

自動車産業適正取引ガイドライン

平成19年6月

経 済 産 業 省

目次

はじめに ～調達戦略の工夫が公正競争と競争力強化を可能にする～	・・・・・・・・・・ 1
第1章 自動車産業の目指すべき調達慣行について	
～協調的投資を促す調達慣行五原則～	・・・・・・・・・・ 4
1. 自動車産業の競争力を支えるサプライチェーンと調達関係の特徴	・・・・ 4
2. 自動車産業の調達慣行に対する評価の歴史の変遷	・・・・ 4
3. 「協調的投資」を促す日本的調達慣行（「協調的投資促進型調達慣行」） の合理性	・・・・・・・・・・ 5
4. 自動車産業の目指すべき五つの調達原則	・・・・・・・・・・ 6
第2章 自動車産業において指摘されている取引上の問題と下請法及び独占禁 止法上の留意点並びにベストプラクティス	
～当事者間の認識の差を解消するために～	・・・・・・・・ 8
1. 取引上の問題が指摘される原因 ～当事者相互の認識格差	・・・・ 8
(1) 立場によって分かれる「相互協議による取引」についての見方	・・ 8
(2) 指摘事項に共通する「期待値からの乖離」	・・・・ 8
(3) 当事者相互の認識格差を埋めるための工夫	・・・・ 9

2. 下請法及び独占禁止法上の留意点 ～優越的地位にある事業者であれば下請法対象でなくとも要注意	・・・・・・・・ 10
3. 自動車産業において問題視されやすい具体的行為類型についての整理	・・・・・・・・ 11
(1) 補給品の価格決め	・・・・・・・・ 13
(2) 型保管費用の負担	・・・・・・・・ 16
(3) 配送費用の負担	・・・・・・・・ 18
(4) 原材料価格等の価格転嫁	・・・・・・・・ 20
(5) 一方的な原価低減率の提示	・・・・・・・・ 23
(6) 自社努力の適正評価	・・・・・・・・ 26
(7) 不利な取引条件の押しつけ	・・・・・・・・ 28
(8) 取引条件の変更	・・・・・・・・ 31
(9) 受領拒否・検収遅延	・・・・・・・・ 34
(10) 長期手形の交付・有償支給原材料の早期決済	・・・・・・・・ 37
(11) 金型図面及び技術・ノウハウ等の流出	・・・・・・・・ 40

はじめに

～調達戦略の工夫が公正競争と競争力強化を可能にする～

政府は、平成19年2月15日にとりまとめた「成長力底上げ戦略」の中で、下請取引の適正化の推進を掲げ、主要業種毎に取引適正化のためのガイドラインを策定することとした。「自動車産業適正取引ガイドライン」は、この一環として、自動車・同部品産業に関するガイドラインとして経済産業省が策定するものである。

ガイドラインの策定に当たり、経済産業省は、自動車メーカー14社へのヒアリングを実施し、自動車部品メーカー及び素形材メーカー等約350社からアンケート調査の回答を得た。また、自動車メーカー、自動車部品メーカー、素形材メーカー及び学識経験者が参加する自動車取引適正化研究会（座長：糸田 前東京経済大学現代法学部教授）を開催し、総計10時間超に及ぶ審議を行った。本ガイドラインは、こうした調査、審議に基づき、経済産業省が策定したものである。

ガイドラインは、主として以下の三つの意図がある。

第一に、**公正な取引を競争力強化につなげる**ということである。日本の自動車産業においては、自動車メーカーと部品メーカー、あるいは部品メーカーと素形材メーカーなど、取引当事者の間で、製品の原価低減や品質向上に向けて、目標を共有し、成果を共有することで、両当事者の「協調的投資」を促すような取引慣行が広く観察される。「育てる調達」、「共存共栄を目指した調達」など呼称は様々であるが、こうした日本の自動車産業が開発した戦略的調達慣行は、単に公正な競争と矛盾しないばかりか、我が国自動車産業全体の競争力強化に資するという複合的な効果を持つ。こうした、公正競争と競争力強化を同時に促す仕組み、取引慣行（ここではこれを「**協調的投資促進型調達慣行**」と呼ぶ）を推奨すること。本ガイドラインはこうした複眼的意図を有している。

そうした視点に立ち、**第1章（「自動車産業の目指すべき調達慣行について～協調的投資を促す調達慣行五原則～」）**では、公正競争とも矛盾することなく、競争力強化の基礎となるこうした調達慣行の本質を、五つの原則（「開かれた公正・公平な取引」「調達相手先と一体となった競争力強化」「調達相手先との共存共栄」「課題・目標の共有と成果シェア」「相互信頼に基づく双方向コミュニ

ケーション)で要約すると同時に、公正競争と競争力強化の同時達成の観点から、こうした調達戦略を経営戦略の基本とすべきことを提案している。

第二に、**競争法上の判断基準を明確化し、当事者同士の認識の差を解消する**ということである。協調的投資促進型調達慣行であっても、個々の現場で紛争は生じうる。そして、例えば、買ったときに代表される競争法上の紛争に関しては、往々にして成果の分配などを巡る当事者同士の間の意見の食い違いが見られるのが一般的で、これを放置すれば、問題が繰り返されたり、解決にいたずらに時間を要したりすることになりかねない。そこで、本ガイドラインは、アンケートなどにに基づき明らかになった取引当事者間の言い分の相違を明示し、問題行為を未然に防ぐためのベスト・プラクティスを示し、逆に、どういう場合に競争法違反になるのか、といった点を、典型的な行為類型ごとに明らかにした。競争法上の判断基準を明確化し、当事者同士の認識の格差を解消することが、未然防止、再発防止、迅速解決の基礎となる。ここに、本ガイドラインの二つ目の意図がある。

第2章(「自動車産業において指摘されている取引上の問題点と下請法及び独占禁止法上の留意点並びにベストプラクティス～当事者間の認識の差を解消するために～」)で提示しているのはこの点であり、また、**第3章(「トラブルの未然防止・再発防止・迅速解決による適正取引の推進～「早期警戒システム」の構築に向けて～」)**は未然防止、再発防止、迅速解決に資する仕組みを提案している。

第三に、**海外における適正な取引も促したい**ということである。我が国の自動車産業の活動基盤の大半は、いまや海外市場にある。中小企業などの格差是正を意図するガイドライン策定であるが、中小企業、なかんずく自動車産業における中小企業がその収益力向上を図るためには、海外市場における適正取引の推進という課題は避けて通れない。国際的な自動車産業のサプライチェーンにおいても、協調的投資を促す調達慣行を浸透していくことが重要であり、**国内で培った知恵を海外においても展開すること**。これがこのガイドラインの三つ目の意図である。

これを受けたのが**第四章(「自動車産業の現代的な課題への対応～海外における適正取引の推進～」)**であり、そこでは海外における適正取引推進のために留意すべき三原則(「あるべき調達慣行の世界共通化」「モニタリングの徹底」「情報提供の徹底」)を提案している。

日本の自動車産業が培った調達戦略を「協調的投資促進型調達慣行」と性格付けをした上で、公正競争と競争力強化の同時達成、当事者間同士の認識格差の解消、内外一致の調達慣行の展開を図ること。要すれば、これが本ガイドラインの要点となる。企業の調達戦略は、単にその企業のコスト競争力を左右するだけでなく、その企業が生み出す差別化の巧拙をも左右する。そして、こうした企業の調達戦略が、公正な競争に万全を期すること、長い目を見たコスト競争力を高めること、そして製品の差別化を促していくことの三者を同時に追及する方策になってさえいれば、関係当事者の経済合理的な行動の中で、取引適正化が自ずと促されることになる。

このガイドラインは、この要点をまとめている。日本の自動車産業において、公正競争が競争力を自ずと生み出していくための端緒になることを期待したい。

第一章 自動車産業の目指すべき調達慣行について

～協調的投資を促す調達慣行五原則～

1. 自動車産業の競争力を支えるサプライチェーンと調達関係の特徴

自動車は、その構成部品点数が2～3万にも及ぶと言われる大規模な組立加工産業であり、幅広い産業の裾野を持っている。関連産業の出荷額は約4.6兆円と我が国製造業の出荷額における1.6%を占め、関連産業を含めた就業人口は、全就業人口の7.7%に達する¹。

そのサプライチェーンの主たる特徴として、①自動車メーカーをトップにしたピラミッド型の分業構造（メーカーと取引のある一次サプライヤーには、より多数の二次サプライヤーが取引関係を持ち、二次サプライヤーには更に三次サプライヤーが取引関係を持つといった数次に渡る重層的な取引関係）、②自動車メーカーの高い外製率、③部品メーカーとの長期継続的な取引関係、④部品メーカーの共同開発などが挙げられる。

特に注目すべきは上記の③と④であり、単なるピラミッド型の分業構造は他産業でも見られるが、自動車メーカーと部品メーカー（あるいは部品メーカー相互、部品メーカーと素形材メーカー等）は、単なる外注関係にあるのではなく、原価低減目標の共同設定、品質向上やコスト削減に向けた協調活動、開発成果物のシェア等の工夫を講じている。

2. 自動車産業の調達慣行に対する評価の歴史の変遷

こうした調達慣行は、戦後、官民が一体となって自動車産業を育成していく歴史的経緯の中で、徐々に形成されてきたものである。

ただし、自動車産業の調達慣行に対する国際的な評価は、その時々の自動車産業のパフォーマンスにも応じ、揺れ動いてきた。例えば、80年代から90年代初頭にかけての日米自動車摩擦の厳しかった時期には、系列関係といった

¹ 社団法人日本自動車工業会「日本の自動車工業2006」

日本的な調達慣行は「不透明」で「閉鎖的」として米国等から激しく批判され、米系自動車部品メーカー等からの調達を拡大せざるを得ない政治状況があった。

一方、90年代初頭から、日本の自動車産業の競争力の源泉について、例えば、「リーン生産システム」といった用語によってその効率性を高く評価する国際的な論調が現れた。その後も、我が国の自動車産業の好調なパフォーマンスを背景に、コスト、品質、納期といった面において、自動車メーカーと部品メーカー等との間で構築されている極めて効率的な生産システムや調達慣行を肯定的に評価する論調が基調となっており、そうした「日本型」の生産システムを米国企業等も積極的に取り入れようとする風潮が続いている。

我が国自動車産業の目指すべき調達慣行を論ずるにあたっては、単なる情緒に流されないよう、何故そうした取組が合理的であるのか、根拠を明確にする必要がある。

3. 「協調的投資」を促す日本的調達慣行（「協調的投資促進型調達慣行」）の合理性

日本の自動車産業においては、各社とも呼称は様々であるが（例えば、「育てる調達」、「共存共栄を目指した調達」など）、自動車メーカーと部品メーカー等の取引当事者間で、製品の原価低減や品質向上に向けて、課題や目標を共有し、成果も共有することによって、両当事者間の創意工夫と相互研鑽を促すような取引慣行が広く観察されている。

こうした自動車メーカーと部品メーカー等が長年の間に構築した戦略的調達慣行は、公正な競争と矛盾するものではない。そればかりか、自動車産業全体での効率的な開発・生産体制を支え、継続的なコスト低減を可能とするなど、我が国自動車産業の競争力の源泉の一つとなっている。

自動車産業の調達慣行が持つこうした「強み」を理論的に明らかにする試みも進められている。例えば、経済学での「協調的投資(cooperative investment)」の概念によれば、上記のようなメーカーとサプライヤーの関係は、一社の品質向上や効率性改善が他社にも及ぶ好循環を形成するものとして肯定的に評価される。

自動車産業の調達慣行を「協調的投資」を促す調達慣行（いわば「協調的投資促進型調達慣行」）として改めて位置づけ、公正競争と競争力強化を同時に促す仕組みとして更に洗練させ、広く浸透を図っていくべきである。

ただし、こうした関係が効果的に機能するためには、メーカーとサプライヤーの間において、成果をシェアするインセンティブを与えるような仕組みが構築されなければならない。特に、取引関係が開始される前に、あらかじめ成果のシェアに関する約束が明確化し、取引条件に関する不確実性を可能な限り除去しておく必要がある。

また、こうした関係は、サプライチェーンを構成するすべての企業間関係において成立すべきであり、ほんの一部においてでも不適正な取引が行われると、全体の効率性は損なわれてしまうことにも留意が必要である。

4. 自動車産業の目指すべき五つの調達原則

今後とも、サプライチェーン全体にわたる「協調的投資」を促し、自動車産業全体としての効率性を高め、競争力の強化に活かしていくためには、サプライチェーンを構成する自動車メーカーと部品メーカー等の間において、①取引の予見可能性を最大限に確保し、②共同で中長期の目標を設定・共有した上で、③協調的投資を行いつつ、④新規開発やコスト低減に伴う成果を共有する、という関係が確保される必要がある。

そのため、自動車メーカー及び部品メーカーは、以下の五つの原則を自らの調達方針として明確に約束（コミット）すべきである。また、こうした調達戦略を経営戦略の基本に据え、様々な手段を通じて対外的にも明らかにし、サプライチェーン全体に浸透を図るべきである。

第一に、開かれた公正・公平な取引の原則である。調達相手先の選定にあたっては、国籍や企業規模等にとらわれず、広く機会を与えて、公正かつ透明な対応に努めるべきである。

第二に、調達相手先と一体となった競争力強化の原則である。調達相手先を競争力強化のためのパートナーとして位置付け、イコール・パートナーシップの考え方のもと、調達担当者だけでなく、開発担当者や生産技術担当者も広く

関与した上で、新製品の共同開発やコスト低減活動を一体となって行うべきである。

第三に、調達相手先との共存共栄の原則である。主要な部品・素材を調達している取引先の経営が傾けば、完成品の品質やコスト等に直結することを認識すべきである。特に、主要な中小調達相手先については、必要に応じて経営指導等²を行うべきである。

第四に、原価低減活動等における課題・目標の共有と成果シェアの原則である。新製品の開発や原価低減の活動は、事後において一方的な値引き要求を行うものではなく、調達相手先と課題や目標を共有した上で、新製品の開発や材料の変更等が達成される以前の段階における事前の共同作業として位置づけるべきである。また、達成された成果物やコスト削減の成果は、貢献の度合い等に応じて、調達相手先との間で適切にシェアされるべきである。

第五に、相互信頼に基づく双方向コミュニケーションの確保の原則である。新製品の共同開発や原価低減活動を行うにあたっては、調達相手先との間で、課題や目標を共有するために必要な情報を可能な限り開示し合うとともに、あらかじめ十分な相互協議を行い、相互に納得した上で作業を進めることを心がけるべきである。

² なお、この場合の経営指導等は、中小調達相手先の経営改善を目的として行われるべきであり、経営指導に名を借りた一方的な押し付け等をしてはならないことは言うまでもない。

第2章 自動車産業において指摘されている取引上の問題と下請法及び 独占禁止法上の留意点並びにベストプラクティス ～当事者間の認識の差を解消するために～

1. 取引上の問題が指摘される原因 ～当事者相互の認識格差

(1) 立場によって分かれる「相互協議による取引」についての見方

前章で述べたとおり、我が国の自動車産業においては「協調的投資促進型調達慣行」が広く観察され、五つの原則に従った調達慣行に基づき、他業界に比べると相互協議に基づく取引が浸透している蓋然性は高いと考えられる。

しかしながら、グローバル化の進展に伴う世界的な競争の激化、国内市場の成熟化による成長の頭打ちといった状況下、総体として取引環境は厳しくなる傾向がある中で、個々の現場においては、具体的な取引を巡る課題（特に、成果の分配など）をめぐって、自動車メーカー、部品メーカー、素形材メーカー等のサプライチェーンにおけるそれぞれの立場に応じて、意見の食い違いが見られることも事実である。

(2) 指摘事項に共通する「期待値からの乖離」

これまでの調査結果によれば、いわゆる「買ったたき」のような価格面での取引条件について問題を指摘されることが多い。例えば、補給品の値付け、金型保管費用の負担、ジャストインタイム生産での輸送費用の分担、原材料費高騰の価格転嫁、一方的な原価低減率の提示などである。

問題として取り上げられている取引類型は様々であるが、これらに概ね共通しているのは、「相互協議」が何らかの形で行われてはいるものの、協議の前提となる当初の合意事項に曖昧さがあったり、協議のプロセスで丁寧さを欠いたりしているため、結果として、一方の当事者が当初想定した期待値から大きく乖離した「合意」を余儀なくされてしまう、あるいは、そう認識されてしまうという点である。そのため、発注者側は何ら問題のない適正な取引だと認識していても、受注者側からは問題のある取引と見られていることも往々にある。

(3) 当事者相互の認識格差を埋めるための工夫

下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）又は私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独占禁止法」という。）上の問題がある行為なのか、「許容される原価低減活動」なのかを判別する画一的な基準を示すことは難しい³が、だからこそ、当事者間の認識の差を埋める努力が重要である。

まずは、十分で真摯な相互協議の必要性を強調したい。例えば下請法上の「買ったとき」の有無の判断に当たっては、対価の決定方法の不当性が重視されているところ⁴、自らが取引上優越した地位にある場合には、一方的な対応をするのではなく、相手先と十分で真摯な協議を行うことが必要である。

また、取引開始後の価格交渉においては、特に、長期継続的な取引が開始された後に取引条件が変更される場合⁵には当該取引関係に依存する度合の大きい側にとり著しく不利な交渉となってしまう（経済学の用語でいう「ホールドアップ」の問題）ことから、十分な協議を行い、双方に納得感のある結論を出すことが求められる。

さらに、継続的な取引の開始前において、あらかじめ想定される事象については可能な限り取引条件を明確化しておくとともに、後日協議して明確化すべき点があれば、その旨を明確にするといった工夫も必要である。

³ 例えば、「買ったとき」とは「同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い（下請）代金の額を不当に定めること」（下請法第4条第1項第5号）とされ、その該当性の判断にあたっては、単に対価の水準のみならず、「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等対価の決定方法、差別的であるかどうか等の決定内容、通常対価と当該給付に支払われる対価との乖離状況及び当該給付に必要な原材料等の価格動向等を勘案して総合的に判断する」とこととされている（「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」平成15年 公正取引委員会事務総長通達第18号）が、画一的な基準を示すことは難しく、ケースバイケースの判断とならざるを得ない、とされている。

⁴ 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」第4の「5 買ったとき」の(2)においては、対価の決定方法の不当性に着目して、買ったときに該当するおそれのある5つの行為類型が掲げられている。

⁵ 取引関係を開始する前段階において、価格交渉の力関係の差から、不本意な契約条件を受け入れざるを得ない場合とは異なる。この両者をきちんと区別することが必要である。

2. 下請法及び独占禁止法上の留意点 ～優越的地位にある事業者であれば下請法対象でなくとも要注意

下請法は、対象となる親事業者の義務として、発注書面の交付等の4つの義務及び買いたたきの禁止等の11の禁止行為を規定しており、これらの義務や禁止行為に反する行為は原則として下請法違反となる。

下請法が取引の内容及び資本金・出資金により区分される親事業者・下請事業者間の取引にのみ適用されるのに対し、独占禁止法は、事業者の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることを禁じている。

「優越的地位の濫用」とは、(ア)『優越的地位』(＝自己の取引上の地位が相手方に優越していること)を利用して、その地位を(イ)『濫用』(＝正常な商慣行に照らして不当な行為)することをいう。そのため、どのような者が「優越的地位」に該当し、どのような行為が「濫用行為」に該当するのか否かが問題となる。

(どのような者が「優越的地位」に該当するか)

まず、「取引上優越した地位にある場合」(＝優越的地位)とは、取引の相手方にとって、当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であるとされている⁶。

また、その判断にあたっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先変更の可能性、事業規模の格差、商品の需給関係等を総合的に考慮されることとされている⁷。

(どのような行為が「濫用行為」に該当するか)

次に、「濫用行為」(＝正常な商慣行に照らして不当な行為)に関しては、下請法が「買いたたきの禁止」等の十一種類の具体的な行為を「禁止行為」として規定している点が参考になる。

⁶ 「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」平成3年7月 公正取引委員会事務局

⁷ 同上

優越的地位にある事業者が下請法で禁止されている行為を行った場合には、それが下請法の適用対象とならない場合であっても、「優越的地位の濫用」として独占禁止法上の問題を生じやすい。

優越的地位にある事業者は、取引の相手方が中小企業であれ、大企業であれ、下請法又は独占禁止法上の問題が生じないよう特に注意が必要である。

3. 自動車産業において問題視されやすい具体的行為類型についての整理

本ガイドラインの策定に当たり、経済産業省では、自動車メーカーへのヒアリング、自動車部品メーカー及び素形材メーカー等へのアンケート調査を実施したところ、自動車産業においては、問題視されやすい十一の具体的な行為類型があることが明らかになった。すなわち、①補給品の価格決め、②型保管費用の負担、③配送費用の負担、④原材料価格等の価格転嫁、⑤一方的な原課低減率の提示、⑥自社努力の適正評価、⑦不利な取引条件の押しつけ、⑧取引条件の変更、⑨受領拒否・検収遅延、⑩長期手形の交付・有償支給原材料の早期決済、⑪金型図面及び技術ノウハウ等の流出、である。

ここでは、以上のような調査・考察を踏まえ、自動車産業において問題視されやすい十一の具体的な行為類型毎に、(ア)取引当事者間の意見を「関係者の主な意見」として整理し、その相違を明示するとともに、(イ)どのような行為であれば下請法上の問題になるのか(又は、独占禁止法上の問題を生じやすいのか)等を「関連法規等⁸に関する留意点⁹」として明示し、さらに、(ウ)適正取引を推進するための「望ましい取引慣行」について、「具体的なベストプラクティス」と合わせて提示する。

なお、本ガイドラインで取り上げる事例はあくまで例示であり、「関連法規等に関する留意点」で取り上げるような事例が違法であるかどうかは、実際の取

⁸ ここで言う「関連法規等」とは、主として下請法及び独占禁止法を念頭に置いている。
(一部、不正競争防止法や産業政策上の留意点を提示している部分もある。)

⁹ 以下の「関連法規等に関する留意点」の中で、
「下請法の適用対象となる取引を行う場合には・・・下請法違反となるおそれがある」とある部分については、
「下請法の適用対象とならない取引を行う場合であっても、取引上優越した地位にある事業者であるときには・・・『優越的地位の濫用』として独占禁止法上の問題を生じやすい」と読み替えることが可能であるので、参考とされたい。

引内容に即した十分な情報に基づく慎重な判断が必要となる。また、「望ましい取引慣行」や「具体的なベストプラクティス」に示した方法以外であっても、取引企業間で十分な意見交換を行い、双方が共同して、個々の事情に最も適切な対応を決定することが望ましい。さらに、他の関連法令に関するコンプライアンスが確保されていることは当然の前提である。

こうした「関連法規等に関する留意点」「望ましい取引慣行」及び「具体的なベストプラクティス」は、自動車産業に携わる当事者の取引の現場においても、有効に機能することが期待される。

例えば、受注者側は、往々にして交渉力が弱く、取引条件の交渉の現場においては言いたいことも言えない状況にあると言われているが、本ガイドラインで提示した具体的取引類型ごとの問題点やベストプラクティスをベースに自動車メーカーとの取引条件に関する交渉に臨むことで、こうした現状が改善されるであろうし、また、自動車メーカーなどの発注者側においても、潜在的な問題点を現場レベルで受注側と事前によく協議することで、問題の発生を未然に防止することが可能になる。

当事者間の認識格差を是正するツールとして、関係者が十一の行為類型に応じた真摯な交渉を十分に行うことを期待したい。