

企業取引研究会（第2回）議事録

1 日 時 令和6年9月19日（木）16:00～18:00

2 場 所 対面（PwC コンサルティング合同会社 大手町センタービル 2階 Training Room B）とオンラインの併用

3 出席者

【委員】神田座長、海内委員、及川委員、沖野委員、小畑委員、加藤委員、郷野委員、鈴木委員、高岡委員、滝澤委員、多田委員、中島委員、仁平委員、原委員、松田委員、若林委員、渡邊委員、渡部委員

【公正取引委員会事務総局】向井官房審議官、亀井企業取引課長
大坪企業取引課長補佐

【中小企業庁】山本事業環境部長、鮫島取引課長
川森取引課長補佐

【オブザーバー】一般社団法人全国銀行協会 干場 事務・決済システム部長
金融庁、農林水産省、経済産業省、国土交通省

4 議 題 ○適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったとき規制の在り方）
○下請代金等の支払条件

5 議事録

(1) 開会

○中小企業庁 鮫島課長

定刻となりましたので、第2回企業取引研究会を開催いたします。本日は、お忙しいところお集まりいただきありがとうございます。私は、中小企業庁取引課の課長を務めております鮫島です。どうぞよろしくお願いいたします。

今回も前回に引き続き、対面とオンラインのハイブリットでの実施となりますので、留意点を申し上げます。まず、会場で参加いただいている委員の先生方にお知らせいたします。御発言時は、皆様の前にございますネームプレートを立てていただきますようお願いいたします。事務局にてマイクをお持ちいたします。オンラインで参加されている委員の先生方におかれましては、御発言のとき以外はマイクをミュートの状態にいただけますようお願いいたします。また、通信のトラブルが生じた際には、事前にお伝えしております事務局の電話番号に御連絡いただければと思います。

それでは、まず、開催に当たり、公正取引委員会官房審議官の向井から御挨拶をさせていただきます。

○公正取引委員会 向井官房審議官

公正取引委員会官房審議官の向井でございます。本日は御多忙の中、お集まりいただきましてありがとうございます。御存知のとおり、政府全体で適切な価格転嫁につきまして、中小企業庁、公正取引委員会、内閣官房、政府一丸となりまして取り組んでいるところでござ

います。このような取組を行うことによりまして、適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体に定着させていくことを目指しているものでございます。そのために各種の取組をしておりますが、例えば制度的な問題として、優越的地位の濫用規制、特に下請法、そういうものの在り方につきまして、御議論いただくというのがこの研究会のテーマでございます。前回の第1回の研究会では、総論につきまして、御検討いただきましたが、このような方向性についてコンセンサスが得られたと考えております。本日は第2回ということで、各論について御議論いただきたいと思いますが、本日の議題といたしましては、買いたたき規制の在り方、そして手形等の取扱いについて御議論いただきたいと考えてございます。それぞれの議題につきまして、忌憚のない御議論をいただきたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いたします。

○中小企業庁 鮫島課長

ありがとうございます。続いて中小企業庁事業環境部長の山本から御挨拶差し上げます。

○中小企業庁 山本事業環境部長

中小企業庁事業環境部長の山本でございます。よろしくお願申し上げます。本日は極めて大事な2つの議題について御検討を賜ります。関連する現状について申し上げますと、今年3月の価格交渉促進月間の調査によりまして、価格交渉を希望したにもかかわらず、交渉が行われなかった割合は20.3%というのが現状です。また、価格転嫁率につきましては46.1%になっておりまして、全く転嫁できなかった、又は転嫁できなかったと回答した割合が19.8%に上っているというのが現状でございます。

また、手形等による支払については、11月1日から下請法上のサイトが60日以内となりますが、これを公正取引委員会と共に関係先に周知し、併せてサプライチェーン全体で再度徹底いただくよう事業者団体に要請しているところです。前回申し上げました潮目の変化が確実に今起きておりまして、これをしっかりとしたものにするために構造的な賃上げ・「構造的な価格転嫁」が必要でございます。本日も忌憚のない御議論をお願したいと存じます。どうぞよろしくお願いたします。

○中小企業庁 鮫島課長

ありがとうございました。それでは恐縮ですが、報道関係の方々には御退出いただければと思います。本日は、一般社団法人全国銀行協会事務・決済システム部長の干場様にオブザーバーとして御出席いただいております。部長、御挨拶をよろしくお願いたします。

○一般社団法人全国銀行協会 干場部長

全国銀行協会事務・決済システム部長をしております干場と申します。どうぞよろしくお願いたします。

○中小企業庁 鮫島課長

干場様には、後ほど下請代金の支払条件に関して、手形・小切手機能の全面的な電子化に向けた金融業界の取組状況について御説明いただきます。

(2) 研究会の進め方について

○中小企業庁 鮫島課長

それでは続きまして、研究会の運営につきまして若干変更がございますのでお知らせ申し上げます。本研究会の議事につきましては、前回第1回研究会の際に議事録を公表する旨を御了解いただいたところでございます。今回第2回以降は、議事の要旨を速やかに公表するという観点から、事務局の文責ではございますが、御発言者を明示しない形で議事の要旨を

作成して公表することとさせていただきたく存じます。議事録につきましても、引き続き公表いたしますので、こちらを御確認いただく予定でございます。この変更点につきまして、皆様御意見等はございますでしょうか。特にないようでございますので、そのようにさせていただきますと存じます。

それでは、以後の議事につきましては、神田座長にお願いいたしたいと存じます。よろしくお願ひ申し上げます。

(3) 事務局説明 (①適切な価格転嫁の環境整備に関する課題 (買いたたき規制の在り方))

○神田座長

皆様方には大変お忙しいところ、お集まりいただきまして大変ありがとうございます。まず今日は事務局から資料1のうち、適切な価格転嫁の環境整備に関する課題、いわゆる買いたたき規制の在り方について御説明いただき、その後、皆様方から御感想や御意見をいただきます。その後、第2部、後半になりますが、資料1のうち、下請代金の支払条件について事務局から説明していただき、皆様方から御意見を伺うという段取りでいきたいと思ひます。

それでは事務局から適切な価格転嫁の環境整備に関する課題について御説明をお願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

資料1を御覧ください。2ページ目、まずは前半のテーマであります、近年のようなコスト上昇局面において、価格への反映の必要性を明示的に協議せずに価格を据え置く行為は下請法違反のおそれがあるということをお示ししているわけですが、一方的に受注者の経営を圧迫するような価格を設定する行為について、より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点からどのように考えるべきかというお題で御議論いただきたいと思っております。

3ページをお願いいたします。現行の下請法ですが、通常支払う対価に比べて著しく低い額を下請事業者に押し付けるような行為、これは下請事業者の利益を損ない経営を圧迫することになるので防止するという観点から、第4条第1項第5号で禁止行為とされております。同様に価格に関するもう1つの禁止行為を定める第4条第1項第3号があり、減額という行為がございます。これは1回決めた価格を後で値引きをするという行為で、買いたたきと減額の違いは、買いたたきはこれから決める価格に対する行為規制、減額は1回決めた価格に対する行為規制です。

買いたたきの要件について4ページを御覧ください。要件は3つございまして、①通常支払う対価ということ、②そこから著しく低いということ、③不当に定めること、この3つを満たす場合に買いたたきに該当します。ここで、下請取引というのは割とオーダーメイドなものが多いため、「通常支払われる対価＝市価」と言われておりますが、この市価の把握が困難な場合もございまして、その場合には、これまで運用上の基準として、「従前の対価」を市価として取り扱うということで運用をまいりました。

5ページ目をお願いします。しかしながら、具体例に記載しておりますような事例が出てきておまして、従前の対価という解釈で運用することが困難な事例も出てきております。1つ目ですが、特にこのコスト上昇局面において、価格を据え置くという行為や、価格を上げるもののコストアップに見合わない額を一方的に定める事例、又は発注の数量が大幅に減少しているにもかかわらず単価を見直すことがなく、量産時の発注数を前提とした単価で価格が決められるという事例も指摘されております。

こういった事例を図示したのが6ページでございます。対価引下げ型は従来の対価と比べて著しく低い場合に対価要件を認定してまいりましたが、コスト上昇局面における価格の据置き、

又は少しだけ増額するといった取引については、従前の対価よりは増額されているため、これまでの運用では認定しづらいといった問題が生じています。しかし、①対価引下げ型も②コスト上昇型も経営を圧迫するという点で、もともと買ったたきが保護しようとしていた法益は共通するケースがあるのではないかという問題でございます。

7 ページ目をお願いいたします。下請法について説明させていただきましたが、この問題はサプライチェーンの上流から下流まで適切に対応しないと解決されない問題です。下請法は3億円超の企業から3億円以下の企業に対する取引について規制を行う体系であり、赤枠で囲った範囲は下請法の対象になりますが、親事業者であるAやBから価格転嫁がなされないと、CからDへの価格転嫁も難しいという問題が指摘されております。下請法の対象取引だけに対応すれば物事が解決するわけではないのではないかという点について今日御議論いただければと思います。

8 ページ、9 ページはサプライチェーン全体で価格転嫁を促す現行の取組を御紹介させていただきます。

10 ページをお願いいたします。前半では、現行の下請法の買ったたき規制の他に、下請代金の額の決定に関して何か有効なルールがあるのかどうかについて御議論いただけたらと思います。加えまして、下請法の規制とは別にサプライチェーン全体で適切な価格転嫁を実現させるという観点から、構造的な政策があるのかどうかについても御議論賜ればと思います。

12 ページ以降は参考資料として、これまでの取組を記載しております。現行法の解釈を示す取組などを実施しておりますが、例えば14 ページには買ったたきの勧告事例を記載しております。対価を引き下げる行為に対して勧告がなされています。

これに対し、15 ページ及び16 ページに記載されている事案についてどう考えるのか、是非御議論いただきたいと思っております。例えば15 ページの一番上の事例ですが、下請事業者がコスト上昇による代金の引上げを要請したケースについて、全国一律で若干の値上げがあったが、額については一切交渉が行われず、親事業者側の事情で一方的に決められたという事例があります。16 ページを御覧いただきますと、昨今様々な事例が報告されておりますが、20年間単価を据え置かれたという事例も報告されております。

加えて、買ったたきと比較して、減額の方が勧告が多いと御紹介しましたが、減額についての勧告を受けたことを契機に、未発注のものから価格を下げる事例があり、減額と買ったたきは連続しているということを御紹介させていただきました。

17 ページ、18 ページ、19 ページは今回の研究会に向けて、価格交渉が実施されているかどうかなどについてアンケート調査を実施しております。1万社に対してアンケートを依頼し、3,500社強の企業から回答をいただいております。

協議が行われているか否かについての調査結果を17 ページに掲載しております。84%の企業は交渉が行われていると回答していますが、その内訳を見ると、実質的な協議が行われないことがあると回答した企業が6%ほどいらっしゃいます。その理由を確認すると、話を聞く姿勢が見られない、長時間返事が来ない、無視される、必要以上に細かな説明を求められる、合理的な理由なく一律に原価低減を要請されるといった交渉対応があるという結果であり、利益が圧迫されて苦しくなったという声も寄せられています。

また、交渉がないと回答した企業も15%程度いらっしゃいましたが、交渉がない理由を伺ったところ、19 ページに掲載のとおり、取引先から交渉拒否された、価格交渉を申し入れたが全く進展がないという回答があり、交渉プロセスでの課題が指摘されております。

最後に、20 ページでございます。買ったたきも減額も同程度の違反件数があり注意を行っていますが、勧告まで行く案件は明らかに減額が多いというのが下請法の実態でございます。資料の説明は以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは、今御説明いただいた内容、特に10 ページの

「御議論いただきたい事項」について御意見をお伺いできればと思います。皆様に御発言いただく前に、本日御欠席の渡辺努委員、岡室委員から御意見をお預かりしておりますので、事務局から代読させていただきます。

○公正取引委員会 亀井課長

まず渡辺努先生からの御意見です。「価格の変動は基本的に需要側と供給側の事情で決まる。需要側の事情は観察しづらいが、供給側の事情は観察しやすいという特徴がある。特にエネルギーや原材料価格の上昇のように、事業者の自助努力ではどうしようもない、いわば「不可抗力」といえるコスト上昇などが生じれば、基本的には価格は上がっていくことが自然であり、諸外国ではそのようになっている。プロセスに着目した規律を入れる場合には、事業者の自助努力ではどうしようもないコスト上昇が生じた場合には、正常な交渉が行われているのであれば、価格が引き上げられるものだ、という旨を解釈指針の中で明示していくべきではないか」、という御意見でした。

続きまして、岡室先生からの御意見です。「現行の下請法の買いたたき規制、特に対価要件をどのように考えるのかといった点について、参考資料 12 ページ、13 ページに記載されている「これまでの取組」において、何が不十分であり、それ以上何が必要なのかをよく考えなければならない。資料の例は、相対取引を前提としているようだが、仕入先間の競争が活発であれば値引きが行われる、又は求められるのが一般的である。自動車部品取引に典型的に見られる複社発注や部分的な内製においては、別の仕入先や内製の方が安いのであれば、それに合わせた値引きが求められるのはむしろ通常の商慣習である。例えば「問題となる取引の例①」の「コストアップに見合わない上げ幅」について、引上げ幅が一方的に決められたのは一般的にみて問題であるかもしれないが、コスト上昇分を親事業者が全て引き受ける、完全な価格転嫁の必然性はない。むしろこれまでは、コスト上昇分を親事業者と下請事業者が分担するのが一般的だったのではないか。下請事業者にも、工数の削減や材料の変更などのイノベーションや経営努力によって、コスト上昇分をカバーすることが期待される。「問題となる取引の例②」にあるように、単価の長期据置きは、見方を変えれば下請企業にとってイノベーションや経営合理化によってコストを削減し、利益を高めるチャンスであるとも考えられる。私が昔、英国の自動車部品企業で伺った話によれば、欧州系企業よりも日系企業、特にとある企業が単価引下げを一方的に強く求めてくるが、同時に工数削減のための技術指導も行われるので、当該会社との厳しい取引によってイノベーションが促進され、競争力が強化されるということであった。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。多数の下請企業と様々な取引のある親事業者にとって、多様な下請企業との頻繁な個別交渉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。買いたたきの規制は慎重な検討を要する。サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を実現するために何をすべきかという点について、そもそも下請法では取引企業の規模の大小のみを基準に、親事業者と下請事業者を規定しているので、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を考えることはできない。やはり、優越的地位の濫用の視点からサプライチェーン全体を議論すべき」という御意見を頂戴しました。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは皆様から御意見を頂ければと思います。御意見のある方は、名札を立てていただければと思います。オンラインで御参加の方はチャットにてお知らせいただければと思います。それでは加藤委員お願いいたします。

(4) 自由討議 (①適切な価格転嫁の環境整備に関する課題 (買いたたき規制の在り方))

○加藤委員

御指名ありがとうございます。日本商工会議所の加藤です。適切な価格転嫁の環境整備、買ったとき規制の在り方についてですが、日本商工会議所では8月に取引適正化に関する調査を実施しました。「買ったとき行為を受けた経験がある」と回答した企業は4社に1社の割合でした。具体的な内容として、「交渉を行ったがコスト上昇分について十分な価格転嫁を受けられなかった」が50.7%、「コスト上昇時においても協議もなく価格を据え置かれた」が35.7%、「価格の据え置きとならないよう少額の値上げを行うなど、違反行為逃れと思われる対応を受けた」が23.9%という結果となりました。

また、先ほど他の委員からイノベーションを起こすような形で親事業者から指導があるのではないかと、というお話がございました。昔はサプライチェーンの中で親事業者などからイノベーションを起こすような支援や改善活動を様々受けていたが、バブル崩壊やリーマン・ショック後に、海外への工場進出もあり、そういった共存共栄関係が崩れて、相見積もりや買ったときといった行為が横行していると聞いております。なので、2020年6月からパートナーシップ構築宣言という運動を、中小企業庁と一緒に、官民をあげて今進めておりますが、昔のようにというわけにはいきませんが、サプライチェーン全体で付加価値を上げて、利益を適正に配分するというその共存共栄関係を作りましょう、という趣旨でスタートしております。サプライチェーン全体で付加価値を上げるために、様々な指導などを実施いただければ非常によいと思います。先ほど、8月の調査結果について申し上げましたが、政府にはこれまでも様々な対策を講じていただいておりますが、まだまだ発注者が一方的に受注者の努力を吸い上げる行為がある、と我々認識しておりますので、これは是正すべきであり、更なる制度改正や執行強化が必要であると思っております。

下請法については4ページに、個別性が高い委託取引が多く、しかも把握が困難であるという問題点があると記載されております。我々もそのように聞いておりますので、現状を改善するには市価の認定をせずとも、買ったときと同じくらい悪質な事例については下請法で規制できるようにしていただくとよいのではないかと考えます。

下請法以外については、7ページに図がありますが、サプライチェーンの上位にいる企業が、サプライチェーン全体で付加価値を上げて、その果実を適正に分配することを促すような方策を更に強化する必要があると思っております。優越的地位の濫用に関するガイドライン等に具体的事例を示し、発注者、受注者双方の理解を深めることが必要です。あわせて不適切な取引を行っている事業者については、引き続き企業名を公表することも有効だと考えます。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。次に仁平委員、お願いいたします。

○仁平委員

どうもありがとうございます。近年のコスト上昇局面から話がスタートしていますが、恐らく国際的な経営の動きも注目される局面にあります。円安が解消されたとしてもコスト上昇局面は終わらないのではないかと考えています。日本の人口減少、少子化を踏まえると、賃上げを続けていけば労務費は継続して上昇していくと考えています。コスト上昇局面を一過性のものと捉え、一時しのぎの対応をすればよいということではないと改めて思っています。日本経済のステージそのものが今変化しており、新たなステージに対応するために、適切な価格転嫁のルール作り、環境整備等を進めるといって、改めて目線の置き方も大切だと思っています。

5ページでございますが、コストが上昇しているのに価格を据え置く、あるいは上げ幅がコスト上昇に見合ったものではない場合、現行の制度では認定が困難だと記載されております。参考資料の15ページに、取引先から一方的に引上げ幅を決められ、結果的に受注企業がしわ寄せを強いられるケースが例示されておりますが、こうした類型も買ったときに含めるべきではないかと考えております。事務局に確認として質問させていただきたいと思っ

おりますが、15 ページの参考例は表題にあるように、制度の趣旨に照らして問題であるものの、現行の枠組みでは買いたたきには含まれないという判断になるのか確認したいと思っています。もしそうであるならば、買いたたきの対象になるように制度改正を検討いただきたいというのが意見でございます。

また、7 ページ目のサプライチェーン全体、下請法の適用対象外においても価格転嫁されることが必要ではないかというテーマについて、そのとおりだと思っています。考えられる対応策が幾つか列挙されていますが、その1つに下請中小企業振興法の振興基準の話も書かれているかと思えます。これについては資本金の区別なく全ての企業に適用されるという理解でおりますが、その理解でよろしいでしょうか。そうであれば、今の運用は更に強化することができるのではないかと思います。運用面で改善の余地があるのではないかと、というのが意見の2つ目でございます。

3 つ目に「業法等に基づく取組の推進」と書いてございますが、物流分野と建設分野の両分野で改正が行われたことも非常に大切であり、我々も期待しているところでございます。一方で、委員会や届出、予算などの影響が大きい公的分野においては、労務費の適切な価格転嫁が進んでいないのではないかと声が上がっております。今年の経済財政白書でも、公的分野の価格転嫁の課題が取り上げられております。そして、この場合は独占禁止法や下請法が検討の主な守備範囲であることも承知しておりますが、その上であえて、介護や公共利益などの現場からも制度の改善を求める声が上がっているということを申し上げます。

いずれにしても、業種ごとの転嫁状況にはばらつきが大きく、ネックとなっている課題もそれぞれ異なるということを考えると、公正取引委員会や中小企業庁のみならず、全省庁挙げて取組を進める必要があると思っております。今後の検討会でも、こうした個別の課題について、折に触れて意見を申し上げたいと思っております。以上です。

○神田座長

ありがとうございました。御質問をいただきましたが、事務局いかがでしょうか。

○公正取引委員会 亀井課長

はい。15 ページに記載の事例が買いたたきに当たるかどうかは個別具体的に判断する必要がありますが、現行法の買いたたきの要件である、通常支払われる対価、著しく低い、不当に定める、この3つの要件が認定できるかどうかによります。ただし、対価をどのように認定するのが非常に困難であるということをお指摘させていただきました。つきましては、15 ページに記載の事例が買いたたきに当たるかどうかについては、個別具体的な事実次第となります。

○中小企業庁 鮫島課長

下請中小企業振興法についての御質問と御要望ということで、7 ページを御覧ください。下請法は7 ページに記載のとおり、赤い枠内が対象です。一方、下請中小企業振興法は名前のとおり、下請に当たる中小企業を振興するという趣旨から、中小企業が自分よりも資本金が1円でも多い発注者から受注を受ける関係にある場合、中小企業を支援していますので、今委員が御指摘されたように、この図で言えばDだけではなく、Eも対象になります。

どのように下請中小企業を振興しているかという点、下請法のように発注者に対して禁止義務を課すというわけではなく、中小企業を飽くまでも振興するために、望ましい取引の在り方を経済産業大臣が決め、それを振興基準として定めて業界全体に遵守してもらい、それを公表してもらい、また、受注者に対してアンケート調査を行い、振興基準に沿った取組を行っていない発注者に対しては大臣から指導若しくは助言を行うという、発注者の自主的な取組適正化を促す手法を用いております。更に改善の余地があるのではないかとございまして、我々も百数十社に対する指導、助言を行っております。今後更に、受注者からの情報が集まれば、発注者に対する指導の件数を増やしたいと考えておりますし、その後

どのように改善したかというフォローアップも行うことで、下請中小企業振興法の運用改善を行いたいと考えております。

○神田座長

ありがとうございます。よろしいでしょうか。それでは滝澤先生、お願いいたします。

○滝澤委員

ありがとうございます。下請法の要件と優越的地位の濫用規制に関して意見を述べさせていただきます。

4 ページにある、①通常支払われる対価と③不当に定めることの2つの要件についてです。①通常支払われる対価については、事務局から御説明がありましたように、従前対価を規制基準としており、現在のようなインフレの場合、インフレ率をかけることが可能なのかという点は考える余地があると考えております。その上で、資料5 ページ及び6 ページにあるような問題、コスト上昇した際に、価格の上げ幅がコストアップに見合った額であるかという問題については、コストアップに見合った額かどうかを下請法の規制体系に即して画一的に判断するのは難しいのではないかという印象も抱いております。

6 ページに②コスト上昇型の例として、コストが50円上がったにもかかわらず、対価が10円しか上がっていない、すなわち需要者と供給者で1対4の割合でコスト上昇分を負担しているという例になりますが、1対4の負担が妥当なのかどうかという判断はなかなか難しいところだと思います。全て受注側が負担するのが正しいとは言い難いと思いますし、本当に難しい判断が求められ、しかも個別のケースごとの判断となるため、迅速かつ画一的に判断する下請法にこのような妥当性判断を持ち込むと、かえって下請法の法執行が身軽に行えず、不十分になってしまうのではないかという懸念を持ちます。

5 ページにありますように、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず対価を見直すことがないという場合においても、発注数量が大幅に減少するような理由は様々です。例えば、需要が減ってきているという理由の可能性もあり、需要が減れば当然価格は下がるため、単価の見直しができないのも仕方がないというような状況である可能性もあります。そういった個別の事案の状況を勘案しなければならなくなると、同じく下請法の画一的で迅速な法執行というメリットがかえって減じられてしまうということを懸念しております。そういう意味では、後半の資料では交渉プロセスの問題点が指摘されておりますので、プロセスがまず整備されているかどうかを確認し、そこでの問題点を突いていくのが重要なのではないかという印象を持ちました。

また、7 ページのサプライチェーン全体における取引適正化についてですが、議論すべき観点から考えますと、優越的地位の濫用規制に期待がありそうにも読めますが、優越的地位の濫用規制も、優越的地位がある場合には競争が働かないため介入するというのが基本的な前提ですので、そういった状況がない場合に独占禁止法の優越的地位の濫用規制で何ができるのかというと理論上難しいところがありますし、優越的地位の濫用においても、一方的な対価の設定が問題にされ得ることはガイドラインなどでも明示されていますが、非常に低い対価というと1円納入のような明らかに理不尽な事例を想定しており、コストアップ分をどのように分け合うか、というような微妙な判断を対象にすることは余り想定されていないと思います。加えて、一方的な対価設定も、どちらかということ“一方的”という方に力点があると理解しております。そういう意味でもプロセスに重点を置いて誠実に交渉してもらうことが独占禁止法でできる範囲で重要なのではないかと考えております。限界を指摘するような意見となり恐縮ですが、以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。及川委員、お願いいたします。

○及川委員

資料 1 の 17 ページによると、実質的な協議が行われていないと回答した企業の割合が 32.2%です。毎年メールなどで下請代金をルーチン的に引き下げるといった、一方的な連絡をしている事例があるとも聞いています。しかしながら、このようなことは発注者側にとっても、受注側の現場の声を見聞きする絶好のチャンスを逃していると思います。私ども全国中小企業団体中央会の会員企業からは、「うちはもっと精度が出せる高い技術があるのに」という声をよく聞きます。価格交渉は親企業にとって、試作開発した現物を見て、取引先の技術力の高さを肌で感じる絶好の機会でもあります。現状は、双方にとってもったいない状況ではないかと考えています。お互いの関係の質を高めるような対話や交渉は、新たな製品やサービスを生み出す仕組みであると言っても過言ではないと考えています。双方にメリットがあるため、一方的ではなく、実質的に協議を促すプロセス面からの法改正を強く要望いたします。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。多田委員、お願いいたします。

○多田委員

多田でございます。まず、法律でできることと、できないことがあることを考える必要があることを申し上げたいと思います。法律というのは、本研究会で議論している下請法、独占禁止法の優越的地位の濫用規制になります。先ほど滝澤委員のお話にもありましたように、下請法は下請事業者の迅速な救済に主眼が置かれており、形式的要件により適用できるか否かを判断しています。形式的要件を満たせば下請法が適用され、下請事業者が救済されることとなりますが、現状、資本金要件に「谷間」があると思います。7 ページの図でも、資本金が 3 億円超の事業者から資本金が 5000 万円の事業者との取引については下請法の対象となりますが、例えば、資本金が 3 億円以下の事業者から 5000 万円の事業者への取引であれば下請法対象外となることから、その穴を埋める必要があるものと思います。しかし、現行の下請法の穴を埋めたとしても、7 ページに記載のサプライチェーン全体で見れば一部分しか対応できません。

あるいは、現状下請法にある親事業者の 4 つの義務と 11 の禁止行為についても、ぴたりと当てはまるような事例であれば下請法で対応できますが、そうでない事例については下請法では対応できないこととなります。他方、事例に対して個別具体的な判断が必要とすると、迅速な救済という、下請法の立法趣旨に合わなくなるものと思います。

そうすると今度は、独占禁止法による対応ということになります。独占禁止法は下請法とは全く対照的な建付けとなっており、非常に抽象度の高い条文であるため、使い方によっては様々な可能性があるかもしれません。しかし、抽象度が高いがゆえに、実際には優越的地位の濫用の認定も大変であり、手続も重いので、優越的地位の濫用規制で対応するというのも難しいところがあると思います。

そうであるとすると、できることは下請法の穴を埋めることや、運用基準等でカバーできないかを考えることだと思います。資料 1 には、プロセスの問題という御指摘もあったかと思いますが、プロセスの問題に下請法の枠内で介入するのは、なかなか難しいのではないかと思います。仮に 4 つの義務と 11 の禁止行為に加えて、交渉することを義務付けるとか、交渉拒否を禁止する等の規定を追加すれば良いのかもしれませんが、この場合、既存の義務と禁止行為とは毛色の違うものになるものと考えます。そうであるとすると、7 ページに対応策が記載されておりますが、様々な形でのアドボカシーとして、業界への意識喚起や呼び掛けといった法律外の対応も含めてアプローチする必要があるのではないかと考えております。

整理しますと、運用基準など既存の法律の枠内で何ができるのかを考えること、もう 1 つは協議に応じてもらえない、あるいは応じたとしても実質的な協議がないということであ

ば、このような対応に対する意識喚起につながるような呼び掛け、あるいは啓発が必要だと思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは小畑委員、お願いいたします。

○小畑委員

ありがとうございます。委員の皆様から御意見が出ておりますように、まず現行の買いたたき行為の類型以外に、何か手当すべき行為類型があるのかという点でございますが、参考資料にも記載されておりますように、問題のある行為として一方的に価格を決めるという行為があります。アンケートによると、実質的な交渉が行われないと回答した企業もあるため、早急に対応する必要があると考えております。現行の下請法上の禁止行為の類型に漏れがあるのかどうか、なかなか交渉してもらえないという点について規律が及んでいない部分があるとすれば、新たな行為類型の創設も含めて考える必要があるのではないかと思います。

もう1つ、資料1の7ページにもございますように、サプライチェーンの流れの中で、下請法でカバーされている部分は一部であるということは皆様御承知のとおりですが、左側の大企業同士の取引についても様々な問題があると聞いており、こちらも含めてサプライチェーン全体で価格の転嫁が円滑に行われるような手立てを是非御検討いただければと思います。以上でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは、オンラインで挙手いただいている郷野委員と中島委員に御発言いただいた後に会場に戻り、渡部委員の順番で御発言をお願いできればと思います。郷野委員、お願いいたします。

○郷野委員

御説明どうもありがとうございました。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という点についてですが、資料に示されているようなガイドライン等で具体的な事例と併せて示すことを検討してはどうかと思いました。また、消費者は人権や環境に配慮した事業運営をしている事業者や社会貢献につながるような商品や消費活動を評価するようになってきています。事業者の適切な価格転嫁や誠実な取引は、国際社会の中でも日本企業の価値を上げる重要な点であると考えます。

7ページ及び8ページにあります業界団体による自主行動計画の策定やパートナーシップ構築宣言などの取組は評価できますが、調達担当者など、現場の従業員に周知されることが重要だと考えます。こうした取引適正化に向けた取組を様々な業界で広げていくとともに、定期的な社員研修などを通じて、従業員に周知し、企業風土を変えていくことが必要だと考えております。以上、意見です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それではオンラインで御参加の中島委員、どうぞお願いいたします。

○中島委員

はい、関経連の中島です。どうぞよろしくお願いいたします。10ページに記載の2つの論点について、関連性も深いので併せて発言させていただきます。

コストが増大する局面では発注者と下請事業者が協議し、適切な価格転嫁を行うことが不可欠と考えます。原材料費や人件費のコスト上昇があれば、これらのコスト増加が適切に価格に反映されるべきであると考えます。したがって、発注者は下請事業者と協議し、コスト

上昇の要因について理解し、それを価格設定に反映させるべきであると考えます。その際、当事者双方がコスト上昇分を明確に意識して価格交渉がなされるよう、価格の内訳としてコストを明示することが求められるなど、コストを1つの基準とした価格設定が行われるようにすべきという意見もあるかと思えます。

一方で、価格設定に対する規制を行いすぎると、発注者の価格設定を硬直化させてしまう懸念があります。そうすると、発注者は柔軟性を求めて、下請法対象外の取引に逃げてしまうおそれもあり、また、そもそも製品やサービスの価格はコストの積上げで決まるというものでは必ずしもありません。価格設定においてコストを強調しすぎると、コストを超える付加価値が適切に価格に反映されず、ひいては付加価値の創造を抑制することにもつながりかねません。イノベーションを喚起するためには、価格設定に関する規制は必要最小限にとどめ、柔軟な価格設定を許容する必要があるものと考えます。

現行の買いたたき規制につきましては通常支払われる対価というベンチマークを置いて、それとの比較で著しく低い対価を不当に定めていることを要件としています。コストではなく通常支払われる対価がベンチマークとされていることにつきましては、コスト以外の付加価値の重要性を勘案すれば、現在でも意義のある状況であると考えます。

また、コスト上昇時に価格を据え置くケースにつきましては、コスト上昇を踏まえた通常支払われる対価を想定して、現行法を適用することは十分可能であり、現に今年5月に改正された運用基準でもその旨が明確化されているものと理解しております。

これらを踏まえますと、買いたたき規制の現行法を改正する必要性は見いだせません。必要に応じて各業界の特性を踏まえた運用基準あるいはガイドラインを一層充実させることによって、違反行為の類型を可視化しつつ、サプライチェーン全体での取引適正化に向けて柔軟な規制運用の余地を確保するという現実的な対応が妥当ではないかと考えております。私からは以上です。よろしくお願いたします。

○神田座長

どうもありがとうございます。会場出席者に戻りまして、渡部委員、どうぞよろしくお願いいたします。

○渡部委員

ありがとうございます。全国商工会連合会の渡部でございます。資料の御説明をありがとうございました。商工会組織の会員事業者は特に小規模事業者が多く、先月会員企業へヒアリング調査を実施したところ、資料にもございますような意見と同様の意見が多数上がってまいりました。原材料あるいは人件費の高騰の影響が明白であっても納入価格への反映を拒否された、説明資料を提出しても見てもらえない、交渉したけれども単価を上げてもらえなかったが取引が終わってしまうので泣く泣く受け入れざるを得なかった、そういった切実な声が上がってきております。また、価格交渉を直近1年間実施していないという企業がそもそも半数に上っております。そういった企業の中でも、取引がなくなると経営が不安定になるので、とてもではないが価格交渉を言い出せないといった企業が3割を超えているのが現状でございます。親事業者の経営層トップの皆様方は御理解があるとしても、取引の担当者あるいは現場の責任者への理解の浸透という部分にまだ課題があるのではないかと考えております。

委員の皆様からも御意見が出ておりますが、立場の弱い下請企業の話を受けない、一方的に値段を決めるといった下請企業への説明もない、十分な協議が行われないケースにつきましては国として厳しい対応をしていただきたいと考えております。自社の利益だけを追求するのではなく、共存共栄を御理解いただくような取組を是非お願いしたいと思っております。

また、買いたたきの対価要件に関しましては、従前の対価からどんどん値引かれるケースについては下請法の対象であることが分かりやすいですが、ある程度長期にわたって少しずつ価格を下げられ、もう限界というケースも少なくないところでございます。こういったと

ころについても対応いただけるとありがたいと思っております。

サプライチェーン全体での適切な価格転嫁という点では、下請法適用対象範囲外の取引については、発注側・受注側双方の理解の促進が必要と考えております。優越的地位の濫用に係るガイドラインに考え方を示していただけるということをお大変ありがたく思っておりますが、作っただけではもったいないため、どのように周知徹底をしていくか、隅々まで行き渡らせるか、執行面の強化を含めて実効性を確保できるような取組を是非お願いしたいと考えております。以上でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは原委員、どうぞお願いいたします。

○原委員

ありがとうございます。弁護士の原でございます。まず、買ったときの対価要件に関しては、大変悩ましい問題であると理解しております。当局側が価格に介入することには限界があると認識しております。各コストが上昇している場面であっても、100%転嫁することが必ずしも適切というわけではなく、イノベーションや自助努力による対処や、どのようにコストを分担するのかという問題もあると思います。また、そもそもマージンがどのような設定かというスタート地点の違いもあります。業界によって価格構造も異なると思われます。以上を考えると、やはり対価自体に介入するのは難しいと思います。資料1に記載の問題に対応するにあたり、プロセス論に注目したアプローチになると理解しております。プロセス論に注目するに当たっては、違法性のラインを明確化していただきたいと思っております。

サプライチェーン全体の問題に関して、ガイドライン等で優越的地位の濫用に係る考え方を整理することも含めて検討されているということですが、この点においてもプロセス論に注目するのが良いかと思っております。ガイドラインで整理する場合には、悪い事例だけではなく、許容される事例も示すことにより、企業が交渉するときの指針として分かりやすいものになると思います。以上です。

○神田座長

ありがとうございました。それでは、鈴木委員どうぞよろしくお願いいたします。

○鈴木委員

ありがとうございます。不当な価格の要求や交渉に応じないといった行為は、はっきり言って言語道断だと思います。そのため、何らかのペナルティや情報公開を進めた方が良いと思います。今回の資料において、勧告した例の御紹介がありましたが、消費者の立場から申し上げますと勧告を受けたことを知りません。それでは全く意味がありません。更に広報して、悪いことをした企業の製品は買わないという消費者運動を起こさせるくらいでないと公表しても意味がありません。引き続き公表することは重要だと思いますし、公表というのは親事業者への脅威にもなります。

また、前回欠席した際に申し上げたのですが、日本全体の競争力を上げないといけない時期にきている今、本当に全ての中小企業を守る必要があるのかということをよく考えていただきたいと思っております。少ししかない利益を全員で分け合っているのは、日本は滅びます。繊維業界を見ると、過去20~30年の間で企業数が10分の1となりました。要するに、コモディティに負けた企業は業態変化、もしくは、吸収合併して企業規模を大きくする必要があり、全ての企業が生き残ることはあり得ません。

もちろん弱い立場の企業を守る必要はありますが、納品しないという権利がどの程度強い競争力になっているのかということです。この値段では納品できません、という拒否権があって初めて商売は成り立ち、利益を分けようという意識も生まれます。納品しないという選択が無いという状況では交渉になりません。中小企業であったとしても競争力がないとしか

思えません。例えば、技術製造業の例がありますが、特定の製造技術が必要であれば、発注側企業は必ず取りに行きます。なので、どこまで中小企業を法律で守るのかという問題は非常に難しいと思いますし、先ほど繊維業界の例を挙げましたが、結局残っている企業はサプライチェーンの上から下まで垂直に統合したか、特殊な技術を持っているか、高級品を海外に売っているかです。それくらい激しい業態転換を日本全体で考えていかないと、何か不毛な議論をしている気が非常にいたします。少し過激なことを申し上げましたが、私はそのように考えているということで、決して業界団体を代表して言っているわけではありません。個人的意見として聞いていただければと思います。

○神田座長

どうもありがとうございました。それではオンラインで御参加の沖野先生、どうぞお願いいたします。

○沖野委員

ありがとうございます。1つ目の適切な価格転嫁の環境整備に関して、今までの議論と重複するところもございますが、それでも申し上げたいと思います。スライド4ページに記載されております現在の買ったたき要件のうち、通常支払われる対価に比して著しく低いという要件についてです。対価を引き下げの場合には、引き下げる前の価格があるため比較しやすいということですが、「本来引き上げるべき価格を引き上げない」という不作為型のケースでは、あるべき価格という仮定の数値を算出する必要があるため、その価格が高いのか低いのかを厳格に判断するのは難しいというのは、よく理解しております。

通常支払われる対価が現実の対価そのものであり、客観的な数値として過去の事象から算出できるものに限られるのか、コスト上昇や経済変化を踏まえて通常支払われる対価は少なくともこの程度だというスライドをかける方法があり得るのかについて、コスト上昇分をどのように分担するのかという問題もあるため、具体的な数字を算出せずとも、想定される幅の中から著しく低いと判断できるのではないのかという考え方は、資料4ページにある買ったたきの要件①と②を併せた対価要件を満たすかと同様の考え方であり、分析的に対価は算出できなくとも、判断できる部分がないのかという点については、検討する必要があるかと思えます。その場合、③の不当性要件には既にプロセスの問題が含まれているようにも思われますが、この要件がより重みを増してくるよう思われます。そもそも、①②③の総合判断というような枠組みも不作為型については考えられるのではないかと思います。

ただし、限界があるということは確かですし、特に適切な価格の引上げにつながっていないという問題については、適切な引上げ幅がいくらなのかという点について、最終的に当事者の実質的な合意で決めていくべきものです。そのため、プロセスに着目するという類型を1つ設けることも併せて、要件などを考えていくのがよいのではないかと思います。特に、誠実な交渉が1つの鍵になると考えております。例えば、理由を示して引上げを求めたにもかかわらず、誠実に交渉しない場合、どのような行為が誠実な交渉態度であり、どのような行為が不誠実な交渉態度であるのかについて、ガイドラインで明確にすることが考えられます。

加えて、申入れをしないと価格交渉がなかなか動き出さないという状況においては、申出を可能な限り促すことも1つの有効策として考えられるのではないかと思います。その際に非常に詳細なデータを求められることに対しては、詳細なデータではなく、理由や概要を明らかにすればよいという形で要件化することが考えられるのではないかと考えております。このような場合に、下請法の対象外について、どちらが川下かという問題もありますが、環境整備を考えるのであれば、対象範囲の前後についても考慮する必要があるかと思えます。どのような行為が誠実な交渉であるのかという話については汎用性があるものとして、ガイドラインにすることが考えられます。また、非常に根本的な問題ではありますが、下請法の適用対象自体が現在の形でよいのかを再考する余地もあるのではないかと考えております。

2 点目の支払条件についてです。手形を用いることで、実質的に支払期日を強制的に延ばし、代金の債権者に対して信用供与を強制するという事態が生じており、それが法律により認められています。支払遅延を認めないという趣旨は、所定の期間内にその全額を受け取らせること、そして、それをいかに確保するかが重要だと思われますので、支払期日を強制的に延ばすという性格を持つものは、非常に特例扱いであって、当時の経済的な事情から設けられているものであると理解しております。そして、手形自体が現在、果たして合理的なのかについては、手形自体の合理性という問題もありますし、また、手形によって相手方に支払期日を実質的に延長させる形で信用供与させることが必要だと考えられた経済的・社会的な実態については、信用取得や信用供与を受ける方法の多様化が進み、現在では失われていると思われます。そうだとすれば、本来の趣旨に立ち返るべきであり、こういった特例的な扱いはもはや必要なく、廃止を考えるべきなのではないかと思っております。

そうしたときの鍵は支払期日という、期間内にかつ全額を受け取らせることであると考えております。その観点から、35 ページのファクタリングや振込手数料の問題についてです。1 つは振込手数料についてですが、資料 1 に記載されておりますように履行の費用であるということになりますと、民法の規定により、履行行為をするのは債務者ですので、債務者が負担して履行するというのは当事者の意思であるということ、それがデフォルトのルールとして規定されています。振込が金銭債務の履行そのものなのかという問題はあり、現金で受け取らせるべきところを預金債権の形で受け取らせるというのが振込という行為であるとする、履行と言ってよいのかという問題もありますし、履行の方法として適切なのかという問題もありますが、振込による支払は当事者同士が合意しているということだとしますと、手数料は履行方法として当事者が規定したものについての履行の費用を転嫁しているということになります。

それ自体は当事者同士が合意すればよいことであり、適切な商慣習として確立されている場合には、商慣習重視ということがあり得ると思います。しかし、振込手数料をどちらが負担するかについては様々な形があり得るため、その中で本当に合理的な商慣習として確立し、商慣習としての効力を持つのかということの問題だと思えます。また、同意をしていると言っても実質的な同意が本当にあるのかという問題もあります。したがって、非常に問題であると先ほど申し上げたように、支払期日と決められた期間内に全額を取得できる地位を保障するという点からすると、これも問題ではないかと思っております。

手形などの場合、期日前に現金化することで満額を受け取れないということですが、期日まで待てば全額受け取れるということがあります。それに対して、ファクタリングの強制によって手数料が差し引かれた額しか受け取れないということになりますと、全額の取得を確保するという観点から趣旨に外れた取扱いとなるのではないかと考えております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは、会場に戻りまして松田委員お願いいたします。

○松田委員

ありがとうございます。多くの委員の方から御指摘が出ておりますが、直接的にいくら配分するか、どのように付加価値を評価するかといった価格配分は法律で強制されるものではないので、限界があるというのは本当にそのとおりだと思っております。

他方で、下請法の問題というのは、下請にコストやリスクを押し付けることによりコストを下げて競争するという、ある種のデフレのマインドセットになってしまったのかもしれませんが、悪しき商慣行や商慣習であるのではないかと考えております。その意味で今般、適切な価格転嫁は進めていくべきだと考えております。その上で、独占禁止法や下請法によってできることは、法律によるかなり強い手段ですので、まさに現行法で適用されているような搾取的な買いたたきなどの場合に法律違反として行政当局が対応しており、明確にこれは良くないと言える行為が規定されていると理解しております。

これに対し、適切な価格転嫁を推進するに当たっては、今申し上げた法律にある“飴と鞭”の鞭の部分だけではなく、先ほど御指摘がありました共存共栄といいますか、サプライチェーンにおける自分の手足が元気になり、活性化する、より付加価値を持つことにより、自分自身もビジネスを強化できるという点にメリットを見出していただき、自主的に取組を進めていただくということが有効であり、それが本来の姿なのではないかと思っております。

そういう意味では、既に様々な取組が業界団体も含めてなされているところではあります。より具体化し、サプライチェーンのトップの企業がアクションを策定し、それを行き渡らせるように進めていくこと、そして、それを行政としては奨励していくというのが良いのではないかと考えております。そのような自主的な取組を進めていった次の話として、どうしても取組が進みづらい業界、進みづらい業種があれば、新たな別の方策を考えるということもあると思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それではオンラインで御参加の渡邊委員、お願いいたします。

○渡邊委員

はい。1つ目の議題で時間を取っておりますので、簡単に申し上げたいと思います。

買ったときの要件を見直す必要があるのではないかという事例が実際に起きています。

例えば、月産 10 万個として請け負った仕事但实际上には月産 3 万個になったとしても単価が見直されないということが現実に起きています。増産のために従業員を増やし、スペースを確保し、機械を導入し、雇用体制を見直したにもかかわらず、減産になっても単価の見直しを行わない、困ったお客様も現実的にいらっしゃいます。Tier2 が Tier3 に対してそのような無茶なオーダーをする際には、多くの場合、Tier1 が共に大手である Tier2 に無茶なオーダーをした背景があります。だから Tier2 は Tier3 に対しても自分たちのオーダーは確実に受け入れてもらえると勝手に信じ込んでおり、「我々も発注が減ったから仕方がない、我慢してください」という話をします。その結果、Tier3 が泣き寝入りをしています。また、Tier1 から Tier2 に対しての発注の仕方が見直されないの、それ以降の Tier2 から中小企業である Tier3 に対してのオーダー、支払方法についての見直しがされません。

私も全ての中小企業を助けるべきだと思っているわけではありませんが、そのような困った取引先のために価格交渉ができない企業がいるのは確かです。良い技術や技能を持っているにもかかわらず、その技能を取り上げられる例もあります。例えば、「あの企業ではこのようにやっているよ」と取引先が別の企業や海外の企業に教えてしまう、というようなことも起きております。そういったことが現実にあるということをお理解いただきたいと思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは時間も迫っておりますので、後半の議題に移らせていただきます。事務局から御説明をお願いいたします。

(5) 事務局説明 (②下請代金等の支払条件)

○公正取引委員会 亀井課長

簡潔に御説明させていただきます。

資料 23 ページをお願いします。支払手段として手形を用いる際、発注者が受注者に資金繰りに係る負担を求める商慣習があるということについて、どう考えるべきかという点です。約束手形に限らず、ファクタリングの利用者手数料については、民法上は発注者負担の原則があるという議論が先ほどありましたが、振込手数料の問題など、受注者側に負担させてい

るという支払状況の商慣習をどう考えるのか。この問題は下請法の範囲内にとどまらず、サプライチェーン全体で取り組まなければならない問題であり、どう考えるのかについて御議論いただきたいと思います。

24 ページについてです。下請法には支払遅延の禁止という規定がございます、この趣旨は、下請代金の支払が遅延すると下請事業者の資金繰りに支障が生じるため、支払遅延を禁止しているというものでございます。

具体的な記述が 25 ページにございます。昭和 37 年に 60 日と定められ、国会答弁では現金払が原則であると説明されておりました。しかしながら、昭和 40 年には振込手形の禁止規定が追加されましたが、現金払を原則としながらも手形を許容せざるを得なかったという、実社会からの要請があったということでございます。

27 ページに記載されているように 60 日以内に支払うことになっていますが、手形で支払った場合には、更にもその手形のサイト分だけ現金が受注者に渡る期日が先延ばしされることになっております。この点について、昭和 41 年に手形支払の指導基準として、繊維業はサイト 90 日まで、その他の業種は 120 日までというルールを示しましたが、90 日を超過した場合にすぐに違反と認定されるというわけではなく、あくまでも違反のおそれであり、このルールについてどう考えるかということでございます。

30 ページ以降に近年の見直しの経緯を記載しておりますので、御参照ください。

31 ページについてですが、御議論いただきたいのは、手形によって現金を受け取ることのできる期間を繰り延べられるという制度を運用していたわけですが、昭和から令和に至る時代の変遷を踏まえて、どのように考えるべきかという点について今一度御議論いただきたいと思っております。

32 ページの下の欄を見ると、昭和 41 年には現金払が 42%、手形払が 57%あったということですが、令和 4 年には下請取引における手形払は 10%にまで下がっております。このような社会状況をどう考えるべきか。これを踏まえて当該制度をどのように考えているのかについて御意見をいただきたいということでございます。

33 ページについてですが、サプライチェーン全体で取り組んでいかなければ問題が解決しないという観点から、下請法の範囲外の取引についてどのように考えるべきかということ、今から全国銀行協会の取組も御紹介いただきますが、官民がどのような取組をすべきか、是非御議論いただければと思います。

35 ページについてです。ファクタリングや振込手数料の問題についても、記載されているとおり、ファクタリングの利用を強制される場合には、始めから割引かれた金額が振り込まれ、振込手数料も当然のように差し引かれるという事例もございます。こういった事例をどのように取り扱うべきかということでございます。

36 ページについて、一点だけ御紹介させていただきます。下請事業者の声です。手形で支払を受けるということは、下請事業者が親事業者に対して無利子無担保で融資をしているものだという声がございます。こういった声についてどのように考えるべきか、今一度考えていただきたいと思っております。参考資料は昨今のデータを取りまとめたものですので、後ほど御参照いただきたいと思っております。説明は以上です。

○神田座長

ありがとうございます。それでは、一般社団法人全国銀行協会の干場部長から銀行業界の取組について御説明いただけるとのことですので、干場部長、よろしく願いいたします。

(6) 一般社団法人全国銀行協会 御説明

○一般社団法人全国銀行協会 干場部長

改めまして、全国銀行協会の干場と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

私からは資料 2 の金融界における手形・小切手の電子化に関する取組状況につきまして御

説明をさせていただきます。

1 ページでございますけれども、一番上のところに単発で書いておりますけれども、金融界において手形・小切手機能の全面的な電子化に向けた自主行動計画というのを立てておまして、こちらの中で 2026 年度末までに電子交換所、言い換えますと手形交換所ですが、こちらに持ち出される全ての手形・小切手の交換枚数をゼロにすることを目標としております。

次の 2 ページ目でございますけれども、足元の手形・小切手の交換枚数についてですが、2023 年に電子交換所において交換されました手形・小切手の枚数は全体で 2468 万枚でありまして、これを 2026 年度末までにゼロにするためには、年間約 822 万枚を削減する必要があります。右側の方には電子記録債権、でんさいの件数を示しております。こちらの方は年々増加傾向でございまして、2023 年の発生記録請求件数、こちらの方は 689 万件でございました。

次の 3 ページの方を御覧いただければと存じます。昨年度リサーチ会社に委託して調査いたしました、手形・小切手の利用者における手形・小切手の全面電子化の認知状況と電子化の予定を示したものでございます。結果といたしましては、2023 年度時点では、それぞれ下の表の縦軸に示しておりますけれども、手形を利用される方の約 3 割、それから小切手を利用される方の約 6 割が 2026 年度の全面的な電子化を認知いただいていない状況であるということが分かっております。

次の 4 ページでございますが、手形・小切手を利用される方の利用の意向の結果を示しております。表の上の赤字のところを書かせていただいておりますけれども、手形につきましては振出側の方は 8 割、受取側の方は 9 割の利用者の方が実はやめたいという意向をお持ちでございました。

5 ページに進んでいただきますと、赤字で書いておりますけれども、小切手につきましてもやはり多くの方が、やめたいという意向をお持ちであるということが分かっております。

続きまして 6 ページを御覧いただければと思います。約束手形に代わるものとしては電子記録債権、いわゆるでんさいでございますが、こちらの更なる利用を促進するために、本年中に「でんさいライト」という新しいサービスをリリース予定でございまして、こちらの御紹介でございます。これまででんさいを御利用いただく際には、他の金融機関でインターネットバンキングの契約が必須となっておりますが、これでは IT に不慣れな企業様や、あるいは手形の利用頻度がそこまで高くない企業様がでんさい利用に踏み切れないという状況がございました。これを解決するために、新しく「でんさいライト」では、インターネットバンキングの契約がなくても、でんさいの利用が可能なサービスとして構築しています。加えまして、基本料金がかからないこと、それからパソコンだけではなくスマートフォンやタブレットからも、いわゆる手形を振り出すような感覚で利用いただけることも特徴としていところでございます。

7 ページにお進みいただきたいと思っております。金融界における今後の取組を記載しております。手形・小切手の利用が多いと思われる地域、あるいは業界様に対して面的な周知・広報活動を行っていくということと、それから社会全体の認知度向上に向けて、より一層広範な周知・広報活動をしてまいりたいと考えています。あわせまして、金融機関のサポートや啓蒙活動、あるいは政府とも連携させていただき、周知・広報活動を行う、こういったことを実施する考えでございまして。

8 ページを御覧いただければと思います。手形・小切手の電子化が順調な金融機関に、当協会からヒアリングを行い、そこで伺った取組事例でございまして。御覧いただいておりますとおり、金融機関一体となりまして、積極的に手形・小切手の電子化に向けて事業者様へのサポートを実施しているという状況でございまして。それから、メガバンク等では報道でも出ておりましたけれども、手形帳や小切手帳の発行の終了予定を公表しております。他の会員銀行でも同じような取組が進んでいく可能性があると思っております。私どもといたしましても、会員銀行の動向等を踏まえて周知等の対応を進めてまいりたいと存じます。

以上、御説明のとおり、金融界では産業界、それから政府とも連携させていただいて、2026年度末までに手形・小切手をゼロにすることに向けて取り組んでまいります。簡単な説明で大変恐縮ですが、私からは以上でございます。

○神田座長

御説明いただきましてありがとうございます。本来であれば、干場部長からいただいた御説明について、御質問があれば伺いたいと考えておりましたが、少し時間が押しておりますので、御発言をいただく中で、もしあれば併せて御質問いただくという形で進めさせていただきます。まずは、岡室先生から御意見はお預かりしておりますので、代読をお願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

はい。まず下請法における約束手形の取扱いについてです。「キャッシュレス化の視点からも、約束手形は速やかに廃止すべきである。ただし、一気に廃止するのは難しく、取引関係が混乱するおそれもあるので、約束手形を廃止した親事業者に何らかの給、廃止のインセンティブを時限的に提供するのが良いだろう。」という御意見をいただいております。

また、ファクタリングの振込手数料の受注者負担の問題についてです。「これらについては合理的な根拠、意義が認められないので、速やかに禁止すべきである。」という御意見をいただいております。以上です。

(7) 自由討議 (②下請代金等の支払条件)

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは皆様方から御発言をお願いしたいと思います。加藤委員、よろしく申し上げます。

○加藤委員

御指名ありがとうございます。支払条件についてです。まず、必要なことは2つあると思います。1つ目は支払日までの期間を短縮すること、2つ目は支払日に下請代金を現金で満額受領できることだと思います。紙の約束手形については、全銀協さんからお話がありましたし、政府の方針もございますので、目標スケジュールを定めて廃止したらどうかと思っております。

電子記録債権につきましては、下請法上では、サイトは支払日に現金で満額受領できる日数ということでよいのではないかと思います。ただ、電子記録債権には複数のサービスがございます。中小企業にとっては分かりづらいという声も聞いているということをお紹介いたします。

約束手形廃止に伴い資金繰りへの影響が出るかと思っております。振出側及び受取側の双方に影響があると思っておりますので、資金繰り支援策も講じていただければと思います。

また、33ページでございますが、全体で見ると、自社の受取条件が変わらない下請取引の頂点にいる事業者からは、自分の資金繰りの負担から懸念の声も上がっております。したがって、下請法対象外の取引、つまり全体でございますが、サプライチェーンの上位にいる企業から、早期の支払など支払条件の見直しに取り組むよう、是非政府の強力な対策が必要であると思っております。要はサプライチェーンの上位から早期に現金が流れてくるような対策が必要であると思っております。

加えて、建設業界における代金支払は工事の進行に応じて代金を支払う出来高払が一般的なようですが、中には工事完成後に代金を一括で支払う竣工払を条件にする事業者もいるそうです。国の下請ルールにおいて、基本は出来高払を原則にさせていただけたらと思っております。また、官公需の補助事業については大体精算払ですが、民間事業者が補助金受領まで

立替えをせざるを得ないため、概算払が増えるありがたいという声をいただいております。

次にファクタリングにつきまして、先ほどもお話がありましたが、手数料が取られるということについて、多くの場合この負担を強要されるという声が多く寄せられております。これは下請代金の減額に当たる行為だと思いますので、すぐに是正すべきと考えます。振込手数料など各種コストの負担を下請事業者に強要することも、下請代金の減額に当たる行為と考えますので、是正していただきたいと思っております。

中小企業の立場からすると、下請法対象の取引以外についても極力そういったことがないように、独占禁止法上も是正していただけるとありがたいと思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。小畑委員、どうぞよろしくお願いたします。

○小畑委員

ありがとうございます。決済につきましても、下請取引のみならず、大企業間取引についても漏れなく実施していただきたいと考えております。大企業間取引においても、様々な困った事例を聞いており、対応をお願いしたいと考えております。その中で、まずは約束手形についてですが、全銀協さんからも御説明がありましたけれども、紙の約束手形の全面的廃止については早急に手当していただきたいと思っております。また、ファクタリングや銀行の振込手数料が下請代金から差し引かれるという点につきましては、非常に大きな問題であり、支払日に満額受領できるような手当が必要だと考えております。以上でございます。

○神田座長

ありがとうございました。及川委員、どうぞよろしくお願いたします。

○及川委員

資料1の42ページにありますように、手形をやめたい、もしくは、やめたいがやめられないと回答した企業が66.6%います。全銀協さんから御説明いただいた資料の2~4ページにありますように、手形の振出側の8割、受取側の9割がやめたいと思っているにもかかわらず、慣習や経理・事務手続の変更への抵抗感から維持されているということが見て取れます。

こうした場合、法律により代金支払手段としての約束手形を認めないようにすべきだと考えます。事業者は事前に織り込み済みの政策・法制度が執行された場合、新たな制度に沿って経営を行います。指導基準や通達のレベルではなく、約束手形による支払を認めないということを法文上明確にし、法律に基づく明確で強いメッセージを国から発信していただくことを強く希望いたします。

手形は取引先の支払が猶予されることから、金融難であった時代から長く続く日本独自の取引慣行として便利に使われてきたと考えますが、現在において、つなぎ資金を調達するための手形制度を存続させる必要性は乏しいと思っております。即現金化を強く求める受注側だけでなく、サプライチェーン全体の資金効率化の改善のためにも、約束手形は廃止すべきだと考えます。中央会はその他の支援機関と共に、金融面にとどまらず、生産流通サービス及びその他のデジタル化の連鎖を促進し、生産性向上に向けてさらなる支援に取り組んでまいりたいと思っております。なお、約束手形を廃止する過程で、手形を代替する電子決済サービスが登場、普及していくことが想像されます。「でんさいライト」など中小企業に広く活用されることが望ましいと考えておりますが、決済環境に好ましくない新たな動きがある場合には中央会としてもウォッチしてまいりますが、公正取引委員会や中小企業庁におかれましても、監視を強化していただきますようお願い申し上げます。以上です。

○神田座長

ありがとうございました。仁平委員、お願いいたします。

○仁平委員

私は労働者の立場から一言申し上げたいと思います。労務費の価格転嫁ができたにもかかわらず、約束手形で支払を受けることによって手元に資金がないため賃上げできないという状況は避けていただきたいと思っております。そういった趣旨から、資料にも書いてあるとおり、約束手形の利用廃止の方向性については賛成でございます。金融機関の協力も得ながら、サプライチェーン全体で是非進めていただきたいと思っております。

○神田座長

どうもありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。鈴木委員、お願いいたします。

○鈴木委員

質問です。手形は廃止すべきと考えていますが、手形の利用をやめられない企業はメリットがあるからやめないのでしょうか。それとも、何らかの支障があるからやめないのでしょうか。やめにくい要因があるのであれば、支援を行うことが適当だと思います。

○公正取引委員会 亀井課長

ありがとうございます。資料 41 ページをお願いいたします。

中小企業庁や全銀協さんと同様に、我々もアンケート調査を実施しております。おおむね同じような傾向が見られますが、振出側の手形利用の理由として、長年同じ慣習を続けているからという回答が非常に多く、次いで、資金繰りのために使いたいという回答が多いです。受取側は振出側の要望のためという回答が最も多く、次いで、長年同じ慣習を続けているからという回答が多い状況です。

42 ページ及び 43 ページにおいて、それぞれ受取側と振出側における手形利用意向の調査結果を掲載しておりますが、振出側において、やめたい、もしくは、やめたいがやめられないという回答をした企業は 66.6%でした。やめたいがやめられないと回答した 41.6%の内訳を見ると、業界の商慣習であり長年続けてきているため、又は取引先が手形による支払を希望しているためと、伝統的に手形を用いているからということかと思いますが、そういった声が多い結果となりました。やめたくないという回答も 33.4%ありますが、最も多い回答は支払サイトを確保したいからであり、振出側としてはサイトを繰り延べられるからということだと思います。

他方で、43 ページには受注側へのアンケート結果を掲載しております。9 割の企業がやめたい、もしくは、やめたいがやめられないと回答しており、やめたい理由は資金繰りに悪影響を及ぼすから、あるいは現物を取り扱う負担が重たいからといった回答がございました。手形の利用をやめたいがやめられないというのは、取引先が使用するからということですので、決済手段を決めているのはおおよそ発注側です。発注側企業の多くは、資金繰りを確保するため、または、長年使用しているため手形を使用していると回答しています。

○鈴木委員

それはサイトの問題であり、サイトの日数を規制すれば良い話ではないでしょうか。なぜ手形を使用すると資金繰りに有利なのでしょう。

○公正取引委員会 亀井課長

下請法の問題として御説明させていただきます。27 ページですが、もともと 60 日で支払うという下請法のルールがございます。現金で支払えば 60 日で受注者の手元にキャッシュが来るわけですが、約束手形で支払われるケースもございます。約束手形で支払うと、約束

手形の支払サイト分だけ現金を支払う期間を稼げるようになっております。下請法では 60 日で払うべきと規定しているにもかかわらず、約束手形で支払うとプラスで 120 日、支払までの日数を稼げるというのが今までの運用です。

下請法は下請代金支払遅延等防止法という名称であり、支払遅延をなるべく防止しようという趣旨であります。法律制定当時は約束手形での支払を許容せざるを得なかったため、本来は 60 日で支払うというルールですが、最大 180 日まで伸ばすことができた、その運用を今まで認めてきましたが、今の時点でどう考えるのかということです。

○鈴木委員

承知しました。もう 1 つ、ファクタリングについて質問です。今日御説明いただいた例では、ファクタリングの強制という点で問題が生じています。その点は明らかに是正すべきだと思いますが、それ以上にファクタリングは必要悪かもしれないと考えます。資金繰りに困った企業がファクタリングを利用することで、満額は受け取れないものの、当座の資金繰りができるという形で使われてきたものだろうと推測しています。このような状況の中でファクタリングを一切認めないこととしてよいのでしょうか。

○公正取引委員会 亀井課長

発注側からすると、ファクタリングも約束手形も、支払期日を 60 日より先に延ばす手段として、下請法上利用されています。現行の下請法では、約束手形、電子記録債権、ファクタリング、全て同じルールで 60 日以内に支払うよう定めています。さらにファクタリングや電子記録債権、約束手形を用いる場合は、支払サイトを最長 120 日以内とするルールで運用されています。この運用を約束手形と合わせて今後どうするのが今回の議論ですが、今鈴木委員が御指摘されているのは、ファクタリングを債権流動化の手段として、資金繰りや下請代金の支払手段とは別の観点から、資産の 1 つとして、換金して資金繰りに役立つ道を閉ざす必要はないのではないかという御指摘だと思います。

そういった意味では、下請事業者が 60 日以内に現金を受領できる取引慣行を実現するという観点から言えば、支払手段が約束手形であろうが、電子記録債権であろうが、ファクタリングであろうが、同じ問題だと思います。一般論として、ファクタリングや電子記録債権を全て廃止すべきという論点を提示しているわけではございません。ファクタリングも債権の流動化という意味で、資金繰りに充てる有効な手段の 1 つであるため、ファクタリングの問題を是正する必要はありますが、ファクタリングそのものを問題とし、今回廃止すべきだということを申し上げているわけではございません。

○鈴木委員

誤解しないでいただきたいのは、私は両方とも廃止してよいと考えております。法的に明示し、時限的に実行することが、デジタル国家を作る上でも絶対に必要だと思っております。

ただ、先ほどの御意見にもあったように、全てを廃止したら代替するものが出てくるだろうと思っており、そこに対しては何らかの手当てが必要だと思っております。

頭の中を整理するために御質問させていただきました。法で監視することをやめた方がよいという意見ではございません。

○神田座長

ありがとうございます。私も昔、中小企業庁の研究会に参加させていただいた際、鈴木委員と同じ疑問を持ちました。手形の利用をやめたいけれどもやめられないというのは、商慣行なのか取引慣行なのか不明ですが、日頃行っている仕事の手順を変えたくないという話はよく聞きます。日頃の仕事の手順ですので、手形に限った話ではありません。当時、私も驚いたのですが、中小企業の DX 化を応援する研究会において、中小企業製造業では 8 割の受発注において FAX を使っているという話を伺いました。現在では変わりつつありますが、

FAX であっても変えたくないという抵抗があるようだと思いに思いました。

ほかにはいかがでしょうか。多田委員、お願いいたします。

○多田委員

多田でございます。先ほど前半の論点において、法律でできることとできないことがあるという話をいたしました。後半の論点、特に約束手形の利用廃止については、まさに法律でできると思っております。37 ページの 2 つ目に「法律違反になることを明確に言ってくれば修正する」という記載がございますが、アンケートにおいて、やめたいがやめられないという回答が相当数あるということ踏まえれば、これは「決め」の問題であり、駄目であることが明確になれば、是正される慣行であると思っております。

下請法の適用範囲が限定的ですが、30 ページに記載がありますように、11 月 1 日からは手形期間が 60 日となるため、下請法の適用範囲についてはサイト短縮の問題が解決すると思えます。

そうであるとする、下請法が適用されないサプライチェーン全体ではどうかということになります。33 ページには政府の閣議決定で約束手形の廃止を目標としたという記載がございます。これはあくまでも目標であり、何らかの法律で定めたという話ではないということでしょうか。そうであれば、廃止すると決めれば、業界全体として対応するのだと思えます。

その上で、34 ページに記載がある優越的地位の濫用の内容をガイドラインで示すというのは、ひとまずつなぎとしてはよいと思えます。しかしながら、ガイドラインには一定の抑止力があるとは思いますが、ガイドラインで示すという程度では、抑止効果も限定的であると思えます。

○神田座長

どうもありがとうございます。それではオンラインで御参加の海内委員、お願いいたします。

○海内委員

はい、ありがとうございます。海内工業の海内と申します。35 ページの論点 3 その他の部分についてですが、情報通信機器業界で大手様との付き合いが長いため、手形の状況を申し上げます。

皆様の取組のおかげで、現金振込が多くなってきて感じております。ただし、ファクタリング若しくは振込手数料、特に振込手数料に関しては交渉しますが、大抵の場合断られます。「御社だけに対応すると、他の企業に対しても同じように対応する必要がある」というロジックで、感覚的には 80% 程度の取引先に断られました。

ですので、引き続きこの論点 3 を取り上げていただいてありがたいと思っております。業界に限らず負担になっているため、民法上でも定義されているということを引き続き啓蒙していただくとありがたいです。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。ほかにはいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは本日も活発に重要な御指摘を多数いただきまして、ありがとうございます。事務局として、何かコメントがあればお願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

今日も御議論いただきましてありがとうございます。幾つか御質問や御指摘があった点について補足で説明させていただきます。

まず前半パートの問題についてです。滝澤委員と沖野委員から、現行法の対価の基準につ

いて、インフレ率を乗じるなどの工夫がないのかという御指摘がありました。資料でも御紹介させていただいておりますが、現行法でできる工夫は行っております。13 ページを御覧ください。今年5月に運用基準を改正しております。今の法令を前提とすると、できることはこれが精一杯かと思っております。公表資料からコストの上昇が把握できる場合に価格の据え置くような行為を違反として認定するということが現行法でできる工夫かと思っております。通常支払われる対価に比べて著しく低い、下請代金の額を不当に定めるという記載が条文にありますので、解釈で工夫できる到達点がこちらかと思っております。

また、鈴木委員と渡邊委員から御指摘がございましたが、中小企業全てを救うという議論をこの場でしているわけではございません。あくまでもこの場は独占禁止法と下請法という競争ルールの問題や、良い競争環境を整備するという観点から御議論いただきたいと思っております。また、その範囲で望ましい合理的なルールは何かということをお聞きしたいと思っております。必ずしも、どのような業者も全て救うということではないと思っております。

また、中島委員から御指摘の対価要件についてですが、コスト上昇局面において価格を据え置かれる、少しだけ値上げされるという事例について、現行法上では認定が難しいという点をお示ししておりました。新しい要件としてコスト要件のようなものを御検討いただきたいと事務局として御提案しているわけではございません。

鈴木委員からは資料14ページの勧告事例をしっかりと公表すべきという御指摘がございましたが、既に公表しております。ただ、我々の広報が足りていないということだと思います。勧告した場合には公表し、アドボカシーとして業界の方々を含めて周知徹底を図ることに取り組んでおりますが、より一層しっかりと取り組んでまいりたいと思っております。

○中小企業庁 鮫島課長

鈴木委員と加藤委員からは手形の廃止について御意見をいただきました。手形を廃止すると、座長が御指摘されたようにDXが進むという効果があります。また、手形は支払を実質的に延ばすという側面もあります。この点についても対応を考える、要は支払繰り延べを強制することはやめるべきという御意見だったと思っております。

加藤委員からは、繰り延べ手段である手形が廃止された場合、別の金融サービスが出てくる可能性があり、その中には手数料全額が最初から差し引かれてしまうものがあるかもしれないという御指摘がありました。例えば電債についても同じような効果があるかと思っております。割引料を負担することにより全額期限内に入手できない手段については、紙の約束手形であろうが、電子的なサービスであろうが、電債であろうが、全額を現金で入手できるような方向にしなければならないということで論点提起をさせていただきました。御理解いただいているかと思っておりますが、念のための確認でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは今日はこの辺りにさせていただきたいと思っております。本日も大変貴重な御意見を多くいただきまして、誠にありがとうございました。頂いた御意見を踏まえて、事務局において更に具体的な検討をしていただくことにしたいと思います。

私からもポイントを述べさせていただきます。どのような観点で考えるかによって見方が異なるということではないかと思っております。その意味では大きな方向性については、余り異論はなかったと理解しております。

前半の話ですが、本日御欠席の岡室委員と渡邊委員から経済学者としての御意見をいただきましたが、一方で、事業者の方にとっては不可抗力で上がったコストについては転嫁されるのが自然であり、そういった環境整備が必要であるという御意見がありました。それに対して、値引きを求めるのは通常の商慣習であるし、長期的に価格が据え置かれたとしても、合理的にコスト削減を実現するチャンスであるという御指摘もいただきました。また、発注

者に交渉を求めるということは、取引コストの増加や転注につながるという御指摘もあつたと思います。

そういう状況の中で、現在の下請法で何ができるのかという御指摘は本日も多くいただきました。買ったたき規制と減額規制の2つのうち、買ったたき規制について言えば、通常支払う対価の具体的な価格の認定が難しいということが課題でありまして、それに対応するのは難しいということをご様方から多数御指摘いただきました。したがって、渡辺委員をはじめとして御指摘いただきましたように、価格に着目したアプローチでは問題解決は難しいため、プロセスに着目した規律と有効な交渉に着目すべきではないかということではないかと思えます。そのような意見が多かつたと思えます。

問題はプロセスに着目した場合に、どのような考え方で規律を設けるのかということと、具体的に法律で何ができて、法律の外で何ができるのか、何をすべきかが重要だと思えます。考え方は非常に難しいですが、本日鈴木委員からも御指摘がありましたように、第1回目において相当御議論いただいたと思えます。抽象的に言えば、当事者間において価格も含めて取引条件を決めるということは自由競争の中では大前提であり、問題になっているのは商慣習の合理性ではないかと思えます。合理性というのはフェアということであり、沖野委員の言葉ですと誠実な交渉と言えるかと思えます。

渡邊委員が御指摘されたと思えますが、企業努力ではどうしようもない不可避的なコスト上昇が生じた場合に、サプライチェーンの中で転嫁することができないという問題があるとすると、企業間取引における合理性、誠実性が担保されてこなかったということが、日本全体を俯瞰して見たときに、経済が停滞し、物価や賃金が上がらない30年が続いた原因の1つではないかというのが、まさに前回多くの方から御指摘いただいた内容かと思えますし、本日も御指摘いただきました。そこで、優越的地位の濫用や下請法の対象となる取引において、合理性や誠実性が歪められているようなケースがあれば、制度として是正すべきとなるのではないかと思えます。

ただし、具体的にどこまで法律で対応できるのかという話は簡単ではなく、非常に難問です。合理的で誠実な交渉が行われるような商慣習を作るための規律については、事務局に具体的に検討していただきますが、今日いただいた御指摘にもございましたが、現在の下請法の枠内で行うのは主旨が違うものと考えます。新しい規律を作成するとともに、下請法の対象外の取引についてもアドボカシーの方法を考えるべきと思えますし、下請法の対象外の範囲も含めると、優越的地位の濫用に立ち返って対応することになるのではないかと考えます。

後半部分は非常に簡単です。支払手段は現金払が原則であり、約束手形は現金に代わるもので、満期までサイトを延ばすというやむを得ない運用をしてきた事情があつたと理解しております。したがって、最初から60日以内を満期とすれば問題ないのですが、DXなどで時代も変化したため、下請法では約束手形の支払は認めないということによいのではないかというのが、多数の御意見であつたと理解しました。

同じような観点から言いますと、ファクタリングや、私がよく使う言葉で言うと売掛債権担保金融ですが、そういったものについても、下請法の関係で言えば、サイトを確保する手段として用いられているという点では同じであるため、遅くても60日後に下請代金の満額が現金で受け取れることを確保する必要があると考えます。ただし、価格転嫁と同様に、下請法の対象外、サプライチェーン全体でどうするかという点が問題です。全国銀行協会や政府も約束手形の利用廃止に向けて、下請法対象外の取引についても、支払サイトを短くする取組を求めていくことになると思えます。つまり、発注者に対する資金繰り支援や約束手形に代わる決済手段の整備といった支援を併せて、金融機関を始めとする民間事業者を取組をお願いすることになるのではないかと思えます。本日、全銀協さんから御説明がございましたが、政府も民間も期限を決めて、約束手形の利用廃止に向けた取組を進める必要があると思えます。

ファクタリングの手数料、銀行口座の振込手数料の負担についても、皆様方から多数の御意見いただきましたけれども、基本的には下請事業者が不利になるような状況です。沖野委

員をはじめとして御指摘いただきましたとおり、発注者が負担するのが原則であり、合理的な商慣行であるため、そういった商慣行の醸成や、醸成するための見直しを進めることが求められると思います。

長くなりましたが、具体的に何をどうするかについては、事務局において今後具体化していただければと思います。また、今日の御議論につきましては、皆様方におかれましては議事録等で再度御確認いただければと思います。

研究会の時間は限られておりますので、後から気が付いたことなどがあれば、電話でもメールでも結構ですので、お気づきの点などを事務局宛てに御連絡いただけますと大変助かります。何度も会合を開くわけにはいきませんので、是非それで補わせていただければと思います。

これをもちまして、本日の研究会を終会とさせていただきます。皆様方には本日も大変お忙しいところ御参加いただき、活発な御意見を多数頂戴いたしました。熱心に御検討いただきましたことに厚く御礼申し上げます。誠にありがとうございました。