



「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（三訂版）

**望ましい企業間取引の事例を示し、
取引の改善にお役立てします！**

1. 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは・・・・・・ 1

2. ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）のご紹介・・・ 2

3. ガイドラインの活用方法・取引改善を果たした例（改善の声）・ 24

原材料価格等の高騰分を適切に取引価格に反映する・・・ 3
原価低減を実現しコスト減の成果を互いにシェアする・・・ 5
共同での製品開発による部品数の削減・・・ 7
相互交流による事業内容の理解・・・ 7
発注数量が変動する場合のルールを取決めた例・・・ 8
配送費用の適切な負担・・・ 9
環境対策や金型などに係る管理コストの適切な負担・・・ 9
サービス取引の適正化・・・ 10
検査基準の共同作成・・・ 10
補給品の支給・・・ 10
不良品の原因分析を行い改善提案を実施・・・ 11
購買取引行動指針の制定・・・ 11
補償に関する適切な責任分担・・・ 11
取引における技術的難易度の反映等・・・ 12

技術流出の防止・・・ 12
支払遅延防止等の法令遵守・・・ 13
下請代金の支払い上限が改善された例・・・ 13
仕様等の十分な確認・協議・・・ 15
情報開示の推進・・・ 15
親事業者と下請事業者の協力関係の構築・・・ 15
下請事業者への発注数量の確保・・・ 17
下請事業者の資金繰り支援・・・ 18
下請事業者の設備維持に関する支援・・・ 19
下請事業者の社員教育、技術訓練に対する支援・・・ 19
下請事業者の雇用確保・・・ 21
（参考）下請中小企業振興法・ワーク・ライフ・バランス憲章による指摘
事業者間の十分な協議による取引対価の設定・・・ 22
中小企業で働く労働者等への配慮・・・ 22

4. お問い合わせ先・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26

5. 中小企業の取引上の悩みに応じます！「下請かけこみ寺」・・・ 27

～47都道府県下請かけこみ寺窓口一覧～・・・ 28

1. 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは

- ・ 中小企業の生産性向上のためには、下請適正取引等の推進が重要です。
- ・ 下請事業者と親事業者の間のベストプラクティス(望ましい企業間取引事例)を示し、両者の“win-win”の関係づくりを目指し、平成19年6月、8業種についてガイドラインを策定しました。
- ・ さらに、平成20年3月には、「トラック運送業」と「建材・住宅設備産業」のガイドラインを、平成21年度には総務省が「放送コンテンツ」のガイドラインを新たに策定し、11業種に拡大しました。今後もさらに拡大する予定です。

＜ガイドラインを策定した11業種＞

- ①素形材産業 ②自動車産業 ③産業機械・航空機等 ④繊維産業
⑤情報通信機器産業 ⑥情報サービス・ソフトウェア産業
⑦広告業 ⑧建設業 ⑨トラック運送業 ⑩建材・住宅設備産業
⑪放送コンテンツ

2. ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）のご紹介

ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）とは、

- ・ 下請事業者と親事業者とを対立するものと捉えない。
- ・ 苦しいときこそ、それを共に乗り切る共存共栄のための運命共同体との認識を持つ。

といった考え方の下、例えば、

- ・ 原材料等コスト増加分をきちんと転嫁できる仕組みは重要だが、国際競争下において、ただ転嫁するのではなく、下請・親事業者が改善提案を共有して、コストを低減するような生産性向上を図り、その成果を両者でシェアするような関係を構築し、競争力を高めつつ、両者が適正利潤を得るような望ましい取引事例のことを言います。

以下では、現実に行われている、ないしは今後の普及が期待されるベストプラクティス、望ましい取引事例を、ガイドラインの中から抜き出すなどして、共通的な事項としてまとめてみました。

（注） なお、各項目で業種が記載されているものについては、これらのベストプラクティス等がガイドラインに記載されている業種を例示したものに過ぎず、これら業種のみ当てはまるという意味ではありません。

また、近時の経済情勢下において、親事業者が下請事業者に対して配慮・支援を行っている事例を調査し、ベストプラクティスとして追加いたしました。

原材料価格等の高騰分を適切に取引価格に反映する

- ★ 原材料価格の高騰を踏まえ、価格協議を四半期毎など頻繁に実施している。
- ★ 原材料や重油等の副資材について、価格スライド制をとっており、毎月値決めしている。
（素形材・金属プレス、自動車、産業機械・航空機等）
- ★ 親事業者と下請事業者との間の定期的な価格交渉時に、見積もり段階からの原材料価格の変動分を親事業者が補填するという「差額補填制度」を導入している。（非鉄金属製造業）
- ★ ガイドライン、業界要望書、原材料価格推移表の3点セットを根拠に発注側を納得させるよう価格交渉をしている。（自動車）
- ★ 元請事業者（親事業者）が、頻繁に建材・住宅設備メーカー（下請事業者）と情報交換を行い、事前に値上げ時期・値上げ幅を把握しておくことで、柔軟な対応ができる体制をとっている。（建材・住宅設備産業）

★ 荷主と協議のうえ、軽油の基準価格を設定し、〔燃料サーチャージ額＝キロ程(km)÷燃費(km/ℓ)×算出上の燃料価格上昇額(円/ℓ)〕を運賃とは別建てで上乗せしている。下請事業者に委託する場合にも、軽油上昇分を転嫁した運賃設定とする。

燃料サーチャージの計算に当たっては、次のように取組を実施。

- ① 基準となる燃料価格、燃料価格の一定の変動幅とその算定上の上昇額及び使用車両の燃費を把握し、設定する。
- ② 運賃契約の体系に応じた燃料サーチャージの適用方法設定として、距離制貸切契約など、トラックの運賃契約の体系に対応した適用方法を決定する。
- ③ 燃料サーチャージの改定及び廃止として、燃料サーチャージの改定及び廃止する場合の条件を設定し、適用時に荷主企業に明示している。(トラック運送業)

原価低減を実現しコスト減の成果を互いにシェアする

- ★ 調達方法の見直し、新工法開発、低コスト設計等について親・下請事業者双方からの提案を通じ原価を低減。成果は両者でシェアしている。（素形材・熱処理、自動車、産業機械・航空機等）
- ★ 下請事業者から原価低減提案を募集し、実現可能性のある提案について、下請事業者側と一緒に内容をブラッシュアップしている。採用された案については関係図面等を変更し、原価低減効果を、両者の貢献度を評価し適切にシェアしている。（情報通信機器）
- ★ 親事業者の社内に調達、開発、生産技術、品質管理の担当者からなる原価低減のための特別チームを編成し、部品ごとに原価低減の具体的提案を実施している。また、下請事業者の生産現場にも入り、工程改善活動を指導している。（自動車）
- ★ 原価低減は、品番毎にコスト削減のポテンシャルを評価して合理的な根拠に基づいて交渉し、一律の値下げは行わないよう購買関係者を指導している。（自動車）

- ★ 親事業者はゼネコン、ハウスメーカー等の要請に基づき、建築現場の進捗状況に合わせて資材の配送をすることが基本であったため、下請事業者も多頻度小口配送が常態となっていた。そこで、親事業者と協議を行い、親事業者から帰り便を活用して下請事業者の倉庫に部材を引き取りに立ち寄ることが提案され、双方の物流コストの削減が実現している。（建材・住宅設備）
- ★ 注文（取引先・単価）決定において、取引先に対し公平に機会を与え、競合環境下で各取引先のコスト提案を公平に評価するよう努めている。また、最終的に注文決定に至る経緯を「注文決定伺書」として文書化し、社内で決裁を受領するよう徹底している。（産業機械）

共同での製品開発による部品数の削減

- ★ 製品の構想段階で部品製造の下請事業者と協力して開発。親事業者の意図を理解してもらい、下請事業者の意見等も製品開発に取り込みやすくなり、結果として部品点数削減にも寄与している。
(産業機械・航空機等)

相互交流による事業内容の理解

- ★ 親事業者が、価格交渉の内容を理解できていない状況を改善するため、親事業者から人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、下請事業者の業務内容をよく理解してもらうようにしている。
また、親事業者の開発・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、下請事業者の従業員も数名、親事業者に派遣しており、良い効果が出ている。(素形材・鍛造)

発注数量が変動する場合のルールを取決めた例

- ★ 発注元がモデルチェンジする場合等、部品発注打ち切りになる場合は前もって通告があるので、下請事業者側は、それにあわせて部品供給をフェードアウトしていくが、特段事前の連絡がなく、大量に確定数量が減少する場合は、直近3ヶ月分程度の在庫は全て発注元が引き取ることとしている。（産業機械・航空機等）
- ★ 貨物量の予測や配送ルートの合理的な設定が困難な場合、事前に運送委託者（親事業者）と運送受託者（下請事業者）が協議を行い、運賃の算定式を決めた上で試行的な業務期間で必要な作業工数を積算し、適正な見積が出来る段階になって本契約を結ぶようにしている。（トラック運送）
- ★ インターネットを通じ、双方の情報を共有化し、不良在庫の削減及び安定受注につなげている。（建材・住宅設備産業）

配送費用の適切な負担

- ★ 配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・配送頻度を明確に提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いる。（自動車）
- ★ 配送頻度アップの要請で配送費用が負担になった際に、親事業者側が巡回集荷に切り替え、配送費を負担してくれるようになった。親事業者側も物流効率化によるメリットが得られ、下請事業者も配送費アップによる損益圧迫がなくなった。（素形材・鍛造、自動車）

環境対策や金型などに係る管理コストの適切な負担

- ★ 環境対策に関して、その対応コストの分担を親・下請事業者で検討し、発注価格にも適切に反映している。（情報通信機器）
- ★ 当初の発注の際に、金物類等の部品用金型の保管年数、保管料等を契約に盛り込んでいる。（建材・住宅設備）
- ★ 保管している型のリストを作り、量産が完了していて一定期間補給品も出ない型については、取引先に承認を得て、廃棄処分している。（素形材）

サービス取引の適正化

- ★ 情報システム取引におけるユーザ・ベンダー間の取引関係が、ベンダと下請中小企業との取引にも影響を与えることから、役割分担、責任等の契約条件等を文書で明確化している。
(情報サービス・ソフトウェア)
- ★ 受発注に関する情報を電子的に交換する受発注EDIを活用することにより、発注書の記載項目が明確になり、記録保存が容易になるとともに、下請代金の支払いが正確かつ迅速に行われることが期待できる。(情報サービス・ソフトウェア)

検査基準の共同作成

- ★ 迅速な検査と、担当者による検査のばらつきをなくすため、検査基準（製品の見本）や社内マニュアルを整備している。(自動車)
- ★ 受入れ検査基準や限度見本の作成にあっては、受・発注事業者双方の品質管理担当が直接協議を行い決定している。(自動車)

補給品の支給

- ★ 補給品と量産品の区分リストを作成し、補給品の定義を明確化した上で、補給品単価を決定している。(素形材)

不良品の原因分析を行い改善提案を実施

- ★ 親事業者で生じていた不良品の原因を検査・分析し、解決・改善策を提案。取引拡大と、品質向上による親事業者のメリットを同時に実現している。（素形材・熱処理）
- ★ 一定割合の避けられない不良品に関する費用や材料は下請事業者に還元している。（自動車）

購買取引行動指針の制定

- ★ 購買取引行動指針を制定し、下請事業者と良きパートナーシップを築き、長期的視点でより相互理解と信頼関係の醸成を図るよう社員に徹底するとともに、親事業者の新入社員教育、社内社員研修、倫理規程教育等で繰り返し教育している。（産業機械・航空機等）

補償に関する適切な責任分担

- ★ 不良品等に係る補償の責任分担をあらかじめ親・下請事業者間で十分協議した上で、基本契約等に適切な内容を明記している。（自動車）

取引における技術的難易度の反映等

- ★ 重量取引単価では見合わない高度な技術を用いた鋳物については、上乘せ価格で取引している。
- ★ 量産終了後のサービスパーツの金型を下請事業者が保管する場合、保管料を払っている。
- ★ 資金負担を軽減するため、金型代金を前払いで受領している。または、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ている。（素形材・金型、自動車）

技術流出の防止

- ★ 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「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）」を理由に図面の提出を断っている。（素形材・金属プレス）
- ★ 以前は大手企業からの工場見学に応じていたが、過去に何度か技術情報が流出したと疑われる事態が発生したことから、現在では、経済産業省の「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）を参考に、秘密保持契約の締結や見学箇所の限定等を行わない製造現場の視察については、原則として断っている。（光学機器・電子光学部品）

支払遅延防止等の法令の遵守

- ★ 支払い遅延が生じないように、会計システム上でアラーム機能を付してうっかりミスのないように運用している。また、検収や受領期日は、一度入力したら管理者以外が変更できないように不正な修正ができないようにするとともに、下請事業者の属性などの注意事項を入力することにより法令順守の徹底を図っている。（自動車）
- ★ 荷主は、社会保険未加入等の法令違反の運送事業者に対して運送の委託の見直しを図るなど、コンプライアンスを徹底するよう努める。（トラック運送）

下請代金の支払条件が改善された例

- ★ 委託事業者に対して、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に対応する、というように、決済条件が改善されている。（素形材・鍛造、自動車）
- ★ どの会社に対しても、事務の合理化の観点から手形支払期日を統一しており、特定物流事業者（下請事業者）からの希望があれば双方協議の上、全部又は一部を現金で決済している。（トラック運送）

- ★ 通常、月末締め翌月20日支払という支払制度を採っているが、下請事業者からの要請に基づき、可能な限り早期に代金支払いができるような体制を整備している。（食品製造業）
- ★ 下請事業者に対する振出手形のサイトを短くする等、決済条件の改善を検討している。（輸送用機械器具製造）

仕様等の十分な確認・協議

- ★ 施主の要望による仕様や色の変更などが頻繁に発生しがちであり、後になっての返品ややり直しを避けるため、親事業者は施主の希望を十分に確認した上で、下請事業者と建材のデザイン、色番等の仕様を決定している。（建材・住宅設備）
- ★ 荷主、元請事業者と協働して（パートナーシップ）、現場における契約に基づかない付帯作業とリスク負担等について調査し、十分な協議を実施し、無償で提供してきた付帯作業についても、費用負担とリスク負担をそれぞれ書面化した。（トラック運送業）
- ★ 放送局と番組製作会社の間における番組製作委託契約の締結に当たっては、製作会社の経営者と放送局のプロデューサーの間で十分な話し合いを行い、製作会社にとって無理のないように調整し合意を得ることとしており、協議により製作費を決めている。また、製作費を削減するときは、一方的な通知ではなく、双方協議し納得した上で行うよう留意している。（放送コンテンツ製作）

情報開示の推進

- ★ 生産計画の下請事業者への説明会を年2回実施し、計画変更があった際には、前倒しで説明会を開催。下請事業者にアンケートを行うなど双方向のコミュニケーションを心がけている。（産業機械・航空機等）
- ★ 定期的に生産計画を公表している。特に、部品ベンダーに対しては、6か月先までの部品ごとの生産計画をweb上で見ることができるシステムを導入している。（電気機械器具製造業）
- ★ フォーキャスト（発注計画）を親事業者から提示して貰うことにより、原料メーカー等との情報展開を行うことが可能となり、短納期への対処も比較的容易となっている。（化学工業）

親事業者と下請事業者の協力関係の構築

- ★ 取引先において協力会を組織するとともに、親事業者と下請事業者とが戦略的パートナーとして互いを意識する場を設けている。さらに、下請事業者の次世代経営者の問題意識向上を図る観点から、意見交換等を通じた、お互いの研鑽、懇親、相互理解に努めている。また、最近では主要部品サプライヤーとのトップミーティングも開催し、生産動向や会社動向についても情報交換を行っている。（産業機械・航空機等）

- ★ 親事業者が下請事業者50～60社と会組織を設立し、毎月1回定期会合を開催している。そこで取引上の課題や問題について協議し、双方の利益向上のための改善策を講じている。また小規模な下請事業者の多くが法制度や下請ガイドラインを認知していないため、その会合において勉強会や研修を行いながら、取引の適正化を目指している。（建材・住宅設備産業）
- ★ 親事業者の社員が下請事業者を訪問し、節電のための生産ラインのレイアウト変更など、コスト削減の支援を行っている。（精密機械器具製造）
- ★ 親事業者が外部コンサルタントに工場の改善指導を委託する際、親事業者の負担で、下請事業者の工場も対象として指導を行っている。（運搬機械）
- ★ 親事業者と下請事業者双方の社員教育のため、双方の会社幹部が講師を行い、独自技術を共有化している（電器機械器具製造）

下請事業者への発注数量の確保

- ★ 仕事量が減少している中であって、当社（親事業者）の内製化率を高めずに、できるだけ下請事業者に対する発注を継続している。さらに、現在、海外企業に発注している仕事を下請事業者に回すことの可能性を検討している。（輸送用機械器具製造業）
- ★ 下請事業者の経営者と常に連絡をとっており、下請事業者が苦しい状況となった際は、「余分に保有しても不良在庫にならない」部品等を可能な限り、前倒しで発注するようにしている。（精密機械器具製造業）
- ★ 一定の発注量を維持するため、製品の分割発注や当社内製品の外注を実施している。（プラスチック製品製造）
- ★ 親事業者の残業を削減、あるいは設備を停止して、その分を自社（下請事業者）に発注するように配慮してくれている。（生産用機械器具製造（金型））

下請事業者の資金繰り支援

- ★ 下請事業者に対し、500万円を上限に、無担保で市場金利より低い低利で融資を実施した。（衣服・その他の繊維製品製造）
- ★ 下請事業者からの資金調達面での相談や、当社の金融子会社からの融資等の支援を実施。景気悪化に鑑み、融資可能枠の拡大も行っている。（鉄鋼業）
- ★ 新しい設備を導入した際、リース代がかかることを理由に、親事業者が加工賃の値上げに応じている。また、下請事業者の資金繰りが厳しいときには前借りをさせている（プラスチック製品製造業）

下請事業者の設備維持に関する支援

- ★ 親事業者が準備した什器や社内作業時における設備等を、下請事業者に対して無償貸与している。
- ★ 維持費用がかかる金型設備については、親事業者が持つようにしている（下請事業者からの買い上げ要望があれば対応検討）。（窯業・土石製品製造）
- ★ 下請事業者の設備を自社が買い取るか、あるいはリース会社買い取らせ貸与する形に切り替えている。（電器機械器具製造業）

下請事業者の社員教育、技術訓練に対する支援

- ★ 下請事業者に対して、システム開発技術や販売・生産管理等の研修を無償で提供している。（情報サービス）
- ★ 親事業者の研修センターを下請事業者に開放し、利用を促している。下請事業者が独自の研修プログラムを行う際にも、親事業者に対し講師派遣の要請があれば対応している。（窯業・土石製品製造）

- ★ 下請事業者が新商品、新システムの開発を検討する際、親事業者が仲介し、大学を紹介している。（一般機械器具製造）
- ★ 他社製品との違い（良い点や悪い点）について、親事業者から品質・技術に関する指導している。（生産用機械器具製造業）
- ★ 研究会や個別指導を通じて、下請事業者に対して技術レベル設定、顧客ターゲット設定の助言、売り込み先の紹介などを行っている。（輸送用機械器具製造）

下請事業者の雇用確保

- ★ 廃業する下請事業者の従業員について、求めに応じ、親事業者の工場での採用や、他の下請事業者への再就職の斡旋を行っている。（一般機械器具製造業）
- ★ 親事業者からの発注減に伴い下請企業内で発生した余剰人員を、親事業者及びグループ企業で暫定的に受け入れることにより、下請事業者の雇用の安定を図っている。（輸送用機械器具製造業）
- ★ 減産によって下請事業者の業務量が減少した分、設備メンテナンスや原料スクラップの分別作業などの振替作業や勉強会などを実施し、下請事業者の雇用維持に努めている。（鉄鋼業）

（参考）下請中小企業振興法に基づく振興基準や、政府による「仕事と生活の調和（ワーク・ライフ・バランス）憲章」等で、以下のように、中小企業の労働者の環境改善に係る指摘がなされていますので、ご紹介いたします。

事業者間の十分な協議による取引対価の設定

★ 取引対価は、取引量、納期の長短、納入頻度、代金支払方法、品質、材料費、労務費、運送費、在庫保有費などの諸経費、市価の動向などを考慮するとともに、労働条件の改善が可能となるよう、下請事業者及び親事業者間で協議して決定するものとする。

中小企業で働く労働者等への配慮

★ 下請事業者及び親事業者は、その事業活動において、環境保全対策や労働基準・安全衛生の確保など国の施策との関連に十分に配慮するものとする。

★ 親事業者は、下請事業者の労働者について、労働法令違反が生じないようにすることはもとより、その労働条件や雇用に配慮した単価設定に向けて事業者間で協議を行うべきである。

★ 各企業は、労働者の仕事と生活の調和（ワーク・ライフ・バランス）が図られやすくなるよう、取引先への計画的な発注、納期設定に努める。

3. ガイドラインの活用方法・取引改善を果たした例（改善の声）

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？



この望ましい企業間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(望ましい企業間取引事例)を実践することによって、下請事業者・親事業者の“WIN-WIN”の関係を作りましょう！

ガイドライン策定11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！

親事業者からの声

- ・ 補給品の供給義務期間を明確にルール化した。（自動車）
- ・ ガイドラインの制定を受けて、自社のマニュアルを抜本的に見直し、下請法の遵守だけに留まっていた内容を拡充し、調達の基本理念、トラブル発生時の処理基準、ガイドラインに記載された問題類型毎の自社の方針などを明記した。（自動車）
- ・ ガイドライン関連の相談を扱う匿名性を担保した相談窓口を自社や業界団体に設定し、実態把握に努めるとともに、再発防止を徹底することとした。（自動車）
- ・ ガイドライン制定を機に、社内の取引再点検を行い、取引先への注文書発行の徹底、納期管理、相互の連絡情報交換の徹底、価格決定まできちんと交渉に応じること等を実践させている。また、ガイドラインを活用して、特に研究開発部門に対し、下請との取引の注意点を教育し、適正な下請取引を徹底することとした。（産業機械・航空機等）
- ・ 環境規制の強化にともない対策に掛かる費用について相談し、管理費用の増加分を踏まえて、下請代金発注価格を協議することとした。（情報通信機器）
- ・ ガイドラインの制定を受けて、業界として「下請法ガイドブック」を作成することとし、下請法の遵守を徹底することとした。（広告）

下請事業者からの声

- ・ 契約を書面で出来るようになり、以前は多かった後値決め（発注時より後から単価を決めること）や、歩引き（割引）といった不公正取引が無くなり収益が改善した。（繊維）
- ・ 契約内容変更等の指示について電話による連絡が多かったが、受発注EDIの活用により、書面交付をしてもらえるようになった。また、代金の支払遅延が減少した。（情報サービス・ソフトウェア）
- ・ ガイドライン策定後、ガイドラインを用いて取引先と交渉をしたところ、手形サイトが短縮化された。（素形材・鋳造）
- ・ ガイドラインの存在は知っているものの、内容を理解していなかった取引先との交渉の場に、ガイドラインを持ち込み、その内容について、説明しつつ交渉をしたところ、交渉の地合ができてきた。（素形材・鋳造）
- ・ 輸送機器メーカーから、金型の型保管費用をもらえるようになった。（素形材・金型）
- ・ 輸送機器メーカーの価格改定に対する返答が、従来1週間程度かかっていたのが、2日間に短縮した。（素形材・鋳造）

4. お問い合わせ先

～ ガイドラインについて何でもお気軽にお問い合わせ下さい！ ～

中小企業庁事業環境部取引課	電話:03-3501-1669(直通)
北海道経済産業局産業部中小企業課	電話:011-709-1783(直通)
東北経済産業局産業部中小企業課	電話:022-221-4922(直通)
関東経済産業局産業部中小企業課	電話:048-600-0325(直通)
中部経済産業局産業部中小企業課	電話:052-951-2748(直通)
近畿経済産業局産業部中小企業課	電話:06-6966-6037(直通)
中国経済産業局産業部中小企業課	電話:082-224-5661(直通)
四国経済産業局産業部中小企業課	電話:087-811-8529(直通)
九州経済産業局産業部中小企業課	電話:092-482-5450(直通)
沖縄総合事務局経済産業部中小企業課	電話:098-866-1755(直通)

※各業種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願います。

< 電話:03-3501-1511(経済産業省代表)>

素形材産業	製造産業局	素形材産業室
自動車産業	製造産業局	自動車課
産業機械・航空機等	製造産業局	産業機械課、航空機武器宇宙産業課
繊維産業	製造産業局	繊維課
建材・住宅設備産業	製造産業局	住宅産業窯業建材課
情報通信機器産業	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	商務情報政策局	情報処理振興課
広告業	商務情報政策局	文化情報関連産業課

< 電話:03-5253-8111(国土交通省代表)>

建設業	国土交通省	総合政策局	建設業課
トラック運送業	国土交通省	自動車交通局	貨物課

< 電話:03-5253-5111(総務省代表)>

放送コンテンツ	総務省情報流通行政局	コンテンツ振興課
---------	------------	----------

5. 中小企業の取引上の悩みに応じます！「下請かけこみ寺」

平成20年4月1日より、中小企業庁の委託事業として、47都道府県に「下請かけこみ寺」を開設しています。

「下請かけこみ寺」では以下の事業を実施しておりますので、お気軽にご相談ください。

■各種相談

企業間取引に関するさまざまな相談に、下請代金法や中小企業の取引問題に知見を有する相談員や弁護士が親身になって耳を傾け、適切なアドバイス等を行います。

■裁判外紛争解決(ADR)手続きを活用した迅速な紛争解決

中小企業が抱える企業間取引に係る紛争を迅速かつ簡便に解決するため、各都道府県に約190名の弁護士を登録し、裁判外紛争解決(ADR)手続きを用いて、全国の登録弁護士等が紛争解決の調停を行います。

■「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の普及啓発

下請かけこみ寺においては、業種毎のガイドラインの説明会を開催するなど、その普及啓発を図ります。

～ 47都道府県下請かけこみ寺窓口一覧 ～

下請かけこみ寺本部 : 財団法人 全国中小企業取引振興協会

TEL: 03-5541-6655 URL: <http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

(財)北海道中小企業総合支援センター	011-232-2407	(財)滋賀県産業支援プラザ	077-511-1413
(財)21あおもり産業総合支援センター	017-723-1040	(財)京都産業21	075-315-8590
(財)いわて産業振興センター	019-631-3822	(財)大阪産業振興機構	06-6748-1144
(財)みやぎ産業振興機構	022-225-6636	(財)ひょうご産業活性化センター	078-230-8081
(財)あきた企業活性化センター	018-860-5623	(財)奈良県中小企業支援センター	0742-36-8312
(財)山形県企業振興公社	023-647-0662	(財)わかやま産業振興財団	073-432-3412
(財)福島県産業振興センター	024-525-4077	(財)鳥取県産業振興機構	0857-52-3011
(財)茨城県中小企業振興公社	029-224-5317	(財)しまね産業振興財団	0852-60-5114
(財)栃木県産業振興センター	028-670-2603	(財)岡山県産業振興財団	086-286-9670
(財)群馬県産業支援機構	027-255-6504	(財)ひろしま産業振興機構	082-240-7706
(財)千葉県産業振興センター	043-299-2654	(財)やまぐち産業振興財団	083-922-9926
(財)埼玉県中小企業振興公社	048-647-4086	(財)とくしま産業振興機構	088-654-0101
(財)東京都中小企業振興公社	03-3251-9390	(財)かがわ産業支援財団	087-868-9904
(財)神奈川産業振興センター	045-633-5200	(財)えひめ産業振興財団	089-960-1102
(財)にいがた産業創造機構	025-246-0056	(財)高知県産業振興センター	088-845-6600
(財)長野県中小企業振興センター	026-227-5013	(財)福岡県中小企業振興センター	092-622-6680
(財)やまなし産業支援機構	055-243-8037	(財)佐賀県地域産業支援センター	0952-34-4416
(財)しずおか産業創造機構	054-273-4433	(財)長崎県産業振興財団	095-820-8860
(財)あいち産業振興機構	052-715-3069	(財)くまもとテクノ産業財団	096-289-2437
(財)岐阜県産業経済振興センター	058-277-1092	(財)大分県産業創造機構	097-533-0220
(財)三重県産業支援センター	059-228-7283	(財)宮崎県産業支援財団	0985-74-3850
(財)富山県新世紀産業機構	076-444-5622	(財)かごしま産業支援センター	099-219-1274
(財)石川県産業創出支援機構	076-267-1219	(財)沖縄県産業振興公社	098-859-6237
(財)ふくい産業支援センター	0776-67-7426		