

パートナーシップ構築宣言

取組状況アンケート 結果概要

2026年7月
中小企業庁

目次

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)	P. 4
1-1. 受注側企業からの回答状況	P. 5
1-2. パートナースhip構築宣言に対する認知状況	P. 9
1-3. 取引適正化に係る取組の状況	P. 11
1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況	P. 28
1-5. サプライチェーンのグリーン化(脱・低炭素化)支援の状況	P. 35

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)	P.39
2-1. 宣言企業からの回答状況	P.40
2-2. パートナースhip構築宣言の周知状況	P.46
2-3. 取引適正化に係る取組の状況	P.56
2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況	P.82
2-5. サプライチェーンでのグリーン化(脱・低炭素化)に向けた取組の状況	P.91
2-6. パートナースhip構築宣言によるメリット	P.94

宣言の取組状況調査の概要

- 宣言企業の取組状況を把握し実効性の向上につなげるため、毎年、宣言企業への調査(2021年度～)及び受注側企業への調査(2022年度～)を実施。

宣言企業調査 (宣言企業の自己評価)

- 調査対象：2025年8月28日時点で宣言を行っているパートナーシップ構築宣言企業
- 調査票の配布企業数：77,416社 (うち、資本金3億円超の大企業は3,098社)
- 調査期間：2025年8月28日(木)～2025年10月7日(火)
- 回答した宣言企業数：**38,441社** (昨年は25,812社) うち、大企業は2,376社 (昨年は1,820社)
- 回答率：約50%(大企業は約77%)

受注側企業調査 (受注側企業による宣言企業の評価) ※受注側企業は発注側企業を最大3社まで選択して回答

- 調査対象：2025年8月28日時点の資本金3億円超のパートナーシップ構築宣言企業と取引実績をもつ受注側企業
- 調査票の配布企業数：300,000社
- 調査期間：2025年9月24日(水)～2025年11月7日(金)
- 回答した受注側企業数：15,741社 (委託のみ)
- 受注側企業5社以上から回答の集まった宣言企業数：**840社** (昨年は677社)
- 有効回答率：約5.4%

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業) に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-1. 受注側企業からの回答状況

1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

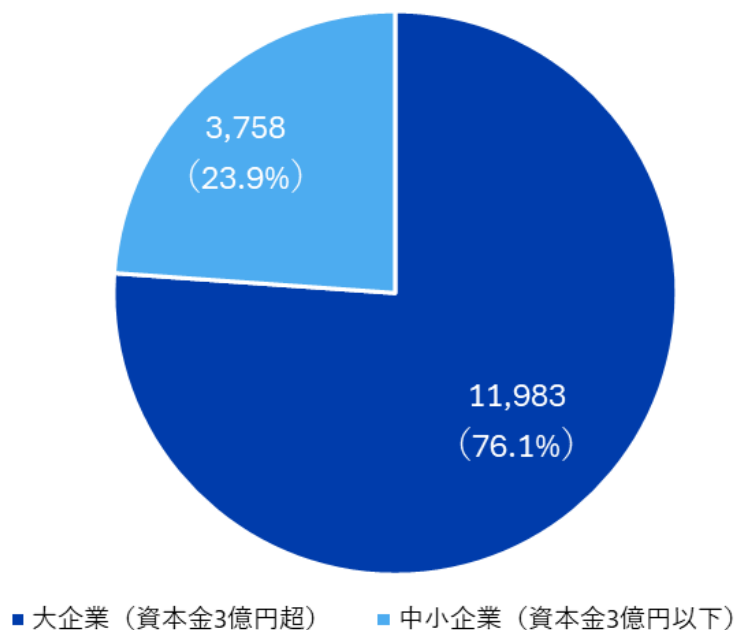
1-1. 受注側企業からの回答状況

- 令和7年度の受注側企業調査の回答は、15,741件（委託のみ）である。
- 回答を発注側企業（宣言企業）の規模別にみると、資本金 3 億円超の大企業に関する回答は11,983件、資本金 3 億円以下の中小企業に関する回答は3,758件であった。
- 発注側企業の業種別回答件数は、製造業、建設業の順に多い。

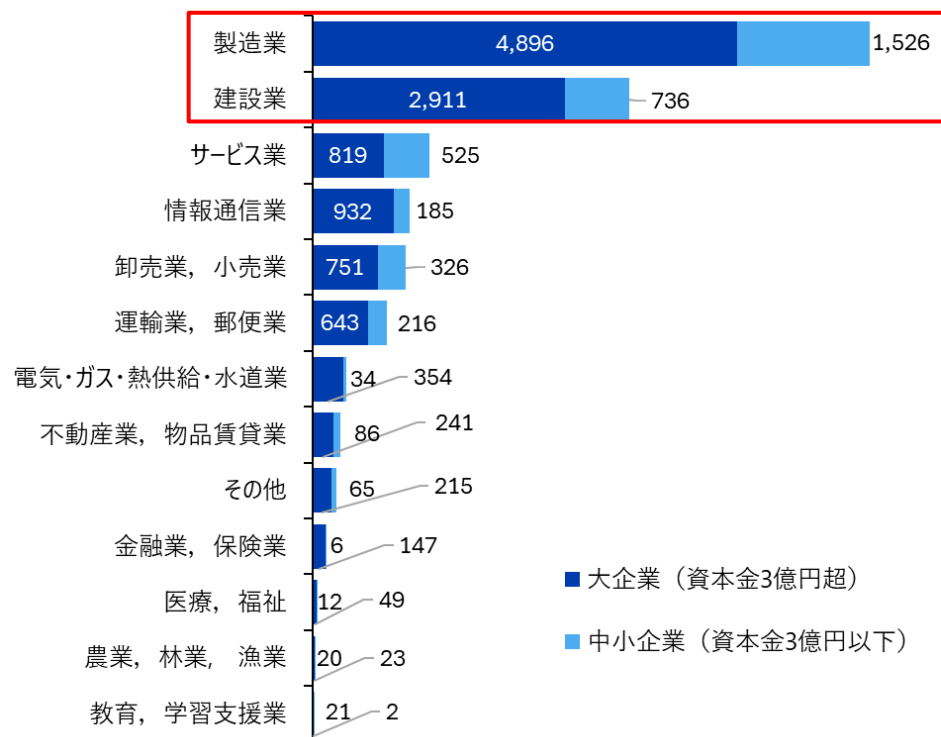
回答件数

15,741件

受注側企業からの回答があった発注側企業の企業規模別回答件数



受注側企業からの回答があった発注側企業の業種別回答件数



1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

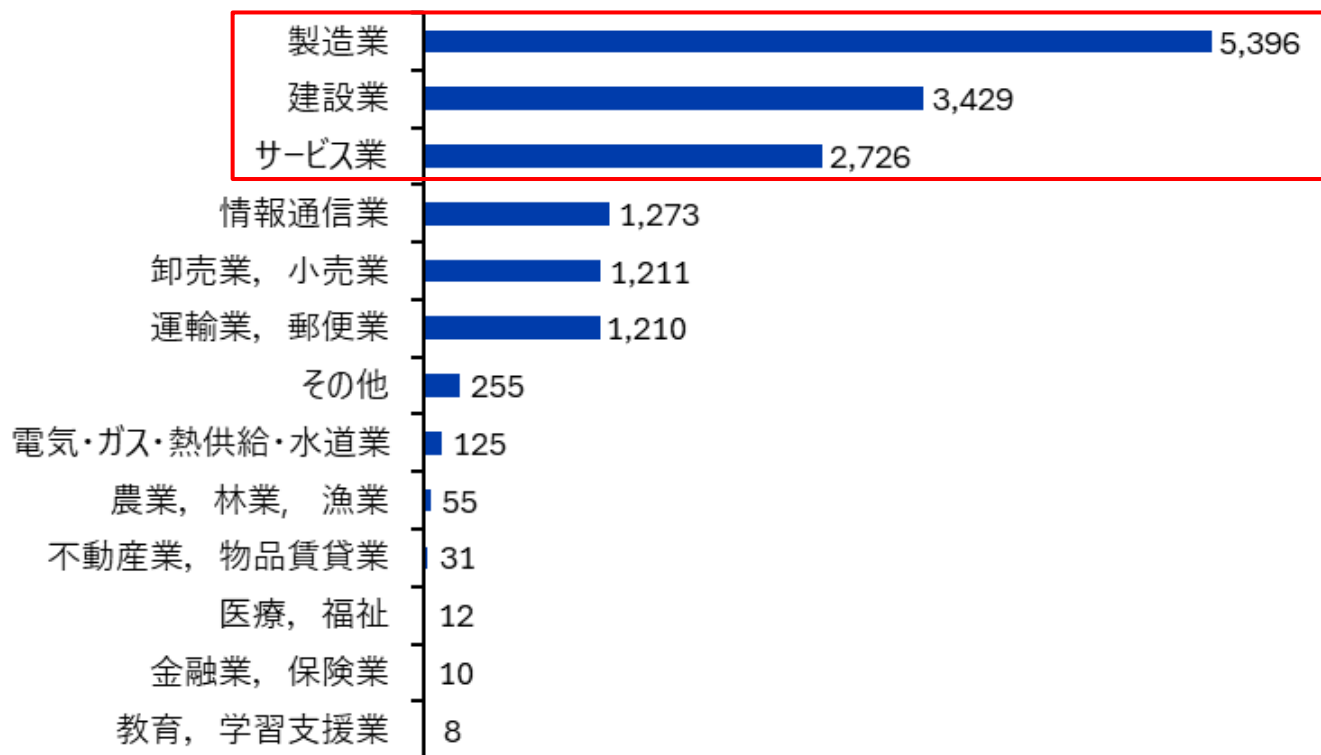
1-1. 受注側企業からの回答状況

- 回答した受注側企業の業種別回答数は、「製造業」、「建設業」、「サービス業」の順に多い。

令和7年度「サプライチェーン全体の共存共栄に関するアンケート調査」の回答状況

回答件数	15,741件
------	---------

回答した受注側企業の業種



1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-1. 受注側企業からの回答状況

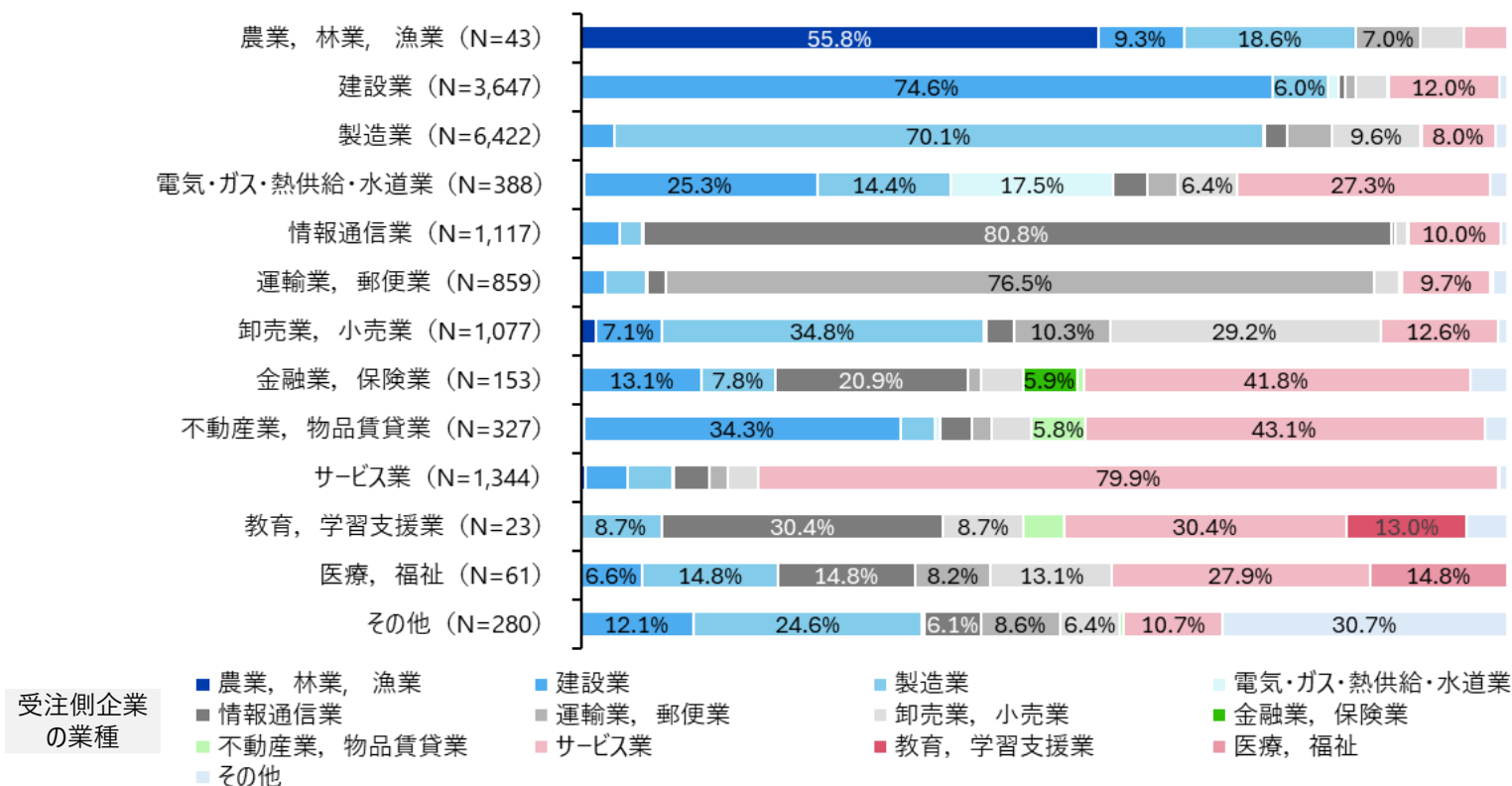
- 発注側企業の業種別に受注側企業の業種割合を確認したところ、同業種からの回答が多い。
- 発注側企業のどの業種においても、サービス業からの回答は一定程度存在する。

令和7年度「サプライチェーン全体の共存共栄に関するアンケート調査」の回答状況

回答件数

15,741件

発注側企業の業種別に見た回答企業の業種の割合（5.0%以上の項目のみ数値を表示）



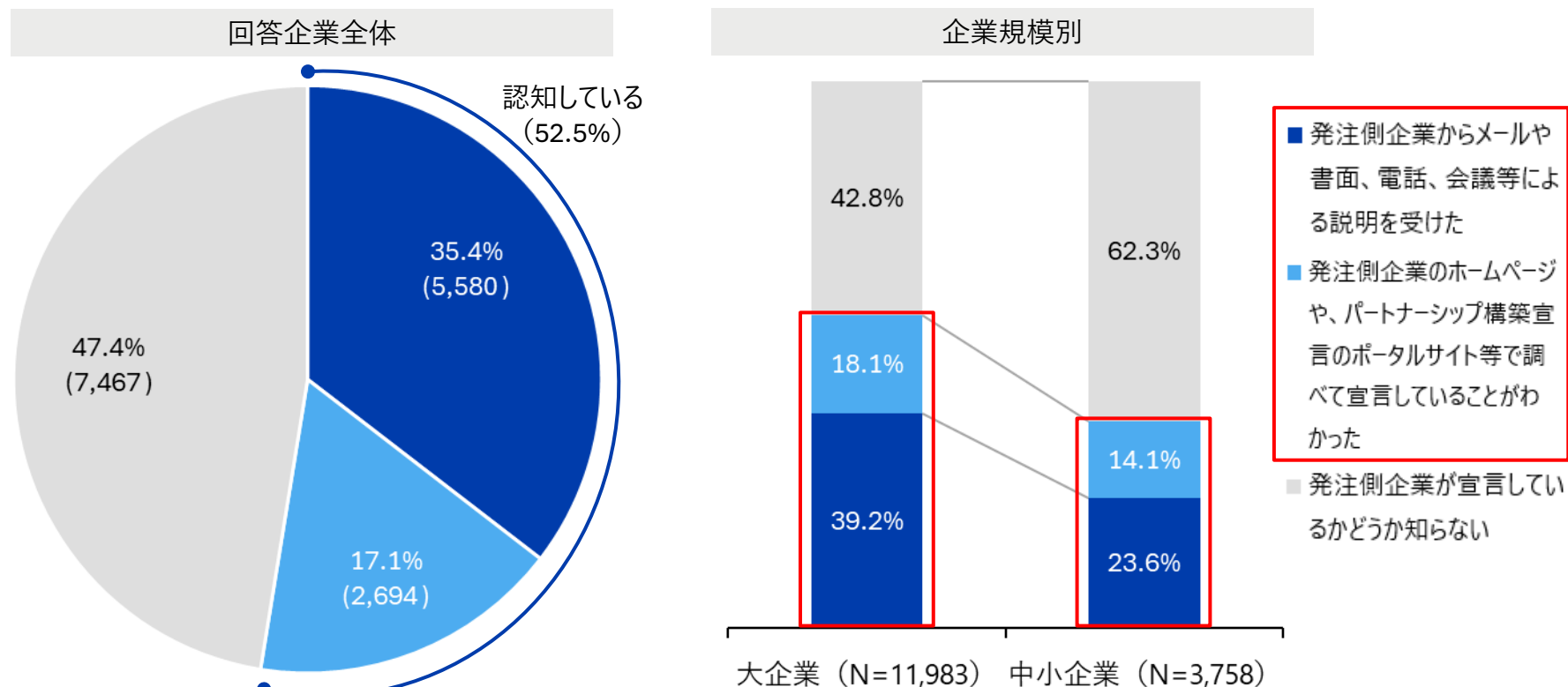
1-2. パートナースhip構築宣言に対する認知状況

1. パートナーシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-2. パートナーシップ構築宣言に対する認知状況

- 約 5 割の企業が発注側企業の宣言を認知していると回答しており、認知している企業の中では、「発注側企業からメールや書面、電話、会議等による説明を受けた」との回答が最も多い。
- 発注側企業の企業規模別にみると、中小企業よりも大企業の方が認知されている割合が大きい。

問1: 発注側企業がパートナーシップ構築宣言をしているかどうか知っていますか。発注側企業が宣言をしている場合、その周知をうけたことがありますか。 (N = 15,741)



1-3. 取引適正化に係る取組の状況

1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 直近6カ月では、約7割の企業が「価格交渉が行われた」と回答している。
- 「発注側に交渉を申し出たが、応じてもらえなかった」と回答した企業も若干数存在する。

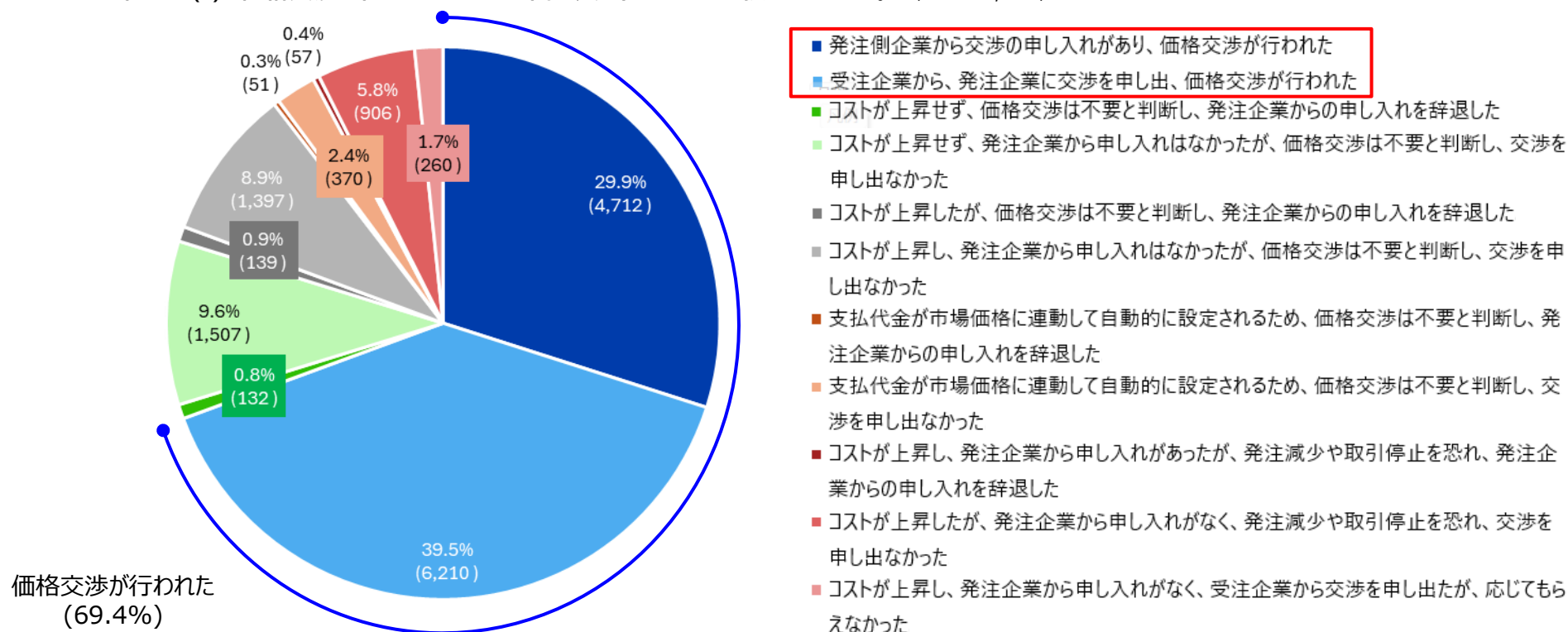
問2-2: 直近6か月において、発注側企業との間で価格交渉は行われましたか。

問2-3: 価格交渉を行うよう、申し入れましたか。

問2-5: 価格交渉が行われなかった場合に、発注側企業から、価格交渉の申し入れはありましたか。

問2-6 (1): 価格交渉が行われなかった理由を、以下から1つ選択してください。

問2-6 (2): 価格交渉が行われなかった理由を、以下から1つ選択してください。 (N = 15,741)



1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 発注側企業の企業規模別にみると、発注側が大企業の場合は、中小企業の場合と比べ、価格交渉が行われた割合が高い。

問2-2: 直近6か月において、発注側企業との間で価格交渉は行われましたか。

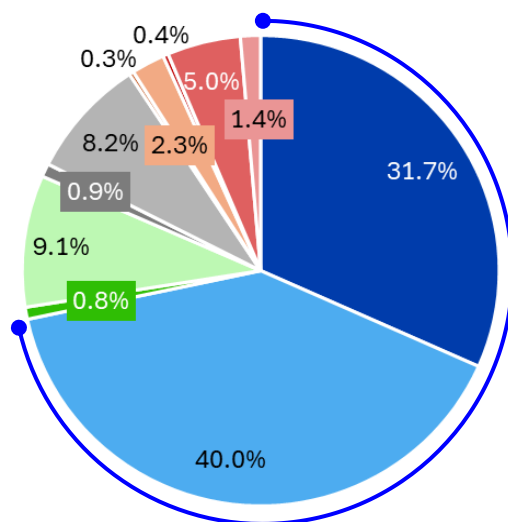
問2-3: 価格交渉を行うよう、申し入れましたか。

問2-5: 価格交渉が行われなかった場合に、発注側企業から、価格交渉の申し入れはありましたか。

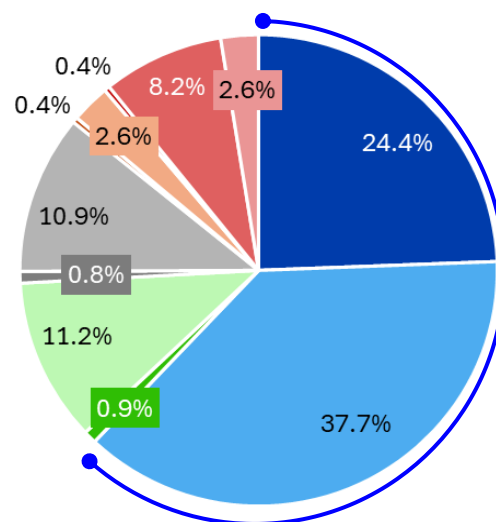
問2-6 (1): 価格交渉が行われなかった理由を、以下から1つ選択してください。

問2-6 (2): 価格交渉が行われなかった理由を、以下から1つ選択してください。(N = 15,741)

発注側企業が大企業 (N=11,983)



発注側企業が中小企業 (N=3,758)



- 発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた
- 受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた
- コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した
- コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった
- コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した
- コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった
- 支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した
- 支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった
- コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した
- コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった
- コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった

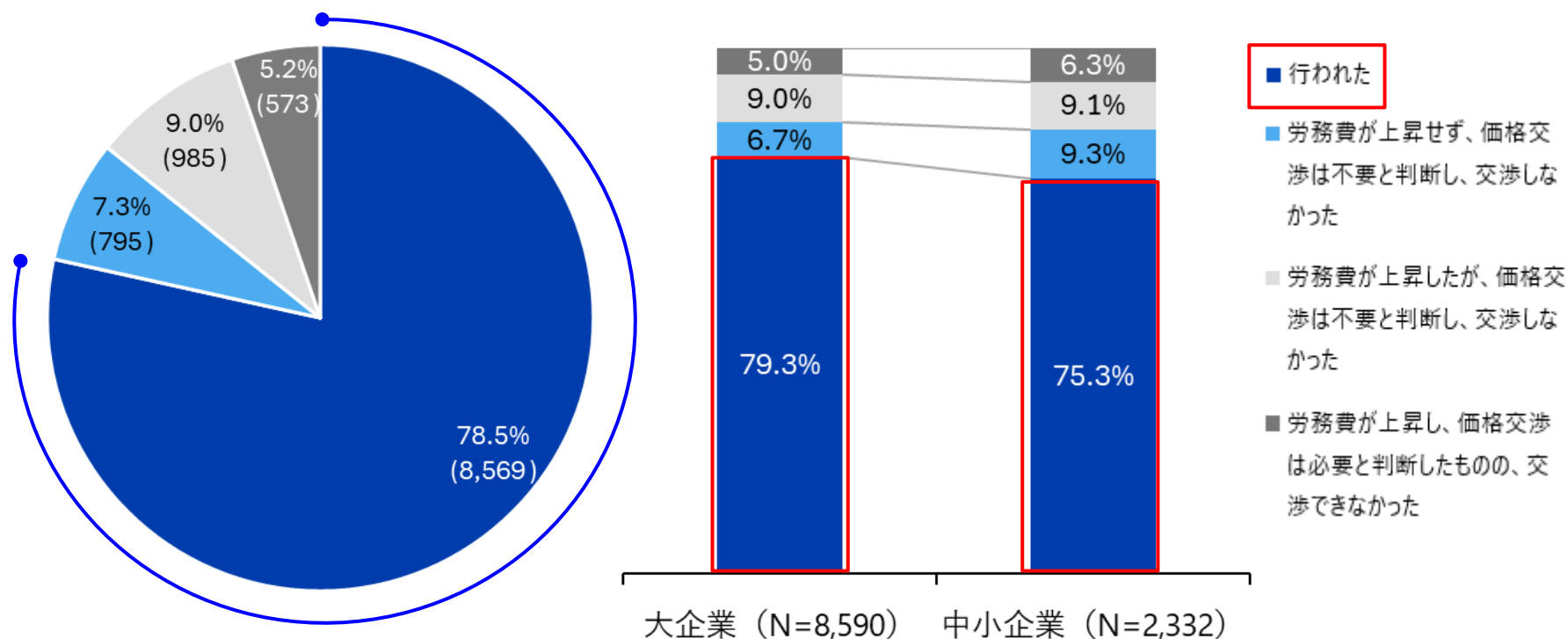
1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 価格交渉が行われたと回答した企業のうち、約 8 割の企業が労務費の転嫁の価格交渉も行われたと回答している。
- 発注側企業の企業規模別にみると、発注側企業が大企業の方が、労務費の転嫁の価格交渉も行われたと回答した割合がやや高い。

問2-4: 価格交渉の場では、労務費の転嫁の価格交渉も行われましたか。

(問2-2で「行われた」を選択した企業のみ、N = 10,922)



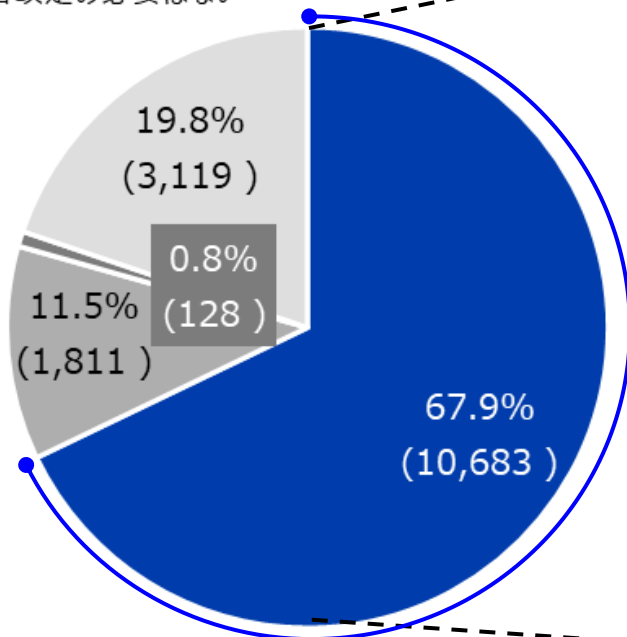
1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

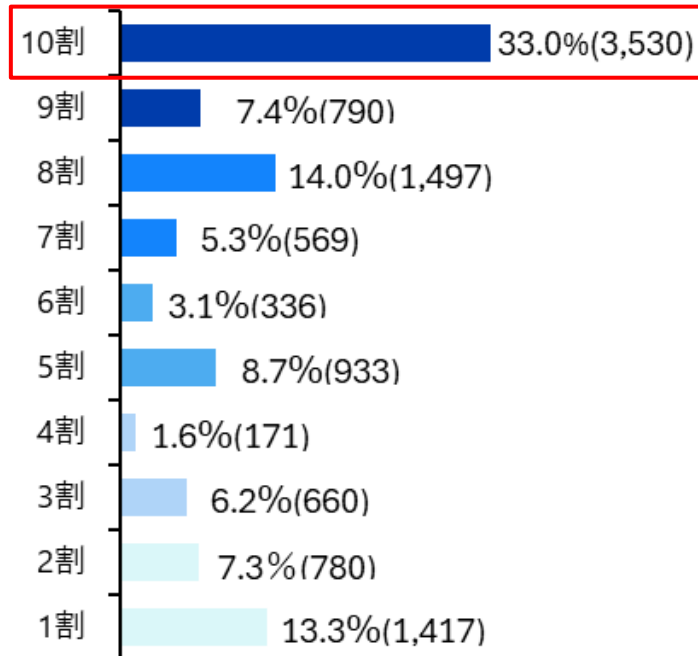
- コスト上昇分の価格への転嫁については、約 7 割の企業が転嫁できている。
- 価格を転嫁できている企業のうち、コスト上昇分をすべて価格に反映できている企業は約 3 割である。
- コスト上昇分を価格に全く転嫁できていない企業も約 1 割存在する。

問3-1: 直近 6 カ月における貴社と発注側企業との価格転嫁の状況について、コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えるか、それぞれ最も当てはまるものを以下から1つ選択してください。(N = 15,741)

- 価格を転嫁できている
- 価格を転嫁できていない
- 価格を減額されている
- 価格改定の必要はない



回答「価格を転嫁できている」の内訳

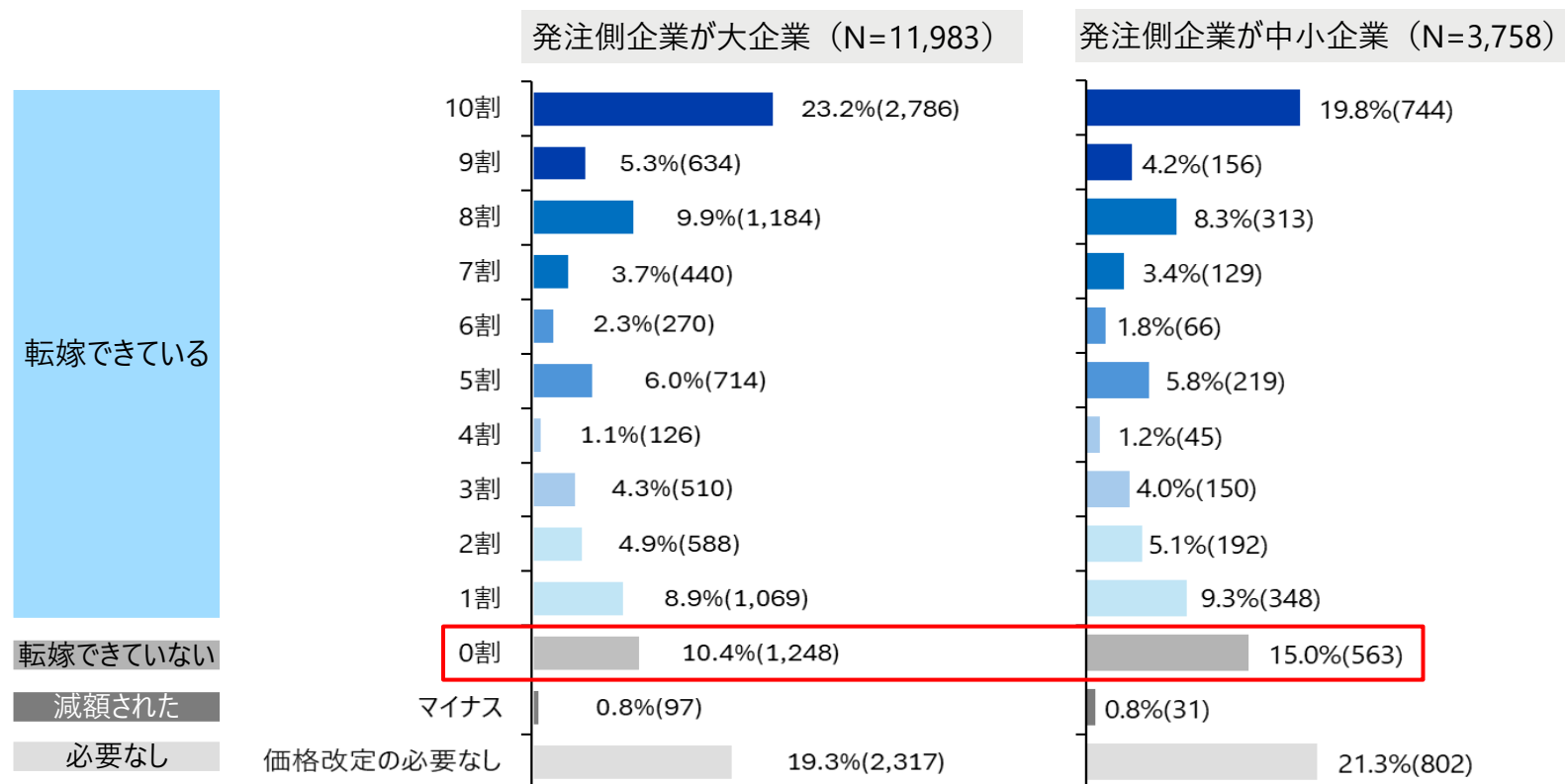


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 発注側企業の規模別に価格転嫁の状況を確認したが、全く転嫁できていない層は中小企業が多い。

問3-1: 直近6カ月における貴社と発注側企業との価格転嫁の状況について、コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えるか、それぞれ最も当てはまるものを以下から1つ選択してください。(N = 15,741)

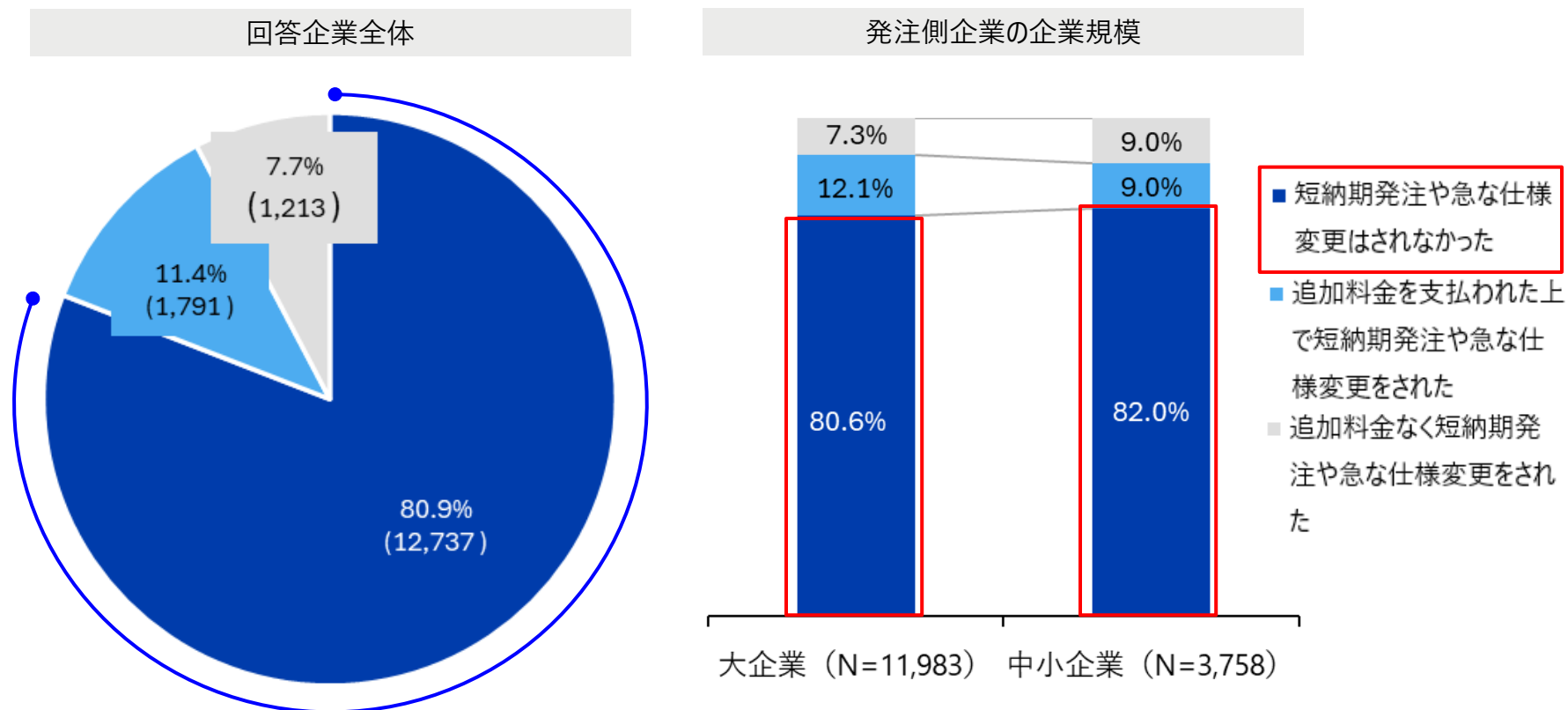


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「短納期発注や急な仕様変更はされなかった」と回答した企業が大多数である一方で、「追加料金なく短納期発注や急な仕様変更が行われた」と回答した企業も一定数存在する。
- 発注側企業の規模をみると、発注側企業が大企業の場合の方が、「追加料金を支払われた上で短納期発注や急な仕様変更をされた」割合がやや大きい。

問2: この1年間で、回答対象の発注側企業から短納期発注や急な仕様変更をされましたか。(例：急な人員派遣要請、急な棚卸指示等の契約業務 等) (N = 15,741)



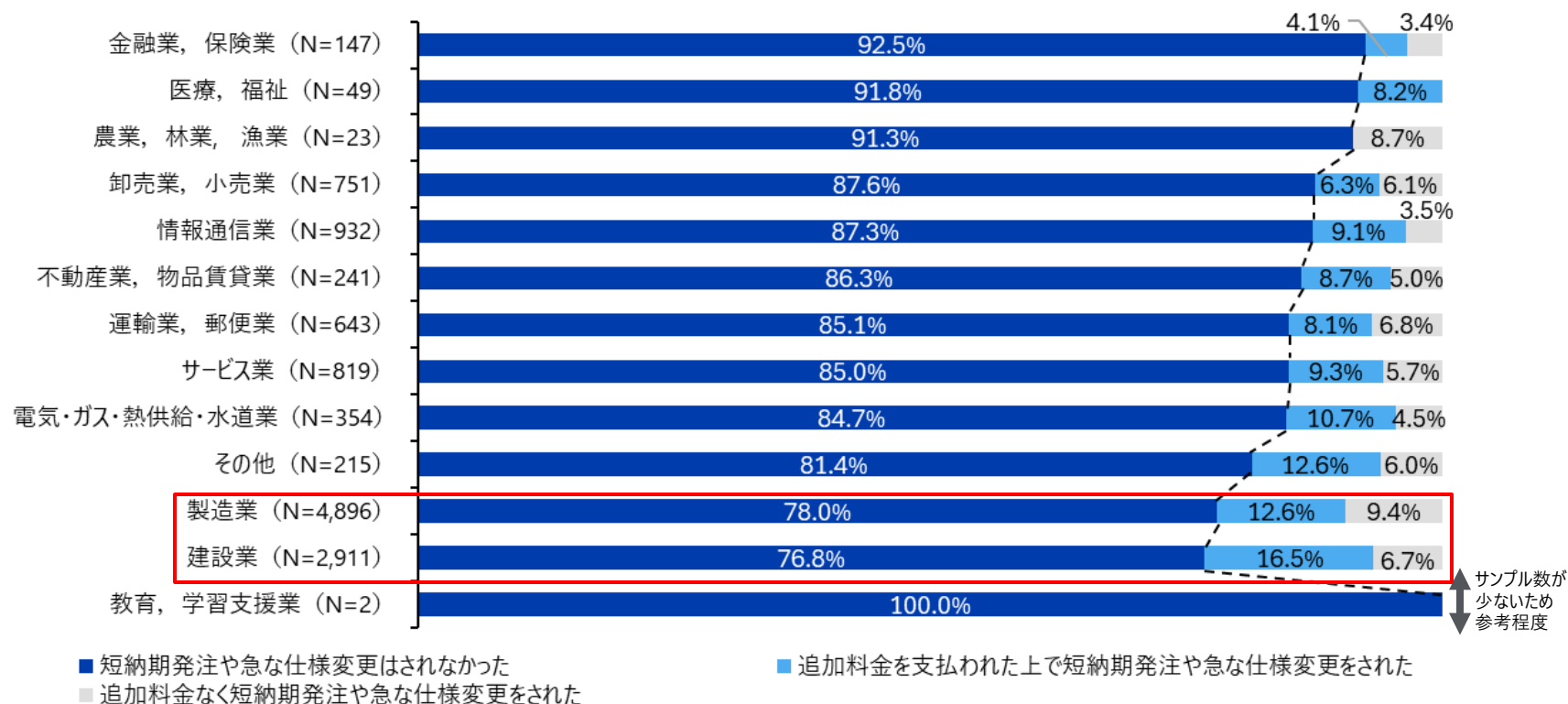
1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 発注側企業が大企業である場合の業種別では、全ての業界において「短納期発注や急な仕様変更はされなかった」との回答割合が多かった。
- 他業種と比較すると、「建設業」や「製造業」において短納期発注や急な仕様変更が行われたと回答された割合が高くなっている。

問2: この1年間で、回答対象の発注側企業から短納期発注や急な仕様変更をされましたか。(例：急な人員派遣要請、急な棚卸指示等の契約業務 等) (N = 11,983)

大企業のみ



1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

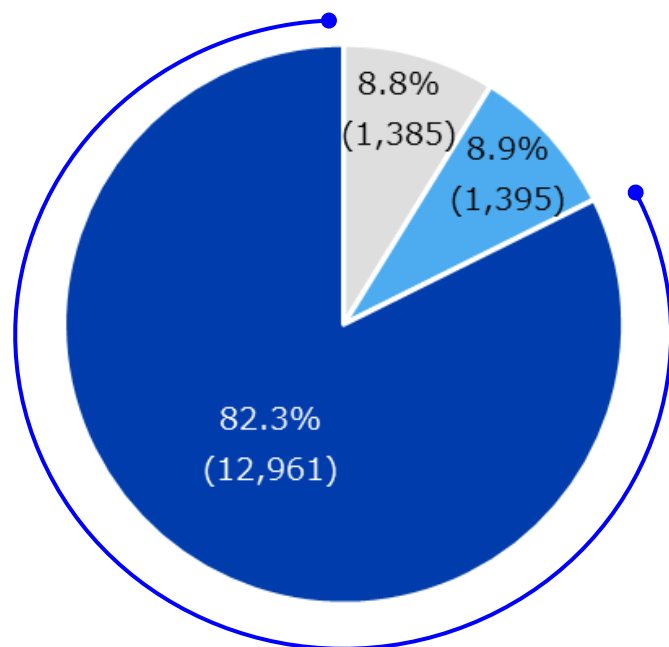
- 約 8 割の受注側企業が手形等ではなく現金で支払いを受けている。
- 約 2 割の受注側企業が手形等での支払いを受けており、発注側企業が中小企業の方が、割引料等を受注側企業が負担している割合がやや高い。

問4-1: 発注側企業からの代金の支払手段について、当てはまるものを以下から選択してください（複数回答可）。

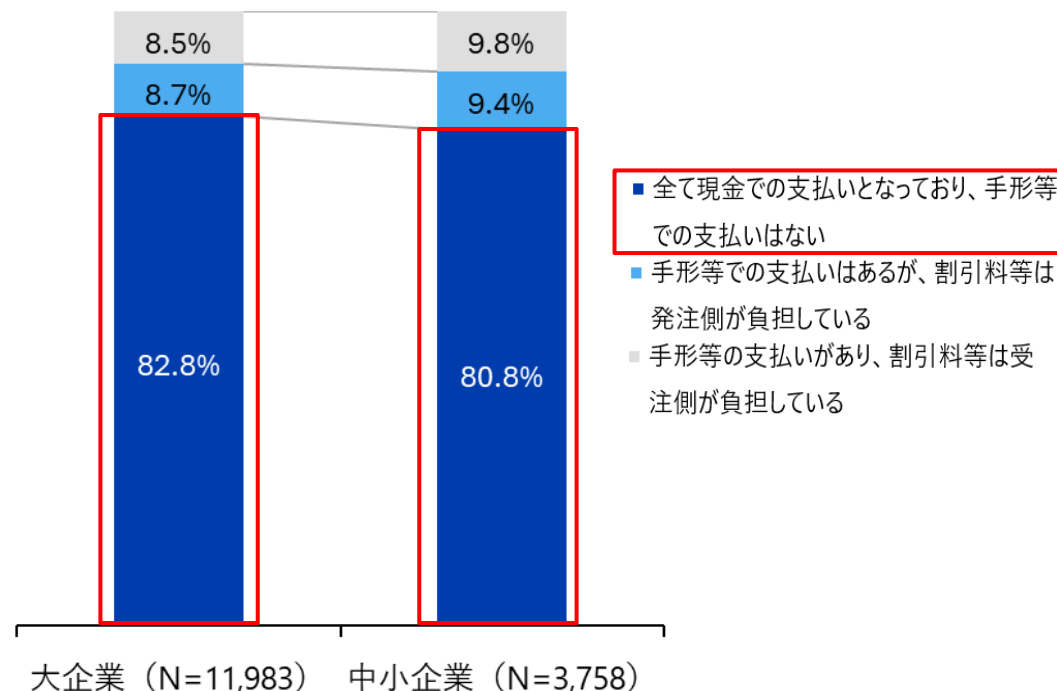
問4-4: 手形等が利用される場合に、受注者が手形割引等により現金化する際のコスト負担について、以下から1つ選択してください。

問4-5: 代金支払の際の支払手数料の負担状況について、以下から1つ選択してください。（N = 15,741）

回答企業全体



発注側企業の企業規模



1. パートナーシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

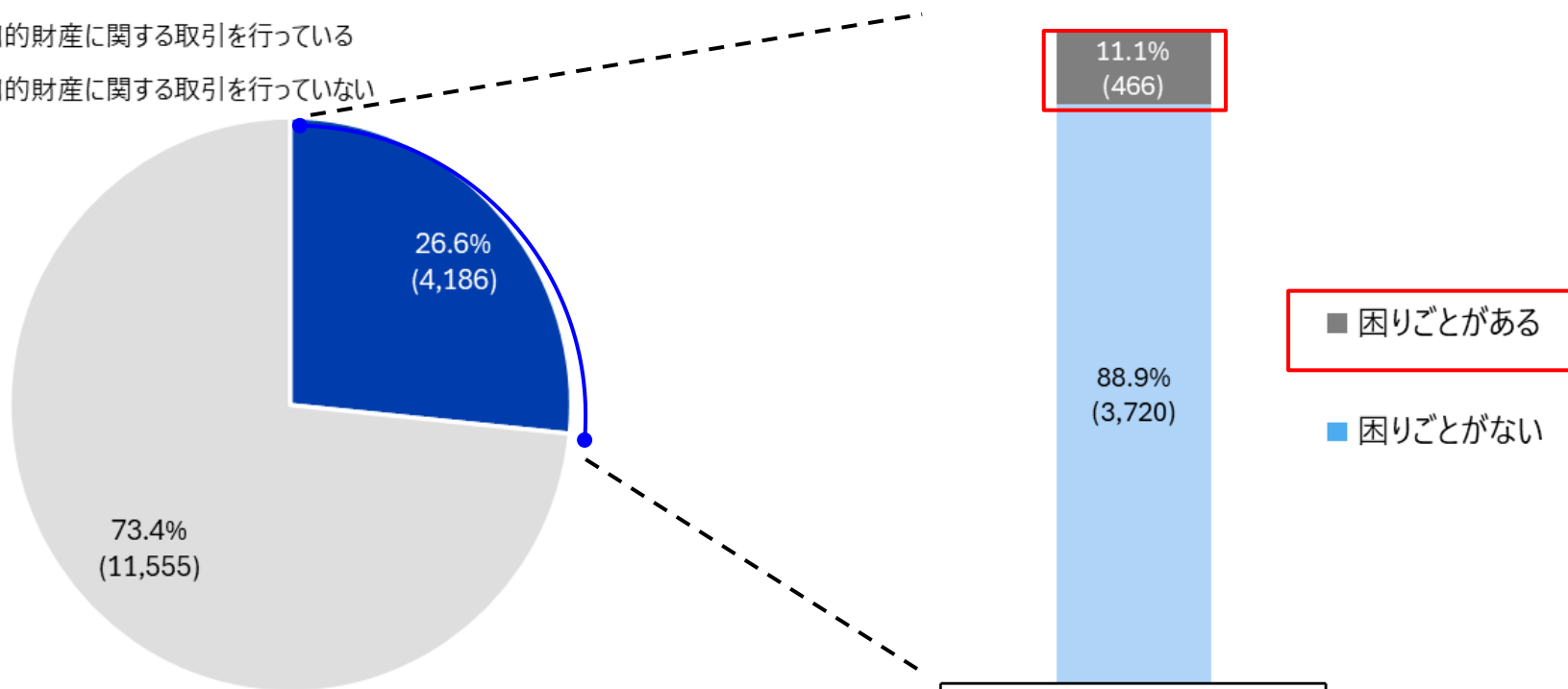
- 発注側企業との間で知的財産に関する取引を行っている企業は、回答企業全体のうち 3 割程度である。
- そのうち、約 1 割の企業が知的財産取引に関して困りごとがある。

問3: 回答対象の発注側企業との知的財産取引に関して、この 1 年間で、下記に該当する困りごとはありませんか。

(N = 15,741、複数回答)

■ 知的財産に関する取引を行っている

■ 知的財産に関する取引を行っていない



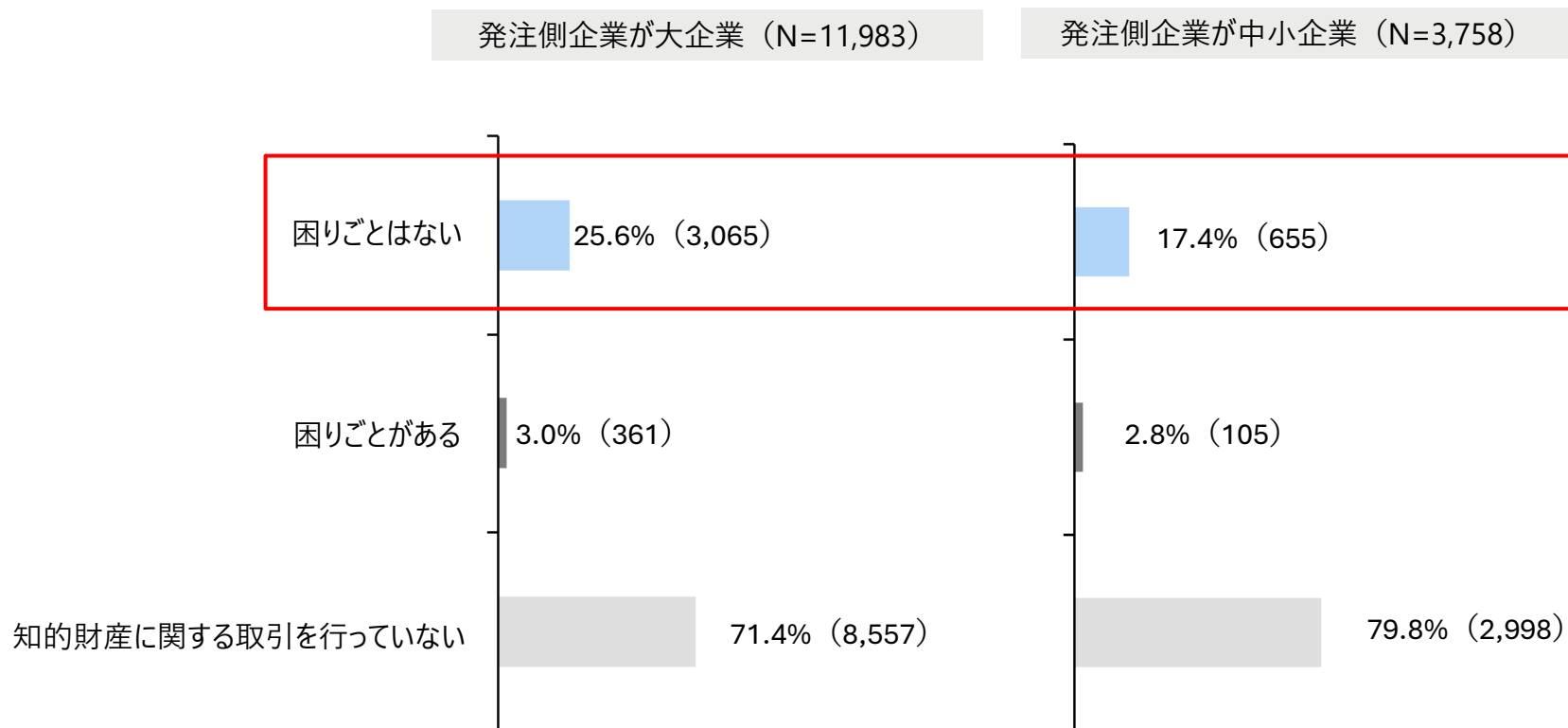
1. パートナーシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 企業規模別にみると、発注側企業が大企業の場合の方が、中小企業の場合に比べて知的財産に関する取引が多いが、困りごとはない割合が大きい。

問3: 回答対象の発注側企業との知的財産取引に関して、この1年間で、下記に該当する困りごとはありませんか。

(N = 15,741、複数回答)

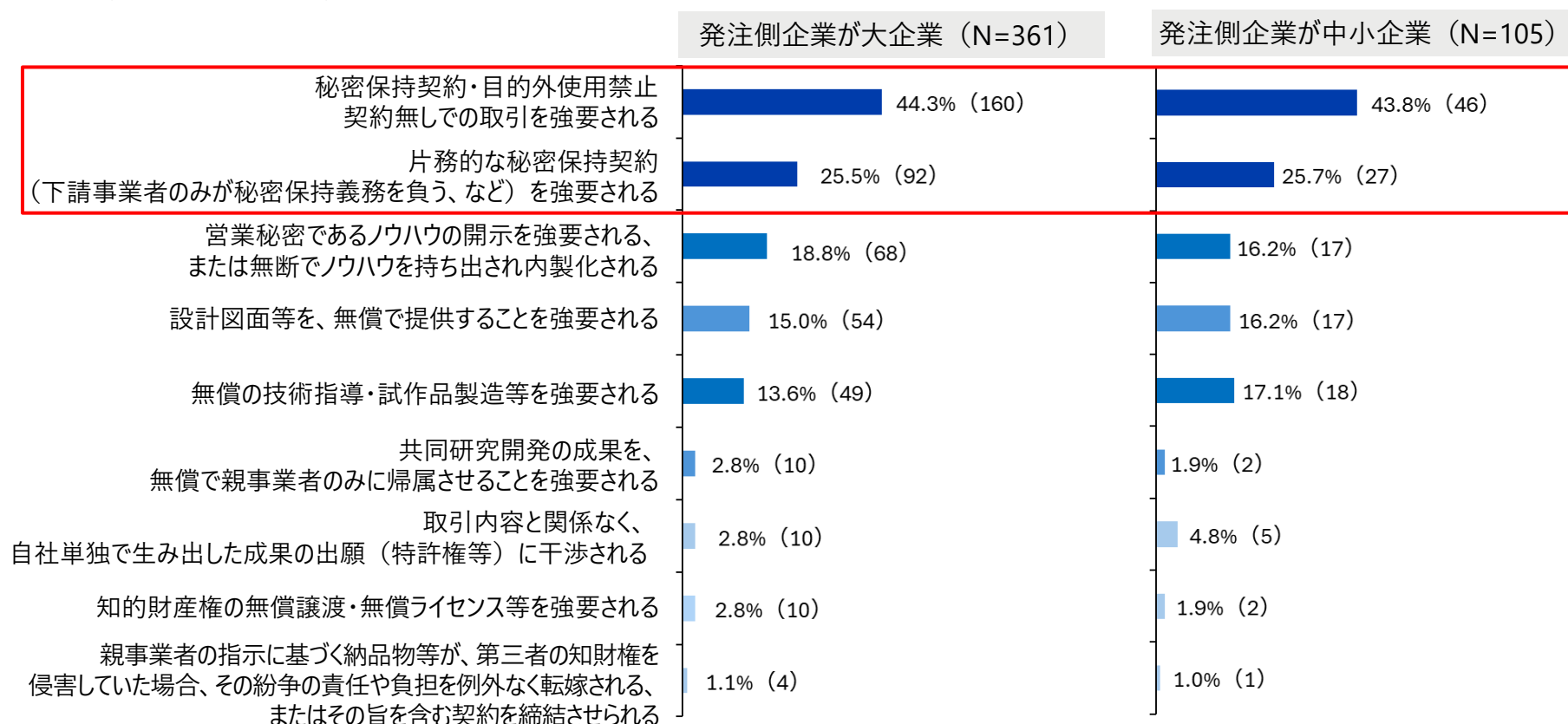


1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 困りごとの内訳をみると、「秘密保持契約・目的外使用禁止契約無しでの取引を強要される」、「片務的な秘密保持契約（下請事業者のみが秘密保持義務を負う、など）を強要される」の順に割合が高い。
- 発注側企業が中小企業の場合、「無償の技術指導・試作品製造等を強要される」の割合も高い。

問3: 回答対象の発注側企業との知的財産取引に関して、この1年間で、下記に該当する困りごとはありましたか。（困りごとの内訳）
（N = 466、複数回答）

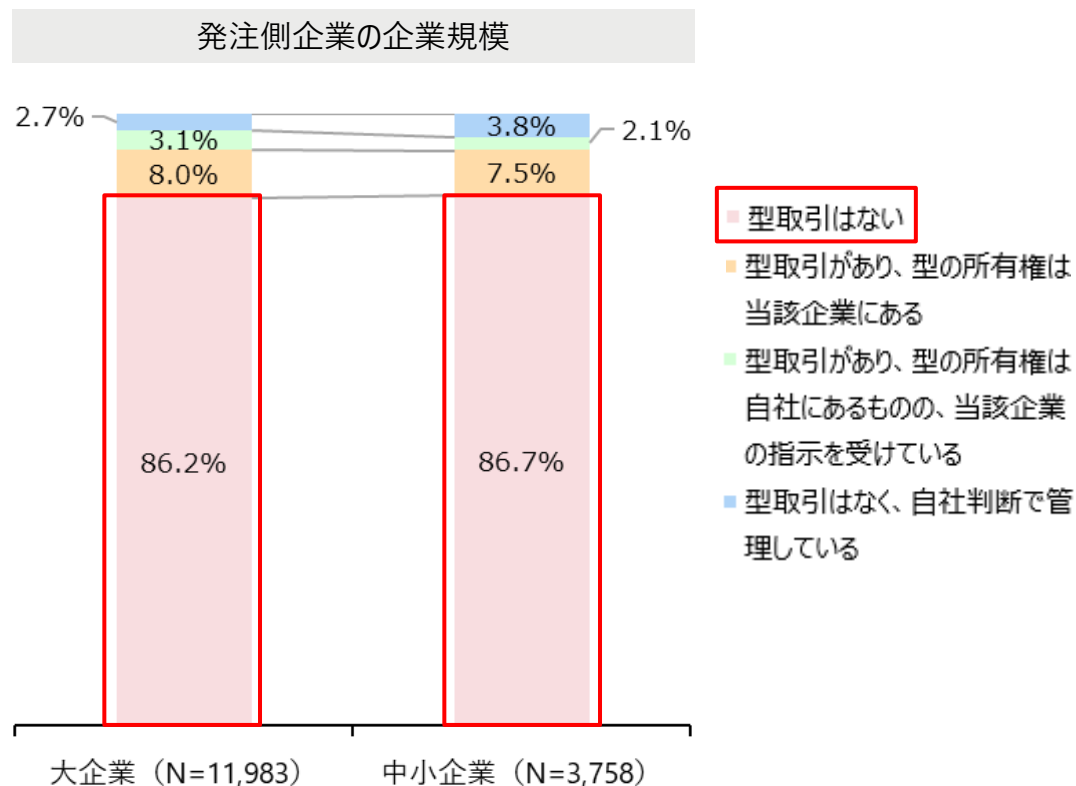
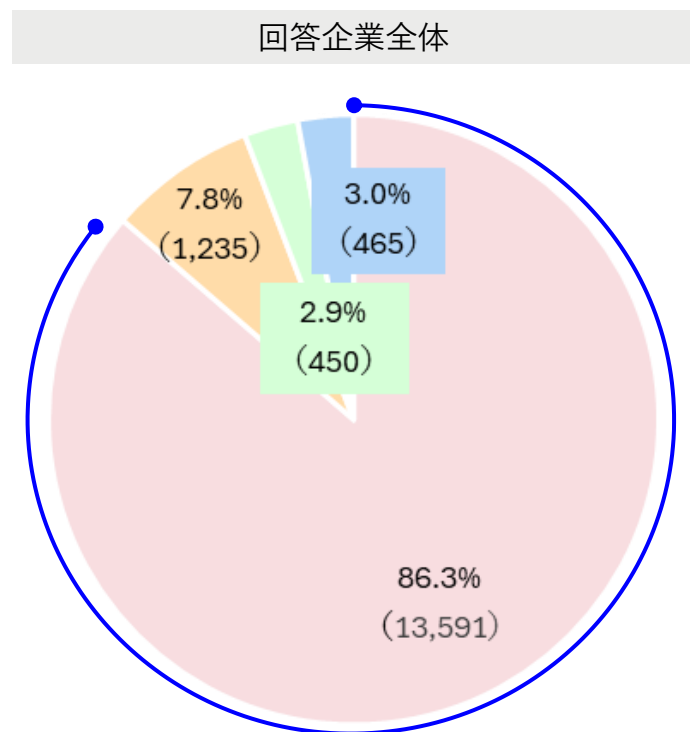


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 回答企業のうち、型取引がないと回答した企業は全体の約 9 割である。
- 企業規模別にみた場合、型取引があり、型の所有権が受注側企業にあると回答した割合は、大企業の発注側企業の方が高い。

問4-1: 当該企業との関係で型取引はありますか。また、ある場合の取引状況について近いものを選択ください。(N = 15,741)



1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「型管理に係る条件が明確化されており、保管料金の支払いも受けている」との割合は、大企業との取引で約 5 割、中小企業との取引で 3 割弱である。
- 「型管理に係る条件が明確化されておらず、保管料金の支払いも受けていない」との割合は、大企業との取引で約 2 割、中小企業との取引で 4 割弱である。

問4-2: 当該企業との型取引において、型の保管、廃棄/返却に関する諸条件は明確化されていますか。

問4-3: この 1 年間で、当該企業との型取引において、型の保管料金の支払いを受けていますか。

(問4-1で「型取引があり、型の所有権は当該企業にある」「型取引があり、型の所有権は自社にあるものの、当該企業が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は政策、保管等に関する事実上の指示を行っている」を選択した企業のみ) (N = 1,685)

発注側企業が大企業 (N = 1,325)

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
発注側企業からの型の保管料金支払い	受けている	48.5% (642件)	4.8% (64件)	53.3% (706件)
	受けていない	26.9% (357件)	19.8% (262件)	46.7% (619件)
	合計	75.4% (999件)	24.6% (326件)	100.0% (1,325件)

発注側企業が中小企業 (N = 360)

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
発注側企業からの型の保管料金支払い	受けている	25.0% (90件)	5.6% (20件)	30.6% (110件)
	受けていない	34.2% (123件)	35.3% (127件)	69.4% (250件)
	合計	59.2% (213件)	40.8% (147件)	100.0% (360件)

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「型取引があり、型の所有権は当該企業（発注側企業）にある」と回答した企業において、「型管理に係る条件が明確化されており、保管料金の支払いも受けている」割合は、大企業との取引で約 5 割、中小企業との取引で 3 割弱である。
- 「型管理に係る条件が明確化されておらず、保管料金の支払いも受けていない」割合は、大企業との取引で約 2 割、中小企業との取引で約 4 割である。

問4-2: 当該企業との型取引において、型の保管、廃棄/返却に関する諸条件は明確化されていますか。

問4-3: この 1 年間で、当該企業との型取引において、型の保管料金の支払いを受けていますか。

（問4-1で「問4-1で「型取引があり、型の所有権は当該企業にある」を選択した企業のみ」を選択した企業のみ）（N = 1,235）

発注側企業が大企業（N = 954）

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
型の 保管料金支払い	支払い 有	48.3% (461件)	3.8% (36件)	52.1% (497件)
	支払い なし	28.3% (270件)	19.6% (187件)	47.9% (457件)
	合計	76.6% (731件)	23.4% (223件)	100.0% (954件)

発注側企業が中小企業（N = 281）

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
型の 保管料金支払い	支払い 有	25.3% (71件)	5.7% (16件)	31.0% (87件)
	支払い なし	32.7% (92件)	36.3% (102件)	69.0% (194件)
	合計	58.0% (163件)	42.0% (118件)	100.0% (281件)

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「型取引があり、型の所有権は自社にあるものの、当該企業（発注側企業）が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は製作、保管等に関する事実上の指示を行っている」と回答した企業において、「型管理に係る条件が明確化されておらず、保管料金の支払いも受けていない」との割合は、大企業との取引で約 2 割、中小企業との取引で約 3 割である。

問4-2: 当該企業との型取引において、型の保管、廃棄/返却に関する諸条件は明確化されていますか。

問4-3: この 1 年間で、当該企業との型取引において、型の保管料金の支払いを受けていますか。

（問4-1で「問4-1で「型取引があり、型の所有権は自社にあるものの、当該企業が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は製作、保管等に関する事実上の指示を行っている」を選択した企業のみ」を選択した企業のみ）（N = 450）

発注側企業が大企業（N = 371）

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
型の 保管料金 支払い	支払い 有	48.8% (181件)	7.5% (28件)	56.3% (209件)
	支払い なし	23.5% (87件)	20.2% (75件)	43.7% (162件)
	合計	72.2% (268件)	27.8% (103件)	100.0% (371件)

発注側企業が中小企業（N = 79）

		型管理条件の明確化		
		されている	されていない	合計
型の 保管料金 支払い	支払い 有	24.1% (19件)	5.1% (4件)	29.1% (23件)
	支払い なし	39.2% (31件)	31.6% (25件)	70.9% (56件)
	合計	63.3% (50件)	36.7% (29件)	100.0% (79件)

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 受注側企業からは、「価格決定方法に関する相談ができる専用相談窓口の設置」や「型保管料の支払い」、「現金払いへの移行」などが評価されている。

問5:「価格決定方法の適正化」、「働き方改革に伴うしわ寄せ防止」、「手形などの支払条件の改善」、「知的財産・ノウハウの保護」「型取引の適正化」に関して、特に対応の良かった取組、あるいは、適切ではないと思われる対応について、どのような取組があったか、どのような点で評価されるものだったか、お答え下さい。

取組内容・評価できる点（括弧内は発注側企業の業種）		
価格決定方法の 適正化	通報相談窓口の設置	・ 価格決定方法に不透明な点などがあれば専用窓口に通報相談できる体制が整っている。（建設業）
型管理取引の 適正化	保管料の支払い	・ 少量多品種の為、大量の金型を保管しているがすべてに対して適時見直しを行い保管料についても的確に支払われるようになった。流動のないものについても該社の方で確認を行って頂き、面数が増えた場合は賃料として上乘せ頂いている。（輸送用機械器具製造業）
支払条件の改善	現金払いへの移行	・ 全て手形から現金での支払いに変わった。（金属製品製造業）
知的財産・ ノウハウの保護	秘密保持契約の締結	・ 技術的知的財産については、都度秘密保持契約を締結している。（金属製品製造業）
働き方改革に伴う しわ寄せの防止	余裕のある工期設定・ 労務費転嫁の価格交渉	・ 余裕を持った工期の作成がされている。（建設業） ・ 働き方改革において、4週6休制度から週休2日制度に現場が移行したときに休業補償金が支給された。（建設業） ・ 労務費の上昇を加味した価格改定を毎年実施している。また、改定の際には説明会が設けられている。（石油製品・石炭製品製造業）

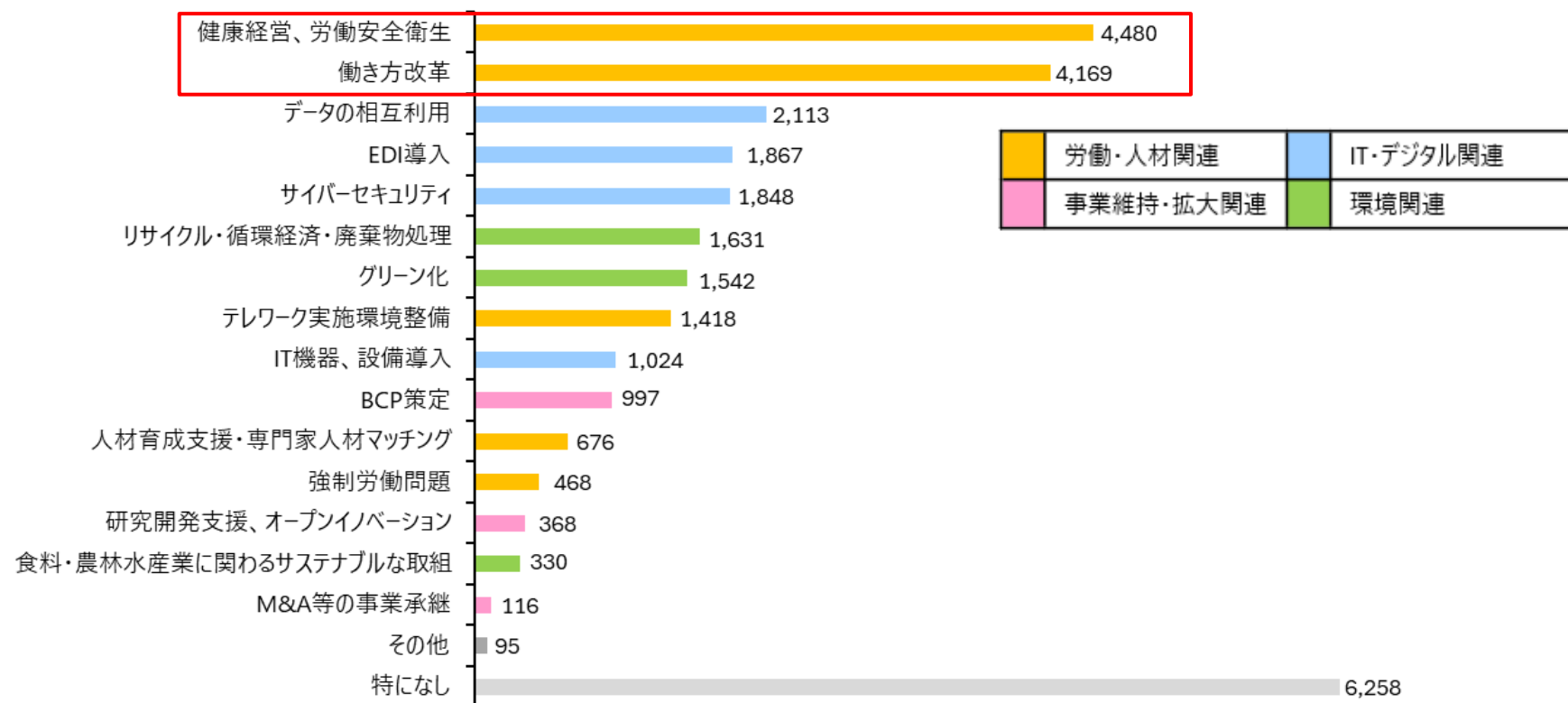
1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 発注側企業が力を入れていると感じる取組としては、「健康経営、労働安全衛生」、「働き方改革」等の労働・人材関連に係る取組が上位となっており、「データの相互利用」、「共通取引基盤(EDI)導入支援」、「サイバーセキュリティ関連」等の「IT・デジタル関連」等が次いで多い。
- 「M&A等の事業承継」、「研究開発、オープンイノベーション」等の「事業維持・拡大関連」の取組は比較的下位に位置している。

問6: 発注側企業との間で行われる付加価値向上に向けた支援や連携の取組について、発注側企業はどのような取組に力を入れていると感じますか。(N = 15,741、複数回答)

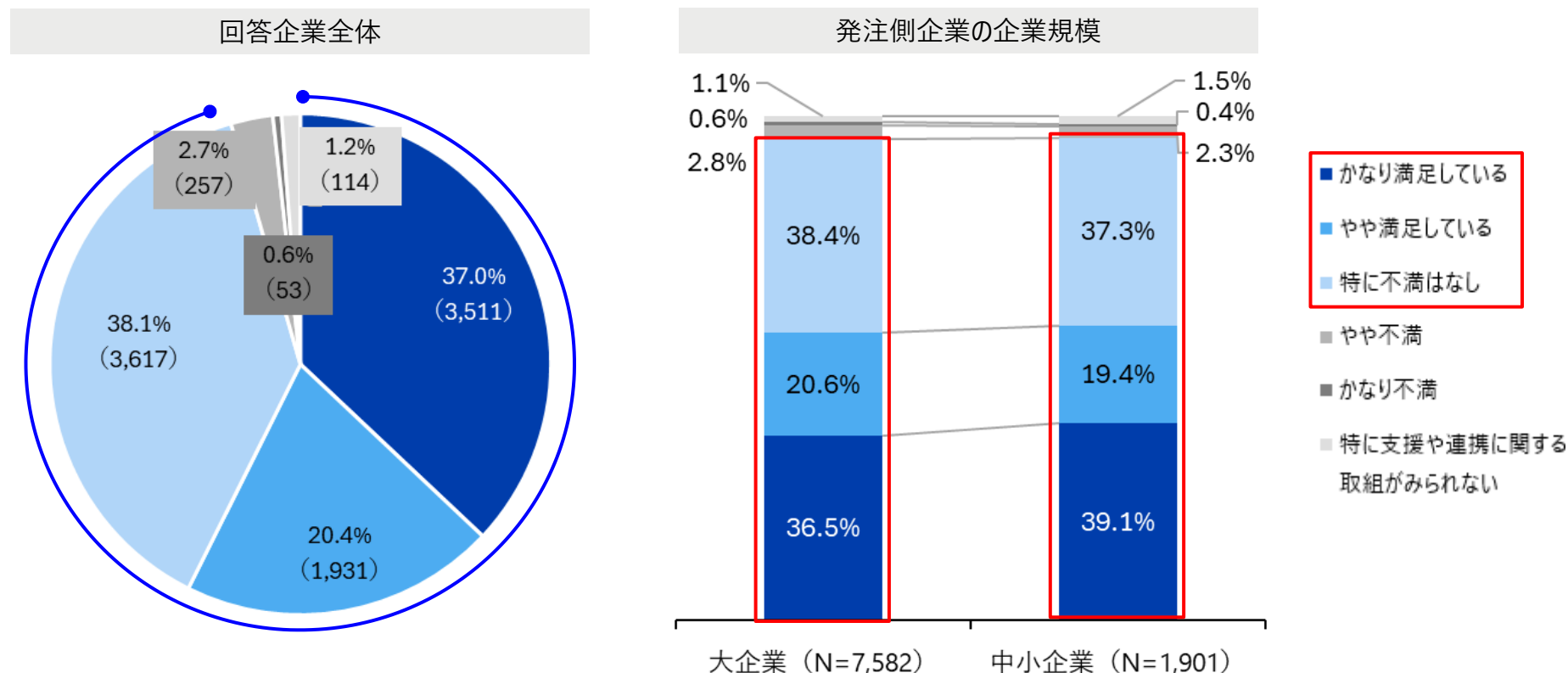


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 発注側企業の取組に対しては、「かなり満足している」または「特に不満はなし」との回答がそれぞれ約 4 割を占めている。
- 発注側企業の規模別では、取組に対する評価について、大企業・中小企業の間で特に大きな差は見られない。

問7: 問6で回答いただいた取組について、全体的に満足していますか。（問6で「特になし」を選択した企業を除く）（N = 9,483）

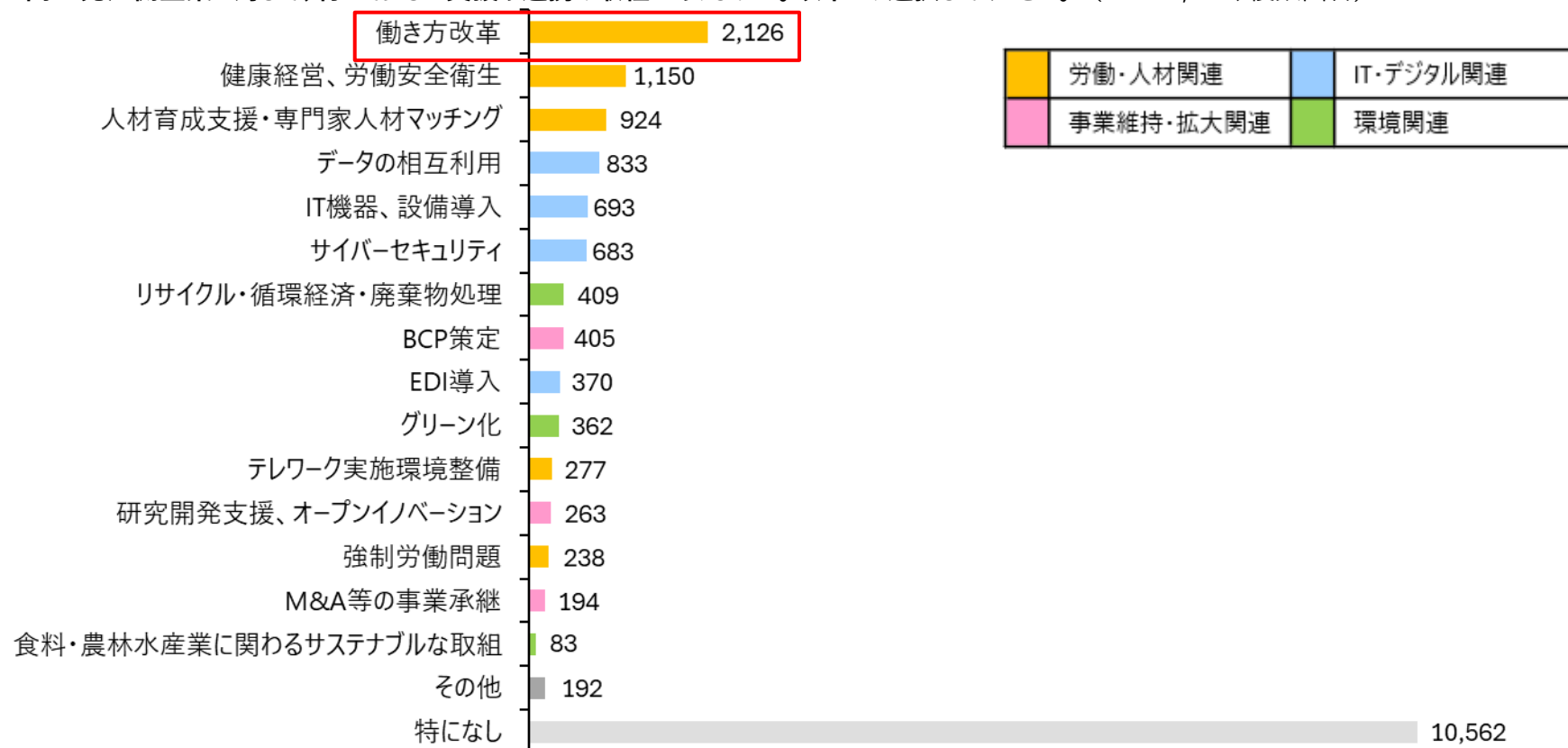


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 受注側企業が発注側企業に対して行ってほしい支援や連携の取組としては、「働き方改革」の声が最も多い。
- 次いで、「健康経営、労働安全衛生」、「人材育成・専門家人材マッチング」、「データの相互利用」、「IT機器、設備導入」等が求められている。

問8: 発注側企業に対して、行ってほしい支援や連携の取組はありますか。以下より選択してください。（N = 15,741、複数回答）



1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 具体的な取組要望として、労働・人材関連では、「週休二日制実施に対する工期、経費の増大分の対応」や「職人技の継承・人材確保も含めた連携」などの要望があった。

問8: 発注側企業に対して、行ってほしい支援や連携の取組はありますか。以下より選択してください。（複数回答）

受注側企業からの意見例 (括弧内は発注側企業の業種)

労働・人材関連	働き方改革	・ 週休二日制実施に対する工期、経費の増大分の対応（建設業） ・ 働き方改革による生産性のダウンや労務費のコストアップ（その他の製造業） ・ 短納期発注の軽減（輸送用機械器具製造業）
	健康経営・労働安全衛生	・ 労働安全衛生での事例展開（情報通信業） ・ 貸与頂いている設備機器の安全対策と安全教育（ゴム製品製造業） ・ 熱中症対策援助（建設業）
	テレワーク	・ テレワーク導入への資金的な補助（建設業） ・ 企業側指定のシステム環境の提供、機器の無償貸与等（電気・ガス・熱供給・水道業） ・ 受注側企業へのテレワーク許可（情報通信業）
	人材育成・専門家人材マッチング	・ 人材確保に向けた業界の労働環境、待遇の向上、育成カリキュラムの策定など（建設業） ・ 発注先の関連企業間における紹介支援（輸送用機械器具製造業） ・ 職人技の継承・人材確保も含めた、発注側企業との連携（非鉄金属製造業）
	強制労働関連	・ 時間外労働の強制の禁止（情報通信業） ・ 夜間・深夜時間帯の拘束時間の適正化（建設業）

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- IT・デジタル関連では、「EDIによる入札」や「経済的な設備導入支援」などが求められている。
- 事業維持・拡大関連では、BCP策定や共同開発に係る支援に加えて、事業承継に係る取組に関する要望もあった。

問8: 発注側企業に対して、行ってほしい支援や連携の取組はありますか。以下より選択してください。（複数回答）

受注側企業からの意見例 (括弧内は発注側企業の業種)

IT・デジタル関連	EDI導入	・ 電子契約（建設業） ・ EDI導入によるタイムリーな発注・検収状況の確認（情報通信業） ・ 発注・納品書等の電子化（石油製品・石炭製品製造業）
	データの相互利用	・ 積み込み状況などのデータの共有化（運輸業，郵便業） ・ リアルタイムでのデータの活用（卸売業）
	IT機器・設備導入	・ 経済的な設備導入支援（非鉄金属製造業） ・ 推奨設備の紹介（輸送用機械器具製造業）
	サイバーセキュリティ関連	・ サイバーセキュリティソリューションの参考事例・情報セキュリティ教育セミナーの紹介（情報通信業） ・ インシデント情報の共有と対策案の提示（情報通信業）
事業維持・拡大関連	BCP策定	・ BCP導入支援サポート（その他の製造業） ・ BCP策定の基準の提供（輸送用機械器具製造業）
	研究開発・オープンイノベーション	・ 業務に関連する先行調査などへの援助（輸送用機械器具製造業） ・ 新技術開発などの協力（建設業） ・ 技術の相互交流（輸送用機械器具製造業）
	M&A等の事業承継	・ 後継者がいない同業取引先などの紹介や提案（電気機械器具製造業）

1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 環境関連では、グリーン資材購入支援や省エネ改善方法の紹介等の脱・低炭素化の取組を求める声や、梱包資材のリサイクル強化、廃棄物処理に関する保管、処理費用等に関する支援に関する取組を求める声が挙げられた。
- その他、パワハラやモラハラなどの改善や、知的財産に考慮した契約形態への理解を求める声もあった。

問8: 発注側企業に対して、行ってほしい支援や連携の取組はありますか。以下より選択してください。（複数回答）

受注側企業からの意見例 (括弧内は発注側企業の業種)

環境関連	グリーン化（脱・低炭素化）	・ 現場資材関係のグリーン資材購入支援（建設業） ・ 省エネ改善方法の紹介（輸送用機械器具製造業）
	リサイクル・循環経済・廃棄物処理	・ 梱包資材のリサイクル強化（サービス業） ・ 同業他社における取組事例の共有化（輸送用機械器具製造業） ・ 廃棄物処理に関する保管、処理等費用に関する支援（建設業）
	食料・農林水産業に関わる持続可能な取組	・ 実際に行われている取組の共有（輸送用機械器具製造業） ・ トレーの再利用（卸売業）
その他	・ 書類の簡素化（鉄鋼業） ・ パワハラ、モラハラ、セクハラ（運輸業、郵便業） ・ 知的財産に配慮した契約形態（サービス業） ・ 発注側企業において、一般社員レベルでの受注側企業とのパートナーシップを構築していくという意識の醸成（建設業） ・ 仕事内容の明確化（建設業）	

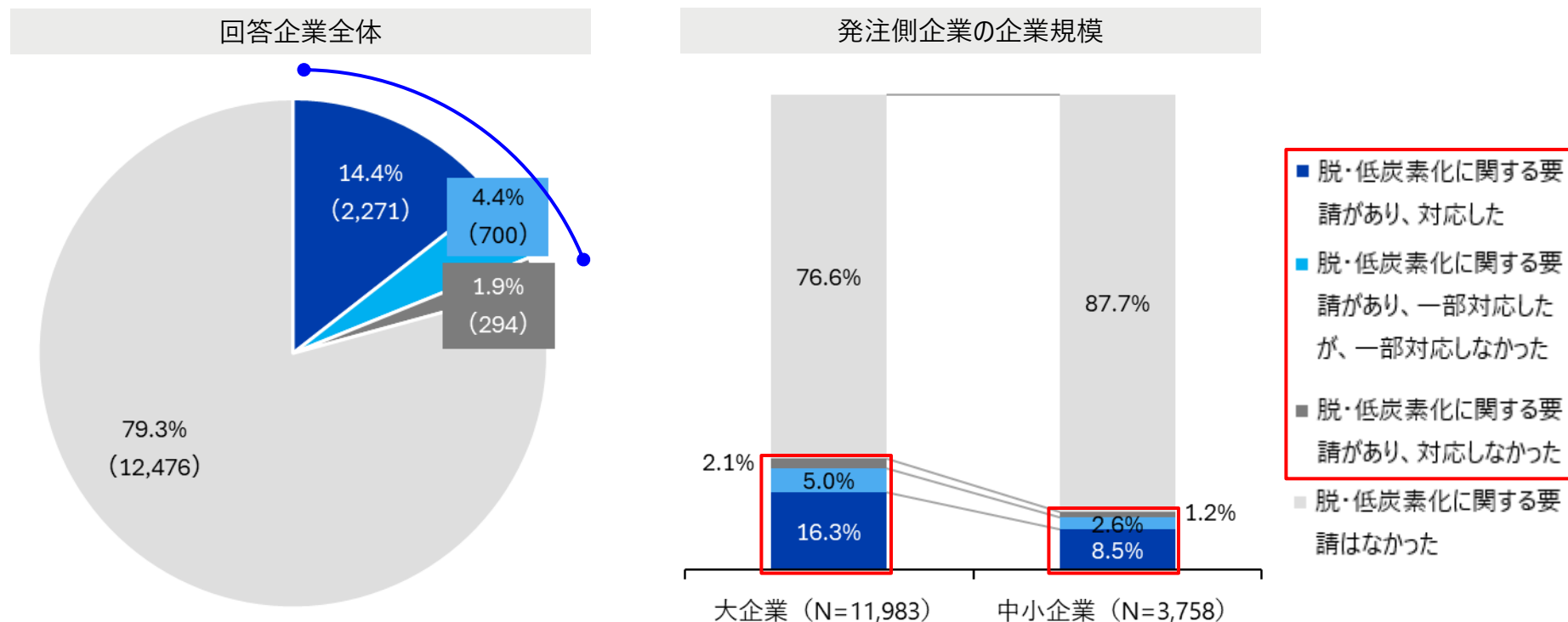
1-5. サプライチェーンのグリーン化(脱・低炭素化)支援の状況

1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-5. サプライチェーンのグリーン化(脱・低炭素化)支援の状況

- 「脱・低炭素化に関する要請はなかった」と回答した受注側企業が大多数である一方で、「脱・低炭素化に関する要請があった」と回答した受注側企業も約 2 割あった。
- 発注側企業の企業規模別では、発注側企業が大企業の方が、脱・低炭素化に関する要請の割合が高い。

問9: この 1 年間に発注側企業から、脱・低炭素化に関する要請（排出量の開示や削減協力等）がありましたか。また、要請があった場合に、対応しましたか。最も近いものを選択ください。（N = 15,741）

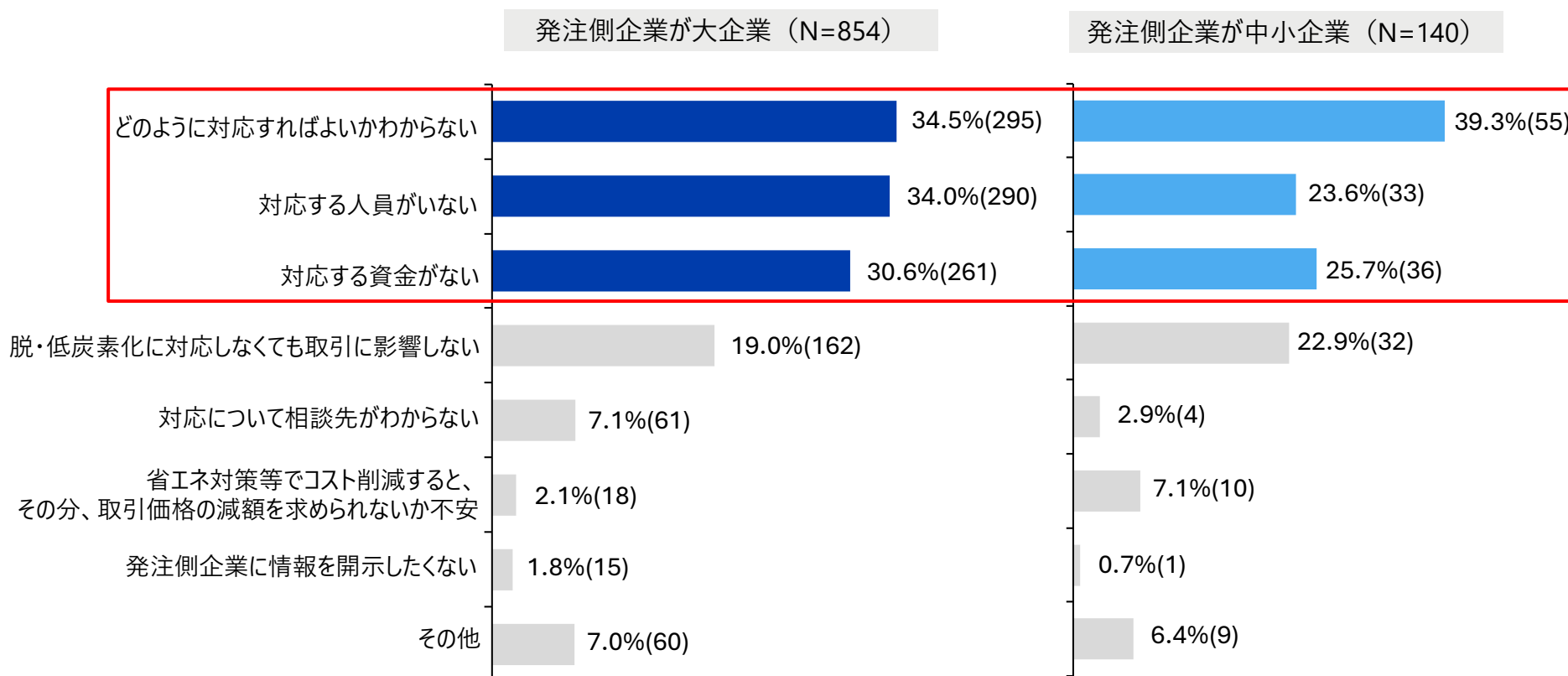


1. パートナシップ構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-5. サプライチェーンのグリーン化(脱・低炭素化)支援の状況

- 発注側企業から脱・低炭素化に関する要請へ対応しなかった理由として、「どのように対応すればよいかわからない」という回答が最も多かった。
- 発注側企業の規模別にみると、2 番目に多かった回答は、大企業では「対応する人員がない」、中小企業では「対応する資金がない」という回答であった。

問10: 対応しなかった理由に近いものを全て選んでください。(問9で「一部対応しなかった」、「対応しなかった」を選択した企業のみ)
(N = 994、複数回答)

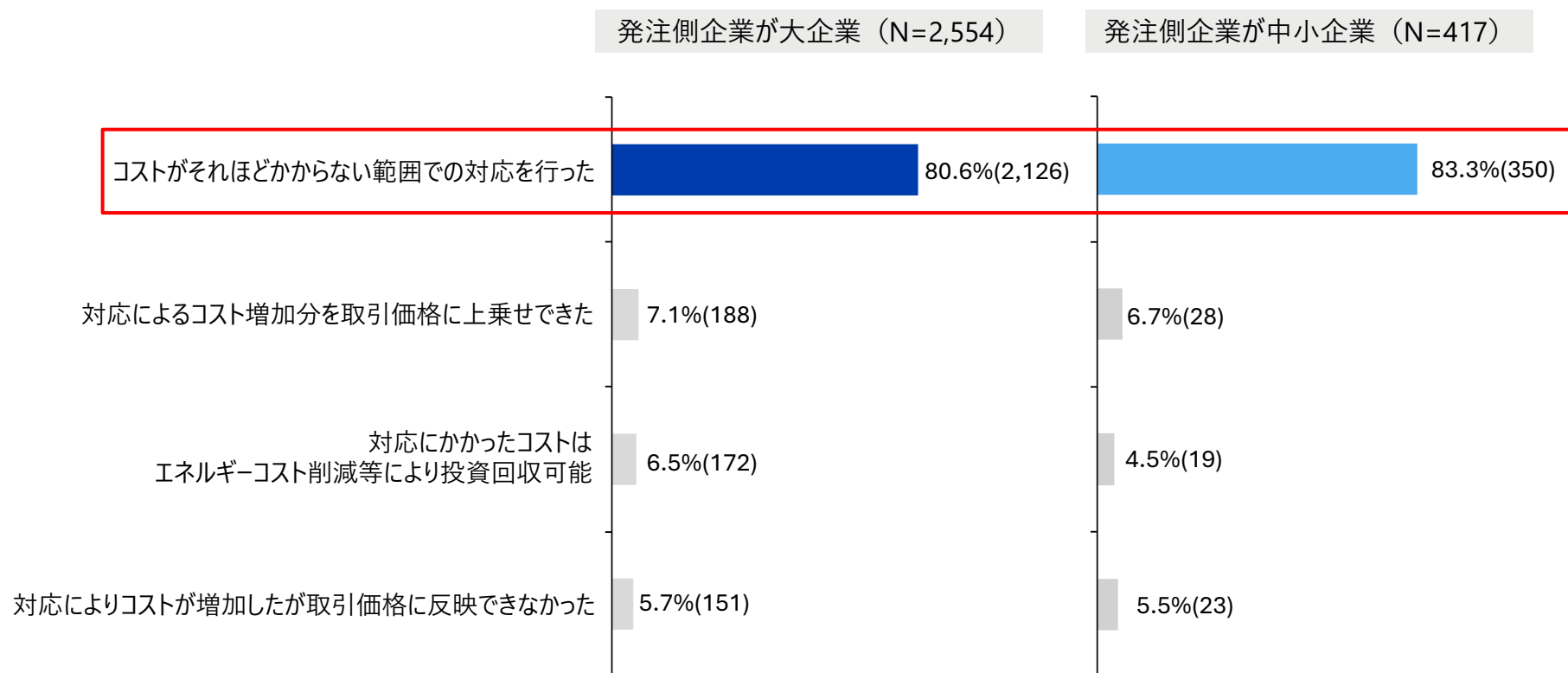


1. パートナースhip構築宣言企業の取引先企業(中小企業)に対するアンケート調査(受注側企業調査)

1-5. サプライチェーンのグリーン化(脱・低炭素化)支援の状況

- 発注側企業から脱・炭素化に関する要請に対応した受注側企業の約8割が「コストがそれほどかからない範囲での対応を行った」と回答している。
- 「対応によりコストが増加したが取引価格に反映できなかった」と回答した企業も一定数存在する。
- 発注側企業の企業規模別にみた場合、内訳に大きな差はみられない。

問11: 脱・低炭素化に関する要請への対応にかかるコストについて、近いものを選択ください。(問9で「対応した」、「一部対応した」を選択した企業のみ)
(N = 2,971、複数回答)



2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価) アンケート結果の整理及び実態把握について (宣言企業調査)

2-1. 宣言企業からの回答状況

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

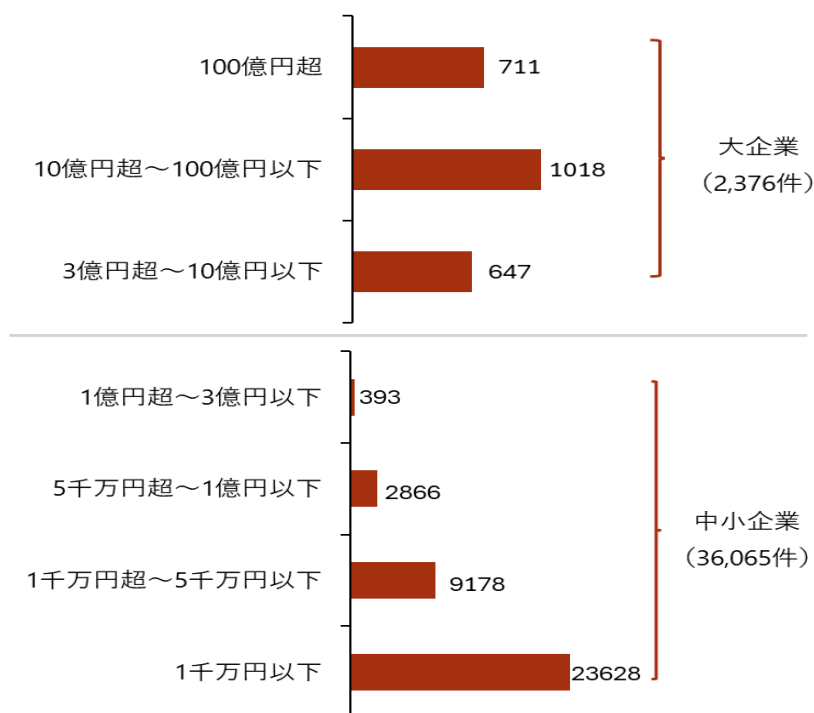
2-1. 宣言企業からの回答状況

- 令和7年度の宣言企業（発注側企業）調査の回答は、38,441件である。
- 資本金3億円超の大企業からの回答は2,376件、資本金3億円以下の中小企業からの回答は36,065件である。
- 従業員数別で、20人以下の比較的小規模な事業者の回答が過半数を占める。

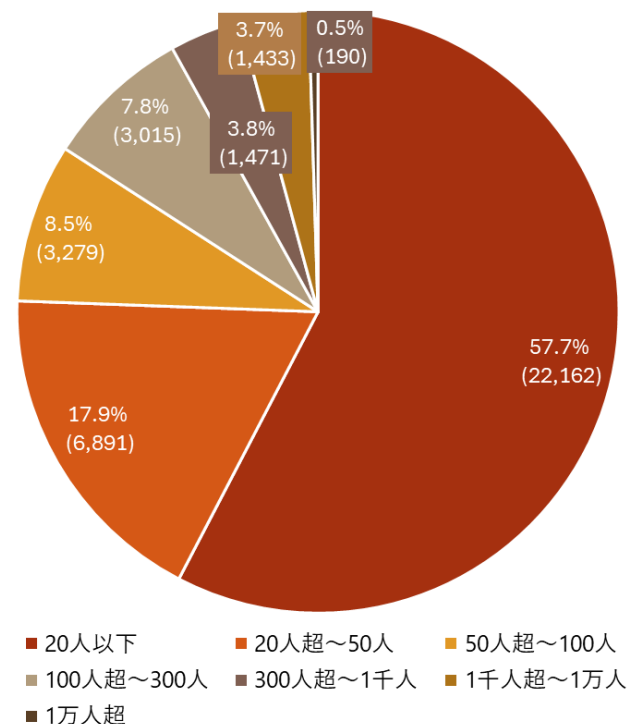
令和7年度「パートナーシップ構築宣言企業向けフォローアップ調査」の回答状況

回答件数 38,441件

企業規模別回答件数



従業員数別回答件数

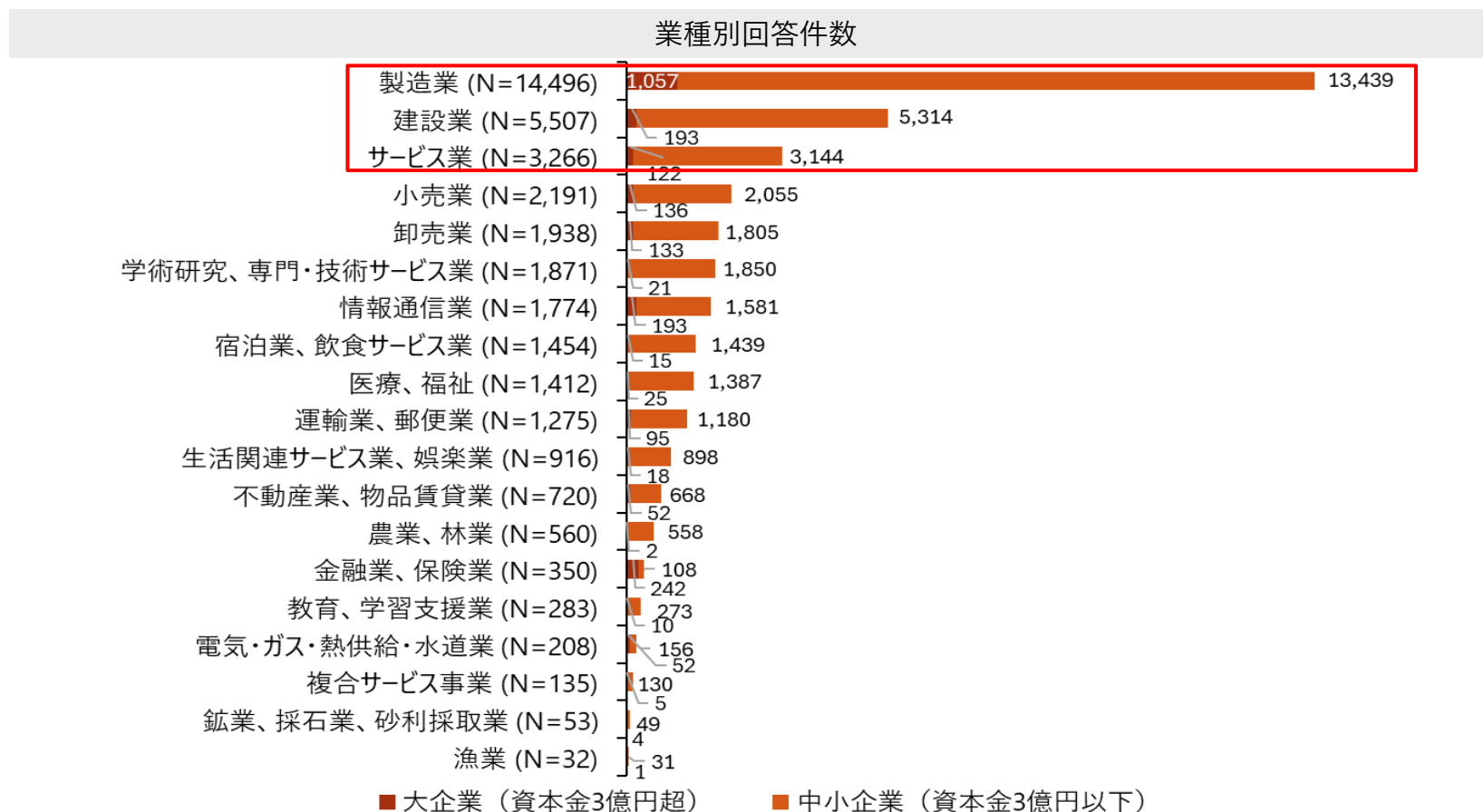


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-1. 宣言企業からの回答状況

- 業種別回答数は、製造業、建設業、サービス業の順に多い。

令和7年度「パートナーシップ構築宣言企業向けフォローアップ調査」の回答状況（N=38,441）



2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-1. 宣言企業からの回答状況

- 最も回答企業数が多かった「製造業」を中分類に見ると、「金属製品製造業」が3,203件と最も多く、次いで「食料品製造業」が多い。

令和7年度「パートナーシップ構築宣言企業向けフォローアップ調査」の回答状況（N=14,496）

製造業のみ

製造業の業種別回答件数

業種名	回答件数
金属製品製造業	3,203
食料品製造業	1,680
その他の製造業	1,186
繊維工業	1,039
生産用機械器具製造業	980
プラスチック製品製造業	827
輸送用機械器具製造業	817
印刷・同関連業	697
電気機械器具製造業	493
飲料・たばこ・飼料製造業	435
鉄鋼業	328
パルプ・紙・紙加工品製造業	318

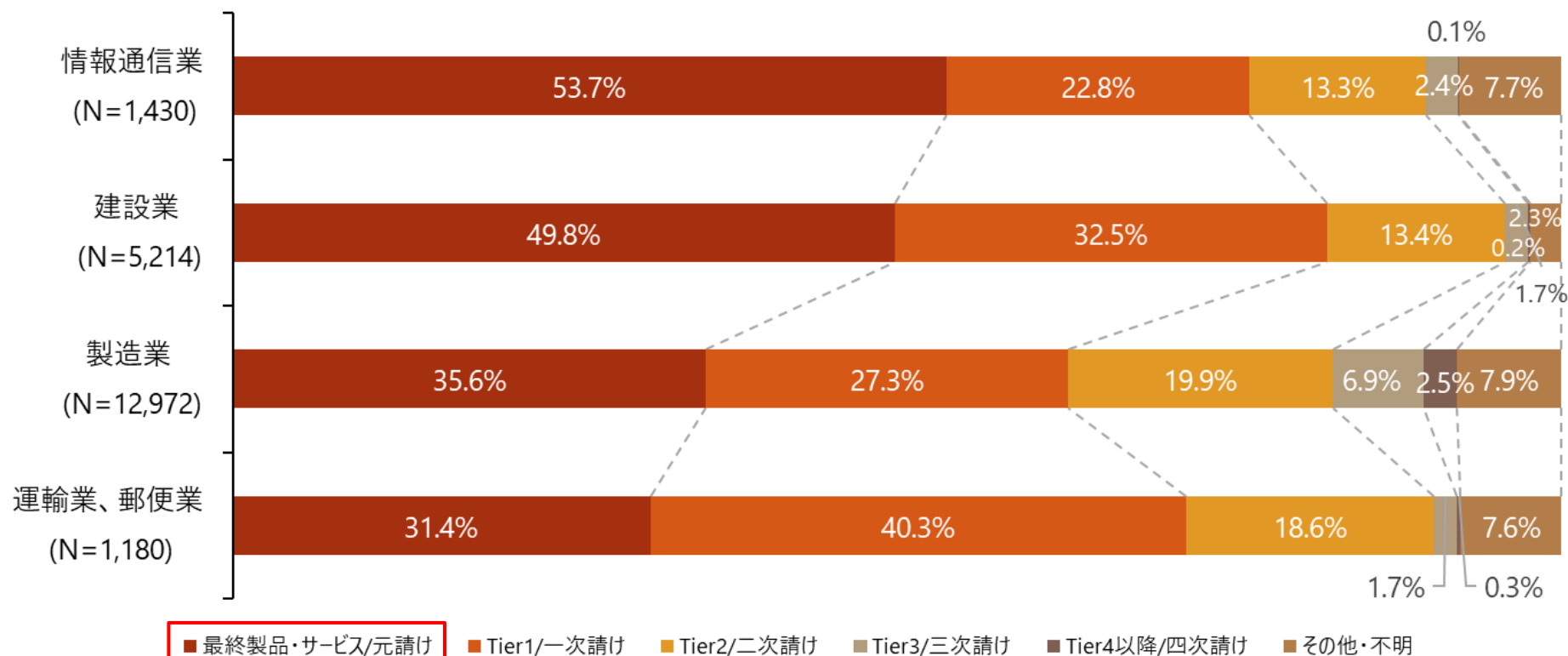
業種名	回答件数
化学工業	317
家具・装備品製造業	304
非鉄金属製造業	301
はん用機械器具製造業	301
窯業・土石製品製造業	295
電子部品・デバイス・電子回路製造業	284
木材・木製品製造業（家具を除く）	270
業務用機械器具製造業	208
ゴム製品製造業	92
情報通信機械器具製造業	58
なめし革・同製品・毛皮製造業	34
石油製品・石炭製品製造業	29

2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-1. 宣言企業からの回答状況

- 情報通信業、建設業、製造業、運輸業・郵便業に限り、取引上の位置について確認したところ、運輸業・郵便業以外の業種において「最終製品・サービス/元請け」が最多であり、続いて「Tier1/一次請け」が多い。
- 運輸業・郵便業については、「Tier1/一次請け」が最多であり、続いて「最終製品・サービス/元請け」が多い。

A問1:【建設業・製造業・情報通信業・運輸業のみ】取引上の貴社の位置について、近いものを一つ選択してください。製品・サービスによって異なる場合は主な製品・サービスについてご回答ください。(N = 20,796)

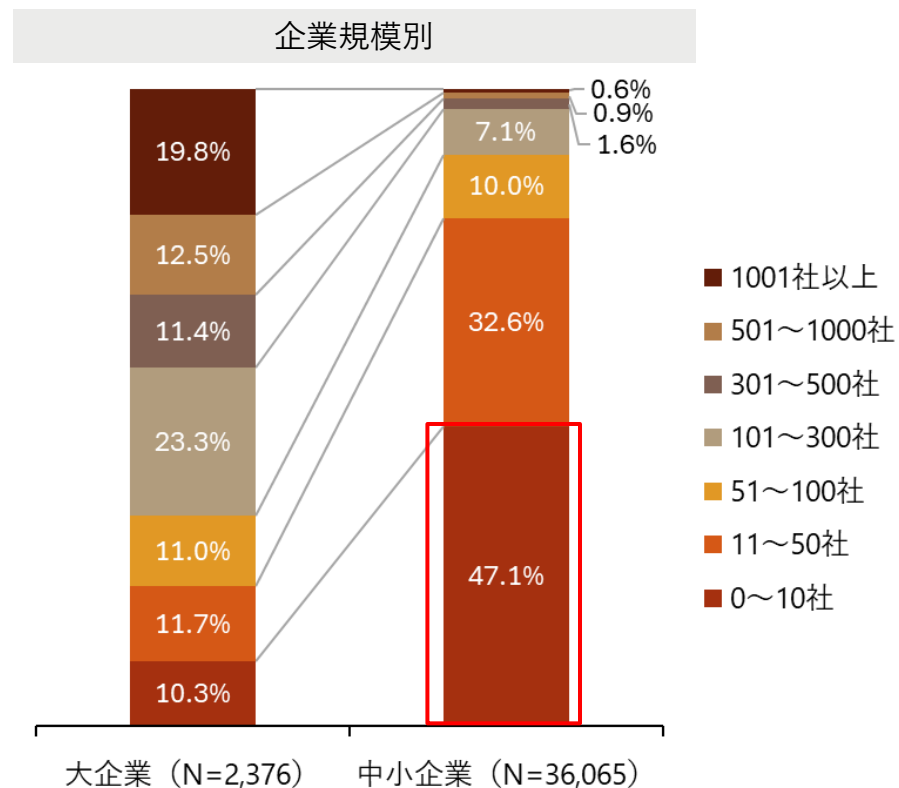
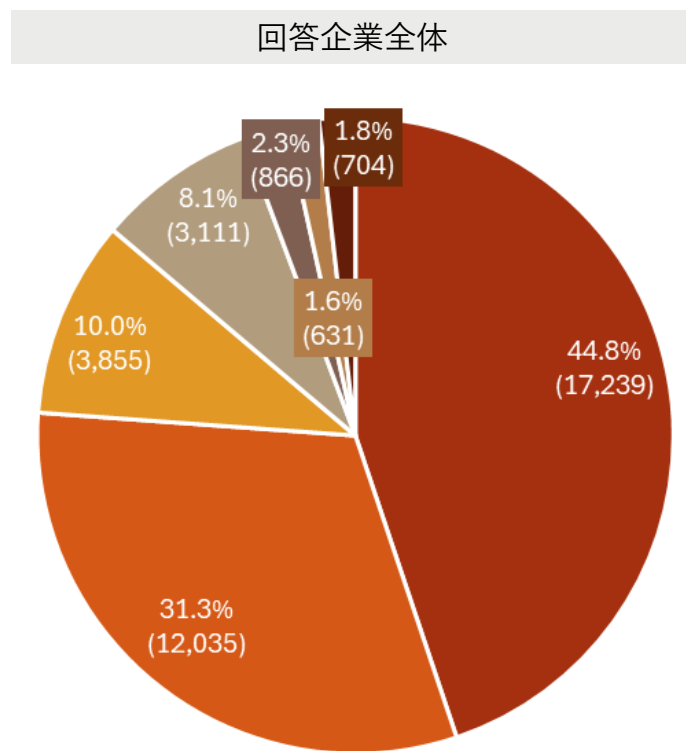


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-1. 宣言企業からの回答状況

- 発注側企業が直接取引している受注側企業数を調査したところ、大企業は取引先受注側企業数が多い傾向にあり、回答が多岐にわたった。
- 一方、中小企業は取引先受注側企業数が比較的少ない傾向が見られた。

問1:貴社と直接取引している受注側企業は何社あるか（取引先登録をしているだけでなく最近1年間で実際に取引をしている受注側企業）。下記より近いものを一つ選択してください。（N = 38,441）



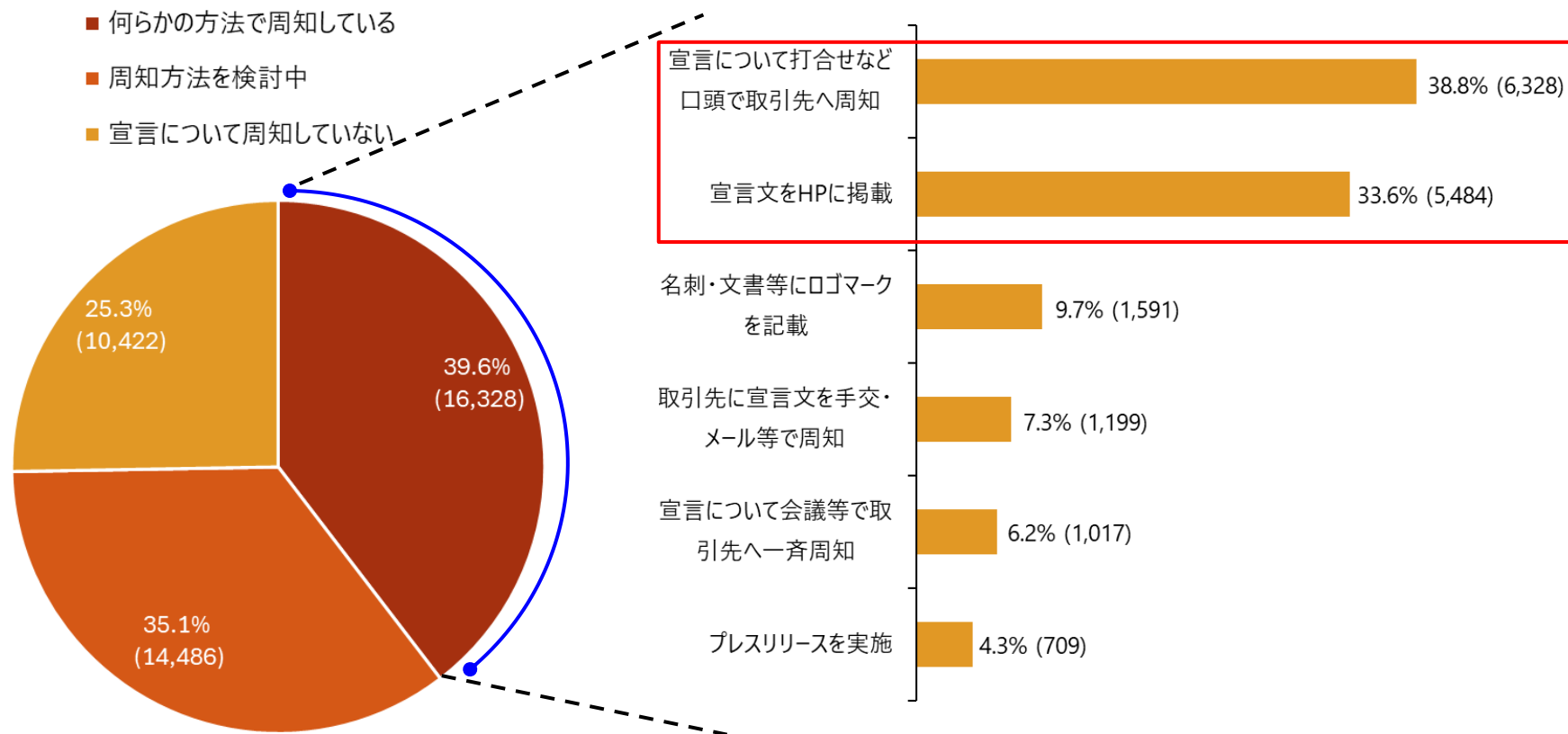
2-2. パートナースhip構築宣言の周知状況

2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 宣言の周知については、何らかの方法で周知している企業が約 4 割と最多となっており、周知方法としては打合せ等の口頭での周知や宣言文のホームページ掲載等で全体の約 7 割を占める。
- 「宣言について周知していない」と回答した企業も約 4 分の 1 存在する。

問2: 取引先に対するパートナーシップ構築宣言の周知方法について、該当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)

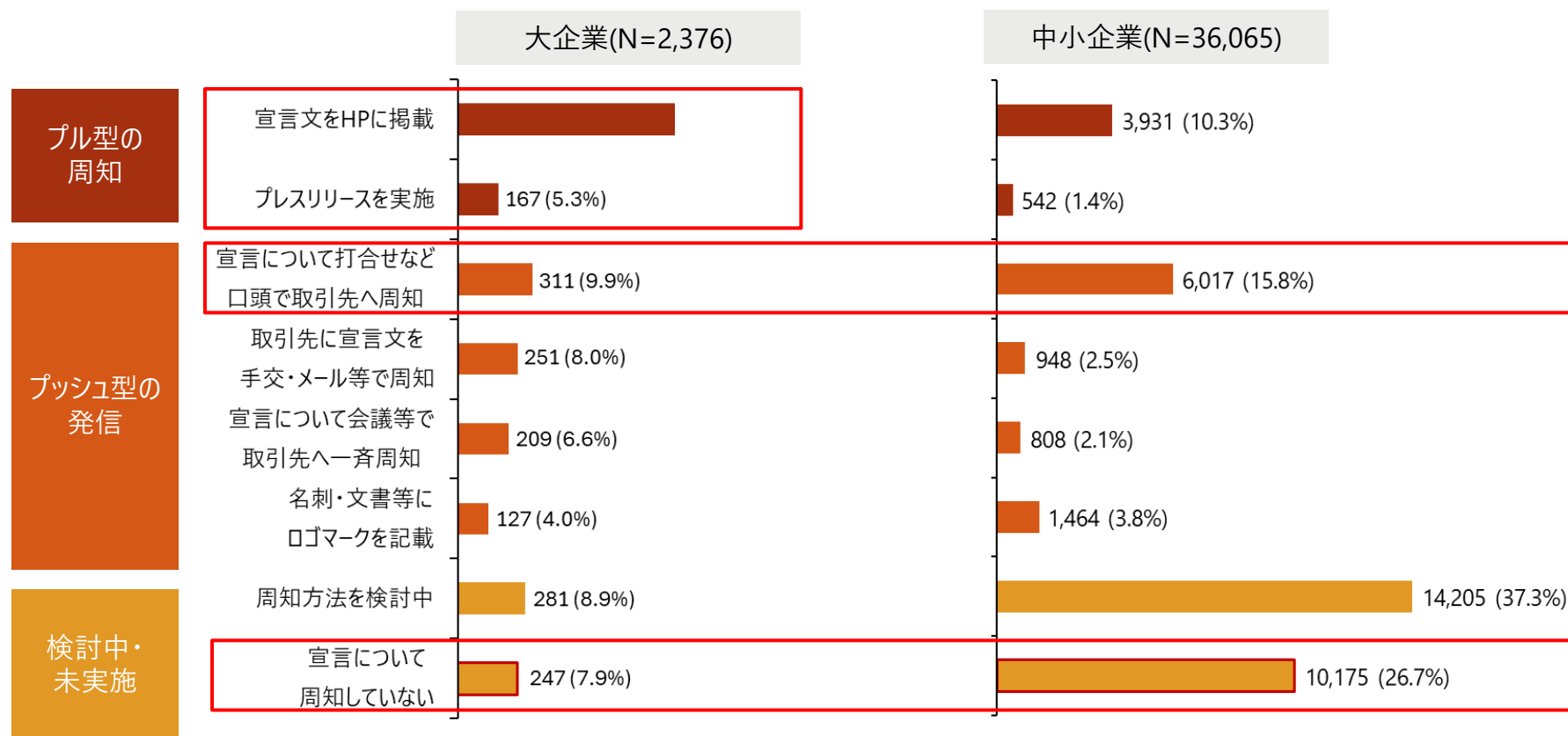


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 大企業では、宣言文のホームページ掲載を行っている企業が約半数を占め、プッシュ型の発信よりも、プル型の周知を行っている企業が多い。
- 中小企業においては、大企業と比べて打合せ等において口頭で周知している企業が多い。
- 「宣言について周知していない」と回答した企業の割合は、中小企業の方が大企業と比べ高い。

問2: 取引先に対するパートナーシップ構築宣言の周知方法について、該当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)

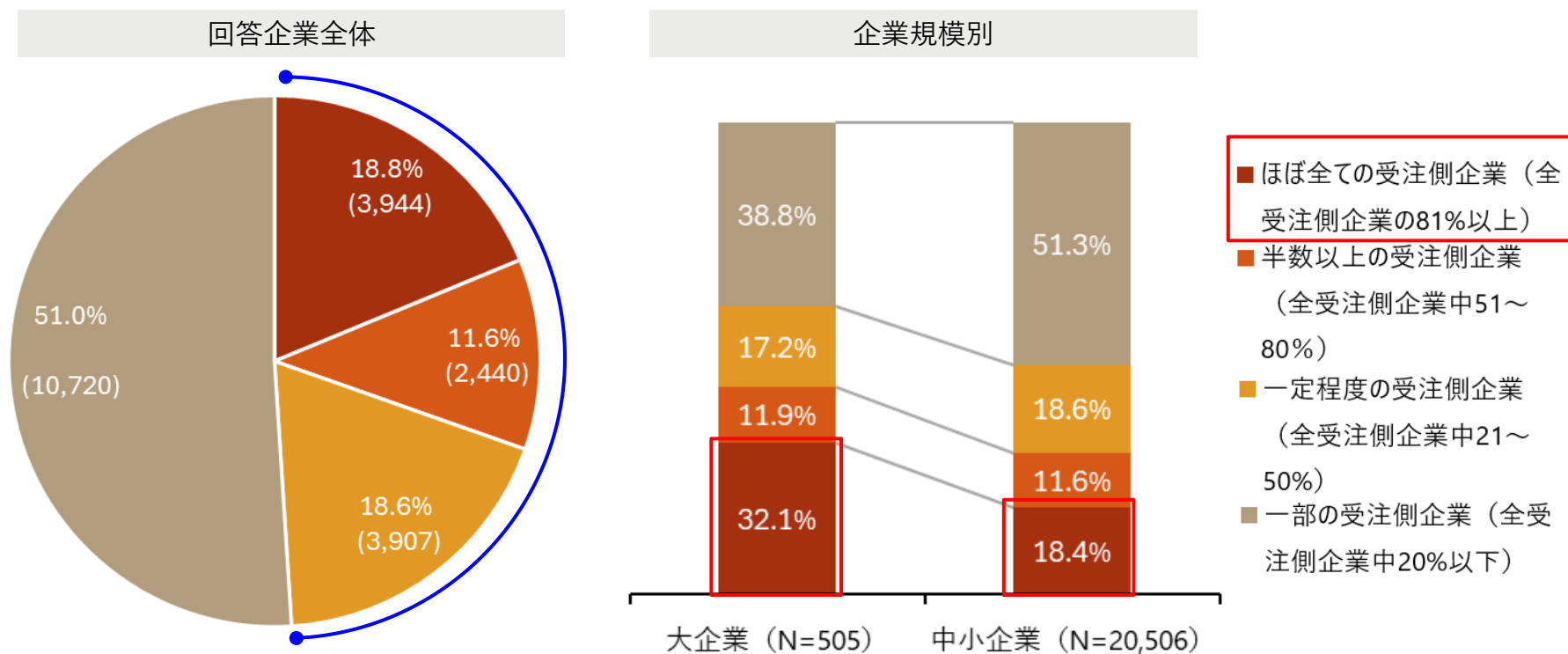


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 約半数の企業が一部の受注側企業（全受注側企業中20%以下）の取引先に対して周知している。
- 中小企業よりも大企業の方が、より広範な取引先への周知を行っている。

問3: 問2で回答された周知を、どの程度の数の受注側企業に周知しているか。下記より近いものを一つ選択してください。（問2にて周知していると回答した企業のうち、手交・メール・口答・会議等で周知している、もしくは検討中と回答した企業のみ、N = 21,011）



2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

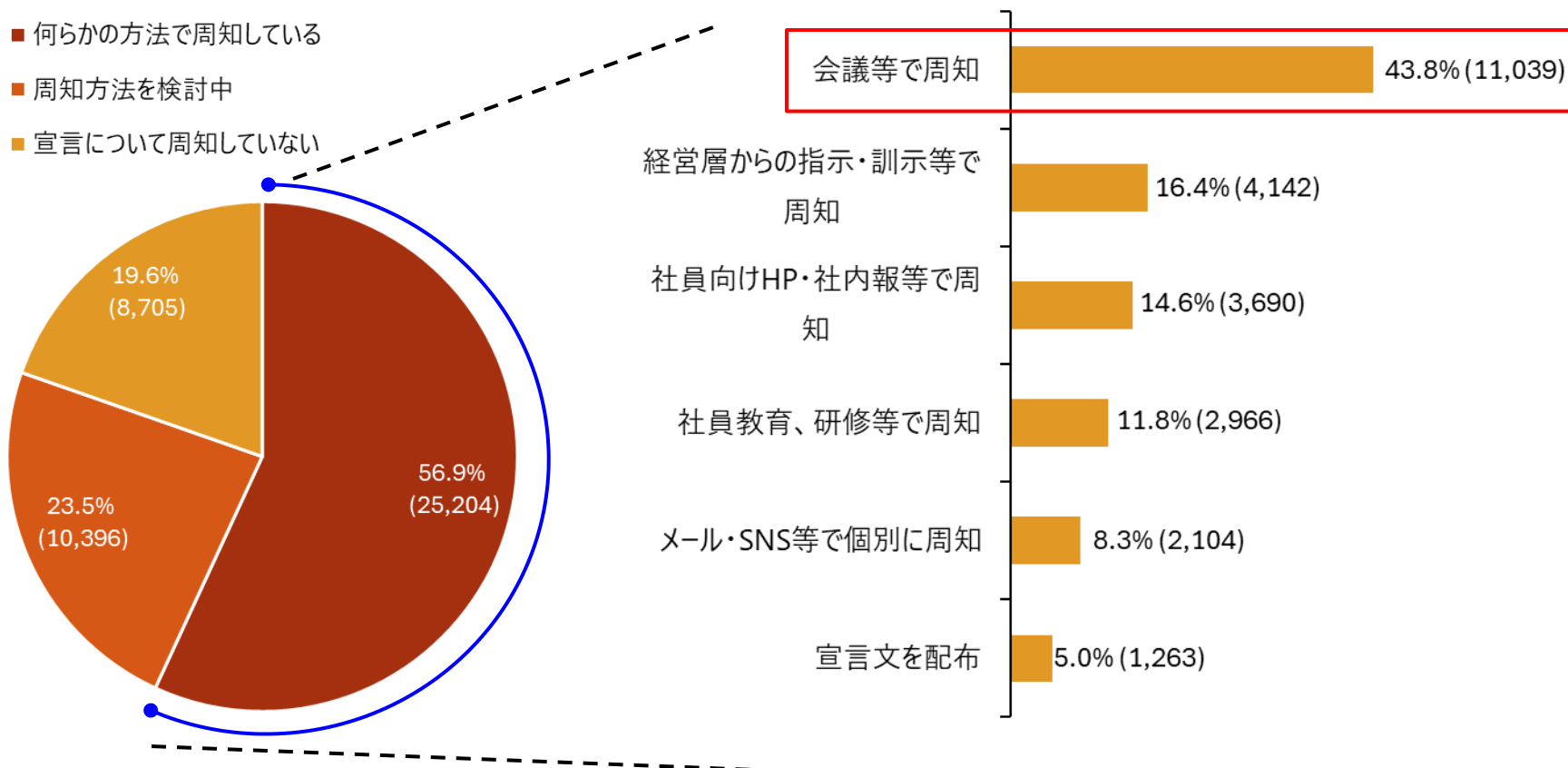
2-2. パートナースhip構築宣言の周知状況

- 社内全体に対する周知については、半数以上の企業が何らかの方法で周知を行っている。
- 周知方法としては「会議等で周知」が最多となっており、そのほか「経営層からの指示・訓示等で周知」、「社員向けHP・社内報等で周知」の順で周知している企業が多い。

問4: 最近1年間で、社内全体に自社のパートナーシップ構築宣言をどのように周知しているか。該当項目を全て選んでください。

(N = 38,441、複数回答)

- 何らかの方法で周知している
- 周知方法を検討中
- 宣言について周知していない



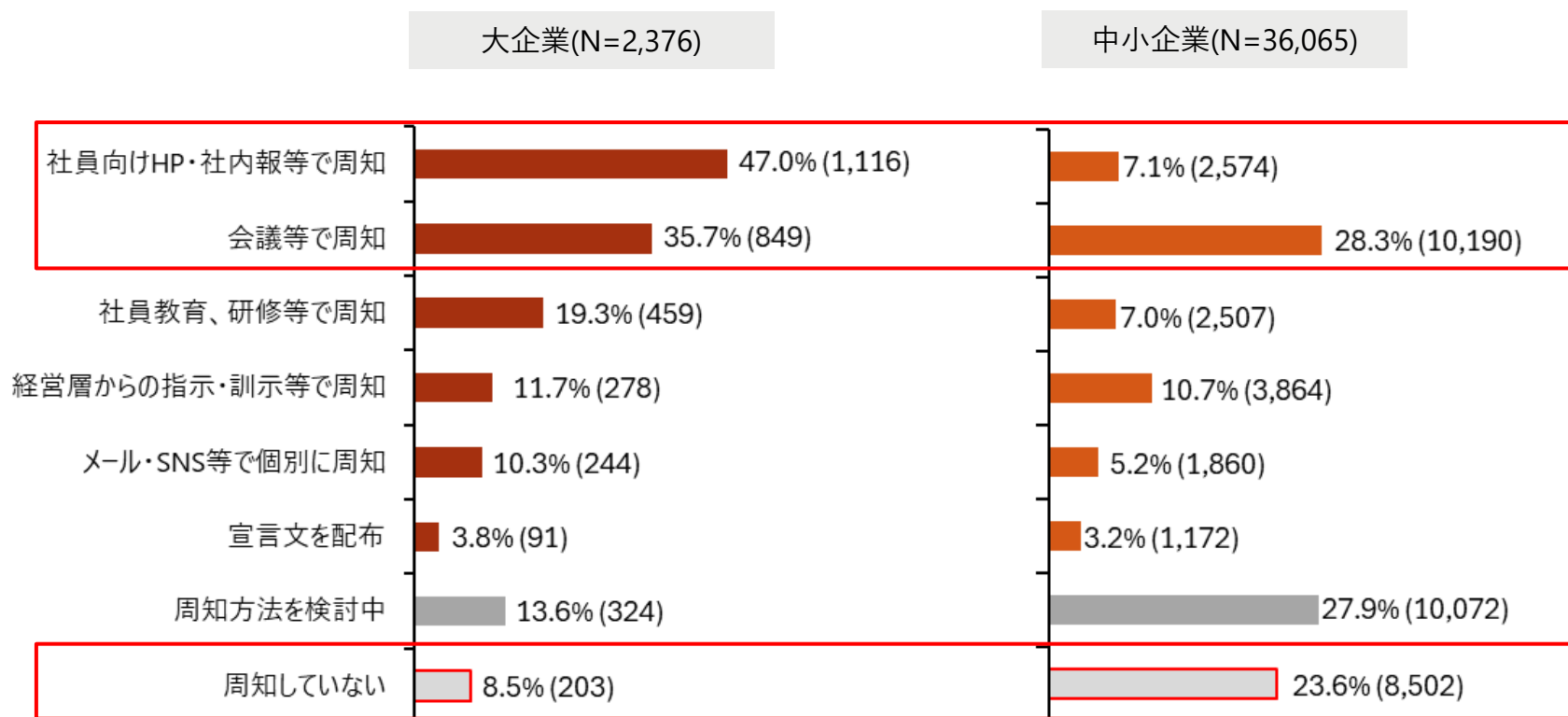
2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 社内全体に対する周知方法について、「会議等で周知」は、大企業、中小企業とも共通して多いが、大企業は中小企業と比べ、「社員向けHP・社内報等で周知」が最多となっている。
- 中小企業では、次いで「経営層からの指示・訓示等で周知」している企業が多い。また、「周知していない」と回答した企業は、中小企業の方が多い。

問4: 最近1年間で、社内全体に自社のパートナーシップ構築宣言をどのように周知しているか。該当項目を全て選んでください。

(N = 38,441、複数回答)

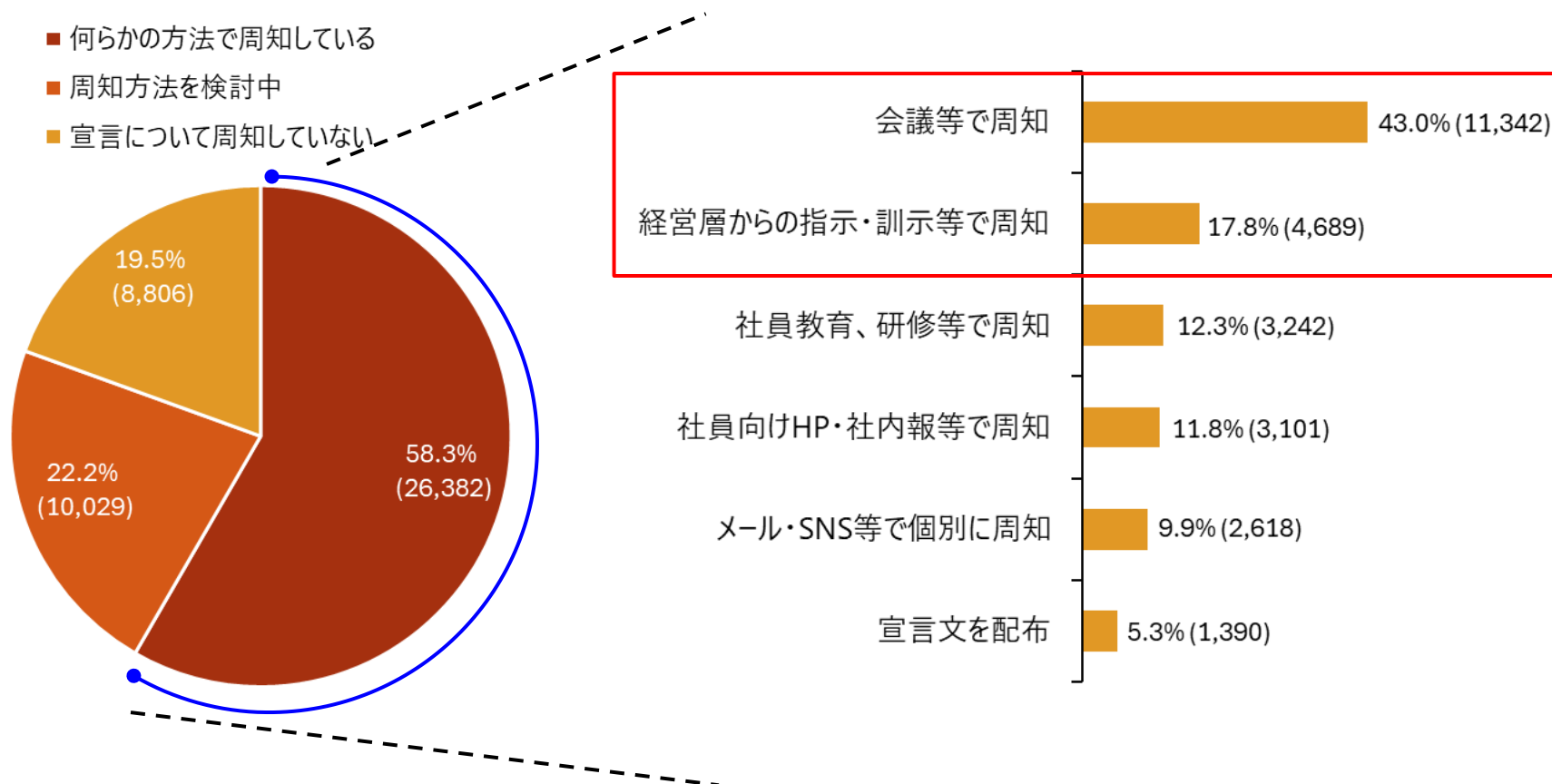


2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナースhip構築宣言の周知状況

- 受注側企業や取引先への発注を担う社内の調達・購買等の担当者に対しても、社内全体に対する周知と同様に、半数以上の企業が何らかの方法で周知している。
- 周知方法については、「会議等で周知」や「経営層からの指示・訓示等で周知」が多い。

問5: 特に、調達担当・購入担当等の担当向けには、自社のパートナーシップ構築宣言を最近1年間でどのように周知しているか。該当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)

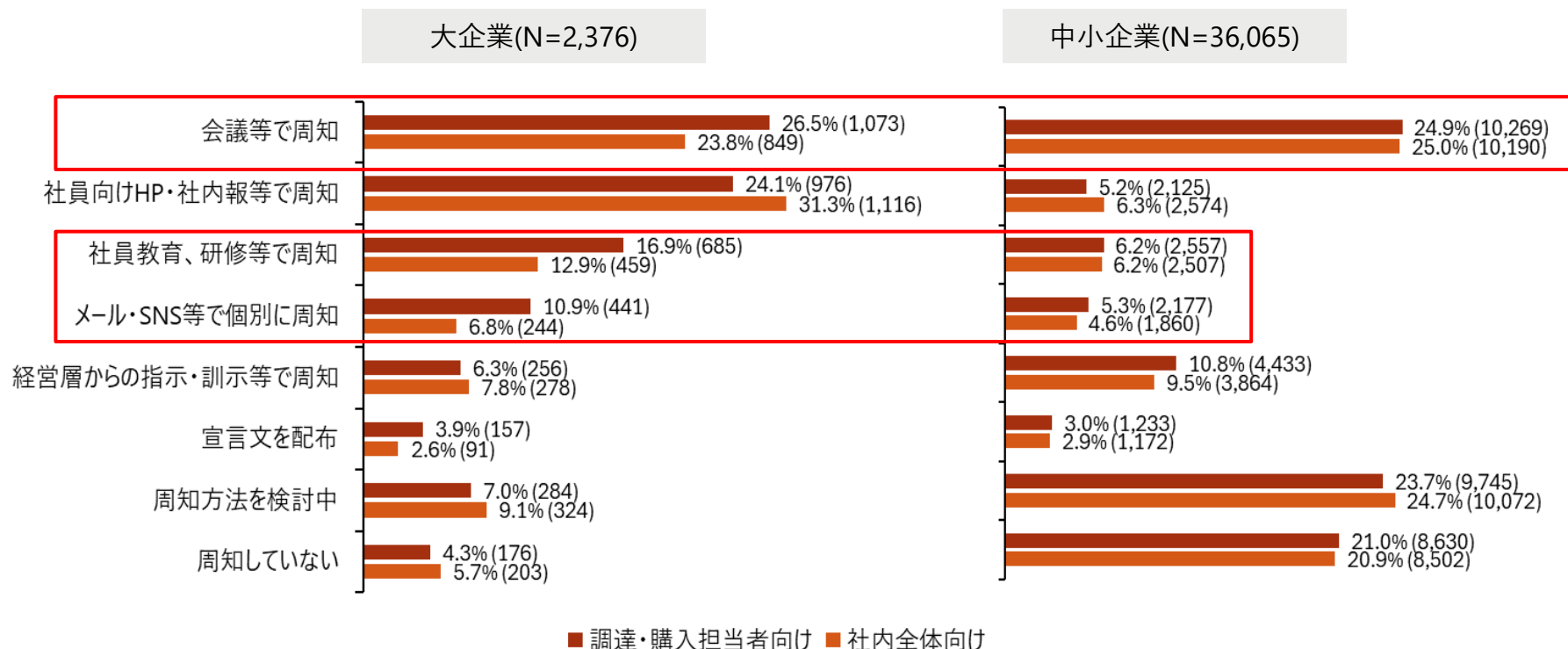


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 社内の調達・購入等担当者向けの宣言の周知方法について、「会議等で周知」が大企業・中小企業ともに最多となっている。
- 特に大企業においては、「社員教育、研修等で周知」や「メール・SNS等で個別に周知」等の割合について、社内全体向けの周知方法と比べて調
達・購入担当者向けの周知方法の方が高い。
- 中小企業では、社内向け周知に課題がある。

問5: 特に、調達担当・購入担当等の担当向けには、自社のパートナーシップ構築宣言を最近1年間でどのように周知しているか。該
当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)

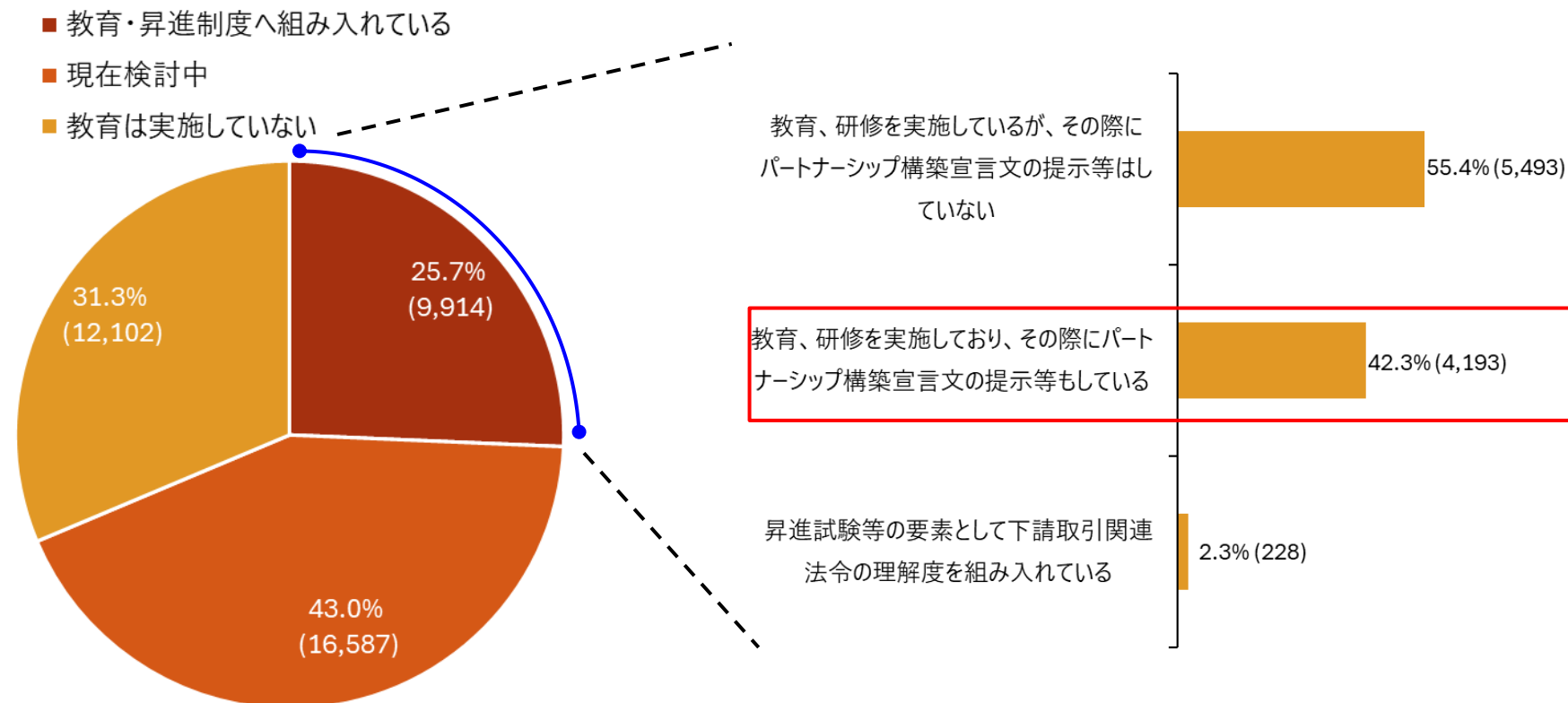


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナーシップ構築宣言の周知状況

- 調達・購買等の担当者に対する、中小受託取引（下請取引）に関するルール・関係法令等の教育については、教育や昇進制度へ組み入れていると回答した企業は約 2.5 割であり、その内、パートナーシップ構築宣言文の提示もして教育の実施をしている企業は約 4 割である。

問6: 発注側の立場から、自社の調達担当・購入担当等の担当に対して、下請取引に関するルール・関係法令等に関する教育を最近1年間でどのように実施しているか。該当項目を全て選んでください。（N = 38,441、複数回答）

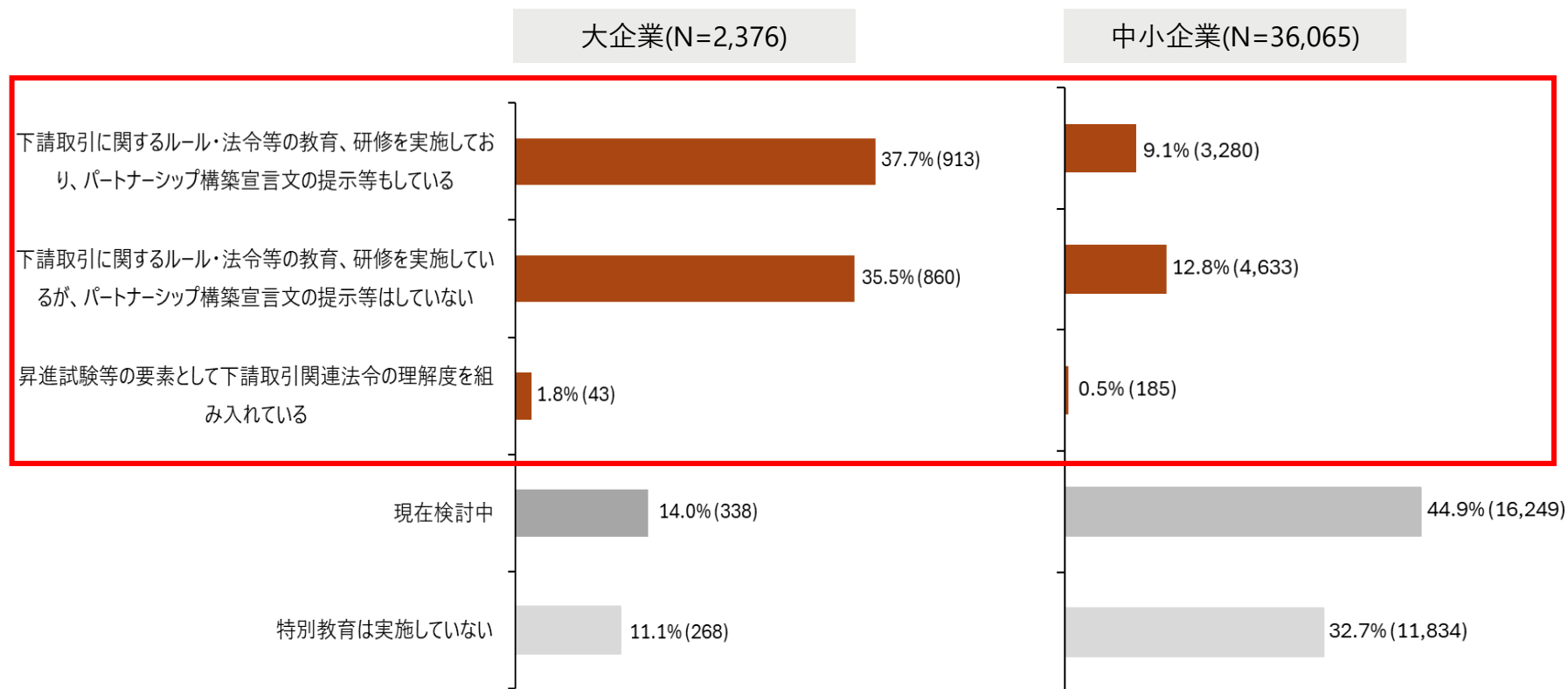


2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-2. パートナースhip構築宣言の周知状況

- 大企業の7割強が、調達・購買等の担当者に対する中小受託取引（下請取引）に関するルール・関係法令等の教育・研修を実施している。
- 中小企業で調達・購買等の担当者に対する中小受託取引（下請取引）に関するルール・関係法令等の教育・研修を実施している企業は2割強にとどまっており、教育・研修等の実施を検討している企業が4割強と最多となっている。

問6: 発注側の立場から、自社の調達担当・購入担当等の担当に対して、下請取引に関するルール・関係法令等に関する教育を最近1年間でどのように実施しているか。該当項目を全て選んでください。（N = 38,441、複数回答）



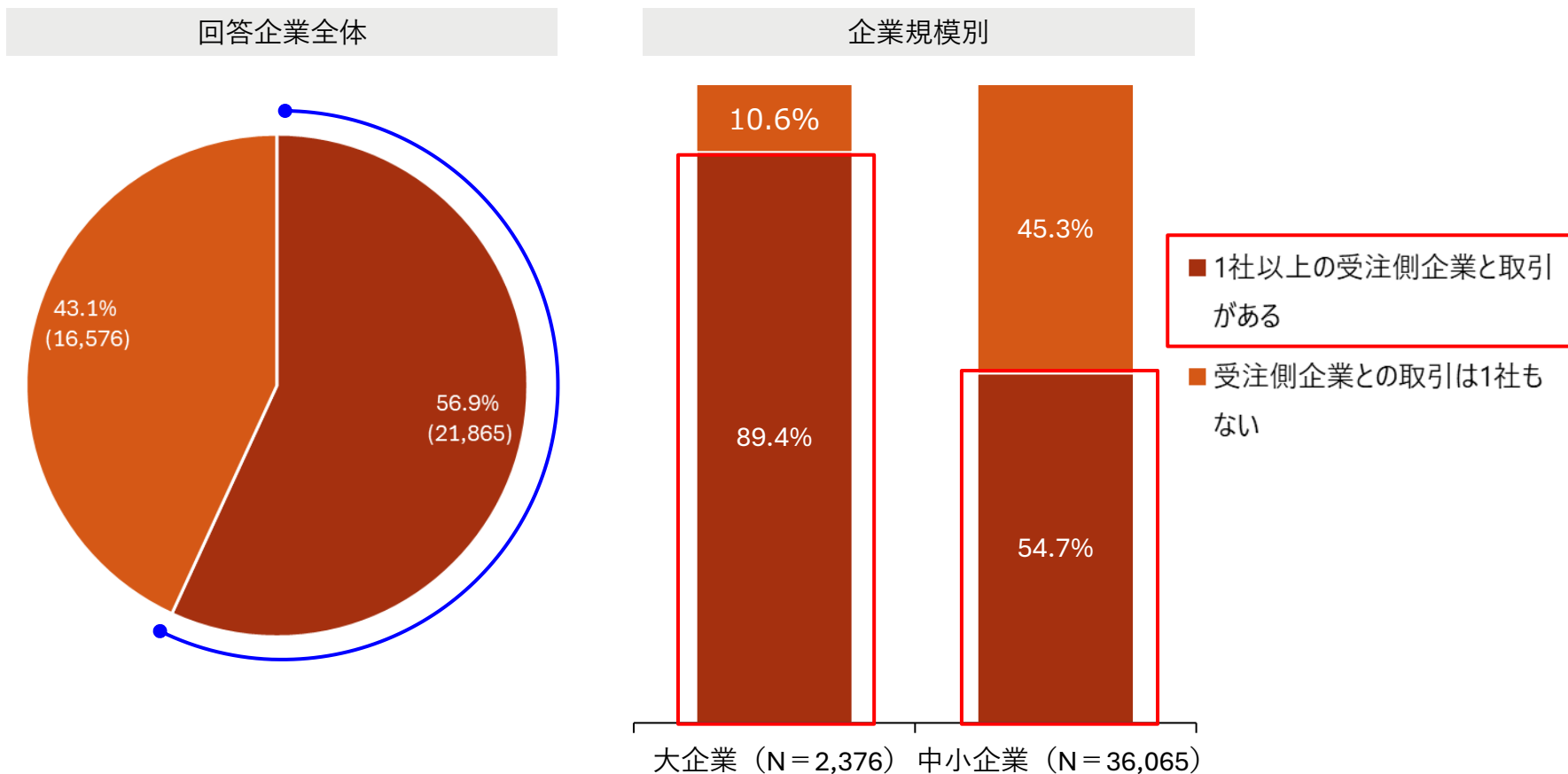
2-3. 取引適正化に係る取組の状況

2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 大企業の約9割、中小企業の約5割が下請中小企業振興法における受注側企業との取引がある。

問8: 直近一年間で、下請中小企業振興法における「受注側企業」との取引がありますか。(N = 38,441)

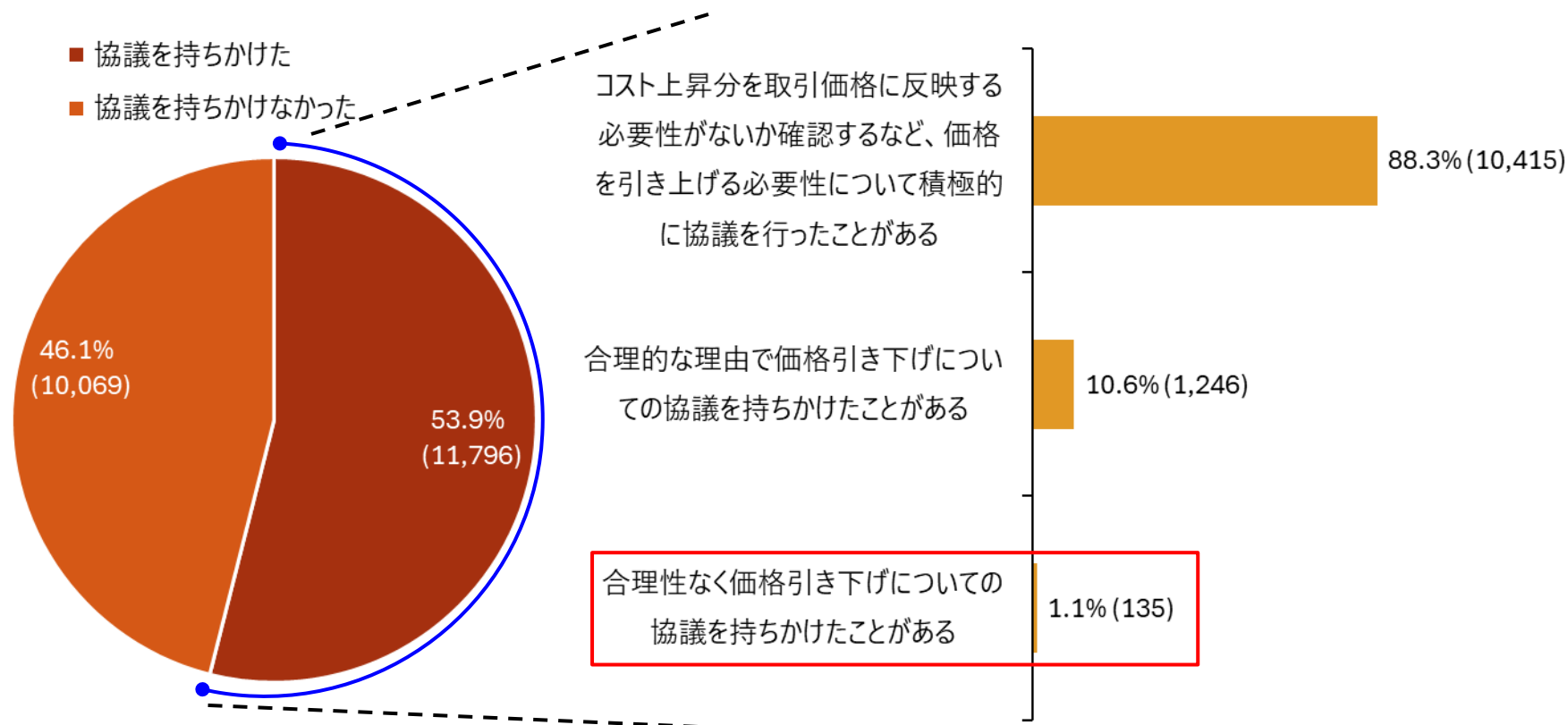


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 取引価格の変更について、発注側企業から協議を持ちかけた割合は全体の5割強である。
- 合理性なく価格引き下げを持ちかけた企業も若干数存在する。

問9: この1年間で、取引価格の変更について受注側企業に協議を持ちかけたことがあるか。下記より近いものを一つ選択してください。
(N = 21,865)

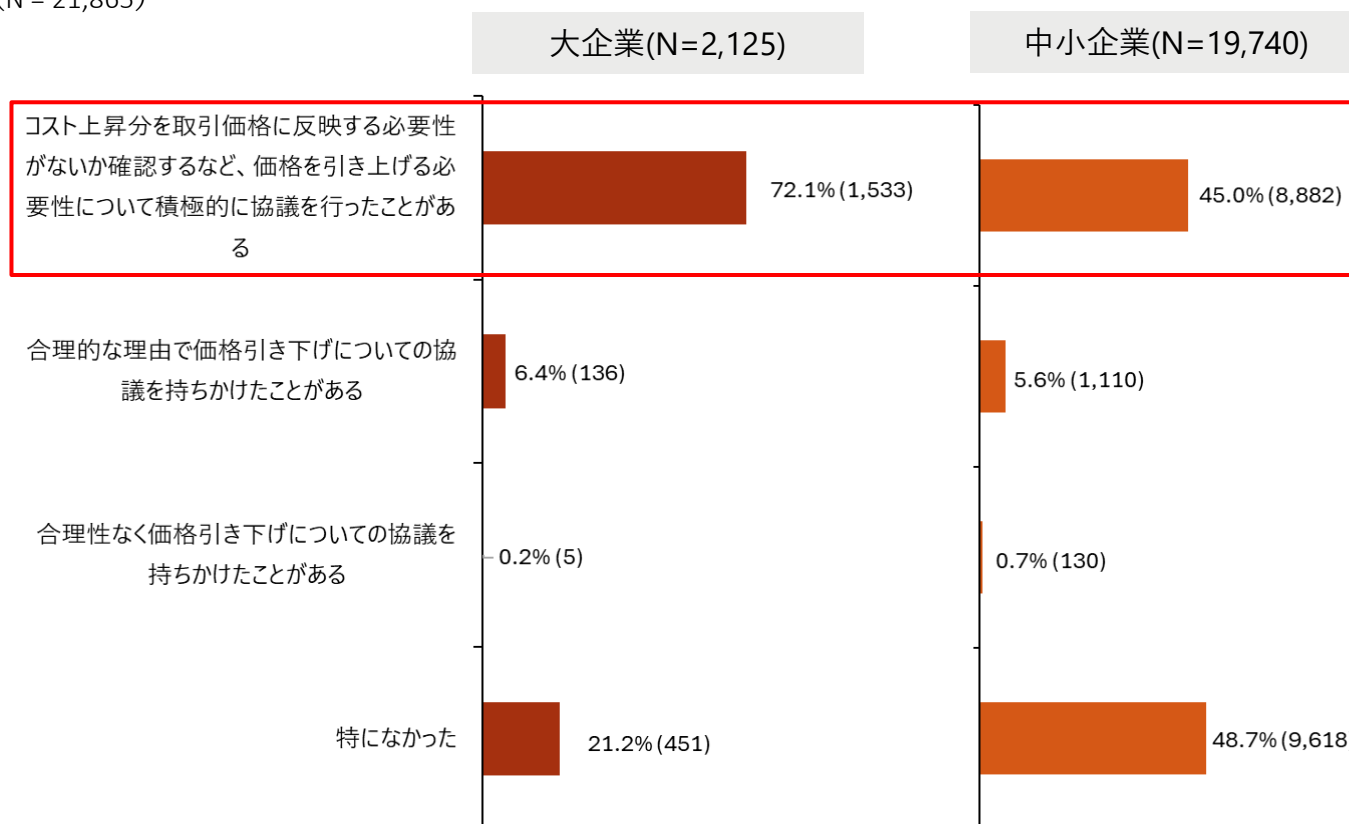


2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 価格引き上げについて発注側企業から協議を持ちかけた割合は、大企業で7割強、中小企業で4割強である。
- 合理性なく価格引き下げについて協議を持ちかけたことがある発注側企業も一定数存在する。

問9: この1年間で、取引価格の変更について受注側企業に協議を持ちかけたことがあるか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 21,865)



2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

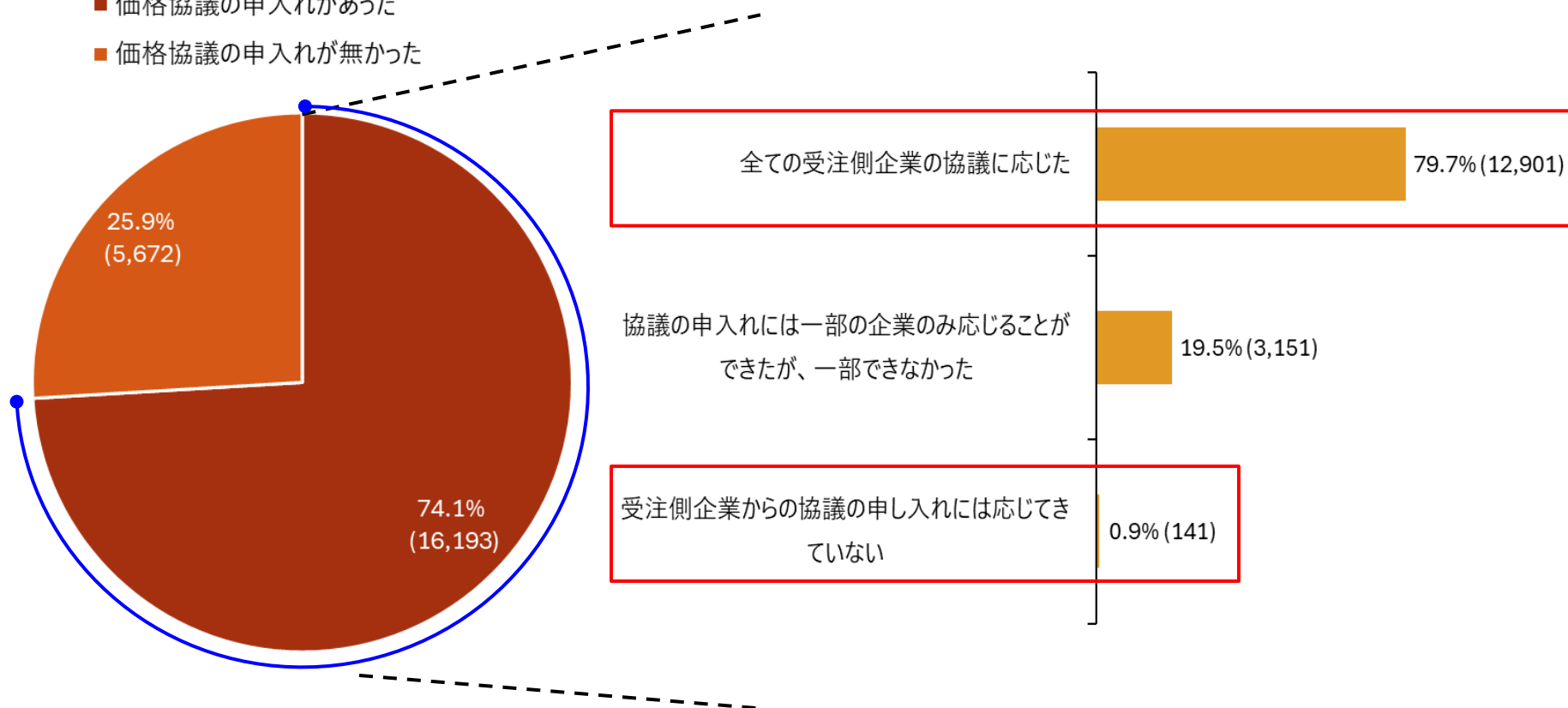
2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 直近1年間に於いて、7割強の企業が受注側企業から価格協議の申し入れがあった。
- そのうち、約8割の企業が全て受注側企業の協議に応じたが、応じてきていないと回答した企業も若干数存在する。

問10: この1年間で、取引価格に関して、受注側企業からの価格協議に応じたか。下記より近いものを一つ選択してください。

(N = 21,865)

- 価格協議の申し入れがあった
- 価格協議の申し入れが無かった



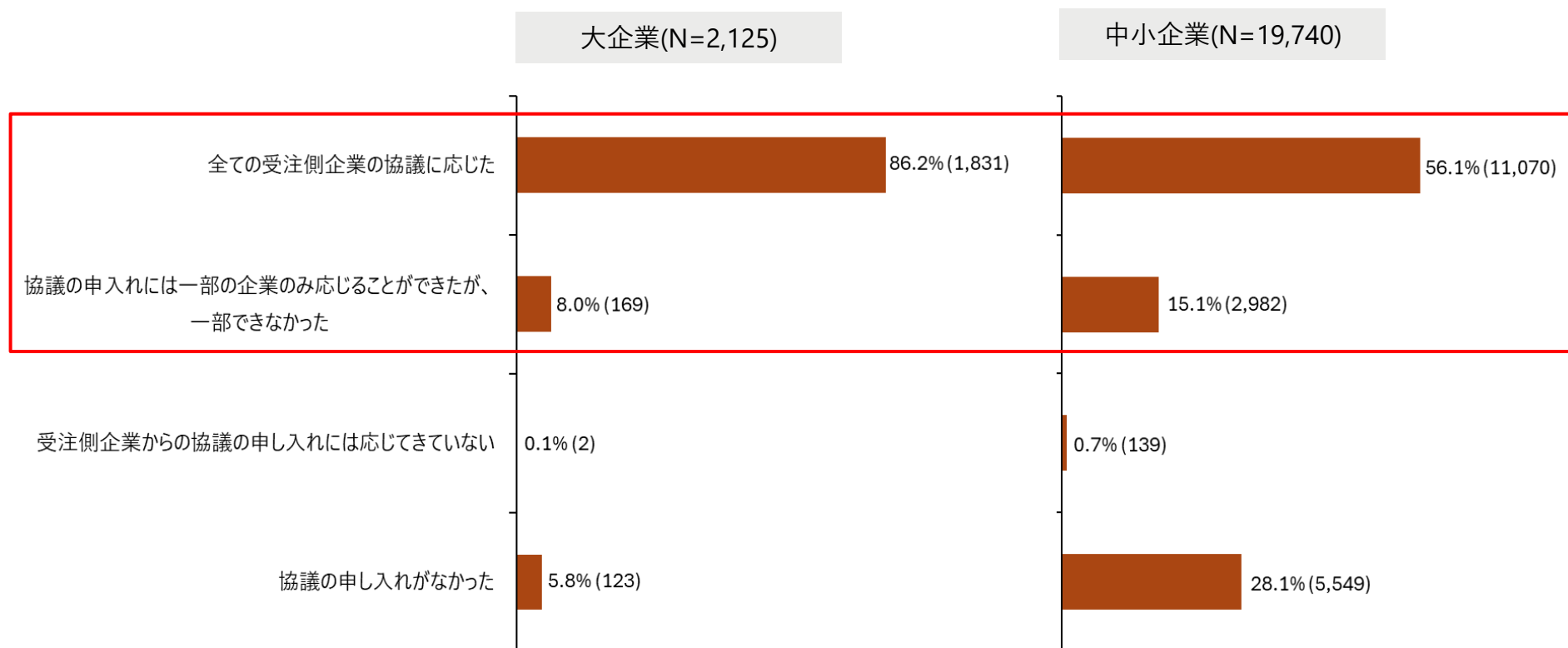
2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 直近1年間の価格協議への応答について、大企業、中小企業ともに「全ての取引先の協議に応じた」と回答した企業の割合が最も高いが、「一部の企業のみ応じることができた」との回答も一定数存在する。

問10: この1年間で、取引価格に関して、受注側企業からの価格協議に応じたか。下記より近いものを一つ選択してください。

(N = 21,865)

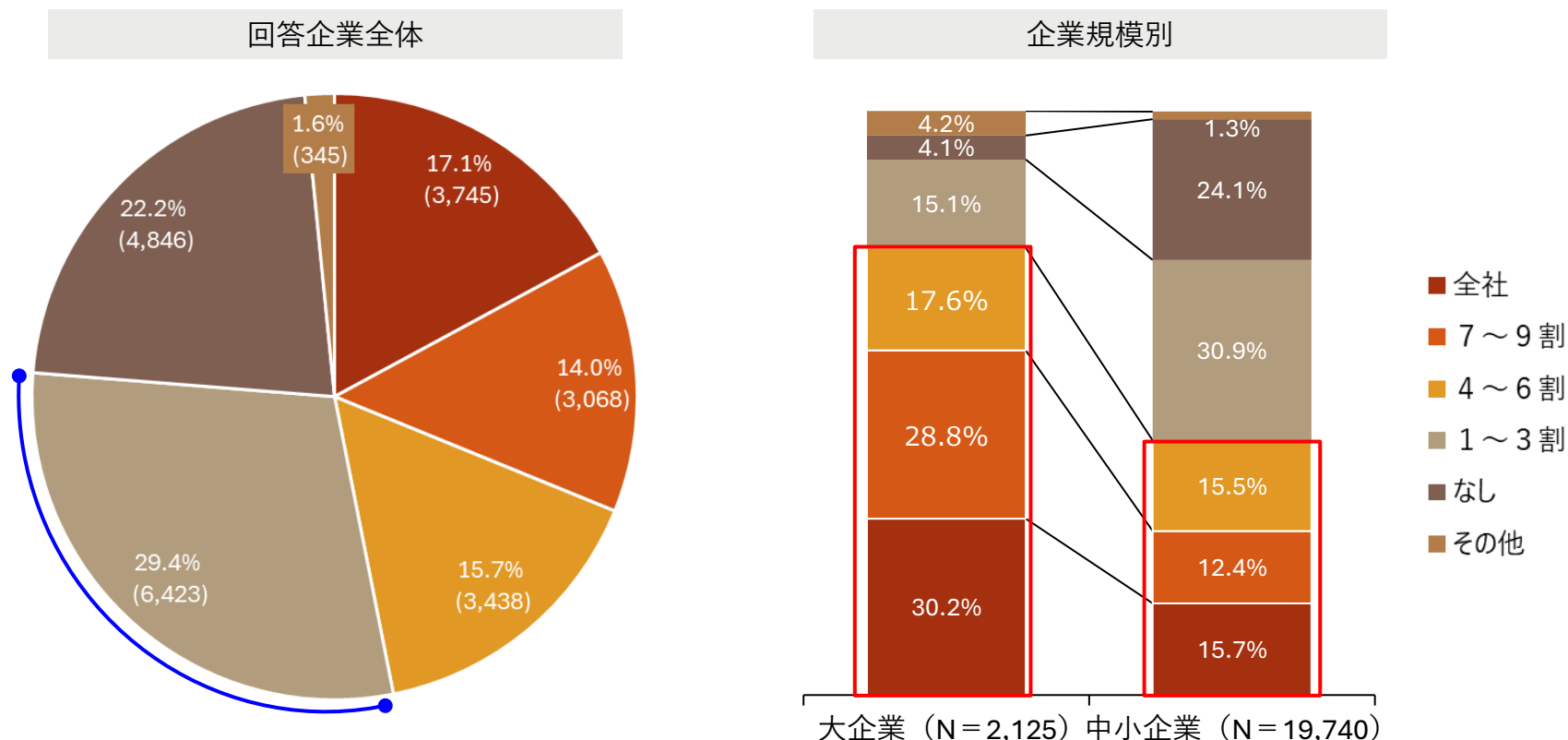


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 直近1年間に於いて、「1～3割の取引先と価格協議を行った」と回答した企業が3割弱で最多となっている。
- 発注側企業の規模で見ると、「全社」、「7～9割」、「4～6割」と回答した企業の割合は大企業の方が多く、「1～3割」や「なし」と回答した企業の割合は中小企業の方が多い。

問11: 発注側の立場として、最近1年間で何割程度の受注側企業と価格協議を行いましたか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 21,865)

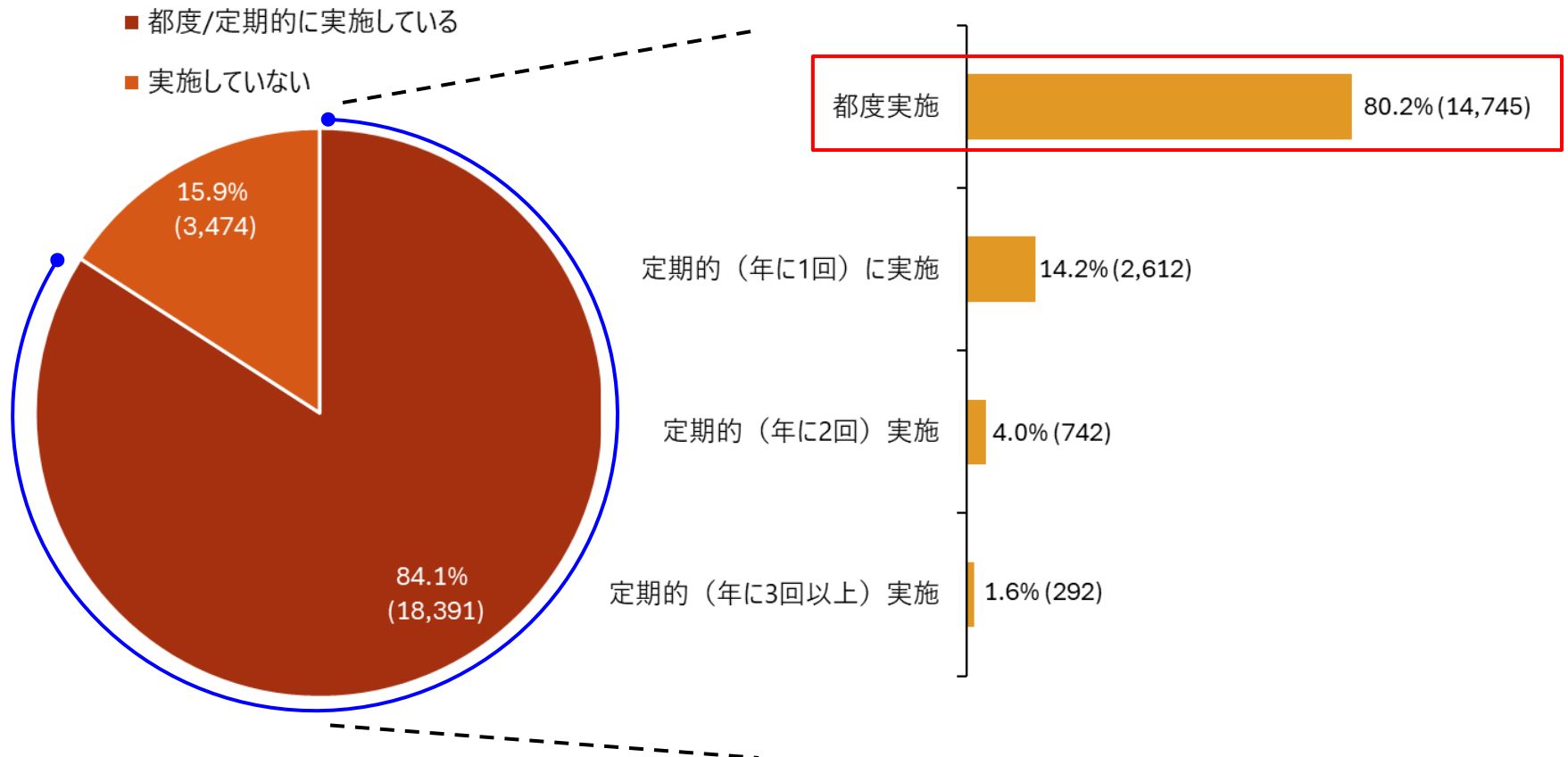


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 受注側企業との価格協議の実施頻度を調査したところ、回答企業のうち、価格協議の必要が発生次第都度または定期的に実施している企業が8割強である。
- 上記の企業のうち、都度協議を実施している企業が約8割と高い。

問12: 発注側の立場として、この1年間で、受注側企業との価格協議はどのくらいの頻度で実施しているか。下記より一つ選択してください。(N = 21,865)

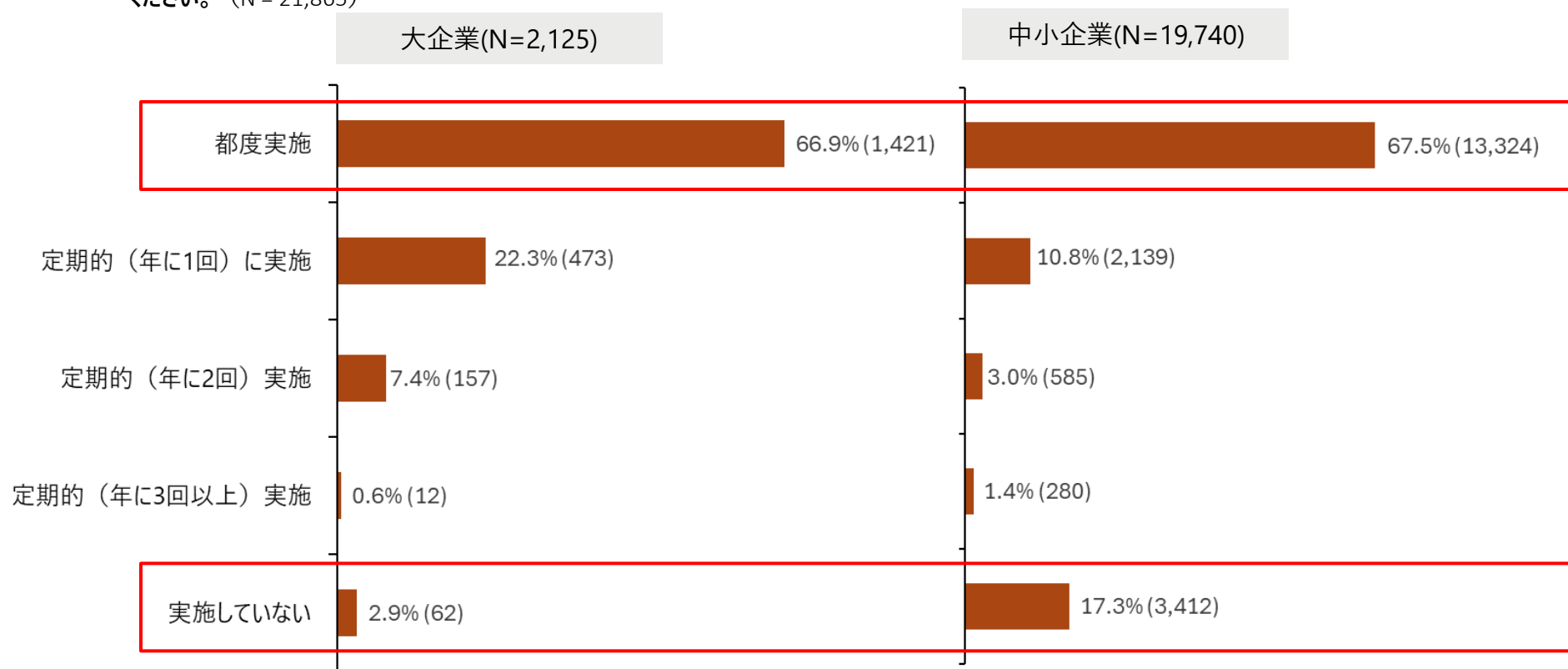


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 価格協議の実施頻度については、大企業・中小企業ともに「都度実施」が最も多く、次いで年1回、年2回、年3回以上の順である。
- 「実施していない」と回答した企業の割合は、中小企業において比較的高い。

問12: 発注側の立場として、この1年間で、受注側企業との価格協議はどのくらいの頻度で実施しているか。下記より一つ選択してください。(N = 21,865)



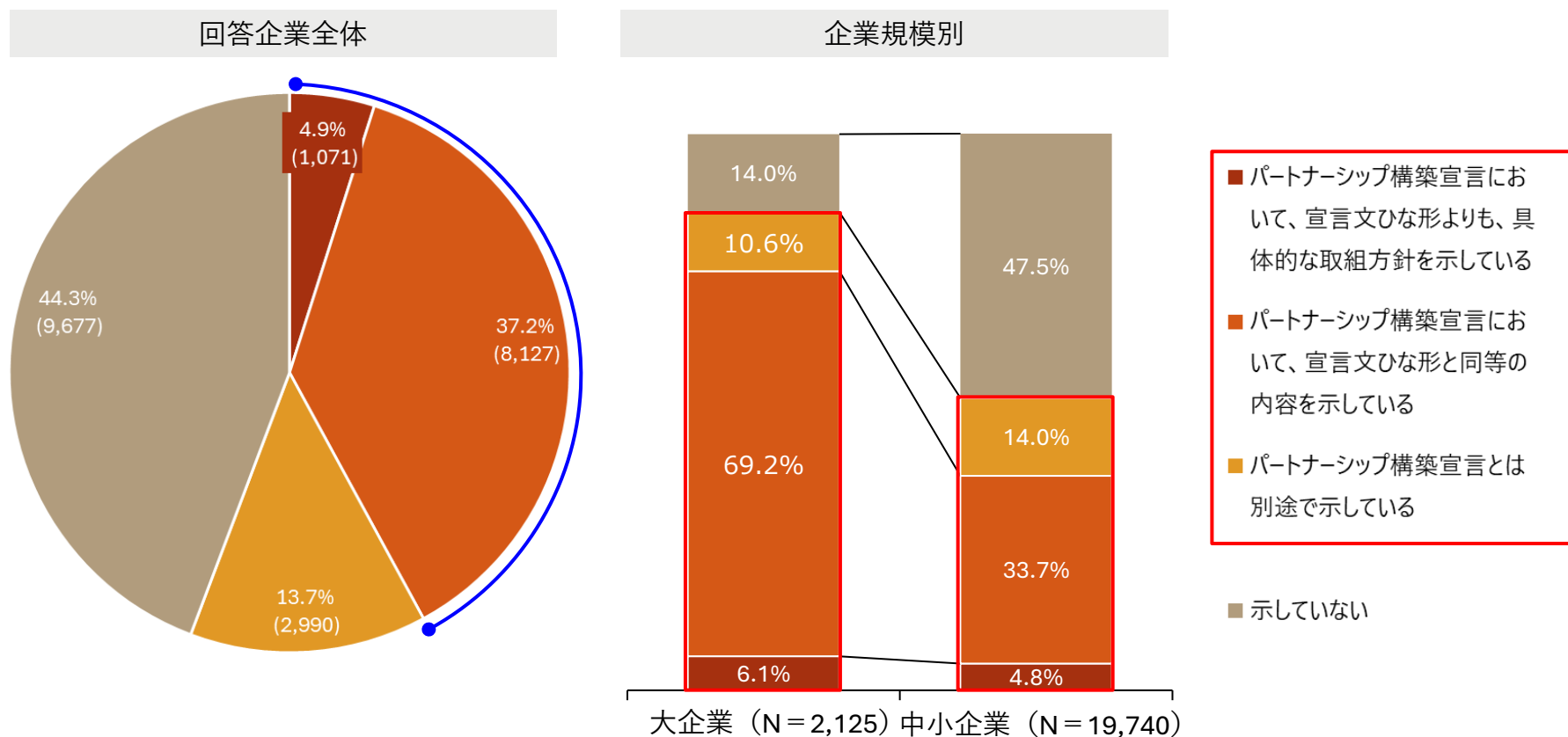
2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 直近1年間において、労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を示していると回答した企業のうち、「パートナーシップ構築宣言において、宣言文ひな形と同等の内容を示している」と回答した企業が4割弱と最多である。
- 企業規模別では、大企業の9割弱、中小企業の5割強が書面等の形に残る方法で社内外に示している。

問13: 労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を、書面等の形に残る方法で社内外に示していますか。

(N = 21,865)



2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

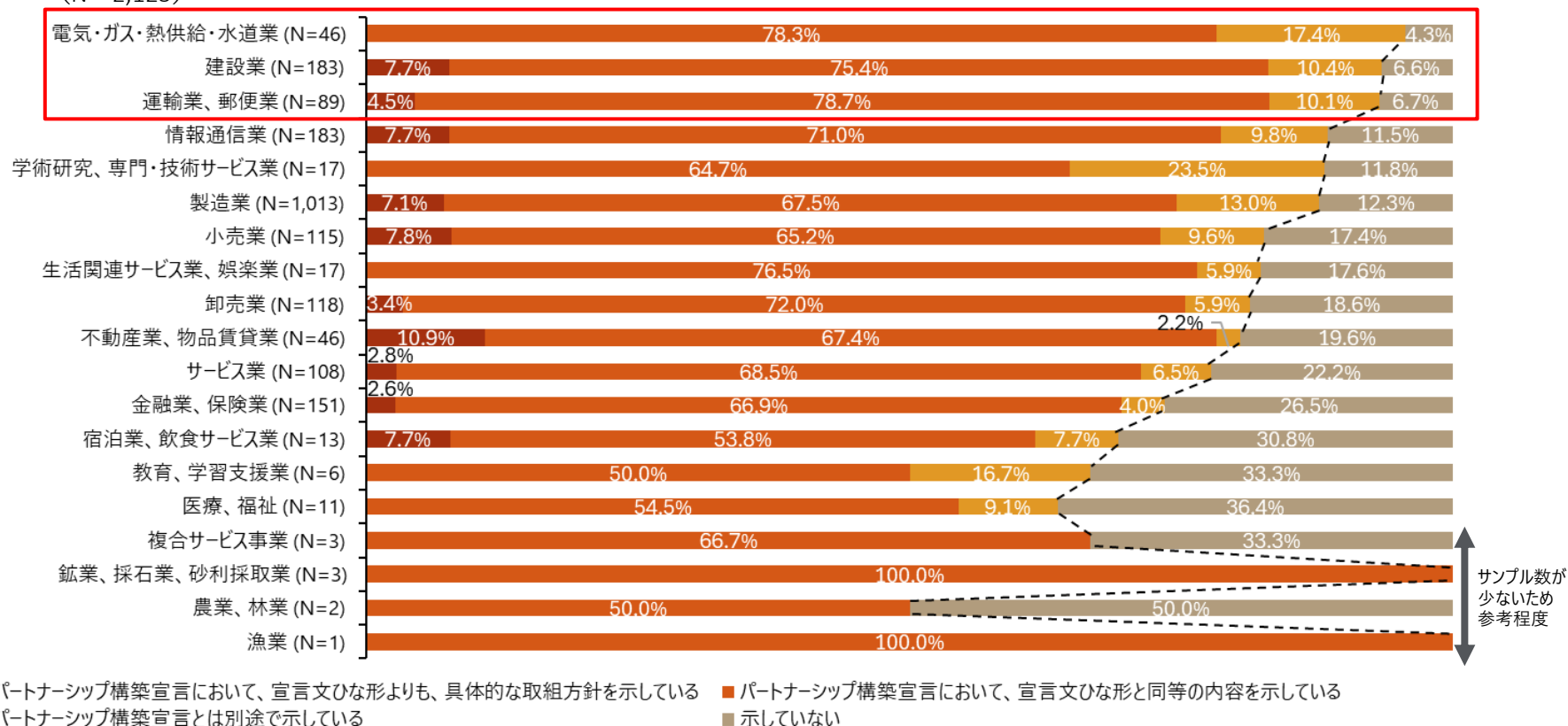
2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 大企業の業種別では、「電気・ガス・熱供給・水道業」や「建設業」、「運輸業、郵便業」等の業種において、労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を書面等の形に残る方法で社内外に示していると回答した企業が多い。

問13: 労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を、書面等の形に残る方法で社内外に示していますか。

(N = 2,125)

大企業のみ

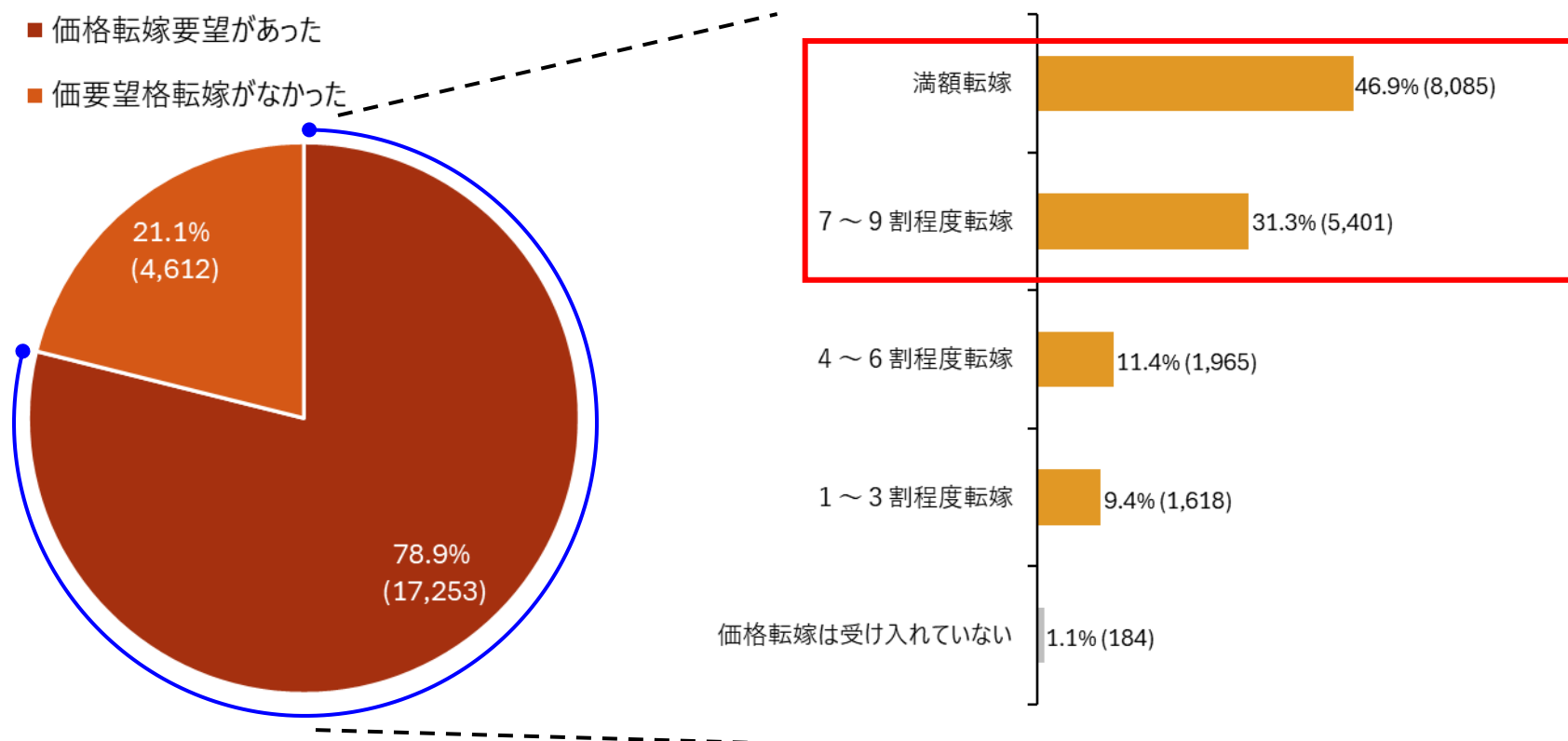


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 受注側企業から、合理的に説明できているコスト上昇を理由とする価格転嫁要求があった企業は、回答企業の8割弱である。
- そのうち、約5割の企業が満額転嫁、約3割の企業が7～9割程度転嫁している。

問14: 発注側の立場として、最近1年間で、受注側企業が合理的に説明できているコスト上昇を理由とした価格転嫁要求について、各社平均で何割程度の転嫁を受けているか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 21,865)

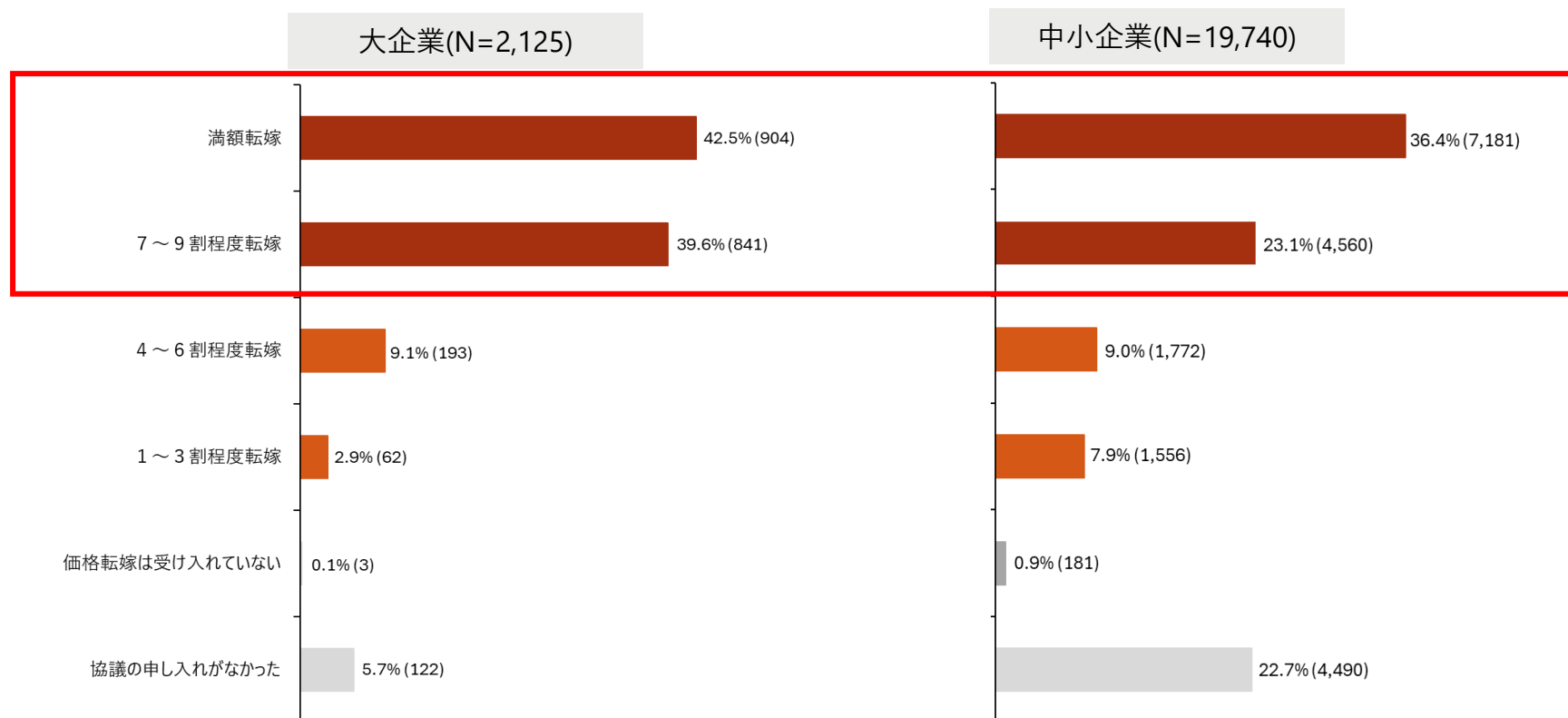


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 取引先から、合理的に説明できているコスト上昇を理由とする価格転嫁要求があった企業は、大企業の9割強、中小企業の8割弱である。
- それに対して、大企業、中小企業ともに、「満額転嫁」または「7～9割程度転嫁」での対応が大半である。

問14: 発注側の立場として、最近1年間で、受注側企業が合理的に説明できているコスト上昇を理由とした価格転嫁要求について、各社平均で何割程度の転嫁を受けているか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 21,865)

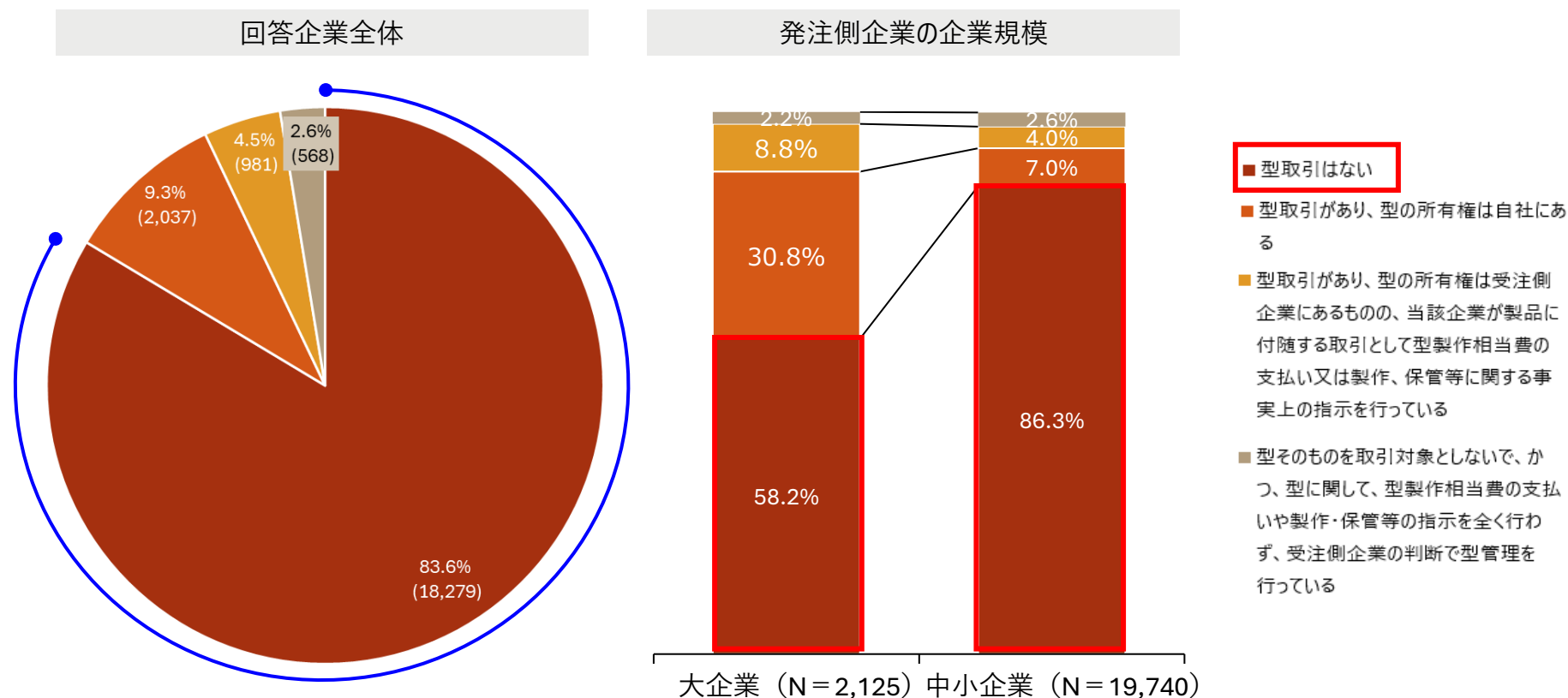


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 回答対象企業のうち約 8 割の企業が型取引がない。企業規模別にみると、大企業は 6 割弱、中小企業は 9 割弱の企業が型取引がない。
- 大企業の約 4 割、中小企業の 1 割強が「型取引があり、型の所有権は自社にある」または「型取引があり、型の所有権は受注側企業にあるものの、当該企業が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は製作、保管等に関する事実上の指示を行っている」と回答している。

問15-1: 受注側企業との型取引はありますか。また、ある場合の取引状況について近いものを選択ください。(N = 21,865)



2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 大企業においては、「型管理条件の書面での明確化を行っており、型の保管料金を支払っている」企業が7割強である。
- 中小企業では、そうした望ましい取引慣行を行う企業が3割弱となり、型管理条件の明確化と保管料金支払の両方を行っていない企業が3割弱である。

問15-2: この1年間で、受注側企業との関係で型の管理に関してどのような対応をとってきましたか。(問15-1で型取引があると回答した企業のみ回答) (型取引を行っている企業のみ、N = 3,018)

大企業（N=842）

型管理条件の書面での明確化				
	している	していない	合計	
型の保管料金支払い	支払い有	75.5% (636件)	14.0% (118件)	89.5% (754件)
	支払いなし	6.2% (52件)	4.3% (36件)	10.5% (88件)
	合計	81.7% (688件)	18.3% (154件)	100% (842件)

中小企業（N=2,176）

型管理条件の書面での明確化				
	している	していない	合計	
型の保管料金支払い	支払い有	29.6% (644件)	18.0% (391件)	47.6% (1,035件)
	支払いなし	24.4% (531件)	28.0% (610件)	52.4% (1,141件)
	合計	54% (1,175件)	46% (1,001件)	100% (2,176件)

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「型取引があり、型の所有権は自社にある」大企業においては、「型管理条件の書面での明確化を行っており、型の保管料金も支払っている」企業が **7 割強**である。
- 同じ条件の中小企業では、そうした望ましい取引慣行を行う企業が約 3 割となり、管理条件の明確化と型の保管料金支払の両方を行っていない企業が 3 割弱である。

問15-2: この1年間で、受注側企業との関係で型の管理に関してどのような対応をとってきましたか。(問15-1で「2. 型取引があり、型の所有権は自社にある」を選択した企業のみ) (問15-1で2. を選択した企業のみ、N = 2,037)

大企業 (N=655)				中小企業 (N=1,382)			
型の保管料金支払い	型管理条件の書面での明確化			型の保管料金支払い	型管理条件の書面での明確化		
		している	していない			している	していない
	支払い有	75.9% (497件)	13.6% (89件)		支払い有	31.3% (432件)	20.3% (280件)
	支払いなし	6.2% (41件)	4.3% (28件)		支払いなし	21.7% (300件)	26.8% (370件)
	合計	82.1% (538件)	17.9% (117件)		合計	53.0% (732件)	47.0% (650件)
		100% (655件)				100% (1,382件)	

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 「型取引があり、型の所有権は受注側企業にあるものの、当該企業が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は製作、保管等に関する事実上の指示を行っている」企業においては、「型管理条件の書面での明確化を行っており、型の保管料金も支払っている」企業が大企業で7割強、中小企業で3割弱である。

問15-2: この1年間で、受注側企業との関係で型の管理に関してどのような対応をとってきましたか。(問15-1で「3. 型取引があり、型の所有権は受注側企業にあるものの、当該企業が製品に付随する取引として型製作相当費の支払い又は製作、保管等に関する事実上の指示を行っている」を選択した企業のみ) (問15-1で3. を選択した企業のみ、N = 981)

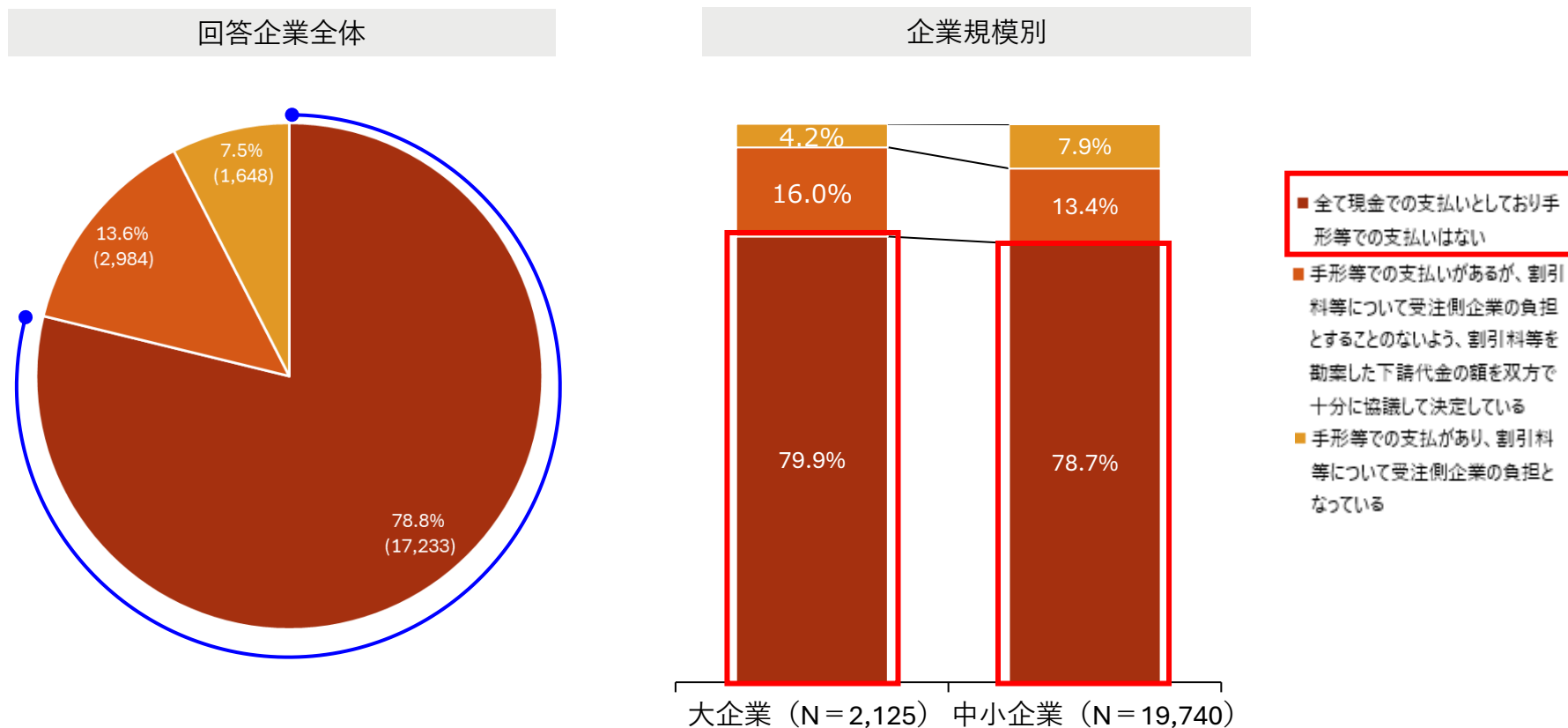
大企業 (N=187)				中小企業 (N=794)			
型の保管料金支払い	型管理条件の書面での明確化			型の保管料金支払い	型管理条件の書面での明確化		
		している	していない			している	していない
	支払い有	74.3% (139件)	15.5% (29件)		支払い有	26.7% (212件)	14.0% (111件)
	支払いなし	5.9% (11件)	4.3% (8件)		支払いなし	29.0% (231件)	30.2% (240件)
	合計	80.2% (150件)	19.8% (37件)		合計	55.8% (443件)	44.2% (351件)
		89.8% (168件)				40.7% (323件)	
		10.2% (19件)				59.3% (471件)	
		100% (187件)				100% (794件)	

2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 大半の企業が現金での支払いを行っている。
- 手形等での支払いがあり、割引料等を受注側企業に負担させている企業も一定数存在する。

問16: 受注側企業との関係で手形等による支払いはどのように行っているか。下記より近いものを一つ選択してください。
(N = 21,865)

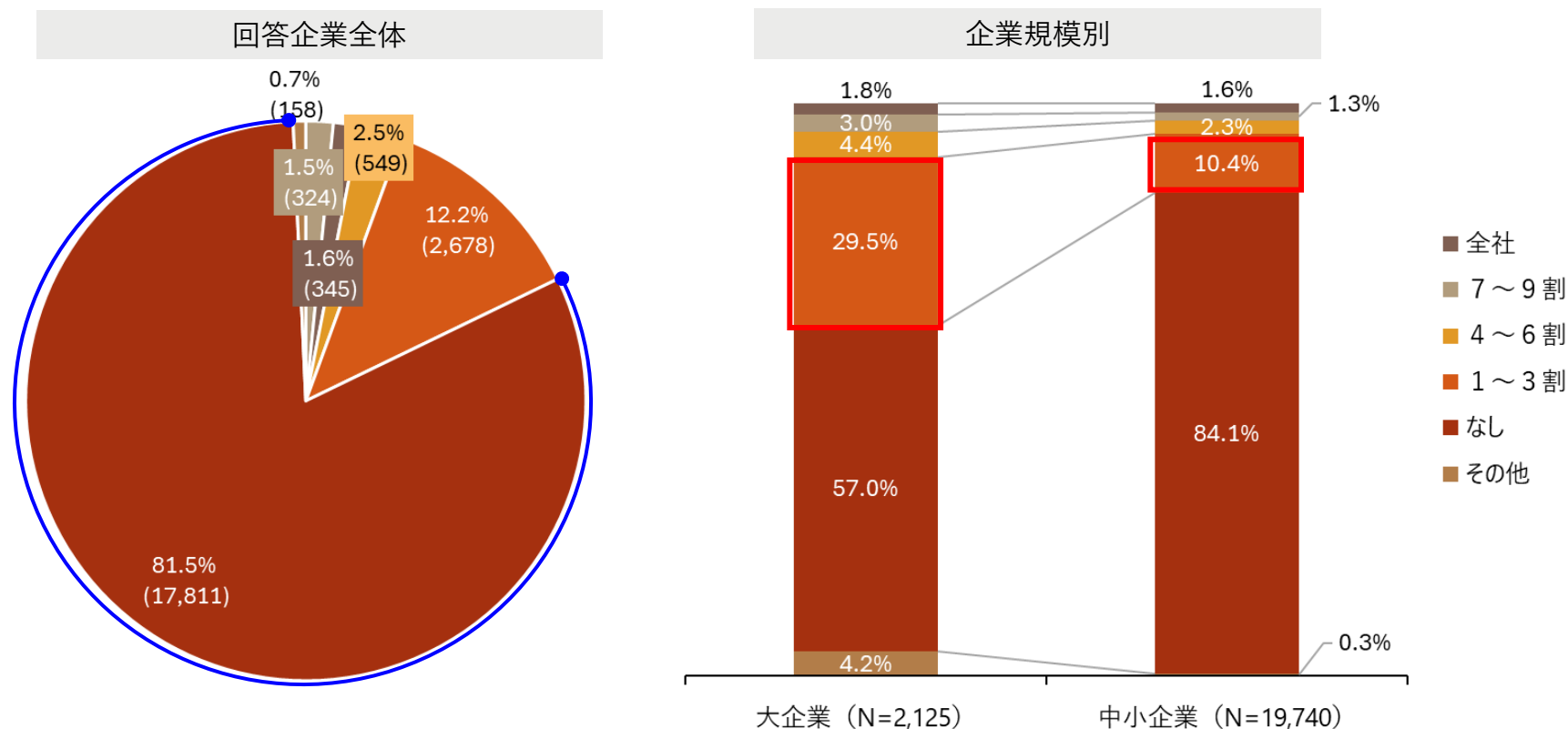


2. パートナーシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 約 8 割の企業が知的財産を取り扱う取引はないと回答している。
- 企業規模別にみると、大企業では約 3 割の企業が 1 ～ 3 割の受注側企業と知的財産を扱う取引を行っていると回答しており、中小企業よりも知的財産を取り扱う取引が多い。

問17-1: 貴社の受注側企業のうち、何割程度と知的財産を扱う取引がありますか。(N = 21,865)

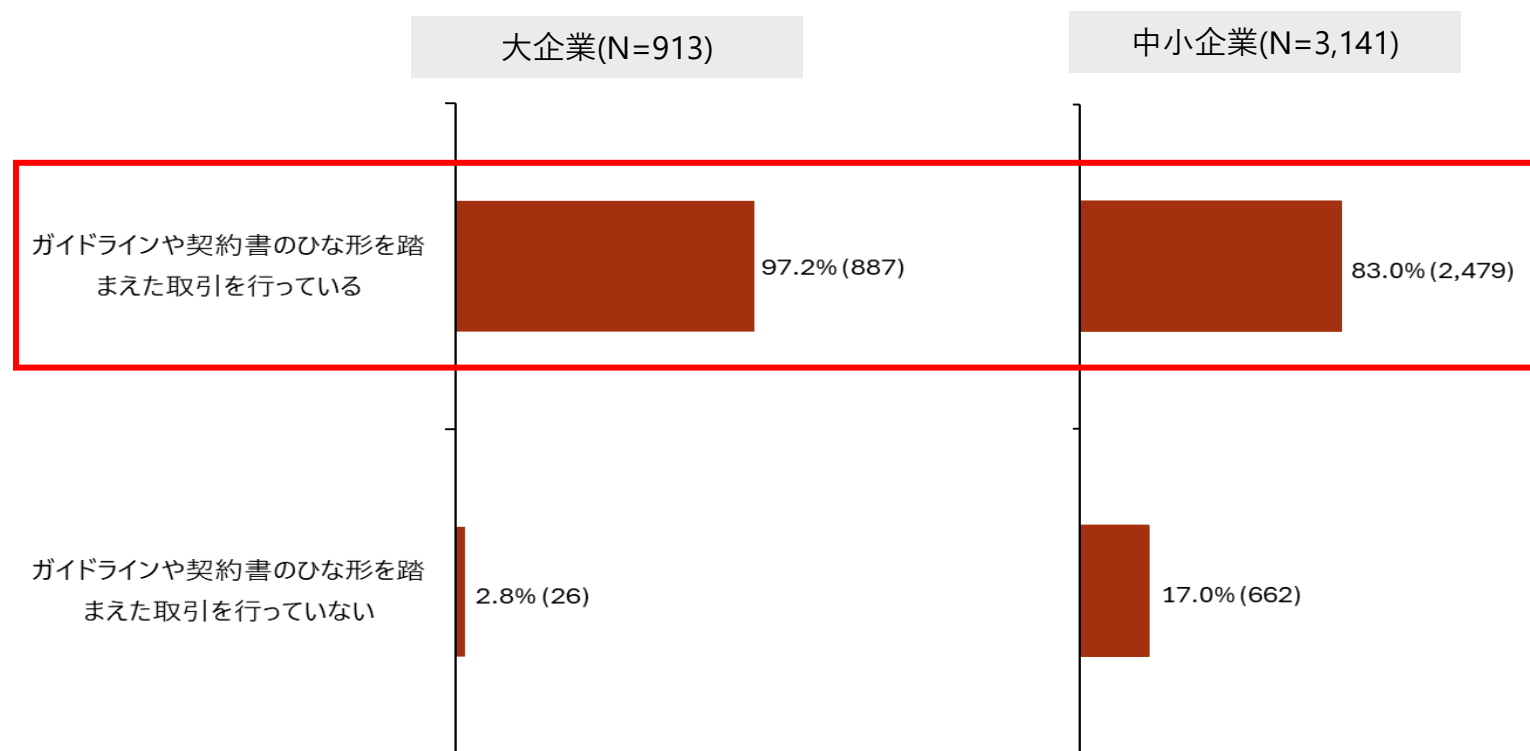


2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 知的財産を取り扱う取引を行っている企業については、ガイドラインや契約書のひな形に基づき取引を行っている企業が大半である。

問17-2: 中小企業庁は、受注側企業の知的財産権保護（片務的な秘密保持契約の締結、知的財産権の無償譲渡、第三者との知財権紛争対応の押し付け等の禁止など）の観点から、ガイドライン・契約書のひな形を公表しています。それを踏まえ、知的財産に関して公平な取引を行っているか。下記より近いものを一つ選択してください。（知的財産を取り扱う取引を行っている企業のみ、N = 4,054）

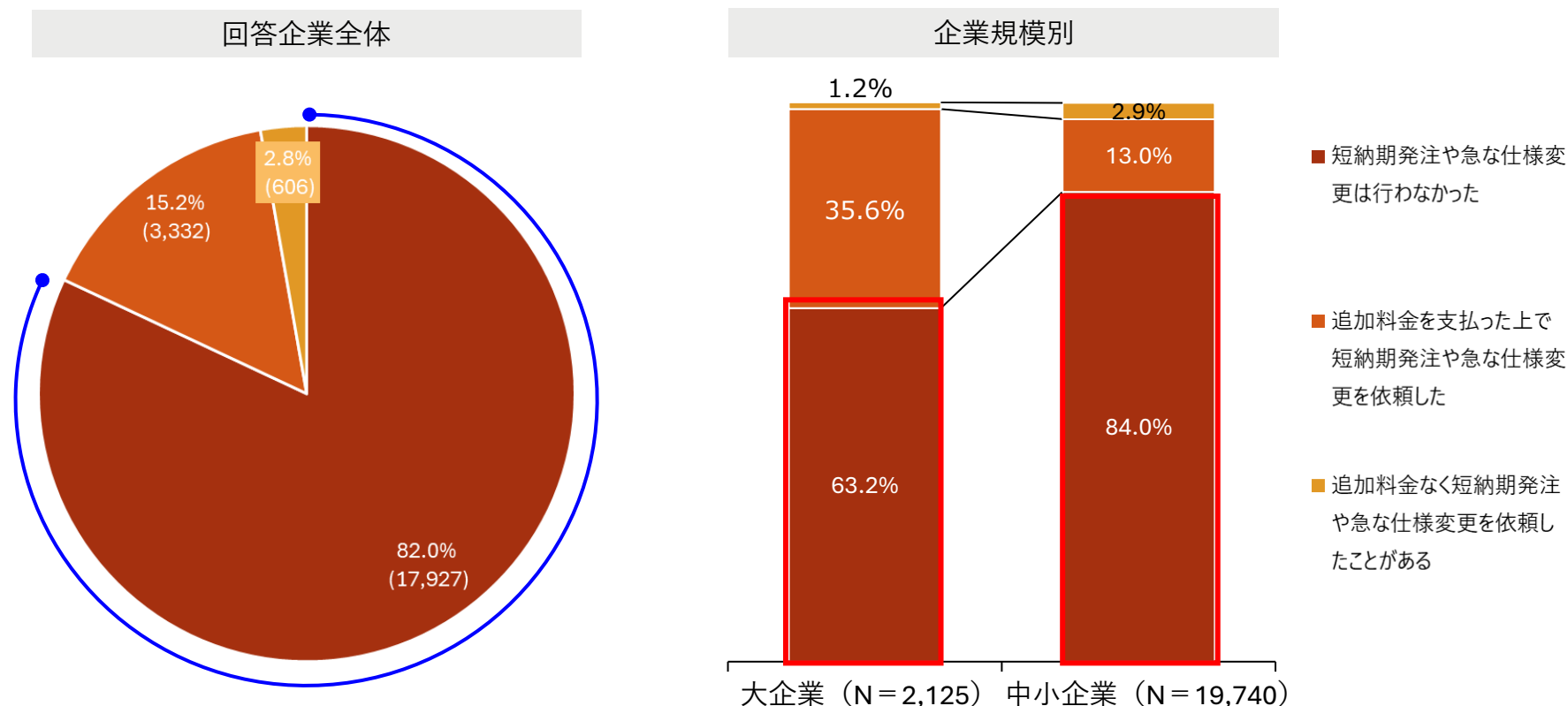


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 短納期発注や急な仕様変更を行わなかった企業が約8割を占めている。
- 一部の企業においては、追加料金の支払い等なく短納期発注や急な仕様変更等を依頼している。
- 短納期発注や急な仕様変更を行わなかった企業の割合は、中小企業の方が大企業よりも大きい。

問18: この1年間で、短納期発注や急な仕様変更を行ったか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 21,865)

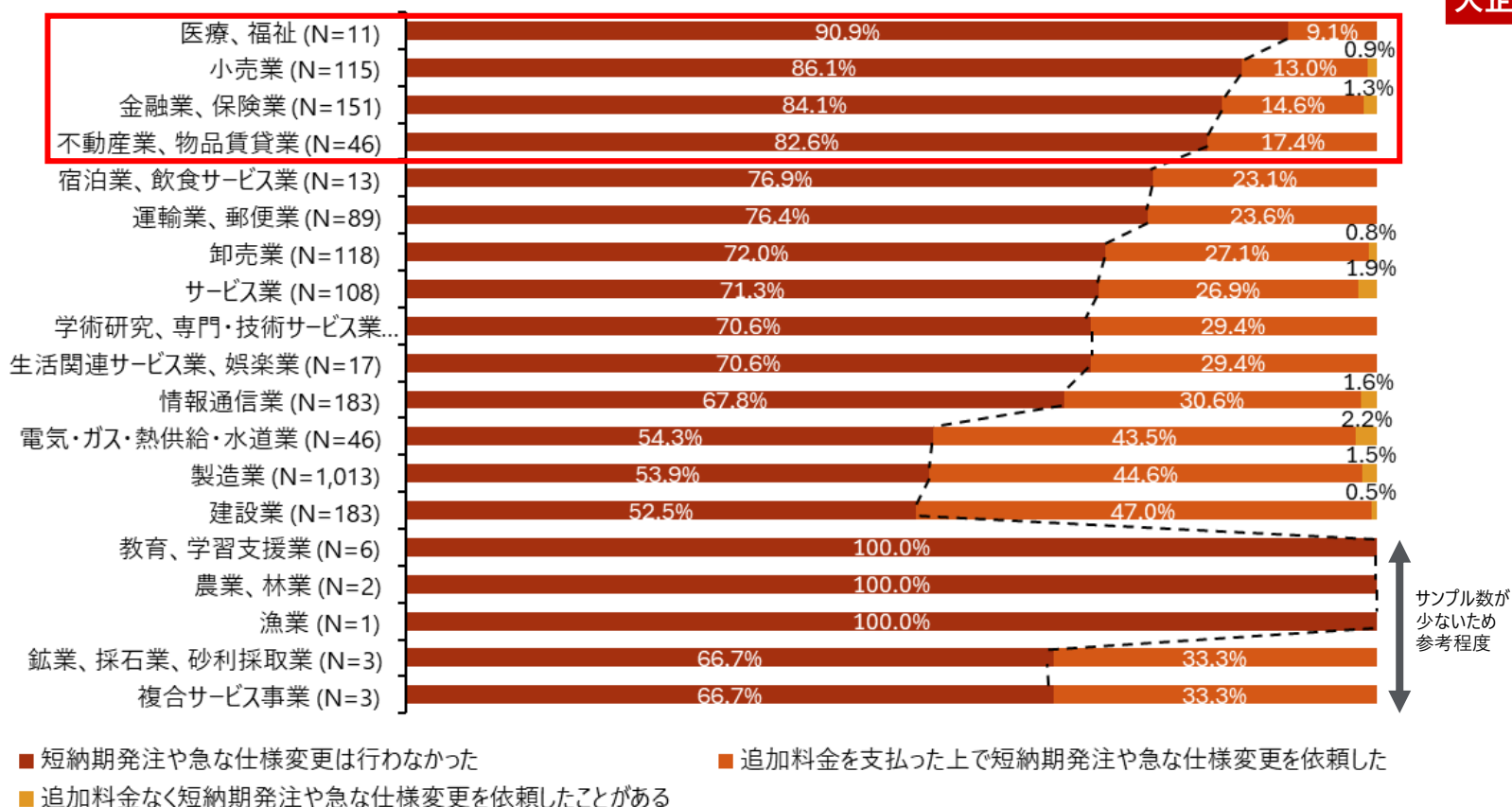


2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 大企業の業種別では、「医療、福祉」、「小売業」、「金融業、保険業」、「不動産業、物品賃貸業」において、「短納期発注や急な仕様変更は行わなかった」と回答した企業は8割以上であった。
- 「電気・ガス・熱供給・水道業」、「製造業」、「建設業」では、追加料金を加えてはいるものの、半数程度の企業が「短納期発注や急な仕様変更を依頼した」と回答している。

問18: この1年間で、短納期発注や急な仕様変更を行ったか。下記より近いものを一つ選択してください。(N = 2,125)



2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 価格決定方法の適正化における工夫点として、価格転嫁等について研修等の実施、受注側企業とのコミュニケーション、ガイドラインの策定に取り組む企業があった。

問19: 取引適正化の重点5分野（「価格決定方法の適正化」、「型取引の適正化」、「支払条件の改善」、「知的財産・ノウハウの保護」、「働き方改革に伴うしわ寄せ防止」）など、適正な取引の推進に関して、特に工夫した取組があればお答えください。

発注側企業の取組例	
価格決定方法の 適正化	研修等の実施
	受注側企業との コミュニケーション
	ガイドラインの策定

- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を含め、パートナーシップ構築宣言に則った対応を徹底するため、生産管理部門や技術部門等、受注側企業と対面する機会のある関係者を広く対象として勉強会を開催した。中途入社者に対しても入社時研修の中で宣言の趣旨説明、遵守徹底を行っている。（その他の製造業）

- 労務費の適切な転嫁について、取引先へのレターにて、賃金水準上昇の影響について協議する旨を連絡し、困り事の有無及び困り事がない場合はその理由も聞き込み、申請を促している。調達担当者には1次のみならず2次以降の取引先の労務費影響についても尋ねること、および消費者物価指数の上昇率を判断指標として活用することを指示している。また、取引先の資料作成の負担を軽減すべく、会社全体の影響金額に基づいて要請する方法を提案し、更に要請フォーマットを提供してスムーズな協議に努めている。レターでは、原材料、エネルギー、労務費上昇のほか、物流費、旧型品の型保管費、少量・補給化の価格影響についても協議を呼びかけている。（輸送用機械器具製造業）
- ①能動的に価格転嫁の必要性を取引先に問いかけ、協議することを全取引先にレター連絡②電話/対面等で会話し、値上げ要請に対して、合理的かつ真摯な協議を行い、調達部門内でガイドラインを設定し、バラツキのない交渉を展開③満額回答ではない場合は書面回答④協議の状況・結果を見える化し進捗をフォローアップ⑤調達部門が報告する合理的な値上げ影響を踏まえ、営業部門から顧客にも価格転嫁の理解を求め、サプライチェーンで価格転嫁を推進。（輸送用機械器具製造業）

- 価格転嫁の行動ガイドラインを策定し、調達担当管理職・担当者向けに周知。（ゴム製品製造業）

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 価格決定方法の適正化における工夫・として、宣言企業から取引先に対して能動的に価格協議を呼びかける取組のほか、価格転嫁に向けて計算書式を提供する取組等が見られる。

問19: 取引適正化の重点5分野（「価格決定方法の適正化」、「型取引の適正化」、「支払条件の改善」、「知的財産・ノウハウの保護」、「働き方改革に伴うしわ寄せ防止」）など、適正な取引の推進に関して、特に工夫した取組があればお答えください。

発注側企業の取組例	
価格決定方法の 適正化	協議の呼びかけ ・ 労務費の適切な転嫁について協議する旨を、仕入先にレターで連絡し、困りごとの有無を含め、積極的な確認を実施、協議を呼びかけてきた。（輸送用機械器具製造業）
	2次以降の取引先の 労務費転嫁の協議 ・ 労務費の適切な転嫁について、取引先へのレターにて、賃金水準上昇の影響について協議する旨を連絡し、困り事の有無及び困り事がない場合はその理由も聞き込み、申請を促している。調達担当者には1次のみならず2次以降の取引先の労務費影響についても尋ねること、および消費者物価指数の上昇率を判断指標として活用することを指示している。（輸送用機械器具製造業）
	計算書式の提供 ・ 価格決定方法の適正化に関して、価格協議を実践する中で値上げの根拠資料が困難という取引先へは計算方法のガイドを作成し、資料作成のサポートを行った。（輸送用機械器具製造業）
	ガイドラインの策定 ・ 厚生労働省出典の職種別平均賃金資料やITSS職種・レベルを参考とした市況単価等を社内に公開、価格協議ガイドラインの作成と周知(通達・説明会)により、価格決定の適正化に取り組んでいる。（情報通信業）

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- 型取引の適正化では、定期的な棚卸や遊休金型の引上げ等に取り組む企業がある。
- 支払条件の改善における工夫点として、現金による支払いに変更、また、サイトの短縮を実施する企業がある。
- 知的財産・ノウハウの保護では、書面での明確化を挙げた企業がある。

問19: 取引適正化の重点5分野（「価格決定方法の適正化」、「型取引の適正化」、「支払条件の改善」、「知的財産・ノウハウの保護」、「働き方改革に伴うしわ寄せ防止」）など、適正な取引の推進に関して、特に工夫した取組があればお答えください。

発注側企業の取組例		
型取引の適正化	定期的な棚卸・管理	・ 「型取引の適正化」については量産終了後の不要な型廃棄を進めるため、他部門とも協業し対応している。（生産用機械器具製造業） ・ 一部の遊休金型を取引先から引上げ、自社が契約した倉庫への保管へ変更したほか、金型廃却も推進している。（金属製品製造業） ・ 現在保管中の型の保管費用を支払うとともに、型の製造費用、保管費用、廃棄費用を支払う旨を定めた型取引契約書を作成し、取引先との締結を進めている。（化学工業）
支払条件の改善	支払手段・支払期日の健全化	・ 中小受託事業者への支払いは60日以内に現金で行っている。また、中小受託事業者以外の企業間取引においても手形の利用を廃止し、現金払いや電子記録債権へ移行中。（化学工業） ・ すべての下請事業者に対して現金100%での支払と変更済。（輸送用機械器具製造業） ・ 一部先方負担となっていた支払手数料をすべて自社負担に変更した。（情報通信業） ・ 契約毎に60日以内に支払期日を定める運用を止めて、一律翌月払いに変更。（情報通信業） ・ 支払については、取適法を踏まえて、振込に変更する。（繊維工業） ・ 資本金3億円超の受注側企業に対しても支払いサイト短縮（振出期間60日）を実施した。（金属製品製造業）
知的財産・ノウハウの保護	書面での明確化	・ 知的財産取引ガイドラインを参考に自社の契約書ひな形を作成し、社内で運用している。（その他の製造業）

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-3. 取引適正化に係る取組の状況

- そのほか、取引適正化の工夫点として、研修の実施、会議等での周知、アセスメントの実施、ガイドライン等の策定に取り組む企業が見られた。

問19: 取引適正化の重点5分野（「価格決定方法の適正化」、「型取引の適正化」、「支払条件の改善」、「知的財産・ノウハウの保護」、「働き方改革に伴うしわ寄せ防止」）など、適正な取引の推進に関して、特に工夫した取組があればお答えください。

発注側企業の取組例

その他	研修の実施・ 会議等での周知 ・アセスメントの実施	- 適正な取引の推進については、価格協議の重要性をはじめ、各階層別の会議で周知。概ね毎月下請法/取適法をはじめ調達関連法令の最新情報や適正な取引に向けた方針などを常に各会議体で発信している。（その他の製造業） - 毎年下請法/取適法のeラーニングを実施して遵法レベルのボトムアップを図っている。（その他の製造業）
	満足度調査・周知等	- 取引先に対して満足度調査を実施し、適正化活動の改善の機会としている。既存取引先及び新規取引先から広く取引に関する提案・問合せ・相談報告を受付けできる特設サイトを構築し、自社からのプッシュ型情報発信と情報一元化によるコミュニティ強化により取引適正化を推進している。（情報通信業） - 外部には「パートナーシップ構築宣言」等でサプライヤーと公正・適正な取引を行う旨を表明。内部には発注（調達）のルールにて「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」も踏まえて調達先を決定するよう通知。その他、発注（調達）に係るQ&Aを作成・更新し、継続的にルール適正化・注意喚起に努めている。（金融業、保険業）

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

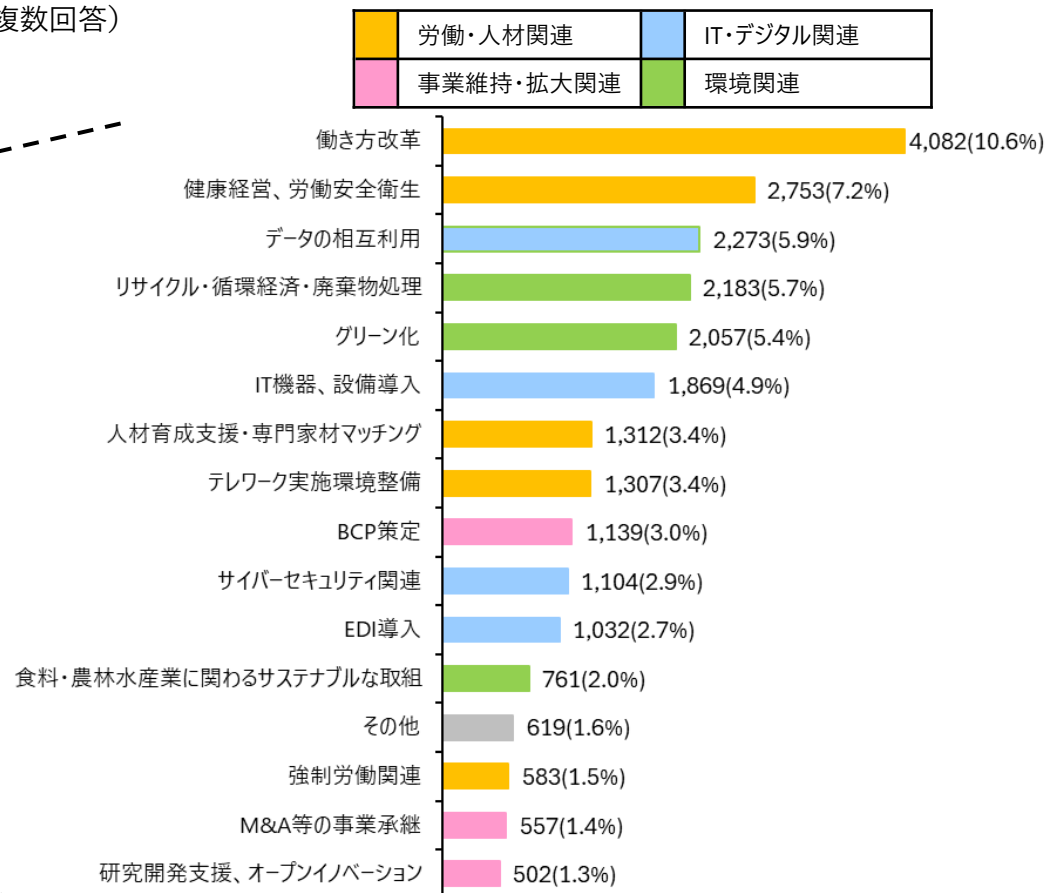
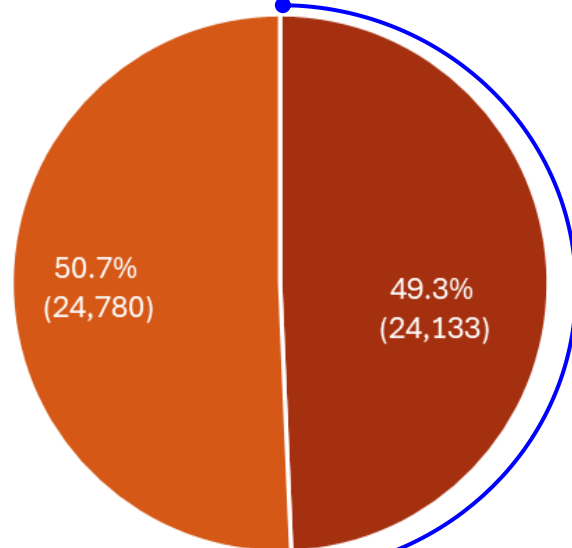
- パートナシップ構築宣言の柱の一つとされている「サプライチェーン全体の共栄共存と規模・系列などを超えた新たな連携」について、回答企業のうち何かしらの取組を進めている企業は約半数である。
- 取組内容としては「働き方改革」「健康経営、労働安全衛生」「データの相互利用」については取り組んでいる企業が多数あるが、「研究開発支援、オープンイノベーション」「M&A等の事業継承」「強制労働関連」の取組については比較的少ない。

問20：サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携している取組や、取引先を支援する取組はあるか。

該当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)

■ 何かしらの取組を進めている

■ 特に進めている取組はない

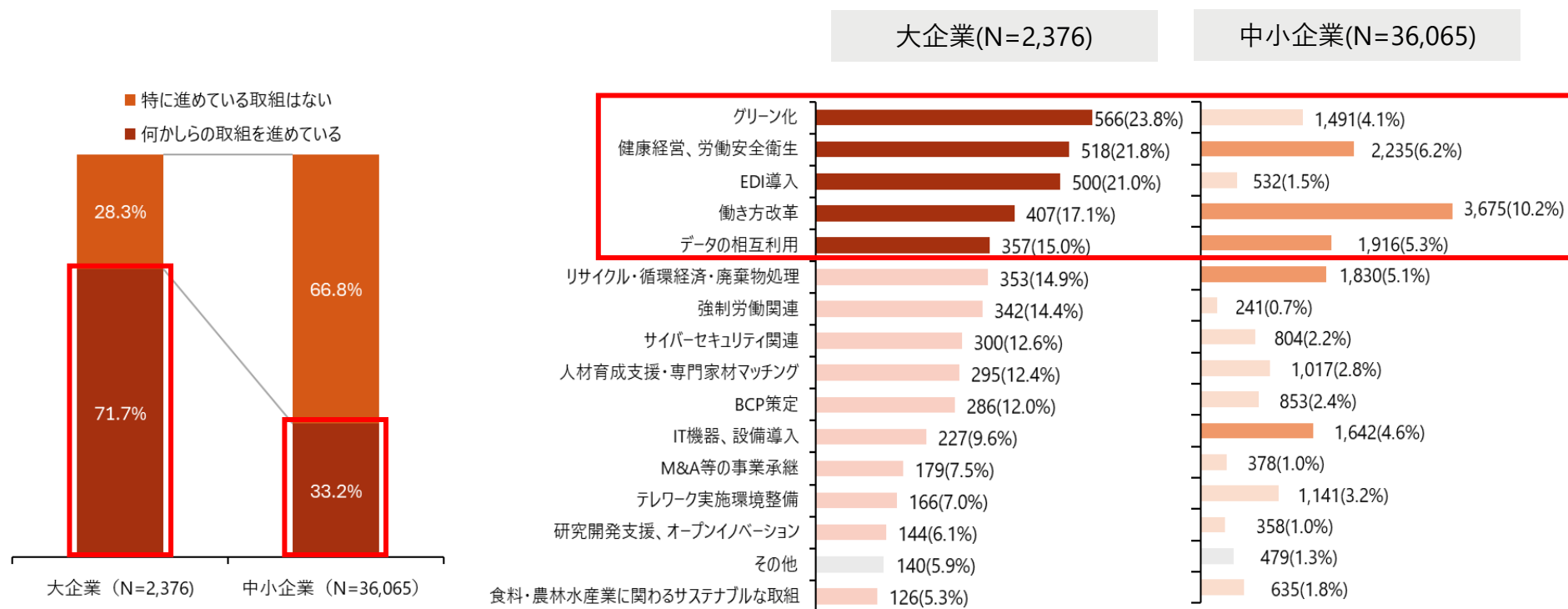


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 「サプライチェーン全体の共栄共存と規模・系列などを越えた新たな連携」について、回答企業のうち何かしらの取組を進めている企業は、大企業では約7割、中小企業では約3割である。
- 取組内容を比較すると、「健康経営、安全労働制」「働き方改革支援」「データの相互利用」は大企業・中小企業ともに共通して多いが、大企業は中小企業と比べ、「グリーン化」「共通取引基盤(EDI)導入」の取組も多い。

問20：サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携している取組や、取引先を支援する取組はあるか。該当項目を全て選んでください。(N = 38,441、複数回答)



※濃色は上位5項目

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 労働・人材関連では、ライフワークバランスの健全化やテレワーク環境の整備・推進といった取組が見られる。
- 人材育成・専門家人材マッチングについては能力開発事業やキャリアアップシステムの推進、労働関連では取引基本契約書にて強制強制労働、児童労働、外国人労働者の不法就労を行わないことを明記する取組等が見られる。

問20：サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携している取組や、取引先を支援する取組はあるか。
該当項目を全て選んでください。

発注側企業の取組例	
労働・人材関連	働き方改革 - 共同配送によりドライバーの長時間労働を抑制、発注の適正化により現場オペレーションがスムーズ化、残業の削減に貢献。（運輸業、郵便業） 4週8閉所の推進により従事者のライフワークバランスの健全化を図った。（建設業）
	健康経営・労働安全衛生 - 取引先との安全協力会により、安全衛生に関する情報や法改正等の情報を共有。（サービス業） - 自社工場内で請負作業をしている協力会社に対して共同で安全パトロール等、労働災害に対する予防処置を実施。（その他の製造業）
	テレワーク 取引先との間でやり取りしている紙面帳票を電子化、帳票の処理や郵送のための出社を不要化し、テレワーク環境の整備・推進に貢献。（輸送用機械器具製造業）
	人材育成・専門家人材マッチング - 専門会社互助会と連携して協力会社の雇用能力開発事業および法定資格取得への支援・助成、建設キャリアアップシステムを推進。（建設業） - 自社SE部門と取引先との間で、リソース情報（スキル、空いている時期）を共有し、最適なプロジェクト体制を構築する仕組みを提供。（情報通信業）
	強制労働関連 - 取引基本契約書にて、強制労働、児童労働、外国人労働者の不法就労を行わないことを取り交わしている。（化学工業） - 主要取引企業約450社に対し、人権アンケートを実施。評価の低い企業に対しては、回答に関するヒアリングを実施（建設業）

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- IT・デジタル関連では、EDI導入やクラウド活用、ITツールによる連携・管理の強化、サイバーセキュリティ関連では、サイバーセキュリティ対策の対応状況の確認や指導などの取組が見られる。
- 事業維持・拡大関連においては、BCP支援の実施やオープンイノベーションや産官学連携の促進のほか、事業承継・引継ぎ支援センターと連携した支援を実施する取組などが見られる。

問20：サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携している取組や、取引先を支援する取組はあるか。

該当項目を全て選んでください。

		発注側企業の取組例
IT・デジタル関連	EDI導入	新システム（クラウドシステム）を導入し、インターネットに接続したPCと汎用的なブラウザだけで利用することができ、契約手続きの一連の業務をインターネット上で実現可能とした（電気・ガス・熱供給・水道業）
	データの相互利用	- 図面データや各種資料データをクラウドで共有。（建設業） - 自社生産計画、部品在庫、取引先からの納品予定をクラウド上で即時且つ自動共有により双方の業務効率化を実現。（化学工業）
	IT機器・設備導入	サプライチェーンの見える化を目的に外部ITツール会社と契約。取引先に協力を呼びかけ当該ITツールの無料利用および活用を呼び掛けサポート。（その他の製造業）
	サイバーセキュリティ関連	情報セキュリティチェックシートに基づく、サプライヤー対応状況の確認と、訪問による実態調査と指導。（金属製品製造業）
事業維持・拡大関連	BCP策定	「強靱なサプライチェーン」構築に向け、取引先に対し無償でBCP支援を実施し「レジリエンス認証」取得をゴールとしている。（電気機械器具製造業）
	研究開発・オープンイノベーション	研究開発資金に対する公的補助金の活用提案と同資金に対するファイナンスの提供、大手取引先との協働によるオープンイノベーション商談会の開催、地盤地域における自治体、大学等と協働した、オープンイノベーション集まるイベントの開催等。（金融業、保険業）
	M&A等の事業継承	経営者が高齢である取引先へ訪問し、事業承継についてのヒアリングを実施。具体的な相談に至った場合は、事業承継・引継ぎ支援センターの職員と同行訪問を実施。第三者承継の場合は、FA契約または仲介契約を結び、マッチング先の選定やマッチング候補先との交渉を実施。（金融業、保険業）

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- 環境関連では、サプライヤーへの脱炭素化に向けた中長期ロードマップ策定支援やCNに向けた活動促進会、各種測定機器の貸出を実施するなどの取組が見られた。
- リサイクルや食料・農林水産業に関わるサステナブルな取組も業種ごとに様々な取組が見られる。

問20：サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携している取組や、取引先を支援する取組はあるか。
該当項目を全て選んでください。

発注側企業の取組例	
環境関連	グリーン化 ・ サプライチェーン全体の脱炭素化に向け、サプライヤーと一体となり、月次のCO2排出量の算定及び低減に向けた各年度のテーマ策定及び中長期ロードマップ策定支援を実施。年2回、CNに向けた活動促進会として、講演会・小グループディスカッションによる好事例共有・CN展示会を実施。自社保有の各種測定機器（エア漏れ検知器・サーモグラフィ・電力ロガー）の貸し出し。（輸送用機械器具製造業） ・ GHG排出量算定ツールをサプライヤーに無償提供。（はん用機械器具製造業）
	リサイクル・循環経済 ・廃棄物処理 ・ サプライチェーンと協同し、使用済みペットボトルを回収してペットボトルに再生する「ボトルtoボトル」水平リサイクルを実施。（小売業） ・ 建設現場においては、受注側企業とともに廃材の分別回収および再資源化を図り、廃棄物を極力減らす取り組みを実施。（建設業） ・ リサイクルボックスの活用・ペットボトルキャップの収集。（卸売業） ・ ペットボトル、トレイ、発泡スチロール、古紙、古着、廃油の回収・エコトレイ推進。（サービス業）
	食料・農林水産業に 関わるサステナブルな 取り組み ・ 廃棄されていた資源を原料として有効活用。（化学工業） ・ 農家への苗供与収穫支援。（食料品製造業） ・ 賞味期限間近の商品を取引先から仕入れて社員に提供。（サービス業） ・ 食品ロス対策としてフードバンク様に寄贈する取組の実施。（食料品製造業）

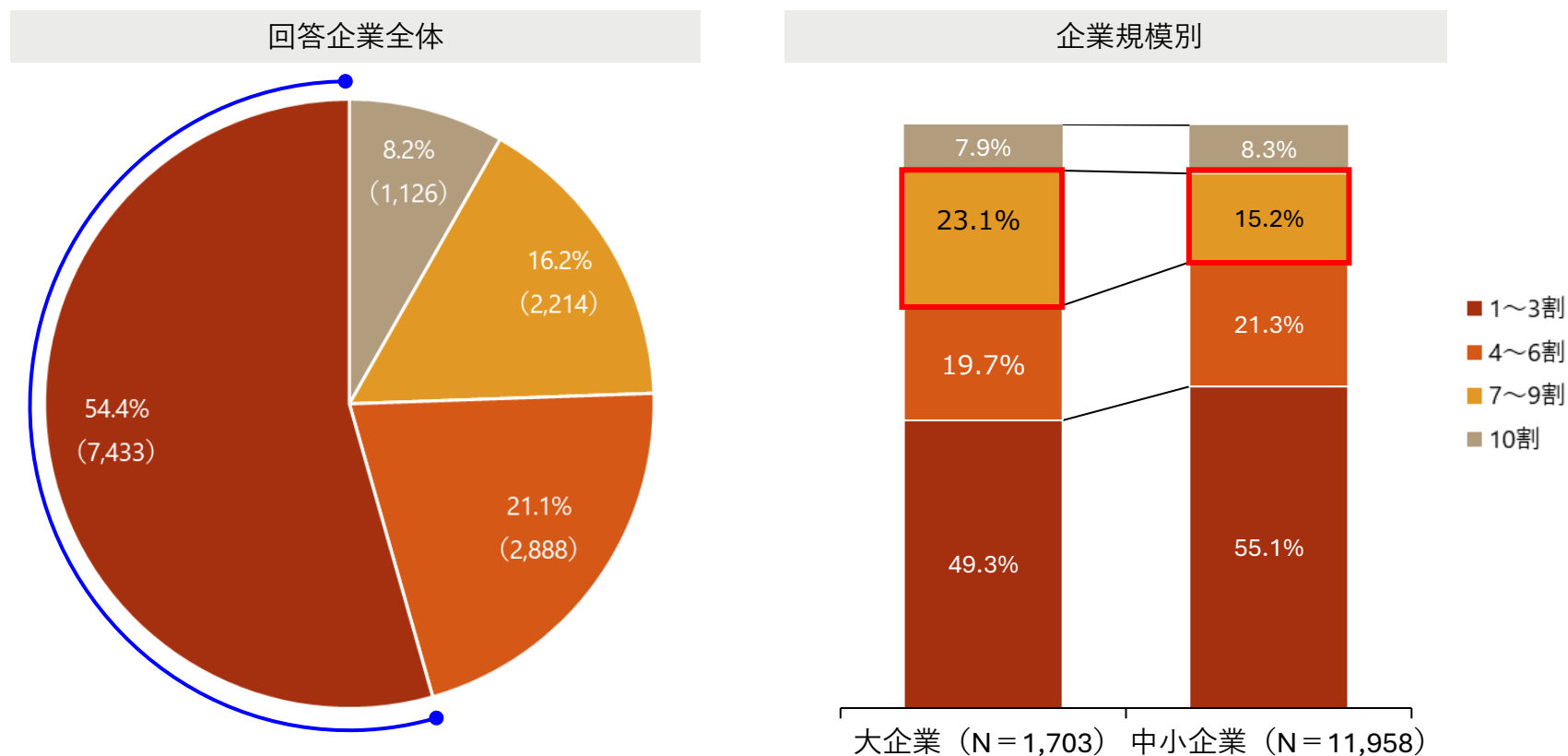
2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- サプライチェーン全体での新たな連携・支援について、「取引先の1～3割に実施」と回答した企業が半数以上を占めている。
- 企業規模別にみると、「7～9割」と回答した企業の割合は大企業の方が大きい。

問21：問20で選択した取り組みは、全体の取引先の何割くらいで実施しているか、最も近いものを選んでください。

(問20で「特になし」以外を選択した企業のみ、N = 13,661)

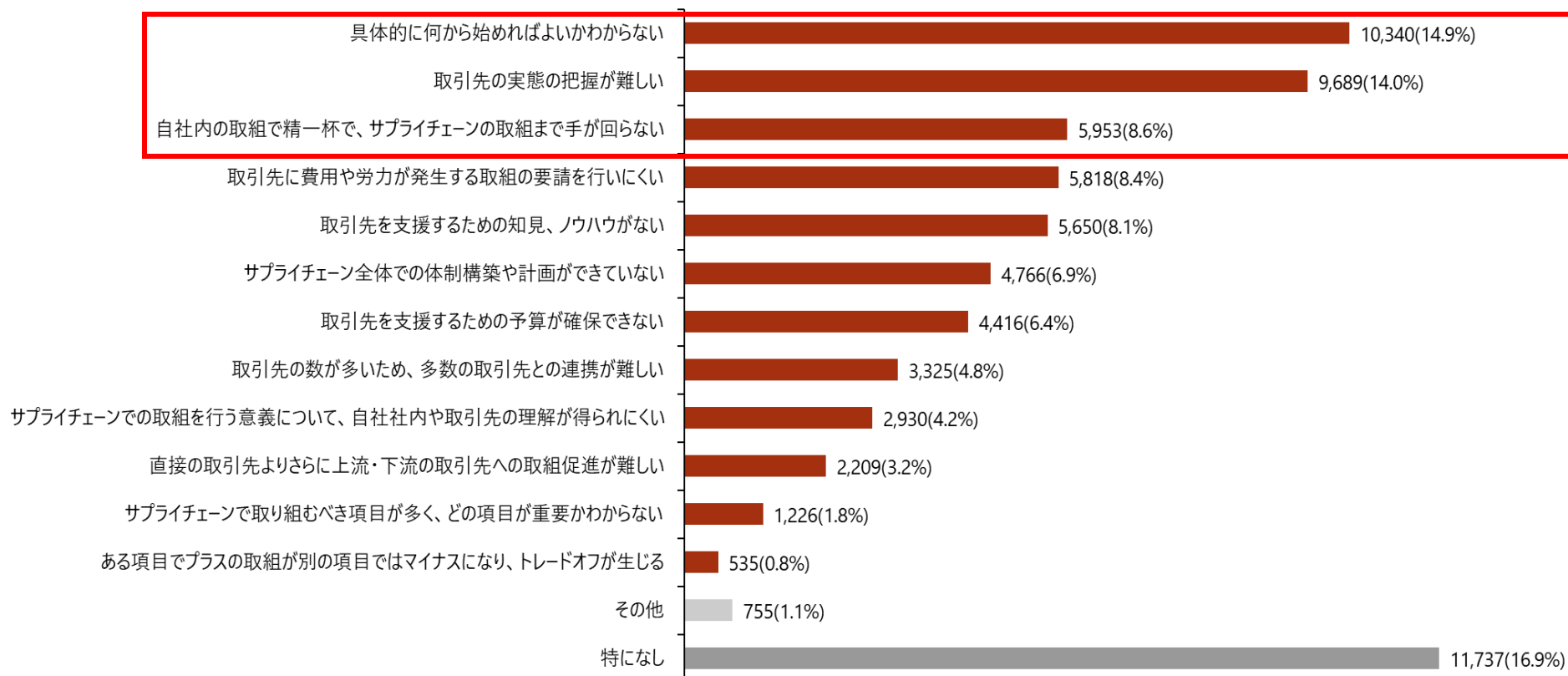


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- サプライチェーンでの連携・支援に係る取組の課題としては、「具体的に何から始めればよいかわからない」、「取引先の実態の把握が難しい」、「自社内の取組で精一杯で、サプライチェーンの取組まで手が回らない」といった回答が多い。

問22：問20で選択した項目のサプライチェーンでの取り組み、取引先と連携した取り組み、取引先を支援する取り組みを行うにあたっての課題がある場合に、近いものを3つまで選んでください。（N = 38,441、複数回答）

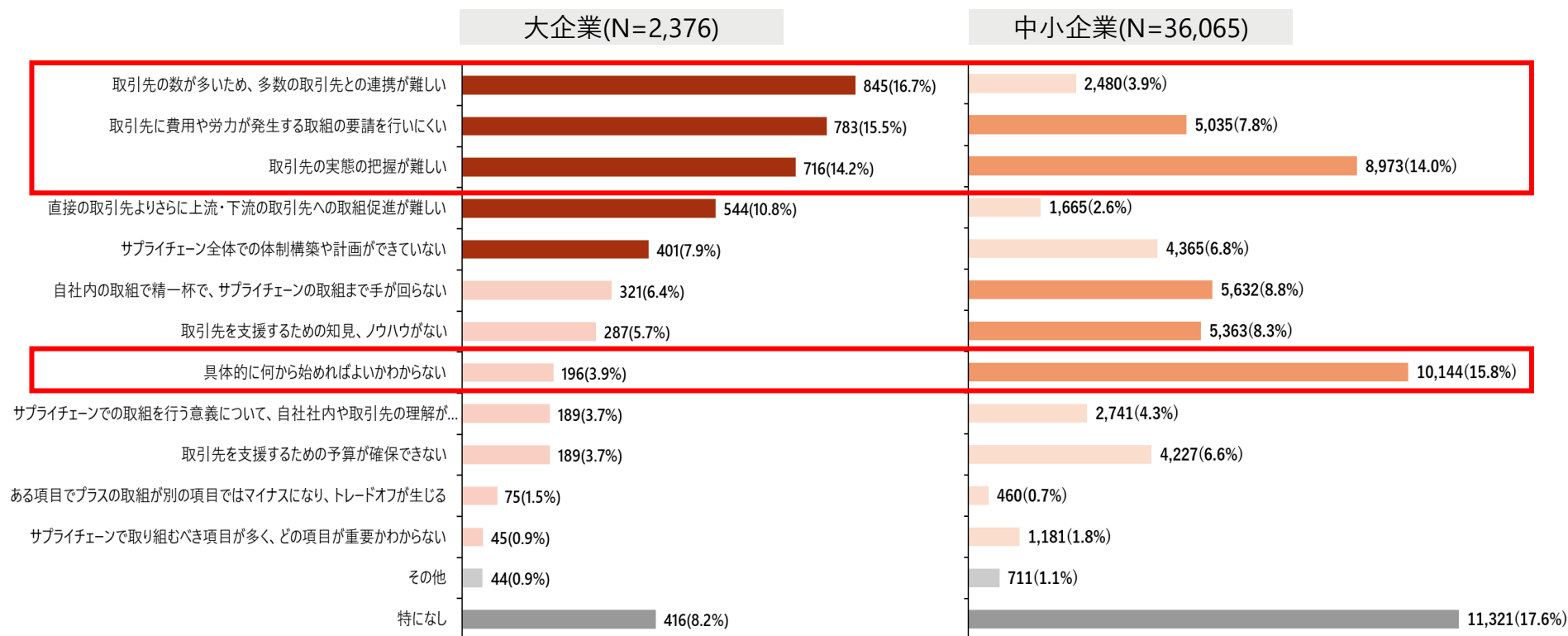


2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-4. サプライチェーン全体での新たな連携や支援の状況

- サプライチェーンでの連携・支援における課題について、大企業では「取引先の数が多いため、多数の取引先との連携が難しい」ことを懸念している企業が多いほか、「取引先に費用や労力が発生する取組の要請を行にくい」ことや「取引先の実態の把握が難しい」ことに課題を感じている企業が多い。
- 「取引先の実態把握」は大企業・中小企業に共通して上位にあるが、「具体的に何から始めればよいかわからない」と回答した企業は、特に中小企業に多い。

問22：問20で選択した項目のサプライチェーンでの取り組み、取引先と連携した取り組み、取引先を支援する取り組みを行うにあたっての課題がある場合に、近いものを3つまで選んでください。（N = 38,441、複数回答）



※濃色は上位5項目

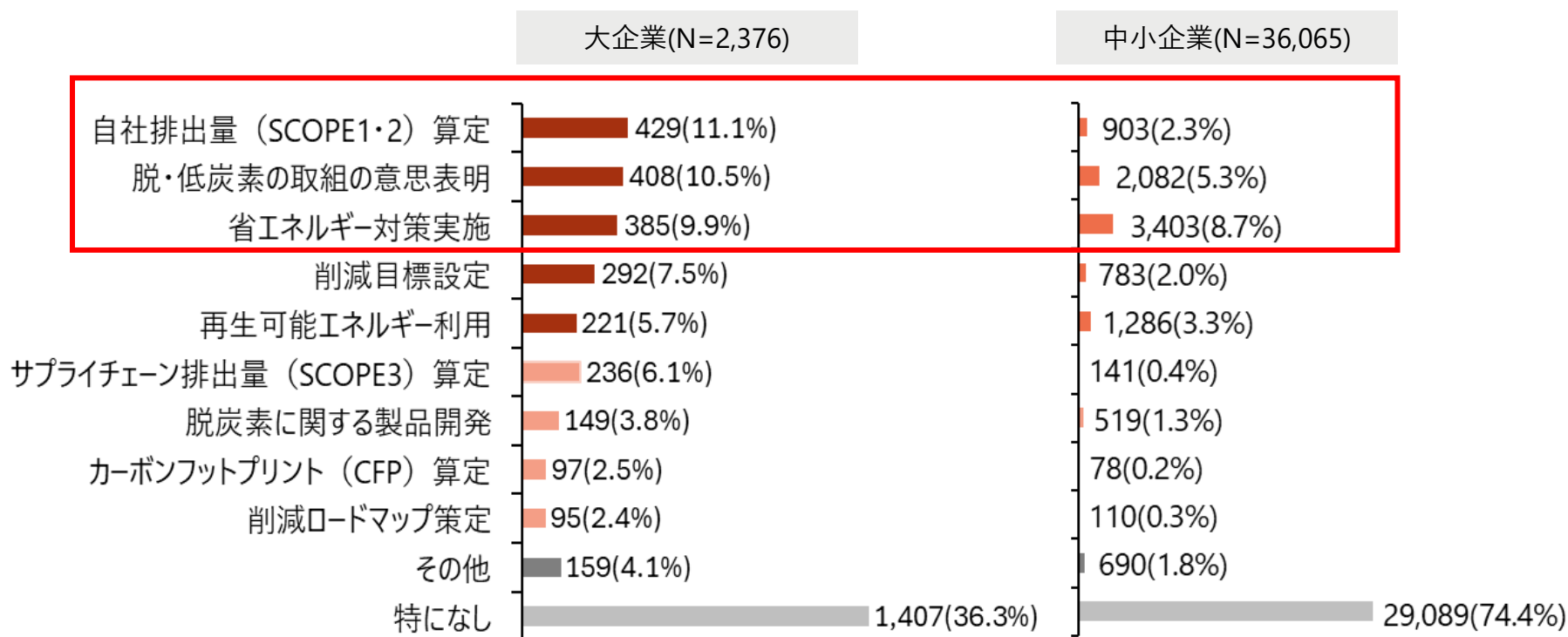
2-5. サプライチェーンでのグリーン化(脱・低炭素化)に向けた取組の状況

2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-5. サプライチェーンでのグリーン化(脱・低炭素化)に向けた取組の状況

- 企業規模別に見ると、大企業は受注側企業に対して、「自社排出量（SCOPE1・2）算定」、「脱・低炭素の取組の意思表示」、「省エネルギー対策実施」等の要請を実施している割合が高い。

問25: 受注側企業に脱・低炭素化について要請していることはありますか。該当するものを全て選んでください。いずれも該当しない場合は「特になし」を選択ください。（N = 38,441、複数回答）



※濃色は上位 5 項目

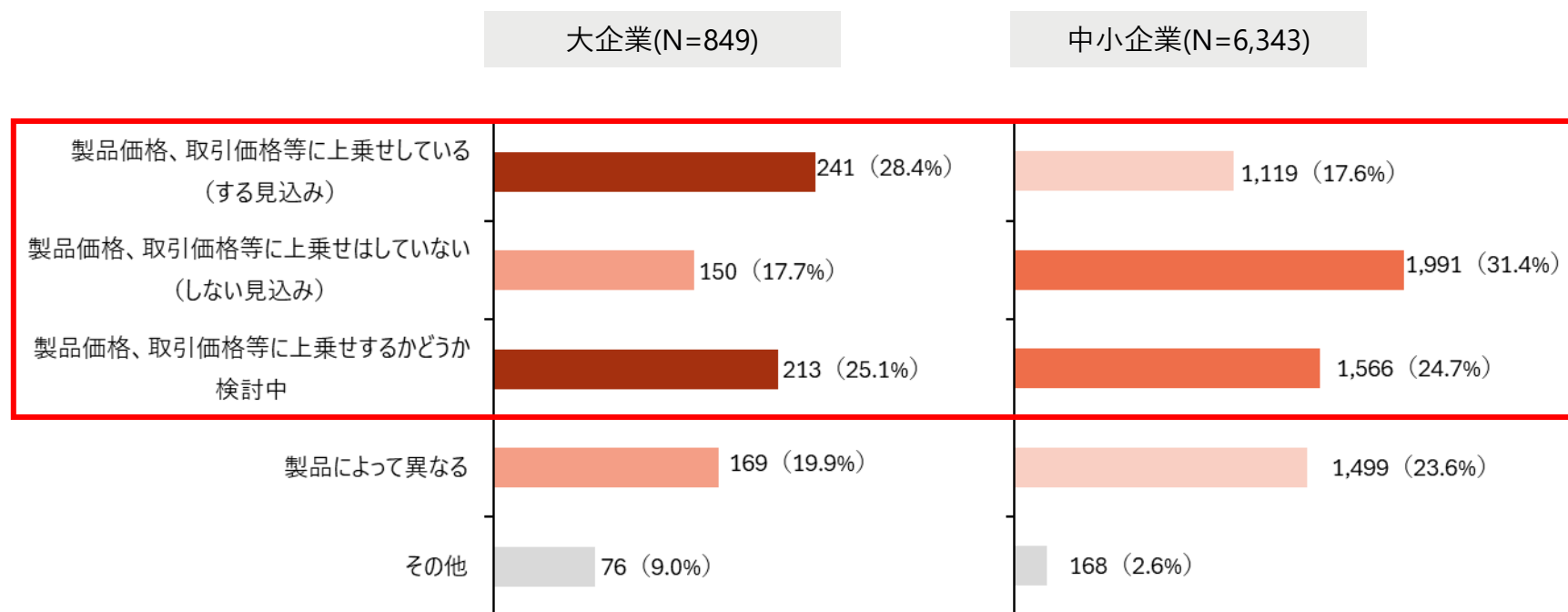
2. パートナシップ構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-5. サプライチェーンでのグリーン化(脱・低炭素化)に向けた取組の状況

- 受注側企業に脱・低炭素化について要請していると回答した企業における、取引先が脱・低炭素化を実施した場合の調達価格への上乗せ状況について、大企業においては「上乗せしている（する見込み）」、「検討中」の回答が多く、中小企業においては「上乗せはしていない（しない見込み）」、「検討中」の回答が多かった。

問27: 取引先（受注側企業）が製品・設備等の脱・低炭素化を実施した場合に、製品価格、取引価格等の上乗せしていますか。

（問25で「脱・低炭素の取組の意思表示」「自社排出量（SCOPE1・2）算定」「削減目標設定」「省エネルギー対策実施」「再生可能エネルギー利用」「削減ロードマップ策定」「サプライチェーン排出量（SCOPE3）算定」「カーボンフットプリント（CFP）算定」「脱炭素に関する製品開発」を選択した企業のみ、N = 7,192）



2-6. パートナースhip構築宣言によるメリット

2. パートナースhip構築宣言企業に対する調査(自己評価)アンケート結果の整理及び実態把握について(宣言企業調査)

2-6. パートナースhip構築宣言に係る利用制度

- パートナースhip構築宣言による制度利用について、約 6 割の企業がいずれの制度も利用していないことがわかった。
- 企業規模別にみると、大企業に比べて中小企業の方が「省庁の補助金における加点・要件」および「自治体（都道府県・市町村）の補助金における加点・要件」を利用したとの回答割合が大さい。

A問2: 直近 1 年間で、パートナースhip構築宣言による下記の制度等をご利用されましたか。ご利用された制度を全て選択してください。（N = 38,441、複数回答）

