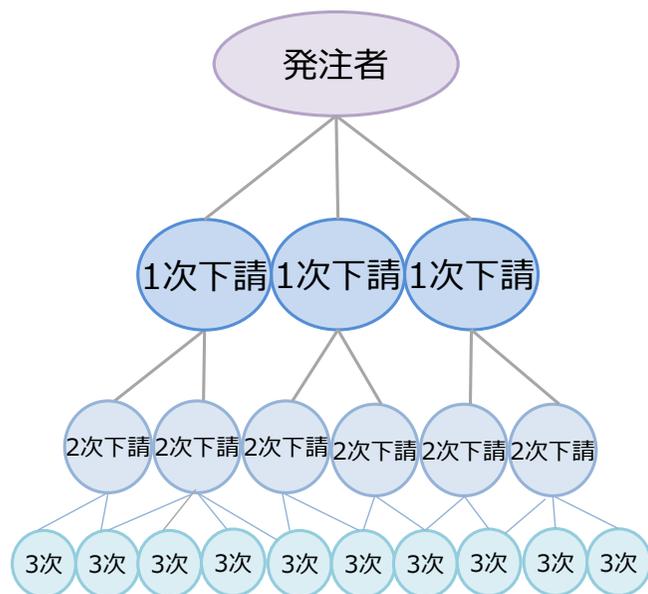


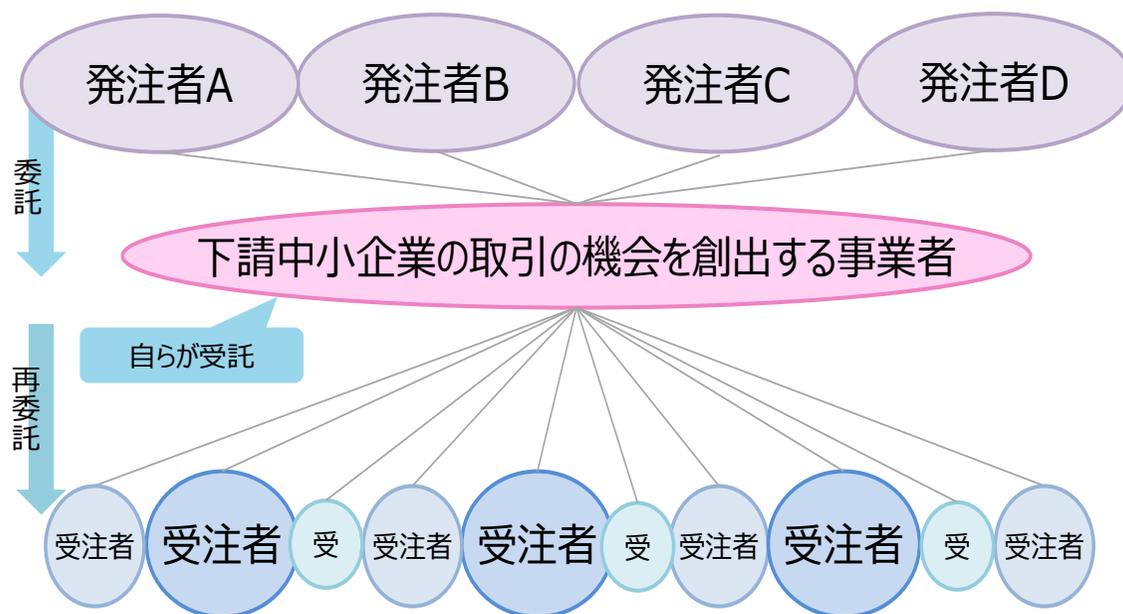
下請中小企業取引機会創出事業者の認定制度

- 近年、デジタル技術の活用等により、発注者と下請中小企業との間に入り、**中小企業の強みを活かした取引機会等を創出する事業者**が現れている。
- こうした事業者（「**下請中小企業取引機会創出事業者**」）の**認定制度**を創設し、下請中小企業の利益確保に資する取組を一層促進する。

従来の一般的な下請取引構造



新たな取引機会の創出/受託内容・プロセスの最適化



※ マッチングのみを行うのではなく、自らが発注者から委託された取引を適切な下請中小企業に再委託するとともに、当該委託及び再委託の工程を管理すること等により下請中小企業の取引機会を創出する事業を行う

【参考】中小企業の強みを活かした取引機会等を創出する事業を行う者の例

受発注プラットフォームであり受託製造メーカーでもあるキャディ株式会社

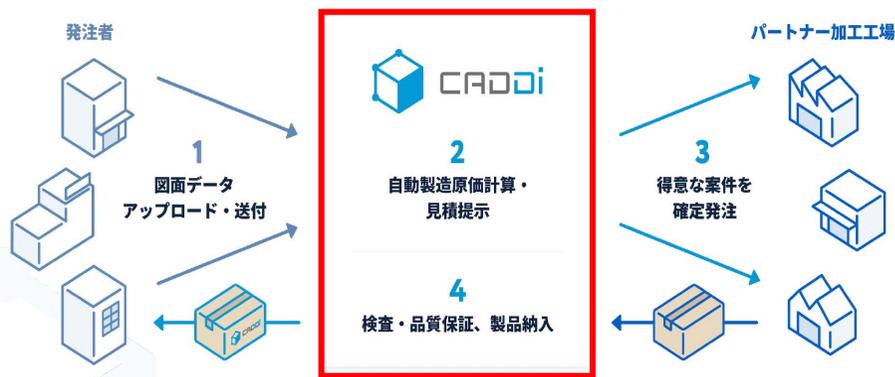
- キャディ株式会社は、AIを駆使して様々な金属加工製品の受発注のマッチングを行っている企業。
- 同社が開発した金属加工製品の自動見積・リアルタイム発注システム「CADDi」は、見積もりフォームにCADのデータと発注スペック（加工方法・材質・色など）を入力すると、品質や価格を考慮した上でベストなマッチングを行い、発注者に見積もりを提供することができる。

受発注システム「CADDi」概要

- 板金加工の受注をサイズ・材料・加工方法等によって300以上のカテゴリーに細分化し、それぞれを得意分野とする協力会社（パートナー）を採用し、あらかじめパートナーと取り決めた固定価格で生産委託する。
（※同じ加工でも、得意な会社・不得意な会社とで3～5倍の価格差が生ずる）
- 同社のパートナーはほとんどが従業員数20名以下の町工場。それぞれの町工場の得意な技術や分野を見極めた上でパートナーになってもらい、顧客からの受注内容に応じて最適なパートナーに生産委託をする。

メリット

- パートナーにとって、これまで多大な負担となっていた見積もり作成の手間が大幅に省ける
…価格低減要請を見越して価格を高めを設定する等の駆引きが不要に
…受注の際に安く買い叩かれないようになる 等
- 年間を通じて安定した受注を見込める
=多品種小ロットであっても製造コストの低減や一定の利益を享受できる。



下請中小企業取引機会創出事業者の認定基準

- 下請中小企業取引機会創出事業者の認定制度における認定基準は省令で定めるところとなっており、以下の基準を定めることを想定。

認定基準の概要

事業の内容に関する基準	<ul style="list-style-type: none">● 振興基準に定める事項（※）に適合すると認められること。 ※振興基準に定める事項・・・（例）契約条件の明示、十分協議した上で対価を決定する、情報化への積極的対応など。● 再委託をする中小企業者の決定にあたっては、中小企業者の技術や商品等の品質等を考慮するなど、合理的な理由をもって行うこと。● 再委託をする見込みのある中小企業者に対して、当該再委託をした行為の全部を他の事業者さらなる再委託をすることを認めないこと。● その他中小企業者の適切な取引機会を創出するものであること。
事業の実施体制に関する基準	<ul style="list-style-type: none">● 下請中小企業取引機会創出事業を継続的に実施するために必要な組織体制・事業基盤を有していること。● 業務に関して知り得た情報の管理・秘密保持を適切に行う体制を有すること。
更新制	<ul style="list-style-type: none">● 2年の更新制 … 認定の更新を受けようとする場合には、認定を受けてから2年を経過する日の60日前までに申請を行う。