



「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

**望ましい理想的な取引事例を示し、
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・望ましい取引事例のご紹介 2

3 . ガイドラインの活用方法・改善の声 8

4 . お気軽にお問い合わせください! 10

「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あるべき理想的な取引(ベストプラクティス)を示し、両者の“win-win”の関係づくりを目指すため、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。

< 8 業種 > 素形材 自動車 産業機械・航空機等 情報通信機器
 繊維 情報サービス・ソフトウェア 広告 建設業

(注) これら8業種に加えて、平成20年3月末を目途に、トラック運送業、建材・住宅設備産業についてのガイドラインを新たに制定し、10業種に拡大の予定です。

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

ベストプラクティス、望ましい取引慣行とは、

- ・ 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、

- ・ 原燃料価格の上昇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。

こうしたベストプラクティス、望ましい取引慣行は、現在、既に行われているものもあります。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、望ましい取引慣行を、ガイドラインの中から抜き出して、共通的な事項としてまとめてみました。

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

原材料価格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。
原材料について、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)

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。(素形材・熱処理、自動車、産業機械・航空機等)

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。部品ごとに原価低減の具体的提案を実施。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。(自動車)

下請事業者から原価低減提案を募集。実現可能性のある提案について、下請側と一緒に内容をブラッシュアップ。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。(情報通信機器)

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。
(産業機械・航空機等)

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

互いの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出来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た。(産業機械・航空機等)

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)

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

環境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。
(情報通信機器)

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する。
(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)

検収基準を共同で作成

迅速な検収と、担当者による検収のばらつきをなくすため、検収基準(製品の見本)や社内マニュアルを整備。(自動車)

受入れ検収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)

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。(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。(自動車)

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

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。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、保管料を払う。資金負担を軽減するため、金型代金を前払いで受領する。(素形材・金型、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)

知的財産の扱いの適正化

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)

ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

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)

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)

支払遅延の防止

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)

下請代金の支払条件が合理的に改善された例

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で対応する、というように、決済条件が改善された。(素形材・鍛造、自動車)

(注)なお、以上の各項目ごとに記載した業種は、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すぎず、これら業種のみには当てはまるという意味ではありません。

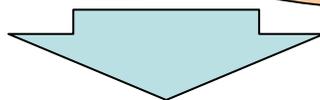
ガイドラインの活用方法

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8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！

ガイドラインを通じて取引改善を果たした例（改善の声）

- ・ 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。（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。（鋳造）
- ・ 補給品の供給義務期間を明確にルール化。（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。（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たところ、管理費用の増加分を踏まえて、下請代金発注価格を協議している。（情報通信機器）
- ・ 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。（情報サービス・ソフトウェア）
- ・ 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）

（注）なお、以上の各項目ごとに記載した業種は、これらの改善の声が寄せられる業種を例示したものにすぎず、同様な取組を業種横断的に幅広く進めていくことが期待されます。

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:022-222-2425(直通)
関東経済産業局産業部中小企業課	電話:048-600-0321(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:06-6966-6023(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:098-862-1452(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(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
情報通信機器産業	商務情報政策局	情報通信機器課
繊維産業	製造産業局	繊維課
情報サービス・ソフトウェア	商務情報政策局	情報処理振興課
広告産業	商務情報政策局	文化情報関連産業課
建材・住宅設備産業	製造産業局	住宅産業窯業建材課

< 電話:03-5253-8111(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

トラック運送業及び建材・住宅設備産業については、平成20年3月末を目途に策定。