

各位

平成23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、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】

- 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。
- 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。
- 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. 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**

※付問(1)は【問1】で「1. 提示している」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. 見積り合わせで行う 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年間に於いて、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10】へ進む**

【問8】【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」を下請事業者に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10】へ進む | | |

【問9】【問8】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10】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12】へ進む |
|-----------|-----------------------|

【問11】【問10】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13】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ヶ月を超えている |
|----------|----------|--------------|

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

【問15】 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。

- | | | | |
|----------|----------|-----------|---------------|
| 1. 60日以内 | 2. 90日以内 | 3. 120日以内 | 4. 120日を超えている |
|----------|----------|-----------|---------------|

3. 下請事業者への期待について

【問16】 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17】 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 | → 【問18】へ進む |
| 2. 時々ある | |
| 3. ほとんどない | |
| 4. ない | |

一付問(1) 【問17】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18】 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19】へ進む |
|-------------------|------------------|

一付問(1) **【問18】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19】 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15の業種で策定しています。

【問20】 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21】へ進む |
|----------|--------------------|

一付問(1) **【問20】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 |
|-----------|-----------------------|

一付問(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： | ） |

一付問(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分からないから | |
| 4. その他（具体的に： | ） |

8. 円高の影響について

【問21】貴社では最近の円高の進行による経営への影響はありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------------------|---|------------|
| 1. 悪い影響がある | | |
| 2. まだ影響はないが、今後悪い影響があると思われる | → | 付問（2）へ進む |
| 3. 特に悪い影響はない | } | → 【問22】へ進む |
| 4. 良い影響がある | | |
| 5. まだ影響はないが、今後良い影響があると思われる | | |

－付問(1) **【問21】で「1. 悪い影響がある」と回答された方にお尋ねします。**円高の進行による主な影響の内容とは、どのような内容ですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 取引先（販売先）からの値下げ要請 | 2. 需要減による販売価格の低下 |
| 3. 低価格輸入品による販売価格の低下 | 4. 低価格輸入品による販売数量の減少 |
| 5. 外貨建て資産の目減り | |
| 6. その他（具体的に：_____） |) |

－付問(2) **【問21】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。**円高の進行による主な影響の内容とは、どのような内容ですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. 取引先（販売先）からの値下げ要請 | 2. 需要減による販売価格の低下 |
| 3. 低価格輸入品による販売価格の低下 | 4. 低価格輸入品による販売数量の減少 |
| 5. 外貨建て資産の目減り | |
| 6. その他（具体的に：_____） |) |

【問22】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 | → 付問（1）へ |
| 3. 受発注の調整 | 4. 部品・材料等の海外調達強化 | |
| 5. 海外生産体制の強化 | 6. 国内での販路拡大 | |
| 7. 海外での販路拡大 | 8. 新分野・新市場の開拓 | |
| 9. 特に対策は行っていない | | |
| 10. その他（具体的に：_____） | |) |

－付問(1) **【問22】で「2. コストの削減」と回答された方にお尋ねします。**下請事業者からの調達コストの削減にあたって、どのような対応をとりましたか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------------------|-----------------------|
| 1. 発注内容の見直し（部品数の削減や輸送コストの見直しなど） | 2. 新設備導入の支援 |
| 3. 技術者の派遣による作業改善 | 4. 下請事業者との協議による単価の値下げ |
| 5. 一定の割合の単価の引下げを要請 | 6. 内製化の拡大 |
| 7. 外注の拡大 | 8. 生産性の向上 |
| 9. その他（具体的に：_____） |) |

9. 海外進出について

【問23】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24】へ進む

※付問(1)～(9)は【問23】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。

－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:)

－付問(2) 海外に進出した割合、または、進出する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 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」のいずれかに回答し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(4) 海外進出先の国(地域)はどこですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 中国 2. 韓国 3. 台湾 4. シンガポール 5. 香港(中国)
6. タイ 7. マレーシア 8. インドネシア 9. フィリピン 10. ベトナム
11. インド 12. 豪州 13. 欧州 14. 北米 15. 中南米
16. その他(具体的に:)

－付問(5) 海外進出先で現地企業(下請事業者)と取引をしていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 取引をしていない 2. 取引はしているが、完成度があまりよくない
3. 取引をしており、価格・完成度に満足している
4. その他(具体的に:)

－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24】へ進む |
|-----------|-----------------------|

－付問(8) 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。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 |
|----------|-------------|----------|

－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. その他（具体的に： _____） | | |

10. 東日本大震災の影響について

【問24】 東日本大震災によって、下請事業者との関係でどのような取引への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. 部品等の仕入（納品）が滞った | 2. 発注が減少した |
| 3. 取引をやめた | 4. 一時的に取引を停止した |
| 5. 値下げ要請を行った | 6. 下請代金の支払が遅延した |
| 7. 納期を変更した | 8. 発注をキャンセルした |
| 9. 納品の全部又は一部の受取をしなかった | 10. 支給する材料が滞った |
| 11. 特に影響はない → 【問25】へ進む | |
| 12. その他（具体的に： _____） | |

－付問(1) 【問24】で「1」～「10」、「12」影響があったと回答された方にお尋ねします。現時点で、取引への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： _____） |

－付問(2) 【問24】で「1. 部品等の仕入（納品）が滞った」と回答された方にお尋ねします。部品等の仕入（納入）が滞った際、どのような対応をとりましたか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | |
|-------------------------------|
| 1. 国内の代替先を探して仕入れた |
| 2. 海外の代替先を探して仕入れた |
| 3. 既存の他の仕入先（下請事業者）への発注量を増やした |
| 4. 内製化した |
| 5. 仕入先（下請事業者）の復旧を支援した |
| 6. 仕入先（下請事業者）が復旧するまで特に何もしなかった |
| 7. その他（具体的に： _____） |

【問25】貴社を中心とするサプライチェーンについて、仕入先の情報をどの程度把握していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. すべての仕入先の情報を把握している
2. 主要な仕入先の情報を把握しているが、二次・三次下請事業者等の情報は把握していない
3. 仕入先の情報を把握していないが、情報を確認できる体制を整えている
4. あまり把握していない

【問26】災害等発生時の原材料・部品等の確保のため、貴社が必要と考える対応は何ですか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

1. 仕入の代替先の確保
2. 仕入先の分散
3. 海外からの仕入
4. 在庫の見直し
5. 物流の見直し
6. 製品・サービスの規格・仕様の見直し
7. 仕入先の災害復旧計画等の把握
8. その他（具体的に：)

11. 下請取引の相談窓口について

【問27】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28】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. その他（具体的に：)

12. 下請事業者との協力関係について

【問29】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○を付けてください。

1. 行っている
2. 行っていない → 【問30】へ進む

一付問(1) 【問29】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○を付けてください。(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30】 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○を付けてください。

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 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31】へ進む |
| 5. 増加している → 【問31】へ進む | |

一付問(1) 【問30】で「1」～「3」減少していると回答された方にお尋ねします。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○を付けてください。(複数回答可)

- | |
|------------------------|
| 1. 海外へ工場等に移転したため |
| 2. 円高で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、取引維持のための支援等を行っていますか。該当する番号全てに○を付けてください。(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. 他分野への進出を支援している |
| 5. 特に行っていない |
| 6. その他（具体的に： _____） |

【問31】 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 |

【問32】 現在、貴社では、複数の下請事業者によるグループ連携を行っている下請事業者へ発注を行っていますか。該当する番号1つに○を付けてください。

- | |
|-------------------------------------|
| 1. 行っている |
| 2. 過去に行った事があるが、今後行う計画はない |
| 3. 今後、行う計画がある |
| 4. 過去にも行っていないし、今後行う計画はない → 【問33】へ進む |

一付問(1) 【問32】で、「1」～「3」のいずれかに回答された方にお尋ねします。どのような発注を行っていますか（行いましたか、または行う計画ですか）。該当する番号全てに○を付けてください。(複数回答可)

- | |
|---|
| 1. 試作品の発注 |
| 2. 複数の工程に係る発注（複数の下請事業者へ発注していたものをまとめて発注） |
| 3. 量産の発注 |
| 4. 高い技術力を必要とする発注 |
| 5. その他（具体的に： _____） |

13. 発注先（下請事業者）の開拓について

【問33】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○を付けてください。（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34】貴社は、下請事業者から課題解決に向けての「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○を付けてください。

- | |
|---|
| 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35】へ進む |
| 4. 提案を受ける事はほとんど無い _____ |

一付問(1) 【問34】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。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○を付けてください。

- | | | | |
|-----------|-------------|------------|---------------|
| 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 |
|-----------|-------------|------------|---------------|

【問35】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○を付けてください。（複数回答可）

- | | | |
|----------------------|-----------------|-----------------------|
| 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： _____） | | |

※「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。

【問36】貴社では、新規取引先を検討する過程で、会社概要や製品などに関する情報を掲載したパンフレットやホームページなどを参考にしますか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | |
|------------------------------------|
| 1. パンフレットを参考にする |
| 2. ホームページを参考にする |
| 3. パンフレットもホームページも参考にしない → 【問37】へ進む |
| 4. その他（具体的に： _____） |

一付問(1) 【問36】で「1. パンフレットを参考にする」または「2. ホームページを参考にする」と回答した方にお尋ねします。パンフレットやホームページがあった方が、ない場合に比べて取引に繋がりがやすくなると思いますか。該当する番号1つに○を付けてください。

- | | |
|---------------------|---------------|
| 1. 繋がりがやすいと思う | 2. 特に変わらないと思う |
| 3. その他（具体的に： _____） | |

14. 下請取引に係るコンプライアンスについて

【問37】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38】**へ進む

一付問(1) 【問37】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37】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38】 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。

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：_____）

※「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。

15. その他

【問39】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。～