

紙・紙加工産業取引ガイドライン

(紙・紙加工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22年6月

経済産業省

紙・紙加工産業取引ガイドライン

目次

第1章 紙・紙加工産業取引ガイドラインの概要について	1
1．取引ガイドライン策定の背景と目的.....	1
2．取引ガイドラインの内容.....	3
第2章 適正取引の推進上の問題と望ましい取引形態について	5
1．見積時の予定単価による発注.....	5
2．技術、ノウハウが適正に反映されない価格決定	7
3．多頻度小口配送の運賃負担について.....	8
4．合理的な根拠のない価格決定について	10
5．発注書及び契約書の交付、交付時期.....	12
6．発注のキャンセルの問題.....	14
7．「抜型」の保管の問題	16
8．加工賃を超える損害賠償の問題.....	17
9．受発注等に関するシステム、専用帳票等の使用を強制されることについて.....	19
10．その他留意すべき事項.....	20
第3章 紙・紙加工産業における望ましい取引慣行の確立に向けた取組	24
1．紙・紙加工産業取引ガイドラインの浸透には発注側の率先垂範が必要	24
2．紙・紙加工産業取引ガイドラインの活用	24
3．活用パターン	24
4．大企業における適正取引推進に向けた取組.....	25
参考資料	
(1) 下請代金支払遅延等防止法上の親事業者の義務・禁止行為.....	27
(2) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集	29
(3) 営業機密管理方針	29
(4) 下請かけこみ寺事業.....	30

第1章 紙・紙加工産業取引ガイドラインの概要について

1. 取引ガイドライン策定の背景と目的

(1) 取引ガイドライン策定の背景

中小企業の活性化のための下請適正取引等の推進の必要性

平成19年に、政府で「成長力底上げ戦略」構想がとりまとめられた。「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いる。このうち、「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。また、現政権の「民主党の政権政策Manifesto2009」でも、政策目的として「わが国経済の基盤である中小企業の活性化を図るため、政府全体で中小企業対策に全力で取り組む。」とされ、その中で不公正な取引の禁止が掲げられている。

紙・紙加工品産業取引実態調査結果を踏まえた取引慣行是正の必要性

紙・紙加工品産業は、商品包装、梱包用資材、紙器、紙袋など、生活する上で不可欠な様々な種類の紙・紙加工品を扱っており、商品構成も極めて多様である。また、複雑化、多様化する利用者ニーズに応えるため、多様な経営努力がなされている。

こうしたなか、平成20年度に実施された「紙・紙加工品産業取引実態調査」(アンケート対象企業数：2,000社以上、回答企業数590社)においては、紙・紙加工品産業企業における取引慣行の実態が明らかになった。必ずしも各種法令に即した取引ルールにより取引を行っているわけではなく、従来からの長年の取引慣行だからという理由で、法令違反の恐れのある取引を繰り返している例も存在する。

こうした取引慣行は、紙・紙加工品産業企業の経営努力、創意工夫、技術力向上等の意欲を削ぎ、紙・紙加工品産業企業の付加価値を生み出すインセンティブを低減させ、その結果、最終製品の高付加価値化や競争力にも悪影響を及ぼす懸念がある。

紙・紙加工品産業における望ましくない取引慣行の背景には、「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。)及び「下請代金支払遅延等防止法」(以下「下請法」という。)に対する理解や対応が十分でないなど、法令に即した基本的な取引ルールが浸透していないことにも原因がある。

そのため、独占禁止法及び下請法の法令遵守を徹底させ、健全な取引慣行に是正し、紙・紙加工品産業における中小企業の能力を十分に引き出していくため、また、

合理的根拠のない価格設定や不利な取引条件の一方向的な押付けなどの取引慣行を改善するため、紙・紙加工品産業における特徴的な問題や望ましい取引実例（ベストプラクティス）を整理し、紙・紙加工品産業に浸透させていくことが必要である。

（２）取引ガイドライン策定の目的

紙・紙加工品産業における適正取引の推進を目指し、以下を目的に、紙・紙加工品産業取引ガイドラインを策定する。

本ガイドラインは、紙・紙加工品産業における「取引」におけるコンプライアンス強化を目的とする。各事業者においては、独占禁止法及び下請法に関する理解がない、または理解が十分でない、あるいは、理解していたとしても対応が十分でないといった理由から、法令に沿った取引がなされず、取引上の違法行為がなくならず、取引慣行も変わらないという状況がある。そこで、本ガイドラインは、紙・紙加工品産業の経営者、役員、調達担当、外注担当、経理担当等に、紙・紙加工品産業に特徴的な問題事例を提示し、できるだけわかりやすい形で法律の考え方を示すことにより、取引上の法令違反を未然防止することを目的とする。

本ガイドラインは、紙・紙加工品産業における経営努力が報われ、健全な取引環境の整備の一助とすることを目的とする。紙・紙加工品産業においては、技術やノウハウが反映されない値決めがなされるなど、事業者の意欲を削ぐような取引慣行が存在するため、そうした取引慣行を是正し、紙・紙加工品産業の生産性の向上、品質の一層の向上につなげていくことを目的とする。

本ガイドラインは、事業者間の競争を制限し、いたずらに中小企業を保護するものではなく、紙・紙加工品産業企業の経営努力、創意工夫、技術力向上等の意欲を削ぐような取引慣行が改善され、公正な競争環境において、取引が活性化されることを目的とする。

2. 取引ガイドラインの内容

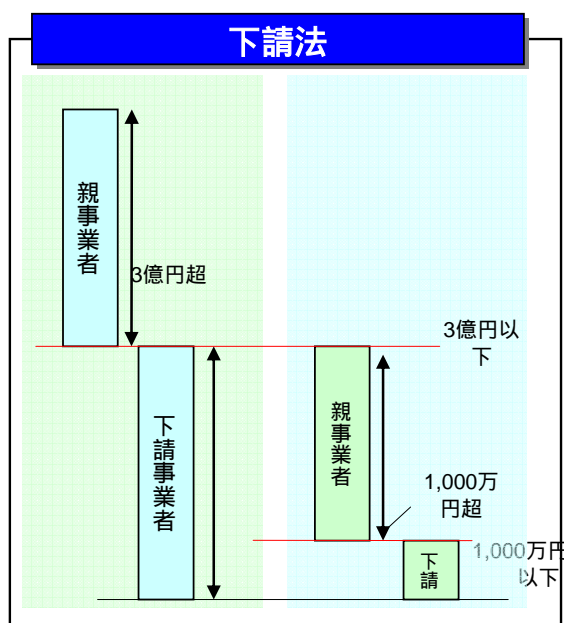
(1) 本ガイドラインが対象とする法令

本ガイドラインが紙・紙加工産業の取引に適用を想定する法律は、主として独占禁止法及び下請法を対象としている。下請法は、独占禁止法の特別法であり、下請法の対象とならない取引であっても、独占禁止法の問題となる可能性がある。

下請法について

下請法では、対象取引を親事業者及び下請事業者の資本金の額又は出資の総額（以下「資本金等の額」という。）と取引の内容によって決めており、一定の資本金等の額の組合せにより、親事業者が下請事業者に対して製造委託等をするケースを規制対象としている。

図1 下請法の規制対象（資本金等の額の組合せ）



いわゆるトンネル会社規制により、一定の要件を満たす場合は、親事業者の子会社等が行う製造委託等の取引についても、この子会社等を親事業者とみなすことで規制対象としている。

親事業者が下請事業者に対して下請法の対象となる製造委託等をする場合に、資本金等の額が3億円（又は1千万円）以下の子会社（トンネル会社）等を設立し、この子会社が発注者となって製造委託等を行う場合、下記の2つの要件を共に満たせば、その子会社等が親事業者とみなされ、下請法が適用される。

下請法に規定された資本金等の額の区分を満たさない場合であっても、委託者

が独占禁止法に規定する優越的地位にあると認められる場合もあるため、本ガイドラインではこうした取引も対象としている。

【子会社等が親事業者とみなされ、下請法が適用される例】

親会社から役員任免、業務の執行又は存立について支配を受けている場合（例えば、親会社の議決権が過半数の場合、常勤役員が親会社の関係者である場合又は実質的に役員任免が親会社に支配されている場合）

親会社からの下請取引の全部又は相当部分について再委託する場合（例えば、親会社から受けた委託の額又は量の50%以上を再委託している場合）

独占禁止法について

取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）に対し取引上優越した地位にある場合とは、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障をきたすため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、取引先変更の可能性、取引対象商品の需給関係等を総合的に考慮するとされている。

（2）ガイドラインの構成

この取引ガイドラインの構成は下記のとおりである。

第1章は、取引ガイドラインの策定の背景、目的、取引ガイドラインの概要を整理している。

第2章は、紙・紙加工品企業へアンケート調査及びヒアリング調査に基づいて、把握した問題となる事例のうち、独占禁止法または下請法において問題となる恐れのある事例を示している。また、この問題事例は、独占禁止法の指針、下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準等に鑑みて、独占禁止法又は下請法等において留意すべき点を整理している。

第3章は、適正取引の推進に向けて、ガイドラインの活用、下請かけこみ寺の活用、自社内での下請法等の遵守体制の整備について整理している。

なお、本ガイドラインで取り上げる問題事例、ベストプラクティスは例示であり、取引には様々な背景により問題事象が生じている。よって、違法性があるかどうかについては、実際の個別の取引実態に即して十分な情報を踏まえ、法的に判断する必要がある。

第2章 適正取引の推進上の問題と望ましい取引形態について

1. 見積時の予定単価による発注

「見積時の予定単価による発注」の問題

【見積時と発注時の数量が変化しても、安い単価を一方的に要請される例】

受託事業者は最初に出した見積が大ロットであったため、割安な単価を提案したが、発注の段階になると、受託事業者はロット数を減少させて、大ロットを前提とした割安な単価を一方的に決めた。

委託事業者は、多量の発注をすることを前提に受託事業者に単価の見積りをさせ、その見積単価を少量の発注しかしない場合の単価として、何ら協議もなく一方的に決めた。

関連法規の留意点

委託事業者は、一定以上の数量を生産させることを前提に、受託事業者に製品単価の見積りをさせながら、実際の発注の際には、見積時の数量よりも少ない数量であるにもかかわらず、一方的に見積時の（割安な）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、実際には見積時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」に該当する恐れがあるため留意が必要である。

以上のように、実際の発注時の単価については、合理的な原価計算等に基づき、下請事業者と親事業者が十分な協議の上、単価等を決定する必要がある。

望ましい取引慣行

製品の生産数量と製造コストは連動しているため、発注数量が変動すれば、発注時の製造単価を見直す必要がある。見積りにおける数量が発注時に減少するなど、製品単価が変動する状況が発生した場合には、委託事業者・受託事業者が十分に協議を行う必要があり、生産コストを反映した合理的な製品単価を再び設定し直すことが望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【単価を数量別に設定し、見積書を出した実例】

見積もり時と発注時の数量が異なる場合、安い方の単価が一方向的に適用されるため、発注数量を顧客別に過去の実績から段階的に単価を設定し、発注があった時点で、段階的に設定した単価に近い単価を参考に発注単価を協議して決定している。

【数量減少があった場合、再見積書を提出し、数量減少に見合った単価の設定をする実例】

見積書には、数量と単価を記載し、数量減少があった場合には単価の見直しをする旨を明記し、実際に発注の際に数量減少があれば、再見積書を送付し、協議して単価を決定している。

2. 技術、ノウハウが適正に反映されない価格決定

「技術、ノウハウが適正に反映されない価格決定」の問題

【技術、工数、ノウハウが反映されない重量単価が適用される例】

複雑な紙加工品の場合、製品によっては工数、ノウハウ等が反映されない面積単価や重量単価が適用されることがある。

製品によるが、キログラムで取引される場合には、技術やノウハウが必要でも、それを必要としない重量単価が適用されてしまう。

留意点

紙・紙加工品製造業においても、取引単価等の決定の際に、技術力やノウハウを反映した取引単価等の決定がなされないという問題がある。例えば、複雑な工程が必要で、長年のノウハウを活用しなければならないような製造委託でも、それらの技術力、ノウハウが反映されないケースがあり、重量のみを基準とした値決めがなされることがある。この場合、事業者の創意工夫、難易度の高い技術力の養成などを阻害する要因となる。

望ましい取引慣行

紙・紙加工品製造企業が利用者ニーズを捉えた、難易度の高い製造技術を用いた場合、それに必要な工数やコスト、技術的難易度等について、委託事業者の理解を得るため、十分な説明を行い、双方が十分な協議を行い、それら要因を反映した製品単価を設定することは、我が国の製造業の競争力の観点から見て望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【必要な技術についての説明を何度も行い、技術力が単価に反映された実例】

製造に必要な技術の詳細について資料を作成して説明し、技術力が製品単価に反映された。

【必要な工数、製造上の工夫について、現場を見て理解を得た実例】

複雑な紙加工品を製造するには、ラインのスピードを落とし、ワーカーを2名製造用機械にはりつけなければならないため、現場で実際に製造するところを見せ、委託事業者からの理解を得、その結果、製品単価に反映された。

3. 多頻度小口配送の運賃負担について

「多頻度小口配送の運賃負担」の問題

【一括納入から多頻度小口配送へ変更したが、単価をそのまま据え置いた例】

委託事業者（親事業者）は、一括納入を前提として単価を設定したにもかかわらず、納入場所を複数個所に設定し、1回当たりの配送量が減少し、複数回の納入を余儀なくされた。これにより、運送コストがアップしたため、単価改定の申し入れをしたが、委託事業者（親事業者）は受託事業者（下請事業者）と十分な協議をすることなく、一方的に、見積価格を大幅に下回る単価に据え置かれた。

関連法規の留意点

委託事業者（親事業者）のカンバン方式、ジャストインタイム方式の導入に伴い、従来は一括納入していたものを複数回、複数の場所に分けて納品させるケースがあり、受託事業者（下請事業者）において運賃コストの負担増となっている。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、配送条件など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じ代金で納入させる場合には、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。

望ましい取引慣行

運送コストは単価に含まれているケースがあるが、1回当たりの発送量、求められる輸送品質、時間指定等の輸送条件、輸送回数、到着地の個所数等を踏まえ、委託事業者（親事業者）と受託事業者（下請事業者）が十分に協議を行い、合理的な輸送コストを合意、設定することは、適正取引推進の観点から望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【再見積を提出し、十分な協議を実施し、輸送コストの追加が認められた実例】

委託事業者（親事業者）は、配送頻度、配送距離、配送時間等に変更があった場合には、増加した輸送コストについて再見積書を提出し、十分な協議の上、増加した

輸送コストを織り込んだ単価設定としている。

【委託事業者（親事業者）側がミルクラン方式(巡回集荷)により納品をピックアップする実例】

委託事業者（親事業者）では、個別に輸送コストを負担するよりも、委託事業者（親事業者）側でチャーターしたトラックを各社に巡回させ、製品をピックアップしている。

【委託事業者（親事業者）が「特急品」の追加輸送コストを負担した例】

委託事業者（親事業者）の都合により、特別納期が設定され、翌日到着しなければならない場合には、追加として発生する運送コストを負担している。

4. 合理的な根拠のない価格決定について

「合理的な根拠のない価格決定」の問題

【一律一定率の単価引下げ】

受注量が減少し厳しい事業環境にあるため、受託事業者と協議することもなく一律一定率で紙加工品の受注単価を引き下げた。

【委託事業者（親事業者）の目標額を基準として一方的に定める買ったたき】

家電製品の梱包用資材を発注する委託事業者（親事業者）は、受託事業者と協議することなく、委託事業者（親事業者）の目標額をベースに代金の額を決定した。紙容器の単価改定の際、受託事業者と協議することなく、一方的に単価を決定し、単価改定書を送付し、通常支払われる対価より低い金額で下請代金を定めた。

【委託事業者による一方的な単価の引下げ】

紙製品のプライベートブランド商品を受託事業者（下請事業者）に製造委託する際に、発注単価の決定に当たり、個々の受託事業者（下請事業者）と十分協議することなく、一部の受託事業者（下請事業者）と協議して決めた単価を、その他多数の受託事業者（下請事業者）の単価として決定した。

【短納期発注による買ったたき】

短納期の厳しい発注がなされる場合でも、受託事業者（下請事業者）に発生する費用増を考慮せずに代金の額を決定した。

【納品後における見積金額を下回る代金決定】

委託事業者（親事業者）は、代金を定めず、紙製品の単価をあいまいなまま発注し、製品納入後、協議することなく、見積価格を大幅に下回る単価で下請代金を定めた。

関連法規の留意点

委託事業者（親事業者）が、発注した製造委託の内容に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、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、発注時に定めた下請代金の額から減額することは、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号の下請代金の減額にあたり、下請法違反となるので、製造委託に当たっては留意が必要である。

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は、製造業の競争力向上の観点から見て望ましい。

技術力、製品品質に応じた対価が実現されることによって、紙・紙加工品産業企業に対し、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、発注企業においては、社内の技術担当及び調達担当の連携を密にし、予算付け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ポイントである。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【原価データを示して、適切な単価設定を実現した例】

委託事業者（親事業者）の目標額による指値による単価要請があった場合、原価データを示し、生産工程、工数改善などの自助努力を行うとともに、生産量の増加が原価低減に貢献することを示し、交渉を行った。

【見積作成システムにより、迅速に見積単価を算出し交渉している例】

過去の生産実績から、自社の生産工程における必要な工数をパターン化し、新規の受注でも、迅速に見積もりができるため、仕様が送られてくれば、素早く対応でき、相手方に先手を打つことで、合理的でない単価決定は一部の取引先では少なくなった。

5. 発注書及び契約書の交付、交付時期

「発注書及び契約書の交付、交付時期」時の主な問題

【書面交付がされず、発注後、単価と数量、納期が発注側の意向で変更される例】

委託事業者の仕様書に即して生産しても、納品までの間に単価や数量が変更されることがある。発注書面がないため、発注側も責任を取ろうとしない。

【書面交付されず、単価、数量、仕様があいまいなまま発注される例】

納期が最初に決められるため、書面交付がなく、単価、数量、仕様があいまいなまま発注がなされることがある。

【電話など口頭で発注を受け、発注書等の書面交付がなされない例】

長年、信頼関係のある取引先とは、発注書がなく、ファックスで仕様を送付され単価も決めず、作業を開始している。

継続的な取引の場合、ファックスで発注数量と納期だけが送付されてくるだけで、注文書は全く交付されていない。

【書面交付は、生産着手前でなく、納期直前に交付される例】

当初書面もなく、口約束で「抜型」を製作し、納期直前になって初めて当初書面が送られてきた。

【短期納品の少量生産の場合には、納品後に書面交付している例】

翌日納品の少量生産の場合には、書面交付している時間がないため、納品後に書面を交付せざるを得ない状況にある。

関連法規の留意点

下請法の適用対象となる取引を行う場合、下請代金の額、支払期日、物品等を受領する期日等の具体的記載事項をすべて記載した3条書面を交付しなければ、下請法第3条の「書面の交付義務」に違反する。3条書面交付義務に違反した場合、行為者(担当者)個人が罰せられるほか、会社も50万円以下の罰金が科されることとなる。

なお、親事業者は、下請事業者に対し製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託をした場合は給付の内容、下請代金の額等について記載した書類(5条書類)を作成し2年間保存する義務がある。

望ましい取引慣行

下請法の規制対象とならない場合には、発注書面等の交付は義務付けられていないが、適正取引を推進する観点からも、取引条件の明確化、権利・義務の範囲を明らかにし、書面交付することが望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【書面交付等の管理をシステム化した例】

書面交付を業務着手前に行わなければ、発注できない仕組みをシステム化した。担当者がシステムに必要事項を入力すれば、管理部門から発注書面を迅速に交付し、相手方に到着したかどうかまでフォローアップしている。システム化により、書面交付状況の「見える化」が実現し、抜け漏れを防止することができるようになった。

6 . 発注のキャンセルの問題

発注のキャンセル」時の主な問題

【受託業務の作業中、一方的にキャンセルされ、仕掛分の代金が負担されない例】
注文書の交付を受け、生産に入っていたが、委託事業者（親事業者）の都合により、一方的にキャンセルされ、既に仕掛していたコストについては、負担されなかった。

関連法規の留意点

（１）契約成立前の発注の取消と変更

受託事業者（下請事業者）が契約に係る承諾の意思表示をする前に、発注を撤回すれば、民法上申込の撤回として認められる場合がある。

発注書面、請書の受け渡しをしている場合、受託事業者（下請事業者）が請書を提出する前に発注を撤回（取消）する場合は検討できる。

しかし、受託事業者（下請事業者）が請書を交付しなくても、材料を手配する等の契約の成立を前提とした行動を開始するなどした場合には、民法上の契約成立が認められる場合があることから、発注書面を交付した後、すぐに申込みの撤回を行う等の場合でない限り発注取消はできない場合が多い。

（２）契約成立後の発注取消と変更

下請事業者には責任がないにもかかわらず、親事業者が下請事業者に対して費用を負担せずに発注の取消しや発注内容の変更若しくはやり直しをさせることにより、下請事業者の利益を不当に害すると、下請法第4条第2項第4号で禁止されている不当な給付内容の変更及び不当なやり直しにあたり、下請法違反となるので、製造委託等に当たっては留意が必要である。

望ましい取引慣行

キャンセルの時点が、契約成立時点の前後により対応が異なる。特に契約成立後のキャンセルについては、委託事業者（親事業者）は、費用負担を事前に明確にするなどルール化し、受託事業者（下請事業者）のリスク負担を考慮した対応を行うことが望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【キャンセル時の対応ルールの策定・共有化】

キャンセル時には、理由を確認し、下請事業者には責任がない場合には、下請事業者の仕掛分だけは請求できるルールとしている。

【在庫保証による対応ルール】

特定の取引先は、特殊紙を用いるため、一定以上の在庫を保有しなければ、委託事業者（親事業者）の納期に応えることができない。そのため、特定先のために在庫を常に保有し対応しているが、途中キャンセルが出ると、不良在庫となるため、在庫している特殊紙については、キャンセルの場合、在庫している特殊紙の費用を負担してもらうルールとしている。

7. 「抜型」の保管の問題

「抜型の保管」の主な問題

【抜型の返却が認められない例】

既に生産しなくなった抜型について、委託事業者に返却を申し入れたが、受け入れてもらえない。

【抜型の保管費用が負担されない例】

生産することがなくなった抜型を多く預かっているが、その保管料は全く負担されていない。

関連法規の留意点

継続的に製造することが中止になっても、委託事業者(親事業者)が受託事業者(下請事業者)に対して、抜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、親事業者が長期間にわたり使用されない抜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、下請法違反とな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

抜型の保管は、迅速な生産体制の構築のためにメリットがあるが、必要に応じて、委託事業者は受託事業者と協議を行い、抜型の保管費用を負担するか、製品製造終了から一定期間経過した抜型は委託事業者が引取るか、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ルール化を、契約時点で合意、締結することが望まれる。

望ましい取引実例(ベストプラクティス)

【抜型の保管費用を負担した例】

一部の取引先は、コンプライアンスへの取組の強化により、抜型の保管費用を製品単価に上乗せして対応してもらっている。

【抜型は一定期間経過後、廃棄費用を収受して廃棄した例】

1年以上経過した抜型は返却しているが、一部の取引先では生産がなくなってから3年経過した場合には、廃棄費用を収受して廃棄している。

8 . 加工賃を超える損害賠償の問題

「加工賃を超える損害賠償」の主な問題

【不良品が出た場合、加工賃以上の損害賠償を負担させられる例】

加工賃は1個当たり1円であるが、不良品を出せば1個当たり100円の負担をさせられる。製造工程の不具合で不良が出れば、赤字になってしまう。

関連法規の留意点

受託事業者側の責任で不良品を出した場合には、受託事業者側に製品仕掛品の費用負担をすることがあるが、1個当たりの加工賃が1円にも満たないにもかかわらず、1個不良品を出せば、100円の損害賠償を負担させられる場合がある。

この場合、契約関係を踏まえ、民法上の判断から責任の所在を判断することになるが、受託事業者の収受する収益と不良品を出すリスクを考えると、リスクが大きすぎるケースがあり、検討が必要となる。

また、下請事業者が支払うべき賠償額について、下請事業者の合意を得られていない段階で、当該金額が確定されていないにもかかわらず、親事業者が一方的に自社の主張する損害額を下請代金から差し引くことは、下請代金の減額にあたり下請法違反となる恐れがある。

望ましい取引慣行

不良品に係る補償・賠償の範囲については、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。

その上で、補償問題が生じた場合には、親事業者・下請事業者の双方が明確かつ合理的な根拠を持ち寄り、協議を行うことが重要である。なお、製造物責任による賠償額は巨額になることがありうるため、PL保険の活用等、親事業者・下請事業者が共同で対策に取り組むことが望まれる。この場合、親事業者が下請事業者に対し、PL保険への加入を求める際には、個々の下請事業者の製造する製品のリスク等個々の事情を考慮して行う必要があり、親事業者が個々の下請事業者の事情（製造物のリスク等）を考慮することなく、一律に特定の保険（保険金額の指定等）への加入を強制することは下請法第4条第1項第6号（購入・利用強制の禁止）、独占禁止法第19条（同法第2条第9項第5号）に違反するおそれがある。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【不良品が出た場合の費用負担ルールを明確に定めている例】

不良品が出た場合には、受託事業者にリスクを過大に負担させていたが、委託事業者と協議の上、費用負担ルールを明確に定め、リスクシェアする仕組みを整備することができた。

【不良品が出た場合、トレースをチェックし負担割合を協議して決める例】

不良品が出た場合、半製品になるまでの印刷、表面加工など、様々な工程があるため、その各段階における品質水準をチェックして、各プロセスのどこに問題があるかを確認して、賠償負担を決定している。

9. 受発注等に関するシステム、専用帳票等の使用を強制されることについて

「受発注等に関するシステム、専用帳票等の使用を強制」の主な問題

【受発注システムの利用を強制される例】

専用のソフトを購入して、対応することを要請されているため、コストアップとなっている。また、委託事業者ごとに受発注システムは専用帳票が異なっているため、受託事業者の立場では管理など非常に煩雑で、事務コストも多く要している。

関連法規の留意点

委託事業者が、自社の生産効率化のため、自社システムと連動した形で受発注取引が行えるよう自社固有のWebEDIやEDI端末の導入を受託事業者に対して要求する場合がある。また、納品の際に他社の取引に流用できない専用帳票による納品書の添付を要求するとともに、専用用紙の買い取りと保管を求めている場合がある。

委託事業者が受託事業者に対して、自己の指定する固有の情報システムでの取引や専用帳票の買い取りや使用を要求することは、下請法第4条第1項第6号の自己の指定する物や役務を強制して利用させる行為に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

受発注システムについては、利用を強制するのではなく、受託事業者の合意を得て、利用を進めていくことが望ましい。

望ましい取引実例（ベストプラクティス）

【受発注システムを利用して協力すれば、費用還元している例】

受発注システム、専用帳票の利用に関して、その対応コストの分担を親・下請事業者で検討し、発注価格にも適切に反映している。

10．その他留意すべき事項

(1) 支払方法の留意点

下請代金法の基本的な考え方

下請代金法は、下請事業者に対する支払が遅延しないこと等を強く求める法律であり、給付の受領後60日を超えて支払期日を定めてはならないとされており(下請法第2条の2)。また、支払期日後において未だ支払わないことは支払遅延として禁止されている(下請法第4条第1項第2号)。したがって、下請代金法上、給付の受領後60日以内に、原則として金銭による支払をしなければならないものと解することができる。

親事業者は、下請代金の支払は、発注に係る物品等の受領後、できる限り速やかに、これを行うものとする。また、下請代金はできる限り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ものとする(下請振興基準第4)。

支払手形のサイトについて

下請代金の支払手段として、金銭に代わり手形を交付する場合、下請法において、親事業者が下請代金の支払のために振り出す手形のサイトを原則として120日以内(繊維工業については90日以内)と定めている。

親事業者は、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。

また、下請取引適正化推進会議手形支払ワーキンググループ中間報告(平成21年3月)においては、手形のサイトの短縮に向けて、業界が一体となってサイト基準を合意し業界全体として短縮化を図っていくといった取り組みを行うことが望ましいと報告されている。その際には、当該業界の上位企業が率先してサイトの短縮化や支払の現金化を図っていくこととすべきであるとされていることから積極的に取り組むことが望まれる。

なお、事業者が共同してサイト基準を決定するなど実際に自主規制を設ける場合は、独占禁止法の禁止行為に抵触するおそれがあるので留意が必要である。

(2) 独占禁止法上の留意点

独占禁止法の適用対象者

下請法が資本金・出資金の総額により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、独占禁止法は、事業者の資本金規模等を問わず適用される。

「優越的地位の濫用」に該当する行為

「優越的地位の濫用」に該当する行為とは、事業者が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、以下のような行為をすることをいう（独占禁止法第2条第9項第5号）。

独占禁止法第2条第9項第5号

- 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。
- 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。

また、次のような行為も該当する。

独占禁止法の第2条第9項第6号ホ（不公正な取引方法第13項）

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、取引の相手方である会社に対し、当該会社の役員（法第二条第三項の役員をいう。以下同じ。）の選任についてあらかじめ自己の指示に従わせ、又は自己の承認を受けさせること。

取引上の優越的地位の濫用

取引上優越した地位にある場合とは、取引の相手方にとって当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合である。

取引上優越した地位にあるかどうかの判断に当たっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先の変更可能性、事業規模の格差、商品の需給関係等が総合的に考慮されることとなる。他の事業者が製品の製造を委託する事業者が、受託している事業者に対し、取引上優越した地位にある場合に、下請代金支払遅延等防止法の親事業者の禁止事項（P 27 参照）に示されたような取引を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合であっても、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題を生じやすい。

紙・紙加工品産業は、主に発注の立場において現在行っている取引が優越的地位の濫用に当たるかどうかを自ら点検していくことが必要である。

（３）不正競争防止法上の留意点

不正競争防止法について

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・損害賠償請求等の対象としているとともに、一定の悪質な行為については、併せて刑事罰の対象ともしている。

平成 21 年の不正競争防止法改正（平成 21 年 4 月 30 日公布）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を改訂し、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。事業者等においては、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。

営業秘密管理指針について

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、改訂された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。

第3章 紙・紙加工産業における望ましい取引慣行の確立に向けた取組

1．紙・紙加工産業取引ガイドラインの浸透には発注側の率先垂範が必要

紙・紙加工産業取引ガイドラインは、各事業者が理解し、実践することにより、取引改善効果が生まれ、取引慣行の是正につながる。しかし、各種取引条件は発注側と受注側のパワーバランス上、主に発注側の意向を反映するケースが多いため、発注側が率先して紙・紙加工産業取引ガイドラインに留意した取引を行わなければ、法令を遵守した取引慣行へ是正されない傾向にある。つまり、発注側が法令を遵守した取引ルールを受け入れなければ、受注側が取引改善に向けた努力をしたとしても、取引慣行の是正はなされないというケースが多い。

紙・紙加工産業取引ガイドラインの浸透には、発注側においてまず自ら進んで法令を遵守した取引ルールに改善する率先垂範の姿勢が特に必要である。

2．紙・紙加工産業取引ガイドラインの活用

受注側の立場で、紙・紙加工産業取引ガイドラインを活用して取引慣行を改善していくには、様々な困難が伴うケースがある。ガイドラインに即した取引を要請し、転注されたケースもあり、発注側への交渉については慎重に対応する必要がある。しかし、転注や取引の減少を憂慮し、法令を遵守した取引ルールを無視し、従来取引慣行を是正する取組を行わないと、いつまでも取引条件は好転しない。

そこで、最初は書面交付の徹底など、足元からの取組を実践し、少しずつ着実な取組を行うことが肝要である。例えば、取引先が書面を交付してくれない場合には、確認書面を送付し、口頭での発注内容を記録し、相手方に送付するなど、意識喚起していく取組も想定される。また、原材料価格の上昇分の転嫁に応じたくない取引先には、日常の信頼関係の構築について、これまで以上の努力を行い、原価データ等の客観的な書面を準備し、継続的に何度も話し合いの場を持つように働きかけるなど、地道な努力がなければ、取引改善の効果は得られないケースもある。

3．活用パターン

ガイドラインの一般的な活用パターンは下記のとおりである。

取引ガイドライン説明会への参加、取引ガイドラインを読み、取引のルールを理解すること。

法律の解釈について疑問があれば、「下請かけこみ寺」へ相談すること。

(匿名でも相談できるため、疑問があれば積極的に活用することが望まれる)

本ガイドラインの問題と関連法規上の留意点を参考に、問題事例と取引の基本ルールを理解し、自社における取引形態を自己チェックすること。

本ガイドラインにおける「望ましい取引慣行」を参考に、自社における取引の改善可能性、取引先と協力した取引の改善可能性について慎重に検討し、実施できるところから、着実に改善への取組みを行う。

「ベストプラクティス」を参考に、自社における事業特性と業務特性を踏まえ、実施可能な改善への取組を検討し、実践すること。

取引先が十分な協議に応じてくれない場合には、取引ガイドラインを参考に、取引先との関係づくりを行うこと。

取引先が取引条件の改善に応じてくれない場合など、問題が解決されない場合には、「下請かけこみ寺」を活用すること。

取引が改善されない場合は、中小企業庁や公正取引委員会に相談すること。

4. 大企業における適正取引推進に向けた取組

主に下請事業者へ発注する立場となる大企業では、個別の違法行為を改善するだけでなく、法令遵守できる組織体制を整備することが肝要である。

例えば、下記のような取組の事例がある。

横断的管理組織の設置 (例 CSR 推進室)

全社をカバーした責任者の設置 (例 担当役員)

下請法遵守規則の策定

独占禁止法遵守 (優越的地位の濫用) 規則の策定

必要事項の周知伝達徹底

- ・ 下請法遵守に向けた経営トップの関与
- ・ 社内の通達制度の活用
- ・ 調達部門内の会議での徹底
- ・ 臨時会議の招集
- ・ 社内イントラネットへの掲載
- ・ 社内における下請法遵守に向けた意識調査の実施

教育体制

- ・ 社内研修の講座（例 下請法の徹底すべきポイント等解説する講座）
- ・ 階層教育（例 部課長向けの教育、調達担当者向けの教育）
- ・ Eラーニング（例 調達担当者に対して効果的・効率的に教育するシステム）
- ・ 事業所内の講習会開催（例 事業所内において共通認識を持てるような講習会）
- ・ 外部講習会の活用（例 下請法の専門的な講習会）
- ・ 新担当者に対するトレーニングプログラム（例 業務遂行上の留意点の訓練）

通報制度

- ・ コーポレート通報制度（窓口：総務、法律事務所等）
- ・ 調達専用通報制度（窓口：調達部門）

下請法遵守に向けた実務支援

- ・ 実務マニュアルの作成（実務フロー、書面ひな型等）
- ・ 社内向け相談窓口の設置
- ・ Q&A 集の共有化
- ・ 社外弁護士との連携確保
- ・ 契約書、注文書のフォーマット
- ・ 注文書（当初書面、補充書面等）の簡易作成システム

教育資料

- ・ スライド資料（例 法令遵守のためのポイントを記載したスライド資料）
- ・ 読本・パンフレット（例 自社の業務特性に即した内容を記載したパンフレット）
- ・ チェックテスト（例 法令についての知識・理解を促すための確認テスト）

システム

- ・ システム入力しなければ発注できない仕組みの構築等

監査制度

- ・ 自己チェックマニュアルの作成
- ・ 監査マニュアルの作成
- ・ 各部門自身の自己評価
- ・ 事業所内監査
- ・ 調達部門主催監査
- ・ コーポレート監査
- ・ 内部統制

(1) 下請代金支払遅延等防止法上の親事業者の義務・禁止行為

下請法の適用対象となる取引では、発注事業者（親事業者）に次の 4 つの義務及び 11 項目の禁止事項が定められている。

親事業者の義務事項

下請法の適用対象となる取引では、親事業者に次の 4 つの義務が課せられている。

書面の交付義務

口頭発注によるトラブルを未然に防止するため、親事業者は発注に当たって、発注に関する具体的記載事項を全て記載した書面を交付する義務がある。

ただし、試作品の製造、修理委託等、事前に下請代金が算定できない場合等は、下請代金の算定方法を正式単価の代わりに記載することが認められている。この他にも正当な理由があって、発注書面に記載できない項目がある場合は、内容が決まり次第、補充書面を交付して通知することが認められている。

支払期日を定める義務

不当な支払期日の変更、支払遅延により、下請事業者の経営が不安定になることを防止するため、親事業者は下請事業者と合意の上で、下請代金の支払期日を事前に定めることが義務付けられている。この場合、支払期日は納入された物品の受領後 60 日以内で、かつ、できる限り短い期間になるように定めなければならない。

書類の作成・保存義務

製造委託をはじめとする下請取引が完了した場合、親事業者は給付内容、下請代金の金額等、取引に関する記録を書類として作成し、2 年間保存することが義務付けられている。親事業者の違反行為に対する注意を喚起するとともに、迅速、正確な調査や検査に資することを目的としている。

遅延利息の支払義務

親事業者が、支払期日までに下請代金を支払わなかった場合、下請事業者に対して遅延利息を支払う義務がある。遅延利息は、納品日から 60 日を経過した日から実際に支払が行われるまでの期間、未払金額に年率 14.6% を乗じた金額となっている。

親事業者の禁止事項

下請法の適用対象となる取引において、親事業者には次の 11 項目の禁止事項が定められている。

受領拒否

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否すること。発注の取消、納期の延期等で納品物を受け取らない場合も、受領拒否にあたる。

下請代金の支払遅延

発注した物品等の受領日から、60 日以内で定められている支払期日までに下請代金を支払わないこと。物品等の検査、検収に日数がかかる場合でも、納品後 60 日以内に支払わなければ支払遅延となる。

下請代金の減額

下請事業者に責任がないのに、発注時に決定した下請代金を発注後に減額すること。協賛金の徴収、原材料価格の下落等、名目や方法、金額にかかわらず、あらゆる減額行為が禁止されている。

返品

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等を受領後に返品すること。不良品等があった場合には、受領後 6 ヶ月以内に限り、返品することが認められる。

なお、親事業者が受入検査を省略する場合等には返品することは認められません。

買いたたき

発注する物品等に通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金を不当に定めること。通常支払われる対価とは、同種又は類似品等の市価を言う。

物の購入強制・役務の利用強制

下請事業者が発注する物品の品質を維持する等、正当な理由がないのに、親事業者が指定する物（製品、原材料等）役務（保険、リース等）を強制して購入、利用させること。

報復措置

親事業者の違反行為を公正取引委員会や中小企業庁に知らせたことを理由に、

その下請事業者に対して取引数量の削減・取引停止等、不利益な扱いをすること。

有償支給原材料等の対価の早期決済

親事業者が有償支給する原材料等で、下請事業者が物品の製造等を行っている場合、その原材料等が用いられた物品の下請代金の支払日より早く、原材料等の対価を支払わせること。

割引困難な手形の交付

下請代金を手形で支払う際、銀行や信用金庫等、一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形を交付すること。長期の手形（繊維業は90日超、その他は120日超）を交付することも違反となるおそれがある。

不当な経済上の利益の提供要請

親事業者が自己のために、下請事業者に金銭や役務、その他の経済上の利益を不当に提供させること。下請代金の支払とは独立して行われる、協賛金の提供、従業員の派遣要請等が該当する。

不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

発注の取消しや発注内容の変更を行ったり、受領した後にやり直しや追加作業を行わせる場合に、下請事業者が作業に当たって負担する費用を親事業者が負担しないこと。

(2) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集

下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するため、各業種ごとに下請ガイドラインを策定していますが、各下請ガイドラインに記載されている望ましい取引事例等のうち、他の業種にも普及すべきものを共通的な事項としてベストプラクティス集を作成しております。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2009/download/091102ShitaukeBestPractices3rdEdition.pdf>

(3) 営業秘密管理指針

経済産業省においては、事業者等が保有する技術・ノウハウ等の重要な情報が、「営業秘密」として不正競争防止法により保護されるために求められる秘密管理の水準等を示唆するとともに、事業者等が具体的な秘密管理を行うに当たって参考となる具体的な秘密管理方法等について記載した「営業秘密管理指針」を策定・

公表しております。

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>

(4) 下請かけこみ寺事業

平成20年度以降、中小企業庁の委託事業（委託先：(財)全国中小企業取引振興会）として、「下請かけこみ寺」が47都道府県に設置され、中小企業者の取引上のトラブルの相談業務、紛争を調停等で解決する裁判外紛争解決手続(ADR業務)及びガイドラインの普及啓発業務を実施しています。

<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

本資料に関する問い合わせ先

経済産業省 製造産業局 紙業生活文化用品課
TEL.03-3501-1511 (経済産業省代表)