

企業取引研究会（第5回）議事録

1 日 時 令和6年11月26日（火）10:00～12:00

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 G）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、岡室委員、沖野委員、小畑委員、加藤委員、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、渡辺委員、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
企業取引課 大坪課長補佐

【中小企業庁】山本事業環境部長、鮫島取引課長
取引課 川森課長補佐

【オブザーバー】流通経済大学 流通情報学部 大学院 物流情報学研究科 矢野教授
金融庁、農林水産省、経済産業省、国土交通省

4 議 題 ○企業取引研究会における論点整理

5 議事録

（1）開会

○中小企業庁 鮫島課長

それでは定刻となりましたので、第5回企業取引研究会を開催いたします。本日は、お忙しいところ御参集いただきありがとうございます。今回もオンラインと対面のハイブリット開催でございますので、留意点を申し上げます。会場で御参加の委員の皆様におかれましては、御発言の際にはネームプレートを立てていただければと存じます。オンラインで御参加の委員の皆様におかれましては、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ればと存じます。また、通信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。よろしくお願いいたします。

○公正取引委員会 向井官房審議官

皆様、おはようございます。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どうもありがとうございます。前回は第4回研究会でございまして、「下請」という用語、そして下請法の適用基準、その他金型、知的財産の取扱いの関係など、様々な論点について御議論いただいたところでございます。

本日は前回までの議論も踏まえまして、それを事務局の方で取りまとめまして振り返りを行いたいと考えてございます。そして今後、事務局におきまして報告書を取りまとめる際の参考とさせていただくために、更なる御議論をいただくことを予定しております。

皆様におかれましては、それぞれの議題について忌憚のない御意見を頂きたいと考えてお

ります。どうぞよろしくお願いいたします。

○中小企業庁 鮫島課長

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

○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。本日もどうぞよろしくお願いいたします。前回までの議論で、事務局から御提示させていただいた全ての論点の御議論を賜りました。これから報告書の取りまとめに向けた詰め議論を委員の皆様にはお願いしたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

その中で重要な観点は、サプライチェーン全体の成長強靱化の観点だと思っております。中小企業庁は、下請法を公正取引委員会とともに共同で執行させていただいております。また、同時に全国の中小企業の皆様の持続的な成長発展を促していく重要な任務を担っております。下請法が中小企業支援策とのバランスを保ちながら、それらがあいまって、中小企業の成長、賃上げに資するものになるよう取り組んでまいりたいと思います。本日も活発な御議論をどうぞよろしくお願いいたします。

○中小企業庁 鮫島課長

それでは恐縮ではございますが、報道関係の方々には御退室いただければと存じます。

本日は流通経済大学流通情報学部大学院物流情報学研究科矢野教授にオブザーバーとして御参画いただいております。

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

○神田座長

皆様おはようございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。お忙しいところ御参集いただきありがとうございます。

本日でございますが、事務局から論点整理についての御説明をしていただきます。その後、皆様から御意見を賜りたいと思います。

それでは早速ですが、事務局から研究会の論点整理についての御説明をお願いいたします。

(2) 事務局説明

○公正取引委員会 大坪補佐

公正取引委員会企業取引課の課長補佐をしております大坪でございます。私からはこれまでの研究会で御議論いただきました論点と議論におきまして委員の皆様から頂いた主要な御意見の御紹介、それから、研究会と並行して事務局におきまして様々な業界の事業者団体のヒアリングを行ってありましたところ、そこで頂いた主要な御意見を紹介させていただきます。

それでは資料の 2 ページを御覧ください。「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）に関する論点」ということで、より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、現行の下請法の買い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、それから、下請法での手当てとは別に、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とは何か、というところでございます。この論点につきましては、現状の課題としまして、「現在の下請法の買い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」という問題提起を頂きました。それに対する具体的な対応策として、「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」、「新たな行為類型の創設も含めて検討すべき」、あるいは、「発注者に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要望する」といった御意見を多く頂いていたと思います。

また、プロセス面に着目した規制を創設する場合、明確化の観点から「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」といった御意見も頂いたと思います。その他、新しい行為類型の規制の創設に慎重な御意見としては、3 ページの真ん中でございますけれども、「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。」といったような御意見を伺いました。

また、下請法の対象範囲のみならず、サプライチェーン全体の価格転嫁が円滑に行われるような取組の必要性に係る御意見も多く頂いております。「優越的地位の濫用に関するガイドライン等に具体的な違反事例を示し」ていくということ、「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」ではないかといった御提案もございました。

4 ページの事業者団体からの主要な御意見についてですが、団体の方からも、交渉プロセスにいまだに問題がある場合として、価格交渉に際して必要以上と思われる多くのエビデンスを要求される場合や、労務費に関して「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」、「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」といったような事例についての御紹介もございました。

価格交渉の明確化につきましても、「価格交渉において下請事業者の要請を勘案せず、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」という御意見を頂いております。一方で、新しい行為類型を規制するに当たっては、委員の方と同様に「どのような行為が問題になるかを明確に示すべき」といった御意見のほか、「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も配慮すべき」という御意見もございました。

さらに、「下請法対象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」といった御意見は広く事業者団体の方からも頂いております。

次に、7 ページの「2(1)下請法における「手形等」の取扱い」についてでございます。支払手段として手形等を用いることによって、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ということでございますが、ここで言う手形は、紙の約束手形のことでございます。

代金の受取までの期間が延びるというだけでなく、紙の約束手形特有の保管コストや紛失のリスクを踏まえて、これらを受注者（下請事業者）に負わせることについてどう考えるかという議論でございました。研究会の中でいただいた主要な御意見としては、「手形の利用に合理性およ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」という御意見であったかと思っております。事業者団体の方からも廃止すべき、あるいは廃止しても差し支えないという御意見を頂いております。

8 ページです。下請法において、電子記録債権や一括決済方式は、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が 60 日を超えることが多いところ、これらの支払手段に関してどう考えるかということでございます。研究会での御意見としては、電子記録債権、ファクタリングのいずれにつきましても、下請法で 60 日以内に定めることが義務付けられている支払期日までに、下請代金の現金での満額受領を法律で定めるべきとの御趣旨の御意見を幾つか頂いたと思っております。事業者団体の方か

らも、電子記録債権やファクタリングも手形と同じく、支払を受けた事業者の支払負担が増すことは同じであり、対応を望むという御意見がございました。

先ほどの買いたたき規制の在り方と同様に、「サプライチェーン全体での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に示すことで一定の抑止力がある」といったサプライチェーン全体での対策を望むといった御意見がございました。

9 ページの「(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）」についてでございます。ファクタリング手数料や金融機関の振込手数料の取扱いについての御議論です。研究会で頂きました御意見につきましては、「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、下請法の減額に当たる行為であり是正が必要である。」。それから、特に金融機関への振込手数料の負担については、親事業者と下請事業者の間で書面合意されている場合には、下請事業者の負担としても下請法上の問題とはしないという現行の下請法の運用がございしますが、そのような運用を改めて、民法の原則どおり親事業者の負担とすることが必要という御意見を頂いております。事業者団体の方々からも同様に、「原則として発注者負担としてほしい」という御意見がございました。

11 ページの「(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」でございます。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について、見直す点はあるのかという論点でございます。

御意見としましては、「従来、荷主と下請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」といった荷主と物流事業者間の取引について下請法の対象とすべきという趣旨の御意見を多く頂きました。さらに、「着荷主と発荷主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をすれば、発荷主と運送事業者の間にも下請法を適用できる」というように、法的な整理として下請法対象とすることは可能という御意見を頂きました。

慎重な御意見としては、「下請法の適用範囲を広げることは問題ないとするが、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」という御意見を頂いております。事業者団体の方からも「発荷主と運送事業者の取引については下請法の対象とすることに賛成」という御意見を頂いております。

12 ページの真ん中辺りでございます。独占禁止法や下請法は取引関係がある当事者との間での適用となっておりますが、そのために取引関係がない当事者間の問題には規律を及ぼすの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や荷役の費用負担、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という論点でございます。

これについては、「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」という御紹介を頂きました。この問題に対して、「着荷主と発荷主間の契約において、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」といった声がございました。このほかに、この資料には記載してございませんが、取引関係がない場合の問題について、着荷主と運送事業者間に取引関係を擬制して、着荷主の行為を直接的に規制対象とすると整理することも考えられるのではないかといたした御意見も頂いたと思います。

この点について、事業者団体の方からは、発荷主にとって着荷主は顧客であり、費用負担を要求しづらい立場にある、「発荷主から見れば、発送先の着荷主側で待機するための費用が具体的に分からず、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」といった声がございました。

次に 14 ページ、「4 執行に係る省庁間の連携の在り方に関する論点」でございます。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工夫が必要か、現行の事業所管省庁の調査権限で十分か、といった点について、事業所管省庁の指導・助言権限の追加、事業所管省庁に情報提供を行った方の保護という例を挙げて御議論いただきました。

事業所管省庁の連携における必要性から、事業所管省庁に指導・助言権限を付与すべきという御意見を幾つか頂いたほか、特に事業者団体の方からは、情報提供者保護の観点から「下請法の「報復措置の禁止」の申告先に公正取引委員会と中小企業庁長官に加えて、事業所管省庁の主務大臣を追加」すべきという御意見を頂いております。

次に 15 ページ、「5 「下請」という用語の見直しに関する論点」でございます。下請法の制定当時の範囲とは異なり、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が拡大しているということや、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ないことについて、法律の題名のほか、「親事業者」、「下請事業者」といった用語についてどのように考えるかという論点でございました。

「下請」という用語の見直しの方向で検討すべきという御意見は多数いただいたところでございますが、法律の略称につきましては、「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といった懸念もあることから、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」という御意見を併せて頂いたと思います。

事業者団体の方からは、用語を変えることの必要性のほか、取引先の方に対して既に「下請」という用語は使っておらず、「パートナー」などの呼称を用いているという声を頂いております。

16 ページの下請法の適用基準に関する論点でございます。資本金額を用いた下請法の対象事業者の定義につきましては、実質的に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、下請事業者を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との指摘があり、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、売上高などの他の基準の導入や、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いう論点でありました。

多数の方から、新たな基準の導入、とりわけ従業員数による基準の導入を検討すべきではないかという御意見を頂いたと思います。従業員数による基準については、具体的には中小企業基本法の中小企業の定義として、資本金額と共に用いられている、製造業であれば 300 人と定められている基準を用いることが分かりやすいのではないかという御意見も併せて複数の方から頂いたかと思えます。この 300 人の基準について、事務局から補足させていただきますと、前回第 4 回の研究会の資料にもございましたように、経済センサスのデータから、現在の基準としております資本金 3 億円以下の事業者と従業員数 300 人未満の事業者にはかなりの重なりがみられることや、これまでの下請法や独占禁止法の運用実績を見ても、違反事業者の多くが従業員数 300 人を超過しており、逆に違反行為の被害を受けている事業者の多くは従業員数 300 人以下であるといった実態を踏まえましても、従業員数 300 人を基準とすることには相応の理由があると言えると考えております。

なお、売上げや取引依存度による基準導入についても御意見を頂いておりますが、取引依存度や売上高については「年によって大きく変動する上、下請事業者が実情を明らかにされてしまうため、かえって親事業者の交渉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」といった御意見がございました。

資本金変更行為への対応についての御意見としては、「一定期間経つと、親事業者や下請事業者とみなされなくなり、根本的な解決にはつながらない」という御意見がございました。資本金基準に新たな資本金区分を設けることについても、「新たな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」という御意見を頂いたと思います。

18 ページについて、事業者団体の方からも、「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に対してはかなりの抵抗感がある」という御意見がございました。

19 ページ、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でございます。金型につきましては、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、転用可能性がないとして、下請法の対象とされておりますが、木型や樹脂型といった金型以外の型や治具についても同様の扱いとする必要はないか、という論点でございました。研究会におきましても、事業者団体の方からも、木型、樹脂型等の金型以外の型につきましても、同様の取扱いが妥当と考えるという御意見を頂いております。

19 ページの下、型の無償保管の論点についてであります。型の無償保管につきましては、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という論点でございます。もう一つ、下請事業者が委託先に保管させるか否かにかかわらず、発注者の問題として整理すべきではないかという論点もございました。

これにつきましては、「金型の所有権の所在によって異なる規律を採用する理由がない」といった御意見や、「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場合の方が、むしろ発注者側に所有権がある場合より問題が大きいのではないか。所有権の所在にかかわらず同様の規律を適用すべき」ではないかといった御意見、「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」という御意見を頂いたと思います。

21 ページ、知的財産・ノウハウの取引適正化に関する論点でございます。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についての取組としてはどのようなものがあるかといった論点について、実態調査の実施やガイドライン見直し・策定といった例を挙げて、御議論いただきました。

研究会では、「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。経営者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」といったような問題事例の御紹介のほか、「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、こういった行為を防がなければ「格差が固定してイノベーションが起きにくくなる」、実態調査を行い、ガイドラインに反映していくべきという御意見がございました。

事業者団体の方からは、様々な問題意識を頂いており、22 ページに記載しております。

23 ページ、「その他の下請法に関する論点(1)罰則・命令」でございます。下請法においては、執行力を強化すべきであり、命令や罰則を導入していくべきではないかという御意見がある一方で、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下請法の趣旨になじまないのではないかといった御指摘もございます。この点をどう考えるかという論点でございました。「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」と考えられるという御意見を複数頂いたかと思っております。

23 ページの遅延利息の適用拡大でございます。遅延利息の対象行為は支払遅延に限られておりますところ、現行の遅延利息の対象に減額を追加する必要はないかという論点でございました。「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」という御意見を頂いたかと思っております。

24 ページの、既に違反行為が行われていない場合の勧告の整備です。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ません。こういったことについて、違反行為の是正後であっても必要な場合は勧告できるようにすべきという御意見を頂いたと思います。

24 ページ、書面の交付等に係る規定の整備でございます。下請法では発注書面を電磁的方法により交付する場合には下請事業者の承諾を要するところ、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なるべきではないかとの論点につきましては、「デジタル化の流れを阻害しない取扱い」とするため、承諾を要しない形にするべきとの御意見がございました。一方で、「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」との声もございました。

25 ページ、デジタル通貨での支払に係る整理でございます。フリーランス法同様、下請法においても、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という論点でございます。この点については、「時期尚早である。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」といった、慎重に対応すべきとの御意見を数名から頂いております。

26 ページの取引の適正化に向けたルールの整備でございます。景品表示法における公正競争規約のような取引の適正化に向けた業界ごとの自主的な取組についての御提案がございました。これについては、中長期的な課題として検討を進めていくべきといった御意見を頂いた一方で、「価格転嫁に関連し、価格の情報交換の場になってしまうと、カルテルに当たり得るので、目的を慎重に検討すべき」という慎重な御意見も頂いております。

私から説明は以上でございます。

(3) 自由討議

○神田座長

御説明どうもありがとうございました。今の御説明をお聞きになってお分かりになると思いますが、論点整理ということで、取りまとめを意識してこれまでに御議論いただいたことを論点整理するとこのようになるだろうという資料を作成いただいております。

御説明いただきました論点整理について、自由討議として皆様から御質問、御意見をお出しただけだと思います。御発言いただく際は先ほども御説明いただきましたとおり、会場で御出席の皆様はネームプレートを立てていただければマイクをお持ちいたします。オンラインで御参加の皆様は、適宜の方法で発言希望をお知らせいただければと思います。なお御発言いただく際には、冒頭に御所属とお名前を御発言いただけますとありがたく存じます。

本日はあらかじめ、関西経済連合会の中島委員におかれては早めに退出予定と伺っておりますので、もし御意見御質問等ございましたら最初にお願ひできればと思います。

○中島委員

ありがとうございます。関経連の中島です。私からは3点申し上げたいと思います。

1 点目は円滑な価格転嫁のための取引環境についてです。第1回研究会でも申し上げましたが、適正な価格転嫁に必要な環境には大企業と最終消費者を含む社会一般、あるいはメディアも含め、持続的な賃上げを許容できるマインドセットが必要であると考えます。構造的な賃上げと値上げを持続させ、日本のGDP上昇などの経済全体の成長に資するためには企業が適正な価格転嫁ができるような環境整備が必要と考えます。その際には、大企業などの取引主体が自由かつ自主的な判断により取引されるという自由競争基盤を侵害しない柔軟な制度設計であるということ、また外国企業や大手企業を含むサプライチェーン全体で価格転嫁を検討する必要があるというのが概観的なところでございます。

2 点目は買いたたきについてです。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です。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。一方で、価格設定に

対する規制をやり過ぎると、発注者の価格設定を硬直化させ、発注者が柔軟性を求めて下請法の対象外の取引に逃げてしまうおそれがあります。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ることを要件としております。コストではなく、通常支払う対価がベンチマークとされていることは、コスト以外の付加価値の重要性も勘案すれば、現在でも意義のある条項であると考えます。また、コスト上昇時に価格を据え置くケースについては、コスト上昇を踏まえた通常支払われる対価を想定し、現行法を適用することは十分可能なはずであると考えます。今年5月に改正されました運用基準でも、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は見い出せず、必要に応じて各業界の特性も踏まえた運用基準や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することが重要であると考えます。他方、サプライチェーンの中間に位置しますTier2、Tier3の企業からは、下請事業者の値上げ要請と、Tier1からの値下げ要請の板挟みに苦しんでいるという声も聞いております。このような観点から言えば、サプライチェーン全体で価格転嫁へのマインドセットを図るとともに、取引適正化に向け、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あると考えます。

最後に3点目でございます。下請法の適用基準についてです。下請法は元来、簡易迅速に取引の公正化を図ることを目的とするものであり、客観的で透明性の高い基準である資本金の額をもって、下請法の適用範囲を画一的に定めることは、一定の合理性があるものと認識しております。弊会の会員企業にヒアリングしてみますと、現行の資本金による基準でさえ企業は下請事業者の状況を管理するのに多大な業務負荷を抱えているといった声が少なからずございました。従業員数や売上高などの基準を付け加えることは、取引当事者にとって予見可能性を下げることになるのみならず、下請法調査への対応も複雑化し、かえって簡易迅速な処理の妨げになることが危惧されます。画一的な資本金基準により生じる弊害につきましては、優越的地位濫用規制の対象とするなど、別の方法で対応するのが望ましいのではないかと考えております。私からは以上でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。次に、オブザーバーとして矢野先生に御出席いただいておりますので、もし差し支えなければ先生からも御意見を頂戴できればと思います。

○オブザーバー 矢野教授

流通経済大学の矢野でございます。私の方からはまず、物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方ということで、発荷主と物流事業者との間にも下請法を適用することについて、非常に評価できていると考えています。着荷主と物流事業者の間には直接的な契約がないため難しいところがあります。発着荷主間の契約、そして発荷主と物流事業者間の契約内容をいかに明確化するかが重要だと思います。

実際に発着荷主企業間では、基本は店着価格制となっており、これが問題を難しくしていると思います。店着価格制とは、一般的には商品価格と運賃等の物流コストを分離せずに一括で価格を決める商慣行と定義されるわけですが、「店着価格制では、運賃等の物流コストが入っているのが今までの当たり前である」というのが多くの発着荷主企業の考え方であると思います。

店着価格制自体を否定するという意味ではありませんが、公正取引委員会は、店着価格制自体が商品価格と契約に定められた物流サービスあるいは物流にかかる費用について一括して行う方式であると明確に定義すべきだと思います。契約に定められた物流の費用が含まれているのであり、逆に言えば、契約に含まれていない部分の費用は別途支払うという考え方を明確に定義した方がよいと思います。

もう一つ、下請法の適用基準についてです。サプライチェーン全体は、昔はどちらかというところプロダクトアウト型、つまりメーカー主導型でしたが、現在ではマーケットイン型、つまり顧客主導型に変わりつつあります。そのため、今までのように資本金が大きいメーカーを主なターゲットとすることを、需要側をターゲットとする方向に少し変えていく必要があると考えています。需要側に近い企業は資本金が小さくても従業員数が多い企業が非常に多いため、そのような流れに沿っていると思います。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それではほかの皆様方から御発言をお願いできればと思います。オンラインで御参加の渡辺努委員、どうぞお願いいたします。

○渡辺委員

ありがとうございます。東京大学の渡辺努でございます。価格転嫁、それから買ったたきについて一言コメントさせていただきます。

私は経済学者であり、教科書的な話で大変恐縮ですが、我々の分野では、経済取引には二つの種類があると考えておりまして、一つは価格が明示的に成立する取引で、市場取引が典型的です。ここでは、需要と供給によって価格が決まります。

ただ実際には、多くの経済取引はこれに当てはまりません。特に、特定の取引先と持続的な取引が続くというケースは多々あり、下請は正にその典型例です。その場合、顧客との関係を考えた上で価格が形成され、それは市場価格、マーケット価格とは乖離することがあり得る、というのが経済学の考え方です。つまり、オープンなマーケットと、特定の取引先と継続的に取引をするクローズドなマーケットの二種類があります。

先ほどの論点整理の話に戻しますと、価格には個別性があるため使いにくいという御意見があったかと思います。もちろん普通の意味での価格、市場で成立している価格をそのまま使うことはできないわけですが、引き続き顧客との間の相対取引的なマーケットにおける価格は存在します。私たちの分野の言葉で言えば、フェアな価格、フェアプライシングという概念があります。フェアプライシングは、売り手も買い手も両方が納得でき、あるいは第三者から見ても妥当、フェアだとみなされる価格のことをいいます。

したがって、買ったたきや価格転嫁の議論を行う際の大きなフレームワークとして、価格がない、あるいは、価格について論じても仕方ないという意見に私は抵抗を感じます。そうではなく、フェアプライシングが各取引に、少なくとも概念的にはあるということを明確にする必要があると思います。

理由は二つあります。一つ目は、そうしなければサプライチェーン全体における価格転嫁の話が収まらなくなる可能性があることです。つまり、下請関係とそれ以外のサプライチェーンの部分を統一的な基準で考えたいでしょうから、その際に最も有効なコンセプトがフェアプライシングであると考えます。その上で、この価格の概念を用いることで、サプライチェーン全体の議論を行うと同時に、下請部分にもフォーカスした価格転嫁や買ったたきの話ができるのではないかと思います。ただし、フェアプライシングは見えず、個々の取引の当事者間の関係性に依拠して微妙に変わっていくものですから、具体的にどうすべきかを示すことは難しいということを重々承知しています。

そうすると、有り様としては、明確にアンフェアな部分が何であるかということを定義し、それを取り締まるということになります。言葉としては、フェアプライシングでいきましょうと呼び掛けると同時に、最低限でもこのタイプの価格付けはアンフェアなので、明らかにルール違反であると明示することが有効ではないかと思います。論点整理の中にも、行為の類型やガイドラインという言葉がありましたが、私の理解では、アンフェアとは何かを定義した上で、それに基づいて決めるものであると思います。

したがって、フェアという言葉のコアにすることで、論点整理がよりさっぱりとした議論になるのではないかと考えます。また、企業の方々へのメッセージ性としても、フェアとい

う言葉が伝わることによって、実際のガイドラインなどではカバーできない部分や精神論的な部分も含めて、強い効果が期待できるのではないかと思います。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、ほかの委員の皆様いかがでしょうか。及川委員、お願いいたします。

○及川委員

ありがとうございます。適切な価格の環境整備について、中小企業から強く言われていることは、交渉の機会を法的にしっかりと確保していただきたいという思いです。価格設定や価格交渉は、お互いの市場のタイミングや相場、いろいろな条件により変化するため、十分な準備をした上で交渉を行うことと思います。一方で、強く求められているのは、交渉の機会が法的に確保されているという安心感の下で、その交渉に対して中小企業が準備を進めることだと考えております。

手形につきましては、廃止を打ち出していただき、本当にありがとうございます。是非とも、廃止に伴う環境整備についてもお願いしたいと思います。第2回研究会で全国銀行協会から説明がございました「でんさいライト」が既に11月18日にリリースされたと伺っております。このような環境整備を含めた後方支援や政策、特に、金利や金融の問題に関連する支援、政策の推進をお願いいたします。

金融機関への振込手数料についてですが、受注者に負担させるという商慣習をサプライチェーン全体で改めていくことを是非お願いしたいと思います。やはり民法のルールに従って、発注者が負担するように商慣習を改めるべきだと考えます。かつて、不動産の賃貸借においてトラブルに発展することが多かった敷金も、先般の民法改正により、第622条の2によって商慣習が改善され、その後のモデル契約でトラブルが発生しないように手当てした例がございますように、ガイドライン等で発注者負担であることを明確にいただければ、民間の標準モデルや標準契約書にも反映され、全体としてこの慣習が改まるのではないかと期待しているところです。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。これまで皆様に御議論いただいた御意見は、既に論点整理に適切に組み込まれていると考えております。したがって、ここに含まれていない追加的な御意見や、漏れている論点などを中心にいただければと思います。また、論点整理の資料の書き方について、これまでの御議論とずれている点があれば、そちらについても御意見をいただければと思います。

それでは、滝澤委員、お願いいたします。

○滝澤委員

ありがとうございます。東京大学の滝澤でございます。2点、追加的にコメントさせていただきます。

1点目は、資料19ページにある金型の取扱い等についてです。今回、金型の範囲を木型や樹脂型に広げるとのことですが、製造する部品や物品と密接に関連しており、転用可能性がないという同じ種類のものは、ほかにもあるのではないかと思います。そこで、金型、木型、樹脂型だけで十分なのかを検討し、同じ考え方のもとで将来他のものも含める必要性が出てき得るとすれば、今回の改正はせっかくの機会ですので、この点について慎重に検討することがよいのではないかと思います。これが1点目です。

2点目は、資料の24ページにある勧告についてです。24ページに記載されている既往の違反行為について勧告の対象を広げるという案には全く異論ありません。これに関連して、勧告に関する規定は、現在、第7条第1項と第2項に分かれており、第1項に規定されてい

る行為のみを2項の勧告の対象として広げるという御提案ですが、第2項で勧告の対象とされている行為も同じように1項で対象とする余地があるのではないかと思います。そうすると、1項でも2項でも、4条で禁止されている全ての行為が対象となる可能性があり、その場合には、1項と2項を分ける必要性が余りない気もしますが、そのあたりも含めて、せっかく改正できる機会ですので、再度整理してよく考えると良いのではないかと思います。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは次に、オンラインで御参加の渡邊弘子委員、どうぞお願いいたします。

○渡邊委員

ありがとうございます。大変綺麗に論点を整理していただきありがたいと思っています。この論点に関して、一言だけ申し上げたいと思います。例えば、私どもの会社では、完全にお客様専用の誘導加熱用のコイルを製造しており、基本的に下請中小企業振興法が整備された際に、型と同じ意味合いとして、お客様に保管費などを求めることを実は行っております。そのため「金型等」という言葉が使われている限りは、意味合いだけはしっかりと「他のものに流用することができない」というコメントを付けてくだされば、それで十分ではないかと考えています。論点整理としては、そのような形でよいと思います。

さらに先ほど座長から示された別の話題について、一つ提起したいと思います。いまだに行われている材料支給の問題です。具体的には、受注者側が材料を購入し、それに加工を加えた上で、その加工賃を上乗せして請求する形です。この場合、材料費を支払う側が先に支払を行う場合が多々あります。かつ、材料費だけが先行されている状態で、加工の数量が少ない状態、つまり預かっているような状態も起きています。このようなパターンは、下請法や商法の趣旨からしても、明らかに一方的な下請いじめになるような内容だと思いますので、規制の必要があるのではないかと思います。同様の事例はかなり減少していますが、まだ大手のお客様の中には続けているところもあります。意味合い御理解いただけましたでしょうか。例えば、材料を先に購入し、それに対して加工や熱処理、切削加工を行い、その加工賃を乗せて請求するという流れです。材料支給は当然のごとく先に起きますので、支払が先に行われることや、逆に材料支給されたものを全てを加工することができない状態で支払だけが先行するということが起きていますので、この問題の是正について、是非御検討いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。以上です。

○神田座長

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

○原委員

はい、弁護士の原でございます。論点整理をどうもありがとうございます。今回の検討課題は、サプライチェーン全体で対応すべきものであるという中で、下請法の対象となるのはその中のごく一部の取引です。かつ、下請法は簡易迅速な執行が可能であるという特徴があるため、適用範囲が明確であること、遵守しやすいものであることを確保することが重要だと思っております。

その観点で、適用対象に従業員数を含めることを検討するという点については、現状でも下請法を遵守するためのコストがかなりかかっているというのが現実であるところ、従業員数は調べるのが大変だという点も御考慮いただく必要があると思っております。また、従業員数は、相手に確認しないと分からないことが多いと思いますが、聞いても答えてもらえない、タイムリーに答えてくれない、誤った情報を伝えられた結果、法令に違反してしまう場合があるかもしれません。そうした場合にどのように対応するかについても、検討しておく

必要があるのではないかと思います。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。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。冒頭の買ったとき規制の在り方について、以前も意見を申し上げましたが、補足してさらに意見を申し上げたいと思います。先ほど渡辺委員から御指摘がありましたとおり、フェアプライスや公平な価格とは何かということは、非常に深い問題を含んでいる論点であると認識しております。様々なリスクの取り方やリターンの分配方法、その際にどのようなコストを分担するのかというのは非常に複雑であり、個別具体性が強いいため、公平性というのを法律で導くのは難しいだろうと考えております。そのため、下請法ができることとしては、不当な行為を禁止規範として与えることかと思えます。

その場合、今回幾つか御示唆されていますように、プロセスを取り込むという考え方があります。一定のプロセスによって導かれた結果としての価格であれば、公平ではないかと推定するような考え方は十分に成り立つだろうと思います。そして、既に御指摘もありましたとおり、運用基準などで、ロジックはある程度確立されつつあると考えています。

その場合には現行法制でも十分対応可能ではないかという点もありますが、他方で、現行法令は非常にシンプルであるため、結果として認定が難しい面もあります。そのため、今回、運用基準など、運用レベルでは固まりつつある解釈を法律に格上げするという議論がされていると理解しております。

どのような規範や要件を定めるかについては様々な考え方があると思いますが、最終的な目標としては不公平な価格を弾くことだと思います。単純なグッドフェイスだけが目的ではないということからすると、何らかの経済的な要件、つまり不利益を与えているという要件も必要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。ほかにいかがでしょうか。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

横浜で精密板金加工を行っている海内工業と申します。非常に分かりやすく、そして網羅されている論点整理を本当にありがとうございます。私の方から三つお話をさせていただければと思います。

まず一点目は、実務を運営しているので、本研究会での論点の議論が実態としてどのような波及効果があるのかを体感的にお話できればと思います。非常にありがたいお話でして、二つございます。手形と金型なのですが、まず手形に関しましては、現状 90 日であったものが、既にこの研究会を開催している中でも 60 日になってきているということで、公正取引委員会の皆様の動きも含めて、非常に現実的なものになってきていると思います。

金型に関しても、今までも交渉してきましたが、今年度お陰様で、10 年程度使用していない金型の返却が実績として出てきていますので、研究会だけではなく、効果が実務に出てきているということを報告させていただきました。

二つ目は、漏れている論点ではないのですが、改めて強調させていただきたい論点についてです。今までの研究会でも申し上げておりますが、下請法の適用基準についてです。今、資本金 3 億円に対しての下請と資本金 1000 万円から 3 億円以下に対しての下請という形で二つのレイヤーがあると思いますが、今両方とも正当に法律に基づき、取り締まりというか勧告や通達などが行われていると思いますが、二つ目に申し上げたレイヤーの 1000 万円から 3 億円以下の下請取引が適正なものになるには、結局ピラミッド型方式なので、上のレイ

ヤーがきちんとトリクルダウン的に適正化しないとその下もできません。つまり、両方ともまず川上が正して、その後下も正すということで、緩和処置ではないですが、何でできないのかをヒアリングしていただいて、サプライチェーン全体で正していくということをもう一度念頭に置いていただければと思います、強調いたします。

三点目は今後についてです。本研究会の大目的として、やはり中小・中堅企業を活性化し、構造的賃上げを通じて、日本経済を成長、活性化させるというところの一端がこの研究会だと認識しております。1500 円の最低賃金を 2030 年代に実現するという公約が出ておりますが、最低賃金を上げていくことを国として掲げるのであれば、これからの価格交渉に、最低賃金を正当に転嫁することを大企業に認めてもらい、国としても価格転嫁の流れを作らないと公約だけ掲げてても現実性が少し厳しいというところで、新たな論点が発生すると思います、上げました。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは若林委員、どうぞお願いいたします。

○若林委員

駒澤大学の若林でございます。追加の確認ですが、書面を電磁的方法で交付することについて、承諾の有無にかかわらずという点がございました。メール等で受け取ることが難しい企業があるという御指摘でしたが、そこは許容できるかと思っております。ただし、例えば、電磁的方法で交付するためのシステムを入れるというような話、何らかコストがかかるという話があるのであれば、そこは一方的にというのは少し問題があるのではないかと思います、その点を確認させていただきたいと思いました。

また、補足となりますが、プロセスを重視した規定ということですが、プロセスを重視した場合にクリアカットではない部分がどうしても出てきてしまうと思います。例えば過度に詳細なコスト計算を求めるといった話もございましたが、それについてはフォローアップを丁寧にしていくことが必要かと思えます。

さらに、着荷主の問題については先ほど矢野先生もおっしゃいましたように、認識や意識がされていない部分も十分あると思いますので、アドボカシーの強化を是非考えていただきたいと思います。以上です。

○神田座長

ありがとうございます。御質問の点については、後ほどまとめて事務局から御発言いただければと思います。ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、本日の御発言を踏まえて事務局から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

本日はありがとうございます。先ほど中島委員から御発言がございましたけれども、この場で議論した趣旨をどのように実現するのかといった手法について、御指摘があったと認識しております。御指摘も、コストが上昇しているときに価格転嫁を進めることそのものを否定されているとは受け止めておりません。それは必要だけれども、実現していく際の方法として、大企業・外国企業にも言及していただいておりますが、サプライチェーン全体で取り組まないと価格転嫁、取引環境の整備はできないという御指摘や、その方法として自由な競争を阻害するような手法は慎重に検討すべきだという御指摘を頂いたかと思います。そういった前提で、現行下請法は有効に機能しており、通常支払う対価をベンチマークとして規定している現行の下請法の買いたたきの規制そのものには意義があり、十分に機能しているため、足りないところはガイドライン等で補えばよいではないか。また、資本金基準についても合理性があり、ほかの基準を追加することについては、手法の問題として、原委員からも同様の御指摘があったと思いますが、発注者側に負担がかかる。そういった問題を踏ま

えてどう考えるのかというような御指摘であったかと思います。

事務局としては、価格転嫁がこれまで行いづらかった商慣習があり、こういったものを変えていこうという問題意識が、おそらくここで共有されていると思います。そういった観点で見たときに、手法の問題として、何ができるかということをお議論いただきてきたわけですが、やはり課題があるのではないかとというのが事務局として持っている問題意識でございます。現行の買いたたき規制において、通常支払われる対価が認定できないが、問題がある事例について、十分対応できているかどうかということについていえば、やはり何らかの手当てをしていかなければならないのではないかと考えております。

渡辺委員がおっしゃったように、市価が明示的に成立している取引と、そうではない取引があり、そうではない取引についても、フェアプライシングという概念が実現されるのが本来あるべき姿だと考えます。フェアプライシングを国が認定する、又は実現していくような制度や仕組みとして、価格そのものに対して何か制度的なケアをしていくという方法もあるかもしれませんが、それが難しければ、例えば、交渉プロセスに着目して、このような交渉が行われれば、フェアプライシングが実現されるというような制度設計もあり得るのではないかと、そのときのメッセージの出し方を渡辺委員に理論的におまとめいただいたと考えております。

また、滝澤委員から御指摘いただいた金型等の問題ですが、御指摘のとおりと考えます。なぜ金型が下請法の対象になっているかというと、発注されたものとその金型の牽連性が強いからであり、今回、例えば木型や治具を具体的に追加するのであれば、例えば、今私どもが想定していないようなものも含まれるような形で手当てした方がよいという御指摘と受け止めたので、制度設計をする場合には、例えばいろいろな手法があるわけですが、引用をするなど柔軟な制度設計を考えていきたいと思っております。

勧告については少し勉強させてください。御指摘いただいた第7条の各項で手当てする必要があるのではないかと御指摘ですが、今私の手元に明確な答えはないので、次回までに少し勉強させていただいて、また整理させていただけたらと思います。

渡邊弘子委員からいただいた専用コイルのお話は滝澤先生と同じような御指摘だと思います。また、材料支給についても御指摘ありがとうございます。問題点は十分理解いたしておりますので、御指摘いただいた問題が現行の下請法でどのように位置付けられるのか、位置付けられなければどういう手当てが可能なのかという点について、事務局でも考えて、整理をさせていただきたいと思っております。

中島委員と同じ御指摘だと思いますが、原委員からは、サプライチェーン全体で取り組んでいくことと、とりわけ下請法で明確に取り組んでいくことについて御指摘いただきました。今回ここで御議論いただいているのはサプライチェーン全体でということですが、他方で、下請法は下請法で画一的に取り組んでいくためには、適用の範囲が明確であることが必要だというのは、ソフトな規制であるとはいえ、そういう要請が強いと思っております。その上で従業員数のことを御指摘いただきましたけれども、今の資本金基準が有効であること、これを撤廃せよという御意見ではなかったと受け止めております。今の資本金基準によって運用されている下請法の課題、ここで御議論いただいたとおりの課題があるということで、そこをどう考えていくのかということだと思っております。幾つかオプションやアイデアを頂戴しましたが、それぞれのオプションに一長一短の特徴があります。他方で、欠陥があるということをもって、やらなくていいのかということをお考えなければならない問題であり、今よりも少しでも前に進むのであれば、前に進むような制度を実現していきたいと思っております。一つ課題があるからといって、そのオプションを捨ててしまうことを、又はやらないことをどう考えるのかということと、加えて、私どもは下請法だけを守っていればよいとは思っておりませんで、もちろん下請法はコンプライアンス上重要なものであり、その範囲がどこなのかということについて、当然事業者は管理しており、そこにコストが発生しているのは重々理解しておりますが、下請法から少し外れたら何をやってもよいのかということとそうではないと思っております。そういう意味でこの問題は総合的に考えていきたいと思っております。

おります。個別の問題として、お客様から聞いた従業員数が違うとか、そういう場合にどう
いう法律の運用をするかというのは、制度設計の問題と運用の問題というのはもちろんリン
クすると思いますが、それぞれ運用の問題として工夫をしていくところかと思いました。

松田委員からの御指摘については、中島委員からの御指摘と渡辺委員からの御指摘をうま
くまとめてくださっており、ありがとうございます。

海内委員からは、本研究会の波及効果を御報告いただきありがとうございました。こうし
た議論をすることで、少しでも取引の改善につながっているということで、事務局としても
非常に心強く思っております。適用基準として、下請法対象外、特に上のレイヤーについて
の御指摘がございましたが、今回、我々はサプライチェーン全体でと言っておりますので、
ここについては独占禁止法の優越的地位の濫用の規制をどう働かせていくのかという問題か
と受け止めております。現在、私どもは、価格転嫁をしっかりとしてくださいといって Q&A
や労務費の価格転嫁指針をお示しする、それに対して守っていただいているかという実態把
握を行いながら、事業者名の公表も含めて、アドボカシーについて力を入れて取り組んでお
ります。制度改正の問題とアドボカシーの問題は両輪だと思っており、サプライチェーン全
体での取引適正化に取り組んでいきたいと思っております。下請法を手当てして、下請法だ
けを綺麗に仕上げるとは思っていないということでございます。

最後、若林委員から御指摘がございました、電磁的書面の交付方法についてです。メール
などを想定しているわけですが、おそらく若林委員からは、特定のシステムを入れなさいと
発注者側から指示があったときに費用が生じ、その費用を負担させられるのではないかと
いう問題点を御指摘いただいたのだと思います。電磁的交付を許容するかしないかという問題
と、その費用負担の問題は別物だと思っており、自社の受注システムのようなものを強制さ
せられて、その負担が下請事業者の利益を超える、又は、利益にならないのに負担させる
ということは、別途費用負担の問題として現行の下請法でも手当てされているものと理解し
ております。したがって、電磁的記録の手当てがされた結果、別途の問題として費用負担の問
題が出てくるとすると、それはその問題として我々がしっかりと対応するということかと思
っております。

○中小企業庁 鮫島課長

中小企業庁からは、経営者であられる渡辺委員と海内委員の御指摘について、1 点だけコ
メント差し上げます。渡辺委員から振興基準について言及いただきました。これは、下請中
小企業振興法という下請法とは別の法律に基づいて定められている、発注者と受注者の望ま
しい取引の在り方について定めたものであります。その中には、労務費の指針を遵守しまし
ょう、原材料やエネルギーコスト増等については全額転嫁を目指しましょう、といった望ま
しいと思われる取引の在り方について、下請法よりもより広い中身のルールを定めるとい
うものであります。加えて、下請中小企業振興法の対象は下請法よりも広く、例えば、資本金
が1円でも大きい、小さい取引関係にも適用されるというものであります。もちろん罰則や
命令等々はないもので、飽くまでも振興基準であります。しかし、大企業やパートナーシ
ップ構築宣言をしていただいている企業は振興基準を守りますということを宣言し、公表い
ただいております。また、業界団体もこの振興基準を遵守します、その実行状況をチェックし
ます、改善します、ということを自主的に取り組んでいただいております。下請法や独占禁
止法とあいまって、取引の適正化を進めているということでもあります。これは、各省庁の御
理解をいただいて、経済産業省、中小企業庁が進めているというものでございます。

亀井課長からは公正取引委員会によるアドボカシーのお話がありましたが、それと連携し
て、業界ごと、若しくは発注者による自発的な取引適正化を進めることで、渡辺委員がおっ
しゃった金型以外に関する保管の問題や、海内委員がおっしゃったサプライチェーンの源か
らトリクルダウン的に価格転嫁を進めていく、また、手形の問題について、下請法対象外の
ところについても支払期間を短くする、現金化を進めていくといった下請法以外の取引適正
化についても、振興基準を活用して進めてまいりたいと考えてございます。以上です。

○公正取引委員会 向井審議官

渡邊委員から御質問がございました原材料支給につきまして、それを加工する取引について、原材料は早期に支払を求められるというものでございますが、これにつきましては、実は現行法の第4条第2項第1号がございまして、有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止ということで、禁止をしております。支払につきまして、加工をするということでございますので、加工の際に支払をするわけですが、その支払期日の前に原材料について早期に決済を求めることは現在でも禁止をされておるということでございます。

これについては、例えば平成23年にお菓子の会社が製造委託を行っていた際に、包装資材について早期に決済を求めたということで勧告の対象となっているという事例もありまして、毎年二桁程度の指導があるというものでございます。御参考まででございます。

○仁平委員

事務局の方針に異論ございません。はっきりした方向性をまとめていただいた方がありがたいと思っております。亀井課長からもありましたが、完全無欠な制度はなかなか難しいため、運用なども含めて工夫していくことが大切だと思っております。今やらなければ10年15年できないというくらいの気持ちで、今回まとめていくことが非常に重要だと思っておりますので、いろいろな意見があるとは思いますが、事務局の方で取りまとめていただけるとありがたいと思います。また、報告書案については、次回研究会直前というよりは、少し余裕を持って見せていただけるとありがたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○神田座長

報告書案は事前にお示し、御検討をお願いする予定でございます。

○公正取引委員会 亀井課長

時間的な余裕もしつかりと確保させていただきます。次回研究会に御議論いただける準備時間を皆様方にとっていただけるよう、事務局としても考えたいと思います。

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは多田委員、よろしく願いいたします。

○多田委員

事務局の方針につきまして、異論ございません。直接的な論点ではないかもしれませんが、また、何度か申し上げたことではありますが、法律でできることとできないことがあると思いますので、業界全体あるいはサプライチェーン全体での意識喚起、いわゆるアドボカシーの視点を入れていただきますと将来につながるのではよいのではないかと思います。以上です。

○神田座長

ありがとうございます。全体の組合せで先に進めていくという点は是非報告書にも記載いただきたいと思います。それでは小畑委員、お願いいたします。

○小畑委員

取りまとめの方向性を明確に打ち出していただき、ありがとうございます。全ての論点につきまして、全面的に賛同するところでございます。事務局の皆様におかれましては、最終的な文案作成について大変だと思いますが、是非頑張ってください。よろしく願いいたします。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは加藤委員、お願いいたします。

○加藤委員

座長、事務局の皆様、大変ありがとうございます。基本的に方向性には賛成でございます。強調したい点だけ重ねて申し上げます。1 点目は皆様もおっしゃっておりますが、やはりサプライチェーン全体で上流から取引適正化や価格転嫁、さらには代金支払の早期化、その環境整備が重要ですので、様々な手法で取り組んでいただければと思います。

2 点目は物流の関係でございますけれども、今回、発荷主と物流事業者の取引についても下請法の対象になるとすれば、やはり発荷主が一番弱い立場になると思われれます。まずは、サプライチェーン全体の頂点の着荷主と発荷主の間がしっかりと整わないと、下請法の頂点企業となる発荷主が一番つらい思いをすることになりますので、一点目と同じですが、是非対応をお願いします。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは若林委員、お願いいたします。

○若林委員

私も全体的に賛成でございます。先ほどお答えいただきました電磁的な書面の交付についてですが、私もコストがかかるというのは別の話だと理解しておりますが、そういうことを招かないような書き方をしていただきたいというのが趣旨でございますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○神田座長

どうもありがとうございました。今幾つか御注意やさらに強調すべきという御意見をいただきましたので、それらを踏まえて、報告書案の作成に取り組んでいただきたいと思います。そういうことで進めさせていただくことについて御承認いただけますでしょうか。

どうもありがとうございました。それではそういうことで進めさせていただきたいと思います。

本日の研究会はこれにて閉会とさせていただきます。本日も大変お忙しいところ、活発な御意見を頂戴し、また、熱心に御検討いただきましたことに厚く御礼を申し上げます。どうもありがとうございました。