

令和4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4年度下請かけこみ寺活用事例(新規)	
1. 価格交渉方法	2
① 少量発注	2
② 指値.....	3
③ 為替変動	4
④ 下請代金の額の決定.....	5
2. 返金請求への対応	6
3. 減額への対応.....	7
4. 納入品の検収.....	8
5. 経済上の利益の提供要請	9
6. ADR(裁判外紛争解決手続き)	10
事件 1.....	10
事件 2.....	11

【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4年度下請かけこみ寺活用事例

1. 価格交渉方法

① 少量発注

《相談内容》

A社（資本金：3600万円）はB社（資本金：455億円）から委託を受けて自動車部品の製造を行っている。

部品は元々出荷量が少なく、製造しても赤字になることから、まとめて製造して出荷に備える体制を取ってきたが、それでも採算が合わない状況にあった。

以前から採算が合わないことはB社に暗に伝えていたが、B社は大手企業のために強く言えなかった。

B社とどう話し合っていけばいいのか教えてほしい。

B社の窓口は一担当者であり、上司に伝わっているかどうか疑わしい。かつては月1万個以上の出荷があったが、今では月200個程度で、物によっては全く出荷がないものもある。

《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。

量産期間が終了し、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価で下請代金の額を定めることは、下請法で禁止された「買ったたき」に該当するおそれがあります。

国が下請取引適正化のために策定した「自動車産業適正取引ガイドライン」では、量産の終了した補給品の製造委託契約を結ぶ場合には、原材料費及び型製造費等について量産時とは異なる条件を加味しながら、委託事業者と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が望ましいとされています。具体的なベストプラクティスでは、「自動車の量産終了後の金型とその補給品について、ユーザー取引先グループとして改善に取り組んでいる。数社をモデルとして、2～3年経って発注がないものは話し合いながら打ち切ることにした。この際、ユーザーとプレスメーカーだけでなく、営業部門も巻き込んで話し合いをしている。」が事例として挙げられています。

実際の交渉においては、いきなり担当者の頭越しに相手方の相談者窓口へ苦情を申し立てるのではなく、まずは相手方の担当者に相談員が助言した交渉過程の議事録を示した上で、場合によっては相談窓口へ本件を持ち込むことを伝えれば、担当者ももっと真剣に取り組むでしょう。それでも進展がない場合には、相手方の担当者の上司を巻き込んで話し合うことも有効です。

《留意点、考え方等》

「下請適正取引等推進のためのガイドライン」は、下請事業者と親事業者の間で、適正な下請取引が行われるよう、国が策定したガイドラインです。望ましい取引事例や、下請法で問題となり得る取引事例等がわかりやすく、具体的に記載されています。

② 指値

《相談内容》

A社（資本金：1000万円）はB社（資本金：7000万円）から委託を受けて特殊車両の製造を行っている。

A社はB社の注文ごとに見積書を提出するが、価格が高いと言って、B社の指値を提示され、その金額で受注しないのなら注文は他社に出すと言われていた。A社が仕方なく見積書を修正して提出し直すと、B社からその金額で注文書が発行されたため、赤字金額での受注を余儀なくされている。

また、B社からは、A社が6年前に提出した見積書の金額で受注することを強要されることもあり、燃料価格上昇や社員の昇給金額を含むことができず、ずっと赤字経営が続いている。

《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。

本件のように、発注者の側で一方的に価格を指定するいわゆる指値により、通常支払われる対価より低い価格で下請代金の額を定めることは、「買ったたき」として下請法に違反するおそれがあります。

その旨を告げて、B社と粘り強く価格交渉するとよいでしょう。

《留意点、考え方等》

政府は、毎年9月と3月を「価格交渉推進月間」と定め、その月間の終了後に、実際に価格交渉及び価格転嫁ができたか、下請事業者からのアンケート等によってフォローアップ調査を実施して、その調査結果を取りまとめ、評価が芳しくない事業者に対しては、事業所管大臣名で代表者に対して指導・助言を行い、改善を促すなど、取引適正化に向けた取り組みを強化しています。

③ 為替変動

《相談内容》

機械設計事業者である A 社（資本金：1000 万円）は B 社（資本金：1 億円）から機械装置の設計業務を請け負い、請け負った業務を海外の関連業者に再委託している。

昨今の為替市場における急激な円安の動きにより、海外からの仕入れ価格が円ベースで上昇しており、利益を圧迫しているため、B 社に何回か円安の利益に及ぼす影響を説明し、取引価格の値上げを要請しているが、B 社は値上げを認めてくれない状況が続いている。

今後、さらに交渉していくつもりであるが、相手方をうまく説得する方法はないか。

《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（情報成果物作成委託）から下請法が適用される取引と考えられます。

労務費、原材料費、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、親事業者が下請事業者と協議をせずに、従来どおりの取引価格に据え置くことは、「買ったとき」として下請法に違反するおそれがあります。

本件でも、その旨指摘した上で、誠実に協議するよう B 社に申し入れるとよいでしょう。

また、令和 4 年 2 月 25 日付で、経済産業大臣は「ウクライナ情勢の変化等による原材料・エネルギーコスト増の影響を受ける下請事業者に対する配慮について」において、下請事業者から価格交渉の申出があった場合には積極的に応じ、取引対価はエネルギーコストや原材料の上昇分を考慮した上で、十分に協議し決定するなど、方法と単価の両面で適切な価格決定がなされるよう要請しております。この要請も交渉の材料となるでしょう。

《留意点、考え方等》

令和 4 年 4 月 28 日付で、経済産業大臣、公正取引委員会委員長の連名で「原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る適切な価格転嫁等に関する下請事業者等に対する配慮について」という要請文も出されています。

④ 下請代金の額の決定

《相談内容》

運送事業者である A 社（資本金：1000 万円）は同じ配送業者である B 社（資本金：2 億円）から委託を受けて東京エリアの運送業務を行っている。7 月から大阪エリアの配送業務も受託することとした。A 社としては、新しい取引のため、当初は損を覚悟で委託料を翌年 1 月までは日額制で受託することとし、B 社とは口頭で合意した。

大阪エリアでの配送業務にも慣れたので、2 月から、大阪エリアも東京エリアと同様の件数制にするよう B 社に要求したが、一部値上げは認めたものの、件数制への変更は認められず、交渉は膠着状態が続いている。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

A 社と B 社の資本金の区分と取引の内容（役務提供委託）から下請法が適用される取引と考えられます。

A 社は、日額制では赤字が発生しており経営が成り立たないので、件数制への変更を要求しているものの、B 社は従来どおりの日額制を維持することを主張し、協議が膠着しているとのことですが、B 社がこのまま協議に応じない場合は、下請法の禁止する「買ったたき」に該当するおそれがあります。確かに B 社は委託代金の一部値上げを提案しているので、一方的に価格改定を拒否しているわけではありませんが、赤字であることを示して交渉しているのに、誠実に対応しないのは問題だと思しますので、その旨指摘して粘り強く交渉するとよいでしょう。

《留意点、考え方等》

買ったたきに該当するか否かは、以下のような要素を勘案して総合的に判断されます。

- (1) 下請代金の額の決定に当たり、下請事業者と十分な協議が行われたかどうかなど対価の決定方法
- (2) 差別的であるかどうかなど対価の決定内容
- (3) 「通常支払われる対価」と当該給付に支払われる対価との乖離状況
- (4) 当該給付に必要な原材料等の価格動向

2. 返金請求への対応

《相談内容》

A社（資本金：300万円）はB社（資本金：3億円）と地盤調査に係るフランチャイズ加盟契約を締結した。A社は担当地域の地盤調査を、1件当たりの単価を決めて、B社から受注している。単価については、B社のスーパーバイザーと20,000円とすることで口頭で合意していたが、そのスーパーバイザーはすでに退社している。

B社からの地盤調査の依頼メール、支払明細の確認書にも口頭で合意した単価である20,000円が記載され、その金額でA社は請求書を提出し、B社から支払われていたのだが、最近、B社からシステムミスにより支払金額に誤りがあったとして、単価は正しくは18,000円であったから、2年分の過払い金90万円を返金するよう請求された。応じる必要があるか。

《無料弁護士のアドバイス内容》

A社とB社との間の個別の地盤調査依頼については、その都度、20,000円で契約が成立していたことがメール等の一連の記録で明らかだと思われます。

一方、単価18,000円については、契約成立後にB社が一方的に主張しているものなので、B社からの返金請求については、少なくとも現時点での事実関係を元にする限り、応じる必要はないと思いますので、その旨B社には伝えるとよいでしょう。

《留意点、考え方等》

3. 減額への対応

《相談内容》

相談者（個人事業者）は相手方（建設業者）からマンションのリフォーム工事を請け負った。

相手方は知人の紹介で初めて取引をした建設業者で、口頭契約で契約書、注文書はない。

相手方は現場には来ないで、メール等でやり取りをしていたが、工事完了後、相手方に口頭で約束した金額（50万円）を記載した請求書を送付したところ、相手方は工事完了後の検証もせずに、相談者が関わったことのない箇所に言いがかりをつけて工事代金を一方的に減額し、19,000円しか振り込まれなかった。

請求書の金額との差額を請求できるか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

口頭でも契約は成立しますが、契約の内容が争われた場合には、それを立証する手段が十分でないことが多く、トラブルの元となります。今回のケースは、金額を争っているというよりも、工事に不具合があったことを理由として、大幅に減額をしているようなので、どのような工事をする約束をして、実際にどのような工事を行ったのかを示せるかどうかのポイントになると考えられます。メールはもちろん、相談者の記憶している内容も根拠となりますので、時系列で記憶していることを文書にしておくといよいでしょう。

本件に限らず、工事をする際には、施工前後（可能であれば途中も）の写真を撮り、証拠として残しておくことが大切です。

契約書のない請求については、何が根拠として有効であるかなど、専門的なアドバイスがあった方がよいので、法律の専門家である弁護士の助言を受けるとよいでしょう（フリーランス・トラブル 110 番を紹介）。

《留意点、考え方等》

令和3年3月26日付で、内閣官房、公正取引委員会、中小企業庁、厚生労働省は連名で、「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン」を策定しています。

4. 納入品の検収

《相談内容》

A 社（資本金：7000 万円）は B 社（資本金：30 億円）の委託を受けて装置を製造した。

装置は製造後に B 社に納入したが、検収してくれない。

この装置については、見積もり段階から保証範囲は装置の機能のみで、装置を使って製造された製造物の品質は保証できない旨を説明し、B 社の了解を得ている（仕様書にも明記）。当然、受注前にも製造物の品質基準を B 社から提示されたことはない。

にもかかわらず B 社は、製造物の品質が担保されないと検収できないと主張している。

このような B 社の行為は下請法の親事業者の禁止行為に該当しないか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

A 社と B 社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。

下請法の適用のある取引については、製品の受領日を基準として約定の支払期日（遅くとも受領後 60 日以内）に下請代金を支払う必要があります。

また、3 条書面、発注書面、仕様書等に記載されていない条件について、納品後に条件を追加して、当初の委託内容にない追加的な作業を親事業者が費用の全額を負担することなく行わせることは、下請法の禁止する「不当なやり直し」に該当するおそれがあります。

B 社には、上記のような下請法の内容を説明の上、支払うよう説得するとよいでしょう。

《留意点、考え方等》

公正取引委員会は、中小企業等からの相談を受け付ける「不当なしわ寄せに関する下請相談窓口」を設置し、フリーダイヤル経由の電話相談を受け付けている。

5. 経済上の利益の提供要請

《相談内容》

A社（資本金：1000万円）はB社（資本金：350億円）の委託を受けて手術用医療機器を製造している。なお、製造設備はB社から無償貸与されている。

B社からの無償貸与設備で生産が終了したものはB社が処分等の措置をしており問題はないが、製造設備の備品は無償で保管するよう要請を受け、A社が保管しているが、10年前にB社が将来使用するかもしれないと言って購入したものをずっと保管させられているものの、一度も使ったことがなく、場所も取り、保管スペースがなくて困っていたので、B社と交渉して、B社の費用で外部の倉庫に移管した。

ところが最近になって、B社のそれまでの担当者が異動し、新担当者から備品はいつ使うかわからないが、必要になったらすぐに使いたいので、製造設備のあるA社の工場に保管してもらいたいと言われた。

A社の工場にはスペースの余裕がないので保管場所にも困るが、どう対応すればよいか。

《下請かけこみ寺のアドバイス内容》

A社とB社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。

本件の場合、親事業者であるB社が、部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、金型、木型、治具などを下請事業者であるA社に無償で保管させると、「不当な経済上の利益の提供要請」として下請法に違反するおそれがあります。ただ、前任の担当者との間では外部の倉庫で保管することで話が付いていたとのことですから、引継ぎがうまくいっていない可能性もありますので、今回も、事情を説明の上、外部での保管を継続するよう求めるとよいでしょう。すぐに使いたいというのはB社の都合ですので、A社で対応を考える必要はありません。

それでも要請が続くようであれば、上記の下請法について説明し、理解してもらうようにして下さい。

《留意点、考え方等》

令和4年7月29日に改定された「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準」に追加された「金型、樹脂型、木型等の型又は治具に関する取引条件の改善」もご参照下さい。

6. ADR(裁判外紛争解決手続き)

事件 1

<p>≪相談内容≫</p> <p>(概要)</p> <p>個人事業者であるAは、飲食業を営んでおり、コロナ禍で客足が減ったことなどからテイクアウトで売り上げを伸ばそうと計画し、テイクアウト関連設備の販売・レンタルを行っているB社(資本金1,000万円)から設備を購入した。ところが、購入直後から設備の不具合が発生したので、B社に修理依頼したものの、3か月たっても修理が終わらなかった。</p> <p>そこでAはB社に設備購入契約を解除し、設備代金返金及び未稼働期間の遺失利益(200万円)を請求したが、B社に断られたので申立した。</p>
<p>(申立人主張)</p> <p>設備の不具合が分かっていたら購入しなかったので、契約を解除し、返金と遺失利益を請求する。</p>
<p>(相手方主張)</p> <p>購入契約解除でなく、修理での対応としたい。</p> <p>遺失利益について妥当な額であれば応分の負担には応じたい。</p>
<p>(調停結果)</p> <p>調停弁護士による調停を3回実施した結果、申立人は、契約解除でなく早期の修理による対応で了承するので契約解除は行わない、また、遺失利益についてはB社が100万円を支払うということで和解が成立した。</p>

事件 2

◀相談内容▶

(概要)

株式会社C（資本金1億円）は、自動車用部品の製造メーカーであり、D株式会社（資本金20億円）から7年間、同一部品の製造委託を受けていた。

C社は、D社から新設備導入の依頼をされたことから、今後も同一部品の発注が続く前提で設備投資したが、突然、D社から部品の仕様変更とC社はD社と製造単価についての価格交渉を行ったがまとまらず、結局取引自体が中止となってしまった。そこでC社はD社に対し、設備投資相当額の損害の賠償を求めて申立をした。

(申立人主張)

新設備を導入したのはD社の依頼があったからで、当然、今までと同じ内容の取引が続くと考えていた。発注内容（仕様変更）が途中で変更になったり、単価を一方的に引き下げらることは予測できないことである。

設備導入費用77,000,000円の支払を請求する。

(相手方主張)

設備投資はC社が判断したことである。また、仕様変更はやむを得ない事情であり、価格交渉で合意できなかった点は双方の責任であるので支払いには応じられない。

(調停結果)

双方の主張の乖離が大きく、調停弁護士による調停は7回におよんだ結果、双方が妥協し、C社がD社から44,000,000円の支払いを受けることで和解が成立した。