

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 ~~7~~●~~6~~年 ~~—~~●~~6~~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 <u>各取引における関連法規等と目指すべき取引方法及び実務上の優良事例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</u>	<u>6</u>
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）、労務費、運送費等のコスト増の転嫁	
5. <u>発注者委託事業者の</u> 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. 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	

1 ~~4-5~~. 書面又は電磁的方法による明示書面交付義務

1 ~~5-6~~. トンネル会社を使った取適法~~下請法~~逃れ

第 3 章 海外における適正取引の推進

70

1. 我が国企業の国際展開と海外での適正取引推進の要請

2. 海外における適正取引推進のために留意すべき点

第 4 章 本ガイドラインの展開

73

~~参考 1 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点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製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律上の留意点~~

~~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受託中小企業振興法及び振興基準について~~

委員名簿

審議経過

~~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
令和 2 年 6 月	「型取引の適正化推進協議会」報告書を踏まえた改訂
令和 4 年 9 月	振興基準の改正を踏まえた改訂
<u>令和 6 年 6 月</u>	<u>「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた改訂</u>
<u>令和 7 年〇月</u>	<u>「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」を踏まえた規制内容及び規制対象の追加等の改訂</u>

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

る。

本ガイドラインは、中小企業の多い素形材企業と取引先企業との適正な取引を確保し、我が国素形材企業の健全な発展と競争力の強化を目指すため、素形材業界の代表、ユーザー業界（自動車業界、自動車部品業界、産業機械業界、電機機器業界）の代表、有識者等の審議を経て、経済産業省（事務局：製造産業局素形材産業室）が策定した指針である。

令和76年114月現在、「素形材産業取引ガイドライン」の他、「自動車産業適正取引ガイドライン」、「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」など、全2120業種のガイドライン¹が策定されている。

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

他方で、取引先も大企業である場合が多く、経営層やコンプライアンス部門は適正な取引に関する知見や関心を有するものの、素形材企業と取引を行う調達部門等においては、本ガイドラインは勿論のこと、取適法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。本ガイドラインは、公正な取引の実現により、公正な競争が行われる環境を整えるとともに、素形材企業及び取引先企業の競争力の強化につなげることを目標としている。

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

本ガイドラインが、適正な取引確保に向けた共通の基盤となるために、素形材企業関係者

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

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

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

- ・独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）
- ・取適法²下請法（下請代金支払遅延等防止法製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律）
- ・下請振興法（下請中小企業振興法受託中小企業振興法）

（独占禁止法²）

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

なお、独占禁止法は、事業者の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることそれ自体を禁じており、資本金・出資金・従業員数により区分される親事業者委託事業者・下請事業者受託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P84 参考1 参照

（取適法³下請法）

独占禁止法の補完法である取適法³下請法は、親事業者委託事業者による下請事業者受託事業者に対する優越的地位の濫用行為を迅速かつ効果的に取り締まるために制定された法律である。独占禁止法の優越的地位の濫用では、優越的地位を「受注者の発注者に対する取引依存度」、「発注者の市場における地位」、「受注者にとっての取引先変更の可能性」、「その他発注者と取引することの必要性を示す具体的事実」から総合的に判断するのに対し、取適法³下請法は、受託下請取引の発注者委託事業者（親事業者委託事業者）を資本金・従業員数区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱うことで、より迅速かつ効果的に規制している。

なお、取適法³下請法は、対象となる親事業者委託事業者の義務として、発注書面の交付内容の明示等の4つの義務及び買いたたきの禁止等の11の禁止行為を規定しており、これらの義務や禁止行為に反する行為は原則として取適法³下請法違反となる。

令和7年5月23日に公布された「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」により、下請代金支払遅延等防止法（下請法）が改正された。新名称

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

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

は、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する 代金の支払の遅延等の防止に関する法律」となり、法律の題名の変更のほか、適用対象、義務、禁止行為等様々な点の変更が行われた。改正事項は令和 8 年 1 月 1 日から施行・適用となる。制度改正のポイントは、中小受託取引適正化法ガイドブック⁴で解説が行われており、同ガイドブックもあわせて参照されたい。

…詳細は P89 参考 2 参照

（受託中小企業振興法下請振興法）

受託中小企業振興法下請振興法は、親事業者委託事業者の協力のもとに、下請事業者受託事業者自らが、その事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう体質を根本的に改善し、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、同じく下請事業者受託事業者を対象にした取適法下請法が指導・規制法規であるのに対し、受託中小企業振興法下請振興法は下請中小企業受託事業者の支援法としての性格を有する法律である。

なお、下請中小企業受託事業者の振興を図るため、下請事業者受託事業者及び親事業者委託事業者のよるべき一般的な基準として受託中小企業振興法下請振興法第 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。

令和 7 年 5 月 23 日に公布された「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」により、下請け中小企業振興法（振興法）が改正された。新名称は「受託中小企業振興法⁵」となる。…詳細は P95 参考 4 参照

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

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

取引適正化のための規制の枠組（適用対象と規制内容）

独占禁止法

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

発注者託

受注者託

取引上の地位が
相手方に優越※
資本金の制限なし

中小企業も
対象に！

※取引上、優越的な地位にあるかどうかは、以下を総合的に考慮して判断。

- 発注者への取引依存度
- 発注者の市場における地位
- 受注者の変更可能性
- 事業規模の格差
- 商品の需給関係 など

○「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

下請法取適法

資本金
3億円以下

資本金
3億円超

製造委託
修理委託等

違反行為の類型を具体的に規定し、適用対象となる中小受託取引の範囲を、取引の内容と、適用対象となる中小受託取引の範囲を、取引の内容と規制対象となる中小受託取引の発注者委託事業者を資本金基準又は従業員基準から定め、適用対象となる取引の発注者（委託事業者）が資本金基準・従業員基準のどちらか1つでも満たす場合には基準又は・従業員基準から区分定め、この資本金・従業員基準によりにより「優越的地位にある」ものとして取扱うことで、中小受託取引に係る委託事業者の中小受託取引に係る委託事業者の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。

発注者委託事

受注者受託

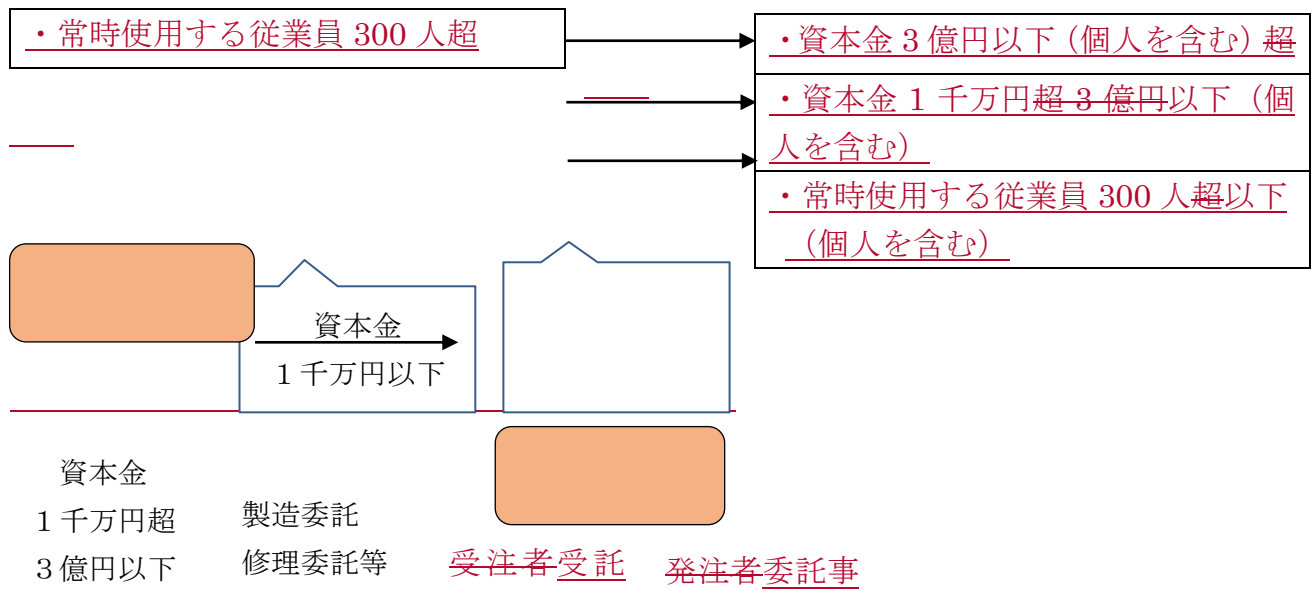
○物品の製造委託・修理委託・特定運送委託等

委託事業者

中小受託事業者

・資本金 3 億円超

・資本金 1 千万円超 3 億円以下



○親事業者委託事業者の義務（4 項目）

- ・給付内容等の明示書面の交付
- ・書類の作成、保存

- ・下請代金製造委託等代金の支払期日を定めること
- ・遅延利息の支払

○禁止行為（11 項目）

- ・受領拒否
- ・製造委託等代金下請代金の支払遅延
- ・減額
- ・返品
- ・買いたたき
- ・商品購入強制
- ・役務利用強制
- ・報復措置
- ・有償支給原材料等の特価の早期決済
- ・割引困難な手形の交付
- ・不当な経済上の利益の提供要請

第2章 各取引における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 方法及び実務上の優良事例

※ガイドラインに用いる用語について

第1章で紹介したとおり、取引に関する法令には複数の種類があり、それぞれの法律において、資本金等の要件に応じた異なる用語が使用されているますが、

本ガイドラインでは、事例紹介や解説の際の分かりやすさと一貫性の確保を目的として、用語を「委託事業者」「受託事業者」に統一して使用するします。

なお、実際に各法令を適用する際には、法令ごとの定義や適用範囲を十分に確認した上で判断することが必要であるです。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「発注者委託事業者」、「受注者受託事業者」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

本ガイドラインで紹介する事例は、あくまで参考例（例示）であり、実際の取引において違法かどうかを判断するものではありません。

「関連法規等」で取り上げる事例についても、違法性の有無は、個々の取引内容や契約条件等を踏まえた慎重な確認が必要であるです。

本ガイドラインでは、直ちに法令違反に該当する可能性がある事例についてもものではないが、コンプライアンスの観点から問題となり得るものとしても取り上げているます。

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実務上の優良事例」に示した方法以外であっても、取引当事者間で十分な協議意見交換・確認を行い、ルールの範囲の

中で個別の事情に応じた柔軟な対応が必要である。

※ガイドラインで取り上げる法規について

本ガイドラインでは、取適法を中心に関連法規等に関する留意点等を記載しているおりますが、取適法の適用対象外であっても、大企業間などの取引において同様の行為が行われた場合には、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがあります。また、取引に関する他の関連法規法令についても、コンプライアンスが確保されていることが前提であることに留意していただきたい願います法令順守の徹底が必要である。

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取引事例に係る主な意見~~

~~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、補給品の用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、場合によって鑄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。~~

~~・発注者委託事業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。~~

~~・発注者委託事業者によっては、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、発注者委託事業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。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

① 補給品価格の適正な設定について

補給品の供給は、量産時と異なり、生産違い規模のメリットが働きにくく効かないことから、製造コストが割高になる傾向がある。そのため、一般的には量産時の原価よりも大幅に高くなることが多いため、補給品の価格設定にあたってはについては、量産時の価格を基準とするのではなくとは別途、製品ごとの工程や、工数等の違いを踏まえた上で相違にかんがみ、発注者委託事業者と受注者受託事業者がにて十分に協議を行い、適正な価格を設定した上で決定をすることが重要である。

特に、当該取引が取適法下請法の適用対象となる取引を行う場合には、補給品取引において、発注者委託事業者が受注者受託事業者に対し、量産時と同一の価格で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対価を大幅に下回るものである）で、少量の補給品をの発注をすることは、下請法通常対価を著しく下回る不当な取引とみなされ、上の「買ったたきの禁止」に該当する可能性がある。当たり、問題となる（取適法下請法第 54 条第 1 項第 5 号）。

なお、大企業同士など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。

法的根拠：取適法第 4 条（給付内容等の明示等）

② 補給品発注時におけるの書面等の明示交付について

補給品の供給に関しては、量産時の発注から継続的に行われるケースが多く、必ずしも書面等による明確な取決めがなされないままに発注が行われることが一般的である。しかしながら、当該取引がされることが多いが、取適法下請法の適用対象となる場合には取引である場合、委託事業者発注者は受託受注事業者者に対して、発注後速やかに、直ちに給付内容等を明示記載した書面（取適法下請法第 43 条）をを交付しなければならない。ならず、これを怠った場合怠ると、取適法下請法上の違反となる可能性がある。問題となる。また、仮に取適法下請法の適用対象外であったとしても、取引内容の明確化とならない取引であっても、書面交付は、取引の適正化とトラブル防止の観点から極めて重要である。委託事業者・受託事業者双方がその重要性を十分に認識し、書面等による明示を徹底することが望まれる。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。

【補給品の価格設定に関する取引事例】

- ・量産終了後でも、一定数量以上の発注（例：月 50～100 個以上）がある場合、補給品とみなされず、量産時の価格が適用される。その結果、コスト増にもかかわらず適正な価格設定がなされず、自社の生産体制にも影響を及ぼしている。
- ・少量発注にもかかわらず、量産時と同じ単価での発注があり、製造コストに見合わない。
- ・一部の委託事業者では、補給品単価に一定率の上乗せをしているが、それでも製造原価を下回ることが多く、工程や工数の違いを考慮した価格設定がなされていない。その結果、補給品を製造するほど赤字になるケースがある。
- ・当初の生産量と比べて明らかに減少しているにもかかわらず、価格が量産時のままで、コスト増が反映されていない。
- ・補給品供給のために必要な型の保管費用やメンテナンス費用が発生しているが、補給品価格に反映されず、自動車業界特有の長期供給が大きな負担となっている。
- ・補給品生産に使用する金型は、錆落としなどの整備が必要な場合があり、追加コストが発生するが価格改定が十分に行われていない。
- ・補給品製造が不可能となった場合、金型の再製作が必要となるが、1 型あたり数百万円～数千万円の費用がかかるにもかかわらず、委託事業者からの費用支給がなく、補給品価格にも反映されない。

(2-3) 目指すべき取引方法

①補給品の扱いの明確化及び協議の実施

○発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、補給品の供給にあたりついで、遅くとも補給品の供給開始前までに、以下の項目について事前にあらかじめ合意し、明確に定めておくことが望まれる。万が一、これらの項目を補給品の供給開始前にこれらの項目を定めることが困難なられない場合には、供給補給開始後においても定期的な協議の場を設けることが重要。持つこと。また、発注者委託事業者は、受注者受託事業者からによる定期的な協議の申し出があった場合には、協議これに応じること。

【~~・~~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~~タイミング時点~~

~~①~~—~~・~~、~~③~~~~一定年数経過後~~ など~~一等が想定される）~~

~~・~~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（例：年1回、モデル更新時など）

等

【~~・~~補給品の価格又は価格決定方法に関する事項】

~~量産品と補給品は、量産品とは異なり、時間的・技術的背景が大きく異なるため見地から、価格決定要因もが根本的に異なる。そのため、以下の観点をものであるため、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、委託事業者・受託事業者当事者間で十分な協議を行い、合理的かつ公正な価格設定を行うことが求められる。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）~~

【製造単価に関する考慮事項】

~~・~~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、公的統計（毎月勤労統計調査、消費者物価指数等）、各団体の春季労使交渉の妥結額・賃上げ率の公表資料等）

・生産手法の高度化に関する事項（前提とする設備水準・必要投資額の比較等）

・原材料価格、エネルギー価格の変動

~~・~~②生産条件要因（~~量産時との~~技術的比較）

- ・工程組換頻度（段取り時間と発注個数の関係に係る量産との比較）
- ・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）
- ・他の量産契約の有無（単価の受忍限度（低単価を受け入れる余地の有無止めるに足りる他契約の存在））

等

【周辺必要費用に関する考慮事項】

- ・④生産資材の維持・保管に要する費用
- ・土地・建物費用
- ・型のメンテナンス費用
- ※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
- ・技術的伝承、マニュアル化に要する費用整備、人材育成 等

②○ 補給品と量産品の区別が困難な場合の対応

発注者委託事業者が複数の最終製品に用いる部品の共通部品を使用するなどの理由により化を進めること等に伴い、量産品と補給品の区別が曖昧となり難しく、製品単価の見直しの協議が行われないケースも散見される。このような場合でも、場合があることも想定されるが、見積り時における納入見込み数と実際の発注数量に乖離が生じた場合する際には、条件変更に基づく価格の見直しを行うことが重要見積時の条件変化による価格の見直しを進めること。（詳細は後掲「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⁶として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知した（令和2年1月17日付け20200110中第2号）。この中で定めた「型の廃棄・返却の目安」において補給期間へ移行する際の手続的目安を定めており、同報告書も参照すること。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べきである。

イ. 発注者委託事業者は受注者受託事業者に対し、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）

⁶ 型取引の適正化推進協議会 報告書

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

合など)も含む。

※量産に係る契約締結時に、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. 発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、「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。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

①④ 量産期間及び補給品供給年限を明確に区切って対応する事例

・モデルチェンジ等によりなどで量産が終了した際すると、発注システムが自動的に新たな見積依頼書を受注者受託事業者に送信する仕組みを導入。これにより、にすることで、人為的な意思判断を排除し、が影響しないようにして、量産品部品と補給品を同一価格で取引することを防止無くしている。

・生産期間（ライフ）と生産寿命について委託・受託事業者間で相互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経過した超えたものに関しては、当初価格の〇倍で補給品を供給する契約を発注者委託事業者と締結している。

法的根拠：取適法第〇条第〇項

②②—適正適切な価格設定に向けたを設定するため、交渉・協議等を行う事例

- ・受注の都度、見積りを実施し行い、適正な単価設定に向けた交渉を実施行っている。
- ・発注数量によ応じて、補給品と量産品のを区分区分けをしている。過去の発注実績数量を分析した上で、例えば「月 500 個以下」／月の発注品をについては、自社において補給品と定義して取り扱うこととし、発注者委託事業者と交渉の上、適正な補給品単価を適正に見直し。に改定している。
- ・受注するロットの大小によりつて、製造コストがに係る費用は異なることを踏まえたため、この費用負担を適正に反映したロットごとの単価を事前にあらかじめ合意し、ておき、実際の受注時にはその単価に基づいて従い価格を設定をしている。
- ・型保管費用、工数等を考慮した踏まえた適正な補給品価格の設定根拠を整理し、それに基づいてを踏まえ、発注者委託事業者と補給品に関する交渉を行いつたところ、適正な補給品単価の適正化を実現。へ改定を行うことができた。

③③—補給品供給に伴う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事例

- ・生産数量が少なくなった減少した生産ラインのを維持に伴いする際、受託先受託事業者の生産効率が低下悪化しないよう、自動車メーカーが受託先受託事業者に対して補給品の必要性が薄れているもの低い品目を提示し、それを踏まえて補給品の供給支給打ち切りを決定している。

④④—旧型補給部品への移行と廃却の仕組みを構築・つくり運用している事例

- ・補給部品移行後、一定期間を過ぎたもの経過した製品については、発注者委託事業者・受注者受託事業者間で協議の上、製品の一括生産・保管方式に切り替え、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量及び型保管期間についてを再確認を行い、顧客には確実な書面での明確な回答を依頼お願いしている。

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取引事例に係る主な意見~~

- ~~・受注者受託事業者は、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委託事業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。~~
- ~~・発注者委託事業者所有の預り品として本型の保険料・保管料を受注者受託事業者が負担しているが、発注者委託事業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。発注者委託事業者に処分依頼をしてもなかなか認められない。~~
- ~~・発注者委託事業者からは最低 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、発注者委託事業者にリストを送り、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、他社の受注者受託事業者は言ってい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受託事業者が負担しているケースが多い。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第 5 条第 2 項第 2 号(不当な経済上の利益の提供要請の禁止)

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。)-
や治具の所有者は、発注者委託事業者である場合と受注者受託事業者である場合のい
ずれも想定される。しかしながら二通りであるが、いずれにしても、量産終了後の補給品
対応の支給等を見据え、に備えて発注者委託事業者が受注者受託事業者に対し、型の保
管を要請するケースことがある。

このような取引が、取適法下請法の適用対象であるとなる取引を行う場合、発注者委
託事業者が受注者受託事業者に対して、長期間にわたり使用されない型を無償で保管さ
せたり、また、当初想定されていなかったしていない保管に伴うメンテナンス等を発注
者委託事業者の一方的に求めることはな都合で行わせ、受注者受託事業者の利益を不当
に害する行為とされことは、取適法下請法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」
に当たり、問題となる該当する可能性がある。(取適法下請法第 54 条第 2 項第 23 号)。

—また、

—(想定例)—

発注者委託事業者がは、自動車用部品の製造を委託している受注者受託事業者に対し、
自社が所有の——する金型や、木型等をの型・治具を貸与しているところだが、当該
自動車用部品の製造を大量生産が終了した後もに発注する時期を終えた後、当該部品
の発注を長期間にわたり発注を行わないにもかかわらず、型・治具の無償保管を継続
的に要請した場合は、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
事業者委託事業者の禁止行為 7－5 型・治具の無償保管要請⁷⁾】に抵触する可能性が
ある。

【型等の製作・保管・廃棄・返却に関する取引事例】

- ・受託事業者は、約 2,000 点の金型を保有しており、そのうち約 3 分の 1 は量産終了後
も追加発注に備えて保管を継続している。これらの金型は、注文がほとんどなく利益
に直結しないにもかかわらず、委託事業者から保管継続を求められており、廃棄や返
却ができない状況にある。中には 20 年以上前に製造された金型も含まれている。
- ・ダイカスト用金型は大型のものが多く、受託事業者の中には専用倉庫を借りて保管し
ているケースもあるが、保管料を委託事業者から受け取っていない例がほとんどであ

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

る。金型保管にかかるコストは、土地・建物費用、火災保険料、メンテナンス費用、遠方倉庫への輸送費など多岐にわたる。

- ・金型の長期保管及び保管数の増加は、保管・メンテナンス費用の増大、保管スペースの逼迫など、受託事業者の経営に大きな負担をもたらしている。これにより、本来であれば、技術向上やコスト削減に活用できる資源が圧迫されている。
- ・サービスパーツの補給に対応するため、約 2,000 点の型を保管している事業者もあり、最も短い保管期間でも 10 年を超えている。特に、旧型車両を海外市場に供給する場合、国内生産終了後も最低 15 年間は型を保管する必要があるが、その間の保管費用は委託事業者から支払われていない。
- ・委託事業者所有の木型についても、保険料・保管料を受託事業者が負担しているが、委託事業者からの保管料の支払いはほとんどない。
- ・保管期間が 10 年以上に及ぶケースも多く、受託事業者が処分を委託事業者に依頼をしてもなかなか承認されない。
- ・委託事業者からは「最低 10 年間の型保管は当然」との認識が示される一方で、量産品と補給品の区別が不明確な型も多く、委託事業者に問い合わせても担当者の認識が不足しており、リストを送っても、要否の回答が得られないケースがある。
- ・型保管費用について交渉を試みると、「他の受託事業者は言っていない」といった指摘を受けることがあり、取引関係への影響を懸念して交渉が困難になる状況も見受けられる。
- ・金型保管費用に関する明確な規定が存在しないため、結果として受託事業者が保管費用を負担しているケースが多い。

~~また、発注者委託事業者が、自己の一方的な都合で自己の大量の型保管を受注者受託事業者~~
~~に無償で求めたため、受注者受託事業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、発注者委託事業者が「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、実質的に受注者受託事業者に無償で型を保管~~
~~することを求め続け、受注者受託事業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。~~

~~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。~~

(2.3) 目指すべき取引方法

①〇—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委託事業者及び受注者受託事業者が、サプライチェーン全体の競争力強化を図る共通の目的の下、型を使用して部品の製造等を行う取引の開始当初から、型の取扱い等について、双方で協議を行い、取扱いを決定し書面化しておくことが重要であり、その考え方を明らかにしておく必要がある。

②〇—経済産業省/中小企業庁では、令和元年 8 月に受注側受託事業者及び発注側委託事業者の双方が参画する「型取引の適正化推進協議会」を設置し、同年 12 月に型取引の基本的な考え方や型の廃棄・返却、保管費用項目の目安などを報告書⁸として取りまとめ、当該内容を関連業界に通知（令和元年 2 月 17 日付け 20200110 中第 2 号）するとともに、この内容を盛り込むべく振興基準を改正した。型取引を行うにあたっては、これを踏まえた対応が必要なされるべきである。

—i. 事前協議・書面化

———~~発注者委託事業者及び受注者受託事業者の双方で、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⁹。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、発注者委託事業者は、受注者受託事業者による定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。~~

———~~（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）、型に対する制限の内容~~
- ~~・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）~~

⁸ 型取引の適正化推進協議会 報告書

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

⁹ ~~取適法下請法の製造委託に該当する取引の場合には、取適法下請法等で規定されている事項を全て書面化して、受注側受託事業者企業に交付する必要がある。~~

~~・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）~~

~~・型の保守及びメンテナンス、更新等の取扱い、それらの費用負担~~

~~— ii. 型代金又は型製作相当費の支払方法及び支払時期~~

~~—— 発注者委託事業者及び受注者受託事業者の双方で、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¹⁰。~~

~~——（型の所有権が発注者委託事業者にある場合）~~

~~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受注者受託事業者に対しては、契約時に「着手金」と称して型代金の一部や受注者受託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受託事業者にある場合）~~

~~発注者委託事業者は、受注者受託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、発注者委託事業者は、資金繰りに課題のある受注者受託事業者に対しては、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委託事業者にある場合）~~

~~—— 発注者委託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受注者受託事業者と共有し、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~~

~~—— 発注者委託事業者は、受注者受託事業者と製品の廃番通知等の情報共有を徹底し、受注者受託事業者は、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委託事業者にある場合）~~

~~発注者委託事業者は、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、受注者受託事業者に廃棄指示を行い、廃棄に要する費用を支払う。~~

¹⁰ ~~取適法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。~~

——(型の所有権が受注者受託事業者にある場合)——

~~発注者委託事業者は、事前に型の廃棄に係る取扱いを協議して定めた上、受注者受託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>——

~~——発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、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. 発注者委託事業者は、受注者受託事業者に対し、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。~~

~~——※量産に係る契約締結時に、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. 発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、「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、発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、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

——電気・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

——発注者委託事業者は、量産終了後、引き続き受注者受託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）を受注者受託事業者に支払う。また、発注者委託事業者は、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、必要な費用を受注者受託事業者を支払うものとする（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

③○—取引が多段階にわたる場合、サプライチェーンの川上に位置する受注者受託事業者が直接の取引先である発注者委託事業者に型の引取り又は破棄を要請しても、当該発注者委託事業者はさらにその先のサプライチェーンの川下に位置する発注者委託事業者から当該製品の製造終了の見通しに関する情報を得られないと、要請に応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委託事業者ほど、型保管の必要性について十分な情報提供及び考慮をすること。

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

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

①④—保管料を収受している事例

・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」を締結し、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、返却または及び廃棄を委託事業者に要請。引き続き保管を希望依頼された場合には、保管費用の支払を交渉。保管費用については、メンテナンス費用費に加えを始め、土地・建物の固定資産税や原価償却費を勘案し、坪単位で設定している。交渉の結果、型保管費用支払の交渉の中で、型の返却・及び廃棄が進み、につながり大きな負担減につながっているとなっている。

・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」同覚書を基に、自社用アレンジした文書を作成し、委託事業者との用意して交渉に活用臨んだ。発注者委託事業者ごとに別に売上高に占める木型類の発生率（受注高）の一覧表にまとめを作成し、型保管の非効率性と、保管料の必要性を説明。これにより示し、発注者委託事業者から型保管料を収受している。

・金型の所有権がは全て発注者委託事業者にある場合あり、量産終了後に金型保管に関する書面契約書を締結し、結び発注者委託事業者が受注者受託事業者に保管費用を支払うかたちで、受注者受託事業者が金型を一定期間（例：2年間）保管を実施している。契約期間終了後は、原則金型は廃棄としするが、発注者委託事業者からの保管継続のが受注者受託事業者に要請があった場合には、再契約を行い、引き続き、同様に発注者委託事業者負担で受注者受託事業者が金型を保管を継続している。

- ・木型の廃棄については、産業廃棄物として不適切に処理された場合、道路や山奥に廃棄すると発注者委託事業者まで遡って責任が及ぶ可能性があることを説明。これにより、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、廃棄費用の支払いが了承されるようになった。
- ・受注者受託事業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。

②② 型の廃棄・返却を行っている事例

- ・半年に一度、1 年間使用実績のしていない金型については除却申請を行い、委託事業者の承認を得た上で発注者委託事業者から除却費用を受領し、廃棄を実施して除却している。
- ・型別の生産状況リスト（過去 3～5 年間の型別生産状況リスト）を作成・管理し、発注者委託事業者と定期的に協議を行い、型の型保管について定期的に交渉し、廃棄又は返却を実施している。
- ・使用実績について、発注管理プログラムを活用して使用実績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、返却又は廃棄する方針という取扱いを定めている。型の廃棄等に関する交渉は、社長自らが発注者委託事業者と対応交渉し、発注者委託事業者側には判断権限をもつ部長クラスの担当者等に対応してもらうようにしている。
- ・貸与金型のリストを年一回受注者受託事業者に送付し送り、未使用金型の引き取り、廃棄を実施している。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、量産中止時には個別製品ごとに取引先と協議を行い、柔軟な対応を図っているようにしている。

③ 川上から川下まで一貫した廃棄基準で運用している事例

- ・金型の廃棄にあたっては、サプライチェーンの川上に位置する受注者受託事業者（素形材メーカー等）が、川下の自動車メーカーの廃棄許可を得るが下りるまで廃棄できない。（川中の部品メーカーも同様に自動車メーカーの許可がなければ廃棄を指示を出すことができない）。このため、あらかじめ廃棄時期のを明確化を目的として、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締結する売買基本契約書等において、契約当初からより型の保管期限や、廃棄に関する破棄等の条項を明記し、記載して取引を行っている。

【公正取引委員会による勧告事例】○事例 1

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

不当な経済上の利益の提供要請の禁止に掲げる行為に該当。

○事例 2

B 社（資本金 5000 万）は、個人又は資本金の額が 1 0 0 0 万円以下の法人たる事業者に対し、自社が製造を請け負う自動車用部品の製造を委託している。

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

不当な経済上の利益の提供要請の禁止に掲げる行為に該当

【公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー】

公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー¹¹において、「不当な経済上の利用の提供要請の禁止」に該当する事例として、型等の保管について記載がある。回答では、主な違反事例を含めて掲載されているところ、質問コーナーの回答内容についても参照されたい。

※公正取引委員会 HP のよくある質問コーナーより引用

(型等の保管)

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

A:

¹¹ 公正取引委員会 HP のよくある質問コーナー https://www.jftc.go.jp/shitauke/sitauke_qa.html

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

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

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

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

1 部品等の発注を長期間行わない場合

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

2 下請事業者が型等の廃棄や引取り等を希望している場合

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

3 親事業者が次回以降の具体的な発注時期を示せない場合

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

4 型等の再使用が想定されていない場合

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

（※3）保管費用の支払に関する留意点の例は、次のとおりである。

・ 親事業者の中には、「下請事業者からの請求がなければ保管費用を支払う必要はないと思っていた。」「型等の最終稼働後 1 年間は無償で保管させてよいと思っていた。」などの認識を示す者がみられるが、保管費用は下請事業者からの請求の有無にかかわらず、保管期間に応じて支払う必要がある。

・ 型等の稼働状況を常に把握することが親事業者及び下請事業者にとって過度な負担となる場合には、双方協議の上、年度ごとに保管させている型等を用いる部品等の発注状況を確認し、当該年度における保管期間に応じた保管費用をまとめて支払うことも許容される。

3. 分割納品、運送費用の負担

~~(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

~~① 検収が製品完納まで認められない例~~

~~・発注者委託事業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~~

~~・発注者委託事業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。~~

~~・発注者委託事業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受託事業者へ一方的に押し付けられることがある。~~

~~③ 発注者委託事業者の都合でコスト増加している例~~

~~・受注者受託事業者が、発注者委託事業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。~~

~~・発注者委託事業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。~~

~~(1-2) 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、発注者委託事業者は、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）。

下請法では、分割納品等の用語にかかわらず、発注時に給付を受領する日、受領する数量、支払期日等を具体的に定めて発注書面を交付する必要がある。支払期日は、給付を受領した日から起算して 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、当該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。

法的根拠：取適法第 5 条第 2 項第 3 号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

①② 分割納品に伴う時の部品・製品の保管負担

発注者委託事業者の都合により、一括で部品が一括入荷される一方が、納品はを分割で求められるケースでは要求された結果、受託事業者が未納品分を長期間保管する必要がある場合がある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。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、発注者委託事業者は受注者受託事業者に対して、長期間にわたり納入のされる見込みがない部品や又は製品を無償で保管させることは、受注者受託事業者の利益を不当に害する行為とされことは、下請法取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に当たり該当する、可能性がある。問題となる（下請法第 4 条第 2 項第 3 号）。

【分割納品に伴う保管料負担の事例】

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

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。

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号(買ったたきの禁止)②③ 分割納品に伴う時の運賃負担の増加

発注者委託事業者の都合により、従来は一括一回で納入してさせていた製品を、複数回に分けて納品するよう求められる場合させるため、受注者受託事業者にとって製品の運賃負担が増加増すする場合がある。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、このように取引条件が変更されたにもかかわらず、発注者委託事業者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い、従来と同様の対価で納入させることは、下請法取適法上の「買ったたき」に該当する可能性がある。当たり、問題となる（下請法取適法第 54 条第 1 項第 5 号）。—

【委託事業者の都合でコスト増加している事例】

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

法的根拠：取適法第 2 条第 5 項（特定運送委託の類型追加）

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。—

④③ —荷主の立場からの適正取引

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

取適法適用対象となる取引類型として、製造、販売等の目的物の引き渡しに必要な運

送の委託、いわゆる「特定運送委託」として4つの類型が追加された。(取適法第2条第5項)

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

こうしたことから、素形材産業においても、「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン¹²⁾」、「物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン¹³⁾」並びに「素形材産業における物流の適正化・生産性向上に向けた自主行動計画¹⁴⁾」に記されているとおり、発荷主・着荷主の双方の立場から問題となる行為に関して、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~~

(2-3) 目指すべき取引方法

①〇—発注者委託事業者は分割納品など取引条件を変更する場合には、保管料・運賃負

¹²⁾ 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

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

¹³⁾ 物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン

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

¹⁴⁾ 素形材産業における物流の適正化・生産性向上に向けた自主行動計画

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

担~~等~~について、コスト計算等に基づ~~き~~いて、発注者委託事業者と受注者受託事業者とが十分な協議を行っ~~た上で~~で決定すること~~が望ましい~~。また、代金~~については~~、納品受領の都度検収を~~実施し~~行い、支払うこと。

②〇—委託代金に含まれる製品の運送経費について~~は~~、1回~~あたり~~の発送量や運搬形態などの条件を~~考慮し~~加味しながら発注者委託事業者・受注者受託事業者双方が十分に協議を行い、合理的な~~金額~~を設定すること。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① ①—分割納品時に代金を収受している例

・~~発注者委託事業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、発注者委託事業者からの要請により、発注者委託事業者の外注加工先へ直送した場合には、発注者委託事業者との確実な連絡（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

・~~発注者委託事業者の生産計画に合わせ~~基づき、分割納品を~~求められ請求され~~、未納品分を自社が~~保管する預かる~~場合には、~~その分別途~~発注者委託事業者から保管費用を~~別途~~収受している。また、長期滞留品~~については~~型番、数量を報告し、決算月を目途に納品できるよう協議している。

・~~発注者委託事業者が、納入場所や、配送方法の~~変更~~があった~~した場合には、運賃~~のについて改めて~~見積書を提出し、協議~~を行い、その上~~運送費を含めた単価を決定している。

・~~発注者委託事業者と十分に協議を行い、~~小口納品に伴~~う~~い発生する追加費用については、~~発注者委託事業者・受注者受託事業者~~双方合意の上、~~発注者委託事業者~~が負担することとし~~ている~~た。

③③—輸送方法の見直しを行い、効率化を図った例

- ・受注者受託事業者同士で話し合い協議を行い、発注者委託事業者の了解を得たうえで、共同輸送の仕組みを構築して、運送コストの削減を実現しているを引き下げている。

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

~~（1）事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

~~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、発注者委託事業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、発注者委託事業者が価格転嫁を認めない。~~
- ~~・人件費と燃料費が原価の大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。発注者委託事業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 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、発注者委託事業者~~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、発注者委託事業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。~~

~~③ 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、発注者委託事業者~~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受託事業者で負担した。~~~~
- ~~・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。~~

④—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、発注側委託事業者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。

⑤—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委託事業者に請求しているが、交渉にも応じない。

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委託事業者の理解が得られない。

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第1項第5号(買いたたきの禁止)

取適法第5条第2項第4号(協議に応じない一方的な代金決定の禁止)

① 原材料価格・エネルギー価格・労務費等のコスト増加分の取引価格への転嫁

原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の高騰値上がり、労務費の上昇や、さらには環境保護に関する等のための規制の強化などによりに伴い、合理的な経営努力では吸収しきれない超えてコスト増が生じる場合ことがある。

下請法取適法の適用対象となる取引において、こうした事情によるコスト増にもかかわらず、発注者委託事業者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い対価である従来の対価での納入を要求することは、下請法取適法上の「買いたたき」に該当する可能性が当たり、ある。問題となる（下請法取適法第54条第1項第5号）

・また例えば、原材料価格、電気料金の上昇値上がりや労務費の増加上昇によるコスト増が明らかであり、受注者受託事業者から製品単価への影響に関する説明がなされて

いるたにもかかわらず、「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」、「一社認めると他社に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」等のことを理由でとするなど十分な協議を行わせずに、発注者委託事業者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い対価で取引価格の決定を行った場合、下請法取適法上の「買ったとき協議に応じない一方的な代金決定の禁止」に当たり該当、する可能性がある問題となる。（取適法第5条第2項第4号）

【エネルギー価格の転嫁が認められない事例】

・他の大手事業者が電気料金の値上げ分を転嫁していないことを理由に、委託事業者がエネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）の上昇分を取引価格に反映することを認めない。

・地域ごとにエネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）は基本料金や値上げ幅が異なり、標準的な価格が存在しないことを理由に、委託事業者が価格転嫁を認めない。

・人件費と燃料費が原価の大半を占めており、原油価格の高騰がコスト増の要因となっている。委託事業者に製品単価の引上げを要請しているが、受け入れられない。

・燃料費や工具等の副資材については、価格転嫁の対象外とされており転嫁が認められない。

【原材料価格の転嫁が認められない事例】

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

【原材料価格の転嫁に時間を要する事例】

・原材料価格の高騰分は最終的に取引価格に反映されたが、反映されるまでに約半年のタイムラグがあった。その間のコスト増は受託事業者が負担した。

・価格転嫁は認められても、実際に転嫁されるのに1年を超える場合がある。

【労務費上昇分の価格転嫁が認められない事例】

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

【運送費等の高騰時に価格転嫁が認められない事例】

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

【その他の費用の価格転嫁が認められない例】

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

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

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 ②—原材料に関する市況と支給材価格との差額

大手のセットメーカーがの支給材価格は、集中購買によって調達する支給材の価格は、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場合ことがある。受注者受託事業者が集中購買でなく自社で原材料を調達しているする場合、材料費に関するコスト増加分について市況に基づいたコスト増加分をて製品価格に反映させるように要請しても、への転嫁を求めたにもかかわらず、発注者委託事業者が支給材価格（集中購買価格）と同様の価格動向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、下請法取適法上の「買ったたき」に当たり該当する可能性がある、問題となる（下請法取適法第 54 条第 1 項第 5 号）。

【支給材基準による価格査定の事例】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。

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

(2-3) 目指すべき取引方法

- ①〇—原材料価格、エネルギー価格（電気・ガス等の燃料費）等の値上がり、労務費の上昇や、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増は、それが経営努力の範囲内で対応可能かどうかなものであるかについて、受注者受託事業者・発注者委託事業者双方で十分に協議を行うことが重要であるすること。また、発注者委託事業者は、これらの価格上昇増に関する係る価格交渉等について、受注者受託事業者による定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。
- ②〇—経営努力の範囲を超えるコスト増ものについては、明確な根拠に基づきいて、発注者委託事業者・受注者受託事業者双方でが十分に協議を行い、合理的な取引価格を設定すること。
- ③〇—コスト変動が生じているたにもかかわらず、価格の見直しが不当に遅れる場合には、受注者受託事業者に一方的に負担が生じるなど、様々な問題が生じる可能性がある。ため、価格決定に際しては、価格の見直しタイミング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、受注者受託事業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。
- ④〇—取引価格の設定に際し、国際的な価格指標が存在するある原材料等などについては、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や、サーチャージ制など。コスト変動を反映できる価格算定方式の導入の手法についても協議し、可能な限り、発注者委託事業者・受注者受託事業者で事前にあらかじめ合意しておくこと。
- ⑤〇—取引の対象となる物品に関する係る特許権、著作権等その他知的財産権の帰属や及び二次利用に対する対価等についても十分に考慮すされること。
- ⑥〇—労務費について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針¹⁵」（令和 5 年 11 月 29 日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会）に掲げられ

¹⁵ 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

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

ている「事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動」に基づき適切な価格交渉を行い、にとつた上で、取引対価を決定すること。その際、指針別添の「価格交渉の申込み様式（例）」もの活用しも併せ、労務費の上昇分のを適切に転嫁を図ること。できるように十分に協議すること。

⑦〇—運送費の用高騰に関しては、の転嫁と法令遵守について、事前に取り決めた契約時に取り決めた内容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」等）以外の付帯作業積み下ろしなどの作業をさせること）をドライバーに求めることを禁止し、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。

⑧〇—経済情勢の大幅な変動等、経済情勢に大きな変化が生じた場合際には、十分な協議を行いが行われ、取引対価の見直しの検討を検討することがなされていること。特に原材料費やエネルギーコストがの高騰したがあつた場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁に向けて十分に協議すること。

⑨〇—発注者委託事業者及び受注者受託事業者は、毎年9月及び3月の「価格交渉促進月間」の機会を捉える等により活用し、少なくとも年に1回以上の協議を実施する行うこともものとする。発注者委託事業者は、また、発注の都度、協議を行うこととしものとする。また、継続的な取引発注においてについて受注者受託事業者からの申出があつた場合ときには、定期的な協議に応じるものとする。

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、改善が進んでいるものの、依然としていまだ十分な協議が行われていないとの指摘が多く存在する場合も多いとの声が根強い。特にエネルギー価格については、エネルギー多消費型産業においてを中心として大きな負担となっており、いる。発注者委託事業者と受注者受託事業者はサプライチェーン内で一部の企業に過度な負担が集中しないよう、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が不可欠を行うべきである。

また、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）をとに分けてた取扱うケースもあるがいが行われることがあるが、実際のコストは電気料金は全体の合計金額であるため、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たて価格設定がを行う必要であるがある。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① エネルギー価格のを転嫁が認められたした事例

- ・~~製品~~のキログラム当たり単価に対するおける電気料金値上げの影響を書面で明示にて示し、委託事業者にエネルギー価格の転嫁を要請した結果、転嫁が認められたすることができる。
- ・~~発注者当初、委託事業者から口頭でへの交渉の結果、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、文書での正式回答を再度発注者委託事業者に依頼した結果、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、燃料費調整額などを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、それこれを基に価格を設定を行った。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事例

- ・~~製品単価に影響を及ぼす原材料価格については、価格推移表等を活用して、発注者委託事業者~~に説明したところ、価格スライド制が導入され、原材料価格が高騰した場合には価格変動が製品単価にへ反映される方式に変更されたが行われた。
- ・~~原材料価格の変動に対応するため、について事前にの情報共有により定めた一定の基準に基づき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、価格変動が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仕組みを構築したようになっている。~~
- ・~~海外発注者委託事業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。~~
- ・~~発注者委託事業者と協議した結果、地金の溶解に使用する費用に係わる重油等の副資材についても、委託事業者との協議によりコスト変動について、価格スライド制を導入し、コスト変動に対応しているした。~~

③③ —合理的な根拠に基づくを示した交渉により原材料価格の転嫁事が認められた例

- ・部品価格の決定値決めの際し、「どの何の材料をどれだけくらい使用しているか」使っているか、という「材料情報」を登録するシステムを構築しつくり、原材料価格の変動時にあった場合は、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交渉を行って打ち合わせをしている。
- ・発注者委託事業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。
- ・発注者委託事業者との価格交渉時に、経済産業省の「素形材産業取引ガイドライン」、一般社団法人日本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点セットを活用して交渉した結果、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事例

- ・発注者委託事業者に対して、これまでの労務費の過去の上昇実績や将来的なにおける労務費上昇見込みを加味した価格転嫁についての資料として提示し、を示すとともに、安定的な鑄物の供給のためにはユーザー企業の協力が不可欠であることを必要であり、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。
- ・発注者委託事業者に対して、「素形材産業取引ガイドライン」や、「未来志向型の取引慣行に向けて¹⁶」の重点課題を説明し、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味加算した資料を提示した結果作成の上提示・交渉し、価格転嫁が認められた。

¹⁶ 未来志向型の取引慣行に向けて <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/miraitorihiki.html>

5. 発注者委託事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

~~（1）事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

~~① 一方的な要求~~

- ~~・発注者委託事業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、発注者委託事業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委託事業者の中には、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委託事業者の中には、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。~~
- ~~・インターネットの取引システムを通じて、良品判定に係る重要な品質検査基準の改定が事前協議なく一方的に通知された。改定内容を確認すると自動的に承認扱いとされ、品質向上に係る製造コスト等の増加に伴う製品単価の見直しも考慮されていない。~~

~~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、受注者受託事業者の合理化実態とは関係なく、発注者委託事業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。~~

・発注者委託事業者の期末に合わせて、定期的に発注者委託事業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、発注者委託事業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、発注者委託事業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、発注者委託事業者から、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委託事業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、発注者委託事業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、あるいは発注者委託事業者の要請による金型設置の立ち合いで発生する人件費、出張経費を発注者委託事業者が認めない。

・一律のコストダウン要請は無いが、発注者委託事業者の期末等に合わせて、受注者受託事業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。

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第2項第4号(協議に応じない一方的な代金決定の禁止)

① 一方的な価格決定・原価低減の要求について

発注者委託事業者が、受注者受託事業者と十分な協議を経ることなく、自社の予算単価や、目標価格のみを基準として、受注者受託事業者にその当該単価・価格での納入を一方的に要求する事例ことがある。

原価低減活動は、発注者委託事業者、受注者受託事業者双方が継続的な競争力を確保を目的として協力して取り組むべきために行うものであり、その成果を原価

低減活動の結果の取引対価に反映する際には、への反映に当たっては、発注者委託事業者と受注者受託事業者の双方が協力し、現場の生産性向上などの具体的な改善活動に基づくなどに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度に応じてを踏まえて取引対価に反映するなど、合理的に価格設定を行う性の確保に努める必要がある。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合に、発注者委託事業者の予算単価のみを基準として、協議を欠いた一方的な価格設定は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、下請法取適法上の「協議に応じない一方的な代金決定の禁止買いたたき」に該当当たり、する可能性がある。問題となる（下請法取適法第 54 条第 21 項第 45 号）。

また、中小受託事業者がコスト上昇分につき経済の実態が反映されていると考えられる公表資料に基づき具体的な引上げ額を提示して代金の額の引上げを求めたのに対し、コスト上昇の状況を踏まえた理由の説明や根拠資料の提供を一切することなく、従前の代金の額を据え置き、又は僅かに引き上げた額を製造委託等代金の額と定めた場合、【運用基準 第 4 委託事業者の禁止行為 9 協議に応じない一方的な代金決定¹⁷】に抵触する可能性がある。

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。

【一方的な要求に関する事例】

- ・委託事業者の品質要求が厳しくなり、検査工数や不良率が増加しているにもかかわらず、一方的に製品単価が据え置かれたままである。
- ・単価は自社で決定できず、委託事業者が掲示した金額で見積書の提出を提出強要されている。
- ・製造工程やコスト構造を考慮せず、購買部門の担当者が目標価格を一方的に設定し、原価低減を要求してくる。
- ・委託事業者が金型の内製部門を持っている場合、自社でも製作不可能な低コストでの一方的な値引きを要求してくる。 また、内製部門を持たない場合でも、技術的知識の乏しい購買担当者が製造コストを無視した一方的な値引きを要求してくる。
- ・合理的な説明がない原価低減要請に対し、要請を受け入れないと、「今後の取引に悪

¹⁷ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

影響がある」と示唆され、競合他社への転注をほのめかされる。

- ・コストダウン要請に対して満額に近い回答をしないと、顧客社内又は同業他社への転注を示唆され、自社努力を超える原価低減を余儀なくされる。
- ・同業他社との競合が激しく、改善要望を強く出すと取引を打ち切られる可能性がある。委託事業者は、常に「安く、黙って従う。」転注先を探している。
- ・インターネットの取引システムを通じて、重要な品質検査基準の改定が事前協議なく一方的に通知された。改定内容を確認すると自動的に承認扱いとされ、製造コスト等の増加に伴う製品単価の見直しも考慮されていない。

【要求水準の異なる海外製品との比較による事例】

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

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 3 号（製造委託等代金の減額の禁止）→発注者委託事業者が自らの事情（例えば、当該発注者委託事業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受託事業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、発注者委託事業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

→発注者委託事業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

→発注者委託事業者は、客観的な経済合理性や十分な協議手続きを受注者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、受注者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

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、発注後に受注者受託事業者に責任が無いにもかかわらず、のに発注者発注後に委託事業者が自己の都合でにより取引価格を一方的に取引価格を減額する行為は、取適法上の「製造委託等代金の減額の禁止」に該当する可能性がある。(第5条第1項第3号)

したり、また、単価改定の要請に応じない受注者受託事業者に対し、「出精値引き」などの名目で実質的に代金を減額する行為も同様に問題視される。と称して、取引代金製造委託等代金の額を減じたりすることは、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)。さらにこれに限らず、形式上は取引価格を減額せずともはしないが、「協力金」等の名目で実質的に取引価格を引き下げるよう求める行為も取適法では禁止されている。の減額をさせる場合も指摘されているが、下請法では、受注者受託事業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。下請法取適法では、上の発注後の減額は、減額の名目・方法・金額の多少や、合意の有無を問わず、発注時に定めた金額からの一方的な減額を禁止している。また、受注者受託事業者との合意の有無は問わない。

【合理的な根拠に乏しい定期的な価格見直しの事例】

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

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。

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

③③ ―一時的な事情¹⁸による減額後の価格据え置きについて

経済情勢の大幅な変化（リーマン・ショックのような不況時や大幅な急激な為替変動など）経済的な混乱時に時に「協力依頼」と称して一時的な大幅な値引き要請が行われるを行うことがある。下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、受注者受託事業者が、「一時的な対応」との説明を受けてであるとの約束で発注者委託事業者からの減額に応じたにもかかわらず要請を受け入れた後、景気等の状況が回復やして原材料価格の等が上昇するなど取引環境が変化した後も、通常支払われる対価と比較して現行価格が著しく低くなっているため、受注者受託事業者が協議を求めたにもかかわらず、十分な協議なく一方的に価格を据え置くことは、下請法取適法上の「買ったたきの禁止」に該当したり、する可能性がある。問題となる（下請法取適法第 54 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。

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

④④ ―発注内容に含まれない追加費用の負担について

取引においては過程で、当初の発注時点では想定されていなかったできなかった追加費用が追加で発生することがある。下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合において、受注者受託事業者に責任がないにもかかわらずのに、費用を負担させた上でせずに、内容変更ややり直しを強要させ、受注者受託事業者の利益を不当に害する行為ことは、下請法取適法上の「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」に該当したり、する可能性がある問題となる（下請法取適法第 54 条第 2 項第 3 号）。

【費用負担が認められない事例】

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

¹⁸ 一時的な事情によるものであってもその取引が「買ったたき」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。

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。

法的根拠：取適法第 5 条第 2 項第 2 号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

⑤⑤ — 不当な経済上の利益の提供要請について

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、発注者委託事業者は、受注者受託事業者に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を自己のために提供させることにより、受注者受託事業者の利益を不当に害することは、下請法取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する可能性が当たり、ある問題となる（下請法取適法第 54 条第 2 項第 2 号）。

【不当な要請の事例】

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

（2-3）目指すべき取引方法

①〇—製品の対価の設定にあたってはについては、品質や返品への対応などの条件を踏まえ、加味しながら発注者委託事業者・受注者受託事業者が十分に協議を行い、合理的な水準で合意することが重要であるに設定すること。また、発注者委託事業者は、こうした価格製品の対価に係る交渉について、受注者受託事業者からによる定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。

②〇—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場合に、明確な根拠に基づきいて、発注者委託事業者・受注者受託事業者が十分に協議を行い、合理的な取引価格を設定すること。

〇③—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価格製品単価の設定が必要であり、この中で受注者受託事業者が独自に行った生産性向上改善、

省エネ対策など、受注者受託事業者のみの努力によるコスト削減効果については、受注者原則として受託事業者に帰属するとの考え方を基本とすること。ただし、このような考え方を基本とした上で、原材料価格や為替等の変動、為替変動などの外的要因の変化や発注者委託事業者の取組により客観的にコスト削減効果が生じた場合には、などのこれらの要素を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)—

- ・発注者委託事業者が課題を投げかけ、受注者受託事業者とともに当該課題の解決に取り組む、具体的な貢献を行って、受注者受託事業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委託事業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。—
- ・発注者委託事業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、受注者受託事業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)—

- ・発注者委託事業者は受注者受託事業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、受注者受託事業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、発注者委託事業者は、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。—

⊙④—委託事業者発注企業はにおいて、社内の技術部門担当と及び調達部門担当がの連携を密にし、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正確に真に反映していることを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社内体制を整備すること。仕組みを構築するとともに、発注者そのうえで委託事業者・受注者受託事業者が十分な協議を行い、合理的な取引価格を設定すること。

⊙⑤—十分な協議の結果として、一定期間後に元の取引条件に戻すことを前提に受注者受託事業者が一時的に価格引下げに応じた場合には、こそその前提をは明確に書面に明

記し記載するとともに、発注者委託事業者は適切なタイミングで取引条件を元に戻すこと。

○⑥—発注者委託事業者の都合により生じた追加費用が発生した場合にはについては、その対応の方法等について発注者委託事業者・受注者受託事業者が協議を行い、上で、原則として発注者委託事業者が費用を負担をすること。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

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事例

- ・製造コストの上昇についてがアップしていることを具体的なデータを提示で示し、製造原価に基づき、発注者委託事業者と協議の上、契約単価を設定している。
- ・契約条件が変更になったされた場合には、契約条件その変更による製造原価の変化と改善すべき価格水準を提示し、価格に反映してもらっている。
- ・原価低減要請を行う際には行っているが、要請内容の内訳や根拠を明確に示し、持っている数字の内訳（根拠）を必ず示して、受注企業の協力を得ながら交渉を進めている求めている。

② 発注者委託事業者と共同で一緒に改善に取り組み、原価低減を実現実施した事例

- ・発注者委託事業者に対して一緒に原価低減に向けた改善活動を委託事業者に取り組むことを提案し、共同で取り組むことが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、その結果得られたコスト削減効果は、双方で適切に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を取引先へ積極的にアピールしたことによって、根拠のない理由なき値下げ要請を回避し、することができた。Win-Win の関係を構築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に対し、熟源や生産工程改善などの改善に加え、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こと試算し、発注者委託事業者が発注量の引上げを要請した。また、過度な値下げがコストダウン幅が大きいと新規の設備投資のが抑制やされるなど、事業の継続に影響するが出ることを発注者

委託事業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。

・取引先と共同で実施した行った生産性改善や原価低減活動により得られた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活用できるよう双方でシェアしている。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、生産効率の向上に貢献している。

・取引先メーカーと一緒に改善項目の洗い出しと選定を行い、共同で改善アイテムを決定し改善を共同で進めた結果、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、発注者委託事業者側の設計、生産技術、品質管理等の関係部署と打合せを行い部門と協議を行い、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慮し考え、定期的な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。

④③ 根拠のない値引き要請をなくすため、防ぐための社内方針・運用改善事例価格改定要請の定期的な実施の取り止めや、

② 社内方針の徹底を行う例

・根拠の無い値下げではなく要請をさけるため、コスト構造の中味や課題を明確にし、課題解決を通じて図ることで、受注者受託事業者とWin-Winの関係を構築する方針を採用。これによりため、定期的な価格改定要請を廃止した。

・受注者受託事業者に対する原価低減要請については、は基本的にやらない。「理屈のない原価低減は行わないもない」という社内方針を徹底し、委託事業者との健全な取引関係を維持している。にしている。

④③ —その他

・金型の運送費用については、受注側受託事業者がの自社で運搬する場合も、運送業者

依頼に依頼する場合もかかわらず実費額を発注者委託事業者が実費額を負担している。支払ってくれる。また、発注者委託事業者側の要請あるいは必要を認めた場所でや必要性に応じて、の立会いがで発生した場合のする人件費・出張費用（交通費・宿泊費）についても発注者委託事業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取引事例に係る主な意見~~

~~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~~

- ~~・ 発注者委託事業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、受注者受託事業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委託事業者の場合、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。

(1-2) 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

「中小企業等経営強化法」（平成 11 年法律第 18 号）の第 48 条は、「研究開発の成果の取扱いに係る取引慣行の改善」を国の施策として推進することが定められているとしている。素形材産業における取引においてもは、同法の趣旨考え方を踏まえた、研究開発の成果に対して正当な評価がなされるを与えるような取引慣行の確立であることが必要である。

例えば具体的には、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価格を決定する「重量取引」がなされることがある。が、しかし、この取引慣行は重量取引は、企業の研究開発意欲を阻害する可能性がある。具体的にはこれは、取引価格が重量によって決定されると、例えば、製品の強度を維持しつつ製品の軽量化を実現した場合、重量が減少することでの工夫を行うと取引価格が下がってしまう。またことや、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、単純形状の製品鋳造品と同じ価格で取引されることがある価格が変わらないことになるためである。こうした状況は、企業の技術的努力や創意工夫が研究開発の成果を正当に評価されないことを意味し、研究開発の成果が取引価格に反映される仕組みの整備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。

【重量取引に関する事例】

- ・鋳造部品の性能向上のため、軽量化（5.8kg→4.1kg）を実現した。これには、薄肉化や中空化といった高度な鋳造技術が必要であったが、取引価格が重量ベースで決定されていたため、価格は軽量化に伴い 67%に減少してしまった。
- ・多くの場合、「1kg 当たり〇百円」といった重量単価でされており、形状が単純で製造が容易な鋳物と、複雑で手間や不良リスクの高い鋳物とで、同一の単価が適用されるケースがある。

- ・工作機械や船舶向けの自由鍛造品など、大型かつ少量生産の製品では、重量ベースでの取引が慣行となっている。
- ・実際には、製品ごとに形状や仕様を踏まえて見積もり・価格交渉を行っているが、最終的には重量ベースでの価格に落ち着くことが多い。これは業界の慣習によるものであり、適正価格の判断が難しいことも背景にあると考えられる。
- ・重要部品で全数検査が前提となる場合でも、重量取引が行われており、工程ごとのコスト差が価格に反映されにくい。見積時点では工程ごとに積算しているものの、最終的にはキログラム単価に換算され、従来価格との比較で決定される傾向がある。

【コストのみで判断される事例】

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

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

② 追加的な品質改良等を踏まえた適正な対価の設定

平請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注内容に追加的な改良依頼が含まれる場合等の発注内容に対応するため、受注者受託事業者が対応するために要する品質改良等に伴う費用が増加することがある。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、平請法取適法上の「買ったたきの禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある（平請法取適法第 54 条第 1 項第 5 号）。

【改善提案が受け入れられない事例】

- ・工程の見直しにより、時間短縮、省エネ等の効果が期待できるにもかかわらず、委託

事業者側が、工程変更を極端に嫌う場合、十分な検討もされず従来どおりの工程を求められることがある。その結果、効率化が進まず、改善提案が活かされない。

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。

(2-3) 目指すべき取引方法

①〇—重量取引について

は研究開発の成果が適切に反映されない可能性があるので、特段の合理的な理由が無い限り、重量ベースでの価格設定を見直すことが望ましい取引制度を見直すこと。

②〇—研究開発の説明と価格設定受注者

受託事業者は、発注者委託事業者のニーズに応じて製品の軽量化やを図ったり、また複雑形状への対応するなど委託事業者のニーズに応じた新技術の開発・応用を行った場合、必要な工数や・コストの変動、技術的難易度コスト変動等を発注者委託事業者についてコミュニケーションギャップが生じないように丁寧懇切に説明し、発注者委託事業者・受注者受託事業者がとの協議の上、これらを反映した必要な工数・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行うことが求められるを設定すること。

③〇—改善提案への対応受注者

受託事業者からの工程改善提案に対して、発注者委託事業者は従来の生産方法の見直しを含め、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望ましい。

④発注先選定のための協議

〇—発注者委託事業者内において側の調達部門と技術部門との間で要求品質水準等に関する認識の乖離がある場合でコミュニケーションギャップが存在することから、最適な発注先の選定が困難となる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を最優先してで発注先を決定した結果、修理費等が増加増高し、トータルコストが高くなるといった事例も見られる。発注に際しては、両調達部門と技術部門とが十分に協議し、価格と技術の両面からで最適な発注先を選定すること選択する努力が求められる。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① 技術的難易度等を勘案し踏まえた、適切な単価を設定のした事例

- ・自社の営業担当者部員に熱処理技能検定を取得させた技術営業ができる人員を配置配備し、重量取引単価では見合わない技術的に高度な製品やもの、トラブルが予見される製品発生しそうなものについては、重量単価いったん見積りした価格ではなく、上乘せした価格によるで再見積りが可能な体制を構築を出し直せるような体制をとっている。その上で、発注者委託事業者と十分な協議を行い話し合いを行って、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、見積段階で詳細な説明を詳細に実施し、必要な工数、ノウハウ等を踏まえた、適切な単価を設定を行っている。
- ・発注者委託事業者と製品形状に応じた価格交渉を実施しており、高度な技術が求められるを要求される製品にも対応チャレンジできる体制を整備がとれている。
- ・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委託事業者と折半し、重量取引のデメリット課題を改善した。
- ・高付加価値製品と低付加価値製品の製造・加工ラインを明確に分離しすることにより、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適切に把握し、発注者委託事業者へ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、発注者委託事業者と交渉した結果、合理的な価格設定を実現に改定できた。

② コミュニケーションギャップの解消に向けた取組事例

- 発生した費用についてを購買担当者が十分理解しやすいできるよう、わかりやすい資料を作成し、説明、協議を実施行った。これによりを基に、委託事業者購買担当者が発注企業内で受注者受託事業者の状況を明確に説明が円滑に行われでき、受注者受託事業者への正当な対価の支払につなげることができた。
- 工場見学や、各種打合せ、会議等を通じての際に十分にPR 活動を行いして、発注者委託事業者に実態を理解してもらうことで、えるようにしている。その結果、合理的な工数のを反映することが可能になった。
- 発注側委託事業者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実施し行い、定期的に意見交換やをしたり、VA/VE 提案の協議を通じてを取引先と協議したり、双方お互いにメリットがあるよう納得のある取引を実現している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事例に係る主な意見~~

- ~~・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、発注者委託事業者が一方的に必要な以上の秘密開示を受注者受託事業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。~~
- ~~・発注者委託事業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。~~
- ~~・発注者委託事業者自らの人手不足や長時間労働削減による検収体制不備に起因した受領拒否や支払遅延がある。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第2項第2号(不当な経済上の利益の提供要請の禁止)

本来、発注者委託事業者と・受注者受託事業者の双方が協力してで対応すべきことが必要な事案であっても、取引上優位な強い立場にある発注者委託事業者が、基本契約においての中で片務的な契約内容を設定する結ぶことにより、受注者受託事業者がは一方的に不利な立場に置かれるケースが見受けられることがある。

しかし、下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合、例えば、発注者委託事業者が支給した部品・原材料にの不具合がある場合や、発注者委託事業者が行った設計にの不備がある場合など等、発注者委託事業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発生したあつた際に、発注者委託事業者がその費用の全額を負担することなく、受注者受託事業者に対して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事例がある。このような対応は、受注者受託事業者の利益を不当に害するものでありことは、下請法取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に該当する可能性当たり、がある。問題となる（下請法取適法第 54 条第 2 項第 23 号）。

また、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。【運用基準 第 4 委託事業者の禁止行為 7 不当な経済上の利益の提供要請¹⁹】

—(行為類型)—

- ①・購買、外注担当者等、下請取引に影響を及ぼす立場にあることとなる者が受注者受託事業者に対して 金銭、労働力等の提供を要請する行為こと。
- ②・受注者受託事業者ごとに目標を定めて、それに基づいて、金銭、労働力等の提供を要請する行為こと。
- ③・受注者受託事業者に対して、要請に応じなければ不利益な扱いをする旨を示唆し、て金銭、労働力等の提供を求める行為要請すること。
- ④・受注者受託事業者が提供のする意思がないと明確に表明したにもかかわらず、また又はその意思が表明がなくとも明らかにないと提供する意思がないと認められるにもかかわらず、繰り返し重ねて金銭、労働力等の提供を要請する行為こと。

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。

¹⁹ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/oct/251001_toriteki1-4.pdf

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、したがって、基本契約においても、負担や責務が不当に一方に偏ることのないよう、ような契約内容の公平性に十分配慮することが無いよう留意が必要である。

【受託事業者に対する不合理・過重な契約負担の事例】

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

(2-3) 目指すべき取引方法

①〇—基本契約締結時の事前確認の重要性

受注者受託事業者においては、取引開始時に締結する取引基本契約書が、一度契約を締結されるとすると、その後のに変更することが困難であることが多いことから、契約内容の事前確認が極めて重要である。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つつ、条文や各項目について、十分な検討を行い、責務が受注者受託事業者のみに偏っていないか、の不合理な内容が含まれていないかを慎重に、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が求められる。

②〇—補償に関する責任分担の明確化と協議

補償に関しては、あらかじめ発注者委託事業者と・受注者受託事業者の双方の責任分担の基準をあらかじめ明確に定めておくことが望ましい。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が必要である。発注者委託事業者が、引取り、やり直し、又は損害賠償に必要となる人員や費用の全額を手当、金銭の支払い等について、発注者委託事業者がすべてを負担せず受注者受託事業者にも負担を求める場合には、そのことの必要性と及び合理性の有無を、十分に確認することとする。発注者委託事業者は、受注者受託事業者にも当該負担を求めることとなる場合には、発注者委託事業者、受注者受託事業者負担の分担にあたっては、それぞれが納品によって得られた取引対価を勘案しつつ、受注者受託事業者と十分に協議を行い、発注者委託事業者及び受注者受託事業者双方が合理的な割合で負担するよう行儀を行い、ものとし、一方的に受注者受託事業者に引取り、やり直し又は損害賠償責任を押し付けることのないようにすること負担させないものとする。

③〇—労働基準関連法令の遵守に向けた協議

発注者委託事業者側の取引条件に起因して、受注者受託事業者側での労使協定の限度を超える時間外労働や休日労働が発生し、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、労働基準関連法等に違反するようなことのないよう、発注者委託事業者と受注者受託事業者で十分な協議を行うこと。

④〇—短納期・仕様変更時のコスト負担の協議

発注者委託事業者側が、やむを得ず、短納期での発注や又は追加の発注、急な仕様変更、追加発注などを行う場合には、それに伴い受注者受託事業者が負担する支払うこととな

る残業代等の追加増大コストについてを発注者委託事業者がその負担を協議の上で適切に対応するように協議すること。

⑤〇—働き方改革への配慮

大企業の発注者委託事業者側による働き方改革の影響が、受注者受託事業者へのしわ寄せとして現れることがなどの影響も懸念される中、発注者委託事業者は、受注者受託事業者の人員体制や、業務量の状況を可能な限り把握することに努め、受注者受託事業者の働き方改革を阻害するような取引条件や、不利益となるような取引や要請を行わないものとする。

⑥〇—天災等の緊急事態への対応

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、発注者委託事業者から受注者受託事業者に対して、取引上、一方的な負担を押し付けることがないよう十分に留意が必要である。あり、受注者受託事業者としても、以下の点に留意が必要である。

- ・発注者委託事業者と受注者受託事業者は、天災等による緊急事態の発生に伴い、サプライチェーンの寸断を防ぐため、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）の策定・実施に努めるものとする。
- ・天災等、発注者委託事業者、受注者受託事業者双方の責めに帰すことができない事由により、被害が生じた場合には、受注者受託事業者は、その事実をの発生後、速やかに発注者委託事業者へ通知するよう努めるものとする。

（3.4）具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① 補償に対する責任を明確にしている事例

- ・補償に関する責任分担についてはの取決めに関しては、基本契約書に明記することを原則としており、委託事業者と十分な協議を行う体制を整えている。こととして、加えて、補償に関するガイドラインを社内で作成し、書面で事前あらかじめ提示することとして、責任分担の協議を円滑に進めている。
- ・不良品が不可避免的に不良品が発生する製品については、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、発注者委託事業者へ原価計算積上げの時点で不良率を加味するよう委託事業者へ依頼している。してもらい、不良率の設定（は全

体の何パーセントか、そのうちの素材不良の割合など)については何パーセントかを受注者受託事業者側で確認し、その範囲内で発生した不良に関する発生費用とや材料は委託事業者側に還元してもらっている。

- ・不具合発生時には、まず原因の追求と、再発防止策の徹底をを確実にし、取引先と協議を重ねて対応している。こうした対応を円滑に進めるため、また、事前にあらかじめ双方がお互いに納得できる取引基本契約を締結している。交換している。
- ・受注者受託事業者は、加工補償に関しては、の取決め(铸件素材の不良が加工後に判明した場合、そこまでの加工費負担などについて、をどうするか)が大切であるとの認識を持ち、見積段階で明確に加工費を確認し、責任範囲を事前に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ている。
- ・铸件の特性を委託事業者理解してもらうことにより、製品の難易度に応じた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し)、補償対象には加工後に組付けた再生不可能な部品も含めることとしている。たものとし、保証金額の上限は铸件素材費とし、する。これを铸造協会の「铸件商品取引基本契約書」を参考に拠り所として顧客と交渉の上、決定後覚書を作成しにし、基本取引条件に反映している。

② 基本取引条件の適正化に取り組んでいる事例

- ・取引基本契約書は発注者委託事業者の様式を使わざるを得ない場合が多いが、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の削減に努めている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事例

- ・外観品質などにおいて、新たな品質基準タオリティが求められるケースについては、見積り条件を明記し、内容変更があった際には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書を提出するようにしている。
- ・有償支給品に対して、自然災害やによる被害や停電などの不可抗力等の他責による品質不良が生じた場合の損失の負担の考え方について、従来は発生した時に都度交渉してすることとなっていたが、顧客と協議の上、あらかじめ契約書に明記することで対応の明確化を図っているにした。

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取引事例に係る主な意見~~

~~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~~
~~ので、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 受注後の発注者委託事業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委託事業者都合で1ヶ月遅れたが、発注者委託事~~
~~業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委託事~~
~~業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~~
~~体が無くなることが有り、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。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第1項第5号(買いたたきの禁止)

①発注量が減少に伴う見積時の予定単価要請

発注者委託事業者が、一定の数量の生産することを前提として受注者受託事業者に製品対価の見積りを依頼したにもかかわらずさせながら、実際には見積時よりも少ない数発注量で発注しあるにもかかわらず、しかも見積もり時の単価で一方的に見積時の単価で契約を締結するケースがある対価で発注を行うことがある。しかし、見積もり単価が大量生産を前提として算出されている場合た見積時の予定対価は、少量生産ではする場合の通常よりも高いコストが発生するため、の対価見積単価が実態に見合わないことがを大幅に下回るのが通常である。

また、発注者委託事業者が一定の期間ので生産することを前提にとして受注者受託事業者に見積もりを依頼したにもかかわらず、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委託事業者の出図のが遅延すること等により、実際の生産期間が短縮し、受託事業者の追加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単価で対価で発注する事例も見られる。を行うことがある。

下請法取適法の適用対象となる取引において、このように、発注者委託事業者が一方的に、通常支払われる単価対価より著しく低い単価対価である見積時の予定単価対価に基づいて取引価格を決定し、実際には見積時よりも少ない量や短い生産期間で発注することは、下請法取適法上の「買いたたきの禁止」に該当する可能性当たり、がある。問題となる（下請法取適法第54条第1項第5号）。—

さらに、下請法の適用対象となる取引を行う場合、原材料費価格や労務費等のコストが大幅に上昇したにもかかわらずため、受注者受託事業者が単価引上げを求めた際にもにもかかわらず、委託事業者が一方的に従来のどおりに単価を据え置くことは、下請法取適法上の「買いたたきの禁止」に該当する可能性がある。するおそれがある（下請法取適法第54条第1項第5号）。—

—(想定例)—

なお、~~短納期発注による買いたたき等を行う場合に、受注者受託事業者に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 親事業者委託事業者の禁止行為 5 ~~—7—~~短納期発注

による買いたたき²⁰】において、製造委託、修理委託における違反行為事例が掲載されているため、参照にされたい。

【発注量が減少しても、見積時の予定単価を要請される事例】

・仕様書の変更や設計変更により、見積時の数量が減少したり、コストアップした場合でも、予算が見積時点で確定し、社内承認が完了しているため、単価の変更が認められない。

・見積もりは、当初揭示された月産数、ロット数を前提に納品回数、やワンロット生産量を考慮して算出しているが、実際にはロット数が守られず、半分以下になることもある。その場合でも見積り額は変わらず、負担が大きい。

・発注量に応じて単価を低く設定したにも関わらず、実際の発注量が見積時と大きく異なり（桁違いに少ない）場合でも、単価の見直しが認められない。

・価格改訂の際には、支給量などの条件をもとに適正な価格での取引を決めているが、条件が変更された場合に価格の見直しを申し入れても応じてもらえない。

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

取適法第5条第1項第3号（製造委託等代金の減額の禁止）

②発注内容の変更のために発生した費用負担等

また、発注者委託事業者が、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受託事業者が発生した費用を全額負担しない場合には、下請法取適法上の「不当な給付内容の変更及びやり直し」に該当する可能性がある。当たり、問題となる（下請法取適法第54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。

またまた、下請法の適用対象となる取引において、発注者委託事業者が一方的に設計・仕様や検査基準を変更し、受注者受託事業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の発生を理由にが生じたことを受注者受託事業者の責任

²⁰ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
<https://www.iftc.go.jp/shitauke/legislation/unyou.html>

であるとして、発注者委託事業者が代金を減額する行為はした場合、下請法取適法上の「製造委託等代金の減額の禁止減額」に該当する可能性が当たり、ある問題となる（取適法第 54 条第 14 項第 33 号）。

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

- ・受注時には詳細図面がなく概略での見積りとなるが、後に詳細図面が揭示され、内容が大きく異なる場合でも、価格や納期の調整が事実上困難である。
- ・金型製造に必要な図面の揭示が委託事業者の都合で 1 ヶ月遅れたにもかかわらず、納期の変更が認められず、外注費や人件費（休日出勤・残業）が増加した。そのコスト増加分の価格転嫁も認められなかった。また、正式発注前に、委託事業者から発注予定時期が示され受注体制の確保（機械の待機など）を求められたため、生産スケジュールを調整して待機していたが、実際の発注が数ヶ月遅れたり、発注自体が無くなることもあり、待機期間の損失が発生している。
- ・熱処理の請負品を金曜日に受領し、月曜日納入を求められたため、人件費が割高になるが、その増加分の価格転嫁が認められない。

このため、例えば、発注者委託事業者が、作業の途中で当初指示した設計・仕様の変更を申し入れ、受注者受託事業者は当初の納期に間に合わないことを説明したが、発注者委託事業者は一方的に設計・仕様を変更し、受注者受託事業者はこの変更に対応しようとしたが納期に間に合わず、発注者委託事業者が納期遅れを理由として代金を減額した場合や、受注者受託事業者が、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、発注者委託事業者は、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受託事業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)—

- ・発注者委託事業者は、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。
- ・発注者委託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

納期遅れ等を受注者受託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。

(2-3) 目指すべき取引方法

○①—見積り時のにおける納入見込み数が発注時に大幅に減少した場合や、納期が大幅に短縮された場合など、取引価格に影響を及ぼすが変動する状況が発生した際には、発注者委託事業者と受注者受託事業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、発注者委託事業者は、こうした取引価格の再設定に関する係る交渉について、受注者受託事業者からのによる定期的な協議の申出にがあった場合には、これに応じること。

○②—発注者委託事業者の都合により設計や仕様の変更が生じた場合には、仕掛品の製作作成費用をはじめ、材料費、人件費等の受注者受託事業者に発生した費用を発注者委託事業者が全額負担すること。はもとより、加えて、追加の作業の内容や必要な期間を考慮勘案し、適切な納期を確保すること。

○③—発注者労務費の上昇に伴い、委託事業者は、受注者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、委託事業者は協議に応じること。ものとする。その際、発注者委託事業者は、業種や地域等に応じた一般的な賃金上昇の引上げ水準を十分に考慮しつつ、「労務費の指針」に掲げられている「発注者として採るべき行動／求められる行動」を適切に実施したとった上で、受注者受託事業者との間の合理的な取引対価を決定することものとする。

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、外的要因による受注者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、て発注者委託事業者及び受注者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。

(3-4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① ロットごとに単価を定めている事例

- ・発注数量を 3 段階に分けて見積り、実際の発注があった時点で最も近い数量に対応するその近似値単価を採用している。

② 発注数量の変動時には再見積りが必要である旨を見積書で明記している例

- ・見積書に発注数量や、ロット数を明記し明確にしており、大幅な数量減少があった場合には、再見積りを行う旨を最初の見積書に記載している。

③ 設計変更に伴う追加負担を適正に支払っている事例

- ・受注者受託事業者が納期の延長なしで設計変更に対応した場合で、その対応に要したための残業費、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ている。

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取引事例に係る主な意見~~

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 個納入だったのものが、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、発注者委託事業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受託事業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、外注手配等で対応するため、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。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

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

① 当初予定数量に満たない数量での発注の中断

製品のを発注した後において、発注者委託事業者が、発注を取り消したり、製品の受領を拒否したり受け取らなかったりするケースことがある。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者委託事業者が、受注者受託事業者に責任が無いのにもかわらず、発注時に決定した数量を一方的に変更し、全てを受領しないなど、納期に発注した物品の受領を拒否する行為拒んだ場合は、下請法取適法上の「受領拒否」に該当する可能性がある。当たり（下請法取適法第 4 条第 1 項

第 1 号) —さらに、またこの数量変更により受注者受託事業者に発生した生じた費用を負担しないことなど、で受注者受託事業者の利益を不当に害するした行為場合は、下請法同法上の「不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止」に該当する可能性がある。 当たり (下請法取適法第 54 条第 2 項第 34 号) 、問題となる。

【当初予定数量に満たない状態で発注が中断される事例】

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

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。

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

② 当初予定数量に満たない場合の再見積り拒否

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、受注者受託事業者がに見積りを提出した後にさせた段階より発注数量が減少したにもかかわらず、取引代金製造委託等代金の額の見直しをせず、当初の見積価格を取引代金製造委託等代金の額としてそのまま適用する定めることは、下請法取適法上の「買ったたきの禁止」に該当する可能性がある 当たりある、問題となる (下請法取適法第 54 条第 1 項第 5 号)。

【当初予定数量に満たない場合の再見積りが認められない事例】

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

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。

法的根拠：取適法第 5 条第 1 項第 5 号（買ったたきの禁止）

③ 急激な生産増加に対応するための伴うコスト増への対応

下請法取適法の適用対象となる取引において、発注者委託事業者の急激な生産増加に対応するため、受託事業者が行った型や治具等の専用設備を新たに導入したり、~~や~~外

注費用がコスト増加したりする場合がある。について、それにもかかわらず、委託事業者がその価格の引上げを認めず、一方的に従来通りの価格でにより発注を続けることは、下請法取適法上の「買ったたきの禁止」に該当する可能性が当たり、ある問題となる（下請法取適法第54条第1項第5号）。

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

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

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。

（2-3）目指すべき取引方法

①○発注予定数量と実際の発注数量に乖離が生じた場合の対応—発注者

委託事業者は、発注予定数量を受注者事前に受託事業者に提示し、合理的な理由なく発注予定数量と実際の発注数量がに大きくな乖離したが生じた場合、受託事業者その費用負担の軽減に配慮しつつ、受注者受託事業者と十分に協議を行い、以下の対応を講じることが望ましい。

- ・余剰となつたる製品在庫及び残材の買取りを行い、並びに
- ・労務費、外注費、その他諸経費の増加分の支払い

これらについては、受注者と十分な協議を行ったうえで、適切な措置を講じること。を支払う等の措置を講ずること。

②○発注中断に伴う費用負担の協議—

市場環境の変化に伴う生産計画の変更が必要となり等により、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が生じた場合にはにより、当初予定の発注を中断せざるを得なくなった場合には、受注者受託事業者が生産準備のために行った設備投資に必要とした（生産・加工設備、や治具等）やの設備投資や原材料調達コスト、資金調達に係るコストについて、等の費用負担について、支払い方法を含め発注者委託事業者・受注者受託事業者間で支払い方法を含めて十分に協議し、受注者受託事業者への過度な負

担が常時内容、とならないよう発注者委託事業者が適切に費用を負担することの負担を決定すること。

③○製品単価の設定における見積前提の明確化—

製品単価を定める際には、見積もり時点で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、実際の発注数量がこの見込みから数に対し一定以上の変動したがあつた場合には、製品単価のを再設定を行う旨を事前にすることをあらかじめ取り決めること。

④○専用設備導入に伴う費用負担の明確化—

急激な生産増加に対応するため、発注者委託事業者と受注者受託事業者が協議の上で導入を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、受注者受託事業者の負担が速やかに解消されるよう、製品単価対価へのに上乗せする支払形態ではなく、一括で支払いの形態を採用うようにすること。なお、支払その金額については、発注者委託事業者と受注者受託事業者で十分に協議し、合意の上で決定すること。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

①-発注数量が減少しされ、翌月以降の見通しが立たない場合には、発注者委託事業者がから減少分の製品をした個数分を買い上げる対応を行っているてもらっている。

②-急激な生産増化を行うに当たっては、生産計画や、注文確定前に受注者受託事業者の対応の可否、追加対応に要する費用の有無、とその概略金額を調査の上、その結果を踏まえて生産増加のを実施可否を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受託事業者と十分な協議の上、合理的な金額を支払っている。

③-量産品の見積書には、見積価格の前提となる発注数量を明確にしておき、実際の発注数量が当初の±〇%以上変動した場合は、再見積を行う旨を最初の見積書に記載し、事前に合意している。

10. 受領拒否

~~(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

~~○ 受注者受託事業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委託事業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。~~

~~(1-2) 関連法規等に関する留意点~~

根拠法令：取適法第5条第1項第1号（受領拒否の禁止）

製品の発注を受け、発注者委託事業者に対して納品を行おうとしたにもかかわらず、当該製品を納入しようとしたところ、受領納入を拒否されることがある。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、発注者委託事業者が受注者受託事業者に対して委託した給付の目的物について、委託事業者が指定された納期に受注者受託事業者が納入したにもかかわらずてきた場合、受注者受託事業者
責任が無いのに発注者委託事業者が受領を拒否する行為は拒むと、下請法取適法上の「受領拒否の禁止」に該当する可能性がある。当たり、問題となる（下請法取適法第54条第1項第1号）。

【受託事業者の製品受入れ体制の未整備により、納品が受領されない事例】

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

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)-(3) 目指すべき取引方法

○①—製品の納入日については、発注者委託事業者・受注者受託事業者で十分な協議を行い、確実に納入可能な日程できる日を書面で明確に定めること。~~発注者~~

②委託事業者は定められた納入日に製品を確実に受領できる体制（担当者の配置、受取スペースの確保等）態勢を整備確保すること。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

○ 発注書面を提示することでして、契約通りに製品が受領された事例

- ・発注者委託事業者の担当者の事務的なミスにより、発注された製品の受領が一時拒否された品物があったが、書面による正式な発注が行われていることを先方に提示したことで上で、製品品物を受け取ってもらえた。引き取ってもらった。

1 1. 代金の支払い方法検収遅延・手形交付等

(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見

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、発注者委託事業者が金型代金を支払ってくれない。~~
- ~~・発注者委託事業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割上乗せで受注者受託事業者の負担となる。
- ・良品判定に係る検査基準を一方的に変更された。発注者委託事業者はやり直しを直接求めないが、受注側受託事業者としては変更された検査基準をクリアする品質となるよう事実上のやり直しを受け入れざるを得ない。

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。

(1-2) 関連法規等に関する留意点

法的根拠：取適法第5条第1項第2号（製造委託等代金の支払遅延の禁止）

① 検収が終了していない製品代金の支払期日

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者委託事業者は、検査の有無にかかわらずを**するかどうかを問わず**、製品や及び型等を受領した日から60日以内に、かつ**可能な、できる限り短い期間で内に支払期日を定める必要がある。**なければならず（下請法取適法第32条の2第1項）、**このその定めた支払期日に製造委託等下請代金を支払わない場合、と下請法上の「製造委託等下請代金の支払遅延の禁止」に当たり、問題とな該当する可能性がある。**（下請法取適法第54条第1項第2号）。

例えば、発注者委託事業者は、自動車部品の製造を受注者受託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」というの支払制度を採用している場合採っているため、受注者受託事業者の給付を受領日から7てから60日を超えて製造委託等下請代金を支払うこととなり、これが支払遅延となっているケースこと**がある。

さらにこの場合、発注者委託事業者が「毎月末日検収締切、翌月末日支払」といった等の検収締切制度を採用している場合採っており、検収に時間相当日数を要するしたため、納品の受領日から60日以内までに製造委託等下請代金のを支払が完了しない可能性があるのでえないと、下請法取適法上の「製造委託等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 第4 親事業者委託事業者の禁止行為 2

—3—支払制度に起因する支払遅延²¹】。

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。

【検収中のまま長期間支払がなされない事例】

- ・実質的には完成している金型であるにもかかわらず、当該金型で生産される部品と干渉する他部品の設計変更が確定していないことを理由に検収が行われず、金型引渡し後2年間にわたり代金が支払われないケースがある。
- ・金型納品後、検収名目で数千ショット～数万ショットの成形が行われているにもかかわらず、検収が完了していないとして、委託事業者が金型代金の支払いを行わないケースがある。
- ・委託事業者の成形機に金型がセットされ、実際に成形が行われているにもかかわらず、「検収が完了していない金型は未完成なので、納品したことにならない」との理由で、数千ショット、数万ショットと成形を実施しながらも検収中として納品とは認めてくれない。

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

② 受注者受託事業者にやり直しを求める場合

検収の結果、無償で受注者受託事業者に無償でやり直しを求める場合においては、納品者されたものが 43条書面に記載された給付の内容（仕様等）を満たしておらず、その原因が受注者受託事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、43条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、受注者受託事業者から給付の内容を明確にするよう求めがあったにもかかわらず、発注者委託事業者が正当な理由なくこれに応じず仕様を明確にせず、必要な追加費用を発注者委託事業者が負担することなくやり直しをさせる受注者受託事業者の利益を不当に害する場合には、下請法取適法上の「不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止」に該当する可能性があります。当たり、問題となる（下請法

²¹ 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
<https://www.iftc.go.jp/shitauke/legislation/unyou.html>

取適法第 54 条第 2 項第 34 号)。

さらに、発注者委託事業者が、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、追加費用を負担せずやり直しを求める場合も受注者受託事業者の利益を不当に害する場合には同様に「不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある。（下請法取適法第 54 条第 2 項第 34 号)。

また、下請法取適法で認められているやり直し又は給付内容の変更について、受注者受託事業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場合ときには、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規準 第 4 委託事業者の禁止行為の 8 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し²²)】が、1 年を超えた後に発注者委託事業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取適法上、問題となる違反となる可能性がある。

【費用の支払なしにやり直しが求められる事例】

- ・設計変更が発生したにもかかわらず、その変更に伴う追加費用が支払われないケースが多く、受託事業者が当初単価よりも 2 割～3 割高いコストを負担する事態が生じている。
- ・良品判定に係る検査基準を一方的に変更され、委託事業者から明示的なやり直しの指示はないものの、受託事業者としては変更された検査基準を満たす品質を確保するため、実質的にやり直しを余儀なくされるケースがある。

根拠法令：取適法第 5 条第 1 項第 2JAM（製造委託等代金の支払遅延の禁止）

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 支払条件手形交付

下請法取適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、取引代金製造委託等代金の支払は現金によることが原則である。加えて、受託中小企業振興法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

²² 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準
<https://www.iftc.go.jp/shitauke/legislation/unyou.html>

されている。

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

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、受注者受託事業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、従来、下請法に基づき、手形等（手形、一括決済方式又は電子記録債権）のサイトについて、繊維業は 90 日、その他の業種については 120 日を「指導基準」として、これを超える長期のサイトの手形等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が、改めて各業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、令和 6 年 11 月 1 日以降に交付された手形等について、業種を問わず 60 日に変更した新たな指導基準に基づき対応することを令和 6 年 4 月 30 日に公表している。今般の指導基準の変更に伴い、手形等を振り出す事業者がそのサイトを円滑に短縮するためには、自らが受け取る手形等のサイトが短縮されることが重要であり、下請法の対象とならない取引も含め、サプライチェーン全体でのサイト短縮の取組や、手形等のサイトの短縮に取り組む事業者の資金繰りへの影響にも配慮する必要がある。とりわけ、大型機器や金型の製造など納品までの期間が長期にわたる取引においては、発注者委託事業者側は支払手段の適正化とともに、前払比率、期中払比率をできる限り高めるなど支払条件の改善に努めることが重要である。

JAM 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。

(2-3) 目指すべき取引方法

製造委託等代金の支払い手段について、手形払が禁止され、また、その他の支払手段（電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等））についても、支払期日までに製造委託等代金の額に相当する額の金銭を得ることが困難なものは禁止された。手形取引にあたっては、発注者委託事業者・受注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が望ましい。特に約束手形はできる限り利用せず、現金による支払いに切り替えるよう努めるものとする。一般的に言えば、企業規模の大きな発注者委託事

業者の方が資金調達コストは低く、受注者受託事業者のそれは高いため、受注者受託事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、発注者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、手形の現金化に係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、研究開発、設備投資、労務費等に振り分けられる資金が多くなるため、我が国製造業の競争力向上や付加価値向上に繋がるものである。

- ①—発注者委託事業者は発注時に、製品の仕様と検収基準とを明確に定めるとともにすることとし、これらに変動が生じる場合時には、受注者受託事業者と十分に協議を行うこと。
- ②—受注者受託事業者が必要に応じて、迅速にやり直し等の対応ができるを行えるよう、発注者委託事業者は、あらかじめ検収に必要な期間をあらかじめ明示し明確に定め、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、発注者委託事業者・受注者受託事業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、受注者受託事業者の負担とすることのないようこれを勘案した取引代金製造委託等代金の額を発注者委託事業者と受注者受託事業者で十分協議して決定すること。当該協議を行う際、発注者委託事業者と受注者受託事業者の双方が、手形等の現金化に係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、発注者委託事業者は、支払期目に現金により支払う場合の取引代金製造委託等代金の額並びに支払期目に手形等により支払う場合の取引代金製造委託等代金の額及び当該手形等の現金化に係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、発注者委託事業者は、受注者受託事業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。~~
- ③—型・治具の代金について、発注者委託事業者がは、受注者受託事業者に型・治具の製造を委託し、これを受領したする場合には、受領した日から起算して 60 日以内に全額を支払うものとする。型・治具が他に納入されず、受注者受託事業者のもとに留まる場合には、受注者受託事業者と十分な協議を行った上で、型・治具の代金、その支払方法等を決定すること。また、専ら発注者委託事業者に納品する製品の製造だけのために使用される型・治具の代金について受注者受託事業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金型等の製作過程での初期費用が大きく、製造期間等が長期にわたるものにおいては、委託事業者は、受託事業者から要請があった場合には、金型等の製造の進捗状況に応じ

て前払金を支払うよう努めること。また、委託事業者・受託事業者間で協議の上、契約書に明記することで事前にルール化することが望ましい。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① 早期に検収、支払が行われた事を行っている例

- ・~~発注者委託事業者が「一予算枠の都合で、一括での支払が困難」できないと主張していた~~が、契約書に記載された「納品後 60 日以内の契約書に記載された支払期日までに取引代金製造委託等代金を支払わない」と下請法取適法違反となる可能性があることを説明点について紹介、十分に交渉を行ったところ、期日内の支払いが実現した。支払が行われるようになった。
- ・~~下請法取適法で定める支払期日の入金~~起点は「検収日」ではなく、「納品日」であることを委託事業者に説明し、検収に関係なく納品後 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」の検収遅延に関する記載のページと、発注者委託事業者が負うべきペナルティの試算を計算したもの~~を説明し、発注者委託事業者の理解を得ることができ、支払の改善がなされたている。
- ・~~発注者委託事業者は、契約締結時と最初の試し打ち時の 2 回に分けて受注者受託事業者に金型代金を支払う方式を採用し、受託事業者の資金負担軽減に配慮している。~~
- ・~~納品時に検収期日を明確に定め確定させて、期日それまでに検収が完了しない終了しなかった場合には委託事業者の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、設計変更があった発生した~~時点で、原契約に基づく型についての検収を上げてもらうよう委託事業者に求め、取引条件の明確化に努めている。
- ・~~鑄造品の製造に使用する型について、発注者委託事業者との協議の結果、受注者受託事業者が型製造事業者から型の納品を受けた、又は受注者受託事業者自らが型を検収した時点でことをもって、発注者委託事業者が型を検収したとみなす取り決めを行い、こととした。~~これにより、型代金も受領検収後 60 日以内に支払を受けることができる。

② 支払条件の変更を交渉し改善された例

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

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取引事例に係る主な意見~~

○ 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

~~・発注者委託事業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。~~

(1-2) 関連法規等に関する留意点

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

取適法第 5 条第 2 項第 2 号（不当な経済上の利益提供の要請の禁止）

取適法第 5 条第 1 項第 1 号（受領拒否の禁止）

受注者受託事業者が発注者委託事業者から加工対象物を有償で支給され、それに加工を行い発注者委託事業者に納入する場合があるが、受注者受託事業者が加工対象物を納入した後の代金受領よりも早く、有償支給材の代金決済を求められることがある。

下請法取適法の適用対象となる取引を行う場合には、発注者委託事業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先に早く受注者受託事業者に支払わせて、受注者受託事業者の利益を不当に害する行為ことは下請法取適法上の「有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある。（下請法取適法第 54 条第 2 項第 1 号）。

また、いわゆる有償支給材制度により、受注者受託事業者は、発注者委託事業者がの必要数に応じて都度、納入指示を出す一方で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、受託事業者に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ような場合は、受注者受託事業者の利益を不当に害することは、下請法取適法上の「不当な経済上の利益提供の要請の禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある。（下請法取適法第 54 条第 2 項第 2 号）

~~。このため、例えば、発注数が当初予定より少なく、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が必要とな~~

ったにも関わらず、することが契約に保管管理費用の記載がなく、内容に含まれていない中で必要となったため、受注者受託事業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、発注者委託事業者が全額を負担しなかった場合には、問題となる。

さらにまた、当初の発注に基づいて加工した製品を発注者委託事業者の都合により加工済み製品の受領を拒否する行為は、受け取らないことは下請法取適法上の「受領拒否の禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある。(下請法取適法第 54 条第 1 項第 1 号)。

【製品納入代金よりも先に有償支給材の代金決済がなされる事例】

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

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。

(2-3) 目指すべき取引方法

①〇—実質的には加工費のみが発生する分しか代金が生じないような取引においては、有償支給での材制度の導入が料支給を行うことに合理的かどうか性があるのかについて、発注者委託事業者及び受注者受託事業者間では十分に検討・協議すること。

②有償材料材を用いる場合には、製品の納入代金よりも先に有償支給材の代金決済が行われないようにし、委託事業者は、加工後の製品代金から、有償支給材の代金を控除した額を支払う方式を採用すること。

〇—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、発注者委託事業者は、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。

〇③—有償支給材の在庫が過剰にならないよう、取引を行う場合には、受注者受託事業者

が在庫を多く抱えると、受注者受託事業者の負担が増えるばかりでなく、発注者委託事業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、受注者受託事業者の在庫量が過剰とならないよう委託事業者・受託事業者間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る場合には、つてしまう事態に備えて、在庫管理費用について事前にあらかじめ取り決めておくこと。

- ④—また、受注者受託事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、在庫が一定期間を経過した場合には、発注者委託事業者がは当該在庫を一括して買い戻す、又は、当事者間の協議の上でによって適切な補償を行うこと。

(3.4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① 有償支給材の有償での買取制度を廃止した事例

- ・熱処理する製品を有償で買い取り、熱処理加工した後に発注者委託事業者に再び売却するという制度を止め、熱処理の加工に掛かった加工費分のみを発注者委託事業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を行わないされないルールを導入した例

- ・発注者委託事業者から受注者受託事業者への製品代金の支払時に、製品製造に使用した分のみ使用済み有償支給材のみを控除する相殺方式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、控除対象外とする相殺されないルールを設定にした。

③ 有償支給材品の損失負担に関する負担に関する契約についてルールを導入した事例

- ・自然災害による被害や停電等の他責による品質不良が生じた場合の損失の負担の考え方について、従来は発生した時に都度交渉していたこととなっていたが、委託事業者顧客と協議の上、あらかじめ契約書に明記することし事前にルール化にした。

1 3. 図面・ノウハウの流出

~~(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

~~① 図面・ノウハウの無償提供を要請される例~~

- ~~・発注者委託事業者から金型図面・加工データの無償提供の要求があった。~~
- ~~・発注者委託事業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、発注者委託事業者に見せて承認をもらわなければなら~~

ず、どういうふうに作っているか発注者委託事業者がすべて把握している。その結果、発注者委託事業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。

・発注者委託事業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

・発注者委託事業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」の提出を発注者委託事業者から要求される場合が多い。後日、発注者委託事業者は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、受注者受託事業者に配布する技術資料の中に、以前に別の受注者受託事業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 発注者委託事業者が受注者受託事業者のデータを用いて、特許申請を行った例

・発注者委託事業者の新部品開拓ニーズに対して受注者受託事業者が工法を提案し、発注者委託事業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、受注者受託事業者が特許申請する時には発注者委託事業者が既に申請済み、という例がある。

・発注者委託事業者と受注者受託事業者による共同開発の成果を発注者委託事業者が単独で特許出願してしまう例がある。

（1-2）関連法規等に関する留意点

根拠法令：取適法第5条第2項第2号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

① 図面・ノウハウの提供要請

—

図面・ノウハウの流出それ自体そのものは下請法取適法により規制されるものではない。しかしただし、下請法取適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、発注書面に記載されて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、委託事業者が受託事業者に対して金型部品・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させる行為は、受注者受託事業者の利益を不当に害するものであり場合には、下請法取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」に当たり、問題となる該当する可能性がある（下請法取適法第 54 条第 2 項第 ~~23~~ 号）。

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

【図面・ノウハウの無償提供要請の事例】

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

② 金型図面等の流出防止について

根拠法令：取適法第 5 条第 2 項第 2 号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

金型図面や加工データの流出に関しては、経済産業省がより「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²³」~~（平成 14・07・12 製局第 4 号）~~
~~（~~[http://www.meti-](http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdf)

²³ 「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²³」（平成 14・07・12 製局第 4 号）
http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdf

go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdfを策定・公表発出している。おり、この指針では以下の対応が求められている。

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

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委託事業者は、本指針を十分に認識し、再度自社の行動が指針に合致しているかを確認することが求められる。

またその他にも、熱処理業界においてもは、ヒートチャートや工程管理表などの技術資料がの発注者委託事業者からの流出する事例が発生している。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委託事業者に対し、発注内容に含まれていないにもかかわらずヒートチャート等は無償で提供を求められたさせ、受注者受託事業者の利益を不当に害する場合には、下請法取適法上の「不当な経済上の利益の提供要請の禁止」（下請法取適法第 54 条第 2 項第 23 号）に当たり、問題となる該当する可能性がある。

【技術情報・知的財産の不正利用・流出事例】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。

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

(2-3) 目指すべき取引方法

○①—知的財産取引の基本的な考え方の遵守

知的財産権等（特許権、意匠権、商標権、著作権、技術上または営業上の秘密（ノウハウを含む）等）に関する取引は、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²⁴」（令和3年3月、中小企業庁、令和6年10月改正）に示された掲げられている「基本的な考え方」に基づき、適正に推進することが求められる知的財産権等（知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等（ノウハウを含む。）をいう。）に係る取引を行うこと。その際、知的財産権等の取扱いに係る取引条件の明確化のため、同ガイドラインの通達附属資料である「契約書ひな形」の活用が推奨される。

○②—営業秘密の管理と不正競争防止法の活用

素形材企業においては、ノウハウ等の技術情報を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²⁵」（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>）に基づいて適切に管理し、不正競争防止法による保護を受けられるよう、示された要件（秘密管理性・有用性・非公知性）を満たす体制を整備することが重要よう、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である。

○③—技術・ノウハウの保護に向けた社内体制の整備

自社の技術やノウハウの保護することは非常に重要な課題であり、その管理のため以下の取組の徹底を図ることが望まれる。具体的には、

- ・取引先との機密保持契約（NDA）の締結

²⁴知的財産取引に関するガイドライン

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

²⁵営業秘密管理指針 平成15年1月30日（最終改訂：令和7年3月31日）

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

・、転用に関する事前して承諾を得るべきことを明記した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・退職者に対するの守秘義務の明確化と教育（範囲や期間の明示）徹底などが望まれる。

○④—図面・ノウハウの提供に関する対価の設定

発注者委託事業者がは、図面やノウハウの提供を受託事業者に求めるさせたいという場合には、別途対価を支払う支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容にその図面やノウハウの提供を含むことを明示した上で明らかにし、適切な対価を受注者受託事業者との十分な協議の上で設定すること。

○⑤—契約書による条件の明確化

図面等の移転や特許出願等が想定される場合には、契約書（下請法取適法の「43条書面」も含む。）において、可能な限りその条件を明確に記載化すること。

○⑥—型返却時のノウハウ流出防止への配慮

型の返却の際に場合は、図面だけではなく、型そのものに素形材メーカーによるのノウハウが含まれていることを踏まえ、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の流出が生じないように起こらないよう発注者委託事業者に対して適切な管理を求めること。

（3-4）具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

① 適正な対価を収受している事例

- ・金型図面や加工データは、金型製造業者が自身が独自のノウハウによって自らが金型設計・作成したものであり、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である。これは本来なので発注者委託事業者が取得する性質の必要とするものではなく、当然、売買される性格の対象ものではない。

しかし、発注者委託事業者からどうしても強く提供を要求された場合には、売買取
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
 て対価を設定し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の価値を踏
まえた金額（金型製作費と同等またはかそれ以上）を支払ってもらうことで、適正な
取引を実現している。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対策を講じた事例

- ・図面を提出する出す際には、データの無断使用を防ぐために、発注者委託事業者に
から印を図面にスタンプを押印してもらうことで、無断使用を防止。ようにし、デー
 タの場合には、その都度署名（サイン）を取得して記録を残している。もらっている。
- ・図面流出に備え、タイムスタンプ²⁶（第三者機関による電子データの存在証明・非
改ざん証明）²⁷を活用し、技術資料ので保護を強化している。

③ 図面等の無断使用を禁止する基本契約を締結した事結んだ例

- ・技術資料及び情報の無断使用を禁ずる禁止する条項を含むんだ基本契約書を委託事
業者と締結し、知的財産の保護を契約書上明確化している。取り交わしている。
- ・第三者への開示が必要となるになった場合には、発注者委託事業者から「開示可否
判定依頼書」をが発行してもらいされ、事前に承諾した子解内容をした物以外は開示
 しないというのルールをが徹底してされている。

④ 知的財産の取扱いが適正である事例

- ・以前は発注者委託事業者からの要請に応じて図面を提出していたが、現在は、経済
産業省の指針を根拠として、理由に図面の提出を断っている対応を行っており、知的
財産の保護を徹底している。

²⁶ 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。

²⁷ 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取引事例に係る主な意見~~

~~○ 増税に伴うコスト増を実質的に受注者受託事業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。~~

~~消費税転嫁対策特別措置法は、令和 3 年 3 月 31 日をもって失効したが、経過措置規定（同法附則第 2 条第 2 項）により、同法の失効前に行われた転嫁拒否等の行為は、同法の失効後も監視・取締り等の対象となる。~~

~~① ① 減額・買いたたき~~

~~発注者委託事業者と受注者受託事業者（特定事業者と特定供給事業者（※1））との取引において、受注側受託事業者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くことを発注者委託事業者と受注者受託事業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委託事業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、受注者受託事業者（特定供給事業者）が発注者委託事業者（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~~

~~「買ったたき」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目前から、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~~

~~受注者受託事業者からの商品供給に関して、発注者委託事業者は、受注者受託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、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。~~

- ~~・発注者委託事業者が消費税率引上げ分の上乗せを受け入れる代わりに、発注者委託事業者の金型の保管やメンテナンスを受注者受託事業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、発注者委託事業者は、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、受注者受託事業者に対して、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~~

~~受注者受託事業者が、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委託事業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、受注者受託事業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。~~

- ~~・発注者委託事業者は、受注者受託事業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、受注者受託事業者に対して、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。~~
- ~~・受注者受託事業者が本体価格（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、発注者委託事業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、受注者受託事業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、受注者受託事業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。~~

1 4 5. 書面又は電磁的方法による明示書面交付義務

~~(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

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。~~
- ~~・発注者委託事業者から、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 EDI²⁸について、発注者委託事業者から業界標準に準拠していない WebEDI（ソフトウェアやサービス）や 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。~~

²⁸ 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。

(1-2) 関連法規等 に関する留意点

根拠法令：取適法第 4 条(給付内容等の明示等)

下請法取適法の適用対象となる取引において、発注者委託事業者は受注者受託事業者に対し製造委託等をした場合には、直ちにその内容を記載した書面又は電磁的方法(以下「3 条書面」という。)によりを受注者受託事業者に対して明示に交付しなければ、下請法取適法第 43 条第 1 項違反となる。

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

43 条書面又は電磁的記録等には、以下の事項を記載しなければならない。

- ・ 委託事業者及び受託事業者の名称等
- ・ 製造委託等をした日
- ・ 受託事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ・ 受託事業者の給付を受領する期日（複数回にわたって納入する場合には、それぞれについて）
- ・ 受託事業者の給付を受領する場所
- ・ 受託事業者の給付の内容について検査（検収）をする場合は、その検査（検収）を完了する期日
- ・ 製造委託等代金の額（算定方法による記載も可）
- ・ 製造委託等代金の支払期日
- ・ 債権譲渡担保方式等で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、委託事業者が製造委託等代金債権相当額又は製造委託等代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ・ 電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び受託事業者が製造委託等代金の支払いを受けることができるとする期間の始期、電子記録債権の支払期日
- ・ 原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの日、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、委託事業者及び受託事業者は給付内容等の明示の重要性について再度認識し、委託事業者においては上記事項について具体的に分かりやすく記述した書面又は電磁的記録等を受託事業者に明示することが重要である。また、受託事業者においても、委託事業者に対し、給付内容等の明示を求めることが必要である。

- ④発注者委託事業者及び受注者受託事業者の名称
- ②製造委託等をした日
- ③受注者受託事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ④受注者受託事業者の給付を受領する期日（複数回にわたって納入する場合には、それぞれについて）
- ⑤受注者受託事業者の給付を受領する場所
- ⑥受注者受託事業者の給付の内容について検査（検収）をする場合は、その検査（検収）を完了する期日
- 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、発注者委託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、発注者委託事業者及び受注者受託事業者は書面交付の重要性について再度認識し、発注者委託事業者においては上記の①～⑫について具体的に分かりやすく記述した書面を受注者受託事業者に交付することが重要である。また、受注者受託事業者においても、発注者委託事業者に対し、書面を交付するよう求めることが必要である。

【発注書面等が適切に明示されない事例】

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

【単価が確定しない事例】

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

根拠法令：取適法第 5 条第 1 項第 6 号（購入・利用強制の禁止）

~~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、発注者委託事業者が受注者受託事業者に対して、正当な理由なく、自己の指定する固有の情報システムでの取引や専用帳票の買取りや使用を強要することは、下請法取適法上の「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、問題となる該当する可能性がある（下請法取適法第 54 条第 1 項第 6 号）。

【業界標準に準拠していないシステムや端末の導入を求められる事例】

受注情報の入手や納期回答を行うためのシステムである EDI²⁹について、委託事業者

²⁹ 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

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

(3) 目指すべき取引方法

- ①—各業界標準や取引慣行の特性を踏まえた定型のフォーマットを活用し、書面又は電磁的記録等による給付内容等の記載すべき項目や内容の標準化を図ること。
- ②—業界標準に準拠していない固有の EDI や専用端末の導入は、多数の発注者委託事業者との取引を行う素形材企業の負担を増加させることになるため、合理性を欠く過度な導入は行わないこと。

(4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

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

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。

1 ~~5-6~~. トンネル会社を使った~~下請法取適法~~逃れ

~~(1) 事業者からの指摘事例取引事例に係る主な意見~~

○ ~~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。~~

(~~1-2~~) 関連法規等に関する留意点

根拠法令：取適法第2条第10項（みなし規定）

発注者委託事業者が子会社（いわゆる「トンネル会社」）等を設立し、当該発注者委託事業者が直接受注者受託事業者に委託をすれば~~下請法取適法~~の対象となる場合に、その子会社等が受注者受託事業者に発注を行った場合についても、~~下請法取適法~~第2条第~~109~~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（複数の受注者受託事業者に業務を委託している場合は、その総計）している場合）

例えば、委託事業者大企業-A 社（資本金 100 億円）が、受託事業者下請企業-B 社（資本金 2 億円）へ製造委託等を行えば、~~下請法取適法~~の規制対象となる。

ここで、A 社が 100%子会社 C 社（資本金 1 億円）を作り、まず A 社が C 社に発注し、C 社が B 社にそのまま再発注をした場合、一見、中小企業である C 社と B 社の取引は~~下請法取適法~~の規制対象から外れているかのように見えるが、~~下請法取適法~~上 C 社

は親事業者委託事業者とみなされ、B 社との取引は平請法取適法の規制対象となる。

【支払いや検収が適切に行われない事例】

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

(3-2) 目指すべき取引方法

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

(3-4) 具体的なベストプラクティス実務上の優良事例

- ・委託事業者親会社が発注主体であることが分かっていたため、事前に委託事業者親会社の担当者、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、発注者委託事業者であるとみなされる子会社と取引条件を書面化・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。

~~以前一斉~~、海外進出をしている素形材企業に対して実施した取引慣行に関するアンケート調査によれば、素形材企業が問題視している取引としては、「コスト増加分を製品価格に反映できない」、「一方的な原価低減率の提示」、「支払遅延・支払期間の長期化」、「見積時より少ない数量での、予定単価による発注」等々、我が国国内で問題視されている取引慣行と類似している。

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

2. 海外における適正取引推進のために留意すべき点

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

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

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

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

(実際の事例)

海外子会社の日本人経営者は適正取引を心掛けていたが、取引先から入金の手延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適法取引の周知徹底と再教育を行った。

また、新興国では賄賂が「必要悪」と認識され商慣行として幅を利かせているところも少なくないが、我が国は、1997年に策定された「国際商取引における外国公務員に対する贈賄の防止に関する条約」に署名しており、公務員への贈賄は摘発対象となる。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罰金³⁰が科せられる。こうした国際条約の理念も踏まえながら、海外における民間同士の取引における賄賂についても、倫理的な観点とは勿論のこと、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。

³⁰ 不正競争防止法 https://www.meti.go.jp/policy/external_economy/zouwai/gaiyou.html

(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~~受託事業者にリベートなどを要求してくる。日本の法令遵守を現地スタッフに徹底させることの難しさを痛感した。

(実際の事例)

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

<参考①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。

<参考②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取り決められていることが多いとされる。そのため、契約締結時に、外資に有利な厳しい条件を示されハードな交渉となるが、いったん交渉が妥結すれば、以降は契約どおりに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、発注者委託事業者と受注者受託事業者（サプライヤー受託事業者）が一体となって原価低減に取り組み、いわゆる「カイゼン」が進む面もあると言われ、日系の取引慣行、欧米の取引慣行は受注者受託事業者（サプライヤー受託事業者）にとってどちらが有利かは一概に言えず、一長一短のところがある。

第4章 本ガイドラインの展開

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

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

当者まで浸透するよう努めるものとする。また、受注者受託事業者に対し、自社がパートナーシップ構築宣言を行っている旨及びその内容の周知に努める。

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

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

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

素形材業界においても、素形材関連11-9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・取組が前提ではあるが、自らも適正取引の推進に努めることとし、定期的にフォローアップし、実施状況を評価し、PDCAサイクルにより各企業の取引の改善に繋げていくこととしている。

具体的には、以下の取組、活動等を関係企業等の協力を得ながら進めていく。

○素形材業界として、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、「発注側委託事業者企業」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、発注側委託事業者企業の理解を求めている。さらに、その上位発注側委託事業者企業への働きかけや交渉を進めて頂くよう求めている。

○「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進められるよう、以下の取組を進める。

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

⇒発注側委託事業者企業からの型の廃棄情報等を受注側受託事業者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、受注側受託事業者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。

- ⇒型の管理の適正化に関する取組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、下請法取適法、受託中小企業振興法下請振興法、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。

- 「下請代金製造委託等代金支払の適正化」を進めるため、発注側委託事業者企業と受注側受託事業者企業は双方から、支払条件現金払いの希望、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。

- ⇒下請法取適法、受託中小企業振興法下請振興法、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を進めることにより、多くのベストプラクティス優良事例を産み出し、好循環を形成することが重要である。

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

参考 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

私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和 22 年法律第 54 号。以下「独占禁止法」という。）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を禁じており、以下のような行為を禁止し、公正かつ自由な競争の促進により、国民経済の民主的で健全な発達と消費者の利益を確保することを目的としている。

独占禁止法の規制内容

- 私的独占の禁止（第 3 条）
- 不当な取引制限（カルテル）の禁止（第 3 条）
- 事業者団体の規制（第 8 条）
- 企業統合の規制（第 10 条）
- 独占的状态の規制（第 8 条の 4）
- 不公正な取引方法の禁止（第 19 条）

上記のうち、「不公正な取引方法の禁止」は、「取引拒絶」や「差別対価・差別取扱い」、「不当廉売」、「優越的地位の濫用」などの行為を禁止している。

特に「優越的地位の濫用」（独禁法第 2 条第 9 項第 5 号）は取引の相手方に対して不当に不利益を与え、競争を阻害する行為であり、①優越的地位にあり、②正常な商慣習に照らして不当に、③優越的地位の濫用になり得る行為類型に該当する行為を行った場合に規制される。

「①優越的地位にある」とは

取引上の地位が優越しているというためには、市場支配的な地位又はそれに準ずる絶対的に優越した地位である必要はなく、取引の相手方との関係で相対的に優越した地位であれば足るものであり、以下の 4 つの要素を総合的に考慮して判断される。

- ・発注者への取引依存度（受注者全体の売上高に占める発注者への売上高等）
- ・発注者の市場における地位（市場シェアの大きさ、市場順位等）

・受注者にとっての取引先変更の可能性（他の事業者との取引開始・拡大の可能性、発注者との取引に関連して行った投資等）

・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（発注者との取引額、発注者の今後の成長可能性、取引の対象となる商品又は役務を取り扱うことの重要性、発注者と取引することによる受注者の信用の確保、両者の事業規模の相違等）

「②正常な商慣習に照らして不当」とは

この要件は、優越的地位の濫用の有無が、公正な競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断されることを示している。ここでの「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されるものをいい、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。

「③優越的地位の濫用になり得る行為類型」とは

以下の行為に該当する場合をいう。なお、括弧内は、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成 22 年 11 月 30 日、公正取引委員会）の記載番号を示す。

○ 購入・利用強制（第 4 の 1）

・取引に係る商品または役務以外の商品等の購入の要請をする際、受注者が、事業遂行上必要としない商品等の購入の要請を、今後の取引に与える影響を懸念して受け入れざるを得ない場合。

○ 協賛金等の負担の要請（第 4 の 2 (1)）

・金銭の負担を要求する際、受注者にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や受注者が得る直接の利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、当該相手方に不利益を与えることとなる場合。

○ 従業員等の派遣の要請（第 4 の 2 (2)）

・従業員等の派遣を要請する際、受注者にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や受注者が得る直接の利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、当該相手方に不利益を与えることとなる場合。

○ その他経済上の利益の提供の要請（第 4 の 2 (3)）

~~・協賛金等や従業員派遣等以外の経済上の利益の無償提供を要請する際、正当な理由のない要請であって、受注者が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。~~

~~・例えば、設計図面を提供することが発注内容に含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、設計図面を無償で提供させることなどが該当。~~

○ ~~受領拒否（第4の3（1））~~

~~・購入契約した商品の全部又は一部の受領を拒む際、正当な理由のない受領拒否であって、受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。~~

~~・例えば、取引の相手方が発注に基づき商品を納入しようとしたところ、売行き不振等に伴い当該商品が不要になったことを理由に、当該商品の受領を拒否することなどが該当。~~

○ ~~返品（第4の3（2））~~

~~・受領した商品を返品する際、受注者にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合又は正当な理由のない返品であって、相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。~~

○ ~~支払遅延（第4の3（3））~~

~~・契約で定めた支払期日に対価を支払わない際、正当な理由のない支払遅延であって、受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。~~

~~・例えば、社内の支払手続の遅延などを理由として、自己の一方的な都合により、契約で定めた支払期日に対価を支払わないことなどが該当。~~

○ ~~減額（第4の3（4））~~

~~・契約で定めた対価を減額する際、正当な理由のない減額であって、受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。~~

~~・例えば、商品又は役務の提供を受けた後にもかかわらず、業績悪化、予算不足、顧客からのキャンセルなど自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うことなどが該当。~~

○ ~~取引の対価の一方的決定（第4の3（5）ア）~~

・一方的に著しく低い（もしくは高い）対価での取引を要請する際、受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。

・例えば、多量の発注を前提として取引の相手方から提示された単価を、少量しか発注しない場合の単価として一方的に定めることなどが該当。

○ やり直しの要請（第4の3（5）イ）

・受領後の商品又は役務のやり直しを要請する際、正当な理由のないやり直しであって、受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合。

・例えば、あらかじめ定められた検査基準をわざと厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由にやり直しをさせることなどが該当。

○ その他（第4の3（5）ウ）

・以上の行為類型に該当しない場合であっても、取引上の地位が優越している事業者が、一方的に、取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合に、当該取引の相手方に正当な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるときは、優越的地位の濫用に該当する。

・例えば、受注者に対し、新たな機械設備の導入を指示し、当該機械設備の導入後の発注を確約し、受注者が当該機械設備の導入等の取引の実現に向けた行動を採っているのを黙認していたにもかかわらず、自己の一方的な都合により、発注数量を著しく減少する又は発注を取り消した場合などが該当。

—なお、取引上の地位が優越しているかどうかは、前記①で挙げた具体的事実を総合的に考慮して判断するので、大企業と中小企業との取引だけでなく、大企業同士、中小企業同士の取引においても、取引の一方の当事者が他方の当事者に対し、取引上の地位が優越していると認められる場合がある。中小企業同士であっても、他の事業者製品の製造等を委託している事業者が、受託している事業者に対し、取引上の地位が優越していると認められる場合があることに留意する必要がある。

—このため、現在行っている取引が、優越的地位の濫用に該当しないかを自ら点検していくことが必要である。

—優越的地位の濫用行為を行った場合に、公正取引委員会が事業者に対して行う措置は次のとおり。

○~~排除措置命令（独占禁止法第 20 条）~~

- ~~・排除措置命令とは、違反行為をした者に対して、違反行為を速やかに排除するよう命ずる行政処分をいう。~~

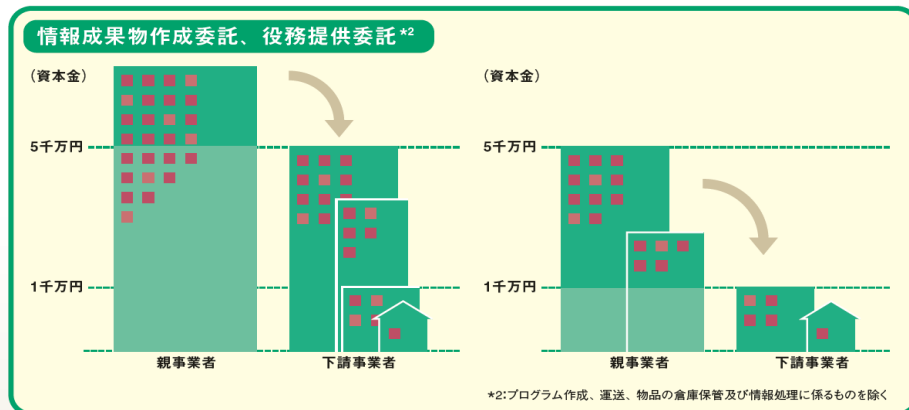
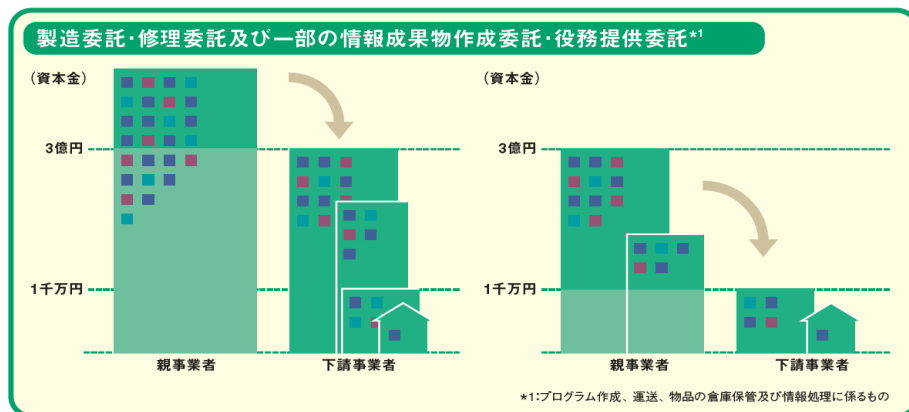
○~~課徴金納付命令（独占禁止法第 20 条の 6）~~

- ~~・課徴金とは、カルテル・入札談合等の違反行為防止という行政目的を達成するため、行政庁が違反事業者等に対して課す金銭的不利益のことをいう。優越的地位の濫用行為が行われた場合は、違反行為をした者に対して、違反行為に係る期間（始期は調査開始日から最長 10 年前まで遡及）における違反行為の相手方との取引額に算定率（1%）を掛けた額の課徴金が課される。なお、課徴金算定額が 100 万円未満の時は納付を命じられない。~~

参考2 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律上の留意点 下請代金支払遅延等防止法上の留意点

「下請代金支払遅延等防止法製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。）は、下請代金の支払遅延等を防止することによって、親事業者委託事業者の下請事業者受託事業者に対する取引を公正ならしめるとともに、下請事業者受託事業者の利益を保護し、我が国経済の健全な発達に寄与することを目的に制定された。

下請法の対象は下記のとおり、（1）「製造委託・修理委託及び一部の情報成果物作成委託・役務提供委託」の場合、①親事業者委託事業者が資本金3億円超かつ下請事業者受託事業者が資本金3億円以下（個人を含む）、②親事業者委託事業者が資本金1千万円超3億円以下かつ下請事業者受託事業者が資本金1千万円以下（個人を含む）。（2）「情報成果物作成委託・役務提供委託（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るものを除く）」の場合、①親事業者委託事業者が資本金5千万円超かつ下請事業者受託事業者が資本金5千万円以下（個人を含む）、②親事業者委託事業者が資本金1千万円超5千万円以下かつ下請事業者受託事業者が資本金1千万円以下（個人を含む）。



（出所）公正取引委員会「下請代金支払遅延等防止法製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律ガイドブック 知るほどなるほど下請法」

下請法では、親事業者委託事業者の義務として、以下のとおり、4つの義務及び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下請法違反となる。

（4つの義務）

① 書面の交付義務（第3条）

・発注内容に関する具体的な必要記載事項をすべて記載した書面を交付する義務

~~② 書類作成・保存義務（第 5 条）~~

~~・製造委託を始めとする下請取引が完了した場合、給付内容、下請代金製造委託等代金の額などの、取引に関する記録を書類として作成し、2 年間保存する義務~~

~~③ 下請代金製造委託等代金の支払期目を定める義務（第 2 条の 2）~~

~~・納入された物品の受領後 60 日以内で、かつ、できる限り短い期間に支払期目を事前に定める義務~~

~~④ 遅延利息の支払義務（第 4 条の 2）~~

~~・物品等を受領した日から起算して 60 日を経過した日から実際に支払をする日までの期間について、遅延利息を支払う義務~~

~~（11 の禁止行為）~~

~~① 受領拒否の禁止（第 4 条第 1 項第 1 号）~~

~~・下請事業者受託事業者に責任が無いのに、発注した物品等の受領を拒否すること~~

~~② 下請代金製造委託等代金の支払遅延の禁止（第 4 条第 1 項第 2 号）~~

~~・発注した物品等の受領日から 60 日以内で定められている支払期日までに下請代金製造委託等代金を支払わないこと~~

~~③ 下請代金製造委託等代金の減額の禁止（第 4 条第 1 項第 3 号）~~

~~・下請事業者受託事業者に責任が無いのに、発注時に決定した下請代金製造委託等代金を発注後に減額すること~~

~~④ 返品 of 禁止（第 4 条第 1 項第 4 号）~~

~~・下請事業者受託事業者に責任が無いのに、発注した物品等を受領後に返品すること~~

~~⑤ 買ったたきの禁止（第 4 条第 1 項第 5 号）~~

~~・発注する物品・役務等に通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金製造委託等代金を不当に定めること~~

~~⑥ 物の購入強制・役務の利用強制の禁止（第 4 条第 1 項第 6 号）~~

~~・下請事業者受託事業者が発注する物品の品質を維持するためなどの正当な理由が無いのに、親事業者委託事業者が指定する物（製品、原材料等）、役務（保険、リース等）を強制して購入、利用させること~~

~~⑦ 報復措置の禁止（第 4 条第 1 項第 7 号）~~

~~・親事業者委託事業者の違反行為を公正取引委員会や中小企業庁に知らせたことを理由に、その下請事業者受託事業者に対して取引数量の削減・取引停止など、不利益な扱いをすること~~

~~⑧ 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止（第 4 条第 2 項第 1 号）~~

~~・親事業者委託事業者が有償支給する原材料等で、下請事業者受託事業者が物品の製造等を行っている場合、その原材料等が用いられた物品の下請代金製造委託等代金の支払期日より早く、原材料等の対価を支払わせること~~

~~⑨ 割引困難な手形の交付の禁止（第 4 条第 2 項第 2 号）~~

~~・下請代金製造委託等代金を手形で支払う際、銀行や信用金庫など、一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形（長期の手形（繊維業は 90 日超、その他は 120 日超））を交付すること~~

~~⑩ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止（第 4 条第 2 項第 3 号）~~

~~・親事業者委託事業者が自己のために、下請事業者受託事業者に金銭や役務、その他の経済上の利益を不当に提供させること~~

~~⑪ 不当なやり直し等の禁止（第 4 条第 2 項第 4 号）~~

・下請事業者受託事業者に責任がないのに、親事業者委託事業者が費用を負担することなく、給付内容の変更ややり直しをさせること

—親事業者委託事業者が下請法に違反した場合には、公正取引委員会から、違反行為を取り止めるよう勧告がされる。勧告される内容は、違反行為の取止めのほか、下請事業者受託事業者の被った不利益を原状回復すること、再発防止措置を採ることなどであり、勧告された場合は、企業名、違反事実の概要などが公表される。なお、勧告に至らない事案であっても、親事業者委託事業者に対し改善を強く求める指導を行い、下請法の遵守が促される。

—また、親事業者委託事業者が、発注書面を交付する義務、取引記録に関する書類の作成・保存義務等を守らなかった場合には、最高50万円の罰金が科せられる。

—企業の法令遵守が強く叫ばれる中、下請法の内容を正しく理解し、公正な取引を行うことは非常に重要である。

1 目的（第1条） 下請取引の公正化・下請事業者の利益保護

2 親事業者、下請事業者の定義（第2条第1項～第8項）

- (1) ● 物品の製造委託・修理委託
● 情報成果物作成委託・役務提供委託
(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るもの)

親事業者	下請事業者
資本金3億円超	資本金3億円以下（個人を含む）
資本金1千万円超3億円以下	資本金1千万円以下（個人を含む）

- (2) 情報成果物作成委託・役務提供委託
(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るものを除く)

親事業者	下請事業者
資本金5千万円超	資本金5千万円以下（個人を含む）
資本金1千万円超5千万円以下	資本金1千万円以下（個人を含む）

3 親事業者の義務（第2条の2、第3条、第4条の2、第5条）及び禁止行為（第4条第1項、第2項）並びに調査・検査（第9条）及び勧告（第7条）

(1) 義務

- ア 書面の交付義務（第3条）
イ 書類作成・保存義務（第5条）
ウ 下請代金の支払期日を定める義務（第2条の2）
エ 遅延利息の支払義務（第4条の2）

(2) 禁止行為

- ア 受領拒否の禁止（第4条第1項第1号）
イ 下請代金の支払遅延の禁止（第4条第1項第2号）
ウ 下請代金の減額の禁止（第4条第1項第3号）
エ 返品禁止（第4条第1項第4号）
オ 買いたたきの禁止（第4条第1項第5号）
カ 物の購入強制・役務の利用強制の禁止（第4条第1項第6号）
キ 報復措置の禁止（第4条第1項第7号）
ク 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止（第4条第2項第1号）
ケ 割引困難な手形の交付の禁止（第4条第2項第2号）
コ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止（第4条第2項第3号）
サ 不当な給付内容の変更・やり直しの禁止（第4条第2項第4号）

調査・検査（第9条）

公正取引委員会

(1)のア及びイに違反したときは50万円以下の罰金（第10条）

(2)の禁止行為を行ったときは勧告（第7条）

中小企業庁

当該下請取引に係る事業の所管省庁

措置請求（第6条）

~~（出所）公正取引委員会「下請代金支払遅延等防止法製造委託等に係る中小受託事業者に対する
代金の支払の遅延等の防止に関する法律ガイドブック 知るほどなるほど下請法」~~

参考 3 消費税転嫁対策特別措置法上の留意点

1. 法律の対象となる事業者

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

2. 大規模小売事業者の定義(公正取引委員会規則)

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

3. 特定事業者の遵守事項

特定事業者は、特定供給事業者に対し、以下に掲げる行為を行ってはならない。

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

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

2

(出所) 公正取引委員会「消費税転嫁対策特別措置法事業者等向け説明会」

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

消費税転嫁対策特別措置法では、資本金等の額³¹が3億円以下である事業者等(特定供給事業者)から継続して商品又は役務の供給を受ける法人事業者等(特定事業者)が、「減額、買いたたき」「商品購入、役務利用又は利益提供の要請」「本体価格での交渉の拒否」といった消費税の転嫁拒否等の行為や、公正取引委員会等に転嫁拒否の実態を訴えたこと

³¹ 資本金の額又は出資の総額

に対する報復行為（取引数量の削減、取引停止、その他不利益な取扱い）を行うことを禁じており、これらの行為を行った場合は公正取引委員会等による指導・助言、勧告・公表等の措置の対象となる。

参考 4 ~~下請中小企業振興法受託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受託中小企業振興法の概要~~

~~下請中小企業振興法受託中小企業振興法（昭和 45 年法律第 145 号。以下「下請振興法」という。）の目的は、親事業者委託事業者の協力のもとに、下請中小企業受託事業者の体質を根本的に改善し、下請性を脱した独立性のある企業に育てあげることにより、次の 4 つの柱からなっている。~~

~~第 1 は、下請中小企業受託事業者の振興のための下請事業者受託事業者、親事業者委託事業者のよるべき振興基準の策定とそれに定める事項についての指導及び助言である。~~

~~第 2 は、下請事業者受託事業者の組織する事業協同組合等がその親事業者委託事業者の協力を得ながら作成し、推進する振興事業計画制度である。この制度に基づく計画が適当である旨の承認を受けた場合は、金融上の優遇措置等が講じられている。~~

~~第 3 は、2 以上の特定下請事業者受託事業者が、有機的に連携し、新製品の開発や新たな生産方式の導入等の新事業活動を行うことにより、既存の親事業者委託事業者以外の者との取引を開始・拡大することで、特定の親事業者委託事業者への依存の状態の改善を図る特定下請連携事業計画制度である。この制度に基づく計画が適当である旨の認定を受けたものについて、金融上の助成措置等が講じられている。~~

~~第 4 は、下請中小企業受託事業者と親事業者委託事業者との取引円滑化のための下請企業振興協会の充実・強化である。~~

~~（２）基本的性格~~

~~下請振興法は、親事業者委託事業者の協力のもとに、下請事業者受託事業者自らが、その事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう体質を根本的に改善し、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、同じく下請事業者受託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受託事業者の支援法としての性格を有する法律である。~~

~~（３）振興基準について~~

~~—振興基準は、下請中小企業受託事業者の振興を図るため、下請事業者受託事業者及び親事業者委託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受託中小企業振興法第 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(下請事業者受託事業者、親事業者委託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受託事業者及び親事業者委託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。直近では、令和 6 年 3 月 25 日、労務費の指針に基づく発注側委託事業者・受注側受託事業者の行動に関する事項や、原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すことに関する事項等が改正された。~~

~~—(参考) 振興基準の近年の改正~~

~~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、親事業者委託事業者と下請事業者受託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、下請事業者受託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。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 下請事業者受託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 発注書面の交付その他の方法による親事業者委託事業者の発注分野の明確化及び親

事業者委託事業者の発注方法の改善に関する事項
第 3 下請事業者受託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 下請事業者受託事業者の連携の推進に関する事項
第 6 下請事業者受託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 下請取引の機会の創出の促進その他下請中小企業受託事業者の振興のため必要な事項

素形材産業取引適正化委員会 委員名簿

○有識者（◎は委員長）

◎細田 孝一 神奈川大学法学部 名誉教授
~~板谷 憲次 一般財団法人素形材センター 専務理事~~
 馬場 敏幸 法政大学経済学部 教授
 川合 弘造 西村あさひ法律事務所 弁護士

○素形材産業界委員

中野 節 一般財団法人素形材センター 副会長・専務理事
 山中 雅仁 一般社団法人日本金型工業会 会長
~~渡邊 弘子 一般社団法人日本金属熱処理工業会 会長~~
~~久野 忠博 一般社団法人日本金属プレス工業協会 会長~~
~~高橋 慎一 一般社団法人日本工業炉協会 会長~~
~~蔦 昌樹 一般社団法人日本ダイカスト協会 会長~~
~~中塚 尚樹 一般社団法人日本鍛圧機械工業会 副会長~~
~~角田 邦夫 一般社団法人日本鍛造協会 会長~~
~~太田 大介 一般社団法人日本鋳鍛鋼会 副会長~~
~~藤原 慎二 一般社団法人日本鋳造協会 会長~~
~~横山 達也 一般社団法人日本バルブ工業会 副会長~~
~~園田 修三 日本粉末冶金工業会 会長~~
~~小出 悟 一般社団法人日本金型工業会 会長~~
~~渡邊 弘子 一般社団法人日本金属熱処理工業会 会長~~
~~高木 龍一 一般社団法人日本金属プレス工業協会 会長~~
~~高橋 慎一 一般社団法人日本工業炉協会 会長~~
~~浦上 彰 一般社団法人日本ダイカスト協会 会長~~
~~山田 烈史 一般社団法人日本鍛圧機械工業会 副会長~~
~~角田 邦夫 一般社団法人日本鍛造協会 会長~~
~~太田 大介 一般社団法人日本鋳鍛鋼会 副会長~~
~~藤原 慎二 一般社団法人日本鋳造協会 会長~~
~~横山 達也 一般社団法人日本バルブ工業会 副会長~~
~~園田 修三 日本粉末冶金工業会 常務理事~~

○関連産業界委員

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

※敬称略、順不同

※氏名及び役職は 2025 年 1 月 15 日時点のもの

＜参考資料＞

主な相談窓口

◆ 下請かけこみ寺

「下請かけこみ寺」は、下請取引の適正化を推進することを目的として国（中小企業庁）が全国 48 カ所に設置したもので、本部（全国中小企業振興機関協会）と各都道府県に設置された中小企業支援センターに設置されています。

詳細及び相談窓口は、以下をご覧ください。

◆ 公正取引委員会における下請法に関する相談・届出・申告窓口

公正取引委員会では、独占禁止法及び下請法に関する相談・届出・申告を受け付けています。

詳細及び相談窓口は、以下をご覧ください。

<https://www.jftc.go.jp/soudan/madoguchi/index.html>

◆日本弁護士連合会「ひまわり中小企業センター」

「ひまわりほっとダイヤル」は、日本弁護士連合会及び全国 52 の弁護士会が提供する、電話で弁護士との面談予約ができるサービスです。

ひまわりほっとダイヤルの全国共通電話番号「0570-001-240」に電話をすると地域の弁護士会の専用窓口に繋がり、弁護士からの折り返しの電話で弁護士との面談のご予約ができます。また HP から申込フォームを使ってお申込することもできます。

身近に相談できる弁護士がいない中小企業の方々は是非ご利用ください。

詳細は、以下をご覧ください。

<https://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/index.html>