

情報サービス・ソフトウェア産業における下請ガイドライン

改定事業及び取引適正化に関する調査研究

報告書

平成22年3月

◆◆◆目 次◆◆◆

はじめに	1
I 調査研究の概要	2
1. 調査研究の目的	2
2. 調査研究の概要	3
(1) アンケート調査とヒアリング調査	3
(2) 研究会	4
II 調査研究総括	6
1. 情報サービス・ソフトウェア産業並びに同産業の下請取引の現状	6
(1) 情報サービス・ソフトウェア産業の市場動向	6
(2) 情報サービス・ソフトウェア産業の取引構造	9
2. 下請法並びに下請ガイドラインの現状	13
(1) 下請法の認知状況	13
(2) 下請法が適用される取引の実施状況	14
(3) 下請法適用後の改善状況と未改善項目	15
(4) 下請法に抵触する取引行為の現状	17
(5) 下請ガイドラインについて	18
3. 情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引における課題の抽出と提言...	21
(1) 下請法と情報サービス・ソフトウェア産業の特徴、実態との乖離	21
(2) 情報サービス・ソフトウェア産業の特徴と請負契約等の課題	24
4. 下請ガイドラインQ&A集案について	28
Q&A集の目次	30
(1) 下請法が適用される範囲について	34
(2) 契約書など書面について	44
(3) 親事業者の禁止事項について	48
(4) その他	52

Ⅲ 今回の調査について	5 3
1. アンケート調査	5 3
(1) 調査概要	5 3
(2) 調査結果	5 5
■回答企業のプロフィール	5 6
■下請事業者の立場から見た下請取引の実態	6 7
■親事業者の立場から見た下請取引の実態	9 1
■下請法について	9 6
■下請ガイドラインについて	1 0 1
■自社やコンピュータ・ソフトウェア産業の今後について	1 0 9
(3) ユーザ企業の情報システム部門を対象にしたアンケート調査について...	1 1 6
2. ヒアリング調査	1 2 5
(1) 調査概要	1 2 5
(2) ヒアリング調査の結果について	1 2 6

付表 アンケート調査 調査票

はじめに

情報サービス・ソフトウェア産業は、企業の IT 化を推進する役割を長年に渡り担うことで、日本経済の発展に貢献している。相次ぐ技術革新を背景に、企業の IT 投資は堅調に推移し、その結果、情報サービス・ソフトウェア産業は、他の産業と比べても大きく成長した。

この間、本事業のメインテーマである情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引については、契約が伴わない商取引や、契約を無視した取引など、適正とは言えない取引が指摘されてきたが、情報サービス・ソフトウェア産業の市場規模は拡大基調にあったため、全体としては個々の企業の成長や事業の継続性に重大な影響を与えることはなかった。また、平成 16 年に施行された改正下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法という。）をきっかけに、下請取引の適正化に向けて業界全体が取り組んだことも産業の健全な発展に大いに寄与したと言えよう。

昨今の経済情勢の悪化により、国内企業も業況悪化等を背景に情報化投資に対しても減速傾向を次第に強めていることが各種データでも見られるが、一方で、企業の情報化は言ってみればもはやインフラ整備のひとつであり、中長期的に見れば企業の情報化投資は内外の競争を勝ち抜くためには、継続しなければならないものとなっている。このような環境下では、ユーザ企業は情報化投資に対して、より一層の費用対効果を求めることになり、これまで以上に、ベンダ企業に対するコストダウン圧力が増すことが容易に想像される。また、コストダウンの方策として、オフショアなど取引の対象を海外に広げる企業が多くなり、国内ベンダ企業も海外企業との競合がますます進むことになる。

情報サービス・ソフトウェア産業の親事業者を巡る環境の変化は、下請事業者との取引にも影響を与える。親事業者は自社の利益確保などのために、下請事業者に対する要求が多くなり、これまで以上に下請取引の問題が、顕在化する可能性が高い。

また、上記とは別に、情報サービス・ソフトウェア産業の特徴に起因する問題もある。情報サービス・ソフトウェア産業は、製造業などとは異なり、成果物が目に見えないという情報サービス・ソフトウェア産業独特の構造がある。結果として、下請取引に関わる親事業者だけでなく下請事業者に対しても、法律に則った適切な取引を行う上で、業務遂行や事業継続性に少なからず影響を与えることもある。

本調査研究事業は、IT 取引の環境が変化しつつある現状において、これまでの商慣行の課題の抽出し、今後の下請取引の適正化の方向性を示すとともに、下請取引の基本となる下請法のさらなる認知・啓発活動を進めることによって、今後の下請取引の利害関係者である企業や、産業に従事する関係者の事業環境の改善に結びつけるための指針とするものである。

I 調査研究の概要

1. 調査研究の目的

平成 19 年 6 月に『情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン』（以下、下請ガイドライン）が策定され、情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引の適正化は進んだ。本事業は、ガイドライン策定後 2 年が経過したことを踏まえて、ガイドラインに関するフォローアップ調査を実施し、下請取引に関する新たな論点の抽出やガイドラインの充実を目指すことを第一の目的とする。具体的には下請ガイドラインを補足する Q&A 集の作成である。

また、多重下請構造と言われる業界独自の取引慣行があるため、労働法制上の観点を初め、様々な課題があることが指摘されている。業界の取引慣行や実態を踏まえて様々な視点からの検討を行い、労働法制の遵守を維持しながら、事業者にとっては事業展開しやすい環境を、下請事業者にとっては働きやすい環境の整備を実現するために克服しなければならない課題を抽出し、それらを提言としてまとめ、結果として当該産業の高度化・高生産性を実現することを第二の目的とする。

本報告書は、上記で説明した本事業の目的に沿って次のような構成で作成した。最初に情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引の課題を抽出し、問題が生じる理由や背景、また解決に向けて、アンケート調査やヒアリング調査、研究会の結果などを基にまとめる。

続いて、前述で抽出された課題や提言及び並行して実施したアンケート調査、ヒアリング調査の中で下請法に関する課題や提言を抽出し、その結果を基に報告書にまとめる。

2. 調査研究の概要

(1) アンケート調査とヒアリング調査

情報サービス・ソフトウェア産業における下請取引の実態、課題の抽出のために、以下の調査を実施した。

① 関連事業者に対するアンケート調査

情報サービス・ソフトウェア産業の関連事業者を対象に郵送アンケートを実施した。

実施期間（回答受付期間）は平成 21 年 12 月～平成 22 年 1 月。調査対象は 3,000 件で、有効回収数は 666 件（回収率 22.2%。※総回収数は 684 件）。また、本調査とは別に、情報サービス・ソフトウェア産業従事者、ユーザ企業の視点から見た下請取引の実態を明らかにする Web 調査を別に実施した。時期は平成 21 年 12 月～平成 22 年 1 月。有効回収数は情報サービス産業従事者が 1,225 件、ユーザ企業の情報システム部門の部長クラスが 47 件。

② 関連事業者に対するヒアリング調査

アンケート調査の内容をより正確なものにするため、サンプリングによるヒアリング調査を 10 社に対して実施した。対象企業はアンケート調査の内容や企業規模のバランスなどを考慮に入れて選定した。実施期間は平成 22 年 1 月～2 月。

(2) 研究会

本調査研究では、ガイドラインに追加する事例、新たな論点の抽出や労働法制について議論を行うために設置した。メンバーは関係業界、関係団体、有識者などから 8 人で構成（次ページ参照）。平成 21 年 11 月から平成 22 年 3 月まで 4 回開催した。

○第 1 回（平成 21 年 11 月 24 日 10 時～12 時）

議題：アンケート調査・ヒアリング調査・Q & A 集作成について

現在／今後の下請取引や業界動向について課題整理のための論点抽出

○第 2 回（平成 22 年 1 月 14 日 10 時～12 時）

議題：下請間取引の課題解決策や課題整理に関する議論

○第 3 回（平成 22 年 2 月 3 日 14 時～16 時）

議題：下請間取引の課題整理と解決のための「提言」に関する議論

○第 4 回（平成 22 年 3 月 2 日 10 時～12 時）

議題：報告書（案）について

◇構成メンバー（敬略称）

◆座長

上山 浩 日比谷パーク法律事務所 弁護士

◆委員（五十音順）

川越 正道 (株)NTTデータ購買部企画担当部長
小松 靖直 日本商工会議所情報化推進部長
野々垣 典男 (株)JTBI企画部長
堀川 幸治 社団法人電子情報技術産業協会
日立製作所調達統括本部ソフト調達部部長
水嶋 昇一 全国地域情報産業団体連合会
一般社団法人日本ソフトウェア産業協会理事
森中 章雄 社団法人情報サービス産業協会（取引部会長）
新日鉄ソリューションズ(株)総務部部長
吉田 正夫 三木・吉田法律特許事務所 弁護士

◆オブザーバ

土橋 秀義 経済産業省商務情報政策局情報化人材育成推進室長
豊田 原 経済産業省商務情報政策局情報処理振興課課長補佐（1月まで）
下田 裕和 経済産業省商務情報政策局情報処理振興課課長補佐（2月から）
桑村 明伸 経済産業省商務情報政策局情報処理振興課係長
岩谷 卓 経済産業省商務情報政策局情報処理振興課地域企画係

高橋 隆 中小企業庁事業環境部取引課課長補佐

田畑 浩秋 社団法人情報サービス産業協会広報サービス部広報課長
茂木 智美 社団法人情報サービス産業協会企画調査部企画課調査役
鈴木 尋士 社団法人電子情報技術産業協会電子部品部
志村 昌宏 社団法人電子情報技術産業協会インダストリ・システム部

◆事務局

日経BPコンサルティング／日経BP社

II 調査研究総括

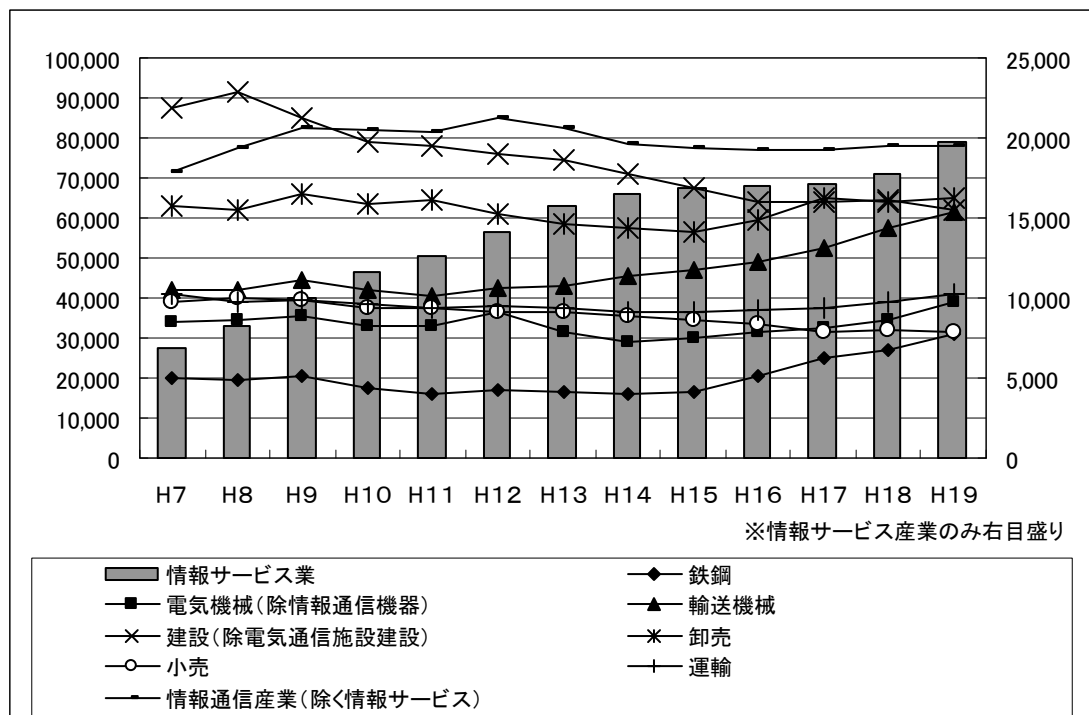
1. 情報サービス・ソフトウェア産業並びに同産業の下請取引の現状

(1) 情報サービス・ソフトウェア産業の市場動向

情報サービス産業国内生産額（名目）は、総務省「ICT 経済分析に関する調査」によれば、平成 12 年に起きた IT バブルの崩壊の影響もそれほど受けず、平成 19 年度（2007 年）まで順調に成長を続けた（図 1）。また、情報サービス・ソフトウェア産業は、同期間において、他の情報通信産業や、製造業・建設業など他の産業より高い成長率を示しているのも特徴のひとつである。IT が単に技術革新のスピードの速い分野ということだけではなく、社会インフラとして欠くことができない存在となっていることも一因であろう。

しかし、平成 20 年秋のリーマンショック以降、経済環境の変化による業績も悪化もあり、ユーザ企業の情報システム投資に対するスタンスは減速傾向に転じている。例えば、「ソフトウェア投資額」の推移を見ると（次ページ：図 2）、平成 20 年下期から平成 21 年上期にかけて大きく減少させている。

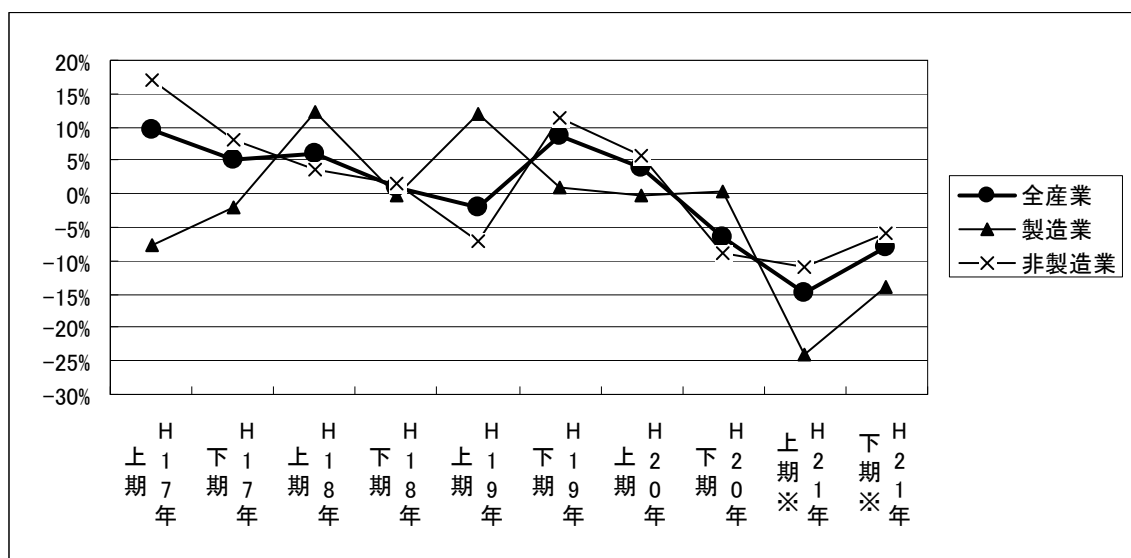
図 1：主要産業の名目国内生産額の推移（単位：10 億円）



(出典) 総務省「ICT の経済分析に関する調査」(平成 21 年)

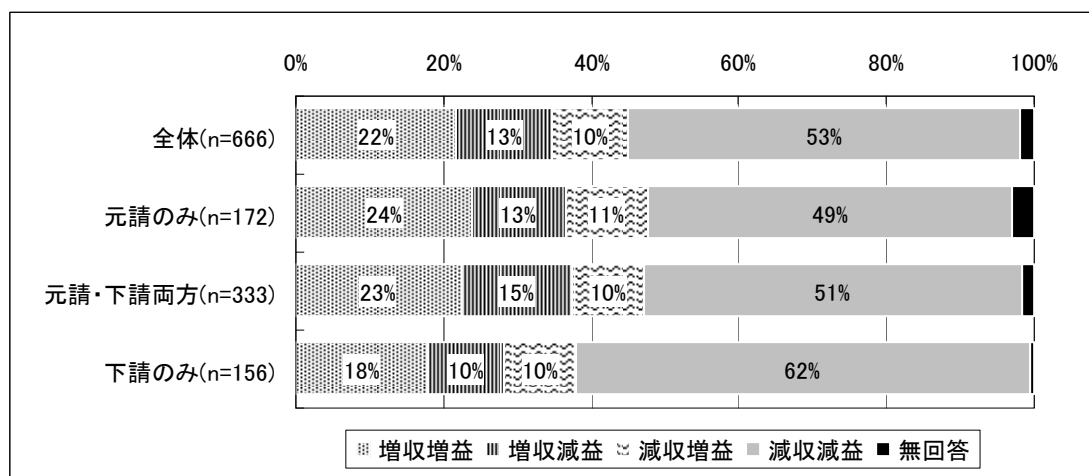
ユーザ企業の変調は、業務を受注する情報サービス・ソフトウェア産業にも影響を及ぼしている。経済産業省の平成 21 年企業活動基本調査速報（平成 20 年度実績）によれば、情報サービス・ソフトウェア産業（ソフトウェア業＋情報処理・提供サービス業＋インターネット付随サービス業）の売上高の合計は前年の約 19 兆円から約 16.6 兆円で前年比－12.4%となっている。また、今回の調査研究事業で実施したアンケート結果においても（図 3）、情報サービス・ソフトウェア産業に属する企業の 5 割以上が、昨年度（平成 20 年度）の業績は減収減益と回答している。

図 2：ソフトウェア投資額（対前年比）の推移



（出所）日銀短観をもとに作成。平成 21 年は「計画」のデータ

図 3：情報サービス・ソフトウェア産業企業の昨年度の業績（前年との比較）



（出所）本調査研究で実施した調査結果より

厳しい経済環境や業績を示す指標が多いが、企業の IT 投資の位置づけは依然として高い。昨年（平成 21 年）、日経 BP 社が実施した上場企業の投資動向に関する調査によれば、回答企業の平成 21 年度の項目別予算の増減を見ると（図 4）、全ての経費・投資項目で前年より「減少」と回答した企業が「増加」と回答した企業を上回ったが、情報システム 2 項目の「減少」の割合は 3 割台で、「研究開発」と並んで「減少」と回答した企業の割合が低い。このように、必要性を認識しつつも業績が厳しい環境下では、ユーザ企業は、IT に対してこれまで以上に投資対効果を要求するようになっている（図 5）。

図 4：ユーザ企業の平成 21 年度の予算（前年との増減）

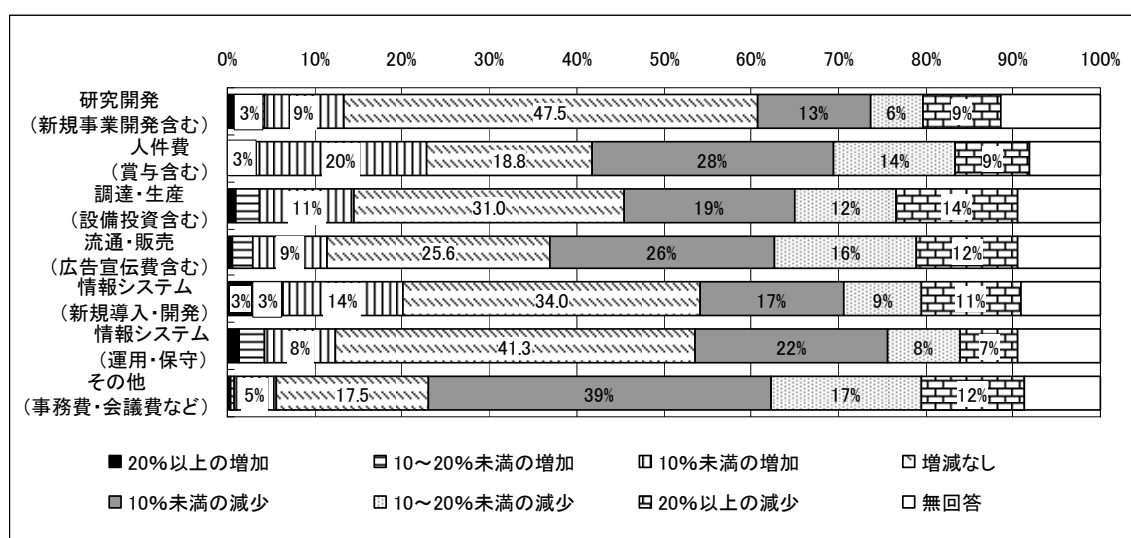
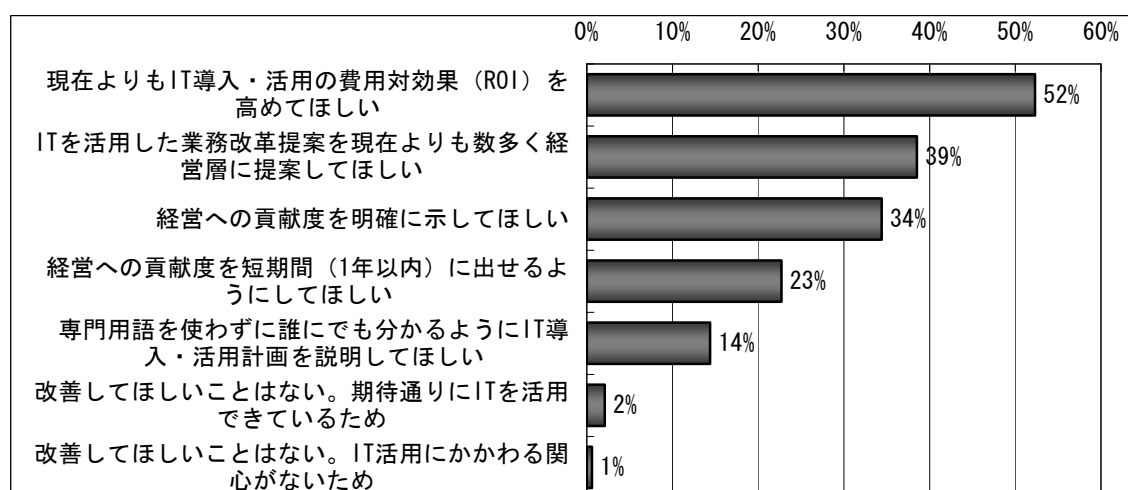


図 5：IT 活用度を高めるために IT 部門に望むこと（2 つまで回答可）



（出所）いずれも「日経コンピュータ」平成 21 年 6 月 24 日号より

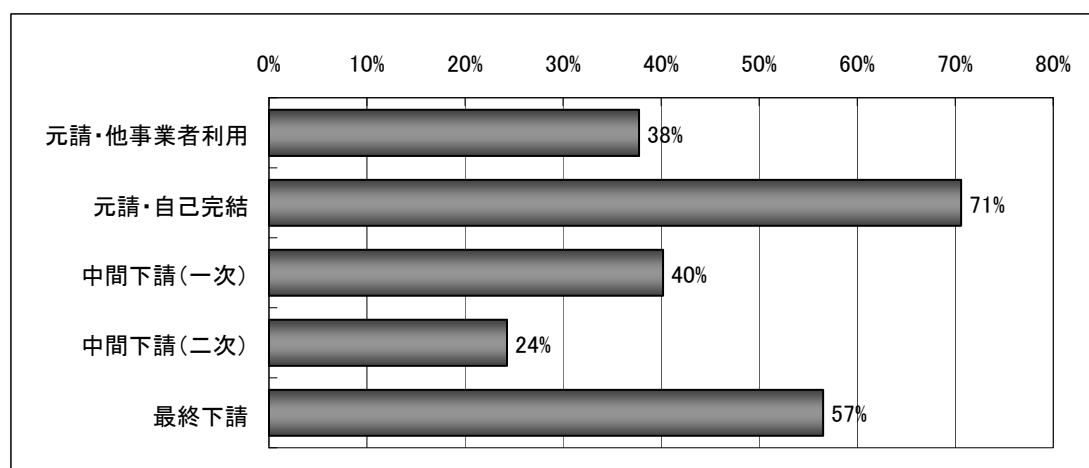
※調査は平成 21 年 3 月に全上場企業並びに有力未上場企業の経営者に対して実施。回収数 480 件

（２）情報サービス・ソフトウェア産業の取引構造

これまで成長を続けてきた情報サービス・ソフトウェア産業だが、建設業と同じような多重下請構造が、数十年来続いているのも特徴である。一例として、今回の調査研究で実施したアンケート調査結果を紹介すると、中間下請（一次）（元請から業務受託し、他の事業者に発注）と回答した企業が４割、中間下請（二次）（元請以外から業務受託し、他の事業者に発注）と回答した企業も２割を超えている。（図６）。

また、取引によって立場が変わるのも特徴で、同調査結果によれば、情報サービス・ソフトウェアの取引において、元請の立場にも下請事業者の立場になると回答した企業は５０％と半数を占めた（図７）。

図６：情報サービス・ソフトウェア取引における立場（複数回答可）



元請・他事業者利用 （最終ユーザから業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場）

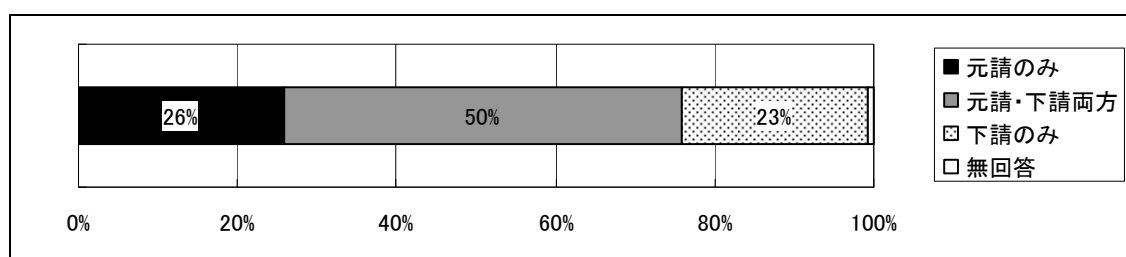
元請・自己完結 （最終ユーザから受託した業務を元請けとして全て自ら処理する立場）

中間下請（一次） （元請から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場）

中間下請（二次） （元請以外から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場）

最終下請 （他の情報サービス・ソフトウェア事業者から受託した業務を全て自ら処理する立場）

図７：情報サービス・ソフトウェア取引における立場（再集計）



※いずれも情報サービス・ソフトウェア産業の取引実態に関するアンケート調査より（n=666）

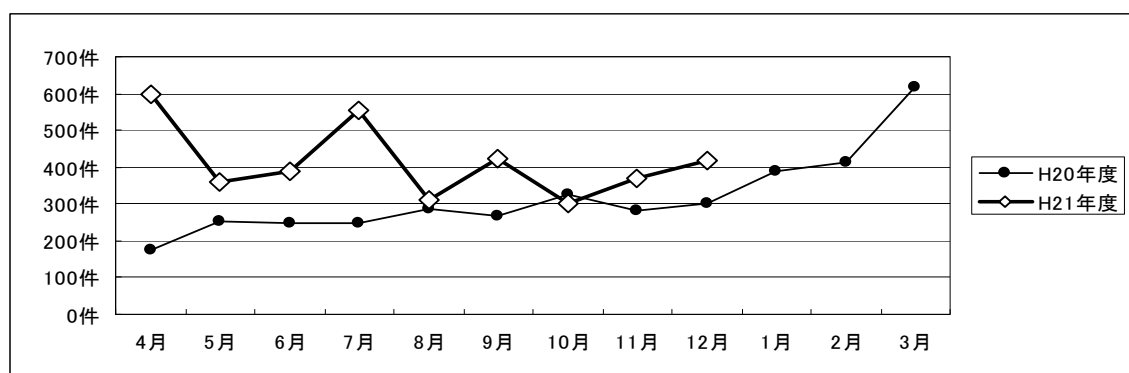
このように重層的で複雑な構造ではあるが、長年に渡って情報サービス・ソフトウェア産業が発展を続けたことは、多重下請構造が曲がりなりにも産業の発展に寄与したという見方もできる。元請事業者の立場としては、技術革新が早くかつ技術分野が多岐に渡り、またシステム開発などは業務の繁閑の差が大きいいため、全てのケースを想定して人材を自社で全て抱え込むのは非効率である。その要員調達を柔軟にするために外部協力会社を利用することで効率的に業務に取り組むことができた。一方、下請事業者の立場としては、同産業のコストの大半が人件費という背景もあり、従業者の稼働率をできるだけ高く維持することが必要で、そのためには、仕事を確実に確保することが重要である。その際、相対的に営業力が弱いことなどを踏まえると、大手の元請事業者などのパートナー企業となることで安定的に仕事を確保することができた。

むろん、多重下請構造は、利点だけでなく数多くの問題点が存在する。典型的な例としては、親事業者の優越的地位の濫用によって下請事業者が取引において不利益を被ることである。そのほかにも、様々な立場の事業者・労働者が混在することによって取引が複雑になることや、コミュニケーションロスによる業務の非効率性や責任の所在の不明確化など、様々な課題がこれまで指摘されてきた。

問題を抱えながらも、長所もあることで、これまで存続していた多重下請構造だが、最近の内外の環境の変化によって、状況が変化しつつある。最大の要因は、①リーマンショック以降の景気の急速な悪化、であるが、ほかにも、②労働法上不適切な取引による摘発・指導の強化、③ユーザ企業の品質やセキュリティに対する意識の変化、などが挙げられる。

①の景気の悪化については、ユーザ企業の IT 投資抑制の影響を受けて、元請事業者は自社の売上や利益を確保するために、これまで以上に下請事業者に対して優越的地位の濫用によって、買い叩きなどいわゆる下請いじめを誘発する可能性がある。あくまで参考値だが、例えば、平成 20 年度に始まった「下請かけこみ寺」への相談件数（全産業）を見ると、平成 21 年度の件数は前年同月の件数を上回っており、情報サービス・ソフトウェア産業においても不適切な下請取引の増加が想定される（図 9）。

図 9：下請かけこみ寺相談件数

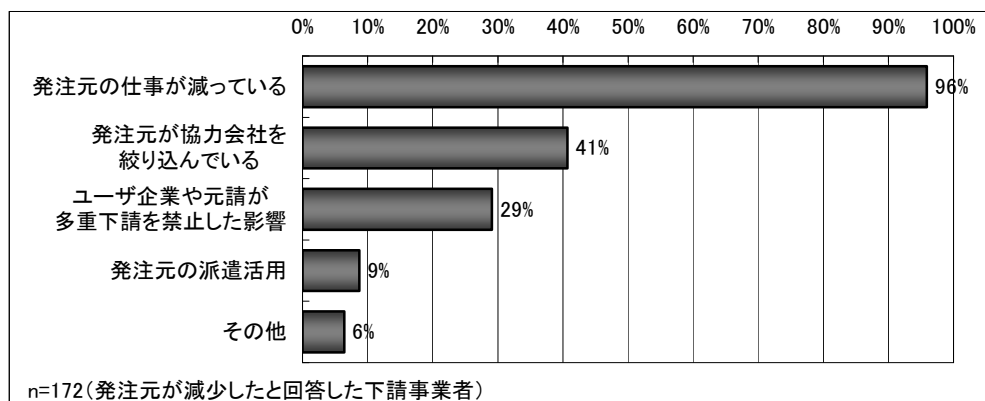


(出所) 中小企業庁のホームページのデータをもとに作成

②については、一例として、平成 16 年に相次いだ情報サービス産業の労働法上の不適切な取引の摘発・指導も挙げられる。この年の 10 月～11 月にかけて東京労働局が、偽装請負の疑いのある事業所に対して実施した調査によれば、71 事業所のうち 80%を超える 57 事業所で偽装請負が認められたが、このうち 13 事業所（23%）が情報サービス産業だった。このような背景もあり、平成 18 年秋に首都圏の労働局が実施した「派遣・業務請負適正化キャンペーン」において、特に情報サービス産業を対象に、派遣・業務請負が適切に行われているかどうかのチェック体制を強化するようになった。同年度の業務請負関係の是正指導件数（東京労働局分）は、全産業合計で 307 事業所と前年の倍以上（前年度比 107.4%増）となっており、業種別の内訳は不明だが、チェック体制の強化対象となった情報サービス産業の事業者も増加要因になったと推測できる。このこともあり、大手ベンダは、法令遵守のため、請負取引の適正化を推進するようになったが、その過程で、取引の全容把握が難しい下請多重構造を回避するようになった。今回、実施したアンケートにおいて、下請事業者が取引先の減少理由を尋ねているが、その理由を見ると、「ユーザ企業や元請事業者が多重下請を禁止したこと」と回答した下請事業者も約 3 割となっている（図 10）。

③については、内部統制の絡みもあって、品質やセキュリティ確保のために多重下請構造の見直しを迫る動きとなっている。一部のベンダ企業では平成 19 年ごろより下請事業者に対して再々委託の全面禁止を求めるようになっていたが、昨年ごろにはそのほかのベンダ企業も追随するようになった。今回の調査研究では、ユーザ企業にもアンケートをしているが、その結果によれば、元請事業者に再委託を禁止していると回答した企業も 2 割を超えている。また、多重下請の禁止だけでなく、不適切な請負契約を防止し、ソフトの品質管理を強化するために、協力会社を選抜し、仕事を集中させようとする元請事業者も現れており、この動きが下請事業者から取引機会を奪う可能性も出てきた。実際、②で触れたアンケート結果（図 10）を見ると、取引先「減少」理由として、下請事業者の 4 割が、「発注元が協力会社を絞り込んでいる」と回答している。

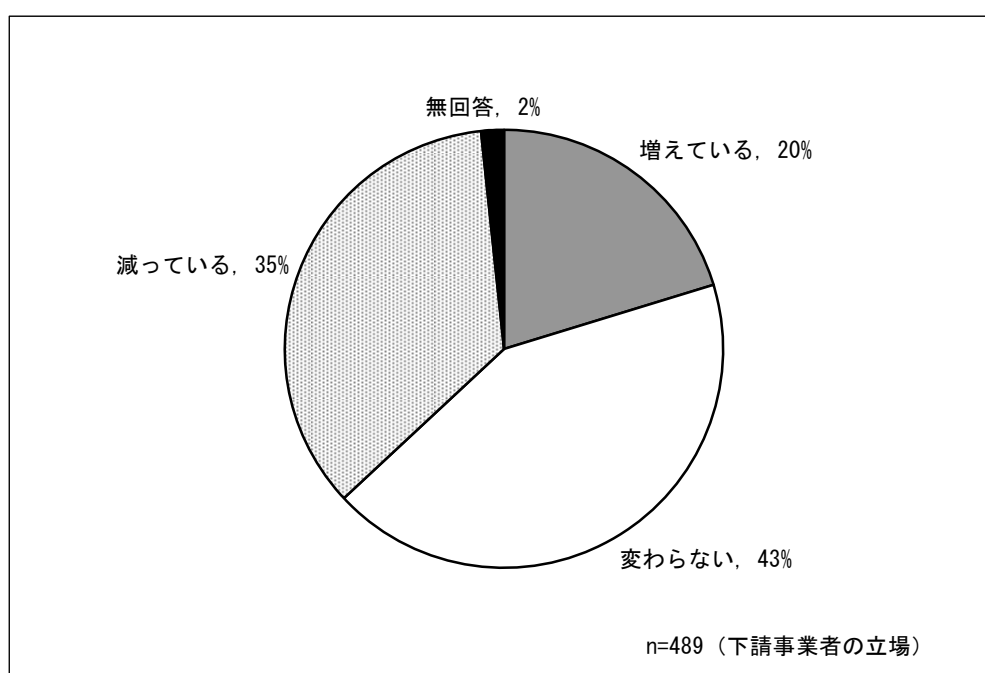
図 10：取引先社数が減少している理由（下請事業者を対象：複数回答可）



※本調査研究で実施した調査結果より

このように景気の悪化やその他の様々な要因によって、下請事業者の経営環境は厳しくなっている可能性も高い。業績については先ほど触れたが、今回のアンケートでは、下請事業者に対して取引先（発注元）の社数の増減を尋ねており、その結果を見ると、2～3年前と比べて「減少」と回答した企業は35%で、「増加」と回答した企業（20%）を10ポイント以上、上回っている。このタイミングで下請取引の適正化を目指すために、何らかの対策を示すことが不可欠であろう。

図 11：最近 2～3 年の取引先（発注元）社数の増減状況



※本調査研究で実施した調査結果より

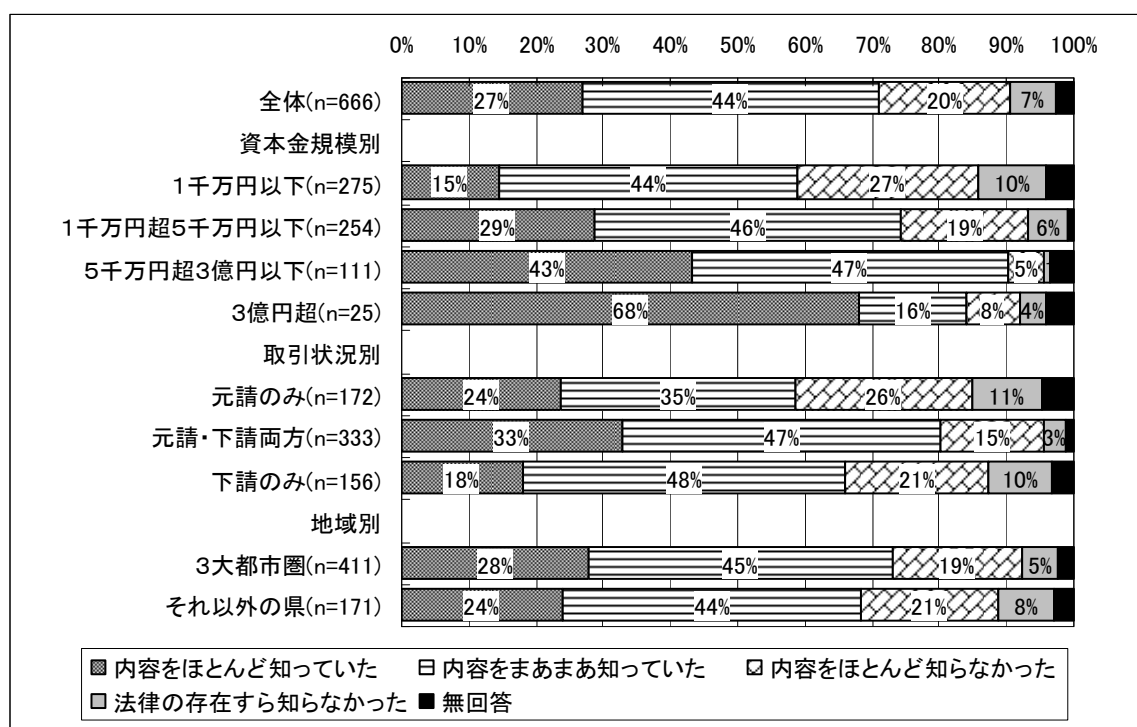
2. 下請法並びに下請ガイドラインの現状

(1) 下請法の認知状況

情報サービス・ソフトウェア産業における下請取引においては、労働法制も考慮に含めた広範囲な検討も必要だが、下請取引の適正化の第一歩となるのは、基本ルールを定めた下請法であることは間違いない。下請法の認知・理解の実態を確認し、さらなる理解を深めるための方策を検討することは、今後の下請取引適正化にとっても重要である。ここでは、情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引における下請法の位置づけを今回の調査研究事業において実施したアンケート調査から概観する。

下請法の認知だが、情報サービス・ソフトウェア産業に属する企業の多くが下請法の取引が適用される資本金 3 億円以下であり、また、経済産業省など関係省庁・団体の啓発活動の努力もあり、情報サービス・ソフトウェア産業において下請法の認知率は 9 割を超えている。ただし認知の内容（理解度）を見ると、「内容をほとんど知っていた」は 27%に留まり、下請法の理解状況については認知ほど進んではないようだ。

図 12：下請法の認知状況



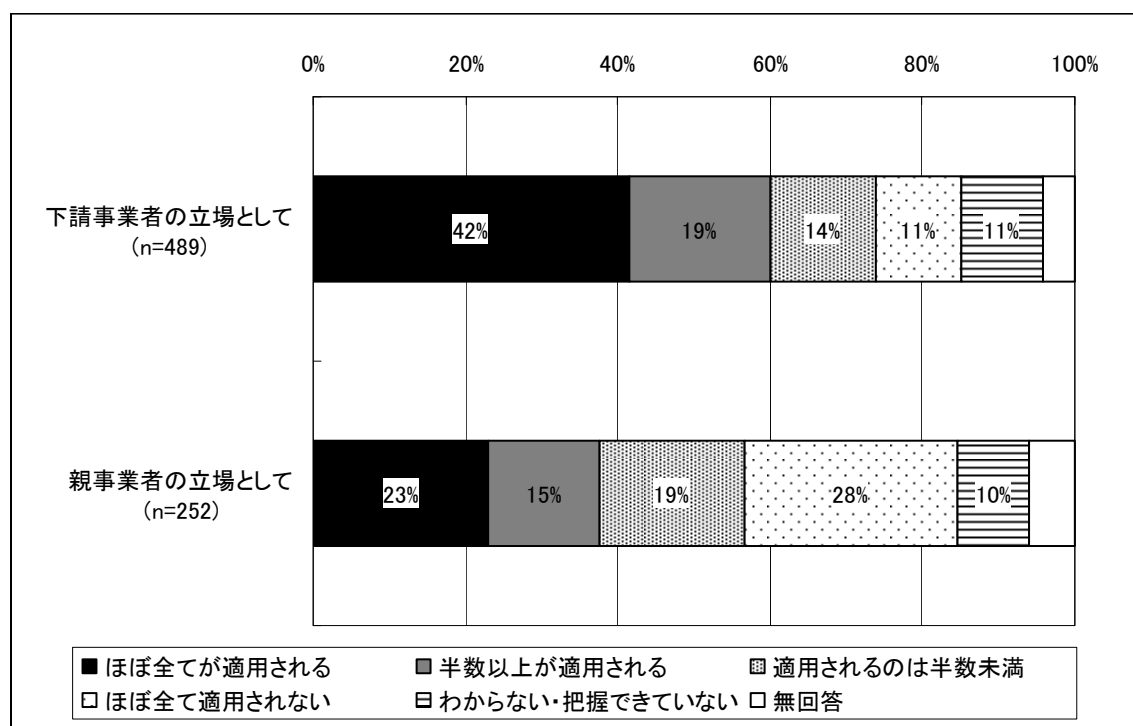
（２）下請法が適用される取引の実施状況

下請法が適用される取引の実施状況を見ると、下請事業者として取引をしている企業の 6 割が、全取引の半数以上（「ほぼ全て」＋「半数以上」）が下請法適用の取引と回答している。「適用されるのは半数未満」まで含めるとその割合は 7 割を超える。「わからない・把握できていない」と回答した下請事業者が 1 割いるが、その中にも下請法適用の取引が含まれることも考えられ、少なくとも下請事業者の約 8 割は下請法適用の取引に関わっていると推測される。

同様のことについて、親事業者として取引をしている企業に尋ねたところ、約 4 割の企業で全取引の半数以上が下請法適用の取引と回答、半数未満まで含めると下請法適用の取引に関わっている企業は約 6 割となる。

下請事業者の立場として、あるいは親事業者の立場として、下請法が適用される取引は、常日頃より発生する環境にあるが、前述のように下請法を十分に理解していない事業者が多数を占めることを考えると、あいまいな法の理解のもとで契約や取引が進められている可能性もある。

図 13：下請法が適用される取引の割合

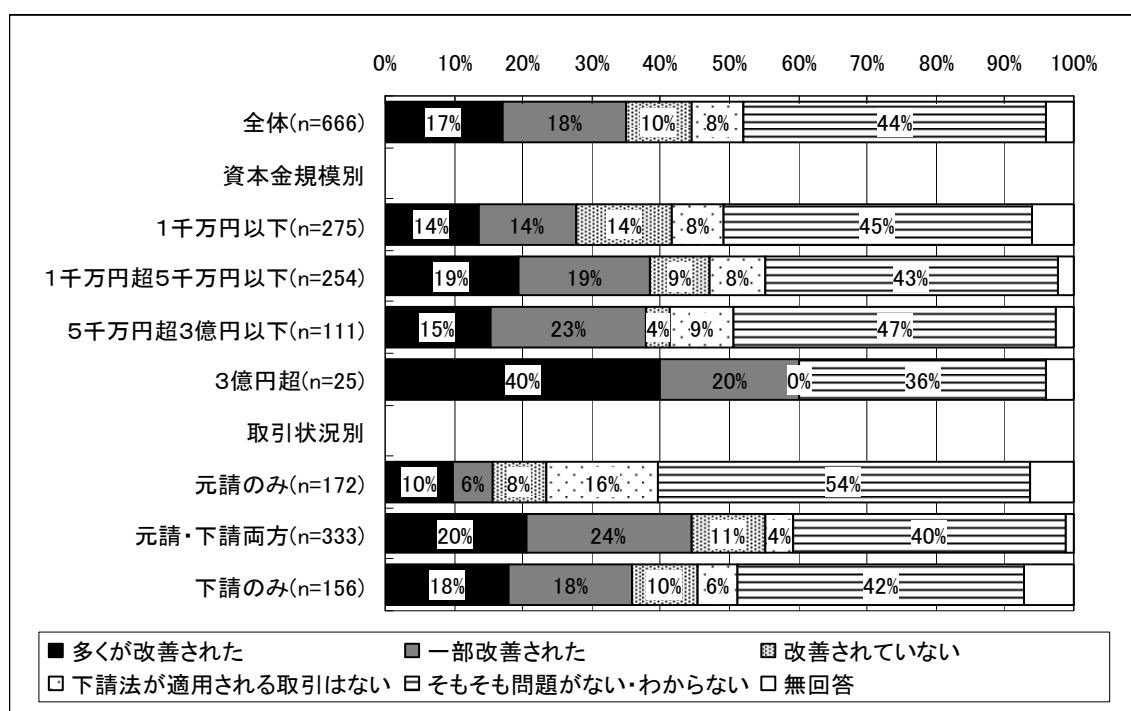


(3) 下請法適用後の改善状況と未改善項目

下請法適用後、発注元や下請との下請取引の関係改善状況については、35%の企業が改善された（「多くが改善された」＋「一部改善された」と回答、下請法の認知が進んでいることもあり、下請法が一定の役割を果たしたと言えよう。今回、同時に実施したヒアリング調査からも、下請法がきっかけで取引が改善したと回答した下請事業者も数社あった。また、下請法をきっかけとして、社内の契約などの体制を大幅に見直したと回答した元請事業者も存在した。

一方、改善されていないと回答した企業は10%。「一部改善された」も改善されていない状況が残っていると判断すれば、改善されていない状況があると考えている企業も3割程度存在する。企業規模別で見ると、資本金規模が小さい企業では、下請取引の改善が進んだと回答した割合が低い。

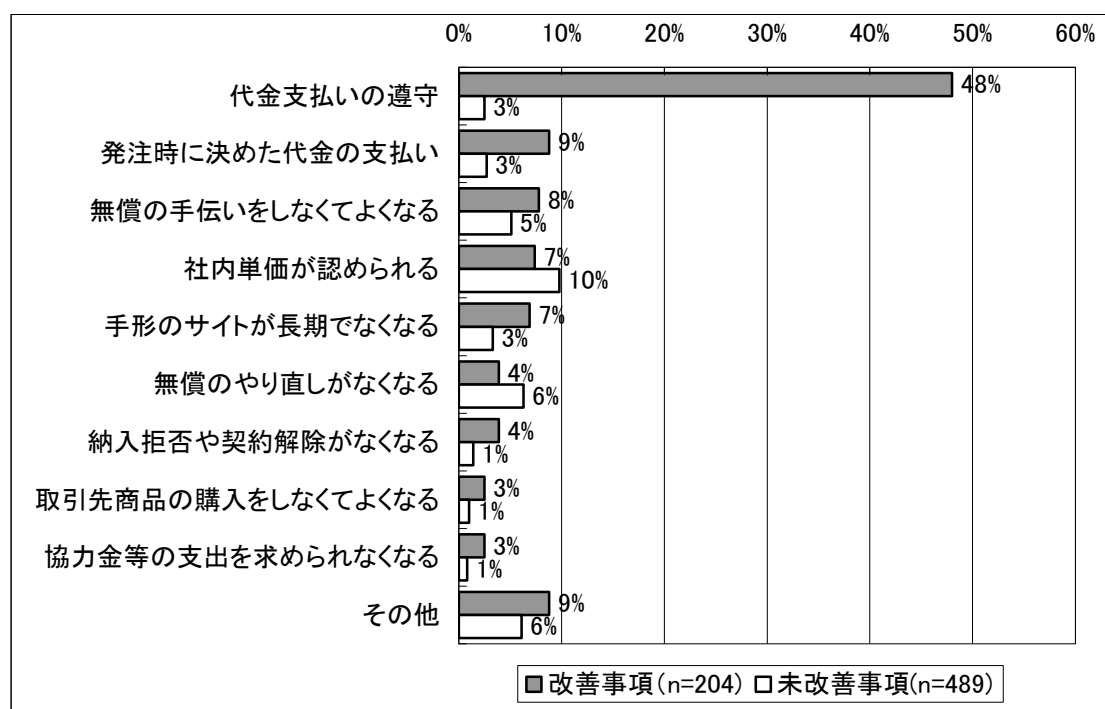
図 14：下請法後の下請取引の改善状況



下請法の適用によって下請取引の改善が進んだが、具体的な改善事項として、多くの企業が挙げたのが「代金の支払期限の遵守」であった。今回の研究会では下請取引の課題のひとつとして支払い日の定義に関する問題を指摘する意見もあったが、下請法によって、そのような問題を抱えた取引が全てではないが改善に向かったようだ。別途、実施したヒアリング調査でも、支払い期日は下請法をきっかけにして改善されたという回答もあった。ただし、支払期限について、これまでは45日など短い期間で支払期限を設定していた取引が、下請法適用後、限度である60日まで延びたという事例もヒアリング調査から見られた。

一方、下請法後以降でも改善されなかった項目としては「社内単価を認めてもらえなかった」が最も高い。代金の問題は、景況の悪化もあり改善が進まない企業もあるようだ。ヒアリング調査でも、代金は受注側の見積に基づいてではなく、「この金額しかないので、これでやってほしい」など発注者の指し値で決まると説明した企業もあった。

図 15：下請法後の下請取引の改善事項／未改善（改善されていない）事項



※改善事項：n＝下請取引が改善された回答した件数

未改善事項：n＝下請取引の立場であると回答した件数

(4) 下請法に抵触する取引行為の現状

今回の調査では、下請法で設定された義務や禁止事項に関連する項目がどの程度、遵守されているかを下請事業者に対して質問している（ただし下請法が適用される取引には限定せずに回答を得ている）。昨今の経済情勢もあり、相場よりかなり低い水準の契約を強いられている企業が半数以上など、代金に関する項目で数値が高くなっている。それと比べると、納入拒否や成果物の返品、協力金の支出、物・役務の強制購入などの項目はそれほど高くなく、代金以外の項目は下請法遵守が進んでいるようである。

図 16：下請取引で親事業者から受けたことがあると回答した下請事業者の割合

自社に責任がないのに、受注の際に決めた代金から値引きされたことがある	14%
成果物を納めた後、代金が60日以内に支払われないことがある	13%
自社に責任がないのに、発注者から無償でやり直しを求められたことがある	12%
自社に責任がないのに、納入拒否や一方的な契約解除をされたことがある	6%
発注元が指定する物・役務を強制的に購入・利用させられたことがある	4%
協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められたことがある	3%
自社に責任がないのに、成果物などを返品されたことがある	1%
代金支払いの手形のサイトが長期であったため、手形が割り切れなかったことがある	1%
※相場よりかなり低い水準での契約をした割合（よくある＋時々ある）	55%
※発注書を受け取る案件の割合が半数未満と回答した割合	11%
※（要求したにもかかわらず）遅延利息の不払い	4%

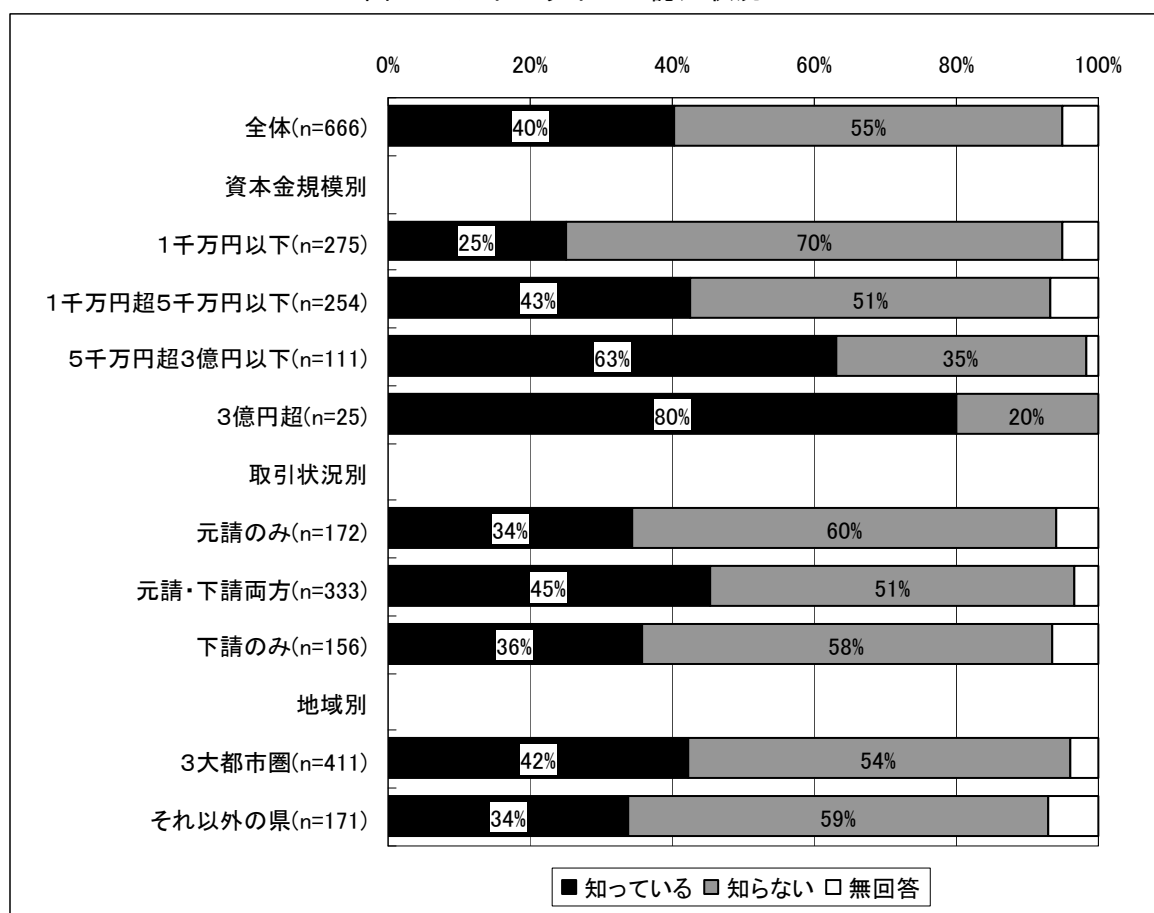
※がついた項目は、他の項目と質問方法が異なる。n=489

（５）下請ガイドラインについて

続いて、下請法の認知・理解を推進するために、平成 19 年 6 月に策定された情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン（以下、下請ガイドライン）の現状について触れる。

下請ガイドラインの認知率は約 4 割。策定されてから 2 年ということを見ると普及は着実に進んでいる。属性別の状況については、まず資本金規模別に見ると、5 千万円超の企業の認知率は 6 割を超えるが、1 千万円以下の企業の認知率は 25%。また、「3 大都市圏」と「それ以外の県」でも 10 ポイント近い差となっている。企業規模や地域によっては、認知が進んでいないところもあり、今後は中小・地方を意識した啓発活動が不可欠といえる。

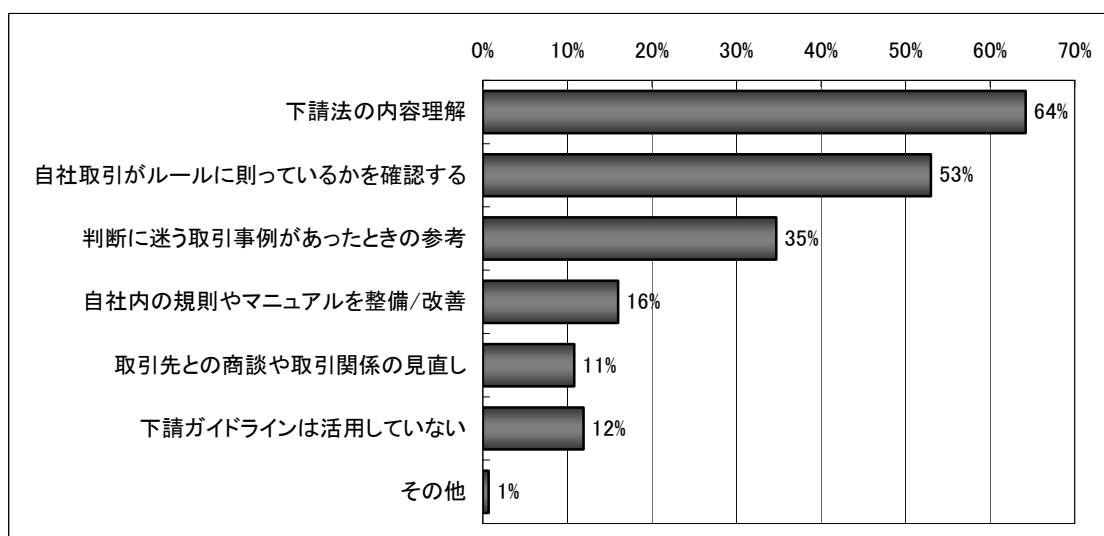
図 17：ガイドラインの認知状況



ガイドラインを認知している下請事業者に活用状況を尋ねたところ、「利用していない」という回答は12%、認知者の約9割が取引に活用している状況がうかがえる。主な活用方法は下請法の理解と自社の取引が適正かどうかのチェックシート的な位置づけとなっている（図18）。なお、ガイドラインを利用しない事業者に理由を尋ねたところ「必要がない」と「自社に活用できる事例が少ない」という回答が多かった。今回、作成するQ&A集などによって、活用事例を充実させることが利用促進のために必要であろう。

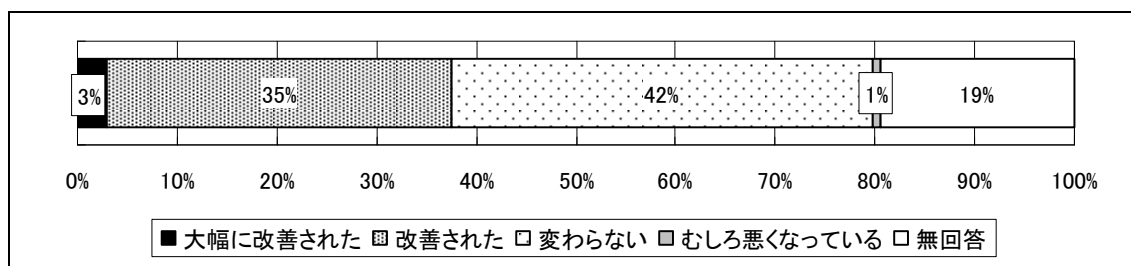
このように取引に活用している下請事業者が多いこともあり、ガイドラインによって取引が改善されたと回答したのはガイドライン認知者の約4割となっており、下請ガイドラインが下請取引適正化に一定の貢献をしていることがうかがえる（図19）。

図18：下請ガイドラインの活用方法（複数回答可）



※n=232。ガイドラインを認知している下請事業者

図19：ガイドラインによる下請取引の改善度合い



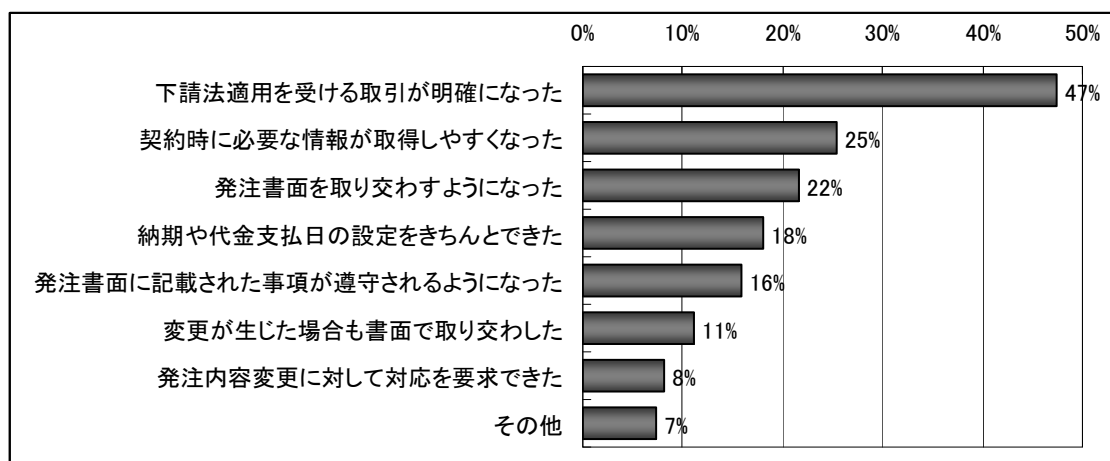
※n=232。ガイドラインを認知している下請事業者

下請ガイドライン活用による具体的な改善効果（図 20）として、多くの事業者が挙げたのが「下請法適用を受ける取引が明確になった」。また、「契約時に必要情報が取得しやすくなった」など契約書や発注書に関連する行為に関して、改善効果があったと回答する事業者も少なくなかった。

一方、それらに比べると「変更」に関する行為については、改善効果があったと回答した事業者は少なかった。これまでの下請取引に関する議論や、今回の研究会でも議論でも指摘された点であるが、仕様の「変更」や「追加」に関する考え方については、ガイドラインでのフォローがさらに必要であろう。

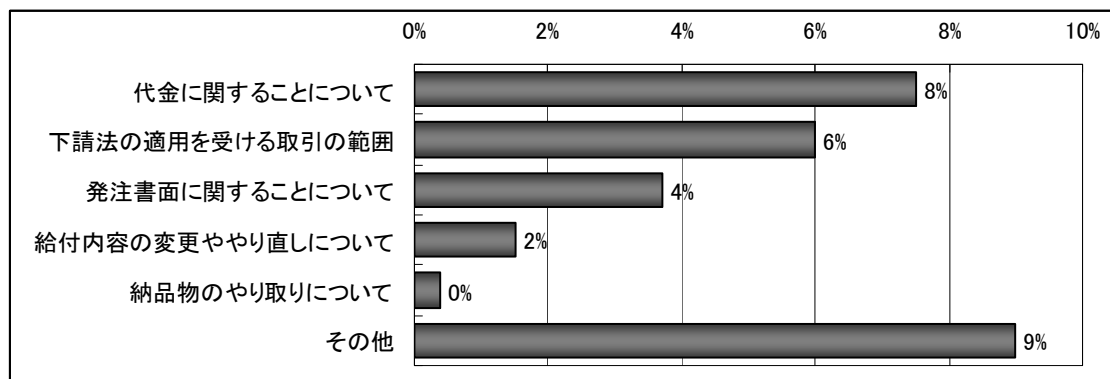
下請ガイドラインでフォローしきれなかった問題点（図 21）として目立った項目はなかったが、その中では「代金減額など代金に関すること」を挙げる企業が多い。代金に関する項目も、下請ガイドラインでフォローする必要があるかもしれない。

図 20：ガイドライン活用後の改善効果



※n=232。ガイドラインを認知している下請事業者

図 21：ガイドラインでフォローできなかった問題点



※n=268。ガイドライン認知者

3. 情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引における課題の抽出と提言

ここでは、アンケート調査などの結果や研究会の議論をもとに、情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引の課題抽出を行い、克服すべき課題について提言としてまとめる。

情報サービス・ソフトウェア産業の特徴から下請取引の契約において、事業者間の契約に様々な問題が起こり、それが情報サービス・ソフトウェア産業の競争力強化や雇用創出、下請取引の適正化を阻害している一面がある。下請事業者等の保護は尊重しつつ、情報サービス・ソフトウェア産業の競争力強化を目指し、下請取引の適正化を図っていくことが、喫緊の課題である。以下に研究会で議論された現在の「課題」と解決に向けた「提言」、その他下請取引を取り巻く様々な問題について検討を行った。

(1) 下請法と情報サービス・ソフトウェア産業の特徴、実態との乖離

A. 支払い起算日（60 日ルール of 起算日）などグレーゾーンが多い判断基準

製造業における「モノ」と異なり、情報システムでは契約書面に記された情報成果物が「部分納品」されたり、システムの部品が納品されてしばらくしてから（結合テスト時やシステム稼働後に）、製造を委託した情報成果物の問題（バグ）が発覚する。こうした実情を踏まえると、現在、下請法や情報サービス・ソフトウェア産業向けの下請ガイドラインに記されている内容だけでは補えない個々の取引特有の問題が多々ある。

例えば、ガイドライン上は「納品後 60 日」というルールはあるものの、「部分納品」に関しての個別の契約により事情が異なる。また、納品されたプログラムにバグがあって修正や返品を繰り返す場合、支払いの算定日は「修正された成果物が納品されてから」起算することになっている。

< 提言 >

情報サービス産業の特徴を踏まえ、「支払い起算日」に関係する下請法の判断基準を明確にしていけることが求められる。「支払い起算日」については、契約の際に、納品の際の取り決めを両者間で明確にしていく必要がある。また、下請事業者の保護という趣旨を踏まえつつ、無理な引き延ばしがないように支払いが行われるように取引環境の適正化を図っていくことが不可欠である。例えば、「部分納品」については、システムを納品する際には、プログラムの納品が最優先であり、設計書等の文書類は、後回しになってもよく、主要な納品物が納入された段階をもって、「起算日」とするのが現実的であろう。一方、「バグ」については、システムにおいて、100%完全なもの（全くバグが存在しないプログラム）を製作することは不可能であるので、納品された段階を「起算日」とし、その後は瑕疵担保責任により修補を行うこととする。

B. ユーザ企業と受注ベンダ（下請法対象外）との取引が下請に大きく影響する

下請取引における最大の課題のひとつは、情報システムの仕様変更（手戻りによる作業増大）である。手戻りのないような情報システムの発注プロセスを経ることが期待されるが、技術の変化が激しいほか、経営と情報システムの一体化が進んでいる現状（経済環境の変化が情報システムの変化に直結する現状）においては、仕様の変更が起こらないようにすることは難しい。情報サービス・ソフトウェア産業でも長年、検討が進められているものの、未だに事前の仕様確定は難しいという実情を踏まえて事前に調整した上での契約が不可欠である。

ここで重要視すべきことは、仕様変更は下請取引に限定して起きるものではなく、システムのユーザ企業（発注者）と受注ベンダ（元請事業者）との間で生じることがあるという点である。そもそもユーザ企業はシステム開発に十分な知識を有していないことが多く、最初から必要十分な要件をすべて提示できる訳ではない。また、システム開発は、要件の概要を検討し、徐々に詳細化していく作業を伴うので、そのプロセスで著しく増加してしまうことがある。ここでの両者の考え方や解釈が曖昧な場合、その影響はユーザ企業と受注ベンダとの間の問題にとどまらずに下請事業者に伝播していく。

下請法は下請取引にのみ焦点が絞られており、情報システムの仕様変更にかかわるリスクをすべて元請事業者（下請法における親事業者）に転嫁するのは、情報サービス・ソフトウェア産業の実態に必ずしも即していない。元請事業者にはリスクが集中するような状況もあり、そのことによって情報サービス・ソフトウェア産業の発展や下請取引の適正化、情報サービス・ソフトウェア産業における雇用創出を阻害することにもつながる。

例えば、「仕様変更のリスクを元請事業者が吸収しようとする」と、価格面で国際競争力を失う」「コスト増やリスク増につながる法令の適用を避けるために、国内事業者ではなく海外事業者に発注する（オフショア開発が進む）」などといった状況もある。

<提言>

情報サービス・ソフトウェア産業の下請取引を適正化するため、さらに、情報サービス・ソフトウェア産業の発展や同産業における雇用促進を図るために、下請取引の適正化のための下請法に加えて、ユーザ企業と受注ベンダとの間においても仕様の変更が適切に行える取引ルールの標準化について長期的に検討していく必要がある。情報サービス・ソフトウェア産業の特徴に対応した取引環境を醸成するための共通のルールが期待される。

下請法そのものを発注企業までさかのぼって適用するルールの整備など、長期的な改善が求められるとの意見が委員会で発言があった。情報サービス・ソフトウェア産業の実態を踏まえつつ、産業発展や雇用促進につながる改善策が中長期的に検討されていくことが期待される。

C. ベンダ間取引の適正化

経済産業省の「モデル取引・契約書＜第一版＞及び＜追補版＞」をはじめ、ユーザ企業と元請事業者との契約や取引を適正化する取り組みは行われている。しかし、下請取引に係わる契約や取引については、契約の際に参考にできるモデル取引・契約書のようなひな形となるものが存在していないのが実情だ。法務部門や顧問弁護士などがいない中小企業の下請ベンダにおいては、自社で契約書のひな型やチェックリストを作ることは難しい。

<提言>

ユーザ・ベンダ間の取引においては、「あいまい」な契約や取引を是正するために、経済産業省の「モデル取引・契約書＜第一版＞及び＜追補版＞」を参考に契約当事者の役割分担や責任分担を契約や文書等で明確に合意しておくことが推奨されている。こういった取り組みが下請事業者にも広がるように、さらなる業界発展のため、情報サービス・ソフトウェア産業のベンダ間取引においても、このような契約プロセスの標準化や契約の適正化が図られるような取組が期待される。

D. 下請法や関連法規の理解について

全国平均では下請法に対する認知度は向上しているものの、「理解する」レベルにまでは達していないのが実情だ。特に中小企業や地方においては、その認知度や理解度は総じて高くはない。情報サービス・ソフトウェア産業においては、下請法だけでなく労働法制（不適切な業務請負防止など）に対する認知や理解も、取引適正化には不可欠である。情報サービス・ソフトウェア産業における取引の適正化を図るには、情報サービス事業者だけでなく、情報システムを発注するユーザ企業も含めた取引に係わるすべての関係者に対する啓発活動も不可欠だ。

<提言>

情報サービス・ソフトウェア産業における法令（下請法以外の労働法制も含む）の啓発活動の強化が求められる。また、情報サービス事業者だけでなく、情報システムの開発・運用を発注するユーザ企業の経営者や情報システムの発注担当者、開発担当者など広く関係者に対する啓発活動が強く求められる。また、情報サービス・ソフトウェア産業に詳しい、法曹関係者の育成も望まれる。

（２）情報サービス・ソフトウェア産業の特徴と請負契約等の課題

A. 請負・準委任等における時間管理の課題

請負契約で時間管理（または労働時間を算出根拠とする契約）をしていると、「不適切な請負契約」とであると指摘されるケースがある。情報サービス・ソフトウェア産業での価格決定要因として「人月単価（時間レンジ契約含む）」は避けることはできない。

実態の取引において行われる価格決定の方法が場合によって、「不適切な請負契約」と判断されてしまう実情は現場の契約担当者の混乱を招く。また、現場の混乱を避けるために本来請負契約を行うべき事業について派遣契約にて契約を行うというねじれ現象が起きている。安易な「派遣契約への切り替え」を促すのは実態の改善が課題である。

<提言>

情報サービス・ソフトウェア産業における「人月単価（時間レンジ契約を含む）」による請負契約が実際の契約で行われることが通例である。「人月単価（時間レンジ契約含む）」以外の方法についても、長年にわたって研究・実験されてきているが、いずれも実効性は低く定着していない。「人月単価（時間レンジ契約含む）」による契約と不適切な請負契約との差について、現場で判断が難しい場合もあるため、明確化を図っていく必要がある。情報サービス・ソフトウェア産業の適切な発展のために、労働法制を遵守しながら、多重化構造のスリム化、契約に関するユーザ、ベンダ双方の理解の促進、契約の適正化を図る必要がある。その際に、目に見えない成果物を扱う情報サービス・ソフトウェア産業の特徴を鑑みて、現場の契約について混乱を招かないように、下請事業者の負担の軽減となるような開発現場の柔軟な対応を可能とする環境整備が期待される。

B. 請負契約における仕様の変更の課題

情報サービス・ソフトウェア産業は製造業などと異なり、仕事の「内容」や完成物の「仕様」は目に見えないため発注の意図が細部にわたり下請事業者等が把握することが困難である。さらに、経営環境などに応じて、求められる完成物の「仕様」が変化することが多く、契約変更が必要な場合も多い。その内容が専門的であるため、受発注に係わる多くの関係者の間での確認が必要となる。そのため、確認作業において、正規の手続とはずれた確認が起こることも無いわけではない。

例えば、仕様の確認について、多数の関係者間の確認が指揮命令と取られかねない事態も起こっている。それを避けるため、事業者の努力により、完全に「受注企業と職場環境を分ける」などの対策を行うことで回避する例もみられる。この結果、コスト（管理監督にかかわる工数増大や職場環境確保によるオフィスコストなど）が増大している。しかし、現在のような経済環境ではコストを価格に転嫁することは難しく、結果として労働者の負担を招いているといった課題もある。

<提言>

前述の「A. 請負における時間管理の課題」と同様に、契約の仕様の変更の課題は、情報サービス・ソフトウェア産業の特徴に起因する重要な課題の一つである。開発現場の意思疎通が硬直化することで招かれる請負事業の完成の遅れなどを招かないために、現場の実態にあった確認体制の構築が望まれる。そのために、情報サービス・ソフトウェア産業の適切な発展のために、労働法制を遵守しながら、多重化構造のスリム化、契約に関するユーザ、ベンダ双方の理解の促進、契約の適正化を図る必要がある。その際に、目に見えない成果物を扱う情報サービス・ソフトウェア産業の特徴を鑑みて、現場の契約について混乱を招かないように、下請事業者の負担の軽減となるような開発現場の柔軟な対応を可能とする環境整備が期待される。

C. 「システム開発の適正な水準確保」にかかわる課題

情報サービス・ソフトウェア産業における開発は高度な専門性を要するため、個々のスキル（技術的なスキルなど）によって情報システム（情報成果物）の完成を大きく左右する。また、システム設計やプログラミングなど情報サービス・ソフトウェア産業における業務（取引内容）は、個人の作業が多くを担う。

そのため、取引先の選定や取引価格（工数）の見積りでは、企業規模や実績に加えて「個々のスキル」を把握することが請負の完成を大きく左右する。情報サービス・ソフトウェア産業においては個人のレベルでの差別化を図るため、スキル向上に励んでいる。この点は、製造業とは大きく違う点である。ところが、システムのオープン化によって、技術がより細分化・高度化したことにより、投入する技術者が当該システム開発で必要とされる能力を保持しているかどうかを、事前面接なしで評価することが困難になってきている。

しかし、現状では、製造業など他の業界と並んで、事前面談などは行わないこととなっている。

<提言>

情報サービス・ソフトウェア産業においては上記のように、高い専門性が個々の作業を行う個人に帰属する状況にある。そのため、スキル水準を一定のレベルで確保するための対応が必要である。そのために IT スキル標準試験（ITSS）などの資格試験の充実など、技術者のスキルの可視化が期待される。また、技術者のスキルに関して、正当な対価の支払いを促進するために、システム開発の契約について、サービス・システムの対価の一部、または全部について、サービス・システムによって創出されるパフォーマンスにもとづいた価格設定を行うパフォーマンスベースの価格設定、契約を業界として推進することが期待される。

ただし、情報サービス・ソフトウェア産業においては高い専門性が個々の作業を行う個人に帰属する状況にあり、その全てのスキルの可視化が可能かどうか議論のあるところであるため、現場の業務について混乱を招くことのないよう、下請事業者の負担の軽減となるような開発現場の柔軟な対応を可能とする環境整備が期待される。

D. 人材育成にかかわる課題

個人のスキルにより完成が左右される情報サービス・ソフトウェア産業においては、技術者を育成（スキル向上のための研修など）することが競争力（品質やコスト競争力）の強化に必要だ。そのため、情報サービス・ソフトウェア産業の大手企業を中心に、業界全体において、技術者の底上げに積極的に取り組みたいとする意向は強い。情報サービス・ソフトウェア産業全体の発展、競争力強化にもつながる。

しかし、人材育成については複雑なルールがある。例えば、契約書に記載された範囲を超える業務（教育・研修含む）を取引先の社員や派遣社員に行うことは、事実上、認められていないなど、広く技術者の育成を行う場合、問題が発生する場合がある。そのため、下請事業者などの技術者のスキル向上について適切ではない育成が発生するなどの課題に直面している。

<提言>

下請事業者となる中小企業等は、大手企業に比べて人材育成にさける資源（時間や費用）が少ない。業界団体にて共通に育成を行うなど、業界の自主的な活動により、適正化を図っているが、技術者がスキルアップするために、あらゆる教育機会が確保できる環境を整えていくべきである。

E. 情報サービス・ソフトウェア産業の特徴に関する理解度向上と取引の適正化

情報サービス・ソフトウェア産業の業態や特徴の理解不足などによって、適切な請負と不適切な請負の判断が困難な場合がある。労働法制や取引の適正化の推進という趣旨をふまえつつ、より、実態の経済取引の活性化のために取引環境の改善に努めることが期待される。

<提言>

経済取引の実態に即した形で請負を適正に行うために、適切な請負・準委任等と不適切な請負・準委任等の区分について、受け手によって理解に差異が生ずることのないよう、ルールの一層の明確化に向けた取り組みが必要である。

4. 下請ガイドライン Q&A 集案について

本事業「情報サービス・ソフトウェア産業における下請ガイドライン改定事業及び取引適正化に関する調査研究」の目的のひとつとして、経済産業省が平成19年6月に公表した「情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の補足資料として「Q&A集」作成がある。研究会において情報サービス・ソフトウェア産業に関する課題について議論を行い、情報サービス・ソフトウェア産業の健全な発展という観点から、ガイドラインの解釈の補足のほか、取引環境の構造的問題についても、委員の意見をまとめ、今後の改善への問題提起としている。

本資料（Q&A集）は「情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の補足資料という位置づけのため、それを超える範囲の題材は扱っていない。なお、取引のあり方など判断が難しく、今後の課題として中長期的に解決すべき課題については、提言の部分に委員の意見として記載している。

情報サービス・ソフトウェア産業のための下請ガイドライン Q&A（案）

情報サービス・ソフトウェア産業の発展と競争力強化のためには、多重下請構造といわれる取引・商慣習の適正化は避けて通ることはできない。そのため経済産業省は、平成 19 年 6 月に「情報サービス・ソフトウェア産業のための下請取引等の推進のためのガイドライン」を公表するなどして、取引・商慣習の適正化の推進に努めてきた。

しかし、情報サービス・ソフトウェア産業における下請取引の構造的な問題が皆無になったわけではない。そこで経済産業省は、情報サービス・ソフトウェア産業の取引・商慣習の適正化を推進するために、「情報サービス・ソフトウェア産業のための下請取引等の推進のためのガイドライン」を読み解くための「Q&A」を作成した。

本資料は平成 21 年度に実施した情報サービス・ソフトウェア産業向けの調査結果と、有識者の意見を基に作成した。法律の専門家でなくとも理解できるような表現に努めた。情報サービス・ソフトウェア産業の取引・商慣習の適正化をさらに一歩進めるために、下請ガイドラインと併せて活用していただきたい。

※Q&A を簡潔に表現するため「下請代金支払遅延等防止法」を「下請法」、「情報サービス・ソフトウェア産業のための下請ガイドライン」を「下請ガイドライン」と表現する。

平成 22 年●月 経済産業省

=====

【Q&A】 目次

=====

（１）下請法が適用される範囲について

質問 1 ■情報システムの設計やプログラム開発にかかわる取引は、下請法の対象になるのでしょうか。

質問 2 ■情報システムの要求定義書や設計書の作成など、プログラミング作業が伴わない取引も下請法の対象になりますか。

質問 3 ■システム開発を手掛ける当社は、複数の協力ベンダに業務の一部を再委託しています。それらすべての取引が下請法の対象になるのでしょうか。

質問 4 ■当社は情報システムのコンサルティング業務の一部を、親事業者から受託しています。コンサルティング業務も、下請法の対象になるのでしょうか。

質問 5 ■資本金が自社よりも少ない企業との取引は下請法の対象になりますか。

質問 6 ■当社は事業の一部として情報システム開発を手がけています。とはいえシステム開発が本業ではないため、会計システムなど自社で利用する情報システムの開発は社外のシステム開発会社に委託しています。自社で使う情報システムの開発委託であれば、下請法の対象には「ならない」と判断してよいのでしょうか。

質問 7 ■発注者（親事業者）と当社（下請事業者）は「請負」契約ではなく「準委任」契約を結んでいます。準委任契約の場合は成果物の責任を負わないため、下請法の対象にならないのでしょうか。

質問 8 ■労働者派遣の場合には、下請法の対象にならないのでしょうか。

質問 9 ■「請負契約」と「準委任契約」の違いは何でしょうか。当社内では「委任契約」や「委託契約」と呼んでいるため、違いがよく分かりません。

質問 10■世間で話題になっている「偽装請負」や「違法派遣」とは何でしょうか。両者の違いがよくわかりません。

質問 11■当社はシステム子会社です。当社が親会社やグループ会社が使用する情報システムを開発・運用する場合、下請法の対象になるのでしょうか。

質問 12■ある企業の関連会社（資本金 2 億 5000 万円）から仕事を受注しました。当社の資本金は 2 億 5000 万円であるため、下請法が適用される資本金の基準を満たしていません。この場合は下請法の対象にはならないのでしょうか。

質問 13■「無料」で提供するシステムやサービスの作成にかかわる取引は、下請法の対象にならないと聞いたのですが、本当ですか。ある企業から Web サイトの開発業務を請け負ったため、気になっています。

質問 14■システム開発・運用企業が「無料」で提供しているサポート・サービス業務を請け負いました。サポート・サービス自身は「無料」で顧客に提供されているので、下請法の対象にならないのでしょうか。

質問 15■当社はシステム開発・運用業務の一部を海外で開発している企業に委託しています。海外の企業に対する取引も下請法の対象になるのでしょうか。

(2) 契約書など書面について

質問 16■下請法では書面の交付義務が課せられていますが、継続的な契約の場合であっても、個別の取引のたびにすべての事項を記載した書面を交付する必要があるのでしょうか。

質問 17■発注者（親事業者）と結ぶ契約書を見直そうと思っていますが、こういった項目を契約書に記載しておくべきかわかりません。

質問 18■遠方にある企業と取引をしています。その場合、発注書などの書面を電子メールで授受しても問題ありませんか。

質問 19■長年取引のある顧客からプログラム保守及びメンテナンスを継続で受託しています。過去何度も反復して同作業を受託し、信頼関係も築けており、次年度以降も継続して委託していただけることを口頭で確認しています。書面交付はまだですが、確実に注文が来ることは認識しており作業着手を始めたいと考えています。この場合、弊社側が了解していれば書面の交付を受けなくても問題ないでしょうか。

(3) 親事業者の禁止事項に関連して

質問 20■発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託され、成果物としてプログラム一式を納品しました。しかし、その後しばらくしてから、「システム開発の仕事がキャンセルされたため支払えない」と言われました。なんとかならないでしょうか。

質問 21■情報成果物作成委託においては、下請法第3条により交付を義務付けられた発注書面（3条書面）上の納期日より前であれば、親事業者が委託した情報成果物を支配下に置いても、一定の水準を満たしていることを確認した時点で受領したとすることを認めるとのことですが、一定の水準を満たしているかどうかとは、すなわち検査であり、情報成果物については検査終了後に受領することを認める趣旨と理解していいですか。

質問 22■情報成果物作成委託に関しては、一定の要件の下で、親事業者が委託した情報成果物を支配下に置いたとしても直ちに「受領した」とはされない場合があるということなのですが、それはどのような場合なのでしょう。

質問 23■発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託され、成果物としてプログラム一式を納品しました。しかし、「システムが完成していない」という理由で、納品後 3 カ月が過ぎても代金が支払われません。これは仕方がないことなのでしょうか。

質問 24■ある親事業者の契約のひな形の中に、支払日の起点が「給付を受領した日」ではなく、請求書の到着日から起算して 60 日以内となっているものがありました。このような定め方は下請法に違反しているのではないのでしょうか。

質問 25■発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託されました。成果物としてプログラム一式を納品してから 3 カ月後に、「重大な問題があった」とプログラム一式を返品され、作り直すように命じられました。これは下請法の「受領拒否」にあたると思うのですが、どうなのでしょうか。

（４）その他

質問 26■下請法違反と思われるような“下請いじめ”にあっています。とはいえ、当社は小規模な企業なため、法務部門などはありません。知り合いの弁護士もいません。こういった場合、どこに相談すればよいのでしょうか。

=====

【Q&A】本編

=====

（１）下請法が適用される範囲について

質問 1 ■ 情報システムの設計やプログラム開発にかかわる取引は、下請法の対象になるのでしょうか。

回答 ■ 下請法の対象になります。

解説 ■ 下請法の改正により 2004 年 4 月からプログラム作成などにかかわる下請取引も、下請法の対象に含まれるようになりました。

参照 ■ 下請ガイドライン（4 ページ）

質問 2 ■ 情報システムの要求定義書や設計書の作成など、プログラミング作業が伴わない取引も下請法の対象になりますか。

回答 ■ 基本的には下請法の対象となります。

解説 ■ 下請ガイドラインでは「プログラムの作成に係わる情報成果物作成委託」に該当するものとして、プログラム作成のほか

- ・ プログラム作成に至る情報システムの企画・設計（一部としての要件定義、設計などを含む）
- ・ プログラム作成に至るネットワーク構成の設計
- ・ 電気機器の制御等を行うソフトウェア（いわゆる「組み込みソフトウェア」）の開発／など

が下請法の対象になると示しています。

参照 ■ 下請ガイドライン（4～5、10 ページ）

質問3 ■ システム開発を手がける当社は、複数の協力ベンダに業務の一部（設計書の作成やプログラムの作成）を再委託しています。それらすべての取引が下請法の対象になるのでしょうか。

回答 ■ 「すべて」とは言い切れません。受発注者それぞれの資本金、並びに取引内容によって下請法の対象になるかどうかを判断します。

解説 ■ 質問の事例では、設計書の作成とプログラムの作成が業務委託の対象とされています。これらが再委託の対象となる場合、下請法の対象になるかどうかは、発注者（親事業者）の資本金額に応じて、以下の2通りに分かれます。

(A) 発注事業者（親事業者）の資本金が3億1円以上の場合

⇒ 資本金3億円以下の事業者との下請取引が下請法の対象になる

(B) 発注事業者（親事業者）の資本金が1000万1円以上3億円以下の場合

⇒ 資本金1000万円以下の事業者との下請取引が下請法の対象になる

参照 ■ 下請ガイドライン（4～5 ページ、9～10 ページ）

質問4 ■ 当社は情報システムのコンサルティング業務の一部を、親事業者から受託しています。コンサルティング業務も、下請法の対象になるのでしょうか。

回答 ■ 報告書やコンサルティングレポートなどの納入物があれば、「情報成果物作成委託」を受けているものとして下請法の対象になりえます（もちろん、それに加えて、質問3で説明したように取引当事者の資本金の要件を充たす必要があります。）。これに対して、報告書などの納入物がない場合は「情報成果物作成委託」には該当しませんが、「役務提供委託」にあたるとして、下請法の適用を受ける可能性があります。

解説 ■ 貴社の業務がコンサルティングレポートの作成納入であれば、下請法が対象取引としている「情報成果物作成委託」に該当する可能性があります。また、レポート作成以外のコンサルティング業務についても下請法が対象取引としている「役務提供委託」としてとらえられる可能性もありますが、公取委の運用基準は必ずしも明確ではありません。いずれにしても、「当該コンサルティング業務の具体的な内容を何か」が重要と考えられます。

質問5 ■ 資本金が自社よりも少ない企業との取引は下請法の対象になりますか。

回答■自社（発注者または受注者）と比べて資本金が多いか少ないかだけで、下請法の対象になるかどうかは判断できません。

解説■下請法の対象になるかどうかは、取引当事者の資本金および取引内容によって決まります。上記「質問3」の解説を参照してください。

参照■下請取引ガイドライン（4～5 ページ、9～14 ページ）

質問6 ■当社は事業の一部として情報システム開発を手がけています。とはいえシステム開発が本業ではないため、会計システムなど自社で利用する情報システムの開発は社外のシステム開発会社に委託しています。自社で使う情報システムの開発委託であれば、下請法の対象には「ならない」と判断してよいでしょうか。

回答■下請法の対象にならないと言い切ることはできません。当該会社において、会計システムの開発を業務の遂行とみることができる程度に反復継続して行っているかどうかは適用の有無の分かれ目となります。自社利用の情報システムに関して社外に委託する場合でも、貴社が自ら使用する情報システムの作成を業として行っている場合（反復継続的に行っており、社会通念上、事業の遂行とみることができる場合）には、基本的には下請法の対象の取引になります。

解説■自ら使用する情報成果物の作成を業として行っている場合にその作成の行為の全部又は一部を他の事業者へ委託することは「情報成果物作成委託」に該当し、取引当事者の資本金に関する要件を充たせば、下請法の適用を受けることになります。

「業として行う」とは、反復継続的に社会通念上業務の遂行とみることができる程度に行うことをいい、質問の事例で言えば、自社で使用する会計システムの開発を業務の遂行と見ることができる程度に反復継続的に行っている場合には、その開発委託は「情報成果物作成委託」に該当することとなります。

これに対して、情報システムを開発する能力がそもそもなかったり、潜在的にあるにすぎず、該当する情報システムを開発するための専門知識もないような場合は、下請法で定義する「情報成果物の作成を業として行っている」とは認められません。質問の事例では、情報システム開発を事業の一部として行っているということですが、会計システム或いはそれと同種のシステムを実際に作成していない場合は、「業として行っている」場合には当たらず、下請法の適用はありません。

参照■下請取引ガイドライン（10～14 ページ）

質問 7 ■発注者（親事業者）と当社（下請事業者）は「請負」契約ではなく「準委任」契約を結んでいます。準委任契約の場合は成果物完成責任を負わないため、下請法の対象にならないのでしょうか。

回答 ■準委任契約であっても取引当事者の資本金及び取引の内容の各要件を満たすのであれば下請法の対象になります。ただし、「派遣契約」の場合は下請法の対象にはなりません（質問 8 参照）。

解説 ■下請法の適用の有無を判断するに当たり、請負契約或いは準委任契約といった契約の法的な形式、形態は問題となりません。情報成果物作成委託や役務提供委託の取引内容と、受発注者の資本金基準によって判断されます。

参照 ■下請ガイドライン（14 ページ）

質問 8 ■労働者派遣の場合には、下請法の対象にならないのでしょうか。

回答 ■労働者派遣法上の労働者派遣の場合、下請法の対象になりません。

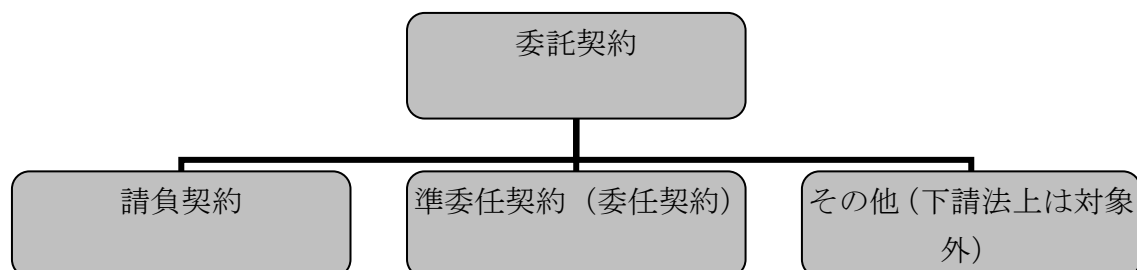
解説 ■労働者派遣法上の労働者派遣を受ける場合、下請法の適用を受けません。労働者派遣は自ら指揮命令を行い、派遣労働者を業務に従事させることとなりますので、下請法が対象とする委託取引の範疇には含まれません。

参照 ■下請ガイドライン（14 ページ）

質問 9 ■「請負契約」と「準委任契約」の違いは何でしょうか。当社内では「委任契約」や「委託契約」と呼んでいるため、違いがよく分かりません。

回答 ■簡単に言えば、仕事の「結果（完成させること）」の責任を約束しているかどうかで決まります。請負契約は受注者が仕事の完成義務を負うのに対し、「準委任契約」では、仕事の完成義務を負わないという特徴があります。「委託契約」とは、単に、ある一定の業務の遂行を第三者に委託する契約を言い、請負契約や準委任契約なども含まれます。

解説 ■ 契約に関して、様々な表現が使われますが、質問に記載された契約の関係性を示すと以下のようになります。



情報サービス・ソフトウェア産業における取引は、一般的に「請負契約」、「準委任契約」の2つの委託取引に加え、「派遣契約」3つの契約類型に分類されます。

『請負契約』

受注者が仕事を完成させることを約束し、発注者はその仕事の結果に対して報酬を支払うことを約束する契約。一般的に、仕事を完成させるための工数（作業量）ではなく、仕事そのものの価値に対して対価を支払います。発注者は受注者の作業員に対して、指揮命令することはできません。

『準委任契約』

発注者が一定の業務処理を受注者に委託し、受注者がそれを承諾することによって成立する契約。請負契約と違い、受注者は仕事の結果（完成物）に責任を負う必要はありません。一般的に、業務処理に費やす工数（作業量）に対して対価を支払います。請負契約と同様、発注者は受注者の作業員に対して、指揮命令することはできません。

なお、「準委任」とは、法律行為ではない事実行為の事務の委託することを言います。準委任にも、委任の規定が準用されます。よって、情報サービス・ソフトウェアの取引においては、2つの言葉は同義と考えてもよいでしょう。

『派遣契約』

受注者が雇用する労働者を、発注者の指揮命令を受けて、発注者のための労働に従事させる契約。なお、労働者派遣法上の労働者派遣であれば、委託取引とは異なるので、下請法の対象にはなりません。

参照 ■ 下請ガイドライン（14 ページ）

質問10■世間で話題になっている「偽装請負」や「違法派遣」とは何でしょうか。両者の違いがよくわかりません。

回答■一般的には、実態は労働者派遣であるものの形式的に請負契約とされており、労働者派遣法上の種々の規制が遵守されていない場合を「偽装請負」といい、人材派遣の許可を得ずに作業者を派遣することや、適用除外業務への派遣など、広く労働者派遣法に違反した状況を「違法派遣」と呼びます。別企業から派遣された作業者を別企業に再派遣（二重派遣）したりすることも「違法派遣」となります。つまり、いずれも労働者派遣法の規定に反する状況を指すのですが、「違法派遣」はより広い場合を包含しており、他方、「偽装請負」は限定された場面を想定しているといえることができます。

解説■「偽装請負」で頻繁に問題視されているのは、作業の指揮命令系統についてです。請負契約や準委任契約を結んでいる場合、受注者の個々の作業者に対して、発注者は指揮命令することはできません。情報サービス・ソフトウェア産業の実態にそぐわない点も一部ありますが、現在の法律では禁止されています。「偽装請負」を避けるためには、個々の作業者に対して指揮命令する必要がないよう、契約前に作業内容や作業品質を細かく定めたり、定期的に受注者の代表者と会合を開催して契約に含まれる作業内容や作業品質を確認し合ったりすることが不可欠です。

なお受注者の個々の作業者に対する指揮命令系統を発注者が有する必要がある場合は、労働者派遣とする必要があります。このとき、労働者を派遣する企業は事前に労働者派遣事業の認可・許可を得る必要があります。さらに、派遣された作業者を別の企業に再派遣（二重派遣）すると派遣先企業は職業安定法違反となります。

参照■下請ガイドラインに記載なし

質問11■当社はシステム子会社です。当社が親会社やグループ会社が使用する情報システムを開発・運用する場合、下請法の対象になるのでしょうか。

回答■委託元となる親会社やグループ会社がシステム開発・運用を業として行っていない場合は、下請法の対象取引とはなりません。他方、委託元となる親会社やグループ会社がシステム開発・運用を業と行っている場合は、たとえ親会社やグループ会社の自社使用のためであっても下請法の対象になります。なお、下請法の対象取引となるには、下請法が定める資本金基準なども満たしている必要があります。

解説 ■ 下請法が対象とする「情報成果物作成委託」の取引形態は、以下の類型 1～3 の三つに分けられます。

類型 1：情報成果物を業としている事業者が、その情報成果物の作成行為の全部又は一部を他事業者に委託する場合

類型 2：情報成果物の作成を業として請け負っている事業者が、その情報成果物の作成の行為の全部又は一部を他の事業者に委託する場合

類型 3：自ら使用する情報成果物の作成を業として行っている場合に、その作成の行為の全部又は一部を他の事業者に委託する場合

質問の事例では、親会社或いはグループ会社が使用する情報システムを開発することですから、該当する可能性のある類型は上記のうち類型 3 ということになります。

従って、質問の取引が下請法の適用を受けるかどうかは、発注者である親事業者やグループ会社が、情報システムの開発・運用を業として行っているかどうかにより決まることになります。

業として行っているか否かの判断は、質問 6 の解説に記載したとおり、反復継続的に社会通念上業務の遂行とみることができる程度に行っているかどうかという基準により行われます。

ただし、発注者が親会社であり、当該親会社が子会社の議決権の 50%超を所有するなど実質的に同一会社内での取引とみられる場合には、運用上問題とされていないとのことです。

参照 ■ 下請ガイドライン（10～14 ページ）

質問12 ■ある企業の関連会社（資本金2億5000万円）から仕事を受注しました。当社の資本金は2億5000万円であるため、下請法が適用される資本金の基準を満たしていません。この場合は下請法の対象にはならないのでしょうか。

回答 ■基本的には下請法の適用はないと考えられますが、発注者である関連会社（システム子会社など）が、事実上、親会社のトンネル会社として仕事を下請事業者に委託している場合は、下請法の対象になることがあります。

解説 ■下請法ではトンネル会社の規制（第2条第9項）を定めています。これは、資本金が3億円以下の子会社を設立し、この子会社が発注者となって業務を委託し、下請法の規制を免れる脱法行為を封じるための規定です。発注会社の親会社の資本金が3億円を超える場合であって、さらに下記の2つの要件を充足している場合、システム開発・運用業務を発注した関連会社が資本金の基準を満たしていなくても、その親会社が基準を満たしているのであれば、その関連会社を下請法でいう「親事業者」とみなし、下請法が適用されることになります。

要件1) 親会社から役員の任免、業務の執行または存立について支配を受けている場合（例えば、親会社の議決権が過半数の場合など）

要件2) 親会社からの下請取引の全部または相当部分について再委託している場合（例えば、親会社から受注したシステム開発・運用業務の50%以上を下請会社に再委託している場合など）

質問にあるように、ある企業の関連会社の資本金が2億5000万円、受注者の資本金も2億5000万円の場合、金額だけ見ると下請法は適用できません。しかし、関連会社の親会社の資本金が3億円超であり、しかも上記2つの要件を満たしていれば、この関連会社は下請法の「親事業者」と見なされます。

参照 ■下請ガイドライン（18ページ）

質問13 ■「無料」で提供するシステムやサービスの作成にかかわる取引は、下請法の対象にならない場合があると聞いたのですが、本当ですか。ある企業からWebサイトの開発業務を請け負ったため、気になっています。

回答■本当です。Web サイトに限らず、パンフレットなど、自社の宣伝や販売支援のために無償で提供するもの（画像などのコンテンツ含む）については、発注者が Web サイトやパンフレットの作成などを業として行う場合を除いて、下請法の対象になりません。

解説■Web サイトの作成を発注した企業が、委託の内容であるシステムやサービスの作成を「業として行う」場合、言い換えると、反復継続して行う場合には、製造委託の類型 4 或いは情報成果物作成委託の類型 3 に該当するものとして、下請法が適用されることになります。これに対して、システムやサービスの作成を「業として行う」とはいえない場合には下請法の適用はありません。

発注者自身が自社のために使用する（無償で提供する）場合、それを作成する業務を委託しても下請法でいう「情報成果物作成委託」に該当しません。ただし、有償で提供するコンテンツ（画像など）の作成を委託されている場合は、そのコンテンツ部分については「業」として提供を行う情報成果物と判断され、下請法の対象になります。

なお Web サイトではなく、販売支援のための「無償ソフト（サービス）」に対する明確な判断基準は「下請ガイドライン」に記されていません。ただし、自社の宣伝のために行い「業」としていないのであれば、その開発・運用業務を委託されたとしても下請法の対象にならない可能性が高いと考えてよいでしょう。

参照■下請ガイドライン（15 ページ）

質問14■システム開発・運用企業が「無料」で提供しているサポート・サービス業務を請け負いました。サポート・サービス自身は「無料」で顧客に提供されているので、下請法の対象にならないのでしょうか。

回答■有償ソフトウェア（サービス）の一部としてのサポートであれば、たとえ無料で提供していたとしても下請法の対象になります。

解説■顧客に対するサポート・サービスに関連する対価は、有償で販売・提供しているソフトウェアやサービスの価格に含まれている場合が多いと考えられます。そのため、サポート・サービス業務そのものは無償で顧客に提供されているとしても、有償サービスの一部とみなされ、「役務提供委託」に該当するとして、下請法の適用を受ける可能性が高いと考えられます。

参照■下請ガイドライン（15 ページ）

質問15 ■ 当社はシステム開発・運用業務の一部を海外で開発している企業に委託しています。海外の企業に対する取引も下請法の対象になるのでしょうか。

回答 ■ 対象になりません。

解説 ■ 下請法は国内で受発注行為がなされる取引を対象としています。そのため、海外の企業の直接発注（または海外の企業に対して直接発注）する取引については、下請法の対象にはなりません。

ただし、外資系企業の日本法人（支社含む）との間で行った取引が、下請法適用のための他の要件を充足する場合には、適用対象となります。

参照 ■ 下請ガイドライン（19 ページ）

(2) 契約書など書面について

質問16 ■ 下請法では書面の交付義務が課せられていますが、継続的な契約の場合であっても、個別の取引のたびにすべての事項を記載した書面を交付する必要があるのでしょうか。

回答 ■ 同じ取引相手と継続的に同様の条件で取引をする場合には、給付の内容や受領の場所、支払方法など一定期間共通する事項については、契約の当初に下請法及び関連法令で定められた書面を交付しておくことによって、個別の取引の都度すべての事項を書面に記載する必要はありません。

解説 ■ 下請法では、親事業者は、給付の内容、下請代金の額、支払期日及び支払い方法などの事項を記載した書面を下請事業者に対して交付する義務を定めています。

しかし、継続的に同様の条件で複数回の取引が行われる場合には、その度ごとにすべての事項について記載した書面を作成し、交付することは煩雑に感じられることもあるかと思います。

そのような場合には、契約の当初に交付した書面の内容を引用する方法を用いることが可能です。具体的には、2 度目以降の取引に際して交付する書面においては、「下請代金の支払方法、給付の内容、受領の方法については〇年〇月〇日付けで交付した書面内容によるものとする。」などと記載することができます。

もちろん、そのような場合であっても、契約の当初に交付した文書と内容が異なる事項については新たに交付する書面に記載する必要があります。

また、基本契約書に記した取引条件が有名無実化しないよう、できれば1年に1度は基本契約書を取引当事者の双方で確認することをお勧めします。

参照 ■ 下請ガイドライン (20 ページ)

質問 17 ■ 発注者（親事業者）と結ぶ契約書を見直そうと思っていますが、こういった項目を契約書に記載しておくべきかわかりません。

回答 ■ 下請ガイドラインや経済産業省が公開している「モデル取引・契約書」や公正取引委員会が公開している「下請取引適正化推進講習会テキスト」を参考にするとよいでしょう。

解説 ■ 下請ガイドラインの 21 頁には、「下請代金の額」「下請代金の支払期日」や「支払方法」など、親事業者が交付すべき書面に記載する必要がある具体的事項がまとめられています。

このほか契約書の体裁については、経済産業省が平成 19 年 4 月に公表した「モデル取引・契約書」が参考になるでしょう。こちらは情報システムの利用企業とシステム開発企業との契約を想定していますが、契約書に記載すべき基本的な事項はシステム開発企業間での取引も同じです。

それらを参照していただいたうえ、契約を結ぶ前に弁護士など法律の専門家に相談しておけばさらに安心することができるものと思います。

参照 ■ 下請ガイドライン（21 ページ）

関連資料 ■

経済産業省「情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する研究会」～情報システム・モデル取引・契約書～

http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/softseibi/index.html#05

公正取引委員会「下請取引適正化推進講習会テキスト」

p. 72～p. 91 下請代金支払遅延等防止法第 3 条に規定する書面に係わる参考例

<http://www.jftc.go.jp/sitauke/21textbook.pdf>

質問18■遠方にある企業と取引をしています。その場合、発注書などの書面を電子メールで授受しても問題ありませんか。

回答■下請事業者の承諾を得れば可能です。この際、承諾については書面又は電磁的方法によるものであることが要求されます。ただし、電子メールなど電磁的記録による書面の受け渡しは、あくまでも補助的な手段として用いることをお勧めします。親事業者（発注者）と下請事業者（受注者）の両者が同意するだけでなく、書面を授受したという行為を証明できるようにする仕組みや運用をすることが不可欠です。

解説■下請法では、親事業者は、下請代金の額、支払期日及び支払方法等の事項を記載した書面を下請事業者に対して交付しなければならないこととされています。

ただし、すべての場合に書面の交付が必要となるわけではなく、親事業者は、この書面の交付に代えて、当該書面に記載すべき事項を電子メール等の電磁的方法により提供することも認められています。そのための要件は、事前に、電磁的方法の種類及び内容を下請事業者に対して示し、下請事業者の書面又は電磁的方法による承諾を得ておくことです。わかりやすくいえば、あらかじめ、たとえば電子メールの方法によって前記のような内容の通知を行いたいと思えば、電子メールという方法によるのだということと、それがどのような内容であるかということを下請事業者に対して示しておく必要があり、その上で、そのような方法でもかまわないという承諾の意思表示を書面或いは電磁的方法によって得ておく必要があるということになります。

電子メールにより前記事項の提供を行う場合、下請事業者が当該メールを受信し、下請事業者のファイルに記録していることが必要であることに注意を要します。

参照■下請ガイドライン（25 ページ）

質問19 ■ 長年取引のある顧客からプログラム保守及びメンテナンス（プログラム作業を含む）を継続で受託しています。過去何度も反復して同作業を受託し、信頼関係も築けており、次年度以降も継続して委託していただけることを口頭で確認しています。書面交付はまだですが、確実に注文が来ることは認識しており作業着手を始めたいと考えています。この場合、弊社側が了解していれば書面の交付を受けなくても問題ないでしょうか。

回答 ■ 下請事業者が了承していたとしても、親事業者に課される義務の内容は変わらないので、顧客（親事業者）としては依然として書面を交付する義務を負います。

解説 ■ 下請法は、取引において相対的に弱い立場におかれる下請事業者の立場に鑑み、親事業者と下請事業者との間の取引の公正、下請事業者の利益の保護をはかることに大きな目的があります。そのため、下請法で定められた親事業者の各種の義務規定は強行法規であり、取引当事者間でそれら規定の適用を受けないとの合意をしたからといって、適用を免れることはできません。そのようなことが認められてしまえば、親事業者が取引上の優位な地位を利用して各種規定の適用を免れるために下請事業者に対して圧力をかけるといった事態も考えられないことではなく、そのようなことになれば下請法の目的が達せられないことになってしまう恐れがあるからです。

「信頼関係を損ねないため」とか「特段損害もないから」と思って行った行為が顧客の違反にもなりかねませんので、この点は十分ご注意ください。

従って、質問の事例でも、親事業者はなお下請事業者に対して書面を交付する義務を負います。

参照 ■ 下請ガイドラインに記載なし

(3) 親事業者の禁止事項について

質問 20 ■発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託され、成果物としてプログラム一式を納品しました。しかし、その後しばらくしてから、「システム開発の仕事がキャンセルされたため支払えない」と言われました。なんとかならないでしょうか。

回答 ■当初定められた下請代金の支払期日を経過しても下請代金を支払わない場合、親事業者の行為は下請法で禁じられた「下請代金の支払い遅延の禁止」に反するものとなります。

解説 ■親事業者にとっての仕事、つまり元請業務がキャンセルされたからといって、既に成果物を受領した親事業者が下請事業者に対して下請代金を支払わなくてよいということにはなりません。交付された書面等に記載のある下請代金額の支払期日が到来すれば、親事業者は下請事業者に対して下請代金を支払わなければならない、支払期日を経過しても支払わないことは下請法に違反する行為です。

なお、一度納入されたプログラム一式について、返品に応じるよう求めることがあるかもしれませんが、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに給付の対象を下請事業者に対して引き取らせることも、下請法に違反する行為です。

参照 ■下請ガイドライン（29、31 ページ）

質問 21 ■情報成果物作成委託においては、下請法第 3 条により交付を義務付けられた発注書面（3 条書面）上の納期日より前であれば、親事業者が委託した情報成果物を支配下に置いて、一定の水準を満たしていることを確認した時点で受領したとすることを認めるとのことですが、一定の水準を満たしているかどうかとは、すなわち検査であり、情報成果物については検査終了後に受領することを認める趣旨と理解していいですか。

回答 ■情報成果物の場合、外見からは作成された内容が分からないことから、情報成果物の作成の過程で、親事業者が一時的に成果物を支配下に置いて、作成内容を確認することを認めたものであって、いわゆる受入検査終了後に受領することを認める趣旨ではありません。

解説■受領とは、下請事業者が納品したものを検査の有無にかかわらず受け取ることを指しており、下請事業者の納品物等を親事業者が事実上支配下に置けば受領したことになります。ただし、情報成果物作成委託では、親事業者が作成の過程で、下請事業者の作成内容の確認や今後の作業の指示等を行うために注文品を一時的に親事業者の支配下に置く場合があります。このとき、いくつかの要件を満たす場合、親事業者の支配下に置いた時点を直ちに受領日とはしない場合もあります（質問22参照）。

参照■ 下請ガイドライン（31 ページ）

質問22■情報成果物作成委託に関しては、一定の要件の下で、親事業者が委託した情報成果物を支配下に置いたとしても直ちに「受領した」とはされない場合があるということなのですが、それはどのような場合なのでしょう。

回答■情報成果物作成委託について、注文品が委託内容の水準に達しているかどうか明らかでない場合であって、あらかじめ親事業者と下請事業者との間で、親事業者の支配下に置いた注文品の内容が、一定の水準を充たしていることを確認した時点で受領とすることを合意している場合には、その時点を受領日とすることが認められています。

解説■情報成果物作成委託における受領日の判断方法についても、検査の有無を問わず親事業者の支配下に置いた時を受領とすることには変わりはありません。

ただし、情報成果物作成委託の場合、下請事業者の作成内容の確認や今後の作業の指示などを行うために、一時的に注文品（プログラムなど）を親事業者の支配下に置く（仮納品する）場合があります。このとき、注文品（プログラムなど）が委託内容の水準に達しているかどうか明らかではない場合で、かつ、あらかじめ親事業者と下請事業者との間で、「親事業者の支配下に置いた注文品の内容が一定の水準を満たしていることを確認した時点で受領日とする」ことを合意している場合は、この日を受領日として支払日を起算することができます。なお、注文品、給付の対象物が検査のため親事業者の支配下にあるうちに発注書面（親事業者が下請事業者に対して交付すべきとされている文書）において定められた納期日が到来した場合は、内容の確認が終了していなくても当該納期日が受領日となり、代金支払期日の起算点となります。

参照■下請ガイドライン（31 ページ）

質問 23 ■ 発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託され、成果物としてプログラム一式を納品しました。しかし、「システムが完成していない」という理由で、納品後 3 カ月が過ぎても代金が支払われません。これは仕方がないことなのでしょうか。

回答 ■ 下請法では、親事業者が成果物の給付を受領した日から長くても 60 日の期間内に下請代金の支払期日を定めることとされています。したがって、質問の事例で支払期日についてどのような定めがなされていたのか（或いはなされていなかったのか）はわかりませんが、いずれにしても、給付の受領から既に 3 ヶ月を経過しているということであれば、下請代金の支払期日は経過していることになりますから、親事業者の行為は、「下請代金の支払遅延の禁止」に違反することになります。

解説 ■ 下請法では、下請代金の支払期日について、「親事業者が下請事業者の給付を受領した日から起算して 60 日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内において、定めなければならない」とされています。また、支払期日が定められなかった場合や、60 日以内という規定に反した時期に支払期日が定められた場合には、給付の受領から 60 日を経過した日の前日が下請代金の支払期日と定められたこととなるとされています。

ですから、いずれにしても、質問の事例においては、既に下請代金の支払期日は経過していることが明らかですから、依然として代金の支払いを行わない親事業者の行為は下請法に違反していることになります。

なお、複数のプログラム（モジュール）から構成される情報システムは、部品（モジュール）単体だけでは、正しく動くかどうかは判断できないことがあります。そのため、何をもって「納品日（受領日）」とするのかどうかを、あらかじめ親事業者と下請事業者との間で明確にしておくことをお勧めします。

参照 ■ 下請ガイドライン（26 ページ、33 ページ）

関連情報 ■ 「下請取引適正化推進講習会テキスト」（公正取引委員会・中小企業庁）

質問 24 ■ ある親事業者の契約のひな形の中に、支払日の起点が「給付を受領した日」ではなく、請求書の到着日から起算して 60 日以内となっているものがありました。このような定め方は下請法に違反しているのではないのでしょうか。

回答 ■ 下請法違反となります。

解説 ■ 下請法においては、下請代金の支払期日の起算日を「親事業者が下請事業者の給付を受領した日」とすべきことが定められています。このような定めがなされたことの背景には、従前、給付を受領した日ではなく、請求書の到着日あるいは検査や検収を行った日が起算日とされるという慣行があり、そのことが下請代金の支払遅延をもたらしていたという事情があったと考えられています。下請法の規定は強行法規ですからそれに反する定めは無効となります。

なお、親事業者は、下請事業者が請求額を集計し通知するための十分な期間を確保することと、下請事業者からの請求が遅れる場合には、速やかに請求するよう督促することが望ましいといえます。

質問25 ■ 発注者（親事業者）からシステム開発の一部を委託されました。成果物としてプログラム一式を納品してから3カ月後に、「重大な問題があった」とプログラム一式を返品され、作り直すように命じられました。これは下請法の「受領拒否」にあたると思うのですが、どのようなのでしょうか。

回答 ■ 既にプログラム一式を納品しているということですから、今回問題となっているのは、受領拒否の禁止というよりも、返品禁止と考えるべきでしょう。質問の事例における親事業者の行為が下請法の規定に反して違法となるかどうかは、場合を分けて検討する必要があります。

解説 ■ もし仮にプログラムに何らの問題もないとすれば返品することは認められない（したがって親事業者の行為は返品禁止に該当する）ということができます。

他方、実際にプログラムに重大な問題があった場合、その問題が通常の検査で直ちに発見できるものであったとすれば返品することは認められず、そうではなく、直ちに発見することは困難な瑕疵であったならば、当該物品の受領後 6 ヶ月以内であれば返品することができます。

ただし、受け入れ検査の結果、不良品とされたにもかかわらず放置しておいたのであれば、6 カ月以内の返品であっても下請法違反となることがあります。返品のために正当な理由がない場合も、同様に下請法違反になります。

こうした問題を防ぐには、何をもって「合格」とするのかといった検収の基準や、明らかに不具合があった場合の対応方法などを、事前に親事業者と下請事業者とで同意しておくことが不可欠です。

参照 ■ 下請ガイドライン（29 ページ）

(4) その他

質問26 ■ 下請法違反と思われるような“下請いじめ”にあっています。とはいえ、当社は小規模な企業なため、法務部門などはありません。知り合いの弁護士もいません。こういった場合、どこに相談すればよいのでしょうか。

回答 ■ 下請法に関する問題は、公正取引委員会、公正取引委員会地方事務所、中小企業庁及び各経済産業局の窓口で相談に応じています。また、財団法人全国中小企業取引振興協会及び47都道府県に下請かけこみ寺を設置し、企業間トラブルの相談に応じています。下請かけこみ寺では、弁護士による無料相談も実施しています。

解説 ■ 下請法に関する各種相談窓口は以下の通りです。各地域の相談窓口に連絡してください。

公正取引委員会 相談・申告窓口

<http://www.jftc.go.jp/sitauke/window.html>

厚生労働省 労働基準監督署（一覧）

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/roudoukijun/location.html>

中小企業庁 下請かけこみ寺（全国中小企業取引振興協会）

<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

Ⅲ 今回の調査について

1. アンケート調査

(1) 調査概要

◇目的

◎平成 19 年 6 月に策定された下請ガイドラインについて、①ガイドラインの認知状況及び活用状況、②ガイドライン活用による下請取引の改善効果、改善されない理由、③問題となる行為類型、新たな課題の抽出、の把握。

◇アンケート調査の名称

◎「情報サービス・ソフトウェア産業取引実態に関するアンケート調査」

◇調査方法

◎質問紙郵送法。途中対象者全員に督促ハガキを送付、回収率向上に努めた。

◇調査対象

◎帝国データバンクが保有する企業リストより 3,000 社。

◎3,000 社の内訳は、平成 20 年特定サービス産業実態調査より、情報サービス業とソフトウェア業の企業数の構成比などを参考に、情報サービス業（情報処理サービス）は 1,100 社、ソフトウェア業（ソフト受託開発）は 1,900 社とした。さらにソフトウェア業に関しては、同実態調査を参考に資本金別に抽出数を設定した（資本金 1,000 万円未満の企業 400 社、資本金 1,000 万～5,000 万円未満の企業 1,000 社、5000 万円以上の企業 500 社）。

◎送付先は代表取締役名としたが、自社の下請取引実態を把握していれば代理回答も認めた。

◇調査日程（調査票発送～回収票受付終了日）

◎平成 21 年 12 月 7 日～平成 22 年 1 月 5 日

◇有効回答数

666 件（有効回収率 22.2%。無効票も含めた総回収数は 684 件）

◇調査項目

本報告書の付表に掲載

なお、本調査とは別に、個人事業主や情報サービス産業従事者を対象にした調査を別途、実施した。基本的には郵送調査と同じ内容の設問としている。

◇アンケート調査の名称

◎「情報サービス・ソフトウェア産業取引実態に関するアンケート調査」

◇調査方法

◎web 調査。電子メールにてアンケートを告知し、専用の回答受付サイトにて回答を収集した。

◇調査対象

◎日経 BP コンサルティング社が保有する調査モニターのうち、IT 分野関連業務従事者

◇調査日程（アンケート告知開始～回収票受付終了日）

◎平成 21 年 12 月 9 日～平成 22 年 1 月 18 日

◇有効回答数

◎情報サービス産業従事者 1,225 人

(2) 調査結果

◇特に記載がない限り、数値は%。 n=%算出母数

◇【SA】：単一回答設問 【MA】：複数回答設問 【数値】：数値記入設問

◇分析軸の定義

[資本金規模]

1 千万円以下	: 問 1 = 1 または 2 に回答
1 千万円超 5 千万円以下	: 問 1 = 3 に回答
5 千万円超 3 億円以下	: 問 1 = 4 または 5 に回答
3 億円超	: 問 1 = 6 に回答

[取引状況]

元請のみ	: 問 6 = 1 か 2 に回答かつ 3 ~ 5 は無回答
下請のみ	: 問 6 = 3 ~ 5 に回答かつ 1、2 は無回答
元請・下請両方	: 問 6 = 1 か 2 に回答かつ 3 ~ 5 に回答

[地域]

3 大都市圏	: 東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、岐阜、三重、 奈良、京都、大阪、兵庫、滋賀、和歌山
それ以外の県	: 上記以外

[web 調査]

個人事業主	: 問 6 = 1 に回答
その他従事者	: それ以外

※web 調査は日経 BP コンサルティング社所有のリストを用いたものなので、あくまで参考値として別の調査結果としてご覧いただきたい。また、「その他従業者」は、経営層の立場でない回答者が多数を占めている。

■回答企業のプロフィール

◇資本金規模（問１）と職員数（問２）

今回の回答企業の資本金規模は、「１千万円以下」の企業が４割、「１千万円超５千万円以下」も４割で、５千万円以下の企業が約８割を占めている。特定サービス産業実態調査の結果では、資本金１千万円未満の企業は約２割、１千万円以上５千万円未満の企業が約６割。５千万円以下の企業の割合で見ると、今回の調査と特定サービス産業実態調査とはほぼ同じである。web調査では、「その他従事者」の半数が「３億円超」と回答している。

職員数については、回答企業の３３％が職員数１０人以下であった。職員数２０人以下で半数を占める。

問１．貴社の資本金規模は以下のどれに該当しますか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
個人	0.5	1.1	0.0	0.0	0.0	0.6	0.6	0.3	0.0	1.8	100.0	0.0
1千万円以下	40.8	98.9	0.0	0.0	0.0	40.1	55.1	34.2	37.5	45.6	0.0	10.5
1千万円超5千万円以下	38.1	0.0	100.0	0.0	0.0	40.7	34.6	39.0	40.6	34.5	0.0	13.7
5千万円超1億円以下	11.9	0.0	0.0	71.2	0.0	8.1	5.8	16.8	12.7	12.3	0.0	9.0
1億円超3億円以下	4.8	0.0	0.0	28.8	0.0	6.4	3.2	4.5	4.1	4.7	0.0	14.9
3億円超	3.8	0.0	0.0	0.0	100.0	4.1	0.6	5.1	4.9	1.2	0.0	51.9
無回答	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0

問２．貴社で業務に従事する職員数（役員・事務職を含む）は何人ですか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
1人（個人）	2.6	5.5	0.8	0.0	0.0	2.3	5.1	1.5	1.9	2.9	86.0	0.4
2～10人	30.3	52.4	20.9	4.5	0.0	37.8	33.3	24.6	30.2	28.1	11.6	7.7
11～20人	18.0	22.5	20.1	6.3	0.0	18.6	21.2	16.2	16.5	24.6	0.0	4.0
21～30人	9.6	6.9	15.0	6.3	0.0	9.9	9.6	9.6	10.2	7.6	0.0	2.8
31～50人	11.1	6.5	13.4	17.1	12.0	9.9	9.6	12.6	10.9	10.5	0.0	2.5
51～100人	11.6	4.4	16.5	18.9	8.0	12.8	10.9	11.4	13.1	7.6	0.0	6.9
101～200人	8.1	1.8	7.5	23.4	16.0	4.1	6.4	11.1	8.3	8.8	0.0	8.0
201～300人	3.3	0.0	3.9	9.0	8.0	1.2	0.0	6.0	2.9	5.3	0.0	4.9
301～500人	2.9	0.0	2.0	9.9	12.0	1.7	3.2	3.3	2.9	2.3	0.0	6.2
501～1,000人	1.5	0.0	0.0	4.5	20.0	1.7	0.6	1.8	1.5	2.3	0.0	10.6
1,001人以上	0.9	0.0	0.0	0.0	24.0	0.0	0.0	1.8	1.2	0.0	2.3	45.6
無回答	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.4

◇昨年（平成 20 年）度の売上高（単体）（問 3）と前年との業績比較（問 4）

昨年度の売上高（単体）で見ると、3 千万円未満が 1 割、1 億円未満が 4 割近くとなり、「1 ～10 億円未満」と合わせると約 8 割の企業が売上高 10 億円未満となる。資本金規模別に見ると、「1 千万円以下」では、1 億円未満が 6 割を占め、ほぼ全ての企業が 10 億円未満となっている。資本金「1 千万円超 5 千万円以下」の企業では、「1 億～10 億円未満」が 6 割と多数を占め、資本金「5 千万円超 3 億円以下」の企業でも 4 割の企業が「1 ～10 億円未満」の売上と回答している。

昨年度の業績を一昨年度と比較すると、リーマンショックの影響もあり、全体の半数が減収減益と回答。資本金規模別に見ると、規模が小さくなるほど減収減益の割合が高くなっている。取引状況別では、「元請のみ」より「下請のみ」のほうが減収減益の割合が高くなっている。地域別に見ると、3 大都市圏のほうが、減収減益の割合が高い。

問 3. 昨年度の売上高（単体）はいくらぐらいですか。

【SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
1 千万円未満		4.1	8.4	1.6	0.0	0.0	5.8	5.1	2.4	2.4	7.0	81.4	1.7
1 千万～3 千万円未満		7.4	14.9	3.1	0.0	0.0	8.1	12.8	4.2	7.3	6.4	9.3	3.3
3 千万～5 千万円未満		6.5	11.6	3.5	1.8	0.0	7.6	9.0	4.5	7.1	6.4	2.3	1.7
5 千万～1 億円未満		17.3	25.8	16.1	2.7	0.0	18.0	21.8	15.0	15.3	18.7	2.3	3.3
1億～10億円未満		44.6	36.7	59.1	38.7	12.0	42.4	39.7	48.3	46.0	42.7	0.0	15.7
10億～50億円未満		14.6	2.2	15.7	40.5	24.0	12.2	10.3	18.0	16.3	12.3	0.0	15.1
50億～百億円未満		3.5	0.0	0.8	13.5	24.0	3.5	0.6	4.8	2.9	4.7	2.3	8.0
百億～1千億円未満		2.0	0.0	0.0	2.7	40.0	2.3	0.6	2.4	2.4	1.2	0.0	25.8
1 千億円以上		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	24.7
無回答		0.3	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.6	2.3	0.8

問 4. 昨年度の売上と利益は一昨年度と比べていかがでしたか。

【SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
増収増益		21.6	18.2	25.2	21.6	24.0	23.8	17.9	22.5	18.7	25.1	14.0	16.4
増収減益		13.2	13.5	12.2	16.2	8.0	12.8	10.3	15.0	14.6	12.9	4.7	10.1
減収増益		10.1	9.1	7.9	13.5	28.0	11.0	9.6	9.6	10.5	9.9	14.0	13.0
減収減益		53.3	57.8	53.1	45.9	40.0	49.4	61.5	51.4	54.3	50.9	67.4	60.1
無回答		1.8	1.5	1.6	2.7	0.0	2.9	0.6	1.5	1.9	1.2	0.0	0.4

◇資本系列（問5）

回答企業の8割は、資本系列は「独立系」と回答している。ただし資本金規模によって、傾向が異なり、資本金規模が大きくなるほど「独立系」の比率が低下し、「ユーザ系」など他の系列が増えてくる。取引状況別では「下請のみ」の9割近くが「独立系」に対して、「元請のみ」の独立系の割合は7割で、「ユーザ系」が2割を占める。

問5. 貴社の資本系列は以下のどれに該当しますか。

【SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
メーカー系		3.8	1.5	2.4	9.0	20.0	2.3	5.1	3.9	3.2	4.7	7.0	28.1
通信系		1.5	1.1	2.4	0.9	0.0	2.3	0.6	1.5	1.5	0.6	0.0	7.2
ユーザ系		11.0	3.3	13.0	24.3	16.0	19.2	3.8	10.2	11.7	11.7	2.3	12.4
独立系		79.7	91.3	79.1	60.4	48.0	70.3	86.5	81.4	79.3	79.5	79.1	49.8
その他		3.6	2.5	3.1	4.5	16.0	5.2	3.8	2.7	3.9	3.5	11.6	2.4
無回答		0.5	0.4	0.0	0.9	0.0	0.6	0.0	0.3	0.5	0.0	0.0	0.1

注）アンケート実施時に対象者に対して、以下のような定義を提示した。

メーカー系：コンピュータメーカーの出資比率が50%以上であるなど、コンピュータメーカーの影響が大きい企業を指します。

通信系：通信会社の出資比率が50%以上であるなど、経営上通信会社の影響力が大きい企業を指します。

ユーザ系：事業会社（コンピュータメーカー、通信会社、海外企業は除く）の出資比率が50%以上であるなど、経営上事業会社の影響力が大きい企業を指します。

独立系：メーカー、通信会社、顧客企業から資本的に独立しており、メーカー系、通信系、ユーザ系のいずれにもあてはまらない企業を指します。

その他：海外企業の出資比率が50%以上の企業、及び各種団体、個人などを指します。

◇取引上の立場（問6、問7）

取引状況で最も多かったのが「元請・自己完結」で回答企業の7割となっている。続いて、「最終下請」が5割を超え、一連の情報サービスの取引の最終の立場となっている企業が多い。ただし、「中間下請（一次）」と「元請・他事業者利用」も約4割となっている。この回答結果を整理し単数回答化したのが次ページの表となるが、「元請のみ」の企業は25.8%に過ぎず、約半数の企業は「元請」の立場にも「下請」の立場にもなると回答している。資本金規模別で見ても、例えば「1千万円以下」の企業でも、「下請のみ」は3割に過ぎず、4割を超える企業が両方の立場で取引を実施していると回答している。

最も件数の多い取引上の立場について尋ねたところ（問7：次ページ）、「元請・自己完結」が43.5%、続いて「最終下請」が31.8%、ユーザ企業、あるいは元請や中間下請との取引において最終の立場となる企業が多い。資本金規模で見ると、「1千万円以下」の企業の42.9%が「最終下請」と回答、資本金1千万円以上の企業と比べて10ポイント以上、高くなっている。

問6．貴社の取引状況について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

【MA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査		
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者	
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
元請・他事業者利用		37.8	26.9	33.9	65.8	76.0	44.2	0.0	52.9	39.2	35.1	11.6	67.2
元請・自己完結		70.7	63.3	74.0	76.6	96.0	91.3	0.0	94.3	70.8	73.1	41.9	70.8
中間下請（一次）		40.2	30.2	41.3	58.6	60.0	0.0	38.5	62.5	42.8	36.3	16.3	45.9
中間下請（二次）		24.3	23.6	24.0	26.1	28.0	0.0	37.2	31.2	25.3	20.5	20.9	22.1
最終下請		56.6	64.0	54.7	47.7	36.0	0.0	82.1	74.8	55.7	61.4	65.1	28.3
無回答		0.8	1.1	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.6	0.0	0.4

注）選択肢の説明

元請・他事業者利用：最終ユーザから業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場

元請・自己完結：最終ユーザから受託した業務を元請けとして全て自ら処理する立場

中間下請（一次）：元請から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場

中間下請（二次）：元請以外から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者に発注する立場

最終下請：他の情報サービス・ソフトウェア事業者から受託した業務を全て自ら処理する立場

◇取引上の立場（問6、問7）（続き）

【MA⇒SA化分類】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
元請自己完結のみ	14.4	17.5	16.5	3.6	8.0	55.8	0.0	0.0	12.9	18.7	16.3	10.4
元請他事業者利用のみ	2.3	1.8	2.0	4.5	0.0	8.7	0.0	0.0	1.7	1.2	4.7	12.1
元請両方	9.2	6.2	9.1	14.4	20.0	35.5	0.0	0.0	11.2	5.3	2.3	18.7
中間下請のみ	4.2	4.0	5.1	3.6	0.0	0.0	17.9	0.0	5.1	1.2	9.3	5.4
最終下請のみ	11.3	17.1	10.2	1.8	0.0	0.0	48.1	0.0	11.2	12.9	37.2	3.0
元請&中間下請	12.6	5.5	12.6	25.2	36.0	0.0	0.0	25.2	12.7	11.7	2.3	24.6
元請&最終下請	17.3	19.3	17.3	13.5	12.0	0.0	0.0	34.5	15.6	21.1	11.6	6.8
中間下請&最終下請	8.0	10.5	5.9	7.2	4.0	0.0	34.0	0.0	8.0	7.6	4.7	3.4
元請&中間下請&最終下請	20.1	17.1	21.3	25.2	20.0	0.0	0.0	40.2	20.9	19.9	11.6	15.1
無回答	0.8	1.1	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.6	0.0	0.4

【MA⇒SA化分類】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
元請のみ	25.8	25.5	27.6	22.5	28.0	100.0	0.0	0.0	25.8	25.1	23.3	41.2
下請のみ	23.4	31.6	21.3	12.6	4.0	0.0	100.0	0.0	24.3	21.6	51.2	11.8
元請・下請両方	50.0	41.8	51.2	64.0	68.0	0.0	0.0	100.0	49.1	52.6	25.6	46.5
無回答	0.8	1.1	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.6	0.0	0.4

問7. 問6で回答したうち、最も件数の多い取引状況はどれですか。

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
元請・他事業者利用	7.5	4.4	8.7	9.9	20.0	15.7	0.0	6.9	6.8	7.0	7.0	32.2
元請・自己完結	43.5	38.2	45.3	49.5	60.0	83.1	0.0	44.1	43.3	44.4	27.9	34.9
中間下請（一次）	12.3	9.1	12.6	18.9	16.0	0.0	16.0	17.1	13.4	9.4	4.7	16.8
中間下請（二次）	3.8	4.0	3.9	3.6	0.0	0.0	12.2	1.8	4.1	2.3	7.0	4.7
最終下請	31.8	42.9	29.1	17.1	4.0	0.0	71.8	30.0	31.4	36.3	53.5	10.8
無回答	1.1	1.5	0.4	0.9	0.0	1.2	0.0	0.0	1.0	0.6	0.0	0.7

◇労働者派遣事業者登録（問 8）

回答企業の 58.1%が労働者派遣事業者登録をしていると回答している。資本金規模が「1 千万円以下」の企業でも、「登録している」と回答した企業は5割近くに達する。

問 8. 貴社は労働者派遣事業者登録をしていますか。

【SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
登録している		58.1	46.5	65.0	67.6	76.0	35.5	64.1	67.9	58.9	57.9	2.3	49.8
登録していないが検討している		5.1	8.4	3.5	1.8	0.0	6.4	6.4	3.9	5.4	4.1	7.0	5.6
登録していないし検討もしていない		36.3	45.1	31.1	29.7	24.0	57.6	29.5	27.9	35.0	38.0	90.7	43.7
無回答		0.5	0.0	0.4	0.9	0.0	0.6	0.0	0.3	0.7	0.0	0.0	0.9

◇契約書を取り交わすときの担当部門（問 9）

契約書を取り交わすときの担当部署として、「専門の部署が一括で取り交わしている」と回答したのは全体の 40.1%だが、「直接の担当部署が担当する」も 38.4%となっており、当事者が担当する割合も高い。資本金が「3 億円超」の企業でも、「専門の部署が一括で取り交わしている」と回答したのは 56.0%と 6 割以下となっている。

問 9. 貴社が取引先と契約書を取り交わすとき、どの部門が担当しますか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
専門の部署が一括で取り交わしている	40.1	38.2	41.7	37.8	56.0	32.6	39.7	44.7	41.8	33.9	16.3	43.5
金額に応じて、専門部署が担当したり、直接の担当部署が担当したりする	5.6	4.0	6.3	9.0	0.0	7.6	2.6	5.7	4.6	9.4	2.3	15.2
直接の担当部署が担当する	38.4	31.3	41.7	46.8	44.0	44.2	37.8	35.7	38.7	39.2	32.6	33.9
特に決まっていない	14.7	25.5	9.1	4.5	0.0	15.1	19.2	12.3	13.6	16.4	48.8	7.3
無回答	1.2	1.1	1.2	1.8	0.0	0.6	0.6	1.5	1.2	1.2	0.0	0.1

◇契約書や発注書などの書式の統一状況（問 10）

回答企業の 6 割以上が、契約書や発注書などの書式は全社統一していると回答している。

一方、「特に統一されていない」と回答した企業は 24.9%。資本金規模別で見ると、資本金「1 千万円以下」の企業では 3 割を超えている。

問 10. 契約書や発注書などの書式は全社で統一されていますか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
全社統一している	63.7	60.0	63.0	71.2	76.0	65.7	62.2	63.4	64.2	61.4	48.8	72.6
全社ではないが、部署単位で統一されている	10.5	7.6	11.8	16.2	4.0	11.0	5.1	12.9	9.5	12.3	0.0	16.8
特に統一されていない	24.9	31.6	24.0	11.7	20.0	22.7	32.7	22.5	25.3	25.7	51.2	10.2
無回答	0.9	0.7	1.2	0.9	0.0	0.6	0.0	1.2	1.0	0.6	0.0	0.4

◇EDIの導入状況（問 11）

回答企業のうち、一部でも EDI を導入していると回答したのは、全体の 35.0%。「実施したいが現状は行っていない」が 9.3%となっている。資本金規模別に見ると、5 千万円超の企業の半数近くが EDI を導入しているが、「1 千万円超 5 千万円以下」の企業では 3 割台、「1 千万円以下」の企業では 2 割台に留まっている。

問 11. 貴社（ご回答部門）では国内企業との取引で、EDI を導入していますか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
全ての取引先と行っている	1.1	1.8	0.0	0.9	4.0	0.6	1.9	0.9	0.7	1.8	4.7	7.0
一部の取引先と行なっている	33.9	25.5	36.2	46.8	48.0	20.3	32.1	42.0	33.3	35.1	0.0	36.4
実施したいが現状は行っていない	9.3	9.5	9.4	8.1	12.0	6.4	10.3	10.5	8.8	9.9	11.6	6.0
現在実施しておらず、今後行う予定はない	39.5	43.6	38.2	33.3	32.0	50.0	36.5	35.4	41.8	39.2	65.1	21.1
わからない	12.5	16.0	11.8	7.2	4.0	16.3	17.9	8.1	11.7	10.5	18.6	29.3
無回答	3.8	3.6	4.3	3.6	0.0	6.4	1.3	3.0	3.6	3.5	0.0	0.3

◇取引基本契約（問 12）と個別契約（問 13）の締結状況

基本契約については、全体の 72.2%が「基本的取引基本契約を結ぶことにしている」と回答。「結ぶこともあれば結ばないこともある」まで含めると、ほぼ全ての企業が取引基本契約を結ぶとしている。「基本的結ぶことにしている」の割合を資本金規模別で見ると、「5千万円超3億円以下」では9割に達しているが、「1千万円超5千万円以下」と「3億円超」では7割台、「1千万円以下」では6割台と、規模によって水準が異なる。

個別契約については、回答企業の 63.1%が「基本的に個別契約を結ぶようにしている」と回答。「結んだこともあれば結ばないこともある」まで含めると、基本契約と同じくほぼ全ての企業で結んだ経験があると回答している。資本金規模で比較すると、「1千万円以下」の企業は、「基本的に個別契約を結ぶことにしている」の割合が他の資本金規模の企業の結果と比べて10ポイント以上低い。

問 12. 貴社が取引を開始する場合、取引基本契約を結んでいますか。

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
基本的には取引基本契約を結ぶことにしている	72.2	60.0	77.2	91.0	76.0	66.3	76.9	73.9	74.9	66.1	41.9	74.0
結ぶこともあれば結ばないこともある	24.8	34.9	20.9	8.1	24.0	27.9	21.8	24.0	22.6	29.8	48.8	22.3
結んだことはない	2.0	4.0	0.8	0.0	0.0	5.2	1.3	0.6	1.2	3.5	7.0	2.1
無回答	1.1	1.1	1.2	0.9	0.0	0.6	0.0	1.5	1.2	0.6	2.3	1.5

問 13. 貴社は、新規の業務を受発注するたびに、個別契約を結んでいますか。

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
基本的に個別契約を結ぶことにしている	63.1	50.9	66.5	82.0	80.0	62.2	64.1	63.7	64.0	59.6	44.2	67.2
結ぶこともあれば結ばないこともある	33.3	42.9	31.5	16.2	20.0	32.6	32.7	33.9	32.6	36.3	44.2	29.8
結んだことはない	2.4	4.7	0.8	0.9	0.0	4.7	2.6	0.9	1.9	3.5	11.6	2.1
無回答	1.2	1.5	1.2	0.9	0.0	0.6	0.6	1.5	1.5	0.6	0.0	0.9

◇取引契約作成時の参考事例（問 14）

取引契約書作成の際に参考になっている事例として、最も多くの企業が回答した項目は「過去の取引事例で取り交わした取引基本契約」であった。資本金規模で見ても、3億円以下の企業の7割以上、「3億円超」の企業の64.0%が過去の取引事例を参考していると回答している。経済産業省や各種団体が策定したモデル契約書については、まだ普及が進んでいないが、資本金「3億円超」の企業では、それらを参考にしたと回答した割合が5割を超えている。

問 14. 取引契約書を作成するにあたって、参考になっている事例などがありますか。

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
経済産業省が策定したモデル取引・契約書	15.9	9.8	15.0	24.3	56.0	14.5	12.2	18.6	16.5	17.0	20.9	24.0
その他、関連団体が策定した事例	22.7	14.5	25.6	29.7	52.0	20.9	12.8	28.5	21.2	28.7	7.0	18.1
過去の取引で取り交わした取引基本契約	76.9	77.1	79.5	73.0	64.0	68.0	78.2	81.1	77.6	76.6	58.1	46.0
その他	6.0	3.6	6.3	9.0	16.0	4.7	6.4	6.6	6.3	4.7	0.0	4.2
特に参考にしたものはない	5.6	9.1	4.7	0.0	0.0	10.5	5.8	2.7	5.4	6.4	27.9	3.7
わからない	2.1	2.5	0.8	4.5	0.0	5.2	0.0	1.5	1.7	1.2	9.3	36.9
無回答	1.5	1.5	1.2	2.7	0.0	0.6	1.3	1.8	1.5	1.8	0.0	0.9

◇契約時に、書面などで明確にしていること（問 15）

取引基本契約やそれに類する書面などで明確にしていることとして、最も多くの企業が回答したのは「完了条件（検収要件）」で 67.6%であったが、それでも 7 割以下であった。それ以外の項目で 5 割を超えたのは、「情報セキュリティ対策」（66.1%）、「契約合意内容」（59.2%）、「仕様」（52.1%）。一方、「仕様変更のルール」については、約 4 割となっている。資本金規模別で見ると、資本金が少ない企業ほど、各項目の回答率が低い傾向にある。

問 15. 以下のうち、取引先との契約時に、取引基本契約やそれに類する書面などで、貴社が明確にしていることがあればお選びください。

【MA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
完了条件（検収要件）		67.6	57.8	70.1	79.3	96.0	55.8	64.7	75.4	70.3	64.3	20.9	44.1
情報セキュリティ対策		66.1	56.7	69.3	78.4	84.0	60.5	66.0	69.7	68.6	63.2	48.8	51.2
契約合意内容		59.2	53.8	58.3	71.2	72.0	59.9	48.7	63.7	62.5	57.9	30.2	49.0
仕様		52.1	47.6	57.1	52.3	48.0	54.1	53.8	50.5	49.6	56.1	18.6	39.4
見積と価格設定のルール		49.2	46.5	53.5	45.0	52.0	52.9	47.4	48.0	49.9	49.7	37.2	66.6
再委託の管理ルール		48.2	35.3	49.6	67.6	92.0	34.9	39.7	59.8	50.4	45.0	46.5	60.8
仕様変更のルール		39.2	33.8	39.8	45.9	64.0	29.1	38.5	45.0	43.6	32.7	0.0	26.3
プロジェクトの目的と効果		28.7	29.1	28.0	26.1	44.0	34.9	22.4	28.5	29.0	26.3	7.0	27.5
進捗管理のルール		23.7	18.9	24.4	28.8	48.0	19.8	23.7	25.8	26.8	20.5	34.9	55.8
開発方法論及び工程等の定義		15.5	13.1	15.0	18.9	32.0	16.9	15.4	14.7	15.8	16.4	16.3	42.0
その他		4.2	4.7	3.5	3.6	8.0	2.9	3.8	4.8	4.6	3.5	4.7	2.2
無回答		4.4	6.2	3.9	1.8	0.0	5.8	2.6	4.2	3.2	5.3	18.6	8.1

◇契約に関するトラブル時の担当部署（問 16）

回答企業の 62.3%が「専門部署はなく、関係した部署が直接担当する」と回答、社内の専門部署が担当する割合は少ない。「法務部門」で対処すると回答した企業は全体の 4.1%に留まっている。

問 16. 貴社では、取引先と契約に関するトラブルがあったとき、どの部署が担当しますか。

【MA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
法務部門	4.1	1.5	2.8	8.1	24.0	4.7	3.2	3.9	4.4	2.3	2.3	44.2
総務部門	22.5	15.3	23.6	36.9	28.0	19.8	20.5	24.9	23.4	21.1	0.0	24.6
その他、法務関係を担当する部署	11.4	4.0	14.2	19.8	28.0	9.3	7.1	14.7	13.1	9.9	7.0	13.9
専門部署はなく、関係した部署が直接担当する	62.3	65.1	67.3	50.5	36.0	68.0	64.7	58.9	60.1	66.1	86.0	34.4
その他	13.4	18.5	8.7	11.7	12.0	11.6	10.9	15.3	12.9	12.9	2.3	2.6
無回答	1.2	1.5	1.2	0.9	0.0	0.6	0.0	1.8	1.2	1.2	2.3	3.1

■下請事業者の立場から見た下請取引の実態※問 17～46 は、下請事業者に絞った結果。

◇主に受注者となっていて行っている業務（問 17、問 18）

「成果物請負型のソフトウェア開発」が 60.3%と最も高い。「工数請負型のソフトウェア開発」と「ソフトウェア・プロダクト開発」も 5 割を超える。資本金規模別で比較すると、「ソフトウェア・プロダクト開発」については、3 億円超の企業では 4 割を切っている。最も件数の多い受注業務についても開発系が上位を占めている。

問 17. 主に貴社が受注者となっていて行っている業務はなんですか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
成果物請負型のソフトウェア開発	60.3	56.4	57.6	72.9	72.2	0.0	51.3	64.6	61.6	63.0	16.7	47.4
工数請負型のソフトウェア開発	59.7	53.0	60.9	68.2	83.3	0.0	49.4	64.6	60.9	59.1	33.3	65.4
ソフトウェア・プロダクト開発	55.6	56.9	56.0	55.3	38.9	0.0	47.4	59.5	53.3	62.2	44.4	69.9
システム運用管理	44.0	35.6	48.4	49.4	66.7	0.0	37.2	47.1	47.7	40.9	77.8	58.8
コンサルティング	24.1	25.7	22.8	24.7	16.7	0.0	14.1	28.8	26.8	18.1	16.7	61.3
データ入力	19.4	18.8	22.3	15.3	16.7	0.0	16.0	21.0	16.6	26.0	0.0	21.4
業務運用	16.8	14.9	19.0	16.5	16.7	0.0	12.8	18.6	17.2	15.7	0.0	13.7
情報処理（受託計算など）	13.5	11.4	14.1	14.1	27.8	0.0	10.3	15.0	11.9	18.1	11.1	29.9
その他	5.3	8.4	2.7	4.7	0.0	0.0	5.8	5.1	5.0	6.3	0.0	4.3
無回答	1.6	1.0	3.3	0.0	0.0	0.0	1.3	1.8	2.0	0.0	0.0	0.4

問 18. 問 17 で回答したうち、最も件数の多い受注業務はどれですか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
工数請負型のソフトウェア開発	28.2	28.7	25.0	31.8	38.9	0.0	26.3	29.1	30.1	20.5	0.0	6.0
成果物請負型のソフトウェア開発	25.8	22.3	25.0	35.3	27.8	0.0	22.4	27.3	25.2	29.1	11.1	28.9
ソフトウェア・プロダクト開発	20.0	23.8	20.7	11.8	11.1	0.0	26.3	17.1	17.9	26.0	38.9	32.9
システム運用管理	7.2	4.5	9.8	7.1	11.1	0.0	5.1	8.1	10.3	3.1	50.0	13.3
データ入力	6.3	7.9	7.1	2.4	0.0	0.0	8.3	5.4	4.3	9.4	0.0	12.0
情報処理（受託計算など）	3.5	3.0	2.7	4.7	11.1	0.0	3.2	3.6	3.3	4.7	0.0	1.9
業務運用	2.5	1.0	3.8	3.5	0.0	0.0	1.9	2.7	2.6	1.6	0.0	0.0
コンサルティング	2.0	2.5	2.2	1.2	0.0	0.0	1.3	2.4	1.0	2.4	0.0	2.3
その他	2.5	4.5	0.5	2.4	0.0	0.0	3.8	1.8	3.0	2.4	0.0	2.3
無回答	2.0	2.0	3.3	0.0	0.0	0.0	1.3	2.4	2.3	0.8	0.0	0.4

◇受注者として取引関係にある「発注元（取引先）」社数（問 19）

受注者として取引関係にある「発注元（取引先）」は平均で約 10 社。資本金規模別で見ると、資本金規模が小さくなるほど、社数は減り、「1 千万円以下」の企業では 7 社強となる。参考値として紹介している web 調査の「個人事業主」の平均値は約 3 社。

問 19. 貴社が受注者として取引関係にある「発注元（取引先）」は何社ありますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
1～2 社	9.8	12.9	7.1	9.4	5.6	0.0	16.0	6.9	7.9	10.2	38.9	10.9
3～4 社	18.4	25.7	16.3	8.2	5.6	0.0	22.4	16.5	17.5	20.5	44.4	11.5
5～9 社	30.1	36.1	30.4	20.0	5.6	0.0	31.4	29.4	29.8	32.3	16.7	9.6
10～14 社	13.3	11.4	15.8	12.9	11.1	0.0	14.7	12.6	14.9	9.4	0.0	7.3
15～19 社	6.1	5.4	7.1	5.9	5.6	0.0	5.8	6.3	6.3	6.3	0.0	3.6
20 社以上	20.4	6.9	20.1	43.5	66.7	0.0	8.3	26.1	21.2	21.3	0.0	54.9
無回答	1.8	1.5	3.3	0.0	0.0	0.0	1.3	2.1	2.3	0.0	0.0	2.3
平均(社)	10.2	7.6	10.7	14.0	17.6	0.0	7.9	11.3	10.6	10.0	3.3	15.1

◇売上のうち最も売上高が多い発注元が占める割合（問 20）

最も売上高の高い発注元との取引が、自社売上高の「50%以上」と回答した企業は 28.0%。30%以上まで広げると、回答事業者の 5 割以上が該当する。資本金規模別で見ると、「1 千万円以下」の企業では、「50%以上」と回答した割合は 3 割を超える。

問 20. 貴社に対して最も売上高が多い発注元は、貴社の売上高の何%を占めますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
10%未満	9.2	4.5	8.2	16.5	38.9	0.0	5.8	10.8	9.9	8.7	5.6	18.2
10%～20%未満	9.8	7.9	8.2	16.5	16.7	0.0	5.1	12.0	9.9	10.2	11.1	15.4
20%～30%未満	23.3	20.3	26.1	23.5	27.8	0.0	19.2	25.2	21.9	26.0	16.7	14.5
30%～40%未満	13.3	11.9	15.8	12.9	5.6	0.0	10.3	14.7	11.9	15.7	5.6	15.6
40%～50%未満	14.3	19.3	12.5	8.2	5.6	0.0	18.6	12.3	15.6	11.0	5.6	9.6
50%以上	28.0	34.7	25.5	22.4	5.6	0.0	39.1	22.8	28.5	27.6	55.6	24.2
無回答	2.0	1.5	3.8	0.0	0.0	0.0	1.9	2.1	2.3	0.8	0.0	2.4

◇過去 2～3 年の発注元社数の変化（問 21）と発注元の社数が減っている理由（問 21-A）

この 2～3 年の発注元の社数については、下請事業者の 42.7%は「変わらない」と回答、増減で見ると、変化がないという企業が多数派となっている。ただし、この 2～3 年で「増えている」と回答した企業が 20.2%に対して、「減っている」と回答した企業は 35.2%となっており、増減で比較すると、取引先社数が減少している企業が多い。資本金規模別で見ると、「3 億円超」では「増えている」という回答が「減っている」を上回ったが、それ以外では「減っている」が上回っている。また、地域別で見ると、「3 大都市圏」では、「減っている」が「増えている」を 20 ポイント近く上回っているのに対して、「それ以外の県」では、「増えている」と「減っている」がほぼ同じである。

「減っている」と回答した企業に理由を尋ねたところ、ほぼ全ての企業が「発注元の仕事が減っている」と回答しているが、「発注元が協力会社を絞り込んでいる」と回答した企業も約 4 割となっている。

問 21. 取引関係にある発注元の社数は、この 2～3 年で増減していますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
増えている	20.2	20.3	21.7	15.3	27.8	0.0	17.3	21.6	19.9	23.6	16.7	13.2
変わらない	42.7	39.6	41.3	50.6	55.6	0.0	44.2	42.0	39.7	52.0	38.9	49.4
減っている	35.2	38.6	33.7	34.1	16.7	0.0	37.2	34.2	38.1	24.4	44.4	36.1
無回答	1.8	1.5	3.3	0.0	0.0	0.0	1.3	2.1	2.3	0.0	0.0	1.3

問 21-A. 発注元の社数が減っている理由として思い当たる理由があれば全てに○をつけてください。

《発注社数減ベース：問21-3》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	172	78	62	29	3	0	58	114	115	31	8	192
発注元の仕事が減っている	95.9	96.2	93.5	100.0	100.0	0.0	96.6	95.6	95.7	96.8	100.0	90.1
発注元が協力会社を絞り込んでいる	40.7	34.6	38.7	55.2	100.0	0.0	50.0	36.0	42.6	35.5	37.5	36.5
ユーザ企業や元請が多重下請を禁止した影響	29.1	32.1	25.8	31.0	0.0	0.0	39.7	23.7	27.8	32.3	25.0	13.0
発注元の派遣活用	8.7	10.3	6.5	10.3	0.0	0.0	10.3	7.9	7.8	12.9	0.0	4.2
その他	6.4	5.1	6.5	6.9	33.3	0.0	1.7	8.8	6.1	3.2	0.0	5.7
無回答	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0

◇最も売上の多い取引形態（問 22）とその増減状況（問 23）

発注元との取引形態において、最も売上の多い形態として「請負契約」と回答したのは全体の 74.8%。「準委任契約」、「派遣契約」は、ともに約 1 割である。資本金規模別で見ると、「準委任契約」は資本金規模が大きくなるほどその割合は高くなる。

各取引形態の、この 2～3 年の増減傾向を尋ねたところ、「派遣契約」は他の取引形態と異なり、「増えている」が「減っている」を大きく上回っている。

問 22. 発注元との取引形態において、以下の中で最も売上の多い形態はどれですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
請負契約	74.8	77.2	72.3	75.3	72.2	0.0	67.3	78.4	73.8	81.9	77.8	73.5
準委任契約	11.9	8.9	12.0	16.5	22.2	0.0	12.8	11.4	11.3	10.2	5.6	9.0
派遣契約	10.2	11.9	10.9	5.9	5.6	0.0	17.3	6.9	11.9	7.9	16.7	3.9
わからない、把握できていない	1.2	0.5	1.6	2.4	0.0	0.0	1.3	1.2	0.7	0.0	0.0	12.6
無回答	1.8	1.5	3.3	0.0	0.0	0.0	1.3	2.1	2.3	0.0	0.0	0.9

問 23. 前問で回答した取引形態は 2～3 年前と比べて増減していますか。

【各SA】

【各SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査		
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者	
[請負契約：問22=1]	n=	366	156	133	64	13	0	105	261	223	104	14	391
増えている	20.5	17.3	21.8	23.4	30.8	0.0	14.3	23.0	23.3	15.4	21.4	13.3	
変わらない	37.7	38.5	37.6	35.9	38.5	0.0	45.7	34.5	35.4	45.2	28.6	56.5	
減っている	39.9	42.3	38.3	39.1	30.8	0.0	36.2	41.4	39.0	38.5	50.0	29.2	
無回答	1.9	1.9	2.3	1.6	0.0	0.0	3.8	1.1	2.2	1.0	0.0	1.0	

[準委任契約：問22=2]	n=	58	18	22	14	4	0	20	38	34	13	1	48
増えている		13.8	16.7	13.6	7.1	25.0	0.0	10.0	15.8	11.8	30.8	0.0	8.3
変わらない		48.3	55.6	45.5	42.9	50.0	0.0	40.0	52.6	52.9	38.5	100.0	72.9
減っている		34.5	27.8	40.9	42.9	0.0	0.0	50.0	26.3	32.4	30.8	0.0	18.8
無回答		3.4	0.0	0.0	7.1	25.0	0.0	0.0	5.3	2.9	0.0	0.0	0.0

[派遣契約：問22=3]		n=					50			24			20			5			1			0			27			23			36			10			3			21		
増えている		46.0					45.8			45.0			60.0			0.0			0.0			44.4			47.8			47.2			50.0			0.0			28.6					
変わらない		26.0					37.5			15.0			20.0			0.0			0.0			29.6			21.7			22.2			40.0			66.7			33.3					
減っている		28.0					16.7			40.0			20.0			100.0			0.0			25.9			30.4			30.6			10.0			33.3			38.1					
無回答		0.0					0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0			0.0					

◇受注案件に占める「丸投げ」案件（問 24）

「丸投げ」案件が「全くない」と回答した企業は全体の 43.8%に留まり、半数以上の企業の下請取引において、「丸投げ」案件が存在していると回答している。

資本金規模別に見ると、「1 千万円以下」の企業では「全くない」と回答したのは 37.1%に過ぎず、「丸投げ」の経験率は 6 割を超えている。また、「受注案件の 50%以上が（丸投げに）該当する」と回答した企業も 13.9%と 1 割を超えている。

問 24. 貴社が受注する案件のうち、いわゆる「丸投げ」案件と思われるものは、どの程度ありますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模					取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超		元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18		0	156	333	302	127	18	532
全くない	43.8	37.1	51.1	43.5	44.4		0.0	50.0	40.8	42.7	44.9	44.4	20.7
受注案件の10%未満が該当する	17.4	17.8	14.1	22.4	22.2		0.0	12.8	19.5	18.5	15.0	0.0	17.3
受注案件の10%～20%未満が該当する	10.4	9.9	10.9	11.8	5.6		0.0	10.3	10.5	12.9	7.1	5.6	10.0
受注案件の20%～50%未満が該当する	7.6	10.4	4.3	5.9	16.7		0.0	3.8	9.3	5.6	11.0	11.1	8.8
受注案件の50%以上が該当する	8.8	13.9	8.2	0.0	0.0		0.0	10.9	7.8	9.3	9.4	33.3	10.5
わからない	9.8	9.4	7.6	15.3	11.1		0.0	10.3	9.6	8.3	11.8	5.6	30.8
無回答	2.2	1.5	3.8	1.2	0.0		0.0	1.9	2.4	2.6	0.8	0.0	1.9

◇発注元との取引のうち、下請法が適用される件数（問 25）

下請事業者の 41.5%が「ほぼ全てが適用される」と回答、また、「半数以上が適用される」が 18.6%となっており、回答企業の約 6 割が、下請取引の半数以上は下請法適用の取引と回答している。さらに、「適用されるのは半数未満」まで含めると、下請法適用の取引があると回答した企業は 7 割を超える。

資本金規模別で見ると「1 千万円以下」では「ほぼ全てが適用される」の割合が 5 割を超え、他の資本金規模と比べて 10 ポイント以上高い。

参考値として紹介している、Web 調査の「個人事業主」の数値を見ると、回答者の 27.8%が「わからない、把握できていない」となっている。

問 25. 発注元との取引のうち、下請法が適用される件数はどのくらいの割合ですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほぼ全てが適用される	41.5	53.5	37.0	29.4	11.1	0.0	50.6	37.2	43.4	40.2	22.2	19.9
半数以上が適用される	18.6	16.8	20.7	22.4	0.0	0.0	17.3	19.2	18.9	18.1	11.1	14.3
適用されるのは半数未満	13.7	7.4	17.9	20.0	11.1	0.0	7.7	16.5	10.9	19.7	16.7	10.9
ほぼ全て適用されない	11.2	7.9	10.3	10.6	61.1	0.0	10.3	11.7	11.9	10.2	22.2	18.6
わからない、把握できていない	10.6	10.9	8.7	14.1	11.1	0.0	8.3	11.7	10.9	7.1	27.8	34.8
無回答	4.3	3.5	5.4	3.5	5.6	0.0	5.8	3.6	4.0	4.7	0.0	1.5

◇発注元との取引条件（請負金額等）の決定方法（問 26）

全体の 8 割の企業が「見積書に基づいて、両者で協議の上、決定している」と回答している。資本金規模別に見ると、「1 千万円以下」ではその割合は 7 割台に留まっており、他の資本金規模の企業と比べるとやや低い。

一方、「一方的に発注元の意向に従わされることが多い」と回答した企業は 11.0%となっている。

問 26. 貴社と発注元との取引条件（請負金額等）の決定は、どのようにされていますか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【MA】

	全体	資本金規模					取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超		元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18		0	156	333	302	127	18	532
見積書に基づいて、両者で協議の上、決定している	81.4	76.7	80.4	90.6	100.0		0.0	73.1	85.3	82.1	81.9	72.2	91.2
必ずしも見積書は提出していないが、両者で協議の上、決定している	18.4	26.2	15.8	7.1	11.1		0.0	24.4	15.6	17.2	19.7	44.4	10.0
一方的に発注元の意向に従わされることが多い	11.0	12.9	9.2	11.8	5.6		0.0	15.4	9.0	11.3	11.0	22.2	6.2
その他	1.8	2.0	1.6	1.2	5.6		0.0	0.6	2.4	2.3	0.8	0.0	0.9
無回答	2.7	1.5	3.8	3.5	0.0		0.0	3.2	2.4	3.3	0.8	0.0	2.6

◇人月単価方式の採用状況（問 27）

下請取引で代金を決めるとき、「ほぼ全ての案件において人月単価方式」と回答した企業は全体の 53.4%と半数を占めた。「半数以上の案件において人月単価方式である」と回答した企業も 28.4%となっており、約 8 割の企業で人月単価方式が主流となっている。

「人月単価方式はほとんど採用しない」と回答したのは全体の 8.2%。資本金規模「1 千万円以下」の企業では 13.4%と、他の資本金規模の企業と比べてやや高い。

問 27. 金額を決めるときの根拠としては、いわゆる人月単価方式が多いですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほぼ全ての案件において人月単価方式である	53.4	52.5	55.4	51.8	50.0	0.0	55.1	52.6	53.3	52.8	55.6	52.6
半数以上の案件において人月単価方式である	28.4	26.7	26.1	34.1	44.4	0.0	20.5	32.1	28.5	29.1	22.2	32.9
人月単価方式は案件の半数未満である	6.7	5.0	8.7	7.1	5.6	0.0	7.1	6.6	7.3	7.1	5.6	8.1
人月単価方式はほとんど採用しない	8.2	13.4	5.4	3.5	0.0	0.0	13.5	5.7	7.0	9.4	16.7	4.3
無回答	3.3	2.5	4.3	3.5	0.0	0.0	3.8	3.0	4.0	1.6	0.0	2.1

◇人月単価方式契約における、業務完了後に精算を条件で契約を交わす割合（問 28）

人月単価で契約した案件のうち、業務完了後に改めて見積もりなどを行い精算する条件で契約を交わす割合を尋ねたところ、63.8%の企業が「ほぼ全ての案件で該当しない」と回答している。一方、半数以上の案件が該当すると回答した企業は約 1 割となっている。

問 28. 人月単価方式で契約した案件のうち、業務完了後に改めて見積もりなどを行い精算する条件で契約を交わす割合はどの程度ですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほぼ全てが該当する	3.7	4.0	5.4	0.0	0.0	0.0	5.1	3.0	3.6	4.7	5.6	11.5
半数以上の案件が該当する	7.8	8.9	7.1	8.2	0.0	0.0	7.7	7.8	8.6	7.1	5.6	8.8
該当するのは半数未満	15.1	10.9	16.8	18.8	27.8	0.0	13.5	15.9	17.5	11.0	16.7	14.1
ほぼ全ての案件で該当しない	63.8	66.8	62.0	61.2	61.1	0.0	60.3	65.5	60.6	68.5	61.1	34.4
わからない、把握できていない	4.3	3.0	3.3	8.2	11.1	0.0	5.1	3.9	4.6	3.1	5.6	28.6
無回答	5.3	6.4	5.4	3.5	0.0	0.0	8.3	3.9	5.0	5.5	5.6	2.6

◇相場や以前の水準と比べてかなり低金額での契約（問 29）

契約時に、相場や以前の水準と比べて低金額で契約を交わした経験・頻度を尋ねたところ、全体の 14.7%が「よくある」と回答している。「時々ある」は 40.1%となっており、半数以上の企業は、相場などの水準より低い金額での契約を余儀なくされている。資本金規模別に「よくある」＋「時々ある」（%）の割合を比較すると、「3 億円超」の企業の 38.9%に対して、「1 千万円以下」では 60.4%と 6 割を超えており、資本金規模が低くなるほど、水準と比べて低金額で契約をした経験がある企業の比率が高くなる。

問 29. 契約時に、相場や以前の水準と比べてかなり低い金額で契約を交したことがありますか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
よくある	14.7	16.8	17.9	4.7	5.6	0.0	19.2	12.6	14.9	12.6	33.3	9.4
時々ある	40.1	43.6	36.4	41.2	33.3	0.0	39.7	40.2	41.7	41.7	50.0	48.3
ほとんどない	37.0	34.2	34.8	44.7	55.6	0.0	32.1	39.3	35.8	39.4	11.1	32.9
全くない	5.1	3.0	7.1	5.9	5.6	0.0	4.5	5.4	4.6	3.9	5.6	6.8
無回答	3.1	2.5	3.8	3.5	0.0	0.0	4.5	2.4	3.0	2.4	0.0	2.6

◇出張費用の負担先（問 30）

出張費用の負担については、「発注元が負担することが多い」が 44.0%で、「自社で負担することが多い」（21.5%）を 20 ポイント以上、上回った。資本金規模別に見ても、傾向に大きな差は見られない。

問 30. 契約時に、出張費用の負担は、どのように定めていることが多いですか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
発注元が負担することが多い	44.0	39.6	45.7	49.4	50.0	0.0	48.7	41.7	48.7	33.9	72.2	42.5
自社で負担することが多い	21.5	21.8	21.2	21.2	22.2	0.0	20.5	21.9	17.5	29.9	5.6	27.6
特に定めていない（その都度、協議する）	31.7	36.6	29.3	25.9	27.8	0.0	26.9	33.9	30.5	34.6	22.2	27.6
無回答	2.9	2.0	3.8	3.5	0.0	0.0	3.8	2.4	3.3	1.6	0.0	2.3

◇発注書を受け取る割合（問 31）と書面による発注がされない理由（問 32）

取引案件のうち、発注書を受け取る割合を尋ねたところ、「ほぼ全ての案件で発注書を受け取っている」と回答した企業が 71.6%。資本金規模別に見ると、資本金規模が小さくなるほど、「ほぼ全ての案件で発注書を受け取っている」の割合は低くなり、資本金規模「1千万円以下」の企業では、その割合は 63.9%となる。地域別に見ると、「3大都市圏」より「それ以外の県」のほうが、「ほぼ全ての案件で発注書を受け取っている」と回答した企業の割合が高い。

書面で発注書を受理できないケースについて理由を尋ねたところ、「これまでの慣習だから」が 33.9%と最も高い。以下、「発注時点で仕様が固まっていないから」（26.2%）、「特にトラブルがなかったから」（23.5%）となっている。

問 31. 全ての取引案件のうち、発注書を受け取る割合はどのぐらいですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほぼ全ての案件で発注書を受け取っている	71.6	63.9	75.0	78.8	88.9	0.0	69.9	72.4	70.5	77.2	33.3	77.4
半数以上の案件で発注書を受け取っている	14.7	17.8	13.0	11.8	11.1	0.0	16.7	13.8	15.9	13.4	27.8	9.4
発注書を受け取るのは全案件の半数未満	6.7	8.4	6.0	5.9	0.0	0.0	3.8	8.1	6.6	3.9	11.1	2.3
発注書はほとんど受け取っていない	3.9	7.9	1.6	0.0	0.0	0.0	6.4	2.7	3.3	4.7	22.2	0.9
わからない	0.6	1.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.6	0.6	0.7	0.0	5.6	7.7
無回答	2.5	1.0	4.3	2.4	0.0	0.0	2.6	2.4	3.0	0.8	0.0	2.3

問 32. 発注元が書面による発注を行わないケースがある理由はなんだとお考えですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
これまでの慣習だから	33.9	37.6	31.5	34.1	16.7	0.0	29.5	36.0	35.4	26.8	50.0	35.9
特にトラブルがなかったから	23.5	26.7	23.4	17.6	16.7	0.0	18.6	25.8	22.2	26.0	50.0	18.0
発注時点では仕様が固まっていないので	26.2	21.8	27.2	29.4	50.0	0.0	21.2	28.5	28.5	23.6	33.3	26.5
こちらから要求しないので	9.2	10.9	8.7	8.2	0.0	0.0	7.1	10.2	8.9	7.9	22.2	5.6
口頭などで十分だから	13.1	17.3	14.1	2.4	5.6	0.0	11.5	13.8	13.6	11.0	22.2	5.3
その他	8.6	9.9	7.6	8.2	5.6	0.0	10.3	7.8	7.9	9.4	0.0	7.9
特に理由はない	7.6	7.9	6.5	10.6	0.0	0.0	9.0	6.9	6.3	12.6	11.1	20.3
無回答	23.7	20.3	27.7	23.5	22.2	0.0	26.9	22.2	23.5	21.3	0.0	12.8

◇発注時点で発注内容の全てを記載できない場合の対応（問 33）

発注時に発注内容が確定できない場合の発注書についての対応について、「発注時点では作成せず、全てが確定した時点で発注書面を作成する」と回答した企業は 21.5%に過ぎず、半数以上の企業では発注時には未確定事項がある状態で発注書の授受を行っている。

未確定事項の扱いについては、「確定した部分は記載し、未確定の部分は記載できない理由及び内容を記載した上で作成する」と回答した企業が全体の 4 割を占めている。

「発注書は作成されないまま業務が完了」と回答した企業は 11.0%。資本金規模別で見ると、「1 千万円以下」の企業では、その割合は 17.3%となり、1 千万円超の企業と比べて、約 10 ポイントの差となっている。

問 33. 発注元が、発注時点で、発注内容の全てを記載することが不可能な場合、どのような対応を取ることが多いですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
発注時点では作成せず、全てが確定した時点で発注書面を作成する	21.5	22.8	21.7	18.8	16.7	0.0	20.5	21.9	20.5	26.0	11.1	14.7
確定した部分は記載し、未確定の部分は記載できない理由及び内容を記載した上で作成する	40.9	33.7	40.2	54.1	66.7	0.0	35.9	43.2	43.4	33.1	22.2	59.6
確定した部分は記載し、未確定の部分は特にそのままで作成する	16.0	19.3	13.0	17.6	0.0	0.0	14.7	16.5	14.2	18.9	33.3	11.8
その場合、発注書は作成されないまま業務が完了する	11.0	17.3	8.2	3.5	5.6	0.0	18.6	7.5	10.9	13.4	27.8	4.7
その他	4.9	4.0	6.0	3.5	11.1	0.0	4.5	5.1	5.0	4.7	5.6	4.7
無回答	5.7	3.0	10.9	2.4	0.0	0.0	5.8	5.7	6.0	3.9	0.0	4.5

◇補充書面の取得状況（問 34）

補充書面については、全体の 44.8%が「ほとんど取得できている」と回答している。資本金規模別に見ると、資本金規模が大きいほどその割合は高くなる傾向を見せ、5千万円以上の企業では6割を超える。

一方、「ほとんど取得できていない」企業は 19.0%。資本金規模「1千万円以下」の企業では、その割合は 26.7%となっている。

問 34. 発注時点で記載されていない事項について、その内容が確定した後に当該事項を記載した書面（補充書面）を取得できていますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど取得できている	44.8	33.7	47.3	62.4	61.1	0.0	41.7	46.2	44.7	45.7	11.1	43.6
発注元によって取得できたりできなかったりしている	28.8	33.7	27.2	20.0	33.3	0.0	29.5	28.5	29.8	26.0	50.0	40.6
ほとんど取得できていない	19.0	26.7	14.1	14.1	5.6	0.0	19.9	18.6	17.9	21.3	38.9	11.3
無回答	7.4	5.9	11.4	3.5	0.0	0.0	9.0	6.6	7.6	7.1	0.0	4.5

◇発注時点で発注書面に記載されている項目（問 35）

以下に挙げた 9 項目について、発注書面への記載状況を 4 段階で尋ねた。ここでは、「ほとんど記載されている」の割合に注目して見ていく。（以下の表がその結果。その他の結果については次ページを参照）。

全項目とも 5 割を超えているが、8 割を超えたのは、「親事業者及び下請事業者の名称」、「発注日」、「下請事業者の納品予定日」、「下請代金の額」。事業者名や代金のような基本的な項目についても記載されないケースも一部、存在している。

「下請事業者の納付物の検査を完了する日」（57.9%）や「下請代金の支払期日」（74.2%）といった、終了日に関連する情報や「支払い方法（手形の場合や金額及び満期）」（72.4%）についてはやや低い水準となった。資本金規模別で比較すると、多くの項目で「ほとんど記載されている」の割合は、資本金規模が小さくなるほど低くなる。

問 35. 発注時点で、以下の項目は発注書面にどの程度、記載されていますか。

※発注書面において「ほとんど記載されている」の割合

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【各SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
《ほとんど記載されている》	n= 489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
親事業者及び下請事業者の名称	85.3	81.2	85.9	90.6	100.0	0.0	82.7	86.5	86.1	84.3	83.3	78.8
情報成果物作成委託をした日（発注日）	87.5	85.6	87.0	92.9	88.9	0.0	83.3	89.5	87.7	87.4	83.3	80.6
下請事業者の納品物の内容	78.3	76.2	77.7	83.5	83.3	0.0	73.1	80.8	77.5	80.3	16.7	73.7
下請事業者の納品予定日	81.8	81.7	79.9	85.9	83.3	0.0	79.5	82.9	81.8	82.7	44.4	75.6
下請事業者の納品物の納品場所	75.1	77.7	74.5	74.1	55.6	0.0	75.6	74.8	75.8	77.2	27.8	68.8
下請代金の額	84.7	80.2	86.4	89.4	94.4	0.0	79.5	87.1	85.4	82.7	88.9	76.3
下請代金の支払期日	74.2	69.8	74.5	83.5	77.8	0.0	69.9	76.3	76.5	67.7	55.6	70.7
支払方法（手形の場合は金額及び満期）	72.4	68.8	70.1	84.7	77.8	0.0	68.6	74.2	74.5	68.5	55.6	68.8
下請事業者の納付物の検査を完了する日	57.9	56.4	56.5	62.4	66.7	0.0	55.8	58.9	56.6	59.8	33.3	60.7

◇発注時点で発注書面に記載されている項目（問35）（続き）

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【各SA】

【各SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査		
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者	
【親事業者及び下請事業者の名称】		n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている			85.3	81.2	85.9	90.6	100.0	0.0	82.7	86.5	86.1	84.3	83.3	78.8
まあまあ記載されている			4.3	4.5	4.9	3.5	0.0	0.0	5.1	3.9	4.6	4.7	11.1	11.7
あまり記載されていない			2.5	3.0	2.2	2.4	0.0	0.0	2.6	2.4	2.0	3.1	0.0	3.4
ほとんど記載されていない			2.5	4.5	1.6	0.0	0.0	0.0	2.6	2.4	2.6	2.4	5.6	1.5
無回答			5.5	6.9	5.4	3.5	0.0	0.0	7.1	4.8	4.6	5.5	0.0	4.7
【情報成果物作成委託をした日（発注日）】		n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている			87.5	85.6	87.0	92.9	88.9	0.0	83.3	89.5	87.7	87.4	83.3	80.6
まあまあ記載されている			4.3	4.0	4.9	3.5	5.6	0.0	4.5	4.2	4.6	4.7	16.7	12.8
あまり記載されていない			1.2	1.0	1.6	0.0	5.6	0.0	2.6	0.6	1.7	0.8	0.0	1.3
ほとんど記載されていない			1.8	3.0	1.6	0.0	0.0	0.0	2.6	1.5	2.0	1.6	0.0	0.8
無回答			5.1	6.4	4.9	3.5	0.0	0.0	7.1	4.2	4.0	5.5	0.0	4.5
【下請事業者の納品物の内容】		n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている			78.3	76.2	77.7	83.5	83.3	0.0	73.1	80.8	77.5	80.3	16.7	73.7
まあまあ記載されている			11.5	11.4	11.4	10.6	16.7	0.0	12.8	10.8	12.3	11.0	50.0	16.7
あまり記載されていない			3.1	3.5	3.8	1.2	0.0	0.0	3.8	2.7	3.6	3.1	16.7	3.4
ほとんど記載されていない			1.2	1.5	1.6	0.0	0.0	0.0	1.9	0.9	1.3	0.0	11.1	1.3
無回答			5.9	7.4	5.4	4.7	0.0	0.0	8.3	4.8	5.3	5.5	5.6	4.9
【下請事業者の納品予定日】		n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている			81.8	81.7	79.9	85.9	83.3	0.0	79.5	82.9	81.8	82.7	44.4	75.6
まあまあ記載されている			7.8	7.4	7.6	8.2	11.1	0.0	6.4	8.4	6.6	11.0	22.2	15.2
あまり記載されていない			3.3	2.0	5.4	1.2	5.6	0.0	3.8	3.0	5.0	0.0	16.7	2.4
ほとんど記載されていない			1.0	1.0	1.6	0.0	0.0	0.0	1.3	0.9	1.3	0.0	11.1	1.7
無回答			6.1	7.9	5.4	4.7	0.0	0.0	9.0	4.8	5.3	6.3	5.6	5.1

◇発注時点で発注書面に記載されている項目（問35）（続き）

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【各SA】

【各SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査		
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者	
[下請事業者の納品物の納品場所]	n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている		75.1	77.7	74.5	74.1	55.6	0.0	75.6	74.8	75.8	77.2	27.8	68.8
まあまあ記載されている		12.3	10.4	12.0	12.9	33.3	0.0	10.9	12.9	10.9	15.0	22.2	18.2
あまり記載されていない		5.5	3.5	7.1	7.1	5.6	0.0	4.5	6.0	6.3	2.4	33.3	5.3
ほとんど記載されていない		0.8	1.0	1.1	0.0	0.0	0.0	0.6	0.9	1.0	0.0	11.1	2.3
無回答		6.3	7.4	5.4	5.9	5.6	0.0	8.3	5.4	6.0	5.5	5.6	5.5
[下請代金の額]	n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている		84.7	80.2	86.4	89.4	94.4	0.0	79.5	87.1	85.4	82.7	88.9	76.3
まあまあ記載されている		6.7	7.9	6.0	5.9	5.6	0.0	7.1	6.6	5.6	11.0	5.6	13.3
あまり記載されていない		1.0	2.0	0.5	0.0	0.0	0.0	2.6	0.3	1.7	0.0	5.6	3.4
ほとんど記載されていない		1.6	2.0	2.2	0.0	0.0	0.0	2.6	1.2	2.0	0.8	0.0	1.9
無回答		5.9	7.9	4.9	4.7	0.0	0.0	8.3	4.8	5.3	5.5	0.0	5.1
[下請代金の支払期日]	n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている		74.2	69.8	74.5	83.5	77.8	0.0	69.9	76.3	76.5	67.7	55.6	70.7
まあまあ記載されている		11.5	12.4	10.9	9.4	16.7	0.0	9.0	12.6	9.9	16.5	33.3	15.2
あまり記載されていない		4.7	5.0	6.0	1.2	5.6	0.0	6.4	3.9	4.6	5.5	11.1	5.6
ほとんど記載されていない		3.5	5.0	3.3	1.2	0.0	0.0	5.8	2.4	3.3	4.7	0.0	3.6
無回答		6.1	7.9	5.4	4.7	0.0	0.0	9.0	4.8	5.6	5.5	0.0	4.9
[支払方法（手形の場合は金額及び満期）]	n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている		72.4	68.8	70.1	84.7	77.8	0.0	68.6	74.2	74.5	68.5	55.6	68.8
まあまあ記載されている		12.3	10.9	15.8	7.1	16.7	0.0	9.6	13.5	10.9	16.5	33.3	17.1
あまり記載されていない		4.5	5.0	4.3	3.5	5.6	0.0	7.1	3.3	4.6	4.7	11.1	4.5
ほとんど記載されていない		4.3	6.4	3.8	1.2	0.0	0.0	5.1	3.9	4.0	4.7	0.0	4.9
無回答		6.5	8.9	6.0	3.5	0.0	0.0	9.6	5.1	6.0	5.5	0.0	4.7
[下請事業者の納付物の検査を完了する日]	n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
ほとんど記載されている		57.9	56.4	56.5	62.4	66.7	0.0	55.8	58.9	56.6	59.8	33.3	60.7
まあまあ記載されている		17.8	15.3	19.6	18.8	22.2	0.0	14.7	19.2	18.2	18.1	5.6	20.7
あまり記載されていない		12.7	14.4	12.0	10.6	11.1	0.0	14.7	11.7	13.9	11.0	33.3	8.1
ほとんど記載されていない		5.1	5.9	6.0	2.4	0.0	0.0	5.8	4.8	5.0	5.5	22.2	5.1
無回答		6.5	7.9	6.0	5.9	0.0	0.0	9.0	5.4	6.3	5.5	5.6	5.5

◇下請代金の支払期日の設定方法（問 36）

下請事業者の 60.7%が「月末締め翌月末払いなど決まった締め日と支払日を設定」と回答している。「納品日（受領日）」基準は 3 割台に留まっている。資本金規模別に見ても、その傾向は変わらない。

問 36. 下請代金の支払期日はどのように設定されることが多いですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
納品日（受領日）の1カ月後	27.8	28.2	26.6	29.4	27.8	0.0	25.6	28.8	28.8	26.0	22.2	33.3
納品日（受領日）の2カ月後	6.3	6.9	7.1	2.4	11.1	0.0	11.5	3.9	5.3	8.7	11.1	13.0
月末締め翌月末払いなど決まった締め日と支払日を設定	60.7	59.9	60.3	64.7	55.6	0.0	55.8	63.1	60.9	62.2	66.7	47.4
その他	2.5	3.0	2.2	1.2	5.6	0.0	3.2	2.1	2.0	1.6	0.0	2.4
無回答	2.7	2.0	3.8	2.4	0.0	0.0	3.8	2.1	3.0	1.6	0.0	3.9

◇発注元が提示した契約の条件や要件定義などの仕様のわかりやすさ（問 37）

「どちらかと言えばわかりやすいものが多い」という回答が 68.7%と「どちらかと言えばわかりにくいものが多い」を大きく上回った。資本金規模が小さくなるほど、その割合は低くなるが、資本金「1千万円」以下の企業でもその割合は7割近くに達する。

問 37. 受注時点で、貴社に発注元が提示した契約の条件や要件定義などの仕様は、業務を進める上でわかりやすいものが多いですか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
どちらかと言えばわかりやすいものが多い	68.7	68.8	66.3	71.8	77.8	0.0	71.2	67.6	68.2	73.2	61.1	53.2
どちらかと言えばわかりにくいものが多い	25.2	26.2	27.2	20.0	16.7	0.0	23.1	26.1	26.8	20.5	38.9	42.9
無回答	6.1	5.0	6.5	8.2	5.6	0.0	5.8	6.3	5.0	6.3	0.0	3.9

◇当初の発注内容が変更される頻度（問 38）と書面での交付状況（問 39）

「全くない」と回答した割合はわずか 3.5%。頻度は別にして、ほとんど全ての企業が、日ごろの取引において、発注内容の変更を経験している。資本金規模別に見ると、「よくある」については、「1 千万円以下」の割合が 21.8%で他の資本金規模と比べると高い。

なお、参考値として掲載している web 調査の結果を見ると、非経営層が多い「その他従業員」において、「よくある」と回答した割合は 3 割を超えている。

前問で「発注内容の変更がある」と回答した人に、変更内容について書面での交付状況を尋ねたところ「ほとんどの変更事項に対して書面を交付してもらっている」と回答した企業は 43.5%と半数に満たない。資本金規模別に見ると、5 千万円を超える企業では、その割合は 6 割を超えているが、「1 千万円以下」では 32.3%に留まる。

問 38. 実際に業務を開始してから、当初の発注内容が変更されることはどの程度、ありますか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
よくある	18.6	21.8	18.5	11.8	16.7	0.0	16.0	19.8	17.9	14.2	50.0	31.8
時々ある	44.6	42.6	39.7	56.5	61.1	0.0	39.1	47.1	43.7	50.4	44.4	51.7
ほとんどない	31.3	30.7	34.2	28.2	22.2	0.0	39.1	27.6	32.1	33.1	5.6	12.8
全くない	3.5	3.0	4.9	2.4	0.0	0.0	3.2	3.6	4.0	2.4	0.0	0.9
無回答	2.0	2.0	2.7	1.2	0.0	0.0	2.6	1.8	2.3	0.0	0.0	2.8

問 39. 発注内容が変更された場合、発注元から変更内容を書面で交付してもらっていますか。

《発注内容変更あり 下請事業者ベース：問38=1-3》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	462	192	170	82	18	0	147	315	283	124	18	512
ほとんどの変更事項に対して書面を交付してもらっている	43.5	32.3	43.5	64.6	66.7	0.0	41.5	44.4	43.5	44.4	27.8	48.4
一部、変更書面を交付しないこともある	31.2	29.7	35.3	26.8	27.8	0.0	29.9	31.7	33.2	26.6	38.9	36.9
ほとんどの場合、変更書面は交付していない	22.9	32.8	20.6	8.5	5.6	0.0	25.9	21.6	21.6	24.2	33.3	13.9
無回答	2.4	5.2	0.6	0.0	0.0	0.0	2.7	2.2	1.8	4.8	0.0	0.8

◇内容変更によるコスト増分の請求書への反映状況（問 40）と反映しない理由（問 40-A）

前問と同じく「発注内容の変更がある」と回答した人に、発注内容の変更によるコスト増を最終請求時に反映しているかどうかを尋ねたところ、「ほぼ全ての場合において反映している」と回答した企業は全体の 24.2%であった。資本金規模別で比較すると、規模が小さくなるほど、その割合は低くなり、資本金「1 千万円以下」の企業では 16.7%と 2 割を下回る。

発注内容の変更をコストに反映しない企業（「どちらかと言えば反映しないことが多い」＋「ほぼ全ての場合において反映していない」）に主な理由を尋ねたところ、「発注元においてお願いしても認めてもらえないので」と回答した企業は 58.6%と半数を超える。

問 40. 発注内容の変更により、コスト負担が増えたとき、貴社では最終の請求時にそれを反映していますか。

《発注内容変更あり 下請事業者ベース：問38=1-3》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	462	192	170	82	18	0	147	315	283	124	18	512
ほぼ全ての場合において反映している	24.2	16.7	27.1	30.5	50.0	0.0	24.5	24.1	24.4	20.2	11.1	22.3
どちらかといえば反映することが多い	41.3	39.1	39.4	51.2	38.9	0.0	41.5	41.3	43.5	42.7	44.4	49.6
どちらかと言えば反映しないことが多い	24.9	31.3	22.9	17.1	11.1	0.0	20.4	27.0	25.4	26.6	44.4	24.4
ほぼ全ての場合において反映していない（自社で負担）	9.1	12.5	10.0	1.2	0.0	0.0	12.2	7.6	6.7	9.7	0.0	2.7
無回答	0.4	0.5	0.6	0.0	0.0	0.0	1.4	0.0	0.0	0.8	0.0	1.0

問 40-A. 問 40 で「3」か「4」に回答した方に伺います。反映していない理由は何ですか。

《コスト増を請求しない下請事業者ベース：問40=3, 5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	157	84	56	15	2	0	48	109	91	45	8	139
自社の判断で発注時の金額の中で吸収してしまうので	31.8	36.9	25.0	26.7	50.0	0.0	20.8	36.7	28.6	35.6	87.5	33.8
発注元においてお願いしても認めてもらえないので	58.6	52.4	66.1	66.7	50.0	0.0	72.9	52.3	59.3	60.0	12.5	59.0
その他	9.6	10.7	8.9	6.7	0.0	0.0	6.3	11.0	12.1	4.4	0.0	5.8
無回答	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4

◇発注内容の変更時に、発注元はその理由や意図を伝達しているか（問 41）

「発注内容の変更がある」と回答した企業に、発注元から内容変更の理由や意図が伝えられているか尋ねたところ、「ほとんどの場合、伝えてくる」が 66.2%、「どちらかと言えば伝えてくることが多い」が 25.3%。9 割以上の企業は発注元から発注内容の変更理由や意図を伝えてもらっている。資本金規模別で比較すると、「ほとんどの場合、伝えてくる」の割合は、資本金規模が 5 千万円以下の企業が 6 割台であるのに対して、5 千万円超の企業では 7 割台とやや差が生じている。

問 41. 発注内容の変更があった場合、発注元は、その理由や意図を貴社に伝えていますか。

《発注内容変更あり 下請事業者ベース：問38=1-3》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千 万円 以下	1 千 万円 超 5 千万 円以 下	5 千 万円 超 3 億円 以下	3 億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3 大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	462	192	170	82	18	0	147	315	283	124	18	512
ほとんどの場合、伝えてくる	66.2	60.9	67.1	75.6	72.2	0.0	67.3	65.7	66.4	68.5	66.7	52.7
どちらかと言えば伝えてくることが多い	25.3	29.7	23.5	19.5	22.2	0.0	21.8	27.0	26.1	24.2	27.8	33.6
どちらかと言えば伝えてこないことが多い	6.1	6.8	6.5	3.7	5.6	0.0	8.2	5.1	5.3	4.8	0.0	7.4
ほとんどの場合、伝えてこない	1.3	1.6	1.8	0.0	0.0	0.0	1.4	1.3	1.1	1.6	0.0	2.1
無回答	1.1	1.0	1.2	1.2	0.0	0.0	1.4	1.0	1.1	0.8	5.6	4.1

◇下請取引において受けたことがある行為（問 42）

下請法に抵触する可能性がある行為を受けたことがあるかを下請事業者に尋ねた。なお、本設問は下請法に係る取引には限定していない。まず無回答（＝いずれの行為も受けたことがない）に注目すると、全体の 63.6%が無回答であった。つまり、何らかの回答があった全体の 3 割以上の企業は、以下に挙げたような下請法に抵触するような行為を受けたことになる。

項目別に見ると、いずれも 15%以下となっているが、その中では「自社に責任がないのに、受注の際に決めた代金から値引きされことがある」（13.5%）、「成果物を納めた後、代金が 60 日以内に支払われないことがある」（12.9%）、「自社に責任がないのに、発注者から無償でやり直しを求められたことがある」（11.9%）の 3 項目が 1 割を超えた。これらの項目は資本金規模別で比較しても、それほど大きな差は見られないが、下請代金の支払遅延に関しては、資本金「3 億円超」の企業の回答率がやや高くなっている。

問 42. この 2～3 年の間に、貴社が受注者である場合の取引で、次のような行為を受けたことがありますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万以下	1千万超5千万以下	5千万超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
自社に責任がないのに、納入拒否や一方的な契約解除をされたことがある	5.9	7.4	4.9	4.7	5.6	0.0	5.1	6.3	5.6	5.5	22.2	7.3
自社に責任がないのに、成果物などを返品されたことがある	1.2	1.0	1.6	1.2	0.0	0.0	1.3	1.2	1.3	0.8	0.0	5.1
自社に責任がないのに、受注の際に決めた代金から値引きされたことがある	13.5	13.9	13.0	14.1	11.1	0.0	14.1	13.2	13.6	11.0	11.1	17.1
成果物を納めた後、代金が60日以内に支払われないことがある	12.9	13.9	9.8	14.1	27.8	0.0	10.9	13.8	11.6	10.2	16.7	9.2
代金支払いの手形のサイトが長期であったため、手形が割り切れなかったことがある	1.0	1.0	0.5	2.4	0.0	0.0	0.0	1.5	1.0	0.8	0.0	0.8
協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められたことがある	2.5	3.0	3.3	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	3.0	1.6	0.0	3.6
自社に責任がないのに、発注者から無償でやり直しを求められたことがある	11.9	12.9	11.4	10.6	11.1	0.0	6.4	14.4	9.9	17.3	16.7	21.2
発注元が指定する物・役務を強制的に購入・利用させられたことがある	3.5	3.5	4.3	2.4	0.0	0.0	3.8	3.3	3.6	3.9	11.1	4.9
その他	4.7	3.5	6.0	5.9	0.0	0.0	5.8	4.2	4.3	6.3	5.6	6.0
無回答	63.6	64.9	62.5	65.9	50.0	0.0	69.9	60.7	63.9	63.8	50.0	51.9

◇代金が 60 日以内に支払われない理由（問 42-A）

問 42 で、「成果物を納めた後、代金が 60 日以内に支払われないことがある」と回答した事業者は、支払代金遅延の理由を尋ねたところ、「発注元の検収（検品）の遅れによるもの」と回答した企業が 41.3%であった。また「発注元の支払方法がそもそも 60 日を越えているため」も 30.2%となっている。

問 42-A. 最終的な成果物を納めた後、代金が 60 日以内に支払われない理由は何ですか。

《代金未回収経験ありベース：問42=4》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	63	28	18	12	5	0	17	46	35	13	3	49
自社の請求書提出の遅れによりもの	9.5	10.7	11.1	0.0	20.0	0.0	0.0	13.0	14.3	7.7	0.0	10.2
発注元の検収（検品）の遅れによるもの	41.3	42.9	33.3	50.0	40.0	0.0	29.4	45.7	42.9	38.5	33.3	63.3
発注元の支払方法がそもそも60日を越えているため	30.2	25.0	27.8	41.7	40.0	0.0	41.2	26.1	37.1	23.1	33.3	30.6
その他	34.9	35.7	50.0	16.7	20.0	0.0	41.2	32.6	34.3	30.8	66.7	22.4
無回答	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0

◇遅延利息を受け取った経験（問 43）

遅延利息の支払義務に関連して、遅延利息を受け取った経験を尋ねたところ、「受け取ったことがある」が 5.5%、「要求したことはあるが受け取ったことはない」が 3.5%という結果になった。その他の 9 割近い企業は要求したことがないという回答となっている。

問 43. 貴社は、これまで支払期日を過ぎた代金に対して遅延利息を受け取ったことがありますか。

《下請事業者ベース：問6=3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
受け取ったことがある	5.5	6.9	2.7	8.2	5.6	0.0	4.5	6.0	5.6	6.3	0.0	10.9
要求したことはあるが受け取ったことはない	3.5	2.5	4.9	2.4	5.6	0.0	1.9	4.2	3.6	0.8	22.2	10.9
要求したことも受け取ったこともない	37.8	35.6	33.2	48.2	61.1	0.0	31.4	40.8	38.7	34.6	38.9	32.9
支払期日を過ぎて代金を受け取ったことはない	46.2	46.0	52.2	38.8	22.2	0.0	51.9	43.5	47.0	48.8	38.9	34.8
無回答	7.0	8.9	7.1	2.4	5.6	0.0	10.3	5.4	5.0	9.4	0.0	10.5

◇その他発注元からの取引上の無理な要請を受け入れた経験（問 44）

問 42、問 43 で挙げた項目以外で、発注元からの取引上の無理な要請について、何度も受け入れたことがあると回答した企業は全体の 8.2%、「1、2 度ある」と回答した企業は 26.8%、合わせて 35.0%となっている。「何度もある」＋「1、2 度ある」を資本金規模別に見ると、「3 億円超」では 1 割程度に留まっているが、それ以外の規模ではいずれも 3 割を超えている。

なお、具体的な要請内容を自由記述形式で回答してもらった（問 45 に該当、次ページで紹介）。仕様変更に関わる問題（短納期で対応、無償で対応、人員の確保など）が目立っている。

問 44. 上記以外で、この 2～3 年の間に、発注元からの取引上の無理な要請を受け入れたことがありますか。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
何度もある	8.2	8.4	10.3	3.5	5.6	0.0	7.7	8.4	9.3	4.7	22.2	24.6
1、2 度ある	26.8	29.2	23.9	31.8	5.6	0.0	26.9	26.7	28.8	23.6	33.3	26.3
受け入れたことはない	59.9	56.9	58.7	63.5	88.9	0.0	57.7	61.0	58.3	65.4	44.4	42.9
無回答	5.1	5.4	7.1	1.2	0.0	0.0	7.7	3.9	3.6	6.3	0.0	6.2

◇具体的な発注先からの無理な要請（問 45）

※実際の回答から一部抜粋

- ◎体調不良で業務の人間を入替え用としたが、拒否されて人月を減らされた。
- ◎支払する条件として追加機能を強制される。 保守契約をせずに保守を強要される。
- ◎予算的に無理な要請
- ◎1 人月の時間が 200Hr というケースあり。改善を求めている最中。
- ◎過去のシステム（3 年以上前）で発生したトラブル等の対応を無償（瑕疵責任以外）で要求され対応している。
- ◎客先担当者から自社の部下扱いをされ、契約外 PJ や客先内部のトラブル処理を命じられることがある。
- ◎業務請負ということで月々の情報処理業務を受託し、人材を送り込んだが、他のポジションで派遣のような形態で発注元の指示・命令にもとづいて仕事を手伝うように言われ、契約業務に影響がでるため、手伝わざるを得なかった。
- ◎クリスマスケーキ、おせち等、キャンペーン商品の購入要請がある。
- ◎工数受請型で、明らかに 1 人月を越える作業工数を与えられて、月 200 時間以上の労働になってしまったことに対して、作業工数の軽減を求めても、改善されなかった。対応として延長の依頼を断った。その後、その会社からの発注は減少し今はなくなった。
- ◎最終ユーザの検収が遅れて代金が支払われていないので、分割払いにしてほしいと言われたことがある。
- ◎指示通りの仕事をしているにもかかわらず、先方で効果が出ていないからという理由で検収されないままの案件がある。
- ◎仕様変更は日常化しており、毎回無理なスケジュール、無理な金額を要求される。
- ◎早期退職社員の受け入れ要請。無用な商品・サービスの購入。一方的な値引交渉（契約更新時、断れば更新なし）。
- ◎代金支払の手形サイトが長いものがあり、客先の共通の調達ルールとのことで、弊社支払い条件が適用されない。
- ◎突然現金振込みからファクタリングサービスに移行する旨通知を受けた。通知の 2～3 日後には東京における説明会に出席することなど、一方的な内容であった(結局受け入れなかったが)。
- ◎納品物の品質改善のために、納品後も追加発注なしに要員の確保が続いた。
- ◎プログラムソースの公開と提出を競合会社に依頼された。
- ◎元請がユーザと契約していないが、終了期日が迫っているので、発注書なしで見切り発車（プロジェクト）している。

◇取引上の無理な要請を受け入れた背景（問 46）

親事業者から無理な要請を受けたことがある企業に絞って、受け入れた背景を複数回答で尋ねたところ、「無理な要請を断ると今後の取引に支障をきたすことが想定されたから」と回答した企業が 57.1%と半数以上となった。実際、前頁のコメントを見ても、「やむなく」受け入れたという回答がいくつか見られる。資本金規模別に見ると、「1 千万円以下」よりも「1 千万円超 5 千万円以下」、「5 千万円超 3 億円以下」でその割合は高くなっている。次に高い割合は「無理な要請に応えることで安定的な発注量が期待できると判断したので」（37.8%）。こちらについては、「1 千万円以下」の割合は、「1 千万円超 5 千万円以下」、「5 千万円超 3 億円以下」を上回っている。

問 46. これまで回答したような、取引上の無理な要請を受け入れた背景として該当するものは何ですか。

《無理な要請経験あり 下請事業者ベース：問42にON or 問44=1,2》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	238	102	88	39	9	0	68	170	152	58	15	371
発注元から資本、技術、資金、設備、人員等の支援を受けている	3.8	2.0	4.5	5.1	11.1	0.0	4.4	3.5	3.3	3.4	0.0	19.1
無理な要請を断ると今後の取引に支障をきたすことが想定されたから	57.1	53.9	62.5	61.5	22.2	0.0	54.4	58.2	61.8	44.8	40.0	53.9
発注元との取引金額が大きい	22.3	16.7	22.7	35.9	22.2	0.0	22.1	22.4	23.0	20.7	26.7	37.2
発注元のニーズに対応するための設備投資を行っているなど、他社との取引に切り替えられないから	1.7	0.0	4.5	0.0	0.0	0.0	1.5	1.8	1.3	1.7	6.7	6.2
発注元は代金回収の確実性がある	19.7	18.6	22.7	17.9	11.1	0.0	23.5	18.2	20.4	20.7	20.0	12.9
発注元と取引をすることで自社の信用向上に役立つと判断したため	20.6	26.5	19.3	10.3	11.1	0.0	19.1	21.2	19.7	24.1	13.3	21.8
無理な要請に応えることで安定的な発注量が期待できると判断したので	37.8	44.1	34.1	35.9	11.1	0.0	44.1	35.3	38.8	37.9	26.7	21.8
その他	12.6	14.7	11.4	10.3	11.1	0.0	11.8	12.9	8.6	20.7	6.7	5.9
無回答	18.1	16.7	18.2	10.3	66.7	0.0	13.2	20.0	18.4	17.2	13.3	15.9

■親事業者の立場から見た下請取引の実態※問 47～52 は親事業者が対象

◇下請事業者への発注業務（問 47）

主に発注者となっていて行っている業務を尋ねたところ、「工数請負型のソフトウェア開発」と「成果物請負型のソフトウェア開発」がともに 55.2%と 5 割を超えた。いずれも資本規模が大きくなるほど、その割合は高くなる。続いて、「ソフトウェア・プロダクト開発」（32.9%）となっている。

問 47. 主に貴社が発注者となって情報サービス事業者に発注する業務はなんですか。

《元請（他事業者利用）ベース：問6=1》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千 万円 以下	1千 万円 超5 千万 円以 下	5千 万円 超3 億円 以下	3億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その他 従事者
n=	252	74	86	73	19	76	0	176	161	60	4	885
コンサルティング	8.7	10.8	8.1	8.2	5.3	6.6	0.0	9.7	11.2	1.7	25.0	18.3
工数請負型のソフトウェア開発	55.2	37.8	54.7	65.8	84.2	34.2	0.0	64.2	57.1	56.7	0.0	60.8
成果物請負型のソフトウェア開発	55.2	44.6	57.0	57.5	78.9	43.4	0.0	60.2	57.8	56.7	50.0	59.3
ソフトウェア・プロダクト開発	32.9	36.5	37.2	24.7	31.6	35.5	0.0	31.8	32.9	31.7	50.0	47.8
システム運用管理	25.0	12.2	30.2	21.9	63.2	31.6	0.0	22.2	31.1	13.3	25.0	35.5
情報処理（受託計算など）	10.3	6.8	14.0	9.6	10.5	19.7	0.0	6.3	9.3	8.3	0.0	12.2
データ入力	19.4	14.9	22.1	20.5	21.1	23.7	0.0	17.6	14.9	28.3	0.0	19.5
業務運用	11.1	5.4	11.6	13.7	21.1	11.8	0.0	10.8	10.6	8.3	25.0	20.9
その他	5.2	8.1	5.8	1.4	5.3	6.6	0.0	4.5	5.6	3.3	0.0	2.3
無回答	4.8	8.1	2.3	5.5	0.0	7.9	0.0	3.4	2.5	8.3	0.0	1.5

◇発注先社数（問 48）

今回、回答した企業の発注先社数を見ると「9 社以下」が 52.4%と半数を超えた。ただし、資本金規模によって大きな差が見られ、「1 千万円以下」では 74.3%に対して、「3 億円超」の企業では 10.5%となっている。

なお、資本金規模「3 億円超」の企業の 4 割近くが、取引先が 100 社以上と回答している。

問 48. 現在、業務の発注先は全部で何社ぐらいになりますか。個人事業主も 1 社と数えてお答えください。

《元請（他事業者利用）ベース：問6=1》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	252	74	86	73	19	76	0	176	161	60	4	885
9 社以下	52.4	74.3	55.8	37.0	10.5	63.2	0.0	47.7	54.0	50.0	100.0	29.5
10～29社	26.2	14.9	32.6	30.1	26.3	19.7	0.0	29.0	26.1	26.7	0.0	16.5
30社～49社	8.3	2.7	5.8	17.8	5.3	1.3	0.0	11.4	8.7	6.7	0.0	6.6
50社～99社	4.0	1.4	1.2	5.5	21.1	3.9	0.0	4.0	3.7	3.3	0.0	4.7
100社～149社	2.8	0.0	0.0	4.1	21.1	3.9	0.0	2.3	3.1	3.3	0.0	4.3
150社～199社	0.4	0.0	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	1.5
200社～299社	0.8	0.0	1.2	0.0	5.3	1.3	0.0	0.6	1.2	0.0	0.0	2.4
300社～499社	0.8	0.0	1.2	0.0	5.3	0.0	0.0	1.1	1.2	0.0	0.0	0.8
500社以上	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3
わからない	0.4	0.0	0.0	1.4	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	1.7	0.0	28.2
無回答	4.0	6.8	2.3	4.1	0.0	6.6	0.0	2.8	1.9	8.3	0.0	1.2
平均(社)	24.3	9.3	20.3	25.3	93.0	20.0	-	26.2	26.4	18.9	5.0	75.9

◇発注先社数の増減状況（問 49）と発注先社数の減少理由（問 49-A）

発注先社数について、「増えている」と回答した企業は全体の 17.9%に対して、「減っている」と回答した企業は 36.5%となっており、取引先を減らしている企業のほうが多い。

「減っている」と回答した企業に対して理由を尋ねたところ「業務が減ってきているの」が 87.0%と 9 割近くの企業が回答したが、「発注元から多重下請を禁止されることが増えたので」と回答した企業も 3 割を超えた。

問 49. 前問で回答した発注先社数は 2 ～ 3 年前と比べて、増減していますか。

《元請（他事業者利用）ベース：問6=1》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千 万円 以下	1 千 万円 超 5 千万 円以 下	5 千 万円 超 3 億円 以下	3 億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3 大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	252	74	86	73	19	76	0	176	161	60	4	885
増えている	17.9	17.6	19.8	17.8	10.5	19.7	0.0	17.0	16.8	23.3	0.0	9.9
変わらない	41.7	44.6	41.9	41.1	31.6	52.6	0.0	36.9	41.0	41.7	75.0	37.1
減っている	36.5	31.1	36.0	37.0	57.9	21.1	0.0	43.2	40.4	26.7	25.0	51.1
無回答	4.0	6.8	2.3	4.1	0.0	6.6	0.0	2.8	1.9	8.3	0.0	1.9

問 49-A. 発注先社数が減っている理由は何ですか。

《発注社数減少 元請ベース：問49=3》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千 万円 以下	1 千 万円 超 5 千万 円以 下	5 千 万円 超 3 億円 以下	3 億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3 大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	92	23	31	27	11	16	0	76	65	16	1	452
業務が減ってきているので	87.0	91.3	77.4	92.6	90.9	87.5	0.0	86.8	86.2	81.3	100.0	73.5
発注先の集約を進めているので	19.6	4.3	22.6	22.2	36.4	12.5	0.0	21.1	21.5	18.8	0.0	47.3
発注元から多重下請を禁止されることが増えたので	31.5	30.4	35.5	33.3	18.2	0.0	0.0	38.2	33.8	31.3	100.0	17.5
個人事業主への依頼を減らしたので	15.2	8.7	25.8	7.4	18.2	0.0	0.0	18.4	16.9	6.3	0.0	8.2
その他	3.3	4.3	6.5	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	1.5	12.5	0.0	3.1
無回答	1.1	0.0	0.0	3.7	0.0	6.3	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.7

◇下請取引において最も売上の多い取引形態（問 50）と増減状況（問 51）

発注先との取引形態において、最も売上の多い形態としては、「請負契約」と回答した企業が全体の 72.6%であった。「準委任契約」は 13.9%、「派遣契約」7.9%。資本規模別に見ると、資本金規模が大きくなるにつれ、「準委任契約」の割合が高くなる。

問 50 で回答した取引形態について、2～3 年の増減状況を尋ねたところ、いずれも「増えている」が「減っている」を下回っており、なかでも「準委任契約」で、「増えている」と「減っている」の差が大きくなっている。

問 50. 発注先との取引形態において、以下の中で最も売上の多い形態はどれですか。

《元請（他事業者利用）ベース：問6=1》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千 万円 以下	1千 万円 超5 千万 円以 下	5千 万円 超3 億円 以下	3億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	252	74	86	73	19	76	0	176	161	60	4	885
請負契約	72.6	82.4	76.7	60.3	63.2	77.6	0.0	70.5	72.7	76.7	75.0	62.7
準委任契約	13.9	6.8	10.5	21.9	26.3	7.9	0.0	16.5	15.5	10.0	25.0	13.3
派遣契約	7.9	1.4	9.3	12.3	10.5	6.6	0.0	8.5	8.1	5.0	0.0	8.5
わからない、把握できていない	1.6	2.7	1.2	1.4	0.0	1.3	0.0	1.7	1.9	0.0	0.0	12.9
無回答	4.0	6.8	2.3	4.1	0.0	6.6	0.0	2.8	1.9	8.3	0.0	2.6

問 51. 前問で回答した取引形態は 2～3 年前と比べて増減していますか。

【各SA】

【各SA】	全体	資本金規模					取引状況			地域		web調査	
		1千 万円 以下	1千 万円 超5 千万 円以 下	5千 万円 超3 億円 以下	3億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者	
[請負契約：問50=1]	n=	183	61	66	44	12	59	0	124	117	46	3	555
増えている		21.3	24.6	18.2	22.7	16.7	13.6	0.0	25.0	17.9	32.6	0.0	13.2
変わらない		45.9	42.6	48.5	47.7	41.7	61.0	0.0	38.7	47.9	41.3	100.0	56.0
減っている		32.2	32.8	31.8	29.5	41.7	23.7	0.0	36.3	34.2	26.1	0.0	30.5
無回答		0.5	0.0	1.5	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
[準委任契約：問50=2]	n=	35	5	9	16	5	6	0	29	25	6	1	118
増えている		20.0	20.0	22.2	25.0	0.0	50.0	0.0	13.8	24.0	16.7	0.0	5.9
変わらない		37.1	40.0	22.2	31.3	80.0	50.0	0.0	34.5	36.0	33.3	0.0	66.1
減っている		40.0	40.0	55.6	37.5	20.0	0.0	0.0	48.3	40.0	50.0	100.0	28.0
無回答		2.9	0.0	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	0.0	0.0
[派遣契約：問50=3]	n=	20	1	8	9	2	5	0	15	13	3	0	75
増えている		40.0	100.0	50.0	22.2	50.0	40.0	0.0	40.0	23.1	100.0	0.0	22.7
変わらない		10.0	0.0	12.5	11.1	0.0	20.0	0.0	6.7	15.4	0.0	0.0	30.7
減っている		50.0	0.0	37.5	66.7	50.0	40.0	0.0	53.3	61.5	0.0	0.0	42.7
無回答		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.0

◇下請取引のうち、下請法が適用される件数の割合（問 52）

下請法が適用される発注先との取引について、「ほぼ全てが適用される」と回答した企業は全体の 23.0%。「半数以上が適用される」と回答した企業は 14.7%となっている。「適用されるのは半数未満」まで合わせると、半数以上の企業で下請法が適用される取引に関わっている。

資本金規模別に見ると、「3 億円超」では頻度は別にするとはほぼ全ての企業が、適用される取引があると回答しているが、「1 千万円以下」の企業ではその割合は 3 割にも満たない。

問 52. 発注先との取引のうち、下請法が適用される件数はどのくらいの割合ですか。

《元請（他事業者利用）ベース：問6=1》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	252	74	86	73	19	76	0	176	161	60	4	885
ほぼ全てが適用される	23.0	20.3	30.2	15.1	31.6	21.1	0.0	23.9	23.0	26.7	25.0	27.5
半数以上が適用される	14.7	1.4	16.3	19.2	42.1	6.6	0.0	18.2	16.1	13.3	0.0	18.1
適用されるのは半数未満	19.0	6.8	22.1	26.0	26.3	13.2	0.0	21.6	19.9	20.0	0.0	11.8
ほぼ全て適用されない	27.8	45.9	18.6	27.4	0.0	32.9	0.0	25.6	30.4	26.7	50.0	7.6
わからない、把握できていない	9.5	16.2	8.1	6.8	0.0	17.1	0.0	6.3	6.8	3.3	25.0	32.5
無回答	6.0	9.5	4.7	5.5	0.0	9.2	0.0	4.5	3.7	10.0	0.0	2.6

■下請法について

下請法（下請代金支払遅延等防止法）の認知状況（問 53）

下請法の認知については、全体の 26.9%が「内容をほとんど知っていた」と回答している。「内容をまあまあ知っていた」、「内容をほとんど知らなかった」まで合わせると、約 9 割が下請法を認知していることになる。

「内容をほとんど知っていた」の割合について、資本金規模別で比較すると、「3 億円超」では 68.0%と 7 割近いが、資本金規模が小さくなるにしたがってその割合は低くなり、資本金規模が「1 千万円以下」の企業では 14.5%と 1 割台に留まっている。同じ項目について、取引状況別で比較すると、「元請・下請両方」の立場の企業の 32.7%が「内容をほとんど知っていた」と回答したのに対して、「元請のみ」は 23.8%、「下請のみ」は 17.9%と低い水準にある。ただし、認知率はどの立場も 8 割を超えている。地域別では「3 大都市圏」と「それ以外の県」では大きな差は見られなかった。最後に web 調査の結果について見ると、非経営層が中心の「その他の従業者」でも、認知率も 9 割を超えており、現場などで働く社員も存在自体は認知しているようである。

問 53. 2004 年 4 月 1 日以降、情報サービスに係る委託取引が下請法（下請代金支払遅延等防止法）の対象となりましたが、法律の内容は知っていましたか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他の従業者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	10	587
内容をほとんど知っていた	26.9	14.5	28.7	43.2	68.0	23.8	17.9	32.7	27.7	24.0	0.0	31.2
内容をまあまあ知っていた	44.1	44.4	45.7	46.8	16.0	34.9	48.1	47.4	45.3	44.4	40.0	52.1
内容をほとんど知らなかった	19.5	26.9	18.9	5.4	8.0	26.2	21.2	15.3	19.2	20.5	50.0	13.5
法律の存在すら知らなかった	6.8	10.2	5.9	0.9	4.0	10.5	9.6	3.3	5.4	8.2	10.0	2.2
無回答	2.7	4.0	0.8	3.6	4.0	4.7	3.2	1.2	2.4	2.9	0.0	1.0

◇下請法後の下請取引の改善状況（問 54）

下請法後以降、発注元や下請の関係について、「多くが改善された」と回答した企業は全体の 17.0%。「一部改善された」は 17.9%、「改善されていない」が 9.6%。「改善された」に注目すれば、下請法によって 34.9%の回答が改善されたということになるが、一方、「一部改善された」を「まだ改善されていない部分もある」と置き換えれば、27.5%の企業はまだ改善されていないと回答したことにもなる。

「改善されていない」と回答した割合を見ると、資本金規模別では「1 千万円以下」では 13.8%となっており、それ以上の資本金規模の企業と比べるとその割合は高くなっている。

問 54. 2004 年 4 月 1 日以降、発注元や下請との関係は改善されたと思いますか。

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
多くが改善された	17.0	13.5	19.3	15.3	40.0	9.9	17.9	20.4	17.8	16.4	2.3	19.5
一部改善された	17.9	14.2	19.3	22.5	20.0	5.8	17.9	24.0	18.5	17.0	11.6	31.1
改善されていない	9.6	13.8	8.7	3.6	0.0	7.6	9.6	10.8	9.2	6.4	32.6	12.7
下請法が適用される取引はない	7.7	7.6	7.9	9.0	0.0	16.3	5.8	3.9	7.3	8.2	2.3	4.8
そもそも問題がない、わからない	43.8	44.7	42.5	46.8	36.0	54.1	41.7	39.6	43.6	48.5	51.2	29.7
無回答	4.1	6.2	2.4	2.7	4.0	6.4	7.1	1.2	3.6	3.5	0.0	2.2

◇下請法適用後の具体的な改善点（問 55）

前問で、「多くが改善された」または「一部改善された」と回答した下請事業者に、下請法適用後、具体的に改善された点を尋ねたところ、最も多くの企業が挙げたのは「代金の支払期限の遵守」で 48.0%。それ以外の項目は全て 1 ケタ台であったが、これらについては、各項目の問題事例の多寡にもよるので単純な比較は難しい。

資本金規模別に見ると、「代金の支払期限の遵守」については、「1 千万円超 5 千万円以下」、「5 千万円超 3 億円以下」で高い。「発注の際に決めた代金を支払われるようになった」については、「1 千万円超 5 千万円以下」では 10%を超える。

地域別に見ると、「発注の際に決めた代金を支払われるようになった」については「3 大都市圏」で高く、「契約外となる、無償の手伝いをしなくてよくなった」については「それ以外の県」の割合が高く 20%近くに達する。

問 55. 下請法適用後、具体的に、どのような点が改善されましたか。

《関係改善 下請事業者ベース：問6=3-5 & 問54=1, 2》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	204	71	81	39	13	0	56	148	130	51	2	300
代金の支払期限の遵守	48.0	40.8	53.1	56.4	30.8	0.0	53.6	45.9	51.5	49.0	100.0	27.7
手形のサイトが長期ではなくなった	6.9	2.8	9.9	7.7	7.7	0.0	10.7	5.4	6.9	9.8	0.0	6.7
発注の際に決めた代金を支払われるようになった	8.8	7.0	14.8	2.6	0.0	0.0	10.7	8.1	11.5	3.9	50.0	12.7
社内単価を認めてもらえるようになった	7.4	8.5	6.2	10.3	0.0	0.0	3.6	8.8	9.2	5.9	0.0	9.7
無償でのやり直しをしなくてよくなった	3.9	4.2	3.7	5.1	0.0	0.0	3.6	4.1	4.6	3.9	0.0	15.0
納入拒否や一方的な契約解除をされなくなった	3.9	4.2	6.2	0.0	0.0	0.0	3.6	4.1	3.8	5.9	0.0	9.0
契約外となる、無償の手伝いをしなくてよくなった	7.8	9.9	9.9	2.6	0.0	0.0	5.4	8.8	3.8	19.6	0.0	16.7
取引先の商品やサービスの購入をしなくてよくなった	2.5	2.8	3.7	0.0	0.0	0.0	1.8	2.7	2.3	3.9	0.0	2.7
協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められなくなった	2.5	4.2	2.5	0.0	0.0	0.0	3.6	2.0	3.1	2.0	0.0	3.3
その他	8.8	8.5	9.9	5.1	15.4	0.0	8.9	8.8	6.9	9.8	0.0	5.3
無回答	27.0	29.6	19.8	28.2	53.8	0.0	17.9	30.4	26.9	17.6	0.0	39.0

◇下請法適用後も解決しないこと（問 56）

下請事業者に、下請法適用後も解決していないことを尋ねたところ、いずれも 1 ケタ台であったが、その中では「社内単価が認められない」の割合が最も高い。実際、別途、実施したヒアリング調査でも、価格は指し値で決まることが増えたという下請事業者もいた。

問 56. 下請法適用後も、依然として解決していないことがあればお選びください。

《下請事業者ベース：問6-3-5》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千 万円 以下	1 千 万円 超 5 千万 円以下	5 千 万円 超 3 億円 以下	3 億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3 大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	489	202	184	85	18	0	156	333	302	127	18	532
代金の支払期限が守られないことがある	2.5	2.0	2.7	3.5	0.0	0.0	0.6	3.3	2.3	3.1	5.6	2.6
手形のサイトが長期の場合がある	3.3	2.5	3.3	5.9	0.0	0.0	2.6	3.6	3.0	3.9	0.0	2.8
発注の際に決めた代金が支払われない	2.7	2.5	1.6	5.9	0.0	0.0	0.6	3.6	2.6	3.1	5.6	1.9
社内単価が認められない	9.8	9.4	12.0	8.2	0.0	0.0	8.3	10.5	8.6	13.4	16.7	10.9
無償のやり直しを要求される	6.3	6.4	6.0	8.2	0.0	0.0	3.2	7.8	6.6	3.9	11.1	13.9
納入拒否や一方的な契約解除される	1.4	2.0	1.6	0.0	0.0	0.0	1.3	1.5	1.3	1.6	5.6	1.3
契約外となる、無償の手伝いを要求される	5.1	5.9	4.3	5.9	0.0	0.0	3.8	5.7	5.3	3.9	22.2	10.9
取引先の商品やサービスの購入を要求される	1.0	0.5	1.6	1.2	0.0	0.0	0.6	1.2	0.7	0.8	16.7	2.3
協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められる	0.8	1.0	1.1	0.0	0.0	0.0	0.6	0.9	1.0	0.0	0.0	1.1
その他	6.1	5.9	6.5	4.7	11.1	0.0	7.7	5.4	6.0	5.5	5.6	6.0
無回答	74.2	75.2	73.4	70.6	88.9	0.0	78.8	72.1	74.5	72.4	50.0	64.1

◇下請法遵守のため取り組み（問 57）

元請事業者に、下請法適用後の取り組みを尋ねたところ、「契約書や発注書の標準化、統一化」と回答した企業が全体の 43.0%。それ以外では「ガイドライン活用」、「コンプライアンス管理部門の創設や強化」などが挙げられている。

問 57. 下請法適用後、下請法遵守のために、どのようなことに取り組んでいますか。

《元請事業者ベース：問6= 1, 2》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千 万円 以下	1千 万円 超5 千万 円以 下	5千 万円 超3 億円 以下	3億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	505	185	200	96	24	172	0	333	308	133	4	885
社内遵守マニュアルの作成	10.5	3.2	8.5	24.0	29.2	8.1	0.0	11.7	13.0	6.0	0.0	45.5
情報サービス業界における下請法遵守のためのガイドライン活用	18.4	8.6	17.5	28.1	62.5	15.1	0.0	20.1	18.8	18.8	0.0	40.0
契約書や発注書の標準化、統一化	43.0	28.6	47.0	58.3	58.3	33.7	0.0	47.7	44.8	36.8	0.0	47.7
社内セミナーの実施	6.9	2.2	5.5	10.4	41.7	4.7	0.0	8.1	7.8	4.5	0.0	29.3
コンプライアンスを管理する部門の創設や強化	15.4	4.9	17.5	25.0	41.7	15.1	0.0	15.6	17.5	9.8	0.0	34.8
その他	3.2	3.2	3.0	3.1	4.2	2.9	0.0	3.3	3.2	2.3	25.0	2.3
無回答	42.6	61.6	39.0	20.8	12.5	54.7	0.0	36.3	39.6	50.4	75.0	22.6

■下請ガイドラインについて

◇下請ガイドラインの認知状況（問 58）

回答者に下請ガイドラインの認知を尋ねたところ、「知っている」と回答したのは全体の40.2%。

属性別で見ると、認知状況に差が見られ、資本金規模別では、「3億円超」では80.0%の企業が認知しているのに対し、「1千万円以下」ではその割合は25.1%となっている。地域別では、「3大都市圏」の認知は42.3%に対して、「それ以外の県」は33.9%と10ポイント近い差となっている。

問 58. あなたは、下請ガイドラインをご存じですか。

【SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
知っている	40.2	25.1	42.5	63.1	80.0	34.3	35.9	45.3	42.3	33.9	14.0	31.8
知らない	54.8	69.8	50.8	35.1	20.0	59.9	57.7	51.4	53.8	59.1	83.7	66.5
無回答	5.0	5.1	6.7	1.8	0.0	5.8	6.4	3.3	3.9	7.0	2.3	1.7

◇下請ガイドラインの活用状況（問 59）

下請ガイドライン認知者に活用状況を尋ねたところ、「活用していない」と回答した企業は 11.9%に過ぎず、認知企業の 9 割が下請ガイドラインを業務に活用している。主な活用方法としては、「下請法の内容理解」（64.2%）、「自社の取引がルールに則っているかを確認する」（53.0%）など。

資本金規模別で比較すると、規模が小さくなるほど各項目の割合は低くなる傾向にある。例えば、「下請法の内容理解」については、資本金規模「3 億円超」の企業では 80.0%に対して、「1 千万円以下」の企業では 53.6%となる。一方、下請ガイドラインを「活用していない」と回答した企業は、資本金が 5 千万円超の企業では約 5 %だが、5 千万円以下の企業では約 15%となる。

地域別に比較すると、「3 大都市圏」と「それ以外の県」で差が見られた項目としては、「判断に迷う取引事例があったときの参考とする」（3 大都市圏 38.5%／それ以外 25.9%）、「下請法の内容理解」（3 大都市圏 62.1%／それ以外 70.7%）。また、「活用していない」という回答も「それ以外の県」が約 5 ポイント上回っている。

問 59. 貴社では下請ガイドラインをどのように活用していますか。

《ガイドライン認知者ベース：問58=1》

【MA】

	全体	資本金規模					取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超		元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	268	69	108	70	20		59	56	151	174	58	6	372
下請法の内容理解	64.2	53.6	60.2	75.7	80.0		57.6	58.9	68.2	62.1	70.7	33.3	71.5
自社の取引がルールに則っているかを確認する	53.0	42.0	54.6	55.7	70.0		49.2	42.9	58.3	54.6	50.0	33.3	52.2
判断に迷う取引事例があったときの参考とする	34.7	29.0	36.1	34.3	50.0		16.9	39.3	40.4	38.5	25.9	33.3	41.1
取引先との商談や取引関係の見直し、再構築を実施	10.8	10.1	12.0	7.1	20.0		6.8	3.6	15.2	11.5	12.1	16.7	23.9
下請ガイドラインを参考に、自社内の調達関係の規則やマニュアルを整備、改善	16.0	10.1	13.9	20.0	35.0		15.3	10.7	18.5	15.5	12.1	16.7	34.4
その他	0.7	0.0	1.9	0.0	0.0		0.0	1.8	0.7	1.1	0.0	0.0	0.3
下請ガイドラインは活用していない	11.9	14.5	15.7	5.7	5.0		18.6	5.4	11.9	10.3	15.5	50.0	5.9
無回答	1.5	1.4	2.8	0.0	0.0		1.7	3.6	0.7	1.7	0.0	0.0	3.2

◇下請ガイドラインを活用しない理由（問 59-A）

問 59 で「下請ガイドラインを活用していない」と回答した企業に、その理由を尋ねたところ、「従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じてないから」が 59.4%と最も高かったが、「あまり自社に活用できる事例が少ないので」の割合も 43.8%となっている。

問 59-A. 貴社内でガイドラインを活用しない理由はなんですか。

《ガイドライン非活用者ベース：問59=7》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	32	10	17	4	1	11	3	18	18	9	3	22
あまり自社に活用できる事例が少ないので	43.8	50.0	41.2	25.0	100.0	54.5	33.3	38.9	44.4	33.3	66.7	22.7
内容が難しいので	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5
取引先企業・業界にガイドラインが周知されていないから	3.1	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	5.6	0.0	66.7	9.1
ガイドラインに基づいて改善交渉すれば、取引条件や取引関係を悪化させる懸念があるから	9.4	30.0	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	11.1	5.6	22.2	33.3	9.1
調達決定にあたって、価格以外の技術評価などを行うことができないから	12.5	20.0	11.8	0.0	0.0	0.0	33.3	16.7	16.7	11.1	33.3	0.0
従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じてないから	59.4	40.0	64.7	75.0	100.0	45.5	33.3	72.2	61.1	55.6	33.3	36.4
その他	3.1	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	11.1	0.0	18.2
無回答	3.1	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0	9.1

◇下請ガイドライン活用による取引改善効果（問 60）

「下請ガイドラインを活用している」と回答した企業に、活用による取引改善効果を尋ねたところ、「下請法の適用を受ける取引が明確になった」の割合が 47.4%と最も高い。以下、「契約を取り交わす際に必要な情報が取得しやすくなった」（25.4%）、「発注書面を取り交わすようになった」（21.6%）といった契約や発注書など取引初期に発生する業務で活用が進んでいる。一方、仕様変更など取引が進んでから発生する事項に関する項目は、やや低くなっている。

資本金規模別で傾向を見ると、5 千万円以下の企業では 5 千万円超の企業と比べて、発注書面の交付や、契約時に必要な情報の取得など、契約に関する項目に改善効果を感じ、5 千万円超の企業は下請法適用の取引の定義に改善効果を感じている。

問 60. 下請ガイドラインを活用した結果、どのような取引改善効果がありましたか。

《ガイドライン活用者ベース：問59=1-6》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	232	58	88	66	19	47	51	132	153	49	3	338
下請法の適用を受ける取引が明確になった	47.4	32.8	44.3	62.1	57.9	42.6	37.3	53.8	49.0	46.9	33.3	50.6
発注書面を取り交わすようになった	21.6	22.4	29.5	12.1	15.8	27.7	13.7	22.7	20.3	24.5	66.7	31.1
契約を取り交わす際に必要な情報が取得しやすくなった	25.4	25.9	33.0	18.2	15.8	17.0	21.6	30.3	24.8	26.5	66.7	34.3
発注書面に記載された事項が遵守されるようになった	15.9	17.2	20.5	7.6	21.1	19.1	17.6	14.4	19.0	12.2	0.0	27.2
発注書面から変更が生じた場合も書面で取り交わすようになった	11.2	5.2	13.6	12.1	15.8	8.5	7.8	13.6	11.8	12.2	0.0	20.7
発注内容の変更に対して、法律に基づいた対応を要求できるようになった	8.2	3.4	9.1	6.1	26.3	6.4	5.9	9.8	9.2	8.2	0.0	18.0
納期や代金支払日の設定をきちんとできるようになった	18.1	13.8	22.7	13.6	26.3	12.8	13.7	22.0	17.0	22.4	33.3	17.8
その他	7.3	5.2	8.0	7.6	10.5	12.8	5.9	6.1	8.5	6.1	0.0	3.0
無回答	17.7	31.0	12.5	13.6	10.5	17.0	31.4	11.4	17.6	14.3	0.0	13.9

◇下請ガイドラインを活用しても、改善効果が得られなかった状況や背景（問 61）

下請ガイドライン活用企業に、活用しても改善効果が得られなかった状況や背景を尋ねたところ、「取引先の経営状況が厳しかった」（10.8%）、「取引先の立場が強いので、改善要望を出せない」（8.2%）の順に高いが、10%以下のものがほとんどであった。「取引先が一方的で、交渉（話し合い等）に全く応じない」や「取引先の経営状況が厳しかった」については、資本金規模が小さくなるほど、その割合が高くなる。

問 61. 下請ガイドラインを活用しても、改善効果が得られなかったときの状況や背景をお聞かせください。

《ガイドライン活用者ベース：問59=1-6》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	232	58	88	66	19	47	51	132	153	49	3	338
取引先が一方的で、交渉（話し合い等）に全く応じない	5.2	10.3	5.7	1.5	0.0	4.3	2.0	6.8	5.2	4.1	33.3	9.2
取引先の経営状況が厳しかった	10.8	22.4	11.4	1.5	5.3	8.5	7.8	12.9	9.8	10.2	33.3	17.8
ガイドラインの解釈に相違が見られた	0.9	0.0	0.0	3.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.7	2.0	0.0	3.3
ガイドラインでは判断がつかない取引事例だった	0.4	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	2.0	33.3	2.7
取引先の立場が強いので、改善要望を出せない	8.2	12.1	8.0	7.6	0.0	6.4	7.8	9.1	9.2	2.0	33.3	11.2
他の同業者が下請法に違反する取引を続けており、それに合わせる必要があった	0.9	1.7	0.0	1.5	0.0	2.1	0.0	0.8	0.7	0.0	33.3	2.1
その他	6.5	6.9	6.8	7.6	0.0	14.9	5.9	3.8	5.2	12.2	0.0	5.3
無回答	74.1	65.5	70.5	80.3	94.7	72.3	78.4	72.7	75.2	73.5	0.0	60.1

◇下請ガイドラインによる取引改善状況（問 62）

下請ガイドライン活用企業に下請ガイドラインによって取引が改善されたか尋ねたところ、「大幅に改善された」と回答したのは 3.0%、「改善された」と回答したのは 34.5%となっており、活用企業の 4 割近くで下請ガイドラインの改善効果を感じている。

「大幅に改善された」＋「改善された」（%）について資本金規模別で見ると、1 千万円超の企業ではいずれも 4 割を超えているが、1 千万円以下では 24.1%に留まっている。同じ割合について、地域別に比較すると、「3 大都市圏」の 34.6%に対して、「それ以外の県」は 49.0%。「それ以外の県」は下請ガイドラインの認知率は低いですが、改善と回答した割合は高くなっている。

問 62. 下請ガイドラインによって取引は改善されましたか。

《ガイドライン活用者ベース：問59=1-6》

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1 千万円以下	1 千万円超 5 千万円以下	5 千万円超 3 億円以下	3 億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3 大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	232	58	88	66	19	47	51	132	153	49	3	338
大幅に改善された	3.0	0.0	3.4	6.1	0.0	2.1	3.9	3.0	2.6	4.1	0.0	8.0
改善された	34.5	24.1	39.8	34.8	42.1	19.1	27.5	43.2	32.0	44.9	0.0	45.9
変わらない	42.2	43.1	43.2	43.9	26.3	51.1	41.2	39.4	43.8	34.7	100.0	41.1
むしろ悪くなっている	0.9	1.7	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	1.3	0.0	0.0	1.8
無回答	19.4	31.0	12.5	15.2	31.6	27.7	27.5	12.9	20.3	16.3	0.0	3.3

◇下請ガイドラインでフォローしきれなかった問題点や問題事例（問 63）

下請ガイドライン認知企業に、下請ガイドラインでフォローできてない問題点などを尋ねたところ、「買ったときや代金減額など代金に関することについて」が 7.5%、「下請法の適用を受ける取引の範囲について」が 6.0%となっている。資本金規模別で見ると、「代金」に関連する項目については、資本金規模が小さい企業で高くなる傾向が見られる。

問 63. ガイドラインでフォローしきれなかったと考えられる問題点や問題事例はありますか。

《ガイドライン活用者ベース：問59=1-6》

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	268	69	108	70	20	59	56	151	174	58	6	372
下請法の適用を受ける取引の範囲について（規模、契約形態、取引内容、取引主体）	6.0	2.9	7.4	5.7	10.0	6.8	5.4	6.0	7.5	5.2	16.7	12.9
発注書面に関することについて	3.7	2.9	3.7	2.9	5.0	3.4	1.8	4.0	3.4	5.2	0.0	9.7
買ったときや代金減額など代金に関することについて	7.5	8.7	9.3	2.9	5.0	0.0	5.4	10.6	9.8	1.7	0.0	11.6
受領拒否や返品禁止など納品物のやり取りに関することについて	0.4	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	5.6
給付内容の変更ややり直しに関することについて	1.5	1.4	0.0	2.9	5.0	3.4	1.8	0.7	1.7	1.7	16.7	5.4
その他	9.0	8.7	10.2	10.0	0.0	10.2	8.9	8.6	9.8	10.3	0.0	3.8
無回答	75.0	75.4	71.3	78.6	85.0	79.7	78.6	72.2	71.3	77.6	83.3	68.0

◇下請取引適正化推進のためのベストプラクティス（問 64）

下請ガイドラインに記載されていないベストプラクティスを募集した。回答は多くはなかったが、ヒアリング調査の結果も交えて、ベストプラクティスの事例を紹介する。

問 64. 下請ガイドラインにおいて、望ましい取引（ベストプラクティス）の事例を記載していますが、これ以外に貴社で下請取引適正化の推進のために行っているベストプラクティスの事例があれば下欄にご記入ください。

◎当社が発注元となる場合、下請企業とは共同作業者として付き合うよう、社員に教育し、作業内容、見積り、請求支払いにおいても、一方的な押し付けはしないように努めている。

◎法の順守事項に照らして、社内の取引実績を元に不具合があれば、それを例にして、社内教育を実施中。第2条は順守されていると認認しており、第3条ではまれに書面交付が遅れる事があるため注力しています。

◎対ユーザへの詳細見積りすら作れない元請けに対しては、作業内容の明確化と必要スキルの啓発を兼ねた「対ユーザ見積もり及び制作原価表」なる詳細資料を提示している。セキュリティ関連や著作権条項などの見積案件に不可欠な提示内容についても別途、指導している。

◎下請取引では基本的に契約形態を「準委任」にして人月単価の月数払いするが、親事業者定額払いの要望が強いので、「固定金額」（予算）を契約前に確認し、また、支払いの上限値について合意をしておく。当社としても、技術者のロードが、その上限値を超えないように管理する。管理方法としては、毎日の日報提出に月別の累計時間額を記入して、親事業者と当社の両方に毎日提出させるようにしている。この累計時間数が、上記の合意された上限値を超える兆候があれば、その段階で親事業者に対応を相談し、例えば代休の取得推進や業務内容の見直しなどを行う。

■ 自社やコンピュータ・ソフトウェア産業の今後について

◇ 今後の自社の方向性（問 65）

今回の調査対象企業に、自社の方向性を以下の3択で尋ねたところ、「新規事業開拓」が40.8%、「元請け中心の受託開発業務」が38.4%となっている。取引状況別で見ると、「元請のみ」の企業では、「元請け中心の受託開発業務」と「新規事業開拓」がともに44.8%。「下請のみ」の企業では、「元請け中心の受託開発業務」が21.8%となっている一方、「新規事業開拓」と回答した企業も36.5%となっており、「元請」より「新規事業」を目指している企業が多い。

問 65. 以下のうち、貴社が今後の進む方向としては、どのように考えていますか。

【SA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
下請け中心の受託開発業務	16.1	20.0	15.0	11.7	4.0	4.7	37.8	12.0	16.3	14.6	34.9	13.3
元請け中心の受託開発業務	38.4	30.2	38.6	54.1	60.0	44.8	21.8	43.5	39.9	39.2	16.3	49.9
新規事業開拓	40.8	45.1	40.9	32.4	28.0	44.8	36.5	40.8	39.4	42.1	48.8	32.3
無回答	4.7	4.7	5.5	1.8	8.0	5.8	3.8	3.6	4.4	4.1	0.0	4.5

◇自社並びに情報サービス・ソフトウェア産業の今後の見通し（問 66）

今後の見通しについて、自社と情報サービス・ソフトウェア産業に分けて尋ねた。いずれも見通しが「良くない」（「見通しは良くない」＋「どちらかと言えば良くない」）が、見通しが「良い」（「見通しは良い」＋「どちらかと言えば良い」）を大きく上回っているが、「自社」と「産業全体」で比較すると、見通しが「良い」と回答した割合は、「自社」のほうが「産業全体」よりも高い。

「自社」の見通しについて資本金規模別で比較すると、「見通しは良くない」の割合は、資本金規模が5千万円超の企業では、1割台前半となっているが、5千万円以下の企業では2割を超えている。取引状況別で比較すると、「下請のみ」の企業は「良い（小計）」の割合が10.3%、「良くない（小計）」が63.5%となっており、他の立場と比べて見通しは厳しいと考えている企業が多い。

問 66. 今後の自社の見通し、並びに情報サービス・ソフトウェア産業の見通しについてはいかがですか。

【各SA】		全体	資本金規模				取引状況			下請法適用取引			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	有り	無し	不明	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
[自社]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	417	68	55	411	171	43	1169
見通しは良い		2.6	2.2	2.8	1.8	8.0	2.3	2.6	2.7	2.9	4.4	0.0	2.9	2.9	2.3	3.3
どちらかと言えば良い		12.3	13.8	11.4	10.8	12.0	12.2	7.7	14.7	11.3	14.7	23.6	11.7	13.5	7.0	11.3
現状維持		29.4	28.0	28.3	36.0	24.0	41.3	24.4	25.8	28.1	33.8	20.0	30.2	31.6	39.5	29.7
どちらかと言えば良くない		31.2	27.6	31.5	37.8	40.0	24.4	32.1	34.2	33.8	26.5	27.3	33.3	28.1	25.6	31.3
見通しは良くない		22.4	25.8	24.0	12.6	12.0	16.3	31.4	21.3	22.8	17.6	27.3	20.2	21.6	25.6	21.8
小計：良い		14.9	16.0	14.2	12.6	20.0	14.5	10.3	17.4	14.1	19.1	23.6	14.6	16.4	9.3	14.5
小計：良くない		53.6	53.5	55.5	50.5	52.0	40.7	63.5	55.6	56.6	44.1	54.5	53.5	49.7	51.2	53.1
無回答		2.1	2.5	2.0	0.9	4.0	3.5	1.9	1.2	1.2	2.9	1.8	1.7	2.3	0.0	2.7

[産業全体]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	417	68	55	411	171	43	1169
見通しは良い		0.9	0.7	0.8	1.8	0.0	0.0	0.6	1.5	1.0	2.9	0.0	1.2	0.0	4.7	2.1
どちらかと言えば良い		6.0	4.7	7.1	5.4	12.0	9.3	3.2	5.7	6.0	7.4	1.8	5.1	8.8	7.0	8.1
現状維持		15.2	14.5	13.4	22.5	8.0	25.0	12.2	11.7	12.9	14.7	18.2	15.8	16.4	18.6	25.7
どちらかと言えば良くない		43.1	41.1	39.8	53.2	56.0	37.2	40.4	47.7	46.3	41.2	38.2	43.3	40.9	34.9	40.8
見通しは良くない		30.5	32.0	36.6	14.4	20.0	18.6	40.4	31.8	32.1	27.9	36.4	30.7	29.2	34.9	20.3
小計：良い		6.9	5.5	7.9	7.2	12.0	9.3	3.8	7.2	7.0	10.3	1.8	6.3	8.8	11.6	10.3
小計：良くない		73.6	73.1	76.4	67.6	76.0	55.8	80.8	79.6	78.4	69.1	74.5	74.0	70.2	69.8	61.1
無回答		4.4	6.9	2.4	2.7	4.0	9.9	3.2	1.5	1.7	5.9	5.5	3.9	4.7	0.0	2.9

◇今後、業務を進める上での留意点（問 67）

以下に挙げた項目が自社の業務を進める上で、どの程度、気になるかを4段階で尋ねた。以下の表は各項目に対する回答を「気になる派」（「気になる」＋「やや気になる」）として、まとめた結果である。（全ての結果は次ページ以降で紹介している）。

「気になる派」の結果で、8割を超えたものは、「国内のIT投資の低下」（84.5%）、「優秀な労働力の確保」（84.8%）、「技術革新への対応」（84.7%）、「社員教育」（84.1%）、「セキュリティへの対応」（84.5%）、「営業力が弱いこと」（82.1%）。それらに比べると、今回の事業に関連する「多重下請けによる売上の低下」、「下請の立場が続くこと」といった項目は低い。取引状況別で「下請のみ」の立場の回答を見ると、他の立場と比べて、「下請の立場が続くこと」や「下請事業者の選別」などの回答率が高い。

問 67. 貴社が今後、業務を進める上で、以下の点についてはどのようにお考えですか。

【各SA】

【各SA】	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査		
		1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者	
《気になる派》	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
国内のIT投資の低下		84.5	78.9	87.0	91.0	92.0	72.7	87.2	89.8	87.3	77.8	88.4	90.7
多重下請けによる売上の低下		51.7	56.0	52.8	44.1	24.0	32.6	67.9	54.1	51.6	48.0	74.4	60.6
下請け事業者の選別		61.9	58.5	66.9	60.4	56.0	44.2	71.8	67.0	68.6	47.4	74.4	66.2
優秀な労働力の確保		84.8	82.9	85.8	87.4	88.0	78.5	86.5	88.0	85.6	86.0	58.1	86.6
オフショアリング		52.0	48.0	52.8	55.9	68.0	36.6	58.3	57.4	55.2	46.2	67.4	69.7
技術革新への対応		84.7	82.5	85.8	88.3	84.0	80.8	85.3	87.1	86.1	81.3	74.4	85.6
社員教育		84.1	79.6	86.2	89.2	92.0	80.2	82.7	87.4	86.1	82.5	53.5	83.3
セキュリティへの対応		84.5	81.5	83.5	92.8	92.0	83.7	79.5	87.7	86.1	84.2	76.7	84.3
下請けの立場が続くこと		49.2	51.3	50.8	46.8	24.0	22.7	70.5	53.8	50.1	48.0	58.1	44.8
長時間労働など労働環境の悪化		59.8	58.2	57.1	67.6	68.0	54.7	61.5	61.6	59.1	60.8	53.5	69.6
労働法制の問題		66.1	67.3	65.0	64.9	68.0	57.0	70.5	69.1	66.7	66.1	53.5	71.0
営業力が弱いこと		82.1	84.0	78.7	84.7	84.0	74.4	82.7	85.9	82.5	81.9	86.0	80.8

◇今後、業務を進める上での留意点（問 67）（続き）

【各SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
〔国内のIT投資の低下〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		61.9	57.5	62.2	72.1	60.0	43.0	66.0	69.7	64.7	56.7	62.8	61.8
やや気になる		22.7	21.5	24.8	18.9	32.0	29.7	21.2	20.1	22.6	21.1	25.6	28.9
あまり気にならない		7.7	10.2	6.7	5.4	0.0	13.4	5.8	5.7	6.3	11.1	9.3	4.3
気にならない		4.1	5.8	3.5	1.8	0.0	8.1	2.6	2.7	3.4	5.3	2.3	1.8
小計：気になる		84.5	78.9	87.0	91.0	92.0	72.7	87.2	89.8	87.3	77.8	88.4	90.7
小計：気にならない		11.7	16.0	10.2	7.2	0.0	21.5	8.3	8.4	9.7	16.4	11.6	6.1
無回答		3.8	5.1	2.8	1.8	8.0	5.8	4.5	1.8	2.9	5.8	0.0	3.3
〔多重下請けによる売上の低下〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		26.7	32.0	28.7	15.3	0.0	15.1	39.1	27.0	25.5	29.2	51.2	25.4
やや気になる		24.9	24.0	24.0	28.8	24.0	17.4	28.8	27.0	26.0	18.7	23.3	35.2
あまり気にならない		29.7	24.7	29.5	38.7	48.0	34.9	20.5	31.8	31.6	29.2	16.3	26.3
気にならない		12.6	13.5	11.0	14.4	12.0	22.7	4.5	11.1	11.9	15.2	9.3	9.2
小計：気になる		51.7	56.0	52.8	44.1	24.0	32.6	67.9	54.1	51.6	48.0	74.4	60.6
小計：気にならない		42.3	38.2	40.6	53.2	60.0	57.6	25.0	42.9	43.6	44.4	25.6	35.5
無回答		6.0	5.8	6.7	2.7	16.0	9.9	7.1	3.0	4.9	7.6	0.0	3.9
〔下請け事業者の選別〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		28.8	30.9	30.7	21.6	20.0	21.5	35.9	29.4	30.2	26.3	48.8	24.8
やや気になる		33.0	27.6	36.2	38.7	36.0	22.7	35.9	37.5	38.4	21.1	25.6	41.4
あまり気にならない		21.9	22.5	18.5	27.0	24.0	26.7	14.7	22.8	17.3	31.6	20.9	22.2
気にならない		10.4	12.7	8.7	9.9	4.0	19.2	5.8	7.8	9.2	13.5	4.7	7.4
小計：気になる		61.9	58.5	66.9	60.4	56.0	44.2	71.8	67.0	68.6	47.4	74.4	66.2
小計：気にならない		32.3	35.3	27.2	36.9	28.0	45.9	20.5	30.6	26.5	45.0	25.6	29.6
無回答		5.9	6.2	5.9	2.7	16.0	9.9	7.7	2.4	4.9	7.6	0.0	4.2
〔優秀な労働力の確保〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		58.7	55.3	61.4	58.6	72.0	54.1	55.1	63.1	61.3	57.9	37.2	48.4
やや気になる		26.1	27.6	24.4	28.8	16.0	24.4	31.4	24.9	24.3	28.1	20.9	38.2
あまり気にならない		9.0	10.2	7.5	9.9	4.0	10.5	8.3	8.4	8.5	8.2	25.6	8.1
気にならない		2.7	2.9	3.1	1.8	0.0	4.1	1.9	2.4	3.2	1.2	16.3	1.4
小計：気になる		84.8	82.9	85.8	87.4	88.0	78.5	86.5	88.0	85.6	86.0	58.1	86.6
小計：気にならない		11.7	13.1	10.6	11.7	4.0	14.5	10.3	10.8	11.7	9.4	41.9	9.5
無回答		3.5	4.0	3.5	0.9	8.0	7.0	3.2	1.2	2.7	4.7	0.0	3.9
〔オフショアリング〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		26.9	24.7	28.0	27.0	36.0	16.9	31.4	30.0	28.7	24.0	32.6	34.3
やや気になる		25.1	23.3	24.8	28.8	32.0	19.8	26.9	27.3	26.5	22.2	34.9	35.4
あまり気にならない		28.2	30.2	26.0	31.5	16.0	35.5	22.4	27.6	28.2	26.9	18.6	20.4
気にならない		11.7	12.0	13.0	9.9	4.0	15.1	9.0	11.1	9.7	15.8	14.0	5.6
小計：気になる		52.0	48.0	52.8	55.9	68.0	36.6	58.3	57.4	55.2	46.2	67.4	69.7
小計：気にならない		39.9	42.2	39.0	41.4	20.0	50.6	31.4	38.7	38.0	42.7	32.6	26.0
無回答		8.1	9.8	8.3	2.7	12.0	12.8	10.3	3.9	6.8	11.1	0.0	4.3

◇今後、業務を進める上での留意点（問 67）（続き）

【各SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
[技術革新への対応]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		52.1	46.2	56.7	53.2	68.0	47.7	52.6	54.7	52.1	54.4	37.2	46.4
やや気になる		32.6	36.4	29.1	35.1	16.0	33.1	32.7	32.4	34.1	26.9	37.2	39.3
あまり気にならない		8.4	9.5	7.5	8.1	4.0	8.1	7.7	8.7	7.8	10.5	20.9	8.8
気にならない		2.6	2.9	2.4	2.7	0.0	2.9	1.9	2.7	2.4	2.3	4.7	1.7
小計：気になる		84.7	82.5	85.8	88.3	84.0	80.8	85.3	87.1	86.1	81.3	74.4	85.6
小計：気にならない		11.0	12.4	9.8	10.8	4.0	11.0	9.6	11.4	10.2	12.9	25.6	10.5
無回答		4.4	5.1	4.3	0.9	12.0	8.1	5.1	1.5	3.6	5.8	0.0	3.8
[社員教育]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		50.0	42.5	55.5	50.5	76.0	49.4	50.0	50.8	53.0	48.0	27.9	43.6
やや気になる		34.1	37.1	30.7	38.7	16.0	30.8	32.7	36.6	33.1	34.5	25.6	39.7
あまり気にならない		9.6	12.4	7.5	9.0	0.0	11.6	8.3	9.0	8.8	9.4	34.9	10.9
気にならない		2.4	3.3	2.4	0.9	0.0	2.9	3.2	1.8	2.7	1.8	11.6	2.0
小計：気になる		84.1	79.6	86.2	89.2	92.0	80.2	82.7	87.4	86.1	82.5	53.5	83.3
小計：気にならない		12.0	15.6	9.8	9.9	0.0	14.5	11.5	10.8	11.4	11.1	46.5	12.8
無回答		3.9	4.7	3.9	0.9	8.0	5.2	5.8	1.8	2.4	6.4	0.0	3.8
[セキュリティへの対応]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		53.2	49.1	54.7	57.7	64.0	52.3	53.2	54.1	54.0	55.6	34.9	47.2
やや気になる		31.4	32.4	28.7	35.1	28.0	31.4	26.3	33.6	32.1	28.7	41.9	37.0
あまり気にならない		7.5	8.7	8.7	3.6	0.0	7.6	9.6	6.6	7.3	5.8	20.9	9.9
気にならない		3.3	4.7	2.8	1.8	0.0	2.3	3.8	3.6	2.9	3.5	2.3	1.8
小計：気になる		84.5	81.5	83.5	92.8	92.0	83.7	79.5	87.7	86.1	84.2	76.7	84.3
小計：気にならない		10.8	13.5	11.4	5.4	0.0	9.9	13.5	10.2	10.2	9.4	23.3	11.7
無回答		4.7	5.1	5.1	1.8	8.0	6.4	7.1	2.1	3.6	6.4	0.0	4.0
[下請けの立場が続くこと]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		21.5	24.0	23.6	14.4	4.0	9.9	33.3	22.2	23.1	19.3	32.6	17.2
やや気になる		27.8	27.3	27.2	32.4	20.0	12.8	37.2	31.5	27.0	28.7	25.6	27.6
あまり気にならない		28.2	26.2	25.2	36.9	40.0	32.6	17.3	31.2	29.4	24.6	30.2	32.2
気にならない		15.9	16.0	16.9	12.6	20.0	32.0	5.8	12.0	14.8	18.7	11.6	18.2
小計：気になる		49.2	51.3	50.8	46.8	24.0	22.7	70.5	53.8	50.1	48.0	58.1	44.8
小計：気にならない		44.1	42.2	42.1	49.5	60.0	64.5	23.1	43.2	44.3	43.3	41.9	50.5
無回答		6.6	6.5	7.1	3.6	16.0	12.8	6.4	3.0	5.6	8.8	0.0	4.7
[長時間労働など労働環境の悪化]	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		22.7	21.5	24.8	21.6	16.0	22.7	21.2	23.4	22.1	28.7	25.6	30.1
やや気になる		37.1	36.7	32.3	45.9	52.0	32.0	40.4	38.1	37.0	32.2	27.9	39.5
あまり気にならない		25.8	26.9	26.0	25.2	16.0	23.8	25.0	27.6	27.5	23.4	34.9	19.7
気にならない		9.3	9.8	11.0	6.3	0.0	12.8	6.4	9.0	9.2	9.4	11.6	6.3
小計：気になる		59.8	58.2	57.1	67.6	68.0	54.7	61.5	61.6	59.1	60.8	53.5	69.6
小計：気にならない		35.1	36.7	37.0	31.5	16.0	36.6	31.4	36.6	36.7	32.7	46.5	26.0
無回答		5.1	5.1	5.9	0.9	16.0	8.7	7.1	1.8	4.1	6.4	0.0	4.4

◇今後、業務を進める上での留意点（問 67）（続き）

【各SA】

【各SA】		全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
			1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超3億円以下	3億円超	元請のみ	下請のみ	元請・下請両方	3大都市圏	それ以外の県	個人事業主	その他従事者
〔労働法制の問題〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		28.2	27.3	29.5	29.7	16.0	22.7	30.1	30.3	29.2	29.2	23.3	27.4
やや気になる		37.8	40.0	35.4	35.1	52.0	34.3	40.4	38.7	37.5	36.8	30.2	43.6
あまり気にならない		21.8	20.0	22.0	27.0	16.0	22.7	19.2	22.8	21.7	22.2	32.6	20.3
気にならない		6.9	7.6	7.1	6.3	0.0	10.5	3.8	6.3	7.5	4.7	14.0	4.6
小計：気になる		66.1	67.3	65.0	64.9	68.0	57.0	70.5	69.1	66.7	66.1	53.5	71.0
小計：気にならない		28.7	27.6	29.1	33.3	16.0	33.1	23.1	29.1	29.2	26.9	46.5	24.9
無回答		5.3	5.1	5.9	1.8	16.0	9.9	6.4	1.8	4.1	7.0	0.0	4.1

〔営業力が弱いこと〕	n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
気になる		53.5	57.1	52.0	53.2	28.0	43.6	53.2	58.3	54.7	51.5	51.2	45.4
やや気になる		28.7	26.9	26.8	31.5	56.0	30.8	29.5	27.6	27.7	30.4	34.9	35.3
あまり気にならない		11.9	9.8	15.0	10.8	8.0	14.0	12.2	10.8	12.9	9.4	7.0	11.2
気にならない		3.3	3.6	3.1	3.6	0.0	7.0	1.9	2.1	2.7	4.1	7.0	3.6
小計：気になる		82.1	84.0	78.7	84.7	84.0	74.4	82.7	85.9	82.5	81.9	86.0	80.8
小計：気にならない		15.2	13.5	18.1	14.4	8.0	20.9	14.1	12.9	15.6	13.5	14.0	14.8
無回答		2.7	2.5	3.1	0.9	8.0	4.7	3.2	1.2	1.9	4.7	0.0	4.4

◇情報サービス・ソフトウェア産業の課題（問 68）

情報サービス・ソフトウェア産業の課題を尋ねたところ、「ユーザ企業の情報システム予算の緊縮化」と回答した企業が全体の 59.3%で最も高く、ユーザ企業の投資動向への関心が目立つ。以下、多少、差が生じているが、「人材の IT 業界離れ」と「ユーザ企業や親事業者からのコストや納期に関する無理な要求」が 3 割を超えている。取引状況別に見ると、「元請のみ」は他の立場と比べて、割合が低い項目が多い。

問 68. 産業全体の課題として、お感じになることがあれば、該当するものにいくつでも○をつけてください。

【MA】

	全体	資本金規模				取引状況			地域		web調査	
		1千 万円 以下	1千 万円 超5 千万 円以 下	5千 万円 超3 億円 以下	3億 円超	元請 のみ	下請 のみ	元 請・ 下請 両方	3大 都市 圏	それ 以外 の県	個人 事業 主	その 他従 事者
n=	666	275	254	111	25	172	156	333	411	171	43	1169
ユーザー企業の情報システム予算の緊縮化	59.3	56.0	61.0	62.2	68.0	48.3	59.0	65.5	63.3	56.1	53.5	47.8
人材のIT業界離れ	35.4	30.9	37.0	36.9	60.0	22.1	38.5	40.8	38.0	33.3	39.5	46.5
ユーザー企業や親事業者からのコストや納期に関する無理な要求	31.1	31.6	32.7	25.2	36.0	18.0	37.2	35.4	33.3	27.5	39.5	35.7
客先常駐の常識化と指示系統の複雑化	29.9	23.6	34.6	35.1	28.0	14.5	33.3	36.6	30.9	29.8	39.5	37.5
長時間労働	29.9	24.4	31.9	38.7	28.0	24.4	31.4	32.1	29.4	31.0	32.6	46.0
請負関係の冗長的な多重階層構造	29.3	29.5	31.5	22.5	32.0	12.8	34.0	35.7	31.4	28.1	37.2	42.0
人月単価によるシステム開発費のブラックボックス化	27.9	26.5	29.1	30.6	20.0	28.5	23.1	30.0	29.0	28.7	53.5	42.3
人月での見積もりとコスト積み上げ方式の価格設定	24.8	22.9	27.6	22.5	28.0	20.9	22.4	28.2	24.3	26.3	32.6	32.7
人材派遣会社のIT企業化が引き起こす多重派遣や偽装請負	21.5	19.3	28.0	14.4	12.0	14.5	23.7	24.3	24.1	15.8	39.5	25.8
得意な技術分野・コアコンピタンスの欠如	18.6	17.5	20.9	15.3	24.0	15.7	19.2	20.1	20.0	17.0	16.3	20.5
受託開発（カスタムメイド）による汎用性と生産性の低下	15.9	15.3	14.6	20.7	16.0	15.7	12.2	18.0	16.5	15.2	23.3	23.4
丸投げや（架空）循環取引	15.6	17.1	16.5	9.0	16.0	11.0	15.4	18.0	16.3	15.8	41.9	38.1
その他	2.9	3.3	3.5	0.9	0.0	1.7	1.3	4.2	2.2	2.9	4.7	2.5
無回答	11.4	14.5	9.8	9.0	4.0	19.8	12.2	6.3	8.3	16.4	7.0	9.2

※全体の数値で降順に並び替え

(3) ユーザ企業の情報システム部門を対象にしたアンケート調査について

この調査では、情報サービス・ソフトウェア産業を対象にした調査とは別に、ユーザ企業を対象に調査を実施した。具体的には、日経 BP 社が発行する総合 IT 誌「日経コンピュータ」が主催する「システム部長会」参加者を対象に、Web にて調査を実施した。回答件数は 47 件と少ないが、従業員規模 1,000 人以上の企業が 7 割を占めるなど、大企業の情報システム部門の責任者が中心の回答として、参考までに紹介する。

※「システム部長会」

情報システムのユーザ企業（IT ベンダ除く）の CIO（最高情報責任者）または情報システム部長のみ参加資格があり、平成 21 年 7 月現在、300 社が加入している。製造・小売・金融など幅広い業種から参加している。企業規模は上場企業が中心となっている。

◇調査概要

◎アンケート調査の名称

「情報システムの取引に関するアンケート」

◎調査方法

web 調査。電子メールにてアンケートを告知し、専用のサイトにて回答を収集。

◎調査日程（アンケート告知開始～回収票受付終了日）

平成 22 年 1 月 5 日～平成 22 年 1 月 18 日

◎有効回答数

47 人

◇回答者のプロフィール

- ◎業種 : 製造業 42.6% 金融 12.8% 流通 10.6%
- ◎従業員数 : 1,000 人以上 72.3%
- ◎連結売上高 : 1,000 億円以上 46.8%
- ◎2010 年の IT 投資 : 増やす 32.0% 減らす 27.6%

◇調査結果（各集計結果は次ページ以降参照）

◎ITベンダとの取引について

- ・ 契約内容の素案は IT ベンダが作成すると回答した企業が 76.6%。そのためか、情報システムに関する契約書や発注書は「特に統一されていない」と回答した企業が 55.3%。
- ・ 情報システムに関する取引契約書作成の参考事例として、「過去の取引で取り交わした取引基本契約書」を挙げたのが 68.1%。「経済産業省策定のモデル取引・契約書」を挙げたのは 25.5%。経産省策定のモデル取引・契約書を挙げなかった企業に活用の検討を尋ねたところ、「検討にいたらない」あるいは「知らなかった」が多数を占めた。
- ・ 取引契約書などで仕様変更のルールを定めているのは 68.1%。
- ・ 発注先に再委託を原則禁止している企業は 25.5%。
- ・ 仕様や取引金額に関連するトラブルが発生するのは 36.1%。
- ・ 仕様の追加や変更を伝達する方法は文書と回答した企業は 85.1%。
- ・ 仕様変更の対応について、時間への対応については、「納期はそのままが多い」と回答した企業は 53.2%。同様に費用に対して「費用はそのままが多い」と回答した企業は 38.3%。

◎下請法、下請ガイドラインについて

- ・ 下請法の認知率は 100%。ただし「内容をほとんど知っていた」のは 31.9%。
- ・ 下請法後以降、取引が改善されたと回答したのは 34.0%。
- ・ 下請ガイドラインの認知度は 31.9%。

◎今後の情報サービス・ソフトウェア産業について

- ・ 見通しが良いと回答した企業は 21.3%、良くないと回答した企業が 63.8%。
- ・ 産業の課題としては、「システム開発費のブラックボックス化」(76.6%)、「人月での見積もりコスト積上げ価格設定」(55.3%) など価格に関連する項目が高い。

◇各集計結果

Q1 業種

【SA】

サンプル数	農林／水産／鉱業	建設業	不動産業	製造業（コンピュータ関連）	製造業（コンピュータ関連以外）	商社	流通／小売業（コンピュータ関連）	流通／小売業（コンピュータ関連以外）	金融／証券／保険業	運輸業
47	0.0	6.4	0.0	4.3	38.3	2.1	0.0	10.6	12.8	2.1

電力・ガス・熱供給・水道業	通信サービス	情報処理／ソフトウェア／SIなど	医療・福祉	教育・学習支援業	その他のサービス業	大学	官公庁／自治体	その他の産業／業種	無回答
0.0	2.1	8.5	0.0	0.0	8.5	2.1	0.0	2.1	0.0

Q2 勤務先従業員数（連結）

【SA】

サンプル数	99人以下	100～299人	300～499人	500～999人	1000～2999人	3000～4999人	5000～9999人	1万人以上	無回答
47	4.3	8.5	0.0	14.9	36.2	19.1	6.4	10.6	0.0

Q3 2009年度の連結売上高（予想）

【SA】

サンプル数	300億円未満	300億円以上500億円未満	500億円以上1000億円未満	1000億円以上3000億円未満	3000億円以上5000億円未満	5000億円以上1兆円未満	1兆円以上	無回答
47	25.5	10.6	17.0	23.4	8.5	6.4	8.5	0.0

Q4 2010年度のIT予算（2009年度との比較）

【SA】

サンプル数	30%以上の増加	20%～30%未満の増加	10%～20%未満の増加	10%未満の増加	増減なし	10%未満の減少	10%～20%未満の減少	20%～30%未満の減少	30%以上の減少	無回答
47	4.3	0.0	12.8	14.9	40.4	19.1	6.4	2.1	0.0	0.0

Q5 契約書を取り交わすとき、契約内容の素案はどの立場の方が用意することが多いか

【SA】

サンプル数	ITベンダー	自社	その他	わからない	無回答
47	76.6	21.3	2.1	0.0	0.0

Q6 契約書や発注書などの書式は全社で統一されているか

【SA】

サンプル数	全社統一している	全社でないが部署単位で統一されている	特に統一されていない	無回答
47	34.0	10.6	55.3	0.0

Q7 E D I の導入状況

【SA】

サンプル数	全ての取引先と行っている	一部の取引先と行っている	実施したが現状は行っていない	現在実施しておらず行う予定はない	わからない	無回答
47	0.0	36.2	21.3	40.4	2.1	0.0

Q8 取引契約書作成時の参考事例

【MA】

サンプル数	経済産業省策定のモデル取引・契約書	JISA策定のモデル取引・契約書	JEITA策定のモデル取引・契約書	その他関連団体が策定した事例	過去の取引で取り交わした取引基本契約	その他	特に参考にしたものはない	わからない	無回答
47	25.5	4.3	2.1	4.3	68.1	4.3	10.6	4.3	2.1

Q9 経済産業省策定のモデル取引・契約書を活用の検討

※NはQ8で「経済産業省策定のモデル取引・契約書」を選択しなかった回答

【SA】

サンプル数	活用を検討中	知っているが検討までにはいたらない	知らなかった	無回答
35	0.0	31.4	57.1	11.4

Q10 取引契約書で仕様変更ルールを定めているか

【SA】

サンプル数	定めている	契約書で定めていないが別途定めている	定めていない	無回答
47	38.3	29.8	31.9	0.0

Q11 仕様変更の手続きはルールどおりに行われているか

【SA】

サンプル数	ほぼ全ての変更において行われている	一部の仕様変更について行われていない	行われないことが多い	ほとんど行われていない	無回答
32	62.5	21.9	6.3	0.0	9.4

Q12 発注先に対し再委託を認めているか

【SA】

サンプル数	認めている	事前の相談で条件を満たせば認めている	原則禁止している	無回答
47	34.0	40.4	25.5	0.0

Q13 取引契約書で、再委託の管理に関するルールを定めているか

【SA】

サンプル数	定めている	契約書で定めていないが別途定めている	定めていない	無回答
47	38.3	6.4	29.8	25.5

Q14 再委託や再々委託の状況を把握できているか

【SA】

サンプル数	ほぼ全て把握している	一部だけしか把握できていない	ほとんど把握できていない	無回答
47	40.4	14.9	8.5	36.2

Q15 以下の業務を依頼するとき、契約形態はどれに該当するか

【SA】

	サンプル数	請負契約	準委任契約	派遣契約	無回答
契約形態：要件定義	47	42.6	38.3	19.1	0.0
契約形態：外部設計	47	70.2	14.9	14.9	0.0
契約形態：内部設計	47	83.0	6.4	10.6	0.0
契約形態：開発（コーディング）	47	83.0	6.4	10.6	0.0
契約形態：テスト	47	72.3	17.0	10.6	0.0
契約形態：運用	47	53.2	19.1	27.7	0.0
契約形態：保守	47	48.9	27.7	23.4	0.0

Q16 情報システムに関連した業務の発注先社数（個人事業主も含む）

【SA】

サンプル数	情報システム子会社に全て発注	1社（情報システム子会社以外）	2～3社	4～5社	6～9社	10社以上	無回答
47	10.6	4.3	8.5	23.4	19.1	31.9	2.1

Q17 前問で回答した発注先社数の増減（2～3年前との比較）

【SA】

サンプル数	増えている	変わらない	減っている	無回答
47	21.3	57.4	19.1	2.1

Q18 発注先との取引のうち、下請法適用件数の割合

【SA】

サンプル数	全くない	10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50%以上	わからない・把握できていない	無回答
47	34.0	36.2	10.6	0.0	8.5	8.5	2.1

Q19 ベンダとの取引における仕様や取引金額に関連するトラブルの発生頻度

【SA】

サンプル数	ほとんどの取引で発生する	一部の取引で発生する	ほとんど発生しない	無回答
47	2.1	34.0	61.7	2.1

Q20 仕様の変更や追加の伝達方法

【SA】

サンプル数	決まった様式の文書で伝えている	様式決まっていないが文書で伝えている	口頭や電子メールで伝えている	その他	無回答
47	29.8	55.3	10.6	4.3	0.0

Q21 仕様変更の理由や背景などを発注先に伝えているか

【SA】

サンプル数	全てにおいて伝えている	なるべく伝えるようにしている	あまり伝えていない	全く伝えていない	無回答
47	40.4	59.6	0.0	0.0	0.0

Q22、Q23 仕様変更時の時間や費用の対応

時間【SA】

サンプル数	変更の分、納期を延ばすことが多い	納期はそのままであることが多い	無回答
47	46.8	53.2	0.0

費用【SA】

サンプル数	変更の分、追加費用を認めることが多い	費用はそのままであることが多い	無回答
47	61.7	38.3	0.0

Q24 取引先とのコミュニケーションは十分に取れているか

【SA】

サンプル数	十分に取れていると思う	どちらかと言えば取れていると思う	どちらかと言えば取れていないと思う	全く取れていないと思う	無回答
47	23.4	72.3	4.3	0.0	0.0

Q25 下請法の認知状況

【SA】

サンプル数	内容をほとんど知っていた	内容をまあまあ知っていた	内容をほとんど知らなかった	法律の存在すら知らなかった	無回答
47	31.9	46.8	21.3	0.0	0.0

Q26 下請法適用後、取引関係は改善されたか

【SA】

サンプル数	多くが改善された	一部改善された	改善されていない	下請法が適用される取引はない	そもそも問題がない・わからない	無回答
47	10.6	23.4	6.4	19.1	40.4	0.0

Q27 下請法遵守のための取り組み（複数回答可）

【MA】

サンプル数	社内遵守マニュアルの作成	下請法遵守のためのガイドライン活用	契約書や発注書の標準化・統一化	社内セミナーの実施	コンプライアンス管理部門の創設や強化	その他	無回答
47	27.7	17.0	31.9	19.1	46.8	10.6	6.4

Q28 下請ガイドライン認知

【SA】

サンプル数	知っている	知らない	無回答
47	31.9	66.0	2.1

Q29 下請ガイドラインの活用状況（複数回答可）

【MA】

サンプル数	下請法の内容理解	自社取引がルールに則っているかを確認	判断に迷う取引事例があったときの参考	取引先との商談や取引関係の見直し	自社内の規則やマニュアルを整備・改善	その他	下請ガイドラインは活用していない	無回答
15	53.3	46.7	20.0	0.0	6.7	0.0	26.7	0.0

Q30 下請ガイドラインを活用しない理由（複数回答可）

【MA】

サンプル数	自社に活用できる事例が少ないので	内容が難しいので	ガイドラインが周知されていないから	取引条件や取引関係を悪化させる懸念	価格以外の技術評価等ができないから	従来方法・内容で問題が生じていないから	その他	無回答
4	50.0	0.0	25.0	0.0	25.0	100.0	0.0	0.0

Q31 今後の国内の情報サービス・ソフトウェア産業の見通し

【SA】

サンプル数	見通しは良い	どちらかと言えば良い	現状維持	どちらかと言えば良くない	見通しは良くない	無回答
47	0.0	21.3	14.9	53.2	10.6	0.0

Q32 国内の情報サービス・ソフトウェア産業の課題（複数回答可）

【MA】

サンプル数	請負関係の冗長的な多重階層構造	丸投げや（架空）循環取引	客先常駐の常識化と指示系統の複雑化	システム開発費のブラックボックス化	多重派遣や偽装請負	受託開発による汎用性と生産性の低下	長時間労働	人材のIT業界離れ	ユーザー企業の情報システム予算緊縮化	ユーザーや親事業者からの無理な要求	人月での見積りとコスト積上げ価格設定	得意な技術分野・コアコンピタンス欠如	その他	無回答
47	36.2	29.8	25.5	76.6	10.6	36.2	44.7	51.1	55.3	12.8	55.3	34.0	12.8	0.0

2. ヒアリング調査

(1) 調査概要

◇目的

アンケート調査の内容をより正確なものにするため、また、下請ガイドライン改定に関する情報を取得するために実施。

◇調査方法

現地に直接赴きヒアリング

◇調査対象

アンケート調査の回答などをもとに、資本金による企業規模や業種などバランスを考慮して選定した10社。今回は、下請取引の取引がメインであるので、親事業中心の企業は2社とし、残りは下請事業中心の企業を選定した。なお、忌憚のない意見を収集するため、回答企業は全て匿名を前提としている。

◇調査日程

平成22年1月～2月

◇回答企業のプロフィール

◎資本金規模（3億円超の2社以外は下請中心）

3億円超	2社
1億円超3億円以下	1社
5千万円超1億円以下	1社
1千万円超5千万円以下	2社
1千万円以下	4社

◎地域は全て関東地方

（２）ヒアリング調査の結果について

１．下請取引の実態について

下請法適用後、下請取引は改善されたという意見が多かった。特に支払期日に関しては、現金取引をしている企業が多かったこともあり、60日を遵守されるようになったという意見が目立った。ただし30日や45日から60日になったというコメントも見られた。

依然として多い問題事項は、代金に関すること。景気の悪化に伴い、ユーザ企業から親事業者に対するコストダウンの圧力が、そのまま下請事業者に向かっているようである。その他多くの企業から出てきたのは、「口頭発注」と「指し値」の問題。「口頭発注」に関しては、ユーザ企業の仕様が決まらず、契約書や発注書なしで作業を開始したものの、途中でユーザ企業がキャンセルしてしまい、その結果、それまでの作業に見合う代金が一銭ももらえないという事例があった。「指し値」については、下請事業者の見積に関係なく、「(これだけしかないので) この金額でやってほしい」という発注方法が増えているということである。

支払日に関しては、遵守されたという意見が多かったことに言及したが、支払日の起点の解釈で不適正な取引を強要されたという意見もあった。具体的には、起算日を「請求書到着日」に設定する親事業者や、合意形成したにも関わらず、プロジェクト終了の解釈を変えて支払いを保留する親事業者の存在などである。

そのほか、発注元が販売する商品やサービスの購入の要請や、発注元からの早期退職社員の受け入れ要請の経験について触れる意見もあった。

どうしても弱い立場となることが多い下請事業者だが、適正な取引をするために、契約書など各種文書を保管することを前提にする企業が多い。電子メールのやりとりもエビデンスとして保管する企業もいくつかあった。議事録などを作成し、常に親事業者を確認するというコメントも見られた。

一歩踏み込んだ対応としては、社内の受注稟議でエビデンス添付を義務づけ、書類がなければ、受注しないという体制を取っている企業や、いじめに近い要請に対して、単純に、断ってしまう企業も存在した。

2. 下請取引に関して労働法制が絡む問題について

労働法制を遵守し、適切な下請取引を目指すために、元請事業者、下請事業者ともに苦心をしている様子が見えてくる。

ヒアリング対象企業の多くで、派遣と請負（準委任）の線引きが難しいと感じている。よって、適正な取引に取り組むため、監督官庁の見解を確認した上で、正しい契約形態や、契約形態に合う労働環境（席の配置など）を築く姿勢が見られる。ほかにも、研修などを実施し、二重派遣や偽装請負についての理解を高める努力をしている企業もあった。

ただし、取引先の認知・理解が十分でない場合もある。例えば、適正とはいえない取引形態を依頼される場合もある。そのときには、コンプライアンス違反は親事業者など取引先にも迷惑がかかる旨を伝えるなど、事前に話し合うことで、問題を残さないようにしていると回答した企業もあった。また、同じ会社からの似たような仕事であっても、請負になったり、派遣になったり、準委任になったりするなど、3種類の契約を用意して柔軟に契約を選んでいる事業者も存在した。

別の企業では、実際に働く技術者に、その契約内容を正確に伝えるという意見もあった。これにより「話がちがう」など、現場から問題を早めに察知するようにしているということであった。

3. 下請取引に関する業界・行政などに対する要望

業界や行政に対する要望としては、最近の景況の悪化もあり、切実な意見が目立った。問題が起こった際の「駆け込み寺」的な問題解決機関の設置を要望する声が続出した（すでに存在している「下請かけこみ寺（全国中小企業取引振興協会）」を認知していないようであった）。

親事業者に対する啓発活動に関する意見も複数の企業から挙がった。発注者側に下請法など関連法に関する知識や遵法意識があるかどうかが問題なので、行政から「もし法令違反をしたらどうなるか」など、コンプライアンスに関する情報を強くアピールして欲しいという声があった。さらに、その範囲を親事業者と下請事業者だけでなく、ユーザ企業も含めた全体にまで広げるべきという提言も出てきた。

また、親事業者を監査する機能を望む声があった。例えば、下請事業者に対する適切な対応を監査する第三者組織の設置し、親事業者が第三者の監査を受けたことを公表することで、企業イメージが向上するようなインセンティブ（ISO の認証取得と同等のイメージ効果）の効果も期待できるのでは、という提案もあった。

一方、下請事業者（中小企業）の育成という観点で、国の努力について要望する声もあった。具体的には入札案件についてももう少し中小企業にも門戸を広げて欲しいという意見があった。

さらに、海外事例の研究をしたらどうかという意見もあった。海外視察などによって、IT業界の雇用問題に対して海外はどのように取り組んでいるのか調べることで、下請取引の適正化につながる方針が見えるのではという提言もあった。

4. その他

下請取引とは直接、関係ないが、情報サービス・ソフトウェア産業に属する中小企業や下請事業者に関して、いくつか意見があったのでここで紹介する。

◎人材育成に関して

- ・人材の育成を目的とした教育を社内でおこなうことはない。いわゆる OJT の形式で、現場でしごく国や業界団体による人材育成に期待したい。
- ・この産業の国家試験や資格試験に対して優遇制度を取るなど、業界全体のレベルアップを図る必要がある。とはいえ、ITSS や情報処理技術者試験が十分機能しているとは思えない。一応、取得率を顧客にアピールするぐらいだけで、資格を取得しても実務上の効果は必ずしも十分ではない。現状の業務内容に即したものを期待する。

◎自助努力について

- ・提供するサービスの品質が高ければ国際競争力も増すし、取引も適正化される。不正取引を行う発注とは取引を行わなければよいだけである。まずは、「民」自身が、ここを認識するべきだ。
- ・IT 業界は、下請けの重層構造のような旧日本型ビジネスから脱却しないと先がない。幸い、ユーザ企業も大手 SIer から中小企業やベンチャー企業に契約を切り替えるところも増えているように感じる。中小企業やベンチャー企業にもチャンスが（昔に比べて）生じてきており、この流れが IT 業界の繁栄につながると良いと思う。
- ・多重化の弊害として技術者のレベルが低下していることも事実。再々委託禁止というのは、時流に沿っていると考ええる。ただ、どの顧客も再々委託禁止に動く中で、自社の再委託先のレベルまで引き上げる必要があるだろう。淘汰されるべきはされ、チャンスが与えられた企業は、上昇していけば良いと考える。

付表

アンケート調査 調査票

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 委託事業
情報サービス・ソフトウェア産業の取引実態に関するアンケート調査
ご協力をお願い

謹啓 時下、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

このたび、情報サービス・ソフトウェア産業の取引適正化のために、経済産業省の委託事業である「情報サービス・ソフトウェア産業における下請ガイドライン改定事業及び取引適正化に関する調査研究事業」の一環として、情報サービス・ソフトウェア産業の取引実態を明らかにするアンケート調査を企画いたしました。

本調査は、経済産業省が平成19年に策定した「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の改定や、情報サービス・ソフトウェア産業の適正取引のための提言など、下請適正取引等推進のための政策に反映することを目的に実施します。

この調査は、全国の情報サービス・ソフトウェア産業の方に回答をお願いしており、(株)日経BPコンサルティングが経済産業省の委託を受けて実施いたします。

皆様の個人情報やご回答内容は、すべて統計的に処理し、他の目的には一切使用いたしません。

ご多忙のところ誠に恐縮に存じますが、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

敬 白

平成21年12月 7 日



＜調査実施＞（お問い合わせ先）

日経BPコンサルティング 調査部

〒108-8646 東京都港区白金1-17-3

電話 0120-670-955（フリーダイヤル 平日10時～17時）

FAX 0120-566-115（フリーダイヤル）

担当／高橋、岡田、新井

e-mail:chousa-b@nikkeibp.co.jp

○誠に勝手ながら、アンケートは本年12月22日(火)までに同封の返信用封筒かFAX（フリーダイヤル 0120-566-115）までご返送ください。

○ご不明な点がございましたら、上記、調査実施先までお問い合わせください。電子メールでも受け付けております。

※日経BPコンサルティングは、日経ビジネスや日経コンピュータなどの専門雑誌・メディアを発行する日経BP社全額出資の「調査・コンサルティング会社」です。

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 委託事業
情報サービス・ソフトウェア産業の取引実態に関するアンケート調査

～ご記入にあたって～

◇本調査は、貴社の取引実態を把握されている方であれば、どなたがご回答いただいても構いません。

◇本調査は、統計的に処理した上で、集計した数値として拝見いたします。個々の意見や考えが、個人や企業が特定できる形で公表することは決してございませんので、率直なご意見をお聞かせください。

◇特記がない場合を除き、ここ2～3年(2007年以降)の状況をお答えください。

◇選択式の設問については、該当する選択肢番号に○印をつけてください。

◇個人で事業を行っている方は、大変恐縮ですが、文中の「貴社」を「あなた」などに読み替えてご回答ください。

◇ご回答内容の確認のため、後日、弊社または今回事業を共同で実施している日経BP社からご連絡を差し上げることがございます。

◇調査票内で下請法についてお聞きしますが、その際に、以下に記した下請法の概要も参考にしながら、お答えください。

参考：下請法の概要

下請法は、親事業者による下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を取り締まるために制定された特別の法律です。下請取引の公正化・下請事業者の利益保護を目的としています。

下請法は、適用の対象となる下請取引の範囲を①取引当事者の資本金の区分と②取引の内容（製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託）の両面から定めています。

■適用となる資本金区分

①製造委託、修理委託、情報成果物作成委託（プログラム）、役務提供委託（運送・物品の倉庫保管・情報処理）を行う場合

親事業者		下請事業者
資本金3億円超	→	資本金3億円以下
資本金1千万円超3億円以下	→	資本金1千万円以下

②情報成果物作成委託（プログラム以外）、役務提供委託（運送・物品の倉庫保管・情報処理以外）

親事業者		下請事業者
資本金5千万円超	→	資本金5千万円以下
資本金1千万円超5千万円以下	→	資本金1千万円以下

■親事業者の義務・禁止事項

上記の取引関係に該当する場合、親事業者には下記の義務と禁止事項が生じます。

① 義務

発注書面の交付義務、書類の作成・保存義務、下請代金の支払期日を定める義務
遅延利息の支払義務

② 禁止事項

受領拒否の禁止、下請代金の支払遅延の禁止、下請代金の減額の禁止、返品 of 禁止、
買たたきの禁止、返品の禁止、購入・利用強制の禁止、報復措置の禁止、
有償支給原材料等の対価の早期支払決済の禁止、割引困難な手形の交付の禁止
不当な経済上の利益の提供要請の禁止、不当な給付内容の変更・やり直しの禁止

■最初に貴社についてお聞きします。

問1 貴社の資本金規模は以下のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | |
|----------|---------------|-------------|
| 1 個人 | 3 1千万円超5千万円以下 | 5 1億円超3億円以下 |
| 2 1千万円以下 | 4 5千万円超1億円以下 | 6 3億円超 |

問2 貴社で業務に従事する職員数(役員・事務職を含む)は何人ですか。(1つに○)

- | | | |
|----------|------------|---------------|
| 1 1人(個人) | 5 31～50人 | 9 301～500人 |
| 2 2～10人 | 6 51～100人 | 10 501～1,000人 |
| 3 11～20人 | 7 101～200人 | 11 1,001人以上 |
| 4 21～30人 | 8 201～300人 | |

問3 昨年度の売上高(単体)はいくらぐらいですか。(1つに○)

- | | | |
|--------------|--------------|-------------|
| 1 1千万円未満 | 4 5千万～1億円未満 | 7 50億～百億円未満 |
| 2 1千万～3千万円未満 | 5 1億～10億円未満 | 8 百億～1千億円未満 |
| 3 3千万～5千万円未満 | 6 10億～50億円未満 | 9 1千億円以上 |

問4 昨年度の売上と利益は一昨年度と比べていかがでしたか。(1つに○)

- | | |
|--------|--------|
| 1 増収増益 | 3 減収増益 |
| 2 増収減益 | 4 減収減益 |

問5 貴社の資本系列は以下のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | |
|--------|----------|
| 1 メーカ系 | 4 独立系 |
| 2 通信系 | 5 その他 |
| 3 ユーザ系 | (具体的に:) |

注) メーカ系:コンピュータメーカ系の出資比率が50%以上であるなど、経営上コンピュータメーカの影響力が大きい企業を指します。

通信系:通信会社の出資比率が50%以上であるなど、経営上通信会社の影響力が大きい企業を指します。

ユーザ系:事業会社(コンピュータメーカ、通信会社、海外企業を除く)の出資比率が50%以上であるなど、経営上事業会社の影響力が大きい企業を指します。

独立系:メーカ、通信会社、顧客企業から資本的に独立しており、メーカ系、通信系、ユーザ系のいずれにもあてはまらない企業を指します。

その他:海外企業の出資比率が50%以上の企業、及び各種団体、個人などを指します。

問6 貴社の取引状況について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

- | |
|--|
| 1 元請・他事業者利用 (最終ユーザーから業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者が発注する立場) |
| 2 元請・自己完結 (最終ユーザーから受託した業務を元請けとして全て自ら処理する立場) |
| 3 中間下請(一次) (元請から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者が発注する立場) |
| 4 中間下請(二次) (元請以外から業務を受託し、他の情報サービス・ソフトウェア事業者が発注する立場) |
| 5 最終下請 (他の情報サービス・ソフトウェア事業者から受託した業務を全て自ら処理する立場) |

問7 問6で回答したうち、最も件数の多い取引状況はどれですか。□内に問6の選択肢番号を1つご記入ください。

最も多い取引→

(問6の選択肢番号をご記入ください)

問8 貴社は労働者派遣事業者登録をしていますか。(1つに○)

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1 登録している | 3 登録していないし、検討もしていない |
| 2 登録していないが、検討している | |

■取引のための契約についてお聞きます。

問9 貴社が取引先と契約書を取り交わすとき、どの部門が担当しますか。(最も近いもの1つに○)

- | |
|-------------------------------------|
| 1 専門の部署が一括で取り交わしている |
| 2 金額に応じて、専門部署が担当したり、直接の担当部署が担当したりする |
| 3 直接の担当部署が担当する |
| 4 特に決まっていない |

問10 契約書や発注書などの書式は全社で統一されていますか。(1つに○)

- | | |
|------------------------|--------------|
| 1 全社統一している | 3 特に統一されていない |
| 2 全社ではないが、部署単位で統一されている | |

問11 貴社(ご回答部門)では国内企業との取引で、EDIを導入していますか。(1つに○)

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| 1 全ての取引先と行っている | 4 現在実施しておらず、今後行う予定はない |
| 2 一部の取引先と行なっている | 5 わからない |
| 3 実施したいが現状は行っていない | |

問12 貴社が取引を開始する場合、取引基本契約を結んでいますか。(1つに○)

- | | |
|-------------------------|------------|
| 1 基本的には取引基本契約を結ぶことにしている | 3 結んだことはない |
| 2 結ぶこともあれば結ばないこともある | |

問13 貴社は、新規の業務を受発注するたびに、個別契約を結んでいますか。(1つに○)

- | | |
|----------------------|------------|
| 1 基本的に個別契約を結ぶことにしている | 3 結んだことはない |
| 2 結ぶこともあれば結ばないこともある | |

問14 取引契約書を作成するにあたって、参考にしている事例などがありますか。(いくつでも○)

- | | |
|-----------------------|----------------|
| 1 経済産業省が策定したモデル取引・契約書 | 4 その他(具体的に:) |
| 2 その他、関連団体が策定した事例 | 5 特に参考にしたものはない |
| 3 過去の取引で取り交わした取引基本契約 | 6 わからない |

問15 以下のうち、取引先との契約時に、取引基本契約やそれに類する書面などで、貴社が明確にしていることがあればお選びください。(いくつでも○)

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1 プロジェクトの目的と効果 | 7 開発方法論及び工程等の定義 |
| 2 見積と価格設定のルール | 8 進捗管理のルール |
| 3 仕様 | 9 情報セキュリティ対策 |
| 4 仕様変更のルール | 10 再委託の管理ルール |
| 5 完了条件(検収要件) | 11 その他 |
| 6 契約合意内容 | (具体的に:) |

問16 貴社では、取引先と契約に関するトラブルがあったとき、どの部署が担当しますか。(いくつでも○)

- | | |
|-------------------|-------------------------|
| 1 法務部門 | 4 専門部署はなく、関係した部署が直接担当する |
| 2 総務部門 | 5 その他 |
| 3 その他、法務関係を担当する部署 | (具体的に:) |

◇以下は親事業者から仕事の受注をする立場の方にお聞きします(問6で3～5のいずれかに回答した方)。
それ以外の方は10ページの問47にお進みください。

■貴社の受注状況についてお聞きします。

問17 主に貴社が受注者となっていて行っている業務はなんですか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

1 コンサルティング	4 ソフトウェア・プロダクト開発	7 データ入力
2 工数請負型のソフトウェア開発	5 システム運用管理	8 業務運用
3 成果物請負型のソフトウェア開発	6 情報処理(受託計算など)	9 その他()

問18 問17で回答したうち、最も件数の多い受注業務はどれですか。□内に問17の選択肢番号を1つご記入ください。

最も多い受注業務→		(問17の選択肢番号をご記入ください)
-----------	----------------------	---------------------

問19 貴社が受注者として取引関係にある「発注元(取引先)」は何社ありますか。(1つに○)

1 1～2社	3 5～9社	5 15～19社
2 3～4社	4 10～14社	6 20社以上

問20 貴社に対して最も売上高が多い発注元は、貴社の売上高の何%を占めますか。(1つに○)

1 10%未満	3 20%～30%未満	5 40%～50%未満
2 10%～20%未満	4 30%～40%未満	6 50%以上

問21 取引関係にある発注元の社数は、この2～3年で増減していますか。(1つに○)

1 増えている	2 変わらない	3 減っている
---------	---------	---------

→問21-Aにもお答えください

問21-A 発注元の社数が減っている理由として思い当たる理由があれば全てに○をつけてください。

1 発注元の仕事が減っている	4 発注元の派遣活用
2 発注元が協力会社を絞り込んでいる	5 その他
3 ユーザ企業や元請が多重下請を禁止した影響	(具体的に:)

問22 発注元との取引形態において、以下の中で最も売上の多い形態はどれですか。(1つに○)

1 請負契約	3 派遣契約
2 準委任契約	4 わからない、把握できていない

問23 前問で回答した取引形態は2～3年前と比べて増減していますか。(それぞれ1つに○)

※これまで取引経験のない形態については空欄で構いません。

	増えている	変わらない	減っている
請負契約	1	2	3
準委任契約	1	2	3
派遣契約	1	2	3

問24 貴社が受注する案件のうち、いわゆる「丸投げ」案件と思われるものは、どの程度ありますか。(1つに○)

1 全くない	4 受注案件の20%～50%未満が該当する
2 受注案件の10%未満が該当する	5 受注案件の50%以上が該当する
3 受注案件の10%～20%未満が該当する	6 わからない

問25 発注元との取引のうち、下請法(2ページ参照)が適用される件数はどのくらいの割合ですか。(1つに○)

- | | |
|---------------|------------------|
| 1 ほぼ全てが適用される | 4 ほぼ全て適用されない |
| 2 半数以上が適用される | 5 わからない、把握できていない |
| 3 適用されるのは半数未満 | |

■発注元との取引開始時における状況についてお聞きます。

問26 貴社と発注元との取引条件(請負金額等)の決定は、どのようにされていますか。(該当するもの全てに○)

- | |
|-----------------------------------|
| 1 見積書に基づいて、両者で協議の上、決定している |
| 2 必ずしも見積書は提出していないが、両者で協議の上、決定している |
| 3 一方的に発注元の意向に従わされることが多い |
| 4 その他(具体的に:) |

問27 金額を決めるときの根拠としては、いわゆる人月単価方式が多いですか。(1つに○)

- | | |
|------------------------|---------------------|
| 1 ほぼ全ての案件において人月単価方式である | 3 人月単価方式は案件の半数未満である |
| 2 半数以上の案件において人月単価方式である | 4 人月単価方式はほとんど採用しない |

問28 人月単価方式で契約した案件のうち、業務完了後に改めて見積もりなどを行い精算する条件で契約を交わす割合はどの程度ですか。(1つに○)

- | | |
|----------------|------------------|
| 1 ほぼ全てが該当する | 4 ほぼ全ての案件で該当しない |
| 2 半数以上の案件が該当する | 5 わからない、把握できていない |
| 3 該当するのは半数未満 | |

問29 契約時に、相場や以前の水準と比べてかなり低い金額で契約を交したことがありますか。(1つに○)

- | | |
|--------|----------|
| 1 よくある | 3 ほとんどない |
| 2 時々ある | 4 全くない |

問30 契約時に、出張費用の負担は、どのように定めていることが多いですか。(主なもの1つに○)

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1 発注元が負担することが多い | 3 特に定めていない(その都度、協議する) |
| 2 自社で負担することが多い | |

問31 全ての取引案件のうち、発注書を受け取る割合はどのくらいですか。(1つに○)

- | | |
|-----------------------|--------------------|
| 1 ほぼ全ての案件で発注書を受け取っている | 4 発注書はほとんど受け取っていない |
| 2 半数以上の案件で発注書を受け取っている | 5 わからない |
| 3 発注書を受け取るのは全案件の半数未満 | |

問32 発注元が書面による発注を行わないケースがある理由はなんだとお考えですか。(いくつでも○)

- | | |
|----------------------|---------------|
| 1 これまでの慣習だから | 5 口頭などで十分だから |
| 2 特にトラブルがなかったから | 6 その他(具体的に:) |
| 3 発注時点では仕様が固まっていないので | 7 特に理由はない |
| 4 こちらから要求しないので | |

問33 発注元が、発注時点で、発注内容の全てを記載することが不可能な場合、どのような対応を取ることが多いですか。(1つに○)

1 発注時点では作成せず、全てが確定した時点で発注書面を作成する

2 確定した部分は記載し、未確定の部分は記載できない理由及び内容を記載した上で作成する

3 確定した部分は記載し、未確定の部分は特にそのままで作成する

4 その場合、発注書は作成されないまま業務が完了する

5 その他(具体的に:)

問34 当初の発注書面で記載されていない事項について、その内容が確定した後に当該事項を記載した書面(補充書面)を取得できていますか。(1つに○)

1 ほとんど取得できている

2 発注元によって取得できたりできなかったりしている

3 ほとんど取得できていない

問35 発注時点で、以下の項目は発注書面にどの程度、記載されていますか。それぞれ1つ○をつけてください。

	ほとんど記載されている	まあまあ記載されている	あまり記載されていない	ほとんど記載されていない
親事業者及び下請事業者の名称	1	2	3	4
情報成果物作成委託をした日(発注日)	1	2	3	4
下請事業者の納品物の内容	1	2	3	4
下請事業者の納品予定日	1	2	3	4
下請事業者の納品物の納品場所	1	2	3	4
下請代金の額	1	2	3	4
下請代金の支払期日	1	2	3	4
支払方法(手形の場合は金額及び満期)	1	2	3	4
下請事業者の納付物の検査を完了する日	1	2	3	4

問36 下請代金の支払期日はどのように設定されることが多いですか。(主なもの1つに○)

1 納品日(受領日)の1カ月後

2 納品日(受領日)の2カ月後

3 月末締め翌月末払いなど決まった締め日と支払日を設定

4 その他(具体的に:)

問37 受注時点で、貴社に発注元が提示した契約の条件や要件定義などの仕様は、業務を進める上でわかりやすいものが多いですか。(1つに○)

1 どちらかと言えばわかりやすいものが多い

2 どちらかと言えばわかりにくいものが多い

※前問で回答した、わかりやすかった事例、わかりにくかった事例を具体的にご記入ください。

■取引開始後の業務の状況についてお聞きます。

問38 実際に業務を開始してから、当初の発注内容が変更されることはどの程度、ありますか。(1つに○)

- | | |
|--------|----------|
| 1 よくある | 3 ほとんどない |
| 2 時々ある | 4 全くない |

問39 発注内容が変更された場合、発注元から変更内容を書面で交付してもらっていますか。(1つに○)

- | |
|------------------------------|
| 1 ほとんどの変更事項に対して書面を交付してもらっている |
| 2 一部、変更書面を交付しないこともある |
| 3 ほとんどの場合、変更書面は交付していない |

※変更書面を交付されなかった場合において、的確に業務を遂行するために、何か工夫をしていますか。
些細なことでも構いませんので、何かあれば具体的にご記入ください。

問40 発注内容の変更により、コスト負担が増えたとき、貴社では最終の請求時にそれを反映していますか。
(主な場合1つに○)

- | |
|--|
| 1 ほぼ全ての場合において反映している |
| 2 どちらかといえば反映することが多い |
| 3 どちらかといえば反映しないことが多い → 問40-Aにもお答えください |
| 4 ほぼ全ての場合において反映していない(自社で負担) → 問40-Aにもお答えください |

問40-A 問40で「3」が「4」に回答した方に伺います。反映していない理由は何ですか。(主なもの1つに○)

- | |
|----------------------------|
| 1 自社の判断で発注時の金額の中で吸収してしまうので |
| 2 発注元にお願いしても認めてもらえないので |
| 3 その他 (具体的に:) |

問41 発注内容の変更があった場合、発注元は、その理由や意図を貴社に伝えていますか。(1つに○)

- | |
|-----------------------|
| 1 ほとんどの場合、伝えてくる |
| 2 どちらかといえば伝えてくるが多い |
| 3 どちらかといえば伝えてこないことが多い |
| 4 ほとんどの場合、伝えてこない |

■業務完了後の状況についてお聞きします。

問42 この2～3年の間に、貴社が受注者である場合の取引で、次のような行為を受けたことがありますか。(いくつでも○)

- 1 自社に責任がないのに、納入拒否や一方的な契約解除をされたことがある
- 2 自社に責任がないのに、成果物などを返品されたことがある
- 3 自社に責任がないのに、受注の際に決めた代金から値引きされたことがある
- 4 成果物を納めた後、代金が60日以内に支払われないことがある →問42-Aにもお答えください
- 5 代金支払いの手形のサイトが長期であったため、手形が割り切れなかったことがある
- 6 協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められたことがある
- 7 自社に責任がないのに、発注者から無償でやり直しを求められたことがある
- 8 発注元が指定する物・役務を強制的に購入・利用させられたことがある
- 9 その他(具体的に:)

問42-A 前問で「4」をお選びの方にお伺いします。最終的な成果物を納めた後、代金が60日以内に支払われない理由は何ですか。(いくつでも○)

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 1 自社の請求書提出の遅れによりもの | 3 発注元の支払方法がそもそも60日を越えているため |
| 2 発注元の検収(検品)の遅れによるもの | 4 その他(具体的に:) |

問43 貴社は、これまで支払期日を過ぎた代金に対して遅延利息を受け取ったことがありますか。(1つに○)

- 1 受け取ったことがある
- 2 要求したことはあるが受け取ったことはない
- 3 要求したことも受け取ったこともない
- 4 支払期日を過ぎて代金を受け取ったことはない(常に期日内に受け取っている)

問44 上記以外で、この2～3年の間に、発注元からの取引上の無理な要請を受け入れたことがありますか。(1つに○)

- | | | |
|---------|----------|--------------|
| 1 何度もある | 2 1、2度ある | 3 受け入れたことはない |
|---------|----------|--------------|

問45 これまでに回答したような、貴社の取引先からの無理な要請の内容について、具体的にお聞かせください。できたら、その際の貴社の対応までご記入ください。

問46 これまで回答したような、取引上の無理な要請を受け入れた背景として該当するものは何ですか。(いくつでも○)

- 1 発注元から資本、技術、資金、設備、人員等の支援を受けている
- 2 無理な要請を断ると今後の取引に支障をきたすことが想定されたから
- 3 発注元との取引金額が大きい
- 4 発注元のニーズに対応するための設備投資を行っているなど、他社との取引に切り替えられないから
- 5 発注元は代金回収の確実性がある
- 6 発注元と取引をすることで自社の信用向上に役立つと判断したため
- 7 無理な要請に応えることで安定的な発注量が期待できると判断したので
- 8 その他(具体的に:)

◇以下は、下請事業者に仕事を発注する立場の方にお聞きます(問6で1か2に回答した方)。
該当しない方は次ページの問53にお進みください。

■貴社の発注状況についてお聞きます。

問47 主に貴社が発注者となって情報サービス事業者に発注する業務はなんですか。(いくつでも○)

- | | |
|-------------------|----------------|
| 1 コンサルティング | 6 情報処理(受託計算など) |
| 2 工数請負型のソフトウェア開発 | 7 データ入力 |
| 3 成果物請負型のソフトウェア開発 | 8 業務運用 |
| 4 ソフトウェア・プロダクト開発 | 9 その他 |
| 5 システム運用管理 | (具体的に:) |

問48 現在、業務の発注先は全部で何社ぐらいになりますか。個人事業主も1社と数えてお答えください。(1つに○)

- | | |
|-------------|-------------|
| 1 9社以下 | 6 150社～199社 |
| 2 10～29社 | 7 200社～299社 |
| 3 30社～49社 | 8 300社～499社 |
| 4 50社～99社 | 9 500社以上 |
| 5 100社～149社 | 10 わからない |

問49 前問で回答した発注先社数は2～3年前と比べて、増減していますか。(1つに○)

- | |
|--------------------------|
| 1 増えている |
| 2 変わらない |
| 3 減っている → 問49-Aにもお答えください |

問49-A 発注先社数が減っている理由は何ですか。(いくつでも○)

- | |
|-----------------------------------|
| 1 業務が減ってきているので |
| 2 発注先の集約を進めているので |
| 3 ユーザ企業を含む発注元から多重下請を禁止されることが増えたので |
| 4 個人事業主への依頼を減らしたので |
| 5 その他(具体的に:) |

問50 発注先との取引形態において、以下の中で最も売上の多い形態はどれですか。(1つに○)

- | | |
|---------|------------------|
| 1 請負契約 | 3 派遣契約 |
| 2 準委任契約 | 4 わからない、把握できていない |

問51 前問で回答した取引形態は2～3年前と比べて増減していますか。(それぞれ1つに○)

※これまで取引経験のない形態については空欄で構いません。

	増えている	変わらない	減っている
請負契約	1	2	3
準委任契約	1	2	3
派遣契約	1	2	3

問52 発注先との取引のうち、下請法が適用される件数はどのくらいの割合ですか。(1つに○)

- | | |
|---------------|------------------|
| 1 ほぼ全てが適用される | 4 ほぼ全て適用されない |
| 2 半数以上が適用される | 5 わからない、把握できていない |
| 3 適用されるのは半数未満 | |

■全員の方に下請法についてお聞きします。

※下請法の概要は、この調査票の2ページ目にありますので、そちらもご参考にお答えください。

問53 2004年4月1日以降、情報サービスに係る委託取引が下請法(下請代金支払遅延等防止法)の対象となりましたが、法律の内容は知っていましたか。(1つに○)

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1 内容をほとんど知っていた | 3 内容をほとんど知らなかった |
| 2 内容をまあまあ知っていた | 4 法律の存在すら知らなかった |

問54 2004年4月1日以降、発注元や下請との関係は改善されたと思いますか。(1つに○)

- | | |
|------------|-------------------|
| 1 多くが改善された | 4 下請法が適用される取引はない |
| 2 一部改善された | 5 そもそも問題がない、わからない |
| 3 改善されていない | |

◇問55と問56は、親事業者から仕事の受注をする立場の方にお聞きします。

問55 下請法適用後、具体的に、どのような点が改善されましたか。(いくつでも○)

- | |
|----------------------------------|
| 1 代金の支払期限の遵守 |
| 2 手形のサイトが長期ではなくなった |
| 3 発注の際に決めた代金を支払われるようになった |
| 4 社内単価を認めてもらえるようになった |
| 5 無償でのやり直しをしなくてよかった |
| 6 納入拒否や一方的な契約解除をされなくなった |
| 7 契約外となる、無償の手伝いをしなくてよかった |
| 8 取引先の商品やサービスの購入をしなくてよかった |
| 9 協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められなくなった |
| 10 その他 (具体的に: _____) |

問56 下請法適用後も、依然として解決していないことがあればお選びください。(いくつでも○)

- | |
|------------------------------|
| 1 代金の支払期限が守られないことがある |
| 2 手形のサイトが長期の場合がある |
| 3 発注の際に決めた代金が支払われない |
| 4 社内単価が認められない |
| 5 無償のやり直しを要求される |
| 6 納入拒否や一方的な契約解除される |
| 7 契約外となる、無償の手伝いを要求される |
| 8 取引先の商品やサービスの購入を要求される |
| 9 協力金、協賛金、賛助金などを支出するように求められる |
| 10 その他 (具体的に: _____) |

※下請法適用後も改善されていない点について、具体的な事例も交えて自由に記述ください。

◇問57は、下請事業者に仕事を発注する立場の方にお聞きします。

問57 下請法適用後、下請法遵守のために、どのようなことに取り組んでいますか。(いくつでも○)

1 社内遵守マニュアルの作成 2 情報サービス業界における下請法遵守のためのガイドライン活用 3 契約書や発注書の標準化、統一化 4 社内セミナーの実施 5 コンプライアンスを管理する部門の創設や強化 6 その他(具体的に:)
--

◇再び、全ての方にお聞きします。

※下請法に関して、疑問や不明な点がありましたら、ご自由にお書きください。複数ある場合、いくつ記入していただいても構いません。

--

■経済産業省が2007年6月に策定した「情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン(以下、下請ガイドライン)」についてお聞きします。

※「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」は、下請取引に関するベストプラクティス事例(理想的な良い取引関係)や下請法等で問題となりうる行為等、業種別に分かりやすく提示したものです。

下請ガイドラインは以下のURLから取得可能です。

http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/softseibi/070620soft_guide.pdf

問58 あなたは、下請ガイドラインをご存じですか。(1つに○)

- 1 知っている
- 2 知らない → 問64にお進みください

◇以下は、下請ガイドラインをご存じの方にお聞きします。

問59 貴社では下請ガイドラインをどのように活用していますか。(いくつでも○)

- 1 下請法の内容理解
- 2 自社の取引がルールに則っているかを確認する
- 3 判断に迷う取引事例があったときの参考とする
- 4 取引先との商談や取引関係の見直し、再構築を実施
- 5 下請ガイドラインを参考に、自社内の調達関係の規則やマニュアルを整備、改善
- 6 その他(具体的に:)
- 7 下請ガイドラインは活用していない → 問59-Aにもお答えください

問59-A 問59で「下請ガイドラインは活用していない」と回答した方にお聞きします。貴社内でガイドラインを活用しない理由は何ですか。(いくつでも○)

- 1 あまり自社に活用できる事例が少ないので
- 2 内容が難しいので
- 3 取引先企業・業界にガイドラインが周知されていないから
- 4 ガイドラインに基づいて改善交渉すれば、取引条件や取引関係を悪化させる懸念があるから
- 5 調達決定にあたって、価格以外の技術評価などをすることができないから
- 6 従来の取引方法、取引内容で、何ら問題が生じてないから
- 7 その他(具体的に:)

問60 下請ガイドラインを活用した結果、どのような取引改善効果がありましたか。(いくつでも○)

- 1 下請法の適用を受ける取引が明確になった
- 2 発注書面を取り交わすようになった
- 3 契約を取り交わす際に必要な情報が取得しやすくなった
- 4 発注書面に記載された事項が遵守されるようになった
- 5 発注書面から変更が生じた場合も書面で取り交わすようになった
- 6 発注内容の変更に対して、法律に基づいた対応を要求できるようになった
- 7 納期や代金支払日の設定をきちんとできるようになった
- 8 その他(具体的に:)

問61 下請ガイドラインを活用しても、改善効果が得られなかったときの状況や背景をお聞かせください。(いくつでも○)

- 1 取引先が一方的で、交渉(話し合い等)に全く応じない
- 2 取引先の経営状況が厳しいかった
- 3 ガイドラインの解釈に相違が見られた → **問61-Aにもお答えください**
- 4 ガイドラインでは判断がつかない取引事例だった → **問61-Bにもお答えください**
- 5 取引先の立場が強いので、改善要望を出せない
- 6 他の同業者が下請法に違反する取引を続けており、それに合わせる必要があった
- 7 その他(具体的に: _____)

問61-A 問61でガイドラインの解釈に相違が見られたと回答した方にお聞きします。具体的にどのような点に解釈の違いが見られたかお聞かせください。

問61-B 問61でガイドラインでは判断がつかない取引事例だったと回答した方にお聞きします。具体的にどのような点が判断がつかなかったかお聞かせください。

問62 下請ガイドラインによって取引は改善されたましたか。(1つに○)

- | | |
|------------|--------------|
| 1 大幅に改善された | 3 変わらない |
| 2 改善された | 4 むしろ悪くなっている |

問63 ガイドラインでフォローしきれなかったと考えられる問題点や問題事例はありますか。(いくつでも○)

- 1 下請法の適用を受ける取引の範囲について(規模、契約形態、取引内容、取引主体)
- 2 発注書面に関することについて
- 3 買ったときや代金減額など代金に関することについて
- 4 受領拒否や返品禁止など納品物のやり取りに関することについて
- 5 給付内容の変更ややり直しに関することについて
- 6 その他(具体的に: _____)

※問63で回答したことについて具体的な事例をお聞かせください。

問64 下請ガイドラインにおいて、望ましい取引(ベストプラクティス)の事例を記載していますが、これ以外に貴社で下請取引適正化の推進のためにやっているベストプラクティスの事例があれば下欄にご記入ください。

■最後になりますが、業務上の貴社の課題などについてお聞きます。

問65 以下のうち、貴社が今後の進む方向としては、どのように考えていますか。(1つに○)

- 1 下請け中心の受託開発業務
- 2 元請け中心の受託開発業務
- 3 新規事業開拓

問66 今後の自社の見通し、並びに情報サービス・ソフトウェア産業の見通しについてはいかがですか。(それぞれ1つに○)

	見通しは良い	どちらかと言えば良い	現状維持	どちらかと言えば良くない	見通しは良くない
自社	1	2	3	4	5
産業全体	1	2	3	4	5

問67 貴社が今後、業務を進める上で、以下の点についてはどのようにお考えですか。(それぞれ1つに○)

	気になる	やや気になる	あまり気にならない	気にならない
国内のIT投資の低下	1	2	3	4
多重下請けによる売上の低下	1	2	3	4
下請け事業者の選別	1	2	3	4
優秀な労働力の確保	1	2	3	4
オフショアリング	1	2	3	4
技術革新への対応	1	2	3	4
社員教育	1	2	3	4
セキュリティへの対応	1	2	3	4
下請けの立場が続くこと	1	2	3	4
長時間労働など労働環境の悪化	1	2	3	4
労働法制の問題	1	2	3	4
営業力が弱いこと	1	2	3	4

問68 産業全体の課題として、お感じになることがあれば、該当するものにいくつでも○をつけてください。

1 請負関係の冗長的な多重階層構造
2 丸投げや(架空)循環取引
3 客先常駐の常識化と指示系統の複雑化
4 人月単価によるシステム開発費のブラックボックス化
5 人材派遣会社のIT企業化が引き起こす多重派遣や偽装請負
6 受託開発(カスタムメイド)による汎用性と生産性の低下
7 長時間労働
8 人材のIT業界離れ
9 ユーザー企業の情報システム予算の緊縮化
10 ユーザー企業や親事業者からのコストや納期に関する無理な要求
11 人月での見積もりとコスト積み上げ方式の価格設定
12 得意な技術分野・コアコンピタンスの欠如
13 その他(具体的に: _____)

問69 最後になりますが、先ほど挙げたような、産業全体や自社の問題点、また、課題を克服するために必要と感じていることがあれば、何でも構いませんので、自由にお書きください。

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

ご回答いただいた方のお名前などをご記入ください。ご記入内容について後日、不明な点やさらに詳しい内容を確認させていただくことがございます。

貴社名			
部署名			
氏名		役職	
住所			
電話番号		e-mail	