
5. 今回の事象により、資金繰りが厳しくなった盤メーカーに無利子の「コロナ特別融資」を早急に行う。

◆代表的なフリーコメント

・発注者（国・県・市）への納期遅延の要請について	12件
・欠品出荷後、後付け作業の費用請求について	10件
・メーカー納期回答の要請について	8件
・ペナルティの示唆（または協議中）について	4件
・通常ルート外からの調達部品の費用請求について	2件

◆フリーコメント（生の声）

【北海道】

○ペナルティ示唆有りについては今のところ口頭での注意で治まっていますが、欠品状態での納品物件が多く、現場取付作業費、分納により運搬費等別途費用が発生し、ご請求出来ない費用が高んでおります。

○最近ではほぼ1年近くかかる部品も散見しており、2022年度の単年度物件が製作できるか非常に不安である。民間案件は、すでに客先は2022年度納入は諦め、2023年度にとの動きが既に有り、2022年度は、経営的に非常に危機感を感じている。客先にて、単純に納入時期を遅らせれば良いというものでなく、早急に部品調達の通常納期に向けて改善してもらいたい。設計も部品選定に時間を費やし、無駄である。

【東北】

○3の相談結果については、各納入先様々であり、了承をいただける場合もあれば、不可の場合もあります。

○電気設備という事もあり、緊急性を要する現場工事に対して何もユーザーに協力できない事が残念。今後の部品単価の上昇も気になる。

○①電用品等の調達先商社による納期回答が不確実な回答に終始しており、顧客との納期交渉に苦慮している。

②あらゆる電用品の価格高騰により、受注時点との価格異差による交渉に苦慮している。

③今後の受注活動にて、この様な状態がいつ解消されるのか不安ではない。

※3の客先との相談結果の「納期」「立会検査」「検収」については、案件により異なります。

○部品遅延時の納期対応

○いずれかに○印をとのことで、2項の発注元は記載の全てです。3項の納期、製品、立会検査、検収については、完成品・欠品いずれも有ります。

ペナルティについては、現在は無いですが、今後は不明です。

○当社は9割方「官公庁向け案件」です。大半の案件で調達に遅れがあり、早い段階（受注前）からお客様へ説明を行っています。工期延長頂けたもの、そうでないものそれぞれですが、特徴として、発注者まで早い段階で情報を伝えられていけば理解を頂けるように思います。元請け業者や中間に取引先がある場合、その担当者が工期延長なく進めたいと考え、発注者に情報を伝えず何とかなしよと行動されると、結果的にギリギリで欠品による特採や現地施工対応などになってしまうように思います。発注者側からこの環境下での工期、納期配慮を確認するよう働きかけが必要と考えます。

※選択肢において全てに丸を付けた形になってしまいましたが、当社大半の案件が調達困難による納期交渉対象となっており、その協議結果も様々です。

○検収について、部品が入り次第取り付ける条件で、検収を上げて頂けるか交渉している物件はあります。

○①納期を守るための代替品対応及び通常外発注ルートでの購入によるコストアップ。②欠品の不安から必要以上の在庫確保による仕入れ費用アップ。③欠品搬入後の現場取付作業費について客先交渉するが、ほとんどの場合、認めてもらえない。

【東京】

○3の回答のように、顧客先により可否の対応にばらつきがあります。理由は、メーカーの申し出理由（電用品の入荷遅延）を信用（懐疑的）してない様子なので、国（経産省・国交省など）から最近の電用品リードタイム遅延・長期化をアナウンスして頂きたい。

○部材の調達が困難であることへの理解は頂けており、工期延長等の対応を検討頂けることも増えてきましたが、「いつなら完成するのか明確にして欲しい」「〇月〇日に完成するという確約をして欲しい」といった声が多いです。しかし、部材の調達状況は我々でコントロールできないため、回答のしようがなく困っております。

○①納期回答の回答が出ないので、客先に盤納期の回答が出来ない。②メーカー変更、型式変更などで図面修正や手配替え、また現地取り付けなどで相当な出費になる。

○弊社は官公庁向の案件が少なく、困っておりませんが、民間向案件で影響を受けているのが実態です。

○東京本社に関しましては、官公庁物件は受注しておりません。上記回答は、弊社東北支社に於ける回答です。

○各メーカーが納期遅延の連絡は来るが、その部品がいつ入荷するか正式な回答が無し。客先からは詳細な納期が知りたいと、間に入り大変困っています。

○民間件名についても入手が困難です。通常の代理店以外から仕入れることが有り、かなり割高での仕入となっています。この差額はどこにも請求が出来ないため、利益率が悪くなっています。

○納期に関しては先方もどうしてよいか悩んでいて、明確な回答が無いところもある。納期は多少延びたが、今期中に完了させるよう言われている。部品の納期未定（半年先）が多く、予定が立てられない中、先方からは予算時期の関係でどうしても納期に間に合わせたいとの強い要望があり、非常に困っている。

○年度末に向けた小規模工事の納期に関する相談を受けるも、部品調達メドから今期中納品は難しいものも多く、受注機会が減退している感否めない。

○現状も工期延長を依頼している案件があり、結果は未定です。

○部品納期について、ディーラーからはっきりとした回答が得られない為、客先にいつまでに製品が納入できるかを答えることが困難な状況。欠品状態で出荷した件名の事後対応で、今後工場の生産や金銭的にも多大な影響が出る。

○12月に入り、特に状況厳しくなっております。特に、OCR、LBS、ELCB、PF、圧着端子、WHMが入荷遅れて困ってます。

○計画的な生産ができていない。無駄な在庫をもたなければならない。代替品の選定に無駄な時間を費やしている。

○手配機器の入荷予定が日に日に悪くなっているため、客先との調整に労力を費やされている。機器を後から付けに行く際、その費用を請求しにくい問題が生じている。とにかく今は、どこが底辺なのか、それが見えないことが一番不安。

○3項についてはケースバイケースとなり、一概に了承頂けないケースもございます。一番の困り事としましては、材料入手難で材料納期が見えない事がネックとなっております。※制御関連用品・MCCB等

○①欠品のまま納入した盤製品は、部品入荷後当社にて現地へ取付に向かう事となるが、その費用が客先へは請求できない。認められない。また、部品供給者とも交渉となるが、費用回収の見込みは無いと思われる。部品納期遅延に関わる費用は、当社の持ち出しとなる。欠品納品に対してのペナルティは未だ無いが、工程の遅れによる客先費用の要求があるのではと恐々としている。

②この様な事象の中でも、完成品として納入出来る様ご理解とご了承を頂き、発注元、元請ともに工期延伸に柔軟に対応して頂きたい。この様な特殊な事象の中では特に、工程通りの強引な納入指示等が無い様にして頂きたい。

○1年待ちの部品もあり、盤の納品ができない為、来期の売上が不安。

○欠品可で納入した場合に、後日の現場取付費用が請求できない場合がある。部品納期が概略しか分からないので、客先と納期の打合せに苦慮している。

○現状は、欠品とならない様に代替品にて納入している現場が多くある。代替品として納入しているため、数か月先に正規品への交換作業が発生するが、その費用について請求出来ない状況であることが問題である。

○納期については、特に官庁物件は納期遵守だと強く要請されているケースが多い。一方で、民間の物件ではある程度柔軟に対応されるケースも出始めている。

○①基本的にサブコンと盤納期の調整をしており、案件によってケースバイケースである。②一番の問題は、部品メーカー（三菱電機、富士電機、オムロンなど大メーカーを含む）から、注文に対する納期回答が来ないこと。部品納期が解らないので発注元との交渉が進まず、調整中となっている。③納品時に「欠品可」であっても、将来的に無償での現地取付作業を求められている。④メール本文に「官公庁向け案件における支援を打診」とありますが、具体的にどのような打診を行ったのでしょうか？⑤官公庁向け案件だけではなく、民間案件含めて全ての案件で苦慮しているため、そのあたりのご考慮もお願いいたします。

○メーカー問わず部品が入手できず、売上げが立たない。

○弊社では現在、官公庁向けの案件を受注していないため、対象のものはございませんでした。但し、納期遅延による盤製作の影響は悪化しております。

○質問の趣旨は分かるが、サブコン側の反応・対応は様々であり、一つの回答を選択するのは難しいので、当社の現況について報告する。  
官公庁物件だけでなく、民間物件も含めた全ての受注案件において、機器・部品の納期遅延で困った状況が発生している。サブコン側の対応は一律ではないが、丁寧に事情を説明してきたサブコンは理解を示してくれている。特に、大手・中堅サブコンに対しては、納期遅延の発生時より三菱電機等のメーカーが作成した資料等を見せて、状況を随時説明してきた。これは当社だけでなく同業他社も同様の行動をしたので、現在の状況に対する理解は当初に比べると、かなり進んでいると感じる。

中小のサブコンで、営業担当者からの説明が遅れたり、説明の仕方がうまくいってない場合は、状況に対する理解はしても、納期順延等にはなかなか応じてくれない事象が見うけられる。営業担当者の日頃の接し方により、サブコンの対応に違いが生じている。

盤だけでなく高圧ケーブル、照明器具、空調機等においても同様の品不足・納期遅延が発生しているため、サブコンも工事が進まず、危機感をつのらせている。大手・中堅サブコンは、その状況を施主（官庁を含む）やゼネコンに説明を行っているとのことである。しかし施主やゼネコンは、話は聞いてくれるが、具体的に納期順延や工期延長については、何も具体的な話がなく、サブコン側も戸惑っている状況だとのことである。施主やゼネコンの対応次第では、大変な事態が生じる可能性がある。

当社としては出来る限り部品欠品での出荷を行わないよう、案件の納期を考えながら部品をやり繰りしたり、顧客と相談の上、代替品取付けで対応し、出荷可能な状況確保に努めてきたが、もう限界に近くなっている。函は入っても部品が無くして作業が出来ない、作業が出来ても中途半端な状態で止まるという状況になってきており、客先（サブコン）と対応策の検討に入っている案件も多い。生産高にも大きな影響が出ている。

年明け以降、いよいよ部品欠品での出荷が始まる可能性が高く、その場合、部品入荷後に現地での完成作業を行わざるを得ないと覚悟している。その人手・費用をどうするかが問題であるが、長年に亘り「弱い立場」で商売をしてきた我々盤メーカーに負担を強いられる可能性が高いと考えている。原因を作ったのは我々盤メーカーではないのだから、これは「理不尽」であるが、他の誰もその負担を負わないのは明白であり、最終的に「泣くのは盤屋」ではないかと考える。

この理不尽な状況を何とかしなければならぬし、何とかするためには業界として結束して行動する必要があると感じる。最終的にはサブコン業界、ゼネコン業界とも話し合う必要があるが、話し合うために我々が守るべきガイドラインを作ることと、それを皆が守ることが必要である。

#### 【中部】

○弊社は官公庁向けは扱っていませんが、ブレーカ、継電器類、電磁接触器他、電気用部品の欠品、納期未回答等あり、客先の鉄道事業者への納入が滞っています。輸送に影響が及ばないよう心配しています。

○客先に直接相談ではなく、当社窓口の代理店には現況連絡は届いてはいるとは思う。今は、お客様に迷惑が掛からないよう調達や代替案など提示し、アナウンスしている段階である。

○現在部品納期が未定との回答が増えており、客先への盤の納期回答ができない状態であり非常に困惑している状況です。3項記入の両方に丸がかかっているのは双方あるとのこと。

○弊社FA関連が多いため、参考にならず申し訳ありません。FAも民生関連もスポット的に品不足は蔓延しており、納期に支障が出ています。

○納期についての変更なし・遅延了承は半々です。部品の調達先やメーカーを変える等対応に追われています。納期が遅れば、顧客に迷惑が掛かるうえ、売上にも影響があり、大変困っています。

○部品入荷遅延で工期の延長（2/中⇒3/中）にして頂いた1物件あり。それ以外は納期通りで、部品代理店と納期交渉中。3月出来高の物件もあり、苦慮しています。

○施主、ゼネコン含めて現状把握して頂けない（コロナの影響である事がわかっていない）。納期遅延によりかかった費用をすべてメーカーに負担する様、要求があります。製品が完成しない為、出荷、売上が出来ない為、回収が出来ない。早急にアナウンスして頂き、民間含めて支援を頂きたい。

※3の客先との相談結果の「納期」「製品」「立会検査」「検収」「ペナルティの示唆」については、すべて両方あります。"

○欠品盤の現場作業費について、回収が大変難しい。

○部材の値上げ要請

○物件により一定の納期遅延は了承いただける場合もあり。遅延の状況により欠品出荷の場合もあり。現状で立会検査は完成品にて実施。直接的にはペナルティの示唆は無いが、前述の欠品出荷後の現場における欠品部材の取付け費用は盤メーカー負担での対応となる。

○弊社では官公需案件は少なく、12/15現在の受注残については問題なく進捗。官公需向けに限らず、現在は商談発生時納期状況を報告し、商談を進めるようにしております。

○弊社のような小規模の企業では、なかなか機器の仕入れルートも限られ、納期回答すら客先にできないことも多く、今後は、納期を守っていけそうな、大手のメーカー様へと発注が移っていく恐れがありそうです。

○①理解して頂けるサブコン様もありますが、頂けないサブコン様もあります。また、同じサブコン様でも現場によって様々です。受注後の代替品を了承して頂けないだけでなく、商談中の案件でも了承して頂けない場合があります。（ゼネコン様の建築工期に対する考え・方針が不明です。）

②部品納期が確約できないので、お客様の要望に応える受注が難しいです。"

#### 【関西】

○①欠品での現地納品後に発生する現地取付費用の一部負担に向けて交渉している。難色を示している客先もあり、現時点で着地は見えていない。持ち出しが増えれば赤字になり、経営を圧迫する可能性がある。

②部品遅延状況が納期調整の範囲を超えている。および部品納品日の予定が立たない。

現状の状況は、サブコンへの通達だけでは不足感があり、施主及び元請への対策要請を是非ともお願いします。

○弊社では今の所、官公庁物件の製作はしていません。一般物件ですべての機器調達で困っています。

○全国的な部品納入の遅延により、納期に間に合わない物件が続出しています。客先もユーザーへの相談がどこまで出来ているかが不透明である。ユーザーが官公庁の場合は、官公庁の側が全般の事情をよく把握し、納期の調整を行う事が急務かと。

○欠品分の現地取付費用が追加で認められるか不明。（現在、欠品で出荷分無し）

○部材納期の件、サブコンに相談して欠品で納入可と成っています。検収、ペナルティに関しては打合せ中です。

○現状、官公庁向けは受注していませんが、民間での受注で、通常製作に必要な機器、配材等入手困難であり、仕事を受注しても完成品にならない状況になっています。又、欠品での出荷で現地対応による諸経費が掛かり、利益どころでは無いように思います。

○状況的に、部品入荷長期化が多岐にわたっています。納期に対応するのに、部品の再選定の時間、コストが上がる方向になっています。

○特注製品については前受金を検収できる様、官公庁に働きかけできれば、資金繰り等に苦慮しなくてもよくなると思う。

○弊社は官庁関係は少なく、民間の方が大半を占めています。当たり前標準品であるブレーカ・電磁接触器・PLC・補助リレーなどが入荷困難なため、かなり苦しい状態です。先行手配を依頼して殆ど了解してもらっていますが、変更になった際に追加等はもらえないこともあります。

○国の補助金事業等で納期延期が認められない。

○現在の状況であり、機器の調達が困難な物も出てきており、状況が変わる可能性あり。

○弊社では、2022年3月納入分については、部品の調達は出来ています。4月納入分以降の交渉を行っています。

○※3の客先との相談結果・・・「納期」「製品」「立会検査」「検収」については、両方あり。ペナルティの示唆については、協議する現場もある。

#### 【中国】

○今の状態は、小規模な盤製造業としては、電用品の機器調達が難しく、お客様との対応、機器代理店との交渉で日々を凌いでいる状態です。

工業会としての実態調査は、今となっては遅すぎた気がします。調達の現状は、盤製造が出来ない所まで来ていますし、現地対応の危機感が増えています。

客先の事情を加味すると、何とかするのがわが社の務めと思っています。

○納期遅延問題により客先と相談するも、最終的には完工・引渡し迄には完成品を求められます。また、客先対応案として、完工・引渡しまでの間、仮部品を使用し、仮設盤でも対応してほしいとの要望があるが、中古品や代替品も無く、盤組立工程の計画も立てられない状況。来期4月以降の盤製作にも既に影響を受けております。

○弊社の客先は民間向けが全てで、官公庁向けはありません。但し民間向けに関しても、部品、部材が入手困難な状態にあり、納期の遅延交渉または早期発注の依頼を実施しています。

#### 【四国】

○材料入手が困難な現状に対し、発注元の理解を早めるよう国も動いてもらいたい。

#### 【九州】

○主力製品(三菱電機・富士電機・オムロン・IDEC・GSユアサ)のほとんどが中～長納期状態であり、2022年3月末迄の官庁案件の納期遅延を国から各県・市への打診をして頂きたい。現状は経過観察状態であり、年度末(2022年1～3月)に近づくと工期延長が出来ず、納期圧迫が予想されます。

○①欠品もしくは代替品を取り付けた状態で納品しており、その後製品が入荷した後取付に行っているが、その費用を請求する先がないので社内で負担している。遠距離の物件の場合、移動・宿泊費が膨大になるのでどうしていくかが課題となります。他社ではどうされていますか。

②営業・設計・資材どの部署に於いても、納期確認、代替部品の検索及び図面変更、ネットでの購入などに追われて通常業務ができない状況です。

③部品納期が10月頃は3か月程度でしたが、現在では1年以上のものや、納期回答不可のものが多数出てきています。見積は回答しても納期回答ができない状況となっています。受注を断わっている会社も出てきていると聞いています。官公庁だけでなく民間にも働きかけをお願いします。

○PAS、LED、空調関係を中心とした部材調達が長納期化しており、製品納期対応に苦慮している。

○項目3に至っては、(部品納期回答が出ないので、いつまでに完成するか、客先に報告ができない為)結論が出ていない。

○弊社は、元請工事を主に受注しております。お客様によっては、ご理解の有無はそれぞれで御座います。機器製作メーカーとしては、主要機器の先行手配等の努力を行っております。ただ、目まぐるしく変わる情勢の中では、購入先より『納期回答が出来ない』との返答も有り、お客さんへの明確な回答が出来ない場合も多々発生しております。つきましては、ご発注時点での十分な工期(納期)確保へのご検討及び工期延期へのご理解をお願いしたい。

○基本的には当初の予定通り完成させる事を要求されております。場合によっては欠品で立会を受けることもありますが残件となり、現場へ取り付けに行く必要性が発生すると、コストUPになります。追加費用の補充はありません。

○※3の客先との相談結果の「納期」「製品」「立会検査」「検収」については、両方あり。

○当初予定していた納期に対しては遅延の了承は頂いたが、客先のエンドユーザーへの納期までには納める事が条件であり、現時点では最悪のケースになる相談はしておりません。(調達品不足に関しては客先にアナウンス済み)

○盤の納品延期に対して、当社からサブコンをお願いしている状況で、役所が了承できるか返事待ちの物件が多々ある。福岡市の物件1件で、市役所に直接書類提出して工期延長できた。サブコンは盤以外でも入手しづらい物があるので、納品延期にある程度は理解してくれている。パーツによっては入荷予定日が未だ未定の物もあり、納品予定が立たない。短納期件名は大小に関わらず全部断っている。月次の売り上げが立たず、余分な経費も掛かっているので、収益性がかなり悪化している。