

繊維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 策定

平成23年11月 改訂

平成26年 2月 改訂

平成26年 6月 改訂

平成27年 3月 改訂

平成29年 3月 改訂

経済産業省

目次

I.	はじめに3
II.	繊維産業における取引改善についての評価3
III.	経済産業省報告書における位置付け4
IV.	SCM推進協議会による取引ガイドラインの遵守・実行4
V.	法令の遵守6
	1. 下請法7
	(1) 適用対象7
	(2) 下請法上の親(発注)事業者の義務・禁止行為8
	(3) 繊維産業において問題となりうる行為類型別の整理10
	① 買ったたき10
	② 受領拒否18
	③ 下請代金の減額19
	④ 割引困難な手形の交付21
	⑤ 不当な経済上の利益の提供要請22
	⑥ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し25
	2. 下請中小企業振興法27
	3. 独占禁止法28
	4. 不正競争防止法29
	5. 消費税転嫁対策特別措置法29
	6. 家内労働法32
	(参考1)「日本の繊維産業が進むべき方向ととるべき政策(平成15年7月)(抜粋)33
	(参考2)「繊維産業の展望と課題」(平成19年5月28日)(抜粋)35

I. 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、繊維産業に関するガイドラインとして策定するものである。

II. 繊維産業における取引改善についての評価

生産工程が多段階構造にわたる繊維産業は、産業全体の生産性向上を図るべくIT導入の推進を行ってきた。しかし、企業間システム構築のためには、公正な取引環境の整備が重要な課題であった。そこで、前提として取引改善を実現し、ITを活用して効率的なサプライチェーンを構築するための検討が民間主導で行われてきた。これは、下請取引等の適正化のみにとどまらず、適正な取引関係が生産性の高いビジネスモデルの一環として確立することを目指しており、先進的な取組となっている。特に、平成11年7月の繊維産業流通構造改革推進協議会（以下、SCM推進協議会）の発足に伴い、そうした取組は本格的に開始された。

SCM推進協議会は、取引改善には各社の経営者自らが主体的に関与することが重要であるとの認識のもと、平成15年5月に経営トップ合同会議を開催した。その後経営トップ合同会議の諮問委員会である「TAプロジェクト（※1）」を立ち上げ、検討が行われた結果、平成16年9月に取引ガイドラインの総論に当たる「TAプロジェクト取引ガイドライン」（第一版）を策定するに至った。

これをもとに分野ごとの特徴を反映させた検討作業を開始して、平成17年10月には「副資材の生産供給に関する取引ガイドライン」、「ニット製品の製品供給に関する取引ガイドライン」、「製品の生産供給に関する取引ガイドライン」を策定した。また、平成18年10月には「ユニフォーム素材の生産供給に関する取引ガイドライン」を策定した。

数次に亘るTAプロジェクトにより取り決められた「取引ガイドライン」及び「間接取引における取決め」、「品質問題に関する取決め」につき再度の精査を行った上で平成19年10月「TAプロジェクト取引ガイドライン」（第二版）が策定された。

平成25年4月に「OEM取引における業務条件の取決め」、「TA－百貨店（法人外商部門）間のユニフォーム商品取引に係わる共有する計画情報項目、業務条件の取決め項目」、「TA－量販店間の商品取引に係わる業務条件の取決め項目、品質に関する責任範囲」など策定により「TAプロジェクト取引ガイドライン」（第二版）（VER 1）とし、業務条件の取決め項目の「知的財産権」を改訂し平成29年3月「TAプロジェクト取引ガイドライン」（第二版）（VER 1.1）とした。

以上のように、繊維産業におけるITを活用した効率的なサプライチェーンの構

築、その前提としての取引改善への取組は、民間主導で強力に推し進められて来ており、経済産業省としても、今後ともSCM推進協議会の取組を支援していく。

(※1)「TAプロジェクト」とは、繊維産業サプライチェーン全体の最適化を前提とした場合の「テキスタイル、染色加工業、生地卸商、ニットメーカー、副資材卸商・副資材メーカー、商社、アパレル間における生地・副資材・ニット製品・製品・ユニフォーム商品の取引に関するビジネスプロセスと取引形態」の策定を目指した取組のこと。

Ⅲ. 経済産業省報告書等における位置付け

経済産業省としても、各報告書の中で、取引改善、ITを活用した効率的なサプライチェーンの構築の重要性に言及し、SCM推進協議会を中心とした民間の取組への支援を明記している。

(1)「日本の繊維産業が進むべき方向ととるべき政策」(平成15年7月)

繊維産業に内在する弱点の克服と強い基幹産業への復権を目指して「日本の繊維産業が進むべき方向ととるべき政策」(参考1)がとりまとめられた。この中で、「SCM化・IT化の現状と方向」が検討され、①進展状況、②これまでの問題点、③在庫ロスの状況、④SCM化・IT化の可能性、⑤今後の方向性に関する整理が行われた。

その結果、繊維業界としてSCM化・IT化をより本格的に進めるため、SCM推進協議会の活動を強化することと、政府としてこれを支援することとなった。

(2)「繊維産業の展望と課題」(平成19年5月28日)

「繊維産業の展望と課題」(参考2)においても、SCM推進協議会の活動への期待と政府のSCM推進協議会の取組への支援が明記されている。

「未来志向型の取引慣行に向けて」(平成28年9月)において、①親事業者による不適正な行為に対して厳正に対処し、公正な取引環境を実現する。②親事業者・下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行等を普及・定着させる。③サプライチェーン全体にわたる取引環境の改善や賃上げできる環境の整備に向けた取組を図る。との基本方針が示され、取引適正化の取組を求めており、繊維以外についても業種別下請ガイドラインの改訂を行うこととしている。

Ⅳ. SCM推進協議会による取引ガイドラインの遵守・実行

経済産業省としても、SCM推進協議会がまとめた最新の「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第二版)(VER1.1)は、不透明で問題の多かった取引慣行を改善するとともに、生産性の向上を目的にしており、産業の競争力の強化に資すること、

及び消費者の満足度向上を目的とすることから、前述したとおり、先進事例として高く評価している。したがって、既にSCM推進協議会に参加している企業のみならず、繊維産業に従事する事業者は広く、「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第二版)(VER1.1)の趣旨を理解し、遵守・実行されることを要望する。

また、「生地・副資材・ニット製品・製品・ユニフォーム商品の生産供給に関する標準プロセス、取引形態の考え方」は、関係企業のサプライチェーンマネジメント改革への取組が高度化するにつれ常に更新される必要があることからSCM推進協議会において定期的な見直しが行われることが期待される。

更に、今後とも取引改善への取組が加速するとともに、設置された取引相談室を活用し、取引ガイドラインを実施する企業が拡大することを期待する。

「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第二版)(VER1.1)の概要は以下のとおり。

<取引上の問題点>

繊維の取引にあっては、受発注・納品において一方的な発注取り消し・受け取り拒否・返品、サンプル費用・配送等の諸費用負担押しつけ、突発的な商品の発注・数量変更依頼、商品納期遅延、品質保証実施の不履行等に関する問題が発生しているが、これらは次のような曖昧な取引環境が原因。

また、高度な要求対応へのインセンティブが無い取引条件により、発注内容の変更・特急オーダー等への対応は受注者にとって単なるコストアップにしかならず繊維産業サプライチェーン全体最適に向けた対応を図る環境構築を阻害している。

(1) 責任の主体及び責任内容が不明確

取引条件、確定数量などを明文化した根拠や資料がなく、担当者間の口約束や思惑だけで各企業が活動を行っている。

(2) 契約内容に関する認識の差異

取引条件の取決めが行われていないこと、用語の定義が曖昧なことから、確約する(した)数量、納品条件(品質、納期など)に対する当事者間の認識が異なるため、一方は「契約内容は、完全に履行している」と考えているが、一方から見ると「契約履行がされていない」と考えられている。

(例: 数量であれば、発注数と引取数の違い、納期であれば発送日と到着日の違い等)

<取引ガイドラインの内容>

「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第二版)(VER1.1)は、生地・副資材・ニット製品・製品・ユニフォーム商品の生産供給の標準プロセス、取引形態の考え方や、サプライヤー(商社・アパレル等)と量販店間の品質に関する責任範囲を説明している。本ガイドラインによる取引モデルの実践は、法令遵守、CSRの推進、企業価値

の向上のための具体的な実行策である。

(1) 基本契約書を締結又は修正する

経営トップ間において、基本契約書を締結又は改訂する。

新しい基本契約書には、①「TAプロジェクト取引ガイドライン」(第二版)(VER 1.1)に則った取引の導入の合意、②共有する発注側・供給側の計画情報項目及び業務条件確認項目の合意、③発注書の発行が記載される。

(2) 発注側・供給側双方において共有する計画情報項目及び業務条件確認項目を確定する

取引する商品の特定、発注に必要となる調達基本情報のほか、品質、調達価格、生産場所、納品先、その他の6項目の発注者側からの調達計画情報項目及び受注者側からの供給基本情報のほか、品質、供給価格、生産計画、その他の5項目の供給計画情報項目を一覧表で提示。

また、発注関連、価格関連、サンプル関連、品質関連、納期関連、在庫関連、配送関連、知的所有権関連(特許権、商標権、実用新案権、意匠権など)、間接取引関連、その他関連の10項目の業務条件確認項目を一覧表で提示。

事業者に対し、各項目の具体的内容について、取引相手と発注書を交わす前に協議し、確定して共有することを奨励。

(3) 発注書(個別契約書)を発行する

発注書に記載すべき内容は取引対象商品毎に異なる場合があるが、必須項目として、発注書No、発行日、契約当事者、関連シート番号、取引対象商品特定情報、発注数量、納期、納品先、単価、決済条件(期日・方法)、最終引取期日、品質、知的所有権を一覧表で提示。

事業者に対し、各項目の具体的内容について、取引相手と発注書を交わす前に協議し、確定しておくことを奨励。

V. 法令の遵守

法令は企業が事業活動を行うに当たってのルールであり、法令を遵守することは企業の義務でもある。したがって、法令を十分に認識しておくことが必要であり、法令以外のルールや商慣習などについても法令に準じて対応していく必要がある。

企業が遵守すべき法令は様々あるが、本ガイドラインで取り上げている企業間取引の公正化を図るための法令としては、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)やその補完法である下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という。)、下請中小企業振興法、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別

措置法(以下「消費税転嫁対策特別措置法」という。)等があるが、以下にその概要(ポイント)を紹介する。

なお、繊維業界において、当該法令の一層の理解を深めるため、「繊維製品に係る取引の適正化について」(平成13年9月28日)(別添2)が公表されているので、参照されたい。

1. 下請法

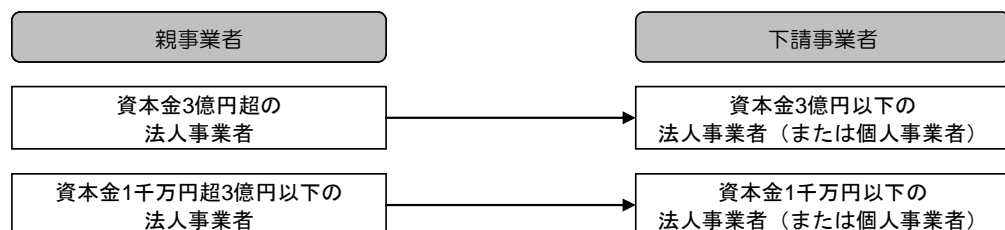
(1)適用対象

下請法の適用対象となる下請取引とは、①取引当事者の資本金の区分と、②取引の内容(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)の両面から規定されている。(詳細な法令上の定義については、公正取引委員会・中小企業庁の「下請取引適正化推進講習会テキスト」等を参照されたい。)

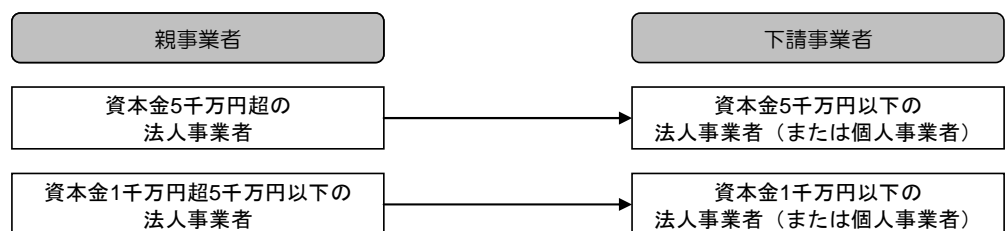
①資本金の区分

下請法の適用対象となるには、親(発注)事業者と下請(受注)事業者の資本金が以下にあてはまる必要がある。

- 製造委託・修理委託・情報成果物作成委託におけるプログラムの作成・運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係る役務提供委託の場合



- 情報成果物作成委託(プログラムの作成を除く)・役務提供委託(運送、物品の倉庫における保管及び情報処理を除く)の場合



②取引の内容(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)

ア 製造委託

物品の販売を行っている又は物品の製造を請け負っている事業者が、規格、品質、形状、デザイン、ブランド等を指定して、他の事業者に物品の製造や加工等を委託することをいう。また、自社で使用・消費する物品を社内で製造している事業者が、その物品や部品などの製造を他の事業者委託する場合も含まれる。

イ 修理委託

物品の修理を請け負っている事業者が、その修理を他の事業者委託したり、自社で使用している物品を社内で修理している事業者が、その修理の一部を他の事業者委託することなどをいう。

ウ 情報成果物作成委託

ソフトウェア、各種デザイン等、情報成果物の提供や作成を行う事業者が、他の事業者はその作成作業を委託することをいう。自社で使用する情報成果物を社内でも作成している場合に、その全部又は一部を委託することも含まれる。

エ 役務提供委託

各種サービスの提供を行う事業者が、その請け負った役務を他の事業者委託する場合が該当する。

(2) 下請法上の親(発注)事業者の義務・禁止行為

下請法では親(発注)事業者に対し、4つの義務及び11項目の禁止事項を定めている。たとえ下請(受注)事業者の了解を得ていても、また、親(発注)事業者には違法性の認識がなくても、これらの規定に触れるときには、下請法違反となる場合があるので十分注意が必要。(詳しくは「下請取引適正化推進講習会テキスト」等を参照されたい。)

①親(発注)事業者の4つの義務

- ア 書面の交付義務(第3条)(注①)
- イ 支払期日を定める義務(第2条の2)
- ウ 書類の作成・保存義務(第5条)
- エ 遅延利息の支払義務(第4条の2)

②親(発注)事業者の11の禁止行為

- ア 受領拒否
- イ 下請代金の支払遅延(注②)
- ウ 下請代金の減額(注③)
- エ 返品
- オ 買ったたき
- カ 物の購入強制・役務の利用強制
- キ 報復措置
- ク 有償支給原材料等の対価の早期決済
- ケ 割引困難な手形の交付(注④)
- コ 不当な経済上の利益の提供要請(注⑤)

サ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

注①: 下請法第3条の書面の記載事項

- 1) 親事業者及び下請事業者の名称(規則第1条1項1号)
- 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(規則第1条1項2号)
- 3) 下請事業者の給付の内容(規則第1条1項2号)
- 4) 下請事業者の給付を受領する期日(規則第1条1項2号)
- 5) 下請事業者の給付を受領する場所(規則第1条1項2号)
- 6) 下請事業者の給付の内容について検査をする場合は、検査を完了する期日(規則第1条1項3号)
- 7) 下請代金の額(規則第1条1項4号)
- 8) 下請代金の支払期日(規則第1条1項4号)
- 9) 手形を交付する場合は、手形の金額及び手形の満期(規則第1条1項5号)
- 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(規則第1条1項6号)
- 11) 電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び電子記録債権の満期日(規則第1条1項7号)
- 12) 原材料等を有償支給する場合は、品名、数量、対価、引渡しの期日、決済期日及び決済方法(規則第1条1項8号)

規則: 下請代金支払遅延等防止法第3条の書面の記載事項等に関する規則。

注②: 下請法は、給付の受領後60日以内に定めた支払期日までに下請代金を支払わなければならないと定められている。

注③: 具体的には、「歩引きによる減額」、「金利引きによる減額」も含まれる。「歩引きによる減額」とは、親事業者が下請事業者に対して、「歩引き」と称して下請代金から一定の金額を差し引いて支払うことにより、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに下請代金の額を減じる行為である。「金利引きによる減額」とは、親事業者が下請事業者に対して、支払手段を手形と定めているが、下請事業者の希望により一時的に現金で支払う場合に親事業者の短期調達金利相当額を超えて下請代金の額を減じる行為である。

注④: 繊維業については、「下請代金の支払手段について」(平成28年12月14日、中小企業庁長官及び公正取引委員会事務総長通達)により親事業者が下請代金の支払のために振り出す手形サイトを90日以内とすることは当然として、段階的に短縮に努めることとし、将来的には60日以内とするよう努めると定められている。

注⑤: 下請法の適用対象となる取引を行う場合、情報成果物等の作成に関し、下請事業者に知的財産権等が発生する場合があるが、下請事業者の給付の内容に知的財産権等を含まない場合において、下請事業者に発生した知的財産権等を、作成の目的たる使用の範囲

を超えて親事業者に無償で譲渡・許諾させることは、下請法の不当な経済上の利益の提供要請に該当するおそれがあるので注意が必要である。

(3) 繊維産業において問題となりうる行為類型別の整理

以下、繊維業界において下請法上問題となるおそれがある具体的行為類型について、下請法で規定する禁止行為別に、留意点、望ましい取引慣行、そして具体的ベストプラクティスについて提示する。

① 買ったとき

(イ) 取引数量、納期、材料費、労務費等を考慮し、技術的難易度や工数を適切に評価した取引価格の設定及び原材料価格、エネルギーコスト等の価格転嫁

➤ 関連法規等に関する留意点

適正な取引を実施するためには、親事業者と下請事業者の互いの利益が損なわれることがないように、取引価格を決定することが重要である。

取引製品の単価については、材料費、労務費等の要素に加え、品質や返品への対応などの条件を加味しながら親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、両事業者が適正な利益を確保できる程度の合理的な製品単価を設定することが必要である。品質に応じた対価が保証されることにより、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、原材料価格、エネルギーコスト(燃料費、電気料金)の値上がり、最低賃金(家内労働法(昭和45年法律第60号)に規定する最低工賃を含む。以降同様)の引上げ等といった外的要因によるコスト増加についても留意すべきである。そもそも、親事業者においては、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。加えて、下請事業者においても、親事業者に対し製品を作るために必要な工数や技術的難易度、原材料価格等を提示することで、適正な取引価格が設定されるように努めることが重要である。

しかしながら、実際の取引においては、親事業者が下請事業者に対して、技術的難易度や工数を無視して設定した取引価格での納入を一方的に求めることがある。また、原材料価格、エネルギーコスト(燃料費、電気料金)の値上り、最低賃金の引上げ等や、環境保護等のための規制強化に伴うコスト増についても、それが親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。

当該取引が下請法の適用対象となる取引の場合には、このように、親事業者が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、

又は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。

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。

(想定例)

- ・ 下請事業者が、技術的難易度が高く、相当の手間もかけ品質の高い製品を生産しているにもかかわらず、親事業者がこうした技術的難易度や工数を適切に評価しないまま、下請事業者と十分に協議することなく、従来通りの取引価格での納入を一方的に求めた。
- ・ 下請事業者は、電気・ガス料金等の上昇が企業努力で吸収できる範囲を超えたため、エネルギーコストの上昇分を取引価格に反映させたいと親事業者に求めたにもかかわらず、親事業者は、「自らの納入先が転嫁を認めない」、「前例がない」、「他社からはそのような相談がない」、「一社認めると他も認めなければならない」又は「定期コストダウンと相殺する」ことを理由として、下請事業者の求めを十分に勘案することなく価格を据え置いた。
- ・ 原材料費が高騰している状況において、下請事業者は、自社で調達した材料費の増加分や、最低賃金の引上げがされたことによるコスト増を取引価格に反映するよう親事業者に求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に従来通りの価格とし、特に縫製業の場合、取引価格を長く据え置いている。

➤ 望ましい取引慣行

上記の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、親事業者と下請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。

親事業者は、下請事業者から労務費の上昇に伴う取引対価の見直しの要請があった場合には、協議に応じるものとする。特に人手不足や最低賃金の引上げに伴う労務費の上昇など、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を加味して親事業者及び下請事業者が十分に協議した上で取引対価を決定することが望ましい。

電気料金の値上がりについては、電気料金を本体価格とそれ以外(再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等)とを分けた取扱が行われることがあるが、電気料金は全体の合計金額が電気料金としてコストとなっているため、電気料金全体の増加を踏まえて価格設定を行う必要がある。

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、また原材料価格、エネルギーコスト等の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。

また、合意がない事項については、外的要因によるコスト増加が経営努力の範囲内で対応可能なものであるかについて慎重な検討を行い、経営努力の範囲を超えるものについては、適切な転嫁がなされるよう親事業者・下請事業者が十分に協議を行うことが望ましい。

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。

また、仮に、十分な協議の結果として一定期間後に元の取引条件に戻すことを前提に下請事業者が一時的に価格引下げに応じた場合、親事業者はその合意に基づき取引条件を然るべきタイミングで元に戻すべきことは言うまでもない。

➤ 具体的なベストプラクティス

＜電気料金全体のコスト負担を踏まえ価格を設定している例＞

下請事業者は、再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等も含めた実質的なエネルギーコスト負担について、電力会社の協力の下でデータを親事業者に提示し、これを基に双方合意の上で価格を設定した。

(ロ) 追加発注等に関する価格取り決め

➤ 関連法規等に関する留意点

追加発注分の生産原価は、初回発注時よりも発注が少量であることが多いため、一般的に初回発注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、親事業者が一方的に初回発注時と同じ単価(この単価は少量の追加発注分を製作する場合の通常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追加発注を行うと、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。

(想定例)

- ・ 初回生産終了後の追加発注分について、生産コストが初回発注分を大きく上回る状況となり、親事業者から新たに見積りの依頼がなかったために下請事業者から単価の値上げを求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に従来通りの初回発注段階を前提とした単価を据え置いた。

➤ 望ましい取引慣行

初回生産終了後の追加発注分の製造委託契約を結ぶ場合には、原材料費等について初回発注時とは異なる条件を加味しながら、親事業者と下請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、初回発注終了後、速やかに追加発注分についての支給期間、価格改定の協議が行えるよう、親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、初回発注時における当初の契約の際に、追加発注分(特に、当事者間で合意している最小生産ロット以下の発注となる場合)の支給期間、初回発注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の書面による合意を取り交わしておくことが望ましい。

なお、納入見込み数と発注数量が乖離する際には、見積り時の条件変化による価格の見直しを進めることも必要である。

➤ 具体的なベストプラクティス

＜追加発注分について発注時にあらかじめ取り決めをしている例＞

追加発注分の支給期間について、あらかじめ初回発注分発注時に書面の取り決めにより価格を決定している。また、追加発注分については所定の割増し率を加算して設定している。

＜生産情報を的確に通知している例＞

下請事業者が生産状況及び計画を定期的に通知し、下請事業者が不要な原材料等を持たないようにしている。初回発注が終了した場合は速やかに文書で連絡し、追加発注分としての生産計画及び価格改定の協議を実施している。

＜追加補充分の打ち切りルールなどを改めて再周知した例＞

社内ガイドラインの策定を契機として、改めて追加発注分に関するルールを記載した文書を取引先に配布し、取引先への説明会で再周知を行った。

＜見積りの条件変化による価格の見直しを事前に合意している例＞

初回発注分の見積書に見積価格の前提となる発注数量を明確にしておき、実際の発注数量が当初の±〇%以上変動した場合は、再見積を行う旨を最初の見積書に記載し合意している。

(ハ) 配送費用の負担

➤ 関連法規等に関する留意点

親事業者の事情により、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することとした場合、下請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、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。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

下請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親事業者・下請事業者が十分に協議を行い、合理的な経費を書面での取り決めにより設定することが望ましい。

➤ 荷主の立場からの適正取引の取組

近年、長時間労働・低賃金という労働環境からドライバー不足が深刻化しているが、適正な運賃水準が確保されなければ物流を担う人材の確保が困難となるほか、安全にも支障が及びかねないことから、繊維産業としても自らの産業の発展や社会的責務の観点から適正取引を推進していくことが一層求められている。

また、荷主として運送業者等に委託を行う取引については独占禁止法の物流特殊指定が適用される場合があるとともに、貨物自動車運送事業法においても、過積載や過労運転など同法違反行為が主として荷主の行為に起因して発生した場合には、荷主に対して再発防止措置を勧告する場合がある。また、荷待ち時間の削減等については、着荷主の立場からの協力も必要となる場合がある。

こうしたことから、繊維産業においても、「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」に記されているとおり、荷主の立場から問題となる行為に関して、関係法規等に留意しながら、適正取引に向けて取組を進めていくことが望ましい。

＜参考資料一覧：国土交通省ホームページで公開＞

- ・トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン：問題となり得る行為と望ましい取引事例
- ・トラック運送業における書面化推進ガイドライン：契約書の記載事項や様式例等
- ・荷主勧告制度について
- ・運送契約時コンプライアンスチェックシート：契約時のチェックシート例

(二) 一方的な原価低減率の提示

▶ 関連法規等に関する留意点

親事業者が自社で設定した単価・価格のみを基準として、下請事業者にその単価・価格での納入を要求することがある。

また、いわゆるリーマン・ショックのような不況時や大幅な為替変動時に協力依頼と称して大幅な原価低減を要求することがある。

原価低減活動は、親事業者、下請事業者双方が継続的な競争力を確保するために行うものである。原価低減活動の結果の取引対価への反映に当たっては、親事業者と下請事業者の双方が協力し、現場の生産性改善などに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引対価に反映するなど、合理性の確保に努める必要がある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が設定した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設定した単価・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号の代金減額に該当し、下請法違反となる。

(想定例)

- ・ 「〇年後までに製品コスト〇%減」という自己の目標を循に、親事業者であるアパレルメーカーは半年毎に加工費の〇%の原価低減を要求し、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に下請代金の額を定めた。
- ・ 親事業者は、下請事業者と十分な協議をすることなく、品質が異なるにもかかわらず海外製品の安価な価格だけを引き合いに出して、リーマン・ショック前の取引価格を大幅に引き下げ、通常支払われる単価よりも低い価格に一方的に定めた。
- ・ 下請事業者は、リーマン・ショック時に、景気が回復したら戻すという一時的なものであるとの約束で委託事業者からの〇%に及ぶ原価低減の協力要請を納得して受け入れた。その後、景気の回復及び円高の是正があったところ、下請事業者から、価格を元の水準に戻すよう求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分な協議をすることなく、一方的に価格を据え置いた。
- ・ 親事業者は仕入価格の低減要請を行うに際して、合理性を確保す

るために文書や記録を残さず口頭による削減幅などの示唆や、発注継続を条件として一方的に取引価格を定めた。

➤ 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親事業者・下請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、外的要因等によるコスト増加については、それが経営努力の範囲内で対応可能なものであるかについて慎重な検討を行い、経営努力の範囲を超えるものについては、適切な転嫁がなされるよう親事業者・下請事業者が十分に協議を行うことが望ましい。

さらに、親事業者においては、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。

なお、仮に、十分な協議の結果として一定期間後に元の取引条件に戻すことを前提に下請事業者が一時的に価格引下げに応じた場合、親事業者はその合意に基づき取引条件を然るべきタイミングで元に戻すべきことは言うまでもない。

従前の取引条件を変更し、製品単価を見直す場合における合理的な製品単価の設定とは、例えば次のような場合である。

- ア 原材料価格等の変動、為替変動など、外的要因の変化により、客観的に価格の増減の影響が生じた中で、当事者間の自由な価格交渉の結果として当該影響を対価に反映させる場合
- イ 親事業者からの大量発注、親事業者と下請事業者による工程の見直し、品質の緩和、物流の改善等により、下請事業者にも客観的にコスト削減効果が生じ、当事者間の自由な価格交渉の結果として親事業者の寄与度に応じて当該コスト削減効果を対価に反映させる場合

なお、下請事業者が独自に行った生産性改善、省エネ対策など、下請事業者のみの努力によるコスト削減効果については、下請事業者に帰属すると考えるべきであるが、このような考え方を基本とした上で、その他の要素が適切に加味されて、自由な価格交渉の結果として製品単価の設定が行われることは排除されるものではない。

(合理的な製品単価設定の想定例)

- ・ 親事業者が課題を投げかけ、下請事業者とともに当該課題の解

決に取り組み、具体的な貢献を行って、下請事業者に客観的にコスト削減効果が生じ、当事者間の自由な価格交渉の結果として親事業者の寄与度に応じて当該コスト削減効果を対価に反映させた。

- ・ 親事業者において為替変動等の外的要因によって、自社の取引条件の改善が生じた際に、下請受託事業者の競争力の強化や長期的な成長を意図して、当該取引条件の改善効果を適切に還元する形で価格に反映した。

(合理的ではない製品単価設定の想定例)

- ・ 下請事業者に原価低減目標のみを提示し、コスト削減を求めたものの、具体的な貢献は行わずに、下請事業者の努力によってコスト削減効果が生じたにもかかわらず、親事業者は、そのコスト削減効果を自社に還元する形で価格に反映するよう求めた。
- ・ ある親事業者が下請事業者に配慮した製品単価の設定を行ったところ、その旨を知り得た別の親事業者が当該下請事業者に原価低減余力が生じたと判断し、更なる価格低減要請を行った。

➤ 具体的なベストプラクティス

<一律の値下げは行わないよう指導を行っている例>

原価低減は、品番毎にコスト削減のポテンシャルを評価して合理的な根拠に基づいて交渉し、一律の値下げは行わないよう購買関係者を指導している。

<取引先とのワークショップなどを行っている例>

社内でコスト削減のプロジェクトを編成し、取引先と協業ワークショップを開催し、各種のコスト低減のアイデアを出し合うとともに、その評価も協業で行い、実現させる取組を行っている。

<根拠を明確にした原価低減の取組例>

根拠のない値下げではなく、コストの中味や課題を明確にし、課題解決を図ることで、仕入先とWIN-WINの関係を構築するため、定期的な価格改定要請を取り止めた。

(木)見積時の単価で見積時よりも少ない量による発注(取引条件の変更)

➤ 関連法規等に関する留意点

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。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、親事業者と下請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

○ 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、親事業者下請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。また、こうした望ましい取引を実践するためにも、製品単価を定める際には、その前提である見積りにおける納入見込み数を明確にし、この見込み数に対し一定以上の変動があった場合には製品単価を再設定することをあらかじめ取り決めることが望ましい。

➤ 具体的なベストプラクティス

< 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。

< 見積りの条件変化による価格の見直しを事前に合意している例 >

量産品の見積書に見積価格の前提となる発注数量を明確にしておき、実際の発注数量が当初の±〇%以上変動した場合は、再見積を行う旨を最初の見積書に記載し合意している。

② 受領拒否

(イ) 受領拒否

➤ 関連法規等に関する留意点

親事業者が下請事業者に対し、当初発注したものを取りやめて、(給付内容の変更とはいえないような)別の仕様のものを発注し直し、当初発注したものについての成果物の受領を拒否、あるいは、親事業者の取引先からの納品延期により、あらかじめ決められた納期に受領を拒否する場合には、受領拒否(第4条第1項第1号)に該当し、

下請法違反となるおそれがある。

(想定例)

- ・ 下請事業者に対して発注していた親事業者が、最終ユーザーと打ち合わせを行った際に、最終製品の当初の仕様に不備が見つかり、仕様に変更されたとして途中で仕様を変更し、下請事業者が当初の指示に従って既に製造していた製品の受領を拒否した。

➤ 望ましい取引慣行

- ・ 親事業者が発注していた仕様を途中で変更する必要があっても、下請事業者が既に製造した製品は受領し、仕様変更によって生じる生産準備に必要とした費用も負担することが望ましい。
- ・ 親事業者は取引先からの納期延期を求められても、発注書に記載された指定納期日で、製品の全部を受領できる態勢を確保することが望ましい。

③下請代金の減額

(イ)下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、代金を減額される

➤ 関連法規等に関する留意点

親事業者が下請事業者に対して、決定された下請代金に関して、下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず一方的に「歩引き」と称して下請代金から一定の金額を減額した場合、下請法第4条第1項第3号の代金減額に該当し、下請法違反となるおそれがある。

(想定例)

- ・ 下請事業者は、製品の検品・納品後、発注書などで決められた価格にて請求を行うが、請求前に親事業者から一方的に取引額に応じて一定額を減額する旨の通知がなされ、親事業者が支払時に代金を減額した。

➤ 望ましい取引慣行

○「歩引き」取引廃止宣言

SCM推進協議会が「経営トップ合同会議」(平成28年11月18

日)において不透明で不適格な取引形態である「歩引き」取引廃止の宣言を行っており、下請法を遵守し、自らが廃止に向け取り組み、適正な取引とする。

(ロ)親事業者による発注の中断・仕様の変更による発注時を下回る代金の支払い

➤ 関連法規等に関する留意点

発注が中断され、親事業者が下請事業者に対し発注時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、及び親事業者が一方的に仕様や検査基準を変更し、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、その変更に伴って納期遅れや不良品が生じたことを下請事業者の責任であるとして、親事業者が代金を減額した場合、下請法第4条第1項第3号の代金減額に該当し、下請法違反となるおそれがある。

(想定例)

- ・ 親事業者が、作業の途中で当初指示した仕様の変更を申し入れ、下請事業者は当初の納期に間に合わないことを説明したが、親事業者は一方的に仕様を変更し、下請事業者はこの変更に対応しようとしたが納期に間に合わず、親事業者が納期遅れを理由として代金を減額した。
- ・ 下請事業者が、指示された基準を満たして半製品を納入したにもかかわらず、親事業者は、半製品を加工した最終製品の検査において見つかった不良品の原因は下請事業者が行った当該半製品の加工にあったとして、下請代金の額を減額した。

➤ 望ましい取引慣行

○仕様の変更による価格及び納期の見直し

親事業者の都合により仕様の変更が生じた場合には、あらかじめ当事者間で協議し、取り決めるを行うことを要するが、仕掛品の作成費用をはじめ、材料費、人件費等の下請事業者に発生した費用を親事業者が全額負担することはもとより、追加の作業の内容や必要な期間を勘案し、適切な納期を確保することが望ましい。

➤ 具体的なベストプラクティス

<仕様変更により追加発生費用を支払っている例>

下請事業者が納期の延長なしで仕様変更に対応してくれたため、そのための残業費、休日出勤手当、外注費特急料金等の費用を増額して支払った。

④返品

➤ 関連法規等に関する留意点

親事業者が、下請事業者から納品された製品を受領した後に、下請事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、当該製品の一部または全部を下請事業者に取り返させることは、下請事業者の利益が著しく損なわれることから、下請法4条1項4号の返品の禁止に該当するおそれがある。

(想定例)

- ・ 親事業者であるアパレルは、下請事業者にアパレルの自社ブランド名を付した製品を製造させ納品させた。シーズン終了後、売れ残った製品や、自店舗での商品入替えにより店舗に置かなくなった商品を下請事業者に取り返させた。

➤ 望ましい取引慣行

親事業者は発注書に記載された商品について、下請事業者の瑕疵による事由以外では 返品しないようにする。ただし、瑕疵の内容については事前に双方で書面にて取り決めておくことが望ましい。

④割引困難な手形の交付

(イ)長期手形の交付

➤ 関連法規等に関する留意点

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。加えて、下請中小企業振興法の振興基準では、少なくとも賃金に相当する分については、全額を現金で支払うこととされている。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、「下請代金の支払手段について」(平成28年12月14日、中小企業庁長官及び公正取引委員会事務総長による通達)により繊維業については、手形サイトは90日以内とすることは当然として、段階的に短縮に努めることとし、将来的には60日以内とするよう努めることが定められていることに、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、親事業者・下請事業者の資金調達コストや手形管理コストを勘定し、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、企業規模の大きな親事業者の方が資金調達コストは低く、下請事業者のそれは高いため、下請事業者が手形割引の形で資金調達を行うよりも、親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、設備投資や労務費等に振り分けられる資金が多くなり、支払方法の改善をサプライチェーン全体で取り組むことは、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＞

親事業者に対して、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。

⑤ 不当な経済上の利益の提供要請

(イ) 初回発注終了後の追加発注分の支給に備えた物品の保管

➤ 関連法規等に関する留意点

生地、原材料、その他必要な物品(以下、「物品」という)の所有者が親事業者である場合と下請事業者である場合のいずれの場合にしても、初回発注後の追加発注分の支給等に備えて親事業者が下請事業者に対し、物品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、親事業者が長期にわたり使用されない追加発注分の物品を下請事業者は無償で保管させることは、この物品が転用・転売不可能であり、双方の事前の取り決めがない場合には、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に該当し、下請法違反になる

おそれがある。

(想定例)

- ・ 初回発注が終了した後、親事業者が、自己の一方的な都合で自己の大量の物品保管を下請事業者に無償で求めたため、下請事業者がその保管費用の負担を求めたところ、親事業者は「他社からはそのような相談はない」、「(発注内容に予めそのような取り決めがないにもかかわらず)製品価格に含まれている」などと言って、費用負担を認めなかった。
- ・ 親事業者が、自己の一方的な都合で自己の大量の物品保管を下請事業者に無償で求めたため、下請事業者が初回発注終了から一定期間が経過した物品について破棄又は転用・転売の了解を求めたところ、親事業者は「自社だけで判断することは困難」などの理由で長期にわたり明確な返答を行わず、実質的に下請事業者に無償で物品を保管することを求め続けた。

➤ 望ましい取引慣行

物品の保管は、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。

親事業者は、物品の所有権が親事業者・下請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、下請事業者と協議の上、物品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物品は親事業者が引き取るか、費用を負担した上で下請事業者に破棄又は転用・転売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、取り決めがない物品についても、下請事業者は、製品製造終了から一定期間が経過した物品について親事業者に引取り、破棄又は転用・転売を要請し、親事業者は物品の必要性を十分考慮した上で、引取り、破棄又は転用・転売、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。

取引が多段階にわたる場合、サプライチェーンの川上に位置する下請事業者(縫製工場等)が直接の取引先である親事業者は物品の引取り、破棄又は転用・転売を要請しても、当該親事業者はさらにその先のサプライチェーンの川下に位置する親事業者(小売り等)から当該製品の製造終了の見通しに関する情報を得られないと、要請に応じて現状を変更することは一般に困難であることから、川下に位置する親事業者ほど、物品の必要性について十分な情報提供及び考慮が必要である。

➤ 具体的なベストプラクティス

<物品廃棄や転用・転売の基準を明確にし、適正にその費用を支払っている例>

一定期間使用していない物品は廃棄又は転用・転売の了解を得る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その費用を受領し、廃棄している。

<物品廃棄や転用・転売の手続を定めて運用している例>

物品廃棄や転用・転売については、ルール(製品生産打ち切り後〇年の時点で、受注が過去〇年間に〇個の物品等)を明確にしており、取引先からそれらの基準をもとに物品の廃棄又は転用・転売申請書を提出してもらい検討している。

<物品廃棄や転用・転売のルールの周知状況を確認している例>

自社の物品廃棄や転用・転売のルールが取引先にどの程度周知されているかを調査し、改めて取引先にそうしたルールの周知徹底を行っている。

<発注元主導で物品の廃棄又は転用・転売通知等を行っている例>

取引先からの申請を得て廃棄又は転用・転売する制度に加えて、物品の管理番号を簡素化するとともに、発注側から「この物品を廃棄又は転用・転売してもよい」との通知も行うこととした。

<契約を取り交わし、物品保管の期間及び数量を最小限にとどめ、保管費用の支払いを行っている例>

物品の所有権は全て発注者にあり、量産終了後に物品保管に関する書面契約を結び親事業者が下請事業者に保管費用を支払い、下請事業者が物品を一定期間(2年間)保管している。契約期間終了後は、原則物品は廃棄又は転用・転売するが、親事業者が下請事業者に要請した場合には、再契約を行い同様に親事業者負担で下請事業者が物品を保管している。

(ロ)不利な取引条件の押しつけ

➤ 関連法規等に関する留意点

最終ユーザーからクレームがあった際、当該クレームの原因が下請事業者の責任により生じたか否かが判然としないにもかかわらず、一方的に下請事業者の責任とし、下請事業者が最終ユーザーに対する損害賠償を含むクレーム対応を無償で行わせることは、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

補償に関しては、あらかじめ責任分担の基準を書面による取り決めにより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。

⑥ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

(イ) 発注時数量を下回る納品数量への発注量の変更

➤ 関連法規等に関する留意点

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、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に発注量を変更した場合、下請法第4条第2項第4号の不当な給付内容の変更該当するおそれがあるので留意が必要である。

➤ 望ましい取引慣行

○ 予定数量に満たない数量への変更

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に発注量を変更せざるをえなくなった場合には、あらかじめ書面による取り決めにより下請事業者が生産準備に必要とした費用を親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、これらを親事業者と下請事業者が十分協議の上、下請事業者に負担がかからないように親事業者の負担を決定することが望ましい。

(ロ) 発注内容変更に伴う費用の押しつけ

➤ 関連法規等に関する留意点

当初の発注から仕様が変更となるなどにより、下請事業者の給付内容が変更になり、追加の作業や当初の納期に間に合わせるための人件費増加などが生じることがある。

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、親事業者が、自己の都合で発注内容を変更したにも関わらず、下請事業者が当該発注内容の変更のために要した費用を全額負担しない場合には、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し、下請法違反となるおそれがある。

➤ 望ましい取引慣行

○仕様の変更による価格及び納期の見直し

親事業者の都合により仕様の変更が生じた場合には、仕掛品の作成費用をはじめ、材料費、人件費等の下請事業者が発生した費用を親事業者が全額負担することはもとより、追加の作業の内容や必要な期間を勘案し、適切な納期を確保することが望ましい。

(ハ)3条書面記載の給付内容不明確による追加費用の押しつけ

➤ 関連法規等に関する留意点

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「3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。3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該当し、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(仕様変更等)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。

2. 下請中小企業振興法

(1) 付加価値向上等に向けた取組

下請中小企業が持続的な発展を遂げるためには、下請中小企業自らが、直面する経営課題を把握し、経営基盤の強化を進めるとともに、生産性を高め、技術力を向上させることが重要である。しかし、下請事業者単独で取り組むことは困難な場合も多いことから、親事業者との連携が重要となる。親事業者は、下請事業者の有する技術力やサービス力が自らの技術力やサービス力に直結するものであることを認識しつつ、積極的な対応が求められる。これらにより、サプライチェーン全体の生産性向上にもつながる。反面、サプライチェーン全体の機能維持も必要な状況となっており、サプライチェーンを構成する各企業に対し事業継続に向けた適切な対応が求められる。

(2) 下請代金の支払方法

支払における現金と手形の比率や、支払期日については、親(発注)事業者・下請(受注)事業者双方の資金状況等を勘案し、下請(受注)事業者の不利益にならないようにすることが必要である。一般的に言って、資金調達コストは企業規模の大きな親(発注)事業者のほうが低く下請(受注)事業者のほうが高いため、現金又は短期手形での支払により下請(受注)事業者が下請代金を早期に資金化できるようにしたほうが、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、わが国製造業の競争力向上につながるからである。

したがって、親事業者は、発注に係る物品等の受領後、できる限り速やかに、かつ、現金で支払うものとし、少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うことが望ましいとされている。さらに、下請代金を手形で支払う場合には、手形期間の短期化に努める(手形期間が60日を超える場合には60日以内となるようにするなど、段階的に手形期間の短縮に努める)ものとし、親事業者が政府により標準手形期間が定められている業種に属するものであるときは、少なくとも当該手形期間を超えないものとするとしている。(下請中小企業振興法に基づく振興基準第4)

(3) 周知・教育及び自主的な行動計画

業界団体等は、公正な取引条件、取引慣行を確立するため、親事業者のみならず、下請事業者も含め、下請取引を行う上で必要な関係法令等に対する理解を深めるため、下請法に関する講習会や、取引適正化や価格交渉に関するハンドブック、事例集等の活用による周知・教育等に取り組むことが必要である。また、取引の様々な悩みに対応するため設置されている下請かけこみ寺の窓口相談や弁護士相談の周知に努める。

親事業者と下請事業者の間の個々の取引の適正化を促すとともに、サプライチェーン全体の取引の適正化を図るため、活動内容を定めた自主的な行動計画を策定し、その結果を継続的にフォローアップするよう努めるものとする。

(4) 取引上の問題を相談しやすい環境整備

下請事業者は、取引上問題があっても、取引への影響を心配して言い出せない場合が多いため、親事業者は、こうした実情を十分に踏まえ、問題を把握しやすい環境の整備に努める。

(5) 事業継承の取組

下請事業者は、事業引継ぎ支援センターなどの支援施策の活用により、事業継続に向けて計画的に取り組む。また、親事業者は、サプライチェーン全体の機能維持のために、下請事業者の事業承継の状況の把握に努め、必要に応じて計画的な事業承継の準備を促すなど、下請事業者の事業継承が円滑に進むよう、事業継続に向けた適切な対応を行う。

3. 独占禁止法

独占禁止法は、事業者の資本金、出資金の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることを禁じている。

ここで、不公正な取引方法とは、独占禁止法第2条第9項に定められている行為をいい、下請法の対象となる行為との関連では、優越的地位の濫用に該当するおそれがある。優越的地位の濫用は、これまで公正取引委員会が指定した不公正な取引方法(一般指定)に定められていたが、平成21年独占禁止法改正により、同法第2条第9項第5号に以下のように定められることとなった。

「五 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、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方(新たに継続して取引しようとする相手方を含む。口において同じ。)に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、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。(注)

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。」

注: 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方に対し、発注内容に含まれていない特許権等の知的財産権その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であっ

て、当該取引の相手方が今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、独占禁止法上の優越的地位の濫用として問題となるおそれがあるため注意が必要である。

なお、平成21年独占禁止法改正により、優越的地位の濫用に該当する行為を「継続して」行った場合に、課徴金が課されることになった(独占禁止法第20条の6)。課徴金は、違反行為の開始日から終了日までの期間の優越的地位の濫用行為を受けた相手方との取引額に1/100を乗じた額となる。

4. 不正競争防止法

不正競争防止法は、事業者の保有する技術・ノウハウ等の「営業秘密」を不正に取得する行為や、不正に取得した営業秘密を使用・開示する行為等を「不正競争」と定め、差止請求権や損害賠償請求等の対象とするとともに、一定の悪質な行為については、併せて刑事罰の対象としている。

平成21年の不正競争防止法改正(平成21年7月1日施行)により、営業秘密の管理に係る任務に背いて、複製禁止の資料を無断で複製する行為や、消去すべきものを消去したように仮装する行為等が新たに刑事罰の対象となった。同改正を受けて本年4月に営業秘密管理指針が改訂され、事業者が取引先の営業秘密に接する場合に参照すべき以下のような記述が盛り込まれた。事業者においては、営業秘密の管理・取扱いに関する理解を深め、下請事業者の営業秘密の取扱いに関して、下請事業者に損失を与えることのないよう、十分な配慮を行うことが望まれる。

- 会社間で取引等を行う場合には、秘密保持の対象となるか否かを明確に定めた秘密保持契約を締結する。なお、改訂される営業秘密管理指針においては、事業者が他社と取引を行う場合において参考となるように、「工場見学時の秘密保持誓約書」、「業務提携時における秘密保持契約書」、「取引基本契約書(製造請負契約)(抄)」、「業務委託契約書(抄)」、「共同研究開発契約書(抄)」等の例が示されている。
- 取引先に対しては、契約の中で、秘密保持義務のみならず必要に応じて取引先企業における営業秘密の適正管理について規定することも考えられる。ただし、それぞれの事業者によって営業秘密の合理的な管理のレベルに差があることを考慮すべきである。
- 取引先の元従業者を採用する際には、当該元従業者が前職において負っていた秘密保持義務等の内容について確認し、資料等の不正な持ち出しや、取引先の営業秘密の不正な開示等、当該秘密保持義務等に違反する行為がなされないよう留意する。

5. 消費税転嫁対策特別措置法

「消費税転嫁対策特別措置法」は、消費税率の引上げに際し、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保することを目的として制定され、平成25年10月1日に施行された。その概要は以下のとおり。なお、本法律は平成29年3月31日まで適用される。(※)

- 第1 消費税の転嫁拒否等の行為の是正に関する特別措置(別添6参照)
消費税の転嫁拒否等の行為を取締り、当該行為を是正又は防止するために必要な法制上の措置を講じる。
- 第2 消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置(別添7参照)
消費者の誤認を招き、他の事業者による円滑な転嫁を阻害する宣伝・広告等を是正又は防止するために必要な法制上の措置を講じる。
- 第3 価格の表示に関する特別措置(別添8, 9参照)
消費税の総額表示義務について、表示する価格がその時点における税込価格であると誤認されないための措置を講じている場合に限り、税込価格を表示することを要しないための必要な法制上の措置を講じる。
- 第4 消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為に関する特別措置(別添6参照)
事業者又は事業者団体が行う転嫁カルテル及び表示カルテルについて、平成元年の消費税導入時と同様の独占禁止法の適用除外制度を設ける。

消費税転嫁対策特別措置法では、資本金等の額が3億円以下である事業者等(特定供給事業者)から継続して商品又は役務の供給を受ける法人事業者等(特定事業者)が、「減額、買ったとき」「商品購入、役務利用又は利益提供の要請」「本体価格での交渉の拒否」といった消費税の転嫁拒否等の行為や、公正取引委員会等に転嫁拒否の実態を訴えたことに対する報復行為(取引数量の削減、取引停止、商品の引取期限の延長、その他不利益な取扱い)を行うことを禁じており、これらの行為を行った場合は公正取引委員会等による指導・助言、勧告・公表等の措置の対象となる。また、事業者又は事業者団体が行う転嫁カルテル及び表示カルテルについて独占禁止法の適用除外制度が設けられている(公正取引委員会への事前届出制)。

注:下請法が①資本金又は出資金の総額の区分と②取引の内容の二つの条件から判断される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、消費税転嫁対策特別措置法は、資本金等の額が3億円以下である事業者(特定供給事業者)から、継続して商品の供給を受ける法人事業者(特定事業者)に適用される。当該特定事業者については資本金規模等の区分はない。また、大規模小売事業者(特定事業者)に対して、継続して商品を供給する事業者(特定供給事業者)について資本金規模等の区分がないことにも留意が必要である。

※所得税法等の一部を改正する法律案(平成27年4月1日施行予定)において、消費税転嫁対策特別措置法の期限は平成30年9月30日に延期されることが盛り込まれている。

規制対象の比較

下請法※1		消費税転嫁対策特別措置法※2	
取引当事者の資本金又は出資の総額			
親事業者	3億円超	1千万円超 3億円以下	特定事業者 特定供給事業者から継続的に商品や役務の供給を受ける法人事業者※3
下請事業者	3億円以下	1千万円以下	特定供給事業者 3億円以下

※1 物品の製造・修理委託等を取引の内容とする場合の資本金等の額を示しています。

※2 特定供給事業者には、個人事業者、人格のない社団等を含みます。

※3 中小企業も対象になる場合があります。

特定供給事業者からの商品の供給に関して、特定事業者は、特定供給事業者による消費税の転嫁に応じることと引換えに、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と、消費税転嫁対策特別措置法第3条第2号後段(利益提供の要請)に該当し、問題となる。

公正取引委員会は、「消費税の転嫁を阻害する行為等に関する消費税転嫁対策特別措置法、独占禁止法及び下請法上の考え方」(別添6)を策定している。これに示されている類型を踏まえ、繊維業界で問題視されやすい具体的行為類型を以下に整理する。

(想定例)

- ・ 特定事業者(百貨店、チェーンストア等)は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、通常必要となる費用を負担することなく、特定供給事業者に対して、新店舗オープンの際の商品搬入や陳列役務の要請、店頭における販促業務の支援などの目的で従業員等の派遣又は増員を要請した。
- ・ 特定事業者(百貨店、チェーンストア等)は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、消費税率の引上げに伴う価格改定や、外税方式への価格表示の変更等に係る値札付け替え等のために、特定供給事業者に対して、費用負担(商品を返品し、値札の付け替えをさせる場合の費用負担も含む)を要請した。
- ・ 特定事業者は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、特定供給事業者に対して、取引の受発注に係るサンプル作成、運送、在庫品の管理等に要する費用の全部又は一部の負

担を要請した。

- ・ 特定事業者は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、合理的理由なく、特定供給事業者が現状負担している割合を超えて特定供給業者に対して、特定事業者が所有する物流センター使用料の負担を要請した。
- ・ 特定事業者(百貨店、チェーンストア等)は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、特定供給事業者に対して、自己の費用負担を明らかにすることなく、従来の値札に加え、新税率に係る値札を付けての納品を要請した。
- ・ 特定事業者は、消費税率引上げ分の全部又は一部を上乗せすることを受け入れる代わりに、特定供給事業者に対して、現金決済から手形決済への変更、あるいは支払い期限の延長(例えば90日から120日に延長)などの支払いに係わる決済条件の不利益な変更を要請した。

なお、具体的なベストプラクティスとしては、企業間取引(BtoB)の際、本体価格ベースによる交渉の実施、全バイヤーに対する「消費税転嫁対策特別措置法」に関する研修(年間4回)の開催などが見られる。

6. 家内労働法

家内労働法とは、家内労働者の労働条件の向上と生活の安定を図ることを目的として、家内労働手帳の交付の徹底、工賃支払いの確保、最低工賃、安全衛生の措置などについて定めた法律である。

この法律は、家内労働者の労働条件の最低基準を定めたもので、委託者及び家内労働者は、この基準より労働条件を低下させてはならないことはもちろん、その向上を図るように努めなければならない。

なお、家内労働法上の最低工賃が守られていない取引は、メーカー等において人件費等への不当なしわ寄せが行われている可能性があり、場合によっては下請法で禁止している不当な買いたたき等にも該当するおそれがあることから、発注元事業者は注意が必要である。

家内労働法で規定する最低工賃の額や対象となる業務内容等については、厚生労働大臣または都道府県労働局長が決定できるとされており、委託内容が同法に定める最低工賃等の対象となるか否か等については、必要に応じて、都道府県労働局へ確認することが望ましい。

(参考1)「日本の繊維産業が進むべき方向ととるべき政策」(平成15年7月)(抜粋)

5. 国の役割

(1) 構造改革の推進

- ③ 生産や流通を効率化し、ロスを大幅に削減するためには、SCM化・IT化が欠かせないが、これまでのところ、既往のシステムは、取引グループ毎等に各々部分最適化を企図しているにとどまっており、小売段階でのPOS情報や顧客情報等は、決して川中段階まで遡っていくことはなかった。アパレルにおいては、少数の大手トップ企業は発展する一方、大手企業全体の取扱いのシェアが低下してきているような現状にはあるが、今こそ、これら小売段階の情報を川中の製造段階でも即座に入手可能なものとし、ロス的大幅削減を実現していくことが必須となっている。

このため、国は、次の対応を行うべきである。

- ア) SCMの推進を図るためには、国内取引ではこれまでなかなか困難であった取引の条件や慣行の是正や統一化・平等化を含む、川下と川中、川上との真のコラボレーションが実現されなければならない。このためには、経営トップのイニシアティブ発揮が不可欠であり、これを促すため、繊維ファッションSCM推進協議会(繊維産業流通構造改革推進協議会)が中心となって推進する経営トップ合同会議を、国としても全面的にバックアップする。

7. SCM化・IT化に関する詳論等

(1) SCM化・IT化の現状と方向

① 進展状況

既存の各システムは、川上から川下までの一部しかカバーしていない。また、各企業ごとに業務システム開発が行われ、かつ、それが各作業単位での部分的な最適化の範囲にとどまったものが多い。

- ア) 一部大手合繊系メーカーが合同で資材の調達、糸の販売を行うWeb-EDI(インターネットを利用した電子データ交換システム)を開発し、それぞれそれを用いたサービスをスタートしている。

- イ) 一部大手アパレルまわりのIT化は、大きく分けて3つの大手百貨店グループとの間で、Web-EDIサービスが広がりつつある。しかし、一部を除き、単なる受発注取引のIT化に過ぎない。また、一部のアパレルと一部の産元間でも、ウールの重衣料について織物から製品までの受発注及び生地の物性検査の情報を共有するWeb-EDIサービスが活用され始めている。さらに、一部のアパレル、一部の百貨店等の間の伝票レス化等による物流の合理化のためのWeb-EDIサービスが平成15年度本格運用に向け一部スタートしたところである。

- ウ) SPA(製造小売業)のIT化は、比較的進んでおり、直営店等のPOS情報を活用している。例えば、直営店・フランチャイズ店のPOS情報に基づき、傘下の靴下製造事業者が1~2日で生産、納品し、値下

げや商品の店舗間移動により短期間に売り切る企業がある。一方、いわゆるITシステムを導入することなく、非常に頻繁に店頭を飾る商品を変え、商品を売り切ることで成功している企業もある。

エ) 一部の量販店では、POS情報や店舗毎の徹底した在庫管理情報を活用して、低価格で売れそうな多品種の商品を主に海外から買い取り、商品の店舗間移動といった物流の合理化等により短期間で売り切っている。

② これまでの問題点

ア) POS情報や顧客情報等は戦略的に重要な情報であるために、たとえ取引関係にある川中の製造事業者であっても、入手することが困難である。

イ) 各企業のシステムの開発・構築に当たり、システム・ベンダーへの依存が大きかったこともあり、目的達成のために必要最小限のシステムとならず、不要な機能が付き、コストが高いものとなったばかりでなく、オペレーションが複雑で使いにくいものとなったケースが多い。さらに、汎用ソフトと言っても、実際に使用する場合には、多くの手直しが必要であった。

ウ) 各企業のシステムの相互運用性(インターオペラビリティ)に欠けている。

エ) 各企業のシステムの開発・構築に当たり、セキュリティ等を考慮した結果としてVAN(専用回線)を選択するケースが大宗であった。このため、インターネット対応が普及した現在においては、システム改良が必要であった。

③ 在庫ロスの状況

ア) 織物業、染色業等において、生産ロットの大きい糸及び生地形態で、かなりの量の在庫がある。

イ) 商品の消化率目標を例えばレディースで約7割、メンズで5割強と設定する等かなりの割合で未消化商品の処理をせざるを得ない状況にある。一方、買い取り取引とIT化等により未消化商品の発生が非常に少ないアパレル、小売もある。

④ SCM化・IT化の可能性

ア) 期中追加発注・投入については、最終製品製造工程に近い部分(特にニットであれば編。布帛であれば縫製。)は十分に対応可能だが、そうではない織り等の部分では、見込み生産と生地等の在庫のリスクを負う必要があり、SCM化・IT化のメリットには限界がある。

イ) 回転数の高い小ロットの商品の場合、追加投入よりむしろ迅速かつ正確な次期商品の企画と投入が必要となる。例えば、高価格帯ベターゾーン商品を扱うSPAでは、買い取りの取引を行い、特にレディース商品は、メンズ商品の倍以上の入れ替えを行って毎週のように入れ替えることも少なくない。このような場合、次期商品の企画と投入

を迅速に行うため、POS等を利用し、川中の製造事業者が、その情報に基づき精度の高い見込み生産の準備を始めたり、更には自ら商品企画をし、提案することが非常に有効である。

⑤ 今後の方向

- ア) 大手アパレルとデパート間で進んでいるSCM化・IT化をより川中まで進める。まず、ATネット(毛関係の重衣料関係を始めとする分野)からそれを行い、小売情報等を極力リアルタイムで共有することが現実的である。
- イ) SPA事業において行われている、川中の中小企業等による小売情報等のリアルタイムでの共有と、商品の企画・開発、生産、販売の一体的なマネージメントを普及する。

(参考2)「繊維産業の展望と課題」(平成19年5月28日)(抜粋)

3. 繊維産業が全体として取り組むべき課題と国の役割

(1) 構造改革の推進

② 取引慣行改善やIT活用による生産性向上

- ・ 多段階構造を有する繊維産業においては、最終消費者の購買動向などについて関連する工程間で情報共有することが生産性向上の1つの鍵である。しかし、実際に進展しているのは、個々の企業間の情報共有であり、業界標準としての情報共有の基盤構築が伴っていないという限界もある。このような業界全体としての基盤を現実に即して円滑に構築するためには、個々の企業間の情報化を進めて成功事例を生み出し、IT活用に対する意識を高めるとともに、既存の有カシステム間の接続などの方策を検討することが重要である。
- ・ 工程間の情報共有にITを効果的に活用するためにも、取引慣行の改善が喫緊の課題である。このため、繊維産業流通構造改革推進協議会(以下、SCM推進協議会)の活動をさらに強化していく。特に、経営トップ合同会議に参加している企業は「TA(テキスタイルアパレル間)プロジェクト取引ガイドライン」を承認したことの責任の重要性を認識し、「買い手」「売り手」の立場を超えて「TAプロジェクト取引ガイドライン」に基づく基本契約書の締結を積極的に実践することが重要である。経営トップ合同会議の参加企業は、「TAプロジェクト取引ガイドライン」の普及活動やそれに基づく取引を推進していくとともに、各業界団体においても、傘下の会員企業に対して積極的な推進を図ることが必要である。SCM推進協議会にはこうした流れを確実にするために積極的な活動を展開することが期待される。
- ・ 政府は、取引慣行の改善を中心とするこれまでのSCM推進協議会の取組を引き続き支援する。ITを活用した生産性の向上を図る政策の一環として推進することとしている経済社会インフラとしての電子商取引・電子タグ基盤の整備に向けて、繊維産業において先行的な

取組を進める。具体的には、繊維産業の各段階で素材・製品仕様や販売情報の共有、在庫管理等の相互参照を容易に集約管理できるような情報共有システムの構築に向けた工程表を作成し、各企業の情報共有の障害となっている様々な問題についても検討を行い、情報共有ネットワークの構築・導入に向けた検討を具体化していく。また、既に関係者が一体となって進めているアパレル・小売間の電子タグ・EDIの標準化・実用化の取組を加速し、流通・物流分野も含めた情報共有基盤を確立していく。具体的には、GMSや百貨店などとの業態を越えた商品情報の同期化やEDIの標準化の推進、標準化された電子タグの普及、これらの融合に向けた検討を行うとともに、アパレルや流通業界も参画した委員会を引き続き開催し、上記の成果を、業態を越えて広く展開していく。