

「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（2024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、2024年10月から11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」を踏まえた調査を実施した。

自主行動計画については本年6月に以下項目を追加した改定を行い、会員に周知している。

- ①受注者からの要請の有無にかかわらず、発注者から積極的に価格転嫁に向けた協議の場を設けていくものとする
ことの明記
- ②労務費については、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（内閣官房・公正取引委員会）に掲げられている「事業者が採るべき行動/求められる行動」を適切にとった上で、取引対価を決定する事の明記
- ③原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合は、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする
ことの明記

本調査は今後も定期的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、2024年度調査の結果を一部2023年度調査の結果とあわせて本稿で紹介する。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ぜひ調査にご協力をお願いしたい。

【2024年度調査】

調査期間：令和6年10月5日～11月21日

調査対象：JISA会員企業469社

回答件数：64社（14%） ※昨年54件

【調査の構成と見方】

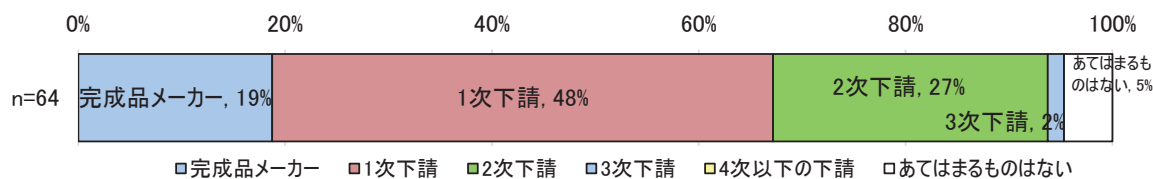
本調査は、2022年調査より発注側用と受注側用でそれぞれ設問を集約した調査票で行っている。それぞれの調査票は、取引先について問う「Ⅰ. 仕入先（発注先）情報／販売先情報」、価格決定に当たり取引当事者双方が合意した事項の反映状況である「Ⅱ. 価格決定方法」、取引先との原価低減要請等の状況を問う「Ⅲ. 原価低減要請、協賛金等」、手形の利用状況、今後の利用の廃止の状況を問う「Ⅳ. 支払い条件」、2021年9月より自主行動計画に追加された「Ⅴ. 知的財産等への対応」、2019年3月の自主行動計画の改定で追加された「Ⅵ. 働き方改革への対応」、業界横断的に型取引の有無や状況を問う「Ⅶ. 型取引の適正化」、さらに発注者側については委託先管理ルール作成や重層的な下請け取引の自粛等を問う「Ⅷ. 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。

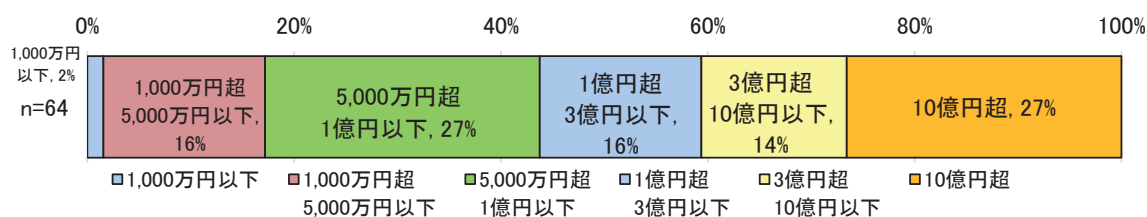
また今回の本調査における対象取引は、中小企業を発注先とする事業者間取引（BtoB取引）で、継続的な納入・役務の提供等の売買取引等、販売先が優越的な地位になり得る取引を幅広く対象とし、下請代金支払遅延等防止法の対象となる取引に限定しない。

【基礎情報】

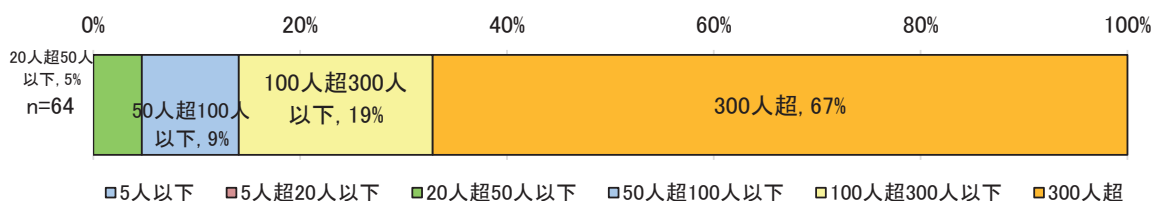
取引上の地位 設問1. 貴社自身の取引上の地位に最も近いものをお答えください。



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)

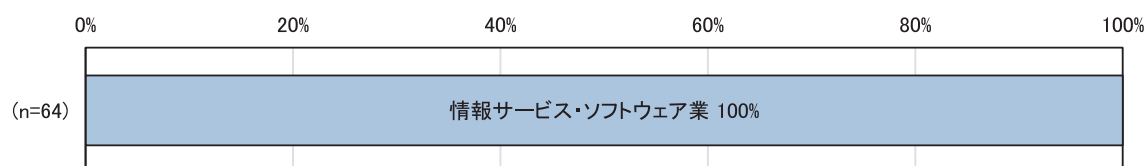


従業員規模 設問3. 貴社の従業員数をお答えください。(単独決算)



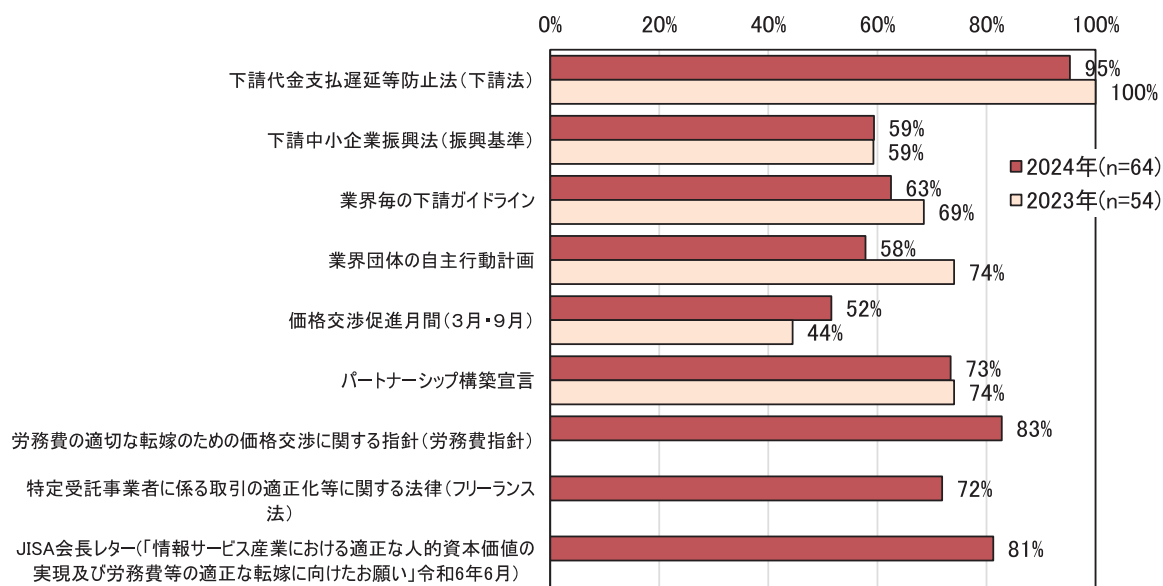
業種 設問4. 貴社の業種をお答えください。【単一回答】

※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



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)/販売先の数

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】

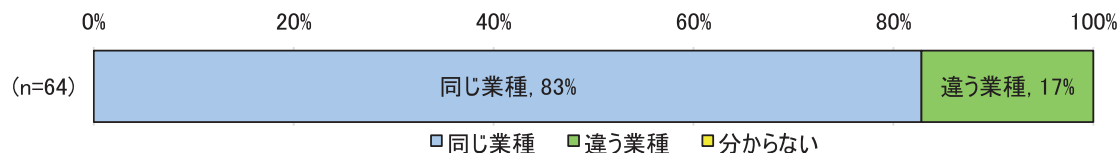
最小	2	最大	64	平均	6.61
----	---	----	----	----	------

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】

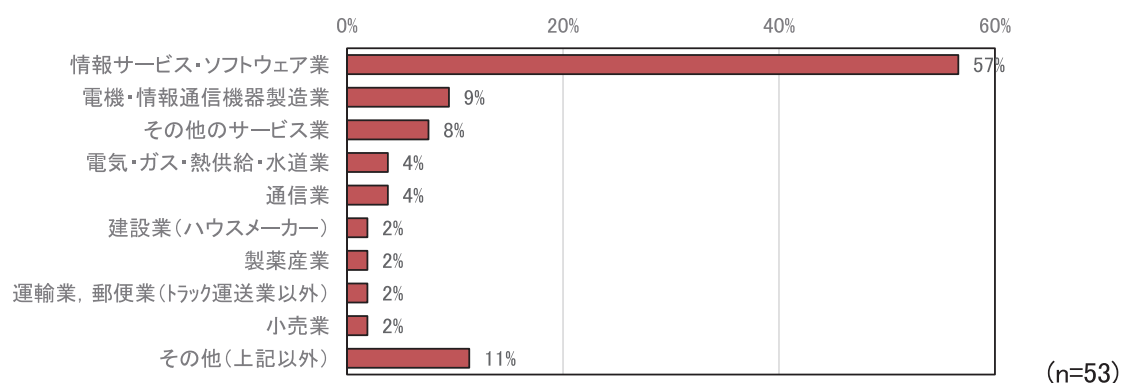
最小	2	最大	2910	平均	443.61
----	---	----	------	----	--------

仕入先(発注先)/販売先の業種

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】

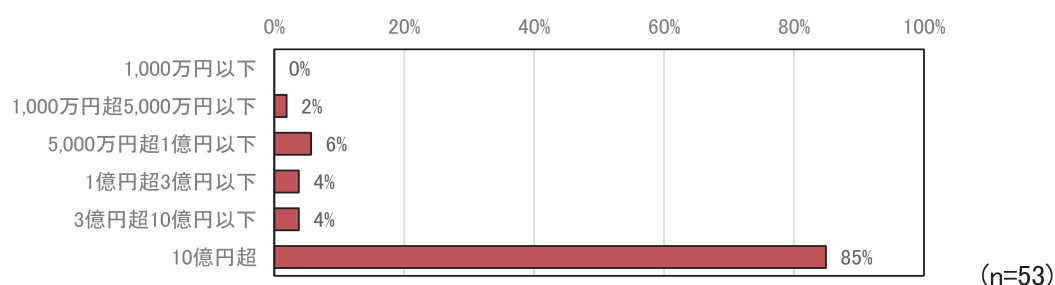


受注側 1. 継続取引をしている販売先のうち、取引金額が最も大きい販売先の業種を回答ください。【単一回答】



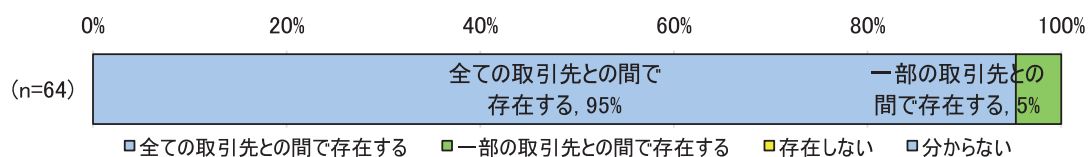
販売先の規模

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】

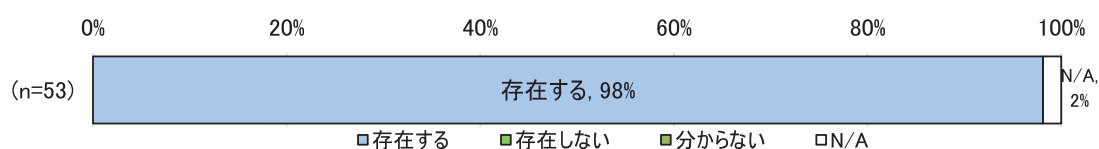


契約書等

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】



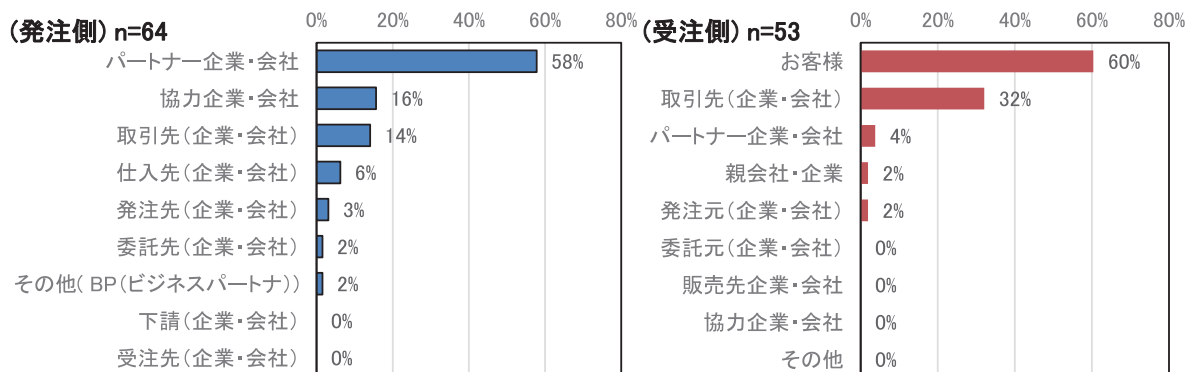
受注側 3. 取引金額が最も大きい販売先との取引に係る内容（納期、支払条件、仕様等）に契約書等の書面は存在しますか。【単一回答】



仕入先（発注先）/販売先の呼び方

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】

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】

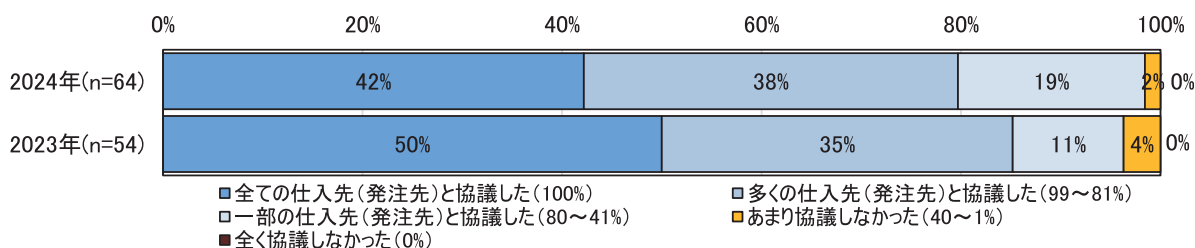


II. 価格決定方法

発注者側からの積極的な働きかけについて

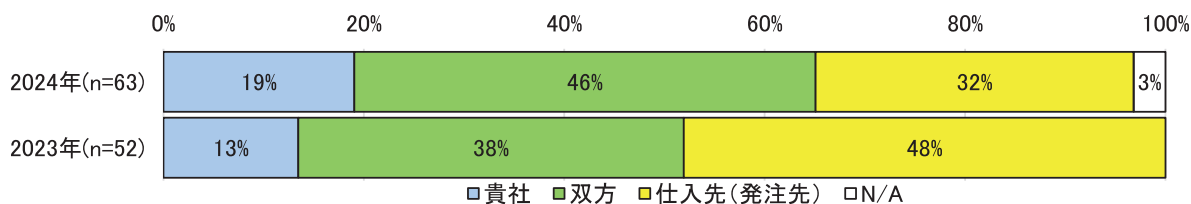
(発注側)

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】



発注側 6. 「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。

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。



(受注側)

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。

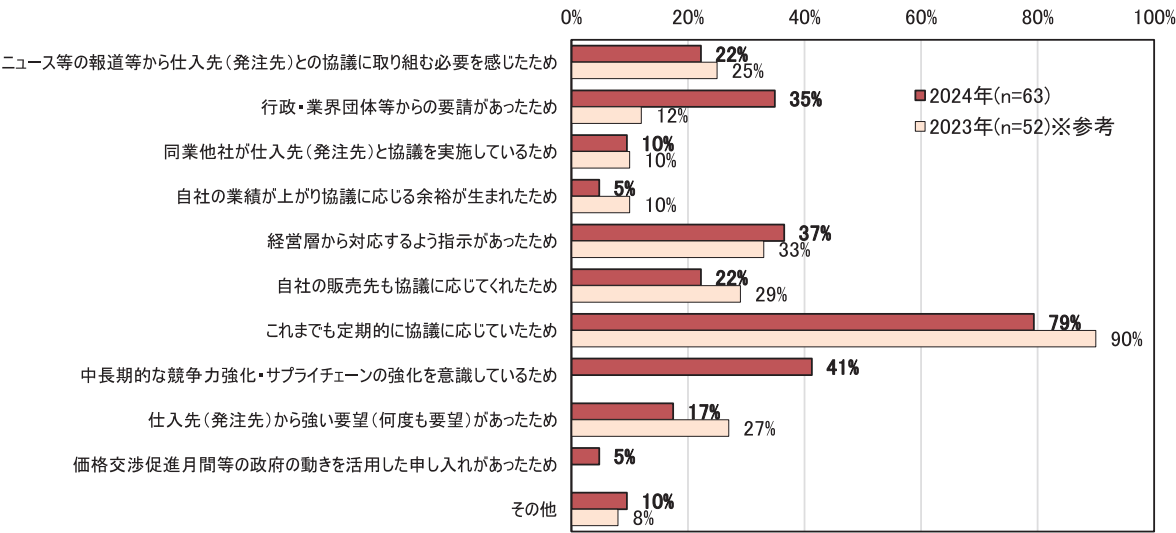
各コストの変動についてお答えください。

	2024年 (n=53)				2023年 (n=48)			
	コスト全般	労務費	原材料価格	エネルギー価格	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	11%	11%	4%	4%	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%	0%	0%	0%	0%
自社から申し出を行い協議に応じてくれた	79%	74%	47%	40%	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	6%	4%	4%	4%	0%	0%	0%	0%
協議を行う必要がなかった	2%	4%	30%	38%	4%	4%	42%	46%
協議を申し入れることができなかった	0%	2%	2%	2%	2%	2%	4%	4%
無回答・不明	2%	6%	13%	13%	2%	4%	2%	2%

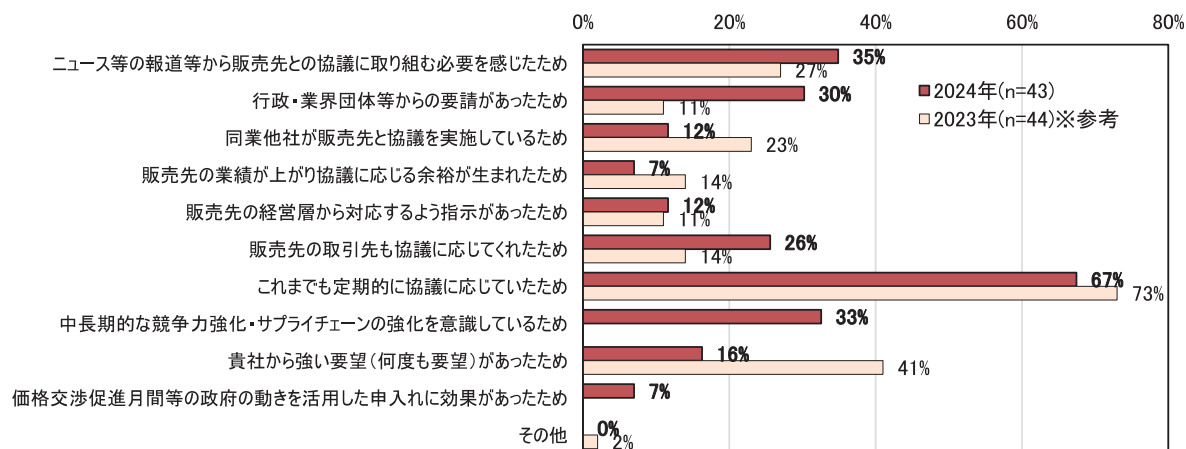
協議を実施するに至った理由

発注側 7. 発注側 5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。

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】



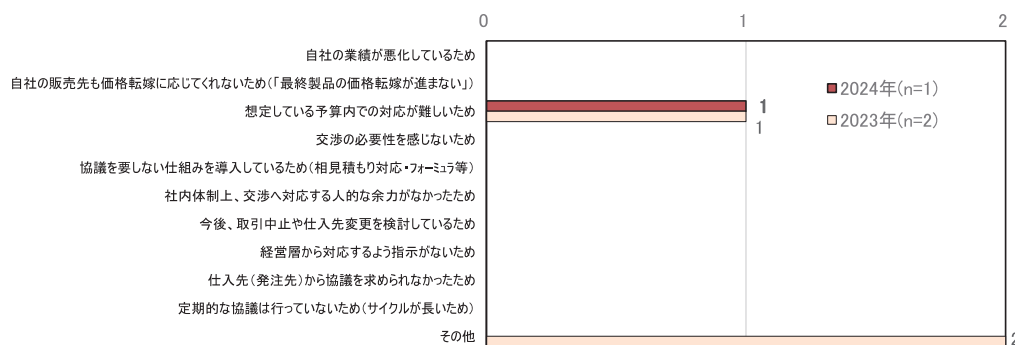
受注側 7. 受注側 6 で「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と 1 項目でも回答した方にお伺いします。
販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



協議を実施しなかった理由

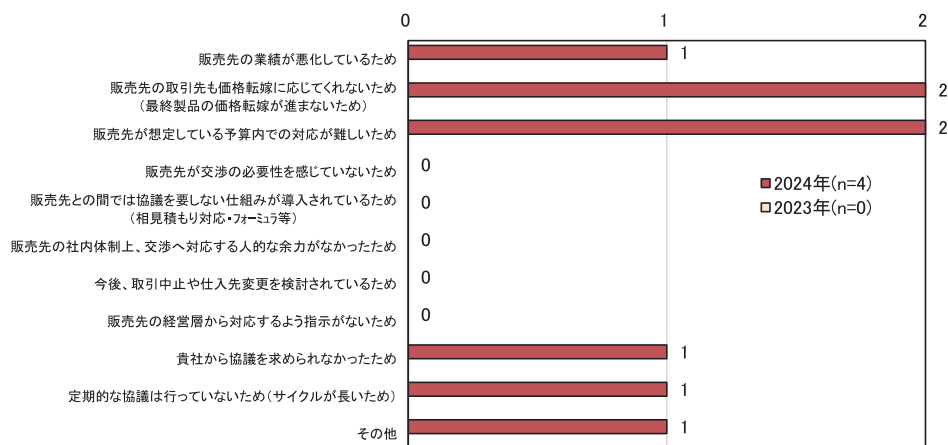
発注側 8. 発注側 5 で「あまり協議しなかった (40～1%)」「全く協議しなかった (0%)」と回答した方にお伺いします。

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】



受注側 8. 受注側 6 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。

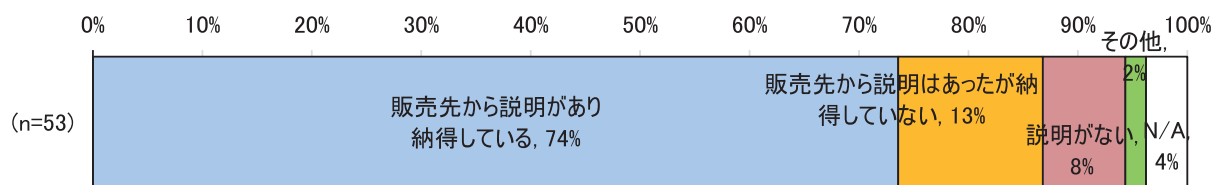
販売先が協議に応じてくれなかった理由は何だと思いますか。【複数回答可】



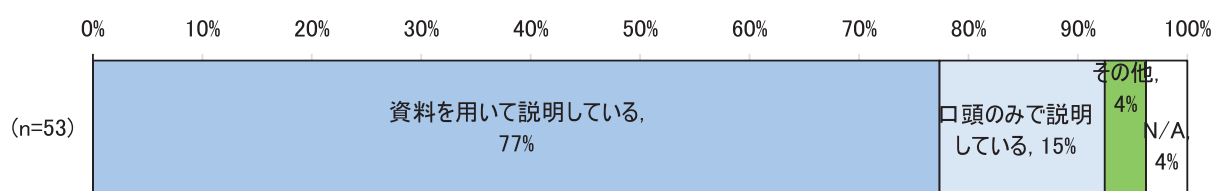
価格交渉に関する協議状況

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】

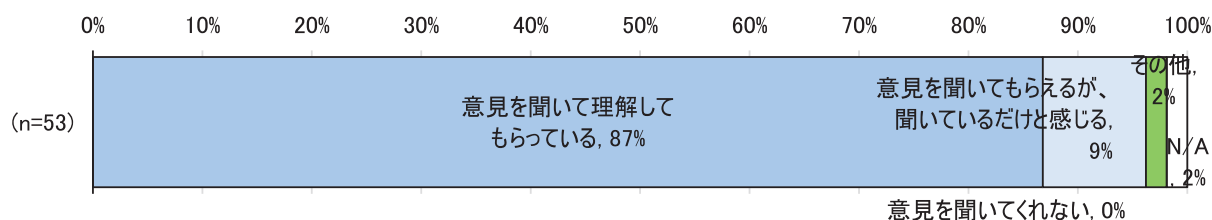
①販売先から価格決定理由の説明状況



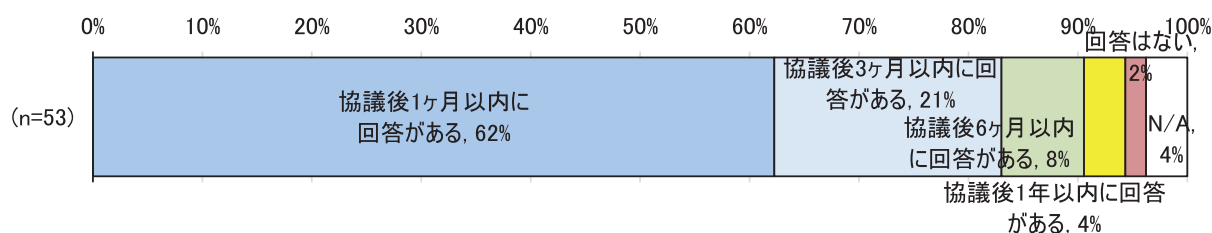
②販売先の協議の際の説明方法



③貴社からの意見の傾聴状況



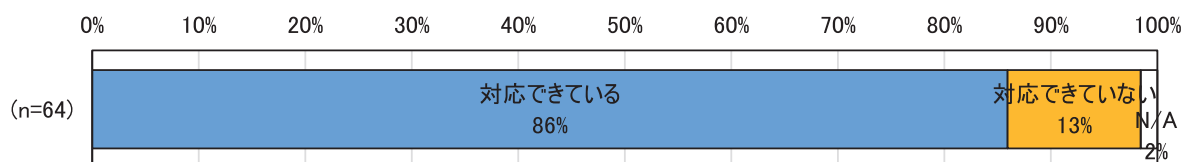
④協議から価格決定の回答までの期間



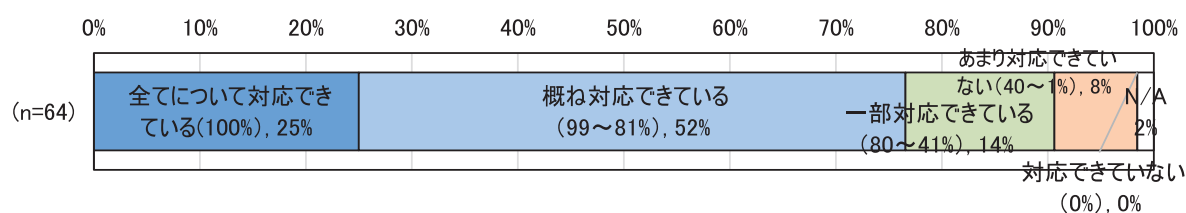
「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守状況

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。

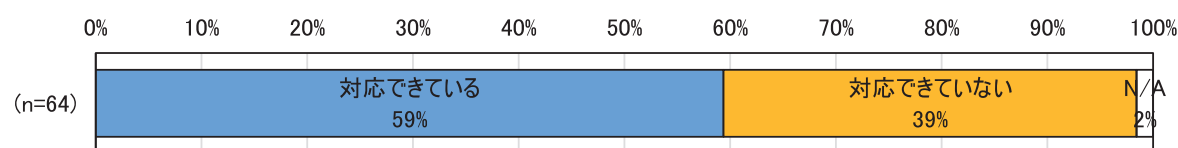
①労務費の価格交渉について経営トップが関与している



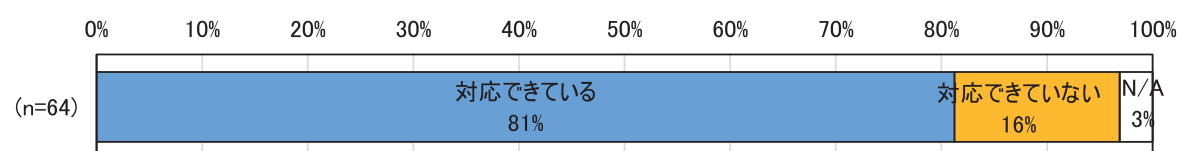
②仕入先（発注先）と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けている



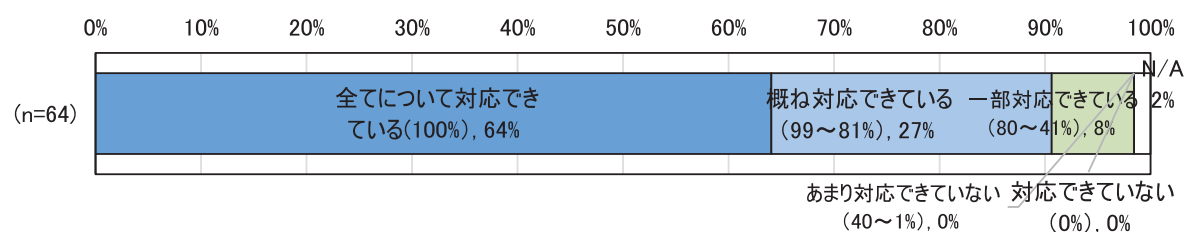
③仕入先（発注先）に労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を用いるよう依頼する
※既に公表資料を用いている仕入先（発注先）との取引は除く



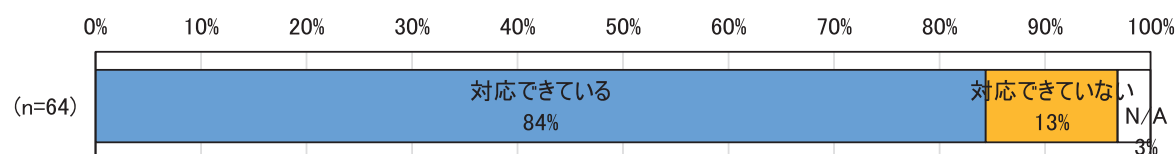
④サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断する



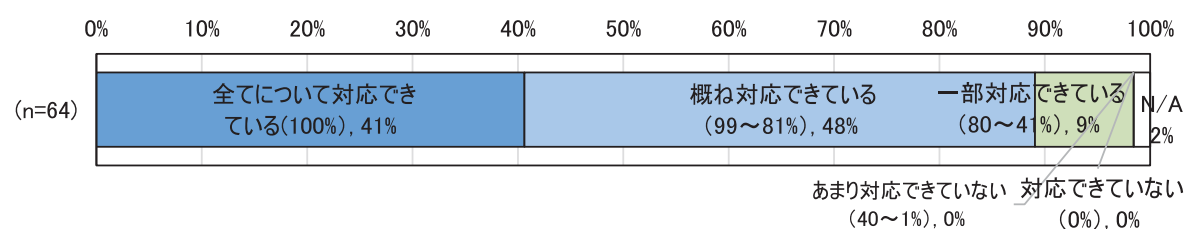
⑤仕入先（発注先）から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合、協議のテーブルにつく



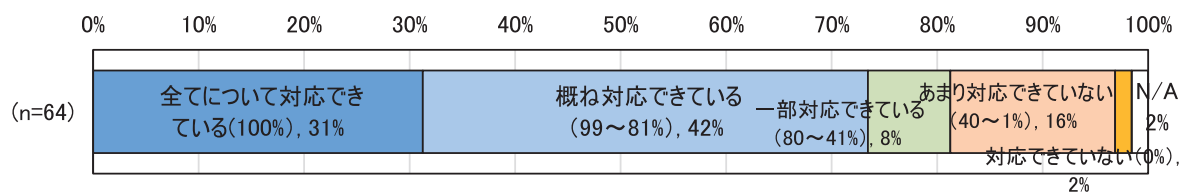
⑥必要に応じて仕入先（発注先）に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示する



⑦定期的に仕入先（発注先）とコミュニケーションをとる



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

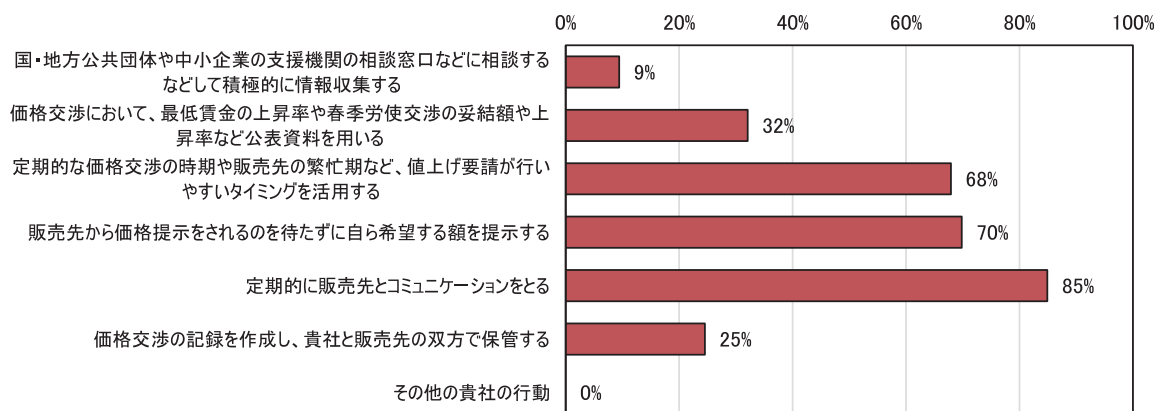


⑨その他（自由記載）

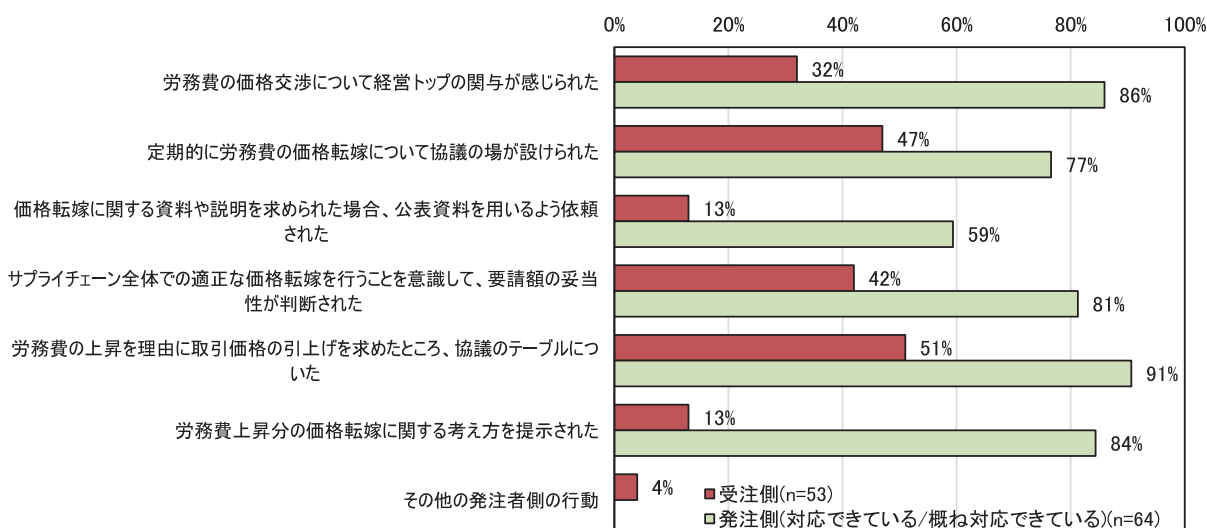
- 労務費を含む価格交渉に100%応じているので、労務費単体での回答はできません。また、弊社にサプライチェーンは存在しません。
- 主要なパートナーには経営陣自ら、他パートナー全社に対して、トップダウンで適正な価格交渉を進め、5%以上の価格転嫁に繋がっている。
- 当社は独禁法違反（優越的地位の濫用）のガイドライン（公取委HPの独禁法Q&Aの Q20）、労務費指針を順守し、パートナー会社（業務委託先）とは積極的にコミュニケーションを取り、公表資料の提示を始め、合理的なご説明を頂いたコストアップにはすべて応じているが、追加で以下の対応を取っている。
全パートナー会社へ、価格改定協議に関するレター（価格改定協議に関するご連絡及びご意向の確認）を送付し、当社はパートナー会社のコストアップについては、いつでも協議に応じる旨の周知を改めて図った。
また、上記レターに同送したアンケートで、もし、今、価格交渉が必要な会社があれば、申し出て頂くようご依頼し、改めての価格交渉を希望された会社とは可及的速やかに対話を行い、上記のとおり公表資料の提示を始め合理的なご説明があれば価格改定（アップ）にすべて応ずる方針としている。発注側6、発注側9については、現在上記の取り組みを行っていることを前提に回答をさせて頂いている。
なお、もし、パートナーの希望額を満額受け入れない場合には、書面またはメールにてその理由を回答している。

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貴社が遵守出来た項目

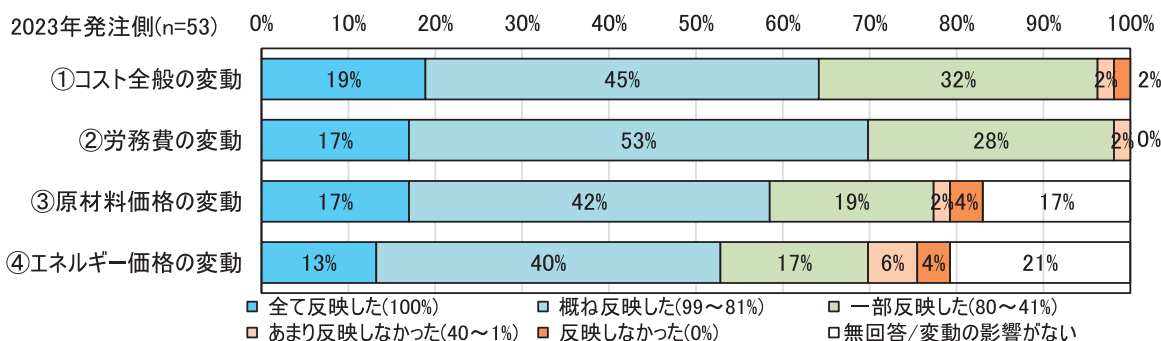
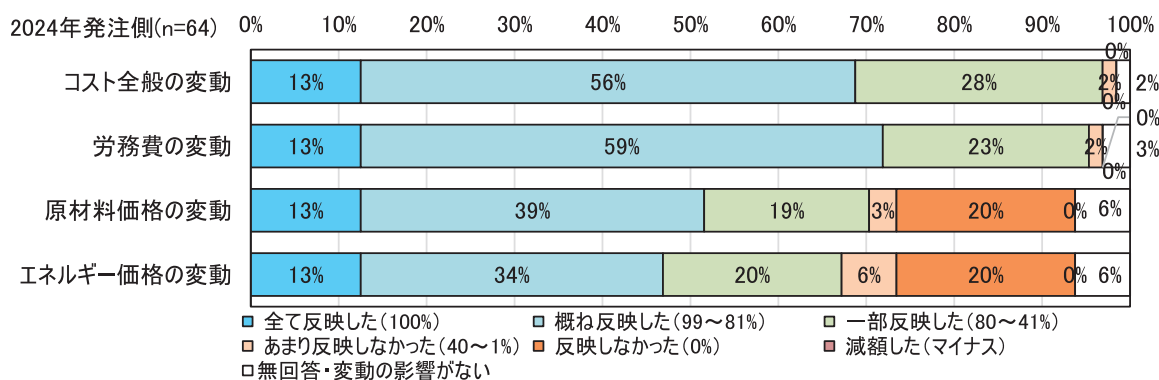


②発注者側が出来ていた項目

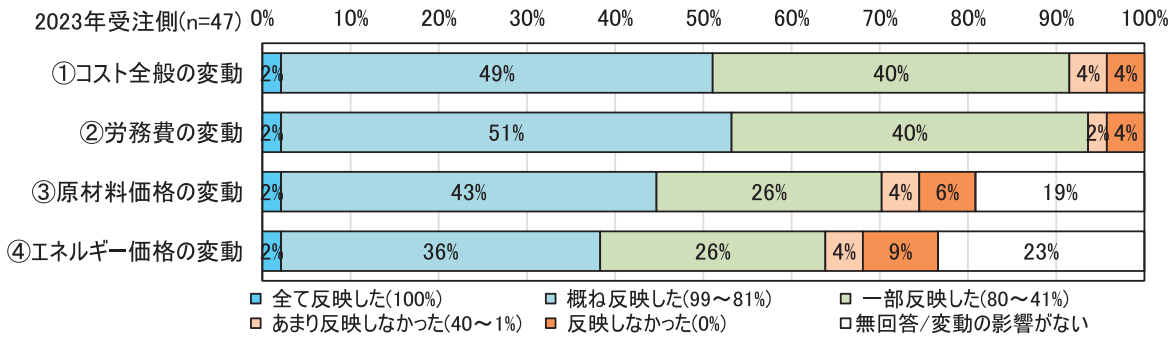
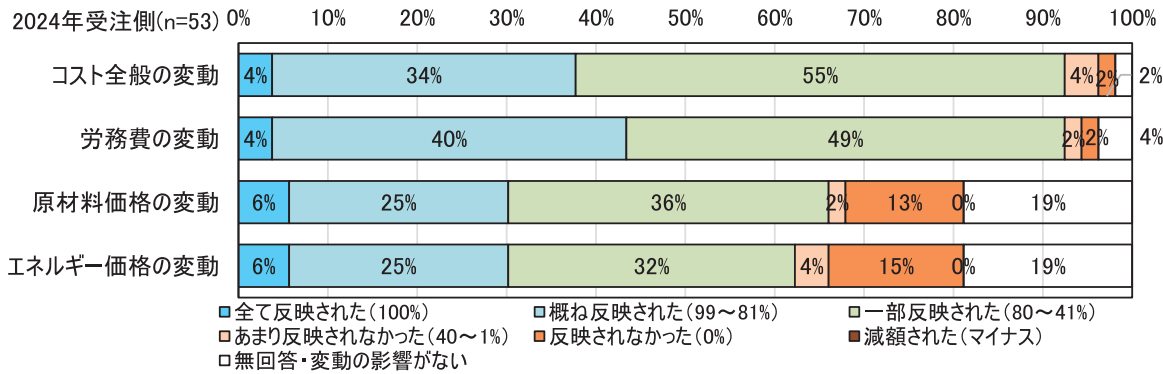


各変動コストの反映状況

(発注側) 発注側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、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。



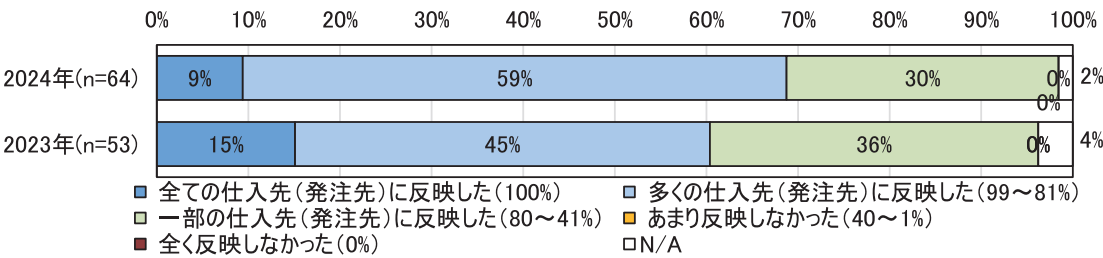
(受注側) 受注側8. 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。



コスト増加分を反映できた仕入先数

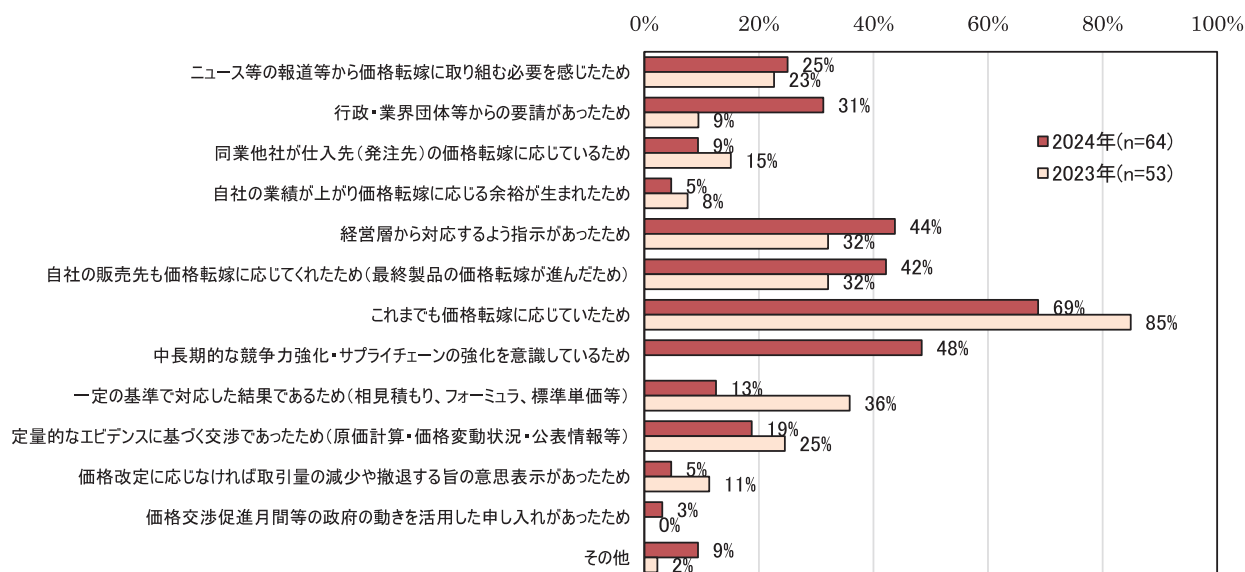
(発注側) 発注側11. 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先(発注先)のコスト増加分を反映できた

仕入先(発注先)の数は、どの程度ですか。【単一回答】

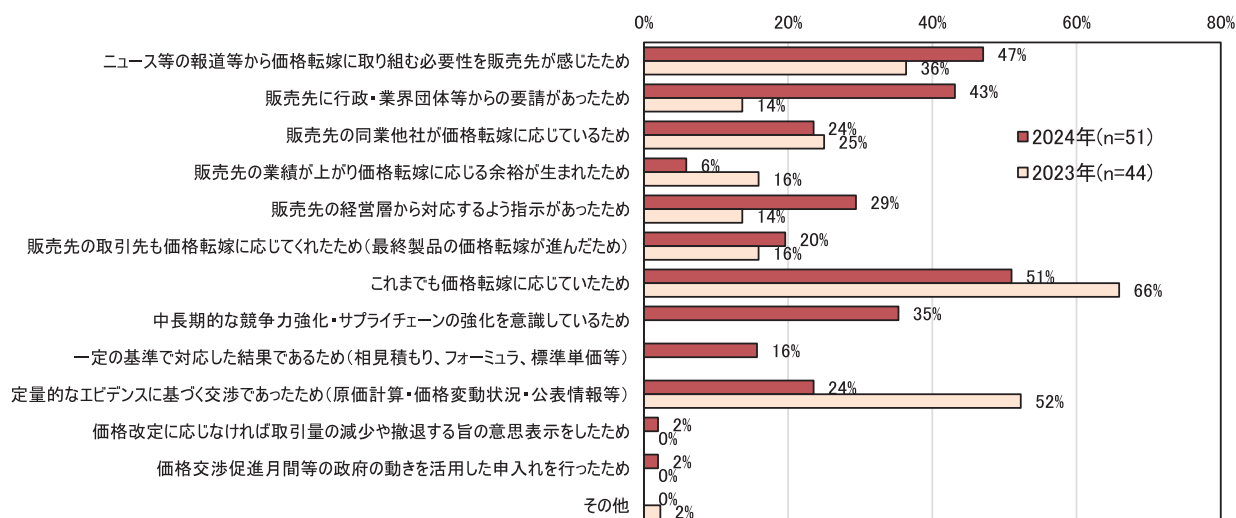


変動コストを単価に反映するに至った理由

(発注側) 発注側12. 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】



(受注側) 受注側12. 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いますか。【複数回答可】



変動コストを単価に反映できなかった理由

（発注側）発注側13. 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】

	2024年（n=17）		2023年（n=5）	
自社の業績が悪化しているため	0	0%	0	0%
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）	2	12%		
想定している予算内での対応が難しいため	2	12%		
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	1	6%	2	40%
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）	3	18%		
原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	0	0%		
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）	0	0%	3	60%
一時金で対応しているため	0	0%		
仕入先（発注先）と同業の他社が多いため	1	6%	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%	0	0%
これまでも価格転嫁に応じていなかったため	2	12%	0	0%
その他	6	35%	1	20%

【2024年その他】 原材料やエネルギーのコスト負担割合が極めて小さいため 6件

（受注側）受注側13. 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いますか。【複数回答可】

	2024年（n=19）		2023年（n=6）	
販売先の業績が悪化しているため	3	16%	0	0%
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）	1	5%		
販売先が想定している予算内での対応が難しいため	4	21%		
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	0	0%	0	0%
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）	1	5%	2	33%
原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	0	0%		
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）	0	0%	2	33%
一時金で対応されているため	0	0%		
貴社と同業の他社が多いため	3	16%	1	17%
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%	0	0%
その他	4	21%	1	17%

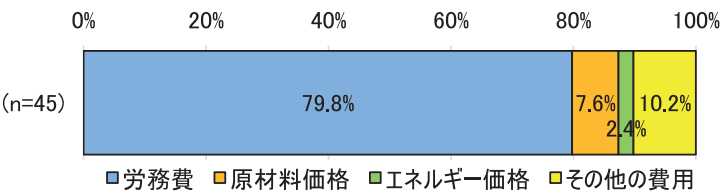
【2024年その他】 原材料、エネルギーの変動を理由に交渉はしていない
原材料、エネルギー価格の負担割合が極めて小さいから
原材料・エネルギー価格はほとんど影響ないため 2件

原価コストの割合

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）、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=45)	回答平均
①労務費	79.8%
②原材料価格	7.6%
③エネルギー価格	2.4%
④その他の費用	10.2%
合計	100%

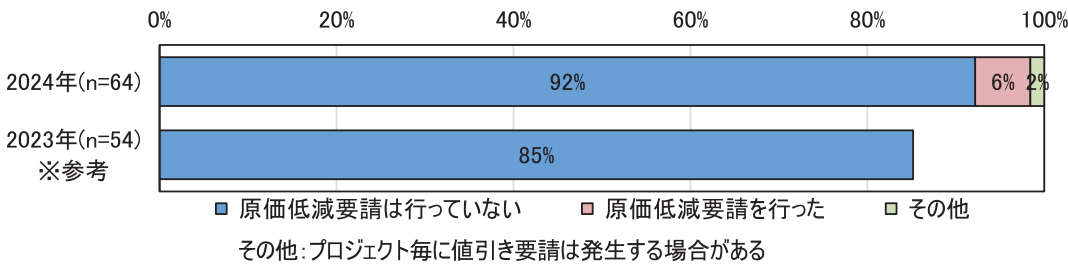


Ⅲ. 原価低減要請、協賛金等

原価低減要請*

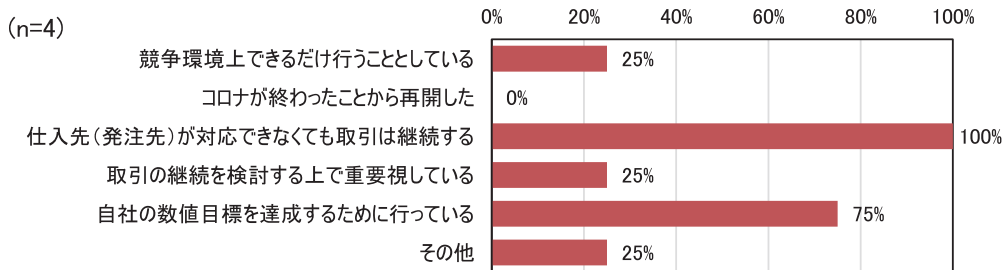
*目標数値のみを提示しての要請、要請に応じることを発注継続の前提と示唆しての要請、文書や記録を残さない形での要請等（発注側）

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行いましたか。【単一回答】



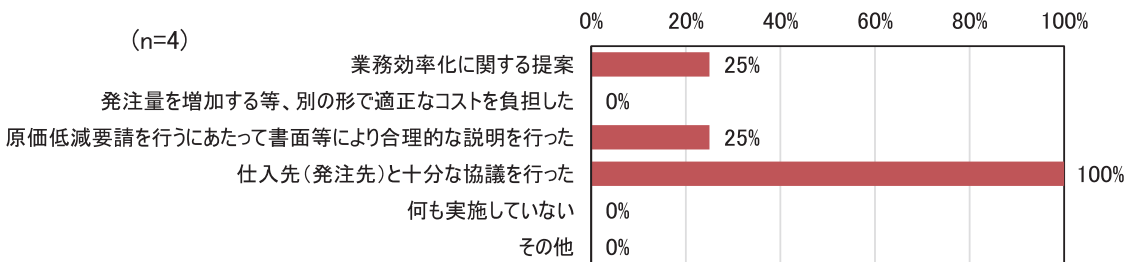
発注側15. 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。

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】

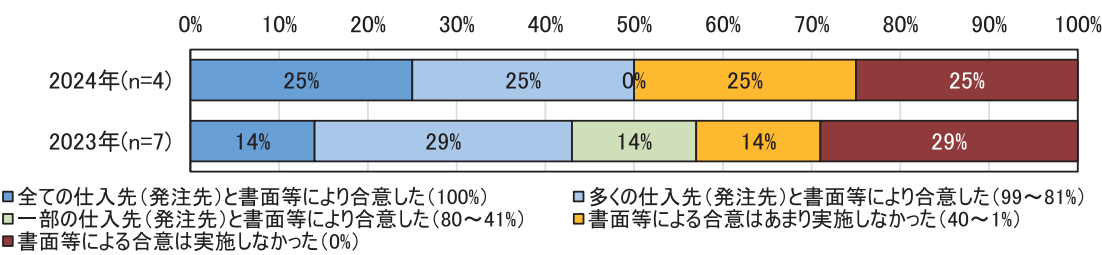


発注側16. 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。

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】

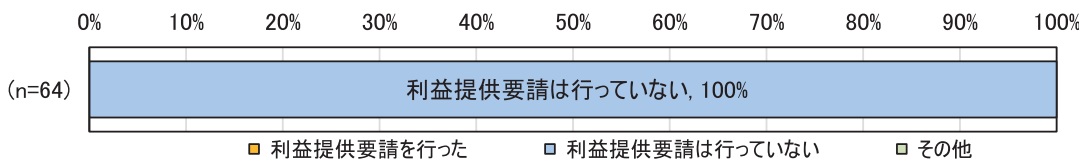


発注側17. 発注側14で「1: 原価低減要請を行った」と回答した方にお伺いします。
原価低減要請を行った仕入先（発注先）のうち、どの程度の企業と書面等により合意しましたか。
【単一回答】



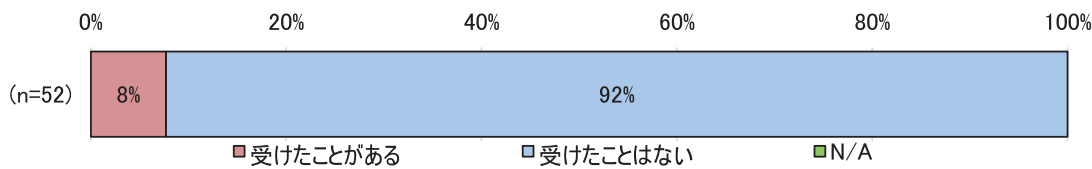
発注側18. 直近1年間で、仕入先（発注先）に対して金銭、役務等の利益提供要請*を実施したかお答えください。
【単一回答】

*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

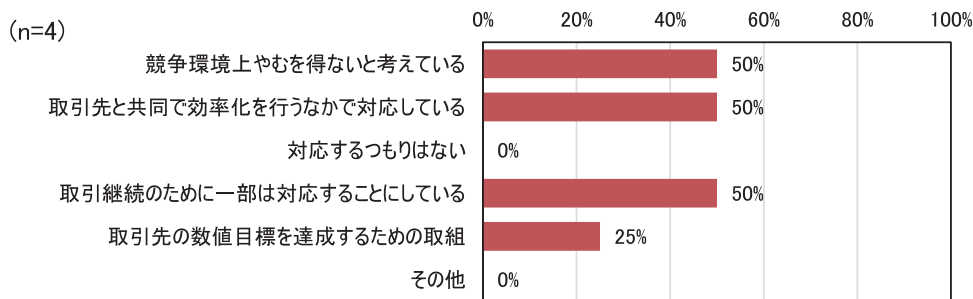


(受注側)

受注側15. 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】



受注側16. 受注側15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】



受注側17. 受注側15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】

(n=4)	回答数	回答比率
要請に納得したうえで合意した	3	75%
要請に納得しないまま合意した	1	25%
要請に応じなかった	0	0%

受注側18. 受注側17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】

(n=1)	回答数
転注を示唆されたためやむを得ず合意	1
これまでの慣例のため合意	0
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	0
新たな発注を示唆してもらったため	0
その他	0

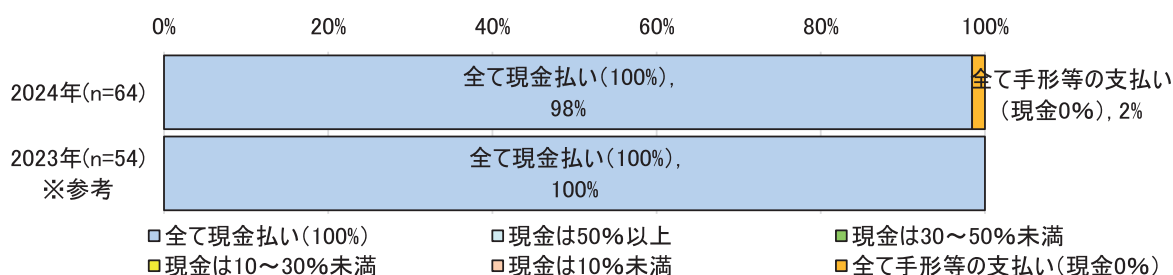
IV. 支払い条件 「手形等」は、約束手形、一括決済方式（ファクタリング）及び電子記録債権を含みます。

支払い方法

（発注側）

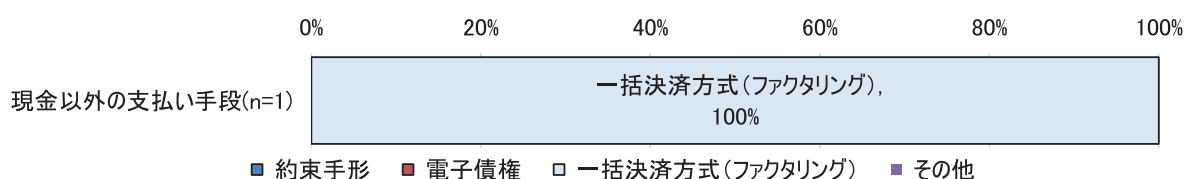
発注側22. 直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先（発注先）との取引*について、現金払いの割合をお答えください。【単一回答】

*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。



発注側23. 発注側22で「1: 全て現金払い」以外”を回答した方にお伺いします。

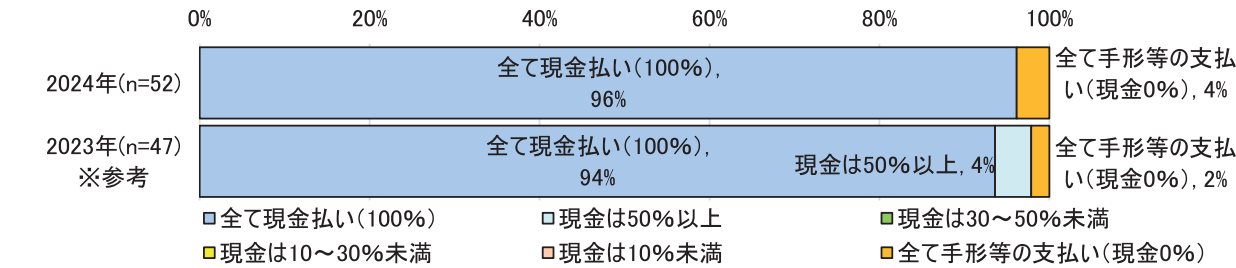
現金以外の支払いで最も多い支払い手段をお答えください。【単一回答】



(受注側)

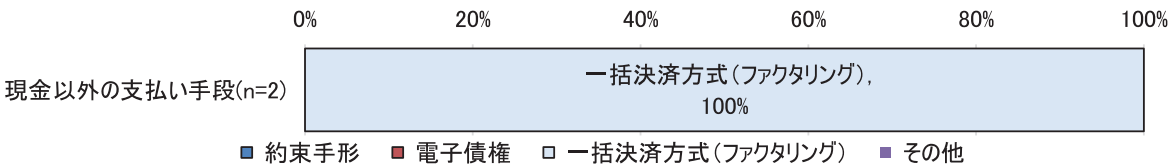
受注側20. 下請代金の現金払いの割合はどれくらいですか。【単一回答】

*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お答えください。



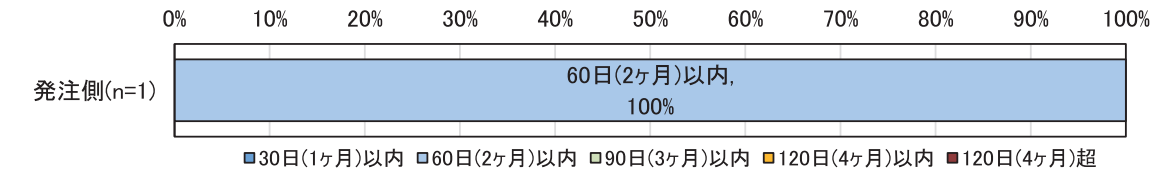
受注側21. 受注側20で「1: 全て現金払い」以外”を回答した方にお伺いします。

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】

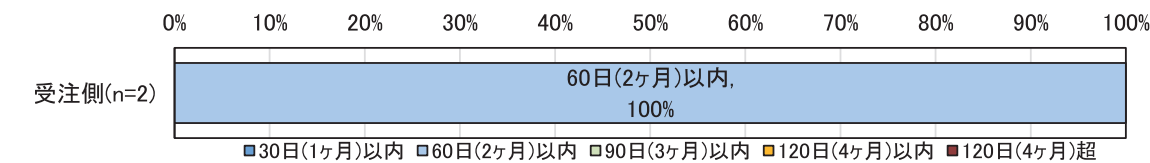


手形サイトの期間

発注側24. 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】



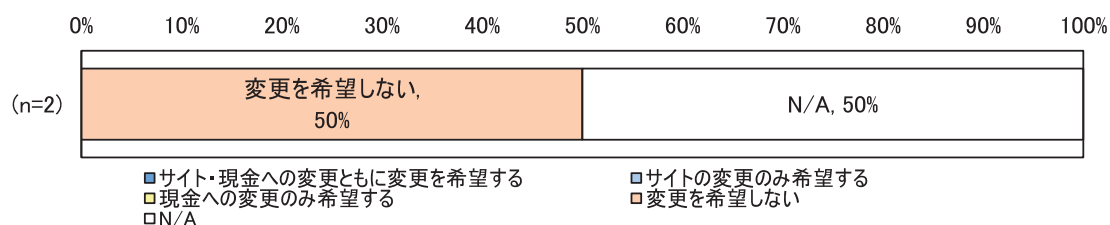
現金払いの支払い方法からの変更

受注側23. 受注側20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。

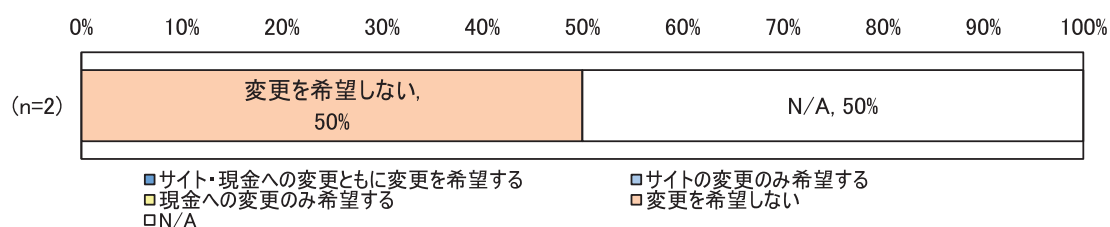
【単一回答】

*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。



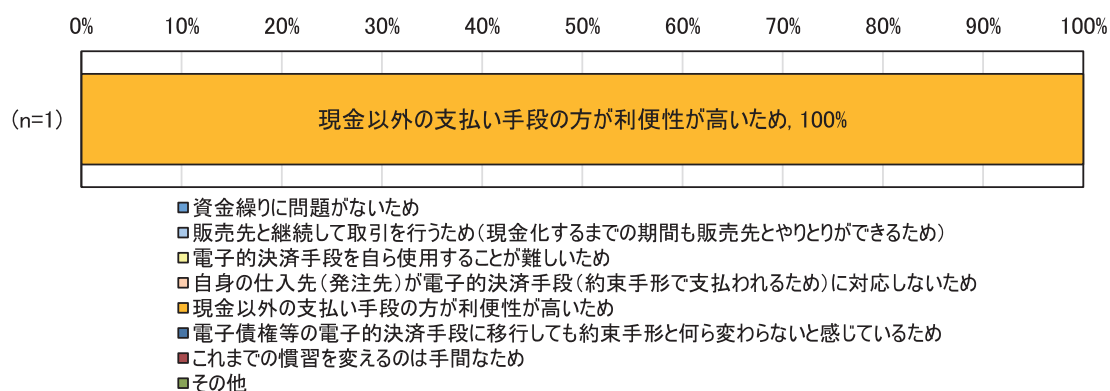
受注側24. 受注側20で「1: 全て現金払い」「以外」を回答した方にお伺いします。

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】

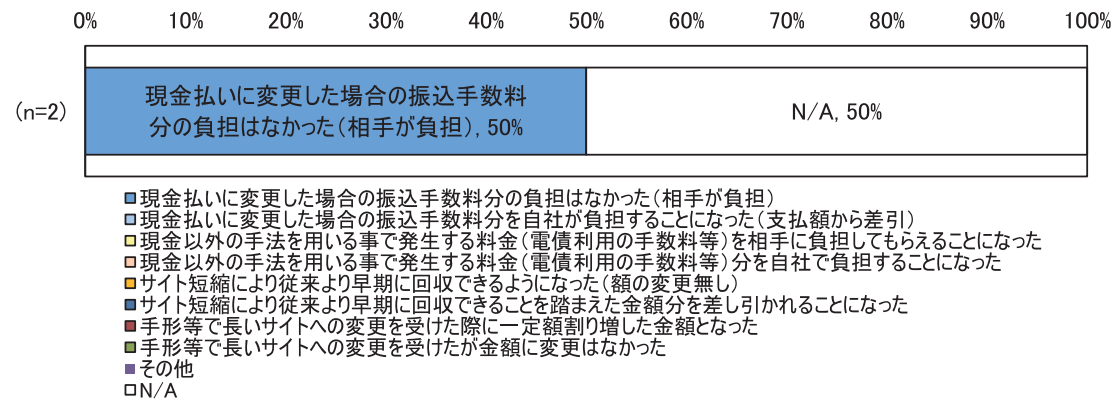


受注側25. 受注側24で「4: 変更を希望しない」を回答した方にお伺いします。

変更を希望しない理由は何ですか。【複数回答可】

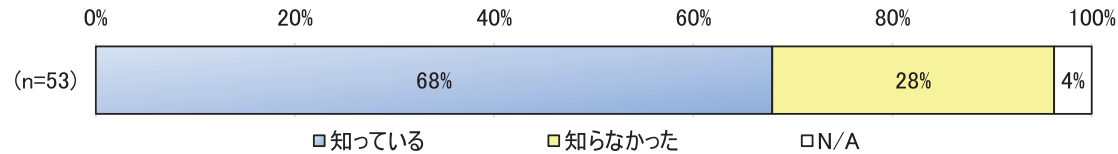


受注側26. 受注側20で「1: 全て現金払い」「以外」を回答した方にお伺いします。
支払手段が変更された際に、手数料分や金利分に関してどのような扱いとなったかお答えください。
【複数回答可】



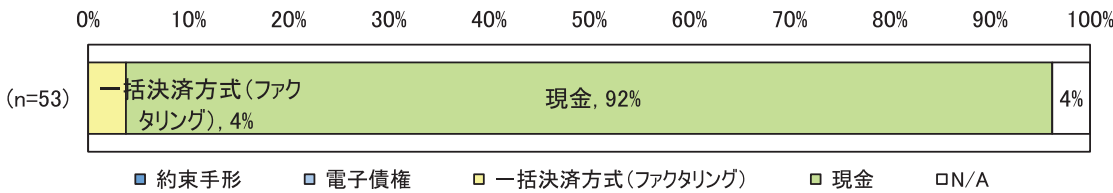
受注側27. 貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨*が閣議決定されている事を御存知ですか。【単一回答】

*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。

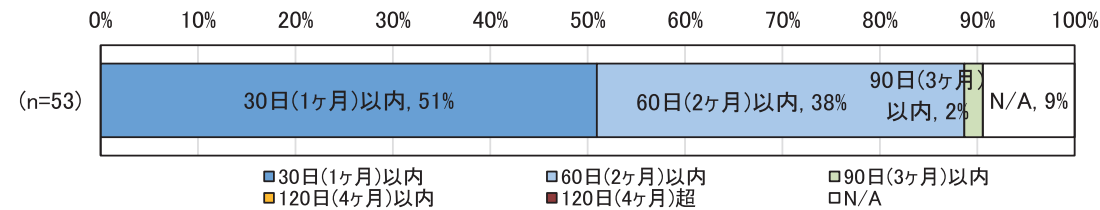


受注側28. 自社からの支払いで最も多い手段とサイトをお答えください。【単一回答】

①手段



③サイト

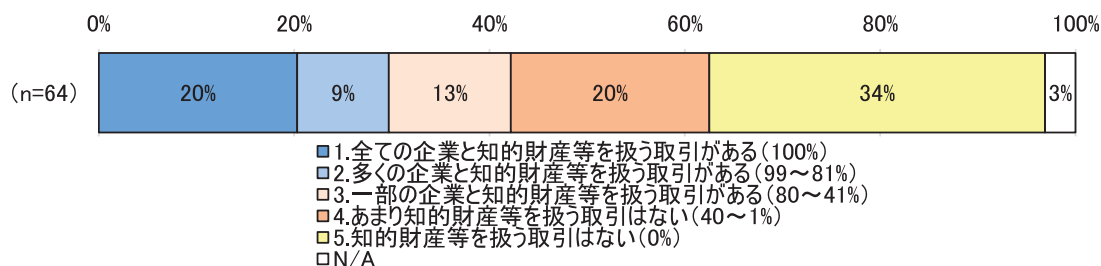


V. 知的財産等への対応

(発注側)

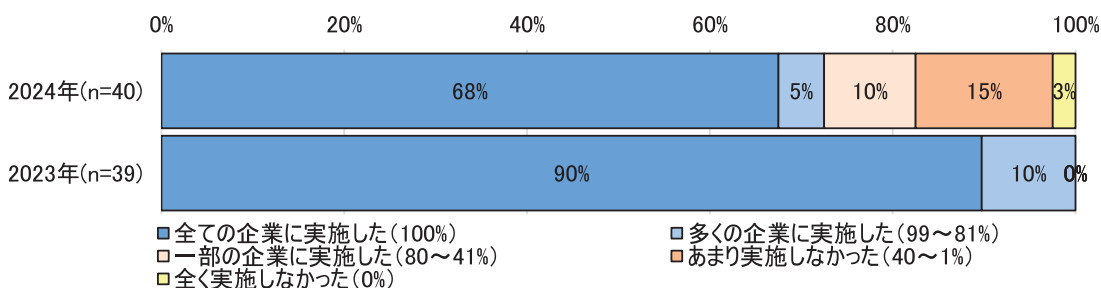
発注側30. 貴社の取引先企業のうち、何割程度の企業と知的財産等*を扱う取引があるかお答えください。【単一回答】

*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、法令により定められた権利実施状況



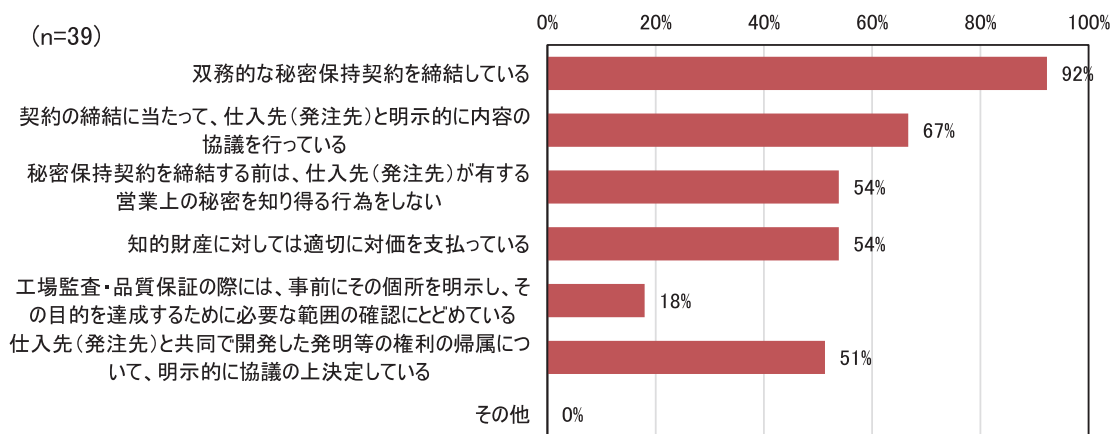
発注側31. 発注側30で、知的財産等を扱う取引がある（選択肢1～4）と回答した方にお伺いします。

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】



発注側32. 発注側31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】



発注側33. 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。（n=1）

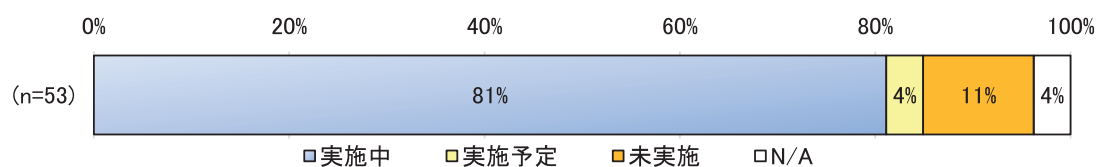
取組を実施していない理由をお答えください。【複数回答可】

	回答数
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	1
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	0
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	0
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	0
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	0
その他	0

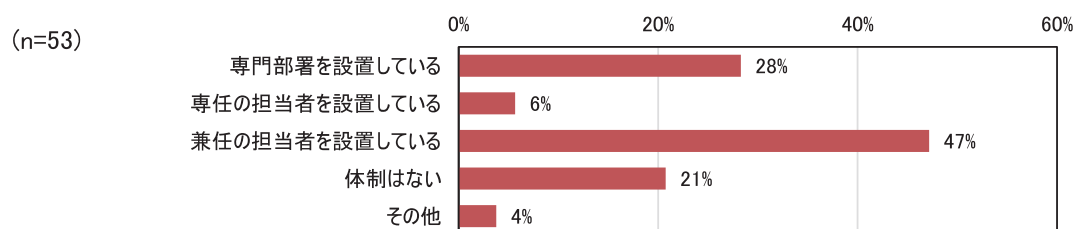
（受注側）

受注側29. 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。【単一回答】

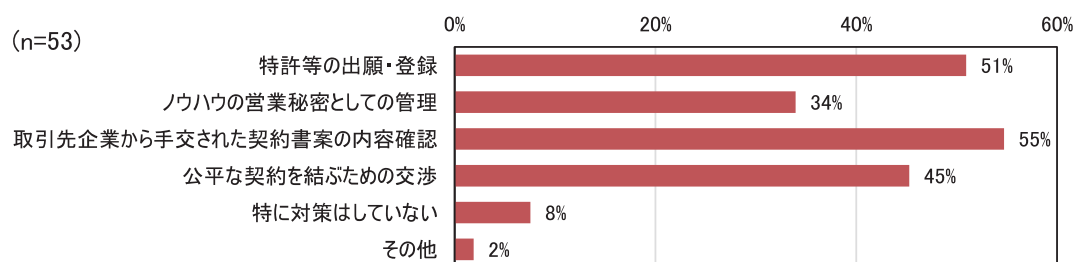
*知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等（ノウハウ、金型・設計図・図面等）



受注側30. 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】



受注側31. 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】



受注側32. 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。(n=4)

対策していない理由をお答えください。【複数回答可】

	回答数
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	1
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	0
どのように対策をしたらよいか分からないため	0
その他	2

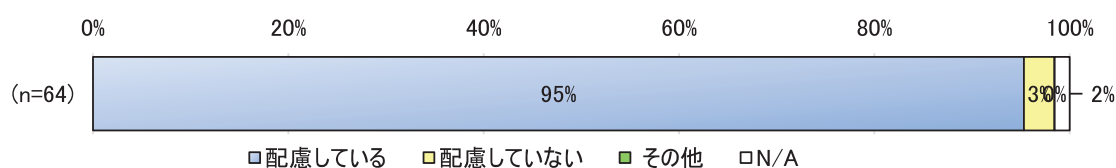
受注側33. 直近1年間で、知的財産権等を含んだ取引において取引先企業から受けたことのある行為について、あてはまるものを選んでください。【複数回答可】

	(n=53)
その他（特にないと回答）	26%
契約書の修正協議に応じてもらえない	6%
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	0%
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	0%
知的財産に適切な対価を支払ってもらえていない	0%
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	0%
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へのみの帰属とされる	0%

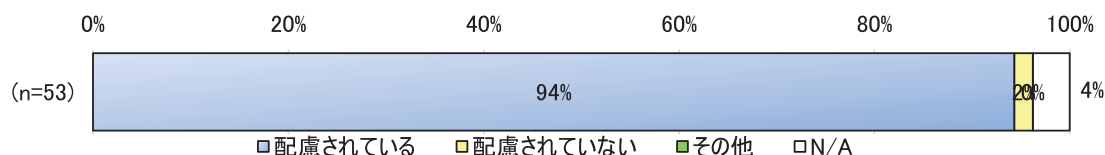
VI. 働き方改革への対応

働き方に配慮した発注

発注側34. 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】



受注側34. 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】

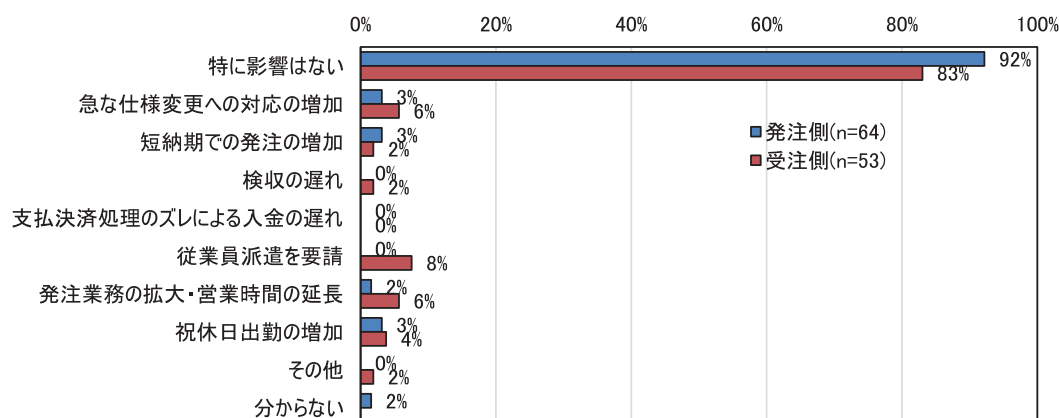


働き方改革に関する対応の影響

発注側35. 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。

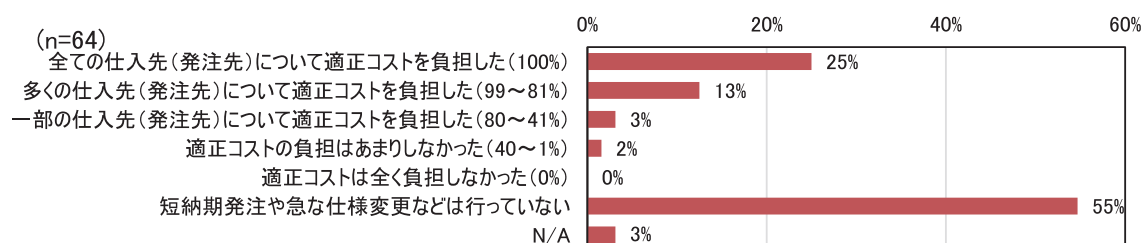
受注側35. 直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応*の結果、受けた影響についてあてはまるものを選んでください。

【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

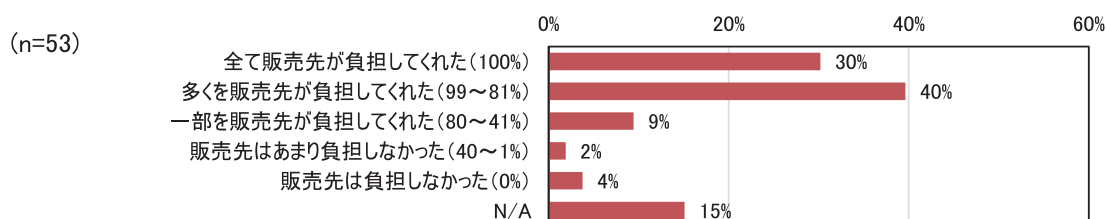


コスト負担

発注側36. 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】

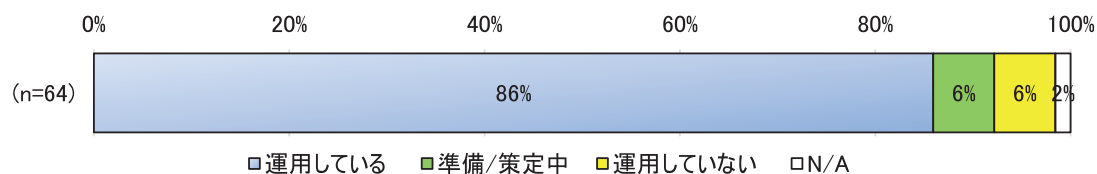


受注側36. 直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応*の結果、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合、適正なコストを発注側企業（販売先）が負担しましたか。【単一回答】

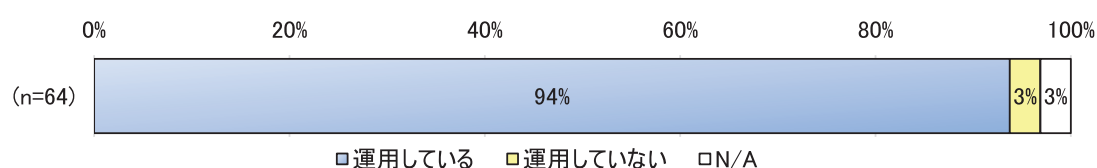


VIII. その他

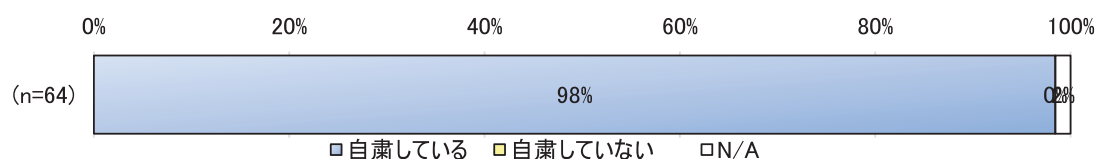
発注側38.「発注側の立場」となる場合、委託先管理ルール（委託先の選定・調達やプロジェクト管理に関するルール・マニュアル等）を策定し運用していますか。



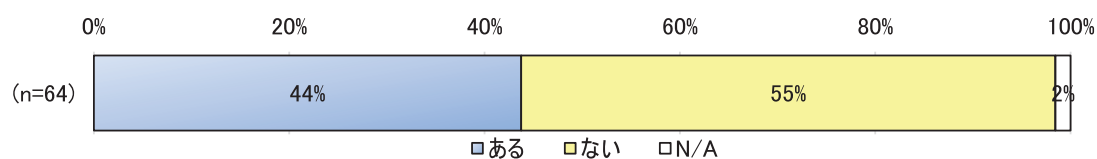
発注側39.適切な対価を払わずに契約外・仕様外で委託先に業務を負わせない運用を徹底していますか。



発注側40.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。



発注側41.貴社においてフリーランス（個人事業主）との取引はありますか。



発注側42.上記質問で「ある」を選択した場合、フリーランス（個人事業主）との取引上の課題などがあればお答えください。

- ・バックアップ体制がないためアクシデント発生時に問題が大きくなることもある
- ・委託する場合の、信頼性の担保