

素形材産業取引ガイドライン

(素形材産業における受託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
令和 7年11月 最終改訂**

経 濟 产 業 省

目 次

はじめに 素形材産業取引ガイドラインについて	1
第1章 取引慣行に関する法規について	3
第2章 各取引における関連法規等と目指すべき取引方法及び実務上の優良事例	7
1. 補給品の価格設定	8
2. 型等の製作・保管・廃棄・返却費用の負担	13
3. 分割納品、運送費用の負担	19
4. 原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）、労務費、修繕費、 運送費等のコスト増の転嫁	22
5. 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	28
6. 企業努力の適正評価（技術開発成果等を反映した価格形成）	34
7. 不利な契約条件の押し付け	38
8. 見積時の予定単価による発注及び発注内容の変更に伴う負担	43
9. 発注時の数量と納品数量の食い違い	47
10. 受領拒否	50
11. 代金の支払方法	52
12. 有償支給材の早期決済及び在庫保管	58
13. 図面・ノウハウの流出	61
14. 書面又は電磁的方法による明示義務	66
15. 子会社を使った取適法逃れ	70

第3章 海外における適正取引の推進

76

1. 我が国企業の国際展開と海外での適正取引推進の要請
2. 海外における適正取引推進のために留意すべき点

第4章 本ガイドラインの展開

79

参考 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点

委員名簿

はじめに 素形材産業取引ガイドラインについて

『素形材産業取引ガイドライン』は、適正な取引の確保を通じて素形材産業及びその取引先企業の健全な発展を目指して、平成 19 年 2 月に取りまとめられた「成長力底上げ戦略」の三本柱の一つである「中小企業底上げ戦略」に基づき初めて策定された。その後、以下のとおり改訂が行われ、随時内容の充実を図っている。

時期	改訂理由・内容
平成 19 年 6 月	策定
平成 20 年 12 月	一部改訂
平成 26 年 3 月	消費税率引上げによる消費税転嫁、グローバル化に伴う海外日系企業に関する対応等を盛り込む改訂
平成 27 年 3 月	ガイドラインの遵守状況のフォローアップを踏まえた改訂
平成 28 年 5 月	
平成 29 年 3 月	「未来志向型の取引慣行に向けて」の重点課題「価格決定方法の適正化」「コスト負担の適正化」「支払条件の改善」への対応を踏まえた改訂
平成 30 年 5 月	「未来志向型の取引慣行に向けて」及びガイドラインの遵守状況のフォローアップを踏まえた改訂
平成 31 年 4 月	
令和 2 年 6 月	「型取引の適正化推進協議会」報告書を踏まえた改訂
令和 4 年 9 月	振興基準の改正を踏まえた改訂
令和 6 年 6 月	「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた改訂
令和 7 年 11 月	「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」を踏まえた規制内容及び規制対象の追加等の改訂

令和元年 12 月には「未来志向型の取引慣行に向けて」の 3 つの重点課題に「働き方改革のしわ寄せ防止」「知的財産の保護」が追加された。また、令和 3 年 3 月には「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会」及び「知的財産取引検討会」の報告書が取りまとめられた。令和 5 年 12 月に成長型経済への移行を見据え企業の賃上げ原資の確保を促進するための「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が公表された。令和 7 年 5 月には、「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」が成立し、規制内容及び規制対象の追加等の改正が行われた。法令等の改正内容を、本ガイドラインに反映し、引き続き業界内外に周知徹底を図っていくことが必要である。

本ガイドラインは、中小企業の多い素形材企業と取引先企業との適正な取引を確保し、我が

国素形材企業の健全な発展と競争力の強化を目指すため、素形材業界の代表、ユーザー業界（自動車業界、自動車部品業界、産業機械業界、電機機器業界）の代表、有識者等の審議を経て、経済産業省（事務局：製造産業局素形材産業室）が策定した指針である。

令和7年11月現在、「素形材産業取引ガイドライン」の他、「自動車産業適正取引ガイドライン」、「産業機械・航空機等における受託適正取引等の推進のためのガイドライン」など、全21業種のガイドライン¹が策定されている。

我が国の素形材産業は、ものづくりの基盤を支える重要な産業群であるが、その大部分が中小企業であり、取引上の立場も弱い。従来は、取引先との長期的な取引慣行に基づく系列取引が一般的であったが、国内需要の減少と取引先企業のグローバル調達が進展する中で、系列取引は徐々に崩れ、取引先企業と素形材企業との取引上の問題が顕在化するようになった。長期継続的な取引慣行に依存することなく、素形材企業においても適正な取引の確保に努める必要がある。

他方で、取引先も大企業である場合が多く、経営層やコンプライアンス部門は適正な取引に関する知見や関心を有するものの、素形材企業と取引を行う調達部門等においては、本ガイドラインは勿論のこと、取適法や独占禁止法などの法的知識を十分持ち合わせていない場合がある。

素形材企業及び取引先企業においては、適正な取引を追求することが双方にとってメリットを有する。適正な取引が確保されることは、資源の最適配分を実現し、強靭なサプライチェーンを長期的・安定的に構築することにつながり、ひいては我が国ものづくり産業の競争力強化に資するのである。本ガイドラインは、公正な取引の実現により、公正な競争が行われる環境を整えるとともに、素形材企業及び取引先企業の競争力の強化につなげることを目標としている。

こうした観点から、本ガイドラインでは、サプライチェーン全体における適正な取引の実現に向け、あらゆる階層・種類の取引関係を対象としている。大企業一中小企業間の取引に留まらず、中小企業間（素形材企業同士を含む）、大企業間の取引についても同様に取引適正化の対象となる。直接的な取引先のみならず、その先の取引先も視野に入れたサプライチェーン全体での適切な分配が行われ、企業同士が互いに価値を認め合い、共存・共栄により更なる取引改善の進展を後押しするような環境の実現が目的となる。また、昨今では素形材企業間での取引についても公正取引委員会から勧告が行われるなど、素形材企業自らも襟を正していく必要がある。

本ガイドラインが、適正な取引確保に向けた共通の基盤となるために、素形材企業関係者が本ガイドラインの内容をしっかりと理解するとともに、その取引先企業が購買担当者向けに独自に作成する「外注（購買）取引マニュアル」等に本ガイドラインの趣旨が積極的に反映されることを期待したい。

¹ 全21業種のガイドライン <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.html>

第1章 取引慣行に関する法規について

取引の公正化や、取引関係の改善を通じた中小受託事業者の振興を目的とした法規としては、以下の3法規が代表的なものである。

- ・独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）
- ・取適法（製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律）
- ・受託中小企業振興法

（独占禁止法²）

最も適用範囲が広いのは、独占禁止法であり、公正かつ自由な競争の促進のため、私的独占、不当な取引制限（カルテル・談合）、不公正な取引（優越的地位の濫用等）などを禁止し、事業者が事業活動を行う上での基本的ルールを定めている。

なお、独占禁止法は、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それ自体を禁じており、全ての事業者間における取引に適用され得る。

（取適法³）

独占禁止法の補完法である取適法は、委託事業者による中小受託事業者に対する優越的地位の濫用行為を迅速かつ効果的に取り締まるために制定された法律である。独占禁止法の優越的地位の濫用では、優越的地位を「受注者の発注者に対する取引依存度」、「発注者の市場における地位」、「受注者にとっての取引先変更の可能性」、「その他発注者と取引することの必要性を示す具体的な事実」から総合的に判断するのに対し、取適法は、製造委託等に係る取引の発注者（委託事業者）を資本金・従業員数区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱うことで、より簡易かつ迅速な執行を可能にしている。

なお、取適法は、対象となる委託事業者の義務として、発注内容の明示等の4つの義務及び買いたたきの禁止等の11の禁止行為を規定しており、これらの義務や禁止行為に反する行為は原則として取適法違反となる。

令和7年5月23日に公布された「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」により、下請代金支払遅延等防止法（下請法）が改正された。新名称は、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」となり、法律の題名の変更のほか、適用対象（「常時使用する従業員の数」に基づく基準が追加）、義務、禁止行為等様々な点の変更が行われた。改正法は、令和8年1月1日から施

² 独占禁止法の概要 <https://www.jftc.go.jp/dk/dkgaiyo/gaiyo.html>

³ 取適法の概要 https://www.jftc.go.jp/partnership_package/toritekihou.html

行・適用となる。制度改正のポイントは、中小受託取引適正化法ガイドブック⁴で解説が行われており、同ガイドブックもあわせて参考されたい。

(受託中小企業振興法)

受託中小企業振興法は、委託事業者の協力のもとに、中小受託事業者自らが、その事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう体質を根本的に改善し、委託事業者への取引依存を脱して独立性のある企業に育つことを目的としている。したがって、同じく中小受託事業者を対象にした取適法が指導・規制法規であるのに対し、受託中小企業振興法は中小受託事業者の支援法としての性格を有する法律である。

なお、中小受託事業者の振興を図るため、中小受託事業者及び委託事業者のよるべき一般的な基準として受託中小企業振興法第3条の規定に基づき、振興基準が定められている。

令和7年5月23日に公布された「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」により、下請中小企業振興法（振興法）が改正され、多段階の事業者が連携した取組への支援、主務大臣の権限強化「勧奨」規定が追加された。新名称は「受託中小企業振興法⁵」となる。

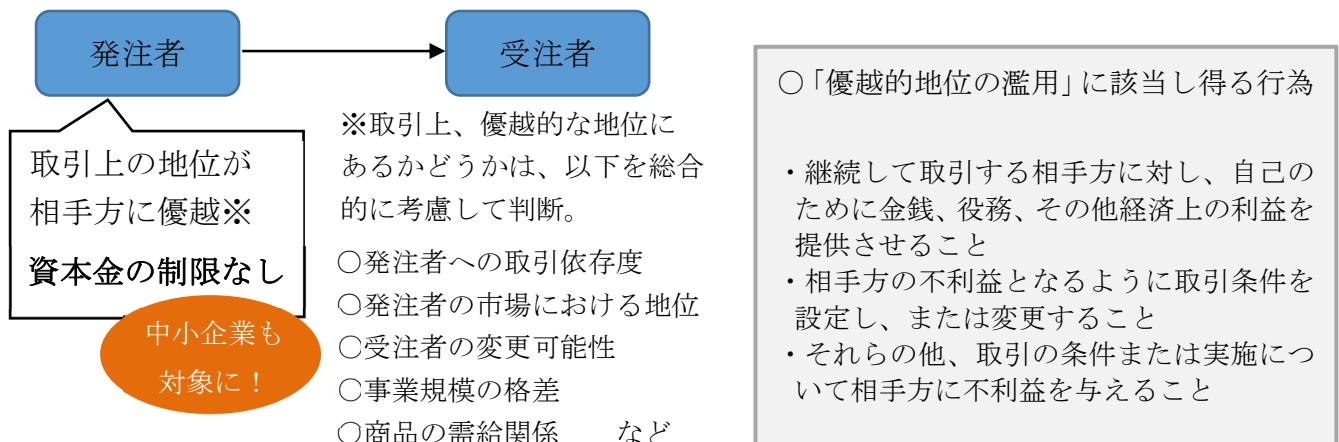
⁴ 中小受託取引適正化法ガイドブック <https://www.jftc.go.jp/file/toriteki002.pdf>

⁵ 下請振興法改正法の概要 https://www.jftc.go.jp/event/kousyukai/toriteki_250821siryo2.pdf

取引適正化のための規制の枠組（適用対象と規制内容）

独占禁止法

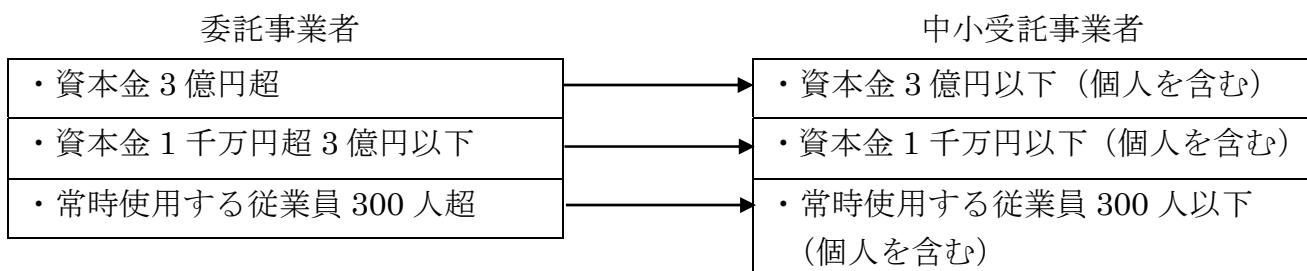
自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えること（優越的地位の濫用）を、競争を阻害する行為として規制している。



取適法

違反行為の類型を具体的に規定し、適用対象となる中小受託取引の範囲を、取引の内容と資本金基準又は従業員基準から定め、適用対象となる取引の発注者（委託事業者）が資本金基準・従業員基準のどちらか1つでも満たす場合には「優越的地位にある」ものとして取り扱うことで、中小受託取引に係る委託事業者の不当な行為をより簡易かつ迅速に規制することをねらいとしている。

○物品の製造委託・修理委託・特定運送委託等



○委託事業者の義務（4項目）

- ・給付内容等の明示
- ・書類等の作成、保存
- ・製造委託等代金の支払期日を定めること
- ・遅延利息の支払

○禁止行為（11項目）

- ・受領拒否
- ・製造委託等代金の支払遅延
- ・減額
- ・返品
- ・買いたたき
- ・商品購入・利用強制
- ・報復措置
- ・有償支給原材料等の対価の早期決済
- ・不当な経済上の利益の提供要請
- ・不当な給付内容の変更・やり直し
- ・協議に応じない一方的な代金決定

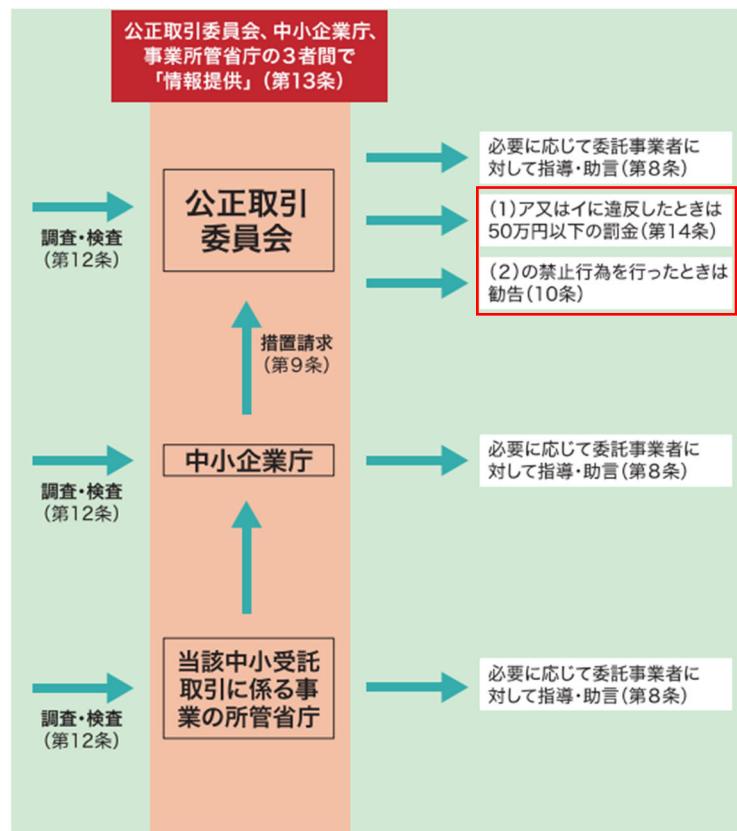
○委託事業者の義務、禁止事項、調査、勧告等

(1)義務

- ア 中小受託事業者の給付の内容その他の事項の明示等(第4条)
- イ 書類の作成・保存義務(第7条)
- ウ 製造委託等代金の支払期日を定める義務(第3条)
- エ 遅延利息の支払義務(第6条)

(2)禁止事項

- ア 受領拒否の禁止(第5条第1項第1号)
- イ 製造委託等代金の支払遅延の禁止(第5条第1項第2号)
- ウ 製造委託等代金の減額の禁止(第5条第1項第3号)
- エ 収品の禁止(第5条第1項第4号)
- オ 買いたたきの禁止(第5条第1項第5号)
- カ 購入・利用強制の禁止(第5条第1項第6号)
- キ 報復措置の禁止(第5条第1項第7号)
- ク 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止(第5条第2項第1号)
- ケ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止(第5条第2項第2号)
- コ 不当な給付内容の変更・やり直しの禁止(第5条第2項第3号)
- サ 協議に応じない一方的な代金決定の禁止(第5条第2項第4号)



第2章 各取引における関連法規等と目指すべき取引方法及び実務上の優良事例

※ガイドラインに用いる用語について

第1章で紹介したとおり、取引に関する法令には複数の種類があり、それぞれの法律において、資本金等の要件に応じた異なる用語が使用されているが、本ガイドラインでは、事例紹介や解説の際の分かりやすさと一貫性の確保を目的として、用語を「委託事業者」「中小受託事業者」に統一して使用する。

なお、実際に各法令を適用する際には、法令ごとの定義や適用範囲を十分に確認した上で判断することが必要である。

※ガイドラインで取り上げる事例について

本ガイドラインで紹介する事例は、あくまで参考例（例示）であり、「関連法規等」で取り上げる事例についても、違法性の有無は、個々の取引内容や契約条件等を踏まえた慎重な確認が必要である。

本ガイドラインでは、直ちに法令違反に該当するものではないが、コンプライアンスの観点から問題となり得るものも取り上げている。

また、「目指すべき取引方法」や「実務上の優良事例」に示した方法以外であっても、取引当事者間で十分な協議・確認を行い、ルールの範囲の中で個別の事情に応じた対応が必要である。

※ガイドラインで取り上げる法規について

本ガイドラインでは、取適法を中心に関連法規等に関する留意点等を記載しているが、取適法の適用対象外であっても、大企業間などの取引において同様の行為が行われた場合には、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。また、取引に関する他の関連法規についても、法令順守の徹底が必要である。

1. 補給品の価格設定

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

① 補給品価格の適正な設定について

補給品の供給は、量産時と異なり、生産規模のメリットが働きにくく、製造コストが割高になる傾向がある。そのため、補給品の価格設定にあたっては、量産時の価格を基準とするのではなく、製品ごとの工程や工数の違いを踏まえた上で、委託事業者と中小受託事業者が十分に協議を行い、適正な価格を設定することが重要である。

特に、当該取引が取適法の適用対象となる場合には、委託事業者が中小受託事業者に対し、量産時と同一の価格で少量の補給品を発注することは、通常の対価を著しく下回る不当な取引とみなされ、「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

法的根拠：取適法第4条（給付内容等の明示等）

② 補給品発注時における書面等の明示について

補給品の供給に関しては、量産時の発注から継続的に行われるケースが多く、必ずしも書面等による明確な取決めがなされないまま発注が行われることがある。しかしながら、当該取引が取適法の適用対象となる場合には、委託事業者は中小受託事業者に対し、製造委託等した場合直ちに、給付内容等の明示（取適法第4条）をしなければならない。これを明示しなかった場合、取適法上の違反となる。

また、仮に取適法の適用対象外であったとしても、取引内容の明確化は、取引の適正化とトラブル防止の観点から極めて重要である。委託事業者・中小受託事業者双方がその重要性を十分に認識し、書面等による明示を徹底すること。

【補給品の価格設定に関する取引事例】

- ・量産終了後でも、一定数量以上の発注（例：月50～100個以上）がある場合、補給品とみなされず、量産時の価格が適用される。その結果、コスト増にもかかわらず適正な価格設定がなされず、自社の生産体制にも影響を及ぼしている。
- ・少量発注にもかかわらず、量産時と同じ単価での発注があり、製造コストに見合わない。

- ・一部の委託事業者では、補給品単価に一定率の上乗せをしているが、それでも製造原価を下回ることが多く、工程や工数の違いを考慮した価格設定がなされていない。その結果、補給品を製造するほど赤字になるケースがある。
- ・当初の生産量と比べて明らかに減少しているにもかかわらず、価格が量産時のままで、コスト増が反映されていない。
- ・補給品供給のために必要な型の保管費用やメンテナンス費用が発生しているが、補給品価格に反映されず、自動車業界特有の長期供給が大きな負担となっている。
- ・補給品生産に使用する金型は、鋳落としなどの整備が必要な場合があり、追加コストが発生するが価格改定が十分に行われていない。
- ・補給品製造を行う場合、金型の再製作が必要となるが、1型あたり数百万円～数千万円の費用がかかるにもかかわらず、委託事業者からの費用支給がない。

(2) 目指すべき取引方法

①補給品の扱いの明確化及び協議の実施

委託事業者及び中小受託事業者は、補給品の供給にあたり、遅くとも供給開始前までに、以下の項目について事前に合意し、明確に定めておくこと。万が一、供給開始前にこれらの項目を定めることができない場合には、供給開始後においても定期的な協議の場を設けることが重要。また、中小受託事業者から定期的な協議の申し出があった場合には、協議に応じること。

【補給品の供給要否及び要否の見直しに関する事項】

- ・補給品への切替えに関する協議開始の時期
 - ・モデルチェンジとの連動
 - ・月産数量が○個以下になった時点
 - ・一定年数経過後 など
- ・判断責任者及び申請窓口
- ・補給品供給要否の見直しの頻度 (例：年1回、モデル更新時など)

等

【補給品の価格又は価格決定方法に関する事項】

補給品は、量産品とは異なり、時間的・技術的背景が大きく異なるため、価格決定要因も根本的に異なる。そのため、以下の観点を踏まえ、委託事業者・中小受託事業者間で十分な協議を行い、合理的かつ公正な価格設定を行うことが求められる。

【製造単価に関する考慮事項】

- ・経済社会環境要因（量産時との時点比較）
- ・賃金／人員確保に関する事項（最低賃金の比較、有効求人倍率の比較、公的統計（毎月勤労統計調査、消費者物価指数等）、各団体の春季労使交渉の妥結額・賃上げ率の公表資料等）
- ・生産手法の高度化に関する事項（前提とする設備水準・必要投資額の比較等）
- ・原材料価格、エネルギー価格の変動
- ・生産条件要因（技術的比較）
- ・工程組換頻度（段取り時間と発注個数の関係）
- ・輸送頻度（1製品あたりの輸送費用）
- ・当事者要因
- ・他の量産契約の有無（低単価を受け入れる余地の有無）

等

【周辺必要費用に関する考慮事項】

- ・生産資材の維持・保管費用
- ・土地・建物費用、型のメンテナンス費用
- ・生産方法の保存に要する費用
- ・技術伝承、マニュアル整備、人材育成

等

② 補給品と量産品の区別が困難な場合の対応

委託事業者が複数の最終製品に共通部品を使用するなどの理由により、量産品と補給品の区別が曖昧となり、製品単価の見直し協議が行われないケースも散見される。このような場合でも、見積時の納入見込み数と実際の発注数量に乖離が生じた場合には、条件変更に基づく価格の見直しを行うことが重要。（詳細は「9. 発注時の数量と納品数量の食い違い」を参照。）

- ・経済産業省/中小企業庁では、令和元年8月に「型取引の適正化推進協議会」を設置し、同年12月に型取引の基本的な考え方や型の廃棄・返却、保管費用項目の目安な

どを報告書⁶として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知した（令和2年1月17日付け20200110中第2号）。この中で定めた「型の廃棄・返却の目安」において補給期間へ移行する際の手続的目安を定めており、同報告書も参照すること。

（3）実務上の優良事例

①量産期間及び補給品供給年限を明確に区切って対応する事例

- ・モデルチェンジ等により量産が終了した際、発注システムが自動的に新たな見積依頼書を中小受託事業者に送信する仕組みを導入。これにより、人為的な意思判断を排除し、量産品と補給品を同一価格で取引することを防止。
- ・生産期間（ライフ）と生産寿命について委託・中小受託事業者間で相互に確認を実施。
- ・自動車の補給品について、当初生産から一定年数を経過したものに関しては、当初価格の○倍で供給する契約を委託事業者と締結。

②適正な価格設定に向けた交渉・協議を行う事例

- ・受注の都度、見積りを実施し、適正な単価設定に向けた交渉を実施。
- ・発注数量に応じて、補給品と量産品を区分。過去の発注実績を分析し、例えば「月500個以下」の発注品を補給品と定義し、委託事業者と交渉の上、補給品単価を適正に見直し。
- ・ロットの大小により、製造コストが異なることを踏まえ、ロットごとの単価を事前に合意し、実際の受注時にはその単価に基づいて価格を設定。
- ・型保管費用、工数等を考慮した補給品価格の根拠を整理し、それに基づいて委託事業者と交渉を行い、補給品単価の適正化を実現。

③補給品供給に伴う製造ライン維持コストの軽減を図る事例

- ・生産数量が減少したラインの維持に伴い、中小受託事業者の生産効率が低下しないよ

⁶ 型取引の適正化推進協議会 報告書

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/katatorihiki_houkokusyho.pdf

う、自動車メーカーが補給品の必要性が低い品目を提示し、それを踏まえて補給品の供給打ち切りを決定。

④旧型補給部品への移行と廃却の仕組みを構築・運用している事例

- ・補給部品移行後、一定期間を経過した製品については、委託・中小受託事業者間で協議の上、一括生産・保管方式に切り替え、金型は廃却。
- ・補給品設定後の必要数量及び型保管期間について再確認を行い、顧客には書面での明確な回答を依頼。

2. 型等の製作・保管・廃棄・返却費用の負担

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第2項第2号(不当な経済上の利益の提供要請の禁止)

鋳造、鍛造、金属プレス等に必要となる金型、木型、その他の型や治具の所有者は、委託事業者である場合と中小受託事業者である場合のいずれも想定される。しかしながら、量産終了後の補給品対応等を見据え、委託事業者が中小受託事業者に対し、型の保管を要請するケースがある。

このような取引が、取適法の適用対象である場合、委託事業者が長期間使用されない型を無償で保管させることや、保管に伴うメンテナンス等を一方的に求めることは、中小受託事業者の利益を不当に害する行為とされ、取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第2号）。

また、委託事業者が自動車用部品の製造を委託している中小受託事業者に対し、自社所有の金型や木型等を貸与していたが、当該部品の大量生産が終了した後も、長期間にわたり発注を行わないにもかかわらず、型・治具の無償保管を継続的に要請することは、【運用基準 第4 委託事業者の禁止行為 7-5 型・治具の無償保管要請⁷】において違反行為事例として掲載されている。

【型等の製作・保管・廃棄・返却に関する取引事例】

- ・中小受託事業者は、約2,000点の金型を保有しており、そのうち約3分の1は量産終了後も追加発注に備えて保管を継続している。これらの金型は、注文がほとんどなく利益に直結しないにもかかわらず、委託事業者から保管継続を求められており、廃棄や返却ができない状況にある。中には20年以上前に製造された金型も含まれている。
- ・ダイカスト用金型は大型のものが多く、中小受託事業者の中には専用倉庫を借りて保管しているケースもあるが、保管料を委託事業者から受け取っていない例がほとんどである。金型保管にかかるコストは、土地・建物費用、火災保険料、メンテナンス費用、遠方倉庫への輸送費など多岐にわたる。
- ・金型の長期保管及び保管数の増加は、保管・メンテナンス費用の増大、保管スペースの逼迫など、中小受託事業者の経営に大きな負担をもたらしている。これにより、本来であれば、技術向上やコスト削減に活用できる資源が圧迫されている。

⁷ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

- ・サービスパーツの補給に対応するため、約 2,000 点の型を保管している事業者もあり、最も短い保管期間でも 10 年を超えており。特に、旧型車両を海外市場に供給する場合、国内生産終了後も最低 15 年間は型を保管する必要があるが、その間の保管費用は委託事業者から支払われていない。
- ・委託事業者所有の木型についても、保険料・保管料を中小受託事業者が負担しているが、委託事業者からの保管料の支払いはほとんどない。
- ・委託事業者からは「最低 10 年間の型保管は当然」との認識が示される一方で、量産品と補給品の区別が不明確な型も多く、委託事業者に問い合わせても担当者の認識が不足しており、リストを送っても、要否の回答が得られないケースがある。
- ・型保管費用について交渉を試みると、「他の中小受託事業者は言ってこない」といった指摘を受けることがあり、取引関係への影響を懸念して交渉が困難になる状況も見受けられる。

（2）目指すべき取引方法

- ①型等に係る問題を解決するためには、関連法規による規制だけではなく、取引当事者である委託事業者及び中小受託事業者が、サプライチェーン全体の競争力強化を図る共通の目的の下、型を使用して部品の製造等を行う取引の開始当初から、型の取扱い等について、双方で協議を行い、取扱いを決定し書面化しておくことが重要であり、その考え方を明らかにしておく必要がある。
- ②経済産業省/中小企業庁では、令和元年 8 月に中小受託事業者及び委託事業者の双方が参画する「型取引の適正化推進協議会」を設置し、同年 12 月に型取引の基本的な考え方や型の廃棄・返却、保管費用項目の目安などを報告書⁸として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知（令和元年 2 月 17 日付け 20200110 中第 2 号）するとともに、この内容を盛り込むべく振興基準を改正した。型取引を行うにあたっては、これを踏まえた対応が必要である。
- ③取引が多段階にわたる場合、サプライチェーンの川上に位置する中小受託事業者が直接の取引先である委託事業者に型の引取り又は破棄を要請しても、当該委託事業者はさらにその先のサプライチェーンの川下に位置する委託事業者から当該製品の製造終了の見通しに関する情報を得られないと、要請に応えて現状を変更することは一般に困難であることから、川下に位置する委託事業者ほど、型保管の必要性について十分な情報提供及び考慮をすること。

⁸ 型取引の適正化推進協議会 報告書

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/katatorihiki_houkokusyho.pdf

④関連する業界団体においては、独占禁止法上の問題が生じないよう留意しつつ、既述の項目を網羅した標準的な契約モデルを作成すること。また、廃棄等の申請がなされた場合の回答について、関連する業界団体において、サプライチェーン上の位置づけも考慮した適正な回答期間を取り決めること。

(3) 実務上の優良事例

①保管料を收受している事例

- ・一般社団法人日本鋳造協会が作成した「鋳物用貸与模型の取り扱いに関する覚書」を締結し、自社にて型リストを作成。一定年数使用されていない型を抽出し、返却または廃棄を委託事業者に要請。引き続き保管を希望された場合には、保管費用の支払を交渉。保管費用は、メンテナンス費用に加え、土地・建物の固定資産税や原価償却費を勘案し、坪単位で設定。交渉の結果、型の返却・廃棄が進み、大きな負担減につながっている。
- ・同覚書を基に、自社用にアレンジした文書を作成し、委託事業者との交渉に活用。委託事業者ごとに売上高に占める木型類の発生率（受注高）の一覧表にまとめ、型保管の非効率性と保管料の必要性を説明。これにより委託事業者から型保管料を收受している。
- ・金型の所有権が委託事業者にある場合、量産終了後に金型保管に関する契約書を締結し、委託事業者が中小受託事業者に保管費用を支払うかたちで、一定期間（例：2年間）保管を実施。契約期間終了後は、原則廃棄とし、委託事業者からの保管継続の要請があった場合には、再契約を行い、引き続き、委託事業者負担で保管を継続。
- ・木型の廃棄については、産業廃棄物として不適切に処理された場合、委託事業者まで責任が及ぶおそれがあることを説明。これにより、廃棄費用の支払いが了承されるようになった。

②型の廃棄・返却を行っている事例

- ・半年に一度、1年間使用実績のない金型について除却申請を行い、委託事業者の承認を得た上で除却費用を受領し、廃棄を実施。
- ・過去3～5年間の型別生産状況リストを作成・管理し、委託事業者と定期的に協議を行い、型の廃棄又は返却を実施。

- ・発注管理プログラムを活用して使用実績を把握し、使用実績のない型については返却又は廃棄する方針を定めている。型の廃棄に関する交渉は、社長自らが対応し、委託事業者側には判断権限をもつ部長クラスの担当者に対応してもらうようにしている。
- ・貸与金型のリストを年一回中小受託事業者に送付し、未使用金型の引き取り・廃却を実施。こうした定期的な確認に加え、量産中止時には個別製品ごとに協議を行い、柔軟な対応を図っている。

③川上から川下まで一貫した廃棄基準で運用している事例

- ・金型の廃棄にあたっては、サプライチェーンの川上に位置する中小受託事業者（素形材メーカー等）が、川下の自動車メーカーの廃棄許可を得るまで廃棄できない。川中の部品メーカーも同様に自動車メーカーの許可がなければ廃棄指示を出すことができない。このため、廃棄時期の明確化を目的として、自動車メーカーと部品メーカー、部品メーカーと素形材メーカー等との間で締結する売買基本契約書等において、契約当初から型の保管期限や廃棄に関する条項を明記し、取引を行っている。

【公正取引委員会による勧告事例】 不当な経済上の利益の提供要請の禁止に掲げる行為。

○事例 1

A 社は、自社が販売する又は製造を請け負う製品及び製品を構成する部品の製造を中小受託事業者に委託しているところ、A 社が中小受託事業者に貸与している木型、金型、治具、工具等（以下「木型等」という。）を用いて製造する製品及びその部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、中小受託事業者に対し、木型等を自己のために無償で保管されることにより、中小受託事業者の利益を不当に害していた。

○事例 2

B 社（資本金 5000 万）は、個人又は資本金の額が 1000 万円以下の法人たる事業者に対し、自社が製造を請け負う自動車用部品の製造を委託している。

B 社は、中小受託事業者に対して自社が所有する金型及び治具（以下「金型等」という。）を貸与していたところ、当該金型等を用いて製造する自動車用部品の製造を大量に発注する時期を終えた後、金型等を自己のために無償で保管されることにより、中小受託事業者の利益を不当に害していた。

【公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー】

公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー⁹において、「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する事例として、型等の保管について記載がある。回答では、主な違反事例を含めて掲載されているところ、質問コーナーの回答内容についても参照されたい。

※公正取引委員会 HP のよくある質問コーナーより引用

(型等の保管)

Q46 当社は、部品の製造を委託している中小受託事業者に、その製造に用いる金型を保管してもらっているが、不当な経済上の利益の提供要請に該当するか。

A 部品等の製造を委託し、その製造に用いる型等（金型、木型、治具、検具、製造設備等をいう。）（※1）を中小受託事業者に保管させている場合において、委託事業者が部品等の発注を長期間行わない等の事情（※2）があるにもかかわらず、保管費用（自社倉庫の使用料相当額、外部倉庫の使用料、倉庫等への運送費、メンテナンス費用等の型等を保管させたことによる費用をいう。）を支払うことなく中小受託事業者に型等を保管させたときは、不当な経済上の利益の提供要請に該当するおそれがある。

中小受託事業者に部品等の発注を長期間行わない等の事情がある型等を保管させる場合には、委託事業者は、中小受託事業者と協議の上、保管期間（型等を用いる部品等の発注が行われていない期間をいう。）中に発生した保管費用を支払わなければならない（※3）。また、型等を廃棄・回収するか、保管を継続するかについても、中小受託事業者と協議をする必要がある。

（※1）委託事業者が所有する型等のほか、委託事業者以外が所有する型等であって委託事業者が事実上管理している型等を含む。後者の例として、中小受託事業者が自社所有の型等を保管しているものの、その廃棄等には委託事業者の承認を要する場合がある。

（※2）「委託事業者が部品等の発注を長期間行わない等の事情」は、個別事案ごとに異なるものであるが、これまでの主な違反事例において認められたものは、次のとおりである。

1 部品等の発注を長期間行わない場合

金型等を用いて製造する製品の発注を 1 年間以上行わないにもかかわらず、中小受託事業者に当該金型等を無償で保管させていた事例

2 中小受託事業者が型等の廃棄や引取り等を希望している場合

中小受託事業者から金型の廃棄や引取り等の希望を伝えられていたにもかかわらず、引き続き、中小受託事業者に当該金型を無償で保管させていた事例

⁹ 公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー https://www.jftc.go.jp/shitauke/sitauke_qa.html

3 委託事業者が次回以降の具体的な発注時期を示せない場合

金型を用いて製造する製品について今後 1 年間の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、引き続き、中小受託事業者に当該金型を無償で保管させていた事例

4 型等の再使用が想定されていない場合

木型等を用いて製品が製造された後、当該木型等を改めて使用する予定がないにもかかわらず、引き続き、中小受託事業者に当該木型等を無償で保管させていた事例

(※3) 保管費用の支払に関する留意点の例は、次のとおりである。

- ・委託事業者の中には、「中小受託事業者からの請求がなければ保管費用を支払う必要はないと思っていた。」、「型等の最終稼働後 1 年間は無償で保管させてよいと思っていた。」などの認識を示す者がみられるが、保管費用は中小受託事業者からの請求の有無にかかわらず、保管期間に応じて支払う必要がある。
- ・型等の稼働状況を常に把握することが委託事業者及び中小受託事業者にとって過度な負担となる場合には、双方協議の上、年度ごとに保管させている型等を用いる部品等の発注状況を確認し、当該年度における保管期間に応じた保管費用をまとめて支払うことも許容される。

3. 分割納品、運送費用の負担

(1) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

① 分割納品に伴う保管負担

委託事業者の都合により部品が一括入荷される一方で、納品は分割で求められるケースでは、中小受託事業者が未納品分を長期間保管する必要が生じる場合がある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合、委託事業者は、あらかじめ定められた納期に中小受託事業者が製造した製品等を受け取らず、その期日以降、別途納入を指示するまでの間、中小受託事業者に対し、無償で部品や製品を無償で保管させることは、中小受託事業者の利益を不当に害する行為とされ、取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する。

【分割納品に伴う保管料負担の事例】

- ・委託事業者から大ロットでの加工依頼があり、部品は一括入荷されるが、納品は小ロットに限定される。その間、未納品分は中小受託事業者が保管する必要があるが、保管費用は支払われない。
- ・委託事業者から熱処理等の目的で預かった部品について保管中に発生した経年劣化や錆などによる品質不良に対し、補償責任を一方的に中小受託事業者へ求められる場合がある。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

② 分割納品に伴う運賃負担の増加

委託事業者の都合により、従来は一括納入していた製品を複数回に分けて納品するよう求められる場合、中小受託事業者にとって運賃負担が増加する場合がある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合、このように取引条件が変更されたにもかかわらず、委託事業者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い、従来と同様の対価で納入させることは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

【委託事業者の都合でコスト増加している事例】

- ・委託事業者の各製造ラインに直接納品するケースが増加しており、輸送車両や人員の手配が必要となり、中小受託事業者側のコストが増加している。
- ・ジャストインタイム方式により納品が小口化しているが、それに伴う物流・管理コストの増加コストは認めてもらえない。
- ・委託事業者の製造拠点変更により、遠方地や一部部品のみ別拠点への納品が求められるケースがあり、その際に発生する追加運賃は中小受託事業者が負担している。

法的根拠：取適法第2条第5項（特定運送委託の類型追加）

③ 荷主の立場からの適正取引

近年、長時間労働・低賃金という労働環境からドライバー不足が深刻化しているが、適正な運賃水準が確保されなければ物流を担う人材の確保が困難となるほか、安全にも支障が及びかねないことから、素形材産業としても自らの産業の発展や社会的責務の観点から適正取引を推進していくことが一層求められている。

取適法適用対象となる取引類型として、製造、販売等の目的物の引き渡しに必要な運送の委託、いわゆる「特定運送委託」として4つの類型が追加された（取適法第2条第5項）。

また、荷主として運送業者等に委託を行う取引については独占禁止法の物流特殊指定が適用される場合があるとともに、貨物自動車運送事業法においても、過積載や過労運転など同法違反行為が主として荷主の行為に起因して発生した場合には、荷主に対して再発防止措置を勧告する場合がある。また、荷待ち時間の削減等については、着荷主の立場からの協力も必要となる場合がある。

こうしたことから、素形材産業においても、「トラック運送業における適正取引推進ガイドライン¹⁰」、「物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン¹¹」並びに「素形材産業における物流の適正化・生産性向上に向けた自主行動計画¹²」に記されているとおり、発荷主・着荷主の双方の立場から問題と

¹⁰ トラック運送業における適正取引推進ガイドライン

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline/10_truck.pdf

¹¹ 物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン

<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001612798.pdf>

¹² 素形材産業における物流の適正化・生産性向上に向けた自主行動計画

<https://www.sokeizai.or.jp/files/libs/1902/202312220922553601.pdf>

なる行為に関して、関係法規等に留意しながら、適正取引に向けて取組を進めていくこと。

(2) 目指すべき取引方法

①委託事業者は分割納品など取引条件を変更する場合には、保管期間、保管料・運賃負担等について、コスト計算等に基づき、中小受託事業者と十分な協議を行った上で決定すること。また、代金については、納品の都度支払うこと。

②製造委託等代金に含まれる製品の運送経費については、1回あたりの発送量や運搬形態などの条件を考慮し委託事業者・中小受託事業者双方が十分に協議を行い、合理的な金額を設定すること。

(3) 実務上の優良事例

① 費用負担を明確にした事例

- ・委託事業者の生産計画に基づき、分割納品を求められ、未納品分を自社が保管する場合には、委託事業者から保管費用を別途収受している。また、長期滞留品については型番、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。
- ・委託事業者が、納入場所や配送方法の変更があった場合には、運賃の見積書を提出し、協議の上運送費を含めた単価を決定している。
- ・小口納品に伴う追加費用については、委託事業者・中小受託事業者双方合意の上、委託事業者が負担することとしている。

③ 輸送方法の見直しを行い、効率化を図った事例

- ・中小受託事業者同士で協議を行い、委託事業者の了解を得たうえで、共同輸送の仕組を構築して、運送コストの削減を実現している。

4. 原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）、労務費、修繕費、運送費等のコスト増の転嫁

（1）関連法規等

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

取適法第5条第2項第4号（協議に応じない一方的な代金決定の禁止）

① 原材料価格・エネルギー価格・労務費等のコスト増加分の取引価格への転嫁

原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の高騰、労務費の上昇、さらには環境保護に関する規制強化などにより、合理的な経営努力では吸収しきれないコスト増が生じる場合がある。

取適法の適用対象となる取引において、こうした事情によるコスト増にもかかわらず、委託事業者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い対価である従来の対価での納入を要求することは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

また、原材料価格、電気料金の上昇や労務費の増加によるコスト増が明らかであり、中小受託事業者から製品単価への影響に関する説明がなされているにもかかわらず、「自らの納入先が転嫁を認めない」、「前例がない」、「他社からはそのような相談がない」、「一社認めると他社にも認めなければならない」又は「定期コストダウンと相殺する」等の理由で必要な説明、情報の提供をせずに、委託事業者が一方的に製造委託等代金の決定を行った場合、取適法上の「協議に応じない一方的な代金決定の禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第2項第4号）。

【エネルギー価格の転嫁が認められない事例】

- ・他の大手事業者が電気料金の値上げ分を転嫁していないことを理由に、委託事業者がエネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）の上昇分を取引価格に反映することを認めない。
- ・地域ごとにエネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）は基本料金や値上げ幅が異なり、標準的な価格が存在しないことを理由に、委託事業者が価格転嫁を認めない。
- ・人件費と燃料費が原価の大半を占めており、原油価格の高騰がコスト増の要因となっている。委託事業者に製品単価の引上げを要請しているが、受け入れられない。

【原材料価格の転嫁が認められない事例】

- ・原材料価格の高騰に伴い、価格推移表や原価計算データを掲示して、価格転嫁を要請しているが、委託事業者は交渉にも応じない。

【原材料価格の転嫁に時間要する事例】

- ・原材料価格の高騰分は最終的に取引価格に反映されたが、反映されるまでに約半年のタイムラグがあった。その間のコスト増は中小受託事業者が負担した。
- ・価格転嫁は認められても、実際に転嫁されるのに1年を超える場合がある。

【労務費上昇分の価格転嫁が認められない事例】

- ・人手不足等の影響により労務費が上昇しているにもかかわらず、上昇状況のデータを掲示したうえで価格転嫁を要請しても、委託事業者に認められない。

【修繕費上昇分の価格転嫁が認められない事例】

- ・労務費や諸物価の高騰に伴い、修繕費が上昇しているにもかかわらず、上昇状況のデータを掲示したうえで価格転嫁を要請しても、委託事業者に認められない。

【運送費等の高騰時に価格転嫁が認められない事例】

- ・燃料価格の高騰に伴い、運送費が想定金額を上回ったため、燃料費高騰分を請求しているが、委託事業者は交渉にも応じない。

【その他の費用の価格転嫁が認められない事例】

- ・廃棄物処理規制の強化により環境対策費用が上昇しているが、委託事業者の理解が得られず、取引価格への価格転嫁が認められない。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

② 原材料に関する市況と支給材価格との差額

大手のセットメーカーが集中購買によって調達する支給材の価格は、市況の動きと必ずしも連動しない場合がある。中小受託事業者が自社で原材料を調達している場合、市況に基づいたコスト增加分を製品価格に反映させるように要請しても、委託事業者が支給材価格（集中購買価格）と同様の価格動向を求め、通常支払われる対価より著しく低い対価を一方的に決定することは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

【支給材基準による価格査定の事例】

- ・原材料を自社で調達しているが、市況価格が上昇している一方で、集中購買による支給材価格が下落している場合、委託事業者は集中購買価格のみを基準として価格査定を行う。

（2）目指すべき取引方法

①原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の値上がり、労務費の上昇や、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増は、それが経営努力の範囲内で対応可能かどうかにかかわらず、中小受託事業者・委託事業者双方で十分に協議することが重要である。また、委託事業者は、これらの価格上昇に関する価格交渉について、中小受託事業者による定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。

②コスト変動が生じているにもかかわらず、価格の見直しが不当に遅れる場合、中小受託事業者に一方的に負担が生じるなど、様々な問題が生じるおそれがある。価格決定に際しては、見直しタイミングについても十分に協議し、コスト変動を速やかに価格に反映すること。特に、急激なコスト変化が生じる場合には、中小受託事業者に大きな負担が生じるおそれがあり、早期の対応が求められる（価格スライド制やサーチャージ制などを導入している場合も含む。）。

③国際的な価格指標が存在する原材料等については、価格スライド制やサーチャージ制など。コスト変動を反映できる価格算定方式の導入についても協議し、可能な限り、委託事業者・中小受託事業者で事前に合意しておくこと。

④取引対象物品に関する特許権、著作権等の知的財産権の帰属や二次利用に対する対価についても十分に考慮すること。

⑤労務費について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針¹³」（令和5年11月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会）に掲げられている「事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動」に基づき適切な価格交渉を行い、取引対価を決定すること。その際、指針別添の「価格交渉の申込み様式（例）」も活用し、労務費上昇分の適切な転嫁を図ること。

⑥運送費の高騰に関しては、契約時に取り決めた内容（例：契約時の「車上受け、車上渡し」等）以外の付帯作業をドライバーに求めることを禁止し、付帯作業が発生する場合には、追加の費用を負担すること。なお、委託事業者（着荷主）の要請により、追加の付帯作業が発生した場合には、委託事業者（着荷主）が当該費用を負担すること。

⑦経済情勢の大幅な変動が生じた場合には、十分な協議を行い、取引対価の見直しの検討をすること。特に原材料費やエネルギーコストが高騰した場合には、コスト増加分の全額転嫁に向けて十分に協議すること。

⑧委託事業者及び中小受託事業者は、毎年9月及び3月の「価格交渉促進月間」の機会を活用し、少なくとも年1回以上の協議を実施すること。また、発注の都度、協議を行うこととし、継続的な取引において中小受託事業者からの申出があった場合には、定期的な協議に応じること。

なお、原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）、労務費の上昇によるコスト増については、改善が進んでいるものの、依然として十分な協議が行われていないとの指摘が多く存在する。特にエネルギー価格は、エネルギー多消費型産業において大きな負担となっており、サプライチェーン内で一部の企業に過度な負担が集中しないよう、適正な価格転嫁に向けた十分な協議が不可欠である。

また、電気料金については、本体価格と再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等）を分けて取扱うケースもあるが、実際のコストは合計金額であるため、電気料金全体の増加を踏まえた価格設定が必要である。

¹³ 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka/romuhitenka-1.pdf>

(3) 実務上の優良事例

① エネルギー価格の転嫁が認められた事例

- ・製品のキログラム当たり単価に対する電気料金値上げの影響を書面で明示し、委託事業者に価格転嫁を要請した結果、転嫁が認められた。
- ・当初、委託事業者から口頭で「転嫁不可」との回答を受けたが、文書での正式回答を再度依頼した結果、価格転嫁が認められた。
- ・再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額などを含めた実質的なエネルギーコスト負担について、電力会社の協力の下でデータを提示し、それを基に価格設定を行った。

② 価格スライド制の導入により原材料価格を転嫁した事例

- ・製品単価に影響を及ぼす原材料価格については、価格推移表等を活用して、委託事業者に説明したところ、価格スライド制が導入され、価格変動が製品単価に反映される方式に変更された。
- ・原材料価格の変動に対応するため、事前に定めた一定の基準に基づき製品単価に転嫁されるサーチャージ制を導入し、価格変動が自動的に反映される仕組みを構築した。
- ・地金の溶解に使用する重油等の副資材についても、委託事業者との協議により価格スライド制を導入し、コスト変動に対応している。

③ 合理的な根拠に基づく交渉による原材料価格の転嫁事例

- ・部品価格の決定に際し、「どの材料をどれだけ使用しているか」という材料情報を登録するシステムを構築し、原材料価格の変動時には、客観性のあるデータに基づいて交渉を行っている。
- ・経済産業省の「素形材産業取引ガイドライン」、一般社団法人日本鋳造協会の「取引適正要請文」、原材料等価格推移表の3点セットを活用して交渉した結果、原材料価格高騰分の価格転嫁が認められた。

④ 労務費上昇分の価格転嫁が認められた事例

- ・労務費の過去の上昇実績や将来的な上昇見込みを資料として掲示し、安定的な铸物の供給のためにはユーザー企業の協力が不可欠であることを説明し、価格転嫁が認められた。
- ・「素形材産業取引ガイドライン」や「未来志向型の取引慣行に向けて¹⁴」の重点課題を説明し、過去10年間の労務費推移表と最低賃金の推移表、外注先（中子メーカー等）の労務費上昇分を加味した資料を提示した結果、価格転嫁が認められた。

¹⁴ 未来志向型の取引慣行に向けて <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/miraitorihiki.html>

5. 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

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第2項第4号(協議に応じない一方的な代金決定の禁止)

① 一方的な価格決定・原価低減の要求について

委託事業者が、中小受託事業者と十分な協議を経ることなく自社の予算単価や目標価格のみを基準として、当該価格での納入を一方的に要求する事例がある。

原価低減活動は、委託事業者、中小受託事業者双方が継続的な競争力の確保を目的として協力して取り組むべきものであり、その成果を取引対価に反映する際には、生産性向上などの具体的な改善活動に基づくコスト削減効果を基に、寄与度に応じて合理的に価格設定を行う必要がある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合に、中小受託事業者が製造委託等代金の協議を求めたにもかかわらず、協議に応じず、一方的に製造委託等代金を設定することは取適法上の「協議に応じない一方的な代金決定の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第4号）。

また、中小受託事業者がコスト上昇分につき経済の実態が反映されていると考えられる公表資料に基づき具体的な引上げ額を提示して代金の額の引上げを求めたのに対し、コスト上昇の状況を踏まえた理由の説明や根拠資料の提供を一切することなく、従前の代金の額を据え置き、又は僅かに引き上げた額を製造委託等代金の額と定めた場合、【運用基準 第4 委託事業者の禁止行為 9 協議に応じない一方的な代金決定¹⁵】において違反行為事例として掲載されている。

【一方的な要求に関する事例】

- ・委託事業者の品質要求が厳しくなり、検査工数や不良率が増加しているにもかかわらず、一方的に製品単価が据え置かれたままである。

¹⁵ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

- ・単価は自社で決定できず、委託事業者が掲示した金額で見積書の提出を強要されている。
- ・製造工程やコスト構造を考慮せず、購買部門の担当者が目標価格を一方的に設定し、原価低減を要求してくる。
- ・委託事業者が金型の内製部門を持っている場合、自社でも製作不可能な低成本での一方的な値引きを要求してくる。また、内製部門を持たない場合でも、技術的知識の乏しい購買担当者が製造コストを無視した一方的な値引きを要求してくる。
- ・合理的な説明がない原価低減要請に対し、要請を受け入れないと、「今後の取引に悪影響がある」と示唆され、競合他社への転注をほのめかされる。
- ・コストダウン要請に対して満額に近い回答をしないと、顧客社内又は同業他社への転注を示唆され、自社努力を超える原価低減を余儀なくされる。
- ・同業他社との競合が激しく、改善要望を強く出すと取引を打ち切られるおそれがある。委託事業者は、常に「安く、黙って従う。」転注先を探している。
- ・インターネットの取引システムを通じて、重要な品質検査基準の改定が事前協議なく一方的に通知された。改定内容を確認すると自動的に承認扱いとされ、製造コスト等の増加に伴う製品単価の見直しも考慮されていない。

【要求水準の異なる海外製品との比較による事例】

- ・製品に対する要求水準が異なるにもかかわらず、委託事業者の社内で統一単価が設定されており、中国と日本で同一単価を求められる。
- ・見積書作成時に、仕様が異なる中国等の海外製金型の価格や委託事業者が独自に算定した価格を引き合いに出され、値引きが要求される。

法的根拠：取適法第5条第1項第3号(製造委託等代金の減額の禁止)

② 発注後の方的な取引価格の減額について

取適法の適用対象となる取引を行う場合、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、製造委託等代金の額を減額する行為は、取適法上の「製造委託等代金の減額の禁止」に該当する(第5条第1項第3号)。【運用基準 第4 委託事業者の

禁止行為 3 代金の減額¹⁶】において、委託事業者が、「製品を安値で受注した」との理由であらかじめ定められた代金から一定額を減額した場合は、違反行為事例として掲載されている。

また、単価改定の要請に応じない中小受託事業者に対し、「出精値引き」などの名目で実質的に代金を減額する行為も同様に問題視される。さらに、形式上は価格を減額せずとも、「協力金」等の名目で実質的に価格を引き下げるよう求める行為も取適法では禁止されている。取適法では、減額の名目・方法・金額の多少や、合意の有無を問わず、発注時に定めた金額からの一方的な減額を禁止している。

【合理的な根拠に乏しい定期的な価格見直しの事例】

- ・半期ごとなどの定期的な原価低減要請があり、中小受託事業者の合理化状況に關係なく、委託事業者の目標値に達するまで価格合意が得られない。
- ・委託事業者の期末に合わせて、利益確保を目的とした一方的な価格見直しの要請が定期的に行われている。
- ・CR (Cost Review : コスト見直し)・VA (Value Analysis : 価値分析)／VE (Value Engineering : 価値工学) 等の意義は理解するものの、実際には合理的な根拠のない値引き要請が定期的に行われている。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

③ 一時的な事情¹⁷による減額後の価格据え置きについて

経済情勢の大幅な変化や急激な為替変動など経済的な混乱時に「協力依頼」として一時的な値引き要請が行われることがある。取適法の適用対象となる取引を行う場合、中小受託事業者が、「一時的な対応」との説明を受けて減額に応じたにもかかわらず、景気回復や原材料価格の上昇など取引環境が変化した後も、通常支払われる対価と比較して現行価格が著しく低くなっているため、中小受託事業者が協議を求めたにもかかわらず、十分な協議なく一方的に価格を据え置くことは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

¹⁶ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

¹⁷ 一時的な事情によるものであってもその取引が「買いたたき」の要件に該当するものであれば問題となることには留意すること。

法的根拠：取適法第5条第2項第3号（不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止）

④ 発注内容に含まれない追加費用の負担について

取引の過程で、当初の発注時点では想定されていなかった追加費用が発生することがある。取適法の適用対象となる取引において、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、中小受託事業者の給付の内容を変更させ、又は中小受託事業者の給付を受領した後に給付をやり直させることにより、利益を不当に害する行為は、取適法上の「不当な給付内容の変更及びやり直し」に該当する（取適法第5条第2項第3号）。

【費用負担が認められない事例】

- ・金型納品に必要な運送費、あるいは委託事業者の要請による金型設置の立ち会いに伴う人件費・出張経費について委託事業者が費用負担を認めないケースがある。

法的根拠：取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

⑤ 不当な経済上の利益の提供要請について

取適法の適用対象となる取引を行う場合、委託事業者は、中小受託事業者に対して、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により、中小受託事業者の利益を不当に害することは、取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第2号）。

【不当な要請の事例】

- ・一律のコストダウン要請は無いものの、委託事業者の期末などのタイミングに合わせて、中小受託事業者が努力して削減したコスト分を「協力金」等の名目で納入するよう要請された。

（2）目指すべき取引方法

①製品の対価の設定にあたっては、品質や返品対応などの条件を踏まえ、委託事業者・中小受託事業者が十分な協議を行い、合理的な水準で合意することが重要である。また、委託事業者は、こうした価格交渉について、中小受託事業者から定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。

②このとき、4. (1) ①に記載の原材料価格やエネルギー価格等の増加など外的要因によるコスト増で経営努力の範囲を超える場合に、明確な根拠に基づき、委託事業者・中小受託事業者が十分に協議を行い、合理的な取引価格を設定すること。

③従前の取引条件を変更し、製品単価を見直す場合も合理的な価格設定が必要である。この中で中小受託事業者が独自に行った生産性向上、省エネ対策などによるコスト削減効果は、原則として中小受託事業者に帰属するとの考え方を基本とする。ただし、原材料価格や為替変動などの外的要因や委託事業者の取組により客観的なコスト削減効果が生じた場合には、これらの要素を適切に加味し、自由な価格交渉の結果として製品単価の設定が行われることは排除されるものではない。

④委託事業者は、社内の技術部門と調達部門が連携を密にし、見積書が仕様や発注量を正確に反映していることを確認した上で、社内の予算承認を得るなど、合理的な製品単価設定に向けた社内体制を整備すること。そのうえで委託事業者・中小受託事業者が十分な協議を行い、合理的な取引価格を設定すること。

⑤十分な協議の結果として、一定期間後に元の取引条件に戻すことを前提に中小受託事業者が一時的に価格引下げに応じた場合には、その前提を書面に明記し、委託事業者は適切なタイミングで条件を元に戻すこと。

⑥委託事業者の都合により追加費用が発生した場合には、その対応方法について委託事業者・中小受託事業者が協議を行い、原則として委託事業者が費用を負担すること。

(3) 実務上の優良事例

① 製造原価の変動根拠を提示し、改善交渉を展開している事例

- ・製造コストの上昇について具体的なデータを掲示し、製造原価に基づき、委託事業者と協議の上、契約単価を設定している。
- ・契約条件が変更された場合には、そ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、価格に反映してもらっている。

- ・原価低減要請を行う際には、要請内容の内訳や根拠を明確に示し、受注企業の協力を得ながら交渉を進めている

② 委託事業者と共同で改善に取り組み、原価低減を実現した事例

- ・原価低減に向けた改善活動を委託事業者に提案し、共同で取り組むことが認められた。その結果得られたコスト削減効果は、双方で適切にシェアすることにしている。
- ・VA/VE 提案等の自助努力を積極的にアピールしたことによって、根拠のない値下げ要請を回避し、Win-Win の関係を構築している。
- ・コストダウン要請に対し、熱源や生産工程の改善に加え、受注量の増加がコストダウンに寄与することを試算し、委託事業者に発注量の引上げを要請した。また、過度な値下げが設備投資の抑制や事業継続に影響することを説明した結果、無理のない合理的な価格低減を実現した。
- ・共同で実施した生産性改善や原価低減活動により得られた原資を設備投資や賃上げに活用できるよう双方でシェアしている。
- ・取引先メーカーとともに改善項目の洗い出しと選定を行い、共同で改善を進めた結果、効果を折半し、原価低減に繋げている。
- ・図面等で指定されている過剰品質について、設計、生産技術、品質管理部門と協議を行い、図面変更等の実施や過剰検査の削減によるコストダウン分の寄与度を考慮し、定期的な原価低減の打合せを実施している。
- ・根拠のない値引き要請を防ぐため、コスト構造や課題を明確にし、課題解決を通じて取引先と Win-Win の関係を構築する社内方針を採用。これにより、定期的な価格改定要請を廃止した。
- ・原価低減要請については、「理屈のない原価低減は行わない」という社内方針を徹底し、委託事業者との健全な取引関係を維持している。

③ その他

- ・金型の運送費用については、中小受託事業者が自社で運搬する場合も、運送業者に依頼する場合も委託事業者が実費額を負担している。また、委託事業者側の要請や必要性に応じて、立会いが発生した場合の入件費・出張費（交通費・宿泊費）についても委託事業者側が負担している。

6. 企業努力の適正評価（技術開発成果等を反映した価格形成）

（1）関連法規等

① 研究開発の成果に対する正当な評価

「中小企業等経営強化法」（平成 11 年法律第 18 号）第 48 条は、「研究開発の成果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が定められている。素形材産業における取引においても、同法の趣旨を踏まえ、研究開発の成果に対して正当な評価がなされる取引慣行の確立が必要である。

例えば、鋳造品や鍛造品の取引において、重量に応じて価格を決定する「重量取引」がなされることがある。しかし、この取引慣行は、企業の研究開発意欲を阻害するおそれがある。具体的には、製品の強度を維持しつつ製品の軽量化を実現した場合、重量が減少することで取引価格が下がってしまう。また、後工程の加工を不要にするために複雑形状の鋳造品を開発しても、重量が同一の場合、単純形状の製品と同じ価格で取引されることがある。こうした状況は、企業の技術的努力や創意工夫が正当に評価されないことを意味し、研究開発の成果が取引価格に反映される仕組みの整備が必要である。

【重量取引に関する事例】

- ・鋳造部品の性能向上のため、軽量化 (5.8kg→4.1kg) を実現した。これには、薄肉化や中空化といった高度な鋳造技術が必要であったが、取引価格が重量ベースで決定されていたため、価格は軽量化に伴い 67% に減少してしまった。
- ・多くの場合、「1kg 当たり〇百円」といった重量単価が設定されており、形状が単純で製造が容易な鋳物と、複雑で手間や不良リスクの高い鋳物とで、同一の単価が適用されるケースがある。
- ・工作機械や船舶向けの自由鍛造品など、大型かつ少量生産の製品では、重量ベースでの取引が慣行となっている。
- ・実際には、製品ごとに形状や仕様を踏まえて見積り・価格交渉を行っているが、最終的には重量ベースでの価格に落ち着くことが多い。これは業界の慣習によるものであり、適正価格の判断が難しいことも背景にあると考えられる。
- ・重要部品で全数検査が前提となる場合でも、重量取引が行われており、工程ごとのコスト差が価格に反映されにくい。見積時点では工程ごとに積算しているものの、最終

的にはキログラム単価に換算され、従来価格との比較で決定される傾向がある。

【コストのみで判断される事例】

- ・委託事業者側の技術部門と調達部門との間で意識の乖離が大きく、調達部門はイニシャルコストのみに着目して判断する傾向が強いため、技術的優位性等の要素について十分な協議が行われない。
- ・コスト削減を最優先とする方針のもと、海外の金型メーカーに発注した結果、納期の大幅遅延、要求精度の未達、量産初期での金型破損、最終調整への非対応などの問題が発生。急遽、日本の金型メーカーに修理を依頼することとなり、結果的にトータルコストが増加し、納期遅延によって顧客の信用が損なわれた。
- ・価格交渉においてコスト削減のみが求められることがあるが、技術力や品質向上への取組といった企業努力については、評価・考慮されない。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

② 追加的な品質改良等を踏まえた適正な対価の設定

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注内容に追加的な改良依頼が含まれる場合、中小受託事業者が対応するために要する費用が増加することがある。十分な協議を行わず、一方的に通常支払われる対価より著しく低い対価で取引価格を決定することは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

【改善提案が受け入れられない事例】

- ・工程の見直しにより、時間短縮、省エネ等の効果が期待できるにもかかわらず、委託事業者側が、工程変更を極端に嫌う場合、十分な検討もされず従来どおりの工程を求められることがある。その結果、効率化が進まず、改善提案が活かされない。

(2) 目指すべき取引方法

①重量取引について

研究開発の成果が適切に反映されないおそれがあるため、特段の合理的な理由が無い限り、重量ベースでの価格設定を見直すこと。

②研究開発の説明と価格設定

中小受託事業者は、軽量化や複雑形状への対応など委託事業者のニーズに応じた技術開発を行った場合、必要な工数や技術的難易度によるコスト変動を委託事業者に丁寧に説明し、委託事業者と協議の上、これらを反映した価格を設定すること。

③改善提案への対応

中小受託事業者からの工程改善提案に対して、委託事業者は従来の生産方法の見直しを含め、十分な協議に応じること。また、改善によって得られた成果は、その貢献度に応じて対価に反映すること。

④発注先選定のための協議

委託事業者内において調達部門と技術部門の間で要求品質水準等に関する認識の乖離がある場合、最適な発注先の選定が困難となる。例えば、イニシャルコストを優先して発注した結果、修理費等が増加し、トータルコストが高くなる事例も見られる。発注に際しては、両部門が十分に協議し、価格と技術の両面から最適な発注先を選定することが求められる。

(3) 実務上の優良事例

① 技術的難易度等を踏まえた適切な単価設定の事例

- ・営業担当者に熱処理技能検定を取得させ、技術の営業ができる人員を配置し、技術的に高度な製品や、トラブルが予見される製品については、重量単価ではなく、上乗せ

価格による再見積が可能な体制を構築。委託事業者と十分な協議を行い、再見積が承認されるケースがある。

- ・工数、技術的難易度を理解してもらうため、見積段階で詳細な説明を実施し、必要なノウハウ等を踏まえた単価設定を行っている。
- ・委託事業者と製品形状に応じた価格交渉を実施しており、高度な技術が求められる製品にも対応できる体制を整備。
- ・VA (Value Analysis : 値値分析) ／VE (Value Engineering : 値値工学) 提案により、得られた利益を委託事業者と折半し、重量取引の課題を改善した。
- ・高付加価値製品と低付加価値製品の製造・加工ラインを分離し、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。
- ・鋳物企業が原価を適切に把握し、委託事業者に理解される原価計算を提示できるよう、一般社団法人日本鋳造協会が作成した原価計算ソフトを用いて合理的な価格設定を実現。

② コミュニケーションギャップの解消に向けた取組事例

- ・発生した費用について購買担当者が理解しやすい資料を作成し、説明、協議を実施。これにより、委託事業者内での説明が円滑に行われ、正当な対価の支払につなげることができた。
- ・工場見学や打合せ、会議等を通じてPR活動を行い、委託事業者に実態を理解してもらうことで、合理的な工数の反映が可能になった。
- ・委託事業者の協力会社において、安全・品質向上・生産性向上の改善活動を実施し、定期的に意見交換や、VA／VE 提案の協議を通じて、双方にメリットのある取引を実現している。

7. 不利な契約条件の押し付け

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第2項第2号(不当な経済上の利益の提供要請の禁止)

本来、委託事業者と中小受託事業者の双方が協力して対応すべき事案であっても、取引上優位な立場にある委託事業者が、基本契約において片務的な契約内容を設定することにより、中小受託事業者が一方的に不利な立場に置かれるケースが見受けられる。

取適法の適用対象となる取引を行う場合、委託事業者が支給した部品・原材料に不具合がある場合や、委託事業者が行った設計に不備がある場合など、委託事業者の責めに帰すべき理由があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームが発生した際に、委託事業者がその費用の全額を負担することなく、中小受託事業者に対して損害賠償を含むクレーム対応を無償で行わせる事例がある。このような対応は中小受託事業者の利益を不当に害するものであり、取適法上の「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（取適法第5条第2項第2号）。

また、不当な経済上の利益の提供要請に該当するおそれがある典型的な行為類型としては、次のものがある。【運用基準 第4 委託事業者の禁止行為 7 不当な経済上の利益の提供要請¹⁸】

- ①購買、外注担当者等、取引に影響を及ぼす立場にある者が中小受託事業者に対して 金銭、労働力等の提供を要請する行為。
- ②中小受託事業者ごとに目標を定めて、それに基づいて、金銭、労働力等の提供を要請する行為。
- ③要請に応じなければ不利益な扱いをする旨を示唆し、金銭、労働力等の提供を求める行為。
- ④中小受託事業者が提供の意思がないと表明したにもかかわらず、またはその意思が明らかにないと認められるにもかかわらず、繰り返し金銭、労働力等の提供を要請する行為。

¹⁸ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

こうした法令上問題となる取引条件は、基本契約の中で設定されていることも少なくない。したがって、基本契約においても、負担や責務が一方に偏ることのないよう、契約内容の公平性に十分配慮することが必要である。

【中小受託事業者に対する不合理・過重な契約負担の事例】

- ・取引契約の締結時に、責任分担が著しく偏った補償条項を押し付けられるなど中小受託事業者にとって不利な契約条件を強いられるケースがある。
- ・鋳物に発生する「巣」などの内部欠陥は、表面を加工して初めて判明するが多く、最終工程まで良品かどうかの判定ができない場合がある。鋳物業者が納入した製品に対し、加工業者が加工後に内部欠陥を発見した場合、ロット単位で不良と判断されることがあり、加工費を含めた多額の補償費を請求されるケースがある。さらに、本来納品されない不良品に対しても、運搬費や梱包費が含まれた価格で補償を求められる場合がある。
- ・熱処理加工中又は納入後の製品に不具合が発生した場合、原因が熱処理工程にあると特定されていないにもかかわらず、製品に要したすべてのコストを請求され、結果として受注価格の 100 倍に相当する請求を求められた事例も報告されている。
- ・不具合発生時の原因究明において、委託事業者が中小受託事業者に対し、必要以上の技術情報や企業秘密の開示を一方的に求めるなど契約内容が片務的な場合がある。また、一度締結した取引基本契約が更改できないため、契約条件の見直しが困難となっている。
- ・個別契約に記載のない事項についても、「基本契約には則っている」として、中小受託事業者に対し、不合理な条件を押しつけるケースがある。欧米では個別契約が一般であり、契約ごとの条件設定が柔軟に行われている。
- ・委託事業者側の都合による急な短納期発注や仕様変更が発生することがあり、これに対応するため、中小受託事業者は限られた人員で長時間労働を余儀なくされることがある。しかし、従業員の残業手当等の追加コストが製品価格に反映されないため、経営負担が増加している。
- ・委託事業者自らの人手不足や長時間労働削減による検収体制の不備が原因で納品物の受領拒否や支払遅延が発生するケースもある。

(2) 目指すべき取引方法

①基本契約締結時の事前確認、書面化の重要性

中小受託事業者においては、取引開始時に締結する基本契約書が、一度締結されるとその後の変更が困難であることが多いため、契約内容の事前確認を徹底するとともに、合意内容を書面化することが極めて重要である。関連業界団体が作成している契約書の基本フォーマット等を参考にしつつ、条文や各項目について十分な検討を行い、責務が中小受託事業者のみに偏っていないかなど、不合理な内容が含まれていないかを慎重に確認することが求められる。

②補償に関する責任分担の明確化と協議

補償に関しては、委託事業者と中小受託事業者の双方の責任分担基準をあらかじめ明確に定めておくこと。補償を巡る問題が生じた場合には、双方が根拠を持ち寄り、十分な協議を行うことが必要である。委託事業者が引取り、やり直し、損害賠償に必要となる人員や費用の全額を負担せず中小受託事業者にも負担を求める場合には、その必要性と合理性を十分に確認すること。負担の分担にあたっては、納品によって得られた取引対価を勘案し、委託事業者及び中小受託事業者双方が合理的な割合で負担するよう協議を行い、一方的に中小受託事業者に責任を押し付けることのないようにすること。

③労働基準関連法令の遵守に向けた協議

委託事業者側の取引条件に起因して、中小受託事業者側で労使協定の限度を超える時間外労働や休日労働が発生し、割増賃金の未払いなど、労働基準法等に違反するようなことのないよう、委託事業者と中小受託事業者で十分な協議を行うこと。

④短納期・仕様変更時のコスト負担の協議

委託事業者側が、やむを得ず短納期での発注や仕様変更、追加発注を行う場合には、それに伴い中小受託事業者が負担する残業代等の追加コストについて委託事業者がその負担を協議の上で適切に対応すること。

⑤働き方改革への配慮

大企業の委託事業者側による働き方改革の影響が、中小受託事業者へのしづ寄せとして現れることが懸念される中、委託事業者は、中小受託事業者の人員体制や業務量の状況を可能な限り把握することに努め、中小受託事業者の働き方改革を阻害するような取引条件や要請を行わないものとする。

⑥天災等の緊急事態への対応

自然災害等（以下「天災等」という。）が発生した場合には、委託事業者から中小受託事業者に対して、一方的な負担を押し付けることがないように十分留意が必要である。中小受託事業者としても、以下の点に留意が必要である。

- ・委託事業者と中小受託事業者は、天災等によるサプライチェーンの寸断を防ぐため、連携して事業継続計画（B C P：天災等の発生後の早期復旧に向けた取組等を定めた計画）や事業継続マネジメント（B C M：B C P等の実効性を高めるための平常時からのマネジメント活動）の策定・実施に努めるものとする。
- ・天災等、双方の責めに帰すことができない事由により被害が生じた場合には、中小受託事業者はその事実を速やかに委託事業者に通知するよう努めるものとする。

（3）実務上の優良事例

① 補償に対する責任を明確にしている事例

- ・補償に関する責任分担については、基本契約書に明記することを原則としており、委託事業者と十分な協議を行う体制を整えている。加えて、補償に関するガイドラインを作成し、書面で事前提示することで、責任分担の協議を円滑に進めている。
- ・不可避的に不良品が発生する製品については、原価計算積上げの時点で不良率を加味するよう委託事業者に依頼している。不良率の設定（全体の何パーセントか、素材不良の割合など）については中小受託事業者側で確認し、その範囲内で発生した不良に関する費用や材料は委託事業者側に還元してもらっている。
- ・不具合発生時には、まず原因の追求と、再発防止策の徹底を行い、取引先と協議を重ねて対応している。こうした対応を円滑に進めるため、事前に双方が納得できる基本契約を締結している。
- ・加工補償に関しては、鋳物素材の不良が加工後に判明した場合の加工費負担などについて、見積段階で明確にし、責任範囲を事前に打ち合わせするようにしている。
- ・鋳物の特性を委託事業者に理解してもらうことにより、製品の難易度に応じた補償免責不良率を見積時に個別提示し、補償対象には加工後に組付けた再生不可能な部品も含めることとしている。保証金額の上限は鋳物素材費とし、鋳造協会の「鋳物商品取引基本契約書」を参考に顧客と交渉の上、覚書を作成し、基本取引条件に反映している。

② 基本取引条件の適正化に取り組んでいる事例

- ・取引基本契約書は委託事業者の様式を使わざるを得ない場合が多いが、隨時覚書の締結を交渉することで、自社にとって不利な項目の削減に努めている。
- ・基本契約時に入れ込むことができなかつた自社にとって不利な条件を解消する条文を、個別に発注を受ける都度交渉し、改善している。

③ 見積条件の明確化による適正化の事例

- ・外観品質など、新たな品質基準が求められるケースについては、見積条件を明記し、内容変更があった際には必ず単価に反映した見積書を提出するようにしている。
- ・有償支給品に対して、自然災害や停電などの不可抗力による品質不良が生じた場合の損失負担について、従来は都度交渉していたが、顧客と協議の上、あらかじめ契約書に明記することで対応の明確化を図っている。

8. 見積時の予定単価による発注及び発注内容の変更に伴う負担

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

①発注量の減少に伴う見積時の予定単価要請

委託事業者が、一定数量の生産を前提として中小受託事業者に製品対価の見積りを依頼したにもかかわらず、実際には見積時よりも少ない数量で発注し、しかも見積時の単価で一方的に見積時の単価で契約を締結するケースがある。しかし、見積り単価が大量生産を前提として算出されている場合、少量生産では通常よりも高いコストが発生するため、見積単価が実態に見合わないことがある。

また、委託事業者が一定期間の生産を前提に中小受託事業者に見積りを依頼したにもかかわらず、出図の遅延等により、実際の生産期間が短縮し、中小受託事業者の追加コストが生じたにもかかわらず、一方的に見積時の単価で発注する事例も見られる。

取適法の適用対象となる取引において、このように、委託事業者が一方的に、通常支払われる単価より著しく低い単価である見積時の予定単価に基づいて取引価格を決定し、実際には見積時よりも少ない量や短い生産期間で発注することは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

さらに、原材料費や労務費等のコストが大幅に上昇したにもかかわらず、中小受託事業者が単価引上げを求めた際に、委託事業者が一方的に従来の単価を据え置くことは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

なお、短納期発注による買いたたき等、【運用基準 第4 委託事業者の禁止行為 5 買いたたき¹⁹】において、製造委託、修理委託における違反行為事例が掲載されているため、参照されたい。

¹⁹ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

【発注量が減少しても、見積時の予定単価を要請される事例】

- ・仕様書の変更や設計変更により、見積時の数量が減少したり、コストアップした場合でも、予算が見積時点で確定し、社内承認が完了しているため、単価の変更が認められない。
- ・見積りは、当初掲示された月産数、ロット数を前提に納品回数、1ロットあたりの生産量を考慮して算出しているが、実際にはロット数が守られず、半分以下になることもある。その場合でも見積額は変わらず、負担が大きい。
- ・発注量に応じて単価を低く設定したにも関わらず、実際の発注量が見積時と大きく異なる（桁違いに少ない）場合でも、単価の見直しが認められない。
- ・価格改訂の際には、支給量などの条件をもとに適正な価格での取引を決めているが、条件が変更された場合に価格の見直しを申し入れても応じてもらえない。

法的根拠：取適法第5条第2項第3号（不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止）

取適法第5条第1項第3号（製造委託等代金の減額の禁止）

②発注内容の変更のために発生した費用負担等

委託事業者が、自己都合で発注内容を変更したにもかかわらず、発注内容の変更のために中小受託事業者に発生した費用を全額負担しない場合には、取適法上の「不当な給付内容の変更及びやり直し」に該当する。（取適法第5条第2項第3号）。

また、委託事業者が一方的に設計・仕様や検査基準を変更し、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないのに無理な納期指定によって生じた納期遅れを理由に製造委託等代金の額を減ずる行為は、取適法上の「製造委託等代金の減額の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第3号）。

【受注後に委託事業者の都合で出図が遅延しても価格と納期の変更が認められない事例】

- ・受注時には詳細図面がなく概略での見積りとなるが、後に詳細図面が掲示され、内容が大きく異なる場合でも、価格や納期の調整が事実上困難である。
- ・金型製造に必要な図面の掲示が委託事業者の都合で1ヶ月遅れたにもかかわらず、納期の変更が認められず、外注費や人件費（休日出勤・残業）が増加した。そのコスト増加分の価格転嫁も認められなかつた。また、正式発注前に、委託事業者から発注予

定時期が示され受注体制の確保（機械の待機など）を求められたため、生産スケジュールを調整して待機していたが、実際の発注が数ヶ月遅れたり、発注自体が無くなることもあり、待機期間の損失が発生している。

- ・熱処理の請負品を金曜日に受領し、月曜日納入を求められたため、人件費が割高になるが、その增加分の価格転嫁が認められない。

（2）目指すべき取引方法

①見積時の納入見込み数が発注時に大幅に減少した場合や、納期が大幅に短縮された場合など、取引価格に影響を及ぼす状況が発生した際には、委託事業者と中小受託事業者が十分な協議を行い、合理的な取引価格を再設定すること。また、委託事業者は、こうした価格再設定に関する交渉について、中小受託事業者からの定期的な協議の申出に応じること。

②委託事業者の都合により設計や仕様の変更が生じた場合には、仕掛品の製作費用、材料費、人件費等の中小受託事業者に発生した費用を委託事業者が全額負担すること。加えて、追加作業の内容や必要な期間を考慮し、適切な納期を確保すること。

③労務費の上昇に伴い、中小受託事業者から取引対価の見直しの要請があった場合には、委託事業者は協議に応じること。その際、業種や地域等に応じた賃金上昇の水準を十分に考慮しつつ、「労務費指針」に掲げられている「発注者として採るべき行動／求められる行動」を適切に実施した上で、合理的な取引対価を決定すること。

特に、人手不足や最低賃金（家内労働法（昭和45年法律第60号）に規定する最低工賃を含む。）の引上げなど、外的要因による労務費の上昇があった場合には、その影響を加味し、委託事業者及び中小受託事業者が十分に協議した上で取引対価を決定すること。

(3) 実務上の優良事例

① ロットごとに単価を定めている事例

- ・発注数量を3段階に分けて見積り、実際の発注時点で最も近い数量に対応する単価を採用している。

② 発注数量の変動時に再見積が必要である旨を明記している事例

- ・見積書に発注数量やロット数を明記し、大幅な数量減少があった場合には、再見積を行う旨を記載している。

③ 設計変更に伴う追加負担を適正に支払っている事例

- ・中小受託事業者が納期の延長なしで設計変更に対応した場合、その対応に要した残業費、休日出勤手当、外注費、特急料金等の費用を増額して支払っている。

9. 発注時の数量と納品数量の食い違い

(1) 関連法規等

法的根拠：取適法第5条第1項第1号（受領拒否の禁止）

取適法第5条第2項第3号（不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止）

① 当初予定数量に満たない数量での発注中断

製品の発注後に、委託事業者が発注を取り消したり、発注時に決定した数量を一方的に変更したり、製品の受領を拒否したりするケースがある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者が、中小受託事業者の責めに帰すべき理由が無いのにもかかわらず、中小受託事業者の給付の受領を拒む行為は、取適法上の「受領拒否」に該当する（取適法第5条第1項第1号）。

さらに、数量変更により中小受託事業者に発生した費用を負担しないなど、中小受託事業者の利益を不当に害する行為は、同法上の「不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止」に該当する（取適法第5条第2項第3号）。

【当初予定数量に満たない状態で発注が中断される事例】

- ・生産計画の変更等により、当初は1,000個の納入予定で発注されていたものが、500個納入した時点で納入停止となり、残りの発注が取り消されるケースがある。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

② 当初予定数量に満たない場合の再見積拒否

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、中小受託事業者が見積りを提出した後に発注数量が減少したにもかかわらず、製造委託等代金の額の見直しをせず、当初の見積価格をそのまま適用することは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

【当初予定数量に満たない場合の再見積が認められない事例】

- ・発注数量が減少した場合に再見積を提出しても、委託事業者から認められず、当初の単価での取引を求められるケースがある。

法的根拠：取適法第5条第1項第5号（買いたたきの禁止）

③ 急激な生産増加に伴うコスト増への対応

取適法の適用対象となる取引において、委託事業者の急激な生産増加に対応するため、中小受託事業者が型や治具等の専用設備を新たに導入したり、外注費用が増加したりする場合がある。それにもかかわらず、委託事業者が価格の引上げを認めず、従来通りの価格で発注を続けることは、取適法上の「買いたたきの禁止」に該当するおそれがある（取適法第5条第1項第5号）。

【急激な生産増加に対応するためのコスト増を中小受託事業者が一方的に負担する事例】

- ・当初の生産計画を大幅に上回る発注があった際、設備増強が間に合わず、外注手配等で対応する必要が生じ、製造費用が増加する。しかし、そのコストアップ分は委託事業者が費用負担を認めないケースがある。

（2）目指すべき取引方法

①発注予定数量と実際の発注数量に乖離が生じた場合の対応

委託事業者は、発注予定数量を事前に中小受託事業者に提示し、合理的な理由なく実際の発注数量が大きく乖離した場合、中小受託事業者の費用負担軽減に配慮し、以下の対応を講じること。

- ・余剰となった製品在庫及び残材の買取り
- ・労務費、外注費、その他諸経費の増加分の支払い

これらについては、中小受託事業者と十分な協議を行ったうえで、適切な措置を講じること。

②発注中断に伴う費用負担の協議

市場環境の変化に伴う生産計画の変更が必要となり、当初予定数量に満たない発注や生産期間の延長が生じた場合には、中小受託事業者が準備のために行った設備投資（生産・加工設備、治具等）や原材料調達、資金調達に係るコストについて、委託事業者・中小受託事業者間で支払方法を含め十分に協議し、中小受託事業者に過度な負担が生じないよう、委託事業者が適切に費用を負担すること。

③製品単価の設定における見積前提の明確化

製品単価を定める際には、見積り時点で納入見込み数を明確にし、実際の発注数量がこの見込みから一定以上変動した場合には、単価の再設定を行う旨を事前に取り決めること。

④専用設備導入に伴う費用負担の明確化

急激な生産増加に対応するため、委託事業者と中小受託事業者が協議の上で導入を決定した専用設備（型、治具等）に要する費用に関しては、中小受託事業者の負担が速やかに解消されるよう、製品単価への上乗せではなく、一括支払いの形態を採用すること。なお、支払金額については、委託事業者と中小受託事業者で十分に協議し、合意の上で決定すること。

（3）実務上の優良事例

- ①発注数量が減少し、翌月以降の見通しが立たない場合には、委託事業者が減少分の製品を買い上げる対応を行っている。
- ②急激な生産増加にあたっては、生産計画や注文確定前に中小受託事業者の対応の可否、追加費用の有無・概略金額を調査の上、その結果を踏まえて生産増加の実施可否を判断している。追加費用が生じる場合には中小受託事業者と十分な協議の上、合理的な金額を支払っている。
- ③量産品の見積書には、見積価格の前提となる発注数量を明確にしておき、実際の発注数量が当初の±〇%以上変動した場合は、再見積を行う旨を最初の見積書に記載し、事前に合意している。

10. 受領拒否

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第5条第1項第1号（受領拒否の禁止）

製品の発注を受け、委託事業者に対して納品を行おうとしたにもかかわらず、受領を拒否されることがある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者が指定した納期に中小受託事業者が納入したにもかかわらず、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないのに、中小受託事業者の給付の受領を拒む行為は、取適法上の「受領拒否の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第1号）。

【委託事業者の製品受入れ体制の未整備により、納品が受領されない事例】

- ・発注書に記載された納品日に、委託事業者に電話連絡したところ、「担当者が不在のため本日は受け取れない」との回答があり、交渉を試みたが最終的に受領されなかつた。
- ・納品予定日に、受取場所のスペース不足を理由に受領を拒否され、納品ができなかつた。

(2) 目指すべき取引方法

- ①製品の納入日については、委託事業者・中小受託事業者で十分な協議を行い、確実に納入可能な日程を書面で明確に定めること。
- ②委託事業者は定められた納入日に製品を確実に受領できる体制（担当者の配置、受取スペースの確保等）を整備すること。

(3) 実務上の優良事例

○ 発注書面を提示することで、契約通りに製品が受領された事例

- ・委託事業者の事務的なミスにより、発注された製品の受領が一時拒否されたが、書面による正式な発注が行われていることを提示したことで、製品を受け取ってもらえた。

1.1. 代金の支払方法

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第5条第1項第2号（製造委託等代金の支払遅延の禁止）

① 検収が終了していない製品代金の支払期日

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者は、検査の有無にかかわらず、製品や型等を受領した日から60日以内、かつ可能な限り短い期間で支払期日を定める必要がある（取適法第3条第1項）。製造委託等代金をその支払期日の経過後なお支払わないことは、「製造委託等代金の支払遅延の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第2号）。

例えば、以下の2つのケースについては、【運用基準 第4 委託事業者の禁止行為 2 支払遅延²⁰】において、支払遅延に該当するものとして、掲載されている。

a.委託事業者は、自動車部品の製造を中小受託事業者に委託しているところ、毎月25日納品締切、翌々月5日支払の支払制度を探っているため、中小受託事業者の給付を受領してから60日を超えて代金を支払っていた。

b.委託事業者は、毎月末日納入締切、翌月末日支払とする支払制度を探っていたが、検査完了をもって納入があったものとみなし、当月末日までに納入されたものであっても、検査完了が翌月となった場合には翌月に納入があったものとして計上していたため、一部の給付に対する代金の支払が、中小受託事業者の給付を受領してから60日を超えて支払われていた。

【検収中のまま長期間支払がなされない事例】

- ・実質的には完成している金型であるにもかかわらず、当該金型で生産される部品と干渉する他部品の設計変更が確定していないことを理由に検収が行われず、金型引渡し後2年間にわたり代金が支払われないケースがある。
- ・金型納品後、検収名目で数千ショット～数万ショットの成形が行われているにもかかわらず、検収が完了していないとして、委託事業者が金型代金の支払を行わないケースがある。

²⁰ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

- ・委託事業者の成形機に金型がセットされ、実際に成形が行われているにもかかわらず、「検収が完了していない金型は未完成なので、納品したことにならない」との理由で、数千ショット、数万ショットと成形を実施しながらも検収中として納品とは認めてくれない。

根拠法令：取適法第5条第2項第3号（不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止）

② 中小受託事業者にやり直しを求める場合

検収の結果、中小受託事業者に無償でやり直しを求める場合においては、納品者が取適法第4条の給付の内容（仕様等）を満たしておらず、その原因が中小受託事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、給付の内容が明確でない場合に、中小受託事業者から給付の内容を明確にするよう求めがあったにもかかわらず、委託事業者が正当な理由なくこれに応じず、必要な追加費用を負担することなくやり直しをさせる場合には、取適法上の「不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止」に該当する（取適法第5条第2項第3号）。

さらに、委託事業者が、給付の受領以前に発注内容の変更（設計変更等）を行い、追加費用を負担せずやり直しを求める場合も同様に「不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止」に該当する（取適法第5条第2項第3号）。

また、取適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、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がある場合であって、委託事業者が費用を全く負担することなく、中小受託事業者に対して給付の内容を変更させることが認められるのは、中小受託事業者の要請により給付の内容を変更する場合、又は給付を受領する前に委託事業者が中小受託事業者の給付の内容を確認したところ、中小受託事業者の給付の内容が明示された委託内容とは異なること等があることが合理的に判断される場合に限られる。また、「中小受託事業者の責めに帰すべき理由」があるとして、委託事業者が費用を全く負担することなく、受領後に給付をやり直させることが認められるのは、中小受託事業者の給付の内容が明示された委託内容と異なること等がある場合に限られる。

【費用の支払なしにやり直しが求められる事例】

- ・設計変更が発生したにもかかわらず、その変更に伴う追加費用が支払われないケースが多く、中小受託事業者が当初単価よりも2割～3割高いコストを負担する事態が生じている。

- ・良品判定に係る検査基準を一方的に変更され、委託事業者から明示的なやり直しの指示はないものの、中小受託事業者としては変更された検査基準を満たす品質を確保するため、実質的にやり直しを余儀なくされるケースがある。

根拠法令：取適法第5条第1項第2号（製造委託等代金の支払遅延の禁止）

取適法第5条第1項第3号（製造委託等代金の減額の禁止）

③ 支払条件

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、製造委託等代金の支払は現金によることが原則である。加えて、受託中小企業振興法の振興基準では、少なくとも賃金に相当する分については、全額現金で支払うこととされている。

取適法では、製造委託等代金の支払について、手形払が全面的に禁止され、さらに、金銭及び手形以外の支払については、当該製造委託等代金の支払期日までに当該製造委託等代金の額に相当する額の金銭と引き換えることが困難であるものを使用することが禁止された。電子記録債権、一括決済方式等についても、満期が支払期日を超えるものは、利用不可であり、満期が支払期日を超えない場合でも、記録や割引等の手数料を中小受託事業者に負担させることで、支払期日までに中小受託事業者が製造委託等代金満額と引き換えることができない場合には、禁止される（取適法第5条第1項第2号）。

また、中小受託事業者との合意の有無にかかわらず、代金を中小受託事業者の銀行口座へ振り込む際の手数料を中小受託事業者に負担させ、代金から差し引くことは、製造委託等代金の減額にあたる。【運用規準 第4 委託事業者の禁止行為 3 代金の減額²¹】

根拠法令：取適法第6条（遅延利息）

④ 遅延利息

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者が、支払期日までに製造委託等代金を支払わなかった場合、受領した日から起算して60日を経過した日から実際に支払が行われるまでの期間、その日数に応じ、中小受託事業者に対して遅延利息（年率14.6%）を支払う義務がある（取適法第6条第1項）。

また、委託事業者が、中小受託事業者に責任がないのに、発注時に決定した製造委託

²¹ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

等代金の額を減じた場合、起算日から実際に減じた額の支払をする日までの期間について、減じた額に対して遅延利息を支払う義務が追加された（取適法第6条第2項）。この場合における遅延利息の起算日は、減額を行った日又は中小受託事業者から給付を受領した日から起算して60日を経過した日のいずれか遅い日となる。

この遅延利息は、民法、商法や当事者間で合意して決めた利率に優先して適用される。

根拠法令：取適法第5条第1項第2号（製造委託等代金の支払遅延の禁止）

⑤ 分割払い

取適法の適用対象となる取引を行う場合に、委託事業者が、金型の製造委託等を行い、その製造委託等代金の支払を分割払いにし、受領後60日以内に製造委託等代金を支払わないことは、「製造委託等代金の支払遅延の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第2号）。また、製造委託の対象物として、木型その他の物品の成形用の型若しくは工作物保持具その他の特殊な工具が追加された（取適法第2条第1項）。具体的には、金型と同様に、木型、樹脂製の型、治具等が対象物として追加された。

【分割払いが行われている事例】

- ・委託事業者から、金型の製造委託等の代金400万円は、毎月約17万円支払いとなっており、製品の金型を受領しているにもかかわらず、受領後60日以内の支払が行われない。

⑥ 試作品の製造委託について

取適法の適用対象となる取引を行う場合に、試作品の製造を委託することについて、商品化することを前提としており、最終商品と同等のレベルにあるような商品化の前段階にある試作品の製造を委託する場合には、製造委託等に該当する。また、研究開発の段階等で商品化に至らない試作品の製造を委託する場合は、自家使用物品の製造委託として、自社で研究開発段階の試作品製造を業として行っていれば、製造委託に該当する。

このことから、委託事業者が試作品を受領後、60日以内に製造委託等代金を支払わないことは、「製造委託等代金の支払遅延の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第2号）。

(2) 目指すべき取引方法

製造委託等代金の支払手段について、手形払が禁止され、また、その他の支払手段（電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等））についても、支払期日までに製造委託等代金の額に相当する額の金銭を得ることが困難なものは禁止された。これらの支払方法の改善をサプライチェーン全体で取り組むことは、研究開発、設備投資、労務費等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や付加価値向上に繋がるものである。

- ①委託事業者は発注時に、製品の仕様と検収基準とを明確に定めるとともに、これらに変動が生じる場合には、中小受託事業者と十分な協議を行うこと。
- ②中小受託事業者が必要に応じて、迅速にやり直し等の対応ができるよう、委託事業者は、検収に必要な期間をあらかじめ明示し、その期間内に検収を終了させること。
- ③委託事業者が中小受託事業者に型・治具の製造を委託し、これを受領した場合には、受領した日から起算して60日以内に全額を支払うものとする。型・治具が他に納入されず、中小受託事業者のもとに留まる場合には、中小受託事業者と十分な協議を行った上で、型・治具の代金、その支払方法等を決定すること。また、専ら委託事業者に納品する製品の製造だけのために使用される型・治具の代金について中小受託事業者が一括支払を要望した場合は、可能な限り速やかに支払うよう努めること。
- ④金型等の製作過程での初期費用が大きく、製造期間等が長期にわたるものにおいては、委託事業者は、中小受託事業者から要請があった場合には、金型等の製造の進捗状況に応じて前払金を支払うよう努めること。また、委託事業者・中小受託事業者間で協議の上、契約書に明記することで事前にルール化すること。

(3) 実務上の優良事例

① 早期に検収、支払が行われた事例

- ・委託事業者が「予算枠の都合で一括での支払が困難」と主張していたが、契約書に記載された「納品後60日以内の支払期日までに製造委託等代金を支払わない」と取適法違反となるおそれがあることを説明、十分に交渉を行ったところ、期日内の支払が実現した。
- ・取適法で定める支払期日の起点は「検収日」ではなく、「納品日」であることを委託事業者に説明し、検収に關係なく納品後60日以内に支払を受けている。

- ・「素形材産業取引ガイドライン」の検収遅延に関する記載と、委託事業者が負うべきペナルティの試算を説明し、委託事業者の理解を得て、支払の改善がなされた。
- ・委託事業者は、契約締結時と最初の試し打ち時の2回に分けて金型代金を支払う方式を採用し、中小受託事業者の資金負担軽減に配慮している。
- ・納品時に検収期日を明確に定め、期日までに検収が完了しない場合には委託事業者の責任として代金の支払を受けている。
- ・設計変更が発生した時点で、原契約に基づく型について検収を上げてもらうよう委託事業者に求め、取引条件の明確化に努めている。
- ・鋳造品の製造に使用する型について、委託事業者との協議の結果、中小受託事業者が型製造事業者から納品を受けた、又は中小受託事業者自らが型を検収した時点で、委託事業者が型を検収したとみなす取り決めを行い、これにより型代金も受領後60日以内に支払を受けることができている。

② 支払条件の変更を交渉し改善された事例

- ・委託事業者との交渉により、契約締結時と最初の試し打ち時の2回に分けて金型代金を支払う方式に変更された。
- ・海外取引では、日系現地法人であっても、型代金を契約時に3分の1、第1次トライアル時に3分の1、納品時に3分の1の割合で現金支払する慣行があり、中小受託事業者はこれに基づき安定した資金回収を実現している。
- ・金型は材料費等の製作過程での初期費用が大きく、製造期間等も長期に及ぶため、中小受託事業者側が負担する金額が大きく、海外との取引では金型代金の前払いを受けている。国内では交渉が難しい場面もあるが、日本金型工業会が定める「金型取引ガイドライン」を営業担当に携行させることで、前払いの交渉がしやすくなっている。
- ・高額な金型は、国内でも前払いの必要性が認識され始めており、支払条件の改善が進みつつある。

12. 有償支給材の早期決済及び在庫保管

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第5条第2項第1号（有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止）

取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

取適法第5条第1項第1号（受領拒否の禁止）

中小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、中小受託事業者が加工対象物を納入した後の代金受領よりも早く、有償支給材の代金決済を求められることがある。

取適法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者が支給した有償支給材の代金を、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないのに、これを用いて製造した製品の代金よりも早い時期に中小受託事業者に支払わせて、中小受託事業者の利益を不当に害する行為は取適法上の「有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第1号）。

また、いわゆる有償支給材制度により、委託事業者が必要数に応じて都度、納入指示を出す一方で、中小受託事業者に在庫管理業務を無償で行わせるような場合は、取適法上の「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。（取適法第5条第2項第2号）。

例えば、発注数が当初予定より少なく、既に熱処理加工を行った製品の保管が必要となつたにも関わらず、契約に保管管理費用の記載がなく、中小受託事業者が追加費用を請求したにもかかわらず、委託事業者が負担しなかつた場合には、問題となる。

さらに、中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないのに、委託事業者の都合により加工済み製品（給付）の受領を拒否する行為は、取適法上の「受領拒否の禁止」に該当する（取適法第5条第1項第1号）。

【製品納入代金よりも先に有償支給材の代金決済がなされる事例】

- ・委託事業者の生産ロットの都合により、中小受託事業者に対して大量の有償支給材が一括で押しつけられ、翌月に一括決済を求められるケースがある。これらの支給材を用いた製品の納入には数ヶ月を要することもあり、代金決済のタイミングが不適切となる場合がある。

(2) 目指すべき取引方法

- ①実質的には加工費のみが発生する取引においては、有償支給材制度の導入が合理的かどうかについて、委託事業者及び中小受託事業者間で十分に検討・協議すること。
- ②有償材料材を用いる場合には、製品の納入代金よりも先に有償支給材の代金決済が行われないようにし、委託事業者は、加工後の製品代金から、有償支給材の代金を控除した額を支払う方式を採用すること。
- ③有償支給材の在庫が過剰にならないよう、委託事業者・中小受託事業者間で在庫の適正管理を行うこと。やむを得ず在庫が積み上がる場合には、在庫管理費用について事前に取り決めておくこと。
- ④中小受託事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、在庫が一定期間を経過した場合には、委託事業者が当該在庫を一括して買い戻す、又は、当事者間の協議の上で適切な補償を行うこと。

(3) 実務上の優良事例

① 有償支給材の買取制度を廃止した事例

- ・熱処理する製品を有償で買い取り、熱処理加工した後に委託事業者に再び売却するという制度を止め、熱処理の加工費のみを委託事業者から受領する方法に変更した。

② 未使用材の相殺を行わないルールの導入事例

- ・委託事業者から中小受託事業者への製品代金の支払時に、使用済みの有償支給材のみを控除する相殺方式を導入し、未使用材については、控除対象外とするルールを設定した。

③ 有償支給材の損失負担に関する契約ルールを導入した事例

- ・自然災害や停電等の他責による品質不良が生じた場合の損失負担について、従来は都度交渉していたが、委託事業者と協議の上、契約書に明記し事前にルール化した。

13. 図面・ノウハウの流出

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

① 図面・ノウハウの提供要請

図面・ノウハウの流出そのものは取適法により規制されるものではない。しかし、取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注書面に記載されていないにもかかわらず、委託事業者が中小受託事業者に対して金型図面、製造ノウハウ、特許権等の知的財産権を無償で提供させる行為は、中小受託事業者の利益を不当に害するものであり、取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第2号）。

この規定は、委託事業者が自己の利益のために、金銭・役務・知的財産などの経済的価値を中小受託事業者に無償で提供させることを禁止するものであり、図面やノウハウの無償譲渡もその対象に含まれる。

【図面・ノウハウの無償提供要請の事例】

- ・委託事業者から金型図面・加工データの無償提供の要求があった。
- ・委託事業者から三次元データを含む詳細な図面の無償提供を求められ、その図面とともに海外の金型メーカーに発注された結果、金型図面・加工データの海外流出に加え、金型製造の業務自体も海外へ流出してしまった。
- ・取引上、QC工程表の作成と委託事業者による承認が必要とされており、製造工程の詳細がすべて委託事業者に把握される。その結果、委託事業者が海外に工場を移転した場合に、中小受託事業者のノウハウを活用して同様の管理体制を構築されるケースがある。
- ・委託事業者による工程監査の際、製造ノウハウの流出リスクを感じる場面がある。

② 金型図面等の流出防止について

根拠法令：取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

金型図面や加工データの流出に関しては、経済産業省が「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²²」を策定・公表している。この指針では以下の対応が求められている。

- ・金型製造委託に関する契約書の締結と契約内容の明確化
- ・金型図面等に含まれる知的財産の権利取得や秘密保持契約による保護
- ・委託事業者による不正競争防止法・独占禁止法への配慮 等

金型メーカー及び委託事業者は、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、熱処理業界においても、ヒートチャートや工程管理表などの技術資料が委託事業者に流出する事例が発生している。これらも、重要なノウハウであり、発注内容に含まれていないにもかかわらず無償で提供を求められた場合には、取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第2号）。同様に、委託事業者が中小受託事業者に対し、無償での技術指導や試作品の製造等を行わせることにより中小受託事業者の利益を不当に害する場合には、「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する（取適法第5条第2項第2号）。

【技術情報・知的財産の不正利用・流出事例】

- ・委託事業者からの金型見積り依頼に応じて金型構造図（構想図）を提出したが、発注はされず、提出した図面が複数の同業他社に開示され、見積りに使用された。
- ・製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を委託事業者から求められることが多く、後日、委託事業者が同製品の入札を国内外で実施する際、技術資料として過去に他の中小受託事業者が提出した方案書のコピーが添付されていることがある。
- ・委託事業者の新部品開発ニーズに対し、中小受託事業者が工法を提案し、ノウハウに関する技術データを開示したところ、後日、委託事業者がその内容を基に特許申請を行っていた。結果として中小受託事業者が申請する前に委託事業者が先に出願していたという事例がある。
- ・委託事業者と中小受託事業者による共同開発の成果を委託事業者が単独で特許出願してしまう事例がある。

²² 「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²²」（平成14・07・12 製局第4号）

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/pdf/kanagatazumen.pdf

(2) 目指すべき取引方法

①知的財産取引の基本的な考え方の遵守

知的財産権等（特許権、意匠権、商標権、著作権、技術上または営業上の秘密（ノウハウを含む）等）に関する取引は、「知的財産取引に関するガイドライン²³」（令和3年3月、中小企業庁、令和6年10月改正）に示された「基本的な考え方」に基づき、適正に推進することが求められる。取引条件の明確化のため、同ガイドラインの附属資料である「契約書ひな形」の活用が推奨される。

②営業秘密の管理と不正競争防止法の活用

素形材企業においては、ノウハウ等の技術情報を「営業秘密管理指針²⁴」に基づいて適切に管理し、不正競争防止法による保護を受けられるよう、要件（秘密管理性・有用性・非公知性）を満たす体制を整備することが重要である。

③技術・ノウハウの保護に向けた社内体制の整備

自社の技術やノウハウの保護は非常に重要な課題であり、管理のため以下の取組の徹底を図ること。

- ・取引先との機密保持契約（NDA）の締結
- ・転用に関する事前承諾を明記した基本契約等の締結
- ・従業員・退職者に対する守秘義務の明確化と教育（範囲や期間の明示）

④図面・ノウハウの提供に関する対価の設定

委託事業者が図面やノウハウの提供を中小受託事業者に求める場合には、別途対価を支払うか、発注内容にその提供を含むことを明示した上で、適切な対価を中小受託事業者との十分な協議の上で設定すること。

²³知的財産取引に関するガイドライン

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/chizai_guideline/guideline01.pdf

²⁴営業秘密管理指針 平成15年1月30日（最終改訂：令和7年3月31日）

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/guideline/r7ts.pdf>

⑤契約書による条件の明確化

図面等の移転や特許出願等が想定される場合には、契約書（取扱法の「4条給付内容の等の明示等」も含む。）において、可能な限りその条件を明確に記載すること。

⑥型返却時のノウハウ流出防止への配慮

型の返却の際には、図面だけではなく、型そのものに素形材メーカーのノウハウが含まれていることを踏まえ、ノウハウの流出が生じないよう委託事業者に対して適切な管理を求ること。

（3）実務上の優良事例

① 適正な対価を収受している事例

- ・金型図面や加工データは、金型製造業者が独自のノウハウによって設計・作成したものであり、金型製造に必要な知的財産である。これは本来委託事業者が取得する性質のものではなく、当然、売買の対象ではない。

しかし、委託事業者から強く提供を要求された場合には、金型製作費とは別に、金型図面代・加工データ代として対価を設定し、知的財産としての価値を踏まえた金額（金型製作費と同等またはそれ以上）を支払ってもらうことで、適正な取引を実現している。

② 無断転用を防ぐための対策を講じた事例

- ・図面を提出する際には、委託事業者に図面にスタンプを押印してもらうことで、無断使用を防止。データの場合には、都度署名（サイン）を取得して記録を残している。
- ・図面流出に備え、タイムスタンプ²⁵（第三者機関による電子データの存在証明・非改ざん証明）を活用し、技術資料の保護を強化している。

²⁵ 第三者機関により電子データに対して正確な日時情報を付与し、その時点での電子データの存在証明と非改ざん証明を行う仕組。

③ 図面等の無断使用を禁止する契約を締結した事例

- ・技術資料及び情報の無断使用を禁止する条項を含む基本契約書を委託事業者と締結し、知的財産の保護を契約書上、明確化している。
- ・第三者への開示が必要となる場合には、委託事業者から「開示可否判定依頼書」を発行してもらい、事前に承諾した内容以外は開示しないというルールを徹底している。

④ 知的財産の取扱いが適正である事例

- ・以前は委託事業者の要請に応じて図面を提出していたが、現在は、経済産業省の指針を根拠として、図面の提出を断る対応を行っており、知的財産の保護を徹底している。

14. 書面又は電磁的方法による明示義務

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第4条(給付内容等の明示等)

取適法の適用対象となる取引において、委託事業者は中小受託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又は電磁的方法により中小受託事業者に対して明示しなければ、取適法第4条違反となる。

中小受託事業者からの承諾がなくとも、電磁的方法による明示が認められるようになった。ただし、中小受託事業者から書面の交付を求められた場合には、発注内容等を改めて書面で交付する必要がある。

書面又は電磁的記録等には、以下の事項を記載しなければならない。

- ・委託事業者及び中小受託事業者の名称等
- ・製造委託等をした日
- ・中小受託事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ・中小受託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）
- ・中小受託事業者の給付を受領する場所
- ・中小受託事業者の給付の内容について検査（検収）をする場合は、その検査（検収）を完了する期日
- ・製造委託等代金の額（算定方法による記載も可）
- ・製造委託等代金の支払期日
- ・債権譲渡担保方式等で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、委託事業者が製造委託等代金債権相当額又は製造委託等代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ・電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び中小受託事業者が製造委託等代金の支払を受けることができるとする期間の始期、電子記録債権の支払期日
- ・原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの期日、決済期日、決済方法

取引上の問題はそもそも発注内容が不明確であるために起きる場合が多いことから、委託事業者及び中小受託事業者は給付内容等の明示の重要性について再度認識し、委託事業者においては上記事項について具体的に分かりやすく記述した書面又は電磁的記録等を中小受託事業者に明示することが重要である。また、中小受託事業者においても、委託事業者に対し、給付内容等の明示を求めることが必要である。

【発注書面等が適切に明示されない事例】

- ・長年の慣行により発注書が交付されず、電話で発注を受けて単価も決定しないまま作業を開始している。条件が曖昧なため、後からの数量の不足や超過などのトラブルが発生することがある。
- ・長期的な取引関係において、電話で発注を受けた後も注文書が送付されないケースがある。
- ・委託事業者から、金型完成後、納品するタイミングになって初めて発注書面が交付されるなど、発注内容の明確化が遅れる事例がある。

【単価が確定しない事例】

- ・仕様書に基づいて作業を進めていても、仕様書の変更が頻繁に発生し、納品直前まで単価が確定しないケースがある。
- ・金型の発注が出された後、量産直前になって「社内目標価格に到達していない。」ことを理由に再交渉が始まるケースがある。

根拠法令：取適法第5条第1項第6号（購入・利用強制の禁止）

委託事業者が中小受託事業者に対して、正当な理由なく、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取りや使用を強要することは、取適法上の「自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させることにより、中小受託事業者にその対価を負担させること」に該当する（取適法第5条第1項第6号）。

【業界標準に準拠していないシステムや端末の導入を求められる事例】

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 EDI²⁶について、委託事業者から業界標準に準拠していない WebEDI（ソフトウェアやサービス）や専用端末の導入を求められた結果、システムごとに手数料が発生したり、ID・パスワード管理が煩雑になる等、中小受託事業者側に過度な負担が発生している。

（2）目指すべき取引方法

- ①各業界標準や取引慣行の特性を踏まえた定型のフォーマットを活用し、書面又は電磁的記録等による給付内容等の項目や内容の標準化を図ること。
- ②業界標準に準拠していない固有の EDI や専用端末の導入は、多数の委託事業者との取引を行う素形材企業の負担を増加させることになるため、合理性を欠く過度な導入は行わないこと。また、合理性のあるシステムの導入にあたっては、当該導入費用について、受託事業者に過度な負担とならないよう、委託事業者・受託事業者双方で十分に協議して、費用の分担を合理的に決定すること。

²⁶ EDI (Electronic Data Interchange の略) とは、商取引に関する情報を標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組み。受発注や見積り、決済、出入荷などに關わるデータを、あらかじめ定められた形式に従って電子化し、専用線や VAN などのネットワークを通じて送受信する。紙の伝票をやり取りしていた従来の方式に比べ、情報伝達のスピードが大幅にアップし、事務工数や人員の削減、販売機会の拡大などにつながる。データ形式やネットワークの接続形態は業界ごとに違うため、他の業界の企業との取引を EDI 化するのは難しい。最近ではインターネットの普及に伴い、Web ブラウザや XML などインターネット標準の技術を取り入れたり、通信経路にインターネットを用いることが増え、業界を超えた標準化、オープン化が進行している。

(3) 実務上の優良事例

- ①委託事業者からの要請により認証取得していた ISO9001 について、従来、適正取引に向けた取組への活用は不十分だったが、ISO9001 の経営者の責務として明記されているマネジメントシステムの確立、実施、維持、改善のための目標設定に係る要求事項に即して委託事業者に書面を交付するよう依頼したところ、改善がなされた。
- ②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システム化した。
- ③発注書の発行・送信システムの運用徹底により、発注書面不交付を撲滅した。

15. 子会社を使った取適法逃れ

(1) 関連法規等

根拠法令：取適法第2条第10項（みなし規定）

委託事業者が子会社等を設立し、当該委託事業者が直接中小受託事業者に製造委託等をすれば取適法の対象となる場合に、その子会社等が中小受託事業者に製造委託等を行った場合についても、取適法第2条第10項により規制の対象となる。

この場合、規制の対象となりえるのは、以下の a. 及び b. の両方を満たす場合をいう。

- a. 親会社から役員の任免、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、親会社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）
- b. 親会社からの受託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、親会社から受けた委託の額又は量の 50%以上を再委託（複数の中小受託事業者に業務を委託している場合は、その総計）している場合）

例えば、委託事業者 A 社（資本金 100 億円）が、中小受託事業者 B 社（資本金 2 億円）へ製造委託等を行えば、取適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 社の取引は取適法の規制対象から外れているかのように見えるが、取適法上 C 社は委託事業者とみなされ、B 社との取引は取適法の規制対象となる。

【支払や検収が適切に行われない事例】

- ・一部上場など委託事業者との直接取引では、支払や検収が適切に行われるが、子会社経由になると、支払や検収が適切に行われない。

(2) 目指すべき取引方法

- 子会社経由の取引が取適法の規制対象であることを十分認識し、法令、取引ガイドライン等を十分に理解して本章各項目の目指すべき取引方法を実践するなど適切な対応を行うこと。

(3) 実務上の優良事例

- ・委託事業者が発注主体であることが分かっていたため、事前に委託事業者の担当者、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、委託事業者とみなされる子会社と取引条件を書面化・契約を行った。

<参考①> 品質対応の適正化と SSA 活動の取組事例：持続可能な取引関係の構築に向けて

素形材産業における取引では、品質対応が、企業間の信頼関係や取引の継続に大きく影響する重要な要素となっている。一方で、品質不良が1個のみであっても、外観上の軽微な問題であっても、厳格な対応を求められるケースが存在し、原因の特定が困難な場合には、過剰な対策や費用負担が生じることもある。こうした状況においては、不良の程度に応じた合理的かつ柔軟な対応が求められる。

品質改善は重要であるが、対応にかかる時間・費用が過大となることは、取引の持続可能性を損なうおそれがある。委託・受託事業者間での十分な協議を通じて、合理的かつ実効性のある品質対応を構築することが求められる。

また、品質に関する取引慣行は、業界や企業規模によっても異なるため、画一的な対応ではなく、実態に即した運用が重要である。品質改善活動の横展開や、現場の実情に応じた対応事例の共有は、業界全体の品質向上と取引の適正化に資するものである。

こうした中、自動車メーカーが主導する SSA（品質・性能基準適正化活動：Smart Standard Activity）活動のような品質改善の取り組みがある。SSA は、自動車産業の競争力強化とサプライチェーン全体の品質適正化を目的とした取り組みで、2017 年末にトヨタ自動車を中心開始。現在は、日本自動車工業会（自工会）と日本自動車部品工業会（部工会）が連携し、業界全体で推進されている。

SSA 活動の主な特徴

活動の目的：「安全>品質>量>コスト」の優先順位に基づき、過剰品質・過剰検査の是正を通じて、現場の負担軽減と競争力向上を図る。

活動内容と事例：外観品質、物流、補給、検査など多岐にわたる分野で「基準の適正化」を実施。例として、黒点検査の廃止により、検査ラインの半減と作業者の負担軽減を実現。

活動の広がり：トヨタ社単独の活動から、全乗用車 OEM（ホンダ、日産、マツダ等）との連携へと拡大し、業界全体での取り組みへと発展。

成果と効果：不良率の低減、検査工程の簡素化、設備更新の促進など、現場と経営の双方にメリット。心理的安全性の向上と相談しやすい関係構築にも寄与。

コンプライアンス対応:独占禁止法に配慮し、価格・技術戦略など競争領域には触れず、非競争領域（外観品質等）に限定した議論を実施。

品質対応は、単なる技術的課題にとどまらず、企業間の信頼構築や持続可能な取引の基盤となる重要な要素である。素形材産業においても、現場の実情に即した柔軟かつ合理的な品質対応を通じて、サプライチェーン全体の健全な発展と競争力の向上につながることを期待している。

（参考資料）

一般社団法人 日本自動車部品工業会

「自動車産業の競争力強化に向けた品質適正化の取組み説明会」

～自工会・部工会合同品質適正活動（SSA）のご紹介～

https://www.japia.or.jp/files/user/japia/gyoumu/20250806_SSA_lecture.pdf

＜参考②＞見積もり依頼に関する事例

一般的に、見積もりは取引の前段階で行われるプロセスであり、取引の条件や価格を事前に明示するための文書や情報である。見積もり作成にも人件費等の諸費用がかかっており、例えば、見積もりの乱発・無償での見積もり対応などにより、受託事業者側に負担が生じたり、仮に成約率が低い場合、業務効率やコスト面で問題となる。また、見積り内容の漏洩リスクとして、他社の見積り内容を参考にする、あるいは競合に開示するなどの行為が起こることがあり、公正な競争が損なわれるおそれがある。

その他、取引の前段階における見積り依頼に際して、以下のようないくつかの事例がある。

・発注の意思がない見積り依頼

実際には発注を予定していないにもかかわらず、形式的に見積りを依頼する事例。

・値下げ交渉を目的とした見積り依頼

既存の取引先との価格交渉を有利に進めるためだけに、他の事業者へ見積りを求める事例。

- ・見積書の転用・流用

提出された見積書の内容を他の事業者へ開示し、同等条件での見積りを再度求める事例。

このため、見積書の作成時に「明確・正確・公正」を意識し、取引先との認識をすり合わせることが重要である。見積書は、取引の信頼を築く第一歩であり、価格・仕様・条件を明確かつ公正に提示することが、健全な商慣行の基盤となる。

<参考③>労務費等の価格転嫁交渉における団体協約の活用²⁷

令和5年1月29日、内閣官房と公正取引委員会は、取引環境の整備の一環として、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（以下「指針」という。）を策定した。「指針」では『組合による団体協約の締結』を価格交渉の手段であるとして次のように記載している。

中小企業等協同組合法等に基づく団体協約を利用すれば、独占禁止法の適用が除外されるため、大企業に対して団体で労務費の転嫁に係る価格交渉を行うことも可能である。独占禁止法が一定の組合の行為に対する適用除外規定を置いている趣旨は、単独では大企業に対抗できない中小事業者によって設立された相互扶助を目的とする組合の事業活動の独立性をある程度確保したまま、一つの事業者として購買事業、販売事業、利用事業、信用事業等の事業活動を行うことを許容するところにある。小規模事業者等にとっては、集団として、大企業である取引事業者に対して取引条件について対等な交渉力を持つことや、大企業である競争者に対等に競争していくことが必要となるという理由で、法律により適用除外が認められているものである。

団体協約とは、事業協同組合や協同組合連合会等（以下「組合」という。）が、中小企業等協同組合法（以下「中協法」という。）に基づき、組合員の経済的地位の改善のために、事業者との間で結ぶ、取引条件に関する取り決めのこと。

例えば、取引を行う事業者間で、力関係に優劣があれば、力が劣位にある事業者は、力が優位にある事業者の求める取引条件を受入れざるを得ない。もし、力が優位にある事業者の求める取引条件を受入れない場合には、その事業者との継続的な取引関係を失うことにつながるおそれがある。このようなとき、力が優位にある事業者と対等な立場で

²⁷ 労務費等の価格転嫁交渉における団体協約の活用

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/support/rooumuhi.pdf>

契約条件について交渉し、取り決めるための手段として、団体協約の締結が認められている。

組合は、組合員の取引先事業者等と、提供する財、サービスの価格、提供・納入の期日や方法などの取引条件について団体交渉を行い、団体協約を締結することが可能。団体協約で締結された取引条件は、組合員と、団体協約を締結した事業者との間の個別の契約に適用され、団体協約に定める基準に違反して契約した部分については、その基準に従って契約したものとみなされる。団体協約を締結するには、定款で定める事業にそのことが明記されていなければならない。

第3章 海外における適正取引の推進

1. 我が国企業の国際展開と海外での適正取引推進の要請

自動車産業や電機産業などの取引先企業におけるグローバル展開が進展する中で、海外での取引の増加により、海外における取引慣行の問題も大きな課題となっている。我が国企業が海外においても競争力を有し成長していくためには、適正な取引に基づく健全なサプライチェーン構築が不可欠である。

以前、海外進出をしている素形材企業に対して実施した取引慣行に関するアンケート調査によれば、素形材企業が問題視している取引としては、「コスト増加分を製品価格に反映できない」、「一方的な原価低減率の提示」、「支払遅延・支払期間の長期化」、「見積時より少ない数量での、予定単価による発注」等々、我が国国内で問題視されている取引慣行と類似している。

第1章、第2章に記載した公正な取引の確保に向けた考え方は、海外における取引においても求められるものであり、現地の法規（競争法等）を遵守することは当然のこと、国内本社においてはグローバルな取引に対する適切な指導・対応が求められる。

2. 海外における適正取引推進のために留意すべき点

海外での取引についても、現地の法規や商慣習に配慮しつつ、国内同様、本ガイドラインの遵守、適正な取引の確保に努めなければならない。

加えて、海外子会社の現地化が進む中で、適正取引推進のために二つのモニタリングの徹底が求められる。

第一に、国内本社による海外子会社のモニタリングである。以前、経済産業省が実施したアンケートやヒアリングによると、海外子会社の取引は現地法人に任せている場合が多いという結果が明らかになった。そのため、海外子会社の取引の実態を国内本社は正確に把握していない懸念がある。国内本社は、海外子会社の経理や調達の状況を常に把握し、適正な取引を行っているか監督するなど、適正取引の実現に向け努力しなければならない。また、海外での取引に関する苦情及び相談窓口を国内本社に設置するなど、海外子会社の取引実態等に関する情報の収集に努め、寄せられた苦情や相談に対しては、国内本社も解決に向け真摯に対応する必要がある。

第二に、海外子会社内でのモニタリングである。現地化が進むことで、経理や調達業務を現地従業員のみで行っている場合も多い。国内本社や日本からの出向社員は適正取引の意識が高くても、現地従業員に伝わらず、知らない間に不公正な取引が行われているということが無いよう、現地のコンプライアンス責任者等は、海外子会社内の取引実態をモニタリングする体制を整備し、適正取引の徹底に努めなければならない。

(実際の事例)

海外子会社の日本人経営者は適正取引を心掛けていたが、取引先から入金の遅れを指摘されて調べてみたところ、購買部門の現地スタッフが支払を遅らせていたことが分かった。現地スタッフは、現地の商慣習に則って「会社のため」と思って支払を引き延ばしていたという。これを受け、同社では現地スタッフへの適法取引の周知徹底と再教育を行った。

また、新興国では賄賂が「必要悪」と認識され商慣行として幅を利かせているところも少なくないが、我が国は、1997年に策定された「国際商取引における外国公務員に対する贈賄の防止に関する条約」に署名しており、公務員への贈賄は摘発対象となる。外国公務員贈賄罪に対しては、罰金²⁸が科せられる。こうした国際条約の理念も踏まえながら、海外における民間同士の取引における賄賂についても、倫理的な観点は勿論のこと、適正取引の推進という観点からも毅然とした対応が求められる。

(実際の事例)

現地の取引先である日系企業は、コンプライアンスの徹底から、今後一切の贈答品や賄賂の類いは受け付けないと通告してきたが、現地の購買担当者の大半はローカルの人材で、会社の方針とは関係なく露骨に中小受託事業者にリベートなどを要求してくる。日本の法令遵守を現地スタッフに徹底させることの難しさを痛感した。

(実際の事例)

ある日系企業がコストダウンに取り組んでいるものの、まったくコストが削減されないため調査を行ったところ、購買担当者が中小受託事業者からコストダウン分をリベートとして着服していることが発覚した。

²⁸ 不正競争防止法 https://www.meti.go.jp/policy/external_economy/zouwai/gaiyou.html

<参考①> カルテル規制に関する注意点

独占禁止法では、事業者や業界団体の構成事業者が相互に連絡を取り合い、本来、各事業者が自主的に決めるべき商品の価格や販売・生産数量などを共同で取り決め、競争を制限する行為を「カルテル」として禁止している。

企業や事業者団体が独占禁止法違反として摘発された場合、公正取引委員会より排除措置命令や課徴金納付命令が課されるほか、悪質な事案については、刑事罰が科されることもある。カルテル違反は大企業ばかりのものではない。最近では、中小企業がカルテル禁止違反として摘発される事例も出てきている。

また、自動車部品などを中心に、我が国企業を対象とした国際カルテルの摘発も相次いでいる。海外進出を行っている中小企業は、特に欧米など国・地域によっては厳格なカルテル規制が行われていることも念頭におき、コンプライアンスに向けて慎重な対応を行うことが求められる。

<参考②> 日系と外資系との取引慣行の違い

我が国では「一方的な原価低減率の提示」という取引慣行が問題視されているが、欧米企業との取引でも原価低減要請が無い訳ではない。欧米企業との取引では、一見、原価低減要請を受けていないように見えるが、実際は契約書の中で、「毎年〇%コストダウンを行う」

「初年度は〇%、次年度は〇%コストダウンを行う」といった具合に、あらかじめ原価低減率自体が取り決められていることが多いとされる。そのため、契約締結時に、外資に有利な厳しい条件を示されハードな交渉となるが、いったん交渉が妥結すれば、以降は契約どおりに肅々と取引が遂行される。契約書に書かれた条件を超えて無理なコストダウンを要請されることはない。ただし、不測の事態等により契約が履行できないような場合も、契約遵守を求めるドライなところがある。その点、日系企業は半年ごとや1年ごとなど定期的に、都度の景況などを加味して原価低減を求めてくる一方で、不測の事態等に対しては柔軟に対応してくれることも多いという。また、委託事業者と中小受託事業者が一体となって原価低減に取り組み、いわゆる「カイゼン」が進む面もあると言われ、日系の取引慣行、欧米の取引慣行は中小受託事業者にとってどちらが有利かは一概に言えず、一長一短のところがある。

第4章 本ガイドラインの展開

本ガイドラインについては、多くの関係者が内容を適切に理解し、今後の取引において活用することが重要である。このため、関係者は、以下の取組を行うこととする。

- ・素形材業界及びユーザー業界は、会員企業に対する本ガイドラインの周知・徹底を行うこと。また、経済産業省等が行う本ガイドラインに係る説明会等に積極的に参加するよう会員企業に呼び掛けること。
- ・素形材企業及びユーザー企業は、取引に関する交渉等を行う際、本ガイドラインを共通理解として、これを積極的に活用すること。
- ・素形材企業は、取引の適正化を進める観点から、中小受託事業者、委託事業者双方の立場で主体的な対応が求められる。自身が中小受託事業者となる場合には、委託事業者に対する協議の申し出、価格交渉時のエビデンスの提示など、積極的に取り組むこと。また、自身が委託事業者となる場合には、取適法等の法令や本ガイドラインを踏まえ、中小受託事業者と十分な協議を行い公正な取引を行うことを徹底すること。
- ・素形材業界は、業界内において中小受託事業者、委託事業者双方の立場で取組が進むようそれぞれの立場の業務担当者に対して本ガイドラインに関する説明会を実施する等、周知徹底を図ること。
- ・素形材業界は、必要に応じて本ガイドラインの趣旨を踏まえた業界独自の取引ガイドラインを策定・整備することが望ましい。
- ・経済産業省は、本ガイドラインをホームページに掲載するなど、積極的な広報・周知に努める。また、「自動車産業適正取引ガイドライン」等、他の取引ガイドラインとの連携を図る。
- ・素形材企業及びユーザー企業は、パートナーシップ構築宣言ポータルサイトに掲載されているひな形を基に、パートナーシップ構築宣言を行うよう努める。また、パートナーシップ構築宣言を行った委託事業者は、取引の適正化に向けた施策の進展、自社を取り巻く取引環境の変化等を踏まえ、定期的に宣言内容の見直しを行うよう努める。パートナーシップ構築宣言を行った委託事業者は、自社のパートナーシップ構築宣言について、社内における広報、訓示、研修等を通じ、営業、調達等に係る現場の担当者まで浸透するよう努めるものとする。また、中小受託事業者に対し、自社がパートナーシップ構築宣言を行っている旨及びその内容の周知に努める。

また、本ガイドラインの推進のため、素形材業界においては、ユーザー企業との取引慣行が改善されているか、その現状について、会員企業にアンケートを行うなどをして、定期的にフォローアップすることとする。

さらに、経済産業省においては、素形材企業及びユーザー企業との取引慣行の現状を踏まえながら、本ガイドラインについては、定期的な見直しを行うこととする。

平成 28 年 9 月、委託事業者と中小受託事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」、サプライチェーン全体にわたる取引改善を図ることを目的とした「未来志向型の取引慣行に向けて」を経済産業省がとりまとめ、平成 29 年 3 月以降、自動車業界をはじめ多くの素形材ユーザー団体が、適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた自主行動計画を策定した。

素形材業界においても、素形材関連 11 団体で「素形材産業の適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた自主行動計画」を策定し、需要先の積極的な協力・取組が前提ではあるが、自らも適正取引の推進に努めることとし、定期的にフォローアップし、実施状況を評価し、PDCA サイクルにより各企業の取引の改善に繋げていくこととしている。

具体的には、以下の取組、活動等を関係企業等の協力を得ながら進めていく。

○素形材業界として、素形材産業取引ガイドライン及び自主行動計画の取組を推進し、「未実施」を「実施中」に若しくは「実施中」を「実施済」となるよう、ゴールに向けて ステップアップを図る。

○「合理的な価格決定」を徹底するため、「委託事業者の理解」を得ることが重要であり、社内の営業担当全員が、社内研修、外部研修・セミナーへの積極的参加により、ガイドラインの理解を深めるとともに、委託事業者の理解を求めていく。さらに、その上位委託事業者への働きかけや交渉を進めて頂くよう求めていく。

○「型管理の適正化」を徹底するため、「型取引の適正化推進協議会」報告書で示された考え方を踏まえた取引が着実に行われるよう、以下の取組を進める。

⇒型を用いて製造する製品等の取引については、取引当初から型に関する必要な取決めについて協議を行い、決定した事項を書面化する。

⇒委託事業者からの型の廃棄情報等を中小受託事業者は確実に受け取り、さらに自らが発注する取引先に情報を伝えていく。またこの情報を十分に活用できるよう、中小受託事業者においても保管する型と製造する部品の関連について整理した上で、速やかにその所在を特定できるよう、型台帳の整備や保管場所の整理を行う。

⇒型の管理の適正化に関する取組をサプライチェーンの各企業間で共有できるよう、関係者間で協力して、トライアル、マニュアル化、ルール化を進める。

⇒保管が必要になった型については、費用負担のあり方を相談して取り決める。その際

には、取適法、受託中小企業振興法、取引ガイドライン、自主行動計画を遵守した取組を進めることが重要である。

○「製造委託等代金支払の適正化」を進めるため、委託事業者と中小受託事業者は双方から、支払条件について話し合いを行い確認する。

⇒取適法、受託中小企業振興法、取引ガイドライン、自主行動計画を遵守した取組を進めることが重要である。

○素形材産業取引ガイドライン及び自主行動計画を進めるための継続的なP D C Aサイクルを確立していくことが必要である。取引先企業の協力を得て、素形材産業取引の適正化を進めることにより、生産性の向上と付加価値の向上を図る有効な手段となる。そのためには、企業間での現場改善のための協業作業といった取組を進めることにより、多くの優良事例を産み出し、好循環を形成することが重要である。

今後も、適正取引状況の定期的な実態把握やフォローアップを継続的に実施し、必要に応じてガイドラインの改訂を行うなど実効性のある取組を推進していく必要がある。

参考 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点

1. 法律の対象となる事業者

	特定事業者(転嫁拒否等をする側)(買手)	特定供給事業者(転嫁拒否等をされる側)(売手)
①	大規模小売事業者	大規模小売事業者に継続して商品又は役務を供給する事業者
②	右欄の特定供給事業者から継続して商品又は役務の供給を受ける法人事業者	○資本金等の額が3億円以下の事業者 ○個人事業者等

2. 大規模小売事業者の定義（公正取引委員会規則）

- 特定事業者となる「大規模小売事業者」（公正取引委員会規則で定めるもの）
一般消費者により日常使用される商品の小売業を行う者で、次の①又は②のいずれかに該当するもの
 - ① 前事業年度における売上高が100億円以上ある者
 - ② 次のいずれかの店舗を有する者
 - ・ 東京都特別区及び政令指定都市において、店舗面積が3,000m²以上
 - ・ その他の市町村において、店舗面積が1,500m²以上
- (注) コンビニエンスストア本部等のフランチャイズチェーンの形態をとる事業者を含む（この場合、上記①の売上高については加盟する者の売上高を含む。）。

3. 特定事業者の遵守事項

特定事業者は、特定供給事業者に対し、以下に掲げる行為を行ってはならない。

(1) 消費税の転嫁拒否等の行為

- ① 減額、買いたたき
 - ・ 商品又は役務の対価の額を事後的に減額することにより、消費税の転嫁を拒否すること
 - ・ 商品又は役務の対価の額を通常支払われる対価に比べて低く定めることにより、消費税の転嫁を拒否すること
- ② 商品購入、役務利用又は利益提供の要請
 - ・ 消費税の転嫁に応じることと引換に商品を購入させ、又は役務を利用させること
 - ・ 消費税の転嫁に応じることと引換に金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
- ③ 本体価格での交渉の拒否
 - ・ 商品又は役務の対価に係る交渉において本体価格（消費税を含まない価格）を用いる旨の申出を拒むこと

(2) 報復行為

特定供給事業者が公正取引委員会等に転嫁拒否等の行為に該当する事実を知らせたことを理由として、取引の数量を減じ、取引を停止し、その他不利益な取扱いをすること

2

（出所）公正取引委員会「消費税転嫁対策特別措置法事業者等向け説明会」

「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」（平成25年法律第41号。以下「消費税転嫁対策特別措置法」という。）は、平成26年4月1日及び平成27年10月1日に予定されている消費税率の引上げに際し、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保することを目的として制定され、平成25年10月1日に施行された。消費税転嫁対策特別措置法は、令和3年3月31日をもって失効したが、経過措置規定（同法附則第2条第2項）により、同法の失効前に行われた転嫁拒否等の行為は、同法の失効後も監視・取締り等の対象となる。

消費税転嫁対策特別措置法では、資本金等の額²⁹が3億円以下である事業者等（特定供給事業者）から継続して商品又は役務の供給を受ける法人事業者等（特定事業者）が、「減額、買いたたき」「商品購入、役務利用又は利益提供の要請」「本体価格での交渉の拒否」といった消費税の転嫁拒否等の行為や、公正取引委員会等に転嫁拒否の実態を訴えたことに対する報復行為（取引数量の削減、取引停止、その他不利益な取扱い）を行うことを禁じており、これらの行為を行った場合は公正取引委員会等による指導・助言、勧告・公表等の措置の対象となる。

²⁹資本金の額又は出資の総額

素形材産業取引適正化委員会 委員名簿

○有識者（◎は委員長）

◎細田 孝一 神奈川大学法学部 名誉教授
馬場 敏幸 法政大学経済学部 教授
川合 弘造 西村あさひ法律事務所 弁護士

○素形材産業界委員

中野 節 一般財団法人素形材センター 副会長・専務理事
山中 雅仁 一般社団法人日本金型工業会 会長
渡邊 弘子 一般社団法人日本金属熱処理工業会 会長
久野 忠博 一般社団法人日本金属プレス工業協会 会長
高橋 慎一 一般社団法人日本工業炉協会 会長
鳴 昌樹 一般社団法人日本ダイカスト協会 会長
中塚 尚樹 一般社団法人日本鍛圧機械工業会 副会長
角田 邦夫 一般社団法人日本鍛造協会 会長
太田 大介 一般社団法人日本鍛鍛鋼会 副会長
藤原 慎二 一般社団法人日本鍛造協会 会長
横山 達也 一般社団法人日本バルブ工業会 副会長
園田 修三 日本粉末冶金工業会 会長

○関連産業界委員

加藤 貴己 一般社団法人日本自動車工業会
渡辺 修自 サプライチェーン委員会 調達部会 部会長
長濱 裕二 一般社団法人日本自動車部品工業会
関矢 裕一 サプライチェーン部会 部会長
一般社団法人日本工作機械工業会 常務理事
一般社団法人電子情報技術産業協会 事務局長

※敬称略、順不同

※氏名及び役職は2025年10月時点のもの