

買ったたき

(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号の買っ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)

「○年後までに製品コスト□%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○%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□%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。