

経済産業省

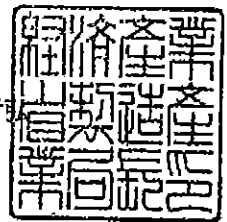
平成19・07・03 中庁第1号

平成19年7月5日

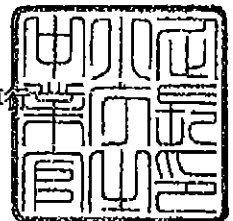
社団法人日本冷凍空調工業会

会長 中村 一幸 殿

経済産業省製造産業局長 細野 哲



経済産業省中小企業庁長官 石毛 博



「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の周知の要請について

政府は、平成19年2月15日に、成長戦略の一環として「成長力底上げ戦略」（基本構想）を取りまとめ、その中で、生産性向上の成果を中小企業に波及させるため、中小企業全体の底上げを図ることとしました。

そのためには、下請適正取引の一層の推進により、親事業者と下請事業者が共存共栄し、我が国産業の競争力の強化につなげることが重要との認識の下、各業界の特性に応じて、適切な取引関係（いわゆるベストプラクティス）の例示とそれを業界全体で推進すること、取引慣行の改善及び法令遵守の徹底を図ること、を目的とした、業種ごとの「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を策定することとしました。

そして、去る6月20日、関係業界、学識経験者等からなる「下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定検討会」を開催し、7業種（索形材、自動車、産業機械・航空機等、情報通信機器、繊維、情報サービス・ソフトウェア、広告）について、「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を取りまとめました。

つきましては、このうち、貴業界に関係するガイドラインについて、貴団体傘下の事業者への周知・遵守を図っていただくようお願い申し上げます。

なお、当省から、別途、社団法人日本経済団体連合会、社団法人経済同友会、全国中小企業団体中央会、日本商工会議所及び全国商工会連合会に対して、同様に、各会員等への周知等を要請することとしているところです。

また、今後、貴業界団体内における、ガイドラインの周知状況等について、フォローアップしていきたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願いします。

(添付資料) 別添1 下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定検討会委員名簿

別添2 産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン

産業機械・航空機等における下請適正取引等の
推進のためのガイドライン

平成19年6月

経 済 産 業 省

はじめに

平成19年2月15日、政府において「成長力底上げ戦略」構想が取りまとめられ、翌日16日の経済財政諮問会議に報告され了承された。「成長力底上げ戦略」は、成長戦略の一環として、経済成長を下支えする人材能力、就労機会、中小企業の3つの基盤の向上を図ることを目指しており、当該3本柱の一つである「中小企業底上げ戦略」においては、下請適正取引等を推進することとなっている。本ガイドラインは、その一環として、産業機械・航空機等の機械産業におけるガイドラインとして策定するものである。

本ガイドラインの策定にあたっては、「取引上の問題点」を把握するため、産業機械・航空機等の機械産業の下請を行っている企業の多い「ねじ」、「歯車」、「工作機器」の各業界（アンケート対象企業316社、うち回答企業数57社）に対してアンケート調査を実施するとともに、これまでに把握している取引事例や「素形材産業取引ガイドライン策定委員会報告書（平成18年11月取りまとめ）」に記載されている問題事例も参考にした。さらに、産業機械・航空機等の代表的な企業を対象に外部調達取引の現状等について個別企業ヒアリング調査を実施し、参考にした。また、「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定に関する意見交換会」を開催し、当方で作成した本ガイドラインについて関係業界からも意見を頂いた。

なお、素形材産業は、産業機械・航空機等の機械産業の下請産業との性格も有しており、「素形材産業取引ガイドライン策定委員会報告書」に取りまとめられた「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」及び「取引適正化に向けた望ましい取引慣行とベストプラクティス」は、本ガイドラインと密接に関係すると考えられるので、巻末に参考資料として添付した。

本ガイドラインは以下のように構成されている。

1. は、将来も見据えたグローバルサプライチェーンの競争力強化の観点から、本ガイドラインを活用し、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの取引関係をイコールパートナー型に再構築することで、部品サプライヤーの収益構造を改善し、経営基盤強化を促すことが本ガイドラインの目的である旨を示している。

2. は、本ガイドラインの対象と考えている機械産業の範囲を示している。産業機械・航空機等の機械産業と一口に言っても極めて多種多様な産業群であるため、例示に止めているが、広範囲な業界での活用を期待するものである。

3. は、産業機械・航空機等の機械産業における下請取引に関し、当方が実施したアンケート調査等で指摘された「取引上の問題点」と「下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）上の留意点」を示している。

4. は、当方が実施したアンケート調査、ヒアリング調査等を踏まえ、我が国グローバルサプライチェーンの競争力強化の観点から今後のアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの「望ましい取引慣行」と「ベストプラクティスの事例」を取りまとめ、示している。

5. は、今後の適正取引の推進のため、各業界における積極的な取組みや定期的な状況フォローアップの必要性、海外取引における本ガイドラインの考え方の活用に関し、今後の展開の方向性について示している。

1. 産業機械・航空機等におけるガイドライン作成の目的

産業機械・航空機等の機械産業は、汎用的な生産・業務用の設備・機械から最先端分野の設備・機械まで広範囲にわたり、我が国経済社会を支える重要な産業である。経済のグローバル化、アジア地域等の経済成長など著しい国際的な環境変化の中で、我が国が世界有数の経済国家として揺るぎない地位を確保していくためには、産業機械・航空機等の機械産業に係るグローバルサプライチェーンの一層の競争力強化が重要である。

一方、我が国機械産業に係る部品産業は、長期デフレ経済下において、長期的な受注減や収益の圧迫によって淘汰が進み、部品産業全体の層の厚みが薄くなってきている。また、最近の鋼材・石油価格高騰による生産コスト上昇、組立産業における世界シェア獲得競争の激化、アジア企業等の追い上げ等の下で、原価低減圧力が一層高まる傾向にある。さらに、これまで原価低減のためにヒトやモノへの投資を抑制（人員削減、給与減額等の人件費削減等の合理化や加工機械の長期使用による老朽化・生産技術の陳腐化等）してきたため、技術レベルの向上等に必要な積極的投資が後手に回っている部品企業も多いと見込まれる。今後、引き続き、このような厳しい収益構造が続き、部品産業の経営基盤強化、優秀な人材確保及び新規設備更新が進展しない場合は、我が国製造業全体としての技術的地盤沈下が懸念される。

加えて、部品サプライヤーは、アッセンブリメーカーの海外生産比率の拡大によって、国内需要の減少、海外進出のための経済的負担や事業リスクの増大という課題に直面している。今後、適切に部品サプライヤーの経営基盤が強化され、円滑な海外展開が図られない場合には、長期的には、サプライチェーンの衰退を招き、我が国製造業の国際競争力低下の大きな要因となることが懸念される。

このような状況に対応し、将来も見据えたグローバルサプライチェーンの競争力強化を図るためには、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーが相互に「win win」となるような未来志向型の取引慣行を我が国に根付かせることが重要である。本ガイドラインでは、これまでのアッセンブリメーカーと部品サプライヤーという垂直型の取引関係からイコールパートナー型の取引関係に再構築することによって、部品サプライヤーの収益構造を改善し、経営基盤強化を促す観点から、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーの取引上の問題点と望ましい下請取引をベストプラクティス事例も入れてまとめ、公表することとする。

本ガイドラインが産業機械・航空機等の機械産業の各業界において活用され、同産業における下請取引等の質の改善が図られ、成長力の底上げに資するとともに、我が国産業の国際競争力強化のための今後の健全な発展を促すことを期待する。

2. ガイドラインの対象となる産業の範囲

今回作成する「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」は、プラント機器、重電機器、冷凍空調機器、建設機械、工作機械、工作機器、半導体製造装置、食品機械、包装機械、繊維機械、自動販売機、油空圧機器、ベアリング、チェーン、ねじ、歯車、素形材、ロボット、航空機、宇宙機器、武器等の機械産業を対象として想定している。これらは、工作機械やプラント機器に代表される生産設備関連機械・設備や建設機械、重電機器等に代表される個別産業用機械・設備、冷凍空調機器に代表される業務用機械・設備、航空機、油空圧機器、歯車、ねじ等のように社会の広範な分野で使用されるコンポーネンツ・部品等多種多様な産業群である。

産業機械・航空機等の機械産業における調達取引形態、取引慣習は、最終ユーザーへの販売形態、最終ユーザーの業界体質やそれに伴う各業界の過去の業界体質・取引慣習に大きく影響されるとともに、継続的な取引量の多寡（量産型か個別受注に基づくいわゆる一品生産か）によって取引形態の改善・合理化の度合いが異なるものと考えられる。今回作成するガイドラインは、こうした各産業の状況の違いにも目配りしつつ、可能な限り多くの業界の参考となるよう、産業機械・航空機産業に共通する取引上の問題点を抽出、整理するとともに、望ましい取引をガイドラインとして提案するものである。

経済産業省工業統計によれば、産業機械、航空機等に関連する業界（部品産業を含む。）の中小企業のウェイトは表1のとおりであり、極めて中小企業比率が高い。

ちなみに、産業機械分野におけるアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの取引実態を把握するため、代表的な大手産業機械関連メーカー数社に対し、各社の外部調達の現状をヒアリングしたところ、生産額の約70%は外部調達を行っており、そのうち、調達先が下請法の対象となる中小企業である割合はおおむね60%程度であった。また、外部調達分野としては、コンポーネンツ（エンジン、バッテリー、エアコン、その他ユニット）、部品（ねじ、歯車を含む。）、プレス成形品、鋳造品、鍛造品、熱処理、製缶等の溶接、鋼材切断等の加工など様々な分野において外部調達が行われている。さらに、取引は、大手アッセンブリメーカーを中心に、従来の専用回線によるEDIではなく、インターネットを利用したEDIの利用が進んでいるようである。支払方法は、従来の手形振出や銀行振込からファクタリング（一括信託方式）に移行している企業が多い。以上は一例に過ぎないが、ある程度は産業機械分野の大手アッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの実態的な姿を表しているものと考えられる。

＜表 1＞ 主要な産業機械・航空機分野における中小企業の比率

	企業数			中小企業比率
	計	中小企業	大企業	
製造業	205,704	200,730	4,974	98%
ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業	1,398	1,374	24	98%
ボイラー・原動機製造業	249	240	9	96%
農業用機械製造業	682	662	20	97%
建設機械・鉱山機械製造業	1,005	975	30	97%
金属加工機械製造業	6,083	5,987	96	98%
一般産業用機械・装置製造業	5,730	5,583	147	97%
発電用・送電用・配電用・産業用電気機械器具製造業	5,608	5,473	135	98%
航空機・同附属品製造業	185	175	10	95%
精密機械器具製造業	3,580	3,473	107	97%

資料：平成16年工業統計表企業統計より作成

3. 下請取引調査等に基づく産業機械・航空機等の産業における取引上の問題点

「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を作成するに当たって、実際の下請取引で下請側が直面している「取引上の問題点」を把握するため、産業機械・航空機等の関連業界の下請を行っている企業の多い「ねじ」、「歯車」、「工作機器」の各業界に対してアンケート調査を実施した。さらに、これまでに中小企業庁が行った調査のうち、産業機械・航空機等に当てはまる問題事例についても併せて整理した。その結果、以下のような事例があった。

なお、本ガイドラインで取り上げる問題事例は、あくまでも例示であり、これらの事例が違法であるか否かは、実際の取引に即した十分な情報を元にさらに精査する必要がある。

(1) 発注に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- 注文は10日分程度しかなく、顧客の予定を頼りに生産しているが、直前になって数が大幅に増減する。納期に間に合わなければそのラインの補償問題になり、在庫・仕掛をもって対応せざるを得ない。継続した取引分については注文書がないため、買い上げ交渉は非常に不利。
- 発注ミスによる突然のキャンセル、電話による注文の際の数量・商品の間違い、小箱入数勘違いによる返品、見積もり回答納期より短い納期での注文が横行している。
- 受注時に注文書はあるが、価格が決定されていない。値決めは依頼された製品ができた後になる。また、見積数量と注文数に大きな差がある。
- 最低個数が発注されても一部しか納期指示がない発注が行われる。

☆「書面の交付義務（法第3条）」について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は、発注に際して下記の具体的記載事項をすべて記載している書面を直ちに下請事業者に交付する義務がある。

発注書面の様式は問わないが、定められた事項はすべて明確に記載しなければならない。

＜記載すべき具体的事項＞

- ①親事業者及び下請事業者の名称（番号、記号等による記載も可）
- ②製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託をした日
- ③下請事業者の給付の内容（委託内容が分かるよう、明確に記載する。）
- ④下請事業者の給付を受領する期日（役務提供委託の場合は、役務が提供される期日又は期間）
- ⑤下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥下請事業者の給付内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日
- ⑦下請代金の額（具体的な金額を記載する必要があるが、算定方法による記載も可）
- ⑧下請代金の支払期日
- ⑨手形を交付する場合は、その手形の金額（支払比率でも可）と手形の満期
- ⑩一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引き渡し期日、決済期日、決済方法

(2) 量産品等の発注価格に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- ユーザーのコストダウン要請にも大きな差があり、半強制的な企業もある。
原価低減の名の下に、年に2回の半強制的な契約単価の見直しをさせられるケースもあり、単価改正契約をその都度させられる。当該部品は工程も単純で原価低減の余地が少なく、原価低減とは名ばかりで実態は値引き要請である。
- 量産を前提とした最低発注量を決め、それに対する価格決定をしたにもかかわらず、実際には最低発注量を大幅に下回る量しか発注されず、価格は当初決定した価格（量産価格）のまま発注依頼が行われる。
- 見積り時の発注予定数量より実際の発注数量が極端に減っても、見積もり時と同一の価格で納入を要求され、値上げが認められないケースがある。

☆買ったたきの禁止（法第4条第1項第5号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が発注に際して下請代金の額を決定するとき、下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付（又は役務の提供）に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることは

「買いたたき」として下請法違反になる。

<ポイント>

買いたたきのポイントは、通常支払われる対価に比べて著しく低い額かどうか、不当に定めているかどうかである。買いたたきに該当するか否かは、次のような要素を勘案して総合的に判断される。

- ①下請代金の額の決定に当たり、下請事業者と十分な協議が行われたかどうかなど対価の決定方法
- ②差別的であるかどうかなど対価の決定内容
- ③「通常支払われる対価」と当該給付に支払われる対価との乖離状況
- ④当該給付に必要な原材料等の価格動向

(3) 下請代金の減額に関する問題事例

☆ 中小企業庁調査による事例

- 下請事業者に対する下請代金の支払いを手形から現金払いに変更したにもかかわらず、変更後も下請代金から手形割引料相当額を差し引いて支払っている。

☆下請代金の減額の禁止（法第4条第1項第3号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は発注時に決定した下請代金を「下請事業者の責に帰すべき理由」がないにもかかわらず発注後に減額すると下請法違反となる。

<ポイント>

下請代金の減額の禁止とは、親事業者が、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、定められた下請代金の額を減ずることを禁止するものであり、減額の名目、方法、金額の多少を問わず、また発注後いつの時点で減額しても本法違反となる。つまり、歩引き、リベート、システム利用料など当初に下請事業者と協議して合意した金額であったとしても、その内容が下請事業者の責任のない理由により下請代金から減じるのであれば減額として問題となり得ることに注意する必要がある。

【注意点】

「下請事業者の責に帰すべき理由」があるとして、下請代金の額を減ずることができるのは次の場合に限定される。

- ①下請事業者の責任に帰すべき理由（瑕疵の存在、納期遅れ等）があるとして、受領拒否、返品した場合に、その給付に係る下請代金の額を減じるとき。
- ②下請事業者の責任に帰すべき理由があるとして、受領拒否、返品できるのに、そうしないで、親事業者自ら手直しした場合に、手直しに要した費用を減じるとき。

③瑕疵等の存在又は納期遅れによる商品価値の低下が明らかな場合に、客観的に相当と認められる額を減じるとき。

(4) 長期手形の交付に関する問題指摘事例

☆ アンケート調査結果等による事例

- 過去に契約した時点で決定している内容であるが、現時点の判断では手形サイ
トが長いメーカーあり（例えば6ヵ月）。
- 120日を超える手形が交付されており、特に大手は長くても90日以内にし
ていただきたい。
- 10万円を超えたら手形を振り出され、手形の期日が5ヶ月を超える得意先があ
る。

☆割引困難な手形の交付の禁止（法第4条第2項第2号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は下請事業者に対し下請代金を手形で支払う場合、支払期日までに一般の金融機関で割り引くことが困難な手形を交付すると下請法違反となる。

<ポイント>

「割引を受けることが困難であると認められる手形」を一律に定義することは難しいが、一般的に言えば、その業界の商慣行、親事業者と下請事業者との取引関係、その時の金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形期間（現在の運用では繊維業90日、その他の業種は120日）を超える長期の手形と解されている。

(5) 下請代金の支払遅延に関する問題事例

☆中小企業庁調査による事例

- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において月末納品締め、翌々月5日支払の支払制度を適用するなど、下請事業者の給付を受領してから60日を超える期日に支払が行われる可能性がある支払制度を部分的に導入しているが、この支払制度の下では、構造的に下請法違反の事例が発生するおそれがある。

- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において、受領日にかかわらず検収後の20日を確定日とし、かつ、確定後120日後に現金で支払うという支払制度を採っていた。
- 該当企業は、下請事業者との取引において、支払額100万円以上の場合、毎月末検収締め・翌月23日から105日目現金払いの「期日現金払」による支払制度としており、当該事業者の給付を受領してから60日を経過しているにもかかわらず、下請代金を支払っていなかった。

☆下請代金の支払遅延の禁止（法第4条第1項第2号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は物品等を受領した日（役務提供委託の場合は、役務が提供された日）から起算して60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内に定めた支払期日までに下請代金を全額支払わないと下請法違反となる。

<ポイント>

支払期日は受領日を起算日として計算されるので、検査・検収に要する日数にかかわらず、支払期日を過ぎて未払となっている場合は支払遅延となる。

【注意点】

代金の支払については、例えば、毎月末までの給付の下請代金を翌月末に支払うこと（月末締の翌月末払）となっている場合があるが、このような支払制度を採用している場合でも、下請代金の支払については、下請事業者の給付の受領後60日以内に支払わなければならない。この場合、下請法の運用に当たっては、「受領後60日以内」の規定は「受領後2ヶ月以内」と換算している。つまり、1ヶ月締切制度を採っている場合は、締切後30日（1ヶ月）以内に支払わなければならないことになる。

なお、検収締切制度においては、検収に相当日数を要する場合があるが、検査するかどうかを問わず、納品から60日以内において、かつ、できる限り短い期間内に下請代金を支払う必要があるので、支払期日の設定については注意する必要がある。

(6) 受領拒否に関する問題事例

☆中小企業庁調査による事例

- 該当企業は、一部の下請事業者との取引において、下請事業者に責がないのに注文を取消し、又は、発注数量の削減を行っていた。

☆受領拒否の禁止（法第4条第1項第1号）について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、下請事業者が納入してきた場合、親事業者は下請事業者には責任がないのに受領を拒むと下請法違反となる。

<ポイント>

受領拒否とは、下請事業者には責任がないのに、発注した物品・作成物の受領を拒否することである。発注の取り消し、納期の延期なども受領拒否に該当する。

受領とは、下請事業者が納入したものを検査の有無にかかわらず受け取る行為を指しており、下請事業者の納入物品等を親事業者が事実上支配下におけば受領したことになる。親事業者の検査員が下請事業者の工場へ出張し検査を行うような場合には、検査員が出張して検査を開始した日が受領日となる。

【注意点】

「下請事業者の責に帰すべき理由」があるとして受領を拒否することができるのは、次の場合に限定される。

- ①注文と異なるもの又は給付に瑕疵等があるものが納入された場合
- ②指定した納期までに納入されなかったため、そのものが不要になった場合（ただし、無理な納期を指定している場合などは除かれる。）。

4. 望ましい取引慣行及びベストプラクティスの事例

今回実施した下請取引における問題点についてのアンケート調査、産業機械・航空機等の機械産業における代表的企業へのヒアリング調査等を踏まえ、以下のとおり、今後のアッセンブリメーカーと部品サプライヤーとの「望ましい取引慣行」と「ベストプラクティスの事例」を取りまとめた。

もとより、下請法の対象となる調達先に対しては、親事業者が同法に定める諸規定を遵守し、下請事業者との節度ある取引を行うべきことは当然のことであるが、それに加え、我が国グローバルサプライチェーンの競争力強化のためには、同法の適用対象外である大企業間の調達取引においても、以下でまとめた「望ましい取引慣行」をガイドラインとして活用し、各業界において下請適正取引等を推進することによって、部品サプライヤーの経営基盤強化、生産性向上及び技術力向上を図ることが重要である。

これらの適正な下請取引慣行の確立は、最終的には、アッセンブリメーカーにとっても、自らの競争力強化につながるものであり、積極的な取り組みが期待される。

(1) アッセンブリメーカーにおける社内調達取引ガイドラインの策定

下請取引においては、仕様、価格、その他の取引条件を決定する際に、アッセンブリメーカーが顧客としての優越的な立場を利用し、部品サプライヤーに様々な形で経済的負担を強いる傾向がある。また、調達先選定プロセス及び価格交渉において、部品サプライヤーが貢献度の高い技術提案を行ったとしても、コスト面の議論のみに終始し、技術、アフターサービス等総合的な調達先評価を行ってもらえないとの指摘もある。

部品サプライヤーは、本来、アッセンブリメーカーの競争力強化の最大の協力者であり、特に、一定期間の部品等の供給を任せる場合には、製品品質の向上や効率生産の一翼を担う重要なビジネスパートナーである。したがって、今後は、アッセンブリメーカーの重要な戦力部隊として、イコール・パートナーシップの原則のもとで、相互の信頼関係が醸成されるような取引関係を構築すべきである。

そのため、本ガイドラインの内容等も踏まえつつ、例えば、以下のような事項を盛り込んだ調達ガイドラインを企業レベルで策定し、社員の調達に対する意識改革を図ることが重要である。

- ①中小企業との取引における下請法の遵守
- ②調達先選定における調達先の総合的評価原則の確立
- ③合理性及び透明性を伴う原価低減要請の励行
- ④共同研究における下請企業の知的財産権保護の原則
- ⑤補修部品供給ルールの特明確化

⑥調達先への生産計画等の適切な情報開示

【ベストプラクティスの事例】

- ◇購買取引行動指針を制定し、購買取引先と良きパートナーシップを築き、長期的視点でより相互理解と信頼関係の醸成を図るよう社員に徹底するとともに、新入社員教育、社内社員研修、倫理規程教育等で繰り返し教育している。
- ◇法令順守のため、社内の調達担当向けに心構えを冊子にし、配布している。

(2) 適切な緊張関係及び協働関係構築のためのアッセンブリメーカーの情報開示の推進

アッセンブリメーカーの競争力強化のためには、部品サプライヤーをビジネスパートナーとして位置づけ、イコール・パートナーシップの原則のもとで、相互信頼関係を構築することが重要と述べたが、こうした社内の調達ガイドラインを策定するとともに、適切な緊張関係及び協働関係を構築するためのアッセンブリメーカーの情報開示を推進することが重要である。具体的には、部品サプライヤーに対し、経営方針、経営情報、セグメント別の生産計画等の詳細をこまめに情報開示し、生産計画、製品戦略等に変更が生じた場合等も速やかに部品サプライヤーに説明する等、常に生産計画に関連する情報の共有化を図ることが必要である。特に、販売計画の見込み違いによる生産調整や生産打ち切りの際は、可能な限り早めの情報開示をすべきである。部品サプライヤーが発注の増減見通しを可及的速やかに、かつ、正確に把握することができれば、自社の経営・生産計画に迅速に反映し、生産調整、材料手配等に早めに手を打つことが可能となり、部品サプライヤーの赤字の回避や経営基盤の安定化につながる。

また、このほかに、部品サプライヤーと技術情報や安全・環境管理等の情報の共有化を図り、部品サプライヤーの技術水準の向上やアッセンブリメーカーの安全・環境管理上の課題に対する取組への積極的な協力を取り付けることも極めて有益である。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇生産計画の説明会を年2回実施しているが、それ以外にも、なるべくこまめに会議を持つようにしている。計画変更があった際には、前倒しで説明会を開催。全体は変更がなくても、一部でも変更があれば関連の取引先だけを集めて実施。取引先にアンケートを行うなど双方向のコミュニケーションを心がけている。
- ◇価格交渉の合理化のため、取引先各社とVE（Value engineering）に関する定期ミーティングを実施。取引先のVE能力向上を通じ、共同で安価な図面を効果的に作成している。VE活動により、原価低減ができた場合は、低減コスト分の50%ずつを当社と提案企業に利益配分するルールにしている。

- ◇ティアダウン（実機分解）説明会を取引各社と実施。競合他社がいる中では本音が言いにくい、との声に対応し、当日の質疑応答だけでなく、後日下請企業毎にブレーンストーミングを実施。
- ◇取引先企業の安全・環境対策を支援。取引先各社、海外のグループ会社等と合同で、技能協議会を実施し、取引先技能の向上を目指している。
- ◇取引先において協力会を組織するとともに、ユーザー外注関連の戦略的パートナーとしての関係構築の場も設置。さらに、取引先の次世代経営者の問題意識向上を図る観点から、これら経営者との関係構築の場を設置し、意見交換等を通じた、お互いの研鑽、懇親、相互理解に努めている。また、最近は主要部品サプライヤーとのトップミーティングも開催し、生産動向や会社動向についても情報交換を行っている。
- ◇サプライヤーの経営状況も見て、経営指導もしながら、取引を行っている。

(3) 新規製品開発の初期段階への部品サプライヤーの参画の推進

アッセンブリメーカーがモデルチェンジ等において新製品を開発するに際しては、開発の効率化、開発スピードの短縮化が競争力強化の重要なポイントである。部品サプライヤーの技術力も格段に向上してきており、独自に基礎的な研究開発を行っている企業もあることから、新規製品開発の初期段階で部品サプライヤーを開発プロジェクトに参画させることでアッセンブリメーカーは様々なメリットを享受することができる。すなわち、新規製品開発の開発コンセプトやアッセンブリメーカーとして部材に求める開発意図（新規技術採用等による全体のコストアップを従来部材部分の材料の量を削減することで原価を削減する等）を設計の早い段階で調達先と共有できること、調達を選定するにあたって複数の部品サプライヤーの技術力等を総合的に評価できること、初期段階で部品サプライヤーの意見や技術を取り入れることにより開発のスピードアップや製造原価の削減を意図した思い切った設計変更等による全体としての効率化、原価削減が実現できること等のメリットが存在する。

一方、部品サプライヤーにとっても、コスト面の貢献に対する評価だけでなく自社の技術力等をアピールする良いチャンスであり、また、アッセンブリメーカー側の製品意図、部品の求められる性能レベル等を製品コンセプト検討段階から把握でき、無駄な開発投資を回避できるというメリットがある。可能な限りこうした初期段階での部品サプライヤーの開発プロジェクトへの参画を推進し、相互に「win win」な関係を構築することが有効である。

ただし、アッセンブリメーカーが部品サプライヤーと共同研究を行う場合の特許等の知財権の出願は共同出願が多く、アッセンブリメーカーが意図的に知財権の囲い込みを行うとの指摘もある。共同研究を実施する場合の知財権の取り扱いについては、両者が対等な立場で協議するよう留意が必要である。また、一般に、部品供

給契約において、共同開発品の「第三者販売に関する制限」条項が設けられているケースが多いが、共同開発品の第三者への販売が合理的な理由もなく制限されることのないような運用も求められるところである。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇製品の構想段階で部品サプライヤーに参加を要請。当社の意図を理解してもらったり、取引先の意見等も製品開発に取り込みやすくなり、結果として、部品点数削減にも寄与。
- ◇共同研究の知的財産の扱いは開発開始段階できちんと話をし、契約で決めている。特許も相談しながら、どちらで取るか決めて取得している。
- ◇従来から早めに調達先企業を決定し、開発当初から参画してもらうようにしている。また、設計の前段階で、調達先に合った作り方を考慮することを基本方針にしている。
- ◇設計が固まった後の設計変更は非常にコストアップにつながるので、取引先企業と共に設計を行い、再設計のリスクヘッジをしている。
- ◇製品の構想段階で部品サプライヤーと協力して開発。ユーザーの意図を理解してもらい、部品サプライヤーの意見等も製品開発に取込みやすくなり、結果として部品点数削減にも寄与。
- ◇調達先の開発力向上の支援として、サプライヤーに対し、設計力を高めるために3DCADシステムを導入してもらい、オンラインでつなげて並行開発を行っている。サプライヤーが我々以外の分野で使っている部品を試作品としてユーザー製品に組み込んでみる等の試みもある。

(4) 調達のモジュール化の推進

アッセンブリメーカーは、製品の高付加価値化に取り組む一方で、原価低減が大きな課題である。部品サプライヤーもこれまでステークホルダーとして原価低減に協力し、自動化設備の導入や材料費削減のための部品集約、設計変更等生産性の向上やコストミニマムに向けての努力を積み重ねてきたが、機械加工の部分では、今後、飛躍的な生産革新がない限り、これまで達成してきたような大幅な原価削減は困難になりつつある。

このため、いけば調達のモジュール化を図ることによって、部品サプライヤーの担当範囲及び取扱量の規模の拡大を図り、さらなる原価低減余地の拡大につなげることが重要である。なお、調達のモジュール化には、部品の組立集合体であるコンポーネンツをモジュール化して発注する場合や加工技術ごとに発注をモジュール化する方法（たとえば、様々な部位のプレス成形品を集約して部品サプライヤーに発注する等）等が考えられる。

モジュール化は、量的・質的拡大による部品サプライヤーの原価低減余地の拡大が期待できるのみならず、共同研究と同様に、アッセンブリメーカーと部品サプラ

イヤーとの目的の共有化、部品サプライヤーの技術力向上等が期待できる。

【ベストプラクティスの事例】

◇部品のモジュール化を図り、まとめて調達先に出すことによって、目的の共有化が図られる。現状においても、成果も出つつあり、取引先と信頼関係を構築。

(5) 専用品・専用設備の取扱いの合理化

アッセンブリメーカーが新規に部品調達を行う場合、発注部品の仕様によっては部品サプライヤーが専用品・専用設備を購入、手配する必要が生じる場合がある。鋳造、鍛造、プレス成形等に必要な金型・木型等の「型」はその典型的な例であり、製品製造段階のみならず試作段階のものも含め、ほとんど部品サプライヤーが保管しているのが実態である。これら部品の発注に伴う型・治具等の専用品・専用設備（以下、「型等専用設備」という。）に係わる費用は、通常、部品の購入単価に上乗せする形でアッセンブリメーカーが手当する場合が多い（注）が、発注量が予定発注量を下回ると部品サプライヤーが費用回収できない事態が発生する。特に型費用は、部品サプライヤーにとっては、費用回収が困難となる場合が多く、経営圧迫要因となっているとの指摘がある。

なお、当該型等専用設備の費用については、このような事態を改善するため、製品単価に上乗せするのではなく、別途、アッセンブリメーカーが全額を一括で支払うようにすることもベストプラクティスの1つとして推進されるべきである。

（注）発注者が型の製造を委託し、受領する場合は、巻末の「素形材産業取引ガイドライン」中1.13の第4段落を参照のこと。

(6) 製品製造打ち切り時の補修部品（スペアパーツ）供給についての ルールの確立

製品のモデルチェンジや販売の著しい減少等に伴い、アッセンブリメーカーにおいて製品の生産打ち切りが決定されると、既に販売された製品の補修部品供給の問題が発生する。補修部品の保有年限は企業毎や機種・車種毎にまちまちであり、かつ、長期にわたり、少量づつ発注されるケースが多い。

部品サプライヤーは、アッセンブリメーカーの製品の生産打ち切りに伴い、長期間にわたって補修部品供給体制の維持が求められ、かつ、補修部品の取引価格や型等生産設備、技術者の維持費用負担が部品サプライヤーに不利な取引慣行となっているとの指摘がある。

補修部品の取引価格は、通常、量産の打ち切り時にアッセンブリメーカーとの交渉によって決定されるが、本来、量産時の製造原価といわば特注品として少量引取りを前提とする製造原価とは異なるはずである。現状においては、ややもすると、量産時の取引価格の延長線上で補修部品の価格交渉が行われ、結果として、発注数

量が少なく、補修部品供給体制の維持のためのコスト（型等生産設備、技術者の維持費用）の回収が困難となる場合がある。

補修部品については、製品の製造打ち切り時に改めてアッセンブリメーカーと部品サプライヤー間で対等の立場で協議し、合理的な取引価格の設定を行う必要がある。また、取引価格設定時の予定発注数量の到達度に応じ、価格を見直すような協議ルールも確立すべきである。

また、補修部品の取引価格にも関連するが、型等専用設備のメンテナンス費用、量産終了後の補修部品供給に対応するための型等専用設備の長期保管費用（特に、型は数量が多く、保管する土地・建物コストのほか、火災保険料、メンテナンス作業費用、遠方倉庫に保管する場合の輸送費等も必要）は、現在、部品サプライヤー側負担となっている場合が多く、中には、ほとんど発注もなく量産終了後10年以上保管させられる例もあり、費用回収ができないとの意見が多い。これらの型等専用設備の維持・保管費用については、取引価格に反映するか、別立てでアッセンブリメーカー負担とする等により、部品サプライヤーの負担を軽減し、アッセンブリメーカーが一定の負担を行うようにすることもベストプラクティスの1つとして推進されるべきである。

加えて、部品サプライヤーの補修部品の生産供給期間の設定、アッセンブリメーカーによる供給期間後の補修部品の買取の決め等を適切に行い、従来のような部品サプライヤーに負担を強いる体質から早期に脱却する必要がある。

以上のように、型等専用設備に係わる部品サプライヤーの過剰な負担を軽減し、投資回収を可能にする取引慣行を確立することが必要であり、そのためには、補修部品生産供給期間（供給期間後の補修部品の買取の決めも含む）及び型等生産設備の保有期間の明確な設定、部品サプライヤーに対する補修部品の発注価格設定の考え方の改善、部品サプライヤーが保有する専用設備の維持・修繕費及び補修部品の発注時の型作成費用の負担のルールを社内できちんと明確化するとともに、製品発注時点で、型等専用設備の所有権の帰属、保有期間、保管に必要なコスト負担、製品製造終了から一定期間経過した後の型等専用設備の引取り、廃棄費用の負担の取り決め等を契約上できちんと締結することを徹底する必要がある。

なお、下請取引調査等でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・旧モデル品の補修品の供給期限について文書で合意のないまま継続させられているものが多くある。また、コストアップ分の値上げを認めてもらえず利益が出ない品番が多い。
- ・量産供給時の生産原価と補修部品のように特注品生産原価はまったく異なるし、特注品の生産のために型・設備等の維持費用（場合によって再投資）が発生するので、補修品の価格は最終製品の生産打ち切り後、きちんと見直しをする必要がある。また、価格も含め、契約によって供給期限、発注価格、型・設備の処分方法等についてきちんと決める取引慣行を確立する必要がある。
- ・補給品に係る3年目以降に必要な金型の維持・管理費（場合によって製作費）はすべて当社で負担。金型保管期間は、概ね生産終了後10年以上。金型の保管期間は8年程度

(2世代)までが許容範囲で、それ以上は最初の取引条件とは切り離し、必要に応じ親事業者側で対策を講ずるべき。例えば10年で区切りをつけて、その後は再度価格設定をやり直すようなシステムが必要。また、旧型となった部品の再生産を行わず、現行型の部品を取り付けられるような工夫を凝らした原価削減努力も必要。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇当社は、部品サプライヤーとして最終製品の生産終了後7年位は補修部品供給のための生産設備を維持し、発注毎に供給するが、その後は、補修部品の必要量を客先に保有してもらい、補給品の価格は、最終製品生産の打ち切り後の供給契約時に予め決めておくようにしている。
- ◇型保管について、当初の契約で金型の所有権をユーザーであると明示していたことで、スムーズに問題が解決され保管料を獲得できた。
- ◇型廃棄費用を顧客と分担することになった。
- ◇金型保管については、後付で付加された追加契約となっている。それまでは慣行でお互いが納得するまで保管していた。少しずつ改善はされている。現在はある年数を経過したものは、部品サプライヤーから要請が出れば検討の上、廃棄またはある程度打って廃棄などの対応も見られる。
- ◇量産終了後金型とその補給品について、ユーザー取引先グループとして改善に取り組んでいる。打ち切るものは打ち切るという方針で、数社をモデルとして、2〜3年たって発注がないものは話し合いながら打ち切ることにした。
- ◇保管金型については、半年に1度、5段階評価（生産に寄与している、〇ヶ月に1度使っている、〇ヶ月以上受注がない、壊れている、など）を施し、受注がないもの、壊れているものに加えて、1年間使用していない金型は除却申請し、承認を得て除却している。申請は概ね承認が得られ、除却費用はユーザーが負担する。また、廃番は顧客から連絡がある。

(7) 発注数量変動幅のミニマイズ及び正式発注時期の前倒し

製品の性格（例えば、量産ものか一品ものか）、最終ユーザーの種別（例えば、民生用か産業・業務用か）、景気の波等によって発注見込み数量と確定発注数量のギャップは著しく異なる。また、近年、JIT(Just in Time)方式が産業機械の分野にも伝播し、従来ほどの大きな需給ギャップは発生しなくなっている分野も見受けられるが、アッセンブリメーカー側のシェア争奪競争のための過剰在庫保有や部品確保のための調達品の過剰発注等によって部品サプライヤーに対する発注数量の急激な増加や減少が発生し、部品サプライヤーの経営の大きな圧迫要因となっている分野もある。

現状においては、アッセンブリメーカーから部品サプライヤーに対し、概ね3〜

4 月前に発注数量の内示が行われ、生産の 1 月～1 日前に正式な数量確定が行われている。特に、J I T による発注をする場合は、正式発注から生産開始までの期間が極めて短いのが現実である。

こうした前提の中で、部品サプライヤーはアッセンブリメーカーから発注数量の内示を受けた段階で材料や加工等の外注先や生産従事作業者の手配を行っており、当該内示数量と正式に発注された数量の間に大きなギャップがある場合は経営圧迫要因となる。アッセンブリメーカーは、内示する数量と正式に発注する数量のギャップを極力ミニマイズするとともに、内示した後に大きな変動がある場合は部品サプライヤーに対し、内示数量の変更連絡をこまめに行う必要がある。なお、さらに言えば、アッセンブリメーカーは内示した数量はすべて引き取ることを原則とすべきである。また、J I T 方式との関係で難しい面はあるが、可能な限り正式発注のタイミングの前倒しを図る必要もあると思われる。

なお、下請取引調査でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・数量を基準に見積り単価を算出しているが、見積り時のロット数と発注時の実際のロット数に大きな差異がある。
- ・発注の数量トータルでは内示と確定の差は数%のブレだが、品番単位では 2 倍になったりゼロになったりと変動幅が極端に大きくなるものがある。ユーザーによっては内示を取り消した際に在庫品を引き取らない場合がある。
- ・正式な取引条件がまとまっていない段階で、価格交渉中に納入を先行させられたり、先行納入後に見積価格から価格を下げさせられたりすることが日常的に発生する。
- ・発注数量は、数ヶ月前に内示として示されるが、正式注文として確定するのは納品の 2 日前又は 3 日前であり、量的な変動が大きい場合などは生産体制の変更に相当の労力を要するので、正式注文と納品にもう少し期間を置いてほしい。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇発注元によって内示と実際の確定数量の「ぶれ」の程度は違うが、サプライヤーとしては、発注の「ぶれ」が大きくならないように常に発注元に対して申入れを行うことが重要。特に、「ぶれ」が大きい場合などは、サプライヤー側から発注元にクレームを付け、絶えず「内示と実際の確定数量をなるべくあわせて欲しい。」と言いつける。
- ◇発注元がモデルチェンジする場合等部品発注打切りになる場合は前もって通告があるので、サプライヤー側はそれにあわせて部品供給をフェードアウトしていくが、特段事前の連絡がなく、大幅に確定数量が減少する場合は、直近 3 ヶ月分程度の在庫は全て発注元が引き取る。

(8) 適切な価格設定及び理由なき原価低減要求の排除

モデルチェンジ等による新製品の部品調達において、過去の同様な部品の価格を

もとにした価格交渉が行われているのが一般的と言われている。また、アッセンブリメーカーの予算単価・価格をベースとして一方的な契約単価・価格の交渉が行われる場合が多いとも聞くが、過去の部品価格をスタートにした値決めではなく、発注見込み数量と現状における調達先の製造原価、調達先の提案する技術の経済的評価等を基にした値決めを行うことが必要である。これは、調達先の技術力、品質等の向上意欲に直接的に結びつくものであり、結果として、部品サプライヤーのレベル向上によってアッセンブリメーカーの製品の品質向上やコストダウンが図られる大きな要因となり得るものである。

また、定期的に単価改定交渉が行われているのが実態であるが、部品製造原価の上昇や下降の要因のうちで原材料価格の変動部分はある程度市況価格の変動によるものであることから、一定条件のもとでのスライド方式を導入する等によって価格改定交渉の例外として適正に反映される仕組みを採用する必要がある。

なお、下請取引調査でも具体的に以下のような回答が寄せられている。

- ・鋼材等の値上がり分の値上げ申請を認めても、実施時期を理由なく半期程度先延ばしされ、当社負担（損失）になることがある。一方、量産品は累積の取引量の増大等により毎年値引き要請があるが、値引きは期初に遡って適用させられる。
- ・原価見積は、見積基準（何を〇〇万台発注した場合は、設備費、人件費、材料費がいくら必要などの親事業者とサプライヤー間の共通の見積基準）によって決定するが、生産台数実績が生産台数見積を大幅に下回ったとしてもそのコスト上昇分は見てもらえない。生産実績が価格決定の際の生産量見積からプラスでもマイナスでもぶれた場合には適正な単価に改定するような取引慣行を確立すべき。
- ・当社の企業努力によるコストダウン（1 社購入によるコストダウンなど）分を認めてくれない。逆にコストダウン分の単価引き下げを求められる。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇調達部門は、従前は調達一筋の事務系社員で占めていたが、現在は、開発設計部門経験者が多い（調達部門には5グループあるが、そのうち4つのグループ長は設計部門出身）。最適調達を進めることや設計と現場（設計通りに加工する最適技術があるか、構造が応力計算上無理のない設計になっているか等の現場の知見）を総合的に判断する人材が必要となっているため、理系が多くなっている。
- ◇発注方式を改善し、通常の事前情報提供（3ヶ月先、6ヶ月先）だけでなく、3年先までの部品調達情報を、EDIを通じて取引先各社に提示。取引先との間でPDCAサイクルにより、内容を検証していくこととした。
- ◇サプライヤーに対する原価低減要請は現在は基本的にやらない。「理屈のない原価低減はするな。」ということが社の方針になっている。

(9) 部品サプライヤーへの積極的な支援

今後、消費者嗜好の高度化、地球環境問題、安全衛生問題等の社会ニーズの高度化やアッセンブリメーカーをめぐる競争環境の一層の激化により、製品の原価低減のみならず高性能・高機能化、高品質化による生産技術全体の技術レベルの高度化が益々必要になるものと考えられ、部品・部材メーカーの技術レベルの一層の高度化やそのための経営基盤の強化が必要となる。また、製品の高性能・高機能化、高品質化による部品加工の複雑化、加工難度の増大等部品・部材の生産・開発技術の高度化に加え、親事業者のグローバル展開により生産規模が飛躍的に拡大し、親事業者がすべて内製でカバーすることが非現実的となっており、部品・部材メーカー等部品サプライヤーへの技術依存度が着実に増大することが考えられる。

したがって、今後は、単純な原価低減協力のみを求めるアッセンブリメーカー・部品サプライヤーの関係ではなく、アッセンブリメーカーの将来戦略をともに担うような質の高い部品サプライヤーを如何に確保し、グローバルサプライチェーンの強化を図っていくかがアッセンブリメーカーの競争力を左右することになると考えられることから、部品サプライヤーの経営面、技術面に対する積極的な支援が必要である。

【ベストプラクティスの事例】

- ◇ユーザーが取引先の了解を得て業務改善指導を実施。工場のレイアウト合理化等により、取引先の生産性、利益率が大幅に上昇。
- ◇サプライヤーの中には、ユーザーが依頼する部品の加工・生産技術を持たないところや非効率で出来高が増加しないところもあり、ユーザーによるライン変更の指導実施や、人材派遣会社の紹介、期間限定で従業員を派遣する等の各種コンサルティング等具体的な支援も実施。
- ◇サプライヤーがデータを自動的に取り込んで、自社生産管理システムとして展開できるよう、パソコン生産管理システムを提供している。
- ◇取引先企業との人事交流（任期は3～4年）、技術交流等を実施し、取引先企業の経営力向上に資するよう努めている。
- ◇人材交流については、サプライヤーの後継者が「委託研修生」としてユーザーで一定期間仕事をしてもらうような仕組みもある。経営者になってからも生産管理等を同じ言葉で話せるのがメリット。
- ◇これまで、様々な下請企業に細々と発注していたのをやめ、仕様の標準化を図って、購入の物量を集中させ、一定のボリュームがある発注を下請企業でも技術を持ったところに出すようにし、中核的下請企業を育成するようにしている。

(10) 分割納品化における物流費負担の適正化

現状においては、一般的に、部品納品時の物流費は、部品サプライヤーの管理費コストの一部として契約時の部品取引単価に含まれていると解釈されており、部品サプライヤーが納品に係る輸送費を物流業者に支払うのが一般的商慣習となっている。しかし、アッセンブリメーカーの拠点工場が新たに地方に増設される場合やJIT方式に代表される分割納入によって1日に数回納品を求められるような場合については、必ずしも物流費コストをすべてアッセンブリメーカーから徴収できているとは言えなくなっており、このような場合は、アッセンブリメーカーが部品サプライヤーと協議し、従来の管理費コスト見合い以外で補填するような取引慣行が定着することが望まれる。

【ベストプラクティスの事例】

◇自動車業界でも同様の動きがあるが、ミル克蘭の実施により、遠距離少量多頻度納入の下請負担軽減、運送効率の向上に努めている。

5. 適正取引の更なる推進のための今後の展開

(1) 本ガイドラインを活用した各業界における積極的な取組の推進

我が国の国際競争力を支える産業機械・航空機等の機械産業に係るサプライチェーンは、デフレ経済の長期化等により、厳しい収益構造が続き、技術的地盤沈下が懸念されている。加えて、部品サプライヤーの多くは中小企業であり、経営基盤が脆弱で積極的な海外展開が容易でないため、長期的には、これらを要因として、我が国グローバルサプライチェーンの衰退による国際競争力低下を招くことが懸念される。

そこで、早急に、我が国産業界における取引慣行を改善し、アッセンブリメーカーと部品サプライヤーが相互に「win win」となるような未来志向型の取引慣行を根付かせ、部品産業の収益構造の改善及び経営基盤強化を図ることで、我が国グローバルサプライチェーンの強化を図ることが重要である。

経済産業省としては、成長力の底上げとともに、かかる観点から、今回、「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を作成することとした。

本ガイドラインは、そもそも、下請法の適用を受ける取引において、法令を遵守し、適正な下請取引を行うことは当然のことであるとの認識のもとで、サプライチェーンの一層の競争力強化を図るため、下請法の適用を受ける取引のみならず、さらに一歩進め、下請法の適用を受けない、言わば、大企業同士の取引においても、本趣旨を踏まえて、各業界・企業の実態にあった形で各産業分野で積極的に活用され、適正取引慣行の推進が図られることを企図して作成したものである。

したがって、国において、こうしたガイドラインの普及・啓発に努めることはもちろんのことであるが、関係各業界団体においても会員企業等関係者に対する周知徹底を図って頂き、各企業において、その重要性を認識していただくことが重要である。

本ガイドラインが産業機械・航空機等の機械産業の各業界において活用され、産業機械・航空機等の機械産業における下請取引等の質の改善が図られ、成長力の底上げに資するとともに、我が国産業の国際競争力強化のための今後の健全な発展を促すきっかけになることを期待する。

(2) 定期的なフォローアップ

なお、本ガイドラインの活用を図っていくため、PDCAサイクル（Plan, do, check, act）に十分留意しつつ、フォローアップしていくことが必要である。すなわち、本ガイドラインをもとに、各産業における別個の取り組みや、中小企業施策

全体における取り組み状況にも留意しながら、政府の関係部局、業界関係者等を中心として、産業機械・航空機等の機械産業の各業界における取り組み状況について注視していくことが重要と考えられる。

(3) 海外取引における本ガイドラインの考え方の活用

国際的に資本や物資、人の異動が盛んになり、世界経済が一体化していく中で、我が国製造業の海外生産比率も増大しており、2005年度には海外現地法人の売上高が過去最高の87兆円、また、海外生産比率も過去最高の17%（国内全法人ベース。海外進出企業ベースでは31%）となっている（2007年版ものづくり白書）。

このような我が国製造業の海外事業展開が進む中、近年、各地域や業種の特徴を踏まえた上で、グローバルなサプライチェーンを構築し、最適立地を目指した国際的な分業体制が構築されつつある。

今回ヒアリングを実施した産業機械関連メーカーにおいても、アッセンブリメーカーとしてのグローバルな優良協力会社の編成を企図し、日本だけでなく、海外進出先においても調達先部品サプライヤー（協力会社）の協力会を組織し、日系部品サプライヤーが海外進出する際に現地情報提供等のサポートを実施する動きもある。

一方、部品サプライヤーとしては、海外進出にあたって、世界のどの地域にどの位のユーザー製品市場が立ち上がり、それに対して、アッセンブリメーカーの供給戦略（現地生産体制をどこに構築するか、あるいは、日本等からの輸出により供給するのか等）はどのようになるのかを見極めることが重要であり、その観点から、より一層のアッセンブリメーカーによる海外展開の大方針の開示を期待しているところである。さらには、ユーザー1社だけの進出では投資回収リスクが大きいことから、例えば、BRICsを初めとする急速な現地生産投資の拡大が見込まれる地域において、アッセンブリメーカーが共通的に部品の現地生産戦略を考えるようなことも期待しているところがある。

また、他方で、海外進出した部品サプライヤーの一部には、進出先の低価格・低品質品との価格比較のみが行われ、日系アッセンブリメーカーから「買ったたき」等の行為を受ける恐れを危惧するところもある。

以上のように、我が国産業機械・航空機等の機械産業のグローバル化に伴い、海外における下請取引の拡大が現実に進みつつある中で、日系企業を基本とするグローバルサプライチェーンの一層の競争力強化が極めて重要である。今後とも、日系アッセンブリメーカーの競争力の原動力である高品質な製品の現地生産を支える日系部品サプライヤー等に対し、国内取引のみならず、海外における調達取引においても、本ガイドラインで示した「望ましい取引慣行」の提言を踏まえた調達取引

が同様に行われることが、とりもなおさず、我が国産業の国際競争力強化に資するものと考えられることから、関係業界・企業において、海外における下請取引等においても、その取り組みを推進していくことが重要である。

【参考資料】

「素形材産業取引ガイドライン」

（「取引慣行調査において指摘された取引慣行と関連法規上の留意点」及び「取引適正化に向けた望ましい取引慣行とベストプラクティス」部分のみ抜粋）

（注記）

経済産業省は、平成18年11月、「素形材産業取引ガイドライン」を公表した。素形材は下請産業的な性格を色濃く持っており、自動車、産業機械、航空機のみならず産業全般の基盤的産業として位置づけられる。産業機械・航空機等における下請取引ガイドラインの対象としている産業と素形材産業との取引の適正化も同様に重要であるので、以下、「素形材産業取引ガイドライン」においてまとめた「具体的な取引慣行と関連法規上の留意点」及び「取引適正化に向けた望ましい取引慣行とベストプラクティス」を参考資料として添付する。

素形材産業取引ガイドラインは、産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドラインと補完関係にあるものと考えられるので、産業機械、航空機等の関連業界においては、両ガイドラインを十分に踏まえ、適正な下請取引の推進に向け取り組んでいくことが望ましい。

I. 具体的な取引慣行と関連法規上の留意点

1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点

下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）は、親事業者と下請事業者の取引を公正ならしめるとともに、下請事業者の利益を保護し、もって国民経済の健全な発達に寄与することを目的とする法律であり、一定の形態の取引は本法によって禁じられている。しかしながら、素形材産業・ユーザー産業の取引担当者が下請法の内容を熟知していない等の理由によって、結果として下請法上問題のある取引がなされることがある。

取引慣行調査において指摘された事例について、下請法の適用対象となる場合には、同法の観点から次のような点について留意する必要がある。

特に、様々な問題を避けるために、発注内容を書面の形にして明確化することや、取引条件の決定や変更に当たって、親事業者・下請事業者が誠実に協議し、双方納得して取引を進めることが下請法遵守の大前提である。

1.1 トンネル会社を使った下請法逃れ

下請法では、以下の場合が規制の対象となる。

- ①資本金 3 億円超の企業が、資本金 3 億円以下の企業（注）に対し製造委託等をする場合
 - ②資本金 1,000 万円超 3 億円以下の企業が、資本金 1,000 万円以下の企業（注）に製造委託等をする場合
- （注）個人を含む。

親事業者が子会社（いわゆる「トンネル会社」）等を設立し、その子会社等が下請事業者が発注を行った場合についても、規制の対象としている（下請法第 2 条第 9 項）。この場合、「トンネル会社」とは、以下の①・②の両方を満たす場合をいう。

- ① 親事業者から役員の任免、業務の執行又は存立について支配を受けている場合（例えば、親事業者の議決権が過半数の場合、常勤役員の過半数が親会社の関係者である場合又は実質的に役員の任免が親会社に支配されている場合）
- ② 親事業者から受託した下請取引の全部又は相当部分について、再委託する場合（例えば、親事業者から受けた委託額又は量の 50% 以上を再委託している場合）

例えば、大企業 A 社（資本金 100 億円）が、下請企業 B 社（資本金 2 億円）へ製造委託を行えば、下請法の規制対象となる。

ここで、A 社が 100% 子会社 C 社（資本金 1 億円）を作り、まず A 社が C 社に発注し、C 社が B 社にそのまま再発注をした場合、一見、中小企業である C 社と B 社の取

引は下請法の規制対象から外れているかのように見えるが、実際にはC社は「トンネル会社」の扱いとなり、B社との取引は下請法の規制対象となる。

トンネル会社経由の取引が下請法の規制対象であることを十分認識し、下請取引を行うことが求められる。

1.2 書面交付義務

下請法第3条第1項によると、親事業者は下請事業者に対し製造委託等をした場合には、直ちにその内容を記載した書面（以下、「三条書面」という。）を下請事業者に交付しなければならないとされているため、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、留意が必要である。

三条書面には、以下のような事項を記載しなければならない。

- ①親事業者及び下請事業者の名称
- ②製造委託等をした日
- ③下請事業者の給付の内容（製品の仕様、数量等）
- ④下請事業者の給付を受領する期日（複数回にわたって納入する場合には、それぞれについて）
- ⑤下請事業者の給付を受領する場所
- ⑥下請事業者の給付の内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日（検収を完了する期日）
- ⑦下請代金の額（算定方法による記載も可）
- ⑧下請代金の支払期日
- ⑨手形を交付する場合は、その手形の金額（支払比率でも可）と手形の満期
- ⑩一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払可能額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの期日、決済期日、決済方法

また、以下述べる様々な取引上の問題においては、下請法の適用対象となる取引であるか否かにかかわらず、そもそもの発注内容が不明確であるために起きる場合が多いことから、書面交付の重要性について再度認識し、委託事業者においては受託事業者に書面を必ず交付することが必要である。また、受託事業者においては、委託事業者に対し、書面を交付するよう求めることが必要である。

1.3 補給品の支給

補給品¹支給に関しては、必ずしも書面で給付内容や下請代金等を取り決めないで

¹補給品とは、この場合、量産が終了し納品された後に、不足等を理由として、ユーザー産業の求めに

発注されることがあるが、前項で述べたとおり、下請法の適用対象となる取引であった場合には、発注後直ちに給付内容等を記載した三条書面を交付しなければ、三条書面の交付義務違反に当たるので、留意が必要である。

また、補給品の生産原価は、量産時よりも発注が少量であることが多いため、一般的に量産時の原価より高くなりがちである。下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が一方的に量産時と同じ単価（この単価は少量の補給品を製作する場合の通常の対価を大幅に下回るものである。）で、下請事業者に対して少量の補給品を発注すると、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに当たるおそれがある。このため、補給品の下請代金については、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるので、この点にも留意が必要である。

1.4 分割納品時の運賃負担

委託事業者のジャストインタイム生産方式の導入に伴い、従来は一回で納入させていた製品を、複数回に分けて納品させるため、受託事業者にとって製品の運賃負担が増す場合がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように取引条件が変更されても、委託事業者（親事業者）が一方的に従来と同様の下請代金で納入させることとしたときは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがあるので留意が必要である。分割納品時の運賃負担についても、コスト計算等に基づいて、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

1.5 見積時の予定単価による発注

委託事業者が、一定の数量を生産することを前提として受託事業者に製品単価の見積りをさせながら、実際には見積時よりも少ない発注量であるにもかかわらず、一方的に見積時の単価で発注を行うことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が大量生産を前提とした見積時の予定単価（この単価は少量生産する場合の通常の対価を大幅に下回るものである。）に基づき一方的に下請代金の額を定め、実際には見積時よりも少ない量を発注することは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがあるので留意が必要である。実際の発注時の単価については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

応じて再度生産された、当初の量産品と同一の製品のことをいう。

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

原材料等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増が、委託事業者に認められず、一方的に従来の価格での納入を求められることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が一方的に従来の価格での納入を要求した場合、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。したがって、取引価格については、コスト計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議を行って決定する必要があるということに留意が必要である。

1.7 親事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求

委託事業者が、自社の予算単価・価格のみを基準として、受託事業者にその単価・価格での納入を要求することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）の予算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価より低い単価で下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の買いたたきに該当するおそれがある。また、発注後に親事業者が予算単価・価格に基づき一方的に代金を減額することは、下請事業業者に責任がないのに下請代金を減額することを禁止した下請法第4条第1項第3号の代金減額にあたり、下請法違反となるので、委託に当たっては留意が必要である。

1.8 受領拒否

ある製品の発注を受け、委託事業者が当該製品を納入しようとしたところ、例えば「急遽担当者が休暇を取ってしまい、受領できない」などとして受託事業者が納入拒否にあうことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように、委託事業者（親事業者）が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、指定された納期に下請事業者が納入してきた場合、下請事業者が責任がないのに親事業者が受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否にあたり、下請法違反となるので留意が必要である。

1.9 分割納品

ジャストインタイム生産方式の普及に伴い、委託事業者が、受託事業者が発注し量産させた製品を一括納入させず、何度かに分割して納入させることがある。ところが、代金支払については発注した製品が全て納入されてからでないと行われない場合がある。例えば、4月30日、5月31日、6月30日に納品することとし、6月30日の最

終納品後、7月に下請代金が支払われるような取引が存在する。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第1項第2号により、委託事業者（親事業者）は物品等を受領した日から起算して60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となる。親事業者が分割納品を行わせる場合、給付の受領はその都度発生するので、代金はそれぞれの納品日から起算して下請法に基づき定めなければならない支払期日に支払わなければならないので、留意が必要である。

1.10 検収遅延

鑄造・鍛造・金属プレス等に必要となる金型・木型・その他の型（以下、「型」という。）を検収する際には技術的な判断が難しく、何度もやり直しを行うことがある。また、技術的観点から金型の試験中であるとしながら、実際には既に金型を使った製品製造を行っている例もある。この際、検収が終了していないとして、委託事業者が代金を支払わない場合がある。

また、素形材製品を納める場合においても、製品検収が終了していないことを理由として、委託事業者が代金を支払わない例がある。

しかしながら、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第1項第2号の規定により、委託事業者（親事業者）は、検収が終わるか否かを問わず、金型を受領した日から起算して60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払わないと下請法違反となるので留意が必要である。また、検収の結果、無償で下請事業者にやり直しを求める場合においては、納品されたものが三条書面に記載された給付の内容（仕様等）を満たさず、その原因が下請事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。三条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、必要な追加費用を親事業者が負担することなくやり直しをさせると、下請法第4条第2項第4号にいう「不当なやり直し」にあたり、下請法違反となるおそれがあるので、この点にも留意が必要である。

さらに、親事業者が、必要な追加費用を親事業者が負担することなく、給付の受領以前に発注内容の変更（設計変更等）を行った場合もやり直しの考え方と同様である。なお、下請法で認められているやり直し又は給付内容の変更については、下請事業者の責めに帰すべき理由がある場合であって、かつ、通常の検査で直ちに発見できない瑕疵があるときには、原則として1年以内に限ってやり直させることが認められているが、1年を超えた後にやり直させると下請法違反となるので注意が必要である。

1.11 型保管費用の負担

型の所有者は、委託事業者である場合と受託事業者である場合の二通りであるが、

いずれにしても、量産後の補給品の支給等に備えて委託事業者が受託事業者に対し、型の保管を要請することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が長期間にわたり使用されない補給品の金型を下請事業者に無償で保管させることは、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請にあたり、下請法違反となるおそれがあるので留意が必要である。

1.12 図面・ノウハウの流出

図面・ノウハウの流出それ自体が下請法により規制されるものではないが、下請法の適用対象となる取引を行う場合には、部品・金型の製造委託を行った際に、発注書面上の給付の内容に金型の図面や製造ノウハウが含まれていないにもかかわらず、金型の納入に併せて当該図面を無償で納品するよう要請した場合には、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請の禁止に該当するおそれがあるので留意が必要である。図面やノウハウを提供させたいという場合には、別途対価を支払って買い取るか、又はあらかじめ発注内容に金型の図面を含むことを明らかにし、当該図面を含んだ対価を下請事業者との十分な協議の上で設定する必要がある。

1.13 発注時の数量と納品数量の食い違い

委託事業者が、一定の数量の製品を発注しておきながら、生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で一方向的に発注を中断することがある。この場合、例えば受託事業者が製品製造のために型を調達し、その費用を製品単価に上乗せ計上していると、発注数量に満たない発注では、金型費用が回収できなくなる。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者（親事業者）が、必要な費用を負担することなく、発注時に決定した数量を下回る納品数量で発注を中断した場合、下請法第4条第2項第4項の不当な給付内容の変更に該当するおそれがあるので留意が必要である。

同時に、発注が中断され、親事業者が下請事業者に対し発注に定めた下請代金を下回る代金しか支払わなかった場合、下請法第4条第1項第3号の「代金減額」に当たり、下請法違反となる。

なお、親事業者が下請事業者に対し型の製造を委託し、これを受領した場合には、型についても受領後60日以内において、かつ、できるだけ短い期間内に定めなければならない支払期日に下請代金を全額支払う必要があり、この支払期日を超えた日に型代金を部品代金に上乗せして分割して支払うことは支払遅延に該当する。

1.14 有償支給材の早期決済

受託事業者が委託事業者から加工対象物を有償で支給され、それに加工を行い委託事業者に納入する場合があるが、その有償支給材を実際の加工時期よりも早期に支給されるために、委託事業者が、加工対象物を納入した後の代金受領よりも、有償支給材の代金を早期に決済することを求められることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請法第4条第2項第1号により、親事業者が支給した有償支給材の代金を、これを用いて製造した製品の下請代金よりも早く支払わせることは下請法違反となるので留意が必要である。

1.15 長期の手形交付

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は金銭によることが原則である。一方、手形による支払も認めてはいるが、著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法4条2項2号により禁止されている。具体的には、手形サイトは120日以内とするよう、「下請代金の支払手形のサイト短縮について」（昭和41年3月11日、公正取引委員会事務局長及び中小企業庁長官による通達）により定められているので、留意が必要である。

2. 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律上の留意点

1. で述べたように、下請法が資本金・出資金により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下、「独占禁止法」という。）は、事業者の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることを禁じている。

不公正な取引方法の内容は、公正取引委員会の告示（「不公正な取引方法」昭和57年公正取引委員会告示第15号。以下「一般指定」という。）により指定されているが、そのうち、優越的地位の濫用とは、例えば、事業者が、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、以下のような行為をすることをいう（一般指定第14項）。

- ・ 継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭、役務、その他の経済上の利益を提供させること。（一般指定第14項第2号）
- ・ 相手方に不利益となるように取引条件を設定し、又は変更すること。（一般指定第

14項第3号)

- ・ それらのほか、取引の条件又は実施について相手方に不利益を与えること。(一般指定第14項第4号)

取引上優越した地位にある場合とは、取引の相手方にとって当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合である。取引上優越した地位にあるかどうかの判断に当たっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先の変更可能性、事業規模の格差、商品の需給関係等が総合的に考慮されることとなる。

他の事業者に製品の製造を委託する事業者が、受託している事業者に対し、取引上優越した地位にある場合に、「1. 下請代金支払遅延等防止法上の留意点」の各項に示されたような取引を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合であっても、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題を生じやすい。

ユーザー産業及び素形材産業は、現在行っている取引が優越的地位の濫用に当たるかどうかを自ら点検していくことが必要である。

3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の留意点

平成18年6月に施行された「中小企業ものづくり基盤技術の高度化に関する法律」の第10条は、「研究開発の取扱いに係る取引慣行の改善」を国の施策として推進することとしている。改善を要する取引慣行においては、研究開発の成果に対し正当な評価を与えて取り扱うことが、法律の考え方を踏まえた取引に不可欠である。

3.1 重量に基づく値決め

鋳造品や鍛造品等の分野における取引において、取引単価を重量に応じて決定する「重量取引」がなされることがある。

しかしながら、重量取引は、企業の研究開発意欲を阻害する。取引単価が重量によって決定されると、例えば、強度を維持しつつ製品重量を軽減しようと工夫すると取引単価が下がってしまう。また、後工程での加工を不要にするために複雑形状の鋳造品を開発しても、重量が同一の場合、単純形状の鋳造品と取引単価が変わらないことになる。

企業の研究開発の成果を正当に評価し、研究開発意欲を阻害しない取引慣行を形成することが必要であり、重量取引は一般的には行うべきではない。

3.2 図面やノウハウの流出

金型図面の流出に関しては、経済産業省は既に「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針」（平成14・06・12製局第4号）を発出している。しかしながら、一定の改善は見られるものの、依然として意図せざる金型図面の流出が存在する。

金型メーカー及びユーザーは、本指針を十分に認識し、再度自社の行動が指針に合致しているかを確認することが求められる。

また、不正競争防止法による保護も有効である。この際、「営業秘密管理指針」（平成15年1月30日・平成17年10月12日改訂）に示された要件を満たすよう、素形材産業においてはノウハウ等を十分に管理しなければならない。

そのほかにも、熱処理業界においては、ヒートチャートや工程管理表のユーザー産業からの流出が発生している。研究開発の成果については、これを正当に評価し、研究開発意欲を阻害しないよう取り扱うことが必要である。

Ⅱ. 望ましい取引慣行とベストプラクティス

1. 取引慣行改善に向けた望ましい取引例

「1. 下請代金支払遅延等防止法上の問題点」から「3 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律上の問題点」で取り上げた事例は、素形材産業において指摘される問題の数々である。これらを解消して競争力のある製造業を目指すため、以下に第1章の1. から3. の事例番号に対応する形で望ましい取引例を示す。

「1.3 補給品の支給について」への対応

量産の終了した補給品の製造委託契約を結ぶ場合、原材料費及び型製造費など量産時とは異なる条件を加味しながら素形材企業・発注企業が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。発注企業の補給品に対するコスト意識によって製造計画の効率化に資するからである。

また、こうした望ましい取引を実践するためには、量産時における当初の契約の際に、補給品支給の具体的期間などについて合意を定めておくことが重要である。

「1.4 分割納品時の運賃負担について」への対応

委託代金に含まれる製品の運送経費について、1回の発送量や運搬形態などの条件を加味しながら委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な経費を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。

「1.5 見積時の予定単価による発注について」への対応

見積りにおける納入見込み数が発注時に大幅に減少するなど、製品単価が変動する状況が発生した場合は、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を再設定することが望ましい。製品の生産数量が変動すれば、必要となるコストも変動するため、当該製品の製造単価が変動することは合理的である。

「1.6 原材料等のコスト増の転嫁について」への対応

原材料等の値上がりや、環境保護等のための規制の強化に伴うコスト増に対応するため、今後の経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。経費を負担する主体を明確にすることによって、コスト管理能力の向上に資し、また原材料高騰の影響を最小限に抑えようとする両事業者の工夫を引き出す可能性があるからである。

「1.7 委託事業者の予算単価・価格による一方的な契約単価・価格の要求」への対応

製品の単価・委託代金について、品質や返品に対応などの条件を加味しながら委託事業者・受託事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。品質に応じた対価が保証されることによって、素形材企業に対し、より高付加価値製品開発のインセンティブを与え、ひいては最終製品の品質向上に資するからである。

また、発注企業においては、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、予算付けの根拠となる見積書が予定する仕様や発注量を真に反映したものであることを確認した上で、社内の予算承認を得ることが重要である。

「1.8 受領拒否について」への対応

製品の納入日について、委託事業者・受託事業者が日程について十分な協議を行い、確実に納入できる日を書面で定め、親事業者が製品を受領できる態勢を確保することは、我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。検収と併せて日程を管理することで、生産管理の効率化に資するからである。

「1.10 検収遅延について」への対応

技術的に難しい型の検収を、効率よく、また下請法に違反しない形で終わらせるに

は、まず、発注時の仕様と検収基準を明確にすることが望ましい。また、あらかじめ検収に必要な期間を明確に定め、その期間内に検収を終了させるようにすることが望ましい。

「1.11 型保管費用の負担について」への対応

型の保管は、柔軟な生産体制の構築のためにメリットがある面もある。

委託事業者は、型の所有権が委託事業者・受託事業者のいずれに帰属するかを契約上明確にした上で、必要に応じ、受託事業者と協議の上、型の保管に必要なコストを負担し、製品製造終了から一定期間経過した型は委託事業者が引き取るか、廃棄費用を負担した上で受託事業者に破棄させるような取り決めを、製品発注時点で結ぶことが望ましい。

また、取り決めがない型についても、受託事業者は、製品製造終了から一定期間が経過した型について委託事業者に取り取りまたは破棄を要請し、委託事業者は型の必要性を十分考慮した上で、引き取りまたは破棄、若しくは必要なコストを負担した上での継続保管要請を行うことが望ましい。

「1.13 発注時の予定数量と納品数量の食い違い」への対応

市場環境の変化に伴う生産計画の変更等により、当初予定数量に満たない数量で発注を中断せざるをえなくなった場合には、受託事業者が生産準備に必要とした費用を委託事業者が負担することが望ましい。この際、費用には設備投資や原材料調達コスト、資金調達コスト等が含まれ、これらを委託事業者と受託事業者が十分協議の上、受託事業者に負担がかからないように委託事業者の負担を決定することが望ましい。

また、例えば、型等の当該製品の生産のためだけに製造・購入されるような設備等にかかる費用に関しては、製品単価に上乗せする支払形態ではなく、当該設備等にかかる費用を別途全額支払うようにすることが望ましい。

「1.14 有償支給材の早期決済について」への対応

有償支給材の決済については、加工後の製品の納入代金から、その加工対象物の代金を控除して支払うことが望ましい。この際、受託事業者が委託事業者に当月納入したものの中に含まれる有償支給材を個々に拾い上げ、その金額を合計して当月納入代金の支払時に下請代金から控除する方法の他、経理事務作業のミスを防止するため、委託代金から控除する時期を一ヶ月遅らせる方法等がある。

「1.15 長期の手形交付について」への対応

手形取引にあたっては、委託事業者・受託事業者の資金調達コストや手形管理コストを勘案し、長期サイトの手形による支払を用いないことが望ましい。一般的に言えば、企業規模の大きな委託事業者の方が資金調達コストは低く、受託事業者のそれは低いため、受託事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、委託事業者が短期手形又は現金で支払う方が全体として資金調達コストが低減し、その分研究開発や設備投資に振り分けられる資金が多くなるため、我が国製造業の競争力向上に繋がるからである。

「3.1 重量に基づく値決めについて」への対応

素形材企業が、発注者のニーズに応じ、製品の軽量化を図り、また複雑形状に対応する等の新技術の開発・応用を行った場合に、必要な工数・コストの増加、技術的難易度等を発注企業に説明し、素形材企業・発注企業が協議の上それらの要素を加味して製品単価を設定することは、我が国の製造業の競争力の観点から見て望ましい。素形材企業に対し技術開発・応用のインセンティブを与え、より発展的な製品開発に繋がり、ひいては最終製品の品質向上・コスト低減に資するからである。

2. ベストプラクティス

我が国の素形材産業取引の中には、一部の企業に留まるものの、取引慣行を更に改善しようとする取組が存在している。先に挙げた問題のある取引を回避するだけでなく、素形材メーカーとユーザー企業双方の競争力を向上させる結果につながることも多い。こうした取組は、他の素形材メーカー、ユーザー企業にとっても「望ましい取引慣行」（ベストプラクティス）として提案できるものである。

ベストプラクティスの実践に当たっては、素形材メーカーとユーザー企業が製品の特性をはじめとして互いの現場を知るとともに、双方の意思疎通を図り、価格や検収など現在の問題について認識を共有していくことが土台となる。対等なパートナーとしての意識を持ち、取引の改善に取り組んでいくことが、自己改革を促し、競争力の向上につながる。

以下、事例を示す。

<補給品支給の打ち切りをルール化している例>

自動車の量産終了後の金型とその補給品について、ユーザー取引先グループとして改善に取り組んでいる。数社をモデルとして、2～3年たって発注がないものは話し合いながら打ち切ることにした。この際、ユーザーとプレスメー

カーだけでなく、ディーラーも巻き込んで話し合いをしている。【金属プレス】

<運搬形態の見直しによって運送費のコストアップに対応した例>

納品頻度アップの要請で運送費が負担になった際に、ユーザーが巡回集荷に切り替え、輸送を負担してもらえるようになった。ユーザーも物流効率化によるメリットが得られ、素形材企業も輸送費アップによる損益圧迫がなくなった。【鍛造】

<原材料の高騰を価格に適切に反映させた例>

昨今の原材料高騰を受け、従来は半年に一度価格会議を行っていたが、現在は一定の範囲以上の変動があった場合には四半期に一度価格提示の機会が持てるよう話し合いの上変更した。なお、この会議は原材料費のアップを交渉するのみならず、コストダウン努力を含めた値決め提案の場である。【金属プレス・金型（精密部品）】

<原材料コストが適正に反映される例>

あるユーザーとは、一部材料については建値スライド制をとっており、毎月値決めをしている。【金属プレス】

<原価コストが適正に反映される例>

海外ユーザーとの取引では原材料の価格スライド制を採用していたが、LME（国際マーケット＝ロンドン相場）にプラスアルファした価格が基準として定められている。【ダイカスト】

<コスト削減に向けたデータ開示により、適切な価格を実現した例>

コストダウン要請があった際、熱源・生産工程改善などの自助努力とともに、受注量の増加がコストダウンに寄与すると試算し、ユーザーに発注量の引き上げを要請した。自社で対応できる範囲を確定し、それ以上の単価引き下げは新規設備投資を抑制するとの説明をユーザーに示し、提示した試算に基づいてコストダウンを行った。【熱処理】

<適正な見積額を算出している例>

自社で材料費、工数の実績値を参考に入力すると見積単価が算出できるシステムを導入し、見積りの作成が容易になった。【鋳造】

<不良品の算定が適正である例>

ユーザーが原価計算積み上げの時点で不良率を加味しており、不良率の設定は何パーセントか、そのうち素材不良は何パーセントかを確認し、その範囲の不良発生費用は還元してもらい、材料も戻してもらうよう要請し、受け入れられているケースがある。【ダイカスト】

<生産性向上の提案をしている例>

素形材加工がやりやすい形状の提案を行っている。【鑄造】

<製造に必要な資金が支給される例>

製造時の資金負担を軽減するために、金型代を前払いで受領している会社もある。【金型】

<量産後の型保管や追加発注等のケースについて対応が適正である例>

半年に一度、1年間使用していない金型は除却申請を行い、承認を得てユーザーから除却費用を受領して除却している。申請はほぼ通る。【金属プレス】

<型の廃棄料がユーザーから適切に支払われた例>

ユーザー内部でコンプライアンスを監視する組織ができた。これを期に、木型の廃棄は、産業廃棄物として道路や山奥に廃棄するとユーザーまで遡って責任が問われるので法令違反リスクがあると主張したところ、廃棄費用の支払が了承された。【鑄造】

<支払条件が合理的である例>

あるユーザーに対して、手形から現金支払への切り替えを依頼したところ、ある割合までは現金支払で、その割合を越えた部分のみユーザーの資金繰りが逼迫するため手形で対応する、というように、決済条件が改善された。【鍛造】

<不良品を分析し、品質改善の提案をしている例>

取引先で生じていた不良品の不良原因を検査し、分析することで、取引先企業に対し解決策・改善手法の提案型取引を行っている。これにより、同社の取引拡大と、品質向上による取引先企業のメリットを同時に実現している。【熱処理】

<ユーザーが技術の理解に基づいて価格交渉をしている例>

ユーザーが価格交渉の内容を理解できない状況を改善するため、ユーザーから同社への人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、鍛造をよく理解してもらうようにしている。また、ユーザーの開発・設計段階で何が求められているか把握し、それに迅速に対応できるよう、鍛造メーカーの技術人員も数名ユーザーに派遣しており、よい効果が出ている。【鍛造】

<技術的難易度の要素が価格に適切に反映された例>

重量取引傾向があるが、自社の営業部員に熱処理技能検定を取得した技術営業ができる人員を配備し、重量取引単価では見合わない技術的に高度なもの、トラブルが発生しそうなものについては、いったん見積りした価格ではなく、上乘せした価格で見積りが出しなおせるような体制をとっている。よく話し合いを行って、再見積りが承認されるケースがある。【熱処理】

<知的財産の扱いが適正である例>

以前はユーザーからの要請で図面を提出していたが、数年前から経済産業省の指針を理由に図面の提出を断っている。【金属プレス】

<情報の非対称性を解消する例>

海外工場への出荷が多く情報が入手しづらいため、ユーザーの国内本社の購買部門と頻繁に生産数量計画を含めた情報交換会議を行っている。【金属プレス】

<取引慣行の問題についてユーザーと認識を共有した例>

業界団体で全国レベルのシンポジウムを東京で開催し、ユーザーを招待して業界のさまざまな問題（重量取引、型保管、環境対策費の上昇）について PR を行った。【鋳造】

<ユーザー主導により取引慣行の改善に取り組んでいる例>

ユーザーが新製品開発期間短縮及び設計検証強化を目的として、年2回、素形材企業の有力協力会社と意見交換会を開催している。また、協力会社に対して、取引に関する改善提案を募っており、かなり厳しい意見も提案される。改善提案された場合にはメールで返信して対応が終わるのではなく、ユーザー企業の社内メンバーが素形材企業を訪問し、説明・協議している。【金属プレス】