

下請Gメンヒアリングに基づく 業種毎の取引上の課題分析と改善指摘

令和5年3月
中小企業庁

(前提①) 下請Gメンによる中小企業ヒアリングの概要

- 平成29年(2017年)から**下請Gメン(取引調査員)**を中小企業庁と各地方経済産業局に配置。全国の中小企業へ、**親事業者等との間の取引実態**についてヒアリングを実施。
- 令和4年度は従来の120名から**248名体制**へ倍増。令和5年1月より、更に**300名体制**へ増員。
- 下請Gメンは、**令和4年4月～12月までに、10,127件**のヒアリングを実施(内訳等は以下に記載)。
- 平成29年1月から令和4年12月までの約6年間におけるヒアリング件数の累計は、38,156件。

業種ごとの分類 (「取引先の業種」に基づく分類)

〈自主行動計画を策定している業種〉25分類

業種	件数	業種	件数
自動車	302件	紙・紙加工	150件
自動車部品	905件	金属	212件
素形材	113件	化学	404件
建設機械	149件	印刷	206件
産業機械・工作機械・ロボット	820件	広告	104件
半導体製造装置	198件	建設	619件
計量機器・分析機器	87件	建材・住宅設備	348件
航空宇宙	63件	トラック	238件
繊維	235件	警備	37件
電機・電子・情報通信機器	810件	放送コンテンツ アニメーション	133件
情報サービス・ソフトウェア	322件	造船	84件
流通 小売※1	222件	銀行	21件
流通 卸売※1※2	472件		

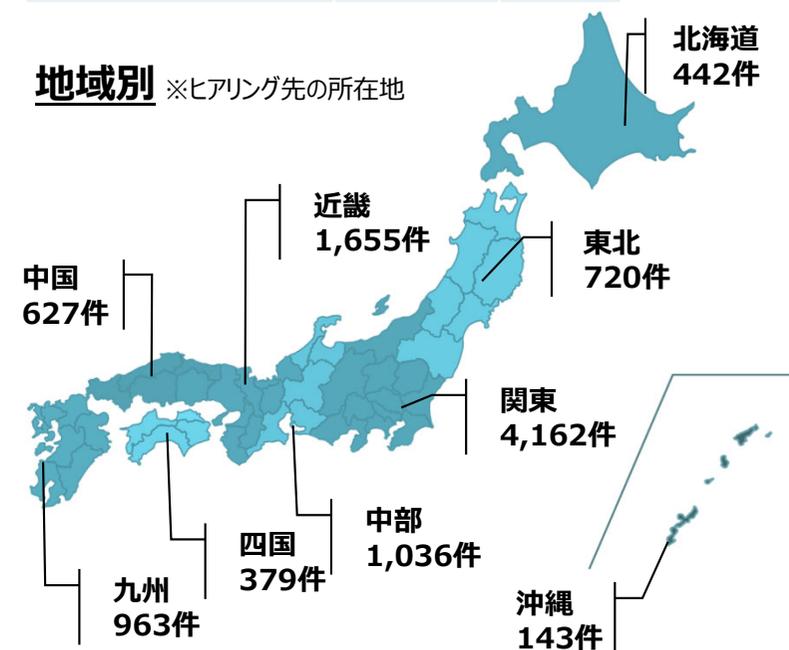
〈自主行動計画を策定していない業種〉16分類

業種	件数	業種	件数
食品	607件	その他製造	442件
鉄道車両	51件	その他サービス	453件
その他輸送機器器具	97件	その他業種	556件
その他機械器具	298件		
電力・ガス	96件		
通信	51件		
水運	28件		
不動産賃貸・管理	65件		
物品賃貸	40件		
宿泊	9件		
飲食	14件		
廃棄物処理	9件		
アミューズメント・ゲーム	57件		

資本金別 ※ヒアリング対象の中小企業の資本金

資本金	件数	割合
1億円超	194件	1.9%
5千万円～1億円以下	1,561件	15.4%
1千万円～5千万円以下	4,149件	41.0%
1千万円以下	4,223件	41.7%

地域別 ※ヒアリング先の所在地



※1小売、卸売のうち、**食品、繊維の卸、小売を除く。**

※2卸売業全体としては自主行動計画が未策定であるが、製造卸の事業が含まれること、また、小売業との比較の関係上、自主行動計画策定業種に便宜上加入している。

(前提②) 業種毎の集計・分析と、各業種毎の課題と改善点

- 下請Gメンによるヒアリング情報をもとに、各業種で特徴的に見られる取引上の課題を集計・分析し、改善点を指摘。(6ページ以降)
- 業種は基本的に「取引先の業種」で分類。ただし、特徴的な事例では、「下請事業者側の業種」も加味して集計している。
- 紙幅の都合上、問題の指摘は各業種数点にとどめているが、それぞれの業種において、ほかに問題が見られないことを意味するものではない。
- 中小企業の取引実態や業界の商習慣の把握のため、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という。)又は下請中小企業振興法(以下「振興法」という。)の適用対象外となる取引の事例にも、一部言及している。

〈自主行動計画策定業種〉※ 令和5年3月1日現在。

1	自動車	p	6
2	自動車部品	p	8
3	素形材	p	11
4	建設機械	p	12
5	産業機械・工作機械・ロボット	p	14
6	半導体製造装置	p	16
7	計量機器・分析機器	p	17
8	航空宇宙	p	18
9	繊維	p	20
10	電機・電子・情報通信機器	p	23
11	情報サービス・ソフトウェア	p	26
12	流通(1) 小売※1	p	28
13	流通(2) 卸売※1※2	p	32
14	紙・紙加工品	p	35
15	金属	p	37
16	化学	p	39
17	印刷	p	42
18	広告	p	44
19	建設(1) 建設工事※3	p	46
20	建設(2) 建設工事以外※3	p	48
21	建材・住宅設備	p	51
22	トラック運送	p	55
23	警備	p	58
24	放送コンテンツ・アニメーション等	p	59
25	造船	p	62
26	銀行	p	64

〈自主行動計画の策定がない業種〉

27	食品(1) 製造・卸売・小売	p	65
28	食品(2) 副資材	p	68
29	水産物	p	70
30	鉄道車両	p	71
31	その他輸送機械器具	p	73
32	その他機械器具	p	75
33	医薬品等	p	78
34	電力・ガス	p	80
35	通信	p	82
36	水運	p	83
37	不動産賃貸・管理	p	84
38	物品賃貸	p	85
39	宿泊	p	86
40	飲食	p	88
41	廃棄物処理	p	90
42	アミューズメント・ゲーム	p	91

※1小売、卸売のうち、**食品、繊維の卸、小売を除く。**

※2卸売業全体としては自主行動計画が未策定であるが、製造卸の事業が含まれること、また、小売業との比較の関係上、自主行動計画策定業種に便宜上加えている。

※3建設業は、建設工事と、建設工事以外の取引について集計している。

(前提③) 課題分析、改善指摘の見方 (その1)

1. 自動車

(●●件)

Gメンは、中小企業に対して、「主要な取引先と取引状況等」について、ヒアリングを実施。聴取した取引内容を基に取引先の業種を分類し、その業種ごとに集計した事例数（のべ）。

即ち、「●●件の事例の情報に基づき、分析、指摘している」ことを意味する。

➤ 事業者からの情報を踏まえた、取引上の課題※。改善が進みつつある点を記載する例もあり。

※問題の指摘は各業種数点にとどめているが、それぞれの業種において、ほかに問題が見られないことを意味するものではない。

⇒各業種ごとの改善点の指摘

取引上の課題

取引対価、
価格交渉

- ターゲット価格が提示されている事例、モデルチェンジまで原材料費等のコスト上昇を反映させられないという事例が見られる。
- 原材料費の上昇分について詳細なエビデンスを求められたり、他社から言われていないなどの理由から交渉を拒否している事例が見られる。
- 原材料費、エネルギー価格の上昇分を転嫁できた事例もあるが、労務費、副資材について、資料の作成や説明が難しく反映できないという事例が多く見られる。
- ⇒ モデルチェンジ時や、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われることが必要。その際、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されるように徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先からの仕様書に基づき見積書を提示するが、取引先からターゲット価格が提示されるため、厳しい価格交渉となっている。
- ▲ 一度製品の値段を決めると、次のモデルチェンジがあるまで、原材料費や労務費が上がっても価格に反映させられない。
- ▲ 交渉しても原材料費高騰の詳細なエビデンスを求められ、取引先の担当者から「そのようなことを言うのは御社だけだ」「モデルチェンジの時に上げる」と言われ、対応してもらえない。
- 原材料は価格高騰に基づき単価に反映できている。エネルギーのコストアップ分もエビデンスを提示し、ほぼ価格転嫁が認められる。

下請Gメンが直接、ヒアリングで伺った事業者の声・情報（= ^{なまごえ}生声）のポイント
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例、（）：業種の記載 等

(前提③) 課題分析、改善指摘の見方 (その2)

支払条件

> 一部で手形等による支払いが残っているが、現金100%の支払条件の事例は、**全体の8割超**になっている。
 => 自動車産業の裾野の広さに鑑み、手形払いが残っている完成車メーカーについては、2026年までに支払方法の現金化を進めていくことが望まれる。

(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

▲ サイト90日の手形払い。手形は自社負担で割引くことがある。本音は現金化してほしい。

$$\text{〇割} = \frac{\text{現金100\%の支払いが選択されている事例の数}}{\text{支払手段が「現金払い」、「手形」、「電子債権」、「ファクタリング」の事例の総計}}$$

記載ぶり	指摘の内容	例
自主行動計画での 具体化	該当業種は 自主行動計画を策定しているが 、現状では 指摘事項に関する記載がない ため、計画に具体的な記載を求めるもの。 振興基準を超える内容 であるが、問題点に鑑みて記載が望ましい内容。	<ul style="list-style-type: none"> 取引先上位企業に働きかけての価格交渉 NB※商品、汎用品等の取引についての支払い条件の改善 業界独自のルールの策定 等
自主行動計画に 明記	策定済みの自主行動計画において 指摘事項に関する記載がないが 、既に 振興基準には位置づけられている ため、計画にも記載を求めるもの。	<ul style="list-style-type: none"> 振興法の対象取引において、手形等の支払いサイトについて60日以内とする（努力義務） 等
自主行動計画の 遵守	既に 自主行動計画に記載がある事項 について、その遵守の徹底。	<ul style="list-style-type: none"> 独禁法、下請法、振興法「振興基準」の遵守 型取引の適正化に、発注事業者の協力の下取り組む 等
振興法「 振興基準 」の 徹底	振興基準には位置づけられている事項 について徹底を求めるもの。 なお、自主行動計画未策定の業種については、計画そのものの策定が望ましい。	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減要請、リードタイムの確保 等
下請法 の 徹底	下請代金法違反の懸念がある事例が見られる。	<ul style="list-style-type: none"> 支払遅延、割引困難手形 等
独禁法 の 徹底	下請法、振興法の対象外取引について、独禁法（不公正な取引方法の禁止）に違反する懸念がある事例が見られる。	<ul style="list-style-type: none"> 不当な経済上の利益提供（協力金、リベート等） NB※商品の不当な返品 荷主による附帯業務の要求 等

※NBは、メーカーが全国で展開している商品ブランドを指す。

(前提③) 課題分析、改善指摘の見方 (その3)

取引上の課題 (主なもの)	振興法「振興基準」の該当条項 (主なもの)
取引対価	<ul style="list-style-type: none"> ○ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ、労働時間の短縮等の労働条件の改善が可能となるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定するものとする。親事業者は、過度に詳細な見積りを要請して協議を拒む等、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く協議を行わないものとする。(第4 -1 (1)) ○ 親事業者は、業種、地域等に応じた一般的な賃金の引上げ水準を十分に考慮しつつ、下請事業者との間の取引対価を決定するものとする。その際、できる限り、自社における賃金の引上げ率に見劣りしない水準の賃金の引上げが下請事業者においても実現できるような取引対価の決定に努めるものとする。(第4 -1 (3)) ○ 親事業者は、品質又は性能、仕様の変更、発注数量又は納入頻度の多寡 (量産時と量産期間終了後の変化を含む。) 、納期の長短、代金の支払方法、諸経費 (運送費、保管費、電子受発注又は電子的な決済等に係るコスト、環境対応コスト等) 、市価の動向等の要素を考慮して、取引対価を決定するものとする。(第4 -1 (5))
価格交渉	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者及び下請事業者は、少なくとも年に1回以上の協議を行うものとする。親事業者は、発注の都度、協議を行うものとするほか、継続的な発注について下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議に応じるものとする。さらに、労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合又は発注内容を変更した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議以外の時期であっても、遅滞なく協議に応じるものとする。(第4 -1 (2)) ○ 親事業者は、下請法で禁止する買いたたきを行わないことを徹底する。(第4 -1 (8))
原価低減要請	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者は、以下に掲げる行為を始めとする、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く原価低減要請 (原価低減を求める見積り又は提案の提出要請を含む。) を行わないものとする。(第4 -1 (6)) <ul style="list-style-type: none"> ① 具体的な根拠を明確化せず、又は目標数値のみを提示して、原価低減要請を行うこと。 ② 原価低減要請に応じることが発注継続の前提であることを示唆して、事実上、原価低減を押し付けること。等
利益提供要請	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者は、協賛金、協力金、陳列応援の要請、センターフィーの提供要請、試作品又はサンプルの作成要請その他名目のいかんを問わず、下請事業者に対し金銭、役務その他の経済上の利益の提供を要請する場合には、あらかじめ負担額及びその算出根拠、使途、対価を含めた提供の条件等を明確にした上で、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意するものとする。(第6 -1 (2))
短納期発注	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者は、下請事業者に発注するときは、下請事業者の生産に必要なリードタイム、原材料の最小購入単位等を十分に考慮して発注するものとする。(第2 -3 (3)) ○ 親事業者の都合により、やむを得ず、下請事業者が残業、休日出勤等により対応せざるを得ない短納期発注、週末発注等を行う場合には、親事業者はその追加コストを負担するものとする。(第2 -4 (2))
支払条件	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者は、発注に係る物品等の受領後、下請代金をできる限り速やかに支払うものとする。また、当該受領をした日から起算して60日以内において定める支払期日までに、下請代金を支払うことを徹底する。(第4 -4 (1)) ○ 下請代金の支払いは、できる限り現金によるものとする。(第4 -4 (2)) ○ 約束手形、一括決済方式及び電子記録債権のサイトについては、60日以内とするよう努めるものとする。約束手形は、できる限り利用しないよう努めるものとする。また、約束手形の利用を廃止するに当たっては、できる限り現金による支払いに切り替えるよう努めるものとする。(第4 -4 (4)) ○ 上記取組は、サプライチェーンの川下側にあつて川上側に与える影響の大きい親事業者から率先して実施し、業種間をまたぐ取組を含め、サプライチェーン全体で取組を進めるものとする。(第4 -4 (5))
型取引	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者及び下請事業者は、「型取引の適正化について」(令和2年1月17日20200110中第2号)を踏まえ、型取引の適正化の取組を行うものとする。(第4 -5)
知的財産の保護	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者及び下請事業者は、知的財産権等の取扱いに関し、契約内容を明確化し、書面等により契約を締結するものとする。(第8 -5 (1)) ○ 親事業者は、下請事業者に損失を与えることのないよう十分に配慮して、契約上知り得た下請事業者の知的財産権等を取り扱うものとする。(第8 -5 (2)) ○ 親事業者は、製造委託等を行うに当たり、委託本来の目的に照らして合理的に必要と考えられる範囲を超えて、下請事業者の有するノウハウ、アイデア、レシピ等の技術上若しくは営業上の秘密情報又は技術指導等の役務の提供を求めないものとする。(第8 -5 (5))
働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ○ 親事業者は、下請事業者の働き方改革を阻害し、又は不利益となるような取引若しくは要請を行わないものとする(第4 -6 (3))。 ○ 親事業者は、やむを得ず、短納期又は追加の発注、急な仕様変更等を行う場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の増加コストを負担するものとする。(第4 -6 (2))

1. 自動車 (413件) ①

取引対価、 価格交渉

- ターゲット価格が提示されている事例、**モデルチェンジ**まで原材料費等のコスト上昇を反映させられないという事例が見られる。
 - 原材料費の上昇分について**詳細なエビデンス**を求められたり、**他社から言われていない**などの理由から**交渉を拒否**している事例が見られる。
 - 原材料費、**エネルギー価格の上昇分**を転嫁できた事例もあるが、**労務費、副資材**について、**資料の作成や説明が難しく反映できない**という事例が多く見られる。
- ⇒ **モデルチェンジ時や、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われることが必要。その際、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されるように徹底されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**

- ▲ 取引先からの仕様書に基づき見積書を提示するが、取引先から**ターゲット価格が提示**されるため、厳しい価格交渉となっている。
- ▲ 一度製品の値段を決めると、**次のモデルチェンジがあるまで、原材料費や労務費が上がっても価格に反映させられない。**
- ▲ 交渉しても原材料費高騰の詳細なエビデンスを求められ、**取引先の担当者から「そのようなことを言うのは御社だけだ」「モデルチェンジの時に上げる」と言われ、対応してもらえない。**
- **原材料は価格高騰に基づき単価に反映できている。エネルギーのコストアップ分もエビデンスを提示し、ほぼ価格転嫁が認められる。**
- ▲ **労務費、副資材等は単価引上げの根拠資料の作成や説明が難しく、反映できていない。**
- ▲ **労務費のアップ分は、交渉しても価格転嫁が認められていない。**

原価低減要請・ 利益提供要請

- 半数以上の完成車メーカーで、**毎年原価低減要請がなされている**、という事例が見られる。中には、**目標数値のみ**を提示しての要請、**具体的な根拠が不明確な要請、原価低減に応じることが発注継続の前提であることを示唆しての要請**などが見られる。
- ⇒ **客観的な経済合理性を欠く要請、十分な協議手続を欠く要請が行われないよう徹底されるべき。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**
- 新規引き合い時に、**金銭の用途及び算出根拠を明確にすることなく、協力金を要請**している事例が見られる。
 - 取引先への協力として、半期での受注金額の一定の割合に相当する金額に見合う値引きの要請を行い、実質的に金銭の提供をさせているが、その用途について明確に説明していない、という事例が見られる。
- ⇒ **下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。また、協力金を要請する場合には、あらかじめ、用途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。(独禁法の徹底、下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- ▲ **半期に一度、●%のコストダウン要請**がくる。取引継続のためには受けるしかないことから、**要請に従っている。**
- ▲ 取引先から一方的に3年間にわたり、毎年、**売上の●%を減じるよう要請**があった。取引の継続するための条件であることを示唆されたため、**断ることができず交渉せずに受入れた。**
- ▲ 新規引合いの時、**取引想定額の最大金額に対して●%の協力金を要請**され、その製品の量産開始前までの入金条件となった。支払方法は製品の単価変更が一時金での一括払いである。**その後の発注計画の変更、発注数量の減少があっても支払った協力金は戻らない。**
- ▲ 新規部品の引合い時に、**年間受注予定金額の●%に相当する金額を払うように要請**される。量産開始前には支払うことになっている。書面は無く、**取引先から口頭で言われる。用途や要請のパーセンテージの積算根拠についての説明はなかった。**
- ▲ 2022年になって、取引先の担当者から**何の前触れもなくコストダウン要請**を受けた。半期の受注分について、**一律●%分のコストダウンの要請**で、期間を過ぎると元に金額に戻すというものであった。要請理由は「合理化」によるものであったが、**自社は既に合理化済の価格で供給している**ので、**値下げできる余地がない。文書での要請を依頼したが、「それは出来ません。口頭でのお願いということですよ」と断られた。**
- ▲ 取引先からコストダウンの要請がある。**2021年下期について●%を期間限定で単価を下げた。要請は口頭のみ**で書面はない。**用途について、「生産に繋がる協力金である」というような表現をされる。**

1. 自動車 (413件) ②

内示と発注の差

- 内示と発注の差が大きい事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)
- ⇒ 内示と発注に大きな乖離が生ずる場合には、下請事業者の費用負担の軽減を図るため、十分な協議が必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- ▲ 取引先の発注見込みの精度が低く、実際の発注が見込みを大きく上回ることがある。納品遅れは認められないので、残業を強いられる。
- ▲ 内示と発注の差異が大きく、非常に困っている。製造は調整できたとしても材料仕入れと有償支給部品の調整が間に合わない。

補給品

- 補給品の価格が安く、交渉しても認められないという事例が見られる。
- ⇒ 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- 現在は、補給品になる時点での再見積りをほぼ認めてもらえるようになった。
- ▲ 量産終了後の補給品を安い価格で決められるため、困っている。親事業者と交渉しても認めてもらえない。

支払条件

- 一部で手形等による支払いが残っているが、現金100%の支払条件の事例は、全体の8割超になっている。
- ⇒ 自動車産業の裾野の広さに鑑み、手形払いの残っている完成車メーカーについては、2026年までに支払方法の現金化を進めていくことが望まれる。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- 自社で図面から製作する場合、鋳物が入荷した時点で30%、金型完成時点で40%、試し打ち合格時に残金が支払われる。
- ▲ サイト90日の手形払い。手形は自社負担で割り引くことがある。本音は現金化してほしい。

型取引

- 型代金の支払いについて、この数年で24回払いから一括払いに変更となったという好事例も見られる。他方、親事業者に所有権があるにもかかわらず24回払いの事例もあり、さらには、所有権の所在が曖昧にされている事例も見られる。
- 保管費用、廃棄費用について、取決めがある事例や、支払われているとする好事例は見られるが(グッド・プラクティス)、今回のヒアリング結果から見ると、全体的に事例数としては少ない。
- ⇒ 型取引の適正化が徹底されることが必要。(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- 以前の契約は24回払いだったが、2021年から一括支払いとなった。(グッド・プラクティス)
- ▲ 型の所有権は親事業者にある。型費用は24回払い(24ヶ月払い)でもらっている。
- ▲ 代金は24回分割払いである。2022年に一括払いへの変更を申し入れたが、分割払いが取引先の社内ルールであることを理由に断られた。
- ▲ 金型代金は、36回払い。基本契約書には記載がない。所有権は取引先にあると考えているが、取引先は固定資産化しておらず、棚卸管理もしていない。
- 補給品に移行すると保管料が支払われ、得意先からリストで廃棄指示が示されると自社から廃棄申請を行い、廃却できている。
- ▲ 契約書において保管料は明示されておらず、取引先は製品価格に含まれていると言っている。そのため保管料を請求していないが、価格込みであることに納得できない。
- ▲ 2020年後半に保管費用は型代金に含むという覚書を提示され、納得できず提出しなかったところ、取引先から「サインしていないのは貴社だけです」と言われ、契約せざるを得なかった。

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。(技術情報等)
- ⇒ 親事業者は、技術データ等であって、製造委託の目的物とされていないものを下請事業者の意向に沿わない形で提供させてはならないことを徹底することが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- ▲ 新規受注時に自社が作成した設計図を取引先が取込み、自社は承諾書に押印させられるが、断れない。設計図は取引先の所有。設計図の対価は支払ってもらっている。

2. 自動車部品（1358件）①

取引対価、 価格交渉

- **取引先最上位企業からの案内**で取引先から打診があり、価格協議を行っている好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
 - また、**労務費、エネルギー価格の上昇分が一時金で支払われている**という事例が見られる。（グッド・プラクティス）
 - 他方で、**取引先上位**の自動車メーカーとの価格見直しが年2回であることから、取引先との見直しの頻度の増加を断られたという事例が見られる。
 - また、部品の形状等が従来品と異なっても、**10年前の単価が据え置かれている事例、設計や工程が全く違うのに、競合他社の見積りと合わせよう要請された事例**が見られる。
 - 単価テーブルがあることを理由に、労務費について20年据え置かれているという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、**取引先上位企業にも働きかけつつ、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 取引先最上位の自動車メーカーから価格改定交渉の案内があったのを契機に取引先から価格改定協議の打診があり、労務費等のコスト上昇分を踏まえた値上交渉を行っている。（グッド・プラクティス）
- 取引先からコスト上昇分の影響調査があり、**労務費やエネルギー価格上昇分を3か月毎に一時金で支払いを受けている。**（グッド・プラクティス）
- ▲ 材料費が継続して値上がりする際は自社の負担が大きいため、見直しの頻度を年2回から3ヶ月に一度にして欲しいと要請したが、**取引先上位の自動車メーカーとの価格見直しが年2回であるとの理由で拒否された。**
- ▲ 部品の形状や処理に要する時間が従来品とは異なっても、**処理の種類ごとに1KGあたりの加工部品の重量ベースだけで価格が決定され、単価は10年くらい前から変わっていない。**
- ▲ 設計や工程など**製品の質が全く違うのに、値段だけ競合他社の見積りに合わせるよう要求されたことがある。**（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 製品単価を見積もる際、単価テーブルが設けられており、ロット数、工程数等の各条件により計算されるが、**労務費は据置きのまま20年間変わらず、値上交渉をするが、単価テーブルを盾に認められない。**最低賃金が上昇する度に利益が減少し、今は利益が出ない。

原価低減要請・ 利益提供要請

- **具体的な根拠や合理的な理由なく、数年間にわたる原価低減を要請している事例**などが見られる。
 - 新規引き合い時に、金銭の用途及び算出根拠を明確にすることなく、**協力金を要請している事例**が見られる。
- ⇒ **客観的な経済合理性を欠く原価低減要請、十分な協議手続を欠く原価低減要請が行われないことを徹底**する必要がある。また、**下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底**する必要がある。**協力金を要請する場合には、あらかじめ、用途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底**する必要がある。（独禁法の徹底、下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 新規品で受注が決定した製品の価格を年に●%ずつ3年間値下げする契約を結ばされている。
- ▲ 原価低減要請は口頭で年1回あり、合理的な説明はなく目標数値は●%の設定。以前ゼロ回答した際に新規案件が極端に減少した経緯があり、協力できる範囲で応じている。
- ▲ 新規取引契約時に、**毎年●%ずつ、3年間で●%の原価低減を行うこと**を取引条件として書面の取り交わしを求められる。取引停止や転注の恐れがあるため、交渉を行うことはあるが、断ることは難しい。
- ▲ 新規発注に当たって、**一時金として年間取引額の●%を上納金として納付させられる。**

補給品

- 補給品の価格が、量産品と同じで据え置かれている事例が見られる。
- ⇒ 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、**取引先上位企業にも働きかけを行いつつ、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 補給品単価は量産品と同価格であるが、**数量が減少した部品については、取引先の指示で最終生産を行い、全数を買取り精算される。**
- **2年前より量産品から補給品に変更となったコスト上昇分の価格改定要請が認められるようになった。**
- ▲ 大量の受注時は低単価で供給ができたが、現在は補給品の受注しかなく、何度も価格交渉をしてきたが、**取引先上位企業のせい**にされ、**30年前の単価で継続している。**
- ▲ 1年ぶりの発注に対して、値上要請をしたが、「**取引先上位の自動車メーカーから量産を終了したと聞いていない**」と言われ断られた。

2. 自動車部品（1358件）②

内示と発注の差

- ▶ 内示と発注の差が著しい事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。また、内示と発注に大きな乖離が生ずる場合には、**下請事業者の費用負担の軽減を図るため、十分な協議が必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**
- ⇒ いわゆるジャスト・イン・タイム生産方式を採用する場合には、生産工程が平準化されているものについて導入すること等、**所定の条件を満たし、下請法に違反することのないように留意が必要。（下請法の徹底）**

- ▲ 発注は3ヶ月ごとの内示方式であるが急な増産要請に対応するため、現在、自主的に9ヶ月相当分の在庫を抱えており、保管場所・資金繰り等で負担になっている。
- ▲ 半導体不足等による自動車生産台数の不安定が原因で、**内示と実際の数量に乖離が生じており**、余剰となった非正規従業員の労務費の負担が経営に影響していることから、取引先に求償を申し入れするも、明確な回答がなく保留されている。
- ▲ 2週間前に**内示を20%以上上下回る変更が頻繁にあり、原材料及び人員の段取り替え負担が重く**、発注方法の改善を要望したが、「半導体不足で自動車メーカーの生産停止の影響があり改善できない」との回答。減少分は対応してきたが、今回**内示を50%以上も上回る発注があり人員確保ができない**。製造は調整できたとしても材料仕入れと有償支給部品の調整が間に合わない。
- ▲ 2営業日前の予定確定となり、一日一便しか入れられないため、内示と確定のブレが大きい発注が生じると、残業などでの対応が必要となる。

検査基準

- ▶ **検査基準が明確にされないまま、これまで合格していたものが返品されるようになった事例が見られる。**
- ⇒ 親事業者は、**納品の検査の実施方法等について、予め下請事業者と協議して定めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- ▲ **検査基準が明確にされないまま、品質検査が厳しくなり、今まで合格していた車体内の表に見えない部品のキズも返品され、全品検査させられるようになった。**検品に時間がかかり、生産効率が落ち売上も減少した。

支払条件

- ▶ この数年で現金払いへ変更された好事例も見られ、現金100%の事例は、**全体の7割と改善**しているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ **引き続き、自動車部品業界全体で更なる改善を図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ▶ 下請法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例、また、振興法の対象取引で、手形の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（下請法の徹底）**
- ⇒ 振興法の対象取引については、手形等の支払サイトは60日以内とする必要がある（努力義務）。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ▶ 手形取引から現金取引への変更に伴い、請求額から一定割合を差し引かれる事例、実際の使用量を上回る有償支給材料が提供されている事例が見られる。
- ⇒ 下請代金の減額、有償支給材料の早期決済と見られる行為は是正される必要がある。**（下請法の徹底）**

- 2022年8月に手形(サイト120日)から**現金払いに変更**。また、総額の30%の前金制度があり、総コストの約半分が製造開始時点で発生するコストのため前金制度は大変助かっている。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- 2020年頃から、取引先の親会社の方針により、電債（サイト60日）50%、**現金50%から全額現金での支払いに変わっており、値引きなどの交換条件は無い。**
- ▲ **月末締め、150日後支払い。仕事が無くなるのが心配で自社から期間短縮の要望はしていない。**
- ▲ **月末締め翌月末支払い。検収日が起算日だが、月末納品で月跨ぎになる場合がある。**
- ▲ 手形払いで、**150日サイト**。支払条件の改善を要請しているが、**応じてもらえない**。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ **手形から現金振込に替わった時に、請求額から●%を差引かれるようになり、現在も続いている。**現在の金利から考えてもまだ高いと考えており、**無くして欲しい**と考えている。
- ▲ **取引先の有償支給原材料の発注数量の精度が悪く、自社に未使用品の在庫が発生している。**
- ▲ 有償支給材料の納入時は納品月の翌月末日支払で、従前から、納入された材料のうち長時間使用のない場合は、返品、返金の交渉を行い、精算している。

2. 自動車部品（1358件）③

型取引

- 型代金のうち一部が前払いされている好事例が見られる。（グッド・プラクティス）一方で、親事業者に所有権があるにもかかわらず型代金が24回の分割で支払われている事例、一括払いを申し入れても認められなかった、などの事例が見られる。
 - また、型の廃棄申請に対し応じてもらえない、取引先上位の自動車メーカーの判断がないため結論が出ない、という事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型代金について支払遅延とならないように留意するとともに、自主行動計画で謳っているように取引先上位企業にも働きかけ、不要な型の廃棄を進め、保管を求める場合にはその保管費用を支払うことが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 金型代の支払いは、着手金として一定額を先払いしてくれる。残金は試作品完成から試作品OKとなれば、30日から45日ほどで支払ってくれる。（グッド・プラクティス）
- 金型代金の支払条件は、着手時に前払金として30%、完成時に30%、検収時に40%となっている。（グッド・プラクティス）
- ▲ 型代金の支払いについて、製品単価上乘せの場合、製品によって金額が違うため、5年かかるものもある。また、量産の数量によって、生産が短縮されてしまったものや、予想より長くなってしまふものもある。
- ▲ 金型の製作代金は分割24回払い。一括払いの交渉はしたことはない。理由は自動車業界での取引慣習であることと、金型の製作時点で支払いは24回払いと取引先から念を押されているので受け入れざるを得ない。
- ▲ 金型は自社所有で、外注で製作した樹脂成形型を使用し、型製作相当費は、24回の分割で支払いを受けているものの、支払開始が、外注先に金型費を支払った1年以上後の量産開始時から行われるため、開始時期の早期化を望んでいるが、改善要請は出来ていない。
- ▲ 金型製作が集中する年は型製作費の支払いが先行し、資金繰りが難しいため、取引先に一括払いもしくは12回の均等払いを申し入れたが、認められなかった。
- ▲ 量産終了後15年以上を経過した非稼働金型で廃棄の明確な取り決めはなく、廃棄申請をしても応じてもらえず、取引先からの廃棄指示があるまで保管費用を自社負担で管理している。
- ▲ 取引先に廃却の申請をしているが、取引先上位の自動車メーカーの判断が無く、取引先の当時の調達担当者もいないため結論が出ず保有している。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- 2021年頃に金型に関する調査依頼があり、金型の保管面積等を報告し、保管費用が支払われるようになった。また、取引先から廃棄に関する問い合わせがあり、申請に基づき対応がなされ満足している。
- 取引先資産の型を自社工場内で保管し、生産が終了した型及び長期間非稼働の型は返却することができ、型が自社の責めに帰すべき事由がなく破損した場合は、修理費用の支払いを受けている。2019年頃に型の保管期間及び保管・廃棄費用等の取扱いについて書面化され、自社工場内の非稼働型は保管場所の容積で算定され月額●万円程度の保管費用の支払いを受けている。

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、下請事業者から提供を受けた技術情報等の対価を支払うとともに、下請事業者の意向に反する態様で技術情報等を第三者に開示し、又は契約の目的を超えて当該技術情報等を利用しないことを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- 取引先の依頼を受け取引先の外注先に金型製作のノウハウを情報提供した際に、費用請求しなかったが、取引先が情報提供の価格を算定し外注先から対価の支払いを受けた。
- ▲ 金型の図面、データを取引先に提供しているが金型代金には金型製作の技術料は含まれていない。10年くらい前に取引先に対してノウハウ料の支払いを要望したところ逆に怒られたことがある。自社が提出している図面・データがあれば他の金型メーカーでも同様の金型は作成可能である。
- ▲ 自社の仕様設計を他社に流出されたことがある。

その他取引上の課題

- 親事業者が指定するPL保険の付保を取引条件としている事例が見られる。
- ⇒ 正当な理由なくして、自らの指定する役務を強制して利用させることが行われていないか、徹底される必要がある。（下請法の徹底）

- ▲ PL保険の付保を取引条件の1項目としており、保険商品の指定、保険金額の指定がある。一般的なPL保険の保険金額より高いと感じる。
- ▲ 取引先上位企業から、今後の取引先からの新規品や再見積りのためには、PL保険の加入が条件だと言われた。

3. 素形材 (94件) ※ ここでは、取引先が素形材となる事例を集計しており、取引先が自動車部品、電機・電子・情報通信機器などの場合には、それらの業種において集計している。

価格交渉

- 取引先の予算都合や、エンドユーザーの意向により、希望価格とならないという事例が見られる。
- また、原材料は合理性のある根拠で値上げが認められても、副資材については理解が得られない、とする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、自主行動計画で謳われているように、取引先上位企業にも働きかけつつ、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含むものとして、十分に協議して決定されることを徹底する必要がある。また、副資材を含め、原材料費等のコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- ▲ 更新型の製作依頼は定期的な側面があるがゆえに、取引先の予算上の都合で初期型と同額を求められることが多い。
- ▲ 取引先との価格交渉においては、エンドユーザーの意向が大きく影響しており、取引先からの提示額は自社の希望価格の半分程度に留まった。価格に不満はあるものの、仕事を断ると転注となるおそれがあるため、自社はこれを受け入れた。
- ▲ 原材料は合理性のある値上げ根拠を提示して交渉すれば値上げが認められるが、副資材については理解してもらい難い。

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、全体の5割に満たない。
- ⇒ 引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)
- ⇒ 下請法の対象取引について、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。(下請法の徹底)

- 2019年に、支払手段が90日サイトの電債から現金払いに変更となった。
- ▲ 納品日起算で、当月15日締め、翌月末日支払いと60日を超える支払期日が設定されている。
- ▲ 納品日起算で、当月末締め、翌々月5日払いと60日を超える支払期日が設定されている。
- ▲ 検収日起算で、1日～15日検収分翌月末日払いのため、納品から60日を超える支払期日となる可能性がある。

型取引

- ほとんどの事例で、在庫状況の管理をもとに協議できているとする事例が多いものの、保管・廃棄の取決めがない事例も見られる。
- ⇒ 親事業者は、自主行動計画で謳っているとおり取引先上位企業にも働きかけつつ、型取引の適正化を徹底することが必要。(自主行動計画の遵守)

- 保管料は請求すれば支払ってくれる。取引先からは、年に1回、型の在庫状況について確認があり、状況に応じ双方が話し合い、その後の方針を決めている。(資本金から下請法対象外、振興法対象外)
- 2020年に取引先から要請があり、取引先上位企業向けの保管木型の棚卸管理表を提出した結果、不要な木型を廃棄し、保管費用の負担もしてもらえるようになった。
- ▲ 型は自社の敷地に保管しているが、保管スペースが無くなりそうとき、未稼働型の返却を交渉して廃棄している。保管料や廃棄料の負担に係るルールはない。(資本金から下請法対象外、振興法対象外)

4. 建設機械（215件） ①

取引対価

- ▶ **製品の総重量**で価格が決定される事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、**合理的な算定方式**に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- ▲ **製品の総重量により価格を決定している**。人工数や難易度等により加工費等が変動するため、コストの反映が一定しない。
- ▲ **自社から見積書を提出しても、従来の1kg当たりの価格基準で要請されることが多い**。この1kgあたりの単価は、10年くらい前から変わっていない。

価格交渉

- ▶ 原材料価格について、上乘せや要否の調査等の前向きな動きがある。（グッド・プラクティス）一方、価格が**長期間にわたり据置き**となっている事例が見られる。
- ▶ 価格交渉の態様として、**将来の取引が減少することを示唆して、価格転嫁を認めない**という事例が見られる。また、**値上げを打ち消す形での値下げ**や、**転注が行われている事例**が見られる。また、**労務費の上昇分について、協議に応じない**という事例が見られる。
- ▶ 取引先が取引先最上位企業の理解を得られず、結果として価格転嫁が進まないという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、**合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議され決定されることが必要**。また、**定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、取引先上位企業への働きかけを行いつつ、協議を拒否することなく、十分な協議が行われるよう、業界全体の取引慣行を改善させていくことが求められる**。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- **毎月、材料不足の有無及びコスト上昇による値上げ要否等のアンケート**があり、価格交渉を要請すれば機会が得られ、2022年春に原材料価格の急騰時にも交渉が出来た。（グッド・プラクティス）
- 年1回の協会社総会の場で、原材料費はもとより、**副資材についても価格上昇分については上乘せる用意がある、との有難い意思表示**を受けている。（グッド・プラクティス）
- ▲ **継続品は20年以上価格据置き状態が続いている**。数年前に交渉したところ、取引量が少ない部品については価格アップが認められたが、取引量が多く全体取引に影響がでる部品については、価格が据置かれた。直近でも、取引量が多い部品について、根拠資料を提示して価格交渉を行った。●%アップを要求したが、半分以下しか認められなかった。
- ▲ データ加工費の時間レートは●円で、据置きのままである。十年以上変わっていない。人件費などの上昇もあり、値上を要請したが、**調達担当者からは、「他社はどこからも要請はない。貴社だけだ。2～3年前に値上を要請してきた下請事業者は仕事の量が減少した。どうですか？」**と問われ、値上を要請は取り下げた。
- ▲ **人件費上昇分と利益を加味した原材料費と加工賃を提出したところ、加工賃を下げさせられ、2022年前半から2回に亘って値上げはできたものの、結局利益が出ない価格で製造を請負うこととなっている**。
- ▲ **値上げを行ったタイミングで、受注が無くなった**。取引先上位企業の海外法人に真似をされ内製されたことによる。取引先も全く知らされておらず、突然売上が無くなり困っている。
- ▲ 取引先の中では真っ先に原材料価格スライド制への切り替えに応じてくれた。ただし、2021年後半の**労務費、運送費など原材料価格以外の上昇分を加味した価格改定については「社内的に認められない」と難色**を示しており、現在に至るまで価格改定ができていない。
- ▲ **労務費の上昇の反映に関しては、折衝しても「なに馬鹿なことを言っているんだ」と自社で吸収するよう**言われる。
- ▲ 取引先最上位の建設機械メーカーと取引先の部品加工メーカーが価格改定に合意出来ないため、自社製品の単価反映に支障が出ている。**取引先は取引最上位企業の担当者から「自社の価格が高いのなら、お前のところでもっと安い供給先を探せばいい」と言われ、板挟みになって話が進まない**。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

短納期発注

- ▶ **正式な発注量が直前にならないと決まらない**という事例が見られる。
- ⇒ **生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要**。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 取引先より数ヶ月毎の納入スケジュールが予め提示されるが、正式な発注量が決まるのが直前のため、自社は常に仕掛かり在庫を1ヶ月分程度は保有していなければならない。**資金繰り的には、自社にとって負担となっている**。

4. 建設機械（215件） ②

支払条件

- 足下で現金化の取組みが見られ始めているが、現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割に満たない。**
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- 下請法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。また、下請法だけでなく、振興法の対象取引について、手形等のサイトが長期となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（**下請法の徹底**）
- ⇒ 下請法の対象取引については、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（**下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守**）

- 以前はファクタリング（サイト90日）であったが、取引先から通知があり、2022年から現金100%に変更になった。
- ▲ 古くからの取引で古い支払方法がそのまま残っており、支払いは「月末締め、6ヶ月後の現金」のままになっている。
- ▲ 電子記録債権150日、支払サイトが長いのは昔からの商慣習である。
- ▲ 手形のサイトが150日となっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

検査基準

- **納品した製品の不良があった場合の費用について、一方的に負担させられている事例が見られる。**
- ⇒ 発注者が自ら納品検査を行った場合等におけるやり直し、損害賠償については、不具合の有無及びその原因を明らかにし、一方的に受注者に引取、やり直し又は損害賠償を負担させてはならない。下請法、振興法対象外の取引であっても徹底することが望ましい。（**振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化**）

- ▲ 納品した製品に不良が見つかる**と、製品代金だけでなく取引先での工賃の請求書が送られてきて、費用を支払わされる。**（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

型取引

- 不稼働の型や使用頻度が少ない**型の廃棄申請に対し、回答がなされず**、又は、廃棄までの期限が長期間に及んで負担となっているという事例が見られる。
- ⇒ **型取引の適正化を徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- ▲ 不稼働となっている治具の引取りについて、**協議を持ち掛けているものの回答がなく、返却ができない。**
- ▲ 数ヶ月に1回程度しか使用しない金型の保管は親会社で保管して貰えないかと10年ほど前に申入れたが、**担当者が自身の社内評価に関わってくるとの理由で、結局認められず**現在（2022年）も自社で保管し続けている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 注文が3年間に1個程の製品の型でも保管している。生産終了後も最低15年は部品供給可能とする旨、書面に書かれており、**長期間で先行きが見通せない保管・管理が大きな負担となっている。**

5. 産業機械・工作機械・ロボット (448件) ①

取引対価

- 生産完了後の見積依頼の事例、親事業者の設定価格での発注の事例が見られる。
⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に確保し、下請事業者と十分に協議を行った上で価格を決定し、発注書面が交付されることが必要。その際、取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ等が可能となるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定される必要がある。これは、下請法対象取引に限られない。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- ▲ 見積り前に生産依頼があり、**生産完了後の見積提出となる**が、取引先上位企業の予算もあり、実際にかかった費用しかもらえないこともある。(産業機械ーその他金属)
- ▲ 見積書を求めてくることもなく、**親事業者設定価格で発注書がくる。価格協議をしようとする「注文を出さない」と脅してくる。**(産業機械ー化学) (資本金から下請法対象外、振興法対象)

価格交渉

- 取引先から価格見直し提案があり、労務費等の上昇を転嫁できた好事例が見られる。(グッド・プラクティス) 一方、相場価格が**10年間据え置かれている事例、同業他社からの値上げ要請がないという理由で価格が据え置かれている事例、取引先最上位企業との力関係により転嫁できていない事例**などが見られる。
⇒ **労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、取引先上位企業にも働きかけて十分な価格転嫁が行われるよう徹底されることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)

- 取引先から**価格見直しの提案があり**、労務費及び電力コスト上昇分等を勘案した価格で交渉し値上げできている。(工作機械ーその他金属) (グッド・プラクティス)
- ▲ 過去の取引や類似品から**相場価格があり**、その価格で見積りを行う。賃金を上げたからと言ってコスト積上げで見積りを作成することはできない。結果、**相場価格は10年前と変わっていない。**(産業機械ー産業機械)
- ▲ 原材料の高騰による継続品の値上り要請を行った際、**同業他社からはそのような要請はないという理由で、一定期間、価格を据置かれた。**(工作機械ー工作機械)
- ▲ 取引先と**取引先最上位企業との価格交渉において力関係により適正転嫁できておらず**、自社との価格交渉では希望価格の●%程度での合意となっている。(産業機械ー工作機械)
- ▲ リーマンショックの際に値上交渉をして取引停止になったこともあり、材料費は10年前の1.5倍にまで高騰しているものの、**取引停止が怖くて要請ができていない。**(工作機械ーその他機械器具)

原価低減要請

- 毎年、原価低減要請があり、**低減率の根拠説明がない**とする事例が見られる。
⇒ 客観的な経済合理性を欠く協議、十分な協議手続を欠く協議が行われないことを徹底する必要がある。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- ▲ 以前は根拠のない価格低減要請もあったが、ここ数年はない。**製品価格は下がりきっており、それ以上の低減の余地もなくなっている**側面もある。(産業機械ー産業機械)
- ▲ 毎年の契約更新時に原価低減要請があり、**2022年も口頭で要請があったが**、取引先からは、値下率の根拠についての説明などはなかった。付き合い上仕方なく毎年●%の原価低減要請に応じているが、原材料の高騰が続いており、取引価格の見直しをしてもらわないと無理である。(産業機械ー素形材)

短納期発注

- **短納期発注が常態化し**、見込み生産を行うことで在庫の負担が発生している事例が見られる。
⇒ **生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- ▲ 短納期になると自社で見込み生産して対応するが、取引先と**受注数が合わず残ってしまった場合でも引き取ってもらえないため、コスト増になっている。**(産業機械ー産業機械)
- ▲ 部品の製造のためには最後の熱処理まで含めると2か月のリードタイムが必要であるので、納期に間合わせるため、発注前のある程度の作り置きが必要になっている。しかし量産終了時点の仕掛品は、発注がないまま引取りも応じてもらえない。(ロボットー金属加工) (資本金から下請法対象外、振興法対象)

5. 産業機械・工作機械・ロボット (448件) ②

補給品

- 量産期間終了後も、量産時と同じ価格で納入しており、採算がとれなくなっている事例が見られる。
- ⇒ 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- 補給品は今まで量産品と同額であったが、**2021年に交渉して倍の価格で合意した。**(工作機械ー工作機械)
- ▲ 数量に関係なく慣習として同額で受注しているが、転注リスクを懸念して値上交渉できず、**数年に一度しかない部品は採算が取れない。**(工作機械ー工作機械)
- ▲ 取引先から製品の**量産の終了時期が示されないため結果的に量産時と同じ価格で納入している。**(ロボットーその他金属) (資本金から下請法対象外、振興法対象)

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割に満たない。**
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。****(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例、また、下請法の対象取引について、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、下請法の対象取引については、手形等の支払サイトは120日以内(更に、振興法で60日以内(努力義務))とすることが必要。**(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**

- 2021年に、自社から要請していないのに、サイト120日の**ファクタリングだった代金支払いが、減額なしに現金払いに改善された。**(産業機械ー産業機械)
- ▲ 起算日は検収日基準となっており、月末近くに納入したものは、合意しているものの常に翌月の納入とされている。(産業機械ー電機・電子・情報通信機器)
- ▲ 20日締め翌月末払い、現金80%、ファクタリングのサイト90日20%。(産業機械ー産業機械) (資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 20日締め、翌月末払いで、手形のサイトは、180日である。(産業機械ーその他機械器具)
- ▲ ファクタリングのサイト185日の支払いとなっている。(産業機械ーその他機械器具)

知的財産の保護

- 相見積りのために提出した図面で、**親事業者から他社へノウハウが漏れている事例が見られる。**
- ⇒ 親事業者は、秘密情報について、下請事業者に損失を与えることのないように十分配慮して知的財産を取り扱うことが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- ▲ **見積りで提出した装置の構想図が他社との相見積りに使用されている。**構想図には、装置構造などが記載されており、同業者なら価格が想像できる。(産業機械ー産業機械) (自家使用のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 相見積りの為、**提出した図面が横流しされ、ノウハウが漏れる。**(食品製造ーロボット)
- ▲ 大手商社(エンドユーザーは自動車メーカー)から海外工場で使用する装置の引き合いがあった。**取引条件で装置の設計図面を求められたが、コピーされると困るので、取引を断った。**(工作機械ー工作機械)

6. 半導体製造装置（82件）

取引対価

- ▶ 合理的な算定根拠のない価格決定の事例、実現しない発注数量を前提に値下げを要請する事例などが見られる。
⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、十分に協議して決定される必要がある。特に、発注数量、頻度といった前提条件をたがえたり、仕事が完了した後から価格の値下げ要請を行うことは、相手方に予見できない不利益を与えるものであり、資本金区分から下請法対象取引に該当しない取引であっても、是正されるべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 新規受注の商談は加工の手間とは関係なく、親事業者の過去の取引や類似品に基づいた相場価格で決定される。こちらからコスト積み上げによる見積提示はできない。
- ▲ 新規商談において、1ロット単位の見積りを提出すると年間数量計画を基に値下げ要請がある。しかし、実際は年間受注数量は計画数量を下回ることが多い。
- ▲ 2017年以降、加工単価は据え置かれている。利益はとれているが、あと●円/枚の追加が欲しいところだ。
- ▲ 見積りを提出した段階で値引き交渉があり、価格が決定して注文書が発行されるが、仕事が完了し請求書を発行するとその金額から「●%引いてくれ」と更に要請がある。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

価格交渉

- ▶ 原材料、労務費上昇などの内訳資料を提出し、希望通りの値上げが認められた好事例が見られる。（グッド・プラクティス） 他方、労務費の上昇について、交渉しづらいとする事例が見られる。
⇒ 労務費などのコスト上昇があった場合にも、十分な協議が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 取引先に価格改定要請をしたところ、根拠を求められ、原材料費の他、副資材、労務費の上昇などの内訳資料を提出した結果、理解が得られ、2021年末から希望通りの値上げが認められた。2017年以降、加工単価は据置かれている。（グッド・プラクティス）
- ▲ 原材料やエネルギーコストの上昇はエビデンスがあれば、値上げ要請はしやすいが、労務費は取引慣行上、言い出すことができない。

原価低減要請

- ▶ 原価低減要請がある場合、可能な範囲で応じているとする事例がほとんどであり、厳しい原価低減要請に苦しんでいるという事例は見られないものの、一部では最上位メーカーから取引先に原価低減要請があったことから、自社にまで要請があった、とする事例が見られる。
⇒ 原価低減要請により原材料価格等の上昇コストを下請側に負担させるのではなく、むしろ、取引先上位企業に働きかけて価格転嫁を進めるように業界全体の取引慣行を改善させていくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 取引先上位の半導体製造装置メーカーの材料調達費や輸送費の上昇により、取引先に原価低減要請があり、それに伴い、受注維持のために自社も原価低減に協力してほしいということで、●%の原価低減要請が書面であり、了承した。

支払条件

- ▶ 足下で現金化の取組みが見られ始めているが、現金100%の支払条件の事例は、全体の5割に満たない。
⇒ 引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 2021年後半よりファクタリング（サイト120日）から現金支払いに変更となった。
- ▲ 月末締め翌々月10日、手形（サイト90日）での支払い。
- ▲ 月末締め翌月末支払い、現金100%。検収締めで、検収が遅れて納品日から支払いが60日を超えるときがある。資金繰りが厳しい時は、大型案件について検収日前の支払いをお願いしている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

7. 計量機器・分析機器（64件）

価格交渉

- 取引先上位企業の意向が強く、取引先が値上要請に応じてくれない事例が見られる。
⇒ 労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、**取引先上位企業にも働きかけて十分な価格転嫁が行われることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）
- 親事業者の下請企業の格付け制度があり、交渉を強行すると格付けランクが下がる恐れから価格交渉しづらい、とする事例が見られる。
⇒ **価格交渉を申し込むことが下請事業者にとって不利益に働く仕組みは、解消されるべき。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先に値上要請をしても、**取引先上位企業の意向が強く、承諾してもらえない。**（計量機器）
- ▲ 親事業者には**下請企業の格付け制度があり、強行に交渉すると格付けランクが下がる**おそれがあるため、価格交渉の阻害要因になっている。（分析機器）

原価低減要請

- 原価低減要請が行われている事例の中には、**下請事業者側の対応を協力度としてランキングし、取引停止を含めた対応を取引先が取ることによって、下請事業者側が原価低減要請に応じることとなっている等**の事例が見られる。
⇒ 原価低減要請に係る協議について、客観的な経済合理性を欠く協議、十分な協議手続を欠く協議が行われないことを徹底する必要がある。また、**転注を示唆して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、十分な協議手続が取られることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 年1回、原価低減要請があり、対応結果に基づき**取引先から協力度が格付けされる**ため、対応できる範囲の上限で協力している。品質、納期、原価低減要請対応などの要素で規定点を下回ると取引中止になる。（分析機器）
- ▲ 値下げ要請に応じないので、取引は縮小化している。（分析機器）

仕様変更

- 価格決定後の仕様変更に対して、追加コストを考慮した価格の見直しがされていない事例が見られる。
⇒ 仕様変更により追加費用が発生した場合には、適正に負担がされるべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 一度価格が決定されると、書面に記載のない追加仕様のコスト負担発生時も価格の見直しはなく、コスト負担の転嫁には応じてもらえない。（分析機器）

短納期発注

- 親事業者に起因する理由により、短納期発注が発生する事例が見られる。
⇒ **生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 見積書でリードタイムの記載をしても短納期の発注が多く、労務費負担分の価格転嫁ができない。（分析機器）
- ▲ 業界慣習で、納期2～3日が通常取引されるリードタイムであり、仕事が入れば短納期でも残業して対応する。コスト負担は見てくれないし、要求もできる環境にない。（計量機器）

支払条件

- 足下で現金化の取組みが見られ始めているが、現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割に満たない。**
⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。**（振興法「振興基準」の遵守、自主行動計画の遵守）
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- 2021年前半に親事業者から連絡があり、手形から全額現金支払いに変更となった。（計量機器）
- ▲ 支払いが6ヶ月後の期日指定現金振込みとなっている。（分析機器）
- ▲ 支払条件は、当月末日検収締め、翌々月10日手形支払い、サイト120日となっている。（計量機器）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 支払条件は、当月末日締め、翌々月末日支払いとなっている。（計量機器）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

8. 航空宇宙（61件） ①

価格交渉

- 労務費・加工賃の改訂を要請すると、「他社はなにも言っていない」と言われて要請が通らない事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

▲ 労務費・加工賃等のアップによる改定申込みには毎年要請をしているがなかなか通らない。「他社はなにも言っていない」と言われる。

短納期発注

- 親事業者から休日出勤を要請されるが、**特急料金を請求できない**事例が見られる。
- ⇒ やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の**追加コストを負担することが必要**。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

▲ **発注量の増減が大きく**、自社の製造能力から、親事業者からの材料納入の翌日から着手しなければならない**短納期が発生**する。2021年秋頃から、今まで言われたことの無い「**休日出勤して間に合わせる**」などの**発言が出るようになった**が、単価が決まっているため、特急料金を請求することができない。

▲ 機械の修理メンテナンスを受託しているところ、緊急修理依頼に対して**特急料金を請求できない**。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

補給品

- **補給品の価格を交渉により再設定できた好事例**が見られる。（グッド・プラクティス）

○ 量産終了後の補給品については、取引先から数量条件を盛り込んだ見積依頼があり、価格のネゴを行ってから受注・製作となるため、問題はない。

○ **補給品価格は値上交渉を申入れ見積を提示し再設定**している。（グッド・プラクティス）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割に満たない**。
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる**。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- 下請法及び振興法の対象取引について、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（**下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守**）

▲ 従前から10%ファクタリング支払いで、サイトは180日。

▲ **手形支払いで、サイト150日**。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

8. 航空宇宙（61件） ②

知的財産の保護

- ▶ 技術情報等の提供で知的財産が侵害されているおそれのある事例、取引先に一方的に有利な取引条件が設定されている事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。また、知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。契約書ひな形の活用にとどまらず、自主行動計画を拡充し、知的財産の保護及び取引の適正化を徹底すべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 取引先による工場見学の際に、作業内容をビデオ撮りされており、ノウハウをとられる可能性が継続してある。
- ▲ 取引先から、他社に転注された部品のNCデータの情報開示を要請され、自社、取引先、転注先の三社で協議したが、取引先が言うには、データの代金は部品代金で払っているということで一蹴された。
- ▲ 契約書の中で、第三者の産業財産権を使用したときの一切の責任は自社になっている。また、自社が産業財産権を取得したときは、取引先には無償で通常実施権の設定が行われる。

その他取引上の課題

- ▶ 設備導入を依頼したにもかかわらず、予定数量の発注がない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、下請事業者が安定的かつ合理的な生産を行うことができるよう、発注計画期間を長期化し、これに沿った発注を行うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 取引先から、「これだけの数量を出すので加工機を買ってください」と言われ、加工機を数台購入した。1～2年間は仕事が足りず稼働もしていなかったが、ようやく今年春から動くような個数（発注）を貰えるようになった。これは当該取引先向けの専用加工機になるが、覚書等の取り交しはなく、「お宅が勝手に買ったのでしょ」と言われている。金銭的な援助は無い。

紛争解決

- ▶ 紛争の未然防止の観点から、親事業者が下請事業者が申出をしやすい環境を整備している好事例が見られる。（グッド・プラクティス）

- 取引先の管理部門から下請取引を巡る困りごと等のアンケートが来ており、下請法が遵守されやすい環境にある。（グッド・プラクティス）

9. 繊維（325件） ①

取引対価

- 最低賃金やガソリン代等の高騰を受けて値上げを認めた好事例も見られる。（グッド・プラクティス）一方、**指値**により取引対価が決定されている事例が多く見られる。中でも**取引先が販売価格を値上げできない**ため、指値となる事例や、販売価格からの逆算で価格決定される事例が見られる。
- ⇒ **取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含むものとなるよう、自主行動計画で謳われているとおり、取引先上位企業にも働きかけつつ、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- 2022年春の見積りには原材料費（糸の値段が上がっている）、労務費（最低賃金の引き上げ）、運送費（ガソリン代が上がっている）などのコスト高騰を考慮した見積りを計算し提示し、ほぼ100%認められた。（グッド・プラクティス）
- ▲ **類似の既存商品の価格でできるはず**と言われ、価格の見直しを行ってもらえない。取引価格が決まっていない段階で**取引先の提示価格**で発注書が送られてくる。
- ▲ **小売価格を値上げできない**との理由から、商談時に口頭により**指値**で単価を要請されるものがある。
- ▲ **製品販売価格から仕入原価を設定**し、そこから生地代を差し引いたものが縫製加工賃となり、自動的に**指値**となる。自社では製品毎に積算した見積書を提示するが、参考扱いとなり指値が優先される。価格が折り合わない場合は転注されることもあり、強く言えない。
- ▲ 新規商品の都度見積りを出す、その後の価格協議により見積り通りとなることはほとんどなく、低くなることが多い。**販売価格からの逆算**で加工賃が決まることから、ある程度は仕方ないとあきらめている。

価格交渉

- **値上げ交渉が拒否**され加工賃が長期間据え置かれている事例、**転注を示唆して、競合他社の単価表よりも高い価格に応じない事例**などが見られる。
- ⇒ **定期的な協議の場だけでなく、労務費などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- ▲ 染色の取引で大半が継続品だが、加工賃は30～40年間**据置き**となっている。従来から値上を要請を行っているが、先方担当者から交渉を拒否されている。
- ▲ **20年以上前の価格表**に基づき、取引の都度、取引先から発行される加工依頼書（発注書）に数量、価格が事前に記載されている。
- ▲ 「加工賃値上げの要望は他社からは受けていない。**御社は他社よりも単価が高い。そんなこと言っていたら営業が仕事をなさなくなりますよ**」と**競合他社の単価表**を見せられた。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 定番品は2～3年続く。アパレルメーカーは販売価格や仕入単価を登録するため、一度登録するとそれを変更できないという理由で、定番品の**続2～3年は同単価**にすることが求められる。その間に労務費が上昇しても、それは転嫁できない。

短納期発注

- 短納期発注に対して、**転注を示唆して適正なコスト転嫁を受け入れない事例**が見られる。
- ⇒ 下請法、振興法対象外取引においても、生産に必要なリードタイムを十分に考慮し、追加費用が発生する場合には、発注者が適正に負担することが必要。下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、同様に行われることが望ましい。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 短納期での発注があるが、**割増料金を請求しても受け入れてはもらえず、転注を示唆される。**（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

分割納入

- **親事業者に起因する理由により在庫負担が発生する**が、保管費用等支払ってもらえない事例が見られる。
- ⇒ **発注した物品等を分割して納品させる場合には、仕様等の変更となることから、下請事業者**に損失を与えないよう十分に配慮し、**追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- ▲ 受注分を生産完了したが、**納品は親事業者が必要なタイミングで納品数を指定するため、納品がすべて終わるまで下請代金を回収できず、在庫負担がかかる。**すべて納品が終わるのに何年もかかることがある。
- ▲ 生地の製造では、かなりの割合で“後染め”があり、染めの指示が遅れることも少なくない。その間は仕掛り中（半製品）であり売上にはつながらず、中には**3、4年在庫**となっている事例もあり、その在庫のため外部倉庫を借りたこともある。染め加工は外部委託しているため、**その費用は自社が肩代わりし、負担している。**

9. 繊維（325件） ②

支払条件

- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、**全体の7割**となっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、サプライチェーン全体で更なる改善が図られる必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象となる取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」徹底、自主行動計画に明記）**
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引について、繊維業においては手形等の支払サイトは90日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**
- ⇒ 資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。**（自主行動計画での具体化）**

- ▲ 20日締め、翌々月末払い、現金100%である。
- ▲ 月末締め、翌々10日支払い。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 電債サイト145日。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 月末締め、翌月末支払い、手形サイト120日。
- ▲ 10年以上前からの取引で現金100%の支払いではあるが、毎月「帳端（ちょうは）」でお願いされ、翌々月末日支払いとされる。交渉は何度か行っているが、改善されることはない。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

歩引き等

- ▶ 振興法対象取引に限らず、**業界の慣習として一定割合の歩引き**や金利引き等がされている事例が多く見られる。
- ⇒ 歩引きは、悪しき商慣習であり、手形等の現金化に係る割引料等のコストについて、下請事業者の負担とすることのないよう、双方で十分協議して決定することが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ⇒ **自主行動計画に謳われているとおり、不合理な取引を排除すべく取引先と協議を行った上で、適正に価格を決定することが必要。（自主行動計画の遵守）**

- ▲ 現金支払いが増えてはいるが、歩引き・金利引きでの振込が目立つ。歩引きは中小企業の生地問屋が多い。
- ▲ 以前から業界慣習として金利引きとして●%程度が減額して振り込まれる。
- ▲ バッグ、袋物等のOEM製造で、**歩引き●%**（基本契約書および支払明細書にも記載）が継続的に行われている。**理由や趣旨もわからない**が、古い取引先なので言い出せない状態にある。
- ▲ **30年前の取引開始時から**、下請代金の●%が**歩引き**される取引が**常態化**している。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ **販売奨励金や割戻しといった商慣習**が残っている。●%と突出しており、納めても利益は出ない。（自社ブランド品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ ●%の歩引き後金額を支払ってくる。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引開始以来、請求額の●%程度が減額されて支払われており、自社は歩引きとして会計処理を行っている。（NB品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 10年以上前に手形から現金支払いに変わった時点から現在まで、下請代金からの歩引きが継続している。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

9. 繊維（325件） ③

検査基準

➢ 検査の実施方法や基準が不明確であり、原因に納得できないままやり直しの負担を強いられる事例が見られる。
⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、給付をやり直させることはできないことを徹底することが必要。（**下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化**）

- ▲ 生地を有償支給されて縫製し納品するが、製品不良が発生した際、**原因が生地か縫製か分からない物でも自社に返品され、無償で作り直し**させられた。
- ▲ 工程途中で**他社**で刺繍を入れる製品があり、取引先で製品不良が発見された際、**原因が刺繍不良であっても自社に全数返品され、全数検査と作り直しを無料で**させられた。

知的財産の保護

➢ 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（秘密情報、技術情報等）
⇒ 模倣が容易に行われやすいなど、**繊維における取引の特徴を踏まえ、知的財産の取引適正化のため、具体的な取り組みを自主行動計画に定めて**遵守していくことが望ましい。（**振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記**）

- ▲ **親事業者指定の見積書による詳細内訳の提出要請**がある。詳細内訳とは、材料費、加工費を区分し、加工費では人件費、設備費は工程毎の工数×単価。価格の構成要素を全て出してしまうこととなるため、価格の硬直性を招いてしまう。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 納入仕様書は製品の作り方や品質基準が記載され**自社のノウハウ**が入っているが、取引において必要な書類であるため取引先様式の書類を提出する必要がある。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ **テキスタイルの設計書**の提出を要望され、提出したところ、最初の発注以降、別会社で生産されていた。（資本金不明のため下請法、振興法の該当性は不明）
- ▲ アパレルメーカーは工場見学と称して**製造工程**を詳細に見ることがあるが、取引上これを拒否できない。
- ▲ 自社の不良品率が低く、親事業者が工場視察に来た際にその**ノウハウ**を盗まれたことがあった。

10. 電機・電子・情報通信機器（891件） ①

価格交渉

- 要請を上回る回答があった事例も見られるものの、取引先を説得するためのエビデンスの作成が難しく、価格転嫁しづらい、とする事例が見られる。
- 値上り要請をすると転注を示唆されるため、交渉することができない、とする事例が見られる。中には、取引先自体が転注を危惧しているため、ヒアリング先も我慢しているという事例が見られる。
- ⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分に協議して決定されるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）
- 価格転嫁までに時間のズレが生じてしまうとする事例、契約後に原材料価格が高騰しても再交渉は困難、とする事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、下請事業者からの申出があつときは、遅滞なく、協議が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 価格改定要請は、不定期に書面での行動を行い、考慮事項はエネルギー、運送費、労務費で、2021年8月に要請を行い、要請に対して110%の回答で9月に認められた。
- ▲ 価格の説得材料としてのエビデンス作成が難しく、自社からの強い申入れがしにくい状況が続いている。
- ▲ 労務費については算定根拠の調整が難しく、説得できる分析等の作成に至らず結果的に拒否同様となる場合が多い。
- ▲ エネルギーコスト上昇分の算定方法が難しく価格転嫁を容認してもらえない。
- ▲ 取引先への依存度が高く、価格改定の要請はできない。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 15年前に取決めした価格が現在もそのままである。値上り要請の話をするとう転注を示唆され、交渉することができない。受注金額が大きく依存度は40%もあるので言いなりに成らざるを得ない。
- ▲ 自社からは値上げ要請していない。取引先自体が他社への転注を危惧しているため、自社としても我慢している。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 価格転嫁してもらえが、どうしても半年程度の時間のズレが発生してしまう。
- ▲ 見積時期から製造まで3ヶ月以上かかる場合が多いため、契約後に原材料仕入価格が高騰してしまっている。その場合でも契約後の価格再交渉は難しい。
- ▲ 2022年夏に発行された発注書記載の納期が、2024年と記載されていた。今後の値上り要請を見越した対策で、現在価格で将来分の発注をしておこうという姿勢である。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

原価低減要請

- 取引先との取引に係る利益率が一定率を超えていると原価低減要請がある、とする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、下請事業者の適正な利益を含むものとなるように十分に協議して決定されることが必要。下請事業者の努力によるコスト削減効果を一方的に取引対価の低減に反映することは、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く原価低減要請に当たり、行ってはならないことを徹底すべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先から毎年度確定次第、自社決算書の提示を求められる。そのうえで取引先との取引に対する利益率が一定率を超えているようであれば、次年度は超過した分について自動的に原価低減要請がある。
- ▲ 価格改定の協議時（年2回）に、国内外との価格競争等を理由に数%の一方的な原価低減要請がある。価格交渉により、取引のごく一部の製品の価格引下げに留めてもらっているが、その他は現状維持のままである。

仕様変更

- 親事業者に起因する理由による仕様変更に対して、適正なコスト負担が認められない事例が見られる。
- ⇒ 仕様変更（キャンセルを含む）により追加費用が発生した場合は、適正に負担がされるべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 取引先都合により完成品納入を受け入れて貰えず、自社費用にて保管せざるを得なくなることが年に2、3回発生している。
- ▲ 当初の契約になかった品質面での要求により、新たに生じた費用（検査、梱包費等に関わる）について価格転嫁は認めてもらえない。要求すると「そんなことを言うてくるのは他にいない」と言われる。
- ▲ 納期の延期、注文後のキャンセルの要請を受けることがあり、契約上のキャンセル料についても値引き要請されることもある。

10. 電機・電子・情報通信機器（891件） ②

短納期発注

- 改善してきているという事例もあるが、短納期を高圧的に要請してくる事例、短納期に対応するためのコスト負担が転嫁できていない事例が見られる。
- ⇒ **生産に必要なリードタイムを十分に考慮し、追加費用が発生する場合には、発注者が適正に負担することが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

○ 2022年現在は、かなり改善してきており、必要に応じて納期の交渉を実施して、双方協議のうえ無理なく対応できる範囲内となってきた。

- ▲ 「1週間以内に納品しろ、できなければ支払わない」とか、未だに高圧的に要請をしてくる。
- ▲ 急ぎや短納期の発注があり、納期内に終了させるため、**残業や休日出勤を要請する**ので、従業員に対するしわ寄せが発生する。取引先からは割増料金等はおもらえていない。

環境対応コスト

- 環境対応にかかる業務について、適正なコスト負担がされていない事例が見られる。
- ⇒ **取引対価については、環境対応コスト等を考慮して決定されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

▲ 環境化学物質規制等に関する資料・証明書提出の依頼が多い。短納期であり煩雑で労力が掛っており非常に負担に感じている。費用負担の話を出しても「そういう話をするのはお宅だけですよ」と言われて支払ってもらえない。

少数発注・補給品

- 補給品について、価格改定協議の上、コスト上昇が考慮されたという好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
- 見積の前提となった数量、納入頻度と著しく異なる発注がなされている事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、発注数量、納入頻度等の要素を考慮して決定されることが必要。特に、見積の前提条件と著しく異なる発注を行うことは、下請事業者に見積できない不利益を与えるため是正されるべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

○ 量産品から**補給品**に変更となったコスト上昇分は2021年春以降、価格改定要請を行い協議のうえ考慮されるようになった。

- ▲ 100ロットの見積りを要求してきて実際は数ロットしか発注してこないように、**大量注文価格で少量注文**をしてることがある。自社からは再見積りを依頼するがそれに応じてもらえない。
- ▲ 恒常的に発注数が**見積時に前提としていたロット数に満たない**（乖離が大きい）。乖離分について交渉したいが原価算定のための各種資料の提示を求められハードルが高く交渉できない。実際上の量産期間が過ぎたと考えられる程度の少量の発注に対しても量産期間と同じ価格で供給せざるを負えない。
- ▲ 時間経過に伴い取引先からの発注数量が減少してくると、製造委託先から単価が合わないという苦情が出されるため、取引先に単価改定を申入れるが、色々な理由付けでうやむやになっているケースもある。

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の6割**となっているが、依然手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、業界全体で更なる改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- 下請法の対象取引について、長期の支払期日、長期の支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、**手形等の支払サイトは120日以内**（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底）
- ⇒ 資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日、支払サイトが短縮されることが望ましい。（自主行動計画での具体化）

- ▲ 毎月20日締めで、翌月末支払いになっている。
- ▲ 手形払いで、サイトは130日。
- ▲ 毎月20日締め、翌月末支払い。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 手形払いで、150日サイトになっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

10. 電機・電子・情報通信機器（891件） ③

検査基準

- ▶ 取り決めた検査基準以上の要求や対応を求められている事例が見られる。
⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

▲ 納入後検査が事前に取り決めた基準より厳しかったり、必要以上の品質クレームを言われ、全数検品など理不尽な要求をされることが有り、余計なコストが発生する。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

型取引

- ▶ 早期の現金払いの好事例が見られる。（グッド・プラクティス）一方で、型代金の支払いについて、支払遅延が疑われる事例、やり直しによる費用を負担しているという事例が見られる。
⇒ 親事業者は、型代金、保管費用を支払うとともに、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- 成形金型の支払条件は、試作品完成時に半額、完成品生産時に残り半額は現金での支払い。（グッド・プラクティス）
- 2017年に、取引先から木型保管料（保管場所の賃貸料）の支払いの申出があり、継続して保管料を払ってくれている。
- 毎年棚卸を実施しており、不要になった型の廃棄・返却は親事業者と相談して決めている。
- ▲ 精密金型作成用の型代金は1年間分割して部品代金に上乘せしている。
- ▲ 試作品提出後に支払ってもらうまでの期間は、最短で半年後、最も長い場合は2年後に一括で支払われる。常時1,000万円以上の請求ができず未回収で残る。
- ▲ 型の発注は型売りでやる場合、発注書面が発行されるべきであるが、すべて型の発注書面は出されていない。取引先から依頼を受けた型の承諾が出るまで半年間や1年間ほど自社の方で何度もやり直す費用等を負担している。
- ▲ 保管料・メンテナンス代等の費用に関して要請しても、協議に応じてもらえない。
- ▲ 保管料は支払ってくれない。廃棄・返却は「良い」とは言わず、長引かせようとしている。話合いのテーブルにも来ない。金型預かり証には「要求したら返せ」と自分たちに都合の良いことだけ書いてある。

知的財産の保護

- ▶ 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（秘密情報、技術情報等）
⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 自社にしか出来ない仕様案件の設計依頼があり、設計図面と見積書を提示したが発注はなく、その案件が同業他社に発注されていた。自社の図面が転用された可能性がある。
- ▲ 自社が製作した試作品に対して対価の支払いはあるが、自社が試作品において、色々な作りやすい提案をしてもノウハウだけ取られて量産発注にならず無駄になる。

11. 情報サービス・ソフトウェア（457件） ①

取引対価・ 価格交渉

- 取引先の規定で価格が固定されているため単価（人件費）を上げられない事例が見られる。
 - 発注元との契約や最終ユーザーの予算の関係などから単価の引き上げが難しい、とする事例が見られる。
 - 人件費の高騰を理由に値上交渉をしても聞き入れてもらえない、詳細な資料を求められて断念した、という事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、取引先上位企業にも働きかけつづ、十分に協議して決定されるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 人月単価は取引先の規定で固定されており、変えられない仕組み。スキルに応じた単価改善を申し入れたことがあるが、人月単価変更は誰も決められない状況。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ ベースの価格は、取引先と、そのシステムの納入先との保守サポート契約に基づいて決められており、自社が受け取る対価の部分だけの交渉は難しい。コストの殆どが人件費で毎年上昇しているが、定期的な交渉は行っておらず、5年以上据え置かれている。
- ▲ 発注元も単価アップの努力はしていただいているが、エンドユーザーの予算の影響が大きく、単価アップは難しい。
- ▲ 単位時間単価を上げたいが、ここ20年は上げられていない。リーマンショックの時に単価を下げられて以来、リーマン以前の水準まで戻っていない。値上交渉は行っているが了承してもらえない。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 定期的に毎年1回価格交渉の場はあるが、自社のコストの多くを占める人件費の高騰を理由に値上要請をするものの、聞き入れてもらえない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 2021年に評価の高い社員のコストアップを要請したところ、評価に係る書面提出（詳細項目）を求められたため断念した。
- ▲ 取引先とは時給単価で契約。毎年秋に、人件費の高騰を理由に値上要請をするものの、10年間でおよそ数十円しか上がっていない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

原価低減要請

- 原価低減要請を受けているとする事例は、ほとんど見られない。ただし、労務費の上昇を理由に値上要請しても聞き入れてもらえないにもかかわらず、毎年、コストダウンを迫られているという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ等が可能となるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定される必要があり、原材料費等の上昇に係る協議と原価低減要請に係る協議について、ともに、客観的な経済合理性を欠く協議、十分な協議手続を欠く協議が行われないことを徹底する必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先が設定したコストダウン目標を達成するため、毎年●%のコストダウンを迫られ、応じざるを得ない。パソコンリース料の値上がりや労務費上昇を理由に値上要請をするが、聞き入れてもらえない。一方的な対応で自社としても困っている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

仕様変更

- 見積りで想定した以上の作業を、定常的に要求されている事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 親事業者からは見積り外の作業を要求されている。検収完了した案件についての作業（微修正、質疑応答など）を定常的に今でも要求されている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

11. 情報サービス・ソフトウェア（457件） ②

支払条件

- 手形の請負期間が長い場合、月額分割で支払われる好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
 - 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
 - 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（**下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記**）

- 一括請負契約でも、金額が大きく請負期間が長い場合、見積り時に支払方法について協議を行い、**月額分割**（金額を請負月数で割った金額を毎月支払う）で対応してくれる。（グッド・プラクティス）
- 2019年春に下請代金の手形の支払手段についての通達文書を持って交渉した。結果として、手形支払いで、サイト90日から**現金100%へ変更された**。
- ▲ ソフトウェア開発の再委託を受けているが、月末締め、翌々月末日支払いで、支払日が納品日から60日を超えている。
- ▲ 取引先の受託システム開発の一部を受託する取引について、支払条件が月末締め、翌々20日現金払いと60日を超えている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

検査基準

- 親事業者指定の契約書により、損害賠償の取扱いなど、下請事業者に不利な契約条項となっているという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、一方的に有利な契約や、曖昧な契約とならないよう、契約条件について下請事業者と十分に協議を行うことが必要。損害賠償については、不具合の有無及びその原因を明らかにし、一方的に、損害賠償を負担させないようにすることが必要。（**振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記**）

- ▲ 基本契約を締結しているが、親事業者指定の様式であり、損害賠償が青天井など下請事業者にとっては不利な条文が含まれている。条文の変更は聞き入れてもらえない。

働き方改革

- テレワークの普及により、作業開始までに注文書が発行されないことが増えたという事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（**振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守**）

- 2020年以降は、これまで先方が残業対応していた検収業務について、**残業制限により検収完了まで3倍程度の期間を要する**ようになった。検収完了日が遅くなることで、支払いも従来より遅れが生じていたため、対応を求めたところ、**検収完了前に前倒しで支払われるよう調整され、負担が軽減**できた。
- ▲ テレワークが普及したことにより、ユーザー、親事業者の**レスポンスが遅くなっており、注文書が発行されないまま作業に入る**ことが多くなった。

12. 流通 (1) 小売 (289件) ① ※食品、繊維の小売を除く

取引対価、 価格交渉

- NB商品、汎用品の取引を含め、取引先上位企業、または取引先の立場が強く、価格転嫁を要請しても受け入れてもらえない事例が見られる。
⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、受注者側の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分に協議して決定されることが必要。NB商品、汎用品の取引についても、労務費、原材料費、エネルギー価格等のコスト上昇があった場合には、十分な価格転嫁の協議が行われることが望ましい。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)

- ▲ 競合が多く取引先のドラッグストアの方が立場が強いため、仕入価格の上昇分を都度値上交渉してもなかなか価格に転嫁できていない。(医薬品) (汎用品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 均一価格のショップ向け製品は売価が決まっており、労務費、原材料費、エネルギー価格、輸送費等上昇の環境下であっても、製品への価格転嫁は厳しい状況にある。(玩具) (NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 取引先の競合であるスーパーの価格改定動向に影響されやすい。取引先の競合が、値上げしない旨をプレスコメントした際には、価格交渉対応が困難となる。(飲料) (NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 家庭紙は配送センター一括納品の対象外で個店配送の契約。遠隔地は、現地の配送拠点を検討する必要がある。赤字納品の場合、取引先に実情を訴えても「どこの店舗にも配送するのが卸の機能でしょ」と相手にされない。断れば取引全体に悪影響が懸念され、受け入れざるを得ない状況。(製紙) (汎用品のため下請法対象外、振興法対象外)

分割納入

- 分割納品が求められるが、在庫保管コストを支払ってもらえないという事例が見られる。
⇒ 発注した物品等を分割して納品させる場合には、その分割に係る保管費、運送費等の要素も考慮し、取引対価を決定することが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- ▲ 自社が受注しているPB製品について、必要製造数の50%しか初回発注されない。残りは補充用となり自社在庫となり、店舗に納品されるまで請求できない。自社から外注先へは、当然必要な製造分を一括で支払っている。(化粧小物) (資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ PB製品について一切返品は無いが、口頭で合意した総数量の約50%のみの初回納品となり、残在庫は追加発注用として自社が自社負担で保管している。(化粧品) (資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 商談時に最低ロット数を伝えているが、ロット生産分の発注書は交付されていない。コンテナで入荷してきた商品すべてを納品したいと打診した事もあったが、認められなかった。他社に転注されてしまうことを恐れてそれ以上交渉することを控えている。(日用品) (資本金から下請法対象外、振興法対象外)

返品

- 返品条件付き商品について、外装が潰れた商品や売り場で汚れた商品が納入側の負担で返品されている事例、再販売が困難な商品が大量に返品される事例が見られる。
⇒ 資本金区分やNB商品の取引のため、下請法、振興法の対象取引外の取引であっても、大規模小売業者が納入業者に返品を行う場合には、納入業者の帰責事由の有無、正常な商慣習に照らした返品条件などを考慮し、不当な返品とならないように徹底される必要がある。独禁法の不正な取引方法に該当することがありうることに留意が必要。(独禁法の徹底、自主行動計画での具体化)

- ▲ 外装が潰れたものが返品されるが、その原因が不明な場合、自社が負担させられることが稀にある。返品は運送費も着払い(自社の負担)である。(日用品)
- ▲ PBは返品なし。NBについては売り場で汚れた商品などが理由で取引先に返品されることがありそのまま自社に返品される。(雑貨) (NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 返品条件付き商品が取扱い中止となった場合、その時点の店舗在庫が全て返品される。化粧品は使用期限があり、ブランドイメージの維持もあるため、返品商品の再販売は難しい。廃棄処分するしかなく大きな損失。返品条件付き取引は以前からの慣習であり、業界全体の大きな問題。(化粧品) (資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ スーパーからの返品商品について、賞味期限があるため転売も出来ず、自社売店で安く販売しているなど負担が大きい。(食品) (NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 取引先のドラッグストアは医薬品を扱っているため、返品が特に多いが、棚替等のほか、発注した商品が売場に入らないという理由で返品がある。返品されると返品の受入れ処理などに手間がかかり、おまけに返品にも取引先のセンターフィーを取られるのは納得がいかない。(化粧品) (NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)

12. 流通 (1) 小売 (289件) ② ※食品、繊維の小売を除く

その他コスト負担

- サンプル品の対価が支払われないという事例や、発注元により不定期に監査が行われ、その費用の全額を負担させられるという事例が見られる。
- ⇒ サンプル品であっても、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適性な利益を含むものとなるよう、十分に協議して取引対価が決定されることが必要。また、取引対価については、環境対応コスト等（衛生監査費用を含む）を考慮して決定されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- ▲ 以前から、**サンプル品**は取引先に無償提供しており、対価は払われていない。（雑貨）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ PBの食品を扱っており、発注元スーパーから不定期に**衛生監査**の視察が来る。最近では、経営監査も行われるようになり、いずれも数十万円ほど請求される。全額自社負担であり納得がいかない。（菓子）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の7割**となっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、業界全体で更なる改善が図られる必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象となる取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**
- ⇒ **資本金の関係、NB商品の取引のため下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日、手形等の支払サイトが短縮されることが望ましい。（自主行動計画での具体化）**

- ▲ 支払条件は月末締め翌々月10日払いになっている。（紙袋）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 納品月末締め、翌々月末現金支払いになっている。（印刷物）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ NB商品について、月末締め、翌々月末支払い。（日用品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 納品日から支払日まで最大60日以上となるが、資本金から下請法及び振興法に該当しない。（玩具）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 手形支払いでサイト180日である上、20日締めのところ納品日をずらされ21日付けにされる。結果としてサイトは210日になってしまうので、自社は困っている。（宝飾品）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

12. 流通 (1) 小売 (289件) ③ ※食品、繊維の小売を除く

利益提供要請

- 初回納品2日分の価格が半額にされるという慣習が見られる。
- 店舗の改装、陳列応援、棚割り作業で、日当が支払われないという事例が見られる。
- 使途、算出根拠、提供の条件等について明確でない手数料、センターフィー、リベートが求められている事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者を経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底することが必要。また、センターフィー、協力金、リベート等を要請する場合には、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ 資本金の関係、NB商品の取引のため下請法、振興法の対象とならない取引であっても、客観的な経済合理性のない協力金などの要求が行われなように留意する必要がある。（独禁法の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 取引先のスーパーから、初回納品分と2回目納品分（自動出荷分）を半額にするよう口頭で要請がある。断りたいが、発注書には勝手に半額の価格が入っており、それが慣習化しているので自社も仕方なく応じており、交渉の余地もない。（食品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先のスーパーにより新商品の初回納品2日分が納入価格の半額にされる。この件に関する契約書はなく、昔ながらの商習慣がそのまま続き暗黙のルールとなっている。記入例には通常納入価格の50%の単価が記入されており、その欄を未記入のまま提出すると「記載がない」とチェックされる。（食品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先のスーパーは、店舗の改装、陳列での応援要請がある。応援要請の頻度が尋常ではなく、依頼メールに交通費、日当を支払うと記載されているが、実際に請求したところ拒否される。（食品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先のドラッグストアにNB商品を納品しているが、月に3回程度、新規オープンの作業応援要請がある。自社からは1名を出しており、宿泊費と交通費の実費のみ支払われてはいるが、日当は出ない。（食品）（NB商品のため、下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先のスーパーより、棚割り(店頭での各商品の配置)入力作業依頼がある。コストは請求していない。（食品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 大手衣服チェーンとの契約で、売上から様々な項目で手数料を差し引かれている。センターフィー(流通費)一括先払料、買取奨励金、販促奨励金、協賛金、事務手数料などで、それらの手数料に関する交渉窓口が不明瞭で交渉できない。（日用品）
- ▲ 大手ホームセンターでは、商品別のカテゴリーで売上高が上位になると取引基本契約書で取り決めのないリベートをバイヤーから口頭で求められる。（日用品）
- ▲ 取引先のドラッグストアとの取引では、センターフィーについての明確な説明は無く、なぜ商品単価ではなくサイズをセンターフィーの計算ベースにしないのか納得できない。（化粧品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 前年の売上を上回った際、数%をキックバックする契約がある。2021年度は期の途中で目標に届かず、販促実施の追加の協賛金を求められた。（食品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先のホームセンターとの契約で、売上の●%を自社が支払うという項目があり、長い取引慣習ということ、また転注の懸念もあり、改善要請はできていない。（紙加工品）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

12. 流通（1）小売（289件） ④ ※食品、繊維の小売を除く

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- ⇒ 下請法、振興法対象外の取引についても、同様とすることが望ましい。（自主行動計画での具体化）

- ▲ 安全性の為という理由で油脂の**成分の開示**を求められる。この取引先が海外の事業者にも製造を委託しているため、原料を教えたくはないが**取引の立場上拒むことが出来ずに対応**している。（雑貨）
- ▲ **見積と共に提出したデザイン画**が最低価格で落札した**他社に流出**して、仕事を取られてしまうことが多い。情報流出は、取引先によっては毎月のように発生し、流出件数は9割にも及ぶ。取引継続のため申入れはできない。（宝飾品）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

働き方改革

- 発注から納品までの期間が短く、自社の働き方改革推進の障害となっているとする事例が見られる。
- ⇒ NB商品の取引であっても、働き方改革による受注者側へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、受注者側の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが望ましい。（自主行動計画での具体化）

- ▲ 共同購入者の注文を集計してから発注が来るため、**納品までの期間が短く残業の要因**となっており、自社が働き方改革を進めようとする上で、障害となっている。特に、お盆や年末年始等、当日発送が必要なこともある。（化粧品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）

13. 流通（2）卸売（662件） ① ※食品、繊維の卸業を除く

価格交渉

- 取引先がエンドユーザーと価格交渉を行ってくれるので助かるという好事例が見られる。（グッド・プラクティス）他方、取引先が、**取引先上位企業と交渉が出来ないため価格改定できない、取引先上位企業との交渉に時間がかかり価格転嫁までにタイムラグが生じる**、とする事例が見られる。
 - **大手小売の立場が強く、価格の見直しができない**、とする事例などが見られる。
 - 値上げ要請をすると、**取引停止をすると脅される**、という事例が見られる。
- ⇒ 価格交渉においては、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く協議が行われなことが徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ **その際、取引先上位企業に働きかけて価格転嫁を進めるよう、業界全体の取引慣行を改善させていくことが望ましい。**

- 製造卸の取引先が製品開発の中心にあり、製造側の利益を考慮し、**必要に応じ取引先上位のエンドユーザーと価格交渉を行ってくれる**ので助かっている。（グッド・プラクティス）
- エネルギーコストや人件費が上がっているため、春頃から価格交渉をし始めている。**世間一般的に値上げの話題が続いている時期なので交渉し易くなってきている**。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先である商社に価格改定協議を申し込んでも、**取引先上位企業との交渉ができていない**といって、話が進まず価格改定が出来ていない。商社として機能していない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ コスト上昇の都度価格交渉を行い、ほぼ認めてもらっているが、**取引先が商社であるため、取引先上位企業との交渉に時間がかかり、タイムラグの問題がある**。
- ▲ **スーパー、ドラッグストアなど大手小売りの立場が強く、価格の見直しはできない**。
- ▲ 取引先が**取引先上位の食品メーカー**から依頼された包装材を製造し、食品メーカーに直接納品している。値上交渉を行うも、一切応じてもらえない。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 救命用商品の契約プロセスでは、年度毎に見積りを提出しているものの、価格は毎年同一価格で**発注元の造船会社から押し切られる**。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 材料費が上昇したため、100種類以上ある取引品目について値上げを要請したが、認めてくれたのは半分以下の製品のみ。**利益が出ない製品は納品できない**と言うと、「**取引を全部停止するぞ**」と脅しを受けた。
- ▲ 転注される恐れがあり価格転嫁要請ができない。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

原価低減要請、値下げ要請

- **取引先上位企業からの要請**で、取引先から値下げ要請があるとする事例が見られる。サプライチェーン全体で原材料費等の上昇を吸収していくことが必要。
- ⇒ 原価低減要請、値下げ要請は、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く要請とならないように徹底される必要がある。（振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ **特に、取引先上位企業からの要請をそのまま下請事業者に押し付けることのないように、取引先上位企業にも働きかけを行いつつ、十分な協議手続を取ることが必要。**

- ▲ 半導体製造装置の部品の製造を受託。**取引先上位企業から、商社に対して一律一定率（%不明）の要請は時々ある**が、自社は協力できる範囲で対応している。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 前年の売上実績より多く売れた月は、**値引きを要請がある**。取引先からではなく**取引先上位企業（ドラッグストア、量販店）などからの要請**で、毎月定期的に要請がある。平均すると数%の値引き要請で、転注が怖いので受諾することは多い。
- ▲ 建設機械の部品の製造を受託。取引先から自社に対する原価低減要請はない。**取引先上位企業から取引先に対しては●%の原価低減要請が行われている**。
- ▲ 産業機械の部品の製造を受託。付合い上仕方なく毎年●%ほどの原価低減に応じているが、原材料の高騰が続いており取引価格の見直しをしてもらわないと無理である。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

13. 流通（2）卸売（662件） ② ※繊維、食品の卸業を除く

短納期発注

- ▶ 短納期発注に対応するため下請事業者が自社判断で製品在庫を持たざるを得ない事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 短納期のため、注文前に自社の判断で製品の在庫を持たなくてはならない。在庫が残っている段階で、最終取引先（スーパー）などの仕様が変わった場合、不良在庫となることがある。

分割納入

- ▶ 取引先のドラッグストアに受注数量の50%しか納品できず、在庫負担が発生するという事例が見られる。
- ⇒ 発注した物品等を分割して納品させる場合には、その分割に係る保管費、運送費等の要素も考慮し、取引対価を決定することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ ドラッグストアから受注している全商品(PB製品含む)について、初回の納品では全受注数量の50%のみで、残りの在庫は店舗からの補充用となり自社在庫のままとなる。特にPB製品を受注量製造しても、残りの50%は店舗に納品されるまで請求できない。PB製品、自社NB製品共に保管費用なども貰っていない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

支払条件

- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、全体の5割に満たない。
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。**（振興法「振興基準」の徹底）
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ **資本金の関係、汎用品・NB商品の取引のため下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日や手形等の支払サイトが短縮されることが望ましい。**
- ▶ 汎用品・NB商品の取引において、一方的に振込手数料が引かれる事例、手形取引から現金取引に変更に伴い一定割合の歩引きに応じたとする事例が見られる。
- ⇒ 汎用品・NB商品の取引であっても、減額となるような行為は是正されることが望ましい。

- ▲ 現金だが当月20日締め、翌々月20日支払いであるため、納品日から60日以内の支払いとなっていない。（電気部品）
- ▲ 支払条件が、納品期日の月末締め、120日後の現金100%。（化学物質）納品日起算で毎月20日締め、翌月25日払いの現金100%。（雑貨）当月20日締め、翌々月10日支払いの現金100%（機械部品）など。
- ▲ 支払条件は、月末締め、翌々月20日支払いとなっている。（電気部品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 月末締め、翌月20日支払い、手形100%でサイトが150日。（機械部品）
- ▲ 納品日から支払日までの期間が**手形240日**である。（樹脂部品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 支払条件は納品日からファクタリング150日。（工作機械）支払条件は納品日からファクタリング150日。（機械部品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 紙商社との取引において、期日指定現金のサイト145日は長いと感じている。（原紙）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 月末締めで4か月後5日払い（サイト125日）現金支払い。（船舶部品）（規格品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 支払条件が当月末日出荷日締め、翌々月末日現金支払い。（食品）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 3ヶ月後の月末支払いの現金100%。（パッケージソフト）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ ファクタリングのサイトが130日。（住宅用の内装品（金物））（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 電子記録債権100%で150日。（工具）電子記録債権100%で120日超（住宅資材）など。（汎用品又はNB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 2017年頃に手形サイト90日から現金支払いに変更できたが、●%の歩引きに応じた。（家庭用品）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 請求書を送付する時に、「**振込手数料は貴社で負担願います**」と書いているが、**一方的に引かれている。**（工作機械）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

13. 流通 (2) 卸売 (662件) ③ ※繊維、食品の卸業を除く

利益提供要請

- 用途、算出根拠、提供の条件等について明確でない経済上の利益の提供要請や、下請事業者の直接の利益とならない経済上の利益の提供要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させて下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。(下請法の徹底)
- ⇒ なお、NB商品などの下請法、振興法の対象とならない取引の場合であっても、客観的な経済合理性のない歩引き、リポートの要求が行われないように徹底することが望ましい。

- ▲ 取引先が発注元の百貨店に支払う事務手数料分を、自社の下請代金から一方的に差し引かれる。
- ▲ 生活雑貨のNB製品、自社オリジナル製品について、●%程度、代金から減額(歩引き)されたり、後から要求される。(NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 工具などのNB商品で、入金時に●%の歩引きあり。歩引きの中止を何度も申入れているが、受け付けてくれない。(NB商品のため下請法対象外、振興法対象外)

検査基準

- 検査基準が厳しくなる一方で、それに伴う増加コストが価格に反映できないという事例、検査基準がユーザー企業より厳しいという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。また、下請事業者が行う検査の費用については、諸経費として取引対価の決定における考慮要素とすることが必要。(振興法「振興基準」の徹底)

- ▲ 品質基準が年々厳しくなり検査機器導入等に対応しているが、機器費用及び歩留り悪化によるコスト増分を価格に反映してもらえない。
- ▲ 検査基準が厳しくなっている。エンドユーザー企業の基準より間に入っている商社の基準が厳しい。(取引内容から下請法対象外、振興法対象外)

型取引

- 型の廃棄申請に対し、廃棄までの期限が示されないという問題のある事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、取引先上位企業にも働きかけ、不要な型の廃棄を進めることが必要。(振興法「振興基準」の徹底)

- ▲ 5年以上未稼働の金型返却を申請しても、使うかも知れないとの発言で返却を認めてくれなかった。2021年秋に自社から未稼働金型を持ち込み、ようやく引き取ってもらった。

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。(秘密情報、技術情報等)
- ⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。(振興法「振興基準」の徹底)

- 取引先から製造ノウハウが提供され、自社が量産化を実現する。量産化技術の確立まで取引先と共同で研究開発するが、その技術、ノウハウがどちらに帰属するか明確にしておくようにしている。

- ▲ デザインを見積書と一緒に提出した際、デザインが流出して他社に使用され、失注した。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 取引先の要請に応じ、海外の自社工場を見学させた後、転注された。取引先は転注の事実を認めている。(資本金から下請法対象外、振興法対象)

働き方改革

- 下請事業者が働き方改革に取り組むことができるように取引先が配慮している好事例が見られる。(グッド・プラクティス)

- 残業時間を増やさずに対応するため、取引先(商社)の協力を得て従来の3か月納期を5か月納期としてもらい、早期発注の協力をしてくれている。(資本金から下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)

14. 紙・紙加工品（277件） ①

取引対価

- 指値、後指値により価格決定がなされている事例が見られる。
⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 指値で注文がくる。金額的に無理な場合は断るが概ね受けている。依存度が高いので断れない。自社のコストの価格転嫁は十分ではなく利益も少ない。
- ▲ 指名受注で価格は発注後に決められることが多く、採算割れすることがある。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

価格交渉

- 紙材料の値上げが公表され、価格転嫁がし易くなった事例が見られる。一方、取引先最上位企業が値上げに応じないため、断られたとする事例などが見られる。
⇒ 労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分な協議が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 2021年10月に製紙・段ボール紙のトップメーカーが、2022年2月に紙材料の値上げを行う旨をアナウンスしたため、原材料費の高騰を転嫁しやすくなった。満額ではないが値上げを認めてもらっている。
- ▲ 材料上昇分の価格交渉を要請したが、取引先最上位企業が値上げに応じないことを理由に断られた。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 段ボール原紙の値上がりがない限り、他の要因による値上交渉はできない。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

短納期発注

- 親事業者に起因する理由により残業が発生しても、コスト負担について要求できない事例が見られる。
⇒ やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の追加コストを負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 仕事が入れば短納期でも残業して対応することになる。コスト負担は見てくれないし、要求できる環境にない。

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、全体の5割に満たない。
⇒ 引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- 下請法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底）
- 歩引き名目で、一律歩引して支払われる事例が見られる。
⇒ 減額となるような行為は是正が徹底される必要がある。（下請法の徹底）

- ▲ 手形120日サイト相当である120日後に現金で支払われている。自社は割引して現金化出来るよう手形を発行して欲しい旨を要望したが、取引先からは規定の支払条件として認められなかった。
- ▲ 現在が手形130日である。2022年よりファクタリングに変更予定だが、サイトは130日のまま変わらない。
- ▲ 支払条件がファクタリング（サイト150日）となっている。
- ▲ 当初から現金取引であったにもかかわらず、●%の歩引きがある。
- ▲ 現金100%であるが、歩引きの名目で●%の差し引かれて支払われる。

14. 紙・紙加工品（277件） ②

利益提供要請

- 歩引き、協力金などがあるとする事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させて下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。また、要請するときは、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ 下請法、振興法対象外の取引についても、同様とすることが望ましい。（自主行動計画での具体化）

- ▲ 請求金額に対して●%の歩引きがある。
- ▲ 売上額の●%を協力金として引かれていた。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先の決算月に具体的に決まった名称はないが、「決算協力金」のような形の要求が毎年ある。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

型取引

- 多くの事例で型代金は支払われているが、所有権が取引先の型の製作費用が支払われていないという事例が見られる。また、生産が終了した型について、廃棄を申請しても、取引先から明確な回答がないという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型代金、保管費用を支払うとともに、取引先上位企業にも働きかけて、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ トムソン型の所有権は発注先にあり、製造にかかる費用は6割発注先であるものの、4割自社負担となっている。昔からの商慣習。
- ▲ 最近やっと抜き型代を支払ってもらえるようになったが、販売が不振なものはいまだに支払われない。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 親事業者に廃棄を問い合わせても、「いつ出るかわからないので取っておくように」要請されることが多い。生産終了後1年経過したら廃棄して、万が一その後に必要になった場合は、型の再作成で対応する場合もある。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 抜き型の廃棄をお願いするが、取引先上位企業から回答がないせいか、なしのつづてになっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 設計・製造のオファーがきたので設計を行い先方からも了承もらったが、設計データを無償で要求され、それが他社への発注に利用されたことがあった。

働き方改革

- 取引先工場における構内作業の残業削減を要請するも改善してもらえないという事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先工場にて、運搬等の構内作業を受託。親事業者に残業の削減を要請したが、改善してもらえなかった。

その他取引上の課題

- 注文書に納品日の指定がなく、在庫負担が発生している事例が見られる。
- ⇒ 納期は発注書面の必要的記載事項であり、親事業者は、下請法および振興法対象外の取引であっても、下請事業者の生産に必要なリードタイムを十分に考慮して発注することが望ましい。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 注文書に納品日の指定がなく、自社は在庫を常時持たざるを得なくなっている。取引先の在庫を自社が請負わされているが断れない。自社のコストの価格転嫁は十分ではなく利益も少ない。（規格品のため下請法対象外、振興法対象外）

15. 金属（248件） ①

取引対価、 価格交渉

▶ **取引先最上位のメーカー**が値上げしないため価格転嫁が出来ないとする事例、10年前から価格が据置きとなっているとする事例が見られる。
⇒ **労務費、原材料価格等の上昇に対しては、取引先上位企業に働きかけて価格転嫁を進めるように業界全体の取引慣行を改善させていくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）**

- ▲ 加工費は、製品重量当たりの加工費のテーブル単価があり、10年前から変わっていない。改定交渉は取引先と交渉しているが、**取引先最上位のメーカーが値上げをしてくれないので価格転嫁できない。**
- ▲ 加工費体系の改定交渉は取引先と交渉しているが、**取引先上位メーカー**が値上げをしてくれないので取引先が価格転嫁をしない。
- ▲ 毎年1回自社から値上交渉を持ち掛けるが、受け入れてもらえない。**この約10年余りの間には原材料や労務費などは高騰しているにもかかわらず、2013年に決定された価格が、2022年の今まで据置かれている。**
- ▲ 下請代金に係る消費税が内税となっており、消費税率が改定されるたびに実質の「買ったたき」にあっている。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

短納期発注

▶ 発注の前提条件（納期）をたがえることにより、相手方に予見できない不利益を与えている事例が見られる。
⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。納期を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用が発生する場合には、発注者が適正に負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 短納期発注や工期の途中で出来たものを**早く納品してくれ**と度々言われる。
- ▲ 本日発注、明日納品など短納期の発注が多い。取引先は鋼材の加工・販売を行っている。取引先は一枚の鋼材から取れる部品数の歩留りを最大にするために、最終締切り間際までお客様からのオーダーが纏まるのを待つため、自社への加工の発注が短納期になる構造となっている。

内示と発注の差

▶ **取引最上位のメーカー**に起因する理由により、有償支給材の早期決済を行っている事例が見られる。
⇒ 親事業者は、下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、有償支給材の早期決済を行い、下請事業者の利益を不当に害してはならない。（下請法の徹底）

- ▲ **取引最上位のメーカー**の生産計画が不確定の為、内示と確定に大きなズレが起り、鋼材の有償支給が在庫で残る。3か月後に**帳簿だけ赤伝**を発行し戻しているが、有償支給材料等の早期相殺となっている。

環境対応コスト

⇒ 取引対価については、環境対応コスト等を考慮して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ **環境負荷物質管理の依頼**はある。コストもかかっているが、見積りには従来から乗せていないので、価格転嫁はできていない。

15. 金属（248件） ②

支払条件

- この数年で現金払いへ変更された好事例も見られ、現金100%の支払条件の事例は、**全体の6割**となっているが、依然手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、業界全体で更なる改善が図られる必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ⇒ **資本金の関係、汎用品の取引のため下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日や手形等の支払サイトが短縮されることが望ましい。（自主行動計画での具体化）**

○ 2022年、電債から現金振込に変更となった。

▲ 支払条件は当月末日締め、**翌々月末日**現金100%支払いとなっている。

▲ **検収月末締め180日後**の振込となっているが、納品・据付後なかなか検収をしてもらえない。検収月末から180日後の支払いになるため、納品してから代金回収まで9か月かかることもある。分割払いでもいいので支払方法の改善をして欲しい。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

▲ 20日締め翌月10日払い、手形100%で**サイト150日**。

▲ 月末日締め、翌々月末日、ファクタリングサイト150日の支払いとなっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

▲ 月末締め、翌々月5日払い、現金100%。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

▲ 納品月末締め、150日後支払い。20日締め翌月10日起算120日後支払い。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

▲ 電子記録債権でサイト150日。ファクタリングでサイト150日など。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

検査基準

➤ 非合理的な検査基準により、やり直しや大量の仕損品が発生しているとする事例が見られる。

⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

▲ 金属プレス加工の場合、製品に「薄い縞模様」が出る。製品の強度に問題がないため、一般的には表面加工（塗装等）を施して出荷しているが、これが取引先の検収でNG扱いとなり、全数のやり直しとなった。このような非合理的な検収基準により、仕損品による産廃がトラック数台分程度積み上がっている。

働き方改革

➤ 下請事業者が働き方改革に取り組むことができるように取引先が配慮している好事例が見られる。（グッド・プラクティス）

○ **取引先や工事現場が土日を休みとしたため**、前日までに納品するために土日の仕事が無くなった。取引先が働き方改革を進めたことにより、業界の改革は進んだ。

○ 以前は、明日・明後日納期の分を今日製造する状況であったため残業も発生していたが、取引先の外注管理部門に原材料の支給タイミングを早くするように要望した結果、2021年ぐらいから改善され1週間後に納期する分の生産ができるようになった。

その他取引上の課題

➤ 販売価格について、取引先から干渉される事例がある。

⇒ 親事業者は、下請事業者の自主的な事業の運営を尊重し、下請事業者が行う取引先の開拓等について不当に干渉してはならない。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

▲ 取引先から買い取った鉄鋼スラグ（自社の所有物）を自社が地元建設会社等へ販売する際に、その**販売価格について取引先から口頭で関与がある**。

16. 化学（550件） ①

価格交渉

- 価格改定がしやすい環境になってきたという事例が見られる。他方、**取引先上位企業の理解が得られず却下された**という事例や、**取引先最上位のメーカーまで3～4社入るため、希望の単価までは届かない**、などの事例が見られる。
 - また、海外の低品質な商品と比較され**転注**を示唆された事例や、**同業他社と比較**されて受け入れてもらえなかったという事例などが見られる。
 - **値上げ交渉後の原材料費の高騰**により、再見積りを提示したが断られたという事例が見られる。
 - **労務費**については、自社で吸収すると言われた、交渉しづらい、10年以上労務費単価が変わっていない、という事例が見られる。
- ⇒ **取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、取引先上位企業にも働きかけつづ、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）**

- 元来、化粧品業界は、一度取り決めた条件は変更しないことが業界慣習で、値上交渉をしたことはほとんどなかったが、**2021年以降、原材料の価格上昇が周知**されており、親事業者から、「前の価格で大丈夫か」と言ってくれることが多い。再見積りで値上交渉した場合、要請額の60～70%は認めてくれている。（化学）
- 取引先からは半年に1回、見積りを提出するように要請されていることから、**価格改定の要請や協議がしやすい環境**になっている。コスト上昇分を転嫁した見積りを提出し、100%受け入れてもらった。（素形材）
- ▲ 食品包装資材の製造を受託している。値上げが認められるかは**取引先上位のメーカー次第**。20%程度の値上げを要請しても10%程度しか認められないことはよくある。（化学）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 人件費、副資材の高騰による値上交渉はその都度行われるが、取引先は**取引先上位企業の理解が得られないという理由で却下**されることが多い。（化学）
- ▲ 材料費の値上がり分の価格交渉は**取引先最上位のメーカーまで、3～4社入り、希望単価にはなかなかとどかない**。（化学）
- ▲ 原材料価格上昇分の転嫁を申し入れたが、**海外の低品質品の価格を持ち出され、転注を示唆された**。交渉したが、最終的には撤退の判断となった。（化学）
- ▲ 自社から値上げを申し入れたら、担当者からは価格交渉の余地なく他社へ切り替えると言われ、実際に何品かは受注が減った。（化学）
- ▲ 2022年の契約更新時に値上交渉を行ったが、**同業他社は同条件で契約更新していることを理由に受け入れてもらえなかった**。（検査サービス）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 7カ月後のステンレス価格がどれほど上昇するかわからず、予定納期近くになって再見積り提示をする旨を取引先へ相談をしたが拒否された。（金属）
- ▲ 製作打診、見積提出から採用、納品まで1年ほどかかるので、その間の**原材料価格の高騰、労務費のアップなどタイムラグ**から自社のコストが十分に反映できていない。（化学）
- ▲ **最低賃金が上昇するなど労務費に変化**があっても、**熟練により効率化してその分を吸収する**ように求められるため、価格改定は難しい。（化学）
- ▲ 原材料に関する交渉のみで**労務費等は言えない**。（紙・紙加工品）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ **労務費、エネルギー費**等が上昇しても価格への転嫁はできていない。（産業機械）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 労務費の占める割合が多く、労務費の単価が決まっているが**10年以上単価が変わっていない**。交渉は口頭で年に数回しているが、単価の改定は難しい。（検査サービス）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

仕様変更

- **親事業者に起因する理由により在庫負担が発生するが、保管費用等支払ってもらえない事例**が見られる。
- ⇒ 親事業者は、納期を明確にして発注することが必要。また、納期を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 期初に契約した年間の生産数量に対して、**途中で数量が増加した場合は、増加分の代金を上乗せ**してくれる。また、途中で数量が減少した場合でも、期末に、期初に契約した代金を保証してくれる。（化学）
- ▲ 取引先は、在庫量軽減のためジャスト・イン・タイム方式的なオペレーションを行っているが、製品が完成していても**取引先の都合で納品を待たされ、その間、倉庫で保管するが費用は負担**してもらえない。（化学）

16. 化学（550件） ②

短納期発注

- 短納期発注や発注後の納期変更による追加コストが価格に反映できないという事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。また、納期を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用が発生する場合には、発注者が適正に負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 食品の軟包装に使用する資材（プラスチックフィルム）の製造を受託。コンビニエンスストア等で**人気商品が急に大量発注**となった場合、通常の発注書の納期より**更に短納期**を要求され、結果的にコストに反映できないことがある。（化学）
- ▲ 日程変更などが自社の生産計画に影響し、残業や休日出勤対応もある。単価への転嫁もできず、取引先との取り決めもない。（化学）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の7割**となっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 業界全体で更なる改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- ⇒ **資本金の関係、汎用品の取引のため下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日や手形等の支払サイトが短縮されることが望ましい。（自主行動計画での具体化）**

- ▲ 納品月末締め、翌々月5日未支払い、現金100%。（化学）
- ▲ 納品月末締め、150日後期日指定の現金振込。以前に手形等から現金化された際にサイトが短縮されなかったもの。過去に一度、改善要望を行ったが、他社も一律の条件との回答で改善されなかった。（化学）
- ▲ 支払いは全額電子記録債権サイト180日となっている。（化学）
- ▲ 静電気除去装置の製造を受託。月末締め、翌々月5日支払い。（産業機械）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 試作品の製造を受注。手形、サイト150日。（金属加工）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 包装資材グラビア印刷用製版の製造を受注。電債、サイト130日。（印刷）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 親事業者の仕様によるプラスチック原材料製品の製造を受託。月末締め、翌々月15日支払い。（化学）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 標準品の物流BOXの販売。ファクタリング、サイト150日。（金属製品）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

型取引

- 取引先上位企業の意向により、型代金の支払遅延や、型の廃棄申請の回答に時間を要するという問題のある事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型代金、保管費用を支払うとともに、**取引先上位企業にも働きかけ**、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 量産型を作成して試し打ちを実施し、その製品が**取引最上位企業**から承認されれば、その時点が型代金の起算日となる。**型の作成から代金回収まで、半年位**かかることはある。（化学）
- ▲ 型の保管期間及び廃棄費用、保管費用等の取り扱いについては**書面化されていない**。型は自社工場内で多数保管し、保管スペースを確保するため頻りに廃棄・返却の申請をしているが、取引先も**委託元の廃棄可否の全数判断が出来ず、承認を得たもののみ自社負担で廃却**していることとまっている。（化学）

16. 化学（550件） ③

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、自主行動計画に謳っているとおり、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 自社が提案した**加工法を記した仕様書**を取引先が無断で他社からの見積取得時に使用した。（化学）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先から**製作現場**を見せるように言われ同業他社に見せたところ、自社と同様の金型が製作され、失注した。型の増産の際は原価低減要請をされる。（素形材）

働き方改革

- 働き方改革の影響で残業時間が半減した事例がある一方、前工程の進捗にかかわらず最終工期厳守が求められるため、残業や休日出勤が発生するという事例が見られる。
- ⇒ 下請側の働き方改革の推進に理解を示し、親事業者、下請事業者ともに働き方改革を推進することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 取引先も時短には理解を示しており、**工期の短縮要請や長時間作業の要求**などはなく、「働き方改革」以前と比較すると**残業時間は半減した**。（設備工事）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先の都合で着工が進んでも最終工期厳守の場合が多いため、残業や休日出勤で対応するが、残業代はほとんど認められない。（化学）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

17. 印刷（253件） ①

取引対価

- 親事業者が価格を提示し、価格協議が行われていないという事例や、見積りよりも一方的に低い価格で発注書が交付される、という事例が見られる。
 - また、納品後に価格が一方的に決められ協議の余地もなく、取引先の提示する価格を受けざるを得ないとする事例、一方的に見積りより低い価格にされていた、とする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。後指値など、態様によっては、下請法で禁止されている買いたたきに該当する場合があります。ことに留意が必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 価格が書かれていない製本作業指示書が届き、自社から見積りは出さず、後から送られてくる価格が記載された見積書に判を押して返送する。協議する余地は無い。（印刷－印刷）
- ▲ 取引先の営業が取ってきた仕事の価格から利益を確保した上で、下請価格を提示してくる。交渉しても聞き入れられない。提示された価格を受け入れるか、仕事を断るかしかない。（印刷－印刷）
- ▲ 納品後に発注書がくる。発注額があまりにも低価格の場合は交渉して上乗せするか、次回受注分に反映される。（印刷－印刷）
- ▲ 製本見積書を提出した際、「発注書」では一方的に見積りより低い価格にされていた。交渉した結果、見積り単価に近い価格に変更された。（印刷－印刷）

価格交渉

- 初めて値上げ要請し、認められた、という好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
 - 他方、取引先が出版社等に値上げ交渉ができないため、一部しか値上げできないという事例や、価格を協議する場がないという事例、交渉になかなか応じてもらえないという事例、転注を恐れ交渉できない、という事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、少なくとも年1回以上の協議を行うことが必要。また、労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇したときは、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 自社の作業代金を2022年に初めて値上げし要請を認められた。（印刷－その他のサービス業）（グッド・プラクティス）
- ▲ 印刷コストが増えており単価値上げの要請をしたが、取引先が発注元の出版社や一般企業に値上交渉ができないため一部しか値上げできなかった。（印刷－印刷）
- ▲ 初回の取引開始時に提示された単価で長いものでは約30年間ほぼ変わらない価格で取引を続けている。価格を協議する場や定期的な価格改定はない。（印刷－印刷）
- ▲ コスト上昇を踏まえ、価格改定を口頭で要請はするが、なかなか応じてもらえない。（印刷－印刷）
- ▲ 原材料の上昇は言えるが、労務費等は言えない。取引先から「うちも労務費は上がっている」と言われる。（印刷－その他のサービス業）
- ▲ 一旦決定した同一数量のものについて、原材料費が値上がりしても更新改定協議が長期間行われないので、タイムリーな改定とならない。（印刷－印刷）
- ▲ 単価の改定があるが、下がる一方で、仕事を減らされる恐れから、価格の値上交渉はしたことがない。（印刷－印刷）
- ▲ 2021年末から原材料がアップしているが、依存度が高いため転注を恐れ交渉できないことに不満を持っている。（印刷－印刷）

短納期発注

- 休日出勤が必要なスケジュールにもかかわらず、特急料金を請求できない事例が見られる。
- ⇒ やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の追加コストを負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 週末に注文がきて週明けに納品というケースがある。特急料金の転嫁は出来ていない。（印刷－印刷）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

17. 印刷（253件）②

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の4割と少ない**。現金化や支払サイトの短縮を求めることがしづらいという事例も見られる。
⇒ **現金化の取組みを強化していくことが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ 下請法及び振興法の対象については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（**下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記**）
- ⇒ 資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。（**自主行動計画での具体化**）

- ▲ 電子記録債権の支払サイトは100日。割引しないと資金が回らないが、転注されると困るので現金化交渉は実施していない。（印刷－印刷）
- ▲ ファクタリングのサイト105日。現金化やサイト短縮を希望するが、取引先窓口担当から、「同業他社からの申入れはない」と言われ、改善のハードルが高い。（印刷－印刷）
- ▲ 翌月末締め、翌々月末支払い、現金100%。（印刷－印刷）
- ▲ 当月末締め、翌々月5日支払い、現金100%。（印刷－印刷）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引開始時から月末締め翌々月15日払い。同業者との取引。（印刷－印刷）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

検査基準

- 検査基準が明確でなく相手によって異なる、親事業者の検査に合格したにもかかわらずやり直しを求められるという事例や、不具合の原因が分からないまま下請事業者が費用負担をしているという事例が見られる。
⇒ **親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに給付をやり直させることはできないことを徹底することが必要。発注側の業界に対しても、取引の適正化を働きかけていくことが必要。また、親事業者が自ら納品検査を行った場合等におけるやり直し、損害賠償については、不具合の有無及びその原因を明らかにし、一方的に下請事業者に引取、やり直し又は損害賠償を負担させてはならないことを徹底することが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- ▲ 印刷会社、ユーザー企業、担当者のそれぞれで品質基準が異なっており、基本契約書や作業依頼書等に詳細の品質基準については記載されていない。（印刷－印刷）
- ▲ 写真集の場合、取引先の確認でOKが出て、色味等が違ふということで**取引先上位の出版社でNGとなり、刷り直しを求められることがある**。（印刷－印刷）
- ▲ 検収後1年間を過ぎて不良品が発見された場合も、刷り直しや買取りといった対応を要求されている。（印刷－印刷）
- ▲ **不具合の原因を突き止めることが難しく、結果として自社の様な製本業者が負担して修理することになるケースが多い**。（印刷－印刷）
- ▲ **起因が不明瞭な場合には、保険請求も出来ず、全て自社負担となり、大変困っている**。（印刷－印刷）

型取引

- 型の保管料が支払われている事例や、型の保管、廃棄に関し、書面化がなされ、廃棄が進んでいるという事例が見られる。一方で、不稼働型の廃棄について指示がなく、保管料も自己負担となっているという事例も見られる。
⇒ **親事業者は、型の保管費用を支払うとともに、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- 所有権は親事業者にあるため製作費、保管料とも親事業者が負担している。（工作機械－印刷）
- 型の貸与・返却・廃棄等取扱いに関して書面化され、3年間不使用の型は取引先に連絡した上で廃棄しており、3年以上の非稼働型は無い。（印刷－印刷）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 毎年4半期に1度「シリンダー預かり書」を提出しているが廃棄等の指示はない。大手企業であることから今後の取引を考えると交渉ができない状況。（印刷－印刷）
- ▲ 廃棄はできないので、保管しておくしかない。型の保管費用はもらっていない。（印刷－印刷）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

18. 広告（206件） ①

取引対価

- ▶ クライアントの予算により取引対価が決定される、などの事例が見られる。
- ⇒ 取引対価については、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、クライアント側を含め、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 価格は、クライアントの予算で決まり、自社の価格テーブルは考慮されず、発注指示の連絡時に、「幾らでやって」と言われるだけである。
- ▲ 新規受注案件で、予算枠ありきの価格を一方向的に要求される。価格交渉は要請すれば応じてくれるが、コストを反映した自社の希望価格は認められず、対応する製作人員を減らすなどの対応をしている。

価格交渉

- ▶ 最近の原材料費高騰を受けて価格交渉できたという好事例がある。（グッド・プラクティス）一方、労務費等の上昇分の価格転嫁が認められない、などの事例も見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、クライアント側を含め、十分な協議が行われることを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 最近の原材料費の高騰などコストアップを取引価格へ反映させるため交渉し、認めてもらった。（グッド・プラクティス）
- ▲ 数年間も継続して受注している案件があるが、人件費、外注費の上昇分の価格への転嫁要請は、全く聞き入れてもらえず、価格が据置かれている。過去に値上交渉をしたことはあるが、断られた。
- ▲ コスト要因に伴う価格上昇分は本来受注業者が負担するもの、という取引先の考えから、上昇分を請求できない。

仕様変更、短納期発注

- ▶ 仕様変更による追加費用を親事業者が負担しない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、クライアント側に働きかけつつ、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 企画・見積・打合せで、撮影パターンを決めて制作に掛かっていたが、途中でクライアントから予算変更なしで撮影パターン追加の要望があったとのことで、予算の変更はないとの連絡があり、取引先から自社に対し、口頭で追加の依頼があった。ただし、ロケ地使用料は出すが、人件費は出せないとの内容であった。
- ▲ 年に1、2回刷り直しを求められるケースがあるが、再印刷費用は全額もらえないことがこの業界の慣習のようになっている。
- ▲ 時々超短納期のものがくる。この場合、納品を優先させるため、価格交渉は納品後になることが多いが、納品後に特急代金（残業代等）を加えた見積り価格を提示しても、その特急代金が認められないことが多い。

発注書面

- ▶ 発注書の交付義務違反の事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、曖昧な契約にならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、付随費用を書面等により明示し、交付することを徹底することが必要。
- （下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 見積書を納品後に送付すると、取引先から発注書、納品書・請求書などがまとめて送付されてくる。
- ▲ CM制作の業界においては、新規受注時も受注後のやり直し時も親事業者からの発注書面の交付はほぼない。

18. 広告（206件） ②

支払条件

- ▶ 現金100%の事例は、**全体の7割**になっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ サプライチェーン全体として、更なる改善が図られる必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**
- ▶ 支払いの起算点について、不明確となっている事例が多い。
- ⇒ 事業の特性に由来するところも大きく、自主行動計画の中で、明確化に取り組まれることが望ましい。**（自主行動計画での具体化）**
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）**
- ⇒ **資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、自主行動計画で謳われているように支払期日が短縮されることが必要。（自主行動計画の遵守）**

- 2021年に取引先から通知があり、支払条件がファクタリングから**100%現金**となった。資金繰りに困った際には期日前に現金化していたので、手数料の負担がなくなり、助かっている。
- 2022年に取引先から、取引額に関わらず、現金100%払いになるとの連絡があった。この変更に伴う**手形の割引コスト分の減額は**ない。
- ▲ 放送のCM制作の支払起算日は、納品日か放映開始月の初日で、どちらの設定になるかは広告主の意向で決まり、放映開始日基準の場合には、当月末日締め、翌月末日支払いのため、納品から60日を超える場合がある。
- ▲ 納品後から約1ヶ月後のクライアントから取引先への入金日を起算点として、月末締め、翌月末払いとなるため、納品から60日を超える支払いとなる場合がある。
- ▲ 支払期日が当月20日締め、翌々月20日支払いで、納品から60日を超える支払いとなっている。
- ▲ 取引先が請け負ったイベント等の会場設営、内装工事の一部を受託しているが、**業務開始時点で契約書を取り交わすことはほとんどなく**、支払起算日が不明確である。このため、作業が完了してもイベント終了まで、場合によっては数か月、支払いがない。（施設内装工事から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 期日指定現金、100%、90日後の支払期日となっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引が一定金額以上となった場合、一律割合の値引きをさせられる。交渉の機会もなく、一方的に減額されている。

知的財産の保護

- ▶ 二次利用の際、取引先がクライアントから利用料を徴収して支払ってくれるという好事例がある。（グッド・プラクティス）
- ▶ 一方、知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。
- ⇒ 知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- クライアントから二次利用の要請があった場合、**元請が各クライアントに著作権の二次利用料を徴収し、自社に支払っている**。（資本金から下請法対象外、振興法対象）（グッド・プラクティス）
- ▲ 委託内容は完成された画像の取引であるにもかかわらず、中間工程で作成するレイヤー（分解画像）まで要求され、後にその**レイヤーを無断で加工編集（二次利用）**される事が頻繁に起きている。
- ▲ 取引先から企画段階で相談され、発注書がない時点で**企画書**を提出したら、そのまま行って行かれ、その後同じ内容の企画が進んでいることが判明した。
- ▲ **契約放送期間終了後も放送される**時が年に数回あり、利用規約に係る取引先の認識が甘いと感じている。

働き方改革

- ▶ 取引先の働き方改革によって休日出勤がなくなった事例が見られる一方、就業時間を考慮しない要求があるという事例が見られる。
- ⇒ **親事業者は、クライアントが起因となる場合に限らず、働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

- 以前は月曜日にプレゼンをするため、土日で準備をするようなタイトなスケジュールが多かったが、取引先が働き方改革に取り組んでからは休みを考慮したスケジュールになった。
- ▲ 広告業界では、コンプライアンスにより残業や休日出勤の規制をしているが、**下請に対しては今まで通りで、無茶な日程を要求**してくる。特にテレビ局の仕事では、社員には就業時間を守らせているのに、**下請には、1日は24時間だろう、と言って、夜中だろうが休日だろうが関係なく仕事を要求**してくる。
- ▲ 週末に依頼して週明けに納品、という無茶な特急対応は今もある。広告代理店よりもクライアントが要求している場合が多い。

19. 建設 (1) 建設工事 (221件) ①

取引対価

- 国土交通省の基準額以上の労務費で価格決定しているという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
 - 他方、元請業者のゼネコンなどから予算額が示され受注している、価格交渉はない、などの事例が見られる。
 - また、清算見積が多くなり、価格交渉が厳しくなってきたとする事例が見られる。
 - 労務費について、他社見積りと比較して低減要請がある、とする事例が見られる。
- ⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。
(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- 都度見積りを提示しており、国土交通省の業務報酬基準額以上の労務費で決定している。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- ▲ 取引先から建設工事を受注した**ゼネコンが決めた予算額**が示され、通常は交渉の余地はなく指値で受注するに等しい。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 自社からの見積り提示で価格協議することは少なく、案件依頼時に**予算を提示**され、ほぼその価格(指値)で受注するが多い。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 下請業者のランクに合わせて、取引先が発注された**工事を各社に振り分けている。価格交渉はない。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 取引先は、ゼネコンの下で電気設備工事など仕切っており、多くの入札業者がいることをいいことに、**通常価格の●%の価格で指値発注**している。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ **清算見積のケース**が増加し、2017年頃から清算時の価格交渉が徐々に厳しくなってきた。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ **労務費**に関しては都度の見積り価格協議時に、**他社見積りと比較して低減要請がある。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)

価格交渉

- 協議に応じてもらえるようになったという事例、労務費の値上げが認められたという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
 - 他方、原材料価格が上昇した場合でも取引先が作成した見積書の価格のまま価格転嫁できていない事例、取引先と施主との価格の取決めがあるため工事期間の途中で交渉はできないという事例が見られる。
 - 基本的な契約単価が取引先からの協議もなく、10年以上据置きとなっている事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、原材料費などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。
(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- 継続案件において、自社の作業単価改定による受注価格の値上り要請は認められないケースが多かったが、**2020年頃から徐々に協議に応じてもらえるようになった。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- 工期が長いもので**原材料高騰等で価格の見直し**が必要な場合は、**価格交渉の場は持っていただける。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- 2022年に**取引先からの通知で作業単価(労務費)の値上げが認められた。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 原材料費は値上がりしているが、**取引先が作成した見積書に印鑑を押して提出**しており、価格転嫁できていない。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 工事受注後工事期間中に原材料価格が上がったりした場合、**取引先も施主との価格取り決めがあるため途中では交渉できない場合**がほとんどである。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 基本的な契約単価(労務単価)は、取引先からの協議もなく、10年以上据置いたままとされている。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)

19. 建設 (1) 建設工事 (221件) ②

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の6割**となっているが、依然手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 業界全体で更なる改善が図られる必要がある。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**
- 長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ **取引先が特定建設業者の場合には、建設業法第24条の6で定める支払期日を満たしているかどうか、点検される必要がある。(自主行動計画に明記)**
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**
- ⇒ 資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。**(自主行動計画での具体化)**

- 1～2年前は120日サイトの手形であったが、**取引先からの連絡で60日サイト**になった。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 外装工事で、月末締め、翌月末支払い、従前より現金払い。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 屋根工事で、当月20日締め、翌月末日払い、現金払い。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 地盤改良工事で、当月15日締め、翌月20日支払い、現金払い。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 毎月25日締め、翌月末の手形支払いであり、サイトが140日となっている。取引先は特定建設業者。(建設工事のため下請法対象外、資本金から振興法対象外)

利益提供要請

- 使途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供がさせられている事例が見られる。
- ⇒ 要請するときは、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**

- ▲ 「安全協力会費」の名目で受注額の●%程度、請求額から相殺されている。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 災害防止費用や安全管理費用の名目で受注金額の●分の●が差し引かれて支払われる。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)

働き方改革

- 「4週8休」「土日の依頼控え」等の働き方改革を進める動きが見られる。(グッド・プラクティス)
- ⇒ **働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- 親事業者の休日が月4週8休となったことで、**自社も4週7休から8休に休日を増やすことができた。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- 働き方改革後(2019年頃)は取引先からの土日の打合せ依頼が無くなった。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- ▲ 取引先が働き方改革で、**土曜日取引先の監督を出せない**ので、**自社の人材を出さなければならない**ことがある。(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 自社が土日祝日休業なのに対して取引先は土曜日が営業日なので、**土曜日の作業案件では休日料金が認められない。**(建設工事のため下請法対象外、振興法対象)

20. 建設（2）建設工事以外（474件）①

取引対価

- コンプライアンスに対する親事業者の意識の高まりが窺える好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
 - **製造がすべて終わってから価格交渉をしている事例**や、親事業者の**担当者が来訪し、その指示の下、見積を作成**するという事例が見られる。
 - **国土交通省の基準**との関係では、警備、設計で、基準どおりの料金より**もかなり安くなっている**という事例が見られる。
- ⇒ **取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- 通信機器部品製造で、最近、取引先のコンプライアンス部署から「発注担当者が口頭で発注をしていませんか」といった調査連絡が毎月来るようになった。（通信機器部品製造）（グッド・プラクティス）
- ▲ 配電盤製造で、仕様に基づき見積を提出するが価格が決まらない。**全部終わってから実績で価格交渉**し、納品後請求書を出す頃に、遡った日付で注文書が発行される。（電機・電子・情報通信機器の製造）
- ▲ 建築確認申請代行で、**親事業者担当者が来社**して、個別経費項目について**親事業者の価格内となるよう指示を受けながら見積書を作成**する。このため、自社単価を持っているが、交渉はほとんどできない。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 工事現場の交通誘導警備では、スーパーゼネコンの受注価格は**国土交通省が定めている労務単価よりかなり安い**。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 設計業務の料金を業務報酬基準方式で算定すると、市場・取引先に通らない価格になる。**見積提出するのはあるべき料金の1/2以下で、基準通りの料金が受領できない**。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

価格交渉

- 労務費の上昇分を値上げできた好事例が見られる。（グッド・プラクティス） 他方、**10年前に契約した単価料金が据置**かれている事例が見られる。
 - また、同業他社にも統一された価格が提示され、自社単独での価格交渉が難しいとする事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。
（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- 短い工事で1か月の警備から1－2年に渡る工事警備がある。**労務費の高騰があった場合は、その都度値上交渉を行い、価格改定を行う**。（警備）（自家使用のため下請法対象、振興法対象外）（グッド・プラクティス）
- オフィスビル・マンション等の設備設計で、価格は労務費及び技術料並びに諸経費等で構成され、**労務費の上昇分は価格交渉を行い転嫁**できている。（設計）（グッド・プラクティス）
- 測量では、国土交通省の測量士・技術者等単価表（設計業務委託等技術者単価）を基準に価格設定をしているが、10年間改定されることはなかった。しかし、労務費は年々上がっており、自社内で補うことが厳しくなったので、**1,2年前に価格改定交渉を行い要望通りの価格に改定された**。（測量）（自家使用のため下請法対象外、下請法対象）（グッド・プラクティス）
- ▲ 建設現場での交通誘導警備で、警備料は一律で日当が決められている。この契約は**10年前に取り交わしており、その後料金は変わっていない**。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 工事の交通誘導警備で、発注元の事業者の予算金額から算出されて提示され、**同業他社に対しても統一された金額が提示**されていることから自社単独での価格交渉は難しいと考えている。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

20. 建設（2）建設工事以外（474件）②

仕様変更

- 親事業者に起因する理由により仕様変更等が発生するが、必要なコストを支払ってもらえない事例が見られる。
⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するとき（キャンセルを含む。）は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 配電盤を一括納品で受注したにも関わらず、**20回の分納にさせられた**。輸送費等の経費増加分を負担してもらえず大赤字となった。（電機・電子・情報通信機器の製造）
- ▲ 建設工事現場における交通誘導警備で、**前日になって配置をキャンセルしたり、逆に配置を求められたり**当然のように契約内容を無視し、先方の都合を優先させられる。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先が販売する戸建分譲住宅の建築設計で、変更内容の程度にもよるが、**設計途中に仕様変更があっても、かかった費用は支払われないことが多い**。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ プラントの配管設計で、**プラント建設中に新たに変更、追加作業の依頼**がメールにて来る。請求額は「作業時間×時間単価」にて請求するルールとなっている。しかし、**請求額は満額を認められず、見直し（短縮）を要求される**。作業終了後なので、泣き寝入りせざるを得ない。（設計）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の8割**になっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
⇒ 引き続き、業界全体で改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- 下請法の対象取引で、長期の支払期日となっている事例がある。また、資本金、自家使用の関係から、下請法対象外であるが振興法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が広範に見られる。
⇒ 下請法及び振興法の対象となる取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、振興法の対象取引について、手形等の支払サイトは60日以内とすることが必要（努力義務）。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- 設計で、建築確認の承認が下りたあとに支払いの起算日が設定されている例が見られる。
⇒ 受領した設計の内容で建築確認申請がなされるのであれば、業界の慣習を見直し、納品日を起算日として、支払期間の短縮が図られるべき。（自主行動計画での具体化）
- 下請法対象外の取引であるが、取引先から、一方的に支払金額が減額されている事例が見られる。
⇒ 減額となるような行為は是正されることが望ましい。（自主行動計画での具体化）

- 土木工事の検査業務で、測定に長期間掛かる大きな案件の場合、交渉のうえ、契約書を交わし、総額の50%を前払い、残りは出来高に応じた分割払いにすることもある。（検査）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 鉄道工事での警備業務・見張り業務で、月末締め、**翌々月5日**支払い。現金100%。（警備）
- ▲ 建材の製造で、**月末締め、翌々月15日**支払い。現金100%。（建材製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ ホームや鉄道橋の設計等で、**15日締め、翌月末**支払い。現金100%。（設計）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先が販売する戸建分譲住宅の建築設計で、**支払期日が70日**と長い。現金100%。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 土木工事の測量で、起算基準は納品日で、月末締め、**翌々月15日**払いの現金払い。（測量）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建物の完成形の模型製作。月末締め、**翌々月5日**支払い。現金100%。（模型制作）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 製造現場から建設現場までの建材の輸送で、取引先が自ら使用する役務提供委託。**25日締め、翌月末**払い。現金100%。（運送）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ コンクリートなどの構造材料試験で、締日が現場の事務所で異なるのが当たり前となっている。発注手続き事務の円滑化を要望。（試験）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建材の加工で、手形から現金支払い、その後6年前に現在の支払条件に変更になった。**ファクタリング150日**。（建材製造）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 物流倉庫や工場関係等の建築物に関する構造設計で、**建築確認申請書の承認が下りた後に自社が取引先へ請求書を発行するのが慣例**である。建築確認申請書提出から承認まで平均2～3ヶ月要するため、納品かつ受領日から起算すると支払いが4～5ヵ月後になっている。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 構造設計を受託。取引先への入金後に支払いとなるため、代金の回収まで時間（一般に着手してから半年程度）がかかる。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建設工事現場における交通誘導警備で、一方的かつ事後的に1000円未満の端数を切り捨てた金額で振り込んでくる。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 支払時に総額の●%程の金額が差し引かれて振込まれる。振込まれた内訳をみると見積時に設定した経費が「ゼロ」（空白）となっており、当該代金が差し引かれている。差引きされた理由は不明。（設計）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

20. 建設（2）建設工事以外（474件）③

利益提供要請

- **建設業者以外の事業者**に**安全協力会費**を請求するなど、用途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供要請や、下請事業者の直接の利益とならない経済上の利益の提供要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ **下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。（下請法の徹底）**
- ⇒ **取引先の自家使用として下請法、振興法の対象とならない取引であっても、客観的な経済合理性のない協力金などの要求が行われないように徹底することが望ましい。（自主行動計画での具体化）**

- ▲ 建設関係の取引先からは、**安全協力会費の請求がある**。自社は製品（住宅用建材）を納入するだけだが、安全協力会に加入し、毎月の会費を支払っている。（住宅用建材製造）
- ▲ 工事現場の交通誘導警備で、使用用途不明の費用を毎回請求されており、**内容確認しても回答がない。取引停止を恐れて支払わざるを得ない。**（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

働き方改革

- 取引先や工事現場が土日休みとなったため、納品に追われて休日出勤がなくなったという事例が見られる。一方、現場の都合に合わせて休日出勤をせざるを得ないという事例も見られる。
- ⇒ **働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- 住宅用建材の製造で、**取引先や工事現場が土日を休みとしたため、前日までに納品するために土日に仕事をすることがなくなった。**（住宅建材の製造）
- 建築物の設計で、取引先の労務部門が下請事業者への短納期発注をしないように厳しく指導しており、自社も納期が厳しい場合は取引先担当者と納期調整をして無理強いされることはない。（設計）
- ▲ コンクリートなどの構造材料試験で、取引事業者の現場で土曜・日曜といった休日にも試験要求があり、自社は現場の都合に合わざる得なくなり出勤となる。（試験）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

21. 建材・住宅設備 (380件) ①

取引対価

- 工事完了直前に価格が一方的に決められるという事例、取引先の指値で受注している事例などが見られる。
 - また、見積り時に提示された数量より実際の発注数量が少ない、とする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、取引対価は、発注数量、納入頻度等の要素を考慮して、決定されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- ▲ 建築鉄骨の設計で、価格決定前に発注指示が口頭で出され図面作成を行う。価格は工事の完了直前に一方的に決められ、概ね見積りの80%程度で支払われている。改善を申し入れても改善されていない。
- ▲ 建材加工で、見積書は無く、取引先が各工程の時間数から算定した工賃単価の指値で受注している。
- ▲ ゼネコンの仕事は、公共事業を落札した予算が上限となるため、赤字でも仕方がないとあきらめて仕事を取らなければ、自社の社員に給料が払えなくなる。
- ▲ 洗面ユニットの受注で、大手住宅設備メーカーから見積りに提示された数量より実際に発注される数量が少なく、赤字になる場合がある。交渉するが押し込まれる。(資本金から下請法対象外、振興法対象)

価格交渉

- 価格決定後、実際の納品までの原材料費等の上昇分について、差額を請求しているという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
 - 他方、取引先から原材料の価格高騰を見越して前倒しの空発注があるという事例、工期中に原材料費が値上がりしても価格に転嫁できないとする事例、価格交渉に時間と手間がかかり、合意してもコスト増になるとする事例が見られる。
 - 労務費については、労務費相当の値上げが認められた好事例がある。(グッド・プラクティス) 一方、値上げを要請しても企業努力の問題として認めない事例、取引先指定のレートが長期間据置かれている事例、積算根拠がないという理由で価格転嫁できないという事例などが見られる。
 - 次回の新規引き合いから外される危険性があり、交渉しづらいとする事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議のほか、労務費、原材料費等のコストが上昇した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、遅滞なく協議に応じることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)

- 建材の製造で、価格決定後、実際の製品納入までに原材料費等のコストがアップした場合は、別途差額を請求する。(資本金から下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- ▲ 鉄骨の鍍金加工で原材料の高騰が予測される場合、前倒しの空発注と思われるものがあり、納品予定が先送りになることがある。(資本金から下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 新築マンション向けユニット製品の受注があるが、マンション建設の工期は長期に亘り、据え付け工事は1階からで上層階に行くまでに原材料費が値上がりとなりコストが変わる。値上げしたくても契約価格で納めなくてはならないので、利益減少となる。
- ▲ 住宅設備の金具の原材料価格の高騰について、エビデンスを基に価格交渉の申し入れを行うが、理解納得を得るのに時間と手間がかかり、半年以上も回答が無く、結果的に交渉が合意してもコスト増になっている。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- カーボン製品の製造では、昨年より労務費相当を要請し、受け入れてもらった。(グッド・プラクティス)
- ▲ 建具の製造で値上交渉を行ったところ、「労務費については企業努力で解決する問題として値上げは認めない」と合理的な説明もなく認められなかった。
- ▲ 建材の製造で、労務費上昇分は取引先指定のレートが10年間改定されておらず価格転嫁できていない。
- ▲ セメント輸送の運賃が他の運賃と比較して、極めて安いまま据置き状態が10年以上続いている。価格改定を申し入れたが、協議は進展していない。(自家使用のため下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 建具の製造で、加工賃上昇分は「具体的な積算見積がないと検討できない」という理由で、現状転嫁できていない。
- ▲ 住宅設備の製造で、労務費は値上げの内訳・理由付けが難しく要請したことがない。
- ▲ 建材の製造では、労務費も上がっているが、次回の新規案件の引き合いから外される危険性があるので、何もかも全てを転嫁させることはできないと判断している。

21. 建材・住宅設備 (380件) ②

原価低減要請

- 取引先上位企業からの要請で、取引先から値下げ要請がある事例が見られる。
 - また、具体的根拠のない原価低減要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ **サプライチェーン全体で原材料費等の上昇を吸収していくことが必要であり、取引先上位企業にも働きかけを行いつつ、下請事業者に対して、転注を示唆して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、十分な協議手続が取られることを徹底することが必要。また、客観的な経済合理性を欠く原価低減要請、十分な協議手続を欠く原価低減要請が行われないことを徹底する必要がある。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)**

- ▲ 建材の製造で、2021年に最終納品先のハウスメーカーからの●%のコストダウンを取引先経由で要請された。取引先も対応に困っていたが、他社に切り替えると言われ、自社も外注等の全てのマージンを見直して●%減の対応をした。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 建材の製造で、2年に1回の頻度で一律●%のコストダウンの依頼が、書面ではなく口頭でくる。その額の根拠は示されていない。
- ▲ 建材の製造で、取引先からは平準化に協力したことを理由に値下げを要請された。具体的な効果額の提示を要請されたが比較対象の抽出が困難なため拒否した。

仕様変更

- 設計変更の再見積もりができない事例や、建材の納期が変更になっても運送費を見直しできない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様、納期等を明確にして発注することが必要。また、仕様、納期等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)

- ▲ トンネル工事用資材の加工で、設計変更による対応をしなければならないこともあるが、再見積りをして価格を見直すことができない。
- ▲ 建材の製造では、建築現場の影響で納期の変更が頻繁にある。運送費に影響する。

短納期発注

- 短納期発注への対応による残業代等のコストが価格に反映できないとする事例が見られる。
- ⇒ **やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の追加コストを負担することが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- ▲ 納期が2日後ということもある。通常は製造に4～5日要するので、残業、休日出勤などで人の手配をやりくりして対応せざるを得ないが、その分のコストアップ分は補填してくれない。
- ▲ トンネル工事用資材の加工で、納期短縮の求めに応じて残業を増やして対応したため、加工費の割増し分を請求したが支払ってもらえない。
- ▲ 住宅用内装建材加工で、急な発注依頼で出荷する場合であっても製品価格の変更はない。

21. 建材・住宅設備 (380件) ③

支払条件

- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、**全体の4割**と少ない。
- ⇒ **大企業間取引に限定せず、業界全体で現金化の取組みを強化していくことが求められる。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**
- ▶ 下請法の対象取引について、長期の支払期日、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。また、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。**(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底)**
- ⇒ 資本金の関係から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、自主行動計画で謳われているように、支払期日が短縮されることが必要。**(自主行動計画の遵守)**

- 工作機械の製造で、製品は高額で工期も1年がかりと長いことから、**製作にとりかかる段階で前受金を受け取る契約**となっているため、資金繰りに困ることはない。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建材の製造で、月末締め、翌々月15日支払い、現金100%。
- ▲ 建材の製造で、20日締め、翌月末支払い、ファクタリングサイト120日。
- ▲ 建材の製造で、**手形サイトが135日と長く、現金化が遅く困っている**が、大きな取引もあり交渉できない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 月末締め、翌々月末支払い、現金100%。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 建材の製造で、20日締め、翌月15日支払い、手形130日。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

利益提供要請

- ▶ **歩引きが見られる。**
- ⇒ **下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。**また、要請するときは、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。なお、親事業者は、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、下請代金を減額してはならない。**(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- ▲ 建材の配送で、2010年ごろからの長い取引を行っているが、**下請代金から一方的に●%歩引き**されている。
- ▲ 住宅設備の製造で、支払い時に「**割戻額**」名目で代金から**●%差し引かれる**。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建材の製造では、**自社請求書の発行前に値引き等の協力要請**がくるケースがある。

型取引 (代金)

- ▶ 型代金の回収に時間を要するという事例、型代金の支払いについて支払遅延のおそれがある事例がみられる。
- ⇒ 親事業者は、**型代金の前払いなど早期支払**に努めるとともに、型の製作を発注した場合には、納品後60日以内に支払期日を定めて支払いを行うことが必要。**(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**

- 住宅設備の製造で、製作費用は事前に一括で支払われている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 住宅設備の製造で、親事業者所有の**型の代金は一括**でもらっているが、**入金**は、親事業者の検収後に**当該型を使った製品ができて2～3か月後**に請求書を出してからになっている。
- ▲ 住宅設備の部品製造では、型の完成品ができるまでの間、取引先から依頼を受けた型の承諾が出るまで半年間や1年間自社の方で**何度もやり直す費用等を負担している**状況である。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 建材の製造で、製品単価に上乗せで流動予定数にて**製品償却にて契約**している。事例として、発注予定数量分の製品単価に上乗せで契約しても、流動数はその半分止まりで、残りの半分が未償却になっているものがあり、**金型代金の回収がストップ**している。
- ▲ 住宅設備の製造で、製品に型代を乗せて減価償却して良いので、下請事業者側の資産の扱いにして欲しいとの依頼が増えてきている。自社としてはやりづらい。

21. 建材・住宅設備（380件） ④

型取引 (保管・廃棄)

- 不稼働の型や使用頻度が少ない**型の廃棄申請に対し、回答がなされず**、又は、廃棄までの期限が明示されないという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型の保管費用を支払うとともに、**取引先上位企業にも働きかけ**、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)**

- 建材の製造で、2012年頃に、3年以上使用していないものは、発注側に相談し、引続き**保管を求められた際には保管料を負担**してもらう事で、取決めを実施済。
- ▲ 以前に、不稼働状態の金型の**廃棄申請を出したことがあるが、返答はなく**、そのままになっている。
- ▲ エクステリアの製造で、保管に関する取り決めは無く、保管料は取引先の債務となっておらず、**廃棄申請しても取引先最上位会社の意向もあり、円滑な承認の連絡はない**。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 建材の梱包用段ボールの製造で、親事業者に**廃棄を問合せても、「いつ出るかわからないので取っておくように」**要請されることが多い。(資本金から下請法対象外、振興法対象外)

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。(秘密情報、技術情報等)
- ⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

- 住宅設備の製造で**サンプル品の要求があるが、対価については、きちんと事前協議し、価格を決定**している。
- ▲ 住宅設備の製造では、**本来、取引先で準備する施行図面等の作成を要求される事**が頻繁にあり、発注前である為、**無償**となるケースが多い。
- ▲ 建材の製造で、価格決定時に**材料の仕入先や仕入価格、人件費の明細を開示するよう再三要求**されているが、すべて断っている。

働き方改革

- 取引先の働き方改革に伴う取引先業務の短納期での要求、建設現場での待機時間、装置の休日納品など、働き方改革を推進しづらい事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守)**

- ▲ 住宅設備の製造で、取引先の働き方改革の影響で、本来、**取引先で行う施行図面等の作成を自社に短納期で要求**するなどの「しわ寄せ」行為が発生している。
- ▲ 納期は基本的に超短納期になる。**金曜日の夕方に発注書が届いて月曜日納品**ということは日常茶飯事である。
- ▲ 建材の運送で、着荷主である建設現場の待機時間がある。発荷主から改善を求めているが、相手が建設現場であるということから当日の仕事内容によって待機時間が流動的であり、交渉に苦慮している。(自家使用のため下請法対象外、下請法対象外)
- ▲ 大型装置の納品日は、取引先の休日に合わせるよう要請があるため、土曜日・日曜日に集中している。社員の負担が多いことや割増賃金の関係から取引先へ平日納品を要望しているが、改善できないでいる。(自家使用のため下請法対象外、振興法対象)

22. トラック運送（376件）①

取引対価

- 配送後に価格が判明するとの事例、荷主や元請業者が相場価格を提示する事例、10年以上価格が据え置かれている事例が見られる。
- 荷主、元請の立場が強く、国土交通省の標準的な運賃よりも安い価格でしか受注できないという事例、原価割れしているとの事例が見られる。
⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、荷主にも働きかけつつ、十分に協議して決定されることが必要。（独金法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- ▲ 国土交通省が定めた「標準的な運賃」の価格水準や燃料サーチャージは、荷主（元請け含む）の立場が強く、導入できておらず不満に思っている。原価割れする取引もある。
- ▲ 荷主の価格水準が低いことを理由に、取引先（元請）から、価格を低く抑えられたり、原価割れするような不合理な買いたたきを受けている。
- ▲ トレーラー数台、小型数台の常用契約で定期的に工場から顧客までの運送を請け負っているが、運賃価格の取決めが事前にされておらず、日々の配送後に価格が判明する。
- ▲ 荷主や元請事業者の相場価格があり、その価格で受注しなければ、他の安い運賃の運送会社が受注してしまうという競争環境にある。
- ▲ 十数年前に取引先から一方的に示された価格表での取引となっていて、その間価格変更はなし。しかも、国土交通省が設定した標準価格表の●●%程度の価格で、自社だけではなく、取引先の協力会に加入している、運送業者すべてに同様な対応を取っていて、契約書への捺印もほぼ強制的であった。

価格交渉

- 荷主自ら運賃を上げてくれた、また、元請が理解を示して値上げすることができたという好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
- 一方で、指値となっている事例、「替わる下請はいくらでもいる」と言われ、10年近く価格が据え置かれている事例などが見られる。
- また、荷主が運賃の値上げに同意しないため、価格改定に応じてもらえないという事例や、取引先（元請）と荷主との間の値上げ交渉が難しいため、自社と取引先との間での値上げが難しい、という事例が見られる。
⇒ 労務費、エネルギー価格等のコストが上昇し、下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議のほか、遅滞なく協議に応じる必要がある。その際、荷主にも働きかけつつ、価格転嫁を進めるように業界全体の取引慣行を改善させていくことが求められる。（独金法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 2022年春に取引先上位企業より、「燃料や労務費上昇により運送会社の利益が圧迫されるのは、荷主としても今後とも安全安心な運送をお願いしていかなくてはいけない立場からすると非常に不本意」とのことで、荷主自ら発注価格を一律●%上げてくれた。
- 2021年に自社より価格改定を要請したところ、取引先は同業であり人件費の高騰を知っていたため、2022年初頭に●%値上げをすることができた。
- ▲ 取引先の仕事は100%指値で入るので、価格アップの申入れはしていない。
- ▲ 1日1車両1往復の価格が十年近く変わっていない。価格改定を受付けてくれない。「替わる下請はいくらでもいる」と言われる。
- ▲ 十数年前に締結させられてしまった価格は、定期的な協議ではなく、燃料価格の上昇など、案件が発生する都度、随時申入れてきた。しかし、取引先は、「御社（自社）だけを改定するわけにいかない。改定するなら全社改定しなければならないためできない」と言われ拒否され続けている。サーチャージ制への変更も拒否された。
- ▲ 価格協議は行っているが、「（取引先の）荷主が運賃の値上げに同意していない」という理由で、価格改定に応じてもらえず、値上げできない。6年間程度運送価格を据置かれている。
- ▲ 取引先と荷主との間での運賃の値上交渉は大変難しい様子で、自社と取引先の間でも運賃の値上げは難しい状況にある。
- ▲ 価格交渉の余地はほとんどなく、受けないと「取引を切られる」状況にある。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

22. トラック運送（376件）②

原価低減要請

- 値上げ交渉の成果を実質的に相殺している原価低減要請の事例や、客観的な経済合理性に欠ける原価低減要請の事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ等が可能となるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定される必要がある。転注、取引停止を示唆して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、客観的な経済合理性を欠く協議、十分な協議手続を欠く協議が行われないことを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 新規受注価格が安価だったため、2年程度かけて値上交渉を続けた結果、やっと認めてもらったが、その僅か1年後に「業績が厳しい」との発言で以前の価格に戻させられた。運転手の業務確保のため、やむなく受け入れた。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先の人事異動のタイミングで、価格低減要請を受ける。口頭で、「この価格で受けられない業者はお引き取りください」という通達を受けた。

仕様変更・契約条件

- 元請側の都合により急なキャンセルが発生するが、それに対する補償はないという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、キャンセルが発生した場合の費用負担について、契約条件として書面等で明示することが必要。また、キャンセルするときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、発生費用は親事業者が負担することが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先は、自らの所有車両の稼働を優先するため、物量の増減を自社の車両の稼働で調整されてしまう。前日夕方に「明日の配送はない」などと通知されるが、他社の仕事を受けるには間に合わず、困っている。
- ▲ 半導体不足の影響を受け、受注貨物である自動車部品が生産遅延を生じ、運送の前日など急に運送延期となるケースがある。その場合でも元請から何の補償もない。受注者以外の事由で運送条件変更となった場合の補償条項を記載した契約（書面）の取交しかなく、立場上強く言えない。

附帯業務・待機時間

- 荷役作業の附帯業務費用や、待機料について、運賃とは別途支払われる好事例も見られる。一方で、無償で強制されている事案も見られる。
- ⇒ 付随費用（附帯業務の費用負担、待機時間の費用を含む。）等の契約条件について、親事業者は、曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、書面等による明示を徹底することが必要。その際、荷主と元請事業者との間のコスト負担の適正化が不可欠であり、荷主との協議を適切に実施することが必要。（独禁法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 冷凍食品物流は、不慣れな荷役作業に関わっていることも多いことから、交渉の結果、2年前から附帯業務料を支払ってもらえるよう改善した。
- 待機時間料が、自社から要請していないが2022年から支払われるようになった。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 発注書面は事前に提示を受けているが、運賃と付帯作業が分けられていない。
- ▲ 配送先でのフォークリフトを使用した荷下ろし作業や倉庫での先入れ先出しのための荷役を強要される。荷主に訴求はしているが、荷主も納品先が顧客になる為、強く言えない。
- ▲ 附帯業務発生に伴う費用負担は必要に応じて都度交渉するが、荷待ち、納品待ちの時間などはその都度証明できないので割増料金を請求していない。
- ▲ 待機時間の問題、サービス付帯作業については、荷主と荷主の取引先(流通・小売業)の問題。荷主の取引先の力が荷主より強いと、運送事業者は何も言えなくなる。
- ▲ 荷待ち時間の費用は一切考慮されていない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 元請や発着荷主から、契約で定められていない業務（発着荷主の倉庫内荷役、ピッキング、仕分け、掃除、検査・検収、ラベル貼り等）を無償で押しつけられている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

22. トラック運送（376件）③

支払条件

➤ 現金100%の支払条件の事例は、**全体の9割**まで達している。

○ 取引先から2022年4月より、月末締め翌月ファクタリング支払いのサイト90日から、**月末締め翌月末現金100%支払い**に変わった。

▲ 支払条件はファクタリング支払いで**サイト120日**。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

検査基準

➤ 外装の破損のため補償を行う事例や、毀損事故防止のための副資材コストが負担になっている事例が見られる。

⇒ **事故等による損害賠償については、業務及び責任の範囲を明らかにした上で、損害賠償ルールを具体的に協議し、実運送事業者が必要以上に負担させないことが必要。取引先上位企業（荷主）に働きかけ、適正なコスト負担に取り組む必要がある。（自主行動計画の遵守）**

▲ 配送先で荷下ろし・検品を行う際に**ダンボール箱が壊れている場合があり、補償**することもある。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

▲ 輸送貨物（製品）の汚れやキズで、運送業者が買取って負担するケースがある。そのような毀損事故防止の為、製品の荷崩れや汚れ防止のためにラップで巻き付けたり、パレット上の製品の上に**クッション材**を入れている。**副資材は自社負担で**、年に1回程度交換しているが、価格が高騰している。

働き方改革

➤ 元請側の労働時間短縮に伴い、幹線輸送の出発時間が早まり、それに間に合わせるための追加コストを自己負担しているという事例が見られる。

⇒ **下請事業者が働き方改革に取り組むことができるように取引先（元請）による配慮が重要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）**

▲ 2024年問題を背景に、元請側での労働時間短縮が進んでいる。**幹線輸送の出発時刻が早くなっている**煽りをうけて、**荷物の持込み最終時刻が1時間くらい早まっている**。間に合わせるための**高速道路代は、許可してもらえず**、自己負担となっている。

▲ 人を増やさなければならないが、ドライバー不足が深刻である。結果として働き方改革が業界全体としてなかなか進まない。

その他取引上の課題

➤ 道路交通法上で違法な過積載をさせられる事例が見られる。

⇒ **過積載が行われることのないよう、荷主、元請事業者が適切な対応を講ずべきこと自主行動計画に明記するなどの対応が図られるべき。（自主行動計画での具体化）**

▲ 道路交通法上違法な過積載をさせられる。運転手が指摘しても「大丈夫、大丈夫」と言われるだけで相手にされない。

▲ 過積載になるので取引先に対し、2台対応や大型対応等の話をするが、決められた「車建て運賃」として価格上乘せが許されない。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

23. 警備（65件）

取引対価、 価格交渉

- ▶ 転注の懸念から価格交渉できない、などの事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含むものとなるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定されることが必要。特に、**価格交渉を申し込むことが下請事業者にとって不利益に働くことのないよう徹底される必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 価格交渉を行った結果、価格アップを認められたものの、一部エリアが**他社に転注されてしまった。**
- ▲ 自社の価格を下回る**同業他社の見積書を見せられる**ので、転注の懸念から価格交渉ができていない。
- ▲ 2019年に警備料金を改定して以来、料金を上げてもらえていない。

仕様変更・契約 条件

- ▶ 発注後のキャンセル料の支払いが改善された事例が見られる。一方で、契約上の取決めはあるものの実際には請求できないという事例も見られる。
- ⇒ **親事業者は、キャンセルが発生した場合の費用負担について、契約条件として書面等で明示することが必要。**また、キャンセルするときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。**公正な競争条件の確保の観点から、キャンセルポリシーを業界全体として設定することが望ましい。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 警備業界では7～8年前までは、発注後のキャンセル料が支払われないケースは多かったが、**大手企業からの発注は改善された。**
- ▲ 「雨だから今日の現場は中止です」と**当日の朝になって連絡がくる**場合もある。契約書には**キャンセル料の項目があるが、実際にこちらから請求するのは難しい**というのが実情。

支払条件

- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、ほぼ10割となっている。

- 月末締め翌月末支払い、現金100%。特段の問題はない。

利益提供要請

- ▶ 発注外の作業をさせられたり、慰労会の差し入れ、お祭り等での協賛金を求められる事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。（下請法の徹底）
- ⇒ 取引先の自家使用として下請法、振興法の対象とならない取引であっても、**客観的な経済合理性のない協力金などの要求が行われないように徹底することが望ましい。**（自主行動計画での具体化）

- ▲ 交通誘導警備に関しては従前より「警備員は現場作業員のうち」という建築現場の慣習も残っており、**現場作業の手伝いをさせられる**こともある。
- ▲ 慰労会のための**差入れを要求される**ことがある。
- ▲ お祭り等のイベントで**協賛金を取られる**ことがある。

働き方改革

- ▶ 働く環境の整備コストについて、価格に反映させづらいとする事例が見られる。
- ⇒ 警備業では人手不足の状態にあるところ、作業現場での働く環境が整備されていないことにより、作業現場で警備を行う受注者側の働き方改革の推進を阻害することがないように、**必要なコストを取引先が負担することが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 屋外での交通誘導警備ではトイレの問題等があり、自社でその費用を負担しているが、**働く環境整備コスト**など、価格に反映させづらい。

24. 放送コンテンツ・アニメーション等（237件） ①

取引対価

- ▶ アニメ製作で、着手前に契約書を締結しているという好事例が見られる。（グッド・プラクティス）一方で、**発注書が納品段階で発行される、契約書に記載のない作業**をさせられる、という事例が見られる。
- ▶ 当初口頭で決めていたにもかかわらず、値下げした金額でやってほしいと言われたという事例が見られる。
⇒ **発注内容が曖昧な契約とならないよう、十分な協議を行った上で、契約条件について書面等による明示及び交付が徹底されることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**
- ▶ 取引対価については、親事業者の**予算ありき**で自社の希望価格は認められない、とする事例が見られる。
- ▶ また、予算増加を申し入れても、**スポンサーや取引先**から認めてもらえない、とする事例が見られる。
- ▶ このほか、一方的な値引きがされているという事例が見られる。
⇒ **取引対価については、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、スポンサー等にも働きかけつつ、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）**

- アニメ業界は、**着手時に契約書締結が完了していない事が多い業界**。自社は3年前から働きかけを行い、大半は着手前に締結している。締結が遅れて、初回入金が遅れる事はなくなり、取引価格・各種条件も、修正が発生することがなくなった。（グッド・プラクティス）
- ▲ 事前に**発注書面の提示がない**ことや、価格が**納品前後に決定**するため、発注書が事後に発行されるケースが往々にしてある。
- ▲ 取引先よりメールで発注があるが**代金の記載などはない**。最終的な**発注書は制作費が確定した納品段階に発行**され、自社は発注書に記載の代金と同額の見積書を提出する。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 当初に**口頭合意で決めていたのに、あとで値下げした金額**でやってほしいと言われ、着手後であったものの契約書締結前だったので、取引価格を変更して契約書を締結することもあった。
- ▲ 契約書に**記載がない、出演者へのディスクの提供を要請**された。このため、ディスクの選定、配送等、細かい追加の仕事が発生し、人件費や配送費用は自社負担となった。
- ▲ **予算ありきの価格を一方的に要求**される。価格交渉には**要請すれば応じてくれる**が、コストを反映した自社の**希望価格はほとんど認められず**、製作人員を減らしたり、製品のクオリティを下げたりするなどの対応をしている。
- ▲ 価格交渉の場もありコストに基づいた**交渉は行いが、相手側の予算が決まっている**ため実質指値のようなものである。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 天候の悪化等により日程延期がある。この場合、**予算の増加（固定費）を申し入れ**をしても、**スポンサーや取引先**から認めてもらえない場合がある。取引がなくなると厳しいため現状で対応している。
- ▲ プロモーション動画の製作で、一定金額以上になった案件は、**一律の値引き**をさせられる。この内容は、取引契約書にも明記され、交渉の機会もなく、一方的に減額されている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

24. 放送コンテンツ・アニメーション等（237件） ②

価格交渉

- 相場で決められた単価が**20年以上据え置かれている**事例が見られる。
- **放送局**から取引先への外注費が下がっていて、転注リスクから値上げ交渉が難しい事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、**下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、放送局への働きかけも行いつつ、十分に協議して決定されることが必要。特に、ガイドライン記載のとおり、番組改編期や、新しい企画ごとに、単価を見直すことを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）**

- ▲ 1日1クルー（カメラマン、音声、機材一式等）で単価が**相場**として決まっている。**単価については20年以上変わっておらず**、価格交渉を行えば転注を示唆される状況にあり、実質的に交渉はできない状況にある。
- ▲ 放送局から取引先の映像制作会社への外注委託費がこの5年間で下がっている状況があり、同じエリアに同業者が多数いることから、**値上交渉をしたら他社に乗り換えられてしまうリスク**がある。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ **記事は1本当たりの相場であり、固定されたままである**。これを超えようとすると、「安いライターを使ってコストを押さえろ」と要求される。

仕様変更・契約条件

- 発注後の内容確定や変更により追加費用が発生しても、その費用を支払ってもらえないという事例が見られる。
- ⇒ **親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要**。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、**追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**

- ▲ 金額は追加が発生しても契約書の変更はなく、**追加分の対価は支払われないが**、契約書記載の製作義務は課される。
- ▲ 企業のPR案件は、発注金額もまちまちで、企画書に書かれている**仕様（作品のボリュームや尺数）が概略である場合**があり、受注後に**内容の追加・変更を求められることがある**。その際の**追加金額は請求できないことが多い**。

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、**受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）**
- **放送日起算の事例**、特番が入ったため支払日が未定となったという事例が見られる。
- ⇒ ガイドラインの記載のとおり、「放送日」起算ではなく、「受領日」起算に変更する取組みが必要。**（自主行動計画での具体化）**

- ▲ **月末締め120日後払い**。取引先の担当者に支払期日が高いのではと話したことはあるが、10年以上変わっていない。
- ▲ 月末締め、翌々月末支払いとなっている。
- ▲ 昔からの慣習で、**月末締め翌々月末の支払条件**となっている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ レギュラー番組のコーナー制作における情報成果物の**支払条件が放送日起算**となっており、**特番等により放送が延期となった場合は納品後60日を超えての支払い**になることがある。
- ▲ 支払いが放送日起算のため、災害緊急番組など急遽特番が入ったりして**放送日が飛んだ場合、支払日が未定**となることがあり困っている。
- ▲ **口約束で分割入金**に合意して着手するが、前払金は支払われるものの、契約書が締結されるまでの期間は、**分割入金は行われない**。契約締結が着手から24か月後となることもある。

24. 放送コンテンツ・アニメーション等（237件） ③

知的財産の保護

- 二次利用の対価が支払われているなどの好事例がある。（グッド・プラクティス） 一方、著作権の帰属が曖昧となっているなどの事例が見られる。
⇒ 知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。特に、**完パケについて、自主行動計画の中で、著作権の帰属についての判断基準が明確化されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化）

- 二次利用の対価については適切に支払われている。現状では困り事はない。（グッド・プラクティス）
- 著作権は自社（ライター）にある。2次利用の際は必ず連絡が来るので、対価を含めて交渉している。（グッド・プラクティス）
- ▲ 企画から製作まで一貫して作業し、完全製作委託型番組（完パケ）で納品しているにも関わらず、**ほとんど著作権を渡してくれない。**
- ▲ 二次利用についての**取り決めは特に定められておらず、その対価も支払われない。**
- ▲ 製作委員会へ出資をしない場合の著作権の二次使用料の支払いについて、業界団体の一部取引先からは支払いがあるが、**支払いのない取引先もあり**、これまで二度ほど取引先に交渉したが、**取り決めとの理由で受け入れて貰えていない。**
- ▲ 明確な契約書はなく、**常に取引先に著作権がある。素材などの利用も無償で要求される**のでその点に関しては不満がある。

働き方改革

- 自社の働き方改革を理由としたスタッフの増員を要求できるようになった好事例がある（グッド・プラクティス）。 一方、取引先の都合により時間外労働や休日出勤の対応を行っている事例が見られる。
⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 取引先にも自社の働き方改革を理由として**スタッフの増員を要求できるようになった。**（グッド・プラクティス）
- ▲ 自社の**通常勤務時間外に打合せ等の要求をされることが多いが**、取引に影響するおそれがあるため断ることが出来ず、取引価格に**時間外労働の割増分を反映することも出来ない。**（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 広告主であるクライアントが、**月曜日の企画プレゼンの要求を金曜日にしてることがあり、休日に見積りを作成しなければならないことがある。**（資本金から下請法対象外、振興法対象）

25. 造船（116件）①

取引対価、 価格交渉

- 取引先から価格を提示され交渉することができない事例が見られる。また、**価格表**があり、20年以上据え置かれているという事例が見られる。
 - **労務費**について、転嫁できないという事例が見られる。
 - **リードタイムが長いにもかかわらず、最初の見積価格を変更できない**という事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されるよう徹底されることが必要。また、リードタイムが長い取引においては、親事業者は**期中の価格変更**にできる限り柔軟に応じることが求められる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 造船メーカーが価格を下げて仕事をとるため、船舶の価格が低下傾向にあり、**船舶の価格（全体）から自社の配管工事に対する予算が配分される**ため、自社の取引価格も低下傾向にある。
- ▲ 見積書を作成し提出したことはなく、**取引先から指値**で仕事の依頼がある。**値上げ交渉しても認められない**。
- ▲ 提示された仕様で見積書を作成し提出したが、その後取引先から**見積りから数%引いた金額が提示**され、その金額で取引することになった。基本的に取引先は**やらないなら他に頼む**という態度なので、**提示された価格に対して値上交渉**することは難しい。
- ▲ コスト等を積算して見積りを提示し交渉するが、**前回までの価格等を引合いに出され**、自社の見積り価格どおりに契約することは難しい。
- ▲ 親事業者が**塗装価格表**（船の大きさや塗装面積により時間単位で設定された価格表）を**もとに価格を設定した発注書**によって修理委託を受注している。同じ大きさ、形式の船舶を塗装する場合は、同一価格で発注されるが、**発注価格は20年以上変わらず継続**され、自社からの親事業者への価格交渉も行われていない。
- ▲ **労務費**に関しては自社要望を通すことができず、**先方の予算価格に合わせざるを得なくなっている**。
- ▲ **労務費、エネルギー費**等が値上がりしても**価格転嫁は難しい**。自社の生産性を上げ、コスト削減を図ることで対応することしかできない。
- ▲ 造船業界の場合、受注から納品までの**リードタイムが長く**、最初に提出した見積価格を変更することはない。途中で**輸送費等が値上がりしても価格への転嫁はできず**、増加分は自社の負担となる。造船メーカーが価格を下げて仕事を取るため、船舶の価格が低下傾向にある。

原価低減要請

- 原価低減要請について、**要請の根拠・期間等について十分な説明、協議が行われていない**、とする事例が見られる。
- ⇒ 客観的な経済合理性を欠く原価低減要請、十分な協議手続を欠く原価低減要請が行われないことを徹底する必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 1隻目の工事が完了する前に2隻目の価格交渉をした際、**1隻目の価格から●%のコストダウンを要請**された。値上交渉したが、作業員の従事時間をもとに「十分に利益が出るはずだ」と言われ、受け入れるしかなかった。工事完了後に計算したところ、赤字取引になっていた。
- ▲ 同じ工事の場合、**2回目は●%、3回目はさらに●%下げた価格**になる。2回目となれば習熟度が上がるとはいえ、**そもそもの価格が安すぎるため、さらに下げるのは厳しいが**、受け入れざるを得ない。
- ▲ **業績が悪いことを理由に半年を期限にコスト削減の協力の要請**があった。やむなく了承したが、1年以上経過しても元に戻る気配がない。

短納期発注

- 前工程の遅れのため発生する残業コスト等が請求できない事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の追加コストを負担することが必要。また、前工程の遅延等により、あらかじめ定めた納期が下請事業者にとって無理なものとなった場合には、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、その納期を変更する等の措置を講ずることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 前工程の遅れによる待ち時間の発生や納期に間に合わせるための**残業**など、追加コストが発生するものの、その分を**取引先に請求できない**。原則工期は延長できない。

25. 造船（116件）②

環境対応コスト

- ▶ 環境対応について、年々規制が厳しくなり必要なコストが増加しているものの、取引先に理解してもらえない事例が見られる。
- ⇒ 取引対価については、環境対応コスト等を考慮して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

▲ 洗浄するだけでなく、**廃液処理も行っており、環境対応コストを負担している**。「水質汚濁防止法」等が適用法令であり、年々規制が厳しくなるが、新規取引以外は目に見えない部分なので、コストが増加していることについて、取引先に理解してもらえない。

支払条件

- ▶ 工期が長期に亘るため、フェーズ毎の代金支払の覚書を締結する、とする好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割に満たない**。
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる**。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- ▶ 下請法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。また、下請法だけでなく、振興法の対象取引について、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底）
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- 殆どの案件が発注から工期期間が1年～2年程度要するため、契約段階で前受金●%、その後進捗に応じて月々●%、最終検収完了時に●%支払いといったような支払いに関する覚書を締結する。
- 政府の支払条件改善の施策に沿って、**現金100%の支払条件への変更交渉**を最近実施した。親事業者からは全ての下請事業者に対して、前向きに検討する旨の回答を頂いている。
- 造船業界は手形払いが商習慣となっていたが、取引先の意向により**2021年から支払サイトが短縮**（現金100%に変更）され、自社の資金繰り面で助かっている。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ **月末締め翌々月末払い、手形サイト150日**。月末締め翌々月末払い、手形サイト120日など。
- ▲ 取引先は、減資により下請法の対象から外れたことから、**手形のサイトを120日から125日**にするとの通知が届いた。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

知的財産の保護

- ▶ **試作品の対価が支払われない、見積書の明細**を他社に転用された、とする事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、試作品の製造について、下請事業者に対し適切な対価を支払うことが必要。また、親事業者は、下請事業者に損失を与えることがないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 新製品の引き合いがある場合には、サンプル品を提出している。価格は平均●千円位であるが、**無償提供**となっており、発注されない場合サンプル品の返却もない。常態化しており当たり前のことであると認識している。次の注文に繋がることに期待しているが、サンプル品を提供したにも関わらず、転注されてしまう場合もあった。
- ▲ 2020年頃に見積書の**明細内容（詳細使用部品、工数等加工費など）**を他社に転用された。

26. 銀行（22件）

取引対価、 価格交渉

- **ターゲット価格**の提示がある事例が見られる。
- 価格転嫁については、数年ごとに**労務費上昇分の値上げ**を要請し価格に反映できている事例もあるが、取引先の予算上、転嫁しにくいという事例、交渉するが**ほぼ認められない**という事例が見られる。
- ⇒ **合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。**
（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 取引先から、**指値としてターゲット価格と数量の提示**がある。先方の指値を実現できなければ失注する可能性があるため、利益が不十分でも、固定費を埋めるため薄利で受けている。
（販売促進用品の製造）（資本金不明のため下請法・振興法不明）
- 継続受注案件については、数年ごとに**労務費の上昇分の値上げを要請し、価格に反映できている。**（情報サービス）
- ▲ 定期清掃（毎日、週～日）は年単位の契約となっており、**取引先の予算上なかなか値段を転嫁しにくい傾向**にある。（清掃サービス）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ コスト増による**価格交渉をするが、ほぼ認められない。**（印刷）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。

- 現金比率は100%である。月末締め、翌月20日支払い。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- 月末日締め、翌月末日支払い、**現金100%**。（WEBコンサル）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- 月末締め、翌月末支払い、**現金100%**。（情報サービス）
- ▲ 現金100%による1年分前払いの取引先があるが、**5%の値引きした金額**である。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

27. 食品（1）製造・卸売・小売（334件） ①

取引対価

- 親事業者の言い値で決まっているという事例、**原価の開示**を求められ利益率が低いとする事例が見られる。
⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。
(振興法「振興基準」の徹底)

- ▲ 見積を行い価格交渉を行うが、価格交渉とは名ばかりでほぼ親事業者の言い値で決まっている。(食品卸－食品製造)
- ▲ 取引先から企画提案があり入札で決まるが、**原価の開示も求められているため利益率は低い**。(食品小売－食品製造)
- ▲ 商品政策にベンチマークを設けることを好み、**競合量販店のPB、メーカー汎用品をベンチマーク対象**とし、PBの見積り依頼を受ける。(食品小売－食品製造)

価格交渉

- 取引先の相場価格に対する理解を得て、原材料価格の転嫁ができていているという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
- 他方、**取引先上位企業の力が強い**ため、間に入る取引先が価格転嫁を拒否したり、苦慮している、という事例が見られる。
- また、**原価低減努力が足りない**、値上げの**根拠資料**を示すよう要求される、という事例も見られる。
⇒ 定期的な協議の場だけでなく、**労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要**。また、**原材料価格等の上昇に対しては、取引先上位に働きかけつつ、価格転嫁を進めるように業界全体の取引慣行を改善させていくことが求められる**。(振興法「振興基準」の徹底)

- **原材料仕入れ業者も交えて**取引先側に相場価格を示しながら交渉しているので、**ある程度の原材料価格上昇分は転嫁できており経営判断の上で受注している**。(食品小売－食品製造) (グッド・プラクティス)
- 昨年加工費用の交渉を粘り強く行い、2022年前半より新価格にての取引となった。(約十年ぶりの価格改定) (食品製造－食品製造)
- ▲ **食品業界は大手流通業や自社ブランドを持つ大手メーカーの力が強く**、自社との間に入る多くの中小の食品卸売業者や中小メーカーが交渉しづらいためか**価格転嫁に強い拒否感**を示しており、価格改定を受けずにいるか、実現にタイムラグが生じている。(食品小売－食品製造)
- ▲ 当方の提示価格に対し、見積額の1割しかアップしてもらえず納得できない。**取引先上位が単価を上げてくれない**ようで、**取引先も交渉に苦慮**している。(食品製造－食品製造)
- ▲ **取引最上位である安売りの大手スーパー**は、自社が取引先に納入する商品原料である大豆油の価格が1年で倍になっても価格上昇を認めず、**価格転嫁が難しい**。(食品製造－食品製造)
- ▲ 原材料やエネルギー費用値上げを担当バイヤーに要請すると「**他社は何も値上げを言っていない**」「**自社の原価低減努力が足りないのではないか**」と言われ、応じてもらえない。(食品小売－食品製造)
- ▲ OEM商品の加工賃(労務費)は、継続品はリニューアル時に見積書を提出するが、ロングラン商品は価格改定はない。取引先からは**企業努力で対応**するよう言われる。(食品卸売－食品製造) (資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 継続品の価格に関しては毎回、価格改定の見積りを提示し交渉するが、**見積書に指標価格を記入しているのに値上げの根拠を出すよう要求**される。(食品小売－食品製造)
- ▲ 価格交渉を開始したが、特に**労務費及び光熱費のエビデンス作成に苦慮**している。(食品卸－食品製造)
- ▲ 一部のバックサラダが原材料費高騰で採算がとれないため、価格交渉や製品見直しを提案したが受け入れられず、受注中止と申し出たところ、採算が取れる**他商品の注文もなくなった**。(食品小売－食品製造)
- ▲ この業界は、**過剰競争が激しく失注不安もある**ため、値上げの要請が難しい状況にある。(食品小売－食品製造)

27. 食品（1）製造・卸売・小売（334件）②

原価低減要請

- 取引停止にすると脅かして、原価低減要請を押し付けるという事例が見られる。
⇒原価低減要請について、事実上、原価低減を押し付けることとなる要請の仕方は、是正されるべき。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 価格低減要請があり、拒否すると「取引停止にする」と言って脅してくることがある。（食品小売－食品製造）

仕様変更

- 発注書の交付後の仕様変更について、発生する費用が受け入れられない事例が見られる。
⇒親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 発注書の発出後に市場状況により増産、減産の依頼が入ることがあり、発生する費用については交渉しているが、すべて受入れられることはない。（食品卸売－食品製造）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 下請法及び振興法の対象取引について、**長期の支払期日**となっている事例が見られる。
⇒下請法及び振興法の対象取引については、**受領後60日以内において定める支払期日までに**下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
- NB商品の取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ **NB商品のため下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。**

▲ 取引先PBの支払いが汎用品の支払いと同じ「月末締め、50日後現金支払い」で行われ、**納品後60日を超過**することがある。（食品小売－食品製造）

▲ 全額現金支払いで、納品から60日を超える支払いとなっている。（食品卸売－食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

▲ NB商品の販売で、納品後60日を超える支払いとなっている。（食品小売－食品製造）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）

利益提供要請

- 使途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供要請や、下請事業者の直接の利益とならない経済上の利益の提供要請が行われている事例が見られる。
⇒ **下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。**また、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ **汎用品などの下請法、振興法の対象とならない取引であっても、大規模小売業者が納入業者に本来提供する必要のない金銭、役務などを提供させる場合には、独禁法の不公正な取引方法に該当することがありうることに留意が必要。（独禁法の徹底）**

▲ 毎期末に翌期の販促条件(売上の●%)の提示が口頭である。決定後、条件確認書を提出する。達成が支払条件だが、**未達でも支払いを要請**され支払っている。汎用品、PB共対象となる。（食品小売－食品製造）

▲ 生鮮食品の販売において、全国的に取引先から**割戻金と称して売上高の●%の金額が代金から差し引かれる。**（食品小売－食品製造）

▲ 商品のピッキング費用（店舗ごとの**仕分作業**）として、売上の●%を支払っている。（食品小売－食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

27. 食品（1）製造・卸売・小売（334件）③

検査基準・ 損害賠償

- 納品後に取引先が独自に行った検査費用が請求される事例や、下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、やり直し、返品が行われている事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、**納品の検査の実施方法等**について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。また、下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、給付をやり直させることはできないことを徹底することが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）

- 不良品発生時の対応については基本契約書で取決めしており、**発生原因によってやり直し費用が自社負担か取引先負担かを協議**している。（食品製造－食品製造）
- 健康食品の衛生管理は医薬品並みのコンタミ対応を求められる。負担額は大きいが見積りに入れて**価格に全額転嫁**できている。（食品製造－食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 消費者クレーム等による責任の所在が曖昧。OEM製品で**自社に瑕疵がなくても、やり直し費用を一部負担**することがある。取引継続を優先し容認している。（食品製造－食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 検品終了後取引先で保管中の商品在中の段ボールがしばらくたってから**自然環境（梅雨の湿気）**等でへこみが生じた場合、**外観の問題だけで返品に応じなければならない**場合がある。（食品卸売－食品製造）

知的財産の保護

- 食品のレシピや成分等の開示が求められる等、知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 食品製造業界は企画書で製造工程を明示し、**レシピを共有する事**と構造監査という名目での**工場視察を受け入れる事が取引条件**になっている。（食品卸売－食品製造）（NB商品の取引のため、下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 大手の取引先には**成分の開示等、すべての内容を提示しなければ取引ができない**。（食品小売－食品製造）
- ▲ コンビニエンスストアへ納品する商品は、**NB商品であっても原料の仕様、製法等の資料**については、**すべて提出を求められる**。（食品卸売－食品製造）
- ▲ **企画書の提出が求められることが多くなり、ノウハウの流出が心配**である。（食品製造－食品製造）
- ▲ 見積り時に、**食品の保証のためとしてレシピの開示を求められる**。実例はないが、他社に展開してコピーできるので、少し納得感はない。（食品製造－食品製造）（NB商品の取引のため下請法対象外、振興法対象外）

28. 食品（2）副資材（75件）①

価格交渉

- ▶ 取引先上位企業、エンドユーザーが値上げを認めないため、価格転嫁が進まないという事例が見られる。
⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 原材料、労務費等の値上がり起因して、2021年に値上げ要請を行っているが、まだ了承をされていない。その先の小売流通会社が難色を示しているとのことである。また、他会社は言うてこないとも言われた。（化学）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 食品梱包用の段ボール価格の値上げ要請に対して、「エンドユーザーが応じてくれない」といった理由でうまく行かないこともある。（紙・紙加工）（自家使用のため下請法対象外、資本金から、振興法対象外）
- ▲ 取引先である缶容器メーカーでは、製造コストの上昇をエンドユーザーである飲料メーカーに転嫁交渉しても全く認められていない。これにより取引先が設備投資計画を削減してしまうことで、自社への発注量にも影響が出ている。（産業機械）（自家使用のため下請法対象外、資本金から振興法対象外）

原価低減要請

- ▶ 原価低減要請を実現するため、受注者の仕入先に介入している事例が見られる。
⇒ 親事業者は、下請事業者の自主的な事業の運営を尊重し、下請事業者が行う仕入先との間における取引対価の決定等について、不当に干渉してはならないことを徹底すること、また、転注を示唆して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、十分な協議手続きをとることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）
⇒ 資本金から下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、同様に行われることが望ましい。

- ▲ 取引先は、飲料フィルター1枚あたりの価格を更に安くするよう強く求めてきており、自社の原材料仕入メーカーと直接交渉して低価格を実現しようという動きがある。（紙・紙加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 毎年繁忙期（夏季）に原価低減要請が口頭であり、断りたいと考えているが転注を恐れて断ることができず、一方的で協議の場もなく取引先の要請を受け入れている。（トラック運送）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

仕様変更

- ▶ 納入後にやり直しを強要される事例が見られる。取引先との合意形成が曖昧なまま契約を結ばされ、結果的に変更や追加改修の工数が増加するが、適正なコスト負担がされない事例が見られる。
⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 納入後にやり直しを指示され、「やり直しに対応しないと引き取れない」と言われる。●●●万円ほどの損害となる。（ロボット）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 食品製造に関わる装置の受託製造において、取引先との合意形成が曖昧なまま契約を結ばされ、工程後半で認識の食い違いに気付き、結果として変更・追加改修の手戻りが生じ、工数増による追加の費用発生や納期遅れが発生する。コストは自社負担している。（ロボット）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

利益提供要請

- ▶ 用途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益提供が要請されている事例が見られる。
⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）
⇒ 資本金、汎用品の取引で、下請法、振興法の対象とならない取引であっても、客観的な経済合理性のない歩引き、協賛金、リベート等の経済上の利益の要請が行われぬように徹底されることが望ましい。

- センターフィー3%は説明を受けており交渉でき、各店への配送費及び伝票発行費用の負担が軽減できるため納得し合意している。
- ▲ 定期的ではなくスポットで、イベント協賛金として●●万円を支払うケースがある。（紙・紙加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 支払額の●%を事務手数料の名目で常に減額される。（紙・紙加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 明らかに転注を引き合いにして、●%程度の一方的な割戻金要求をしてくるので、仕方なくその都度対処している。（卸売）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 取引先の親会社の飲食等サービス利用を要請されることがある。（化学）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

28. 食品（2）副資材（75件）②

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の8割**になっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、業界全体で改善が図られる必要がある。**（振興法「振興基準」の徹底）**
- 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）**
- 汎用品の取引について、長期の支払期日となっている事例や、支払時に歩引きが行われている事例が見られる。
- ⇒ **汎用品のため下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。また、減額となるような行為は是正されることが望ましい。**

- ▲ 当月末日締め、**翌々月末日**、全額現金支払い。（什器の製造）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 月末締め、翌々々々月5日支払い。（食品製造装置の製造）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 検収日は、納品日から3～4ヶ月後である。当初の仕様が取引先の事情で変更され、手直し（過剰品質含む）を要求され検収までに時間がかかる。（食品製造装置の製造）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先からの申出で、手形（サイト90～120日）から現金支払いに改善されたが、**月末締め60日の現金振込**で、納品後**最長90日の売掛金回収**となっている。（化学）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 6ヶ月後の期日指定現金払いとなっている。取引内容は汎用品フィルターの販売。（紙・紙加工）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ **基本契約書で支払時に●%の歩引きをする旨の契約**が交わされている。（卸売）（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

型取引

- 型代金が支払われていない事例が見られる。また、型の廃棄申請に対し回答がなされない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型代金、保管費用を支払うとともに、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ 抜き型(木型) は外注で製作している。**型製作費用について、外注先に一括支払いし、取引先からは支払われていない。**（紙・紙加工）
- ▲ 自社工場や外部倉庫での**保管場所に苦勞**している。いつまで保管するか返答が不十分である。（化学）
- ▲ 抜き型を処分できなくて困っている。所有は取引先で、**廃棄ルール等はない**。交渉は今までしていない。（紙・紙加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等、共同研究開発等の成果の帰属、取引条件）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。また、共同研究開発等の成果の帰属は、親事業者と下請事業者が十分に協議し決定される必要がある。このほか、知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ 相見積りの為、**提出した図面が横流しされ、ノウハウが漏れる**。（ロボット）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 機械事業では新技術などで、親事業者が少し助言した程度でも**技術の共有を要請してくる場合**がある。取引のパワーバランスで押し切られる場合がある。（産業機械）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ デザイン会社や広告会社にはデザイン料を払うのに、印刷会社には払ってもらえない。（化学）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

29. 水産物（43件）

取引対価

- 価格決定したら次のリニューアルまで1年間は価格改定ができないという事例、**製品の量を少なくし、価格をそのままとするが、材料原価は下がっても労務費などは下げることができないため価格転嫁できない**とする事例が見られる。
 - 最終価格協議時に割引要請があり、修理代金から一律割引かれる、とする事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、**労務費、原材料費、エネルギー費などのコスト上昇があった場合には、十分な協議がおこなわれることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）** また、修理代金からの割引という業界慣習については是正されることが望ましい。

- ▲ おでん具材は、毎年製品がリニューアルされる。商品開発をして、**価格決定したら1年間は決まった価格が継続**され、価格改定はできない。（食品製造）
- ▲ 魚を原料とした練り物を生産しているが、価格交渉で製品の量を少なくし、価格はそのままとなる場合が多い。材料の原価は下がるが、**製造コスト（労務費など）は下げることができないため、価格に転嫁できない。**（食品製造）
- ▲ 水産会社の**漁船の修理**などを行っている。契約書は無く、最終価格協議時に割引要請があるため、**修理代金から一律割引かれる。**業界の慣習としてあきらめている。（造船）（資本金から下請法対象外、振興法の対象外）

値下げ要請

- 下請事業者に値下げを要請することで店頭販売価格を安定させようとしている事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定される必要がある。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 刺身や加工品を納めているが、店頭販売価格を安定させるために**アイテム毎に、他社からの仕入価格と比較して、年に一度、値下げを要請**をされる。（食品製造）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
 - NB商品の取引について、長期の支払期日が設定されている事例が見られる。
- ⇒ 下請法、振興法の対象外となる取引であっても、**支払期日が短縮されることが望ましい。**

- ▲ NB商品は月末締め60日後の振り込み。（食品卸売）（NB商品のため下請法対象外、振興法対象外）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（秘密情報）
- ⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 水産物を納入している。**見積書の価格が、競合他社との協議の際に使用されたことがある。**（食品卸売）

利益提供要請

- 用途、算出根拠、提供の条件等について明確でない利益提供要請や、下請事業者の直接の利益としない利益提供要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。（下請法の徹底）
- ⇒ 資本金から下請法、振興法の対象外の取引であっても、客観的な経済合理性のない経済上の利益の提供要請が行われないように徹底することが望ましい。

- ▲ 水産物をスーパー等に納めているが、契約書に**売上高に関係なく、売上高に対するキックバック**が明記されている。（食品卸売）
- ▲ 水産物を卸売販売しているが、取引先からの支払いに対し、現状、**●/1000の料率で完納奨励金の交付**が求められ、負担している。（食品卸売）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

働き方改革

- 受注者が働き方改革に取り組むことができるように発注者が配慮している好事例が見られる。（グッド・プラクティス）

- 水産物を加工している。自社の働き方改革推進のため、食品の小売から以前は**前日に発注されていたものを2日前までにしてもらった。**（食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）（グッド・プラクティス）

30. 鉄道車両（72件） ①

取引対価

- ▶ 取引先上位企業から厳しい価格を提示され、取引先から見積金額よりも安い価格で取引している事例が見られる。
- ⇒ 資本金から下請法、振興法の対象外取引であっても、取引対価は、合理的な算定方式に基づき、受注者側の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分に協議して決定されることが望ましい。

- ▲ 取引先から見積り金額の●●～○○%程度が提示され、**見積り金額より安い価格で取引している**。取引先も、**取引先最上位企業**から厳しい価格を提示されているらしい。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

価格交渉

- ▶ 20年以上単価が変わっていない、値上げはできないと一蹴された、という事例が見られる。
- ▶ 原材料費等の上昇の価格転嫁について、素材メーカーの担当者に交渉に同行してもらうことで値上げを100%承認してもらった事例や、エビデンスを提出して1ヶ月ごとにコスト変動分を反映できるようになった、という好事例が見られる。（グッド・プラクティス）
- ▶ 他方、リードタイムの長い製品の場合、原材料費の高騰をどこまで見積もるか難しいとする事例や、高騰を見込んで1年先の発注書が送付されたという事例が見られる。
- ⇒ **定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ **少なくとも20年は、人工単価が変わっていない**。契約更新のタイミングがなく、取引先の価格決定権がある担当者と話す機会がないため、値上交渉できていない。

- ▲ **値上げはできないと一蹴され、見積書も提出させてもらえない。**

- ▲ 毎年こちらの希望の20%程度の上がり幅になる。上がり幅を交渉したところ、「**他社との兼ね合いもあり、御社だけ大幅にUPすることはできない**」と言われた。

- **素材メーカー担当者にも同行してもらい、原材料高騰の説明を行うことで、価格引上げを承認してもらっている**。値上要請は毎回100%承認される。

- 原材料費については、**エビデンスを提出することで、1か月毎にコスト変動分を反映**できる仕組みになった。（グッド・プラクティス）

- ▲ 加工賃と原材料の内訳について**価格の根拠となるエビデンスを要求**されることが多くなった。

- ▲ 見積り依頼から納品まで**2～3年かかる**ため、原材料費の高騰分をどこまで含めて見積りを作成するかが難しい。

- ▲ 親事業者は原材料費の高騰による**製造委託品の値上がりを予測し、2022年春に2023年の納品指示の発注書**を送付する場合がある。これにより自社は原材料の確保・保管や原材料の仕入費を事前負担することになり、**自社負担が増加する事例**が発生している。

原価低減要請、 値下げ要請

- ▶ 取引先から決算書で利益が出ていることを理由に原価低減要請をされたという事例、転注を示唆して原材料費の上昇分の価格転嫁を実質的に相殺している原価低減要請の事例などが見られる。
- ⇒ **下請事業者の努力によるコスト削減効果を一方的に取引対価の低減に反映することは、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く原価低減要請に当たり、行ってはならないことを徹底すべき。また、転注を示唆したり、競合他社の価格を示して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、十分な協議手続が取られることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ **上から目線で、当然のように一括値引き●%減額など価格を指定されて困っている**。また、資材部の担当部長が、自社の**決算書を見て、経常利益が○○%出ているので、○%減額せよ**と要求された。自社努力による獲得利益を値引き根拠にされるのは納得できない。

- ▲ 原材料費の高騰を反映した価格で交渉するが、**提案した価格へ値下げ要請される**。「**値下げ要請を認めない場合、他社に見積りを出す**」と言われ、厳しい価格交渉を迫られる。

- ▲ ロットの途中で一方的な減額を要請されるようになった。競合他社の金額を出されて減額を要求される場合もある。最近では**転注**されたこともあった。当初の見積りを**途中で減額される**のは納得できない。

30. 鉄道車両（72件） ②

短納期発注

- 親事業者からの指示の遅れによる短納期や納品が負担となっている事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。また、発注後における指示の遅延等により、あらかじめ定めた納期が下請事業者にとって無理なものとなった場合には、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、その納期を変更する等の措置を講ずることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 近年、親事業者から図面の提示が遅いにも関わらず、ジャストインタイムの要求が増加しており、短納期や納入工数が負担となり苦労している。

分割納入

- 分割納入の要請が増えたことにより、納品や在庫保管コストが増加してしているという事例が見られる。
- ⇒ 発注した物品等を分割して納品させる場合には、その分割に係る保管費、運送費等の要素も考慮し、取引対価を決定することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 2014年頃より分割納入の要請が多くなった。納品コスト（人件費、雑費等）や在庫の保管費用のしわ寄せがきている。

支払条件

- 納期まで長期間かかる場合に段階的に代金が支払われる事例が見られる。こうしたグッドプラクティスは業界内で浸透していくことが望ましい。
- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の6割**となっているが、依然手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 業界全体で更なる改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底）
- 下請法の対象取引で、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底）

- 設計は1か月以内に完了する。稀に1年かかるものもあるが、その場合は完成度合いに応じて、支払いをしてもらう。
- 納品までのスパンが半年程度と長く、価格も高額であるため、設置までの工程を分割した工程毎に支払いがある。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- 2017年頃取引先の協力会に加入した時点から、手形支払サイト120日から、月末締め翌月25日現金100%支払いに変更になった。
- ▲ 支払条件は、毎月**20日締め翌月末支払い**となっている。
- ▲ 工期は半年程度かかるが、着手金の支払いは一切ない。材料の仕入れは先んじて行うため、資金繰りが厳しい。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

検査基準

- 製品のばらつきが公差内にもかかわらず、やり直しを指示されたという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 納品した製品のばらつきが、公差内であるのにもかかわらず、やり直しを指示され、費用の負担も無かった。納得できない。

働き方改革

- 親事業者の働き方改革の影響で、より短納期や細かいオーダーを要求されるようになったという事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 親事業者の働き方改革による残業削減の影響で、より短納期や細かいオーダーを要求されるようになった。対応ができない場合でも交渉に応じてもらえないことがある。

31. その他輸送機械器具（172件） ①

取引対価

- 指値があり、交渉を要請すると転注されるという事例、取引先が工賃を定め、価格協議の場がないとする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方法に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先最上位企業の指示もあるのか**最初から指値**を提示され、その範囲内で見積りする。**指値に対して交渉を要請すると転注される**ので、従わざるを得ない。（印刷）
- ▲ 加工賃は取引先が全国統一の架装工賃を**トラックの重量ごとに定めて**おり、その金額に基づいて発注書を発出しており、**価格協議の場がない**。（架装加工）

価格交渉

- 転注、取引停止の恐れがあるため、価格転嫁の要請が出来ないとする事例が見られる。
- 取引先の予算の関係で価格転嫁に応じてもらえないとする事例が見られる。
- 労務費は、数値化が困難で、取引先の理解を求めにくい、とする事例が見られる。
- ⇒ **定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 材料費や労務費等が上昇しても、他社の事例を見ると、**要請すると転注になる**ので要請出来ない。（印刷）
- ▲ **転注の恐れ**があるため価格改定の申入れができず、受発注者間の協議が行われないうまま、価格は**数十年間据置き**となっている。（金属加工）
- ▲ リーマンショックの際に値上交渉をして取引停止になったことから、材料費は10年前の1.5倍に高騰していても**取引停止が怖くて要請はできていない**。（金属加工）
- ▲ 価格改訂の要請を行うと**転注**となるので、継続受注となっても利益が確保できるべく価格を決めている。（ロボット製造）
- ▲ 塗装に関しては自社で調達することもあり、原材料の**塗料の価格が高騰していても取引先の予算の関係から価格転嫁に応じてもらえない**。（塗装加工）
- ▲ 原材料代は数値で提示できるが、**労務費やエネルギー代の数値化は困難**で、理解を求めにくい。（製缶加工）
- ▲ 労務費等（工賃・外注加工費他）**変化の10年間を遡っての提出要請には対応できない**。（素形材製造）

原価低減要請

- **転注**を示唆して原価低減を押し付けている事例や、原価低減**要請の根拠**等についての説明がない事例が見られる。
- ⇒ **客観的な経済合理性を欠く原価低減要請、十分な協議手続を欠く原価低減要請を行わないことを徹底する必要がある。特に、転注を示唆して、事実上原価低減を押し付けることのないよう、十分な協議手続を取ることが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 毎年1回不定期に、取引先担当者より**口頭で値下げ要請**がある。**受け入れないと転注される**ので、利益よりも継続受注を重要視して受け入れている。（ロボット製造）
- ▲ 自社との取引全体について、**向こう3年間で●%のコストダウンの要請があるが、要請数字の理由の説明、使途の説明はなく、数字のみが提示され交渉を行っている**。（素形材製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

31. その他輸送機械器具（172件） ②

短納期発注

- 発注計画が不正確なことによる発注数量の急増や支給材の遅れによる短納期での対応、急な発注への対応において、追加コストが価格に反映できないとする事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。やむを得ず短納期で発注する場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の追加コストを負担することが必要。また、予定数量からの大幅な変更や支給材の支給遅延等により、あらかじめ定めた納期が下請事業者にとって無理なものとなった場合には、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、その納期を変更する等の措置を講ずることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先の発注計画が不正確であるため、材料支給の遅れや発注量の急増が起きるが、納期は厳守させられる。また割増料金を負担するという提案はない。（金属加工）
- ▲ 緊急修理依頼に対して特急料金を請求できない。（機械修理）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、全体の6割となっているが、依然手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 現金化の取組みについて、更なる改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底）
- 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- 2020年に取引先から支払条件変更が書面で通知があり、手形120日から現金100%に変更になった。（金属加工）

- ▲ 納入月20日締め、翌々月5日支払い。（金属加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

型取引

- 型の保管、廃棄に関し、情報共有が円滑に進んでいる好事例が見られる。（グッド・プラクティス）

- 対象生産品がストップすると取引先から返却指示が来る。（船舶部品製造）（グッド・プラクティス）
- 先方から廃棄希望を聞かれる。長期不稼働で預かりっぱなしになる型はない。（船舶部品製造）（グッド・プラクティス）
- 取引先から「型の保管費用はどうしましょう」と連絡をもらい、相談して今年から年単位で支払われるようになった。（素形材製造）（グッド・プラクティス）

知的財産の保護

- 設計図面等の知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 値段で折り合いがつかず、受注できなかった案件で、自社が作成した設計図面で競合先に相見積りを取られることはよくある。（金属加工）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

32. その他機械器具（222件） ①

取引対価

- 取引先が価格を指定している事例、取引先が見積書の様式を指定している事例が見られる。
- また、見積の前提となった数量、納入頻度と著しく異なる発注がなされている事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含むものとなるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定されることが必要。また、取引対価は、発注数量、納入頻度等の要素を考慮して決定されることが必要。特に、見積の前提条件と著しく異なる発注を行うことは、下請事業者に予見できない不利益を与えるためは正されるべき。**（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ 発注時に**取引先指定の価格テーブル**が添付されて、それに従って指定単価で見積りを提示するように指示される。不満があっても、他社はそれで受けてくれていると言われると逆らえない状況。また、最終見積りから金額の端数を切る要請が都度入る。
- ▲ **取引先指定の見積書の様式**があり、販管費は●%とすることが暗黙の了解事項となっている。見積書様式の指定は取引先において相見積りの比較が容易となるように指定しているものと思われる。製造原価の内訳が明らかになるなど自社にとっては不利と思える。
- ▲ 100個／ロットを前提とした見積書を提出したにもかかわらず、発注は日々数個づつの散発的発注となっている。**月単位の合計でも1ロットの数量に満たない**にも関わらずロット単価が適用されて支払いが行われている。

価格交渉

- 取引先から突然価格引上げの話が来たという事例や、労務費について毎年契約更新時に考慮できているという好事例も見られる。（グッド・プラクティス）
- 他方、過去の価格表に強いられ、価格交渉に応じないという事例、他社からの価格引上げ要求がないという理由で価格が据え置かれている事例などが見られる。
- また、取引最上位企業が価格を据え置くと言っているため価格交渉が難航しているという事例、取引先から、取引先上位企業と直接交渉するように言われたという事例が見られる。
- ⇒ **定期的な協議だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）**
- ⇒ **また、資本金から下請法、振興法対象外となる取引であっても、取引先上位企業に働きかけつつ、価格転嫁を進めるように、業界全体の取引慣行を改善させていくことが望ましい。**

- 2021年秋頃に、突然価格引き上げの話が来て10%程度の価格引上げが実施された。
- 労務費は、毎年契約更新時に考慮しており、問題はない。
- ▲ 過去の**価格表**（取り決め金額と表現）に基づいて指値取引（金額の据置き）を強いられ、価格交渉に応じてくれない。
- ▲ 2021年末に価格引上げ要請をしたが、「**他社からの価格引上要請はまだない**」と言われ、**価格は据置き**となっている。
- ▲ 加工賃について1990年代から**20年以上にわたって価格が据置き**の製品もあり、利益が年々圧縮されている。
- ▲ 原材料価格上昇に伴う値上り要請の見積書を提出した。感触としては認められるものと思う。一方で労務費やその他の要因による値上げは転注のリスクがあるため要請できない。
- ▲ 価格改定の話し合いはできるが、**取引先最上位企業が価格を据置くよう言っているため、難航**している。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 加工賃は20年前から変わっていない。原材料の価格高騰や労務費を含む価格の見直しについて、取引先の社長に打診したところ、**上流の取引先最上位企業に直接交渉するよう指示された**。話し合いの場には取引先の臨席はなく、**自社と取引先最上位企業間での交渉**となる。取引先は、その決定に従うと口頭で約束している。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

32. その他機械器具（222件） ②

仕様変更

- 適正なコスト負担がされていない事例が見られる一方、追加仕様のコスト負担が転嫁できない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

○ 発注者の責任による仕様変更に伴う追加コストは請求できる。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

▲ 一度価格が決定されると、書面に記載のない追加仕様のコスト負担発生時も価格の見直しはなく、価格交渉はできるがコスト負担の転嫁は応じてもらえない。

短納期発注

- 親事業者からの発注書の交付が遅れることで、実質的に短納期発注になっている事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 2019年に発注書発行前に作業に着手しないように指示があり、電話連絡で取り掛かれるものでも発注書を待つため、実質短納期となる弊害が生じている。

原価低減要請

- 原材料費の上昇分を実質的に相殺している原価低減要請の事例、転注の恐れがあるため原価低減要請に応じた事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における賃金の引上げ等が可能となるよう、親事業者及び下請事業者が十分に協議して決定される必要がある。また、転注を示唆して、事実上、原価低減を押し付けることのないよう、客観的な経済合理性を欠く協議、十分な協議手続を欠く協議が行われないことを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 材料費の高騰分は価格に反映されるが、その引上げ分のコストダウンの検討を求められる。

▲ 値下げ要請はほとんどないが、数年前に一度だけがあり、**転注の恐れのため対応**した。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の5割**に満たない。また、不良品の発生度合により現金比率が下げられる取決めをしている事例が見られる。
- ⇒ **引き続き、現金化の取組みを強化していくことが求められる**。また、不良品の発生を現金化の推進にリンクさせる仕組みは、解消されるべき。（振興法「振興基準」の徹底）
- 下請法の対象取引について、手形等の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、手形等の支払サイトは120日以内（更に、振興法で60日以内（努力義務））とすることが必要。（下請法の徹底）
- ⇒ 下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。

▲ 不良品の発生度合によりマイナスポイントが付けられる。高く（悪く）なると、現金の比率が下がる取り決めとなっている。

▲ 支払いは全額電子記録債権、サイト180日となっている。

▲ 当月20日締め、翌々20日支払い。（汎用品のため下請法対象外、振興法対象外）

32. その他機械器具（222件） ③

型取引

- 型代金の回収に時間を要するという事例や、型の廃棄申請に対し回答がなされず保管し続けているという問題事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、型代金の前払いなど早期支払いに努めるとともに、型の廃棄に関して書面等で明示した上で、不要な型の廃棄を進めることが必要。
（振興法「振興基準」の徹底）

- 非稼働分については親事業者からのリストをもとに交渉を行い廃棄しており、保有型の保管費用は支払われている。
- ▲ 型代金の支払いは製品完成時が基準となっているが、製品になるまでに型の完成後、1ヶ月～数ヶ月後にかかるため、型代金の回収も数ヶ月ズレ込んでしまう。
- ▲ 製品が取引先最上位企業から承認もらえれば、その時点が型代金の起算日となり、型の作成から代金回収まで、半年位かかることはある。
- ▲ 保管料はもらえていない。また、廃棄に関する要請に回答が来ないものもあり、保管期間が5年から10年以上になるものもある。

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（秘密情報、技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。
（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 当社ノウハウを利用しているにも関わらず、当社提示に比べて半値ほど価格での取引を要求する。受けなければ、転注するとの話を振ってくるが多々あった。一旦はそのような事態がおさまっていたが、購買担当が変わったことで同様の買いたたきが復活した。現在も続いている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 2年近くにわたりポンプの溶接試作を受けているが、本発注がなく、溶接技術に関するデータが無償で提供させられているのか心配。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 外注先リストの提出を求められた。
- ▲ 古い図面を提示され機械部品の見積りを依頼された際に、自社で図面を新しく書き換えた。図面代の支払いは受けたものの、図面をもとに部品が他社に発注されてしまい、最後の研磨工程だけが自社に委託されたことがあった。

働き方改革

- 取引先の働き方改革の影響で、作業量が増加したという事例や、支給材の納入遅れにより売上げが減少したとする事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 親事業者が働き方改革で設計時間が減り、未完成の図面が自社に提供されることがある。そのままでは製造できないので、自社で残りの設計作業を行っている。自社の設計作業の費用は貰えていない。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先の働き方改革により労働時間が減少したことから、自社への原材料の納入が遅れている。また、逆に自社から取引先への納品も遅れる様になり、結果として自社の売上減になっている。

33. 医薬品等 (58件) ①

価格交渉

- 取引先最上位のドラッグストアが認めないと価格変更が出来ず、無理に要請すると受注を切られるので要請できない事例、原材料費の価格転嫁要請をしても考慮してもらえず、20年前から価格が変わっていない事例、取引先が原料高騰の対応を優先し、労務費、エネルギー費についての交渉が長期化している事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場以外にも、**労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合には、下請事業者からの申出があったときは、遅滞なく協議に応じる必要がある。また、その際には、取引先上位企業にも働きかけつつ、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底)**

- ▲ 価格転嫁要請は最終取引先である、**ドラッグストアが認めないと価格の変更はできない**。無理に要請すると、その時点で他社へ見積りをだされ、**受注を切られる恐れ**があり要請自体できない。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 原材料高騰に伴い価格転嫁要請を行っても考慮してもらえない。**20年前から価格転嫁ができていない**。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ **労務費、エネルギー費の上昇で採算が悪化**しているため価格改定要請をしたが、原料の高騰対応を優先する旨の回答で、交渉が長期化している。(資本金から下請法対象外、振興法対象)

仕様変更

- 納期変更要請があった場合の在庫保管費用を支払ってもらえないという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。**(振興法「振興基準」の徹底)**

- ▲ 納期変更の要請を受けることがある。その間の**在庫費用は支払ってもらえない**。(資本金から下請法対象外、振興法対象)

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の7割**となっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 業界全体で更なる改善が図られる必要がある。**(振興法「振興基準」の徹底)**
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底)**
- 資本金から下請法の対象外であるが、振興法の対象取引について、手形の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引について、手形等の支払サイトは60日以内とすることが必要(努力義務)。**(振興法「振興基準」の徹底)**

- ▲ 月末締め、120日後現金100%支払い。業界慣習では、小売り段階で納品から販売まで時間がかかるため、支払期日を長くとらざるを得ない環境。
- ▲ 最も売上げの多い製品についての支払条件が、月末締め90日後現金100%払いで最も厳しい。
- ▲ サプリメントの製造を受託。月末締め90日後の期日指定払い。(資本金から下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 大手ドラッグストア向け、PB商品の製造を受託。月末締め、翌月末日、手形でサイト150日の支払い。(資本金から下請法対象外、振興法対象)

33. 医薬品等（58件） ②

利益提供要請

- 用途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供要請や、下請事業者の直接の利益とならない経済上の利益の提供要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者から経済上の利益の提供を要請するときは、あらかじめ、用途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等による合意が徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ ドラッグストア向けのPB商品の製造を薬品会社の取引先から受託している。2020年頃一度だけ、協賛金の名目で数百万円のリベート要求があり、協力したことがある。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（秘密情報、技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、下請事業者に損失を与えることがないように十分に配慮し、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

○ 取引先から製造を委託される医薬品の内、取引先が薬事承認を得るものについては、共同開発者としての契約を締結し、対価を得て情報を開示している。

▲ 製造設備も見せたが、結果的には受注できずに製造ノウハウを搾取され、他社に製造させた。秘密保持契約などは結んでいなかった。

▲ 相見積りの際、取引先に提示した内装のデザインやレイアウト変更設計図面が、同業他社にオープンになってしまうことがある。（自家使用役務のため下請法対象外、振興法対象外）

▲ 原価の細分化（原価明細）を要求され、断りにくいので秘匿情報と記載したうえで、交付したことはある。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

34. 電力・ガス（97件） ①

価格交渉

- **標準価格が10年以上変わらないという事例、リードタイムの長い製品**について原材料費の上昇分が請求できないという事例が見られる。
 - **労務費**について、毎年8月に価格表の改定が提示されるという好事例などが見られる。（グッド・プラクティス）
 - 他方、2020年から依頼しているが転嫁できない等の事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があり、下請事業者からの申出があったときは、遅滞なく協議に応ずることが必要。また、**リードタイムが長い取引においては、親事業者は期中の価格変更**にできる限り柔軟に応じることが求められる。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 各ガス器具メーカーとフランチャイズ契約を締結する際に、価格の取り交わしが有る。修理価格は標準価格として扱い、各フランチャイズ店の値引き枠も決まっている。**修理標準価格は、10年以上変わっていない。**（ガス－ガス）
- ▲ 発電装置の製造は設置まで2年程度かかり、**リードタイム**が長期になるが、その間に原材料費が値上がりしても上昇分の請求ができない。（電力－産業機械）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- 毎年8月に**価格表改定の提示**が取引先よりある。**労務費上昇等を考慮した価格**で、自社は十分な利益を確保出来ており、その価格を受け入れている。（ガス－測量）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- 時間当たりの単価は取引先が主導で建設関連の労務費等を参考に不定期で見直されていて問題はない。（電力－電力）
- ▲ **労務費**は、2020年頃から価格転嫁の依頼をしているが、転嫁出来ていない。2022年にも再度依頼しているが、**進展が無い**。（電力－設備工事）（建設工事のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ **原材料費**が大きく上昇した場合は都度再見積りを提示して協議によって決定される。**労務費、エネルギー費**の上昇での値上げはできない。（電力－産業機械）

利益提供要請

- 用途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供要請が行われている事例が見られる。
- ⇒ **下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。また、要請するときは、あらかじめ、用途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。特に、転注を示唆して、一方的に、経済上の利益提供を押し付けることがないように徹底されることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 発電システム装置の販売と修理・メンテナンス業を受託した際、**割戻金**として売上代金から一定率**差し引かれていた**。また、修理・メンテナンス業の代金も同様に**差し引かれていた**。（ガス－産業機械）
- ▲ LGガス容器1本当たり数百円の**リベート**がある。また、協力会社が催す新製品展示会等のイベントで、**協賛金**を請求され支払っている。**発注数量を減らされる恐れ**があり、断ったことはない。（ガス－その他の製造業）
- ▲ 特定の数ヶ月の期間で、数%の値引依頼があった。期間延長の依頼があったため**断ると、発注が無くなり、値引きに応じた他社に転注されていた**。値引きに応じないと他社に転注することに納得がいかない。（ガス－その他の製造業）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

34. 電力・ガス（97件） ②

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。**（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）**

- 高圧の幹線パイプラインの測量のような数年掛かるものは、業務請負契約書の中で別に支払条件を定め、毎月分割で支払いを受けている。（ガス－測量）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ LPガス容器の製造委託で、支払期日が月末締め、150日後現金100%の支払いになっている。（ガス－その他の製造業）
- ▲ LPガス容器の製造委託で、支払期日が月末締め、120日後現金100%の支払いになっている。（ガス－その他の製造業）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 電力設備の修理、保守で、支払期日が月末締め、150日後現金100%の支払いになっている。（電力－産業機械）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

働き方改革

- 取引先の休日日数が増えたことで、顧客対応に影響が出ている事例が見られる。
- ⇒ **働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ ガス機器の修理委託について、休日修理の対応において、修理費の負担先が不明となるケースが発生する。取引先の休日日数が増えたことにより、修理負担の問合せ等を取引先できなくなり、顧客には、取引先の休日明けまで回答を待ってもらうことになっている。（ガス－ガス）

その他取引上の課題

- ボーリングで採取したコアの保管費用等の取り決めがないとする事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、発注内容が曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、付随費用（保管費等）などの契約条件について、書面等による明示及びその交付を徹底することが必要。**（振興法「振興基準」の徹底）**

- ▲ ボーリングにより採取したコア（土壌・岩石）及びそれを収納するコアの保管期間・費用、廃棄について取決めが無く苦慮している。（電力－その他のサービス）（情報成果物作成委託のため下請法対象外、振興法対象）

35. 通信（84件）

取引対価

- 基準となる単価テーブルにより、事実上指値で価格決定しているとする事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 相見積り前提の業界のため競合他社の動向を窺いながらの交渉となる上、同社の**基準単価テーブル**があるため、**事実上指値**で価格が決定する事が多い。

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**全体の9割**まで達している。
- 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 支払条件は、検収月末締め、翌月末支払い、現金100%だが、納品から検収まで約2週間かかり、月をまたぐこともあることから、納品から支払いまでに60日を超えることがある。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、発注を行うにあたり、その本来の目的に照らして合理的に必要と考えられる範囲を超えて、下請事業者の有する技術情報等の提供を求めてはならないことを徹底することが必要。また、技術情報等の対価を支払うときは、必要となった費用等を含め、適切な対価となるよう十分に配慮して支払うことが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 取引先から「図面を書いて部材を拾い出せ、そうすれば仕事をやらせてあげる」と言われ、**図面作成を対価無しでやられた**。発注書面の中には、諸経費の中に作図面代が若干計上されているが、対価として引合う代金では無い。

36. 水運（38件）

取引対価

➤ 新規取引について、取引対価の決定で問題のある事例はほとんど見られない。

○ 注文をもらってから見積りを提示する。その時点でのコスト（原材料等）を積み上げて見積りを作成している。工事中に工期延長や原材料の上昇が発生した場合でも、増加分を請求交渉し、価格に反映できている。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

価格交渉

➤ 2020年度に値上要請し、価格転嫁を認められたが、2021年度の値上要請は全く認められなかったとする事例が見られる。
⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 燃料代等のコスト上昇のため2020年度に●●%アップで決着した。2021年度も値上要請したが、全く認められなかった。

仕様変更・契約条件

➤ キャンセル料の契約がある事例が見られる一方、取引先の都合で発生したキャンセル等に対し、適正なコスト負担がされていない事例が見られる。
⇒ 親事業者は、キャンセルが発生した場合の費用負担について、契約条件として書面等で明示することが必要。また、キャンセルするときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）
⇒ 荷主の都合で遅れた場合についても、同様に荷主により負担されることが望ましい。

○ 急遽キャンセルが発生した場合は、半額料金を頂くことを契約している。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

▲ 荷主側の都合で船の出航が遅れて港の滞船料が発生しても、従来は目をつぶって自社で負担していた。（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

支払条件

➤ 現金100%の支払条件の事例は、全体の9割まで達している。
➤ 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

▲ 支払期日が受領日から60日を超えて定められている。（資本金から下請法対象外、振興法対象）

37. 不動産賃貸・管理（146件）

取引対価、 価格交渉

- 一番安い事業者の価格に合わせ、協議もなく価格決定されるという事例、直前になって価格を値切られるという事例、低価格となっている首都圏の価格と比較されるという事例が見られる。
 - また、エンドユーザーとの保守契約期間中など、受注後の値上げができないという事例が見られる。
 - 労務費については、値上げが認められたという好事例が見られる。（グッド・プラクティス）ただし、機械化による無人警備をほのめかして見直しに応じてもらえないという事例もある。
- ⇒ 取引対価については、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、労務費等のコストが上昇した場合で、下請事業者から申し出があったときは、エンドユーザーにも働きかけつつ、遅滞なく協議に応じることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 親事業者は、自分の取引先の一番安い事業者の価格に合わせて、協議もなく価格決定してくる。（設備のメンテナンス）
- ▲ 作業に必要な自社の人員と日程を押さえて準備している。にもかかわらず直前になって価格を値切ってくる。（設備のメンテナンス）
- ▲ 継続案件における価格協議でも相見積りで首都圏の低価格と比較され、採算を確保するのが難しい。（設備のメンテナンス）
- ▲ 取引先がエンドユーザーと契約している保守期間中（概ね15年間）は基本的には価格改定が無く、保守契約期間の終了後に、案件作業を継続する場合は改めて価格協議する。（設備のメンテナンス）
- ▲ 2021年頃からの原材料（金属）価格の急上昇で利益がさらに圧迫されており苦しい状況であるが、受注後の価格変更はできないため、今は我慢をするしかないと考えている。（建材・住宅設備）
- ▲ テナントの減少でビルオーナーの家賃収入、取引先の管理費収入が減少しており、値上げの要請はできない状況である。（清掃サービス）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- 2021年人件費の上昇を理由に値上げを申入れ、ある程度認められた。（清掃サービス）
- 人件費の高騰という理由で価格交渉には応じてもらえており、つい最近も値上げを認めてもらった。（警備）
- ▲ ここ数年は常駐警備の夜間割増しについて見直し要請を行っているが、機械化による無人警備への切り替えをほのめかして要請には応じてもらえない。（警備）

その他コスト負担

- 契約した損害賠償額について、改善を申し入れても変更できない事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、下請事業者と十分に協議を行い、付随費用等について契約条件を書面等により明示することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 賠償責任が青天井の契約を締結させられる。改善を申し入れたが、変更できなかった。自社は●億円上限の賠償責任保険に加入しているが、カバーできない可能性もある。（警備）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
 - 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 工事補修業務完了後、元請管理会社その内容を精査しマンション管理組合に請求し、支払いを受けた後、こちらに支払われるのが通例になっている。入金されるまで、平均4～6ヶ月要する。（設備工事業・職別工事業）（役務提供委託に該当しないため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 検収日を工事完了月の翌月●日と一律に決められているため、実際に代金が振込まれるのは、工事完了から60日以上になることがある。（建材・住宅設備）（役務提供委託に該当しないため下請法対象外、振興法対象）

38. 物品賃貸（57件）

取引対価、 価格交渉

- プライスリーダーが値上げすると他のリース会社も値上げする、という事例が見られる。
- 他方、リース会社が工賃を決定している、極めて低価格であるという事例が見られる。
- また、値上げを要請したことにより転注されたという事例も見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、**労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。**
（振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ 資本金から、下請法、振興法の対象外取引となる場合であっても、同様に、十分な協議が行われることが望ましい。

○ リース会社ともレバレー率が決まっているが、一昨年値上げしてもらった。**プライスリーダー**のリース会社があり、そこが値上げすると他のリース会社も値上げしてくる。（自動車整備業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

- ▲ リース会社との取引では、**リース会社が基本工賃を決定**し、承諾した会社が指定整備工場となる。（自動車整備業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ リース会社の整備点検費用は**極めて低価格**である。（自動車整備業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 工賃は20年間変わらず据置かれている。（自動車整備業）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 燃料高騰を理由に値上を要請したが、ゼロ回答。**要請したことにより転注**もされ、取引が減少した。（トラック運送業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ **工賃は協力会社間で取決め**をしているので、単独での価格交渉の機会はなく、今のところ価格改定は行われていない。（自動車整備業）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ リース会社との価格交渉は必要に応じて行うことができるが、**「整備工場協力会」の総意で交渉**することになる。（自動車整備業）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 業界の慣習として、リース車両のナンバー登録がされた時点で納品となる、とする事例が見られる。
- ⇒ 納品を起算日として、支払期間の短縮が図られることが望ましい。

▲ 売上起算は、取引先の商品（自社製品が架装されたリース車両）がナンバー登録された時点となる。（輸送用機械器具）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

その他取引上の 課題

- 支給材の到着が遅れることで、納期に影響が出る事例が見られる。
- ⇒ 発注後における支給材の支給の遅延等により、あらかじめ定めた納期が受注者側にとって無理なものとなった場合には、受注者側の不利益にならないよう、その納期を変更する等の措置を講ずることが望ましい。

▲ **コスト優先でより安価な部品を使用するため**、取引先からの手配に日数を要し、**納車が遅れる**といったケースがよくある。（自動車整備業）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

その他コスト負担

- リース会社のユーザーへの案内不足に起因して、自動車整備会社がしわ寄せを受けている事例が見られる。
- ⇒ 発注側は、曖昧な契約とならないよう、受注者側と十分に協議を行った上で、発注内容、付随費用等の契約条件について、書面等による明示を徹底することが望ましい。

▲ 「代車契約をしている」以外の一般的なリースでは、入庫から納車までの「代車」等は費用に含まれていないが、一般ユーザーから要求されると断ることが難しく、自社負担で対応している。この費用負担をリース会社に申し入れても**「契約外なので断ってください」という回答**しか得られない。（自動車整備業）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

39. 宿泊（31件）①

価格交渉

- 新型コロナウイルス感染症による取引先の業績悪化から価格交渉はしづらい、とする事例が直近の業界の特徴として見られる。
 - 労務費について、労務費の上昇では値上げを言い出せないという事例、10年前に上げて以来、同額との事例、取引先が変更となり、世界統一の契約条件が適用されているため交渉の余地はないという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価については、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ コロナ禍になってから取引先の業績悪化などの理由で価格交渉は行っていない。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ ホテルは新型コロナで大きなダメージを受け、レストランなどは赤字と分かっているため価格アップは打ち出しにくい。（演奏）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 人件費は上がっているが、人件費のアップでは言い出せないで付加価値をつけて料金をアップするようにしている。そのため数年毎にアルバムの内容を見直すようにしている。（婚礼写真撮影）（資本金から下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 原材料費、エネルギー価格などに基づく価格改定は交渉しやすいが、労務費コストに関しては、価格改定要請をしたことが無い。10年前に人工単価を上げて以来、いまだに同額のままである。（メンテナンス）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ A社との契約は本年より開始したが、それまではB社が請け負っていた。自社に問い合わせがあり、参入を優先し、支払条件の受諾をしたが、A社の世界統一の契約条件が適用され、交渉の余地はない。（警備）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

仕様変更

- 契約時間を超過したコストに関して、支払いがないという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、仕様等を明確にして発注することが必要。また、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ ホテルの披露宴の開催時間が延びた場合でも、ホテル側が顧客に追加費用を請求しないため、追加費用を支払ってもらえない。契約停止を恐れて請求することもできない。（結婚式の企画立案、運営）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

その他コスト負担

- クレジットカード払いの手数料を負担されている事例が見られる。
- ⇒ 取引対価については、電子的な決裁等に係るコストを考慮して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先から「クレジットカードの手数料負担に協力してくれますか」と問い合わせがあり、取引停止を恐れて覚書にサインした。「毎月の売上総額」×●%で計算された金額で、現在でも毎月請求され、負担している。（結婚式の企画立案、運営）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

利益提供要請

- 使途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供要請が行われている事例、取引停止を恐れ、料理の売れ残りを購入させられているという事例が見られる。
- ⇒ 経済上の利益提供を要請するときは、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 協賛金は事前相談や請求内容の説明も何もなく、一方的に請求書が送られてくるだけである。（婚礼写真撮影）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先のブライダルフェアのため、協賛金（10万円～30万円等）の請求がくるが、仕方がないと考えている。（婚礼写真撮影）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 各種イベント、ディナーショーなどで料理の売れ残りを買わされる。取引停止の恐れがあるため、受けざるを得ない。（結婚式の企画立案、運営）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

39. 宿泊（31件）②

支払方法

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）
- ⇒ 資本金から、下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、支払サイトが短縮されることが望ましい。

- ▲ 月末締め、翌々々月5日現金支払いで60日を超える支払い。**交渉すると「それであれば結構です」と言われそうで、短縮を言い出せない。**（婚礼写真撮影）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 支払期日が90日になるが、会社存続が大命題であるため、少々入金が遅れても問題はない。（警備）（資本金から下請法対象外、振興法対象外）

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等、取引条件）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取り扱うことが必要。また、知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 他社が**自社オリジナル製品と全く同じ物を作成**していることを社員が発見したため、担当者に変更を要請した。その時は承諾を得たが、本当に変更したか確認はしていない。（結婚式の企画立案、運営）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 自社から契約内容のコンテンツの二次利用に関する変更を依頼、グループの親会社の法務担当から、「顧問弁護士から、従来通り二次利用の条項は、取引先に譲渡される内容です」と示唆があり却下された。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

40. 飲食（33件） ①

価格交渉

- 単価表で上限価格が示されているが、十年前から価格が変わっていないという事例、交渉を申し出ても時期をずらされるとする事例、労務費等の高騰分は企業努力で何とかしているという事例が見られる。
- ⇒ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先の単価表でチラシ、ポスター等の上限価格が示され、それ以上の価格は受付けて貰えない。この単価表は十年以上前からほとんど変わっていない。価格転嫁交渉などには応じてもらえず、利益率は一番低い。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 価格交渉を申出ても**時期をずらされ、交渉の場を持つことが困難**な取引先もある。（食品製造）
- ▲ 労務費、エネルギーコスト、その他（管理費、運送費等）の高騰分については、**企業努力で何とかしている**。（金属製品）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

検査基準

- 検査する人によって合否の判断が異なるという事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 広告の制作物の仕上がりについて、**担当部長が了解しても、社長に決裁権があるため不合格**となる。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 下請法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底）

- ▲ 支払日が月末締め、翌々月15日支払いであるため、受領日から60日を超えて支払われるおそれがある。（食品製造）
- ▲ 支払日が月末締め、翌々月末支払いであるため、受領日から60日を超えて支払われるおそれがある。（食品製造）

利益提供要請

- 使途、算出根拠、提供の条件等について明確になっていない経済上の利益の提供が要請させられている事例、ギフトの購入をさせられているという事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者は**経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある**。また、要請する場合には、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 量販店において創業祭、**競合他社の対策の為、価格協力を求められる**ことがある。（食品製造）
- ▲ **ギフトの購入依頼**があり、毎回買わざるを得ない状況である。（食品製造）

40. 飲食（33件） ②

知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等、取引条件）
- ⇒ 親事業者は、取引の目的に照らし合理的な範囲内で、知的財産を取扱うことが必要。また、知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先から、自社が見積り時に提出したデータを対価の支払いもなく勝手に使用された事がある。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 二次利用についてはクライアントとは明確な規定はなく、自社もあえて二次利用の権利は主張せず、取引先との取引をスムーズに進めている。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

その他取引上の課題

- 親事業者に起因する理由により発生した残業代の支払いがない事例、欠品や在庫等の責任の所在が曖昧なため責任を負っている事例が見られる。
- ⇒ 発注後における指示の支給材の支給の遅延等により、あらかじめ定めた納期が下請事業者にとって無理なものとなった場合には、下請事業者の利益にならないよう、その納期を変更する等の措置を講ずることが必要。また、親事業者は、曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行い、契約条件を書面等により明示することが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ 取引先は必要な詳細書類は遅れて提出してくるものの、納期遵守だけは強要してくる。そのため、納期に間に合わせるために残業や夜間業務を行わざるを得ない。それに対する残業等の対価の支払いはない。（広告）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）
- ▲ 取引先との契約書では、欠品や在庫等の問題が発生した場合の責任の所在等の取決めは無く、結果的に製造元の責任で対応せざるを得ない。（食品製造）（資本金から下請法対象外、振興法対象）

41. 廃棄物処理（14件）

取引対価

- 最終購入者の鉄鋼メーカーが決定する市況などをもとに仕入単価に基づいて商社の購入価格が決まるため、価格交渉がない、とする事例が見られる。
⇒ 合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含むものとなるよう、取引先上位企業に働きかけつつ、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底）

- ▲ リサイクル鉄材の価格は、都度、**最終購入者の鉄鋼メーカー**が、市況、在庫や市場価格をもとに、仕入単価を決定している。それに基づいて、商社での購入価格が決まるため、価格交渉はない。（卸売－廃棄物処理業）

その他コスト負担

- マニフェストの作成について、無償で応じることが慣例になっている事例が見られる。
⇒ **親事業者は、曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、付随費用等の契約条件について、書面等による明示を徹底することが望ましい。**

- ▲ 排出事業者はマニフェスト（産業廃棄物管理表）を自らの手で作成、管理しなければならないが、**無償で自社に要求してくる取引先がある。**（卸売－廃棄物処理業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 全てのマニフェストは**自社コストで作成**している。コスト負担は先代からの慣例であり、納得している。（建設業－廃棄物処理業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

支払条件

- 現金100%の支払条件の事例は、**ほぼ10割**となっている。
- 取引先における自家使用のため下請法、振興法の対象外となる取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
⇒ 下請法、振興法の対象外となる取引であっても、支払期日が短縮されることが望ましい。

- ▲ **取引開始当初から支払条件は、20日締め、翌月末支払い**で運用されている。（建設業－廃棄物処理業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）
- ▲ 廃棄物のリサイクルのため指定場所に配送を行っている。支払条件は、月末締め、60日後支払い。（廃棄物処理業－トラック運送業）（自家使用のため下請法対象外、振興法対象外）

42. アミューズメント・ゲーム① (135件)

価格交渉、 取引対価

- ロットの途中でも原材料費の上昇分の価格転嫁が認められた事例、電気代の上昇分が支払われたという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
- 他方、取引先が過去の実績や机上で計算した秒数をもとに価格を決めている事例や、為替レートの変動分の転嫁を認めてもらえないという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、十分な協議が行われることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底)**
- ⇒ 資本金から、下請法、振興法の対象外取引となる場合であっても、同様に、十分な協議が行われることが望ましい。

- 受注生産ではあるものの、**ロットの途中で原材料が値上がりした場合は、取引先に書面と訪問して交渉することにより原材料費の上昇分は価格転嫁している。**(資本金から下請法対象外、振興法対象) (グッド・プラクティス)
- 電気代の値上りを口にしたところ、取引先から**過去1年の電気代の推移などのエビデンスを要請があり、申入れから2～3ヶ月後の2022年に電気代の月額上昇分の金額が支払われた。**
- ▲ 取引先が**過去の実績や机上で計算した成形加工に要する秒数をもとに提示した価格で決定しており、見直しを要請しても、「一度決定した価格を変更するのは難しい」と言われて変更されなかった。**
- ▲ **為替レートの急激な変動により、再見積りと価格協議を要請しているが、受け入れられず。そのため利益がほぼゼロになった。**(資本金から下請法対象外、振興法対象外)
- ▲ 300円均一ショップ向け製品は販売価格が決まっており、**労務費、原材料費、エネルギー価格、輸送費等上昇環境下でも、製品への価格転嫁は厳しい状況にある。**(資本金から下請法対象外、振興法対象外)

仕様変更・ 契約条件

- 開発中止になった場合の費用負担について、支払ってもらったという事例もあるが、他方、一部しか認められない事例も見られる。
- ⇒ **親事業者は、仕様変更(キャンセルを含む。)が発生した場合の費用負担について、契約条件として書面等で明示することが必要。また、仕様変更(キャンセルを含む。)をするときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮し、追加費用は親事業者が負担することが必要。**(振興法「振興基準」の徹底)

- 企画段階で開発中止となった場合にも、**それまでにかかった費用は請求して支払ってもらっている。**
- ▲ 結果的に途中で製作中止となったが、契約書が届くのが翌月であったため作業が止められず、1か月の仕掛分の支払いを交渉した。仕掛成果物分は回収できたものの、**完成までの制作研究に充てた工数分は認められなかった。**
- ▲ 途中で仕様変更が多いが、**増分は一切受け付けて貰えず、減分だけを強く言われて5～10%減となる。**見積書を出し直すと発注書が遡った日付で一回限り発行される。

分割納入

- 年1回の発注であるが、1ロットを2回に分けて納品させられるという事例が見られる。
- ⇒ 発注した物品等を分割して納品させる場合には、その分割に係る保管費、運送費等の要素も考慮し、取引対価を決定することが必要。**(振興法「振興基準」の徹底)**

- ▲ 玩具の製造で年に1度しか発注がないが、その際、ロットを2回の分納指定される。そのため自社の協力工場では**2回目の方の原材料も保管し、負担になっている。**

42. アミューズメント・ゲーム② (135件)

支払条件

- ▶ 製作、開発期間が長いものは、月ごとやフェーズごとに支払われているという好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
- ▶ 現金100%の支払条件の事例は、**全体の8割**になっているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、業界全体で改善が図られる必要がある。(振興法「振興基準」の徹底)
- ▶ 下請法及び振興法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法及び振興法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底)

- 制作期間が長いものは、全体契約金額から割り出された月額金額が、毎月発行される発注書に記載され、**毎月請求・月支払い**となっている。(グッド・プラクティス)
- **ゲーム開発期間は半年程度。着手金及び中間金フェーズ毎の支払い**。複数回の中間検収、中間納品、最終検収。(グッド・プラクティス)
- ▲ 取引先からゲームの3DCG制作を受託しており、制作したデータは都度納品している。支払条件は、月末締め翌々月15日の現金払いとなっている。
- ▲ プライダル映像等については「前撮り」という制度があり、挙式日の概ね1か月前に撮影を終え、成果物を挙式前に納品することがあるが、支払いの起算日が挙式日である。
- ▲ 3DCG制作で、毎月納品・検収をおこない支払われていたが、1年ほど前(2021年)から取引先としては毎月調整や検収する手間がかかるとの理由で3か月単位での納品・検収後の支払いに変更された。3ヶ月分の人件費が納品月の月末50日後に支払われるので資金繰りは厳しい。
- ▲ 毎月納品毎の締めではなく、概ね3ヶ月毎に行われる興業が終了した後にまとめて締め、支払われる。(自家使用のため下請法対象外、振興法対象)

検査基準・損害賠償

- ▶ 現地で納品が完了していても、輸入時の抜き取り検査で不合格になると自社負担で全数検査が求められるという事例や、不良品の検査基準が曖昧なまま手直しさせられるという事例が見られる。
- ⇒ **親事業者は、納品の検査の実施方法等について、あらかじめ下請事業者と協議して定めることが必要。下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、給付をやり直させることはできないことを徹底することが必要。また、親事業者が自ら納品検査を行った場合等におけるやり直しについては、不具合の有無及びその原因を明らかにし、一方的に下請事業者によりやり直しをさせてはならないことを徹底することが必要。下請法、振興法の対象外となる取引の場合であっても、同様に行われることが望ましい。(下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底)**

- ▲ 納品は現地の工場渡しで完了する。その際に検査を行うが、その後取引先が日本に輸入した後も再度検査がある。**抜き取り検査をおこない不良が見つかりロットアウトになると、自社がそのロットを全て引き取り検品しなければならず、その費用は請求できない。納品の際に検査で合格しているにもかかわらず納得がいかないが、契約で決まっている。**
- ▲ 客からのクレームにより、微細な不具合が発覚した。**設計は取引先の承認を得て製造しており、不良品とは考えていないが、取引先の判断で回収して手直しとなった。手直しの費用は取引先と自社で折半することになった。(資本金から下請法対象外、振興法対象外)**

知的財産の保護

- ▶ 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。(著作権、取引条件)
- ⇒ 知財の取引条件が明確化、適正化されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底)

- ▲ 自動車メーカーが自社のPR用に、ポスター等で使用する画像データの一部を転用しているが、版の二次利用の料金をもらっていない。(自家使用のため下請法対象外、振興法対象)
- ▲ 秘密保持契約を締結しており、キャラクター製品等の機密情報が自社から流出した場合は損害賠償請求される条項が含まれている。契約しなければ取引できないため合意している。

働き方改革

- ▶ 取引先の働き方改革の影響で納期に余裕ができたという事例が見られる。一方、取引先のテレワーク推進により、作業効率が低下しているという事例が見られる。
- ⇒ 働き方改革による下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底することが求められる。(振興法「振興基準」の徹底)

- 取引先が働き方改革に取り組んだ影響で、以前は1ヶ月程度だった納期が2ヶ月程度に伸びていると感じる。
- ▲ 取引先のテレワークにより、取引先の決定や確認作業に時間がかかるようになった。**自社からサンプルを送っても、取引先の担当者が入社するまで確認してもらえないことがよく発生する。92**