

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

平成19年 6月 策定  
平成20年12月 改訂  
平成26年 3月 改訂  
平成27年 3月 改訂  
平成29年 3月 改訂

経済産業省

## はじめに

平成19年2月15日、政府において「成長力底上げ戦略」構想が取りまとめられ、翌日16日の経済財政諮問会議に報告され了承された。「成長力底上げ戦略」は、成長戦略の一環として、経済成長を下支えする人材能力、就労機会、中小企業の3つの基盤の向上を図ることを目指しており、当該3本柱の一つである「中小企業底上げ戦略」においては、下請適正取引等を推進することとなっている。本ガイドラインは、その一環として、産業機械・航空機等の機械産業に関するガイドラインとして策定するものである。

本ガイドラインの策定にあたっては、「取引上の問題点」を把握するため、産業機械・航空機等の機械産業の下請を行っている企業の多い「ねじ」、「歯車」、「工作機器」の各業界（アンケート対象企業316社、うち回答企業数57社）に対してアンケート調査を実施するとともに、これまでに把握している取引事例や「素形材産業取引ガイドライン策定委員会報告書（平成18年11月取りまとめ）」に記載されている問題事例も参考にした。さらに、産業機械・航空機等の代表的な企業を対象に外部調達取引の現状等について個別企業ヒアリング調査を実施し、参考にした。また、「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策定に関する意見交換会」を開催し、当方で作成した本ガイドラインについて関係業界からも意見を頂いた。加えて、平成20年の改訂においては、「平成19年度素形材関連取引実態調査報告書（素形材、自動車、産業機械等における取引ガイドラインフォローアップ調査、平成20年3月とりまとめ）」のアンケート調査及び個別企業ヒアリング調査の結果を追加している。

平成26年の改訂においては、「平成25年度取引ガイドラインのフォローアップ及び消費税の引上げの影響にかかるアンケート調査（平成25年10月下旬～11月末実施）」及び「航空機産業の取引実態に関するヒアリング調査（平成26年1月～2月実施）」の調査結果等を踏まえ、消費税の引上げに係る円滑かつ適正な転嫁を確保するため、消費税の転嫁についても取引上の問題点及びベストプラクティスについて追記するとともに、独占禁止法の一部を改正する法律（平成21年法律第51号）など前回改定時からの状況変化を受けて修正・追加を行った。

平成27年の改訂においては、「産業機械・航空機等適正取引ガイドラインフォローアップアンケート調査（平成26年12月実施）」の結果等を踏まえ、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る価格転嫁について取引上の問題点及びベストプラクティスについて追記を行った。

平成29年の改訂においては、下請中小企業振興法（以下「下請振興法」という。）に基づく振興基準（以下「振興基準」という。）の改正、下請代金の支払手段についての通達の見直し（平成28年12月14日付け「下請代金の支払手段について」、以下「手形通達」という。）、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）に関する運用基準（以下「運用基準」という。）の改正に伴う修正・追記を行った。

本ガイドラインは以下のように構成されている。

1. は、将来も見据えたグローバルサプライチェーンの競争力強化の観点から、本ガイドラインを活用し、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの取引関係をイコールパートナー型に再構築することで、部品サプライヤーの収益構造を改善し、経営基盤強化を促すことが本ガイドラインの目的である旨を示している。
2. は、本ガイドラインの対象と考えている機械産業の範囲を示している。産業機械・航空機等の機械産業と一口に言っても極めて多種多様な産業群であるため、例示に止めているが、広範囲な業界での活用を期待するものである。
3. は、産業機械・航空機等の機械産業分野の下請取引に関し、当方が実施したアンケート調査等で指摘された「取引上の問題点」と「関連法規等（主として下請法及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独占禁止法」という。）における留意点」を示している。
4. は、当方が実施したアンケート調査、ヒアリング調査等を踏まえ、我が国グローバルサプライチェーンの競争力強化の観点から今後のアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの「望ましい取引慣行」と「ベストプラクティスの事例」を取りまとめ示している。
5. は、今後の適正取引の推進のため、各業界における積極的な取組みや定期的な状況フォローアップの必要性、海外取引における本ガイドラインの考え方の活用についての今後の展開について示している。

## 1. 産業機械・航空機等におけるガイドライン作成の目的

産業機械・航空機等の機械産業は、汎用的な生産・業務用の設備・機械から最先端分野の設備・機械まで広範囲にわたり、我が国経済社会を支える重要な産業である。経済のグローバル化、アジア地域等の経済成長など著しい国際的な環境変化の中で、我が国が世界有数の経済国家として揺るぎない地位を確保していくためには、産業機械・航空機等の機械産業に係るグローバルサプライチェーンの一層の競争力強化が重要である。

一方、我が国機械産業に係る部品産業は、長期デフレ経済下において、長期的な受注減や収益の圧迫によって淘汰が進み、部品産業全体の層の厚みが薄くなってきている。また、原材料価格やエネルギーコスト上昇等の生産コスト上昇、組立産業における世界シェア獲得競争の激化、アジア企業等の追い上げ等の下で、原価低減圧力が一層高まる傾向にある。さらに、これまで原価低減のためにヒトやモノへの投資を抑制（人員削減、給与減額等の人件費削減等の合理化や加工機械の長期使用による老朽化・生産技術の陳腐化等）してきたため、技術レベルの向上等に必要となる積極的投資が後手に回っている部品企業も多いと見込まれる。今後、引き続き、このような厳しい収益構造が続き、部品産業の経営基盤強化、優秀な人材確保及び新規設備更新が進展しない場合は、我が国製造業全体としての技術的地盤沈下が懸念される。

加えて、部品サプライヤーは、アッセンブリメーカーの海外生産比率の拡大によって、国内需要の減少、海外進出のための経済的負担や事業リスクの増大という課題に直面している。今後、適切に部品サプライヤーの経営基盤が強化され、円滑な海外展開が図られない場合には、長期的には、サプライチェーンの衰退を招き、我が国製造業の国際競争力低下の大きな要因となることが懸念される。

このような状況に対応し、将来も見据えたグローバルサプライチェーンの競争力強化を図るためには、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーが相互に「win win」となるような未来志向型の取引慣行を我が国に根付かせることが重要である。本ガイドラインでは、これまでのアッセンブリメーカーと部品サプライヤーという垂直型の取引関係からイコールパートナー型の取引関係に再構築することによって、部品サプライヤーの収益構造を改善し、経営基盤強化を促す観点から、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーの取引上の問題点と望ましい下請取引をベストプラクティス事例も入れてまとめ、公表することとする。

本ガイドラインが産業機械・航空機等の機械産業の各業界において活用され、同産業における下請取引等の質の改善が図られ、成長力の底上げに資するとともに、我が国産業の国際競争力強化のための今後の健全な発展を促すことを期待する。

## 2. ガイドラインの対象となる産業の範囲

今回作成する「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」は、プラント機器、重電機器、冷凍空調機器、建設機械、工作機械、工作機器、半導体製造装置、食品機械、包装機械、繊維機械、自動販売機、油空圧機器、ベアリング、チェーン、ねじ、歯車、素形材、ロボット、航空機、宇宙機器、武器等の機械産業を対象として想定している。これらは、工作機械やプラント機器に代表される生産設備関連機械・設備や建設機械、重電機器等に代表される個別産業用機械・設備、冷凍空調機器に代表される業務用機械・設備、航空機、油空圧機器、歯車、ねじ等のように社会の広範な分野で使用されるコンポーネンツ・部品等多種多様な産業群である。

産業機械・航空機等の機械産業における調達取引形態、取引慣習は、最終ユーザーへの販売形態、最終ユーザーの業界体質やそれに伴う各業界の過去の業界体質・取引慣習に大きく影響されるとともに、継続的な取引量の多寡（量産型か個別受注に基づくいわゆる一品生産か）によって取引形態の改善・合理化の度合いが異なるものと考えられる。今回作成するガイドラインは、こうした各産業の状況の違いにも目配りしつつ、可能な限り多くの業界の参考となるよう、産業機械・航空機産業に共通する取引上の問題点を抽出、整理するとともに、望ましい取引をガイドラインとして提案するものである。

経済産業省工業統計によれば、産業機械、航空機等に関連する業界（部品産業を含む。）の中小企業のウェイトは表1のとおりであり、極めて中小企業比率が高い。

そのため、下請法の規定に基づき資本金の額又は出資の総額及び取引の内容に応じて区分される親事業者と下請事業者間の取引に該当する場合には、当然に親事業者の義務として発注時の書面交付等の4つの義務及び買ったたきの禁止等の11の禁止行為につき厳格に遵守することが必要である。

さらに、独占禁止法においては事業者の規模を問わず、「優越的地位の濫用」による不公正な取引方法の実施が禁止されていることから、優越的地位にある事業者は、取引の相手方が中小企業であれ大企業であれ、独占禁止法まで視野に入れた法令遵守を徹底することが必要である。

なお、独占禁止法の一部を改正する法律（平成21年法律第51号）により、優越的地位の濫用の規定について、同法第2条第9項第5号として法定化され、一定の条件を満たす場合、課徴金納付命令の対象となった。同規定に該当する優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方については、「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)」において明らかにされている。

<表1> 主な産業機械・航空機分野における中小企業者の比率

	企業数			中小企業者 比率
	中小企業者	大企業	合計	
製造業	175,321	1,791	177,112	99.0%
金属製品製造業	24,120	87	24,207	99.6%
はん用機械器具製造業	6,289	89	6,378	98.6%
生産用機械器具製造業	17,281	129	17,410	99.3%
業務用機械器具製造業	3,646	51	3,697	98.6%
電気機械器具製造業	7,679	138	7,817	98.2%
輸送用機械器具製造業	8,338	243	8,581	97.2%

出典：平成26年工業統計表 企業統計編（平成28年8月公表）をもとに試算

### 3. 下請取引調査等に基づく産業機械・航空機等の産業における取引上の問題点

「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」を作成するに当たって、実際の下請取引で下請側が直面している「取引上の問題点」を把握するため、産業機械・航空機等の関連業界の下請を行っている企業の多い「ねじ」、「歯車」、「工作機器」の各業界に対してアンケート調査を実施した。さらに、これまでに中小企業庁が調査を行ったうちで、産業機械・航空機等に当てはまる問題事例についても併せて整理した。加えて、「平成19年度素形材関連取引実態調査報告書」の調査結果及び「平成25年度取引ガイドラインのフォローアップ及び消費税の引上げの影響にかかるアンケート調査(平成25年10月下旬～11月末実施)」等も踏まえ、以下のとおり問題視されやすい8つの具体的な行為類型について、事業者からの指摘事例をとりまとめた。

また、平成26年3月時の改定にあたり、消費税率の引き上げに係る円滑かつ適正な転嫁を確保するため、消費税の転嫁についても具体的な行為類型に加えることとした。

さらに、どういった行為であれば、関連法規等に照らして問題となり得るかについて「関連法規等における留意点」として示すとともに禁止行為等について整理した。

なお、本ガイドラインで取り上げる事例は、あくまでも例示であり、これらの事例が違法であるか否かは、実際の取引に即した十分な情報に基づく慎重な判断が必要となる。

## (1) 発注時の書面交付

### ☆事業者からの指摘事例

- 注文は10日分程度しかなく、顧客の予定を頼りに生産しているが、直前になって数が大幅に増減する。納期に間に合わなければそのラインの補償問題になり、在庫・仕掛をもって対応せざるを得ない。継続した取引分については注文書がないため、買い上げ交渉は非常に不利。
- 発注ミスによる突然のキャンセル、電話による注文の際の数量・商品の間違い、小箱入数勘違いによる返品、見積もり回答納期より短い納期での注文が横行している。
- 受注時に注文書はあるが、価格が決定されていない。値決めは依頼された製品ができた後になる。また、見積数量と注文数に大きな差がある。
- 最低個数が発注されても一部しか納期指示がない発注が行われる。
- 契約書には印紙が必要となるため、契約書を結ぶ事に前向きに考えて頂けない取引先がある。
- 発注先から内示があった場合、モジュール全体の価格が決定されない段階で発注しなければ、納期に間に合わない。あいまいな発注にせざるを得ない。

### ☆関連法規等における留意点

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は、発注に際して下記の具体的記載事項をすべて記載している書面を直ちに下請事業者に交付する義務がある。

発注書面の様式は問わないが、定められた事項はすべて明確に記載しなければならない。

そのため、「その内容が定められないことにつき正当な理由がある」場合であって、当該事項については、その内容が定まった後に、直ちに補充書面を交付する場合を除き、必要記載事項をすべて記載した書面を直ちに交付しない場合には、下請法第3条の書面の交付義務に違反する。

書面の交付は原則として発注の都度必要であるが、下請取引は継続的に行われることが多いため、取引条件のうち基本的事項（例えば支払方法、検査期間等）が一定している場合には、これらの事項に関してはあらかじめ書面により通知することで、個々の発注に際して交付する書面への記載が不要となる。

この場合には、書面に「下請代金の支払方法等については現行の『支払方法等について』によるものである」ことなどを付記しなければならない。

なお、通知した書面については、新たな通知が行われるまでの間は有効とすること



ができる。この場合、通知した書面には、新たな通知が行われるまでの間は有効である旨明記する必要がある、また、親事業者においては、年に1回、社内の購買・外注担当者に対し、通知した書面に記載されている内容について周知徹底を図ることが望ましい。

<記載すべき具体的事項>

- ①親事業者及び下請事業者の名称（番号、記号等による記載も可）
- ②製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託をした日
- ③下請事業者の給付の内容（委託内容が分かるよう、明確に記載する。）
- ④下請事業者の給付を受領する期日（役務提供委託の場合は、役務が提供される期日又は期間）
- ⑤下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥下請事業者の給付内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日
- ⑦下請代金の額（具体的な金額を記載する必要があるが、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、貸付又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び電子記録債権の満期日
- ⑫原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引き渡し期日、決済期日、決済方法

(2) 一方的な価格低減及び原材料価格・エネルギーコスト等の価格転嫁  
☆事業者からの指摘事例

<一方的な価格低減>

- 原価低減の名の下に、年に2回の半強制的な契約単価の見直しをさせられ、単価改正契約をその都度させられる。当該部品は工程も単純で原価低減の余地が少なく、原価低減とは名ばかりで実態は値引き要請である。
- 毎年恒例のように1回から2回の原価低減要求（価格協力依頼）がある。不合理な要求により、結果的にコスト割れとなってしまうことがある。
- 1パンチ又は1プレスあたりの価格という客先の生産コスト単価を前提にして一方的に価格が決定される。
- 価格転嫁の反映と同時にコストダウンがなされ、結果として相殺されてしまう。
- 鉄鋼メーカーより交渉ではなく通告に等しい価格提示がなされる。

<量産価格の押しつけ>

- 量産を前提とした最低発注量を決め、それに対する価格決定をしたにもかかわらず、実際には最低発注量を大幅に下回る量しか発注されず、価格は当初決定した価格（量産価格）のまま発注依頼が行われる。
- 見積り時の発注予定数量より実際の発注数量が極端に減っても、見積もり時と同一の価格で納入を要求され、値上げが認められない。

<その他>

- 当方の瑕疵による補償については、製品価格以上の補償額を要求される。
- 2015年4月の省エネ法のトップランナー制度に基づく産業用モータの省エネルギー基準の引き上げに対応するため、追加的に開発費や材料費等が計上されることから、産業用モータの価格が値上がりしている。値上げされたモータを組み込む製品の価格も値上がりするにも関わらず、取引先が値上げに応じてくれない。

## ☆関連法規等における留意点

### ○違反となる事例

- ・親事業者は、単価の決定に当たって、下請事業者に1個、5個及び10個製作する場合の見積書を提出させた上、10個製作する場合の単価（この単価は1個製作する場合の通常対価を大幅に下回るものであった。）で1個発注した。
- ・親事業者は、下請事業者に製造を委託している部品について、量産が終了し、補給品として僅かに発注するだけで発注数量が現状大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価により通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、親事業者から下請事業者に対して使用することを指定した原材料の価格や燃料費、電気料金といったエネルギーコスト、労務費等のコストが高騰していることが明らかな状況において、下請事業者から従来の単価のままでは対応できないとして単価の引上げの求めがあったにもかかわらず、下請事業者と十分に協議をすることなく、一方的に、従来どおりに単価を据え置くことにより、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、円高や景気の悪化に伴う収益の悪化を理由として、一部の下請事業者に対し、収益が回復するまでの間の一時的な下請代金の引下げによる協力を要請したところ、下請事業者は、親事業者の収益が回復した場合には下請代金の額を当初の水準まで引き上げることを条件に受け入れた。その後、円安となり、景気が回復し、親事業者の収益も回復したところ、親事業者は、下請事業者から、下請代金の引上げを希望する申出がなされたにもかかわらず、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に、下請代金を据え置くことにより、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、製品の製造を下請事業者に委託しているところ、従来から製造委託している製品について、価格交渉時に下請事業者から環境対策に係る法規制等に対応するためのコストが増大したとして、当該対策費用を下請代金の額に含めるよう求められたにもかかわらず、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に下請代金の額を据え置くことにより、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、原材料費が高騰している状況において、集中購買に参加できない下請事業者が従来の製品単価のままでは対応できないとして下請事業者の調達した材料費の増加分を製品単価へ反映するよう親事業者に求めたにもかかわらず、下請事業者と十分な協議をすることなく、材料費の価格変動は大手メーカーの支給材価格（集中購買価格）の変動と同じ動きにするという条件を一方的に押し付け、単価を据え置くことにより、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定め

た。

- ・親事業者は、国際競争力を強化するためにはコストダウンをする必要があるとして主要な部品について一律に一定率引き下げた額を下請単価と定めたため、対象部品の一部の単価は通常の対価を大幅に下回るものとなった。
- ・親事業者は、親事業者の取引先と協議して定めた「〇年後までに製品コスト〇%減」という自己の目標を達成するために、部品の製造を委託している下請事業者に対して、半年毎に加工費の〇%の原価低減を要求し、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に通常の対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、下請代金の額を定めずに部品を発注し、納品された後に下請事業者と協議することなく、通常の対価相当と認められる下請事業者の見積価格を大幅に下回る単価で下請代金の額を定めた。(下請代金の額が定められないことにつき正当な理由がある場合を除き、下請代金の額を定めないまま委託することは、下請法第3条に違反する。)
- ・親事業者は、下請事業者との間で単価等の取引条件については年間取決めを行っているが、緊急に短い納期で発注する場合は別途単価を決めることとしていた。親事業者は、週末に発注し週明け納入を指示した。下請事業者は、深夜勤務、休日出勤により納期に間に合わせ、当該加工費用は人件費が相当部分を占めることから年間取決め単価に深夜・休日勤務相当額を上乗せした下請単価で見積書を提出した。しかし、親事業者は、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に、通常の対価相当と認められる下請事業者の見積価格を大幅に下回る年間取決め単価で下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、自社の顧客からの納期の短縮要請により、部品の製造を委託している下請事業者に対し、見積りをさせた時点よりも納期を短縮したにもかかわらず、下請代金の額の見直しをせず、当初の見積価格により通常の対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、従来、週一回であった配送を毎日に変更するよう下請事業者に申し入れた。下請事業者は、配送頻度が大幅に増加し、これに伴って1回当たりの配送量が小口化した場合は、運送費等の費用がかさむため従来の配送頻度の場合の下請単価より高い単価になるとしてこの単価で見積書を提出した。しかし、親事業者は、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に、通常の対価相当と認められる下請事業者の見積価格を大幅に下回る単価で下請代金の額を定めた。
- ・親事業者は、製品の製造を委託している下請事業者に対し、単価改定の際、当該下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に単価を決定した後、単価改定

書を送付し、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。

- ・親事業者は、部品の製造を委託している下請事業者に対し、品質が異なるにもかかわらず海外製品の安価な価格だけを引き合いに出して、十分な協議をすることなく、通常対価を大幅に下回る下請代金の額を一方向的に定めた。
- ・省エネ法のトップランナー制度に基づいて引き上げられる機器の省エネルギー基準に対応するため、やむを得ず追加的に発生した開発費や材料費等の価格への転嫁を親事業者に求めたにも関わらず、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方向的に従来通りの単価に据え置いた。

### ○買ったたきの禁止について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が発注に際して下請代金の額を決定する際に、発注した内容と同種又は類似の給付の内容（又は役務の提供）に対し通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めると「買ったたき」として下請法第4条第1項第5号違反になる。

#### <ポイント>

「買ったたき」とは、親事業者が下請事業者に発注する時点で生じるものである。なお、一旦決定された下請代金の額を事後に減じる場合は、「下請代金の減額」となる。

「通常支払われる対価」とは、同種又は類似の給付の内容（又は役務の提供）について実際に行われている取引の価格（すなわち、市価のこと）をいう。市価の把握が困難な場合は、それと同種又は類似の給付の内容（又は役務の提供）に係る従来の取引価格をいう。

買ったたきのポイントは、通常支払われる対価に比べて著しく低い額かどうか、不当に定めているかどうかである。買ったたきに該当するか否かは、次のような要素を勘案して総合的に判断される。

- ①下請代金の額の決定に当たり、下請事業者と十分な協議が行われたかどうかなど対価の決定方法
- ②差別的であるかどうかなど対価の決定内容
- ③「通常支払われる対価」と当該給付に支払われる対価との乖離状況
- ④当該給付に必要な原材料等の価格動向

#### 【注意点】

運用基準によれば、次のような方法で下請代金の額を定めることは、買ったたきに該当するおそれがあるため、注意が必要である。

- ①多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、その見積価格の単価を少量の発注しかない場合の単価として下請代金の額を定めること。

- ②量産期間が終了し、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価で下請代金の額を定めること。
- ③原材料価格や労務費等のコストが大幅に上昇したため、下請事業者が単価引上げを求めたにもかかわらず、一方的に従来どおりに単価を据え置くこと。
- ④一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を定めること。
- ⑤親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常対価より低い単価で下請代金の額を定めること。
- ⑥短納期発注を行う場合に、下請事業者が発生する費用増を考慮せずに通常対価より低い下請代金の額を定めること。
- ⑦給付の内容に知的財産権が含まれているにもかかわらず、当該知的財産権の対価を考慮せず、一方的に通常対価より低い下請代金の額を定めること。
- ⑧合理的な理由がないにもかかわらず特定の下請事業者を差別して取り扱い、他の下請事業者より低い下請代金の額を定めること。
- ⑨同種の給付について、特定の地域又は顧客向けであることを理由に、通常対価より低い単価で下請代金の額を定めること。

このような運用基準に記載されているような事例を行わないことはもちろんのこと、以下の振興基準に則った取組を実施することが望ましい。

- (1) 取引対価は、取引数量、納期の長短、納入頻度の多寡、代金の支払方法、品質、材料費、労務費、運送費、在庫保有費等諸経費、市価の動向等の要素を考慮した、合理的な算定方式に基づき、下請中小企業の適正な利益を含み、労働時間短縮等労働条件の改善が可能となるよう、下請事業者及び親事業者が協議して決定するものとする。
- (2) 原価低減活動は、親事業者、下請事業者双方が継続的な競争力を確保するために行うものである。原価低減活動の結果の取引対価への反映に当たっては、親事業者と下請事業者の双方が協力し、現場の生産性改善などに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引対価に反映するなど、合理性の確保に努めるものとする。取引対価への反映に関する望ましくない事例は次のとおり。
  - ①コスト削減効果を十分に確認しないで取引対価へ反映すること。
  - ②下請事業者側の努力によるコスト削減効果を一方的に取引対価へ反映すること。
- (3) 親事業者は、運用基準において記載されている「一律一定率の単価引下げによる買ったとき」、「合理性のない定期的な原価低減要請による買ったとき」、「下請代金を据え置くことによる買ったとき（円高や景気悪化を理由とした一時的な下請代金の引下げ協力要請関係）」等の違反事例など、下請代金支払遅

延等防止法で禁止する買いたたきを行わないことを徹底していくものとする。親事業者は、原価低減要請（原価低減を求める見積もりや提案の提出要請を含む。）を行うに当たっては、以下に掲げる行為をはじめ、客観的な経済合理性や十分な協議手続きを欠く要請と受け止められないことがないよう努めるものとする。原価低減要請に関する望ましくない事例は次のとおり。

- ①具体的な根拠を明確にせずに、原価低減要請を行うこと。
  - ②原価低減目標の数値のみを提示しての原価低減要請、見積もり・提案要請をすること。
  - ③原価低減要請に応じることを発注継続の前提と示唆して原価低減要請をすること。
  - ④文書や記録を残さずに原価低減要請を行うことや、口頭で削減幅などを示唆したうえで、下請事業者から見積書の提出を求めること。
- (4) 親事業者は、下請事業者から労務費の上昇に伴う取引対価の見直しの要請があった場合には、協議に応じるものとする。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、外的要因により下請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親事業者及び下請事業者が十分に協議した上で取引対価を決定するものとする。
- (5) 取引対価の決定の際、親事業者及び下請事業者は、取引の対象となる物品等に係る特許権、著作権等知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価並びに当該物品等の製造等を行う過程で生じた財産的価値を有する物品等や技術に係る知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価についても十分考慮するものとする。
- (6) 上記（1）の協議は、下請事業者が作成する見積書に基づき継続的な発注に係る物品等については少なくとも定期的に、その他の物品等については発注の都度行うものとする。

また、材料費の大幅な変更等情勢の変化や発注内容の変更に応じ、対価について随時再協議を行うものとする。

さらにこれらの協議の記録については両事業者において保存するものとする。

また、資本金の額又は出資の総額が3億円以下である事業者（以下「特定供給事業者」という。）からの商品の供給に関して、特定供給事業者から継続して商品の提供を受ける法人事業者（以下「特定事業者」という。）は、対価の額を通常支払われる対価に比して低く定めることにより、特定供給事業者による消費税の転嫁を拒むと、「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

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。）」  
第 3 条第 1 号後段（買ったとき）に該当する。



### (3) 下請代金の減額

#### ☆事業者からの指摘事例

- 下請事業者に対する下請代金の支払いを手形から現金払いに変更したにもかかわらず、変更後も下請代金から手形割引料相当額を差し引いて支払っている。

#### ☆関連法規等における留意点

##### ○違反となる事例

- ・親事業者は、下請事業者から納品される部品を使って製作した製品を国内向け及び輸出向けに販売しているところ、輸出向けの製品に用いる部品については、「輸出特別処理」と称して、発注価格（国内向け製品に用いる部品の発注価格と同一）から一定額を差し引いて下請代金を支払った。
- ・親事業者は、「製品を安値で受注した」との理由であらかじめ定められた下請代金から一定額を減額した。
- ・親事業者は、1 か月分の下請代金を納品締切日（月末）から90日後に現金で支払っていたが、下請法違反であるとの指摘を受け、60日間早めて翌月末に支払うこととした。同社は、その後、支払期日を早めたことを理由として下請代金から一定額を減じて支払った。
- ・親事業者は、自社工場が水害を被ったことを理由に損害回復協力金として下請代金から一定額を6か月間にわたって減額した。
- ・親事業者は、月末納品締切翌月末現金支払で下請代金を支払っているところ、業界他社は4か月（120日）サイトの手形で支払っているとして、下請代金から一定額を差し引いて支払った。
- ・親事業者は、4月と10月との年2回、下請単価の改定を行っているところ、従来は、単価改定時の2か月前頃から改定交渉を開始していたが、上記の単価改定については、需要見通し作業が遅れたため下請事業者への発注量が決まらず、このため下請事業者との単価改定交渉の開始が遅れ、単価の引下げについての合意をみたのが、新決算期に入った4月20日であった。引下げ後の新単価は、合意日（4月20日）以降に発注する分について適用すべきであるところ、同社は合意日前に発注した分について新単価を適用することにより旧単価と新単価の差額分を減額した。

- ・親事業者は、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支払った。
- ・親事業者は、自社の利益を確保するため、下請事業者に対し、「歩引き」と称して下請代金の額に一定率を乗じて得た額を下請代金から差し引いた。
- ・親事業者は、手形を交付することによって下請代金を支払っていたが、支払期日に現金での支払を希望する下請事業者に対しては、下請代金から親事業者の短期の調達金利相当額を超える額を割引料として減じて支払った。
- ・親事業者は、当初、発注日の1週間後を納期としていたが、急に発注日から2日後に納入するよう下請事業者に申し入れた。下請事業者は、従業員の都合がつかないことを理由に断ったが、親事業者は下請事業者の事情を考慮しないで一方的に納期を指示した。そこで下請事業者は、従業員を残業させて間に合わせようと努めたが、期日までに納入できなかった。下請事業者がその翌日納品したところ、親事業者は受領したが、納期遅れを理由として下請代金を減額した。
- ・親事業者は、単価改定の要請に応じない下請事業者に対し、「出精値引き」と称して、下請代金の額を減じた。
- ・親事業者は、「達成リベート」として、単位コストの低減効果がないにもかかわらず、一定期間における納入金額の合計額が、あらかじめ定めた目標金額以上となった場合に、下請事業者に対し、当該一定期間の下請代金の額に一定率を乗じて得た額を親事業者の金融機関口座に振り込ませた。
- ・親事業者は、自社の発注業務の合理化を図るために電子受発注システムを導入し、下請事業者が得る利益がないにもかかわらず、「オンライン処理料」と称して、下請代金の額を減じた。
- ・親事業者は、支払時に100円未満の端数を切り捨てることにより、下請代金の額を減じた。

### ○下請代金の減額の禁止について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は発注時に決定した下請代金を「下請事業者の責に帰すべき理由」がないにもかかわらず発注後に減額すると下請法第4条第1項第3号違反となる。

#### <ポイント>

下請代金の減額の禁止とは、親事業者が、下請事業者の責めに帰すべき理由がない

のに、定められた下請代金の額を減ずることを禁止するものであり、「歩引き」や「リベート」等の減額の名目、方法、金額の多少を問わず、また発注後いつの時点で減額しても本法違反となる。つまり、「歩引き」「リベート」「本部手数料」「一時金」「一括値引き」「オープン新店」「管理料」「基本割戻金」「協賛金」「協賛店値引」「協定販売促進費」「協力金」「協力費」「協力値引き」「決算」「原価低減」「コストダウン協力金」「仕入歩引」「支払手数料」「手数料」「特別価格協力金」「販売奨励金」「販売協力金」「不良品歩引き」「物流及び情報システム使用料」「物流手数料」「分引き」「値引き」「年間」「割引料」など多様である。また、仮に親事業者と下請事業者との間で下請代金の減額等についてあらかじめ合意があったとしても、下請事業者の責めに期すべき理由無く減額に該当する行為を行っている場合は違反となる。

### 【注意点】

「下請事業者の責に帰すべき理由」があるとして、下請代金の額を減ずることができるのは具体的には、次の場合に限定される。

- ①下請事業者の責任に帰すべき理由（瑕疵の存在、納期遅れ等）があるとして、受領拒否、返品した場合に、その給付に係る下請代金の額を減じるとき。
- ②下請事業者の責任に帰すべき理由があるとして、受領拒否、返品できるのに、そうしないで、親事業者自ら手直した場合に、手直しに要した費用を減じるとき。
- ③瑕疵等の存在又は納期遅れによる商品価値の低下が明らかな場合に、客観的に相当と認められる額を減じるとき。

なお、下請事業者の責めに帰すべき理由があり、下請代金の支払前（受領後60日以内）に返品する場合には、下請代金を支払わなくてもよい。

下請代金の額を「減ずること」には、下請代金から減額する金額を差し引く方法のほか、親事業者の金融機関口座へ減額する金額を振り込ませる方法等も含まれる。下請事業者の責めに帰すべき理由がある場合のほか、次の場合は、下請代金の額を「減ずること」には当たらない。

- ①下請事業者に販売した商品等の対価や貸付金等の弁済期にある債権を下請代金から差し引くこと。
- ②発注前に、下請代金を下請事業者の金融機関口座へ振り込む際の振込手数料を下請事業者が負担する旨の書面での合意があり、親事業者が金融機関に支払う実費の範囲内で当該手数料を差し引いて下請代金を支払うこと。実費を超えた金額を差し引いた場合には、実費を超えた金額について違反となる。
- ③下請事業者との間で支払手段を手形と定めているが、下請事業者の希望により一時的に現金で支払う場合に、親事業者の短期調達金利相当額を差し引いて下請代金を支払うこと。

#### (4) 長期手形の交付

##### ☆事業者からの指摘事例

- 120日を超える手形が交付されている。商慣行や財務状況を踏まえると大手はもっと短くすべき。
- 10万円を超えたら手形を振り出され、手形の期日が5ヶ月を超える得意先がある。
- 経営環境が厳しい会社ほど、手形払いが多くサイトも長い。
- 手形サイトの変更を申し出ると取引停止を迫られる。
- 最近、手形の長期据え置き、現金後払いが増加している。

##### ☆関連法規等における留意点

###### ○割引困難な手形の交付の禁止について

下請法又は下請振興法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は現金によることが原則である。加えて、振興基準では、少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うこととされている。一方、手形による支払も認められているが、支払期日までに一般の金融機関で割り引くことが困難な手形を交付することにより下請事業者の利益を不当に害すると下請法第4条第2項第2号違反となる。

###### <ポイント>

下請法上、サイトが120日（繊維業は90日）を超える手形が長期の手形と解される。振興基準及び手形通達では次のとおり定められており、これについては、とりわけ、中小企業基本法第2条に規定する中小企業者以外に該当する親事業者から率先して実施するとともに、サプライチェーン全体で取組を進めることが求められている。

- ①手形等により下請代金を支払う場合には、その現金化にかかる割引料等のコストについて、下請事業者の負担とすることのないよう、これを勘案した下請代金の額を親事業者と下請事業者で十分協議して決定すること。
- ②下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、繊維業90日以内、その他の業種120日以内とすることは当然として、段階的に短縮に努めることとし、将来的には60日以内とするよう努めること。

なお、親事業者が上記手形期間内の手形を交付した場合であっても、結果的に下請事業者が手形の割引を受けられなかったときは、そもそも下請代金の支払があったとはいえず、支払遅延（下請法第4条第1項第2号）に該当することとなる。

また、下請法上「一般の金融機関」とは、銀行、信用金庫、信用組合、商工組合中央金庫等の預貯金の受入れと資金の融通を併せて業とする者をいい、貸金業者は含まれない。

## (5) 下請代金の支払遅延

### ☆事業者からの指摘事例

- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において月末納品締め、翌々月5日支払の支払制度を適用するなど、下請事業者の給付を受領してから60日を超える期日に支払が行われる可能性がある支払制度を部分的に導入しているが、この支払制度の下では、構造的に下請法違反の事例が発生するおそれがある。
- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において、受領日にかかわらず検収後の20日を確定日とし、かつ、確定後120日後に現金で支払うという支払制度を採っていた。
- 該当企業は、下請事業者との取引において、支払額100万円以上の場合、毎月末検収締め・翌月23日から105日目現金払いの「期日現金払」による支払制度としており、当該事業者の給付を受領してから60日を経過しているにもかかわらず、下請代金を支払っていなかった。
- 購入品が届いた後、遅れて伝票が届くため検収が遅れる。
- 1ヶ月も支払延期をされ、銀行から借入れすることになった。
- 見積時は、現金としっかり書いているにもかかわらず、支払時は手形となった。

### ☆関連法規等における留意点

#### ○違反となる事例

- ・親事業者は、毎月末日納入締切、翌月末日支払とする支払制度を採っていたが、検査完了をもって納入があったものとみなし、当月末日までに納入されたものであっても検査完了が翌月となった場合には翌月に納入があったものとして計上していたため、一部の給付に対する下請代金の支払が、下請事業者の給付を受領してから60日を超えて支払われていた。
- ・親事業者は、一部の部品について、緊急時の受注に対応するためとして、常に一定量を納入させこれを倉庫に保管し、同社が使用した分についてのみ、下請代金の額として支払の対象とする使用高払方式を採っていたため、納入されたものの一部について支払遅延が生じていた。
- ・親事業者は、部品の製造を下請事業者に委託しているところ、毎月25日納品締切、翌々月5日支払の支払制度を採っているため、下請事業者の給付を受領してから60日を超えて下請代金を支払っていた。

- ・親事業者は、下請事業者に毎月末日納品締切、翌月末日支払の支払制度を採っているところ、下請事業者からの請求書の提出遅れや伝票処理の遅れを理由に、下請事業者の給付を受領してから60日を超えて下請代金を支払っていた。

### ○下請代金の支払遅延の禁止について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は物品等を受領した日（役務提供委託の場合は、役務が提供された日）から起算して60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内に定めた支払期日までに下請代金を全額支払わないと下請法第4条第1項第2号違反となる。

#### <ポイント>

次の場合は支払遅延となる。

- ・支払期日は受領日を起算日として計算されるので、検査・検収に要する日数にかかわらず、支払期日を過ぎて未払となっている場合。
- ・支払期日が金融機関の休業日に当たった場合に、支払期日を金融機関の翌営業日に順延することについてあらかじめ書面で合意していないにも関わらず、あらかじめ書面で定めた支払期日を過ぎて未払となっている場合。
- ・手形で下請代金を支払ったにもかかわらず、下請事業者が金融機関において手形の割引を受けられない場合。

#### 【注意点】

代金の支払については、例えば、毎月末までの給付の下請代金を翌月末に支払うこと（月末締の翌月末払）となっている場合があるが、このような支払制度を採用している場合でも、下請代金の支払については、下請事業者の給付の受領後60日以内に支払わなければならない。この場合、下請法の運用に当たっては、「受領後60日以内」の規定は「受領後2ヶ月以内」と換算している。つまり、1ヶ月締切制度を採っている場合は、締切後30日（1ヶ月）以内に支払わなければならないことになる。

なお、検収締切制度においては、検収に相当日数を要する場合があるが、検査するかどうかを問わず、納品から60日以内において、かつ、できる限り短い期間内に下請代金を支払う必要があるため、支払期日の設定については注意する必要がある。

また、下請事業者から当月納入分を翌月納入分として扱って欲しいと頼まれたことなどを理由に、下請代金も翌月納入されたものとみなして支払う場合について、下請代金は受領した日から起算して60日以内に定めた支払期日に支払わなければならないが、下請法上は、下請事業者との合意は問題とならないことに注意する必要がある。

## (6) 受領拒否

### ☆事業者からの指摘事例

- 下請事業者に責がないのに注文を取消し、又は、発注数量の削減を行っていた。
- リードタイムの関係から、内示にて発注された製品を製作して、納期通りに納入したが、取引先から正式発注がなされていなかったために、納入が認められなかった。
- 取引先が在庫を持たない様にする為、過剰な発注と調整のためのキャンセルが毎行われる。

### ☆関連法規等における留意点

#### ○違反となる事例

- ・親事業者は、下請事業者に部品の製造を委託し、これを受けて下請事業者が既に受注部品を完成させているにもかかわらず、自社の生産計画を変更したという理由で、下請事業者に納期の延期を通知し、当初の納期に受領しなかった。
- ・親事業者は、下請事業者に部品の製造を委託し、これを受けて下請事業者が生産を開始したところ、親事業者はその後設計変更したとして当初委託した規格とは異なる規格のものを納付するよう指示した。この下請事業者が既に完成させた旨を伝えると、親事業者は、当初委託した部品は不要であるとして、同社が生産した部品の受領を拒否した。
- ・親事業者は、当初、発注日の1週間後を納期としていたが急に発注日から2日後に納入するよう下請事業者に申し入れた。下請事業者は、従業員の都合がつかないことを理由に断ったが親事業者は下請事業者の事情を考慮しないで一方的に納期を指示した。そこで下請事業者は、従業員を残業させて間に合わせようと努めたが、期日までに納入できなかった。親事業者は、納期遅れを理由に、下請事業者が生産した部品の受領を拒否した。
- ・親事業者は、製品の製造を委託していたが、繁忙期のため自社の受領態勢が整わないことを理由に、あらかじめ定められた納期に下請事業者が製造した製品を受領しなかった。
- ・親事業者は、下請事業者に製品の製造を委託していたが、自社の取引先から納品延期を求められたことを理由に、あらかじめ定められた納期に下請事業者が製造した製品を受領しなかった。



- ・親事業者は、下請事業者に製品の製造を委託していたが、自社の販売先が倒産したことを理由に、あらかじめ定められた納期に下請事業者が製造した製品を受領しなかった。

### ○受領拒否の禁止について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、下請事業者が納入してきた場合、親事業者は下請事業者に責任がないのに受領を拒むと下請法第4条第1項第1号違反となる。

#### <ポイント>

受領拒否とは、下請事業者に責任がないのに、発注した物品・作成物の受領を拒否することである。全部又は一部を納期に受け取らないことであり、納期を延期すること又は発注を取り消すことにより発注時に定められた納期に下請事業者の給付の全部又は一部を受け取らない場合も原則として受領拒否となる。

受領とは、下請事業者が納入したものを検査の有無にかかわらず受け取る行為を指しており、下請事業者の納入物品等を親事業者が事実上支配下におけば受領したことになる。親事業者の検査員が下請事業者の工場へ出張し検査を行うような場合には、検査員が出張して検査を開始すれば受領となる。

#### **【注意点】**

指定した納期に下請事業者が納入する給付の目的物の受取を拒んだときは受領拒否となる。また、次の行為も原則として受領拒否に含まれる。

- ①発注の取消し（契約の解除）をして、給付の目的物を受領しないこと。
- ②納期を延期して、給付の目的物を受領しないこと。
- ③発注後に、恣意的に検査基準を変更し、従来の検査基準で合格とされたものを不合格とすること。
- ④取引の過程において、注文内容について下請事業者が提案し、確認を求めたところ、親事業者が了承したので、下請事業者がその内容のとおりに作成したにもかかわらず、注文と異なるとすること。

「下請事業者の責に帰すべき理由」があるとして受領を拒否することができるのは、次の場合に限定される。

- ①注文と異なるもの又は給付に瑕疵等があるものが納入された場合
- ②指定した納期までに納入されなかったため、そのものが不要になった場合（ただし、無理な納期を指定している場合などは除かれる。）。

## (7) 専用品・専用設備（「型」等）の保管

### ☆事業者からの指摘事例

- 取引先から大量の金型保管を依頼されたので、費用を請求したところ「他社からその様な相談は来っていない。製品価格に含まれている」などと主張され、費用を負担してくれなかった。
  
- 大量の型保管や長期の型保管を義務づけながら保管費用を払ってくれない。また、金型の返却も認めてくれない。

### ☆関連法規等における留意点

#### ○違反となる事例

- ・親事業者は、機械部品の製造を委託している下請事業者に対し、量産終了から一定期間が経過した後も金型、木型等の型を保管させているところ、当該下請事業者からの破棄申請に対して、「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、保管・メンテナンスに要する費用を考慮せず、無償で金型、木型等の型を保管させた。
  
- ・親事業者は、機械部品の製造を委託している下請事業者に対し、自社が所有する金型、木型等の型・治具を貸与しているところ、当該自動車用部品の製造を大量に発注する時期を終えた後、当該部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、無償で金型、木型等の型・治具を保管させた。

#### ○不当な経済上の利益の提供要請の禁止について

型の所有者が委託事業者である場合と受託事業者である場合のいずれの場合にしても、量産後の補給品の支給等に備えて委託事業者が受託事業者に対し、型の保管を要請することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が長期にわたり使用されない補給品の金型を下請事業者が無償で保管させることは、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請に該当し、下請法違反となる。

#### 【注意点】

製造委託において金型を用いて成形することを予定し、そのために親事業者が保有する金型等を預託する場合は、その生産計画、預託の条件に関して予め取り決めておくことが望ましく、振興基準では次のように定められている。

型の保管・管理の適正化（主に物品の製造受託等の場合にあつて、金型、木型などの型を使用する下請取引）

- (1) 親事業者は、下請事業者と次の事項について十分に協議した上で、できる限り、

生産に着手するまでに双方が合意できるよう努めるものとし、それが困難な場合には、生産着手後であっても都度協議できるようにするものとする。そのため、予め、協議方法を作成・整備し、下請事業者に共有するものとする。

- ①型を用いて製造する製品の生産数量や生産予定期間（いわゆる「量産期間」）
- ②量産期間の後に型の保管義務が生じる期間
- ③量産期間中に要する型の保守・メンテナンスや改造・改修費用が発生した場合の費用負担
- ④再度型を製造する必要がある場合の費用負担
- ⑤試作型（追加発注分を含む）である場合にはその保管期間や保管費用の負担

(2) 親事業者は、前項の量産期間の後、補給品や補修用の部品の支給等のために型保管を下請事業者に求める場合には、下請事業者と十分に協議した上で、双方合意の上で、次の事項について定めるものとする。なお、十分な協議ができるよう、予め、協議方法を作成・整備し、下請事業者に共有するものとする。

- ①下請事業者に型の保管を求める場合の保管費用の負担
- ②型の保管義務が生じる期間
- ③型保管の期間中又は期間終了後の型の返却又は廃棄についての基準や申請方法（責任者、窓口、その他手続き等）
- ④型保管の期間中に、生産に要する型のメンテナンスや改修・改造が発生した場合の費用負担
- ⑤再度型を製造する場合の費用負担

(3) 親事業者は、量産ではない製品の製造を行う場合についても同様に、製品の製造の完了前においては上記（1）の内容に、製品の製造の完了後においては上記（2）の内容に取り組むものとする。

(4) 上記（2）及び（3）の協議を行うに当たっては、型の所有権の所在にかかわらず、親事業者の事情により下請事業者にその保管を求めている場合には、必要な費用は親事業者が負担するものとする。親事業者は、運用基準において記載されている「型・治具の無償保管要請」を行わないことを徹底するものとする。また、事情変更等により協議の結果を変更する必要がある場合には、再協議するものとする。

(5) 川下（最終製品等を製造）に位置する親事業者は、直接の取引先である下請事業者の型の保管・管理の問題はもちろん、さらにその先の川上に位置する下請事業者の型の保管・管理にも影響することを考慮して、製造終了や型保管の期間の目処に関する情報を積極的に伝達するものとする。また、型の保管・管理の問題は当該親事業者の更に川下に位置する事業者との連携が不可欠となるため、上記（1）から（4）までの内容を含め、サプライチェーン全体で取組を進めるものとする。

## (8) 金型図面及び技術・ノウハウ等の流出

### ☆事業者からの指摘事例

- 契約内容に金型図面の提供は含まれていなかったのに、図面の無償提供を求められた。
- 「社内でのメンテナンスにしか使わない」、との理由で図面の提出を求められたが、その後の取扱いが心配。

### ☆関連法規等における留意点

#### ○利益提供の要請の禁止について

図面・ノウハウの流出それ自体が下請法により規制されるものではないが、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、部品・金型の製造委託を行った際に、発注書面上の給付の内容に金型の図面や製造ノウハウが含まれていないにもかかわらず、金型の納入に併せて当該図面を無償で納品するように要請した場合には、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請の禁止に該当し、下請法違反となる。

そのため、図面やノウハウを提供させたという場合には、別途対価を支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容に金型図面を含むことを明らかにし、当該図面を含んだ対価を受託事業者と十分な協議の上で設定する必要がある。

なお、金型図面の流出に関しては、経済産業省は既に「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針」（平成14・06・12製局第4号）を発出している。

また、不正競争防止法による保護も有効であり、この際、「営業秘密管理指針」（平成15年1月30日・平成25年8月16日最終改訂）に示された要件を満たすよう、受託事業者においてはノウハウ等を十分に管理する必要がある。

さらに、特定供給事業者からの商品の供給に関して、特定事業者は、特定供給事業者による消費税の転嫁に応じることと引換えに、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させると、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税転嫁対策特別措置法第3条第2号（利益提供の要請）に該当し、問題となる。

## (9) 消費税の転嫁

### ☆事業者からの指摘事例

- 消費税の引上げに際して、価格を一律に一定比率引き下げ、消費税引上げ前の価格に消費税率引き上げ分を上乗せした額よりも低い価格にするように求められた。
- 原材料価格の低下等の新たな状況の変化がないのに消費税引上げ前の価格に消費税率引き上げ分を上乗せした額よりも低い価格にするように求められた。
- 消費税引上げ分を上乗せする代わりに、消費税の引上げに伴う受発注システムの改修費用の支払いを求められた。
- 消費税を含んでいない本体価格で交渉することを拒まれ、消費税を加えた総額しか記載できない見積書の使用を求められた。

### ☆関連法規等における留意点

#### ○違反となる事例

- ・消費税率の引上げに際して、特定事業者は特定供給業者に対して、製品価格を一律に一定比率引下げ、消費税率引上げ前の価格に消費税率引き上げ分を上乗せした額よりも低い価格にするように要請を行った。特定供給事業者は、特定事業者と複数回にわたり交渉を行ったものの納得のいく回答を得ることができなかったが、今後の特定事業者との取引に影響が及ぶことをおそれ、やむを得ず価格の引下げを受入れ、合意書を交わした。
- ・消費税率の引上げに際して、特定事業者は、材料費や電気料金の低減等の状況の変化がない中で、特定供給事業者に対して、消費税率引上げ前の価格に消費税率引き上げ分を上乗せした額よりも低い価格に引き下げた。
- ・消費税率の引上げに際して、特定事業者は、消費税率引き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、特定供給事業者に対して、通常支払われる対価と比べて著しく低い対価で金型の設計図面を提供するよう要請した。
- ・特定事業者は、特定供給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、特定供給事業者に対して、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。
- ・特定事業者は、本体価格に消費税額を加えた総額しか記載できない見積書等の様式を定め、特定供給事業者に対して、その様式の使用を余儀なくさせた。

## ○消費税の転嫁拒否等の禁止について

消費税転嫁対策特別措置法は、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。本法は平成33年3月31日まで適用される。

消費税転嫁対策特別措置法では、特定事業者が、「減額、買ったたき」「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同法に基づく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。また、事業者又は事業者団体が行う転嫁カルテル及び表示カルテルについて独占禁止法の適用除外制度が設けられている（公正取引委員会への事前届出制）。

具体的には、特定供給事業者からの商品の供給に関して、特定事業者は、合理的な理由なく対価の額を通常支払われる対価に比して低く定めることにより、特定供給事業者による消費税の転嫁を拒むと、消費税転嫁対策特別措置法第3条第1号後段（買ったたき）に該当し、問題となる。

また、特定供給事業者からの商品の供給に関して、特定事業者は、特定供給事業者による消費税の転嫁に応じることと引換えに、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させると、消費税転嫁対策特別措置法第3条第2号（商品購入、役務利用又は利益提供の要請）に該当し、問題となる。

さらに、特定供給事業者との価格交渉において、特定事業者が外税方式（本体価格）での交渉を拒否した場合は、消費税転嫁対策特別措置法第3条第3号違反となる。内税方式の様式の使用を求めることにより特定供給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これに該当することに留意が必要である。

※なお、買ったたきとならない合理的な理由がある場合としては、例えば次のような場合が該当する。

- ・ 原材料価格等が客観的にみて下落しており、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。
- ・ 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り商品の共同配送、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。
- ・ 消費税転嫁対策特別措置法の施行日前から、既に当事者間の自由な価格交渉の結

果、原材料の市況を客観的に反映させる方法で対価を定めている場合。  
 (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の考え方」(平成25年9月10日公正取引員会))

## 規制対象の比較

下請法※1		消費税転嫁対策特別措置法 ※2	
取引当事者の資本金の額又は出資の総額			
親事業者	3億円超	1千万円超 3億円以下	特定事業者 特定供給事業者から継続的に商品や役務の供給を受ける法人事業者※3
下請事業者	3億円以下	1千万円以下	特定供給事業者 3億円以下

※1 物品の製造・修理委託等を取引の内容とする場合の資本金等の額を示しています。

※2 特定供給事業者には、個人事業者、人格のない社団等を含みます。

※3 中小企業も対象になる場合があります。

#### 4. 望ましい取引慣行及びベストプラクティスの事例

下請取引における問題点についてのアンケート調査、産業機械・航空機等の機械産業における代表的企業へのヒアリング調査等を踏まえ、以下のとおり、今後のアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの「望ましい取引慣行」と「ベストプラクティスの事例」を取りまとめた。

もとより、下請法の対象となる調達先に対しては、親事業者が同法に定める諸規定を遵守し、下請事業者との節度ある取引を行うべきことは当然のことであるが、それに加え、我が国グローバルサプライチェーンの競争力強化のためには、同法の適用対象外である大企業間の調達取引においても、以下でまとめた「望ましい取引慣行」をガイドラインとして活用し、各業界において下請適正取引等を推進することによって、部品サプライヤーの経営基盤強化、生産性向上及び技術力向上を図ることが重要である。

そのためには、親事業者は、生産性向上等の努力を行う下請事業者に対し、例えば生産性の向上に関する課題を解消するため、下請事業者との面談、工場の訪問を行うなど、また、課題が親事業者の定める設計、仕様、基準、発注方式等に関わる場合には、親事業者の関係部署やサプライチェーン全体が連携をして対応をするなど必要な協力をするよう努めることが必要である。

あわせて、親事業者は下請事業者の事業承継の状況の把握に努め、サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて計画的な事業承継の準備を促すなど適切な対応を行うものとする。

なお、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、産業機械・航空機等の機械産業としても自らの産業の発展や社会的責務の観点から適正取引を推進していくことが一層求められている。

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

こうしたことから、産業機械・航空機等の機械産業においても、「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」に記されているとおり、荷主の立場から問題となる行為に関して、関係法規等に留意しながら、適正取引に向けて取組を進めていくことが望ましい。

<参考資料一覧：国土交通省ホームページで公開>

- ・トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン：問題となり得る行為と望ましい取引事例
- ・トラック運送業における書面化推進ガイドライン：契約書の記載事項や様式例等



- ・荷主勧告制度について
- ・運送契約時コンプライアンスチェックシート：契約時のチェックシート例

これらの適正な下請取引慣行の確立は、最終的には、アッセンブリメーカーにとっても、自らの競争力強化につながるものである。アッセンブリメーカーと部品サプライヤーが相互に「winwin」となるような未来志向型の取引慣行を我が国に根付かせるためには、下請法、下請振興法等の関係法令や本ガイドラインで定める内容（例えば合理的な価格決定、型管理の適正化、下請代金支払の適正化など）について、親事業者は下請事業者に対し、説明会、勉強会などを通じて周知徹底を図るなど、サプライチェーン全体に浸透するような普及啓発について積極的な取り組みに努めて頂きたい。

## (1) アッセンブリメーカーにおける社内調達取引ガイドラインの策定等

下請取引においては、仕様、価格、その他の取引条件を決定する際に、アッセンブリメーカーが顧客としての優越的な立場を利用し、部品サプライヤーに様々な形で経済的負担を強いる傾向がある。また、調達先選定プロセス及び価格交渉において、部品サプライヤーが貢献度の高い技術提案を行ったとしても、コスト面の議論のみに終始し、技術、アフターサービス等総合的な調達先評価を行ってもらえないとの指摘もある。

部品サプライヤーは、本来、アッセンブリメーカーの競争力強化の最大の協力者であり、特に、一定期間の部品等の供給を任せる場合には、製品品質の向上や効率生産の一翼を担う重要なビジネスパートナーである。したがって、今後は、アッセンブリメーカーの重要な戦力部隊として、イコール・パートナーシップの原則のもとで、相互の信頼関係が醸成されるような取引関係を構築すべきである。

そのためには、業種に応じて下請取引の実態や取引慣行は異なるものの、公正な取引条件、取引慣行を確立するため、本ガイドラインの内容も踏まえつつ、親事業者は、マニュアルや社内ルールを整備することにより、下請法、下請振興法などで定める内容を自社の調達業務に浸透させるよう努めるものとする。

また、下請事業者は、取引上の問題があっても、取引への影響を考慮して言い出すことができない場合も多い。親事業者はこうした実情を十分に踏まえ、下請事業者が取引条件について不満や問題を抱えていないか、自ら聞き取るなど、下請事業者が申出をしやすい環境の整備に努めるべきである。また、調達担当部署とは異なる第三者的立場の相談窓口を設置し、匿名性を確保しつつ、窓口情報を定期的の下請事業者へ通知する等により、申告しやすい環境整備に努めるなど、このような取組が相互の信頼関係の醸成には大切である。

### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇購買取引行動指針を制定し、購買取引先と良きパートナーシップを築き、長期的視点でより相互理解と信頼関係の醸成を図るよう社員に徹底するとともに、新入社員教育、社内社員研修、倫理規程教育等で繰り返し教育している。
- ◇法令順守のため、社内の調達担当向けに心構えを冊子にし、配布している。
- ◇下請事業者の利益保護のために、①書面の交付義務、②支払期日を定める義務、③書類の作成、保存義務、④遅延利息の支払義務、の4つの義務を定めている。
- ◇平成19年10月に調達方針を策定し、社外に公表した。企業が果たすべき社会的責任の視点から、当社の調達基本方針を示すとともに、取引先にも下請法を含む法令遵守等CSR活動への積極的な取組を呼びかけている。
- ◇サプライヤーと接する全ての技術者や各部門の購入担当者をバイヤーと位置付け、全てのバイヤーが守るべきルール、最新の下請法及び理解度のテストを盛り込んだ冊子を年に1回更新している。
- ◇社内規程である「標準購買規程」の見直しを行い、購買部門のみならず全社に周知徹底を実施した。

- ◇ガイドラインを踏まえて、社内の調達関係のマニュアルを整備する等調達担当者への教育に有効活用している。
- ◇基本的には、ガイドラインのベストプラクティス事例を基に教育しているが、社内関係部署への周知徹底をさせるために、「コンプライアンス・内部統制教育」の一環として、毎年、教育資料を活用した「下請取引の適正化教育」を実施している。

## (2) 適切な緊張関係及び協働関係構築のためのアッセンブリメーカーの情報開示の推進

アッセンブリメーカーの競争力強化のためには、部品サプライヤーをビジネスパートナーとして位置づけ、イコール・パートナーシップの原則のもとで、相互信頼関係を構築することが重要と述べたが、こうした社内の調達ガイドラインを策定するとともに、適切な緊張関係及び協働関係を構築するためのアッセンブリメーカーの情報開示を推進することが重要である。具体的には、部品サプライヤーに対し、経営方針、経営情報、セグメント別の生産計画等の詳細をこまめに情報開示し、生産計画、製品戦略等に変更が生じた場合等も速やかに部品サプライヤーに説明する等、常に生産計画に関連する情報の共有化を図ることが必要である。特に、販売計画の見込み違いによる生産調整や生産打ち切りの際は、可能な限り早めの情報開示をすべきである。部品サプライヤーが発注の増減見通しを可及的速やかに、かつ、正確に把握することができれば、自社の経営・生産計画に迅速に反映し、生産調整、材料手配等に早めに手を打つことが可能となり、部品サプライヤーの赤字の回避や経営基盤の安定化につながる。

また、このほかに、部品サプライヤーと技術情報や安全・環境管理等の情報の共有化を図り、部品サプライヤーの技術水準の向上やアッセンブリメーカーの安全・環境管理上の課題に対する取組への積極的な協力を取り付けることも極めて有益である。

### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇生産計画の説明会を年2回実施しているが、それ以外にも、なるべくこまめに会議を持つようにしている。計画変更があった際には、前倒しで説明会を開催。全体は変更がなくても、一部でも変更があれば関連の取引先だけを集めて実施。取引先にアンケートを行うなど双方向のコミュニケーションを心がけている。
- ◇価格交渉の合理化のため、取引先各社とVE (Value engineering) に関する定期ミーティングを実施。取引先のVE能力向上を通じ、共同で安価な図面を効果的に作成している。VE活動により、原価低減ができた場合は、低減コスト分の50%ずつを当社と提案企業に利益配分するルールにしている。
- ◇ティアダウン (実機分解) 説明会を取引各社と実施。競合他社がいる中では本音言いにくい、との声に対応し、当日の質疑応答だけでなく、後日下請企業毎にブレインストーミングを実施。
- ◇取引先企業の安全・環境対策を支援。取引先各社、海外のグループ会社等と合同で、技能協議会を実施し、取引先技能の向上を目指している。
- ◇取引先において協力会を組織するとともに、ユーザー外注関連の戦略的パートナーとしての関係構築の場も設置。さらに、取引先の次世代経営者の問題意識向上を図る観点から、これら経営者との関係構築の場を設置し、意見交換等を通じた、

お互いの研鑽、懇親、相互理解に努めている。また、最近では主要部品サプライヤーとのトップミーティングも開催し、生産動向や会社動向についても情報交換を行っている。

- ◇サプライヤーの経営状況も見て、経営指導もしながら、取引を行っている。
- ◇生産システムで取引先と予め発注量・四半期予定・単価・納期などの納入仕様を取り交わし、それに基づき、取引先では合理的な生産手段で予め生産を行い、注文が出たら納入、自動支払計上が出来るシステムを構築している。また、当社と取引先との共同作業で作業改善活動、加工時間短縮活動の発表会を行い、双方にとって利益になるような活動を実施している。さらに、主要な取引先に対しては定期的に当社の業況説明会を開催し、情報の共有化を行っている。
- ◇取引先との連携強化を図るよう品質改善活動の一環として、「品質改善セミナー」の開催及び取引先への巡回指導を始めている。
- ◇当社の16週先の生産情報表や半期の生産計画をサプライヤーに伝達している。こうした取組によりサプライヤーにおいても生産計画を立てる事が可能となり、より効率的な生産体制の構築に繋がっている。
- ◇取引先に対する満足度調査を毎年行い、取引関係の向上に努めている。なお、調査結果は全ての取引先に公開している。
- ◇年1回主要取引先に対し、全事業部の生産動向や将来展望等の説明会を行う。
- ◇過去に、最終ユーザーから受注する際の取引条件が曖昧であったため、発注する際に明確な数量、価格を示すことができず、注文書の交付をしなかったケースがあったが、受注する際に最終ユーザーとの情報共有と書面交付のルール化を徹底した。
- ◇取引業者と共に品質向上活動を実施し、不具合の未然防止（予防活動）を行っている。

### (3) 新規製品開発の初期段階への部品サプライヤーの参画の推進

アッセンブリメーカーがモデルチェンジ等において新製品を開発するに際しては、開発の効率化、開発スピードの短縮化が競争力強化の重要なポイントである。部品サプライヤーの技術力も格段に向上してきており、独自に基礎的な研究開発を行っている企業もあることから、新規製品開発の初期段階で部品サプライヤーを開発プロジェクトに参画させることでアッセンブリメーカーは様々なメリットを享受することができる。すなわち、新規製品開発の開発コンセプトやアッセンブリメーカーとして部材に求める開発意図（新規技術採用等による全体のコストアップを従来部材部分の材料の量を削減することで原価を削減する等）を設計の早い段階で調達先と共有できること、調達を選定するにあたって複数の部品サプライヤーの技術力等を総合的に評価できること、初期段階で部品サプライヤーの意見や技術を取り入れることにより開発のスピードアップや製造原価の削減を意図した思い切った設計変更等による全体としての効率化、原価削減が実現できること等のメリットが存在する。

一方、部品サプライヤーにとっても、コスト面の貢献に対する評価だけでなく自社の技術力等をアピールする良いチャンスであり、また、アッセンブリメーカー側の製品意図、部品の求められる性能レベル等を製品コンセプト検討段階から把握でき、無駄な開発投資を回避できるというメリットがある。可能な限りこうした初期段階での部品サプライヤーの開発プロジェクトへの参画を推進し、相互に「win win」な関係を構築することが有効である。

ただし、アッセンブリメーカーが部品サプライヤーと共同研究を行う場合の特許等の知財権の出願は共同出願が多く、アッセンブリメーカーが意図的に知財権の囲い込みを行うとの指摘もある。共同研究を実施する場合の知財権の取り扱いについては、両者が対等な立場で協議するよう留意が必要である。また、一般に、部品供給契約において、共同開発品の「第三者販売に関する制限」条項が設けられているケースが多いが、共同開発品の第三者への販売が合理的な理由もなく制限されることのないような運用も求められるところである。

#### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇製品の構想段階で部品サプライヤーに参加を要請。当社の意図を理解してもらったり、取引先の意見等も製品開発に取り込みやすくなり、結果として、部品点数削減にも寄与。
- ◇共同研究の知的財産の扱いは開発開始段階できちんと話をし、契約で決めている。特許も相談しながら、どちらで取るか決めて取得している。
- ◇従来から早めに調達先企業を決定し、開発当初から参画してもらうようにしている。また、設計の前段階で、調達先に合った作り方を考慮することを基本方針にしている。
- ◇設計が固まった後の設計変更は非常にコストアップにつながるので、取引先企業と共に設計を行い、再設計のリスクヘッジをしている。

- ◇製品の構想段階で部品サプライヤーと協力して開発。ユーザーの意図を理解してもらい、部品サプライヤーの意見等も製品開発に取込みやすくなり、結果として部品点数削減にも寄与。
- ◇調達先の開発力向上の支援として、サプライヤーに対し、設計力を高めるために3DCADシステムを導入してもらい、オンラインでつなげて並行開発を行っている。サプライヤーが我々以外の分野で使っている部品を試作品としてユーザー製品に組み込んでみる等の試みもある。
- ◇新製品開発を行うに際しては、部品メーカーとの打ち合わせを相当数行い、製品化決定以降、作業工程表や図面等の製品の秘密にかかわる事項について取引基本契約書を取り交わしている。

#### (4) 調達のマジュール化の推進

アッセンブリメーカーは、製品の高付加価値化に取り組む一方で、原価低減が大きな課題である。部品サプライヤーもこれまでステークホルダーとして原価低減に協力し、自動化設備の導入や材料費削減のための部品集約、設計変更等生産性の向上やコストミニマムに向けての努力を積み重ねてきたが、機械加工の部分では、今後、飛躍的な生産革新がない限り、これまで達成してきたような大幅な原価削減は困難になりつつある。

このため、いわば調達のマジュール化を図ることによって、部品サプライヤーの担当範囲及び取扱量の規模の拡大を図り、さらなる原価低減余地の拡大につなげることが重要である。なお、調達のマジュール化には、部品の組立集合体であるコンポーネントをマジュール化して発注する場合や加工技術ごとに発注をマジュール化する方法（たとえば、様々な部位のプレス成形品を集約して部品サプライヤーに発注する等）等が考えられる。

マジュール化は、量的・質的拡大による部品サプライヤーの原価低減余地の拡大が期待できるのみならず、共同研究と同様に、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの目的の共有化、部品サプライヤーの技術力向上等が期待できる。

##### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇部品のマジュール化を図り、まとめて調達先に出すことによって、目的の共有化が図られる。現状においても、成果も出つつあり、取引先と信頼関係を構築。
- ◇取引先のニーズを踏まえ、部品のユニット化を進めることで高付加価値を供給することになり、当社の利益も増え、取引先であるアッセンブリメーカーにおける開発コストや工数の削減につながる win-win の関係を構築している。



## (5) 専用品・専用設備の取扱いの合理化

アッセンブリメーカーが新規に部品調達を行う場合、発注部品の仕様によっては部品サプライヤーが専用品・専用設備を購入、手配する必要が生じる場合がある。鋳造、鍛造、プレス成形等に必要な金型・木型等の「型」はその典型的な例であり、製品製造段階のみならず試作段階のものも含め、ほとんど部品サプライヤーが保管しているのが実態である。これら部品の発注に伴う型・治具等の専用品・専用設備（以下、「型等専用設備」という。）に係わる費用は、通常、部品の購入単価に上乗せする形でアッセンブリメーカーが手当する場合が多い（注）が、発注量が予定発注量を下回ると部品サプライヤーが費用回収できない事態が発生する。特に型費用は、部品サプライヤーにとっては、費用回収が困難となる場合が多く、経営圧迫要因となっているとの指摘がある。

なお、当該型等専用設備の費用については、このような事態を改善するため、製品単価に上乗せするのではなく、別途、アッセンブリメーカーが全額を一括で支払うようにすることもベストプラクティスの1つとして推進されるべきである。

また、当該型等専用設備について部品サプライヤー側が継続的に保管を行う場合であっても、後述のとおり、事前に所有権の帰属や保有期間等の必要事項を明確にするなど、部品サプライヤーの過剰な負担を軽減するための取引慣行を確立することが必要である。「(6) 製品製造打ち切り時の補修部品（スペアパーツ）供給についてのルール確立」参照）

### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇型に係る費用は全て自社負担し、取引先に貸与している。
- ◇射出成型品の発注の際、金型費は初回の部品入荷時に全額支払うことにしている。  
また、下請事業者からの要請があれば、金型費用分を手形ではなく現金で支払い、資金繰りにも協力している。
- ◇受注先に製品の製造委託契約とは別に型、治具代を支払っている。

## (6) 製品製造打ち切り時の補修部品（スペアパーツ）供給についてのルール確立

製品のモデルチェンジや販売の著しい減少等に伴い、アッセンブリメーカーにおいて製品の生産打ち切りが決定されると、既に販売された製品の補修部品供給の問題が発生する。補修部品の保有年限は企業毎や製品毎にまちまちであり、かつ、長期にわたり、少量ずつ発注されるケースが多い。

部品サプライヤーは、アッセンブリメーカーの製品の生産打ち切りに伴い、長期間にわたって補修部品供給体制の維持が求められ、かつ、補修部品の取引価格や型等生産設備、技術者の維持費用負担が部品サプライヤーに不利な取引慣行となっているとの指摘がある。

補修部品の取引価格は、通常、量産の打ち切り時にアッセンブリメーカーとの交渉によって決定されるが、本来、量産時の製造原価といわば特注品として少量引取りを前提とする製造原価とは異なるはずである。現状においては、ややもすると、量産時の取引価格の延長線上で補修部品の価格交渉が行われ、結果として、発注数量が少なく、補修部品供給体制の維持のためのコスト（型等生産設備、技術者の維持費用）の回収が困難となる場合がある。

補修部品については、製品の製造打ち切り時に改めてアッセンブリメーカーと部品サプライヤー間で対等の立場で協議し、合理的な取引価格の設定を行う必要がある。また、取引価格設定時の予定発注数量の到達度に応じ、価格を見直すような協議ルールも確立すべきである。

また、補修部品の取引価格にも関連するが、型等専用設備のメンテナンス費用、量産終了後の補修部品供給に対応するための型等専用設備の長期保管費用（特に、型は数量が多く、保管する土地・建物コストのほか、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輸送費等も必要）は、現在、部品サプライヤー側負担となっている場合が多く、中には、ほとんど発注もなく量産終了後10年以上保管させられる例もあり、費用回収ができないとの意見が多い。これらの型等専用設備の維持・保管費用については、取引価格に反映するか、別立てでアッセンブリメーカー負担とする等により、部品サプライヤーの負担を軽減し、アッセンブリメーカーが一定の負担を行うようにすることもベストプラクティスの1つとして推進されるべきである。

加えて、部品サプライヤーの補修部品の生産供給期間の設定、アッセンブリメーカーによる供給期間後の補修部品の買取の決め等を適切に行い、従来のような部品サプライヤーに負担を強いる体質から早期に脱却する必要がある。

以上のように、型等専用設備に係わる部品サプライヤーの過剰な負担を軽減し、投資回収を可能にする取引慣行を確立することが必要であり、そのためには、補修部品生産供給期間（供給期間後の補修部品の買取の決めも含む）及び型等生産設備の保有期間の明確な設定、部品サプライヤーに対する補修部品の発注価格設定の考え方の改善、部品サプライヤーが保有する専用設備の維持・修繕費及び補修部品の発注時の型作成費用の負担のルールを社内できちんと明確化するとともに、製品発

注時点で、型等専用設備の所有権の帰属、保有期間、保管に必要なコスト負担、製品製造終了から一定期間経過した後の型等専用設備の引取り、廃棄費用の負担の取り決め等を契約上できちんと締結することを徹底する必要がある。

なお、下請取引調査等でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・旧モデル品の補修品の供給期限について文書で合意のないまま継続させられているものが多くある。また、コストアップ分の値上げを認めてもらえず利益が出ない品番が多い。
- ・量産供給時の生産原価と補修部品のように特注品生産原価はまったく異なるし、特注品の生産のために型・設備等の維持費用（場合によって再投資）が発生するので、補修品の価格は最終製品の生産打ち切り後、きちんと見直しをする必要がある。また、価格も含め、契約によって供給期限、発注価格、型・設備の処分方法等についてきちんと決める取引慣行を確立する必要がある。
- ・補給品に係る3年目以降に必要な金型の維持・管理費（場合によって製作費）はすべて当社で負担。金型保管期間は、概ね生産終了後10年以上。金型の保管期間は8年程度（2世代）までが許容範囲で、それ以上は最初の取引条件とは切り離し、必要に応じ親事業者側で対策を講ずるべき。例えば10年で区切りをつけて、その後は再度価格設定をやり直すようなシステムが必要。また、旧型となった部品の再生産を行わず、現行型の部品を取り付けられるような工夫を凝らした原価削減努力も必要。

#### 【ベストプラクティスの事例】

- ◇当社は、部品サプライヤーとして最終製品の生産終了後7年位は補修部品供給のための生産設備を維持し、発注毎に供給するが、その後は、補修部品の必要量を客先に保有してもらおう。補給品の価格は、最終製品生産の打ち切り後の供給契約時に予め決めておくようにしている。
- ◇型保管について、当初の契約で金型の所有権をユーザーであると明示していたことで、スムーズに問題が解決され保管料を獲得できた。
- ◇型廃棄費用を顧客と分担することになった。
- ◇金型保管については、後付で付加された追加契約となっている。それまでは慣行でお互いが納得するまで保管していた。少しずつ改善はされている。現在はある年数を経過したものは、部品サプライヤーから要請が出れば検討の上、廃棄またはある程度打って廃棄などの対応も見られる。
- ◇量産終了後金型とその補給品について、ユーザー取引先グループとして改善に取り組んでいる。打ち切るものは打ち切るという方針で、数社をモデルとして、2～3年たって発注がないものは話し合いながら打ち切ることにした。
- ◇保管金型については、半年に1度、5段階評価（生産に寄与している、〇ヶ月に1度使っている、〇ヶ月以上受注がない、壊れている、など）を施し、受注がないもの、壊れているものに加えて、1年間使用していない金型は除却申請し、承認を得て除却している。申請は概ね承認が得られ、除却費用はユーザーが負担する。また、廃番は顧客から連絡がある。

- ◇当社で製品の量産が終了した後、取引先と原材料費及び金型保管費等の条件を踏まえ、補給品の価格交渉するようにしている。
- ◇型保管費用については、サプライヤーからの一覧表を提出してもらい回答するようにしている。
- ◇以前より貸与金型のリストを年一回取引先に送り、未使用金型の引き取り、廃却を行っていたが、今後は生産中止時に取引先と協議して対応を決めるようにしている。
- ◇一定期間経過した型は除却費用を支払い廃棄している。
- ◇納品後の補給品等の問題についても、契約書で詳細で決められており、問題は無い。
- ◇当社では型保管費用について、サプライヤーとの話合いにより、支払いをしている。

## (7) 発注数量変動幅のミニマイズ及び正式発注時期の前倒し

製品の性格（例えば、量産ものか一品ものか）、最終ユーザーの種別（例えば、民生用か産業・業務用か）、景気の波等によって発注見込み数量と確定発注数量のギャップは著しく異なる。また、近年、JIT(Just in Time)方式が産業機械の分野にも伝播し、従来ほどの大きな需給ギャップは発生しないようになってきている分野も見受けられるが、アッセンブリメーカー側のシェア争奪競争のための過剰在庫保有や部品確保のための調達品の過剰発注等によって部品サプライヤーに対する発注数量の急激な増加や減少が発生し、部品サプライヤーの経営の大きな圧迫要因となっている分野もある。

現状においては、アッセンブリメーカーから部品サプライヤーに対し、概ね3～4月前に発注数量の内示が行われ、生産の1月～1日前に正式な数量確定が行われている。特に、JITによる発注をする場合は、正式発注から生産開始までの期間が極めて短いのが現実である。

こうした前提の中で、部品サプライヤーはアッセンブリメーカーから発注数量の内示を受けた段階で材料や加工等の外注先や生産従事作業者の手配を行っており、当該内示数量と正式に発注された数量の間に大きなギャップがある場合は経営圧迫要因となる。アッセンブリメーカーは、内示する数量と正式に発注する数量のギャップを極力ミニマイズするとともに、内示した後に大きな変動がある場合は部品サプライヤーに対し、内示数量の変更連絡をこまめに行う必要がある。なお、さらに言えば、アッセンブリメーカーは内示した数量はすべて引き取ることを原則とすべきである。また、JIT方式との関係で難しい面はあるが、可能な限り正式発注のタイミングの前倒しを図る必要もあると思われる。

なお、下請取引調査でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・数量を基準に見積り単価を算出しているが、見積り時のロット数と発注時の実際のロット数に大きな差異がある。
- ・発注の数量トータルでは内示と確定の差は数%のブレだが、品番単位では2倍になったりゼロになったりと変動幅が極端に大きくなるものがある。ユーザーによっては内示を取り消した際に在庫品を引き取らない場合がある。
- ・正式な取引条件がまとまっていない段階で、価格交渉中に納入を先行させられたり、先行納入後に見積価格から価格を下げさせられたりすることが日常的に発生する。
- ・発注数量は、数ヶ月前に内示として示されるが、正式注文として確定するのは納品の2日前又は3日前であり、量的な変動が大きい場合などは生産体制の変更に相当の労力を要するので、正式注文と納品にもう少し期間を置いてほしい。

### **【ベストプラクティスの事例】**

◇発注元によって内示と実際の確定数量の「ぶれ」の程度は違うが、サプライヤーとしては、発注の「ぶれ」が大きくなるように常に発注元に対して申入れを行うことが重要。特に、「ぶれ」が大きい場合などは、サプライヤー側から発注元

にクレームを付け、絶えず「内示と実際の確定数量をなるべくあわせて欲しい。」  
と言いつける。

- ◇発注元がモデルチェンジする場合等部品発注打切りになる場合は前もって通告があるので、サプライヤー側はそれにあわせて部品供給をフェードアウトしていくが、特段事前の連絡がなく、大幅に確定数量が減少する場合は、直近3ヶ月分程度の在庫は全て発注元が引き取る。
- ◇数量減が生じた場合は、残分の見積金額を支払っている。金型製作後の発注中断は考えられないが、中断した場合は実費を支払う予定。
- ◇当社が発注側の立場の際には発注数量が減った場合に再見積を依頼し、受注側の際には見積時にあらかじめ数量を減らして見積する様にしている。

## (8) 適切な価格設定及び理由なき原価低減要求の排除

モデルチェンジ等による新製品の部品調達において、過去の同様な部品の価格をもとにした価格交渉が行われているのが一般的と言われている。また、アッセンブリメーカーの予算単価・価格をベースとして一方的な契約単価・価格の交渉が行われる場合が多いとも聞かすが、過去の部品価格をスタートにした値決めではなく、発注見込み数量と現状における調達先の製造原価、調達先の提案する技術の経済的評価等を基にした値決めを行うことが必要である。これは、調達先の技術力、品質等の向上意欲に直接的に結びつくものであり、結果として、部品サプライヤーのレベル向上によってアッセンブリメーカーの製品の品質向上やコストダウンが図られる大きな要因となり得るものである。

また、定期的に単価改定交渉が行われているのが実態であるが、部品製造原価の上昇や下降の要因のうちで原材料価格の変動部分はある程度市況価格の変動によるものであることから、一定条件のもとでのスライド方式を導入する等によって価格改定交渉の例外として適正に反映される仕組みを採用する必要がある。

なお、下請取引調査でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・鋼材等の値上がり分の値上げ申請を認めても、実施時期を理由なく半期程度先延ばしされ、当社負担（損失）になることがある。一方、量産品は累積の取引量の増大等により毎年値引き要請があるが、値引きは期初に遡って適用させられる。
- ・原価見積は、見積基準（何を〇〇万台発注した場合は、設備費、人件費、材料費がいくら必要などの親事業者とサプライヤー間の共通の見積基準）によって決定するが、生産台数実績が生産台数見積を大幅に下回ったとしてもそのコスト上昇分は見てもらえない。生産実績が価格決定の際の生産量見積からプラスでもマイナスでもぶれた場合には適正な単価に改定するような取引慣行を確立すべき。
- ・当社の企業努力によるコストダウン（1 社購入によるコストダウンなど）分を認めてくれない。逆にコストダウン分の単価引き下げを求められる。

### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇調達部門は、従前は調達一筋の事務系社員で占めていたが、現在は、開発設計部門経験者が多い（調達部門には5グループあるが、そのうち4つのグループ長は設計部門出身）。最適調達を進めることや設計と現場（設計通りに加工する最適技術があるか、構造が応力計算上無理のない設計になっているか等の現場の知見）を総合的に判断する人材が必要となっているため、理系が多くなっている。
- ◇発注方式を改善し、通常の事前情報提供（3ヶ月先、6ヶ月先）だけでなく、3年先までの部品調達情報を、EDIを通じて取引先各社に提示。取引先との間でPDCAサイクルにより、内容を検証していくこととした。
- ◇サプライヤーに対する原価低減要請については、現在は基本的にやらない。「理屈のない原価低減はするな。」ということが社の方針になっている。
- ◇定期的なコストダウンを年2回実施している。下請業者との協議、検討を踏まえ、必要に応じて図面変更を行う等、強制的ではなく相互協力の場としている。この

結果、下請業者からの改善提案数が増加し、下請業者とのコミュニケーション改善効果が見られた。

- ◇下請業者より価格改定要求があった場合について、社内ルールを定めた。材料の価格推移、環境、その他を勘案し、価格改定プロセスがシステム化された。
- ◇コスト転嫁を認めるか否かについては、サプライヤー側の原価計算結果を考慮している。業務体系、原材料、起動時間等様々な観点から検討して、価格転嫁率を検討している。
- ◇価格決定については、取引先の積算、過去の実績等を含め、取引先同席の元で交渉を行っている。
- ◇想定される発注量に対し、幅を持たせた数量ロットを設定し、ロット別の単価見積を出させ、数量に応じた単価を採用している。
- ◇見積書に基づき価格決定を行っているが、量産品の発注登録時に数量変動の単価も登録している。また、取引先からのVA提案や生産方法指導等により協議を踏まえた価格決定も行われている。
- ◇調達対象品目によっては、「建値スライド」を導入済みだが、他の品目への「原価コスト手法」の展開を検討している。具体的には、取引相場により影響を受ける調達品は建値スライド制を導入し、価格転嫁ができるようにしている。また、転嫁率や転嫁のタイミング等はできるだけ実態に即していけるように善処している。
- ◇見積書に有効期限を設定し、変動サイクルが短い材料の値上げ交渉を行いやすくしている。
- ◇原材料価格が上昇傾向にある場合には、将来の見通しの価格を基準として設定し、なるべくタイムラグが発生しないように対応する工夫をしている。
- ◇単価変動率が高い材料費等について発注する際には、仕入れコストの変動に合わせて仕入れ先又は売り先と価格交渉を行う。
- ◇原材料の値上がりに対して部品毎の重量を明記の上、kg当たりの値上がり分の価格改定をお願いしている。
- ◇原材料コスト増に伴う取引先からの価格見直し要望について、取引先と協議し価格決定を行い、また原材料の市況価格による算出方式で定期的（3ヶ月）に見直しを行っている。



## (9) 部品サプライヤーへの積極的な支援

今後、消費者嗜好の高度化、地球環境問題、安全衛生問題等の社会ニーズの高度化やアッセンブリメーカーをめぐる競争環境の一層の激化により、製品の原価低減のみならず高性能・高機能化、高品質化による生産技術全体の技術レベルの高度化が益々必要になるものと考えられ、部品・部材メーカーの技術レベルの一層の高度化やそのための経営基盤の強化が必要となる。また、製品の高性能・高機能化、高品質化による部品加工の複雑化、加工難度の増大等部品・部材の生産・開発技術の高度化に加え、親事業者のグローバル展開により生産規模が飛躍的に拡大し、親事業者がすべて内製でカバーすることが非現実的となっており、部品・部材メーカー等部品サプライヤーへの技術依存度が着実に増大することが考えられる。

したがって、今後は、単純な原価低減協力のみを求めるアッセンブリメーカー・部品サプライヤーの関係ではなく、アッセンブリメーカーの将来戦略をともに担うような質の高い部品サプライヤーを如何に確保し、グローバルサプライチェーンの強化を図っていくかがアッセンブリメーカーの競争力を左右することになると考えられることから、部品サプライヤーの経営面、技術面に対する積極的な支援が必要である。

### 【ベストプラクティスの事例】

- ◇ユーザーが取引先の了解を得て業務改善指導を実施。工場のレイアウト合理化等により、取引先の生産性、利益率が大幅に上昇。
- ◇サプライヤーの中には、ユーザーが依頼する部品の加工・生産技術を持たないところや非効率で出来高が増加しないところもあり、ユーザーによるライン変更の指導実施や、人材派遣会社の紹介、期間限定で従業員を派遣する等の各種コンサルティング等具体的な支援も実施。
- ◇サプライヤーがデータを自動的に取り込んで、自社生産管理システムとして展開できるよう、パソコン生産管理システムを提供している。
- ◇取引先企業との人事交流（任期は3～4年）、技術交流等を実施し、取引先企業の経営力向上に資するよう努めている。
- ◇人材交流については、サプライヤーの後継者が「委託研修生」としてユーザーで一定期間仕事をしてもらうような仕組みもある。経営者になってからも生産管理等を同じ言葉で話せるのがメリット。
- ◇これまで、様々な下請企業に細々と発注していたのをやめ、仕様の標準化を図って、購入の物量を集中させ、一定のボリュームがある発注を下請企業でも技術を持ったところに出すようにし、中核的下請企業を育成するようにしている。
- ◇弊社製品の加工のための点検具が必要であるが下請企業において点検具を準備できないような場合には、弊社が点検具を購入し、下請企業に貸与している。また、点検具の定期的な精度点検は弊社で行い、再度下請企業に貸し出すことにより、品質向上を図っている。
- ◇支払いは手形を使用せず100%現金払いとしている。

◇下請取引法の対象外である契約物品についても、取引先の契約物品全てについて下請法の対象であるものとして対処している。

## (10)分割納品化における物流費負担の適正化

現状においては、一般的に、部品納品時の物流費は、部品サプライヤーの管理費コストの一部として契約時の部品取引単価に含まれていると解釈されており、部品サプライヤーが納品に係る輸送費を物流業者に支払うのが一般的商慣習となっている。しかし、アッセンブリメーカーの拠点工場が新たに地方に増設される場合やJIT方式に代表される分割納入によって1日に数回納品を求められるような場合については、必ずしも物流費コストをすべてアッセンブリメーカーから徴収できているとは言えなくなってきており、このような場合は、アッセンブリメーカーが部品サプライヤーと協議し、従来の管理費コスト見合い以外で補填するような取引慣行が定着することが望まれる。

### **【ベストプラクティスの事例】**

- ◇自動車業界でも同様の動きがあるが、ミルクランの実施により、遠距離少量多頻度納入の下請負担軽減、運送効率の向上に努めている。
- ◇当社の取引先との間の商品の引き取りや引き渡しにおいて、当社の部品中継センターを活用することで輸送費の負担軽減を実現している。
- ◇共同輸送化に取り組み中である。また、従来、購入単価に配送費用を明記していなかったため、別途項目立てを取引先に求めている。

## (11) 消費税の円滑かつ適切な転嫁

消費税の円滑かつ適正な転嫁のためには、外税方式での交渉・取引の徹底を図ることが重要である。大手企業を中心に外税方式での取引の徹底は図られているものの、実態調査によれば消費税率引上げに対する事前対策として「外税方式での交渉を依頼している」との回答が一定程度存在した。増税分のコストダウン要請につながらないよう、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、交渉を徹底することが望ましい。

なお、事業者又は事業者団体は、公正取引委員会に事前に届け出ることにより、価格交渉を行う際に表示カルテルとして税抜き価格を提示する旨を申し合わせることができる。

### **【ベストプラクティスの事例】**

<税抜き価格での交渉を徹底している例>

◇取引先からの部品や素材の価格は全て税抜き価格での交渉しか行っていない。

<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、取引価格は税抜きで電算処理されており、消費税率引上げの影響はまったく受けない仕組みとなっている。

<消費税転嫁対策特別措置法について法務部門より全社に周知徹底している例>

◇消費税転嫁対策特別措置法の概要、適正取引について法務部門より全社に通知している。

<バイヤー教育の実施や調達部員の法令遵守を徹底している例>

◇税率アップ時に買ったたきなどの法令違反が発生しないよう、バイヤー教育や通常業務においても調達部員の法令遵守を徹底している。

## (12) 原材料価格・エネルギーコスト等の円滑かつ適切な転嫁

原材料価格、エネルギーコスト（燃料費、電気料金）等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増に対応するため、今後の経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、親事業者・下請事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、あらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

電気料金の値上がりについては、電気料金を本体価格とそれ以外（再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等）とを分けた取扱が行われることがあるが、電気料金は全体の合計金額が電気料金としてコストとなっているため、電気料金全体の増加を踏まえて価格設定を行う必要がある。

経費を負担する主体を明確にすることによって、コスト管理能力の向上に資し、また原材料価格、エネルギーコスト等の高騰の影響を最小限に抑えようとする両事業者の工夫を引き出す可能性があることに留意すべきである。

また、合意がない事項については、外的要因によるコスト増加が経営努力の範囲内で対応可能なものであるかについて慎重な検討を行い、経営努力の範囲を超えるものについては、適切な転嫁がなされるよう親事業者・下請事業者が十分に協議を行うことが望ましい。

なお、十分な相互協議が行われていない場合もあるとの声も根強いことから、サプライチェーン内で一部の企業にしわ寄せが生じることのないよう、適正な価格転嫁が行えるよう十分な協議に努めるべきである。

平成26年12月に実施した「産業機械・航空機等適正取引ガイドラインフォローアップアンケート調査」において、原材料価格、エネルギーコスト等の価格転嫁について、「ほぼ転嫁できた」とする割合が5割を超える業種はなく、原材料価格、エネルギーコスト等の価格への転嫁が十分できていないことがわかった。そのため参考として、自動車産業におけるベストプラクティスを以下に示す。

### **【ベストプラクティスの事例】**

<原材料の高騰を価格に適切に反映させた例>

◇昨今の原材料高騰を受け、従来は半年に一度価格会議を行っていたが、現在は一定の範囲以上の変動があった場合には四半期に一度価格提示の機会が持てるよう話し合いの上変更した。

<原材料費の管理を行いやすいような工夫を行っている例>

◇見積書の中で材料費などの構成が分かりやすい様式とするとともに、取引先が材料費を入力できるような受発注システムとなっているため、取引先と材料費について共通認識を持てるようにしている。

<合理的な根拠を持って発注側と交渉を行っている例>

◇ガイドライン、業界で策定した要望書、原材料価格の推移表の3点セットを持参

して、合理的な根拠を示しながら発注側を納得させるよう価格交渉を行っている。

<合理的な根拠を持って発注側と交渉を行っている例>

◇部品価格の値決めの際、何の材料をどれくらい使っているか、という「材料情報」を登録するシステムをつくり、原材料価格の変動があった場合は、重量に変動幅をかけるなどして、客観性のあるデータに基づいて打ち合わせをしている。

<電気料金全体のコスト負担を踏まえ価格を設定している例>

◇再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等も含めた実質的なエネルギーコスト負担について、電力会社の協力の下でデータを提示し、これを基に価格を設定した。

## 5. 適正取引の更なる推進のための今後の展開

### (1) ガイドラインを活用した各業界における積極的な取組の推進

我が国の国際競争力を支える産業機械・航空機等の機械産業に係るサプライチェーンは、デフレ経済の長期化等により、厳しい収益構造が続き、技術的地盤沈下が懸念されている。加えて、部品サプライヤーの多くは中小企業であり、経営基盤が脆弱で積極的な海外展開が容易でないため、長期的には、これらを要因として、我が国グローバルサプライチェーンの衰退による国際競争力低下を招くことが懸念される。

そこで、早急に、我が国産業界における取引慣行を改善し、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーが相互に「win win」となるような未来志向型の取引慣行を根付かせ、部品産業の収益構造の改善及び経営基盤強化を図ることで、我が国グローバルサプライチェーンの強化を図ることが重要である。

経済産業省としては、成長力の底上げとともに、かかる観点から、今回、「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」を作成することとした。

本ガイドラインは、そもそも、下請法の適用を受ける取引において、法令を遵守し、適正な下請取引を行うことは当然のことであるとの認識のもとで、サプライチェーンの一層の競争力強化を図るため、下請法の適用を受ける取引のみならず、さらに一歩進め、下請法の適用を受けない、言わば、大企業同士の取引においても、本趣旨を踏まえて、各業界・企業の実態にあった形で各産業分野において積極的に活用され、適正取引慣行の推進が図られることを企図して作成したものである。

したがって、国において、こうしたガイドラインの普及・啓発に努めることはもちろんのことであるが、関係各業界団体においても会員企業等関係者に対する周知徹底を図って頂き、各企業において、その重要性を認識していただくことが重要である。

また、関係業界団体は、親事業者と下請事業者の間の個々の取引やサプライチェーン全体の取引の適正化が図られるよう、本ガイドラインに基づく活動内容を定めた自主的な行動計画を策定し、その結果を継続的にフォローアップするよう努めるべきである。

なお、中小企業庁において、全国48か所に設置した「下請かけこみ寺」では、中小企業の取引上の悩みの相談に企業間取引や下請法などに詳しい相談員や弁護士が無料で相談に応じている。また、平成25年10月1日に消費税転嫁対策特別措置法が施行されたことに伴い、「下請かけこみ寺」では、「消費税の転嫁等に係る取引上の相談」も受け付けている。秘密は厳守されるため、積極的に活用されたい。

<下請かけこみ寺>

- ・ホームページ：<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>
- ・相談用フリーダイヤル：0120-418-618

・消費税転嫁対策相談専用フリーダイヤル：0120-300-217本ガイドラインが産業機械・航空機等の機械産業の各業界において活用され、産業機械・航空機等の機械産業における下請取引等の質の改善が図られ、成長力の底上げに資するとともに、我が国産業の国際競争力強化のための今後の健全な発展を促すきっかけになることを期待する。



## (2) 定期的なフォローアップ

なお、本ガイドラインの活用を図っていくため、PDCAサイクル（Plan, do, check, act）に十分留意しつつ、フォローアップしていくことが必要である。すなわち、本ガイドラインをもとに、各産業における別個の取り組みや、中小企業施策全体における取り組み状況にも留意しながら、政府の関係部局、業界関係者等を中心として、産業機械・航空機等の機械産業の各業界における取り組み状況について注視していくことが重要と考えられる。

### (3) 海外取引における本ガイドラインの考え方の活用

国際的に資本や物資、人の移動が盛んになり、世界経済が一体化していく中で、我が国製造業の海外生産比率も増大しており、2005年度には海外現地法人の売上高が過去最高の87兆円、また、海外生産比率も過去最高の17%（国内全法人ベース。海外進出企業ベースでは31%）となっている（2007年版ものづくり白書）。

このような我が国製造業の海外事業展開が進む中、近年、各地域や業種の特徴を踏まえた上で、グローバルなサプライチェーンを構築し、最適立地を目指した国際的な分業体制が構築されつつある。

今回ヒアリングを実施した産業機械関連メーカーにおいても、アッセンブリメーカーとしてのグローバルな優良協力会社の編成を企図し、日本だけでなく、海外進出先においても調達先部品サプライヤー（協力会社）の協力会を組織し、日系部品サプライヤーが海外進出する際に現地情報提供等のサポートを実施する動きもある。

一方、部品サプライヤーとしては、海外進出にあたって、世界のどの地域にどの位のユーザー製品市場が立ち上がり、それに対して、アッセンブリメーカーの供給戦略（現地生産体制をどこに構築するか、あるいは、日本等からの輸出により供給するのか等）はどのようになるのかを見極めることが重要であり、その観点から、より一層のアッセンブリメーカーによる海外展開の大方針の開示を期待しているところである。さらには、ユーザー1社だけの進出では投資回収リスクが大きいことから、例えば、BRICsを初めとする急速な現地生産投資の拡大が見込まれる地域において、アッセンブリメーカーが共通的に部品の現地生産戦略を考えるようなことも期待しているところがある。

また、他方で、海外進出した部品サプライヤーの一部には、進出先の低価格・低品質品との価格比較のみが行われ、日系アッセンブリメーカーから「買ったたき」等の行為を受ける恐れを危惧するところもある。

以上のように、我が国産業機械・航空機等の機械産業のグローバル化に伴い、海外における下請取引の拡大が現実に進みつつある中で、日系企業を基本とするグローバルサプライチェーンの一層の競争力強化が極めて重要である。今後とも、日系アッセンブリメーカーの競争力の原動力である高品質な製品の現地生産を支える日系部品サプライヤー等に対し、国内取引のみならず、海外における調達取引においても、本ガイドラインで示した「望ましい取引慣行」の提言を踏まえた調達取引が同様に行為ることが、とりもなおさず、我が国産業の国際競争力強化に資するものと考えられることから、関係業界・企業において、海外における下請取引等においても、その取り組みを推進していくことが重要である。