

今後の進め方（案）

令和5年6月28日

1. ヒアリング・アンケートの実施

- 「防衛産業の下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（仮称）の策定の前提として、防衛装備に係る事業者間における取引の特徴等を把握していくことが不可欠であり、事業者からのヒアリング、アンケートを実施してはどうか。
- ヒアリング、アンケートの対象は、事業者間の取引を対象として行うこととする一方で、防衛産業は、大企業、中堅企業、中小・小規模企業の幅広い企業で構成されていることから、対象となる事業者の規模は問わないこととしてはどうか。

（1）ヒアリングの実施

- ①ヒアリングの対象となる事業者について
 - 3工業会の会員の事業者に対して、事務局のクレジットにより、3工業会を通じて事業者あてに簡単な調査票※の発出をしてはどうか。
 - 地方局等を経由して、3工業会の会員以外でヒアリングに参加したい事業者があればその希望をつることで、より広くヒアリング対象を求めていくことも一案ではないか。

※調査票は、ヒアリングの対象となる事業者を抽出することを目的として、防衛装備に関して、自らがサプライヤーとして別の事業者に製品等を納める取引についての事務局からのヒアリングに応じる意向があるかどうか等（連絡先等含む）を尋ねる簡単なものを想定。なお、調査票の回答は事務局あて、として、下請取引適正化法の取引への該当性、回答の意向、回答有無等について、事務局からは検討会参加者含めて開示しない。

②ヒアリングの実行

- 上記により抽出されたグループの中から、防衛装備の種別、地域、事業者の規模等を考慮し、可能な限りその偏りが少ないようにした上で、30～40者程度の事業者を事務局でピックアップし、事務局からヒアリングを実施してはどうか。
（ヒアリングの結果は、事業者が個別に特定されないように匿名化。）

（2）実態把握のためのアンケートの実施

- （1）のヒアリングの結果を踏まえ、3工業会の会員の事業者等に対して防衛装備に係る事業者間の取引の特徴等を、幅広く把握していくためのアンケートを実施してはどうか。
- 当該アンケートについては、より防衛産業の取引の特徴等に配慮したものとするため、ヒアリングの結果を踏まえて、作成することとしてはどうか。

2. 次回の検討会

- 次回の検討会は、
 - ①ヒアリングの結果の報告
 - ②実態把握のためのアンケートの内容等について、意見交換を行うこととしてはどうか。