



資料

第5回企業取引研究会

令和6年11月26日
公正取引委員会
中小企業庁

企業取引研究会 論点整理

- 1 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったたき規制の在り方） P 2
- 2 下請代金等の支払条件 P 7
- 3 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方 P 11
- 4 執行に係る省庁間の連携の在り方 P 14
- 5 「下請」という用語の見直し P 15
- 6 下請法の適用基準 P 16
- 7 金型以外の型等の下請法上の取扱い、型の無償保管に係る課題 P 19
- 8 知的財産・ノウハウの取引適正化 P 21
- 9 その他の下請法に関する論点 P 23

1 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったたき規制の在り方）に関する論点

- より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、現行の下請法の買ったたき規制のほかに、下請代金の額の決定に関し規制する行為類型があるか。
- 下請法での手当とは別に、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を実現する観点から、講ずべき施策は何か。
 - 優越的地位の濫用に係る考え方の整理を行い、ガイドライン等で具体的な事例等と併せて示すことを検討してはどうか。

委員からの主要な意見

<取引の実態等に係る意見>

- 小規模事業者の現状として、原材料価格や人件費の高騰にもかかわらず、納入価格への反映を拒否されることが多いところ、転注・失注を恐れて受け入れざるを得ず、さらには、価格交渉をそもそも行っていない企業もある。
- 生産数量が減少したにもかかわらず、単価の見直しがなされないケースは現実に存在しており、親事業者のさらに上流の事業者が生産量を減らしたことのしわ寄せを、最下流の事業者が受けていることによるものと考えている。

<現行下請法の買ったたき規制に加えて新しい行為類型の規制を検討すべきとの意見>

- 現在の下請法の買ったたき規制については、通常支払われる対価の認定が難しいという課題がある。現状を改善するには、個別性が高く、市価の把握が困難な委託取引については、市価を認定せずとも、下請法で規制すべきと考える。
- 価格設定に関する問題としては、長期にわたり少しずつ価格を下げられるケースにも対応する必要がある。
- 価格に着目したアプローチでは問題解決が難しいため、プロセスに着目した規律と有効な交渉が必要である。現行の下請法がこれらに及んでいないのであれば、新たな行為類型の創設も含めて検討すべきと考える。
- 商慣習の合理性や誠実な交渉が担保されてこなかったことが、経済停滞の原因の一つになっている可能性がある。
- 価格交渉は試作開発した現物を見て、取引先の技術力の高さを感じる絶好の機会である。互いの関係の質を高める交渉は、新たな製品やサービスを生み出すなど、発注者と受注者の双方にメリットがあるものであり、一方的ではなく、実質的な協議を促すような交渉のプロセス面に着目した法改正を強く要望する。

- 問題に対応するにはプロセス論に注目するアプローチが妥当ではないか。その際、違法性のラインを明確にし、どのような行為が問題となるのかをガイドラインで示すことが重要である。

<新しい行為類型の規制の創設に慎重な意見>

- 下請法は、下請事業者の迅速な救済を目的としているところ、個別に実質的な判断を要する新たな規制を追加することとなるのであれば、下請法の立法趣旨にそぐわないのではないか。
- 買ったときの対価要件について、競争当局が価格に介入することは難しい。コスト上昇局面においても、100%価格転嫁をすることが必ずしも適切とは限らず、イノベーションや自助努力での解消が必要であり、その分担方法についても判断が難しい。
- 取引価格の決定には市場競争や業種ごとの価格決定の仕組み、取引関係の継続性、イノベーションの機会など、様々な要因が関連する。多数の下請事業者と様々な取引のある親事業者にとって、多様な下請事業者と交渉を求めることは取引費用を大きく増加させ、取引の打切りや内製化につながるおそれもある。買ったときの規制の見直しについては慎重な検討を要する。

<現行制度での対応を求める意見>

- 現行下請法の買ったとき規制における対価要件については、インフレが進行している場合、通常支払われる対価に対して、インフレ率を反映することが可能かどうかを検討する余地があると考える。
- 現行下請法の穴を埋めるためには、運用面でカバーできるかを検討すべきであり、既存の法律枠内で運用を強化し、交渉に応じてもらえない場合や実質的な交渉が行われない場合の問題点について業界への意識喚起や啓発活動といった法律外のアプローチの検討を行う必要があると考える。

<サプライチェーン全体の取組の必要性に係る意見>

- サプライチェーン全体で付加価値を上げ、当該利益の適正な分配を促すための方策を強化する必要があると考える。例えば、優越的地位の濫用に関するガイドライン等に具体的な違反事例を示し、発注者と受注者双方の理解を深めることが必要である。あわせて、不適切な取引を行っている事業者名を引き続き公表することも有用と考える。
- サプライチェーンのうち下請法でカバーされている範囲は一部のみであり、大企業同士の取引にも問題があるので、

サプライチェーン全体で価格転嫁が円滑に行われるような取組を検討する必要がある。

- 下請法の対象外となる取引の環境整備については、誠実交渉に係る考え方をガイドラインで示すべきと考える。また、下請法の適用対象自体を見直すことも検討しなければならない。

<業種ごとの対応を求める意見>

- 物流分野や建設分野において業法の改正が行われたことは重要であり、今後の成果を期待している。一方で、官公需で適切な価格転嫁が進んでいないという声があるほか、業種によって転嫁状況が大きく異なり、個別に課題があるので、全省庁を挙げて課題解決に取り組む必要がある。

<その他>

- 近年、消費者が人権や環境に配慮した事業運営を評価するようになっており、適切な価格転嫁や誠実な取引は、国際社会の中で日本の企業価値を上げる観点からも重要な点である。
- 日本全体の競争力を上げる時期に来ている。少ない利益を全員で分け合うだけでは競争力が低下する。法律でどこまで守る必要があるかはよく考えなければならない。コモディティに対抗するためには業態変化や吸収合併が必要である。中小企業含め、実質的な競争力向上を目指すべきと考える。

事業者団体等からの主要な意見

<取引の実態等に係る意見>

- 現状においてはまさに交渉プロセスの在り方が問題となっていると認識している。エネルギー価格や原材料価格の上昇を経営努力で補うことは難しいところ、これらを転嫁できるか否かは大変重要。
- エネルギー価格や原材料価格の上昇分について、価格転嫁を試みているが、交渉しようとする、どこまで精緻に計算するかが問題になる。自社だけでなく委託先企業を含めて計算するよう求められることも多く、工数を要する上に、計算した結果を否定される場合もあり、交渉の在り方に課題があると感じる。
- 価格交渉を行う上で、大手企業が相手となる場合が多いが、その際、購買担当者が社内向けの説明資料を作成するために、多くのエビデンスを要求してくる場合がある。交渉のテーブルに着いてもらうことはありがたいが、その手法に関して疑問を持つ中小企業は多い。

- 価格交渉においてエビデンスを求められるところ、最近の値上げには様々な要因が複雑に絡み合っているため、その内訳は出しづらいが、内訳を示せなければ値上げを受け入れてもらえない場合も多く厳しい状況である。
- 労務費の転嫁交渉においては、賃金台帳や役員報酬が開示されなければ値上げには応じられないとされることも多く、そのような場合には交渉は形ばかりであり、実際には値上げに応じるつもりはないと考えている。
- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の作成・公表については評価するが、いまだにエネルギーコストや電力コストについては転嫁を認めても、労務費については据置きという企業が多く、交渉にすら応じてもらえないケースも相当数ある。
- 交渉を専門とする調達・発注部門を持つ大手企業と、専門の部門を持たない中小企業ではそもそも交渉力に大きな差があり、交渉力格差に係るサポートが必要だと感じる。

<現行下請法の買いたたき規制に加えて新しい禁止事項を検討すべきとの意見>

- 荷主や元請事業者が価格交渉を拒むことや、価格交渉において下請事業者の要請を勘案せずに下請代金の額を決定することを禁止行為として明確化してほしい。

<新しい禁止事項を導入する場合、問題となる行為の明確化を求める意見>

- 誠実に協議を行うことは重要であり、価格交渉を促進する規制の導入自体には賛同するが、どのような行為が問題となるかについて明確に示すべき。

<新しい行為類型の規制の創設に慎重な意見>

- 制度を見直すことによって取引自体への悪影響や萎縮効果が出ないような形で、実務面にも配慮して検討を進めてほしい。
- 価格決定の自由をどこまで縛るかという点については、バランスを考慮しなければならない。例えば、価格交渉において取引相手に根拠を求めることそのものが否定されないようにすべき。
- 下請事業者においても受注を優先した戦略的な価格設定を自ら行うこともあり、グローバルな競争力の維持を考慮すれば、そのような自由な価格設定を妨げないことについて配慮すべき。

<サプライチェーン全体の取組の必要性に係る意見>

- 特定の立場の事業者の負担のみが増すことのないよう、下請法対象の取引についてのみならず、サプライチェーン全体で規制を行う必要がある。

<その他>

- 「買ったとき」の禁止に関する条文にある「通常支払われる対価」は標準的な運賃であることを明確にすべき。
- ティアの各段階において、それぞれグローバル競争力の確保や向上を維持しながら、どのように取引適正化に係る取組を具体化していくかが重要である。
- 原材料やエネルギーの上昇分の転嫁についてはもちろんだが、労務費の転嫁については、生産性向上の努力についてお互いに合意し、競争力強化のための価格転嫁をすべきである。

2 下請代金等の支払条件に関する論点

(1) 下請法における「手形等」の取扱い

- 支払手段として手形等を用いることにより、発注者（親事業者）が受注者（下請事業者）に資金繰りに係る負担を求める商慣習について、支払手段の現金化が大きく進んだこと等の取引環境の変化を踏まえ、下請法における手形の取扱いをどう考えるか。

委員からの主要な意見

- 手形等の利用に合理性及び必要性が認められないのであれば、下請法の趣旨に立ち返り、廃止する方向で検討すべきである。
- 時代の変化やDX化に伴い、約束手形は廃止することが合理的である。
- 慣習や経理事務の変更への抵抗感から、紙の約束手形での支払が維持されているようであり、法律で、紙の約束手形による支払を認めないと明確にし、強いメッセージを発信することが必要である。
- 約束手形廃止による資金繰りへの影響に対応するため、事業者への資金繰り支援が必要である。

事業者団体等からの主要な意見

- 約束手形については、少なくとも下請法では認めない方向で進めてほしい。
- 法律によって約束手形による支払を禁止してもらえれば、より順調に約束手形の廃止が進むのではないかという意見もあった。
- 会員企業に実施しているフォローアップ調査の直近の結果によれば、約束手形の廃止予定がないと回答した企業は一社もない。したがって、下請法において約束手形による支払が認められないとされても、対応は可能であると考える。
- 電子記録債権への移行が進んでおり、約束手形の利用が廃止されても実務上問題ないと考える。

- 下請法において、電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等）は、手形と同じく現金での支払と同様の扱いとしており、下請代金の全額を現金で受領するまでの期間（物品の納入や役務の提供から、手形における満期までの期間）が60日を超えることが多いところ、これらの支払手段の取扱いについてどう考えるか。

委員からの主要な意見

- 支払までの期間を短縮すること及び支払期日に下請代金を現金で満額受領できることの2点が重要。電子記録債権については、支払日に現金で満額受領できるようにすべき。
- 支払サイトを確保する手段としてのファクタリングについては、受領から60日後に下請代金の満額受領が可能になるのであれば、問題ないとする。

事業者団体等からの主要な意見

- 手形に限らず、サイトが長期化する支払方法は早く廃止すべきである。
- 電子記録債権、ファクタリングについても、それらで支払を受けた事業者の資金繰り負担が増す点は手形と同じであるため、手形と共に下請代金の支払手段としては認めない方向で検討してほしい。

(2) サプライチェーン全体の「約束手形の利用廃止」に向けた方策

- 下請法における手形の取扱いにとどまらず、サプライチェーン全体での手形の廃止に向けた取組が必要ではないか。そのために必要な取組は何か。
 - 優越的地位の濫用に係る考え方の整理を行い、ガイドライン等で具体的な事例等と併せて示すことを検討してはどうか。

委員からの主要な意見

- 下請法が適用されないサプライチェーン全体についても支払サイトを短くする対策が必要である。優越的地位の

濫用の考え方や事例をガイドラインで示すことで一定の抑止力があると考えられるが、それにとどまらず、約束手形の利用廃止に向けた取組を政府と民間が期限を決めて進める必要があると考える。

- 大企業間取引でも対策が必要であり、適切な支払条件の徹底を求め、紙の約束手形を全面的に廃止することを、下請取引に限らず早急に進めるべきと考える。

事業者団体等からの主要な意見

- 約束手形を受け取った場合、自社の資金繰りを考慮すれば取引先に回さざるを得ないという声もある。下請取引だけでなく、社会全体で約束手形を廃止する方向での取組を望む。
- 受取側には依然として長い支払サイトが残っており、支払先が下請法対象企業の場合、板挟みとなり資金繰りが厳しくなる。現状でもこの点がパートナーシップ構築宣言を行う上での懸念点となっている。
- 大企業と中小企業の間のみで取引が行われているわけではなく、下請法の対象取引のみ手形の利用を認めないのは取組として不十分であり、一部の企業に負担の偏りを生じるおそれもある。我が国における商取引全般を現金取引にするという政策的整理が必要ではないか。

(3) その他（金融機関への振込手数料、ファクタリング手数料）

- ファクタリング利用手数料が差し引かれた金額しか下請事業者が受け取ることができない（下請代金を満額で受け取ることができない）場合があるとの指摘についてどのように考えるか。
- 民法上は債務者（発注者）負担が原則とされている金融機関への振込手数料を債権者（受注者）に負担させる商慣習についてどのように考えるか。

委員からの主要な意見

- ファクタリングの強制については、手数料を引かれた額しか受け取れないのであれば、下請法に違反する行為であると考えられる。
- 手数料が引かれるファクタリングの利用強要や、振込手数料などのコスト負担を下請事業者に強要する行為は、

下請代金の減額に当たる行為であり、是正が必要である。

- ファクタリングの手数料や銀行振込手数料の負担については、民法の原則どおり、発注者が負担するのが合理的な商慣習であると考えるため、商慣習を見直し、下請事業者の不利な境遇を改善するための取組が必要である。

事業者団体等からの主要な意見

- 振込手数料については従来からの商慣行により、受注者側が負担しているケースがほとんどであるため、原則として発注者負担としてほしい。
- 振込手数料の負担については取引ごとに様々なケースがある。発注者負担をルールとするのであれば、ガイドライン等で考え方を明示してほしい。
- ファクタリングの手数料が負担になっているため、現金での取引に変えてもらいたいという声がある。
- ファクタリングの手数料については、基本的に発注者負担であることを明記し、下請事業者が負担しなくて済むように規制を強化することに賛成である。

3 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方に関する論点

- 荷主・物流事業者間の問題（荷役・荷待ち）を踏まえ、下請法と独占禁止法（物流特殊指定）の関係や、下請法の執行の在り方（特に事業所管省庁である国土交通省の役割）について、見直すべき点はあるか。

委員からの主要な意見

<物流分野において下請法の適用対象取引を拡大すべきとの意見>

- 発荷主から元請運送事業者への委託を下請法の適用対象とすることについて、法的な整理ができれば十分に可能である。法律論としては、着荷主と発荷主との間に部品等の製造や購入の発注だけでなく、その部品等を運ぶ契約も含まれており、発荷主はその債務の履行のために運送事業者に物の運送を委託する、という関係があることに着目すれば、発荷主と運送事業者との間にも下請法を適用できると考えられる。
- 従来、荷主と物流事業者間の問題は下請法の範囲外とされてきたが、現下の課題を踏まえて、法制度の変更を検討する必要がある。同様の立法事実がほかにもある場合、仮に法理論上同列と考えられる事実であっても、社会実態に照らし、法規制の必要性が認められなければ従来どおりとすればよいのではないか。
- 現在、荷主と元請運送事業者との取引には、物流特殊指定が適用されているが、事業者にとって分かりにくく、荷主が物流特殊指定を意識する機会が少ないと感じるため、統一的に下請法として対象とすることが望ましい。なお、今回の適用対象の拡大に際しては、他の業務も同様に検討し、考え方を明確化する必要がある。
- 法改正を行っていただきたいが、実情を踏まえた上での法改正が求められる。

<下請法の適用対象の拡大に慎重な意見>

- 運送取引について、下請法の適用対象を広げることは問題ないと考えるが、規制の範囲が広くなりすぎないように配慮する必要がある。着荷主と発荷主の取引においては、物の運送が前提となることが多いものの、例えば「どこから」運ぶかは着荷主・発荷主間の契約では定められていないことが多いため、完全な役務の再委託とはいえず、下請構造に該当するかどうかを慎重に判断する必要がある。
- 物流特殊指定と下請法はほぼ同様の規制内容を持ち、下請法の適用範囲が拡大されても親事業者となる発荷主に過度な負担を求めることにはならないだろう。他方、下請法では、役務の提供後 60 日以内の支払が義務付けられるところ、発荷主の資金繰り負担に配慮するため、サプライチェーン全体の取組として、下請法の対象外となる着荷主と発

荷主の間の取引でも早期の支払が実現するよう、独占禁止法の優越的地位の濫用の中での手当てが必要。

事業者団体等からの主要な意見

- 発荷主と運送事業者の取引についても下請法の対象とすることに賛成である。
- 下請法の対象とすることに対して異論はない。既に業界としても、物流に関する自主行動計画を作成し、会員企業が発荷主として又は着荷主としてクリーンな取引を行うことに取り組んでいる。
- 物流特殊指定と下請法の遵守事項は変わらないにもかかわらず、下請法の適用範囲を発荷主にも拡大するのであれば、その意義について十分な説明が必要と考えられる。

- 独禁法（優越的地位の濫用）や下請法は、取引関係がある当事者との間での適用。
- そのため、取引関係がない当事者間の問題には規律を及ぼすことが困難であることを踏まえて、直接の取引関係にない事業者間の課題（着荷主における荷待ち、荷役の費用負担、多重下請構造におけるサプライチェーン全体の価格転嫁の問題）を解決するために、講ずべき施策として、どのようなものが考えられるか。
 - 取引構造が複雑化する昨今において、独占禁止法（優越的地位の濫用）・下請法と事業所管省庁の所管する法律・制度と連携することにより、更なる取組を行う余地はないか。

委員からの主要な意見

<直接の取引関係にない事業者間の課題についての意見>

- 着荷主と発荷主との取引での価格転嫁が進んでいない中で、運送事業者から発荷主に対して価格転嫁の要請があっても対応が困難になりかねない。まずは、サプライチェーンの頂点となる着荷主に、価格転嫁や支払期日の短縮化等、行動変容が求められる。
- 契約関係がないことが問題を引き起こしているため、サプライチェーンの関係者の顔が見えるように契約関係を再構築した上で、法律に基づく執行を求めたい。
- 我が国の消費財取引では、店着価格制、つまり、納品先に商品を運ぶための費用が商品価格に含まれていることが一般的である。しかし、附帯作業の代金は明記されておらず、事実上、実運送事業者が負担する形になってしまっ

いることが多い。契約が曖昧になっていることのしわ寄せが実運送事業者に及んでいるといえる。

- 発荷主、着荷主、元請運送事業者及び下請運送事業者の契約が複雑に絡んでいる。実運送事業者が積み下ろし等の附帯作業を行っていることが多く、さらに、これらの作業に対して適切な対価が支払われていない現状がある。
- 着荷主と発荷主の間の契約において、契約条件を明確にし、発荷主の引渡し債務の範囲を明示することが重要。契約条件の明確化のために、モデル条項やモデル契約を作成し、具体的な契約条件を示すことが有用である。

<事業所管省庁の所管する法律・制度との連携についての意見>

- 発荷主や着荷主の意識を変えとともに、監視体制を強化することが必要である。規制的措置の効果を最大化するためには、実効的かつ全体的な監視と執行が重要であり、独占禁止法や下請法の執行とトラックGメンなどの監視体制を連動させ、物流の適正化を進めることが有効ではないか。
- 荷役・荷待ち業務に対する規制趣旨については、本研究会で議論する独占禁止法や下請法と国土交通省の所管する物流2法との間に相違があるが、規制対象とする行為については共通する部分も多いことから、国土交通省との連携を強化することが必要ではないか。

事業者団体等からの主要な意見

- 契約関係にない着荷主の行為についても下請法の規制対象としてほしい。
- 荷待ちや荷役の問題は着荷主からの要請によるものが多いところ、物品の調達取引の場合は、メーカーが着荷主となる場合が多く、発荷主はメーカーとの関係でいえば受注者であり主張しづらい立場にある。そのため、着荷主も何らかの規制の対象に含めてはどうか。
- 発荷主から見れば、配送先の着荷主側で待機するための費用は具体的には分からず、あらかじめ運送事業者との間で取り決めておくことが難しい。
- 厳格に契約の締結を求めるなど融通の利かない対応を求められることとなれば、これまで取引先と築いてきた関係性が崩れてしまう。業界の自主的な取組に水を差さないような配慮をお願いしたい。

4 執行に係る省庁間の連携の在り方に関する論点

- 公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁の連携の在り方として、各省庁の特徴をいかして、更に下請法の執行を強化していくためにはどのような取組が必要か。 現行の事業所管省庁の調査権限（第9条第3項）で十分か。
 - 事業所管省庁の指導・助言権限
 - 事業所管省庁に情報提供を行った者の保護

委員からの主要な意見

- 下請法、振興基準、各業法には、それぞれの目的と役割があり、それを有効に組み合わせて課題解決を進めることが必要である。事業所管省庁が業法等を活用してしっかりと関与することが不可欠である。
- 省庁間の連携を強化し、具体的な指導・助言を共有することで、規制の実効性を高めることが必要である。
- 事業所管省庁の主務大臣等が下請法に違反する行為を指導・助言が行えるよう権限付与することは有効な手法だと考える。 必要な法改正及びトラックGメンなどとの具体的な連携の在り方など関係省庁と検討を進めていただきたい。
- 省庁間の連携については、公正取引委員会、中小企業庁と事業所管省庁が常時情報交換するプラットフォームの構築が必要なのではないか。

事業者団体等からの主要な意見

- 国土交通省のトラックGメンと厚生労働省が連携して、荷主に対する「働きかけ」を実施しているところであるが、同様に、国土交通省など下請事業者を所管する省庁、及び公正取引委員会、中小企業庁が連携して、荷主や親事業者に対して指導を行えるようにしてほしい。
- トラックGメンへ通知した段階で報復が行われないように、下請法の「報復措置の禁止」の対象となる通知先に国土交通大臣を追加してほしい。 また、価格転嫁の交渉を行い、下請事業者からの要請に一旦応じた後、報復的に取引を解消するような行為も下請法で禁止してほしい。

5 「下請」という用語の見直しに関する論点

- 下請法の正式名称は「下請代金支払遅延等防止法」であり、同法においては、委託事業者を「親事業者」、受託事業者を「下請事業者」、代金を「下請代金」と定義している。
- 下請法は、主に「原材料や資金の前渡しを受け、他人の依頼に応じて賃加工を行う取引」を念頭に昭和 31 年に法律が制定されたが、
 - 役務提供委託や情報成果物作成委託など、対象となる取引を拡大してきていること
 - 受注者に対して「下請」という呼称を用いることは協力的な当事者関係を表さず、「下請」という用語を用いることが不適切であるという当事者間の意識といった変化が生じている。
- このような時代の情勢変化を踏まえ、「親事業者」や「下請事業者」といった用語について、どのように考えるか。

委員からの主要な意見

- 製造業を中心としていた制定当時とは異なり、サービス業に関する対象が追加され、適用対象取引を上下の関係で見ることが実態にそぐわなくなっていることから、「下請」という用語は見直すべき。
- 「親事業者」という用語も上下関係を示すものであるため、見直しが必要。
- 名称変更は取引の当事者の意識を変えることを促すために有効。
- 法律が規律する内容と合わなくなっていること、取引実態に対応した言葉になっていないこと及び言葉が意識を規定する面があることから用語の変更を行うことが適切。
- 「下請法」という名称は広く社会に定着しており、用語の変更後には報道などでの社会的インパクトが失われる懸念があるため、変更後の略称についてはなるべくキャッチーなものが望ましい。

事業者団体等からの主要な意見

- 発注者と受注者の間の上下のマインドはいまだに存在しており、法律に「下請」という用語が規定されていることが影響している面はあると思う。そのような「心」を支配する用語を変えるのは有効ではないか。
- 業界では「パートナー」や「取引先」という言葉を用いており、既に「下請」という用語は使っておらず、法律上の用語を変更する方針については同意する。

6 下請法の適用基準に関する論点

- 資本金額を用いた下請法の対象事業者の定義については、以下の指摘がある。
 - 実質的には事業規模の大きな事業者であるものの、資本金が少額であるため、下請法の親事業者に該当しない
 - 資本金について自ら減資する／下請事業者に増資を求めることにより、下請法の適用を逃れる親事業者が存在する
- 前項の指摘に対処するため、現行の資本金額による基準を補完するものとして、例えば、従業員数、取引依存度、売上高などの基準の導入や、資本金額を変更する行為への対応等、何らかの手当てが必要ではないかとの指摘があるが、どう考えるか。
- また、資本金基準に新しい資本金区分を設けることで対応すべきとの指摘もあるが、どう考えるか。

委員からの主要な意見

<対応の必要性について>

- 1円以上の資本金があれば会社設立が可能となった平成18年の新会社法の施行以降、資本金に対する理解と認識は変わり、資本金区分だけで、発注者と受注者の取引関係を外形的に取り扱うことは、既に執行上の限界にある。
- 下請事業者の利益を保護しようとする法律の網をくぐり抜け、下請事業者の利益が守られない状況にあることは大変遺憾。資本金額を意図的・恣意的に変動することによって、下請法の適用を免れることのないよう、適切な措置を講じるべき。
- 当初から少額の資本金の会社を設立し、実態は大企業のような会社にも下請法の親事業者としての義務を課すべきと考える。

<新たな基準の導入についての意見>

- 新たな基準の導入に当たっては、新たに下請法の対象となる事業者に、自身の地位を確認するために過度の負担をかけたり、取引に悪影響を与えたりしてはならないことに留意すべき。
- 資本金額以外の基準を追加すれば、取引当事者の予見可能性を下げることや簡易迅速に処理するのが難しくなることが危惧される。

<従業員数による基準の導入についての意見>

- 下請法の下請事業者の範囲が、中小企業基本法の中小企業の範囲に合わせて改正されてきた経緯を踏まえ、中小企業基本法の中小企業の定義をもって基準とすること、すなわち、中小企業基本法の従業員数を適用基準とすることが、中小企業にとって、大変分かりやすく、また中小企業を保護するという下請法の趣旨にも沿うのではないか。
- 新たな基準に従業員数を採用する場合には、負担が少ない。中小企業基本法においても「資本金又は従業員」が基準として採用されているほか、具体的な事実の実態、例えば、一定数以上の従業員を抱える企業が下請いじめをしているケース等を踏まえて検討してほしい。
- 「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」(フリーランス・事業者間取引適正化等法)が従業員に着目した適用基準を採用していることなど、従業員数は有力な基準であり、他法令を踏まえてもバランスのとれた考え方。
- 独占禁止法の課徴金を課す際の中小企業の定義(中小企業算定率(第7条の2第2項))においても中小企業基本法と同様に資本金額と従業員数の組合せを採っているため、下請法においてもこれに合わせた定義とするのは一つの考え方だと思う。
- 事業者は、現行法の資本金額の把握ですらコストを要しており、それに加えて何らかの新たな基準を導入すると、適用対象であるかの判断が更に煩雑になることを危惧しているところ、取引先の従業員数は把握しづらく変動もある。フリーランス・事業者間取引適正化等法の適用においても、何をもって雇用とするかの判断が難しい。その観点から、親事業者にだけ従業員数の基準を入れるということも検討してほしい。

<売上、取引依存度による基準の導入についての意見>

- 取引依存度、売上高は年によって大きく変動する上、下請事業者の実情を明らかにされてしまうため、かえって親事業者に交渉の材料として都合よく使われる可能性があり、基準としては難しいと考える。
- 事業規模の大きさではなく、発注者と受注者の関係の問題とするのが本筋ではないか。

<資本金変更行為への対応についての意見>

- 外形標準課税も資本金額で対象となる事業者が画されているところ、減資に対応する仕組みとして資本金と資本剰余金を合計した額を根拠にする考え方を採用しており、下請法においても同様の仕組みで減資対策とすることは可能なのではないか。一方、親事業者による下請事業者への増資要請への対策はこの方法でも対応は困難であろう。

- 外形標準課税のような資本金変更行為への対応については、当初から少額の資本金規模の会社を設立しているような企業に対する対応にはならず、また、一定期間経つと、親事業者や下請事業者としてみなされなくなり、根本的な解決につながらない。

<資本金基準に新たな資本金区分を設けることについての意見>

- 資本金基準に、新しい資本金区分を追加しても、脱法的な行為に対しては「たちごっこ」になると考えられる。

事業者団体等からの主要な意見

- 資本金に加えて、従業員数などの新たな基準を追加してほしい。
- 売上高や取引依存度のデータを取引先に開示することはかなりの抵抗感がある。一方で、従業員数について取引先に伝えることは、売上高に比べれば大きな抵抗感はない。
- 取引依存度は変動が激しいことから、基準として導入した場合、取引先との関係が不安定となるのではないか。
- 基準は資本金額と同様、明確でシンプルなものであることが望ましい。
- 資本金額には操作性があるが、従業員数や売上は恣意的に操作できないことが基準としての利点と考えられる。
- 資本金額が少額でも資本剰余金や保有する現金の額からすると大企業に相当するような企業があるため、資本金額だけでなく、例えば、純資産や資本剰余金などを含めた包括的な適用基準を新たに検討することも方法としては考えられるのではないか。
- 小売業のような労働集約産業の場合は、従業員数を基準にされると大部分の企業が基準を満たすこととなり厳しいと感じる。

7 金型以外の型等の下請法上の取扱い、型の無償保管に係る課題に関する論点

- 金型については、物品等の製造に用いる場合の製造委託について、製造する物品と密接な関連性があり、転用可能性がない（他の物品の製造のために用いることができない）として、下請法の対象とされているところ、木型や樹脂型といった金型以外の型や治具（特殊工具）についても、下請法において金型と同様の扱いとする必要はないか。

委員からの主要な意見

- 樹脂型は試作用に使われるなど新製品開発に欠かせないものであり、特殊工具とともに中小企業のイノベーションを支えるものであるため、下請法において金型と同様の扱いにすべきである。
- 規定の趣旨を踏まえれば、型の素材にかかわらず、金型と同様のルールを適用することは適切である。

事業者団体等からの主要な意見

- 金型が下請法の対象であれば、木型、樹脂型等々についても同じような扱いが妥当と考える。
- 治具にも専用性があるものが存在しており、金型同様の扱いとしてしてほしい。

- 長期間部品等の発注を行わないにもかかわらず、型や治具の保管や管理を受注者（下請事業者）に無償で求める取引慣行が問題視されており、現行の下請法の運用基準においては、発注者側に所有権がある金型を長期間無償保管させる場合には、「不当な経済上の利益の提供要請」に当たる旨の記載があるが、金型の所有権が下請事業者にある場合であったとしても、金型の廃棄や管理の在り方について発注者の了解を得ることを要するなど、管理の主体が事実上発注者（親事業者）にあると認められる場合等には、金型の所有権が発注者にある場合と同様に、下請事業者に不当な不利益が生じていると整理すべきではないか。
- その他、発注者から型や治具の無償保管等を求められた下請事業者が、（自ら保管する代わりに）自社の委託先に無償で保管等をさせる場合がある。この点、下請事業者が委託先に保管させるか否かにかかわらず発注者の問題と整理すべきではないか。

委員からの主要な意見

- 所有権の所在にかかわらず、実態を踏まえて取引の適正化を図ることが重要であり、解釈の明確化に賛成である。
- 受注者側に所有権がある場合でも発注者の了解なしに廃棄できない場合は、発注者に指図権があるとみなし、実質的に発注者側に所有権があるとみなしてもよいのではないかと考える。この点、下請法運用基準に考え方を明記すべき。
- 金型の所有権の所在によって異なる規律を採ることは理由がないと考える。発注者側に所有権がある場合、無償での長期保管サービスを受注者に強制することは不適切であり、受注者側に所有権がある場合も、自由な所有・収益・処分が発注者に制限されるため、同様の問題があり、むしろ受注者側に所有権がある方が問題が大きいのではないかと考える。所有権の所在にかかわらず、同様の規律を適用すべきである。
- 下請事業者が自身の委託事業者に型を無償で保管させる問題については、親事業者の責任として整理すべきである。ただし、間に入っている下請事業者を免責してしまうと、下請事業者が更に弱い事業者に押し付ける行為を誘発する可能性があるため、慎重な検討が必要である。

事業者団体等からの主要な意見

- 型の保管料と所有権の関係は具体的に整理した上で示すべきと考える。

8 知的財産・ノウハウの取引適正化に関する論点

○ 取引に際し、受注者側が元来保有していたり、取引によって取得したりした知的財産権やノウハウを、無償又は低廉な価格で発注者側に帰属させる行為は、優越的地位の濫用や下請法における買ったたき（下請法第4条第1項第5号）、不当な経済上の利益の提供要請（下請法第4条第2項第3号）として問題となり得るところ、現在のガイドラインで十分な手当はできているか。

また、ルール整備と併せて、このような行為を防ぐための取組として、どのようなものがあるか。

- 製造業以外の業種も含めた実態調査の実施
- 実態調査の結果を踏まえ、ガイドライン等の見直し・策定

委員からの主要な意見

- 知的財産・ノウハウは、企業価値を高めたいと思っている中小企業に残されている、成長の源泉であることから、取引の更なる適正化を求める。また、賃上げの原資確保に資することから、製造業に限ることなく、広く実態調査を実施し、知的財産取引に関するガイドライン等に反映すべき。
- 不当な行為を行ってはいけないことは全ての事業者が認識している。製造業に関する実態調査では、現場で良くないことが起きていることが明らかになりつつあるが、具体的な行動規範が必要である。製造業に限らず実態調査を改めて実施し、行動規範となるガイドラインでルールを明確にすることが望ましい。
- 大手企業が取引先の工場見学や監査で得た加工工程等のノウハウを別会社に伝えるといった悪質な行為が現在も行われている。経営層は問題を認識しているが、現場担当者がコスト削減を意識する余り、改善が妨げられている。社名公表や罰則などのルール整備が必要。
- 知的財産権やノウハウを無償又は低廉な価格で吸い上げられることを防がないと、事業者間の格差が固定化し、イノベーションが起きにくくなる。何らかの方策を用いて中小企業を守るべきである。中小企業がイノベーションを起こすことが、日本の未来にとって重要である。
- NDA（秘密保持契約）の締結は当然のことであり、監査についても適正な方法が求められる。具体的な問題例を示し、その改善を進めていただきたい。
- 実態調査の過程で判明した違反事例について、下請法又は独占禁止法で対処することは問題ないと思うが、違反認

定をしないまま企業名を公表することについては賛否があるため慎重に対応すべきである。

事業者団体等からの主要な意見

- 知的財産の無償提供を求める行為は現在でも一部で行われている。中小企業は資本がないため、適正に対価が支払われることが重要。
- 大手メーカーと自社のエンジニア間のコミュニケーションで得た情報を、大手メーカーの特許に記載されたことがある。当該企業の知財部と交渉したが、最終的に取引はなくなった。
- 型の代金は飽くまでも製造に対する代金であり知的財産に係る対価は含まれていないにもかかわらず、発注者に型を返却した場合、他の企業に無償で提供されてしまうおそれがある。
- 取引先からの製造に係るデータ提供を求められた場合、断って取引がなくなった例もあることから受け入れざるを得ない。データを提供してしまうと世界中で同じものが作れてしまうことから弊害が大きい。
- 検査名目で型の貸与を取引先に求められることがあるが、検査を名目としてデータを収集されているのではないかと不安。
- 取引先から金型図面の提供を求められることが多い。これは、金型を設計する能力がない企業に安く製造させるためである。金型を設計できるメーカーに設計してもらい、図面を流用して他社に作らせている事例があり、NDA（秘密保持契約）の締結が必要だと考える。NDAの必要性や片務契約の問題点をガイドライン等に明記してほしい。
- 見積時に提供した資料を取引先が他社に渡して相見積もりを取ることがあるため、NDAを交渉段階から締結することの必要性について明示してほしい。

9 その他の下請法に関する論点

(1) 罰則・命令

- 下請法は独占禁止法の優越的地位の濫用規制を補完する法律として位置付けられ、下請法の勧告（行政指導）に従えば、独占禁止法の排除措置命令や課徴金納付命令の対象とはならないことが規定されている（下請法第8条）。
他方、「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」（フリーランス・事業者間取引適正化等法）のように、勧告に従わない場合に命令や罰則が手当てされる立法例も存在する。
下請法においては、執行力を強化すべき（命令の導入や罰則の強化）ではないかとの意見がある一方で、命令や罰則を強化すると簡易・迅速に是正していくという法の趣旨になじまないのではないかとの指摘もある。
この点、どのように考えるか。

委員からの主要な意見

- 罰則・命令に関しては、簡易迅速な執行が可能という現行下請法の執行上の利点を失うべきではない。
- 下請法に命令の導入を含む厳罰化を図ることは、簡易迅速な処理に支障を来すものであり、下請法の理念にそぐわないと考える。
- 罰則については、課徴金納付命令や刑事罰が及ぶと、適正手続の確保に関する制度整備が必要となり、重たい制度になる。そうなった場合、事件処理が長期化する可能性があるため、独占禁止法で対応すべきであり、機動性のある現行の下請法と独占禁止法の役割分担を考慮する必要がある。

(2) 遅延利息の適用拡大

- 現行の下請法においては、遅延利息の対象行為は支払遅延に限られている。他方、平成15年改正（平成16年4月施行）以降における勧告において最も多い行為類型は減額である。
現行の遅延利息の対象に、減額を追加する必要はないか。

委員からの主要な意見

- 遅延利息について、現行法では代金の減額が禁止されており、違反に対しては、速やかに減額分の代金を支払うよう勧告できることになっている。減額をすることによって、支払が有効とみなされない場合、支払債務が存続することになるため、減額分の代金を支払わせる勧告になっていると思料する。一部不払が生じているのであれば、その部分について、遅延利息の支払を求めることに理由があると考え。実態からも、支払を免れることによる利益や、支払がされないことによる相手方の損害が発生するため、遅延利息の適用範囲に減額を追加することは合理的である。

(3) 既に違反行為が行われていない場合の勧告の整備

- 下請法の受領拒否、支払遅延及び報復措置に係る勧告は、行為が継続している場合にするものと規定しており、既に行為がなくなっている場合における勧告はできない。(下請法第7条第1項)

現行の勧告対象に加え、受領拒否、支払遅延及び報復措置をした親事業者の行為が既になくなっていない場合においても、特に必要があると認めるときに勧告することができるように対応すべきではないか。

委員からの主要な意見

- 違反行為の是正後であっても、必要な場合には勧告をできるようにすべきである。
- 既に違反行為が行われていない場合の勧告については、法改正を進めることに賛成である。

(4) 書面の交付等に係る規定の整備

- 現行の下請法においては、親事業者が下請事業者に対し製造委託等をした場合、親事業者は、直ちに、下請代金の額、支払期日及び支払方法その他の事項(以下「必要的記載事項」という。)を記載した書面(以下「3条書面」という。)を下請事業者に交付しなければならないが、下請事業者に対して事前の承諾を得たときに限り、3条書面の交付に代えて、電磁的方法により必要的記載事項の提供を行うことができる。(下請法第3条第2項)

下請事業者の承諾の有無にかかわらず、必要的記載事項を電磁的方法により下請事業者に対し提供することができるように対応すべきではないか。

委員からの主要な意見

- 書面交付について、下請事業者の承諾の有無にかかわらず、必要的記載事項を電磁的方法により下請事業者に対し提供することができるようにすべきであるとともに、取引のデジタル化に向けての取引環境を一層整備すべき。
- 書面交付については、取引の状況が、電磁的方法が主流になりつつあるため、逐一承諾を取るのが煩雑である現実を踏まえ、書面又は電磁的方法のどちらでもよいとするのが適当である。デジタル化の流れを阻害しない取扱いを望む。
- 書面の交付等の関係で、電磁的方法の提供について承諾の有無にかかわらず提供できるようにすることに関して、中小企業のデジタル化が遅れている場合に対応できるかが心配である。特に、中小企業がメールでの受取が難しく、FAX なら対応できるといった場合に、取引を打ち切られることがあり得るのかなど、実態を確認する必要がある。

(5) デジタル通貨（いわゆる電子マネーを想定）での支払に係る整理

- 現行の下請法においては、下請代金の支払は現金によることを原則としつつも、約束手形、電子記録債権及び一括決済方式による支払が認められている。
他方、近年普及が進んでいるデジタル通貨による下請代金の支払の取扱いについては整理がされていない。
下請法において、デジタル通貨での支払を認めるかどうかについて検討すべきではないか。

委員からの主要な意見

- デジタル通貨での支払については、時期尚早であると考える。親事業者からデジタル通貨で支払を受けた下請事業者がどのように運用するかが不明確であり、まずは実態を把握してから検討すべき。
- デジタル通貨については、手形やファクタリングよりも現金により近いと考えられるため、受注者側に不都合が

なければ認める方向でよいと思う。

- デジタル通貨支払は、現状では中小企業や小規模事業者の企業間決済で広く普及しているとはいえない。受け取る側のコスト面や事務面の負担増につながる可能性があるため、慎重に検討してほしい。

(6) 取引の適正化に向けたルールの整備

- 取引の適正化を更に進めていく上で、執行強化のために公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁の連携のほか、業界ごとの自主的な取引適正化の促進も重要である。

事業所管省庁によるガイドラインやそれに沿った業界団体による自主行動計画等の取組を促進し、これらを更に実効性のあるものとするために、必要な取組はあるか（例：公正競争規約）。

委員からの主要な意見

- 価格転嫁に対応する、業界団体の自主的な取引適正化のルールは着実にアップデートしていくことが必要である。
- 公正競争規約のように業界自身でルールを作ってもらうことで、アドボカシー効果も期待できると思う。これらは中期的な課題であるが、進めていくべきである。
- 公正競争規約に類似する取組について、書面交付や契約のひな型を示し、サプライチェーン全体で改善を図ることはあり得る一方、現行の公正競争規約は表示など画一的な内容であるため認められているという点に留意する必要があり、価格転嫁に関連して、価格の情報交換の場となってしまうと、カルテルに当たり得るので、目的を慎重に検討すべき。