

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」
主要行為類型抜粋資料

1. 素形材産業取引ガイドライン
2. 自動車産業適正取引ガイドライン
3. 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
4. 情報通信機器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 20 年 1 月

1. 平成19年6月20日、経済産業省は、「下請適正取引等の推進のためのガイドライン（素形材、自動車、産業機械・航空機、情報通信機器など7業種）」を策定・公表しています。
2. ガイドラインは、法律上（下請法・独占禁止法等）で問題となりうる行為、望ましくない取引慣行を具体的な行為類型として挙げています。
3. なお、優越的地位にある事業者が下請法で禁止されている行為を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合でもあっても、「優越的地位の濫用」として独占禁止法上の問題を生じる場合があります。
4. 本資料は、これらの行為類型のうち、取引慣行適正化を推進するため、粉末冶金業界にとって不合理な取引慣行となっている行為類型（網掛け）について、日本粉末冶金工業会の責任に於いて抜粋してまとめた資料です。詳しくは、各ガイドラインを参照願います。

行 為 類 型	素形材 ガイド ライン	ユーザー業界ガイドライン			頁
		自動車	産業機械・ 航空機等	情報通信 機器産業	
1. 原材料等のコスト増の転嫁 (原材料価格等の価格転嫁)	○	○			2
2. 型保管費用の負担	○	○			3
3. 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（一方的な原価低減率の提示）	○	○	○	○	4
4. 補給品の支給（補給品の価格決め）	○	○			6
5. 函面・ノウハウの流出（金型函面及び技術ノウハウ等の流出）	○	○		○	7
6. 分割納品時の運賃負担 (配送費用の負担)	○	○		○	8
7. 不利な取引条件の押しつけ		○		○	9
8. 発注時の数量と納品数量の食い違い (取引条件の変更)	○	○	○	○	10
9. 受領拒否	○	○	○	○	12
10. 検収遅延	○		○	○	13
11. 超長期の手形交付	○		○	○	15
(以下、省略)					
重量に基づく値決め (自社努力の適正評価)	○	○			
有償支給材の早期決済	○	○		○	
書面交付義務	○		○		
見積時の予定単価による発注	○				
分割納入	○				
返品禁止				○	
購入・利用強制の禁止				○	

素形材、自動車、産業機械・航空機、情報通信機器の4業種のガイドライン全文は、当工業会ホームページに掲載しています。

U R L=<http://www.jpma.gr.jp/>

1. 原材料等のコスト増の転嫁（原材料価格等の価格転嫁）

原材料、燃料費等の値上がり、環境対策費増になっても従来価格での納入要請



法律上の留意点

原材料等の値上りや、環境保護等のための規制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）が受託事業者（下請事業者）に対して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。そのため、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。

望ましい取引慣行

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が望ましく、あらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

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ことに留意すべきである。

なお、十分な相互協議が行われていない場合もあるとの声も根強いことから、サプライチェーン内で一部の企業にしわ寄せが生じることのないよう、適正な価格転嫁が行えるよう十分な協議に努めるべきである。

具体的なベストプラクティス

< 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。

< 原材料コストが適正に反映される例 >

原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。

< 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るが、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。

< 原材料費の評価を適正に行っている例 >

納入した製品が機械加工を施している場合、製品に必要な原材料は製品の重量よりも重い。このため使用する原材料の量をベースに委託事業者と原材料の価格協議を行った。

2. 型保管費用の負担

- ①下請事業者の負担のみで多くの型を10年以上に渡り保管。
- ②廃棄やユーザーへの返却ができない。



法律上の留意点

型の所有者が委託事業者である場合と受託事業者である場合のいずれの場合にしても、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、下請法違反になるおそれがある。

望ましい取引慣行

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引き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。

なお、金型保管・破棄については、関連する業界団体において、独占禁止法上の問題が生じないように留意しつつ、標準的なモデルを作成することが望ましい。

具体的なベストプラクティス

<金型廃棄の基準を明確にし、適正に廃棄費用を支払っている例>

一定期間使用していない金型は廃棄申請を行うという取り決めになっており、委託企業の承認を得てから廃棄費用を受領し、廃棄している。

<定期的な型廃棄の見直しを行っている例>

委託企業側が部品の種類ごとに期間を定め、定期的に型廃棄の見直しを行っている。

3. 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（一方的な原価低減率の提示）

- ①ユーザー社内の予算承認を根拠に、設計変更などによるコストアップを反映できず。
- ②ユーザー社内の統一単価による品質を無視した単価設定



法律上の留意点

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。

なお、サプライチェーン内で一部の企業にしわ寄せが生じることのないよう、十分な相互協議が行われるべきであることは言うまでもない。

望ましい取引慣行

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が望ましい。品質に応じた対価が保証されることによって、発注先企業に対し、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、委託事業者においては、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、製品価格設定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。

具体的なベストプラクティス

<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。

<発注元との協働作業により原価低減を実現し、コスト減の成果をシェアしている例>

発注元の調達担当者が調達方法の見直し、新規仕入れ先の開拓を行い、生産技術担当は新工法開発や型費低減の具体的な提案をし、設計担当は低コスト設計を提案。こうした活動により原価を低減させ、コスト減少の成果を委託事業者とサプライヤーがシェアしている。

<社内で原価低減プロジェクトチームを設置している例>

社内に調達、開発、生産技術、品質管理の担当者からなる原価低減のための特別チームを組織し、部品ごとに原価低減の具体的な提案を行っている。また、必要に応じて、取引先の生産現場に入り、工程改善活動の指導を行っている。

4. 補給品の支給（補給品の価格決め）

少量生産なのに量産時と同じ価格要請。型の作り直し費用の支給無し

法律上の留意点

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。

望ましい取引慣行

量産の終了した補給品の製造委託契約を結ぶ場合には、原材料費及び型製造費等について量産時とは異なる条件を加味しながら、委託事業者と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が望ましい。この場合、量産終了後、速やかに補給品支給期間、価格改定の協議が行えるよう、委託事業者が生産状況を明確に伝えることが重要である。また、こうした望ましい取引を実践するためにも、量産時における当初の契約の際に、補給品支給期間、量産終了後の価格決定方法等について、あらかじめ具体的な内容について合意を取り交わしておくことが望ましい。

具体的なベストプラクティス

<補給品支給の打ち切りをグループ間で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年経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、営業部門も巻き込んで話し合いをしている。

<量産品発注時にあらかじめ取り決めをしている例>

補給品支給期間について量産品発注時に明示して価格を決定している。また、補給品については所定の割増し率を加算して設定している。

<量産時終了のタイミングを明確にしている例>

補給部品と量産部品で違う部品番号を付与する、システム上で補給部品と識別できるような追加情報を付加する等、発注時に補給品と分かるように工夫している。

<生産情報を的確に通知している例>

受託事業者が生産状況及び計画を定期的に通知し、受託先が不要な在庫部品を持たないようにしている。量産が終了した場合は速やかに文書で連絡し、補給品としての生産計画及び価格改定の協議を実施している。

5. 図面・ノウハウの流出（金型図面及び技術・ノウハウ等の流出）

①当初の契約にはなかった金型や工程表の納品を要請。

②転用されて同じものを作られる



法律上の留意点

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に要請した場合には、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。

図面やノウハウを提供させたという場合には、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図面を含むことを明らかにし、当該図面を含んだ対価を受託事業者と十分な協議の上で設定する必要がある。

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。

また、不正競争防止法による保護も有効であり、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、受託事業者においてはノウハウ等を十分に管理する必要がある。

望ましい取引慣行

取引先の技術やノウハウを保護することは発注者にとっても重要な問題であり、調達部門はもちろんのこと、開発部門や生産技術などの関連部門においても、社内の情報セキュリティ体制を確立するとともに、ノウハウ等の管理のための取組（取引先との機密保持契約、転用に関して承諾を得るべきことを盛り込んだ基本契約等の締結、範囲や期限を明確化した上での従業員・退職者の守秘義務の徹底など）の徹底を図ることが望ましい。

また、図面の移転等を伴う場合には、契約（下請法の「三条書面」も含む）において可能な限りその条件を明確化することが望ましい。

具体的なベストプラクティス

< 図面の管理を徹底した例 >

以前はユーザーからの要請で図面を一方的に提出していたが、数年前から経済産業省の金型図面に関する指針に基づき、図面の提出を断ることとした。

< 社内の情報セキュリティを強化した例 >

意図せざる情報流出により、取引先事業者の情報も流出するおそれがあったことから、社内の情報セキュリティを見直した上で強化し、PCの持ち出し制限やデータベースへのアクセス制限を設けた。

6. 分配納品時の運賃負担（配送費用の負担）

- | |
|--|
| ① 運賃上乗せを認めない小口化要求
② 小口化配送しても従来と同じ運賃 |
|--|



法律上の留意点

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号の買ったたきに該当するおそれがある。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。

望ましい取引慣行

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が我が国製造業の競争力の観点から見て望ましい。

具体的なベストプラクティス

< 契約書に明確に配送方法を明記した例 >

輸送料率の決定に際しては、見積もりの前提条件として、発着地・納入頻度（回数）等を明確に提示して見積もりを取得し、その内容を精査した上で、合意の上で料率を決定している。

< 配送方法の変更に伴い新規に費用を見直した例 >

生産移管により納入場所が変更された場合には、新規の運賃について改めて見積もりを出させ、協議の上で価格に合意している。

< 委託事業者が巡回集荷を実施した例 >

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、輸送費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。

7. 不利な取引条件の押しつけ

安い海外製品価格を根拠としたユーザー社内の予算単価による品質を無視した単価設定



法律上の留意点

海外での安い製品価格を基準にして、委託事業者が自社の予算単価を一方的に設定し、受託事業者に価格改定を求めてくる場合がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、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し、下請法違反となるおそれがある。

望ましい取引慣行

品質要求に関しては、委託先事業者が合理的な説明を十分行うことが必要であり、また、それに必要なコストは当然、製品価格に反映させる必要がある。

特に海外と国内とで品質要求を別にする場合は、その生産拠点におけるコストを十分に考慮し、技術力、品質、人員派遣を含む役務の提供、コスト等から総合的に判断すべきである。

また、補償に関しては、あらかじめ責任分担の基準を明確にしておくことが必要であるが、補償問題が生じた場合には、双方が明確な根拠を持ち寄り、協議を行うことが重要である。

具体的なベストプラクティス

< 補償に関するガイドラインを作成し協議している例 >

補償の責任分担の取り決めに関しては、基本契約に明記することとしており、十分な協議を行うこととしているが、補償についてのガイドラインを社内で作成し、書面であらかじめ提示して、責任分担を協議している。

< 不良品の算定が適正である例 >

不良品が不可避免的に発生し、およそ切削してみないと加工の成否が分からないような物について委託事業者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、そのうちの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、材料も戻してもらっている。

< 海外の非対称性を解消した例 >

海外工場への出荷が多く、情報が入手しづらいため、委託事業者の国内本社の調達部門と頻繁に品質・生産数量計画を含めた情報交換会議を行っている。

8. 発注時の数量と納品数量の食い違い（取引条件の変更）

- | |
|---|
| <p>① 生産計画変更により生産が打ちきりとなり、単価に上乗せした型コストが回収できない</p> <p>② 発注が中断され、当初定めた代金が支払われない。</p> |
|---|



法律上の留意点

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少ない発注量にもかかわらず、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号の買ったたきに該当するおそれがある。実際の発注時に生産量の変化が生じた場合は、実際の生産量に基づいたコスト計算等により、委託事業者と受託事業者が十分な協議を行って決定する必要がある。

また、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号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、下請法違反となるおそれがある。

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。

望ましい取引慣行

○見積りの条件変化による価格の見直し

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。

○予定数量に満たない数量での生産中止

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。

○金型代金の支払い

金型代金の支払いについて、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。

具体的なベストプラクティス

<製造に必要な資金が支給されている例>

委託事業者が金型を買い取る場合、受託事業者は、金型製造時の資金負担を軽減するために、金型代の一部を前払いで受領している。

<適正な見積額を算出している例>

材料費、工数の実績値、生産予定数等を入力すると見積単価が算出できるシステムを導入し、生産予定数量の変動に伴う、製品価格の再見積を迅速に行えるようにしている。

9. 受領拒否

正当な理由が無く、受領を拒否



法律上の留意点

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）が受託事業者（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、下請事業者には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。

望ましい取引慣行

製品の納入日について、委託事業者と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が望ましい。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。

具体的なベストプラクティス

< 迅速な検収のためのマニュアル作成、限度見本の管理を行っている例 >

迅速な検収を行うとともに、担当者による検収のばらつきをなくすために、社内で検収マニュアルや限度見本を作成するとともに、社内教育を徹底して行っている。

さらに限度見本等は汚れや傷により変化が生じないように管理をきちんと行っている。

< 会計システムでの工夫をしている例 >

支払い遅延が生じないように、会計システム上でアラーム機能を付してうっかりミスのないように運用している。

また、検収や受領期日は、一度入力したら管理者以外が変更できないように不正な修正ができないようにするとともに、下請企業の区分や金型取引などの注意項目を入力することにより法令遵守の徹底を図っている。

< 検収基準の作成について共同で行っている例 >

受託先企業での受入れ検収基準や限度見本の作成にあっては、双方の品質管理担当が直接協議を行い決定している。

10. 検収遅延

検収引き延ばしにより代金未払い

法律上の留意点

鋳造・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。

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、納品されたものがいわゆる「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。

望ましい取引慣行

技術的に難しい成果物の検収を、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。

具体的なベストプラクティス

< 迅速な検収のためのマニュアル作成、限度見本の管理を行っている例 >

迅速な検収を行うとともに、担当者による検収のばらつきをなくすために、社内で検収マニュアルや限度見本を作成するとともに、社内教育を徹底して行っている。

さらに限度見本等は汚れや傷により変化が生じないように管理をきちんと行っている。

<会計システムでの工夫をしている例>

支払い遅延が生じないように、会計システム上でアラーム機能を付してうっかりミスのないように運用している。

また、検収や受領期日は、一度入力したら管理者以外が変更できないように不正な修正ができないようにするとともに、下請企業の区分や金型取引などの注意項目を入力することにより法令遵守の徹底を図っている。

<検収基準の作成について共同で行っている例>

受託先企業での受入れ検収基準や限度見本の作成にあっては、双方の品質管理担当が直接協議を行い決定している。

1 1. 長期の手形交付（長期手形の交付）

いまだに150日や180日といった手形が交付される



法律上の留意点

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られているが、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。

望ましい取引慣行

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高いため、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。

具体的なベストプラクティス

<手形支払期日を一定に決め、企業の状況に応じて柔軟に対応している例>

企業規模に関係なく手形支払期日を統一。法令遵守の徹底とミスのない支払いを実施している。

但し、現金と手形の比率や早期の支払いは企業の資金状況により双方で協議の上、柔軟に対応している。

<支払条件が合理的である例>

委託事業者に対して、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。

取引相談窓口について

経済産業省は、適正取引の推進を図る観点から、全国各地の経済産業局、中小企業支援センター等に取引相談窓口を設けています。

取引慣行適正化を推進するために、疑義のある取引については、次の政府関係機関相談窓口に助言を求め、改善を図ることが有効な手段となります。

政府関係機関相談窓口

○経済産業省製造産業局素形材産業室

〒100-8901

東京都千代田区霞が関1-3-1

TEL：03-3501-1063

Fax：03-3580-6394

次の政府機関においても相談窓口を設けています。

- 中小企業庁、
- 各地方経済産業局、
- 公正取引委員会、
- 中小企業支援センター

日本粉末冶金工業会問い合わせ窓口

事務局担当者：新井、綿貫

〒101-0032

東京都千代田区岩本町2-2-16 玉川ビル7階

TEL：03-3862-6646

FAX：03-5687-0599

E-mail：info@jpma.gr.jp