

下請中小企業振興制度について

目 次

I. 下請中小企業の現状

1. 現状

- ・ 下請中小企業とは P 1
- ・ 下請取引の変遷 P 3
- ・ 下請中小企業の現状 P 4

2. 近年の事業環境変化への対応

- ・ 近年の下請中小企業を取り巻く事業環境変化
（グローバル化の進展や国内需要の減少） P 8
- ・ 事業環境変化への下請中小企業の対応 P 11

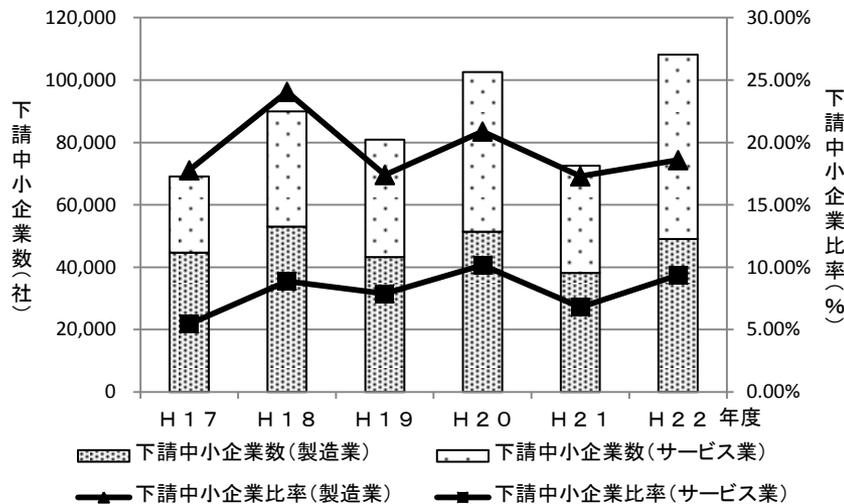
II. 下請中小企業の対応の方向性

- ・ 下請中小企業の対応の方向性の検討における視点 P 16
- ・ 課題解決型企業連携の形成等において必要な要素 P 17
- ・ 下請中小企業振興法の実績と課題 P 19

III. 下請中小企業振興法の見直しの方向性（論点） P 21

- 「下請」とは、一般には、「特定の事業者依存する程度が高く、その事業者の発注に応じて、その事業者の必要とする物品の全部または一部について、製作、加工、組立、修理などを行っている全ての場合のこと」を指すとされている。
- 類似の用語として、「サプライヤー」との用語が用いられることもあるが、これは、「事業者の製造に必要な資材、部品等の供給、加工等を行う事業者」（いわゆる「協力会社」）、または、「事業者の発注に応じてその事業者の必要とする物品の全部または一部について製作等を行っている企業のうち、自立化している企業」を指し、「下請」よりも広義の概念と考えられる。
- 下請中小企業振興法においては、「下請中小企業」とは、「自社よりも資本金又は従業員数の大きい他の法人から、製品・部品等の製造・加工や、発注企業が他社に提供する役務等を受託している中小企業」とされている。
- 中小企業に占める下請中小企業の比率（下請中小企業比率）は製造業では約18.6%（約4万9千社）、サービス業では約9.4%（約5万9千社）となっており、我が国経済において大きな比率を占めている。【図表1、2】

【図表 1】 下請中小企業数と中小企業に占める下請中小企業比率の推移



(資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」)

・ 下請中小企業比率 = 当該業の下請中小企業数 / 当該業の中小企業数

※図表 1 における「下請中小企業」とは、以下に該当するものをいう。

a. 製造委託、修理委託、情報成果物作成委託（プログラム）、役務提供委託（運送、物品の倉庫における保管、情報処理）

	親事業者		下請事業者
資本金 (出資金)	3億円超	→	3億円以下(個人含む)
	1千万円超3億円以下	→	1千万円以下(個人含む)

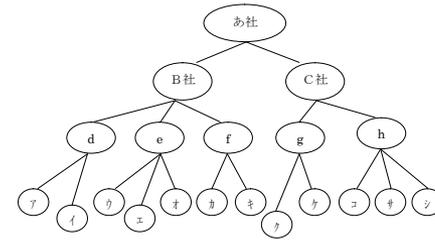
b. 情報成果物作成委託、役務提供委託（a. 以外）

	親事業者		下請事業者
資本金 (出資金)	5千万円超	→	5千万円以下(個人含む)
	1千万円超5千万円以下	→	1千万円以下(個人含む)

【図表 2】 下請構造の分類例

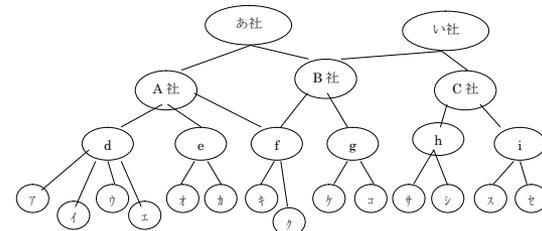
①ピラミッド構造（ソフトウェア産業等）

最終製品を製造する大企業を中心に、部品等各パートごとに下請企業がヒエラルキーを構成する構造。



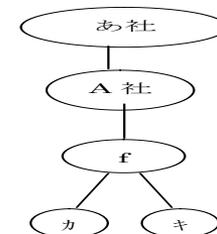
②ハケ岳型（自動車産業等）

ヒエラルキーを構築しながら、1つの頂点企業に縛られず専門部品納入業者が比較的自由に横展開を行うことが可能な構造。



③垂直統合構造型（一部の繊維産業等）

発注元企業から下請企業への取引関係が、基本的に固定的かつ限定的な企業間で構築されている取引構造。



- 戦後の復興期・成長期である昭和20年代後半において、工業製品の生産量の増大を背景として、製造業を中心に需要変動に対応して生産を柔軟かつ効率的に行う企業間取引として下請分業構造が発達した。
- 昭和30年代から40年代にかけての高度成長の過程において、大企業を頂点とするピラミッド型の系列的取引や企業城下町等の産業集積地域内での取引が活発化する中で、下請分業構造はさらに確固たるものとなり発達した。
この時期、下請取引の安定的な拡大は企業間の信頼を高め、共同開発やコストダウン等の面で市場の取引に比べ有機的な企業間関係を実現させ、高い分業の利益の獲得を通じて我が国製造業の国際競争力の向上に貢献するとともに、長期継続的取引がもたらす様々なメリットを享受することができていた。
- その後、昭和40年代後半から始まる円高を契機に、国際競争力の維持・向上を目指して海外進出を図る企業が出始め、昭和60年秋のプラザ合意以降、円高が急速に進展したことなどを受けて、大企業を中心に海外展開を図る企業が急増した。
- 昭和60年以降、製造業の海外生産は一貫して上昇するなど、国内製造業は厳しい国際競争の波にさらされるとともに、バブル崩壊後においては、景気低迷の長期化と親企業のアジア進出などによって、国内の下請中小企業の多くは厳しい経営環境に直面することとなった。
- こうした親企業の海外展開と内需低迷等によって、下請分業構造の流動化（※）が進展し、国内製造業における下請取引も減少していったが、一般機械製造業や電気機械製造業などの主要業種においては、下請中小企業は依然として分業構造の担い手として我が国の産業基盤を形成し、重要な地位を占めてきた。

※ 下請分業構造の流動化とは、親企業を中心とした系列的な関係から多様な取引関係へと下請分業構造が変化していることをいう。

○下請中小企業からみた下請取引の現状①

- ・まず、依然として下請取引に依存している下請中小企業について見ると、取引額の最も多い事業者への依存度が50%超である下請中小企業は約40%に達している。【図表3】
- ・系列組織に属する中小企業は、過去の取引経験やノウハウを活かせることや、新たな販売先等を開拓する営業活動を実施しなくて良いことなどの面でメリットを感じている一方で、価格条件等の取引条件の変更が難しいことや、過去の経緯等から無理な注文等を押し付けられるなどの面でデメリットを感じている。【図表4】

【図表3】 下請中小企業の取引額の最も多い事業者への依存度の推移

	(N)	50%以下	50%超	(%)
平成3年度	9,934	49.5	50.5	
平成8年度	4,323	49.6	50.4	
平成13年度	1,801	51.5	48.5	
平成18年度	3,683	58.6	41.4	
平成23年度	6,146	59.6	40.4	

出典：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

【参考】 平成23年度業種別

	(N)	50%以下	50%超	(%)
業種別全体	6,146	59.6	40.4	
製造業	3,175	57.6	42.4	
サービス業	2,923	61.6	38.4	

出典：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

○下請中小企業からみた下請取引の現状②

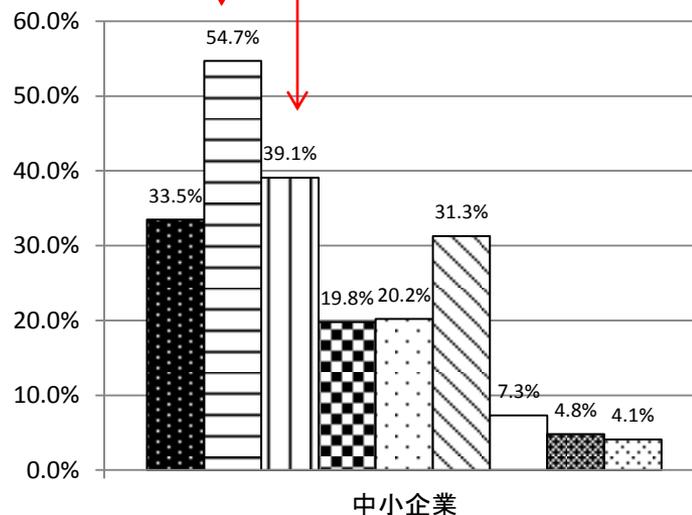
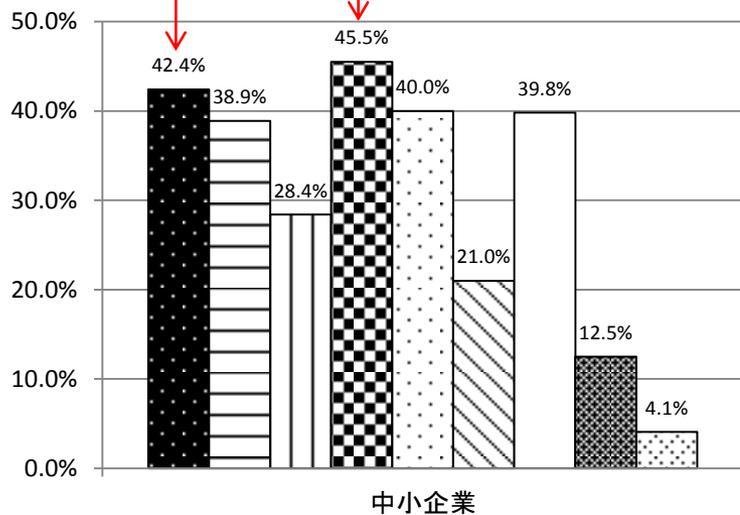
【図表4】系列組織に属することのメリット・デメリット

メリット

デメリット

- 新たな販売先等を開拓する営業活動をしなくてよい
- 取引先との取引条件交渉等の雑事を省ける
- 多少の無理をしても融通が利く
- 過去の取引の経験やノウハウを活かせる
- 相手先の有する技術や技能、設備を理解しやすい
- 専用ネットワーク等の共通のシステムを利用できる
- 人的交流等を通じて、相手企業の情報が入手しやすい
- 系列の金融機関を通じて、資金調達が行いやすい
- その他

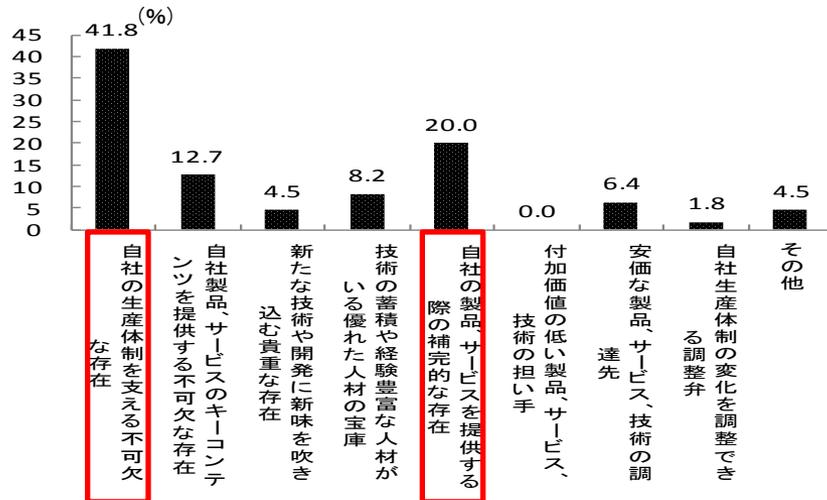
- 既存の取引先との競合先等の新たな顧客獲得が難しい
- 価格条件等の取引条件の変更が難しい
- 過去の経緯等から無理な注文等を押付けられる
- 他契約との抱き合わせなど取引条件や取引内容があいまいになりやすい
- 新事業の開始等の新たな試みを行いにくい
- 現在の自社の位置付けから脱却しにくい
- 取引先との人材交流や人材の引受等が大変
- 系列の金融機関を通じて、資金調達が行いにくい
- その他



○ 親企業から見た下請中小企業

- ・親企業にとって、下請中小企業は、生産体制を支える不可欠な存在であったり、製品・サービスを提供する際の補完的な存在であると考えられている。【図表5】
- ・また、親企業は、新興国企業との競争激化などから、自社にとって欠かせない技術やノウハウを有するなどの面を重視して、下請中小企業を選択していく傾向にある。【図表6】

【図表5】 系列組織に属する中小企業に対する大企業の認識



【図表6】 下請中小企業の選定理由

	(N)	技術力が高い下請事業者 %	取引量が多い下請事業者 %	自社にとって欠かせない技術・ノウハウを持つ %	商品開発や技術改善に係る提案能力がある会社 %	長年の取引がある下請事 業者 %	特段選択はしていない %
業種別全体	420	59.0	27.1	68.1	36.9	38.1	7.1
製造業	243	60.5	27.2	70.8	39.1	35.8	8.2
サービス業	168	57.7	25.6	65.5	34.5	39.9	4.8

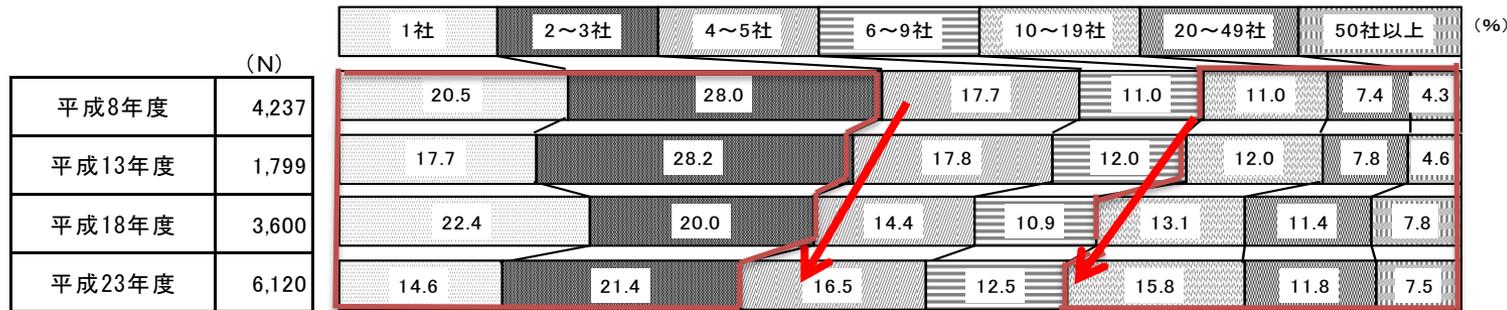
○下請分業構造の流動化の進展

- ・グローバル化の進展などを背景として、親企業を中心とした系列的な関係から多様な取引関係へと下請分業構造も変化してきている。下請中小企業の常時取引している親企業数は増加しており、取引先の多角化が進展してきていることに加えて、下請中小企業の下請取引依存度も全体として低下傾向にあり、取引構造の流動化が進展してきていることがうかがえる。

【図表3、図表7】

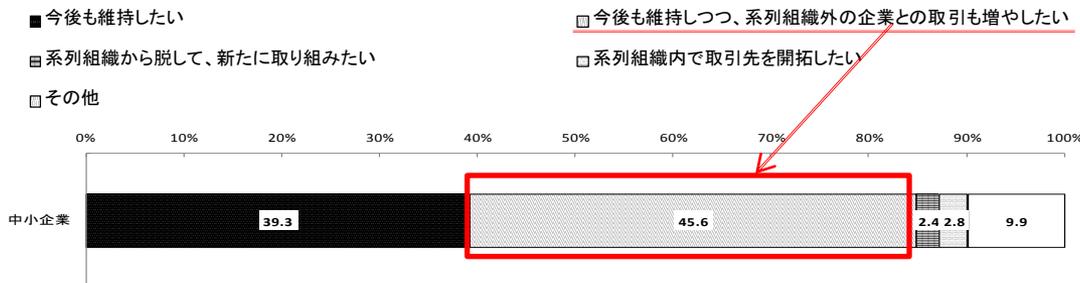
- ・このため、半数程度の下請中小企業は、系列的企業との取引を今後も維持しつつ、それ以外の取引先との取引も拡大していきたいと考えていることがうかがえる。【図表8】

【図表7】下請中小企業の常時取引している親企業数の推移



出典：発注方式等取引条件改善調査(平成23年度)

【図表8】系列組織内の企業との取引意向



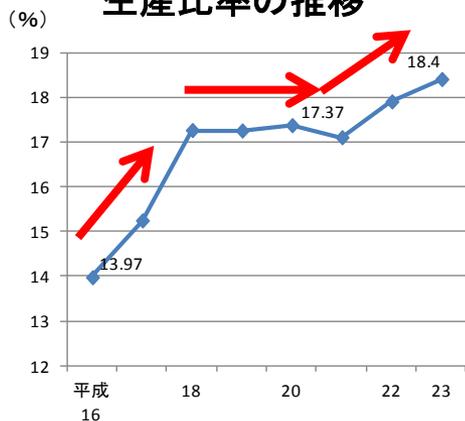
出典：中小企業白書2011年版

I. 2. 近年の下請中小企業を取り巻く事業環境変化 (グローバル化の進展や国内需要の減少) (1)

○大企業の海外進出に伴う変化

- ・我が国産業全体をみると、新興国の台頭や円高の継続等を背景として、大企業等の海外進出が進展してきている。上場企業における製造業の海外生産比率についてみると、近年再び上昇している。【図表9】
- ・また、こうした生産拠点等の海外移転や国内需要の減少などを受けて、親企業が下請中小企業に発注する仕事も減少してきている。【図表10】
- ・特に、下請中小企業では、一定の規模がないと、資金や人材などの面で海外進出が困難であるため、国内に留まり対応している企業が多く、製造業を中心に親企業の海外進出による影響として受注が減少しているところが多い。【図表11】

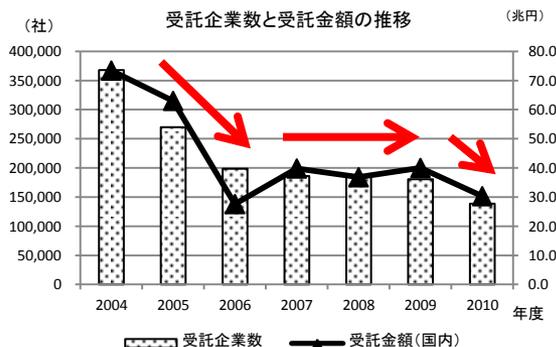
【図表9】上場企業(製造業)の海外生産比率の推移



・製造業の海外生産比率
= 現地法人生産高 / (現地法人生産高 + 国内法人生産高) * 100

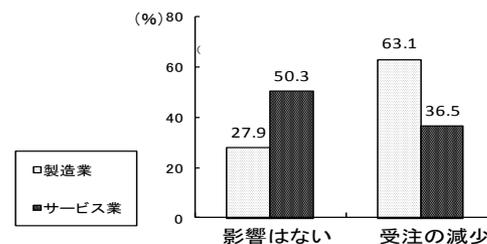
※平成23年度は見込み値
資料：内閣府「企業行動に関するアンケート調査」

【図表10】受託企業数と受託金額の推移



資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」

【図表11】親企業の海外進出による下請中小企業の影響



	(N)	影響	
		ない (%)	受注の減少 (%)
業種別全体	1,695	34.3	55.5
製造業	1,213	27.9	63.1
サービス業	479	50.3	36.5

出典：発注方式等取引条件改善調査 (平成23年度)

I. 2. 近年の下請中小企業を取り巻く事業環境変化 (グローバル化の進展や国内需要の減少) (2)

○ 親企業の下請中小企業に対する支援の状況

- 下請中小企業にとって仕事の減少などの事業環境の変化が生じる中、親企業は、その対応を下請中小企業自ら取り組むように求めており、多くの親企業では、新たな取引先の獲得支援等を十分に実施していない状況にある。【図表12】

【図表12】 親企業による下請中小企業への支援の状況

	(N)	技術者や営業等を派遣し、指導を 行っている %	海外進出等の支援を行っ ている %	生産効率改善のための指 導をしている %	他の分野への進出を支援し ている %	特 に行 って いな い %
業種別全体	323	2.8	0.3	13.3	3.7	78.9
製造業	156	4.5	0.6	23.7	7.1	65.4
サービス業	162	1.2	0.0	3.7	0.6	91.4

出典：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

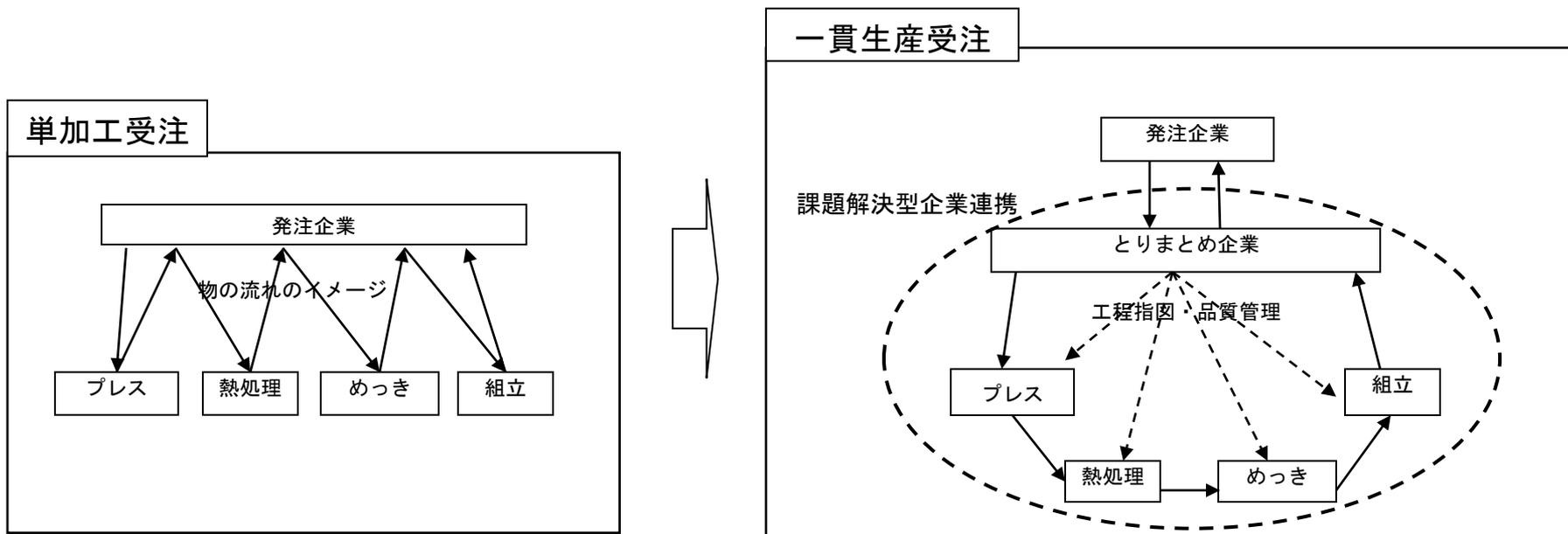
I. 2. 近年の下請中小企業を取り巻く事業環境変化 (グローバル化の進展や国内需要の減少) (3)

○ 親企業の下請中小企業に対する新たなニーズ

- ・ さらに、親企業としては、これまで工程ごとに下請中小企業に発注を行ってきたが、グローバルな競争に勝ち抜くため、自らの管理コストの削減、納期の短縮等により、工程をまとめて発注したいというニーズが出てきている。このため、とりまとめ企業が設計から品質管理までを含め、すべての工程を一括して受注する取組を行うニーズが生じてきている。

【図表13】

【図表13】 大企業の新たな発注ニーズへの対応



○二極化現象①（下請中小企業の自立化・課題解決型ビジネスへの展開・企業連携の活用）

- ・下請中小企業を取り巻く事業環境は厳しさを増しているものの、自ら取引先を開拓する取組を行うことで自立化するとともに、営業・設計・製造が有機的に連携し、要素技術のラインナップを横展開して事業を行うことなどにより、顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」ができる企業は比較的好調である。
- ・この点、多くの下請中小企業は、深い技術・ノウハウを有しているものの、狭い分野に限られている。
- ・しかしながら、他の下請中小企業と連携して人材やノウハウ等の経営資源を補完し、下請中小企業に欠けている企画・設計・営業の機能も有することで対応可能な範囲を広げ、課題解決型ビジネスに取り組むことにより、新たな取引の拡大等につながっている先進的な取組事例が出てきている。

【先進的な取組事例 ①：京都試作ネット】

- ・10年程度続けてきたピーター・ドラッカーの勉強会を発端に、その学びを具現化するものとして平成13年7月に発足。メンバーは京都の機械・金属企業の異業種企業10社で発足し、現在20社。メンバー同士は強固な信頼関係を有している。
- ・部品の単品試作加工からシステムや装置開発まで、単独受注では困難な幅広いソリューションを提供。
- ・インターネット上の専用サイトにより受付窓口を一元化し、当番企業が担当を決定。問い合わせから2時間で対応。

【先進的な取組事例 ②：東レ合繊クラスター】

- ・平成15年の繊維ビジョンにおいて川上の国際競争力の維持や川下の生き残りのためには優れた川中の存在が不可欠との提言があったことを踏まえ、民間ベースの実務的な運営母体として平成16年に設立。
- ・北陸三県を中心に関東、近畿、四国から、商社等も含め幅広い業種の企業が98社参加。事務局機能は東レが担っている。東レの役割は一企業としての利益追求ではなく、産地の活性化に向けた中小企業の自立・自販の全面的なサポート。
- ・単独の展示会開催等による販売活動、最先端の素材を活用し市場ニーズを踏まえた商品開発、共同物流等を実施。

【先進的な取組事例 ③：株式会社試作サポーター―四日市】

- ・四日市機械協同組合青年部の有志16社により平成22年2月に発足。部品加工、製缶などの企業が集まり、業種は重なっていない。
- ・多くが2代目・3代目が経営しているが、自社の技術を自分の会社の中だけでなくメンバーに伝えるなど地域の強い信頼関係、強みがある。
- ・当初は共同受注なども行っていたが、現在はIH関連の開発、提案が主。
- ・四日市には最終製品を作る会社が多かったことが活動のヒントになっている。
- ・「企業群」のネットワークであるモノヅクリリンクネットに参加。そこでは、信頼をベースにしたクローズドの情報交換（工場見学、ミーティングによるリアルな場とITによるバーチャルな場の両方を活用）を行っている。

【先進的な取組事例 ④：株式会社ゼネラルプロダクション】

- ・量産部品を受注してゼネラルプロダクションが各工程の会社に発注し完成したものを出荷するという形の、商社とは違う新しいビジネスモデルで、単工程のすばらしい技術を結集し中小企業の活性化を図ることを目的に平成23年1月に設立。
- ・全国の中小企業約110社がメンバー。今後も参加企業を増やす予定。
- ・ゼネラルプロダクションでは、工程指図書を作成しメンバー企業に発注するとともに、生産管理・品質管理・生産技術をジャッジし、顧客に品質保証を行う。このために社内に10名の生産技術者が存在。
- ・主に海外のメーカーをターゲットに営業活動を行い、海外の展示会に出展。また、国内大手企業からも受注を受けており、平成24年3月、自動車メーカーの1次サプライヤーに認定された。
- ・ゼネラルプロダクションでは、中小企業の競争力の一つである工法の開発も行っており、これをメンバーに提供することで、メンバーの競争力を強化。

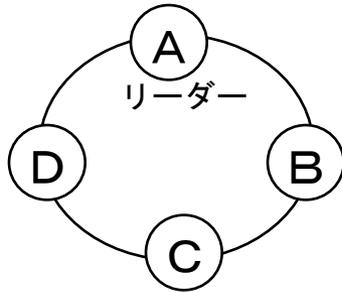
【先進的な取組事例を踏まえた課題解決型ビジネスの重要性】

- ・これらの先進的な取組事例においては、①自立化、②課題解決型ビジネスの展開、③企業連携の活用の3つの要素を組み合わせた課題解決型企业連携を行い、近年の事業環境の変化に対応している。

【図表14】先進的な取組事例における組織形態の類型

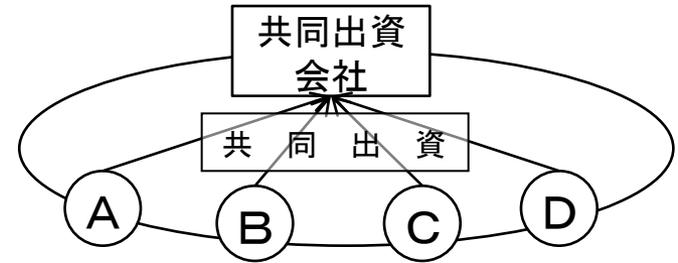
【類型①：下請中小企業中心の既存企業活用型】

参加する下請中小企業の中からリーダーを選び、課題解決型ビジネスを実施。受注時の役割分担を事前に決め、スムーズに受注できる体制を整備。



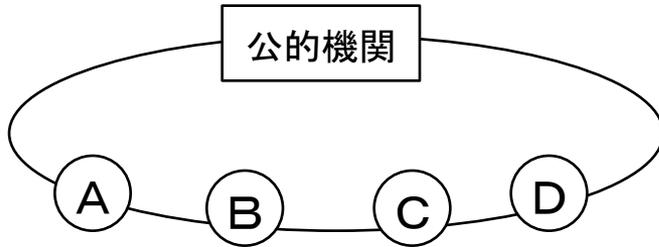
【類型②：連携事業法人設立型】

参加する下請中小企業等の出資により法人を設立。当該法人が対外的な取引等における窓口や、対内的な活動の中心となり活動。



【類型③：公的機関サポート型】

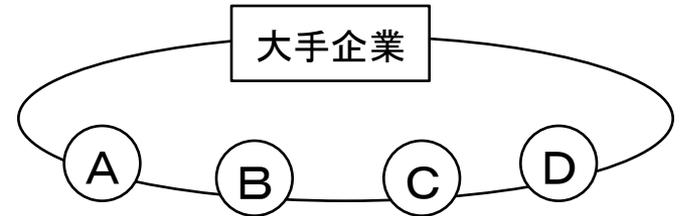
公的機関が、事業計画の立案、展示会への出展等の場面において、下請中小企業の課題解決型ビジネスの実施をサポート。



【類型④：大手企業サポート型】

大手企業が、川下のニーズ把握や、取引先開拓等の場面において、下請中小企業の課題解決型ビジネスをサポート。

※親企業という立場ではなく、受発注関係のない企業も含めサポートを実施。



○ 二極化現象②

- ・このような対応を行っている下請中小企業が現れつつあるものの、積極的な営業等を行わずに親企業からの仕事を受け身で待つなど、実際取引先の開拓を行っていない下請中小企業の割合が3割にも達している。【図表15】
- ・また、新たな取引先の開拓の取組を行っている企業についても、取引先の候補が上手く見つからないことに加えて、自らの商品等の競争力や人材・ノウハウ等の不足などを理由として、約半分の企業において十分な成果が出ていない状況にある。【図表16、図表17】
- ・中小企業庁では、新たな取引先の開拓の取組を支援するため、商談会、ビジネスマッチングステーション等の事業を実施している。

【図表15】 取引先開拓の取組状況

	(N)	直接的な営業への訪問割合 %	ターゲット企業へのアプローチ %	商談会等の参加 %	異業種交流会等の参加 %	展示会等への出展 %	広報・宣伝 %	取引先・金融機関等への相談 %	公的支援機関への相談 %	デジタルマーケティングへの登録 %	取引先開拓していない %
業種別全体	6,297	48.3	13.6	17.3	11.3	11.1	17.4	3.0	2.6	30.3	
製造業	3,274	45.0	19.2	15.8	17.0	10.4	17.6	4.7	3.9	31.2	
サービス業	2,977	51.8	7.6	18.9	5.1	11.8	17.1	1.2	1.3	29.5	

出典：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

【図表16】 取引先開拓の成果

(N)	新たな取引先が獲得できている %	取引先の獲得に至っていない %	取組を始めて間もないため、成果は出ていない %	その他 %
業種別全体	4,022	48.9	33.1	16.9
製造業	2,058	49.3	33.1	16.4
サービス業	1,935	48.3	33.2	17.5

【図表17】 取引先開拓の成果が得られていない理由

(N)	取引先候補が見つからない %	開拓に時間がかかると見られる %	営業面の不足 %	人材開拓不足 %	競争力・サービスが課題 %
業種別全体	1,243	38.9	22.9	31.4	38.1
製造業	643	40.9	23.6	25.8	35.3
サービス業	591	36.9	22.2	37.4	41.3

○ 下請中小企業の対応の方向性の検討における視点

- ・ 下請中小企業の現状、先進的な取組事例を踏まえ、今後の対応の方向性として以下の３つの観点から下請中小企業の対応の方向性について検討する。

① 下請中小企業の自立化

- ・ 大手企業の海外進出の進展等により下請取引が減少しつつある中、取引減少の際の親企業の支援が見込めないことを踏まえ、自ら新たな取引の開拓による自立化に向けた取組を進めることが必要。

② 課題解決型ビジネスの展開

- ・ 新たな取引を開拓するに当たっては、ただ親企業から依頼が来るのを待つのではなく、親企業等の直面する課題を把握し、その課題を解決する方法を提案する課題解決型ビジネスを展開することが必要。

③ 企業連携の活用

- ・ 下請中小企業は高い技術力を有しているものの、特定の分野に限定され、単独の企業では課題解決の提案が難しい。
- ・ このため、他の下請中小企業と連携し、経営資源を相互に活用する取組を継続的に行うことで相乗効果を創出し、課題解決型ビジネスの展開につなげていくことが必要。

○ 課題解決型企業連携の形成等において必要な要素①

- ・ 下請中小企業が、自立的な取引の拡大に向けた取組を効果的に実施していくためには、課題解決型企業連携の形成、運営等において、以下のような要素を核とする「課題解決型ビジネス」への展開が必要である。

（１）知識連携と取引連携とを組み合わせた相乗効果の発揮

先進的な取組事例において、勉強会による学びを実践する場として受注活動を位置づけるなど、知識連携と取引連携を組み合わせることで、個々の企業にとってのメリットを明確にしている。

① 知識連携：経営・技術・生産活動等のノウハウを共有・向上させるための活動

② 取引連携：目に見える成果との繋がりを意識したビジネスに直結する活動
（例えば、売上げ等の増加を目的に行う個々のメンバーの営業・設計・製造を有機的に連携させる取組など）

（２）リーダーシップ等を発揮する者の存在

先進的な取組事例において、活動方針や目標を策定し、日々の事業活動を円滑に進めるにあたり、事業活動全体を統括するリーダーシップ等を発揮する者が存在している。

① 事業計画の立案や日々の事業活動の連絡調整等の事務局機能を担う者の存在

② 不良品についての求償等の取引上のリスクを取る者の存在（特に、量産品の継続的な取引を行う場合には重要）

○ 課題解決型企業連携の形成等において必要な要素②

（3）内部組織運営ルールの確立

先進的な取組事例において、組織目標の設定や事務局の設置等により、メンバー間の意識統一、コミュニケーションの円滑化を行っている。

また、受注を円滑に行うため、受注時における担当企業の決定ルールを予め取り決めている。

- ① 全メンバーが共有する組織目標の設定
- ② 受注時における担当企業の決定ルール等、役割分担の明確化
- ③ 入会制限等の参加資格の設定
- ④ 事務局等の実施体制の整備

（4）取引先との関係におけるルールの明確化

先進的な取組事例において、取引における責任関係を事前に明確にすることで、製品の瑕疵等によるトラブルにおける責任負担を明確にしている場合と、信頼関係の中で対応している場合がある。いずれの場合にあっても、取引先から見て信頼に値する取引主体であることが明確に伝わるようにしている。

- ① 品質管理や求償等に関するリスク管理に係る契約ルールの設定

○ 下請中小企業振興法に基づく実績と課題

- ・昭和45年の下請中小企業振興法の制定以来、昭和46年～平成5年までの間に、振興事業計画に基づく支援の活用実績は12件。うち造船業・船舶用機関製造業に関するものが10件、自動車・自動車部品製造業に関するものが2件であった。【図表18】
- ・振興事業計画を実施した下請中小企業では、実施前後において相当程度の生産性の向上が認められ、下請中小企業の振興という観点からは一定の効果があったと考えられる。【図表18】
- ・しかしながら、この制度では、親企業と下請中小企業が協力して振興事業計画を作成することに加えて、親企業が発注分野の明確化、発注方法や取引条件の改善などの取組内容について当該振興事業計画で具体的に定めることが承認申請の要件となっている。
- ・このため、近年、取引構造の流動化の進展などを受けて、親企業が下請中小企業への適切な支援を実施することが困難な状況では、親企業の協力は得られず、また、親企業が発注方法や取引条件の改善等に取り組む負担も大きく、活用されていない。

【図表18】 主な取組事例及び下請中小企業の生産性向上の実績

※振興事業計画を実施した12件のうち成果が判明しているものより試算。

親事業者の業種	下請事業者数	主な計画の実施内容	向上実績
①自動車部品製造業	18社	配送センターの設置やオンラインネットワークの構築により、生産効率が向上した。品質管理講習会の開催により、従業員の技術が向上し、不良率が減少した。	約21%
②船舶用機関製造業	29社	共通事業の集約化、関連工程の連携、関連設備の相互利用など、関連業種をグループ化・協業化することにより、生産性が向上した。品質管理講習会の開催により、従業員の品質管理に対する管理レベルが向上し、不良率が減少した。	約86%
③造船業	13社	船体の組立工程作業の専門化、塗装作業の一部協業化や、共同受注を行ったことにより、生産性が向上した。溶接、塗装、組立技術向上のための講習会や、品質管理の技術指導等により、従業員の技術が向上し手直し率が減少した。	約42%

○ 現行の下請中小企業振興法の評価

- ・ 以下のような親企業と下請中小企業との関係の変化により、親企業と下請中小企業とが共同して計画を作成し取り組むというスキームが実態と合っていない。
 - ① 下請分業構造の流動化による親企業と下請中小企業との関係の希薄化
 - ② 親企業による支援が見込めなくなっている
 - ③ 親企業が下請中小企業の育成より、提案能力等を基準に下請中小企業を選択することを重視するようになっている

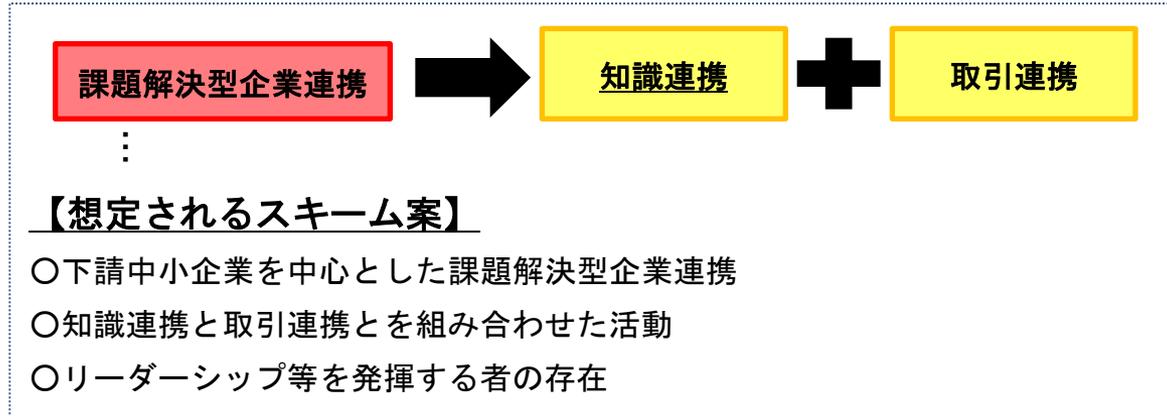
- ・ P15記載のとおり、多くの下請中小企業が取引先の開拓に十分取り組んでいない中、親企業と下請中小企業の関係の変化等に対応するために、下請中小企業の今後の取組として、①自立化、②課題解決型ビジネスの展開、③企業連携の活用の3つの要素を含む取組が重要となっている。しかしながら、現行の振興事業計画は①②の要素が欠けており、下請中小企業が現在求められている取組を支援するスキームとなっていない。

○ 親企業と下請中小企業が連携する取組に対する支援のあり方について

- ・ P4に記載のとおり、取引依存度が50%超である下請中小企業が40%を超えるとともに、親企業にとっても生産体制を支える不可欠な存在であるなど、引き続き、従来型の下請取引は重要な存在である。
- ・ しかしながら、近年、親企業は、下請中小企業に対する支援よりも、自社にとって欠かせない技術やノウハウの保有などにより、下請中小企業を選択していく傾向にある。
- ・ これらの点を踏まえ、まず、特定の親企業と取引する複数の下請中小企業が連携し、かつ、親企業が協力しながら進める、下請中小企業の経営基盤の強化に向けた取組を対象とする現在の振興事業計画への支援の意義についてどのように考えるか。
- ・ また、振興事業計画への支援を残すべきと考える場合、どのような見直しを行えば、活用がなされると考えるか。

○ 課題解決型企業連携に対する支援の必要性について

- ・ 親企業の海外進出の進展などに伴い、親企業と下請中小企業との関係が変化しており、従前のような親企業による下請中小企業の取組に対する協力が難しくなりつつある。
- ・ このような状況を踏まえると、①自立化、②課題解決型ビジネスの展開、③企業連携の活用といった、3つの要素を含む取組が重要となっている。
- ・ このため、課題解決型ビジネスへの展開を行う下請中小企業を中心とした企業連携に対する支援制度を新たに設けるべきではないか。



○ 支援の方法について

課題解決型企業連携に対して資金面等で支援するに当たり、どのような支援の方法が考えられるか。

- 例)
- ・ 中小サプライヤー課題解決型事業展開支援事業（補助事業）
 - ・ 中小企業金融公庫による特別利率による貸付
 - ・ 中小企業信用保険法の特例
 - ・ 投資事業有限責任組合法の特例

○ 新たな施策の支援対象について

- ・ 課題解決型企業連携の支援施策を設ける場合に、①自立化、②課題解決型ビジネスの展開、③企業連携の3つの要素を持つ取組を行う必要がある者として、下請中小企業と同様に支援の対象とすべき者としてどのような者が考えられるか。
- ・ 現状、取引上の不利な立場にあり、その是正のために自立化に向けた取組を行っていくべき者として、例えば、取引先との関係で地位が弱い小規模事業者などが考えられるがどうか。

○ 課題解決型企業連携における支援機関の活用について

- ・ 課題解決型ビジネスを行うにあたっては、取引先のニーズを把握することが必要となるが、潜在的取引先を含む多くの取引先のニーズを自社のみで行うことは難しいとも考えられる。
- ・ このような観点から、課題解決型企業連携においては、中小企業経営力強化支援法において新たに設けられた認定経営革新等支援機関の活用を求めることとしてはどうか。

○ 知識サポート・経営改革プラットフォームの活用について

- ・ 課題解決型企業連携の取組に必要な、ブランディング、取引先開拓等のノウハウを補完するために、知識サポート・経営改革プラットフォームを活用する必要があるのではないか。

○ 下請中小企業が課題解決型ビジネスに取り組むに当たっての課題について

- ・ これまで行ったことがない下請中小企業が多く存在する中、このような企業が課題解決型ビジネスを円滑に進めるに当たってどのような要素（例えば、企画・設計・営業などを補完するための専門家の活用など）が必要となるか。

○ 課題解決型企業連携における連携体内部の体制整備について

- ・ これまでの企業連携の事例において、事業目的が不明確になったことや、事業活動から生ずる利益の分配の不均衡等により、継続が難しくなった事例が存在する。
- ・ このような点を踏まえ、複数の下請中小企業が継続的に連携して事業を進めるに当たり、連携体内部の体制整備にあたってどのような点に留意が必要か（例えば、リーダーの存在や、リーダーを支える事務局等の内部組織、別会社の設立、大企業等によるサポート体制など）。

○ 課題解決型企業連携における取引先の信頼確保のための体制整備について

- ・ 継続して取引を行うに当たっては、取引先の信頼を確保することは重要な要素である。
- ・ この点、企業連携においては、個社で取引を行う場合と異なり、取引主体や責任負担等に不明確な点が存在する。
- ・ このような点を踏まえ、課題解決型企業連携において実際に取引を進めるに当たり、どのような体制整備が必要か。（例えば、案件ごとの取引主体の決定方法や納入した製品等に瑕疵が生じた場合の責任分担について、予め決定しておく、一元的に取引主体となる別会社を設立するなど）
- ・ また、現在の民商法における瑕疵担保等の規定や組織法制において、これらの体制整備に当たり、十分対応できない点はあるか。

○ 既存施策との関係の整理について

- ・ 課題解決型企業連携を活用した取組を行うに当たり、現行の組合法制はどの程度活用ができるか。また十分活用できない場合、組合法制自体を見直す余地はあるか。

- 昭和40年代前半において、労働力不足の深刻化、産業の高度化や経済の国際化が進展するなど、下請中小企業を取り巻く環境が悪化したのを受けて、我が国経済の健全な発展を実現するために、下請中小企業の体質改善を図る必要性が高まった。
- このため、下請中小企業の自主性を損なわないように配慮しつつ、親企業の協力のもとで、下請中小企業が設備の近代化等による体質改善を計画的に進める取組に対する支援策や、下請企業振興協会による下請取引のあっせん等の支援策を盛り込んだ「下請中小企業振興法」が昭和45年12月に制定された。
- その後、近年の経済のサービス化・ソフト化の急速な進展、情報技術の格段の進歩、各種の規制緩和等によって、各種役務の委託取引も大きなウェイトを占めるようになってくるとともに、当該サービス業においても、製造業と同様に、規模の大きい事業者から継続的に業務を受注する企業群が存在するなど、下請分業構造の中で、重層的な事業者間取引が行われている実態がみとめられた。
- このため、平成15年度に、製造業の産業基盤の維持・強化やサービス業の健全な発展を図るため、下請中小企業振興法における支援の対象をサービス業等の下請中小企業に拡大するとともに、業種指定の撤廃（※）等により親企業と下請中小企業の連携を幅広く柔軟に支援することなどを内容とする改正が行われた。

※ 振興事業計画における業種指定

平成15年改正前は、親企業が営む事業が、政令で指定する業種の場合に限定して、振興事業計画の対象としていた。なお、業種は、産業の国際競争力または産業構造の高度化の見通しを勘案して指定されることとなっており、5業種（金属工作機械製造業、発電用等の電気機器製造業、家庭用の電気機器製造業、自動車・自動車部品製造業、船舶・船舶用機関製造業）が指定されていた。

【現行の制度】



親企業と特定下請組合等が共同で取り組む下請中小企業の経営基盤の強化を図るための、以下の内容を盛り込んだ振興事業計画を作成。

○親企業…発注分野の明確化、発注方法や取引条件の改善

○下請中小企業…施設又は設備の導入、技術の向上や事業の共同化等

振興基準の概要

○振興基準では、親企業による協力、下請中小企業の自助努力、相互協議に基づく適切な取引関係の構築に関する事項を規定。具体的には以下のとおり。

①親企業が遵守すべき事項

発注内容の明確化、下請代金の支払方法の改善、取引停止の事前予告等

②下請中小企業が努力すべき事項

高性能設備の導入、研究開発の推進、効果的な経営手法の採用等

③協議すべき事項

対価の決定方法の改善、納品検査等

○振興基準に基づき、必要に応じ主務大臣は事業者に対し指導・助言を実施。

○毎年、関係団体宛に振興基準の遵守を要請する通達を发出（平成23年11月に約730団体宛に发出。）

振興基準に
基づき国による
審査・承認

（支援方法）

国が承認した振興事業計画に対し、資金面での支援等を実施

例） ・ 流動資産担保保険の特例

・ 中小企業基盤整備機構による高度化資金貸付

第1条（目的）

下請中小企業の近代化を効率的に促進するための措置を講ずるとともに、下請企業振興協会による下請取引のあっせん等を推進することにより、下請関係を近代化して、下請関係にある中小企業者が自主的にその事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう下請中小企業の振興を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

第2条（定義）

＜親事業者＞

- 資本金・出資金（個人の場合は従業員数）が下請中小企業よりも大きい事業者であって、
- 製造委託、修理委託を業として行う者

取引関係

＜下請事業者＞

- 【製造業】
3億円以下又は300人以下（個人含む）
- 【ゴム製品製造業】
3億円以下又は900人以下（個人含む）

第3条（振興基準）

1. 下請事業者の生産性の向上及び製品の品質又は性能の改善に関する事項
2. 親事業者の発注分野の明確化及び発注方法の改善に関する事項
3. 下請事業者の設備の近代化、技術の向上及び事業の共同化に関する事項
4. 単価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項
5. 下請事業者の組織化の推進に関する事項
6. その他下請中小企業の振興のため必要な事項

主務大臣による指導・助言

親事業者、下請事業者

第5～7条（振興事業計画）



支援措置

- 金融措置
下請中小企業対策資金（公庫）
高度化資金貸付（中小機構、県）
- 税制上の措置
特別土地保有税の非課税制度

経済産業大臣が策定・公表

第11条（下請企業振興協会）

- ① 下請取引のあっせんを行うこと
- ② 下請取引に関する苦情又は紛争についての相談に応じ、その解決についてあっせん又は調停を行うこと
- ③ 下請中小企業振興のために必要な調査又は情報の収集若しくは提供を行うこと

各種支援

第1条（目的）

改正

実態に合わせ、目的を変更

下請中小企業の経営基盤の強化を効率的に促進するための措置を講ずるとともに、下請企業振興協会による下請取引のあっせん等を推進することにより、下請関係を改善して、下請関係にある中小企業者が自主的にその事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう下請中小企業の振興を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。

第2条（定義）

改正

サービス業を拡充

<親事業者>

- 資本金・出資金（個人の場合は従業員数）が下請中小企業よりも大きい事業者であって、
- 製造委託・修理委託・情報成果物作成委託・役務提供委託等を業として行う者

取引関係

<下請事業者>

- 【製造業・建設業・運輸業等】
3億円以下又は300人以下（個人含む）
- 【サービス業】
5,000万円以下又は100人以下（個人含む）
- 【ゴム製品製造業】
3億円以下又は900人以下（個人含む）

第3条（振興基準）

改正

委託形態の追加等

1. 下請事業者の生産性の向上及び製品若しくは情報成果物の品質若しくは性能又は役務の品質の改善に関する事項
2. 親事業者の下請事業者に対する発注分野の明確化及び発注方法の改善に関する事項
3. 下請事業者の施設又は設備の導入、技術の向上及び事業の共同化に関する事項
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
5. 下請事業者の連携の推進に関する事項
6. その他下請中小企業の振興のため必要な事項

主務大臣による指導・助言

第4条

親事業者、下請事業者

第5～7条（振興事業計画）

改正

指定業種廃止、任意グループ追加



第8条 支援措置

新設

流動資産債権担保保険の特例の新設

■金融措置

下請中小企業対策資金（公庫）
高度化資金貸付（中小機構、県）

■流動資産担保保険の特例

下請振興関連保証に係るものについての保険料の額は保険金額の100分の2以内において政令で定める率を乗じて得た額とする。

経済産業大臣が策定・公表

第11条（下請企業振興協会）

- ① 下請取引のあっせんを行うこと
- ② 下請取引に関する苦情又は紛争についての相談に応じ、その解決についてあっせん又は調停を行うこと
- ③ 下請中小企業振興のために必要な調査又は情報の収集若しくは提供を行うこと

各種支援

○ 「下請」の用語の意味

・ 下請の用語の意味は以下のように変わってきた。

①民法上の「下請負」（請け負った人から、その仕事の全部又は一部をさらに請け負うこと）の略語



②「原材料や資金の前渡しを受けて、他人の依頼に応じて賃加工を行うこと」



③「特定の事業者依存する程度が高く、その事業者の発注に応じて、その事業者の必要とする物品の全部または一部について、製作、加工、組立、修理などを行っている全ての場合のこと」

・ 下請代金支払遅延等防止法では、問題となりうる行為を網羅的に対象とするため、「製造委託」等の取引行為と、発注者・受注者それぞれの資本金規模に着目して範囲を定め、特定の事業者依存する程度が高くなるとも下請代金支払遅延等防止法の対象となっている。この点は下請中小企業振興法でも同様。

※下請代金支払遅延等防止法制定前の「不当な支払遅延に関する認定基準」では、以下のとおり依存度が判定要素の1つとなっていた。

不当な支払遅延に関する認定基準の判定要素

①小規模の事業者であること。社会通念上の小規模の事業者をいう。

②親企業の製品の下請を行っていること。親企業の注文に応じてその製品の一部または全部について製作、加工、組立、工事、修理等を行っていること。

③親企業に依存していること。特定少数の親企業の製品の下請を行うことを主たる事業とすることにより親企業に依存していること。