

繊維産業の適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた 自主行動計画のフォローアップ調査アンケート

10月24日（木）開始

アンケートはパソコン、スマートフォンでもご回答頂けます。

WEBアンケートURL：

<https://fispagr.jp/survey/index.php/638155?lang=ja>



令和6年10月

日本繊維産業連盟

繊維産業流通構造改革推進協議会

アンケートの回答方法について

ご注意事項：

このアンケートは、基本情報の回答、発注側事業者調査票、受注側事業者調査票としての回答の3章に分かれています。

- ・ 基本情報はすべてお答えください。
- ・ 「発注側事業者」「受注側事業者」どちらの立場にも該当する場合は
→すべて回答してください
- ・ 「発注側事業者」「受注側事業者」いずれかの立場に該当する場合は
→該当する方に回答してください

回答方法：

■オンラインでの回答【10月24日（木）開始】

QRコードを読み取っていただくことで、アンケートのページにアクセスできます。

順にご回答いただくことで、必要のない項目は表記されず進みますので、わかりやすくお勧めです。

※途中で回答を中断した場合でも再開することが可能です。

WEBアンケートURL：<https://fispagr.jp/survey/index.php/638155?lang=ja>



■用紙での回答

用紙にご記入される方は、別途配布されたアンケート用紙をご利用ください。

■エクセルデータでの回答

回答を入力する際、数字はすべて半角でおねがいします。

回答形式：

■**単一回答**：選択肢の中から1つをお選びください。

■**複数回答**：回答欄には選択する数字を、上から順番にご記入ください。

例)

[複数回答可]

1: 発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した	1
2: 利益提供要請を行うにあたって書面等により合理的な説明を行った	4
3: 仕入先（発注先）と十分な協議を行った	5
4: 何も実施していない	
5: その他	
5: その他の内容入力欄	

■**数値回答**：数字はすべて半角文字でご入力くださいますようお願い申し上げます。

■**自由記述回答**：ご自由にご記入ください。

自主行動計画のフォローアップ指針における調査事項

調査対象時期：本調査は令和6年10月1日時点での状況につきお尋ねします。

回答欄

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。

*【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

[単一回答]

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 貴社の資本金をお答えください（貴社単独での資本金額）。[単一回答]

[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1億円以下
4: 1億円超3億円以下	5: 3億円超10億円以下	6: 10億円超

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]

[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

[単一回答]

1: 建設業（ハウスメーカー）	2: 建設業（ハウスメーカー以外）	3: 食品製造業
4: 繊維工業	5: 建材・住宅設備業	6: パルプ・紙・紙加工品製造業
7: 印刷業	8: 製菓産業	9: 化学産業（製菓産業以外）
10: 鉄鋼業	11: 非鉄金属製造業	12: 金属製品製造業
13: 機械製造業	14: 医療機器、福祉用具製造業	15: 電機・情報通信機器製造業
16: 自動車・自動車部品製造業	17: 造船業	18: 航空宇宙工業
19: その他の製造業	20: 電気・ガス・熱供給・水道業	21: 通信業
22: 放送コンテンツ業	23: 映像・音声・文字情報制作業	24: 情報サービス・ソフトウェア業
25: トラック運送業	26: 運輸業、郵便業（トラック運送業以外）	27: 卸売業
28: 小売業	29: 物品賃貸業	30: 不動産管理業
31: 専門・技術サービス業	32: 広告業	33: 宿泊業
34: 飲食サービス業	35: 生活関連サービス業	36: 自動車整備業
37: 警備業	38: その他のサービス業	39: その他（上記以外）

4. 繊維工業を選択した方は ⑥、⑦にもお答えください。→次ページ

⑤ 貴社は、下請取引適正化に関する以下の法令や取り組み等について御存知ですか。

[複数回答可]

1: 下請代金支払遅延等防止法（下請法）
2: 下請中小企業振興法（振興基準）
3: 業界毎に定める下請ガイドライン
4: 業界団体が定める自主行動計画
5: 価格交渉促進月間（3月・9月）
6: パートナーシップ構築宣言
7: 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（労務費指針）
8: 特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス法）

⑥ ④で「4:繊維工業」と回答した場合、貴社の業種をお答えください。

※複数ある場合は、最も中心となる業種を1つ選んでください

[単一回答]

1:製糸、紡績、化学繊維等製造	2:撚糸等準備	3:織物
4:ニット	5:染色整理	6:縫製
7:副資材製造	8:その他繊維製品製造	9:卸・問屋・商社
10:アパレル	11:小売	12:その他
12:その他の内容入力欄		

⑦ 所属している団体名をお答えください。

※複数の場合はこの調査票の返送先を選んでください。

[単一回答]

1: 日本紡績協会	2: 日本化学繊維協会	3: 日本羊毛産業協会
4: 日本綿スワ織物工業連合会	5: 日本絹人織織物工業組合連合会	6: 日本毛織物等工業組合連合会
7: (一社) 日本染色協会	8: 日本毛整理協会	9: 日本ニット工業組合連合会
10: 日本靴下工業組合連合会	11: 日本輸出縫製品工業組合	12: 日本繊維輸出／輸入組合 (大阪)
13: 日本繊維輸出／輸入組合 (東京)	14: 東京織物卸商業組合	15: 名古屋織物卸商業組合
16: 京都織物卸商業組合	17: 日本撚糸工業組合連合会	18: 日本麻紡績協会
19: 日本繊維染色連合会	20: 日本タオル工業組合連合会	21: 日本製網工業組合
22: (協組) 関西ファッション連合	23: (一社) 日本アパレル・ファッション産業協会	24: (一社) 日本インテリア協会
25: 岐阜婦人子供服工業組合連合会	26: 名古屋婦人子供服工業組合	27: 日本被服工業組合連合会
28: 日本アパレルソーイング工業組合連合会	29: 岐阜県既製服縫製工業組合	30: 大阪服装縫製工業組合
31: 愛媛県縫製品工業組合	32: 福岡ファッション協同組合	33: (一社) 日本ボディファッション協会
34: 日本繊維ローブ工業組合	35: (一社) 日本寝具寝装品協会	36: 日本羽毛製品協同組合
37: 繊維産業流通構造改革推進協議会	38: その他	
38: その他の内容入力欄		

＜発注側事業者調査票＞

「発注側事業者調査票」は、貴社が発注者の立場にある取引の状況についてお答えください。

「受注側事業者調査票」(P10～)は、貴社が受注者の立場にある取引状況についてお答えください。

回答欄

I. 仕入先（発注先）情報

貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭にお答えください。

回答欄

【発注側1】 貴社が常時取引している仕入先（発注先）の数をお答えください。

[数値回答]

貴社とBtoB取引のある中小企業で常時取引をしている仕入先（発注先）数

【発注側2】 仕入先（発注先）との取引に係る内容（納期、支払条件、仕様等）に契約書等の書面は存在しますか。

[単一回答]

1:全ての取引先との間で存在する 2:一部の取引先との間で存在する 3:存在しない 4:分からない

【発注側3】 取引金額が最も大きい仕入先（発注先）は、貴社と同じ業種ですか。

[単一回答]

1:同じ業種 2:違う業種 3:分からない

【発注側4】 貴社は、仕入先（発注先）をどのように呼んでいますか。最も多く使う呼び方をお答えください。

[単一回答]

1: 取引先（企業・会社）	2: 下請（企業・会社）	3: 受注先（企業・会社）
4: 委託先（企業・会社）	5: 仕入先（企業・会社）	6: 発注先（企業・会社）
7: パートナー企業・会社	8: 協力企業・会社	9: その他

9:その他の内容入力欄

II. 価格決定方法

貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭にお答えください。

【発注側5】 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先（発注先）との協議の実施状況についてお答えください。

[単一回答]

1: 全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）	→【発注側6】へ
2: 多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）	→【発注側6】へ
3: 一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%）	→【発注側6】へ
4: あまり協議しなかった（40～1%）	→【発注側8】へ
5: 全く協議しなかった（0%）	→【発注側8】へ

【発注側6】 【発注側5】で「1: 全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）」「2: 多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）」
「3: 一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%）」と回答した方にお伺いします。

単価の決定・改定にあたっての協議について、貴社と仕入先（発注先）のどちらから申入れを行う場合が多かったですか。

[単一回答]

1: 貴社 2: 仕入先（発注先） 3: 双方

【発注側7】 【発注側5】で「1: 全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）」「2: 多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）」
「3: 一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%）」と回答した方にお伺いします。

仕入先（発注先）と協議を実施するに至った理由は何ですか。

[複数回答可]

理由	1: ニュース等の報道等から仕入先（発注先）との協議に取り組む必要を感じたため 2: 行政・業界団体等からの要請があったため 3: 同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施しているため 4: 自社の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため 5: 経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため 6: 自社の販売先も協議に応じてくれたため 7: これまでも協議に応じていたため 8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため 9: 仕入先（発注先）から強い要望（何度も要望）があったため 10: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れがあったため 11: その他
----	--

11:その他の内容入力欄

【発注側8】 【発注側5】で「4:あまり協議しなかった（40～1%）」「5:全く協議しなかった（0%）」と回答した方にお伺いします。

仕入先（発注先）と協議を実施しなかった理由は何ですか。

[複数回答可]

理由	1: 自社の業績が悪化しているため
	2: 自社の販売先も価格転嫁に応じてくれないため（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）
	3: 想定している予算内での対応が難しいため
	4: 交渉の必要性を感じないため
	5: 協議を要しない仕組みを導入しているため（相見積もり対応・フォーミュラ等）
	6: 社内体制上、交渉へ対応する人的な余力がなかったため
	7: 今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため
	8: 経営層から対応するよう指示がないため
	9: 仕入先（発注先）から協議を求められなかったため
	10: 定期的な協議は行っていないため（サイクルが長い）
	11: その他
11: その他の内容入力欄	

【発注側9】 直近1年間の各仕入先（発注先）との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ているかをお答えください。

各項目
[単一回答]

① 労務費の価格交渉について経営トップが関与している

1: 対応できている	2: 対応できていない
------------	-------------

--

② 仕入先（発注先）と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けている

1: 全てについて対応できている(100%)	2: 概ね対応できている(99～81%)	3: 一部対応できている(80～41%)	4: あまり対応できていない(40～1%)	5: 対応できていない
------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	-------------

--

③ 仕入先（発注先）に労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を用いるよう依頼する
※既に公表資料を用いている仕入先（発注先）との取引は除く

1: 対応できている	2: 対応できていない
------------	-------------

--

④ サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断する

1: 対応できている	2: 対応できていない
------------	-------------

--

⑤ 仕入先（発注先）から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合、協議のテーブルにつく

1: 全てについて対応できている(100%)	2: 概ね対応できている(99～81%)	3: 一部対応できている(80～41%)	4: あまり対応できていない(40～1%)	5: 対応できていない
------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	-------------

--

⑥ 必要に応じて仕入先（発注先）に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示する

1: 対応できている	2: 対応できていない
------------	-------------

--

⑦ 定期的に仕入先（発注先）とコミュニケーションをとる

1: 全てについて対応できている(100%)	2: 概ね対応できている(99～81%)	3: 一部対応できている(80～41%)	4: あまり対応できていない(40～1%)	5: 対応できていない
------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	-------------

--

⑧ 価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先（発注先）の双方で保管する

1: 全てについて対応できている(100%)	2: 概ね対応できている(99～81%)	3: 一部対応できている(80～41%)	4: あまり対応できていない(40～1%)	5: 対応できていない
------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	-------------

--

⑨ その他（自由記載）

--

【発注側 1 0】 直近 1 年間で取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引について

各項目
[単一回答]

2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）の各コスト増加分をどの程度反映できましたか。貴社の御認識をお答えください。

①コスト全般の変動の価格反映状況					
1: 全て反映した (100%)	2: 概ね反映した (99~81%)	3: 一部反映した (80~41%)	4: あまり反映しなかった (40~1%)	5: 反映しなかった (0%)	6: 減額した (マイナス)
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: 全て反映した (100%)	2: 概ね反映した (99~81%)	3: 一部反映した (80~41%)	4: あまり反映しなかった (40~1%)	5: 反映しなかった (0%)	6: 減額した (マイナス)
③原材料価格の変動の価格反映状況					
1: 全て反映した (100%)	2: 概ね反映した (99~81%)	3: 一部反映した (80~41%)	4: あまり反映しなかった (40~1%)	5: 反映しなかった (0%)	6: 減額した (マイナス)
④エネルギー価格の変動の価格反映状況					
1: 全て反映した (100%)	2: 概ね反映した (99~81%)	3: 一部反映した (80~41%)	4: あまり反映しなかった (40~1%)	5: 反映しなかった (0%)	6: 減額した (マイナス)

「1: 全て反映した（100%）」「2: 概ね反映した（99~81%）」「3: 一部反映した（80~41%）」を 1 項目でも回答した方 →【発注側 1 1】へ
「4: あまり反映しなかった（40~1%）」「5: 反映しなかった（0%）」を 1 項目でも回答した方 →【発注側 1 3】へ

【発注側 1 1】 【発注側10】で「1: 全て反映した（100%）」「2: 概ね反映した（99~81%）」「3: 一部反映した（80~41%）」を 1 項目でも回答した方にお伺いします。

2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先（発注先）のコスト増加分を反映できた仕入先（発注先）の数は、どの程度ですか。

[単一回答]

1: 全ての仕入先（発注先）に反映した (100%)	2: 多くの仕入先（発注先）に反映した (99~81%)	3: 一部の仕入先（発注先）に反映した (80~41%)	4: あまり反映しなかった (40~1%)	5: 全く反映しなかった (0%)
-------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--------------------------	----------------------

--

【発注側 1 2】 発注側10で「1: 全て反映した（100%）」「2: 概ね反映した（99~81%）」「3: 一部反映した（80~41%）」を 1 項目でも回答した方にお伺いします。

変動コストを2024年度の単価に反映するに至った理由は何ですか。

[複数回答可]

理由	1: ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じたため
	2: 行政・業界団体等からの要請があったため
	3: 同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じているため
	4: 自社の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため
	5: 経営層から対応するよう指示があったため
	6: 自社の販売先も価格転嫁に応じてくれたため（最終製品の価格転嫁が進んだため）
	7: これまでも価格転嫁に応じていたため
	8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため
	9: 一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）
	10: 定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）
	11: 価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示があったため
	12: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れがあったため
	13: その他
13:その他の内容入力欄	

【発注側 1 3】 発注側9で「4: あまり反映しなかった（40~1%）」「5: 反映しなかった（0%）」「6: 減額した（マイナス）」と 1 項目でも回答した方にお伺いします。

変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由は何ですか。

[複数回答可]

理由	1: 自社の業績が悪化しているため
	2: 自社の販売先も価格転嫁に応じてくれないため（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）
	3: 想定している予算内での対応が難しいため
	4: 仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため
	5: 一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）
	6: 原材料・エネルギー等のコストが減少しているため
	7: 仕入先（発注先）が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）
	8: 一時金で対応しているため
	9: 仕入先（発注先）と同業の他社が多いため
	10: 今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため
	11: これまでも価格転嫁に応じていなかったため
	12: その他
12:その他の内容入力欄	

III. 原価低減要請、協賛金等

貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭にお答えください。

【発注側 1 4】 直近1年間で、仕入先（発注先）に対して原価低減要請を行いましたか。

[単一回答]

1: 原価低減要請を行った	2: 原価低減要請は行っていない	3: その他
3:その他の内容入力欄		

--

【発注側 1 5】 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。

原価低減要請を行う場合の、貴社の考え方（姿勢）をお答えください。

[複数回答可]

考え方	1:競争環境上できるだけ行うこととしている
	2: コロナが終わったことから再開した
	3: 仕入先（発注先）が対応できなくても取引は継続する
	4: 取引の継続を検討する上で重要視している
	5: 自社の数値目標を達成するために行っている
	6:その他
6:その他の内容入力欄	

【発注側 1 6】 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。

直近1年間で、仕入先（発注先）に対して原価低減要請を実施するにあたり、仕入先（発注先）のために実施した行為についてお答えください。

[複数回答可]

考え方	1:業務効率化に関する提案
	2: 発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した
	3: 原価低減要請を行うにあたって書面等により合理的な説明を行った
	4: 仕入先（発注先）と十分な協議を行った
	5: 何も実施していない
	6:その他
6:その他の内容入力欄	

【発注側 1 7】 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。

原価低減要請を行った仕入先（発注先）のうち、どの程度の企業と書面等により合意しましたか。

[単一回答]

1: 全ての仕入先（発注先）と書面等により合意した（100%）	2: 多くの仕入先（発注先）と書面等により合意した（99～81%）	3: 一部の仕入先（発注先）と書面等により合意した（80～41%）	4: 書面等による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	5: 書面等による合意は実施しなかった（0%）
---------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	-------------------------

--

【発注側 1 8】 直近1年間で、仕入先（発注先）に対して金銭、役務等の利益提供要請*を実施したかお答えください。

*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

[単一回答]

1:利益提供要請を行った	2: 利益提供要請は行っていない	3: その他
3:その他の内容入力欄		

--

【発注側 1 9】 発注側18で「1: 利益提供要請を行った」と回答した方にお伺いします。

利益提供要請を行う場合の、貴社の考え方（姿勢）をお答えください。

[複数回答可]

考え方	1: 競争環境上できるだけ行うこととしている
	2: コロナが終わったことから再開した
	3: 仕入先（発注先）が対応できなくても取引は継続する
	4: 取引の継続を検討する上で重要視している
	5: 自社の数値目標を達成するために行っている
	6: その他
6:その他の内容入力欄	

【発注側 2 0】 発注側18で「1: 利益提供要請を行った」と回答した方にお伺いします。

直近1年間で、仕入先（発注先）に対して利益提供要請を実施するにあたり、仕入先（発注先）のために実施した行為についてお答えください。

[複数回答可]

1: 発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した
2: 利益提供要請を行うにあたって書面等により合理的な説明を行った
3: 仕入先（発注先）と十分な協議を行った
4: 何も実施していない
5: その他
5: その他の内容入力欄

【発注側 2 1】 発注側18で「1: 利益提供要請を行った」と回答した方にお伺いします。

利益提供要請を行った仕入先（発注先）のうち、どの程度の企業と書面等により合意しましたか。

[単一回答]

1: 全ての仕入先（発注先）と書面等により合意した（100%）	2: 多くの仕入先（発注先）と書面等により合意した（99～81%）	3: 一部の仕入先（発注先）と書面等により合意した（80～41%）	4: 書面等による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	5: 書面等による合意は実施しなかった（0%）
---------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	-------------------------

--

IV. 支払い条件

■手形等（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）に関する質問

【発注側 2 2】 直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引*について、現金払いの割合をお答えください。

*発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お答えください

[単一回答]

1: 全て現金払い（100%）	2: 現金は50%以上	3: 現金は30～50%未満	4: 現金は10～30%未満	5: 現金は10%未満	6: 全て手形等の支払い（現金0%）
-----------------	-------------	----------------	----------------	-------------	--------------------

--

【発注側 2 3】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

現金以外の支払いで最も多い支払い手段をお答えください。

[単一回答]

1: 約束手形	2: 電子債権	3: 一括決済方式（ファクタリング）	4: その他
4: その他の内容入力欄			

--

【発注側 2 4】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引について、下請代金を手形等で支払っている場合*、手形等のサイトはどれくらいですか。

*発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お答えください。

[単一回答]

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
---------------	---------------	---------------	----------------	---------------

--

【発注側 2 5】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

現在、60日を超えるサイトの手形等を利用している場合*、サイトを60日以内に変更する予定はありますか。

※60日を超えるサイトの手形等がない場合は、回答不要です。

*下請法の指導基準が見直されており、約束手形、一括決済方式、電子記録債権のサイトが60日以内に変更される（2024年11月～）

[単一回答]

1: 今年（2024年）の11月までに60日以内に変更予定	2: 時期は未定だが、60日以内に変更予定	3: 60日以内に変更する予定はない
-------------------------------	-----------------------	--------------------

--

【発注側 2 6】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

支払手段の変更についてお伺いします。支払方法を変更した際に、手数料分や金利分に関してどのような扱いといたかお答えください。

[複数回答可]

1: 現金払いに変更した場合の振込手数料分は自社が負担している資金繰りがつかないため
2: 現金払いに変更した場合の振込手数料分は相手が負担している（支払額から差引等）
3: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社が負担している
4: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分は相手が負担している
5: サイト短縮を行った際、金額は変更しなかった
6: サイト短縮を行った際、従来より早期の支払いとなることを踏まえ一定金額分を差し引いた
7: 手形等で長いサイトへの変更をした際に額を一定額割り増した
8: 手形等で長いサイトへの変更をしたが金額は変更しなかった
9: その他
9: その他の内容入力欄

■約束手形に関する質問

【発注側 2 7】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を御存知ですか。

[単一回答]

1: 知っている	2: 知らなかった
----------	-----------

--

【発注側 2 8】 【発注側 2 2】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

現在、下請代金の支払いに約束手形を利用している場合、約束手形の利用廃止*を予定していますか。

*「約束手形の利用廃止」は、現金振込払いもしくは電子記録債権等の電子的決済手段への移行を指します。

[単一回答]

1: 2026年までに利用を廃止する予定	2: 時期は未定だが、利用を廃止する予定	3: 利用の廃止に向けて検討中	4: 利用の廃止予定はない	5: 約束手形以外を利用している
----------------------	----------------------	-----------------	---------------	------------------

--

【発注側 2 9】 【発注側 2 8】で「4: 利用の廃止予定はない」と回答した方にお伺いします。

約束手形の利用の廃止をする予定がない理由は何ですか。

[複数回答可]

1: 資金繰りがつかないため
2: 資金繰りに支障はないが、手元資金に余裕を持たせたいため
3: 電子的決済手段を自ら使用することが難しいため
4: 仕入先（発注先）が電子的決済手段（約束手形で支払われるため）に対応しないため
5: 電子的決済手段と比べ、約束手形の方が利便性が高いため
6: 仕入先（発注先）から依頼されていないため
7: 約束手形での支払いを希望されているため
8: 電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため
9: これまでの慣習を変えるのは手間なため
10: その他
10: その他の内容入力欄

V. 知的財産等への対応

貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭にお答えください。

【発注側 3 0】 貴社の取引先企業のうち、何割程度の企業と知的財産等*を扱う取引があるかお答えください。

*特許権、実用新案権、意匠権、著作権、営業秘密（ノウハウ、金型・設計図・図面等）等、法令により定められた権利

[単一回答]

1: 全ての企業と知的財産等を扱う取引がある (100%)	2: 多くの企業と知的財産等を扱う取引がある (99~81%)	3: 一部の企業と知的財産等を扱う取引がある (80~41%)	4: あまり知的財産等を扱う取引はない (40~1%)	5: 知的財産等を扱う取引はない (0%)
-------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	-----------------------------	-----------------------

--

【発注側 3 1】 発注側30で、知的財産等を扱う取引がある（選択肢1~4）と回答した方にお伺いします。

直近1年間で、知的財産権等を含む取引において適正な取引を実現するための取組（以下、単に「取組」という。）を実施した取引先企業の割合をお答えください。

[単一回答]

1: 全ての企業に実施した (100%)	2: 多くの企業に実施した (99~81%)	3: 一部の企業に実施した (80~41%)	4: あまり実施しなかった (40~1%)	5: 全く実施しなかった (0%)
----------------------	------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------

--

【発注側 3 2】 発注側30で、知的財産等を扱う取引がある（選択肢1~4）と回答した方にお伺いします。

具体的にどのような取組を行っているかお答えください。

[複数回答可]

1: 双務的な秘密保持契約を締結している
2: 契約の締結に当たって、仕入先（発注先）と明示的に内容の協議を行っている
3: 秘密保持契約を締結する前は、仕入先（発注先）が有する営業上の秘密を知り得る行為をしない
4: 知的財産に対しては適切に対価を支払っている
5: 工場監査・品質保証の際には、事前にその個所を明示し、その目的を達成するために必要な範囲の確認にとどめている
6: 仕入先（発注先）と共同で開発した発明等の権利の帰属について、明示的に協議の上決定している
7: その他（ ）
7: その他の内容入力欄

【発注側 3 3】 発注側31で、「5: 全く実施しなかった（0%）」と回答した方にお伺いします。

取組を実施していない理由をお答えください。

【複数回答可】

[複数回答可]

1: 仕入先（発注先）には、知的財産権等が存在していないと考えるため実施する必要性を感じないため
2: 自社には、知的財産権に係る適正な取引を実現するための取組を行う慣行がないため
3: 自社に定型的契約書書式があり、個別の契約変更には応じていないため
4: 知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形の内容が、全社的には浸透していないため
5: 仕入先（発注先）から明示的に配慮不要といわれているため
6: その他
6: その他の内容入力欄

VI. 働き方改革への対応

貴社とBtoB取引のある中小企業との取引を念頭にお答えください。

【発注側 3 4】 貴社が仕入先（発注先）に発注を行う際、仕入先（発注先）の働き方に配慮した発注を行っているか
お答えください。

[単一回答]

1: 配慮している	2: 配慮していない	3: その他
3: その他の内容入力欄		

--

【発注側 3 5】 貴社が行った働き方改革に関する対応*の結果、仕入先（発注先）に対し影響が生じる可能性がある項目について
お答えください。

*時間外労働の上限規制に関する対応、同一労働同一賃金に関する対応など

[複数回答可]

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
10: 分からない
9: その他の内容入力欄

【発注側 3 6】 直近1年間で、貴社が行った働き方改革に関する対応*により、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合に
貴社が適正なコストを負担した状況をお答えください。

*時間外労働の上限規制に関する対応、同一労働同一賃金に関する対応など

[単一回答]

1: 全ての仕入先（発注先）について適正コストを負担した（100%）	2: 多くの仕入先（発注先）について適正コストを負担した（99～81%）	3: 一部の仕入先（発注先）について適正コストを負担した（80～41%）	4: 適正コストの負担はあまりしなかった（40～1%）	5: 適正コストは全く負担しなかった（0%）	6: 短納期発注や急な仕様変更などは行っていない
------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------	------------------------	--------------------------

--

＜ 受注側事業者調査票 ＞

「受注側事業者調査票」は、貴社が受注者の立場にある取引の状況についてお答えください。

回答欄

I. 販売先情報

【受注側1】 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: 建設業（ハウスメーカー）	2: 建設業（ハウスメーカー以外）	3: 食品製造業
4: 繊維工業	5: 建材・住宅設備業	6: パルプ・紙・紙加工品製造業
7: 印刷業	8: 製菓産業	9: 化学産業（製菓産業以外）
10: 鉄鋼業	11: 非鉄金属製造業	12: 金属製品製造業
13: 機械製造業	14: 医療機器、福祉用具製造業	15: 電機・情報通信機器製造業
16: 自動車・自動車部品製造業	17: 造船業	18: 航空宇宙工業
19: その他の製造業	20: 電気・ガス・熱供給・水道業	21: 通信業
22: 放送コンテンツ業	23: 映像・音声・文字情報制作業	24: 情報サービス・ソフトウェア業
25: トラック運送業	26: 運輸業、郵便業（トラック運送業以外）	27: 卸売業
28: 小売業	29: 物品賃貸業	30: 不動産管理業
31: 専門・技術サービス業	32: 広告業	33: 宿泊業
34: 飲食サービス業	35: 生活関連サービス業	36: 自動車整備業
37: 警備業	38: その他のサービス業	39: その他（上記以外）

【受注側2】 **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1億円以下
4: 1億円超3億円以下	5: 3億円超10億円以下	6: 10億円超

【受注側3】 **取引金額が最も大きい販売先との取引に係る内容（納期、支払条件、仕様等）に契約書等の書面は存在しますか。**

[単一回答]

1: 存在する	2: 存在しない	3: 分からない
---------	----------	----------

【受注側4】 貴社は、販売先をどのように呼んでいますか。最も多く使う呼び方をお答えください。

[単一回答]

1: 取引先（企業・会社）	2: 親会社・企業	3: お客様
4: 委託元（企業・会社）	5: 販売先企業・会社	6: 発注元（企業・会社）
7: パートナー企業・会社	8: 協力企業・会社	9: その他
9: その他の内容入力欄		

【受注側5】 貴社が常時取引している販売先の数をお答えください。

[数値回答]

貴社と常時取引（BtoB）をしている販売先数	
------------------------	--

II. 価格決定方法

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6】 2024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。各コストの変動についてお答えください。

各項目
[単一回答]

①コスト全般の変動について					
1: 販売先から申し出があり協議を行った	2: 販売先から申し出があったが協議を行わなかった	3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた	4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	5: 協議を行う必要がなかった	6: 協議を申し入れることができなかった
②労務費の変動（最低賃金の引上げ、人手不足への対処による労務費の上昇）について					
1: 販売先から申し出があり協議を行った	2: 販売先から申し出があったが協議を行わなかった	3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた	4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	5: 協議を行う必要がなかった	6: 協議を申し入れることができなかった
③原材料価格の変動について					
1: 販売先から申し出があり協議を行った	2: 販売先から申し出があったが協議を行わなかった	3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた	4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	5: 協議を行う必要がなかった	6: 協議を申し入れることができなかった
④エネルギー価格の変動について					
1: 販売先から申し出があり協議を行った	2: 販売先から申し出があったが協議を行わなかった	3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた	4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	5: 協議を行う必要がなかった	6: 協議を申し入れることができなかった

「3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方 →【受注側7】へ

「4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった」と1項目でも回答した方 →【受注側8】へ

上記以外の方 →【受注側9】へ

【受注側7】 【発注側6】で「3: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方にお伺いします。

販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。

[複数回答可]

理由	1: ニュース等の報道等から販売先が協議に取り組む必要を感じたと思われるため	
	2: 行政・業界団体等からの要請があったため	
	3: 同業他社が販売先と協議を実施しているため	
	4: 販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため	
	5: 販売先の経営層から対応するよう指示があったため	
	6: 販売先の取引先も協議に応じてくれたため	
	7: これまでも定期的に協議に応じていたため	
	8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	
	9: 貴社から強い要望（何度も要望）を行ったため	
	10: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申入れに効果があったため	
	11: その他	
11: その他の内容入力欄		

【受注側8】 【受注側6】で「4: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった」と1項目でも回答した方にお伺いします。

販売先が協議に応じてくれなかった理由は何だと思いますか。

[複数回答可]

理由	1: 販売先の業績が悪化しているため	
	2: 販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれないため（最終製品の価格転嫁が進まないため）	
	3: 販売先が想定している予算内での対応が難しいため	
	4: 販売先が交渉の必要性を感じていないため	
	5: 販売先との間では協議を要しない仕組みが導入されているため（相見積り対応・フォーミュラ等）	
	6: 販売先の社内体制上、交渉へ対応する人的な余力がなかったため	
	7: 今後、取引中止や仕入先変更を検討されているため	
	8: 販売先の経営層から対応するよう指示がないため	
	9: 貴社から協議を求められなかったため	
	10: 定期的な協議は行っていないため（サイクルが長い）	
	11: その他	
11: その他の内容入力欄		

【受注側 9】 2024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との価格交渉に関する協議状況（概況）についてお答えください。

各項目
[単一回答]

①販売先から価格決定理由の説明状況				
1: 販売先から説明があり納得している	2: 販売先から説明はあったが納得していない	3: 説明がない	4: その他	
4:その他の内容入力欄				
②販売先の協議の際の説明方法				
1: 資料を用いて説明している	2: 口頭のみで説明している	3: その他		
3:その他の内容入力欄				
③貴社からの意見の傾聴状況				
1: 意見を聞いて理解してもらっている	2: 意見を聞いてもらえるが、聞いているだけと感じる	3:意見を聞いてくれない	4:その他	
4:その他の内容入力欄				
④協議から価格決定の回答までの期間				
1: 協議後1ヶ月以内に回答がある	2: 協議後3ヶ月以内に回答がある	3: 協議後6ヶ月以内に回答がある	4: 協議後1年以内に回答がある	5: 回答はない
⑤その他(自由記載)				

【受注側 10】 「労務費の価格交渉の指針」のうち、①貴社が遵守出来た項目、②発注者側が出来ていた項目をお答えください

①貴社の行動 [複数回答可]

1: 国・地方公共団体や中小企業の支援機関の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報収集する
2: 価格交渉において、最低賃金の上昇率や春季労使交渉の妥結額や上昇率など公表資料を用いる
3: 定期的な価格交渉の時期や販売先の繁忙期など、値上げ要請が行いやすいタイミングを活用する
4: 販売先から価格提示をされるのを待たずに自ら希望する額を提示する
5: 定期的に販売先とコミュニケーションをとる
6: 価格交渉の記録を作成し、貴社と販売先の双方で保管する
7: その他の貴社の行動
7:その他の内容入力欄

②発注者側の行動 [複数回答可]

8: 労務費の価格交渉について経営トップの関与が感じられた
9: 定期的に労務費の価格転嫁について協議の場が設けられた
10: 価格転嫁に関する資料や説明を求められた場合、公表資料を用いるよう依頼された
11: サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性が判断された
12: 労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求めたところ、協議のテーブルについた
13: 労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示された
14: その他の発注者側の行動
14:その他の内容入力欄

【受注側 11】 2024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: 全て反映された (100%)	2: 概ね反映された (99~81%)	3: 一部反映された (80~41%)	4: あまり反映されなかった (40~1%)	5: 反映されなかった (0%)	6: 減額された (マイナス)
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: 全て反映された (100%)	2: 概ね反映された (99~81%)	3: 一部反映された (80~41%)	4: あまり反映されなかった (40~1%)	5: 反映されなかった (0%)	6: 減額された (マイナス)
③原材料価格の変動の価格反映状況					
1: 全て反映された (100%)	2: 概ね反映された (99~81%)	3: 一部反映された (80~41%)	4: あまり反映されなかった (40~1%)	5: 反映されなかった (0%)	6: 減額された (マイナス)
④エネルギー価格の変動の価格反映状況					
1: 全て反映された (100%)	2: 概ね反映された (99~81%)	3: 一部反映された (80~41%)	4: あまり反映されなかった (40~1%)	5: 反映されなかった (0%)	6: 減額された (マイナス)

「1: 全て反映された (100%)」 「2: 概ね反映された (99~81%)」 「3: 一部反映された (80~41%)」 を1項目でも回答した方 →【発注側 12】へ

「4:あまり反映されなかった(40~1%)」「5:反映されなかった(0%)」を1項目でも回答した方→【発注側1.3】へ

【受注側1.2】 受注側11で「1:全て反映された(100%)」「2:概ね反映された(81~99%)」「3:一部反映された(80~41%)」と1項目でも回答した方にお伺いします。

変動コストを2024年度の単価に反映できた理由は何だと思えますか。

[複数回答可]

理由	1: ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要性を販売先が感じたため	
	2: 販売先に行政・業界団体等からの要請があったため	
	3: 販売先の同業他社が価格転嫁に応じているため	
	4: 販売先の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため	
	5: 販売先の経営層から対応するよう指示があったため	
	6: 販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれたため(最終製品の価格転嫁が進んだため)	
	7: これまでも価格転嫁に応じていたため	
	8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	
	9: 一定の基準で対応した結果であるため(相見積もり、フォーミュラ、標準単価等)	
	10: 定量的なエビデンスに基づく交渉であったため(原価計算・価格変動状況・公表情報等)	
	11: 価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示をしたため	
	12: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申入れを行ったため	
	13: その他	
13:その他の内容入力欄		

【受注側1.3】 【受注側1.1】で「4:あまり反映しなかった(40~1%)」「5:反映しなかった(0%)」「6:減額された(マイナス)」と1項目でも回答した方にお伺いします。

変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由は何だと思えますか。

[複数回答可]

理由	1: 販売先の業績が悪化しているため	
	2: 販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれないため(最終製品の価格転嫁が進まないため)	
	3: 販売先が想定している予算内での対応が難しいため	
	4: 貴社からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	
	5: 一定の基準で対応した結果であるため(相見積もり、フォーミュラ、標準単価等)	
	6: 原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	
	7: 貴社が定量的なエビデンスを用意していなかったため(原価計算・価格変動状況・公表情報等)	
	8: 一時金で対応されているため	
	9: 貴社と同業の他社が多いため	
	10: 今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	
	11: これまでも価格転嫁に応じていなかったため	
	12: その他	
12:その他の内容入力欄		

【受注側1.4】 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)、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

例: コスト全体が100円で、①労務費が約20円、②原材料価格が約40円、③エネルギー価格が約30円、④その他が約10円の場合、①約20%、②約40%、③約30%、④約10%と回答。

【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○と入力してください】

[数値回答]

①労務費の割合 (%)	合計	約 (%) →	
②原材料価格の割合 (%)		約 (%) →	
③エネルギー価格の割合 (%)		100% 約 (%) →	
④その他の費用合計の割合 (%)		約 (%) →	
⑤不明			

Ⅲ. 原価低減要請、協賛金

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 1 5】 直近1年間で、販売先から原価低減要請や利益提供要請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→【受注側 1 6】へ 2: 受けたことはない→【受注側 2 0】へ

【受注側 1 6】 【受注側 1 5】で「1: 受けたことがある」と回答した方にお伺いします。

原価低減要請や利益提供要請のとらえ方についてお答えください。

[複数回答可]

とらえ方	1: 競争環境上やむを得ないと考えている
	2: 取引先と共同で効率化を行うなかで対応している
	3: 対応するつもりはない
	4: 取引継続のために一部は対応することになっている
	5: 取引先の数値目標を達成するための取組
	6: その他
6.その他の内容入力欄	

【受注側 1 7】 【受注側 1 5】で「1: 受けたことがある」と回答した方にお伺いします。

原価低減要請や利益提供要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意しましたか。

[単一回答]

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

【受注側 1 8】 【受注側 1 7】で「2: 要請に納得しないまま合意した」と回答した方にお伺いします。

要請に納得しないまま合意した理由についてお答えください。

[複数回答可]

理由	1: 転注を示唆されたためやむを得ず合意
	2: これまでの慣例のため合意
	3: 販売先の更に上位の販売先からの要請のためやむを得ず合意
	4: 新たな発注を示唆してもらったため
	5: その他
5.その他の内容入力欄	

【受注側 1 9】 【受注側 1 5】で「1: 受けたことがある」と回答した方にお伺いします。

直近1年間で、販売先から受けた不合理な原価低減要請、利益提供要請の内容と総額をお答えください。

①不合理な原価低減要請

不合理な原価低減要請の内容		[自由回答]
不利益を受けた総額 (単位: 円)		円 [数値回答]

②不当な金銭、役務等の利益提供要請

不当な金銭、役務等の利益提供要請の内容		[自由回答]
不利益を受けた総額 (単位: 円)		円 [数値回答]

Ⅳ. 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（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）に関する質問

【受注側 2 0】下請代金の現金払いの割合はどれくらいですか。

*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お答えください。

[単一回答]

1: 全て現金払い (100%) 2: 現金は50%以上 3: 現金は30~50%未満 4: 現金は10~30%未満 5: 現金は10%未満 6: 全て手形等の支払い (現金0%)

【受注側 2 1】 【受注側 2 0】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

現金以外の支払いで最も多い支払い手段をお答えください。

[単一回答]

1: 約束手形	2: 電子債権	3: 一括決済方式（ファクタリング）	4: その他
4:その他の内容入力欄			

【受注側 2 2】 【受注側 2 0】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

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。

*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お答えください。

[単一回答]

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 2 3】 【受注側 2 0】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

直近1年間で、下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を行いましたか。

*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お答えください。

[単一回答]

1: 販売先から申し出があり協議を行った	2: 自社から申し出を行い協議に応じてくれた	3: 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	4: 協議を行う必要がなかった
----------------------	------------------------	-----------------------------	-----------------

【受注側 2 4】 【受注側 2 0】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

販売先からの下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望しますか。

[単一回答]

1: サイト・現金への変更とも変更を希望する	2: サイトの変更のみ希望する	3: 現金への変更のみ希望する	4: 変更を希望しない
------------------------	-----------------	-----------------	-------------

【受注側 2 5】 【受注側 2 4】で「4: 変更を希望しない」を回答した方にお伺いします。

変更を希望しない理由は何ですか。

[複数回答可]

理由	1: 資金繰りに問題がないため
	2: 販売先と継続して取引を行うため（現金化するまでの期間も販売先とやりとりができるため）
	3: 電子的決済手段を自ら使用することが難しいため
	4: 自身の仕入先（発注先）が電子的決済手段（約束手形で支払われるため）に対応しないため
	5: 現金以外の支払い手段の方が利便性が高いため
	6: 電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため
	7: これまでの慣習を変えるのは手間なため
	8: その他
8:その他の内容入力欄	

【受注側 2 6】 【受注側 2 0】で「1: 全て現金払い」以外を回答した方にお伺いします。

支払手段が変更された際に、手数料分や金利分に関してどのような扱いとなったかお答えください。

[複数回答可]

どのような扱いとなったか	1: 現金払いに変更した場合の振込手数料分の負担はなかった（相手が負担）
	2: 現金払いに変更した場合の振込手数料分を自社が負担することになった（支払額から差引）
	3: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）を相手に負担してもらえることになった
	4: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社で負担することになった
	5: サイト短縮により従来より早期に回収できるようになった（額の変更なし）
	6: サイト短縮により従来より早期に回収できることを踏まえた金額分を差し引かれることになった
	7: 手形等で長いサイトへの変更を受けた際に一定額割り増した金額となった
	8: 手形等で長いサイトへの変更を受けたが金額に変更はなかった
	9: その他
9:その他の内容入力欄	

■約束手形に関する質問

【受注側 2 7】 貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨*が閣議決定されている事を御存知ですか。

*下請法に定める振興基準では、「令和8(2026)年の約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨、閣議決定されていること等に十分留意しつつ、約束手形は出来る限り利用しないように努めるものとする。」とされています。

[単一回答]

1: 知っている	2: 知らなかった
----------	-----------

■支払手段に関する質問

【受注側 2 8】 自社からの支払いで最も多い手段とサイトをお答えください。

① 手段

[単一回答]

1: 約束手形	2: 電子債権	3: 一括決済方式 (ファクタリング)	4: 現金
---------	---------	---------------------	-------

② サイト

[単一回答]

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
---------------	---------------	---------------	----------------	---------------

V. 知的財産等への対応

【受注側 2 9】 貴社の保有する知的財産権等*を保護するための対応を行っていますか。

*知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等 (ノウハウ、金型・設計図・図面等)

[単一回答]

1: 実施中	2: 実施予定	3: 未実施	4: 知的財産権等を有しているが分からない
--------	---------	--------	-----------------------

【受注側 3 0】 貴社には知的財産権等を管理するための体制はありますか。

[複数回答可]

1: 専門部署を設置している	
2: 専任の担当者を設置している	
3: 兼任の担当者を設置している	
4: 体制はない	
5: その他	
5: その他の内容入力欄	

【受注側 3 1】 貴社の知的財産権等を保護するために、具体的にどのような対策をしていますか。

[複数回答可]

1: 特許等の出願・登録	
2: ノウハウの営業秘密としての管理	
3: 取引先企業から手交された契約書案の内容確認	
4: 公平な契約を結ぶための交渉	
5: 特に対策はしていない	
6: その他	
6: その他の内容入力欄	

【受注側 3 2】 受注側31で「5: 特に対策はしていない」と回答した方にお伺いします。

対策していない理由をお答えください。

[複数回答可]

1: 取引先企業を信頼しており、知的財産権等を侵害されるおそれはないと考えているため	
2: 過去に知的財産権等を侵害されたことがなく、対策は必要ないと考えているため	
3: かつては対策を講じていたが、取引先企業との間では効果がなく、諦めを感じてしまったため	
4: どのように対策をしたらよいか分からないため	
5: その他	
5: その他の内容入力欄	

【受注側 3 3】 直近1年間で、知的財産権等を含んだ取引において取引先企業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]

1: 秘密保持契約の締結に応じてもらえない、又は自社に不利な秘密保持契約の締結を強制される	
2: 契約書の修正協議に応じてもらえない	
3: 秘密保持契約締結前に、自社の営業上の秘密の開示を強要される	
4: 知的財産に適切な対価を支払ってもらえていない	
5: 工場監査・品質保証の際に、事前に目的と監査事項を教えてもらえない、又はその目的を達成するために必要な範囲を超えて、ノウハウや技術上・営業上の秘密情報の提供を要請される	
6: 取引先企業と共同で開発した発明等の権利の帰属について、自社の寄与度に関係なく一方的に取引先のみ帰属とされる	
7: その他	
7: その他の内容入力欄	

VI. 働き方改革への対応

【受注側 3 4】 販売先は発注を行う際、貴社の働き方に配慮した発注を行っているかお答えください。

[単一回答]

1: 配慮されている	2: 配慮されていない	3: その他
3: その他の内容入力欄		

【受注側 3 5】 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、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	
9: その他の内容入力欄	

【受注側 3 6】 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: 全て販売先が負担してくれた (100%)	2: 多くを販売先が負担してくれた (99~81%)	3: 一部を販売先が負担してくれた (80~41%)	4: 販売先はあまり負担しなかった (40~1%)	5: 販売先は負担しなかった (0%)
-------------------------	----------------------------	----------------------------	---------------------------	---------------------