

# 防衛産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン

令和7年3月24日 策定

## はじめに

令和4年12月16日、国家安全保障会議及び閣議において、我が国の国家安全保障に関する基本方針を示した国家安全保障戦略等いわゆる「戦略3文書」が決定された。これらの文書の中では、我が国は、戦後、最も厳しく複雑な安全保障環境に直面しているという現状認識のもと、国民の命と平和な暮らしを守り抜くため、防衛力の抜本強化を行っていくこと、そして、自衛隊の任務遂行に必要な装備品等の研究開発・生産・調達を担う防衛生産・技術基盤は、いわば防衛力そのものであり、その強化に取り組んでいくこととしている。

防衛生産・技術基盤は、大企業のみならず、中堅企業から中小事業・小規模事業者に至るまで多数の企業が参画し、長く、複雑なサプライチェーンにより構成されている。

多品種少量生産や装備品等の高度化・複雑化により調達単価及び維持・整備経費が増加傾向にあることから、調達数量の減少に伴う作業量の減少等の要因により、防衛事業からの撤退や事業規模の縮小を決定する事業者が断続的に現れるといった課題が生じている。

こうした課題に対処し、防衛生産・技術基盤を強化していくためには、防衛省と直接装備品等の製造等の委託契約を締結している企業（いわゆる「プライムコントラクター」）のみならず、それらの企業に対して部品等の製造・加工役務等の提供を行う企業（いわゆる「サブコントラクター」）も含めた、サプライチェーン全体での基盤強化を図っていく必要がある。このためには、サプライチェーンを構成する企業全体のパートナーシップにより、労務費、原材料費、エネルギーコスト等を適切に転嫁するとともに、必要な利益を確保することで、防衛産業を構成する取引事業者全体での企業価値の最大化を図ることが極めて重要である。こうした取組は、現在求められている、事業者の防衛産業への新規参入の促進や防衛事業の拡大にも資するものである。

以上を踏まえ、今回、経済産業省と防衛装備庁が共同し、「防衛産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン（以下「本ガイドライン」）」を策定することとした。

下請適正取引等推進のためのガイドラインは、下請事業者と親事業者との間で、適正な下請取引が行われるよう、国が業種別に策定したガイドラインである。令和7年3月時点で、既に20業種で策定されており、例えば、「武器」に係る下請取引については、「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」において対象とされている。

一方で、

- ①レーダーなどの装備品等については、「武器」には含まれないため、「情報通信機器産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」でカバーしているとも考えられる一方で、「防衛産業」という分類では、武器の製造と同じ課題を抱えている可能性があり、それぞれ別のガイドラインでは一覽性に欠けること
- ②契約毎に、ある企業がプライムコントラクターとなるケース、サブコントラクターとなるケースなど、それぞれの契約の事情等に応じた事業実施体制を構築することが通例であること

と、

③需要の大半を防衛省・自衛隊が占めていること

といった点を含めて防衛産業の特徴に配慮したガイドラインとする必要があると考えられる。

本ガイドラインは、上記の特徴を踏まえ、大企業、中堅企業、中小・小規模事業者など企業規模にかかわらず下請取引にも着目したものとして策定した。

本ガイドラインの策定にあたっては、装備品等の製造等に携わる企業31社に個別のヒアリングを行うとともに、装備品等の製造に関わる主要な業界団体等を通じて約350社へアンケート調査を実施し、106社の回答を得て、そこで得られた実態を基に、業界団体、下請適正取引等に関する有識者で構成された検討会による議論を行った。

本ガイドラインは、防衛産業を構成する事業者全体での企業価値の最大化を図り、防衛生産・技術基盤を維持・強化し、もって国家安全保障に貢献していくという目的で策定したものであるが、この目的は、本ガイドラインの策定のみで達成されるものではない。本ガイドラインに記載した望ましい取引慣行を防衛産業全体に浸透させるためには、政府、業界団体、事業者の不断の努力が求められる。

また、民間の取引に国の調達制度が影響を及ぼしている場合もあり、防衛省は防衛産業を、防衛を担う重要なパートナーとして位置付け、率直に意見を交換し、適正な調達の実現に向けて検討することとしている。

親事業者・下請事業者においては、本ガイドラインを参考にし、取引慣行の見直し・改善に努められたい。親事業者においては、本ガイドラインを参考にし、調達マニュアルの作成や社内研修の実施等、下請取引適正化に向けた取組を進めていくことが望まれる。

一方、下請事業者においては、本ガイドラインを参考に各種法令への理解を深め、自社の取引の現状について再確認することにより、取引慣行改善へのきっかけとしていただきたい。取引慣行の改善は、単に法令違反を防止するに留まらず、下請事業者の収益力の改善及び経営基盤の強化を図ることでサプライチェーン全体での基盤強化に繋がるものである。

こうした観点から、大企業と中小企業の間の下請取引のみならず、国と民間、中小企業間、大企業間の取引においても本ガイドラインを活用し、防衛産業において適正な取引慣行の推進と、業界全体の健全な発展を促していく。

本ガイドライン策定後も、定期的なヒアリング・アンケート調査等による下請取引の実態把握に努めるとともに、引き続き、有識者検討会等において、政府、業界団体、事業者全ての取組状況をフォローアップし、必要に応じてガイドラインの見直しを行うこととする。

## 目次

1. 本ガイドラインにおいて対象となる防衛産業の範囲について .....	6
2. 本ガイドラインで参照する法令について .....	6
3. ヒアリング等に基づく防衛産業の特徴及び下請取引に係る事業者からの指摘事例と望ましい取引方法、具体的なベストプラクティス .....	10
3-1. 多品種少量生産 .....	11
3-2. 長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる”お久しぶり生産” .....	15
3-3. 品質要求 .....	19
3-4. セキュリティ環境の確保 .....	21
3-5. 物価上昇・長期にわたる取得プロセス .....	24
3-6. まとめ発注 .....	28
3-7. その他の見積価格に関する課題 .....	30
3-8. 製品の受領 .....	33
3-9. 代金の支払い .....	34
3-10. 不利な取引条件の押しつけ .....	36
4. フォローアップについて .....	38
5. 参考資料 .....	39
5-1. 防衛装備に係る事業者の下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定に向けた有識者 検討会 委員名簿 .....	39
5-2. 審議経過 .....	39
5-3. 相談窓口 .....	40

5 - 4. 参照条文.....	41
------------------	----

## 1. 本ガイドラインにおいて対象となる防衛産業の範囲について

防衛産業は、防衛省・自衛隊等が運用する装備品等の生産・維持整備を担う人的、物的、技術的基盤である。その裾野は広く、例えば、令和5年版防衛白書においては、戦闘機関連企業は約1,100社、戦車関連企業は約1,300社、護衛艦関連企業は約8,300社ともいわれており、膨大な企業による、長く複雑なサプライチェーンによって構成されている。また、装備品等の種類は、武器、弾薬類、車両、船舶、航空機、通信電子機器、情報システム、需品など多岐にわたっており、これらを製造するため、様々な産業分野にまたがる企業が参画し、多様な技術が活用されている。

本ガイドラインでは、上記のとおり、防衛省・自衛隊が運用する装備品等の生産・維持整備を担う、多様な産業分野にまたがり、かつ大企業、中堅企業、中小・小規模事業者など様々な企業で構成される防衛産業全体を対象としている。

## 2. 本ガイドラインで参照する法令について

取引の公正化や下請事業者の利益保護、下請関係の改善を通じた下請事業者の振興を目的とした法規としては、「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）、「下請代金支払遅延等防止法」（昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。）及び「下請中小企業振興法」（昭和45年法律第145号。以下「下請振興法」という。）がある。

### 【各法令の概要】

#### （独占禁止法）

最も適用範囲が大きいのは、独占禁止法であり、公正かつ自由な競争の促進のため、私的独占、不当な取引制限（カルテル・談合）、不公正な取引方法（優越的地位の濫用等）などを禁止し、事業者が事業活動を行う上での基本的ルールを定めている。なお、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それ自体を禁じており、資本金・出資金により区分される親事業者と下請事業者間の取引のみならず、全ての事業者間における取引に適用され得る。

#### （下請法）

下請取引における下請代金の支払遅延等の行為は、独占禁止法の不公正な取引方法のうち優越的地位の濫用行為に該当し、同法第19条の規定に違反するおそれがある行為であるが、同法により規制する場合は、個別に濫用行為であることを認定する必要があり、相当期間を要するため問題解決の時期を逸するおそれがある上、親事業者と下請事業者との継続的取引関係をむしろ悪化させる要因となる場合もあり、結果として下請事業者の利益にならない可能性もある。したがって、下請事業者の利益を確保するためには、独占禁止法

の違反処理手続とは別の簡易な手続が必要であるとの考えから、昭和31年に下請法が独占禁止法の補完法として制定された。独占禁止法の優越的地位の濫用では、優越的地位を「受注者の発注者に対する取引依存度」、「発注者の市場における地位」、「受注者にとっての取引先変更の可能性」、「その他発注者と取引することの必要性を示す具体的事実」から総合的に判断するのに対し、下請法は、下請取引の発注者（親事業者）を資本金区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱うことで、より迅速かつ効果的に規制することをねらいとしている。

#### （下請振興法）

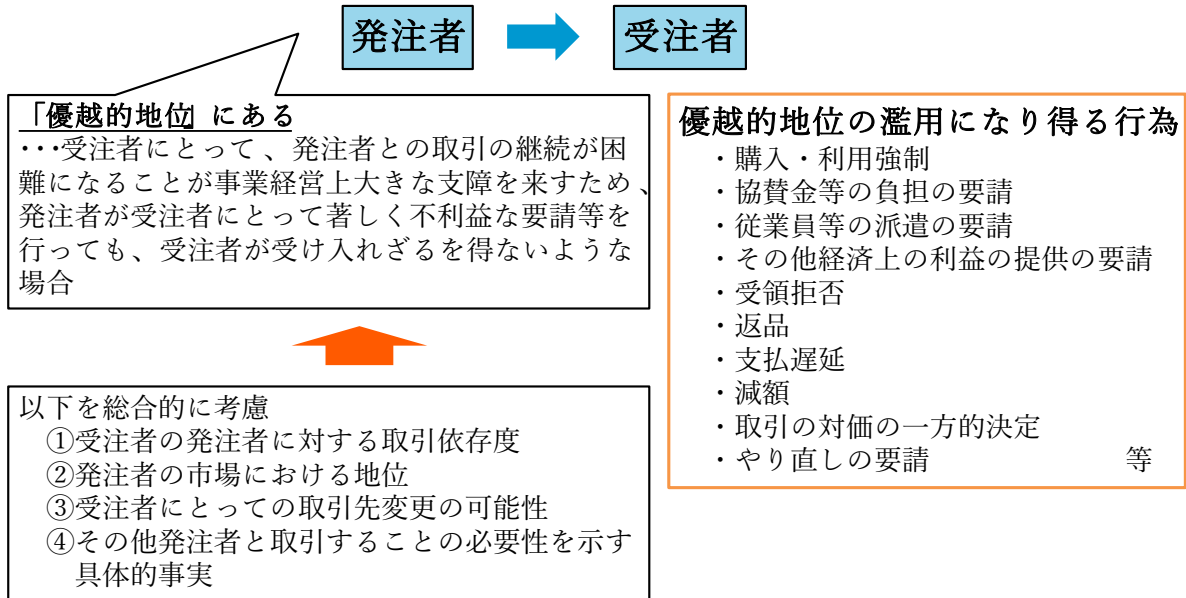
下請振興法は、親事業者の協力のもとに、下請事業者自らが、その事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に活用することができる体質を根本的に改善し、下請性を脱して独立性のある企業に育つことを目的としている。したがって、同じく下請事業者を対象にした下請法が指導・規制法規であるのに対し、下請振興法は下請中小企業の支援法としての性格を有する法律である。なお、下請中小企業の振興を図るため、下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準として下請振興法第3条の規定に基づき、経済産業省告示として振興基準が定められている。

以上のとおり、取引に関する法令は複数存在し、それぞれ資本金区分等によって定義された用語が用いられるが、本ガイドラインにおいては、わかりやすさの観点から、装備品等にかかる民間取引の発注者を「親事業者」、その受注者を「下請事業者」と記載することとする。

## 適用対象と規制内容について

### <独占禁止法>

取引上優越的地位にある事業者が、取引先に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える行為（優越的地位の濫用）を規制。



### <下請法>

規制対象となる取引の発注者（親事業者）を資本金区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱い、下請取引に係る親事業者の不当な行為を、より迅速かつ効果的に規制。

- 物品の製造委託・修理委託
- 情報成果物作成委託・役務提供委託  
※プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るもの

親事業者		下請事業者
資本金3億1円以上	→	資本金3億円以下（個人を含む）
資本金1千万1円以上～3億円以下		資本金1千万円以下（個人を含む）

- 情報成果物作成委託・役務提供委託  
※プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るものを除く

親事業者		下請事業者
資本金5千万1円以上	→	資本金5千万円以下（個人を含む）
資本金1千万1円以上～5千万円以下		資本金1千万円以下（個人を含む）

親事業者の義務	親事業者の禁止行為
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 書面の交付</li> <li>・ 書類作成・保存</li> <li>・ 下請代金の支払期日を定める</li> <li>・ 遅延利息の支払い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 受領拒否</li> <li>・ 下請代金の支払遅延</li> <li>・ 下請代金の減額</li> <li>・ 返品</li> <li>・ 買ったたき</li> <li>・ 物の購入強制・役務の利用強制</li> <li>・ 報復措置</li> <li>・ 有償支給原材料等の対価の早期決済</li> <li>・ 割引困難な手形の交付</li> <li>・ 不当な経済上の利益の提供要請</li> <li>・ 不当な給付内容の変更・やり直し</li> </ul>



## 下請法の対象となる取引類型

### **製造委託**

物品（動産）を販売し、または製造を請け負っている事業者が、規格等を指定して他の事業者  
者に物品の製造や加工等を委託すること。

規格品・標準品を購入することは原則「委託」に該当しないが、その一部でも自社向けの加  
工等をさせる場合は該当する。

（物品の部品や原材料、金型の製造を委託することも含まれる。）

### **修理委託**

物品の修理を請け負っている事業者が、その修理を他の事業者  
者に委託したり、自社で使用する物品を自社で修理している場合に、その修理の一部を他の事業者  
者に委託すること。

### **情報成果物作成委託**

ソフトウェアや設計図など、情報成果物の提供や作成を行う事業者が、仕様等を指定して他  
の事業者  
者にその作成作業を委託すること。

標準品を購入することは原則「委託」に該当しないが、その一部でも自社向けに仕様変更等  
をさせる場合は該当する。

### **役務提供委託**

他社から役務の提供を請け負った事業者が、請け負った役務の提供を他の事業者  
者に委託する  
こと。

請け負っていない役務（自社の作業に必要な役務）を委託する場合は該当しない。

### 3. ヒアリング等に基づく防衛産業の特徴及び下請取引に係る事業者からの指摘事例と望ましい取引方法、具体的なベストプラクティス

以下に、ヒアリング、アンケート調査等を通じて得られた下請取引に係る事業者からの指摘事例、目指すべき取引方法、具体的なベストプラクティスを記載する。その際、防衛産業として横断的なガイドラインを策定するという趣旨をふまえて、防衛産業の特徴を整理し、その特徴ごとに、当該特徴に起因すると考えられる事業者からの指摘事例を列挙した。

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」で取り上げるものが違法であるかは、実際の取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、「望ましい取引方法」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、双方が連携して、個々の事情に適切な対応を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。

我が国防衛産業の特徴として、防衛関連企業における防衛需要比率（総売上占める防衛関連売上の割合。以下「防需率」という。）が低いことが挙げられる。令和5年度に実施された防衛装備庁のアンケート調査の結果では、防需率は平均で約4%程度となっている。比較的小規模な防衛関連の中小企業では、防需率が50%を超える企業も存在しているものの、大手防衛関連企業では、防衛事業以外に主要な事業を行っている。この際、例えば航空機、船舶、通信電子機器など、防衛用と民生用で活用する技術分野には共通するものがあることから、大手防衛関連企業は、防衛事業と類似の分野の民生事業を行っていることが想定される。また、そうした分野においては、民生用と防衛用の製品の商慣行が類似していることも想定される。

こうした点を踏まえ、防衛事業と類似の分野の民生事業のサプライチェーンと重なる部分もあると想定され、当該民生分野に該当する業種のガイドラインを活用している防衛関連企業においては、当該業種の商慣行を踏まえつつ、本ガイドラインを照らし合わせて参考にすることが好ましい。

また、民間間の取引に国の調達制度が影響を及ぼしている場合もあり、防衛省は防衛産業を、防衛を担う重要なパートナーとして位置付け、率直に意見を交換し、適正な調達の実現に向けて検討することとしている。

### 3-1. 多品種少量生産

装備品等は、基本的に、需要が防衛省・自衛隊に限られる。そのため、発注数量に限度があり、また、運用ニーズから多くの種類の装備品等が必要であり、運用期間も長期となり、量産終了後も維持整備に必要な補用品（交換部品）等を発注することもある。結果として多品種少量生産となっている。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 下請事業者が部品等販売事業者との間で発注単位が100個単位と決められている購入部品を最小単位で発注し、実際に親事業者からの受注に対して使うのがそのうち10個の場合、親事業者からの発注価格には10個分のコストしか費用計上を認められず、残りの90個は保管・廃棄ということがある。
- 下請事業者において1～2年に1個しか使わないなど購入量が極めて少ない部品等の購入品は、購入実態として部品等販売事業者にお願いして販売していただいている状況であり、販売事業者から一方的な値上げ通知に対して、価格交渉や価格相談をすると販売を打ち切られるような事態が起きる場合がある。このような場合には、値上げを受け入れざるを得ない。その時点で、親事業者からの注文書を受領していることが通常であり、即座の価格転嫁が難しいことが多い。また販売打ち切りとなり、代替品適用のために初度試験が必要となる場合、当該経費の価格転嫁が難しい。
- 毎年の生産品においても、急遽の製造中止部品等が生じると、再設計の費用が必要となるが、当該コストが契約の中で負担してもらえないという事態が起きる。部品の数量も多いため、事前に製造中止部品等を察知して対応することは困難である。
- 発注数量が少なく、親事業者が想定しているような度合いで習熟による作業時間の低減（繰り返し作業を実施することにより、1製品単位当たりの作業時間が低減すること）が進まない。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

装備品等は多くの部品で構成されており、下請事業者は、親事業者からの発注製品を作るために、多くの部品等を他の事業者から購入等することは一般的であり、また、当該部品等には海外製のものもある。

下請法の適用対象となる取引において、このように、装備品等が多品種少量生産であるが故に、親事業者からの発注に必要な部品等の数量が、当該部品等の最低購入数量（ミニマムバイ）を下回り、余剰部品等が生じる場合に、親事業者が、一方的に当該余剰部品等に係る費用を考慮することなく、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注すると、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

また、同様に下請法の適用対象となる取引において、下請事業者が、部品等の販売者から、当該部品等の価格の上昇を告知された際、購入数が少ないが故に、販売者に対して価

格交渉等が行えない、または行おうとした場合に取引の打ち切り等を告げられる等の理由で、価格上昇を受け入れざるをえない場合が存在する。この際、親事業者が、当該事情等を考慮せず当該部品等の価格上昇分について協議を経ずに取引価格を据え置き、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注すると、下請法第4条第1項第5号の「買いたたき」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 下請事業者が、親事業者からの発注製品を作るために必要な部品等の使用数量が、当該部品等の最低購入数量（ミニマムバイ）を下回り、部品等の余剰が生じ、品質保証期限や規格等の関係で当該部品が次回以降の発注製品やその他の製品等で使用できなくなるため、当該余剰部品に係る費用の価格転嫁を親事業者に求めたが、親事業者は、当該余剰部品等に係る費用を考慮することなく転嫁を拒否し、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注した。
- 下請事業者が、親事業者からの発注製品を作るために必要な部品等について、当該部品等の販売事業者から値上げを告知され、それを理由に当該価格上昇分の転嫁を親事業者に求めたが、下請事業者と十分に協議することなく一方的に価格を据え置いた。
- 下請事業者が、親事業者からの発注製品を作るために必要な部品等について、当該部品等の販売業者から製造中止の連絡を受け、予期せぬ部品枯渇が発生したため、再設計費用等の価格転嫁を親事業者に求めたが、下請事業者と十分に協議することなく一方的に価格を据え置いた。

製造業においては、親事業者が下請事業者に対して、同一の製品の量産を複数回以上にわたって委託する際、製造者の作業が習熟し作業時間が低減していくとして、二回目以降の生産にあたっては、当初の作業時間から作業習熟を考慮した作業時間の低減率（習熟度あるいはラーニングカーブと呼ばれる）を掛けて作業時間を減少させていくことが行われている場合がある。この際、発注数量が少ない場合、下請事業者において親事業者が想定するような作業習熟が進まない中で、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に実態にそぐわない習熟度を適用して作業時間を低く見積もり、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額を定めると、下請法第4条第1項第5号の「買いたたき」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 下請事業者が、親事業者から長期間、複数回にわたる発注がなされている製品について、製品価格の見積りにあたって、親事業者は、各発注の作業時間の計算にあたって一定の習熟度を適用していたが、各回の発注量も少なく、当該適用される習熟度は下請事業者の作業実態と乖離しており、下請事業者にとって過小な作業時間を見積もられ、結果として製品価格が通常支払われる対価より著しく低いものとなっていた。下請事業者は、

各発注における作業時間の実績を提出し、習熟度及び作業時間の計算方法の見直しを親事業者に求めたが、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく一方的に価格を据え置き、引き続き、従前の計算方法により作業時間を算出している。

なお、これらの事例は、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、振興基準（下請振興法第3条第1項に基づき経済産業大臣が定めるものを言う。以下同じ。）第2の3(3)において、親事業者は、「下請事業者に発注するときは、下請事業者の生産に必要なリードタイム、原材料の最小購入単位等を十分に考慮して発注するものとする」とあることから、親事業者は、下請事業者が購入する部品等がミニマムバイを下回り余剰部品が生じる場合や、ごく少数の数量しか購入しておらず、部品等の販売元との価格交渉が難しい場合等の事情を考慮し、適切な価格転嫁が行えるよう協議に努めなければならない。

### (3) 望ましい取引方法

発注製品を作るために必要な部品の数量が、最低購入数量（ミニマムバイ）を下回る製造委託契約を結ぶ場合には、生じる余剰部品等の次回以降の発注製品や他製品への活用可否を加味しながら、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、当該余剰部品等に係る費用の取扱いを決定することが望ましい。

また、部品等の価格上昇が起きた場合は、それが下請事業者による当該部品等の販売事業者との価格交渉などの経営努力の範囲内で対応可能なものであるかについて、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、下請事業者による経営努力の範囲を超えるものについては、親事業者・下請事業者が明確な根拠に基づいて十分に協議を行い、合理的な取引価格を設定することが望ましく、加えて、あらかじめコスト上昇分の取引価格への反映の手法等についても合意しておくことが望ましい。さらに、部品等の価格が上昇した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、親事業者は定期的な協議以外の時期であっても、遅滞なく協議に応じるものとする。

さらに、複数回目の発注となる製品価格の交渉において習熟の度合いも考慮しながら作業時間を見積もるにあたっては、親事業者と下請事業者が十分協議し、下請事業者による過去の発注における作業時間の実績も踏まえ、実態に基づいた合理的な習熟度を適用して作業時間により見積ることが望ましい。

親事業者においては、下請事業者との協議結果も踏まえ、余剰部品等に係る費用や部品の価格変動等を考慮した見積りや、合理的な習熟度を適用した作業時間による見積りを官側へ提出し、費用変動を親事業者のみが負担することのないようにすることが望ましい。さらに、部品等の製造中止による再設計費用が生じた場合は、親事業者と下請事業者

が十分に協議を行い、当該費用の取扱いを決定することが望ましい。

#### (4) 具体的なベストプラクティス

- 補用品の発注において、使用する部品の製造中止や仕様変更に対応するための金型等切り替えに必要な追加費用の価格転嫁を認めてもらっている。
- 少量生産の場合、量産品と比べて見積額が高額になることもあるが、発注の都度、見積りを行い、必要なコストを価格に反映してもらっている。

### 3-2. 長期に及ぶ製品サイクル・いわゆる”お久しぶり生産”

一般的に装備品等のライフサイクルは長く30～40年程度運用が続く装備品等もある。また、運用期間中量産が続くわけではなく、例えば2024年時点で運用が続いているF-15J戦闘機は、1999年に生産を終了しており、それ以降は、基本的に維持・整備に必要な補用品の調達に限定される。

量産終了後の維持・整備に必要な一部の部品については、少量で、かつ数年に一度といういわゆる”お久しぶり生産”となるものが発生する。装備品等の運用期間は30年を超える場合もあり、装備品等の運用維持に必要な部品等を供給するため、関連事業者は、長期間、製造体制を維持する必要がある。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- いわゆる”お久しぶり生産”を行うにあたっては、既に部品が製造中止になっている場合があり、その際の再設計や、専用設備（治工具、金型含む。以下「専用設備等」という。）の老朽化等により、新たに設備の整備に要する経費（いわゆる初度費）が必要となる場合があるが、その際、防衛省における予算要求段階で当該初度費を見積っていないと必要な予算が計上されていないため、親事業者に当該初度費を負担してもらえない場合がある。
- 一度量産価格を決めると、数十年に及ぶ長期間同じ価格で生産を委託される場合がある。人件費やエネルギーコストなどの上昇分を価格に転嫁してもらえず薄利となる。
- 量産が終了した後、少量の補用品（交換部品）の発注の際も親事業者から量産品と同じ単価で製造してほしいと言われることがある。
- 2～3年に1度しか発注がない製品の製造に必要な専用設備等や試験設備等を親事業者から貸与を受けている場合がある。占有するスペースを他の事業等に有効活用するため親事業者へ当該設備等を返還したいが、応じてもらえない場合がある。
- 所有権が親事業者にある専用設備等について、自社の倉庫で保管しているが、保管等に必要な費用を支払ってもらえない場合がある。多品種少量の部品等を製造するため必要な専用設備等も膨大であり、当該専用設備等の保管に必要な倉庫の借上費用等に年数百万円の費用がかかる。
- 専用設備等の所有権は親事業者にあるが、購買要領書等で加工を行う下請事業者が治工具等を保管するとされている。その購買要領書等に保管費の取扱いが明記されておらず、親事業者に保管費を請求できない。
- 少量、不定期のいわゆる”お久しぶり生産”については、技術者が高齢化している又は、定年退職等により、当該事業を担当した技術者がいないことがある。この場合、未経験の担当者が製造等することによるコスト上昇の価格転嫁ができないことや、慣れない作業のために、納期までに納品することが難しい。
- 製造ラインを一旦閉じると、それを再開することが難しいという課題がある。設備を整

備する課題もあるが、人員に係る課題が大きい。例えば、関係する従業員は、設計者、組立者、検査員と大きく3つに分かれるが、その従業者は別の部門に移り、退職補充もない。そのため、再開の必要がある場合、一から始めるのと同じことになる。このような場合、再開が不可能なため、受注しないこととしている。

## (2) 関連法規等に関する留意点

いわゆる「お久しぶり生産」の製造原価は、量産時よりも発注が少量であることが多いため、一般的に量産時の製造原価より高くなりがちである。下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が一方的に量産時と同じ単価（この単価は少量の補用品等を製造する場合の通常支払われる対価を大幅に下回るものとなるおそれがある。）で、下請事業者に対して少量の補用品等を発注すると、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

また、数年ぶりの生産の場合は、補用品等の構成部品の一部が製造中止となっているため再設計が必要となったり、専用設備等の老朽化等のため新たな専用設備等の導入が必要となったりするなど、初度的な経費が新たに生じる可能性がある。こうした場合に、親事業者が、一方的に当該費用を考慮せず、価格を据え置き、通常対価を大幅に下回る下請代金の額で発注すると、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

そして、数十年にわたり装備品等の運用が続き、補用品等の製造が間欠的に発生する場合、その期間を通じて原材料価格やエネルギーコスト、労務費等は上昇し、補用品の発注時には、当初量産時の価格から原価が上昇している可能性がある。この際、下請事業者が、原材料価格等の上昇分の価格転嫁を親事業者に対して要請したにもかかわらず、十分に協議することなく当該要請を拒否し、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注を行うと、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

### (違反となるおそれのある事例)

- ▶ 量産終了後、数年ぶりに補用品等の生産が発生した際、下請事業者が補用品等を製造するにあたって必要な部品が製造中止になっていたり、専用設備等が老朽化していたりする等の理由で、再設計や新たな専用設備等の導入に係る費用が発生することとなり、親事業者に対して当該費用の価格転嫁を求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に当該価格を据え置き、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注した。
- ▶ 数年ぶりに補用品等の生産が発生した際、量産時より補用品等の製造に係る原材料価格、エネルギーコスト、労務費等が上昇しているため、下請事業者が親事業者に対して単価の値上げを求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に補用品等を製造する場合の通常支払われる対価を大幅に下回る量産時の単価を



据え置いた。

- 補用品等の発注に際し、量産時よりも発注が少量であるにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議することなく、一方的に補用品を製造する場合の通常支払われる対価を大幅に下回る量産時と同じ単価で発注した。

数十年にわたり運用が続く装備品等について、所有者が親事業者もしくは下請事業者のいずれであっても、量産終了後も補用品等の製造等に備えて親事業者が下請事業者に対し、専用設備等の保管を要請することがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が長期にわたり使用されない専用設備等を下請事業者が無償で保管させたり、下請事業者からの貸与品の返還要請を一方的に拒否したりすることは、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 親事業者は、装備品等の部品の製造等を委託している下請事業者に対し、自社が保有する専用設備等を貸与しているところ、当該装備品等の量産が終了し、当該部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、無償で専用設備等を下請事業者に保管させた。
- 下請事業者が、親事業者から保管を要請されている専用設備等について、保管費用の負担を求めたところ、親事業者から「他社からはそのような相談はない」「(発注内容に予めそのような取決めがないにもかかわらず)製品価格等に含まれている」などと言って、費用負担を認めなかった。
- 親事業者が、装備品等の部品の製造等を委託している下請事業者に対し、当該部品等の製造等に必要専用設備等の保管を無償で求めたため、下請事業者が、量産終了から一定期間が経過した当該専用設備等の返納を申し出たところ、親事業者は「自社だけで判断することは困難」などの理由で長期にわたり、明確な返答を行わず、実質的に下請事業者が無償で当該専用設備等の保管を求め続けた。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、振興基準第2の3(2)において、親事業者は、「発注量をできる限り平準化させるものとするほか、将来の発注に関する事前情報の精度の向上、物品等の標準化及び規格の整理統合に努めるものとする」とあり、下請事業者が、技術者を含めた生産体制を安定的に維持できるような発注量の可能な限りの平準化や、中長期にわたる生産体制の確立に向けた技術者の育成等が行えるよう将来的な発注の見通しの提示に努めなければならない。また、平準化や将来的な発注見通しの提示が難しい場合、いわゆる“お久しぶり生産”において、技術者の育成や未経験者が作業を実施することにより発生するコスト

上昇については、適切な価格転嫁が行えるよう協議に努めなければならない。

### (3) 望ましい取引方法

量産終了後、数年ぶりに補用品等の生産が発生した場合には、親事業者と下請事業者が十分な協議を行い、いわゆる”お久しぶり生産”がゆえに発生する再設計・新たな専用設備導入等に係る費用の取扱いを決定することが望ましい。また、装備品等の運用は数十年にわたることもあり、補用品等の発注時には、原材料価格、エネルギーコスト、労務費等が上昇している可能性があるため、補用品の単価の決定にあたっては、単に過去の実績のみを参考にするのではなく、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、原材料価格等の上昇の影響を反映した合理的な取引価格を設定することが望ましい。

また、専用設備等の取扱いについては、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、保管対象となる専用設備等、保管期間、保管に係る費用の取扱いの条件を事前にできるだけ具体的に定め、その内容を書面等により明示し、下請事業者に交付するものとする。事後的に指示する場合においても、親事業者及び下請事業者間で合意の上、書面等により指示を行うものとする。

さらに、専用設備等の取扱いに係る約定事項について、約定期間が満了する場合には、満了前に改めて協議を行って各項目の取扱いを決定することとし、自動更新としないものとする。

なお、『型取引の適正化推進協議会報告書』（令和元年12月）における「型取引の基本的な考え方・基本原則について」と異なる取決めを行う場合には、その合理性を相手先企業に説明する必要がある。当然のことながら、親事業者は、下請事業者との専用設備等を用いた取引について、自らに有利となるよう一方的に、特定の種類の取引として取決めを行うことのないよう十分に留意して取引を行うことが望ましい。

親事業者においては、下請事業者との協議結果も踏まえ、いわゆる”お久しぶり生産”で発生した初度費や原材料等のコスト変動等を考慮した見積りを官側へ提出し、費用変動を親事業者のみが負担することのないようにすることが望ましい。

### (4) 具体的なベストプラクティス

- お久しぶり生産については、(防衛省による) 予算要求の段階から、サプライヤー分も含め再設計等に必要経費を見積り、親事業者に提出し、発注価格においても必要経費を認めてもらっている。
- 親事業者からの見積りに補用品と明記されるため、量産単価とは異なる単価の見積りを提出している。あるいは、親事業者の年間発注予定数量が変更された際、親事業者から改めて見積り依頼が来ている。
- 発注が見込まれない製品の専用設備等については、所有権を持つ親事業者の確認を得て

廃棄できている。

- 専用設備等の管理費を見積価格に転嫁することを親事業者に認めてもらっている。

### 3-3. 品質要求

民生品と比較して、装備品等の運用期間は長く、かつ防衛省の要求は機能及び性能等が高いことが求められる。また、装備品等の仕様を変更するには防衛省や親事業者等の承認や初回試験等が必要とされ、民生分野で広く活用されている技術等が適用されていない場合がある。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 自社の検査基準では合格となるメッキや表面処理の外観上の仕上がりにクレームが入り、やり直しになる場合がある。親事業者と下請事業者で検査基準に対する認識が一致しないことがあっても親事業者側の意向に沿うことが多い。
- 親事業者から、民生品では使用しなくなった古い素材で製造してくれとの依頼があり、これを新たな素材に変更するため、図面を変更して欲しいと要望するが、提案が聞き入れられない。こちらの部品が良いと親事業者に伝えても、おそらく、初回試験等にお金や手間がかかるということで、提案が聞き入れられづらいのではないかと。変更がなければ、安心ということも理解するが、技術の変化に対して柔軟に対応する仕組みやリスクをとることへのネガティブな雰囲気は変えて欲しい。
- 民生事業では活用しているデジタル技術を、防衛事業でも活用できるよう技術変更を提案しても、親事業者は、部品の製造や検査の仕様を防衛省へ報告提出し、厳しい審査・認定を経て部品の製造をしているため、仕様を変更するには、相当な労力が発生することを懸念し、下請事業者に対し十分な説明をすることなく、仕様等で定めている従来の方法の継続を求めると、技術的な変更提案を受け入れない。
- 装備品等は、親事業者が定める仕様、外観図、配線の引き回し等を改善するのが難しい。当初設計時の技術等のレベルで最善と考えたものが定期整備等の時期には、より良い部品等があり、企業としては改善したいと考えるが、初回試験からのやり直しが必要となった際に、その初回試験等のコストの価格転嫁ができないことや初回試験等に必要期間等の確保ができないことから、見直しを進めることが難しい。
- 仕様の変更をとともなう場合、直接の親事業者のみならず、上位顧客や防衛省の承認が必要となり、事務手続きに係る工数が見合わないとの理由で反故にされることしばしばある。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者は、下請法第3条第1項に基づき、発注に際して、下請事業者の給付の内容（親事業者が下請事業者に委託する内容）、

下請代金の額、下請事業者の給付の内容を検査する場合は、その検査を完了する期日等の具体的内容を記載した書面（いわゆる3条書面）を直ちに下請事業者に交付する義務がある。この検査の結果、無償で下請事業者にやり直しを求める場合においては、検品されたものが3条書面に記載された給付の内容を満たさず、その原因が下請事業者の責めに帰すべきものであることが必要である。

3条書面に記載された給付の内容が明確でない場合に、下請事業者から給付の内容を明確にするよう求めがあったにもかかわらず親事業者が正当な理由なく仕様を明確にせず、必要な追加的費用を親事業者が負担することなくやり直しをさせ、下請事業者の利益を不当に害する場合には、下請法第4条第2項第4号の「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」に該当するおそれがある。

（違反となるおそれのある事例）

- ▶ 発注時に親事業者が下請事業者に対して交付した書面において、外観品質基準について明確な記載がなかったにもかかわらず、委託した装備品等の外観塗装の仕上がりについて、納入時の検査において、発注時の要求基準を満たしていないとして、親事業者が下請事業者は無償で塗装のやり直しを求めた。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、振興基準第1の2において、親事業者の努力として、「下請事業者が働き方改革、生産性の向上等に取り組むことができるよう配慮して、下請事業者に対する発注条件、取引条件等を設定するよう努めるとともに、（略）サプライチェーン全体における付加価値向上及び共存共栄の実現に努めるものとする」とあることから、下請事業者が、品質改善やコスト削減等に資する仕様や検査方法等の変更提案を行った際は、親事業者は、当該提案がサプライチェーン全体における付加価値向上や共存共栄に資するかどうか等について下請事業者との十分な協議を行い、資する場合にはその実現に向けた支援に努めなければならない。

### （3）望ましい取引方法

下請事業者に対して製造等を委託する装備品等の仕様については、発注時の書面において明確な基準を示し、親事業者と下請事業者で共通の認識を持つことが望ましい。また、装備品等の外観塗装の仕上がりなどで、親事業者のみで判断が難しい防衛省・自衛隊が規定している仕様については、最終的な発注元である防衛省・自衛隊に対して事前に確認を行うなど、明確な基準を示すことが望ましい。

また、新たな素材への変更、デジタル技術を含む最新の製造技術等の活用などの改善提

案について、防衛省の定める仕様等の変更が必要な場合には、その変更等による装備品等の機能・性能及び品質への影響や変更等に伴う確認試験等に係る経費とコスト削減効果などを精査したうえで防衛省として対応を検討することとなる。このような契約に係る提案等を含む各種相談については、契約制度に関する窓口（防衛装備庁調達管理部調達企画課調達企画室）が受け付けている。

### 3-4. セキュリティ環境の確保

防衛調達の中には、装備品等の研究開発や製造等に係る契約を履行する際に取り扱う情報の管理について具体的な措置を求められるものがある。このような情報には、秘密情報又は保護すべき情報が該当する。保護すべき情報を取り扱う防衛調達へ参画した場合には、契約の条項に従い、情報セキュリティ指定書に指定された情報（保護すべき情報）について、事業者には情報保全の義務が生じる。保護すべき情報を取り扱う際には、サイバーセキュリティ環境の確保、セキュリティを確保したエリアの設置などのほか、従事者の生年月日、住所、国籍等を記載した名簿の提出が課される。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 装備品の製造等に必要の情報セキュリティ対策投資を行っているが、当該コストの価格転嫁ができない。
- 外国人労働者の活用の基準が不明。外国人労働者の活用を選択肢として入れていきたいところではあるが、親事業者を確認したところ「グレーゾーン」と回答され、明確に活用できるかが分からなかった。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

下請法の適用対象となる取引を行う場合、親事業者が下請事業者に対して、図面等の情報の保護のために、金庫の用意や独立したネットワークの構築等のセキュリティ環境の確保を仕様書等で求めることがある。セキュリティ対策の実施を要請すること自体が直ちに下請法上問題となることはない。ただし、下請事業者に対し、要請したセキュリティ対策によって生じるコスト上昇分を考慮することなく、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注した場合は、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

#### (違反となるおそれのある事例)

- 親事業者が、下請事業者に装備品等の製造を委託するにあたって、図面や装備品等の機能・性能等の非公開の情報を提供する必要があるため、その情報の保全のために下請事業者に対して独立したネットワークの構築や専用のパソコンの購入等を要件として求め、これに対して下請事業者が当該費用を親事業者に対して下請代金に含めるよう要請したに

もかかわらず、十分な協議をせず当該要請を一方的に据え置き、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注した。

また、親事業者がセキュリティ対策費などの名目で、負担額及びその算出根拠等について、両者の間で明確になっていない金銭の負担を下請事業者へ要請する場合は、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 親事業者が、下請事業者に装備品等の製造を委託するにあたって、サプライチェーンにおけるセキュリティ対策費として、十分な協議をせずに下請事業者に対し、費用負担を求めた。

さらに、既に親事業者の求めるセキュリティ対策と同等又はそれ以上の対策を講じている等、合理的な必要性がないにもかかわらず、親事業者の指定する物を強制して購入させる場合は、下請法第4条第1項第6号の「購入・利用強制」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 親事業者が、下請事業者に装備品等の製造を委託するにあたって、すでに下請事業者が十分なセキュリティ対策を講じているにもかかわらず、親事業者が指定する事業者が提供するより高価なセキュリティサービスを利用するよう要請し、契約させた。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、振興基準第3の2(2)において、親事業者は、「下請事業者による取組を支援するため、下請事業者の要請に応じ、管理能力の向上についての指導、標準的なコンピュータ、ソフトウェア及びデータベースの提供、オペレータの研修、セキュリティ対策の助言及び支援並びに国及び地方公共団体による情報化支援策の情報提供等の協力を行うものとする」とされていることから、下請事業者への管理能力の指導や、必要に応じて情報保全のためのセキュリティ提供等の協力を努めなければならない。

さらに、振興基準第2の6において、親事業者は、「発注内容が曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、納期、価格、付随費用(型、治具等の費用、運送費、保管費等をいう。)、支払手段、支払期日等の契約条件について、書面等による明示及びその交付を徹底する」とされていることから、セキュリティ確保の基準等に関する問い合わせに対して明確な回答に努めなければならない。

### (3) 望ましい取引方法

特定の取引においてのみ必要となるセキュリティ環境の確保等を親事業者が下請事業者に対して求める場合は、必要性や費用の取扱いについて、事前に親事業者と下請事業者が十分に協議して決定することが望ましい。

また、秘密情報又は保護すべき情報を取り扱う契約を履行する事業者には、これらの情報を厳格に守る義務が課せられ、その内容は、装備品等の調達に係る秘密保全対策ガイドライン（「装備品等の調達に係る秘密等の保全又は保護の確保について（平成26年12月24日。防経装第19072号）」別添）といった契約関連文書によって示される。このため、当該事業者は、当該契約の履行のため、これらの情報を厳格に守ることのできる従業者を充てる必要がある。保護すべき情報であれば、防衛省は事業者に対し、第三者からの提供の要請といった防衛省との契約に違反する行為を求められた場合にこれを拒む権利を実効性をもって法的に保証されない者については、従業者に充てないよう求めている。

親事業者は、下請事業者に対して保護すべき情報を取り扱わせる場合には、当該保護すべき情報の取扱いの業務に従事する下請事業者の従業者が「第三者からの提供の要請といった防衛省との契約に違反する行為を求められた場合に、これを拒む権利を実効性をもって法的に保証されない者」に該当しない者とすべきことを、いわゆる3条書面において事前に明らかにするほか、発注後においても、下請事業者から、外国籍を有する者であって、下請事業者として、前述のようにふさわしくない者に該当しないと判断した者の活用の可否を問われた際は明確に回答することが望ましく、必要に応じて、最終的な発注元である防衛省・自衛隊に対して確認することが望ましい。

また、防衛省との契約において、秘密情報又は保護すべき情報を取り扱わない場合は、従業者に関する制限はないため、従業者の国籍に関わらず、事業者として、当該契約を履行する上で最適であると考える者を従業者として差し支えない。

なお、防衛省が調達する装備品等の開発及び生産のための基盤の強化に関する法律（令和5年法律第54号）に基づき、防衛大臣が定める基準（装備品等及び役務の調達における情報セキュリティ基準）に適合するサイバーセキュリティ強化を事業者が行う場合には、当該事業者は、防衛省にサイバーセキュリティ強化に係る装備品安定製造等確保計画を提出し、防衛大臣から認定を受け、特定取組契約を防衛省と締結し、同計画の実施に必要な費用について財政上の措置を受けることができる。特定取組契約に関する相談は、特定取組に関する相談窓口（防衛装備庁装備政策部装備政策課防衛生産基盤強化法室）が、装備品等及び役務の調達における情報セキュリティ基準に関する相談は、防衛産業サイバーセキュリティ基準相談窓口（防衛装備庁装備政策部装備保全管理課産業サイバーセキュリティ室）が、それぞれ受け付けている。

### 3-5. 物価上昇・長期にわたる取得プロセス

装備品等の取得プロセスは、予算要求から契約、製造等、納入まで長期間を要する。多くの装備品等の製造等は契約～納入まで2年以上を要し、更に予算要求期間を含めると、3年以上が大半となる。そのため、予算要求プロセス以降にエネルギーコストや原材料価格の上昇等が生じた場合、その上昇分を価格に反映しづらいという課題がある。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 下請事業者が親事業者へ提出した当初見積の有効期限は3~4ヶ月としているが、有効期限が切れた後に、原材料価格、エネルギーコスト、労務費等のコスト上昇等が生じているにもかかわらず、親事業者からは当初見積価格で受注してくれと言われる。
- 部品によっては10年前の見積単価で発注されるものがある。
- 作業者の習熟によるコスト低減によりエネルギーコストの上昇に対応できるとのことで親事業者がエネルギーコストの上昇などの価格転嫁に応じない。
- 今年度に決まった単金（1時間あたりの作業時間単価をいう。以下同じ。）が、下請取引に適用されるのは、防衛省とプライム企業の今年度契約に係る発注時という場合がある。具体的には、X年度の国庫債務負担行為の契約でX年度に発注された作業が実際にはX+2年度に発生しても発注当時（X年度）の単金が適用され、X年度からX+2年度の物価上昇等が価格転嫁できない。
- コスト上昇をタイムリーに反映してもらっていない場合がある。契約時の想定する利益率が光熱費等の高騰が影響し、実際の利益率が下がる場合がある。少なくとも令和4年度の利益率は原料価格の高騰で厳しかったという話がある。エネルギーコストは間接費用であり、また確定発注でもあるため、プライム企業等親事業者に対し、価格転嫁することは難しい。
- 予算額によって価格の上限が実質的に決められている中で、予算要求以降の物価高騰等のコストアップにより利益率の低下を招いてきた。予算要求の見積価格で実質、上限が決まってしまうため、その後のコスト上昇に伴う金額を回収できない。
- 親事業者から長納期品の発注があった場合、当該発注に必要な原材料の販売者に対して、数年先に必要な原材料の発注をするが注文を受けてくれない。親事業者から下請事業者への発注時に価格は確定しているため、その後、当該発注に必要な原材料などの価格上昇があっても価格転嫁ができない。
- 防衛関連の事業は、履行期間が3年などと長く、発注者から5,000万円で契約すると、最後の3年目に5,000万円が入ってくることになる。契約履行期間中にも支払が発生するため、キャッシュフローが厳しくなる。



## (2) 関連法規等に関する留意点

防衛省がいわゆる主要な装備品等を調達するにあたっては、プライムコントラクターから見積情報の提供を求め、当該見積を基に予算要求を行い、予算成立後、プライムコントラクターとの契約締結に至ることが多い。プライムコントラクターが予算要求のため、見積情報を防衛省へ提供するにあたっては、サブコントラクターに対して装備品等を構成する部品等の製造等に係る見積りの提出を求めるが、プライムコントラクターがサブコントラクターへ正式に発注するのは、通常、予算が成立し、防衛省がプライムコントラクターとの契約締結後になる。サブコントラクターからは、予算要求のための見積提出から正式な契約まで半年～1年以上の期間が生じることとなるのが一般的である。また、これが一次サブコントラクターと二次サブコントラクター、さらに二次サブコントラクターと三次サブコントラクターと下請階層が深くなるにつれて、この期間が長くなる傾向にある。

この場合、下請事業者が親事業者に対して提出した見積りの有効期限切れや、当初見積時よりも原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の上昇により、当初見積価格よりも価格が上昇している場合がある。この際、親事業者が予算要求のための見積情報提供後の原材料価格等の上昇を考慮せず、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額（有効期限が切れた見積価格など）での発注を行うと、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

### (違反となるおそれのある事例)

- 親事業者が、下請事業者に装備品等の製造を委託するにあたって見積の提出を求め、一定の期間が経過し、当該見積の有効期限が切れた後、当初見積時よりも原材料価格やエネルギーコスト、労務費等が上昇しているにもかかわらず、当該有効期限が切れている通常支払われる対価を大幅に下回る当初見積額で発注を行った。

装備品等の契約は、一般的に契約期間が長期間にわたるため、原材料価格やエネルギーコスト、労務費等が上昇する可能性がある。この際、下請事業者から、当該価格上昇分の転嫁を要請されたにも関わらず、十分な協議を経ることなく価格を据え置き、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額での発注を行うことは、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

### (違反となるおそれのある事例)

- 下請事業者は、電気・ガス料金の上昇が企業努力で吸収できる範囲を超えたため、エネルギーコストの上昇分を単価に反映させたいと親事業者に求めたにもかかわらず、親事業者は、「自らの納入先が転嫁を認めない」、「前例がない」、「他社からはそのような相談がない」、「一者認めると他も認めなければならない」又は「定期コストダウンと相殺する」ことを理由として、下請事業者の求めを価格交渉の場において明示的に協議することな

く、また、価格転嫁をしない理由を書面等で回答することなく価格を据え置いた。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

また、契約期間が長期にわたる場合には、振興基準第4の4（8）において、「建設、大型機器の製造その他発注から納品までの期間が長期にわたる取引においては、親事業者は、前払い比率及び期中払い比率をできる限り高めるよう努めるものとする」とされていることから、親事業者は、下請事業者のキャッシュフローの配慮に努めなければならないとされている。

### （3）望ましい取引方法

当初の見積取得後、一定の期間が経過して見積の有効期限が切れた際は、親事業者は下請事業者に対して再度の見積提出を求める。その際、期間の経過により原材料価格やエネルギーコスト、労務費等の上昇について見積に反映することを求め、あらかじめ親事業者と下請事業者が十分に協議して下請代金の額を決定することが望ましい。

原材料価格、エネルギーコスト（燃料費、電気料金）、労務費等の値上がりや、環境保護等のための規制強化に伴うコスト増、諸経費等（運送費、保管費、電子受発注又は電子的な決済等に係る導入費用等のコスト、環境対応コスト等）の増加に対応するため、今後の経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、あらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

また、労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合又は発注内容を変更した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議以外の時期であっても、遅滞なく協議に応じるものとする。

電気料金の値上がりについては、電気料金を本体価格とそれ以外（再生可能エネルギー発電促進賦課金、燃料費調整額等）とを分けた取扱いが行われることがあるが、電気料金は全体の合計金額が電気料金としてコストとなっているため、電気料金全体の上昇を踏まえて価格設定を行う必要がある。

経費を負担する主体を明確にすることによって、コスト管理能力の向上に資し、また原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の上昇の影響を最小限に抑えようとする両事業者の工夫を引き出す可能性があることに留意すべきである。

また、合意がない事項については、外的要因によるコスト増加が経営努力の範囲内で対応可能なものであるかについて慎重な検討を行い、経営努力の範囲を超えるものについては、下請事業者から申出があったときは、適切な転嫁がなされるよう親事業者は十分に協議を行うものとする。

なお、十分な相互協議が行われていない場合もあるとの声も根強いことから、サプライ

チェーン内で一部の企業にしわ寄せが生じることのないよう、適正な価格転嫁が行えるよう十分な協議に努めるべきである。

また、長期間の契約の場合には、分割納入など可能な限り分割発注を行い、年度を越すタイミング等で下請事業者に対して速やかな支払を行えることが望ましい。

防衛省との契約においては、令和5年度から生産期間中におけるコスト上昇に対応するためのコストを予め契約価格に反映することとしているほか、経済情勢の変動、天災地変等の著しい事情変更により、契約内容が不当となったと認められる場合は、変更について協議できることとなっている。そのような場合には、親事業者においては、下請事業者との協議結果も踏まえ、官側との調整を行うことが望ましい。

#### (4) 具体的なベストプラクティス

- 親事業者から発注毎に見積り依頼があり、その際にコスト上昇を反映している。
- 親事業者から原材料やエネルギーコストの上昇、賃上げ等についても見積価格に反映するように依頼がある。
- 親事業者は、原材料価格やエネルギーコストの高騰を気にかけており、見積有効期限を超えて発注する際は、再度、下請事業者へ見積りの依頼、取引価格の見直しを行っている。

### 3-6. まとめ発注

装備品等は、①調達数量が少数であること、②調達先が防衛省に限られること、③企業自らが計画的に事業を進めることが難しいことなどを理由に、スケールメリットを生かした生産活動が難しいといった特殊性がある。

このような特殊性も踏まえ、防衛省は、「特定防衛調達に係る国庫債務負担行為により支出すべき年限に関する特別措置法」(平成27年法律第16号)なども活用し、従来、年度毎に発注していた装備品等を一定期間分まとめた調達も行っている。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- ▶ まとめ発注・生産が行われた後の次の生産まで空白期間が生じ、技術力や作業ノウハウの維持・伝承が困難となる場合がある。加えて、当該空白期間にサプライヤーや購入部品等の製造が継続して実施しているか否かを継続的に把握する必要がある、事前の枯渇調査や製造再開の条件を揃えるため、相応の工数・負荷が発生したり、製造空白期間によっては、初回製品検査が必要となる場合もあるが、その経費の多くは価格転嫁が困難である。さらに、こうした場合に未経験の担当者が製造等することによるコスト上昇が生じる場合があるが、一般的に個別契約への価格転嫁は認められておらず、かえって習熟による作業時間の低減を適用されるケースが存在する。
- ▶ 例えば、一装備品当たり数個～十数個程度しか使用しない部品については、装備品を数十機まとめて発注があっても、部品の発注数量は一般的な量産の数量とは程遠く、購入品等のコスト低減にはつながらない。また、これまでの少量生産で既に製造ラインが最適化されており、この状況でまとめ製造しても規模のメリットは効かない。しかしながら、まとめ発注ということで親事業者から実態の伴わない価格低減を求められる。
- ▶ ユーザーが防衛省に限られ、防衛省の発注により、仕事の山・谷が生じる。例えば、装備品等のまとめ買いの時は、年間を通じて生産することとなるが、その後、通常の発注量に戻ると、一時的に生産の空白期間が生じる場合がある。手作業の場合が多く、仕事量に山・谷があるとピークにあわせて人材を確保する必要があり大変である。最近、防衛費増額の関係で発注の問い合わせが来ているが、作業量のピークにあわせて人材を確保することが難しい。発注量のピークにあわせて人員を確保すると、その後、生産量が減った場合、柔軟に人員を削減することは容易ではなく、人件費が固定費のようになるため、結果として1個当たりの製造等コストが上昇することとなるが、その上昇分の価格転嫁ができない。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

製造業においては、一定数量をまとめて発注する際、製造の効率化や構成部品のまとめ購入等を通じた価格低減効果があるとして、価格低減が行われることが一般的にある。しかしながら、そうした価格低減の効果について、親事業者と下請事業者が十分な協議

を行わず、一方的に実際の価格低減効果を超えた通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- ▶ 親事業者が、装備品等の部品の製造を一定数量まとめて発注する際、下請事業者と十分な協議を行わず、実態にそぐわない価格低減効果を前提として、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額を定めた。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

振興基準第4の1(7)において、「親事業者は、(中略)客観的な経済合理性又は十分な協議手続きを欠く原価低減要請を行わないものとする。また、親事業者及び下請事業者双方が協力して行った原価低減活動の効果を取引対価に反映する場合には、当該効果に対する双方の寄与度を踏まえ、合理的に取引対価を設定するものとする」とあり、その事例として「コスト削減効果を十分に確認せず、取引対価の低減を押し付けること」とある。親事業者が、価格低減を目的としてまとめ発注を行う場合は、下請事業者の技術者等を含めた現行の生産能力においてコスト低減の提案の検討を行い、また生産能力を超えて発注を実施する判断に至った場合においては、追加で発生するコスト上昇について、適切な価格転嫁が行えるよう下請事業者との協議に努めなければならない。

### (3) 望ましい取引方法

装備品等の部品の製造を一定数量まとめて発注する際は、親事業者と下請事業者が十分な協議を行い、具体的な根拠等に基づき、合理的な価格低減効果について合意した上で下請代金の額を交渉することが望ましい。

また、親事業者においては、下請事業者との協議結果を踏まえ、合理的な価格低減効果を反映した金額となるよう、官側との調整を行うことが望ましい。

### 3-7. その他の見積価格に関する課題

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 親事業者と下請事業者との間で、単金を決めている場合がある。毎年下請事業者が単金を見積りを親事業者へ提出し、親事業者が、下請事業者と協議することなく、特に根拠の説明等がないまま単金が決定される。
- 親事業者が下請事業者の見積りの各要素について、協議や特に根拠の説明等がないまま、その見積根拠（実績値や部品等販売事業者などの外部見積値等）に応じた慣例的な査定率を適用している場合がある。例えば、実績に基づく見積値であれば査定なし、部品等販売事業者から取得した見積値なら90%、下請事業者の想定に基づく見積値であれば80%といった査定率を各見積要素に乗じる。
- 見積価格の計算書の中で、材料費や加工費など経費項目毎に端数処理されるという業界の古い慣行が行われる場合がある。例えば、材料費で10,180円を10,000円に、加工費で30,880円を30,000円など、更にひどいところでは、118万円を100万円にというケースもある。端数処理といえども、収支をかなり圧迫する。
- 量産品では、防衛省の予算要求の際に親事業者が下請事業者から見積を取得せず、下請事業者の構成品の価格を前例価格ベースで見積ることがあり、そのような場合、予算が確保できず、結果として、必要な経費が認められず、下請事業者の持ち出しになることがある。
- 親事業者と下請事業者との間で部品の量産品の価格を決めるとき、親事業者からターゲット価格を示され、商議においてこの価格で見積もるよう言われ、ターゲット価格に近い額で契約をした。
- プライム企業等親事業者に対して提出した見積りに対して、親事業者から、予算確定後、認められた予算の範囲内に価格を下げるよう言われる場合がある。
- 一定の検査時間が定められている製品検査工程など、習熟による作業時間の低減が困難な工程に対しても一律で習熟を前提とした低減率が作業時間の見積りにかけられることがある。
- 熱処理など製造方法によっては、1個作るのも100個作るのも、処理としては同じ1バッチで製造する必要があるため、計画的に生産したものと計画外で少量生産するものを同一単価とすると収支が全く割に合わない場合があるが、親事業者から同一単価とするよう指示される。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

装備品等を構成する機器や構成部品等は、一般市場では入手が難しいものもあり、そのようなもの下請取引においては、原価計算により価格を見積り、当該見積を基に親事業者と下請事業者は価格交渉を行なっている。

ここで、労務費等を見積る際に必要となる単金を親事業者が下請事業者と十分に協議

することなく減額して設定したり、合理的な根拠によらず下請事業者の見積書から一定割合を減額したり、経費項目毎に端数処理をしたり、前例価格等を適用するなどして、一方的に通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額での発注を行うと、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

(違反となるおそれのある事例)

- 親事業者が下請事業者の単金見積に対し、十分な協議を経ず、下請事業者が合理的でないと考え、通常支払われる対価を大幅に下回る単金に減額する。
- 下請事業者の見積りについて、その見積額の根拠（実績、他社見積、自社見積など）に応じ、親事業者が十分な説明もなく、下請事業者が合理的でないと考え、一定の割合で見積額を減額し、通常対価を大幅に下回る下請代金の額で発注する。
- 親事業者が下請事業者の見積りに対し、材料費、直接経費等の各経費項目単位など、下請事業者が合理的でないと考え、端数処理を行い、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注する。
- 親事業者から下請事業者に対し、通常支払われる対価を大幅に下回るターゲット価格が示され、親事業者からこの価格で見積もるよう指示があり、親事業者は当該ターゲット価格に近い額で発注する。
- 親事業者が、予算の都合等による金額を基準とした、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注する。
- 親事業者が下請事業者と十分な協議を行うことなく、習熟による作業時間の低減が困難な検査工程等に対しても一律で習熟を前提とした低減率を適用したり、生産の実態を反映することなく前例価格としたりするなど、通常支払われる対価を大幅に下回る下請代金の額で発注する。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上で問題となるおそれがある。

### (3) 望ましい取引方法

原価計算をもとにした見積りによる価格交渉では、当然のことながら、親事業者と下請事業者が十分に協議を行い価格を決定することが望ましい。その際、下請事業者は、明確な算出根拠を提出し、親事業者については、下請事業者が提出した見積りから価格を減額する場合は、当該理由を書面等で明確に回答することが望ましい。

親事業者においては、下請事業者との協議結果を踏まえ、見積価格を適正に反映した積算結果を官側へ提出し、費用変動を親事業者のみが負担することのないようにすることが望ましい。

#### (4) 具体的なベストプラクティス

- まとめ発注時と個別発注時の価格について、個別に見積りをしており、親事業者とは数量に応じた価格で取引を行っている。
- 単金について、希望見積額の満額ではないが、親事業者と協議し、単金のアップを認めてもらった。
- 毎年、親事業者へ単金の見積りを出して査定を受けるが、親事業者と協議し、その査定額が少しずつ上がっている。



### 3-8. 製品の受領

下請事業者において既に製品は完成しているが、親事業者の都合で、検査が遅延するという課題がある。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 納品前に親事業者の審査を受ける必要がある場合、下請事業者において既に製品は完成し、親事業者に納品前の審査を依頼するが、審査の優先度などの親事業者の都合により、審査が遅延し、完成品納入を待たされる場合がある。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

受領拒否とは、下請事業者に責めに帰すべき理由がないのに、親事業者が発注した物品・作成物の受領を拒否することである。下請事業者の給付の全部又は一部を納期に受け取らないことであり、納期を延期すること又は発注を取り消すことにより発注時に定められた納期に下請事業者の給付の全部又は一部を受け取らない場合も原則として受領拒否となる。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、親事業者が下請事業者に対して委託した給付の目的物について、指定された納期に下請事業者が納入しようとした場合、下請事業者に責任がないのに親事業者が受領を拒むと、下請法第4条第1項第1号の受領拒否に該当するおそれがある。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の行為を行った場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

#### (違反となるおそれのある事例)

- 親事業者は、下請事業者に部品の製造を委託し、これを受けて下請事業者が受注部品を完成させているにも関わらず、繁忙期のため自社の検査の受入態勢が整わないことを理由に、あらかじめ指定していた期日に受領しなかった。

#### (3) 望ましい取引方法

製品の納入日について、親事業者と下請事業者が日程について十分な協議を行い、確実に納入できる日を書面で定め、親事業者が製品を受領できる態勢を確保することが望ましい。検収と併せて日程を管理することで、生産管理の効率化にも資する。

### 3-9. 代金の支払い

親事業者から手形による支払の場合、満期までの期間が支払期日から起算して120日以上となっているケースもあり、下請事業者は現金化までに数ヶ月を要する。第一次下請事業者は、その下位の第二次下請事業者に対しては、現金で支払っている場合が多いため、そのギャップを埋めるため現金の蓄えが必要となる。

#### (1) 事業者からの指摘事例

- 親事業者からの支払いの多くが手形（8割強）であるため、現金化までに数ヶ月要する。他方、自社のような小規模事業者から下請事業者への支払いは全て現金となるため、手形を現金化するまでのギャップを埋めるため現金の蓄えが必要となる。

#### (2) 関連法規等に関する留意点

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、「下請代金の支払手段について（令和3年3月31日。20210322中庁第2号・公取企第25号。以下「通達」という。）」において、下請代金の支払は、できる限り現金によるものとするものとされている。加えて、振興基準では、少なくとも賃金に相当する分については、全額を現金で支払うこととされている。一方、手形による支払も認められているが、著しく長いサイトの手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法第4条第2項第2号の「割引困難な手形の交付」に該当するおそれがある。また、中小企業庁及び公正取引委員会は、関係事業者団体に対し、通達において、下請代金の支払に係る手形等のサイトを60日以内とするよう要請した。加えて、令和6年1月には「中小企業等の活力向上に関するWG」より、「2026年の約束手形の利用の廃止」を見据えた取引慣行の見直しについても要請されており、留意が必要である。

#### (違反となるおそれのある事例)

- 債務超過等業績が不振な会社の振り出した手形、手形サイトが著しく長い手形等の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難な手形を交付する行為を行った。

なお、下請法の適用を受けない取引においても、上記と同様の場合、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法上の問題となるおそれがある。

### (3) 望ましい取引方法

下請代金の支払は、できる限り現金によるものとするのが望ましい。手形等により下請代金を支払う場合には、当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて、下請事業者の負担となることのないよう、これを勘案した下請代金の額を親事業者と下請事業者で十分協議して決定することが望ましい。当該協議を行う際、親事業者と下請事業者の双方が、手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて具体的に検討できるように、親事業者は、支払期日に現金により支払う場合の下請代金の額並びに支払期日に手形等により支払う場合の下請代金の額及び当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストを示すことが望ましい。下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、60日以内としなければならない。

### (4) 具体的なベストプラクティス

- 親事業者からの支払が手形から、翌月末現金払に変更になった。
- 親事業者からの支払手形等のサイトが60日と短縮された。
- 親事業者との協議の結果、海外メーカーへの前渡金負担の全部又は一部を親事業者がサポートしてくれるようになった。

### 3-10. 不利な取引条件の押しつけ

防衛省との契約上、事故等による納入遅延が生じた場合、遅延日数に応じて遅延賠償金（延納金等）の支払が必要となるが、その支払にあたって、親事業者と下請事業者の間での責任分岐点や負担割合が明確でないという課題がある。

#### （1）事業者からの指摘事例

- 親事業者に対しては、万が一の事故等に備えた保険加入をお願いしており、またその状況の開示を依頼しているが、一部の親事業者は開示をしてくれない。保険の加入状況が分からない場合、事故等によって納入遅延等が生じた際の延納金に対して、保険によらずどこまで自社の負担が生じるかというリスクが明確でなく、契約条件の交渉に支障が生じる可能性がある。また親会社からの発注書面等において、貴社に起因する事故等により納入遅延等が生じた際の延納金等の取決めが明確でなく、発注額を超える延納金などの支払いを求められる場合がある
- 親事業者から延納金の支払いを求められる場合があるが、請求内容は開示されないものの、親事業者の遅延期間やコストと思われる金額を含む費用請求があった。

#### （2）関連法規等に関する留意点

納入遅延が生じた際の賠償金を、親事業者が下請事業者に負担させること自体が直ちに下請法上問題となることはない。ただし、振興基準第4の2（3）において、親事業者は、物品等の検査を合格とした場合であって、その後、親事業者の納入先等からの引取り、やり直し又は損害賠償を行うこととなったときは、当該物品等の不具合の有無及びその原因を明らかにし、その引取り、やり直し又は損害賠償に必要なコストを親事業者がすべてを負担せず、下請事業者にも負担を求めることの必要性及び合理性の有無を、十分に確認した上で、親事業者、下請事業者それぞれが当該物品等の納品により得た取引単価を勘案しつつ、下請事業者と十分に協議を行い、親事業者及び下請事業者双方が合理的な割合で負担するものとし、一方的に下請事業者に引取り、やり直し又は損害賠償を負担させないものとしており、留意が必要である。

#### （違反となるおそれのある事例）

- 親事業者への納品後、発注者の検査で不合格となり、賠償金が発生したが、原因が明らかにされないまま、親事業者と下請事業者の間で十分に協議することなく、合理的でないと考えた金額を親事業者から請求された。

事故等によって発生しうる延納金等について、その負担割合や責任分界点、保険等によるリスク対策をどこまで行うかなどについて事前に親事業者と下請事業者で十分に協議を行い、リスクの負担割合を明確にするよう努めなければならない。

### (3) 望ましい取引方法

納入遅延が生じた際の賠償金等については、あらかじめ親事業者と下請事業者の間で、その責任分担の基準を明確にしておくことが望ましい。また、当該問題が生じた場合には、双方が明確な根拠を持ち寄り、十分な協議を行うことが望ましい。親事業者は、下請事業者にも負担を求めることの必要性及び合理性の有無を十分に確認した上で、下請事業者にも当該負担を求めることとなる場合は、親事業者、下請事業者それぞれが得た取引対価を勘案するなど、下請事業者と十分な協議を行い、合理的な負担割合を決定することが望ましい。

### (4) 具体的なベストプラクティス

- 親事業者と下請事業者の責任分岐点や賠償金の負担割合は、親事業者と下請事業者が案件ごと個別に協議している。
- 親事業者と下請事業者間においては協議の上、負担割合について決定することとしている。

#### 4. フォローアップについて

本ガイドラインは、防衛産業を構成する事業者全体での企業価値の最大化を図り、いわば防衛力そのものである防衛生産・技術基盤を維持・強化することを目的として策定したものであるが、この目的は、本ガイドラインの策定のみで達成されるものではない。本ガイドラインに記載した望ましい取引慣行を防衛産業全体に浸透させるためには、政府、業界団体、事業者の不断の努力が求められる。このため、関係者は、以下の取組を行うこととする。

その際、業種別の下請適正取引等推進のためのガイドラインが存在する業種については、当該業種の所管省庁の協力を得た上で取組を行う。

- ・防衛産業に関わる各業界団体は、会員企業に対する本ガイドラインの周知・徹底を行うこと。また、適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた自主行動計画の策定等を行うとともに、その遵守状況を会員企業へのアンケート等で定期的にフォローアップすることが望ましい。
- ・防衛産業を構成する事業者は、親事業者側・下請事業者側どちらの立場の場合においても、取引に関する交渉等を行う際、本ガイドラインを共通理解として、これを積極的に活用すること。また、サプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者との連携・共存共栄を進めるため、下請企業振興協会のパートナーシップ構築宣言ポータルサイトに掲載されているひな形を基に、パートナーシップ構築宣言を行うよう努める。パートナーシップ構築宣言を行った事業者は、自社のパートナーシップ構築宣言について、社内における広報、訓示、研修等を通じ、営業、調達等に係る現場の担当者まで浸透するよう努めるものとする。また、下請事業者に対し、自社がパートナーシップ構築宣言を行っている旨及びその内容の周知に努める。
- ・経済産業省及び防衛装備庁は、本ガイドラインの広報・周知を行うため、本ガイドラインをホームページに掲載する。さらに、防衛産業における取引慣行の現状を踏まえながら、本ガイドラインについては、定期的な見直しを行うこととする。
- ・経済産業省及び防衛装備庁は、中小企業庁及び地方経済産業局並びに関係省庁と協力の上、取引適正化のための下請Gメン等による事業者へのヒアリング等を基に、定期的な実態把握に努める。

また、民間の取引に国の調達制度が影響を及ぼしている場合もあり、防衛省は防衛産業を、防衛を担う重要なパートナーとして位置付け、率直に意見を交換し、適正な調達の実現に向けて検討することとしている。

上記それぞれの立場での取組を通して得られたフォローアップの状況を共有するとともに、それらを踏まえたガイドライン改定等の対応のため、年1回を目途として、定期的な有識者検討会を実施することとする。

## 5. 参考資料

### 5-1. 防衛装備に係る事業者の下請適正取引等の推進のためのガイドライン策定に向けた有識者検討会 委員名簿

尾畑 裕 明治学院大学 教授  
瀬部 充一 一般社団法人 日本造船工業会 専務理事  
深山 延暁 (R6.5~) (高嶋巖 R5.6~R6.5) 一般社団法人 日本防衛装備工業会 専務理事  
中村 洋明 大阪公立大学 客員教授  
藤野 琢巳 一般社団法人 日本航空宇宙工業会 専務理事  
細田 孝一 神奈川大学 名誉教授

※敬称略、氏名及び役職は2025年3月24日現在のもの

### 5-2. 審議経過

- 第1回 有識者検討会 (令和5年6月28日 17:15~18:45)  
議題1: 有識者検討会の趣旨  
2: 有識者検討会における議事の取扱い等について  
3: 防衛産業の実態  
4: 今後の進め方
- 防衛装備品を取引している事業者へのヒアリング調査の実施 (令和5年8月~同年12月)
- 第2回 有識者検討会 (令和6年2月20日 17:00~18:05)  
議題1: 事業者へのヒアリング調査の結果報告  
2: アンケート案の討議
- 防衛装備品を取引している事業者へのアンケート調査の実施 (令和6年3月~同年4月)

➤ 第3回 有識者検討会(令和6年11月20日 15:00~16:35)

議題1：ガイドライン素案の討議

2：事業者へのアンケート調査の結果報告

➤ 第4回 有識者検討会(令和7年2月20日 14:00~14:50)

議題1：ガイドライン案の討議

2：ガイドライン策定後の取組について

### 5-3. 相談窓口

➤ 本ガイドラインに関する相談窓口

・経済産業省製造産業局航空機武器産業課

E-Mail：bzl-defenseindustry@meti.go.jp

・防衛装備庁 装備政策部 装備政策課 防衛産業政策室

E-Mail：industrialpolicy@ext.atla.mod.go.jp

➤ 特定取組に関する相談窓口

防衛装備庁 装備政策部 装備政策課 防衛生産基盤強化法室  
(相談窓口リンク)

URL：https://www.mod.go.jp/atla/hourei\_dpb.html

E-Mail：kibankyoukahou@ext.atla.mod.go.jp



➤ 契約制度に関する相談窓口

防衛装備庁 調達管理部 調達企画課 調達企画室

(相談窓口リンク)

URL：https://www.mod.go.jp/j/form/procurement/chotatsu\_20200819.html



➤ 防衛産業サイバーセキュリティ基準相談窓口

防衛装備庁 装備政策部 装備保全管理課 産業サイバーセキュリティ室

(相談窓口リンク)

URL：https://www.mod.go.jp/atla/cybersecurity.html

E-Mail：industrial-cybersecurity-office@ext.atla.mod.go.jp

TEL：03-3268-3111（代表）内線 27030・27024・27028





#### 5 - 4. 参照条文

参考1 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律について

参考2 下請代金支払遅延等防止法について

参考3 下請中小企業振興法及び振興基準について