ＡＩに代表されるような急速かつこれまでとは次元の異なる情報化の進展、サービス分野の国際展開や訪日外国人観光客の増大、中小企業の経営者の高齢化、生産年齢人口の減少に起因する人手不足など、環境変化は枚挙にいとまがない。こうした変化は、下請中小企業にとって、新たな市場を生み出し、資金調達手段を多様化させるなど、新たなビジネスの機会をもたらすものである一方で、下請中小企業が単独で対峙するには困難な課題も多く、今後とも下請中小企業が我が国経済の基盤として、競争力を支え、イノベーションを生み出し続けることは、必ずしも容易ではない。

こうした変化の中にあって、下請中小企業が持続的な発展を遂げるためには、下請中小企業自らが、まず、自らを取り巻く環境変化や、直面する経営課題を的確に把握し、体質改善、経営基盤の強化を進めるとともに、生産性を高め、技術力・サービス力の向上に努めることが不可欠であり、このための一層の自助努力が重要である。

しかしながら、下請中小企業の事業活動は親事業者の発注のあり方に大きな影響を受けるという実態がある。この点から、まず何よりも、親事業者と下請事業者の取引の公正と、これを通じた下請事業者の正当な利益の確保が、適切に図られなければならない。すなわち、親事業者による、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）、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号）及び関連諸規定の厳正な遵守が、下請事業者との円滑な関係を構築する上での大前提となる。実際には、取引上優位な地位に立つ親事業者が下請事業者に不利な取引条件を押しつける事例が散見されるが、多くの場合では、取引の減少や停止をおそれて、下請事業者は声を上げることもできないという実情にある。従って、取引条件は、親事業者と下請事業者の双方が対等な立場で十分に協議し、双方にとって合理的な内容で決定されることが基本であることを、ここで改めて銘記する必要がある。

その上で、我が国産業が競争力を維持し、さらなる発展を目指すためには、親事業者と下請事業者が、相互理解と信頼によって支えられる互恵的な関係を築くことが重要である。まず、下請事業者の大半は経営資源が不足する小規模事業者であるため、これを補完するためには、親事業者、支援機関等との有機的な連携が重要となる。また、下請事業者の中には、独自の技術やノウハウをもって親事業者と対等なパートナーシップを確立している場合もあるものの、その事業活動は依然として親事業者の発注のあり方に左右されやすい面があることから、下請事業者の体質改善、経営基盤の強化には、発注方式等の面で親事業者の協力が不可欠である。

こうした連携や協力について、親事業者としては、下請事業者の有する技術力やサービス力が自らの技術力やサービス力に直結するものであること、すなわち、下請事業者の競争力は親事業者自らの競争力の問題でもあることを認識しつつ、積極的に対応することが求められる。また、下請事業者との円滑な関係が親事業者の長期的な競争力に影響するものであることを認識の上、下請事業者との連携を長期的な観点から把握し、信頼関係を永続的に維持していく努力を払うことが望まれる。

親事業者の競争力において、コストの占める比重は大きなものがあり、親事業者と下請事業者の両者が様々な改善活動や合理化努力を通じたコスト削減への不断の取組を行うことは、双方の競争力向上の観点からも必要であろう。しかし、競争力はコストのみで決まるものではなく、品質、納期、急な発注にも対応できる柔軟性なども重要な要素であり、下請事業者がこうした付加価値を親事業者に提供していることに対し、親事業者は正当な評価を行うべきである。加えて、下請事業者が適正な利潤を得ることができれば、技術開発や設備投資を通じた新たなチャレンジが行われるとともに、下請事業者の従業員の賃上げや労働時間の短縮等の労働条件改善等による意欲の向上がもたらされ、消費の喚起、地域経済の活性化、ひいては経済の好循環を通じて、親事業者自身にその利益が還元されてくることも考えられる。親事業者は、下請事業者の存在価値や潜在力を、総合的に、かつ、長期的な視野から捉え、共存共栄を図っていくべきである。

こうした観点から、具体的な取組のあり方をいくつか示すと、まず、経営の外的な環境変化に伴うリスクの負担や利益の享受について、公正で、相互に納得可能な関係を築くことが重要である。例えば、円高や一時的な景気後退の際に下請事業者に対して取引価格の引下げなどの協力を求めるのであれば、円安や景気回復の際には下請代金を適切に引き上げることとすることが、双方の納得感を高め、信頼関係を築くことに寄与するであろう。また、下請事業者がより効率的に受注し、計画的に生産・供給できるよう、発注分野の明確化、発注方法や取引条件の改善に取り組むことが適切である。その上で、親事業者として、下請事業者の生産性の向上や技術力・サービス力の強化に協力し、その成果を適切な形で配分することが行われれば、下請事業者との信頼関係に根ざした共存共栄関係を長期的に維持していくことができるであろう。

本基準は、下請中小企業振興法（昭和45年法律第145号）第３条第１項に基づき、親事業者と下請事業者がこのような関係を築くことができるような、あるべき取引の在り方を示すとともに、下請事業者が払うべき努力の方向性や、これに対して親事業者が行うべき協力の在り方を示すことにより、下請中小企業の振興を図ろうとするものである。

第１　下請事業者の生産性の向上及び製品若しくは情報成果物の品質若しくは性能又は役務の品質の改善に関する事項

１）　下請事業者の努力

今後、生産年齢人口が減少していくと考えられ、また、近年の国民の豊かさ指向の強まりを背景として労働者の勤労に関する意識の変化が見られる中で、下請事業者が円滑に人材・労働力の確保を図るためには、労働時間の短縮を始めとする労働条件の改善等魅力ある職場づくりに努めていくことが必要である。

また、下請事業者に対する技術の向上等の要請に対応した一層の設備投資、技術開発を実施するため、また、経済の国際化の一層の進展に適切に対応するため、その経営基盤の強化を図ることも必要である。

下請事業者は、このような課題を達成することができるよう、生産性の向上に努めるとともに、高度化する下請中小企業に対する親企業の要求に応え、製品若しくは情報成果物の品質若しくは性能又は役務の品質（以下「製品の品質等」という。）の向上に努めることが必要である。

生産性の向上に向けた取組を行うにあたり、下請事業者は、必要に応じて、正味作業時間比率（実労働時間のうち、手持ち時間や準備時間を除いた実際に生産活動に携わっている時間の割合）等の定量的指標の活用や、生産性向上に関する専門的な知見を有する外部の人材の活用に努めるものとする。

２）　親事業者の協力

親事業者は、生産性の向上又は製品の品質等の改善に努める下請事業者が、そのための措置を円滑に進め得るよう、以下に掲げる取組をはじめ、必要な協力をするよう努めるものとする。

①　生産性の向上に関する課題を解消するため、親事業者は下請事業者との面談、事業所や工場の訪問、研究会の開催に努めること。

②　下請事業者の生産性の向上、製品の品質等の改善に必要な知見を提供可能な担当者やチームの設置など、協力の体制を確立すること。

③　生産性の向上、製品の品質等のための課題が親事業者の定める設計、仕様、基準、発注方式等に関わる場合には、親事業者の関係部署やサプライチェーン全体が連携をして対応すること。

第２　親事業者の発注分野の明確化及び発注方法の改善に関する事項

１）　発注分野の明確化

⑴　親事業者は、下請事業者が長期的な需要見通しの下にその生産、投資、技術開発等について長期的な経営方針を樹立し得るよう、相当期間における親事業者の下請事業者に対する発注分野（下請事業者に対して何を発注し、親事業者自らがどのような物品を製造、修理し、どのような情報成果物を作成し又はどのような役務を提供するのかの区分をいう。以下同じ。）を極力具体的に定め、これを親事業者との取引関係を有する下請事業者に明示するものとする。

なお、提示期間（発注分野が示される相当期間をいう。以下同じ。）中において下請事業者に対する発注分野を変更することが予定される場合には、その内容を併せて示すものとする。