

取引適正化に向けた取組状況について

令和6年3月

中小企業庁

I． 自主行動計画の改定・徹底プラン策定状況

II． 自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査

III． 下請Gメンヒアリング結果

- －調査概要

- －テーマ別分析

- －業種別分析

IV． 来年度の調査方針について

I. 自主行動計画の改定・徹底プラン策定状況

- 昨年度の中政審取引問題小委、5月の官邸WGにおける指摘・依頼を受けて各業界団体において自主行動計画の改定等を行っていただいた。
- 自主行動計画改定後に業界団体参加企業に対して普及を行い、行動が改善されることが重要であることから、来年度のGメンヒアリングにおいては、当該指摘事項への対応状況についても調査を行うことを予定。

業界	団体	公表目処	業界	団体	公表目処	業界	団体	公表目処	業界	団体	公表目処
自動車	日本自動車工業会	公表済	航空宇宙工業	日本航空宇宙工業会	3月	建材・住宅設備業	日本建材・住宅設備産業協会	公表済	商社	日本貿易会	改訂無し
	日本自動車部品工業会	公表済	繊維	2団体連名 日本繊維産業連盟 繊維産業流通構造改革推進協議会	公表済	紙・紙加工業	日本製紙連合会	公表済	金融業	全国銀行協会	改訂無し ※手形の観点で自主的に改訂
素形材	11(3団体追加)団体連名 日本金型工業会 日本金属熱処理工業会 日本金属プレス工業協会 日本ダイカスト協会 日本鍛造協会 日本鑄造協会 日本鑄鍛鋼会 日本粉末冶金工業会 【追加】 日本鍛圧機械工業会 日本工業炉協会 日本バルブ工業会	公表済		電子情報技術産業協会	公表済		全国段ボール工業組合連合会	公表済	印刷業	日本印刷産業連合会	公表済
			電気・情報通信機器	ビジネス機械・情報システム産業協会	公表済	金属産業	日本鉄鋼連盟	公表済	造船業	日本造船工業会	公表済
				情報通信ネットワーク産業協会	公表済		日本電線工業会	公表済		日本中小型造船工業会	公表済
				情報通信ネットワーク産業協会	公表済		日本アルミニウム協会	公表済	住宅業	住宅生産団体連合会	公表済
				日本電機工業会	公表済		日本伸銅協会	公表済 ※徹底プランは3月	広告業	日本広告業協会	改訂無し ※3月に策定されたため
				カメラ映像機器工業会	公表済	化学産業	6団体連名 日本化学工業協会 塩ビ工業・環境協会 化成工業協会 石油化学工業協会 日本ゴム工業会 日本プラスチック工業連盟	公表済	食品製造業	(新設) 食品産業センター	公表済
			情報サービス・ソフトウェア	情報サービス産業協会	公表済				食品卸売業	(新設) 日本加工食品卸協会	公表済
機械製造業	日本産業機械工業会	3月	流通業	日本スーパーマーケット協会	公表済					(新設) 日本外食品流通協会	公表済
	日本工作機械工業会	公表済		全国スーパーマーケット協会	公表済					(新設) 日本給食品連合会	公表済
	日本建設機械工業会	公表済		日本フランチャイズチェーン協会	公表済	トラック運送業	全日本トラック協会	公表済		(新設) 全国給食事業協同組合連合会	公表済
	日本半導体製造装置協会	公表済		日本チェンドラッグストア協会	公表済	建設業	日本建設業連合会	3月	飲食業	(新設) 日本フードサービス協会	公表済
	日本ロボット工業会	公表済		日本ボランティアチェーン協会	公表済	警備業	全国警備業協会	公表済	不動産管理業	(新設) マンション管理業協会	公表済
	日本計量機器工業会	公表済		日本DIY・ホームセンター協会	公表済	放送コンテンツ業	放送コンテンツ適正取引推進協議会	公表済	電力業	送配電網協議会	公表済
	日本分析機器工業会	公表済									

※自主行動計画策定団体は増加しており、昨年3月の指摘の公表後に自主行動計画を策定した団体も存在

(参考) 自主行動計画の改定・徹底依頼について (本年1月の官邸WG)

- 本年1月22日の中小企業等の活力向上に関するWGにおいて、自主行動計画の改定・徹底に関する依頼が、各事業所管省庁あてに発出されているところ。今後の見直しに際しては、今年度の自主行動計画FU調査や下請Gメンの調査結果等も検討材料としていただきたい。

価格転嫁・取引適正化対策に関する今後の取組について(官邸WG終了後の発出文書より抜粋、一部追記)

2. 業界ごとの自主行動計画の改定・徹底

(1)自主行動計画の改定・徹底を踏まえた、今後の取組について

2023年4月の本WGにおける指摘に基づき、自主行動計画を改訂した事項について、各事業所管省庁においては改訂をおこなった全ての業界団体に対して、その遵守・徹底を依頼されたい。

(2)「振興基準」の改定を踏まえた、自主行動計画の改定について

中小企業庁ではこの度、下請振興法に基づく「振興基準」を改定し、①適切な取引対価の決定にあたって「労務費の指針」に沿った行動を適切に取る旨、②原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする旨、を追記する。

これを踏まえ、各事業所管省庁においては自主行動計画策定団体に対して、①労務費の適切な転嫁に向けた交渉のあり方や、②原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す取り組み、について各業種の実情に即した形を検討し、自主行動計画への追記を依頼されたい。

改定状況については、次回WGにおいて状況を確認予定。(※秋以降に開催予定)

(3)パートナーシップ構築宣言に関する、自主行動計画の改定について

内閣府・中小企業庁では、原材料費や労務費の価格転嫁を含めた取引適正化を推進するため、個社が宣言する「パートナーシップ構築宣言」の拡大や実効性の確保に取り組んでいる。

「パートナーシップ構築宣言」の業界全体への浸透に向けた取組の一環として、各事業所管省庁においては、「パートナーシップ構築宣言」について、自主行動計画に未記載の業界団体に対して、「パートナーシップ構築宣言を行うこと」の追記を依頼されたい。

改定状況については、次回WGにおいて状況を確認予定。(※秋以降に開催予定)

なお、「3. その他取引適正化への取組」において、「約束手形」と「型取引」に関して、取引適正化の取組の徹底を依頼させていただいている。

(1)約束手形について

中小企業庁・公正取引委員会は、約束手形について、「現金化までの期間が60日を超える手形等を指導対象とする検討」について、2024年を目途として結論を得るよう取り組む。

各事業所管省庁においては所管する全ての業界団体に対してこれを周知するとともに、その先にある「2026年の約束手形の利用の廃止」も見据え、手形を用いていた取引慣行の見直しについて、徹底を依頼されたい。

(2)型取引について

「型」取引については、昨年、公正取引委員会において下請法に基づく勧告が初めて行われたところであり、今後も、公正取引委員会と中小企業庁は厳正な法執行を行う。

各事業所管省庁においては所管する全ての業界団体に対して「型」取引の適正化について、徹底を依頼されたい。

Ⅱ. 自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査の概要

- 業界団体が策定する自主行動計画の順守状況を把握するための「自主行動計画フォローアップ調査」と、中小企業の取引慣行の現状を把握するための「取引条件改善状況調査」における共通の設問を集計。
- 調査全体では重点 5 課題を中心に調査を行っているが、ここでは①価格転嫁、②支払条件（手形）、③型取引に関して取り上げる。

調査期間

2023年10月～12月

分析対象調査

令和5年度「自主行動計画フォローアップ調査」（実施主体・業界団体）

○調査対象：9,538社（自主行動計画策定団体加入企業）

○回答企業数：2,676社 、 回答率：28.6%

令和5年度「取引条件改善状況調査」（実施主体・中小企業庁）

○調査対象：90,000社(受注側80,000社、発注側10,000社)

○回答企業数：26,458社 、 回答率：29.40%

調査内容

「未来志向型の取引慣行に向けて」重点課題等

- 価格決定方法の適正化
- 支払条件の改善
- 型取引の適正化
- 知的財産・ノウハウの保護
- 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

集計にあたって

- ・報告書本文及び図表の構成比は、各回答を選択した企業数が有効回答数に占める割合を示す。
- ・各スライドにおける割合は四捨五入をしており、合計が100%とならないことがある。

Ⅱ．自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査の概要

◆業種別回収件数

業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
回答数	29,095	100%	機械製造業	776	3%	卸売業	1,805	6%
建設業(ハウスメーカー)	156	1%	医療機器, 福祉用具製造業	130	0%	小売業	657	2%
建設業(ハウスメーカー以外)	2,566	9%	電機・情報通信機器製造業	670	2%	金融業、保険業	383	1%
食品製造業	729	3%	輸送用機械器具製造業のうち、自動車・自動車部品製造業	1,021	4%	不動産業, 物品賃貸業	1,107	4%
繊維工業	1,009	4%	輸送用機械器具製造業のうち、造船業	148	1%	学術研究, 専門・技術サービス業	617	2%
建材・住宅設備業	284	1%	輸送用機械器具製造業のうち、航空宇宙工業	62	0%	広告業	647	2%
パルプ・紙・紙加工品製造業	676	2%	その他の輸送用機械器具製造業	208	1%	宿泊業	237	1%
印刷業	921	3%	その他の製造業	2,641	9%	飲食サービス業	262	1%
化学産業(製薬産業)	84	0%	電気・ガス・熱供給・水道業	444	2%	生活関連サービス業	317	1%
化学産業(製薬産業以外)	412	1%	通信業	121	0%	教育, 学習支援業	104	0%
石油製品・石炭製品製造業	162	1%	放送コンテンツ業	158	1%	自動車整備業・機械修理業	543	2%
鉄鋼業	384	1%	情報サービス・ソフトウェア業	1,428	5%	警備業	359	1%
非鉄金属製造業	505	2%	トラック運送業	1,172	4%	その他のサービス業	1,790	6%
金属製品製造業	1,757	6%	運輸業, 郵便業(トラック運送業以外)	402	1%	その他(上記以外)	1,241	4%

◆取引上の地位

N	完成品 メーカー	1次下請	2次下請	3次下請	4次以下の 下請	あてはまる ものはない
27,749	23%	31%	19%	4%	1%	23%

◆資本金

N	1,000万 円 以下	1,000万 円超 5,000万 円以下	5,000万 円超 3億円以下	3億円超 10億円以 下	10億円超 100億円 以下	100億円 超
28,915	61%	29%	7%	1%	1%	1%

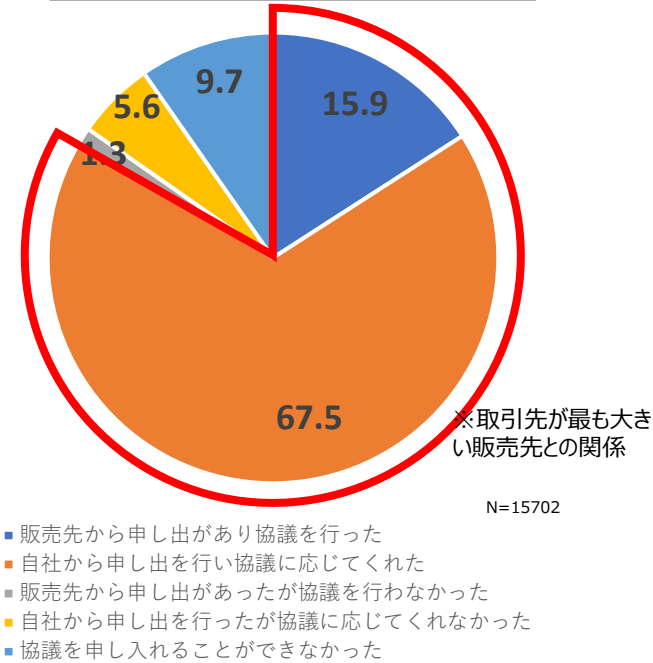
◆従業員数

N	5人以下	5人超 20人以下	20人超 50人以下	50人超 100人以 下	100人超 300人以下	300人超
29,083	32%	32%	18%	8%	6%	5%

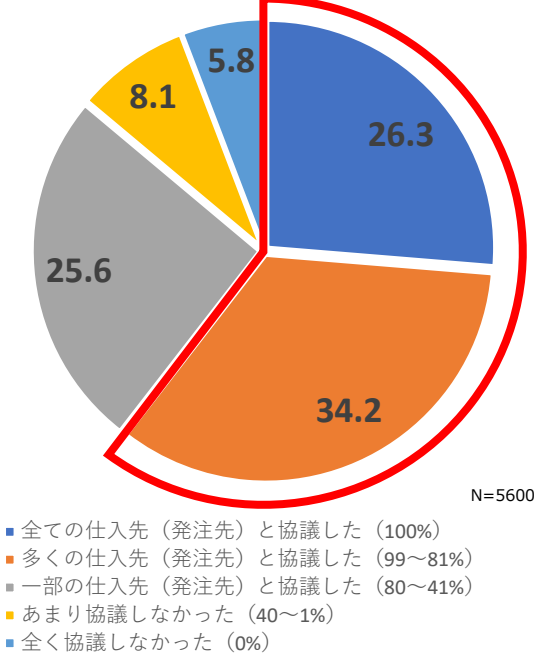
Ⅱ－1．価格決定方法の適正化（①価格決定に関する協議状況）

- 受注者側では、主な取引先との関係で協議を行うことができた企業は約83%。発注者側では、8割以上の仕入れ先と協議をした企業が約60%、4割以上の仕入れ先と協議をした企業まで含めると約85%の企業が協議を行っている。協議を行う頻度は増加している傾向にある。

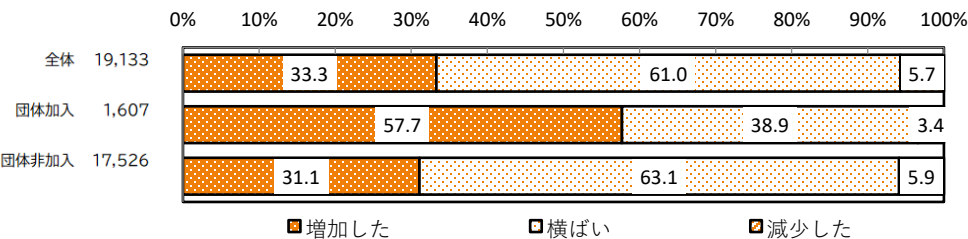
協議の実施状況（受注者側）



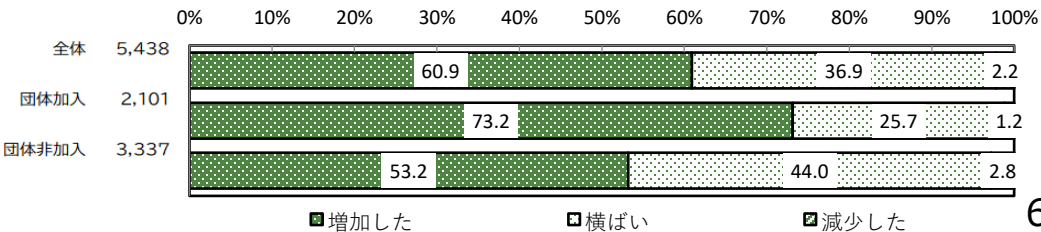
協議の実施状況（発注者側）



2021年以前と比較した協議の頻度の変化（受注者側）



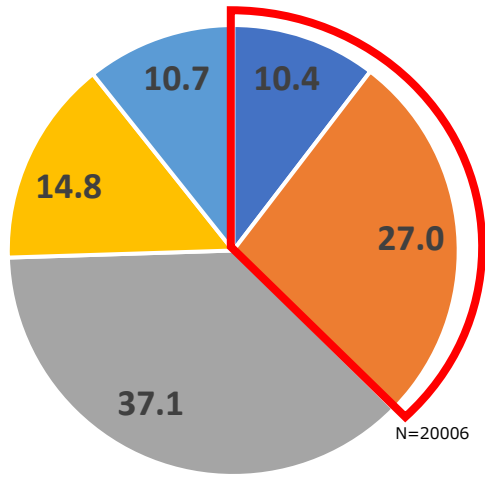
2021年以前と比較した協議の頻度の変化（発注者側）



Ⅱ－２． 価格決定方法の適正化（②変動コストの反映状況）

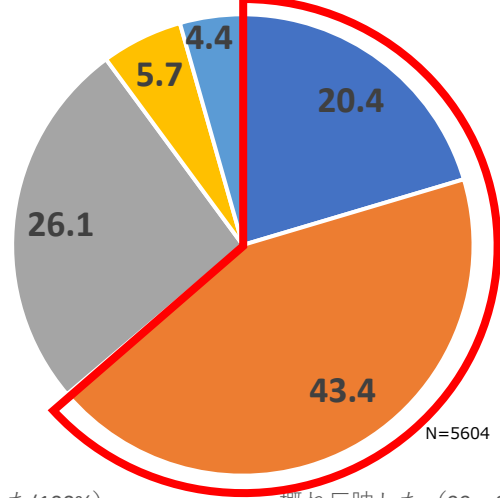
- 受注者側では、主な取引先との関係で 8 割以上反映されたとする事業者は約 37%。発注者側では、主な取引先との関係で 8割以上反映したとする事業者は約 64%。コスト全般の反映状況に関する意識は大きく乖離している。
- 費目別では、特に労務費について、受注者側・発注者側ともに反映が難しい状況にある。

コスト全般の価格反映状況（受注者側）

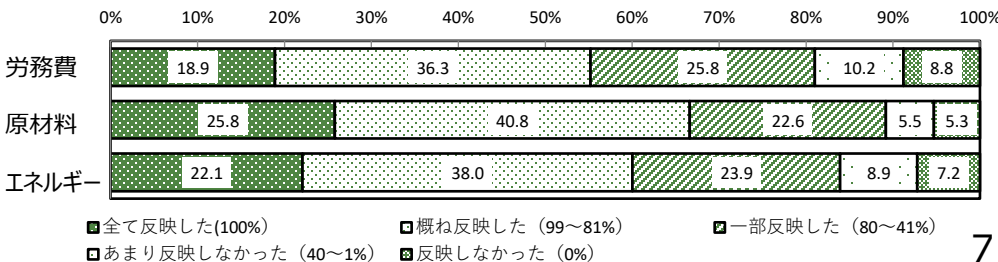
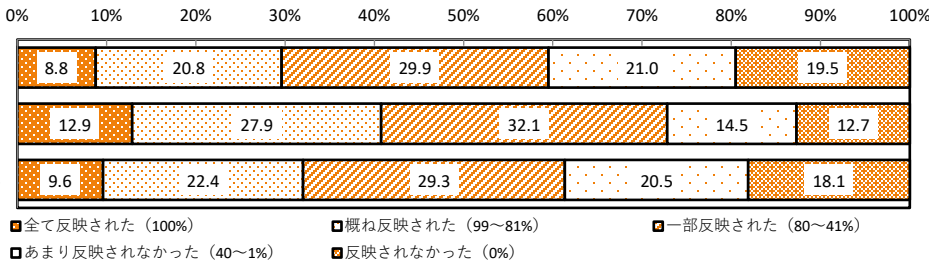


- 全て反映された (100%)
- 概ね反映された (99~81%)
- 一部反映された (80~41%)
- あまり反映されなかった (40~1%)
- 反映されなかった (0%)

コスト全般の価格反映状況（発注者側）



- 全て反映した (100%)
- 概ね反映した (99~81%)
- 一部反映した (80~41%)
- あまり反映しなかった (40~1%)
- 反映しなかった (0%)



Ⅱ－２．価格決定方法の適正化（③転嫁が進んだ理由）

- 価格転嫁が進んだ理由として、受注者側・発注者側ともに「これまでも応じている」という回答が高く、従来からの関係性が重要であることがうかがえる。
- また、最近の特徴的な傾向として、価格転嫁の報道等を踏まえて価格転嫁に応じる動きや、エビデンスを用いて交渉する動きが出ていることがうかがえる。

<受注者側>

	ニュース等の報道等から販売先が価格転嫁に取り組む必要を感じたと思われるため	行政・業界団体等から販売先に要請があったと思われるため	販売先の同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じていると思われるため	販売先の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたと思われるため	販売先の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため	販売先の上位の販売先も価格転嫁に応じてくれたと思われるため	販売先はこれまで価格転嫁に応じていたため	その他（販売先をとりまく環境の変化等）	定量的なエビデンスに基づく交渉したため（原価計算・価格変動状況等）	競合他社の値上げ動向を踏まえて価格交渉を申し入れたため	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示をしたため	自社の製品・サービスの品質等が他社と差別化出来ている旨の説明があったため	下請代金支払遅延等防止法など、販売先が遵守すべき法令・ルール等を案内したため	その他（貴社の行動要因）
全体(N=15,009)	49.6	10.8	23.9	4.6	14.8	12.5	34.8	7.9	48.8	25.1	6.2	11.8	2.2	6.4
団体加入(N=1,459)	59.6	28.7	33.7	4.6	23.4	15.4	34.5	3.2	58.1	24.7	8.0	10.0	4.6	2.3
団体非加入(N=13,550)	48.6	8.9	22.8	4.6	13.9	12.2	34.8	8.4	47.8	25.2	6.0	11.9	2.0	6.8

<発注者側>

	ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じたため	行政・業界団体等からの要請があったため	同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じているため	自社の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため	経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため	自社の販売先も価格転嫁に応じていたため	これまで価格転嫁に応じていたため	その他（自社をとりまく環境の変化等）	定量的なエビデンスに基づく交渉があったため（原価計算・価格変動状況等）	競合他社の値上げ動向を踏まえて価格交渉を申し入れてきたため	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示があったため	仕入先（発注先）の製品・サービスの品質等が他社と差別化出来ている旨の説明があったため	仕入先（発注先）から、下請代金支払遅延等防止法など、自社が遵守すべき法令・ルール等に関する案内があったため	その他（仕入先（発注先）の行動要因）
全体(N=4,991)	46.2	14.2	22.2	3.5	19.2	28.0	56.0	6.3	46.0	27.4	13.5	4.6	2.7	5.1
団体加入(N=2,047)	47.6	25.3	22.1	2.4	27.6	28.3	64.1	5.5	49.8	25.5	18.8	4.1	3.2	3.9
団体非加入(N=2,944)	45.2	6.5	22.2	4.2	13.3	27.4	50.4	6.9	43.4	28.8	9.8	4.9	2.3	5.9

Ⅱ－２．価格決定方法の適正化（④転嫁が進まない理由）

- ・ 転嫁が進まない理由としては、受注者側からは、競合が多いこと、取引先の社内の都合、取引先の業績の状況、エビデンスが不十分であることがあげられる。
- ・ 発注者側の理由としては、自社の業績の状況、競合が多いこと、エビデンスが不十分であることがあげられる。

<受注者側>

	定量的なエビデンスを用意できなかったため（原価計算・価格変動状況等）	販売先の業績が悪化していると思われるため	販売先の社内で値上げの承認が得られなかったと思われるため	仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	自社の販売先からコストカットの指示があったため	販売先の取引先に自社と同業の他社が多いため	これまでも価格転嫁に応じていなかったため	その他
全体(N=7,316)	17.0	20.2	27.4	4.9	5.2	31.8	16.0	14.7
団体加入(N=524)	26.3	15.8	35.7	9.4	8.4	27.7	16.8	15.3
団体非加入(N=6,792)	16.3	20.6	26.8	4.6	5.0	32.2	15.9	14.7

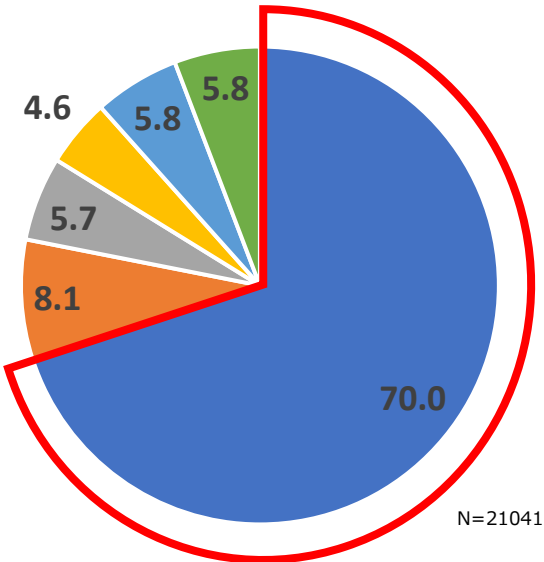
<発注者側>

	仕入先（発注先）が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変動状況等）	自社の業績が悪化しているため	社内で値上げの承認が得られなかったため	仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	自社の販売先からコストカットの指示があったため	仕入先（発注先）と同業の他社が多いため	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	これまでも価格転嫁に応じていなかったため	その他
全体(N=866)	14.3	23.9	5.1	6.6	4.3	19.8	4.0	8.9	31.8
団体加入(N=183)	22.2	30.7	5.3	8.4	7.5	15.1	4.0	5.8	28.9
団体非加入(N=683)	10.5	20.5	5.0	5.7	3.5	22.1	3.9	10.5	33.2

Ⅱ－２．支払い条件の改善（①受取方法の状況・受注者側）

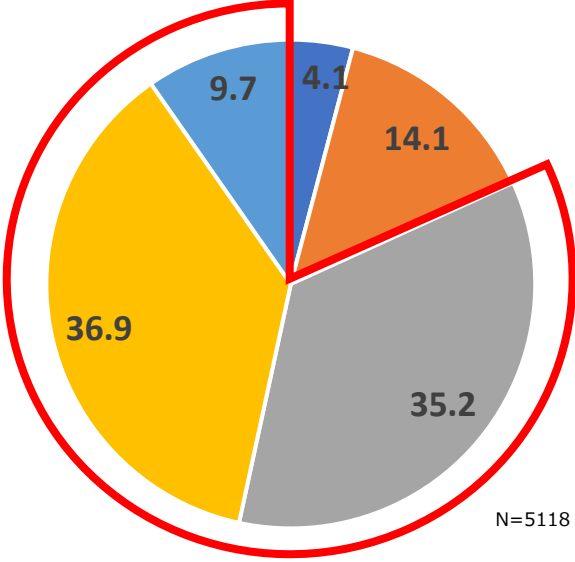
- 受注者側の支払代金の受取方法は、約 7 割の企業において全てが現金払いとなっている。
- 約 3 割で利用されている手形等の支払期日に関しては、8 割超が 60 日を超える長さとなっている。

受取方法（受注者側）



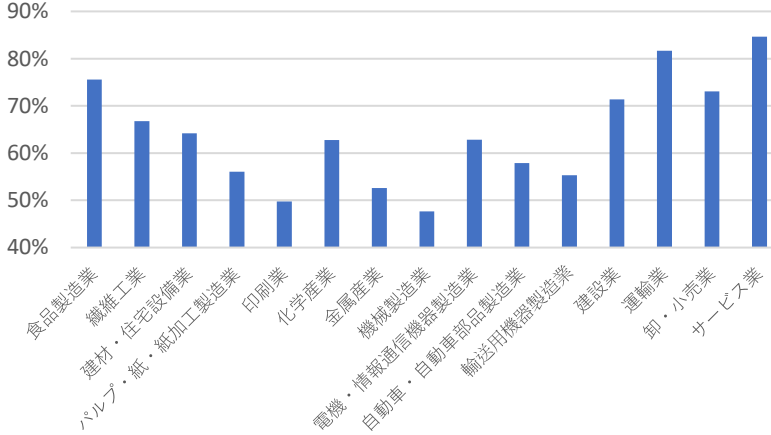
- 全て現金払い (0%)
- 10%未満
- 10～30%未満
- 30～50%未満
- 50%以上
- 全て手形等の支払い

手形等のサイト（受注者側）

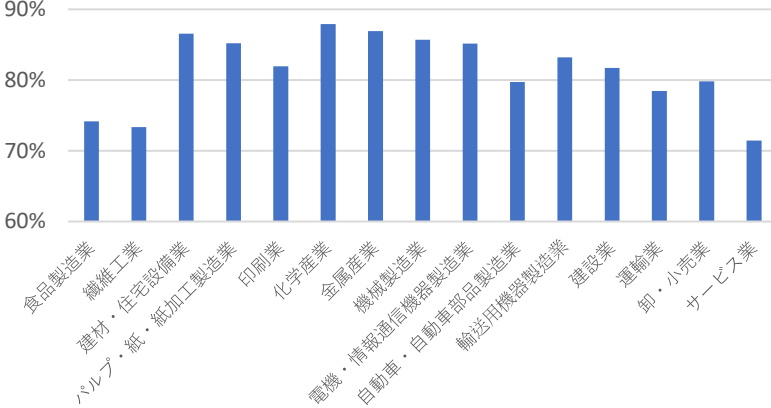


- 30日(1ヶ月)以内
- 60日(2ヶ月)以内
- 90日(3ヶ月)以内
- 120日(4ヶ月)以内
- 120日(4ヶ月)超

受け取り方法（全て現金払いの比率）



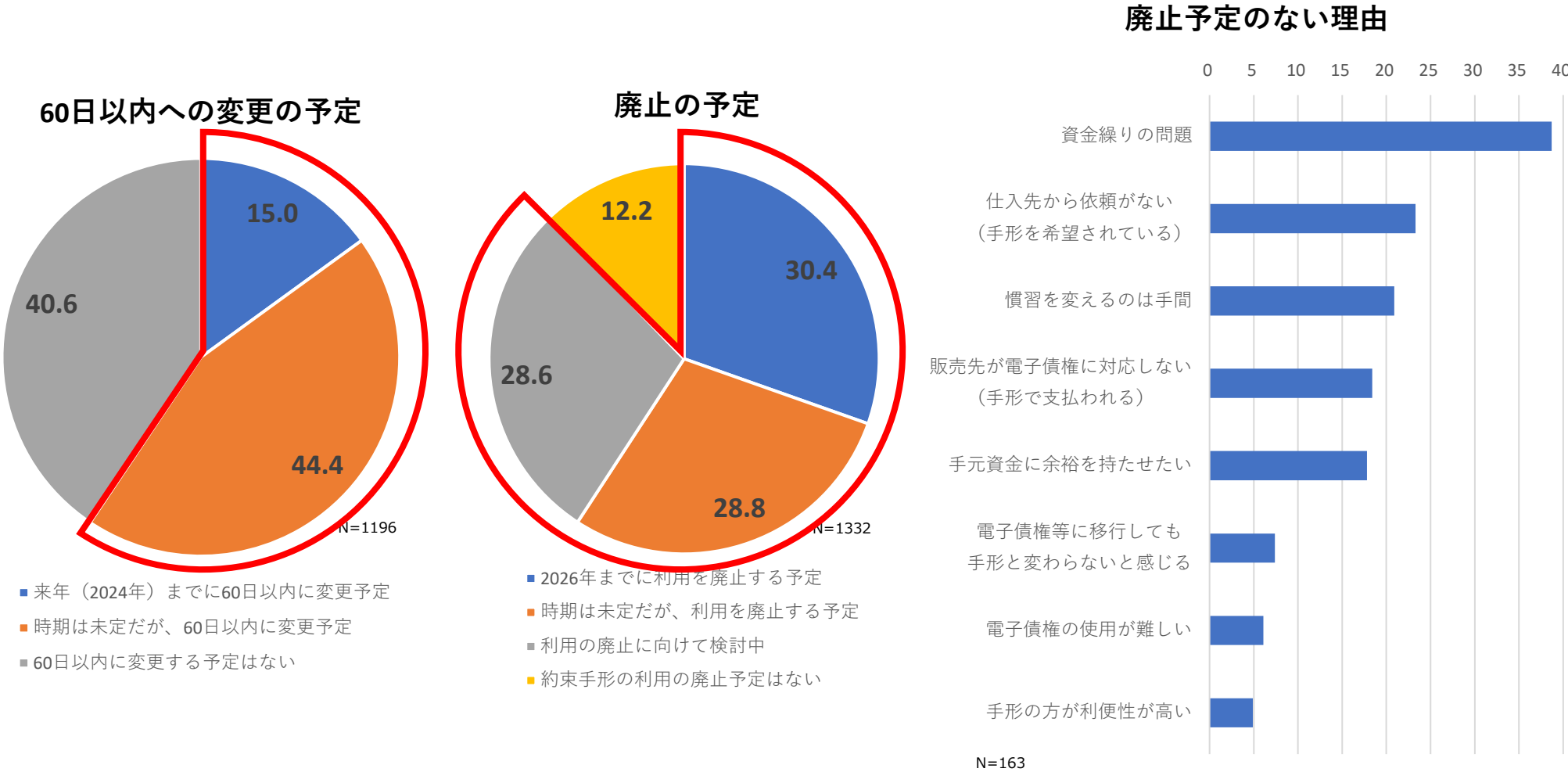
手形等サイト（60日以上 of 比率）



※業種別は取引先の業種で集計

Ⅱ－２．支払い条件の改善（②手形に関する今後の予定・発注者側）

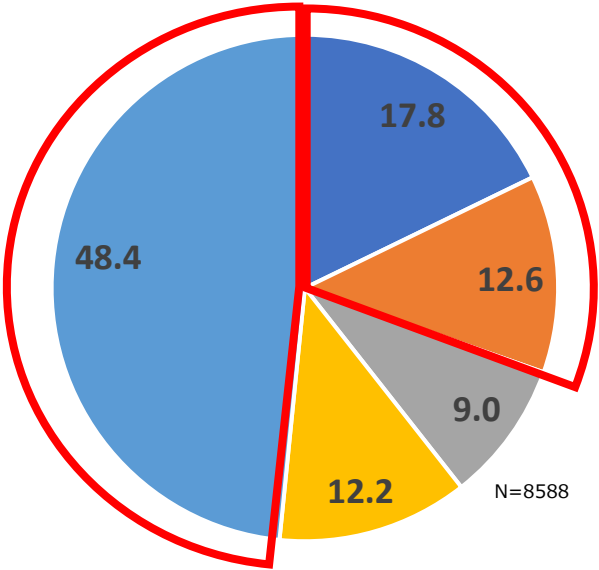
- 発注者側の手形サイト60日以内への変更予定については、約 6 割の事業者は変更の予定と回答。
- 約束手形の廃止については、約9割の事業者が時期にばらつきはあるものの廃止の方向。廃止予定はない事業者の理由としては、資金繰りの問題が最も高い。



II - 3. 型取引の適正化（①保管費用の状況）

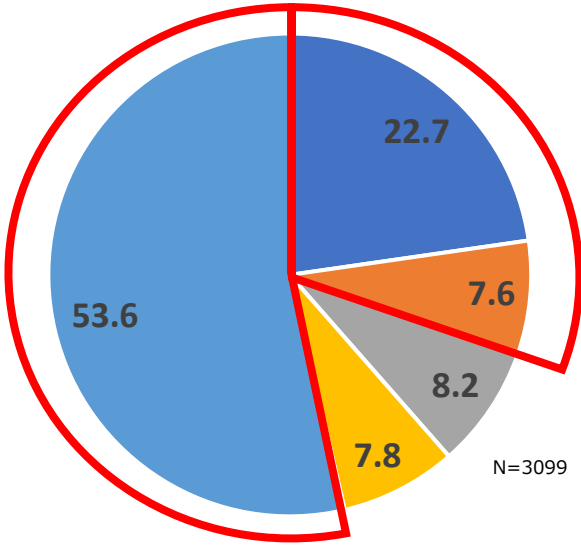
- 受注者側では、保管費用の適正化が実施されなかった企業が 5 割程度。概ね実施された・全て実施されたとする企業は約 3 割程度存在。
- 発注者側では、保管費用の適正化について実施しなかった企業が 5 割程度。他方で 8 割以上の企業に対して実施した企業も約 3 割程度存在。

保管費用の支払い（受注者側）



- 全て実施された（100%）
- 概ね実施された（99～81%）
- 一部実施された（80～41%）
- あまり実施されなかった（40～1%）
- 実施されなかった（0%）

保管費用の支払い（発注者側）

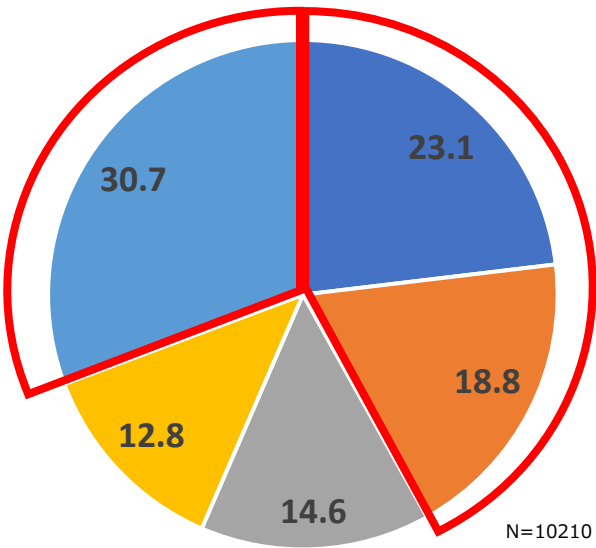


- 全ての企業に実施した（100%）
- 多くの企業に実施した（99～81%）
- 一部の企業に実施した（80～41%）
- あまり実施しなかった（40～1%）
- 実施しなかった（0%）

II - 3. 型取引の適正化（②書面による取引条件の明確化）

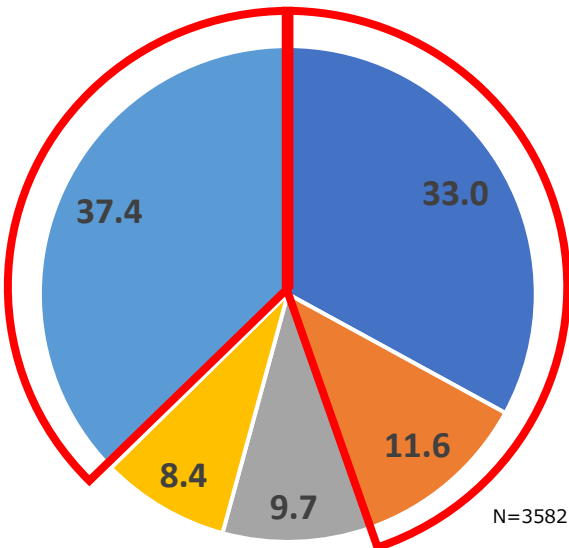
- 受注者側では、書面による取引条件の明確化が実施されなかった企業が 3 割程度で最も高いが、概ね実施された・全て実施されたとする企業も約 4 割程度存在。
- 発注者側では、書面による取引条件の明確化について実施しなかった企業が 4 割程度で最も多いが、8 割以上の企業に対して実施した企業も約 4 割程度存在。

書面による明確化（受注者側）



- 全て実施された (100%)
- 概ね実施された (99~81%)
- 一部実施された (80~41%)
- あまり実施されなかった (40~1%)
- 実施されなかった (0%)

書面による明確化（発注者側）



- 全ての企業に実施した (100%)
- 多くの企業に実施した (99~81%)
- 一部の企業に実施した (80~41%)
- あまり実施しなかった (40~1%)
- 実施しなかった (0%)

Ⅲ. 下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- 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(300名体制)
- 全国の中小企業に対して、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
- 今年度は、令和5年4月～12月までに、11,725件のヒアリングを実施
- 平成29年1月から令和5年12月までの約7年間におけるヒアリング件数の累計は、51,493件

業種別	業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
	01自動車・自動車部品	230	2.0%	11金属産業	1,595	13.6%	21食品産業	616	5.3%
	02素形材	428	3.7%	12化学産業	767	6.5%	22飲食業	6	0.1%
	03機械製造業	492	4.2%	13トラック運送	608	5.2%	23不動産管理	16	0.1%
	04航空宇宙工業	16	0.1%	14建設業・住宅業	845	7.2%	24医薬品	64	0.5%
	05繊維	320	2.7%	15警備	71	0.6%	25医療機器	43	0.4%
	06電機・情報通信機器	485	4.1%	16放送コンテンツ・アニメ	439	3.7%	26鉄道	26	0.2%
	07情報サービス・ソフトウェア	631	5.4%	17印刷業	558	4.8%	27通信	11	0.1%
	08流通業	73	0.6%	18造船	16	0.1%	28旅行	73	0.6%
	09建材・住宅設備業	196	1.7%	19広告業	183	1.6%	29自動車整備	137	1.2%
	10紙・紙加工業	376	3.2%	20電力	5	0.04%	99その他	2,399	20.5%
	合計 11,725件								

資本金別	資本金	件数	割合
	1億円超	233	2%
	5千万円超～1億円以下	1,880	16%
	1千万円超～5千万円以下	5,048	43%
	1千万円以下	4,564	39%

地域別	地域	件数	割合	地域	件数	割合
	北海道	416	3.5%	中国	650	5.5%
	東北	879	7.5%	四国	416	3.5%
	関東	4,845	41.3%	九州	929	7.9%
	中部	1,232	10.5%	沖縄	163	1.4%
	近畿	2,195	18.7%			

（参考）業種別の好事例・要注意事例の状況（取引先側の業種で集計※）

取引先の業種分類	取引先 登場件数	支払条件の改善状況		価格決定方法		取引を巡る問題		知財の保護		型取引の適正化		働き方改革		合計	
		好事例	注意事例	好事例	注意事例	好事例	注意事例	好事例	注意事例	好事例	注意事例	好事例	注意事例	好事例	注意事例
01自動車・自動車部品	1,019	7	35	42	75	5	41	1	20	4	41		3	59	215
02素形材	139	2	9	5	5		7		1		1			7	23
03機械製造業	1,369	32	119	105	62	10	34		9	6	33		3	153	260
04航空宇宙工業	113		6	6	11	1	3		1		2			7	23
05繊維	707	1	66	26	34	2	51		4		4	1	2	30	161
06電機・情報通信機器	845	9	68	42	46	6	23		7	2	18		4	59	166
07情報サービス・ソフトウェア	618	3	45	31	21	6	16		2			1	3	41	87
08流通業	770	1	44	28	17	2	14		4		1			31	80
09建材・住宅設備業	395	13	27	31	35	2	23		1	4	7			50	93
10紙・紙加工業	496	7	53	37	25	1	27		6		10		3	45	124
11金属産業	756	8	78	45	26	6	10		3	2	14	1	5	62	136
12化学産業	797	12	95	48	36	2	17		15	2	24		5	64	192
13トラック運送	754	4	43	38	139	7	48				7		10	49	247
14建設業・住宅業	1,522	14	198	34	92	8	56		4		3	3	10	59	363
15警備	24		2	1	3									1	5
16放送コンテンツ・アニメ	552	3	28	1	42	1	29		5			2	6	7	110
17印刷業	559	2	99	20	51		14		1			2	4	24	169
18造船	116		5	12	4		2					1		13	11
19広告業	364	2	42	2	29	2	20		6				2	6	99
20電力	103		2	3	2	2	1		1			1	2	6	8
21食品産業	1,470	5	88	65	35	9	29	1			9		3	80	164
22飲食業	97	1	6	3	2		1							4	9
23不動産管理	273	1	27	10	39	1	17		1				2	12	86
24医薬品	298	10	59	10	3		5		1			2		22	68
25医療機器	293	4	32	14	14	5	3	3	7	3	5			29	61
26鉄道	91		1	2	12	1	3				11		1	3	28
27通信	102	1	5	2	5	2	4		1				1	5	16
28旅行	373	5	38	3	15	2	18						1	10	72
29自動車整備	129		7	5	31		9							5	47
99その他	5,306	45	339	171	200	14	121	3	23	9	41	3	8	245	732
合計	20,450	192	1,666	842	1,111	97	646	8	123	32	231	17	78	1,188	3,855

※ヒアリング 1 件に対して、複数の取引先の取引状況を聴取するため、ヒアリング件数の総数とは異なる。

(参考) 業種別の好事例・要注意事例の状況 (取引先側の業種で集計)

- 業種によってばらつきがあるが、ヒアリング先の取引先が異業種である割合は概ね 6 割程度 (同業種である場合が 4 割程度)。
- 取引慣行の改善には業種を超えた取り組みが重要となる。

(取引先の業種) (ヒアリング先の業種)	01自動車・自動車部品	02素形材	03機械製造業	04航空宇宙工業	05繊維	06電機・情報通信機器	07情報サービス・ソフトウェア	08流通業	09建材・住宅設備業	10紙・紙加工業	11金属産業	12化学産業	13トラック運送	14建設業・住宅業	15警備	16放送コンテンツ・アニメ	17印刷業	18造船	19広告業	20電力	21食品産業	22飲食業	23不動産管理	24医薬品	25医療機器	26鉄道	27通信	28旅行	29自動車整備	99その他	「ヒアリング先の企業数」を「ヒアリング先の業種」で集計したものの割合	同業種比率の士
01自動車・自動車部品	112		8	1		2		4			2	2		1				1							2			4		23	162	69%
02素形材	137	68	118	11	2	41		5	8		51	15		1			2	10			1			1	7					72	550	12%
03機械製造業	24	5	241	6	1	39	1	7	7	9	38	38	2	18	1		9	7		5	21		2	7	14					138	640	38%
04航空宇宙工業			2	8		3	1																				5		2	21	38%	
05繊維	12		6	1	564	2		30	1	3	2	10		3		1	4	1	4		1		2		3	1		2		61	714	79%
06電機・情報通信機器	30		74	6		252	4	6	5	1	10	5		29		1	1	12	1	6	1			11	9	8	5		83	560	45%	
07情報サービス・ソフトウェア	17		23	5	4	44	526	19	2	3	3	13	4	27		23	6		20	7	16	4	14	27	13	3	34	14	276	1,147	46%	
08流通業	13	1	6			2	2	29	1	1	10	4	3	9				1	1	2	9	1		2		2		3		68	170	17%
09建材・住宅設備業	1		2			2		10	90	1	1	4		57							1	3	2			1				37	212	42%
10紙・紙加工業	10	1	3		24	16	2	27	26	299	10	43	10				49		5		84			6	2			2		116	735	41%
11金属産業	351	25	512	51	3	154	1	25	69	8	393	43	1	78		4	35	1	4	2			1	1	63	16	1	1	1	436	2,280	17%
12化学産業	141	6	62	6	15	69		42	55	16	30	349	3	12			25	2			39	1		17	42	3	1	3		239	1,178	30%
13トラック運送	15	5	10		11	11		35	31	16	29	41	624	31		4	5	1	3	5	86	6		2	1		1	1		182	1,156	54%
14建設業・住宅業	6	1	37		4	33	8	20	17	7	24	32	11	917	5	5	1	8	3	25	14	7	85	3	3		18	10	1	403	1,708	54%
15警備								2				1	2	23	13	2				1	3		6	1				2		30	86	15%
16放送コンテンツ・アニメ	1		4		1	8	19	9	4		2	12		6		445	10		101		8		4	9	2		3	7		168	823	54%
17印刷業	12	1	10		14	23	9	33	7	67	13	28	2	6		23	372	1	63	4	60	5	13	8	5	1	2	20	1	339	1,142	33%
18造船	1		2											4				9												3	19	47%
19広告業	3		2			4	5	16	2	1	1	6	1	5		9	10		120	5	18	1	9	20	1		4	9		104	356	34%
20電力											1									1										2	4	25%
21食品産業					1			26		3		4		1			1				960	40	2	3	1				13	67	1,122	86%
22飲食業			1																		3							2		4	10	0%
23不動産管理					1			1					2	5							5	1	6							6	27	22%
24医薬品	1				1			12				1									1			106	6					47	175	61%
25医療機器		1	4			2		1			1	1												11	78					23	122	64%
26鉄道			1						1					2													37			13	54	69%
27通信			1				2	1						2		2							1				4			3	16	25%
28旅行						1						1	2	1		2													175	20	202	87%
29自動車整備	22		6					55	3				21	3							2							14	105	117	348	30%
99その他	110	25	234	18	61	137	38	355	66	61	135	144	66	281	5	35	60	28	42	38	135	28	126	74	39	18	26	81	21	2,224	4,711	
合計	1,019	139	1,369	113	707	845	618	770	395	496	756	797	754	1,522	24	552	559	116	364	103	1,470	97	273	298	293	91	102	373	129	5,306	20,450	44%

※全体の同業種比率は「その他」は除いて計算。赤いセルは取引先として多い業種をしめす。

Ⅲ. 下請Gメンヒアリング結果

A テーマ別

- 1 価格転嫁
- 2 支払条件
- 3 型取引
- 4 書面
- 5 在庫
- 6 多重下請構造
- 7 取引先との関係性
- 8 知財
- 9 下請法適用外

B 業種別

自主行動計画 策定業界

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1 自動車・自動車部品 | 11 金属産業 |
| 2 素形材 | 12 化学産業 |
| 3 機械製造業 | 13 トラック運送 |
| 4 航空宇宙工業 | 14 建設業・住宅業 |
| 5 繊維 | 15 放送コンテンツ・アニメ |
| 6 電機・情報通信機器 | 16 印刷業 |
| 7 情報サービス・ソフトウェア | 17 広告業 |
| 8 流通業 | 18 食品産業・飲食業 |
| 9 建材・住宅設備業 | 19 その他 |
| 10 紙・紙加工業 | |

自主行動計画 未策定業界

- | | |
|---------|-------|
| 20 医薬品 | 22 旅行 |
| 21 医療機器 | |

資料の見方等

- ① ここで紹介する生声は、各業界関係者等の参考となる重要かつ特徴的な事例を選定した。業種は「取引先(発注側)の業種」で分類している。
- ② 生声のうち、「●よい事例」は、価格転嫁の実現等の取引適正化が進んだことが確認できる事例、「▲注意を要する事例」は、下請関係法令やこれらを踏まえたガイドライン・自主行動計画に鑑みて懸念が認められるものであり、各業界においても是正に向けて努力いただきたい事例、を意味する。
- ③ 紙幅の都合上、紹介事例の数は限定しているが、それぞれの項目・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。

1. 価格転嫁①

- 労務費については、原材料費等と比較してエビデンスの提供が難しいという声があるが、人材育成に必要な経費と組合わせた説明や最低賃金の引上げ幅等をベースに交渉を行うことで認められたケースも存在。なお、労務費の転嫁を踏まえて賃上げを行ったとする事例も見られる。

労務費等

- 燃料費はサーチャージ制となっており毎年●月及び●月に改正され、労務費上昇分については2024年問題対応でドライバーの増員を理由として2023年●月に●%値上げを申し入れ交渉の結果、要請を上回る●%値上げが認められ●月から適用された。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- 医療用医薬品の承認申請資料作成に係る対価の多くを人件費が占めている。人件費を前面に出して交渉すると企業努力で吸収するよう取引先からいわれるおそれがある。自社は品質を向上するためのコスト増を強調して価格交渉を行っている。直近ではインボイス制度が導入されることによる費用や外部スタッフに対するスキルアップ費用の増加に伴い、2021年に価格交渉を行った結果、従来の単価を●%引き上げてもらうことができた。【医薬品－サービス】
- 取引先と見積積算根拠を共有。部品代の上昇分の転嫁（値上げ）は、2022年●月に協議し始めて2022年●月から転嫁率100%で決定。チャージについては、10年以上変化がなかったところ、取引先からヒアリングがあり、県の最低賃金の引上げ幅等を参照し、チャージ料の引上げを依頼して改定してもらった。【建設機械－電機・通信機器】
- 原材料は有償支給で、エネルギー費及び労務費等の高騰により取引先から2023年●月に連絡があり交渉した結果、●月から労務費も含め加工費等が●%の価格転嫁することができた。自社は●月に●%の賃上げを行った。【建材・住宅設備－製造】
- ▲ 交渉のうえ価格決定するが、過去に似た製品があるとその価格を基とした交渉となる。原材料高騰分は市場価格から値上げを認めてもらえるが労務費上昇分については詳細な内訳明細として作業手順・工程管理など自社のノウハウに関わるものを要求されることから上乗せは難しい。【産業機械－金属製品】

運送費

- 原材料は取引先からの無償支給であるが継続品のコスト上昇に係る価格改定要請は都度交渉が認められており、直近では2023年●月に運送費・エネルギーコスト上昇等を基に交渉を申し入れ2023年●月に要請額の満額が認められた。【工作機械－金属製品】
- ▲ 2022年から原油が高騰したため、1年半で1台●万円だった運送費が●割ほど上昇し1台●万円となった。本来、運送費の値上げを取引先に申し出るべきだが、運送費は製品代金に含まれているという取引先との慣習があり、交渉することができない。【建設－機械】
- ▲ 2024年問題への対応のためにトラックや人員の増強が必要だと説明しても、荷主が負担すべき費用ではないと聞き入れて貰えなかった。【卸－道路貨物運送】

1. 価格転嫁②

- エビデンスを用意することで価格転嫁が円滑に進む場合がある一方で、データ作成の手間が大きく対応できない場合や、仕入れ原価等の詳細データを求められる場合もある。同様の資料提供が今後の慣行となると価格交渉が返って困難になるという不安の声もみられる。
- 価格転嫁が進まない声の中に、相当の期間、価格が据え置かれている事例が存在。長年の慣行とあきらめている事例や、上位企業に決定権があるからとあきらめる事例があるが、交渉で改善した事例もある。

エビデンス

- 製作に関し自達する原材料費、加工費、エネルギーのコスト上昇分を積算したコストテーブル資料を提示し、価格改定交渉を2023年の●月から行い2023年●月の請求から自社の要求どおりの●%上乗せの価格改定ができた。【素形材－金属製品】
- ▲ 労務費、電気代、運送代等のコスト上昇分の価格転嫁は難しい。コスト上昇分の上乗せについて、取引先に価格改定を要請をしたところ、根拠を求められ、コストが上がったデータなど半年分のエビデンスを要求された。データ作成に手間がかかり、自社の負担が大きいのので、提出しなかった。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 値上げ交渉では他社への転注も匂わせるような恫喝もある厳しい内容であった。取引先から副資材の値上げ申請時、エビデンスをつけるように言われているが、仕入れ原価が丸裸となるため、断っている。【建設機械－素形材】
- ▲ 詳細な原価管理会計で作成したエビデンスを提出するように言われ、相当な時間と手間を要して詳細資料を作成し価格交渉を行い、希望通りの価格改定を実現した。原価に関する必要以上に詳細な資料の提出を求められており、今後の値上げ交渉に際して今回同様の資料を提出することを慣行とされたのでは、値上げ交渉は困難になってしまう。【半導体製造装置－素形材】

据え置き

- 20年以上前から価格料金表が存在し、市価の半値以下という状態が続いていたが、自分への代替わりを機に先月交渉を実施、結果、出張の距離に合わせて高速費等の手当が出るようになり、今月から十分に納得のいく価格となった。先代までは何も言わずに黙々とやっていたが、やはり言うべきは言うに限る。【産業機械－機械修理】
- ▲ 自社指名の見積もり依頼となるが10年前と概ね同額単価によって見積り、最上位企業の了解によって決定される。電気料金、燃料費、副資材、加工費、運送費など全てが値上がりしているが、10年前の価格設定でなければ最上位企業に見積もり価格が通らないことを理由に価格改定を認めてもらえていない状況であり、値上がりしたコストは全て自社で吸収することで見積もり提出の90%以上が受注できている。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 制作費は20年間で1度だけ価格改定したのみ。毎年価格改定要請は行っているが価格改定は実現していない。【放送－映像製作】
- ▲ 昭和50年代頃作成の価格表から全く価格改定されていない。これまで何度も価格交渉をしており、直近では2023年●月頃に交渉を打診したが、聞く耳持たずの状況が続いている。その他の型枠業者と価格を比較すれば約半値であるため、仕事を断りたいが、型枠以外で建築杭打ち工事の機材も受注しているため、利害得失を考慮し止む無く受入れている。【建設－建設】
- ▲ 加工賃・運賃の部分の価格を必要に応じて協議したいが、競争過多でどこかに注文が流れてしまうことを常に懸念し十分な価格見直し要請ができていない。過去8年間価格を見直ししていないため2023年●月に1キロ当たり●円値上げ要請したところ「無理です。親会社が認めてくれないから」とゼロ回答され断られてしまった。【繊維－繊維】

1. 価格転嫁③

- 価格改定が行われても一度きりで継続的な協議につながらない場合が存在。発注企業側から今後は年2回の協議をしてくという提案がなされたり、発注企業側から価格協議に関するアンケートが送付される事例もある。
- 中小企業庁としては年2回の価格交渉促進月間を設定しているが、これを機会に継続的なやり取りを行い、信頼のある取引関係を構築することが期待される。

取引先との関係性

- 取引先からは原材料値上げのための詳細なエビデンスを要求されることもなく、自社が値上げを要求する見積書を提示することで原材料高騰による自社の苦しい状況を察してもらえ対応してもらえた。取引先は従来から自社の値上げの申入れについては概ね受入れてくれており、信頼関係が長年続いている。【医療機器－金属製品】
- 今後、全国的に頻繁な賃金の上昇があるときには、半年ごと（バブル期に実績あり）や毎年の見直し（引上げ）が考えられる。2023年●月に、取引先より「これからは●月と●月に価格協議をしていこう」と提案があり自社は安心している。また、労務費単価引上げ分はすべて自社社員の賃上げの原資としており●%強の賃上げができた。【建材・住宅設備－建材・住宅設備】
- 価格交渉は年1回行っており、ほぼ満足できる価格で取引を行っている。2023年●月に、エネルギーや加工賃（人件費）のコスト上昇分が取引価格へ転嫁されているか否かのアンケート送付があり、コスト上昇分についての価格改定協議に応じるとのことである。【建設機械－金属製品】
- 取引先から、物価高騰及び賃上げ等による価格改定の申出が文書であり、2023年●月以降の時間単価について設計等作業●円及び翻訳●円が、それぞれ●円改訂され雇用維持の原資になり自社の賃上げに繋がったことは大変ありがたい。【情報サービス－サービス】
- 製品の見積には原材料費、エネルギー費、労務費等の値上がり分●%は全て反映させているが、有難いことに全て認めてもらっている。昔から密な付き合いをしており、原材料費等の値上がり時には取引先から価格反映の打診があった。商談時に最近の原材料・エネルギー等のコストアップに対し「下請事業者だけにコストを押し付けない」と取引先担当者が価格転嫁を受容してくれている。【建設機械－金属製品】
- 月1回の取引先との定例会で価格に関する情報交換を行っている。定例会の場で、都度価格の見直しが行われる。協議の結果、人月単価・単金アップの提案が100%認められている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 2023年●月、原材料費の高騰、賃金引上げによる労務費増のため価格改定を申出て、希望価格の約●%程度改定が認められた。コスト増の内容は、インキ価格が1.3倍、プラスチック材料が1.5倍、エネルギー費が1.5倍であり、●%程度の値上げでは満足できるものではないため、2023年●月に再度、値上げ要請を行ったが、●月に値上げしているとの理由で協議に応じてもらっていない。【印刷－印刷】

1. 価格転嫁④

価格転嫁の実態

- ▲ 最上位企業の競合先が低価格の中国や韓国企業であることから、取引先及び自社の下請代金については厳しい状況にあり、新規品、継続品共に見積りに生産コスト上昇分（エネルギー、労務費等）を転嫁できない状況にある。特に新規品については引合自体が少なく、同業他社の競合も多いことから価格競争は一段と厳しくなっており、損益分岐点ギリギリの価格提示をしても受注できない場合が多い。【化学－化学】
- ▲ 取引先は基本的に指値で発注してくる。カメラマン一人あたりの日当や30分番組の制作費など慣例的に決まっている価格があり、30年程度変わっていない。転注の恐れもあるため価格交渉はできない。【放送－映像製作】
- ▲ 取引先からは「上位取引先が納得しないと値上げはできない。交渉に時間がかかる」と言われた。その後、自社の仕入先である糸メーカに価格見込みを確認し、エネルギー料金、物流費、工賃等の値上げを見積り、2024年●月を値上目標として2023年●月から交渉を再開。取引先から最上位の取引先迄の商流には3～4の取引先が間に入り、自社は交渉に時間がかかるのは覚悟している。【繊維－繊維】
- ▲ 住宅設備機器の品番によって工賃は決まっているのだが、取引先より毎回受託業務の工賃が提示される。その理由として、取引先が一般消費者に販売する価格に工賃が左右されることが多く、取引先が一般消費者に値引き販売した場合は、通常決められた工賃より引下がってしまうことが多い。【建材・住宅設備－建設】
- ▲ 2022年春に金属の国際市況に連動した原材料コストの上昇を名目に原材料コスト見合いの●%の値上げを申入れ、満額受容された。（製品価格の●%）。2023年●月に外注工程でのメッキ加工を含めた電力コストの上昇を名目に●%の値上げを検討していたが、新規引合い、受注件名の増加があった為、営業政策もあり、見送った。結果として、受注量が増えて満足している。【医療機器－金属製品】
- ▲ 2021年頃から取引先の調達価格の見直しが行われるようになった（相見積もりで最安値を優先するとの情報）。2022年●月から順次継続品価格の再見積りを要求され、その結果全ての商品が価格面で失注してしまった。競合他社では加工できない技術的に加工難易度の高い商品のみ2023年●月再受注できた。これでは今後、価格転嫁の申請は言い出せないと考えている。【紙－紙】
- ▲ 自社として再受注によって工場を稼働させる事を優先に考えている。継続での価格見直しが厳しいこともあり、比較的成本・利益を見て貰える新規受注時に、頑張って価格交渉をするようにしている。価格面で失注するかどうかの瀬戸際の場合、赤字でも受注することがゼロとは言えない。【電機・情報通信機器－金属製品】

その他

- 価格交渉の提案は聞いてくれており、2022年に円安による輸入原料の価格が大幅に上昇しときに、為替レートの変動は取引先で負担してほしいことを申入れ、ドルベースのレートに基づく取引の仕組みをOKしてもらった。また、原材料の値上げも受け入れて貰っており、100%価格に反映している。【医療機器－化学】
- ▲ 物流子会社の管理者は3年から5年で転勤するため、自分の代で価格が変更されないように部下に指示をする。荷主や物流会社が積極的に値上げに応じて企業イメージが上がり、値上げが管理者のプラスの査定に結びつくという風潮が広まらなければ価格転嫁は進まない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 2021年●月に値上げの申入れした際、値上げの要請に応じるどころか、転注を匂わせて現状単価の値下げを要請してきた。仕方なく値下げに応じ、2023年●月時点でも価格はそのまま据置かれている。取引先担当者によると競合先他社は同等品にもかかわらず値上げの申入れがないとのことであり、それを理由に価格改定の要請を受けてくれない。【小売－鋳業】

2. 支払条件①

- ▶ 長期の支払いサイトは手形だけではなく電子債権や期日指定現金払いで行われていることもある。サイトの短縮を望んでも、発注企業側との関係で交渉ができない場合や業慣行であるとあきらめている場合が存在。中小企業側の部材調達が現金であることもあり、資金繰りに影響を与えている事例もある。
- ▶ 手形から現金払いに変更する際、一定の値引きをした額で払われる事例や、振り込みに際しての手数料について、中小企業側が負担することになる事例もある。

支払遅延の実例

- ▲ 取引当初より手形150日であり、かねてよりサイトの短縮を求めてきた。しかしながら、鉄鋼を製品化させるまで150日程度を要するため、自社との支払サイトもそれに合わされている。再三のサイト短縮要請に応じてもらえない状況が続いている。【鉄鋼－分析機器】
- ▲ 公共事業として受注した施設のガス設備装置や器具を卸売しているが、該当月の請求額が10万円以上になるとサイト180日の手形が振り出される。高額になると100万円以上になる事もあり、自社はメーカーから現金で仕入れており、資金繰り面で苦慮している。【建設－流通】
- ▲ 下請代金の支払に際し、取引先は電子記録債権の発行手数料を下請代金から控除しており、当該措置対する書面合意は不明確であり、書面による合意があれば親事業者の控除が認められる口座振込とも違うため、2023年●月に取りやめの提案を行ったが、社内システムの変更ができないという理由で拒否された。【航空宇宙－素形材】
- ▲ 標準品での取引ではあるが、電子記録債権のサイトが160日と非常に長い支払条件となっている。資金繰りなど困っている訳ではないが、印刷関係の取引先は長いサイトの先が多く、業界として改善されればと感じている。【印刷－紙】
- ▲ 紙手形から期日指定現金に切り替えたが、締日から150日後の期日指定現金支払で、納品日から最長60日を超える。【印刷－素形材】
- ▲ 月末締めで6ヶ月後＋1日での現金支払となる。サイトが長いと感じてはいるが、大手代理店なので交渉はしていない。尚、振り込み手数料は、取引先負担。【広告－放送】

手数料・歩引き

- ▲ 繊維業界の取引であるが、手形のサイトが90日を超えている（120日）。現金支払は稀ではあるが、現金支払の場合は歩引きで●%差引かれて支払われる。長年の取引であり、取引開始時に手形支払を選択した経緯があり、改善交渉は行っていない。【繊維－繊維】
- ▲ 2023年●月より、支払手段が手形100%（手形サイト120日）から、現金100%となった。現金化移行にあたりキャッシュリバートとして売上高の●%を控除して支払を受ける予定。取引先からの一方的な申出ではあるが合意文書を取り交わさざるを得なかった。振込手数料は自社負担の合意書がある。当初からの条件であり、取引先とは交渉していないし、今後も交渉予定はない。【卸－製造】
- ▲ 2021年頃、手形から現金支払いへの変更要請を口頭で行った。取引先からは、現金払への変更は可能であるが、歩引き●%でしか受けることはできないとの回答があり、手形割引率より不利になることから要望を取り下げた。【化学－紙】
- ▲ 20年以上前、取引先の都合で手形から現金支払へ変更されたときから、商慣習的に取引基本契約書にて金利相当分という名目で●%の現金引き（歩引き）要請が行われており、現在も続いている。以後の取引に影響しないようにやむを得ず、合意の上対応している。【紙－紙】
- ▲ 現金払いにするから金利引きで構わないかと連絡あるが、手形でもよいと言っているにもかかわらず、●%歩引きされた額で振り込んでくるようになった。【建設－金属】

2. 支払条件②

- パートナースhip構築宣言をしたことなど政策の動きを契機として発注企業側から手形サイトの見直しや現金払いに向けた交渉が行われる例もみられつつある。
- 変更の中身については、手形から電子債権に変えるだけでサイトが変更されない場合や前述の値引きや手数料負担で状況が改善しない場合もあるが、現金化しサイトを短縮することで、手数料分について利益改善につながったり、キャッシュフローが増加したことで設備投資につながる好事例もみられる。

条件変更の取組

- 約2年前から月末締め、翌月末払●%現金、●%手形（サイト120日）⇒100%現金に支払い条件が改善した。（パートナースhip構築宣言企業）【航空宇宙－金属製品】
- 以前はサイト150日手形支払100%だったが、2019年頃に、現金支払に改善された。自社から要請したわけではない。従来、手形は割引していたため、現金払になってから、割引手数料相当分が自社の利益となり、有難いと思っている。【建設－建設】
- 2023年●月までは月末締め、翌月末日手形払（サイト90日）であったが、2023年●月に取引先代表者の交代もあったため、この機会に自社より取引先に対し手形サイトの短縮を申出た結果、取引先より現金支払いの提案があり、2023年●月から現金100%支払となった。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- 2022年までは電子記録債権のサイト120日で支払われていた。必要な際に一部割引いていたが、2023年●月からは自社から要請していないにも関わらず、全て現金払いにすると申入れがあった。従来は、一部割引手数料が発生したが、その分費用が減少し、利益に貢献している。因みに取引先はパートナースhip構築宣言をしている。【分析機械－化学】
- 昨年支払が現金になった、従来は電子債権（サイト90日）であったが取引先から突然の変更で資金繰りは助かっている。販売構成比●%の販売先が翌月現金入金となり、営業キャッシュフローが大幅に増大した。従って、工場の移転増床を計画するに至った。【建設機械－金属製品】
- ▲ 取引先から自社に2023年●月に「手形サイトが下請法に抵触してくるので短くしたい」と申入れがあったが、交渉が長期化しており現在のところ新たな手形サイトの合意には至っていない。支払手段（サイト125日の手形）について、手形の現金化に係る割引料等のコストを勘案した下請代金の額を、取引先と協議しておらず、手形の現金化に係る割引料等のコストも取引先より示されてはいない。【医療機器－医療機器】
- ▲ 10年以上前から取引を開始し現在も継続中で、2018年に取引先から連絡があり手形支払いから電子記録債権に変わったが、サイト150日に変化はなく資金繰りに困っていないため割引はせず、自社から支払い日及びサイト期間短縮の要請もしていない。【産業機械－鉄鋼】

3. 型取引①

➤ 型の保管費用について、発注企業側から全額負担するという申出があり改善している好事例もあるが、ルールなく中小企業側で金型を費用負担しながら保管しているケースも散見される。また、費用負担については、型のメンテナンス費用や廃棄費用についても負担している事例がある。なお、取引継続のメリットを優先し保管費用の負担を継続している事例も存在している。

保管費用・廃棄費用

- 取引先より金型保管費用を全額負担するとの申し出があり、現在に至る。【電線－素形材】
- ▲ 小型の金型で、1面数万円から高いもので100万円を超えるものもあるが、使用により老朽化した金型の更新を依頼しても受付けてもらえない。金型の老朽化が進むとともに不良品が増加してしまうので、仕方なしに自社の費用負担で金型を再作成することもある。【電機・情報通信機器－化学】
- ▲ 新規の型を制作する場合には、代金の支払を受けているが、摩耗し交換が必要になった場合の交換費用については、取引先に交渉を申入れるが、自社の持ち出しが、よくて折半での対応となる。【建材・住宅設備－紙】
- ▲ 金型保管に関する書面交付はされていない。廃棄や返却の指示は一切なく増えるばかりの状況。所有権は最上位企業なので勝手に処分はできない。全ての金型を保管しており20年以上経過しているものもある。金型保管のために賃貸倉庫を借りており、保管費用概算で年間約百数十万円は自社負担しており、保管費の一部負担を要請するも保管料は一切支払われない。【自動車部品－化学】
- ▲ 保管することで、自社で継続受注出来る有利さもあるので、保管費用は請求したことがなく、取引先からも支払は無い。【計量機器－化学】
- ▲ 保管料・メンテナンス費用を支払ってもらう要請もしていない。型を保有していることは取引継続の証と考えている。型の所有権は取引先にあるが、預り証などの発行もなく自社でリストを作成し管理している。費用の交渉をしなかったり、型を自社側で管理する理由は、その型を競合他社に提供されて転注されることを防ぐためである。【紙－紙】

金型費用の支払い

- それまで24回払いだったものが、取引先からの申出で2021年から一括払に変更された。【自動車部品－化学】
- ▲ 20年以上前から、型代金は量産開始から24回支払になっており、2022年●月の新規案件時に型代金●百万円の一括支払を要請したが、長年の慣習で変更できないと断られ、2023年●月の量産開始から24回の支払いになっている。【自動車部品－化学】

3. 型取引②

- 金型の取扱いに関しては書面でルールが設定されていない場合が多い。型取引の適正化推進協議会報告書（令和元年）の公表後、金型に関する実態把握とその状況を踏まえた金型の保管や廃棄に関するルールを設定しようとする動きもみられており、発注企業側と連携して金型の廃棄の処分を行っただけでなく、その後も定期的に確認を行うこととしている好事例がみられる。

書面によるルール設定

- 2018年に取引先の購買担当者が自社に来て、不要な金型、稼働金型の選別をして廃棄した。創業以来溜まっていた金型をこの時初めて処分した。その後は2年に1回程度の間隔で確認をしている。【計量機器－化学】
- 親事業者との金型保管・廃棄について協議を始めている。金型全数調査し2023年●月より、両社でシステムおよび帳簿で金型の所在が分かっているものに関して、金型毎に単価設定し保管費用を設定し年間●万円程度の年間保管料を支払ってもらえることになった。保管単価は親事業者がサイズ等から算出して提案しているが、合意できる金額。親事業者及び自社で金型の詳細不明のものが●百型程あり、所有権等が分からないため保管に関する取り決めは協議中で、まだ支払に関して決まっていない。今後の保管および廃棄手順等も含めて今後書面化していく。【素形材－素形材】
- ▲ 2022年頃取引先の型保管に関するアンケートがあり、休眠型の廃棄又は保管費用支払を要請したが具体的な対応はなく、その後も型製作を伴う新規受注の都度同様の要請をしているが協議が進まず回答待ちの状態である。【産業機械－金属製品】
- ▲ 現在保管している試作金型●十個は、取引先に所有権があり、金型を納品するために試作した金型のため、すべて不使用金型である。2021年に試作金型の引取をお願いし、●十型引取ってもらったものの、型の廃棄等について取引先との取り決めがない。【建材・住宅設備－素形材】
- ▲ ゴム成型品向けの金型が3年～20年間使用されておらず、置き場所に困っているとの要望を受けて、現在取引先に、2021年頃から金型の返却または廃棄を要請しているが、取引先からの回答がないため2023年●月に長期間使っていない●十型の返却をリストを取引先に提示した。現在、取引先は対応を検討中である。【医療機器－化学】
- ▲ 2021年●月に見積書を再提出した際に、見積書の備考欄に「金型の保管料を含んだ見積りです」という文言を書き足すことを強制され、それ以降は必ず見積書にはその文言を入れるようにしている。保管料は取引先が支払うべきだと思っているが、金型の保管費用を支払われたことは無い。【電機・情報通信機器－化学】

4. 書面①

- 発注を口頭で行うなど3条書面がない場合が散見される。一部の業界の企業からは、一時期は書面の交付について意識が持たれている時期があったが、最近は昔の慣行に戻ってしまっているという声もある。
- 書面がない場合の中小企業側の対応として、要件定義の段階で取決めを細かく行って書面を取交わしたり、自ら確認書を送付して間違いの無いようにしている好事例がみられる。

書面作成なし

- 数十種類ほどの項目の単価を取引先と協議の上決めてあるが、比較的高めの単価設定ができています。価格はその項目と単価の組み合わせで都度見積もりをしている。相見積りは有るが、ほぼ受注出来ている。どんなに小さな案件でも発注書は必ず有り、発注請け書も電子上でやりとりしている。【建設－印刷】
- ソフトウェア業の下請取引では、取引当事者間で成果物に対する正確な共通認識を形成することが難しいことが多い。そのため、自社では、要件定義の段階で、全て細かく取決めを行っている。そうすることにより、要件定義の段階では生じなかった作業が発生した場合には、必ず追加費用を請求することにして、当事者間のトラブルを防止している。発注書面についても、必ず受領することにしており、アジャイル型の取引についても、当初書面に記載できない条項は、必ず補充書面を取り交わすことにしている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 3条書面は、殆どの機会において作成・提供されていない。制作経過の段階で、企画・仕様変更が発生の場合は、その都度細部にわたる内容の確認を行い、再度の見積書を発行し価格交渉を行っている。仕様変更に際する注文変更書は、初期時の発注と同様に作成・提供されていない。3条書面の作成・発行はないが、発注後のキャンセル、支払遅延、受領拒否は過去一件もない。【医療機器－情報サービス】
- ▲ 2～3年前は発注書面があったが、近年では口頭での価格交渉および発注となっており昔の慣習に戻っている。放送局の放送枠と番組製作費をセットで割安の価格設定をしており、放送局の売上げとなる放送枠の金額は固定のため番組製作費が割安で決められている。クライアントとの番組製作内容による価格交渉は放送局が行い自社ではできず、決められた金額内でクライアントの要望に沿った番組制作をしなければならない。【放送－映像製作】
- ▲ 取引先は、自社に発注する際、発注書を交付していない。10年ほど前は行政指導もあり発注書が交付されていたが、今は口頭や簡単なメール連絡のみで発注書を交付しない。取引先は、翌シーズンまでに受注どおり製品をすべて引取ってくれるので実害はないが、法令に基づき書面を交付すべき。【繊維－繊維】
- ▲ 発注は電話でのやりとりのみで、取引先から発注書もらったことがなく、自社からの確認書を送付して間違いのないように対応している。【航路貨物運送－サービス】

4. 書面②

- ▶ 発注後に内容変更が多い業界においては、事後的に発注書が交付されることもある。取引先から緊急対応の業務が頻発する場合や、注文書に無い作業を要請される場合等、書面に明確に記載されていない業務を現場対応として行わざるを得ないこともあるが、そうした場合に費用負担をしてもらえない事例もある。

事後的に交付

- ▲ 担当プロデューサーによっては納品後に発注書を送付してくる場合もある。発注書の交付時期は撮影前であったり撮影後であったり、担当プロデューサーによるところが大きいと感じている。場合によっては、放送が終了してから自社へは発注書が送付されることもある。発注書を発行しないと自社等取引先へ振込ができないシステムになっているらしく、時期はバラバラでも発注書は必ず発行される。【映像製作－映像製作】
- ▲ 受注前に見積額に基づく価格協議はなく、3条書面の交付もないまま業務に着手するのが慣行で、作業完了後に業務ごとの価格を積み上げた請求書を送り価格協議をしても安くしろとだけ言われて請求金額を下げられ、支払時期も取引先の都合で宅地の登記が完了してから支払われるため請求書送付を起点とした場合に支払まで1年かかることが常態化しており、取引を縮小したいが売上高に影響があるため縮小すべきが苦慮している。【建設－サービス】
- ▲ 受注した業務の開始前に、3条書面交付がなく、最終見積もり提出時に事後的に書面交付（発注書発行）が行われている状況が続いている。広告コンテンツ作成の関連業界では、クライアントからの内容変更要請が多いことから、発注書発行は最終見積もり提出タイミングとなり、慣行となっている。事後に書面交付されることが慣行となっているが、特段自社では問題と思っておらず、値引き・支払遅延などのしわ寄せ行為は発生していないため、改善要請もしていない。【広告－サービス】

仕様変更

- 都度見積りを提出し価格決定している。具体的には「工数見積り」を提出し、取引先からその工数に基づいた価格が示された上で協議を行っている。コスト上昇分として、3年前に約●%、今年●月に●%の単価アップが取引先から示され、自社としては納得した価格での取引となっている。また、指値や値切りは一切無く、見積りが取引先の予算を超えた場合は、業務量を減じた内容へ変更する等の配慮をもらっている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 取引先と交わしている請負契約では、取引先の工事、設備の保守・管理を請け負っているが、毎日のように緊急対応業務の要請を受ける。これは当初の契約には入っていないと思われる作業であっても、取引先からは当該作業も請負契約に含まれていると言われ止む無く応じている。この契約条項を限定的なものにするよう交渉をするも、前進はない。【放送－設備工事】
- ▲ 取引先からの委託内容は通信設備の保守・点検であるにも拘わらず、注文書に無い作業（他事業者の残工事）を無償で要請された。そのことに対する不満を取引先に申出ても、受入れてもらえず、結果的に引き受けざるを得なかった。【建設－建設】
- ▲ 受注からの納期リードタイムは2週間以内と伝えているが、同社からの発注書面に納期の期日の明確な記載がなく、即納あるいはできるだけ早くとか抽象的な納期記載が度々来ている状況である。【紙－紙】
- ▲ 契約書への記載がなく、取引時からの慣習となっている附帯作業（荷揃え、積み込み、荷下ろし）は、リフト操作を伴い、全て自社ドライバーの作業となっているが請求できていない。高速道路使用料金は自社負担である。休日配送における割増は国交省の定める基準値2割増を満たしている。【道路貨物運送－道路貨物運送】

5. 在庫①

- ▶ **カンバン方式への対応のため、中小企業側では発注企業側からの要請や自らの判断で、在庫を多めに保有することがある。** 場合によっては買い取ってもらえないリスクも抱えているところが散見される。また、特殊な原材料で調達に時間を要する場合や、即時の納品を求められる場合にも同様の対応をとっている。製品生産後にすべての製品を一度に引取らない場合もあり、取引先の倉庫代わりのように使われているが費用負担がなされない事例もある。

ジャストインタイム

- ▲ **取引先は自動車関連を扱うことから、必要な分を必要なタイミングでしか発注してこない。ジャストインタイム方式を導入している自動車メーカーに対応する為、取引先から発注の増減に対応できるよう自社に在庫を持つよう要請してくる。** 少量でも自社のトラックで配送をしている為、ガソリン代上昇分は価格に転嫁できず運送費も負担になっている。【化学－化学】
- ▲ **継続品でカンバン方式による納品を行っている製品があるが、発注数のばらつきがあるため、数ヶ月先までの内示情報（発注ではない）を参考に、余裕をもって自社で在庫を持っている。急に発注が停止した際、約1か月分から1か月半の在庫分は引取って貰えるがそれを超える分については引取って貰えない場合がある。発注者側から見れば、勝手に製造していると判断されているのかも知れない。**【分析機器－化学】
- ▲ **取引先は、カンバン方式を採用しており1日●回発注があるので、自社は発注の都度納品している。そのため、ある程度の発注数を見込んで製造を行うことになるが、取引先の商品の製造終了などの理由で、製造した分が100%納品できないことがある。取引している商品は、取引先以外に納品することができない専用商品なので、買取ってもらえない分は自社のロスとなってしまう。**【建材・住宅設備－紙】

在庫準備

- ▲ **原材料は特殊で希少な材料であるため、自社発注から入荷まで2か月は要するので、3か月のリードタイムをお願いしている。しかしながら短納期発注は1年間に数回あり、1か月程度での納品を求められる。自社としては、原材料の見込発注で対応しているが、本当に受注があるかという不安と、材料代支払先行に伴うキャッシュフロー上の課題がある。**【分析機器－化学】
- ▲ **常に在庫品切れがないよう要請される。親事業者のホームセンターで自社納品の商品が売切れた時、追加注文に応えられない場合は「欠品ペナルティ」と称して親事業者店頭売価の粗利分の支払を求められる。** 是正をお願いしても聞いてくれない。【小売－金属製品】
- ▲ **発注書に納期の記載はあるが、必要時に必要量のみ即納品を指示される方式のため、常に在庫を抱えた状態である。受注している商品の在庫種類と数は多く、金額にして●千万円ほどになり、新たに在庫保管用に倉庫の増築も考えている。** 自社からは、転注のおそれもあり、改善要請はしていない。取引先も苦しい立場で、上位企業に申し入れすることもできない【食品製造－紙】

5. 在庫②

分割納品

- ▲ 継続的な取引があるが、依頼を受けた製品を納期に納品しようとしても、必要な分だけの搬入が求められ、全てを引き取ろうとしないことが常態化している。自社を倉庫代わりに使っているように思う。再三引取りを要請してやっと2～3ヶ月後に引取るということもある。保管費用は請求していない。【電機・情報通信機器－金属】
- ▲ 商品は一度に全数出荷するのではなく、取引先指示の都度、アパレルメーカーや縫製工場に出荷するが、出荷までの商品は無償で保管せざるを得なく、保管料等は自社負担となる。【繊維－繊維】

在庫管理

- 取引先より半年間の発注計画（内示）の提示があり、実際の発注量が発注計画の数量に満たない場合は、発注数料の不足分は取引先が買取る契約となっている。【医療機器－金属製品】
- 2023年●月より、従来からの納品方式を改め自社による在庫保管方式から一括納品に変更となった。これにより自社で在庫を抱える倉庫負担がなくなり、製造から売上計上までの時間も正常になった。従来から改善の申し入れをしていたがなかなか改善できずにおり、2022年●月にこのままでは取引を辞める旨を通知した結果やっと改善につながった。2023年●月以降取引先の態度が変わり、取引先から改善に向けた話し合いが始まった。【道路貨物運送－紙】
- 月ごとの数量をまとめて納品するという契約であったが、毎年受注量が増加し、自社ではスペース・経費的な問題で保管することが困難になってきていた。そこで2023年度からは、自社の負担にならないように一定の数量を製造次第、取引先へ納品させてもらえるように交渉。認めてもらうことができ、契約内容もそのように変更した。【繊維－繊維】

6. 多重下請構造①

- 取引先（更に上位企業も含む）との関係で、仲介業者が入り、特別な役割を果たすことなく一定比率の売上高から中抜きをするケースが存在。そうした事業者がいる場合価格転嫁はより難しくなる傾向がある。運送、情報サービス、広告等の業種においては多重下請構造が存在し、中小企業の得られる利益がより小さくなっているという声もある。
- 他方で、仲介業者が入ることで、新たな業務を経験できる可能性が広がる場合があることや、価格交渉がしやすくなったというメリットがあるという声もある。

中抜き

- 化粧品業界はメーカーが強大な力を持っている。化粧品の原材料を製造する下請は原材料商社、自社のような副資材(コンパクト、筆)を提供する下請は副資材商社が間に入る。すべて商社経由で仕様や価格が提示されていたが、5～6年前から少し風向きが変わりメーカーが話を聞いてくれるようになったし交渉もし易くなった。【流通-製造】
- ▲取引先からの強い要請で本社を経由した取引に変更された。その上に、仲介手数料として取引先に売上の●%の支払いをする契約になっており、2019年に●%へ引上げられた。従って、実質的な価格引下げになっている。当時、取引依存度が約4割を占めていたため取引先とは契約をせざるを得なかった。【不動産-サービス】
- ▲取引先が親会社の指定会社という理由で間に入ってきて、中抜きすることになった。手作業での積降作業となるが、その面が考慮された価格ではない。【道路貨物運送-道路貨物運送】
- ▲テレビCMの場合仲介手数料が●%が相場とされているが、CM製作費が高騰した場合クライアントの予算に合わせるため、手数料を値引きするケースも多々ある。【不動産-広告】
- ▲測量に関しては丸投げに近いにもかかわらず、下請に委託する費用の上限は親事業者の落札価格の●%と内規で定められているようであり、自社が増額を要請しても協議に応じてくれない。取引開始当初は見積書を提出していたが、全く考慮して貰えず時間が無駄なので、今は作成していない。【建設-建設】
- ▲着工後、施主から自社に対して直接、詳細仕様には含まれていない設計変更や追加工事の要求があった。取引先に確認を求めてもいつまでも回答はなく、やむを得ず施主の要求を無償で飲まざるを得なかった。仕様決定にも、施主との調整にも、検査にも取引先は全く関与してくれず、丸投げだったと後でわかった。自社には詳細見積時点の金額しか支払が行われず、追加費用の協議に応じてくれない。【建設-建設】
- ▲アウトサイダー企業と言われる会社が自治体の入札に参加して、同業者も含めて絶対にコストに見合わない低い価格で落札して、業界としては低価格化にもなっている。それをアウトサイダー企業は下請企業へ丸投げして収益を上げており、下請事業者にも負担となり、業界としては作業品質の悪化が心配されている。【建設-サービス】
- ▲昨今では、メーカーも人材不足で下請企業と対峙して交渉する技量が失われ、担当者が商社に部品発注を丸投げする。丸投げされた部品は、商社が介在する取引では相見積もりで安い下請事業者が発注される。自社は商社経由の取引は少ないので、最も価格転嫁が難しい「あいだに商社が介在し相見積もりで安いところに発注される」という取引がなく助かった。【製造-製造】

6. 多重下請構造②

多重下請構造

- ▲ 指定見積もりは予算を提示され、見積書を提出し、価格交渉をして、受注が決まる。通常は大手広告会社が受注し、丸投げで4～5次下請に降りてくる多階層構造となっている。4～5次下請の取り分も少なく、印刷業界の低単価の原因となっている。【金融-広告】
- ▲ 運輸業界は多重下請構造になっており5次下請けはざらにあり、6次下請けまである。こんな構造では末端の事業者は利が薄く苦しむばかりである。荷主メーカーは適正な物流費用を支払っているものの、末端の事業者まで利益が残らない構造になっている。特に「水屋」と呼ばれる貨物利用運送事業者は殆どを外注に依存しながら10～15%の利益を抜いておりこの存在がネックである。【道路貨物運送-道路貨物運送】
- ▲ システム開発は大手ベンダーから取引階層順位に応じた取引価格でシステム開発を受託している。この取引階層によって下流しわ寄せの下請代金になったり、中抜き事業者が発生するなどの業界の特有の問題が発生している。【情報サービス-情報サービス】

仲介メリット

- システム開発の業界で多重下請構造になっていることは良くないと考えられているが、必ずしもそうではない。確かにマージンを引かれることで価格は低下するが、その分経験がない若手が仕事を得る機会は広がる。一度経験を積めば、その後の価格アップはいくらでも可能である。自社はその点で助かっているので、多重下請構造は必ずしも悪でないという認識も持ってほしい。【情報サービス-情報サービス】
- 取引先の意向により、2019年から運送関係の仲介業者が間に入り3年契約を結んだ。その後、2023年●月に5年契約が成立して来年からの適用となる。運送のみの取引となり、コストの積上げにより見積書を作成して、価格を交渉している。取引先との直接取引の時は価格交渉に苦労していたが、運送関係の仲介業者が間に入ることで期待値までとはいえないが、以前より価格交渉での苦労は少なくなった。【道路貨物運送-道路貨物運送】

7. 取引先との関係性①

- ▶ 原価低減要請については、発注企業側の上位企業の意向を受けての取組との理解が多い中で、特段の説明がないと主張される場合がある一方で、中小企業側からも世界との競争に向けた技術力を向上させる機会として重要とする意見や、成果が出た場合に半分は自社の取り分にできる取組みとされている事例もある。

原価低減

- 自動車メーカーによる取引先への原価低減要請を受け、自社へも毎年原価低減要請がある。価格改定交渉は年に一度行い春頃に始まるが、一定の製品についての加工単価を見直す形で値下げが要請される。2023年●月期は●%の原価低減要請があり、同程度で価格改定を行った。自社は原価低減要請を悪いことだと捉えておらず、原価低減に向き合わなければ世界規模での競合で生き残れないと考えており、原価低減要請に向き合うからこそ老朽化した設備への投資やいかに効率的に設備を使うかをの熟考等が導き出され、製造に係る下請事業者が技術革新をはかり効率化を実現するためには必要なものだと考えている【自動車部品－金属製品】
- VA/VEの提案の取組で原価低減要請はある。成果が出た場合は●%以上の取り分がある。提案がなければ断ることもできる。【産業機械－金属製品】
- ▲ 取引先とは4、5年前から取引を開始したが、毎年●月頃に●%の価格低減要請があり、価格低減要請の価格が決定したい単価に反映される。取引先の切断加工は夜間に無人で機械による切断加工が可能で自社にとっては作業効率が高いことも価格低減要請を受け入れざるを得ない理由となっている。価格低減要請は最上位企業が価格低減を取引先に要請されたものが自社に及んだものと判断している。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 毎年●%の値引き要請を行ってくる。値引きの見返りとして最低5年間の発注を約束してくれるので基本的には値引きに応じている。【自動車部品－化学】
- ▲ 一部製品について、●%の原価低減要請があった。理由を聞くと、合理的な説明はなく、ただ上位企業から要請されたからとのことであった。交渉の結果、最終的に5%の値下げとなった。2021年以降この2年は原価低減要請はないが、ほぼ2年に1回くらい原価低減要請があった。【建設機械－金属製品】

協力金

- ▲ 協力金として請求金額から1%差引かれて振込まれている。古くからの慣習で書面の取交わしもないが、暗黙の了解として行われており、特に問題視していない。【印刷－紙】
- ▲ ゼネコン等建設関連との取引においては安全協力費と称して一定率の金額が差し引かれており、商習慣として常態化している。事前説明や文書による通知もなく、また合理的な理由なく、取引対価の●%を代金の支払時に差し引かれている。申入れしたが、取引の前提条件、商習慣として改善されない。【建設－製造】
- ▲ 業界の慣習として5年以上前から●%の歩引きが日常的に行われており、2022年●月に自社から取引先へ低減要請の交渉し●%に削減されたが、歩引きの内訳明細については取引先から明確な回答がない。【流通－化学】

7. 取引先との関係性②

- ▶ 通常勤務では対応不能な発注への対応や、取引先側の労働時間の短縮やリモートワークの拡大などへ対応で、中小企業側が残業や休日出勤で対応せざるを得ない事例がある。他方で、働き方改革への意識の高まりの中で、かつては深夜でも緊急連絡がされていたことの見直しや、中小企業側の残業時間も意識する取り組みもみられている。

短納期・働き方対応

- かつて、24時間稼働の工場設備に不具合が発生した場合、深夜であっても自社に緊急連絡があり、大至急対応する必要があったが、5年ほど前から夜間の連絡はなくなり、翌朝になってから連絡が来るようになった。また、自社の残業時間数について、取引先から定期的に聞き取りが行われるなど、働き方改革を意識した対応をしてくれる。【鉄鋼－機械修理】
- ▲ 取引最上位からの材料の支給が遅れることがあり、納期は変更されないので自社が残業や休日出勤などで間に合わせているが、掛かった費用は全て自社負担となる。【素形材－金属製品】
- ▲ かなりの頻度で短納期の発注による残業を強いられる。夕方頃に発注書が入り、● 日後に指定の場所に配送せよ、といった通常勤務シフトでは対応不可能なリードタイムを平気で要求してきて、できなければペナルティを科すといったもの。特急料金等は全く支払われず、深夜残業して疲れ切った状態で間に合わせるといった有様で、下請事業者の事情は一切考慮してくれない。【建材・住宅設備－金属製品】
- ▲ 取引先から受託している業務は24時間365日対応しなければならない業務であり、取引先が労働時間を短縮したことにより、夜間を含め取引先の労働時間外に対応する自社の労働時間が増加した。4年間、契約上の基準時間の上限である180時間/月に張り付いたままの状態が続いている。今まで上限時間の見直しを取引先の申出たことはなく、人月単価及び作業内容が変わらないまま、やむなく受け入れている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ コロナ禍により、取引先でのリモートワークが常態化し、担当者が不在で打合せができない事があり、責任者の決裁をとるのに時間がかかるなどの理由で、発注から納品までの期間が大幅に短縮される事態が発生するようになった。自社では時間外労働や休日出勤等で対応しているが、時間外手当等に係る割増料金の支払も請求できず問題視している。【繊維－繊維】

センターフィー

- ▲ 取引条件上、自社が本来納品すべき場所は物流センターであり、2003年頃からその利用料として売上高の●%を取引先に毎月支払っている。利用料が高率であり負担が大きいため軽減してほしい旨、取引先に申出たことがあったが、他社も同率の利用料を取引先に支払っていること及び利用料の支払いが取引条件となっていることを理由に断られた。自社は取引の継続を考慮してやむなく利用料を支払っている。【繊維－繊維】
- ▲ 各店舗への配送は、アウトソーシングされた商品センターで実施されており、センターフィーが毎月の売上から一方的に●%を差引かれる。元々、商品センターの利用は、複数社の納入業者の物流を競わすことで物流の総コストの削減が目的で始まったことであるが、現在はその趣旨とは異なる運用に変わってしまっていると感じている。減注や失注の懸念から、フィーの低減を要請できていない【小売－製造】

7. 取引先との関係性③

- 関係構築のために、下請法勉強会の開催、定期訪問、アンケートによる状況確認等の取組が行われている。より関係性を深める取り組みとしては、取引先側からの生産計画の提供による材料調達の円滑化、新人研修、表彰制度等の取組も行われている。生産性を向上させる取り組みとしては、グループ内のシステム利用や、効率化を目指した勉強会、仕様の固定化による生産ラインの自動化等の取り組みも行われている。

取引先との連携

- 2022年度から四半期ごとに部品価格とは別で自社調達の原材料及びエネルギー並びに運送費高騰分とともに工具代についても全て取引先に負担して貰えるようになった。2023年度からはグループのEDIシステムが利用できるようになり事務処理の効率化に繋がり生産性が向上した。【自動車部品－金属製品】
- 国際競争力（特に中国）に打ち勝つために、取引先からの仕様を長期間固定して貰うことにより、生産ラインの自動化を図って原価低減を推進し、製造コストを低減させた。【電機－化学】
- 協力会社の技術力向上と効率化を目指し勉強会（QCサークル活動）を行っている。同社からの目標設定は工数削減等による作業の効率化によるコストダウンで、3年間で●%である。毎年、同社に協力企業が集い、各社の取組事例の発表会を行っている。活動は協力会社各社のためのものである。取引価格の引下げは行われず、成果は全て自社に帰属するもの。この勉強会のもう一つの目的は、製造業における労働者不足の問題への対応で、生産の効率化を図ることにより安定した生産を維持できることを目指している。【建設機械－金属製品】
- 取引先は、協力会30社ほどの「親話会」を主宰しており、会員を対象に下請法の勉強会が開催された。【電機・情報通信機器－金属製品】
- 取引先の営業課長が3ヶ月毎に自社を訪問している。取引先側から定期的に訪問を受けることにより、価格転嫁の協議等、取引に関する話し合いが繰り返し行われるようになった。良好に話し合いができる環境を設けてもらうことにより、転注の不安がなくなり、価格転嫁について申入れしやすくなったと感じる。疑問に思うことを頻繁に申入れ、エネルギー価格上昇分を反映した単価他運送料についても価格改定が実現した。今後も話し合いを重ねて良好な取引関係を続けていきたい。【紙－紙】
- 取引先の本社より自社に対して「担当者が無理を言っていないか」、「変な要求はしていないか」等、自社社員が不正を働いていないかを問うアンケート調査が実施された。今までなかったことであり、いい意味で驚いている。コンプライアンスを重視した非常によい調査だと思う【建設－建設】
- 取引先が製造する機械について年間生産計画を早め早めに開示してくれるため、自社の材料調達や工程計画を立てやすい。昨今のように部品の供給がままならない状況下においては、すべてオープンにしてくれる姿勢は大変ありがたい。【建設機械－電機・情報通信機器】
- 取引先との売上依存度が大きい主な要因としては、SAPのトレーニング、研修などに自社の新人を受入れて育成してくれることである。【情報サービス－情報サービス】
- パートナー表彰制度があり、協力会社とは共存共栄の考え方が浸透している。日頃のコミュニケーション、情報共有も出来ており、価格交渉もやりやすい。【情報サービス－電機・通信機器】

8. 知財①

- ▶ 中小企業側においては、知的財産権に関する意識が高くないことも多く、契約にも慣れていないことから、NDAが片務的な内容とされていたり、著作権の帰属や二次利用について十分な協議がなされていないこともある。
- ▶ 取引の中で作成したイラストの無償提供や、取引先の従業員による勝手な工場視察、打ち合わせで作成した図面の転用、見積もり依頼時の詳細な内容の提供等、知的財産権を侵害する可能性があるやり取りも散見されており、取引先も含めて中小企業の知的財産権への意識の変化が求められる。

知的財産権の保護

- ▲ 取引先とはNDAを締結しているが、取引先グループのひな型で作成されており片務契約となっている。個別契約の中にも片務的な条項があり、最近では新規案件の注文書が片務契約となっていた。自社内で変更の申入れを検討したが、取引上の関係悪化を恐れ申入れを行わないこととした。【情報サービス－情報サービス】

秘密情報の取扱い

- ▲ 値上げ申請をすると、細かくエビデンスを要求される。取引先で試算できるので、細かく聞かれ、利益部分などもわかってしまう。最終的には値上げを承認してくれるが、企業秘密としたい部分の開示を強要されていると感じる。【情報・通信機器－情報・通信機器】
- ▲ 日常的に自社に断りもなく、取引先の社員が、顧客である住宅ハウスメーカーの社員を連れて工場内に入り、勝手に設備等の紹介を行っている現場に遭遇する。本来であればクレーム事案であることは承知しているが、自社の立場では静観するしかないのが実情。【建材・住宅設備－金属製品】

技術情報等の提供

- ▲ 見積提出段階で、CADで作成した設計図データ提供を求められる。その見積で受注できた場合は問題ないが、他社に発注が行く場合にその設計図がそのまま利用されるケースがある。その際、設計費用のみ支払われるが、設計図を利用されている。頻度は見積提出数全体の15%程であるが、常態化している。【建設－技術サービス】
- ▲ 自社では製品毎に成型する原材料の加熱温度や型に入れるタイミング、時間、金型の設定条件などの行程を記載した条件表（行程管理表）を作成している。これを見れば自社の製造技術がわかり他社でも同じ製品を製造することが可能になるが、一部の品番について取引先から条件表を求められ断れずに渡したところ、受注が無くなったものがあつた。しばらく経ってから取引先の従業員に受注が無くなった品番について尋ねたところ、海外の関連会社で生産しているとの話だった。【電機－化学】
- ▲ 取引先開発担当者と打ち合わせをして図面を作成し、いざ製品の製造に取りかかろうという段階になって他の企業に転注されてしまった。その時の設計料・図面代は支払ってもらったが、自社の承諾を得ずに他社に図面を渡されてしまった。知的財産に関する契約は交わしていない。この件以降も年数回取引先との取引はあるが、同様の発注は無い。それまで自社はオーダーメイド設備の受注がほとんどだった為、特に知的財産に関して意識していなかった。【産業機械－金属製品】
- ▲ 自社が作成したイラストデータを、取引先がWeb上で使いたいとして無償提供を求められている。自社の最重要取引先であり、また、利益ウエイトも大きく継続的取引を続けたいことから、その要請に応じざるを得ない状況にある。なお、当該イラストデータの提供に関する許諾契約等の書面は交わしていない。【建設－広告】

8. 知財②

共同研究開発等における成果の権利帰属

- 協同研究、共同開発を行っていることもあり、特許の対価には、過去の特許の貢献度、今後発生する特許への寄与度のすべてを勘案し決定している。【医療機器－医療機器】
- ▲ 取引先が開発を進めている商品に関して、自社は温度管理のための条件出しの手伝いを行った。取引先がレンジ袋の特許を取得したが、**自社が開発に拘わった事に対する権利の帰属はなかった。**【化学－化学】

知的財産権の譲渡等の適正化

- 自社製作番組の著作権は自社に帰属している。放送権を取引先 に与えることになっているので、著作権については最初の打合せで必ず協議をしている。特に、クレジットが「製作著作」となっているときは注意して打合せをしている。【放送－映像製作】
- 自社持ち込み企画の番組製作について、取引先は自社の著作権を認めて共同製作として著作権は共同著作となっている。通常、製作会社は制作協力とされ、自社のような製作会社に著作権の帰属を認めてくれないのが多いが、取引先は認めてくれている。【放送－映像製作】
- 自社は、自社製作番組の著作権を番組の納品と同時に譲渡しており、著作権の対価については、自社が請求する金額に含まれていると考えており、支払われる対価には概ね満足している。【放送－映像製作】
- ▲ 自社の製作番組は完全制作委託型番組ではあるが、テレビ局からは著作権が自社に帰属することは認められておらず、自社に著作権はなく、テレビ局が100%著作権を持つことにされている。テレビ局に対して自社に著作権があると主張できないため、著作権の対価は製作費の中に含まれていない。【放送－映像製作】
- ▲ 自社が撮影し管理している画像素材であるにもかかわらず、自社が二次利用の対価を求めても、放送局担当者は支払えないとの一点張りであり、二次利用に関する画像素材を現在も無償で提供しているが、自社は納得していない。画像素材の無償提供の求めは常態化している。【放送－映像製作】
- ▲ 2次利用について、著作権の権利侵害を無視しているわけではなく、担当以外の別部署が勝手に利用していることはある。WebのCMを請けたときに、短縮版の編集を作成してほしいと言われたことがある。明らかにテレビCMに転用されと思ったが、指示通りに提供したことがある。もちろん追加の対価はもらえていない。【広告－映像制作】
- ▲ デザインの成果物の著作権に対し契約書が取引先に帰属する不合理な契約となっている。契約書の中で譲渡した成果物が第3者の権利に抵触しないことを補償するなど、複数項目の変更依頼を申入れたが断られた。親会社は、パートナーシップ構築宣言で、「知的財産・ノウハウ知的財産取引に関するガイドラインに基づいて取引を行い、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。」と宣言している。【映像製作－サービス】

9. 下請法適応外①

- ▶ 中小企業との取引において、取引先側では下請代金法について十分に認識をしており、その際、個別の取引の中で下請代金法・下請振興法の対象外であることを明確に把握をしたうえで取引条件を決めてくるケースがみられる。
- ▶ また、NB（ナショナルブランド）製品の取引において、PB（プライベートブランド）製品の取引であれば下請代金法に抵触するような取引が行われていることも散見されており、中小企業の取引適正化の観点からは課題があると考えられる。

下請法適用外であることを認識した対応

- ▲ 請求書は納品日2日後以内に発行・エビデンスの提出をお願いしたが固辞された。取引先には下請法上の納品日後60日以内の支払を希望する旨話をするが、下請法非該当の回答がなされた。【医薬品－医療】
- ▲ 従来は当月末締め、翌月末支払い電子記録債権（サイト120日）であったが、電子記録債権を廃止することになったので、検収月末日起算150日後の期日指定現金払に変えたいとの連絡があった。理由は、自社との関係は下請法対象企業ではないからであり、パートナー企業なので法的に問題ないとのこと。その後30日短くして120日後の期日指定現金払とするとメールがあった。【化学－金属製品】
- ▲ 取引先より「支払条件変更のお願い」が文章で届き、下記の支払条件へ、2023年●月以降の支払分より変更するとの内容であった。変更前の支払条件は、月末締め、翌月20日現金払。変更後の支払条件について、文章内には「下請代金支払遅延等防止法」の適用範囲外ともあり、自社は一方的な要求だとは思いつつも承諾した。【分析機器－素形材】

NB関係

- ▲ 製造受託品と自社NB品の取引があるが、支払時に自社NB品に対してのみ金利引きと称して●%を減額されている。【紙－紙】
- ▲ 取引先のOEM製造等もあるが、標準品販売の問題である。標準品の販売であるため下請法、下請振興法の対象外だが、支払日が起算日から長くなることがある。取引先からの支払は月末売掛金の●%のみであり、月末売掛金の●%は支払残となり、翌月支払分に繰り越される。従来からの支払条件であるので改善申し入れはしていないが困っている。【繊維－繊維】

9. 下請法適応外② (PB製品・留型製品・NB製品の取り扱いについて)

- 留型と呼ばれる製品が取引においてNB製品と同様に扱われている可能性があるが、製造委託であれば下請法の適用の可能性のあることに留意が必要。(食品卸・日雑卸：95社のヒアリング結果)
- 製品の製造に係る関係者は多様であり、小売業・卸売業含めて対応を検討することが必要と考えられる。

製品の類型

PB製品：小売及び大手卸の仕様指定を受け、パッケージ等に発注先事業者名が印字された製品。

留型製品：基本は小売及び大手卸向け専用製品。中身は汎用品でもパッケージ等に仕様指定を受けることが多い。
また販路制限等もあるため受託と受止められる場合が多々ある。
※下請法対象となるPB製品を回避するためにこの取引が選択されている可能性もある。

NB製品：いわゆる汎用品（自社ブランド品）。 ※受託取引でないため、PB製品に比べて相対的に支払期間が長く、返品も発生。

PB製品（プライベートブランド）

- ◆ 調査した10社中6社で特に大きな問題は確認されなかった。
- ◆ PB製品取引比率が高い企業では（PBの価格決定権は発注者側が握っているためか）価格転嫁に半年以上かかる事例が多く見られた。

留型製品

- ◆ 相対的に食品卸で多く見られた。
 - ◆ 共通の問題は、口頭ベースでの商談、契約書等の書面がない、発注者側の認識がNB製品（汎用品）である点。
 - ◆ 汎用品であるという認識のため、納品後60日を超える支払条件、返品の実態なども確認された。
- ※ヒアリング事業者の受託に対する認識不足、業界慣習ということで問題視されていないことも多い

NB製品（ナショナルブランド）

- ◆ 支払条件について、PB製品取引と差があるとの指摘あり。特に日雑卸では支払サイトが100日を超える例もみられた。
 - ◆ 契約条件外での業界慣習による返品も確認された。
 - ◆ NB取引が多い事業者ほど各種リポート要請に対する支払も多い。業界慣習による契約として行われていることが確認された。
 - ◆ 食品卸で初回半値導入が多く確認された。
 - ◆ 価格交渉では、要請から反映までに業界慣習で半年以上かかるという事例が多く見られた（春と秋の年2回棚変更時）。
- ※小売の関与が大きい、直接小売と契約を結んでいるヒアリング事業者は非常に少なく、殆どが卸を通しての取引となっている。

Ⅲ. 下請Gメンヒアリング結果

A テーマ別

- 1 価格転嫁
- 2 支払条件
- 3 型取引
- 4 書面
- 5 在庫
- 6 多重下請構造
- 7 取引先との関係性
- 8 知財
- 9 下請法適用外

B 業種別

自主行動計画 策定業界

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1 自動車・自動車部品 | 11 金属産業 |
| 2 素形材 | 12 化学産業 |
| 3 機械製造業 | 13 トラック運送 |
| 4 航空宇宙工業 | 14 建設業・住宅業 |
| 5 繊維 | 15 放送コンテンツ・アニメ |
| 6 電機・情報通信機器 | 16 印刷業 |
| 7 情報サービス・ソフトウェア | 17 広告業 |
| 8 流通業 | 18 食品産業・飲食業 |
| 9 建材・住宅設備業 | 19 その他 |
| 10 紙・紙加工業 | |

自主行動計画 未策定業界

- | | |
|---------|-------|
| 20 医薬品 | 22 旅行 |
| 21 医療機器 | |

資料の見方等

- ① ここで紹介する生声は、各業界関係者等の参考となる重要かつ特徴的な事例を選定した。業種は「取引先(発注側)の業種」で分類している。
- ② 生声のうち、「●よい事例」は、価格転嫁の実現等の取引適正化が進んだことが確認できる事例、「▲注意を要する事例」は、下請関係法令やこれらを踏まえたガイドライン・自主行動計画に鑑みて懸念が認められるものであり、各業界においても是正に向けて努力いただきたい事例、を意味する。
- ③ 紙幅の都合上、紹介事例の数は限定しているが、それぞれの項目・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。

1. 自動車・自動車部品①（1,019件）

- 価格交渉について、長期間固定されていた価格が、下請事業者の要求を満額認める形で改定されたとの好事例がある一方、長期間の単価据置きがまだ残るとの声や、交渉時に詳細なエビデンス要求があり交渉と断念したとの声も。
- 支払条件について、長期の支払サイトによる手形取引等がいまだ存在しているとの声が特にティア2以下の取引において目立つ。
- その他、型の保管費用や廃棄の交渉が進まないとの声や、補給品への切り替えの連絡がないことが常態化しているとの声など、旧態依然の取引条件が変わらないことに不満を持つ事業者も。

価格交渉・価格転嫁

- 継続品の価格が30年来据置かれていたが、2022年●月に電力代・人件費上昇分及び設備投資分を加味して従来価格の●倍の見積りを提出し、満額認められた。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 新規取引の価格について、取引先から10年超固定されたままの単価が一方向的に通知された。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 取引先も、取引先上位の企業から原価低減要請を受けているらしく、自社との価格交渉はそれを受けてのものとなるため、原材料費の値上がり分を価格転嫁することが精一杯で電気代や労務費は10年以上据置きのままである。【自動車部品－化学】
- ▲ 労務費、電気代、運送代等のコスト上昇分の上乗せについて、取引先に価格改定を要請をしたところ、半年分の詳細なエビデンスを要求された。データ作成に手間がかかり、自社の負担が大いことから、交渉を断念した。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 原材料は有償支給で値上がりは価格に転嫁できておりエネルギーコスト上昇分も別途一時金として支払われているが、副資材及び労務費等の上昇で採算が厳しい部品については、昨年値上げ要請を行ったところ転注された経験があり、値上げ交渉ができない状況。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 2023年●月に、原材料の高騰により3割ほど原価が上がっている継続品の値上げをお願いしたが、拒否されただけでなく、逆に数%の値下げとなった。原材料の仕入れロットを大きくして、仕入れ価格を抑える努力はしているが、結果として生じる在庫のリスクは自社が抱えている。●年前に取引先の担当者が変わってから、相見積もりをとるとの言葉や、突然の転注が派生しており、怖くて価格転嫁を申出ることができない。【自動車部品－化学】
- ▲ 2023年●月に、根拠資料を提出した上で加工費●%の値上げを申請したが、取引先上位企業から一部しか値上げを認めないとの回答があったとのことで、再交渉を行っているところ。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 自社のコスト低減の工夫やVA提案などの技術的な努力の成果も、定期的な原価低減要請があることによって意味がなくなってしまう。【自動車部品－金属製品】

1. 自動車・自動車部品②（1,019件）

支払条件

- 取引先の方から、2023年●月以降現金支払いに変更する旨の申出を受けた。現金化に伴う金利引き等もない予定。【自動車－金属製品】
- ▲ 電子記録債権のサイトが125日になっており、また、賃金部分も電子記録債権での支払い（※）となっている。取引先に支払手段とサイト短縮を要請しているが進んでいない。【自動車部品－金属製品】
※下請中小企業振興法の「振興基準」では、「少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うものとする。」とされている。
- ▲ 取引先とは、20年以上の間継続して、165日サイトの手形で取引していた。当該支払条件は割引困難な手形に相当するのではないかと考えているが、自社は同社との価格転嫁の交渉を優先しており、支払条件の交渉はできていない。【自動車部品－金属製品】

型取引

- ▲ 金型の保管場所がデッドスペースとなりっており困っている。保管費用はもらっていない。【自動車部品－化学】
- ▲ 金型の保管や廃棄について書面による取り決めがなく、保管費用は支払われていない。量産終了後の金型の引き取りや廃棄も応じてもらえない。ここ数年、型取引について報道等でクローズアップされたこともあり、取引先担当者に廃棄の申入れをしているが、自分が担当している間に結論を出したくないのか、のりくらりと交わされて交渉が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 2年ほど前から、型製作を伴う新規受注の都度、休眠型の返却又は保管費用支払を要請しているが、取引先上位の企業が保管費用支払を認めない等の理由で協議が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 20年以上前から、型代金は量産開始から24回支払いになっており、昨年度の新規案件時に型代金の一括支払いを要請したが、長年の慣習で変更できないと断られた。【自動車部品－化学】

2. 素形材①（139件）

- 価格交渉を行うにあたり、コストの上昇分を明確に積算して提示した結果、要求の満額が認められたとする好事例が存在。また、型取引において、取引先からの申し出により、保管費用の支払を受けられるように改善されたとの声も。
- 他方、発注において、取引先上位企業の発注書をそのままFAXするのみといった、ずさんな発注方法となっている事例も見られる。
- その他、型取引において保管費用が支払われない、また、手形のサイトが長いなど、旧態依然の取引形態かつ、下請法上の懸念のある状況であっても、下請側が特に問題がないとして受け入れてしまっている事例も存在。

価格交渉・価格転嫁

- 半年に一度、協定単価の見直し協議を行っている。2022年●月には、円安の影響や原材料アップに伴う価格改定交渉を行い、約3割アップのほぼ満額回答を認めてもらった。その後も2023年●月及び●月の改定時にも若干アップを認めてもらっており、価格改定には満足している。【素形材－化学】
- 原材料費、加工費、エネルギーのコスト上昇分を積算したコストテーブル資料を提示し、価格交渉を実施したところ、自社の要求どおりの上乘せの価格改定ができた。明確な資料の提示を行い、特に完成度の高い製品を製作するために価格を改定する必要性を訴求したところ、理解を得られた。【素形材－金属製品】
- ▲ エネルギー費や労務費の上昇による値上げは、交渉の時期やタイミングに気を遣いつつ協議しているが、具体的な説明もないまま一方的に希望値上げ幅の約半分しか了承してくれず、利益を圧迫している。【素形材－廃棄物処理】
- ▲ 10年以上単価が改定されていない製品があり、当該製品に限って言えば受けるほど損が出る。これまでも価格交渉を行いたかったが、今後の取引関係や、新規品では都度価格交渉できていること等の事情を総合的に考え、あえて交渉を持たなかった。今春に最低賃金のアップ率分の価格引上げ要請を行ったが、まだ回答を得られていない。【素形材－素形材】
- ▲ 10年以上価格の据え置きが継続している。無償支給の材料以外のコストの上昇分は全て自社吸収している。取引先最上位企業から合理化要求が大変厳しいものであり、このような状況の中では、取引先に対し、加工料、燃料費、電気料金、副資材の値上げ交渉を申し出ることはいできない。【素形材－金属製品】

2. 素形材②（139件）

支払条件

- ▲取引先とは取引開始当初より、期限（120日を超える長期のもの）がきた手形をもって取引先を訪問して集金するスタイル。一見、面倒でコストもかかるような方法ではあるが、訪問の際に情報交換をするなど絆が深まるメリットもある。そのため現金化などの交渉は自社からも一切行わず、現状の方法で問題ないと考えている。【素形材－素形材】
- ▲当月末日締、翌月末日支払い 電子記録債権のサイトが135日。【素形材－素形材】
- ▲支払日が月末締め、翌月末支払であるが、割引困難手形（サイト151日）が交付されている。【素形材－卸】
- ▲支払日が月末締め、4か月後の月末払いであるため、（下請法上の基準である）「受領日から60日」を超えて支払われている。【素形材－流通】

取引条件

- ▲過去から、発注後の形状変更で一部自己負担が発生したケースや、納期数日前にキャンセルされ、その再発注がいつか不明とのことで約2年間やむなく自社倉庫に製品を保管していたケースがある。2023年に入ってから、納期間際の数量変更があり、改善要請したが進展しない。【素形材－素形材】
- ▲発注後、数量に変更が生じた場合、週半ばに翌週納品分が通知されるが、数量調整の時間が少なく、計画的な生産に支障が出る。作り置きもしていないため、数量増加の負担が大きい。結果として短期間での作業になる。下請法3条に沿った適正な注文書を要請したが回答をもらえない。【素形材－素形材】
- ▲取引先上位企業からの材料の支給が遅れた場合でも納期が変更されないため、自社の残業や休日出勤により納期に間に合わせている。残業、休日出勤で発生した費用は全て自社負担となっている。【素形材－金属製品】
- ▲取引先から発注書が交付されず、取引先が上位企業から受け取った発注書のコピーをFAXで渡され、他社の分も入ったリストの中から自社分を選び出す作業が生じている。自社での当該作業においてミスが発生した結果、納入遅延が発生した。こうした発注方法の改善を申し入れても応じてもらえていない。【素形材－金属製品】

型取引

- 今年から、1年間以上使用実績のない型については、保管料をもらうやり方に変更になった。これは、取引先から申入れによる運用の変更である。【素形材－窯業・土石】
- ▲型の保管等に要する費用の支払は受けていないが、自社としては問題と意識していない。【素形材－産業機械】

3. 機械製造業①（1,369件）

- 価格交渉について、20年以上変わらなかった価格を変更できたとする声や、取引先からの声かけを契機とする価格交渉・価格引上げが賃上げに繋がったとする声などの好事例が見られる。
- 他方、長期間変わらない価格について、改善要請に応じてもらえないとする声や失注の懸念から改善要請に躊躇しているとの声も。
- その他、補給品への移行の連絡がないままに量産品としての価格が継続している事例や、知財・秘密情報に関する取り決めがない中、自社作成の図面を他社に渡されたとする声も。

価格交渉・価格転嫁

- 見積時に使用する時間あたりの単価について、10年以上変化がなかったところ、取引先から2023年●月にヒアリングがあったため、県の最低賃金の引上げ幅等に基づき単価の引上げを依頼した結果、2023年●月から3割超の単価アップが実現した。【建設機械－電機・通信機器】
- 2023年●月に取引先から、物価高騰及び賃上げ等による価格改定の申出が文書であり、同年●月以降の各種の時間単価について、それぞれ●●円改訂された。これを原資として自社の賃上げに繋げることができた。【工作機械－サービス】
- ▲ 原材料コストは一定程度の価格転嫁ができていますが、設置及びメンテナンスに係る人工代（労務費）は、失注のリスクを懸念し、正式な交渉はできていない。結果、価格は30年以上変わっていない。破格の労務費で請け負う年配の個人事業者による影響が大きいとも考えている。【産業機械－機械器具】
- ▲ 10種類以上の製品の取引があるが過去に決定した価格が固定され、長いものは10年以上価格が据え置かれている。2023年にも複数回値上げ交渉を実施しているが応じてもらえず、取引先の担当者も1～2年で代わってしまい同じことの繰り返しになり、当社としても根負けしてしまっている状況である。【産業機械－産業機械】
- ▲ 10数年前の取引開始から一度も値上げはなく、逆にこれまで累積●円の値下げを強いられている。取引先からは「こんなものはどこでも作れる」などと牽制されていることもあり、材料費はこの1年で●円程度値上りしたが、転注リスクがあるため交渉できない。赤字にはなっていないので取引を継続しているが、利益が削られており不満である。【工作機械－繊維】

3. 機械製造業②（1,369件）

支払条件

- ▲ **30年来、サイト150日の手形**であるが、競争他社に**転注される不安**から今日まで**手形サイト短縮の要請は言い出せていない**。（本事例は、資本金基準により、下請法対象外の取引）【産業機械－その他製造】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月20日払いが通常であるが、**金額が一定以上の支払いは、5か月後の期日指定現金払い**であるため、受領日から60日を超えて支払われる。【産業機械－金属製品】
- ▲ **振込手数料は書面の取り交わしなく、取引開始時からの商慣習で自社負担**となっている。【産業機械－金属製品】

取引条件

- ▲ 取引先からの**発注時に注文書が交付されず、口頭で発注を受けている**。納品後に取引先から発注書と受領書が一体化された書類を給付されており、その文書には発注日、仕様、価格等が印字されており、それが発注書ということになっている。また、納入までの様々なやり取りは一部メールなどで行うが、ほとんどは口頭で行われている。今までトラブルになったことがないので、この状態が継続しており、自社から改善を申し入れたこともない。【産業機械－金属製品】
- ▲ 製品の生産が完全に終了する場合は取引先から通知が来るが、製品の**量産が終了し補給品への切り替えに際しての通知は来ない**ため、本来なら補給品価格に引き上げられるべきところ、**量産価格での対応が続き、差額請求の申出をしても、補填されない**。また、安価な海外生産品への切り替わった際にも通知が無く、こうした場合は、いつの間にか自社に注文がなくなる状況。これにより、残材が生じても補償がされない場合もあり困っている。【産業機械－金属製品】

【知財関係】

- ▲ 新製品の製造に先立ち、**取引先開発担当者との打ち合わせを経て図面を作成し、いざ製品の製造に取りかかろうという段階になって他の企業に転注**されてしまった。その時の設計料・図面代は支払ってもらったが、**自社の承諾を得ずに他社に図面を渡されてしまった。知的財産に関する契約は交わしていなかった**。それまで自社はオーダーメイド設備の受注がほとんどだったため、特に知的財産に関して意識していなかったが、この件以降、気を付けて受注するようになった。【産業機械－金属製品】

※下請振興法の「振興基準」では、技術情報の取扱について「下請事業者から事前に明確な承諾を得ることなく…第三者に開示し…ないものとする。」とされている。

4. 航空宇宙工業①（113件）

- 取引先からの見積依頼において、コスト上昇分を反映するよう明示的に案内されているため、価格に反映しやすくなったとの声や、親事業者によるパートナーシップ構築宣言を機に支払が100%現金化されたとの声といった好事例が見られる。
- 他方、価格に関して、部品の新規受注時に3～5年の供給を前提とした見積もりによって契約しているため、契約期間中のコスト上昇分の転嫁を自社からは言いにくいとの声や、取引先からの値下げ要求を拒否したところ、大部分の製品について転注されたとの声も。
- 型の保管料について、下請事業者の負担額は見積もりの中に含めているが、見積もり額が減額されるため、結果として負担額を回収できず、自己負担となっている事例が見られる。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先からの見積もり依頼には、「適正なエネルギーコスト、原材料費、労務費を反映して見積もりをして下さい」と、記載されているので、自社としては各種コスト高騰分を見積りに反映させやすくありがたい。原材料費等のコストは、見積もり時点のコストを反映できている。【航空宇宙－金属製品】
- ▲ 自社の取引は、新規受注時に3～5年固定の長期契約の見積もりになっているため、契約後に加工費や労務費が上がったといっても値上げは申請できないし、取引先から価格見直しなどの声掛けもない。直近2年のコストアップは●%程度と思われるが、自社は、他の受注との兼ね合いを考え、値上げは言いづらく、行っていない。【航空宇宙－金属製品】
- ▲ 原材料費が高騰しているため、取引先と値上げ交渉をしている。ある取引先は、前回取引から原材料費が●%以上の値上がりがある物について（のみ）値上げを認める、という決まりがある。そのため、ある製品の原材料の値上がりがあっても、●%未満であれば値上げが認められず、●%未満の小刻みの値上がりが複数回続いて、結果的に大きな値上がりになったとしても、その分の値上げが認められない形式となっている。【航空宇宙－金属製品】
- ▲ 航空機の機体部品は中国メーカーが廉価な製品を提供することもあり、2022年以降取引先から●割の値下げを要求された。これを拒否したところ一部の製品を除く大部分が転注されてしまった。【航空宇宙－金属製品】

4. 航空宇宙工業②（113件）

支払条件

- パートナーシップ構築宣言に合わせての措置と思われるが、同宣言実施の取引先の支払条件が、手形払（サイト120日）から現金支払に変更になった。その他、金型の検収は、自社で試抜きを実施した後、取引先立ち合いの元、検査を行うので納品後の検収に時間を要することはない。【航空宇宙－金属製品】
- ▲ 下請代金の支払に際し、取引先から電子記録債権の手数料を下請代金から控除されているが、当該措置に対する書面合意は不明確であり、書面による合意があれば親事業者からの控除が（下請法上）問題とはならない口座振込とも違うため、先日、取りやめの提案を行ったが、社内システムの変更ができないという理由で拒否された。【航空宇宙－素形材】

取引条件

- ▲ 研究開発の試作品の作成依頼の話があり、取引先から提示された概略仕様書を元に見積り、製作にとりかかった。製作が始まってから図面の追加や変更が入って一定程度の増額は認めてもらったが、その後も次々と追加や変更があった。●月までに納入という期限に追われ、正式見積書をだす機会がなく、最終的にいくらだったかで請求することにした。その後の取引先との話し合いで、今後、量産の発注予定があるのでその時の見積りで今回のマイナス分も一緒に織り込むよう言われ、その場は承諾したが、その後に量産の注文はいまだにきていない状況。【航空宇宙－金属製品】

型取引

- ▲ 取引先から金型は約●千型ほど預かっている。受注が決まると型図面・発注書が取引先から出るので、当社で内製して使用、保管している。このうち、非稼働の型は1～2割程度。保管や処分の取り決め及びその文書化はなされていない。当社では金型保管のために外部倉庫を3つ賃借しており、家賃は年間●百万円になる。この賃借料は見積りに加算しているが、結局トータルの金額を減額されているので、全額の負担を受けているとは言えない。これらは、取引開始以降の慣習なので、当然の業務として対応している。型に関する条件改定などの要請をした事はない。【航空宇宙－化学】

5. 繊維①（707件）

- 取引先が、小売等の取引先最上位の意向を理由として価格交渉・価格転嫁に応じないとの声が一定数あり。
- 支払条件について、繊維業において割引困難とされる90日を超える支払サイトの手形での支払が行われている事例が一定数見られるほか、歩引きの慣習が残るとする声も複数あり。
- その他、在庫保管について、売れ残り商品を次の販売時まで保管させられる事例のほか、発注を受け製造した製品を、取引先が直ちに全品受け取るのではなく、複数回に分けた納品指示となっており、その間の保管費用は支払われないとする事例も。

価格交渉・価格転嫁

- 資材は自社で調達しているところ、資材価格が上がっているため、労務費、電力アップ分も含めて単価に上乗せした価格交渉を実施。交渉では希望価格での決着となっており価格転嫁が実現している。【繊維－紙】
- 取引先から、コスト上昇分を示すフォーマットが配布され、これに記入し提出したところコスト上昇分の100%の価格転嫁が認められた。【繊維－繊維】
- ▲取引先最上位の小売で新製品ごとの上代（小売価格）が決まると、「上代の●%」などとして自動的に下代（納品価格）が決まるため、価格協議の余地はない。自社としては、自動的に決まる下代でも利益は獲れるように海外の外注先と交渉するが、商談時から●か月後の納品時には大きく円安に動いており、想定した利益はとれていない。【繊維－繊維】
- ▲加工賃・運賃の部分の価格を協議したいが、競争過多でどこかに注文が流れてしまうことを懸念し要請ができていない。過去●年間価格見直しがない製品について2023年●月に1キロ当たり●円の値上げ要請したところ取引先最上位が認めないとの理由でゼロ回答であった。【繊維－繊維】
- ▲取引先からは「取引先最上位が納得しないと値上はできない。例えば、最上位のある社はカタログで売価を決めており、交渉に時間がかかる」と言われ値上げが実現できなかった。その後も、2023年●月から交渉を再開したが、取引先から最上位までの商流には3～4の取引先が間に入っており、自社は交渉に時間がかかる。【繊維－繊維】
- ▲製造原価の5割を占めるインク代などの材料費がこの2年間で軒並み高騰しており、仕入価格の負担増が非常に大きいところ、2022年●月から2023年●月に至るまで数回にわたって価格交渉しているがいまだにゼロ回答である。取引先担当者によれば、「システム上変えられない」、「取引先最上位のアパレルメーカーが値上げを認めてくれない」とのことであった。【繊維－印刷】

5. 繊維②（707件）

支払条件

- ▲ サイト120日の手形による支払となっており、実際は、年率●%の割引率により自社で割り引いている。自社からサイト短縮や割引料の負担は要請していない。【繊維－繊維】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月●日払いであるが、（割引困難な手形とされる）サイト170日の手形が交付されている。【繊維－繊維】
- ▲ 自社発行の請求書に記載の金額（見積書の金額と同額）から●%程度が差引かれる歩引きの習慣が残っている。当該取引先とは数十年の付き合いでもあり改善交渉はしていない。【繊維－繊維】
- ▲ 5年ほど前の取引開始以降、●%の歩引きが継続実施されており、繰り返し解消を要請しているが、一向に是正されず今日に至っている。【繊維－繊維】
- ▲ 毎月の請求額に対して、●●管理費として一定割合が支払時に差し引かれている。当該管理費は検品や検査の費用に充てていると聞かされてはいるが、実情は良くわからない。取引を継続するために応じている。【繊維－繊維】
- ▲ いまでも残っている業界慣習で、カーテンなどの生地を納品する際、注文の長さより多少長い分量で納品することが常識になっている。結局●%程度の値引き（歩引き）をしていることと同じになっている。【繊維－繊維】

取引条件

- ▲ これまでの商習慣として発注書には納期が記載されておらず、後日出される出荷依頼書に基づきその都度出荷しているが、納期・出荷に関する文書による取り決めはない。例えば、100反分を受注すると、その注文書には納期が記載されていないが、自社は100反を製造の上保管し、出荷指示書を待つ。後日、複数回に分けた出荷指示があるが、すべてを出荷完了するまで6か月以上かかる場合もあるが、その間自社で保管し続けなければならない。【繊維－繊維】
- ▲ 想定する販売期間に売れ残った自社の在庫を次の販売の季節まで保管を要請される。売買契約には引取り期限の記載はない。【繊維－繊維】
- ▲ 商品は一度に全数出荷するのではなく、取引先指示の都度、アパレルメーカーや縫製工場に出荷するが、出荷までの商品は無償で保管せざるを得なく、保管料等は自社負担となる。【繊維－繊維】
- ▲ 取引先の通販カタログに掲載されている商品のうちの一部については、それが売れ残った場合に、タオル類と副資材である箱や袋などをばらした上で、個々に見取るのか返品するのかを交渉している。本来であれば全数買取で終わる話だが余分な手間がかかっている。【繊維－繊維】

6. 電機・情報通信機器①（845件）

- 価格交渉について、取引先からの声かけを契機として、下請事業者の満足のいく形で価格転嫁が実現した事例が見られる一方で、特段の理由の説明もなく一方的に単価を通告された事例や、定期的な値下げ要請がある事例が見られる。
- その他、規定の数量を納品しようとしても、親事業者が当座に必要な分だけを受け取り、下請事業者が残分の保管を余儀なくされている事例、老朽化した金型のメンテナンス費用の負担を余儀なくされている事例が見られる。

価格交渉・価格転嫁

- 3年ほど前から年に1度、取引先から価格交渉に関し、「値上げの必要はないかどうか」の問い合わせがあり、価格転嫁に対応してもらっている。これとは別に、急激なコスト上昇があった場合は、自社から値上げをお願いしているが、それもほぼ認められている。【電機・情報通信機器－化学】
- 継続受注品であっても都度見積り価格を提示している。2023年●月頃に取引先から自社に対し、原材料などコスト上昇の際は、値上げを要請するよ
うにとの連絡があった。早速、交渉をして、要請どおり●%の値上げができた。【電機・情報通信機器－金属製品】
- ▲ 取引先と年間契約を締結しているが、一人工単価は取引先からの一方的な通知のみで、見直しの協議を申入れても一切応じることがない。一人工単価について取引先から合理的説明も無く、適正単価となっていない。【電機・情報通信機器－機械修理】
- ▲ 取引先が販売する製品に組み込まれる部品をひと月当たり●種類、継続して納品している。これについては、年1回、先方から納入価格の引下げ要請がある。取引先から、値下げを要求する理由や根拠が示されたことは、今までに一度もない。【電機・情報通信機器－金属製品】
- ▲ 継続品についても再見積りを行うが、コストアップがあってもほぼ価格を上げることはできない。取引先からの値上げ打診もないし、自社としても再受注によって工場を稼働させることを優先に考えているためである。価格面で失注するかどうかの瀬戸際の場合、赤字でも受注することがゼロとは言えない。【電機・情報通信機器－金属製品】

6. 電機・情報通信機器②（845件）

支払条件

- ▲ 20年以上前の取引開始時から、当月末日締め4か月後の末日支払という非常に長期の支払期日であり、資金繰りに影響を及ぼしている。取引開始時からのものであり、慣習として定着してしまっている。【電機・情報通信機器－金属製品】
 - ▲ 取引先の支払条件は、月末締め、115日後の現金払いになっている。（下請法の60日期限を超過しているが）自社は資金繰りに問題もないため、取引先に対して支払期日の短縮交渉は行っていない。【電機・情報通信機器－金属製品】
- （以下は、資本金基準等により下請法対象外の取引関係）
- ▲ 180日後の期日指定による現金振込である。自家使用品の取引のため下請法対象外の取引。【電機・情報通信機器－化学】
 - ▲ 代金の半分がサイト100日、残りがサイト190日の電子記録債権となっており、サイト190日の方は支払が長期で困っている。【電機・情報通信機器－金属】

取引条件

- ▲ 継続的な取引があるが、依頼を受けた製品を納期に納品しようとしても、取引先が当座に必要な分だけの搬入を求められ、なかなか全てを引き取ろうとしないことが常態化している。自社を倉庫代わりに使っているように思う。再三引取りを要請してやっと2～3か月後に引取るということもある。保管費用は請求していない。（本件事例は、下請法の資本金基準に基づき、下請法の対象外の取引）【電機・情報通信機器－金属】

型取引

- ▲ 小型の金型で、1面数万円から高いもので100万円を超えるものもあるが、使用により老朽化した金型の更新を依頼しても受け付けてもらえない。金型の老朽化が進むとともに不良品が増加してしまうので、やむを得ず自社の費用負担で金型を再作成することもある。【電機・情報通信機器－化学】
- ▲ 毎年、在庫確認があり、その際には写真の提出も求められる。こうした作業も含め、相当な管理費がかかるが自社負担となり、取引先から払ってもらえない。取引先においても複数の事業部にまたがって金型を管理しており、取引先側で管理できていない。しばらく使っていない金型も自社では廃棄の決断ができず、保管料を支払ってもらえない。【電機・情報通信機器－金属製品】

7. 情報サービス・ソフトウェア①（618件）

- 価格に関して、契約後に人工費が超過した場合には、当該費用は自社の持ち出しになってしまうとの事例をはじめ、一度契約した額の変更できない、変更を申し出にくいとする事例が見られる。
- 支払期日の起算日が、納品日ではなく検収日とされている例が複数存在。
- その他、受注時に仕様が確定しておらず、納品までに（当初の見通しに比して）大幅な作業量が発生したにもかかわらず、当初の予算内での対応を余儀なくされている事例も存在。

価格交渉・価格転嫁

- 2023年●月に取引先から、物価高騰、賃上げ等を踏まえた価格改定の申し出が文書であり、2023年●月以降の時間単価について、作業毎にそれぞれ100円改訂された。これにより、雇用維持の原資になり自社の賃上げに繋げることができた。【情報サービス－サービス】
- 見積りにあたっては、まず自社から工数を提示し、取引先がこれに単価を掛けるなどして価格が決定するところ、この単価について取引先から、2年前に約●%、今年●月に●%の単価アップの提示があった。これにより、自社としては納得した価格での取引ができています。また、指値や値切りは一切無く、見積りが取引先の予算を超えた場合は、業務量を減ずるなどの配慮をしてもらっている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 取引の要請に際し見積りを提示するが、コロナ禍以降の取引価格は、ほぼ指値のような状況にあり、言い値で取引を受けるか、辞退するかという極めて厳しい状況に。【情報サービス－映像制作】
- ▲ 取引先において人工数と人月単価に基づき算定し、提示された額で請負っているが、予算オーバーした人工代は自社の持出しになることがほとんど。人件費は上昇しているが、3年ほど前の取引開始以降、開発も保守も人月単価は変わっていない。当該取引先との取引依存度は高く、自社からの値上げ申入れは力関係を考えると難しく、結果として自社の収益改善にも影響している。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 取引先とのシステム開発要員の派遣契約に関して、市場価格と比較して低い水準の取引価格であるため、数年前から人月単価の見直しによる価格改定を要請しているが、「値上げ交渉してくるのは御社だけ」と言われ、今年に入っても据置かれている。（人材派遣のため下請法対象外）【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 取引先に提示する見積りにあたっては、1年間の請負価格を算出した後に、これをベースに3か月分の価格を提示し、3か月単位で契約することが条件となっている。3か月単位の契約であるが、価格は1年分で決定するため1年間は価格の変更は行えない。【情報サービス－情報サービス】

7. 情報サービス・ソフトウェア②（618件）

支払条件

- ▲ 支払の起算日が納品日ではなく検収日であるため、支払が長期化する場合がある。期限は月末締め、翌々月10日払い。（資本金基準により下請法対象外取引）【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 月末締め、翌々月15日に支払われる。検収日を基準とし、最長75日後の支払いになっている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 開発案件は検収完了が起算基準になっているため、納品日から（下請法の観点から）遅延して支払いされることがあり困っている。【情報サービス－情報サービス】

取引条件

【仕様変更等】

- ▲ パッケージソフトのカスタマイズ案件で2023年●月1日からの着手要望であったため、発注書は出ていなかったが、急遽外注先へ発注し人を手配した。しかし、計画が遅延し、実際はその数週間後の着手となった。それでも、●月1日から人を手配しているのでその間の人件費見合いの負担をお願いしたが、着手していない以上支払義務はないと断られてしまった。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 2022年●月に発注された機能追加案件について、取引先から、（納品の）環境が整わないという理由で納品を延期させられている。検収してもらえないので売上げが立たない状況である。納品の延期は取引先の都合であり合理的な理由はない。なお、発注書に予定納期が2022年●月との記載がある。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 取引先からの発注内容が不明確であり、受注時に仕様の確認や仕様書の発行もなく、先方から提示された予算額の合意があるのみである。納品時に過大な仕様変更等の要請があり、これを予算内で対応するよう強要される。結果として発生した損失は自社負担となっている。【情報サービス－情報サービス】

【リポート】

- ▲ 取引先との関係で、半期ごとに売上げの●%程度のリポートが発生する。以前は契約額全体にリポート率を乗じて算出していたが、現在は多少改善され保守部分の金額を除く形になっている。現時点では、良好な関係でもあることから特に問題にしていない。【情報サービス－情報サービス】

8. 流通業①（770件）

- 価格転嫁が認められたとする好事例がある一方で、特に小売において、価格を据え置かれている、価格交渉を拒絶されるといった事例が見られる。
- 百貨店のポイントや割引の費用の一部を負担させられている事例が見られる。（下請法の対象外の取引）
- その他、特段の理由等の説明もなく下請代金から一定割合を減額されているとの声も。

価格交渉・価格転嫁

- 原材料費は3か月ごとに価格反映されているが、**加工費は競争が厳しく値上げ要請できないまま据え置かれ赤字の原因**となっていたが、電気代値上げを契機に2022年●月頃から単価100%増を要請し満額で改定され、さらに2023年●月頃から**労務費及び電気代上昇を理由にさらに単価100%増を要請し満額改定**された。これにより**採算性が向上し、今期は黒字転換**を見込んでいる。【卸－アルミ】
- **仕入れ先より製品値上げの要望**があるたびに、**取引先に仕入れ先の要望どりの内容で価格改定を要請し、よほどのことがない限りそのとりの内容で決着**している。具体的には、仕入れ先より2023年●月に●%程度アップの価格改定要望があったところ、そのままの内容で取引先と交渉し、実施時期、値上げ幅とも仕入れ先の要望どりで決着した。【卸－卸】
- ▲ 現場では、価格交渉について理解はあるものの、取引先最上位企業が出てくるとなおりとなってしまう、**ここ10年以上価格交渉には応じてもらえない**。現場では価格改定が出来ない代わりとして、別な業務を発注してくれるが、金額的には微々たるものである。【小売－サービス】
- ▲ 取引先仕様で製造受託している製品について、2021年●月に値上げの申入れした際、値上げの要請に応じるどころか、**転注を匂わせて価格の値下げを要請**してきた。仕方なく値下げに応じ、2023年●月時点でも価格はそのまま据え置かれている。取引先担当者によると**競合他社は同等品にもかかわらず値上げの申入れがないため**とのことであり、それを理由に自社からの価格改定の要請を受けてくれない。【小売－鋳業】
- ▲ 製品によってバラツキはあるが、**既存品の価格は5～10年程度据え置いたまま**なので、2023年●月に、利益幅の薄くなった製品につき値上げを要求したところ（全体で●%程度）、協議することもなく、**一方的に全て拒絶**され、値上げ要求製品は取引先の販売カタログから全て抹消された。【小売－金属製品】

8. 流通業②（770件）

支払条件

- ▲ 数年前、手形支払から現金支払100%となり改善されたが、これに合わせ請求額から●%程度減額されて支払われる。（下請法対象外取引）【卸－機械器具】
- ▲ 2023年●月より、支払手段が手形100%（手形サイト120日）から、現金100%となった。現金化移行にあたり売上高の●%が控除されるようになった。取引先からの一方的な申出ではあるが合意文書を取り交わせざるを得なかった。（資本金基準から下請法対象外取引）【卸－製造】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月20日払いであるが、サイト140日の電子記録債権が交付されている。【小売－卸】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月末日払いであるが、サイト132日の割引困難手形が交付されている。【小売－卸】
- ▲ 検収については、自社から取引先に完成連絡後2週間以内に行う取決めとなっており、支払は月末締め、翌月末払いであるが、支払の起算日が受領日ではなく検収日であるため、受領日から60日を超えて支払われるおそれがある。【卸－産業機械】
- ▲ 振込手数料は、書面等の合意はないが、自社負担である。1品目あたりの単価が安いので負担感が大きく、取引先でもってもらえるようお願いしたが拒否された。【卸－アミューズメント】

取引条件

- ▲ パンフレットの作成工程中に、デザインでの仕様変更が度々発生する。工程途中のやり直しに伴う費用等コストアップが生じるが、当初の見積金額での仕上げを要求してくる。再見積をお願いするが応じて貰えない。【小売－広告】
- ▲ 百貨店のクレジットカードポイントや友の会の割引などの割引費用の半分以上を負担させられている。（下請法対象外の取引）【小売－製造】
- ▲ 小売が主催するパーティへの参加を要請され、参加費用の負担を求められる。自社は複数の会に加盟しており、それぞれの会が年に1、2度パーティを行う。参加費として1回に●万円～●万円支払う。脱会すると取引を止められてしまうことを危惧し参加せざるをえない。【小売－医薬品】
- ▲ 取引先（小売）から常に在庫品切れがないよう要請される。取引先で自社納品の商品が売り切れ、追加注文に応えられず欠品した場合、ペナルティーとして一定額の支払を求められる。これにより、本品について赤字が発生する。是正をお願いしても聞いてくれない。【小売－金属製品】

9. 建材・住宅設備業①（395件）

- ▶ 労務費の価格転嫁により賃上げが実現したとの好事例があるほか、支払方法が手形や電子債権から現金に移行したとの事例が一定数みられる。
- ▶ 他方、10年以上価格が据え置かれている事例、指値等の一方的な価格提示での受注を余儀なくされている事例、価格転嫁の交渉は説明資料の作成が難しいためできないとする事例など、価格面での困難を訴える声も一定数。
- ▶ その他、追加料金なき短納期発注の頻発により深夜残業を余儀なくされているとの声なども。

価格交渉・価格転嫁

- エネルギー費及び労務費等の高騰を踏まえ、2023年●月に取引先から連絡があり交渉した結果、労務費も含め加工費で●%の価格転嫁ができ、これにより●%の賃上げが実現した。【建材・住宅設備－製造】
- 取引先構内で作業するため、材料費やエネルギー費は不要で、コストは労務費のみであるところ、全国的な賃金上昇に応じて、その都度協議し、価格転嫁ができています。直近では2023年●月に●%の引上げがあった。労務費単価引上げ分はすべて自社従業員の賃上げの原資としており、●%の賃上げも実現。【建材・住宅設備－建材・住宅設備】
- ▲ 取引先は常時、取引先の社内工賃での価格を要求してくる。少なくとも当社のマージンは考慮されていない価格となってしまう。【建材・住宅設備－金属製品】
- ▲ 取引先より一方的に毎回の工賃が提示される。理由は、取引先が一般消費者に販売する価格に工賃が左右されるため、取引先が値引き販売した場合はその分価格が引き下げられる。自社から工賃の値上げをお願いしても、次回からと話をそらされ、話が毎回頓挫している状況で、価格協議できる環境にはなっていない。【建材・住宅設備－建設】
- ▲ 5年以上価格が据え置かれている。取引先は転注を示唆しながら、2023年●月現在も価格改定には一切応じない対応が続いている。取引先からの要請で設備投資も行っており、また従業員の雇用維持のため、仕方なく赤字受注を続けざるを得ない状況。【建材・住宅設備－金属製品】
- ▲ 新規品の価格設定を15年間変更できなかった。2023年●月に価格改定を申入れ、口頭では了解をとっているが、その後半年経つが据え置きのままになっている。この15年間で原材料費等は3倍になっていたが、従前の価格のままであった。【建材・住宅設備－金属製品】
- ▲ 原材料については価格転嫁ができていますが、エネルギー価格、人件費のコスト上昇分は説明資料の作成が難しいことから、交渉していないため現時点では転嫁できていない。【建材・住宅設備－建材・住宅設備】
- ▲ 年1回定期的に行われる原価低減要請において、転注の示唆の上で一方的な指値でのコストダウンの要請がある。主要取引先のため対応せざるを得なく、利益改善は厳しい状況である。【建材・住宅設備－金属製品】

9. 建材・住宅設備業②（395件）

支払条件

- 2023年●月に取引先から文書で支払方法の変更に係る連絡が届き、「パートナーシップ構築宣言」に基づく改善であるとして●月支払い分から**すべて現金**となった。【建材・住宅設備－電機・情報通信機器】
- 2023年●月に、自社からは何も要望しないのに、電子記録債権から現金払いに変更になった。取引先からの文書によると下請事業者との取引適正化の主旨に従った措置とのことであった。【建材・住宅設備－印刷】
- 取引先から2023年●月に、手形払を廃止し、100%現金払いに変更する連絡があった。【建材・住宅設備－家具等】】

※これら以外にも、100%現金化された事例が一定数あり。

- ▲ 支払が納品後60日を超える場合があるが、これは取引先最上位企業が建設業であり、建築業界では、建屋が完成して初めて施主から建築費用を回収する慣習ということで仕方がないと考えている。【建材・住宅設備－流通】

取引条件

- 自社からの申出により、2022年●月に輸入の際の通関税の立替を廃止してもらった。これにより自社の月の立替金が●千万円ほど減少した。【建材・住宅設備－運送サービス】
- ▲ かなりの頻度で短納期の発注による残業を強いられる。夕方頃に発注書が入り、3日間で●本の加工と所定の場所への配送という、通常勤務シフトでは対応不可能なリードタイムを平気で要求される。できなければペナルティを科すといったもので、特急料金等は全く支払われない中、深夜残業で間に合わせる状況で、当社の事情は一切考慮してくれない。【建材・住宅設備－金属製品】
- ▲ 取引先からの発注にあたり、3か月前に内示を受けているが、使用する部品の中には調達に要する期間が6～8か月と長い物があるため、内示の前倒しを要請しているが未だ応じてもらえていない。現在は自社の判断でその部品を仕入れ、在庫を持つことで取引先が要求する納期に対応しており、在庫に要するコストが資金的に負担となっている。【建材・住宅設備－電機・情報通信機器】
- ▲ 毎年2回、「●●キャンペーン」と称する協力値引きを要請がある2023年も特定月（年2回）の売上に対し、●%の値引き要請に応じた。【建材・住宅設備－建設】
- ▲ 取引にあたって、取引先指定の保険への加入を強制されており、年間●万円保険料が発生する。【建材・住宅設備－金属製品】

型取引

- ▲ 新規の型を制作する場合には、代金の支払を受けているが、摩耗し交換が必要になった場合の交換費用については、取引先に交渉を申し入れるが、自社の持ち出しか、よくて折半での対応となる。【建材・住宅設備－紙】

10. 紙・紙加工業①（496件）

- ▶ 支払条件として、数%の歩引きが慣習化している事例が目立つ。下請事業者は、長年の慣習として受け止めており、始期・理由等はもはや分からないとの声も。
- ▶ また、下請法に鑑み長すぎる手形等のサイト（120日超）も見られるが、慣例であることや特段困っていないとの理由で受け入れてしまっている事例も存在。
- ▶ その他、経緯が文書化されない口頭による価格交渉が行われている事例や、発注書において納期が不明確な事例など、発注書の交付に関して懸念ある事例が見られる。

価格交渉・価格転嫁

- 2年ほど前から取引先の担当課長が定期的に自社を訪問するようになり、その機会を使って価格転嫁の協議等取引に関する話し合いが定期的にできるようになった。これにより、転注の不安もなく、価格転嫁を申し入れしやすくなり、実際に転嫁が実現した。【紙－紙】
- ▲ 取引先とは継続品のみの受注となっているが、数年前から取引先の調達価格の見直しが行われるようになった。自社においては、2022年●月から順次継続品価格の再見積を要求され、結果、ほとんどの商品が価格面で失注し、他社では受注できない加工難易度の高い商品のみ2023年●月に再受注できた。これでは今後、価格転嫁の申請は言い出せないと考えている。【紙－紙】

取引条件

- ▲ 2022年まで、毎年2回、特定月の売上の10%の支払いを要請されていて、取引維持のため対応していた。しかし、年に2回、10%の支払いは厳しいため、当該%の引き下げを自社から申入れ、変更してもらった。当該値引きは文書によらず口頭での交渉によるものであった。【紙－紙】
- ▲ 取引先には、リードタイムは2週間以内であると伝えているが、同社からの発注書面に納期が明確に記載されておらず、「即納」や「できるだけ早く」といった抽象的な記載で度々発注される状況。【紙－紙】
- ▲ 完成加工品の引き取りは取引先の業務であるところ、引き取りは完成後2～3日までが一般的だが、取引先による引き取りが1か月後になることも。当該商品は100㎡のスペースをとるため自社倉庫もいっぱいになる。改善要請はしているが、取引継続の為には強くは言えない。なお、保管費を要請すれば返って自社による保管が常態化し逆効果となる可能性もある。【紙－流通】

10. 紙・紙加工業②（496件）

支払条件（手形、歩引き等）

【サイトの長い手形等】

- ▲ 支払条件が140日（120日超）のサイトの手形である。取引当初からこの取引条件であり、特に問題視していないため、改善要望等はしていない。【紙－紙】
- ▲ 1年ほど前に、手形から電子記録債権に変更となったが、サイトが150日と長いもの。資金繰りに困っていないため、サイト短縮に向けた交渉は考えていない。【紙－紙】

【歩引き】

- ▲ 取引先とは製造受託品と自社NB（ナショナルブランド）品の取引がそれぞれあるが、支払時に自社NB品（下請法対象外）に対してのみ金利引きと称して●%を減額されている。【紙－紙】
- ▲ 請求金額から●%の金利引きがある。古くからの取引なので、そのまま受け入れており、改善を申入れたことはない。【紙－紙】
- ▲ 全ての代金から、一律で●%歩引きされる。10年以上前からであり、歩引きの始まった時期、歩引きの理由は不明である。転注を恐れて改善交渉は言い出せない。【紙－印刷】
- ▲ 取引開始当初から、取引先からは、毎月の請求金額から●%差引いた金額の電子記録債権での支払となっている。これは紙業界の多くで残っている慣習であり、自社も了承していることから、取引先に歩引きの廃止を要請したことはなく、今後も要請する予定はない。【紙－紙】
- ▲ 20年以上前、取引先の都合で手形から現金支払いへ変更されたときから、金利相当分とのことで2%の現金引き（歩引き）が行われており、現在も続いている。自社は以後の取引に影響しないようにやむを得ず、合意している。【紙－紙】

（備考）下請法上、「歩引き」等の名目による減額は、「仮に親事業者と下請事業者との間で…合意があったとしても、下請事業者の責めに帰すべき理由なく下請代金の額を減ずる場合は本法違反となる。」とされている。（令和5年11月版「下請取引適正化推進講習会テキスト」52頁）

1 1. 金属産業（756件）

- ▶ 親事業者においてパートナーシップ構築宣言を出した後、価格転嫁に対する姿勢が明確に変化し、エネルギーコスト、労務費等の値上げが満額認められたとする好事例がある一方、10年以上単価が変わらず、値上げ要請を行うも回答を得られないままとの声も。
- ▶ 短納期発注の是正要請や値上げ要請に対して、取引先上位企業の意向を理由として承諾を得られないとの声。
- ▶ 支払手段が手形や電子記録債権から現金化されたものの、その支払期限が下請法に鑑みて長すぎる事例も。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先がパートナーシップ構築宣言を出し、経営トップが値上げ要請に応じるよう指示したため、価格交渉が円滑になった。2022年●月に電気・ガス等の値上りに対し10%の価格値上げ要請し、後日満額が認められ、2022年●月に労務費等で10%の価格値上げ要請した際にも満額が認められた。【鉄鋼－金属製品】
- ▲ 10年以上前にアルミの運送等の業務についてトン当たりの単価を定め、それ以降の単価が変わっていない。数年前、単価の値上げの申入れをしたが回答すら得られなかった。今年再度、値上げの申入れをしたが現在も回答を得られていない。回答がない理由の提示もない。【アルミ－運輸】
- ▲ 2023年春に製品の仕様変更があり、一包当たり●円アップした分の値上げを取引先に申出ても取引先最上位企業が承諾しないため、交渉が進んでいない。【アルミ－アルミ】

取引条件

- ▲ 取引先が休日に取引先上位企業への納品を行う際に、自社も休日対応が必要となるところ、決定した価格は6か月間変更できないことから、休日対応への追加費用の請求もできず、自社の働き方改革への足かせとなっている。【鉄鋼－紙】
- ▲ 取引先最上位のメーカーのアルミ部品を取引先から受注しているが、通常1ヶ月を要する加工期間が半分に短縮されたため残業や休日返上で対応したが価格に反映できず、取引先に納期延長を申し出たが取引先最上位の企業が承諾しない。現状も短納期の依頼がきており稼働率の限界を超え苦慮しているが、取引先最上位企業に要請できない状況。【アルミ－アルミ】

支払条件

- ▲ 最近、電子記録債権150日に替わって期日指定現金となったが支払日は150日後となった。【鉄鋼－技術サービス】
- ▲ 最近、180日サイトの手形から、現金払いに変更されたが180日後の期日指定となっている。【鉄鋼－流通（卸）】

1 2. 化学産業① (797件)

- 価格転嫁について、取引先最上位企業が、自社の取引先からの転嫁を認めたため、自社の価格転嫁も実現したという好事例。
- 逆に、取引先上位企業の意向を理由として価格を据え置かれているとの声や、自社の業務効率化の効果が定期的な原価低減要請によって相殺されてしまうとの声も。
- 小売店の事情（特売実施）を背景とする追加コストなき短納期発注により、自社の負担だけでなく原材料仕入れ先にも迷惑をかけているというサプライチェーン最上位企業の意向が全体に影響を及ぼしている事例も見られる。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先最上位企業が、同社の取引先からの価格転嫁を認めてくれたことにより、2022年●月に、自社の原材料費、運送費等の価格転嫁が100%認められた。【化学－化学】
- 昨今の原材料やエネルギー価格等の値上り状況を鑑みて、取引先から運賃テーブルの見直しの提案があった。燃料価格についてはサーチャージ制により問題はなかったが、労務費等も含めた形で見直しを提案いただき非常に助かっている。【化学－道路貨物運送】
- ▲ 取引先最上位企業の競合先が低価格のアジア企業のため、取引先の下請代金も厳しい状況にあり、それを受けて自社の見積りにおいてもエネルギー、労務費等のコスト上昇分を転嫁できない状況にある。【化学－化学】
- ▲ 取引先が、取引先上位企業の意向を踏まえ、価格の据え置きを要求してくる。これは発注書を発行せずに口頭で行われる。自社は余裕を持たせて販売価格を設定しているため、これまでは受け入れてきたが、昨今の急激な価格上昇時にあって、今後は取引先の要望に応えることは困難な情勢。【化学－化学】
- ▲ 取引先は原材料費等のコスト上昇に無理解で、値上げ要請しても詳細な資料を次々に要求し協議を進めようとしない。2023年●月にも、電気代、労務費、外注費のコスト上昇分に相当する単価値上げを要請したが、協議が進んでいない状況。【化学－金属製品製造・加工】
- ▲ 自社のコスト低減の工夫やVA提案など技術的に努力してきた効果も、半年毎の定期的な原価低減要請で相殺されてしまう。これまで、交渉により原価低減幅を抑制してきたが、今期も従前と変わらぬ水準のコストダウンを口頭で要請してきた。エネルギー価格のアップ等のコストアップが厳しい現状を伝えつつ、今のところ要請に対しては回答していない。【化学－金属製品】

1 2. 化学産業② (797件)

支払条件

- これまで、月末締め／翌月末支払、手形（サイト100日）という支払条件であったが、取引先から申出があり、2023年●月請求分からは月末締め／翌月末支払（現金100%）に支払条件が変更となった。【化学－化学】
- ▲ 代金の支払期日は、当月末締めの90日後の現金支払い（下請法に規定される60日を超えている）となっている。現金化される前の手形であった時期のサイトのまま引き継がれている。【化学－化学】
- ▲ 支払期日の起算日が納品日ではなく検収日となっている。納品から検収完了まで平均して1か月を要し、長いものでは2～3か月かかることもある。結果として恒常的に納品日から支払日まで長期化している。【化学－素形材】
- ▲ 手形から現金支払いへの変更要請を行ったことがあるが、取引先からは現金払いへの変更は可能であるが、その場合は歩引き●%でしか受けられないとの回答があり、手形割引率より不利になることから要望を取り下げた。なお、歩引きの根拠は取引慣行とのことである。【化学－紙】

取引条件

- ▲ 納品後に、製品に1個でも瑕疵が見つければ全ロットを基準なく返品される。品質管理に関する社員教育が厳しすぎると思っている。厳しくなったのは数年前からで、過剰な管理と感じている。こうした返品ルールが書面化されていないことも問題。【化学－紙】
- ▲ 取引先最上位のドラッグストアにおける特売等による短納期発注には困っている。特売の予定が決まるのが遅く、発注から1週間程度で納めることは、在庫を持たない経営を進めている立場からすると非常に厳しい。自社の調達先である原材料メーカーには、直ぐに持ってきてくれと言わざるを得ないし、他の生産工程との調整や原材料入荷が遅い場合の生産対応となると、休日出勤や残業対応をするしかない。【化学－化学】
- ▲ 取引先最上位の自動車メーカーのジャストインタイム方式にに対応できるように取引先から在庫を持つよう要請される。また、少量でも配送が発生するため運送費も負担になっている。【化学－化学】
- ▲ 設計から試作までを取引先と共同で実施したところ、その成果である図面、試作データを用いて他社に発注された。【化学－素形材】

1 3. トラック運送①（754件）

- ▶ 価格に関しては、価格転嫁の実現により賃上げに繋がったとする好事例がある一方で、荷主が価格を上げない、元請が荷主に交渉できないといった荷主との関係を理由とする価格据え置き的事例が複数見られるほか、運賃表や単価が20年、30年変わらないとする事例も一定数見られる。
- ▶ 積み込み、荷下ろし等の契約にない付帯作業を追加費用なしに実施させられている事例や、長時間の荷待ちの事例など、本業界において頻繁に挙げられる問題は継続的に存在。
- ▶ その他、支払条件について、手形から現金に変更されたことにより、資金繰りが改善したとの声も。

価格交渉・価格転嫁

- 燃料費及び労務費等が高騰したため、取引先からコスト上昇分転嫁の申出があったことを契機に価格協議を申入れ、2023年●月から●%程度の値上げ要請をし、満額回答を得て価格転嫁が実現した。運送以外の業務の売上げ安定もあって●%の賃上げが実現した。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- 燃料費はサーチャージ制となっている一方、労務費上昇分については2024年問題対応でドライバーの増員を理由として2023年●月及び●月に●%の値上げを申入れた結果、要請を上回る●%（要請額＋2%）の値上げが認められた。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 配達場所ごとに価格が決まっており基本的に指値受注である。2022年頃の燃料費高騰以降、毎月価格交渉をおこなっているが、検討しますの一点張りで進展がない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 荷主と元請との価格交渉がうまく出来ておらず、下請である自社がそのしわ寄せを受けている。荷主が元請に価格低減要請を行っているため、自社が元請に価格交渉を行ってもゼロ回答になっている。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 取引先から30年位前に提示された運賃表がいまだに適用されている。取引先は自社にとって大口の顧客であり、価格交渉により取引の縮小や取引停止を懸念し、値上げを要請することができていない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ ここ3～4年、価格交渉は行っていない。価格はここ十数年変わっていないが、価格交渉をしても取引先は上げる気がないと考えられるため。取引先は元請に価格アップを強く言えないので、下請の自社にも反映されない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 休日割増や深夜割増料金及び高速道路使用料金は、取引開始時からの慣習で支払われておらず、請求もできていない。【道路貨物運送－道路貨物運送】

1 3. トラック運送②（754件）

価格交渉・価格転嫁（続き）

- ▲ 2022年以降、価格改定を申出ているが、取引先が交渉に応じない。●月には高速道路料金値上げ分の転嫁要請に対し、転注をほのめかしつつ交渉に応じなかった。同じ立場の同業者と連携した対応も検討しているが、数年前に交渉した会社が取引を縮小されたことがあり、躊躇している。取引先（元請）は荷主に価格改定を要請しない方針らしい。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 運賃単価は30年以上から据え置かれており、燃料費、労務費、修繕費、車両購入費等のコスト上昇分を転嫁したいためコスト上昇の都度単価引上げ要請を継続してきたが、荷主に対する値上げができないことを理由に認められない。2022年●月に燃料費高騰分として●%程度の値上げが認められたものの、労務費等のコスト上昇分は転嫁できておらず、現在の運賃単価は国土交通省の定める標準的な運賃に遠く及ばない水準にとどまっている。【道路貨物運送－道路貨物運送】

取引条件（契約外の作業等を含む）

- ▲ 契約書への記載がなく、取引時からの慣習となっている附帯作業（荷揃え、積込み、荷下ろし）は、全て自社ドライバーの作業となっているが請求できていない。その他、高速道路使用料金も自社負担になっている。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 契約にない荷物のラッピング作業と包装資材の費用を自社が負担しており、取引先に費用負担を要求しているが、荷主の承諾が得られないという理由で断られている。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 家電製品の集配の際、荷待ちが3～4時間発生している。背景には、物流センターの倉庫内の作業員が削減され、積み荷に関わる人手不足が大きな要因となっていて、それが多くの運送事業者に影響が出ている。自社としても改善を求めているが改善されない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 冷凍食品輸送の場合は指定された冷蔵倉庫に商品を下ろすが、待ち時間が異常に長く、朝6時ごろにトラックが到着しても荷下ろしは15時くらいになる。運転手は宿泊余を儀なくされている状況。荷主や冷蔵倉庫の問題であり、同じ貨物運送業である取引先も困っている。【道路貨物運送－道路貨物運送】

支払条件

- 2023年●月に取引先からの申出があり、手形払いだったものが2023年●月締分からは月末締め翌月末の現金100%支払に変わった。自社ではそれまで手形の割引していなかったこともあり、現金化により（事実上の支払期間短縮になり）資金繰りが一層楽になった。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月末払いであるが、サイト150日の割引困難な手形が交付されている。割引困難な手形の交付については、契約当初からの支払方法でもあり、現場の担当者から言い出しにくく、改善に至っていない。【道路貨物運送－道路貨物旅客】

1 4. 建設業・住宅業① (1,522件)

- 価格決定に関して、数十年にわたり価格表が変更されない事例や、取引先最上位の施主が認めないとの理由で価格転嫁が実現しない事例が見られるほか、数年にわたる工事においても、契約時の価格を変更できない慣例があるとの声も。
- 歩引きや、安全面に協力するためなどの名目で下請事業者に一定の負担を求めるなど、支払額の数%が自動的に値引きされる事例が一定数存在。
- その他、取引先都合の作業追加や短納期発注があっても追加料金を受領できないとする声など。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先から設置場所、搬入物品、数量等の提示を受け、都度見積書を作成し、双方協議の上で価格を決定できている。取引先から予算の相談を受けることもあるが、ほぼ見積り通りの価格で決定している。工賃については10年程価格が据え置かれていたが、今年度賃金アップのための値上げを各取引先に通知し、満額認めてもらった。【建設－建設】
- ▲ おそらくは40年以上前に作成されたと思われる価格表から全く価格改定されていない。これまで何度も価格交渉をしており、直近では2023年●月頃に交渉を打診したが、聞く耳持たずの状況が続いている。仕事を断りたいが、取引先とは他の取引の関係も有しているため、利害得失を考慮しやむなく受入れている。【建設－建設】
- ▲ 施工価格に係る交渉の場は一切設定されず、全て取引先による指値提示で決まる。自社の積算見積りとは大きな乖離があり赤字受注となっているが、他社への転注を防止すべく受注せざるを得ない。また、工期中に仕様変更になる場合も多いが、その分の追加工事費が認められるか否かは取引先最上位である施主の判断にかかっており、認められない場合の方が多い。【建設－建設】
- ▲ 取引先から単価等が記載された表が自社に届き、施工後、表と同内容の見積書に自社名を記入するという事実上の指値となっており、価格を話し合う余地がない。【建設－建設】
- ▲ 2021年以降の原材料費、光熱費等の著しい高騰で価格転嫁しなければ全く採算が合わないため、取引先と協議しているが取引先最上位である施主が価格の見直しに全く応じず、取引先も価格の見直しを強く申入れできない様子で、やむを得ず、値上がり部分の負担を取引先と折半して負担している状況。ここ2、3年の減益の大きな要因となっている。【設備工事－金属製品加工】
- ▲ 契約した時点の価格をその後は変更することはできないという慣習がある。大型物件だと数年前に契約し、その時の原材料価格を前提に請けなければならぬため億円単位の持ち出しが発生する。【建設－金属製品】

1 4. 建設業・住宅業②（1,522件）

支払条件（歩引き等を含む）

- ▲ 下請代金の**支払の起算日は、自社が当該請求書を発行した日**となっており、支払日は、当該起算日に基づいて月末締めで翌々月10日支払であり、起算日から更に60日を超えることもある。取引当初からこの支払期日となっているところ、特段の不満はないため、改善の要求もしていない。【建設－サービス】
- ▲ 支払日は月末締め、翌月末払いであるが、**割引困難な手形（サイト150日）が交付**されている。【建設－流通】
- ▲ 建設業の取引先が受注した施設に使用する器具を卸売しているが、該当月の**請求額が●万円以上になるとサイト180日の手形**が振り出される。一方、自社はメーカーから現金で仕入れており、資金繰り面で苦慮している。【建設－流通】
- ▲ 現金払いにするから金利引きで構わないかと連絡あるが、**手形でもよいと言っているにもかかわらず、●%歩引きされた額で振り込んでくる**ようになった。【建設－金属】
- ▲ **請負代金から割引手数料名目で●%減額**をされているが、受注を優先し条件を受け入れている。【建設－建設】
- ▲ 見積り後、価格も決定している中、工事完了後の請求に対して、取引先は**支払時に代金の●%を「●●費」という名目で歩引きして支払ってくる**。それについての書面の合意については覚えていないが、実際には当該「●●費」の実体はなく、ただの値引きに過ぎないと認識している。【建設－機械修理】
- ▲ 「●●費」と称して一定率の金額が合理的な理由なく差引かれおり、**商習慣として常態化**している。事前説明や文書による通知もなく、また合理的な理由なく、取引対価の●%を支払時に差引かれている。数年前に改善を申し入れたが、改善されないまま現在に至る。【建設－製造】

取引条件等

- ▲ 工期遅延等による影響で、**注文が短納期になる場合が時々発生し、休日出勤、残業等で対応**して間に合わせた場合、その分の特急割増料金を請求したくても、注文書作成前に製造を始めることが多いので、**請求できない場合が多々**ある。（本件取引は、資本金基準により下請法対象外の取引）【建設－金属製品】
- ▲ 建築設計図面の作成を受諾しているが、取引先が施工主との打合せの過程で生じた**図面の変更や追加で発生した費用に係る価格への上乗せが認められない**。【建設－サービス】
- ▲ 新タイプの製品に変更した際、必要な**作業員が1人から2人に増加し、作業時間も延びたため、追加費用を請求したが、自社の企業努力で吸収するよう言われ、追加費用を認めて貰えなかった**。本来全額取引先が負担すべきもの。【建設－建材・住宅設備】
- ▲ 委託内容は設備の保守・点検であるにも拘わらず、**注文書に無い作業（他事業者の残工事）を無償で要請された**。そのことに対する不満を取引先に申し出ても、受け入れてもらえず、結果的に引き受けざるを得なかった。【建設－建設】

1 5. 放送コンテンツ・アニメ①（552件）

- ▶ 価格交渉について、外注先からの値上げ要請を踏まえて価格交渉を実施した結果、当該外注先の値上げ分に自社の利益を加味した額で認められたというサプライチェーン全体での価格転嫁に繋がる好事例あり。
- ▶ 他方、慣例的に指値での発注となっている事例や、発注元から示される予算額が事実上の見積額の上限となっている事例など、円滑な価格転嫁の妨げとなっている可能性のある取引慣行も。
- ▶ また、放送コンテンツの代金支払について、起算日が放送日とされており、特番のドラマなど納品日（給付の受領日）から放送日までの期間が長いものについては、資金繰りの悪化要因になっているとの声も。
※下請法上、代金の起算日は、「給付の受領日」とした上で60日目までに支払う必要がある。
- ▶ その他、委託内容（発注書）が文書化されていない、または発注書の交付が事後的であるといった声も目立つ。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先からの発注について印刷部分は外注しているところ、当該外注先からの値上げ要求を踏まえ、2023年●月から価格交渉し、3か月後に認められた。外注費の増分に加えて自社利益を上乗せした水準で100%認められた。【映像製作－印刷】
- ▲ 取引先は基本的に指値で発注してくる。カメラマン一人あたりの日当は●万●千円、30分番組の制作費は●万円といった水準が慣例的に決まっており、30年程度変わっていない。アナログ放送からハイビジョン放送になった際にも、自社はハイビジョン用の機材を揃えなければならず経費が嵩んでいたが、受注価格に変化はなかった。【放送－映像製作】
- ▲ 取引先とは年間契約をしており、毎月当該契約額の12分の1の支払を受けている。毎年契約更新時に取引価格を見直す際には、取引価格は人日単価に作業工数を乗じて決定するが、取引先が示している予算額が受注額の上限となっているため、人件費等が上昇しているにもかかわらず、取引価格への転嫁はできない。現在の人日単価は赤字になる水準ではないが人件費の上昇に伴い利益は減少している。【放送－映像製作】
- ▲ テレビ番組の制作にあたり、価格はテレビ局の言い値で受注することになる。価格交渉への対応は、担当者による個人差が大きく、要望を聞いてくれる担当者もいる。正式な価格は納品後に提示されることが多い。【放送－映像製作】
- ▲ 年間50本制作のバラエティ番組を制作しているところ、制作費は取引開始からの20年間で1度だけ価格改定したのみであり、それも10年近く前。毎年価格改定要請は行っているが、価格改定が実現していない。【放送－映像製作】
- ▲ 総制作費および予算配分が最初から決まっているため、受注時や制作途中で価格交渉を実施したとしても値上げは実現しない状況にある。【映像製作－映像製作】

1 5. 放送コンテンツ・アニメ②（552件）

価格交渉・価格転嫁（続き）

- ▲ 今年、テレビ局から製作費●割ダウンの連絡があった。テレビ局の担当者が最低賃金や制作現場の事情を理解していないままに杓子定規で予算をカットしてくる。例えば、スタジオで行うトーク番組と海外ロケ中心で円安の影響が著しい番組との予算の考え方が一緒であるわけがないにもかかわらず、杓子定規で予算をカットしてくる。【放送－映像製作】

支払条件

- ▲ 当該取引先は下請代金支払の起算日が放送日になっており、納品日（下請法上起算日とすべき日）から放送日までの期間分余計に支払いを待たなければならない。レギュラー番組の場合は放送日が定期的であり、納品日から放送日まで期間は開かず、納品日と起算日はあまり変わらないが、特に2時間特番のドラマ等は納品日から放送日までの期間が長い。支払が長期化した場合、独立系制作会社の自社は銀行から運転資金を借り入れしなければならない。【放送－映像製作】

取引条件

- ▲ レギュラー番組以外の特別番組の制作の場合、本来、テレビ局からの製作依頼を踏まえ、自社の企画と見積りを経て価格が決定されるものであるが、現実には、企画は決定するが、制作費が決定しないまま制作がスタートし、放送終了後に制作費が決定することほとんどであり、残りの場合でも、番組制作がスタートしてから放送日直前に制作費が決定する状況。いずれの場合でも、予算が少ないとの理由で見積金額に比してかなり低い制作費を通告されている。結果、自社は本来必要な制作費を常に受領できていない状況である。【放送－映像製作】
- ▲ 役務提供の請負委託で自社からスタッフを出して「●●」というドラマを製作した。当初の役務委託内容が明確ではないため、仕事の範囲が限定されておらず、制作に入った後から依頼事項が増えていく。番組宣伝で使うSNS用の映像のためだとして編集を依頼されたり、当初の依頼にない内容が追加されるが、追加費用は払われない。【放送－映像製作】
- ▲ 担当プロデューサーによっては納品後に発注書を送付してくる場合もある。発注書の交付時期は撮影前であったり撮影後であったり、担当プロデューサーによるところが大きい。場合によっては、放送が終了してから自社へは発注書が送付されることもある。【映像製作－映像製作】
- ▲ 普段から、自社に瑕疵が無い修正指示でも当該修正に係る追加費用は一切支払われない。クライアントと仕様を合意したにもかかわらず、取引先からは、クライアントからの修正指示であるとの理由だけで自社に瑕疵の無い修正（仕様変更含む）を●回（2桁）要求されたことも。発注書が交付されないためやり直しに関する明確な規定はないが、さすがに多すぎると思い、追加の修正費用を要求したが認めてもらえなかった。取引先は自社に業務を丸投げするが、価格交渉に協力してくれる訳でもなく、一定数の手数料を自動的に引かれるのは納得がいかない。【映像製作－映像製作】

16. 印刷業① (559件)

- 価格交渉について、価格転嫁の実現の結果、賞与の支給に繋がったとする好事例がある一方で、労務費の価格転嫁は（自社の経営効率化で解決すべき話であり）申入れにくいとする声が根強く存在。
- 下請法に鑑み長すぎる手形サイト（120日超）での取引が残っている、手形から電子記録債権に移行してもサイトが長いままであるなど、支払期間の長期化が改善していない事例も。
- 短納期発注について、追加費用なしに金曜の遅い時間に発注し月曜までを期限とする事例が見られる。
- 長年の慣行として歩引きや協賛金の請求が行われており、下請事業者としても、契約書面も残っていないため、その根拠も分からないまま慣行として受入れてしまっている事例が見られる。

価格転嫁

- 今春、今後の業容拡大に伴う人件費の増加や安定的な経営について取引先を相談したところ、ページ単価10%以上の値上げに応じてもらった。それまでの経営状態では社員に賞与の支給ができていなかったが、賞与の支給を通じ、社員の安定的な雇用が可能となると考えている。【印刷－映像製作】
- ▲ 毎回、価格は同業他社並みにして欲しいとして指値の価格が発注書にはじめから記載された上で送付されてくる。本当に同業他社並みの価格なのかは不明であり、自社の利益はあまり取れないので不満がある。粗利が多少出る程度なので、人件費や経費まで含めれば赤字になるケースもあるが、この金額で受注しなければ転注されてしまうので、毎回そのまま受注している。【印刷－印刷】
- ▲ 2023年●月、原材料費の高騰、賃金引き上げによる労務費増のため価格改定を申出て、希望価格の約●%程度の改定が認められた。原材料費やエネルギー費は1.5倍になっており、●%程度の値上げでは満足できるものではないため、数か月後に再度値上げ要請を行ったが、数か月前に値上げしたとの理由で協議に応じてもらえなかった。【印刷－印刷】
- ▲ 現在も10年以上前の価格表を適用しており、1年ほど前から価格改定を要請しているが、現行の価格表の価格で発注が継続している。価格交渉を依頼しても応じてもらえない。【印刷－印刷】
- ▲ 最近では、原材料である紙の価格高騰を根拠に価格交渉を行った結果、●%上乗せできたが、その他のエネルギー価格や労務費の上昇分については、自社の社内努力が足りないと言われると考え、価格交渉をしにくい。【印刷－印刷】
- ▲ 注文を受けるタイミングで都度見積りし、原材料費及びエネルギー価格高騰分については、価格転嫁できている。一方、労務費については、取引先へ価格転嫁を申し入れにくい。【印刷－印刷】

16. 印刷業② (559件)

支払条件

- 取引先から支払い方法の変更に係る文書が届き、公取委の通達を踏まえ手形決済から現金決済に変更するとのことであった。これに同意した結果、本年●月支払分から全額現金支払いとなった。【印刷－印刷】
- ▲手形から電子記録債権に変更になったが、支払サイトは130日をそのまま継続している。当月1日に納品の場合、翌月末支払いで60日、電子記録債権の満期日が130日後で計190日かかることになるが、資金繰りには困っていないため、改善は申し入れている。【印刷－紙】
- ▲支払日は月末締、翌月末支払であるが、割引困難な約束手形（180日サイト）が交付されている。【印刷－サービス】
- ▲手形サイトが160日になっており割引困難な手形に相当。資金繰りなど困っている訳ではないが、印刷関係の取引先は長いサイトの支払が多く、業界としての改善が必要と感じている。（標準品の取引のため下請法対象外）【印刷－紙】

歩引き、協賛金

- ▲納入金額を●%控除して納入している、長年の慣習的なものとなっており、今となっては理由は不明である。自社との取引は20年以上になるが条件の改善を申し入れた事は無い。【印刷－紙】
- ▲商習慣として振込の際に●%の歩引きをして支払われる。支払を現金に変更される際に、歩引きされることを了承した。（標準品の取引のため下請法対象外）【印刷－紙】
- ▲協力金として請求金額から●%差し引かれて振込まれている。古くからの慣習で書面の取り交わしもないが、暗黙の了解として行われており、特に問題視していない。【印刷－紙】

取引条件

- ▲金曜の夜遅くに、月曜までに仕上げるようにとの発注があり、そのような依頼はしないようにと要請をしているにも関わらず、こうした発注が相当数ある。また、この分を価格に上乗せすることもできず、自社の負担となっている。【印刷－サービス】
- ▲取引先の人手不足等による印刷遅延で捌ききれない製本が発生すると、自社に追加コストの支払なく急ぎの発注がある。通常4日掛けてやる製本を3日で行うなどの対応が必要になり、割増した製本代をもらいたいが、今後の発注量の減少が危惧されるため交渉することができず、やむなく引受けている。【印刷－印刷】
- ▲過去の書籍の増刷のため、印刷会社に保管されていた古いポジフィルムを長年にわたり自社で無償で大量に保管させられている。一部のものは、外部倉庫の保管料負担が大きいので、昨年返却を申し入れたが、無理な条件を付けながら対応を避けられている。【印刷－印刷】

17. 広告業① (364件)

- ▶ 最終工程まで完了した後、かかった費用を請求しても、それに対する値引き要請が常態化しているとの声、取引先最上位の予算を盾に、取引先から値引き要請をされるとの声など、価格交渉における不満の声が一定数。
- ▶ 下請代金の支払期日が、締め日から3か月後～6か月後など、下請法の規定（受領日から起算して60日以内）と比較しても極めて長い事例が一定数見られる。
- ▶ その他、発注書の発行が事後になる事例が一定数あるほか、発注後のデザイン等の変更に係る費用負担がない事例、追加費用なく短納期の作業や在庫負担を余儀なくされている事例も。

価格交渉・価格転嫁

- 新規品の受注に当たっては、都度見積書を提出し、価格交渉後、受注が決まれば発注書が出される。相見積りにより他社との価格比較はされていると思うが、見積書どおりの価格で受注が決まっており、コスト上昇分はほぼ100%転嫁できている。【広告－印刷】
- ▲ 取引の要請に際し、ページ単価の積算による見積もりを提示するが、コロナ禍以降、ページ単価の引下げ要請が相次ぎ、現在の価格はコロナ前の半額に近い状況にある。【広告－映像制作】
- ▲ 最終工程（施工）が終了後に、見積書を提出する慣習になっているところ、見積りに対し、値引きを要請してくる。これは、いち営業担当者に限ったことではなく、この取引先の体質によるもの。【広告－印刷】
- ▲ 取引先最上位の予算を見ながら取引先と協議し価格を決定する。協議において、取引先最上位の予算を盾に一方的に、●百万円の見積価格に対して、●百万円の値引き要請があった。自社としては、「やらないよりはまし」との判断で受入れた経緯がある。【広告－広告】
- ▲ 取引先から提示される価格表は、業務毎に時間給などが記載されているが、その価格が10年以上前から変わってない。見積り時にそれを超える価格で提示をしても通らない事が分かっているため、その範囲内に納めるようにしている。【広告－広告】

支払条件

- ▲ 納品後の月末締めで、そこから5か月後の末日が支払期日となっている。今のところ支払が確実で必要に応じて代金の一部を前払してくれることもあるため、支払期間の短縮を求める交渉は考えていない。【広告－映像制作】
- ▲ 代金の支払は、月末締め4か月後の月末払となっており、受領日から60日以内の支払とはなっていない。自社にとって最大の得意先であること、また競合他社もあることから改善の要請はしていない。【広告－印刷】

17. 広告業② (364件)

支払条件（続き）

- ▲ 月末締めで**6か月後の現金支払**となる。サイトが長いと感じてはいるが、大口の取引先なので交渉はしていない。なお、振込手数料は、取引先負担。【広告－放送】
- ▲ 支払条件は、月末締め、そこから3か月目の月の●日支払になっている。**支払条件の改善は行いたい、自社売上げのほとんどを占める取引先を失いかねないので、交渉はできていない**。長い支払条件が長期にわたって継続しているのは、新聞販売店からの毎月の代金回収が安定しておらず、上記の支払日であれば、全ての販売店からの回収が完了しているため。【広告－広告】

取引条件等

【発注書関係】

- ▲ **広告コンテンツ作成の関連業界では**、クライアントからの内容変更要請が多いことから、**事後に書面交付されることが慣行**となっている。例えば、●年●月から●年4月までに請け負ったwebサイト業務は●年4月になって発注書が発行された。自社では問題と思っておらず、改善要請もしていない。【広告－サービス】
- ▲ 取引先から、商品に貼付するシールを一度に●百万枚制作するよう口頭で要請され、**納品は、取引先が要求した時に要求した分だけ納品する形**。要求された**納品数に応じた金額の支払いを納品都度受けているため、全額の回収がいつになるか不明**であり、製品の保管期間も不明である。口頭で注文を受けた見込み生産分（●百万枚）の書面はない。【広告－印刷】
- ▲ **発注書が来るのは請求書を出す直前**になることが多い。製作の着手の前に発注書が来る時と来ない時がある。発注書も細かい内容のものは来ない。【広告－広告】

【追加作業、短納期】

- ▲ 看板の設置工事は大枠で予算化されており、設計における強度計算や自治体への申請などの見えないコストが予算に反映されないため、設計費用の算出に苦慮している。また、**仕様変更やデザイン修正なども多々発生するが、予算が決められている都合上、追加費用を請求出来ていない**。【広告－製造】
- ▲ **取引先からの自社へのデータ入稿が予定より遅れ**、そのあとの**工程がタイトになる**ことが多い。イベント開催日は動かせない、納期はそのまま当初の設定どおりで変更されないため。取引最上位業界のエンターテインメント業界では「納期はあってないようなもの」という意識がまだ蔓延しており、自社も納期に間に合わすことが次の仕事につながるという意識のもと**残業、休日出勤をこなしてでも対応している**。【広告－繊維】

18. 食品産業・飲食業（1,567件）

- ▶ 価格交渉において、取引先との取決めにより一定年数は価格が据え置かれることになっている事例や、転注の示唆のため、不十分な価格転嫁での決着を余儀なくされた事例などが見られる。
- ▶ その他、取引先最上位である大手スーパーの方針を背景に、必要時に必要量のみを即納するという納入形態を余儀なくされ、この結果、在庫を常時抱えていなくてはならないとの声も。

価格交渉・価格転嫁

- 2023年●月より開始した価格交渉において、自社の運送に係る**労務費●%アップを要望し、自社希望どおりに認められた**。取引先における理解度が高く、手続きの関係から結論までは多少時間がかかったものの、値上げそのものには比較的容易に応じてくれた。なお、軽油代については昨年に値上げが実現しているため今回は交渉対象としていない。【食品卸－食品卸】
- ▲ 見積書の提出は●年に1度と決められており、当該見積書の有効期間中は価格を据置くこととされている。このため●年間価格を変えることができない。【食品製造－機械修理】
- ▲ この15年ほど大幅な価格改定を行っていなかったが、副資材等の値上げ、重油の高騰も重なり、2～3年間赤字が続いていたため、納入品目のうち半分程度を対象に2022年●月に価格交渉を実施した。詳細な根拠資料を提出したものの、希望の価格上げ幅の1割程度にすぎない上げ幅で決着した。取引先は、競合他社への転注を示唆することにより、事実上、協議をすることなく一方的に取引価格を押し付けてきた。【食品製造－食品製造】

支払条件

- ▲ 取引先からの発注書に納期の記載はあるが、必要時に必要量のみ即納を指示される方式のため、常に在庫を抱えた状態である。取引先の納品先（取引先最上位）が**大手スーパーであるため、取引先も当該スーパーからの納品要請に即応するため**にこのような取引形態となっている。当該取引先は当社にとって大口の納入先でもあり、今後、在庫保管用に倉庫の増築も考えているところ、転注のおそれもあり、改善要請は出していない。【食品製造－紙】
- ▲ 小売店における季節に応じたプロモーションのため、3か月に一度、売上の●%を割戻しとして徴収されている。【食品小売－広告】

19. その他①

自動車整備

価格交渉・価格転嫁

- ▲取引開始した10年以上前から決まっている価格帯で取引している。自社では、価格協議・交渉は実施できていない。自社と同業他社が多い中で、転注されることを懸念しているため。【物品賃貸－自動車整備】
- ▲取引先が請負う仕事の再委託を受ける場合、価格から決まった比率でマージンを取られる仕組みになっている。マージンの比率は●●%（2桁%）である。この比率は交渉の余地はなく通告であり、断れば転注される恐れがある。当該比率の連絡は、文書は発行されず、口頭で行われる。（資本金基準により、下請法の対象外の取引。下請振興法では対象の取引。）【流通－自動車整備】
- ▲工賃が現在●千円/時と低水準であるため、かねてより油脂代のコスト上昇分と工賃のレートの値上げを打診しているが、価格協議のテーブルについてもらえない。書面ベースでの交渉を行っているが、取引先担当者が人事異動で頻繁に変更となり、引継ぎもなされていないこともあり、社内で上層部上げて検討されているか不明である。【物品賃貸－自動車整備】

鉄道車両

価格交渉・価格転嫁

- ▲継続受注品において、取引先と取引先最上位の電鉄会社との間で車両価格が決まってしまうと、加工賃上昇（労務費、エネルギー費など）に伴う値上げ要請が全く受け入れてもらえない。【鉄道車両－金属製品】

取引条件

- ▲取引先の品質検査が通り、承認を得た部品であっても取引先最上位の電鉄会社の年次検査で不具合が出ると補償を求められるし、以後●十年の保証を要求してくる。【鉄道車両－金属製品】

支払条件

- ▲半年前に手形が電子記録債権に変更されたが、サイトはそれまでの150日から変わらないままである。自社としては特に支障はない。【鉄道車両－繊維】

19. その他②

造船

価格交渉・価格転嫁

- ▲ 加工費の値上げは、10年ほど前の値上げ以降、できておらず、1年半ほど前から、取引先に対し、全面的な加工費の値上げ交渉を進めてきたがいまだに決着していない。交渉当初、詳細資料の求めがあり、自社は時間を掛けて作成し、提出しているが、結果を先延ばしにしている。取引先担当者は「値上げの必要な現状を理解している。」と言うものの、当該担当者に裁量権がなく、担当者の上司で止められているようだ。【造船－化学】

支払条件

- ▲ 約10年前から取引があるが、取引開始以来、支払は手形であり、そのサイトは180日で変わっていない。【造船－自動車整備】

電力

価格交渉・価格転嫁

- ▲ 見積書のベースとなる価格表の時間単価は10年間変わっていない。自社は指定業者のため、価格表通りに見積もらざるを得ない。労務費や諸経費も上がってきているので時間単価等の価格交渉を行いたい、単独で交渉すると指定業者を外される恐れがあるため、自社から価格交渉を申出ることができない。【電力－建設】

取引条件

- ▲ （契約外の）追加の修理・メンテナンスに関しては、内容に応じ都度見積書を作成、協議のうえ価格を決定している。しかし、ここ1～2年は短納期の修理依頼が多くなってきており、取引先の都合で行程がずれ込み、納期に間に合わせるため時間外に対応して追加費用がかかっても、取引先の予算の関係で追加分をいただけない場合がある。【電力－機械修理】

通信

価格交渉・価格転嫁

- 新規の受注に対しては、自社が取引先基幹システム全般の管理をしており、他社では対応できないという強みがある事から、2023年●月より原価10%程度の価格転嫁を行い、受入れられている。【通信－情報サービス】
- 契約した価格に対して、低減要請は受けたことはない。最近、取引先から文書が届き、価格等でなにか問題があった場合は、すぐに申入れをしてくださ
いというものであった。【通信－情報サービス】

20. 医薬品（298件）

- 価格交渉について、材料メーカーからの値上げ要請を踏まえた10年近くぶりの値上げ交渉の結果、希望の満額の値上げが認められたというサプライチェーン全体での価格転嫁に繋がる好事例あり。
- 支払期間の短縮を要請したが、取引先からその場合は●%の値引きをされると言われ要請を断念したとの声。また、（下請法非該当の取引において）支払期間の短縮の要請に対し、本取引は下請法非該当であるとの回答で交渉が終わってしまった例も。
- 正式発注前の内示を前提として製品を用意していたところ、需要減を理由に、内示後半年経っても正式発注がなされず、億単位の金額の在庫が発生したとの事例が存在。

価格交渉・価格転嫁

- 仕入れ材メーカーからの値上げ要請が出されている中、ここ10年近く値上げも無かったが、自社として2022年●月に取引先と価格転嫁（材料費、エネルギー費、労務費）の値上げ交渉を行い、希望の満額が認められたことから、2023年●月から新価格での取引を実施。【医薬品－窯業・土石】
- 取引先は大手製薬企業の傘下であり、当該大手製薬企業の指導により、半年に1回は価格の見直しを行うことになっているが、これに加えて、原材料価格の上昇が急速であることから、これに合わせた柔軟に価格の見直しを行ってくれているため、コストの上昇分は価格に転嫁出来ている。【医薬品－その他製造】

支払条件

- ▲ 数年前に手形から現金支払に変えたが、月末締め90日後支払との条件で、代金受領まで長すぎるため、期間短縮を要請したが、その場合は5%の値引きとすると言われ、交渉を断念した。【医薬品－サービス】
- ▲ 取引先には、下請法に倣って納品日後60日以内に支払ってもらえるよう要請したが、（下請法の資本金基準に鑑み、）本件取引は同法に該当しない取引であるとの回答で拒否された。【医薬品－医療】

取引条件

- ▲ （下請法上の）3条書面は、ほとんどの機会が発行されていない。同様に、仕様変更等における注文変更書も発行されない。【医薬品－情報サービス】
- ▲ 原薬を2023年●月～●月に納入して欲しい旨の取引先からの内示のメールに基づき、納期に間に合わせるため、当該原薬を輸入し在庫として保管したが、需要減を理由として、いつまで経っても正式発注がない。取引先向けの仕様であり転売もできず、1年近く約●億円の商品在庫することになり困っている。【医薬品－医薬品】

2 1. 医療機器① (293件)

- 価格転嫁について、取引先からの「お困りの際はお申出を。」との声かけがあり、定期的な価格交渉の時期以外の交渉が可能となり、転嫁もほぼ満額認められたとの好事例。また、為替変動のリスク回避のため、ドルベースでの取引を了承してもらったとの好事例も。
- 他方、価格引上げの要請に対し、理由の説明なく引上げ幅を半分にされたなどの声も。これらについては、転注等をおそれ、それ以上の交渉は実施していないとの声が目立つ。
- その他、代金の支払日が機器の保証期間終了を起算日としてその翌月払いとされる（下請法上、代金の起算日は、「給付の受領日」とした上で60日目までに支払う必要がある。）、抜き取り検査合格後に発見された不良品について、発見された不良品だけでなくロットで返品される、といったいずれも下請法の観点から懸念される事例も。

価格交渉・価格転嫁

- 取引先から、「急激なコスト上昇があるなど、お困りになった時は申出てください」という姿勢で接してくれており、年に1回の定例の交渉時期以外でも要請には応じてくれる。値上げ要請はほぼ認められている。【医療機器－化学】
- 円安による輸入原料の価格が大幅に上昇しときに、為替レートの変動は取引先で負担して欲しいため、ドルベースのレートに基づく取引を申し入れた承を得られた。また、原材料の値上げも了承され、満額を反映できている。【医療機器－化学】
- ▲ 2022年に、原材料価格の上昇に伴い価格交渉を行ったが、10%以上の原材料価格の上昇に対し、転嫁できたのは半分の5%となった。その際、取引先から、特に理由は示されなかった。現在でも更なる価格引上げを交渉したいが、取引依存率の高い取引先であることもあり、転注リスクを考慮し実施していない。【医療機器－金属製品】
- ▲ 自社が2年前に作成・提出した見積りをベースに、取引先の発注価格が決定される。原材料費の高騰もあり再見積りしたいが失注の恐れがあるため認めざるを得ない。【医療機器－医療機器】
- ▲ 2023年●月、電力料金の高騰や労務費の上昇と新規受注単価の安価傾向を受け、これまで行ったことが無かった単価の値上交渉を申入れた。再見積りを提出したが、ことごとく却下され、1機種の値上げのみに留まり、取引先からは、これで我慢してほしい旨を伝えられた。これ以上、反発しても仕事が無くなる恐れもあるので、やむを得ず受けざるを得ない状況であった。【医療機器－医療機器】
- ▲ 取引先へコスト増に伴う価格改定を申し出ているが、「後で価格に反映する」、「エンドユーザーに確認する」と言ったまま協議にならず、結果、約10年前からの価格が据え置かれている。取引先へ取引を辞めたい旨申し出たところ、取引先上位企業から直接、取引継続を要請され、仕方なく引き受けている。【医療機器－金属製品】
- ▲ 継続品の取引において、2023年●月に明確な理由の説明もなく、口頭で一律●%の原価低減の要請があったが断ったところ、その後、新規品の引き合い件数が4割近く減少した。【医療機器－金属製品】

2 1. 医療機器② (293件)

支払条件

- ▲ 検収については、自社からの完成連絡後2週間以内に行う取決めとなっているところ、どちらの場合でも支払日が月末締め、翌月末払いであるが、支払の起算日が検収日であるため、受領日から60日を超えて支払われるおそれがある。（下請法上、代金の起算日は、「給付の受領日」とした上で60日目までに支払う必要がある）【医療機器－産業機械】
- ▲ 支払日が医療機器の保証期間（自然故障を無償で修理する期間）終了を起算日とする月末締め、翌月末払であるため、受領日から60日を超えて支払われる。【医療機器－医療機器】（医療）

取引条件

- ▲ 部品の保管について、取引先からの無償支給部品において、相当先の納期の製品に係る部品でも自社に受入れ・保管を要求される。取引先には保管場所がないとのことで、自社としては仕方なく受け入れている状況。2年先の納期の無償支給部品を保管せざるを得ない場合もあり、部品によってはそれなりのスペースが必要なため、自社食堂を潰して保管場所にするなど苦慮している。【医療機器－電機・情報通信機器】
- ▲ 返品について、取引先は、抜き取り検査を経て製品の受入れするところ、抜き取り検査であるため瑕疵を直ちに発見出来ず、取引先の製造工程で不良品が発見される。不良品が発見された場合、本来は不良品のための返品となるべきところ、ロット不良扱いとなり、協議することなく、ロットで返品される。【医療機器－化学】

秘密情報の開示

- ▲ 新規案件の見積書提出に際し、十分な説明もなく、詳細な内訳（材料費、加工費、管理費の3項目）の提出を求められた。自社としては、加工費、管理費は開示しなかったため、やむを得ず利益を各項目に乗せて適当な数字で回答した。【医療機器－化学】
- ▲ 事前の詳細な説明もなく、見積書の詳細な内訳（製造原価、利益等）の開示要求がある。やむを得ず自社の秘密情報と考える項目については架空の数値を回答している。【医療機器－機械】

2 2. 旅行関連① (373件)

- 価格交渉について、バス運行業務の国土交通省による基準価格の下限を下回る価格での契約が常態化している事例が見られる。
- 代金支払の起算日について、旅行の手配の委託（手配旅行）であっても、当該手配の完了日（役務の提供をした日）ではなく、旅行出発日を起算日としている事例等が見られる。
※下請法上、代金の起算日は、「役務の提供をした日」とした上で60日目までに支払う必要がある。
- その他、下請事業者の責めに帰すべき事情ではない計画変更等により発生した残業代等の追加費用を請求できていない事例も存在。

価格交渉・価格転嫁

- ▲ 取引先から自社がバスの運行業務を受託する際には、取引ごとに価格交渉を行い、国土交通省が定めた基準運賃に基づき決定しているが、ほとんどの場合、下限に設定された価格での受注となってしまう。しかし、下限に設定された価格から手数料が差引かれるために、実際の手取りは、下限運賃を下回るものとなってしまう。自社としては、下限値に手数料を上乗せした額で契約したいと思うが、そうすると受注できなくなってしまうので、やむなく受け入れている。【道路旅客－道路旅客】
- ▲ 国土交通省の基準運賃の下限から、さらに取引先の手数料●%を差引かれた料金で取引しているが、これは昔からの取引慣行となっている。結果として自社は法定運賃を割っているのが現状である。人件費や燃料費アップ分を価格交渉する余地は全くない。親事業者の手数料については、法律上全く規制がないため、親事業者がいくらでも取れるようになっている。【道路旅客－道路旅客】

支払条件

- 支払日は月1回の月末であり前払いが基本。ツアー出発日が翌月1日から月末までの分に関して振込まれる。支払は現地通貨で自社の現地法人の口座に振込まれる。これらは全て基本契約書に記載されており、それに基づいて支払がされる。さらに、ホテルのデポジットなどで支払が発生した場合には、個別請求で支払ってもらっている。このように都度支払がなされるため、自社がツアー費の一部を立替えるようなことはなく、資金繰り的にも大変ありがたいと思っている。【旅行－旅行】
- ▲ 契約書に記載されている内容は、ツアー出発日を起算日とした月末締め翌月末払で現金100%となっているが、実際はツアーからの帰着後に請求書を発行し、当該発行日を起算日として上記の支払条件となることが多い。理由は、頻繁に変更要求が入るツアーに関しては、その費用も含め、まとめて精算する必要があるためと理解している。【旅行－旅行】

2 2. 旅行関連② (373件)

取引条件

- これまで解約に関する取り決めを契約書上しておらず、キャンセルが生じた際にキャンセル費用を支払ってもらえない状況であったが、業界団体が推奨する契約書の利用を進めたところ、キャンセル費用を受取れるようになった。【旅行－旅行】
- ▲ 取引基本契約書が未締結であるため、取引先に締結するように働きかけているが対応してもらえない。【航空運輸－自動車整備】
- ▲ 事前に設定されたバスツアー行程で道路状況等により到着時間が遅れた場合、追加燃料代やドライバーの残業代が発生するが、明確な取決めがなく、取引先へ追加請求は出来ない。【旅行－道路旅客】
- ▲ 飛行機の運航計画は頻繁に変更になる。自社は当初に運行計画に合わせて人員配置するが、運休から急に復便するなどで人員が不足した場合、無理な人員配置をせざるを得ないケースも有る。そういう場合は従業員が残業で対応するが、それに係る対価の配慮はされない。【航空運輸－サービス】

【歩引き、リベート等】

- ▲ 支払時に●%の歩引きがある（取引当初から理由は不明）。これが長年の慣例となっているため、自社は歩引き分●%を上乗せした価格で取引を行っている。【宿泊－印刷】
- ▲ 催事の協賛金として●円券●枚（数万円相当）の購入要請があり購入した。自社は取引先との関係維持のため仕方なく要請に応じた。書面等による合意形成はない。【宿泊－サービス】
- ▲ 協賛金の依頼をしてくる取引先がある。数十年前から取引があり、理由等の詳細は不明だが、要求があった場合は協賛金を支払っていたようだ。一旦取引がなくなった後、近年取引を再開するにあたっても協賛金の要求があった。金額は年間●万円であり、金額の算出根拠、使途目的は聞いていない。取引再開にあたり、払わざるを得ないが納得はいっていない。【旅行－旅行】

Ⅳ. 来年度の調査方針について

- 下請Gメンのヒアリングをはじめとするこれまでの調査は、下請振興法の振興基準（中企庁）、業種別の下請ガイドライン（業所管省庁）、自主行動計画（業界団体）の策定・改定等への材料提供のために、幅広く情報収集を行っている。
- 来年度以降は、従来通りの業種別調査も行いつつ、より個別の課題解決につながるよう調査方法等の見直しを行い、下請代金法等の運用強化や業慣行改善につながるための活動を目指す。

<調査見直しの方向性>

①課題解決に向けて調査への見直し

テーマ別調査の実施

- － 支払条件（手形等）、型取引、価格転嫁（※） 等
- ※従来から年2回の価格転嫁月間のFU調査を実施

業種別調査の深堀

- － ガイドラインや自主行動計画の策定・改訂等に向けて業所管課・業界団体と連携

個別案件調査の深堀

- － 取引階層の低い企業、価格FU調査の結果の悪い企業等を対象とした調査

②各種類似調査について重複の見直し