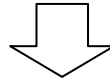


「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」 について

平成19年6月20日
経産省
中小企業庁

〈策定の背景〉

「成長力底上げ戦略」(基本構想)取りまとめ(平成19年2月15日)



成長力底上げ戦略の3本柱の一つとして、**「中小企業底上げ戦略」**

下請適正取引の推進

生産性向上の成果を中小事業者にも波及させ、中小企業全体の底上げを図るためには、下請取引の一層の適正化が重要。本件については早急に措置。

IT化・機械化・経営改善
中小サービス業等への取組
中小企業の人材能力の向上

下請取引の適正化に係る具体的取組(2月16日の経済財政諮問会議への報告資料より)

- () 下請適正取引の推進のために、情報通信機器産業、繊維産業、自動車産業、ソフトウェア産業、コンテンツ産業等のトップを招集し、**ガイドラインの策定・遵守を指導**。
- () 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の「買ったたき」に関する内容をより具体化・拡充。
- () 下請の適正な取引環境を整備するため、独禁法及び下請法による取締強化。
- () 取引価格の決定における、下請事業者に対する十分な配慮(下請中小企業振興法に基づく「振興基準」の遵守)を親事業者に要請。
- () 下請事業者の取引先拡大のため、売り手・買い手の効率的なマッチングを支援。

〈策定目的・概要〉

適正取引の推進による我が国産業の競争力の維持・向上

(親事業者と下請事業者の **“win-win”** の取引関係)。

ベストプラクティス事例の推進、取引慣行改善によって収益を向上させ、
研究開発・設備投資を促進。

コンプライアンスを徹底し、適正な取引の促進を図る。



「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」

< 対象業種 >

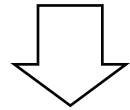
- ・産業としてのインパクトも勘案し、主要な7業種を選定
(素形材、自動車、産業機械・航空機等、情報通信機器、繊維、情報サービス・ソフトウェア、広告)

< ガイドラインに盛り込む要素 >

- ・業界の特性に応じた **ベストプラクティス事例の提示**、適正な取引の在り方を示す指針
- ・下請法等で問題となりうる行為、望ましくない取引慣行について具体例を挙げ、分かりやすく提示

〈今後の取組〉

下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定検討会の審議



- ガイドラインを公表し、業界団体、親事業者、取引先等への周知徹底
- 実施状況の不断の検証
- 必要に応じてガイドラインの見直し
- 行政、中小企業団体など相談窓口機能の拡充・強化 など

引き続き、ガイドライン策定対象業種の拡大を検討

各業種別ガイドラインの概要

～ 素形材、自動車、産業機械・航空機等、繊維、情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、広告～

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の概要

下請代金支払遅延等防止法に抵触するおそれのある留意すべき取引例を提示

- ・ 電話発注により、書面がなく条件があいまいなまま作業を開始。
- ・ 量産終了後の補給品の支給などで、一方的に従来価格での納品を要請。
- ・ 検収が遅れ、納品後60日を超えて代金を支払う。
- ・ 契約上の根拠がないのに、金型等の保管費用負担を要請。
- ・ 見積で前提とした納品数が半分になっても、当初見積と同じ単価を要請 等

望ましくない取引慣行事例の提示。

- ・ 重量取引慣行により、単純形状鋳物でも複雑形状鋳物でも同じ単価。
重量取引は一般的には行うべきではない。原価計算に技術を加味した価格設定が必要。
- ・ 金型図面を要求され提供したところ、転用され海外で同じものを作られた。
金型図面流出防止指針や営業秘密管理指針に基づいてノウハウを十分に管理する。

望ましい取引の提示とベストプラクティス事例の整理

- 下請法・ものづくり法上の問題を解決し、競争力を強化できる取引例を提示。
ユーザー企業のパートナーとして取引を行うベストプラクティス事例を提示。
- ・ 2～3年発注のない自動車部品について素形材メーカーとユーザーが話し合い、金型の廃棄を判断する。(金属プレス)
 - ・ 資金負担を軽減するため、金型代金を前払いで受領している。(金型)
 - ・ 技術的に高度な鋳物は上乘せ価格で取引している。(鋳造)

自動車産業適正取引ガイドラインのポイント

～ 調達戦略の工夫が公正競争と競争力強化を可能とする ～

「全員参加」の策定プロセス

素形材産業取引ガイドライン
(2006年11月とりまとめ)

+ <アンケート調査>
自動車部品メーカー、素形材メーカー等
回答数約350社

+ <ヒアリング>
自動車メーカー14社の
調達責任者

+ <自動車取引適正化研究会>
自動車メーカー、部品メーカー、素形材メーカー等の調達責任者(約40名)が幅広く参加
10時間超に渡って審議

【第1章】経営戦略がまず重要～協調的投資を促す5つの調達原則

第1原則:開かれた公正・公平な取引

第4原則:課題・目標の共有と成果シェア

第2原則:調達相手先と一体となった競争力強化

第5原則:相互信頼に基づく双方向コミュニケーションの確保

第3原則:調達相手先との共存共栄

公正な取引を
競争力強化へつなげる

【第2章】現場での改善～当事者間の認識のギャップ解消のために

自動車産業で問題視されることの多い
11の具体的な行為類型

補給品の価格

不利な取引条件の押しつけ

型保管費用の負担

取引条件の変更

配送費用の負担

受領拒否・検収遅延

原材料価格等の価格転嫁

長期手形の交付・有償支給原材料の早期決済

一方的な原価低減率の提示

金型図面及び技術ノウハウ等の流出

自社努力の適正評価

認識ギャップを埋めるための工夫

「十分で真摯な相互協議」がカギ

各類型ごとの問題点やベストプラクティス

自動車メーカー、部品メーカー、素形材メーカー等それぞれの意見
取引上の問題点
望ましい取引慣行
具体的なベストプラクティス

問題解決のために現場で活用

望ましい取引慣行、具体的なベストプラクティスを、
・受注者は取引条件の交渉現場で活用
・発注者も潜在的な問題点を受注者と共有

→ 問題発生を未然に防止

【第4章】海外における適正取引の推進

内外一致の3つの原則

あるべき調達慣行の世界共通化

モニタリングの徹底

情報提供徹底の原則

→ 中小企業の国際展開支援を支援するための
「投資環境整備」の一環としても重要

【第3章】全員参加の取り組み～未然防止・再発防止・迅速解決のためのメカニズム

目指すべき調達方針を網羅したマニュアルの整備

相談窓口の活性化と関係者の連携強化

サプライチェーン全体を視野に入れた周知徹底活動

3つのポイントを
一斉点検、一斉見直し

おわりに～「協調的投資促進型調達慣行」を確立するために～

不断の見直し～状況に応じて内容追加

自動車における電子部品分野、流通分野は今後の検討課題

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の概要

産業機械・航空機等における取引上の問題事例

発注に係る事例(継続取引において注文書がない、受注時に注文書はあるが価格が決定されていない等)
量産品等の発注価格に係る事例(単純な製造工程でコスト削減余地が少ない部品への定期的契約単価見直し等)
長期手形の交付に係る事例(6ヶ月を超える手形の交付)
下請代金の支払遅延に係る事例(納品後60日を超える期日に支払われる可能性のある支払制度を導入)
受領拒否に係る事例(下請事業者に責がないのに、注文を取消、又は発注数量を削減)

産業機械・航空機等GLにおける「望ましい取引慣行」10ポイント

ガイドライン策定の狙い

グローバルサプライチェーン
の競争力強化

部品サプライヤーの収益構造の
改善等による経営基盤強化

アッセンブリメーカーと部品サ
プライヤーの取引関係の再構築
(垂直型からイコールパートナー型へ)

下請適正取引等の推進を通じ、
中小企業全体の底上げ

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

2. アッセンブリメーカーの情報開示の推進(生産計画、技術情報等)

3. 新規開発の初期段階への部品サプライヤーの参画の推進

4. 調達のモジュール化の推進(コンポーネントのモジュール化、発注のモジュール化)

5. 型等専用設備の取扱いの合理化(部品サプライヤーの経済的負担軽減等)

6. 製品製造打ち切り時の補修部品供給ルールの確立

7. 発注数量変動幅の極小化及び正式発注時期の前倒し

8. 合理的な価格設定及び理由なき原価低減要求の排除

9. 部品サプライヤーへの積極的な支援(経営面、技術面の支援強化)

10. 分割納品化における物流費負担の適正化(物流費負担軽減等)

< 繊維産業における取引改善についての評価 >

繊維産業流通構造改革推進協議会(以下、SCM協議会)の下で、下請取引等の適正化のみにとどまらず、適正な取引関係が生産性の高いビジネスモデルの一環として確立することを目指した取組を行っている点を評価。

経済産業省としても、SCM協議会の取組への支援を継続。

< SCM協議会による取引ガイドラインの遵守・実行 >

SCM協議会は、以下のように、総論としての「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第一版)及び各分野のガイドラインをまとめており、その趣旨を理解し、遵守・実行されることを要望する。

平成16年 9月 「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第一版)

平成17年10月 「副資材の生産供給に関する取引ガイドライン」

「ニット製品の製品供給に関する取引ガイドライン」

「製品の生産供給に関する取引ガイドライン」

平成18年10月 「ユニフォーム素材の生産供給に関する取引ガイドライン」

<取引ガイドラインの概要>

(1) 発注書(個別契約書)を発行する

数量、納入期日等を確定した発注書を発行する。

実態とあまりに乖離しないよう、いきなり発注書を確定するのではなく、取引実施の3ヶ月くらい前から、幅をもたせた取引数量及び納期等、予め定めた計画情報共有項目を当事者間で提示。その幅を徐々に狭めていき、1ヶ月前には確定する。

(2) 業務条件の具体的内容を事前に確定する

最小ロットや、送料負担、割増価格、割引価格、納期遅れ時のペナルティー等の業務条件確認項目を「取引ガイドライン」において一覧表で提示。事業者に対し、各項目の具体的な内容について、取引相手と発注書を交わす前に協議し、確定しておくことを奨励。

(3) 基本契約書を締結又は修正する

経営トップ間において、基本契約書を締結又は改訂する。新しい基本契約書には、(ア)一般論として「取引ガイドライン」の導入に合意するとともに、(イ)計画情報共有項目及び業務条件確認項目を確定し、記載する。

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

ガイドライン策定の経緯

- ・情報通信機器産業における下請取引等の推進のために、業界団体((社)電子情報技術産業協会)では、昭和60年から、「下請法遵守マニュアル」を作成して、業界における普及・啓発に取り組んできたところ。
- ・今般、情報通信機器業界14団体の参加を得て、「情報通信機器分野における下請取引適正化推進会議」を開催し、「下請法遵守マニュアル」を基に、新しい事例や望ましい取引について検討を行い、ガイドライン案として取りまとめ。

下請代金支払遅延等防止法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例

(返品の禁止)

- ・親事業者が販売した製品で、消費者に渡った時点で不良が見つかったため、販売店を經由して返品されてきた。原因が下請事業者から購入した部品の瑕疵にあったため、納入後1年以上経過しているが返品した。
受領後6か月(一般消費者に6か月を超える保証期間を定めている場合は当該保証期間に依りて最長1年)を超えて返品することはできない。

(買いたたきの禁止)

- ・製品単価の決定に当たり、下請事業者の提出した見積書は無視されて、親事業者の言い値で発注されている。一方的に親事業者が指定する単価により、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、買いたたきに該当するおそれがある。

望ましい取引事例と今後に向けた取り組み

(金型取引)

- ・下請事業者に金型を製造委託し受領した後で、下請事業者から金型図面・設計データを提出してもらい、海外でそれを転用して同じ金型を作る場合には、下請事業者の事前了解を得るとともに応分の対価を支払う。

(環境管理コストの負担)

- ・取引先から、「廃棄物処理規制の強化等により、環境対策に掛かる費用が増えているので、管理費用の増加分を発注価格に上乗せして欲しい。」と相談を受け、親事業者が協力して対応策やコスト分担を検討する。

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

ガイドライン策定の経緯

- ・情報サービス産業における下請適正取引等の推進のために、(社)情報サービス産業協会や(社)電子情報技術産業協会等の関係団体をメンバーとする委員会において検討を行い、平成17年3月に、親事業者が遵守すべき事項等についてガイドライン案として取りまとめたところ。
- ・組込みソフトウェアの重要性がより一層高まると共に、情報サービス・ソフトウェアの提供形態が多様化しつつあることを踏まえ、所要の見直しを行い、今般、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を取りまとめ。

下請代金支払遅延等防止法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例

(書面交付の義務違反)

- ・最終ユーザの仕様が確定せず、委託した時点では発注書面に記載すべき委託内容を決定することができない場合、内容を定めることとなる予定期日を「納入日まで」とすること。

(不当な経済上の利益提供要請)

- ・親事業者が下請事業者に対して受領した情報成果物のデータ等を自己のために無償で保存するように要請。

望ましい取引事例と今後に向けた取り組み

望ましい取引事例：受発注に関する情報を電子的に交換する受発注EDIの活用

- ・発注書の記載項目が明確になり、記録保存が容易になると共に、代金の支払いが正確かつ迅速に行われることを期待できる。

今後に向けた取り組み：ユーザ取引慣行改善に向けたモデル取引・契約書の普及

- ・下請法の対象外の取引であるが、改善の余地の多いユーザ・ベンダ間の取引慣行改善に向けて、本年4月に経済産業省が作成・公表した情報システム・モデル取引・契約書の普及を図っていく。

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

ガイドライン策定の経緯

- ・広告業界における下請適正取引等の推進のために、(社)日本広告業協会等の関係団体の参加を得て、「下請適正取引等の推進のためのガイドラインに係る関係者会議」を開催し、今般、親事業者が遵守すべき事項等についてガイドラインとして取りまとめ。

下請代金支払遅延等防止法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例

(受領拒否の禁止)

- ・発注後に恣意的に検査基準を変更し、従来の検査基準で合格とされたものを不合格とすること。

(不当なやり直しの禁止)

- ・事前に合意した委託内容について、下請事業者がそのとおりに作成したにもかかわらず、内容が注文と異なる等として無償でやり直しを要請すること。

(不当な経済上の利益の提供要請の禁止)

- ・広告制作物の作成に関して下請事業者に発生した知的財産権を、作成の目的たる使用の範囲を超えて親事業者が無償で譲渡・許諾させること。

望ましい取引事例と今後に向けた取り組み

広告業は、業務形態が多様であるため、今後も引き続き事例の収集・分析などを図って、望ましい取引事例の蓄積に努め、関係者等と協力して、本ガイドラインを充実していく。

～ 下請適正取引等の推進ためのガイドライン策定検討会委員 ～

学識経験者

- ・糸田 省吾 前東京経済大学現代法学部教授
- (委員長)・清成 忠男 法政大学名誉教授・学事顧問、成長力底上げ戦略推進円卓会議メンバー
- ・白石 忠志 国立大学法人東京大学法学部教授
- ・鶴田 俊正 専修大学名誉教授
- ・渡辺 幸男 慶應義塾大学経済学部教授
- ・川合 弘造 弁護士

業界団体

- ・相川賢太郎 (社)日本産業機械工業会会長、三菱重工業(株)相談役
- ・張 富士夫 (社)日本自動車工業会会長、トヨタ自動車(株)代表取締役会長
- ・鶴 正登 (社)日本自動車部品工業会会長、NOK(株)代表取締役会長兼代表取締役社長
- ・馬場 彰 繊維産業流通構造改革推進協議会会長、(株)オンワード樫山名誉会長
- ・浜口 友一 (社)情報サービス産業協会会長、(株)エヌ・ティ・ティ・データ代表取締役社長
- ・晝田 眞三 (社)日本金属プレス工業協会会長、ヒルタ工業(株)代表取締役社長
- ・俣木 盾夫 (社)日本広告業協会理事長、(株)電通代表取締役社長
- ・町田 勝彦 (社)電子情報技術産業協会会長、シャープ(株)代表取締役会長

中小企業支援団体

- ・佐伯 昭雄 全国中小企業団体中央会会長、成長力底上げ戦略推進円卓会議メンバー
- ・清家 孝 全国商工会連合会会長
- ・山口 信夫 日本商工会議所会頭、成長力底上げ戦略推進円卓会議メンバー

オブザーバー

- ・鵜瀨 恵子 公正取引委員会経済取引局取引部長

(以上、50音順、敬称略)