

令和3年度「取引条件改善状況調査」 (受注側事業者向け)のお願い

1. 調査の趣旨

- (1) 本調査は、中小企業庁より委託を受けて、株式会社東京商工リサーチが企画・実施するものです。
- (2) 本調査は、中小企業・小規模事業者の経営基盤を強化するため、必要なコストの価格転嫁、企業収益の中小企業への還元など、「振興基準」※に照らした下請取引（貴社が受注者となる事業者間取引（B to B取引））を中心に、中小企業・小規模事業者の取引条件改善に向けて、大企業や中堅企業など販売先との取引における取組の状況や事業者間の取引実態を把握する目的で行うものです。
- (3) 回答内容について個社名を特定して公表することなく、回答内容をもって行政指導や行政処分を行うことはありませんので、積極的にご回答いただきますよう、ご協力をよろしくお願いいたします。
なお、本調査は、下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法という。）に基づいて実施する「親事業者との取引に関する調査」ではありません。

※「振興基準」経済産業大臣告示：下請事業者と親事業者との間の抛るべき一般的な基準

2. 調査の対象

- (1) 貴社は、取引によっては発注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、原則として受注者の立場における代表的な取引についてご記入ください。
- (2) 貴社が受注者となる事業者間取引（いわゆる B to B取引）に関して、取引の実態、取引条件の改善状況等についてお答えください。
- (3) 対象となる事業者間取引には、下請法の対象となる取引に限らず、建設工事の請負取引、継続的な納入・役務の提供等の売買取引等、貴社が優越的な地位の濫用を受け得る取引を幅広く含みます。なお、回答にあたっては、業種を問わず、わかる範囲でのご回答をお願いいたします。製造業をはじめ、サービス業（情報通信業等）、卸売業・小売業等、様々な業種の取引実態を把握することを目的としています。

3. 回答方法

2つの方法からいずれか1つをお選びください。

- (1) 専用 WEB サイトからのオンライン回答※オンラインでご回答いただく場合は、紙の調査票の返送は不要です
【オンライン回答ページ】以下のログインID・パスワードにてログインが可能です。

ログインID	パスワード



【ログイン方法】

- ①「TSR アンケート」と検索し、検索結果の一番上に出てくる「現在実施中のアンケート調査：東京商工リサーチ」をクリック
「令和3年度取引条件改善状況調査」内の「アンケートに回答する」をクリック
- ②URL (<https://www.tsrsurvey.jp/tori2021>) を WEB ブラウザの URL 入力欄に直接入力
- ③QR コードからアクセス

- (2) 調査票（本用紙）に直接記入し郵送

- ①該当する選択肢の番号を直接○印で囲んでください。
- ②記入後は、同封の返信用封筒（切手不要）にてご投函ください。

4. お願い

- (1) 回答にあたっては、**令和3年9月15日（水）時点**の内容でお願いいたします。
- (2) **令和3年10月8日（金）まで**に専用 WEB サイトでのオンライン回答か、同封の返信用封筒にてご返送ください。
- (3) 設問中の「（単一回答）」は1つを選択ください（複数回答可能な設問は「（複数回答可）」としています）。

<問い合わせ先>

「令和3年度取引条件改善状況調査」事務局

〒100-8787 東京都千代田区大手町一丁目三番一号 JAビル

Tel : 03-6910-3198（受付時間：土日及び祝日を除く9時～12時、13時～17時）

【ご回答者情報】

貴社名			
部署名		役職名	
氏名		電話	
メールアドレス		F A X	

1. 貴社の業種について

問1-1 貴社と貴社が最も多く取引をしている販売先の主な業種について、該当する番号をそれぞれ1つ記入してください。該当する業種がない場合は、「その他」をお選びください。

貴社の業種	
最も多く取引をしている販売先の業種	

1. 建設業	10. 産業機械産業	19. トラック運送業・倉庫業
2. 食料品製造業	11. 工作機械産業	20. 広告産業
3. 繊維産業	12. 半導体・半導体製造装置産業	21. 技術サービス産業
4. 紙・紙加工品産業	13. 電機・情報通信機器産業	22. 警備業
5. 印刷業	14. 自動車産業	23. その他サービス業
6. 石油・化学産業	15. その他製造業	24. 卸売業
7. 鉄鋼産業	16. 放送・コンテンツ産業	25. 小売業
8. 素形材産業	17. アニメーション制作業	26. その他
9. 建設機械産業	18. 情報サービス産業	

2. 貴社の取引状況について

問2-1 貴社が常時取引している販売先の数をお答えください。

全販売先 _____ 社（うち海外企業[※] _____ 社）

※海外企業とは、日本国内にある外資系企業もしくは海外にある現地企業を指します。

問2-2 直近10年で、貴社が常時取引している販売先の数はどのように変化しましたか。（単一回答）

なお、創業から10年未満の企業の場合は創業時と比較した増減をお答えください。

1. 増加した	2. 横ばい	3. 減少した
---------	--------	---------

問2-3 貴社が最も多く取引している販売先との取引における、2021年の受注量、受注単価の変化をお答えください。

（それぞれ単一回答）

対2019年比	受注量	1. 増加 2. 変化なし 3. ~20%減少	4. 20%超~50%減少 5. 50%超減少
	受注単価	1. 増加 2. 変化なし 3. ~3%減少	4. 3%超~10%減少 5. 10%超減少
対2020年比	受注量	1. 増加 2. 変化なし 3. ~20%減少	4. 20%超~50%減少 5. 50%超減少
	受注単価	1. 増加 2. 変化なし 3. ~3%減少	4. 3%超~10%減少 5. 10%超減少

問2-4 貴社が最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）※をお答えください。（単一回答）

※依存度（取引シェア）＝ 最も多く取引している販売先への販売額 ÷ 総売上高

- | | | | |
|----------|-------------|-------------|---------|
| 1. 10%以下 | 2. 10%超～30% | 3. 30%超～50% | 4. 50%超 |
|----------|-------------|-------------|---------|

問2-5 直近10年で、貴社が最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）の変化をお答えください。（単一回答）

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 高くなった | 2. 変わらない | 3. 低くなった |
|----------|----------|----------|

問2-6 貴社が最も多く取引している販売先との、取引の継続年数をお答えください。（単一回答）

- | | | | |
|---------|-------------|--------------|----------|
| 1. 1年未満 | 2. 1年以上5年未満 | 3. 5年以上10年未満 | 4. 10年以上 |
|---------|-------------|--------------|----------|

3. 発注方法について

※「3. 発注方法について」では、貴社が最も多く取引している販売先との取引についてお尋ねします。

問3-1 販売先からの発注方法について、最も当てはまるものをお答えください。（単一回答）

- | |
|------------------------------------|
| 1. 発注の都度書面（メール、FAX、EDIを含む）の交付を得ている |
| 2. 口頭のみで書面は交付されない |
| 3. その他（具体的に： _____） |

問3-2 発注の際、書面等や口頭などの発注方法に関わらず、販売先から示される情報をお答えください。（複数回答可）

- | | |
|----------------|---------------------|
| 1. 製品等の仕様や作業内容 | 5. 納期 |
| 2. 数量・作業量 | 6. 納品場所 |
| 3. 代金の額 | 7. その他（具体的に： _____） |
| 4. 支払方法 | |

問3-3 貴社が製造等の受注対応に着手するタイミングについてお答えください。（複数回答可）

- | |
|---|
| 1. 発注後に着手する → 問3-5へ進む |
| 2. 発注後では納期に間に合わないため発注前に着手する |
| 3. 発注時期や発注数量・内容等について事前に情報提供を受けているため発注前に着手する |
| 4. 発注後の着手でも間に合うが発注前に着手する |
| 5. その他（具体的に： _____） |

問 3-4 問 3-3 で「2. 発注後では納期に間に合わないため発注前に着手する」、「3. 発注時期や発注数量・内容等について事前に情報提供を受けているため発注前に着手する」、「4. 発注後の着手でも間に合うが発注前に着手する」と回答された方にお尋ねします。

発注前に製造等に着手することによる影響についてお答えください。（複数回答可）

- | |
|---|
| 1. 事前に合意していた代金よりも低い額が支払われた |
| 2. 事前に代金が合意されておらず、支払われた代金が自社にとって不十分な内容だった |
| 3. キャンセル（数量減を含む）になったが、それまでに発生した費用やキャンセル料を請求できなかった（請求したが支払ってもらえなかった） |
| 4. 納期延長や納品場所が変更され、完成品の保管費用や輸送費などの追加費用を請求できなかった（請求したが支払ってもらえなかった） |
| 5. 仕様が変更され、やり直しとなったがその費用を請求できなかった（請求したが支払ってもらえなかった） |
| 6. 影響は無い |
| 7. その他（具体的に： _____） |

問3-5 発注後に販売先から以下の取引条件の変更を要請されることはありますか。(それぞれ単一回答)

① 単価の変更	1.よくある	2.たまにある	3.ない
② 納品数量の変更	1.よくある	2.たまにある	3.ない
③ 設計・仕様の変更	1.よくある	2.たまにある	3.ない
④ 納期の変更	1.よくある	2.たまにある	3.ない
⑤ 製品・サービスの受領拒否	1.よくある	2.たまにある	3.ない

問3-6 問3-5の②～⑤の項目で、一つでも「1.よくある」、「2.たまにある」と回答された方にお尋ねします。

取引条件の変更は取引価格に反映されていますか。(問3-5で回答した項目について単一回答)

	概ね反映 されている	一部反映 されている	反映 されていない	反映の 必要がない
② 納品数量の変更	1	2	3	4
③ 設計・仕様の変更	1	2	3	4
④ 納期の変更	1	2	3	4
⑤ 製品・サービスの受領拒否	1 ※概ね対価を もらえている	2 ※一部対価を もらえている	3 ※対価をもらえて いない	4 ※対価をもらう 必要がない

問3-7 問3-5の②～⑤の項目で、一つでも「1.よくある」「2.たまにある」と回答された方にお尋ねします。

取引条件の変更について販売先と交渉する機会がありますか。(単一回答)

1. ある	2. ない	3. 必要ない
-------	-------	---------

問3-8 貴社では販売先との間に契約書(取引に関する基本的な事項を定めた契約書)を締結していますか。(単一回答)

1. 締結している	2. 締結していない → 問3-10へ進む
-----------	-----------------------

問3-9 問3-8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。(単一回答)

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3-10 貴社は過去2年間において、販売先から「取引の停止」を受けたことがありますか。(単一回答)

1. 受けたことがある	2. 受けたことがない → 問3-14へ進む
-------------	------------------------

問3-11 問3-10で「1. 受けたことがある」と回答された方にお尋ねします。

販売先から「取引の停止」の通知はありましたか。(単一回答)

※複数ある場合、そのうち最も取引額が大きかった取引先についてお答えください

1. あった	2. なかった
--------	---------

問3-12 問3-10で「1. 受けたことがある」と回答された方にお尋ねします。

通知から発注が停止されるまでの期間はどれくらいでしたか。(単一回答)

※複数ある場合、そのうち最も取引額が大きかった取引先についてお答えください

1. 通知直後より	4. 3ヶ月超～6ヶ月以内
2. 通知後～1ヶ月以内	5. 6ヶ月超～1年以内
3. 1ヶ月超～3ヶ月以内	6. 1年超

問 3-18 問 3-14 において、電子受発注に既に対応している（「2019 年以前から対応」、「2020 年に対応」、「2021 年に対応」）と回答した方にお尋ねします。

主に利用している電子受発注システムはどのようなものですか。（単一回答）

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 社内のシステム（会計システムや販売管理システムなど）に受発注情報が自動で接続されるシステム 2. 社内のシステムには、出力した受発注データを読み込ませる必要があるシステム 3. 社内のシステムには、受発注情報を手入力する必要があるシステム 4. 社内のシステムはなく、1～3に該当しない |
|---|

問 3-19 問 3-14 において、電子受発注に既に対応している（「2019 年以前から対応」、「2020 年に対応」、「2021 年に対応」）と回答した方にお尋ねします。

主に利用している電子受発注システムは、複数の取引先に利用していますか。

また、可能であれば、使用しているシステムの名称も記載して下さい。

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 複数の取引先に利用している 2. 複数の取引先に対応していない |
|---|

（使用しているシステムの名称）

（自由記載）

問 3-20 問 3-14 において電子受発注に対応していない（「対応を検討中」「当面对応の予定はなし」）と回答した方にお尋ねします。

電子受発注の対応を行っていない理由は何ですか。（複数回答可）

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱する 2. 販売先によって電子受発注であったりそうでなかったり、電子受発注であっても種類が異なったりするため、対応がより煩雑になる 3. 電子受発注システムの導入・維持コスト負担が大きい 4. 電子受発注システムの導入をサポートしてくれる専門家がない 5. 自社の IT に関する知見が狭いため、対応が難しい 6. 販売先の IT に関する知見が狭いため、理解が得られない 7. 販売先とのコミュニケーションが不十分となる 8. 対応の必要性を感じない 9. その他（具体的に： _____） |
|---|

問 3-21 貴社が直近 1 年以内に、販売先の都合により不利益を被ったと感じる販売先との取引事例についてできるだけ詳しくご記入ください。また、その事例が貴社の業界特有の商慣行によるものである場合、商慣行についてもご記入ください。

--

4. 価格の決定方法について

問4-1 直近1年の貴社における売上動向やコスト動向について、お答えください。（それぞれ単一回答）

① 売上高	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少
② 経常利益	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少
③ 利益剰余金	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少
④ 販売数量	1. 増加	2. 横ばい	3. 減少
⑤ 売上単価	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
⑥ 原材料・仕入価格	1. 上昇	2. 不変	3. 低下

⑦エネルギーコスト (電気料金、燃料費等)	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
⑧人件費	1. 上昇	2. 不変	3. 低下

問4-2 **直近1年間**で、貴社はどのような分野に資金を投じたかお答えください。

直近1年の貴社の実績について、以下の選択肢より最も該当する番号を3つまで記入してください。

	優先順位 1 位	優先順位 2 位	優先順位 3 位	「9.その他」具体的な内容
直近1年 に 資金を投じた分野				

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| 1. 国内の設備・施設等への投資の増加 | 6. 海外への投資の増加 |
| 2. 国内の研究開発投資の増加 (設備・施設等を含む) | 7. 有利子負債の削減 |
| 3. 災害や感染症への対策 | 8. 現預金の増加 |
| 4. 従業員の賃金の引き上げ | 9. その他 (具体的に) |
| 5. 新規雇用の拡大 (人員数の増加) | |

問4-3 **今後3年間**で、貴社はどのような分野に資金を投じたいと考えているかお答えください。

今後3年間の貴社の意向について、以下の選択肢より最も該当する番号を3つまで記入してください。

	優先順位 1 位	優先順位 2 位	優先順位 3 位	「9.その他」具体的な内容
今後3年間に 資金を投じたい分野				

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| 1. 国内の設備・施設等への投資の増加 | 6. 海外への投資の増加 |
| 2. 国内の研究開発投資の増加 (設備・施設等を含む) | 7. 有利子負債の削減 |
| 3. 災害や感染症への対策 | 8. 現預金の増加 |
| 4. 従業員の賃金の引き上げ | 9. その他 (具体的に) |
| 5. 新規雇用の拡大 (人員数の増加) | |

問4-4 **問4-3で回答した分野へ資金を投じるための、利益や余剰金の状況についてお答えください。(単一回答)**

- | | | |
|---------------|----------------|-------------|
| 1. 十分に確保できている | 2. ある程度確保できている | 3. 確保できていない |
|---------------|----------------|-------------|

問4-5 競合他社と比較して、貴社の総合的な優位性についてお答えください。(単一回答)

- | | | | | |
|-------------|------------|--------|------------|-------------|
| 1. 大きく優れている | 2. やや優れている | 3. 同程度 | 4. やや劣っている | 5. 大きく劣っている |
|-------------|------------|--------|------------|-------------|

問4-6 競合他社と比較した貴社の総合的な優位性の内容についてお答えください。(複数回答可)

- | | | |
|---------------------------|-------------|-----------------|
| 1. 製品の機能・サービスの独自性 | 4. ブランド力 | 7. その他 (具体的に:) |
| 2. 品質 | 5. 提案力・企画力 | |
| 3. 供給力 (安定性、短納期発注、小ロット対応) | 6. アフターサービス | |

問4-7 販売先との取引において、貴社の優位性は取引価格に反映されていますか。(単一回答)

- | | | | |
|--------------|--------------|-------------|-------------|
| 1. 概ね反映されている | 2. 一部反映されている | 3. 反映されていない | 4. 反映の必要がない |
|--------------|--------------|-------------|-------------|

問4-8 販売先との取引において、取引価格や単価の交渉の機会が設けられていますか。(単一回答)

- | | |
|------------|------------------------|
| 1. 設けられている | 2. 設けられていない → 問4-12へ進む |
|------------|------------------------|

問4-9 問4-8で「1. 設けられている」と回答された方にお尋ねします。

交渉の機会は販売先と貴社のどちら側からの提案によって実現していますか。(単一回答)

- | | | |
|---------------|-------------|---------------------|
| 1. 販売先から提案される | 2. 貴社から提案する | 3. 販売先・貴社の双方から提案される |
|---------------|-------------|---------------------|

問4-10 問4-8で「1. 設けられている」と回答された方にお尋ねします。

頻度、時期をお答えください。(単一回答)

- | |
|--|
| 1. 年1回 (_____ 月) |
| 2. 年2回 (_____ 月、 _____ 月) |
| 2. 年3回 (_____ 月、 _____ 月、 _____ 月) |
| 4. 年4回 (_____ 月、 _____ 月、 _____ 月、 _____ 月) |
| 5. 不定期 (開催時期を具体的に: _____) |

問4-11 問4-8で「1. 設けられている」と回答された方にお尋ねします。

取引価格や単価の交渉の結果として決定された、現在の取引価格に満足していますか。(単一回答)

- | | | | |
|-------|-----------|---------|-------|
| 1. 満足 | 2. おおむね満足 | 3. やや不満 | 4. 不満 |
|-------|-----------|---------|-------|

問 4-12 問 4-8 で「2. 設けられていない」と回答された方にお尋ねいたします。

交渉の機会を設けることができない障壁として考えられるものをお答えください。(複数回答可)

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. 取引関係が長く交渉の機会が不要であるため | 4. 交渉の経験が少なく提案することが困難 |
| 2. 販売先の意向が強いため | 5. 交渉にあたっての準備をする時間がない |
| 3. 商慣行として提案が難しい状況にある | 6. その他 (具体的に: _____) |

問4-13 販売先との取引において、取引価格や単価はどのように決められていますか。(単一回答)

- | | | |
|-----------|---------------------|------------------|
| 1. 販売先の指値 | 2. 見積合わせ (価格のみ) で決定 | 3. 販売先と協議を重ねて決める |
|-----------|---------------------|------------------|

(合理的な説明のない原価低減要請※について)

※振興基準に記載された望ましくない事例

- 具体的な根拠を明確にせずに、原価低減要請を行うこと
- 原価低減目標の数値のみを提示しての原価低減要請、見積もり・提案要請をすること
- 原価低減要請に応じることを発注継続の前提として示唆して原価低減要請をすること
- 文書や記録を残さずに原価低減要請を行うことや、口頭で削減幅などを示唆した上で、販売先から見積書の提出を求めること

問 4-14 販売先から、「毎年一律〇%の低減」といった、合理的な説明のない一方的な原価低減を要請されましたか。(単一回答)

- | |
|---|
| 1. 新型コロナウイルス感染症拡大以前に要請されたことがあり、現在も要請されている |
| 2. 新型コロナウイルス感染症拡大以後に要請され、現在も要請されている |
| 3. 要請されたことがあるが、現在は改善された |
| 4. 要請されたことはない → 問 4-18 へ進む |

問 4-15 問 4-14 で「1. 新型コロナウイルス感染症拡大以前に要請されたことがあり、現在も要請されている」「2. 新型コロナウイルス感染症拡大以後に要請され、現在も要請されている」「3. 要請されたことがあるが、現在は改善された」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの合理的な説明のない原価低減要請はどのような方法で行われましたか。(複数回答可)

- | |
|---|
| 1. 具体的な根拠を明確にせずに、原価低減を要請された |
| 2. 原価低減目標の数値のみを提示しての原価低減や、見積もり・提案を要請された |
| 3. 原価低減の要請に応じることを発注継続の前提として示唆して原価低減を要請された |
| 4. 文書や記録を残さずに口頭で削減幅などを示唆したうえで、見積もりや提案を要請された |
| 5. 経済環境の変化を理由に協力依頼と称して原価低減を要請された |
| 6. その他 (具体的に: _____) |

問 4-16 **問 4-14 で「3. 要請されたことがあるが、現在は改善された」と回答された方**にお尋ねします。
販売先からの合理的な説明のない原価低減要請について、いつ改善されましたか。(単一回答)

1. 2016 年以前に改善された	4. 2019 年内に改善された
2. 2017 年内に改善された	5. 2020 年内に改善された
3. 2018 年内に改善された	6. 今年に入り改善された

問 4-17 **問 4-14 で「3. 要請されたことがあるが、現在は改善された」と回答された方**にお尋ねします。
販売先からの原価低減要請はどのように改善されましたか。(複数回答可)

1. 具体的な根拠のない原価低減要請が改善した(見送られた)
2. 口頭での要請が書面による要請に変わった
3. 取引総額の○%の低減といった要請から、品目・取引毎に根拠を示される要請に変わった
4. 原価低減要請に応じることを発注継続の前提と示唆するような要請がなくなった
5. その他の方法で改善されたこと(具体的に:)

(コスト削減で得られた削減効果の配分について)

問 4-18 コスト削減に向けて販売先から以下のような支援や指導を受けていますか。(それぞれ単一回答)

1. 販売先に原価の情報を共有し、原価低減のための支援・指導を受けている。	1. はい	2. いいえ
2. 販売先から業務効率化や生産性向上のための技術移転や工程改善の支援・指導を受けている	1. はい	2. いいえ

問 4-19 貴社の原価低減のための取組により 10%のコストダウンに成功した場合、販売先に対する販売価格にどのくらい反映しますか。(単一回答)

1. コストダウンの成果は全て貴社に還元される(販売価格をコストダウン前と同様に維持する)
2. コストダウンの成果は一部販売先にも還元されるが、貴社への還元分が大きい (販売価格を 1%以上 5%未満低下させる)
3. コストダウンの成果は販売先と原則半々で還元される(販売価格を 5%程度低下させる)
4. コストダウンの成果は一部貴社にも還元されるが、販売先への還元分が大きい (販売価格を 5%以上 10%未満低下させる)
5. コストダウンの成果は全て販売先に還元される(販売価格を 10%以上低下させる)

(労務費、原材料価格、エネルギーコストなどの上昇の取引価格への転嫁について)

問 4-20 貴社は労務費、原材料価格、エネルギーコストなどをどの程度の頻度で管理・把握していますか。(単一回答)

1. 日次	2. 週次	3. 月次	4. 半期	5. 半年	6. 年次	7. 管理・把握していない
-------	-------	-------	-------	-------	-------	---------------

問 4-21 **直近 1 年間**で、次の①～④の項目について、その変動分を製品等の価格・サービスの料金へ転嫁できましたか。(それぞれ単一回答)

	概ね転嫁できた	一部転嫁できた	転嫁できなかった	転嫁の必要がない
① コスト全般の変動	1	2	3	4
② 最低賃金や人手不足を理由とした労務費の変動	1	2	3	4
③ 原材料・仕入価格の変動	1	2	3	4
④ ICPコスト(電気料金・燃料費)の変動	1	2	3	4

問 4-22 **問 4-21 の「① コスト全般の変動」で「転嫁できなかった」と回答された方**にお尋ねします。

転嫁できなかった際の貴社の対応についてお答えください。(複数回答可)

1. 人件費の削減	4. 利益の減少(対応なし)
2. 人件費以外のコスト削減	5. 取引の停止
3. 工程改善などによる生産性の向上	

問 4-23 2021 年 10 月の最低賃金引き上げに伴うコスト増に対し、製品等の価格・サービスの料金への転嫁予定をお答えください。

(単一回答)

- | | | | |
|------------|------------|-----------|-------------|
| 1. 概ね転嫁できる | 2. 一部転嫁できる | 3. 転嫁できない | 4. 転嫁の必要がない |
|------------|------------|-----------|-------------|

問 4-24 コスト上昇分を取引価格に転嫁するために、貴社は、**直近 1 年間**で販売先に取引価格や単価の見直しについて協議の申し入れを行いましたか。(単一回答)

- | |
|--|
| 1. 販売先に協議を申し入れ、協議を行うことができた |
| 2. 販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった → 問 4-26 へ進む |
| 3. 販売先に協議を申し入れる必要がなかった → 問 4-28 へ進む |
| 4. 販売先に協議を申し入れることができなかった → 問 4-28 へ進む |
| 5. その他 (具体的に:) |

問 4-25 **問 4-24 で「1. 販売先に協議を申し入れ、協議を行うことができた」と回答された方**にお尋ねします。

販売先との協議のなかで、貴社は価格転嫁の必要性を示す根拠[※]を提示しましたか。(単一回答)

※「価格転嫁の必要性を示す根拠」とは、定量的なデータ (原材料価格の推移表やコストの積算、損益分岐点の状況など) に留まらず、従業員確保の難しさなど定性的な情報も含まれます。

- | | | |
|--------|-----------|--------------|
| 1. 示した | 2. 示さなかった | 3. 示す必要がなかった |
|--------|-----------|--------------|

問 4-26 **問 4-24 で「2. 販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった」と回答された方**にお尋ねします。

販売先から協議に応じることができない理由の説明がありましたか。(単一回答)

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 十分納得できる理由の説明があった | 3. 納得できる内容ではなかったが説明はあった |
| 2. ある程度納得できる理由の説明があった | 4. 説明はなかった |

問 4-27 **問 4-24 で「1. 販売先に協議を申し入れ、協議を行うことができた」「2. 販売先に協議を申し入れたが、協議を行うことができなかった」と回答された方**にお尋ねします。

その後、販売先との取引関係の変化についてお答えください。(単一回答)

- | | | |
|-------------|-------------|-----------------|
| 1. 発注量が増加した | 3. 発注量が減少した | 5. その他 (具体的に:) |
| 2. 発注が無くなった | 4. 変化はなかった | |

問 4-28 **問 4-24 で「3. 販売先に協議を申し入れる必要がなかった」「4. 販売先に協議を申し入れることができなかった」と回答された方**にお尋ねします。

協議を申し入れる必要がなかった理由もしくは協議を申し入れることができなかった理由があれば、ご自由に記載してください。

--

(品質管理と価格転嫁状況)

問 4-29 **直近 1 年**における、販売先からの品質管理に対する要請状況をお答えください。(単一回答)

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. 非常に厳しくなっている | 4. やや易しくなっている → 問 5-1 へ進む |
| 2. やや厳しくなっている | 5. 非常に易しくなっている → 問 5-1 へ進む |
| 3. 従前と変わらない → 問 5-1 へ進む | |

問 4-30 問 4-29 で「1. 非常に厳しくなっている」「2. やや厳しくなっている」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの品質管理に対する要請が厳しくなったことを受け、貴社はどのような対応を行いましたか。(複数回答可)

1. 外部コンサルティング会社による品質管理マニュアルの整備・見直しを行った
2. 自社内で品質管理マニュアルの整備・見直しを行った
3. 品質管理に必要な人員の増員を行った
4. 外部コンサルティング会社による品質管理にかかる従業員教育を行った
5. 自社内で品質管理にかかる従業員教育を行った
6. 自社による品質管理に必要な新たな設備の導入を行った
7. 特になし
8. その他(具体的に: _____)

問 4-31 問 4-29 で「1. 非常に厳しくなっている」「2. やや厳しくなっている」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの品質管理に対する要請が厳しくなったことを受け、貴社のコスト面・資金面の負担は増加しましたか。(単一回答)

1. 増加した
2. 変わらない
3. 減少した

問 4-32 問 4-29 で「1. 非常に厳しくなっている」「2. やや厳しくなっている」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの品質管理に対する要請によって発生した貴社のコスト面・資金面の負担は取引価格に反映されていますか。(単一回答)

1. 概ね反映されている
2. 一部反映されている
3. 反映されていない
4. 反映の必要がない

5. 代金の支払方法について

※「5. 代金の支払い方法について」では、「手形等」にファクタリングや電子記録債権、債権譲渡担保などの一括決済方式を含みます。

問 5-1 販売先からの代金の支払方法は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて変化しましたか。(複数回答可)

1. 現金払いが手形等による支払いになった
2. 支払サイトが延びた
3. 支払遅延が発生した
4. 手形等による支払いが現金払いになった
5. 支払サイトが短くなった
6. 通常より早く支払われたことがあった
7. その他(具体的に: _____)

問 5-2 代金の支払期日は物品等の納入やサービスの提供後、最長でどれくらいですか。(単一回答)

1. 1ヶ月以内
2. 2ヶ月以内
3. 2ヶ月超

問 5-3 支払期日について、販売先との間でどのように決定していますか。(単一回答)

1. 販売先が一方的に決定
2. 販売先と協議して決定
3. 貴社が決定

問 5-4 現金・手形等の支払手段について、販売先との間でどのように決定していますか。(単一回答)

1. 販売先が一方的に決定
2. 販売先と協議して決定
3. 貴社が決定

問 5-5 代金を手形等で受け取っている割合(金額ベース)はどれくらいですか。(単一回答)

1. すべて現金 → 問 5-9 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

問 5-6 問 5-5 で「2. 10%未満」~「6. 全て手形」と回答された方にお尋ねします。

代金を手形等で受け取っている場合、現在の手形等の支払サイトはどれくらいですか。(単一回答)

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 5-7 問 5-5 で「2. 10%未満」～「6. 全て手形」と回答された方にお尋ねします。

販売先から手形等サイトの短縮に向けて、具体的な提案があり、手形等の支払サイトは短縮されましたか。また、短縮された時期はいつですか。(単一回答)

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 1. 2016 年以前に支払サイトが短縮された | 5. 2020 年内に支払サイトが短縮された |
| 2. 2017 年内に支払サイトが短縮された | 6. 今年に入り支払サイトが短縮された |
| 3. 2018 年内に支払サイトが短縮された | 7. 短縮されていない |
| 4. 2019 年内に支払サイトが短縮された | |

問 5-8 問 5-5 で「2. 10%未満」～「6. 全て手形」と回答された方にお尋ねします。

代金を手形等で受け取っている場合、割引料相当額を貴社で負担することがないように、取引価格に反映するなど勘案されていますか。(単一回答)

- | | | |
|--------------|--------------|-------------|
| 1. 概ね勘案されている | 2. 一部勘案されている | 3. 勘案されていない |
|--------------|--------------|-------------|

(約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討※) <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shiharaisyudan.htm>

※政府は、下請代金の支払の更なる適正化を図るため、「下請代金の支払手段について」(2016 年 12 月発出)を見直す方針を示し、本方針を受け中小企業庁と公正取引委員会は、「下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、60 日以内とすること」等の取組を、おおむね 3 年以内を目的に、親事業者から率先して取り組むことを要請しました。

問 5-9 下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、将来的には 60 日以内とするよう努めることが求められていることをご存じですか。(単一回答)

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問 5-10 問 5-6 で現在の手形等の支払サイトが「3. 90 日以内」～「5. 120 日超」と回答された方にお尋ねします。

販売先から手形等サイトの短縮に向けて、60 日以内に短縮される予定はありますか。
短縮される予定の時期や今後の短縮予定についてお答えください。(単一回答)

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 2021 年内までに短縮される予定 | 5. 短縮される予定だが、その時期は未定 |
| 2. 2022 年内までに短縮される予定 | 6. 短縮されない |
| 3. 2023 年内までに短縮される予定 | 7. わからない |
| 4. 2024 年内までに短縮される予定 | |

(5 年後の約束手形の利用廃止に向けて※)

※経済産業省は 2026 年を目的に紙の約束手形の利用廃止を目指す方針をまとめ(2021 年 3 月「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会報告書」)、中小企業の資金繰り改善のため、各業界が策定している自主行動計画への反映などを通じ、利用の廃止に向けた取組の促進を行っています。

問 5-11 約束手形の 5 年後(2026 年)の利用の廃止に向けた取組について、ご存知ですか?(単一回答)

- | | |
|----------|------------------------|
| 1. 知っていた | 2. 知らなかった → 問 5-13 へ進む |
|----------|------------------------|

問 5-12 問 5-11 で「1. 知っていた」と回答された方にお尋ねします。

約束手形の利用の廃止に向けて、販売先と支払方法に関する協議は行っていますか?(単一回答)

- | | | | |
|--------------|-----------------|------------|------------|
| 1. 協議を開始している | 2. 協議を開始する予定がある | 3. 協議を断られた | 4. 協議は必要ない |
|--------------|-----------------|------------|------------|

問 5-13 販売先からの代金の支払条件が、手形等の支払いから現金払いに改善されましたか。

また、改善された時期はいつですか。(単一回答)

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 2016 年以前に現金払いに改善された | 5. 2020 年内に現金払いに改善された |
| 2. 2017 年内に現金払いに改善された | 6. 今年に入り現金払いに改善された |
| 3. 2018 年内に現金払いに改善された | 7. 改善されていない |
| 4. 2019 年内に現金払いに改善された | 8. 当初からすべて現金払い |

6. 技術やノウハウ、知的財産取引について

問6-1 貴社独自の技術やノウハウ等の保護や管理について、貴社はどのような戦略をとっていますか。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------|----------------|
| 1. 法律に基づき権利化している | 4. 特に何もしていない |
| 2. 取引先と秘密保持契約等を締結している | 5. その他(具体的に:) |
| 3. 社内の情報管理を徹底している | |

問6-2 貴社内に、貴社独自の技術やノウハウ等の保護や管理に係る専門の部署がありますか。(単一回答)

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

問6-3 現在、貴社独自の技術やノウハウ等の保護について、貴社の内外にいつでも相談できる専門の方(弁護士や弁理士など)はいますか。(複数回答可)

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. 社内にいる | 3. 社外にいる(取引先以外) |
| 2. 社外にいる(取引先) | 4. いない |

問6-4 貴社の技術や営業上の情報等について、販売先から以下のような行為を受けたことがありますか。(複数回答可)

- | |
|---|
| 1. 相手方の秘密は厳守する一方、自社の秘密は守られないという契約を締結させられた |
| 2. 営業秘密であるノウハウの開示等を強要された |
| 3. 著作権やノウハウが含まれる設計図面等は無償又は納得できない金額で提供させられた |
| 4. 販売先に模倣品を製造されたり、デザインを盗用された |
| 5. 技術指導や試作品製造等は無償で実施させられた |
| 6. 成果について不平等な共同研究開発契約を押し付けられた |
| 7. 自社が行う知的財産権取得の出願内容の報告・修正をさせられた |
| 8. 知的財産権に関する訴訟等のリスクを自社に押し付ける契約をさせられた |
| 9. 取引継続を前提に、自社の技術が含まれる型や製品等を提供したが、すぐに取引を停止された |
| 10. その他(具体的に:) |

(知的財産取引に関するガイドライン・契約書ひな形)

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/chizai_guideline.html

※ 知的財産取引における企業間の共存共栄を推進する観点から、作成されました。

※ ①ノウハウを含めた知的財産権を事前の承諾を得ずに他の目的に利用してはならないこと、②金型の設計図面等の提供を強制しないこと、など知的財産に係る取引を行うに当たり注意すべきポイントが事例とともにまとめられています。

問6-5 中小企業の「知的財産を活用した取引の適正化」を目的としたガイドラインや契約書ひな形が作成されました(2021年3月)。ガイドラインや契約書ひな形をご存じですか。(複数回答可)

- | |
|---------------------------|
| 1. 知的財産取引に関するガイドラインを知っている |
| 2. 契約書ひな形を知っている |
| 3. 両方とも知らない |

7. 働き方改革における取引上の課題について

問7-1 直近1年間で、販売先から短納期発注や急な対応を求められることによって、残業せざるを得ない状況が発生しましたか。(単一回答)

- | | |
|---------|------------|
| 1. 発生した | 2. 発生していない |
|---------|------------|

問7-2 直近1年間で、販売先が自らの長時間労働是正などの働き方改革を行った結果、貴社にすでに影響が出ていますか。(複数回答可)

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. 特に影響は出ていない → 問7-4へ進む | 5. 支払決済処理のズレにより入金が遅れた |
| 2. 急な対応の依頼が増加した | 6. 従業員派遣を要請された |
| 3. 短納期での発注が増加した | 7. 受注業務が拡大した・営業時間の延長 |
| 4. 検収の遅れが発生した | 8. その他(具体的に:) |

問7-3 問7-2で影響が出ている（「2. 急な対応の依頼が増加した～8. その他」）と回答された方にお尋ねします。

販売先の働き方改革により発生した負担（コスト）は、販売先が負担していますか。（単一回答）

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 販売先が負担している | 2. 販売先は負担していない |
|---------------|----------------|

問 7-4 今後、販売先の働き方改革により、貴社に何らかの影響が及び懸念はありますか。（複数回答可）

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1. 特に懸念はない | 6. 従業員派遣の要請 |
| 2. 急な対応の依頼が増加 | 7. 受注業務の拡大・営業時間の延長 |
| 3. 短納期での発注の増加 | 8. まだわからない |
| 4. 検収の遅れ | 9. その他（具体的に：) |
| 5. 支払決済処理のズレによる入金遅れ | |

問7-5 販売先がテレワークをすることによる貴社への影響は何かありましたか。（複数回答可）

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. 販売先の担当者はテレワークしていない、または不明 | |
| 2. 発注が遅れ、短納期発注となった | |
| 3. 販売先で行うべき業務を適切なコスト負担なく自社に押し付けられた | |
| 4. その他（具体的に：) | |

問7-6 業界特有の課題についてお答えください（複数回答可）

- | | |
|----------------------|-----------------------------------|
| 1. 繁忙期対応（年度末集中など） | 6. 業界全体が長時間労働の体質 |
| 2. 短納期（短いリードタイム） | 7. 頻繁な仕様変更 |
| 3. 多頻度納入 | 8. 勤務状態の管理が難しい(顧客先へ従業員派遣が前提となる職種) |
| 4. 24時間対応が求められる業務 | 9. 特になし |
| 5. 待機時間(荷降ろしの待ち時間など) | 10. その他（具体的に：) |

問 7-7 貴社が働き方改革を進めていくうえで、障害となるものは何ですか。

以下の「1～16」のうち、最も該当する番号3つ以内に○をつけてください。

《販売先の影響に起因するもの》

1. 販売先の休日が異なる
2. 販売先の発注が短納期である
3. 販売先への納入頻度が多すぎる
4. 販売先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. 販売先からの原材料、半製品、部品、資材等の支給が遅れる
7. 販売先の業務効率化（納品の時間指定等）

《経営上の要因に起因するもの》

8. 取引価格が低すぎて労働時間の短縮によるコストアップに対応できない
9. 自社の経営が納入数量に応じた出来高制のため、受注量が減少すると経営が悪化する
10. 同業他社との競争が激しく、労働時間の短縮により仕事の機会が失われる

《その他》

11. 労働時間短縮のための合理化投資を行いたいが、資金面で困難
12. 人手が足りない
13. 生産・経営面の合理化のノウハウがない
14. 海外からの短納期発注
15. その他（具体的に：)
16. 障害はない

8. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

問 8-1 貴社が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものについてお答えください。（複数回答可）

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1. 販売先からの原価低減要請 | 6. 販売先の品質管理 |
| 2. 受注価格 | 7. 販売先からの発注内容の変更 |
| 3. 販売先からの支払条件 | 8. 受注量 |
| 4. 労務費、原材料価格等のコストの上昇 | 9. 自社の人員 |
| 5. 取引に関する協議の方法の変化 | 10. 自社における働き方改革の取組 |

問 8-2 新型コロナウイルス感染症拡大前後で販売先数はどのように変化しましたか。（単一回答）

- | | | |
|---------|----------------------|---------------------|
| 1. 増加した | 2. 変わらない → 問 8-4 へ進む | 3. 減少した → 問 8-4 へ進む |
|---------|----------------------|---------------------|

問 8-3 問 8-2 で「1. 増加した」と回答された方にお尋ねします。

販売先数増加をどのように実現しましたか。（単一回答）

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1. 既存事業で域内（従来の商圏内）の販路を拡大 | 3. 既存事業で海外販路を拡大 |
| 2. 既存事業で域外の販路を拡大 | 4. 新規事業に進出し、販路を拡大 |

問 8-4 貴社の代表的な取引先との取引関係について、新型コロナウイルス感染症拡大前後での変化についてお答えください。

（単一回答）

- | |
|--------------------------------|
| 1. 自社の立場が弱まった（販売先企業からの要請が増加した） |
| 2. 変化なし |
| 3. 自社の立場が強まった（自社が要請しやすくなった） |

問 8-5 貴社の代表的な取引先との取引関係について、新型コロナウイルス感染症拡大前後での接触頻度（オンラインや電話含む）

はどのように変化しましたか。（単一回答）

- | | | |
|---------|----------|---------|
| 1. 増加した | 2. 変わらない | 3. 減少した |
|---------|----------|---------|

9. 下請ガイドライン・自主行動計画などの認知、活用状況等について

（**下請ガイドライン**[※]とは） <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.htm>

- ※ 「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）」は下請事業者と親事業者との間で適正な下請取引が行われるよう、国が策定したものです。
- ※ 望ましい取引事例（ベストプラクティス）や、下請法等で問題となり得る取引事例等が分かりやすく、具体的に記載されています。

（策定18業種） 素形材、自動車、産業機械・航空機等、繊維、情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、広告、建設、建材・住宅設備、トラック運送、放送コンテンツ、金属、化学、紙・加工品、印刷、アニメーション制作、豆腐・油揚げ製造、牛乳・乳製品製造

（**自主行動計画**[※]とは） <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/koudoukeikaku.htm>

- ※ 幅広い下請構造をもつ業界の業界団体等において、サプライチェーン全体での「取引適正化」と「付加価値向上」に向けた自主行動計画が策定されました。
- （策定17業種） 自動車、素形材、機械製造業、航空宇宙工業、繊維、電機・情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、流通業（スーパー、コンビニ、ドラッグストア等小売業）、建材・住宅設備業、紙・紙加工業、金属産業、化学産業、トラック運送業、建設業、警備業、放送コンテンツ業、金融業

（**下請取引適正化推進月間**[※]とは） <https://www.meti.go.jp/press/2020/10/20201001001/20201001001.html>

- ※ 中小企業庁及び公正取引委員会は、下請取引の適正化について、下請代金支払遅延等防止法の迅速かつ的確な運用と違反行為の未然防止、下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守を指導すること等を通じ、その推進を図っています。特に、毎年11月を「下請取引適正化推進月間」とし、下請法の普及・啓発事業を集中的に行っています。

（**パートナーシップ構築宣言**[※]とは） <https://www.biz-partnership.jp/index.html>

- ※ サプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築することを、企業の代表者の名前で宣言するものです。

問 9-1 下請ガイドライン、自主行動計画をご存知ですか。（単一回答）

1. 下請ガイドライン、自主行動計画ともに知っている
2. 下請ガイドラインのみ知っている
3. 自主行動計画のみ知っている
4. 下請ガイドライン、自主行動計画ともに知らない → 問 9-6 へ進む
5. 自社が所属する業界では策定されていない → 問 9-6 へ進む

問 9-2 問 9-1 で「1. 下請ガイドライン、自主行動計画ともに知っている」、「2. 下請ガイドラインのみ知っている」または「3. 自主行動計画のみ知っている」と回答された方にお尋ねします。

下請ガイドラインや自主行動計画を活用していますか。（複数回答可）

1. 必要に応じて下請ガイドラインや自主行動計画を引用（参照）し、取引先との商談や取引関係の見直しを実施
2. 下請ガイドラインや自主行動計画を参考に、業界内で改善に向けた取組を実施
3. 下請ガイドラインや自主行動計画を活用して、教育研修を実施
4. その他（具体的に： _____）
5. 活用していない

問 9-3 問 9-2 で「5. 活用していない」と回答された方にお尋ねします。

下請ガイドラインや自主行動計画を活用していない理由は何ですか。（複数回答可）

1. 販売先やその業界に下請ガイドラインや自主行動計画が周知されていないから
2. 販売先の意識が薄く、姿勢が後ろ向きだから
3. 下請ガイドラインや自主行動計画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、自社単独で下請ガイドラインや自主行動計画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. 下請ガイドラインや自主行動計画の内容では、どのように改善交渉に活用すればいいかわからないから
7. その他（具体的に： _____）

問9-4 問9-1で「1. 下請ガイドライン、自主行動計画ともに知っている」または「3. 自主行動計画のみ知っている」と回答された方にお尋ねします。

自主行動計画を踏まえて何らかの動きがありましたか。（複数回答可）

1. 販売先からアクションがあった
2. 貴社の社内において、必要な部署に周知した → 問 9-6 へ進む
3. 貴社が販売先となる事業者に対して、自主行動計画についての説明や取引条件の改善を行った → 問 9-6 へ進む
4. 何も動きはない → 問 9-6 へ進む
5. その他（具体的に： _____） → 問 9-6 へ進む

問9-5 問9-4で「1. 販売先からアクションがあった」と回答された方にお尋ねします。

どのようなアクションがありましたか。（複数回答可）

1. 販売先から説明があった
2. 販売先から具体的な取引条件の改善があった
3. その他（具体的に： _____）

問9-6 下請Gメン[※]をご存知ですか。（単一回答） <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/Gmenhoumon.htm>

※取引適正化に向けた改善状況や課題を把握するため、秘密保持を徹底した上で、下請取引などを行っている全国の中小企業のみなさまからお話を伺っています。

1. 知っている
2. 知らない

問9-7 中小企業庁及び公正取引委員会は、毎年11月を「下請取引適正化推進月間」とし、下請取引適正化推進講習会・適正取引講習会を実施しています。この講習会をご存知ですか。(単一回答)

※昨年度は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、従来の対面式による講習会の実施だけではなく、「適正取引支援サイト」
https://tekitorisupport.go.jp/movie/shitauke_kiso.htmlにて、動画配信やライブ講習も行っています。

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問9-8 下請取引適正化推進講習会・適正取引講習会に参加したいと思いますか(単一回答)

(※昨年度に引き続き、本年度も同サイトにて動画配信やライブ講習を予定しています。)

- | | | |
|-----------------|--------------------------|---------------|
| 1. 過去に参加したことがある | 2. (動画視聴やライブ講習を含め) 参加したい | 3. 参加したいと思わない |
|-----------------|--------------------------|---------------|

問9-9 貴社と取引のある販売先のうち、パートナーシップ構築宣言を公表している事業者はありますか。(単一回答)

- | | |
|-------|-------------------|
| 1. いる | 2. いない → 問10-1へ進む |
|-------|-------------------|

問9-10 **問9-9で「1. いる」と回答された方にお尋ねします。**

パートナーシップ構築宣言を公表している販売先は、宣言していない販売先に比べて、以下のどの項目について、十分に協議するなど、適正な取引となるよう努力する姿勢が強いと感じますか。(複数回答可)

- | | |
|----------------|-------------------------------------|
| 1. 価格決定方法 | 5. 働き方改革等に伴うし寄せ |
| 2. 型管理などのコスト負担 | 6. 努力する姿勢が感じられない |
| 3. 手形などの支払条件 | 7. わからない、宣言していない会社とは取引していないため比較できない |
| 4. 知的財産・ノウハウ | |

10. 相談窓口等について

問10-1 貴社では取引に関する相談をどこにしていますか。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 社内に設置された相談窓口や相談担当者 | 6. 下請かけこみ寺 |
| 2. 税理士、弁護士等の専門家 | 7. 民間コンサルタント |
| 3. 業界団体 | 8. 相談したことはない → 問10-3へ進む |
| 4. 国や地方公共団体 | 9. その他(具体的に: _____) |
| 5. 商工会や商工会議所 | |

問10-2 最も効果の高かった相談相手はどこですか。(単一回答)

※問10-1で「8. 相談したことはない」と回答された方は回答不要です。

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. 社内に設置された相談窓口や相談担当者 | 6. 下請かけこみ寺 |
| 2. 税理士、弁護士等の専門家 | 7. 民間コンサルタント |
| 3. 業界団体 | 8. その他(具体的に: _____) |
| 4. 国や地方公共団体 | |
| 5. 商工会や商工会議所 | |

問10-3 中小企業庁、公正取引委員会では、下請法違反に関する相談窓口を設置しています。

この相談窓口をご存知ですか。(単一回答)

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問 10-4 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。（単一回答）

※「下請かけこみ寺」は、全国48か所に設置され、企業間取引に関する各種相談等に応じています（無料）。

- | | |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

問10-5 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せんか。（複数回答可）

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| 1. 相談員への相談を利用しようと思う | 4. 下請かけこみ寺には相談しないと思う |
| 2. 無料弁護士への相談を利用しようと思う | 5. その他（具体的に： _____） |
| 3. 裁判外紛争解決手続（ADR）を利用しようと思う | |

11. その他 取引環境の変化への対応

問 11-1 貴社の経営環境の把握状況についてお答えください。（それぞれ単一回答）

	全く把握 していない	あまり把握 していない	どちらとも 言えない	ある程度 把握している	十分に 把握している
財務	1	2	3	4	5
人材・組織	1	2	3	4	5
生産・品質・調達	1	2	3	4	5
市場動向	1	2	3	4	5

問 11-2 経営計画の策定・運用状況について、お答えください。（単一回答）

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| 1. 策定していない | 4. 策定しており、従業員はある程度理解している |
| 2. 策定しているが、従業員は全く理解していない | 5. 策定しており、従業員は十分に理解している |
| 3. 策定しているが、従業員はあまり理解していない | |

問 11-3 組織体制の構築や人員配置の見直し状況についてお答えください。（単一回答）

- | |
|--------------------------------------|
| 1. 経営環境の変化に応じて、柔軟に組織体制や人員配置を見直している |
| 2. 経営環境の変化に関わらず、定期的に組織体制や人員配置を見直している |
| 3. 組織体制や人員配置の見直しを行っていない |

（カーボンニュートラルへの取り組みについて）

※第 203 回臨時国会において「2050 年までにカーボンニュートラル（脱炭素）の実現を目指す」旨の宣言が行われました。世界的にも脱炭素化の動きは加速しており、個々の目標達成を標榜する大企業のもとで、サプライチェーンを担う中堅・中小企業も脱炭素の製造工程への転換が迫られています。

問 11-4 販売先からカーボンニュートラル達成に向けた具体的な協力要請などがありましたか。（単一回答）

- | | |
|-------|--------------------|
| 1. ある | 2. なし → 問 11-8 へ進む |
|-------|--------------------|

問 11-5 問 11-4 で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

どのような協力要請がありましたか。該当する番号全てに○をつけてください。（複数回答可）

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| 1. 高効率設備等への切り替え | 5. CO2 排出量の減少 |
| 2. 太陽光発電などの再生可能エネルギーの導入 | 6. カーボン・オフセットの取組 |
| 3. 生産工程の見直し | 7. その他（具体的に： _____） |
| 4. 物流の見直し | |

問 11-6 問 11-4 で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの要請などに基づいて行った、グリーン投資や省エネ投資のための費用は回収できていますか。(単一回答)

- | | |
|-----------------------|-----------|
| 1. できている → 問 11-8 へ進む | 2. できていない |
|-----------------------|-----------|

問 11-7 問 11-6 で「2. できていない」と回答された方にお尋ねします。

回収できていない理由についてお答えください。(単一回答)

- | |
|---------------------------------------|
| 1. 設備投資費なので取引価格に転嫁できていないため |
| 2. 競合他社と金額面で比較されている状況のため |
| 3. 取引の場においては、カーボンニュートラルの取り組みが評価されないため |
| 4. 一部の取引先への依存度が高く、価格交渉が難しいため |
| 5. その他 (具体的に :) |

(ビジネスと人権について)

問 11-8 企業の人権尊重を促す様々な政策が各国で講じられる中、強制労働といった人権侵害のリスクを排除するためにサプライチェーン全体での人権への配慮が求められています。貴社では企業活動における人権尊重に関する認識はありますか。(単一回答)

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 認識している | 2. 認識していない |
|-----------|------------|

問 11-9 貴社では、人権方針*を策定していますか。(単一回答)

*人権方針：人権を尊重する責任を果たす、という企業のコミットメントを示す方針

- | | |
|------------------------|-----------------------------|
| 1. 既に策定している | 3. 策定しておらず、今後策定することも検討していない |
| 2. 策定していないが、策定することを検討中 | 4. わからない |

問 11-10 貴社では、人権デュー・ディリジェンス*を実施していますか。(単一回答)

*人権デュー・ディリジェンス：事業活動に伴う人権侵害リスクの把握・予防・軽減策を講じること

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| 1. 自社のみ実施 | 4. 実施していないが、実施することを検討中 |
| 2. 自社・直接的な取引先まで実施 | 5. 実施しておらず、今後実施することも検討していない |
| 3. 自社・直接的な取引先・間接的な取引先まで実施 | 6. わからない |

問 11-11 企業活動における人権尊重に関する取組について販売先から具体的な働きかけや要請などがありましたか。(単一回答)

- | | |
|-------|---------------------|
| 1. ある | 2. なし → 問 11-14 へ進む |
|-------|---------------------|

問 11-12 問 11-11 で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

どのような働きかけや要請がありましたか。該当する番号全てに○をつけてください。(複数回答可)

- | |
|------------------------------------|
| 1. 原材料や部品等の変更指示 |
| 2. 原材料や部品等の指定 |
| 3. 社内の労働環境条件の改善要請 |
| 4. 海外での強制労働との関係が疑われる現地企業との取引に関する調査 |
| 5. その他 (具体的に :) |

問11-13 問11-11で「1. ある」と回答された方にお尋ねします。

販売先からの人権尊重に対する働きかけや要請によって発生した貴社のコスト増に対し、製品等の価格・サービスの料金への転嫁状況をお答え下さい。(複数回答可)

1. 概ね転嫁できた 2. 一部転嫁できた 3. 転嫁できなかった 4. 転嫁の必要がない
上記で選んだ内容の詳細：

問11-14 取引における貴社の悩み、取引適正化のために行っている貴社の取組、課題や国への要望、推進してほしい施策等がありましたら、ぜひ記載してください。

1. 貴社の悩み 2. 課題や国への要望 3. 推進して欲しい施策	4. 取引適正化に向けた好事例 5. その他（具体的に：)
上記で選んだ内容の詳細：	

～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。～

買ったときなどは下請法違反のおそれがあります！貴社の取引内容を一度確認しませんか？公正な取引を目指しましょう！

取引内容の確認はこちら → <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2016/160610support1.pdf>

ご相談はこちら → <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/kakekomi.htm>