

平成22年7月30日

優越的地位の濫用ガイドライン（原案）に対する意見

日本金属熱処理工業会

【意見内容】

優越的地位の濫用ガイドライン(原案)についての意見募集について
本件に対し、金属熱処理業界の実情をお伝えし、下記のとおり要望させていただきます。

1. 金属熱処理業界の実情

①金属熱処理企業の特徴

日本金属熱処理工業会会員のうち95%は中小企業で構成されており、製品用途別では輸送機械が50%を超え、建設機械等の一般機械が30%とこの2つで80%を占めている。

②低い収益性

金属熱処理業界は 大企業で構成されている川上、川下産業に挟まれ、営業収益率は他の業界に比べ低く、特に一昨年来の世界同時不況のあおりを受け、更に経営環境は悪化しており疲弊している。

2. 金属熱処理業界の取引問題

①原価低減の余地や方策が無いにも係らず定期的なコストダウンを迫られる。

②委託者は、高い品質維持を要求しながらそれに見合う費用を価格に反映しない。

③不具合発生時の補償範囲

金属熱処理の不具合要因は、熱処理工程以外に、委託者側の材料の履歴、機械加工前の熱処理工程、機械加工工程など多岐に亘り、原因の特定は難しい。

しかし不具合が特定できない場合でも責任を問われることがあり、材料費、加工代、など、熱処理加工以前の全てのコストを加算し、更に逸失利益までも含んだ、熱処理加工賃の何十倍（百倍のケースも）もの補償を要求された場合がある。

衛手段としては、入荷時の検査、熱処理加工工程の記録、処理品の各種検査工程を経て出荷している。しかし前述の材料の履歴などの委託者内部での工程は熱処理加工業者が調査に関与できるには限界がある。

また発注時の熱処理条件が曖昧なケースがありトラブルの要素ともなっている。

④長期の手形が発行される。

加工コストの多くを占める賃金、エネルギー費、治具・消耗品費などは現金で支払われているため、手形による決済は金利負担だけでなく、金融面でも大きな負担になる。ましてや長期手形では、締め日後翌月支払いなどの日数を加算すると現金化まで半年以上待たなくてはならず、経営環境を悪化させる。

⑤熱処理品質は外見からの判断が出来ないため、高い熱処理技術が正当に評価されず、加工賃はそれに見合った値付けになっていない。

⑥有償支給制度の弊害

委託者から処理依頼品を有償で購入、処理完了後その分を加算して販売する制度。

発注に大きな波がある場合、(例えば当月大量に入荷したが、熱処理完了品が少ない場合) 売りよりも買いが大幅に上回り、支払いに逆転する。

また、入荷された依頼品がなかなか本発注とならず、加工業者で長期間保管のケースがある。この場合の保管スペース、在庫管理、品質の保持(発錆させない等)

経理上の管理など、多くの負担を強いられている。

⑦大量発注後の分散納入化

大きなロットで単価契約したにも係らず、本発注段階になって何度にも亘る分散納入を強いられ、あるいは納入場所を複数工場に分散させられたケースがある。

この場合当然原価は大きく変化するが、大量ロット時の単価設定のままである。

⑧エネルギーコストの正しい転嫁

熱処理加工業は、電気料金だけでも総原価の10数%を締めるエネルギー消費型の産業である。(この他に都市ガスや、プロパンガスを使用) 今後「再生可能なエネルギーの全量買取り制度」の導入に伴い、制度開始から10年後には電力料金は2割上昇するという、試算がある。この制度の公平負担の趣旨からも是非コストに反映してほしい。

上記のような取引慣行の中、会員企業としては、定期的なコストダウンの否定や明確な契約内容の実施などを取引先に求めているものの、下請けの弱さ等から十分な対応は取れていないのが実状である。

また、金属熱処理業においては、下請代金法で規制されない中小企業同士の取引が多いことも、非常に重要な問題である。

3. 日本金属熱処理工業会のこれまでの取組(取引関係)

①金属熱処理業ビジョンにおいて、「健全な取引慣行で共存共栄」を一つの柱として掲載。

金属熱処理産業ビジョンは、10年後のあるべき姿を示したものであるが、その中の一つとして、「健全な取引慣行で共存共栄」を掲げ、取引慣行改善に向けた「目指すべき方向性」、「現状の問題点」「課題」等を示している。

②適正取引ガイドラインの熱処理ベスト回答集の作成

本回答集においては、各取引慣行問題に対する①主な意見と②ベストプラクティス(最良の解決例)を、量産品と非量産品それぞれについてとりまとめ、本回答集に掲載した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ことをねらいとして策定した。

③その他の取組

- ・取引ガイドラインの説明会を多数開催。
- ・有償支給に関する実態調査、及び検討・・・など

4. 優越的地位の濫用ガイドライン（原案）の問題点等

上述したように、金属熱処理業は、同じ資本金規模同士の取引（中小企業同士の取引）が多く、下請代金法の規制が及ばない。したがって、優越的地位の濫用ガイドラインは当業界にとって、非常に重要な意味を持つガイドラインである。

しかし、本ガイドラインは、経済産業省が策定した素形材産業取引ガイドラインとは異なり、非常に抽象的な書きぶりになっていたり、小売業関係の事例に偏っていたり、会員企業にとって使い勝手の良いガイドラインとは必ずしも言えない。

また、原案では、熱処理業界特有の問題である「有償支給財の早期決済」の問題や、「高額な賠償請求」の問題等が掲載されていないことも当業界にとって問題である。

したがって、原案では、取引慣行問題の多い金属熱処理業界にとって、非常に使いづらいガイドラインになってしまっている。

そのため、以上の点を踏まえていただき、下記のことを当業界としては要望する。

5. 要望事項

- ①原案では、抜けている有償支給材の早期決済」及び、「高額な賠償請求」についての考え方を明記する。

例えば、以下の文章を追加する。

P 20の「(6) その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定」に以下の文章を記載。

ア 未使用有償支給材の早期決済

相手方の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、有償支給材等を用いる給付に対する代金の支払よりも早い時期に当該支給材の対価を相殺したり、早期決済したりすることは、優越的地位の濫用に該当するおそれがある。

イ 合理的な説明のない賠償請求

不良品による損害発生及び相当因果関係のある損害の範囲を超えて、相手方に対して損害賠償請求することは、優越的地位の濫用に該当するおそれがある。

- ②想定例について、抽象的な書きぶりでなく、具体的な書きぶりとする。また製造業の事例を追加する。

例えば、以下の事例を追加することが考えられる。

○P 9の「(1) 協賛金等の負担の要請」の＜想定例＞に下記を追加。

- ・相手方に対して、大きなロットの加工を依頼したにもかかわらず、納品は小ロットに限定され、その間、未納品分を相手方に預からせ、かつ、その保管費用を支払わないこと。

○P16「(3) 支払遅延」の<想定例>に下記を追加。

- ・カンバン方式による納入を指示し、分割して納品をさせているにもかかわらず、検収を発注オーダーの完納後とし、支払を遅延させること。

○P18の「(5) 取引の対価の一方的決定」の<想定例>に下記を追加。

- ・電気、ガス等の燃料費等が高騰しているにもかかわらず、価格転嫁を全く認めないこと。
- ・燃料費等が高騰しているにもかかわらず、相手方に対して、定期的に従来と同じ水準でコストダウン要請をすること。
- ・遠距離、近距離の物流費を特別扱いせず、価格決定に物流費を考慮しないこと。

○P20の「(6) その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」の<想定例>に下記を追加。

- ・委託者が一方的な都合により、有償支給材を実際の加工時期よりも早期に支給したにもかかわらず、有償支給材の代金を早期に決済を求めたり、当月分として依頼した加工代金と相殺すること。
- ・部品に欠陥があり、被害者に損害賠償責任を負う場合に、被害の原因が相手方の製造工程にあることが明らかでないにもかかわらず、相手方に対して一方的な損害賠償を求めること。