

下請法を学ぼう!

第一回 「下請法の対象となる取引」

下請法(正式名称:下請代金支払遅延等防止法)は、下請取引の公正化、下請事業者の利益の保護等を目的として昭和31年に制定された法律です。企業のコンプライアンス(法令遵守)が求められている現在、下請法を理解しておくことは企業にとって大変有益なことです。本欄では、下請法について今後数回に分けて解説します。

下請法では、適用の対象となる取引の範囲を**取引の内容**と**取引当事者間の資本金の区分**の両面で定めています。

下請法の適用対象となる**取引の内容**は、次の4つに大別されます。

- ① **製造委託** プライベート・ブランド商品の製造・加工委託、自動車部品の製造・加工委託、受注生産品に用いる部品、金型等の製造委託、等
- ② **修理委託** 請け負った自動車修理業務の委託、(自社で修理業務を行っている場合に)自社で使用する物品の修理業務の一部の委託、等
- ③ **情報成果物の作成委託** ソフトウェアの開発委託、商品(衣料品)のデザインの作成委託、クライアントから受注したCMの制作委託、等
- ④ **役務提供委託** 請け負った貨物運送業務の一部経路の運送委託、請け負ったメンテナンス業務の一部であるピルの清掃委託、等

この中でも①製造委託、③情報成果物作成委託については、事業者が製造、作成に関して仕様等を指定して他の事業者に委託する場合に対象となり、標準品、汎用品

の取引は①製造委託、③情報成果物作成委託に該当しませんが、事業者が一部でも自社向けの仕様を指定したり、マークやラベルを付けて納入させる場合や自社のプライベート・ブランド商品の製造を他の事業者に委託する場合は①製造委託、③情報成果物作成委託に該当します。④役務提供委託については、他の事業者から請け負った役務を再委託する場合に対象となり、自社が自ら利用する役務の委託は対象となりません。また、建設業を営む者が請け負う建設工事は、建設業法が適用されることから下請法の対象外となります。

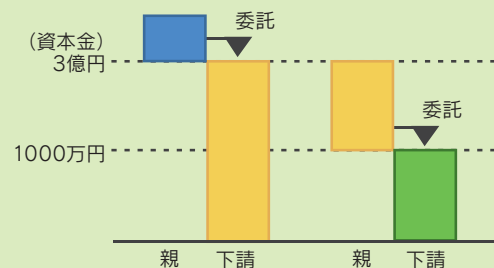
取引当事者間の資本金の区分では、次の委託をする場合に下請法の対象となり、詳細は下のとおりです。

(例外 資本金が3億円を超える事業者が、資本金が3億円以下の事業者に委託をする場合は対象となりますが、資本金が3億円を超える事業者に委託する場合は対象とはなりません。)

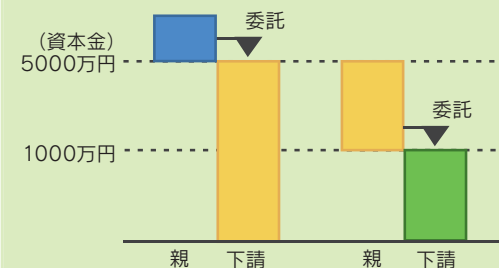
- A** 資本金が3億円を超える事業者が、資本金3億円以下の事業者に対して委託をする場合
- B** 資本金が5千万円を超える事業者が、資本金5千万円以下の事業者に対して委託をする場合
- C** 資本金が1千万円を超える事業者が、資本金1千万円以下の事業者に対して委託をする場合

取引の内容と取引当事者間の資本金の区分の両方に該当する取引において、委託する事業者を「親事業者」、委託を受ける事業者を「下請事業者」といいます。

- ① 製造委託
- ② 修理委託
- ③ 情報成果物委託(プログラム作成に係るもの)
- ④ 役務提供委託(運送、倉庫保管及び情報処理に係るもの)



- ③ 情報成果物委託(プログラム作成に係るものを除く)
- ④ 役務提供委託(運送、倉庫保管及び情報処理に係るものを除く)



資料提供

公正取引委員会事務総局東北事務所 下請課 仙台市青葉区本町3-2-23 仙台第2合同庁舎
TEL 022-225-8420 FAX 022-261-3548

KPI※(重要業績指標)とITを活用した人材育成のすすめ

あきた中小企業応援ネットワーク 応援コーディネーター
(配置先 株式会社 北都銀行) ITコーディネーター 杉館 俊彦



多くの企業さんは売り上げの減少や先行きの見通しの不安に対し、大なり小なり対策を講じられていると思います。製造業ではラインの大幅な稼働低下に大いに悩まれていると思います。ピンチはチャンスなりもまた真なりです。製造や販売に追われ日頃できなかった人材育成をする絶好のチャンスではないでしょうか。

- ・製造現場では、複数のスキルを持つ「多能工」の育成。
- ・小売現場では、売れ筋商品を自分で組み立てられる「仮説を立て、検証のできる販売員・マーケッター」の育成の絶好のチャンスではないでしょうか。
- ・パートさんを沢山抱えている企業では、パートさんの能力向上が即、顧客満足の上昇・生産性の向上に結びつきます。

今回は、少し手間と時間がかかりますが「従業員のやる気を引き出し」「スキルを格段にアップさせる」手段としてKPIとITを用いPDCAサイクルの回し方をお話します。

PDCAサイクルにおいてKPIはCheckに利用されます。KPIは二つの大きな指標に分類されます。一つは財務的な指標で「金額」などで表わされ、結果として現れます。もう一つは業務的な指標で「時間」などで表わされ、結果に先行して現れます。今回は結果に先行するタイプの指標を取り上げることにします。

具体例

回転寿司チェーン(需要予測にITを活用)

鮮度を維持するために、製造後55分経過した商品を廃棄することにしました。

KPIを「廃棄率低減」に設定しました。確かに廃棄率が上がると収益は悪化するが廃棄率を下げるために「お客様の注文を聞いてから握って出す」ようになり、回転寿司のベルトコンベア上には寿司がなくなりガラガラ状態ではかえって客離れが起こってしまいました。

そこでこのチェーン店は、正確な需要予測ができればベルトコンベアは賑わし、廃棄率の低減も達成できることになると考えました。正確な需要予測は入店してから時間の経過とともに食べる寿司の傾向が変わることから予測できるのではないかと考えました。お客さんは入店直後はおなかが減っているのでハイペースでボリューム感のあるものに手が伸びますが、満腹になってくるとデザートが好まれると予測されます。

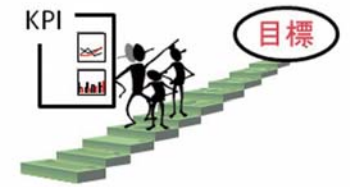
このチェーン店の管理のポイントは、お店に大人・子供が現在何人来店しているかの集計ではなく、**入店からの経過時間**

帯別に集計しているところです。

多くの回転寿司チェーンの場合は寿司職人口ロボット化・IT化などが進んだ業界といえます。寿司職人口ロボットは単価が下がり、一台70万円程度まで下がってきました。昼食時・夕食時など一斉に注文が入るときには無くてはならない戦力です。また顧客が自分で操作するタッチパネルを使った注文端末は、省力化に寄与し、さらに注文を製造部門に流すだけではなく、**入店後の経過時間別にどんな寿司が注文されるか**データが蓄積されていきます。

実施上の注意点

- 1) 従業員からの提案をじっくり待つ姿勢が大事です。トップダウンよりもボトムアップの仕組みを作りましょう。自分たちの提案が採用された場合「頑張り」が違います。その分、成功する確率は格段に上がります。ほめる事も忘れなく。
- 2) パートさんに権限を委譲する場合、セーフティーネットをきちんと整備しておきましょう。できるパートさんに新たに仕事をお願いする場合、本人はできるか不安でいっぱい。できない場合のバックアップ体制は必ず取っておいてください。一人で悩ませないことが大事です。一人の成功事例は二人目三人目へつながっていき、御社の業績に跳ね返ってきます。
- 3) 作業員の日報を手書きから、PCへの直接入力にしてみたいかがでしょうか。



製造業であれば意外に「待ち時間」「停止時間」「空き時間」が多いのに気づかれるでしょう。待ち時間を減らせば、無駄な残業はしなくて済む会社の業績も向上します。なぜその「待ち時間」が発生したかの原因を掘り下げて真の原因まで「なぜ・なぜ・なぜ」を3回以上掘り下げましょう。ある特定の人間しかできない作業が原因で作業が滞っている場合、作業員の多能工化を実行する良いチャンスです。

KPI(ケーピーアイ, Key Performance Indicator)とは重要業績指標や主要業績指標と呼ばれ、目標(例えば収益アップ)を達成する活動過程の実行状況を把握するための定量的指標として使われます。それぞれのKPIには目標値が設定され、途中の各時点でKPIが目標値以上であれば最終的な目標に向けて業務が正しく実行していると判断されます。逆に目標値以下であれば業務実行に関して問題が発生しているとして解決に向け対応します。多くの場合、先行指標として活用されます。KPIは業務の「見える化」を促します。