

素形材産業取引ガイドライン

(素形材産業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」構想がとりまとめられ、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「中小企業底上げ戦略」の中においては、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、素形材産業取引ガイドラインを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、平成 18 年 5 月に策定された「素形材産業ビジョン」での以下の指摘を出発点としている。

- ・ よりよい製品を生産するためには、それを構成する部品の高付加価値化が必要であり、素形材メーカーに単純なコストダウンを要請していくことは、部品及び製品の品質や性能などに支障を及ぼすことにつながる。
- ・ 独禁法や下請代金法等の法令遵守を徹底させるべき。また、中小の素形材メーカーの能力を引き出すため、合理性のない価格設定や支払いについての慣行や中小メーカーの過重負担、知的財産・ノウハウの扱いについての改善が必要。さらに、製品メーカーと素形材メーカーとの技術革新が促される望ましい取引類例（ベストプラクティス）を整理し、促進していくことも必要。
- ・ こうした課題が民間企業間の取組ではなかなか是正されないことに鑑み、取引慣行を早急に改善するために、政府が中立的な立場からガイドラインを策定することが望まれる。

また、平成 17 年度に実施された「素形材産業取引慣行調査」においては、素形材メーカーとユーザー企業間の様々な取引慣行の実態が明らかになった。

こうした取引慣行の中には、企業の創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行が存在する。このような取引慣行は、企業の研究開発へのインセンティブを減少させる。その結果、我が国の製造業を支えてきた部品・材料分野の技術力を削ぎ、最終製品の競争力にも悪影響を及ぼしかねない。また、中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律の観点から望ましくないばかりでなく、下請代金支払遅延等防止法や私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の観点から問題があると思われる取引慣行も散見される。しかしながら、素形材

産業・ユーザー産業とも、必ずしも様々な法律に精通した上で取引を行っているわけではなく、従来の慣行だからという理由で漫然と取引を繰り返している例も見受けられる。

こうした認識の下、以下を目的として、素形材産業取引ガイドラインを策定するべきであるとの結論に至った。

- ① 本ガイドラインは、健全な取引慣行によって、研究開発や設備投資を促進することによって、我が国製造業の競争力を維持・向上させていくことを目的とする。
- ② 企業のコンプライアンス強化が求められる中、法律に関する知識が足りないために間違った形で取引をし、その結果、企業の社会的信用を著しく損なうようなことは避けなければならない。本ガイドラインは、企業の経営者・調達担当者にわかりやすい形で法律の考え方を示し、もって法令違反を未然に防ぐことを目的とする。
- ③ 本ガイドラインは、競争を制限し中小企業を保護するのではなく、自由な競争の中にありながら、企業の研究開発・創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行の改善を目的とする。

本ガイドラインは以下のように構成されている。

第 1 章では、法的に留意すべき取引慣行の例を提示する。また、第 2 章では望ましい取引慣行の例及びベストプラクティス事例を提示する。これらの事例は、企業間の努力によって、問題ある取引を回避し、また創意工夫の意欲を増進した事例である。素形材産業・ユーザー産業においては、これらを参考に、取引慣行の改善に努められたい。さらに、第 3 章ではガイドライン策定後の展開を提示する。

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どうかは、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。

第 1 章 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

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

- ・（一部上場のような）大企業は、問題のない取引をするが、子会社経由になるとなかなか検収が上がらないなどの問題がある。連結子会社を経由した問題のある取引も下請法で規制すべきではないか。【金型】

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」）等設立し、その子会社等が下請事業者に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

- ・ 同業の特定業種間で、長年の慣行で発注書がなく、電話で発注して単価も決めずに作業開始している。条件があいまいなため、後から数量不足・超過等が生じる。【鋳造】
- ・ 長期取引の場合には電話で発注を受け、注文書を送ってこない例があった。【鋳造】
- ・ 金型の改造の発注は、下手すると全て注文書がない。【金型】

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ことが多いことから、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

- ・ 補給品の支給ができなくなった型は作り直しが必要となり、1型当たり数百万～数千万かかるが、ユーザーからの作り直しの費用支給はない。【ダイカスト】
- ・ 補給部品については、保管費などはコストアップしているが、その価格転嫁ができない。自動車は10年間補給部品を供給しなければならないので、大きな問題。【鋳造】
- ・ 屋外に旧型金型を置いているので、補給品生産のために使う場合には錆落としをするなどコストがかかる。他方、補給品の値段は、現在少し改善されたが、昔は量産の値段と同じだった。必要なコスト上昇分の値上げは十分になされていない。【金属プレス】

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号の買ったと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

- ・ 下請事業者が、親事業者の各ラインに直接納めるケースが多くなっている。運送時間が倉庫納品より多くなり、輸送車や人員の手配などによってコストアップになっている。【金属プレス】
- ・ ユーザーの小口配送要求が加速しているが、その上乗せコストは認められない。【鋳造】
- ・ ジャストインタイム方式で納品が小口化しているが、そのための増加コストは認めてもらえない。特に四国なので、本州への配送の場合はコスト負担が高い。【鍛造】

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号の買ったと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。

1.5 見積時の予定単価による発注

- ・ 最初に約束した月産数、ロット数をもとに納品回数、ワンロット生産数を考え見積りをするが、ロット数が守られない。半分以下になった場合でも、当初見積りと同じような額になるため、コストアップになる。【金属プレス】
- ・ 量に見合っただけで単価を低く見積ったものの、実際の発注が見積量と一桁違うケースがある。その場合でも単価は上げてもらえない。【鍛造】

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、実際には見積りよりも少ない発注量であるにもかかわらず、一方的に見積り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りの予定単価（この単価は少量生産する場合の通常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、実際には見積り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。

1.6 原材料等のコスト増の転嫁

- ・ 原材料価格の高騰は大体価格に反映され、大手企業向けにはほぼ転嫁したが、反映されるまでに半年程度のタイムラグがあった。タイムラグ分は自社で負担した。【金属プレス】
- ・ 燃料費が大きな問題となっている。人件費と燃料費が原価の大部分を占めているので、原油高がコスト圧迫要因となっている。納入先に製品単価上昇を頼んでいるが、受け入れてもらえない。【熱処理】
- ・ 最も問題と感ずるのは、コストアップに時間がかかる点である。コストダウンは明日から開始で、コストアップは実施に1年を超える場合もある。【鑄造】
- ・ 環境対策にかかる費用が、廃棄物処理規制の強化により上昇傾向にあるが、これについての製品価格への転嫁はユーザーの理解が得られない。【鑄造】

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号の買ったと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

- ・ 仕様書が変更され、見積時の数量がダウンしたり、設計変更のためにコストアップしたりした場合でも、見積時点で予算が全部決まりユーザーの社内で承認が終わっているので、単価変更してもらえない。【金属プレス】
- ・ 中国製の鋳造品に多少欠陥があっても返品が不可能なために、ユーザー側は（場合によってはユーザー側で更なる加工や補修を施した上で）その中国製品を使用する一方で、日本製の鋳造品について、過剰なまでの品質要求をするという「品質のダブル・スタンダード」の存在が指摘されている。にもかかわらず、ユーザーの社内で統一単価が決まっているため、中国と日本で同じ単価を求められる。【鋳造】

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号の買ったと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、下請事業者には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

- ・ 発注書に指定された納品日に発注元に電話をかけたところ、「担当者不在で今日は受け取れない」と言われた。交渉したが結局受け取ってもらえなかった。【金型】

ある製品の発注を受け、委託事業者に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、下請事業者に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

- ・ 農機メーカーに納入しているが分納検収が認められない。すなわち、メーカーに要請されて数回に分けて納入する製品について、全部が納入されないと検収が上がらず、代金が支払われない。【鍛造】

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、受託事業者に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

- ・ 金型において、途中で改造が入ると大半が検収上がりにならない。メーカーによってはいつまでも検収を延ばすところがあり、納入期日から2ヶ月位は平気で伸びる。【金型】

- ・ 設計変更が確定しなければ検収が上がらず支払が発生しない。金型引渡し後2年間支払がないケースもある。【金型】
- ・ 鑄造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鑄造製品分の代金は支払われるが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【鑄造】
- ・ 受注した金型が完成して発注元の検収後、発注元が持ち帰って打つと不具合が生じて、修正依頼が来るなど、発注元の検収基準が明確ではなく、やり直しが生じたりする。【金型】
- ・ 発注図面から不具合発生が予想されるケースもあるが、図面通りでなければ検収でOKが出ないので図面通り作る。そして、ユーザーが使い始めると不具合が生じ、作り直しを要求される、という例が見られる。【鍛造】
- ・ 設計変更に対して代金の支払がないケースが多い。当初単価よりも多いときには2割～3割上乘せで鑄造メーカー負担となる。【鑄造】
- ・ 設計変更、発注数量の変更があっても、追加金型代は全ては支払われない。【鍛造】

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

- ・ あるダイカストメーカーは、2,000 個弱保有する金型のうち、量産終了後も追加発注に対応するために保管し続けている金型が 1/3 弱を占めている。こうした金型は量産が終了しているため注文もほとんどなく、利益につながらないものであるが取引先から継続保管を求められている（中には 20 年以上前に製造された金型もある）ため、廃棄やユーザーへの返却ができない。ダイカスト用金型は大型の物が多く、金型保管のために倉庫を借りて保管する企業も多いが、無料で保管を引き受けているケースがほとんどである。金型保管コストは、金型を保管する土地・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金型輸送費等、多岐にわたる。
【ダイカスト】
- ・ 型の問題については、10 年以上は保管が必要で、大変な量を抱えている。ユーザーに処分依頼をしてもなかなか認められない。【鍛造】
- ・ 旧型のサービスパーツの補給が多く、2,000 型くらい保管しており、10 年が最低期間である。古い型式の車を海外へ出し CKD とする場合、CKD の量産が終わって 10 年まで、つまり国内生産が終わってから最低 15 年程度保存しておかなければならない。保管にかかる費用は支払われない。【金属プレス】
- ・ 木型保管の問題もある。ユーザー所有の預り品として木型の保険料・保管料をメーカーが負担しているが、ユーザーからの保管料はほとんど受領できていない。【鋳造】

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が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

- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC 工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、というふうに作っているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鋳物がたくさん出た。作業要領書や QC 工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鋳造】
- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】

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

- ・ 生産計画の変更等により、発注時には例えば 1,000 個納入だったのが、500 個納入したところで納入止めとなり、発注が取り消されることがある。【鋳造】

- ・ 鑄造製品の代金と木型の代金を別にして見積りを出し、ユーザーが木型の所有権を持つ場合がある。初回の製品納入では、鑄造製品分の代金は支払われるが、木型分の代金については、ユーザーは「製品に組み込んでみないと不具合が分からない」という理由で検収を引き延ばし、支払がなされない。【鑄造】

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

- ・ 業界的には有償支給が一番の問題であると言われる。熱処理代は5～10%と言われ、締め直前に翌月の有償材料が入ってくると、一ヶ月分の熱処理加工費がその決済で飛んでしまい、ひと月何をしたかわからない状態になる。【熱処理】
- ・ 有償支給は自動車など大手ユーザーに多いが、材料支給が当月、熱加工製品の納品が翌月のような場合がある。また、当月支払われた熱加工費が、来月加工するものの材料費の支払で相殺されて入金がゼロまたはユーザーへの支払が発生するというケースもある。【熱処理】

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

- ・ 依然として、150日や180日といった手形が交付されることがある。【金型】

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「中小企業の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。素形材産業におけ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

- ・ ある自動車部品 casting メーカーは、自動車のモデルチェンジに当たって、 casting

部品の性能向上のため、軽量化（5.8kg→4.1kg）を実現。この軽量化実現のため、鋳物の薄肉化や中空化などのより高度な鋳造技術が求められるが、取引価格の決定が鋳物の重量ベースであったため、鋳造部品の取引価格は軽量化後に67%に減少してしまった。【鋳造】

- ・ ある中小の鋳造メーカーでは、工作機械用の鋳造部品を大手工作機械メーカーに納入しているが、その取引価格は「キログラム当たり〇百円」というような重量ベースで行うことが多く、単純な形状の鋳物（手間が係らず、不良率も低い）であっても、複雑な形状の鋳物（手間が係り、不良率も高い）であっても、同程度の重量単価となることがある。【鋳造】
- ・ 工作機械、船舶部品の自由鍛造など、大物で数が少ないものに重量取引慣行がある。【鍛造】
- ・ かなりの量がキログラムで取引されている。外形上は一品一品の製品を、いろいろなファクターを考慮して見積りを行い、価格の交渉も一品ごとで行うが、最後にキログラムベースの話になる。我々の業界体質の問題かもしれないが、適切な価格かどうか自信がないため、こういった慣行が継続しているように思われる。【鍛造】
- ・ 個別工程の原価構成で見積もるが、最終的には100円～350円/kgなど重量計算される。軽量化による加工技術の値段が認められるかどうかは、結局力関係次第である。【鋳造】
- ・ 重量取引慣行がある。重要部品で全数検査が前提でも重量取引されており、コスト差がない。見積り時点では重量ではなく、工程ごとに見積りを行う。しかし、最終的にはキログラム換算していくらと算出し、従来価格との比較になる。【鍛造】

鋳造品や鍛造品の取引において、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當に評価し、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

- ・ 素形材メーカーとユーザー企業による共同開発の成果をユーザーが単独で特許出願してしまう例がある。【鍛造】
- ・ ユーザーが金型見積りとしていろいろな金型メーカーから金型構造図を集め、最も見積りが安いメーカーへ別のメーカーの図面を使って発注することがある。図面を転用されたメーカーには何も支払われない。【金型】
- ・ 取引上、QC 工程表を作成し、親事業者に見せて承認をもらわなければならない、というふうになっているか親事業者が全て把握している。その結果、親事業者が海外に工場を移転した場合には、そのノウハウに基づいて同じ管理をしてしまう例がある。【金属プレス】
- ・ 中国、東南アジアへ海外移転が進み、鋳物がたくさん出た。作業要領書や QC 工程表を提出後、海外から全く同じ造り方のものが入り、不信感を持ったこともある。【鋳造】
- ・ 顧客の新部品開拓ニーズに対して工法を提案し、ユーザーがノウハウに関するデータを欲しがるので開示すると、特許申請時にはユーザーが既に申請済み、という例がある。【熱処理】
- ・ ユーザーの図面引渡し要求も大きな問題である。三次元データまで要求される例もあり、転用されて同じものを作られたこともある。【金型】

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。

第2章 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

第1章「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」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」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」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」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、品質や返品への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」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」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」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な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、製品単価に上乘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」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の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」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」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あたっては、素形材メーカーとユーザー企業が製品の特徴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。【 casting】

<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、材料も戻してもらおうよう要請し、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。【鍛造】

<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】

第3章 本ガイドラインの今後の展開

取引慣行が改善されるインセンティブが働かない第1のステップとして、実際の取引において何が問題なのか、発注側企業・受注側企業ともに既存の法令を十分に理解していないことが挙げられる。このため、発注側・受注側双方の企業経営者・調達担当者にとってわかりやすい具体例を含めた本ガイドラインを策定し、自らの取引の現状について認識し、各種法令についての理解を深めていくきっかけとするものである。今後は、素形材企業が下請法講習会等の機会を通じ取引関連法令について更に理解を深めるとともに、素形材産業各工業会等においても本ガイドラインの内容について理解を深めるための方策を講じるなど、取引に関する関心が高まることが強く期待される。

次のステップとして、これらの活動を踏まえ、素形材団体等を通じ引き続き改善を要すると思われる取引事例を調査・研究することにより取引慣行の改善を図っていく必要がある。

さらなるステップとして、全国各地の経済産業局、中小企業支援センター等に設置されている窓口等の素形材企業による積極的活用があげられる。取引に疑義があった場合、窓口等に助言を求め、取引の改善に繋げていくことが期待される。窓口等も、事業者の相談に対し引き続き十分なサービスを行っていくことが求められると同時に、さらに使いやすい窓口を目指していくことが必要である。

おわりに

「はじめに」で述べたように、本ガイドラインは、①我が国製造業の競争力強化、②法律違反を未然に防ぐこと、③企業の創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行を改善することを目的としている。

このような目的を踏まえ、本ガイドラインの実効性を担保するためには、まず企業による自主的な取組が求められる。発注側・受注側双方の企業は、自らが行っている日々の取引について、もう一度本ガイドラインを踏まえて再点検し、必要に応じ改善を図っていくことが求められる。

さらに一歩進んで、ベストプラクティス事例に示されたような取引形態を参考にしつつ、自社製品の競争力強化のために取引慣行はいかにあるべきか、検討し実践していくことも求められる。

経済産業省としては、引き続き下請代金法等の適切な運用を行っていくとともに、発注側・受注側双方が取引に係る法制度について熟知出来るよう、説明会等を充実させる。