平成27年4月

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

適正な下請取引等を行う上で、留意すべき取引事例や様々な業種・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下さい！
※平成26年12月～平成27年3月に改訂した業種別下請ガイドラインの内容を反映。

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは・・・・・・・・・・・・・・・ 2

消費税転嫁対策特別措置法及び下請代金支払遅延等防止法（概要）・・・・・・・ 7

消費税転嫁対策特別措置法（留意すべき取引事例等）・・・・・・・・・・・・・・12

下請代金支払遅延等防止法（留意すべき取引事例等）・・・・・・・・・・・・・・20

ベストプラクティス（望ましい企業間取引事例）・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26

**１．適切な取引価格の決定**
原材料価格・エネルギーコスト等の高騰分を適切に取引価格に反映・・・・２７
原価低減を実現し、コスト減の成果を互いにシェア・・・・３０
技術・技能レベルに応じた取引単価（価格）の決定・・・・３１
配送費用の適切な負担・・・・・・・・・・・・・・・・・・３２
環境対策や金型などの管理コストの適切な負担・・・・・・３２
補給品の支給に関する事前の取り決め・・・・・・・・・・・３３

**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・・・・・・・・・・・・・・・３４
ユーザーに対する仕様の確認等・・・・・・・・・・・・・・３５
発注数量の変更等についてのルールの取り決め・・・・・・３６
検査基準の共同作成・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３７
不良品の原因分析を行い改善提案を実施・・・・・・・・・３７
補償に関する適切な責任分担・・・・・・・・・・・・・・・３８
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・・３８

**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・・・４０
下請事業者に対する支援
（１）発注計画等の開示・・・・・・・・・・・・・・・・４２
（２）下請事業者の発注数量の確保・・・・・・・・・・・４２
（３）資金繰り支援・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４３
（４）設備維持に関する支援　・・・・・・・・・・・・・４４
（５）社員教育、技術訓練に関する支援・・・・・・・・・４４
（６）雇用確保に関する支援・・・・・・・・・・・・・・・４５
（７）海外生産に関する支援・・・・・・・・・・・・・・・４５

**４．その他**
技術流出の防止・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４６
消費税転嫁対策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４７

ガイドラインの活用方法・取引改善の例（改善の声）・・・・・・・・・・・・・・・48

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～ ・・・52

お問い合わせ先・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・55

【参考】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！・・・・・57

# 下請適正取引等の推進のための
# ガイドラインとは

# 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは？

- 親事業者と下請事業者の間の望ましい取引関係の構築を図るため、業種の特性に応じて下請代金法等の具体的な解説を行うとともに、望ましい取引事例（ベストプラクティス）を示し、公正な下請取引を推進することにより、親事業者と下請事業者双方の競争力の維持・向上を目指すもの。

- 平成19年6月に8業種の業種別下請ガイドラインが策定され、その後、平成20年3月に2業種、平成21年度に1業種、平成22年度に4業種、平成25年度に1業種のガイドラインがそれぞれ策定され、現在では、**16業種のガイドラインを公表**しています。

◆業種別下請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

## 業種別下請ガイドラインの策定

業界関係者（親事業者、下請事業者）が共同して業種別下請ガイドラインを策定していくプロセスを通じ、事業者自らが当該ガイドラインの取組を実践していくことで、業種別下請ガイドラインの実効性を担保。

## 業種別下請ガイドラインの構成

業種別下請ガイドラインは、下請代金法等関係法令の解説、下請代金法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例、望ましい取引事例（ベストプラクティス）等により構成されている。

〇下請代金法等関係法令の解説

下請代金法上の禁止行為（減額、支払遅延、買いたたき等）についての解説を記載。

例：減額・・・・・下請事業者に責任がないにも関わらず、発注時に定められた金額から一定額を減じて支払うこと

〇下請代金法等に抵触するおそれのある留意すべき取引事例

各業種の取引実態に応じて想定される取引事例を取り上げ、下請代金法等に抵触するおそれがある行為であるかについての考え方などを記載。

例：親事業者が単価引き下げの合意日前に発注したものについてまで新単価を遡って適用することにより、下請代金の額を減じた。

〇望ましい取引事例（ベストプラクティス）

適切な取引価格の決定、取引条件の改善・明確化、親事業者と下請事業者の協力関係等に関する親事業者と下請事業者のベストプラクティスを記載。

例：調達方法、低コスト設計等について親事業者・下請事業者双方からの提案を通じて原価を低減し、成果を両者でシェア。

例：親事業者が下請取引に係る遵守事項をまとめ、関係者への教育を徹底するとともに、定期的な管理者によるチェック、内部監査によるチェックにより、法の遵守を徹底。

# 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、それを共に乗り切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。

**26ページ以降に、現実に行われている及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、業種別下請ガイドラインなどから抜粋して、取りまとめています。**

# 業種別下請ガイドラインの改訂について

①平成26年12月～27年3月にかけて、以下の観点から業種別下請ガイドラインの改訂を実施。具体的には、原材料・エネルギーコストの増加分の適正な価格転嫁に係るベストプラクティス等を追加。

◆業種別下請ガイドラインを改訂した１４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トラック運送業　⑨建材・住宅設備産業
⑩鉄鋼産業　⑪化学産業　⑫紙・紙加工産業　⑬印刷業　⑭アニメーション制作業

②業種別下請ガイドラインについて、公正取引委員会ホームページの「消費税の転嫁拒否等の行為に関するよくある質問」の中でも紹介。

http://www.jftc.go.jp/tenkataisaku/tenka-FAQ.html

③平成26年度は、「下請ガイドライン説明会」、「下請取引改善講習会」、「消費税転嫁対策特別講習会」などを通じた普及促進を実施。

# 消費税転嫁対策特別措置法
# 及び
# 下請代金支払遅延等防止法
# （概要）

# 消費税転嫁対策特別措置法の概要

1．目的

平成26年4月及び平成27年10月の消費税率の引上げに際し，消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保するため、特定事業者による消費税の転嫁拒否等の行為を迅速かつ効果的に是正し、また、消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為並びに価格の表示について特別の措置を講じるため，所要の法整備を行うもの

2．特定事業者の遵守事項

特定事業者は、特定供給事業者に対し、以下に掲げる行為を行ってはならない。

（1）消費税の転嫁拒否等の行為

① 減額，買いたたき

・商品又は役務の対価の額を事後的に減額することにより，消費税の転嫁を拒否すること

・商品又は役務の対価の額を通常支払われる対価に比べて低く定めることにより，消費税の転嫁を拒否すること

② 商品購入，役務利用又は利益提供の要請

・消費税の転嫁に応じることと引換えに商品を購入させ，又は役務を利用させること

・消費税の転嫁に応じることと引換えに金銭，役務その他の経済上の利益を提供させること

③ 本体価格での交渉の拒否

・商品又は役務の対価に係る交渉において本体価格（消費税を含まない価格）を用いる旨の申出を拒むこと

（2）報復行為

特定供給事業者が公正取引委員会等に転嫁拒否等の行為に該当する事実を知らせたことを理由として，取引の数量を減じ，取引を停止し，その他不利益な取扱いをすること

# 下請代金支払遅延等防止法の概要

## 1. 目的

資本金の区分と取引の内容により法の適用対象を定め、製造委託、修理委託、情報成果物作成委託及び役務提供委託の行為について、下請取引を公正化し、下請事業者の利益を保護することを目的としている。

## 2. 親事業者の禁止事項

①受領拒否・・・下請事業者に責任がないにも関わらず、発注した物品等を受け取らないこと
②支払遅延・・・物品等を受け取った日から６０日以内に定めなければならない支払期日までに下請代金を支払わないこと
③減額・・・・・下請事業者に責任がないにも関わらず、発注時に定められた金額を減じて支払うこと
④返品・・・・・下請事業者に責任がないにも関わらず、発注した物品等を受け取った後に返品すること
⑤買いたたき・・発注した内容と同種又は類似の給付の内容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
⑥物の購入強制・役務の利用強制・・・正当な理由がないのに、親事業者が指定する物品を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させること
⑦報復措置・・・上記の禁止行為に該当する行為を親事業者が行った場合に、下請事業者がその事実を公正取引委員会や中小企業庁に知らせたことを理由に、取引数量を削減したり、取引停止などの扱いをすること
⑧有償支給原材料等の対価の早期決済・・・有償支給する原材料等で下請事業者が物品の製造等を行っている場合に、下請事業者に責任がないにも関わらず、その原材料等が使用された物品の下請代金の支払期日より早く、支給した原材料等の対価を支払わせ、下請事業者の利益を不当に害すること
⑨割引困難な手形の交付・・・下請代金を手形で支払う際、一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形を交付し、下請事業者の利益を不当に害すること
⑩不当な経済上の利益の提供要請・・・自己のために、下請事業者に現金やサービス、その他の経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害すること
⑪不当な給付内容の変更、やり直し・・・下請事業者に責任がないにも関わらず、費用を負担せずに、発注の取消しや内容の変更、やり直しをさせ、下請事業者の利益を不当に害すること

**※消費税の転嫁拒否をした場合は、消費税転嫁対策特別措置法に基づく、減額、買いたたき等の禁止行為に該当します。**

# 消費税転嫁対策特別措置法と下請代金支払遅延等防止法の比較

## １．対象事業者の範囲

| 消費税転嫁対策特別措置法 | | |
|---|---|---|
| 特定事業者<br>（転嫁拒否等をする側）<br>（買手） | | 特定供給事業者<br>（転嫁拒否等をされる側）<br>（売手） |
| 大規模小売事業者 | ⇔ | 大規模小売事業者に継続して商品<br>又は役務を供給する事業者 |
| 右欄の特定供給事業者から<br>継続して商品又は役務の供給を受ける法人事業者 | ⇔ | 資本金等の額が3億円以下の<br>事業者・個人事業者等 |

| 下請代金支払遅延等防止法 | | | |
|---|---|---|---|
| **物品の製造委託・修理委託の場合** | 親事業者 | | 下請事業者 |
| | 資本金3億円超の<br>法人事業者 | ⇒ | 資本金3億円以下の<br>法人事業者（又は個人事業者） |
| | 資本金1千万円超3億円以下の<br>法人事業者 | ⇒ | 資本金1千万円以下の<br>法人事業者（又は個人事業者） |
| **情報成果物の作成、役務提供委託の場合** | 親事業者 | | 下請事業者 |
| | 資本金5千万円超の<br>法人事業者 | ⇒ | 資本金5千万円以下の<br>法人事業者（又は個人事業者） |
| | 資本金1千万円超5千万円以下の<br>法人事業者 | ⇒ | 資本金1千万円以下の<br>法人事業者（又は個人事業者） |

## ２．法による規制対象

| | 消費税転嫁対策特別措置法 | 下請代金支払遅延等防止法 |
|---|---|---|
| 義務 | | 書面の交付義務 |
| | | 書類の作成・保存義務 |
| | | 下請代金の支払期日を定める義務 |
| | | 遅延利息の支払義務 |
| 禁止行為 | 減額 | 下請代金の減額の禁止 |
| | 買いたたき | 買いたたきの禁止 |
| | 商品購入、役務利用又は利益提供の要請 | 物の購入強制・役務の利用強制の禁止 |
| | | 不当な経済上の利益の提供要請の禁止 |
| | 報復行為 | 報復措置の禁止 |
| | 本体価格での交渉の拒否 | （買いたたきの禁止） |
| | | 受領拒否の禁止 |
| | | 下請代金の支払遅延の禁止 |
| | | 返品の禁止 |
| | | 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止 |
| | | 割引困難な手形の交付の禁止 |
| | | 不当なやり直し等の禁止 |

※消費税転嫁対策特別措置法と下請代金法のいずれにも違反する行為については、消費税転嫁対策特別措置法が優先して適用される。

# 消費税転嫁対策特別措置法
# （留意すべき取引事例等）

# 消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる行為事例①

①減額
（例1）対価から消費税率引上げ分の全部又は一部を減じる場合
（例2）既に支払った消費税率引上げ分の全部又は一部を次に支払うべき対価から減じる場合
（例3）本体価格に消費税額分を上乗せした額を商品の対価とする旨契約していたにもかかわらず，対価を支払う際に，消費税率引上げ分の全部又は一部を対価から減じる場合
（例4）リベートを増額する又は新たに提供するよう要請し，当該リベートとして消費税率引上げ分の全部又は一部を対価から減じる場合
（例5）消費税率引上げ分を上乗せした結果，計算上生じる一円以上の端数を対価から一方的に切り捨てて支払う場合

②買いたたき
（例1）対価を一律に一定比率で引き下げて，消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定める場合
（例2）原材料費の低減等の状況の変化がない中で，消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定める場合
（例3）安売りセールを実施することを理由に，大量発注などによる特定供給事業者のコスト削減効果などの合理的理由がないにもかかわらず，取引先に対して値引きを要求し，消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定める場合
（例4）免税事業者である取引先に対し，免税事業者であることを理由に，消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定める場合（注）
（例5）消費税率が2段階で引き上げられることから，2回目の引上げ時に消費税率引上げ分の全てを受け入れることとし，1回目の引上げ時においては，消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定める場合
（例6）商品の量目を減らし，対価を消費税率引上げ前のまま据え置いて定めたが，その対価の額が量目を減らしたことによるコスト削減効果を反映した額よりも低い場合
（注） 免税事業者であっても，他の事業者から仕入れる原材料や諸経費の支払において，消費税額分を負担している点に留意する必要がある。

※「消費税の転嫁を阻害する行為等に関する消費税転嫁対策特別措置法，独占禁止法及び下請法上の考え方」（平成25年9月10日　公正取引委員会）より抜粋

# 消費税転嫁対策特別措置法上、問題となる行為事例②

③商品購入、役務利用又は利益提供の要請

【商品購入，役務利用の要請】
（例1）消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに，取引先にディナーショーのチケットの購入，自社の宿泊施設の利用等を要請する場合
（例2）消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに，本体価格の引下げに応じなかった取引先に対し，毎年定期的に一定金額分を購入してきた商品の購入金額を増やすよう要請する場合
（例3）自社の指定する商品を購入しなければ，消費税率引上げに伴う対価の引上げに当たって不利な取扱いをする旨を示唆する場合

【利益提供の要請】
消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに，
（例1）消費税の転嫁の程度に応じて，取引先ごとに目標金額を定め，協賛金を要請する場合
（例2）通常必要となる費用を負担することなく，取引先に対し，従業員等の派遣又は増員を要請する場合
（例3）消費税率の引上げに伴う価格改定や，外税方式への価格表示の変更等に係る値札付け替え等のために，取引先に対し，従業員等の派遣を要請する場合
（例4）取引先に対し，取引の受発注に係るシステム変更に要する費用の全部又は一部の負担を要請する場合
（例5）金型等の設計図面，特許権等の知的財産権，その他経済上の利益を無償又は通常支払われる対価と比べて著しく低い対価で提供要請する場合

④本体価格での交渉の拒否
（例1）特定供給事業者が本体価格と消費税額を別々に記載した見積書等を提出したため，本体価格に消費税額を加えた総額のみを記載した見積書等を再度提出させる場合
（例2）特定事業者が，本体価格に消費税額を加えた総額しか記載できない見積書等の様式を定め，その様式の使用を余儀なくさせる場合

※「消費税の転嫁を阻害する行為等に関する消費税転嫁対策特別措置法，独占禁止法及び下請法上の考え方」（平成25年9月10日　公正取引委員会）より抜粋

# 消費税率引上げに伴う下請代金法上の考え方

消費税率引上げの際に，親事業者が下請事業者に対して，例えば次のような行為を行う場合は，下請代金法に違反する。

(1) 受領拒否（下請法第4条第1項第1号）

ア 消費税率引上げ以後の課税仕入分として税額控除の対象となるようにするため，消費税率引上げ前であった納期を消費税率引上げ以後に変更すること

イ 親事業者が供給する商品又は役務の取引先との間で消費税率引上げ以後の単価交渉がまとまらないことを理由に，下請事業者に対して，納期を延期し，又は発注を取り消すこと

(2) 下請代金の支払遅延（下請法第4条第1項第2号）

ア 消費税率引上げ以後の課税仕入分として税額控除の対象となるようにするため，消費税率引上げ前に納入されたものを消費税率引上げ以後に納入されたものとして取り扱うことにより，下請代金を支払期日の経過後に支払うこと

イ 消費税率引上げ前に納入されたものを帳簿上返品し，消費税率引上げ以後再度納入があったものとして取り扱うことにより，下請代金を支払期日の経過後に支払うこと

(3) 不当返品（下請法第4条第1項第4号）

ア 消費税率引上げ前に納入された在庫分を消費税率引上げ以後に引き取るとの約束を付して返品すること

イ 自己の取引先との間で消費税率引上げ以後の単価交渉が難航し，取引先への納入が順調でないとして返品すること

(4) 割引困難な手形の交付（下請法第4条第2項第2号）

下請代金の額について，消費税率引上げ分引き上げることを受け入れるが，その代わりに，割引を受けることが困難であると認められる手形を交付すること

(5) 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し（下請法第4条第2項第4号）

ア 販売時期の延期により，消費税率引上げ後の販売となったことに伴い，下請事業者が添付して納品した製品の値札を無償で差し替えさせること

イ 消費税率引上げ等により，製品の売行きが悪く製品在庫が急増したという理由で，下請事業者が要した費用を支払うことなく，発注した部品の一部の発注を取り消すこと

※「消費税の転嫁を阻害する行為等に関する消費税転嫁対策特別措置法，独占禁止法及び下請法上の考え方」（平成25年9月10日　公正取引委員会）より抜粋

# 留意すべき取引事例①

業種別下請ガイドラインでは、以下のような消費税転嫁対策特別措置法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例が記載されています。

【減額】

●特定事業者（鉄鋼メーカー等）が特定供給事業者（鉄鋼加工メーカー等）に対 して鋼材加工に関する競争入札を行い、応札によって一度加工賃が決定しているにもかかわらず、当該加工賃を減じて支払う。（鉄鋼）

【買いたたき】

●消費税率の引上げに際し、材料費や電気料金の低減等の状況の変化が無いにもかかわらず、消費税率引上げ前の価格に消費税率分を上乗せした額よりも低い価格に設定すること。（自動車、産業機械等）

●消費税率の引上げに際し、製品・部品の原価構成の差異を考慮せず、一律に一定割合（例えば、年率5%）の原価低減を要請し、通常定められる価格よりも低い価格に設定すること。（自動車）

●消費税率の引上げに際し、自動車メーカーが鉄鋼メーカーから鋼材を集中購買する価格（支給材価格）を用いて材料費を見積り、これよりも高い市況でしか鋼材を調達せざるを得ない下請企業に対して、委託事業者が、通常定められる価格よりも低い価格に設定すること。（自動車）

●消費税率の引上げに際して、製品の仕様の変更による製造原価の削減により、対価を消費税率引き上げ前のまま据え置いて発注者と受注者が合意して定めたが、他に製造原価が削減される理由がないにもかかわらず、その対価の額が製造原価の削減分によるコスト削減効果を反映した額よりも低かった。（素形材）

●消費税率の引上げに際し、食品包装のリニューアルということでデザインが見直された。その包装材に使用されているプラスチックフィルムは、従前と同商品にもかかわらず、別商品として見積りをとられ、通常支払われる価格に比べて低い価格に設定された。（化学）

# 留意すべき取引事例②

【買いたたき】

●情報システムの運用業務委託について、作業内容や作業者の差異等の事情を考慮することなく、一律に一定の比率での単価の低減を要請し、消費税引上げ前の価格に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い価格に引き下げた。（情報サービス・ソフトウェア）

●消費税率の引上げに際し、特定事業者（セット品メーカー等）は、家電量販店等の小売事業者から〇%の値下げ要請を受けたこと等を理由として、特定供給事業者（部品メーカー）に対して、部品毎の原価構成の差異等の事情を考慮することなく、複数の部品を一律に一定比率での原価低減をすることを要請し、消費税率引上げ前の対価に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い価格に引き下げた。（情報通信機器）

【商品購入、役務利用又は利益提供の要請】

●消費税率引き上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、通常必要となる費用を負担することなく、新店舗オープンの際の商品搬入や陳列役務の要請、店頭における販促業務の支援などの目的で従業員等の派遣又は増員を要請すること。（繊維）

●消費税率引き上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、消費税率の引上げに伴う価格改定や、外税方式への価格表示の変更等に係る値札付け替え等のために、費用負担を要請すること。（繊維）

●消費税率引き上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、自己の費用負担を明らかにすることなく、従来の値札に加え、新税率に係る値札を付けての納品を要請すること。（繊維）

●発注者が消費税率引上げ分の上乗せを受け入れる代わりに、発注者の金型の保管やメンテナンスを受注者が無償で行うことを要請した。（素形材）

# 留意すべき取引事例③

【商品購入、役務利用又は利益提供の要請】

●消費税率引上げ分の全部または一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、鉄鋼メーカーが製造する際に発生する産業廃棄物を加工メーカーに無償引き取りや有償購入を要請すること。（鉄鋼）

●消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、建材の見本作成に要するサンプル品を、納品メーカーに対して無償で提供することを要請すること。（建材・住宅）

●消費税率引上げ分を支払価格に上乗せすることを受け入れる代わりに、特定供給事業者に対して、通常支払われる対価と比べて著しく低い対価で金型の設計図面を提供するように依頼した。（産業機械・航空機等）

●消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、著作権等の知的財産権を無償又は通常支払われる対価と比べて著しく低い単価で提供するよう要請した。（印刷）

【本体価格での交渉拒否】

●受注者が本体価格（外税方式）での見積書を提出したところ、海外製品との価格比較のためとして、総額（内税方式）のみを記載した見積書を再度提出させた。（素形材）

●本体価格に消費税額を加えた総額しか記載できない見積書等の様式を定め、その様式の使用を余儀なくさせること。（鉄鋼、産業機械・航空機等、放送コンテンツ）

●取引先が本体価格と消費税額を別々に記載した見積書等を提出したため、本体価格に消費税額を加えた総額のみを記載した見積書等を再度提出させる場合（広告、アニメ）

# 消費税の転嫁に関するベストプラクティス

業種別下請ガイドラインでは、以下のような消費税の転嫁に関するベストプラクティスが記載されています。

- 取引先からの部品や素材の価格は全て税抜き価格での交渉しか行わないなど、税抜き価格での交渉を徹底。（自動車、産業機械・航空機等）
- 税率アップ時に買いたたきなどの法令違反が発生しないよう、バイヤー教育や通常業務においても調達部員の法令遵守を徹底。（自動車）
- 会計システム上、取引価格は税抜きで電算処理されており、消費税引き上げの影響は全く受けない仕組みとなっている。（自動車、化学、産業機械・航空機等）
- 消費税転嫁対策特別措置法の概要、適正取引について法務部門より社内に通知している。（自動車、化学、産業機械・航空機等）
- 税率アップ時に買いたたきなどの法令違反が発生しないよう、調達部員の法令遵守を徹底している。（化学、情報通信機器）

# 下請代金支払遅延等防止法
# （留意すべき取引事例等）

# 下請代金法の違反行為事例①

①受領拒否
・親事業者は、下請事業者に部品の製造を委託し、これを受けて下請事業者が既に受注部品を完成させているにもかかわらず、自社の生産計画を変更したという理由で、下請事業者に納期の延期を通知し、当初の納期に受領しなかった。

②支払遅延
・親事業者は、毎月末日納入締切、翌月末日支払とする支払制度を採っていたが、検査完了をもって納入があったものとみなし、当月末日までに納入されたものであっても検査完了が翌月となった場合には翌月に納入があったものとして計上していたため、一部の給付に対する下請代金の支払が、下請事業者の給付を受領してから60日を超えて支払われていた。

③減額
・親事業者は、「製品を安値で受注した」との理由であらかじめ定められた下請代金から一定額を減額した。
・親事業者が、下請事業者との間で毎月の役務の提供に対して下請代金を支払うこととしているところ、契約を改定することにより、単価の引下げを行い、引き下げられた単価をさかのぼって適用し、当初の単価で計算された下請代金と新単価で計算された下請代金との差額を翌月の下請代金の支払から一括して差し引く場合

④返品
・親事業者は、自己のブランドを付した衣料品を下請事業者に作らせ納入させているところ、シーズン終了時点で売れ残った分を下請事業者に引き取らせた。

※「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準（平成15.12.11公正取引委員会事務総長通達第18号）」より抜粋

# 下請代金法の違反行為事例②

⑤買いたたき
・親事業者は、単価の決定に当たって、下請事業者に1個、5個及び10個製作する場合の見積書を提出させた上、10個製作する場合の単価（この単価は1個製作する場合の通常の対価を大幅に下回るものであった。）で1個発注した。

⑥購入・利用規制
・親事業者は、自社製品のセールスキャンペーンに当たり、各工場の購買・外注担当部門等を通じて下請事業者に対し、下請事業者ごとに目標額を定めて、自社製品の購入を要請し、購入させた。

⑦不当な経済上の利益の提供要請
・親事業者が、下請事業者に対して年度末の決算対策として、協賛金の提供を要請し、親事業者の指定した銀行口座に振込みを行わせている場合

⑧不当な給付内容の変更及び不当なやり直し
・親事業者が、下請事業者に部品の製造を委託し、これを受けて下請事業者が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、輸出向け製品の売行きが悪く製品在庫が急増したという理由で、下請事業者が要した費用を支払うことなく、発注した部品の一部の発注を取り消す場合

※「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準（平成15.12.11公正取引委員会事務総長通達第18号）」より抜粋

# 留意すべき取引事例

業種別下請ガイドラインでは、以下のような下請代金法に抵触するおそれのある留意すべき取引事例が記載されています。

【受領拒否】

○　受領時に、販売店の指示により下請事業者（建材・設備メーカー）が直接ゼネコンの現場に納品したところ、ゼネコンの現場が自己の都合で受領を拒否すること。（建材・住宅）

○　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。（広告）

【支払遅延】

○　製品の検収が終了していないことを理由として、支払期日に代金を支払わない行為。（鉄鋼）

○　「製品の検収後締め、翌月末払い」との支払ルールを定めていた親事業者が、製品の検収を遅延したことにより、実際に代金が支払われたのは、親事業者が製品を受領した日から60日を超えていた。（産業機械・航空機等）

【減額】

○　下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、「歩引き」と称して下請代金から一定の金額を差し引いて支払う行為。（繊維）

○　下請事業者の希望で、手形から現金に支払手段を変更し、親事業者の短期調達金利相当額を超えて下請代金の額を減じる行為。（繊維）

○　支払時に、自分の責ではない納品物の破損部分の補修費用を下請事業者の頭割りで費用を配賦し、支払いを減額すること。（建材・住宅）

【減額】

○　小売業を営む委託事業者から、外装パッケージのデザイン作成も含めたプライベートブランド商品の製造委託を受けたが、デザイン及び製版に係る代金は支払ってもらえなかった。（紙・紙加工業）

○　納品後、親事業者に請求書を発行したが、支払の段階で協力金という名目で一方的に一定率を引いた額で下請代金が支払われた。（印刷）

【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、販売店を経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。（情報通信機器）

【買いたたき】

○　電気料金の値上がりによるコスト増が明らかであり、受注者から製品単価への影響に関する説明がなされたにもかかわらず、「自らの納入先が転嫁を認めない」、「前例がない」、「他社からはそのような相談がない」、「一社認めると他も認めなければならない」又は「定期コストダウンと相殺する」ことを理由とするなど十分な協議を経ずに、発注者が一方的に通常支払われる対価より著しく低い対価で取引価格の決定を行う。（自動車、素形材等）

○　下請事業者は、リーマン・ショック時に、景気が回復したら戻すという一時的なものであるとの約束で委託事業者からの○%に及ぶ原価低減の協力要請を納得して受け入れた。その後、景気の回復及び円高の是正があったところ、下請事業者から、価格を元の水準に戻すよう求めたにもかかわらず、委託事業者は、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に価格を据え置いた。（自動車、素形材等）

【買いたたき】

○　親事業者の事情により、発注量が当初の発注予定数量より小ロット化したために、生産コストが上昇することになったにもかかわらず、下請事業者と十分な協議を行わず、一方的に、当初の発注量を前提とした単価を用いて下請代金を定めた行為。（鉄鋼）

○　受注事業者は、発注事業者からの原材料規格の変更等を求められたが、環境規制を守るために追加的なコストが必要となったため、そのコスト上昇分を単価に反映させたいと発注事業者に求めたにもかかわらず、受注事業者は、発注事業者と十分に協議することなく、一方的に従来どおりの価格に据え置いた。（化学）

○　見積書に基づく協議を経て合意した下請代金の額を、下請事業者と十分な協議を行うことなく、社内予算の都合で一方的に引き下げを行って下請代金を定めた。（情報サービス・ソフトウェア）

【不当な経済上の利益の提供要請】

○　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に無償で譲渡・許諾させること。（広告）

【不当な給付内容の変更及び不当なやり直し】

○　作品の完成後、作品を見たスポンサーなどから修正指示が出たため、下請事業者に対して（無償で）やり直しを要請した。（アニメーション制作）

【法第3条書面交付義務違反】

○　番組製作委託の発注の時点では何ら発注に関する書面が交付されず、放送後にまとめて一括で送付された。（放送コンテンツ）

# ベストプラクティス
# （望ましい企業間取引事例）

（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業種別下請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、これら業種のみに当てはまるという意味ではありません。

（注）「ベストプラクティス集（五訂版）」（２０１４年４月）から、新たに追加された事例を次ページ以降●で表示しています。

# 1．適切な取引価格の決定

## ➢ *原材料価格・エネルギーコスト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）

★　業種別下請ガイドライン、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、印刷）

★　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）

● 原材料価格を事前の情報共有により定めた一定の基準で販売単価に転嫁できるシステム（サーチャージ制）を導入し、変動の激しい原材料価格を自動的に単価へ反映できるようにした。（自動車）

● 原材料の市況価格が高騰している場合には、集中購買価格（自動車メーカーが集中購買した支給材の価格）に関わらず、市況価格に応じて部品価格の査定をした。（自動車）

- 昨今の原材料高騰を受け、従来は不定期に価格改定交渉を行っていたが、現在は一定の範囲以上の変動があった場合には定期的に価格改定交渉が行えるよう話し合いの上変更した。（建材・住宅設備）

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

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

- 下請事業者が、電力会社のHP等を参考に、再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等も含めた実質的なエネルギーコスト負担について算出し、これを基にしたデータを親事業者に提示しながら価格を設定。この結果、電気料金全体のコスト負担を踏まえて価格を設定することができた。（印刷）

# ➢ 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）

● 根拠のない値下げではなく、コストの中味や課題を明確にし、課題解決を図ることで、仕入先とWIN-WINの関係を構築するため、定期的な価格改定要請を取り止めた。（自動車）

● 量産品の見積書に見積価格の前提となる発注数量を明確にしておき、実際の発注数量が当初の±〇%以上変動した場合は、再見積を行う旨を最初の見積書に記載し合意している。（素形材、自動車等）

## ➢ 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、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返却しているが、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）

★　金型廃棄については、ルール（車両生産打ち切り後〇年の時点で、受注が過去〇年間に〇個の部品等）を明確にしており、取引先からそれらの基準をもとに金型の廃棄申請書を提出してもらい検討している。（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で対応する、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）

★　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

★　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）

★　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）

★　放送局と番組製作会社の間における番組製作委託契約の締結に当たっては、製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、製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、協議により製作費を決めている。また、製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、適正な見積り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たっては、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）

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

## ➢ 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（下請代金法の遵守手順）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遵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代金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代金法に沿った支払条件となるようシステム的な対応を行っている。取引内容が下請取引に該当するか判断に迷う場合には、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、確実に下請代金法を遵守する観点や管理の効率性の観点から、品目全体を下請代金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、全社的に下請代金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代金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の翌月払い、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）

★　営業担当に対し下請取引に対するガイドラインを勉強させ、新たに契約を結ぶ中で支払サイトを短くしてもらうことなど取引条件の改善を周知徹底させている。（化学）

★　新任社員に対し、外部の下請代金法セミナーに参加させ、下請代金法の改正等があった場合には、その共有を徹底させている。（化学）

●　下請代金法対象となる可能性がある品種で、資本金が3億円以下の案件については、システム的に下請代金法対象のアラームを発信するよう変更している。（鉄鋼業）

★　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）

★　下請事業者との取引が下請代金法違反に該当しないように、情報システムを整備・運用。例えば、「発注書面の交付義務」違反を避けるため、発注を必ず業務システムを通して行い、漏れなく注文書が発行されるように徹底。下請事業者から取引物品が着荷次第、即検収となるように業務システムを変更。（情報通信機器）

## 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）

★　PB商品の製造委託を受けた下請事業者では、デザイン等作成コストと物品製造コストの区別をせずに合計額で受注していたため、デザイン料や製版代の請求が曖昧だった。そこで、見積価格及び請求金額をデザイン料や製版代と製品代を分けて提示したところ、親事業者からデザイン等作成コストについて理解が得られた。（紙・紙加工）

●　発注者が作業の工程を十分に理解していない場合があるため、取引先から発注があった場合には、作業の詳細内容を取引先と確認・相談した上で費用を決定し、その後に見積もりを提示するようにしている。（広告）

## ➢ 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る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にあって、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金利で融資した。
（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）

## ➢ 下請事業者に対する支援（４）　～設備維持に関する支援～

★　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）

★　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・技術に関する指導をしている。（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事業者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）

## ➢ 下請事業者に対する支援（７）　～海外生産に関する支援～

★　海外においても、取引依存度の高いサプライヤーに対しては、経営計画のヒアリングを実施し、その際に生産計画等の情報を共有することで経営に配慮している。（自動車）

★　サプライヤーへの説明会を開催し、海外進出計画、現地での生産計画等について情報提供を行っている。最近では、進出の最初からフィージビリティスタディの結果等についても情報共有に努めている。（自動車）

★　自社の海外生産拠点に部品を供給する目的で現地生産を行っているサプライヤーに対しては、通常の部品内示情報の他に、車両生産の年間計画を説明する会議を開催するなど情報提供に努めている。（自動車）

## ➢ 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）

★　著作権がある図面は、タイムスタンプで保護している。タイムスタンプにより先使用権を持つことが証明されるので、仮に図面が流出しても使用権限は最初に図面をつくった当社にあることを証明できる。顧客の図面にも、当社の技術を使用した場合はタイプスタンプを押している。（自動車）

★　図面の開示については、購買取引基本契約に第三者への開示の可否を明記してもらい、開示が必要になった場合は「開示可否判定依頼書」を全点発行し、サプライヤーから了解を得た図面以外は開示しないことの徹底をルール化した。（自動車）

## ➢ 消費税の転嫁

★　取引先からの部品や素材の価格は全て税抜き価格での交渉しか行わないなど、税抜き価格での交渉を徹底。（自動車、産業機械・航空機等）

★　税率アップ時に買いたたきなどの法令違反が発生しないよう、バイヤー教育や通常業務においても調達部員の法令遵守を徹底。（自動車）

★　会計システム上、取引価格は税抜きで電算処理されており、消費税引き上げの影響は全く受けない仕組みとなっている。（自動車、化学、産業機械・航空機等）

★　消費税転嫁対策特別措置法の概要、適正取引について法務部門より社内に通知している。（自動車、化学、産業機械・航空機等）

★　税率アップ時に買いたたきなどの法令違反が発生しないよう、調達部員の法令遵守を徹底している。（化学、情報通信機器）

# ガイドラインの活用方法・取引改善の例（改善の声）

# 業種別下請ガイドラインの活用方法・取引改善の例（改善の声）

**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。**

**業種別下請ガイドラインに策定されている16業種はもちろんのこと、それ以外の業種でも、この業種別下請ガイドラインを参考に、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）
- 業種別下請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、下請代金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、当該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）
- 業種別下請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）
- 業種別下請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、業種別下請ガイドラインを活用して、特に研究開発部門に対し、下請事業者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）
- 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、書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）
- 業種別下請ガイドライン策定後、当該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）
- 業種別下請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、当該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）

# 下請取引コンプライアンス・プログラム

# 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、下請代金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　まだまだ多い下請代金法違反

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

- 下請代金法の重要性について十分理解していない …
- 下請代金法の遵守が、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代金法違反を未然に防止する取組が重要。
- 下請代金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　下請代金法の理解と社内への周知

- ○ 下請代金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　下請代金法遵守に係る社内体制の整備

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

**Check**　Step３　下請代金法取組状況のチェック

- ○ 下請代金法に係る日常的なモニタリング
- ○ 下請代金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

# 下請取引コンプライアンス・プログラム取組事例

## Plan　Step1　下請代金法の理解と社内への周知

**【コンプライアンスカードの活用】**
現場社員に携帯させているコンプライアンスカードに、下請代金法の義務と禁止事項についても追加記載をし、下請代金法遵守の意識を高めている。（大企業）

**【経営トップが勉強会に参加】**
下請代金法遵守を徹底するため、経営トップは調達部署の勉強会にも参加し、発注担当者と下請代金法上の問題点、対処策を共有化している。経営トップは発注に関与する担当者と話し合いをするため、発注担当者にも下請代金法遵守の意識が高まっている。（中小企業）

## Do　Step2　下請代金法遵守に係る社内体制の整備

**【下請代金法について自発的な学習会の開催】**
法務部が研修会、講習会として実施するだけでなく、調達部署の社員等が自発的に社内勉強会、取引先との勉強会を開催している。このため、事業分野ごとの業務特性を踏まえた下請代金法遵守のノウハウが社内に蓄積され、体制が整備されている。（大企業）

**【社員への教育】**
下請代金法についての基礎的な理解を促すため、毎日の朝礼の際に、5分程度テーマを決めて勉強会を実施している。短い時間であるが、毎日実施することで、社内の下請代金法遵守への意識が高まった。毎日の5分間の積み重ねが効果を生み出している。（中小企業）

## Check　Step3　下請代金法取組状況のチェック

**【第三者による業務監査】**
下請代金法の業務監査は、親会社の監査法人による監査、法務部による会計監査、監査役による監査、ISO9000 の更新審査等、複数の監査を受けている。複数の第三者からの監査を受けるため、発注担当者も下請代金法遵守の意識が高くなっている。（大企業）

**【下請代金法遵守状況の報告】**
3カ月に1回の頻度で、下請代金法に抵触するような問題、具体的な解決方策、未解決事項などについて、定期的に経営トップに報告させている。（中小企業）

## Action　Step4　課題の整理と改善策の立案

**【弁護士との協議による再発防止策の検討】**
下請代金法違反、下請代金法違反のおそれがある場合、問題とその原因について、全事業所の実態を調査。その上で、対応策について顧問弁護士と協議し、社内の対応方針、業務マニュアルの見直しを全事業所で展開している。（大企業）

**【発注担当部署の自律的な取組】**
経営者から一方的に下請代金法の遵守を周知するのではなく、「違反かな」と思われる取引を現場の担当者からリストアップさせ、改善策の検討をしている。（中小企業）

# お問い合わせ先

# 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） |

※各業種別下請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

# （参考）下請かけこみ寺

# 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。**

**※「消費税の転嫁等に係る取引上の相談」も受け付けています。相談内容はもちろんのこと、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱いますので、安心してご相談ください。**

## 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代金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。

## 調停による紛争解決（ADR）

- 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。

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