

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 20 年	一部改訂
平成 26 年 4 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 平成 28 年 5 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 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 平成 31 年 4 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

また、令和元年 8 月には「未来指向型の取引慣行に向けて」の重点課題のうち、コスト負担の改善（型管理の適正化）について十分な改善が見られないことを受け、受注側発注側双方が参画する「型取引の適正化推進協議会」を設置し、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について報告書に取りまとめた。取引の現場において実際にこの成果が活用されるよう、本ガイドラインに盛り込む改定を行ったところであり、今後は業界内外に周知徹底を図っていくことが必要である。

平成 20 年に一部改訂を行い、平成 26 年 4 月の消費税率引上げに際しても、全面的な改訂を行った¹。更に、全面改訂したガイドラインの遵守状況をフォローアップし、平成 27 年 3 月、平成 28 年 5 月に一部改訂を行っている。

—また、平成 28 年 9 月には、親事業者と下請事業者双方の「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環境の改善を図ること等を目的とした「未来志向型の取

¹ 消費税率引上げに際して「素形材産業取引ガイドライン」を全面的に改訂した主な背景は、以下のとおりである。

- 平成 26 年 4 月から行われる消費税率の引上げに伴い、素形材企業が適切に消費税の転嫁を行い、取引先企業と取引上の問題が発生しないよう関係者への周知・啓発を行う。
- 関係法令に照らし、法令上問題となる取引慣行を可能な限り明確化するとともに、具体的なベストプラクティスを多く掲載することによって、素形材企業関係者にとってさらに分かりやすい、より実用的なガイドラインにする。
- 我が国製造業のグローバル化の進展に伴い、海外日系企業における適正な取引の確保についても新たに取り上げる必要性が高まりつつある。

~~引慣行に向けて」が経済産業省より公表され、~~

- ~~(1) 親事業者による不適正な行為に対して厳正に対処し、公正な取引環境を実現する。~~
- ~~(2) 親事業者・下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行等を普及・定着させる。~~
- ~~(3) サプライチェーン全体にわたる取引環境の改善や賃上げできる環境の整備に向けた取組を図る。~~

~~という3つの基本方針のもと、「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」といった課題に重点をおいて、本来は親事業者が負担すべき費用等を下請事業者に押しつけることがないように徹底するべく、業種横断的なルール of 明確化・厳格な運用(下請代金法の運用基準及び下請振興法の振興基準の改正等)を行うとともに、各業界団体に対して、サプライチェーン全体での「取引適正化」と「付加価値向上」に向けた自主行動計画の策定と着実な実行等が要請された。~~

~~こうした背景のもと、「素形材産業取引ガイドライン」は、平成29年3月には、「未来志向型の取引慣行に向けて」に沿って全面的な改訂を行い、その後のフォローアップの結果を踏まえ、平成30年5月に一部改訂を行っている。~~

「素形材産業取引ガイドライン」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。

現在、「素形材産業取引ガイドライン」以外にも、「自動車産業適正取引ガイドライン」、「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」など、18業種のガイドラインが策定されている。

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（親事業者）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慣れ親しんだ素形材企業においても適正な取引の確保について関心を持たざるを得なくなりつつある。

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、下請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多い。

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ことをまず認識すべきである。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、強靱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。素形材産業取引ガイドラインは、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－中小企業間の取引に留まらず、中小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。サプライチェーンの上流における取引改善が下流における取引改善の原資を創出し、下流における取引改善の意思・活動の存在が上流における取引改善の更なる社会的背景・後押しとなる、との好循環を目指していく。

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。

第 1 章 取引慣行に関わる法規について

下請取引の公正化や下請事業者の利益保護、下請関係の改善を通じた下請事業者の振興を目的とした法規としては、以下の 4 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）
- ・下請法（下請代金支払遅延等防止法）
- ・消費税転嫁対策特別措置法（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）
- ・下請振興法（下請中小企業振興法）

（独占禁止法）

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、資本金・出資金により区分される親事業者・下請事業者間の取引のみならず、全ての事業者間における取引に適用され得る。

…詳細は P88 参考 2－1 参照

（下請法）

独占禁止法の補完法である下請法は、親事業者による下請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が優越的地位を「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事実」を総合的に判断するのに対し、下請法は、下請取引の発注者（親事業者）を資本金区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱うことで、より迅速かつ効果的に規制している。

なお、下請法は、対象となる親事業者の義務として、発注書面の交付等の 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下請法違反となる。

…詳細は P93 参考 2－2 参照

（消費税転嫁対策特別措置法）

平成 26 年 4 月の消費税率引上げに当たり制定された消費税転嫁対策特別措置法は、消費税の転嫁拒否等の行為を禁止したもので、適用対象となる事業者は、資本金等の額が 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）となり、発注者の企業規模に制限が無い。中小企業を中心に、消費税の価格への転嫁について懸念が示されていることから、これらの中小企業等が消費税を価格に転嫁しやすい環境の整備を図っている。

…詳細は P97 参考 2－3 参照

（下請振興法）

下請振興法は、親事業者の協力のもとに、下請事業者自らが、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、下請性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、同じく下請事業者を対象にした下請法が指導・規制法規であるのに対し、下請振興法は下請中小企業の支援法としての性格を有する法律である。

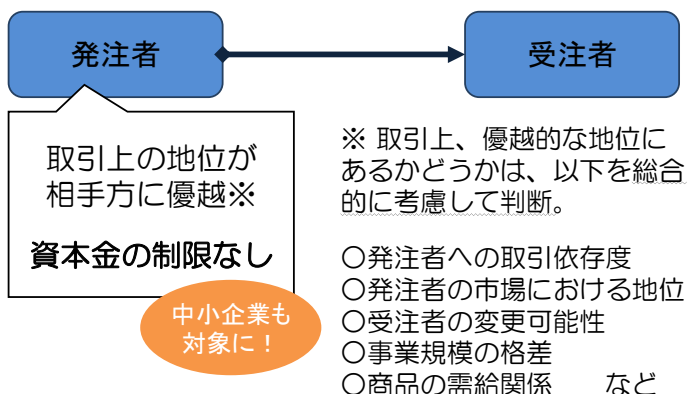
なお、下請中小企業の振興を図るため、下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準として下請振興法第 3 条の規定に基づき、経済産業省告示として振興基準が定められている。

…詳細は P99 参考 2－4 参照

下請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。

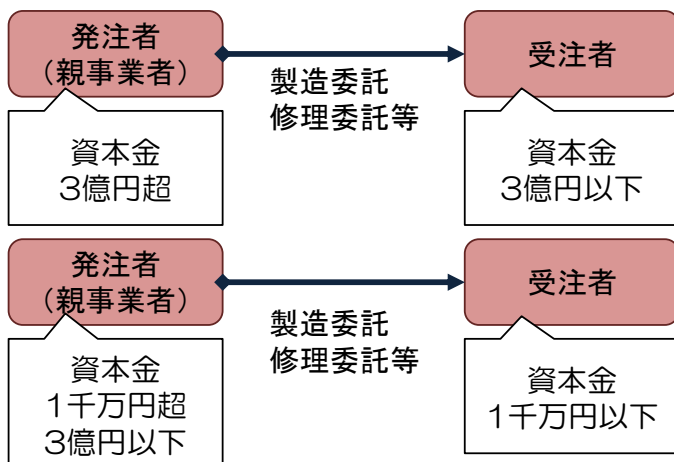


○「優越的地位の濫用」に該当し得る行為

- ・継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭、役務、その他経済上の利益を提供させること
- ・相手方の不利益となるように取引条件を設定し、または変更すること
- ・それらの他、取引の条件または実施について相手方に不利益を与えること

下請法

違反行為の類型を具体的に規定し、記載対象となる取引の発注者を資本金区分により「優越的地位にある」ものとして取扱うことで、下請取引における不当な行為を、より迅速かつ効果的に規制することをねらいとしている。



○親事業者の義務

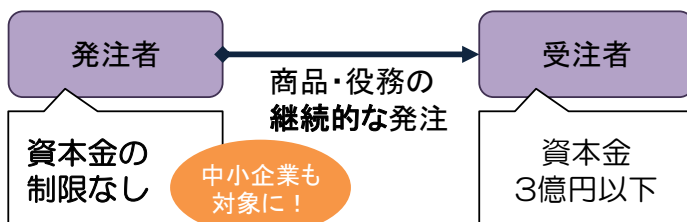
- ・書面の交付
- ・書類作成、保存
- ・下請代金の支払期日を定めること
- ・遅延利息の支払

○禁止行為

- ・受領拒否
- ・減額
- ・買いたたき
- ・商品購入強制・役務利用強制
- ・報復措置
- ・有償支給材の早期決済
- ・割引困難な手形の交付
- ・不当な経済上の利益の提供要請
- ・不当なやり直し など
- ・下請代金の支払遅延
- ・返品

消費税転嫁対策特別措置法

消費税率の引上げに当たり、消費税の転嫁拒否等の行為を禁止している。



○禁止行為

- ・減額、買いたたき
- ・商品購入、役務利用または利益提供の要請
- ・本体価格での交渉の拒否
- ・報復行為

第2章 取引事例に係る主な意見と関連法規等に関する留意点及び目指すべき取引方法

※ガイドラインに用いる用語について

第1章の紹介のとおり、取引に関する法令は複数存在し、それぞれ資本金等によって定義された用語が用いられるが、以下に事例等で紹介する中では、分かりやすさの観点から「発注者」、「受注者」と用語を統一する。実際に法律を適用する場合には、用語の定義等も確認の上で各法律の適用範囲の確認が必要となる。

※ガイドラインで取り上げる事例について

本ガイドラインで取り上げる事例はあくまで例示であり、「関連法規等に関する留意点」で取り上げるものが違法であるかどうかは、実際の取引内容に即した十分な情報に基づく慎重な判断が必要となるが、本ガイドラインにおいては、法令違反に該当するおそれがある事例についても、コンプライアンスの立場から問題となるものとして取り上げた。また、「目指すべき取引方法」や「具体的なベストプラクティス」に示した方法以外であっても、取引企業間で十分な意見交換を行い、個々の事情に即した対応もあり得る。さらに、他の関連法令に関するコンプライアンスが確保されていることは当然の前提である。

1. 補給品の価格設定

(1) 事業者からの指摘事例

① 量産品との区別が明確でない例

- ・補給品の定義が曖昧。量産が終了しても、一定以上の数量があれば、補給品とみなされない。例えば、50～100 個/月以上の発注がなされた場合、補給品とみなされず、量産時の価格と比べて、コスト高になっても適切な価格設定がなされない。また自社の生産体制にも影響が出る。
- ・当初生産量と比較して明らかに生産量が落ちているにもかかわらず、いつまでたっても量産品として納入を要求される。

② 補給品の生産に伴うコスト増が適切に価格に反映されない例

- ・量産打ち切り後に補給品として注文が出たが、部品価格は量産時のままであった。
- ・型保管費などでコストアップしているが、補給品価格に転嫁できない。自動車は長期間補給部品を供給しなければならないので、大きな負担。
- ・補給品生産のために使う金型は、場合によって錆落としなどをしなければならずコストが掛かる。にもかかわらず、必要なコスト上昇分の値上げは十分になされていない。

発注者から量産時と同じ単価で、補給品の発注が 1 個単位で来るため、コスト的に見合わない。

- ・発注者によっては、補給品単価設定ルールが存在し、量産単価より高い価格設定で承認されているものがあるが、単純に一定率の上乗せをしている程度の設定であり、それでも製造原価を下回ることが多い。このため補給品を作れば作るほど赤字になり、製品の工程、工数等の相違を考慮した価格設定がなされない。
- ・補給品の製造ができなくなった型は作り直しが必要となり、1 型当たり数百万円～数千万円も掛かるが、発注者から作り直しの費用支給は無く、補給品価格にも反映されない。
- ・量産品と補給品の定義が明確でない場合がある。

（２）関連法規等に関する留意点

① 補給品価格の適正な設定について

補給品支給は量産時と違い規模のメリットが効かないことから、一般的には量産時の原価よりも大幅に高くなるが多いため、補給品価格については、量産時の価格とは別途、製品ごとの工程、工数等の相違にかんがみ、発注者と受注者にて十分に協議を行った上で決定をすることが重要である。

下請法の適用対象となる取引を行う場合、補給品取引において、発注者が受注者に対し、一方的に量産時と同じ対価（この対価は少量の補給品を製作する場合の通常の対価を大幅に下回るものである）で、少量の補給品の発注をすることは下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第４条第１項第５号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 補給品発注時の書面交付について

補給品支給は、量産時の発注から継続的に、必ずしも書面にて取決めがなされずに発注がされることが多いが、下請法の適用対象となる取引である場合、発注者は受注者に対して、発注後直ちに給付内容等を記載した書面（下請法第３条）を交付しなければならず、これを怠ると、下請法上問題となる。また、下請法の適用対象とならない取引であっても、書面交付の重要性について双方が認識をし、書面交付を行うことが重要である。

（３）目指すべき取引方法

- 補給品の供給支給について、遅くとも補給品の供給開始前に、量産開始前の当初の契約時点で、以下の項目についてあらかじめ合意し、明確に定めておくこと。

- ・ 補給品の供給要否及び要否の見直しについての協議に関する事項

- ・ （量産に関する契約締結時において、） 補給品への切替えに関する協議開始の時期（例：①モデルチェンジとの連動、②月産数量が〇個以下になったタイミング、③年数 等が想定される）

▶ 判断責任者及び申請窓口

▶ 補給品の供給要否の見直しの頻度 等

・補給品の価格又は価格決定方法に関する事項

量産品と補給品は、時間的・技術的見地から、価格決定要因が根本的に異なるものであることを踏まえ、合理的な単価設定となるよう、当事者間が十分な協議の下、経済社会環境要因、生産条件要因、当事者要因を踏まえて価格を決定していくこと。

(補給品の供給価格決定にあたり考慮すべき事項の例)

【製造単価】

①経済社会環境要因（量産時と補給時の時点比較）

・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）

②生産条件要因（量産時との技術的比較）

・工程組換頻度（段取り時間／発注個数にかかる量産との比較）

・輸送頻度（1製品あたり輸送費用の量産との比較）

③当事者要因（量産時と補給時の時点比較）

・他の量産契約（単価の受忍限度（低単価を受け止めるに足りる他契約の存在））

等

【周辺必要費用】

①生産資材の維持・保管に要する費用

・土地・建物費用

・メンテナンス費用

※型の保管費用項目の目安参照

②生産方法の保存に要する費用

・人的伝承、マニュアル化に要する費用等

~~量産時に補給品の価格又は価格決定方法を決めること。その際、量産時と比べて製造原価が上昇する要因については具体的に特定しておくこと。また、こうした要因をあらかじめ勘案し、製品ごとの工程、工数等の相違を踏まえた自動スライド制とするのも一案。~~

~~○ 補給品に関して製造委託契約を結ぶ場合には、原材料費及び型製造費など量産時とは異なる条件を加味しながら、発注者と受注者が十分に協議を行い、合理的な製造単価を設定すること。~~

○ 発注者が複数の最終製品に用いる部品の共通化を進めること等に伴い、量産品と補給品の区別が難しく、製品単価の見直しの協議が行われない場合があることも想定されるが、見積りにおける納入見込み数と発注数量が乖離する際には、見積時の条件変化による価格の見直しを進めること。（後掲「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として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知した（令和元年 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、補給品については、価格設定のほか以下についても留意するべきである。

イ. 親事業者は、下請事業者に対し、量産期間から補給期間への移行が明確となるよう量産終了に係る連絡を遅滞なく行うものとする。

※量産終了に類似する状況（生産量が中長期的に継続して一定程度以上減少する場合など）も含む。

※量産にかかる契約締結時に、量産予定年数・予定個数等もあらかじめ明確化しておくことが推奨される。

ロ. 親事業者及び下請事業者は、「補給期間」における型の保管又はその型に対応する部品に関する費用負担等の具体的見通し、型の廃棄・返却の基準又は廃止品番の通知方法、申請方法等の諸条件を明確化する。補給期間以降直後において明確化しない場合は、遅くとも 3 年以内に、定期的な協議・連絡を行うものとする。

※型の保管に関する「期間」について当事者間で一方から協議要請があった場合には、真摯に対応を行う。ただし、その対応にあたっては、協議要請をする者において、協議対象とする型とそれに対応する部品の品番を特定するものとする。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 量産期間及び供給年限を区切って対応する例

- ・モデルチェンジなどで量産が終了すると、発注システムが自動的に新たな見積依頼書を受注者に送信する仕組みにすることで、人為的な意思判断が影響しないようにして、量産部品と補給品を同一価格で取引することを無くしている。
- ・生産期間（ライフ）と生産寿命について相互に確認を実施している。
- ・自動車の量産終了後の金型とその補給品について、3年たって発注がないものは話し合いながら打ち切っている。
- ・3年以上発注がなかったものに対し手配が出る場合、予め型の使用可否を確認し、製品単価見積依頼を行っている。
- ・自動車の補給品について、当初生産から一定年数を超えたものについては、当初価格の〇倍で補給品を供給する契約を発注者と締結している。

② 適切な価格を設定するため、交渉等を行う例

- ・受注の都度、見積りを行い、適正な単価設定交渉を行っている。
- ・発注数量により、補給品と量産品の区分けをしている。過去の発注数量を分析した上で、例えば500個以下／月の発注品については、自社において補給品として取り扱うこととし、発注者と交渉、適正な補給品単価に改定している。
- ・受注するロットの大小によって、製造に係る費用は異なるため、この費用負担を適正に反映したロットごとの単価をあらかじめ合意しておき、実際の受注時にはその単価に従い価格設定をしている。
- ・型保管費用、工数等を踏まえた適正な補給品価格設定根拠を整理し、それを踏まえ、発注者と補給品に関する交渉を行ったところ、適正な補給品単価へ改定を行うことができた。

③ 補給品供給のための製造ライン維持等に係るコスト負担の軽減を図る例

- ・生産数量が少なくなった生産ラインを維持する際、受託先の生産効率が悪化しないよ

う、自動車メーカーが受託先に対して補給品の必要性が薄れているものを提示し、それを踏まえて補給品の支給打切りを決定している。

④ 旧型補給部品への移行の仕組みをつくり運用している例

- ・補給部品移行後、一定期間を過ぎたものは、発注者・受注者協議の上、製品の一括生産保管に切り替え、金型は廃却している。
- ・補給品の最終生産月から3年経過して注文がない場合は、お客様に廃図されていないかを確認し、廃図されていた時点で金型廃却申請を手配依頼している。
- ・補給品設定後の製品必要数及び型保管期間を再確認し、顧客には確実な書面での回答をお願いしている。

2. 型の製作・保管・廃棄・返却費用の負担

(1) 事業者からの指摘事例

- ・受注者は、2,000 個弱保有する金型のうち、量産終了後も追加発注に対応するために保管し続けている金型が 1/3 弱を占めている。こうした金型は量産が終了しているため注文もほとんどなく、利益につながらないものであるが発注者から継続保管を求められている（中には 20 年以上前に製造された金型もある）ため、廃棄や発注者への返却ができない。ダイカスト用金型は大型の物が多く、金型保管のために倉庫を借りて保管する受注者も多いが、無料で保管を引き受けているケースがほとんどである。金型保管コストは、金型を保管する土地・建物コストの他、火災保険料、メンテナンス作業費用、遠方倉庫に保管する場合の金型輸送費等、多岐にわたる。
- ・金型保管の長期化、保管金型数の増加は、保管・メンテナンス費用の増大、保管スペースの拡大など多大な負担増となっており、企業の経営を圧迫する大きな要因となっているばかりでなく、本来であれば、これらの保管費用・スペースを活用して実施できる技術の向上やコストダウンの機会が失われる。
- ・旧型のサービスパーツの補給が多く、2,000 型くらい保管しており、一番短い期間でも 10 年も経っている。古い型式の車を海外へ出す場合、国内生産が終わってから最低 15 年程度保存しておかなければならないが、保管に掛かる費用は支払われない。
- ・発注者所有の預り品として木型の保険料・保管料を受注者が負担しているが、発注者からの保管料はほとんど受領できていない。
- ・10 年以上は保管が必要で、大きな負担。発注者に処分依頼をしてもなかなか認められない。
- ・発注者からは最低 10 年間の型保管は当たり前と言われている。ところが量産品と補給品との区別がはっきりしない物も多く、発注者に問い合わせても担当も分からないと言われ、また、発注者にリストを送り、要否の判定をお願いしているが、回答が来ない。
- ・型保管費の話題を出すと、他社の受注者は言ってこないなどの指摘を受けることがあり、取引に支障を来すことを恐れて、交渉しにくい。
- ・金型保管コストを定めた規定がなく、金型保管費用をサプライヤーが負担しているケースが多い。

（２）関連法規等に関する留意点

鑄造、鍛造、金属プレス等に必要となる金型、木型、その他の型（以下「型」という。）の所有者は、発注者である場合と受注者である場合の二通りであるが、いずれにしても、量産後の補給品の支給等に備えて発注者が受注者に対し、型の保管を要請することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合、発注者が受注者に対して、長期間にわたり使用されない型を無償で保管させ、また、当初想定していない保管に伴うメンテナンス等を発注者の一方的な都合で行わせることは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる（下請法第４条第２項第３号）。

（想定例）

親事業者は、自動車用部品の製造を委託している下請事業者に対し、自社が所有する金型、木型等の型・治具を貸与しているところ、当該自動車用部品の製造を大量に発注する時期を終えた後、当該部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、無償で金型、木型等の型・治具を保管させた【運用基準 第４ 親事業者の禁止行為 ７－５ 型・治具の無償保管要請】。

また、発注者が、自己の一方的な都合で自己の大量の型保管を受注者に無償で求めたため、受注者が量産終了から一定期間が経過した型について廃棄の申請を行ったにもかかわらず、発注者が「自社だけで判断することは困難」などの理由で長期にわたり明確な返答を行わず、実質的に受注者に無償で型を保管することを求め続けることは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、消費税の引上げのタイミングで、消費税率引上げ分の上乗せを受け入れる代わりに、発注者の型の保管やメンテナンスを受注者が無償で行うことを要請することは、消費税転嫁対策特別措置法上の「利益提供の要請」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第３条第２号後段）（再掲）。

(3) 目指すべき取引方法

○経済産業省/中小企業庁では、令和元年 8 月に受注側発注側双方が参画する「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として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知した（令和元年 1 月 17 日付け 20200110 中第 2 号）。型取引を行うにあたっては、これを踏まえて対応がなされるべきである。

i. 事前協議・書面化

親事業者及び下請事業者双方で、協議の上、型の所有権の所在、量産期間、型代金又は型製作相当費に関する事項（支払方法、支払期日等）、型の保守・メンテナンス、更新、廃棄等、取扱い及び費用の内容について、書面化を行うものとする。

（書面化すべき事項の例）

- ・型の発注内容
- ・所有権の所在（所有権移転の時期）
- ・型代金・型製作相当費に関する事（支払方法、支払期日等）
- ・型の貸与及び貸与条件（使用条件、管理責任）
- ・貸与期間、制限の内容（必要に応じて量産期間、補給部品等を定義し具体的に情報共有）
- ・返却又は廃棄に関する事項
- ・保管に関する事項（費用負担等）

ii. 型代金又は型製作相当費の支払方法及び支払時期

親事業者及び下請事業者双方で、支払方法及び具体的に特定できる支払期日を事前に協議して定めるものとする。

（発注者が型を所有する場合）

遅くとも型の引渡しまでに一括払いなどの方法により型代金を支払う。資金繰りに課題のある下請事業者に対しては、契約時に「着手金」と称して型代金の一部や下請事業者が外部調達に要する金額相当分を前払いするなど、製作工程に合わせて早期に払うことに努める

(受注者が型を所有する場合)

親事業者は、下請事業者が型製作相当費について一括払いを要望したときには、可能な限り速やかに支払うよう努める。例えば、親事業者は、資金繰りに課題のある下請事業者に対しては、一括払いや更に「着手金」と称した前払いなど、製作工程に合わせて早期に払うことに努める。

iii. 検収（発注者が型を所有する場合）

親事業者が実施する型又は製品の検収については、検収内容、検収期間、合否の扱い等を書面化して下請事業者と共有し、検収期間の短縮化の取組に努める。

iv. 不要な型の廃棄の推進

親事業者は、下請事業者と製品の廃番通知等の情報共有を徹底し、下請事業者は、保管する型と製品の関連付けを整理し型台帳の整備や保管場所の整理を行う。

(発注者が型を所有する場合)

親事業者は、自ら所有する型が不要になれば廃棄しなければならない、事前に定めた型の取扱いに従い、廃番となった製品の型については、下請事業者に廃棄指示を行い、廃棄に要する費用を支払う。

(受注者が型を所有する場合)

親事業者は、事前に型の廃棄に係る取扱いを協議して定めた上、下請事業者から廃棄申請等があれば、速やかに型の廃棄の可否を決定して書面で通知する。

<型の廃棄・返却の目安>

親事業者及び下請事業者は、型管理の適正化のため、次のイからハの手続きを行うものとする。その際、各産業によって、製品のバラエティや補給期間の長短など大きく特性が異なるため、実効的な取組とするために、当該実態に即していくことが重要であることに留意する。なお、下記における「量産終了」には、量産終了に類似する状況（生産量が中長期的に継続して一定程度以上減少する場合など）も含むものとする。

イ. 親事業者は、下請事業者に対し、量産期間から補給期間への移行が明確となるよう量産終了に係る連絡を遅滞なく行うものとする。

※量産終了に類似する状況（生産量が中長期的に継続して一定程度以上減少する場合など）も含む。

※量産にかかる契約締結時に、量産予定年数・予定個数等もあらかじめ明確化しておくことが推奨される。

ロ．親事業者及び下請事業者は、「補給期間」における型の保管又はその型に対応する部品に関する費用負担等の具体的見通し、型の廃棄・返却の基準又は廃止品番の通知方法、申請方法等の諸条件を明確化する。補給期間以降直後において明確化しない場合は、遅くとも3年以内に、定期的な協議・連絡を行うものとする。

※型の保管に関する「期間」について当事者間で一方から協議要請があった場合には、真摯に対応を行う。ただし、その対応にあたっては、協議要請をする者において、協議対象とする型とそれに対応する部品の品番を特定するものとする。

ハ．量産終了から一定年数経過した場合には、親事業者及び下請事業者は、廃棄を前提にした型の取扱いの協議を行うものとする。

自動車関連産業：量産終了から遅くとも15年

産業機械関連産業：量産終了（又は特注品の生産終了）から遅くとも10～15年

電機・電子・情報関連産業：生産終了から3年が経過

※ただし、型の保管に関する諸条件等が書面等で明示されている場合には、この限りではない。

※協議に際しては、部品・車種の特性を加味する。（自動車関連）

※木型、樹脂型等の型については、協議の際、材質の特性も十分に踏まえる。

v．型の保管に要する費用の支払い

親事業者は、量産終了後、引き続き下請事業者に型を保管させる場合は、型の保管に要する費用（土地・建物費、メンテナンス費、労務費等）を下請事業者に支払う。また、親事業者は、型を廃棄するに当たり、製品の残置生産の指示を行う場合には、必要な費用を下請事業者に支払うものとする（製品代金、製品の保管費用等）。

<保管費用項目の目安>

型保管にあたり、型管理の方法について当事者間で協議するとともに、当該結果を踏まえ、下記に掲げる項目を目安として、実際に必要となる費用について、エビデンスを元に算定する。

主要項目

- ・型の保管に係る土地・建物費、外部倉庫費
- ・公租公課（固定資産税等）
- ・外部倉庫等からの運送費
- ・サビ取り、磨き、油差し、表面処理、メッキ処理等のメンテナンス費
- ・型の保管に使用する設備費（パレット、棚等）
- ・型の保管に使用する備品費（雨除けシート、ビニール等）
- ・型の保管、移動、管理に係る労務費

補足項目

- ・インフラ整備費（重量のある金型を保管する場合、一定の耐荷重が必要となり、床の強化等を行うもの）
- ・耐震工事費（地震に備えて、棚から滑り落ちないようにするもの）
- ・型の移動に必要な設備（クレーン、フォークリフト）の点検費、維持費
- ・型管理に必要となるデータベース・情報システム構築・維持関連費

~~○ 量産終了後の補給品支給のための型保管は、受注者にとっては管理コスト等の面で大きな負担となっている。前述の補給品同様、型の保管についても、量産開始前の当初の契約時点で、以下の項目についてあらかじめ合意し、明確に定めておくこと（困難な場合には、生産着手後であっても都度協議ができるようにする。）。~~

- ~~・所有権の帰属~~
- ~~・型を用いて製造する製品の生産数量や生産予定期間（いわゆる「量産期間」）~~
- ~~・保管費用に関する考え方（別途支払、一括支払 等）~~
- ~~・保管義務が生じる期間（例：①量産終了後、○年、②○ショットに達した場合、③月産数量が○個以下になってから○年、④法定耐用年数経過後から○年 等／保管義務の解除要件）~~

- ~~・保管義務期間を超えた後の型の扱い（返却又は廃棄（廃棄の場合は廃棄費用負担者の取決め）することが原則。受注者に引き続き保管を求める場合は、保管期間に要する費用（保管費、メンテナンス費等）に関する十分な協議を行うこと。）~~
- ~~・保管義務期間内であっても一定期間発注がない場合の対応~~
- ~~・再度型を製造する必要が生じた場合の費用負担~~
- ~~・試作型（追加発注分を含む）である場合にはその保管期間や保管費用の負担~~
- ~~・型の扱いに関する責任者、申請等の窓口~~

○ 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受注者が直接の取引先である発注者に型の引取り又は破棄を要請しても、当該発注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発注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、要請に応じて現状を変更することは一般に困難であることから、川下に位置する発注者ほど、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。

~~○ 量産期間の後、補給品や補修用の部品の支給等のために型保管を受託事業者を求める場合には、受託事業者と十分に協議した上で、双方合意の上で、次の事項について定めるのが望ましい。~~

- ~~・受託事業者の型の保管を求める場合の保管費用の負担~~
- ~~・型保管義務が生じる期間~~
- ~~・型保管の期間中又は期間終了後の型の返却又は廃棄についての基準や申請方法（責任者、窓口、その他手続き等）~~
- ~~・型保管の期間中に、生産に要する型のメンテナンスや改修・改造が発生した場合の費用負担~~
- ~~・再度型を製造する必要が生じた場合の費用負担~~

~~○ 現に保管されている補給品供給用の型については、受注者と発注者双方の協力の下で、型の所有権の所在、廃棄等の申請の方法（責任者、窓口等）を明確にすること。また、発注者は受注者に対して引き続き型を保管させる場合には、型の保管に係る費用である~~

~~ことを明確にした上で、発注者は受注者に当該費用を支払うこと。~~

~~○ 発注者は、型の返却及び廃棄について受注者より申し出があった場合には、誠意を持って迅速に対応すること。~~

- 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に留意しつつ、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が望ましい。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 保管料を収受している例

- ・一般社団法人日本鋳造協会が作成をした「鋳物用貸与模型の取り扱いに関する覚書」を締結。自社にて型リストを作成し、一定年数使用されていない型を抽出して返却及び廃棄を要請。引き続き保管を依頼された場合に保管費用の支払を交渉。保管費用についてはメンテナンス費を始め、土地建物の固定資産税や原価償却費を勘案して坪単位で設定している。型保管費用支払の交渉の中で、型の返却及び廃棄につながり大きな負担減となっている。
- ・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」を基に、自社用にアレンジした文書を用意して交渉に臨んだ。発注者別に売上高に占める木型類の発生率（受注高）の一覧表を作成し、型保管の非効率性、保管料の必要性を示し、発注者から型保管料を収受している。
- ・金型の所有権は全て発注者にあり、量産終了後に金型保管に関する書面契約を結び発注者が受注者に保管費用を支払い、受注者が金型を一定期間（2年間）保管している。契約期間終了後は、原則金型は廃棄するが、発注者が受注者に要請した場合には、再契約を行い同様に発注者負担で受注者が金型を保管している。
- ・木型の廃棄は、産業廃棄物として道路や山奥に廃棄すると発注者まで遡って責任が問われるので法令違反リスクがあることを説明したところ、廃棄費用の支払が了承されるようになった。

- ・受注者と型の保管費用に関する覚書を取り交わし、運用を行っている。

② 型の廃棄・返却を行っている例

- ・半年に一度、1年間使用していない金型は除却申請を行い、承認を得て発注者から除却費用を受領して除却している。
- ・型別の生産状況リスト（過去3～5年間）を作成・管理し、発注者と型保管について定期的に交渉し、廃棄又は返却している。
- ・使用実績について、発注管理プログラムを用いて把握しており、契約当初から3年間使用実績の無い型については、返却もしくは廃棄するという取扱いを定めている。型廃棄等に関する交渉は、社長自ら発注者と交渉し、発注者には判断権限がある部長クラス等に対応してもらうことにしている。
- ・貸与金型のリストを年一回受注者に送り、未使用金型の引き取り、廃却を行っている。こうした定期的な確認に加え、個別製品ごとにより柔軟な対応も行えるよう、量産中止時に取引先と協議して対応を決定している。

③ 川上から川下まで一貫した廃棄基準で運用している例

- ・金型廃棄にあたり、サプライチェーンの川上に位置する受託事業者（素形材メーカー等）は、川下の自動車メーカーの廃棄許可が下りるまで廃棄できない（川中の部品メーカーも自動車メーカーの許可がなければ廃棄を指示できない）。このため、あらかじめ廃棄時期を明確化する観点から、自動車メーカーと部品メーカー及び部品メーカーと素形材メーカー等との間での売買基本契約書等の契約当初より型保管期限、破棄等の条項を記載して取引を行っている。

~~（5）未来志向型・型管理の適正化に向けたアクションプラン~~

~~経済産業省・中小企業庁では、平成29年1月より「型管理（保管・廃棄等）」における未来志向型の取引慣行に関する研究会（座長：神奈川大学法学部 細田孝一教授）を計6回開催し、平成29年7月に「未来に向けた「型管理・三つの行動」へ減らす、見直す、仕組みを作る～（型管理の適正化に向けたアクションプラン）をとりまとめで公表している。~~

~~同アクションプランでは、以下の3つの基本方針のもと、型の廃棄、保管料支払い、マニュアル整備等について、事業者が型の管理の適正化を強化していくための具体的な取組内容を取りまとめており、詳細は経済産業省のサイトに掲載されている同アクションプランを参照されたい。~~

~~i. 不要な「型」は廃棄する。【「減らす」＝管理対象の削減】~~

~~ii. 引き続き保管が必要な「型」については、必要な管理費用（保管費用等）の支払いや保管義務期間等について、協議・合意の下、取決めを行う。【「見直す」＝管理対象の管理の適正化】~~

~~iii. 型管理について、社内においてルール（マニュアル化等）を明文化し、運用のあり方を今一度見直す。【「仕組みを作る」＝管理の自立化】~~

3. 分割納品、運送費用の負担

(1) 事業者からの指摘事例

① 検収が製品完納まで認められない例

- ・発注者からジャストインタイム方式による納入の指示があるため、分割納品となるが、検収は、あくまで発注オーダーの完納後となる。

② 未納品分を保管しなければならない例

- ・発注者から大きなロットの加工を依頼され、部品が入荷されるが、納品は小ロットに限定され、その間、未納品分は預かりとなり、その保管費は支払われない。
- ・発注者から熱処理のため預かっている部品などの預かり品で保管中に発生した経年劣化、錆などによる不良に対しての補償を受注者へ一方的に押し付けられることがある。

③ 発注者の都合でコスト増加している例

- ・受注者が、発注者の各ラインに直接納めるケースが多くなり、輸送車や人員の手配などによってコストアップになっている。
- ・ジャストインタイム方式で納品が小口化しているが、そのための増加コストは認めてもらえない。
- ・発注者の製造工場変更に伴い、遠方地、あるいは一部の部品のみ別の場所へ納品を要請された場合、それに要する追加的な運賃コストについては負担されない。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 分割納品

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者は、検査をするかどうかを問わ

ず、製品及び型等を受領した日から 60 日以内で、かつ、できる限り短い期間内に支払期日を定めなければならない、その定めた支払期日に下請代金を支払わないと下請法上の「下請代金の支払遅延の禁止」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 1 項第 2 号）。

発注者が分割納品を行わせる場合、給付の受領はその都度発生するので、代金はそれぞれの納品日から起算して 60 日以内のできる限り短い期間内に定めなければならない支払期日に支払わなければならない。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、正当な理由がないのに、契約期日に対価を支払わない場合等は、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 分割納品時の部品・製品の保管負担

発注者の都合により、一括で部品が入荷されるが、納品を分割で要求された結果、最終納品までの未納品分について保管を求められる場合がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合、発注者は受注者に対して、長期間にわたり納入される見込みのない部品又は製品を無償で保管させ、受注者の利益を不当に害することは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 2 項第 3 号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

③ 分割納品時の運賃負担

発注者の都合により、従来は一回で納入させていた製品を、複数回に分けて納品させるため、受注者にとって製品の運賃負担が増す場合がある。

下請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、発注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、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 1 項第 5 号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

④ 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。

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下請・荷主適正取引推進ガイドライン」に記されているとおり、荷主の立場から問題となる行為に関して、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が望ましい。

<参考資料一覧：国土交通省ホームページで公開>

- ・トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン：問題となり得る行為と望ましい取引事例
- ・トラック運送業における書面化推進ガイドライン：契約書の記載事項や様式例等
- ・荷主勧告制度について
- ・運送契約時コンプライアンスチェックシート：契約時のチェックシート例

(3) 目指すべき取引方法

- 発注者は分割納品を求める場合、運賃負担について、コスト計算等に基づいて、発注者と受注者が十分な協議を行って決定すること。また、代金は、受領の都度検収を行い、支払うこと。
- 委託代金に含まれる製品の運送経費について、1回の発送量や運搬形態などの条件を

加味しながら発注者・受注者が十分に協議を行い、合理的な経費を設定すること。

（４）具体的なベストプラクティス

① 分割納品時に代金を収受している例

- ・発注者から納入日をベースに納品ごとに検収をしてもらい、その都度代金の支払を受けている。また、発注者からの要請により、発注者の外注加工先へ直送した場合には、発注者との確実な連絡（納品書を FAX 送付等）で漏れを防止し、同様に納品ごとに代金の支払を受けている。

② 費用負担を明確にした例

- ・発注者の生産計画に合わせ、分割納品を請求され、未納品分を自社が預かる場合には、その分別途発注者から保管費用を収受している。また、長期滞留品は型番、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。
- ・発注者が、納入場所、配送方法を変更した場合には、運賃について改めて見積書を提出し、協議を行い、その運送費を含めた単価を決定している。
- ・発注者と十分に協議を行い、小口納品に伴い発生する費用については、発注者・受注者双方合意の上、発注者が負担することとした。

③ 輸送方法の見直しを行い、効率化を図った例

- ・受注者同士で話し合いを行い、発注者の了解を得て、共同輸送の仕組みを構築して、運送コストを引き下げている。

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

（１）事業者からの指摘事例

① エネルギー価格の転嫁が認められない例

- ・他の大手事業者が電気料金の値上がり分の転嫁を認めていないということを理由として、発注者がエネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）の値上がりについて取引価格への転嫁を認めない。
- ・エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）は地域ごとに基本料金や値上げ幅が違い、標準的な価格も無いことを理由に、発注者が価格転嫁を認めない。
- ・人件費と燃料費が原価の大部分を占めているので、原油高がコスト圧迫要因となっている。発注者に製品単価の引上げを頼んでいるが、受け入れられない。
- ・燃料費や工具等の副資材は、価格転嫁対象外ということが慣行となっている。

② 運送費等の高騰時に価格の転嫁が認められない例

- ・燃料価格高騰に伴い、運送費が想定金額を上回ったため、燃料費高騰分を発注者に請求しているが、交渉にも応じない。

③ 原材料価格の転嫁が認められない例

- ・原材料価格の高騰に伴い、原材料の価格推移表や原価計算データを示して、発注者に価格転嫁をお願いするが、交渉にも応じない。
- ・原材料を自社調達しているが、市況価格が上昇する一方で、集中購買価格（支給材価格）が逆に下がっている状況では、発注者の価格査定において、あくまで集中購買価格が適用される。

④ 原材料価格の転嫁に長時間掛かる例

- ・原材料価格の高騰はおおむね取引価格に反映され、発注者に転嫁できたが、反映され

るまでに半年程度のタイムラグがあった。この期間のコスト増分は受注者で負担した。

- ・価格転嫁は認められても、実際に転嫁されるのに1年を超える場合もある。

⑤ 労務費上昇分の価格転嫁が認められない例

- ・人手不足等の影響により労務費が上昇しているため、労務費が上昇している状況のデータを示して、発注側に労務費上昇分の価格転嫁をお願いしているが、認められない。

⑥ その他の費用の価格の転嫁が認められない例

- ・環境対策に要する費用が、廃棄物処理規制の強化により上昇傾向にあるが、これについての取引価格への価格転嫁は発注者の理解が得られない。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 原材料価格・エネルギー価格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）等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴い、合理的な経営努力を超えてコスト増が生じることがある。

下請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、発注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、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第5号）。例えば、電気料金の値上がりによるコスト増が明らかであり、受注者から製品単価への影響に関する説明がなされたにもかかわらず、「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」ことを理由とするなど十分な協議を経ずに、発注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取引価格の決定を行った場合、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、消費税率の引上げに際して、A 電力管内にある工場の電力料金が高騰している状況において、受注者は従来のままの製品単価では対応できないとして、電力料金の増加分を製品価格に反映するよう発注者に求めたにもかかわらず、発注者は、発注者の本

社所在地のある B 電力会社では電力料金を上げていないことを理由として、電力料金の上昇分を認めず、合理的な理由なく、通常支払われる対価と比べて低い対価に設定した場合、消費税転嫁対策特別措置法上の「買ったたき」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第 3 条第 1 号）。

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の支給材価格は、集中購買によって行われるなどの事情により、市況の動きと必ずしも連動しないことがある。受注者が集中購買でなく自社で調達する場合、材料費に関するコスト増加分について市況に基づいて製品価格への転嫁を求めたにもかかわらず、発注者が支給材価格（集中購買価格）と同じ動きにすることを求め、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、下請法上の「買ったたき」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 1 項第 5 号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、消費税の引上げのタイミングで、市況価格と支給材価格の差額により、受注者が調達した原材料価格がコストに反映されず、合理的な理由なく（大量発注によりコスト低減につながるなどの客観的理由）、発注者が通常支払われる対価に比して低い価格で定めた場合は、仮に当事者間で価格について合意をしていた場合でも、消費税転嫁対策特別措置法上の「買ったたき」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第 3 条第 1 号後段）。

（３）目指すべき取引方法

- 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なものであるかについて、受注者・発注者双方で十分に協議すること。
- 経営努力の範囲を超えるものについては、明確な根拠に基づいて、発注者・受注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。

- コスト変動が生じたにもかかわらず価格の見直しが不当に遅れる場合には、受注者に一方的に負担が生じるなど様々な問題が生じる可能性があるため、価格決定に際しては価格の見直し時期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。
- 取引価格の設定に際し、国際的な価格指標がある原材料などについては、コスト変動を折り込んだ価格の算定方式である価格スライド制、サーチャージ制などの手法についても協議し、可能な限り、発注者・受注者であらかじめ合意しておくこと。
- 運送費用高騰の転嫁と法令遵守について、事前に取り決めた契約内容以外のドライバーによる付帯作業（例：契約時の「車上受け、車上渡し」以外の積み下ろしなどの作業をさせること）を禁止とすること。また、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。
- 労務費の上昇があった場合の取引価格の見直し要請に対し、十分に協議が行われていること。特に、人手不足や最低賃金の引上げがあれば、その影響が加味されていること。

なお、原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の値上がりによるコスト増については十分な協議が行われていない場合が多いとの声が根強い。しかし、エネルギー価格についてはエネルギー多消費型産業を中心として大きな負担となっている。発注者と受注者はサプライチェーン内で一部の企業に負担のしわ寄せが生じることのないよう、適正な価格転嫁に向けた十分な協議を行うべきである。電気料金の値上がりについては、電気料金を本体価格とそれ以外（再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等）とに分けた取扱いが行われることがあるが、電気料金は全体の合計金額がコストとなっているため、電気料金全体の増加を踏まえて価格設定を行う必要がある。

（４）具体的なベストプラクティス

① エネルギー価格を転嫁した例

- ・キログラム当たり単価における電気料金値上げの影響を書面にて示し、エネルギー価格の転嫁を要請し、転嫁することができている。

- ・発注者への交渉の結果、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の転嫁が不可であるとの回答を口頭にて受けたが、文書での回答を再度発注者に依頼した結果、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、燃料費調整額等も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、これを基に価格を設定した。

② 価格スライド制の導入により原材料価格を転嫁する例

- ・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、発注者に説明したところ、価格スライド制が導入され、原材料価格が高騰した場合には製品単価へ反映される方式に変更が行われた。
- ・原材料価格について事前の情報共有により定めた一定の基準で製品単価に転嫁されるシステム（サーチャージ制）を導入し、変動の激しい原材料価格が自動的に製品単価へ反映されるようにしている。
- ・海外発注者との取引では原材料の価格スライド制を採用しており、LME（ロンドン金属市場）価格にプラスアルファした価格が基準として定められている。
- ・発注者と協議した結果、地金の溶解費用に係わる重油等の副資材のコスト変動について、価格スライド制を導入した。

③ 合理的な根拠を示した交渉により原材料価格の転嫁が認められた例

- ・部品価格の値決めの際、何の材料をどれくらい使っているか、という「材料情報」を登録するシステムをつくり、原材料価格の変動があった場合は、重量に変動幅を掛けるなどして、客観性のあるデータに基づいて打ち合わせをしている。
- ・発注者に応分の価格転嫁を認めてもらっているが、この前提として普段から自社の原価改善努力をアピールすることを欠かしていない。
- ・発注者との価格交渉時に、経済産業省が策定した素形材産業取引ガイドライン、一般社団法人日本鑄造協会が作成した取引適正要請文、原材料等価格推移表の 3 点セットで交渉したところ、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例

- ・発注者に対して、これまでの労務費上昇や将来における労務費上昇を加味した価格転嫁についての資料を示すとともに、安定的な鋳物の供給のためにはユーザー企業の協力が必要であり、お互いのメリットになる旨説明し、価格転嫁が認められた。
- ・発注者に対して、素形材産業取引ガイドライン、世耕プラン重点課題を説明し、過去10年間の労務費の推移表と当地の最低賃金の推移表に加えて外注先の中子メーカー等の労務費上昇分を加算した資料を作成の上提示・交渉し、価格転嫁が認められた。

5. 発注者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

(1) 事業者からの指摘事例

① 一方的な要求

- ・発注者の品質要求が厳しくなり、従来に対して検査工数、不良率が増えても、価格が同一のままになっている。
- ・単価は自社で決められず、発注者の要求額で見積書を提出させられる。
- ・ものづくりとコストの成り立ちを勘案せずに、購買部門の担当者が購買部門の目標価格を設定し、一方的に原価低減を要求する。
- ・金型の内製部門を持っている発注者の中には、自社で金型製作するには製作不可能な低コストとわかりながらも、その金額になるよう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発注者の中には、技術を知らな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。
- ・合理的な理由の説明がない原価低減要請において、要請を受け入れないと、今後の取引に悪影響がある旨を示唆され、競合他社への取引の転換をほのめかされる。
- ・コストダウン要求値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に転注する旨を突き付けられ、自社努力以上の原価低減回答をせざるを得ない状況にある。
- ・同業他社との競合が多く当社から改善を強く要望すれば取引を打ち切られる。いつも安く、黙って親企業の言うことを聞く転注先を探している。

② 価格見直しに合理的な理由が乏しい定期的な要求

- ・定期的（半期ごと等）に原価低減の要請があり、受注者の合理化実態とは関係なく、発注者の原価低減の目標値近辺に達するまで価格合意できない。
- ・発注者の期末に合わせて、定期的に発注者の利益確保を目的とした一方的な価格見直しの要請がある。
- ・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、現実にはそれらの名目で、発注者から合理的な理由のない定期的な値引き要請がある。

③ 要求水準の違う海外製品と比較される例

- ・製品に対する要求水準が異なるにもかかわらず、発注者の社内で統一単価が決まっているため、中国と日本で同じ単価を求められる。
- ・見積書作成の際、発注者から、そもそも仕様が異なる中国等の海外製金型の価格や発注者が独自に算定した価格を引き合いに、値引きが要求される。

④ その他

- ・リーマン・ショック時には「非常事態なので協力を」と言われたが、その後、発注者は大幅な利益確保ができたにもかかわらずリーマン前の取引状況に戻さない。
- ・金型納品に必要な運送費、あるいは発注者の要請による金型設置の立ち会いで発生する人件費、出張経費を発注者が認めない。
- ・一律のコストダウン要請は無いが、発注者の期末等に合わせて、受注者が努力したコスト削減分を協力金等の名目で納めるよう要請された。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 一方的な価格決定・原価低減の要求について

発注者が、受注者と十分な協議を経ず自社の予算単価・価格のみを基準として、受注者にその単価・価格での納入を要求することがある。

原価低減活動は、委託事業者、受託事業者双方が継続的な競争力を確保するために行うものである。原価低減活動の結果の取引対価への反映に当たっては、親事業者と下請事業者の双方が協力し、現場の生産性改善などに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引対価に反映するなど、合理性の確保に努める必要がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合に、発注者の予算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価より低い対価で取引価格を定めることは、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第5号）。

このため、例えば、以下の取引事例などは下請法上、問題となる。

- ・発注者が自らの事情（例えば、当該発注者の更に上の親会社との関係で一定比率の低減を求められている）のみをもって受注者に対価の引下げを要求し、十分な協議を経ずに一方的に価格を定めること
- ・品質的に異なる海外製品と価格面だけを比較し、発注者が十分な協議を経ずに海外製品の水準で一方的に価格を定めること
- ・発注者が国際競争力強化のためのコストダウンとして、十分な協議を経ずに、複数部品について一律に一定比率引き下げ、通常支払われる対価を大幅に下回る価格を定めること
- ・親事業者は、部品の製造等を下請事業者に委託しているところ、単価改定の要請に応じない下請事業者に対し、「出精値引き」と称して、下請代金の額を減額した。
- ・委託事業者は、客観的な経済合理性や十分な協議手続きを受託事業者と行わないまま、文書や記録を残さずに口頭で原価低減の削減幅を示唆したうえで、発注継続の前提を示唆して見積書の提出を求めたり、受託事業者側の努力によるコスト削減効果や寄与度を踏まえず一方的に取引単価へ反映した。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 発注後の一方的な取引価格の減額について

下請法の適用対象となる取引を行う場合、発注後に受注者に責任が無いのに発注者が予算単価・価格に基づき一方的に取引価格を減額することは、下請法上の「減額」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第3号）。これに限らず、取引価格を減額はしないが、協力金等の名目で実質的に取引価格の減額をさせる場合も指摘されているが、下請法では、受注者に責任が無いのに、発注時に定められた金額から減じて支払うことを禁止している。下請法上の発注後の減額は、減額の名目、方法、金額の多少を問わず、また、受注者との合意の有無は問わない。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

③ 一時的な事情²による減額後の価格据え置きについて

リーマン・ショックのような不況時や大幅な為替変動時に協力依頼と称して大幅な値引き要請を行うことがある。下請法の適用対象となる取引を行う場合、受注者が、一時的な対応であるとの約束で発注者からの減額要請を受け入れた後、景気等の状況が回復し受注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、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第5号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

④ 発注内容に含まれない追加費用について

取引においては、当初の発注時点では想定できなかった費用が追加で発生することがある。下請法の適用対象となる取引を行う場合、受注者に責任がないのに、費用を負担せずに、内容変更、やり直しをさせ、受注者の利益を不当に害することは、下請法上の「不当な給付内容の変更」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第4号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

⑤ 消費税率引上げ時の価格引下げ要求について

消費税転嫁対策特別措置法の適用対象となる取引において、対価の額を通常支払われる対価に比して低く定めることにより消費税の転嫁を拒むことは、消費税転嫁対策特別措置法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第3条第1号）（P.63 参照）。

⑥ 不当な経済上の利益の提供要請について

下請法の適用対象となる取引を行う場合、発注者は、受注者に対して、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、受注者の利益を不当に害することは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第3号）。

² 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。

(3) 目指すべき取引方法

- 製品の対価については、品質や返品に対応などの条件を加味しながら発注者・受注者が十分に協議を行い、合理的な水準に設定すること。

- このとき、4.(2)①(P.22)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ものについても、明確な根拠に基づいて、発注者・受注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。

- 従前の取引条件を変更し、製品単価を見直す場合においても合理的な製品単価の設定が必要であり、この中で受注者が独自に行った生産性改善、省エネ対策など、受注者のみの努力によるコスト削減効果については、受注者に帰属するとの考えを基本とすること。ただし、このような考え方を基本とした上で、原材料価格等の変動、為替変動などの外的要因の変化や発注者の取組により客観的にコスト削減効果が生じたなどの要素が適切に加味されて、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。

(合理的な製品単価設定の想定例)

- ・発注者が課題を投げかけ、受注者とともに当該課題の解決に取り組み、具体的な貢献を行って、受注者に客観的にコスト削減効果が生じ、当事者間の自由な価格交渉の結果として発注者の寄与度に応じて当該コスト削減効果を対価に反映させた。
- ・発注者において為替変動等の外的要因によって、自社の取引条件の改善が生じた際に、受注者の競争力の強化や長期的な成長を意図して、当該取引条件の改善効果を適切に還元する形で価格に反映した。

(合理的ではない製品単価設定の想定例)

- ・発注者は受注者に原価低減目標のみを提示し、コスト削減を求めたものの、具体的な貢献を行わずに、受注者の努力によってコスト削減効果が生じたにもかかわらず、発

注者は、そのコスト削減効果を自社に還元する形で価格に反映するように求めた。

- 発注企業において、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、予算付けの根拠となる見積書が予定する仕様や発注量を真に反映したものであ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仕組みを構築するとともに、発注者・受注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。
- 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受注者が一時的に価格引下げに応じた場合、この前提は明確に書面に記載するとともに、発注者は適切なタイミングで取引条件を元に戻すこと。
- 発注者の都合により生じた追加費用については、対応の方法等について発注者・受注者が協議をした上で、原則として発注者が負担をすること。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 製造原価の変動の根拠となるデータを提示し、改善交渉を展開している例

- ・製造コストがアップしていることをデータで示し、製造原価に基づき、発注者と協議の上、契約単価を設定している。
- ・契約条件が変更になった場合、契約条件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。
- ・原価低減要請を行っているが、要請している数字の内訳（根拠）を必ず示して、受注企業の協力を求めている。

② 発注者と一緒に改善に取り組み、原価低減を実施した例

- ・発注者に対して一緒に原価低減に向けた改善に取り組むことを提案したところ認められた。さらに、共同の取組を通じて得られた工夫から原価低減が可能となったので、そこで得られた利益は、シェアすることとしている。

- ・VA/VE 提案等のコスト削減への取組の自助努力を取引先へアピールしたことによって、理由なき値下げを回避することができた。Win-Win のお互いが納得する対応をしている。
- ・コストダウン要請があった際、熱源・生産工程改善などの自助努力とともに、受注量の増加がコストダウンに寄与すると試算し、発注者に発注量の引上げを要請した。また、コストダウン幅が大きいと新規の設備投資が抑制されるなど、事業の継続に影響が出ることを発注者に十分説明した結果、無理のない合理的な価格低減を実現した。
- ・取引先と共同で行った生産性改善や原価低減活動で得られた原資をお互いでシェアし、設備投資や賃上げにも振り向けることができた。
- ・素形材加工がやりやすい形状の提案を行っている。
- ・取引先メーカーと一緒に改善項目の洗い出しを行い、改善アイテムを決定し改善を共同で進め、それによる効果を折半し、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、発注者側の設計、生産技術、品質管理等の関係部署と打合せを行い、図面変更等を実施、過剰検査の削減によるコストダウン分の寄与度を考え、原価低減の定期的な打合せを実施している。
- ・品質限度見本の設定による品質規格の緩和（不適合品の救済）及び材料歩留まり向上により原価低減活動を実施している。

③ 根拠のない値引き要請をなくすため、価格改定要請の定期的な実施の取り止めや、社内方針の徹底を行う例

- ・根拠の無い値下げではなく、コストの中味や課題を明確にし、課題解決を図ることで、受注者と Win-Win の関係を構築するため、定期的な価格改定要請を廃止した。
- ・受注者に対する原価低減要請は基本的にやらない。「理屈のない原価低減はしない」という社内方針にしている。

④ その他

- ・金型の運送費用は、受注側の自社運搬、運送業者依頼にかかわらず実費額を発注者が支払ってくれる。また、発注者側の要請あるいは必要を認めた場所での立会いで発生する人件費・出張費用（交通費・宿泊費）を発注者側が負担してくれている。

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）事業者からの指摘事例

① 重量取引について

- ・ 鋳造部品の性能向上のため、軽量化（5.8kg→4.1kg）を実現。この軽量化実現のため、鋳物の薄肉化や中空化などのより高度な鋳造技術が求められるが、取引価格の決定が鋳物の重量ベースであったため、鋳造部品の取引価格は軽量化後に 67%に減少してしまった。
- ・ 取引価格は「キログラム当たり〇百円」というような重量ベースで行うことが多く、単純な形状の鋳物（手間が掛からず、不良率も低い）であっても、複雑な形状の鋳物（手間が掛かり、不良率も高い）であっても、同程度の重量単価となることがある。
- ・ 工作機械や船舶に用いる自由鍛造品など、大物で数が少ないものに重量取引慣行がある。
- ・ かなりの量が重量で取引されている。外形上は一品一品の製品を、いろいろなファクターを考慮して見積りを行い、価格の交渉も一品ごとで行うが、最後に重量ベースの話になる。我々の業界体質の問題かもしれないが、適切な価格かどうか自信がないため、こういった慣行が継続しているように思われる。
- ・ 重要部品で全数検査が前提でも重量取引されており、コスト差がない。見積時点では重量ではなく、工程ごとに見積りを行う。しかし、最終的にはキログラム換算していくらと算出し、従来価格との比較になる。

② コストのみで判断される例

- ・ 発注者側の組織内で技術担当と調達担当との意識に乖離が大きく、調達担当は調達時のイニシャルコストのみで判断する傾向が強いため、他の面での優位性等について十分な協議に応じない。
- ・ コスト削減最優先の会社方針により海外の金型メーカーに発注したが、納期大遅延、要求精度がでていない、量産初期段階での金型壊れ、最終調整には応じない等から、日本の金型メーカーに急遽修理を依頼、結果、トータルコストでは割高になるとともに、部品の納期遅れで顧客の信用を失ってしまった。

- ・価格交渉においてコスト削減のみを求められることがあるが、技術力や企業努力等についても交渉条件として明示的に取り扱って欲しい。

③ 改善提案をしても認められない例

- ・時間短縮、省エネ等が期待できるため、受注者が工程の見直しを提案しても、工程変更を極端に嫌う発注者の場合、十分な検討も無く従来の工程を求められ、効率化が進まない。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 研究開発の成果に対する正当な評価

「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」(平成 18 年法律第 33 号)の第 10 条は、「研究開発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としている。素形材産業における取引は、同法の考え方を踏まえた、研究開発の成果に対し正当な評価を与えるような取引であることが必要である。

具体的には、鋳造品や鍛造品の取引において、取引価格を重量に応じて決定する「重量取引」がなされることがあるが、重量取引は、企業の研究開発意欲を阻害する可能性がある。これは、取引価格が重量によって決定されると、例えば、強度を維持しつつ製品軽量化の工夫を行うと取引価格が下がってしまうことや、後工程で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、単純形状の鋳造品と取引価格が変わらないことになるためである。企業の研究開発の成果を正当に評価し、研究開発意欲を阻害しない取引慣行を形成することが必要である。

② 追加的な品質改良等を踏まえた適正な対価の設定

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、追加的な改良依頼等の発注内容に対応するため、受注者の品質改良等に伴う費用が増加したにもかかわらず、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、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる(下請法第 4 条第 1 項第 5 号)。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

(3) 目指すべき取引方法

- 重量取引については研究開発の成果を適切に反映できない可能性があるため、特段の合理的な理由が無い限り、重量取引制度を見直すこと。
- 受注者は発注者のニーズに応じて製品の軽量化を図ったり、また複雑形状に対応するなどの新技術の開発・応用を行った場合、必要な工数・コストの変動、技術的難易度等を発注者にコミュニケーションギャップが生じないよう懇切に説明し、発注者・受注者が協議の上、必要な工数・コストの変動や技術的難易度を踏まえた上で取引価格を設定すること。
- 受注者からの改善提案に対して、発注者は従来の生産方法についての見直しを含めて十分な協議に応じること。また、こうし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。
- 発注者側の調達部門と技術部門との間に要求品質水準等でコミュニケーションギャップが存在することから、技術と価格の両面から最適な発注先を選択することが困難な事例が見られる。例えば、調達部門がイニシャルコスト最優先で発注先を決定した結果、修理費等が増高しトータルコストが高くなった事例も見られる。発注に際しては、調達部門と技術部門とが十分に協議し、価格・技術両面で最適な発注先を選択する努力が求められる。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 技術的難易度等を勘案し、適切な単価を設定した例

- ・自社の営業部員に熱処理技能検定を取得した技術営業ができる人員を配備し、重量取引単価では見合わない技術的に高度なもの、トラブルが発生しそうなものについては、いったん見積りした価格ではなく、上乘せした価格で見積りを出し直せるような体制をとっている。その上で、発注者と十分な話し合いを行って、再見積り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、見積段階での説明を詳細に実施し、必要な工数、ノウハウ等を踏まえ、適切な単価を設定している。
- ・発注者と形状に応じた価格交渉をしており、高度な技術を要求される製品にチャレンジできる体制がとれている。
- ・VA (Value Analysis : 価値分析) / VE (Value Engineering : 価値工学) 提案により、得られた利益を発注者と折半し、重量取引のデメリットを改善した。
- ・高付加価値製品と低付加価値製品の製造・加工ラインを明確に分離することにより、生産性を差別化し、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。
- ・鋳物企業が適切な原価を把握し、発注者の理解を得られる原価計算を提示できるようにするために、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、発注者と交渉した結果、合理的な価格に改定できた。

② コミュニケーションギャップの解消に向けた取組例

- ・発生した費用を購買担当者が十分理解できるよう、わかりやすい資料を作成し、説明、協議を行った。これを基に、購買担当者が発注企業内で受注者の状況を明確に説明でき、受注者への正当な対価の支払につなげることができた。
- ・工場見学、各種打合せ、会議の際に十分に PR して、発注者に実態を理解してもらえらるようになっている。その結果、合理的な工数を反映することが可能になった。
- ・発注側企業の協力会において、安全、品質向上、生産性向上の改善活動を行い、定期的に意見交換をしたり、VA/VE 提案を取引先と協議したり、お互いにメリットがあるよう納得の上で進めているところがある。

7. 不利な契約条件の押し付け

(1) 事業者からの指摘事例

- ・取引契約時に、責任分担に偏りがある補償条項を押し付けられるなど不利な契約を締結させられる。
- ・例えば、鋳物の巣などは、表面を削って初めて発見されるものもあり、良品判定が最終工程にならないとわからないものもある。鋳物業者から鋳物を機械加工業者に納入し、加工業者が加工を施して発見した内部欠陥（巣など）は、ロット単位で不良と判断され、かつ、それまでの加工費が上乗せさせられるため、多額の補償費を請求されることがある。また、不良になれば納品しないため、運搬費や梱包比は除外となるはずだが、運搬費まで入った価格で補償される場合がある。
- ・熱処理加工中又は納入した製品に不具合が発生した場合、部品加工の最終工程にある熱処理工程が原因と特定されていないにもかかわらず、その製品に要したすべてのコストを請求され受注価格の100倍近い請求を受けたことがある。
- ・不具合が発生した場合の原因究明のために、発注者が一方的に必要な秘密開示を受注者に求めるなど片務的な契約がある。一度締結した取引基本契約は、更改をすることができない。
- ・個別契約に記載のない事項について、基本契約には則とっているから、と無理な条件を押しつけられる。欧米は個別契約が普通である。
- ・発注者側の一方的な事情による無理な短納期発注や急な仕様の変更があり、人手不足や長時間労働削減に起因する納期遅れ等に対し、ペナルティが課されることがあるため、少ない従業員にやむなく長時間労働をお願いしているが、従業員の残業手当等は製品価格に反映されない。
- ・発注者自らの人手不足や長時間労働削減による検収体制不備に起因した受領拒否や支払遅延がある。

(2) 関連法規等に関する留意点

本来、発注者・受注者双方で対応することが必要な事案であっても、取引上強い立場にある発注者が、基本契約の中で片務的な契約内容を結ぶことにより、受注者は一方的に不利な立場に置かれることがある。

しかし、下請法の適用対象となる取引を行う場合、例えば、発注者が支給した部品・原材料の不具合、発注者が行った設計の不備等、発注者に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、発注者が費用の全額を負担することなく、受注者に最終ユーザーに対する損害賠償を含むクレーム対応を無償で行わせることは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第3号）。

（想定例）

下請事業者が納品した製品の一部に内部欠陥（巣など）があった場合、加工業者である発注者が加工を施して内部欠陥を発見した場合、発注者が多額の加工費を下請事業者に請求することは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第3号）。

このほか、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。

（行為類型）

- ・ 購買、外注担当者等下請取引に影響を及ぼすこととなる者が下請事業者に 金銭、労働力等の提供を要請すること。
- ・ 下請事業者ごとに目標を定めて金銭、労働力等の提供を要請すること。
- ・ 下請事業者に対して、要請に応じなければ不利益な扱いをする旨示唆して金銭、労働力等の提供を要請すること。
- ・ 下請事業者が提供する意思がないと表明したにもかかわらず、又はその表明がなくとも明らかに提供する意思がないと認められるにもかかわらず、重ねて金銭、労働力等の提供を要請すること。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

こうした法令上問題となる取引条件の設定は、基本契約の中で設定されていることも

少なくないが、基本契約においても負担や責務が不当に一方に偏るような内容となることが無いよう留意が必要である。

(3) 目指すべき取引方法

- 受注者においては、取引開始時に取り交わす取引基本契約書は、一度契約を締結すると、その後に変更することが困難であるから、関連する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て、条文や各項目について、十分な検討を行い、責務が受注者のみに偏っているなどの不合理で自社に不利な部分が無いかどうか事前に確認をすること。
- 補償に関しては、あらかじめ発注者・受注者双方の責任分担の基準を明確にしておくこと。また、補償を巡る問題が生じた場合には、双方が明確な根拠を持ち寄り、十分な協議を行うこと。
- 発注者側の取引に起因する、受注事業者の労使協定の限度を超える時間外労働や休日労働などによる長時間労働、これらに伴う割増賃金の未払いなど、労働基準関連法令に違反するようなことのないよう、発注者と受注者で十分な協議を行うこと。
- 発注者側が、やむを得ず、短納期又は追加の発注、急な仕様変更などを行う場合には、受注事業者が支払うこととなる残業代等の増大コストを発注者が負担するように協議すること。
- 大企業発注者側による働き方改革の受注者へのしわ寄せなどの影響も懸念される中、発注者は、受注者の人員、業務量の状況を可能な限り把握することに努め、受注者の働き方改革を阻害し、不利益となるような取引や要請は行わないものとする。
- 自然現象による災害等（以下「天災等」という。）が発生した場合には、発注者から受注者に取引上、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り、受注者として、以下の留意が必要である。
- ・発注者と受注者は、天災等の緊急事態の発生に伴い、サプライチェーンが寸断されることのないよう、連携して事業継続計画（BCP：自然災害等の発生後の早期復旧に向けた取組等を定めた計画）の策定や事業継続マネジメント（BCM：BCP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）の実施に努めるものとする。

- ・天災等、発注者、受注者双方の責めに帰すことができないものにより、被害が生じた場合には、受注者は、その事実の発生後、速やかに発注者に通知するよう努めるものとする。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 補償に対する責任を明確にしている例

- ・補償の責任分担の取決めに関しては、基本契約に明記することとしており、十分な協議を行うこととしているが、補償についてのガイドラインを社内で作成し、書面であらかじめ提示して、責任分担を協議している。
- ・不良品が不可避免的に発生し、切削してみないと加工の成否が分からないような物については、発注者に原価計算積上げの時点で不良率を加味してもらい、不良率の設定は何パーセントか、そのうちの素材不良は何パーセントかを受注者側で確認し、その範囲の不良発生費用と材料は還元してもらっている。
- ・不具合発生時にはまず原因追求、再発防止を確実にを行い、取引先と協議している。また、あらかじめお互いに納得できる取引基本契約を交わしている。
- ・受注者は、加工補償の取決め（鋳物素材不良が加工後に判明した場合、そこまでの加工費負担をどうするか）が大切であるとの認識を持ち、見積段階にて加工費を確認し、どこまでの責任を負うかなどの打ち合わせをするようにした。
- ・鋳物の特性を理解してもらうことにより、製品難易度により補償免責不良率を事前に決め（見積り時に個別に提示）、補償対象は加工後組付けた再生不可能部品も含めたものとし、金額の上限は鋳物素材費とする。これを鋳造協会の鋳物商品取引基本契約書を拠り所として顧客と交渉、決定後覚書にし、基本取引条件に反映した。

② 基本取引条件の適正化に取り組んでいる例

- ・取引基本契約書は発注者の様式を使わざるを得ないが、随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を少しでも減らす努力をしている。
- ・基本契約時に入れ込むことができなかった自社にとって不利な条件を解消する条文明を、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に取り組んでいる例

- ・外観品質などにおいて、新たなクオリティーが求められるケースについては、見積り条件を明記し、内容変更を要求された場合はその都度必ず単価に反映した見積りを提出するようにした。

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) 事業者からの指摘事例

① 発注量が減少しても、見積時の予定単価を要請される例

- ・途中で仕様書が変更され、当初の見積時の数量が減ったり、設計変更のためにコストアップしたりした場合でも、当初の見積時点で予算が全部決まり、社内で承認が終わっているため、単価変更してもらえない。
- ・最初に約束した月産数、ロット数を基に納品回数、ワンロット生産数を考え見積りをするが、ロット数が守られない。半分以下になった場合でも、当初見積りと同じような額になるため、負担である。
- ・量に見合って単価を低く見積ったものの、実際の発注量が見積時と一桁違うケースがある。その場合でも単価は上げてもらえない。
- ・価格の改訂の際はお互いに支給量などの条件をもとに適正な価格での取引を取り決めるが、支給量などの条件が変わっ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。

② 受注後の発注者都合による出図遅延であっても価格と納期の変更が認められない例

- ・受注時には詳細図面もなく概略での見積りとなっているが、後に詳細図面が出図され概略での見積りと異なった場合に、価格や納期の調整になるが、その多くは事実上交渉できない。
- ・金型の製造着手に必要な出図が発注者都合で1ヶ月遅れたが、発注者が納期を変えてくれないので、外注費や人件費（休日出勤・残業）が増加した。しかし、そのコスト増加分の価格転嫁は認められなかった。また、正式発注前であるが発注者が発注予定時期を示し受注受入体制確保（機械を空けての待機状態）を要求してきたので、生産スケジュールを調整して待っていたが、数ヶ月遅れの発注だったり、中には発注自体が無くなるのが有り、結果、待っていた期間の分は損失となる。
- ・熱処理の請負品を金曜日に受領し月曜日の納入を要求されたものの、割高となる週末の加工のための人件費等残すと増加分の価格転嫁が認められない。

(2) 関連法規等に関する留意点

発注者が、一定の数量を生産することを前提として受注者に製品対価の見積りをさせながら、実際には見積りよりも少ない発注量であるにもかかわらず、一方的に見積りの対価で発注を行うことがある。しかし、大量生産を前提とした見積りの予定対価は、少量生産する場合の通常対価を大幅に下回るのが通常である。

また、発注者が一定の期間で生産することを前提として受注者に製品対価の見積りをさせながら、納期を変えないまま発注者の出図が遅延すること等により、実際の生産期間が短縮し、これによりコスト増が生じたにもかかわらず、一方的に見積り時の対価で発注を行うことがある。

下請法の適用対象となる取引において、このように、発注者が一方的に、通常支払われる対価より著しく低い対価である見積りの予定対価に基づいて取引価格を決定し、実際には見積りよりも少ない量や短い生産期間で発注することは、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第5号）。

下請法の適用対象となる取引を行う場合、原材料価格や労務費等のコストが大幅に上昇したため、受注者が単価引上げを求めたにもかかわらず、一方的に従来どおりに単価を据え置くことは、下請法上の「買いたたき」に該当するおそれがある（下請法第4条第1項第5号）。

(想定例)

- ・短納期発注を行う場合に、下請事業者が発生する費用増を考慮せずに通常の対価より低い下請代金の額を定めると、買いたたきに該当するおそれがある【運用基準 第4 親事業者の禁止行為 5－7 短納期発注による買いたたき】。

また、発注者が、自己の都合で発注内容を変更したにもかかわらず、当該発注内容の変更のために受注者に発生した費用を全額負担しない場合には、下請法上の「不当な給付内容の変更」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第4号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、下請法の適用対象となる取引において、発注者が一方的に設計・仕様や検査基準を変更し、受注者の責めに帰すべき理由がないのに、その変更に伴って納期遅れや不

良品が生じたことを受注者の責任であるとして、発注者が代金を減額した場合、下請法上の「減額」に当たり、問題となる（第4条第1項第3号）。

このため、例えば、発注者が、作業の途中で当初指示した設計・仕様の変更を申し入れ、受注者は当初の納期に間に合わないことを説明したが、発注者は一方的に設計・仕様を変更し、受注者はこの変更に対応しようとしたが納期に間に合わず、発注者が納期遅れを理由として代金を減額した場合や、受注者が、指示された基準を満たして加工部品を納入したにもかかわらず、発注者は、当該部品を組み付けた最終製品の検査において見つかった不良品の原因が受注者の行った当該部品の加工にあったとして、代金を減額した場合には、問題となる。

（その他の想定例）

- ・親事業者は、自動車等の部品の製造委託に関し、単価引下げの合意前に発注した部品について引下げ後の単価を遡って適用することにより、引下げ前の単価を適用した額と引下げ後の単価を適用した額との差額に相当する額を差し引いて下請代金を減額して支払った。
- ・親事業者からの原材料等の支給の遅れ又は無理な納期指定によって生じた納期遅れ等を下請事業者の責任によるものとして下請代金の額を減額して支払った。

（３）目指すべき取引方法

- 見積りにおける納入見込み数が発注時に大幅に減少したり、納期が大幅に短縮するなど、取引価格が変動する状況が発生した場合は、発注者と受注者が十分に協議を行い、合理的な取引価格を再設定すること。
- 発注者の都合により設計・仕様の変更が生じた場合には、仕掛品の作成費用をはじめ、材料費、人件費等の受注者に発生した費用を発注者が全額負担することはもとより、追加の作業の内容や必要な期間を勘案し、適切な納期を確保すること。
- 委託事業者は、受託事業者から労務費の上昇に伴う取引対価の見直しの要請があった場合には、協議に応じることが望ましい。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。）の引上げに伴う労務費の上昇など、外的要因により受託事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を加味して委託

事業者及び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が望ましい。

(4) 具体的なベストプラクティス

① ロットごとに単価を定めている例

- ・発注数量を3段階に分けて見積り、実際発注があった時点でその近似値単価を採用してもらっている。

② 発注数量の変動時には再見積りが必要な旨を見積書で明記している例

- ・見積書に発注数量、ロット数を明確にしておき、大幅に減少する場合は、再見積りを行う旨を最初の見積書に記載している。

③ 設計変更に伴う負担を適正に支払っている例

- ・受注者が納期の延長なしで設計変更に対応してくれたため、そのための残業費、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た。

9. 発注時の数量と納品数量の食い違い

(1) 事業者からの指摘事例

① 当初予定数量に満たない数量で発注が中断する例

- ・生産計画の変更等により、発注時には例えば 1,000 個納入だったのが、500 個納入したところで納入止めとなり、発注が取り消されることがある。

② 当初予定数量に満たない場合の再見積りを拒否される例

- ・発注数量が減少した場合、再見積りを行うものの、発注者に認められないケースがある。

③ 急激な生産増加に対応するためのコスト増を受注者のみで負担する例

- ・当初の生産計画を大幅に上回る発注があった場合、設備増強が間に合わず、外注手配等に対応するため、製造費用が増加する。しかし、そのコストアップ分は取引先から費用として認められない。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 当初予定数量に満たない数量での発注の中断

製品を発注した後において、発注者が、発注を取り消したり製品を受け取らなかったりすることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者が、受注者に責任が無いのに、必要な費用を負担せずに、発注時に決定した数量を下回る納品数量で発注を中断し、受注者の利益を不当に害した場合、下請法上の「受領拒否」(下請法第 4 条第 1 項第 1 号)又は「不当な給付内容の変更」に当たり、問題となる(下請法第 4 条第 2 項第 4 号)。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 当初予定数量に満たない場合の再見積り拒否

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、受注者に見積りをさせた段階より発注数量が減少したにもかかわらず、下請代金の額の見直しをせず、当初の見積価格を下請代金の額として定めることは、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第5号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

③ 急激な生産増加に対応するためのコスト増

下請法の適用対象となる取引において、発注者の急激な生産増加に対応するために行った型や治具等の専用設備や外注費用のコスト増加について、その価格の引上げを認めず、一方的に従来通りの価格により発注することは、下請法上の「買いたたき」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第4号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

（３）目指すべき取引方法

- 市場環境の変化に伴う生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない発注量の減少や生産期間の延長により、当初予定の発注を中断せざるを得なくなった場合には、受注者が生産準備に必要とした生産・加工設備や治具等の設備投資や原材料調達コスト、資金調達コスト等の費用負担について、支払い方法を含め発注者・受注者にて十分に協議し、受注者の負担とならないよう発注者の負担を決定すること。
- 製品単価を定める際には、その前提である見積りにおける納入見込み数を明確にし、この見込み数に対し一定以上の変動があった場合には製品単価を再設定することをあらかじめ取り決めること。
- 急激な生産増加に対応するため、発注者と受注者が協議の上導入すると決定した専用

設備（当該製品の生産のためだけに製造・購入されるような型や治具等）に要する費用に関しては、受注者の負担が速やかに解消されるよう、製品対価に上乗せする支払形態ではなく、一括で支払うようにすること。なお、その金額については、発注者と受注者で十分に協議し、決定すること。

（４）具体的なベストプラクティス

- ・発注数が減少され、翌月以降の見通しが立たない場合は、発注者から減少した個数分を買い上げてもらっている。
- ・急激な生産増を行うに当たっては、生産計画、注文確定前に受注者の対応の可否、対応に要する費用の有無とその概略金額を調査の上、生産増加を実施するか否か判断している。追加費用が生じる場合には受注者と十分な協議の上、合理的な金額を支払っている。
- ・量産品の見積書に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合意している。

10. 受領拒否

(1) 事業者からの指摘事例

○ 受注者の製品受入れ体制の未整備により受領してもらえない例

- ・発注書に指定された納品日に発注者に電話をかけたところ、「担当者不在で今日は受け取れない」と言われた。交渉したが結局受け取ってもらえなかった。
- ・受取場所にスペースの余裕が無いことを理由に、納入予定期日に受領してもらえない。

(2) 関連法規等に関する留意点

製品の発注を受け、発注者に当該製品を納入しようとしたところ、納入を拒否されることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、発注者が受注者に対して委託した給付の目的物について、指定された納期に受注者が納入してきた場合、受注者に責任が無いのに発注者が受領を拒むと、下請法上の「受領拒否」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第1号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

(3) 目指すべき取引方法

- 製品の納入日について、発注者・受注者で十分な協議を行い、確実に納入できる日を書面で定め、発注者は製品を受領できる態勢を確保すること。

(4) 具体的なベストプラクティス

- 発注書面を提示して、契約通りに受領された例

- ・発注者の担当者の事務的ミスにより発注した品物があったが、書面による発注が行われていることを先方に提示した上で、品物を引き取ってもらった。

1 1. 検収遅延（その他支払条件について）

（1）事業者からの指摘事例

① 検収中のまま長期間支払がなされない例

- ・実質、発注された金型は完成しているのに、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を上げてくれずに、金型引渡し後2年間も支払が無いケースもある。
- ・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を行いながら、それでも検収が終了していないとして、発注者が金型代金を支払ってくれない。
- ・発注者の成形機に金型をセットしているにもかかわらず、検収が終わっ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いった言い分で、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。

② 費用の支払なしにやり直しが求められる例

- ・設計変更に対して代金の支払が無いケースが多い。当初単価よりも、多いときには2割～3割上乘せで受注者の負担となる。

③ 長期手形が交付される例

- ・150日や180日といった手形が交付されることがある。

（2）関連法規等に関する留意点

① 検収が終了していない製品代金の支払期日

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者は、検査をするかどうかを問わず、製品及び型等を受領した日から60日以内で、かつ、できる限り短い期間内に支払期日を定めなければならない、その定めた支払期日に下請代金を支払わないと下請法上の「下請代金の支払遅延の禁止」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第2号）。

例えば、親事業者は、自動車部品の製造を下請事業者に委託していたところ、毎月 25 日納品締切、翌々月の 5 日支払の支払制度を採っているため、下請事業者の給付を受領してから 60 日を超えて下請代金を支払っている支払遅延となっていることがある。この場合、発注者が「毎月末日検収締切、翌々月末日支払」等の検収締切制度を採っており、検収に相当日数を要したため、納品の受領日から 60 日までに下請代金を支払えないと、下請法上の「下請代金の支払遅延の禁止」該当する点に留意する必要がある【運用基準 運用基準 第 4 親事業者の禁止行為 2－3 支払制度に起因する支払遅延】。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、正当な理由がないのに、契約期日に対価を支払わない場合等は、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 受注者にやり直しを求める場合

検収の結果、無償で受注者にやり直しを求める場合においては、納品されたものが 3 条書面に記載された給付の内容（仕様等）を満たさず、その原因が受注者の責めに帰すべきものであることが必要である。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、3 条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、必要な追加費用を発注者が負担することなくやり直しをさせ受注者の利益を不当に害する場合には、下請法上の「不当なやり直し」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 2 項第 4 号）。

さらに、発注者が、必要な追加費用を負担することなく、給付の受領以前に発注内容の変更（設計変更等）を行った場合も「不当なやり直し」に当たり、問題となる（下請法第 4 条第 2 項第 4 号）。

また、下請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、受注者の責めに帰すべき理由がある場合であって、かつ、通常の検査で直ちに発見できない瑕疵があるときには、原則として 1 年以内に限ってやり直しさせることが認められている（下請法に関する運用基準第 4 の 8）が、1 年を超えた後に発注者が費用の全額を負担することなくやり直しさせると下請法上、問題となる。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

③ 長期の手形交付

下請法又は下請振興法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は現金によることが原則である。加えて、下請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。一方、手形による支払も認められているが、著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、受注者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法 4 条 2 項 2 号により禁止されている。平成 28 年 12 月に発出された「下請代金の支払手段について」（平成 28 年 12 月 14 日中小企業庁長官・公正取引委員会事務総長）では、手形サイトは 120 日以内とすることは当然として、段階的に短縮に努めることとし、将来的には 60 日以内とするようにと定められているので留意が必要である。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

（３）目指すべき取引方法

手形取引にあたっては、委託事業者・受託事業者の資金調達コストや手形管理コストを勘定し、長期サイトの手形による支払を用いないことが望ましい。一般的に言えば、企業規模の大きな委託事業者の方が資金調達コストは低く、受託事業者のそれは高いため、受託事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、委託事業者が短期手形又は現金で支払う方が全体として資金調達コストが低減する。また、手形の現金化にかかる割引料等のコスト負担を減らすことによってし、その分、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、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、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。

- 発注者は発注時に、仕様と検収基準とを明確にすることとし、変動時には受注者と十分に協議をすること。
- 受注者が必要に応じて、迅速にやり直し等を行えるよう、発注者は、あらかじめ検収に必要な期間を明確に定め、その期間内に検収を終了させるようにすること。
- 手形取引に当たっては、発注者・受注者の資金調達コストや手形管理コストを勘案し、

手形サイトの条件を適切に設定すること。

- 金型業界においては、いまだに検収後の支払（現金又は手形）という取引慣行が一般的であるが、発注者は、受注者から要請があった場合には、金型製造の進捗状況に応じて前払金を支払うこと。
- 型・治具の代金について、発注者は、受注者に型・治具の製造を委託し、受領する場合は、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、受注者のもとに留まる場合には、受注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、専ら発注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受注者が一括支払いを要望した場合は、可能な限り速やかに支払うよう努めること。

（４）具体的なベストプラクティス

① 早期に検収、支払をしている例

- ・発注者が、予算枠の都合で、一括での支払ができないと主張していたので、納品後 60 日以内の契約書に記載された支払期日までに下請代金を支払わないと下請法違反となる可能性がある点について紹介、十分に交渉を行ったところ、支払が行われるようになった。
- ・下請法で定める入金起点は「検収日」ではなく、「納品日」であることを説明し、検収に関係なく納品後 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のページと、発注者が負うべきペナルティを計算したものを説明し、発注者の理解を得ることができ、改善がなされている。
- ・発注者は、契約時と最初の試し打ち時の 2 回に分けて受注者に金型代金を支払っている。
- ・納品時に検収期日を確定させて、それまでに検収が終了しなかった場合には顧客責任として代金の支払を受けている。
- ・取引条件を明確にして、設計変更があった時点で、原契約の型の検収を上げてもらうようにしている。

② 支払条件の変更を交渉し改善された例

- ・発注者と交渉を行い、半額以上を現金による支払、残金の手形サイトは 90～100 日に支払条件を変更した。その結果、以前は手形の割合が売上の 40%台であったが、現在は 20%を切ることとなり、経営状況が改善した。
- ・発注者と交渉したところ、契約時と最初の試し打ち時の 2 回に分けて金型代金を支払ってくれるようになった。
- ・海外では、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、現金にて受領している。

1 2. 有償支給材の早期決済及び在庫保管

(1) 事業者からの指摘事例

○ 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例

- ・発注者の生産ロットの都合で、一度にまとまった量の有償支給材を押しつけられ、翌月一括決済で代金を支払っている。これを納入し終わるのに数ヶ月掛かる場合がある。

(2) 関連法規等に関する留意点

受注者が発注者から加工対象物を有償で支給され、それに加工を行い発注者に納入する場合があるが、受注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。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者が支給した有償支給材の代金を、これを用いて製造した製品の代金よりも早く受注者に支払わせることは下請法上の「有償支給原材料等の対価の早期決済」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第1号）。

いわゆる有償支給材制度により、受注者は、発注者の必要数に応じて都度、納入指示のあった数のみを納入することが求められることがあるが、本来的に在庫管理費用契約に係る契約を別途結ぶことが望ましいような内容の業務を無償で行わせることは、下請法上の「不当な経済上の利益提供の要請」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第3号）。このため、例えばその月の納入指示が当初の発注数に満たず、既に熱処理加工を行った製品を酸化や損傷がないように保管することが契約内容に含まれていない中で必要となったため、受注者が追加で生じた保管管理費用を請求したにもかかわらず、発注者が全額を負担しなかった場合には、問題となる。また、当初の発注に基づいて加工した製品を発注者の都合により受け取らないことは下請法上の「受領拒否」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第1号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

(3) 目指すべき取引方法

- 実質的には加工費分しか代金が生じないような取引においては、有償での材料支給を行うことに合理性があるのかについて、発注者及び受注者は十分に検討・協議すること。
- 有償での材料支給を行う場合にあっては、有償支給材の決済について、製品の納入代金よりも先に有償支給材の代金決済がされることのないよう、発注者は、加工後の製品の納入代金から、その有償支給材の代金を控除した額を支払うこと。
- 有償支給取引を行う場合には、受注者が在庫を多く抱えると、受注者の負担が増えるばかりでなく、発注者への納入品の品質低下にもつながる可能性があるため、受注者の在庫量が過剰とならないよう双方で在庫の適正管理を行うこと。その上で、やむを得ず在庫が積み上がってしまう事態に備えて、在庫管理費用についてあらかじめ取り決めておくこと。
- また、受注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、発注者は当該在庫を一括して買い戻す、又は、当事者間の協議によって適切な補償を行うこと。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 支給材の有償での買取りを廃止した例

- ・熱処理する製品を有償で買い取り、熱処理加工した後に発注者に再び売却するという制度を止め、熱処理加工に掛かった加工費分のみを発注者から受領する方法に変更した。

② 未使用材について相殺されないルールを導入した例

- ・発注者から受注者への製品代金の支払時に、製品製造に使用した分のみの有償支給材の対価を差し引く相殺・控除方式を導入し、未使用材については、相殺されないルールにした。

13. 図面・ノウハウの流出

(1) 事業者からの指摘事例

① 図面・ノウハウの無償提供を要請される例

- ・発注者から金型図面・加工データの無償提供の要求があった。
- ・発注者から三次元データまで含めた図面の無償提供を求められ、その図面をもとに海外の金型メーカーに発注され、金型図面・加工データの海外流出だけでなく金型の仕事も流出してしまった。
- ・取引上、QC工程表を作成し、発注者に見せて承認をもらわなければならない、というふうに作っているか発注者がすべて把握している。その結果、発注者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。
- ・発注者の工程監査などを受けた際に、ノウハウ流出の危険性を感じる場合がある。

② 図面・ノウハウが転用されてしまう例

- ・発注者からの金型見積もり依頼により金型構造図（金型構想図）も提出させられた結果、提出者に発注は無く、その金型構造図面を複数の同業他社に開示しての金型見積もりを行われてしまった。
- ・製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を発注者から要求される場合が多い。後日、発注者は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、受注者に配布する技術資料の中に、以前に別の受注者が提出した方案書のコピーが添付されることがある。

③ 発注者が受注者のデータを用いて、特許申請を行った例

- ・発注者の新部品開拓ニーズに対して受注者が工法を提案し、発注者がノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、受注者が特許申請する時には発注者が既に申請済み、という例がある。
- ・発注者と受注者による共同開発の成果を発注者が単独で特許出願してしまう例がある。

(2) 関連法規等に関する留意点

① 図面・ノウハウの提供要請

図面・ノウハウの流出それ自体は下請法により規制されるものではない。ただし、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、部品・型の製造委託を行った際に、発注書面上の給付の内容に型の図面や製造ノウハウ、特許権等の知的財産権が含まれていないにもかかわらず、部品・型の納入に併せて当該図面や製造ノウハウ、特許権等の知的財産権を無償で提供しよう要請した場合には、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に当たり、問題となる（下請法第4条第2項第3号）。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

② 金型図面等の流出防止

金型図面の流出に関しては、経済産業省より「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・07・12製局第4号）（http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdf）を発出しており、一定の改善は見られるものの、依然として意図せざる金型図面の流出が存在する。金型メーカー及び発注者は、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。

その他にも、熱処理業界においては、ヒートチャートや工程管理表の発注者からの流出が発生している。これらについても、金型図面同様に重要なノウハウであり、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、正当な理由が無いのに発注者に対し、発注内容に含まれていないヒートチャート等は無償で提供させることは、下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」（下請法第4条第2項第3号）に当たり、問題となる。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」に当たり、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

③ 消費税率の引上げ時に、図面・ノウハウの提供の要請

消費税転嫁対策特別措置法の適用対象となる取引において、特定供給事業者による消費税の転嫁に応じることと引換えに、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と、同法上の「利益提供の要請」に該当し、問題となる（消費税転嫁対策特

別措置法第3条第2号後段)。

このため、例えば以下の事例は、消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる。

- ・消費税率の引上げに際して、発注者は、消費税率引上げ分を支払価格に上乗せすることを受け入れる代わりに、受注者に対して、通常支払われる対価と比べて低い対価で金型の設計図面を提供するよう要請した。(後掲「14. 消費税の転嫁」を参照。)

(3) 目指すべき取引方法

- 素形材企業においては、不正競争防止法による保護も有効であり、「営業秘密管理指針」(平成15年1月30日・平成27年1月28日最終改訂、経済産業省)(<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/20150128hontai.pdf>)に示された要件を満たすよう、素形材企業においてはノウハウ等を十分に管理すること。
- 自社の技術やノウハウを保護することは非常に重要な問題であり、その管理のための取組の徹底を図ること。具体的には、取引先との機密保持契約の締結、転用に関して承諾を得るべきことを盛り込んだ基本契約等の締結、範囲や期限を明確化した上での従業員・退職者の守秘義務の徹底などが望まれる。
- 発注者は、図面やノウハウを提供させたいという場合には、別途対価を支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容に図面やノウハウの提供を含むことを明らかにし、適切な対価を受注者との十分な協議の上で設定すること。
- 図面等の移転や特許出願等が想定される場合には、契約(下請法の「3条書面」も含む。)において可能な限りその条件を明確化すること。
- 型返却の場合は図面だけではなく、型そのものに素形材メーカーによるノウハウが入っている。返却することでノウハウの流出につながることから、返却の場合はノウハウ流出が起これないよう発注者に求めること。

(4) 具体的なベストプラクティス

① 適正な対価を収受している例

- ・金型図面・加工データは、金型製造業者自身が独自のノウハウによって自らが金型設計・加工データを作成している。本来、金型を製造するために必要な知的財産なので発注者が必要とするものではなく、当然売買される性格のものではない。しかし、発注者からどうしてもと要求された場合には売買する場合もある。その場合は金型製作費とは別に金型図面代金・加工データ代金として別途支払ってもらうとともに、その価格は知的財産として金型製作費と同等かそれ以上の金額を支払ってくれる。

② 無断転用を防ぐための手立てを講じた例

- ・図面を出す際には、データの無断使用を防ぐために、発注者から印を図面にスタンプしてもらうようにし、データの場合にはその都度サインをもらっている。
- ・図面流出に備え、タイムスタンプ³で保護している。

③ 図面等の無断使用を禁止した基本契約を結んだ例

- ・技術資料及び情報の無断使用を禁ずる条項を含んだ基本契約書を取り交わしている。
- ・第三者への開示が必要になった場合、発注者から「開示可否判定依頼書」が発行され、了解をした物以外は開示しないとのルールが徹底されている。

④ 知的財産の扱いが適正である例

- ・以前は発注者からの要請で図面を提出していたが、経済産業省の指針を理由に図面の提出を断っている。

³ 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み。

1 4. 消費税の転嫁

(1) 事業者からの指摘事例

○ 増税に伴うコスト増を実質的に受注者が負担せざるを得ない例

- ・表面上消費税は支払われるが、税抜き価格で相当額のコストダウン要請を受ける。
- ・競争が激しく、見積価格を下げることで実質的に増税分を自社で飲み込むしかない。

(2) 関連法規等に関する留意点

消費税転嫁対策特別措置法により、「消費税の転嫁拒否等の行為」として以下の①～④の行為類型が定められ、禁止されている。

① 減額・買いたたき

発注者と受注者（特定事業者と特定供給事業者（※1））との取引において、受注側に責めに帰すべき事由があるなど合理的な理由によるのではなく（※2）、対価から消費税率引上げ分の全部又は一部を減じたり（減額）、通常支払われる対価よりも低く定めること（※3）（買いたたき）は消費税転嫁対策特別措置法上の「減額・買いたたき」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第3条第1号）。

このため、例えば以下の事例は、消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる。

- ・消費税率の引上げに際して、製品の仕様の変更による製造原価の削減により、対価を消費税率引上げ前のまま据え置いて発注者と受注者が合意して定めたが、他に製造原価が削減される理由がないにもかかわらず、その対価の額が製造原価の削減分によるコスト削減効果を反映した額よりも低かった。

（※1）特定事業者と特定供給事業者

消費税転嫁対策特別措置法は、以下の事業者間の取引に対して適用される。同法の適用範囲は下請法よりも広いため、中小の素形材企業が発注者となる場合においても

法令の適用可能性がある。

○特定事業者：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

○特定供給事業者：資本金等の額が3億円以下である事業者

(※2) 合理的な理由

「減額」にならない合理的な理由としては、例えば次のような場合が該当する

- a. 商品に瑕疵がある場合や、納期に遅れた場合等、特定供給事業者の責めに帰すべき理由により、相当と認められる金額の範囲内で対価の額を減じる場合
- b. 一定期間内に一定数量を超えた発注を達成した場合には、受注者（特定供給事業者）が発注者（特定事業者）に対して、発注増加分によるコスト削減効果を反映したリベートを支払う旨の取決めが従来から存在し、当該取決めに基づいて、取り決められた対価の額から事後的にリベート分の額を減じる場合

「買ったとき」にならない合理的な理由としては、例えば次のような場合が該当する。

- a. 原材料価格等が客観的に見て下落しており、当事者間の自由な価格交渉の結果、当該原材料価格等の下落を対価に反映させる場合
- b. 特定事業者からの大量発注、特定事業者と特定供給事業者による商品の共同配送、原材料の共同購入等により、特定供給事業者にも客観的にコスト削減効果が生じており、当事者間の自由な価格交渉の結果、当該コスト削減効果を対価に反映させる場合
- c. 消費税転嫁対策特別措置法の施行日前から、既に当事者間の自由な価格交渉の結果、原材料の市況を客観的に反映させる方法で対価を定めている場合

なお、「自由な価格交渉の結果」とは、当事者の実質的な意思が合致していることであって、特定供給事業者との十分な協議の上に、当該特定供給事業者が納得して合意しているという趣旨である。

(※3) 通常支払われる対価

通常支払われる対価とは、通常、特定事業者と特定供給事業者との間で取引している商品又は役務の消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額をいう。なお、消費税転嫁対策特別措置法において、「通常支払われる対価」というときは、本定義を指す。

（出典：「消費税の転嫁を阻害する行為等に関する消費税転嫁対策特別措置法、独占禁止法及び下請法

上の考え方」)

② 商品購入、役務利用又は利益提供の要請

受注者からの商品供給に関して、発注者は、受注者による消費税の転嫁に応じることと引換えに、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と、消費税転嫁対策特別措置法上の「利益提供の要請」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第3条第2号後段）。

このため、例えば以下の事例は、消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる。

- ・発注者が消費税率引上げ分の上乗せを受け入れる代わりに、発注者の金型の保管やメンテナンスを受注者が無償で行うことを要請した。
- ・消費税率の引上げに際して、発注者は、消費税率引上げ分を支払価格に上乗せすることを受け入れる代わりに、受注者に対して、通常支払われる対価と比べて低い対価で金型の設計図面を提供するよう要請した。

③ 本体価格での交渉の拒否

受注者が、価格交渉において外税方式（本体価格）の使用を申し出た場合に発注者がこれを拒むことは消費税転嫁対策特別措置法上、「本体価格での交渉の拒否」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第3条第3号）。

内税方式の様式の使用を求めることにより、受注者が外税方式での価格交渉を行うことを困難にさせる場合も同様に、消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる。

このため、例えば以下の事例は、消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる。

- ・発注者は、受注者が本体価格と消費税額を別々に記載した見積書等を提出したため、受注者に対して、本体価格に消費税額を加えた総額のみを記載した見積書等を再度提出させた。
- ・受注者が本体価格（外税方式）での見積書を提出したところ、海外製品との価格比較のためとして、総額（内税方式）のみを記載した見積書を再度提出させた。

④ 報復行為

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）を行うことは消費税転嫁対策特別措置法上の「報復行為」に当たり、問題となる（消費税転嫁対策特別措置法第3条第4号）。

（３）目指すべき取引方法

- 外税方式での交渉・取引の徹底を図り、実質的な増税負担の転嫁拒否の防止を徹底すること。

増税分のコストダウン要請につながらないよう、発注者は取引交渉価格から消費税を除外し、税抜きでの価格の見積り、交渉を徹底することが望ましい。

（４）具体的なベストプラクティス

① 税抜き価格での交渉を徹底している例

税抜き価格での交渉を徹底するため、受注者からの部品や素材の提示も含め、すべて税抜きとしている。

② 電算システム化して税抜き価格での交渉を徹底している例

会計システム上、取引価格を税抜きで電算処理するようにしており、受注者との価格交渉においては、消費税率引上げの影響を受けない仕組みとしている。

15. 書面交付義務

(1) 事業者からの指摘事例

① 発注書面が適切に交付されない例

- ・長年の慣行で発注書が無く、電話で発注して単価も決めずに作業開始している。条件が曖昧なため、後から数量不足・超過等が生じる。
- ・長期取引の場合には電話で発注を受け、注文書を送ってこないことがある。
- ・発注者から、金型完成後、納品するタイミングで書面が交付される。

② 単価が確定しない例

- ・仕様書を踏まえて作業をしても、仕様書の変更が頻繁にあり、納品する直前まで単価を決定してくれないことがある。
- ・金型発注が出た後、量産直前に「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。

③ 業界標準に準拠していない固有のソフトウェアや端末の導入を求められる例

- ・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 EDI⁴について、発注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 EDI 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の負担が発生している。

⁴ 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、出入荷などに関わるデータを、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。

(2) 関連法規等に関する留意点

下請法の適用対象となる取引において、発注者は受注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（以下「3条書面」という。）を受注者に交付しなければ、下請法第3条第1項違反となる。

3条書面には、以下の事項を記載しなければならない。

- ①親事業者（発注者）及び下請事業者（受注者）の名称
- ②製造委託等をした日
- ③下請事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ④下請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）
- ⑤下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥下請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
- ⑦下請代金の額（算定方法による記載も可）
- ⑧下請代金の支払期日
- ⑨手形を交付する場合は、その手形の金額（支払比率でも可）と手形の満期
- ⑩一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び電子記録債権の満期日
- ⑫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の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、発注者及び受注者は書面交付の重要性について再度認識し、発注者においては上記の①～⑪について具体的に分かりやすく記述した書面を受注者に交付することが重要である。また、受注者においても、発注者に対し、書面を交付するよう求めることが必要である。

また、下請法の適用対象とならない取引であっても、書面交付の重要性について双方が認識をし、書面交付を行うことが重要である。

さらに、発注者が受注者に対して、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、下請法上の「自己の指定する物や役務を強制して利用させる行為」に当たり、問題となる（下請法第4条第1項第6号）。

（３）目指すべき取引方法

- 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、書面に記載すべき項目や内容の標準化を図ること。
- 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、多数の発注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。

（４）具体的なベストプラクティス

- ・ ISO9001 の導入については発注者の要請により認証取得したものの、適正取引に向けた取組には活用が不十分だったが、ISO 規定に即して発注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。

（解説） ISO9001 の 7.2.2 では「組織は、製品に関する要求事項をレビューすること」が求められており、通常製品に関する顧客からの要求は、仕様書や契約書という書面にて示されることが一般的である。7.2.2 では、顧客から必ず書面で要求内容を示してもらうこととしていないが、規格の文章には「顧客がその要求内容を書面で示さない場合には、組織は顧客要求事項を受諾する前に確認すること」と記述されている。このことから、ISO9001 の認証取得組織の多くが、顧客に書面での要求内容の提示を求めており、組織内の規定でもそのように定めている。認証機関は、組織自らが文書・記録（書面）の作成又は維持することを定めていれば、それが満たされているかどうか確認し、それが満たされていないければ、認証機関は組織に対して「不適合」を指摘する。この指摘で即、認証取り消しになるわけではないが、指摘を受ければ、組織は修正と是正を実施しなければならず、これを怠れば、認証取り消しになる。

- ・ 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。

- ・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。

16. トンネル会社を使った下請法逃れ

(1) 事業者からの指摘事例

○ 子会社経由の取引で問題が指摘される例

- ・（一部上場のような）大企業は、問題のない取引をするが、子会社経由になるとなかなか検収が上がらないなどの問題となる。

(2) 関連法規等に関する留意点

発注者が子会社（いわゆる「トンネル会社」）等を設立し、その子会社等が受注者に発注を行った場合についても、下請法第2条第9項により規制の対象となりうる。

この場合、「トンネル会社」とは、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. 親会社から受託した下請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（複数の受注者（下請事業者）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、大企業 A 社（資本金 100 億円）が、下請企業 B 社（資本金 2 億円）へ製造委託を行えば、下請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 社の取引は下請法の規制対象から外れているかのように見えるが、実際には C 社は「トンネル会社」の扱いとなり、B 社との取引は下請法の規制対象となる。

(3) 目指すべき取引方法

- トンネル会社経由の取引が下請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。

(4) 具体的なベストプラクティス

- ・親会社が発注主体であることが分かっていたため、事前に親会社の担当者、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、発注者である子会社と取引条件を书面化・契約を行った。

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、素形材企業の海外進出も増加傾向にあり、海外における旺盛な需要を獲得するため、この傾向は今後も継続する見込みである。

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。

一方、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」、「見積り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、本ガイドラインを遵守し、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。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、取引先から入金の流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下請法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。現在、外国公務員贈賄罪に対しては、5年以下の懲役又は500万円以下の罰金（又はこれらの併科）、法人重課として3億円以下の罰金が科せられるとともに、我が国国民の国外犯も処罰される。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、倫理的な観点とは勿論のこと、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サプライヤー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、購買担当者がサプライヤー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。

<コラム> 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。

<コラム> 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粛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、発注者と受注者（サプライヤー）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、欧米の取引慣行は受注者（サプライヤー）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 本ガイドラインの今後の展開

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、受注側、発注側双方の立場で主体的な対応が求められる。自身が受注側となる場合には、型の台帳整備や保管場所の整備、価格交渉時のエビデンスの提示など、受注側として行うべき事項について積極的に取り組むこと。また、自身が発注側となる場合には、下請法等の法令や本ガイドラインを踏まえ、受注側に対して適切な取引を行うことを徹底すること。
- ・素形材業界は、業界内において受注側、発注側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、本ガイドラインの広報・周知を行うため、本ガイドラインをホームページに掲載する。また、本ガイドラインに関する説明会等を全国で開催する。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。

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、今後数年を目処に定期的な見直しを行うこととする。

平成28年9月、親事業者と下請事業者双方の「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 9 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・取組みが前提ではあるが、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、今後、以下の取組み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、全体的に素形材産業取引ガイドライン及び自主行動計画の取組みを推進し、「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、「発注側企業の理解」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、発注側企業の理解を求めていく。さらに、その上位発注側企業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されるよう型管理アクションプランを着実に実行するため、以下の取組みを進める。

⇒発注側企業からの型の廃棄情報等を受注側企業は確実に受け取り、さらに自らが発注する取引先に情報を伝えていくアクションプランに沿って対応できる形にしていく。またこの情報を十分に活用できるよう、受注側企業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。

⇒型の管理の適正化のマニュアル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、下請法、下請振興法、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。

○「下請代金支払の適正化」を進めるため、発注側企業と受注側企業は双方から、現金払いの希望、手形払いのサイトの短縮について話し合いを行い確認する。

⇒下請法、下請振興法、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PDCA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みを進めることにより、多くのベストプラクティスを産み出し、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みを推進していく必要がある。