

建材・住宅設備産業取引ガイドラインの改訂(主な追加事例等)

見積

【問題ある事例】

- 見積と異なる数量の発注について、同価格を押しつけられる。
- 見積は何回か提出するが、先方からは口頭発注のみで発注書は出ない。価格も先方の指値を一方的に押しつけられる。
- 実際の発注量が単価見積時の数量より減少した場合や、設定変更のためにコストアップした場合でも、一方的に当初の見積単価を押し付けてくる。

【ベストプラクティス事例】

- 見積時に見積条件として、「納期」の大幅短縮・延期、「数量」の実測数量、「作業現場」での設備無償貸与、「廃材」の処理費用、「変更・追加」時の見積り請求、「手待ち」作業日の請求などを明文化して確認する。

発注

【問題ある事例】

- 施主の要望などの理由での追加工事については、自社から見積書を出す。発注書が交付されず、追加費用が支払われない。
- 追加工事の見積を出しても、価格と支払は最後まで決まらない。工事が終わってから取引の証拠として注文書がくることもある。

【ベストプラクティス事例】

- 電子商取引を推進しており、契約から請求書までの電子化を行っている。電子化することで親事業者と下請事業者の両者に正確・迅速化等の幅広いメリットがある。

支払

【問題ある事例】

- 下請事業者以外の者の作業時の破損などの理由により見積や精算書なしで一方的に減額されたことがある。
- 金型発注書が出るケースでも、半年くらい支払ってもらえないことがある。

【ベストプラクティス事例】

- 支払期日を厳守するため、納品から支払計上までの所要日数を双方で確認できるシステムを導入した。これにより支払期日が厳守され、チェックミスによる計上漏れも防止することができた。

下請事業者への要請

【問題ある事例】

- 親事業者にほとんどの資材等の購入先を強制的に指定される。
- 親事業者に所有権のある金型を数年間保管するが、処分時の費用しか負担はしてもらえないなど、金型の保管費用、補修費用、処分費用を負担しない。

【ベストプラクティス事例】

- ゼネコン・ハウスメーカー・ビルダー等の要請を受けた親事業者より、頻繁に仕様変更が繰り返されるため、生産を中止された部品の金型が相当数に上るが、どうしても残す必要がある金型を除き廃棄するとともに、金型を残す場合については、親事業者が保管料を支払っている。また、当初の発注の際に、金型の保管年数、保管料等が契約に盛り込まれている。