

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

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、今回の改訂においては、「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。

なお、素形材産業は、産業機械・航空機等の機械産業の下請産業との性格も有しており、「素形材産業取引ガイドライン策定委員会報告書」に取りまとめられた「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」及び「取引適正化に向けた望ましい取引慣行とベストプラクティス」は、本ガイドラインと密接に関係すると考えられるので、巻末に参考資料として添付した。

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「下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）上の留意点」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、最近の鋼材・石油価格高騰による生産コスト上昇、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な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く、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。

ちなみに、産業機械分野におけるアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの取引実態を把握するため、代表的な大手産業機械関連メーカー数社に対し、各社の外部調達の現状をヒアリングしたところ、生産額の約70%は外部調達を行っており、そのうち、調達先が下請法の対象となる中小企業である割合はおおむね60%程度であった。また、外部調達分野としては、コンポーネンツ（エンジン、バッテリー、エアコン、その他ユニット）、部品（ねじ、歯車を含む。）、プレス成形品、鋳造品、鍛造品、熱処理、製缶等の溶接、鋼材切断等の加工など様々な分野において外部調達が行われている。さらに、取引は、大手アッセンブリメーカーを中心に、従来の専用回線によるEDIではなく、インターネットを利用したEDIの利用が進んでいるようである。支払方法は、従来の手形振出や銀行振込からファクタリング（一括信託方式）に移行している企業が多い。以上は一例に過ぎないが、ある程度は産業機械分野の大手アッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの実態的な姿を表しているものと考えられる。

＜表 1＞ 主要な産業機械・航空機分野における中小企業の比率

	企業数			中小企業比率
	計	中小企業	大企業	
製造業	205,704	200,730	4,974	98%
ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業	1,398	1,374	24	98%
ボイラー・原動機製造業	249	240	9	96%
農業用機械製造業	682	662	20	97%
建設機械・鉱山機械製造業	1,005	975	30	97%
金属加工機械製造業	6,083	5,987	96	98%
一般産業用機械・装置製造業	5,730	5,583	147	97%
発電用・送電用・配電用・産業用電気機械器具製造業	5,608	5,473	135	98%
航空機・同附属品製造業	185	175	10	95%
精密機械器具製造業	3,580	3,473	107	97%

資料：平成16年工業統計表企業統計より作成

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」の調査結果も踏まえ、以下のような事例をとりまとめた。

なお、本ガイドラインで取り上げる問題事例は、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を元にさらに精査する必要がある。

(1) 発注に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- 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。

☆「書面の交付義務（法第3条）」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。

<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) 量産品等の発注価格に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- ユーザーのコストダウン要請にも大きな差があり、半強制的な企業もある。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るケースもあり、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。
- 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ケースがある。
- 発注の立場では仕入先に対して満額の転嫁を実施し、受注の立場では取引先から満足な回答をもらえず、自社の持ち出しになることが多い。

- 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。合理的な要求であれば理解できるが、理解しがたい要求もあり、結果的には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コストベースが前提となってしまう、従前の見積との比較で価格が変更されない。
- 量産品、補給品ともにカンバン方式に近い形となっており、梱包ロット・物流ロットによる納品の要求が受け入れてもらえない。そのため、運送費コストの引下げができない状況にある。
- 価格転嫁の反映がコストダウン要請と相殺になっている。
- 当方の瑕疵による補償については非常に厳しい条件で基本取引契約を締結させられる。最初は形だけだったが、今ではこれを盾に供給した製品価格以上の補償額を要求される。
- 品質保証に対する検査コストを認めてもらえない。不可抗力による納期遅れも認めてもらえないため、飛行機代等の支払いが痛手。
- 見積数量に対して著しく発注数量が減少しても、発注量の如何にかかわらず同一単価とされてしまうことがある。
- 特に自動車関係の取引先においては、最終製品の国際競争力の維持のため、製品価格の引き上げができず、原価低減の改善には限界がある。
- 最終需要先の生産計画により、発注先からも数量等の変化や取り消しが起こり、本来計画していた設備や金型費の回収が予定通りにできない事態が生じる場合がある。
- 材料価格が一般市場で値上がりしているにもかかわらず、最終ユーザーの対応は遅い上に価格転嫁を認めてくれない。よって、発注先にも同じような対応になってしまう。
- 各車両1次下請メーカーにおいて、原材料費の値上がりに対する正規の価格転嫁が認められていない場合が多い。
- 特に売り先が商社の場合、エンドユーザーが材料費等の値上げを認めない事を理由に商社側も即値上げに応じないケースが散見される。

- 消費者への製品売価（車両価格）に原材料上昇分を転嫁できないとの理由で、メーカーが原材料上昇分の価格転嫁に全く応じてくれない
- 市場では材料価格が上がっているにもかかわらず、最終エンドユーザーの対応が遅い。
- 材料、素材高騰分について、顧客購買窓口が認めたと口頭回答があっても、後日経営側から否認されたとのことで値上げを認めてもらえない。さらに購買窓口が認めたと口頭回答があっても、検収制度の為に、値上げ前価格でしか支払いされない。
- 原材料価格のアップ分に関する交渉が長期化するケースがある。
- 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。当社の業態では鉄鋼メーカーに供給を依存するしかない状況にある。

☆買ったときの禁止（法第4条第1項第5号）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とき、下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付（又は役務の提供）に対して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ことは「買ったとき」として下請法違反になる。

<ポイント>

買ったときのポイントは、通常支払われる対価に比べて著しく低い額かどうか、不当に定められているかどうかである。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。

- 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

(3) 下請代金の減額に関する問題事例

☆ 中小企業庁調査による事例

- 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。

☆下請代金の減額の禁止（法第4条第1項第3号）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、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、システム利用料など当初に下請事業者と協議して合意した金額であったとしても、その内容が下請事業者の責任のない理由により下請代金から減じるのであれば減額として問題となり得ることに注意する必要がある。

【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。

(4) 長期手形の交付に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- 過去に契約した時点で決定している内容であるが、現時点の判断では手形サイトが長いメーカーあり（例えば6ヵ月）。
- 120日を超える手形が交付されており、特に大手は長くても90日以内にしていただきたい。
- 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。本来であれば、こういった会社こそ現金決済にしたいところだが、取引先の台所事情がそうはさせてくれないケースがほとんど。
- 手形サイトの変更を申し出ると取引停止を迫られることが多い。
- 最近、手形の長期据え置き、現金後払いが増えてきた。

☆割引困難な手形の交付の禁止（法第4条第2項第2号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は下請事業者に対し下請代金を手形で支払う場合、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と下請法違反となる。

<ポイント>

「割引を受けることが困難であると認められる手形」を一律に定義することは難しいが、一般的に言えば、その業界の商慣行、親事業者と下請事業者との取引関係、その時の金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形期間（現在の運用では繊維業90日、その他の業種は120日）を超える長期の手形と解されている

(5) 下請代金の支払遅延に関する問題事例

☆中小企業庁調査による事例

- 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い。
- 購入品が届いた後、遅れて伝票が届くため検収が遅れる。

☆下請代金の支払遅延の禁止（法第4条第1項第2号）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違反となる。

<ポイント>

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は支払遅延となる。

【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。

(6) 受領拒否に関する問題事例

☆中小企業庁調査等による事例

- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において、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という事例がある。取引先には改善をお願いしているが、取引先のシステムをみると製品をスケジュール通りに受領する体制整備まで手が回っていないように見受けられる。

- 取引先が在庫を持たない様にする為、過剰な発注、毎月調整のためのキャンセルが行われる。

☆受領拒否の禁止（法第4条第1項第1号）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。発注の取り消し、納期の延期なども受領拒否に該当する。
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した日が受領日となる。

【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。）。

4. 望ましい取引慣行及びベストプラクティスの事例

今回実施した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。

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り、積極的な取り組みが期待される。

(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

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、本ガイドラインの内容等も踏まえつつ、例えば、以下のような事項を盛り込んだ調達ガイドラインを企業レベルで策定し、社員の調達に対する意識改革を図ることが重要である。

- ①中小企業との取引における下請法の遵守
- ②調達先選定における調達先の総合的評価原則の確立
- ③合理性及び透明性を伴う原価低減要請の励行
- ④共同研究における下請企業の知的財産権保護の原則
- ⑤補修部品供給ルールの明確化
- ⑥調達先への生産計画等の適切な情報開示

【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観点から、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、前倒して説明会を開催。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) 説明会を取引先各社と実施。競合他社がいる中では本音が言いにくい、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ため、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) 調達のモジュール化の推進

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、いわば調達のモ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、調達のモジュール化には、部品の組立集合体であるコンポーネンツをモジュール化して発注する場合や加工技術ごとに発注をモ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。

モジュール化は、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】

- ◇部品のモジュール化を図り、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。

(注) 発注者が型の製造を委託し、受領する場合は、巻末の「素形材産業取引ガイドライン」中 1.13 の第4段落を参照のこと。

【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 ルールの確立

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機種・車種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して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、きちんとして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して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し合いにより、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」が大きくならない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合としている。この結果、下請業者

からのVA (Value Analysis)、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。

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。

なお、参考までに、平成20年度より、中小企業庁において全国各地の中小企業から寄せられた取引に関する各種相談等に対応すべく開始された「下請かけこみ寺事業」の概要及び各都道府県の窓口一覧を別添1に掲載するので積極的に活用されたい。

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。

なお、参考までに、平成20年3月に産業機械・航空機等の機械産業の各業界におけるガイドラインの活用状況等を調査し、取りまとめた平成19年度素形材関連取引実態調査報告書の結果の一部を別添2に掲載する。

(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われることが、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。

取引上の悩みに応じます！

「下請かけこみ寺」

ご相談ください!!

「下請かけこみ寺」には、現在、中小企業の皆様から多くの相談が寄せられています。たとえば…

困った例
1



契約書に支払い方法等が書いていないのですが、どうしたらよいのでしょうか？

困った例
2



原材料価格が倍以上になったのに取引先が価格転嫁を全く認めしてくれません！

困った例
3



代金の支払いをめぐるってこじれています。裁判を起こそうか迷っています。

困った例
4



代金の支払い時に、値引きを要求されて困っています！

困った例
5



仕事の受注と見返りに、取引先が取り扱っている商品を購入するよう求められ困っています。

**相談料
不要**

「下請かけこみ寺」は、国の委託事業です。取引に関する中小企業の皆様のどんなお悩みにも相談員が親身になってお話を伺います。裁判外紛争解決手続(ADR)も整備しています。

困った時は、ご相談ください。
ご相談いただいた方の秘密は厳守します。

詳しくは裏面をごらんください

「下請かけこみ寺」は、平成20年4月から以下の業務を開始しました。

1 相談業務

全国の「下請かけこみ寺」において、取引問題に知見を有する相談員が親身になって取引相談に応じます。
商工会議所、商工会、県中央会、中小機構等に寄せられた相談も取り次げられます。

2 ADR業務

全国各地で裁判外紛争解決手続(ADR)により簡易・迅速な紛争解決を行います。
各都道府県に約180名の弁護士を登録し、「下請かけこみ寺本部」が主導して全国各地でADRを実施します。

3 ガイドライン業務

全国各地において、全国中小企業団体中央会等と連携し、「下請適正取引等ガイドライン」の説明会を業種毎に開催し、普及啓発を図ります。



下請かけこみ寺
各都道府県下請企業振興協会



「下請かけこみ寺」連絡先

本部：財団法人 全国中小企業取引振興協会
03-5541-6655
(ここ良い むろんwin-win)

(財)北海道中小企業総合支援センター	011-232-2407
(財)21あおり産業総合支援センター	017-723-1040
(財)いわて産業振興センター	019-631-3822
(財)みやぎ産業振興機構	022-225-6636
(財)あきた企業活性化センター	018-860-5623
(財)山形県企業振興公社	023-647-0662
(財)福島県産業振興センター	024-525-4077
(財)茨城県中小企業振興公社	029-224-5317
(財)栃木県産業振興センター	028-670-2603
(財)群馬県産業支援機構	027-255-6504
(財)千葉県産業振興センター	043-299-2654
(財)埼玉県中小企業振興公社	048-647-4086
(財)東京都中小企業振興公社	03-3251-7883
(財)神奈川産業振興センター	045-633-5200
(財)にいがた産業創造機構	025-246-0056
(財)長野県中小企業振興センター	026-227-5013
(財)やまなし産業支援機構	055-243-8037
(財)しずおか産業創造機構	054-273-4433
(財)あいち産業振興機構	052-231-6364
(財)岐阜県産業経済振興センター	058-277-1092
(財)三重県産業支援センター	059-228-7283
(財)富山県新世紀産業機構	076-444-5622
(財)石川県産業創出支援機構	076-267-1219
(財)ふくい産業支援センター	0776-67-7426

(財)滋賀県産業支援プラザ	077-511-1413
(財)京都産業21	075-315-8590
(財)大阪産業振興機構	06-6748-1144
(財)ひょうご産業活性化センター	078-230-8081
(財)奈良県中小企業支援センター	0742-36-8312
(財)わかやま産業振興財団	073-432-3412
(財)鳥取県産業振興機構	0857-52-3011
(財)しまね産業振興財団	0852-60-5114
(財)岡山県産業振興財団	086-286-9670
(財)ひろしま産業振興機構	082-240-7706
(財)やまぐち産業振興財団	083-922-9926
(財)とくしま産業振興機構	088-654-0101
(財)かがわ産業支援財団	087-868-9904
(財)えひめ産業振興財団	089-960-1102
(財)高知県産業振興センター	088-845-6600
(財)福岡県中小企業振興センター	092-622-6680
(財)佐賀県地域産業支援センター	0952-34-4416
(財)長崎県産業振興財団	095-820-8860
(財)くまもとテクノ産業財団	096-289-2437
(財)大分県産業創造機構	097-533-0220
(財)宮崎県産業支援財団	0985-25-7530
(財)かごしま産業支援センター	099-219-1274
(財)沖縄県産業振興公社	098-859-6237

平成20年6月

平成20年6月版かけこみ寺リーフレットより抜粋

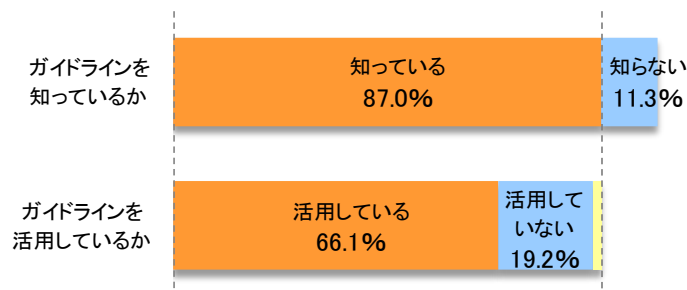
平成19年度素形材関連取引実態調査結果概要

1. アンケート調査回収率

産業機械等の関係団体の企業の回収率：51.0%(347社に送付、177社から回収)

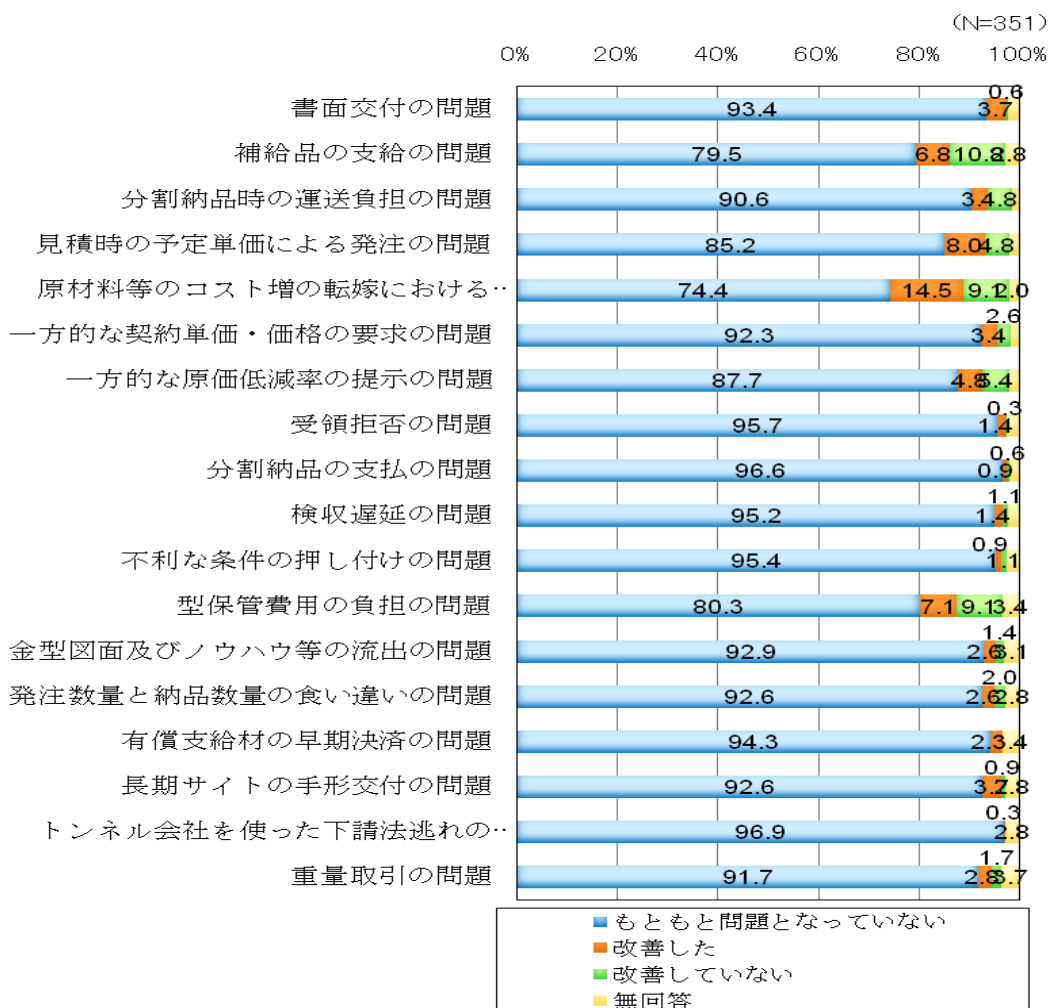
2. ガイドラインの周知状況及び活用状況

○ガイドラインは 87.0%の事業者
に認知されているが、依然として
認知していない事業者は 11.3%
存在する。
○ガイドラインを認知している事業
者のうち 66.1%がガイドライン
を活用している。



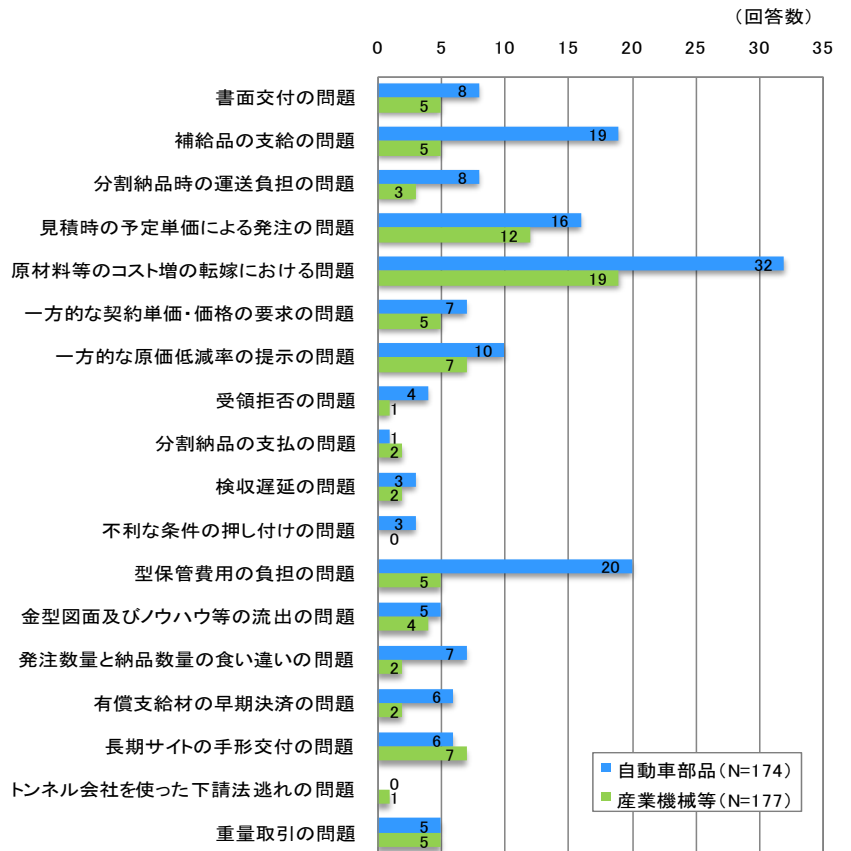
3. 自動車部品・産業機械等において問題となる行為類型別の改善状況の割合

○ガイドラインで
問題となる行為
類型において、
「もともと問題
となっていない」との回答が
多くを占める。
○また、特に「改
善した」割合の
高い行為類型
は、原材料コス
ト増の転嫁にお
ける問題が上げ
られる。



4. 自動車部品・産業機械等において問題となる行為類型別の改善状況数

○産業機械等における取引適正化において、特に改善された項目は、「原材料のコスト増の転嫁における問題」(19件)、「見積時の予定単価による発注の問題」(12件)である。



【参考資料】

「素形材産業取引ガイドライン」

（「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」及び「望ましい取引慣行とベストプラクティス」部分のみ抜粋）

（注記）

経済産業省は、平成18年11月、「素形材産業取引ガイドライン」を公表した。素形材は下請産業的な性格を色濃く持っており、自動車、産業機械、航空機のみならず産業全般の基盤的産業として位置づけられる。産業機械・航空機等における下請取引ガイドラインの対象としている産業と素形材産業との取引の適正化も同様に重要であるので、以下、「素形材産業取引ガイドライン」においてまとめた「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」及び「望ましい取引慣行とベストプラクティス」を参考資料として添付する。

素形材産業取引ガイドラインは、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と補完関係にあるものと考えられるので、産業機械、航空機等の関連業界においては、両ガイドラインを十分に踏まえ、適正な下請取引の推進に向け取り組んでいくことが望ましい。

第1章 取引慣行調査において指摘された取引慣行と 関連法規上の留意点

1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点

下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）は、親事業者と下請事業者の取引を公正ならしめるとともに、下請事業者の利益を保護し、もって国民経済の健全な発達に寄与することを目的とする法律であり、一定の形態の取引は本法によって禁じられている。しかしながら、素形材産業・ユーザー産業の取引担当者が下請法の内容を熟知していない等の理由によって、結果として下請法上問題のある取引がなされることがある。

取引慣行調査において指摘された事例について、下請法の適用対象となる場合には、同法の観点から次のような点について留意する必要がある。

特に、様々な問題を避けるために、発注内容を書面の形にして明確化することや、取引条件の決定や変更にあたって、親事業者・下請事業者が誠実に協議し、双方納得して取引を進めることが下請法遵守の大前提である。

1.1 トンネル会社を使った下請法逃れ

<取引先が子会社を経由して取引を行い、下請法の規制から逃れようとしている例>
・（一部上場のような）大企業は、問題のない取引をするが、子会社経由になるとなかなか検収が上がらないなどの問題がある。連結子会社を経由した問題のある取引も下請法で規制すべきではないか。【金型】

下請法では、以下の場合が規制の対象となる。

- ①資本金3億円超の企業が、資本金3億円以下の企業（注）に対し製造委託等をする場合
 - ②資本金1,000万円超3億円以下の企業が、資本金1,000万円以下の企業（注）に製造委託等をする場合
- （注）個人を含む。

親事業者が子会社（いわゆる「トンネル会社」）等設立し、その子会社等が下請事業者が発注を行った場合についても、規制の対象としている（下請法第2条第9項）。

この場合、「トンネル会社」とは、以下の①・②の両方を満たす場合をいう。

- ① 親事業者から役員（取締役）の任免、業務の執行又は存立について支配を受けている場合（例えば、親事業者の議決権が過半数の場合、常勤役員が親会社の関係者である場合又は実質的に役員が親会社に支配されている場合）

- ② 親事業者から受託した下請取引の全部又は相当部分について、再委託する場合
(例えば、親事業者から受けた委託額又は量の50%以上を再委託している場合)

例えば、大企業A社(資本金100億円)が、下請企業B社(資本金2億円)へ製造委託を行えば、下請法の規制対象となる。

ここで、A社が100%子会社C社(資本金1億円)を作り、まずA社がC社に発注し、C社がB社にそのまま再発注をした場合、一見、中小企業であるC社とB社の取引は下請法の規制対象から外れているかのように見えるが、実際にはC社は「トンネル会社」の扱いとなり、B社との取引は下請法の規制対象となる。

トンネル会社経由の取引が下請法の規制対象であることを十分認識し、下請取引を行うことが求められる。

1.2 書面交付義務

<電話で発注を受け、注文書等の書面が交付されない例>

- ・ 同業の特定業種間で、長年の慣行で発注書がなく、電話で発注して単価も決めずに作業開始している。条件が曖昧なため、後から数量不足・超過等が生じる。【 **casting**】
- ・ 長期取引の場合には電話で発注を受け、注文書を送ってこない例があった。【 **casting**】
- ・ 金型の改造の発注は、下手すると全て注文書がない。【 **casting**】

<書面交付が製品の生産着手後に行われる例>

- ・ 取引先から、金型完成後、納品するタイミングで書面が交付される。【 **casting**】

<仕様書が変更され、単価の設定が製品の完成後に行われる例>

- ・ 仕様書を踏まえて作業をしても、仕様書の変更が頻繁にあり、納品する直前まで単価を決定してくれないことがある。【 **casting**】

下請法第3条第1項によると、親事業者は下請事業者に対し製造委託等をした場合には、直ちにその内容を記載した書面(以下、「三条書面」という。)を下請事業者に交付しなければならないとされているため、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、留意が必要である。

三条書面には、以下のような事項を記載しなければならない。

- ① 親事業者及び下請事業者の名称
- ② 製造委託等をした日
- ③ 下請事業者の給付の内容(製品の仕様、数量等)
- ④ 下請事業者の給付を受領する期日(複数回にわたって納入する場合には、それぞれについて)
- ⑤ 下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥ 下請事業者の給付の内容について検査をする場合は、その検査を完了す

る期日（検収を完了する期日）

- ⑦ 下請代金の額（算定方法による記載も可）
- ⑧ 下請代金の支払期日
- ⑨ 手形を交付する場合は、その手形の金額（支払比率でも可）と手形の満期
- ⑩ 一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪ 原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの期日、決済期日、決済方法

また、以下述べる様々な取引上の問題においては、下請法の適用対象となる取引であるか否かにかかわらず、そもそもの発注内容が不明確であるために起きる場合が多いことから、書面交付の重要性について再度認識し、委託事業者においては受託事業者に書面を必ず交付することが必要である。また、受託事業者においては、委託事業者に対し、書面を交付するよう求めることが必要である。

1.3 補給品の支給

<型の作り直し費用が支払われない例>

- ・ 補給品の支給ができなくなった型は作り直しが必要となり、1型当たり数百万～数千円かかるが、ユーザーからの作り直しの費用支給はない。【ダイカスト】

<型保管費用等が価格に反映されない例>

- ・ 補給部品については、保管費などはコストアップしているが、その価格転嫁ができない。自動車は10年間補給部品を供給しなければならないので、大きな問題。【鋳造】
- ・ 屋外に旧型金型を置いているので、補給品生産のために使う場合には錆落としをするなどコストがかかる。他方、補給品の値段は、現在少し改善されたが、昔は量産の値段と同じだった。必要なコスト上昇分の値上げは十分になされていない。【金属プレス】
- ・ 取引先から量産時と同じ単価で、補給品の発注が1個単位でくるため、コスト的に見合わない。【金属プレス】

<補給品のコストが適正に価格に反映されない例>

- ・ 取引先によっては、補給品単価設定ルールが存在し、単価についても量産単価より高い価格設定で承認されているものの、製造原価を下回る範囲の中で、単純に一定率の上乗せをしている。このため補給品を作れば作るほど赤字になり、製品の工程、工数等の相違を考慮した価格設定がなされない。【鋳造】

＜補給品の価格が量産時の価格と変わらない例＞

- ・ 量産打ち切り時に残置分も含めて製作数や単価を決めたにもかかわらず、量産打切後に補給品として注文が出た。金型製作費は支払ってもらったが、部品価格は量産時のままである。【鍛造】

＜補給品の基準等が不明確な例＞

- ・ 補給品の定義が曖昧になっている。量産が終了しても、一定以上の数量があれば、補給品とみなされない。例えば、自社では50～100個/月以上の発注がなされた場合、補給品とみなされず、量産時の価格と比べて、コスト高になっても適切な価格設定がなされない。また自社の生産体制にも影響がでている。【 casting】

補給品¹支給に関しては、必ずしも書面で給付内容や下請代金等を取り決めないで発注されることがあるが、前項で述べたとおり、下請法の適用対象となる取引であった場合には、発注後直ちに給付内容等を記載した三条書面を交付しなければ、三条書面の交付義務違反に当たるので、留意が必要である。

また、補給品の生産原価は、量産時よりも発注が少量であることが多いため、一般的に量産時の原価より高くなりがちである。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）が一方的に量産時と同じ単価（この単価は少量の補給品を製作する場合の通常対価を大幅に下回るものである。）で、下請事業者に対して少量の補給品を発注すると、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに当たるおそれがある。このため、補給品の下請代金については、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるため、この点にも留意が必要である。

1.4 分割納品時の運賃負担

＜取引先の都合で納品が複数回に分割されるが、コストが負担されない例＞

- ・ 下請事業者が、親事業者の各ラインに直接納めるケースが多くなっている。運送時間が倉庫納品より多くなり、輸送車や人員の手配などによってコストアップになっている。【金属プレス】
- ・ ユーザーの小口配送要求が加速しているが、その上乗せコストは認められない。【 casting】
- ・ ジャストインタイム方式で納品が小口化しているが、そのための増加コストは認めてもらえない。特に四国なので、本州への配送の場合はコスト負荷が高い。【鍛造】

¹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、ユーザー産業の求めに応じて再度生産された、当初の量産品と同一の製品のことをいう。

＜取引先の都合で運送条件が変更されても運送費が負担されない例＞

- ・ 取引先の製造工場変更に伴い、遠方地、あるいは一部の部品のみ別の場所へ納品を要請された場合、それに要する追加的な運賃コストについては負担されない。
【非鉄金属铸件】

委託事業者のジャストインタイム生産方式の導入に伴い、従来は一回で納入させていた製品を、複数回に分けて納品させるため、受託事業者にとって製品の運賃負担が増す場合がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように取引条件が変更されても、委託事業者（親事業者）が一方的に従来と同様の下請代金で納入させることとしたときは、下請法第4条第1項第5号の買ったときに該当するおそれがあるので留意が必要である。分割納品時の運賃負担についても、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

1.5 見積時の予定単価による発注

＜発注量が減少しても、見積時の予定単価を要請される例＞

- ・ 最初に約束した月産数、ロット数をもとに納品回数、ワンロット生産数を考え見積りをするが、ロット数が守られない。半分以下になった場合でも、当初見積りと同じような額になるため、コストアップになる。【金属プレス】
- ・ 量に見合って単価を低く見積ったものの、実際の発注が見積量と一桁違うケースがある。その場合でも単価は上げてもらえない。【鍛造】

＜ロット数が増加することを理由に、原材料の高騰分が転嫁されない例＞

- ・ 原材料価格高騰時における追加発注の際の単価決定にあたり、原材料価格の高騰分について、値上げに応じてもらえず、逆にロット数拡大により取引先からは機械的に値下げを求められる。【鍛鋼】

委託事業者が、一定の数量を生産することを前提として受託事業者に製品単価の見積りをさせながら、実際には見積りよりも少ない発注量であるにもかかわらず、一方的に見積りの単価で発注を行うことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が大量生産を前提とした見積りの予定単価（この単価は少量生産する場合の通常の見積り単価を大幅に下回るものである。）に基づき一方的に下請代金の額を定め、実際には見積りよりも少ない量を発注することは、下請法第4条第1項第5号の買ったときに該当するおそれがあるので留意が必要である。実際の発注時の単価については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

<原材料価格高騰分の価格転嫁が取引先に承認されない例>

- ・ 原材料価格の高騰に伴い、受注者が原材料の価格推移表や原価計算データを示して、取引先に価格転嫁をお願いするが、全く応じてくれない。【非鉄金属铸件、鍛造】
- ・ 取引先が原材料価格高騰分の価格転嫁額を低く抑えたり、価格転嫁時期の引き延ばしを強制したりする。建値スライド制など、全く認めない。【鍛造】

<原材料価格高騰分の価格転嫁が反映されるまでにタイムラグが発生する例>

- ・ 原材料価格の高騰は大体価格に反映され、大手企業向けにはほぼ転嫁したが、反映されるまでに半年程度のタイムラグがあった。タイムラグ分は自社で負担した。【金属プレス、鍛造】
- ・ 最も問題と感じるのは、コストアップに時間がかかる点である。コストダウンは明日から開始で、コストアップは実施に1年を越える場合もある。【鍛造】

<原材料の自己調達から支給材への切り替えについて、取引先の理解が得られない例>

- ・ 原材料価格の高騰を受け、原材料の自己調達から発注者による原材料の支給への切り替えを取引先をお願いしたが、取引先から無視された。【鍛造】

<環境対策費用の値上げについて、取引先の理解が得られない例>

- ・ 環境対策にかかる費用が、廃棄物処理規制の強化により上昇傾向にあるが、これについての製品価格への転嫁はユーザーの理解が得られない。【鍛造】

<燃料費等の副資材の価格転嫁が認められない例>

- ・ 燃料費が大きな問題となっている。人件費と燃料費が原価の大部分を占めているので、原油高がコスト圧迫要因となっている。納入先に製品単価上昇を頼んでいるが、受け入れてもらえない。【熱処理】
- ・ 燃料費や工具等の副資材は、従来から価格転嫁対象外である。【鍛造、鍛造】
- ・ 取引先と価格を一度合意すると、燃料費等の副資材価格が高騰しても、価格への転嫁が難しい。【熱処理】

<原材料のコスト増の値上げ分が、コストダウン要請により相殺される例>

- ・ 取引先から原材料価格の値上げ分を認められる一方で、加工賃のコストダウン要請があり、価格転嫁は減殺される。【金属プレス】

<燃料費高騰分が負担されない例>

- ・ 燃料価格高騰に伴い、運送コストが従前想定して金額を上回ったため、燃料費高騰分を運送コストとして取引先に請求・交渉を持ちかけているが、全く無視され

ている。【熱処理、金属プレス】

原材料等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増が、委託事業業者に認められず、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を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が一方的に従来の価格での納入を要求した場合、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。したがって、取引価格については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるということに留意が必要である。

1.7 親事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

<親事業者の予算価格を一方的に要求され、コストを踏まえた価格に変更してもらえない例>

- ・ 仕様書が変更され、見積時の数量がダウンしたり、設計変更のためにコストアップしたりした場合でも、見積時点で予算が全部決まりユーザーの社内で承認が終わっているので、単価変更してもらえない。【金属プレス】
- ・ 取引先の品質要求が厳しくなり、従来に対して検査工数、不良率が増えても、価格が同一のままになっている。【鍛造】

<製品の仕様や品質が異なるにもかかわらず、海外等の価格を基準に、値引きが要請される例>

- ・ 中国製の鋳造品に多少欠陥があっても返品が不可能なために、ユーザー側は（場合によってはユーザー側で更なる加工や補修を施した上で）その中国製品を使用する一方で、日本製の鋳造品について、過剰なまでの品質要求をするという「品質のダブル・スタンダード」の存在が指摘されている。にもかかわらず、ユーザーの社内で統一単価が決まっているため、中国と日本で同じ単価を求められる。【鋳造】
- ・ 見積書作成の際、取引先から、そもそも仕様が異なる中国等の海外製金型の価格や取引先が独自に算定した価格を引き合いに、値引きが要求される。【金型】

<取引先の要求額により、一方的に価格決定される例>

- ・ 単価は自社で決められず、取引先の要求額で見積書を提出させられる。【鋳造】

<購買担当者が価格の安さのみを追求して、値引きを要求する例>

- ・ 金型の内製部門を持っている取引先は、それぞれ自社で金型を製作する場合のコストを基準に発注するので、一方的な値引き要求はしないケースが多い。その一方、内製部門を持っていないユーザーは、購買担当者が安さだけを追求して、一方的な値引き要求をするケースもある。【金型】

<定期的な値下げ要求がある例>

- ・ 定期的に、取引先の期末に併せて、親事業者の利益確保を目的とした一方的な価格見直しの要請がある。【**鋳造、鍛造、非鉄金属鋳物、熱処理**】

<合理的な原価低減率を超えた水準を要求する例>

- ・ 原油の高騰に伴い、熱処理の際に使用する冷却用の油や燃料費等が上昇しているが、年に2回の定期的な価格の見直しは、従来と同じ水準での原価低減を要求されている。【**熱処理**】

<取引先の原価低減目標を理由に原価低減が要請される例>

- ・ 半期毎に原価低減の要請があり、当社の合理化実態とは関係なく、顧客の原価低減の目標値近辺に達するまで価格合意してくれない。【**鍛造**】

<発生した問題に比べて、過大な補償額を要求される例>

- ・ 熱処理加工中又は納入した製品に不具合が発生した場合、部品加工の最終工程にある熱処理工程が原因と特定されていないにもかかわらず、その製品に関わった今までの全てのコストを請求され受注価格の100倍近い請求を受けたことがある。【**熱処理**】

<取引先の都合によるコスト増が負担されない例>

- ・ 当初の発注内容にはなかった遠方のユーザーへの金型納品にかかる運送費及びユーザーの要請による金型設置の際の立ち会いのために派遣する人件費、出張経費を支払ってくれない。【**金型**】

委託事業者が、自社の予算単価・価格のみを基準として、受託事業者にその単価・価格での納入を要求することがある。

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）の予算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価より低い単価で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、発注後に親事業者が予算単価・価格に基づき一方的に代金を減額することは、下請事業者に責任がないのに下請代金を減額することを禁止した下請法第4条第1項第3号の代金減額にあたり、下請法違反となるので、委託に当たっては留意が必要である。

1.8 受領拒否

<取引先における受入れ体制の未整備により、受領してもらえない例>

- ・ 発注書に指定された納品日に発注元に電話をかけたところ、「担当者不在で今日は受け取れない」と言われた。交渉したが結局受け取ってもらえなかった。【**金**】

型】

- ・ 受け取り場所がいっぱいであることを理由に、納入予定期日に受領してもらえない。【**鋳造**】

＜受領拒否により、損害分が支払われない例＞

- ・ 下請事業者に責任がないにもかかわらず、親事業者が製品を受領せず、下請代金が支払われない。【**鋳造**】

ある製品の発注を受け、委託事業者に当該製品を納入しようとしたところ、例えば「急遽担当者が休暇を取ってしまい、受領できない」などとして受託事業者が納入拒否にあうことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（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、指定された納期に下請事業者が納入してきた場合、下請事業者が責任がないのに親事業者が受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否にあたり、下請法違反となるので留意が必要である。

1.9 分割納品

＜発注された製品が全て納品されないと検収されない例＞

- ・ 農機メーカーに納入しているが分納検収が認められない。すなわち、メーカーに要請されて数回に分けて納入する製品について、全部が納入されないと検収が上がらず、代金が支払われない。【**鍛造**】
- ・ 取引先からジャストインタイム方式による納入の指示があるため、分割納品となるが、検収は、あくまで発注オーダーの完納後となる。【**熱処理**】

＜未納品分を保管しなければならない例＞

- ・ 取引先から大きなロットの加工を依頼され、部品が入荷されるが、納品は小ロットに限定され、その間、未納品分は預かりとなり、その保管費は支払われない。【**熱処理**】

ジャストインタイム生産方式の普及に伴い、委託事業者が、受託事業者に発注し量産させた製品を一括納入させず、何度かに分割して納入させることがある。ところが、代金支払については発注した製品が全て納入されてからでないと行われなかった場合がある。例えば、4月30日、5月31日、6月30日に納品することとし、6月30日の最終納品後、7月に下請代金が支払われるような取引が存在する。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第1項第2号により、委託事業者（親事業者）は物品等を受領した日から起算して60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となる。親事業者が分割納品を行わせる場合、給付の受領はその都度発

生するので、代金はそれぞれの納品日から起算して下請法に基づき定めなければならない支払期日に支払わなければならないので、留意が必要である。

1.10 検収遅延

<取引先の設計変更により、検収がなされず、代金が支払われない例>

- ・ 金型において、途中で改造が入ると大半が検収上がりにならない。メーカーによってはいつまでも検収を延ばすところがあり、納入期日から2ヶ月位は平気で伸びる。【金型】
- ・ 設計変更が確定しなければ検収が上がらず支払が発生しない。金型引渡し後2年間支払がないケースもある。【金型】

<検査不十分という理由で、検収が引き延ばされ、代金が支払われない例>

- ・ 鑄造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鑄造製品分の代金は支払われるが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【鑄造】
- ・ 金型納品後、検収名目で数千、数万の金型による製品加工が行われているが、それでも検収が終了していないとして、取引先が金型代金を支払ってくれない。【金型】

<取引先の検収基準が明確でない例>

- ・ 受注した金型が完成して取引先の検収後、取引先が持ち帰って打つと不具合が生じて、修正依頼が来るなど、取引先の検収基準が明確ではなく、やり直しが生じたりする。【金型】

<取引先から指定された発注図面に問題があっても、図面通りでなければ検収がなされない例>

- ・ 発注図面から不具合発生が予想されるケースもあるが、図面通りでなければ検収でOKが出ないので図面通り作る。そして、ユーザーが使い始めると不具合が生じ、作り直しを要求される、という例が見られる。【鍛造】

<設計変更等による追加代金が支払われない例>

- ・ 設計変更に対して代金の支払がないケースが多い。当初単価よりも多いときには2割~3割上乗せで鑄造メーカー負担となる。【鑄造】
- ・ 設計変更、発注数量の変更があっても、追加金型代は全ては支払われない。【鍛造】

<支払開始、支払完了までの期間が長期化している例>

- ・ 製品代に金型費用を分割上乗せして支払うようにしているため、例えば2年間か

けて発注側に製品を納める場合、24ヶ月で支払完了となる。【金属プレス】

鑄造・鍛造・金属プレス等に必要となる金型・木型・その他の型（以下、「型」という。）を検収する際には技術的な判断が難しく、何度もやり直しを行うことがある。また、技術的観点から金型の試験中であるとしながら、実際には既に金型を使った製品製造を行っている例もある。この際、検収が終了していないとして、委託事業者が代金を支払わない場合がある。

また、素形材製品を納める場合においても、製品検収が終了していないことを理由として、委託事業者が代金を支払わない例がある。

しかしながら、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第1項第2号の規定により、委託事業者（親事業者）は、検収が終わるか否かを問わず、金型を受領した日から起算して60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となるので留意が必要である。また、検収の結果、無償で下請事業者にやり直しを求める場合においては、納品されたものが三条書面に記載された給付の内容（仕様等）を満たさず、その原因が下請事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。三条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、必要な追加費用を親事業者が負担することなくやり直しをさせると、下請法第4条第2項第4号にいう「不当なやり直し」にあたり、下請法違反となるおそれがあるので、この点にも留意が必要である。

さらに、親事業者が、必要な追加費用を親事業者が負担することなく、給付の受領以前に発注内容の変更（設計変更等）を行った場合もやり直しの考え方と同様である。なお、下請法で認められているやり直し又は給付内容の変更については、下請事業者の責めに帰すべき理由がある場合であって、かつ、通常の見直しで直ちに発見できない瑕疵があるときには、原則として1年以内に限りやり直させることが認められているが、1年を超えた後にやり直させると下請法違反となるので注意が必要である。

1.11 型保管費用の負担

＜型保管費用が負担されない例＞

- あるダイカストメーカーは、2,000個弱保有する金型のうち、量産終了後も追加発注に対応するために保管し続けている金型が1/3弱を占めている。こうした金型は量産が終了しているため注文もほとんどなく、利益につながらないものであるが取引先から継続保管を求められている（中には20年以上前に製造された金型もある）ため、廃棄やユーザーへの返却ができない。ダイカスト用金型は大型の物が多く、金型保管のために倉庫を借りて保管する企業も多いが、無料で保管を引き受けているケースがほとんどである。金型保管コストは、金型を保管する土地・建物コストのほか、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金型輸送費等、多岐にわたる。【ダイカスト】
- 旧型のサービスパーツの補給が多く、2,000型くらい保管しており、10年が最低

期間である。古い型式の車を海外へ出し CKD とする場合、CKD の量産が終わって 10 年まで、つまり国内生産が終わってから最低 15 年程度保存しておかなければならない。保管にかかる費用は支払われない。【金属プレス】

- ・ 木型保管の問題もある。ユーザー所有の預り品として木型の保険料・保管料をメーカーが負担しているが、ユーザーからの保管料はほとんど受領できていない。【鋳造】

<型の廃棄や取引先への返却が認められない例>

- ・ 型の問題については、10 年以上は保管が必要で、大変な量を抱えている。ユーザーに処分依頼をしてもなかなか認められない。【鍛造】
- ・ 取引先からは最低 10 年間の型保管は当たり前と言われている。ところが量産品と補給品との区別がはっきりしない物も多く、取引先に問い合わせても担当もわからないと言われ、また、客先にリストを送り、要、否の判定をお願いしているが、回答がこない【鍛造】

型の所有者は、委託事業者である場合と受託事業者である場合の二通りであるが、いずれにしても、量産後の補給品の支給等に備えて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）が長期間にわたり使用されない補給品の金型を下請事業者に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あたり、下請法違反となるおそれがあるので留意が必要である。

1.12 図面・ノウハウの流出

<図面を無断転用された例>

- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC 工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、どういうふうになっているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鋳物がたくさん出た。作業要領書や QC 工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鋳造】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】
- ・ 製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を取引先から要求される場合が多い。

後日、取引先は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、各社に配布する技術資料の中に当社が提出した方案書のコピーが添付される事がある。【鍛造】

<取引先が顧客のデータを用いて、特許権を取得した例>

- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】

<図面の無償提供を要求された例>

- ・ 金型納品後に、発注書面の給付内容に金型図面の提供の項目がないにもかかわらず、取引先から金型図面の無償提供の要求があった。【金型】

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するおそれがあるので留意が必要である。図面やノウハウを提供させたいという場合には、別途対価を支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容に金型の図面を含むことを明らかにし、当該図面を含んだ対価を下請事業者との十分な協議の上で設定する必要がある。

1.13 発注時の数量と納品数量の食い違い

<発注時の数量に満たない数量で納品が止まり、残りの発注分が取り消される例>

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

<型費の支払いがなされない例>

- ・ 鋳造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鋳造製品分の代金は支払われるが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【 casting 】

<製造中断についての取り決めが曖昧な例>

- ・ 製造中断についてのリスク負担等の取り決めが曖昧である。発注元がリスクを負いたくないために、意識的に曖昧にしている場合もある。【非鉄金属鋳物】

<取引先の都合が優先された納入方式が採用されている例>

- ・ 取引先が、一定の数量の製品を発注しておきながら、取引先の受注動向によって、

発注数量を下回る納入指示票が出されるため、自社だけに製品製造コストに関するリスクが生じる。【金属プレス】

<取引先に再見積が認められない例>

- ・ 発注数量が減少した場合、再見積を行うものの、取引先に認められないケースがある。【鍛造】

<急激な生産増加による費用増に苦慮している例>

- ・ 長期生産計画が大幅に増加した場合、設備増強が間に合わず、外注手配等で対応するため、製造費用がコストアップになる場合がある。しかし、コストアップの分は取引先から費用として認められない。【鍛造】

委託事業者が、一定の数量の製品を発注しておきながら、生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で一方向的に発注を中断することがある。この場合、例えば受託事業者が製品製造のために型を調達し、その費用を製品単価に上乗せ計上していると、発注数量に満たない発注では、金型費用が回収できなくなる。

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、必要な費用を負担することなく、発注時に決定した数量を下回る納品数量で発注を中断した場合、下請法第4条第2項第4項の不当な給付内容の変更に該当するおそれがあるので留意が必要である。

同時に、発注が中断され、親事業者が下請事業者に対し発注に定めた下請代金を下回る代金しか支払わなかった場合、下請法第4条第1項第3号の「代金減額」に当たり、下請法違反となる。

なお、親事業者が下請事業者に対し型の製造を委託し、これを受領した場合には、型についても受領後60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払う必要があり、この支払期日を超えた日に型代金を部品代金に上乗せして分割して支払うことは支払遅延に該当する。

1.14 有償支給材の早期決済

<加工費と材料費との決済時期の重複により、資金繰りに影響している例>

- ・ 業界的には有償支給が一番の問題であると言われる。熱処理代は5～10%と言われ、締め直前に翌月の有償材料が入ってくると、一ヶ月分の熱処理加工費がその決済で飛んでしまい、ひと月何をしたかわからない状態になる。【熱処理】
- ・ 有償支給は自動車など大手ユーザーに多いが、材料支給が当月、熱加工製品の納品が翌月のような場合がある。また、当月支払われた熱加工費が、来月加工するものの材料費の支払で相殺されて入金ゼロまたはユーザーへの支払が発生するというケースもある。【熱処理】
- ・ 支給材ロット数が当月の注文量より大きい場合、発注先に要請しても支給材ロッ

トを小さくできず、注文量に見合った原材料の支給が行われず、早期決済になる部品がある。【金属プレス】

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

受託事業者が委託事業者から加工対象物を有償で支給され、それに加工を行い委託事業者に納入する場合があるが、その有償支給材を実際の加工時期よりも早期に支給されるために、委託事業者が、加工対象物を納入した後の代金受領よりも、有償支給材の代金を早期に決済することを求められることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第2項第1号により、親事業者が支給した有償支給材の代金を、これを用いて製造した製品の下請代金よりも早く支払わせることは下請法違反となるので留意が必要である。

1.15 長期の手形交付

<長期手形が交付される例>

- ・依然として、150日や180日といった手形が交付されることがある。【金型】
- ・商習慣により、手形サイトは短くて90日、通常120～150日ある。長期化する場合、187日手形が交付されたことがある。【鋳造】

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は金銭によることが原則である。一方、手形による支払も認めてはいるが、著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法4条2項2号により禁止されている。具体的には、手形サイトは120日以内とするよう、「下請代金の支払手形のサイト短縮について」（昭和41年3月11日、公正取引委員会事務局長及び中小企業庁長官による通達）により定められているので、留意が必要である。

1.16 その他

<取引先から業界標準に準拠していない固有のEDIのソフトウェアや端末の導入を求められる例>

- ・受注情報の入手や納期回答を行うためのシステムであるEDIについて、取引先から業界標準に準拠していないWebEDI（ソフトウェアやサービス）やEDI専用端末の導入を求められた結果、①取引先ごとにシステムの月額使用料を徴収され膨大な費用負担を強いられる、②受注情報がデータで提供されないため社内システムに直接取り込めず印刷と手入力という無駄が発生する、③データ提供されていたとしても業界標準に準拠していないため複雑な変換プログラムを開発

しない限り社内システムに取り込めない、④IDやパスワードを取引先ごとに入力する手間が生じる、⑤取引先ごとに膨大な量の指定の専用帳票の保管を強いられる、などの負担が発生している。加えて、取引先の仕様に基づいたWebEDIを導入しているにもかかわらず、図面や仕様書がFAXで送られてくることがあるため、受注情報との整合ミスを誘発する、図面などの一部がつぶれてしまうために加工ミスにつながるなどの問題が発生している。【金属プレス、熱処理、金型、鋳造、鍛造】

委託事業者が、自社の生産効率化のため、自社システムと連動した形で受発注取引が行えるよう自社固有のWebEDIやEDI端末の導入を受託事業者に対して要求するケースがある。また、納品の際に他社の取引に流用できない専用帳票による納品書の添付を要求するとともに、専用用紙の買い取りと保管を求めているケースがある。

委託事業者が受託事業者に対して、自己の指定する固有の情報システムでの取引や専用帳票の買い取りや使用を要求することは、下請法第4条第1項第6号の自己の指定する物や役務を強制して利用させる行為に該当するおそれがあるので留意が必要である。

2. 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律上の留意点

1. で述べたように、下請法が資本金・出資金により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、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。）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。

不公正な取引方法の内容は、公正取引委員会の告示（「不公正な取引方法」昭和57年公正取引委員会告示第15号。以下「一般指定」という。）により指定されているが、そのうち、優越的地位の濫用とは、例えば、事業者が、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、以下のような行為をすることをいう（一般指定第14項）。

- ・ 継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭、役務、その他の経済上の利益を提供させること。（一般指定第14項第2号）
- ・ 相手方に不利益となるように取引条件を設定し、又は変更すること。（一般指定第14項第3号）
- ・ それらのほか、取引の条件又は実施について相手方に不利益を与えること。（一般指定第14項第4号）

取引上優越した地位にある場合とは、取引の相手方にとって当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合である。取引上優越した地位にあるかどうかの判断に当たっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先の変更可能性、事業規模の格差、商品の需給関係等が総合的に考慮されることとなる。

他の事業者に製品の製造を委託する事業者が、受託している事業者に対し、取引上優越した地位にある場合に、「1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点」の各項に示されたような取引を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合であっても、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題を生じやすい。

ユーザー産業及び素形材産業は、現在行っている取引が優越的地位の濫用に当たるかどうかを自ら点検していくことが必要である。

(参考1) 取引ガイドラインフォローアップ調査結果より

平成20年3月に実施した取引ガイドラインフォローアップ調査では、素形材企業に「無理な要請を受けてでも発注元との取引を継続しなければならない」と考える取引先について尋ねたところ、下請法の対象外となる資本金規模の企業を回答する割合も高かった。とりわけ、自社・発注元ともに「1,000万円超～3億円以下」及び「3億円超」規模である場合に顕著となっている。

【無理な要請を引き受けてでも発注元との取引を継続しなくてはならない素形材産業事業者の資本金と、発注元の資本金とのクロス集計】

[複数回答：資本金 ①1,000万円以下：116社、②1,000万円超～3億円以下：381社、③3億円超：73社]

発注元 \ 自社	1,000万円以下	1,000万円超～3億円以下	3億円超	合計	下請法に該当しない
1,000万円以下	9	13	2	24	100.0
1,000万円超～3億円以下	64	126	8	198	67.7
3億円超	69	306	72	447	16.1
合計	142	445	82	669	-
下請法に該当しない取引(%)	6.3	31.2	100.0	-	-

※下請法に該当しない取引。230件(214社)の回答あり。

下請法の対象外となる214社(37.5%)の取引のうち、230件(34.4%)において、優越的地位の濫用の問題事例が発生するおそれがある。

(参考2) 不公正な取引方法に係る経済産業省と公正取引委員会との協力スキームの構築

不当廉売や優越的地位の濫用など中小企業に不当な不利益を与える「不公正な取引方法」について、独占禁止法に基づき適切に対応することが重要である。こうした「不公正な取引方法」について、迅速かつ効果的に調査・取締りを行うためには、公正取引委員会が行う情報収集や審査に対して、中小企業や所管業界の実態に知見を有する経済産業省が協力していくことが有効である。以上を踏まえ、経済産業省と公正取引委員会との間で、平成20年3月25日から協力スキームを構築し、運用を開始することとした。

本協力スキームのもとでは、経済産業省が独占禁止法の「不公正な取引方法」に該当する疑いのある事案に接した場合、その内容を精査した上で、公正取引委員会に通報を行う。また、公正取引委員会が行う情報収集や審査においても、経済産業省は必要に応じ、情報提供や人員の面での協力を行っていく。

不公正な取引方法に係る協力スキームについて

公正取引委員会と経済産業省は、不公正な取引方法に係る違反被疑行為に係る情報を効果的に収集し、機動的に調査・処分を行うため、別添のとおり、「不公正な取引方法に係る協力スキーム」を構築し、これを円滑に運用するために協力していくこととする。

平成20年3月25日

経済産業大臣 甘利 明

公正取引委員会委員長 竹島 一彦

不公正な方法に係る協力スキーム
(公正取引委員会と経済産業省との協力スキーム)

1 目的

不公正な取引方法に係る違反被疑行為（以下「違反被疑行為」という。）に係る情報を効果的に収集し、機動的に調査・処分を行うための公正取引委員会と経済産業省との協力体制を構築する。

2 違反被疑行為の情報収集に係る協力

- (1) 公正取引委員会及び経済産業省は、不公正な取引方法に係る情報の積極的把握に努める。
- (2) 経済産業省は、違反被疑行為に係る情報に接した場合には、違反被疑行為に係る事実を特定し、周囲の事業者の状況など周辺情報を収集し、必要に応じて、公正取引委員会に通報する。
- (3) 中小企業庁は、接した情報を精査し、事案の重要性・情報の確度に応じて、公正取引委員会に対し中小企業庁設置法に基づく措置請求を行う。措置請求制度を活用していくために、中小企業庁は公正取引委員会の協力を得て、必要な事務処理手続規定の整備を行う。
- (4) 公正取引委員会は、自ら申告を受け又は探知した事案並びに(2)の通報及び(3)の措置請求を受けた事案について、その内容に応じて、申告人等に対する所要の調査を行う。当該調査に際して、公正取引委員会は、必要に応じて、独占禁止法41条に基づき経済産業省に調査を囑託する。囑託を受けた経済産業省は、法令上の適切な権限に基づき、速やかに調査を行い、結果を公正取引委員会に報告する。
- (5) 公正取引委員会は、(4)により調査を囑託した経済産業省から報告された調査結果が、関係者の協力拒否等により、囑託の所期の目的を達していないと認める場合は、自ら所要の調査を行う。

3 違反被疑行為の審査に係る協力

- (1) 経済産業省は、あらかじめ又は公正取引委員会の要請に応じて、公正取引委員会が行う違反事件審査等に協力するための要員を確保する。
- (2) 公正取引委員会は、自ら申告を受け又は探知した事案並びに2(2)の通報及び(3)の措置請求を受けた事案を処理するため、経済産業省と協議の上、実際に違反事件審査等に協力する要員について、公正取引委員会事務総局に併任発令を行う。
- (3) 公正取引委員会は、上記2で情報を収集した事案について、違反事件審査を行う必要があると判断した場合、関係人等に対する所要の調査を行う。当該調査に際して、公正取引委員会は、必要に応じて、上記(2)の併任者を指揮して調査を行う。

4 連絡会議

公正取引委員会と経済産業省との協力を円滑に進めるため、連絡会議を設置する。

3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の留意点

平成 18 年 6 月に施行された「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の第 10 条は、「研究開発の取扱いに係る取引慣行の改善」を国の施策として推進することとしている。素形材産業における改善を要する取引慣行においては、研究開発の成果に対し正当な評価を与えて取り扱うことが、法律の考え方を踏まえた取引に不可欠である。

3.1 重量に基づく値決め

<重量単価が適用され、部品の軽量化により、価格が減少してしまう例>

- ・ ある自動車部品製造メーカーは、自動車のモデルチェンジに当たって、製造部品の性能向上のため、軽量化 (5.8kg→4.1kg) を実現。この軽量化実現のため、鋳物の薄肉化や中空化などのより高度な鋳造技術が求められるが、取引価格の決定が鋳物の重量ベースであったため、鋳造部品の取引価格は軽量化後に 67%に減少してしまった。【鋳造】

<複雑形状の部品であっても、単純形状の部品と同じ重量単価が適用されている例>

- ・ ある中小の鋳造メーカーでは、工作機械用の鋳造部品を大手工作機械メーカーに納入しているが、その取引価格は「キログラム当たり〇百円」というような重量ベースで行うことが多く、単純な形状の鋳物（手間が係らず、不良率も低い）であっても、複雑な形状の鋳物（手間が係り、不良率も高い）であっても、同程度の重量単価となることがある。【鋳造】

<工数、ノウハウ等が反映されない重量単価が適用されている例>

- ・ 工作機械、船舶部品の自由鍛造など、大物で数が少ないものに重量取引慣行がある。【鍛造】
- ・ かなりの量がキログラムで取引されている。外形上は一品一品の製品を、いろいろなファクターを考慮して見積りを行い、価格の交渉も一品ごとで行うが、最後にキログラムベースの話になる。我々の業界体質の問題かもしれないが、適切な価格かどうか自信がないため、こういった慣行が継続しているように思われる。【鍛造】
- ・ 個別工程の原価構成で見積もるが、最終的には 100 円～350 円/kg など重量計算される。軽量化による加工技術の値段が認められるかどうかは、結局力関係次第である。【鋳造】
- ・ 重量取引慣行がある。重要部品で全数検査が前提でも重量取引されており、コスト差がない。見積り時点では重量ではなく、工程ごとに見積りを行う。しかし、最終的にはキログラム換算していくらと算出し、従来価格との比較になる。【鍛造】

鋳造品や鍛造品の取引において、取引単価を重量に応じて決定する「重量取引」がなされることがある。

しかしながら、重量取引は、企業の研究開発意欲を阻害する。取引単価が重量によって決定されると、例えば、強度を維持しつつ製品重量を軽減しようと工夫すると取引単価が下がってしまう。また、後工程での加工を不要にするために複雑形状の鋳造品を開発しても、重量が同一の場合、単純形状の鋳造品と取引単価が変わらないことになる。

企業の研究開発の成果を正当に評価し、研究開発意欲を阻害しない取引慣行を形成することが必要であり、重量取引は一般的には行うべきではない。

3.2 図面やノウハウの流出

<図面を無断転用された例>

- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、というふうに作っているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鋳物がたくさん出た。作業要領書やQC工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鋳造】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】
- ・ 製品受注の際に、「製造・検査方案書」の提出を取引先から要求される場合が多い。後日、取引先は同製品を国内外問わず入札を行うことがあり、各社に配布する技術資料の中に当社が提出した方案書のコピーが添付される事がある。【鍛造】

<取引先が顧客の図面・ノウハウを用いて、特許権を取得した例>

- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】
- ・ 素形材メーカーとユーザー企業による共同開発の成果をユーザーが単独で特許出願してしまう例がある。【鍛造】

<図面の無償提供を要求された例>

- ・ 金型納品後に、発注書面の給付内容に金型図面の提供の項目がないにもかかわらず、取引先から金型図面の無償提供の要求があった。【金型】

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。しかしながら、一定の改善は見られるものの、依然として意図せざる金型図面の流出が存在する。

金型メーカー及びユーザーは、本指針を十分に認識し、再度自社の行動が指針に合致しているかを確認することが求められる。

また、不正競争防止法による保護も有効である。この際、「営業秘密管理指針」（平成15年1月30日・平成17年10月12日改訂）に示された要件を満たすよう、素形材産業においてはノウハウ等を十分に管理しなければならない。

そのほかにも、熱処理業界においては、ヒートチャートや工程管理表のユーザー産業からの流出が発生している。研究開発の成果については、これを正当に評価し、研究開発意欲を阻害しないよう取り扱うことが必要である。

第2章 望ましい取引慣行とベストプラクティス

1. 取引慣行改善に向けた望ましい取引例

第1章「1. 下請代金支払遅延等防止法上の問題点」から「3 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の問題点」で取り上げた事例は、素形材産業において指摘される問題の数々である。これらを解消して競争力のある製造業を目指すため、以下に第1章の1. から3. の事例番号に対応する形で望ましい取引例を示す。

「1.3 補給品の支給」への対応

量産の終了した補給品の製造委託契約を結ぶ場合、原材料費及び型製造費など量産時とは異なる条件を加味しながら素形材企業・発注企業が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。発注企業の補給品に対するコスト意識によって製造計画の効率化に資するからである。

また、こうした望ましい取引を実践するためには、量産時における当初の契約の際に、補給品支給の具体的期間などについて合意を定めておくことが重要である。

「1.4 分割納品時の運賃負担」への対応

委託代金に含まれる製品の運送経費について、1回の発送量や運搬形態などの条件を加味しながら委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な経費を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。

「1.5 見積時の予定単価による発注」への対応

見積りにおける納入見込み数が発注時に大幅に減少するなど、製品単価が変動する状況が発生した場合は、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を再設定することが望ましい。製品の生産数量が変動すれば、必要となるコストも変動するため、当該製品の製造単価が変動することは合理的である。

「1.6 原材料等のコスト増の転嫁」への対応

原材料等の値上がりや、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、委託

事業者・受託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は、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。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からである。

「1.7 委託事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求」への対応

製品の単価・委託代金について、品質や返品への対応などの条件を加味しながら委託事業者・受託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は、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。品質に応じた対価が保証されることによって、素形材企業に対し、より高付加価値製品開発のインセンティブを与え、ひいては最終製品の品質向上に資するからである。

また、発注企業においては、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、予算付けの根拠となる見積書が予定する仕様や発注量を真に反映したものであることを確認した上で、社内の予算承認を得ることが重要である。

「1.8 受領拒否」への対応

製品の納入日について、委託事業者・受託事業者が日程について十分な協議を行い、確実に納入できる日を書面で定め、親事業者が製品を受領できる態勢を確保することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。検収と併せて日程を管理することで、生産管理の効率化に資するからである。

「1.10 検収遅延」への対応

技術的に難しい型の検収を、効率よく、また下請法に違反しない形で終わらせるには、まず、発注時の仕様と検収基準を明確にすることが望ましい。また、あらかじめ検収に必要な期間を明確に定め、その期間内に検収を終了させるようにすることが望ましい。

「1.11 型保管費用の負担」への対応

型の保管は、柔軟な生産体制の構築のためにメリットがある面もある。

委託事業者は、型の所有権が委託事業者・受託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、受託事業者と協議の上、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委託事業者が引き取るか、廃棄費用を負担した上で受託事業者に破棄させるような取り決めを、製品発注時点で結ぶことが望ましい。

また、取り決めがない型についても、受託事業者は、製品製造終了から一定期間が経過した型について委託事業者へ引き取りまたは破棄を要請し、委託事業者は型の必要性を十分考慮した上で、引き取りまたは破棄、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。

「1.13 発注時の予定数量と納品数量の食い違い」への対応

市場環境の変化に伴う生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で発注を中断せざるをえなくなった場合には、受託事業者が生産準備に必要な費用を委託事業者が負担することが望ましい。この際、費用には設備投資や原材料調達コスト、資金調達コスト等が含まれ、これらを委託事業者と受託事業者が十分協議の上、受託事業者に負担がかからないように委託事業者の負担を決定することが望ましい。

また、例えば、型等の当該製品の生産のためだけに製造・購入されるような設備等にかかる費用に関しては、製品単価に上乗せする支払形態ではなく、当該設備等にかかる費用を別途全額支払うようにすることが望ましい。

「1.14 有償支給材の早期決済」への対応

有償支給材の決済については、加工後の製品の納入代金から、その加工対象物の代金を控除して支払うことが望ましい。この際、受託事業者が委託事業者に当月納入したものの中に含まれる有償支給材を個々に拾い上げ、その金額を合計して当月納入代金の支払時に下請代金から控除する方法の他、経理事務作業のミスを防止するため、委託代金から控除する時期を一ヶ月遅らせる方法等がある。

「1.15 長期の手形交付」への対応

手形取引にあたっては、委託事業者・受託事業者の資金調達コストや手形管理コストを勘案し、長期サイトの手形による支払を用いないことが望ましい。一般的に言えば、企業規模の大きな委託事業者の方が資金調達コストは低く、受託事業者のそれは低いため、受託事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、委託事業者が短期手形又は現金で支払う方が全体として資金調達コストが低減し、その分研究開発や設備投資に振り分けられる資金が多くなるため、我が国製造業の競争力向上に繋がるからである。

「3.1 重量に基づく値決め」への対応

素形材企業が、発注者のニーズに応じ、製品の軽量化を図り、また複雑形状に対応する等の新技術の開発・応用を行った場合に、必要な工数・コストの増加、技術的難易度等を発注企業に説明し、素形材企業・発注企業が協議の上それらの要素を加味して製品単価を設定することは、我が国の製造業の競争力の観点から見て望ましい。素形材企業に対し技術開発・応用のインセンティブを与え、より発展的な製品開発に繋がり、ひいては最終製品の品質向上・コスト低減に資するからである。

2. ベストプラクティス

我が国の素形材産業取引の中には、一部の企業に留まるものの、取引慣行を更に改善しようとする取組が存在している。先に挙げた問題のある取引を回避するだけでなく、素形材メーカーとユーザー企業双方の競争力を向上させる結果につながることも多い。こうした取組は、他の素形材メーカー、ユーザー企業にとっても「望ましい取引慣行」(ベストプラクティス)として提案できるものである。

ベストプラクティスの実践に当たっては、素形材メーカーとユーザー企業が製品の特性をはじめとして互いの現場を知るとともに、双方の意思疎通を図り、価格や検収など現在の問題について認識を共有していくことが土台となる。対等なパートナーとしての意識を持ち、取引の改善に取り組んでいくことが、自己改革を促し、競争力の向上につながる。

以下、事例を示す。

1.1 トンネル会社を使った下請法逃れ

<取引が改善されなければ、取引辞退を申し出て強気の交渉を実施した例>

- ・ 取引先(トンネル会社)に対して、親会社との取引が基本であることを強調し、取引辞退の旨を申し出て強気の交渉を展開した結果、取引条件を改善することができた。【 casting 】

<親会社と取引条件を確認し、書面化した上で、子会社と契約した例>

- ・ 親会社が発注主体であることがわかっていたため、事前に親会社の担当者、子会社の担当者を交え、価格等の取引条件について協議した上で、発注元である子会社と取引条件を書面化・契約を行った。【 casting 】

1.2 書面交付義務

<書面交付後に業務を開始するルールを設定した例>

- ・ ガイドラインを活用し、注文書等の書面のない仕事は受けない社内ルールを決め、その社内ルールを取引先に提示したところ、取引先からも書面交付の必要性について理解を得ることができ、取引先から注文書等の書面が交付されるようになった。【 die casting 】
- ・ ISO9001の導入については取引先の要請により認証取得したものの、適正取引に向けた取組には活用が不十分だったが、ISO規定に即して取引先に書面を交付するよう依頼したところ、改善がなされた。【 casting, forging 】

(解説) ISO9001の7.2.2では「組織は、製品に関する要求事項をレビューすること」が求められており、通常製品に関する顧客からの要求は、仕様書や契約書という書面にて示されることが一般的である。7.2.2では、顧客から必ず書面で要求内容を示してもらうこととしていないが、規格の文章には「顧客がその要求内容を書面で示さな

い場合には、組織は顧客要求事項を受諾する前に確認すること」と記述されている。このことから、ISO9001 の認証取得組織の多くが、顧客に書面での要求内容の提示を求めており、組織内の規定でもそのように定めている。認証機関は、組織自らが文書・記録（書面）の作成又は維持することを定めていれば、それが満たされているかどうか確認し、それが満たされていない場合は、認証機関は組織に対して「不適合」を指摘する。この指摘で即、認証取り消しになるわけではないが、指摘を受ければ、組織は修正と是正を実施しなければならず、これを怠れば、認証取り消しになる。

<発注書面の交付を粘り強く依頼した例>

- ・ 取引先に対して、注文書を交付するよう、取引ガイドライン等を活用し、粘り強く交渉したところ、発注書が交付されるようになった。【ダイカスト】

<受発注をシステム化した例>

- ・ 自社の受発注システムの見直し・改善を行い、受発注時の、書面交付を義務化した。【鋳造】

1.3 補給品の支給

<補給品支給の打ち切りをルール化している例>

- ・ 自動車の量産終了後の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。数社をモデルとして、2～3年たつ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。この際、ユーザーとプレスメーカーだけでなく、ディーラーも巻き込んで話し合いをしている。【金属プレス】

<補給品に関する取引指針が策定された例>

- ・ 取引ガイドライン等を活用し、取引先と交渉を続けていたところ、取引先から補給品の定義、取引指針について協議があり、実態を反映した取引条件へと改善がなされた。【鋳造】

<発注の都度、見積書を提出し、単価設定がなされた例>

- ・ 注文が入ったら、その都度、見積を行い、取引先と適正な単価設定交渉を行えるようにした。【鋳造】

<補給品製造に備えて、型保管の費用、工数等を価格に反映した例>

- ・ 型保管費用、工数等を踏まえた適正な補給品価格設定根拠を整理し、それを踏まえ、取引先と補給品に関する交渉を行ったところ、適正な補給品単価へ改定を行うことができた。【鋳造】

<補給品となる基準、切替え時期を明確化した例>

- ・ 補給品と量産品との区分リストを作成し、補給品の定義を明確化し、取引条件を決定した。また、補給品単価、最小製造ロット数の決定、型の管理方法

と費用の分担について、取引先と協議のうえ決定した。【**鋳造**】

- ・ 発注数量により、補給品と量産品の区分けをしている。過去の発注数量を分析した上で、例えば500個以下/月の発注品については、自社において補給品として取り扱うこととし、取引先と交渉したところ、適正な補給品単価に改定できた。【**粉末冶金**】

<地道な交渉を展開して、妥当な取引条件に改善された例>

- ・ 補給部品について、量産打切り後も、発注元から量産時と同じ単価で契約を求められることがあるが、取引先に補給品の生産原価は、量産時よりも高くなることを説明し、単価の見直しについて取引先の納得が得られるような交渉を行い、妥当な取引条件に改善している。【**熱処理**】

<金型のメンテナンス費用を価格に反映することができた例>

- ・ 取引先に対して、金型メンテナンスの必要性を説明したところ、補給品の見積金額に金型メンテナンス費用を部品価格に乘せることができた。【**金属プレス**】

1.4 分割納品時の運賃負担

<運搬形態の見直しによって運送費のコストアップに対応した例>

- ・ 納品頻度アップの要請で運送費が負担になった際に、ユーザーが巡回集荷に切り替え、輸送を負担してもらえるようになった。ユーザーも物流効率化によるメリットが得られ、素形材企業も輸送費アップによる損益圧迫がなくなった。【**鍛造**】

<再見積の提出により協議を実施し改善した例>

- ・ 取引先が、納入場所、配送方法を変更した場合には、運賃について改めて見積書を提出し、協議を行い、その運送費を含めた単価を決定している。【**熱処理**】

<運送費用を全て発注側負担とした例>

- ・ 取引先と十分に協議を行い、小口納品に伴い発生する費用については、取引先が負担することとし、発注側・受注側双方合意の上、ジャストインタイムの仕組みを構築した。【**鋳造**】

<輸送方法の見直しを行い、効率化を図った例>

- ・ 2次サプライヤー同士で話し合いを行い、取引先の了解を得て、共同輸送の仕組みを構築して、運送コストを引下げるなど、自助努力により対応した。【**熱処理**】

<特急品の追加輸送コスト、分割納入に伴うコストが負担された例>

- ・ 特急品については、自社の都合でなく取引先の都合であれば、追加的に要す

る運送費を負担してもらえ。また分割納品に伴う運賃についても、一部の取引先は認めてもらえるようになった。【熱処理】

<話し合いにより、輸送費用が負担された例>

- ・ 従前は輸送コストについて、当社が全面負担していたが、話し合いにより、輸送費の一部を取引先が負担してくれるようになった。【金属プレス】

1.5 見積時の予定単価による発注

<数量別単価の見積をしている例>

- ・ 発注数量を3段階に分けて見積し、実際発注があった時点でその近以値単価を採用してもらっている。【非鉄金属鋳物】

<数量変更の場合には、再見積書を提出する例>

- ・ 見積書に発注数量、ロット数を明確にしておき、大幅に減少する場合は、再見積を行う旨を見積書に記載した。【熱処理】

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

<地道な交渉を実施して改善に至った例>

- ・ 取引先に対して、原材料のコスト増を認めてもらえないと、生産に支障をきたし、製品の納入予定などに遅れを招くことを説明したところ、取引先の理解を得て、改善が行われた。【鋳造】

<取引先と原材料に関する情報の共有化を図った例>

- ・ 取引先に対して、原材料購入価格の内訳明細を提示し、売価の改定を協議することにより、価格転嫁が可能となった。【鋳造】

<原材料の調達を自己調達から支給材に切り替えた例>

- ・ 材料の自己調達から有償支給に切替えを行ったため、原材料価格高騰の影響が小さくなった。【金属プレス】

<原材料価格の高騰分を価格に反映できる方式へと変更した例>

- ・ 取引先から発注があった製品の単価へ影響を及ぼす原材料価格高騰の影響について、原材料等価格推移表等を活用し、取引先に説明したところ、価格スライド制が導入され、製品単価へ反映できる方式に変更が行われた。【鋳造】

<ガイドライン等を活用して、改善に至った例>

- ・ 取引先との価格交渉時に、取引ガイドライン、協会が作成した取引適正要請文、原材料等価格推移表の3点セットで交渉したところ、原材料価格高騰分の価格転嫁を認めてもらった。【鋳造】

<重油等の副資材について建値スライド制を採用した例>

- ・取引先と協議した結果、地金の溶解費用に係わる重油等の副資材について、価格スライド制を導入した。【ダイカスト】

<各製品、資材ごとにきめ細かく上昇分を転嫁した例>

- ・製品原価の大半を占める資材だけでなく、燃料費、電気・ガス等の副資材の上昇分についても、取引先に状況を説明したところ、価格転嫁が可能になった。【鋳造、熱処理】

<取引先から、価格転嫁を推進する例>

- ・取引ガイドラインを活用し、日頃より価格交渉を行っていたところ、取引先から毎月、原材料の値上げによるコストアップ分を成型品へ転嫁するよう連絡を受けるようになった。【金属プレス、金型】

<製品の原価構成を取引先に示して、価格転嫁が認められた例>

- ・原材料の高騰幅が大きい時には、自社の原価構成を基に自社改善努力をアピールした上で、取引先に応分の価格転嫁を認めてもらっている。【熱処理】

<原材料高騰分の価格転嫁が頻繁に認められる事例>

- ・取引先に対して、スクラップ等の原材料価格高騰の度合いが、従前の高騰度合いをはるかに超えている点について、価格推移表をもとに説明し、原材料のコスト増を認めてもらえないと、生産に支障をきたし、製品の納入予定などに遅れを招くことを説明した上で、取引ガイドライン、業界が作成した取引適正要請文を活用して交渉を行ったところ、月単位での、原材料価格高騰分の価格転嫁が認められた。【鋳造】

<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。なお、この会議は原材料費のアップを交渉するのみならず、コストダウン努力を含めた値決め提案の場である。【金属プレス・金型】

<原材料コストが適正に反映される例>

- ・あるユーザーとは、一部材料については建値スライド制をとっており、毎月値決めをしている。【金属プレス】

<原価コストが適正に反映される例>

- ・海外ユーザーとの取引では原材料の価格スライド制を採用していたが、LME（国際マーケット＝ロンドン相場）にプラスアルファした価格が基準として定められている。【ダイカスト】

<不良品の算定が適正である例>

- ・ ユーザーが原価計算積み上げの時点で不良率を加味しており、不良率の設定は何パーセントか、そのうち素材不良は何パーセントかを確認し、その範囲の不良発生費用は還元してもらい、材料も戻してもらうよう要請し、受け入れられているケースがある。【ダイカスト】

1.7 親事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

<不良品を分析し、品質改善の提案をしている例>

- ・ 取引先で生じていた不良品の不良原因を検査し、分析することで、取引先企業に対し解決策・改善手法の提案型取引を行っている。これにより、同社の取引拡大と、品質向上による取引先企業のメリットを同時に実現している。【熱処理】

<コスト削減に向けたデータ開示により、適切な価格を実現した例>

- ・ コストダウン要請があった際、熱源・生産工程改善などの自助努力とともに、受注量の増加がコストダウンに寄与すると試算し、ユーザーに発注量の引き上げを要請した。自社で対応できる範囲を確定し、それ以上の単価引き下げは新規設備投資を抑制するとの説明をユーザーに示し、提示した試算に基づいてコストダウンを行った。【熱処理】

<適正な見積額を算出している例>

- ・ 自社で材料費、工数の実績値を参考に入力すると見積単価が算出できるシステムを導入し、見積りの作成が容易になった。【鋳造】

<生産性向上の提案をしている例>

- ・ 素形材加工がやりやすい形状の提案を行っている。【鋳造】

<製造原価を示し、改善交渉を展開している例>

- ・ 取引先から、契約単価の値引き要求が絶えずあるが、製造コストがアップしていることをデータで示し、製造原価に基づき、取引先と協議の上、契約単価を設定している。【熱処理】

<契約条件が変更になった場合、製造原価の変化率を示し、改善交渉している例>

- ・ 契約条件が変更になった場合、従前は、ほとんど単価変更を受け入れてもらうことができなかったが、ガイドラインが策定されたことを契機にして、契約条件の変更による製造原価の変化と改善すべき価格水準を提示し、何度も足を運んで交渉を行い、理解を得た。【鍛造】

<原価低減分について発注側と利益をシェアしている例>

- ・ V A*提案等のコスト削減への取組みの自助努力面を取引先へアピールしたことによって、原価低減を回避、または最小限にすることが可能になった。Win-Win のお互いが納得する対応をしている。【熱処理】

※V A (Value Analysis : 価値分析) とは、購入している物品の価格低減や、機能・品質の向上につながる改善提案を仕様に反映させることである。VA 提案とは、この場合、物品について製造している受注側から価格低減、機能向上等につながる改善提案をすることをいう。

<取引先との協働の取組を通じて改善した例>

- ・ 品質向上を目的とする工程のコスト増について、具体的に必要なコストを統計資料等のファクトを用いて説明したところ、ある程度認めてもらうことができた。【鋳造】

<問題について取引先と交渉し、理解を獲得した例>

- ・ 原材料の値上がり状況表(直近より2年分)を添付し、説明したため、取引先の理解を得られ、合理的な製品単価を設定できた。【熱処理】

<共同による原価低減を実施した例>

- ・ 取引先から、一方的な原価低減要請があったので、取引先に対して原価低減に向けた改善の取組を共同で実施することを提案したところ認められた。さらに、共同の取組を通じて得られた工夫から原価低減が可能となったので、そこで得られた利益は、シェアすることとなった。【非鉄鋳造】

<取引先と補償条件の明確化を図った例>

- ・ 当社では、加工補償の取決め(鋳物素材不良が加工後に判明した場合、そこまでの加工費負担をどうするか)が大切であるとの認識を持ち、見積段階にて加工費を確認し、どこまでの責任を負うか等の打ち合わせをするようにした。【鋳造】

<取引先と協議し、納得できる契約を交わしている例>

- ・ 不具合発生時には先ず原因追求、再発防止を確実にを行い、誠心誠意取引先と協議している。また、予めお互いに納得できる取引基本契約を交わしている。【熱処理】

<必要な費用を、取引先が負担してくれる例>

- ・ 発送費用の決定に際しては、見積もりの前提条件として発着地・発送頻度を明確に明示して見積もりを取得し、その内容を精査し、合意の上で費用を決定しており、遠方の取引先の工場で金型の立ち会いを要求される場合、人件費、出張旅費(旅費、宿泊費)は、取引先が負担してくれる。【金型】

1.8 受領拒否

<取引先との連絡を徹底することで改善した例>

- ・ 日程や納入場所など、相互の連絡不徹底を改善した。【 **casting**】

<取引先が補償や引取りに応じてもらった例>

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

1.9 分割納品

<取引先の意識、対応が改善され、分納検収が可能になった例>

- ・ 取引先に対して、取引ガイドラインを活用して交渉し、分割納品毎に検収・代金支払いが必要である旨、理解を求めたところ、分割納品毎に、検収・支払いが行われるようになった。【 **casting**】

<取引先から未納品分の保管料を負担してもらっている例>

- ・ 顧客の生産計画に合わせ、分割納品を請求され、未納品分を自社が預かる場合には、その別途費用の負担をしてもらっている。また、長期滞留品は型番、数量を報告し、決算月を目途に納品できるよう協議している。【 **heat treatment**】

<納品毎に検収をし、代金を支払ってもらっている例>

- ・ 取引先から納入日をベースに納品毎に検収をしてもらい、代金を支払ってもらっている。また、取引先からの要請により、取引先の外注加工先へ直送した場合には、取引先との確実な連絡（納品書を FAX 送付等）でもれを防止し、同様に納品毎に代金の支払いを受けている。【 **heat treatment**】

1.10 検収遅延

<製造に必要な資金が支給される例>

- ・ 製造時の資金負担を軽減するために、金型代を前払いで受領している会社もある。【 **casting**】

<検収遅延を防止するために、その都度調整することで改善した例>

- ・ 取引条件を明確にして、設計変更があった時点で、原契約の型の検収を上げてもらうようにした。【 **casting**】

<取引先との交渉を通して改善した例>

- ・ 取引先が、予算枠の都合で、一括での支払ができないと主張していたので、納品後 60 日以内の契約書に記載された支払い期日までに下請代金を支払わないと下請法違反となる可能性がある点について紹介、十分に交渉を行っ

たところ、支払いが行われた。【金型】

<ガイドラインを活用して改善した例>

- ・ 取引ガイドラインの検収遅延のページと、取引先が負うべきペナルティを計算したものを説明し、取引先の理解を得ることができた。【金型】

<金型の設計終了時等に代金の一部が支払われる例：プログレスペイメント※制の導入例>

- ・ 取引先と交渉したところ、金型の設計終了時に代金の3割、組立完了時あるいはサンプル納品時に5割、金型納入時に2割を支払ってもらった。【金型】
- ・ 金型あるいは、成形サンプルの納品日を支払い期限として金型代金の支払いを受けている。【金型】

※プログレスペイメントとは、あらかじめ定められた期日に、その時点までの出来高を確定して決済する方法をいう。

1.11 型保管費用の負担

<量産後の型保管や追加発注等のケースについて対応が適正である例>

- ・ 半年に一度、1年間使用していない金型は除却申請を行い、承認を得てユーザーから除却費用を受領して除却している。申請はほぼ通る。【金属プレス】

<型の廃棄料がユーザーから適切に支払われた例>

- ・ ユーザー内部でコンプライアンスを監視する組織ができた。これを期に、木型の廃棄は、産業廃棄物として道路や山奥に廃棄するとユーザーまで遡って責任が問われるので法令違反リスクがあると主張したところ、廃棄費用の支払が了承された。【鋳造】

<取引先の承認を得て、廃棄した例>

- ・ 型リストを作り、預かっている金型のうち、量産が完了していて一定期間補給品も出ない場合には、取引先に認承を得て、1点ずつ型の写真を撮影した上で、廃棄処分した。【鋳造】
- ・ 型別の生産状況リスト（過去3～5年間）を作成・管理し、取引先と型保管について定期的に交渉し、廃棄が認められた。【鋳造】

<型保管料を収受した例>

- ・ 日本鋳造協会が作成した「届出書」をもとに、文章を自社用にアレンジした文書を用意して交渉に臨んだ。取引先別に売上高に占める木型類の発生率（受注高）の一覧表を作成し、型保管の非効率性、保管料の必要性を示し、取引先から型保管料を収受した。【鋳造】

<型保管料を補給品単価に上乗せした例>

- ・ 補給品と型保管はワンセットで解決すべき問題であり、自社では補給品の単価に型保管に関する費用の上乗せを認めてもらい対応している。【非鉄金属 鋳物】

<長期間保有しない型は取引先へ返却した例>

- ・ 長期間にわたり使用しない型については、取引先と協議の上、型を返却できるケースが増えた。【鋳造】

<管理システムを用いて、取引先と交渉した例>

- ・ 使用実績について、発注管理プログラムを用いて判断しており、契約当初から3年間使用実績のない型については、返却もしくは廃棄するという取扱いを定めている。型廃棄等に係わる交渉は、社長自ら取引先と交渉し、取引先には判断権限がある部長クラス等に対応してもらっている。【鋳造】

<ガイドラインを活用して、取引先が協議に応じてくれた例>

- ・ ガイドライン作成後、長期間（10年以上）保管している金型の処分について、ユーザー企業である自動車企業及び部品企業が、協議に応じてくれるようになり、自社において長期間保管している金型のリストを作成し協議した結果、補修部品として長期間保有していた金型について処分することができた。【金属プレス】

1.12 図面・ノウハウの流出

<知的財産の扱いが適正である例>

- ・ 以前はユーザーからの要請で図面を提出していたが、数年前から経済産業省の指針を理由に図面の提出を断っている。【金属プレス】

<図面やノウハウに対する対価の明確化を図った例>

- ・ これまで曖昧だった図面、CAD/CAM データの費用が、明確に型費に織り込まれるようになった。【金型】

<経済産業省が示した指針を活用している例>

- ・ 『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』（経済産業省）を活用し、取引先と交渉をしていたところ、自動車部品・産業機械等の発注側において知的財産に対する意識が変化してきた。【金型】

<図面・ノウハウの流出の阻止を図った例>

- ・ 図面を出す際には、データの無断使用を防ぐために、取引先から印を図面にスタンプしてもらうようにし、データの場合にはその都度サインをもらっている。【金型】

<金型図面代金が適正に支払われている例>

- ・ 金型図面は金型事業者それぞれのノウハウのつまった企業秘密であり、本来売買される性格のものではないが、どうしてもと要求された場合には、金型製作費とは別に金型図面代金として支払うことを前提で金型メーカーとの交渉を行っており、その場合には金型図面代金は金型製作費以上の価値を認められている。【金型】

<図面等の無断使用を禁止した基本契約を結んだ例>

- ・ 技術資料及び情報の無断使用を禁ずる条項を含んだ基本契約書を取り交わしている。【鍛造】

1.13 発注時の数量と納品数量の食い違い

<情報の共有化を図った例>

- ・ 事前連絡、事前打合わせの中で確実に数量の確認が実施され、問題には発展しない。【熱処理】

<取引先における対応が改善された例>

- ・ 発注数が減少された場合は過剰生産となってしまうが、翌月も生産予定があった場合はそのままメーカーに保管される。先の見直しが立たない場合には、取引先から減少した個数分を買い上げてもらう対応になっている。【 casting】

1.14 有償支給材の早期決済

<有償支給材の支払時期の見直し、未使用材については相殺されないルールにした例>

- ・ 取引先から当社への製品代金の支払い時に、製品製造に使用した分のみの有償支給材の対価を差し引く相殺・控除方式を導入し、有償支給材の支払時期を見直した他、未使用材については、相殺されないルールにした。【鍛造】

1.15 長期の手形交付

<支払条件が合理的である例>

- ・ あるユーザーに対して、手形から現金支払への切り替えを依頼したところ、ある割合までは現金支払で、その割合を越えた部分のみユーザーの資金繰りが逼迫するため手形で対応する、というように、決済条件が改善された。【 casting】

<支払い条件の変更を交渉し改善された例>

- ・ 取引先と交渉を行い、半額以上を現金による支払い、残金の手額サイトは90~100日に支払い条件を変更した。その結果、以前は手形の割合が売上の

40%台であったが、現在は 20%を切ることとなり、経営状況が改善した。【熱処理】

- ・ 新規取引先に対しては、熱処理業は賃加工であることを説明し、契約時の支払い条件は現金、もしくは、120 日以内の手形交付をお願いし、改善された。【熱処理】

3.1 重量に基づく値決め

<技術的難易度の要素が価格に適切に反映された例>

- ・ 重量取引傾向があるが、自社の営業部員に熱処理技能検定を取得した技術営業ができる人員を配備し、重量取引単価では見合わない技術的に高度なもの、トラブルが発生しそうなものについては、いったん見積りした価格ではなく、上乘せした価格で見積りが出しなおせるような体制をとっている。よく話し合いを行って、再見積りが承認されるケースがある。【熱処理】

<必要な工数・コスト増加、技術的難易度を踏まえて単価設定している例>

- ・ 工数、技術的難易度を理解してもらうため、見積段階での説明を詳細に実施し、必要な工数、ノウハウ等を踏まえ、適切な重量単価を設定している。【鋳造】
- ・ 受注先と形状に応じた価格交渉をしており、協力会社とも同様な交渉を進めており、高度な技術を要求される製品にチャレンジできる体制がとれている。【鋳造】

<VA 提案により得られた利益を取引先とプロフィット・シェアする例>

- ・ VA 提案により、得られた利益を取引先と折半し、重量取引のデメリットを改善した。【鋳造】

<取引先に工場見学をしてもらい、工程、工数等についての理解を得て対応した例>

- ・ 改善のためには、自助努力していることを、取引先（発注元）の調達担当者に認知してもらう努力が必要だと考えている。そのため、工場見学、各種打合せ、会議の際に十分に PR して、取引先に実態を理解してもらえるようにしている。その結果、合理的な工数を反映することが可能になった。【鋳造】

<生産性を差別化することにより、改善した例>

- ・ 高付加価値製品と低付加価値製品の製造・加工ラインを明確に分離することにより、生産性を差別化し、重量取引ではなく、生産性を考慮した価格設定を行うこととした。【鋳造】

<原価計算ソフトの活用により、改善した例>

- ・ 鋳物企業が適切な原価を把握し、ユーザーの理解を得られる原価計算を提示

できるようにするために、鑄造協会が作成した原価計算ソフトを用いて、取引先と交渉した結果、合理的な価格に改定できた。【鑄造】

取引ガイドラインの活用

<取引ガイドラインを活用して、取引先と交渉の地合ができた例>

- ・ 取引先に取引ガイドラインを示し、下請法上の留意点やベストプラクティスの記述を説明して、交渉したところ、取引先と交渉の地合ができ、改善が見られた。【鑄造、金型、ダイカスト】
- ・ 取引先との価格交渉時に、取引ガイドライン、協会が作成した取引適正要請文、原材料等価格推移表の3点セットで交渉したところ、原材料価格高騰分の価格転嫁を認めてもらえた。【鑄造】

<取引ガイドラインを活用して、取引条件を定めている例>

- ・ 新規契約時に、取引ガイドラインを取引先に示し、取引ガイドラインの内容に沿った形で取引条件を定めている。【金型】

<業界独自の取引ガイドライン等を作成し、改善が見られた例>

- ・ 業界独自の取引ガイドライン*等を作成し、全会員に配布するとともに、ユーザーとの取引において、素形材取引ガイドライン等と併せて活用した結果、それまでのユーザーからの一方的な取引交渉等について改善が見られた。【金属プレス、金型、鍛造、粉末冶金、熱処理】

※業界独自の取引ガイドラインについて、経済産業省の協力のもと、業界団体が主体となって作成している。(入手先については、P 63を参照)

その他

<ユーザーが技術の理解に基づいて価格交渉をしている例>

- ・ ユーザーが価格交渉の内容を理解できない状況を改善するため、ユーザーから同社への人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、鍛造をよく理解してもらうようにしている。また、ユーザーの開発・設計段階で何が求められているか把握し、それに迅速に対応できるよう、鍛造メーカーの技術人員も数名ユーザーに派遣しており、よい効果が出ている。【鍛造】

<情報の非対称性を解消する例>

- ・ 海外工場への出荷が多く情報が入手しづらいため、ユーザーの国内本社の購買部門と頻繁に生産数量計画を含めた情報交換会議を行っている。【金属プレス】

<取引慣行の問題についてユーザーと認識を共有した例>

- ・ 業界団体で全国レベルのシンポジウムを東京で開催し、ユーザーを招待して

業界のさまざまな問題（重量取引、型保管、環境対策費の上昇）についてPRを行った。【**鋳造**】

<ユーザー主導により取引慣行の改善に取り組んでいる例>

- ・ ユーザーが新製品開発期間短縮及び設計検証強化を目的として、年2回、素形材企業の有力協力会社と意見交換会を開催している。また、協力会社に対して、取引に関する改善提案を募っており、かなり厳しい意見も提案される。改善提案された場合にはメールで返信して対応が終わるのではなく、ユーザー企業の社内メンバーが素形材企業を訪問し、説明・協議している。【**金属プレス**】

<下請法遵守に積極的に取り組んでいる例>

- ・ 会員企業の下請法に対する意識の高揚と理解を促すため、新たに「下請代金支払遅延等防止法推進事業所」と記載した会員証を作成し、全会員に配布した。【**金型**】

