

『電線業界の取引適正化のために』  
(取引適正化ガイドラインー本編)

平成28年2月

一般社団法人 日本電線工業会

## はじめに

電線業界では、1970年代に電線をめぐる取引の改善・適正化の検討を開始し、その後、当時の通商産業省や建設省のご参加も得て「電線取引形態問題懇談会」にて議論検討を行うなど、さまざまな取り組みを行ってまいりました。

しかし、こうした先人の努力にもかかわらず、先物契約から派生する取引上の問題、契約書の未作成、不明確な取引条件など、取引に関わる諸問題は、今なお解消されるには至らず、さらに深刻化している点多々顕在化しております。取引の改善・適正化は、もはや「待ったなし」の状況と思われまます。

日本電線工業会では、一昨年から、電線業界における取引の実態を改めて把握、整理し、取り組むべき課題とその改善の方策を議論してまいりました。そして、経済産業省など関係省庁のご指導、顧問弁護士の助言なども得ながら作成したのが、この「取引適正化ガイドライン」であります。

ガイドラインは、①事業の収支構造は会社ごとに異なるという前提の下、各社がコストをしっかりと認識し、収支相償させること ②独占禁止法の遵守という2点を一層徹底したうえで、③契約意識を向上させ、契約に基づく取引条件の明確化を図ることが極めて重要である、という思想を根幹に据えて作成いたしました。

当工業会会員企業の皆様には、当ガイドラインの内容をご理解いただいたうえで、自社のあるべき姿を強く意識し、旧弊にとらわれず、改むべきは果敢に改めていただきたいと思ひます。同様にお取引先様など関係の皆様にも、電線をめぐる取引の改善・適正化にぜひともお力添えを賜りたく存じます。

電線は、社会のインフラを支える重要な製品であり、豊かな未来の実現に向けて、私どもは優れた製品を世に送り出し続けなければなりません。そのためには、電線をめぐる取引の改善・適正化を早急に実現し、電線製造に携わる各社そして業界全体がもう一段発展するための基盤を固める必要があります。私どもが抱く現状への危機感と、取引の改善・適正化への熱意とをお汲みいただき、このガイドライン実施にぜひともご協力賜りますようお願い申し上げます。

平成28年2月  
一般社団法人 日本電線工業会  
会長

松本正義

# 目次

I. 総論	1
1-1 電線取引を取り巻く問題点	2
(1) 件名先物契約の問題	2
(2) 業界統一基準価格表の存在と業界一律の価格交渉の問題	4
(3) 不当な代金値引き要求、支払遅延等の問題	5
(4) 無償の特殊配送、特殊加工の問題	6
(5) リベート要求、厳格な新品要求等の問題	7
1-2 電線取引適正化のための基本的な考え方	8
(1) 「収支相償」の原則の重要性	8
(2) 独占禁止法等法令遵守の重要性	9
(3) 契約書作成等による取引条件明確化の重要性	9
II. 各論	10
2-1 取引契約作成の重要性と契約意識の向上の必要性	10
2-2 件名先物契約をめぐる問題	17
2-3 業界統一基準価格表の存在と業界一律の価格交渉の問題	20
2-4 取引の諸条件の明確化の必要性	23
2-5 電線の使用期限における新品偏重の問題	27
2-6 過度のリベート要求の問題	28
2-7 優越的地位の濫用行為等への厳正な対処	30
III. 今後の対応 ～取引適正化実現のための フォローアップ体制の構築～	33
3-1 取引適正化の普及・啓発活動の積極的推進	33
3-2 取引適正化推進のための調査・注視等を含む フォローアップ体制の構築	33
3-3 取引適正化推進のための具体的な対応－契約書作成時の チェックポイントの整理・提示等	33
3-4 不適正取引事案に関する公正取引委員会等に対する報告等	34

# I. 総論

電線業界は、1970年代初めころから、電線をめぐる取引の改善ないし適正化の検討を開始した。その後1980年代になって、当時の通商産業省や建設省の参加も得て、「電線取引形態問題懇談会」が開催され、先物取引のあり方等について、契約の締結の重要性を指摘しつつ、基本契約モデル（いわゆる「DMK契約ひな形」）を提示し、それを参考に取引改善を行うべきことが提言された。しかし、それ以降約35年、いわゆる一世代以上の時を経て、電線取引を取り巻く経済情勢、社会情勢は大きく変化し、いわゆる「DMK契約ひな形」である基本契約モデルの内容も、その主要な点において、抜本的な見直しを要請されていることも事実である。さらに、この「電線取引形態問題懇談会」が開催された後も、1990年代以降、2000年代に至るまで、電線をめぐる取引の改善ないし適正化については、様々な取組みがなされてきた。

ただ、こうした先人の貴重な努力にもかかわらず、先物契約から派生する取引上の問題点、契約書作成契約条件の明確化、契約書作成の励行その他電線業界における取引に関わる問題点は、なお解消されるには至らず、近年はさらに問題が深刻化している点も多々顕在化してきている。しかも、失われた20年とも呼ばれる長期不況、なかでもデフレ経済の悪循環に見舞われていた我が国経済の中にあつて、電線業界においても、長期間にわたり、厳しい経営環境にさらされ、そうした中で、製品たる電線をめぐり、値崩れを防止しようとしたことに端を発して国内外でのカルテル問題等も誘発、惹起してしまったところである。そうした中でも、電線業界の収益改善は遅々として進まず、収支を保つことすらできない状況に追い込まれてしまった企業も、残念ながら、多く見られてきたところである。

こうした近年の電線業界のありようを見るに、カルテル問題等独占禁止法に違反する不当な取引制限を惹起したことへの深い反省とともに、取引改善、取引適正化に取り組むことの重要性を改めて認識せざるを得ない状況にある。そして、言うまでもなく、この取引適正化は、電線という現代及び未来の経済社会になくてはならない基幹インフラを構成する重要な材料たる製品を供給する極めて重い責任を負う我が国の電線業界が、引き続き高品質の電線を安定的に供給していくことを通じて、今後とも日本と世界の経済を支える基幹産業の一つとして安定的かつ健全に存続、発展していくために必須であり、当業界及び会員各社、ひいては日本と世界の経済社会の未来を切り拓いていくためにぜひとも実現しなければならない重要な課題であると考えている。

そうした認識を基に、今回、一般社団法人日本電線工業会（以下、「当工業会」

という。)内、電線取引をめぐる取引に関わる問題点を改めて摘出し、これらを改善して取引適正化を進めるにはどうすべきか、というテーマ、すなわち取引適正化を喫緊の課題として具体的な実態に即した検討を行った。その結果をまとめた報告書を世に問うことを通じて、当工業会に所属する各企業に対して自ら強く認識を改め、襟を正すべきところを率直に提言するとともに、われわれ電線業界の顧客・ユーザー等の皆様にもぜひとも認識していただき、取引適正化のためにご協力をいただきたい点も直言することにより、その実現を強く訴えてまいりたいと考えている。

関係各位におかれては、何卒、この報告書の真意と、われわれ電線業界の取引をぜひとも適正化していかなければならないという危機感、そして取引適正化の実施についての熱意を汲んでいただき、ご協力を賜るよう切望する。

## 1-1 電線取引を取り巻く問題点

### (1) 件名先物契約の問題

電線取引をめぐる取引上の問題点は様々なものがあるが、その第1は、「件名先物契約」に関する問題である。この問題は、基本的には、電線の主原料である銅の価格指標である銅建値が国際的な銅の価格変動に連動して変動することを前提にしつつ、電線業界と顧客・ユーザー業界との間における契約条件の明確化を図るための契約書の締結とその遵守の問題であり、ひいては、契約意識の向上の問題でもある。すなわち、通常は、契約当初に、又は双方合意に基づいて電線の実際の納入期限までに、製品たる電線の単価と数量を確定し、契約金額を確定することとなるが、当該契約金額及び数量が確定した時点で電線メーカーはこれに合わせて必要な銅を先物市場における先物又はスポット市場における現物の買付け等により手当てし、確保することになる。こうした場合には、契約当初の時点で、又は契約締結後の電線の主原料である銅の調達時点で、それぞれ製品の価格を確定し、それらに合わせて主原料たる銅の価格及び購入量を固定しているのである。それゆえ、例えば納入時点で銅建値が低下した場合、顧客・ユーザー側は契約時点又は契約金額の確定時点よりも安くなったスポット価格に変更して、より安く製品を購入したいと考えたとしても不思議ではない。しかし、電線メーカー側は当初契約時点で、又は後日に契約金額を確定し、それに合わせてそれぞれの時点の価格で銅を先物やスポットの現物という形で手当て済みである以上、安いスポット価格に一方的に変更されれば、当該先物や現物を既に手当てした電線メーカー側は不測の損害を不当に被るおそ

れがある。それゆえ、公平、公正の観点から、顧客・ユーザー側も製品価格、納入量及び納期等について契約当初の、又は契約金額を確定した時点での契約内容をあくまでも厳守することが肝要である。

なお、契約時点で、又は後日に契約金額を確定させるものの、その時点では電線メーカー側はその独自の経営判断により、敢えて当該先物の銅の手当てを行わないこともあり得る。こうした取引方法を取ることも、基本的には電線メーカー各々がどの程度の事業リスクを負うかに関わる当該電線メーカーの経営判断の自由に属すべきものである。しかし、電線業界全体として見たときには、あくまでも各電線メーカーが健全かつ安定的な経営を維持することが望ましいのであり、個々の電線メーカーが過度の事業リスクを負うことには慎重であるべきであると考えられる。ただし、いずれにせよ契約金額は既に決定済みであるはずであるから、上記と同様、公平、公正の観点から、顧客・ユーザー側も製品価格、納入量及び納期等に係る契約当初の、又は契約金額を確定した時点での契約内容をあくまでも厳守することが重要である。

すなわち、契約金額を確定した以上は、当該契約内容をあくまでも遵守することが、電線メーカーと顧客・ユーザー側との間の公平、公正を維持するための基本である。

他方、電線メーカーと顧客・ユーザー側の双方が合意の上、銅の手当ては主原料たる銅を現実に手当てしなければならなくなった時点のスポット価格によることとし、あらかじめ先物等により銅を手当てすることを敢えて行わない場合もあり得る。この場合は、契約時点から納期までの銅建値の変動リスクを電線メーカーと顧客・ユーザー側との間での公平なリスク負担の分配を前提として、現物の銅を調達したスポット価格を基に最終的に適正な電線価格を決定しさえすれば何ら問題にはならないとも考えられる。すなわち、これも各電線メーカーの独自の経営判断によるべきではあるものの、少なくともこの取引方法は、電線メーカー及び顧客・ユーザー側の双方の事業にとって銅建値の大きな変動リスクを負うおそれがあり、その意味で不安定要素が大きく、双方の安定的かつ計画的な事業の遂行の観点から、一般論ながら、必ずしも望ましいとは言いきれないことに留意すべきである。

なお、各電線メーカーの独自の経営判断で、契約当初の時点で電線たる製品価格を決定しながら、敢えて銅先物の手当てを行わない場合もあり得る。もとより、こうしたことも各々の電線メーカー経営判断の自由であるが、こうした方策は当該電線メーカーが単独で銅建値の大きな変動リスクを取ることを意味するのであり、これも当該電線メーカーの企業としての安定的かつ計画的な事業の遂行の観点から、一般的には必ずしも望ましいとは言いきれない。もっとも、この場合には電線メーカーと顧客・ユーザー側の間では当初に製品たる電線価格を決定しているのであるから、顧客・ユーザー側はあくまでも当初の

契約内容に従い、これを履行することが、公平、公正の観点から、また契約主義を貫く観点からも、必須であることは当然である。

ところで、現行の電線メーカーと顧客・ユーザー側との間の契約には、工事の進捗状況、設計変更及び施主の意向等により、契約時点の製品数量を、やむを得ず、変更しようとするときは、当初契約数量の10%程度の変更を自動的に行うことができる旨のいわば契約数量の「弾力条項」が規定されていることが多い。こうした弾力条項を盛り込むかどうか等も基本的には電線メーカーごとの独自の経営判断の自由であるが、できるだけ早い段階で契約金額を確定させることが、電線メーカーの事業リスクの低減、ひいては経営の安定を図る上ではより望ましいと考えられること、及び、ある電線メーカーが他の電線メーカーとの競争上取引条件を差別化するために、又は顧客・ユーザー側がいわゆる製品を不当に買ったたくために、この弾力条項の自動変更幅をともしれば不当に拡大しようとするおそれがあること等から、この弾力条項を盛り込むこと及びその運用に当たっては十分に慎重である必要があると考えられる。

## (2) 業界統一基準価格表の存在と業界一律の価格交渉の問題

次に、かつての電線業界統一の価格表の存在の問題がある。電線業界統一の価格表については、かつて電線業界における VVF ケーブルに係る価格カルテル事件の際に、公正取引委員会から独占禁止法に基づく排除措置命令（平成 23 年 7 月 22 日付）を受けており、当該価格表はこれにより廃止された。こうした価格表のうち排除措置命令で廃止を明示的に命じられたものは VVF ケーブルに係るものだけであったが、当時は、他の品種に関しても同様の電線業界統一の基準価格表が存在しており、当工業会では、これらも独占禁止法に違反するおそれが強いものであると考えていた。そこで、こうした状況を受けて、電線業界統一の基準価格表はいずれも既に廃止され、新たに各々の電線メーカーが独自の価格表を作成し、それぞれこれらを使用しているか、又は使用したいと考えている。電線工業会としては、こうした各メーカー独自の新価格表の制定、施行の動きを強く支持するものである。

しかしながら、他方では、今日に至っても、一部顧客・ユーザー側企業等を中心に、あくまでも顧客・ユーザー側の希望購入価格表としてではあるものの、当時とほぼ同一の内容のものが業界一律の価格表として実質的に継続して使用されているとともに、これを基に、個別の電線メーカーごとのコスト構成や生産効率等とは関係なく、一律的な値引率に係る交渉を行うというかつて存在していたような、電線メーカーから見れば決して好ましいとは言いきれない商慣習が未だに継続していることは由々しき状況であると言わざるを得ない。そも

そもこうした基準価格表自体、個別電線メーカーごとのコスト構成や生産効率等とは関係なく、多くの電線メーカーに対して一律で同じ価格表を使用しつつ、その価格表からの値引率によって実際の価格交渉が行われるという状況を現出させることとなり、製品の品質等に基づく健全な価格競争を阻害する可能性があるとともに、製品価格は各企業の製造コストや生産効率をできる限り反映させて決定されるべきであるという健全な価格競争の観点から、排除されなければならない。

このほかにも、各論で詳述するように、こうした業界統一的な価格表が電線業界側のダンピング等不公正な取引方法や不当な取引制限の誘因になる等の懸念もある。すなわち、電線業界統一の価格表を用いた価格交渉という決して好ましいとは言い切れない商慣習の根底には、実はわれわれ電線業界の過当競争体質があることも事実である。とりわけ行き過ぎた価格競争は、ともすれば品質競争をおざなりにするだけではなく、企業の根源的な体力も奪うおそれもなしとはできず、そうした意味で、適正かつ健全な競争の確立が極めて重要である。しかるに、こうした行き過ぎた価格競争が行われてきたことは、電線業界の平均利益率の大きな低下と停滞等、電線業界の企業経営、とりわけ建設電販用のケーブル事業等に係る経営にとって実際に大きなマイナスをもたらした可能性も否定できない。

こうしたことから、当工業会としては、顧客・ユーザー側においても、こうした業界横断的に一律に適用されるような業界基準価格表等は実質的にかつ早急に完全廃止されなければならないと考えている。

### (3) 不当な代金値引き要求、支払遅延等の問題

また、電線取引において、契約当初にきちんと電線価格を決定している場合においても、その代金請求・支払段階になってからの顧客・ユーザー等からの値引き要求（金額の端数を切り捨てる等による値引き要求である「端数切り」を含む。）が横行している。さらには工事の遅れ等を理由とする電線代金の支払遅延等の問題も多く生じている。そもそも顧客・ユーザー等納入先が例えば電線商社や問屋等である場合、当該納入先たる電線商社や問屋等とその顧客との間において入金が遅れる等のことは、本来、当該顧客・ユーザー等納入先とその顧客等との間の問題であり、電線メーカー等電線業界が負うべきリスクではないはずである。しかし、そうした最終需要者である納入先の支払遅延を理由に、当該納入先から電線メーカーに対する支払も遅延する事例が多く見られるのであり、これらは、由々しき問題である。さらには、検収時等において、顧客・ユーザー側の経費節減策やコスト抑制策ないしは工事の採算赤字対策とし



て、製品代金額の端数を切り捨て、その分の値引きを求めるという慣習もある。こうした慣習も、度重なれば、無視できない金額に上り、電線業界の企業経営を不当に圧迫する一因にもなっている。

いずれにしても、製品代金の請求・支払段階になってから製品価格を再度交渉し、決定する等の特段の合意又は当事者間の共通認識が契約当初から形成されている場合は別として、契約当初に当事者間できちんと決定した電線価格について、顧客・ユーザー側がそうした不当な値引き要求等を行うことには大きな問題があるのは明らかである。また、これに依じてしまう電線業界の各企業の営業姿勢も厳しく自省する必要がある。しかし、更に根源的な問題としては、そもそも契約当初の段階で電線の契約条件その他の取引条件についてのきちんとした合意の形成並びに契約書の作成及び契約条件の記載等が不十分な状況が常態化していることである。加えて、製品価格や製品代金の支払条件等のみならず、受渡条件、配送条件等に関しても、合意の形成や契約書作成、契約条件の記載等がないか又は曖昧であることも強く懸念される大きな問題点である。いうまでもなく、契約合意の明確な形成と契約書の作成及び契約条件の記載等を徹底していくことが、後日の顧客・ユーザー側からの不当な値引き要求や支払遅延等を防止するための第一歩としても肝要である。

#### (4) 無償の特殊配送、特殊加工の問題

また、電線業界の特徴として、工事現場等の状況によっては、電線を納入するに当たって現場に搬入するのに特殊、特別な作業を追加的に要求されたり、切断サービス等追加的な手間を無償で要求されたりするケース等も見られ、当然、こうした特殊な搬入作業や特殊な配送手配を要する場合には、追加的な運送及び搬入コストが必要となる。しかし、通常はこうした追加コストの請求は顧客・ユーザー等に認められず、通常配送費の中で処理せざるを得ない状況に追い込まれており、ひいては電線業界側が不当な追加費用の負担を余儀なくされる事例が多い。

ところで、こうしたことが起きる背景には、長年、電線価格には通常は「標準的運送費込」等の条件で取引が行われてきたという商慣習がある。そのため、こうした特殊配送等を要する場合にも追加的なコストに見合った追加的な料金を請求したいと考えたとしても、それは決して容易ではないという事情や雰囲気はしばしば存在する。

また、切断サービス等追加的な手間を要求され、これを行っても同様に追加的な料金を請求したくてもできないケース等も見られる。もちろん、電線業界でも、企業サービスの一環として、特別の切断サービス等も標準作業として行

うことを「売り」にしている企業もあり、そうした営業戦略自体は、当工業会として、個別に問題視すべきものとはまでは言えない場合が多いが、その場合でも、あくまで切断サービス等のコストも織り込んだ価格として認識すべきが理屈であり、いかなる場合であっても、当該追加的な費用を請求しないという営業姿勢が横行しているとすると、それについては議論の余地がある。

したがって、収支相償を旨とすべき企業経営の観点からは、少なくとも、特殊、特別な配送サービスや特別な切断サービス等の追加的なコストはきちんと認識してしかるべきということになる。もとより、その特殊、特別なサービスに係る価格水準は個別企業により異なり得るのであり、価格織込みとして別途の請求はしないことも含めて、その請求額水準や請求方法等は最終的には個別企業の考え方により決定されるべきものである。

もちろん、顧客にとっても電線業界にとっても取引条件や価格は明確であることが望ましいことは言うまでもなく、そういう観点からは、やはり、特殊、特別な配送サービスや特別な切断サービス等の内容もそれ自体取引条件の一環を構成するものであり、こうした取引条件もできる限り区分して、契約時において明確に決定し、かつ、明示しておくべき項目であると考えられる。

いずれにせよ、大きなコストを要する特殊な追加的作業や特別の配送等については、そのすべての運送費等を常に製品代金に込みというのも不合理である場合がある。それゆえ、少なくともそうした大きなコストを要する特殊な追加的作業や特別の配送等のコストについては、そもそも製品代金に込みとし特段の請求をしないこととするのか、別請求等とするのかを契約時において当事者間で明確に決定し、契約書面に明記しておくべきである。

それとともに、電線業界側においても、各々の個別企業において、こうした追加的なコストを明確に意識し、価格折込みにするかしないかはあくまでも当該個別企業の判断ではあるものの、少なくとも大きな追加的なコストを要するものについては、公平の観点から、当該コストを実質的に製品価格に折り込んだり、追加的に請求をしたりする等の方策の検討は徹底していく必要がある。

## **(5) リベート要求、厳格な新品要求等の問題**

さらに、顧客・ユーザー等が手形払いから現金払いに変更する場合の当該顧客・ユーザー側の支払資金の調達金利の実費等を超えたり、販売等の促進のための合理的範囲を超えたりするような、いわゆるリベートを要求されるという問題があり、それらが結果として不当な値引きや買ったたきに該当する場合もあることが懸念される。

もっとも、一般に取引に伴い授受される一定のリベートは、通常、電線メー

カー側や顧客・ユーザー側との自由な取引交渉の中で、存在し得るものであり、それが合理的な範囲と程度のものであれば、何ら問題とされるべきものではない。ただし、下請代金支払遅延等防止法の運用実務では、簡易迅速な執行を確保するという政策的見地から、親事業者が下請事業者からリベートを受領することは、基本的に一律「下請代金の不当な減額」として、違法行為とみなされていることに留意すべきである。

しかし、上記のような合理的な範囲や程度を超えるような「不当なリベート」については、毅然として抑止していく必要がある。

また、例えばある年の秋の製造品について、2～3か月しか経過していないにもかかわらず、翌年初を迎えるともう旧製品として引取りを拒否し、一方的に新年の製品を要求する等過度の新品志向が存在し、電線メーカーに不当な負担を強いるとともに、社会的に見ても貴重な資源を無駄にすることにつながってしまうという問題がある。このように、常識を外れた要求については、冷静に、かつ、客観的に十分に説明し、顧客・ユーザー等に理解と協力を強く訴えていく必要がある。

## 1－2．電線取引適正化のための基本的考え方

### (1) 「収支相償」の原則の重要性

電線業界も企業である。そもそも、企業は、より良い製品やサービスを社会に供給し、そのことで収益を上げて生産を維持することが責務である。つまり、企業は、社会に受け入れられ、評価されることを通じて、「儲ける」ことが本来の任務である。すなわち、「儲ける」ことは、企業にとって必要不可欠であるとともに、企業が生き延びて社会に永続的に奉仕していくために堂々と追求すべき課題なのである。換言すれば、企業は社会的存在として社会に貢献することを通じてであれば、「儲ければ儲けるほど尊い存在」であると言っても過言ではない。

他方、企業として、永続的に社会に貢献していくためには、生産等に必要コストは、その売上によって必ず賄わなければならない、したがって、最低限「収支相償」であることが必須となる。この「収支相償」も充足できないような、例えば過当な価格競争等を仕掛けること等は、いくら個別企業の経営の自由とはいっても、一般的には、企業経営としては決して称賛され得るものではない。そして、電線業界の各企業においても、「収支相償」は、最低限企業として存立し、社会に貢献していくうえで、絶対に確保しなければならない生命線である。

そこで、当工業会としては、個別企業ごとに異なるコスト構造、さらには、同一企業であっても電力用、自動車用等々個別の電線事業ごとでも異なるコスト構造、生産効率等に差異があり得ることを踏まえつつ、上述の考え方から、この「収支相償」の原則を、少なくとも個別の企業ごとにみて当該企業が存続し、永続していけることを基準に、これを適用し、維持していくべきが基本であると考えられる。さらに、それぞれの企業の判断により、場合によっては個別の事業ごとにも「収支相償」の原則を適用していくことも考えられる。そうした意識を持つことにより、上記の問題点、とりわけ過大な価格競争による弊害のいくつかは、少しずつであっても改善に向かうものと期待する。

## **(2) 独占禁止法等法令遵守の重要性**

次に、企業は、自由経済の下、法律的には「契約自由」の原則に則り、取引自体及び取引条件等を各企業が独自かつ自由に決定することができる。電線業界として、こうした各企業の自由な営業方針等の決定を相互に協議し、調整し又は拘束し合うような、カルテル行為等独占禁止法に違反するような行為を絶対に繰り返してはならないことは言うまでもない。同時に、電線メーカーとしては、同じく独占禁止法が禁止する不当廉売等不公正な取引方法を用いることも許されないことも言うまでもない。

## **(3) 契約書作成等による取引条件明確化の重要性**

それとともに、電線業界における各個別企業は、それぞれ独自の判断で、あくまでも顧客・ユーザー等と十分に協議して、取引条件等を明確に合意しておくことが「契約自由」の大前提である。そして、明確に合意した取引条件等を明示的に契約書等に記載して、後のトラブルの発生を抑止するとともに、不当な値引き要求等に対しても毅然として対応すべきである。このことは、電線業界において、全体的に、取引を適正化し、透明化し、安定的な事業を推進することにつながるとともに、ひいては、顧客・ユーザー側の利益にもつながるものと固く信じている。

## II. 各論

以上の総論を前提に、各論として具体的に問題を整理し、取引適正化のための方策の方向性を検討する。

### 2-1. 取引契約作成の重要性と契約意識の向上の必要性

電線業界において克服しなければならない問題は、他業界と同様に、多く存在すると言わざるを得ない。そうした諸問題のうち、まず最初に考えるべき課題として、取引契約の問題が挙げられる。その背景には、当業界においては、何よりも取引契約の締結に関する意識が残念ながら未だ低いと言わざるを得ない状況がある。

たしかに、通常は、取引基本契約等基本的な取引契約は締結されていることも多いものと考えられる。しかし、取引基本契約書等においては、それが「基本契約」であることの性質上、個別取引の価格や数量、配送条件その他の取引条件の詳細を定めることは、もとより困難であり、また適当でもない。そこで、個別取引に係る注文書、発注書その他個別契約書(以下、「個別契約書」という。)を作成、交付、ないしはこれらを締結することにより、具体的取引条件を詳細に定める必要がある。ところが、その個別契約書等が作成されない事例や、一応個別契約書はあるものの、本来定めておくべき具体的かつ詳細な取引条件が記載されていない事例、さらには、そうした具体的かつ詳細な取引条件について明確に記載されていない状況にもかかわらず、契約当事者間での更なる協議や書面化の努力もされずにそのまま放置されている事例等が多く見られている。

電線業界における取引適正化を推進していくためには、まず、こういった基本契約書及び個別契約書等を含めた取引契約書類の不備等に関する事象を具体的に抽出し、改善努力していくことが大変重要である。

実際、取引の現場では取引契約書類の内容等に係る受注者及び発注者の双方の誤解や認識違い、解釈の違い等によるトラブルを招いていることも少なくない。こうしたトラブルを未然に防止し、顧客・ユーザー側とわれわれ電線業界の双方にとって健全で安定した取引関係を確立していくためにも、取引契約の締結及び書面化並びにその内容の適正化等(以下、まとめて「取引契約の適正化」という。)をぜひとも進めていかなければならない。

なお、こうした事例は特に建設・電販の分野で多く見られるところであるので、当該分野を中心に、電線業界全体としてこの取引契約の適正化を喫緊の課

題として推進していくべきであると考えている。

以下、取引契約の適正化にあたっての主な問題事例と原因及び今後の対応の方針について検討する。

### (1) 問題事例①－契約の不備の問題（契約未締結、契約の未作成及び契約内容（取引条件）の不備）

継続的取引があるのに、取引基本契約自体が締結されていない事例や、取引基本契約は締結されているものの、案件ごとに異なる詳細な取引条件を定めるために作成されるべき個別契約書が作成されていない事例、作成されていてもその内容に不備があるという事例、等が多く見られる。

取引を円滑かつ安定的に行うためには、言うまでもなく、取引条件が電線業界及び顧客・ユーザー側の双方にとって明確でなければならない。それゆえ、取引に先だって当事者間で十分協議し、取引条件を明定しておくことが重要である。そして、その取引条件等を明確に記載した書面を確実に作成しておくことが極めて重要である。

#### 【原因】

取引契約書に不備があったり、取引条件の協議が十分ではなかったりという事象を惹起する原因は、ひとえに当業界の契約意識の低さの問題であると言わざるを得ない。仮に記載内容の不備な契約書や不明確な内容の契約条件であっても、「何とかなる」との甘い考え方が受注側のわれわれ電線業界に、また、発注側の顧客・ユーザー側にも、つまり電線をめぐる取引の当事者双方に蔓延しているのである。たとえ、それが商慣習として長年続いてきたことだとしても、個別契約の内容として取引条件が明確でなければ、一旦トラブルが発生した時に、少なくとも客観的に公正かつ適切な解決になる保証は何もなく、当事者双方が円満に納得できるような解決になる保証もない。

こうした状況は、ひいては電線事業を安定的に発展させることの障害にもなりかねないものであるという認識が希薄であることは、電線業界としても大きな問題であり、この機会に改善すべき問題として認識する必要がある。

#### 【今後の対応の方針】

取引基本契約の締結は、基本的なことではあるが、必ず締結することを励行すべきことは言うまでもない。もとより、契約及び契約書の内容に不備や漏れがないように確実にチェックを行うとともに、基本契約書に盛り込むことができない詳細な取引条件等については、必ず個別契約を締結し、必要条

件をできる限り網羅した個別契約書を作成して、個別に条件を明確に確認できるようにすることとし、単なる形式だけの契約書とならぬよう十分に注意することが必要である。なお、内部統制、会計監査、法令遵守、反社会的勢力の排除等、現代社会が要請する項目も十分に織り込んだ内容とすることが必要である。

加えて、特に件名「先物」契約については、別項にて詳述するが、電線の主原料である銅建値の変動リスクも確実に認識した上で、契約時に価格、数量、銅量、受渡時期等の条件を具体的な取引条件に折り込んで、明確に決めておくことが重要であるとともに、一旦契約した以上、顧客・ユーザー側にも契約数量分は契約上必ず引取義務があることを明記しておくことが必要である。

## (2) 問題事例②ー現場からの受発注業務上の諸問題

建設現場からの受発注時に、口頭のみによる発注や、発注後における納入数量や価格等発注内容の恣意的な変更、誤発注によるトラブルが発生する等という事例が見られる。

### 【原因】

現場からの発注が口頭で行われる等の現場ごとに長年続く商慣習があり、契約書その他の書面による明示的な内容の提示や伝達が行われていないことが、発注後の納入数量や価格等発注内容の恣意的な変更、誤発注によるトラブル等の主たる原因であり、こうした不明確な受発注がトラブルの原因となることが多いことを認識する必要がある。

### 【今後の対応の方針】

受発注者双方において、あってはならない発注ミスや発注後における発注内容の恣意的な変更等のトラブルを避けるためには、以下の対応を徹底することが重要である。

すなわち、電線ケーブルの発注ないし納入指示や発注後の内容変更の際は、必ずFAX、電子メールその他の書面等によることとし、当事者双方で内容を確認できる手段を用いて、発注内容を間違いのないように確実に伝えることが求められる。また、緊急を要する場合には、受発注者双方の業務の円滑な遂行の観点から口頭若しくは電話での緊急注文等を行うこともやむを得ないと考えらるべきであるが、その場合でも、必ず事後速やかに、FAX、電子メールその他の書面により当該注文内容や注文の変更内容を受発注者双方が

再確認できるようにすること等で間違いや発注後の発注内容の恣意的な変更等を防ぐ確実な方法をとることが肝要である。そして、FAXや電子メールその他の書面等においては、注文番号、明細、納入時期、納入場所、価格、前提とする銅建値等必要項目を具体的に漏れなく記載し、併せて発注責任者名及び当該書面の発信者名等を明記し、その後のトラブルの発生を防止するため、各企業が創意工夫を凝らしてそれぞれ様式を統一しておくことが重要である。

なお、問題事例①でも述べた通り、主要な取引条件、例えば価格や総数量を決定しないままに発注することは、公正かつ適正で、明確な取引の為には原則として許されるべきではない。しかし、何らかの合理的な理由によって、どうしても価格や総数量等を後日決定することとせざるを得ない場合には、当初の発注書面等においては、当該価格や数量等の項目を決定できない理由を明記するとともに、当該項目を決定すべき予定の期日を明確に記載して当該発注を行うこととし、後の当該予定期日までに当該項目の内容が決定でき次第、改めてそれらの項目の具体的な内容を明記した書面等を相手方に交付すべきこととして、取引条件の明確化を図り、トラブル等を防止すべきであると考えられる。

### (3) 問題事例③－現場予算不足からの支払遅れ等の問題

電線業界では、建設案件等のそれぞれや施主ごと、現場ごと等に個別の取引契約とする、いわゆる「件名契約」の商慣習が定着している。

このため、例えば、ある建設現場への納入中、あるいは納入完了後、その件名について、施主や工事業者等、発注者側の事情により現場予算の不足が起きることがあり、それに起因して受注者への代金の支払いが遅れる（受注者側から見れば回収遅延となり、中でもその遅れが期や年度を跨ぐような場合は非常に大きな問題となると言える。）という事例が見られることがある。現場予算の不足が起きた場合、他の件名契約の予算から一定金額を振り替えて補填するといったケースも見られるが、そうした場合には、却って補填のための振替の対応関係が明確でない場合、結果として、ある件名契約について支払金額に不足が発生し、その不足分を受注者側において負担することを余儀なくされる、という事例も見られる。

#### 【原因】

電線の取引においては、建設案件等のそれぞれや施主ごと、現場ごと等に独立した個別の契約とする長年の商慣習があり、そのそれぞれの契約を通常「件



名契約」と呼んでいる。この件名契約においては、案件ごとに電線取引についてもそれぞれ独立して精算がなされることになるのであり、そうであれば、当然発注者が当該件名契約ごとに十分な予算を確保する義務があるにもかかわらず、そうした予算確保等が十分できないことが生じがちであることが問題を惹起する主たる原因であると考えられる。これに加えて、受注者側の電線業界でも、発注者の予算不足等の事情を結果的に受け入れてしまうという事態が生じる等、受注者たる電線業界側の姿勢も問題を誘発しているというべきであり、電線業界として猛省すべきものである。

しかし、いずれにせよ、公正かつ適正な取引推進の観点からは、発注者及び受注者双方においてこうした問題事象の原因をそれぞれ解消していくことが重要である。

#### 【今後の対応の方針】

件名契約において、あくまで案件ごとの発注はそれぞれ独立していることが原則であり、その意味で当該契約はひとつひとつが個別の契約となっているはずである。したがって、件名契約において現場予算の不足が起きた場合、他件名の現場からの予算に振り替えるような方法によってある件名契約における不足分を補填するようなことも原則として許されないものと考えべきである。そうであれば、件名契約の決済は、あくまでも当該件名契約の中で完結させるべきであり、電線業界各社は顧客・ユーザー側に対して、当該件名契約で定めた数量や納入金額については、納入期日に顧客に引取義務があることを確実に主張し、契約の完全な履行を求めなければならない。そして、こうした場合に、他の件名契約に係る予算からの振替等の措置を行うことは、振替の対応が確実ではない場合も多く、そのため、しばしば後日に混乱を招き、また顧客とのトラブルとなりうる懸念が大きく、基本的に避けるべき行為である。換言すれば、当初の取引契約の締結時から必ず価格、支払い条件等の取引条件を明確に確定し、確認して、顧客にそれらの確実な履行を求めていくことで、混乱を招いたりトラブルとなったりしないように、件名契約ごとに管理していくことが極めて重要である。

なお、こうした現場ごとの件名契約の履行管理徹底のためには、現場の内容の変更の状況を迅速かつ的確に把握し、必要があれば速やかに契約変更等の交渉を正当かつ合理的な手続きにより行わなければならないことを念頭に置いて、安易に件名契約間の振替え等を行うことはしないようにする等、発注者側の現場責任者への対応にも留意すべきである。

#### (4) 問題事例④－納入後の支払いなし請求段階での価格値引き要求による問題

納入後に納入明細に伴い検収明細を作成し、顧客へ支払請求を行う段階で、顧客・ユーザー側から一律的な値引き要求あるいは端数金額の切捨て（いわゆる「端数切り」）等の要求がある、といった事例が見られる。これらにより、受注者たる電線業界側は値引きによる不当な不利益を被ることとなるほか、事務処理の混乱や回収遅延にも繋がる点で更なる不利益を被ることがある。これらはいわゆる不当な値引きや買ったときに該当する独占禁止法等に違反する行為類型でもありと考えられる。

##### 【原因】

前項の問題事例③の原因にも記した通り、発注者側が、件名契約ごと十分な予算を確保する義務があるにもかかわらず、それをおろそかにしがちであることに加え、件名管理上の問題以外の原因、例えば決算対策、社内経費節減策の実施等の事情、すなわち発注者の社内の事情等に起因して、長年の商慣習として上述のような要求が行われ、受注者である電線業界側も、結果的にこれを受け入れてしまう姿勢があるのである。こうしたことが問題を誘発し、あるいは放置し、常態化させている一因であると考えられる。

しかし、公正かつ適正な取引推進の観点からは、受発注者双方においてこうした問題事象の原因をそれぞれ解消していくことが重要である。

##### 【今後の対応の方針】

値引き要求の程度、金額等によっては、通常の営業上の駆引きないし「サービス」の範囲として是認できる場合もあり得ると考えられるが、少なくとも価格を明確に決定した後の値引き要求は、基本的にはその程度を問わず、取引の安定性、健全性を阻害する恐れのあるものとして、やはり許されないと考えるべきであろう。

こうした場合において、件名契約締結時には、明確に取引条件を決め、その条件に従い事務処理を進めることが重要である。件名ごとに確実に価格決定済みで当該価格を明記した注文書の受渡しを行い、当事者双方の認識に差異が起らないようにしておく必要がある。注文書受渡し後の一律値引き（金額の「端数切り」等を含む。）の要求等に対しては、契約後の違反行為ともいえるものであり、契約通りの履行を毅然として要請していくべきである。

## (5) 問題事例⑤ー納品時及び納品後に起こる問題

現場での納入品の受渡の際、受取員数や納入品の内容の確認不十分等に基づく認識違い等によるトラブルが起こる、という事例が見られる。

### 【原因】

正しい員数や納入品の内容確認のために行われなければならない納入現場の納品受領担当者の検査・検収作業ないし受領作業が行われていないことが原因の一つである。仮にそこまでの検査・検収を求めない場合でも、少なくとも納品書に迅速かつ確実に受領印をもらい、それらを受領確認の書類として速やかに回収することが必須だが、宅配便、赤帽、流通業者の自社便、地方路線便等多種多様な運送便が出入りすることその他の理由で受取の現場が忙しいため、受領確認印すら得られなかったり、受領確認印を受けた納品書や送り状その他の書類等の保管場所や保管方法が不明確となったり曖昧だったりすることがこうしたトラブルを引き起こす原因でもあると考えられる。

### 【今後の対応の方針】

現場への納品(搬入)は、メーカー直送で行われる場合と、物流会社へ委託して行われる場合とがあり、最近は後者のケースが多くを占めると見られるが、まずメーカー直送の場合には、「現場受領印」の押印された確証書類の確実な取得や保管を励行する必要があるが、これまでは、こうした受領確認書類が作成されていなかったり、現場受領印等の取得を行っていなかったり、そうした確証書類の確保の方法は必ずしも確立されていると言えない面もある。

また、物流会社へ委託して行われる場合には、道路運送事業法等の規制により、少なくとも「現場受領印」の押印された確証書類は物流会社が作成して、当該受領印等を確実に取得しているはずであるが、ただし、これらの各証書類は基本的に物流会社の手許にとどまり、荷主である電線業界側には回送されないことが多い。そこで、契約の履行に当たり、納品時及び納品後のトラブルを避けるためには、確証の速やかな回収、受領印のある納品書の保管・管理が基本的かつ重要事項であるとともに、問題が発生した場合に受注者である電線業界側及び発注者である顧客・ユーザー側の双方ともに物流会社が保管しているはずの確証書類を確認できるようにすることが重要である。このことを、受発注者双方が現場も含め改めて認識し、この点を徹底して是正すべきであると考ええる。

## 2-2. 件名先物契約をめぐる問題

(1) 件名先物契約は、主に電設工事会社と数か月先の納期の件名の製品価格の単価を基に、契約金額を確定することにより、安定的に取引を行うためのものである。こうした件名先物契約を締結した時点で契約金額を確定した場合や、電線メーカーと顧客・ユーザー側が双方合意の上、製品の納入日より前の間において、後日契約金額を確定した場合には、電線メーカー側は契約時点又は契約金額確定時点の銅建値を基準に、銅の先物を手当てする等いわゆるヘッジ取引を行うのが通常であり、そうした場合には、契約金額の確定後の契約通りの金額、数量、納期等に従って当初契約の履行が行われなければ、電線メーカーは不測の損失等を被ることになる。それにもかかわらず、その契約後に例えば銅価が下落した場合、契約金額や契約内容にかかわらず、顧客・ユーザー側が銅建値下落の差益を得ようと一方的に顧客・ユーザー側だけに有利な条件を目指して、当初契約を反故にし、当初契約金額の減額を要求したり、銅建値のさらなる下落を見越して事実上当初契約の納期をほとんどキャンセルするのと同じくらい大幅に延期したりすることも見られる。また、当初契約通りの数量の引取りを拒否したりすることもよく見られる。その結果、意図的とまではいえなくとも、当該差損等の損失リスクを一方的に電線メーカー側に押し付けることとなる場合が多く見られる。なお、銅建値はたしかに上下方向に変動し得るが、電線メーカーが当初契約時に先物の銅を手当て済みである場合には、そもそも電線メーカーに差益が生じることはあり得ず、却って、上記のような不当な要求等の結果、一方的に差損等が電線メーカーに押し付けられる状況だけが出現することとなるのである。

### **【事例①】**

電線メーカーと顧客の契約内容や契約金額そのものが、銅建値の大幅な変動、設計内容や工期の変更・延期等に起因して、電線の使用量が減ったり、納期が大幅にずれることなどから、契約が変更されたり、金額が引き下げられることにより、電線メーカーが結果的に不測の損失を被ることもありうる。すなわち、契約成立時に電線メーカーが先物市場で既に手当てした銅量が余った場合や、納期が著しくずれる場合等に電線メーカー側に不測の損失等が発生する懸念があるのである。

(2) なお、電線の主原料である銅の国際価格に準拠した銅の取引価格、すなわち銅建値は国際相場に連動して変動するのが前提である。そこで、契約金額

を確定するための交渉に当たって、契約金額の見積額を提示する場合には、当該見積額の有効期限を必ず付した上で、さらに契約金額の当該見積額が前提とした銅建値を明記し、当該見積額を有効とする銅建値の上限値及び下限値も明記する（一案として、例えば、「この見積額の有効期限は発行日から1か月以内とする。ただし、この見積額は銅建値が1トン当たり●●●円以上又は同▼▼▼円以下に変動した場合には、当該有効期間内であっても失効するものとする。」等を記載すること等が考えられる。）等によることとし、これらを厳格に適用すべきである。そうでなければ、電線メーカー側が不測の損失を被るおそれが大きく、公平かつ適切な取引交渉とは言えないからである。

(3) また、元請企業と電線メーカーとの間の当該契約であったものが、後にその下請事業者と電線メーカーとの間の契約に差し替えられることがあるが、その際に、当初契約時より銅建値が下落する等顧客・ユーザーたる当該下請事業者にとって一層有利な状況になった場合は、当該下請事業者が当初契約の継承を拒み、低い銅建値を基準とした新規契約の締結を求めたり、当初契約の数量を一方的に減らしたり、納期を大幅に延期する等のことも散見されるが、こうした要求は、同様に、電線メーカー側に差損等の不利益を生じさせることが強く懸念される。

これらに対しては、契約を継承する場合も含めて顧客・ユーザー側はあくまでも当初の契約内容に従い、これをきちんと履行すべきとすることが、公平、公正の観点から必須である。

(4) もっとも、契約当初の時点では、電線メーカー及び顧客・ユーザー双方が合意の上で、電線メーカーが敢えて銅先物の手当てを行わず、後の納期の時点での銅建値、すなわち銅現物のスポット価格を基準としていわゆる現物の銅を調達することを双方合意に基づく前提として、その時点で価格を交渉し、決定することとする場合もあり得る。このような場合には、上記のような差損等が生じる問題はなく、銅建値の変動リスクを電線メーカー及び顧客・ユーザー側の双方があくまでも公平かつ適正に負担するのであれば特段の問題はないと考えられる。しかし、先々の納期の時点での銅建値を基準に製品価格を決定することは、電線メーカー及び顧客・ユーザー側の双方の事業にとって変動リスクがあり、その意味で不安定要素が大きく、双方の安定的かつ計画的な事業の遂行の観点から一般的には必ずしも望ましいとは言いきれないことに留意すべきである。

### 【事例②】

電線メーカーと顧客・ユーザー側が合意の下に、契約当初ではなく、それぞれの電線について、契約後納入までのある時点で、その時点での銅建値を基準に契約金額を確定する場合、電線メーカーは契約確定の時点で必要な銅を手当てすればよいが、電線の価格を、変動する銅建値を基準に決定することとしたために、納入時点においては契約当初から電線の金額が変動することになる。その場合、経営の長期的安定という意味では電線メーカー及び顧客・ユーザー側の双方にリスクがあると考えられる点に留意すべきである。また、顧客・ユーザー側が、当該電線の納入時点で、それに対応した銅建値の水準を適正に反映していないような価格を電線メーカーに押し付ける等の要求をする場合は、実質的に電線メーカー側が不当に値引きを要求されるものであり、問題がある。

(5) なお、電線メーカーの独自の経営判断で契約当初の時点で、電線たる製品価格を決定しながら、敢えて銅先物の手当てを行わない場合もある。もとより、こうしたことも経営判断の自由であるが、こうした方策は当該電線メーカーが単独で銅建値の大きな変動リスクを取るに等しいものであるが、これも当該電線メーカーの企業としての安定的かつ計画的な事業の遂行の観点から、一般的には必ずしも望ましいとは言い切れないことに留意すべきである。

### 【事例③】

一般的には、電線メーカーは契約金額確定時に、銅は先物で手当てするが、その時々々の経営判断により先物を敢えて手当てしない場合もあると考えられる。ただし、この場合、顧客との契約金額はすでに確定しているため、確定後の銅建値の変動により、電線メーカーには銅の差損益が生じ得るが、これは、本業たる製造業というよりは相場変動に依拠した経営手法であり、上述したような観点から、一般的には必ずしも望ましいとは言い切れないことに留意すべきである。

ただ、いずれにせよ、これらの場合には、電線メーカーと顧客・ユーザー側との間では当初に製品たる電線価格を決定しているため、顧客・ユーザー側はあくまでも当初の契約内容に従い、これを履行すべきが、公平、公正の観点から必須であることは言うまでもない。

(6) ところで、現行の電線メーカーと顧客・ユーザー側との間の契約には、工事の進捗や施工の状況、設計変更及び施主の意向等により、契約時点の製品

数量を、やむを得ず、変更しようとするときは、当初契約数量の10%程度の変更を自動的に行うことができる、契約数量のいわば「弾力条項」が盛り込まれていることが多い。こうした弾力条項を盛り込むかどうか等はあくまでも電線メーカーごとの独自の経営判断の自由であるが、できるだけ早い段階で契約金額を確定させることが、電線メーカーの事業リスクの低減、ひいては経営の安定を図る上ではより望ましいと考えられること、及び、ある電線メーカーが他の電線メーカーと競争するために又は顧客・ユーザー側が製品をより安く購入しようとするために、この弾力条項の自動変更幅をともしれば不当に拡大し、その結果、不当な過度の値引き競争（ダンピング競争）や不当な買いたたき等の状況に陥るおそれがあること、等から、この弾力条項を盛り込むこと及びその運用に当たっては十分に慎重である必要があると考えられる。もとより、その弾力条項の自動変動幅を不当に拡大等することは許されないのは言うまでもない。

#### 【事例④】

弾力条項がある場合、納入完了後、顧客・ユーザー側の裁量によって、結果的に弾力条項を発動ないし適用したり、あるいは、発動ないし適用しなかったりすることがあり、その場合、電線メーカー側が銅の差損を被ることもありうる。したがって、電線メーカーの安定的な経営の視点からは、弾力条項を盛り込むこと及びその弾力変動幅の拡大解釈等については、十分に慎重である必要があると考えられる。

(7) なお、ここでいう件名先物契約とは、あくまでも電設工事会社等と電線メーカー等との間の契約を指しており、例えば電設工事会社等とその工事元請企業との間の契約については、電線メーカーは基本的に関与しないものである。

### 2-3. 業界統一基準価格表の存在と業界一律の価格交渉の問題

(1) かつて電線業界には、業界統一の基準価格表が存在していた。この価格表は、電線の原材料となる銅が国際相場商品であり、その価格変動に連動し、国内の銅建値が変動することを前提とし、電線・ケーブルを、品種・サイズ（太さ、心線数）・銅建値ごとに定めた価格表であった。そして、銅の価格変動に合わせ、銅建値の水準ごとに別々の価格表が作成されていた。この価格表は、業界統一の価格表として作成されていたものであり、特に建設・電販の取引にお

いて、かつては取引交渉に、広く使われていたが、独占禁止法のカルテルを誘発、助長する恐れが強く、平成23年のVVFケーブルに係る独占禁止法違反事件で公正取引委員会からの排除措置命令において当該VVFケーブルの価格表の廃止も命じられたところである。

さらに、公正取引委員会の排除措置命令の直接の対象とはならなかったVVFケーブル以外の他の電線の品種においても、同じような業界統一の基準価格表があり、当工業会では、これらも、同様に独占禁止法に違反するおそれ強いものであると考えていた。

そこで、そうした状況と判断を受けて、電線業界においては、これら全ての業界統一の基準価格表は既に廃止したところである。そして、現在では、多くの電線メーカーは、各社独自の考えにより原材料費や生産コストを十分に反映し採算等も意識してそれぞれ設定した個別かつ独自の新価格表を用いて、適正な価格交渉を行おうとする方針に転換し、当該新価格表が設定されている。もとより、各社の原価を適正に反映した新価格表による価格交渉こそが、当工業会としては、正しい方向であると考えており、この方向を強く支持するものである。

(2) しかしながら、今日に至っても、一部顧客・ユーザー側企業等を中心に、当時とほぼ同一の内容のものが、あくまでも顧客・ユーザー側の希望購入価格表としてではあるが、実質的に継続して使用されているとともに、これを基に個別の電線メーカーごとのコスト構成や生産効率等とは関係なく、一律的な値引率に係る交渉を行うという、電線メーカーから見れば決して好ましいとは言い切れない商慣習が継続している。たしかに、この顧客・ユーザー側の価格表は、独占禁止法上の不当な取引制限の視点からは問題はないものの、当該顧客・ユーザー側の価格表を一律の基準として利用しつつ、これを基に電線メーカー各社に対して、一律に値引率のみの競争を強要する商慣習が恒常化していることは、買ったとき等独占禁止法の不公正な取引方法で禁止される優越的地位の濫用にも該当し得る交渉方法を取るものであり、独占禁止法上極めて重大な問題をはらんでいると言わざるを得ない。加えて、この方式は、基本的に電線メーカー各社の品質向上努力や生産性向上努力を顧慮することなしに過大な値引き競争を誘発することとなるようなものであり、いずれにしても、いわば買ったときにも類した交渉方法であることとも相まって、電線メーカーから見れば決して好ましいとは言い切れない商慣習に逆戻りするものと言わざるを得ない。

すなわち、こうした交渉方法は、電線メーカー各社の真剣な品質向上努力や生産性向上努力の成果を評価しない点で、取引の適正を歪めかねない商慣習であり、大きな問題があるのである。こうしたやり方を毅然として拒むことをで



きない電線業界側にも極めて大きな問題と責任があるが、いずれにしても、顧客・ユーザー側の優越的地位の濫用に当たる買ったときにも該当し得るものであるとともに、過大な値引き競争を誘発、助長しかねないという点で、独占禁止法の不公正な取引方法に当たり得るものでもあり、電線メーカーから見れば決して好ましいとは言い切れない商慣習であって、電線業界が極めて疲弊し、厳しい経営を迫られている一因ともなっているおそれがあるものと推察できる。

(3) なお、こうした過度の値引率競争に疲弊している電線業界であるから、一般的には、しばしば値引率競争に一定の歯止めを切望する気運が生じたとしても不思議ではない。ただし、こうした競争の歯止めを設けようとする、言うまでもなく、それは不当な取引制限として独占禁止法に抵触ないし違反しかねない。もっとも、現段階では、明示又は黙示を問わず電線業界にそうした共通認識までは存在するとは考えられず、そうであれば、独占禁止法が厳しく禁止するカルテル等が現存しているわけではないと信じている。

しかし、このように過度の値引率競争に一定の区切りを付けたいと望む企業もあり得る一方で、やはり企業間の生存競争の中で、現物の銅建値に比して著しく安い銅建値を提示すること等による過当競争も散見されているところであり、電線メーカー側自らダンピング競争に陥ってしまうおそれもなしとはし得ない。このように、単に顧客・ユーザー側の過度の買ったときや一方的な顧客側価格表の押付け、さらには一律的な値引率のみの競争の強要といった問題に加えて、電線業界側においても再び不当な取引制限や不当廉売等の不公正な取引方法を誘発し、助長してしまう懸念もあり得る。

(4) 以上のことから、独占禁止法違反の電線業界統一の基準価格表自体の廃止は引き続き厳守するとともに、当該基準価格表に類したものを用いた一律かつ一方的な価格交渉は、電線業界側のダンピング等不公正な取引方法の誘因になる等の懸念もあることから、当工業会としては、顧客・ユーザー側においても、こうした業界横断的に一律に適用されるような基準価格表等は実質的にかつ早急に完全廃止されなければならないと考えている。

いずれにしても、当工業会としては、各々の電線メーカー独自の新価格表による価格交渉を正しい方向として強く支持するものであり、顧客・ユーザー側にもこの点を十分理解していただけるように、強く訴えてまいりたいと考えている。

## 2-4. 取引の諸条件の明確化の重要性

電線取引の際の条件の中で、以下に詳しく述べるように、①日曜／祭日納入や夜間／早朝納入等の特殊配送、②大型の鉄ドラムを使用しなければならない等の特殊梱包、③電線を過度に短く切り分け、更には回路番号等を荷札やラベルに記載し、納入品に添付する等の特殊切断・ラベル添付作業の諸問題もある。

### (1) 問題事例①－特殊配送問題

現場搬入方法において各種の制限が加えられるもので、追加コストが必要となるような特段の配送を行うことを指す。例えば下記の様なもの挙げられる。

- ・日曜・祭日納入
- ・夜間・早朝の搬入
- ・平日あるいは休日であっても緊急対応による出荷・搬入
- ・チャーター便を個別に必要とする時間指定の小口納入
- ・宅配便による超小口出荷や「赤帽」利用等による配送

なお、平日・土曜であってもあらかじめ指定した日における納入、チャーター便を必要とする場合でも大口納入、あらかじめ明らかなユニック車・パワーゲート車による搬入は、一般的に特殊配送としては取り扱われないが、しかし、これらの納入費用も、各企業の「収支相償」の原則にかんがみ、各企業が当該コストを確実に認識し、あくまでもそれぞれの企業の独自の方針によるが、当該コストを当初の契約金額の中に織り込む等により実質的に顧客に請求するかどうかを真剣に検討することが極めて重要であると考ええる。

#### 【原因】

顧客側からの特殊配送の要求頻度が増加しており、特殊配送によって生じる輸送および搬入コスト増加が販売業者側の適正な利益を圧迫している。以前は、特殊配送は稀なケースとして納入業者側の「サービス」の一環とされていたり、納入業者側でも競合他社との差別化の意味合いから「サービス」の一環と位置付けていた場合もあったと思われる。しかし、特殊配送の頻度が増加し、コストとしても増大してくると、電線業界側でも、原則として、収支相償の観点から、追加的に必要な費用が発生することを十分に認識し、あくまでも各企業の独自の方針によるべきものであるが、企業ごとに独自に当該増加費用分の扱い

を検討すべきであり、当該企業がこうした増加費用分を実質的に顧客・ユーザー側に負担を求めるべきと考える場合には、例えば電線価格に織り込むか、別途請求するか等どのような対応が必要となるかについても、各企業の創意工夫により独自に検討する必要がある。

特殊配送問題は、取引条件の一項目として織込み済とされてきたが、少なくとも上記の様なケースでは、特殊な配送手配や特殊な搬入作業を要することになり、その結果、追加的な輸送及び搬入コストを要することになる可能性があることを十分に認識して、各企業がその判断により独自に対処すべき場合もあり得ると考えられる。

#### 【今後の対応の方針】

お客様側と電線メーカー、納入業者側との間で、標準配送の範疇を明確にすることで特殊配送による追加コストを各企業において認識しやすくすることは、収支相償の原則に基づく健全経営を維持していくためには必要である。その上で、各企業の判断により当該追加コスト分の料金の請求等を行うべきとする場合には、これを容易にできる環境が醸成されることが望まれる。その場合、具体的には、お客様との基本契約書及び個別契約書に標準配送（特殊配送）に関する条項を適宜設けて運用すること等も一案である。

### （２）問題事例②－特殊梱包問題

電線の現場搬入に際して特殊な梱包仕様が要求あるいは必要とされるもので、追加コストが必要になるものを指す。例えば、下記の様なもの挙げられる。

- ・クリーンルームへの電線の搬入対応として、個々のドラム梱包にラップ巻き養生を施すものやプラスチック製パレットの使用を要求されるもの。
- ・大サイズで長尺の電線の納入が要求される場合、製品の搬入重量から通常の木製ドラムでは耐加重不足となり、大型の鉄製ドラムを使用しなければならないもの。
- ・電線が間接的に海外へ輸出される為に、相手国の規定に従いドラム自体に薬品による防虫又は防蟻処理等を施すもの。

#### 【原因】

電子部品や半導体部品の製造や取扱いが増加し、クリーンルームの需要が増える中、上記した様なクリーンルーム対応の特殊梱包した電線の納入の要求が増加している。また、大規模な工場施設などでは、大サイズ電力ケーブルの長尺納入を求められることがあり、ドラムの耐加重の点から、大型の鉄製ドラム

で搬入される場合がある。国内で納入に使用される鉄製ドラムは、繰返し使用が前提のため、メーカーへの返却が必要となるが、通常、その返却費用は、製品価格に考慮されていないことが多い。その他、近年では減少傾向ではあるが、電線を木製ドラムに巻いたまま他の部品や装置類と一緒に輸出する際に、輸出先相手国の規定によりドラムを含む木製の梱包材には薬品による防虫又は防蟻処理を施さなければならない場合がある。

#### 【今後の対応の方針】

お客様側と納入業者側との間で、当初契約等において、標準梱包仕様を明確にすることで特殊梱包による追加コストを各企業において認識しやすくすることは、収支相償の原則に基づく健全経営を維持していくためには必要である。その上で、各企業の判断により当該追加コスト分の料金の請求等を行うべきとする場合には、これを容易にできる環境が醸成されることも望まれる。その場合、具体的には、お客様との基本契約書及び個別契約書に標準梱包（特殊梱包）に関する条項を適宜設けて運用すること等も一案である。

### （3）問題事例③－特殊切断問題

小サイズものの電線を極端に短く切り分けて納入することを要求される事例等が問題となるもので、切断工数の増加および短尺によるドラム数の増加が売業者にとって追加コストの原因となる。また、個々の切分け品に現場での回路名等を記入した荷札やラベルの取り付けを要求されるケースもあって、同様に販売業者側にとって追加コストの原因になる。ただし、販売業者側にも短尺切り分けや荷札・ラベル取り付けをサービスの一環として受注に繋げる動きもあることから、一概に問題視することは適当ではないが、仮にサービスの一環として価格に織り込んで契約する場合であっても、各企業の「収支相償」の原則にかんがみ、実質的には顧客に請求するかどうかを真剣に検討することは重要であると考えられる。

#### 【原因】

定尺（メーカー標準条長）の電線の出荷が主流であった過去の延線工事においては、頻度的にも電線価格に切断費用が含まれるという商慣習で特に問題はなかった。しかし、工事時間の短縮や端尺によるロス低減などの効率向上による敷設工事工法の変化に伴い、「必要なものを必要な時に必要なだけ」納入することが求められるようになってきており、結局、敷設工事費のコストダウンのしわ寄せが販売業者側へ向けられたものであるとも考えられる。

### 【今後の対応の方針】

お客様側と納入業者側との間で、当初契約時において、標準的な切分け及び荷札・ラベル添付等の範疇を明確にすることで、特殊切断等による追加コストを各企業において認識しやすくすることは、収支相償の原則に基づく各電線メーカーの健全経営を維持していくために重要である。その上で、各企業の判断により当該追加コスト分の料金の請求等を行うべきとする場合には、これを容易にできる環境を醸成されることも望まれる。その場合、具体的には、お客様との基本契約書及び個別契約書に標準切断（特殊切断）に関する条項を適宜設けて運用すること等も一案である。

以上述べてきたように、①特殊配送、②特殊梱包、③特殊切断等に共通する問題は、標準の配送、梱包又は切断等においては発生しないコストを、把握しづらいことから、適正に請求することが難しいという背景もある。また、元来、標準的な配送、梱包又は切断等のコストは、契約価格に含まれていることが多いが、この商慣習が拡大解釈されて、標準の配送、梱包又は切断等にとどまらず、特に大きなコストを要するものも含めて全ての配送、梱包又は切断等の費用は契約価格に含まれるという観念が定着してしまっていることも事実である。更に、電線業界側においても、各企業の思惑によるが、競合他社との差別化の観点からこれら追加サービスを無償で提供することで継続受注のチャンスにつなげようとする営業姿勢の存在もこうした状況を誘発する要因の一つである。

もとより、こうした費用を追加的に請求するかどうか、価格に折り込むかどうか等については、そうした追加請求等をしないことも含めて、各電線メーカー、流通企業等それぞれの独自の判断によるべきものである。しかし、各企業の「収支相償」の原則にかんがみ、少なくともこうした追加的ないし特別の費用であって大きなコストが発生している事実を各企業がそれぞれできちんと認識して、各企業の独自の判断で、適切に対応することを検討していくことは極めて重要であると考えられる。

そして、これらの問題への対策としては、上述のとおり、通常標準的な配送、梱包又は切断等の範疇を明確にすることで、特に大きなコストを要する特殊な配送、梱包又は切断等による追加コストを各企業において認識することが、各企業の収支相償の原則に基づく健全経営を維持していくために必要である。その上で、各企業の判断によりこれら追加コスト分に係る料金の請求等を行うべきとする場合には、これらを容易にできる環境が醸成されることが望まれるのである。具体的には、各企業の契約の自由ないし独自の選択に従って、基本契約書及び個別契約書に通常又は特殊の配送、梱包又は切断等に関する費用の範囲や取扱い等に係る条項等を明示しておくこと等も一案である。また、契約時には特殊な配送、梱包又は切断等の要否が不明なケースが多いと想定される

ので、そうした特殊条件の必要性が判明した時点で契約条件の見直しができるように変更条項も規定しておくことも同様に一案となると考えている。

## 2-5. 電線の使用期限における新品偏重の問題

(1) 加えて、電線の使用期限問題（新品期限問題）も懸案である。例えば、わずか2～3か月前に製造された全くの新品であり、その性能・特性的には何ら問題がない製品であるにもかかわらず、単に表示されている製造年が前年の製造年号品（旧年号品）というだけで受領を拒否されるケース等が依然散見され、社会的にも資源の無駄を生じるとともに、不良在庫リスクの増大をもたらし、さらには、年末・年始の生産数量管理や在庫品管理を非常に難しいものとしている。

これに関しては、通常の在庫期間（過去の調査では最長5年間程度）であれば、性能や特性が低下するような経年劣化は全く生じることはなく、したがって、たとえ前年の製造品であっても問題なく使用できることを、科学的データを基に、発注者側へ粘り強く働きかけて行くことが重要である

(2) すなわち、一般的に電線・ケーブルの表面には製造業者名と製造年が等間隔で印刷されているが、特に官公庁物件では、未使用の新品であるにも係らず昨年以前の製造年号品（旧年号品）を納入品（新品）として認めてもらえないケースが依然散見される。過去に旧年号品の使用を拒否されたり、あるいは、布設後に当該年号品への張替え指示等を受けた経験を持つ現場責任者は、旧年号品を検収してくれないケースが多く、実質的には本当に新品であるにもかかわらず、電線メーカー等納入業者側は不良在庫リスクを負うことになる。特に年明け以降の特定の期間は、前年の後半に製造された旧年号品の流通が主となるが、受取拒否による前年号品（旧年号品）の在庫増加リスクから当該年の後半には電線メーカーも在庫投入量を著しく抑えるなどすることになり、結果的に品不足や品切れという在庫運用上もっとも避けなければならない問題を招来しかねない状況にもなっている。もとより、社会的に貴重な資源を無駄にすることにもなりかねないことは言うまでもない。

(3) こうした使用期限問題は、かつて製品の在庫期間が長期に及んだ結果、電線・ケーブルの性能に低下が起り、耐用年数（寿命）の縮小化を懸念した

ことから、生産時点からできるだけ時間経過のない製品を使用したいという施主側責任者の考えが主な背景にあると思われる。しかしながら、開発品や特殊品を除く汎用的な電線においては、従来行われてきた通常の保管状態であれば、数年単位の期間で性能や特性が低下することはない。実際にも、このような期間内において電線の性能や特性に低下がないことは、過去において、長期保管された電線をサンプリングして行われた性能・特性評価試験における生産直後品との比較評価結果からも明らかとなっている。

(4) 旧年号品も使用していただきたいことを発注者側へ粘り強く働きかけて行く際には、「電線のQ&A」\*に示された製造業者側の見解(電線・ケーブルは、電氣的、熱的、機械的、化学的要因等により劣化するが、通常の管理された保管状態においては、これらの要因が作用することはほとんどなく、電線・ケーブルの劣化はない。また、保管品の出荷に際しては、保管状態でのケーブルの外観や屋外保管の場合は端末防水処理状況などに問題のないことを確認した後に出荷している。\*) 出典:「電線時報」2000年1月号また、年明け以降の特定の期間に納入が予想される場合は、予め前年号品の納入となるが、その程度では、新品の電線と同様であり、電線の性能や特性には全く影響がない旨を予告するなどの対応を行うことも効果的である。

なお、官公庁物件に需要が多いエコ電線においては、電線としての耐用年数(寿命)に対する要求規格は従来品となんら変わるものではないが、通常保管状態で劣化が進行しないことを説明した技術資料がなく、早急に科学的データの取得と資料の作成を行うこととする。

## 2-6. 過度の現金リベート要求の問題

顧客・ユーザー等が手形払いから現金払いに変更する場合に当該顧客・ユーザー側の支払資金の調達金利の実費等を超えるリベートを要求されたり、販売等促進のための合理的範囲を超えるようないわゆるリベートを要求されたりすることがあるという問題があり、それらは結果として不当な値引きや買ったときに該当する場合があることが懸念される。

そもそも取引に伴い授受される一定のリベートは、通常、電線メーカー側や顧客・ユーザー側との自由な取引交渉の中で、存在し得るものであり、それが、合理的な範囲と程度のものであれば、何ら問題とされるべきものではない(ただし、下請代金支払遅延等防止法の運用実務では、簡易迅速な執行を確保する

という政策的な見地から、親事業者が下請事業者からリベートを受領することは、基本的に一律「下請代金の不当な減額」として、違法行為としてみなされている。)。しかし、上記のような、合理的な範囲や程度を超える不当なリベートについては、毅然として抑止して行く必要がある。

代表的なリベートの2事例は後述するが、電線メーカー側からの合理的な範囲や程度を超える過度のリベートの提供や顧客・ユーザー側からのこうした過度のリベートの強要は、いずれも独占禁止法で禁止する不公正な取引方法（優越的地位の濫用）に当たり得るものであり、問題が大きい。ちなみに、リベートは、下請法適用対象取引であれば、同法に抵触するおそれが大きく、独占禁止法上も上述のとおり優越的地位の濫用である「買ったたき」等に該当し得るものであり、その適法性に問題がある。それゆえ、電線業界としても、各企業の「収支相償」の原則を踏まえて、適正なリベートの水準について、顧客・ユーザー側と毅然として交渉することが重要である。

しかし、こうした要求を拒否すると発注量の減少や場合によっては取引停止の措置やそれを示唆されるなどが懸念されることから、電線業界側では顧客・ユーザー側の要求に従わざるを得ず、こうした結果として、妥当と思われる金利水準と大幅に乖離したリベートや合理的な範囲を超えたリベートの提供が、結局、実質的な値引きとなっており、問題が大きいのである。

以下に代表的な2事例を挙げその対応について述べる。

## ① 金利相当負担型リベート

まず第一に、支払条件を手形払いから現金払いとする対価として、金利相当分をリベートとして要求されるケースである。先に述べたとおりその金利水準が「製品代金支払側の銀行調達金利」の実費等合理的な範囲と程度であれば何ら問題とされるものではないが、その範囲と程度を超える不当な利率での還元を要求、強要される場合がある。なお、独占禁止法で禁止する優越的地位の濫用の特別法としての規制を行う下請代金支払遅延等防止法（いわゆる下請法）実務においては、金利相当負担型リベートにあっては、当該リベートの水準は、下請代金の支払い側である「親事業者自身の資金調達金利実費」でなければならないとされており、下請事業者たる代金受領側の当該調達金利であってはならないことに十分注意すべきである。したがって、親事業者が受領ないし相殺控除できるリベート額はたとえ市中金利であっても同法違反に問われることになる場合があることに留意する必要がある。



## ② ボリュームインセンティブ型リベート

顧客の拡販セールや展示即売会への参加を条件に、特価や協賛金を要求されるケースである。また、顧客によっては、1年間のほとんどの期間でセールを開催し、セール協賛金が実質の値引きになっているケースも散見される。これは、販売促進等のために設定するリベートであり、販売拡大に伴う利益増加分に対し、双方合意した一定の料率で支払うリベートでありながら、電線メーカー等の販売量拡大に伴う利益増加よりも多額の、すなわち過度のリベートを強要される場合も多く、こうした場合は、電線メーカーの経済的メリットはマイナスとなることから、いずれの場合も電線業界としては、こうした負担を不当に押し付けられることが多く、問題が大きい。

### 【今後の対応の方針】

電線業界側でも、顧客との基本契約や個別契約の締結時において、「収支相償」の原則を念頭に交渉を行うことが望ましい。

リベートの要求に対して、金利相当負担型リベートにあつては、先に述べた支払側、すなわち顧客側自身の資金調達金利率など合理的な金利を意識の上交渉を行うこと、ボリュームインセンティブ型リベートにあつては、「拡販セール期間」、「値引き率」、「拡販セール実施に伴う増量（額）分の明確化」など事前に当事者間で協議、書面化して契約しておくことが必要である。一般常識からあまりに乖離した過度のリベートは、「価格決定後の不当な事後値引き」と判断される事象でもあり、結果的に電線業界側の収益を圧迫し、当該企業の「収支相償」の原則からも離反するものである。

なお、当該取引関係においては、取引先の資本金や取引内容によっては、下請法が適用される場合には、独占禁止法のみならず、下請法にも抵触するものであることも意識し交渉に臨むことが肝要である。

## 2-7. 優越的地位の濫用行為等への厳正な対処

(1) 発注者側が顧客であることから、受注者たる電線メーカー等に対してより優位に立つ場合が多く、発注者が様々な要求を電線メーカー等に対し行うことがある。その例としては、上の各章で述べたような様々な要求があり得る。例えば、締結済みの契約の条項にも謳われてもいない理不尽な要求として次のようなものが挙げられる。

①日常的に深夜、レッカー、車両指定等特別な費用が必要になる特殊配送を、無償又は低廉な金額で行うよう強く要求される。特に鉄道関係の搬入業務は特別なコストを必要になる特殊配送が必要となるようなことが多い。

②請求時に、「端数切」と称する不当値引きを要求される。

③契約が成立していないにもかかわらず、電線の先行納入を要求され、その納入を完了しているにもかかわらず、納入完了の認知をしてもらえなかったり、回収遅延が生じたり、場合によっては、契約済みであるにもかかわらず、代金の減額を求められることがある。

こうした要求に対して、電線メーカー側も発注者である顧客・ユーザー側の要求を受け入れないとその後の受注に影響を及ぼす可能性があるとの懸念から、結果として、理不尽な要求でも受け入れざるを得ないとして、結局、しぶしぶ受け入れてしまっているのである。こうしたことは、契約当事者間の関係性によっては、独占禁止法に違反する「優越的地位の濫用」に該当することもあり得る行為である。

(2) こうした事例の背景には、件名契約の商慣習に基づいて、顧客側でも工事件名等ごとに予算や採算の管理が行われるところ、当該予算が厳しい場合等は無償等による特殊配送や端数切が行われたりする状況がある。また、現場で工期に迫られること等を背景として、正式の契約を待たずに電線の納入を要求することが慣習として行われているが、これを管理する調達部門等ではこうした先行納入を認知していないとして否認等する場合があるが、これも部署間の連絡が不十分であるとともに、予算が厳しい場合にこうした問題の発生の原因となっている事情があると考えられる。

(3) そして、こうした問題を解消し、または改善していくためには、まず、特殊配送や端数切の問題については、あくまでも各電線メーカーの独自の営業戦略によるべきものではあるか、例えば「基本取引契約書」に一般的な表現で「配送・梱包は製品価格に含まれることを原則とするが特殊な条件がある場合は別途協議の上請求することがある」等を明記し、注文書等個別契約時には件名の背景、状況を吟味し、十分に当事者間の交渉を行い、個別契約に特殊配送や代金額を明記して、当該契約を遵守していくことが肝要である。

また、先行納入については、現場代理人等の判断だけで電線の納入を要求され、契約が成立していない中で現実に電線を納入しているにもかかわらず、調達管理を行う部門に当該電線の納入完了の認知をなかなかして貰えないという状況がある。また、当該調達部門から、納品したことのエビデンスの提示等の

要求があつたりしても、各現場ごとでは個別には十分に納品管理等ができておらず、現場からは「聞いてない、知らない」など無責任な言動もあるような事例もある。さらに、先行納入の場合、当該件名では予算が十分に取れないので次の現場まで待ってくれ等と言われ、なかなか実際に請求可能となる手続きを取ってもらえず、回収遅延が起こる場合もあつたり、銅建値変動による納入価格と決裁価格の乖離があつたりするときに、予算との価格差を調整するために、納入数量を改竄し、金額を調整する処理を行うことすらあると言われている。

これらに対しては、基本的には、納品より前に必ず契約を締結すべきであり、契約や注文書の授受等がない場合には電線の納品をしてはならないとするルールを徹底させることが重要である。もっとも、現場の要請もあり、どうしても納品を先行せざるを得ないような特段の事情がある場合において、やむなく納品の指示に従って先行納入するとしても、必ず並行して購買（資材）担当へ連絡することにより顧客内できちんと確認をしていただくような対応も最低限必要であると考えられる。

（４）いずれにしても、電線メーカーと顧客・ユーザー側の両者が対等の立場で、応分の負担をしつつ、きちんとした契約に基づく対応を行うことがその適正化に資する根本であると考ええる。

（５）なお、こうした理不尽な要求事例に接した場合、当工業会としては、案件の内容にもよるが、公正取引委員会等関係当局に積極的に情報提供を行って、適切な対応を求めていくことも重要であると考えている。

### Ⅲ. 今後の対応 ～取引適正化実現のためのフォローアップ体制の構築～

#### 3-1. 取引適正化の普及・啓発活動の積極的推進

今後、本ガイドラインの内容等について、電線業界及び取引先たる顧客・ユーザー業界に対して、各地域、各業種等に区分しつつ、取引適正化の意識の普及・啓発活動を積極的かつ継続的、定期的に推進することが重要である。具体的には、東京及び大阪等当工業会の会員が多く所在する地域を中心に、電線メーカー、流通商社その他業種を異にする会員企業等向けに、それぞれ適宜区分して、並びに、電設工事企業等顧客・ユーザー等も視野に、本ガイドラインに沿った説明会、研修会、講演会等を複数回実施するとともに、毎年定期的を開催することとする。

#### 3-2. 取引適正化推進のための調査・注視等を含むフォローアップ体制の構築

本ガイドラインの内容に沿って、当工業会事務局を中心に、電線業界の取引適正化の推進状況等について定期的に調査し、不適正事案を注視するとともに、これらの調査等結果を定期的に会員企業等に報告して、取引適正化の推進の重要性を訴えていくことが重要である。具体的には、個別会員の情報に接すること、及び、競合関係に立ってもいる会員企業同士の間の営業情報の交換は独占禁止法その他法令の観点から中立かつ慎重に進めるべきであり、そのため、当工業会の中立的な事務局の職員を中心として、調査・報告業務を定期的に推進するとともに、個別の不適正取引に係る事案等が惹起されることのないよう、取引に係る全般的、概括的調査・注視を行うこととする。

#### 3-3. 取引適正化推進のための具体的な対応－契約書作成時のチェックポイントの整理・提示等

本ガイドラインに記載している「今後の対応の方針」を具体化していくために、電線業界関係各社が、それぞれの判断で契約を見直したり、契約を新たに締結、契約書を作成する際に、その（取引適正化の）活動に少しでも資するよう、チェックポイントを整理し、提示を行う。

ただし、その内容や具体的な提示の仕方は、電線業界各社の取引条件等を均一化する等、独占禁止法に抵触するカルテルの状況を現出させたりすることが絶対にならないよう、細心の注意を払わなければならないことはいうまでもなく、更に多角的な検討を経て行っていくこととする。

#### **3－4．不適正取引事案に関する公正取引委員会等に対する報告等**

上記の当工業会事務局等を中心とするフォローアップ体制の運用の中で、実際の不適正取引の事案等を認識し、察知した場合には、その内容に応じて、場合によっては、公正取引委員会等関係当局に報告し、適切な対処を求めることもあり得るものとする。

以 上