

# 適正取引推進のためのガイドラインフォローアップ結果概要

(素形材産業、自動車産業、産業機械・航空機等、情報通信機器産業、建材・住宅設備産業)

平成20年12月

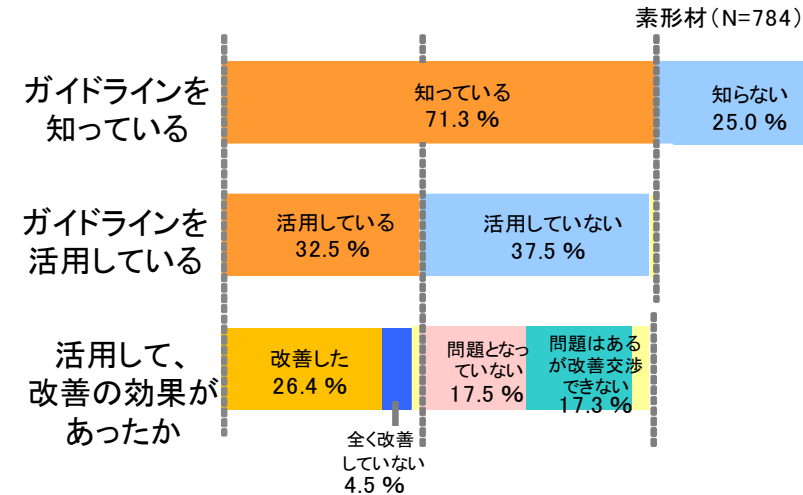
経済産業省

抜粋・編集：(社)日本ダイカスト協会

# 下請適正取引等の推進のためのガイドラインフォローアップ【素形材産業】

## 現 状

- ガイドラインは71.3%の事業者には認知されているが、依然として認知していない事業者も25.0%を占めている。
- 「活用している」と回答した企業32.5%のうち、約81%にあたる企業（全体の26.4%にあたる企業）がガイドラインを活用して取引改善の効果がみられたと回答している。
- ガイドラインを活用していない理由としては、「改善交渉すれば取引関係を悪化させる懸念がある」（32.0%）「抜け駆けする事業者がいるため、自社単独交渉できない」（21.1%）等がある。



## 問 題

### ガイドラインの 認知・活用

- 自動車部品・産業機械と比較して、認知度及び活用度が低く、活用している事業者は全体の32.5%にとどまっている
- 取引上、改善が必要な問題を抱えていながら「問題となっていない」とする事業者や、「問題はあるが改善交渉できない」事業者が存在する

### 主な課題事例

- 原材料価格高騰分の価格転嫁がある程度認められる一方で、発注先から根拠のない、帳簿合わせのためだけの原価低減要請があると、転嫁分が相殺されてしまう
- 金型などの業界で納入品が要求使用に合っているかどうかを検査していることを理由に、いつまでも代金が支払われない場合が未だにある
- 型保管に係る取り決めが不明確であり、保管費用を収受していない場合がある
- 発注側が原材料や燃料等のコストを価格に転嫁しない場合がある
- 下請法の対象外である同じ資本金規模同士の企業間取引について、下請法で規制されている取引と同様の問題があり、大企業間の正常な価格転嫁を図っていかなければ、素形材企業が価格交渉する親事業者自体が、その上の親事業者からお金をとれないことを理由に下請企業まで価格の転嫁を認めず、利益が落ちてこない

## 改善事例（ベストプラクティス）

一方的な原価低減率の提示

→ OVA提案等のコスト削減への取組みの自助努力面を取引先へアピールしたことによって、原価低減の回避、または最小限にすることが可能となった。

検収遅延

→ ○取引条件を明確にして、設計変更があった時点で、原契約の型の検収を上げてもらうようにした。  
○製造時の資金負担を軽減するために、金型代を前払いで受領している。

型保管費用の負担

→ ○型リストを作り、預かっている金型のうち、量産が完了していて一定期間補給品も出ない場合には、取引先に認承を得て、廃棄処分した。  
○長期間にわたり使用しない型については、取引先と協議の上、型を返却できるケースが増えた。

原材料等のコスト増の転嫁

→ ○取引先との価格交渉時に、取引ガイドライン、協会が作成した取引適正要請文、原材料等価格推移表の3点セットで交渉したところ、原材料価格高騰分の価格転嫁を認めてもらえた

## 望ましい取引

一方的な原価低減率の提示

→ ○製品の単価・委託代金について、品質や返品への対応などの条件を加味しながら、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましい。  
○受注者は、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、予算付けの根拠となる見積書が予定する仕様や発注量を真に反映したものであることを確認した上で、社内の予算承認を得ることが重要である。

検収遅延

→ ○技術的に難しい型の検収を、効率よく、また下請法に違反しない形で終わらせるには、発注時の仕様と検収基準を明確にすることが望ましい  
○あらかじめ検収に必要な期間を明確に定め、その期間内に検収を終了させるようにすることが望ましい

型保管費用の負担

→ ○委託事業者は、型の所有権が委託事業者・受託事業者のいずれかに帰属するかを明確にした上で、必要に応じ、受託事業者と協議の上、型の保管に必要なコストを負担し、製品製造終了から一定期間経過した型は、委託事業者が引き取るか、廃棄費用を負担した上で、受託事業者に破棄させるような取り決めを、製品発注時点で、結ぶことが望ましい。  
○取り決めがない型についても、委託事業者は、製品製造終了から一定期間経過した型について、委託事業者へ引き取りまたは破棄を要請し、委託事業者は型の必要性を十分考慮した上で、引き取りまたは破棄、若しくは必要なコストを負担した上での継続保管要請を行うことが望ましい。

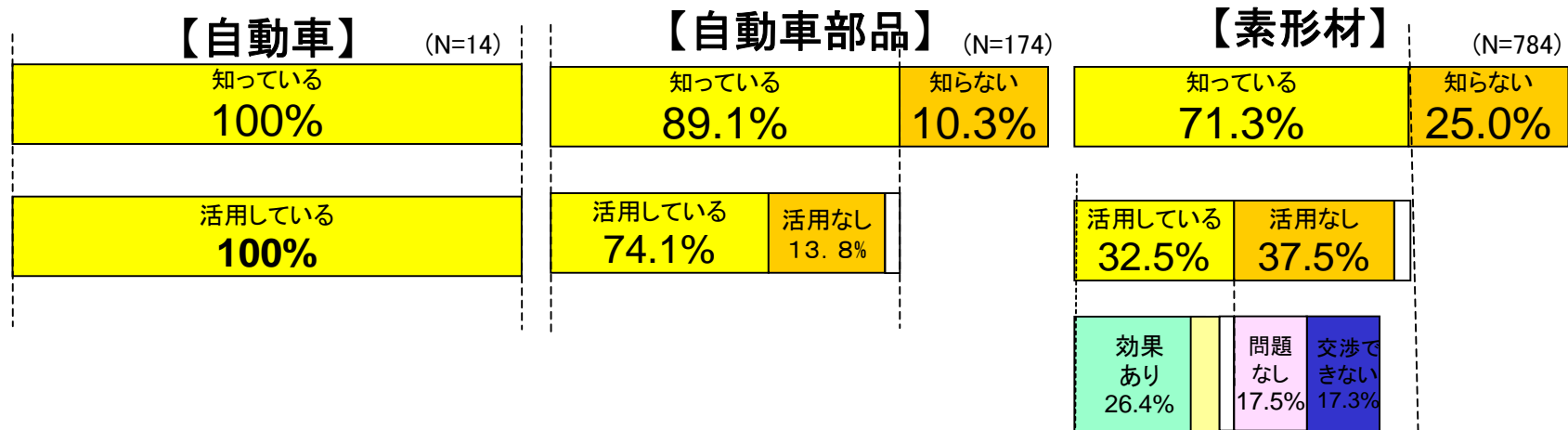
原材料等のコスト増の転嫁

→ ○原材料等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増に対応するため、今後の経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましい。

# 下請適正取引等の推進のためのガイドラインフォローアップ【自動車産業】

## ガイドライン認知・活用状況

- 自動車、自動車部品、素形材とも多くの企業がガイドラインを認知しており(自動車100%、自動車部品89.1%、素形材71.3%)、社内への周知活動及びガイドラインを参照しての取引関係の見直し等に努めていることが見受けられた。
- また、素形材では、26.4%の企業がガイドラインを活用して取引改善の効果がみられたと回答している。
- 一方、自動車部品及び素形材でガイドラインを認知していながら活用していない企業も存在している。特に素形材メーカーからは、「改善交渉すれば取引関係を悪化させる懸念がある」「改善の仕方が分からない」といった声が依然としてある。



○自動車メーカー等直接の取引関係のない二次以下のサプライヤーについて、直接取引のある企業を通じた周知徹底を基本として、可能な限りの範囲でガイドラインの普及を図ろうとする試みがなされている。しかしながら、取引の上流にいけば行くほど、依然としてガイドラインの存在とその内容を認知していない事業者もあると考えられ、当事者相互の認識格差を埋める努力が取引関係の末端に至るまで徹底しているとは言えない。このため、自動車生産のサプライチェーン全体にガイドラインが目指す適正取引の考え方が広く浸透するよう、引き続き、官民の関係者が一体となった取組を継続する。

総論

これまでの関係事業者へのアンケート調査やヒアリングでは、「取引が改善した」との声も多く聞かれるものの、ガイドラインで取り上げた11種の具体的な行為類型の中では、特に、補給品と金型の扱いに関する問題及び取引の価格条件に関する問題について、依然として「改善していない」という声が目立つ。

補給品の価格決め

- 素形材メーカー等の受注側からは「ガイドラインを契機として改善があった」との評価がある一方、依然として「量産品・補給品の区別が困難な場合がある」との声もある。
- 自動車メーカー等の発注側からは取引先へ生産計画等の情報提供や補給品支給期間等に関するルール作りを進めているが、部品メーカーやその取引先において原価管理の体制に不備があるため、改善が進んでいない、といった声もある。また、ガイドライン策定を契機として、発注側から補給品に関するルールを改めて受注側に周知徹底する動きも見られる。

型保管費用の負担

- 受注側からは保管している型のリストの整備などを行った上で、発注側にきちんと説明することによって取引が改善したとの声がある一方、型の取扱いのルールが明確になっていないといった声も根強い。
- 発注側からは型保管のルール化を進めているものの、当該ルールの活用を促進するためには、取引先において型の管理を進めることが先決との声もある。

原材料価格等の価格転嫁

- 受注側からは昨今の原材料価格の高騰を踏まえ、「以前に比べれば価格転嫁が認められやすくなっている」との指摘もあるが、実際に取引が改善されたとする事例の多くは、発注元に対して合理的な根拠を示しながら説明を行った成果であることが多い。他方、「転嫁の幅と頻度が十分ではない」「発注側から原価低減の要請が同時並行的に行われるために価格転嫁の効果が減殺されてしまう」といった、価格転嫁が十分に行われていないとの声も根強い。
- 発注側からは自らの納入先が価格転嫁をしてくれないために仕入先に対応できないとする声もある。

一方的な原価低減率の提示

- 受注側においては、「協議」や「協業」を重視する対応に変わってきていると評価する声もあり、受注側の粘り強い交渉によって取引が改善しているケースも多く見受けられる一方、際限のない原価低減要求の厳しさを訴える声も根強い。
- 発注側においては、「協業」による原価低減を進めつつ、工程改善の意欲を高めるベンチマークとして「目標」提示の有用性を重視する声が強い。



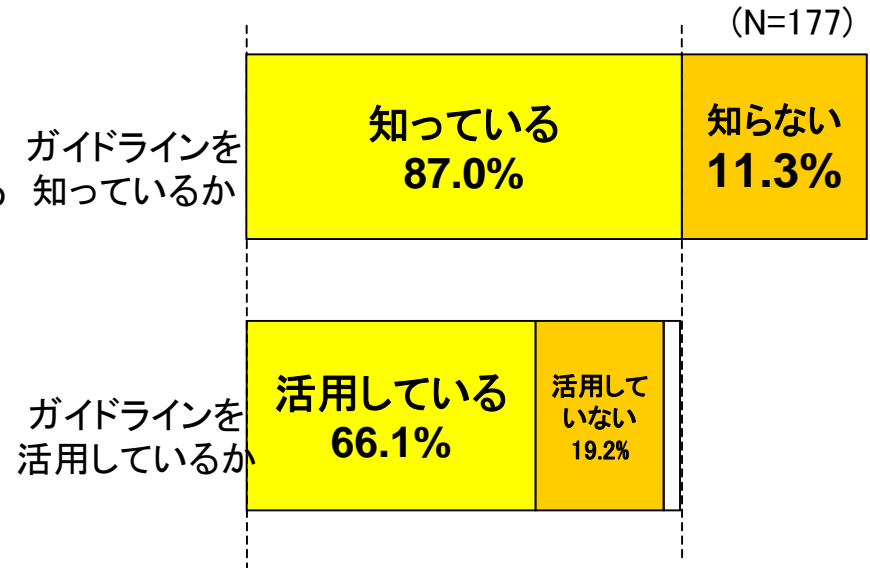
ガイドラインの内容については、「実際の取引の場面では活用することは難しい」といった声や、取引の現場での当事者間の認識の齟齬が解消されていないケースも依然として散見されることから、他の業種別ガイドラインの中で指摘されているベストプラクティス事例なども参考にしながら、更なる内容の充実(ベストプラクティス事例の追加など)を図っていく。

## ガイドライン認知・活用状況

○産業機械・航空機等分野において、約9割(87.0%)の事業者がガイドラインを認知しているが、認知していない事業者も約1割(11.3%)存在している。

○また、ガイドラインを活用している事業者は約7割(66.1%)となっており、ガイドラインを活用しての取引関係の見直し等に努めていることが見受けられた。

○一方、ガイドラインを認知しておりながら、活用していない企業も約2割(19.2%)存在している。その理由として「取引先企業・業界にガイドラインが周知されていない」(38.2%)が最も多く挙げられている。



## 主な課題事例

量産品等の発注価格



- 量産品、補給品ともにカンバン方式に近い形となっており、梱包ロット・物流ロットによる納品の要求が受け入れてもらえない。そのため、運送費コストの引下げができない状況にある。
- 最終需要先の生産計画により、発注先からも数量等の変化や取り消しが起こり、本来計画していた設備や金型費の回収が予定通りにできない事態が生じる場合がある。
- 材料価格が一般市場で値上がりしているにもかかわらず、最終ユーザーの対応は遅い上に価格転嫁を認めてくれない。よって、発注先にも同じような対応になってしまう。

長期手形の交付



- 経営環境が厳しい会社ほど、手形払いが多くサイトも長い。本体であれば、こういった会社こそ現金決済にしたいところだが、取引先の台所事情がそうはさせてくれないケースがほとんど。
- 手形サイトの変更を申し出ると取引停止を迫られることが多い。

調達方針の作成・改善

○社内で調達方針を策定し、社外に公表した。同調達方針においては、企業が果たすべき社会的責任の視点から、当社の調達基本方針を示すとともに、取引先にも下請法を含む法令遵守等CSR活動への積極的な取組を呼びかけた内容となっている。

適正な価格転嫁の実施

○定期的なコストダウンを年2回実施している。下請業者との協議・検討を踏まえ、必要に応じて図面変更を行う等、強制的ではなく相互協力の場としている。この結果、下請業者からの改善提案数が増加し、下請業者とのコミュニケーション改善効果が見られた。

○調達対象品によっては、「建値スライド」を導入済みだが、他の品目への「原価コスト手法」の展開を検討している。具体的には取引相場により影響を受ける調達品は建値スライド制を導入し、価格転嫁ができるようにしている。また、転嫁率や転嫁のタイミング等はできるだけ実態に即していけるように善処している。

親事業者側の  
情報開示の推進

○16週先の生産情報表や半期の生産計画をサプライヤーに伝達している。こうした取組によりサプライヤーにおいても生産計画を立てることが可能となり、より効率的な生産体制の構築に繋がっている。

補修部品供給についての  
ルールの確立

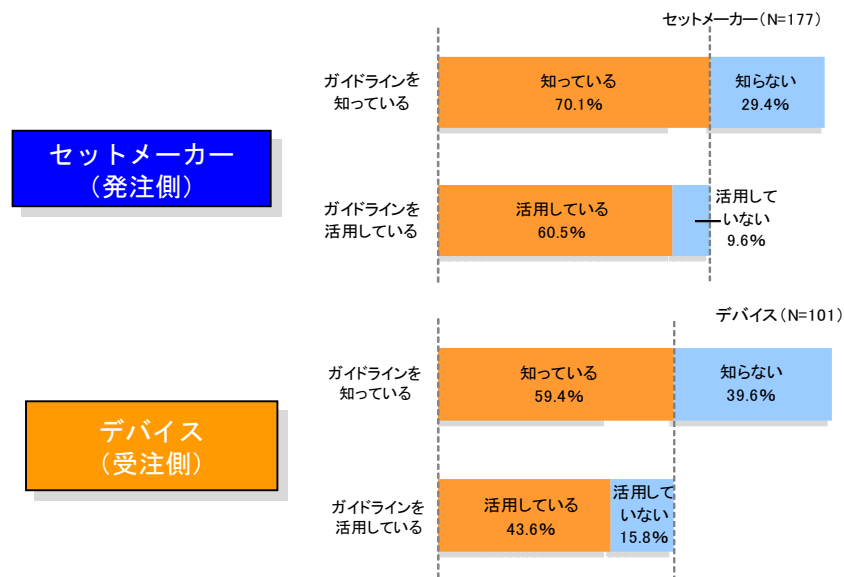
○当社で製品の量産が終了した後、取引先と原材料費及び金型保管費等の条件を踏まえ、補給品の価格交渉を行うようにしている。

今後の取組

産業機械・航空機等のガイドラインは、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーがwin-winな関係のイコールパートナー型取引関係への再構築を目的とするものであり、これまで長期に醸成されてきた従来取引慣行を改善するためには、ベストプラクティスの更なる周知徹底や定期的なフォローアップ、啓発が必要。

## 現 状

- セットメーカー、デバイスメーカーはそれぞれ7割、6割の事業者がガイドラインを認知し、そのうち6割、4割超の事業者がガイドラインを活用しており、書面での契約が出来るようになるなどの改善につながっている。
- デバイスメーカーがガイドラインを活用していない理由としては、「取引先企業・業界にガイドラインが周知されていない」が全体の5割を占めている。



## 問 題

ガイドラインの  
認知・活用

○活用状況については、セットメーカーとデバイスについて差異があり、セットメーカーでは「活用している」割合は6割超であるが、デバイスにおいては4割超に留まっている。

主な課題事例

○REACH等の新たな環境規制対策のための検査工程がコストとして認められず、従来の価格を要請される。

○原材料等のコスト増の転嫁については、転嫁率等が不十分。

## 改善事例（ベストプラクティス）

### 適正な価格転嫁の実施

- 原材料価格の基準を設定し、基準に従った価格設定を行うルールを定めた
- 原価構成を明確にし、価格上昇の根拠を明らかにし、転嫁した

### 発注システム変更による単価決定

- 単価が決定してからでないと、発注できないシステムへの変更、単価未決定の状態を警告するシステム化を実施した
- 最終ユーザーとの取引で、仮単価受注が常態化していたため、受注前に単価決定できない場合には、単価決定の諸条件を書面により合意し、下請事業者とは発注時に単価決定を徹底した

### 書面の記載事項の見直し

- 書式を標準化することで、記載事項の不備を改善した
- 取引先との見積書の書式、及び取引先への支払ルール等を見直した

### ノウハウ等の適切な扱い

- 関係部署に周知し、取引先と「金型製造委託に関する覚書」を取り交わし、図面・ノウハウの対価支払について取り決めた
- 営業秘密に関する会社の取組みを明文化し、社内へ徹底した

## 望ましい取引

### 適正な価格設定による取引

- 原材料価格基準の設定や、原価構成の明確化により、適正な価格転嫁が可能になるようなルールの取決め、体制の整備を行うことが望ましい
- 価格設定や価格転嫁の方法は、下請事業者との間で十分な協議を経て決定することが望ましい

### 生産着手前の単価決定による取引

- 単価未決定の発注が残らないように、単価未決定か否か取引状態を把握できるようなシステム整備、体制整備を行うことが望ましい

### 適正な書面交付による取引

- 書面交付プロセスの改善や標準ルール化を図り、必要な記載事項に不備のない書面を交付することが望ましい

### ノウハウ等の適正な扱いによる取引

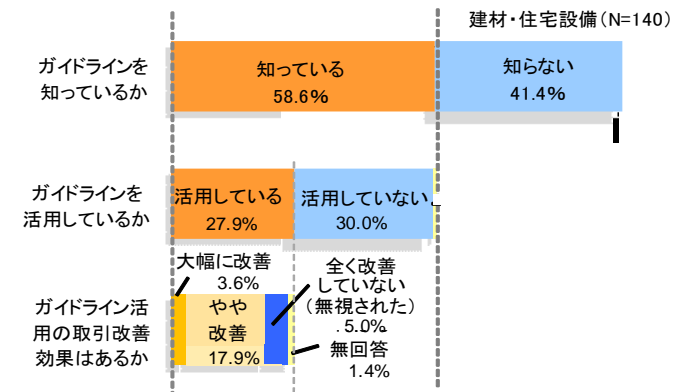
- 書面で図面・ノウハウ等の扱いや、その流出防止、及び対価等について、詳細に取り決め、ルール化することが望ましい

## 現 状

○約6割の事業者がガイドラインを認知しており（58.6%）、ガイドラインを活用している事業者は27.9%となった。

○ガイドラインの活用方法は、「社内への周知活動を実施」が最も多く（71.8%）、次いで「取引関係の再構築」（41.0%）となっている。

○ガイドラインを活用していない理由としては、「問題が生じていない」「ガイドラインが周知されていない」「建築着工の減少、収益減少等により、取引の適正化は後回しにされる」等の意見がある。



## 問 題

### ガイドラインの 認知・活用

○ガイドラインの認知度は約6割であるが、活用していない事業者は30.0%となっている。  
○一方、ガイドラインを活用している事業者（27.9%）の約8割にあたる事業者が、「大幅に改善」又は「やや改善」しており、引き続きガイドラインを周知徹底していくことが重要。

### 主な課題事例

○発注書面が、発注時ではなく検収前に交付されるなど、交付のタイミングに問題がある  
○最終ユーザーとの取引においては、競争も激しいため、原材料の上昇分の転嫁は不十分であることから、下請事業者との取引においても原材料の上昇分の転嫁幅を抑えざるを得ないケースがある  
○原材料高騰でかなりのコストアップを余儀なくされ、非常に苦しい状況にあり、高騰分のコストだけでもスムーズに価格転嫁したいが、現実には極めて厳しい  
○発注元から、恒常的にバックマージンを強要されている  
○施主において「カタログとイメージが違う(例えば色合い)」という理由で工事やり直しが元請から指示されるが、元請からの追加費用の負担は一切ない

## 改善事例（ベストプラクティス）

○確実な書面交付の実施



○ガイドラインに沿って書面が交付されているかどうか、担当部長がチェックし、さらに法務室により定期的に検査し、書面交付の徹底を図った。

○適正な価格転嫁



○ガイドラインにある望ましい取引実例を基に、原燃料価格に連動して製品単価も変動させるシステムを導入した。

○仕様変更に際しての交渉の実施



○最終ユーザーの要望により仕様変更があるが、追加工数、資材等を考慮した再見積を提出するなど、仕様変更時の対応をルール化し、グループ会社全体で取引の適正化に努めた。

## 望ましい取

○確実な書面交付による取引



○発注時に確実な書面の交付を行うことが必要。  
○仕様が曖昧にならざるを得ない場合、補充書面を速やかに交付することが必要。  
○下請事業者においても、見積書、請求書等の書面を提出することが必要。

○適正な価格転嫁



○建材・住宅設備産業では、原燃料価格上昇分の適切な転嫁は非常に重要。発注側においても、資材の特性、利用頻度を考慮し、転嫁幅、転嫁時期、転嫁方法など、発注先と十分な協議の上、対応することが望ましい。

○仕様変更に対し適切に対応した取引



○仕様変更があった場合には、元請事業者は下請事業者から見込まれる費用を織込んだ再見積書を提出させた上で、必要な業務内容、工数等を十分に協議した上、適正な契約代金に修正することが望ましい。