

自主行動計画のフォローアップ指針における調査票例

調査対象時期：本調査は令和 7 年 10 月 1 日時点での状況につきお尋ねします。

<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 次請け） → 貴社（2 次請け） → 企業 C（3 次請け） … 「2 次請け」を選択

1: 完成品メーカー	2: 1 次請け	3: 2 次請け	4: 3 次請け	5: 4 次以下の請け	6: 分からない、または、場合により変動する
------------	----------	----------	----------	-------------	------------------------

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】

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】

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: 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、介護・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: 官公庁
40: その他（上記以外）		

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） ※令和 8 年 1 月より「製造委託に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」に改名	2: 下請中小企業振興法（振興基準） ※令和 8 年 1 月より「受託中小企業振興法」に改名	3: 業界毎の下請ガイドライン
4: 業界団体の自主行動計画	5: 価格交渉促進月間（3 月・9 月）	6: パートナシップ構築宣言
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）	9: 中小企業者に関する国等の契約の基本方針

<事業者調査票>

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。

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。

設問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

全社

設問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
-------------------	-------------------	----------	----------

設問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
---------	---------	----------

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。

設問4. 2025 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%） →設問 5 へ	2: 多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%） →設問 5 へ	3: 一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%） →設問 5 へ	4: あまり協議しなかった（40～1%） →設問 6 へ	5: 全く協議しなかった（0%） →設問 6 へ
--------------------------------------	--	--	---------------------------------	-----------------------------

設問5. 設問 4 で「1: 全ての仕入先と協議した（100%）」「2: 多くの仕入先と協議した（99～81%）」「3: 一部の仕入先と協議した（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
-------	-------------	-------

設問6. 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 (0%)
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				
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 (0%)
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 (0%)
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 (0%)
⑨ その他（自由記載）				

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)

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。

1: 減額要請したことはある→設問 9 へ	2: 減額要請したことはない→Ⅳ. 支払い条件へ
-----------------------	--------------------------

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: 書面等により合理的な説明を行った
3: 仕入先（発注先）と十分協議を行った
4: 何も実施していない
5: その他（ ）

IV. 支払い条件

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。

■支払い手段に関する質問

設問10.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（製品等の受領日から60日以内の現金払）の割合をお答えください。【単一回答】

1: 全て現金払い（100%） →V. 知的財産等への対応へ	2: 現金は50%以上 →設問11へ	3: 現金は30～50%未満 →設問11へ
4: 現金は10～30%未満 →設問11へ	5: 現金は10%未満 →設問11へ	6: 全て手形等の支払い（現金0%） →設問11へ

設問11.設問10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: 期日現金（製品等の受領日から60日超）	5: その他（ ）
---------	---------	--------------------	------------------------	-----------

設問12.設問11で「1: 約束手形」「2: 電子債権」または「3: 一括決済方式（ファクタリング）」と回答した方にお伺いします。

取引代金を手形等（約束手形・電子債権・一括決済方式（ファクタリング）のいずれか）で支払う場合*、手形等のサイトはどれくらいですか。【単一回答】

*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。

1: 30日(1ヶ月)以内	2: 60日(2ヶ月)以内	3: 60日(2ヶ月)超
---------------	---------------	--------------

■約束手形に関する質問

設問13.設問10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1月1日以降に、支払手段として約束手形の利用が認められない事を御存知ですか。

【単一回答】

*2026年1月1日付けで施行される下請法の改正法において、対象取引において手形払を禁止し、また、その他の支払手段（電子債権やファクタリング等）についても、支払期日までに代金相当額を得ることが困難なものは禁止されます。

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

設問14.2026年1月1日以降に発注する取引の代金の支払いについて、最も多いと考えられる支払方法をお答えください。【単一回答】

1: 現金（製品等の受領日から60日以内の現金払）	2: 電子債権	3: 一括決済方式（ファクタリング）	4: その他（ ）	5: 分からない
---------------------------	---------	--------------------	-----------	----------

設問15.設問 14 で「1: 現金（期日現金（製品等の受領日から 60 日以内の現金払））“以外”を回答した方にお伺いします。

取引代金を手形等（約束手形・電子債権・一括決済方式（ファクタリング）のいずれか）で支払う場合*、手形等のサイトはどれくらいと考えられますか。【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お答えください。

1: 30 日(1 ヶ月)以内	2: 60 日(2 ヶ月)以内	3: その他（ ）
-----------------	-----------------	-----------

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。

設問16. 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。

【単一回答】

*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

1: 全ての企業と知的財産等を扱う取引がある（100%） →設問 17 へ	2: 多くの企業と知的財産等を扱う取引がある（99～81%） →設問 17 へ	3: 一部の企業と知的財産等を扱う取引がある（80～41%） →設問 17 へ	4: あまり知的財産等を扱う取引はない（40～1%） →設問 17 へ	5 知的財産等を扱う取引はない（0%） →設問 20 へ
--	--	--	--	---------------------------------

設問17.設問 16 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%） →設問 18 へ	2: 多くの企業に実施した（99～81%） →設問 18 へ	3: 一部の企業に実施した（80～41%） →設問 18 へ	4: あまり実施しなかった（40～1%） →設問 18 へ	5: 全く実施しなかった（0%） →設問 19 へ
---------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------

設問18.設問 16 で、適正な取引を実現するための取組を実施した（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: 取引に必要な範囲を超えて仕入先（発注先）が有するノウハウや技術情報の提供を求めないように留意している。
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: 知的財産に対しては適切に対価を支払っている
8: 知的財産権に関する紛争の責任や、権利侵害調査の負担について、明示的に協議の上決定している。
9: その他（ ）

設問19.設問 17 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】

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ているため
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: 自社に定型の契約書書式があり、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: 知的財産に関する意識が全社的には浸透していないため
6: 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
7: 仕入先（発注先）から知的財産に関する要望が出されていないため
8: その他（ ）

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。

設問20.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（ ）
-----------	------------	-----------

設問21.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。【複数回答可】

*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

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		

設問22.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。【単一回答】

*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

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

VII. 型取引の適正化

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。

設問23.仕入先（発注先）との取引における型取引の状況（有無）についてお答えください。

【複数回答可】

1: 金型がある →発注側 24 へ	2: 木型がある →発注側 24 へ	3: 樹脂型がある →発注側 24 へ	4: 治具がある →発注側 24 へ	5: 型取引はない
-----------------------	-----------------------	------------------------	-----------------------	-----------

設問24.設問 23 で「5: 型取引はない」"以外"を回答した方にお伺いします。

型取引のある仕入先（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）で型取引がある（100%）	2: 多くの仕入先（発注先）で型取引がある（99～81%）	3: 一部の仕入先（発注先）で型取引がある（80～41%）	4: 型取引のある仕入先（発注先）は少ない（40～1%）
-----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	------------------------------

設問25.設問 23 で「5: 型取引はない」"以外"を回答した方にお伺いします。

直近 1 年間の仕入先（発注先）に対する、型管理における適正化や改善への取組の実施状況をお答えください。**【各項目単一回答】**

①書面等による取引条件の明確化				
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: 実施しなかった（0%）
②型代金又は型製作費の早期の支払い				
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: 実施しなかった（0%）
③量産終了後の型の保管費用の支払い				
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: 実施しなかった（0%）
④不要な型の廃棄費用の支払い				
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: 実施しなかった（0%）

設問26.設問 23 で「5: 型取引はない」"以外"を回答した方にお伺いします。

取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との間で、「型」の所有権は誰が有しているかをお答えください。最も多いところを一つ選択してください。**【単一回答】**

1: 自社	2: 仕入先（発注先）	3: 不明	4: その他（ ）
-------	-------------	-------	-----------

設問27.設問 25③量産終了後の型の保管費用の支払いで「1: 全ての企業に実施した」"以外"を回答した方にお伺いします。

量産終了後の型の保管期間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: 1 年未満	2: 1 年以上～3 年未満	3: 3 年以上 10 年未満	4: 10 年以上～15 年未満	5: 15 年以上
----------	----------------	-----------------	------------------	-----------

VIII. その他

設問28. 貴社において、社内及びサプライチェーン全体に価格転嫁等の適正取引が浸透するために実施している普及啓発活動等についてあてはまるもの選択してください。【複数回答可】

1: 下請法や振興基準等を踏まえて、自社の取引について自主点検を行い、社内ルールやマニュアルを整備、見直ししている。
2: 経営トップからの指示で社内で周知している。
3: 社外で開催される下請法等の説明会やセミナー等に社員が参加している。
4: 社内で下請法等に係わる研修、e-learnig等を定期的の実施している。
5: 仕入先（発注先）が取引に関する相談がしやすいよう、調達部署とは異なる第三者的立場の相談窓口を設置している。
6: 仕入先（発注先）へ下請法等に係わる説明会やセミナーを実施している。
7: 直接の取引関係にある仕入先（発注先）のみならず、さらにその先の仕入先等を含めた、複数の取引段階にある事業者間で協力した取組を行っている。
8: 何も実施していない。
9: その他（ ）