経済産業省　中小企業庁

資料１

各業界の商慣習について

令和８年10月

中小企業庁

各業界においてみられる主な商慣習

- 官邸の「第３回賃上げに向けた中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ（中小WG）」（令和８年６月１日）において、各業界の価格転嫁・取引適正化を阻害する商慣習が例示された。
- 「第４回中小ＷＧ」（同年９月10日）において、価格転嫁・取引適正化の取組を一層進めるため、内閣官房副長官から、業所管省庁においては、改善すべき商慣習の是正に向けて、業界団体と協力し、具体的な達成目標の設定を含め、来年の春までに対応方針を示すべく検討するよう指示があった。
- また、検討に際しては、有識者による検討の場を設け、各業界へのヒアリングを進めるよう指示があった。

各業界においてみられる主な商慣習について

6月１日WG資料
再掲・一部追記

- 各業界において引き続き、価格転嫁・取引適正化を阻害する商慣習が確認されている（以下15業種）。
- 商慣習の是正のため、業所管省庁と業界団体が連携し、**具体的な行動に移していくことが必要**。

減額（歩引きやリベート等を含む）

- 食品製造業
- 繊維業
- 建材・住宅設備業
- 紙・紙加工業
- 機械製造業
- 電機・情報通信機器製造業
- 自動車・自動車部品製造業
- トラック運送業
- 小売業

型、治具等の無償保管

- 建材・住宅設備業
- 紙・紙加工業
- 金属業
- 機械製造業
- 電機・情報通信機器製造業
- 自動車・自動車部品製造業

契約後の仕様・納期変更/返品

- 繊維業
- 建材・住宅設備業
- 印刷業
- 金属業
- 機械製造業
- 自動車・自動車部品製造業
- 放送コンテンツ業
- 情報サービス・ソフトウェア業
- 広告業

発注書面の不交付

- 印刷業
- 通信業
- 放送コンテンツ業
- 情報サービス・ソフトウェア業
- 広告業

原材料、在庫保管の強要

- 食品製造業
- 繊維業
- 機械製造業
- 電機・情報通信機器製造業

知的財産権の帰属・侵害

- 建材・住宅設備業
- 印刷業
- 機械製造業
- 放送コンテンツ業
- 情報サービス・ソフトウェア業

※過去の取適法（下請法）上の勧告事例や取引Gメンヒアリングの内容等を参考に中企庁作成。

具体的な改善取組の例

取引実態把握
（業界団体主体の取組）
業界団体会員企業側から取引先に対して、取引実態に関する調査を実施。実務実態の把握を行うとともに、**アンケートの内容に関連したKPIを業界として設定**し、会員企業の達成状況を**継続的にフォローアップする。**

標準契約事項の決定
（業界団体主体の取組）
価格や仕様の変更、在庫の取り扱いや検査プロセス等について適切に定めた「標準契約書」を作成し、周知を徹底。会員企業については、その使用を努力義務化し、**使用率をKPIとして実績値を収集・可視化**する。

官民連携の検討会
（行政主体の取組）
業所管課と業界団体とが中心となり、**サプライチェーン上の関係者を集め、取引適正化を議題とする会議を開催。**実務上の課題や業界特性を踏まえた**具体的なアクションの検討**を前に進める。

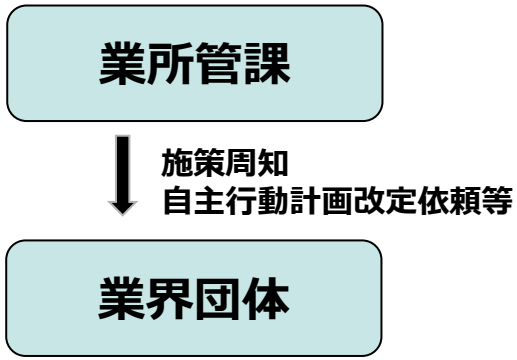
第４回 賃上げに向けた中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ資料１から抜粋

商慣習の是正に向けた対応

第４回 賃上げに向けた中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ 資料１から抜粋

- これまで、取適法の執行等を通じて取引適正化を進めてきた。しかし、**取引適正化を阻害する商慣習がなお残存**。取適法等の執行・周知だけでなく「取引条件全体」を捉え、問題のある商慣習の積極的な是正まで踏み込む必要。
- 商慣習は、業界全体に根付いているものも多い。業所管課と業界団体とが主体となり取り組むことが重要。物価高を上回る賃上げを実現するためにも、周知から一段踏み込み、第三者からの視点も取り入れながら、是正に向けた取組の**進捗と結果を検証していく段階へと移行する必要**。

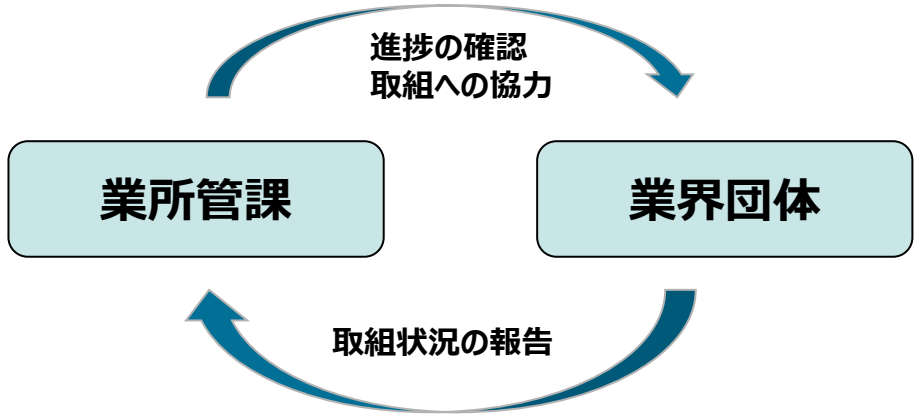
従来の取組



●是正すべき商慣習について、各業界での自主的な改善を促進。

●政府側の基本対応は、取組の呼びかけや周知等。

新しい方向性



●是正すべき商慣習について、具体的に特定。

●業界団体の達成目標、取組状況を政府側が確認。

●政府も取組に協力。有識者からも助言。

１．自動車･自動車部品製造業

２．金属業

３．繊維業

（１）取引Gメンが把握した事例【自動車・自動車部品製造業】

受領拒否、返品、不当な給付内容の変更・やり直し

- 取引先からの受注にあたり、**内示数量と実際の受注数量の大きな乖離が常態化している。**取引先は、部品の量産において、長期的な生産計画や発注予定数量を提示し内示を行うが、その見積もりが甘いために、受注者である自社が過剰な材料在庫及び製品在庫を抱えることになっている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：情報通信機械器具製造業）
- 10年前から取引している部品で、これまでは一度も返品を受けたことはない部品だったにも関わらず、最近になり不良品と言われ、**返品**が増えている。対象部品が問題無いことを実証する必要があるので、取引先に品質基準を示して欲しい旨相談を行ったが、**品質基準が曖昧で明確に回答できないと言われた。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）
- 金型を出荷した際、取引先担当者立会いの下、**検品確認したにも関わらず、後から寸法不良を指摘され、修正を余儀なくされた。**取引先の工場への再出荷と修正を5回程度繰り返したが、**修正と配送にかかる費用は自社負担**となり、受注額の40%程度が持ち出しとなったため、赤字での取引となった。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：生産用機械器具製造業）

支払遅延

- 受託製造している製品について、取引先からの支払条件が**納入月末締め翌月末支払い、電子記録債権サイト60日**であるため、自社にとっての現金化は更に60日を待たなければならず、資金繰りが厳しいものとなっている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 2020年頃から取引先が紙の手形から電子記録債権に変更したが、**支払いサイトは120日**のままである。また**検収日基準で支払われる**ので、納品から検収まで2か月程かかるため、実際は6～7か月遅れの現金化となる。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：はん用機械器具製造業）
- 現金支払の**起算日が検収日からの契約となっている。**検収が自社装置と他社装置を含めたラインの完全完成後のため納品から検収までに案件によって２週間から最大で4か月を要する。このため**納品から最大180日経過しないと現金入手ができず**、自社は仕掛費用の運転資金に苦慮している。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：生産用機械器具製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【自動車・自動車部品製造業】

減額、買いたたき

- 取引先とは取引開始当初から、毎回支払の都度、**取引額の一律３%の歩引き**をすることとなっている。自社の売上比率1/3以上の最上位企業であり、失注・転注リスクから改善を申し入れることはできていない。**値引き額は年間数百万円**であり、自社の利益を圧迫して難儀している状況である。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：パルプ・紙・紙加工品製造業）
- 量産品から補給品へ移行すると、取引先グループのルールで**補給品の価格が量産品価格に対し、固定倍率で改定される**。補給品価格の協議を取引先に要望しているが、取引先グループのルールという理由で**協議は拒否され、自社はコスト増加分を価格に転嫁できない**まま、取引を強いられている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先からは、**半期に一度、原価低減要請を受けている**。労務費の上昇分としてベースアップ分のみ１%程度の値上げを認めてもらえたが、原価低減要請を受けて数%の値下げを行ったので、実質的には労務費の上昇分を補填できていない。(発注:自動車・同附属品製造業、受注:金属製品製造業)
- 取引先は部品の標準納期を把握しているにもかかわらず、**標準納期よりはるかに短い短納期で、特急料金の支払いもなく発注**してくる事がよくある。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 従来から現金化されていたが、**振込手数料は、自社負担である**。2026年１月１日以降の発注分における支払についても振込手数料は、自社負担のままである。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）

購入・利用強制、有償支給原材料等の対価の早期決済

- 取引先との有償支給材の決済条件は、原材料納入日の月末締め、翌々月末日に売上との相殺。対して、製品の支払条件は、納品日の月末締め、翌月末日現金払い。やむを得ない事情で納品日が後倒しになった場合、**売上が入金されない状態で有償支給材の支払いが決済される事態が発生する**。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 有償支給材の対価は購入した月の翌月の製品代金から控除される。自社は正式発注の１か月前に発行される計画台数（内示）を基に有償支給材の発注をするが、**製品の実発注数が内示より少ない場合でも、前月に購入した有償支給材の対価の全部が製品代金から控除されてしまっている**。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）
- 従前から有償支給の原材料の対価は当月15日締め翌月末日払であり、その原材料を用いた部品の代金は当月末日締め翌月末日払である。**加工から納品するまでの期間が考慮されていない上、発注ロットは年々増加傾向にあるため、有償支給材の決済は見合いでの相殺になっておらず、資金繰りが苦しくなっている**。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【自動車・自動車部品製造業】

型等の無償保管

- 金型数量は、約2,000型で、動いていない型は、約1,200型である。金型は自社倉庫に保管しているが、量産が終わった**非稼働型の保管料は支払われていない。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）
- 休眠型の保管費用が経営を圧迫しているため取引先に廃棄申請を行っているが、取引先からは補給品の発注があることを理由に許可されず、**相当の保管費用も支払われていない。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 金型は自社倉庫で保管しているが、**「5年以上休眠した金型」のみが保管料支払対象とされている。**保管料は取引先が定めた金額であるが、自社としては倉庫建設費、固定資産税、火災保険料等が考慮されておらず、**十分な補償ではない**と認識している。また、型のメンテナンスは自社負担で行っている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：非鉄金属製造業）

その他不当な経済上の利益提供

- 量産後20年間は量産品の補給期間として自社で**補給部品を在庫**しておくことが求められているが、その**在庫及び保管料等のコストは支払われない。**以前からの**慣例として行われており、現在でも継続している。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：はん用機械器具製造業）
- 有償支給材はロット単位で取引先から納入されるため、**少量発注の補給品やスポット品の発注の際には原材料を余らせてしまうことになり、在庫を自己負担で保管せざるを得ない**状況。改善の要望をしているが、取引先は対応してくれない。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先の各部署向けに小分け納品した製品について、取引先事業所到着後の仕分け作業を、取引先から物流業者へ外注している。10～20年前から続く慣行として、その**外注費を自社が負担している。**費用は、発注数量に関係なく請求されるが、**発注書等に費用負担の定めはない。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先は部品の標準納期を把握しているにもかかわらず、標準納期よりはるかに短い短納期で、発注してくる事がよくある。納期に間に合わないと転注に繋がりかねないため、**予測される数量を見込みで生産して自社で在庫負担している。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【自動車・自動車部品製造業】

知的財産権等の不適切な取引

- 自社は取引先より金型設計および製造を受注し、納品時には品質保証のための**検査図面や組立設計図面を無償提供**し、図面の対価は求めていなかった。自社は図面の権利は自社に帰属すると認識しているが、**取引先が図面をコピーし他社へ発注している**可能性がある。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：生産用機械器具製造業）
- **図面データの依頼が電話であり、断ると転注リスクがあるためやむなく提供している。**取引先にて、自社の金型製作に工夫を施したものとよく似た金型を発見し、問いただしたところ、別のメーカーに作ってもらったとのことだった。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：生産用機械器具製造業）
- 取引先が提示した部品の量産化に向けた部品の設計を相談され自社の設計部門が対応したが、量産品の受注に至らなかった。取引先に**設計費用の負担を打診しているが取引先からの回答はない。**取引先は**自社が作成した量産化の設計図を基に競合他社へ量産させている**のではないかと考えている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）

一方的な代金決定（価格協議）

- 取引価格はスタート時に設定した価格のまま据え置かれている。価格は**取引先が基準としている「目標値」が上限となり、それ以上の価格は受けてもらえない。**（発注：自動車・同附属品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先より「上位取引先の算出した値であり、**意見がある場合は上位取引先が納得するそれなりの根拠の提出が必要**」と言われ、**自社では対応が困難なため、取引先が提示したアップ率で妥結した。**その結果、全体で30%以下の転嫁率となっている。（発注：自動車・同附属品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）

（２）業界団体への要請【自動車・自動車部品製造業】

ハイレベル要請

要請先	時期	要請元	要請内容
日本自動車工業会 日本自動車部品工業会	R7.4	経済産業省 （武藤大臣）	• 「下請法の遵守の徹底、改正法の周知徹底、**商習慣の見直し**、サプライチェーン全体での価格転嫁、自主行動計画の改定・徹底、労務費転嫁指針の遵守」の６項目を要請。 • 特に、**商習慣の見直し**として、下請法の勧告案件が多い**型取引の適正化**や、**約束手形等の支払早期化や現金化**に取り組むよう要請。

取適法（下請法）に関する要請

要請先	時期	要請元	要請内容
日本自動車工業会	R7.11	公正取引委員会 経済産業省	• **金型の無償保管**、**一括生産部品の無償保管及び受領拒否**に対する下請法の勧告事案を踏まえ、自動車業界として、取適法に違反する行為の未然防止に努めるとともに、**法令違反を誘発する商慣習の見直しに取り組むよう要請**。
日本自動車工業会 日本自動車部品工業会 日本自動車車体工業会	R7.12	公正取引委員会 経済産業省	• **貸与型の無償保管**、**補給品について量産時の発注数量を前提とした単価を一方的に設定**していたことに対する下請法の勧告事案を踏まえ、業界全体の取引適正化を一層推進することを要請。 • 特に、会員企業に対し、下請法違反事例や取適法の内容を周知し、取適法に違反する行為の未然防止を促すとともに、**法令違反を誘発する商慣習の見直しに取り組むよう要請**。

【参考】自動車サプライチェーン取引適正化会議について

- 取引適正化に関する**自動車業界の課題やそれらの解決に向けた取組を見える化**し、**業界における取引適正化の更なる進展を確保することを目的**に、令和８年２月、**「自動車サプライチェーン取引適正化会議」を設置**。
- **第１回（２月５日）、第２回（４月20日）、第３回（９月14日）に会議を開催**し、越智政務官・小森政務官が各回それぞれ参加。自工会・部工会・素形材団体等の協力を得て、自動車産業における取引適正化に関する**実態調査を実施し、その結果を報告する**とともに、個別論点として**「型等の取引」、「補給品」、「代金決定」等に係る課題・取組について、関係団体が説明し、意見交換を実施**。
- 参加者からは、**サプライチェーン全体での取組の重要性、ティア深くへの取引適正化の浸透の難しさ、取引適正化と競争力強化の両立**といった課題に加え、**個別論点に特有の課題**についても様々な意見があり、関係者間で課題の共有が図られた。
- 第４回会議は、関係者と議題・進め方を調整の上、年明け以降、年度内に開催予定。

第３回参加者

●政府
小森政務官、三浦製造産業局長、伊藤自動車課長、大今素形材室長 等

●自工会
松永副会長 専務理事、
調達部会 本間部会長、古澤副部会長、越智委員

●部工会
大下副会長 専務理事、
サプライチェーン部会　渡辺部会長、岩井副部会長、田村委員

●素形材団体等
日本金型工業会　山中会長、日本金属プレス工業協会　久野会長、
日本ダイカスト協会　蔦会長、日本鍛造協会　南條会長、
日本鋳造協会　鈴木副会長、日本粉末冶金工業会　菊池会長
全日本プラスチック製品工業連合会　住田副会長

●オブザーバー
公取委 柴山企業取引課長、中企庁 小高取引課長

各回の議題

第１回：会議設置趣旨説明、自工会部工会両会の取組について
第２回：実態調査結果の報告、「型等の取引」に係る課題・取組について関係団体から説明、意見交換
第３回：「補給品」「代金決定」に係る課題・取組について関係団体から説明、意見交換



小森政務官（写真中央）　第３回会議

１．自動車･自動車部品製造業

２．金属業

３．繊維業

（１）取引Gメンが把握した事例【金属業】

書面不交付

- 取引先の施工ミスによる代替品の納品を求められ、対応を行ったが、**発注書面の交付はなかった。**（発注：金属製品製造業、受注：機械器具卸売業）

受領拒否、返品、不当な給付内容の変更・やり直し

- 納入日、納入数が確定するのは納入１週間前、専用EDIを通じて注文書および納入指示書が出される。予測で示された数と**確定注文数に乖離が出ることは恒常的**にあり、20%程度の格差は当たり前で、50%のケースもある。（発注：金属製品製造業、受注：電子部品・デバイス・電子回路製造業）
- 配送時に、製品の入った箱が破損することがある。配送業務は、取引先の担当である。**自社に非が無いにも関わらず**、**破損時の新箱への詰め替え作業を要求され**、自社業務として日常化している。（発注：金属製品製造業、受注：自動車・同附属品製造業）
- 製品を数十台納品したが、**取引先の施工ミスにより数台の機器に不具合**が発生した。これに対して取引先より代替品の納品を求められ、大至急製品を納品したが、代替品の数台についての**支払は完了していない。**過去からも同様な要求と**代金不払いが繰り返されている。**（発注：金属製品製造業、受注：機械器具卸売業）

支払遅延

- 手形から現金に変更になったが、手形当時のサイトがそのまま残り、**締日の４ヶ月後の月末に振り込まれている。**納品してから検収まで時間が掛かることもある。（発注：鉄鋼業、受注：業務用機械器具製造業）
- 支払条件は、150万円超の場合、納品日起算で当月30日締め、翌月30日払いの**120日サイトによる電子記録債権100%払い**となっている。（発注：金属製品製造業、受注：プラスチック製品製造業）
- 取引先からは20日締め**・約４か月サイトの回し手形による支払**を受けている。支払条件の改善を要請しているが、取引先の上位取引先からサイトの長い手形を受け取っているため、取引先が資金繰りに苦慮しており、見直しに至っていない。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【金属業】

減額、買いたたき

- 支払額に対して２％の協力金を取引先に支払うことになったが、メリットもよくわからず、自社の経営状況も芳しくないため協力金の廃止を申し入れたところ、**取引先も発注元への協力金支払があるとの理由で１％の協力金を支払う**ことになった。自社としては協力金をゼロにしたかったが取引継続も考慮し妥協せざるを得なかった。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 受注品は量産開始時に価格が決定されると、**納品数量が大幅に減少しても価格は据え置かれ**、改定されるのは原材料費部分に限られる。**量産終了連絡前に発注数量が極端に減少しても価格は変わらず**、量産終了後に補給品となった段階で初めて少しだけ値上げが認められる。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- **毎年半年に一度、前年比１％程の一律値下げ要請**があり、コロナ禍以前は言われるがままに応じざるを得なかった。ここ数年も、**「協力要請」として1%程の一律値下げ要請**がある。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- **短納期発注**が増えてきている。通常納期が4～5日程度の案件を、2～3日で納めて欲しいと言われるケースが頻繁にある。自社は、**残業や休日対応により納品している**が、断ると転注のリスクがあるため、**残業代等の追加費用は請求していない。**（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 従前から当月末日締め翌月末日支払の現金払100%であり、**振込手数料は請求代金から差し引かれ支払われている。**（発注：金属製品製造業、受注：はん用機械器具製造業）

型等の無償保管

- 所有権が取引先にある金型300～400型程度保管しており、そのうち200型は休眠型である。**すべての金型を自社は無償で、自社の工場内で保管している。**型の保管・廃棄等の**ルールを定めた書面の取り交わしはされていない。**（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先が用意した型を貸与されており、所有権は取引先である。総数は不明だが、自社工場及び倉庫で保管している。**保管に関するルールもなく、保管料も支払われない。**自社は休眠型の管理で台帳作成し、**毎年返却を要請しているが保留にされたままである。**（発注：金属製品製造業、受注：ゴム製品製造業）
- 所有権が取引先にある金型のメンテナンス費について請求するルールがない。定期的な**メンテナンスには、年間数百万円の費用を支出している。**メンテナンス費について同業他社と話をする機会があったが、**他社も同様に負担に困っている**状況であった。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【金属業】

その他不当な経済上の利益提供

- 自社は取引先製品関連のデザインおよび印刷を受託している。発注された全数を一括納品することはできず、別途納品の案内が取引先から自社にあり実際に納品した分だけ代金が支払われる。取引先は、手持ち分が不足すると必要数を納品するよう自社に指示する。**未納入分の在庫保管場所に困っている。**（発注：金属製品製造業、受注：印刷・同関連業）
- 取引先から支給される無償支給材の内、生産数の少ない製品の材料を保管し続けている。**倉庫保管のため月額数万円を負担**しており、また、**同支給材の棚卸業務等の自社にとっては意味のない作業も無償で対応している。**同支給材料の引き取りを取引先にお願いしているが対応してもらえていない。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 取引先がコスト削減のため３年分を纏めて点検書類の印刷を大量発注しており、**倉庫100平方メートル分の印刷済み在庫を保管しているが、保管料はもらっていない。**（発注：金属製品製造業、受注：印刷・同関連業）

知的財産権等の不適切な取引

- 取引先から、**品質改善等を理由にノウハウの開示を求められ**、その結果として**同業他社への転注が行われた。**また、自社設備の見学や設備図面の数百万円での購入打診を受けたが、自社ノウハウであるとして拒否した。また、**金型図面の提供を繰り返し求められ、取引上の立場から無償で提供した。**（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）

一方的な代金決定（価格協議）

- エネルギー費、労務費及び物流費等のコストが上昇したため、根拠資料に基づく値上げを要請したが、**取引先から「経費削減の努力不足」と指摘され、再三の要請をするものの協議が進展しなかった。**（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 10年ほど前に原価低減要請があり、約４％の値下げを行って以降、価格が据え置かれていた。自社からは根拠資料として最低賃金や春闘や電気料金の**エビデンスを準備して交渉を行ったが、結果として価格は据え置き**で、コスト上昇分の価格転嫁は全く出来ていないままで取引は継続している。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- 価格交渉時には**原材料・副資材の価格資料に加え、品質管理工程表など詳細な内部資料の提出を求められる**ことがあり、負担となっている。（発注：鉄鋼業、受注：鉄鋼業）
- 材料の価格がアップしており、**複数回にわたり価格交渉を申し入れたが受け入れられなかった。**結果として**４年間価格据え置き**になっている。自社から赤字なので取引を中止したいと訴えると、契約違反であるとの回答があった。（発注：金属製品製造業、受注：その他の製造業）

（２）業界団体への要請【金属業】

ハイレベル要請

要請先	時期	要請元	要請内容
日本バルブ工業会	R7.4	経済産業省 （古賀副大臣）	• 「下請法の遵守の徹底、改正法の事前周知、**商習慣の見直し**、サプライチェーン全体での価格転嫁、自主行動計画の改定・徹底、労務費転嫁指針の遵守」の６項目を要請。 • 特に商習慣の見直しとして、発注者・受注者双方の立場として**型取引の適正化や取引相手先との積極的な協議**に加え、警備やビルメンテナンスなどの間接部門でも、コスト上昇を踏まえた契約内容の適正化を要請。
日本鉄鋼連盟 日本電線工業会 日本アルミニウム協会 日本伸銅協会	R7.10	経済産業省 （伊吹製造産業局長）	• 「下請法の遵守の徹底、改正法の周知徹底、**商習慣の見直し**、サプライチェーン全体での価格転嫁、自主行動計画の改定・徹底、労務費転嫁指針の遵守」の６項目を要請。 • 特に、**金属業界においては支払現金化率が67%と他業界に比して低い**ことを踏まえ、１月１日の中小受託取引適正化法（取適法）の施行に伴い、**手形払いが禁止となることを業界内で周知するよう要請**。

1．自動車･自動車部品製造業

2．金属業

3．繊維業

（１）取引Gメンが把握した事例【繊維業】

受領拒否、返品、不当な給付内容の変更・やり直し

- 四半期単位の発注契約とこれに基づく個別の実発注があるが、**実発注で減量される**ことがある。自社で発注契約をもとに**先行で手配した材料等の在庫を自社で負担しなければならない。**取引先に改善を申し入れているが**古くからの慣習**でもあり受け入れてもらえない。（発注：繊維工業、受注：繊維工業）
- 加工品を上位取引先（アパレルメーカー）の仕様どおりに作成したものの、製品の仕上がり確認の段階で、「希望した色合いと違う」という理由で、加工し直しとなることがある。サンプル加工時点なら対応できるが、製品加工済みの場合、**自社が製品を買い取る事で事を納めなければならないケースがある。廃棄費用も自社が負担する**事となる。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）
- **サンプル製作数が発注者の求めにより過剰になる案件**が２割程度あるが、**追加請求が出来ていない。業界の慣行として追加サンプル代金の請求が難しい**ことと、転注リスクにより自社からは交渉していない。（発注：織物・衣服・身の回り品小売業、受注：なめし革・同製品・毛皮製造業）

支払遅延

- 支払条件は、毎月20日〆、**90日後期日指定現金支払い。**振込手数料は自社負担。（発注：織物・衣服・身の回り品小売業、受注：繊維工業）
- 従前より、支払条件は**電子記録債権による当月20日締め翌月末日払い（サイト120日）**となっている。2026年1月以降の受注分についても、同様の支払条件が継続している。（発注：繊維工業、受注：印刷・同関連業）
- 店舗直納分は店舗での**検収を以て売上対象となる。**一方、指定倉庫納品分については、納期に合わせ全発注を納品しても、**全て自社在庫として扱われるため、納品即売上げとはならない。**指定倉庫内には半年から**１年近く在庫として保管されるものがあるが、その間は支払いを受けることができない。**（発注：織物・衣服・身の回り品小売業、受注：なめし革・同製品・毛皮製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【繊維業】

減額、買いたたき

- 取引先は従前より**販売価格の３％を値引きと称して減額して支払う。**自社より減額の廃止を申し入れたが、**半年後に却下された。**取引先からは、転注を匂わす発言をされ困惑している。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）
- 再流行の場合等に、量産終了後の製品を少ロットで発注される場合がある。その際、製造に関する**費用は量産時よりアップしているにも関わらず、量産時の価格で発注される。**その際、価格交渉は行うものの、取引先は「**よその業者は皆これでやっているよ**」と言い改定には応じない。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）
- 通常は、注文書発行後、60～80日の納期を設定されるが、取引先が設定する**納期は短納期で日常的に設定される。**この納期を遵守するには国内及び外部に協力を依頼するが、**時間外労働等の追加費用が発生する。**この追加費用を取引価格に上乗せしようにも、**取引先は全く聞く耳を持たない。**（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：なめし革・同製品・毛皮製造業）
- 取引先から支払われる現金の**振込手数料は自社負担となっている。**また、従前から（手形支払い当時のなごりか）**金利分の２％も引かれて振り込まれている。**自社は請求書に振込手数料は先方負担でお願いする旨記載しているが、依然として振込手数料を引いて振り込んでくる。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）

購入・利用強制、有償支給原材料等の対価の早期決済

- 取引先はサプライヤーを指定し、**特定の製品や副資材を自社に購入させている。**取引先から**合理的な説明は特になく納得していない**が、対応しない場合の転注等を恐れやむを得ず対応している。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）

型等の無償保管

- **印版、木型**は、**業慣行として、メンテナンス・廃棄を含め実質管理が自社に任されている。**従って取引先との保管、廃棄のルール書面は取り交わしていない。**廃棄費用、メンテナンス費用、保管費用はもらえていない。**（発注：繊維工業、受注：パルプ・紙・紙加工品製造業）

（１）取引Gメンが把握した事例【繊維業】

その他不当な経済上の利益提供

- 取引先が月末の在庫高を調整するため、注文書に記載されている納期が来ているにもかかわらず、**取引先の都合で製品の受け入れを拒否される**ことがある。受領拒否が発生すると**自社の倉庫が製品在庫であふれて業務に支障が出ている。**（発注：繊維工業、受注：繊維工業）
- 自社への無償支給材料について、**受注数量製造後に余った材料を無償で保管させられている。**次回リピート発注があるまでの保管という名目であるが、具体的な次回発注時期は示されない。**業界の慣習となっている。**自社設備では保管し切れずに**別に倉庫を借りて保管している。**（発注：繊維工業、受注：繊維工業）
- 取引先の**原反の保管業務**に加え、取引先の**他の外注先への運送**や、**必要数量ごとの原反のカット作業**についても、**無償で対応している。**保管原反の在庫確認および在庫状況の報告を求められており、**継続的な在庫管理業務の負担も発生している。**（発注：繊維工業、受注：繊維工業）

一方的な代金決定（価格協議）

- 受注の都度、見積書を提出するが、**取引先の価格ありきで協議もなされないまま価格が決定する。**自社としては原材料費(合皮、本革、生地、ナイロン等)、運送費、労務費が高騰しているため、これらを価格に上乗せしたいが、他社に転注されるおそれが大きいため、取引先の言い値で受注している。（発注：織物・衣服・身の回り品小売業、受注：なめし革・同製品・毛皮製造業）
- 自社の原価は、直近１年間で労務費が３％、エネルギー費が２％、為替が10%程度、アップしている。自達原材料費は高止まりしている。見積書を提示するが、**上位取引先の業績が厳しく為替変動以外は価格転嫁が認められない。取引先からは転注を匂わせられるため強く申入れできない**状況である。（発注：繊維工業、受注：繊維工業）
- 取引先との取引はほぼ継続品である。取引先には**再三価格交渉を申し入れている**が、担当者からは「お客と話がついたら注文書の価格を上げる」という旨の話があるが、実際にはそれ以上話が進展せず、**回答がないまま価格交渉自体がうやむやに終わってしまっている。**（発注：繊維工業、受注：繊維工業）

（２）業界団体への要請【繊維業】

ハイレベル要請

要請先	時期	要請元	要請内容
日本繊維産業連盟	R7.10	経済産業省 （大串副大臣）	• 「下請法の遵守の徹底、改正法の周知徹底、**商習慣の見直し**、サプライチェーン全体での価格転嫁、自主行動計画の改定・徹底、労務費転嫁指針の遵守」の６項目を要請。 • **リベートや歩引きといった商習慣の残存**を指摘。また、各社で具体的な取組が行われるよう、業界として、**各社の具体的な取組を調査**するなど、一層の取組を要請。

御議論いただきたい事項

- 研究会でのヒアリングのため、各団体に対し、以下の内容についてプレゼンテーションいただくよう依頼。
  - 直近の価格転嫁・取引適正化の取組（特に、業所管省庁から対応を要請した事項への取組状況）
  - 商慣習についての認識（背景、有無、業界として問題と考えているか、等）

    a) 中小WGで指摘された商慣習、b) 取引Gメンヒアリングで指摘された商慣習、
    c) その他業界として是正すべきと考えている商慣習
  - 是正すべき商慣習に対する今後の取組（短期的（概ね１年以内）の取組事項、中期的な取組事項）
  - 業界の取引適正化を進めるにあたっての政策当局に対する要望や課題（例：取引適正化に関するルール遵守に向けたボトルネック・好事例等）

- 価格転嫁・取引適正化を阻害する商慣習の是正に向けて、業所管省庁や業界団体が取組を進めていくため、以下の論点を中心に御議論いただきたい。

論点１．特に重点的に是正すべき価格転嫁・取引適正化を阻害している商慣習の特定

- 取引Gメンが把握した事例や業界団体からの説明を踏まえ、特に重点的に是正すべき商慣習が具体的かつ適切に特定できているか。

論点２．是正策の実効性確保

- それらの商慣習が業界に残っている背景・要因も踏まえ、示された是正策が業界全体の行動変容を促す、実効性があるものとなっているか。
- サプライチェーン全体での価格転嫁・取引適正化のため、短期的な対応事項に加え、商慣習の根本的な是正に向けた中期的な取組についても盛り込まれているか。

論点３．政府の取組

- 事業所管省庁をはじめ、政府全体として、価格転嫁・取引適正化をさらに進めるため追加的に必要な支援、情報発信、制度的対応があるか。