

「未来志向型の取引慣行に向けて」に関する自主行動計画のフォローアップ調査（2023年度）集計結果

情報サービス産業協会 事業推進本部

JISAでは、2023年11月から12月にかけて、「情報サービス・ソフトウェア産業における適正取引の推進のための自主行動計画」の一環として、会員各社の取引適正化に係る取組状況や課題を定量的に把握するため、経済産業省中小企業庁が定める業界横断的な自主行動計画の「フォローアップ指針」を踏まえた調査（以下「2023年度調査」という）を実施した。

本調査は今後も定期的にも実施する予定であり、回答企業への謝意と本調査の周知を兼ねて、2023年度調査の結果を本稿で紹介する。ご承知のとおり、本調査は、政府の重要施策の一つである未来志向型の取引慣行の醸成に資する取組であり、取引の現状と課題を把握する上で重要な意義を有している。会員各位には次年度以降も調査にご協力をお願いしたい。

【参考】中小企業庁「令和5年度自主行動計画フォローアップ調査結果概要」

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/torihikimondai/019/dl/s001.pdf>

【2023年度調査】

調査対象：JISA会員企業469社

調査期間：令和5年11月22日～12月11日

回答件数：54社



【調査の構成と見方】

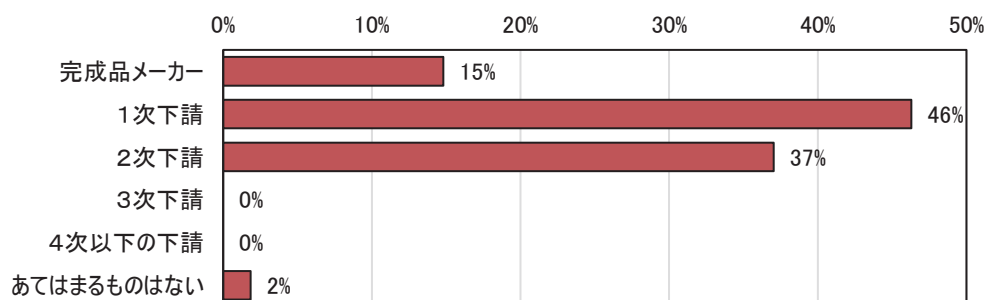
本調査は、昨年より発注側用と受注側用でそれぞれ設問を集約した調査票で行っている。それぞれの調査票は、取引先について問う「Ⅰ. 仕入先（発注先）情報／販売先情報」、価格決定に当たり取引当事者双方が合意した事項の反映状況である「Ⅱ. 価格決定方法」、取引先との原価低減要請等の状況を問う「Ⅲ. 原価低減要請、協賛金等」、手形の利用状況、今後の利用の廃止の状況を問う「Ⅳ. 支払い条件」、2021年9月より自主行動計画に追加された「Ⅴ. 知的財産等への対応」、2019年3月の自主行動計画の改定で追加された「Ⅵ. 働き方改革への対応」、さらに発注者側については委託先管理ルールを作成や重層的な下請け取引の自粛等を問う「Ⅶ. その他」で構成している。

本稿ではそれぞれの設問項目毎に発注側・受注側の状況を比較できるよう並べ替えて記載している。

また今回の本調査における対象取引は、中小企業を発注先とする事業者間取引（BtoB取引）で、継続的な納入・役務の提供等の売買取引等、販売先が優越的な地位になり得る取引を幅広く対象とし、下請代金支払遅延等防止法の対象となる取引に限定しない。

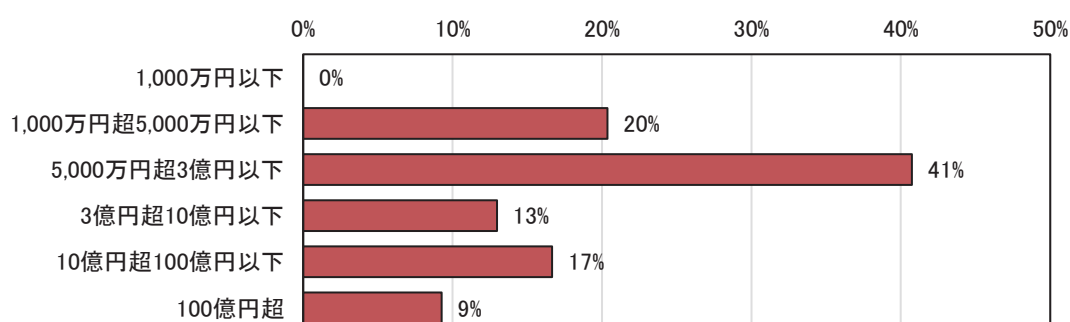
【基礎情報】

取引上の地位 設問 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。



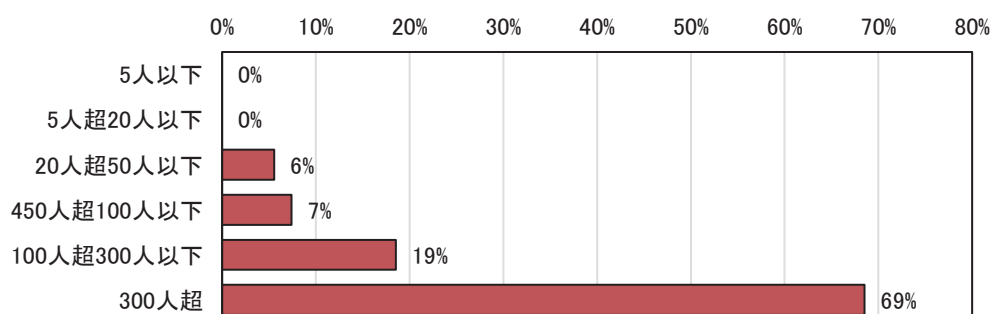
(n=54)

資本金規模 問 2. 貴社の資本金をお答えください。(単独決算)



(n=54)

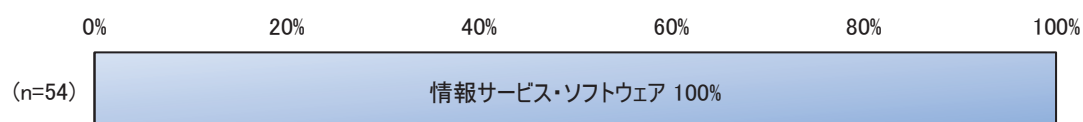
従業員規模 設問 3. 貴社の従業員数をお答えください。(単独決算)



(n=54)

業種 設問 4. 貴社の業種をお答えください。【単一回答】

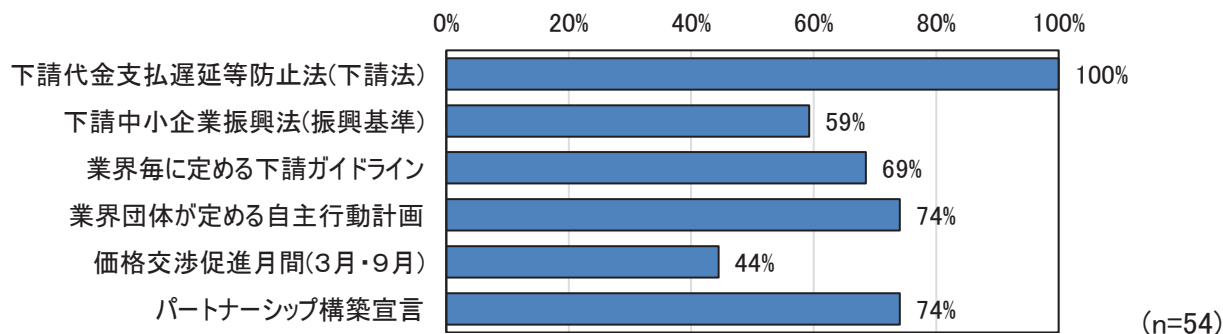
※複数ある場合は、売上げが最も多い業種を1つ選んでください



(n=54)

法令や取り組みの認知度

設問5 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】



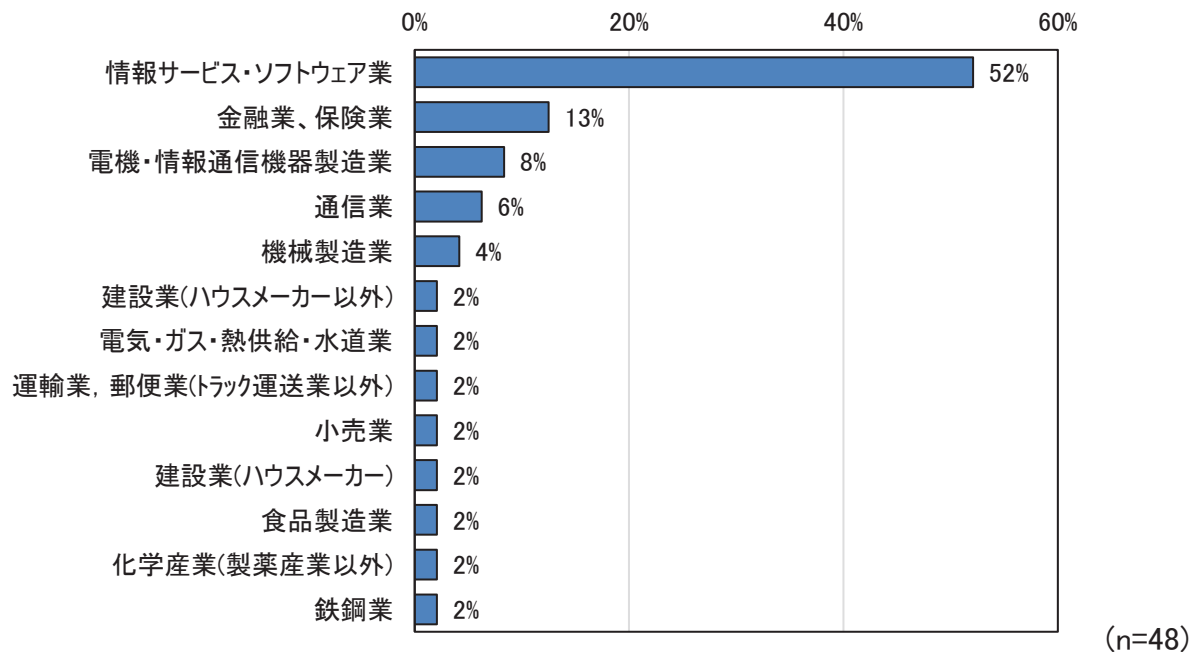
I. 仕入先（発注先）情報/販売先情報

仕入先（発注先）/販売先の業種

発注側2. 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】

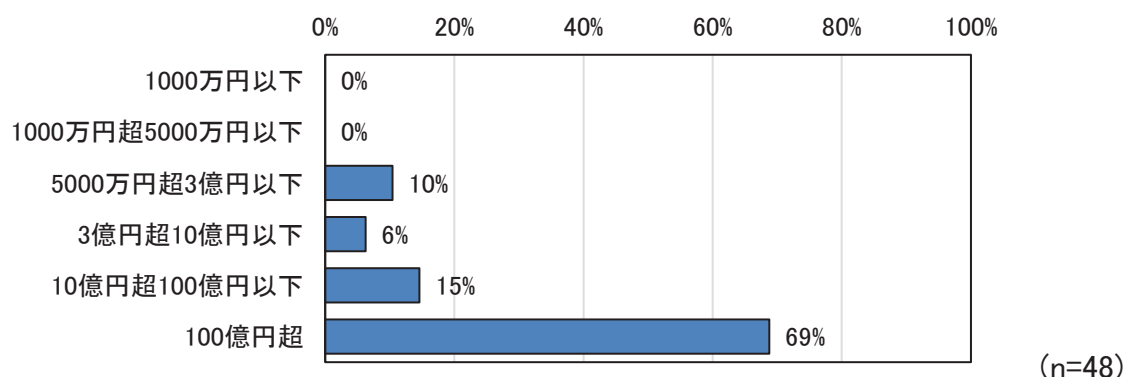


受注側1. 継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先の業種を回答ください。【単一回答】



販売先の規模

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】

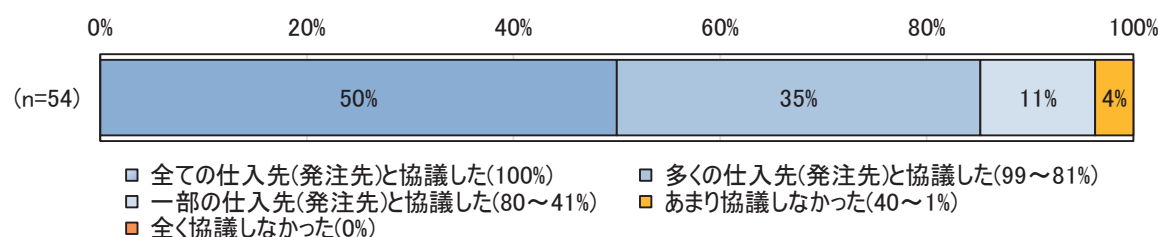


Ⅱ. 価格決定方法

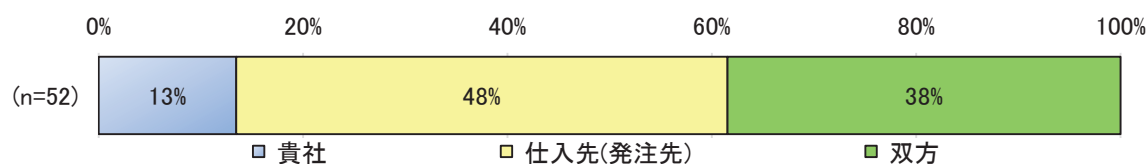
取引先との単価の協議の実施

発注側

発注側 3. 2023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）から理解を得られるような十分な協議の実施状況についてお答えください。【単一回答】

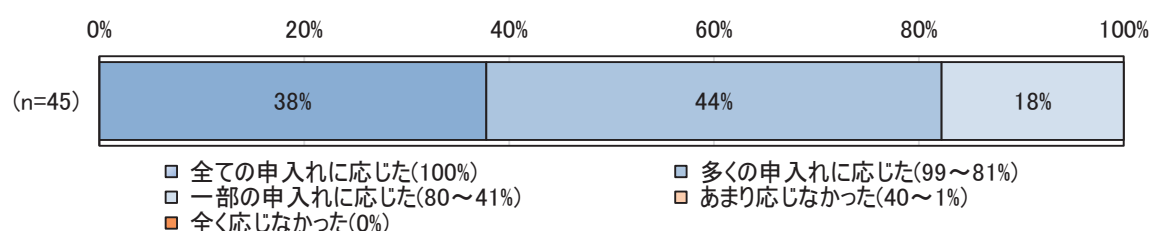


発注側 4. 発注側 3 で「全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）」「多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）」「一部の仕入先（発注先）と協議した（80～41%）」と回答した方にお伺いします。(n=52)
単価の決定・改定にあたっての協議について、貴社と仕入先（発注先）のどちらから申入れを行う場合が多かったですか。



発注側 5. 発注側 4 で「仕入先（発注先）」「双方」と回答した方にお伺いします。(n=45)

仕入先（発注先）から単価の決定・改定にあたっての協議の申入れがあった場合、どのような対応をとりましたか。



受注側

受注側 4. 2023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】

(n=48)	コスト全般	労務費	原材料価格	エネルギー価格
販売先から申し出があり協議を行った	0%	0%	0%	0%
販売先から申し出があったが協議を行わなかった	0%	0%	0%	0%
自社から申し出を行い協議に応じてくれた	92%	90%	52%	48%
自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった	0%	0%	0%	0%
協議を行う必要がなかった	4%	4%	42%	46%
協議を申し入れることができなかった	2%	2%	4%	4%
無回答	2%	4%	2%	2%

協議を実施するに至った理由

発注側 6. 発注側 3 で「全ての仕入先（発注先）と協議した（100%）」「多くの仕入先（発注先）と協議した（99～81%）」「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。（n=52）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】

自社をとりまく環境の変化等	(n=52)	仕入先（発注先）の行動要因	(n=52)
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	25%	仕入先（発注先）から強い要望（何度も要望）があったため	27%
行政・業界団体等からの要請があったため	12%	商工会・商工会議所、金融機関等の支援機関とともに協議の申し入れがあったため	0%
同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施しているため	10%	その他（仕入先（発注先）の行動要因）	8%
自社の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため	10%		
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	33%		
自社の販売先も協議に応じてくれたため	29%		
これまでも協議に応じていたため	90%		
その他（自社をとりまく環境の変化等）	8%		

受注側 5. 受注側 4 で「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。（n=44）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】

販売先をとりまく環境の変化	(n=44)	貴社の行動要因	(n=44)
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	27%	貴社から強い要望（何度も要望）を行ったため	41%
行政・業界団体等から販売先に要請があったと思われるため	11%	商工会・商工会議所、金融機関等の支援機関とともに協議の申し入れたため	0%
販売先の同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施していると思われるため	23%	その他（貴社の行動要因）	2%
販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたと思われるため	14%		
販売先の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため	11%		
販売先の上位の販売先も協議に応じてくれたと思われるため	14%		
販売先はこれまでも協議に応じていたため	73%		
その他（販売先をとりまく環境の変化等）	2%		

協議を実施しなかった理由

発注側 7. 発注側 3 で「あまり協議しなかった（40～1%）」「全く協議しなかった（0%）」と回答した方にお伺いします。（n=2）

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】

要因	回答数	(n=2)
自社の業績が悪化しているため	0	0%
想定している予算内での対応が難しいため	1	50%
交渉の必要性を感じないため	0	0%
自社の転嫁が出来ていないため	0	0%
今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	0	0%
社内体制上、交渉へ対応する人的な余力がなかったため	0	0%
その他	2	100%

受注側 6. 受注側 4 で「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。（n=0）

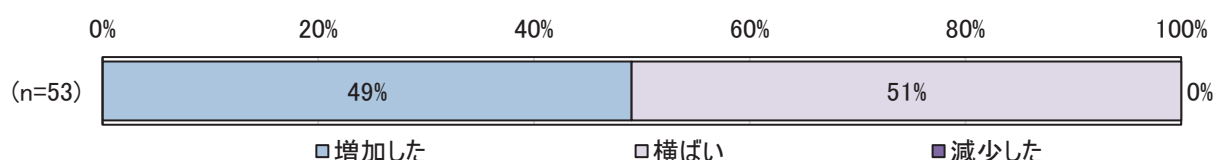
販売先が協議に応じてくれなかった理由は何だと思えますか。【複数回答可】

（対象無）

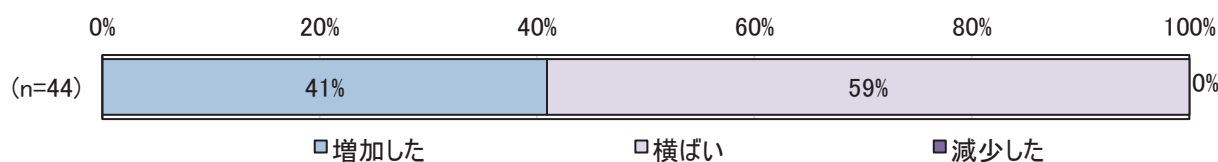
2021年以前と比較した、直近1年間の仕入先との価格改定協議の頻度

発注側 8. 2021年以前（価格交渉促進月間以前*）と比較して、直近1年間では、仕入先（発注先）との価格改定に関する協議の頻度はどのように変化しましたか。【単一回答】

*中小企業庁では、最低賃金の改定を含む労務費や原材料費等の上昇などが下請価格に適切に反映されることを促すため、2021年9月から、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」に設定しています。

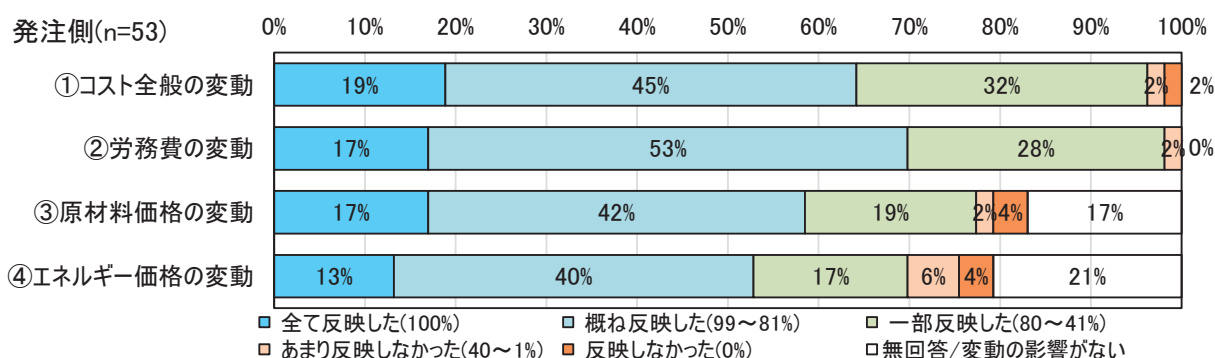


受注側 7. 2021年以前（価格交渉促進月間以前）と比較して、直近1年間では、販売先との価格改定に関する協議の頻度はどのように変化しましたか。【単一回答】

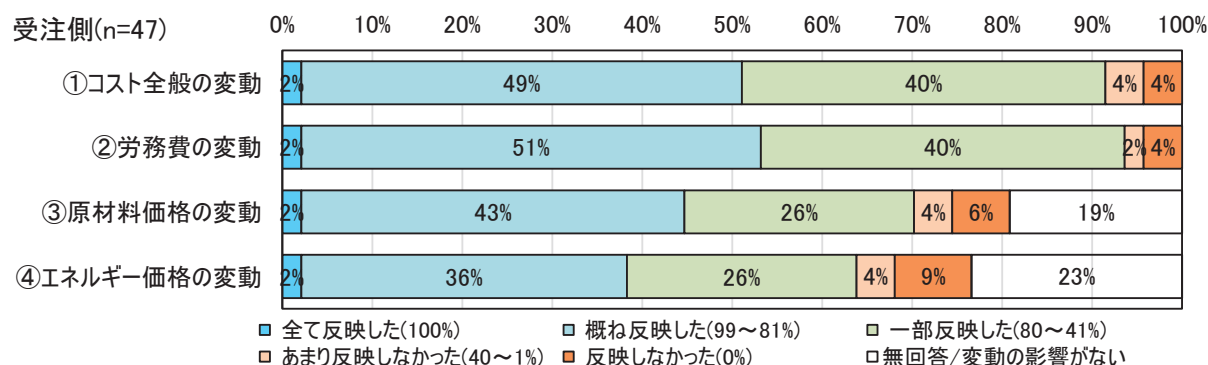


各変動コストの反映状況

発注側9. 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、2023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。

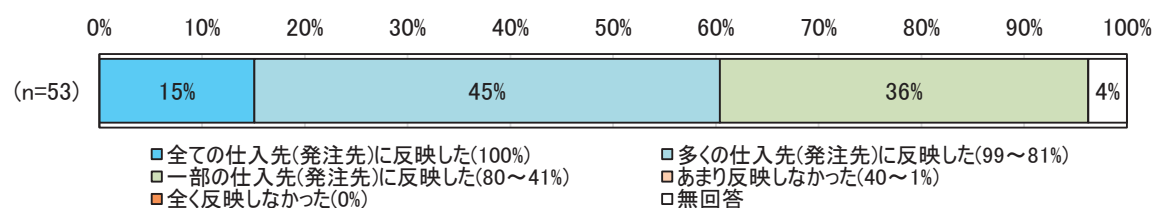


受注側8. 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。



発注側10. 発注側9で「全て反映した（100%）」「概ね反映した（99~81%）」「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。（n=53）

2023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】



変動コストを2023年度の単価に反映するに至った理由

発注側11. 発注側9で「全て反映した（100%）」「概ね反映した（99～81%）」「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。（n=53）

変動コストを2023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】

自社をとりまく環境の変化等	(n=53)	仕入先（発注先）の行動要因	(n=53)
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	23%	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・価格変動状況等）	25%
行政・業界団体等からの要請があったため	9%	競合他社の値上げ動向を踏まえて価格交渉を申し入れてきたため	36%
同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じているため	15%	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	11%
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	8%	仕入先（発注先）の製品・サービスの品質等が他社と差別化出来ている旨の説明があったため	19%
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	32%	仕入先（発注先）から、下請代金支払遅延等防止法など、自社が遵守すべき法令・ルール等に関する案内があったため	0%
自社の販売先も価格転嫁に応じてくれたため	32%	その他（仕入先（発注先）の行動要因）	4%
これまでも価格転嫁に応じていたため	85%		
その他（自社をとりまく環境の変化等）	8%		

受注側9. 受注側8で「全て反映された（100%）」「概ね反映された（81～99%）」「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。（n=44）

変動コストを2023年度の単価に反映できた理由は何だと思いますか。【複数回答可】

販売先をとりまく環境の変化等	(n=44)	貴社の行動要因	(n=44)
ニュース等の報道等から販売先が価格転嫁に取り組む必要を感じたと思われるため	36%	定量的なエビデンスに基づいて交渉したため（原価計算・価格変動状況等）	52%
行政・業界団体等から販売先に要請があったと思われるため	14%	競合他社の値上げ動向を踏まえて価格交渉を申し入れたため	20%
販売先の同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じていると思われるため	25%	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	0%
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と思われるため	16%	自社の製品・サービスの品質等が他社と差別化出来ている旨の説明があったため	32%
販売先の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため	14%	下請代金支払遅延等防止法など、販売先が遵守すべき法令・ルール等を案内したため1 その他（貴社の行動要因）	0%
販売先の上位の販売先も価格転嫁に応じてくれたと思われるため	16%	その他（貴社の行動要因）	2%
販売先はこれまでも価格転嫁に応じていたため	66%		
その他（販売先をとりまく環境の変化等）	2%		

変動コストを2023年度の単価に反映できなかった理由

発注側12. 発注側9で「あまり反映しなかった（40～1%）」「反映しなかった（0%）」を1項目でも回答した方にお伺いします。（n=5）

変動コストを2023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】

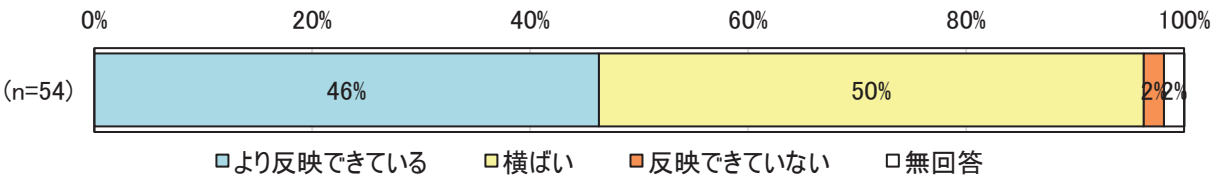
要因	回答数	(n=5)
仕入先（発注先）が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変動状況等）	3	60%
自社の業績が悪化しているため	0	0%
社内で値上げの承認が得られなかったため	0	0%
仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	2	40%
自社の販売先からコストカットの指示があったため	0	0%
仕入先（発注先）と同業の他社が多いため	0	0%
今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	0	0%
これまでも価格転嫁に応じていなかったため	0	0%
その他	1	20%

受注側10. 受注側8で「あまり反映しなかった（40～1%）」「反映できなかった（0%）」を1項目でも回答した方にお伺いします。（n=6）

変動コストを2023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】

要因	回答数	(n=6)
定量的なエビデンスを用意できなかったため（原価計算・価格変動状況等）	2	33%
販売先の業績が悪化していると思われるため	0	0%
販売先の社内で値上げの承認が得られなかったと思われるため	2	33%
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	0	0%
自社の販売先からコストカットの指示があったため	0	0%
販売先の取引先に自社と同業の他社が多いため	1	17%
これまでも価格転嫁に応じていなかったため	0	0%
その他	1	17%

発注側13. 2021年以前（価格交渉促進月間以前*）と比較して、直近1年間では、各変動コストの反映状況はどのように変化しましたか。【単一回答】

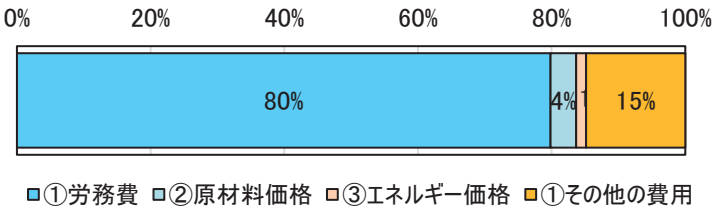


原価・コストの割合

受注側 11. 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。

【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。】

(n=35)	回答平均
①労務費	80%
②原材料価格	4%
③エネルギー価格	1%
④その他の費用	15%
合計	100%

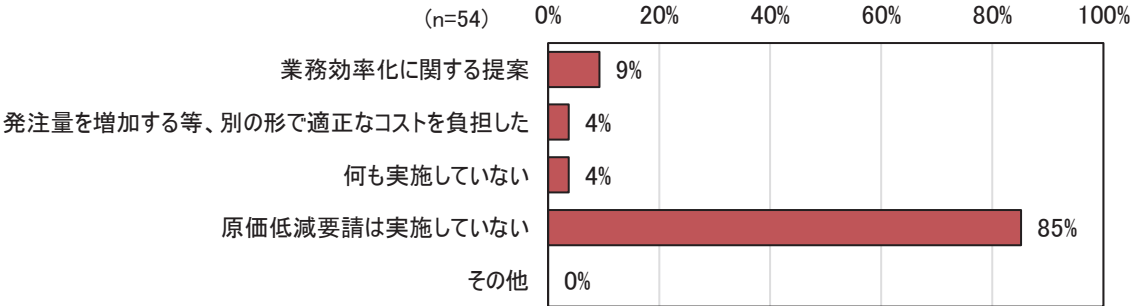


Ⅲ. 原価低減要請、協賛金等

原価低減要請*

*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

発注側 14. 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】

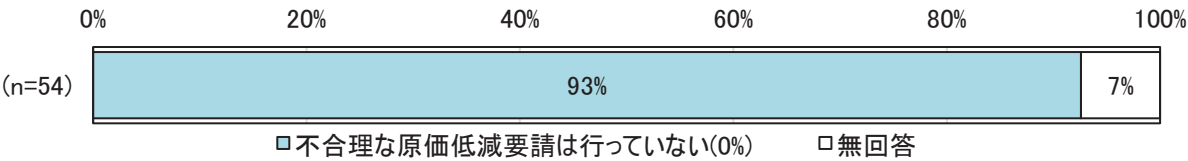


発注側 15. 原価低減要請を実施した場合、仕入先（発注先）と十分に協議し、書面により合意したか否かの状況をお答えください。(n=7) 【単一回答】

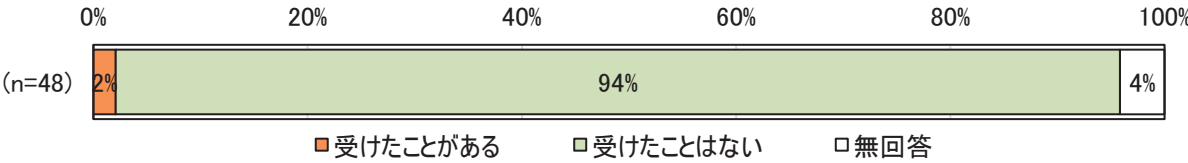
	回答数	(n=7)
全ての仕入先（発注先）と書面により合意した（100%）	1	14%
多くの仕入先（発注先）と書面により合意した（99～81%）	2	29%
一部の仕入先（発注先）と書面により合意した（80～41%）	1	14%
書面による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	1	14%
書面による合意は実施しなかった（0%）	2	29%

不合理な原価低減要請の実施状況

発注側16. 直近1年間の仕入先（発注先）に対する不合理な原価低減要請*の実施状況をお答えください。【単一回答】



受注側12. 直近1年間で、販売先から不合理な原価低減要請*を受けたことがありますか。【単一回答】



受注側13. 受注側12で「受けたことがある」と回答した方にお伺いします。（n=1）

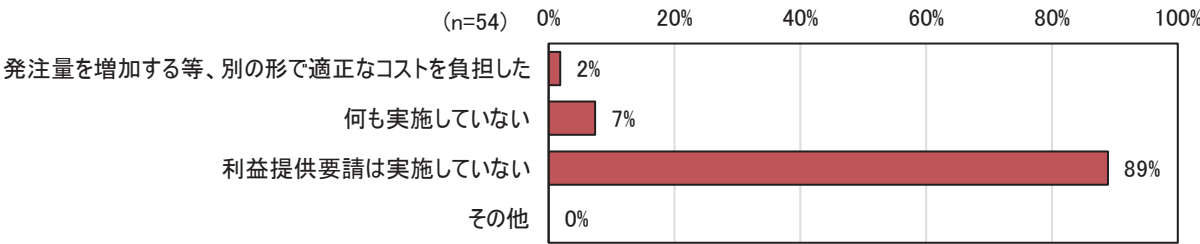
不合理な原価低減要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意しましたか。【単一回答】

(n=1)	回答数
要請に納得したうえで合意した	0
要請に納得しないまま合意した	1
要請に応じなかった	0

金銭、役務等の利益提供要請

発注側17. 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】

*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

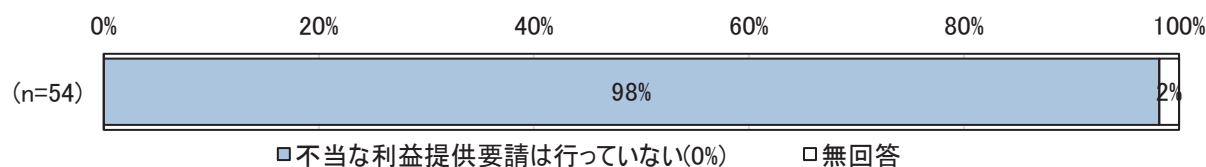


発注側18. 金銭、役務等の利益提供要請した場合は、仕入先（発注先）と十分に協議し、書面により合意したか否かの状況をお答えください。（n=5）

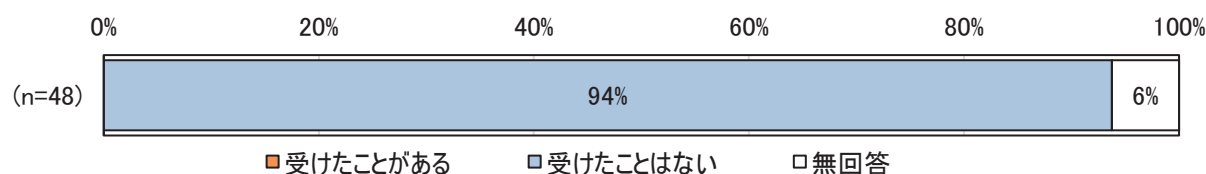
	回答数	(n=5)
全ての仕入先（発注先）と書面により合意した（100%）	2	40%
多くの仕入先（発注先）と書面により合意した（99～81%）	0	0%
一部の仕入先（発注先）と書面により合意した（80～41%）	0	0%
書面による合意はあまり実施しなかった（40～1%）	0	0%
書面による合意は実施しなかった（0%）	3	60%

不当な金銭、役務等の利益提供要請の実施状況

発注側19. 直近1年間の仕入先（発注先）に対する不当な金銭、役務等の利益提供要請*の実施状況をお答えください。【単一回答】



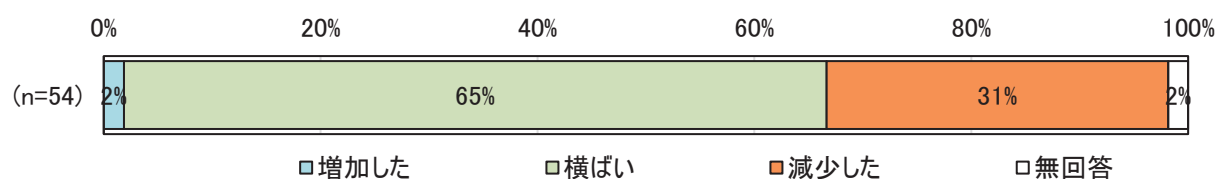
受注側14. 直近1年間で、販売先から不当な金銭、役務等の利益提供要請*を受けたことがありますか。



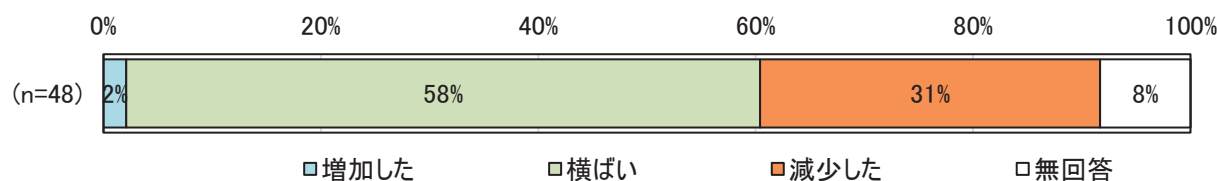
2016年以前と比較した、不合理な原価低減要請の状況の変化

発注側20. 2016年以前（未来志向型の取引慣行に向けて策定以前*）と比較して、直近1年間では、不合理な原価低減要請の実施状況はどのように変化しましたか。【単一回答】

*中小企業庁では、取引環境の改善を図ること等を目的とした「未来志向型の取引慣行に向けて」を2016年に策定しています。

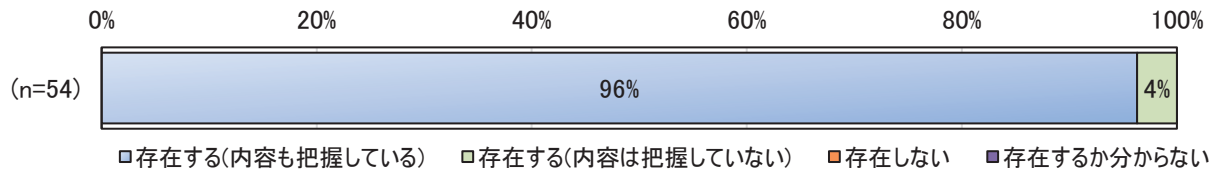


受注側16. 2016年以前（未来志向型の取引慣行に向けて策定以前*）と比較して、直近1年間では、不合理な原価低減要請又は、金銭、役務その他の経済上の利益提供要請を受ける状況はどのように変化しましたか。【単一回答】



IV. 支払い条件 「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。

発注側21. 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。
また、当該内容を把握していますか。【単一回答】



代金の支払い方法

発注側22. 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*、その割合をお答えください。【単一回答】

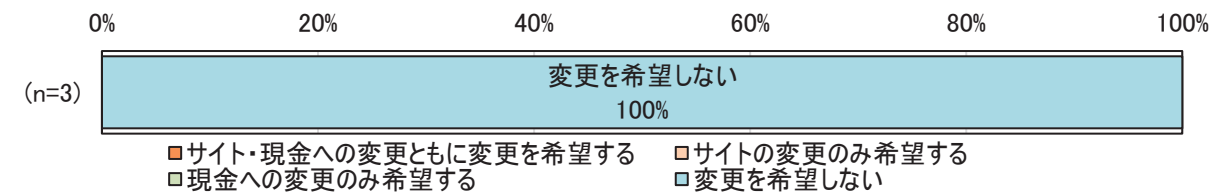
受注側17. 下請代金を手形等で受け取っている場合*、その割合はどれくらいですか。【単一回答】

*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。

	発注側（n=54）		受注側（n=48）	
全て現金払い（0％）	54	100%	44	92%
10％未満	0	0%	2	4%
10～30％未満	0	0%	0	0%
30～50％未満	0	0%	0	0%
50％以上	0	0%	0	0%
全て手形等の支払い	0	0%	1	2%

受注側18. 受注側17で「全て現金払い（0％）」以外を回答した方にお伺いします。（n=3）

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】



手形サイトの期間

発注側23. 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。【単一回答】

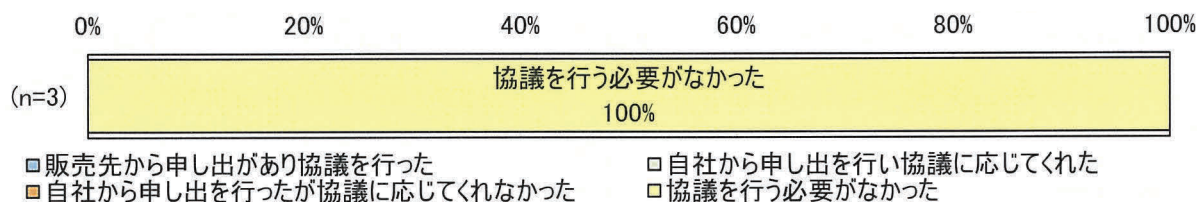
受注側19. 下請代金を手形等で受け取っている場合*、手形等のサイトはどれくらいですか。【単一回答】

	発注側（n=0）	受注側（n=3）	
30日（1ヶ月）以内	対象無	0	0%
60日（2ヶ月）以内		2	67%
90日（3ヶ月）以内		0	0%
120日（4ヶ月）以内		1	33%
120日（4ヶ月）超		0	0%

手形の利用の廃止に向けた取組

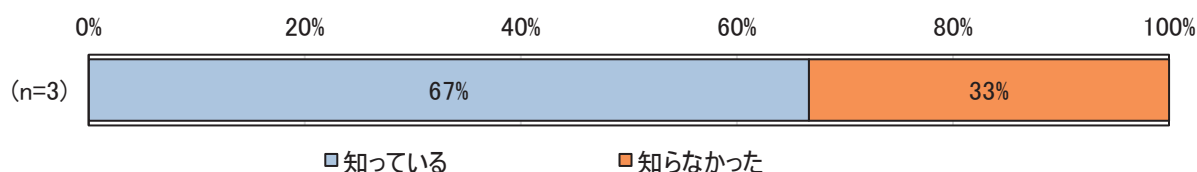
受注側20. 直近1年間で、下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を行いましたか。

【単一回答】



受注側21. 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】

*下請振興基準では、「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。



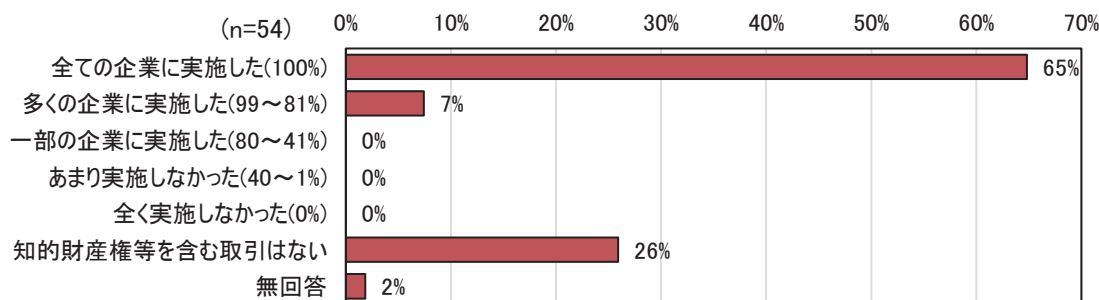
V. 知的財産等への対応

知的財産等への対応状況

発注側28. 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の実施状況をお答えください。【単一回答】

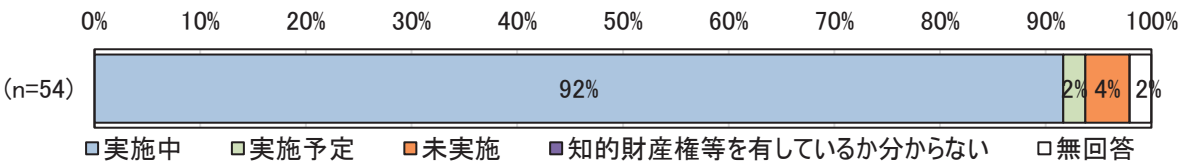
*知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等（ノウハウを含む。）

〈取組〉仕入先に対し、知的財産の提供の強制を行わない/仕入先の知的財産の無断使用を行わない/
 仕入先の知的財産の対価の否定を行わない/仕入先に対し、一方的に発注者に有利な内容の契約を行わない/
 仕入先の知的財産に対し、自社への不当な知財の帰属を行わない/仕入先の知的財産の流出を行わない



受注側22. 貴社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。）



知的財産・ノウハウの保護を実施していない理由について

発注側29. 「あまり実施しなかった（1～40%）」「5 全く実施しなかった（0%）」を回答した方にお伺いします。
(n=0) ※対象無

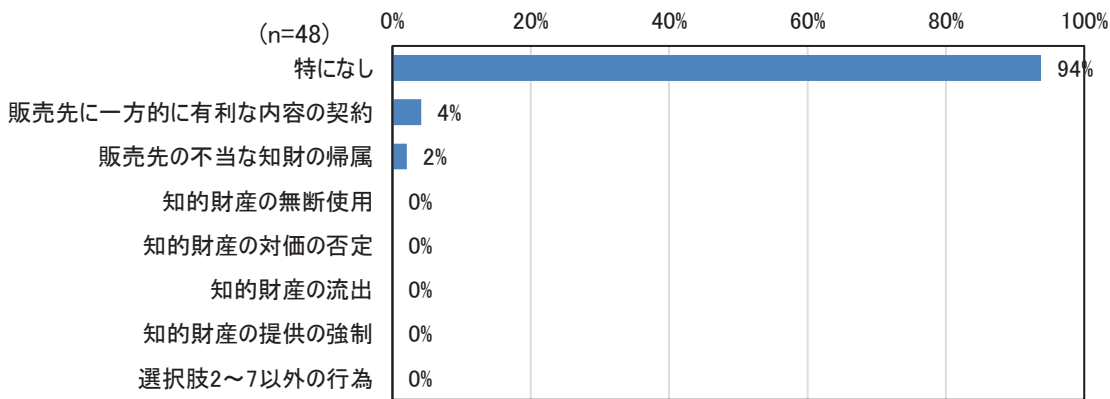
受注側23. 「実施予定」「未実施」と回答した方にお伺いします。(n=2)
「実施していない」理由をお答えください。【複数回答可】

	発注側 (n=0)	受注側 (n=2)	
実施する必要性を感じないため	対象無	2	67%
販売先に定型の契約書書式がある等の理由から販売先が協議に応じてくれないため		0	0%
知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形について知らなかったため		0	0%
その他		1	33%

販売先から受けたことのある行為

受注側24. 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。）



VI. 働き方改革への対応

発注先に対する影響

発注側30. 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）に対しどのような影響がありましたか。【複数回答可】

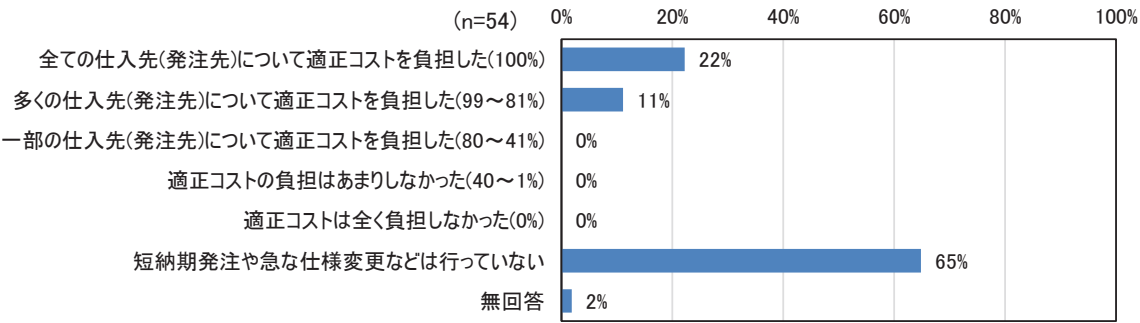
受注側25. 直近1年間の販売先が実施した働き方改革に関された対応*の結果、受けた影響についてあてはまるものを選んでください。【複数回答可】

*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

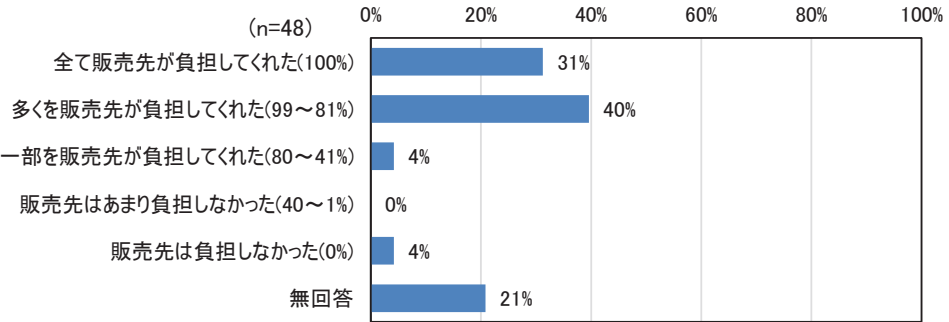
	発注側 (n=54)		受注側 (n=48)	
特に影響はない	49	91%	44	92%
検収の遅れ	0	0%	2	4%
従業員派遣を要請	0	0%	2	4%
短納期での発注の増加	0	0%	1	2%
急な仕様変更への対応の増加	0	0%	0	0%
支払決済処理のズレによる入金遅れ	0	0%	0	0%
発注業務の拡大・営業時間の延長	0	0%	0	0%
祝休日出勤の増加	0	0%	0	0%
その他	0	0%	0	0%
分からない	5	9%		

コスト負担

発注側31. 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】

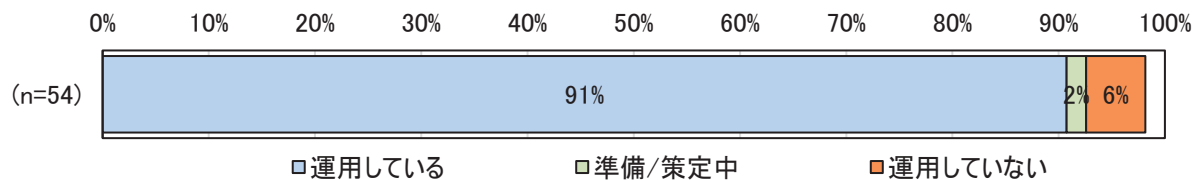


受注側18. 直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応*の結果、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合、適正なコストを発注側企業（販売先）が負担しましたか。【単一回答】

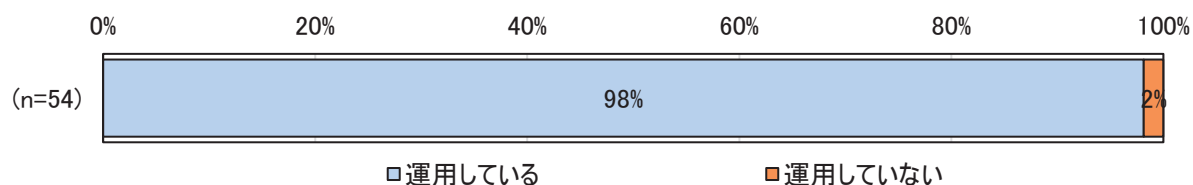


VII. その他

発注側32. 「発注側の立場」となる場合、委託先管理ルール（委託先の選定・調達やプロジェクト管理に関するルール・マニュアル等）を策定し運用していますか。



発注側33. 適切な対価を払わずに契約外・仕様外で委託先に業務を負わせる運用を徹底していますか。



発注側34. 多重取引の削減を自主的に進める観点から、技術や専門性の補完、プロジェクト・マネジメントなどの合理的な理由がある場合は別として、不当に多数の事業者に重層的に下請けさせる取引は自粛するようにしていますか。

