

平成 28 年 1 月 21 日



## 下請等中小企業の取引条件の改善に向けた調査を実施します

中小企業庁では、下請等中小企業の取引条件の改善の状況や課題について具体的に把握するため、大企業及び中小企業それぞれに対する調査を行います。調査結果は 3 月を目途にとりまとめるとともに、調査結果を踏まえて必要な対策を講じてまいります。

### 1. 趣旨・目的

中小企業・小規模事業者が賃上げをしやすい環境を作るためには、下請等中小企業の取引条件の改善が重要です。

このため、平成 27 年 12 月 21 日に開催された「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議」(議長:世耕内閣官房副長官)での議論を踏まえ、「経済の好循環実現に向けた政労使会議」の合意・決定(平成 26 年 12 月及び平成 27 年 4 月)に基づく価格転嫁等の取り組み状況をはじめ、取引条件の改善に関する状況や課題を把握する目的で、大企業、中小企業双方に対する調査を行うものです。

### 2. 大企業向け調査

(1)対象事業者： 資本金 3 億円超の事業者 約 1 万 5 千社程度

(2)調査項目(別紙 1):

業績改善と経営課題への取組、政労使合意を踏まえた取組の浸透状況、取引単価の決め方等、自社の取引先の取引適正化、取引単価に関する方針、取引先に対する行為 等

(3)調査方法:

委託先事業者を通じ、対象事業者の代表者宛てに郵送で送付(1 月末までに発送予定、2 月中旬〆切)

(4)周知・協力依頼:

関係団体に対して、会員企業等に対する周知と調査への協力の呼びかけを依頼。web ページにおいても調査票を公開。

URL: <http://www.tsr-net.co.jp/service/product/mrq/index.html>

<大企業向け調査についての問い合わせ先(委託先)>

株式会社東京商工リサーチ 市場調査部内

「下請等中小企業の取引条件の改善に関する調査」アンケート回収係

電話:03-6910-3171 FAX:03-5221-0716

メール : [h28kaizen@tsr-net.co.jp](mailto:h28kaizen@tsr-net.co.jp)

受付時間:2月1日以降の平日(月~金)9時~12時、13時~17時

※メールについては1月22日(金)より受付可

### 3. 中小企業向け調査

#### ①Web 調査

(1)対象事業者: 中小企業約1万社(受注者としての取引について質問)

(2)調査項目(別紙2):

主な取引先の業種、原材料・エネルギーコストの転嫁状況、取引価格の決め方等

(3)調査方法:民間調査会社が保有するモニター企業に対して、Web上でアンケートを実施(12月から着手済み)

#### ②取引上の立場の弱いおそれのある事業者に対する聞き取り調査

(1)対象事業者:三次下請、四次下請等の事業者を念頭に、取引上の立場の弱いおそれのある事業者を選定(詳細は非公表)。

(2)調査項目:取引価格の動向、取引条件の改善の観点から問題となる事例、等

(3)調査方法:経済産業省(中小企業庁、各地域の経済産業局等)の職員が訪問等により、事業者から聞き取り(2月中を目処に実施)

(4)調査結果:事業者の不利益とならないよう最大限配慮した上で、公表可能な形式に編集し、周知や指導に活用

(本発表資料のお問い合わせ先)

中小企業庁取引課長 安藤

担当者: 田邊

電話:03-3501-1511(内線 5291~5297)

03-3501-1669(直通)

03-3501-6899(FAX)

平成28年1月吉日

各位

## 中小企業庁委託事業 「下請等中小企業の取引条件の改善に関する調査」 のお願いについて

### 1. 調査の趣旨

- (1) 本調査は、中小企業・小規模事業者が賃金の引き上げをしやすい環境を作るため、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、中小企業・小規模事業者の取引条件の改善に向けた大企業等における取組の状況、今後の方針等を把握する目的で行うものです。
- (2) なお、回答内容について個社名を特定して公表することはなく、回答内容をもって直ちに行政指導や行政処分を行うことはありませんので、正確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。

### 2. 調査の対象

- (1) 貴社が発注者となる事業者間取引（いわゆる BtoB 取引）に関して、取引の実態、中小企業・小規模事業者の取引条件の改善に向けた取組の状況、今後の方針等について、お答えください。
- (2) 対象となる事業者間取引には、下請代金支払遅延等防止法の対象となる取引に限らず、建設工事の請負取引、継続的な納入等の売買取引、貴社が優越的な地位になりうる取引を幅広く含みます。

### 【記入上のお願い】

- 本調査は、中小企業庁より委託を受けて、(株)東京商工リサーチが実施しています。
- 記入にあたっては、**平成28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28年2月15日(月)まで**に同封の返信用封筒に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・FAX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「下請等中小企業の取引条件の改善に関する調査」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：03-6910-3171 FAX：03-5221-0716  
 メール：h28kaizen@tsr-net.co.jp  
 受付時間：平日（月～金）9時～12時、13時～17時

貴社名	
部署名	
氏名	
電話番号	

## 1. 貴社の概要について

問 1-1 貴社が該当するものをお答えください。【複数回答可】

1. 日本経済団体連合会の企業会員である
2. 所属する業界団体が、日本経済団体連合会の団体会員である
3. 商工会議所（日本商工会議所）の会員である

問 1-2 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。【○は1つ】

(例) 企業A → 企業B → 貴社 → 企業C  
発注者 一次 二次 三次

※上記例の場合、貴社の地位は二次となります。

1. 概ね発注者の地位にある
2. 概ね一次取引先（下請）の地位にある
3. 概ね二次取引先（下請）の地位にある
4. 概ね三次取引先（下請）以降の地位にある

## 2. 業績改善と経営課題への取組について

問 2-1 貴社の業況について伺います。

	2012 年度	2013 年度	2014 年度
売上高	百万円	百万円	百万円
経常利益	百万円	百万円	百万円
利益剰余金	百万円	百万円	百万円

問 2-2 2012 年度と比較して 2014 年度の経常利益、利益剰余金のいずれかが増加している場合にお答えください。経常利益、利益剰余金の増加による資金を、これまでに、どのような分野に投じてきましたか。貴社の実績において、上位となる項目を3つお選びください。【○は3つまで】

1. 国内の設備投資の増加
2. 海外への投資の増加【(海外関係の) 株式及び出資金、長期貸付金の増加】
3. 研究開発投資の増加
4. 従業員の賃金の引き上げ（ベースアップ、賞与・一時金等）【(人件費÷人員数) の増加】
5. 新規雇用の拡大【人員数の増加】
6. 取引先の取引条件の改善（取引価格の引き上げ、取引先の支援・協力）【売上原価のうち外部調達費用】
7. 有利子負債の削減
8. 現預金の増加
9. その他

問 2-3 問 2-2 で選んだ項目について、具体的な数値（金額又は人数）をお答えください。

費目	2012 年度	2013 年度	2014 年度
	百万円 人	百万円 人	百万円 人
	百万円 人	百万円 人	百万円 人
	百万円 人	百万円 人	百万円 人

### 3. 政労使合意を踏まえた取組の状況について

問 3-1 「経済の好循環実現に向けた政労使会議\*」における平成 26 年 12 月の合意及び平成 27 年 4 月の決定の内容を承知していますか。

\*構成員：安倍内閣総理大臣、榊原日本経済団体連合会会長、三村日本商工会議所会頭、鶴田全国中小企業団体中央会会長（当時）、古賀日本労働組合総連合会会長（当時）

1. 知っている                      2. 知らない → 問 4-1 へ

問 3-2 過去 1 年間の状況について伺います。貴社が発注者として行う事業者間取引において普段行われているもの（以下「取引の概況」という。）をお答えください。

原材料や電気料金をはじめとするエネルギーコストなど、取引先企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた価格転嫁や支援・協力について、貴社はどのように取り組みましたか。【複数回答可】

1. 取引価格を引き上げた → 問 3-3 へ  
 2. 取引価格の引き上げ以外の取組を行った → 問 3-4 へ  
 3. 取組を行わなかった → 問 3-5 へ

問 3-3 取引価格を引き上げた場合、取引価格引き上げで考慮した項目をお答えください。【複数回答可】

1. 労務費の上昇分                      2. 原材料価格の高騰                      3. 電気料金の高騰  
 4. 燃料費の高騰                      5. その他

問 3-4 取引の概況をお答えください。行ったことのある取組の内容はどのようなものですか。【複数回答可】

1. 契約において価格以外の部分を見直した  
 2. コスト高騰時の費用分担ルールを契約内容で明確化した  
 3. 価格決定プロセスにおいて取引先の事情や要請を聴取した  
 4. 貴社職員が、取引先の改善活動に関する助言等を行った  
 5. 効率性の高い生産設備を購入し取引先に貸与した  
 6. 技術・専門知識・効率化等のノウハウ等で支援した  
 7. 資金面の支援を行った  
 8. 原材料等を安価で調達できる取引先を紹介した  
 9. その他

問 3-5 上記の政労使合意を自社の調達部門において着実に実行するための具体的な取組方針の作成や業務ルールの改正等を行いましたか（行う予定はありますか）。

1. はい → （策定や改正を行った又は行う予定の日付：平成 年 月 日）  
 2. いいえ

#### 4. 取引価格の決め方等について

問 4-1 取引の概況をお答えください。過去（直近 5 年以内）に円高や景気低迷、自社の業績悪化を理由として、取引先企業に対して取引価格の引き下げを要請したことがありますか。

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

問 4-2 取引の概況をお答えください。円安や景気回復など経済状況全般の変化により、自社の業績改善が見られた場合、取引先企業に対して、取引価格の引き上げ等の取引条件の改善を行いましたか（今後、行う予定はありますか）。【○は 1 つ】

- |                       |                         |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 行った（今後、行う予定がある）    | → （行った又は行う予定の時期：平成 年 月） |
| 2. 行っていない（今後、行う予定はない） |                         |
| 3. 自社の業績が改善していない      |                         |

問 4-3 外注（下請）により調達している主要な製品、部品、役務等の品目名と、2011 年当時の取引価格を 100 とした場合の、2015 年時点における取引価格（\*）をお答えください。品目は、貴社と比較して企業規模の小さな取引先との主要な取引品目について、5 品目程度お答えください。

\*同一の品目がない場合には、同種同類とみなせる品目の取引価格をお答えください。

品目名	2015 年価格指数 (2011 年を 100 とした場合)

< 価格変化の主な理由（自由記述） >

--

問 4-4 平成 26 年 4 月に消費税率が 5%から 8%に引き上げられたことに伴い、全ての取引について、取引価格（本体価格＋消費税）への消費税率の引き上げ分の転嫁を適正に行いましたか。

（例 1）従来からの取引価格が消費税 5%を含む価格であった場合、通常は、消費税 5%分を除いた従来の本体価格に、8%を乗じた額を加えた額が、新たな取引額となります。

（例 2）消費税率 8%分を受け入れることと引き替えに、従来からの本体価格を一部引き下げる等の行為は、消費税転嫁拒否行為に該当する恐れがあります。

- |                            |                       |
|----------------------------|-----------------------|
| 1. 取引価格（本体価格＋消費税）を引き上げた    | → （価格改定を行った時期：平成 年 月） |
| 2. 取引価格（本体価格＋消費税）を引き上げなかった |                       |

問 4-5 過去 1 年間の状況について伺います。取引の概況をお答えください。

貴社は、取引先事業者から労務費の上昇（最低賃金の引き上げ、人手不足による労務費の高騰、等）を理由とした取引価格の引き上げの要請があった場合に、これに応じましたか。【○は 1 つ】

- |  |
|--|
| 1. 応じた（取引価格を引き上げた） → （価格改定を行った時期：平成 年 月） |
| 2. 応じなかった（取引価格を引き上げなかった）<br>（理由： ）       |
| 3. 要請がなかった                               |

問 4-6 調達価格（発注価格）を上げないこと（下げること）を、貴社の購買部局、調達部局担当者の人事考課上は、どのように評価していますか。貴社の状況に最も近いものを一つお選びください。【○は 1 つ】

- |                                  |
|----------------------------------|
| 1. 調達価格を上げないこと・下げることを加点項目としている   |
| 2. 調達価格を上げること・下げないことを減点項目としている   |
| 3. 上記以外の方法で、調達価格を担当者の人事考課上評価している |
| 4. 上記のいずれもしていない                  |

## 5. 自社の取引先の取引適正化について

問 5-1 貴社と直接取引する事業者から先の貴社関連の事業者間取引（下記例の A－B 間、B－C 間以降の取引）における取引条件の改善、取引の適正化等の取組の実態について伺います。取引の概況をお答えください。

貴社は、貴社から数えてどの程度先の取引関係についてまで、上記の実態を把握していますか。【○は 1 つ】

（例）貴社→取引先 A→取引先 B→取引先 C→取引先 D→E  
（一次） （二次） （三次） （四次）

- |                             |
|-----------------------------|
| 1. 貴社から数えて一次取引先 A の取組のみ把握   |
| 2. 貴社から数えて二次取引先 B の取組まで把握   |
| 3. 貴社から数えて三次取引先 C の取組まで把握   |
| 4. 貴社から数えて四次取引先 D 以降の取組まで把握 |
| 5. 把握していない（貴社自身の取組のみ把握）     |

問 5-2 貴社のグループ企業（発行済み株式総数の 3 分の 1 以上を貴社が保有し、又は貴社が役員を派遣している企業とします。）の取引先事業者との取引条件の改善、取引の適正化等の取組について、実態を把握していますか。

- |           |            |
|-----------|------------|
| 1. 把握している | 2. 把握していない |
|-----------|------------|

問 5-3 貴社がある企業グループの一員である場合にお答えください。

当該企業グループの中核的企業等、グループ内において貴社よりも優位な地位にある企業から、貴社が取引上優位な地位にある企業との関係における取引適正化について、指導や監督を受けることがありますか。

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

## 6. 価格に関する方針について

問 6-1 貴社の取引価格に関する方針について伺います。仕入れ価格は上げてはいけない、ということが貴社の調達の方針になっていますか。

1. なっている → 問 6-3 へ                      2. なっていない → 問 6-2 へ

問 6-2 貴社の調達の方針において、取引価格を引き上げることを認める場合として、どのような場合が明示されていますか。【複数回答可】

1. 取引先企業の責任によらないコストの増加  
(該当するコストの例： )
2. 市況の改善
3. 継続的な取引先との共存関係の構築
4. その他 ( )

問 6-3 今後の取引価格に関する方針について伺います。取引先事業者から取引価格の改定を求められた場合に、原則として反映に応じる方針とする項目はどれですか。【複数回答可】

1. 最低賃金の引き上げを踏まえた労務費の上昇分
2. 人手不足を理由とした労務費の上昇分
3. 原材料価格の高騰を踏まえたコスト増加分
4. 電気料金の高騰を踏まえたコスト増加分
5. 燃料費（輸送用含む）の高騰を踏まえたコスト増加分
6. 消費税
7. 貴社の収益改善を踏まえた取引先事業者の利幅の見直し
8. 特にない

## 7. 取引先に対する行為について

問 7-1～7-3 については、これらの行為をしたことがあれば該当するものとしてお答えください。

問 7-1 取引先事業者に対して、主に下請代金支払遅延等防止法の対象外とする観点から、増資を要請したことはありますか。

1. ある    2. ない

問 7-2 取引先事業者に対して、損益計算書など、企業全体の収益状態がわかる書類の提出を求めたことがありますか。

1. ある    2. ない → 問 8-1 へ

問 7-3 取引先事業者から提出させた損益計算書などの書類に記載された収益状況を基に、取引価格の引き下げ要請をしたことはありますか。

1. ある    2. ない



## 8. 業種特性等に応じた質問事項について

以下については、該当する取引がある場合にお答えください。

また、問 8-1～8-3 については、これらの行為をしたことがあれば該当するものとしてお答えください。

問 8-1 貴社は、大量に発注することを前提とした商品・取引について、その後の状況変化で発注量が少量となった場合\*に、大量発注時と同額以下の取引価格を用いたことがありますか。

\*例えば、貴社が量産していた産業機械用向けの部品を大量発注していたところ、量産が終了したが、修理等のため同一の部品を少量のみ発注する場合。

- |            |            |
|------------|------------|
| 1. したことがある | 2. したことはない |
|------------|------------|

問 8-2 取引先に試作開発を無償で依頼した際に、その成果を活用して量産品等を発注するに当たって他社と競争に付す行為をしたことがありますか。

- |            |            |
|------------|------------|
| 1. したことがある | 2. したことはない |
|------------|------------|

問 8-3 貴社は、自社が発荷主又は着荷主となる運送業務について、運送業者への支払い賃金に含まれていない手待ち時間を要求したり、運送以外（貨物の荷造りや仕分け等）の業務を要請したことがありますか。

- |            |            |
|------------|------------|
| 1. したことがある | 2. したことはない |
|------------|------------|

問 8-4 取引の概況をお答えください。

貴社は建設工事の請負契約において、法定福利費を考慮した単価設定をしていますか。

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

～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。～

## 下請調査（受注側中小企業）における調査項目

受注側としての貴社の取引について、お伺い致します。

また、設問文中の「取引単価」については、貴社の主要な商品やサービスの取引単価を指すものとしてお考えください。

### <業種> 【必須】

問1. 受注者の立場から、貴社の主要な取引先の業種を一つお選びください。該当する業種がない場合は、「その他」をお選びください。

① 建設業	⑩ 自動車産業
② 建材、住宅設備産業	⑪ 情報通信機器産業
③ 繊維産業	⑫ 放送コンテンツ産業
④ 紙・紙加工品産業	⑬ 情報サービス・ソフトウェア産業
⑤ 印刷業	⑭ アニメーション制作業
⑥ 化学産業	⑮ 広告産業
⑦ 鉄鋼産業	⑯ トラック運送業
⑧ 素形材産業	⑰ 流通業
⑨ 産業機械・航空機等産業	⑱ その他

経済産業省では、平成27年1～2月にかけて原材料・エネルギーコストの転嫁状況について調査を実施し、同年4月、調査結果を公表しました。

原材料・エネルギーコストの転嫁状況について、平成27年4月以降の状況をお伺いします。

### <原材料・エネルギーコスト転嫁の状況> 【必須】

問2-1. 本年4月以降、原材料価格やエネルギーコストの上昇分について取引価格への転嫁が必要な状況にありましたか。

① 必要な状況にあった	③ 不明
② 必要な状況になかった	

問2-2. 【問2-1で「必要な状況にあった」と回答された方にお伺いします。】本年4月以降の貴社の主要な取引における、原材料・エネルギーコストの取引価格への転嫁について、貴社の状況に最も近いものをお答えください。【必須】

① 原材料・エネルギーコストの影響は、 <u>概ね転嫁</u> できた	③ 原材料・エネルギーコスト増加の影響は、 <u>転嫁できな</u> かった
② 原材料・エネルギーコストの影響は、 <u>一部転嫁</u> できた	

以下の質問は原材料・エネルギーコストの増加等に限らず、一般的な取引単価の決め方等についてご回答ください。

<取引単価の決定に関する活動> 【必須】

問3. 過去1年間（平成26年12月から平成27年11月）に、主要な取引にかかる取引単価の決定について、発注側事業者との間でどのような交渉がありましたか。 該当する項目をひとつお選びください。

- |                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| ① 発注側事業者から指値（具体的な価格）の提示があった     | ③ 発注側事業者との間で取引価格について交渉、協議を行った |
| ② 発注側事業者から見積合わせの依頼があり、見積もりを提示した | ④ 発注側事業者との間で価格決定に関する動きはなかった   |
|                                 | ⑤ 不明                          |

<取引単価の変化> 【必須】

問4. 問3の取引単価決定に関する動きの結果、主要な取引の取引単価は、一年前（平成26年11月）の水準と比較してどう変化しましたか。 該当する項目をひとつお選びください。

- |  |                        |
|--|------------------------|
| ① 単価が引き上げられた<br>→問5-1へ                         | ③ 単価は引き下げられた<br>→問5-3へ |
| ② 単価は据え置きとなった または<br>価格決定に関する動きがなかった<br>→問5-2へ | ④ 不明                   |

<取引単価決定の要因> 【任意】

問5-1. 【問4で「単価が引き上げられた」と回答された方にお伺いします。】取引単価の引き上げができた主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が好転したため                                  | ⑤ 受注側事業者（貴社）の技術力や品質が向上したため   |
| ② 発注側事業者の値上げに関する理解が進んだため                               | ⑥ 受注側事業者（貴社）の交渉力、説明能力が向上したため |
| ③ 受注側事業者（貴社）のコスト（エネルギー、原材料費、労務費、為替等）が増加したため            | ⑦ 取引条件（数量、納期、支払い方法等）を変更したため  |
| ④ 受注側事業者（貴社）の競争上の地位が向上したため（発注側事業者への依存度の低下、他社との競争の緩和、等） | ⑧ その他発注側事業者の事情<br>( )        |
|  | ⑨ その他受注側事業者（貴社）の事情<br>( )    |

問5-2. 【問4で「取引単価が据え置きとなった（または価格決定に関する動きがなかった）」と回答された方にお伺いします。】取引単価が据え置きとなった（または価格決定に関する動きがなかった）主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。【任意】

- |  |                                |
|--|--------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が改善していないため                             | ⑤ 受注側事業者（貴社）の技術力や品質に大きな変化がないため |
| ② 発注側事業者の値上げに関する理解が進んでいないため                          | ⑥ 受注側事業者（貴社）の交渉力、説明能力が十分ではないため |
| ③ 受注側事業者（貴社）のコスト（エネルギー、原材料費、労務費、為替等）に大きな変化がないため      | ⑦ 取引条件（数量、納期、支払い方法等）を変更したため    |
| ④ 受注側事業者（貴社）の競争上の地位に大きな変化がないため（発注側事業者への依存度、他社との競争、等） | ⑧ その他発注側事業者の事情<br>( )          |
|  | ⑨ その他受注側事業者（貴社）の事情<br>( )      |

問5-3. 【問4で「取引単価が引き下げられた」と回答された方にお伺いします。】取引単価が引き下げとなった主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。【任意】

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が悪化したため                                   | ⑦ 海外事業者との価格比較をされたため            |
| ② 発注側事業者からの定期的な原価低減要請があったため                             | ⑧ 受注側事業者（貴社）の技術力や品質が相対的に低下したため |
| ③ 発注側事業者と連携したコスト削減を行ったため                                | ⑨ 受注側事業者（貴社）の交渉力、説明能力が十分ではないため |
| ④ 発注側事業者の値上げに関する理解が進んでいないため                             | ⑩ 取引条件（数量、納期、支払い方法等）を変更したため    |
| ⑤ 受注側事業者（貴社）のコスト（エネルギー、原材料費、労務費、為替等）が低下しているため           | ⑪ その他発注側事業者の事情<br>( )          |
| ⑥ 受注側事業者（貴社）の競争上の地位が低下しているため（発注側事業者へ依存度の増加、他社との競争の激化、等） | ⑫ その他受注側事業者（貴社）の事情<br>( )      |



<引き下げ要請への対応について> 【必須】

問8-1. 過去（直近10年内）に円高や景気低迷、発注側事業者の業績悪化を理由として、取引単価の引き下げ要請を受けたことはありますか。

- |        |      |
|--------|------|
| ① あった  | ③ 不明 |
| ② なかった |      |

問8-2. 【問8-1で「あった」と回答された方にお伺いします。】円安や景気回復による発注側事業者の業績改善によって、取引単価の引き上げはありましたか。【必須】

- |        |      |
|--------|------|
| ① あった  | ③ 不明 |
| ② なかった |      |

<引き上げできない場合の対応> 【任意】

問9. 過去（直近10年内）、取引単価が十分に引き上げられなかった場合、どのように対応してきましたか。当てはまるものを全て選択してください。（複数回答可）

- |                 |                               |
|-----------------|-------------------------------|
| ① 人件費の抑制        | ⑥ 生産活動等の改善                    |
| ② 設備投資の抑制       | ⑦ 自社が発注する取引先への値下げ要請           |
| ③ 他の原材料・仕入価格の抑制 | ⑧ 取引単価は十分に引き上げられてきた           |
| ④ 研究・開発費用の抑制    | ⑨ その他（                      ） |
| ⑤ 利益率の圧縮        |                               |

<交渉力を強めるための課題> 【任意】

問10. 発注側事業者に対する取引単価に関する交渉力を強めるための課題として、自社の努力に加え、どのような政府の関与や支援が有効と考えますか。当てはまるものを全て選択してください（複数回答可）。

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| <受注側事業者（貴社）の事業そのものを強化する活動>          | ⑤ 下請取引ガイドラインの改訂（受注側が交渉でより使いやすいように）         |
| ① 既存の取引依存度を低下させるための新たな販路、取引先の開拓等の支援 | ⑥ 業種別、又は下請事業者間で連携した、価格改定に関する要請活動           |
| ② 技術力の向上（新技術、専門性、等）の向上支援            | ⑦ 代表的な取引価格に関する価格動向（指数等）の定期的調査と公表           |
| <発注側事業者の調達担当者等との価格交渉における交渉力の強化>     | <発注側事業者の調達担当者等に対する規制の運用や法令遵守を強化するもの>       |
| ③ 自社の技術や品質についての第三者からの評価             | ⑧ 下請代金法の「買ったたき」の実効性の強化                     |
| ④ 発注側の調達担当者との交渉ノウハウに関する専門家による支援     | ⑨ 下請中小企業振興法に基づく振興基準の改正（適正価格についての考え方の明確化、等） |
|                                     | ⑩ その他（                      ）              |

＜収益が改善した場合の対応＞【任意】

問 1 1. 取引単価の引上げにより収益が改善した場合には、どのような経営課題へ資金を投じますか。 当てはまるものを全て選択してください。(複数回答可)

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| ① 設備や技術開発への投資 (老朽設備の更新)       | ④ 債務の返済 (有利子負債の圧縮、等)     |
| ② 設備や技術開発への投資 (生産性向上)         | ⑤ 内部留保 (業況悪化への備えた現金確保、等) |
| ③ 従業員の賃金の引上げ (ベースアップ、賞与・一時金等) | ⑥ その他 ( )                |
|                               | ⑦ 未定                     |

＜その他＞【任意】

問 1 2. その他、取引単価の交渉、水準等について、お困りごとやお感じのことがあれば、その内容をお答えください。

(例えば、●発注側事業者から価格の低い海外事業者等を引き合いに出され、貴社の利益を度外視した不合理なコストダウンを要請された、●不況時に発注側事業者に協力したのにも関わらず、業績が改善しても利益を還元してくれないため貴社従業員の賃金引上げができない、●発注側事業者の都合により、「一律〇%」又は「総額〇円」等の生産技術上の裏付けのないコストダウンを要請された、等)【自由記述】