

平成29年度中小企業庁委託事業

# 下請かけこみ寺活用事例集

## 目次

【ご利用にあたっての注意事項】	3
-----------------	---

### I. 平成 29 年度下請かけこみ寺活用事例（新規分）

#### (1) 無料相談活用事例

<a href="#">事例 1</a>	<a href="#">適用の有無・割引困難・支払遅延</a>	4
<a href="#">事例 2</a>	<a href="#">書面交付義務</a>	5
<a href="#">事例 3</a>	<a href="#">書面の不交付、買ったたき</a>	6
<a href="#">事例 4</a>	<a href="#">仕様書の未交付に対する瑕疵</a>	7
<a href="#">事例 5</a>	<a href="#">支払遅延</a>	8
<a href="#">事例 6</a>	<a href="#">減額</a>	9
<a href="#">事例 7</a>	<a href="#">不当な返品、不当なやり直し、不当な経済上の利益の提供</a>	10
<a href="#">事例 8</a>	<a href="#">買ったたき</a>	11
<a href="#">事例 9</a>	<a href="#">買ったたき</a>	12
<a href="#">事例 10</a>	<a href="#">購入・利用強制</a>	13
<a href="#">事例 11</a>	<a href="#">不当な経済上の利益の提供要請</a>	14
<a href="#">事例 12</a>	<a href="#">不当な給付内容の変更</a>	15
<a href="#">事例 13</a>	<a href="#">取引停止</a>	16
<a href="#">事例 14</a>	<a href="#">契約の取消し</a>	17
<a href="#">事例 15</a>	<a href="#">やり直しに対する対応</a>	18

#### (2) ADR 活用事例

<a href="#">事例 1</a>	<a href="#">設計代金の請求(情報成果物作成委託)</a>	19
<a href="#">事例 2</a>	<a href="#">請負代金の未払い</a>	19

## 【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や調停（ADR）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や調停（ADR）申立があった事例を参考にしつつ、
  - ①相談活用事例については、分かりやすく作成しました。
  - ②ADR活用事例については、想定される争点と解決例を示したものです。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や調停（ADR）申立事例と異なるものであることにご留意願います。

なお、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「下請代金法」という。）等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がありますので、実際の相談は、最寄りの下請かけこみ寺や法律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できませんが、債権回収や疑問点解決のための助言は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。

## I. 平成 29 年度下請かけこみ寺活用事例（新規分）

### （1）無料相談活用事例

#### 事例 1 適用の有無・割引困難手形・支払遅延

##### 《相談内容》

A 社は、金属部品の製造委託を行っている。B 社の商社から金属部品の製造委託を受けている。

支払は、手形で支払われていたが、今月初めに支払済みの手形と新たに発行する手形の交換を申し入れてきた。今回の手形は既に銀行に渡しており、銀行に相談したところ手形の交換は止めた方がいいと助言を受けて B 社に断った。

通常の支払は、130日手形になっている。

知り合いの B 社と取引を行っている企業から、B 社が金銭的に困窮しているとの情報もあった。

取引先の銀行に相談したところ、今後は130日手形の割引は行わないと言われ A 社も資金的に苦しくなるため、B 社に対し支払方法の変更を申し入れた。

B 社の回答は、90日の期日指定現金払いと言われ、さらに支払額の10%引きと言われた。

今回の回答の方が資金的にはさらに厳しくなり、何とか45日の期日指定現金払いにならないと翌月の部品納入が難しくなると説明したところ、B 社の上の発注元から部品が納入されなく、製品が出来なくなる場合は、損害賠償請求を起こすと言われた。

損害賠償を支払わなければいけないか。

##### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

今回の取引が下請代金法の適用の取引になるのかは、資本金区分が分かりませんので、判断はできません。また、商社が下請代金法上の親事業者に該当するかどうかは商社が製造委託等の内容に関与しているかどうかにかかります。

下請代金法では、親事業者は、下請事業者の下請代金を支払う場合、一般の金融機関で割り引くことが困難な手形を交付することにより、下請事業者の利益を不当に害すると、下請代金法違反になると規定しています。

下請代金法の運用による手形期間については、120日以内とされています。

また、下請代金法では、納品後60日以内のできる限り短い期間内に支払期日を定め、その定めた支払期日に下請代金を支払わなければならないと定

めています。

支払期日がどのようになっているか確認してみてください。

90日の期日指定現金払いは、下請代金法の支払期日にも抵触することになります。

B社の商社に対し、公正取引委員会で作成しているパンフレットなどを示しながら、交渉をすることもお考えください。

損害賠償請求につきましては、かけこみ寺で1時間の無料弁護士相談を行っていますし、日本弁護士連合会でやっている無料相談もありますので、法律の専門家の弁護士に意見を聞いてください。

### 《留意点、考え方等》

下請代金法第4条第2項第2号の割引困難な手形の交付禁止に該当するか、商社と元請会社の資本金・発注状況を良く確認することが必要です。

損害賠償に応じるかは、弁護士に確認が必要です。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例2 書面交付義務

### 《相談内容》

A社（資本金100万円）は、番組の制作会社をしている。B社（資本金3,000万円）からテレビ番組の制作委託を受けて番組制作を行っているが、発注書の交付が無く、口頭発注となっている。番組の詳細な内容・制作金額・納期も定まっていない状況である。

制作にあたり、B社から追加・手直し等が多く音入れが伸びている状況である。

現状を改善するにはどのように対応すればいいか。

相談者は、大手の制作会社に在籍していたので、下請法の遵守には気を付けていた。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

今回のご相談案件は、資本金区分及び委託内容（情報成果物の作成委託）から下請代金法に該当する取引とされます。

発注担当者が下請代金法に精通していないことも考えられます。公正取引委員会のホームページから下請代金法のコンテンツ取引についてのパンフレットを出力していただいて、パンフレットを提示しながら担当者に対し、発注書の発行を依頼してみてもいいでしょうか。発注書面の具体的な必要記載事項のうち、その内容が定められないことについて正当な理由がある場合には、当該事項を記載せずに下請事業者に書面を交付することが認められています。ただし、記載しなかった事項の内容が定められた後、直ちに、当該

事項を記載した書面を交付する義務があります。

また、不当な給付内容の変更・やり直しの禁止事項に抵触する可能性もあります。下請代金法の話をして改善がなければ、公正取引委員会に相談してみてもいいでしょうか。

### 《留意点、考え方等》

下請代金法第3条の書面の交付義務違反が考えられます。

発注担当者への下請代金法の説明につきましては、今までの話し合いの状況により進めることが重要であり、高圧的に話した場合、今後の委託に影響が出る可能性もありますので注意が必要です。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例3 書面の不交付、買ったとき

### 《相談内容》

A社(資本金:100万円)は、精密機器のメーカーB社から、一部、部品等を支給され、組立てを請け負っています。組立てに関しての注文書は発行されていません。

B社は、ある大手の精密機器メーカーの100%子会社であり、資本金は6,000万円です。

最近、担当の方から加工賃を今までの45%にするなどのことを告げられ困っています。どうしたらいいのでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

相談者A社とB社との取引は、内容と資本金の額から下請代金法の適用となると考えられます。

発注時に注文書面が交付されていないことから、下請代金法の書面の不交付に該当します。また、現行の加工賃を45%にするという引き下げ要求が、「買ったときの禁止」として問題となると考えられます。

一般的には、「買ったとき」に該当するかどうかは、下請代金の額の決定にあたり、下請事業者と親事業者が十分な協議が行われたかどうかなどの対価の決定方法や通常支払われる対価との乖離状況などを勘案して総合的に判断すると考えられます。

単価の引き下げを一方的に決めようとしていることが問題であり、十分な協議が行われたとは言えませんので「買ったとき」として問題になる可能性はあると考えられます。下請取引適正化推進講習会テキストを確認し、B社ともう一度、話し合いの場を設けて、十分な協議をして双方で納得をされるのが肝要です。

### 《留意点、考え方等》

単価の交渉は、きちんと話し合いの場を設けて十分な協議をすることがよいと思います。また、相談者 A 社も合理的な根拠(例えば、現状の人件費、原料価格の増減など)を説明に加えた資料が有効です。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例 4 仕様書の未交付に対する瑕疵

### 《相談内容》

A 社は B 社に対し、金属部品製造のための金型製造の発注を行いました。B 社は、なじみの取引先であったため、注文書には、数量のみで金型の寸法等の仕様は記載されていませんでした。

B 社は、金型の製造委託を初めて発注する C 社に対し、見本を渡して作成を依頼し、3D で作成した見本を確認のため A 社に持参しました。

A 社は、見本品を承認して、C 社は、金型を作成し、納品したのですが数か所の補修が必要となり、費用が発生することとなりました。A 社が補修費用を負担しなければいけないのか助言をお願いしたい。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

今回の取引については、資本金区分が分からないので、下請代金法の適用を受けるか分かりませんが、発注書には寸法の指示が記載されておらず、また、見本品の承認もしており A 社の支払義務が発生することが考えられます。一度、関係 3 社で話し合いをしてみてもはいかがでしょうか。

### 《留意点、考え方等》

下請代金法の適用になるかは分かりませんが、口頭による仕様については、納品時に問題が生じる可能性がありますので、必ず仕様書の発行を行うようにすることが必要です。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例5 支払遅延

### 《相談内容》

A社(資本金:5000万円)は、建築設計事業者のB社(資本金:10億円)が、施主から請け負った建築設計図面の作成を依頼され、建築物にかかる設計図の作成を受託しました。しかし、B社は設計図を受領したにもかかわらず、未だに代金を支払ってくれません。電話等で連絡しても電話をすぐに切ってしまってなかなか連絡が取れません。どのようにすれば回収できますか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

相談者A社とB社との取引内容は、設計図面の作成を委託していることから、「情報成果物作成委託」に該当すると考えられます。また、資本金区分も基準を満たしていますので、下請代金法が適用される取引と考えられます。

下請代金法では、親事業者が物品等を受領した日から60日以内に定めた支払期日に代金を支払わないと「支払遅延」に該当することとなります。

当該B社は資本金の額から下請代金法を知らないということは考えにくいですので、内容証明郵便などでいついつまでに支払ってほしい旨などを送付してもよいでしょう。また、電話では連絡が取れないということであれば、B社に出向いてきちんと協議をなされる場をお願いしてみることも大事ですので、一度、検討してみてください。

### 《留意点、考え方等》

下請取引適正化推進講習会テキストを確認し、B社ともう一度、話し合いの場を検討され、十分な協議をして双方で納得をされることが肝要です。

[\(目次に戻る\)](#)



## 事例6 減額

### 《相談内容》

A社(資本金:1000万円)は、自動車のエンジン制御装置部品について、B社(資本金:5億円)である親事業者から発注を受けています。B社からは、毎月初めに3か月分の発注数量が内示されますが、その種類や数は絶えず変動し、その月の最終的な発注数量は、当月の末に確定することになっているため、A社は、B社からどのような部品がどの程度発注されたとしても絶えず迅速に対応できるように、一定数の部品在庫を常に準備していました。

上記の状況のもと、B社は、何らの予告なく、取引を停止する旨の通告を行ってきましたが、このような場合、在庫についてB社には何も言えないのでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

A社とB社との取引は、下請代金法の資本金基準を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請代金法が適用される取引と考えられます。

内示については明確に発注があったとはいえませんが、上記のような取引のもとでは、相談者が一定の在庫を持つことは相手方にとっても利益となっており、また、そのことについて相手方も承知していると考えられますので、在庫の引き取りについて交渉してみるとよいでしょう。

### 《留意点、考え方等》

内示については、原則として発注にはなりません。内示のあった時点で下請事業者が着手しないと納期に間に合わないような場合には、内示の時点で発注があったと解される場合もあるので、注意が必要です。

親事業者は、下請事業者との取引を停止する場合、下請事業者の経営に著しい影響を与えないように配慮し、相当の猶予期間を定めて予告すべきです(振興基準第2の7)。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例7 不当な返品、不当なやり直し、不当な経済上の利益の提供

### 《相談内容》

A社(資本金:2000万円)は、B社(資本金:3億5000万円)からブランド服の製造委託を受けていますが、B社との取引をやめたいと申し出たところ、突然検品が厳しくなって、今まで指摘されなかったような些細なことまでクレームをつけられるようになり、返品ややり直しを求められるようになりました。また、展示会用のサンプルを無償で作るように言われて困っています。どうにかならないでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

A社とB社との取引は、下請代金法の資本金基準を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請代金法が適用される取引と考えられます。

その上で、B社との間で検査基準があるかどうかを確認したところ、基準はないとのことでした。にもかかわらず、今まで指摘されなかった点にクレームをつけて返品ややり直しを求めることは、下請代金法の禁止する「不当な返品」や「不当なやり直し」に該当するおそれがあります。

また、無償でサンプルを提供させる行為は、下請代金法の禁止する「不当な経済上の利益の提供要請」に該当すると考えられますので、その旨を指摘し、返品については代金の支払いを、やり直しについてはそれによって増加した費用をそれぞれ請求し、サンプルについても代金相当額を請求したらよいと思われます。この請求にあたっては、B社と十分な協議をされることがよいでしょう。

### 《留意点、考え方等》

検査に不合格の場合、該当の物について返品したりやり直しを求めたりすることは原則として問題ないですが、検査基準が恣意的に厳しい運用であったり、検査基準がそもそも不明確であったりしたような場合に、返品したりやり直しを求めたりすると、下請代金法に違反する場合があります。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例8 買ったたき

### 《相談内容》

A社(資本金9,000万円)は、B社(資本金700億円)からネジの製造委託を受託しています。今後、ネジの製造委託を縮小して、アフターパーツのみの製造を委託することになるとB社から通告されました。

ネジの取り扱いが7割以上減少することになるので、単価を上げるよう要求したのですが、受け入れてもらえません。

下請代金法で対応できないでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

ご相談の場合は、資本金区分・委託内容から下請代金法の適用を受ける取引と思われます。

下請代金法では、大量発注を前提とした単価で少量の発注しかしない場合は、買ったたきの禁止事項に該当するおそれがあります。

大量の発注単価と今後の単発の製造に係るコストの違い等を説明しながら、アフターパーツの単価交渉をしてみてもはいかがでしょうか。

また、公正取引委員会の下請代金法のパンフレットを持参して違反行為に該当する可能性があることを説明してはいかがでしょうか。

### 《留意点、考え方等》

下請代金法第4条第1項第5号の買ったたきの禁止事項に該当するおそれが考えられます。

今後の取引も考え穏便な交渉を心がける必要があります。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例9 買ったたき

### 《相談内容》

A社(資本金:500万円)は、B社(資本金:8000万円)が製造しているダンボールに特殊な印刷加工を行う仕事を受注しました。B社とは長年継続的に行っています。この度、B社からの10%の単価の引き下げ要求に対して、A社は社内の事情等を考慮してぎりぎり6%までは対応できると提示しましたが、10%下げなければ今後は仕事を停止すると言われどどのように対応すればいいのか非常に困っています。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

相談の内容は、B社が単価の引き下げを一方的に決めようとしていることが問題であり、それを受けなければ仕事を停止すると言っていることも問題となり得ます。相談者A社とB社との取引は、下請代金法の適用となると考えられます。下請代金法は、取引の内容と取引当事者の資本金が両面から充足していることが要件となっています。取引の内容としては「製造委託」に該当し、また、資本金区分も該当しますので下請代金法に適用となります。

下請代金法では、B社には守らなければならない11項目の禁止事項があり、そのうちの「買ったたきの禁止」に該当するかどうか問題となります。一般的に、「買ったたき」に該当するか否かは、下請代金の額の決定にあたり、下請事業者と十分な協議が行われたかどうかなどの対価の決定方法や通常支払われる対価との乖離状況などを総合的に判断することになっております。

下請取引適正化推進講習会テキストを確認し、B社ともう一度、話し合いを検討され、十分な協議をして双方で納得をされることが肝要です。

### 《留意点、考え方等》

10%の引き下げが「買ったたき」に該当するのかを直ちに判断するのは難しいと考えます。引き下げ幅としては大きいと思われるので、相談者A社としてもデータを整理する等してもう一度十分な協議をなされることを試みるのが、大事であると考えます。

また、下請事業者が承諾しないのに親事業者が不当に取引条件又は実施について不利益な取り扱いをすることについては、独占禁止法で禁止する不公正な取引方法の優越的地位の濫用に該当することも考えられますので、最寄りの公正取引委員会に相談されることも大事です。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例10 購入・利用強制

### 《相談内容》

A社(資本金:300万円)は、B社(資本金:6000万円)から自動車部品の製造を受託していますが、B社の担当者である専務取締役から、B社の関連会社が製造しているインバーター付き電灯(一台あたり20万円)の購入を求められています。これは購入しなければならないのでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

A社とB社との取引は、下請代金法の資本金基準を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請代金法が適用される取引と考えられます。A社が必要であれば購入してもよいですが、そうでない場合に、親事業者が下請事業者に対して親事業者の指定する物やサービスの購入・利用を強制しますと、下請代金法の禁止する購入・利用強制に該当することとなります。

今回のように取引の担当者である専務取締役から購入を求められた場合は、通常強制になると考えられますので、B社の行為は下請代金法に抵触すると思われます。B社に対しては、下請代金法に抵触するのではと指摘し、購入しないことを明確に伝えることがよいと思われます。

### 《留意点、考え方等》

親事業者が下請事業者に自ら指定する物品を購入させたり、サービスを利用させたりすると、購入利用強制が問題になります。

強制になるかどうかは、「事実上購入・利用を余儀なくされているか否か」で判断されますが、下請取引に影響を及ぼすこととなる者が要請する場合は、通常強制になると考えられています。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例 1 1 不当な経済上の利益の提供要請

### 《相談内容》

A 社(資本金:2000 万円)は、B 社(資本金:4 億円)から服飾品の製造を受託し、B 社の顧客である量販店に納品していますが、B 社からそのうちの 1 社分について、製造単価を半分にしたいと言われたので断ったところ、その業務を他社に移されてしまいました。また、そのころより、B 社から製造以外の業務も要求されるようになりましたが、B 社はその分の対価を支払ってくれません。せめて増加分については支払ってほしいのですが、請求できないでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

A 社と B 社との取引は、下請代金法の資本金基準を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請代金法が適用される取引と考えられます。

下請事業者に対して、発注に係る業務以外の作業を無償でさせることは、不当な経済上の利益の提供要請に該当すると考えられます。親事業者に対しては、下請代金法に抵触する旨を告げるとともに、増加分の対価を負担して貰うか、作業分を含んだ単価に改定して貰うように求めるとよいと思います。

### 《留意点、考え方等》

下請事業者に対して、親事業者が自己のために経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害すると、不当な経済上の利益の提供要請に該当することになります。

下請事業者の利益を不当に害するかどうかは、提供することによって提供しない場合よりも下請事業者にとって直接の利益になるかどうかで判断されます。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例 1 2 不当な給付内容の変更

### 《相談内容》

A 社(資本金:5000 万円)は、B 社(資本金:10 億円)から委託を受け、特注品の設計、製造を行っています。平成 27 年 8 月に注文を受け、翌年 2 月末に納品の予定でしたが、B 社が突然注文をキャンセルすると通告してきました。まだ品物は完成していないのですが、ここまでかなりの費用を費やしていることから、どうしたらよいか困っています。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

A 社と B 社との取引は、下請代金法の資本金基準を満たしており、「製造委託」に該当することから、下請代金法が適用される取引と考えられます。

当該事例については、下請代金法の禁止する「不当な給付内容の変更」に該当すると思われるので、その旨を告げた上で、B 社と協議の上、出来高分の費用を請求するとよいと思われます。

### 《留意点、考え方等》

一方的な発注のキャンセルは、「不当な給付内容の変更」に該当すると考えられるので、下請事業者はかかった費用を請求することができます。なお、すでに注文品が完成しているにもかかわらず、発注を一方的にキャンセルすることは、下請代金法の禁止する「受領拒否」にも該当するので、この場合、親事業者は受領を拒むことができません。

[\(目次に戻る\)](#)

### 事例 1 3 取引停止

#### 《相談内容》

A 社(資本金:500 万円)は、自動車部品の加工を請け負っています。発注先 B 社(資本金:8000 万円)とは長年取引があり、売上げ全体の 7 割弱を占めています。最近、B 社の担当から A 社に依頼している部品に不良品が多い、納期日にきちんと納めてくれないなどを理由として、契約を解除すると言ってきました。

しかし、A 社は納めている部品について常に不良品を出しているわけではないことから、今後も仕事を続けていきたい。契約を解除されたら、従業員の問題もあることから、どうにか仕事を今後も継続的に受けたいがどのように進めればいいですか。

#### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

契約書があるならば、まずは契約書の内容を確認されることが大事です。契約条件として、一般的には「契約解除」についての条項が定められていると思います。その解除事由に該当する事由が相談者 A 社に認められれば、相談者 A 社が B 社からの契約を解除されることになると考えられます。しかし、納めた部品に不良品が多いなどを契約違反と言えるかどうかは、相談者 A 社の責めに帰すべき事由が判断のポイントになるかもしれません。

契約解除の通告を受けた場合には、まず「契約書等」に記載されている記載内容をきちんと確認することが大事です。そして、取引を継続することについて話し合いの場をお願いすることをされてみてはいかがでしょうか。

#### 《留意点、考え方等》

「契約書」の内容をきちんと確認することが大事です。しかし、契約書がない場合については、「解除事由」や「契約期間」等が記載されている契約書の作成を要請し、十分な協議をなされることを心がけることが大事です。

[\(目次に戻る\)](#)



## 事例 1 4 契約の取消し

### 《相談内容》

ある事業者から、突然、電話がありインターネットの回線を光通信に切り替えると、いま使っている電話機の機能に問題があるので、電話機の交換を行うように長時間説明され交換をするように勧められた。ちょうど忙しい時間であったのでリース契約の申込書を FAX で行った。しかし、リース契約の代金も高額であったので納得がいかないことから、NTT に確認をしたところ雑音等が入ることはないと言われたので、事業者に取り消しを申し出したところ、キャンセル料が 20 万円ぐらいかかると言われた。正式な契約書は締結していないので、キャンセル料は支払う必要はないのではと考えますが、どのように対応すればいいのでしょうか。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

消費者保護の観点から、電話勧誘販売については、一定期間内であれば違約金等を支払わずに申し込みの解約等ができるクーリングオフ制度が規定されていますが、一般的には、事業者に対し、同法は適用されません。

リース契約の申込書を FAX で行ったということですので、当事者間の権利義務関係について考えなければならぬと思います。契約書は締結していないと言っても、相談者と相手方との間の契約は成立しているとなれば解約は難しいかもしれません。

また、忙しい時間に一方的に説明し、その説明内容が相手方の虚偽の事実として説明されていれば錯誤による取り消しの主張が考えられます。

また、契約締結について相談者に錯誤があるのであれば、錯誤無効の主張が可能である場合も考えられます。

一度、弁護士に相談され、アドバイスを確認されてから、相手方との交渉の参考意見として活用されることが大事です。

### 《留意点、考え方等》

リース契約の申込みにあたっては、説明内容と申込書をきちんとチェックし、解約に対して相手方が主張するような約定になっているかどうか確認されることが大事です。また、個人事業者を狙うような悪徳商法まがいの説明等については、注意する必要があります。

[\(目次に戻る\)](#)

## 事例15 やり直しに対する対応

### 《相談内容》

A社は、革製品のデザイン制作会社であり、A社からB社に対し革製品の製造委託を行いました。見本品を納品された時に検品をして、合格だったため量産の指示を出しました。

その後、量産にあたり、B社から製造方法の変更の提案があり、見本通りのサイズで製作できるようなら任せることにしました。

完成品が納品された時に検品を行ったところ、見本品の検品時とサイズが違ふことが発覚しました。

再度作り直しを要求していますがB社からは、製造方法の変更を承認されたことにより、対応はできないと言われていています。

今後の対応について、助言をお願いしたい。

### 《下請かけこみ寺アドバイス内容》

かけこみ寺で行っている無料弁護士相談を受けるよう話をしました。

(無料弁護士相談)

製造方法の変更等について、メールでのやり取りを重ねた結果、細かなニュアンスの部分が伝わらず、結果としてB社が頑なになり、A社のお話を聞かない状態となっているようなので、可能であれば直接会って話し合いをすることなどが大事であり、関係を修復する上で必要であるとの提案がありました。

併せて、サイズ違いの商品の取り扱いについて、提案をすべきと説明を受けました。

(相談者から)

直接電話で話した結果、相手先とのわだかまりが解消し、再製造に応じてくれるようになりました。

### 《留意点、考え方等》

メールでのやり取りだけでは、双方の考え方が伝わりにくいため、可能な限り面談で交渉することが必要です。

[\(目次に戻る\)](#)

## (2) ADR 活用事例

### 事例 1 設計代金の請求 (情報成果物作成委託)

#### 《申立内容》

A社は、B社から公共施設の建築設計を受注し、下請のC社と共に、作業を進めてきた。発注元からの設計増加部分についても、対応してきたものの、B社と請負代金の増額調整ができず、設計代金残額と増加分併せて750万円の、支払いを求めたが、合意できなかった。

#### 《主張と解決例》

A社の申立に対してB社は、増加分については、一部認めていたので、今後の追加作業が出た場合は、A社が誠実に対応することを条件に、B社が600万円の和解金をA社に支払うことで、和解が成立した。

[\(目次に戻る\)](#)

### 事例 2 請負代金の未払い

#### 《申立内容》

A社はB社からウェブサイトの更新作業依頼を50万円で受託しました。10月には作成を終了して納品を行い、追加費用が発生したため追加費用分も含め70万円の請求書を提出したところ、半額しか支払わないとの通知を受けました。

B社から指示通りの半額の請求書を提出しなければ支払わないと言われていました。

#### 《主張と解決例》

B社は、ウェブサイトの更新後もディレクションが継続されることを前提に見積金額を受け入れたのであり、A社がディレクションを継続しないのであれば、当然減額すべきであると主張しています。

証拠上、ディレクションの継続を条件にA社に対して発注がなされたとは認められず、仕事が完成している以上、少なくとも見積書のある分は、支払うべきです。

結局B社がA社に対して60万円を支払うことで、和解が成立しました。

[\(目次に戻る\)](#)