



令和2年度下請中小企業ヒアリング調査結果概要

令和3年3月
中小企業庁

1. 下請中小企業ヒアリング調査結果概要

- 平成29年から**下請Gメン（取引調査員）**を配置し、現在120名体制で、全国各地で年間4,000件超の下請等中小企業を訪問して親事業者等との取引実態についてのヒアリングを実施。
- 今年度は令和2年4月から令和3年1月まで、8,829件のヒアリングを実施。**
(※)うち令和2年4月以降は電話でもヒアリングを行い、7,119件の電話ヒアリングを実施。
- 平成29年1月から令和3年1月までの**累計では20,997件。**

業種別（最終取引上位業種により分類、下請事業者の判断による）

業種	件数	割合	業種	件数	割合
自動車	1,905件	21.6%	産業機械	1,374件	15.6%
電機・情報 通信機器	927件	10.5%	流通	306件	3.5%
建設機械	254件	2.9%	繊維	246件	2.8%
情報サービス・ ソフトウェア	248件	2.8%	工作機械	257件	2.9%
素形材	73件	0.8%	半導体製造 装置	242件	2.7%
航空宇宙	51件	0.6%	その他の製造業	1,570件	17.8%
その他の 非製造業	986件	11.2%	不明等	390件	4.4%

資本金別

資本金	件数	割合
1億円超	101件	1.1%
5000万円超～1億円以下	923件	10.5%
1000万円超～5000万円以下	3,505件	39.7%
1000万円以下	4,300件	48.7%

地域別

地域	件数	割合	地域	件数	割合
北海道	564件	6.4%	中国	522件	5.9%
東北	661件	7.5%	四国	335件	3.8%
関東	4,581件	51.9%	九州	428件	4.8%
中部	839件	9.5%	沖縄	103件	1.2%
近畿	796件	9.0%			

2. 下請ヒアリングで把握した具体的事例（2020年4月～2021年1月）

【凡例】○:よい事例、▲:問題のある事例

自動車

価格決定

- 原材料の輸入価格の高騰に対して価格改定を要請したところ、考慮されて適正な利益を確保出来るよう改善された。
- 原材料価格の上昇や労務費の上昇を理由に単価の値上げを要望したところ、親事業者がエンドユーザーと交渉し値上げを認めてくれた。
- ▲ 口頭で翌年●%の低減要請があった。低減率の具体的根拠についての説明はなかった。
- ▲ 15年ほど前からの製品で発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず納品価格が据え置かれている部品について、コストの上昇等による値上げを申し入れを続けているが、明確な理由の説明もなく、受け入れられない状態が長期間続いている。
- ▲ 取引開始から現在まで、半年に1度の原価低減要請がある。前年実績の一定率を基本としており、満額回答しないと何度も要請があるため、強要と言わざるを得ない。
- ▲ 継続受注品について、親事業者であるティア2やティア3企業に原材料・エネルギー費・労務費等のコスト要因での価格改定要請を行っているが、考えておくと言われるだけで具体的な協議がない。
- ▲ 親事業者の担当者が自社の工場に来て、一方的に、この部品は●%低減できるはずだと指摘された。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で売上が減少しているので勘弁してくれと親事業者に訴えたが、聞き入れてもらえず、仕方なく指摘された通りに値下げした見積りを出さざるをえなかった。

支払条件

- ▲ 2020年7月から、手形サイトを現在より長い120日に変更された。
- ▲ 支払条件は現金とファクタリングの併用であったところ、2020年から一方的に100%ファクタリング(サイト120日)に変更された。支払条件変更に伴う単価の改訂はなく、割引手数料も自社が負担しているため実質的に回収金額が少なくなった。

コスト負担（型等）

- 自動車メーカーをはじめとした自動車産業の親事業者との取引では、2019年11月頃から金型の廃却ルールが制定され、既に運用を開始している。金型の保管ルールについては、経済産業省の親事業者宛の指導が浸透して下請は助かっており、更なる進展に期待している。
- 2018年頃までは、金型の廃棄申請をしても取引先から回答が得られない状態であったが、最近2年間で金型の廃棄・返却が進むようになった。
- 金型の保管料について、2～3月から親事業者が支払う前提で動き始めた。これが他の親事業者にも波及していくことを期待したい。
- 2020年4月から約100型ある金型の保管料として月数千円の支給が始まった。
- 2019年に下請Gメンから説明された政府の取組を親事業者に説明し、保管金型について交渉した。その結果、その上位の取引先所有で一定以上稼働していない金型の廃棄が了承され、2020年の春までに廃棄を実施した。型の保管用に借りていた倉庫も解約し、固定費負担が無くなった。
- 2020年1月に当社及び当社の外注先に対し、型の底面積を算定基準として1年分の保管料が支払われた。
- 2019年頃から親事業者の関心が高まっており、保管状況や廃棄についての確認が増えている。今後親事業者との協議により、保管・廃棄の規定などの書面化を行っていく予定。
- 2020年10月に親事業者から非稼働金型廃棄に向けた棚卸の依頼があり、現在実施中である。
- 親事業者は2020年8月に、24分割払い中だった金型代金の残金を一括で支払ってくれた。コロナの影響で資金繰りが悪化するであろう下請事業者への助成とこのことで、多額の資金回収となり助かった。

コスト負担（型等）

- ▲ 金型の取引条件改善が進まない。親事業者には自社の資産を増やしたくないという購買の方針があり、一括払いをお願いしても24回分割払いのままである。
- ▲ 2019年に金型残置数調査があり、15年以上保管の自社所有金型数百型を廃棄申請し、廃棄を実施しているが、現在も2,000型以上を保有しており、倉庫を建設し保管している状況であるが費用負担はなく、コロナ禍で取り決めも進んでいない。
- ▲ 当社所有の金型を2,000型以上保管しており、一部は土地を借りて野積みしている。廃棄については申請し了承を得たうえ、生産データを提示することで廃棄できるが、保管費用の取り決めはない。
- ▲ 金型保管料について協議していたが、自社の一部に保管している（他社の倉庫を利用していない）という理由で支払われないこととなった。
- ▲ 親事業者の本社管理部からは「保管中の金型について返却・廃棄等の申し出をするように」と言われ申し出たが、担当事業部が対応せず実現できなかった。
- ▲ 型の廃棄・返却・保管の取り決めはなく、古いものは60年前から保管しており、廃棄したい型について当社から問い合わせても「もう少し待って欲しい」と引き延ばされてそのまま保管継続となっている。費用は貰えていない。
- ▲ 金型保管期間は書面化されていないが、目安は30年となっている。量産期間が10年、サービスパーツ期間が10年、その後注文が出ない期間の10年を保管した後、数年分の予備用部品を製造後に廃棄となる。保管費用、破棄費用については明確になっておらず、支払われない。
- ▲ 保管中の金型は数千個あり、95%が動いていない。サービスパーツの供給義務が15年あるため、それらの金型を保管、維持、メンテしなければならないが、その費用は貰っていない。さらに金型の廃棄を要請しても回答が無いが、親事業者の取引先である自動車メーカーが了解しないと廃棄出来ない、と言われる。
- ▲ 型の所有権は親事業者であり、預かり証を出して保管している。一番古い型は20年ほど前から保管しているため引き取りを依頼しているが返事がない。
- ▲ 先日、金型製作相当費の24回分割払いの金利相当額を負担すると申し出があったが、高額な金型が多く資金繰りが厳しいため一括払いを要請したところ、「他社と同様にしている」との理由で拒否された。

知的財産

- 特許は複数あり、当社単独よりは親事業者との共同出願が多い。親事業者とは特許料分配の基準について取り決めがあり、不当な扱いやノウハウの侵害などの問題はない。

働き方改革

- 親事業者は、急ぎの仕事で一時的に生産数が当社の能力を超えるような時には応援の人員を出してくれるので、当社は時間外労働を避けられている。
- ▲ 短納期発注が多く、土日を含めた短納期の仕事も単価は変わらない。
- ▲ 親事業者が支給する部品を加工しているが、親事業者が部品在庫を持ちたくないために頻繁に当社に持ち込む上、短納期で必ず納品するよう指示されており、当社は納期に間に合わせるために時間外労働をさせざるを得なくなっている。当然そのコストは当社の負担となっている。
- ▲ 働き方改革以前はそのような依頼は無かったが、親事業者が対応すべきではないかと思うような書類作成を依頼してくるようになった。
- ▲ 親事業者から、当社が働き方改革の取組みを行っているか否かの問い合わせがある。働き方改革に取り組んでいない下請事業者には二度と仕事が来なくなるが、実際にはその通りにやっていたら間に合わないような納期で注文があり、土日も操業しないと間に合わない場合がある。

その他

- ▲ 3ヶ月前に内示書で生產品目と数量を提示されるが、発注時に数量が大幅に減っていることが多々ある。使用しなかった原材料の買取りはない。
- ▲ 以前より内示から毎週の確定数の変動が大きく、10%ほど減少することが多発していたが、コロナ禍で顕著になった。予定していた段取りを組み変えることに苦労するため、内示から確定数の誤差を少なくしてほしい。

価格決定

- 2017年より継続品価格について外注費(工賃と原材料費)、当社コストの上昇分を考慮してもらえるようになった。
- 継続受注品より製造に手間がかかり、薄利な特注品の受注割合が増加したことにより、継続受注品の納期が頻繁に遅れてしまった。このことから最終納品先の指示で、特注品の価格条件や発注方法などが改善された。
- 2019年に注文数の減少した部品について価格の値上げをしてくれた。
- ▲ 2012年頃から労務費、人件費に起因する価格改定要請は全て拒否されている。
- ▲ 継続品受注分で、年に1回口頭で●%の値下げ要請がある。当社は複数の受託品で値下げ率の加重平均を出し、要求に近い率の落としどころを見つけながら毎年厳しい調整を行っている。値下げ要請を断ると取引停止の懸念があるので、利益を削って対応せざるを得ない。当社からの値上げ要請時には、原材料コストや労務費に関する根拠資料が過剰に要求され、明示することが困難な内容も求められるため、価格改定を認めないための嫌がらせのように感じている。
- ▲ 毎年3月、9月にメールでコストダウンの協力依頼がある。それに応えられないと他で探すからと言われる。
- ▲ 継続受注品の原材料費等の大幅上昇時に書面で改定を要請しているが、協議に応じてもらえず却下される。

支払条件

- 代金の一部が手形で支払われていたが、2020年11月支払い分から100%現金払いになった。
- それまでサイト120日のファクタリングだった支払条件が、2020年4月から現金支払いに変更された。
- 親事業者の申し入れにより、2020年10月から手形のサイトが120日から60日に短縮された。
- ▲ 支払方法が全額現金支払から月額50万円以上は全額サイト120日のファクタリング支払に変わった。支払月額が50万円を下回る取引はほとんどなく、実質的にファクタリング100%の支払方法になった。
- ▲ 支払条件が、月末締め210日後の期日指定現金になっている。以前から同様の支払条件で改善交渉をしても拒否された。
- ▲ 受託製造品は、以前から支払方法が月末締、翌月末払い、ファクタリング(120日)である。依って、当社の外注先への支払方法を月末締、翌々月末払い、現金にせざるを得ない。

コスト負担（型等）

- 2020年2月に取引先より金型契約書の打診があり、締結した。最終生産後3年で保管義務は終了すると明記されている。
- 2017年頃に、親事業者より型の保管費用を支払うと申し出があった。1年に1度棚卸をして、稼働・非稼働問わず当社で保管している型の保管費用をもらっている。数は多くないため年間で数万円程度。
- 2018年春から金型の保管費用、廃棄費用を負担してもらえるようになった。
- 国の働きかけもあって木型・金型の整理や廃棄が進んでいると感じる。3年前は自社から働きかけないと親事業者からは動いてくれない雰囲気だったが、最近は新聞等でもよく型管理について取り上げられるようになったからか、大企業から積極的に取り組んでくれるようになった。
- 親事業者からの支給材は当社の8~10畳程度のスペースで保管していたが、2019年に親事業者の担当者から支給材の当社での管理を条件に保管料を支払いたいとの話があり、現在支払われている。
- 2020年2月から、保管費用の負担および3年間未使用な型は親事業者の了承を得た上で廃棄または返却を認めてもらえるようになった。
- ▲ 型の費用の支払条件は、量産納品の1ヶ月目で、「量産1ヶ月分+型代全額」である。当社は、型製造者に一括支払いをしているが、親事業者への請求は2ヶ月後となり、その間の資金負担が大きい。
- ▲ 現在200型以上の不稼働型を保管している。保管期間等についての取り決めはなく、保管・廃棄費用も貰っていない。当社から親事業者に不定期に廃棄を要請しているが、廃棄の了解が出るのは1割程度。親事業者は全く関心を持ってくれず非常に困っている。
- ▲ 製造に必要な金型は親事業者から無償で貸与されており、当社が保管している金型は1000個程度となっているが、保管料の支払いはない。新しい金型の貸与もあるので、保管している金型は増加する一方である。工場建屋の1/4程度が金型の保管スペースとなっており、保管場所の確保に困っている。10年以上生産に使用していない金型も2~3割程度あるので金型の返還又は廃棄の話をしているが、金型の所有権を持つ親事業者の親会社から了解を得ることが難しい模様で、回答がない。

コスト負担（型等）

- ▲ 型図面の提出を拒否すると、金型製作を伴う新規製品は発注しないと言われ、2020年に入ってから受注がなくなった。
- ▲ 金型の保有数は1,000型以上あるが、稼働中の型数は300型程度しかなく、月額15万円で倉庫を借りて保管している。返却や廃棄の交渉をしようとしても、いずれの親事業者からも「知らない」、「担当者が異動してわからない」と言われて進展しない。数十年前の金型については自社でもわからないものが多数あり、処分できない金型が増えてきて、自社にとって深刻な問題になってきている。
- ▲ 金型(所有権は親事業者)合計400型を当社の工場内倉庫で保管している。半分以上は休眠型であるが、機種が新しくならないので廃棄ルールが目安もない。10年以上保管しているものもある。今後も新しい型が増えるかもしれないので廃棄のルール化をしてほしい。また保管費用やメンテナンス費用も当社負担となっているので、経費負担してもらえるとありがたい。
- ▲ 金型の保管・廃棄についてのルールはない。預かり型300型の約30%は不稼働で、40年保管している型もあるが、保管料は貰っておらず、廃棄・保管の指示もほとんどない。現状では自社工場内にて保管しているが、今後廃棄が進まないで保管場所を別途用意する必要性が発生し困った事態になる。
- ▲ 金型の保管のため倉庫を借りている。親事業者に保管費用を支払うよう要請しているが返事をもらえない。管理についても当社が預かりリストを作成して当該親事業者に送付しているため、作業コストもかかっている。

働き方改革

- ▲ 平成29年頃から納品後に書類(材質の証明書类等)の提出を取引先から無償で求められる事が多くなった。これにより当社業務の負担が増え、少額の受注案件は赤字になってしまう。従業員1人あたり月に2時間程度の残業を増やし対応をしている。

価格決定

- ▲ 親事業者は「これくらい注文するので、この価格にして欲しい」と言ってくるが、毎回、最初に提示した個数まで到達せず、価格はそのままである。他の下請事業者でも同じようなしわ寄せが起きていると思う。
- ▲ 従来から、交渉中で価格が決まる前に口頭やメールで製造を開始するよう要請があり、製造した後に希望よりも低い価格になることや、中止になることがある。

支払条件

- 当社から交渉はしていないのに、2018年に支払条件がサト120日の手形払いから現金化された。
- 2018年に支払条件が全額手形から電子記録債権に変更となった際、サトが120日から60日に短縮された。
- 電子記録債権で支払われているが、2019年にサトが110日から60日に短縮された。
- ▲ 支払条件が手形120日サトで改善がみられず、割引料が負担となっている。

コスト負担（型等）

- 保管中の型(50型程度)に対して毎月数万円が支払われている。価格は当社が型の面積を連絡し、それに対して親事業者が金額を提示して決定した。
- ▲ 2020年、預かり金型に関する交渉を行った結果、10型程度の破棄承諾をもらったが、残りの1,000以上ある金型は現在も保管しており、2019年から置き場に困って借りた倉庫の賃貸料は当社が負担している。
- ▲ 1年間使用しなかった型について当社から廃棄や返却の相談をするが、基本的に廃棄の許可が下りることはなく、無償での保管を強いられる。新規の依頼があった際に、古い型を処分しなければ置き場がないので受けられないと交渉すると、ようやく処分できることはある。廃棄の際は、産業廃棄物として廃棄するため費用がかかるが、負担してもらっていない。

価格決定

- 親事業者からVA・VEに積極的に取り組んでほしいという要請があった。成果配分は当社：親事業者＝8：2でもいいと言ってもらえており、非常に良好な関係を築けている。
- ▲ 原材料費エネルギー費・労務費等のコスト要因で価格改定の要請をしてもほとんど拒否され、何十年も低単価で受注し原価割れする製品には困り果て、赤字を避けるためにやむを得ず取引をやめた。

支払条件

- 親事業者は従来は月末締翌月末支払、ファクタリング（120日サイト）であったが、2019年にすべての取引に対し月末締翌月末現金払いとなった。
- ▲ 親事業者は未だにサイト90日のファクタリング支払いを行っており、変更などの案内もない。

コスト負担（型等）

- 親事業者から、「当社社員が仕様がないことへの要求を行っていないか」等のアンケート調査があり、感心した。
- 2018年12月時点では、金型の廃棄申請をしても取引先から回答が得られない状態であったが、その後から現在までに金型の廃棄・返却が進むようになった。
- ▲ 2018年頃に型保管費用の負担を申し入れたところ、親事業者本社の担当者が状況確認に来訪したがその後の連絡はなく、工場に催促しても消極的な対応で協議にも応じてもらえない。

支払条件

- 2020年4月以降、支払方法がファクタリング(サイト120日)から現金支払いに変更となった。
- 2021年1月より納品月末締め翌月15日ファクタリングサイト120日から90日になった。
- 2020年1月から100%手形・サイト120日から全額現金に変更された。

コスト負担（型等）

- ▲ 年に1回の型の棚卸しの際に2年以上使用していない型について廃棄や返却の話をしているが、一切返答がない。
- ▲ 現在、親事業者が所有している約300の型を保管しており、保管場所に困っているため親事業者には保管費用負担または廃棄について交渉しているが、なかなか進展がみられない。

価格決定

- 大量発注の際、当社のみでは生産しきれない数量を割高の協力工場に委託し差額が発生したが追加請求できた。
- ▲ 親事業者の経営者が代わってから価格条件が厳しくなった。以前の6割~7割程度の水準である。例えば、以前は単価を下げたら、その分全体の総量を増やして売上を維持してくれたものだが、今では総量をそのままに価格を引き下げられる。当社の製造コストは上昇しているが、それを販売価格に転嫁できるような雰囲気ではない。
- ▲ 人件費上昇分の価格転嫁のため交渉したが、親事業者が最終製品を納入する際の単価は長く同じ単価が続いているため下がる事はあっても上がる事はないと説明され、交渉が進まない。
- ▲ 価格交渉時の値引き要請で、酷い場合は見積価格の1/3の価格希望と尋常でないものもある。担当者が適正価格を知らなすぎる。その上司と交渉したい。

支払条件

- 平成30年から、手形払い(サイト120日)であったものが全額現金払いに変更された。
- ▲ 分析機器部品の製造受託取引において、決済手段が電子記録債権でサイトが180日と長期となっている。資金繰りのため現金化するが、割引手数料が負担であり、困っている。

コスト負担 (型等)

- 親事業者主導で預かり金型の廃棄が大規模に行われ、約200型が廃棄できた。
- 親事業者に金型に関する取り扱いの新聞記事を提示したところ、それ以降親事業者と廃棄に関する協議が行われるようになり、現在までに親事業者の費用負担のもと不要金型の廃棄が進んでいる。

支払条件

- 180日サレの期日指定現金払いだったが、2019年から90日電子債権となった。

働き方改革

- 親事業者から納品を遅らせてほしいとの要請を受けたが、部品の保管時は近隣で保管倉庫を借り、倉庫料等新たに発生する費用は請求してくださいとの連絡を受けている。
- 親事業者は短納期発注を行う際、当社が時間外労働の上限規制をオーバーしないか、有給休暇は取得できるかなど、働き方改革上の問題が起こらないか聞いてくる。下請事業者の働き方改革についても考慮してくれている。

価格決定

- 個数によって段階的に価格が決まる方式となっており、価格決定のプロセスは良いと思う。量産品と補給品の価格は同じであるが、量産の時から個数によって価格が決まっているため問題ない。
- 当社が要請すれば、継続受注品における加工費の上昇分を製品価格に転嫁してくれる。
- 原材料費が値上がりした場合、親事業者自身で調達しても同じように高ければ価格への転嫁を認め、親事業者の方が安く調達できる場合は親事業者が調達して当社に支給する方式をとっている。
- ▲ 数量別の量産見積りがあるにもかかわらず、親事業者の発注担当者によっては1個の発注を100個と同じ価格で対応するように要請がある。1個生産する場合は100個生産するときよりも3~4倍のコストがかかるため、赤字になる。
- ▲ 年1回、書面で具体的な数字のないコスト削減の要請があるが、例えば3%値下げすると回答をすると、親事業者から5%でどうかと合理的根拠もなく後出し的に値下げ幅を拡大した打診がきて交渉が始まる。

支払条件

- 2019年3月より、支払い方法がファクタリング(120日)から現金払いになった。
- 親事業者からファクタリング(支払サイト120日)から現金振込にすると書面にて連絡があり、その後現金振込に変わった。資金繰りが良くなり大変有り難い。
- 支払条件は120日手形だったが、交渉したことにより、手形から現金払いに変更となった。
- ▲ 親事業者からの受託製造品は、以前からファクタリング(サイト120日)である。従って当社の外注先への支払方法を月末締翌月末支払いにできず、翌々月末支払いにせざるを得ない。
- ▲ 支払条件が電子債権サイト120日で改善がないので困っている。

働き方改革

- 親事業者の働き方改革により、仕様書の提示や支給材の入手が遅れるということがあった。その場合でも当社リードタイムは確保され、納期を遅らせることを認めてもらった。
- ▲ 親事業者で本来行う仕事を無償で頼まれる事が多くなった。原因は取引先が4月より在宅勤務になった事にある。働き方改革のため当社社員へは任せられず、社長が対応している。

その他

- ▲ 国際的な環境対策の一環で、親事業者から納品物に対する環境基準(「REACH規則」や「RoHS指令」)に準じた成分資料の提出を要求され、資料作成に多くの時間と手間がかかっている。新規製品時やバージョンアップ時の都度作成要求があり、無償で対応している。

価格決定

- ▲ 少量受注の受託製造品であっても、約40%値下げした量産価格が適用されてしまう。値上の交渉を行っても考慮されない。理由は、最上位納入先である防衛省の理解が得られない事にあると言われている。
- ▲ 受託製造品において平成29年から毎年●%のコストダウンの要請が一方的に書面又はメールでくる。当社はコストダウンができる限界を超えており対応に苦慮している。

支払条件

- 2020年1月より支払い方法が手形(120日)から現金払いになった。
- 顧客製品の運搬用ケースの製造取引において、支払条件がファクタリング支払であったが、2020年4月頃に現金100%支払に変更となった。
- 取引先の仕様に基づいた金属部品を納入している。2020年4月から、ファクタリングの割引料が、取引先の負担で現金が振り込まれるようになった。
- ▲ 受託製造品は、以前から支払方法が月末締、翌月20日払い、ファクタリング(120日)である。従って、当社の外注先への支払方法を月末締、翌々月末払い、現金にせざるを得ない。
- ▲ 決済手段が現金からサイト120日のファクタリングに変更となった。

コスト負担 (型等)

- 親事業者がパートナーシップ構築宣言をするにあたり、金型の保管に関する覚書を交わし、今後保管費用を支払うとの連絡が来ており、準備を進めている。
- ▲ 航空機は数十年飛ぶものもあるため、その期間は下請としての供給責任があり、金型も保管しなければならない。長期間使用しないことによって金型が劣化し使えなくなることもあるが、再度金型を製作する代金の請求が認められない時もある。保管料も支払われていないため、長期の管理に関してルール等を明確にしたい。

価格決定

- 3年ほど前から無理な価格引下げ要請がなくなり、価格協議を行える環境になった。
- 2020年2月に、価格改定の協議で原材料価格の上昇を考慮してもらい、値上げできた。
- 継続受注品について、小ロットの再見積もりを認めてくれるようになった。
- ▲ 価格の決定方法については、先に最終的な売価が決定した後、下請価格が決まるため、納得のいかない価格でも飲まざるを得ない。
- ▲ 毎年一律●%値下げなどの根拠のない値引き要請がある。対応しなければ転注ということもあるので、交渉の上、対応できる範囲で対応している。
- ▲ 半期ごとに●%の原価低減要請があり、断ると転注されるので低減要請に応えている。

支払条件

- 親事業者から突然通知があり、2020年7月末締分から支払が現金となった。
- 2021年4月より支払条件を電子記録債権サイト120日から100%現金払いに変更すると通知があった。
- 2020年4月から親事業者からの支払いが一部手形サイト120日であったものが全額現金払いに変更された。

コスト負担（型等）

- 親事業者がパートナーシップ構築宣言をするにあたって、金型の保管に関する覚書を交わして保管費用を支払うとの連絡があった。
- 2020年10月より親事業者所有の型の保管料を新たに取り決め、請求できるようになった。
- 型の保管スペースを算出し、2020年3月からその保管料を払ってくれるようになった。
- ▲ 重量の大きい金型を親事業者に返却するため輸送費用について交渉しようとしたところ交渉を先延ばしにされ、現在に至るまでうやむやになっている。
- ▲ 外部倉庫で金型を保管しているため費用が発生しているが、返却や廃棄の交渉をしようとしても、担当者が異動して分からないなどと言われてまったく進展が見られない。

知的財産

- ▲ 注文書に記載の無い金型設計図面、設計データ及びそれを印刷した紙での提出を求められており、無償で提供している。

その他

- 親事業者から、当社の海外工場が新型コロナウイルスの影響で操業停止したことを受け、資金提供の申し入れがあった。
- ▲ 親事業者から要請があり、「REACH規則」や「RoHS指令」等の規則に対応するため、職場環境の改善（器具の購入）や資料作成のためのコストが負担になっている。
- ▲ 複数の親事業者から環境調査(製造物の成分調査)を求められ、資料を取り寄せたり、材料の仕入れ先にお問い合わせしたりして調査にコストがかかっているが、当初の見積もり段階では調査費が見積もれないため、コスト負担の交渉も出来ない。また、調査結果について当社の責任を取られるリスクもある。このような商慣習は是正してほしい。

価格決定

- ▲ ドラッグストアやホームセンターとの取引において、新店や改装店の陳列応援などの従業員の派遣の要請がある。断ると、次の定番交渉で不利になることを匂わされるため、協力せざるを得ない。派遣者に対する日当を出す企業もあるが、交通費は出ず、他社の商品の陳列もさせられるため、当社にとってのメリットは少ない。
- ▲ ドラッグストアやホームセンターとの取引においては、「センターフィー」や「伝票代」として一定の額を差し引くことが取引条件になっており、交渉の余地もない。販売金額ランクによって差し引く割合が変化するリベートを採用しているホームセンターもある。これらのリベートは、汎用品とOEM商品の区別なく、適用されているケースが多い。事前に判明しているものについては、取引価格に上乘せしている。

支払条件

- ▲ 支払方法が月末締め60日後現金払いである。取引の多くは卸販売であるが、PB品の場合も同じ支払条件である。
- ▲ PB品のお菓子について、支払い方法が月末×翌々月末支払いとなっている。

知的財産

- PB商品の製造販売に関する契約書を親事業者の書式で交わしているが、当社の知的財産権(特許)についても十分に配慮されたものになっている。他社との契約においても、本契約書をひな形として使っている。

その他

- ▲ ドラッグストア業界では、返品が常態化している。直接取引の親事業者とは話し合いにより返品を断ることが出来ているが、小売りとの間に商社が入った場合、NB商品、PB商品に関わらず、商品切替え時等に一方的な返品が発生することが多い。

価格決定

- サンプルを追加で作成する場合の費用については、全額請求できている。
- ▲ 見積もり時に歩引きの要請がある。当社は見積もりに歩引き分を上乗せしている。そんな無駄なことはやめてもらいたいと話しているが、なかなかやめさせてもらえない。
- ▲ 1割程度の親事業者から、代金受領時に2～3%の歩引きをされており、交渉するも改善されず、業界の悪習と諦め、生き残るため受け入れている。
- ▲ 業界の慣習として一度価格が決定したものについては同じ価格で取引がされることが多い。親事業者のバイヤーによっては、今回も前と同じ価格でやってもらいたいという場合が多く、当社のコスト増を考慮してもらえない。

支払条件

- 以前は●%の歩引きがあったが、2020年4月よりなくなった。
- ▲ 締切から60日後と90日後の期日指定現金の支払がある。
- ▲ 業界特性なのかもしれないが、基本契約書が存在しない。発注書は存在していても細かい記載はないためやり直しや納期遅れの際に都度交渉になり、瑕疵責任がはっきりしない場合は当社負担となることがある。

働き方改革

- アパレル業界では親事業者が夜遅くまで仕事をしていることにより下請事業者もそれに合わせて遅くまでの残業を強いられるのが常識化していたが、親事業者は2019年から残業時間を20時までと決めているため、当社のような下請事業者も残業を削減できている。

価格決定

- ▲ ゲーム業界は、親事業者へ申し入れは行ってはいるものの、開発費予算の制約で、請負業務の人件費単価をずっと変えられないという問題がある。

支払条件

- 2020年1月、90日サイトのファクタリングから現金払いに改善した。
- 2019年11月に通知があり、12月からファクタリング(サイト30日)から現金払いに変更された。
- 書面で現金化する旨の連絡があり、2019年10月検収分から現金化（以前は60日サイトのファクタリング）され、振込手数料も取引先負担に変更された。

働き方改革

- ▲ システム開発の取引で準委任契約で取引先に常駐している社員が毎月のように取引先から残業を求められ、36協定を超えそうで困っている。人員増を要請しても予算がないので増やしてくれない状態が続いている。

価格決定

- コロナ感染が始める前から交渉していた事もあり、価格面において、人件費の上昇分を4月から考慮してもらった。
- 季節商品が多く、シーズンが終わると見込み生産した製品が在庫になるが、親事業者は廃棄処理費用を全額出してくれている。その費用は毎年数百万円になる。
- 2020年2月に、原材料高騰のため価格改定要請をしたところ、了承された。
- ▲ 4半期に一回、口頭で各品目に一律●%の値下げ要請がある。要請に対して、新規品を受注するために対応している。
- ▲ 数量条件を明記したロット見積書で合意しているにもかかわらず、その後小ロット価格での発注が認められない。
- ▲ 事前の情報も無く、短納期(3日など)で小ロットのオーダーがある。その納期に間に合わなかったとして納期遵守率を悪く登録されたことがある。そのため、納期に間に合わせるため見込み生産するようになり、在庫負担が増加している。
- ▲ 継続品の価格改定について原材料費や労務費の上昇分も含めた交渉を行うが、同業他社が低価格のまま改定要求がないことを理由に応じてもらえないことが多い。

支払条件

- 支払方法が2020年4月に100%手形・サイト120日から100%現金に変更となった。
- ▲ 電子債権のサイトが120日と長いので困る。自己負担で割引している。

コスト負担（型等）

- 金型代金の支払条件は、試作製品の納品日が検収日となり、量産前に一括支払である。
- 価格で採算が取れない補給品金型の返却を申し出たところ、当該金型を返却することができ、スペースの確保と人員の効率化に繋がった。
- ▲ 毎年の棚卸しの指示があり、その都度、廃棄や引取りを要請しているがほとんど応じてもらえず、保管料はもとより、棚卸しや廃棄費用も当社負担となっている。
- ▲ 型の保管期間は合意できているが、保管費用・廃棄の取り扱いの書面化はされておらず、無償で保管している。生産可能ショット数が超過した場合、2番型の製作依頼をするが2か月以上回答がなく、その間現行型のメンテナンスをしながら製造を続けているが、無償対応を強いられている。

価格決定

- ▲ 40年前に決めた加工賃があり、改定をお願いできないという状態が続いている。これは慣習であり、一度決めた価格は変えられないためである。

支払条件

- 2020年3月、全額手形払いから、100万円未満は現金払いになった。
- 支払方法が、2020年9月から、従来の手形払い(90日サイト)から現金100%に変更になった。
- ▲ 支払条件が、締切から150日後の期日指定現金払いである。
- ▲ 医薬品の受託製造について、支払方法が当月末日締、当月末日起算で120日後の期日指定現金支払い。

コスト負担（型等）

- 2017年から金型の保管料を貰っている。また、2018~2020年でかなりの数を廃棄して身軽になった。廃棄料も受領している。こういう点は大手製薬会社はきっちりしている。
- ▲ 親事業者に所有権がある木型を1,500面保管している。稼働していない2/3程度の型について保管料は支払われておらず、保管スペースの確保に難儀している。
- ▲ 自社工場敷地内に金型保管専用の倉庫を作り、現在約300型を保管している。親事業者には未使用となっている型を処分させてもらいたいと言っているが、返答がない。

価格決定

- ▲ 見積もりを提示すると、金額のない発注書が出される。納品後請求段階になって見積もり提示金額から減額要請が必ずある。見直しを要請しているが変わらない。

支払条件

- 親事業者に対し、下請Gメンヒアリングを受けたことを説明のうえ申し入れた結果、120日サイトの手形払いだった支払条件が月末締め翌月末現金払いに改善された。

鉄鋼

支払条件

- 以前はサイト90日のファクタリングであったが、2020年4月に現金化された。
- ▲ 親事業者の工場で使用する設備の支払条件は、月末締め翌月末から4か月後の期日指定現金払いとなっている。