

**令和 4 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はない、回答内容をもって貴社に対し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拋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4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://tori2022.meti.go.jp/1/>) 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4年10月1日（土）時点**の内容でお願いいたします。
- (2) **令和4年11月4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4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 : 03-6810-0467（受付時間：土日及び祝日を除く9時～12時、13時～17時）

I. 基礎情報

①. 貴社自身の取引上の地位*に最も近いものをお答えください。【単一回答】

*【例】企業A(完成品メーカー)→企業B(1次下請)→貴社(2次下請)→企業C(3次下請)…「2次下請」を選択

1:完成品メーカー	2: 1次下請	3: 2次下請	4: 3次下請	5: 4次以下の下請	6: あてはまるものはない
-----------	---------	---------	---------	------------	---------------

②. 貴社の資本金額をお答えください(貴社単独での資本金額)。【単一回答】

1: 1,000万円以下	2: 1,000万円超 5,000万円以下	3: 5,000万円超 3億円以下
4: 3億円超 10億円以下	5: 10億円超 100億円以下	6: 100億円超

③. 貴社の従業員数をお答えください(貴社単独での従業員数)。【単一回答】

1: 5人以下	2: 5人超 20人以下	3: 20人超 50人以下
4: 50人超 100人以下	5: 100人超 300人以下	6: 300人超

④. 貴社の業種をお答えください。【単一回答】※複数ある場合は、売上げが最も多い業種を1つ選んでください

1:農業, 林業	2:漁業	3:鉱業, 採石業, 砂利採取業
4:建設業(ハウスメーカー)	5:建設業(ハウスメーカー以外)	6:食品製造業
7:飲料・たばこ・飼料製造業	8:繊維工業	9:建材・住宅設備
10:パルプ・紙・紙加工品製造業	11:印刷・同関連業	12:化学産業(製薬産業)
13:化学産業(製薬産業以外)	14:石油製品・石炭製品製造業	15:なめし革・同製品・毛皮製造業
16:鉄鋼業	17:非鉄金属製造業	18:金属製品製造業
19:機械製造業	20:電機・情報通信機器	21:輸送用機械器具製造業のうち、 自動車・自動車部品製造業
22:輸送用機械器具製造業のうち、 造船業	23:輸送用機械器具製造業のうち、 航空宇宙工業	24:その他の輸送用機械器具製造業
25:電気・ガス・熱供給・水道業	26:その他の製造業	27:通信業
28:放送コンテンツ業	29:情報サービス・ソフトウェア	30:インターネット付随サービス業
31:トラック運送業	32:運輸業, 郵便業(トラック運送業以外)	33:卸売業
34:小売業	35:金融業、保険業	36:不動産業, 物品賃貸業
37:学術研究, 専門・技術サービス業	38:広告業	39:宿泊業
40:飲食サービス業	41:生活関連サービス業	42:娯楽業
43:教育, 学習支援業	44:医療, 福祉	45:廃棄物処理業
46:自動車整備業	47:機械等修理業	48:警備業
49:その他のサービス業		

⑤. 貴社はパートナーシップ構築宣言*を公表していますか。【単一回答】

*「パートナーシップ構築宣言」は、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、「発注者」側の立場から企業の代表者の名前で宣言するものです。

1:公表している	2:公表していない	3:今後、公表予定	4:わからない
----------	-----------	-----------	---------

⑥. 貴社の主要な事業における、主な販売先エリアとしてあてはまるものを回答ください。【単一回答】

1: 事業所所在の都道府県外(全国・海外)	2: 事業所所在の都道府県内
-----------------------	----------------

⑦. 貴社の主要な事業について、海外展開をしていますか。【単一回答】

*ここでいう海外展開とは、直接輸出、間接輸出、直接投資、業務提携を指します。

1: 海外展開をしている	2: 海外展開をしていない
--------------	---------------

⑧. 貴社の今後目指す姿について、最も近いものをお答えください。【単一回答】

1: グローバル展開をする企業	2: サプライチェーンでの中核的ポジションを確保する企業
3: 地域資源の活用等により立地地域内外で活動する企業	4: 地域の生活・コミュニティを支える企業
5: その他()	

受注側1. 業種別ガイドラインや自主行動計画の遵守のため、マニュアルや社内ルール等を整備し、各部門に対し、それぞれの職責・職務内容に応じて、必要な内容を浸透・徹底していますか。【各項目単一回答】

役員・経営責任者	1: 浸透・徹底している	2: 浸透・徹底していない	
調達担当者（営業等）	1: 浸透・徹底している	2: 浸透・徹底していない	3: 該当部門なし
調達以外の現場担当者 （設計・開発・納品部門等）	1: 浸透・徹底している	2: 浸透・徹底していない	3: 該当部門なし

Ⅱ. 取引先情報

受注側2. 継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先の業種を回答ください。【単一回答】

1: 農業、林業	2: 漁業	3: 鉱業、採石業、砂利採取業
4: 建設業（ハウスメーカー）	5: 建設業（ハウスメーカー以外）	6: 食品製造業
7: 飲料・たばこ・飼料製造業	8: 繊維工業	9: 建材・住宅設備
10: パルプ・紙・紙加工品製造業	11: 印刷・同関連業	12: 化学産業（製薬産業）
13: 化学産業（製薬産業以外）	14: 石油製品・石炭製品製造業	15: なめし革・同製品・毛皮製造業
16: 鉄鋼業	17: 非鉄金属製造業	18: 金属製品製造業
19: 機械製造業	20: 電機・情報通信機器	21: 輸送用機械器具製造業のうち、 自動車・自動車部品製造業
22: 輸送用機械器具製造業のうち、 造船業	23: 輸送用機械器具製造業のうち、 航空宇宙工業	24: その他の輸送用機械器具製造業
25: 電気・ガス・熱供給・水道業	26: その他の製造業	27: 通信業
28: 放送コンテンツ業	29: 情報サービス・ソフトウェア	30: インターネット付随サービス業
31: トラック運送業	32: 運輸業、郵便業（トラック運送業以外）	33: 卸売業
34: 小売業	35: 金融業、保険業	36: 不動産業、物品賃貸業
37: 学術研究、専門・技術サービス業	38: 広告業	39: 宿泊業
40: 飲食サービス業	41: 生活関連サービス業	42: 娯楽業
43: 教育、学習支援業	44: 医療、福祉	45: 廃棄物処理業
46: 自動車整備業	47: 機械等修理業	48: 警備業
49: その他のサービス業		

受注側3. 取引金額が最も大きい販売先は、貴社と同じ業界団体に所属していますか。【単一回答】

1: 所属している	2: 所属していない	3: わからない (自社が業界団体に所属していないを含む)
-----------	------------	----------------------------------

受注側4. 取引金額が最も大きい販売先との取引内容をお答えください。【複数回答可】

- 1:販売先が販売する物品やサービスの全部又は一部の委託(製造委託、修理委託、情報成果物作成委託、役務提供委託)の取引
- 2:販売先が使用する物品、設備、サービスの委託取引
- 3:委託によらない物品やサービスの販売(標準品の販売など)
- 4:労働者の派遣
- 5:その他

受注側5. 取引金額が最も大きい販売先の資本金額をお答えください。【単一回答】

- | | | |
|------------------|-------------------------|---------------------|
| 1: 1,000 万円以下 | 2: 1,000 万円超 5,000 万円以下 | 3: 5,000 万円超 3 億円以下 |
| 4: 3 億円超 10 億円以下 | 5: 10 億円超 100 億円以下 | 6: 100 億円超 |

受注側6. 貴社が継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先は、パートナーシップ構築宣言を公表していますか。【単一回答】

- | | | | |
|----------|-----------|-----------|---------|
| 1:公表している | 2:公表していない | 3:今後、公表予定 | 4:わからない |
|----------|-----------|-----------|---------|

受注側7. 取引金額が最も大きい販売先との取引における、2021 年並びに 2019 年からの受注量・受注単価の変化について回答ください。【各項目単一回答】

対 2021 年比	受注量	1: 増加 3: ～20%減少 5: 50%超減少	2: 変化なし 4: 20%超～50%減少
	受注単価	1: 増加 3: ～20%減少 5: 50%超減少	2: 変化なし 4: 20%超～50%減少
対 2019 年比	受注量	1: 増加 3: ～20%減少 5: 50%超減少	2: 変化なし 4: 20%超～50%減少
	受注単価	1: 増加 3: ～20%減少 5: 50%超減少	2: 変化なし 4: 20%超～50%減少

受注側8. 取引金額が最も大きい販売先への依存度(取引シェア)※を回答ください。【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～70% | 5: 70%超～ |
|----------|-------------|-------------|-------------|----------|

受注側9. 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

※全販売先には、海外企業(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)を含みます。

受注側 10. 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】

- | | | |
|---------|--------|---------|
| 1: 増加した | 2: 横ばい | 3: 減少した |
|---------|--------|---------|

Ⅲ. 価格決定方法

受注側 11. 2021 年並びに 2019 年と比べた、貴社における売上動向やコスト動向について回答ください。

【各項目単一回答】

	対 2021 年比	対 2019 年比
① 売上高	1: 増加 2: 横ばい 3: 減少	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	1: 増加 2: 横ばい 3: 減少
③ 販売数量	1: 増加 2: 横ばい 3: 減少	1: 増加 2: 横ばい 3: 減少
④ 売上単価	1: 上昇 2: 不変 3: 低下	1: 上昇 2: 不変 3: 低下
⑤ 原材料・仕入コスト	1: 上昇 2: 不変 3: 低下	1: 上昇 2: 不変 3: 低下
⑥ 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	1: 上昇 2: 不変 3: 低下
⑦ 人件費	1: 上昇 2: 不変 3: 低下	1: 上昇 2: 不変 3: 低下

受注側 12. 貴社が価格交渉の際に実施していることについてお答えください。【各項目単一回答】

	頻繁に行 っている	しばしば 行ってい る	あまり行 っていない	全く行っ ていない	どちらと もいえな い
①商品別、製品別の原価構成の把握	1	2	3	4	5
②販売量と価格の推移等の価格変更の背景・理由の整理	1	2	3	4	5
③競合製品・部品の価格・品質の整理	1	2	3	4	5
④値上げのメリット・デメリットの整理	1	2	3	4	5
⑤取引相手先の下請法適用の可否	1	2	3	4	5
⑥取引相手への依存度の検討	1	2	3	4	5

受注側 13-1. 2022 年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。【単一回答】※一部でも実施した場合は、「実施した」を選択してください。

1:応じてくれた	2:応じてくれない
----------	-----------

受注側 13-2. 受注側 13-1で回答した取引金額が最も大きい販売先との協議の応諾状況は、昨年度と比べて改善しましたか。【単一回答】

1:改善した	2:悪化した	3:変わらない
--------	--------	---------

受注側 14. 販売先に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合(①労務費、②原材料価格、③エネルギー価格、④その他の費用)、費目ごとの原価・コストに占める割合はどの程度でしょうか。

【各項目の合計が 100%となるようにご回答ください。各項目の割合はおおよそで構いません。】

【各項目の割合の算出が困難または不明の場合は、「不明」に○を付けてください。】

①労務費	②原材料価格	③エネルギー価格	④その他の費用	合計	
約 () %	約 () %	約 () %	約 () %	100%	1:不明

受注側 14-1. 2022 年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。

【各項目単一回答】

①コスト全般の変動の価格反映状況			
1:概ね反映された (81～100%)	2:一部反映された (41～80%)	3:あまり反映されなかった (1～40%)	4:反映されなかった (0%)
②労務費の変動(最低賃金の引上げ、人手不足への対処等、外的要因による労務費の上昇)の価格反映状況			
1:概ね反映された (81～100%)	2:一部反映された (41～80%)	3:あまり反映されなかった (1～40%)	4:反映されなかった (0%)
③原材料価格の変動の価格反映状況			
1:概ね反映された (81～100%)	2:一部反映された (41～80%)	3:あまり反映されなかった (1～40%)	4:反映されなかった (0%)
④エネルギー価格の変動の価格反映状況			
1:概ね反映された (81～100%)	2:一部反映された (41～80%)	3:あまり反映されなかった (1～40%)	4:反映されなかった (0%)

受注側 14-2. 受注側 14-1 で「コスト全般の変動の価格反映状況」について「3:あまり反映されなかった」、「4:反映されなかった」と回答された方にお伺いします。コスト全般の変動による価格転嫁が困難な理由を回答ください。

【各項目単一回答】

	あてはまる	ややあてはまる	どちらともいえない	ややあてはまらない	あてはまらない
①商品・サービスのブランド化や差別化による競争力が弱いため	1	2	3	4	5
②競合他社の商品価格との価格競争力が弱いため	1	2	3	4	5
③販売先と価格交渉に向けた関係性が構築しづらいため	1	2	3	4	5
④価格改定に伴って取引コストの負担が増大するため	1	2	3	4	5
⑤販売先との価格交渉を仲介する組織がないため	1	2	3	4	5

受注側 14-3. 受注側 14-1 で「コスト全般の変動の価格反映状況」について「1:概ね反映された」、「2:一部反映された」と回答された方にお伺いします。価格転嫁につながったと考えられる理由を回答ください。【複数回答可】

1: コストの変動に応じて交渉が可能のため	2: 受注量の減少に応じて、単価の変更が可能のため
3: 販売先が市況に理解があるため	4: 値上げの根拠になる見積を販売先に提示しているため
5: 業界団体等の仲介組織があるため	6: 販売先と十分な協議を行ったため
7: その他()	8: 該当なし

受注側 14-4. 受注側 14-1 で「労務費の変動の価格反映状況」について「1:概ね反映された」、「2:一部反映された」と回答された方にお伺いします。価格転嫁につながったと考えられる理由を回答ください。【複数回答可】

1: 工数の見える化を行ったため	2: 一定期間での工数実績に応じた支払いがされるため
3: 販売先と十分な協議を行っているため	4: 最低賃金の上昇があったため
5: 販売先が、自社の昇給に対して理解があるため	6: 業界団体等の仲介組織があるため
7: 案件ごとに労務費の価格交渉が出来るため	8: その他()
9: 該当なし	

受注側 14-5. 受注側 14-1 で「原材料価格の変動の価格反映状況」について「1:概ね反映された」、「2:一部反映された」と回答された方にお伺いします。価格転嫁につながったと考えられる理由を回答ください。

【複数回答】

1: 原材料価格の変動に応じて交渉が可能のため	2: 受注量の減少に応じて、単価の変更が可能のため
3: 販売先が原材料・部品価格の市況に理解があるため	4: 値上げの根拠になる見積を販売先に提示しているため
5: 販売先と定期的に原材料価格を見直す機会があるため	6: 業界団体等の仲介組織があるため
7: 原材料価格を時価や市況で自動的に上下させることができるため	8: その他()
9: 該当なし	

受注側 14-6. 受注側 14-1 で「エネルギーコストの変動の価格反映状況」について「1:概ね反映された」、「2:一部反映された」と回答された方にお伺いします。価格転嫁につながったと考えられる理由を回答ください。

【複数回答】

1: エネルギーコストの変動に応じた交渉が可能のため	2: 受注量の減少に応じて、単価の変更が可能のため
3: 販売先がエネルギーコストに関する市況に理解があるため	4: 値上げの根拠となる見積を販売先に提示しているため
5: 親事業者と定期的にエネルギーコストを見直す機会があるため	6: 業界団体等の仲介組織があるため
7: エネルギーコストを時価や市況で自動的に上下させることができるため	8: その他()
9: 該当なし	

受注側 15. 2022 年度に適用する単価の決定・改定にあたり、労務費の変動状況(最低賃金の引上げ、人手不足への対処等、外的要因による労務費の上昇)について考慮されていましたか。【単一回答】

1: 考慮されている	2: 考慮されていない
------------	-------------

受注側 16. 受注側 14-1 で回答された各変動コストの価格反映状況について、昨年度(2021 年度)と比較して、今年度(2022 年度)はどのような変化がありましたか。【各項目単一回答】

①コスト全般の変動	1: 昨年度(2021 年度)より反映された	2: 昨年度(2021 年度)より反映されなかった	3: 変わらない
②労務費の変動	1: 昨年度(2021 年度)より反映された	2: 昨年度(2021 年度)より反映されなかった	3: 変わらない
③原材料価格の変動	1: 昨年度(2021 年度)より反映された	2: 昨年度(2021 年度)より反映されなかった	3: 変わらない
④エネルギー価格の変動	1: 昨年度(2021 年度)より反映された	2: 昨年度(2021 年度)より反映されなかった	3: 変わらない

受注側 17. 取引対価の決定を含めた契約に当たり、原則として契約条件の書面等による明示・交付を行っていますか。【単一回答】

1: すべての販売先に行っている	2: 一部の販売先にのみ行っている	3: 行っていない
------------------	-------------------	-----------

受注側 18. 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
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
5: その他()	

IV. 原価低減要請、協賛金等

取引金額が最も大きい販売先との関係を念頭にお答えください。

受注側 19. 直近1年間で、販売先から客観的な経済合理性や十分な協議手続きを欠く原価低減要請*を受けたことがありますか。【単一回答】

*目標数値のみを提示しての要請、要請に応じることを発注継続の前提と示唆しての要請、文書や記録を残さない形での要請等

1: 受けたことがある 2: 受けたことはない

受注側 20-1. 直近1年間で、販売先から下請代金以外の金銭、役務その他の経済上の利益*の提供を要請されたことがありますか。【単一回答】

*協賛金、協力金、陳列応援、センターフィー、試作品又はサンプルの作成要請等

1: 要請された→20-2 へ 2: 要請されていない→21 へ

受注側 20-2. 下請代金以外の金銭、役務その他の経済上の利益*の提供要請に際し、明確な負担額・算出根拠・使途・提供条件にて販売先と協議し、納得のうえ書面により合意しましたか。【単一回答】

*協賛金、協力金、陳列応援、センターフィー、試作品又はサンプルの作成要請等

1: 要請に納得したうえで合意した 2: 要請に納得しないまま合意した 3: 要請に応じなかった

V. 支払い条件

取引金額が最も大きい販売先との関係を念頭にお答えください。

「手形等」は、約束手形、一括決済方式(ファクタリング)及び電子記録債権を含みます。

受注側 21. 下請代金を手形等で受け取っている場合*、その割合はどれくらいですか。【単一回答】

*受注金額により支払条件が異なる場合、手形等の支払割合が多い取引を想定して回答ください。

1: 全て現金払い →24 へ 2: 10%未満 3: 10～30%未満
4: 30～50%未満 5: 50%以上 6: 全て手形等の支払い

受注側 21-1. 受注側 21 で回答した手形等での下請代金の受取割合は、昨年と比べてどう変化しましたか。【単一回答】

1: 増加した 2: 減少した 3: 変わらない

受注側 22. 下請代金を手形等で受け取っている場合、手形等のサイトはどれくらいですか。【単一回答】

*受注金額により支払条件が異なる場合、手形等の支払割合が多い取引を想定して回答ください。

1: 30 日(1 ヶ月)以内 2: 60 日(2 ヶ月)以内 3: 90 日(3 ヶ月)以内
4: 120 日(4 ヶ月)以内 5: 120 日(4 ヶ月)超

受注側 22-1. 受注側 22 で回答した手形等のサイトは、昨年と比べてどう変化しましたか。【単一回答】

1: 長くなった(悪化した) 2: 短縮された(改善した) 3: 変わらない

受注側 23. 直近1年間で、支払い条件の変更*又は協議を行ったことにより、不利益(取引価格の据え置きや割引手数料相当額の減額等)が発生しましたか。【単一回答】

*約束手形の利用廃止、支払いの現金化、手形等の支払いサイト短縮

1: 発生した 2: 発生しなかった 3: 支払い条件の変更又は協議はなかった

受注側 23-1. 受注側 23 で「1:発生した」と回答された方にお伺いします。

発生した不利益(取引価格の据え置きや割引手数料相当額の減額等)の状況発生頻度は、昨年と比べてどう変化しましたか。【単一回答】

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

VI. 取引におけるデジタル化の状況について

受注側 24. 法人インターネットバンキング契約を締結していますか。【単一回答】

※インターネットバンキングには、ファームバンキング(金融機関と事業者のコンピュータシステムとを専用回線や専用端末・ソフトウェアなどで直接接続するデータ通信サービス)も含む。

1: 締結している	2: 締結していない
-----------	------------

受注側 25. 企業間取引におけるデジタル化(リモート商談、電子受発注)に対応していますか。

【リモート商談と電子受発注それぞれ該当するもの 1 つに○】

	2020年以前から対応	2021年に対応	2022年に対応	対応を検討中	当面対応の予定はなし
リモート商談	1	2	3	4	5
電子受発注	1	2	3	4	5

受注側 25-1. 受注側 25 において、既に対応している(「2020 年以前から対応」、「2021 年に対応」、「2022 年に対応」)と回答した方にお尋ねします。どのような目的でリモート商談、電子受発注に対応していますか。以下の選択肢より該当する番号を記入してください。【複数回答可】

	回答(以下選択肢より該当する番号を記入)	11.その他について具体的に
リモート商談		
電子受発注		

＜選択肢＞

1. 業務効率化	2. 感染症対策	3. 販売先からの要請
4. 社内からの要望	5. リモートワーク推進	6. コスト削減
7. 人手不足の対応	8. 生産性向上	9. 所属団体の方針への対応
10. インボイス制度への対応	11. その他	

受注側 25-2. 受注側 25 において、電子受発注に既に対応している(「2020 年以前から対応」、「2021 年に対応」、「2022 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を教えてください。【複数回答可】

※「業界標準の EDI」: 業界内の企業間情報連携を目的として標準化された電子受発注の仕組み。

※「中小企業共通 EDI」: 中小企業向けに開発された汎用性の高い電子受発注の仕組み。

※「EDI」とは、電子データ交換(Electronic Data Interchange)の略称。

1: 販売先指定のシステム	2: 電子メール	3: 自社開発のシステム
4: 業界標準の EDI	5: 中小企業共通 EDI	6: その他()

受注側 25-3. 受注側 25 において、電子受発注に既に対応している(「2020 年以前から対応」、「2021 年に対応」、「2022 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と社内のシステムとの接続状況を教えてください。【単一回答】

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

受注側 25-4. 受注側 25 において、既に対応している(「2020 年以前から対応」、「2021 年に対応」、「2022 年に対応」)と回答した方にお尋ねします。リモート商談、電子受発注に対応したことによる効果について、以下の選択肢より該当する番号を記入してください。【複数回答可】

	回答(以下選択肢より該当する番号を記入)	9.その他について具体的に
リモート商談		
電子受発注		

<選択肢>

1. 自社従業員の出勤機会の減少	2. 残業時間の減少	3. 出張コストの減少
4. 遠方の販売先との交渉が可能になった	5. 業務の定型化・マニュアル化が可能になった	6. 生産性向上
7. 人手不足の解消に役立った	8. 離職率の低下	9. その他

受注側 25-5. 受注側 25 において既に対応している(「2020 年以前から対応」、「2021 年に対応」、「2022 年に対応」)と回答した方にお尋ねします。対応したことにより新たに生じた取引上の課題などがありますか。以下の選択肢より該当する番号を記入してください。【複数回答可】

	回答(以下選択肢より該当する番号を記入)	9.その他について具体的に
リモート商談		
電子受発注		

<選択肢>

1. 従来の業務フローに変更が生じ、現場が混乱した
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った
3. 電子受発注に対応したことによる効果を考慮しても、電子受発注システムの導入・維持コスト負担が大きかった
4. 自社のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった
5. 販売先のITに関する知見が狭いため、効果的に活用できなかった
6. 販売先とのコミュニケーションエラーが発生し、意図しない受発注が発生した
7. 電子受発注の導入により販売先とのコミュニケーションが希薄になり、突然の発注や短納期な発注などが増えた
8. 販売先の指示で電子受発注を導入したが、納得できないコスト負担が発生した
9. その他

受注側 25-6. 受注側 25 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」)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)

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いらない
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

受注側 26. 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。

--

VII. 知的財産等への対応

受注側 27-1. 自己の保有する知的財産権等*について、知的財産権の取得、秘密保持契約による営業秘密化等の管理保護を図っていますか。【単一回答】

*知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等(ノウハウを含む。)

1:実施中→28へ 2:実施予定→27-2へ 3:未実施→27-2へ 4:所有する知的財産権等はない→30-1へ

受注側 27 - 2. 受注側 27-1において、「2:実施予定」「3:未実施」と回答した方にお尋ねします。

実施していない理由をお答えください。【複数回答可】

- 1:知的財産権等は取引において存在するが、その管理の必要性を感じないため
 2:知的財産権等の取扱いを定めるに当たって販売先が協議に応じしてくれない、契約書を一方的に示される等、取引先と十分に協議を行うことができていないため
 3:知的財産権等に関する取扱いの明確化のための具体的な手法が分からないため
 4:その他 ()

受注側 28. 直近1年間で、知的財産権等*の取引において販売先から受けたことのある行為について、あてはまるものを選んでください。【複数回答可】

*知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等(ノウハウを含む。)

- 1:特になし 2:知的財産の無断使用 3:知的財産の対価の否定
 4:販売先に一方的に有利な内容の契約 5:不当な知財の帰属 6:知的財産の流出
 7:知的財産の提供の強制 8:選択肢 2～7 以外の行為 ()

受注側 29. 販売先との取引において、以下の取引の頻度について昨年と比べてどのように変化しましたか。あてはまるものを選んでください。【該当する箇所について回答】

① 知的財産ガイドラインや契約書のひな形に基づく取引の頻度	1: 増えた	2: 減った	3: 変わらない
② 片務的な秘密保持契約を締結した取引の頻度	1: 増えた	2: 減った	3: 変わらない
③ 取引上の立場を利用したノウハウの開示を求める取引の頻度	1: 増えた	2: 減った	3: 変わらない
④ 知的財産権の無償譲渡を求める取引	1: 増えた	2: 減った	3: 変わらない

VIII. 働き方改革への対応

受注側 30-1. 直近1年間の販売先が実施した働き方改革に関する対応*の結果、受けた影響についてあてはまるものを選んでください。【複数回答可】

*時間外労働の上限規制に関する対応、年次有給休暇の時季指定に関する対応、同一労働同一賃金に関する対応

- 1:特に影響はない 2:急な仕様変更への対応の増加 3:短納期での発注の増加
 4:検収の遅れ 5:支払決済処理のズレによる入金遅れ 6:従業員派遣を要請
 7:発注業務の拡大・営業時間の延長 8:祝休日出勤の増加 9:その他 ()

受注側 30-2. 受注側 30-1 において、「2～8」と回答した方にお尋ねします。

受注側 30-1 で回答した販売先の働き方改革に関する対応の影響は、昨年と比べて改善しましたか。

ご自身が回答された選択肢について回答ください。【各項目単一回答】

①急な仕様変更への対応の増加	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
②短納期での発注の増加	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
③検収の遅れ	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
④支払決済処理のズレによる入金遅れ	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
⑤従業員派遣を要請	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
⑥発注業務の拡大・営業時間の延長	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない
⑦祝休日出勤の増加	1: 改善した	2: 悪化した	3: 変わらない

受注側 31. 直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応*の結果、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合、適正なコストを発注側企業（販売先）が負担しましたか。【単一回答】

* 時間外労働の上限規制に関する対応、年次有給休暇の時季指定に関する対応、同一労働同一賃金に関する対応

1:概ね販売先が負担した (81～100%)	2:一部販売先が負担した (41～80%)	3:あまり販売先は負担し なかった(1～40%)	4:販売先は負担しなかった (0%)※貴社がすべて負担	5:該当なし
---------------------------	--------------------------	-----------------------------	--------------------------------	--------

IX. 型取引の適正化

受注側 32. 直近1年間で、型管理における適正化や改善への取組は実施できましたか。【各項目単一回答】

※貴社が管理する型の全数に対する割合を想定して回答ください。

①書面等による取引条件の明確化	1:概ね出来た (81～100%)	2:一部出来た (41～80%)	3:あまり出来なかった (1～40%)	4:出来なかった (0%)	5:該当なし
②型代金又は型製作費の早期の支払い	1:概ね出来た (81～100%)	2:一部出来た (41～80%)	3:あまり出来なかった (1～40%)	4:出来なかった (0%)	5:該当なし
③量産終了後の型の保管費用の支払い	1:概ね出来た (81～100%)	2:一部出来た (41～80%)	3:あまり出来なかった (1～40%)	4:出来なかった (0%)	5:該当なし
④不要な型の廃棄費用の支払い	1:概ね出来た (81～100%)	2:一部出来た (41～80%)	3:あまり出来なかった (1～40%)	4:出来なかった (0%)	5:該当なし

受注側 33. 直近1年間で、型管理の課題は改善されましたか。【単一回答】

1:概ね改善した (81～100%)	2:一部改善した (41～80%)	3:あまり改善していない (1～40%)	4:改善していない (0%)	5:型管理の課題はない
-----------------------	----------------------	-------------------------	-------------------	-------------

X. カーボンニュートラルに向けた対応状況

受注側 34. 直近3年間における、貴社のカーボンニュートラルに向けた取組に対する、事業方針上の位置づけの変化について回答ください。【各項目単一回答】

	優先順位は高い	優先順位はやや高い	優先順位はやや低い	優先順位は低い	分らない
現在	1	2	3	4	5
2021年(1年前)	1	2	3	4	5
2020年(2年前)	1	2	3	4	5

受注側 35. 貴社のカーボンニュートラルの取組状況について回答ください。【単一回答】

1: 既に取り組んでいる	2: 取り組んでいないが、今後取り組む予定
3: 取り組んでおらず、今後の取組も検討中	4: 取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない
5: 何に取り組むべきかわからない	

受注側 35-1. 受注側 35 において、「1: 既に取り組んでいる」と回答した方にお尋ねします。

カーボンニュートラルの取組を始めた時期について回答ください。【単一回答】

1: 2022 年	2: 2021 年	3: 2020 年	4: 2019 年以前
-----------	-----------	-----------	-------------

受注側 36. 受注側 35 において、「1: 既に取り組んでいる」「2: 取り組んでいないが、今後取り組む予定」と回答した方にお尋ねします。

具体的にはどういった取組を実施している、もしくは実施する予定ですか。【複数回答可】

1: 温室効果ガス排出量の把握を実施	2: 省エネ・再生可能エネルギーの導入
3: 新規事業としてグリーン分野へ進出	4: グリーンイノベーションに繋がる研究開発の実施
5: 大企業と連携したカーボンニュートラルの推進	6: その他()

受注側 37. 直近3年間の、貴社の温室効果ガス排出量の把握状況について回答ください。【各項目単一回答】

	2020年(2年前)		2021年(1年前)		現在	
	把握している	把握していない	把握している	把握していない	把握している	把握していない
① 自社の温室効果ガス直接排出量 (SCOPE1)	1	2	1	2	1	2
② 他社供給のエネルギー使用に伴う間接排出量 (SCOPE2)	1	2	1	2	1	2
③ ①、②以外の、事業活動に関連する他社の排出量 (SCOPE3)	1	2	1	2	1	2

受注側 38. 直近3年間で、貴社に対して取引先企業から、温室効果ガスの把握、カーボンニュートラルに向けた協力要請などがありましたか。【各項目単一回答】

	あった	なかった	わからない
①現在	1	2	3
②2021年(1年前)	1	2	3
③2020年(2年前)	1	2	3

受注側 39. 取引先の企業がサプライチェーン上での温室効果ガスの把握を進めることで、貴社の取引関係にどのような影響がありますか。【単一回答】

1: プラスの影響	2: マイナスの影響	3: どちらともいえない
-----------	------------	--------------

受注側 40. 直近3年間で、貴社が行う温室効果ガス排出量削減に向けた取組の実施状況について回答ください。

【各項目単一回答】

	2020 年(2 年前)		2021 年(1 年前)		現在	
	実施している	実施していない	実施している	実施していない	実施している	実施していない
① 温室効果ガスの排出量把握	1	2	1	2	1	2
② エネルギー消費量の削減（例：可能な限りエネルギー需要を削減、機器のエネルギー効率改善）	1	2	1	2	1	2
③ エネルギーの低炭素化（例：低炭素電源（再生可能エネルギー等）の利用拡大）	1	2	1	2	1	2
④ 利用エネルギーの転換（例：ガソリン自動車から電気自動車への乗り換え、暖房・給湯のヒートポンプ利用）	1	2	1	2	1	2

受注側 41. 貴社のグリーン分野※の投資意向について、現在と2年前の状況を回答ください。【各項目単一回答】

※ここでのグリーン分野とは、再生可能エネルギーや省エネといった環境問題に配慮した経済活動分野のことを指します。

	すでに投資を行っている	投資を検討している	投資意向はない	分らない
現在	1	2	3	4
2020 年(2 年前)	1	2	3	4

受注側 42. 貴社のカーボンニュートラルに向けた取組の販売価格への転嫁状況を回答ください。【各項目単一回答】

① 温室効果ガスの排出量把握	1:概ね出来た (81~100%)	2:一部出来た (41~80%)	3:あまり出来なかった (1~40%)	4:出来なかった (0%)	5:転嫁の 必要がない
② 自社の省エネ・再生可能エネルギー設備への投資	1:概ね出来た (81~100%)	2:一部出来た (41~80%)	3:あまり出来なかった (1~40%)	4:出来なかった (0%)	5:転嫁の 必要がない
③ 他社・消費者の製品・サービス等への設備投資	1:概ね出来た (81~100%)	2:一部出来た (41~80%)	3:あまり出来なかった (1~40%)	4:出来なかった (0%)	5:転嫁の 必要がない
④ 脱炭素化に向けた研究開発への投資	1:概ね出来た (81~100%)	2:一部出来た (41~80%)	3:あまり出来なかった (1~40%)	4:出来なかった (0%)	5:転嫁の 必要がない
⑤ カーボンニュートラルに向けた事業再構築	1:概ね出来た (81~100%)	2:一部出来た (41~80%)	3:あまり出来なかった (1~40%)	4:出来なかった (0%)	5:転嫁の 必要がない

受注側 43. 貴社におけるカーボンニュートラルに向けた取組を実施することによって期待される効果を回答ください。

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。

	1 位	2 位	3 位	「6: その他」の具体的な内容
期待される効果				

<選択肢>

1: エネルギーコストの削減	2: 資金調達手段の獲得	3: 製品や企業の競争力向上
4: 社員のモチベーションアップ	5: 良好な取引関係の構築・維持	6: その他
7: 該当なし・わからない		

受注側 44. 取引先の企業がカーボンニュートラルに向けた事業再構築に取り組んだ場合、当該企業と貴社における取引量はどのように変化すると予想しますか。【単一回答】

1: 増加する	2: 減少する	3: 変わらない	4: 分からない
---------	---------	----------	----------

受注側 45. 取引先企業がカーボンニュートラルに向けた研究開発に取り組んだ場合、貴社における研究開発の促進や技術向上につながると感じますか。【単一回答】

1: つながる	2: ややつながる	3: あまりつながらない	4: つながらない	5: 分からない
---------	-----------	--------------	-----------	----------

受注側 46. 以下の①～⑦のような制度があることにより、貴社でカーボンニュートラルに向けた活動に取り組みたいと思いますか。【各項目単一回答】

	取り組みたいと思う	取り組みたいとは思わない	どちらともいえない
① 脱炭素化を実施するためのノウハウを提供する相談窓口や専門家の派遣	1	2	3
② 脱炭素化の取組を行う企業への金利優遇などの融資制度	1	2	3
③ 脱炭素化に寄与する設備・システムを導入する際の補助金・税制優遇措置	1	2	3
④ 省エネルギーや温室効果ガスの排出量の改善状況を診断するツールの提供・ツール導入に向けた補助金	1	2	3
⑤ グリーン分野への事業転換を後押しする補助金・税制優遇措置	1	2	3
⑥ グリーン分野に係る研究開発に向けた資金面での支援・税制の拡充	1	2	3
⑦ 発注先企業の脱炭素化を促進する枠組み	1	2	3

受注側 47. 以下の①～⑦のような制度の利用状況や認知度について回答ください。【各項目単一回答】

	既に利用している	利用はしていないが、元々知っている	本調査で初めて知ったが、関心はある	本調査によって初めて知ったが、関心はない
① 中小機構の CN オンライン相談窓口・省エネお助け隊	1	2	3	4
② カーボンニュートラル実現に向けたトランジション推進のための金融支援制度	1	2	3	4
③ 省エネ補助金・ものづくり補助金（グリーン枠）・カーボンニュートラル投資促進税制	1	2	3	4
④ 省エネ最適化診断・IT 導入補助金	1	2	3	4
⑤ 事業再構築補助金（グリーン枠）	1	2	3	4
⑥ グリーンイノベーション基金・研究開発税制	1	2	3	4
⑦ パートナシップ構築宣言	1	2	3	4

XI. その他

受注側 48. 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
----------	---------

受注側49. 貴社が取引している販売先のうち、代表的な3社を依存度（取引シェア）が高い順番で記載ください。

また、取引における悩みがありましたら、記載してください。（販売先の法人番号は、国税庁法人番号公表サイト <https://www.houjin-bangou.nta.go.jp/> より参照ください）

1	社名	事業所名	法人番号
	主な取引の内容		
	1: 製造委託 2: 修理委託 3: 情報成果物作成委託 4: 役務提供委託 5: 建設工事委託 6: 派遣委託 7: その他		
	取引におけるお悩み		
2	社名	事業所名	法人番号
	主な取引の内容		
	1: 製造委託 2: 修理委託 3: 情報成果物作成委託 4: 役務提供委託 5: 建設工事委託 6: 派遣委託 7: その他		
	取引におけるお悩み		
3	社名	事業所名	法人番号
	主な取引の内容		
	1: 製造委託 2: 修理委託 3: 情報成果物作成委託 4: 役務提供委託 5: 建設工事委託 6: 派遣委託 7: その他		
	取引におけるお悩み		

【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		FAX	

※ご回答内容を踏まえ、取引調査員（下請 G メン）より詳細な情報などをお伺いするためにご連絡する場合がございます。
取引調査員（下請 G メン）は、下請等中小企業者の皆様からお伺いする内容等を踏まえ、国や業界が定めるルールづくりに反映するなど、適正取引に向けた取組を強く促しています。
なお、本調査結果を含め秘密保持を前提としてお話を伺いするものです。

～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。～

買いたた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>