

2013年9月



「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（四訂版）

様々な業種・企業の望ましい下請取引等の事例を
紹介します。下請取引等の改善にお役立てください！

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは・・・・・・・・・・ 1

ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）・・・・・・・・・・ 2

1. 適切な取引価格の決定

原材料価格等の高騰分を適切に取引価格に反映・・・・・・・・	3
原価低減を実現し、コスト減の成果を互いにシェア・・・・・・・・	4
技術・技能レベルに応じた取引単価（価格）の決定・・・・・・・・	6
配送費用の適切な負担・・・・・・・・	6
環境対策や金型などの管理コストの適切な負担・・・・・・・・	7
補給品の支給に関する事前の取り決め・・・・・・・・	7

2. 取引条件の改善・明確化等

下請代金の支払条件の改善例・・・・・・・・	8
ユーザーに対する仕様の確認等・・・・・・・・	9
発注数量の変更等についてのルールを取り決め・・・・・・・・	10
検査基準の共同作成・・・・・・・・	11
不良品の原因分析を行い改善提案を実施・・・・・・・・	11
補償に関する適切な責任分担・・・・・・・・	12
下請取引の効率的な管理とコンプライアンス体制の整備・・・・・・・・	13

3. 親事業者と下請事業者の協力関係等

親事業者と下請事業者の協力関係の構築・相互交流・・・・・・・・	14
下請事業者に対する支援	
（1）発注計画等の開示・・・・・・・・	15
（2）下請事業者の発注数量の確保・・・・・・・・	16
（3）資金繰り支援・・・・・・・・	17
（4）設備維持に関する支援・・・・・・・・	18
（5）社員教育、技術訓練に関する支援・・・・・・・・	18
（6）雇用確保に関する支援・・・・・・・・	19

4. その他

技術流出の防止・・・・・・・・	20
-----------------	----

（参考）下請中小企業振興法・ワーク・ライフ・バランス憲章による指摘
・・・・・・・・ 21

ガイドラインの活用方法・取引改善の例（改善の声）・・・・・・・・ 22

お問い合わせ先・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25

下請取引コンプライアンス・プログラムで競争力をつける！ ～社内体制整備のすすめ～・・・・・・・・・・・・・・・・ 26

下請かけこみ寺 ～中小企業の取引上の悩み相談を相談員や弁護士が受け付けます！・・・・・・・・ 27

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは？

- 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す。
- 下請事業者と親事業者の間のベストプラクティス(望ましい企業間取引事例)を示し、両者の“win-win”の関係づくりを目指し、平成19年6月、8業種について下請ガイドラインを策定しました。
- その後、平成20年3月には、「トラック運送業」と「建材・住宅設備産業」、平成21年度には、「放送コンテンツ」、平成22年度には、「鉄鋼産業」、「化学産業」、「紙・紙加工産業」、「印刷業」、平成25年度には「アニメーション制作業」のガイドラインが策定され、現在では、**16業種のガイドライン**を公表しています。

◆ガイドラインを策定した16業種◆

- ①素形材産業
- ②自動車産業
- ③産業機械・航空機等
- ④繊維産業
- ⑤情報通信機器産業
- ⑥情報サービス・ソフトウェア産業
- ⑦広告業
- ⑧建設業
- ⑨トラック運送業
- ⑩建材・住宅設備産業
- ⑪放送コンテンツ
- ⑫鉄鋼産業
- ⑬化学産業
- ⑭紙・紙加工産業
- ⑮印刷業
- ⑯アニメーション制作業

ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）

ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）とは、

- 下請事業者と親事業者とを対立するものと捉えない。
- 苦しいときこそ、それを共に乗り越える共存共栄のための運命共同体との認識を持つ。

といった考え方の下、例えば、

- 原材料等コスト増加分をきちんと転嫁できる仕組みは重要だが、国際競争下において、ただ転嫁するのではなく、**下請事業者と親事業者が改善提案を共有して、コストを低減するような生産性向上を図り、その成果を両者でシェアするような関係を構築し、競争力を高めつつ、両者が適正利潤を得るような望ましい取引事例**のことを言います。

以下では、現実に行われている、および、今後の普及が期待されるベストプラクティス、望ましい取引事例を、下請ガイドラインなどから抜粋して、取りまとめました。

（注）なお、各項目で業種が記載されているものについては、これらのベストプラクティス等がガイドラインに記載されている業種を例示したものに過ぎず、これら業種のみ当てはまるという意味ではありません。

1. 適切な取引価格の決定

➤ 原材料価格等の高騰分を適切に取引価格に反映

- ★ 原材料価格の高騰を踏まえ、価格協議を四半期毎など頻繁に実施している。
（素形材・金属プレス、自動車、産業機械・航空機等）
- ★ 原材料や重油等の副資材について、価格スライド制をとっており、毎月値決めしている。
（素形材・金属プレス、自動車、産業機械・航空機等）
- ★ 親事業者と下請事業者との間の定期的な価格交渉時に、見積もり段階からの原材料価格の変動分を親事業者が補填するという「差額補填制度」を導入している。（非鉄金属）
- ★ ガイドライン、業界要望書、原材料価格推移表の3点セットを根拠に発注側を納得させるよう価格交渉をしている。（自動車）
- ★ 元請事業者（親事業者）が、頻繁に建材・住宅設備メーカー（下請事業者）と情報交換を行い、事前に値上げ時期・値上げ幅を把握しておくことで、柔軟な対応ができる体制をとっている。
（建材・住宅設備）
- ★ 下請事業者に対する発注価格に関して、品目の特性から原材料仕入れ価格に連動させて決定することが合理的と判断される品目について、原材料価格連動方式を導入している。（鉄鋼）
- ★ 受注事業者には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している。
（化学）

★ 荷主と協議のうえ、軽油の基準価格を設定し、

〔燃料サーチャージ額 = キロ程(km) ÷ 燃費(km/ℓ) × 算出上の燃料価格上昇額(円/ℓ)〕を運賃とは別建てで上乗せしている。

下請事業者に委託する場合にも、軽油上昇分を転嫁した運賃設定とする。

燃料サーチャージの計算に当たっては、次のように取組を実施している。

- ① 基準となる燃料価格、燃料価格の一定の変動幅とその算定上の上昇額及び使用車両の燃費を把握し、設定する。
- ② 運賃契約の体系に応じた燃料サーチャージの適用方法設定として、距離制貸切契約など、トラックの運賃契約の体系に対応した適用方法を決定する。
- ③ 燃料サーチャージの改定及び廃止として、燃料サーチャージの改定及び廃止する場合の条件を設定し、適用時に荷主企業に明示している。(トラック運送)

➤ 原価低減を実現し、コスト削減の成果を互いにシェア

★ 親事業者はゼネコン、ハウスメーカー等の要請に基づき、建築現場の進捗状況に合わせて資材の配送をすることが基本であったため、下請事業者も多頻度小口配送が常態となっていた。そこで、親事業者と協議を行い、親事業者から帰り便を活用して下請事業者の倉庫に部材を引き取りに立ち寄ることが提案され、双方の物流コストの削減が実現。(建材・住宅設備)

- ★ 調達方法の見直し、新工法開発、低コスト設計等について親・下請事業者双方からの提案を通じ原価を低減し、成果は両者でシェアしている。（素形材・熱処理、自動車、産業機械・航空機）
- ★ 下請事業者から原価低減提案を募集し、実現可能性のある提案について、下請事業者側と一緒に内容をブラッシュアップしている。採用された案については関係図面等を変更し、原価低減効果を、両者の貢献度を評価し適切にシェアしている。（情報通信機器）
- ★ 親事業者の社内に調達、開発、生産技術、品質管理の担当者からなる原価低減のための特別チームを編成し、部品ごとに原価低減の具体的提案を実施している。また、下請事業者の生産現場に入り、工程改善活動を指導している。（自動車）
- ★ 原価低減は、品番毎にコスト削減のポテンシャルを評価して合理的な根拠に基づいて交渉し、一律の値下げは行わないよう購買関係者を指導している。（自動車）
- ★ 注文（取引先・単価）決定において、取引先に対し公平に機会を与え、競合環境下で各取引先のコスト提案を公平に評価するよう努めている。また、最終的に注文決定に至る経緯を「注文決定伺書」として文書化し、社内で決裁を受領するよう徹底している。（産業機械）
- ★ 製品の構想段階で部品製造の下請事業者と協力して開発。親事業者の意図を理解してもらい、下請事業者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している。（産業機械・航空機等）

➤ 技術・技能レベルに応じた取引単価（価格）の決定

- ★ 重量取引単価では見合わない高度な技術を用いた鋳物については、上乗せ価格で取引している。（素形材・金型、自動車）
- ★ 非破壊検査など、技術・技能レベルの高い業務を委託する場合には、下請事業者と十分に協議して、必要な工数、コストの増加、技術的な難易度を考慮し、これらの要素を加味して取引価格を決定している。（鉄鋼）
- ★ 複雑な紙加工品を製造するには、ラインのスピードを落とし、ワーカーを2名製造用機械にはりつけなければならない。このため、実際に製造現場を親事業者に見てもらい、工賃増加の理解を得て、製品単価に反映している。（紙・紙加工）

➤ 配送費用の適切な負担

- ★ 配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・配送頻度を明確に提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いる。（自動車）
- ★ 配送頻度アップの要請で、下請事業者の配送費用が負担になった場合、親事業者側が巡回集荷に切り替え、配送費を負担。親事業者側も物流効率化によるメリットが得られ、下請事業者も配送費アップによる損益圧迫の負担が減少している。（素形材・鍛造、自動車）

➤ 環境対策や金型などの管理コストの適切な負担

- ★ 環境対策に関して、その対応コストの分担を親・下請事業者で検討し、発注価格にも適切に反映している。（情報通信機器）
- ★ 当初の発注の際に、金物類等の部品用金型の保管年数、保管料等を契約に盛り込んでいる。（建材・住宅設備）
- ★ 保管している型のリストを作り、量産が完了していて一定期間補給品も出ない型については、取引先に承認を得て、廃棄処分している。（素形材）
- ★ 1年以上経過した抜型は親事業者に戻却しているが、一部については生産がなくなってから3年経過した場合には、親事業者から廃棄費用を収受して廃棄することになっている。（紙・紙加工）
- ★ 量産終了後のサービスパーツの金型を下請事業者が保管する場合、保管料を払っている。（素形材・金型、自動車）

➤ 補給品の支給に関する事前の取決め

- ★ 補給品と量産品の区分リストを作成し、補給品の定義を明確化した上で、補給品単価を決定している。（素形材）

2. 取引条件の改善・明確化等

➤ 下請代金の支払条件の改善例

- ★ 委託事業者に対して、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に対応する、というように、決済条件が改善されている。（素形材・鍛造、自動車）
- ★ どの会社に対しても、事務の合理化の観点から手形支払期日を統一しており、特定物流事業者（下請事業者）からの希望があれば双方協議の上、全部又は一部を現金で決済している。（トラック運送）
- ★ 通常、月末締め翌月20日支払という支払制度を採っているが、下請事業者からの要請に基づき、可能な限り早期に代金支払いができるような体制を整備している。（食品製造業）
- ★ 下請事業者に対する振出手形のサイトを短くする等、決済条件の改善を検討している。（輸送用機械器具製造）
- ★ 取引前に締切日（20日）、請求必要日（25日）、支払日（翌月17日振込）と、支払条件を明確にしているので、クレームなく支払を行っている。（建材・住宅設備）
- ★ 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。または、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ている。（素形材・金型、自動車）

➤ ユーザーに対する仕様の確認等

- ★ 施主の要望による仕様や色の変更などが頻繁に発生しがちであり、後になってからの「返品」や「やり直し」を避けるため、親事業者は、施主の希望を十分に確認した上で、下請事業者と建材のデザイン、色番等の仕様を決定している。（建材・住宅設備）
- ★ 荷主、元請事業者と協働して（パートナーシップ）、現場における契約に基づかない付帯作業とリスク負担等について調査し、十分な協議を実施し、無償で提供してきた付帯作業についても、その費用負担とリスク負担をそれぞれ書面化した。（トラック運送業）
- ★ 放送局と番組制作会社の間における番組制作委託契約の締結に当たっては、制作会社の経営者と放送局のプロデューサーの間で十分に話し合いを行い、制作会社にとって無理のないように調整し合意を得ることとしており、協議により制作費を決めている。また、制作費を削減するときは、一方的な通知ではなく、双方協議し納得した上で行うよう留意している。（放送コンテンツ制作）
- ★ 情報システム取引におけるユーザー・ベンダー間の取引関係が、ベンダーと下請中小企業との取引にも影響を与えることから、役割分担、責任等の契約条件等を文書で明確化している。（情報サービス・ソフトウェア）

▶ 発注数量の変更等についてのルールの取決め

- ★ 発注元がモデルチェンジする場合等、部品発注打ち切りになる場合には、前もって通告があるので、下請事業者側は、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、大量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こととしている。（産業機械・航空機等）
- ★ 貨物量の予測や配送ルートの合理的な設定が困難な場合、事前に運送委託者（親事業者）と運送受託者（下請事業者）が協議を行い、運賃の算定式を決めた上で試行的な業務期間で必要な作業工数を積算し、適正な見積が出来る段階になって本契約を結ぶようにしている。（トラック運送）
- ★ インターネットを通じ、双方の情報を共有化し、不良在庫の削減及び安定受注につなげている。（建材・住宅設備、化学）
- ★ 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。（化学）
- ★ 翌月生産については、当月20日までに数量等を確定するというルールを定め、原材料の調達に支障をきたさないようにしている。（化学）
- ★ 親事業者の納期に応えるため、特殊紙の在庫を常に保有し対応しているが、キャンセルが出ると、不良在庫となるため、在庫している特殊紙については、キャンセルの場合、在庫している特殊紙の費用を負担してもらうルールとしている。（紙・紙加工）

➤ 検査基準の共同作成

- ★ 迅速な検査と、担当者による検査のばらつきをなくすため、検査基準（製品の見本）や社内マニュアルを整備している。（自動車）
- ★ 受入れ検査基準や限度見本の作成にあっては、受・発注事業者双方の品質管理担当が直接協議を行い決定している。（自動車）
- ★ 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。（化学）

➤ 不良品の原因分析を行い改善提案を実施

- ★ 親事業者で生じていた不良品の原因を検査・分析し、解決・改善策を提案。取引拡大と品質向上による親事業者のメリットを同時に実現している。（素形材・熱処理）
- ★ 一定割合の避けられない不良品に関する費用や材料は下請事業者に還元している。（自動車）

➤ 補償に関する適切な責任分担

- ★ 不良品等に係る補償の責任分担をあらかじめ親・下請事業者間で十分協議した上で、基本契約等に適切な内容を明記している。（自動車）
- ★ 不良品が出た場合、半製品になるまでの印刷、表面加工など、様々な工程があるため、その各段階における品質水準をチェックして、各プロセスのどこに問題があるかを確認して、賠償負担を決定している。（紙・紙加工）

➤ 下請取引の効率的な管理とコンプライアンス体制の整備

- ★ 社内文書である「購買管理規程」の中に、当社が発注者となる下請取引に関わる遵守事項（下請法の遵守手順）をまとめ、関係者への教育を徹底するとともに、3か月に一回管理者による実態チェック（チェックリストを使用し、最終的に担当役員まで報告）と内部監査によるチェックにより、法の遵守を徹底させている。（印刷）
- ★ 受発注に関する情報を電子的に交換する受発注EDIを活用することにより、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ともに、下請代金の支払いが正確かつ迅速に行われることが期待できる。（情報サービス・ソフトウェア）
- ★ 支払遅延が生じないように、会計システム上でアラーム機能を付してうっかりミスのないように運用している。また、検収や受領期日は、一度入力したら管理者以外が変更できないように不正な修正ができないようにするとともに、下請事業者の属性などの注意事項を入力することにより法令順守の徹底を図っている。（自動車）

- ★ 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体系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、下請事業者の条件に合わせるよう指導している。（化学）
- ★ 同一品目の中でも市販品と市販品でないものが混在するケースがあり、確実に下請法を遵守する観点や管理の効率性の観点から、品目全体を下請法対象として取り扱う。（鉄鋼）
- ★ 下請取引を含めた取引に関するルールを設定し、コンプライアンス室が中心となって、全社的に下請法遵守を徹底すべく取り組んでいる。また、新入社員向けに下請法を解説する冊子を作成して教育するなど周知徹底に努めている。（印刷）
- ★ 荷主は、社会保険未加入等の法令違反の運送事業者に対して運送の委託の見直しを図るなど、コンプライアンスを徹底するよう努める。（トラック運送）
- ★ 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ヶ月後払いとし、サイトをずらすことで早期決済を防いでいる。（化学）
- ★ 購買取引行動指針を制定し、下請事業者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、親事業者の新入社員教育、社内社員研修、倫理規程教育等で繰り返し教育している。（産業機械・航空機等）

- ★ 制作工程の発注管理システムを導入し、進行状況について制作担当者が直接入力することにした。データとして発注書の発行の有無なども入れている。このシステムは、制作に直接携わる部署以外の支払担当部署でも管理できるようにしている。進行過程における発注書発行などの書類の不備についてもチェックし、対応している。（アニメーション制作業）

3. 親事業者と下請事業者の協力関係等

➤ 親事業者と下請事業者の協力関係の構築・相互交流

- ★ 品質管理と密接な関係構築を目的とし、事業部毎に定期的に協力会社（下請事業者）の工場を訪問しチェックリストを活用し、指導している。年間の貢献度の高い協力会社は表彰している。（印刷）
- ★ 親事業者が、価格交渉の内容を理解できていない状況を改善するため、親事業者から人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、下請事業者の業務内容をよく理解してもらうようにしている。また、下請事業者から従業員を数名、親事業者に派遣し、親事業者の開発・設計段階で何が求められているかを把握し、それに迅速に対応できるようにしており、良い効果が出ている。（素形材・鍛造）

- ★ 取引先において協力会を組織するとともに、親事業者と下請事業者とが戦略的パートナーとして互いを意識する場を設け、さらに、下請事業者の次世代経営者の問題意識向上を図る観点から、意見交換等を通じた研鑽、懇親、相互理解に努めている。また、主要部品サプライヤーとのトップミーティングを開催し、生産動向や会社動向についての情報交換を実施している。
(産業機械・航空機等)
- ★ 親事業者が下請事業者50～60社と会組織を設立し、毎月1回定期会合を開催している。取引上の課題や問題について協議し、双方の利益向上のための改善策を講じている。
また、小規模下請事業者の多くが法制度や下請ガイドラインを認知していないため、その会合において勉強会や研修を行いながら、取引の適正化を目指している。(建材・住宅設備産業)
- ★ 親事業者の社員が下請事業者を訪問し、節電のための生産ラインのレイアウト変更など、コスト削減の支援を行っている。(精密機械器具製造)
- ★ 親事業者が外部コンサルタントに工場の改善指導を委託する際に、親事業者の負担で、下請事業者の工場も対象として指導を行っている。(運搬機械)
- ★ 親事業者と下請事業者双方の社員教育のため、双方の会社幹部が講師を行い、独自技術を共有化している(電器機械器具製造)

➤ 下請事業者に対する支援（1） ～発注計画等の開示～

- ★ 生産計画の下請事業者への説明会を年2回実施し、計画変更があった際には、前倒しで説明会を開催。下請事業者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。
（産業機械・航空機等）
- ★ 定期的に生産計画を公表している。特に、部品ベンダーに対しては、6か月先までの部品ごとの生産計画をweb上で見ることができシステムを導入している。（電気機械器具製造業）
- ★ フォーキャスト（発注計画）を親事業者から提示して貰うことにより、原料メーカー等との情報展開を行うことが可能となり、短納期への対処も比較的容易となっている。（化学工業）

➤ 下請事業者に対する支援（2） ～下請事業者の発注数量の確保～

- ★ 仕事量が減少している中であって、当社（親事業者）の内製化率を高めずに、できるだけ下請事業者に対する発注を継続している。さらに、現在、海外企業に発注している仕事を下請事業者に回すことの可能性を検討している。（輸送用機械器具製造業）
- ★ 下請事業者の経営者と常に連絡をとっており、下請事業者が苦しい状況となった際は、「余分に保有しても不良在庫にならない」部品等を可能な限り、前倒しで発注するようにしている。
（精密機械器具製造業）
- ★ 一定の発注量を維持するため、製品の分割発注や当社内製品の外注を実施している。
（プラスチック製品製造）
- ★ 親事業者の残業を削減、あるいは設備を停止して、その分を自社（下請事業者）に発注するように配慮してくれている。（生産用機械器具製造（金型））

➤ 下請事業者に対する支援（3） ～資金繰り支援～

- ★ 下請事業者に対し、500万円を上限に、無担保で市場金利より低い低利で融資した。
（衣服・その他の繊維製品製造）
- ★ 下請事業者からの資金調達面での相談や、当社の金融子会社からの融資等の支援を実施。
景気悪化に鑑み、融資可能枠の拡大も行っている。（鉄鋼業）
- ★ 新しい設備を導入した際、リース代がかかることを理由に、親事業者が加工賃の値上げに応じ
ている。また、下請事業者の資金繰りが厳しいときには前借りをさせている。
（プラスチック製品製造業）
- ★ 原画制作を下請事業者に委託する場合、通常、代金の支払いは原画の完成品が納品された後としているところ。しかしながら、原画制作においては、レイアウト、演出、設定等の工程の中で、様々な調整が行われることがあり、発注から完成品の納品までの期間が長期化するケースが多々ある。このため、下請事業者から要請等があった場合には、完成品の納品前であっても、中間金として下請代金の一部を支払うことにしている。
（アニメーション制作業）

➤ 下請事業者に対する支援（４） ～設備維持に関する支援～

- ★ 維持費用がかかる金型設備については、親事業者が持つようにしている（下請事業者からの買い上げ要望があれば対応検討）。（窯業・土石製品製造）
- ★ 下請事業者の設備を自社が買い取るか、あるいはリース会社に買い取らせ貸与する形に切り替えている。（電器機械器具製造業）

➤ 下請事業者に対する支援（５） ～社員教育、技術訓練に関する支援～

- ★ 下請事業者に対して、システム開発技術や販売・生産管理等の研修を無償で提供している。（情報サービス）
- ★ 親事業者の研修センターを下請事業者に開放し、利用を促している。下請事業者が独自の研修プログラムを行う際にも、親事業者に対し講師派遣の要請があれば対応している。（窯業・土石製品製造）
- ★ 下請事業者が新商品、新システムの開発を検討する際、親事業者が仲介し、大学を紹介している。（一般機械器具製造）
- ★ 他社製品との違い（良い点や悪い点）について、親事業者から品質・技術に関する指導している。（生産用機械器具製造業）
- ★ 研究会や個別指導を通じて、下請事業者に対して技術レベル設定、顧客ターゲット設定の助言、売り込み先の紹介などを行っている。（輸送用機械器具製造）

➤ 下請事業者に対する支援（6） ～雇用確保に関する支援～

- ★ 親事業者からの発注減に伴い下請企業内で発生した余剰人員を、親事業者及びグループ企業で暫定的に受け入れることにより、下請事業者の雇用の安定を図っている。
（輸送用機械器具製造業）
- ★ 廃業する下請事業者の従業員について、求めに応じ、親事業者の工場での採用や、他の下請事業者への再就職の斡旋を行っている。（一般機械器具製造業）
- ★ 減産によって下請事業者の業務量が減少した分、設備メンテナンスや原料スクラップの分別作業などの振替作業や勉強会などを実施し、下請事業者の雇用維持に努めている。（鉄鋼業）

4. その他

➤ 技術流出の防止

- ★ 以前はユーザーからの要請で図面を提出していたが、経済産業省の「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」を理由に図面の提出を断っている。
(素形材・金属プレス)
- ★ 以前は大手企業からの工場見学に応じていたが、過去に何度か技術情報が流出したと疑われる事態が発生したことから、現在では、経済産業省の「営業秘密管理指針」を参考に、秘密保持契約の締結や見学箇所の限定等を行わない製造現場の視察については、原則として断っている。(光学機器・電子光学部品)
- ★ 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。(化学)

[参考]

「下請中小企業振興法に基づく振興基準」や、政府による「仕事と生活の調和（ワーク・ライフ・バランス）憲章」等で、以下のように、中小企業の労働者の環境改善に係る指摘がなされています。

事業者間の十分な協議による取引対価の設定

- 取引対価は、取引量、納期の長短、納入頻度、代金支払方法、品質、材料費、労務費、運送費、在庫保有費などの諸経費、市価の動向などを考慮するとともに、労働条件の改善が可能となるよう、下請事業者及び親事業者間で協議して決定するものとする。

中小企業で働く労働者等への配慮

- 下請事業者及び親事業者は、その事業活動において、環境保全対策や労働基準・安全衛生の確保など国の施策との関連に十分に配慮するものとする。
- 親事業者は、下請事業者の労働者について、労働法令違反が生じないようにすることはもとより、その労働条件や雇用に配慮した単価設定に向けて事業者間で協議を行うべきである。
- 各企業は、労働者の仕事と生活の調和（ワーク・ライフ・バランス）が図られやすくなるよう、取引先への計画的な発注、納期設定に努める。

ガイドラインの活用方法・取引改善の例（改善の声）

この事例（ベストプラクティス）のように、当社でも、対応が可能な取り組みがあるのでは？

この望ましい企業間取引事例を参考に取引慣行を変更して、新たな形態にしてみませんか？

同業他社で出来ているわけですから、当社でも実践してみませんか？



たしかに、この取引方法は我が社にとっても、取引先にとっても有効だなあ。思い切って、このベストプラクティスを実践してみるか！

他社ではこういう良い事例があるのかあ。さっそく、研修で周知して、社内の取引の見直しに着手してみよう！

下請事業者と親事業者との“WIN-WIN”の関係を構築していくために、このベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）等を参考に、下請取引を点検・見直すことが重要です。

ガイドライン策定されている16業種はもちろんのこと、それ以外の業種でも、このベストプラクティスを参考に、下請適正取引等の推進を図っていただくようお願いします！

親事業者からの声

- 補給品の供給義務期間を明確にルール化した。（自動車）
- ガイドラインの制定を受けて、自社のマニュアルを抜本的に見直し、下請法の遵守だけに留まっていた内容を拡充し、調達の基本理念、トラブル発生時の処理基準、ガイドラインに記載された問題類型毎の自社の方針などを明記した。（自動車）
- ガイドライン関連の相談を扱う匿名性を担保した相談窓口を自社や業界団体に設定し、実態把握に努めるとともに、再発防止を徹底することとした。（自動車）
- ガイドライン制定を機に、社内の取引再点検を行い、取引先への注文書発行の徹底、納期管理、相互の連絡情報交換の徹底、価格決定まできちんと交渉に応じること等を実践させている。また、ガイドラインを活用して、特に研究開発部門に対し、下請との取引の注意点を教育し、適正な下請取引を徹底することとした。（産業機械・航空機等）
- 環境規制の強化にともない対策にかかる費用について相談し、管理費用の増加分を踏まえて、下請代金発注価格を協議することとした。（情報通信機器）
- ガイドラインの制定を受けて、業界として「下請法ガイドブック」を作成することとし、下請法の遵守を徹底することとした。（広告）
- 日々業務を振り返る良い機会になり、早速書面、発注フロー等の点検をすることとした。（化学）

下請事業者からの声

- 契約を書面で出来るようになり、以前は多かった後値決め（発注時より後から単価を決めること）や、歩引き（割引）といった不公正取引がなくなり収益が改善した。（繊維）
- 契約内容変更等の指示について電話による連絡が多かったが、受発注EDIの活用により、画面交付をしてもらえるようになった。また、代金の支払遅延が減少した。（情報サービス・ソフトウェア）
- ガイドライン策定後、ガイドラインを用いて取引先と交渉をしたところ、手形サイトが短縮化された。（素形材・鋳造）
- ガイドラインの存在は知っているものの、内容を理解していなかった取引先との交渉の場に、ガイドラインを持ち込み、その内容について、説明しつつ交渉をしたところ、交渉の地合ができてきた。（素形材・鋳造）
- 輸送機器メーカーから、金型の保管費用をもらえるようになった。（素形材・金型）
- 輸送機器メーカーの価格改定に対する返答が、従来1週間程度かかっていたのが、2日間に短縮した。（素形材・鋳造）
- 自社技術の漏洩を防ぐため、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だ。特に、製造委託契約においては、詳細なスペックを記した。（化学）
- 一部の取引先は、コンプライアンスへの取組の強化により、抜型の保管費用を製品単価に上乗せして対応してもらった。（紙・紙加工）

お問い合わせ先 ～ガイドラインについてお気軽にお問い合わせ下さい！～

中小企業庁事業環境部取引課	電話：03-3501-1669 (直通)
北海道経済産業局産業部中小企業課	電話：011-709-1783 (直通)
東北経済産業局産業部中小企業課	電話：022-221-4922 (直通)
関東経済産業局産業部中小企業課	電話：048-600-0325 (直通)
中部経済産業局産業部中小企業課	電話：052-951-2748 (直通)
近畿経済産業局産業部中小企業課	電話：06-6966-6037 (直通)
中国経済産業局産業部中小企業課	電話：082-224-5661 (直通)
四国経済産業局産業部中小企業課	電話：087-811-8529 (直通)
九州経済産業局産業部中小企業課	電話：092-482-5450 (直通)
沖縄総合事務局経済産業部中小企業課	電話：098-866-1755 (直通)

※各業種ガイドラインの内容につきましては、以下の業所管課へお問い合わせ願います。

<電話：03-3501-1511 (経済産業省代表)>

素形材産業	製造産業局素形材産業室
自動車産業	製造産業局自動車課
産業機械・航空機等	製造産業局産業機械課、航空機武器宇宙産業課
繊維産業	製造産業局繊維課
建材・住宅設備産業	製造産業局住宅産業窯業建材課
情報通信機器産業	商務情報政策局情報通信機器課
情報サービス・ソフトウェア産業	商務情報政策局情報処理振興課
広告業、アニメーション制作業	商務情報政策局文化情報関連産業課
鉄鋼産業	製造産業局鉄鋼課
化学産業	製造産業局化学課
紙・紙加工品産業	製造産業局紙業生活文化服飾品課
印刷産業	商務情報政策局文化情報関連産業課

<電話：03-5253-8111 (国土交通省代表)>

建設業	国土交通省土地・建設産業局建設業課
トラック運送業	国土交通省自動車交通局貨物課

<電話：03-5253-5111 (総務省代表)>

放送コンテンツ	総務省情報流通行政局コンテンツ振興課
---------	--------------------

下請取引コンプライアンス・プログラムで競争力をつける！

～社内体制整備のすすめ～

社内体制を整備し、下請法違反を未然に防止するための「下請取引コンプライアンス・プログラム」を是非ご活用ください。

(URL) <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2011/110516compli.htm>

現状

まだまだ多い下請法違反

過去に1社で最大約26億円の返還

平成24年度勧告件数	16件
指導件数	5,586件

課題

親事業者の体制上の問題

- 下請法の重要性について十分理解していない…
- 下請法の遵守が、現場担当者に浸透、定着していない…
- 業界の悪しき慣習から抜け出せていない…
- 社内のチェック体制が機能していない…

対応

求められる下請取引コンプライアンス・プログラム

- 企業の社会的責任として適正取引を実現するには、経営者や従業員が下請法違反を未然に防止する取組が重要。
- 下請法の遵守のためには、自社の業務特性に応じた下請取引コンプライアンス・プログラムを作り、社内体制の整備を行うことが必要不可欠。

下請取引コンプライアンス・プログラムの内容
－PDCAサイクルの構築－

Plan Step1 下請法の理解と社内への周知

- 下請法の理解と社内への周知
- 社内での取組状況の把握と計画の作成・見直し

Do Step2 下請法遵守に係る社内体制の整備

- 下請法に係る業務規程・マニュアル等の作成
- 下請法に係る責任者の配置・担当部署の設置
- 下請法に係る教育・研修等の実施

Check Step3 下請法取組状況のチェック

- 下請法に係る日常的なモニタリング
- 下請法に係る定期的な業務監査

Action Step4 課題の整理と改善策の立案

- 課題の整理と共有化
- 再発防止と改善策の立案

下請かけこみ寺 ～中小企業の取引上の悩み相談を相談員や弁護士が受け付けます！～

平成20年4月1日より、中小企業庁の委託事業として、47都道府県に「下請かけこみ寺」を開設しています。

「下請かけこみ寺」では以下の事業を実施しておりますので、お気軽にご相談ください。

無料相談

- 中小企業の取引上の悩みの相談に企業間取引や下請法などに詳しい相談員が無料で相談に応じています。
- また、必要に応じて、弁護士による無料相談を受けることができます。

<相談事例>

- 支払日を過ぎても代金を支払ってくれないので困っています。
- 原材料が高騰しているにも関わらず、単価引き上げに応じてくれません。
- 「歩引き」と称して、代金から一定額を差し引かれました。
- 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ました。
- 長年取引をしていた発注元から突然取引を停止されてしまいました。
- 発注元から棚卸し作業を手伝うよう要請されました。

- 中小企業が抱える企業間取引に係る紛争を裁判よりも迅速、簡便に解決するための調停(裁判外紛争解決(ADR)手続)を無料で行います。

<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。

調停による 紛争解決 (ADR)

47都道府県の下請かけこみ寺窓口一覧

フリーダイヤル  **0120-418-618**

※電話を発信した都道府県内にある「下請かけこみ寺」に自動的につながります。

下請かけこみ寺本部 : 公益財団法人全国中小企業取引振興協会

TEL:03-5541-6655 (URL) <http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

(公財)北海道中小企業総合支援センター	011-232-2407	(公財)滋賀県産業支援プラザ	077-511-1413
(公財)21あおもり産業総合支援センター	017-723-1040	(公財)京都産業21	075-315-8590
(公財)いわて産業振興センター	019-631-3822	(公財)大阪産業振興機構	06-6748-1144
(公財)みやぎ産業振興機構	022-225-6637	(公財)ひょうご産業活性化センター	078-230-8081
(公財)あきた企業活性化センター	018-860-5623	(公財)奈良県地域産業振興センター	0742-36-8312
(公財)山形県企業振興公社	023-647-0662	(公財)わかやま産業振興財団	073-432-3412
(公財)福島県産業振興センター	024-525-4077	(公財)鳥取県産業振興機構	0857-52-6703
(公財)茨城県中小企業振興公社	029-224-5317	(公財)しまね産業振興財団	0852-60-5114
(公財)栃木県産業振興センター	028-670-2603	(公財)岡山県産業振興財団	086-286-9670
(公財)群馬県産業支援機構	027-255-6504	(公財)ひろしま産業振興機構	082-240-7704
(公財)埼玉県産業振興公社	048-647-4086	(公財)やまぐち産業振興財団	083-922-9926
(公財)千葉県産業振興センター	043-299-2654	(公財)とくしま産業振興機構	088-654-0101
(公財)東京都中小企業振興公社	03-3251-7883	(公財)かがわ産業支援財団	087-868-9904
(公財)神奈川産業振興センター	045-633-5053	(公財)えひめ産業振興財団	089-960-1268
(公財)にいがた産業創造機構	025-246-0056	(公財)高知県産業振興センター	088-845-6600
(公財)長野県中小企業振興センター	026-227-5013	(財)福岡県中小企業振興センター	092-622-6680
(公財)やまなし産業支援機構	055-243-8037	(公財)佐賀県地域産業支援センター	0952-34-4416
(公財)静岡県産業振興財団	054-273-4433	(公財)長崎県産業振興財団	095-820-8860
(公財)あいち産業振興機構	052-715-3069	(公財)くまもと産業支援財団	096-289-2437
(公財)岐阜県産業経済振興センター	058-277-1092	(公財)大分県産業創造機構	097-534-5019
(公財)三重県産業支援センター	059-228-7283	(公財)宮崎県産業振興機構	0985-74-3850
(公財)富山県新世紀産業機構	076-444-5622	(公財)かごしま産業支援センター	099-219-1274
(財)石川県産業創出支援機構	076-267-1219	(公財)沖縄県産業振興公社	098-859-6237
(公財)ふくい産業支援センター	0776-67-7426		