

各位

中小企業庁委託事業 平成25年度「発注方式等取引条件改善調査」 (親事業者向け)のお願いについて

我が国の景気は、緩やかに回復しつつあるものの、海外景気の下振れ等が、引き続き我が国の景気を下押しするリスクとなっており、下請事業者をはじめとした中小企業・小規模事業者の多くが依然として厳しい対応を迫られております。こうした中、平成25年6月に下請中小企業振興法の一部を改正し、親事業者と下請事業者の寄るべき基準である「振興基準」についても改正を行いました。

「振興基準」では、新たに「下請事業者の自主的な事業の運営の推進」や「下請取引に係る紛争の解決の促進」等が定められています。具体的には、親事業者が事業所の集約化等をする場合には、その進捗状況に応じた情報提供等を下請事業者に実施することや、親事業者と下請事業者の双方がより積極的に紛争解決に向けて努力していくことなどを定めておりますので、本趣旨に合った御対応をよろしくお願いします。

本調査は、政府（経済産業省 中小企業庁）が、「振興基準」に照らした下請取引における取引条件の状況及びその改善状況等を把握し、今後の施策立案の際の参考資料とするため、平成3年から継続して実施しているものです。

ご多忙中誠に恐縮ですが、本調査の趣旨と意義をご賢察の上、是非ともご協力くださいますようお願いいたします。回答は、主に選択式となっております。

なお、調査回答結果をもって個別企業に法律上の措置等を講じることはございません。本調査票は厳重に保管し、調査結果は全て統計的に処理し、集計結果として取り扱い、回答企業および個人が特定されるような形で公表されることはありません。また、データを統計等以外の目的に使用することは絶対にありません。

【記入上のお願い】

1. 本事業は、中小企業庁より委託を受けて、(株)東京商工リサーチが実施しています。
2. 本調査の回答にあたっては、原則として**貴社の下請事業者との代表的な取引についてご記入ください。**
本調査においては、**取引のある自社よりも資本金の小さな受注企業を「下請事業者」と定義します。**
3. 記入にあたっては、**平成26年1月1日現在**でお願いいたします。
4. 回答は本調査票にご記入の上、**平成26年1月30日(木)まで**に同封の返信用封筒にてご返送いただきますようお願いいたします。また、メール・FAXでの回答も受け付けております。メールでの回答は、恐れ入りますが記入後の調査票をPDFデータ等に変換いただき、以下のメールアドレスへの送信をお願いいたします。

<問い合わせ先>

株式会社東京商工リサーチ 市場調査部内「平成25年度発注方式等取引条件改善調査」アンケート回収係
所在地：〒100-6810 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
電 話：03-6910-3154 FAX：03-5221-0716
メール：h25torihiki@tsr-net.co.jp
対応時間：平日（月～金）9時～12時、13時～17時

貴社名			
部署名		役職名	
氏 名		電 話	
メール アドレス		F A X	

1. 発注方法等について

【問1】 下請事業者への発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提示をしていますか。
該当する番号1つに○をつけてください。

1. 提示している 2. 提示していない → 【問2】へ進む

一付問(1) 【問1】で「1. 提示している」と回答された方にお尋ねします。

事前情報は何ヶ月先まで提示していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 1ヶ月以内 2. 2ヶ月 3. 3～6ヶ月 4. 7～12ヶ月 5. 12ヶ月超

【問2】 下請事業者との取引についてお尋ねします。それぞれ該当する番号1つに○をつけてください。

(1) 下請事業者への発注頻度

1. 月1回 2. 月2～3回 3. 週1～3回 4. 毎日 5. 日2回 6. 不定期
7. その他（具体的に： ）

(2) 下請事業者からの納入頻度

1. 月1回 2. 月2～3回 3. 週1～3回 4. 毎日 5. 日2回 6. 不定期
7. その他（具体的に： ）

【問3】 下請事業者が納期を前倒して納入することを認めていますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

1. 認めている 2. 認めていない

2. 対価の決定、納品の検査の方法等について

【問4】 下請事業者へ発注する際、取引対価はどのように決めていますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

1. 指 値 2. 見積合わせで行う 3. 下請事業者との話し合いで決める

【問5】 同一製品（または同一サービス）に関して、納期の長短によって取引対価は異なりますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

1. 概して短納期品の方が取引対価が高い
2. 突発的な発注(就業時間外の発注、休日操業を前提とした発注等)の場合に限り、取引対価が高くなる
3. 納期の長短は、あまり取引対価に影響しない
4. その他（具体的に： ）

【問6】 同一製品（または同一サービス）に関して、納入頻度によって取引対価は異なりますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

1. 概して納入頻度が高い方が取引対価が高い 2. 突発的なケースに限って、取引対価が高くなる
3. 納入頻度は、あまり取引対価に影響しない

【問7】 過去2年間において、下請事業者に対して「下請取引の停止」をしたことがありますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

1. したことがある 2. したことがない → 【問8】へ進む

一付問(1) 【問7】で「1. したことがある」と回答された方にお尋ねします。「取引の停止」を下請事業者へ通知してから発注を停止するまでの期間はどれくらいでしたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------------------------------|---------------|---------------|
| 1. 1週間以内 | 2. 1週間超～1ヶ月以内 | 3. 1ヶ月超～3ヶ月以内 |
| 4. 3ヶ月超～6ヶ月以内 | 5. 6ヶ月超～1年以内 | 6. 1年超 |
| 7. 通知した以降は発注を停止した | | |
| 8. 通知はせず、ある時から発注を停止した → 【問8】へ進む | | |

一付問(2) 付問(1)で「1」～「7」のいずれかに回答された方にお尋ねします。その場合、「取引の停止」について、通知はどのような方法で行いましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------------------------------|----------------------|
| 1. 口頭（電話を含む）による通知のみ | 2. 書面（FAXを含む）による通知のみ |
| 3. 口頭（電話を含む）の通知の後、書面（FAXを含む）も送った | |
| 4. その他の方法（具体的に： _____） | |

【問8】 貴社では下請事業者との間に「取引基本契約書」を締結していますか。
該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------|----------------------|
| 1. 締結している | 2. 締結していない → 【問9】へ進む |
|-----------|----------------------|

一付問(1) 【問8】で「1. 締結している」と回答された方にお尋ねします。その「取引基本契約書」の中には「取引停止の予告」についての規定はありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------------|-------|
| 1. ある（予告の時期が規定されている場合は _____ ヶ月前） | 2. ない |
|-----------------------------------|-------|

【問9】 納品（サービスの提供を含む）検査の実施方法、実施時期、検査の結果不合格となった物品等の取扱い方法等を、あらかじめ協議して定めていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 定めている | 2. 定めていない |
|----------|-----------|

【問10】 下請事業者に対し支給材（原材料、部品等をいう）を支給する場合、または設備を貸与する場合、支給材または設備等の保管の方法及び瑕疵ある場合の取扱い、支給または貸与の時期並びに対価の決定方法等を、あらかじめ協議して定めていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 定めている | 2. 定めていない |
|----------|-----------|

【問11】 下請代金の支払方法についてお尋ねします。それぞれ該当する番号1つに○をつけてください。

(1) 下請代金の支払は物品等の受領後最大でどれくらいですか。

- | | | |
|----------|----------|---------|
| 1. 1ヶ月以内 | 2. 2ヶ月以内 | 3. 2ヶ月超 |
|----------|----------|---------|

(2) 支払期日・支払方法について、下請事業者との間でどのようにして決定しますか。

- | | | |
|----------|-----------------|-------------|
| 1. 自社が決定 | 2. 下請事業者と協議して決定 | 3. 下請事業者の指定 |
|----------|-----------------|-------------|

(3) 下請代金を手形で支払っている割合（金額ベース）はどれくらいですか。

- | | | |
|---------------------|----------|-------------|
| 1. すべて現金 → 【問12】へ進む | 2. 10%未満 | 3. 10～30%未満 |
| 4. 30～50%未満 | 5. 50%以上 | 6. 全て手形 |

※(4)～(5)は(3)で「2」～「6」下請代金を手形で支払っていると回答された方にお尋ねします。

(4) 賃金に相当する金額について手形による支払はどれくらいですか。

- | | | |
|-------------|----------|-------------|
| 1. すべて現金 | 2. 10%未満 | 3. 10～30%未満 |
| 4. 30～50%未満 | 5. 50%以上 | 6. 全て手形 |

(5) 下請代金を手形で支払っている場合、手形のサイトはどれくらいですか。

- | | | | | |
|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1. 30日以内 | 2. 60日以内 | 3. 90日以内 | 4. 120日以内 | 5. 120日超 |
|----------|----------|----------|-----------|----------|

【問 12】 貴社が取引先からの支払を手形で受けている場合、手形のサイトはどれくらいですか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | | | |
|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1. 30日以内 | 2. 60日以内 | 3. 90日以内 | 4. 120日以内 | 5. 120日超 |
|----------|----------|----------|-----------|----------|

3. 下請事業者への期待について

【問 13】 貴社では、下請事業者と取引を続けていくために、今後下請事業者に何を求めますか。

該当する番号 3 つ以内に○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|---------------------|------------------|--------------------|
| 1. 低コスト対応力 | 2. 短納期への対応力 | 3. 多品種少量生産への対応力 |
| 4. 大量生産への対応力 | 5. 高品質・高精度 | 6. 加工技術力 |
| 7. 技術開発力 | 8. 企画力 | 9. 提案力 |
| 10. 後継者不安がないこと | 11. IT 技術対応力 | 12. ISO9000 シリーズ取得 |
| 13. ISO14000 シリーズ取得 | 14. 電子商取引(EC)対応力 | 15. 海外生産拠点 |
| 16. その他(具体的に:) | | |

4. 発注内容の変更について

【問 14】 貴社は、貴社の都合で物品等の受領後に発注内容を変更し、やり直しを指示したことがありますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1. 頻繁にある | 2. 時々ある |
| 3. ほとんどない → 【問 15】へ進む | 4. ない → 【問 15】へ進む |

一付問(1) 【問 14】で「1. 頻繁にある」または「2. 時々ある」と回答された方にお尋ねします。貴社ではその場合、取引対価にどのように反映させていますか。該当する番号全てに○をつけてください。

(複数回答可)

- | |
|---------------------------|
| 1. やり直しにかかる追加料金の全てを支払っている |
| 2. やり直しにかかる追加料金の一部を支払っている |
| 3. 特に追加料金を支払っていない |
| 4. その他(具体的に:) |

5. 売掛債権の譲渡について

【問 15】 貴社は、下請事業者から売掛債権の譲渡承諾の要請がありましたか。該当する番号 1 つに○をつけてください。ある場合、譲渡先(金融機関や他企業等)を記入してください。

- | | |
|--------------|-------------------|
| 1. ある(譲渡先:) | 2. ない → 【問 16】へ進む |
|--------------|-------------------|

－付問(1) 【問 15】で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

貴社は、下請事業者から売掛債権の譲渡承諾の要請があった場合、応じましたか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。また、応じていない場合には、その理由を記入してください。

1. 応じた

2. 応じていない(理由:

)

6. 知的財産等の取扱いについて

【問 16】下請事業者が有する特許権、著作権等の知的財産権や、開発した技術ノウハウ等の営業秘密の取扱いについてお尋ねします。該当する番号 1 つに○をつけてください。

1. 双方で秘密(機密)保持契約を締結している(貴社が使用した場合、対価を支払う)

2. 契約は締結していないが、貴社が使用する都度対価を支払うこととなっている

3. 契約を締結しておらず、貴社が使用しても対価を支払わない

4. その他(具体的に:

)

7. 下請ガイドラインについて

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン(下請ガイドライン)」は、国が下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するために策定したものです。現在まで 16 の業種で策定しています。

【問 17】下請ガイドラインをご存知ですか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

1. 知っている

2. 知らない → 【問 18】へ進む

－付問(1) 【問 17】で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

下請ガイドラインを活用していますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

1. 活用している

2. 活用していない → 付問(3)へ進む

－付問(2) 付問(1)で「1. 活用している」と回答された方にお尋ねします。

具体的にどのように活用していますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 必要に応じて下請ガイドラインを引用(参照)し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施

2. 下請ガイドラインを参考に、自社内の調達関係のマニュアルを整備した

3. 社内体制を整備した

4. 下請ガイドラインを活用して、教育研修を行った

5. その他(具体的に:

)

－付問(3) 付問(1)で下請ガイドラインを「2. 活用していない」と回答された方にお尋ねします。下請ガイドラインを活用していない理由は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 下請ガイドラインに基づいて交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから

2. 従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じていないから

3. 下請ガイドラインの内容では、どのように具体的な取引内容に活用すればよいかわからないから

4. その他(具体的に:

)

8. 原油・原材料の価格上昇による影響について

【問 18】原油・原材料の価格上昇により、今後の貴社の収益はどのような見込みですか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | |
|-----------------------|
| 1. 減少する |
| 2. やや減少する |
| 3. 変わらない → 【問 19】へ進む |
| 4. やや増加する → 【問 19】へ進む |
| 5. 増加する → 【問 19】へ進む |

一付問(1) 【問 18】で「1. 減少する」または「2. やや減少する」と回答された方にお尋ねします。

具体的にどのような面で影響が現れていますか。該当する番号全てに○をつけてください。

(複数回答可)

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 1. 原材料費・資材費 | 2. 製造工程や自家発電等の燃料費 |
| 3. 資材調達・納入時等の輸送コスト | 4. その他の管理費用 |

【問 19】原油・原材料の価格上昇分の製品等価格への転嫁についてお尋ねします。

それぞれ該当する番号に○をつけてください。

(1) 貴社が使用する原油・原材料に係るコスト上昇分について、製品等の価格への転嫁はどの程度できていますか。(貴社が複数の製品等を供給している場合、代表的な製品等または全体としての評価を念頭にお答えください。)

- | | | |
|-------------|-------------|--------------|
| 1. 転嫁できず | 2. 1～20%転嫁 | 3. 21～40%転嫁 |
| 4. 41～60%転嫁 | 5. 61～80%転嫁 | 6. 81～100%転嫁 |

(2) 今後の製品価格への転嫁の可能性をどのように見られていますか。

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 1. 転嫁は困難 | 2. 転嫁はやや困難 |
| 3. 転嫁はやや容易 → 【問 20】へ進む | 4. 転嫁は容易 → 【問 20】へ進む |

一付問(1) 【問 19】(2)で「1. 転嫁は困難」または「2. 転嫁はやや困難」と回答された方にお尋ねします。

転嫁が困難な場合、その理由は何ですか。(複数回答可)

- | | | |
|--------------|-------------------|-----------------|
| 1. 販売先からの要請 | 2. 販売先が交渉に応じないため | 3. 競合との兼ね合いから困難 |
| 4. 売上減少を懸念 | 5. 長期契約のため価格変更が困難 | |
| 6. その他(具体的に: | |) |

9. 消費税率引き上げによる影響について

【問 20】消費税率引き上げにより、今後の貴社の経営に影響はありますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|----------|----------------------|
| 1. 影響がある | 2. 影響がない → 【問 21】へ進む |
|----------|----------------------|

一付問(1) 【問 20】で「1. 影響がある」と回答された方にお尋ねします。

具体的にどのような面で影響がありますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | | |
|--------------|-------------|---------------|---------|
| 1. 資金繰り | 2. 売上高 | 3. 収益 | 4. 販売価格 |
| 5. 仕入価格 | 6. 設備の導入・入替 | 7. 事務処理等の負担増加 | |
| 8. その他(具体的に: | | |) |

【問 21】消費税引き上げ分を売価に転嫁できる可能性をどのように見えていますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 1. 転嫁は困難 | 2. 転嫁はやや困難 |
| 3. 転嫁はやや容易 → 【問 22】へ進む | 4. 転嫁は容易 → 【問 22】へ進む |

一付問(1) 【問 21】で「1. 転嫁は困難」または「2. 転嫁はやや困難」と回答された方にお尋ねします。

価格転嫁が困難な場合、その理由は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。

(複数回答可)

- | | | |
|--------------|-------------------|-----------------|
| 1. 販売先からの要請 | 2. 販売先が交渉に応じないため | 3. 競合との兼ね合いから困難 |
| 4. 売上減少を懸念 | 5. 長期契約のため価格変更が困難 | |
| 6. その他(具体的に: | |) |

【問 22】消費税率引き上げに備え、どのような対策をしていますか。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|---------------|-----------|-------------------|
| 1. 売価に転嫁 | 2. 人件費の削減 | 3. コスト(人件費を除く)の削減 |
| 4. 仕入・外注先の見直し | 5. 生産等の調整 | 6. 売上拡大 |
| 7. その他(具体的に: | |) |
| 8. 対策はしていない | | |

【問 23】下請事業者から消費税率引き上げ分の値上げ要請について、どのような対応をしていますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------|-----------|------------------|
| 1. 応じている | 2. 応じていない | 3. 相手先によって対応は異なる |
| 4. 対応検討中 | 5. 要請はない | |

【問 24】消費税率引き上げに伴って、本体価格(税抜価格)を変更する予定はありますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. 値上げの予定 → 【問 25】へ進む | 2. 据え置く予定 → 【問 25】へ進む |
| 3. 値下げの予定 | 4. 未定 → 【問 25】へ進む |

一付問(1) 【問 24】で「3. 値下げの予定」と回答された方にお尋ねします。

値下げを予定されている場合、その値下げ幅は、どのくらいですか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|--------------|----------------|
| 1. 消費税率上昇相当額以上 | 2. 消費税率上昇相当額 | 3. 消費税率上昇相当額未満 |
|----------------|--------------|----------------|

一付問(2) 【問 24】で「3. 値下げの予定」と回答された方にお尋ねします。

値下げを予定されている場合、その理由は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。

(複数回答可)

- | | | |
|--------------|-------------|-----------------|
| 1. 販売先からの要請 | 2. 競争力維持・向上 | 3. 競合も同じ対応をとるため |
| 4. 調達コストの低下 | 5. 拡販戦略の一環 | |
| 6. その他(具体的に: | |) |

10. 賃金値上げ等について

【問 25】2012 年度と比べ、2013 年度の売上高はどのような見通しですか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| 1. 増加(前年比 120%以上) | 2. やや増加(前年比 105%以上～120%未満) |
| 3. 同程度(前年比 95%以上～105%未満) | 4. やや減少(前年比 80%以上～95%未満) |
| 5. 減少(前年比 80%未満) | |

【問 26】景気改善を受けて、2013 年度中に賃上げを実施しましたか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1 . 賃上げを実施した | 2 . 賃上げを実施しておらず、予定もない |
| 3 . 賃上げを実施していないが、予定がある | 4 . わからない |

【問 27】景気改善に伴い、下請事業者からの単価値上要請を受け入れていますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| 1 . 無条件で要請通り受入 | 2 . 合理的な理由があれば要請通り受入 |
| 3 . 要請金額未満だが、無条件で受入 | 4 . 要請金額未満だが、合理的な理由があれば受入 |
| 5 . 受入は難しい → 付問 (1) へ進む | |

一付問(1) 【問 27】で「5. 受入は難しい」と回答された方にお尋ねします。単価値上要請を受け入れない理由は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1 . 自社の業績が十分に回復していない | 2 . 還元の優先順位が低い |
| 3 . 他の業者で代替が可能 | 4 . 自社の収益最大化のため |
| 5 . 見合った効果が得られない | |
| 6 . その他 (具体的に:) | |

11. 海外進出について

【問 28】現在の貴社 (国内外の貴社の子会社等を含む。以下同じ。) の生産高のうち海外拠点における生産高の割合はどのくらいですか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|-----------|----------------|
| 1 . 100% | 2 . 75%以上 | 3 . 50 ~ 75%未満 |
| 4 . 25 ~ 50%未満 | 5 . 25%未満 | |

【問 29】今後の貴社での商品・サービスの生産量の国内外の拠点の比率として、海外拠点の比率にどのような変化がありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1 . 今後も増やす見込み | 2 . 今後は変化がない見込み |
| 3 . 今後は減らす見込み | 4 . 今後はわからない |

【問 30】過去 2 年における貴社の海外進出状況についてお尋ねします。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------|--------------|-------------------------|
| 1 . 進出した | 2 . 進出の計画がある | 3 . 進出していない → 【問 31】へ進む |
|----------|--------------|-------------------------|

※付問(1) ~ (9) は【問 30】で「1. 進出した」または「2. 進出の計画がある」と回答された方にお尋ねします。

一付問(1) 海外に進出した理由、または、進出する理由をお聞かせください。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | | |
|------------------|-----------|------------|--------------|
| 1 . 円高対応のため | 2 . 販路の拡大 | 3 . 労働力の確保 | 4 . コスト削減のため |
| 5 . その他 (具体的に:) | | | |

一付問(2) 海外に進出した生産高の割合、または、進出する予定の生産高の割合はどのくらいですか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------------|-----------|----------------|
| 1 . すべて → 付問 (4) へ進む | 2 . 75%以上 | 3 . 50 ~ 75%未満 |
| 4 . 25 ~ 50%未満 | 5 . 25%未満 | |

－付問(3) 付問(2)で「2」～「5」のいずれかに回答された方にお尋ねします。

海外進出に伴い、商品の生産やサービスの提供に関する国内拠点の役割は変化しましたか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|---|
| 1. 販売拠点を設けただけで、進出前と概ね変わらない |
| 2. コスト競争力や需要地に近いため、海外の量産部門を新設・拡充したが、開発・試作部門だけでなく量産部門においても国内拠点の比重が大きい |
| 3. 量産部門は以前より国内・海外両方にあるが、海外の比重が大きくなる傾向にある。また、生産技術の高度化、生産の効率化を行うための役割とそれらの技術の海外移転を行うための役割や、開発部門や試作部門は国内に残している |
| 4. 量産部門は基本的に海外に移したものの、更なる生産技術の高度化、生産の効率化を行うための役割とそれらの技術の海外移転を行うための役割や、開発部門や試作部門は国内に残している |
| 5. 量産部門はすべて海外に移転し、開発部門や試作部門は国内に残している |
| 6. 開発・試作・量産すべての部門を海外に移転し、または移転しつつあり、国内には管理部門を主に残している |
| 7. その他（具体的に： _____） |

－付問(4) 下請事業者に対し、海外進出に関する情報を事前に提供していますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 計画の段階から逐次提供 | 2. 海外進出確定後速やかに提供 |
| 3. プレスリリース時に提供 | 4. 海外進出実施直前に提供 |
| 5. 情報提供はしていない | |

－付問(5) 下請事業者と共に海外進出を行う場合、その下請事業者にどのような支援をしていますか。

該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | | |
|---------------------|---------|---------------|
| 1. 資金支援 | 2. 人的支援 | 3. 設備貸与 |
| 4. 長期取引契約の締結 | 5. 取引保証 | 6. 現地企業との交渉支援 |
| 7. その他（具体的に： _____） | | |
| 8. 支援は行っていない | | |

－付問(6) 貴社の海外進出に伴い、貴社では下請事業者に対して海外進出を要請しましたか。

また、下請事業者は要請に応じましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|-----------------------|
| 1. 要請し、進出に参加した |
| 2. 要請したが、進出に参加しなかった |
| 3. 要請しなかった（理由： _____） |

－付問(7) 貴社の海外部門は、日本国内の下請事業者と取引（調達など）を行っていますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------|------------------------|
| 1. 取引している | 2. 取引していない → 【問 31】へ進む |
|-----------|------------------------|

※付問(8)～(9)は付問(7)で「1. 取引している」と回答された方にお尋ねします。

－付問(8) 海外部門による日本国内の下請事業者からの調達割合はどのくらいですか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|----------|-------------|----------|
| 1. 50%以上 | 2. 25～50%未満 | 3. 25%未満 |
|----------|-------------|----------|

一付問(9) 海外部門が日本国内の下請事業者と取引している理由は何ですか。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|----------------|--------|--------|
| 1. 品質 | 2. 技術力 | 3. 納期 |
| 4. 国内企業の確保 | 5. 価格 | 6. 信頼性 |
| 7. その他(具体的に:) | | |

12. 国内事業所の再編について

【問31】 過去数年及び近い将来における貴社の国内工場の再編(移転、集約、閉鎖等)の状況についてお尋ねします。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------|-------------|-----------------------|
| 1. 再編した | 2. 再編の計画がある | 3. 再編していない → 【問32】へ進む |
|---------|-------------|-----------------------|

※付問(1)～(4)は【問31】で「1. 再編した」または「2. 再編の計画がある」と回答された方にお尋ねします。

一付問(1) 再編した理由、または、再編する理由をお聞かせください。該当する番号全てに○をつけてください。
(複数回答可)

- | | |
|--------------------|-------------------------|
| 1. 業績が悪化しているため | 2. ライバル企業に対抗できるコスト削減のため |
| 3. 製品、サービス等の見直し | 4. 新事業への進出 |
| 5. 経営統合に伴う事業拠点の合理化 | |
| 6. その他(具体的に:) | |

一付問(2) 事業所の再編による影響はどのくらいですか。再編した事業所と将来再編を計画している事業所の下請取引の合計額が貴社の下請取引全体の額に占める比率はどのくらいですか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|-------------|----------|-------------|
| 1. すべて | 2. 75%以上 | 3. 50～75%未満 |
| 4. 25～50%未満 | 5. 25%未満 | |

一付問(3) 下請事業者に対し、事業再編に関する情報を事前に提供していますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 計画の段階から逐次提供 | 2. 事業再編確定後速やかに提供 |
| 3. プレスリリース時に提供 | 4. 事業再編実施直前に提供 |
| 5. 情報提供はしていない | |

一付問(4) 再編を行うことにより取引額が減少する下請事業者に対し、それに対応する下請事業者の取組への協力を行いましたか。該当する番号1つに○をつけてください。(「1. 行った」の場合、「a～h」から該当する記号全てに○をつけてください。)

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 行った | |
| a. 工場の移転への協力 | b. 顧客ニーズに対応する企画力の強化 |
| c. 新規取引先開拓等、営業力の強化 | d. 下請取引等の斡旋 |
| e. 資金調達 | f. 社内の人材確保・育成 |
| g. 生産性の向上(生産コスト削減等) | |
| h. その他(具体的に:) | |
| 2. 行わなかった | |

13. 下請取引の相談窓口について

【問 32】 貴社では下請取引に関する相談窓口や相談担当者を社内に設置していますか。
該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 設置している | 2. 設置していない |
|-----------|------------|

【問 33】 貴社では下請取引に関する相談をどこにしていますか。
該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1. 社内に設置された相談窓口や相談担当者 | 2. 税理士、弁護士等の専門家 |
| 3. 業界団体 | 4. 国や地方公共団体 |
| 5. 商工会や商工会議所 | |
| 6. その他(具体的に: |) |

【問 34】 貴社では下請事業者と紛争を抱えたことがありますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|------------|----------------------|-------------|
| 1. 現在抱えている | 2. 現在はないが過去に抱えたことがある | 3. 抱えたことはない |
|------------|----------------------|-------------|

【問 35】 貴社は、下請かけこみ寺が行っている ADR(裁判外紛争手続)をご存じですか。
該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 知っている | 2. 知らなかった |
|----------|-----------|

【問 36】 貴社は、下請事業者が貴社との取引に関して下請かけこみ寺の ADR の利用を申し出てきたときに
どのように対応しますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|---------------|----------|
| 1. 申し出には全て応諾する | 2. 内容に応じて応諾する | 3. 応諾しない |
| 4. わからない | 5. その他(具体的に: |) |

14. 下請事業者との協力関係について

【問 37】 貴社は、下請事業者と商品開発や技術改善に向けた取組を行っていますか。
該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|----------|-----------------------|
| 1. 行っている | 2. 行っていない → 【問 38】へ進む |
|----------|-----------------------|

一付問(1) 【問 37】で「1. 行っている」と回答された方にお尋ねします。取組を行っている下請事業者は
どのように選択していますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|----------------------------------|----------------|
| 1. 技術力が高い下請事業者 | 2. 取引量が多い下請事業者 |
| 3. 貴社に取って欠かせない技術・ノウハウを持っている下請事業者 | |
| 4. 商品開発や技術改善に係る提案能力がある会社 | |
| 5. 長年の取引がある下請事業者 | 6. 特段選択はしていない |
| 7. その他(具体的に: |) |

【問 38】 貴社の下請事業者への発注量は変化していますか。該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 3 年以上前から減少している | 2. 2 年ほど前から減少している |
| 3. 1 年ほど前から減少している | 4. あまり変わらない → 【問 39】へ進む |
| 5. 増加している → 【問 39】へ進む | |

※付問(1)～(2)は【問38】で「1」～「3」減少していると回答された方にお尋ねします。

一付問(1) どのようなことが原因で取引量が減少していますか。該当する番号全てに○をつけてください。

(複数回答可)

- | |
|---------------------|
| 1. 海外へ工場等を移転したため |
| 2. 海外からの取引を増やしているため |
| 3. 売上が減少しているため |
| 4. その他(具体的に:) |

一付問(2) 取引が減少している下請事業者に対し、下請事業者の売上高の維持に向けた取組への協力を行っていますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|-------------------------------|-------------------|
| 1. 技術者等を派遣し、生産技術や営業等の指導を行っている | |
| 2. 海外進出等の支援を行っている | |
| 3. 生産効率改善のための指導をしている | 4. 他分野への進出を協力している |
| 5. 取引先の紹介を行っている | 6. 特に行っていない |
| 7. その他(具体的に:) | |

【問39】 下請事業者に対して生産体制や生産計画など大まかな今後の見込みについて話をしていますか。している場合は、どの会社を対象にしていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | | |
|-------|---------|--------------|----------|
| 1. 全部 | 2. 半数以上 | 3. 特に重要な会社のみ | 4. していない |
|-------|---------|--------------|----------|

15. 発注先(下請事業者)の開拓について

【問40】 貴社では、新たな発注先(下請事業者)を選定する際、どのような点を重視していますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|----------------|------------|---------------|
| 1. 価格 | 2. 品質 | 3. 技術力 |
| 4. 納期 | 5. 企画提案の内容 | 6. 自社の発注管理の削減 |
| 7. その他(具体的に:) | | |

【問41】 貴社は、下請事業者から貴社の事業上の課題の解決方法を提案する「企画提案」型の営業を受けていますか。該当するもの1つに○をつけてください。

- | |
|---|
| 1. 自社からの打診に応じた企画提案を下請事業者から受けている |
| 2. 自社からの打診ではなく、下請事業者から自発的な企画提案を受けることが多い |
| 3. 提案を受ける機会は少ない → 【問42】へ進む |
| 4. 提案を受ける事はほとんど無い → 【問42】へ進む |

※付問(1)～(2)は【問41】で「1. 自社からの打診に応じた企画提案を下請事業者から受けている」または「2. 自社からの打診ではなく、下請事業者から自発的な企画提案を受けることが多い」と回答された方にお尋ねします。

一付問(1) 下請事業者からの企画提案の内容に満足していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | | |
|-----------|-------------|------------|---------------|
| 1. 満足している | 2. やや満足している | 3. どちらでもない | 4. あまり満足していない |
|-----------|-------------|------------|---------------|

一付問(2) 企画提案型の営業は貴社と取引を開始したり、取引額を増やしたりするに当たり有効だと思いますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|-------------|----------------|
| 1. 大変有効だと思う | 2. それなりに有効だと思う |
| 3. どちらでもない | 4. 有効だとは思わない |

【問 42】 貴社では、下請事業者と新たな取引を始める際、どのような方法で下請事業者を見つけていますか。
該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

「ビジネス・マッチング・ステーション」とは、企業の取引先開拓や販路拡大等のサポートを目的として、
(財)全国中小企業取引振興協会および各都道府県の中小企業振興協会などの連携により運営するインターネットを活用した取引あっせんシステムです。

- | | | |
|-----------------|-----------------|----------------------|
| 1. 展示会 | 2. 商談会・交流会 | 3. 下請事業者のホームページ |
| 4. 取引先の紹介 | 5. 下請事業者からの営業 | 6. 商工会や商工会議所等 |
| 7. 金融機関 | 8. 都道府県中小企業振興協会 | 9. ビジネス・マッチング・ステーション |
| 10. その他(具体的に:) | | |

16. 下請取引に係るコンプライアンスについて

【問 43】 貴社では、下請取引に係るコンプライアンス体制(下請代金支払遅延等防止法や独占禁止法などの遵守に向けた社内体制)の整備が行われていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|--------------------------------------|
| 1. 体制整備を行っている |
| 2. 今後体制整備を行う予定である → 付問(2)へ進む |
| 3. 体制整備を行っておらず、今後行う予定もない → 【問 44】へ進む |

一付問(1) 【問 43】で「1. 体制整備を行っている」と回答された方にお尋ねします。下請取引に係る
コンプライアンス体制の整備を始めた時期はいつですか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|------------|---------------|
| 1. 1980年代以前 | 2. 1990年代 | 3. 2000～2004年 |
| 4. 2005～2009年 | 5. 2010年以降 | 6. わからない |

一付問(2) 【問 43】で「1. 体制整備を行っている」または「2. 今後体制整備を行う予定である」と
回答された方にお尋ねします。現在行っているまたは今後行う予定の取組はどのようなものですか。
該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|----------------|--------------|--------------|
| 1. 組織体制の整備 | 2. マニュアルの作成 | 3. チェック体制の整備 |
| 4. 教育・訓練の実施 | 5. 取引先との情報共有 | |
| 6. その他(具体的に:) | | |

【問 44】 中小企業庁が作成した「下請取引コンプライアンス・プログラム」※をご存知ですか。
該当する番号1つに○をつけてください。

「下請取引コンプライアンス・プログラム」とは、中小企業庁が下請代金支払遅延等防止法違反を未然に防
止するための社内体制の整備を行うためのプログラムを分かりやすくまとめたものです。取組状況チェック
リストや他社の取組事例の紹介も掲載されています。

- | |
|-------------------------|
| 1. 知っており、参考にしている |
| 2. 知っているが参考にしたことはない |
| 3. 知っており、今後参考にしようと考えている |
| 4. 知らなかったが、今後参考にしたいと思う |
| 5. 知らないし、今後も参考にしようと思わない |
| 6. その他(具体的に:) |

17. その他

【問 45】下請取引における貴社の悩み・課題や国への要望・推進してほしい施策等がございましたらご自由にお書きください。

～アンケートは以上となります。ご協力ありがとうございました。～

見本