

防衛産業における下請適正取引等の推進のための ガイドライン概要

令和7年2月

経済産業省

防衛装備庁

本ガイドラインの策定について

策定の背景

- 従来より、防衛事業からの撤退や事業規模の縮小を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、事業拡大を通じて防衛生産・技術基盤を強化していくには、いわゆるプライムコントラクターのみならず、下請事業者（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基盤強化を図っていくことが必要。

策定の目的

- サプライチェーン全体での基盤強化のための取組の一環として、サプライチェーン全体のパートナーシップにより、労務費等を適切に転嫁するとともに、必要な利益を確保することで、防衛産業を構成する取引事業者全体での企業価値の最大化を図るために、今般、下請適正取引等の推進のためのガイドラインを策定する。
- 大企業と中小企業の間の下請取引のみならず、国と民間、中小企業間、大企業間の取引においても本ガイドラインを活用し、防衛産業において適正な取引慣行の推進と、業界全体の健全な発展を促していく。
- 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、引き続き、有識者検討会等において、政府、業界団体、事業者の取組状況をフォローアップし、必要に応じてガイドラインの見直しを行う。

ガイドラインの構成

- ガイドライン策定に向けては、装備品の種別、地域、企業の規模に隔たりがすくなくなるように選定した31社に対し個別ヒアリングを実施し、また、業界団体等を通じて約350社に配布したアンケート調査により106社から回答を得て、防衛産業における取引の実態を把握。
- 防衛産業の特徴を整理し、その特徴ごとに、当該特徴に起因すると考えられる事業者からの指摘事例を列挙。その上で、下請代金法等の関連法規等に関する留意点、望ましい取引方法、ベストプラクティスを整理。

ヒアリング及びアンケート調査を通じて得られた防衛産業の主な特徴

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

1. 多品種少量生産

- 装備品等の需要は、基本的に防衛省・自衛隊に限られ、かつ運用ニーズから多くの種類が必要であること等から、多品種少量生産となっている。

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 下請事業者が部品等販売事業者との間で発注単位が100個単位と決められている購入部品を最小単位で発注し、実際に親事業者からの受注に対して使うのがそのうち10個の場合、親事業者からの発注価格には10個分のコストしか費用計上を認められず、残りの90個は保管・廃棄ということがある。

関連法規等に関する留意点

- ✓ 親事業者からの発注に必要な部品等の数量が、当該部品等の最低購入数量（ミニマムバイ）を下回り、余剰部品等が生じる場合に、親事業者が、下請事業に対して、一方的に当該余剰部品等に係る費用を考慮することなく、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注すると、下請法第4条第1号第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

2. 長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる“お久しぶり生産”

- 一般的に装備品等のライフサイクルは長く、また、量産終了後にも、維持・整備に必要な部品を、少量で、かつ数年に一度生産するといういわゆる“お久しぶり生産”が発生する。

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 2～3年に1度しか発注がない製品の製造に必要な専用設備等や試験設備等を親事業者から貸与を受けている場合がある。占有するスペースを他の事業等に有効活用するため親事業者へ当該設備等を返還したいが、応じてもらえない場合がある。

関連法規等に関する留意点

- ✓ 数十年にわたり運用が続く装備品等について、量産終了後も補用品等の製造等に備えて親事業者が下請事業者に対し、専用設備等の保管を要請することがある。
親事業者が長期にわたり使用されない専用設備等を下請事業者に無償で保管させたり、下請事業者からの貸与品の返還要請を一方的に拒否したりすることは、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。

ベストプラクティス

- ✓ 専用設備等の管理費を見積価格に転嫁することを親事業者に認めてもらっている。

3. 品質要求

- 民生品と比較して、装備品等の運用期間は長く、かつ機能及び性能等が高いことが求められる。
- 装備品等の仕様を変更するには、初回試験等が必要とされ、民生分野で広く活用されている技術等が適用されていない場合がある。

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 民生事業で活用しているデジタル技術を、防衛事業でも活用できるよう技術変更を提案しても、親事業者は、厳しい審査・認定を経て部品の製造をしているため、仕様を変更するには、労力が発生することを懸念し、下請事業者に対し十分な説明をすることなく、変更提案を受け入れない。

関連法規等に関する留意点

- ✓ 振興基準第1の2において、「親事業者は、下請事業者が働き方改革、生産性の向上等に取り組むことができるよう配慮して、下請事業者に対する発注条件、取引条件等を設定するよう努めるとともに、（中略）等により、サプライチェーン全体における付加価値向上及び共存共栄の実現に努めるものとする」とあることから、下請事業者が、品質改善等に資する仕様等の変更提案を行った際は、親事業者は、当該提案について下請事業者との十分な協議を行い、サプライチェーン全体における付加価値向上に資する場合にはその実現に向けた支援に努めなければならない。

4. セキュリティ環境の確保

- 秘密情報又は保護すべき情報を取り扱う防衛調達へ参画した場合には、情報保全の義務が生じ、サイバーセキュリティ環境の確保、セキュリティを確保したエリアの設置などが求められる。

事業者からの主な指摘事例

- ① 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。
- ② 外国人労働者の活用の基準が不明。外国人労働者の活用を選択肢として入れていきたいところではあるが、親事業者を確認したところ「グレーゾーン」と回答され、明確に活用できるかが分からなかった。

関連法規等に関する留意点

- ✓ ①については、下請事業者に対し、要請したセキュリティ対策によって生じるコスト上昇分を考慮することなく、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注した場合は、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。
- ✓ ②については、振興基準第2の6において「発注内容が曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、納期、（中略）等の契約条件について、書面等による明示及びその交付を徹底する」とされていることから、親事業者は、セキュリティ確保の基準等に関する問い合わせに対し必要に応じて、防衛省に確認し明確に回答するよう努めなければならない。また、防衛省との契約において秘密情報又は保護すべき情報を取り扱わない場合は、従業者に関する制限はないため、事業者は、当該契約を履行する上で、最適と考える者を従業者として差し支えない。

5. 物価上昇・長期にわたる取得プロセス

- 装備品等の取得プロセスは、予算要求から契約、製造等、納入までに長期間を要する。予算要求プロセス以降にエネルギーコストや原材料価格の上昇等が生じた場合、その上昇分を価格に反映しづらい。

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 下請事業者が親事業者へ提出した当初見積の有効期限は3～4ヶ月としているが、有効期限が切れた後に、原材料価格、エネルギーコスト、労務費等のコスト上昇等が生じているにもかかわらず、親事業者からは当初見積価格で受注してくれと言われる。
- ✓ 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、プライム企業等親事業者に対し、価格転嫁することは難しい。

関連法規等に関する留意点

- ✓ 下請事業者が親事業者に対して提出した見積の有効期限切れや、当初見積時よりも原材料価格等の上昇により、当初見積価格よりも価格が上昇している場合がある。また、装備品等の契約は、一般的に契約期間が長期間にわたるため、原材料価格等が上昇する可能性がある。この際、親事業者が原材料価格等の上昇を考慮せず、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額での発注を行うと、下請法第4条第1項第5号の「買いたたき」に該当するおそれがある。

6. まとめ発注

- 装備品等は、スケールメリットを活かした生産活動が難しいといった特殊性に対処するため、防衛省は、従来、年度毎に発注していた装備品を一定期間分まとめた調達も行っている。

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 一装備品あたり数個～十数個程度しか使用しない部品については、装備品を数十機まとめて発注があっても、部品の発注数量は一般的な量産の数量とは程遠く、購入品等のコスト低減にはつながらない。また、これまでの少量生産で既に製造ラインが最適化されており、この状況でまとめ製造しても規模のメリットは効かない。しかしながら、まとめ発注ということで親事業者から実態の伴わない価格低減を求められる。

関連法規等に関する留意点

- ✓ 製造業においては、一定数量をまとめて発注する際、製造の効率化や構成部品のまとめ購入等を通じた価格低減効果があるとして、価格低減を行われることが一般的にある。しかしながら、そうした価格低減の効果について、親事業者と下請事業者が十分な協議を行わず、一方的に実際の価格低減効果を超えた通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

7. その他の見積価格に関する課題

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 親事業者と下請事業者との間で、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。下請事業者が単金を見積りを親事業者へ提出し、親事業者が、下請事業者と協議することなく、特に根拠の説明等がないまま単金が決定的される。
- ✓ 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工程に対しても一律で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ことがある。

関連法規に関する留意点

- ✓ 装備品等を構成する機器や構成品、部品等は、入手が難しいものもあり、そのようなものの下請取引においては、労務費等を見積る際に必要となる単金（1時間あたりの作業時間単価）も含め、原価計算により価格を見積り、当該見積をもとに親事業者と下請事業者は価格交渉を行っている。この際、単金を親事業者が下請事業者と十分に協議することなく減額して設定したり、合理的な根拠によらず見積書から一定割合を減額するなど、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額での発注を行うと、下請法第4条第1項第5号の「買いたたき」に該当するおそれがある。

ベストプラクティス

- ✓ 単金について、希望見積額の満額ではないが、親事業者と協議し、単金のアップを認めてもらった。

8. 製品の受領/代金の支払い

事業者からの主な指摘事例

(製品の受領)

- ✓ 納品前に審査を受ける必要がある場合、下請事業者において既に製品は完成し、親事業者に納品前審査を依頼するが、審査優先度など親事業者の都合により、審査が遅延し、完成品納入を待たされる場合がある。

(代金の支払い)

- ✓ 親事業者からの支払いの多くが手形であるため、現金化までに数ヶ月要する。他方、自社のような小規模事業者から下請事業者への支払いは全て現金となるため、手形を現金化するまでのギャップを埋めるため現金の蓄えが必要となる。

関連法規に関する留意点

- ✓ 親事業者が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、指定された納期に下請事業者が納入しようとした場合、下請事業者に責任がないのに親事業者が受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否に該当するおそれがある。
- ✓ 著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法第4条第2項第2号の「割引困難な手形の交付」に該当するおそれがある。

9. 不利な取引条件の押しつけ

事業者からの主な指摘事例

- ✓ 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場合がある。

関連法規に関する留意点

- ✓ 振興基準第4の2（3）において、親事業者は、物品等の検査を合格とした場合であって、その後、親事業者の納入先等からの指摘により損害賠償等を行うこととなったときは、下請事業者にも負担を求めることの必要性及び合理性の有無を、十分に確認した上で、協議を行い、二方的に下請事業者に引取り、やり直し又は損害賠償を負担させないものとしており、留意が必要である。

ベストプラクティス

- ✓ 親事業者と下請事業者の責任分岐点や賠償金の負担割合は、親事業者と下請事業者が案件ごと個別に協議している。

ガイドライン策定後のフォローアップについて

- 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は、政府、業界団体、事業者の不断の努力が必要。
- このため、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。

事業者の取り組み

- ✓ 防衛産業に関わる各業界団体は、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、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等するとともに、その遵守状況を会員企業へのアンケート等で定期的にフォローアップすることが望ましい。
- ✓ 親事業者側・下請事業者側どちらの立場の場合においても、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、積極的に活用すること。

政府の取り組み

- ✓ 経済産業省及び防衛装備庁は、本ガイドラインの広報・周知を行うとともに、防衛産業における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。
- ✓ 中小企業庁及び地方経済産業局並びに関係省庁と協力の上、取引適正化のための下請Gメン等による事業者へのヒアリング等を実施する。
- ✓ 民民間の取引に国の調達制度が影響を及ぼしている場合もあり、防衛省と防衛産業の間で率直に意見を交換し、適正な調達の実現に向けて検討することとする。

各種相談窓口について

本ガイドラインに関する相談窓口

- ・経済産業省製造産業局航空機武器産業課

E-Mail : bzl-defenseindustry@meti.go.jp

- ・防衛装備庁 装備政策部 装備政策課 防衛産業政策室

E-Mail : industrialpolicy@ext.atla.mod.go.jp

契約制度に関する相談窓口

防衛装備庁 調達管理部 調達企画課 調達企画室

(相談窓口リンク)

URL :
https://www.mod.go.jp/j/form/procurement/chotatsu_20200819.html



特定取組に関する相談窓口

防衛装備庁 装備政策部 装備政策課 防衛生産基盤強化法室

URL : https://www.mod.go.jp/atla/hourei_dpb.html

E-Mail : kibankyoukahou@ext.atla.mod.go.jp



防衛産業サイバーセキュリティ基準相談窓口

防衛装備庁 装備政策部 装備保全管理課 産業サイバーセキュリティ室

(相談窓口リンク)

URL : <https://www.mod.go.jp/atla/cybersecurity.html>

E-Mail : industrial-cybersecurity-office@ext.atla.mod.go.jp

TEL : 03-3268-3111 (代表)

内線27030・27024・27028

