

# 素形材産業取引ガイドライン

(素形材産業における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 3年 〇月 最終改訂

経 済 産 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 取引慣行に関わる法規について	3
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	
1. 補給品の価格設定	
2. 型等の製作・保管・廃棄・返却費用の負担	
3. 分割納品、運送費用の負担	
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	
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	
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）	
7. 不利な契約条件の押し付け	
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	
9. 発注時の数量と納品数量の食い違い	
10. 受領拒否	
11. <del>検収遅延（その他支払条件について）</del> 代金の支払い方法	
12. 有償支給材の早期決済及び在庫保管	
13. 図面・ノウハウの流出	
14. 消費税の転嫁	
15. 書面交付義務	

16. トンネル会社を使った下請法逃れ

### 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
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 本ガイドラインの今後の展開

参考1 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律上の留意点

参考2 下請代金支払遅延等防止法上の留意点

参考3 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点

参考4 下請中小企業振興法及び振興基準について

委員名簿

参考資料 主な相談窓口

## 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
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

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 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。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改訂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。

「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進展を実現するための後押しとなる社会的な雰囲気醸成することによる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

(略)

## 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

(略)

### (2) 関連法規等に関する留意点

(略)

### (3) 目指すべき取引方法

- 親事業者及び下請事業者は、補給品の供給について、遅くとも補給品の供給開始前に、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。これらの項目を補給品の供給開始前に定められない場合には、補給開始後に定期的な協議の場を持つこと。また、親事業者は、下請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。

・ 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

であるため、経済社会環境要因、生産条件要因、当事者要因を十分に踏まえ、当事者間で協議を行い合理的な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）
    - ・原材料価格
  - 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

○ 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かった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、見積り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、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

（略）

## 2. 型等の製作・保管・廃棄・返却費用の負担

### (1) 事業者からの指摘事例

(略)

### (2) 関連法規等に関する留意点

(略)

### (3) 目指すべき取引方法

- 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、取引当事者である発注者及び受注者が、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。
- 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(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<sup>1</sup>。これらの事項を事前に定められない場合には、定期的な協議の場を持つこと。また、親事業

<sup>1</sup> 下請法の製造委託に該当する取引の場合には、下請法等で規定されている事項を全て書面化して、受注側企業に交付する必要がある。

コメントの追加 [Wユ1]: 型だけでなく治具においても同様の問題が起きている旨指摘があったため「等」を追記。

※振興基準においては「型取引の適正化(主に製品の製造委託等の場合にあって、金型、樹脂型、木型などの型や治具を使用する取引)」との記載があり、治具を使用する取引も「型取引」に含めているが、型協議会報告書については型のみが論じられており、治具は議論の対象外となっていたため、(3) 2つめの○においては「型」のみを記載。

者は、下請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。

(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項 (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<sup>2</sup>。

(型の所有権が発注者にある場合)

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よう努めるものとする。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。

(型の所有権が受注者にある場合)

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 (型の所有権が発注者にある場合)

<sup>2</sup> 下請法の製造委託に該当する取引の場合には、金型の受領日から60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内において支払期日を定め、当該支払期日に支払わなければならない。

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、可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。

(型の所有権が発注者にある場合)

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が、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。

(型の所有権が受注者にある場合)

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
- ・型管理に必要なデータベース・情報システム構築・維持関連費

○ 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。

○ 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が望ましい。

#### （４）具体的なベストプラクティス

（略）

### 3. 分割納品、運送費用の負担

(略)

#### 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

（略）

##### （2）関連法規等に関する留意点

（略）

##### （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、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。また、親事業者は、これらの価格増に係る価格交渉等について、下請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。
- 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。特に、平時のコスト変化と比べて急激なコスト変化が生じる場合には、受注者に大きな負担が生じる可能性があり、早期の対応が求められる。



- 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）等の値上がりや労務費の上昇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。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（略）

##### ② 価格スライド制等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。
- ・製品価格を発注者と取り決める際に、原材料価格をある一定の金額で設定しているが、原材料価格がこの設定価格から増減した場合にはあらかじめ取り決めた比率に応じて製品価格に反映し、その差額相当額を翌月に精算する形式を導入した。原材料に関してある一定の金額で契約し、増減した差額分を翌月に現金で精算する形式を導入した。（このような形式の場合、「注文書」や「基本契約書」や「共通事項に係る文書（支払方法等について）」において価格の算定方法を記載することになるが、記載に当たっては、契約当事者間で十分に話し合い、事後的に見解の相違が生じないよう留意が必要）

③ （略）

④ （略）

## 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

(略)

### (2) 関連法規等に関する留意点

(略)

### (3) 目指すべき取引方法

- 製品の対価については、品質や返品への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。また、親事業者は、こうした製品の対価に係る交渉について、下請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。
- このとき、4.(2)①(P.26)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、社内で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

(略)

## 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）

（略）

## 7. 不利な契約条件の押し付け

（略）

## 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

(略)

### (2) 関連法規等に関する留意点

(略)

### (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。また、親事業者は、こうした取引価格の再設定に係る交渉について、下請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。
- 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

(略)

## 9. 発注時の数量と納品数量の食い違い

(略)

## 10. 受領拒否

(略)

## 1 1. ~~検収遅延（その他支払条件について）~~代金の支払方法

### （1）事業者からの指摘事例

（略）

### （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（下請法第 2 条の 2 第 1 項）、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うこととなり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」に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、下請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親事業者が正当な理由なく仕様を明確にせず、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「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」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）を行い、受注者の利益を不当に害する場合には「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」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年以内に限り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規準第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、少なくとも貸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。公正取引委員会及び中小企業庁は、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）ではを発出し、業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形期間（繊維業90日・その他の業種120日）を超える長期の手形を割引困難な手形に該当するおそれがあるとして指導してきた。令和3年3月31日に本通達を改正し、今後は、「おおむね3年以内を目途に当該期間を60日とすることを前提として、見直しの検討を行うこととする」とされている。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日以内とすることを定められているので留意が必要である。

コメントの追加 [Wユ2]: この部分は公取委 HP の引用であるためそれがわかるようカッコ書きとした

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。

### (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、手形サイトを60日以内とすることで納品から現金化までの期間の短縮化を図るとともに、サプライチェーン全体でのコスト低減のため、手形の利用から現金払等へ移行すること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、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。

コメントの追加 [Wユ3]: 手形サイトの短縮化を目指すことも明示的に記載すべきとの意見があったため。

- 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。
- 手形取引にあたっては、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。手形の割引料等のコストについて、下請事業者の負担とすることのないようこれを勘案した下請代金の額を親事業者と下請事業者で十分協議して決定すること。当該協議を行う際、親事業者と下請事業者の双方が、手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて具体的に検討できるように、親事業者は、支払期日に現金により支払う場合の下請代金の額並びに支払期日に手形等により支払う場合の下請代金の額及び当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストを示すこと。
- 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。

## 12. 有償支給材の早期決済及び在庫保管

(略)

## 13. 図面・ノウハウの流出

### (1) 事業者からの指摘事例

(例)

### (2) 関連法規等に関する留意点

(例)

### (3) 目指すべき取引方法

○ 知的財産取引を適正に推進するため、「知的財産取引に関するガイドライン」及び契約書ひな形（令和3年3月、中小企業庁）  
([https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/chizai\\_guideline.html](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/chizai_guideline.html)) が作成された  
ところであり、これらに基づきを踏まえて取引を行うこと。

コメントの追加 [Wユ4]: 振興基準においては、「契約書ひな形を活用する」との表現であり、「基づく」よりも「踏まえて」が適切との指摘。

○ 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ら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

（略）

#### 14. 消費税の転嫁

(略)

#### 15. 書面交付義務

(略)

#### 16. トンネル会社を使った下請法逃れ

(略)

### 第3章 海外における適正取引の推進

(略)



## 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行われるよう、以下の取組みを進める。
  - ⇒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、決定した事項を书面化する。
  - ⇒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。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。

**参考 1 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する  
法律上の留意点**

(略)

**参考 2 下請代金支払遅延等防止法上の留意点**

(略)

**参考 3 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点**

(略)

**参考 4 下請中小企業振興法及び振興基準について**

(1) 下請中小企業振興法の概要

(略)

(2) 基本的性格

(略)

(3) 振興基準について

振興基準は、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中小企業振興法第 3 条の規定に基づき、経済産業省告示で具体的内容が

定められている。

また、振興基準は、主務大臣(下請事業者、親事業者の事業を所管する大臣)が必要に応じて下請事業者及び親事業者に対して指導、助言を行う際に用いられている。

振興基準は、昭和46年3月12日に策定・公表され、その後の経済情勢の変化等を踏まえて改正されている。平成28年12月14日には、「未来志向型の取引慣行に向けて(平成28年9月15日公表)」に基づき、取引先の生産性向上への協力、労務費上昇分に対する考慮、サプライチェーン全体での取引適正化など、親事業者と下請事業者の望ましい取引慣行を追記するなど、所要の改正が行われた。平成30年12月には、取引適正化のフォローアップ調査結果等を踏まえ、新たな課題に対応するため、契約条件の明確化と書面交付、大企業間の取引における支払方法、下請事業者が製造した型代金の支払方法、働き方改革の実現を阻害するような取引慣行の改善、事業承継や天災等への対応について追記するなど、所要の改正が行われた。~~さらに、~~令和2年1月には、令和元年12月に取りまとめられた型取引の適正化推進協議会報告書の内容を踏まえ、型取引の適正化に関する記載が改められた。取りまとめられた本ガイドラインは振興基準に則して運用していく。~~さらに、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」の結果を踏まえ、手形等のサイト及びコスト、知的財産の取り扱いに関する記載が改められた。~~

#### 【振興基準の項目立て】

前文
第1 下請事業者の生産性の向上及び製品若しくは情報成果物の品質若しくは性能又は役務の品質の改善に関する事項
第2 親事業者の発注分野の明確化及び発注方法の改善に関する事項
第3 下請事業者の施設又は設備の導入、技術の向上及び事業の共同化に関する事項
第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項
第5 下請事業者の連携の推進に関する事項
第6 下請事業者の自主的な事業の運営の推進に関する事項
第7 下請取引に係る紛争の解決の促進に関する事項
第8 その他下請中小企業の振興のため必要な事項