

化学産業適正取引ガイドライン

平成22年6月 策定

平成26年2月 改訂

平成27年3月 改訂

平成29年3月 改訂

経済産業省

目 次

はじめに	1
1. 本ガイドラインにおいて対象としている産業の範囲	4
2. ガイドラインの対象となる取引	8
(1) 下請代金支払遅延等防止法上の下請取引に該当するもの	8
(2) 独占禁止法上の優越的地位の濫用との関係について	10
3. 取引上の問題点と関連法規上の留意点	12
(1) 製品の価格設定に関するもの（基本契約締結前や取引条件改定の交渉時）	14
(2) 個別の発注に関するもの（基本契約締結後）	20
(3) 受領・検収に関するもの	24
(4) 支払に関するもの	27
(5) 利益提供の要請・負担の押し付けにあたるもの	30
(6) その他	32
(7) 消費税の転嫁	36
4. 望ましい取引慣行とベストプラクティスの事例	39
(1) 十分な協議を踏まえた取引条件の明確化（全般）	39
(2) 製品の価格設定に関して（基本契約締結前や取引条件改定の交渉時）	41
(3) 個々の発注に関して（基本契約締結後）	42
(4) 受領・検収に関して	44
(5) 支払に関して	45
(6) 利益提供の要請・負担の押し付けに関して	47
(7) その他	48
(8) 消費税の転嫁に関して	51
おわりに	53
参考資料	54
(1) 下請代金支払遅延等防止法上の親事業者の義務・禁止行為	54
(2) 各業種の取引ガイドライン等について	56
(3) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集	60
(4) 営業秘密管理指針	60
(5) 相談窓口のご案内	60
(6) 親事業者、事業者団体に対する通達・要請文書の発出	63

はじめに

中小企業の生産性向上のためには、下請適正取引等の推進が重要であり、経済産業省では親事業者(元請負人／荷主)・下請事業者(下請負人／下請)の“win-win”の関係を構築するため、下請取引に関するベストプラクティス事例や下請代金支払遅延等防止法等で問題となり得る行為等について業種別に分かりやすく提示してきたところである。

同趣旨を踏まえ、これまでガイドラインが未整備であった化学産業においても具体的な取引改善を行っていくべき事例を整理するとともに、対処すべき課題や取るべき対応を明らかにし、当該分野での適切な取引を推進すべくガイドラインを策定することとしたものである。化学産業の基本的なサプライチェーンでは、下請・製造委託には当たらない規格品の販売取引(通常取引)が主体であることに加え、多くの製品分野において、少数大手に集約された原料メーカー(基礎化学品メーカー)から、中小企業も含めた多数のユーザー企業(中間化学品、最終化学品メーカー)が原料を購入・使用するという形になっており、組立産業に典型的に見られるように少数大手のユーザー企業が全ての部品のスペックを決定し、供給企業に発注するのは業界構造が異なっている。このため、下請取引は化学産業全般にわたって行われているものではないものの、業界の一部では下請代金支払遅延等防止法違反として勧告や警告を受ける事例も見受けられる。

したがって、下請取引に係る知識の向上を図るとともに、化学産業における競争力の維持・向上や技術・商品開発等の活性化という観点からも、発注事業者と受注事業者をはじめとする取引企業間で一体となって健全な取引を推進することが不可欠である。

本ガイドラインの策定にあたっては、化学産業における下請・製造委託取引の実態及び取引上の問題点について把握するため、発注事業者及び受注事業者に対してアンケート調査([策定時]受注事業者:アンケート対象企業数 809社、うち回答企業数 170社、発注事業者:アンケート対象企業数 751社、うち回答企業数 160社。[第1回改訂時]受注事業者:アンケート対象企業数 628社、うち回答企業数 134社、発注事業者:アンケート対象企業数 537社、うち回答企業数 112社。)を実施したほか、化学産業の主要業界団体及び個別事業者(発注事業者及び受注事業者)へのヒアリング調査等を行い、参考にした。また、化学産業の業界団体及び個別事業者と学識経験者等から成る「化学産業取引実態調査委員会」(委員長:金井 貴嗣 中央大学法学部・法科大学院教授)を開催し積極的な議論を行った。

本ガイドラインは以下のように構成されている。

「1. 本ガイドラインにおいて対象としている産業の範囲」では、産業としての化学産業の多様性や、下請・製造委託取引の実態調査の結果、化学産業では下請・製造委託取引の行われている分野が限定的であり、なおかつ取引上の問題が生じている分野にも偏りが見られたことに鑑み、本ガイドラインの前提として「化学産業における下請・製造委託取引」についての考え方を示している。

「2. ガイドラインの対象となる取引」では、関係法令に照らして、本ガイドラインの対象とする下請・製造委託取引にはどのようなものが含まれるのかについて、化学産業に特徴的な実例も交えて説明している。

「3. 取引上の問題点と関連法規¹上の留意点」では、化学産業における下請・製造委託取引に関し、当方が実施したアンケート調査・ヒアリング調査等で指摘された取引上の問題点と、関連法規上の留意点について示している。

本ガイドラインで取り上げる事例は、あくまでも調査を行った中で事業者から挙がってきた声の例示に過ぎず、必ずしも違法となるものではない。これらが違法であるかどうかは、下請取引における法令上問題となる想定例を参考に、実際の取引に即した十分な情報に基づき慎重な判断が必要である。

「4. 望ましい取引慣行とベストプラクティスの事例」では、3. で指摘されたような取引上の問題点を防止し、化学産業全体としての競争力の維持・向上につなげるための「望ましい取引慣行」について示している。また、アンケート・ヒアリング調査の結果から、発注事業者、受注事業者が双方の努力によって取引慣行を改善し、互いに利益のある“Win-Win”の取引関係を構築しようとする取組を取り上げ、ベストプラクティス事例として紹介している。

発注事業者・受注事業者においては、本ガイドラインを参考にし、取引慣行の見直し・改善に努められたい。

☆本ガイドラインで使用する用語について

本ガイドラインでは、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）の適

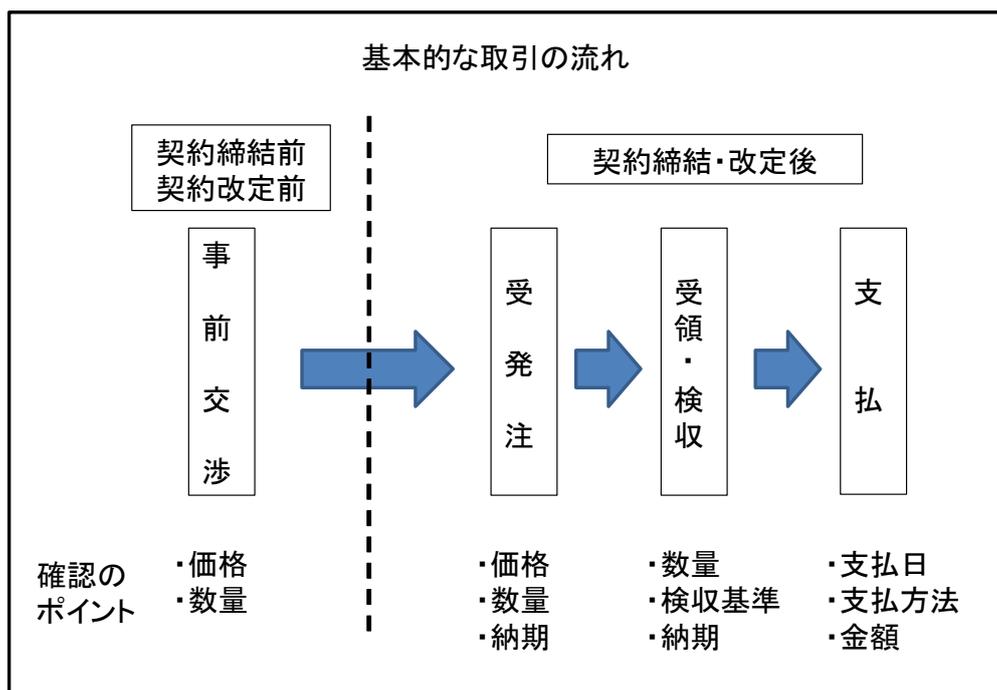
¹ ここでいう「関連法規」とは、主として下請法、下請中小企業振興法（以下「下請振興法」という。）及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独占禁止法」という。）を念頭に置いている。

用対象とならない企業間での業務委託取引についても適正化を推進し、また、厳密には下請法上の違法行為にはあたらぬものの改善が望まれる取引上の問題点についても広く注意を促したいという意図から、下請法上の「下請取引」という用語ではなく、「下請・製造委託取引」という表記を用いている。

また、同じ趣旨から、下請法上の「親事業者」「下請事業者」に代えて、包括的な呼称としての「発注事業者」「受注事業者」を使用している。したがって、下請法の適用対象となる取引や法令の内容・解説に係る箇所においては、適宜「親事業者」「下請事業者」と読み替えていただきたい。

(参考) 本ガイドラインの活用方法

- ① 次の取引の流れに沿って、下請・製造委託取引実態調査の結果（P.12～）と照らし合わせ、自社の取引が適切に行われているかを再度確認する。



- ② 本ガイドラインに示すベストプラクティス（P.39～）を参考に、発注事業者・受注事業者が共に活性化するような、より良い取引へと改善を図る。
- ③ 再確認した結果、取引上問題があり、当事者間で解決が不可能な場合には、中小企業庁、公正取引委員会又は、各地域に設置されている「下請かけこみ寺」（P. 60）を活用する。

1. 本ガイドラインにおいて対象としている産業の範囲

化学産業は、石油（原油、ナフサ）等の原料に始まり、基礎化学品、中間化学品、最終化学品（他産業への中間投入財、消費財）に至る長い取引の流れの中で、素材から最終製品、川上から川下までカバーする非常に広範で多彩な業界構造となっている。そのため、どこまでを化学産業に含めるかという定義付けには困難な側面があるが、本ガイドラインにおいては化学産業をより広義にとらえ、狭義の「化学工業（日本標準産業分類における中分類 16）」のみならず「プラスチック製品製造業（中分類 18）」「ゴム製品製造業（中分類 19）」まで含めて考えることとする。

本ガイドラインにおいて対象とする化学産業（日本標準産業分類による）

大分類	中分類	小分類
F 製造業	16 化学工業	161 化学肥料製造業
		162 無機化学工業製品製造業
		163 有機化学工業製品製造業
		164 油脂加工製品・石けん・合成洗剤・界面活性剤・塗料製造業
		169 その他の化学工業
		18 プラスチック製品製造業
	18 プラスチック製品製造業	181 プラスチック板・棒・管・継手・異形押出製品製造業
		182 プラスチックフィルム・シート・床材・合成皮革製造業
		183 工業用プラスチック製品製造業
		184 発泡・強化プラスチック製品製造業
		185 プラスチック成形材料製造業（廃プラスチックを含む）
		189 その他のプラスチック製品製造業
	19 ゴム製品製造業	191 タイヤ・チューブ製造業
		192 ゴム製・プラスチック製履物・同付属品製造業
		193 ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業
		199 その他のゴム製品製造業

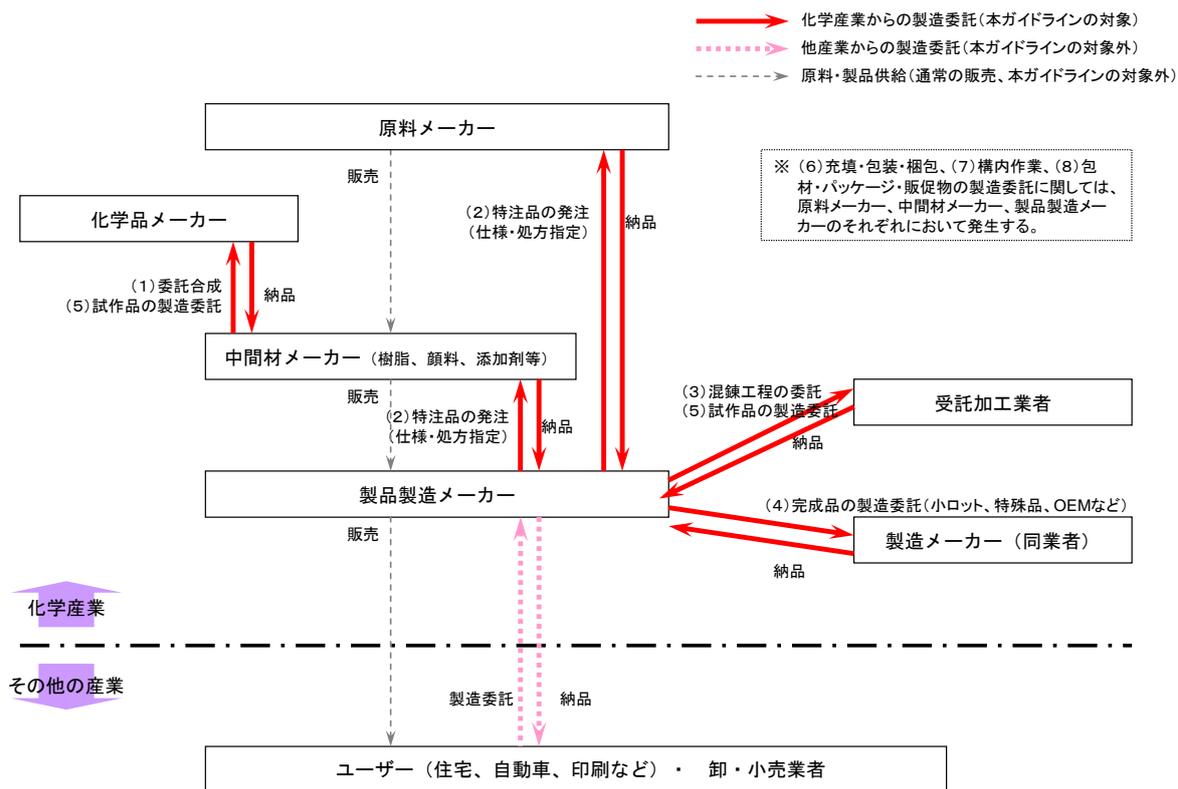
（注）「医薬品製造業（小分類 165）」「化粧品・歯磨・その他の化粧用調製品製造業（小分類 166）」については、本ガイドラインの対象からは除外している。

ただし、本ガイドラインにおいて対象としている上記の産業分類以外であっても、資本金及び取引内容により、下請法の対象にはなり得るので注意が必要である。

本ガイドラインにおける「下請・製造委託取引」とは、上記の化学産業に分類される発注事業者が発注する下請・製造委託取引を指す。具体的には、次のような委託業務(5ページ、6ページの図の実線部分)が本ガイドラインの対象となる。

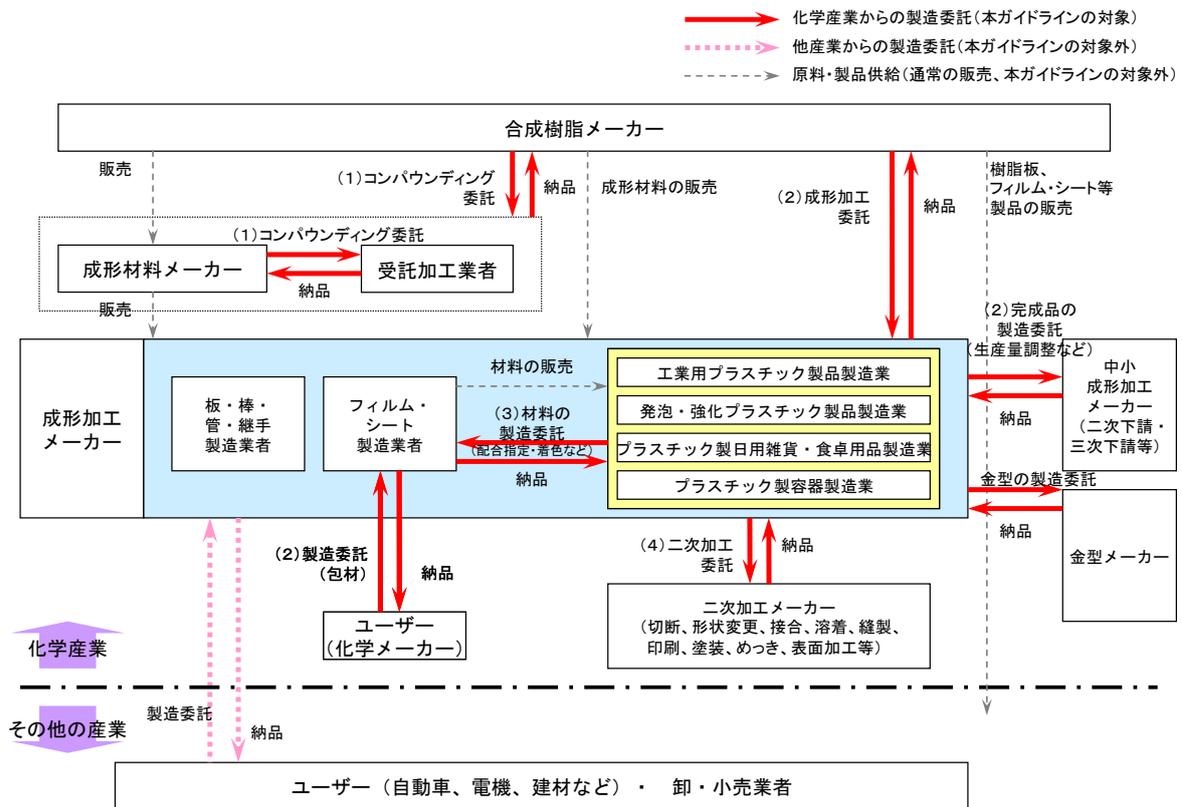
- 化学品一般における製造委託の場合
 - (1) 委託合成(化学品の合成委託、中間体の製造委託等)
 - (2) 仕様・処方を指定しての原材料供給(特注品)
 - (3) 混練工程の委託
 - (4) 完成品の製造委託(小ロット品、特殊品、OEMの製造委託等)
 - (5) 試作品に関する製造委託
 - (6) 充填・包装・梱包工程の委託
 - (7) 構内作業委託
 - (8) 包材・パッケージ・販促品の製造委託

化学品一般における主な下請・製造委託業務



- プラスチック製品関連の製造委託
 - (1) ベース樹脂への添加剤等の混練・配合（コンパウンディング）委託
 - (2) 成形加工委託
 - (3) フィルム・シート材料の製造委託
 - (4) 二次加工委託

プラスチック製品関連の主な下請・製造委託業務



ここで、化学産業の製品には産業向けの中間投入財となるものが多く含まれるため、他産業の事業者が発注事業者となり、化学品やその加工物（プラスチック製品・ゴム製品）の製造を委託するケースも多く見られる。前述のように本ガイドラインは、化学産業に分類される発注事業者が発注する下請・製造委託取引を対象とするものであるため、このような他産業の発注事業者による下請・製造委託取引については触れていない。しかし、サプライチェーンの中で最終ユーザーとなる発注事業者が他産業の事業者であっても、直接の発注事業者が化学産業に分類される下請・製造委託取引（二次下請・三次下請等にあたる場合）には、本ガイドラインの対象となる。

なお、化学品やその加工物の下請・製造委託取引における主要なユーザー産業

である自動車、情報通信機器、建材・住宅設備等では、既に当該産業の取引ガイドラインが策定されているので、必要に応じてこれらを参照していただきたい（他産業の取引ガイドラインについては 56 ページを参照のこと）。

2. ガイドラインの対象となる取引

既述のように本ガイドラインは、化学産業に分類される発注事業者が発注する下請・製造委託取引を対象とする。

「下請・製造委託取引」とは、基本的には下請法上の「下請取引」に該当するものであるが、「下請取引」にあたらぬ取引であっても、独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当することがあり得るので、このような取引も含めている。

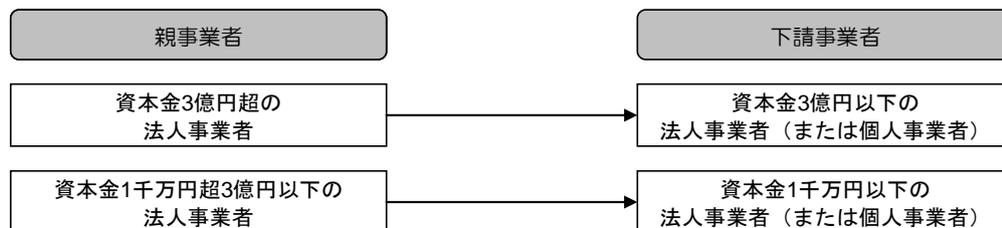
(1) 下請法上の下請取引に該当するもの

下請法の適用対象となる下請取引とは、①取引当事者の資本金の区分と、②取引の内容（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）の両面から規定されている。以下では、下請法上の下請取引とされる範囲について、化学産業における下請・製造委託取引の実態に即して示している（詳細な法令上の定義については、「下請取引適正化推進講習会テキスト²」等を参照のこと）。

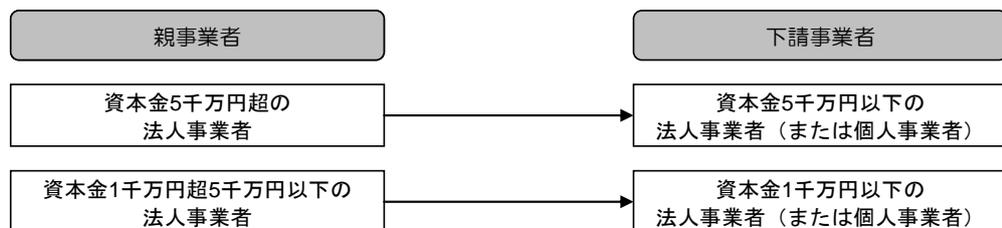
①資本金の区分

発注事業者と受注事業者の資本金が以下にあてはまる場合に、下請法の適用対象となる。

● 製造委託・修理委託等の場合



● 情報成果物作成委託等の場合



² 公正取引委員会・中小企業庁「下請取引適正化推進講習会テキスト」
<http://www.jftc.go.jp/houdou/panfu.files/H28textbook.pdf>

② 取引の内容（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）

ア 製造委託

物品の販売又は製造を行っている事業者が、規格、品質、形状、デザイン、ブランド等を細かく指定して、他の事業者に物品の製造や加工等を委託することを指す（5 ページ、6 ページの図を参照のこと）。また、自社で使用する物品を社内で製造している場合に、その一部を他の事業者に外注するものも含まれる。

なお、化学産業において、特に注意を要するのは以下のような取引である。

▶ 原料供給を委託する場合：

カタログ上の規格品であっても、処方、レシピ、仕様（成分比等）等の指定を行うと製造委託となり、下請法の対象となることが多い。

▶ 商社経由取引：

契約上の発注事業者が商社となる場合であっても、製造委託等の内容（製品仕様、受注事業者の選定、価格の決定等）を決定しているのが化学メーカーである場合には、資本金区分を満たす取引であれば当該化学メーカーが実質的な発注事業者となり、下請法の適用対象となる。この場合、化学メーカーは商社と受注事業者との取引内容を確認し、下請法上の問題が生じないように商社を指導する必要がある。

▶ 構内作業委託：

製造工程の一部にあたる作業を他の事業者に委託する場合は、製造委託に該当する。具体的には、同一工場（敷地）内における運搬（ライン間の仕掛品の移動等）、中間検査・完成検査、充填・包装・梱包等の作業がこれにあたる。

なお、構内作業委託において、発注事業者が受注事業者の従業員をその工場内や社内において直接指揮命令し、発注事業者の設備等無償で使用させている場合には、製造委託ではなく労働者派遣に該当する³。この場合、下請法の適用対象にはならないが、労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律（労働者派遣法）に基づく派遣先として必要な措置を講じる必要がある。

イ 修理委託

物品の修理を業として請け負っている事業者が、その修理を他の事業者に委託したり、自社で使用している物品を社内で修理している事業者が、その修理を他の事業者に委託するなどの場合を指す。

³ 「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準（昭和 61 年 4 月 17 日労働省告示第 37 号）」による。

ウ 情報成果物作成委託

ソフトウェア、各種デザイン等、情報成果物の提供や作成を行う事業者が、他の事業者によるその作成作業を委託する場合を指す。自社で使用する情報成果物を社内でも作成している場合に、その一部を外注するものも含まれる。

化学産業においては、パッケージ（商品容器・包装等）のデザインや販促物（パンフレット、カタログや広告宣伝物）の制作を他の事業者へ委託する場合等が情報成果物作成委託に該当する。なお、情報成果物作成委託の場合には、下請法の適用対象となる資本金区分が製造委託の場合と異なるので注意が必要である。

エ 役務提供委託

各種サービスの提供を行う事業者が、請け負った役務の提供を他の事業者へ委託すること。ただし役務提供委託は、化学産業においては、ほとんど見受けられない。

（２）独占禁止法上の優越的地位の濫用との関係について

本ガイドラインは、下請法に違反する行為を防止することがその目的の発端ではあるが、化学産業においては、発注事業者と受注事業者の規模が逆転しているケースや、中堅企業同士・中小企業同士である等、資本金区分により下請法の適用対象とならない取引も多く見られる。

下請法が資本金の額又は出資の総額により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、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を禁じている。

ここで、不公正な取引方法とは、独占禁止法第 2 条第 9 項に定められている行為をいう。下請法の対象となる行為との関連では、優越的地位の濫用に該当する可能性がある。優越的地位の濫用は、これまで公正取引委員会が指定した不公正な取引方法（一般指定）に定められていたが、平成 21 年独占禁止法改正により、同法第 2 条第 9 項第 5 号に以下のように定められることとなった。

「五 自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引

の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるよう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こと。」

なお、平成 21 年独占禁止法改正により、優越的地位の濫用に該当する行為を「継続して」行った場合に、課徴金が課されることになった（独占禁止法第 20 条の 6）。課徴金は、違反行為の開始日から終了日までの期間の優越的地位の濫用行為を受けた相手方との取引額に 1/100 を乗じた額となる。

発注事業者は、取引の相手方が中小企業であれ大企業であれ、適正な取引を行う必要があることに留意しなければならない。

3. 取引上の問題点と関連法規上の留意点

本ガイドラインの作成・改訂にあたり、化学産業において受注事業者にとって負担となる取引の状況を把握するため、化学産業の発注事業者から下請・製造委託業務を受注している事業者を対象に、アンケート調査及びヒアリング調査を実施した。また、第1回の改訂にあたり、消費税率の引上げに係る円滑かつ適正な転嫁を確保するため、同調査を実施した。以下ではこれらの調査結果を踏まえ、化学業界における取引上の問題として指摘された事例について、取引段階ごとに類型化してまとめている。

ここで取り上げた事例には、プラスチック製品製造における成形加工委託や二次加工委託に典型的であるように、他産業の事業者を最終ユーザーとするサプライチェーンの一部に組み込まれた下請・製造委託取引での事例も多く含まれる。ただし、これらの取引においては最終ユーザーの業界における取引慣行の影響が大きく、指摘された事例が必ずしも化学産業に一般的に見られる事例とは言えないため、「他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例」として、「化学産業内取引での事例」とは区別している。

本ガイドラインで取り上げる事例は、あくまでも調査を行った中で事業者から挙がってきた声の例示に過ぎず、必ずしも違法となるものではない。これらが違法であるかどうかは、下請取引における法令上問題となる想定例を参考に、実際の取引に即した十分な情報に基づき慎重な判断が必要である。

（参考）下請法上の親事業者（発注事業者）の義務・禁止行為

下請法では親事業者（発注事業者）に対し、4つの義務及び11項目の禁止事項を定めている。たとえ下請事業者（受注事業者）の了解を得ていても、また、親事業者（発注事業者）には違法性の認識がなくても、これらの規定に触れるときには、下請法違反となる場合があるので十分注意が必要である。（それぞれの義務及び禁止行為の概要については、本ガイドライン巻末の参考資料（1）（54ページ）を参照のこと）。

【親事業者（発注事業者）の4つの義務】

- ア 書面の交付義務
- イ 支払期日を定める義務
- ウ 書類の作成・保存義務
- エ 遅延利息の支払義務

【親事業者（発注事業者）の11の禁止行為】

- ア 受領拒否
- イ 下請代金の支払遅延
- ウ 下請代金の減額
- エ 返品
- オ 買ったたき
- カ 物の購入強制・役務の利用強制
- キ 報復措置
- ク 有償支給原材料等の対価の早期決済
- ケ 割引困難な手形の交付
- コ 不当な経済上の利益の提供要請
- サ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

(1) 製品の価格設定に関するもの（基本契約締結前や取引条件改定の交渉時）

① 増加コスト（原材料、エネルギー、検査、環境規制対応等）の反映されない価格設定

【アンケート調査結果等による事例】

＜化学産业内取引での事例＞

- 原料コストが急騰したにもかかわらず、製品価格に転嫁することはできなかった。当社は「川上」と「川下」の間の原材料メーカーであることから、双方との間で調整を試みるが、当社が吸収しなければならないコストの割合は大きい。[化学工業]
- 下請代金の決定に当たり十分な協議がなく、原材料等のコスト増による価格上乗せ要請が認められないケースがある。原料仕入れと製造・供給のタイムラグがあり、原材料価格の変動分をどのタイミングから価格に上乗せするかという調整が発生する。[化学工業]
- 発注事業者からの要請により、環境基準に対応するための投資が必要であるが、そうした追加的なコストの全てを製品価格に転嫁することはできない。[化学工業]
- 環境にやさしい企業となるよう努めており、こうした取組にはコストがかかるが、OEM 発注元も取引相手の商社も、化学産業が環境問題への取組を進めることは当たり前であるとのスタンスであり、十分な協議も行えず、価格への上乗せは行えない状況である。[化学工業（接着剤・塗料）]
- 平成 20 年の新 JIS 以降、第三者認証が必要となり、桁違いのコストがかかることとなったが、JIS 取得のために生じたコストは製品価格に転嫁することができず、当社の負担となっている。[化学工業（接着剤・塗料）]
- 原材料等のコストアップを発注事業者に提示しても、十分な協議がなされず、価格への上乗せが認められない。仮に上乗せが認められても、数か月から 1 年程度かかり、その時点では原材料等が更にアップしていることもあるため、利益が取れない状況が続く。[プラスチック製品製造]

＜他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例＞

- 原材料が自社仕入れの場合、原材料価格の上昇分を価格に転嫁したいと以前から言っているが、十分な協議が行われず、認められていない（最近は言い

飽きて値上げの交渉はしていない)。[プラスチック製品製造]

- 原材料価格の変動が激しく、販売価格に反映させることが非常に困難である。一方、原材料価格の値下げ時には、販売価格も迅速に引き下げるよう強硬に迫られることが多い。[プラスチック製品製造]
- 原材料等のコスト増による価格上乗せ要請が十分な協議もなく認められないケースがある。取引先企業によって、あるいは調達担当者によってかなり対応に差異がみられる。[化学工業・金属製品製造]
- 近年のエネルギーコスト高について、販売価格への上乗せをせざるを得ない状況になっているが、原材料価格の上乗せ自体が十分にできておらず、自社努力による吸収は限界を迎えている。[プラスチック製品製造・金属製品製造]
- 検査資料の作成等に係るコストを価格に反映できていない。また、発注先から追加で検査を依頼され外部に検査を委託する費用や、検査項目の追加に伴い、機器を購入した場合も当社の負担となっている。[プラスチック・ゴム製品製造]
- 発注事業者の要求により外部機関に依頼して検査表を作成・提出しているが、下請代金の決定に当たり十分な協議もなく、検査に係るコストは当社負担となっている。また、環境規制対策コストについては、試作品に係るコストが当社の持ち出しとなっている。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

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強化に伴うコスト増を価格に上乗せすることが発注事業者認められず、一方的に従来の価格での納入を求められることがある。

下請法の適用対象となる取引において、原材料等の値上がりが明らかな状況において、受注事業者（下請事業者）が単価の引上げを求めたにもかかわらず、下請代金の決定に当たり、発注事業者（親事業者）が受注事業者（下請事業者）と十分な協議を行わず一方的に従来の単価に据え置いた場合、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。

また、発注事業者の要請により、新たに費用を要する検査工程等が追加され、発注内容が増えたため、受注事業者（下請事業者）がこれらの作業に必要な下請代金相当額を上乗せした見積書を提出したにもかかわらず、十分協議することなく一方的に通常支払われる対価と認められる見積価格を大幅に下回る下請代金の額を定めることも買いたたきに該当するおそれがある。

したがって、取引価格については、コスト計算等に基づき、受注事業者と発注

事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

(想定例)

- ・受注事業者は、原油・ナフサ価格の上昇に伴い原材料の価格が数次にわたり上昇しているため、原材料価格の上昇分を単価に反映させたいと発注事業者に求めたにもかかわらず、発注事業者は、受注事業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりの価格に据え置いた。
- ・受注事業者は、電気・ガス料金の上昇が企業努力で吸収できる範囲を超えたため、エネルギーコストの上昇分を単価に反映させたいと発注事業者に求めたにもかかわらず、発注事業者は、「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」、又は「一社認めると他も認めなければならない」ことを理由として、受注事業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりの価格に据え置いた。
- ・受注事業者は、発注事業者からの原材料規格の変更等を求められたが、VOCなどの環境規制を守るために追加的な溶剤が必要となったため、そのコスト上昇分を単価に反映させたいと発注事業者に求めたにもかかわらず、受注事業者は、発注事業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりの価格に据え置いた。

(参考) 下請法上の買ったと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(下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準⁴より)。

- 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等対価の決定方法
- ② 差別的であるかどうか等対価の決定内容
- ③ 通常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等

② 技術力の反映されない価格設定

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 海外製品と国内製品とでは品質が相当に異なるが、それが価格に反映されず、一方的に通常支払われる単価より低い単価で代金を定めた。[プラスチック製品製造]

⁴ 公正取引委員会事務総長通達第18号(平成15年12月11日)

第4の「5 買ったとき」の(2)には、対価の決定方法の不当性に着目して、買ったときに該当するおそれのある9つの行為類型が掲げられている。

- 薄いフィルムを製造するには技術を要するが、フィルムの価格は重量ベースで決定されるため、薄くするほど価格が安くなってしまふ。[プラスチック製品製造]

＜他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例＞

- 海外製品（海外の安い原材料を使用した製品含む）と国内製品とでは品質が相当に異なっているのに、海外製品と同列に扱われ、製品の質の違いが価格に反映されていない。[プラスチック製品製造]
- 「グローバル調達」という名目で海外からの見積りを取り、その価格に合わせることを一方的に強く要求される。製品の品質やアフターフォローといった点から、その金額に合わせることはできないと言うと、次回からの取引への影響をちらつかせるケースもある。[プラスチック製品製造]
- 発注量から相場をみて十分な協議がなく一方的に価格設定されてしまい、製品の品質が価格と結びついていない。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請・製造委託取引において、給付（委託）の内容は代金の決定の根拠となるものであり、製品の品質はこの重要な要素である。そのため、例えば、品質が異なる海外製品の単価を基準に十分協議することなく、一方的に単価を決定することは、下請法の適用対象となる取引であれば下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。

また、取引単価が重量によって決定されると、例えば強度を維持しつつ薄肉化を進める等の工夫をすると、取引単価が下がってしまうといった事態が生じる。このように高度技術の導入にもかかわらず適正な評価をされないことは、受注事業者の研究開発意欲を阻害する。

このため、下請・製造委託代金の決定にあたっては、技術、品質、競争力等を総合的に評価する等、発注事業者と受注事業者が十分な協議を行った上で決定する必要がある。

（想定例）

- ・ 成形品セットメーカーは、その部品であるプラスチック製品を発注する際、品質や技術力、信頼性が異なるにもかかわらず、中国やベトナムのメーカーへの相見積りで提示された安価な価格のみを引き合いに出して、プラスチック加工業者と十分に協議することもなく、一方的に通常支払われる価格に比べて著しく低い価格に設定した。

③ 一方的な価格低減要請

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 商社経由の発注の場合には、原価に対する共通認識がないために、通常支払われる単価に比して 2～3 割といった無茶な価格低減を求められることがある。[化学工業（塗料・インク）]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 平均すると年に 1 度程度の頻度で定期的な値下げ（コストダウン）依頼があるが、交渉の余地はなく一方的に決められ、受け入れなければならない。[プラスチック製品製造]
- 数年前に 1 ドル 80～90 円といった円高になった際に、最終製品メーカーから輸出採算が厳しいので協力して欲しいとの要請があり、単価の引下げに応じた。しかしその後、為替水準が元に戻っても、単価の見直しは行われず、受注事業者との十分な協議をすることなく、引き下げた価格に据え置かれている。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

原価低減活動は、発注事業者、受注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、発注事業者と受注事業者の双方が協力し、現場の生産性改善などに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引対価に反映するなど、合理性の確保に努める必要がある。

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、自社の予算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価よりも低い単価で下請代金の額を定めることや、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は、同法第 4 条第 1 項第 5 号の買いたたきに該当するおそれがある。

また、景気動向や為替変動等による収益の悪化を理由として、発注事業者が受注事業者に対し、一時的なものであるとの限定を付した上で下請代金の引下げによる協力を要請し、受注事業者がこれを受け入れた場合であっても、その後発注事業者の収益状況が回復し、受注事業者から下請代金の引上げを希望する申し出がなされたにもかかわらず、発注事業者が受注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いた場合には、買いたたきに該当するおそれがある。

(想定例)

- ・プラスチック加工業者は、リーマン・ショック時に、自動車メーカーの要請がサプライチェーンを通じて順送りされてきたため、景気が回復したら戻すという一時的なものであるとの約束で直接の発注事業者であるメーカーから〇%に及ぶ原価低減の協力要請に納得して応じた。その後、景気の回復及び円高の是正があったところ、プラスチック加工業者から、価格を元の水準に戻すように求めたにもかかわらず、直接の発注事業者であるメーカーは、プラスチック加工業者と十分に協議することなく、一方的に価格を据え置いた。

④ 過度な値下げ交渉等

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産业内取引での事例>

- 他社との相見積りの最低価格で一方的に受注させられている。[化学工業（インク・塗料）]
- ここ数年、海外メーカーの安値見積りを示され、値下げを要請されることが多くなっている。こうした要請は受け入れ不可能な場合も多く、結果として契約が継続できずに生産が海外に流出している。海外メーカーとの比較において、当社の競争条件が相対的に低くなっていることはやむを得ないが、技術力等を適正に評価してほしい。[化学工業]
- 中国、インドのメーカーの見積価格を示しての値下げ要請がある。中国メーカーの示す単価は、人件費や環境対応コストの違いから、当社単価の8割程度となっている。価格競争では中国には太刀打ちできないことから、品質や納品の信頼性によって当社の製品を購入し続けてもらえるよう働きかけている。[化学工業]
- 単価決定にあたっては海外製品の価格を引き合いに出され、一方的に代金が決められる。しかし、品質面では国内製品にはより高い精度が要求される。[プラスチック製品製造]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 他社との相見積りの最低価格で受注させられている。経営的には苦しいが、今後の取引を考えると受けざるを得ない。[プラスチック製品製造]
- 中国、ベトナムメーカーの価格を提示され、値下げを要求される。発注事業者が本気で調達先の海外移転を考えているというよりも、下請に対する「脅し」として途上国メーカーの価格を引き合いに出している節がある。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

数社から相見積りをとることや、当該見積りを材料として価格交渉を行うこと自体は問題とはならないが、下請法の適用対象となる取引において、受注事業者と十分協議することなく、相見積りで他社が提出した最低価格を押し付けることは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。

特に、「発注事業者から頼まれて他の事業者が提示した著しく低い見積価格」や「実際に発注予定のない受注事業者からの見積価格」、「合理性のない見積価格」である等、引き合いに出される他社の見積価格が適切でないといみなされる場合には、買いたたきにあたるとおそれがある。

また、買いたたきで規定している「通常支払われる対価」とは、当該給付と同種又は、類似の給付について当該下請業者の属する取引地域において一般に支払われる対価をいうことから海外メーカーと国内メーカーの見積価格を単純に比較し、通常支払われる対価に比し、著しく低い下請代金の額を不当に定めることは、買いたたきに該当するおそれがある。

(想定例)

- ・成形品セットメーカーは、その部品であるプラスチック製品を発注する際、品質や技術力、信頼性が異なるにもかかわらず、中国やベトナムのメーカーへの相見積りで提示された安価な価格のみを引き合いに出して、プラスチック加工業者と十分に協議することもなく、一方的に通常支払われる価格に比べて著しく低い価格に設定した。(再掲)

(2) 個別の発注に関するもの (基本契約締結後)

① 量産価格での少量発注

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 実際の発注量 (2.5t) は、口頭で説明のあった当初発注量 (10t) の 1/4 程度しかないにもかかわらず、当初の発注量を前提とした価格での取引となっている。[化学工業 (インキ)]
- 1 年ほど前に基本契約を締結した際の見積りに基づいて価格設定されているが、当時と比べて発注量が半分以下のことが多くなっている。発注量が半分以下になると、生産コストは単体量あたり 3 割程度増加してしまう。当社からはコスト増となる事情を説明し価格を調整するよう働きかけるものの、結局は一方的に見積当初の単価で押し切られてしまう。[化学工業]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 数百個～数千個のオーダーにもかかわらず、単価は 1 万個時のものといった発注が頻発している。[プラスチック製品製造]
- 見積時の 1/100 のロットしか発注量がないにもかかわらず、見積時の量産単価で発注されている。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、多量の発注をすることを前提として受注事業者に単価の見積りをさせ、実際には少量の発注しかしないにもかかわらず、大量生産時の見積りに基づいて下請代金の額を定めることは、下請法第 4 条第 1 項第 5 号の買いたたきに該当するおそれがある。実際の発注時に生産量の変化が生じた場合は、実際の生産量に基づいたコスト計算等により、発注事業者と受注事業者が十分な協議を行って価格を決定する必要がある。

(想定例)

- ・ 量産打ち切り後に発注数量が少なくなったプラスチック製品について、1 個あたりの生産コストが量産品を大きく上回る状況となり、成形品セットメーカーから新たに見積りの依頼がなかったためにプラスチック加工業者から単価の値上げを求めたにもかかわらず、成形品セットメーカーは、プラスチック加工業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりの量産段階を前提とした単価を据え置いた。

② 一方的な納期設定

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 発注事業者の電話があってから注文書が出てくるまでに時間を要するが、納期は変わらないために、短納期発注となるケースがある。残業して対応しているが、残業に要する人件費、至急納品する為の配送アレンジ等の手間については考慮されず、通常どおりの代金しか受け取れていない。[化学工業（インキ）]
- 発注事業者の物流見直しにより、製品の納入方法が運送業者活用に変更となった。それに伴い、当日発注に対する納入時間が 19 時から運送業者が回収に来る 17 時に変更となり、納期対応がこれまで以上に厳しくなったが、短期納品に伴う追加コスト分の製品価格アップは認めてもらえていない。[化学工業（塗料・インク）]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 短納期に対応するために材料の調達や製造着手を先行した結果、材料や製品の在庫が生じることがあるが、これらは全て当社の負担となっている。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

発注時に、発注事業者が受注事業者の事情を考慮せず、一方的に納期を設定することにより、受注事業者が昼夜フル生産や発注を見越して在庫を抱える等の過度の負担を強いられることがある。

発注事業者が、短期での納品に伴う追加コストを十分に考慮せず、一方的に下請・製造委託代金の額を決定している場合には、下請法の適用対象となる取引であれば、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。

なお、納期が、受注事業者の通常の就業時間を大幅に超過して生産しなければ対応できないにもかかわらず、受注事業者の言い分等を考慮せず、発注事業者の都合で決定されたものである場合には、発注事業者が納期遅れを理由として受領を拒んだ場合、下請法第4条第1項第1号の受領拒否に該当するおそれがある。

③ 正式発注以前の製造着手・在庫確保の要請

【アンケート調査結果等による事例】

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 最終ユーザーである電子機器メーカーの生産情報が入らず、最終的な発注量の減少により製品や原材料の在庫が過多になってしまうことがある。[化学工業]
- 製品の最終ユーザーや用途が分からないため、需要の予測が立たず、発注量の急増・急減による影響が大きい。急減の場合は原材料や製品が在庫となり、キャッシュフローが悪化する。急増の場合も、原材料の調達や生産能力の確保に苦労する。[化学工業（インキ）]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引を行う場合、発注事業者は、発注に際して、受注事業者に対し、直ちに受注事業者の給付の内容、下請代金の額等必要記載事項を全て記載した書面を交付しなければならない（下請法第3条第1項）。

受注事業者が適切な生産計画を立てたり、過大な在庫負担を回避できるようにするために、発注事業者は受注事業者に対し、自社の生産計画や発注予定数量をできるだけ頻繁に提示することが望ましいが、こうした情報提供を行う際には、単なる情報提供であるのか、確定した発注なのかを明確にすることが重要である。

なお、受注事業者が提供された情報に基づいて製造に着手しないと納期に間に合わないなどの場合には、当該情報提供が正式な発注とみなされる場合もあり得ることに注意する必要がある。

この場合、情報提供時に必要記載事項の全てを記載した書面を交付しないと書面の交付義務違反となる。

(参考) 発注書面に記載すべき具体的事項(下請代金支払遅延等防止法第3条の書面の記載事項等に関する規則⁵を基に作成)

- 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また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、貸付または支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額また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、引渡し期日、決済期日、決済方法

④ 内示と正式発注との取引条件の変更(数量減・納期変更等)

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 発注予定の内示は受けているが、実際の発注量とのブレが大きく、2分の1以下になることもしばしばある。しかし、発注量が削減されても価格を上げてもらうことはできず、量産時の単価をそのまま適用せざるを得ない。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

発注事業者が、受注事業者に対し、自社の生産計画や発注予定数量をできるだ

⁵ 公正取引委員会規則第7号(平成15年12月11日)

け頻繁に提示することが望ましい。問題は情報提供なのか、確定した発注なのかを明確にすることである。したがって、発注の詳細に関する情報を内示書という形で示す場合、この内示書に「確定した発注ではない」旨を明記し、確定発注の段階で下請法第 3 条に規定する書面を交付する必要がある。ただし、下請法の適用対象となる取引において、受注事業者が内示を受けて原材料等を調達したり、製造に着手している場合に、受注事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、受注事業者が要した費用を支払うことなく、発注事業者の都合で一方的に発注の一部を取り消したり、内容を変更した場合には、下請法第 4 条第 2 項第 4 号の不当な給付内容の変更に該当するおそれがある。

⑤ 発注後の内容の変更・発注取消

【アンケート調査結果等による事例】

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 発注内容の変更によって原価比率が変わったり、追加費用が発生したりしても、価格は当初の契約に基づくものに据え置かれている。[プラスチック製品製造]
- 発注内容の変更によって原材料や製品の在庫が発生することがあるが、発注企業がこれらを引き取ることはなく、当社の負担となっている。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、受注事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、受注事業者が要した費用を支払うことなく、発注事業者の都合で一方的に発注の取消しや、内容を変更した場合には、下請法第 4 条第 2 項第 4 号の不当な給付内容の変更に該当するおそれがある。

なお、取引の過程で、発注書面に記載されている注文内容を変更又は明確化した場合には、発注事業者はこれらの内容を記載した書面を受注事業者に交付し、下請法第 5 条の規定に基づき作成し、2 年間保存しなければならない。

(3) 受領・検収に関するもの

① 検収基準を巡るトラブル

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 仕様では「キズのないこと」といったあいまいな内容になっており、細かい

キズ等は当社でも確認できないが、恣意的に検査基準を厳しくし、発注企業から仕様違いや不良品といった理由により製品の受領を拒否されたり、返品されたりすることがある。[プラスチック製品製造]

- 規格や検査項目が明確化されていない中で、理由も分からないまま不良品扱いをされることがある。[化学工業]

＜他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例＞

- あるメーカーのパッケージ向けとの説明を受けて、3種類の色インキを納品したところ、仕様があいまいであったにもかかわらず1種類色が違うと言われ、納品させてもらえなかった。[化学工業（インキ）]
- 詳細な検収基準がないことに加え、商社に納品した段階では検査が行われず、ユーザーのところで問題が生じると対応を強いられる。[プラスチック製品製造]
- 特に明確な限度規格値が定められていないにもかかわらず、今まで問題なく納品していたものが、突然不良品扱いを受けることがある。[プラスチック製品製造]
- 従来は問題なく納品していた部材が通知なしに突然 NG となり、返品・受領拒否となることが多発している。[プラスチック製品製造]
- 先方の組付ラインで何らかの不具合が発生した場合に突然、初期図面を基準として全品不良扱いされるケースが増えている。従来は毎月問題なく納入していた部材であり、当社の納入品が原因で発生した不具合であるとは思えない。また、従来は良品とされていた部品であっても、見栄え、外観等検収担当者個人の意識で NG 扱いとなることがあり、検収基準に一貫性がない。[プラスチック製品製造]
- 今まで問題なく納品していたが、発注企業で検品を担当する社員が代わるだけで、返品や受領拒否が増える。[プラスチック製品製造]
- 客先の受入検査員が交代した場合、検査基準が変更されていないにもかかわらず、従前には取り決めていないような細かい品質問題が掘り起こされ、検収が保留されることがある。最終的には限度見本の取り交わしを行い決着するが、工数、出張、旅費の負担が大きい。[プラスチック製品製造]
- そのまま一般に流通する最終製品ではないのに、外部包装の不備（包装紙の破れ等）を指摘され、製品まで不良品扱いとされることがある。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、受注事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず指定した納期に納入された製品の受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否に該当する。また、納品されたものを受領した後に、受注事業者の責に帰すべき理由がないにもかかわらず返品することは下請法第4条第1項第4号の返品に該当する。

受注事業者の給付の内容が注文内容と異なる場合や、瑕疵等がある場合には、「下請事業者の責に帰すべき理由」があるとして、受領の拒否や返品することも認められる。ただし、①発注書面に委託内容が明確に記載されておらず、又は検査基準が明確でない等のため、受注事業者の給付の内容が委託内容と異なることが明らかでない場合や、②恣意的に検査基準を厳しくして委託内容と異なる又は瑕疵等があるとする場合等には、受注事業者の責に帰すべき理由があるとは認められないので、留意が必要である。

(想定例)

- ・発注事業者は、プラスチックフィルムの製造を受注事業者に委託しているところ、受注事業者の納品したものをいったん受領した後、恣意的に検査基準を変更し、以前には問題とせず合格としていたものを、確認できないほどの細かなキズがあることを理由に不合格として、受注事業者に引き取らせた。

② 不当なやり直し

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 工場渡し条件での納品にもかかわらず、その後の輸送中の缶のへこみやラベル汚れの場合、返品され、缶の詰め替えやラベルの貼りなおしをして再納品となることがある。[化学工業（インキ）]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 図面どおりの部品を納品したにもかかわらず、硬くて加工しにくい等の理由で、やり直しをさせられたことがある（やり直しに係るコストは当社負担）。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、受注事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、物品の受領後に、費用を負担せずにそれを修補させて再納入させたり、良品に交換させたりすることは、下請法第4条第2項第4号の不当なやり直しに該当する。

ただし、やり直しのために必要な費用を発注事業者が負担する等により、受注事業者の利益を不当に害しないと認められる場合には、不当なやり直しの問題にはならない。

「下請事業者の責めに帰すべき理由」があるとして、発注事業者が費用を全く負担することなく、受注事業者に対して「給付内容の変更」又は「やり直し」をさせることが認められるのは、次の場合に限定される。(ア) 受注事業者の要請により給付の内容を変更する場合、(イ) 給付を受領する前に受注事業者の給付の内容を確認したところ、給付の内容が下請法第 3 条に規定する書面に明記された注文内容と異なること又は受注事業者の給付に瑕疵等があることが合理的に判断される場合に、給付の内容を変更させる場合、(ウ) 受注事業者の給付の受領後、受注事業者の給付の内容が下請法第 3 条に規定する書面に明記された注文内容と異なる場合又は受注事業者の給付に瑕疵等がある場合に、やり直しをさせる場合、である。ただし、①受注事業者の給付の受領前に受注事業者が委託内容を明確にするよう求めたにもかかわらず、発注事業者が正当な理由なく仕様を明確にせず、受注事業者に継続して作業を行わせ、その後、給付の内容が委託内容と異なるとする場合、②取引の過程において、委託内容について受注事業者が提案し、確認を求めたのを発注事業者が了承し、受注事業者がその内容に基づいて製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとする場合、③検査基準を恣意的に厳しくして委託内容と異なる又は瑕疵等があるとする場合、④委託内容と異なること、又は瑕疵等のあることを直ちに発見できない給付について、受領後 1 年を経過した場合（ただし、発注事業者の瑕疵担保期間が 1 年を超える場合において、発注事業者と受注事業者がそれに応じた瑕疵担保期間を定めている場合を除く。）には、発注事業者が費用の全額を負担することなく、受注事業者の給付の内容が委託内容と異なること、または瑕疵等があることを理由として「給付内容の変更」、または「やり直し」を要請することは認められない。

(4) 支払に関するもの

① 支払遅延

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産业内取引での事例>

- 商社経由の取引の場合、納品日から支払日までの期間が 60 日を超えるものが多い。[化学企業（コンパウンド）]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 手形払いであった発注事業者の支払方法が、手形期日と同期間後の現金払い

に変更になった。[プラスチック・ゴム製品製造]

- 発注事業者が受入検査に合格したもののみを支払対象としているため、検査に合格するまでは支払が行われない。
- 発注事業者が検収締切制度を採っており、検収の遅れにより支払が行われない。

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者は、物品等を受領した日から起算して 60 日以内、かつ、できる限り短い期間内に支払期日を定める義務があり（下請法第 2 条の 2）、その定めた支払期日までに下請代金を全額支払わなければならない。「支払期日の経過後なお支払わないこと」は、下請法第 4 条第 1 項第 2 号の支払遅延として禁止されている。

また、下請法又は下請振興法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は現金によることが原則である。加えて下請振興法の振興基準では、少なくとも賃金に相当する分については、全額を現金で支払うこととされている。手形（一般の金融機関で割引困難でないものに限る）による支払も認められているが、その場合は支払期日までに手形を交付しなければならない。手形満期相当日に現金で支払うことは、受領日から 60 日を超えて下請代金を支払うこととなり、支払遅延に該当する。

振興基準及び「下請代金の支払手段について」（平成 28 年 12 月 14 日中小企業庁長官・公正取引委員会事務総長）では、下請代金を手形で支払う場合には、その現金化にかかる割引料等のコストを受注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価格を発注事業者と受注事業者で十分協議して決定するとされている。加えて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とされている。

② 一方的な支払方法の変更

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 当社と事前の協議なく、発注事業者からの一方的な通達として、従来の翌月振込から手形による支払いに変更されたことがある。[プラスチック製品製造]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

○ 発注事業者の都合により、事前の協議なく手形払いからファクタリングに変更されたことにより、代金の回収条件が不利になった。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請代金の決定に際しては、支払手段も考慮されるものであるため、支払条件を変更する場合に、受注事業者と十分な協議を行わず、一方的に下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。また、発注事業者が一方的に支払条件を受注事業者に不利益となるように変更することは、独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当するおそれもある。

③ 下請代金の減額

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 「割引料」の名目で、下請代金の一定割合を差し引かれたことがある。[化学工業]
- 「販売奨励金」として、販売数量に応じた金額を負担するよう要請され、下請代金の額から一定の金額を差し引かれたことがある。[化学工業]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 手形に代えて現金払いとする際に、金利分を値引きされる。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、受注事業者の責めに帰すべき理由がないのに、発注時に定められた下請代金の額を減じることは、下請法第4条第1項第3号の減額に該当するおそれがある。

なお、受注事業者との間で支払手段を手形と定めており、受注事業者の希望により一時的に現金払いにする場合に、発注事業者が自社の短期調達金利相当額を超えて減額すれば下請代金の減額として本法違反となる。また、手形払いから現金払いに変更したにもかかわらず、下請代金の額から金利相当額を差し引くことは減額にあたる。そのため、あらかじめ現金払いに見合う単価設定を、受注事業者との十分な協議の上で行う必要がある。

(5) 利益提供の要請・負担の押し付けにあたるもの

① 受注後の配送頻度の変更

【アンケート調査結果等による事例】

＜他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例＞

- 発注書上分割納品となっている場合は輸送料を得ているが、納期の関係で発注されてから分割納品となった場合の輸送料は当社負担となり、コストアップとなっている。[プラスチック製品製造]
- 発注事業者の一方向的な都合により、発注ロットの少量化、分割納品、小口配送が多いが、その送料は当社が負担しており、製品の実質的な単価が実勢単価よりも下回っている。[プラスチック製品製造・金属製品製造]
- 発注段階で分割納品を要請される場合は輸送費を発注事業者負担してもらっているが、急な短納期要請等により分割納品となってしまった場合、追加の配送料は当社負担となってしまうことが多い。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

発注後に分割・小口配送に変更になり、受注事業者にとって当初の委託内容にはない追加的な作業が必要となった場合に、発注事業者がその費用を負担しない場合、下請法の適用対象になる取引では、不当な給付内容の変更（下請法第4条第2項第4号）に該当するおそれがある。

また、分割納品により運賃がかさむため、単価が高くなるとして受注事業者が単価の引上げの見積りを提出したにもかかわらず、発注事業者が一方向的に通常対価相当と認められる受注事業者の見積価格を大幅に下回る単価で下請代金を定めることは買いたたき（下請法第4条第1項第5号）に該当するおそれがあるため、受注事業者と十分な協議を行って決定する必要がある。また、分割納品の要請によって、発注書の必要記載事項である「下請事業者の給付を受領する期日」や「下請事業者の給付を受領する場所」が変更される場合には、これらの変更内容を記載した書面を受注事業者に交付し、下請法第5条の規定に基づき作成・保存しなければならない書類の一部として保存する必要がある。

なお、分割納品とする場合、分納ごとに受領日から60日以内となるように下請代金の支払を行わないと下請法第4条第1項第2号の支払遅延となる。完納時をもって起算点とすると支払遅延が生じやすいため、留意が必要である。

② 契約外の追加作業の要請

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産业内取引での事例>

- 従来、加工・製造のみを行っていた取引で、ある時点から「検査もできるはずなのでやってほしい」との要請を受け、検査まで行ってから納品するようになった。しかし、書面上の発注内容は従来のものであり、検査業務に係る追加代金も支払われていない。[化学工業（インキ）]
- 発注事業者から、通常 1 つで済むサンプル抽出を 2 つ送付して欲しいという要請や、中間製品を送付して欲しいという要請を受けることがある。[化学工業（インキ）]
- 発注事業者のシステム変更に伴い、発注書伝票等を自社で印刷せざるを得ないようになった。年間数万件のオーダーが入るため、紙の印刷コスト及び時間のロスがのしかかってきている。[化学工業（塗料・インク）]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 使用済みの金型について発注事業者から継続保管を求められ、しかたなく貸倉庫を自己負担で借りて置いている。[プラスチック製品製造]
- 金型保管に関する契約書がなく、所有権は発注事業者で勝手に処分もできないため、約 10 年間の保管コストがかかってしまう。[プラスチック製品製造]
- 金型保管の契約書はなく、費用（倉庫費、輸送費、メンテナンス費）の負担が大きい。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

下請法の適用対象となる取引において、発注事業者が、発注書面に給付の内容として記載したものと異なる作業を要請することが新たな委託をしたと認められる場合には、改めて下請法第 3 条の書面の交付が必要となる。この場合、発注事業者は、当該委託に係る下請代金の額について受託事業者と十分協議した上で決定する必要がある。

なお、発注事業者が所有する金型を無償で保管させたり、発注事業者が長期にわたり使用されない補給品⁶の金型を受注事業者が無償で保管させること、また、受注事業者が作成した図面を無償で納付するよう要請することは、下請法第 4 条第 2 項第 3 号の不当な経済上の利益提供に該当するおそれがあるので注意が必要

⁶ 補給品とは、この場合、量産が終了し納品された後に、不足等を理由として発注事業者の求めに応じ再度生産する、当初の量産品と同一の製品のことをいう。

である。

(6) その他

① 未使用有償支給材と下請代金の相殺

【アンケート調査結果等による事例】

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- プラスチック材料の有償支給では仕入単位が決まっているため、発注量が少ないと使い切ることができない。材料の代金は、納品の翌月に下請代金から控除する形で支払われるため、早期決済とはならないが、納品量が少ない時には材料代が下請代金を上回り、当社の方が現金を支払わなければならない状況が生じる。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

発注事業者が原材料等を受注事業者の有償で給付している場合、この有償支給原材料等を使用した納品に対する下請代金の支払より早い時期に、当該原材料費を受注事業者を支払わせると、下請法第4条第2項第1号の有償支給原材料等の対価の早期決済に該当する。

発注事業者は、有償支給原材料等を使って製造・納入される物品の下請代金の支払制度や検査期間、受注事業者の加工期間を考慮して、下請代金の支払と有償支給原材料等の対価の決済が「見合い相殺」になる仕組みにしておくことが大切である。

なお、有償支給の原材料等の加工ミス等により、発注事業者に納入すべき物品の製造が不可能となった場合や、不良品や注文外の物品の製造に使用された場合等には、その代金を下請代金の支払期日より早い時期に受注事業者を支払わせても、早期決済には該当しない。

② 自社の責任範囲を超える補償・弁済の要求

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 当社の袋にユーザーが薬剤を詰めた際に袋から薬剤が漏れてしまった場合、漏れた原因が当社側にあるかどうか明らかでないにもかかわらず、詰替用の袋、詰替に要する人件費、薬剤に係るコストの負担を一方的に要求される。[プラスチック製品製造]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

○ 当社の製造したプラスチックフィルム製パッケージに不備があった場合に、不備の原因が発注事業者の交付した図面自体に責任があるにもかかわらず、内容物の詰替や破棄が必要になり、その全ての費用の補償について一方的な要求がなされることがある。内容物の費用負担は、下請代金に比べて補償額が非常に高額なものになることがあるため、リスクが大きい。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

損害賠償の請求自体は下請法の問題ではないものの、下請法の適用対象となる取引において、客観的に相当と認められる損害の範囲を超えて賠償・補償金額を下請代金から控除することは、下請法第4条第1項第3号の減額、又は独占禁止法第19条（同法第2条第9項第5号）に該当するおそれがある。

発注事業者は、損害の発生が受注事業者の責めに帰すべき理由によるものであることや、賠償金額の算出根拠について、受注事業者に十分な説明を行う必要がある。

なお、発注事業者が販売した製品に欠陥があり、製造物責任法により発注事業者が被害者に損害賠償責任を負う場合に、被害の原因が受注事業者の製造した部品にあることが明らかでないにもかかわらず、受注事業者に対して一方的な負担金を割り当て、下請代金から当該負担金を差し引いたり、支払わせたりした場合には、下請法上の問題が生じる可能性がある。

③ 一方的な取引停止

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

○ 発注事業者から開発段階での発注を受けた際に、将来の量産を見込んで抑えた価格で受注した。難しい開発であり、1年ほどかけてようやく製品化したものの、量産は他社に発注されてしまった。開発データは発注事業者と共有していた。[プラスチック製品製造]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

○ 当社との共同開発品であり秘密保持契約も締結している製品を、当社品は不良品ばかりであると一方的に言いがかりをつけ、取引を強制的に打ち切る一方で、原料・製造工程等を他社に開示・製造させた事例があった。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

継続的な契約が終了する場合は、①期間の定めがある場合は期間の満了、②

約定解除権の行使、③債務不履行がある場合は法定解除により終了するものであるが、その他にも、④当事者間の合意で契約を終了することができる。また、継続的な取引の解消に関する紛争については、これまでにいくつかの裁判例があるものの、統一的な判決は下されていない。

このように、継続的な下請・製造委託取引を打ち切ることが直ちに法律上の問題を生じるわけではない。しかし、下請・製造委託取引は、特定の発注事業者との取引の割合が高く、また、長期にわたり継続的な取引が行われることが多いため、急な発注停止や中途解約が行われると、受注事業者にとっては影響が大きく、企業としての存続が困難になる場合もある。

そのため、下請中小企業振興法第3条第1項に基づく振興基準では、発注事業者が、継続的な取引関係を有する受注事業者との取引を停止したり、大幅に取引を減少しようとする場合には、受注事業者の経営に著しい影響を与えないように配慮し、相当の猶予期間をもって予告することとされている。

④ 技術やノウハウの不適切な取扱い

【アンケート調査結果等による事例】

<化学産業内取引での事例>

- 取引先から共同研究開発を持ちかけられ、設計、開発、試験まで全て当社側で行い、結果を取引先に報告した。しかし、その後、取引先が単独で特許申請を行い、特許権を取得していたことが発覚した。[化学工業]
- 技術部門の研究者が、突然、取引先に転職した後、しばらくして、当該取引先が従来開発していなかったはずの分野で、かつ、当該研究者が転職前に開発していた分野の新製品が発売された。自社内で調査を行ったところ、取引先からの要請を受けて、当該研究者が退職直前に研究データを大量にダウンロードしていたことが発覚した。[プラスチック製品製造]

<他産業の最終ユーザーからの二次請以降にあたる取引での事例>

- 製品の納品後に、製品の特性や安全性を把握する必要があるとして、取引先から製品の成分表の無償提供の要求があり、やむを得ず提供させられた。[プラスチック製品製造]
- 工場監査と称した立入りにより、自社技術やライン構成を転用されたことがある。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

不正競争防止法は、事業者の保有する技術・ノウハウ等の「営業秘密」を不正

に取得する行為や、不正に取得した営業秘密を使用・開示する行為等を「不正競争」と定め、差止・損害賠償請求等の対象としているとともに、一定の悪質な行為については、あわせて刑事罰の対象ともしている。

平成 21 年の不正競争防止法改正（平成 21 年 4 月 30 日公布）により、営業秘密の管理に係る任務に背いて、複製禁止の資料を無断で複製する行為や、消去すべきものを消去したように偽装する行為等が新たに刑事罰の対象となった。同改正を受けて本年 4 月に営業秘密管理指針を改訂し、事業者が取引先の営業秘密に接する場合に参照すべき以下のような記述が盛り込まれた。事業者においては、営業秘密の管理・取扱いに関する理解を深め、受注事業者の営業秘密の取扱いに関して、受注事業者に損失を与えることのないよう、十分な配慮を行うことが望まれる。

○会社間で取引等を行う場合には、秘密保持の対象となるか否かを明確に定めた秘密保持契約を締結する。なお、改訂される営業秘密管理指針においては、事業者が他社と取引を行う場合において参考となるように、「工場見学時の秘密保持誓約書」、「業務提携時における秘密保持契約書」、「取引基本契約書（製造請負契約）（抄）」、「業務委託契約書（抄）」、「共同研究開発契約書（抄）」等の例が示されている。

○取引先に対しては、契約の中で、秘密保持義務のみならず必要に応じて取引先企業における営業秘密の適正管理について規定することも考えられる。ただし、それぞれの事業者によって営業秘密の合理的な管理のレベルに差があることを考慮すべきである。

○取引先の元従業員を採用する際には、当該元従業員が前職において負っていた秘密保持義務等の内容について確認し、資料等の不正な持ち出しや、取引先の営業秘密の不正な開示等、当該秘密保持義務等に違反する行為がなされないよう留意する。

なお、情報成果物等の作成に関し、受注事業者に知的財産権等が発生する場合があるが、受注事業者の給付の内容に知的財産権等を含まない場合において、受注事業者に発生した知的財産権等を、作成の目的たる使用の範囲を超えて発注事業者に無償で譲渡・許諾させることは、下請法の不当な経済上の利益の提供要請、又は独占禁止法の優越的地位の濫用行為に該当するおそれがあるので注意が必要である。

⑤荷主の立場からの適正取引の取組

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、化学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、化学産業においても、「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

(7) 消費税の転嫁

【アンケート調査結果等による意見】

<過去の消費税の導入、税率引上げの際の事例>

- 他者への発注切替えをほのめかしつつ、無理な条件での取引を要求された。
[化学工業]

<今後の消費税の引上げにおいて懸念される事例>

- 海外との競争の関係で、消費税引上げ分を販売価格へ転嫁するのは難しい。
[化学工業]
- 消費税の引上げにより顧客企業の海外展開が加速してしまい、国内受注が激減することを懸念している。[プラスチック製品製造]

【関連法規上の留意点】

「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、消費税の引上げに際し、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。本法律

は平成 29 年 3 月 31 日まで適用される⁷。

消費税転嫁対策特別措置法では、資本金等の額⁸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⁹、買ったたき¹⁰」「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）。

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。

⁷ 所得税法等の一部を改正する法律案（平成 27 年 4 月 1 日施行予定）において、消費税転嫁対策特別措置法の期限は平成 30 年 9 月 30 日に延期されることが盛り込まれている。

⁸ 資本金の額又は出資の総額

⁹ 具体例：本体価格に消費税分を上乗せした額を対価とする旨契約していたが、消費税分の全部又は一部を事後的に対価から減じること。

¹⁰ 具体例：原材料費の低減等の状況変化がない中で、消費税率引上げ前の税込価格に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定めること。

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、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）¹¹に該当し、問題となるおそれがあるので注意が必要である。

（違反行為の想定例）

- ・ 消費税率の引上げに際して、特定事業者は、原材料毎の品質や性能の差異等の事情を考慮することなく、特定供給事業者に対して、複数の原材料を一律に一定比率での原価低減することを要請し、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よりも低い価格に引き下げた。
- ・ 消費税率の引上げに際し、食品包装のリニューアルということでデザインが見直された。その包装材に使用されているプラスチックフィルムは、従前と同商品にもかかわらず、別商品として見積りをとられ、通常支払われる価格に比べて低い価格に設定された。

¹¹ 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。

ア 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

イ 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

ウ 消費税転嫁対策特別措置法の施行日前から、既に当事者間の自由な価格交渉の結果、原材料の市況を客観的に反映させる方法で対価を定めている場合

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

（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」（平成25年9月10日公正取引委員会）P7）

4. 望ましい取引慣行とベストプラクティスの事例

このたび実施した取引上の問題についてのアンケート調査、及び化学産業の代表的な企業へのヒアリング調査等を踏まえ、化学産業での製造委託における「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。

発注事業者においてはこれらを参考に、受注事業者と自社の双方にとって利益のある“Win-Win”の取引関係を構築していくことが期待される。それによって、発注事業者・受注事業者が共に収益力の向上を実現し、事業継続に向けた計画的な取組の実施が促進され、ひいては化学産業全体の競争力の維持・向上につながるからである。

(1) 十分な協議を踏まえた取引条件の明確化（全般）

【望ましい取引慣行】

発注事業者と受注事業者との間で取引上の問題が生じるのは、両者の間で「適正な取引」に対する認識が異なっていることが原因であることが多い。例えば、製品の適正な価格について発注事業者と受注事業者の認識にズレが生じている場合には、発注事業者側では適正な価格であると考えていても、受注事業者にとっては不当に「買ったたかれた」ように認識されやすい。

そのため、取引上の問題が生じることを避けるためには、委託の内容・条件、代金の額、支払期日、支払方法といった取引条件の決定や変更にあたって、発注事業者・受注事業者の双方が誠実に協議し、納得して取引を進めることが重要である。とりわけ、長期継続的な取引が開始された後に取引条件を変更する場合で、受注事業者の方が当該取引関係への依存の度合いが大きい場合には、交渉上の立場が著しく不利なものとなりやすいことを念頭に置き、十分な協議を経た上で、双方に納得感のある結論を出すことが求められる。

さらに、取引開始にあたってこれらの取引条件を书面化し明確にしておくとともに、取引開始後も追加的に明確化すべき点が出てきた場合には、その都度双方が協議を行い結論を书面化することによって、常に双方の認識をすり合わせていくことが望ましい。

また、取引の容易性の向上、スピードの改善、コスト低減の観点から、化学産業における EDI のグローバルスタンダードである Chem eStandards に基づく化学品商取引（CEDI）の普及も必要である¹²。

¹²EDI（Electronic Data Interchange）は、異なる組織間で、取引のためのメッセージを通信回

以上のような公正な取引条件、取引慣行を確立するために、発注事業者及び受注事業者は、適正な下請取引が行われるよう経済産業省等が策定した業種別の「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」（以下「下請ガイドライン」という。）を遵守するよう努めることが望ましい。その際、発注事業者のマニュアル整備や社内研修の実施等により、自社の調達業務に浸透させることが重要である。

また、受注事業者は、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ため、発注授業者は、受注事業者が抱える取引条件への不満や問題について申出をしやすい環境の整備に努めることが望ましい。

【ベストプラクティスの事例】

<取引内容・条件の文書化・明確化を行っている例>

- 契約書等のひな型を作成しており、全社でいつでもアクセスできる状況を確認している。(発注事業者)
- 下請法の要件にそった規定の発注書式を作成し、これを使用するようにしている。また、Q&Aを用意している。(発注事業者)
- 自社技術の漏洩を防ぐ意味もあり、営業秘密管理指針等を参考に、取引基本契約、秘密保持契約をしっかりと結んでいる。特に製造委託契約においては、詳細なスペックを記している。(受注事業者)

<下請取引について周知・徹底を行っている例>

- 営業担当に対し下請ガイドラインを勉強させ、新たに契約を結ぶ中で支払サイトを短くしてもらうなど取引条件の改善を周知徹底させている。(受注事業者)
- 下請法マニュアルや実務運用ガイドラインを整備し、下請取引適正に向けた取組を会社として行っている。(発注事業者)
- 新任社員に対し、外部の下請法セミナーに参加させ、下請法の改正等があった場合には、その共有を徹底させている。(受注事業者)
- 業界団体が下請法勉強会を定期的で開催し、参加企業への周知徹底を行っている。(受注事業者)
- ガイドラインを有効に活用しており、発注事業者との交渉時にも対応が違っていると感じる。また、ヒアリングに来たと言うだけでも効果がある。(受注事業者)

線を介して標準的な規約を用いてコンピュータ間で交換すること。また、Chem eStandardsは、「American Chemistry Council (ACC)」及び「Open Application Data Inc. (OAGi)」が、化学品の受発注、物流、決済、在庫管理等の化学製品全般の取引において、企業間で行われている様々なメッセージ交換をサポートするために運用しているシステム。

(2) 製品の価格設定に関して（基本契約締結前や取引条件改定の交渉時）

【望ましい取引慣行】

製品の単価・委託代金については、製造原価や受注事業者の技術・競争力に基づき、発注事業者・受注事業者が十分に協議を行った上で合理的な製品単価を設定することが望ましい。これによって、受注事業者が品質・技術力を向上させるインセンティブがはたらき、ひいては最終製品の品質向上につながるからである。

また、製造原価のうち原材料価格については、市況による変動が大きいことから、ナフサ輸入価格に連動させる等の明確な算出根拠に基づき、受注事業者と個別に十分な協議を行い、設定することが望ましい。

【ベストプラクティスの事例】

<原材料価格の変動を反映した価格設定を行っている例>

- 発注事業者の提示する配合表に沿って原材料ごとの材料費（概ね 2 ヶ月程度のタイムラグで市場価格に連動）を積算し、これに加工賃を追加するという単価決定方法を採用している。（受注事業者）
- 原材料の支給を受ける場合は、材料費に加工賃を追加するという単価決定方法になっており、原材料価格の変動に応じて下請代金も調整される。（受注事業者）
- 受注事業者とは単価表を取り交わし、原料の値上げが起こった場合には委託代金の値上げを認めている。（発注事業者）
- 発注書上、価格算定方式による価格を採用し、原材料価格に連動して実際の価格が決定されるようにしている。（発注事業者）
- 受注事業者の有償にて原材料を支給し、委託代金を「原材料の販売価格＋加工賃」という形で決定することにより、原材料価格の変動が委託代金に即座に反映されるようになっている。（発注事業者）

<燃料費や電気料金の変動を反映した価格設定を行っている例>

- 燃料費や電気料金などの実質的なエネルギーコスト負担について、あらかじめ算定の手法について取り決めを行った上で、定期的に製品単価を改定する仕組みを取り入れている。（発注事業者）

<双方の協議によって価格調整を行っている例>

- 原料、部材の値上がりについては、個別に発注事業者と協議を行っている。通常の値上げ交渉は 3～4 ヶ月を要している。（受注事業者）
- 原料価格の上昇時には、個別に発注事業者と価格交渉を行っている。通常時であれば、交渉は 2～3 ヶ月で妥結する。（受注事業者）
- 原料価格増加分を直接の取引先である商社と折半したり、当社がより多く負

担したりといった調整方法を個別協議によって取り決めて対応した。(受注事業者)

- 発注事業者との交渉を重ねた上で個別に価格の調整を行った。(受注事業者)
- 発注事業者との協議で個別に調整している。(受注事業者)
- 発注事業者からの受託量が減少した際には、発注事業者との協議の上、単価を上げてもらっている。(受注事業者)
- 値上げ、値下げの要因を、価格も含めて具体的に提示する。その上で協議し、合意を得て決定する。(発注事業者)
- 最初の交渉で必要経費等のデータをそろえて説明し、全ての条件を決めて契約しているため、その後のコストダウン要請等はない。(受注事業者)

<受注事業者の意向を反映して価格を設定している例>

- ほとんどの場合、製造委託での単価は受注事業者の意向のままの価格を採用している。(発注事業者)

<品質・信頼性により価格・取引を維持している例>

- 価格競争では中国には太刀打ちできないことから、品質や納品の信頼性によって当社の製品を購入し続けてもらえるよう働きかけている。(受注事業者)
- 海外発注企業からはあり得ない価格を提示されることがあるが、最終的には自社の技術力が評価され、現地企業との価格競争に陥らずに済んでいる。(受注事業者)
- 発注企業からの値引き交渉に際し、赤字になることが分かっている場合は受注をお断りしている。ただし、自社の技術競争力が発注企業に評価されているため、そこで発注企業との取引が途切れるわけではなく、その後もプロジェクトに応じて取引が継続している。(受注事業者)
- 競争力のある製品を多品種少量生産することを強みとしており、発注事業者と良好な関係を築いている。(受注事業者)
- 取引が特定の事業者依存に依存していないため、無理な発注等を受けることはない。(受注事業者)

(3) 個々の発注に関して (基本契約締結後)

【望ましい取引慣行】

発注に当たり、発注量や納期等、発注内容の変更により製造原価に変化が生じる場合には、これが製品価格に適切に反映されるよう、発注事業者と受注事業者との十分な協議に基づく調整が行われることが望ましい。さらに、発注事業者は、受注事業者から労務費の上昇に伴う取引価格の見直しの要請があった場合には、

協議に応じることが望ましい。特に、人手不足や最低賃金（家内労働法（昭和 45 年法律第 60 号）に規定する最低工賃を含む。）の引上げに伴う労務費の上昇など、外的要因により受注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事業者及び受注事業者が十分に協議した上で取引価格を決定するものとする。

また、発注後に市場環境が変化する等により、当初予定数量に満たない数量で発注を中断したり、発注を取り消したりする場合には、受注事業者が生産準備に必要とした費用（設備投資、原材料調達コスト、資金調達コスト等）を発注事業者が負担しないことは下請法上問題が生じる可能性がある。

また、発注事業者が発注前に内示情報を受注事業者に伝える場合がある。この場合、内示数量と正式な発注数量とに大きな差が生じると、受注事業者にとっては在庫負担等の経営圧迫要因となる。発注事業者は、製造に必要な期間を考慮したタイミングで正式発注を行うことが原則であるが、内示情報を伝える場合には、内示数量と正式発注数量とに極力差が生じないようにするとともに、内示数量に変更がある際は受注事業者にかまめな情報提供を行う必要がある。

なお、受注事業者が内示情報に基づいて製造等に着手しないと納期が間に合わない等、内示情報の提供が発注と認められる場合には受注事業者が納品した製品を受け取らないことは受領拒否として問題となる。

【ベストプラクティスの事例】

<発注に関する情報提供をきめ細かく行っている例>

- 不良在庫の発生を防止するためには、発注事業者との連絡を密にすることが必要であり、製品の最終的な納入先や用途については、ある程度の情報を共有してもらっている。（受注事業者）
- ある発注事業者からは 3 ヶ月前に内示が届き、その後もかなりの頻度で数量の見直しについての情報が提供されるので対応しやすく、また、在庫が発生した場合には買取りが行われている。（受注事業者）
- 事前にある程度、発注見込みに関する情報や、製品の用途について情報を共有してもらうことで、不要な在庫を抱え込まずに済んでいる。（受注事業者）

<発注量に応じた価格設定を行っている例>

- 価格設定の段階で、数量ロット別の単価をあらかじめ取り決めている。（発注事業者）

<発注期限のルール化により短納期発注を回避している例>

- 発注事業者との間で、翌月生産の受注は当月の 20 日までというルールを定めたことで、原材料の発注に余裕が持てるようになった。（受注事業者）

<双方の協議により短納期発注に対応している例>

- リードタイムや納期の短縮依頼については、個別に発注事業者と交渉している。過去に、需要の急増に対応するための納期短縮の依頼を受けた際には、個別交渉の上、工場の生産能力が対応できる範囲で協力してきた。(受注事業者)
- 急な納期短縮を要求された場合は、生産能力に余力があれば応じているが、対応できない場合は断っている。発注事業者も化学品の製造プロセス等についてはよく分かっているので、無理難題を要求されることはほとんどない。(受注事業者)

<在庫品等の買取りを行っている例>

- 発注後にキャンセルがあった場合については、製造済みの工程までの代金の支払を求めている。(受注事業者)
- 委託先で生産した委託製品は、当該月に全量買い上げている。(発注事業者)

(4) 受領・検収に関して

【望ましい取引慣行】

受領拒否・返品・やり直しは、給付内容についての発注事業者と受注事業者の認識の相違により起きることが多いため、基本契約締結時、あるいは発注時に、製品の仕様と検収基準（検査・分析方法や限度規格値）を明確にし、文書化しておくことが重要である。特に化学産業では、製品の特性により出来上がり量が一定にならず変動することがあるため、超過・過小納入時の取扱いについて事前に取り決めを行うとか、個々の取引において発生する差数について根拠を明確にしておくこと等が必要である。

あわせて、発注後に発注事業者が製品仕様や検収基準を変える場合には、発注事業者が受注事業者の変更に要する費用を支払うことについても事前に取り決めておくことが望ましい。

また、製品仕様や検収基準において高い精度や水準を要求する場合には、そのための費用を折り込んだ価格設定にする等、受注事業者と十分な協議を行う必要がある。

さらに、製品仕様と異なる、又は検収基準に達していないという理由でやり直しを求める場合には、発注事業者はその根拠について受注事業者に十分な説明を行う必要がある。以後の取引において、受注事業者と同様の負担が生じることを防ぎ、さらには、受注事業者の品質管理の向上にもつながるからである。

【ベストプラクティスの事例】

<超過・過小納入時に全量引取を実施している例>

- 製品の特性上、出来上がり量と発注量とがちょうど同じにならずブレが生じるが、当社では出来上がり量が多くても少なくとも、全量買い取ることにしている。(発注事業者)
- 基本取引契約書にて超過納入の取扱い(引取責任)を定めている。(発注事業者)

<過少納入時に理由を記録している例>

- 受注事業者側の都合で納品数量が発注数量より少なかった場合、受領拒否と誤解されないため、差数が生じた理由について記録を残しておくようにしている。(発注事業者)

<仕様・検収基準に関する明確化を図っている例>

- 発注事業者側の責任範囲を明確にしている。例えば、受注事業者側に知らされていない用途への適合性については、発注事業者側が責任をもつ旨を納入仕様書等に定めている。(発注事業者)
- 検査基準・品質仕様等について、文書にて委託先に提供し、説明している。(発注事業者)

<合理的な検収基準の設定に努めている例>

- 最終ユーザーが示す基準をそのまま受注事業者に押し付けるのではなく、自社の技術部門でその基準を満たすことが可能であるかを検討した上で、受注事業者への依頼を行っている。(発注事業者)

<やり直しに要する費用を支払っている例>

- 取引基本契約書にある「本契約に定めのない事項について疑義が生じたときは、甲乙誠意をもって協議し、円満解決するものとする」という趣旨の文言をベースに、工場引渡し条件での輸送中の破損等による返品は、有償(容器代、人件費、輸送費)で詰替作業を行い、再納品している。(受注事業者)

(5) 支払に関して

【望ましい取引慣行】

支払における現金と手形の比率や、支払期日については、発注事業者・受注事業者双方の資金状況等を勘案し、受注事業者の不利益にならないようにすることが必要である。一般的に言って、資金調達コストは企業規模の大きな発注事業者の方が低く受注事業者の方が高いため、現金又は短期手形での支払により受注事業者が下請代金を早期に資金化できるようにした方が、全体として資金調達コストが低減する。また、手形の現金化にかかる割引料等のコスト負担を減らすことによって、その分研究開発、設備投資、労務費等に振り分けられる資金が多くな

るため、これらの支払方法の改善をサプライチェーン全体で取り組むことは、我が国製造業の競争力向上や付加価値向上につながるからである。

したがって、発注事業者は、発注に係る物品等の受領後、できる限り速やかに、かつ、現金で支払うものとし、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が望ましい。（下請振興基準第4）

さらに、下請代金を手形等で支払う場合には、その現金化にかかる割引料等のコストを受注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価格を発注事業者と受注事業者で十分協議して決定するものとする。

【ベストプラクティスの事例】

<納品・検収ベースで支払を行っている例>

- 受注事業者からの請求書交付を待たず、納品書をもって検収・支払手続を行っている。（発注事業者）
- 納品書による検収ベースでの支払が基本で、月額金額照合のためにのみ、請求書の発行を要請している。（発注事業者）

<検収締切制度での支払遅延の発生を防止している例>

- 一部で採用している専用納品書の日付の表記方法を改定して、実際に受領日が検収日となるよう改善した。（発注事業者）

<分割納品に伴う支払遅延の発生を防止している例>

- 納品が月をまたいで分割納品となる場合、契約上は完納後に支払となっても、初回納品時に全額を支払っている。（発注事業者）

<システム化により支払条件の設定不備を防止している例>

- 取引開始時の業者登録の際に、取引先の資本金及び取引内容により下請法上の下請取引に該当するかのチェックを行い、該当する場合には下請法に沿った支払条件となるようシステム的な対応を行っている。取引内容が下請取引に該当するか判断に迷う場合には、受注事業者の条件に合わせるよう指導している。（発注事業者）
- 受注事業者への支払条件について社内ルールに反する設定を行った場合、アラームが表示されるよう支払システムの変更を行った。（発注事業者）

<支払条件を改善している例>

- 発注事業者に対し、手形期間の短縮や現金払いを要望し、大手企業には概ね要望を受け入れてもらっている。（受注事業者）
- 支払に関し、資金繰りが大変なので発注事業者に対して現金決済を要望し、上場企業を中心に要望に応じてもらっている。（受注事業者）
- 手形払いは廃止し、現金払いに統一している。ファクタリングも利用してい

ない。(発注事業者)

- 受注事業者への支払条件を「納入月末締切翌月現金払い」(手形支払なし)に統一した。また、支払日が銀行休業日の場合、前銀行営業日での支払としている。(発注事業者)

(6) 利益提供の要請・負担の押し付けに関して

【望ましい取引慣行】

受注事業者に対する不当な経済上の利益提供の要請や負担の押し付けを防止するには、基本契約締結時あるいは発注時に発注内容を明確にし、どこまでが委託代金に含まれるかについて受注事業者・発注事業者が共通の認識を持つことが前提となる。その上で、事前に取り決めた内容以外のことを要請する場合には、それに要する費用を受注事業者を支払うことについて、事前に取り決めておくことが望ましい。

型の保管・管理に関しても、発注事業者は、型の所有権が発注事業者・受注事業者のいずれに帰属するかを契約上明確にした上で、必要に応じて受注事業者と協議の上、型の保管に必要なコストを負担し、製品製造終了から一定期間経過した型は、発注事業者が引き取るか、廃棄費用を負担した上で受注事業者が破棄するかを決め、製品発注時点で結ぶことが望ましい。

具体的には、発注事業者は、受注事業者と次の事項について十分協議した上で、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に努めるものとし、それが困難な場合には、生産着手後であっても都度協議ができるようにする。そのため、あらかじめ協議方法を作成・準備し、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

また、製品製造終了から一定期間が経過した型についても、受注事業者は、発注事業者から引取り又は破棄を要請し、発注事業者は型の必要性を十分考慮した上で、引取り又は破棄、若しくは必要なコストを負担した上での継続保管要請を行うことが望ましい。具体的には、量産期間の後、補給品や補修用の部品の支給等のために型保管を受注事業者に求める場合には、受注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。

- ①受注事業者の型の保管を求める場合の保管費用の負担
- ②型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再度型を製造する必要が生じた場合の費用負担

【ベストプラクティスの事例】

<追加作業等の費用が反映されるように価格設定を行っている例>

- 価格表（単価表）を取り交わす際に、あらかじめ配送頻度毎に異なる価格（単価）を定めている。追加作業等についても価格表に定めておく。（発注事業者）
- 価格決定時に、受注事業者には付随費用を含めた形で価格提示をしてもらっている。（発注事業者）

<委託代金に含まれる発注内容について明確化している例>

- サンプル品の提供については、納入仕様書等において個数を定めておく。（発注事業者）

<追加的な作業の実施について改善された例>

- 製品のセット作業で割に合わない仕事を請け負っていたが、発注事業者との交渉によりその仕事は発注事業者に戻した。（受注事業者）
- 契約時に、金型の保管費用を含めて利益を計算し、処分時期も発注事業者に伝えるようにしている。または、5年ごとに処分の可否を確認している。（受注事業者）

（7）その他

A. 有償支給原材料等の対価の早期決済防止

【望ましい取引慣行】

有償支給原材料等の決済については、受注事業者の責めに帰すべき理由がないのに、当該有償支給原材料等を用いた給付に係る下請代金の支払期日より早い時期に支払わせたり、相殺することは禁止されている。手続が煩雑になる等の理由で、締日基準で決済する場合には、早期決済とならないよう締日を調整したり、原材料代金の決済期日を遅らせる等の対応が必要である。

【ベストプラクティスの事例】

<加工後の製品の納入代金から、加工対象物の代金を控除している例>

- 原則として、完成品の代金支払時に、支給原材料の使用分を相殺している。（発注事業者）

<未使用有償支給材の買取りが行われている例>

- 最近、有償支給原材料を使った OEM では、使用しなかった原料や作りすぎってしまった製品を発注事業者が全て買い取るという、発注事業者にも有利な変更が行われた。(受注事業者)
- 有償支給材の月末在庫は、全ていったん買い取る形式にしている。(発注事業者)

<支払サイトの調整により早期決済を防止している例>

- 下請代金の支払は月末締め翌月払い、支給原材料対価の請求は月末締めの3ヵ月後払いとし、サイトをずらすことで早期決済を防いでいる。(発注事業者)

<支給材代金の受領を完成品の代金支払後にしている例>

- 完成品の代金支払後に支給代を受領している。(発注事業者)
- 完成品納品後に、受注側が支給材代金を支払っている。(発注事業者)

B. 不良品等に係る補償・賠償の範囲

【望ましい取引慣行】

不良品に係る補償・賠償の範囲については、あらかじめ責任分担の基準を明確にしておくことが必要である。

その上で、補償問題が生じた場合には、発注事業者・受注事業者の双方が明確かつ合理的な根拠を持ち寄り、協議を行うことが重要である。なお、製造物責任による賠償額は巨額になることがあり得るため、PL保険の活用等、発注事業者・受注事業者が共同で対策に取り組むことが望まれる。この場合、発注事業者が受注事業者に対し、PL保険への加入を求める際には、個々の受注事業者の製造する製品のリスク等個々の事情を考慮して行う必要があり、発注事業者が個々の受注事業者の事情（製造物のリスク等）を考慮することなく、一律に特定の保険（保険金額の指定等）への加入を強制することは下請法第4条第1項第6号（購入・利用強制の禁止）、独占禁止法第19条（同法第2条第9項第5号）に違反するおそれがある。

【ベストプラクティスの事例】

<PL保険を活用した事例>

- 発注事業者の加入していたPL保険の適用対象となり、当社への賠償請求が行われずに済んだことがあった。(受注事業者)

<定期的な会議で責任分担を決めている例>

- 不良品が出た場合にどちらが費用を負担すべきかを定めるため、定期的な技術会議を開き、原因究明を行っている。(受注事業者)

C. 一方的な取引停止

【望ましい取引慣行】

下請・製造委託取引は、特定の発注事業者との取引の割合が高く、また、長期にわたり継続的な取引が行われることが多いため、急な発注停止や中途解約が行われると、受注事業者にとっては影響が大きく、企業としての存続が困難になる場合もある。

そのため発注事業者は、継続的な取引関係を有する受注事業者との取引を停止したり、大幅に取引を減少しようとする場合には、受注事業者の経営に著しい影響を与えないように配慮することが望まれる。具体的には、取引停止時には相当の猶予期間をもって予告を行う、又は取引停止の理由を告知することが必要であり、こうした「予告期間」、「取引停止の理由」の告知について、基本契約書の中に明記しておくことが望ましい。

D. 技術やノウハウの不適切な取扱い

【望ましい取引慣行】

取引先の技術やノウハウを保護することは発注事業者にとっても重要な問題であり、調達部門はもちろんのこと、開発部門や生産技術等の関連部門においても、社内の情報セキュリティ体制を確立するとともに、ノウハウ等の管理のための取組（目的外使用の禁止等を盛り込んだ取引先との機密保持契約等の締結、範囲や期限を明確化した上での従業員・退職者の守秘義務の徹底等）の徹底を図ることが望ましい。

また、受注事業者との間で技術やノウハウ等の移転を伴う場合には、取引基本契約や発注書面において可能な限り、その条件を明確化することが望ましい。

さらに、発注事業者は、事業所や工場の訪問、研究会の開催、協力体制の確立等により、生産性の向上又は製品の品質等の改善に努める受注事業者が、そのための措置を円滑に進め得るよう、必要な協力をするよう努めることが望ましい。

【ベストプラクティスの事例】

<成分表等の管理を徹底している例>

- 以前はユーザーからの要請で成分表等を一方的に提出していたが、数年前から、経済産業省の指針等を理由に、双方協議の上、「規制当局への提出の目的においてのみ使用する」といった契約を行わない限り、提出を断っている。

<契約書において、研究成果の扱いを明確化している例>

- 取引先と共同で研究開発を行う際には、共同研究開発契約書において、研究成果に係る知的財産の帰属や出願・実施の際の取扱い等について、明確化してい

る。

<退職時において資料やデータ等の返還・消去を徹底している例>

- 退職者については、退職時に、守秘義務の範囲や期限を明確化した上で秘密保持誓約書を提出してもらうとともに、在職中に入手・作成した資料やサンプル、電子データ等を退職時に返還ないし消去するよう義務づけた上で、確実に返還・消去した旨の誓約書にサインをしてもらっている。

(8) 消費税の転嫁に関して

【望ましい取引慣行】

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。増税分のコストダウン要請につながらないように、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。

なお、事業者又は事業者団体は、公正取引委員会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>

- 普段から税抜き価格で交渉を行っている。(受注事業者)

<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全く受けない仕組みとなっている。(受注事業者)

<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。(発注事業者)

<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、調達部員の法令遵守を徹底している。(発注事業者)

<消費税率引上げと支払いのタイミングに配慮している例>¹³

¹³ ただし、買手側が、売手側に対して、消費税率引上げ前に納入させるため、通常の納期よりも短い納期を設定する場合は、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となり得ることに留意されたい(「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第4の3(5)ア<想定例>②参照)。

- 納入日を消費税率引上げ後に遅らせると、納入先が当社に対して高い消費税を支払うことになるので、そのようなことがないように留意したい。(受注事業者)

おわりに

本ガイドラインは下請取引の適正化に係る認識・知識の向上を図り、発注事業者と受注事業者とが一体となって健全な取引を推進することを主な目的として策定したものである。発注事業者においては、本ガイドラインを参考にし、調達マニュアルの作成や社内研修の実施等、下請取引適正化に向けた取組を進めていくことが望まれる。

一方、受注事業者においては、本ガイドラインを参考に各種法令への理解を深め、自社の取引の現状について再確認することにより、取引慣行改善へのきっかけとしていただきたい。

取引慣行の改善は、単に法令違反を防止するにとどまらず、受注事業者の収益力の改善及び経営基盤の強化を図ることで技術革新や設備投資を促進し、化学産業として、さらには我が国製造業全体での競争力向上につながる可能性を有するものである。こうした観点から、大企業と中小企業の間の下請・製造委託取引のみならず、中小企業間、大企業間の取引においても本ガイドラインを活用し、化学産業において適正な取引慣行の推進と、業界全体の健全な発展が促されることを期待したい。

また、本ガイドラインは不断の見直しが必要である。化学産業は、川上から川下までカバーする多彩な業界であり、他産業の動向にも大きく影響される。また、自動車や電子機器産業の生産拠点の海外移転や、アメリカのシェールガス革命・中国の汎用基礎化学品製造能力の増大など、化学産業を取り巻く環境はこれからも劇的に変わっていく。それに応じて、取引の実態も変わり、望ましい調達の戦略も変わる。新たな問題行為が発生する可能性もある。こうした事態が生ずる度に、このガイドラインを見直し、化学産業の競争力の維持・強化やイノベーション力の向上を図っていかなければならない。このガイドラインを共有し、取引慣行に関する諸課題について定期的に実態を把握・フォローアップし、必要に応じて、ガイドラインの改訂を行うことで、化学産業の健全な発展が促されることを期待したい。

参考資料

(1) 下請法上の親事業者の義務・禁止行為

下請法の適用対象となる取引では、親事業者に次の 4 つの義務及び 11 項目の禁止事項が定められている。

①親事業者の義務

下請法の適用対象となる取引では、親事業者に次の 4 つの義務が課せられている。

ア 書面の交付義務

口頭発注によるトラブルを未然に防止するため、親事業者は発注に当たって、発注に関する具体的記載事項を全て記載した書面を交付する義務がある。

ただし、試作品の製造、修理委託等、事前に下請代金が算定できない場合等は、下請代金の算定方法を正式単価の代わりに記載することが認められている。この他にも正当な理由があって、発注書面に記載できない項目がある場合は、内容が決まり次第、補充書面を交付して通知することが認められている。

イ 支払期日を定める義務

不当な支払期日の変更、支払遅延により、下請事業者の経営が不安定になることを防止するため、親事業者は下請事業者と合意の上で、下請代金の支払期日を事前に定めることが義務付けられている。この場合、支払期日は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なるように定めなければならない。

ウ 書類の作成・保存義務

製造委託をはじめとする下請取引が完了した場合、親事業者は給付内容、下請代金の金額等、取引に関する記録を書類として作成し、2 年間保存することが義務付けられている。親事業者の違反行為に対する注意を喚起するとともに、迅速、正確な調査や検査に資することを目的としている。

エ 遅延利息の支払義務

親事業者が、支払期日までに下請代金を支払わなかった場合、下請事業者に対して遅延利息を支払う義務がある。遅延利息は、納品日から 60 日を経過した日から実際に支払が行われるまでの期間、未払金額に年率 14.6%を乗じた金額となっている。

②親事業者の禁止事項

下請法の適用対象となる取引において、親事業者には次の 11 項目の禁止事項が定められている。

ア 受領拒否

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否すること。発注の取消、納期の延期等で納品物を受け取らない場合も、受領拒否にあたる。

イ 下請代金の支払遅延

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を支払わないこと。物品等の検査、検収に日数がかかる場合でも、納品後 60 日以内に支払わなければ支払遅延となる。

ウ 下請代金の減額

下請事業者に責任がないのに、発注時に決定した下請代金を発注後に減額すること。協賛金の徴収、原材料価格の下落等、名目や方法、金額にかかわらず、あらゆる減額行為が禁止されている。

エ 返品

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等を受領後に返品すること。不良品等があった場合には、受領後 6 ヶ月以内に限り、返品することが認められる。

なお、親事業者が受入検査を省略する場合等には返品することは認められません。

オ 買ったたき

発注する物品等に通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金を不当に定めること。通常支払われる対価とは、同種又は類似品等の市価を言う。

カ 物の購入強制・役務の利用強制

下請事業者が発注する物品の品質を維持する等、正当な理由がないのに、親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。

キ 報復措置

親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、その下請事業者に対して取引数量の削減・取引停止等、不利益な扱いをすること。

ク 有償支給原材料等の対価の早期決済

親事業者が有償支給する原材料等で、下請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の支払日より早く、原材料等の

対価を支払わせること。

ケ 割引困難な手形の交付

下請代金を手形で支払う際、銀行や信用金庫等、一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形を交付すること。長期の手形（繊維業は 90 日超、その他は 120 日超）を交付することも違反となるおそれがある。

コ 不当な経済上の利益の提供要請

親事業者が自己のために、下請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。下請代金の支払とは独立して行われる、協賛金の提供、従業員の派遣要請等が該当する。

サ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

発注の取消しや発注内容の変更を行ったり、受領した後にやり直しや追加作業を行わせる場合に、下請事業者が作業に当たって負担する費用を親事業者が負担しないこと。

(2) 各業種の取引ガイドライン等について

本ガイドラインが対象とする化学産業は、素材から最終製品まで広範囲にわたる産業分野であり、その中では他の産業への原材料・部品等の供給も大きなウェイトを占めている。そのため、化学産業における下請・製造委託取引では、他産業の企業を最終ユーザーとするサプライチェーンの一部に組み込まれているものが多く見られる。

言うまでもなく、多段階にわたる下請・製造委託取引では、最終ユーザーの意向が大きな影響力を持っている。そのため、化学産業において取引の適正化を図るためには、化学メーカーは、自社がサプライヤーとなる上流の取引においても適正な取引が実現されるよう、必要に応じ改善を図っていくことが求められる。

化学産業の主要な供給先である自動車、産業機械、情報通信機器、建材・住宅設備といった産業は、それぞれ取引適正化のためのガイドラインを策定している。これらの産業との取引にあたっては、こうしたガイドラインも参考として取引の内容を再点検し、必要な改善策を講じられたい。

また、消費税率の引上げに際しては、消費税の価格への転嫁について懸念が示されており、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保するためのガイドラインも策定されている。当該ガイドラインも踏まえた上で、消費税の転嫁拒否等の行為を行うことがないよう、適切な措置を講じられたい。

各業種の取引ガイドラインの一覧、消費税転嫁対策特別措置法ガイドライン及び問い合わせ先は以下のとおりである。

- 自動車産業適正取引ガイドライン
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/141211sitauke.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 自動車課
 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 素形材産業取引ガイドライン（素形材産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン）
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140320shitaukeGL.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 素形材産業室
 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140225sitauke.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 生活製品課
 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 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
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL1.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 産業機械課又は航空機武器宇宙産業課 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 情報通信機器産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL2.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 商務情報政策局 情報通信機器課
 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL3.pdf>
 問い合わせ先：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課
 TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）
- 広告業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL4.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 商務情報政策局 文化情報関連産業課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- 建材・住宅設備産業取引ガイドライン（建材・住宅設備産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン）

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL5.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 生活製品課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- 金属産業取引ガイドライン（金属産業における下請適正取引等のためのガイドライン）

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL6.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 金属課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- 紙・紙加工産業取引ガイドライン（紙・紙加工産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン）

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140303sitauke.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 製造産業局 素材産業課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- 印刷業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL8.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 商務情報政策局 文化情報関連産業課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- アニメーション制作業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン

入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL9.pdf>

問い合わせ先：経済産業省 商務情報政策局 文化情報関連産業課

TEL.03-3501-1511（経済産業省代表）

- **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**
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/guideline/Truck.pdf>
 問い合わせ先：国土交通省 自動車交通局 貨物課
 TEL.03-5253-8111（国土交通省代表）

- **トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン**
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/guideline/TruckFuel.pdf>
 問い合わせ先：国土交通省 自動車交通局 貨物課
 TEL.03-5253-8111（国土交通省代表）

- **建設業法令遵守ガイドライン（再改訂）-元請負人と下請負人の関係に係る留意点-**
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/guideline/Keinsetsu.pdf>
 問い合わせ先：国土交通省 土地・建設産業局 建設業課
 TEL.03-5253-8111（国土交通省代表）

- **放送コンテンツの製作取引適正化に関するガイドライン【第3版】**
 入手先：<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140313shitaukeGL10.pdf>
 問い合わせ先：総務省 情報流通行政局 コンテンツ振興課（情報通信作品振興課） TEL.03-5253-5111（総務省代表）

- **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及びガイドライン等について**
 入手先：<http://www.cao.go.jp/tenkataisaku/pdf/houritugl.pdf>
 問い合わせ先：消費税価格転嫁等総合相談センター
 TEL.0570-200-123（専用ダイヤル）
 公正取引委員会 取引部 取引企画課
 TEL.03-3581-5471（公正取引委員会代表）
 消費者庁 表示対策課
 TEL.03-3507-8800（消費者庁代表）
 財務省 主税局 税制第二課
 TEL.03-3581-4111（財務省代表）
 消費者庁 消費生活情報課
 TEL.03-3507-9196

(3) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」概要及びベストプラクティス集

下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するため、業種ごとに下請ガイドラインを策定しているが、各下請ガイドラインに記載されている望ましい取引事例等のうち、他の業種にも普及すべきものを共通的な事項としてベストプラクティス集を作成している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140619shitauke.pdf>

(4) 営業秘密管理指針

経済産業省においては、事業者等が保有する技術・ノウハウ等の重要な情報が、「営業秘密」として不正競争防止法により保護されるために求められる秘密管理の水準等を示唆するとともに、事業者等が具体的な秘密管理を行うに当たって参考となる具体的な秘密管理方法等について記載した「営業秘密管理指針」を策定・公表している。

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>

(5) 相談窓口のご案内

平成 20 年度以降、中小企業庁の委託事業（委託先：公益財団法人全国中小企業取引振興協会）として、「下請かけこみ寺」が 47 都道府県に設置され、中小企業者の取引上のトラブルの相談業務、紛争を調停等で解決する裁判外紛争解決手続（ADR 業務）、及びガイドラインの普及啓発業務を実施している。

中小企業のみなさん

取引上の悩みを 抱えていませんか？

下請かけこみ寺に ご相談ください

「下請かけこみ寺」では、中小企業が抱える取引上の
トラブルでお困りの方に、問題解決に向けたアドバイス
を行っています。



適正取引を推進する
テキスト(適取)君



お近くの「下請かけこみ寺」につながります

 **0120-418-618**

消費税の価格転嫁に関する相談は

 **0120-300-217**

受付時間 平日 9:00～12:00 / 13:00～17:00
(土日・休日・年末年始を除く) 携帯電話・PHSからもご利用に出来ます。

「下請かけこみ寺」の詳細や、メール・Webによる相談申込は
<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

下請かけこみ寺 

-  **相談料** 相談にかかる費用は不要です。
-  **営業時間** 本部及び全国47都道府県に設置しています。
-  **匿名** 匿名でも相談を行うことができます(弁護士への相談を除く)。
-  **秘密厳守** 相談内容はもちろんのこと、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱います。
-  **専門知識豊富** 企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が対応します。

中小企業庁委託事業



無料相談（相談員・弁護士）

中小企業の取引上の悩み相談を専門の相談員が無料で応じています。必要に応じて相談者の近くの弁護士に無料で相談を行うことができます。

■例えばこのような相談が寄せられています

- 支払日を過ぎてても代金を支払ってくれない。
- 原材料が高騰しているのに単価引き上げに応じてくれない。
- 長年取引をしていた発注元から突然取引を停止された。
- お客さんからキャンセルされたので、部品が必要なくなったと言って返品された。



調停による紛争解決手続（ADR）

下請かけこみ寺が取り扱う裁判外紛争解決手続（ADR）の範囲は、国内における企業間の取引について生じた紛争のうち、当該中小企業からの申し立てがあった場合に、調停人（弁護士）による調停手続を行います。

なお、金融関係に関する紛争及び労働関係等に関する紛争は取り扱いできません。

また、調停手続は、相手方がADRに応じない場合は、その時点で手続が終了します。

■調停（ADR）の主なメリット

- 紛争当事者間の和解の調停を行います。
- 裁判と異なり非公開で行われるため、当事者以外には秘密が守られます。
- 当事者が合意すれば、自由に調停場所、時間等を決めることができます。



下請かけこみ寺は全都道府県に設置しています。

「下請かけこみ寺」相談用フリーダイヤル（通話料無料）

0120-418-618

本部：（公財）全国中小企業取引振興協会	03-5541-6655
（公財）北海道中小企業総合支援センター	011-232-2408
（公財）21あもり産業総合支援センター	017-775-3234
（公財）いわて産業振興センター	019-831-3822
（公財）みやぎ産業振興機構	022-225-6637
（公財）あきた企業活性化センター	018-860-5623
（公財）山形県産業振興公社	023-647-0662
（公財）福島県産業振興センター	024-525-4077
（公財）茨城県中小企業振興公社	029-224-5317
（公財）栃木県産業振興センター	028-670-2604
（公財）群馬県産業支援機構	027-255-6504
（公財）埼玉県産業振興公社	048-647-4086
（公財）千葉県産業振興センター	043-299-2654
（公財）東京都中小企業振興公社	03-3251-9390
（公財）神奈川産業振興センター	045-833-5200
（公財）にいがた産業創造機構	025-246-0056
（公財）長野県中小企業振興センター	026-227-5013
（公財）やまなし産業支援機構	055-243-8037
（公財）静岡県産業振興財団	054-273-4433
（公財）あいち産業振興機構	052-715-3069
（公財）岐阜県産業経済振興センター	058-277-1092
（公財）三重県産業支援センター	059-253-4355
（公財）富山県新世紀産業機構	076-444-5622
（公財）石川県産業創出支援機構	076-267-1219

消費税転嫁に関する相談専用フリーダイヤル（通話料無料）

0120-300-217

（公財）ふくい産業支援センター	0776-67-7426
（公財）滋賀県産業支援プラザ	077-511-1413
（公財）京都産業21	075-315-8590
（公財）大阪産業振興機構	06-6748-1144
（公財）ひょうご産業活性化センター	078-230-8081
（公財）奈良県地域産業振興センター	0742-36-8312
（公財）わかやま産業振興財団	073-432-3412
（公財）鳥取県産業振興機構	0857-52-6703
（公財）しまね産業振興財団	0852-60-5114
（公財）岡山県産業振興財団	086-286-9670
（公財）ひろしま産業振興機構	082-240-7704
（公財）やまぐち産業振興財団	083-922-9926
（公財）とくしま産業振興機構	088-654-0101
（公財）かがわ産業支援財団	087-868-9904
（公財）えひめ産業振興財団	089-960-1102
（公財）高知県産業振興センター	088-845-6600
（公財）福岡県中小企業振興センター	092-622-6680
（公財）佐賀県地域産業支援センター	0952-34-4416
（公財）長崎県産業振興財団	095-820-8836
（公財）くまもと産業支援財団	096-289-2437
（公財）大分県産業創造機構	097-534-5019
（公財）宮崎県産業振興機構	0985-74-3850
（公財）かごしま産業支援センター	099-239-0260
（公財）沖縄県産業振興公社	098-859-6237

相談については、上記下請かけこみ寺に直接ご訪問いただくか、お電話にて受付しております。また、メールやホームページでも受付しております。

E-mail : soudanmoushikomi@zenkyo.or.jp

<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

下請かけこみ寺

検索

平成28年2月

(6) 親事業者、事業者団体に対する通達・要請文書の発出

平成 21 年 11 月、29,648 の親事業者、701 の事業者団体に対して、下請取引の適正化を要請する通達を、経済産業大臣と公正取引委員会委員長の連名で発出している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2009/091120ShitaukeTsuutatsu.htm>

平成 24 年 11 月、33,065 の親事業者、645 の事業者団体に対して、下請取引の適正化を要請する通達を、経済産業大臣と公正取引委員会委員長代理委員の連名で発出している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2012/1119Hairyo.htm>

平成 25 年 11 月、199,133 の親事業者及び大規模小売業者に対して、消費税の円滑かつ適正な転嫁が行われるよう要請文書を、経済産業大臣と公正取引委員会委員長の連名で発出している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2013/131115shouhizei.htm>

平成 26 年 1 月、575 の業界団体に対して、消費税の円滑かつ適正な転嫁を改めて要請している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140117shouhizei.htm>

平成 26 年 10 月、431 の業界団体に対して、原材料・エネルギーコスト増加分の適正な価格転嫁を要請する文書を発出している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/141003energy.htm>

平成 26 年 10 月、194,103 の親事業者、642 の事業者団体に対して、原材料・エネルギーコスト増加分の適正な価格転嫁、年末の金融繁忙期の資金繰りへの配慮など、下請取引の適正化を要請する文書を、経済産業大臣と公正取引委員会委員長の連名で発出している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/141031shitauke.htm>

平成 28 年 12 月、約 21 万の親事業者及び約 870 の事業者団体に対して、「下請振興法第 3 条第 1 項の規定に基づく振興基準」及び「下請代金の支払手段について（中小企業庁長官と公正取引委員会事務総長の連名による通達）」の改正を周知している。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2016/161214shitauke.htm>

◆ 本資料に関する問い合わせ先

経済産業省 製造産業局 素材産業課 TEL.03-3501-1511
(経済産業省代表)