

新たな下請中小企業・小規模事業者対策についての提言

平成28年4月7日

下請中小企業・小規模事業者対策小委員会

自由民主党 中小企業・小規模事業者政策調査会は、これまでも、下請取引の適正化について様々な議論を重ねてきた。そして、昨年11月27日にとりまとめた政府に対する「緊急申入れ」においても、「下請事業者対策の強化」について要請したところである。

その後、一昨年12月の政労使会議における合意の浸透を図り、中小企業・小規模事業者の賃上げに向けた環境を整備する等の観点から、昨年12月、政府に「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議」が設置されるに至ったが、党においては、下請中小企業・小規模事業者の取引環境の改善に向けていっそう重点的に取り組むべく、同調査会の下に新たに「下請中小企業・小規模事業者対策小委員会」を設置し、独自の調査を行うとともに、精力的な議論を重ねてきた。

具体的には、本小委員会では、本年1月以降、別添のとおり、8回に渡って政府や関係団体等からのヒアリングを行った。また、委員会として地方出張を行い下請中小企業・小規模事業者の生の声を把握するとともに、党所属国会議員それぞれが合計167件の要改善事案の把握を行うなど、各界・各地の声を丁寧にすくい上げてきた。

今般、こうした活動の成果として、本小委員会として下記のとおり考え方を整理し、対策に関する提言をとりまとめる。

なお、今回の提言は緊急的なものであり、本小委員会では経済界との関係において継続的にヒアリングを続ける等によりフォローアップを行い、PDCAサイクルを回すこととする。また、政府に対しても、

下請取引の適正化を巡る状況を不断に点検し、PDCAサイクルを回すことを求める。

1. 基本的な考え方

(1) 国際競争が進展する中で、我が国産業が競争力を維持していくためには、大企業と中小企業・小規模事業者の双方が、付加価値の向上とコストダウンの努力を不断に行っていくことが重要である。他方、そもそも「日本ブランド」は高品質で安全・安心な商品・サービスとして信頼されてきているが、コストダウンへの取組に偏するあまり、こうした品質や安全・安心の維持がおろそかになっては元も子もない。高い品質を維持するためのコストは、適正な形で社会によって負担される必要があり、そのためにも、「良い品質」に見合った「適正な価格」を支払うという慣行を我が国産業に定着させ、さらにこうした「文化」を、消費者を含めて根付かせることが重要である。このことが、昨今のマンション杭のデータ偽装問題や、スキーバス事故のような痛ましい事故を未然に防ぎ、我が国製品・サービスの安全性に関する信頼を再構築することにも寄与する。

(2) 「日本ブランド」の高い品質は、多くの場合、中小企業・小規模事業者が高い技術力で支えているといえる。今後とも我が国が産業競争力を維持していく観点からは、大企業が中小企業・小規模事業者にコストやリスクをしわ寄せするのではなく、大企業と中小企業・小規模事業者の間に「ウィンウィン」の関係を作りあげることが重要である。強靱な下請事業者の存在は、大企業の存続・発展の基盤であり、結局のところ、当該大企業自身が国際競争に

勝ち残り、中長期にわたって利益を確保することにもつながるものである。また、中小企業・小規模事業者における賃上げに向けた環境が整備され、賃金上昇に伴って消費が喚起されることで、日本経済全体が好循環すること、すなわち、アベノミクスが中小企業や地域経済に均霑していくことを、改めて銘記すべきである。

- (3) 取引価格を含む取引条件については、本来、その自由な経済活動の中で、当事者間の協議に基づき自由に決定されるべきものであり、極力、政治や行政が介入するべきではないことはいうまでもない。こうした市場経済の普遍的な原則は、もとより守られるべきものである。他方、取引上優位な地位に立つ大企業や親事業者が下請事業者に対して一方的に自社に有利な取引条件を強要することがあることも、また現実である。独占禁止法や下請代金支払遅延等防止法による規制、下請取引ガイドラインの策定その他の取組によりこうした行為の抑止に努めているところであるが、これらの法令等の趣旨に反する行為や、信義則に反する行為が実態上横行しているのではないかとの懸念が拭えない。また、多くの中小企業はこうした行為を受けても、取引停止などを恐れて声をあげることができないのが実情であろう。こうした実態を放置しては、「協議に基づき」決定されるという自由経済のよって立つ基盤が取り崩されてしまうといわざるを得ない。大企業においては、こうした行為は厳に慎むべきであり、政府はこうした行為に対して、厳正に対処すべきである。

- (4) そもそも、アベノミクスの効果によって多くの大企業の収益は過去最高水準となっている一方、過去の円高時には、下請事業者

によるコストダウンへの協力によって難局を乗り越えたとの経緯がある。一昨年12月の政労使合意において、経済界は「取引企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた価格転嫁や支援・協力について総合的に取り組む」ことを約しており、大企業には、いわば社会の公器として、適切な転嫁や支援・協力を通じてその収益を下請事業者や雇用者、地域社会に還元する責務があるというべきである。なお、先にも述べたように、このことは、大企業に対し一方的に犠牲を強いるものではない。アベノミクスが全国津々浦々に波及・浸透し、成長と分配の好循環が実現すれば、結局、それは大企業自身の未来の利益となって還ってくるという視点を持つことが重要である。

- (5) なお、下請事業者側においても、技術力を強化して付加価値を一層高め、取引先の多角化を進めるなどの努力が必要である。また、契約の書面化、価格交渉力の強化に向けた取組も重要である。大企業及び政府は下請事業者の置かれているこうした状況を踏まえ、下請事業者の自立性確保のための取組を積極的に支援すべきである。

2. 要改善事例

以下、ヒアリング等で聴取した要改善事例について、

- ① 発注側事業者が本来負うべきコストやリスクを、優越的な立場から下請事業者にしわ寄せするもの
- ② 本来は下請事業者が享受すべき利益やメリットを発注側事業者が優越的な立場から吸い上げるもの
- ③ その他

に区分し、例示するとおおむね以下のとおりである。

(1) 発注側事業者によるコスト、リスクのしわ寄せ

- ① 原材料価格やエネルギー価格、人件費や労務費の高騰分の転嫁が認められない（発注事業者側の高騰分までしわ寄せされることがある）
- ② 年度計画等に基づく大量発注を前提に見積もり単価を取られ、実際の発注は「内示」と称した小出しの発注を重ね、結果、数量はまったく計画量に届かないものの、単価は大量発注のものがそのまま適用される
- ③ 発注側の購買担当者や取引条件等についてやりとりした後、品質管理担当者や技術担当者がスペックアップや仕様変更を要求してきても、そのコスト増加分を払ってこない
- ④ 量産の役目を終えた金型を破棄したいが認められず、他方で、その保管費用などこれに付随するコストは払ってこない
- ⑤ ISO規格に合わせろと言われたが、そのことによるコスト上昇分は一切見てこない
- ⑥ 量産後の補給品やサービスパーツについて、量産時と同じ単価での取引しか認めてもらえない
- ⑦ 部品を数千個納めたが、親事業者が塗装やメッキをつけた後で、最終検査ではねたものがあるからといって全数返品となり、メッキのコストまで要求された
- ⑧ 発注側の都合で、短納期・大量の無茶な発注を依頼されるが、これにかかる残業代などのコスト増分は見てもらえず、むしろ、納期が守れなければその補償を求められる
- ⑨ 発注側の都合で荷積みが遅れたり、高速料金を負担しないにもか

かわらず、無茶な到着指定時間は変更されない

- ⑩ 発注側はジャストインタイムで在庫を持たず、下請は輸送コストと緊急時対応用の在庫コストをかぶっている
- ⑪ 輸送においてもジャストインタイムが厳しく要求されており、道路混雑などのやむを得ない事情であっても、到着時間の遅れに対してペナルティが科される場合がある
- ⑫ 荷役作業を始めとして、契約に無い附帯作業を無償で要求、指示されることがある
- ⑬ 元請けが試算した見積りがあり、価格をこれに合わせるよう強要される
- ⑭ 納品から150日後の手形決済など、実質的な支払の遅延がある
(締め日から30日後に、満期が120日後の手形を渡された)

(2) 受注側中小企業の利益やメリットの吸い上げ

- ① 発注側が好調な収益を上げている中でも、信義則に反するような継続的な原価低減要請あり(いかに要求された下げ幅を圧縮するかに腐心しており、コストの価格転嫁以前の問題である)
- ② 長らくコストダウン要請が続いており、達成できない場合には、それに見合う「一時金」を支払わされる
- ③ 原材料を加工した屑や破片を有償で売却していたところ、その分も含めたさらなる値引き要請がくる
- ④ 財務諸表など収益状況のわかる書面の提出を要求され、これをもとにした利益圧縮要請を受ける
- ⑤ 監査と称して、内製化や他社への発注のために工程表の開示を要求されたり治具を持ち帰られたりすることがある

(3) その他

- ① 特定の事業者への依存度が高いため、下請法違反行為があっても、報復が怖くて通報できない
- ② 「他に〇%安く見積もりを持ってきている社があり、値引きに協力してくれないと取引を継続できない」と言われ、泣く泣く協力させられる（本当に〇%安い見積もりを持ってきた者がいたかどうかも疑わしい）

3. 対策に関する提言

(1) 政府は、政労使合意において経済界が「取引企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた価格転嫁や支援・協力について総合的に取り組む」ことを約束していることを踏まえ、この合意を経団連会員企業に限らず、幅広く大企業にしっかりと浸透させ、取組を加速化させるべきである。このため、下請等の中小企業・小規模事業者サイドへの調査を継続的に実施し、価格転嫁や支援・協力の実態の把握に努めるとともに、大企業に対するヒアリングを通じて、政労使合意の趣旨を徹底すべきである。

また、併せて平成26年4月の消費税率引き上げの際に策定された「官民競争入札及び民間競争入札の実施要項に関する指針」について、引き続き、その徹底を図るべきである。

(2) 政府は、これまでのヒアリングにおいて下請事業者へのコストやリスクのしわ寄せ、受注側事業者に帰属すべき利益の吸い上げ等について様々な事案の存在が明らかになったことを踏まえ、下請代金法や独占禁止法の運用の徹底・強化を図るべきである。

運用の徹底・強化を図る上で、仮に、現行の法令で対応できない

事項があれば、事案の詳細を精査しつつ、法令や運用基準の見直しも含めて検討すべきである。また、下請事業者からの訴えが難しい現実があることを踏まえて、法の趣旨の浸透・徹底、及び法の運用における一段の工夫を検討すべきである。

(3) 下請ガイドラインは価格交渉の現場において活用されており、その存在意義は大きい。関係府省と関係業界が連携して、取引条件の具体的な改善に繋がるよう、下請ガイドラインの内容をさらに充実させるよう見直すとともに、より一層の普及啓発を図り、価格交渉の現場で活用できるよう、実効性を高めるための工夫を行うべきである。その際、四次・五次の取引にまでその趣旨が浸透するよう、普及啓発を徹底すべきである。

(4) 大企業を中心とした経済界は、取引適正化、取引条件改善に向けた行動計画を策定すべきである。その中では、調達担当者など現場レベルでの法令遵守の徹底はもとより、調達担当者の人事考課の在り方、できる限り下請構造の末端に至るまでの自社のサプライチェーン全体を視野に入れた取引適正化、取引先企業との信頼関係の構築など、下請事業者との共存共栄に向けた方針の策定等を行うことが望まれる。

(5) 政府は、下請中小企業振興法・振興基準の見直し、下請かけこみ寺事業の機能拡充等により、発注事業者の取引の適正化、受注側事業者の価格交渉力の強化等を推進すべきである。

(6) 大企業による中小企業・小規模事業者の付加価値向上への協力

や、大企業と中小企業・小規模事業者の共同での技術開発等の取組については、好ましい事例も多く存在している。政府及び事業者団体は、こうしたベストプラクティスを広く紹介し、推奨すべきである。

(7) 政府は、下請事業者の自立及び地位の向上を図るため、まずは、中小・小規模事業者自らの努力を促しつつ、技術力・生産性の向上、取引の多角化、さらには、下請事業者同士の連携や再編による付加価値向上の取組、経営力の強化等について、より積極的に支援すべきである。生産性向上の観点から、通常国会に提出された「中小企業等経営強化法案」の速やかな成立・施行を図るべきである。

(8) 「日本ブランド」を支える「品質」や「安全・安心」は、「適正な価格」による取引でこそ支えられる面がある。日本のものづくりをこれからもしっかりと維持していく観点から、「良い品質」に見合った「適正な価格」を支払うという慣行を我が国産業に定着させ、さらにこうした「文化」を、消費者を含め根付かせることが重要であり、このための多面的な取組を展開すべきである。

(9) 下請事業者は、取引先大企業との取引停止を恐れ、取引条件に不当あるいは不適切な内容があってもその実情を公的な場に持ち出すことが難しい。このような制約がある中で下請事業者のおかれている状況を不断に把握するとともに、保秘に留意しつつ発注側大企業の実態を丁寧に解明することが、政策展開に当たって重要な基盤となる。政府は、このための調査手法を開発し、実施に移すべきである。

以上