

判断に迷う想定取引事例

事例番号	事例種類	立場	判断に迷う想定取引事例	弁護士見解
		発注者/受注者		
1	原価低減・買いたたき	発注者	発注者が予算を根拠に原価低減を要請し、協議の上で対応金額を決定した。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があり、下請法運用基準にも、「親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常の対価よりも低い単価で下請代金の額を定めること」は買いたたきに該当するおそれがあると明示されています。</p> <p>この点、設例には「協議の上で対応金額を決めた」とありますが、仮に発注者の予算ありきの形ばかりの協議であるとすれば、「協議」とは認められません。</p> <p>そこで、発注側は予算を踏まえつつも、予算のみを根拠に押し切るようなことはせず、サプライヤー側の事情も踏まえた真摯な協議を行い、その内容を記録しておくことが重要です。</p>
2	原価低減・買いたたき	発注者	実勢台数が企画台数を下回った状況において、顧客から将来の生産台数予測を踏まえた総台数計画の見直しが入らない、または同車種のモデルライフの延長を検討中との情報に基づき、同車種の将来も含めた総台数計画の見通しが見つからないことを理由とする仕入先からの値上げ要請に対して、価格の見直しを見送った。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>そのため、顧客の計画が明確でないという、サプライヤーに帰責できない事情を理由として協議を拒否することは、適当ではありません。</p> <p>設例では、総台数計画を明確にしない顧客の姿勢に問題があるとも考えられますので、サプライヤーから困りごとを聴取し、自社の事情も含めて顧客と協議し、姿勢を明確にするよう求めることが考えられます。</p> <p>その上で、顧客の対応状況についてサプライヤーにも説明し、真摯な協議を行うことが望めます。結果として価格を据え置くことになったとしても、このような真摯な協議を行うことが、法令違反のリスクを大きく低減させることとなります。</p>
3	原価低減・買いたたき	発注者	製品ごとの課題提示に基づく原価低減要請を行っているが、全製品についての課題内容に関する合意のないまま価格を決定した。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があり、下請法運用基準にも、「一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を定めること」は買いたたきに該当するおそれがあると明示されています。</p> <p>そこで、例えば、製品を類型化して交渉を効率化する、より早期から交渉を開始するなど、原価低減交渉の一層の効率化を目指し、課題内容について合意した上で、原価低減へと進むことが望めます。</p>
4	原価低減・買いたたき	発注者	現行製品の価格水準に競争力がないと判断した為、新規発注時の選定において同構造である現行製品の原価低減を発注条件の一つとした。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>この点、新規発注時の選定と現行製品の原価低減は直接関係しませんが、現行製品の原価低減に応じた場合には当該サプライヤーが確実に新規受注を獲得できるという前提の下、合意に基づき行う原価低減であれば、実質的には新規発注についての価格交渉の一環と位置づけられますので、特段問題ありません。</p> <p>他方、新規受注に伴う現行製品の原価低減要請をしたにもかかわらず、結局のところ当該受注者に対して新規発注をしない場合は、買いたたきとして、下請法違反又は優越的地位の濫用となるおそれがあります。</p>
5	利益提供要請	発注者	新規発注に際して、受注に伴う（一時金支払いなどの）利益提供要請を行っている。	<p>利益提供を行った仕入先が確実に新規受注を獲得できるという前提の下、合意に基づき行う利益提供であれば、実質的には新規発注についての価格交渉の一環と位置づけられますので、特段問題ありません。</p> <p>他方、新規受注に伴う利益提供要請をしたにもかかわらず、結局のところ当該受注者に対して新規発注をしない場合は、不当な経済上の利益の提供要請として、下請法違反又は優越的地位の濫用となるおそれがあります。</p>
6	価格交渉	発注者	仕入先都合で生産拠点を海外に変更した場合は個社のビジネス判断であるとして、仕入先から価格変更の要請があったにもかかわらず、為替等のコスト変動や投資費用を認めず、価格を据え置いた。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>設例は、確かにサプライヤー側の事情によるコスト変動ではありますが、どのような事情であったのかは聞いてみなければ分かりませんし、実際にコストは上昇していますので、協議もせずに、あるいは価格据え置きという結論ありきの形ばかりの「協議」を行っただけで価格を据え置くことは、適切ではありません。</p> <p>まずは協議に応じ、生産拠点を変更した事情（純粋なサプライヤー都合なのか、社会情勢の変化に伴うやむを得ないものなのか、貴社の需要に対応するために必要なものであったのか等）や、コスト変動の状況を確認した上で、貴社側の事情も話題に出して、真摯な協議を行い、その内容を記録しておくことが重要です。</p> <p>結果として価格を据え置くことになったとしても、このような真摯な協議を行うことが、法令違反のリスクを大きく低減させることとなります。</p>
7	価格交渉	受注者	顧客の生産拠点変更（例：関東=>東北）に伴い、仕入先（例：関東=>東北の仕入先）の変更を行った。その結果として、仕入先の会社規模や条件の差異等から製品価格が上昇しその差額の補填を要求したが、顧客より自社の都合として認められなかった。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>設例は、元々は顧客都合に対応する仕入先の変更ですので、顧客が貴社との協議にも応じないとすれば、問題があります。</p> <p>顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、真摯な協議を求め、仕入先を変更した事情や、コスト変動の状況を丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。</p>
8	価格交渉	発注者	生産数が一時的に増加し、仕入先で残業・休出が発生、コストが増加した場合において、売上が増加（操業益での相殺可能）することを理由に残業・休出費用に相当する値上げを認めなかった。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>この点、協議における交渉材料の一つとして、生産数増加に伴う売上増を挙げることは、全く問題ありません。</p> <p>しかし、生産数増加に伴う売上増と残業・休出費用が見合うかどうかは別問題ですので、「生産数増加で売上が増えるのだから、値上げは認められない」と一方的に協議を打ち切るのではなく、具体的な数字を伴う実質的な協議を行い、協議の経過を記録することが望めます。</p>

9	価格交渉・買いたたき	発注者	生産数が増加した際に、騒音問題で二直勤務ができないため残業・休出で対応し、当残業・休出の費用分の値上げを仕入先が要求した。しかし、それは仕入れ先が選定した場所（制約で二直ができない）により生じた残業・休出であるとして、割増金額分を支払わなかった。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があります。</p> <p>設例は、直接的にはサプライヤーが選定した場所の制約により残業・休出が生じたものですが、元々は発注者が生産数を増加したことに起因するものですので、協議もせずに、あるいは価格据え置きという結論ありきの形ばかりの「協議」を行っただけで価格を据え置くことは、適切ではありません。</p> <p>まずは協議に応じ、増産に対応した状況や、コスト変動の状況を確認した上で、貴社側の事情も話題に出して、真摯な協議を行い、その内容を記録しておくことが重要です。</p> <p>結果として価格を据え置くことになったとしても、このような真摯な協議を行うことが、法令違反のリスクを大きく低減させることとなります。</p>
10	価格交渉	受注者	本型本工程（量産の一手手前の工程）で生産した試作品については、数量が少なく稼働率が低いため量産品よりも高い生産コストがかかるにもかかわらず、量産価格を要求され、合意されないうままその量産価格での納入となった。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があり、下請法運用基準にも、「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。」は買いたたきに該当するおそれがあるとの事例が掲載されています。</p> <p>設例は、量産期間終了後の補給品の単価設定の場面とは異なりますが、量産を前提としつつ量産品そのものではないという点で、上記事例に似た面がありますので、顧客が協議を拒否したり、量産価格での購入ありきの形ばかりの「協議」しか行わずに量産価格での発注で押し切ったとすれば、問題があります。</p> <p>そこで、顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、量産品と試作品は異なることや量産価格とは高い費用が実際に生じていることを丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。</p>
11	価格交渉	受注者	金属スクラップの買取費用を製品売価に織り込むことが（売価下げ方向）義務付けられ、また、スクラップ単価は自社の申告値ではなく、顧客の指定値とされており（スクラップの買取価格が過大評価される）、実態と整合していないので協議をしたにも関わらず、価格は見直されなかった。	<p>下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。</p> <p>買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があり、下請法運用基準にも、「親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常対価よりも低い単価で下請代金の額を定めること」は買いたたきに該当するおそれがあると明示されています。</p> <p>この点、スクラップの販売によって受注者に利益が生じることが見込まれる場合に、顧客が、スクラップ買取金額を製品売価に織り込むよう求めること自体が、直ちに法令上問題となるわけではありません。</p> <p>しかし、設例は、顧客が独自に決定した指定値という顧客の予算のようなものを基準として、一方的に当該金額を押し付けるようなものであるとすれば、下請法運用基準記載の上記事例と類似しており、問題があります。</p> <p>そこで、顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、実際のスクラップ買取金額等について丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。</p>
12	価格交渉	受注者	発注者指定のスペックテストの費用を支払ってもらえない。	<p>受注者に想定外の不利益を課すような場面であれば、下請法上の買いたたき・不当な経済上の利益の提供要請又は優越的地位の濫用となる可能性があります。</p> <p>例えば、単価を決める交渉に当たって、当該スペックテストを行うことが想定されておらず、当該スペックテストの費用を考慮しない前提で単価を決定したにもかかわらず、顧客が後出しでスペックテストを行うよう求めてきたような場合には、下請法違反又は優越的地位の濫用となる可能性があります。他方、当該スペックテストが当初から想定されており、受注者側も当該テストを行うことを前提に単価交渉を行っていたような場合には、当該テストの費用は単価の一部として実質的に支払われているので、顧客の行為は特に問題ありません。</p>
13	価格交渉	発注者	仕入先より値上の打診があったが、明確かつ合理的な根拠・エビデンスについての準備がされないため、発注者として指針となる考え方や一般公表されているデータを提示・提供した。ところが仕入先がそれらの考え方やデータの適用を受容せず、かと言って対案の提示もしてこないことから協議が一向に進展しない状態。結果として価格が据え置きになっている。	<p>公取委等から、買いたたき又は優越的地位の濫用を行っているとの疑いを受けないよう、発注者として真摯な協議を行っていることを説明できるようなエビデンスをご用意ください。</p> <p>エビデンスは、発注者と受注者の双方が確認した議事録が最良ですが、その用意が難しい場合には、自社としての交渉議事録、メール、電話メモ等を残し、第三者である公取委等に説明できるようにしておく必要があります。</p>
14	価格交渉	受注者	量産後に材料投入重量の監査があり、見積りより使用量が少なく価格を実態の使用量に合わせられる。一方見積りより使用量が多くコスト増の場合、その補填がない。	<p>材料投入重量が見積りより少ない場合に、実態どおりの価格に合わせるよう求められることは、やむを得ないように思われます。他方、実態よりもさらに値下げするよう一方的に求めることは、下請法上の買いたたきや優越的地位の濫用となる可能性があります。</p> <p>見積りよりコスト増の場合に、顧客が協議にすら応じない場合は、下請法上の買いたたきや優越的地位の濫用となる可能性がありますので、顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、見積りを超過した理由・経緯やコスト増の具体的内容等を丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。</p>
15	価格交渉	受注者	インフラコスト、労務費の上昇分について、合意に至らなかった場合、部品の供給辞退を行わざるを得ない。	<p>供給を辞退することは、独占禁止法や下請法の観点からは問題ありません。</p> <p>ただし、契約で供給責任が定められている場合は契約との関係が問題となるほか、ビジネス上の観点からも検討が必要と思われます。</p>
16	価格交渉	受注者	当社責任による設計変更が発生し、部品が追加となったため、そのコストアップ分の値上げを申し入れた。しかし、当社側の責任であるとして、値上げを認められなかった。	<p>受注者責任とはいえ、顧客が協議にすら応じない場合は、下請法上の買いたたきや優越的地位の濫用となる可能性がありますので、顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、設計変更が生じた理由・経緯やコスト増の具体的内容等を丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。</p>
17	型取引	発注者	金型保管費用に関する協議に応じることについて、全仕入先対象には明示的に発信していない。但し、申請のあった取引先には支払いに応じている。	<p>法令上、金型保管費用に関する協議に応じる旨を明示的に発信すること自体が求められているということは、ありません。</p> <p>しかし、金型保管費用に関する協議が行われなかった結果、量産期間終了後も仕入先が型の無償保管を余儀なくされている場合には、下請法上の不当な経済上の利益の提供要請や優越的地位の濫用に該当するおそれがあり、社名公表に至る懸念もあります。</p> <p>そのため、かかる事態を防ぐ意味でも、型取引報告書に沿った対応を進めることが求められます。</p>
18	型取引	発注者	金型保管費用や保管期間を定めた型管理に関する契約を全仕入先対象には締結していない。	<p>型取引報告書に沿って、契約締結を進めていただくことが求められます。</p>

19	型取引	発注者	仕入先が金型保管費用の負担を要求してきたが、金型保管費用については個別の取り決めが無いため、量産ビジネスの管理費の内数として支払いを行っていない。	量産期間中も金型保管費用相当額を支払う必要がありますが、量産がされている状況であれば、金型保管費用を含むすべてのコストを見込んだ上で、発注単価が設定されているはずですので、量産ビジネスの管理費の内数として支払うという考え方をとることも問題ありません。もっとも、仕入先が金型保管費用の負担を求めてきたということは、考え方の齟齬があり、先方は納得していないということです。価格改定の機会等に、金型保管費用についても明示的に話題に出した上で、それも踏まえて単価を設定することが望ましいといえます。 他方、量産期間が終了し、十分な発注が見込まれない状況の中で、型の無償保管を求めることは、下請法上の不当な経済上の利益の提供要請や優越的地位の濫用に該当するおそれがあり、社名公表に至る懸念もあります。
20	型取引	発注者	発注者が保有している金型を仕入先の敷地内に保管し、保管費用は仕入先自身が不要と判断し請求していないため、発注者側としても支払う必要がないと判断している。	量産期間中も金型保管費用相当額を支払う必要がありますが、双方の合意の下に、量産ビジネスの管理費の内数として実質的に支払われているようでしたら、問題ありません。 他方、量産期間が終了し、十分な発注が見込まれない状況の中で、型の無償保管を求めることは、下請法上の不当な経済上の利益の提供要請や優越的地位の濫用に該当するおそれがあり、社名公表に至る懸念もあります。そこで、疑いを招かないようにするためには、仕入先自身が保管費用の支払いは不要であると自主的に判断したことが分かるエビデンス（協議の議事録、メール等）を残しておく必要があります。
21	型取引	発注者	金型保管費用について、仕入先によって保管場所が異なるが（自社工場内、レンタル倉庫、平置き、ラック、賃料差等）、仕入先と協議し合意の上で、必要面積に自社基準の金額を乗じて保管費用を支払っている。	下請法上の不当な経済上の利益の提供要請や優越的地位の濫用に当たらないようにするためには、①「自社基準」の合理性、②真摯な協議・合意が必要です。 上記①の観点からは、どの保管場所にも統一した基準を用いるという考え方自体には問題はないものの、実際に仕入先が要した保管料と比較して適切な金額水準であることが求められます。 上記②の観点からは、金型費用の支払いについて仕入先と真摯な協議を行って合意し、その後の経過を記録化しておくことが重要です。
22	型取引	発注者	仕入先から型費の一括払いを要請されたものの、顧客からの支払いが24回均等払いであることを理由に認めていない。	直ちに違法であるとはいえません。 もっとも、振興基準において、型取引報告書の「型取引の基本的な考え方・基本原則について」に基づき型に係る取引を行うものとされているところ、同報告書の「基本原則②-B」において、資金繰りに課題のある企業に対する一括払いや支払い時期の前倒しが求められていることに留意・配慮することが望ましいといえます。
23	型取引	発注者	型取引について、顧客から今後の具体的な納入時期や数量、頻度、生産終了の時期が明示的に示されないため、金型の廃却可否判断が出来ない状況。このため仕入先に預けている金型について、便宜上「3年以上に亘って流動実績の無い金型を不動型とみなす」との線引きを行い、仕入先との協議・合意を経て金型保管費用を支払うことにした。	発注を長期間行わない状況や、次回以降の具体的な発注時期を示せない状況であるにもかかわらず、型を無償保管させることは、下請法上の不当な経済上の利益の提供要請や優越的地位の濫用に該当する可能性があります。 設例は、顧客が今後の計画を明示しないことに対応する苦肉の策と思われるので、「3年」という線引きが取引実態に照らして妥当であり、仕入先も納得しているのであれば、直ちに問題となるものではありません。 他方、例えば、3年経過するまでの期間の保管費用負担が大きく、仕入先に費用のしわ寄せがされており、結論ありきの一方的な「協議」の結果として仕入先が受入れを余儀なくされているような場合であれば、問題があります。
24	型取引	発注者	仕入先の非流動金型の廃却活動を積極的に行っているものの、無償で金型を保管してもらっている仕入先も存在している。現状は仕入先からの請求があった場合に、保管費用の支払いに応じている。	下請法違反や優越的地位の濫用の成否は、仕入先ごとに判断されますので、一部の仕入先に対して違反行為があれば、程度の差はあれ法令違反となります。 型管理報告書の記載をご参照いただき、同報告書に沿って対応を進めていただくことが望まれます。
25	補給品	発注者	補給品について、実費での請求ではなく、仕入先と協議の結果、量産品価格に係数を乗じた価格にて合意した。	下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。 買いたたき等の疑いを持たれないようにするには、十分な協議を行って交渉の密度を高めることが重要です。逆に、一方的に発注金額を決めることは問題があり、下請法運用基準にも、「親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常対価よりも低い単価で下請代金の額を定めること」は買いたたきに該当するおそれがあると明示されています。 そのため、係数が実際のコストに照らして妥当な水準であり、かつ、仕入先と協議を行って先方も納得しており、協議の記録が残されているということでしたら、問題ありません。 他方、係数が実際のコストに照らして低廉すぎる水準であったり、結論ありきの一方的な「協議」の結果として仕入先が受入れを余儀なくされているような場合であれば、問題があります。
26	補給品	受注者	量産終了から長期間経過した後、補給品のオーダーを受領したため、再生産に必要なメンテナンス費用を請求したところ、調達担当者より合理的な根拠に基づくことなくサプライヤー負担との見解が示された。	下請法上の買いたたき又は優越的地位の濫用の論点となります。 再生産に必要なメンテナンス費用もコストの一部ですので、これについて発注者が協議にすら応じず、一方的に受注者の負担と決めつけ、受注者がその受入れを余儀なくされたとすれば、優越的地位の濫用に当たる可能性があります。 そこで、顧客の行動が優越的地位の濫用等に該当し得ることを背景として、メンテナンス費用の負担について丁寧に説明し、合意を引き出すよう努めることが考えられます。