

素形材産業取引ガイドライン

(素形材産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン)

平成１９年　６月　策定

平成２０年１２月　改訂

経済産業省

目次

はじめに	P 1
＜コラム＞ガイドラインの活用方法	P 3
第1章 取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点	P 5
1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点	P 5
2. 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律上の留意点	P 24
3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の留意点	P 29
第2章 望ましい取引慣行とベストプラクティス	P 32
1. 取引慣行改善に向けた望ましい取引例	P 32
2. ベストプラクティス	P 35
第3章 本ガイドラインの今後の展開	P 52
＜参考1＞下請かけこみ寺	P 54

＜参考２＞原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業対策の実施 について・・・・・・・・・・・・・・・・・・	P 5 6
おわりに・・・・・・・・・・・・・・・・・・	P 6 1
＜参考１＞ 各業種の取引ガイドラインについて	・・・ P 6 2
＜参考２＞ 業界独自の取引ガイドラインについて	・・・ P 6 3
本資料に関する問い合わせ先	・・・・・・・・ P 6 4

はじめに

平成 19 年 2 月 15 日、政府において「成長力底上げ戦略」構想がとりまとめられ、翌日 16 日の経済財政諮問会議に報告され了承された。「成長力底上げ戦略」は、成長戦略の一環として、経済成長を下支えする人材能力、就労機会、中小企業の 3 つの基盤の向上を図ることを目指しており、当該 3 本柱の一つ「中小企業底上げ戦略」の中においては、下請適正取引等を推進することとなっている。本ガイドラインは、その一環として、素形材産業取引ガイドラインを策定するものである。

本ガイドラインの策定にあたっては、平成 18 年 5 月に策定された「素形材産業ビジョン」での以下の指摘を出発点としている。

- ・ よりよい製品を生産するためには、それを構成する部品の高付加価値化が必要であり、素形材メーカーに単純なコストダウンを要請していくことは、部品及び製品の品質や性能などに支障を及ぼすことにつながる。
- ・ 独禁法や下請代金法等の法令遵守を徹底させるべき。また、中小の素形材メーカーの能力を引き出すため、合理性のない価格設定や支払いについての慣行や中小メーカーの過重負担、知的財産・ノウハウの扱いについての改善が必要。さらに、製品メーカーと素形材メーカーとの技術革新が促される望ましい取引類例（ベストプラクティス）を整理し、促進していくことも必要。
- ・ こうした課題が民間企業間の取組ではなかなか是正されないことに鑑み、取引慣行を早急に改善するために、政府が中立的な立場からガイドラインを策定することが望まれる。

また、平成 17 年度に実施された「素形材産業取引慣行調査」においては、素形材メーカーとユーザー企業間の様々な取引慣行の実態が明らかになった。

こうした取引慣行の中には、企業の創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行が存在する。このような取引慣行は、企業の研究開発へのインセンティブを減少させる。その結果、我が国の製造業を支えてきた部品・材料分野の技術力を削ぎ、最終製品の競争力にも悪影響を及ぼしかねない。また、中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律の観点から望ましくないばかりでなく、下請代金支払遅延等防止法や私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の観点から問題があると思われる取引慣行も散見される。しかしながら、素形材

産業・ユーザー産業とも、必ずしも様々な法律に精通した上で取引を行っているわけではなく、従来の慣行だからという理由で漫然と取引を繰り返している例も見受けられる。

こうした認識の下、以下を目的として、素形材産業取引ガイドラインを策定すべきであるとの結論に至った。

- ① 本ガイドラインは、健全な取引慣行によって、研究開発や設備投資を促進することによって、我が国製造業の競争力を維持・向上させていくことを目的とする。
- ② 企業のコンプライアンス強化が求められる中、法律に関する知識が足りないために間違った形で取引をし、その結果、企業の社会的信用を著しく損なうようなことは避けなければならない。本ガイドラインは、企業の経営者・調達担当者にわかりやすい形で法律の考え方を示し、もって法令違反を未然に防ぐことを目的とする。
- ③ 本ガイドラインは、競争を制限し中小企業を保護するのではなく、自由な競争の中にありながら、企業の研究開発・創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行の改善を目的とする。

本ガイドラインは以下のように構成されている。

第 1 章では、法的に留意すべき取引慣行の例を提示する。また、第 2 章では望ましい取引慣行の例及びベストプラクティス事例を提示する。これらの事例は、企業間の努力によって、問題ある取引を回避し、また創意工夫の意欲を増進した事例である。素形材産業・ユーザー産業においては、これらを参考に、取引慣行の改善に努められたい。さらに、第 3 章ではガイドライン策定後の展開を提示する。

なお、本ガイドラインで取り上げる問題事例は、あくまでも例示であり、これらの事例が違法であるかどうかは、実際の取引に即した十分な情報を元にさらに精査する必要がある。

＜コラム＞ ガイドラインの活用方法

- ① ガイドライン説明会への参加や、ガイドラインを読むことで取引のルールを知る。

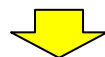


- ② 「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」(P 5)を参考に、取引のルールを知った上で、自社の取引を確認。



- ③ 「取引慣行改善に向けた望ましい取引例」(P 32)を参考に、取引先に確認。可能な分野から1つずつ取引慣行を改善し、新たな取引形態を構築。

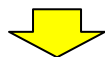
※ 例えばものづくりの分野では、一方的な原価低減要請や原材料価格高騰分の価格転嫁の拒否により、下請事業者が廃業に至るケースがあるが、そうした場合、発注先である親事業者も新たな取引先の確保に苦しむケースなどもよく聞かれる。こうした場合、親事業者・下請事業者とも不利益を生じてしまっている。ガイドラインの遵守は親事業者・下請事業者の共存共栄につながることをお互いに理解し合うことが重要。



- ④ 「ベストプラクティス」(P 35)を参考に、自らの取引でも実践。



- ⑤ 取引先が十分な協議に応じてくれない場合など困った場合は「下請かけこみ寺」(P 54)を活用。



- ⑥ それでも取引が改善されない場合は、中小企業庁や公正取引委員会に問い合わせ。

※ 取引ガイドラインのフォローアップ調査によれば、「ガイドラインを活用している」と回答した企業のうち、約81%の企業が取引改善の効果がみられたと回答している。

ガイドラインの活用方法

ガイドラインのこのページに、こういう事例がベストプラクティスとして書かれています。同業他社で出来ている取引なわけですから、私たちの取引でも実践してみませんか？



この望ましい取引事例を参考に取引慣行を変更して、新たな形態にしてみませんか？

たしかに、この取引方法は我が社にとっても、取引先にとっても有効だなあ。思い切って、このベストプラクティスを実践してみるか！

他社ではこういう良い事例があるのかあ。さっそく、研修で周知して、社内の取引の見直しに着手してみよう！

ベストプラクティス・望ましい取引事例を実践することによって、下請事業者・親事業者の“WIN－WIN”の関係をつくりましょう！

ガイドライン策定10業種はもちろん、それ以外の業種でも、取り入れ可能なベストプラクティスを参考に、下請適正取引等の推進を図っていただくよう、お願いします！

中小企業庁発行『下請適正取引等の推進のためのガイドライン』ベストプラクティス集」から参照

第 1 章 取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点

1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点

下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）は、親事業者と下請事業者の取引を公正ならしめるとともに、下請事業者の利益を保護し、もって国民経済の健全な発達に寄与することを目的とする法律であり、一定の形態の取引は本法によって禁じられている。しかしながら、素形材産業・ユーザー産業の取引担当者が下請法の内容を熟知していない等の理由によって、結果として下請法上問題のある取引がなされることがある。

取引慣行調査において指摘された事例について、下請法の適用対象となる場合には、同法の観点から次のような点について留意する必要がある。

特に、様々な問題を避けるために、発注内容を書面の形にして明確化することや、取引条件の決定や変更に当たって、親事業者・下請事業者が誠実に協議し、双方納得して取引を進めることが下請法遵守の大前提である。

1.1 トンネル会社を使った下請法逃れ

＜取引先が子会社を経由して取引を行い、下請法の規制から逃れようとしている例＞

- ・ （一部上場のような）大企業は、問題のない取引をするが、子会社経由になるとなかなか検収が上がらないなどの問題がある。連結子会社を経由した問題のある取引も下請法で規制すべきではないか。【金型】

下請法では、以下の場合が規制の対象となる。

- ①資本金 3 億円超の企業が、資本金 3 億円以下の企業（注）に対し製造委託等をする場合
 - ②資本金 1,000 万円超 3 億円以下の企業が、資本金 1,000 万円以下の企業（注）に製造委託等をする場合
- （注）個人を含む。

親事業者が子会社（いわゆる「トンネル会社」）等を設立し、その子会社等が下請事業者に発注を行った場合についても、規制の対象としている（下請法第2条第9項）。

この場合、「トンネル会社」とは、以下の①・②の両方を満たす場合をいう。

- ① 親事業者から役員の任免、業務の執行又は存立について支配を受けている場合（例えば、親事業者の議決権が過半数の場合、常勤役員の過半数が親会社の関係者である場合又は実質的に役員の任免が親会社に支配されている場合）
- ② 親事業者から受託した下請取引の全部又は相当部分について、再委託する場合（例えば、親事業者から受けた委託額又は量の50%以上を再委託している場合）

例えば、大企業A社（資本金100億円）が、下請企業B社（資本金2億円）へ製造委託を行えば、下請法の規制対象となる。

ここで、A社が100%子会社C社（資本金1億円）を作り、まずA社がC社に発注し、C社がB社にそのまま再発注をした場合、一見、中小企業であるC社とB社の取引は下請法の規制対象から外れているかのように見えるが、実際にはC社は「トンネル会社」の扱いとなり、B社との取引は下請法の規制対象となる。

トンネル会社経由の取引が下請法の規制対象であることを十分認識し、下請取引を行うことが求められる。

1.2 書面交付義務

＜電話で発注を受け、注文書等の書面が交付されない例＞

- ・ 同業の特定業種間で、長年の慣行で発注書がなく、電話で発注して単価も決めずに作業開始している。条件が曖昧なため、後から数量不足・超過等が生じる。【鋳造】
- ・ 長期取引の場合には電話で発注を受け、注文書を送ってこない例があった。【鋳造】
- ・ 金型の改造の発注は、下手すると全て注文書がない。【金型】

＜書面交付が製品の生産着手後に行われる例＞

- ・ 取引先から、金型完成後、納品するタイミングで書面が交付される。【金型】

＜仕様書が変更され、単価の設定が製品の完成後に行われる例＞

- ・ 仕様書を踏まえて作業をしても、仕様書の変更が頻繁にあり、納品する直前まで単価を決定してくれないことがある。【熱処理】

下請法第 3 条第 1 項によると、親事業者は下請事業者に対し製造委託等をした場合には、直ちにその内容を記載した書面（以下、「三条書面」という。）を下請事業者に交付しなければならないとされているため、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、留意が必要である。

三条書面には、以下のような事項を記載しなければならない。

- ① 親事業者及び下請事業者の名称
- ② 製造委託等をした日
- ③ 下請事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ④ 下請事業者の給付を受領する期日（複数回にわたって納入する場合には、それぞれについて）
- ⑤ 下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥ 下請事業者の給付の内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日（検収を完了する期日）
- ⑦ 下請代金の額（算定方法による記載も可）
- ⑧ 下請代金の支払期日
- ⑨ 手形を交付する場合は、その手形の金額（支払比率でも可）と手形の満期
- ⑩ 一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪ 原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの日、決済期日、決済方法

また、以下述べる様々な取引上の問題においては、下請法の適用対象となる取引であるか否かにかかわらず、そもそもの発注内容が不明確であるために起きることが多いことから、書面交付の重要性について再度認識し、委託事業者においては受託事業者に書面を必ず交付することが必要である。また、受託事業者においては、委託事業者に対し、書面を交付するよう求めることが必要である。

1.3 補給品の支給

<型の作り直し費用が支払われない例>

- ・ 補給品の支給ができなくなった型は作り直しが必要となり、1 型当たり数百万～数千万かかるが、ユーザーからの作り直しの費用支給はない。【ダイカスト】

＜型保管費用等が価格に反映されない例＞

- ・ 補給部品については、保管費などはコストアップしているが、その価格転嫁ができない。自動車は 10 年間補給部品を供給しなければならないので、大きな問題。【鑄造】
- ・ 屋外に旧型金型を置いているので、補給品生産のために使う場合には錆落としをするなどコストがかかる。他方、補給品の値段は、現在少し改善されたが、昔は量産の値段と同じだった。必要なコスト上昇分の値上げは十分になされていない。【金属プレス】
- ・ 取引先から量産時と同じ単価で、補給品の発注が 1 個単位でくるため、コスト的に見合わない。【金属プレス】

＜補給品のコストが適正に価格に反映されない例＞

- ・ 取引先によっては、補給品単価設定ルールが存在し、単価についても量産単価より高い価格設定で承認されているものの、製造原価を下回る範囲の中で、単純に一定率の上乗せをしている。このため補給品を作れば作るほど赤字になり、製品の工程、工数等の相違を考慮した価格設定がなされない。【鑄造】

＜補給品の価格が量産時の価格と変わらない例＞

- ・ 量産打ち切り時に残置分も含めて製作数や単価を決めたにもかかわらず、量産打切後に補給品として注文が出た。金型製作費は支払ってもらったが、部品価格は量産時のままである。【鍛造】

＜補給品の基準等が不明確な例＞

- ・ 補給品の定義が曖昧になっている。量産が終了しても、一定以上の数量があれば、補給品とみなされない。例えば、自社では 50～100 個/月以上の発注がなされた場合、補給品とみなされず、量産時の価格と比べて、コスト高になっても適切な価格設定がなされない。また自社の生産体制にも影響がでている。【鑄造】

補給品¹支給に関しては、必ずしも書面で給付内容や下請代金等を取り決めないで発注されることがあるが、前項で述べたとおり、下請法の適用対象となる取引であった場合には、発注後直ちに給付内容等を記載した三条書面を交付しなければ、三条書面の交付義務違反に当たるので、留意が必要である。

また、補給品の生産原価は、量産時よりも発注が少量であることが多いため、一般的に量産時の原価より高くなりがちである。下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が一方的に量産時と同じ単価（この単価は少量の補給品を製作する場合の通常の対価を大幅に下回るものである。）で、下請事業者に対して少量の補給品を発注すると、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに当たるおそれがある。このため、補給品の下請代金については、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるので、この点にも留意が必要である。

1.4 分割納品時の運賃負担

＜取引先の都合で納品が複数回に分割されるが、コストが負担されない例＞

- ・ 下請事業者が、親事業者の各ラインに直接納めるケースが多くなっている。運送時間が倉庫納品より多くなり、輸送車や人員の手配などによってコストアップになっている。【金属プレス】
- ・ ユーザーの小口配送要求が加速しているが、その上乗せコストは認められない。【鋳造】
- ・ ジャストインタイム方式で納品が小口化しているが、そのための増加コストは認めてもらえない。特に四国なので、本州への配送の場合はコスト負担が高い。【鍛造】

＜取引先の都合で運送条件が変更されても運送費が負担されない例＞

- ・ 取引先の製造工場変更に伴い、遠方地、あるいは一部の部品のみ別の場所へ納品を要請された場合、それに要する追加的な運賃コストについては負担されない。【非鉄金属鋳物】

委託事業者のジャストインタイム生産方式の導入に伴い、従来は一回で納入させていた製品を、複数回に分けて納品させるため、受託事業者にとって製品の運賃負担が増す場合がある。

¹補給品とは、この場合、量産が終了し納品された後に、不足等を理由として、ユーザー産業の求めに応じて再度生産された、当初の量産品と同一の製品のことをいう。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように取引条件が変更されても、委託事業者（親事業者）が一方的に従来と同様の下請代金で納入させることとしたときは、下請法第 4 条第 1 項第 5 号の買いたたきに該当するおそれがあるので留意が必要である。分割納品時の運賃負担についても、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

1.5 見積時の予定単価による発注

＜発注量が減少しても、見積時の予定単価を要請される例＞

- ・ 最初に約束した月産数、ロット数をもとに納品回数、ワンロット生産数を考え見積りをするが、ロット数が守られない。半分以下になった場合でも、当初見積りと同じような額になるため、コストアップになる。【金属プレス】
- ・ 量に見合って単価を低く見積ったものの、実際の発注が見積量と一桁違うケースがある。その場合でも単価は上げてもらえない。【鍛造】

＜ロット数が増加することを理由に、原材料の高騰分が転嫁されない例＞

- ・ 原材料価格高騰時における追加発注の際の単価決定にあたり、原材料価格の高騰分について、値上げに応じてもらえず、逆にロット数拡大により取引先からは機械的に値下げを求められる。【鋳鍛鋼】

委託事業者が、一定の数量を生産することを前提として受託事業者に製品単価の見積りをさせながら、実際には見積時よりも少ない発注量であるにもかかわらず、一方的に見積時の単価で発注を行うことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が大量生産を前提とした見積時の予定単価（この単価は少量生産する場合の通常の対価を大幅に下回るものである。）に基づき一方的に下請代金の額を定め、実際には見積時よりも少ない量を発注することは、下請法第 4 条第 1 項第 5 号の買いたたきに該当するおそれがあるので留意が必要である。実際の発注時の単価については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

＜原材料価格高騰分の価格転嫁が取引先に承認されない例＞

- ・ 原材料価格の高騰に伴い、受注者が原材料の価格推移表や原価計算データを示して、取引先に価格転嫁をお願いするが、全く応じてくれない。【非鉄金属鑄物、鍛造】
- ・ 取引先が原材料価格高騰分の価格転嫁額を低く抑えたり、価格転嫁時期の引き延ばしを強制したりする。建値スライド制など、全く認めない。【鑄造】

＜原材料価格高騰分の価格転嫁が反映されるまでにタイムラグが発生する例＞

- ・ 原材料価格の高騰は大体価格に反映され、大手企業向けにはほぼ転嫁したが、反映されるまでに半年程度のタイムラグがあった。タイムラグ分は自社で負担した。【金属プレス、鍛造】
- ・ 最も問題とを感じるのは、コストアップに時間がかかる点である。コストダウンは明日から開始で、コストアップは実施に 1 年を超える場合もある。【鑄造】

＜原材料の自己調達から支給材への切り替えについて、取引先の理解が得られない例＞

- ・ 原材料価格の高騰を受け、原材料の自己調達から発注者による原材料の支給への切り替えを取引先をお願いしたが、取引先から無視された。【鍛造】

＜環境対策費用の値上げについて、取引先の理解が得られない例＞

- ・ 環境対策にかかる費用が、廃棄物処理規制の強化により上昇傾向にあるが、これについての製品価格への転嫁はユーザーの理解が得られない。【鑄造】

＜燃料費等の副資材の価格転嫁が認められない例＞

- ・ 燃料費が大きな問題となっている。人件費と燃料費が原価の大部分を占めているので、原油高がコスト圧迫要因となっている。納入先に製品単価上昇を頼んでいるが、受け入れてもらえない。【熱処理】
- ・ 燃料費や工具等の副資材は、従来から価格転嫁対象外である。【鑄造、鍛造】
- ・ 取引先と価格を一度合意すると、燃料費等の副資材価格が高騰しても、価格への転嫁が難しい。【熱処理】

＜原材料のコスト増の値上げ分が、コストダウン要請により相殺される例＞

- ・ 取引先から原材料価格の値上げ分を認められる一方で、加工賃のコストダウン要請があり、価格転嫁は減殺される。【金属プレス】

＜燃料費高騰分が負担されない例＞

- ・ 燃料価格高騰に伴い、運送コストが従前想定して金額を上回ったため、燃料費高騰分を運送コストとして取引先に請求・交渉を持ちかけているが、全く無視されている。【熱処理、金属プレス】

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が、委託事業者に認められず、一方的に従来の価格での納入を求められることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が一方的に従来の価格での納入を要求した場合、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。したがって、取引価格については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるということに留意が必要である。

1.7 親事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

＜親事業者の予算価格を一方的に要求され、コストを踏まえた価格に変更してもらえない例＞

- ・ 仕様書が変更され、見積時の数量がダウンしたり、設計変更のためにコストアップしたりした場合でも、見積時点で予算が全部決まりユーザーの社内で承認が終わっているので、単価変更してもらえない。【金属プレス】
- ・ 取引先の品質要求が厳しくなり、従来に対して検査工数、不良率が増えても、価格が同一のままになっている。【鍛造】

＜製品の仕様や品質が異なるにもかかわらず、海外等の価格を基準に、値引きが要請される例＞

- ・ 中国製の鋳造品に多少欠陥があっても返品が不可能なために、ユーザー側は（場合によってはユーザー側で更なる加工や補修を施した上で）その中国製品を使用する一方で、日本製の鋳造品について、過剰なまでの品質要求をするという「品質のダブル・スタンダード」の存在が指摘されている。にもかかわらず、ユーザーの社内で統一単価が決まっているため、中国と日本で同じ単価を求められる。【鋳造】
- ・ 見積書作成の際、取引先から、そもそも仕様が異なる中国等の海外製金型の価格や取引先が独自に算定した価格を引き合いに、値引きが要求される。【金型】

＜取引先の要求額により、一方的に価格決定される例＞

- ・ 単価は自社で決められず、取引先の要求額で見積書を提出させられる。【鋳造】

＜購買担当者が価格の安さのみを追求して、値引きを要求する例＞

- ・ 金型の内製部門を持っている取引先は、それぞれ自社で金型を製作する場合のコストを基準に発注するので、一方的な値引き要求はしないケースが多い。その一方、内製部門を持っていないユーザーは、購買担当者が安さだけを追求して、一方的な値引き要求をするケースもある。【金型】

＜定期的な値下げ要求がある例＞

- ・ 定期的に、取引先の期末に併せて、親事業者の利益確保を目的とした一方的な価格見直しの要請がある。【鋳造、鍛造、非鉄金属鋳物、熱処理】

＜合理的な原価低減率を超えた水準を要求する例＞

- ・ 原油の高騰に伴い、熱処理の際に使用する冷却用の油や燃料費等が上昇しているが、年に2回の定期的な価格の見直しは、従来と同じ水準での原価低減を要求されている。【熱処理】

＜取引先の原価低減目標を理由に原価低減が要請される例＞

- ・ 半期毎に原価低減の要請があり、当社の合理化実態とは関係なく、顧客の原価低減の目標値近辺に達するまで価格合意してくれない。【鍛造】

＜発生した問題に比べて、過大な補償額を要求される例＞

- ・ 熱処理加工中又は納入した製品に不具合が発生した場合、部品加工の最終工程にある熱処理工程が原因と特定されていないにもかかわらず、その製品に関わった今までの全てのコストを請求され受注価格の100倍近い請求を受けたことがある。【熱処理】

＜取引先の都合によるコスト増が負担されない例＞

- ・ 当初の発注内容にはなかった遠方のユーザーへの金型納品にかかる運送費及びユーザーの要請による金型設置の際の立ち会いのために派遣する人件費、出張経費を支払ってくれない。【金型】

委託事業者が、自社の予算単価・価格のみを基準として、受託事業者はその単価・価格での納入を要求することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）の予

算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価より低い単価で下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。また、発注後に親事業者が予算単価・価格に基づき一方的に代金を減額することは、下請事業者に責任がないのに下請代金を減額することを禁止した下請法第4条第1項第3号の代金減額にあたり、下請法違反となるので、委託に当たっては留意が必要である。

1.8 受領拒否

＜取引先における受入れ体制の未整備により、受領してもらえない例＞

- ・ 発注書に指定された納品日に発注元に電話をかけたところ、「担当者不在で今日は受け取れない」と言われた。交渉したが結局受け取ってもらえなかった。【金型】
- ・ 受け取り場所がいっぱいであることを理由に、納入予定期日に受領してもらえない。【鑄造】

＜受領拒否により、損害分が支払われない例＞

- ・ 下請事業者には責任がないにもかかわらず、親事業者が製品を受領せず、下請代金が支払われない。【鑄造】

ある製品の発注を受け、委託事業者に当該製品を納入しようとしたところ、例えば「急遽担当者が休暇を取ってしまい、受領できない」などとして受託事業者が納入拒否にあうことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、指定された納期に下請事業者が納入してきた場合、下請事業者には責任がないのに親事業者が受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否にあたり、下請法違反となるので留意が必要である。

1.9 分割納品

＜発注された製品が全て納品されないと検収されない例＞

- ・ 農機メーカーに納入しているが分納検収が認められない。すなわち、メーカーに要請されて数回に分けて納入する製品について、全部が納入されないと検収が上がらず、代金が支払われない。【鍛造】

- ・ 取引先からジャストインタイム方式による納入の指示があるため、分割納品となるが、検収は、あくまで発注オーダーの完納後となる。【熱処理】

＜未納品分を保管しなければならない例＞

- ・ 取引先から大きなロットの加工を依頼され、部品が入荷されるが、納品は小ロットに限定され、その間、未納品分は預かりとなり、その保管費は支払われない。【熱処理】

ジャストインタイム生産方式の普及に伴い、委託事業者が、受託事業者に発注し量産させた製品を一括納入させず、何度かに分割して納入させることがある。ところが、代金支払については発注した製品が全て納入されてからでないと行われない場合がある。例えば、4月30日、5月31日、6月30日に納品することとし、6月30日の最終納品後、7月に下請代金が支払われるような取引が存在する。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第1項第2号により、委託事業者（親事業者）は物品等を受領した日から起算して60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となる。親事業者が分割納品を行わせる場合、給付の受領はその都度発生するので、代金はそれぞれの納品日から起算して下請法に基づき定めなければならない支払期日に支払わなければならないので、留意が必要である。

1.10 検収遅延

＜取引先の設計変更により、検収がなされず、代金が支払われない例＞

- ・ 金型において、途中で改造が入ると大半が検収上がりにならない。メーカーによってはいつまでも検収を延ばすところがあり、納入期日から2ヶ月位は平気で伸びる。【金型】
- ・ 設計変更が確定しなければ検収が上がらず支払が発生しない。金型引渡し後2年間支払がないケースもある。【金型】

＜検査不十分という理由で、検収が引き延ばされ、代金が支払われない例＞

- ・ 鑄造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鑄造製品分の代金は支払われるが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不

具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【鑄造】

- ・ 金型納品後、検収名目で数千、数万の金型による製品加工が行われているが、それでも検収が終了していないとして、取引先が金型代金を支払ってくれない。【金型】

＜取引先の検収基準が明確でない例＞

- ・ 受注した金型が完成して取引先の検収後、取引先が持ち帰って打つと不具合が生じて、修正依頼が来るなど、取引先の検収基準が明確ではなく、やり直しが生じたりする。【金型】

＜取引先から指定された発注図面に問題があっても、図面通りでなければ検収がなされない例＞

- ・ 発注図面から不具合発生が予想されるケースもあるが、図面通りでなければ検収で OK が出ないので図面通り作る。そして、ユーザーが使い始めると不具合が生じ、作り直しを要求される、という例が見られる。【鍛造】

＜設計変更等による追加代金が支払われない例＞

- ・ 設計変更に対して代金の支払がないケースが多い。当初単価よりも多いときには 2 割～3 割上乘せで鑄造メーカー負担となる。【鑄造】
- ・ 設計変更、発注数量の変更があっても、追加金型代は全ては支払われない。【鍛造】

＜支払開始、支払完了までの期間が長期化している例＞

- ・ 製品代に金型費用を分割上乘せして支払うようにしているため、例えば 2 年間かけて発注側に製品を納める場合、24 ヶ月で支払完了となる。【金属プレス】

鑄造・鍛造・金属プレス等に必要となる金型・木型・その他の型（以下、「型」という。）を検収するには技術的な判断が難しく、何度もやり直しを行うことがある。また、技術的観点から金型の試験中であるとしながら、実際には既に金型を使った製品製造を行っている例もある。この際、検収が終了していないとして、委託事業者が代金を支払わない場合がある。

また、素形材製品を納める場合においても、製品検収が終了していないことを理由として、委託事業者が代金を支払わない例がある。

しかしながら、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第 4 条

第 1 項第 2 号の規定により、委託事業者（親事業者）は、検収が終わるか否かを問わず、金型を受領した日から起算して 60 日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となるので留意が必要である。また、検収の結果、無償で下請事業者により直しを求める場合においては、納品されたものが三条書面に記載された給付の内容（仕様等）を満たさず、その原因が下請事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。三条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、必要な追加費用を親事業者が負担することなくやり直しをさせると、下請法第 4 条第 2 項第 4 号にいう「不当なやり直し」にあたり、下請法違反となるおそれがあるので、この点にも留意が必要である。

さらに、親事業者が、必要な追加費用を親事業者が負担することなく、給付の受領以前に発注内容の変更（設計変更等）を行った場合もやり直しの考え方と同様である。なお、下請法で認められているやり直し又は給付内容の変更については、下請事業者の責めに帰すべき理由がある場合であって、かつ、通常の検査で直ちに発見できない瑕疵があるときには、原則として 1 年以内に限りやり直させることが認められているが、1 年を超えた後にやり直させると下請法違反となるので注意が必要である。

1.11 型保管費用の負担

<型保管費用が負担されない例>

- ・ あるダイカストメーカーは、2,000 個弱保有する金型のうち、量産終了後も追加発注に対応するために保管し続けている金型が 1/3 弱を占めている。こうした金型は量産が終了しているため注文もほとんどなく、利益につながらないものであるが取引先から継続保管を求められている（中には 20 年以上前に製造された金型もある）ため、廃棄やユーザーへの返却ができない。ダイカスト用金型は大型の物が多く、金型保管のために倉庫を借りて保管する企業も多いが、無料で保管を引き受けているケースがほとんどである。金型保管コストは、金型を保管する土地・建物コストのほか、火災保険料、メンテナンス作業費用、遠方倉庫に保管する場合の金型輸送費等、多岐にわたる。

【ダイカスト】

- ・ 旧型のサービスパーツの補給が多く、2,000 型くらい保管しており、10 年が最低期間である。古い型式の車を海外へ出し CKD とする場合、CKD の量産が終わって 10 年まで、つまり国内生産が終わってから最低 15 年程度保存しておかなければならない。保管にかかる費用は支払われない。【金属プレス】

- ・ 木型保管の問題もある。ユーザー所有の預り品として木型の保険料・保管料をメーカーが負担しているが、ユーザーからの保管料はほとんど受領できていない。【鋳造】

＜型の廃棄や取引先への返却が認められない例＞

- ・ 型の問題については、10 年以上は保管が必要で、大変な量を抱えている。ユーザーに処分依頼をしてもなかなか認められない。【鍛造】
- ・ 取引先からは最低 10 年間の型保管は当たり前と言われている。ところが量産品と補給品との区別がはっきりしない物も多く、取引先に問い合わせても担当もわからないと言われ、また、客先にリストを送り、要、否の判定をお願いしているが、回答がこない【鍛造】

型の所有者は、委託事業者である場合と受託事業者である場合の二通りであるが、いずれにしても、量産後の補給品の支給等に備えて委託事業者が受託事業者に対し、型の保管を要請することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が長期間にわたり使用されない補給品の金型を下請事業者に無償で保管させることは、下請法第 4 条第 2 項第 3 号の不当な経済上の利益の提供要請にあたり、下請法違反となるおそれがあるので留意が必要である。

1.12 図面・ノウハウの流出

＜図面を無断転用された例＞

- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC 工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、どういうふうに作っているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鋳物がたくさん出た。作業要領書や QC 工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鋳造】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】

- ・ 製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を取引先から要求される場合が多い。後日、取引先は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、各社に配布する技術資料の中に当社が提出した方案書のコピーが添付される事がある。【鍛造】

＜取引先が顧客のデータを用いて、特許権を取得した例＞

- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】

＜図面の無償提供を要求された例＞

- ・ 金型納品後に、発注書面の給付内容に金型図面の提供の項目がないにもかかわらず、取引先から金型図面の無償提供の要求があった。【金型】

図面・ノウハウの流出それ自体が下請法により規制されるものではないが、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、部品・金型の製造委託を行った際に、発注書面上の給付の内容に金型の図面や製造ノウハウが含まれていないにもかかわらず、金型の納入に併せて当該図面を無償で納品するよう要請した場合には、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請の禁止に該当するおそれがあるので留意が必要である。図面やノウハウを提供させたいという場合には、別途対価を支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容に金型の図面を含むことを明らかにし、当該図面を含んだ対価を下請事業者との十分な協議の上で設定する必要がある。

1.13 発注時の数量と納品数量の食い違い

＜発注時の数量に満たない数量で納品が止まり、残りの発注分が取り消される例＞

- ・ 生産計画の変更等により、発注時には例えば1,000個納入だったのが、500個納入したところで納入止めとなり、発注が取り消されることがある。【鑄造】

＜型費の支払いがなされない例＞

- ・ 鑄造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鑄造製品分の代金は支払われ

るが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【鋳造】

＜製造中断についての取り決めが曖昧な例＞

- ・ 製造中断についてのリスク負担等の取り決めが曖昧である。発注元がリスクを負いたくないために、意識的に曖昧にしている場合もある。【非鉄金属鋳物】

＜取引先の都合が優先された納入方式が採用されている例＞

- ・ 取引先が、一定の数量の製品を発注しておきながら、取引先の受注動向によって、発注数量を下回る納入指示票が出されるため、自社だけに製品製造コストに関するリスクが生じる。【金属プレス】

＜取引先に再見積が認められない例＞

- ・ 発注数量が減少した場合、再見積を行うものの、取引先に認められないケースがある。【鍛造】

＜急激な生産増加による費用増に苦慮している例＞

- ・ 長期生産計画が大幅に増加した場合、設備増強が間に合わず、外注手配等に対応するため、製造費用がコストアップになる場合がある。しかし、コストアップの分は取引先から費用として認められない。【鍛造】

委託事業者が、一定の数量の製品を発注しておきながら、生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で一方向的に発注を中断することがある。この場合、例えば受託事業者が製品製造のために型を調達し、その費用を製品単価に上乗せ計上していると、発注数量に満たない発注では、金型費用が回収できなくなる。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が、必要な費用を負担することなく、発注時に決定した数量を下回る納品数量で発注を中断した場合、下請法第4条第2項第4項の不当な給付内容の変更に該当するおそれがあるので留意が必要である。

同時に、発注が中断され、親事業者が下請事業者に対し発注に定めた下請代金を下回る代金しか支払わなかった場合、下請法第4条第1項第3号の「代金減額」に当たり、下請法違反となる。

なお、親事業者が下請事業者に対し型の製造を委託し、これを受領した場合

には、型についても受領後 60 日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払う必要があり、この支払期日を超えた日に型代金を部品代金に上乗せして分割して支払うことは支払遅延に該当する。

1.14 有償支給材の早期決済

＜加工費と材料費との決済時期の重複により、資金繰りに影響している例＞

- ・ 業界的には有償支給が一番の問題であると言われる。熱処理代は 5～10%と言われ、締め直前に翌月の有償材料が入ってくると、一ヶ月分の熱処理加工費がその決済で飛んでしまい、ひと月何をしたかわからない状態になる。【熱処理】
- ・ 有償支給は自動車など大手ユーザーに多いが、材料支給が当月、熱加工製品の納品が翌月のような場合がある。また、当月支払われた熱加工費が、来月加工するものの材料費の支払で相殺されて入金がゼロまたはユーザーへの支払が発生するというケースもある。【熱処理】
- ・ 支給材ロット数が当月の注文量より大きい場合、発注先に要請しても支給材ロットを小さくできず、注文量に見合った原材料の支給が行われず、早期決済になる部品がある。【金属プレス】
- ・ 取引先の生産ロットの都合で、一度にまとまった量の有償支給材を押しつけられ、翌月一括決済で代金を支払っている。これを納入し終わるのに数ヶ月かかる場合がある。【熱処理】

受託事業者が委託事業者から加工対象物を有償で支給され、それに加工を行い委託事業者に納入する場合があるが、その有償支給材を実際の加工時期よりも早期に支給されるために、委託事業者が、加工対象物を納入した後の代金受領よりも、有償支給材の代金を早期に決済することを求められることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第 4 条第 2 項第 1 号により、親事業者が支給した有償支給材の代金を、これを用いて製造した製品の支払代金よりも早く支払わせることは下請法違反となるので留意が必要である。

1.15 長期の手形交付

＜長期手形が交付される例＞

- ・ 依然として、150 日や 180 日といった手形が交付されることがある。【金型】

- ・ 商習慣により、手形サイトは短くて 90 日、通常 120～150 日ある。長期化する場合、187 日手形が交付されたことがある。【鋳造】

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は金銭によることが原則である。一方、手形による支払も認めてはいるが、著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法 4 条 2 項 2 号により禁止されている。具体的には、手形サイトは 120 日以内とするよう、「下請代金の支払手形のサイト短縮について」（昭和 41 年 3 月 11 日、公正取引委員会事務局長及び中小企業庁長官による通達）により定められているので、留意が必要である。

1.16 その他

＜取引先から業界標準に準拠していない固有の E D I のソフトウェアや端末の導入を求められる例＞

- ・ 受注情報の入手や納期回答を行うためのシステムである E D I について、取引先から業界標準に準拠していない W e b E D I （ソフトウェアやサービス）や E D I 専用端末の導入を求められた結果、①取引先ごとにシステムの月額使用料を徴収され膨大な費用負担を強いられる、②受注情報がデータで提供されないため社内システムに直接取り込めず印刷と手入力という無駄が発生する、③データ提供されていたとしても業界標準に準拠していないため複雑な変換プログラムを開発しない限り社内システムに取り込めない、④ I D やパスワードを取引先ごとに入力する手間が生じる、⑤取引先ごとに膨大な量の指定の専用帳票の保管を強いられる、などの負担が発生している。加えて、取引先の仕様に基づいた W e b E D I を導入しているにもかかわらず、図面や仕様書が F A X で送られてくることがあるため、受注情報との整合ミスを誘発する、図面などの一部がつぶれてしまうために加工ミスにつながるなどの問題が発生している。【金属プレス、熱処理、金型、鋳造、鍛造】

委託事業者が、自社の生産効率化のため、自社システムと連動した形で受発注取引が行えるよう自社固有の W e b E D I や E D I 端末の導入を受託事業者に対して要求するケースがある。また、納品の際に他社の取引に流用できない専用帳票による納品書の添付を要求するとともに、専用用紙の買い取りと保管を求めているケースがある。

委託事業者が受託事業者に対して、自己の指定する固有の情報システムでの取引や専用帳票の買い取りや使用を要求することは、下請法第 4 条第 1 項第 6

号の自己の指定する物や役務を強制して利用させる行為に該当するおそれがあるので留意が必要である。

2. 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律上の留意点

1. で述べたように、下請法が資本金・出資金により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下、「独占禁止法」という。）は、事業者の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることを禁じている。

不公正な取引方法の内容は、公正取引委員会の告示（「不公正な取引方法」昭和57年公正取引委員会告示第15号。以下「一般指定」という。）により指定されているが、そのうち、優越的地位の濫用とは、例えば、事業者が、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、以下のような行為をすることをいう（一般指定第14項）。

- ・ 継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭、役務、その他の経済上の利益を提供させること。（一般指定第14項第2号）
- ・ 相手方に不利益となるように取引条件を設定し、又は変更すること。（一般指定第14項第3号）
- ・ それらのほか、取引の条件又は実施について相手方に不利益を与えること。（一般指定第14項第4号）

取引上優越した地位にある場合とは、取引の相手方にとって当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合である。取引上優越した地位にあるかどうかの判断に当たっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先の変更可能性、事業規模の格差、商品の需給関係等が総合的に考慮されることとなる。

他の事業者に製品の製造を委託する事業者が、受託している事業者に対し、取引上優越した地位にある場合に、「1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点」の各項に示されたような取引を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合であっても、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題を生じやすい。

ユーザー産業及び素形材産業は、現在行っている取引が優越的地位の濫用に当たるかどうかを自ら点検していくことが必要である。

(参考 1) 取引ガイドラインフォローアップ調査結果より

平成 20 年 3 月に実施した取引ガイドラインフォローアップ調査では、素形材企業に「無理な要請を受けてでも発注元との取引を継続しなければならない」と考える取引先について尋ねたところ、下請法の対象外となる資本金規模の企業を回答する割合も高かった。とりわけ、自社・発注元ともに「1,000 万円超～3 億円以下」及び「3 億円超」規模である場合に顕著となっている。

【無理な要請を引き受けてでも発注元との取引を継続しなくてはならない素形材産業事業者の資本金と、発注元の資本金とのクロス集計】

〔複数回答：資本金 ①1,000 万円以下：116 社、②1,000 万円超～3 億円以下：381 社、③3 億円超：73 社〕

発注元 \ 自社	1,000万円以下	1,000万円超～3億円以下	3億円超	合 計	下請法に該当しない
1,000万円以下	9	13	2	24	100.0
1,000万円超～3億円以下	64	126	8	198	67.7
3億円超	69	306	72	447	16.1
合 計	142	445	82	669	—
下請法に該当しない取引(%)	6.3	31.2	100.0	—	—

※下請法に該当しない取引。230件(214社)の回答あり。

下請法の対象外となる 214 社 (37.5%) の取引のうち、230 件 (34.4%) において、優越的地位の濫用の問題事例が発生するおそれがある。

(参考 2) 不公正な取引方法に係る経済産業省と公正取引委員会との協力スキームの構築

不当廉売や優越的地位の濫用など中小企業に不当な不利益を与える「不公正な取引方法」について、独占禁止法に基づき適切に対応することが重要である。こうした「不公正な取引方法」について、迅速かつ効果的に調査・取締りを行うためには、公正取引委員会が行う情報収集や審査に対して、中小企業や所管業界の実態に知見を有する経済産業省が協力していくことが有効である。以上を踏まえ、経済産業省と公正取引委員会との間で、平成 20 年 3 月 25 日から協力スキームを構築し、運用を開始することとした。

本協力スキームのもとでは、経済産業省が独占禁止法の「不公正な取引方法」

に該当する疑いのある事案に接した場合、その内容を精査した上で、公正取引委員会に通報を行う。また、公正取引委員会が行う情報収集や審査においても、経済産業省は必要に応じ、情報提供や人員の面での協力を行っていく。

不公正な取引方法に係る協力スキームについて

公正取引委員会と経済産業省は、不公正な取引方法に係る違反被疑行為に係る情報を効果的に収集し、機動的に調査・処分を行うため、別添のとおり、「不公正な取引方法に係る協力スキーム」を構築し、これを円滑に運用するために協力していくこととする。

平成20年3月25日

経 済 産 業 大 臣 甘 利 明

公正取引委員会委員長 竹 島 一 彦

不公正な方法に係る協力スキーム
(公正取引委員会と経済産業省との協力スキーム)

1 目的

不公正な取引方法に係る違反被疑行為（以下「違反被疑行為」という。）に係る情報を効果的に収集し、機動的に調査・処分を行うための公正取引委員会と経済産業省との協力体制を構築する。

2 違反被疑行為の情報収集に係る協力

- (1) 公正取引委員会及び経済産業省は、不公正な取引方法に係る情報の積極的把握に努める。
- (2) 経済産業省は、違反被疑行為に係る情報に接した場合には、違反被疑行為に係る事実を特定し、周囲の事業者の状況など周辺情報を収集し、必要に応じて、公正取引委員会に通報する。
- (3) 中小企業庁は、接した情報を精査し、事案の重要性・情報の確度に応じて、公正取引委員会に対し中小企業庁設置法に基づく措置請求を行う。措置請求制度を活用していくために、中小企業庁は公正取引委員会の協力を得て、必要な事務処理手続規定の整備を行う。
- (4) 公正取引委員会は、自ら申告を受け又は探知した事案並びに(2)の通報及び(3)の措置請求を受けた事案について、その内容に応じて、申告人等に対する所要の調査を行う。当該調査に際して、公正取引委員会は、必要に応じて、独占禁止法41条に基づき経済産業省に調査を嘱託する。嘱託を受けた経済産業省は、法令上の適切な権限に基づき、速やかに調査を行い、結果を公正取引委員会に報告する。
- (5) 公正取引委員会は、(4)により調査を嘱託した経済産業省から報告された調査結果が、関係者の協力拒否等により、嘱託の所期の目的を達していないと認める場合は、自ら所要の調査を行う。

3 違反被疑行為の審査に係る協力

- (1) 経済産業省は、あらかじめ又は公正取引委員会の要請に応じて、公正取引委員会が行う違反事件審査等に協力するための要員を確保する。
- (2) 公正取引委員会は、自ら申告を受け又は探知した事案並びに2(2)の通報及び(3)の措置請求を受けた事案を処理するため、経済産業省と協議の上、実際に違反事件審査等に協力する要員について、公正取引委員会事務総局に併任発令を行う。
- (3) 公正取引委員会は、上記2で情報を収集した事案について、違反事件審査を行う必要があると判断した場合、関係人等に対する所要の調査を行う。当該調査に際して、公正取引委員会は、必要に応じて、上記(2)の併任者を指揮して調査を行う。

4 連絡会議

公正取引委員会と経済産業省との協力を円滑に進めるため、連絡会議を設置する。

3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の留意点

平成 18 年 6 月に施行された「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の第 10 条は、「研究開発の取扱いに係る取引慣行の改善」を国の施策として推進することとしている。素形材産業における改善を要する取引慣行においては、研究開発の成果に対し正当な評価を与えて取り扱うことが、法律の考え方を踏まえた取引に不可欠である。

3.1 重量に基づく値決め

＜重量単価が適用され、部品の軽量化により、価格が減少してしまう例＞

- ・ ある自動車部品 casting メーカーは、自動車のモデルチェンジに当たって、 casting 部品の性能向上のため、軽量化（5.8kg→4.1kg）を実現。この軽量化実現のため、 casting 物の薄肉化や中空化などのより高度な casting 技術が求められるが、取引価格の決定が casting 物の重量ベースであったため、 casting 部品の取引価格は軽量化後に 67% に減少してしまった。【 casting 】

＜複雑形状の部品であっても、単純形状の部品と同じ重量単価が適用されている例＞

- ・ ある中小の casting メーカーでは、工作機械用の casting 部品を大手工作機械メーカーに納入しているが、その取引価格は「キログラム当たり〇百円」というような重量ベースで行うことが多く、単純な形状の casting 物（手間が係らず、不良率も低い）であっても、複雑な形状の casting 物（手間が係り、不良率も高い）であっても、同程度の重量単価となることがある。【 casting 】

＜工数、ノウハウ等が反映されない重量単価が適用されている例＞

- ・ 工作機械、船舶部品の自由鍛造など、大物で数が少ないものに重量取引慣行がある。【鍛造】
- ・ かなりの量がキログラムで取引されている。外形上は一品一品の製品を、いろいろなファクターを考慮して見積りを行い、価格の交渉も一品ごとで行うが、最後にキログラムベースの話になる。我々の業界体質の問題かもしれないが、適切な価格かどうか自信がないため、こういった慣行が継続している

ように思われる。【鍛造】

- ・ 個別工程の原価構成で見積もるが、最終的には 100 円～350 円/kg など重量計算される。軽量化による加工技術の値段が認められるかどうかは、結局力関係次第である。【鍛造】
- ・ 重量取引慣行がある。重要部品で全数検査が前提でも重量取引されており、コスト差がない。見積時点では重量ではなく、工程ごとに見積りを行う。しかし、最終的にはキログラム換算していくらと算出し、従来価格との比較になる。【鍛造】

鑄造品や鍛造品の取引において、取引単価を重量に応じて決定する「重量取引」がなされることがある。

しかしながら、重量取引は、企業の研究開発意欲を阻害する。取引単価が重量によって決定されると、例えば、強度を維持しつつ製品重量を軽減しようと工夫すると取引単価が下がってしまう。また、後工程での加工を不要にするために複雑形状の鑄造品を開発しても、重量が同一の場合、単純形状の鑄造品と取引単価が変わらないことになる。

企業の研究開発の成果を正当に評価し、研究開発意欲を阻害しない取引慣行を形成することが必要であり、重量取引は一般的には行うべきではない。

3.2 図面やノウハウの流出

＜図面を無断転用された例＞

- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC 工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、というふうに作っているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鑄物がたくさん出た。作業要領書や QC 工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鑄造】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】
- ・ 製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を取引先から要求される場合

が多い。後日、取引先は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、各社に配布する技術資料の中に当社が提出した方案書のコピーが添付される事がある。【鍛造】

＜取引先が顧客の図面・ノウハウを用いて、特許権を取得した例＞

- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】
- ・ 素形材メーカーとユーザー企業による共同開発の成果をユーザーが単独で特許出願してしまう例がある。【鍛造】

＜図面の無償提供を要求された例＞

- ・ 金型納品後に、発注書面の給付内容に金型図面の提供の項目がないにも関わらず、取引先から金型図面の無償提供の要求があった。【金型】

金型図面の流出に関しては、経済産業省は既に「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針」（平成 14・06・12 製局第 4 号）を発出している。しかしながら、一定の改善は見られるものの、依然として意図せざる金型図面の流出が存在する。

金型メーカー及びユーザーは、本指針を十分に認識し、再度自社の行動が指針に合致しているかを確認することが求められる。

また、不正競争防止法による保護も有効である。この際、「営業秘密管理指針」（平成 15 年 1 月 30 日・平成 17 年 10 月 12 日改訂）に示された要件を満たすよう、素形材産業においてはノウハウ等を十分に管理しなければならない。

そのほかにも、熱処理業界においては、ヒートチャートや工程管理表のユーザー産業からの流出が発生している。研究開発の成果については、これを正當に評価し、研究開発意欲を阻害しないよう取り扱うことが必要である。

第2章 望ましい取引慣行とベストプラクティス

1. 取引慣行改善に向けた望ましい取引例

第1章「1.下請代金支払遅延等防止法上の問題点」から「3 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の問題点」で取り上げた事例は、素形材産業において指摘される問題の数々である。これらを解消して競争力のある製造業を目指すため、以下に第1章の1.から3.の事例番号に対応する形で望ましい取引例を示す。

「1.3 補給品の支給」への対応

量産の終了した補給品の製造委託契約を結ぶ場合、原材料費及び型製造費など量産時とは異なる条件を加味しながら素形材企業・発注企業が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。発注企業の補給品に対するコスト意識によって製造計画の効率化に資するからである。

また、こうした望ましい取引を実践するためには、量産時における当初の契約の際に、補給品支給の具体的期間などについて合意を定めておくことが重要である。

「1.4 分割納品時の運賃負担」への対応

委託代金に含まれる製品の運送経費について、1回の発送量や運搬形態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、合理的な経費を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。

「1.5 見積時の予定単価による発注」への対応

見積りにおける納入見込み数が発注時に大幅に減少するなど、製品単価が変動する状況が発生した場合は、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再設定することが望ましい。製品の生産数量が変動すれば、必要となるコストも変動するため、当該製品の製造単価が変動することは合理的である。

「1.6 原材料等のコスト増の転嫁」への対応

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は、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。経費を負担する主体を明確にすることによって、コスト管理能力の向上に資し、また原材料高騰の影響を最小限に抑えようとする両事業者の工夫を引き出す可能性があるからである。

「1.7 委託事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求」への対応

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は、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。品質に応じた対価が保証されることによって、素形材企業に対し、より高付加価値製品開発のインセンティブを与え、ひいては最終製品の品質向上に資するからである。

また、発注企業においては、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。

「1.8 受領拒否」への対応

製品の納入日について、委託事業者・受託事業者が日程について十分な協議を行い、確実に納入できる日を書面で定め、親事業者が製品を受領できる態勢を確保することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。検収と併せて日程を管理することで、生産管理の効率化に資するからである。

「1.10 検収遅延」への対応

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、まず、発注時の仕様と検収基準を明確にすることが望ましい。また、

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。

「1.11 型保管費用の負担」への対応

型の保管は、柔軟な生産体制の構築のためにメリットがある面もある。

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に帰属するかを契約上明確にした上で、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。

また、取り決めがない型についても、受託事業者は、製品製造終了から一定期間が経過した型について委託事業者に取り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。

「1.13 発注時の予定数量と納品数量の食い違い」への対応

市場環境の変化に伴う生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で発注を中断せざるをえなくなった場合には、受託事業者が生産準備に必要な費用を委託事業者が負担することが望ましい。この際、費用には設備投資や原材料調達コスト、資金調達コスト等が含まれ、これらを委託事業者と受託事業者が十分協議の上、受託事業者に負担がかからないように委託事業者の負担を決定することが望ましい。

また、例えば、型等の当該製品の生産のためだけに製造・購入されるような設備等にかかる費用に関しては、製品単価に上乗せする支払形態ではなく、当該設備等にかかる費用を別途全額支払うようにすることが望ましい。

「1.14 有償支給材の早期決済」への対応

有償支給材の決済については、加工後の製品の納入代金から、その加工対象物の代金を控除して支払うことが望ましい。この際、受託事業者が委託事業者に当月納入したものの中に含まれる有償支給材を個々に拾い上げ、その金額を合計して当月納入代金の支払時に下請代金から控除する方法の他、経理事務作業のミスを防止するため、委託代金から控除する時期を一ヶ月遅らせる方法等がある。

「1.15 長期の手形交付」への対応

手形取引にあたっては、委託事業者・受託事業者の資金調達コストや手形管理コストを勘案し、長期サイトの手形による支払を用いないことが望ましい。一般的に言えば、企業規模の大きな委託事業者の方が資金調達コストは低く、受託事業者のそれは低いため、受託事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、委託事業者が短期手形又は現金で支払う方が全体として資金調達コストが低減し、その分研究開発や設備投資に振り分けられる資金が多くなるため、我が国製造業の競争力向上に繋がるからである。

「3.1 重量に基づく値決め」への対応

素形材企業が、発注者のニーズに応じ、製品の軽量化を図り、また複雑形状に対応する等の新技術の開発・応用を行った場合に、必要な工数・コストの増加、技術的難易度等を発注企業に説明し、素形材企業・発注企業が協議の上それらの要素を加味して製品単価を設定することは、我が国の製造業の競争力の観点から見て望ましい。素形材企業に対し技術開発・応用のインセンティブを与え、より発展的な製品開発に繋がり、ひいては最終製品の品質向上・コスト低減に資するからである。

2. ベストプラクティス

我が国の素形材産業取引の中には、一部の企業に留まるものの、取引慣行を更に改善しようとする取組が存在している。先に挙げた問題のある取引を回避するだけでなく、素形材メーカーとユーザー企業双方の競争力を向上させる結果につながることも多い。こうした取組は、他の素形材メーカー、ユーザー企業にとっても「望ましい取引慣行」（ベストプラクティス）として提案できるものである。

ベストプラクティスの実践に当たっては、素形材メーカーとユーザー企業が製品の特性をはじめとして互いの現場を知るとともに、双方の意思疎通を図り、価格や検収など現在の問題について認識を共有していくことが土台となる。対等なパートナーとしての意識を持ち、取引の改善に取り組んでいくことが、自己改革を促し、競争力の向上につながる。

以下、事例を示す。

1.1 トンネル会社を使った下請法逃れ

＜取引が改善されなければ、取引辞退を申し出て強気の交渉を実施した例＞

- ・ 取引先（トンネル会社）に対して、親会社との取引が基本であることを強調し、取引辞退の旨を申し出て強気の交渉を展開した結果、取引条件を改善することができた。【鑄造】

＜親会社と取引条件を確認し、書面化した上で、子会社と契約した例＞

- ・ 親会社が発注主体であることがわかっていたため、事前に親会社の担当者、子会社の担当者を交え、価格等の取引条件について協議した上で、発注元である子会社と取引条件を書面化・契約を行った。【鑄造】

1.2 書面交付義務

＜書面交付後に業務を開始するルールを設定した例＞

- ・ ガイドラインを活用し、注文書等の書面のない仕事は受けない社内ルールを決め、その社内ルールを取引先に提示したところ、取引先からも書面交付の必要性について理解を得ることができ、取引先から注文書等の書面が交付されるようになった。【金型】
- ・ ISO9001 の導入については取引先の要請により認証取得したものの、適正取引に向けた取組には活用が不十分だったが、ISO 規定に即して取引先に書面を交付するよう依頼したところ、改善がなされた。【鑄造、鍛造】

（解説）ISO9001 の 7.2.2 では「組織は、製品に関する要求事項をレビューすること」が求められており、通常製品に関する顧客からの要求は、仕様書や契約書という書面にて示されることが一般的である。7.2.2 では、顧客から必ず書面で要求内容を示してもらうこととしていないが、規格の文章には「顧客がその要求内容を書面で示さない場合には、組織は顧客要求事項を受諾する前に確認すること」と記述されている。このことから、ISO9001 の認証取得組織の多くが、顧客に書面での要求内容の提示を求めており、組織内の規定でもそのように定めている。認証機関は、組織自らが文書・記録（書面）の作成又は維持することを定めていれば、それが満たされているかどうか確認し、それが満たされていないければ、認証機関は組織に対して「不適合」を指摘する。この指摘で即、認証取り消しになるわけではないが、指摘を受ければ、組織は修正と是正を実施しなければならない、これを怠れば、認証取り消しになる。

＜発注書面の交付を粘り強く依頼した例＞

- ・ 取引先に対して、注文書を交付するよう、取引ガイドライン等を活用し、粘り強く交渉したところ、発注書が交付されるようになった。【ダイカスト】

＜受発注をシステム化した例＞

- ・ 自社の受発注システムの見直し・改善を行い、受発注時の、書面交付を義務化した。【鋳造】

1.3 補給品の支給

＜補給品支給の打ち切りをルール化している例＞

- ・ 自動車の量産終了後の金型とその補給品について、ユーザー取引先グループとして改善に取り組んでいる。数社をモデルとして、2～3年たって発注がないものは話し合いながら打ち切ることにした。この際、ユーザーとプレスメーカーだけでなく、ディーラーも巻き込んで話し合いをしている。【金属プレス】

＜補給品に関する取引指針が策定された例＞

- ・ 取引ガイドライン等を活用し、取引先と交渉を続けていたところ、取引先から補給品の定義、取引指針について協議があり、実態を反映した取引条件へと改善がなされた。【鋳造】

＜発注の都度、見積書を提出し、単価設定がなされた例＞

- ・ 注文が入ったら、その都度、見積を行い、取引先と適正な単価設定交渉を行えるようにした。【鋳造】

＜補給品製造に備えて、型保管の費用、工数等を価格に反映した例＞

- ・ 型保管費用、工数等を踏まえた適正な補給品価格設定根拠を整理し、それを踏まえ、取引先と補給品に関する交渉を行ったところ、適正な補給品単価へ改定を行うことができた。【鋳造】

＜補給品となる基準、切替え時期を明確化した例＞

- ・ 補給品と量産品との区分リストを作成し、補給品の定義を明確化し、取引条件を決定した。また、補給品単価、最小製造ロット数の決定、型の管理方法と費用の分担について、取引先と協議のうえ決定した。【鋳造】
- ・ 発注数量により、補給品と量産品の区分けをしている。過去の発注数量を分

析した上で、例えば500個以下／月の発注品については、自社において補給品として取り扱うこととし、取引先と交渉したところ、適正な補給品単価に改定できた。【粉末冶金】

＜地道な交渉を展開して、妥当な取引条件に改善された例＞

- ・ 補給部品について、量産打切り後も、発注元から量産時と同じ単価で契約を求められることがあるが、取引先に補給品の生産原価は、量産時よりも高くなることを説明し、単価の見直しについて取引先の納得が得られるような交渉を行い、妥当な取引条件に改善している。【熱処理】

＜金型のメンテナンス費用を価格に反映することができた例＞

- ・ 取引先に対して、金型メンテナンスの必要性を説明したところ、補給品の見積金額に金型メンテナンス費用を部品価格に乘せることができた。【金属プレス】

1.4 分割納品時の運賃負担

＜運搬形態の見直しによって運送費のコストアップに対応した例＞

- ・ 納品頻度アップの要請で運送費が負担になった際に、ユーザーが巡回集荷に切り替え、輸送を負担してもらえるようになった。ユーザーも物流効率化によるメリットが得られ、素形材企業も輸送費アップによる損益圧迫がなくなった。【鍛造】

＜再見積の提出により協議を実施し改善した例＞

- ・ 取引先が、納入場所、配送方法を変更した場合には、運賃について改めて見積書を提出し、協議を行い、その運送費を含めた単価を決定している。【熱処理】

＜運送費用を全て発注側負担とした例＞

- ・ 取引先と十分に協議を行い、小口納品に伴い発生する費用については、取引先が負担することとし、発注側・受注側双方合意の上、ジャストインタイムの仕組みを構築した。【鑄造】

＜輸送方法の見直しを行い、効率化を図った例＞

- ・ 2次サプライヤー同士で話し合いを行い、取引先の了解を得て、共同輸送の仕組みを構築して、運送コストを引下げるなど、自助努力により対応した。【熱

処理】

＜特急品の追加輸送コスト、分割納入に伴うコストが負担された例＞

- ・ 特急品については、自社の都合でなく取引先の都合であれば、追加的に要する運送費を負担してもらえ。また分割納品に伴う運賃についても、一部の取引先は認めてもらえるようになった。【熱処理】

＜話し合いにより、輸送費用が負担された例＞

- ・ 従前は輸送コストについて、当社が全面負担していたが、話し合いにより、輸送費の一部を取引先が負担してくれるようになった。【金属プレス】

1.5 見積時の予定単価による発注

＜数量別単価の見積をしている例＞

- ・ 発注数量を3段階に分けて見積し、実際発注があった時点でその近以値単価を採用してもらっている。【非鉄金属鋳物】

＜数量変更の場合には、再見積書を提出する例＞

- ・ 見積書に発注数量、ロット数を明確にしておき、大幅に減少する場合は、再見積を行う旨を見積書に記載した。【熱処理】

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

＜地道な交渉を実施して改善に至った例＞

- ・ 取引先に対して、原材料のコスト増を認めてもらえないと、生産に支障をきたし、製品の納入予定などに遅れを招くことを説明したところ、取引先の理解を得て、改善が行われた。【鋳造】

＜取引先と原材料に関する情報の共有化を図った例＞

- ・ 取引先に対して、原材料購入価格の内訳明細を提示し、売価の改定を協議することにより、価格転嫁が可能となった。【鋳造】

＜原材料の調達を自己調達から支給材に切り替えた例＞

- ・ 材料の自己調達から有償支給に切替えを行ったため、原材料価格高騰の影響が小さくなった。【金属プレス】

＜原材料価格の高騰分を価格に反映できる方式へと変更した例＞

- ・ 取引先から発注があった製品の単価へ影響を及ぼす原材料価格高騰の影響について、原材料等価格推移表等を活用し、取引先に説明したところ、価格スライド制が導入され、製品単価へ反映できる方式に変更が行われた。【鋳造】

＜ガイドライン等を活用して、改善に至った例＞

- ・ 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った。【鋳造】

＜重油等の副資材について建値スライド制を採用した例＞

- ・ 取引先と協議した結果、地金の溶解費用に係わる重油等の副資材について、価格スライド制を導入した。【ダイカスト】

＜各製品、資材ごとにきめ細かく上昇分を転嫁した例＞

- ・ 製品原価の大半を占める資材だけでなく、燃料費、電気・ガス等の副資材の上昇分についても、取引先に状況を説明したところ、価格転嫁が可能になった。【鋳造、熱処理】

＜取引先から、価格転嫁を推進する例＞

- ・ 取引ガイドラインを活用し、日頃より価格交渉を行っていたところ、取引先から毎月、原材料の値上げによるコストアップ分を成型品へ転嫁するよう連絡を受けるようになった。【金属プレス、金型】

＜製品の原価構成を取引先に示して、価格転嫁が認められた例＞

- ・ 原材料の高騰幅が大きい時には、自社の原価構成を基に自社改善努力をアピールした上で、取引先に応分の価格転嫁を認めてもらっている。【熱処理】

＜原材料高騰分の価格転嫁が頻繁に認められる事例＞

- ・ 取引先に対して、スクラップ等の原材料価格高騰の度合いが、従前の高騰度合いをはるかに超えている点について、価格推移表をもとに説明し、原材料のコスト増を認めてもらえないと、生産に支障をきたし、製品の納入予定などに遅れを招くことを説明した上で、取引ガイドライン、業界が作成した取引適正要請文を活用して交渉を行ったところ、月単位での、原材料価格高騰分の価格転嫁が認められた。【鋳造】

＜原材料の高騰を価格に適切に反映させた例＞

- ・ 昨今の原材料高騰を受け、従来は半年に一度価格会議を行っていたが、現在は一定の範囲以上の変動があった場合には四半期に一度価格提示の機会が持てるよう話し合いの上変更した。なお、この会議は原材料費のアップを交渉するのみならず、コストダウン努力を含めた値決め提案の場である。【金属プレス・金型】

＜原材料コストが適正に反映される例＞

- ・ あるユーザーとは、一部材料については建値スライド制をとっており、毎月値決めをしている。【金属プレス】

＜原価コストが適正に反映される例＞

- ・ 海外ユーザーとの取引では原材料の価格スライド制を採用していたが、LME（国際マーケット＝ロンドン相場）にプラスアルファした価格が基準として定められている。【ダイカスト】

＜不良品の算定が適正である例＞

- ・ ユーザーが原価計算積み上げの時点で不良率を加味しており、不良率の設定は何パーセントか、そのうち素材不良は何パーセントかを確認し、その範囲の不良発生費用は還元してもらい、材料も戻してもらうよう要請し、受け入れられているケースがある。【ダイカスト】

1.7 親事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

＜不良品を分析し、品質改善の提案をしている例＞

- ・ 取引先で生じていた不良品の不良原因を検査し、分析することで、取引先企業に対し解決策・改善手法の提案型取引を行っている。これにより、同社の取引拡大と、品質向上による取引先企業のメリットを同時に実現している。【熱処理】

＜コスト削減に向けたデータ開示により、適切な価格を実現した例＞

- ・ コストダウン要請があった際、熱源・生産工程改善などの自助努力とともに、受注量の増加がコストダウンに寄与すると試算し、ユーザーに発注量の引き

上げを要請した。自社で対応できる範囲を確定し、それ以上の単価引き下げは新規設備投資を抑制するとの説明をユーザーに示し、提示した試算に基づいてコストダウンを行った。【熱処理】

＜適正な見積額を算出している例＞

- ・ 自社で材料費、工数の実績値を参考に入力すると見積単価が算出できるシステムを導入し、見積りの作成が容易になった。【鋳造】

＜生産性向上の提案をしている例＞

- ・ 素形材加工がやりやすい形状の提案を行っている。【鋳造】

＜製造原価を示し、改善交渉を展開している例＞

- ・ 取引先から、契約単価の値引き要求が絶えずあるが、製造コストがアップしていることをデータで示し、製造原価に基づき、取引先と協議の上、契約単価を設定している。【熱処理】

＜契約条件が変更になった場合、製造原価の変化率を示し、改善交渉している例＞

- ・ 契約条件が変更になった場合、従前は、ほとんど単価変更を受け入れてもらうことができなかったが、ガイドラインが策定されたことを契機にして、契約条件の変更による製造原価の変化と改善すべき価格水準を提示し、何度も足を運んで交渉を行い、理解を得た。【鍛造】

＜原価低減分について発注側と利益をシェアしている例＞

- ・ V A※提案等のコスト削減への取り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、原価低減を回避、または最小限にすることが可能になった。Win-Win のお互いが納得する対応をしている。【熱処理】

※V A (Value Analysis : 価値分析) とは、購入している物品の価格低減や、機能・品質の向上につながる改善提案を仕様に反映させることである。VA 提案とは、この場合、物品について製造している受注側から価格低減、機能向上等につながる改善提案をすることをいう。

＜取引先との協働の取組を通じて改善した例＞

- ・ 品質向上を目的とする工程のコスト増について、具体的に必要なコストを統

計資料等のファクトを用いて説明したところ、ある程度認めてもらうことができた。【鑄造】

＜問題について取引先と交渉し、理解を獲得した例＞

- ・ 原材料の値上がり状況表（直近より２年分）を添付し、説明したため、取引先の理解を得られ、合理的な製品単価を設定できた。【熱処理】

＜共同による原価低減を実施した例＞

- ・ 取引先から、一方的な原価低減要請があったので、取引先に対して原価低減に向けた改善の取組を共同で実施することを提案したところ認められた。さらに、共同の取組を通じて得られた工夫から原価低減が可能となったので、そこで得られた利益は、シェアすることとなった。【非鉄鑄造】

＜取引先と補償条件の明確化を図った例＞

- ・ 当社では、加工補償の取決め（鑄物素材不良が加工後に判明した場合、そこまでの加工費負担をどうするか）が大切であるとの認識を持ち、見積段階にて加工費を確認し、どこまでの責任を負うか等の打ち合わせをするようにした。【鑄造】

＜取引先と協議し、納得できる契約を交わしている例＞

- ・ 不具合発生時には先ず原因追求、再発防止を確実に行之、誠心誠意取引先と協議している。また、予めお互いに納得できる取引基本契約を交わしている。【熱処理】

＜必要な費用を、取引先が負担してくれる例＞

- ・ 発送費用の決定に際しては、見積もりの前提条件として発着地・発送頻度を明確に明示して見積もりを取得し、その内容を精査し、合意の上で費用を決定しており、遠方の取引先の工場での金型の立ち会いを要求される場合、人件費、出張旅費（旅費、宿泊費）は、取引先が負担してくれる。【金型】

1.8 受領拒否

＜取引先との連絡を徹底することで改善した例＞

- ・ 日程や納入場所など、相互の連絡不徹底を改善した。【鑄造】

＜取引先が補償や引取りに応じてもらった例＞

- ・ 取引先の担当者の事務的ミスにより発注した品物があったが、書面による発注が行われていることを先方に提示した上で、品物を引き取ってもらった。
【鑄造】

1.9 分割納品

＜取引先の意識、対応が改善され、分納検収が可能になった例＞

- ・ 取引先に対して、取引ガイドラインを活用して交渉し、分割納品毎に検収・代金支払いが必要である旨、理解を求めたところ、分割納品毎に、検収・支払いが行われるようになった。【鑄造】

＜取引先から未納品分の保管料を負担してもらっている例＞

- ・ 顧客の生産計画に合わせ、分割納品を請求され、未納品分を自社が預かる場合には、その分別途費用の負担をしてもらっている。また、長期滞留品は型番、数量を報告し、決算月を目途に納品できるよう協議している。【熱処理】

＜納品毎に検収をし、代金を支払ってもらっている例＞

- ・ 取引先から納入日をベースに納品毎に検収をしてもらい、代金を支払ってもらっている。また、取引先からの要請により、取引先の外注加工先へ直送した場合には、取引先との確実な連絡（納品書を FAX 送付等）でもれを防止し、同様に納品毎に代金の支払いを受けている。【熱処理】

1.10 検収遅延

＜製造に必要な資金が支給される例＞

- ・ 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会社もある。【金型】

＜検収遅延を防止するために、その都度調整することで改善した例＞

- ・ 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。【金型】

＜取引先との交渉を通して改善した例＞

- ・ 取引先が、予算枠の都合で、一括での支払ができないと主張していたので、納品後 60 日以内の契約書に記載された支払い期日までに下請代金を支払わないと下請法違反となる可能性がある点について紹介、十分に交渉を行っ

たところ、支払いが行われた。【金型】

＜ガイドラインを活用して改善した例＞

- ・ 取引ガイドラインの検収遅延のページと、取引先が負うべきペナルティを計算したものを説明し、取引先の理解を得ることができた。【金型】

＜金型の設計終了時等に代金の一部が支払われる例：プログレस्पイメント※制の導入例＞

- ・ 取引先と交渉したところ、金型の設計終了時に代金の3割、組立完了時あるいはサンプル納品時に5割、金型納入時に2割を支払ってもらった。【金型】
- ・ 金型あるいは、成形サンプルの納品日を支払い期限として金型代金の支払いを受けている。【金型】

※プログレस्पイメントとは、あらかじめ定められた期日に、その時点までの出来高を確定して決済する方法をいう。

1.11 型保管費用の負担

＜量産後の型保管や追加発注等のケースについて対応が適正である例＞

- ・ 半年に一度、1年間使用していない金型は除却申請を行い、承認を得てユーザーから除却費用を受領して除却している。申請はほぼ通る。【金属プレス】

＜型の廃棄料がユーザーから適切に支払われた例＞

- ・ ユーザー内部でコンプライアンスを監視する組織ができた。これを期に、木型の廃棄は、産業廃棄物として道路や山奥に廃棄するとユーザーまで遡って責任が問われるので法令違反リスクがあると主張したところ、廃棄費用の支払が了承された。【鋳造】

＜取引先の承認を得て、廃棄した例＞

- ・ 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、1点ずつ型の写真を撮影した上で、廃棄処分した。【鋳造】
- ・ 型別の生産状況リスト（過去3～5年間）を作成・管理し、取引先と型保管について定期的に交渉し、廃棄が認められた。【鋳造】

＜型保管料を収受した例＞

- ・ 日本鑄造協会が作成した「届出書」をもとに、文章を自社用アレンジした文書を用意して交渉に臨んだ。取引先別に売上高に占める木型類の発生率（受注高）の一覧表を作成し、型保管の非効率性、保管料の必要性を示し、取引先から型保管料を収受した。【鑄造】

＜型保管料を補給品単価に上乗せした例＞

- ・ 補給品と型保管はワンセットで解決すべき問題であり、自社では補給品の単価に型保管に関する費用の上乗せを認めてもらい対応している。【非鉄金属鑄物】

＜長期間保有しない型は取引先へ返却した例＞

- ・ 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。【鑄造】

＜管理システムを用いて、取引先と交渉した例＞

- ・ 使用実績について、発注管理プログラムを用いて判断しており、契約当初から3年間使用実績のない型については、返却もしくは廃棄するという取扱いを定めている。型廃棄等に係わる交渉は、社長自ら取引先と交渉し、取引先には判断権限がある部長クラス等に対応してもらうことにしている。【鑄造】

＜ガイドラインを活用して、取引先が協議に応じてくれた例＞

- ・ ガイドライン作成後、長期間（10年以上）保管している金型の処分について、ユーザー企業である自動車企業及び部品企業が、協議に応じてくれるようになり、自社において長期間保管している金型のリストを作成し協議した結果、補修部品として長期間保有していた金型について処分することができた。【金属プレス】

1.12 図面・ノウハウの流出

＜知的財産の扱いが適正である例＞

- ・ 以前はユーザーからの要請で図面を提出していたが、数年前から経済産業省の指針を理由に図面の提出を断っている。【金属プレス】

＜図面やノウハウに対する対価の明確化を図った例＞

- ・ これまで曖昧だった図面、CAD/CAM データの費用が、明確に型費に織り込まれるようになった。【金型】

＜経済産業省が示した指針を活用している例＞

- ・ 『金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針』（経済産業省）を活用し、取引先と交渉をしていたところ、自動車部品・産業機械等の発注側において知的財産に対する意識が変化してきた。【金型】

＜図面・ノウハウの流出の阻止を図った例＞

- ・ 図面を出す際には、データの無断使用を防ぐために、取引先から印を図面にスタンプしてもらうようにし、データの場合にはその都度サインをもらっている。【金型】

＜金型図面代金が適正に支払われている例＞

- ・ 金型図面は金型事業者それぞれのノウハウのつまった企業秘密であり、本来売買される性格のものではないが、どうしてもと要求された場合には、金型製作費とは別に金型図面代金として支払うことを前提で金型メーカーとの交渉を行っており、その場合には金型図面代金は金型製作費以上の価値を認めてもらっている。【金型】

＜図面等の無断使用を禁止した基本契約を結んだ例＞

- ・ 技術資料及び情報の無断使用を禁ずる条項を含んだ基本契約書を取り交わしている。【鍛造】

1.13 発注時の数量と納品数量の食い違い

＜情報の共有化を図った例＞

- ・ 事前連絡、事前打合わせの中で確実に数量の確認が実施され、問題には発展しない。【熱処理】

・

＜取引先における対応が改善された例＞

- ・ 発注数が減少された場合は過剰生産となってしまうが、翌月も生産予定があった場合はそのままメーカーに保管される。先の見直しが立たない場合には、取引先から減少した個数分を買い上げてもらう対応になっている。【鑄造】

1.14 有償支給材の早期決済

＜有償支給材の支払時期の見直し、未使用材については相殺されないルールにした例＞

- ・ 取引先から当社への製品代金の支払い時に、製品製造に使用した分のみの有償支給材の対価を差し引く相殺・控除方式を導入し、有償支給材の支払時期を見直した他、未使用材については、相殺されないルールにした。【鍛造】

1.15 長期の手形交付

＜支払条件が合理的である例＞

- ・ あるユーザーに対して、手形から現金支払への切り替えを依頼したところ、ある割合までは現金支払で、その割合を越えた部分のみユーザーの資金繰りが逼迫するため手形で対応する、というように、決済条件が改善された。【鋳造】

＜支払い条件の変更を交渉し改善された例＞

- ・ 取引先と交渉を行い、半額以上を現金による支払い、残金の手額サイトは 90～100 日に支払い条件を変更した。その結果、以前は手形の割合が売上の 40% 台であったが、現在は 20% を切ることとなり、経営状況が改善した。【熱処理】
- ・ 新規取引先に対しては、熱処理業は賃加工であるということを説明し、契約時の支払い条件は現金、もしくは、120 日以内の手形交付をお願いし、改善された。【熱処理】

3.1 重量に基づく値決め

＜技術的難易度の要素が価格に適切に反映された例＞

- ・ 重量取引傾向があるが、自社の営業部員に熱処理技能検定を取得した技術営業ができる人員を配備し、重量取引単価では見合わない技術的に高度なもの、トラブルが発生しそうなものについては、いったん見積りした価格ではなく、上乘せした価格で見積りが出しなおせるような体制をとっている。よく話し合いを行って、再見積りが承認されるケースがある。【熱処理】

＜必要な工数・コスト増加、技術的難易度を踏まえて単価設定している例＞

- ・ 工数、技術的難易度を理解してもらうため、見積段階での説明を詳細に実施し、必要な工数、ノウハウ等を踏まえ、適切な重量単価を設定している。【鑄造】
- ・ 受注先と形状に応じた価格交渉をしており、協力会社とも同様な交渉を進めており、高度な技術を要求される製品にチャレンジできる体制がとれている。【鑄造】

＜VA 提案により得られた利益を取引先とプロフィット・シェアする例＞

- ・ VA 提案により、得られた利益を取引先と折半し、重量取引のデメリットを改善した。【鑄造】

＜取引先に工場見学をしてもらい、工程、工数等についての理解を得て対応した例＞

- ・ 改善のためには、自助努力していることを、取引先（発注元）の調達担当者に認知してもらう努力が必要だと考えている。そのため、工場見学、各種打合せ、会議の際に十分に PR して、取引先に実態を理解してもらえるようにしている。その結果、合理的な工数を反映することが可能になった。【鑄造】

＜生産性を差別化することにより、改善した例＞

- ・ 高付加価値製品と低付加価値製品の製造・加工ラインを明確に分離することにより、生産性を差別化し、重量取引ではなく、生産性を考慮した価格設定を行うこととした。【鑄造】

＜原価計算ソフトの活用により、改善した例＞

- ・ 鑄物企業が適切な原価を把握し、ユーザーの理解を得られる原価計算を提示できるようにするために、鑄造協会が作成した原価計算ソフトを用いて、取引先と交渉した結果、合理的な価格に改定できた。【鑄造】

取引ガイドラインの活用

＜取引ガイドラインを活用して、取引先と交渉の地合ができた例＞

- ・ 取引先に取引ガイドラインを示し、下請法上の留意点やベストプラクティスの記述を説明して、交渉したところ、取引先と交渉の地合ができ、改善がみられた。【鑄造、金型、ダイカスト】
- ・ 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。【鑄造】

＜取引ガイドラインを活用して、取引条件を定めている例＞

- ・ 新規契約時に、取引ガイドラインを取引先に示し、取引ガイドラインの内容に沿った形で取引条件を定めている。【金型】

＜業界独自の取引ガイドライン等を作成し、改善が見られた例＞

- ・ 業界独自の取引ガイドライン※等を作成し、全会員に配布するとともに、ユーザーとの取引において、素形材取引ガイドライン等と併せて活用した結果、それまでのユーザーからの一方的な取引交渉等について改善が見られた。【金属プレス、金型、鍛造、粉末冶金、熱処理】

※業界独自の取引ガイドラインについて、経済産業省の協力のもと、業界団体が主体となって作成している。（入手先については、P 63を参照）

その他

＜ユーザーが技術の理解に基づいて価格交渉をしている例＞

- ・ ユーザーが価格交渉の内容を理解できない状況を改善するため、ユーザーから同社への人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、鍛造をよく理解してもらうようにしている。また、ユーザーの開発・設計段階で何が求められているか把握し、それに迅速に対応できるよう、鍛造メーカーの技術人員も数名ユーザーに派遣しており、よい効果が出ている。【鍛造】

＜情報の非対称性を解消する例＞

- ・ 海外工場への出荷が多く情報が入手しづらいため、ユーザーの国内本社の購買部門と頻繁に生産数量計画を含めた情報交換会議を行っている。【金属プレス】

＜取引慣行の問題についてユーザーと認識を共有した例＞

- ・ 業界団体で全国レベルのシンポジウムを東京で開催し、ユーザーを招待して業界のさまざまな問題（重量取引、型保管、環境対策費の上昇）についてPRを行った。【鑄造】

＜ユーザー主導により取引慣行の改善に取り組んでいる例＞

- ・ ユーザーが新製品開発期間短縮及び設計検証強化を目的として、年2回、素

形材企業の有力協力会社と意見交換会を開催している。また、協力会社に対して、取引に関する改善提案を募っており、かなり厳しい意見も提案される。改善提案された場合にはメールで返信して対応が終わるのではなく、ユーザー企業の社内メンバーが素形材企業を訪問し、説明・協議している。【金属プレス】

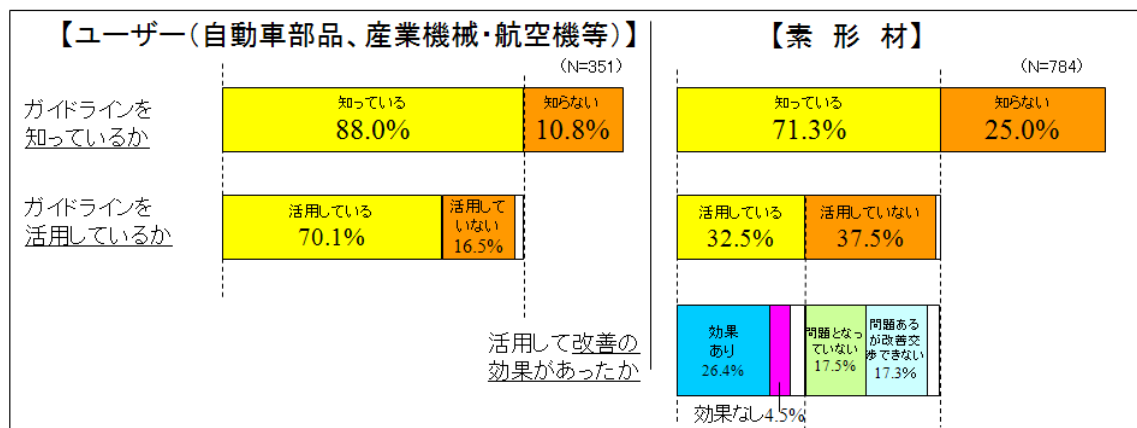
＜下請法遵守に積極的に取り組んでいる例＞

- ・ 会員企業の下請法に対する意識の高揚と理解を促すため、新たに「下請代金支払遅延等防止法推進事業所」と記載した会員証を作成し、全会員に配布した。【金型】

第3章 本ガイドラインの今後の展開

取引慣行が改善されるインセンティブが働かない第1のステップとして、実際の取引において何が問題なのか、発注側企業・受注側企業ともに既存の法令を十分に理解していないことが挙げられる。このため、発注側・受注側双方の企業経営者・調達担当者にとってわかりやすい具体例を含めた本ガイドラインを策定し、自らの取引の現状について認識し、各種法令についての理解を深めていくきっかけとするものである。今後は、素形材企業が下請法講習会等の機会を通じ取引関連法令について更に理解を深めるとともに、素形材産業各工業会等においても本ガイドラインの内容について理解を深めるための方策を講じるなど、取引に関する関心が高まることが強く期待される。

平成20年4月に経済産業省が公表した平成19年度素形材関連取引実態調査結果（3,353社に対してアンケート票を発送、1,135社（回答率33.9%）から回答あり。）によれば、多くの企業がガイドラインを認知しており（素形材企業71.3%、自動車及び産業機械等企業では88.0%）、ガイドラインを活用して、社内への周知活動及びガイドラインを参照として取引関係の見直し等に努めていることが見受けられている。



【出典：平成19年度素形材関連取引実態調査】

次のステップとして、これらの活動を踏まえ、素形材団体等を通じ引き続き改善を要すると思われる取引事例を調査・研究することにより取引慣行の改善を図っていく必要がある。

さらなるステップとして、全国各地の経済産業局、中小企業支援センター等に設置されている窓口等の素形材企業による積極的活用があげられる。取引に疑義があつた場合、窓口等に助言を求め、取引の改善に繋げていくことが期待

される。窓口等も、事業者の相談に対し引き続き十分なサービスを行っていくことが求められると同時に、さらに使いやすい窓口を目指していくことが必要である。

※平成20年4月からは、中小企業庁の委託事業（委託先：（財）全国中小企業取引振興協会）として、「下請かけこみ寺」が47都道府県に設置され、中小企業者の取引上のトラブルの相談業務、紛争を調停等で解決する裁判外紛争解決手続（ADR）業務、及びガイドラインの普及啓発業務を実施している。

取引上の悩みに応じます！

「下請かけこみ寺」

ご相談ください!!

「下請かけこみ寺」には、現在、中小企業の皆様から多くの相談が寄せられています。たとえば…

困った例
1



契約書に支払い方法等が
書いていないのですが、
どうしたらよいのでしょうか？

困った例
2



原材料価格が倍以上になったのに
取引先が価格転嫁を全く認めて
くれません！

困った例
3



代金の支払いをめぐるって
こじれています。
裁判を起こそうか迷っています。

困った例
4



代金の支払い時に、
値引きを要求されて困っています！

困った例
5



仕事の受注と見返りに、
取引先が取り扱っている商品を
購入するよう求められ困っています。

「下請かけこみ寺」事業は、国の委託事業です。
取引に関する中小企業の皆様のどんなお悩みにも相談員が親身になってお話をお聴きします。
裁判外紛争解決手続 (ADR) も整備しています。
相談の費用は無料です。

困った時は、ご相談ください。
ご相談いただいた方の秘密は厳守します。

詳しくは裏面をごらんください

「下請かけこみ寺」は、平成20年4月から以下の業務を開始しました。

1 相談業務

全国の「下請かけこみ寺」において、取引問題に知見を有する相談員が親身になって相談に応じます。
商工会議所、商工会、都道府県中小企業団体中央会、中小機構等に寄せられた相談も取り次げられます。

2 ADR業務

全国各地で裁判外紛争解決手続(ADR)により簡易・迅速な紛争解決を行います。(和解の仲介)
各都道府県に約180名の弁護士が登録されており、「下請かけこみ寺本部」が主導して全国各地でADRを実施します。

3 ガイドライン業

全国各地において、全国中小企業団体中央会等と連携し、「下請適正取引等ガイドライン」の説明会を業種毎に開催し、普及啓発を図ります。



下請かけこみ寺
各都道府県下請企業振興協会



「下請かけこみ寺」連絡先

本部：財団法人 全国中小企業取引振興協会

03-5541-6655

(こ こ 良 い むろんwin-win)

下請かけこみ寺本部
(財)全国中小企業取引振興協会

(財)北海道中小企業総合支援センター 011-232-2407
(財)21あおり産業総合支援センター 017-723-1040
(財)いわて産業振興センター 019-631-3822
(財)みやぎ産業振興機構 022-225-6636
(財)あきた企業活性化センター 018-860-5623
(財)山形県企業振興公社 023-647-0662
(財)福島県産業振興センター 024-525-4077
(財)茨城県中小企業振興公社 029-224-5317
(財)栃木県産業振興センター 028-670-2603
(財)群馬県産業支援機構 027-255-6504
(財)千葉県産業振興センター 043-299-2654
(財)埼玉県中小企業振興公社 048-647-4086
(財)東京都中小企業振興公社 03-3251-7883
(財)神奈川県産業振興センター 045-633-5200
(財)にいがた産業創造機構 025-246-0056
(財)長野県中小企業振興センター 026-227-5013
(財)やまなし産業支援機構 055-243-8037
(財)しずおか産業創造機構 054-273-4433
(財)あいち産業振興機構 052-231-6364
(財)岐阜県産業経済振興センター 058-277-1092
(財)三重県産業支援センター 059-228-7283
(財)富山県新世紀産業機構 076-444-5622
(財)石川県産業創出支援機構 076-267-1219
(財)ふくい産業支援センター 0776-67-7426

(財)滋賀県産業支援プラザ 077-511-1413
(財)京都産業21 075-315-8590
(財)大阪産業振興機構 06-6748-1144
(財)ひょうご産業活性化センター 078-230-8081
(財)奈良県中小企業支援センター 0742-36-8312
(財)わかやま産業振興財団 073-432-3412
(財)鳥取県産業振興機構 0857-52-3011
(財)しまね産業振興財団 0852-60-5114
(財)岡山県産業振興財団 086-286-9670
(財)ひろしま産業振興機構 082-240-7706
(財)やまぐち産業振興財団 083-922-9926
(財)とくしま産業振興機構 088-654-0101
(財)かがわ産業支援財団 087-868-9904
(財)えひめ産業振興財団 089-960-1102
(財)高知県産業振興センター 088-845-6600
(財)福岡県中小企業振興センター 092-622-6680
(財)佐賀県地域産業支援センター 0952-34-4416
(財)長崎県産業振興財団 095-820-8860
(財)くまもとテクノ産業財団 096-289-2437
(財)大分県産業創造機構 097-533-0220
(財)宮崎県産業支援財団 0985-25-7530
(財)かごしま産業支援センター 099-219-1274
(財)沖縄県産業振興公社 098-859-6237

平成20年6月

平成20年8月29日



原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業対策の実施について

原油・原材料価格が高騰する中、中小企業は価格転嫁をすることが困難であり、収益が圧迫されている状況を踏まえ、「原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業向け追加対策」(20.8.5)及び「安心実現のための総合対策」(20.8.29)に則って、以下の項目を本日より実施します。

1. 買いたたきの具体的内容の明示

原油・原材料価格高騰時における買いたたきの具体的内容を明示した大臣通達文書を、事業者団体等（約 600 の親事業者及び下請事業者団体）に発出し、親事業者及び下請事業者双方に周知。

2. 特別事情聴取の実施

下請代金法に基づく検査の結果、同様の指摘を2回連続で受けている親事業者、調査票や改善指導報告書が未提出である親事業者に対し、特別に事情聴取を実施。

3. 特別立入検査の実施

原油・原材料の価格高騰の影響が強い業種に属する約 100 の親事業者に対し、買いたたきなどを行っていないかをチェックするための立入検査を実施。

<添付資料>

別添：原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業対策の実施について(詳細)

別添：買いたたきの具体的内容を明示した大臣通達文書

(本発表資料のお問い合わせ先)

経済産業省 中小企業庁 事業環境部 取引課長 井辺 國夫

担当者：池谷、植田

電 話：03-3501-1511 (内線 5291~7)

03-3501-1669 (直通)

原油・原材料価格の高騰に係る下請中小企業対策の実施について

平成20年8月29日

経 済 産 業 省

原油・原材料価格が高騰する中、下請中小企業は価格転嫁が困難であり、収益が圧迫されているため、早急にできることから対応するとの大臣指示に基づき、「原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業向け追加対策」を8月5日に発表し、全国の各経済産業局及び下請かけこみ寺本部における平日の相談時間の延長等、順次実施してきているところである。

さらに同追加対策を盛り込んだ形で「安心実現のための総合対策」が本日決定されたところであるが、同対策のうち次の項目について本日から実施する。

① 買いたたきの具体的内容の明示

原油・原材料価格高騰時において、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請代金法」という。）第4条第1項第5号において禁止されている買いたたきの具体的内容を明示した大臣通達文書を、事業者団体（約600の親事業者及び下請事業者団体）に発出し、親事業者及び下請事業者双方に周知を図る。

また、全国の自治体にも同通達文書を送付し、下請事業者からの相談に適切に対応できるようにするとともに、9月に行う下請代金法に基づく調査の対象となる親事業者（約13,000社の製造業者）にも同通達文書を送付し、周知を図る。

② 特別事情聴取の実施

下請代金法に基づく検査の結果、同様の指摘を2回連続で受けている親事業者、下請代金法に基づき中小企業庁に提出する調査票や改善指導報告書を未提出である親事業者に対し、第一弾の特別事情聴取を実施し、親事業者の法令遵守を促す。

③ 特別立入検査の実施

原油・原材料の価格高騰の影響が強い業種に属する約100の親事業者に対し、下請代金法において禁止されている買いたたきが行われていないかなどをチェックする特別立入検査を実施する。

経済産業省

平成20・08・20中第1号

平成20年8月29日

関係事業者団体代表者 殿

経済産業大臣

原油・原材料等価格の高騰時における買いたたきの具体的内容の明示について

近時における急激な原油・原材料価格の高騰（以下「原油等価格高騰」という。）のため、十分な価格転嫁を行うことが難しい下請事業者を始めとする中小企業は厳しい経営環境に置かれています。こうした状況の下、経済産業省としては、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号）（以下「下請代金法」という。）の厳格な運用を通じ、中小企業の事業環境の適正化に努めているところであります。

また、親事業者・下請事業者の望ましい取引関係の構築のため、「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を10業種において策定するとともに、各業界の望ましい取引事例を紹介したベストプラクティス集を22万部作成・配布し普及啓発に努めているところであります。

こうした取組にもかかわらず、下請事業者からは、原油等価格高騰によるコストアップを十分に転嫁できない、買いたたかれているという声が随所から聞こえてくるところであります。

下請代金法第4条第1項第5号においては「買いたたき」を禁止していると

ころであります。が、「買いたたき」に該当するか否かが分かりづらいとの御意見があることから、この度、「買いたたき」に該当するか否かを判断するに当たって考慮する点を、別紙1の通り例示することとしました。

つきましては、貴団体におかれましても、このような点に十分御留意いただき、下請代金法違反を犯すことなきよう、貴団体所属の親事業者に対し周知徹底を図り、下請取引の適正化について、引き続き強力に指導されるよう要請いたします。また、貴団体所属の下請事業者に対しましては、下請取引に関し親事業者による不公正な取引を受けた場合には、積極的に別紙2記載の相談窓口にご相談するよう御指導方お願いいたします。

経済産業省

別紙 1

原油・原材料価格の高騰時において、「買ったたき」に該当するか否かを判断するに当たって考慮する点の例示

下請代金支払遅延等防止法第4条第1項第5号においては、「下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること」を「買ったたき」として禁止しているところであり、「買ったたき」に該当するか否かを判断するに当たっては、「対価が通常に比して著しく低いか否か」と「不当に定めているか否か」という下請代金の決定方法等を考慮しております。原油・原材料価格が高騰している状況において、どのようなケースが「買ったたき」に該当するか分りにくいとの御意見も踏まえ、次のような具体例を明示します。

1. 「対価が通常に比して著しく低いか否か」

通常の対価と当該給付に支払われる対価との乖離状況及び当該給付に必要な原油等の価格動向などを勘案して総合的に判断するものでありますが、

- (1) 例えば過去1年間に原油又は原材料価格が数10パーセント上昇し、コストも上昇しているにもかかわらず、親事業者が単価の引上げに応じない場合は、対価が著しく低いと判断される可能性があります。
- (2) 例えば過去1年間に原油又は原材料価格が数10パーセント上昇し、コストも上昇しているにもかかわらず、親事業者が単価を1年以上据え置いている場合は、対価が著しく低いと判断される可能性があります。

2. 「不当に定めているか否かという下請代金の決定方法等」

下請代金の額の決定に当たり、親事業者が下請事業者と十分に協議を行ったかどうか等の決定方法、他の下請事業者と比べて差別的であるかどうか等の決定内容などを総合的に判断するものでありますが、

- (1) 下請事業者からの価格改定の申し出に対し、親事業者が一方的に価格決定をしている場合は、不当に定めていると判断される可能性があります。
- (2) 同じ地域の他の下請事業者との取引では単価は引き上げているにもかかわらず、当該下請事業者との取引には単価が引き上げられていない場合は、不当に定めていると判断される可能性があります。

おわりに

「はじめに」で述べたように、本ガイドラインは、①我が国製造業の競争力強化、②法律違反を未然に防ぐこと、③企業の創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行を改善することを目的としている。

このような目的を踏まえ、本ガイドラインの実効性を担保するためには、まず企業による自主的な取組が求められる。発注側・受注側双方の企業は、自らが行っている日々の取引について、もう一度本ガイドラインを踏まえて再点検し、必要に応じ改善を図っていくことが求められる。

さらに一歩進んで、ベストプラクティス事例に示されたような取引形態を参考にしつつ、自社製品の競争力強化のために取引慣行はいかにあるべきか、検討し実践していくことも求められる。

経済産業省としては、引き続き下請代金法等の適切な運用を行っていくとともに、発注側・受注側双方が取引に係る法制度について熟知出来るよう、説明会等を充実させる。

＜参考１＞ 各業種の取引ガイドラインについて

各業種の取引ガイドラインの内容につきましては、以下の業所管課へお問い合わせください。

＜問い合わせ先：03-3501-1511（経済産業省代表）＞

- 「自動車産業適正取引ガイドライン」（製造産業局 自動車課）
- 「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（製造産業局 産業機械課、航空機武器宇宙産業課）
- 「繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（製造産業局 繊維課）
- 「情報通信機器産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（商務情報政策局 情報通信機器課）
- 「情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（商務情報政策局 情報処理振興課）
- 「広告業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（商務情報政策局 文化情報関連産業課）
- 「建材・住宅設備産業取引ガイドライン」（製造産業局 住宅産業窯業建材課）

＜問い合わせ先：03-5253-8111（国土交通省代表）＞

- 「建設業法令遵守ガイドライン」（総合政策局 建設業課）
- 「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」（自動車交通局 貨物課）

＜参考２＞ 業界独自の取引ガイドラインについて

各業界の取引ガイドラインの内容につきましては、以下の業界団体にお問い合わせください。

- 「金属プレス加工業取引ガイドライン」（社団法人日本金属プレス工業協会）

入手先：<http://www.nikkin.or.jp/news/h/guideline.html>

問い合わせ先：03-3433-3730

- 「金型取引ガイドライン」（社団法人日本金型工業会）

入手先：<http://www.jdma.net/gaido.pdf>

問い合わせ先：03-5816-5911

- 「鍛造業における取引ガイドライン」（社団法人日本鍛造協会）

入手先：http://www.jfa-tanzo.jp/contents/07topics/torihiki_guideline.pdf

問い合わせ先：03-5643-5321

- 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（日本粉末冶金工業会）

入手先：<http://www.jpma.gr.jp/download/TorihikiGuideLinebassui.pdf>

問い合わせ先：03-3862-6646

- 「適正取引ガイドライン熱処理版熱処理版ベスト回答集」（日本金属熱処理工業会）

入手先：http://www.netsushori.jp/pdf/08/080911_tekisei_guide_best.pdf

問い合わせ先：03-3431-5420

本資料に関する問い合わせ先

●経済産業省製造産業局素形材産業室

〒100-8901 東京都千代田区霞が関 1-3-1

TEL 03-3501-1063（直）

「下請代金等支払遅延等防止法」に関する問い合わせ先

●中小企業庁事業環境部取引課

〒100-8912 東京都千代田区霞が関 1-3-1

TEL 03(3501)1669（直）

「不公正な取引方法」に係る経済産業省と公正取引委員会との

協力スキームの構築に関する問い合わせ

●経済産業省経済産業政策局競争環境整備室

〒100-8901 東京都千代田区霞が関 1-3-1

TEL 03-3501-1550（直）