

中小企業にとって過度な負担になっている取引慣行について

【I. 単価決定時】

事例1 過度な値下げ交渉等

1-1

数社から見積りを出させた上で、その中で最低の価格を出したところの数字を他社に示し、受注できないかと強引に迫ってくる場合。

1-2

以前は、日本で生産する発注業者に対して見積りを出すと、「そんな値段では発展途上国製と勝負にならないので、もっと安くしろ」といって買ったたかれた。しかしながら、最近は、発注業者自身、主要な生産拠点は海外に移しており、求めに応じて見積もりを出すと、同時に海外メーカーからとった非常に安い見積り額を示しながら「この値段で発注を受けられないか」と言ってくる。受注する側としては、赤字覚悟で受け入れるか、海外メーカーに受注をとられるか、非常に難しい選択を迫られることになる。

事例2 円未満の価格交渉

パネ業界では、部品1個あたりの単価で取引が行われるため、1個数円の場合が多く、熱処理費用等の必要経費を積み上げても単価ベースでは数銭単位にしかならず、価格交渉の際に認めてもらいにくい。

事例3 値下げの強要

値下げ要請を行う一方で、親事業者が下請事業者に対して財務諸表を提出させ、それらを分析し、「利益率が高いので値下げに応じられるはず」と、値下げの強要とも映る通知を行っている。

事例4 一律、一定比率の値下げ

親事業者から、習熟等によるコスト低減を理由とせずに、定期的に一律に一定比率の価格低減を一方的に求められた。

取引の継続のために受け入れてはいるが、経営的には大変厳しい対応を強いられている。(GLより抜粋)

事例5 原材料コストの価格転嫁

原材料や燃料費等が上昇しているにもかかわらず、それらのコスト増額分を価格に上乗せすることを認めてもらえない。(GLより抜粋)

例6 見積り時と発注時の数量が異なる場合

加工賃の値決めに際し、親事業者に対して大量発注を前提に見積書を提出したにもかかわらず、実際にはその見積価格を少量発注の加工賃として定められたため、当該加工賃は通常の見積価格を大幅に下回るものとなった。

(GLより抜粋)

事例7 生産中止部品等の長期無償保管

取引先から生産中止になった商品の部品や金型を長期にわたり保管することを求められているが、保管費用は自社負担となっている。(GLより抜粋)。

事例8 技術力等が適正に評価されない価格設定

ある自動車部品製造メーカーは、自動車のモデルチェンジに当たって、鍛造部品の性能向上のため、軽量化を実現した。この軽量化実現には高度な鍛造技術が求められたが、取引価格の決定が鋳物の重量ベースであったため、鍛造品の取引価格は軽量化後に67%減少した。軽量化実現のために、高度な技術を導入したにもかかわらず、製品価格に転嫁されない。(GLより抜粋)

事例9 環境規制コストに係る価格転嫁

契約時の価格交渉において、廃棄物処理規制等の強化等により、環境対策に掛かる費用が増えているため、親事業者に対して管理費用の増加分を発注単価に上乗せするよう求めたが、認められなかった。(GLより抜粋)

【II. 発注時】

事例10 一方的な納期設定

納品期日は発注日から2ヵ月後であっても、実際にはその間に発注者側での検査が入るため、実際の納品日は発注者側での検査期間を考慮したものにならない。そのため、受注者側での生産に使える時間は制約される。(たとえ発注者側から要請がなくとも行うのが一般的な)受注者側の自主検査の期間や原材料調達に要する期間も考慮すれば、昼夜フル生産をするか、発注を見越して受注者側が在庫を持たざるを得ない。特に最近は発注者側の検査期間が長くなる傾向にあり受注者側の負担が大きくなっている。

事例11 曖昧発注

システム開発構築にかかる委託事業を受託し作業を進めていたが、その過程において当初の委託内容にない追加的な作業を行うこととなった。発注元の担当者からは、口頭では追加的にかかった費用は負担する旨の説明はあったが、成果物を納入した後、支払の段階になって、追加的な作業分については、追加発注には当たらないとされ、追加費用は認められなかった。

事例12 サンプル品の取扱い

衣服製造御業者が、下請業者に対して仕様、規格等を指示してサンプル製品の製造・加工を委託したが、サンプル製品の代金を支払わなかった。
(GLより抜粋)

事例 1 3 価格、数量が未定のままの発注

1 6 - 1

鋳物や繊維業などでは、長年の慣行で発注書がなく、電話や口頭で発注して単価も決めずに作業を開始しているような場合があるが、条件が曖昧なため、後から数量不足・超過等が生じることがある。(G Lより抜粋)

1 6 - 2

テレビコマーシャルの制作委託において、発注時に給付の内容や下請代金等が決まらず、実際の下請事業者との取引過程で給付内容や下請代金が確定するため、親事業者が発注の際に発注書面を交付してくれなかった。(G Lより抜粋)

【Ⅲ. 受領・検収時】

事例 1 4 検査方法の突然の変更

「検査基準」は変更がないにもかかわらず、発注者側の検査方法が従来の方法(目視)から精度の高い方法(光学顕微鏡による検査)に発注後に変更された結果、実質的に検査基準が厳しくなった。取引維持のために従来から自主検査を行っているが、光学顕微鏡による検査に対応することができなくなった。

事例 1 5 合理性のない賠償請求等

(15-1) 単価 1 円のエンジン用ボルトを 100 万本受注生産しエンジン・メーカーである発注者側に納品し、下請代金として 100 万円受け取ったが、納品後 2 ヶ月後に当該ボルトが使用されているエンジンにリコールが出て完成車 1 万台が回収された。

エンジンを分解し原因を調査したところ、ボルトに一因があることが判明した。

本リコールに関して、完成車の回収費用、エンジン解体費用、原因究明費用、その他費用(クライアントへのお詫び、販売店への補償等)を要しており、受注者側にも責任の一端があるとして、応分の負担として、5,000 万円を発注者側に支払うよう請求があった。

(15-2) 納品時に荷崩れのため商品に破損が生じ、相応の代価弁償をすることになった。しかしながら商品現物は発注者側（荷主）が持ち帰り商品の破損状況が確認できず、しかも処分されてしまったという状況で一方的な弁償代金の請求があった。

(15-3) A社（ネジ・メーカー）はB社（自動車組立メーカー）と継続的な取引をしており、不良が発生した場合に要した回収費用等の負担について、予め基本契約の中で、「原因の所在にかかわらず要した費用の10%を負担する」と取り決めている。例えば材料に問題があるときなど、自社に責任がない場合であっても、10%分の負担をしなければならない。

事例16 仕様が不明確

金型の発注があり納入期日までに仕様通りの金型を納品した。その後、発注側の検査で不具合があったとして改めて正常品を納品するように指示がある一方、正常品が納品されるまでの間、無償で先に納品した金型（不良品）で生産するとして返品がなされなかった。

事例17 やり直しと支払遅延

金型の発注があり仕様通りの金型を納品したところ、発注側が検査した結果「不具合」があったとして返品されると同時に一部仕様の変更指示があり、改めて納品期日が設定された。修正分について追加費用を認めたものの、全体の代金支払は先延ばしになった。

事例 18 機械的な検査基準の当てはめ

自動車部品用バネについて、実際に使用する部品組立メーカー（A社）ではなく、部品総合メーカー（B社：実質的には商社）から発注があり、バネ・メーカー（C社）が受注生産した。C社がB社に納入し、検査を受けた結果、機能上支障がないと思われるのにA社が作成した部品図面上の性能基準に達しなかったため、機械的に不良品とされ、無償で再納入するようB社から命じられた。

他方、後日、品不足から直接A社からC社に発注することになった際に、C社からの提案で技術的に話した結果、A社が当初図面上で設定した性能基準が最良でないことが判明し、B社経由での取引であれば不良品とされた部品が正常品として納品されるようになった。

事例 19 過剰な品質の要求

コンセント・プラグのゴム・カバーについて、発注書に記載されていない表面上傷や色むら、シミ等を理由に全て返品された。

安全・保安等に関係する重要な部位に使用する部品でないにもかかわらず、同様の精度を要求し、単価は相対的に極めて安くおさえられているような場合もある。

事例 20 事後の状況変化に伴う受領拒否

タオル卸売者が、下請事業者にタオルの製造を委託し、下請事業者は受注したタオルの製造を完了した。下請事業者が発注時に定めた納期に納入しようとしたところ、親事業者は在庫調整や販売不振を理由として、当初発注した数量の一部しか受領せず、残りは在庫の増減に応じて必要な日時に必要な量だけ納入させた。（GLより抜粋）

【IV. 支払時】

事例 2 1 受注後の配送頻度の変更

受注の際には週 1 回とされていた配送が、受注後、親事業者からの要請により、毎日の配達に変更された。小口配送により配送頻度が大幅に増加し、運賃等の費用が増加したため、親事業者に対して、単価の引き上げを求めたが、認められなかった。(GLより抜粋)

事例 2 2 検収遅れに伴う支払遅延

金型の製造委託では、製造途中で、親事業者から設計変更（給付内容の変更）が頻繁にあり、また、サンプル品あるいは金型を最初に受領してから検収終了まで数回にわたる金型の修正が必要であることを理由に、親事業者による合理的範囲を超えて検収に時間がかかり、支払遅延になることがある。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ことがある。(GLより抜粋)

事例 2 3 分割納品に伴う支払遅延

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場合、代金の支払いが発注した製品が全て納入されるまで行われず、受領から 60 日を超えることがある。(GLより抜粋)

事例 2 4 未使用有償支給材と下請代金の相殺

当月支払われた下請代金（熱加工費）が、来月加工するための有償支給材料の代金の支払いと相殺され、入金がゼロまたはユーザーへの支払いが発生するという場合がある。(GLより抜粋)

事例 2 5 説明のない減額

顧客からのキャンセルや市況変化等を理由に、納品した広告の一部が不要になったとして、親事業者により当初の下請代金を合理的な説明がなされないまま減額された。(GLより抜粋)

【V. その他】

事例 2 6 商社が間に入る取引

部品組立メーカー（A社：資本金 5 億円）は、人的関係や資本関係のない、部品を総合的に扱う中小流通商社（B社：資本金 500 万円(注)）を意図的に介在させ、B社を通じて、自動車部品用バネをバネ・メーカー（C社：資本金 2,000 万円）に発注した。しかし、当初見込んだだけの需要がなく、これを理由にB社は当初発注した量の半数の受領を拒否した。

事例 2 7 海外企業との取引

従来は、海外子会社からの発注も含めて本社ないし国内の事業所の購買部門でまとめて取引を行い、下請代金法ないし独禁法を遵守する形での取引になっていたが、海外子会社からの発注については、当該海外子会社の購買部門が担当するように変更がなされたところ、物の流れ等実態は何ら変わらないにもかかわらず、形式的には海外企業との取引になることから、下請代金法等が遵守されない取引になってしまった。その結果、例えば、下請代金法の買いたたきに当たるような行為が横行している。

事例 2 8 技術等の無償提供

金型の製造を受託し、金型を製造し納入したが、納入後、親事業者からの要求により金型の図面・設計データを無償で提供させられた。
(GLより抜粋)

事例 29 一方的な取引停止

精密機械部品製造の下請として、長年にわたり製品を納入していたが、ある日突然、親事業者から一方的に取引の打ち切りを通告されて、仕事がなくなり困っている。(取引課相談事例)

事例 30 繁忙期の派遣要請

大規模小売業者が、衣服製造卸業者から無償で従業員を派遣させ、棚卸、棚替え、社内事務等の納入商品の販売促進とは直接関係ない業務をさせた。(GLより抜粋)

事例 31 システム、専用帳票等の使用要請

親事業者が取引の際に、インターネットを利用して発注していることから、親事業者から指定するインターネット接続事業者の利用や、専用の帳票の買い取りを要求された。(GLより抜粋)