

防衛産業における受託適正取引等の推進に係る フォローアップ結果概要

令和8年3月

経済産業省

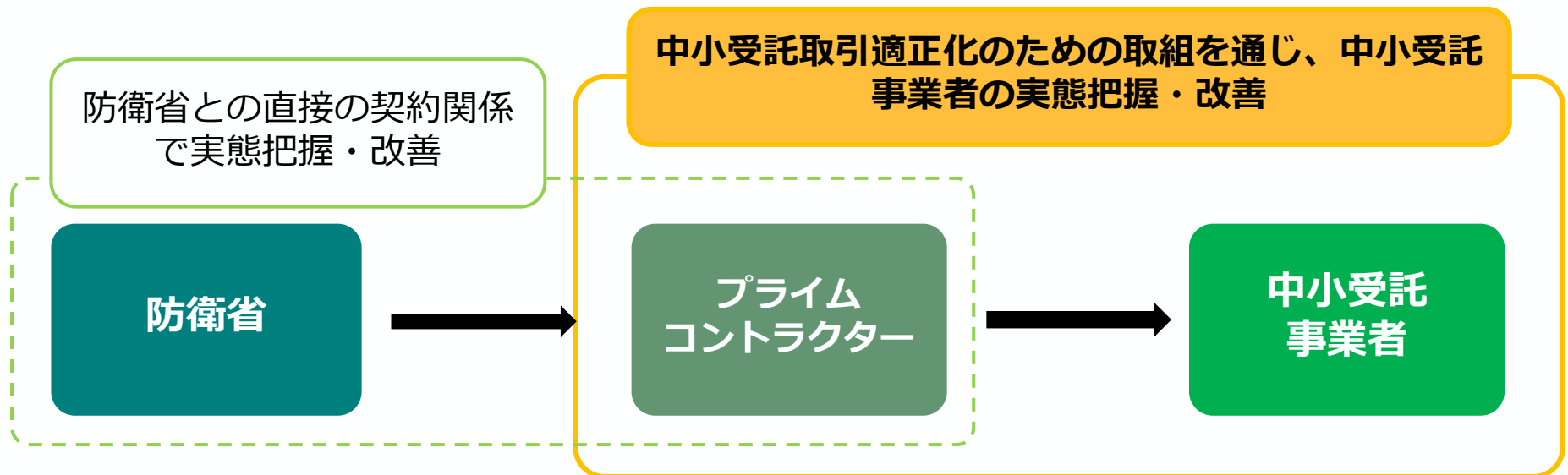
防衛装備庁

ガイドライン策定の背景

- 防衛産業は、中堅中小企業を含む多種多様な事業者で構成されているが、従来より、防衛事業からの撤退や事業規模の縮小を行う決定する事業者が断続的に生じるといった課題が存在。
- こうした課題に対処し、事業者の新規参入／事業拡大を含め、防衛生産基盤を強靱化するには、いわゆるプライムコントラクターのみならず、中小受託事業者（サブコントラクター）も含めたサプライチェーン全体での利益率の改善などの取引適正化が不可欠。

取引適正化の推進

- ✓ 防衛産業に対するヒアリング・アンケートを通じて実態調査を行い、令和7年3月、防衛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を策定。
- ✓ 毎年フォローアップを行い、適正な取引慣行の定着を推進。



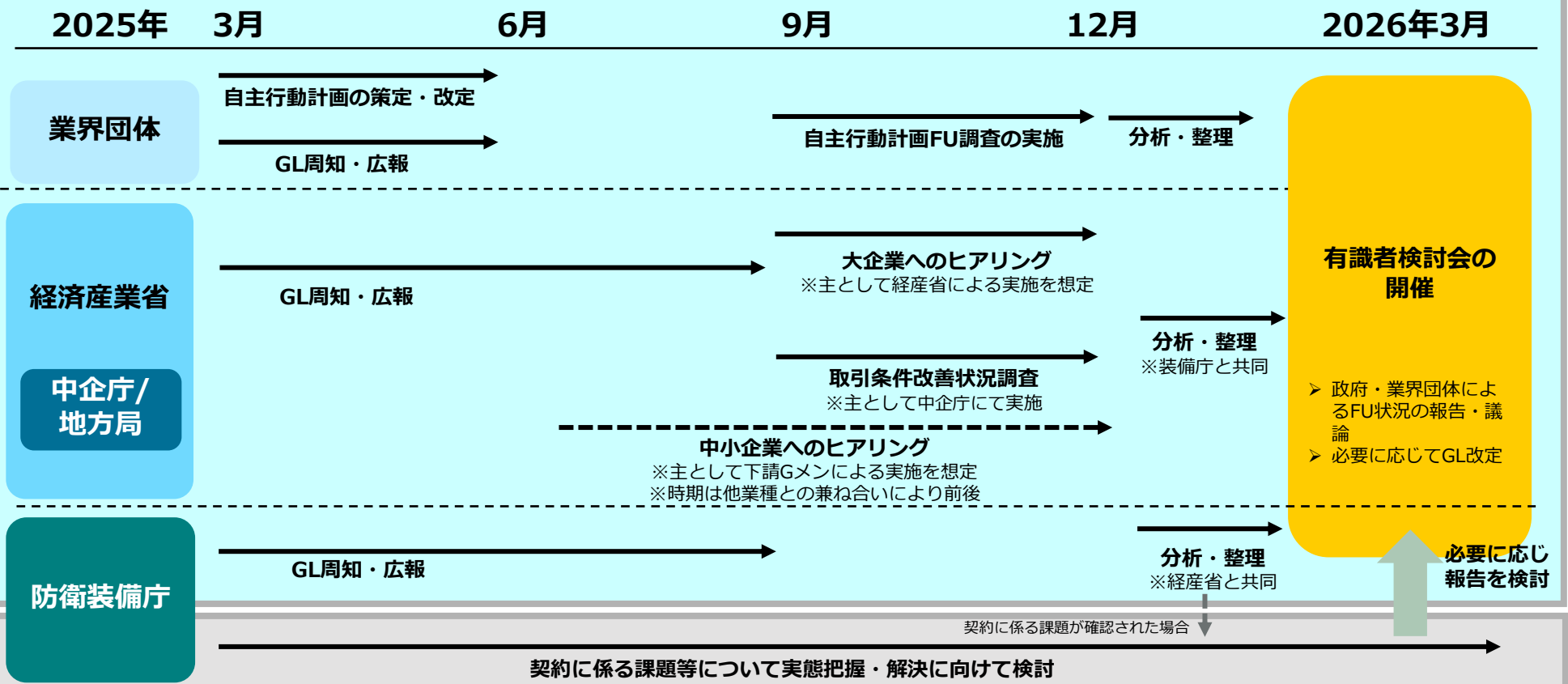
策定後の取組について（通年の見通し）

第4回検討会
事務局資料より抜粋

- 本ガイドラインに記載した望ましい取引慣行を防衛産業全体に浸透させるために、関係者は、以下の取組を行うこととし、取組を通して得られたフォローアップの状況を共有すると共に、年1回を目途として、定期的な有識者検討会を実施する。

FUの年間スケジュール

※適宜国交省とも連携



契約制度に係る官民意見交換会等

※船舶関連企業についての事業者へのヒアリングについては国交省が対応

ヒアリング方法の概要

ヒアリング企業数

大・中堅企業：11社（経産省・国交省にて対応）
中小企業：49社（中企庁（取引Gメン）にて対応）

ヒアリング対象（担当装備品）

※重複有り

陸上装備	艦船	航空機	弾火薬	誘導武器	その他
26	23	26	4	22	13

ヒアリング項目概要

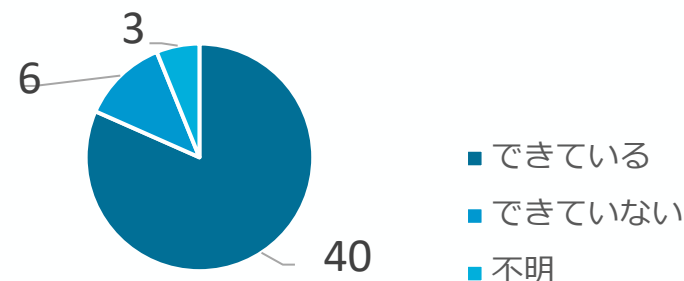
- 本ガイドラインは、防衛省・自衛隊が運用する装備品等の生産・維持整備を担う、多様な産業分野にまたがり、かつ大企業、中堅企業、中小・小規模事業者など様々な企業で構成される防衛産業全体を対象としている。
- 今般のヒアリングでは、本ガイドラインで設けた項目を中心に課題について聴取した。
①多品種少量生産、②長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる“お久しぶり生産”、③品質要求、④セキュリティ環境の確保、⑤物価上昇・長期にわたる取得プロセス、⑥まとめ発注、⑦その他の見積価格に関する課題、⑧製品の受領、⑨代金の支払い、⑩不利な取引条件の押しつけ
- 加えて中小企業からは、「型取引」「知財（知的財産権・ノウハウ等）の保護」についても課題を聴取した。
- 大・中堅企業からは、防衛省との直接受注者（ある場合）、企業間での受注者の立場それぞれについて聴取した。また、防衛産業における特有の取引条件（原価計算方式やQCD評価の取引等）が適正取引に影響を与えているかについて聴取した。

ヒアリング結果（中小企業）

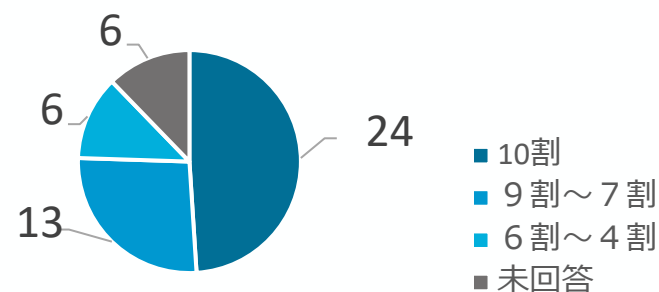
適正利益の確保の状況

- 防衛事業関連取引に関してヒアリングを行った中小企業49社のうち、約9割にあたる40社は適正利益が確保できていると回答。
- また、約半数の24社が、コスト上昇分を全額転嫁できていると回答。

適正利益の確保（中小企業）



価格転嫁割合（中小企業）



各項目の主な事例

- 中小受託取引適正化法の違反のおそれがある「注意を要する事例」が確認された。
- 特に「型取引」や「見積価格」「支払い」に関するものが多かった。

	①多品種 少量生産	②お久しぶり 生産	③品質 要求	④セキュリ ティ環境	⑤コスト 上昇	⑥まとめ 発注	⑦見積価 格	⑧製品 の受領	⑨支払い	⑩不利な 条件	型取引	知財取引	合計
注意を要 する事例	0	2	1	0	2	2	5	0	3	0	6	0	21

注意を要する事例（1）

（長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる“お久しぶり生産”）

中小企業からの主な指摘事例

- 「お久しぶり品」は、量産新規品と同様にF A I（初回製品検査）を実施する。製品代以外の追加コストがかかるが、価格転嫁はされていない。30年以上前に自社工場に設置された、取引先の治具である大型専用加工装置の撤去交渉を優先しており、自社もあえて初期製品検査の価格転嫁交渉をしていない。
- 過去に対応した経験者が退職したりツール（治具等）を返却したりしている場合があるので、引合いがきたら再見積作成の前にできるか否かを事前に確認調査をすることが大変で手間がかかることが多い。しかし再見積は直接労務費のアップ分は認められるが確認調査に係る人件費や経費は間接経費とされ見積に載せることができない。

上記の指摘事例は、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）または同法第5条第1項第5号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（２）（品質要求）

中小企業からの主な指摘事例

- リピート品で古い部品やコアな部品が手に入らず代替品使用の場合NDS（防衛省規格）に基づく認証要件（工程変更）となる。認証検査は厳しいもので同一製法で旧部品と同等あるいは同等以上の性能を自社で証明しなければならない。書類作成や認証期間（製品毎に異なるが2週間強）など新規品と同様な労力や時間をかけることになる。

上記の指摘事例は、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）または同法第5条第1項第5号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（3）（物価上昇・長期にわたる取得プロセス）

中小企業からの主な指摘事例

- 自社は見積に有効期限を1か月としているが予算要求に基づいた詳細見積を提出後（予算確定後）に労務費等のコスト上昇が生じた場合、発注書通りの価格でお願いされている。詳細見積時においてコスト上昇の予測はなかなかできない。
- 2024年3月期以降約3年にわたり原材料費や加工費が毎年15～20%ペースで上昇している。今まで経験したことがない急騰である。注文後2年くらいで製造手配（2024年3月期発注であれば2026年3月期）となるが、見積提出後1～2年間で上昇した原材料費等のコスト転嫁は認められない。コストが急騰しているだけに不満である。

上記の指摘事例は、取適法第5条第1項第5号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（４）（まとめ発注）

中小企業からの主な指摘事例

- 生産開始時に大量発注があり、生産数量に応じて価格低減要請があつて、その後、単品 1 機分の受注であっても、作業の習熟度を理由に低減率が適用されている。およそ 10 年前のまとめ発注に伴う、価格低減要請(生産機数が 20 機を超える場合は半額の低減率を適用)があつた。それでも当時は利益が確保できていたため、自社は要請を承諾して生産をスタートした。ところがそれ以降、年間 1 機の受注でも低減価格が適用されて、現在まで継続しており、利益を押し下げている。時間の経過により自社の作業者も交代しており、習熟度を理由に価格低減されることに対し、自社は納得がいかない。取引先に見直すことを要請しているが聞き入れてもらえなく、困っている。
- 為替変動や資材費等のコスト急騰を防衛省との（5年）契約が締結済みであることを理由に交渉には応じて頂けたが価格転嫁には応じてもらえなかった。

上記の指摘事例は、取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（５）（その他の見積価格に関する課題）

中小企業からの主な指摘事例

- 見積もってから受注まで1～2ヶ月、実際に発注となるまで6ヶ月～1年、長期計画の連続納期があり、最終の納品までが2～3年になるケースがあり、その間のコストアップの価格交渉が出来ずに価格転嫁が十分でない場合があり、利益率を悪くしている。
- 単価の改定では、特に労務費の上昇を説明するために様々な資料を求められる。取引先は妥当性を検証するためというが実は社内説明用で、発注者に要請するような資料ではないと思っている。春闘賃上げ率等の公表データを示しても、より詳細な資料を求められる。
- 協議には応じているもののレート（単金）の過年度積残し分によるレートの乖離幅が縮まらずそれに対する説明もない。
- 毎年契約の更新に合わせ組立単価の見直しを行っているところ、値上げを要請しているにもかかわらず、委託事業者の社内審査基準に基づき一方的に決定され、十分な背景事情の説明もなく、協議にも応じてもらえない。
- 労務費等について公表データでは不足として詳細な資料が求められる。

上記の指摘事例は、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）または同法第5条第1項第5号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（6）（代金の支払い）

中小企業からの主な指摘事例

- 支払方法は、電子債権（サイト利用）による60日超の支払いとなっている。

上記の指摘事例は、取適法第5条第1項第2号（代金の支払遅延の禁止）に該当するおそれがある。

- 締日・支払日は特に定められておらず、検査合格後の納品（検収）後の翌月には現金100%（振込手数料は取引先負担）で支払われる。支払いを心配していないが、支払日は確定してもらいたい。

上記の指摘事例は、取適法第3条（製造委託等代金の支払期日を定める義務）に該当するおそれがある。

- 取引先の代金回収に時間が掛かるため、サプライチェーンとして資金負担を依頼されている。

上記の指摘事例は、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）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（7）（型取引）

中小企業からの主な指摘事例

- 所有権は、昔から曖昧なままで、保管や廃棄などの取決めはない。保管費用は自社負担で、請求していない。長期使用により劣化した金型は、自社負担で修繕を行う。
- 試作品製造用を含め、長年使用されない取引先資産の製造用治具が多数ある。取引先に廃棄を申し入れるが、廃棄の判断が行われず溜まっており、取引先からは棚卸の依頼もある。保管、廃棄、棚卸費用などを取り決めたものはない。

上記の指摘事例は、取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益提供要請の禁止）に該当するおそれがある。

- 30年ほど前に取引先から貸与された大型専用加工装置について、生産量は当初の5分の1まで減少し、発注頻度も1～2年に数回程度だが、価格は当初から据え置きであるため損失が大きい。当該装置の場所代は、取り決めが無いことに加え、貸与に係る契約書面もお互いに紛失しており、返却交渉の窓口も不明瞭であるため交渉を始めることすらできない。

上記の指摘事例は、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）または同法第5条第1項第5号（買ったたきの禁止）に該当するおそれがある。

注意を要する事例（８）（型取引）

中小企業からの主な指摘事例

- 板金加工等で使用する、約2000型の金型を自社内で保管する。防衛装備品用途の約500型と民生品用途の、賃借倉庫で保管する一部を除く約1500型弱の金型に関する、保管・修理/メンテナンス・廃棄等の文書化された取決めが不明確であり、かつ保管や修理/メンテナンス費用の支払いがされていない。
- 治具等の保管費用が支払われていない。
- 取引先は取引先所有の専用治具の返却・廃棄の判断をせず、長期間保管させている。廃棄、保管、関連費用負担などの取り決めがない。

上記の指摘事例は、取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益提供要請の禁止）に該当するおそれがある。

ベストプラクティス（ガイドライン掲載のない事例）

多品種少量生産

- ✓ 納期の特急品については、割り増し価格が受け入れられている。

品質要求

- ✓ 厳しい品質管理を求められるが、必要な費用は全て請求できている。

物価上昇・長期にわたる取得プロセス

- ✓ プライム企業は柔軟に価格交渉に対応してくれており、適正と思われる自社値上げについてはそのまま認めてくれている。
- ✓ 価格転嫁および転嫁に向けたサポート体制ができている。基本的に都度見積により価格転嫁ができるが、都度見積ではカバーできない個別案件、見積時と実作業時のタイムラグ等により、コスト上昇分の転嫁が必要なケースについて、定期的に実施する協定価格の協議で行う。

その他の見積価格

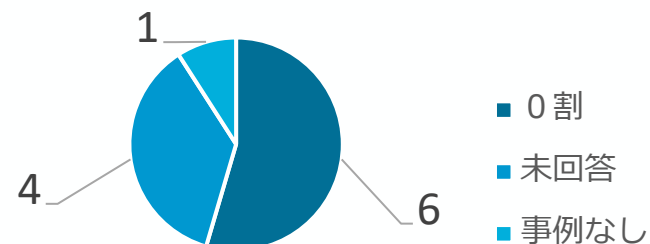
- ✓ 加工費は協定単価を締結しており、年2回改定する。工数や材料価格の変動など特殊要因については都度取引先に交渉を申し入れることができ、価格転嫁できている。

ヒアリング結果（大・中堅企業）

価格転嫁割合

- 防衛事業関連取引において、ヒアリングを実施した大・中堅企業11社のうち、6社が、取適法対象外の取引における契約履行中の価格転嫁割合を「0割」と回答した。
- 価格転嫁分について各企業での負担がされている。

価格転嫁割合（大・中堅企業）



各項目の主な事例

- 中小受託取引適正化法対象外の取引について「課題として指摘された事例」は、「見積価格」「お久しぶり生産」「支払い」に関するものが多かった。
- また、防衛省との契約に関連する課題についても指摘があった。

	①多品種 少量生産	②お久しぶり 生産	③品質 要求	④セキュリ ティ環境	⑤コスト 上昇	⑥まとめ 発注	⑦見積価 格	⑧製品 の受領	⑨支払い	⑩不利な 条件	防衛省と の契約	合計
課題として 指摘された 事例	2	4	2	2	2	0	5	0	4	0	24	45

課題として指摘された事例（1）（多品種少量生産）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- ・ ミニマムロットがあるものは、100個分の見積もりを出して、使わない90個分の費用計上を認められたり、認められなかったりする。傾向として、防衛省との直接契約は見てもらえるが、Tier1として入るとみてもらえていない。（2社）

課題として指摘された事例（2） （長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる“お久しぶり生産”）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- ・ 協議はするものの用途廃止になるまでは、設備などを廃棄して良いか判断してもらえない事がある。（4社）

課題として指摘された事例（3）（③品質要求）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- ・ 仕様変更等は、防衛省、取引先の承認を取る必要があり手間がかかる。承認までも時間がかかりスピード感がなく、装備品は気軽に材料等も変えられない。（2社）

課題として指摘された事例（４）（セキュリティ環境の確保）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- セキュリティ対策として投資したりするが、レートで回収してくれと言われておりタイムリーに回収はできていない。
- セキュリティ要件が厳しくなる一方で、サプライヤーのソフトウェア更新等のコスト上昇分については特に考慮されておらず、プライム企業がカバーするしかない状況。

課題として指摘された事例（５） （物価上昇・長期にわたる取得プロセス）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- コスト上昇をタイムリーに反映してもらっていない場合がある。契約時の想定する利益率が光熱費等の高騰が影響し、実際の利益率が下がる場合がある。エネルギーコストは間接費用であり、また確定発注でもあるため、取引先に対し、価格転嫁することは難しい。
- 取引先が防衛省と契約した場合は見積もり再提出版は認められない、してなければ余地はあるがコストアップを認めてもらうのは期待できない。

課題として指摘された事例（6）

（その他の見積価格に関する課題での指摘事例）

大・中堅企業からの主な指摘事例

- 取引先と、単金（1時間あたりの作業時間単価）を決めている場合がある。複数年度の契約であっても実際の作業は2～3年後だが契約当初の単金を採用するため乖離の回収が困難（3社）
- 一定の検査時間が定められている製品検査工程など、習熟による作業時間の低減が困難な場合も習熟を前提とした低減率が作業時間の見積りにかけられる。（2社）

課題として指摘された事例（7）（代金の支払い）

大・中堅企業からの主な指摘事例

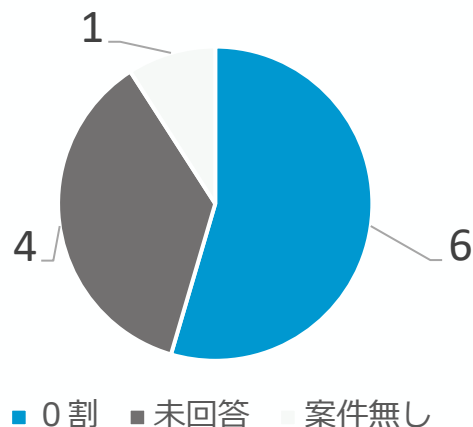
- 取適法対象外取引であるが手形支払があり、90～180日後に支払われている（4社）

防衛省との契約に関連する課題

- 防衛省ープライム企業での契約について履行中に契約締結時からコストが上昇した場合の転嫁割合は、ヒアリングを行った大・中堅企業11社のうち6社が0割と回答。
- QCD評価制度は企業努力のモチベーションになっているとの声がある一方で、以下のような指摘事例もあった。

価格転嫁割合

(大・中堅企業)



大・中堅企業からの主な指摘事例

- 用途廃止になるまでは、設備等の廃棄判断してもらえない。サプライヤー企業にも影響があるため防衛省に問い合わせているが明確な答えが返ってこない事例がる。 (3社)

○QCD評価

- 利益率の確保をコーポレートから厳しく見られており、社内でも「なぜ低評価になったのか。どのように改善していくのか」の説明を明確にできず、理解が得られづらい。また、企業努力については、具体的にどういった取組が評価されているのか不透明である。(9社)

○コスト変動調整率

- 契約期間1年で1%分のコスト変動調整率を上乗せすることが認められているが、近年の物価上昇をカバーする割合になっていないのではないか。 (4社)

※大・中堅企業から3社以上の声があった場合抜粋

防衛省との契約に関連する課題（その他指摘事例）

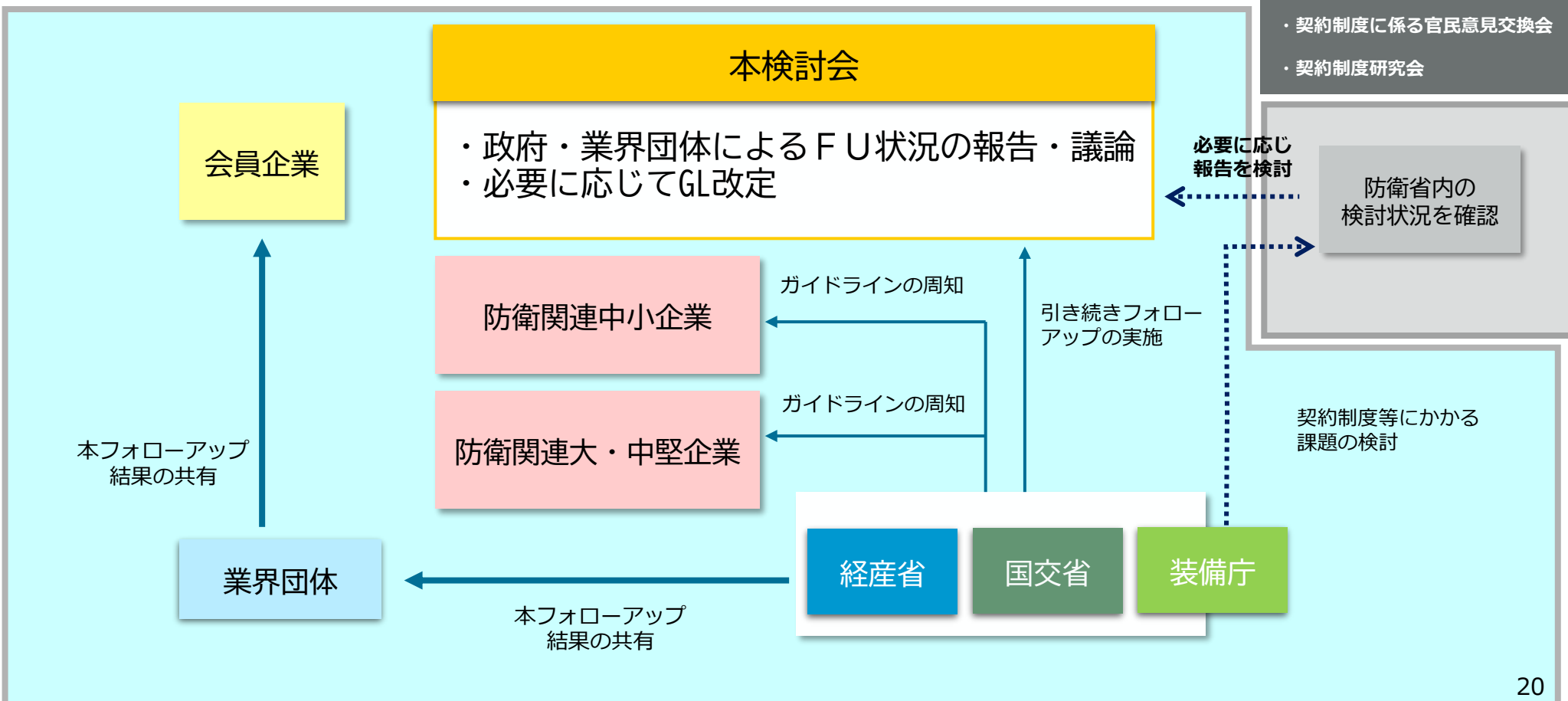
- 利益率は低い印象がある。また、納入まで支払いがないためキャッシュフローに影響がある。（2社）
- 生産スケジュールや生産数量を長期的に開示がされず、人材の確保や設備投資の判断困難。
- 単金の査定は、10月頃に調査があり、12月に決定される。それまでの契約については前年度の単金が適用され、実態との乖離があり回収が困難。（2社）
- 原価監査について、契約履行後や履行直前に実施される。実績の確認であるがコストが下がれば減であり、増の場合その費用は企業負担になる。（2社）
- 前受金を活用する際、金利の関係で利益に影響がある。

⇒ 防衛省としては、上記の意見について、引き続きガイドラインを通じて、適正な価格形成や契約運用を促すとともに、契約制度相談やフォローアップ、官民意見交換を通じて、防衛産業に関わる事業者の皆様と共に、課題に取り組んでいく。

また、調達における公正性及び透明性の確保等を図るため、契約制度研究会等において、制度的な課題についても検討を進めることで、サプライチェーン全体の改善につなげる。

今後の対応方針

- 本ガイドライン・取引かけ込み寺の中小企業に対する周知
- 「契約制度に係る官民意見交換会」等にて、官民取引における課題改善を検討
- 業界団体から会員企業への本フォローアップの結果共有
- 新たに指摘された事例・ベストプラクティスをガイドラインに反映
- 今年度と同様に、来年度以降もフォローアップを実施



参考

ヒアリング項目一覧

防衛事業における特有の取引条件

- 民生品の取引で行われている好ましい取引慣行（ベストプラクティス）で防衛装備品の取引では適用できないものはあるか。ある場合、その要因は何と考えているか。
- 逆に、民生品の取引と比較して防衛事業でより良い条件で取引が行われているという状況はあるか。
- 民生品の一般的な取引と異なり、防衛省・防衛装備庁の調達制度・調達慣行が事業者間の取引に影響を与えている部分はあるか。
- 防衛省は、2023年度、防衛調達における利益率向上等の観点から、QCD評価制度・コスト変動調整率を導入したが、導入後、貴社の防衛事業において利益率は向上したか。利益率が向上していない場合、なぜ、防衛調達における全体的な利益率の上昇が、貴社における利益率の向上につながっていないと考えているか、御教示いただきたい。
- 見積もりにあたって単金（レート）※を使用している場合、契約時（＝レート算出時）と実際の工数発生時で、人件費や光熱費の上昇等により単金の上昇がある場合は、当該単金上昇分について、どのような対応をしているか。

※（1時間あたりの作業時間単価をいう。）

ヒアリング項目一覧

ガイドラインの項目別

ガイドラインに掲載している、事業者からの指摘事例を参考事例として掲載

多品種少量生産

- 最低販売数量を下回る発注を受け、発注者と協議することなく、最低販売数量以下での契約を締結することはあるか。

長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる“お久しぶり生産”

- 発注者の設備等を自社保管しているが、返還に係る協議等に応じてもらえないことはあるか。

品質要求

- 追加労力の発生を懸念し、民生事業で活用しているデジタル技術への変更を受け入れてもらえないことはあるか。

セキュリティ環境の確保

- 装備品の製造等に必要な情報セキュリティ対策投資を行っているが、当該コストの価格転嫁ができない等のことあるか。
- 外国人労働者の活用可否について、発注者から明確な回答をもらえないことあるか。

物価上昇・長期にわたる取得プロセス

- 物価高騰等により再現性のない有効期限切れの見積価格で発注されることあるか。
- 物価高騰等のコストを、防衛省との契約が締結済みであることを理由に価格転嫁に応じたくないことあるか。

ヒアリング項目一覧

ガイドラインの項目別

ガイドラインに掲載している、事業者からの指摘事例を参考事例として掲載

まとめ発注

- 実際にはコスト低減にはつながっていないにもかかわらず、まとめ発注ということで一方的に価格低減を求められることはあるか。

その他の見積価格に関する課題

- 協議を経ることなく発注者が一方的に単金を決定することはあるか。
- 協議を経ることなく発注者が一方的に作業時間の低減を決定することはあるか。

製品の受領

- 親事業者の都合により納期遅延が生じることはあるか。

代金の支払い

- 親事業者から手形で支払われる場合はあるか。

不利な取引条件の押しつけ

- 親会社からの発注書面等において、下請事業者に起因する事故等により納入遅延等が生じた際の延納金等の取り決めが明確でなく、発注額を超える延納金などの支払いを求められる事案があるか。
- 加えて中小企業からは、「型取引」「知財（知的財産権・ノウハウ等）の保護」についても課題を聴取。