

買ったとき

(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。

<見積時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±□%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。