



# 下請Gメンによる 下請中小企業ヒアリングの結果概要

平成30年12月  
中小企業庁

# 1. 下請中小企業ヒアリングの実施概要（平成30年度）

- 平成29年から下請Gメン（取引調査員）を配置（当初80名、平成30年4月から120名）して、全国の下請中小企業を訪問して取引の実態等のヒアリングを実施中。
  - 平成30年4月から平成30年10月まで、**3,012件**のヒアリングを実施（※）。
- （※）平成29年1月から平成30年10月までで6,043件。

## 1. 業種別 （最終取引上位業種により分類、下請事業者の判断による）

業種	件数	割合	業種	件数	割合
自動車	657件	21.8%	産業機械等	610件	20.3%
電機・情報 通信機器	388件	12.9%	繊維	87件	2.9%
情報サービス・ ソフトウェア	82件	2.7%	建設機械	90件	3.0%
工作機械	135件	4.5%	素形材	34件	1.1%
その他の製造業	435件	14.4%	非製造業 または業種不明	494件	16.4%

## 2. 取引の階層別

ティア	件数	割合
一次下請	1,470件	48.8%
二次下請	1,192件	39.6%
三次下請	266件	8.8%
四次下請以下	40件	1.3%
不明	44件	1.5%

## 3. 資本金別

資本金	件数	割合
1億円超	47件	1.6%
5000万円超～1億円以下	235件	7.8%
1000万円超～5000万円以下	1,150件	38.2%
1000万円以下	1,580件	52.5%

## 4. 地域別

地域	件数	割合	地域	件数	割合
本省	632件	21.0%	近畿	436件	14.5%
北海道	122件	4.1%	中国	200件	6.6%
東北	240件	8.0%	四国	101件	3.4%
関東	573件	19.0%	九州	179件	5.9%
中部	482件	16.0%	沖縄	47件	1.6%

## 2-①. 取引条件改善に向けた取組の周知状況

- 自主行動計画等の認知度は**30%**。下請法の認知度（90%以上）と大きな差が存在。
- 自主行動計画等の認知方法は、業界団体広報（37%）と政府広報（36%）で半数以上。引き続き**広報の強化**が不可欠。
- 一方で、親事業者が直接あるいは協力会を通して下請事業者に認知させた割合がわずか15%であり、親事業者自らや業界団体が、**個々の事業者の活動を促す取組**が必要。

### <自主行動計画または運用基準改正いずれかの周知状況>

	全体	ティア1	ティア2	ティア3	ティア4以下
知っている	<b>30%</b>	30%	30%	32%	18%
知らない	70%	70%	70%	68%	82%

### <下請法の周知状況>

	全体	ティア1	ティア2	ティア3	ティア4以下
知っている	69%	70%	68%	68%	68%
名前のみ知っている	24%	22%	25%	25%	23%
知らない	7%	7%	7%	7%	10%

いずれの表も未回答分は含まず。

「知っている」場合 (全体)の認知方法	割合
親事業者（協力会）	9%
親事業者（相对）	6%
業界団体広報（業界紙、メルマガなど）	37%
政府広報など（新聞、中小企業支援機関、セミナーなど）	36%
同業他社/組合（企業組合、協業組合など）	7%
その他（Web、弁護士、税理士、報道、取引先など）	5%

## 2-②. 周知状況に関する事例（下請中小企業ヒアリングによる事例）

- 親事業者がガイドラインや自主行動計画などについて丁寧な説明を行っているとの事例は少ない。
  - このため、関係省庁が連携して取引条件改善に取り組んでいる状況が周知されず、下請事業者の方から改善要請を行う雰囲気が醸成されていない。
  - 他方、下請ヒアリングを契機に取引適正化の取組を知り、交渉を行った結果、取引条件が改善したケースもあり、認知度の向上は非常に重要。
- 
- 平成30年春に突然「金型と貸与している設備の保管面積で案分した外部倉庫の賃貸料を支払う」と申し出られたが、今回の下請企業ヒアリングの説明を聞いて初めてこの取組が背景にあったと理解した。
  - **自主行動計画の内容をもとに、親事業者に申し入れをした結果、手形での支払いが100%現金払いになった。**
  - **「型管理の適正化に向けたアクションプラン」にある各種ひな形を活用し、親事業者と協議した結果、数百もの金型を返却できた。**
  - **下請企業ヒアリングを受けて配布された資料を親事業者に提示し改善を申し入れたところ、毎年あった一方的な値下げ要請が今年に入ってから無くなった。値下げ要請が止まることは当社にとって大きな効果。**

### 3. 自主行動計画関連事例数の変化

- ヒアリングで把握した具体的な改善事例の数をヒアリング実施数との比率で見ると、昨年度末までで32%であったが、本年度分では**42%に上昇**しており、重点3課題についての具体的な改善事例が一定の広がりをみせている。
- 業種別でも、改善事例の比率は多くの業種で上昇している。

＜下請企業ヒアリング数からみた改善事例数の比率＞

分類別	H29.1～H30.3 (3,031件)	H30.4～10 (3,012件)	親事業者業種別	H29.1～H30.3 (3,031件)	H30.4～10 (3,012件)
価格交渉関連	7%	9%	自動車産業	52%	64%
支払条件関連	17%	23%	電機・情報通信機器産業	36%	39%
金型関連 (金型を持つ事業者のうち)	17%	16%	産業機械等産業	20%	35%
			情報サービス・ソフトウェア産業	15%	22%
全体	<b>32%</b>	<b>42%</b>	工作機械産業	—	50%
			繊維産業	22%	18%
			建設機械産業	36%	81%
			全体	<b>32%</b>	<b>42%</b>

## 4. 「世耕プラン」重点3課題について

- 官民による「世耕プラン」の取組を本格化させた「平成28年末以前と比べて」重点3課題毎に  
 ①改善あり ②問題ない ③改善していない ④悪化した  
 との設問で自主行動計画等の進捗を検証。
- 「支払条件」については、「①改善した」と回答した割合が高く、浸透が進んでいるものと考えられる。  
 一方で、「価格交渉」・「金型」については、「①改善した」と回答した割合が低く、「③改善していない」と回答した割合も一定程度存在するため、浸透が進んでいないものと考えられる。

<「世耕プラン」重点課題3項目についての回答結果（ティア別）>

ティア別	価格交渉関連				支払条件関連				金型関連			
	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した
ティア1	11%	61%	26%	2%	15%	63%	22%	1%	11%	67%	22%	1%
ティア2	12%	57%	29%	2%	21%	53%	21%	0%	13%	58%	29%	0%
ティア3	13%	57%	28%	2%	17%	56%	5%	0%	6%	63%	29%	2%
全体	12%	59%	28%	2%	17%	58%	24%	1%	11%	62%	26%	1%

## 5. 業種別の改善状況

- 自動車産業や建設機械産業の支払条件は改善傾向。
- 情報サービス・ソフトウェア産業は価格交渉・支払条件について、「問題ない」の値が高く、製造業に比して経営環境が良好であるが、人手不足が大きな課題との声が多い。
- 繊維は、具体的改善事例が少なく、依然として歩引きの例もあった。
- 自動車産業や電機・情報通信機器産業など早くから取り組んでいる業種でも、「最近、現金化された」等の事例があり、3次・4次下請にまで改善が及ぶのには相応の時間を要し、粘り強い対応が必要。

<「世耕プラン」重点課題3項目についての回答結果（業種別）>

業種別	価格交渉関連				支払条件関連				金型関連			
	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した	改善あり	問題ない	改善していない	悪化した
自動車	12%	55%	32%	2%	30%	43%	27%	0%	15%	54%	30%	0%
電機・情報通信機器	11%	65%	23%	1%	15%	57%	28%	0%	10%	65%	25%	1%
産業機械等	12%	61%	26%	1%	15%	58%	27%	1%	10%	65%	24%	1%
情報サービス・ソフトウェア	5%	68%	27%	0%	5%	81%	13%	0%	—	—	—	—
工作機械	14%	63%	21%	2%	16%	58%	25%	1%	6%	78%	16%	0%
繊維	13%	58%	29%	0%	10%	68%	21%	1%	—	—	—	—
建設機械	11%	52%	36%	0%	34%	45%	21%	0%	16%	56%	29%	0%
全体	12%	59%	28%	2%	17%	58%	24%	1%	11%	62%	26%	1%

## 6. 型管理の適正化に関する改善状況

- 「世耕プラン」重点3課題のうち、「**金型の保管に関する取り決め（保管期間、返却や廃棄の基準・手続き等）**」、「**金型保管料の親事業者負担**」について**改善の余地が大きい**。
- 一方で、社を挙げての真剣な取組事例も把握。金型使用状況のデータベース化などは時間がかかる作業であり、成果が出るまでに一定の期間が必要と考えられる。

### <型管理の適正化に関する項目の改善状況（業種別）>

保管取決め	全体	自動車産業	産業機械等産業	電機・ 情報通信機器産業	工作機械産業	建設機械産業
有り	22%	20%	24%	26%	23%	20%
無し	78%	80%	76%	74%	77%	80%
保管料負担	全体	自動車産業	産業機械等産業	電機・ 情報通信機器産業	工作機械産業	建設機械産業
親事業者	8%	10%	5%	10%	3%	12%
自社	88%	86%	88%	88%	95%	82%
その他(※)	4%	3%	7%	2%	2%	6%

(※) 親事業者と自社の両方の場合がある、またはどちらでもない第三者の場合など

### 【改善事例】

- 親事業者は、**金型の使用状況をデータベース化**し、不使用の金型を引き取るという取組をしている。
- 当社から申し入れるだけでなく、**データベースに基づき親事業者側から問い合わせが来る場合がある**。
- 平成29年から始まり、親事業者のグループ会社別に順次取組が広がっているようだ。



## 7. 業況等について

- 売上量は増加しているところも多いが、売上単価が伸びているところは少ない。
- コスト面では原材料価格、人件費において、「増加」傾向にあると回答した企業が**増加**。

### < 下請企業ヒアリングにおいて把握できた業況（平成30年4月～10月） >

	売上量		売上単価		材料価格		エネルギー		人件費	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
増加	1,551件	54%	739件	26%	2,019件	81%	1,083件	43%	2,444件	87%
横這い	830件	29%	1,734件	62%	442件	18%	1,027件	41%	316件	11%
減少	480件	17%	342件	12%	14件	1%	405件	16%	49件	2%

### <（参考）下請企業ヒアリングにおいて把握できた業況（平成29年1月～平成30年3月） >

	売上量		売上単価		材料価格		エネルギー		人件費	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
増加	1,388件	48%	436件	16%	1,643件	66%	1,147件	45%	2,316件	82%
横這い	902件	31%	1,723件	63%	797件	32%	1,035件	40%	445件	16%
減少	588件	20%	589件	21%	48件	2%	381件	15%	58件	2%

いずれの表も未回答分は含まず。

## 8 – ① 下請ヒアリングで把握した具体的事例（価格決定方法の適正化について）

- 不合理な原価低減要請がなくなったり、見積もりに基づく価格交渉やVA/VEの成果の価格への反映、エネルギー価格変動の考慮など、改善事例が多岐に亘って確認できる。
- 一方、口頭による要請や、補給品への量産品価格適用など要改善事例も依然存在する。

### **【改善事例】**

- 平成28年までは年1回文書で原価低減要請があったが、平成29年及び平成30年は、全ての取引先から要請がなかった。
- これまでは見積を出しても全く取り合ってもらえなかったが、平成29年から発注単価の再検討をして見直しに応じてくれるようになり、この価格では出来ないと言えるようになった。
- VA/VEの改善活動を親事業者と共に取り組んだ。アドバイスをもらいながら成果を出したが、そのインセンティブを全て当社にくれた。
- 平成29年に、原材料高騰やエネルギー価格高騰を理由に価格見直しを要請し、考慮された。

### **【要改善事例】**

- 製品別リストを元に口頭で一律一方的な原価低減要請があり、断ることができない。
- 1980年代発売の自動車部品が今も量産価格であり、補給品価格として認められない。
- 量産品の原価低減要請はなくなったが、新規の見積もりが非常に厳しい価格になっている。

## 8 – ② 下請ヒアリングで把握した具体的事例（コスト負担の適正化について）

- 型管理については、長期にわたり「下請が保管・管理し保管費用を負担する」という商慣習が継続していたことから、「これが当たり前で困っていない」との認識の事業者が少なくないと推察できる。
- 親事業者は、まず保管状況の把握から着手するケースが多く、親事業者からの問い合わせ事例が多い。具体的改善事例も多数あるが、分割払いなどの要改善事例もある。

### **【改善事例】**

- 親事業者から、型管理のアクションプランに準じて、廃棄及び費用負担の対応を行う旨の説明があった。
- 平成30年春に、親事業者から金型保管に関するアンケートが来た。
- 親事業者に金型の処分提案が認められ、最近廃棄処理をした。処分費用全額を支払われる予定である。

### **【要改善事例】**

- 平成29年から金型保管料が支払われるようになったが、実際の管理費には足りない額である。
- 金型製作コストは24回払いとなっているが、どちらの資産になっているかは曖昧な状態となっており、保管料等のコストも請求できない状況である。
- 配送単価の上昇に伴い配送費の値上げを申請したが却下された。配送費の年間アップ分が数百万円と負担も大きく困っている。

## 8 – ③ 下請ヒアリングで把握した具体的事例（支払条件の適正化について）

- 100%現金払い化の事例が最も多く把握されている。
- 自動車産業が最も浸透しているが、電気・情報機器、建設機械など他の業種にも広がっており、また、昨年に比べてティア2～3の事業者にも多数の事例が見られるようになってきていて小規模事業者への浸透も進んだと評価できる。

### 【改善事例】

- 従来は40%が手形での支払いだったが、ここ1年以内に全額現金に変わった。資金繰りがかなり改善され、手形の割引もせずに済むようになってきた。
- 一部手形での支払いがあったが、国からの通達があったとの理由で全額現金払いになった。
- 当社は下請事業者でもあり親事業者でもあるが、同業者との会合等で情報交換して政府の取組を知り、当社も自ら良くしていかななくてはという思いから、平成30年より全額現金払いに変更した。

### 【要改善事例】

- 自動車業界で支払の現金化が進んでいるというが、当社の親事業者(依存度ほぼ100%)は手形100%のまま。当社からはなかなか言えない。
- 現金払いをお願いしたところ、サイト120日のファクタリングから120日後の現金払いに変更された。「希望通り現金払いに変更した」と言われたが、かえって支払条件が悪化した。
- 電子記録債権240日サイトでの支払い方法の改善を依頼したが、取引先担当者から「御社は下請代金支払遅延等防止法の適用範囲外です」といわれる。

## 8-④ 下請ヒアリングで把握した具体的事例（業種別①）

【凡例】○：よい事例、▲：よくない事例

- 下請中小企業ヒアリングで把握した、業種別の具体的事例については以下の通り。

### 【自動車産業】

- 平成30年10月支払い分より、ファクタリングでの支払いが全額現金払いに変更となった。
- ▲外資系の企業は、「自社は下請法の適用外」と考えている。毎年のコストダウンの値引き率を契約書に入れ値引きを押し付けてくる。
- ▲完成車メーカーA社は現金払いだが、それ以外の完成車メーカーの間には商社が入っているためか、120日サイトでの支払いのまま変化なし。

### 【電機・情報通信機器産業】

- 大手メーカーから親事業者への支払いが現金化されたことを受けて、親事業者から自社への支払いが平成30年から現金払いになった。
- 原価低減要請は、平成29年は口頭で2回あったが、平成30年はなくなった。
- ▲「月末締め6か月後現金支払い」という取引条件が改善されていない。
- ▲最近、親事業者の金型管理がシステム化されたが、自社での管理工数・費用が増大した。

## 8-⑤ 下請ヒアリングで把握した具体的事例（業種別②）

【凡例】○：よい事例、▲：よくない事例

### 【産業機械等産業】

- 親事業者から労務費上昇に伴う価格反映の申し出があった。
- ▲業界では手形から電子記録債権に変えれば支払条件改善になり、問題ないという風潮がある。
- ▲現在は業界の景気が良いため価格面では改善がみられるが、景気が悪くなった場合の不安がある。
- ▲単に見積りを提出して終わるケースが多々ある。見積りに2～3日かかるケースもあり大きなコスト負担となっている。

### 【工作機械産業】

- 平成30年に入ってから古い木型の廃棄を相談したところ、了解を得て初めて廃棄費用を支払ってもらった。
- ▲鋳物製品の軽量化など様々な工夫をしても、キロ単価なので性能向上が価格に反映されず、逆に利益が小さくなってしまう。
- ▲業界団体から値上げ交渉に使える資料や通達が来るが、弱い下請の立場では交渉できない。

### 【建設機械産業】

- A社は平成30年3月、B社は平成30年4月、C社は平成30年7月から100%現金払いになった。
- ▲建機メーカーは毎年1%のコストダウンの要求がある。表面的には設計変更などの名目で行うような要請。

## 8-⑥ 下請ヒアリングで把握した具体的事例（業種別③）

【凡例】○：よい事例、▲：よくない事例

### 【情報サービス・ソフトウェア産業】

- 情報サービス・ソフトウェア産業の取引内容は、主に労務費であるため、従前から現金払いである。
- ▲IT業界では、費用と時間を掛けて育てた優秀なエンジニアを派遣先企業に引き抜かれるのが目立つ。
- ▲新人をベテランに付けてOJTも兼ねて現場に出したいが、客先からはベテランの足手まといになるのではと断られ、新人の教育ができない。

### 【繊維産業】

- 交渉の結果、支払の段階で数%の歩引きを受ける取引先数はこの1年半ほどの間に改善されてきており、現在は3～4社残っているだけとなった。
- ▲資本金が自社より小さく、下請法の対象とならない取引先から3%の歩引きを受け続けている。

### 【流通業】

- ▲算出根拠の説明なしに8%のセンターフィーを徴収されているが、取引を継続するためには応じざるを得ない。