

各位

中小企業庁委託事業 平成26年度「発注方式等取引条件改善調査」 (下請事業者向け)のお願いについて

我が国の景気は、緩やかな回復基調が続いているものの、先行きについては、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動の長期化や海外景気の下振れなど、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。

こうした状況を踏まえ、政府は、下請事業者の経営基盤を強化する観点から、親事業者に対して「下請中小企業振興法」(昭和45年、法律第145号)に基づく「振興基準」の遵守を要請してきております。

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や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】

- 本調査は、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。
- 貴社は、取引によっては親事業者となる場合もあるかとは思いますが、本調査の回答にあたっては、原則として**下請事業者の立場で取引する場合の「貴社の親事業者との代表的な取引」**についてご記入いただくようお願いいたします。
本調査においては、取引のある貴社よりも資本金の大きな発注企業を「親事業者」と定義します。
- 記入にあたっては、**平成27年1月1日現在**でお願いいたします。
- 回答は本調査票にご記入の上、**平成27年1月30日(金)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26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：h26torihiki@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		FAX	

1. 貴社の概要

【問1】貴社の概要についてお尋ねします。次の各設問に(1)では取引社数、下請取引額の占める割合を記入いただき、(2)、(3)及び(4)については該当する番号1つに○をつけてください。

<p>(1)①常時取引している親事業者の数</p>	<p>① _____ 社 (合計)</p> <p>内訳： 1. 個人 _____ 社 2. 資本金：1000万円以下 _____ 社 3. 資本金：1000万円超～5000万円以下 _____ 社 4. 資本金：5000万円超～1億円以下 _____ 社 5. 資本金：1億円超～3億円以下 _____ 社 6. 資本金：3億円超 _____ 社</p>
<p>②下請取引の割合</p>	<p>② _____ % (合計) <全下請取引額 ÷ 総売上高></p> <p>内訳： 1. 個人 _____ % 2. 資本金：1000万円以下 _____ % 3. 資本金：1000万円超～5000万円以下 _____ % 4. 資本金：5000万円超～1億円以下 _____ % 5. 資本金：1億円超～3億円以下 _____ % 6. 資本金：3億円超 _____ %</p>
<p>③下請取引に占める下請取引の段階毎の割合</p>	<p><段階別下請取引額 ÷ 全下請取引額></p> <p>1. 一次下請 _____ % 2. 二次下請 _____ % 3. 三次下請 _____ % 4. 四次下請以降 _____ % 5. わからない _____ %</p>
<p>(2)①取引額の最も多い親事業者への依存度</p>	<p><当該親事業者との下請取引額 ÷ 総売上高></p> <p>1. 10%以下 2. 10%超～20% 3. 20%超～30% 4. 30%超～50% 5. 50%超～70% 6. 70%超～90% 7. 90%超</p>
<p>②取引額の最も多い親事業者の資本金</p>	<p>1. 個人 2. 1000万円以下 3. 1000万円超～5000万円以下 4. 5000万円超～1億円以下 5. 1億円超～3億円以下 6. 3億円超～10億円以下 7. 10億円超</p>
<p>③過去5年間に最大取引先親事業者を変えたこと</p>	<p>1. 最大取引先（第一位）親事業者を変えたことがない 2. 1回変えた 3. 2回変えた 4. 3回変えた 5. 4回以上変えた</p>
<p>(3)総売上高の変化 (平成25年と平成26年の比較)</p>	<p>1. 増えた + _____ % 2. 減った - _____ % 3. あまり変わらない</p>
<p>(4)貴社の従業員</p>	<p>1. 5人以下 2. 6～20人 3. 21人以上</p>

2. 親事業者の発注方法等について

【問2】 貴社の親事業者のうち、取引額の最も多い親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) 親事業者からの発注頻度

- | | | | | | |
|---------------------|----------|----------|-------|--------|--------|
| 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) 親事業者への納入頻度

- | | | | | | |
|---------------------|----------|----------|-------|--------|--------|
| 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】 親事業者からの発注に際し、次回以降の発注数量等について事前に情報の提供を受けていますか。
該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------|---------------------|
| 1. 受けている | 2. 受けていない → 【問4】へ進む |
|----------|---------------------|

※付問(1)~(2)は【問3】で「1. 受けている」と回答された方にお尋ねします。

一付問(1) 事前情報は何ヶ月先まで受けていますか。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 |
|----------|--------|----------|-----------|----------|

一付問(2) 事前情報と実際の発注との間で、発注数量、納入期日等に違いがありますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|------------|------------|
| 1. その差が大きい | 2. あまり差がない |
|------------|------------|

【問4】 親事業者から指定されている納期を前倒した納入が認められていますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|------------|-----------------------|
| 1. 認められている | 2. 認められていない → 【問5】へ進む |
|------------|-----------------------|

一付問(1) 【問4】で「1. 認められている」と回答された方にお尋ねします。

前倒し納入は何日前まで認められていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | | |
|--------|--------|--------|---------|
| 1. 1日前 | 2. 1週間 | 3. 2週間 | 4. 2週間超 |
|--------|--------|--------|---------|

【問5】 納期は親事業者との間でどのように決定していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|----------------|----------|
| 1. 親事業者が一方的に決定 | 2. 親事業者と協議して決定 | 3. 貴社が指定 |
|----------------|----------------|----------|

【問6】 「週末に発注し、翌週初めに納入する」あるいは「貴社の休日直前に発注し、休日直後納入する」ような発注がありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------|---------|-----------|
| 1. よくある | 2. 時々ある | 3. ほとんどない |
|---------|---------|-----------|

【問7】 「貴社の終業時刻以降に発注があり、翌朝までに納入する」ような発注がありますか。

該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------|---------|-----------|
| 1. よくある | 2. 時々ある | 3. ほとんどない |
|---------|---------|-----------|

【問8】 【問6】または【問7】で「1. よくある」または「2. 時々ある」と回答された方にお尋ねします。そのような発注についてどのようにお考えですか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 非常に困っている
2. それほど困ってはいない
3. むしろ他社との差別化を図る観点から好ましい
4. その他（具体的に： _____)

一付問(1) 【問6】または【問7】で「1. よくある」または「2. 時々ある」と回答された方にお尋ねします。そのような発注に対し、主としてどのように対応されていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 在庫をあらかじめ保有しておいて対応する
2. 残業あるいは休日出勤により対応する
3. 外注することにより対応する
4. 受注を断わることにしている
5. その他（具体的に： _____)

3. 対価の決定、納品の検査の方法等について

【問9】 親事業者との取引では、取引対価の取引条件はどのように決められていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 親事業者の指値
2. 見積合わせで行う
3. 親事業者との話し合いで決める

【問10】 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11】 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12】 貴社では親事業者との間に「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13】へ進む

一付問(1) 【問12】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13】 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 14】 親事業者から支給材（原材料、部品等をいう）を支給される場合、または設備を貸与される場合、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 15】 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納入後どれくらいですか。

- | | | |
|----------|----------|---------|
| 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、親事業者との間でどのように決定していますか。

- | | | |
|----------------|----------------|----------|
| 1. 親事業者が一方的に決定 | 2. 親事業者と協議して決定 | 3. 貴社が決定 |
|----------------|----------------|----------|

(3) 下請代金を手形で受け取っている割合（金額ベース）はどれくらいですか。

- | | | |
|----------------------|----------|-------------|
| 1. すべて現金 → 【問 16】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」下請代金を手形で受け取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) 下請代金を手形で受け取っている場合、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 |
|----------|----------|----------|-----------|----------|

4. 下請取引の停止について

【問 16】 貴社は過去2年間において、親事業者から「取引の停止」を受け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. 受けたことがある | 2. 受けたことがない → 【問 17】へ進む |
|-------------|-------------------------|

一付問(1) 【問 16】で「1. 受けたことがある」と回答された方にお尋ねします。

親事業者からの「取引の停止」を受けた際、親事業者からはじめて通知があってから実際に発注が停止され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. 通知があった以降は発注を受けていない | | |
| 8. 通知はなく、ある時から発注が突然途絶えた → 【問 17】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、親事業者からの「取引の停止」について、親事業者からの通知はどのような方法で行われましたか。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）も受けた |
| 4. その他の方法（具体的に： _____） |

5. 労働時間短縮への取組について

【問 17】 貴社の従業員 1 人当たりの 1 週間の平均労働時間（超過勤務込み）は何時間ですか。
該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | | | |
|------------|------------|------------|------------|
| 1. 40 時間未満 | 2. 45 時間未満 | 3. 50 時間未満 | 4. 50 時間以上 |
|------------|------------|------------|------------|

【問 18】 貴社の週休形態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. 週休 1 日制 | 2. 週休 1.5 日制 | 3. 隔週週休 2 日制 | 4. 週休 2 日制 |
| 5. その他（具体的に： _____） | | | |

【問 19】 貴社が時短を進めていくうえで、障害となるものは何ですか。

以下の「1~13」のうち、最も該当する番号 3 つ以内に○をつけてください。（複数回答可）

《親事業者の影響に起因するもの》

- | | |
|---------------------------------|--------------------|
| 1. 親事業者の休日が異なる | 2. 親事業者の発注が短納期である |
| 3. 親事業者への納入頻度が多すぎる | 4. 親事業者の発注変更が頻繁である |
| 5. 受注量の波が激しく、生産の平準化ができない | |
| 6. 親事業者からの原材料、半製品、部品、資材等の支給が遅れる | |

《経営上の要因に起因するもの》

- | |
|------------------------------------------|
| 7. 取引対価が低すぎて時短によるコストアップに対応できない |
| 8. 自社の経営が納入数量に応じ出来高制のため、受注量が減少すると経営が悪化する |
| 9. 同業他社との競争が激しく、時短により仕事の機会が失われる |

《その他》

- | | |
|------------------------------|-------------|
| 10. 時短のための合理化投資を行いたいが、資金面で困難 | |
| 11. 生産・経営面の合理化のノウハウがない | 12. 人手が足りない |
| 13. その他（具体的に： _____） | |

6. 不当なやり直しの実態について

【問 20】 貴社では親事業者から不当なやり直し（貴社に責任がないにもかかわらず、受領後に発注内容を変更し、やり直しを指示する）をさせられ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 21】へ進む | 4. ない → 【問 21】へ進む |

一付問(1) 【問 20】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。

やり直しが取引対価に反映されましたか。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くれた |
| 2. やり直しにかかる追加料金の一部を支払ってくれた |
| 3. 追加料金を支払ってくれなかった |
| 4. その他（具体的に： _____） |

7. 生産効率の改善について

【問 21】一工程当たりの作業時間の短縮等、生産効率の改善に向けた取組を行っていますか。行っている場合、どのような取組を行っていますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1. 仕掛品在庫削減 | 2. 機械による自動化 |
| 3. 歩留まり改善 | 4. 整理整頓清掃 |
| 5. 作業ルールの策定・改訂 | 6. 日次・週次での課題の収集 |
| 7. ラインや部品配置の見直し | 8. 作業員の作業動線の見直し |
| 9. 行っていない → 【問 22】へ進む | |
| 10. その他(具体的に: _____) | |

－付問(1) 【問 21】で「1」～「8」、「10」の生産効率の改善に向けた取組を行っていると回答された方にお尋ねします。取組を行うに当たり、外部の専門家の指導を受けていますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1. 大手企業のOB | 2. 中小企業のOB |
| 3. 技術士 | 4. 商工会議所・商工会の指導員 |
| 5. その他公的支援機関の指導員 | 6. 指導は受けていない → 【問 22】へ進む |
| 7. その他(具体的に: _____) | |

－付問(2) 付問(1)で「1」～「5」、「7」の外部の専門家の指導を受けていると回答された方にお尋ねします。外部の専門家による指導の効果はありましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | | |
|----------|----------|------------|-----------|
| 1. 大変あった | 2. 少しあった | 3. あまりなかった | 4. 全くなかった |
|----------|----------|------------|-----------|

8. 海外進出について

【問 22】過去2年における親事業者を含む発注企業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 23】へ進む |
|---------|-------------|------------------------|

※付問(1)～(5)は【問 22】で発注企業が海外に「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。

－付問(1) 発注企業の海外進出に当たって、計画の実施前に情報提供はありましたか。該当する番号1つに○をつけてください。(「1. あった」の場合、「a～f」から該当する記号1つに○をつけてください。)

- | | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1. あった | | |
| a. 1週間以内 | b. 1週間超～1ヶ月以内 | c. 1ヶ月超～3ヶ月以内 |
| d. 3ヶ月超～6ヶ月以内 | e. 6ヶ月超～1年以内 | f. 1年超 |
| 2. なかった | | |

－付問(2) 発注企業の海外進出による主な影響は、どのようなことですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | | |
|---------------------|----------|----------|----------|
| 1. 影響はない | 2. 受注の減少 | 3. 取引の停止 | 4. 受注の増加 |
| 5. その他(具体的に: _____) | | | |

－付問(3) 発注企業の海外進出を踏まえ、貴社では海外進出を行いましたか、または海外進出を検討していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 自ら海外進出した、または進出を検討している
2. 発注企業からの要請を受けて、進出した、または進出を検討している
3. 発注企業からの要請を受けたが、進出しなかった、または進出しない予定 → 付問(5)へ進む
4. 発注企業からの要請を受けていないし、自らも海外進出はしない → 付問(5)へ進む

－付問(4) 付問(3)で「1. 自ら海外進出した、または進出を検討している」または「2. 発注企業からの要請を受けて、進出した、または進出を検討している」と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. 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
3. 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
4. 開発・試作・量産すべての部門を海外に移転し、国内には管理部門のみを残している
5. その他（具体的に： _____）

－付問(5) 付問(3)で「3. 発注企業からの要請を受けたが、進出しなかった、または進出しない予定」または「4. 発注企業からの要請を受けていないし、自らも海外進出はしない」と回答された方にお尋ねします。海外進出しなかった、または、海外進出し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. 事業リスク（販路、事業環境など）が高い
2. 海外進出に要する資金等（人材を除く）の不足
3. 海外進出に要する人材（エンジニア、事業管理者等）の不足
4. 従業員の反対
5. 国内での生産を継続し、国内向けの取引を維持、または拡大を行う予定である
6. 国内での生産を継続し、輸出により海外向け取引の開始、または拡大を行う予定である
7. その他（具体的に： _____）

【問 23】親事業者の海外進出が進展する中、貴社にとって望まれる親事業者の協力、または公的機関への支援は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

《親事業者の協力》

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 海外拠点の新設・拡大 | 2. 輸出の開始・拡大 |
| 3. 顧客ニーズに対応する企画力の強化 | 4. 新規取引先開拓等、営業力の強化 |
| 5. 下請取引等の斡旋 | 6. 資金調達 |
| 7. 社内の人材確保・育成 | 8. 生産性の向上（生産コスト削減等） |
| 9. その他（具体的に： _____） | |

《公的機関の支援》

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 10. 海外拠点の新設・拡大 | 11. 輸出の開始・拡大 |
| 12. 顧客ニーズに対応する企画力の強化 | 13. 新規取引先開拓等、営業力の強化 |
| 14. 下請取引等の斡旋 | 15. 資金調達 |
| 16. 社内の人材確保・育成 | 17. 生産性の向上（生産コスト削減等） |
| 18. その他（具体的に： _____） | |

【問 24】 現在、海外に所在する工場（事業所）との取引（輸出）を行っていますか。
 行っている場合、その取引の割合は、貴社全体の取引のうちどのくらいの割合ですか。
 該当する番号全てに○をつけ、割合を記入してください。（複数回答可）

1. 国内企業の海外工場（事業所）との取引（輸出）を行っている	（約	％）
2. 海外企業の海外工場（事業所）との取引（輸出）を行っている	（約	％）
3. 行っていない → 【問 25】へ進む		

一付問(1) 【問 24】で「1. 国内企業の工場（事業所）との取引（輸出）を行っている」または「2. 海外企業の工場（事業所）との取引（輸出）を行っている」と回答された方にお尋ねします。

その取引は、どのような取引ですか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

1. 委託を受けた部品・製品の加工
2. 委託を受けた部品・製品の製造
3. 最終製品の製造
4. 発注先が他社に提供するサービスの一部についてのサービスの提供
5. 4. 以外のサービスの提供
6. その他（具体的に： _____）

9. 親事業者の国内生産拠点の再編について

【問 25】 過去 2 年以内及び近い将来における発注企業*の国内生産拠点の再編（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。

* 発注企業とは、貴社の親事業者にとっての親事業者等を含む、貴社の商品・サービスを活用して商品の製造またはサービスの提供を行う企業をいいます。

1. 再編があった	2. 再編の計画がある	3. 再編はない → 【問26】へ進む
-----------	-------------	---------------------

※付問(1)～(5)は【問25】で発注企業が「1. 再編があった」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) 親事業者からの通知、新聞報道その他の情報により貴社が再編の計画または実施を知ってから実際に再編が行われ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. その他（具体的に： _____）		

一付問(2) 発注企業の再編に当たって、再編計画の実施前に情報提供はありましたか。該当する番号 1 つに○をつけてください。（「1. あった」の場合、「a～f」から該当する記号 1 つに○をつけてください。）

1. あった		
a. 1 週間以内	b. 1 週間超～1 ヶ月以内	c. 1 ヶ月超～3 ヶ月以内
d. 3 ヶ月超～6 ヶ月以内	e. 6 ヶ月超～1 年以内	f. 1 年超
2. なかった		

一付問(3) 発注企業の再編による主な影響(今後行われる場合の見込みも含みます)は、どのようなことですか。
該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 取引の停止	2. 受注の大幅な減少	3. 受注が少し減少
4. 単価の低下	5. 受注の大幅な増加	6. 受注が少し増加
7. 単価の上昇	8. 影響はない	
9. その他(具体的に:)

一付問(4) 発注企業の再編を踏まえ、貴社ではどのような対応を行いましたか、またはどのような対応を検討していますか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 自らも工場の移転をした、または検討している	
2. 他の親事業者との下請取引の開始・拡大を行った、または取り組んでいる	
3. 下請事業を続けつつ、下請事業以外の事業の開始・拡大を行った、または取り組んでいる	
4. 下請事業を廃止し、他の事業の開始・拡大を行った、または取り組んでいる	
5. 従業員の労働時間の短縮や人員削減等を行った、または検討している	
6. 廃業を検討している	
7. 何も対応していない	
8. その他(具体的に:)

一付問(5) 再編に当たり、貴社への影響に対応するための取組に対する発注企業からの協力の申し出はありましたか。該当する番号1つに○をつけてください。(「1. あった」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. あった	
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. なかった	

【問 26】 発注企業の国内事業所の再編に対応するために貴社にとって望まれる支援は何ですか。
該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 工場の移転への協力	2. 顧客ニーズに対応する企画力の強化
3. 新規取引先開拓等、営業力の強化	4. 下請取引等の斡旋
5. 資金調達	6. 社内の人材確保・育成
7. 生産性の向上(生産コスト削減等)	
8. その他(具体的に:)

10. 取引の拡大や取引先の開拓について

【問 27】 貴社は既存取引先との取引の拡大や新たな取引の開拓（まとめて、「取引の獲得」といいます）に当たり、どのような取組を行っていますか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

※ 課題解決型ビジネスとは、営業・設計・製造が有機的に連携し、市場・顧客との情報交換によりニーズを把握しながら、顧客に対して、企画・提案を実施し、取引を獲得すること。

1. 取引先の課題に対応する方法の提案（課題解決型ビジネス※）
2. 複数の企業で連携し、技術・ノウハウの補完を行い課題解決型ビジネスを実施
3. 生産性の向上を通じた価格競争力の強化
4. 親事業者や他の下請事業者への取引先の紹介の依頼
5. ホームページ、広告、展示会・商談会への出展等による自社の技術等のPR
6. 特に取組を行っていない → 【問 28】へ進む
7. その他（具体的に： _____）

一付問(1) 【問 27】で「1」～「5」、「7」の取組を行っていると回答された方にお尋ねします。貴社が取引の獲得のため、特に注力している活動は何ですか。

該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

※ 「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、公益財団法人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. ターゲットへの直接的な営業（訪問営業など） | 2. 商談会等の企業マッチングへの参加 |
| 3. 異業種交流会等への参加 | 4. 展示会等への出展 |
| 5. 広報・宣伝 | 6. 既存の取引先・金融機関等への相談 |
| 7. ビジネス・マッチング・ステーション※への登録 | 8. 公的支援機関への相談 |
| 9. コスト削減 | 10. 人材育成 |
| 11. その他（具体的に： _____） | |

一付問(2) 【問 27】で「1」～「5」、「7」の取組を行っていると回答された方にお尋ねします。

取引の獲得の成果はどのようになっていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 売上、または利益が増加するなど成果が出ている → 【問 28】へ進む
2. 特に変化はない、売上または利益が減少するなど、成果は出ていない
3. 取組を始めて間もないため、評価できない → 【問 28】へ進む
4. その他（具体的に： _____） → 【問 28】へ進む

一付問(3) 付問(2)で「2. 特に変化はない、売上または利益が減少するなど、成果は出ていない」と回答された方にお尋ねします。成果が得られていない要因として、どのようなことが考えられますか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|----------------------------|--------------|
| 1. 取引先の候補が上手く見つからない | 2. 時間が不足している |
| 3. ノウハウが不足している | 4. 人材が不足している |
| 5. 技術・ノウハウのセールスポイントが不足している | 6. 特に思い当たらない |
| 7. その他（具体的に： _____） | |

【問 28】 貴社が取引の獲得を進めていくにあたって、望まれる支援は何ですか。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|--------------------|--------------|-----------|
| 1. 企業同士のマッチング機会の拡大 | 2. 展示会出展への支援 | 3. 商談会の充実 |
| 4. 人材育成の支援 | 5. 資金面の支援 | |
| 6. その他 (具体的に : | |) |

【問 29】 貴社が望まれる支援について親事業者の支援はありますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|------------------|----------------|
| 1. 多くの協力を受けている | 2. 少し協力を受けている |
| 3. ほとんど協力は受けていない | 4. 全く協力を受けていない |

【問 30】 中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイト「ミラサポ」*をご存知ですか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

※ 中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイト「ミラサポ」は、国や公的機関の支援情報・支援施策をわかりやすく提供するとともに、経営の悩みに対する先輩経営者や専門家との情報交換の場を提供するものです。

- | | |
|----------|---------------------|
| 1. 知っている | 2. 知らない → 【問 31】へ進む |
|----------|---------------------|

一付問(1) 【問 30】で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

「ミラサポ」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 |
|-----------|------------|

11. 複数の企業との連携による取組について

これまでも連携事業に関する各種支援を実施してきているところですが、平成 25 年 6 月に下請中小企業振興法を改正し、下請事業者が連携して自立的に取引先を開拓する事業を国が認定する制度が創設されました。

国の認定を受けて新たな事業活動を実施する際には、予算・金融上の支援措置(補助事業、日本政策金融公庫による低利融資等)の対象になります。中小企業庁では、これらの支援措置等を通じて、下請中小企業の振興を図っていくこととしています。

特定下請連携事業計画：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2013/131226shitauke.htm>

【問 31】 現在、貴社では複数の企業と連携した事業活動を行っていますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

※代理店契約、フランチャイズ契約等による連携は除いてください。

- | | |
|---------------|-------------------------|
| 1. 行っている | 2. 過去、行ったことがある |
| 3. 今後、行う計画がある | 4. 行っていない → 付問 2-(1)へ進む |

※付問 1-(1)～(5)は【問 31】で「1」～「3」のいずれかに回答された方にお尋ねします。

一付問 1-(1) 連携の具体的な活動内容は、次のどの内容にあてはまりますか。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1. 新規取引獲得・取引拡大のための共同受注 | |
| 2. 既存取引先からの受注のための共同受注 | 3. 共同仕入 |
| 4. 研究開発 | 5. 共同の物流 |
| 6. 人材育成 | 7. 施設保有 |
| 8. 共同での海外拠点新設・拡大 | 9. コスト削減のための活動 |
| 10. 品質保証に関する認証等の資格取得 | 11. 技術や生産管理等に関する勉強会の開催 |
| 12. その他 (具体的に : |) |

－付問 1-(2) 連携を組むにあたり他の参加者の情報はどのように入手しましたか。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|
| 1. 自社で探索した | 2. 連携相手からの引き合い | 3. 取引先からの紹介 |
| 4. 同業者組合等からの紹介 | 5. 経営者・従業員からの情報 | 6. 交流会で知り合った |
| 7. 公的支援機関等からの紹介 (機関名称:) | | |
| 8. その他 (具体的に:) | | |

－付問 1-(3) 連携によりどのような成果がありましたか (または成果を期待しますか)。

該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. 新商品・新技術の開発 | 2. 既存商品・技術の強化 |
| 3. 取引先の開拓、拡充 | 4. 売上拡大 |
| 5. コストダウン | 6. 投資負担の軽減 |
| 7. 余剰資源 (設備、人材) の有効活用 | 8. 取引先 (親事業者) に対する交渉力の向上 |
| 9. 新たなアイデア・情報の獲得 | |
| 10. その他 (具体的に:) | |

－付問 1-(4)A 連携活動において苦勞している点 (うまくいかなかった点) 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. 特になし →付問 1-(5)へ進む | 2. 事業目的・方向性が決まらない |
| 3. ターゲット・事業戦略が決まらない | 4. 事業計画がまとまらない |
| 5. 事業体制・メンバーの役割分担が決まらない | 6. 親事業者との関係 |
| 7. その他 (具体的に:) | |

－付問 1-(4)B 国や自治体、公的支援機関等からどのような支援があれば、上記の苦勞を乗り越えることができますか。(うまくいったと思いますか。) 該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------------|--------------------|
| 1. 特になし | 2. グループメンバー集めのフォロー |
| 3. 事業目的・方向性のアドバイス | 4. 事業計画のアドバイス |
| 5. 事業計画策定のための市場調査費用の補助 | |
| 6. 連携活動をサポートする専門家派遣費用の補助 | |
| 7. 連携グループの先進事例を紹介するフォーラムの開催 | |
| 8. 他の連携グループとのマッチング支援 | |
| 9. その他 (具体的に:) | |

－付問 1-(5)A 国や自治体から何らかの支援を受け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. はい (具体的に:) |
| 2. いいえ →【問 32】へ進む |

－付問 1-(5)B 国や自治体からの支援は役に立ちましたか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | |
|-------------------|
| 1. はい (具体的に:) |
| 2. いいえ →【問 32】へ進む |

※付問 2-(1)～(2)は【問 31】で「4. 行っていない」と回答された方にお尋ねします。

一付問 2-(1)連携を行っ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. 連携成果が不明 | 2. 適切な連携先がない |
| 3. 時間、人材等の余裕がない | 4. 連携の仕方がわからない |
| 5. 連携の必要がない | 6. 既存の取引先の発注で忙しい |
| 7. その他 (具体的に : |) |

一付問2-(2)国や自治体、公的支援機関等からどのような支援があれば、連携を前向きに考えられますか。ご自由にお書きください。

--

12. 原材料・エネルギーコスト高による影響について

【問 32】原材料・エネルギーコスト高により、今後の貴社の収益はどのようになる見込みですか。

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 33】へ進む |
| 4. やや増加する → 【問 33】へ進む |
| 5. 増加する → 【問 33】へ進む |

一付問(1)【問 32】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 33】原材料・エネルギーコスト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)貴社が使用する原材料・エネルギー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 34】へ進む | 4. 転嫁は容易 → 【問 34】へ進む |

一付問(1)【問 33】(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。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 : | |) |

13. 消費税率引き上げによる影響について

【問 34】 本年 4 月の消費税率引き上げにより、貴社の経営に影響はありましたか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-----------|----------------------|
| 1. 影響があった | 2. 影響はない → 【問 35】へ進む |
|-----------|----------------------|

一付問(1) 【問 34】で「1. 影響があった」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したか。

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 35】 消費税率引き上げ分を売価に転嫁することはできましたか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|---------------------------------------|---------------|
| 1. 全て転嫁できている → 【問 36】へ進む | 2. 一部を転嫁できている |
| 3. 全く転嫁できていない | |
| 4. その他(経営戦略上、転嫁しなかった場合など) → 【問 36】へ進む | |

一付問(1) 【問 35】で「2. 一部を転嫁できている」または「3. 全く転嫁できていない」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 36】 消費税率引き上げにあたり、どのような対策を行いましたか。

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 37】 取引先から転嫁拒否行為を受けたケースがありますか。

該当する番号 1 つに○をつけてください。

- | | |
|-------|-------------------|
| 1. ある | 2. ない → 【問 38】へ進む |
|-------|-------------------|

一付問(1) 【問 37】で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

どのような転嫁拒否行為を受けましたか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|------------------------|----------------|
| 1. 買ったたき | 2. 減額 |
| 3. 商品購入、役務利用または利益提供の要請 | 4. 本体価格での交渉の拒否 |

- ※ 1. 買ったとき・・・通常支払われる対価よりも低く対価を定める場合（例：消費税率引き上げ分を据置きし、消費税率引き上げ前と同じ価格で取引価格を定めている場合）
- 2. 減額・・・既に取り決められた取引価格を後になって下げる場合
- 3. 商品購入、役務利用または利益提供の要請・・・商品又は役務について、消費税率の引き上げ分の全部又は一部を上乗せする代わりに、商品を購入させ、役務を利用させ又は経済上の利益を提供させる場合
- 4. 本体価格での交渉の拒否・・・商品又は役務の対価に係る交渉において本体価格（消費税を含まない価格）を用いる旨の申し出を拒む場合

※中小企業庁では、消費税転嫁対策特別措置法に基づき、監視・取締りを実施しています。公正取引委員会と合同で中小企業・小規模事業者等に対する書面調査を実施しており、上記のような転嫁拒否行為に対しては、立入検査等の調査を行い、違反が明らかとなった事業者に対して指導等を行っています。転嫁拒否行為を受けてお困りの場合は、書面調査票の提出または中小企業庁や最寄りの経済産業局へご相談下さい。書面調査票をお持ちでない方は、中小企業庁HPから入手できるほか、WEB上の申告窓口を利用することも可能です。

中小企業庁（書面調査のHP）<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shouhizeichousa.htm>

中小企業庁（申告窓口のHP）https://www.shinkoku.go.jp/shinkoku/shouhizei1_001

14. 賃金の引き上げ等について

【問 38】 貴社の親事業者のうち、取引額の最も多い親事業者との取引についてお尋ねします。

平成 25 年と比べ平成 26 年の発注方式・単価に変更はございましたか。

それぞれ該当する番号 1 つに○をつけてください。

(1) 親事業者からの発注量に変更はありましたか。

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| 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） | |

(2) 親事業者からの発注に際し、長期発注計画（発注等の事前情報）の期間に変更はありましたか。

- | | | |
|-----------------|-----------------|--------------|
| 1. 長期化（1ヶ月以上） | 2. やや長期化（数週間程度） | 3. 同程度 |
| 4. やや短期化（数週間程度） | 5. 短期化（1ヶ月以上） | 6. 長期発注計画はない |

(3) 親事業者との取引対価に変更はありましたか。

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| 1. 上昇（前年比 110%以上） | 2. やや上昇（前年比 105%以上～110%未満） |
| 3. 同程度（前年比 95%以上～105%未満） | 4. やや減少（前年比 90%以上～95%未満） |
| 5. 減少（前年比 90%未満） | |

【問 39】 平成 26 年度中に賃上げを実施しましたか。それぞれ該当する番号 1 つに○をつけてください。

(1) ベースアップ

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

(2) 一時金・賞与の増額

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

15. 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。
- ※ 消費税転嫁対策特別措置法施行に伴う、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保に向けた留意点、問題となる具体例及び策定時または前回改定時からの状況変化等を踏まえた事例等を追加するなどの改訂を平成26年1月～3月に行いました。
- ※ 業種別の下請ガイドラインは、中小企業庁HPから入手できるほか、説明会を全国各地で実施しています。（本調査票裏面参照）

【問40】独占禁止法の優越的地位の濫用規制や下請代金支払遅延等防止法（下請代金法）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. 両方とも知っている | 2. 優越的地位の濫用規制だけ知っている |
| 3. 下請代金法だけ知っている | 4. 両方知らない |

【問41】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42】へ進む |
|----------|--------------------|

－付問(1) 【問41】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、業界内で改善に向けた取組を実施 |
| 3. 下請ガイドラインを使用して、教育研修を実施 |
| 4. 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. 親事業者やその業界に下請ガイドラインが周知されていないから |
| 2. 親事業者の意識が薄い、姿勢が後ろ向きだから |
| 3. 下請ガイドラインに基づいて改善交渉すれば、取引条件を悪化させる懸念があるから |
| 4. 抜け駆けする事業者がいるため、自社単独でガイドラインに即した改善交渉ができないから |
| 5. 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 |
| 6. 下請ガイドラインの内容では、どのように改善交渉に活用すればいいか、分からないから |
| 7. その他（具体的に： _____） |

16. 下請取引の相談窓口について

【問 42】 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. 下請かけこみ寺 |
| 7. その他 (具体的に : |) |

【問 43】 中小企業庁では、「下請かけこみ寺」※を設置しています。

この下請かけこみ寺をご存知ですか。該当する番号1つに○をつけてください。

※ 「下請かけこみ寺」は、(財)全国中小企業取引振興協会及び各都道府県の中小企業振興協会など全国48か所に設置され、中小企業の下請取引に関する各種相談等に親身に相談員や弁護士が対応するとともに、裁判外紛争解決手続を活用した中小企業のトラブル解決への迅速な対応を無料でやっているものです。

- | | |
|----------|---------------------|
| 1. 知っている | 2. 知らない → 【問 44】へ進む |
|----------|---------------------|

一付問(1) 【問 43】で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

「下請かけこみ寺」を利用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. 利用したことがある (相談員への相談) | → 【問 44】へ進む |
| 2. 利用したことがある (無料弁護士への相談) | → 【問 44】へ進む |
| 3. 利用したことがある (裁判外紛争解決手続) | → 【問 44】へ進む |
| 4. 利用したことはない | |

一付問(2) 【問 43】で「1. 知っている」と回答された方にお尋ねします。

「下請かけこみ寺」を何からお知りになりましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | | |
|----------------|-----------|------------|--------------|
| 1. 新聞 | 2. 雑誌・広報誌 | 3. インターネット | 4. 商工会・商工会議所 |
| 5. 顧問税理士 | 6. 取引先 | 7. 金融機関 | 8. 知人 |
| 9. その他 (具体的に : | | |) |

一付問(3) 付問(1)で「4. 利用したことはない」と回答された方にお尋ねします。

利用し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. 相談するようなトラブルを抱えていない | |
| 2. 他に相談する先があるため、下請かけこみ寺に相談する必要がない | |
| 3. 下請かけこみ寺に相談しても解決しないと思う | |
| 4. 下請かけこみ寺に相談することで親事業者との関係が悪化するのではないか心配である | |
| 5. 下請かけこみ寺がどのような組織かよく分からない | |
| 6. その他 (具体的に : |) |

【問 44】 今後、取引に関する悩みやトラブルが生じることがあった場合、下請かけこみ寺に相談しようと思えますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. 相談しようと思う | |
| 2. 他に相談する先があるため、下請かけこみ寺には相談しないと思う | |
| 3. その他 (具体的に : |) |

下請かけこみ寺

中小企業庁では、中小企業・小規模事業者の取引上の悩み相談を広く受け付けている「下請かけこみ寺」(全国48か所)において、新たに、原材料・エネルギーコスト増に関する相談窓口を新設するとともに、専門の相談員を配置しました。また、消費税の転嫁拒否等の相談をお受けする専門フリーダイヤルを設置していますので、お気軽にご相談ください。【相談無料・秘密厳守・匿名可能】

[下請かけこみ寺フリーダイヤル] 0120-418-618
[消費税転嫁対策専用フリーダイヤル] 0120-300-217

また、メールやWebフォームでのご相談も受け付けております。

◆ <http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

申告情報受付窓口

中小企業庁では、消費税転嫁対策特別措置法及び下請代金支払遅延等防止法に基づく監視・取締り対応の強化を実施しています。問題のある事業者がありましたら、ご相談ください。相談者の秘密は厳守いたします。【匿名可能】

◆ <https://www.shinkoku.go.jp/shinkoku/>

官公需情報ポータルサイト

国・独立行政法人、地方公共団体等がホームページ上に掲載している入札情報を検索できるサイトです。

◆ <http://www.kkj.go.jp/s/>

下請取引適正化の普及啓発のため、各種講習会を開催しています。
参加費は**無料**ですので、ぜひご利用ください。

下請代金法講習会

下請代金法等を解説する基礎コースと、より詳細な下請代金法の解説や下請取引にかかる社内体制整備などを解説する実践コースがあります。

◆ <http://partner.lec-jp.com/kokyo/s-torihiki/>

業種別 下請ガイドライン説明会

下請事業者と親事業者の理想的な取引などを例示した下請ガイドラインを、業種毎の特性を考慮して解説します。

◆ <http://shitauke-guideline.jp/>

消費税転嫁対策特別講習会

中小企業・小規模事業者が消費税を円滑に転嫁できるよう制定された消費税転嫁対策特別措置法の概要を説明します。

◆ <http://partner.lec-jp.com/kokyo/tenkataisaku/>

中小企業庁ホームページでも情報を確認いただけます。
<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/seminar.htm>

中小企業庁 講習会・セミナー

検索