

各位

平成23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、足下での持ち直しの動きが見られるものの、少子化による国内市場の縮小傾向及び新興国の台頭という構造的な課題に加え、東日本大震災による被災、海外景気の下振れや円高、株価の変動等による影響が、下請事業者を始めとして懸念されている状況にあります。我が国産業の国際競争力は、裾野の広い下請事業者によって支えられており、また、下請事業者は日本の産業の各分野で経済を下支えしている重要な存在であり、親事業者も下請事業者の存在なくしては、さらなる発展は望めません。

本調査は、政府（経済産業省 中小企業庁）が、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うえ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います。

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. 貴社は、取引によっては親事業者となる場合もあるかと思いますが、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を行う場合の「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します。
本調査においては、取引のある自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。
2. 記入にあたっては、平成24年1月1日現在でお願いいたします。
3. 回答は本調査票にご記入の上、平成24年1月30日(月)までに同封の返信用封筒に入れ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・ファックス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23年度発注方式等取引条件改善調査事業」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
MAIL：h23torihiki@tsr-net.co.jp
対応時間：平日（月～金）9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)及び(3)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</p> <p>2. 資本金：～1000万円以下 _____ 社</p> <p>3. 資本金：1000万円超～5000万円以下 _____ 社</p> <p>4. 資本金：5000万円超～1億円以下 _____ 社</p> <p>5. 資本金：1億円超～3億円以下 _____ 社</p> <p>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 _____ %</p> <p>2. 資本金：～1000万円以下 _____ %</p> <p>3. 資本金：1000万円超～5000万円以下 _____ %</p> <p>4. 資本金：5000万円超～1億円以下 _____ %</p> <p>5. 資本金：1億円超～3億円以下 _____ %</p> <p>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 _____ %</p> <p>2. 二次下請 _____ %</p> <p>3. 三次下請 _____ %</p> <p>4. 四次下請以降 _____ %</p> <p>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. 11～30% 3. 31～50%</p> <p>4. 51～70% 5. 71%～90% 6. 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</p> <p>3. 1000万円超～5000万円以下 4. 5000万円超～1億円以下</p> <p>5. 1億円超～3億円以下 6. 3億円超～10億円以下</p> <p>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</p> <p>2. 1回変えた 3. 2回変えた</p> <p>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22年と平成23年の比較）</p>	<p>1. 大きく増えた 2. 大きく減った</p> <p>3. あまり変わらない</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) 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】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13】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14】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ヶ月を超えている |
|----------|----------|--------------|

(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15】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) 上記(3)で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。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. 60日以内 | 2. 90日以内 | 3. 120日以内 | 4. 120日を超えている |
|----------|----------|-----------|---------------|

4. 下請取引の停止について

【問15】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 |
|-------------|-------------|------------|

【問16】【問15】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(1)【問16】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： | ） |

【問17】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18】へ進む |
|-----------|-----------------------|

一付問(1)【問17】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 |
|---------------------------------|-------|

5. 労働時間短縮への取組について

【問18】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19】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20】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21】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22】へ進む | 4. ない → 【問22】へ進む |

一付問(1) 【問21】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. 売掛債権の譲渡について

【問22】貴社は、親事業者に売掛債権の譲渡承諾を要請したことがありますか。該当する番号1つに○をつけ、ある場合には譲渡先(金融機関、他の企業等)を記入してください。

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. ある(譲渡先: _____) | 2. ない → 【問23】へ進む |
|-------------------|------------------|

一付問(1) 【問22】で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。親事業者は貴社の要請による売掛債権の譲渡承諾に応じてくれましたか。該当する番号1つに○をつけ、応じてくれなかった場合は、その理由を記入してください。

- | |
|-------------------------|
| 1. 応じてくれた |
| 2. 応じてくれなかった(理由: _____) |
| 3. その他(具体的に: _____) |

8. 知的財産等の取扱いについて

【問23】貴社が有する特許権、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(親事業者が使用した場合、対価を支払う) |
| 2. 契約は締結していないが、親事業者が使用した都度、対価を支払う |
| 3. 契約を締結しておらず、親事業者が使用しても対価を支払わない |
| 4. その他(具体的に: _____) |

9. 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15の業種で策定しています。

【問24】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25】へ進む |
|----------|--------------------|

一付問(2) 付問(1)で「2. 一方的な値下げ要請」と回答された方にお尋ねします。要請に対し、どのように対応しましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|---------------------------------------|
| 1. 一部受け入れた |
| 2. 全部受け入れた |
| 3. 受け入れなかったが、発注先である親事業者は理解してくれた |
| 4. 受け入れなかったことにより、発注先である親事業者との取引に影響が出た |
| 5. その他（具体的に： _____） |

一付問(3) 【問25】で「2. まだ影響はないが、今後悪い影響があると思われる」と回答された方にお尋ねします。円高の進行により親事業者から以下のようなしわ寄せ等がありますか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. 受注の減少 | 2. 一方的な値下げ要請 |
| 3. 代金の支払遅延 | 4. 納期の変更 |
| 5. 発注後のキャンセル | 6. 取引停止 |
| 7. 納入の全部又は一部の受取り拒否 | |
| 8. その他（具体的に： _____） | |

【問26】円高の進行に対して、現在行っている、または、今後取り組む予定がある対策はありますか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | | |
|----------------------|-------------------|----------------|
| 1. 人件費の削減 | 2. コスト(人件費を除く)の削減 | 3. 新分野の開拓 |
| 4. 国内での販路拡大 | 5. 生産等の調整 | 6. 生産性の向上 |
| 7. 営業力の向上 | 8. 海外での事業拡大 | 9. 特に対策は行っていない |
| 10. その他（具体的に： _____） | | |

11. 海外進出について

【問27】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28】へ進む |
|---------|-------------|------------|------------|

※付問(1)～(4)は【問27】で発注企業が「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) 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. 取引の拡大 |
| 5. その他（具体的に： _____） | |

一付問(2) 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(4)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(3) 付問(2)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 ()

－付問(4) 付問(2)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. 国内従業員の反対
5. 国内での生産を継続し、国内市場を維持または拡大していく予定である
6. 国内での生産を継続し、輸出によって新たな市場開拓を行う予定である
7. その他（具体的に：)

【問28】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. 海外進出への支援 | 2. 試作・開発力の強化への支援 |
| 3. 新規取引先開拓等、下請取引の斡旋 | 4. 金融上の支援 |
| 5. 人材確保・育成支援 | 6. 生産性の向上 |
| 7. 輸出に関する支援（具体的に：) | |
| 8. その他（具体的に：) | |

【問29】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の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. 国内企業の工場（事業所）との取引（輸出）を行っている | （約 | ％） |
| 2. 海外企業の工場（事業所）との取引（輸出）を行っている | （約 | ％） |
| 3. 行っていない | → | 【問30】へ進む |

－付問(1) 【問29】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」と回答し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. 貴社独自の技術を用いるなど特殊なノウハウや技術を有する製品
2. 一般汎用品
3. その他（具体的に：)

12. 東日本大震災の影響について

【問30】東日本大震災によって、貴社の経営に関しどのような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. 原材料・部品等の仕入が滞った	2. 納期が遅れた
3. 資金繰りが悪化した	4. 停電・節電により稼働率が低下した
5. 労働力が不足した	6. 売上が減少した
7. 特に影響はない	
8. プラスの影響があった(具体的に:)	
9. その他(具体的に:)	

【問31】東日本大震災によって、親事業者との関係でどのような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. 納期が遅れた	2. 受注が減少した
3. 取引がなくなった	4. 一時的に取引を停止された
5. 一方的な値下げ要請があった	6. 下請代金支払が遅延された
7. 納期が変更された	8. 発注後にキャンセルされた
9. 納入の全部又は一部の受取が拒否された	
10. 親事業者からの原材料・部品等の支給が滞った	
11. 特に影響はない → 【問32】へ進む	
12. その他(具体的に:)	

一付問(1) 【問31】で「1」～「10」、「12」影響があると回答された方にお尋ねします。現時点で、影響はどの程度ですか。該当する番号1つに○を付けてください。

1. 震災直後よりも悪化している
2. 震災直後とは異なる悪い影響が新たに出てきている
3. 震災直後から変わらない
4. 震災直後よりも改善してきている
5. その他(具体的に:)

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. 弁護士事務所等社外の法的機関
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33】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。

1. 知っている	2. 知らない	→ 付問(3)へ進む
----------	---------	------------

－付問(1) **【問33】**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） | → | 付問(3)へ進む |
| 2. 利用したことがある（無料弁護士への相談） | | |
| 3. 利用したことがある（裁判外紛争解決手続） | | |
| 4. 利用したことはない | | |

－付問(2) 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： _____) |

－付問(3) 全ての方にお尋ねします。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いますか。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」は、中小企業庁の委託事業として、(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。

14. 中小企業同士の連携による共同受注、技術開発等について

【問34】 現在、貴社では連携や、任意団体、協同組合等を活用して中小企業同士で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。(具体的には共同の受注、営業活動、仕入・購買、研究開発などについてご回答ください。)※親事業者との代理店契約、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 → 【問35】 へ進む |

※付問(1)～(7)は**【問34】**で「1」～「3」のいずれかに回答された方にお尋ねします。

－付問(1) 連携相手は、次のうちどれ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. 同業者 | 2. 異業種の企業 |
| 3. その他（具体的に： _____) | |

－付問(2) 連携の形態は、次のどの形態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. 協同組合組織（事業協同組合・協業組合等） | 2. 共同出資会社 |
| 3. 任意団体 | 4. 業務提携 |
| 5. 民法組合、有限責任事業組合（LLP） | |
| 6. その他（具体的に： | ） |

－付問(3) 一つの連携において連携している会社数はどの程度ですか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|------------|-----------|-----------|
| 1. 10社以内 | 2. 11～20社 | 3. 21～50社 |
| 4. 51～100社 | 5. 101社以上 | |

－付問(4) 連携において全体のまとめ役など中心的な役割を担っているのはどのような方ですか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. 連携を構成する中小企業 | 2. 親事業者 |
| 3. 商工会議所・商工会 | 4. 地方自治体等公的機関 |
| 5. その他（具体的に： | ） |

－付問(5) 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. 共同の受注、営業活動 | 2. 共同の仕入、購買活動 |
| 3. 共同の研究開発 | 4. 共同の物流システムの構築 |
| 5. 共同の人材育成 | 6. 共同の施設保有 |
| 7. 共同での海外移転・進出 | 8. コスト削減のための活動 |
| 9. 品質保証に関する認証等の資格取得 | 10. 技術や生産管理等に関する勉強会の開催 |
| 11. その他（具体的に： | ） |

－付問(6) 連携相手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(7) 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. その他（具体的に： | ） |

15. 取引先の開拓について

【問35】 貴社が新規取引先の開拓のため、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)

- | | |
|-----------------------------|--|
| 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. 取引先・金融機関等への相談 |
| 7. 公的支援機関への相談 | 8. ビジネス・マッチング・ステーション [※] への登録 |
| 9. 取引先開拓を特に行ってない → 【問36】へ進む | |
| 10. その他(具体的に: _____) | |

※「ビジネス・マッチング・ステーション」とは、中小企業庁が行う補助事業で、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。

一付問(1) 【問35】で「1」～「8」、「10」特に注力している活動があると回答された方にお尋ねします。販路開拓活動による取引先開拓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. 新たな取引先が獲得できている | → 【問36】へ進む |
| 2. 取引先の獲得に至っていない | |
| 3. 取組を始めて間もないため、成果は出ていない | |
| 4. その他(具体的に: _____) | |

一付問(2) 付問(1)で「2. 取引先の獲得に至っていない」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. 販路開拓にあてる時間が不足している |
| 3. 営業面のノウハウが不足している | 4. 販路開拓を行う人材が不足している |
| 5. 製品・サービスの競争力に課題がある | 6. 特に思い当たらない |
| 7. その他(具体的に: _____) | |

【問36】 貴社では「企画提案」型の営業をどの程度行っていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|--|
| 1. 自社から自発的に企画提案を行うより、取引先(候補)からの打診に応じて行うことが多い |
| 2. 取引先(候補)からの打診に応じて企画提案を行うより、自社から自発的に行うことが多い |
| 3. 「企画提案」型の営業を行う機会が少ない |
| 4. 「企画提案」型の営業を行っていない |

【問37】 取引先の新規開拓等を目的として、自社のパンフレットやホームページを作成していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|------------------------------------|
| 1. パンフレットもホームページも作成している → 【問38】へ進む |
| 2. パンフレットは作成しているがホームページは作成していない |
| 3. パンフレットは作成していないがホームページは作成している |
| 4. パンフレットもホームページも作成していない |

一付問(1) **【問37】**で「2」～「4」のいずれかに回答された方にお尋ねします。作成していない理由は何ですか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|--|
| 1. 作成したいが、どのように作成すればよいか分からない |
| 2. 作成したいが、作成する時間や経費がない |
| 3. 作成しても取引先の新規開拓等に役立つとは思わないため、作成しようと思わない |
| 4. その他（具体的に： _____） |

【問38】貴社が取引先の開拓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. 専門家によるアドバイス |
| 5. 資金面の支援 | |
| 6. その他（具体的に： _____） | |

16. 合併や企業の買収について

【問39】貴社では過去10年間に於いて、合併や企業の買収（M&A）を行った実績はありますか。該当する番号1つに○をつけてください。（具体的には、合併、子会社化、資本参加、共同持株会社設立、株式の譲受け、事業の譲受け等の実績についてご回答ください。）

- | |
|---------------------------------|
| 1. M&Aの実績がある |
| 2. M&Aの実績はない → 【問40】 へ進む |

※付問(1)～(3)は**【問39】**で「1. M&Aの実績がある」と回答された方にお尋ねします。

一付問(1) M&Aを行った形態は、次のうちどれ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. 既存株式の取得 | 2. 増資の引き受け |
| 3. 合併 | 4. 共同持株会社設立 |
| 5. 事業の譲受け | 6. 資産の譲受け |
| 7. 従業員の移転 | |
| 8. その他（具体的に： _____） | |

一付問(2) M&Aの相手は、どのようにして見つけましたか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|---------------------|------------------|
| 1. 自社で取引があった | 2. 地元の企業で知り合いだった |
| 3. 金融機関の紹介 | 4. 取引先の紹介 |
| 5. 専門の紹介会社の紹介 | 6. 弁護士、税理士等の紹介 |
| 7. その他（具体的に： _____） | |

一付問(3) M&Aによりどのような効果がありましたか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. 新規技術・ノウハウの取得 | 2. 売上・取引先の拡大 |
| 3. 設備の取得 | 4. 会社規模の拡大 |
| 5. 新規事業進出 | 6. 有能な人材の獲得 |
| 7. プラスの効果はなかった | |
| 8. その他（具体的に： _____） | |

17. 生産効率の改善について

【問40】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41】へ進む | |
| 10. その他(具体的に: _____) |) |

一付問(1) 【問40】で「1」～「8」、「10」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. 指導を受けていない → 【問41】へ進む | |
| 7. その他(具体的に: _____) |) |

一付問(2) 付問(1)で「1」～「5」、「7」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。外部の専門家とどのようにして知り合いましたか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|------------------|
| 1. 経済産業局の紹介 | 2. 地方自治体の紹介 |
| 3. 商工会議所・商工会の紹介 | 4. その他公的支援機関の紹介 |
| 5. 親事業者の紹介 | 6. 親事業者以外の取引先の紹介 |
| 7. 同業者組合等の紹介 | 8. 経営者・従業員の知り合い |
| 9. その他(具体的に: _____) |) |

18. その他

【問41】発注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。～