

正解！

<解説>

ボリュームディスカウントとは、親事業者が下請事業者に対し、一定期間内に一定数量を超えた発注を達成した場合に、下請事業者が親事業者に支払う割戻金のことです。

このボリュームディスカウントに当たるかどうかの判断については、割戻金支払の対象となる期間、発注数量、割戻金の水準等について考慮する必要があり、これまでの発注実績に比べて多く発注することで、下請事業者に相応の利益が生じるものである必要があります。（例えば、直近6ヶ月で5,000個の発注を行っていた場合に、割戻金の対象となる期間を1年とし、その間の発注数量を7,500個に設定する場合はボリュームディスカウントと認められません。）