

下請ヒアリング等により把握した 中小企業の生声

中小企業庁

1. 価格決定

1-①. コスト削減成果の吸い上げ

- 取引関係を背景に受注側のコスト削減努力の成果を一方的に搾取されている。
(例：一律一方的な原価低減要請など)

- 当社はティア2だが、ティア0からの要請とのことで、インド企業の価格を引き合いに出し半額近い値下げを口頭で要求された。さすがに無理だが、ゼロ回答もしにくい。【自動車：ティア2】
- 毎年、原価低減要請の一覧表がExcelシートで送られてくる。新単価を入力すると自動的に計算され、親事業者が設定しているコストダウン目標を達成されていないとエラーが表示されるため、それが消えるまで見直しせざるを得ない。新単価が決定すると、その月の初めからの取引分に遡って適用される。赤字になる部品もあり、値上げを要請しても容易には受け入れてもらえない。今年の値下げ要請が今までで一番辛い。強引な原価低減要請が続いており、その企業と取引している各社は困っている。【自動車：ティア2】
- 平成29年度に、3年間で15%(初年度は5.5%)の価格低減要請があった。サプライヤー選別の不安や今後の取引への影響を考慮し、要請に応じた。また、新規部品の価格交渉からは、親事業者専用の見積フォーマットには5年間の段階的な価格低減を記載する欄がある。【自動車：ティア1】
- 毎年一律数%の原価低減要請が来る。親事業者による原価計算により「この金額であるべき」と言われる場合もあり、当社のノウハウが反映されておらず残念である。【建設機械：ティア1】

- 航空機部品は製品サイクルが長く20年前の商品もあるが、毎年1回価格見直しの要請がある。親事業者の利益率は10%以上あるにもかかわらず、40%ダウンの要請が来ており対応に苦慮している。【航空宇宙：ティア1】
- 安い金額を指値で提示してくることがあり、断ると、「協力しないのか？」と言われ仕方なく受けざるを得ない。【工作機械：ティア1】
- 案件によっては予算の関係から指値発注の場合があり、価格交渉してもなかなか認めてもらえない。【情報サービス・ソフトウェア：ティア2】
- 設計担当と合意したはずの見積もり価格について、親事業者の購買部から値引き要請があり、受けざるを得ない。見積金額の端数をカットするなど少額でも価格を下げて対応しているが、見積書や注文書は痕跡が残らないよう作り替えさせられている。同業他社からも不満の声が出ている。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 毎月のように価格交渉しても応じてもらえない上に、一方的に値下げされる。値下げした新単価が通告されると、それ以前の仕事にまで遡って適用される。【トラック運送：ティア2】

1-②. コスト（原材料費、エネルギー費、人件費）上昇分の転嫁拒否

- 製造等に必要な各種コストが以前より上昇しているにもかかわらず、全く取引価格に転嫁されない。
- 人件費・原材料・運送費等の単価上昇に伴い、製品の単価値上げ交渉を試みるが相手にしてもらえず、転注をほのめかされる。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 最近では、外注先の加工賃・原材料・エネルギー費全てが値上がりしているが、製品価格に反映してもらえない。【繊維：ティア2】
- 価格は15年程前から同額のままで変化がない状態。来年の最低賃金上昇で利益が望めなくなることから担当者や役員宛てのメールで価格交渉を申し出ているが、返答がないまま先送りされている。【電機・情報通信機器：ティア2】
- 原材料費上昇分については値上げを交渉しても「製品1個あたりに換算すると0.02円程度でしょ」と言われ、当社も交渉しても仕方がないと思ってしまう。了承してもらえたとしても「来年から」と言われ、その時期が来ると「競合があり厳しいから無理」と言われる。また、話ができるのは材料費についてであり、人件費の上昇分転嫁については当社から要請するという発想は無かった。取引先の大企業には最低賃金の人などいないため、当社の苦勞など分かってもらえない。苦しむのは当社のような零細企業である。【自動車：ティア2】
- リピート品の単価は、数量が増えたときは値下げ要請が来るが、数量が減少しても値上げはない。原材料コスト上昇分の値上げは認めてくれず厳しい。エネルギー費・労務費上昇分の考慮は絶対はない。【流通：ティア1】

1-③. コスト（原材料費、エネルギー費、人件費）上昇分の転嫁拒否

○ 原材料費上昇分は転嫁を認めるも、人件費・エネルギー費の価格転嫁は拒否される、または要請しにくいという声も多数。

- 原材料価格の上昇分は価格に転嫁できるが、労務費の上昇分は転嫁できない。親事業者からは「労務費は会社によって事情が異なるので社内努力で賄うように」と言われる。【自動車：ティア2】
- 3～4年前までは、原材料価格の上昇分の数割しか価格に反映してもらえなかったが、現在はほぼ100%反映してもらえるようになった。ただ、労務費の上昇による価格改定要請は、今までの慣行上要請がしにくい。【自動車：ティア3】
- 材料費の値上げは交渉は出来る。但しエネルギーと人件費は交渉が出来ない。【産業機械：ティア1】
- 最低賃金の上昇分を値上げ交渉しても「それは貴方の事情でしょ」と言われ、応じてもらえない。【トラック運送：ティア1】

下請中小企業振興法 振興基準

第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項

1) 対価の決定の方法の改善

(1) 取引対価は、品質、数量、納期の長短、納入頻度の多寡、代金の支払方法、原材料費、労務費、運送費、保管費等諸経費、市価の動向等の要素を考慮した合理的な算定方式に基づき、下請中小企業の適正な利益を含み、労働時間短縮等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が十分に協議して決定するものとする。

【中略】

(5) 親事業者は、下請事業者から労務費の上昇に伴う取引対価の見直しの要請があった場合には、協議に応じるものとする。特に、人手不足や最低賃金（家内労働法（昭和45年法律第60号）に規定する最低工賃を含む。）の引上げに伴う労務費の上昇など、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を加味して親事業者及び下請事業者が十分に協議した上で取引対価を決定するものとする。

1-④. 調達担当者との交渉の実態

○ 自主行動計画フォローアップ調査の結果では、発注者側は十分に協議しているという回答だったが、現場では交渉ができないという現実がある。

- 値上げ交渉をすると黙って他社に転注されるうえ、その他の部品まで取引中止になる。提出した原材料価格の上昇等の書類もほとんど見てもらえない。値上げを要求する態度が生意気と考えられている。取引をやめる覚悟で交渉せざるを得ない。【工作機械：ティア1】
- 最近、原価低減要請が色々な取引先からまた来るようになった。口頭が多い。下請法は販売先の経営層や管理層なら知っているのかもしれないが、末端の社員は知らない。当社の営業の報告を聞くと、「原価低減しないなら取引しない」などやりすぎと思えるような会話がある。【工作機械：ティア1】
- 親事業者が「コスト（単価）低減」を前面に出さず「お互いの工程改善」を目的に掲げて3カ月に1回の頻度で当社に来訪するが、結局は単価低減の交渉になる。親事業者は当社が赤字続きであることを知っているが、その点に対する配慮はない。【自動車：ティア1】

(参考) 令和元年度自主行動計画フォローアップ調査

全体	労務費			原材料価格			エネルギー価格		
	概ね反映出来た			概ね反映出来た			概ね反映出来た		
	平成29年度	平成30年度	令和元年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
発注側	53%	57%	68%	77%	69%	77%	56%	55%	68%
受注側	12%	20%	27%	35%	36%	37%	13%	21%	27%

1-⑤. 対価の無い経済上の利益提供の強制等

○ 取引の開始に際して不明瞭な金銭の提供を要求される取引慣行がある。

- 新たに取引を開始するための条件として、一定の金額の支払を求められた。発注側から示す見積依頼書には記載がなく、口頭で要請される。【自動車：ティア1】
- ある完成車メーカーとの契約には、売上げ計画の10%を現金で納め、次年度以降は3%の価格低減が条件となっている。それに加え、部品メーカーからは半期の売上に応じて数パーセントの一時金を要求される。【自動車：ティア1】
- 親事業者購買部の担当者から「協力金0ではまずいよね」と毎月2万円～3万円自主的に値引きした形になるように書面を整え、単価を引かされている。値引き要請の文書を要求したところ、担当者からは「法律違反になるから出せない」と言われた。同社とは数千万円/月の取引があるので仕方ないと思う反面、腑に落ちないものがある。【自動車：ティア2】

2. 支払方法

2-①. 約束手形（長期サイト）

○ 手形サイトが長いという実態があり、短縮は進んでいない。

- 親事業者は日本産業機械工業会の会員であるにも関わらず支払いの90%は120日サイトの手形払いであり、全額現金払いが進んでいない。【産業機械：ティア1】
- 下請法適用対象外の取引先から、120日の手形サイトを更に長くするようにと強い要請があった。これが出来ないなら価格から1%下げろと言われ、手形サイトを150日に長くすることで決着した。【産業機械：ティア1】
- 手形サイトが180日であり、改善の動きはない。【流通：ティア2】
- 132日サイトの手形払いについて平成30年11月に改善を申し入れたが、資本金の関係で下請法適用対象外であるとして対応してくれなかった。今後の取引に影響するため、これ以上は申し入れできない。【電機・情報通信機器：ティア3】
- 岐阜や名古屋の取引先の手形サイトは長く、今でもサイト150日の手形払いがある。サイトを短縮してもらいたいが、当社からは言えない。【繊維：ティア1】
- 現在もサイト150日の電子記録債権での支払いが続いている。工作機械業界は手形等のサイトが長い。【工作機械：ティア1】

2-②. 約束手形（割引料の受取人負担）

○ 約束手形の割引料は受取人が負担する構造となっている。

- 割引料は受取人の負担となっている。これは「取引慣行」だが、発注者・受注者の力関係によるところが大きい。【金融関係者】
- 約束手形払いを現金払いに変えて欲しいとお願いをしたら、利子分を値引きすると言われた事業者がいた。【金融関係者】
- 約束手形の割引手数料は受取人が負担しているのが実態。【金融関係者】
- 通常取引金額に加えて、約束手形で支払う場合には利子分を乗せて支払われているケースは見ることがない。【金融関係者】
- 割引料負担は、長年の慣行や力関係で受取人負担となっている一方、受取側はコストとして割引料分を価格に転嫁していることもある。【金融関係者】
- 一方的に手形120日分の手数料(1.475%)を引いて現金で振り込まれている。資本金の関係で下請法適用対象外である。【産業機械：ティア3】

2-③. 支払条件（長期サイトの現金払い）

○ 現金払いであっても、長期サイトで支払われている。

- 資本金の額により下請法対象外だが、締切から125日後の現金払いという取引先がある。【自動車：ティア2】
- 以前は手形での支払だったが、今年より月末締め180日後の現金払いに変わった。【電機・情報通信機器：ティア2】
- 支払条件が検収された月の月末起算で185日後の現金払いである。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 支払条件が「検収月末締、翌々月末日起算125日期日振込」となっている。見直しの要請をしたが「弊社の標準の支払条件」と言われ、一方的に拒否された。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 毎月20締め、180日後の期日指定現金払いである。汎用品を納品しているため、下請法適用対象外と考えているが、支払いサイトが長いと困る。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 締切から90日後の現金払いであり、割引できずに90日待つしかないため非常に困っている。2年前に口頭で、資本金を増資するか、できなければ商社経由の取引にすると言われた。商社経由の取引で手数料により3～4%売上が下がることは当社にとって大きかったため、増資して下請法対象外にしたうえで、泣く泣くこの支払条件を受け入れた。もし支払条件の改善を要請したら取引が無くなると思う。【繊維：ティア1】

3. コスト負担の適正化

3-①. 型の保管・廃棄

○ 型は受注側が保管させられているという実態があり、廃棄または返却を申し出ても発注側が対応しないという事例がある。また、保管料も支払われていないことが多い。

- 金型保管について、「量産打ち切り後10年間の保管を要す」という取り決めはあるが、量産時期の定義も曖昧であり、現実的な約定になり得ていない。【自動車：ティア3】
- 1年間未稼働の金型について引取りの要請を行ったが引き取ってもらえず、100型程度を無償保管中である。【自動車：ティア2】
- 大小約300種類の金型を保管している。完成品の修理保証期間が長期であることから、補給品の製造依頼が定期的であり、事実上の永久保管に等しく、型のメンテナンス費用や保管場所の確保に非常に苦慮している。【産業機械：ティア2】
- 過去の金型等の整理を求めると、取引にも影響しかねない雰囲気もある。今後の型からでも良いので、保管期間、返却・廃棄のルール及び手続きを明確にして欲しい。【産業機械：ティア1】

3-②. 型製作相当費の支払条件

○ 受注側企業から型製作企業へは型代金が一括払いされる一方、発注側企業から受注側企業への型制作相当費の支払いは 24 か月分割払いや部品代への上乗せ払いがあり、受注側企業に資金繰り負担が偏っている。

- 金型代金の支払方法は、量産スタートから24回払い。金型作成後量産スタートまで約1年なので、3年間かけて回収する。【自動車：ティア2】
- 金型24回均等払い。一括払い申請をしているが、「貴社だけに一括払いはできない」という回答で、分割払いのまま。【産業機械：ティア1】
- 自社では金型製造を海外で行っているが、日系企業との取引でも、金型代金を手付金、トライ時、検収時の3回に分けて支払っていただける。ただ、自社が日系企業と分かると、日本国内と同様に手形払いを要請してくる企業もある。【自動車：ティア不明】

4. 働き方改革

働き方改革に伴う受注側企業へのしわ寄せ

- 2019年4月の働き方改革導入に伴い、大企業から受注側企業に対する適正なコスト負担を伴わない短納期発注、急な仕様変更などの「しわ寄せ」が発生している。
- 発注量が従来の1.5倍に増えており、一部の社員が土曜出勤して仕事をこなしているが、通常の加工賃しか支払われない上に、日曜日も出勤して仕事を完成させろと言われている。【自動車：ティア2】
- 短納期発注が多くなったが、割増料金がもらえない。【自動車：ティア3】
- 通常は親事業者が作成している部品の図面を、作業が遅れているからと無償で作成するように要請があった。このような作業は時間を要するため、無償で押しつけられるのは困る。【自動車：ティア2】
- 親事業者の働き方改革の影響で短納期の受注が増加している。【産業機械：ティア1】
- 休日前に一方向的に短納期で注文を入れてくる為、当社では休日変更し対応せざるを得ないケースが出ている。【産業機械：ティア1】
- 最近ではメーカーが在庫を持たないため、常に短納期となっている。今年から働き方改革に取り組んでいるが、大量受注時、繁忙期に時間外規制をクリアできるかを懸念している。【産業機械：ティア1】
- 親事業者の職場で共同で仕事を行うことがあるが、働き方改革により親事業者社員の残業が規制されたことで、当社社員だけが残業をすることや、逆に夜中に呼び出されることもあり、親事業者からのしわ寄せが発生している。【流通：ティア1】

- 金曜日に仕事を発注し、「土・日曜日にやれ」と言われた。土・日出勤分単価の上乗せは認められなかった。【電機・情報通信機器：ティア2】
- 今年になってから、親事業者が本来自ら行うべき業務（社内で使う資料作成）を下請業者に振ってくるようになった。一部は断っているが、受けざるを得ない。【繊維：ティア1】
- 荷主の梱包に時間がかかり、倉庫での荷待ち時間が2時間以上かかる時がある。倉庫に来る時間の指示もないため、残業時間が増える要因となっている。【トラック運送：ティア1】

5. 知的財産

5-①. 知的財産の不当な吸い上げ

○ 中小企業の知的財産やノウハウが発注側企業に不当に吸い上げられているという実態がある。

- 当社の加工技術等、知的財産ともいべきものが、自動車業界では、「トレーサビリティ」、「4M（カイゼン方法）」等で開示を要求される。それを見れば海外の下請も作成できる。これはおかしい。なお対抗措置として、時々、不要な工程をわざと入れている。【自動車：ティア1】
- 自動車・産業機械業界全体の慣習として、QC工程表および金型写真を求めてくる。工程・金型ノウハウは、当社の重要な知的財産であるため、細かい事は明確にせず提出している。同業他社からは、品質問題が起こった時に、関連記述が無いと責められると聞いている。品質問題は意図的に発生させることも可能であり、品質問題を理由に、当社の知的財産が盗まれるのではないかと恐れている。【自動車：ティア2】
- 昔は人的なつながり・信頼関係に基づいて受発注を行う傾向が強く、ノウハウを提供してもそれを評価し下請に恩恵を分配しようという気風があったが、最近はドライになってそういう配慮はなくなってきた。そのような状況では安心して当社の手の内を見せる事はできなくなり、VE/VAにも躊躇せざるを得なくなる。コスト削減のためという名目で共同研究を持ちかけられても当社の持つノウハウをさらけ出して持って行かれる恐れがあるので簡単には乗れない。【自動車：ティア3】
- 画像認識の技術について、大企業（自動車メーカー）と共同開発をする際、自動車分野で使用する用途以外の部分についても、自社に帰属させようとしてくる。【自動車：ティア不明】

- 平成30年に、取引を停止するという通知とともに「他の企業に転注するから転注に必要なサンプルを作れ」と言われた。当社のノウハウが多分に含まれており、そのままでは転注できないためである。【産業機械：ティア1】
- 取引先が工場を訪問する際に、当社のノウハウを書面にして提出しろと言われることがある。VAによる協働の話ではない。【電機・情報通信機器：ティア2】
- 技術内容の確認と称して図面の提供を求められた。また、QC工程表の提示を求められることもある。【電機・情報通信機器：ティア1】
- 親事業者の製造工程の一部を担っているが、取引開始から、作業工程の効率化も含めて当社に丸投げをしておいて、そのノウハウと作業工程の一部を親事業者内で利用された。そのうえ、現在も工程管理のためビデオ撮影を求められている。また、工程管理マニュアルの作成も当社に丸投げされ、完成したマニュアルは親事業者名で作成された。作業工程の標準化は理解できるが、これにより当社の仕事・取引価格を小さくされることが考えられる。また海外に作業工程を移されたら、当社が廃業となる恐れもある。【電機・情報通信機器：ティア2】
- 過去、親事業者が当社の工場を見学しに来たが、その時に見た当社のノウハウを使って内製化されてしまった。現在はその親事業者から溢れた仕事が当社に回ってくるという状態。【印刷：ティア1】
- 親事業者から当社に対してGMP 監査（GMP：製品が安全に作られ一定の品質が保たれるように定められた規則）を行われた際に当社のラインを見て参考とし、内製化したと思われるケースがある。【化学：ティア1】

- 大手取引先とのコンペに負けたことがあった。コンペに勝った企業の採用した技術を見てみると、当社の技術そのものであった。【業種・ティア不明】
- 施工の際に作成した図面を競合他社に提供し、競わせるという行為が行われている。大企業に限らず、中堅企業からもこうした被害を受けることがある。【業種・ティア不明】
- ノウハウの無償提供などの強要行為は、数十年前から発生しており、実態が変わっていないように思える。どうして変わらないのか、法的な整備やコンプライアンスの見直しが必要。【業種・ティア不明】
- 下請関係や取引上の力関係で、中小企業側の真の発明者が出願時に除かれてしまうということがある。そのような場合、米国であればディスカバリーによってさまざまな資料を提出する中で特許が無効とされるが、日本ではそうはいかない。【業種・ティア不明】

5-②. 知的財産（契約関係が不明確）

- 契約書で受注側の知的財産権の取扱いが不明確な場合や、一方的な取り決めとなっている場合がある。
- 製造委託契約は古いものがあり、製造に至るノウハウ（知的財産権）が当社にあるのか親事業者にあるのか不明なものがある。当社のノウハウが他社に流用されたら困るので、契約書類を再検討してほしい。【化学：ティア1】
- 大企業から、「おたくの業界に参入するよ」とけん制され、その上で提携を持ち掛けられることがある。大企業はスタートアップに資金が無いことを見越して、どうせ訴えてこないだろうと高をくくっている。【業種不明】
- 大企業による一方的な片務契約を無くしてほしい。中小企業では人材も限られており、なかなか契約に時間を割けない。【業種不明】
- 大企業との共同開発時の契約では、初めから大企業に有利なひな形を用意していることがある。【業種不明】