

価格交渉アドバイザー講義ノート

2016年9月3日

価格交渉アドバイザー/中小企業診断士 加藤忠宏

これは、政府見解、価格交渉アドバイザー主催団体とは離れて、独自見解であります。
ご注意ください

■価格交渉アドバイザー制度の狙い

背景に、JAPAN ブランド戦略がある。JAPAN ブランドは多くの下請け企業に支えられている。また、1億総活躍社会も重要な政策である。そのためには適正な形で適正な価格を支払うという商慣習定着させることが重要であると考えている。

政労使会議 平成27年4月2日

経済界は、サプライチェーン全体で好循環が力強く回転するよう、取引先企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた価格転嫁や支援・協力を総合的に取り組む。

政府は、在来からの取組の継続に加え、以下の追加的措置を実施する。

- ① 14業種の下請取引ガイドラインに、今後、産業界に対して、このガイドラインに沿って取引を行うよう徹底して要請する。
- ② 下請代金検査官や消費税転嫁Gメンが立入検査を行う際、当該下請取引ガイドラインに沿った取引を行うよう要請する。
- ③ 全国で約500回の講習会を追加的に開催し、当該下請取引ガイドラインの理解・活用を促進していく。
- ④ 下請代金法に基づく監視・取締まりを強化する。具体的には、下請事業者が当該下請取引ガイドラインに沿った取引を要請したにもかかわらず、親事業者が協議に応じず一方的に取引価格を据え置くなどの行為があれば厳正に対処する。また、本年度上半期に、約500社の大企業に対して集中的な立入検査を追加的に実施する。

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/seirousi/27torikumi.pdf>

■前提条件（実効性の担保）

(1)独占禁止法と下請法

本来商取引に関わる不正は「**独占禁止法**」がある。しかし、その摘要が難しいため「**下請中小企業振興法**」ができた。しかし「親事業者の協力のもとに、下請中小企業の体質を根本的に改善」「下請取引に関する苦情又は紛争について相談に応じ、その解決についてあつせん又は調停を行うこと。」とあるように“**お願い法**”である。

“**優越的地位の濫用**”は、下請取引で問題が発生することが多く、独占禁止法の補完法である「**下請代金支払遅延等防止法（下請法）**」で詳細が規定されている。

公正取引委員会は(平成 22 年 11 月 30 日)「**優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方**」を公表した。

※優越的地位の濫用（独占禁止法）の第 19 条（不公正な取引方法の禁止）

優越的地位の濫用とは、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らし不当に不利益を与える行為のことである。この行為は、独占禁止法により、不公正な取引方法の一類型として禁止されている。

優先的地位の濫用＝優越的地位＋商慣習上の不当取引＋濫用行為

<http://www.jftc.go.jp/houdou/panfu.files/yuuetsu.pdf>

(2)代表的な問題解決

- ①議事録を残しておくこと
- ②ADR 裁判外紛争解決手続き 司法型/行政型/民間型

■下請法摘要の前提条件 買い叩きの禁止『ポイント解説下請法』

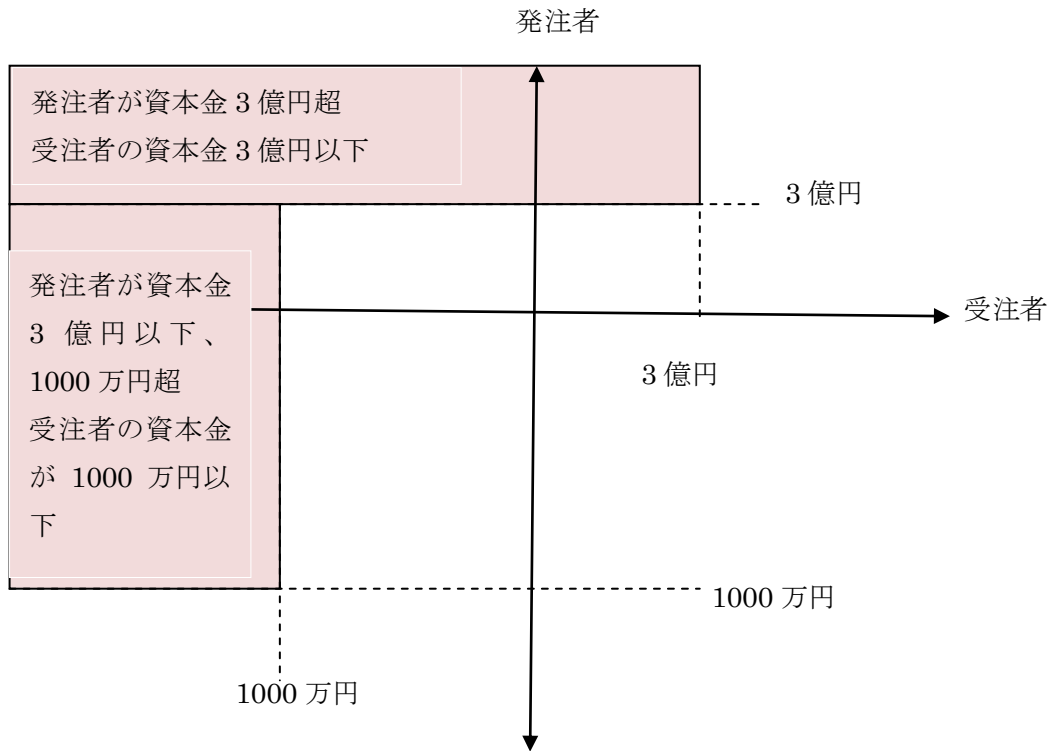
下請法は**4つの義務と11個の禁止事項**など16個のガイドラインを持つ。

摘要にあたっては、以下の条件を満たすこと。

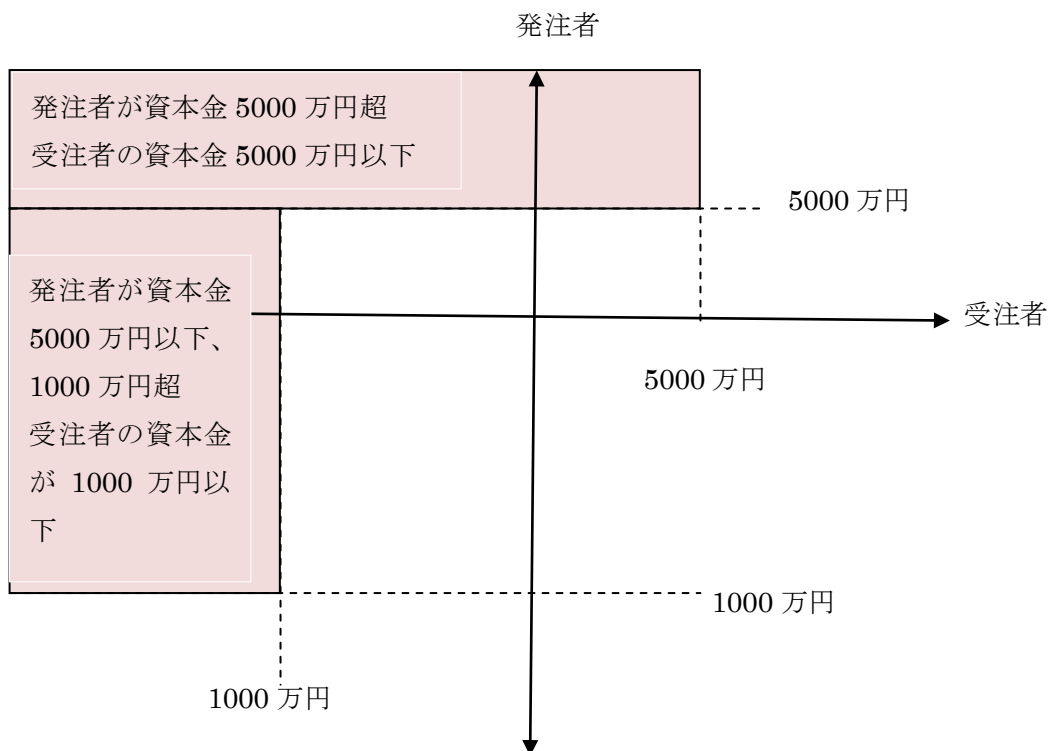
- ① 取引の内容（4つの委託パターン）
- ② 取引当事者の資本金

(1)適用対象企業（個人を含む）

【製造委託/修理委託/運送委託/倉庫保管委託/プログラム作成委託/情報処理委託】



【上記以外の役務提供委託/情報成果物作成委託】 ビルメンテナンス,運送,デザイン



※親企業の定義

A→発注→B A：親企業 B 下請け企業

AとBとの間に商社が入る場合は、「発注書」がどこからでるか決まる。

(2) 4つの義務

- ① 書面交付の義務 発注内容の具体的内容
- ② 書類作成、保存義務 役務提供が終わったあと **2年間**
- ③ 支払代金の支払期日を定める義務 受領印を押印後 **60日ルール**
- ④ 遅延利息の支払い義務 60日を経過した日から実際の支払日までの期日の遅延利息
年利 14.6%

(3) 11の禁止事項 下請けが合意していても、覚書があってもNGである。

- ① 受領拒否の禁止
- ② 下請代金の支払遅延の禁止
- ③ 下請代金の減額の禁止
- ④ 返品 of 禁止
- ⑤ 買ったたきの禁止
- ⑥ 物の購入強要、役務強制の禁止（購入利用強制、協賛金等の負担要請、従業員の派遣要請）
- ⑦ 報復措置の禁止
- ⑧ 有償支給原材料の対価の早期決済禁止
- ⑨ 割引困難な手形の交付禁止 長期手形を交付すること。繊維業は 90日、その他は 120日超
- ⑩ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止
- ⑪ 不当な給付内容の変更、およびやり直しの禁止

■ 買い叩きの判断

(1) 買い叩きの判断基準

- ① 著しく低いかという「価格基準」
- ② 当初に定めた下請代金額の決定法と対価が差別的であるかどうかの決定内容

通常対価の定義 下請け業者の属する地域における一般対価

通常対価決定が困難な場合 従前給付の単価（親企業からの役務提供の対価）

【買い叩きの事例 1】 不況で、協力会社に値下げを依頼して承諾を得た。好況になっても価格を戻さない。

【買い叩きの事例 2】 ISO の取得を協力会社に必須要請。ISO の取得維持による価格転嫁を拒否

【買い叩きの事例 3】 **取引しない権利の侵害**

親会社が下請け業者に価格を決めずに発注して、納品後に価格決定する。

【買い叩きの事例 4】 **協議なしの発注**

短納期要求、あらたな見積もり無視・・・深夜勤務、残業代無視
多頻度小口配送・・・輸送量の無視

【買い叩きの事例 5】 **対価の決定法の問題**

大量発注するとの前提で価格を決定して少量しか発注しない。

【買い叩きの事例 6】 **差別的取り扱い**

他の下請け業者より安い価格で発注。

【買い叩きの事例 7】 **根拠の無いねさげ要求**

親企業が国際競争力をつけるために、主要部品調達を一律に引き下げた単価を定めたため、対象備品の一部の単価は大幅なねさげ要求をされた。

■ **下請けガイドライン**

国は大企業や各業界団体、有識者の協力を受けて「下請ガイドライン」を策定した。望ましいベストプラクティス（取引事例）がわかりやすく記載されている。

2015年3月末段階で、素形材、自動車、産業機械・航空機等、情報通信機器、繊維、情報サービス・ソフトウェア、広告、建設業、トラック運送業、建材・住宅整備産業、放送コンテンツ、鉄鋼、化学、紙・加工品、印刷、アニメーション制作業などの16業種で策定されている。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.htm>

■買ったとき対策

発注者が、自社の予算単価・価格のみを基準として、通常支払われる対価に比べて著しく低い取引価格を不当に定めることは、下請法や独占禁止法違反。

(1)チェックポイント

- ①対価の決定方法に問題はないか →協議しているか（例 指値発注）
- ②対価の決定内容が差別的でないか
- ③通常価格とかい離していないか →市価の算定が困難な場合は従来価格となる
- ④原材料の価格の動向に配慮していないか

(2)買ったとき対策

- ① 価格根拠を上手に伝える コストの客観的根拠を明確に伝える
- ② 取引条件に関するルールを決める 十分な協議が必要
- ③ 取り決めたルールや交渉経緯を書面に

■不当な経済上の利益の提供要請の禁止

(1)発注者が長期にわたり使用されている型を無償で保管させるなどは受注者の利益を不当に害する。

対策は量産終了後の型を、一定期間を超えて無償で保管しない。

(2)仕様変更、分割納品、追加作業など発注者の都合により取引条件で生じたコストを自社のみで負担しない。

対策として、再見積もりを契約書に盛り込む