

適正取引ガイドライン  
熱処理版ベスト回答集

平成 20 年 7 月

日本金属熱処理工業会

# 適正取引ガイドラインの熱処理版ベスト回答集

平成 20 年 7 月 25 日

日本金属熱処理工業会 営業委員会

## 1. はじめに

昨年 7 月開催された「アクションプラン事前準備委員会」より熱処理業ビジョンのフォローアップとして「自動車産業適正取引ガイドラインの熱処理版」を作るように営業委員会に託された。それを受けて営業委員会では「金属熱処理加工業の適正取引ガイドライン」を作成することとなった。今回はその一環として「適正取引(主な意見とベストプラクティス)の熱処理版ベスト回答―量産品、―非量産品」としてまとめた。

## 2. 方法

昨年 6 月に完成した「自動車産業適正取引ガイドライン」の中の具体的類型 11 項目に(12)不具合発生時の補償範囲を加えた 12 項目に対して①主な意見と②ベストプラクティス(最良の解決例)を日本金属熱処理工業会の理事会員と営業委員及び各地区営業委員からアンケートを取り、さらにそのアンケートの中からよりよい事例を営業委員に投票してもらい原則として得票の多い順に各項目 2～5 例の回答例を挙げた。量産品と非量産品それぞれについて実施しまとめた。

## 3. 構成

適正取引ガイドラインの熱処理版ベスト回答集(表紙)

適正取引アンケートベスト回答集計表―量産

適正取引(主な意見とベストプラクティス)熱処理版―量産

適正取引アンケートベスト回答集計表―非量産

適正取引(主な意見とベストプラクティス)熱処理版―非量産

## 4. 不公正な取引方法に係る協カスキームについて

平成 20 年 3 月 25 日付けの経済産業省より発行の、「不公正な取引方法に係る協カスキーム」を添付し、適正取引ガイドラインがよりスムーズに遂行できるようにした。

## 5. 営業委員会の承認と周知徹底

これらのベストプラクティスは 7 月 15 日に開催された営業委員会で承認され、当工業会のホームページに載せ広く周知させ、ベスト回答を参考に会員企業において、取引の適正化や改善に役立てる。また、「下請ガイドライン説明会」などを活用し、更なる適正取引推進を促す。

## 適正取引(主な意見とベストプラクティス)の熱処理版ベスト回答 - 量産品

### (1) 補給品の価格決め

#### ①主な意見

- 【意見例】・量産品が年を経て補給品となった時であっても、多くの得意先は価格は据え置きのままとなっている。交渉しても売価が上がっていないので加工費の見直しは認められないことがほとんどである。
- ・補給品の価格は、ほとんどが量産時に設定した価格で取引されている。
  - ・サンプル単価は高く設定されているが、量産となると少ロットでも量産単価に切替る。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・受注初期、見積時に月の受注数を見積書発行しており、受注数が減少した補給品の場合は都度連絡を取り、価格改訂の協議を行っている。
- ・支給数／1ロットをまとめ支給を依頼している。
  - ・大手自動車メーカーでは補給品の割増率は設定されている。熱処理工程までの1次メーカー以後の企業の理解活用が必要。
  - ・部品毎にあらかじめ詳細の条件を打合せをしておき、解釈の違いが無いようにしておく。また、公式な話し合いの場を定期的に設定して担当者を明確にする。

### (2) 金型・治具保管費用の負担

#### ①主な意見

- 【意見例】・熱処理専用治具やプレステンパ型は部品が廃止になるまで廃却できないので、大きな保管スペースを必要としている。保管、維持の費用は自社負担である。
- ・プレステンパ用治具、高周波の加熱コイル、治具などが対象となるが、点数が少ないため現在は問題になっていないが、高周波焼入れの場合専用機などが負担となる。
  - ・治具に関して基本的に客先より貸与されているが長い期間使用しないものもあり、置場スペースが無駄となっている。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・部品の設計変更のため使用不能となった専用機は償却残分を支払ってもらい、廃棄する。
- ・コイル・治具は劣化するので加工費に上乗せしている。
  - ・専用治具等の製作が必要な場合はユーザーと協議の上、応分の負担をお願いしている。使用不可能となった場合とか必要が無くなった時にはユーザーと協議の上、返却又は廃棄している。
  - ・一定期間使用していない特殊治具については先方負担の場合は、先方に返却する。または当社にて負担したものは、先方に書面連絡し廃却する。

### (3) 配送費用の負担

#### ①主な意見

- 【意見例】・ほとんどの場合、値決めで決められた加工賃に配送コストは含まれてしまっているため、納入先が変わったり、便の回数が増えたり、時間帯が深夜になったりしても値上げは認めてもらえない。
- ・自動車部品に関しては1個あたりの単価が低い為、全て取引先に負担してもらっている。一般機械の場合も単価が決まった時点から単価の低い物に関しては配送料の負担をしてもらっている。
  - ・輸送費については軽油の高騰によりコストがアップしており、輸送コストのアップを折衝しているが認められない。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・顧客と協議の上、熟処理価格に転嫁しない代わりに、処理量をまとめる事により運送便数を制限する事で合意している。
- ・取引を開始する前に運送費を含んだ見積書を提出し、価格が同意に達したら取引を開始する。単発品や少ロット品も同様の管理をする。
  - ・生産拠点の変更等により納入場所の変更については再見積により協議している。

### (4) 副資材価格等の価格転嫁

#### ①主な意見

- 【意見例】・一度合意した価格は副資材価格が高騰しても価格に転嫁することは認めてもらえない。(材料費や加工費も同様に上昇しているので売値に大きく影響するため)
- ・主熱源都市ガスの急騰、設備周辺の耐熱鋼製の治具の急騰によるコストアップを交渉してもなかなか認められない。顧客自身が売り値をアップできないから据え置きという理屈も少なくない。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・一定範囲以上の変動があった場合は、自社の原価構成を基に自社改善努力をアピールした上で応分の価格転嫁の要請をしている。
- ・一定のサイクルでコストダウンの要請があるので、その際にコストアップとの価格差を提示し、コストダウンの率を低減させたりコストダウンを保留させたりする資料とする。
  - ・原材料の価格上昇が大きい場合は取引先に申請する事は事前に話しができるようにしてある。

### (5) 一方的な原価低減率の提示

#### ①主な意見

- 【意見例】・量産部品に毎年定期的に定率値下げが要求され実施されるものがある。購入資材及び工程改善等の自助努力を実施しているが吸収できていないのが実賞である。
- ・値下げ要求の打診はあります。値下げの挨拶状を一方的に送付されるケー

- スも有。(従来単価比5%ダウン等)
- ・特に自動車部品関係が原価低減を要求される。

## ②具体的なベストプラクティス(最良の解決例)

- 【解決例】・対応のできる部品と出来ない部品を分けてトータルでの値引き要請には応じない様にする。又、出来るだけ詳細なデータを出し納得していただく。)
- ・コストダウン要請に対し、燃料費、購入資材等の値上りが経営に与える影響率を客先に示し、コストダウンを最小限に押えている。
  - ・対象の部品について、現状の価格を調べ(時間当りの売上)出来るものと出来ないものを算出し回答している。
  - ・VE、VA等コスト削減への取組み自助努力をユーザーへアピールし、原価を回避または最小限にする方策、WIN-WINのお互いに納得する対応をしている。

## (6) 自社努力の適正評価

### ①主な意見

- 【意見例】・自社努力で原価低減を図っても「当たり前」の一言で値下げされてしまう。品質の安定している製品はなかなか生産工程改善を承認してくれない。重量単価ではロット単価に見合わない製品でも重量単価で発注される。
- ・ユーザーは品質は良くて当然の認識が強く、品質改善へのコスト自助努力が価格に十分に反映されないケースがある。
  - ・未だ高品質・高信頼性熱処理を十分に評価しなく、価格を優先する顧客が多い。
  - ・技術的に困難な物件については技術料を含めた見積りを提示。

## ②具体的なベストプラクティス(最良の解決例)

- 【解決例】・技術的難易度を要求される製品については、客先と良く話し合い、重量価格ではなく適正な価格で見積りが出せるようにしている。
- ・粘り強くロット単価になるように見積書を提出し、上乘せした価格を承認してもらおう。検討段階より参画させてもらい、熱処理技術の難易度を理解してもらおう。
  - ・形状的に焼入れが困難な場合は取引先の設計と話し合ってお互いの接点を探す。そこまで話し合っておけば購買も単価設定に理解を示してくれる。
  - ・高付加価値品は当然工数がかかる事を良く説明し、適正価格を設定する。

## (7) 不利な取引条件の押し付け

### ①主な意見

- 【意見例】・従来から取引がある得意先と取引基本契約書を取りかわす場合、その内容はほとんど一般的な取り決め内容であり、補償条項も入っているがこれを理由に断わりにくい。
- ・取引基本契約書は補償条項は元よりメーカー側に有利な内容となっているが締結せざるを得ない。
  - ・基本取引契約書の締結に際し一方的な内容で押印を強要された事がある。

(損害保険の契約強要、品質保証期間、範囲等)

- ・顧客によっては部品取引契約書の無いものがあり、補償問題については発生時点で全額請求される。また契約書がある場合も甲の一切の損害につき保証の責を負うとした内容を変更できないのが現状である。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・契約時に金属熱処理の難しさ、危険性、価格設定方法等を説明し、材料代、得意先加工賃及び PL の負担制度等を契約書の追加事項又は覚書等で弊社の危険負担を制限している。
- ・熱処理は中～終工程であり、材料始め、前工程に起因し、発見不可な場合は除く等、基本契約を改定、加筆する。他工程との責任分担を明確にするプロセスコントロールを周知頂く。
  - ・最近非常に多くなって来ている基本取引契約書の取り交し内容を確実に確認し、異議ある場合はその内容について顧客と話し合い合意を確実にする。
  - ・解決例の様に補償についてのガイドラインを社内で作るのもいいですが、熱処理工業会としてのガイドラインを作成していただければ強力ではないかと考えます。(案)

### (8) 取引条件の変更

#### ①主な意見

- 【意見例】・工程変更による品質仕様が厳しくなり、生産性が低くなった場合でも従来価格で契約させられる。
- ・一般的に徐々に量が増えていく設定の場合、その都度価格の見直しを行なうが、量が減ってきた場合は量産時のままとってしまう。量が減った時のことは取引条件に想定されていない。
  - ・一度承認された見積りにおいて、工程変更による工数の増が認められず当初の価格で取引をさせられた。(当初の価格で他の価格や売値まで設定されてしまったので)
  - ・見積りの発注数量を多く言われるが、実際受注時はそれより少なく価格は据え置きとなる。品質確認又は付随作業が、価格は当初のままで後から追加される場合がある。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・取引条件が変更になった場合は、再見積りを提示し打合せを行なっている。
- ・工程変更により生産性が低下し、製造コストがアップした場合は得意先と十分に協議し、価格アップする様折衝する。
  - ・見積書に発注数量、ロット数を明確にしておき、大幅に減少する場合は別途見積りの項目を入れる対応をしている。
  - ・顧客も数量保証、作業内容変更なきことを確約できない場合を想定し、当初見積りもりに定期的な改定・変更条項を盛り込む。

### (9) 受領拒否・検収遅延

#### ①主な意見

- 【意見例】・鋳造、鍛造、プレス品の類は、まとまった量が熱処理業者に到来するが、納入・請求は必要数に限定され、その間預かりとなる場合もある。
- ・受入れ時に検査仕様が変更になり拒否される。検収遅延や加入金が発生することがある。(加入金は回し手形の場合に生じる)
  - ・顧客の締め日(又はその前日付近)に納入したケースで帳破にされた。納期は早く、支払いはその逆の例。又、実際に納入済なのに顧客の事務処理の都合で未検収になる。
  - ・検収締切日があるにも関わらずそれ以前に検収が締切られることがある。
  - ・量産品から補給品に変更した。カンバン納入品について、顧客から要求カンバンの振出しが無い場合納品できない。

②具体的なベストプラクティス(最良の解決例)

- 【解決例】・顧客の生産計画に合せ、倉庫代わり、調整役として利用される場合は、その別途費用負担を願う。
- ・期末棚卸し時などに一部検収遅延が発生するが、互いに話し合いで解決している。
  - ・長期滞留品は型番、数量を報告し、決算月を目途に納品出来る様協議する。
  - ・納入日をベースに検収する形態をとる。外注加工先へ直送した場合には、顧客との確実な連絡(納品書 FAX)をとり、もれを防止する。

(10) 長期手形の交付・有償支給材料の早期決済

①主な意見

- 【意見例】・熱処理は“賃”加工業であり、(2~3日)預かり品を加工し、お返しするだけであるので、有償支給材契約そのものを無くす様、熱処理工業会として働きかけ実施に結び付けて欲しい。
- ・鍛造メーカーより月末にまとめて入荷するため、対象品の加工は翌月になる。そのため材料費は当月払いとなるが、加工品は翌月となるため、材料費が当月分の加工費と相殺されてしまう事がある。
  - ・有償支給材であるのに、プレスのロット生産の都合で一度に大量の材料支給があり、納入は自動車メーカーの生産ラインの計画に従って毎日少量ずつ納入している。途中でその部品が打ち切りになると不動在庫として残ってしまうことがある。

②具体的なベストプラクティス(最良の解決例)

- 【解決例】・長期手形サイトユーザーについては熱処理は賃加工であることを十分に説明した上で現金又は手形サイトの短縮をお願いしている。結果として改善もしている。
- ・処理を進める際には見積書を提出し、有償支給材料扱いするか、無償支給材料扱いするかを明確にしておく。
  - ・新規契約は契約時に長い手形を排除する様チェックする。既契約はタイミングをとらえ地道に改善を依頼して一步一步改善の努力を続けて行く。
  - ・長期手形の取引先にはコストダウン要求時の見返りに短縮していただいた。

## (11) 金型・治具図面及びヒートパターン等技術ノウハウの流出

### ①主な意見

- 【意見例】・得意先の品質監査などで工程を管理するための条件やポイント（ノウハウ）を聞き出し、あるいは文書で提出させられる。この条件が内製化をする時や他社へ転注する時に利用されてしまう。
- ・QC工程等ヒートパターンを提出するよう要求される。
  - ・熱処理設備を保有するメーカーから試作品の熱処理依頼があるが、ヒートパターンの提出も含めて、前処理（浸炭防止等）や後処理（歪の修正方法）のノウハウ提出も要請される。
  - ・監査という名目で設備の写真や製品の炉積み状況等が流出するケース。見積り引合いの段階で同業他社で処理している仕事のヒートパターン、QC工程表等を見せられるケース。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・QC工程書、作業標準書はできるだけ提出しないが、どうしてもと言う場合はポイントを外して提出する。
- ・QC工程書の提出を求められても数値を記入する条件については「当社技術標準による」と表記して説明している。
  - ・原則として口頭での説明はするが、詳細な作業方法については社外秘として断わるようにしている。
  - ・出来る限り簡素化した必要最小限の提出書類としたいが、あくまでもユーザーとの信頼関係を構築することが重要と考える。

## (12) 不具合発生時の補償範囲

### ①主な意見

- 【回答例】・処理途中又は納入した製品に不具合が発見された場合は、材料費から前後工程の加工費から管理費まで請求され熱処理単価の100倍近い請求を受けたことがある。
- ・硬度指定のみで熱処理を受注、1年以上経過後製品故障発生、耐用年数以内との理由で発注者より過大な請求を受けたことがある。  
仕様打合せもなく、受注・熱処理加工中、割れ発生の際、材料・加工賃も含んだ過大な請求をされた事がある。
  - ・自社だけでなく公的機関にも判断して貰って、原因を究明してから金銭の解決をするようにしています。  
自社の責任なれば、材料費、L加工費を実費にお願いする方法、売り値で言われた時は大巾な加工単価の是正を求めます。先方責任ならば加工賃は請求しています。但し、どちらになっても原因究明費用は自社負担です。
  - ・補償範囲＝製品廃却費、ラインストップの補償、選別等の人件費、出張費用等、最近では全額請求されるケースがあります。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・取引量の多い所は、拒否できない部分があり、損害保険の検討中。→ただし、PL保険では難しい。※業界としてこれをカバーする総合保険を検討し

ていただきたい。

- 不具合が発生した場合はまずは原因追求と再発防止の対策を確実にを行い、誠心誠意ユーザーと協議して最小限の負担で解決するよう努力している。賠償の範囲については熱処理加工価格の最大 10 倍まで（取り扱品によって事情が異なるために具体的な数字は入れにくい）取り決めに基本契約に入れる。
- 高周波焼入れ等の表面熱処理は最終工程に近いので、不具合があると当社のせいにされることが多い。不具合の内容を調べ、客先に原因と結果を知らせることで、大半は請求されることはない。形状が複雑で焼入れするのが困難な場合は事前に客先に不具合が出る可能性を説明する。また通常処理している物で不具合が発生した場合は材料費のみ負担としている。
- 品質異常発生時には、補償は当然と思う。範囲は熱処理費用と熱処理工程前に顧客が支払った材料費、外注加工費の負担が原則で、顧客での工数に利益を見込んだ分と遺失利益は補償外と考える。また、互いに納得できる取引基本契約書を交わす。

## 適正取引(主な意見とベストプラクティス)の熱処理版ベスト回答 - 非量産品

### (1) 補給品の価格決め

#### ①主な意見

- 【意見例】・主に建機部品の補給品（少量）で従来から量産時と同様の価格で要請されている。
- ・自動車部品に関しては、最低ロットが決まっているので数个焼入れするというのは皆無だが、一般機械に関しては止むを得ず量産単価のままで焼入れしている。
  - ・小ロットが多く、断続的な受注の為、初回品検査を要求されたり、短納期が多い。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・受注する前に補給品の頻度や数量を確認し、効率よく熱処理するか、特別見積を提出して価格が決定してから受注する。
- ・バッチ炉で処理するものは、少量時1チャージ分の価格をもらうようにした。
  - ・当社に於いても補給品については所定の割増率を加算している。
  - ・最低個数、最低単価また個数による単価構成をお願いしている。

### (2) 金型・治具保管費用の負担

#### ①主な意見

- 【意見例】・熱処理専用治具やプレステンパ型は部品が廃止になるまで廃却できないので、大きな保管スペースを必要としている。保管、維持の費用は自社負担である。
- ・焼入コイル、治具の保管費用は自社負担となっている。
  - ・顧客負担の治具は資産として毎年報告する要求もあるが、保管費用までは見てくれない。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・設計変更によって使用されなくなったコイルは取引先に返却するか、一部を改良して新規部品や設計変更部品に対応している。
- ・金型は使用しなくなったら顧客へ返却してしまうし、定期的なメンテナンスについても顧客に一度返却し、精度管理をしてもらう。
  - ・熱処理治具保管についての取り決めは交わしていないが、治具の使用が一定期間無いものは客先に返却。
  - ・専用治具等の製作が必要な場合はユーザーと協議の上、応分の負担をお願いしている。使用不可能となった場合とか必要が無くなった時にはユーザーと協議の上、返却又は廃棄している。
  - ・一定期間使用していない特殊治具については先方負担の場合は、先方に返却する。または当社にて負担したものは、先方に書面連絡し廃却する。

### (3) 配送費用の負担

#### ①主な意見

- 【意見例】・小量品については着払いにて発送。見積時に運賃を含めて価格を提出。
- ・注文書に一方的な納期を記入(又は口頭での約束程度も含む)遅延の連絡がないとの理由でユーザーへの配送を負担させられる。
  - ・配送費用については、初期の単価設定の際に納品引取が含まれた状態である事が大半である為、納品の小口化や燃料の高騰等のコスト増加を認めてもらえない。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・小量であるが定時刻の集配業務を行っているため価格転嫁で理解してもらった。
- ・お客様の便と当社の便とをうまくリンクさせてより安価な運送方法（ルート）を考えている。
  - ・取引を開始する前に運送費を含んだ見積書を提出し、価格が同意に達したら取引を開始する。単発品や少ロット品も同様の管理をする。
  - ・遠隔地との取引を行う場合は配送費は取引先と取決めしている。

### (4) 副資材価格等の価格転嫁

#### ①主な意見

- 【意見例】・一度合意した価格は副資材価格が高騰しても価格に転嫁することは認めてもらえない。(材料費や加工費も同様に上昇しているので売値に大きく影響するため)
- ・原材料の高騰を早く得意先にアピールして価格アップの雰囲気作りに努力しているが結果が出ていない。
  - ・基本的には転嫁を認めてもらえない。
  - ・自社の採算ラインを下廻る加工価格については受注しない方針を徹底している。

#### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・原材料の価格上昇が大きい場合は取引先に申請する事は事前に話しができるようにしてある。
- ・原油の高騰を受け、今年何度もガソリン等が値上げされた為、今回、副資材の価格上昇による価格の転嫁の通知を出したところ、了承された。
  - ・定期的に話し合いの場を設定する。
  - ・当社は一定の範囲以上の高騰した場合は直ぐ各社に対して価格の提示を行い、話し合いに依り価格を決定している。

### (5) 一方的な原価低減率の提示

#### ①主な意見

- 【意見例】・一方的にコストダウンの要求がある。(特に車両関係)
- ・T社系列は半年に1度、N社系列は1年に1度コストダウンを要求する。
  - ・原価低減、次年度は何%協力要請するという話よりも、物件毎の話しが大

半。顧客自身がその注文主から価格協力を要請され、熱処理単価 10%ダウンの注文書が入る。

②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・コストダウンに協力するための改善や工数の低減を提案し、見合った率のコストダウンを行う。策が無ければ、顧客の売上額に応じた「生産協力金」という名目で売上より相殺する。
  - ・対象の部品について、現状の価格を調べ（時間当りの売上）出来るものと出来ないものを算出し回答している。
  - ・小量生産などの理由でおことわりしています。一定の収益が得られないものは断わるが、顧客単位での収益性で判断（A製品はマイナス、B製品はプラス、トータルでプラスかマイナスか）
  - ・VE、VA等コスト削減への取組み自助努力をユーザーへアピールし、原低を回避または最小限にする方策、WIN-WINのお互いに納得する対応をしている。
  - ・製品に付加価値を与えコストダウンの回避を行ったり、値戻しの申請を提出し先手を打っている。

(6) 自社努力の適正評価

①主な意見

- 【意見例】
- ・技術的に困難な物件については技術料を含めた見積りを提示。
  - ・金型は一回の受注重量に対して値引き要求がある。
  - ・ほとんどの場合、重量で評価されてしまう。

②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・少量の場合のみ1チャージ相当の金額はもらうようにした。
  - ・難易度の高い製品及び処理に付いては重量単価ではなく1ヶ単位または1ヒート単位の価格を見積り、話し合いで価格は決定している。
  - ・金型治具の場合、ある一定の寸法を超える物についてはあらかじめユーザーとの取り決めにより割増し料金をいただいている。
  - ・特殊仕様の製品については技術料を加味した価格を提示し承認されるケースも多くある。

(7) 不利な取引条件の押し付け

①主な意見

- 【意見例】
- ・責任所在が明確にできない場合、関連会社で負担となってしまう。
  - ・取引基本契約書は補償条項は元よりメーカー側に有利な内容となっているが締結せざるを得ない。

②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・量産品については問題ないが、金型・治工具などで、歪、硬さなど処理しないと解らないことがある。処理前に得意先に（形状、材質）良く説明し、万が一問題が発生しても補償は最小限で押える。

- ・日々業界の状況を提示し、諸物価の高騰による製造原価アップをアピールし、コストダウン率を最小限に押える。

## (8) 取引条件の変更

### ①主な意見

- 【意見例】
- ・納入数量等が減少しても価格の改定がされない。
  - ・検査項目の追加を余儀なくされても価格改定されない。
  - ・多品種少量の傾向は更に進んでおり、段取り替え等のロスが多く生産性が低下している。価格見直しをその都度交渉するが、100%満足することはない。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・チャージ数で流動している。1チャージ数に満たない場合でも1チャージ分の経費は請求する事ができる。
  - ・最初の見積書提出時、1処理ロット数について明示し、提出する。1ロット数に満たない場合は1処理バッチ価格で提示する。

## (9) 受領拒否・検収遅延

### ①主な意見

- 【意見例】
- ・受入れ時に検査仕様に変更になり拒否される。検収遅延や加入金が発生することがある。(加入金は回し手形の場合に生じる)
  - ・顧客の締め日(又はその前日付近)に納入したケースで帳破にされた。納期は早く、支払いはその逆の例。又実際に納入済なのに顧客の事務処理の都合で未検収になる。
  - ・担当者の検収忘れによる検収遅延などがある。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・検収基準は契約と問題。そこでの解決が必要。文章化されていない思いつき、口頭契約の排除が重要。
  - ・翌月検収が上がっていない場合は即座に担当者に申し入れを行い、その翌日に必ず検収を上げて頂く様にしている。

## (10) 長期手形の交付・有償支給材料の早期決済

### ①主な意見

- 【意見例】
- ・試作や量産初期は有償支給材料の単価が未定のため、無償扱いで処理を進めたが、単価が決定したらさかのぼって請求された。売上げにも後ほど反映させなければならない。
  - ・熱処理は“賃”加工業であり、(2~3日)預かり品を加工し、お返しするだけであるので、有償支給材契約そのものを無くす様、熱処理工業会として働きかけ実施に結び付けて欲しい。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】
- ・長期手形サイトユーザーについては熱処理は賃加工であることを十分に説

明した上で現金又は手形サイトの短縮をお願いしている。結果として改善もしている。

- ・賃加工業の仕事はよくつき現金支払いとすべきで、若し手形でも最短に願うのが原則と考える。
- ・処理を進める際には見積書を提出し、有償支給材料扱いするか、無償支給材料扱いするかを明確にしておく。
- ・新規契約は契約時に長い手形を排除の様チェックする。  
既契約はタイミングをとらえ地道に改善を依頼して一步一步改善の努力を続けて行く。
- ・長期手形の取引先にはコストダウン要求時の見返りに短縮していただいた。

## (11) 金型・治具図面及びヒートパターン等技術ノウハウの流出

### ①主な意見

- 【意見例】・当社の特殊焼入方法をメーカーが採用した事がある。
- ・監査という名目で設備の写真や製品の炉積み状況等が流出するケース。  
見積り引合いの段階で同業他社で処理している仕事のヒートパターン、QC工程表等を見せられるケース。
  - ・得意先の品質監査などで工程を管理するための条件やポイント（ノウハウ）を聞き出し、あるいは文書で提出させられる。この条件が内製化をする時や他社へ転注する時に利用されてしまう。

### ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

- 【解決例】・原則として口頭での説明はするが、詳細な作業方法については社外秘として断わるようにしている。
- ・ノウハウ（条件、セット図等）は提出しないことで事前に打診している。

## (12) 不具合発生時の補償範囲

### ①主な意見

- 【回答例】・硬度指定のみで熱処理を受注、1年以上経過後製品故障発生、耐用年数以内との理由で発注者より過大な請求を受けたことがある。仕様打合せもなく、受注・熱処理加工中、割れ発生の際、材料・加工賃迄含んだ過大な請求をされた事がある。
- ・メーカーの指導を遵守し計測機器管理を実施していたが、ごく短期間で温度センサー異常が発生した為に市場クレームになった事例があり、クレーム発生時にはメーカーと協力して遡り調査を実施して部品回収とそれに伴い発生する保証金額を負担しました。しかし、数年後に別の市場クレーム発生にともない、メーカー側からは熱処理加工費の約 280 倍にあたる（メーカー保証金額の 20%）の損害賠償請求を受けています。  
メーカー保証金額の約 57%（熱処理加工費の約 81 倍）負担を提示しているが解決には至っていない。
  - ・自社だけでなく公的機関にも判断して貰って、原因を究明してから金銭の解決をするようにしています。自社の責任なれば、材料費、L 加工費を実費にお願いする方法、売り値で言われた時は大巾な加工単価の是正を求め

ます。先方責任ならば加工賃は請求しています。但し、どちらになっても原因究明費用は自社負担です。

- ・ 補償範囲＝製品廃却費、ラインストップの補償、選別等の人件費、出張費用等、最近では全額請求されるケースがあります。

## ②具体的なベストプラクティス（最良の解決例）

【解決例】・ 不具合が発生した場合はまずは原因追求と再発防止の対策を確実にを行い、誠心誠意ユーザーと協議して最小限の負担で解決するよう努力している。賠償の範囲については熱処理加工価格の最大 10 倍まで（取り扱品によって事情が異なるために具体的な数字は入れにくい）取り決めを基本契約に入れる。

- ・ 品質異常発生時には、補償は当然と思う。範囲は熱処理費用と熱処理工程前に顧客が支払った材料費、外注加工費の負担が原則で、顧客での工数に利益を見込んだ分と遺失利益は補償外と考える。また、互いに納得できる取引基本契約書を交わす。
- ・ 不具合の発生率が高い様な物件については、客先と十分な打合せを行ない焼ワレ等が発生しても不問とする事を承認後、処理を実施している。
- ・ 口頭での事前説明でなく文書にまとめ契約する。契約できればユーザーに関しては取り引き条件等の見直しを計るが、問題の起きにくい熱処理工程を勧める。又は焼鈍等を行う事によって、応力除去をしてから熱処理を行う。（金型の焼入の場合）

但し、別料金をいただく。保険等も検討する。以前、PL 保険を検討したが、無理であった。業界全体として保険に加入すれば保険会社も相談に乗るようなことを話していた。（PL 保険ではなく）

- ・ リスクの大きい品物の場合は見積書に明記する。

平成20年3月25日  
経済産業省

「不公正な取引方法」に係る経済産業省と  
公正取引委員会との協カスキームの構築について

本日、経済産業省と公正取引委員会との間で、「不公正な取引方法」の効果的な調査・取締りのための協カスキームを構築し、これを円滑に運用するために協力していくことと致しましたので、お知らせいたします。

1. 不当廉売や優越的地位の濫用など中小企業に不当な不利益を与える「不公正な取引方法」については、独占禁止法に基づき適切に対応することが重要です。
2. こうした「不公正な取引方法」について、迅速かつ効果的に調査・取締りを行うためには、公正取引委員会が行う情報収集や審査に対して、中小企業や所管業界の実態に知見を有する経済産業省が協力していくことが有効です。以上を踏まえ、経済産業省と公正取引委員会との間で、添付資料のとおり協カスキームを構築し、運用を開始することと致しましたので、お知らせいたします。
3. 本協カスキームのもとでは、経済産業省が独占禁止法の「不公正な取引方法」に該当する疑いのある事案に接した場合、その内容を精査した上で、公正取引委員会に通報を行います。また、公正取引委員会が行う情報収集や審査においても、経済産業省は必要に応じ、情報提供や人員の面での協力を行ってまいります。

## 不公正な取引方法に係る協力スキームについて

公正取引委員会と経済産業省は、不公正な取引方法に係る違反被疑行為に係る情報を効果的に収集し、機動的に調査・処分を行うため、別添のとおり、「不公正な取引方法に係る協力スキーム」を構築し、これを円滑に運用するために協力していくこととする。

平成20年3月25日

経済産業大臣 甘利 明

公正取引委員会委員長 竹 島 一 彦