

令和5年度中小企業庁委託事業

下請かけこみ寺活用事例集

公益財団法人全国中小企業振興機関協会

下請かけこみ寺本部

目 次

【ご利用にあたっての注意事項】 1

令和5年度下請かけこみ寺活用事例(新規)

1. 價格交渉	2
2. 買いたたきへの禁止	
①	3
②	4
3. 割引困難な手形の交付の禁止	5
4. 不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止	6
6. 一般取引	7

【ご利用にあたっての注意事項】

1. 本活用事例集は、下請かけこみ寺の相談事業について理解を深めていただき、多くの中小企業の皆様に、企業間取引に係る紛争の解決等に下請かけこみ寺を利用していただくために作成したものです。
2. 本活用事例集の作成にあたっては、下請かけこみ寺に相談があった事例を参考にしつつ、分かりやすく作成しました。
また、相談者等の秘密保持の観点から、掲載事例は実際の個々の相談事例と異なるものであることにご留意願います。
相談活用事例については、取引相手方企業が明らかに下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という。)に違反しているおそれがあり、相談者が行政による厳正な法の執行を求めた場合の事例は掲載していません。
3. 実際のトラブルは少し事情が異なるだけで結論が全く異なってしまう場合もありますので、実際の相談は、最寄りの下請かけこみ寺の専門家にご相談するようにしてください。
4. 下請かけこみ寺では、中小企業の皆様方の債権回収代行は出来ませんが、債権回収や疑問点解決のための助言をさせていただいておりますので、遠慮なく相談してください。
なお、下請かけこみ寺で受けた相談内容は、情報が漏洩しないよう厳重に管理しております。

令和5年度下請かけこみ寺活用事例

1. 價格交渉

《相談内容》

A社は印刷業者であるB社から委託を受けてプライスラベル等の印刷を行っている。

平成28年3月の単価改定(約8%アップ)以降、パート社員の最低賃金の上昇、エネルギー費の高騰環境にある中、B社に単価改定を申し入れても全く聞き入れてもらえない。B社への単価交渉を支援してもらいたい。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

下請かけこみ寺は、単価改定等の交渉の直接支援は行っていない。

よろず支援拠点に設置された「価格転嫁サポート窓口」のコーディネータ同席のもと、以下の助言を行った。

・これまでのA社のB社への価格交渉は口頭での交渉に止まっており、価格交渉に当たっては、交渉に必要なデータや資料を準備しておくことが効果的である。

具体的には、単価改定時から現在までの最低賃金、電力単価の推移を算定根拠に新単価表を策定すること。

・次に作成した新単価表(+算出根拠)にて書面により申し入れを行うこと(この際、交渉時のやり取り等の記録は必ず残すこと。)。

・取引当事者の資本金の区分と取引の内容(製造委託)から下請法が適用される取引と考えられますので、交渉結果によっては、公正取引委員会に下請法違反で申告することも考えられる。

《留意点、考え方等》

2023年7月、中小企業庁は、適切に価格交渉・価格転嫁できる環境を整備するため、全国47都道府県に設置しているよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を新設しました。価格転嫁サポート窓口では、価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて、下請中小企業の価格交渉・価格転嫁を後押しします。

2. 買いたたきの禁止①

《相談内容》

相談者A社は公共施設や体育館などの防火扉を製造する資本金1億円の事業者

B社は資本金10億円超のハウジングメーカー

A社はB社工場にて構内作業を受託している。

毎年、合理化の名目で単価の値下げ要求がされているが、昨今のエネルギーコストや人件費の上昇などから値下げ要求にこたえられない状況となっている。

A社は、逆に値上げ交渉したい旨伝えているが、B社担当者は、値上げ交渉のことは回答せずに、○円まで値下げできないのであれば、他社へ乗り換えるなどと発言し、A社の状況を理解しようとしている。

B社とどのような交渉をすればよいか。

《かけこみ寺のアドバイス内容》

取引当事者の資本金区分と取引内容(製造委託)から下請法が適用される取引であると考えられる。

下請法では、買いたたきは禁止事項であり、下請事業者からの単価見直し要望等について、①価格交渉の場を設けることなく、②価格転嫁をしない理由を書面やメールで回答しないことは、買いたたきの禁止に該当するおそれがある旨説明した。

B社は、一部上場企業であることから、担当者ではなく、法務部門に当該状況が下請法違反のおそれがあることを伝え、適正な対応をとるよう依頼することを勧めた。

《留意点、考え方等》

下請法では、買いたたきに該当するおそれがある行為として、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇により価格の見直しを下請事業者が求めた場合、交渉の場を設けないこと、書面、メールにて回答しないことを明示している。

買いたたきの禁止②

《相談内容》

A社(資本金:1千万円)は自動車用部品を製造するB社(資本金:2億円)から委託を受けて自動車用タイヤチェーンを製造している。A社はC社に自動車用タイヤチェーンのメッキ加工を委託している。

A社はC社からメッキ加工の値上げ要請を受け、両社協議の結果、外注単価を値上げた。

A社はB社に自動車用タイヤチェーンの対価について値上げを要請しているが、B社は一向に応じてくれない。B社は、B社の客先が値上げを認めてくれないので、B社も値上げを認められないと言っている。A社はC社に外注単価の値上げを認めており、このままでは赤字受注となり、続けていけない。

B社の行為は下請法の「買いたたき」に該当するのではないか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

取引当事者の資本金の区分と取引の内容(製造委託)から下請法が適用される取引と考えられる。

労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くことは、下請法の「買いたたき」に該当するおそれがある。

B社に対し、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で回答を要請するよう助言した。

《留意点、考え方等》

公正取引委員会は、令和4年1月26日、「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」を改正し、労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコストの上昇分を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、下請法上の買いたたきに該当するおそれがあり、下記の①及び②の行為がこれに該当することを明確化した。

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと
- ② 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

3. 割引困難な手形の交付の禁止

《相談内容》

A社(資本金:1億円)はB社(資本金:10 億円)から委託を受けて、食料品製造機械の製造を行っている。

B社からの支払条件は、従来から 150 日間の手形である。

150 日間の手形期間は、下請法では問題とならないのか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

取引当事者の資本金の区分と取引の内容(製造委託)から下請法が適用される取引と考えられます。

手形期間が 150 日を超える手形は、割引困難な手形であると考えられ、下請法の「割引困難な手形交付の禁止」に該当するおそれがあります。

《留意点、考え方等》

「割引を受けることが困難であると認められる手形」を一律に定義することは難いですが、一般的にいえば、その業界の商慣行、親事業者と下請事業者の取引関係、その時の金融情勢を勘案して、妥当と認められる手形期間(現在の運用では繊維業は 90 日、その他の業種は 120 日)を超える長期の手形と解されます。

現在の運用(下請代金の支払手段について 令和 3 年 3 月 31 日付け)による手形期間については、繊維製品に係る下請取引においては 90 日以内、その他の下請取引にあっては 120 日以内とされていますが、令和6年11月1日以降は業種によらず手形機関が60日を超える手形は「割引を受けることが困難と認められる手形」に該当するおそれがあることになります。

4. 不当な給付内容の変更及びやり直しの禁止

《相談内容》

A社(資本金:1,000万円以下)はプラスチック製品の塗装を行っている。

前月にB社(資本金:2,000万円)からTVリモコンの塗装依頼を受け、発注書に基づき指示どおりに塗装を行い、納期である今月中旬に段ボール箱に梱包し、自社のドライバーがB社に納品した。

納品した製品は、その後、組み立てをするC社に回付された。しかし、中身がぐちゃぐちゃで傷がいっぱい付いているので、無償で再塗装するようB社を通じて要請を受けた。

製品は納品した際、B社は受入検査をしていないので、納品時に傷がついていたかは分からぬが、A社が段ボール箱に梱包した段階では問題はなかった。

A社は、責任は無いと考えているので、無償での再塗装には応じないつもりである。

B社の要請が下請法違反か否かを確認したい。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

取引当事者の資本金区分と取引内容(製造委託)から下請法が適用される取引であると考えられる。

B社は、製品に傷がついたのはA社に責任があると決めつけているが、それを証明することは受入検査を行っていないことから困難であるが、下請事業者の責に帰すべき理由がないのにやり直しをさせ、下請事業者の利益を不当に害することは下請法違反となる。

業務委託契約書を取り交わしておらず、発注書に契約内容不適合があった場合の責任について、取り決めも記載もないことなので、基本的には民法や商法の定めに従って処理されるが、可能であれば、話し合いで解決するのが望ましい。

《留意点、考え方等》

下請事業者の責めに帰すべき理由がない場合、やり直しのために生じる費用を親事業者が負担しないのであれば、下請事業者の利益を不当に害することとなり、下請法に違反する可能性が高い。

5. 一般取引

《相談内容》

A社(資本金:不明)はB社(資本金:1 億円)との間で、ワゴン車(個人名義)の買取り契約を交わした。

B社との買取り金額より、高額で買取ってくれる事業者を見つけたので、B社との買取り契約を解除したいが、どうすればよろしいのか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

契約を解約する正当な理由は、契約不履行、錯誤、公序良俗に反するもの等に限られており、それ以外の理由で、契約を解約する場合は契約の定めに従って解約するか、両者が合意して行う必要があります。

従って、契約書に記載のある開始時期や解約条件等を確認して、相談者が不利にならないように解約を進める旨助言しました。

なお、相談者の話から契約したワゴン車が個人名義であれば、個人消費者と事業者間の取引に該当する可能性があり、消費者契約法等が適用される可能性について、消費生活センターへの相談について助言しました。

《留意点、考え方等》