

ソフトウェア業の下請取引等 に関する実態調査報告書

令和4年（2022年）6月公表



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

目次

第1部 調査の趣旨等

第1 調査の趣旨	1
第2 調査方法	2
1 調査期間	2
2 下請事業者向けアンケート等	2
3 親事業者向けヒアリング調査等	2

第2部 ソフトウェア業界の概況

第1 市場規模等	4
1 市場規模	4
2 ソフトウェア業の労働人口	4
3 事業所数等	5
(1) 法人事業所数の推移	5
(2) 資本金別事業所数	5
(3) 従業者規模別事業所数	7
(4) フリーランス事業者数	7
第2 多重下請構造と取引階層別状況	8
1 多重下請構造	8
(1) 多重下請構造	8
(2) ソフトウェアの発注	9
2 取引階層別の事業者の状況	14
(1) 「元請」・「中間下請」・「最終下請」の分布（資本金3億円以下）	14
(2) 取引階層別の資本金額の状況（資本金3億円以下）と下請法の資本金区分との関係	14

第3部 多重下請構造における事業者間取引の実態と問題点

第1 取引依存度	16
1 下請取引依存度	16
2 下請取引の取引先（発注元）の数	17
3 下請取引の受注方法	18
4 最も下請取引の額が大きい取引先への依存度	19

5	問題のある行為を受けた場合の対応等.....	20
(1)	問題のある行為を受けた場合の対応.....	20
(2)	問題のある行為を受け入れている理由.....	21
第2	多重下請構造から生じ得る問題点.....	22
1	ソフトウェア制作の多重下請構造から生じ得る問題点.....	22
(1)	下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題.....	22
(2)	ソフトウェア制作の特性に係る問題.....	24
2	「中抜き」事業者の存在.....	25
(1)	「中抜き」事業者の実感.....	25
(2)	「中抜き」事業者の類型・弊害.....	27
(3)	「中抜き」事業者が介在する問題点.....	29
3	多重下請構造の今後.....	32

第4部 多重下請構造型サプライチェーン下における下請法の義務・禁止行為に関する調査結果

第1	下請法の義務・禁止行為に係る調査結果（全体）.....	33
第2	下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題.....	37
1	買いたたき.....	37
(1)	価格交渉の実態.....	37
(2)	買いたたきの経験.....	38
(3)	問題の所在.....	39
2	下請代金の減額.....	42
(1)	下請代金の減額の経験.....	42
(2)	問題の所在.....	43
3	支払遅延.....	46
(1)	支払遅延の経験.....	46
(2)	問題の所在.....	47
第3	ソフトウェア制作取引の特性に係る問題.....	50
1	不当な給付内容の変更.....	50
(1)	不当な給付内容の変更の経験.....	50
(2)	問題の所在.....	51
2	不当なやり直し.....	55

(1) 不当なやり直しの経験.....	55
(2) 問題の所在.....	56
3 受領拒否	59
(1) 受領拒否の経験.....	59
(2) 問題の所在.....	60
第4 発注書面の交付等.....	62
1 発注書面の交付状況等	62
(1) 発注書面の交付状況	62
(2) 問題の所在.....	63
2 アジャイル開発の場合	66
第5 下請法等の知識とコンプライアンス活動	67
1 優越的地位の濫用規制・下請法に関する知識等	67
(1) 優越的地位の濫用規制・下請法に関する知識	67
(2) 取引を行う際に下請法の対象となるかを確認しているか	67
2 大手事業者のコンプライアンス活動	68
(1) コンプライアンス意識向上策	68
(2) 下請法対象か否かの判定.....	69
(3) 発注書面交付忘れ・支払遅延等の下請法違反防止策.....	69
(4) その他	69
第6 フリーランスSEへのしわ寄せ等.....	70
1 末端のフリーランスSEへのしわ寄せ.....	70
2 問題の背景	71
第7 その他の問題例	73
1 買ったたき	73
2 下請代金の減額.....	74
3 支払遅延	74
4 受領拒否	75
第8 (参考) 最近の指導事例	76

第5部 今後の対応

第1 多重下請構造下で生じる問題への対応強化.....	78
1 問題点	78

(1) 「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」及び「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」	78
(2) 「中抜き」事業者の介在による弊害.....	78
(3) エンドユーザー・元請事業者を発端とする問題.....	79
2 今後の対応	79
第2 不当なしわ寄せ防止に向けた普及啓発活動の対応強化.....	80
1 問題点	80
2 今後の対応	80
第3 複雑な取引関係における優越的地位の濫用に関する対応強化	81
1 問題点	81
2 今後の対応	81

本報告書における略称一覧

番号	略称	元の名称・定義
1	下請法	下請代金支払遅延等防止法
2	独占禁止法	私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律
3	フリーランス	実店舗がなく、雇人もいない自営業主や一人社長であって、自身の経験や知識、スキルを活用して収入を得る者（フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン第2の1）
4	S E	システムエンジニア。ただし、本報告書ではI Tコンサルタント、プログラマー、システムエンジニア、セキュリティエンジニア、テストエンジニア、アプリ開発者、C Gデザイナー、ウェブプランナーなどソフトウェア制作に携わる多様な職種をまとめてS Eとしている。
5	S E S	システム・エンジニアリング・サービス。技術者を派遣しシステム開発・インフラ環境構築等を行うサービスを提供する契約。準委任契約、常駐型が多い。
6	「元請」・「中間下請」・「最終下請」	法人向けアンケートでは、「元請」・「中間下請」・「最終下請」を以下のとおり定義しており、報告書でも同じ定義で用いている。 「元請」：基本的にエンドユーザーから直接受注する者 「中間下請」：同業者から受注するとともに、自社も一部外注することがある者 「最終下請」：同業者から受注するが、更なる外注は基本的にしない者
7	「中抜き」事業者	今回の実態調査では、「丸投げ」と同様に「多重下請構造の下、商流上は形式的に関与するものの、実際には何ら業務を行うわけでもないのに利益を上げている者（与信の供与など、業務以外の面で実質的な貢献を行っている場合を除く。）」と定義している。

報告書全体に係る注記事項

1 アンケートの回答について

下請法の情報成果物作成委託に該当するかは取引当事者の資本金額と取引内容等から判断するものであるが、アンケートの実施に当たっては、回答者の負担軽減の観点から、下請法上の情報成果物作成委託等に該当するかについて厳密な確認を求めている（※）。したがって、下請法の対象とはならない「下請」取引に関する事例等が報告されている可能性がある。

※ アンケートにおける「下請」の定義：「下請」とは、貴社が同業者からソフトウェア制作等の全部又は一部を受注することをいい、下請法上の「情報成果物作成委託」に該当するか否かは問いません。

2 自由記載欄の引用について

アンケートの自由記載欄の回答を引用する場合、

- ① 回答者が特定されないようにするための修正（固有名詞の削除等）を行う
- ② 長文のものは適宜要約する
- ③ 略語や専門用語で記載されているものを一般的な表現に改める
- ④ 表現の統一を行う
- ⑤ 多数挙げられている経験談等の一部のみを採用する

等の処理を行っている。また、例えば、支払遅延に関する経験として回答されたものであっても、内容からみて下請代金の減額の話であるという場合は、下請代金の減額の項目で取り上げている。

なお、個別事例の事実確認は行っていないため、本報告書で取り上げられたことが直ちに下請法違反の事例であることを意味するものではないことに留意する必要がある。

3 図表・グラフについて

図表番号は【(第○部) - (第○) - (○番目の図表)】を意味している。

グラフの作成に当たっては、小数点第2位を四捨五入しており、合計が100.0%にならない場合がある。

【第1部】

調査の趣旨等



第1 調査の趣旨

昨今のD X（Digital Transformation）化の流れを受けて社会が大きく変化している。しかしながら、これを支えるソフトウェア制作の取引においては、「**多重下請構造型のサプライチェーン**」という特徴的な取引構造の下、買ったときや仕様変更への無償対応要求といった下請法に違反する商慣行の存在が今なお懸念されている。

また、本業界では、フリーランスS Eが多く活動しており、取引の末端においてフリーランスS Eへのしわ寄せ問題が生じている可能性もある。

公正取引委員会では、平成15年の下請法改正でプログラム等の「情報成果物作成委託」が規制対象とされたことに合わせて、「ソフトウェア制作業における下請取引の実態と改正下請法の内容ー改正下請法の円滑な運用に向けてー」（平成16年）を公表し、その後も普及啓発と下請法違反被疑事件の調査に努めてきたところであるが、上記のとおり、今なお問題を指摘する声があることから、今般、18年ぶり¹に実態調査を実施することとしたものである。

¹ 前回のアンケート調査は平成15年10月から実施。今回の調査は令和3年（2021年）10月に開始された。

第2 調査方法

1 調査期間

令和3年10月から令和4年6月まで

2 下請事業者向けアンケート等

(1) 法人向けアンケート

下請法上の下請事業者となり得る資本金3億円以下の事業者2万1000社にアンケートへの協力を依頼し、4,739社から回答を得た。

ア 回答期間

令和3年10月25日から同年11月26日まで

イ 回答率

22.6%

(2) フリーランスSE向けアンケート

調査会社の会員モニター及びインターネット上に設置したアンケートから合計2,540名の回答を得た（後者の実施に当たっては、一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会からフリーランスSEへの周知に係る協力を得た。）。

アンケート実施期間は令和4年1月17日から同年2月13日までである。

(3) 従業員SE向けアンケート

調査会社の会員モニターから合計1,776名から回答を得た。

アンケート実施期間は令和4年1月17日から同年2月13日までである。

3 親事業者向けヒアリング調査等

(1) 法人（親事業者）向けヒアリング

下請法上の親事業者となり得る資本金3億円超の事業者16社に対してヒアリ

ングを実施した。

(2) 法人（下請事業者）向けヒアリング

下請法上の下請事業者となり得る資本金 3 億円以下の事業者 10 社に対してヒアリング調査を実施した。

(3) フリーランス向け業務仲介事業者

フリーランス向けに業務仲介事業を営む事業者 3 社に対してヒアリング調査を実施した。

(4) 団体

ア 法人事業者の団体

法人のソフトウェア業者が所属する 2 団体に対してヒアリング調査を実施した。

イ フリーランス事業者の団体

フリーランスに関連して、2 団体に対してヒアリング調査を実施した。

【第2部】

ソフトウェア業界の概況



第1 市場規模等

1 市場規模

総務省・経済産業省の経済構造実態調査（乙調査）によれば、ソフトウェア業の市場規模（「ソフトウェア業務（主業）の年間売上高」）は、令和2年において15兆9791億円である²。

【参考】ソフトウェア業の内訳（総務省・日本標準産業分類）

分類	内容
(1) 受託開発ソフトウェア業	顧客の委託により、電子計算機のプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言など並びにこれらを一括して行う事業所をいう。 (例) プログラム作成業、情報システム開発業、システム開発コンサルタント業、システムインテグレーションサービス業
(2) 組込みソフトウェア業	情報通信機械器具、輸送用機械器具、家庭用電気製品等に組み込まれ、機器の機能を実現するためのソフトウェアを作成する事業所をいう。
(3) パッケージソフトウェア業	電子計算機のパッケージプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業所をいう。
(4) ゲームソフトウェア業	家庭用テレビゲーム機、携帯用電子ゲーム機、パーソナルコンピュータ等で用いるゲームソフトウェア（ゲームソフトウェアの一部を構成するプログラムを含む。）の作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業所をいう。

2 ソフトウェア業の労働人口

総務省・経済産業省の経済構造実態調査（乙調査）によれば、ソフトウェア業に従事する「従業者数」は、令和2年において83万7606人である³。

² 令和元年は15兆4273億円である（千万の位を四捨五入）。

³ 令和元年は82万1993人である。

3 事業所数等

(1) 法人事業所数の推移

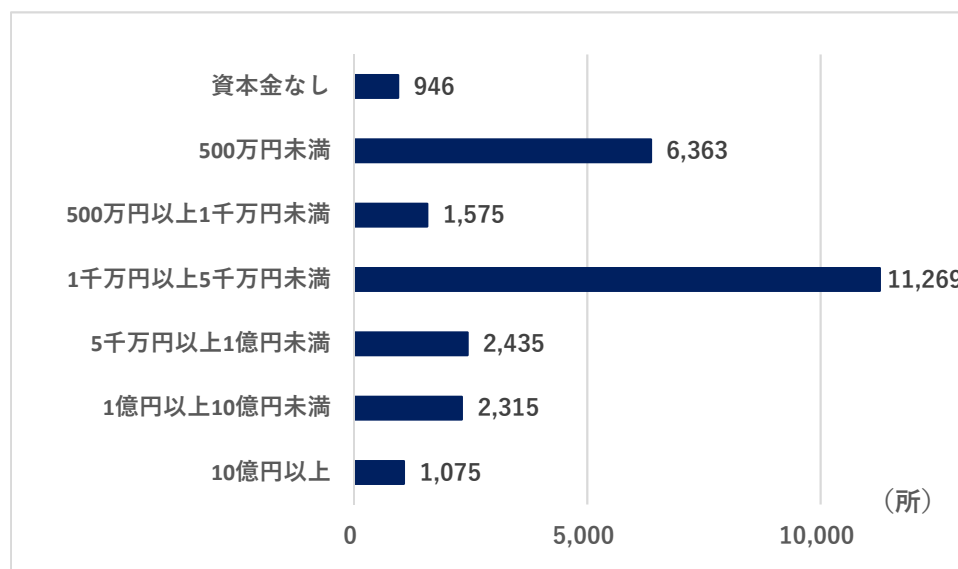
総務省・経済産業省の経済構造実態調査（乙調査）によれば、ソフトウェア業の事業所数は、令和2年において2万5,977か所である⁴。

(2) 資本金別事業所数

前記(1)の事業所数について資本金別に区分すると【図表2-1-1（資本金規模別事業所数）】のとおりである。

【図表2-1-1】資本金規模別事業所数

(所)



(所)

(事業所数 25,977)

(出所) 総務省・経済産業省 2020年経済構造実態調査（乙調査）

なお、標本調査であり、拡大推計して集計後に四捨五入をしているため、総計と内訳の合計とが一致しない（「付録2 推計手法について」参照）。

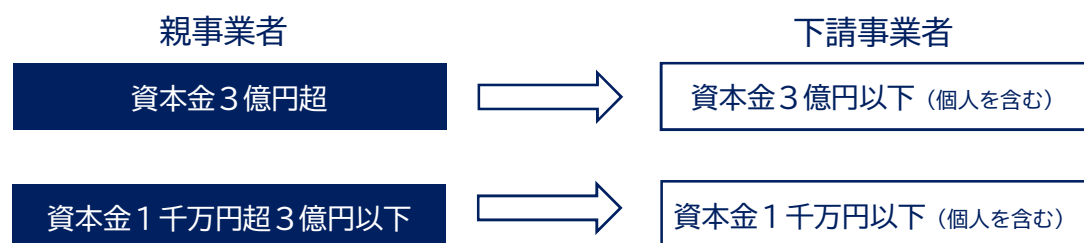
(注) 「資本金なし」とは、会社以外の法人・団体及び個人経営のこと。

下請法の情報成果物作成委託（プログラム）では、資本金3億円と1千万円の2つの基準を設けているところ（【図表2-1-2（情報成果物作成委託（プログラム）の資本金区分）】）、ソフトウェア業界では、「1千万円以上5千万円未満」の区分を中心に資本金基準の中間に位置する事業所が多い傾向がみられる。そのため、ソフトウェア業界における多重下請構造の下では、資本金3億円超の事業

⁴ 令和元年は2万6,439か所である。

者と資本金 3 億円以下の事業者の取引といった下請法の適用対象となる取引のみならず、資本金 1 千万円超 3 億円以下の事業者同士の取引といった下請法の適用対象とならない取引も相当程度存在する可能性があると考えられる。これらの取引において問題が生じる場合には、下請法の適用対象となる取引については下請法で対処し、下請法の適用対象とならない取引については優越的地位の濫用規制（独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号）で対処することが基本となる。

【図表 2 - 1 - 2】情報成果物作成委託（プログラム）の資本金区分

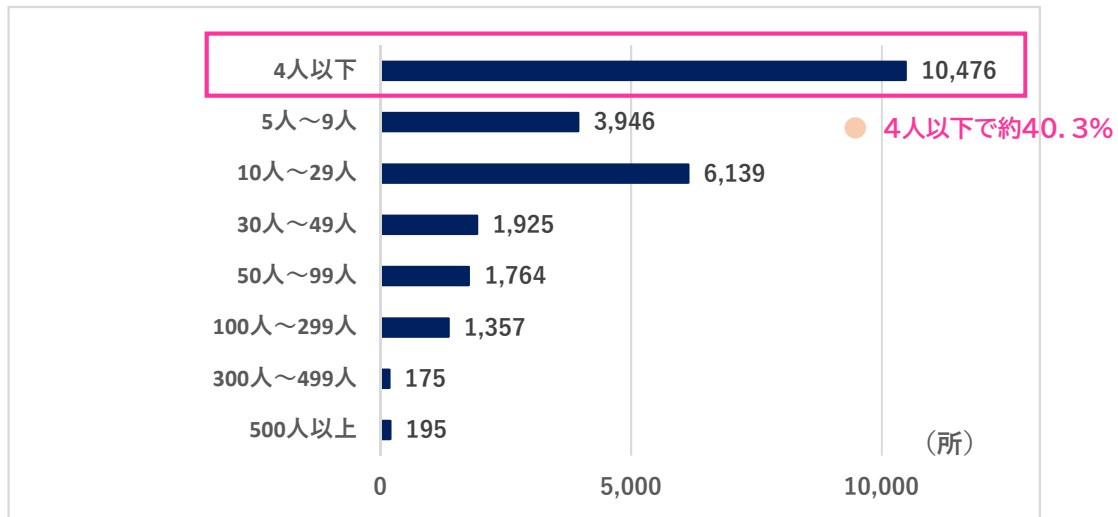


※ 上記の区分に当てはまらない事業者同士の取引、例えば、「資本金 1 千万円以下の事業者同士の取引」や「資本金 1 千万円超 3 億円以下の事業者同士の取引」は下請法の適用対象にはならない。

(3) 従業者規模別事業所数

前記(1)の事業所数を従業者規模別に区分すると【図表2-1-3（従業者規模別事業所数）】のとおりであり、従業者規模4人以下の事業所が10,476か所と全体の約40.3%を占めている。

【図表2-1-3】従業者規模別事業所数 (所)



(事業所数 25,977)

(出所) 総務省・経済産業省 2020年経済構造実態調査(乙調査)

(4) フリーランス事業者数

一般社団法人ITフリーランス支援機構によれば、フリーランスのIT人材については、現在、約17万6000～25万6000人程度存在するのではないかと推計されている⁵。

⁵ 厚生労働省 第97回労働政策審議会労働条件分科会労災保険部会（令和3年5月14日開催）
「資料2 一般社団法人ITフリーランス支援機構提出資料」5ページ

第2 多重下請構造と取引階層別状況

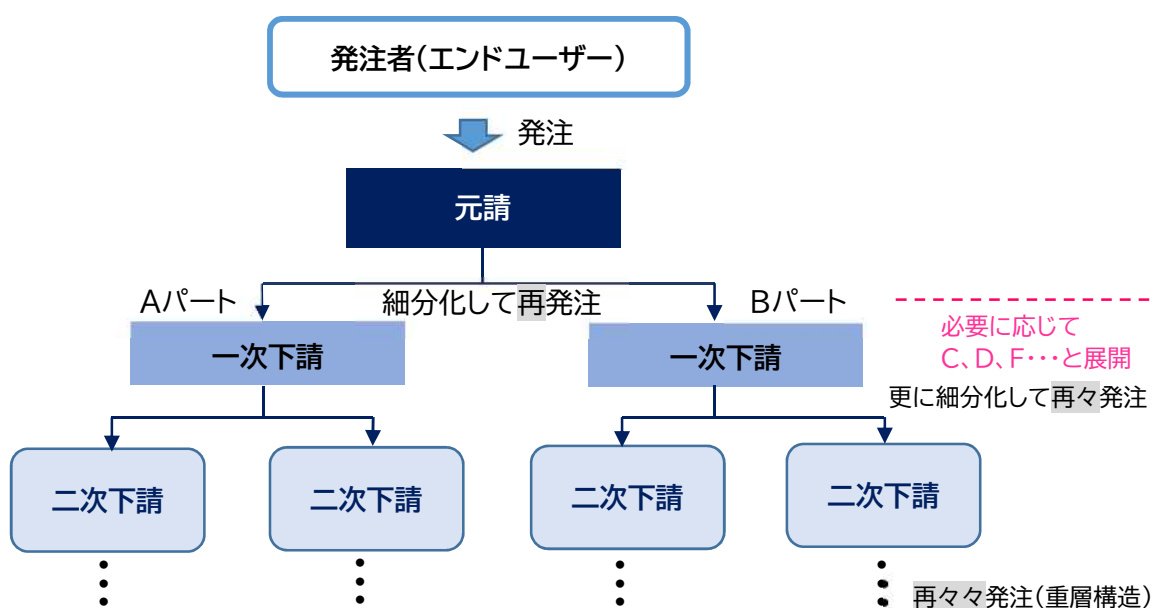
1 多重下請構造

(1) 多重下請構造

多重下請構造は、他の業種においても存在が指摘されているところ、ソフトウェア制作の取引においては、エンドユーザーのニーズの多様化、プログラム言語等から生じる専門性、1社だけでは必要な人員を確保できない等の理由から外注取引が積極的に利用されており、一定規模以上の開発では多重下請構造型のサプライチェーンが形成されている。

この点に関しては、国内の大手事業者（資本金3億円超）へのヒアリングでも外注を前提とした事業経営をせざるを得ないとの意見が多く聞かれた。具体的には、「大規模プロジェクトであっても人手が必要なのはピーク時のみであり、一時的な繁忙期に備えて閑散期にもスタッフを雇用し続けるのは難しい。」「新しいIT技術が次々と生まれているほか、ユーザーのニーズも多様化しているため、全ての技術に精通した技術者をあらかじめ全て自社で雇用しておくことは難しい。」などといった意見があった。

【図表2-2-1】多重下請構造（イメージ）



(2) ソフトウェアの発注

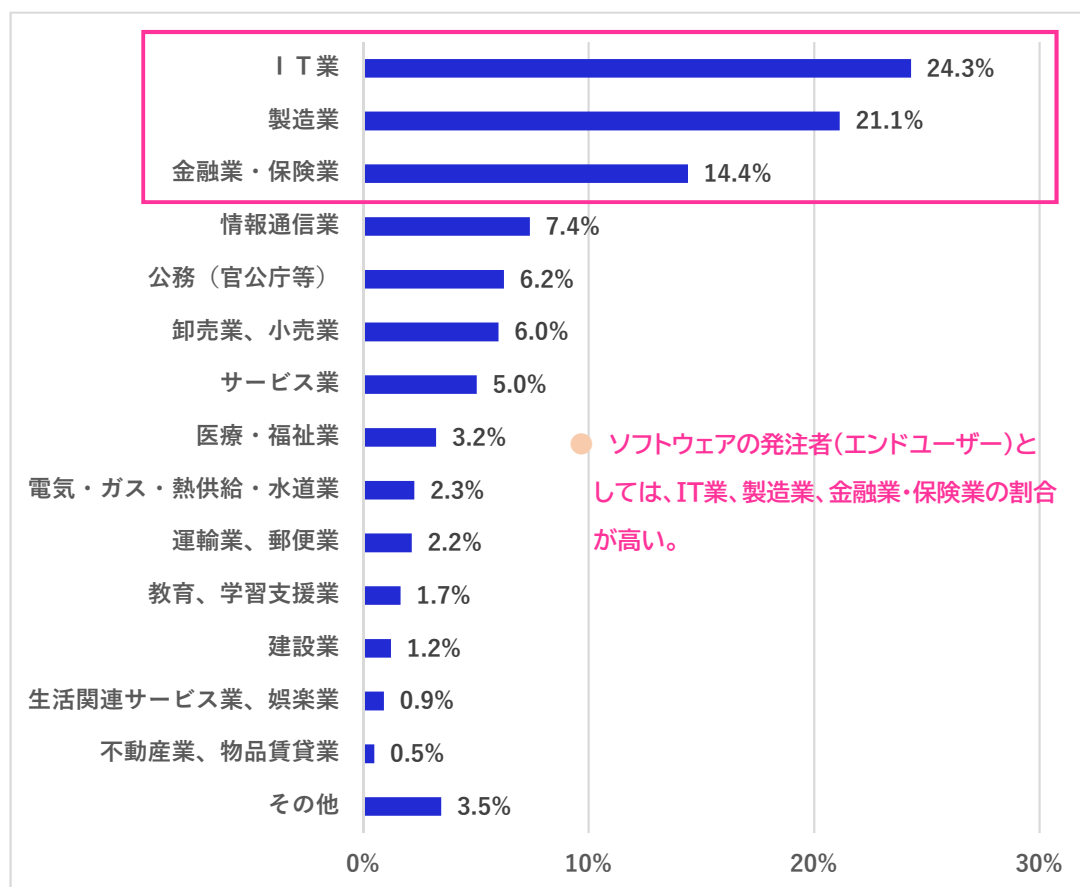
ア ソフトウェアの発注者（エンドユーザー）

法人向けアンケートにおいて、どの業界のユーザー向けのシステム開発（下請取引）の売上高が最も多いかを尋ねたところ、次の結果となった。

なお、回答者の負担軽減の観点から、下請法上の情報成果物作成委託等に該当するかについて厳密な確認を求めているため、厳密にみれば下請法の適用対象とはならない取引に関する事例等が報告されている可能性がある。

【図表 2－2－2】 下請として取り扱うことの多い業界

（ユーザー）（法人）（1つ選択）



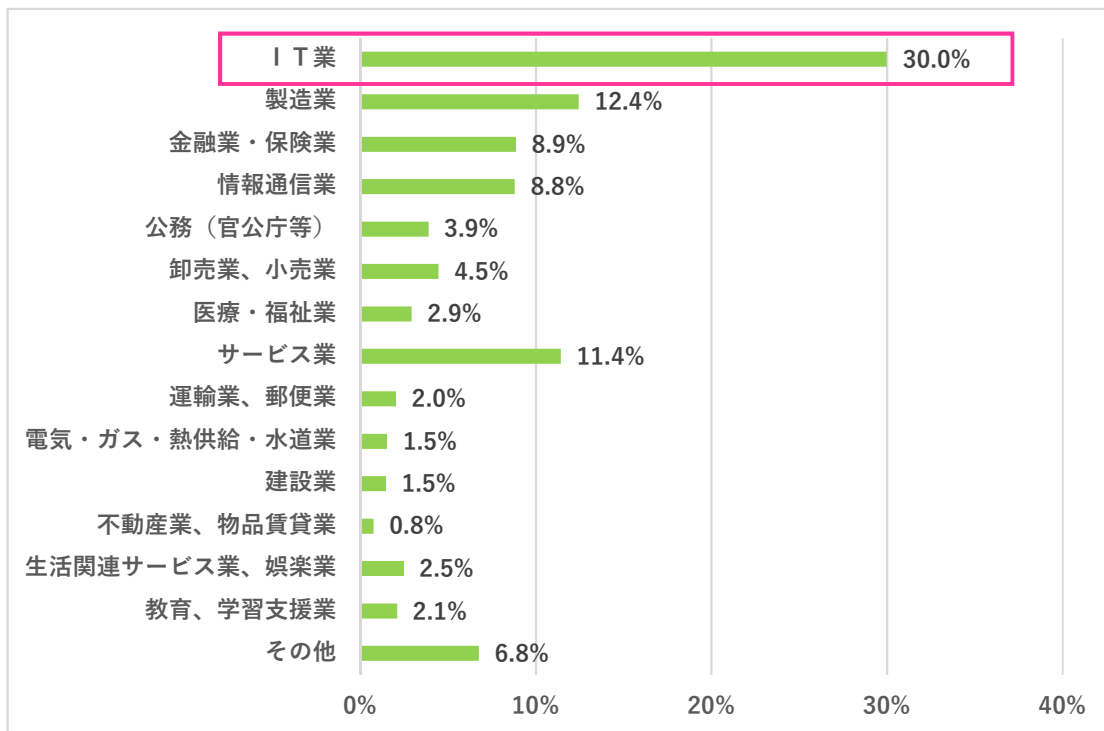
ソフトウェアの発注者（エンドユーザー）としては、IT業、製造業、金融業・保険業の割合が高い。

（回答数 2,596）

次に、フリーランスSE向けアンケートにおいて、どの業界向けの案件の売上高が最も多いかについて尋ねたところ、法人と同様に「IT業」が多い。

【図表２－２－３】最も開発の実績がある業界（ユーザー） 参考集計

（フリーランス）（１つ選択）

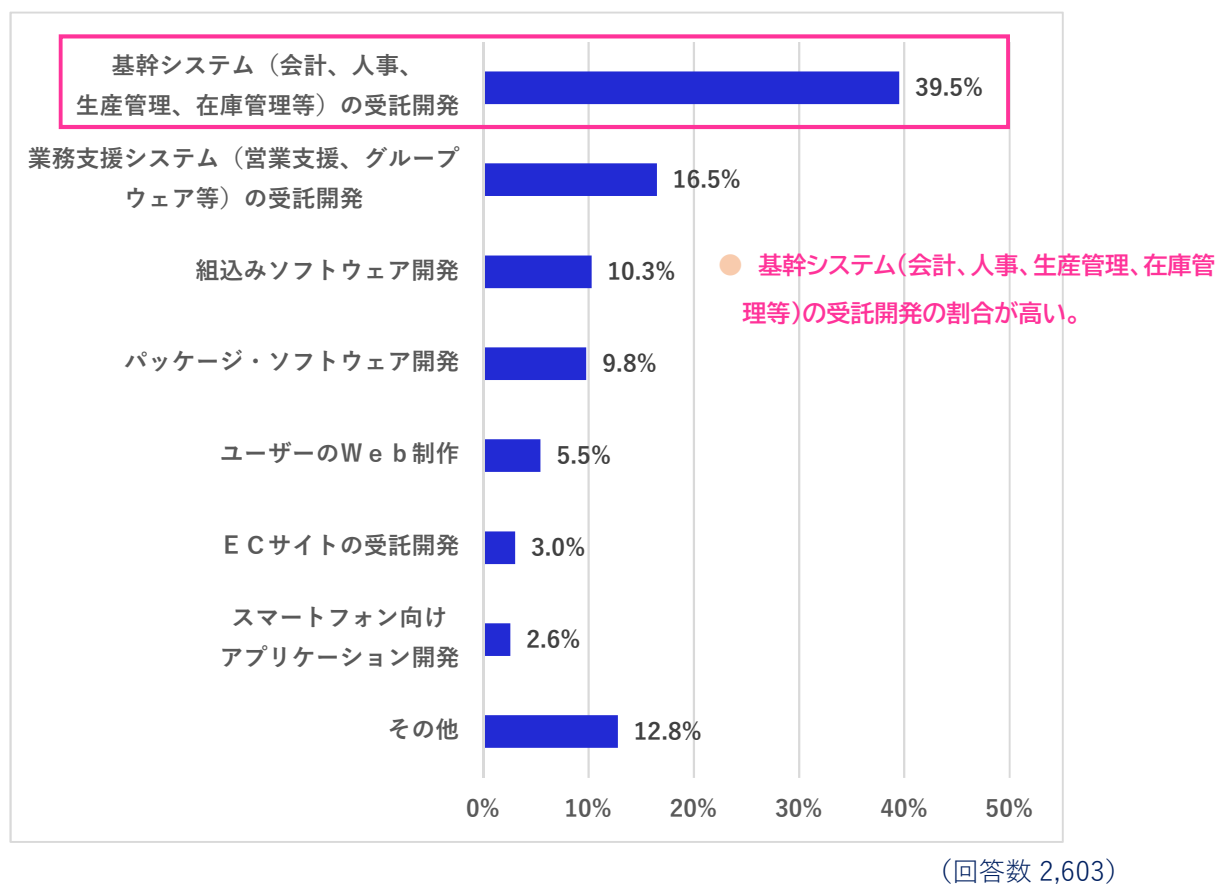


（回答数 1,567）

イ 発注内容

法人向けアンケートにおいて、下請取引として取り扱うことの多い案件（業務の種類）を尋ねたところ、「基幹システム（会計、人事、生産管理、在庫管理等）の受託開発」が39.5%で最も多くなった。

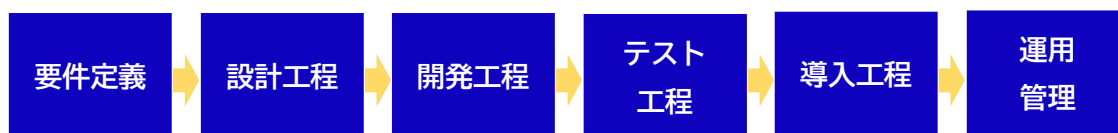
【図表2-2-4】下請取引として取り扱うことの多い案件の種類（法人）（1つ選択）



ウ 担当している工程

ソフトウェア制作の取引では、エンドユーザーによる要件定義から実際の運用管理の開始まで、大要、下図のような流れで開発が行われる。

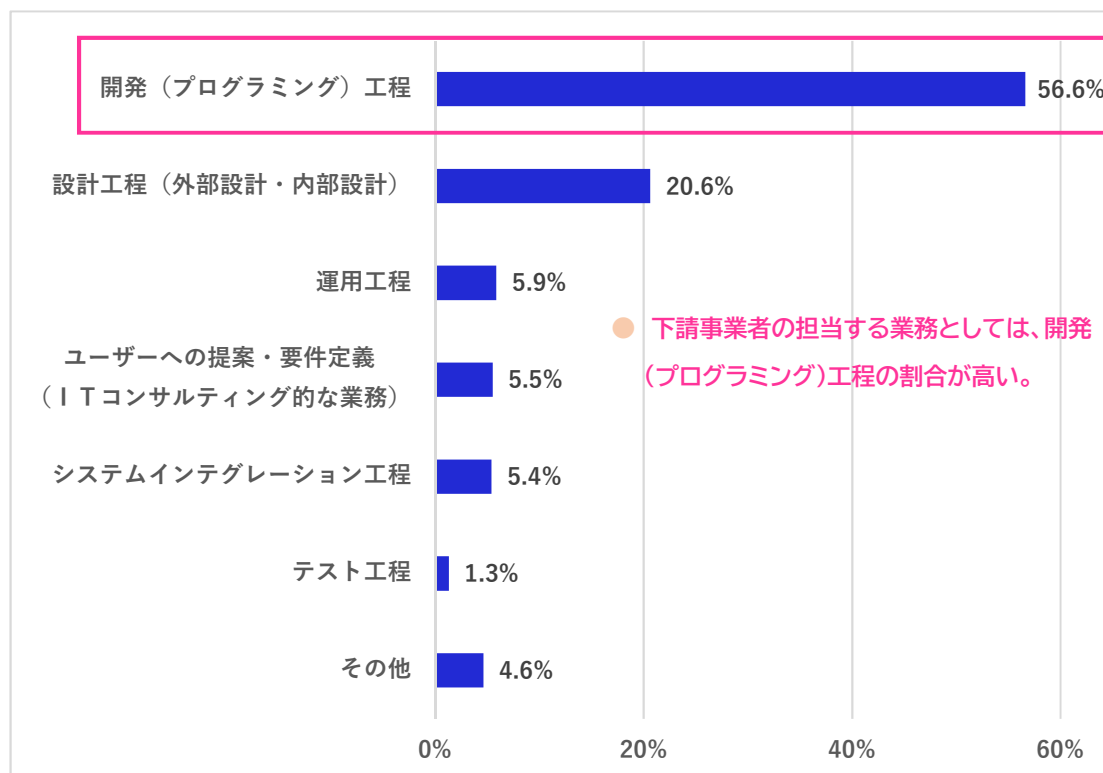
【図表 2－2－5】ソフトウェア開発の流れ（イメージ）



※ 開発開始後に要件定義の変更等が生じると、後の全ての工程に影響する。

法人向けアンケートにおいて、直近の事業年度において最も多く受注した下請取引の工程を尋ねたところ、「開発（プログラミング）工程」が56.6%となった。

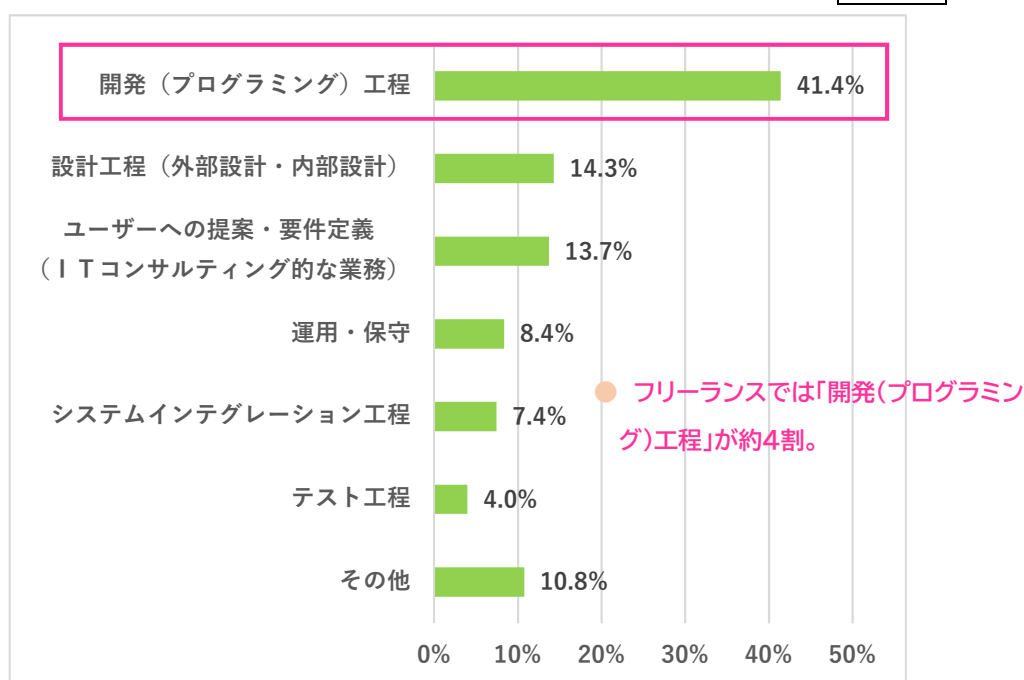
【図表 2－2－6】下請として担当することの多い工程（法人）（1つ選択）



（回答数 2,589）

フリーランスSE向けアンケートにおいて、直近の事業年度で最も多く受注した工程について尋ねたところ、「開発（プログラミング）工程」が41.4%となった。また、「設計工程（外部設計・内部設計）」（14.3%）、「ユーザーへの提案・要件定義（ITコンサルティング的な業務）」（13.7%）も1割を超えた。

【図表2-2-7】 取り扱うことの多い工程（フリーランス）（1つ選択） 参考集計



（回答数 1,588）

エ ソフトウェア制作取引の特性

ソフトウェア制作の取引においては、情報成果物という無体物の作成を目的とすることから、取引当事者間で成果物に関する正確な共通認識を形成しづらいという特性がある。例えば、システム化が必要な業務内容のうちシステム化が可能な範囲とは何かといった専門的な内容や、「使いやすい機能」とは具体的にどのようなものか、「見やすい画面」とはどのようなデザインなのかといった抽象的な内容など、エンドユーザーごとにオーダーメイドでひとつひとつ言語化する必要がある。この点は、既存の製作工程に基づき特定の型の部品（有体物）を一定数量製造するような製造委託や完成品への復元を目指す修理委託とは大きく異なる。

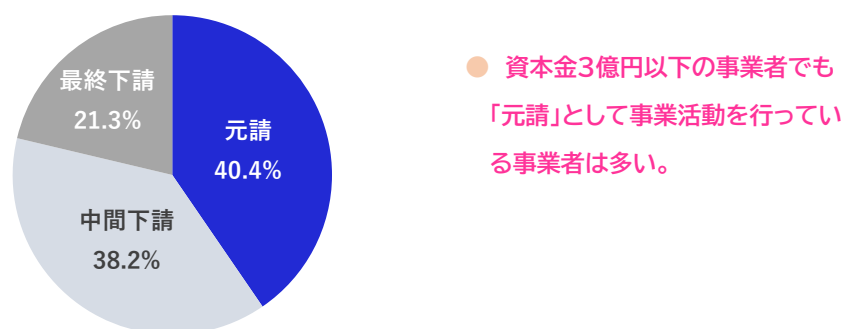
このような特性があるため、ソフトウェア制作では、発注時点では要件定義の詳細が固まらず、作業開始後に要件定義の変更等を行いつつサプライチェーン全体でコミュニケーションを取りながら作業を進めていくことの多い傾向がみられる。このような傾向を踏まえ、請負契約等の手法が採られている。

2 取引階層別の事業者の状況

(1) 「元請」・「中間下請」・「最終下請」の分布（資本金3億円以下）

法人向けアンケートにおいて、自社の取引上の位置付けについて尋ねたところ、「元請」が40.4%、「中間下請」が38.2%、「最終下請」が21.3%との結果となった。資本金3億円以下の事業者でも「元請」の事業者が多くなっている。

【図表2-2-8】事業者の取引上の位置付け（法人）（資本金3億円以下）（1つ選択）



（回答数 4,589）

(2) 取引階層別の資本金額の状況（資本金3億円以下）と下請法の資本金区分との関係

次に、法人向けアンケートにおいて、直近の事業年度における資本金額を尋ね、これを取引上の位置付けごとに集計したところ、「元請」のうち55.0%、「中間下請」のうち46.1%が、資本金「1,000万円以下」の事業者であるとの結果となった。また、「最終下請」のうち31.4%が、資本金「1,000万円超3億円以下」となる事業者であるとの結果となった（【図表2-2-9（取引階層別の資本金額の状況（資本金3億円以下））】）。

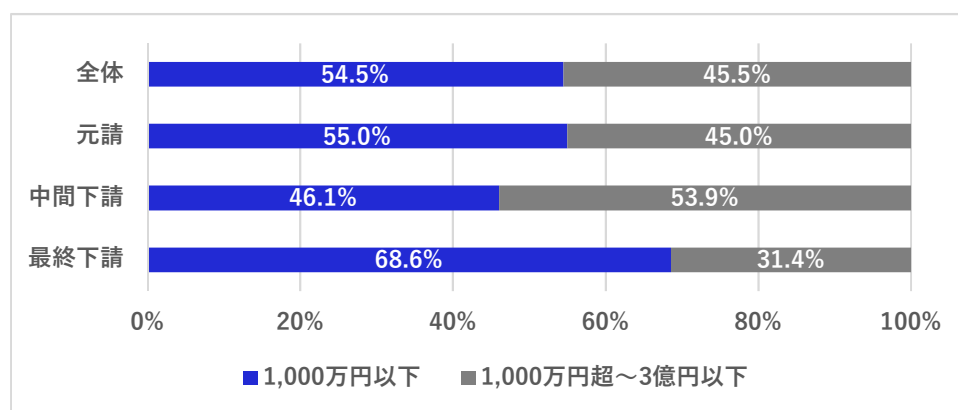
すなわち、資本金1,000万円以下の事業者は、下請法上親事業者にはなり得ないことから、今回の調査で回答のあった「元請」の55.0%、「中間下請」

の46.1%の事業者から発注を受けている事業者は、下請法の適用外であるということとなる。また、資本金1,000万円超の事業者は、資本金が3億円を超える事業者からの発注でなければ、下請法上の下請事業者とはならないことから、「最終下請」の31.4%については、資本金3億円を超える事業者からの発注でなければ、下請法の適用外ということとなる。

これらのことから、第2部第1の3(2)でも述べたとおり、ソフトウェア業界にあっては、下請法の適用対象とならない取引が相当程度存在する可能性があると考えられる。

【図表2-2-9】取引階層別の資本金額の状況

(法人) (資本金3億円以下) (1つ選択)

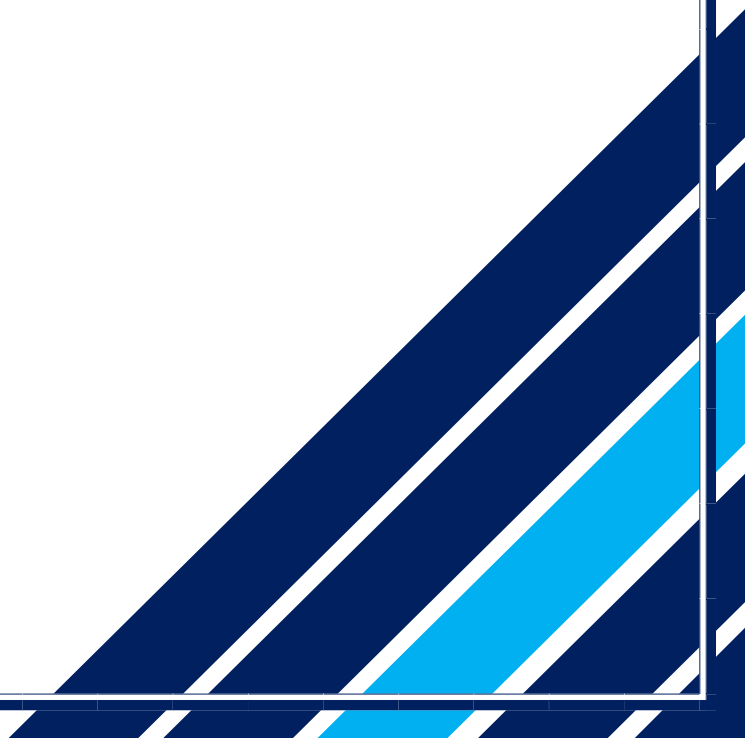


全体の回答数 4,577 / 元請の回答数 1,850 / 中間下請の回答数 1,750 / 最終下請の回答数 977

現在、公正取引委員会は、令和3年12月に取りまとめられた「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」に基づき、関係省庁と緊密な連携を図りつつ、独占禁止法及び下請法の執行強化に関する取組を進めている。特に、独占禁止法の観点からは、優越的地位の濫用に関する執行を強化するため、令和4年2月16日、「優越的地位濫用未然防止対策調査室」を新たに設置するとともに、下請法の適用対象とならない取引であっても、独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当するおそれがあることを独占禁止法Q & Aの作成・公表によって明確化したところである。さらに、同年5月20日には、執行体制の更なる強化を図る観点から、関係事業者に対する立入調査を行う「優越Gメン」の体制を創設している。

【第3部】

多重下請構造における 事業者間取引の実態と問題点

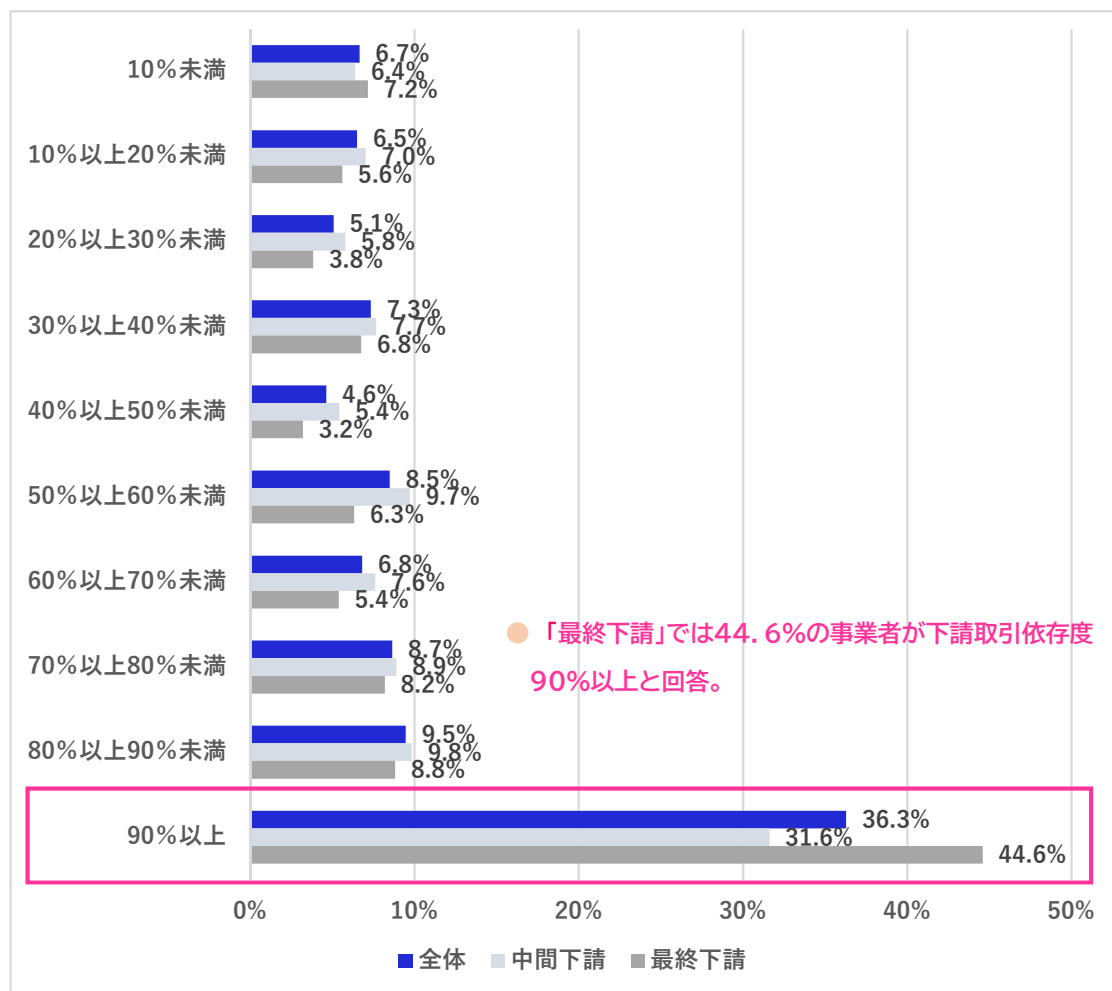


第1 取引依存度

1 下請取引依存度

法人向けアンケートにおいて、直近の事業年度における下請取引依存度⁶を尋ね、これを取引上の位置付けごとに集計したところ、次のとおりとなった。下請取引依存度が低いものから高いものまで広く分布したが、全体的に依存度が90%以上の事業者が多く、全体の3分の1強を占めるが、これを階層別に見ると、「中間下請」が31.6%に対し、「最終下請」が44.6%となっていることから、「最終下請」において、より依存度の高い事業者が多いことがうかがえる。

【図表3－1－1】下請取引依存度（法人）（資本金3億円以下）（数値を回答）



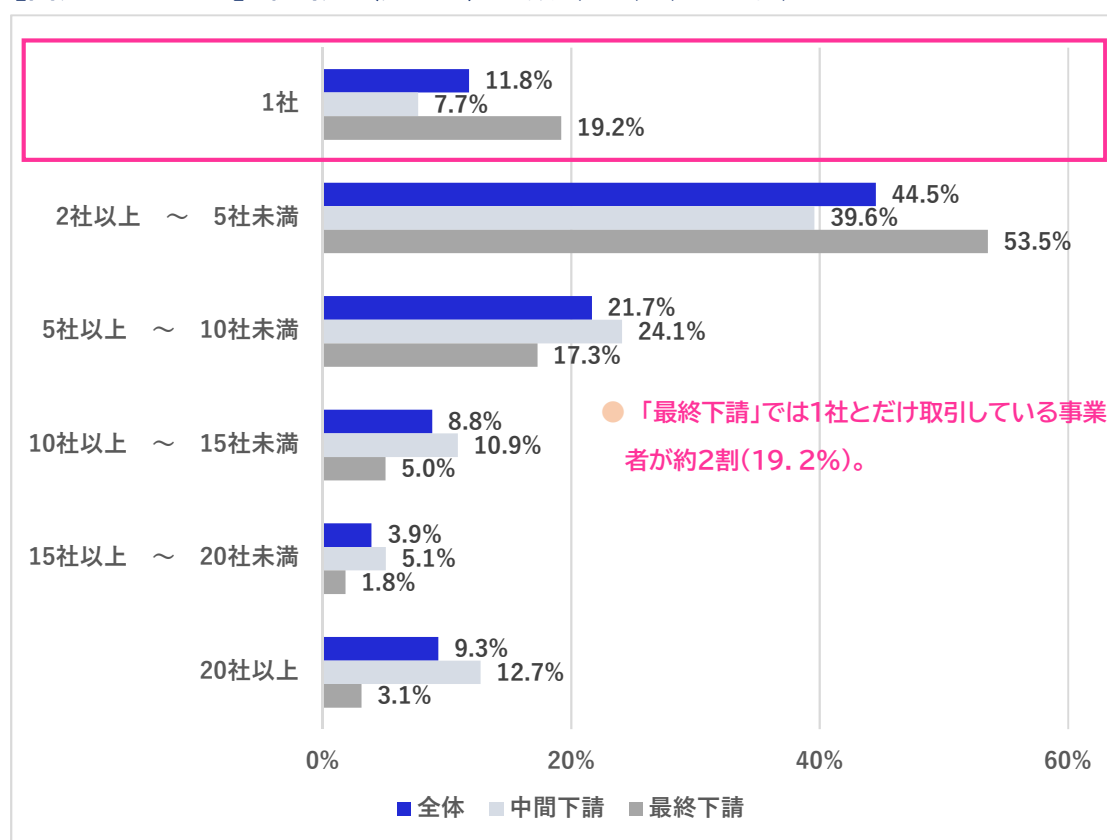
全体の回答数 2,670／中間下請の回答数 1,708／最終下請の回答数 962

⁶ 下請取引依存度：下請取引の売上高 ÷ 総売上高 × 100

2 下請取引の取引先（発注元）の数

法人向けアンケートにおいて、直近の事業年度において、何社程度の「元請」・「中間下請」から仕事を受注したかを尋ね、これを取引上の位置付けごとに集計したところ、「最終下請」では5社未満との回答が7割超になるとともに、「1社」との回答も約2割となるなど、特定の事業者との取引に依存している者が一定数存在することが明らかとなった。

【図表3－1－2】取引先（発注元）の数（法人）（1つ選択）

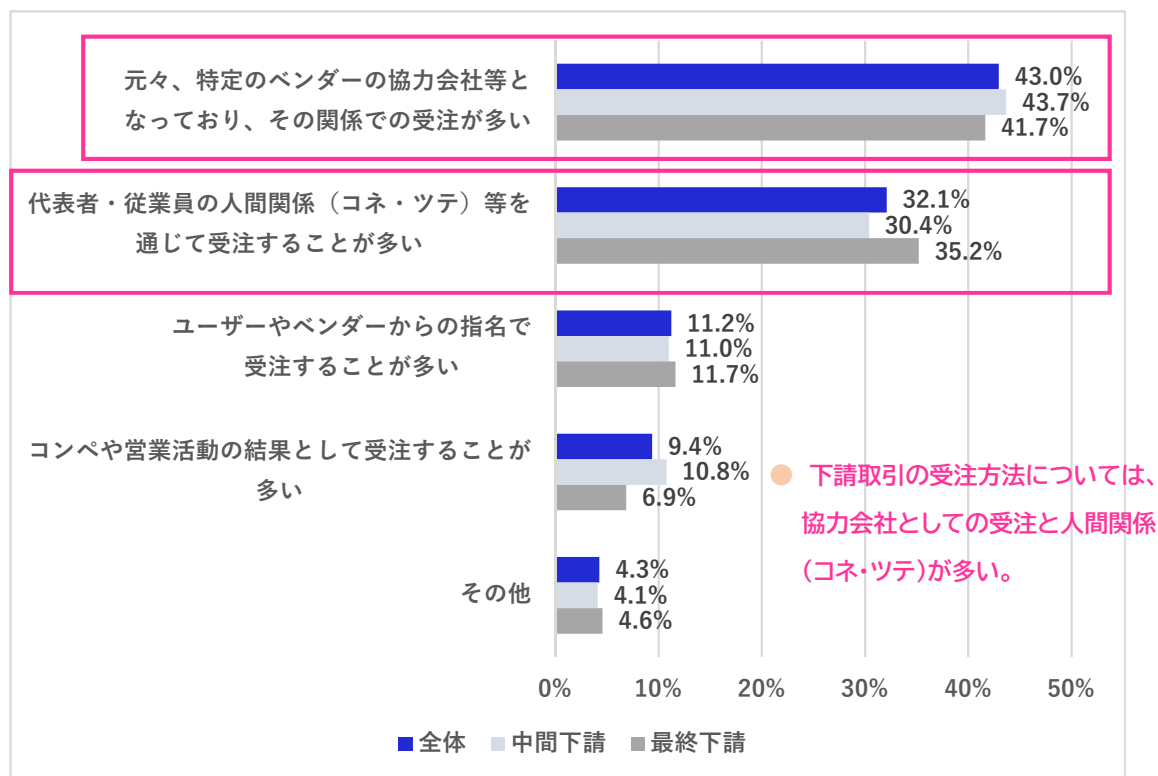


全体の回答数 2,625／中間下請の回答数 1,693／最終下請の回答数 932

3 下請取引の受注方法

次に、法人向けアンケートにおいて、同業者から受注する経緯として最も多いものを尋ね、これを取引上の位置付けごとに集計したところ、「中間下請」でも「最終下請」でも「元々、特定のベンダーの協力会社等となっており、その関係での受注が多い」が4割を超え、取引の系列化の傾向がうかがわれたほか、不当な要求等があっても断りにくい「代表者・従業員の人間関係（コネ・ツテ）等を通じて受注することが多い」も「全体」で約3割となった。

【図表3－1－3】下請取引の受注方法（法人）（資本金3億円以下）（1つ選択）



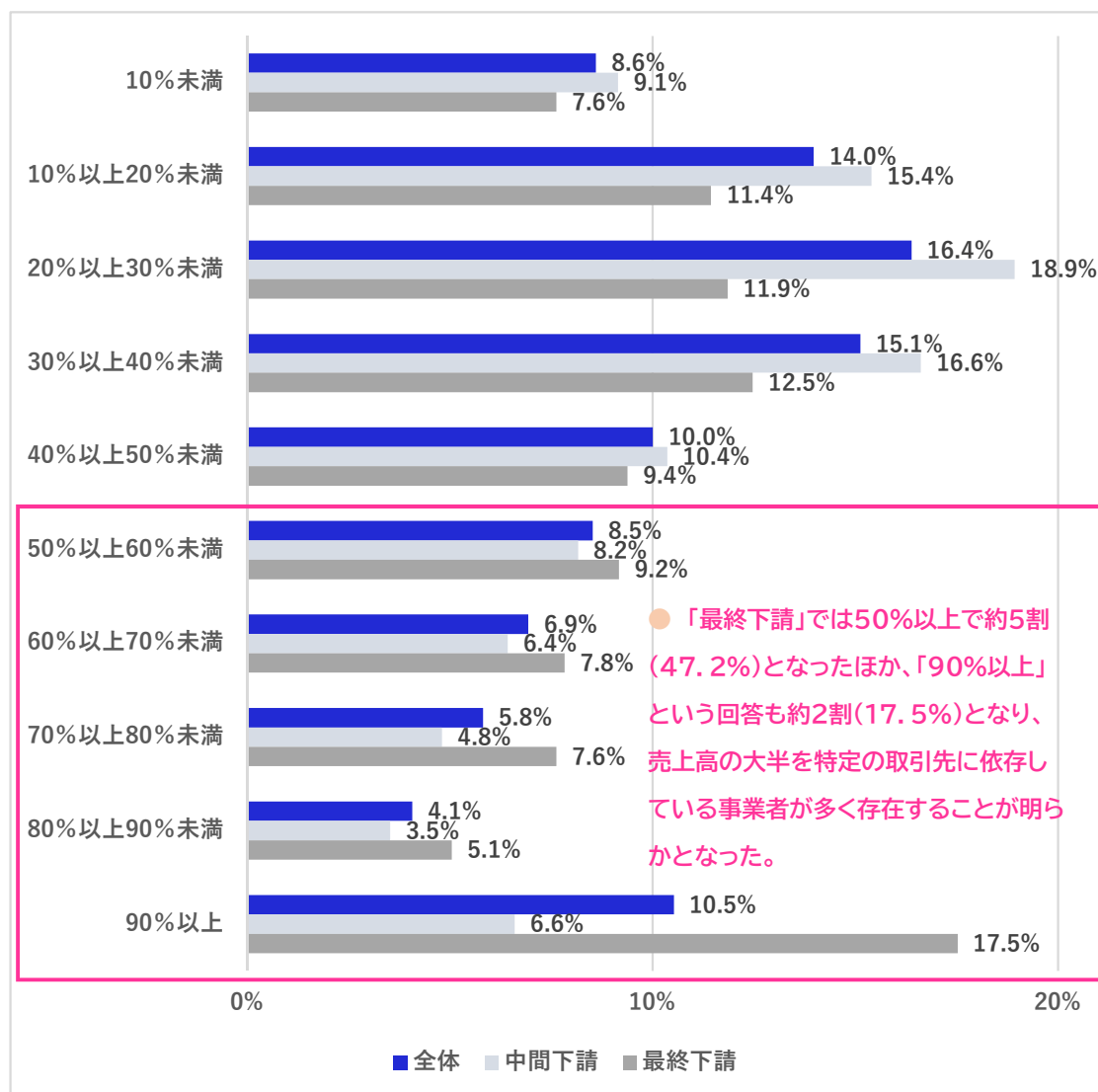
全体の回答数 2,588／中間下請の回答数 1,671／最終下請の回答数 917

4 最も下請取引の額が大きい取引先への依存度

次に、法人向けアンケートにおいて、直近の事業年度において、最も下請取引の額が大きい会社への依存度を尋ね、これを取引上の位置付けごとに集計したところ、「全体」では「20%以上30%未満」との回答が多い一方、「最終下請」では「90%以上」が17.5%と高くなっており、特定の会社との取引に依存している事業者が2割近くも存在することが明らかとなった。

【図表3－1－4】最も下請取引の額が大きい取引先への依存度

(法人) (資本金3億円以下) (数値を回答)



全体の回答数 2,697 / 中間下請の回答数 1,727 / 最終下請の回答数 970

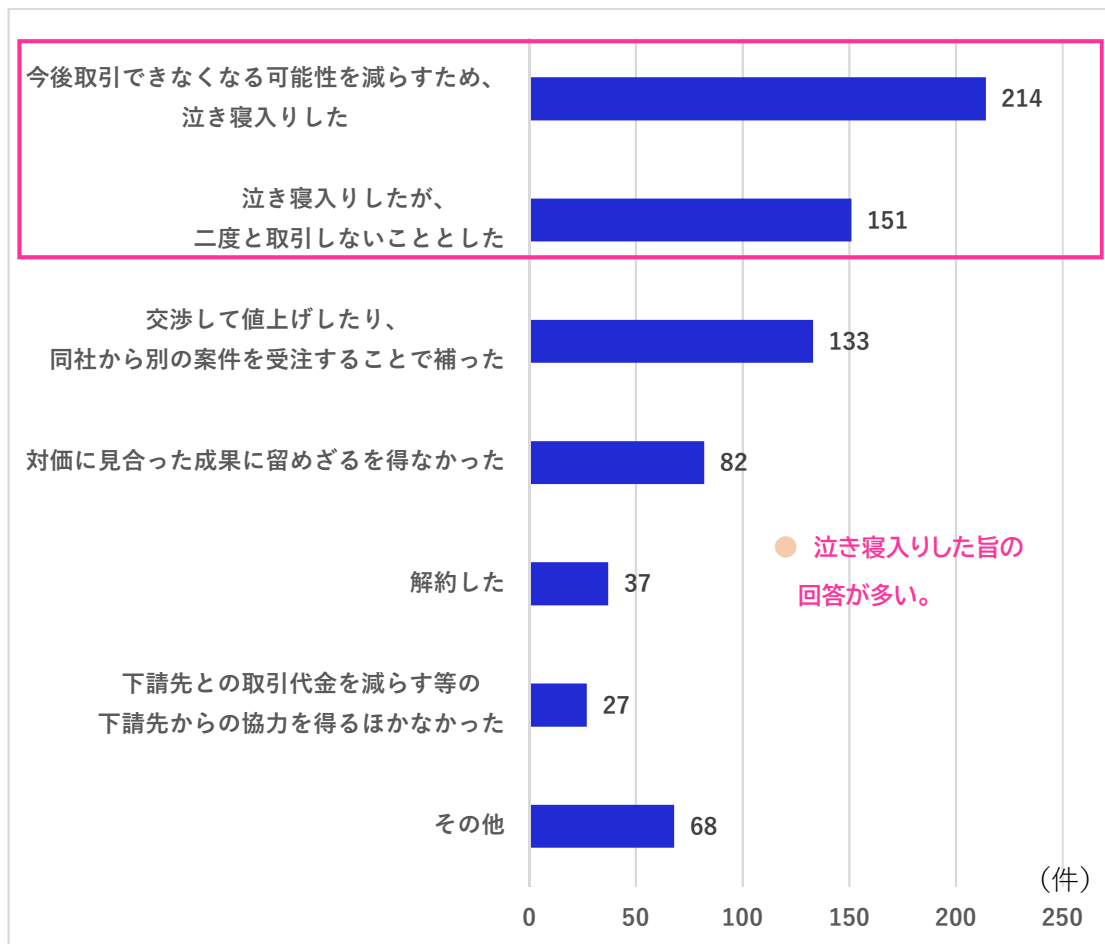
(注) 最も下請取引の額が大きい取引先への依存度：最も下請取引の額の大きい取引先に対する売上高 ÷ 総売上高 × 100

5 問題のある行為を受けた場合の対応等

(1) 問題のある行為を受けた場合の対応

法人向けアンケートにおいて、優越的地位の濫用規制や下請法に抵触するような経験をしたことがある旨回答した者（第4部で詳述）に対し、そのような行為を受けた場合の対応について近いものを尋ねたところ、「今後取引できなくなる可能性を減らすため、泣き寝入りした」が214件と最も多く、「泣き寝入りしたが、二度と取引しないこととした」が151件でこれに続いた。

【図表3－1－5】問題のある行為を受けた場合の対応（法人）（複数選択可）（件）

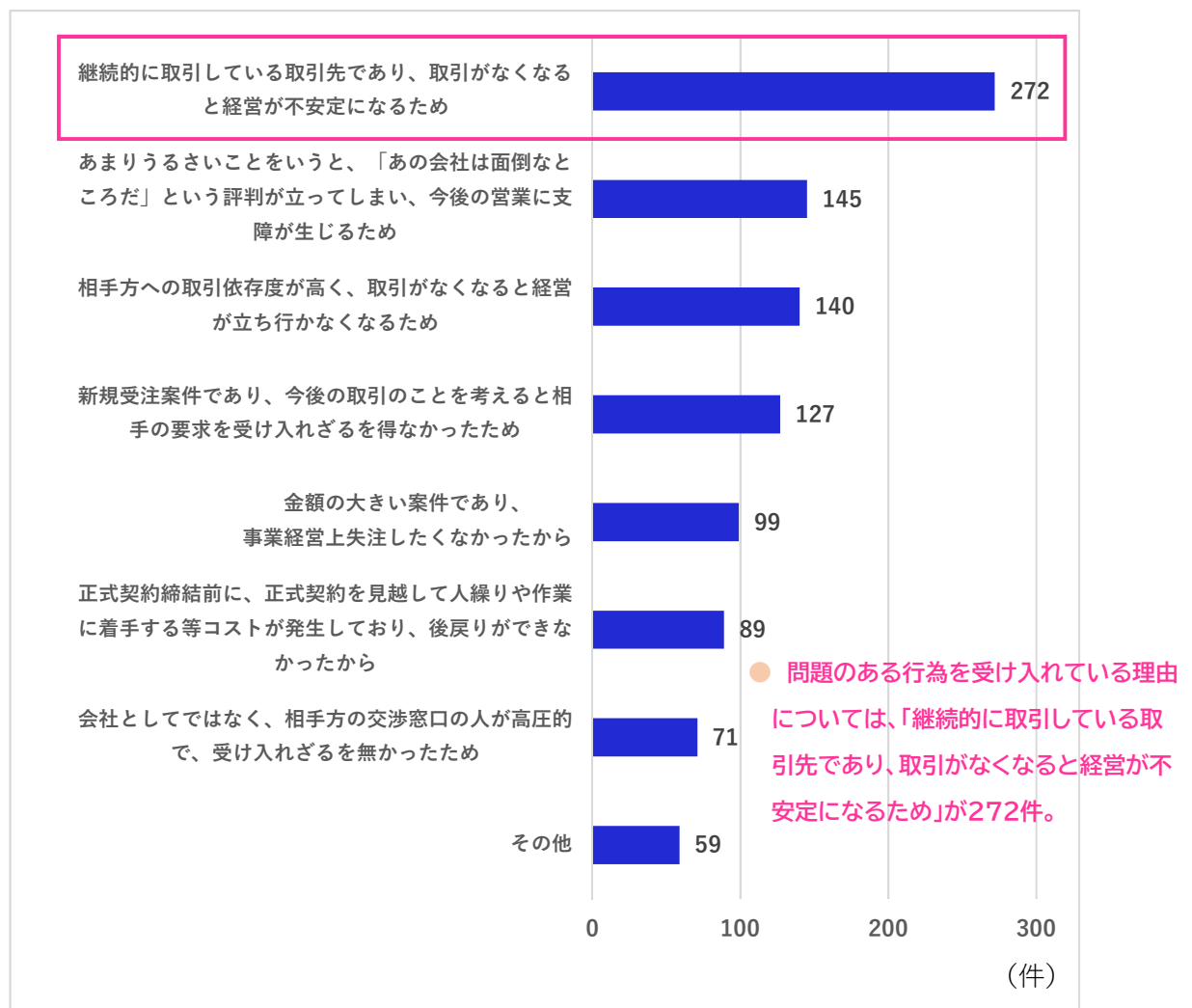


（回答数 497）

(2) 問題のある行為を受け入れている理由

法人向けアンケートにおいて、優越的地位の濫用規制や下請法に抵触するような経験をしたことがある旨回答した者に対し、そのような行為を受け入れている理由を尋ねたところ、「継続的に取引している取引先であり、取引がなくなると経営が不安定になるため」が272件と最も多く、取引継続のため問題のある行為を受け入れざるを得ない状況があることがうかがわれた。

【図表3-1-6】問題のある行為を受け入れている理由（法人）（複数選択可）（件）



（回答数 486）

第2 多重下請構造から生じ得る問題点

1 ソフトウェア制作の多重下請構造から生じ得る問題点

ソフトウェア制作の取引においては、従来から、細分化と再委託の繰り返りで商流が多層化・複雑化し、極端に長い商流が形成される場合がある。今回の実態調査でもかなりの多層化が進行した事例が報告された。具体的には、「個人事業者として活動していた際に6次下請の末端技術者として参加したことがある。」「最大で4次請け案件の経験がある。」「エンジニアの準委任契約では最大5社が中間に入るケースがある。」といった声があった。

また、多重下請取引は、その構造から様々な優越的地位の濫用規制上及び下請法上の問題を引き起こす可能性を有している。今回の調査でも、主に下請法上の様々な問題が明らかとなったところ、中でも「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」と「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」とが目立った点が特徴といえる。

(1) 下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題

今回の調査では、エンドユーザーと元請事業者間の取引内容・状況が、多重下請構造を通じて、下請事業者へ影響する実態がうかがえる結果となった。具体的には、「ユーザーから値切られたことを理由に、自社への下請代金も一方的に減額された」や「ユーザーからの入金が遅れたことを理由として、自社に対する支払も遅延した」に多くの回答が集まった。このような下流への「しわ寄せ」型は、下請法の禁止行為の多くで行われている傾向が明らかとなったものの、特に下請代金にまつわる買いたたき（下請法第4条第1項第5号）、減額（同項第3号）、支払遅延（同項第2号）について顕著に表れた。

ア 買いたたき

多重下請構造下では、エンドユーザーの発注金額を上限として、再委託の都度、中間マージン等が差し引かれるため、下層に行くほど、受注金額が低くならざるを得ない。階層が積み上がると価格交渉の余地も小さくなるため、下流では「初めから原価割れ」といった状況も生じ得る。今回の調査でも次のような事例が報告された。

- 元請事業者→当社の取引と思っていたところ、後から、元請→元請子会社→元請子会社の関連会社→当社の商流となり、当初元請事業者に提示した見積額を100とすると、最終的な契約額は50まで値下げさせられた。

イ 下請代金の減額

多重下請構造下では、上流の事業者が自ら受けた減額要請を発端として下流の事業者にまでその減額の影響が及ぶことがある。今回の調査でも次のような事例が報告された。

- エンドユーザーが作業開始後に減額を求めることがあり、最終下請の立場としては、中間業者に全て被らせるわけにもいかず、自社も減額交渉に応じざるを得ないことがある。

ウ 支払遅延

ソフトウェア業では、99.9%の割合で現金決済が行われており⁷、手形を用いて資金繰りを行うといった商慣行がほとんど無い。そのため、事業者は手持ち現金の確保が重要となるが、【図表2-1-1（資本金規模別事業所数）】などのとおり、ソフトウェア業では規模の小さい事業所が多く、中小企業を中心とした多重下請構造の場合、上流の事業者で生じた資金繰りのトラブルがそのまま下層へ連鎖していくという問題が生じ得る。今回の調査でも次のような事例が報告された。

- 2つ上の商流の会社の資金繰りが厳しくなって当社の発注元への支払が滞ったため、そのまま当社への支払にも遅延が発生した。
- 納品した後に、どういう商流にするか決まっていなと言われ、支払が6か月も遅れた。

⁷ 中小企業庁 「令和2年度自主行動計画フォローアップ調査結果概要」23ページ

(2) ソフトウェア制作の特性に係る問題

取引当事者間で成果物に関する正確な共通認識を形成しづらいというソフトウェア制作取引の特性は第2部第2の1(2)エで述べたとおりであるが、作業開始後の仕様変更はサプライチェーン全体に作業内容の変更を生じさせることになる。今回の調査でも、多重下請構造の下、ソフトウェア制作取引の特性とあいまって不当な給付内容の変更・不当なやり直し（下請法第4条第2項第4号）を誘引している場合があることが明らかとなった。例えば、「納品後に「ユーザーが要件定義を変えたいと言っている。」などと言われ、無償でやり直しをさせられた。」との回答が多く集まった。

また、多重下請構造の階層がいたずらに深まると、次の報告事例にみられるような情報伝達の問題が生じ得る。円滑なコミュニケーションが阻害されることで下請事業者が正確に作業内容を理解できず、結果として不当な給付内容の変更・不当なやり直しにつながるばかりか、ひいては瑕疵のあるものを制作し、受領拒否を引き起こすおそれもある。

- 4次下請として参加した案件で、エンドユーザーへの質問が途中の業者で止まっていた。

ア 不当な給付内容の変更・不当なやり直し

作業開始後の仕様変更の影響や情報伝達の問題は、多重下請構造を通じて最下層の下請事業者まで連鎖していくこととなる。今回の調査でも次のような事例が報告された。

- エンドユーザーの都合で要件が変更されて生じた不具合を下請事業者の当社が自己負担で修正させられた。
- WEBサイト制作において、90%完成した段階で元請とエンドユーザーとの間で仕様に関するコンセンサスが取れていないことが発覚し、親事業者の指示により微々たる追加代金でサイトを最初から作り直させられた。
- 仕様変更やエンドユーザーの勘違いなどから生じた作業の一部変更を親事業者の指示により無償でやられた。

イ 受領拒否

【図表 2－2－4（下請取引として取り扱うことの多い案件の種類）】のとおり、下請事業者が受注する案件は「基幹システム」や「業務支援システム」の受託開発が多く、その仕様はエンドユーザーの業務内容に特化したオーダーメイドとなる。そのため、情報伝達の問題等によってエンドユーザーの意向と成果物とに乖離が生じた場合などには、上流から下流へ発注のキャンセルが連鎖し、下請事業者への受領拒否として顕在化するおそれがある。今回の調査でも、次のような事例が報告された。

- エンドユーザーのシステムにバージョンアップが入り、現在作成中のプログラムでは仕様に合わなくなったという理由で完成しても受領しないとされた。

2 「中抜き」事業者の存在

(1) 「中抜き」事業者の実感

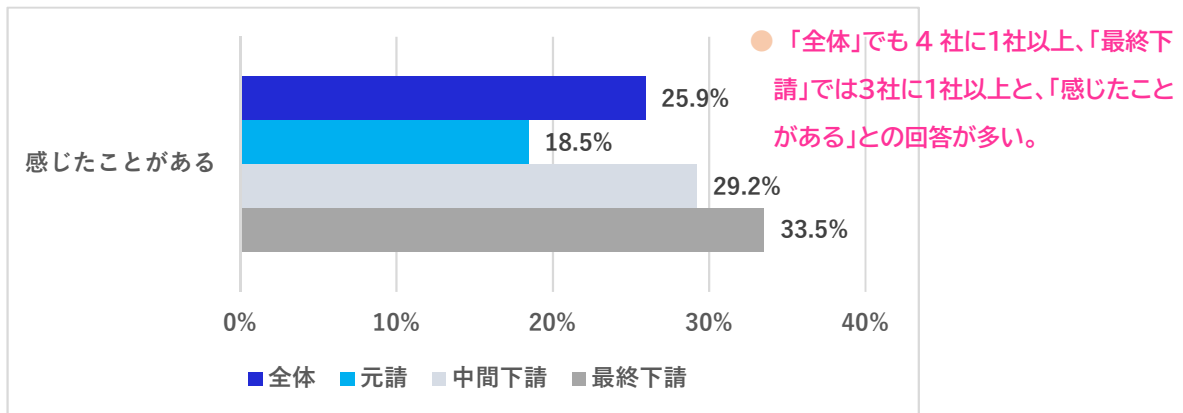
前記 1 のとおり、多重下請構造は様々な問題を生じさせ得る。ソフトウェア業においては、この状況を更に悪化させる要因として、従来から、いわゆる「中抜き」事業者が存在しているのではないかと指摘されており、今回はこの点に関する実態も調査した。

「中抜き」事業者の定義は様々であるが、今回の実態調査では、いわゆる「丸投げ」と同様に「多重下請構造の下、商流上は形式的に関与するものの、実際には何ら業務を行うわけでもないのに利益を上げている者（与信の供与など、業務以外の面で実質的な貢献を行っている場合を除く。）」と定義し、法人向けアンケートにおいて、自社が参加したプロジェクトで、そのような「中抜き」事業者が存在していると感じたことがあるかを尋ねた。

その結果、「中間下請」の 29.2%、「最終下請」の 33.5% が存在を「感じたことがある」と回答し、かなりの数の事業者が商流に本来不必要な事業者が存在していると感じている実態が明らかとなった。

【図表3－2－1】「中抜き」事業者の存在を感じたことがあるか

(法人) (1つ選択)



全体の回答数 4,346／元請の回答数 1,711／中間下請の回答数 1,690／最終下請の回答数 945

さらに、「感じたことがある」と回答した者に対して、そのように感じた理由を尋ねたところ、次のような多数の回答が寄せられた。

正確な商流が分らない

- 注文書が、本来の発注者からではなく、その子会社あるいは孫会社から発行され、当社の請求書もその子会社あるいは孫会社宛にするように指示された。
- 同業者Aから受注した際、商流は「発注元→同業者A→弊社」と聞いていたが、「発注元→同業者B→同業者C→同業者D→同業者A→弊社」となっていた。
- 実際に業務のやり取りを行っている企業と異なる企業が請求時にだけ出現した。

付加価値を生まない中間業者の介在

- 中間事業者は、全て最下流の当社へ丸投げしてくる。その上、全ての受託業務は当社が行っており、中間事業者は当社への発注書類の送付と代金の振込処理しかしていない。
- 最大で4次請け案件の経験がある。その案件ではエンドユーザーへの質問のたびに中抜き業者がメールをたらい回しにしていた。元請は営業活動をしていたかもしれないが、仕様検討から開発設置まで一貫して弊社が対応していたため、残り2社は中抜きしかしていない。
- エンジニアの準委任契約（SES）では最大5社が中間に入るケースがあり、間に入っている企業は何もしない。
- 設計等の打合せの際に中間に入っている会社に参加しないことが多い。
- 契約(請負)先の要員(作業員)が現場では勤務していない。

技術者がいないなど開発実体のない会社

- ソフトウェア会社とは名ばかりで、実際には技術者が一人もおらず、中抜き営業のみを行っている会社がある。
- 社内に開発部隊を持たず、受託案件をまるまる投げる会社があった。

(2) 「中抜き」事業者の類型・弊害

ア 「中抜き」事業者の類型

寄せられた声によると、「中抜き」事業者が介在する商流として、下請事業者の直接の取引先が「中抜き」事業者と考えられる場合と親事業者より前の商流上に「中抜き」事業者が介在すると考えられる場合の2つがみられた。

直接の取引先が「中抜き」事業者と考えられる場合

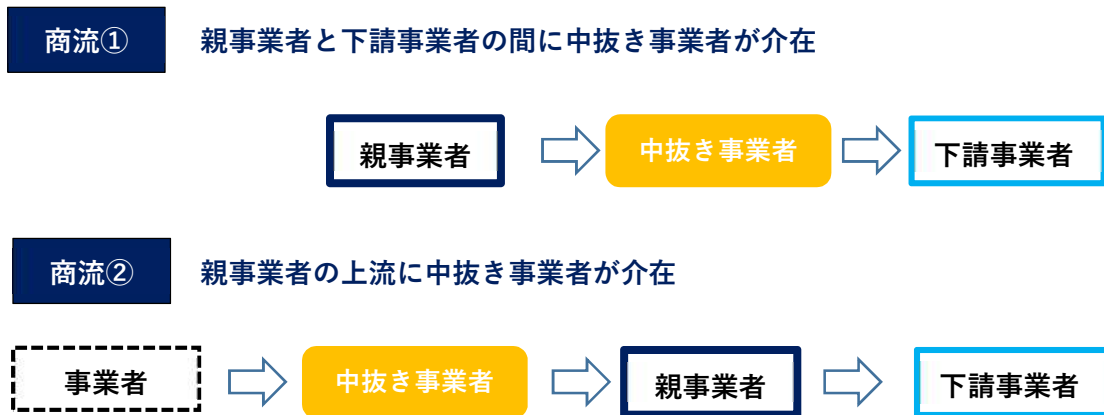
- すぐ上の会社の担当者が初顔合せどころか一度も打合せに同席しなかった。
- 企画・提案書・資料・問い合わせへの回答などを弊社がすべて作成し、「中抜き」事業者がやっていることはメールを転送しているだけの事案がある。
- 契約書を交わすときに、これまで知らなかった業者と契約することになった。
- 受注契約書を発注先と直接取り交わせない場合がある。
- 中間に2社が入っていたが、納品報告書は元請宛てのみの提出であった。

親事業者より前の商流上に「中抜き」事業者が介在すると考えられる場合

- 上流の企業の従業員が1人もプロジェクトに参画しておらず、開発業務は何もしていないのに利益だけを抜いている。
- エンドユーザーから「高い金支払っているのに、元請（〇〇会社）は今日も来ないのか？」と言われた時、弊社が元請と思っていた会社と違う名前が出てきた。

このような商流を図にすると、おおむね次のとおりである。

【図表 3－2－2】「中抜き」事業者の介在する商流



なお、寄せられた声によると、「中抜き」事業者の性格については、元請事業者等の系列会社・協力会社の介在と系列会社・協力会社以外の介在の2つがみられた。

系列会社・協力会社の介在

- 大手企業A社から弊社への直接請負が社内規程によりできないとのことで、A社→A社子会社B社→B社と取引のあるC社→弊社の商流となった。
- コンピュータメーカーでも、系列の子会社2～3社を通る場合が多い。
- 親会社のグループ子会社を中間に挟み込まれるケースがある。
- エンドユーザーの調達、購買の意向により、他の企業を介しての契約となることがある。

系列会社・協力会社以外の介在

- SES事業者として営業職しか所属しない企業がある。
- 客先常駐だと途中の商流で実質的に何もしない中抜き業者が何重にも存在することがあった。
- 技術要員の紹介案件において、商流上間に入った企業が二重三重となったことがあり、弊社契約金額と元請の金額に大きな乖離があったことがある。

イ 「中抜き」事業者による弊害

「中抜き」業者の介在は、いたずらに多重下請構造の多層化を深めるものであり、前記1で掲げたような多重下請構造の問題を悪化させる要因となり得る。今回の調査でも、下請代金に関連して、「中抜き」事業者の存在を感じた取引において下請代金や単価が低くなったと感じた旨の声が寄せられた。

- ユーザーからの受注金額から想定して、弊社に降りてくる発注金額が少なすぎると感じる。
- 元請会社が子会社へ発注し当社が当該子会社より受注する際、子会社の従業員は何もしなかったり常駐すらしないことがあるが、当社の受注単価が低いと感じる。
- 元請との話で折り合いがついていたにもかかわらず、中間下請が入ったことにより費用の見直しが生じた。

また、「中抜き」事業者の存在が情報伝達の混乱につながっている旨の声もあった。

- 契約上間に入っているだけで、何らの付加価値もつけず、トラブルなどがあると真っ先に抜けて、実質的な対応などを一切しないで伝書鳩としても機能しない（話を捻じ曲げたり、対応をしなかったりすることで悪化させる。）。
- 客先常駐の現場に上位の会社従業員がいないため、技術者から上位会社への問い合わせが出来ない。
- 元請や技術者の所属会社への連絡が取りづらい（回答に時間がかかる、担当営業が捕まらない等）場合は、「中抜き」事業者が介在していると感じる。

(3) 「中抜き」事業者が介在する問題点

ア 総論

前記2(1)で「中抜き」事業者の定義をするに当たり、「与信の供与など、業務以外の面で実質的な貢献を行っている場合を除く。」としているとおり、中間事業者の介在が一概に問題となるものではない。

しかし、このような「中抜き」業者の介在は、いたずらに多重下請構造の多

層化を深めるものであり、「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」を生じさせやすくしたり、情報伝達の混乱を要因とする「ソフトウェア制作の特性に係る問題」を引き起こすおそれを高めたりするなど、多重下請構造の問題を更に悪化させる可能性を否定できず、独占禁止法・下請法の違反行為を誘引・助長するおそれがある。

イ 下請法上の問題

(ア) 「中抜き」事業者が親事業者と下請事業者の間に介在する取引の場合

商流①

親事業者と下請事業者の間に中抜き事業者が介在



「中抜き」事業者が発注者と外注取引先の間に入って取引を行う場合に、「中抜き」事業者が下請取引の内容（製品仕様、下請事業者の選定、下請代金の額の決定等）に全く関与せず、事務手続の代行（注文書の取次ぎ、下請代金の請求、支払等）を行っているに過ぎないような場合は、「中抜き」事業者は下請法上の親事業者とはならず、発注者が親事業者、外注取引先が下請事業者に該当する。そのため、発注者である親事業者は「中抜き」事業者が介在した後も引き続き、下請事業者との間において下請法を遵守する必要がある⁸。

このような取引において、下請法上問題となり得る親事業者の行為は次のとおりである。

- ・ 「元請事業者→当社の取引と思っていたところ、後から、元請→元請子会社→元請子会社の関連会社→当社の商流となり、当初元請事業者に提示した見積額を100とすると、最終的な契約額は50まで値下げさせられた。」といった事例のように、当初の見積内容から特段業務内容が変わっていないにもかかわらず、「中抜き」事業者が商流に加わることを理由に、下請事業者と十分な協議を行うことなく一方的に当初の見積額より著しく低い金額で下請代金の額を

⁸ 公正取引委員会・中小企業庁 令和3年11月「下請取引適正化推進講習会テキスト」18ページQ1

定めた場合（**買いたたき**）

- ・ 「元請との話で折り合いがついていたにもかかわらず、中間下請が入ったことにより費用の見直しが生じた。」といった事例のように、発注後に、商流の変更によって「中抜き」事業者が下請事業者の直接の取引先として追加された場合に、「中抜き」事業者が得る手数料相当分を、下請事業者に支払う下請代金から差し引いて支払った場合（**減額**）
- ・ 「契約上間に入っているだけで、何らの付加価値もつけず、トラブルなどがあると真っ先に抜けて、実質的な対応などを一切しないで伝書鳩としても機能しない（話を捻じ曲げたり、対応をしなかったりすることで悪化させる）。」といった事例のように、「中抜き」事業者の責任により下請事業者が正確に親事業者からの作業内容を理解できず、エンドユーザーの意向と成果物とに乖離が生じたにもかかわらず、無償で下請事業者にやり直しをさせたり、成果物の受領を拒んだ場合（**不当な給付内容の変更・不当なやり直し又は受領拒否**）

（イ） 「中抜き」事業者が親事業者より前の商流上に介在する取引の場合



「中抜き」事業者が親事業者より前の商流上に介在し、「中抜き」事業者が下請事業者と直接やり取りをしない取引であっても、「中抜き」事業者による行為によって下請事業者が不利益を被る可能性があるところ、このような取引において、下請法上問題となり得る親事業者の行為は次のとおりである。

- ・ 「納品した後に、どういう商流にするか決まっていなと言われ、支払が6か月も遅れた。」といった事例のように、納品後に、「中抜き」事業者を含む商流が決定していないことを理由に、あらかじめ定めた支払期日までに下請代金を支払わない場合（**支払遅延**）

ウ 独占禁止法上の問題

第2部第1の3(2)のとおり、下請法の適用対象とならない取引であったとしても、独占禁止法の優越的地位の濫用規制の対象となり得る。

そのため、例えば、「中抜き」事業者が下請取引の内容に関与しているものの資本金区分から親事業者に該当しない場合といった下請法の適用対象とならない取引であっても、親事業者又は「中抜き」事業者と下請事業者との取引については、優越的地位の濫用規制の対象となり得、前記イの(ア)及び(イ)と同様の行為が行われた場合は独占禁止法上問題となり得る。

3 多重下請構造の今後

多重下請構造の今後については、国内の大手事業者（資本金3億円超）に対するヒアリングにおいて、DX化の進行やクラウドサービスの一層の普及によって現在のような多重下請構造は変容するのではないかという意見がみられた一方で、取引形態の変化は予想されるものの、引き続き下請構造が維持されるとの意見が多かった。例えば、「エンドユーザーがDX技術を内製化するようになれば、必要な技術だけ専門技術をもった事業者と直接取引するようになっていくのではないか。」「今後は、既存のパッケージソフトを必要な分だけカスタマイズすれば足りるようなシステム開発が多くなると考えられ、その意味において、これまでのような多重下請構造は解消されていくのではないか。」といった多重下請構造は変容するとの意見が聞かれたのに対し、「いくら専門性が高くても、大型プロジェクトを小規模事業者に発注するのは事業遂行の観点から無理があり、今後も、それなりの規模と能力を持った事業者を介した発注は続くのではないか。」といった意見や、「今後はパッケージソフトを顧客向けにカスタマイズするような開発が増えていくと考えられるものの、その場合でも顧客の膨大な要求事項を適切に理解・分解して各パートの制作を管理する中心事業者は必要であり、下請取引自体がなくなるとは考えにくい。」といった現状維持の声も多かった。

多重下請構造の階層が浅くなったり、解消に向かったりするのであれば、「中抜き」事業者の問題を含む多重下請構造の問題も減少に向かうと考えられる。もっとも、現状維持という意見が多くみられたように同構造が引き続き維持される可能性があることを踏まえ、公正取引委員会としては、同構造の問題から生じる独占禁止法・下請法上の問題については厳正に対処する。

そこで、第4部以降では、調査結果を基に、具体的な問題行為及び公正取引委員会の今後の対応について詳述する。

【第4部】

多重下請構造型サプライチェーン下における 下請法の義務・禁止行為 に関する調査結果



第1

下請法の義務・禁止行為に係る調査結果（全体）

下請法では、資本金区分（【図表2-1-2（情報成果物作成委託（プログラム）の資本金区分）】参照）等の要件を満たす親事業者に対し、以下の4つの義務と11項目の禁止事項を課している。

4つの義務

- ① 書面の交付義務（第3条）
- ② 支払期日を定める義務（第2条の2）
- ③ 書類の作成・保存義務（第5条）
- ④ 遅延利息の支払義務（第4条の2）

11の禁止事項

- ① 受領拒否の禁止（第4条第1項第1号）
- ② 下請代金の支払遅延の禁止（第4条第1項第2号）
- ③ 下請代金の減額の禁止（第4条第1項第3号）
- ④ 返品 of 禁止（第4条第1項第4号）
- ⑤ 買ったたきの禁止（第4条第1項第5号）
- ⑥ 購入・利用強制の禁止（第4条第1項第6号）
- ⑦ 報復措置の禁止（第4条第1項第7号）
- ⑧ 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止（第4条第2項第1号）
- ⑨ 割引困難な手形の交付の禁止（第4条第2項第2号）
- ⑩ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止（第4条第2項第3号）
- ⑪ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止（第4条第2項第4号）

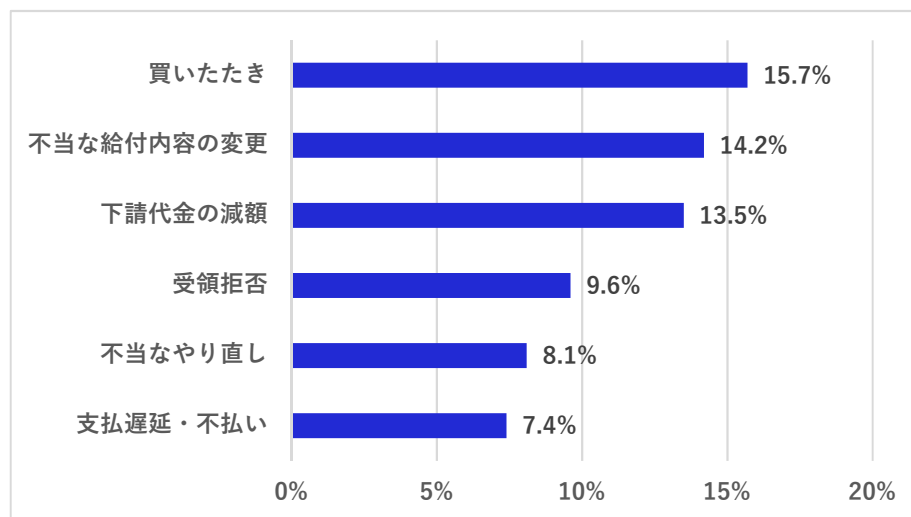
また、独占禁止法では、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることを、優越的地位の濫用として禁止している。

法人アンケートにおいて、下請法の各禁止行為に該当すると考えられる経験につ

いて尋ねたところ、「経験がある」との回答は、「買いたたき」が最も多く、「不当な給付内容の変更」、「下請代金の減額」、「受領拒否」、「不当なやり直し」、「支払遅延・不払い」が続いた。

【図表４－１－１】下請法の禁止行為に該当すると考えられる経験があるとの回答割合

(法人アンケートまとめ)



(注１) 回答者数：買いたたき（2,611名）、不当な給付内容の変更（2,649名）、下請代金の減額（2,643名）、受領拒否（2,655名）、不当なやり直し（2,637名）、支払遅延・不払い（2,637名）

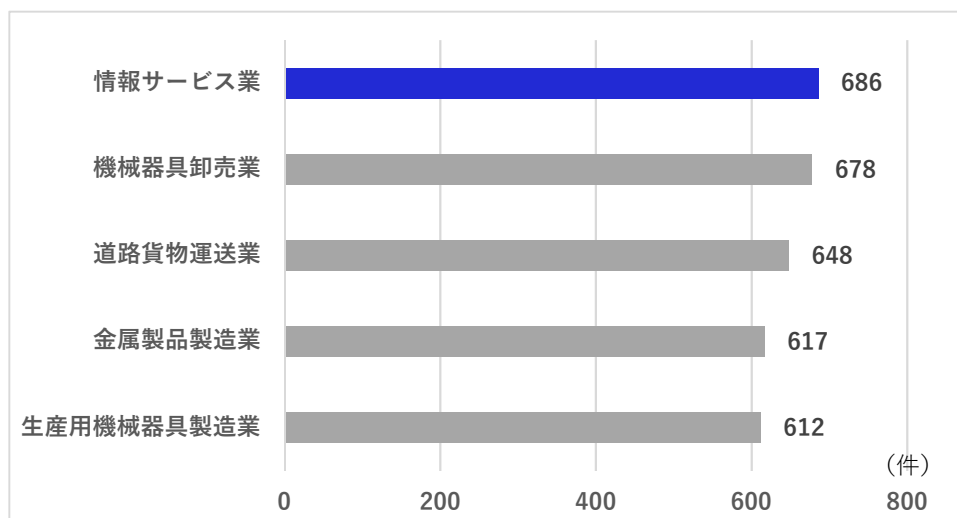
(注２) 下請法の禁止行為の経験があるとの回答割合（法人アンケートまとめ）ではソフトウェア業を対象にしている。

(注３) 割合の数字の合計は100とならない。

以上のような下請法の禁止行為に該当すると考えられる問題については、下請法で対処しているところ、令和３年度における公正取引委員会の下請法の実体規定違反件数（7, 878件）について、業種別（日本標準産業分類における中分類ベース）で見た場合、ソフトウェア業を含む「情報サービス業」（686件）が全業種の中でトップとなっている。これまでの議論のとおり、ソフトウェア業にあっては、下請法の適用対象とならない取引が相当程度存在する可能性があるため、ソフトウェア業における取引全体では、下請法措置件数として表れているもの以外に、独占禁止法上の優越的地位の濫用として問題となるケースも潜在的に数多く存在している可能性について注意が必要である。

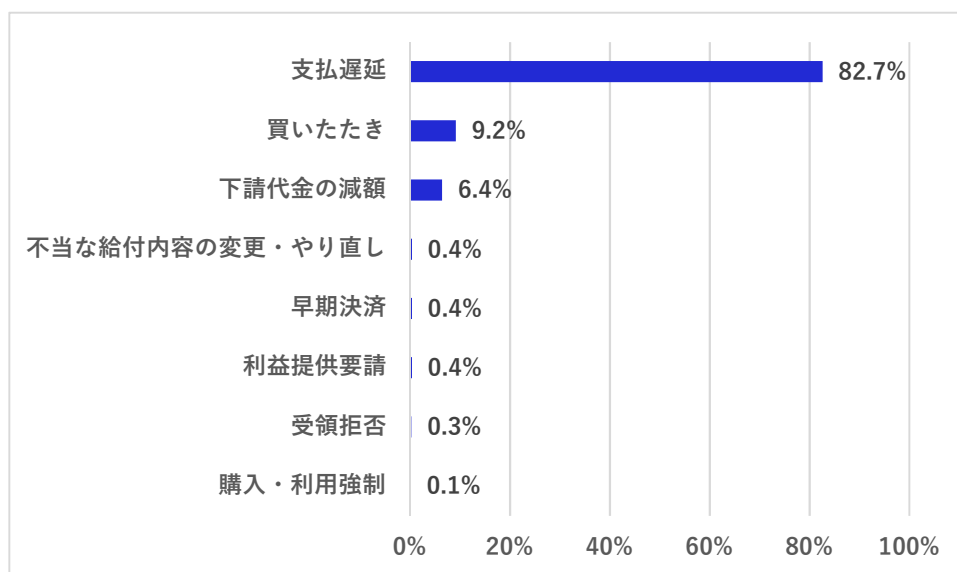
【図表４－１－２】令和３年度における公正取引委員会の下請法措置件数

(上位５位までの業種) (件)



(注) 実体規定違反に係る措置件数。

【図表４－１－３】令和３年度下請法措置件数（情報サービス業）の行為類型別割合



(実体規定違反に係る措置件数 686)

さらに、「情報サービス業」における措置の内訳を行為類型別で見た場合、「支払遅延」（８２．７％）がトップとなっているが、法人向けアンケートでは、下請事業者側の認識として、「買いたたき」、「不当な給付内容の変更」、「減額」、「受領拒否」、「不当なやり直し」、「支払遅延・不払い」の順で問題行為が多く指摘されており、両者に乖離がみられる。今回の法人アンケートでは、厳密には下請法の適用の有無を問わずに質問を行っているため、ソフトウェア業界関係者における取引全体

についての認識においては、「支払遅延・不払い」より「買ったたき」、「不当な給付内容の変更・やり直し」、「減額」、「受領拒否」を多く経験しているという指摘があった点は、下請法の執行実績で表れていない問題事例が潜んでいることがうかがわれる。今後、「支払遅延・不払い」以外の問題行為の有無を含め、独占禁止法の優越的地位の濫用の観点から、更なる実態把握を進めていく必要がある。

<参考：「価格転嫁に係る業種分析報告書」（令和4年5月31日公正取引委員会・中小企業庁）（抜粋）>

(1) 下請法違反被疑事件の処理状況・業種別状況

買ったたき・減額・支払遅延



業種	件数	割合
情報サービス業	912件	8.93%
機械器具卸売業	747件	7.32%
道路貨物運送業	706件	6.92%
技術サービス業	692件	6.78%
生産用機械器具製造業	627件	6.14%
金属製品製造業	608件	5.96%
はん用機械器具製造業	326件	3.19%
映像・音声・文字情報制作業	258件	2.53%
輸送用機械器具製造業	257件	2.52%
その他の卸売業	252件	2.47%
建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	250件	2.45%
その他の事業サービス業	207件	2.03%
化学工業	204件	2.00%
電気機械器具製造業	202件	1.98%
専門サービス業	187件	1.83%
印刷・同梱運業	178件	1.74%
総合工事業	175件	1.71%
協同組合	165件	1.62%
機械器具小売業	160件	1.57%
広告業	159件	1.56%
飲食料品卸売業	151件	1.48%
食料品製造業	146件	1.43%
その他の小売業	140件	1.37%

業種	件数	割合
不動産賃貸業・管理業	132件	1.29%
繊維工業	121件	1.19%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	119件	1.17%
プラスチック製品製造業	116件	1.14%
その他の製造業	113件	1.11%
設備工事業	108件	1.06%
繊維・衣服等卸売業	107件	1.05%
情報通信機械器具製造業	99件	0.97%
業務用機械器具製造業	95件	0.93%
窯業・土石製品製造業	89件	0.87%
放送業	87件	0.85%
鉄鋼業	80件	0.78%
運輸に附帯するサービス業	77件	0.75%
非鉄金属製造業	68件	0.67%
飲食料品小売業	68件	0.67%
職別工事業	63件	0.62%
パルプ・紙・紙加工品製造業	63件	0.62%
物品賃貸業	59件	0.58%
各種商品卸売業	55件	0.54%
廃棄物処理業	50件	0.49%
その他	731件	7.16%
合計	10,209件	100%

(注1) 業種は、日本標準産業分類中分類による。

(注2) 割合の数値は3つの違反行為類型（買ったたき・減額・支払遅延）に係る処理件数の合計（10,209件）に占める比率である。

また、小数点以下第3位を四捨五入しているため、割合の数値の合計は必ずしも100とならない。

(注3) 件数が50件以上のものは業種名等を明示し、50件未満のものは「その他」にまとめている。

これまで述べたとおり、ソフトウェア制作の取引における下請取引上の問題については、「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」及び「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」が目立った。「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」の典型と考えられる「買ったたき」、「減額」、「支払遅延」について詳述する。

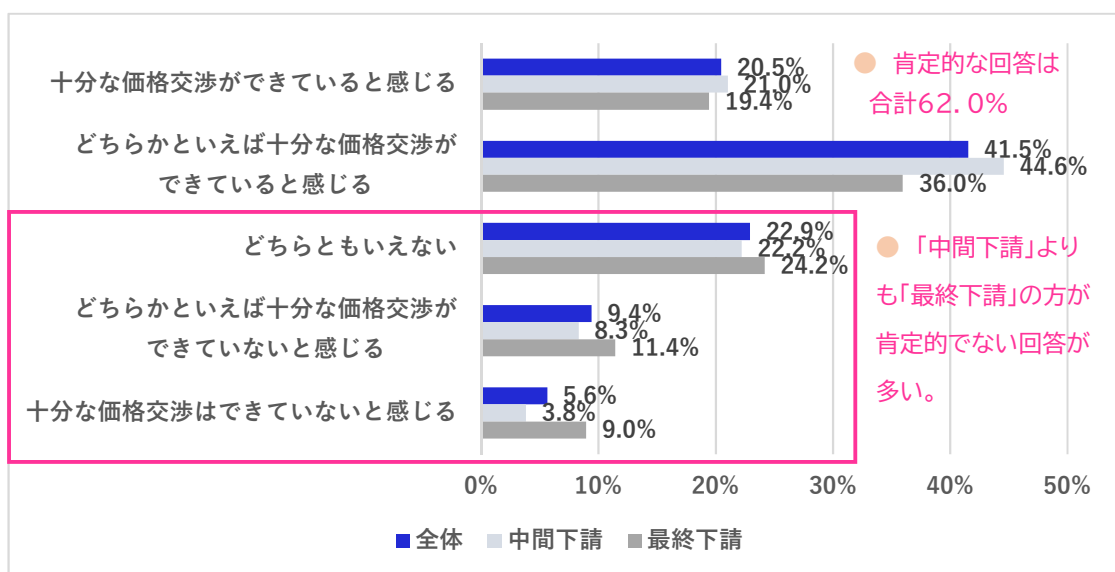
1 買ったたき

(1) 価格交渉の実態

法人向けアンケートにおいて、一般論として、ソフトウェア制作等の下請取引において、発注者と価格交渉が十分に行えていると感じるかを尋ねたところ、「全体」としては価格交渉ができていていると感じる旨の回答が62.0%あった。

他方、肯定的でない回答は、「全体」としては37.9%にとどまるものの、「中間下請」では34.3%であるのに対し、「最終下請」では44.6%であり、また、肯定的でない回答のいずれを見ても、「中間下請」よりも「最終下請」の区分の方が回答は多くなっており、階層が低くなるほど、価格交渉が困難な状況がうかがわれた。

【図表4-2-1】価格交渉の実態（法人）（1つ選択）

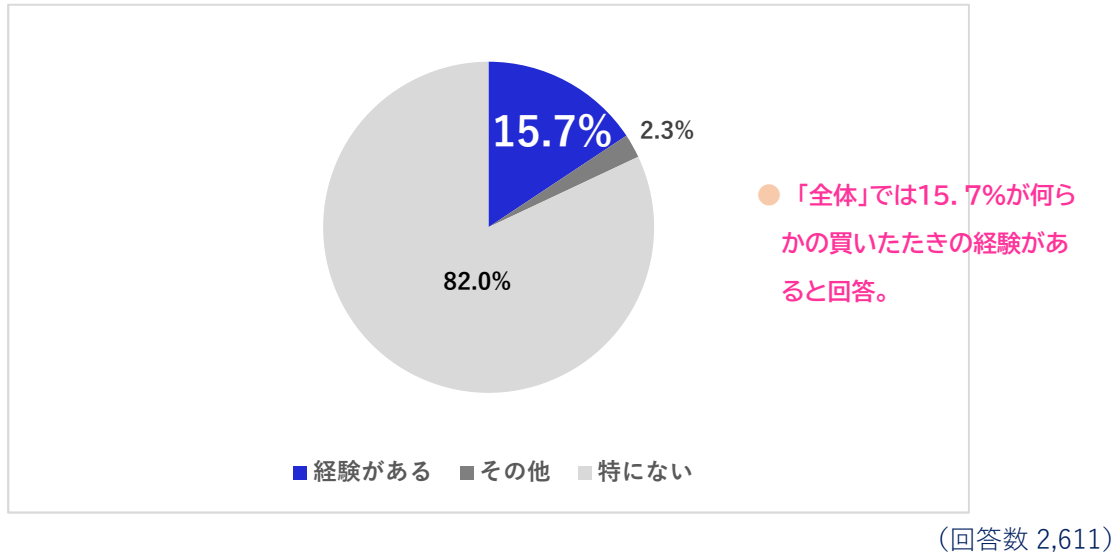


全体の回答数 2,622 / 中間下請の回答数 1,696 / 最終下請の回答数 926

(2) 買ったときの経験

法人向けアンケートにおいて、「これは買ったたきなのではないか」と感じる経験をしたことがあるかを尋ねたところ、15.7%が何らかの買ったたきの経験があると回答した。

【図表4-2-2】買ったたきの経験【全体】（法人）



(注)「経験がある」は次表の回答数の割合である。

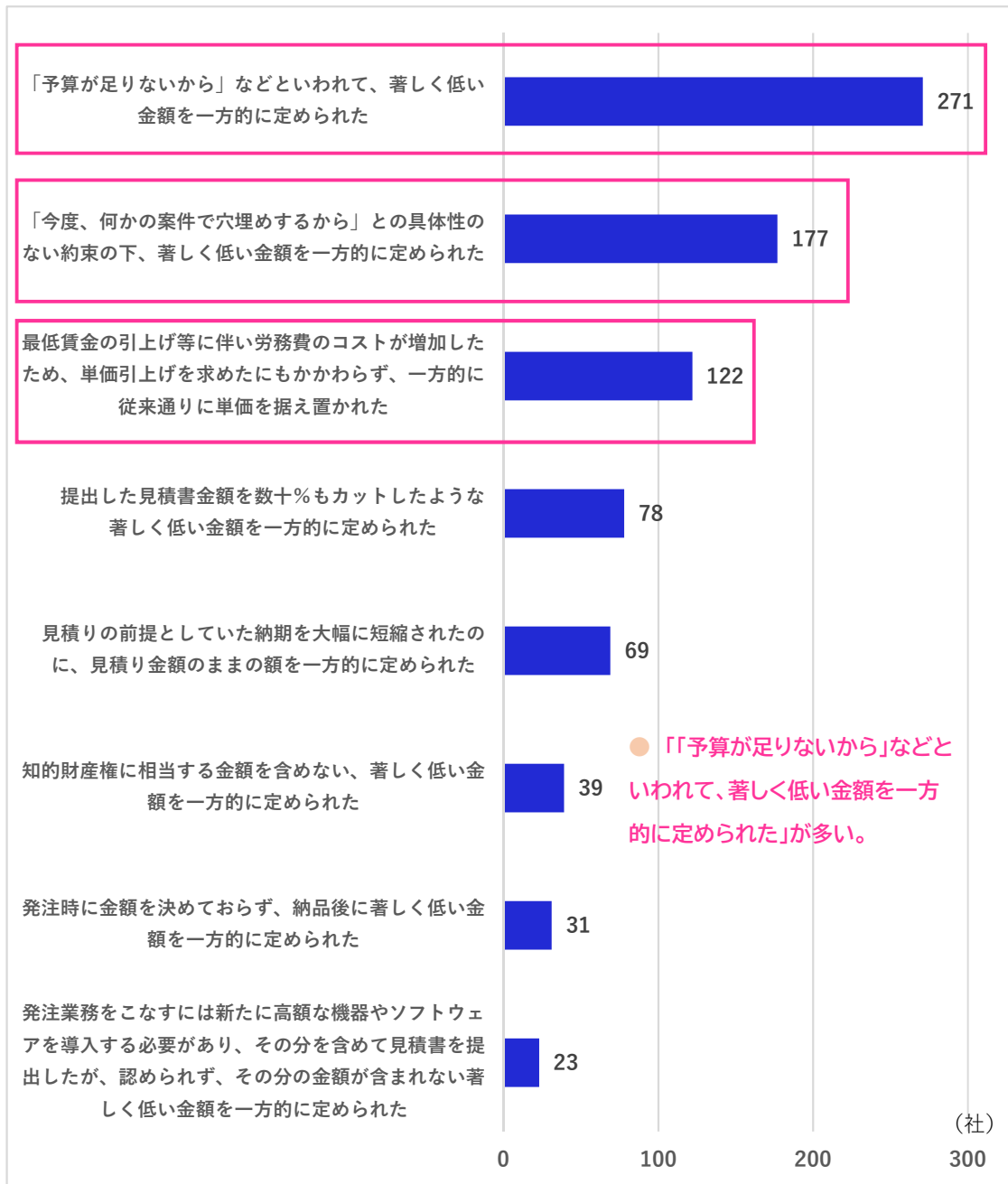
次に、その内訳をみると、「「予算が足りないから。」などといわれて、著しく低い金額を一方的に定められた。」との回答が最も多かった。エンドユーザー予算という上限を前提とする多重下請構造の下、このような予算不足の「しわ寄せ」問題が下請事業者が生じている可能性がうかがわれた。

また、2番目に回答が多かった「「今度、何かの案件で埋め合わせするから。」との具体性のない約束の下、著しく低い金額を一方的に定められた。」との回答は、協力会社等となっている下請事業者においては、継続的な取引関係を前提として、個別案件の価格交渉において一方的な要求を受けている可能性がうかがわれた。

3番目には、労務費の価格転嫁に関して「最低賃金の引上げ等に伴い労務費のコストが増加したため、単価引上げを求めたにもかかわらず、一方的に従来通りに単価を据え置かれた」が続いた。

【図表4－2－3】買ったときの経験【内訳】（法人）（複数選択可）

（社）



（回答数 409）

（3）問題の所在

エンドユーザー予算という上限を前提とする多重下請構造の下、予算不足等の問題を下流に位置する事業者には「しわ寄せ」する実態がうかがわれ、多階層から成る多重下請構造が要因で「しわ寄せ」行為が行われる場合があることが明らかとなった。調査に寄せられた声においても、

- エンドユーザーから値引き要請があったので、価格を一律20%下げてほしいなどと言われることは普通にある。
- 元請事業者の落札価格が低かったことを理由に30%カットされた。
- 大手元請会社の業績が悪化したことを理由に、その元請会社と資本関係があるわけでもない協力会社の契約単価が一律に10%カットされた。

など、具体的な事例が報告された。

さらに、【図表4-2-3（買ったたきの経験【内訳】）】では「発注時に金額を決めておらず、納品後に著しく低い金額を一方的に定められた。」との選択肢は回答数こそ多くなかったものの、「買ったたき」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、作業開始後に契約内容の決定等が行われ、事後的に低い価格を一方的に定められたとの事例が報告された。

- 下請代金の額が決定されないまま「早く、早く」と急かされ、納品した後になって非常に安い金額を一方的に支払ってきた。
- 「稟議に時間がかかるから」と言われ、先に作業を進めていたところ、後から大幅に値切られた価格を一方的に押し付けられた。

また、契約内容や契約参加者等が定まらない段階で下流取引において曖昧な契約内容の発注が行われ、結果的に下流に位置する事業者に不利な内容を押し付ける「しわ寄せ」行為を行う場合があることが明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「買ったたき」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「取引の対価の一方的決定」として独占禁止法上優越的地位の濫用となり問題となり得る。

加えて、「買ったたき」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、親事業者が、商流に中間下請を介在させることで、下請事業者の契約額が低く設定されるといった事例が報告された。

- 元請事業者→当社の取引と思っていたところ、後から、元請→元請子会社→元請子会社の関連会社→当社の商流となり、当初元請事業者に提示した見積額を100とす

ると、最終的な契約額は50まで値下げさせられた。

このように、商流の変更によって中間下請が介在することとなり、中間下請が下請法上の「親事業者」に該当する場合において、当該中間下請が、下請事業者と十分な協議を行うことなく、一方的に下請事業者の当初の見積額より著しく低い金額で下請代金を定めることは、「買いたたき」として問題となり得る。中間下請が下請法上の「親事業者」に該当しない場合であっても、当該中間下請が下請事業者に対して取引上優越した地位にあれば、当該中間下請の行為は「取引の対価の一方的決定」として優越的地位の濫用となり独占禁止法上問題となり得る。

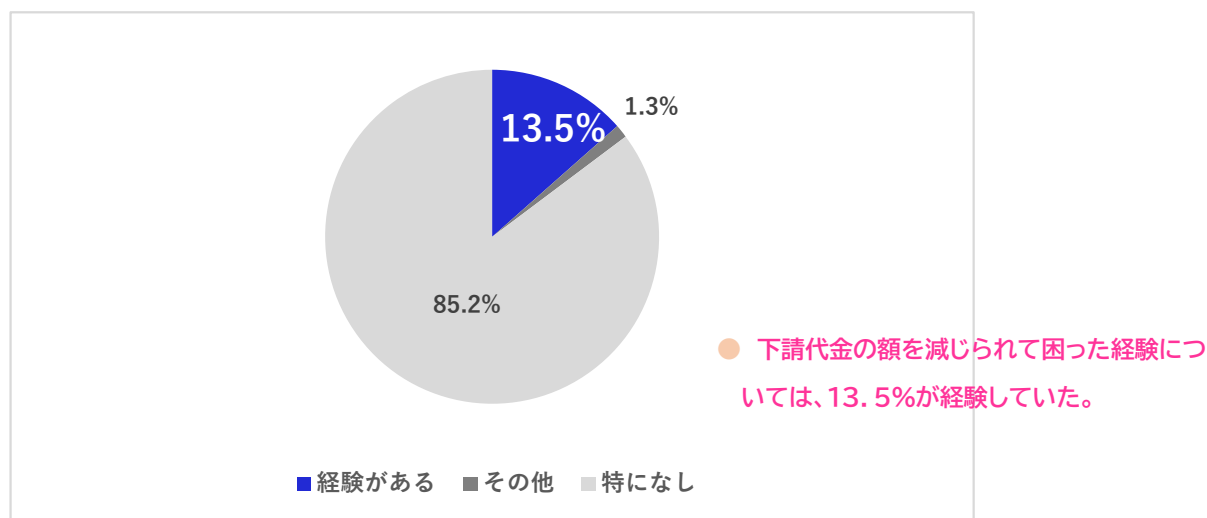
上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、下請事業者に不利な内容を一方的に押し付けることのないよう、下請代金の額の決定に当たり下請事業者と十分に協議を行うといった対応が求められる。

2 下請代金の減額

(1) 下請代金の減額の経験

法人向けアンケートにおいて、下請代金の額を減じられて困った経験をしたことがあるかを尋ねたところ、次の結果となった。

【図表4－2－4】下請代金の額を減じられて困った経験【全体】（法人）



（注）「経験がある」は次表の回答数の割合である。

（回答数 2,643）

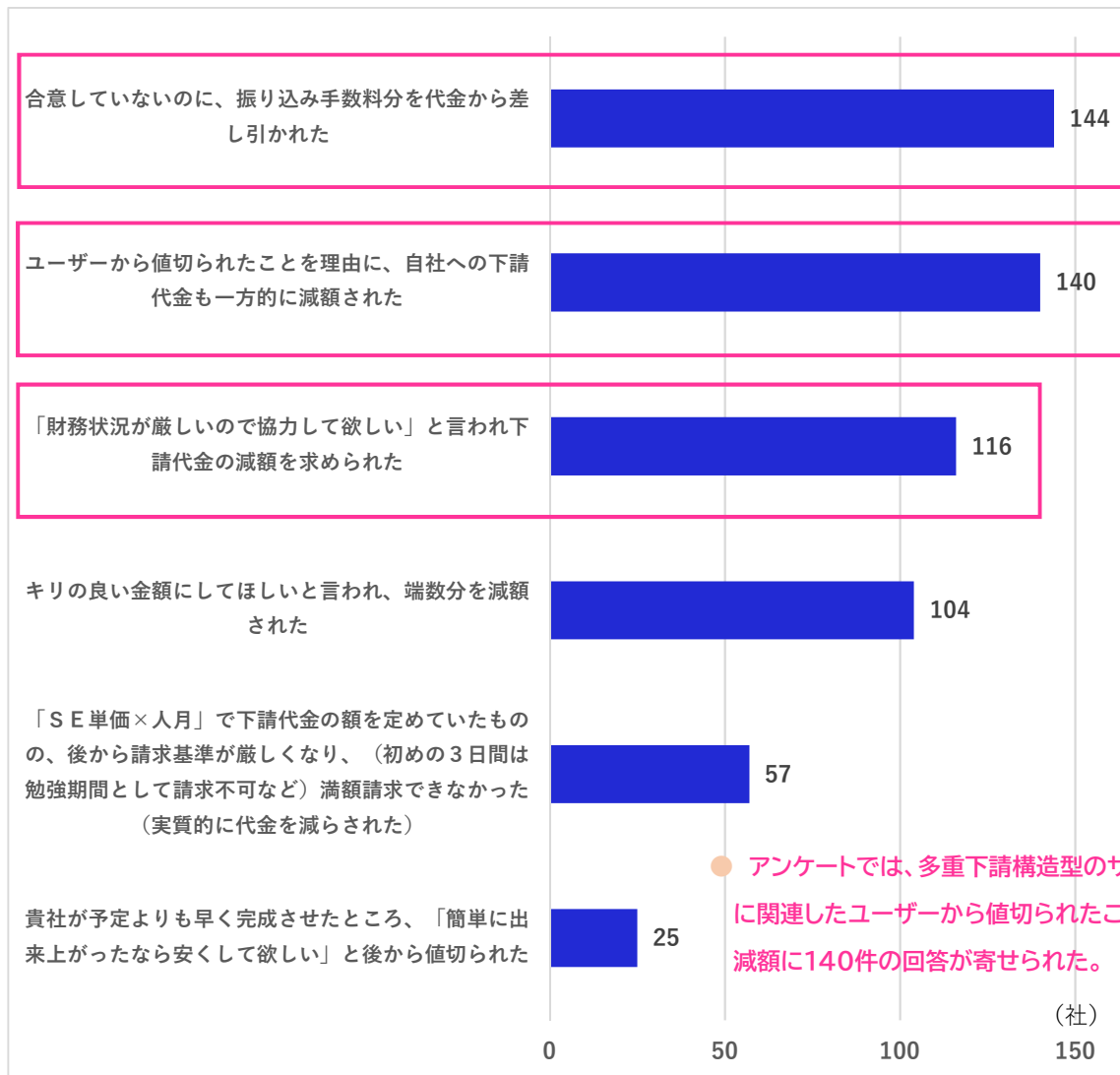
その内訳をしてみると、「合意していないのに、振込手数料分を代金から差し引かれた」に最も多くの回答が集まった。1回当たりの手数料は少額であれ、事前の合意なく差し引けば減額に当たることには留意する必要がある。

また、多重下請型のサプライチェーンの問題として「ユーザーから値切られたことを理由に、自社への下請代金も一方的に減額された」が1位とほぼ同数となった。

さらに、「財務状況が厳しいので協力して欲しい」と言われ下請代金の減額を求められた」が続いた。

【図表4－2－5】下請代金の額を減じられて困った経験【内訳】

(法人) (複数選択可) (社)



アンケートでは、多重下請構造型のサプライチェーンに関連したユーザーから値切られたことを理由とした減額に140件の回答が寄せられた。

(回答数 356)

(2) 問題の所在

「減額」についても、多重下請構造の下、「しわ寄せ」行為の一つとして行われていることが調査結果から明らかとなった。「ユーザーから値切られたことを理由に、自社への下請代金も一方的に減額された」に回答が集中した点や、調査に寄せられた声のうち「エンドユーザーの「予算を下げざるを得ない」の一言で(中略)一蓮托生で減額される」との報告に如実に表れている。そのほかにも、次のような具体的な事例が報告された。

- エンドユーザーが作業開始後に減額を求めることがあり、最終下請の立場としては中間業者に全て被らせるわけにもいかず、自社も減額交渉に応じざるを得ないことがある。
- 親事業者に対して問題なく制作して納品したにもかかわらず、エンドユーザーが納得しないと言われて減額された。
- 上位元請事業者がエンドユーザーへの納品の遅れを生じさせたのに、下請の当社まで残業代相当額を全額カットされた。納得いかない旨伝えたが、全ての下請事業者に依頼しており特別扱いできないと断られた。
- エンドユーザーの「予算を下げざるを得ない」の一言で二次委託先、三次委託先（当方）が一蓮托生で減額されることが多過ぎる。（フリーランスSE）

さらに、「減額」をめぐり、商慣習に問題があると考えられるケースとして、「合意していないのに、振込手数料分を代金から差し引かれた」に最も多くの回答が集まったことに加え、調査に寄せられた声においても、多様な事例が報告された。

- 振込手数料は（合意が無くても）当たり前のように差し引かれる。
- 振込手数料について、取引銀行・支店ともに同じはずなのに、「他行振込手数料の最大額」を差し引かれる（実費を超えて差し引かれる。）。また、複数の請求書を案件ごとに振込手数料を引いた上で振り込んでくる。
- 交通費等は実費で精算という契約であったにもかかわらず、後から1万円以内のものについては自分で負担してくださいと言われ、実質的に減額された。
- ある大手メーカー系のソフト開発は、ほぼ毎年恒例で3月の決算期末になると協力依頼と称しての減額が発生していた。
- キリのよい整数にしてほしいとして端数を減額される。
- 資料の読み込みや解析フェイズの作業について成果が見えないという理由で、約束の金額の60%に減額された。

諸費用相当額の減額や、いわゆる「端数切り」のほか、作業工程の一部について費用請求を認めないといった言わば悪しき商慣習の存在が明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「減額」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「減額」として優越的地位の濫用

となり独占禁止法上問題となり得る。

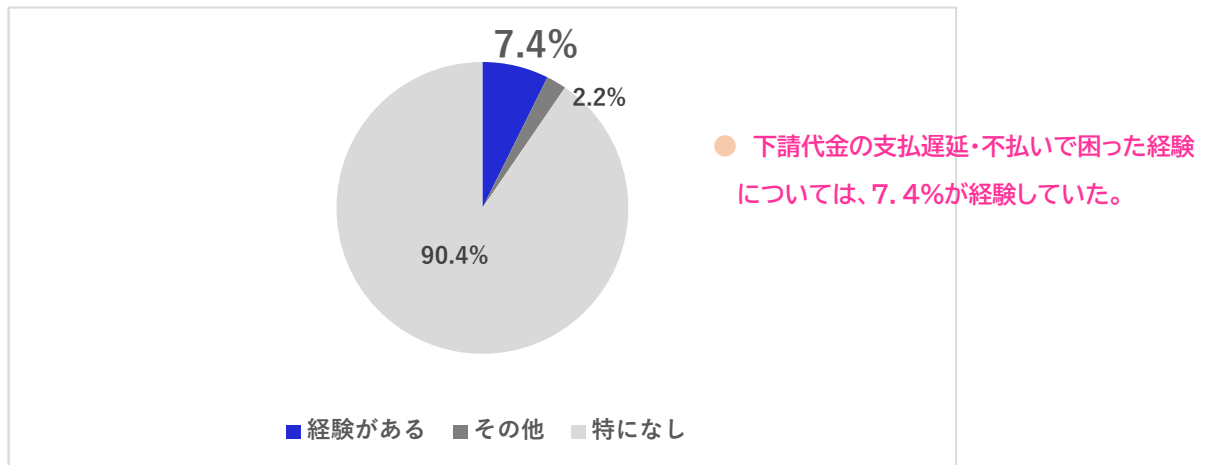
上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、発注時に定めた下請代金の額を、下請事業者の責めに帰すべき理由なく減じないことが求められる。

3 支払遅延

(1) 支払遅延の経験

法人向けアンケートにおいて、下請代金の支払遅延・不払いで困った経験をしたことがあるかを尋ねたところ、次の結果となった。

【図表4－2－6】下請代金の支払遅延・不払いで困った経験【全体】（法人）



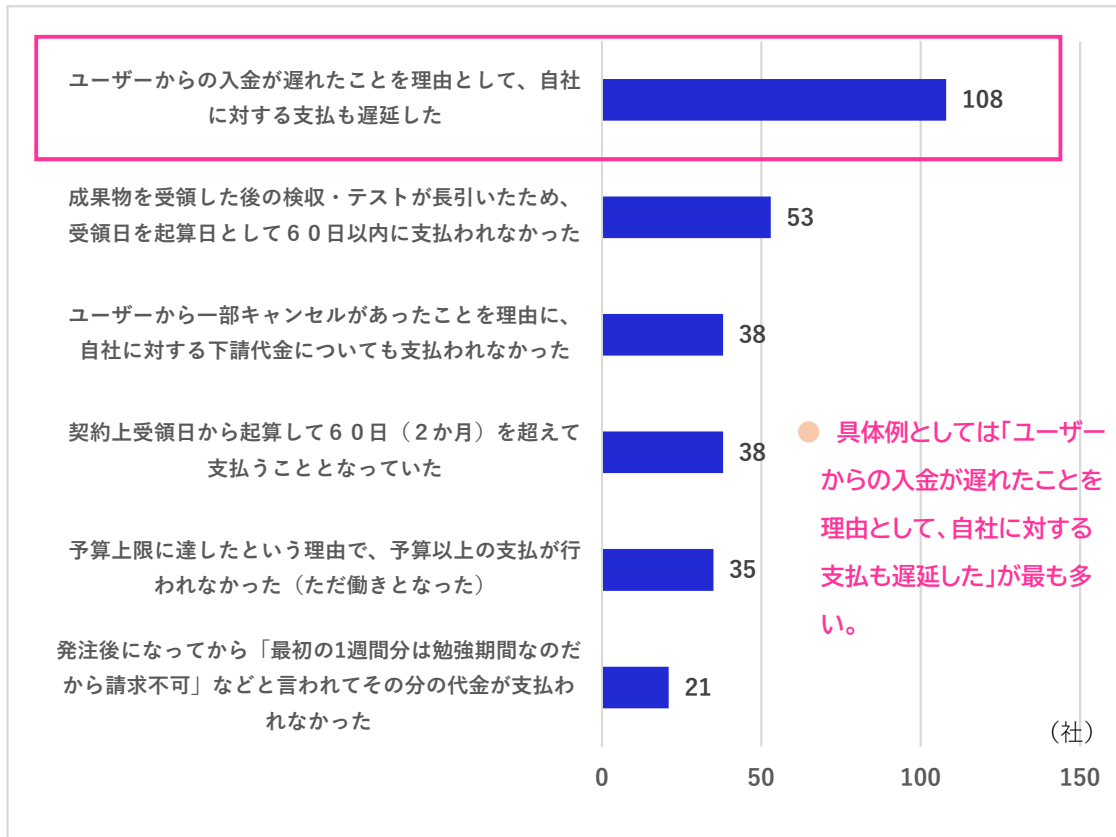
（注）「経験がある」は次表の回答数の割合である。

（回答数 2,637）

次に、その内訳をみると、多重下請構造の問題を反映した「ユーザーからの入金が遅れたことを理由として、自社に対する支払も遅延した」との回答が突出して多くなった。

【図表4－2－7】下請代金の支払遅延・不払いで困った経験【内訳】

(法人) (複数選択可) (社)



(回答数 194)

(2) 問題の所在

多重下請構造の下、上流の資金繰り不安等を下流に「しわ寄せ」する実態がうかがわれ、サプライチェーン全体で支払遅延の連鎖が行われている可能性があることが明らかとなった。調査に寄せられた声においても、

- 2つ上の商流の会社の資金繰りが厳しくなって当社の発注元への支払が滞ったため、そのまま当社への支払にも遅延が発生した。
- エンドユーザーが突然倒産し、元請からの支払も無かった。
- エンドユーザーの都合で月末の検収処理に間に合わず、65日後支払となった。
- 発注元が発注をキャンセルしたため、納品が完了しているにもかかわらず、元請から支払を拒絶された。
- エンドユーザーと元請が揉めてしまって仕事がキャンセルになったため、当社への支払もなくなったことがある。

など、具体的な事例が報告された。

さらに、「支払遅延」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、作業開始後に契約内容の決定等が行われ、支払遅延につながったとの事例が報告された。

- 納品した後に、どういう商流にするか決まっていなと言われ、支払が6か月も遅れた。
- 検収可否の判断基準が明確でないため、状況によって支払が遅れることがある。
- 支払が無かったのを確認すると勝手に支払期日が変わっていた。
- 請求額の約25%を無断で翌月支払に回されたことがある。

商流への参加者が定まらなかったり検収基準が曖昧なまま発注されたり、下請事業者の承諾なく分割払へ変更するなど支払条件の一方的事後変更を行ったりし、支払段階になって下流に位置する事業者に対する「支払遅延」が行われる場合があることが明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「支払遅延」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「支払遅延」として優越的地位の濫用となり独占禁止法上問題となり得る。

上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、下請事業者への支払を遅らすことのないよう、あらかじめ定めた支払期日までに（受領日から起算して60日以内）下請代金を支払うことが求められる。

（参考） 支払期日を定める義務に関連した事例

下請法第2条の2は支払期日を定める義務を定めている。法人向け及びフリーランスSE向けアンケートにおいて、受領日から起算して60日を超えるような支払期日を設定された経験について尋ねたところ、次のような回答が寄せられた。

支払期日未設定

<エンドユーザーを含めた多重下請構造の影響>

- 支払期日が定められず「エンドユーザーから入金があり次第支払う」と言われていた。
- 書面でエンドユーザー入金後1週間以内に現金払と記載されている。
- 支払制度の基準日が当社からの納品日ではなく、エンドユーザーからの検収書が親事業者に届いた日となっており、その日を基準として月末締め翌月末払になっていた。

<その他>

- 支払期日が定められておらず、アプリリリース後に支払う等曖昧な内容だった。
- デザインの納品後システムの組み込みがあるとの事で、支払が半年以上先になることがある。

支払条件の問題

<納品から60日を超える支払期日>

- 検収月末締めの翌月末払とされており受領からだとも60日を超えるおそれがあった。
- 受領後75日後払いというケースがあった。
- 月末めで翌々10日支払（締め日起算70日）と言われたので、下請法に抵触するのではないか？と問い合わせたが、問題ないとの回答だった。
- 納品・検収後に請求書を提出する段取りで「請求書が届いた翌々月末の支払」と取り決められている元請事業者がいる。
- 検収が終わった月の翌々月末に振り込む契約だったので60日を超えることがあった。

<検収を基準とする支払条件>

- 検収日基準の支払制度（検収月末締めの翌月末払）を採用する取引先で、検収完了日をわざと締め日の翌日にして支払を1か月後ろ倒しにしているところがあった。
- 検収基準の支払制度を採用している元請で、同じシステムを開発している他の下請事業者へ発注した分の検収が終わるまで検収終了にならないことがあった。
- 支払期日は特に決まっておらず、検収後で、という合意のみ。
- 検収が完了したらとしか言われない。

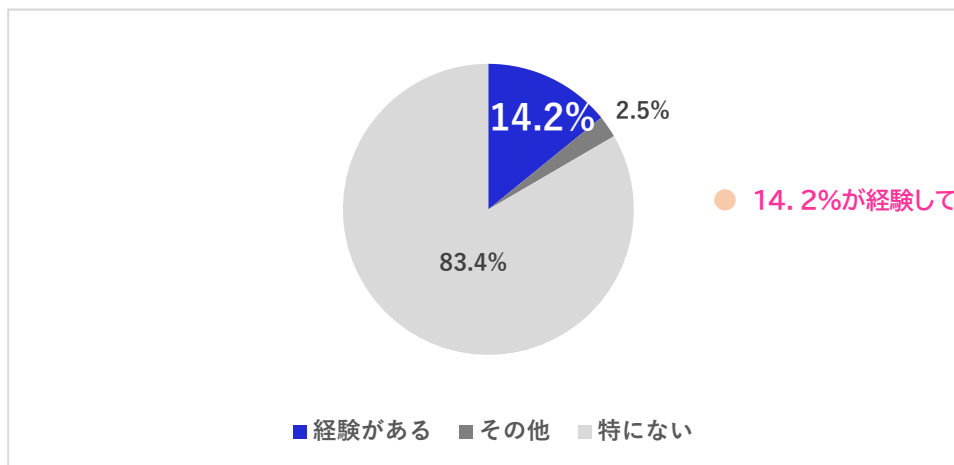
次に、「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」の典型と考えられる「不当な給付内容の変更」、「不当なやり直し」、「受領拒否」について詳述する。

1 不当な給付内容の変更

(1) 不当な給付内容の変更の経験

法人向けアンケートにおいて、親事業者が仕事の内容を一方的に変更し、それが無償対応等であったなどの経験をしたことがあるかを尋ねたところ、次の結果となった。

【図表4－3－1】仕事の内容を一方的に変更されて困った経験【全体】（法人）



（注）「経験がある」は次表の回答数の割合である。

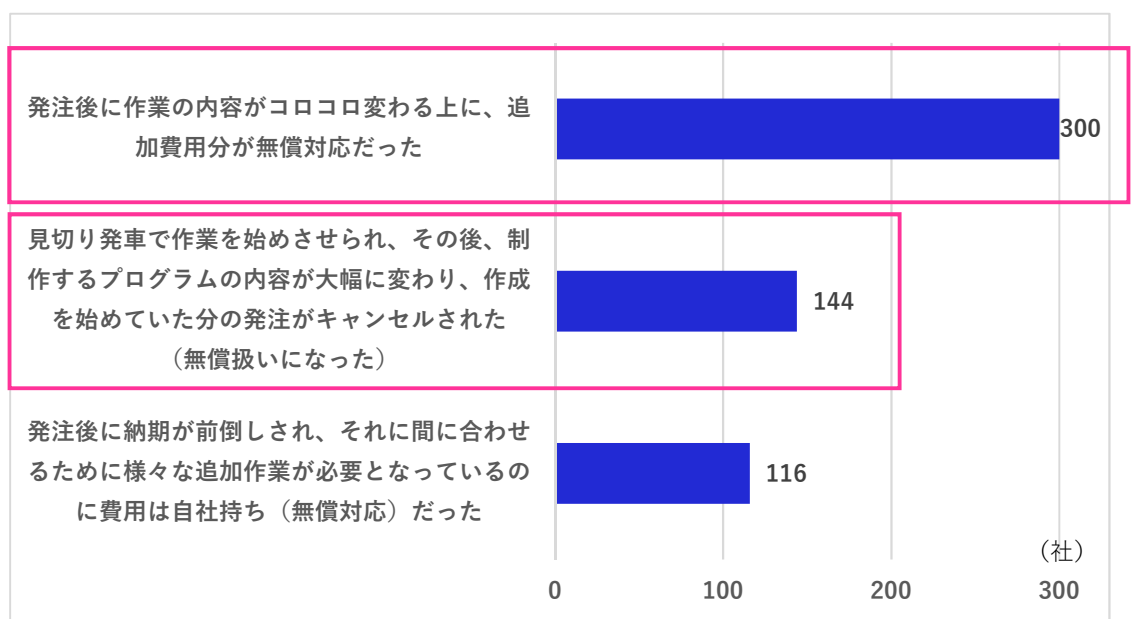
（回答数 2,649）

その内訳をみると、作業開始後に要件定義の変更等を行いつつサプライチェーン全体でコミュニケーションを取りながら作業を進めていくというソフトウェア制作取引の特性を反映した「発注後に作業の内容がコロコロ変わる上に、追加費用分が無償対応だった」との回答が最も多かった。

また、「見切り発車で作業を始めさせられ、その後、制作するプログラムの内容が大幅に変わり、作成を始めていた分の発注がキャンセルされた」との回答が一定数集まった点も注目される。親事業者・下請事業者は、取引段階の上流で仕様が明

確に定まっていない場合でも納期との関係から作業を開始せざるを得ない場合もあり、エンドユーザーの意向で仕様が変更された結果として、後に連なる下請取引において発注の一部キャンセル（下請事業者による無償対応）等が生じている可能性がある。

【図表4－3－2】仕事の内容を一方的に変更されて困った経験【内訳】
（法人）（複数選択可）（社）



（回答数 375）

（2）問題の所在

多重下請構造の下、作業開始後のエンドユーザー・元請事業者間における仕様変更は、後に連なる下請事業者の作業内容をも変更させることになる。その変更の連鎖の過程で、サプライチェーン全体の情報伝達の混乱が状況を悪化させたと考えられる場合も含め、親事業者による「不当な給付内容の変更」という下請法上の禁止行為が下請事業者に対して行われる場合があることが明らかとなった。調査に寄せられた声においても、

- エンドユーザーの都合で要件が変更されて生じた不具合を下請事業者の当社が自己負担で修正させられた。
- 元請事業者からエンドユーザーとの成約前に当社に発注があり、その後も次々増えていく作業に対応したが、エンドユーザーが無償だと思っていた分について当社も支払を受けられなかった。

- 納期は決まっているものの要件定義（仕様）が曖昧なままプロジェクトがスタートしたところ、その後、エンドユーザーと元請との間で要件を詰めていく過程で開発規模が拡大したため元請と協議を行ったが、「エンドユーザーの希望通りにならないとお金ももらえない」と押し切られた。
- WEBサイト制作において、90%完成した段階で元請とエンドユーザーとの間で仕様に関するコンセンサスがとれていない事が発覚し、親事業者の指示により微々たる追加代金でサイトを最初から作り直させられた。

など、具体的な事例が報告された。

さらに、【図表4-3-2（仕事の内容を一方的に変更されて困った経験【内訳】）】では「見切り発車で作業を始めさせられ、その後、制作するプログラムの内容が大幅に変わり、制作を始めていた分の発注がキャンセルされた（無償扱いとなった）」が2番目に回答が多かったところ、「不当な給付内容の変更」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、作業開始後に仕様変更を含む契約内容の決定等が行われ、無償でのやり直しを強いられたとの事例が報告された。

- 当初契約に含まれていなかった他の下請事業者の担当分が、勝手に自社に割り振られていたが、代金は据置きだった。
- 開発業務のみという契約だったにもかかわらず、設計工程まで無償で担当させられた。
- 発注後に、約束に無かった機能の追加といった仕様変更を無償で要求される。
- 納期が決まっているので作業を始めるよう言われるが、最終的に仕様が変わったとして、沢山の修正作業を無償で行われた。

仕様を含む契約内容等が定まらない段階で下流取引において曖昧な契約内容の発注が行われ、結果的に契約内容等の変更が生じ下流に位置する事業者が無償での給付内容の変更を強いる場合があることが明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「不当な給付内容の変更」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」として優越的地位の濫用となり独占禁止法上問題となり得る。

上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、発注時において契約内容を明確にするとともに、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、下請事業者の責めに帰すべき理由なく、無償で給付内容の変更に伴う対応をさせないことが求められる。

（参考） デスマーチに関する事例

下請法・優越的地位の濫用規制で禁止されている不当な給付内容の変更・不当なやり直しと関連して、ソフトウェア制作の現場では、「人員不足、短すぎる開発期間、予算不足、ユーザーからの過剰な要求などにより、プロジェクトメンバーの長時間の残業や徹夜・休日出勤が常態化し、体調を崩したり、うつ病にかかったりするなどしてメンバーが減っていく⁹」という、いわゆる「デスマーチ」の存在が指摘されている。

この実態を確認する観点から、従業員 S E 向けアンケートにおいて、デスマーチの経験を尋ねたところ、次のような回答が寄せられた。

回答の例

- 短納期案件、炎上プロジェクトへの途中参加、何度も仕様が変更されている案件への参加時に、連日の徹夜、体調不良、同僚の失踪・退職・救急搬送などを経験した。
- 完成後に要件と合っていないことが分かりーから作り直した。メインの担当者が2回交替わりいずれも退社してしまった。その後担当して、ほぼ半年休みなし（日曜日しか休めない）。深夜12時くらいまで勤務という状況になったことがある。
- 仕様が不明確なままでの受注。そのため、納期間近での変更、修正が多発し、連日の徹夜での対応となった。
- 見積り時点で要件が決まっておらず、実際に案件が始まってから具体化していく際に、見積り時点の前提とは異なる内容で進んでいき、結果として工数が足りない状態となった。数名の人間が精神を病んだ。
- 設計フェイズの期間が延びたものの、延びた分製造期間が短縮され、徹夜や休日出勤が多発し、モチベーションも上らずメンバーが疲弊する結果となった。
- 短納期でコーディングをさせられ2か月休みなしで開発させられた。

⁹ 厚生労働省・中央労働災害防止協会「IT業におけるストレス対処への支援」19ページ

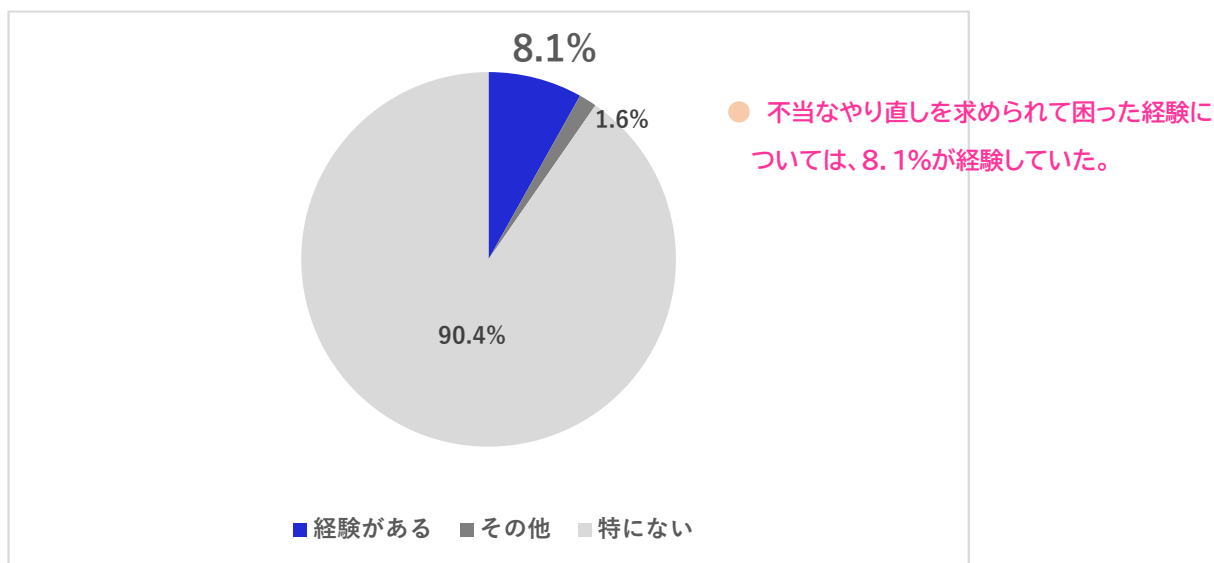
- 親事業者の発注ミスで徹夜が何日も続き体調を崩してしまった。
- 納期直前になっても仕様変更を繰り返す。仕様の決定を催促すると逆切れされる。納期に間に合わなくなっても無理やり間に合わせろと言われる。
- 顧客の仕様把握不足で開発アイテムが増加したにもかかわらず納期を据え置かれた。数か月の間複数担当者が夜半過ぎまでの残業対応をした。
- 発注元のプロジェクトマネージャが交代し、要求や期限が厳しくなった。結局、連日の徹夜などが発生し、数人のうつ病患者が発生した。
- 異常なまでに安く受注することで要員の数や質を抑えられており、結局一人一人が時間でカバーするしかない。
- 仕様が不明確な状況が長く続き、決まったら実現不能な短納期。対応するためには連日会社宿泊。
- 工数見積もり不足による短期納期発注により、1 か月以上連続での徹夜。
- 要員不足で大規模プロジェクトを一人で抱え過ぎたことで、リソースの限界を超え毎月100時間以上の残業となった。
- エンドユーザーが仕様を明確に決めず、元請もそれをスルー。結果、作業遅れや手戻りが発生。その結果ほとんど帰宅できなくなり、連日徹夜での勤務となる。約半年後勤務中に倒れ、半年間療養を余儀なくされた。復職後、同僚がほとんど会社を退職してしまっていた。
- キャパや能力を超えた受注で、5－6人が深夜早朝問わず働き、人間関係自体が、ぎすぎすして、精神的にも、肉体的にも体調を壊した。
- 親事業者の管理ミスでプロジェクトが炎上し、リーダーがうつ病になってプロジェクトに復帰できなくなった。
- 親事業者が全く管理をしないため、別会社の要員のプロジェクトの進捗管理までさせられ、自分が体調を崩した。
- 月残業時間が200時間超え。

2 不当なやり直し

(1) 不当なやり直しの経験

法人向けアンケートにおいて、不当なやり直しを求められて困った経験をしたことがあるかを尋ねたところ、次の結果となった。

【図表4－3－3】不当なやり直しを求められて困った経験【全体】（法人）



（注）「経験がある」は次表の回答数の割合である。

（回答数 2,637）

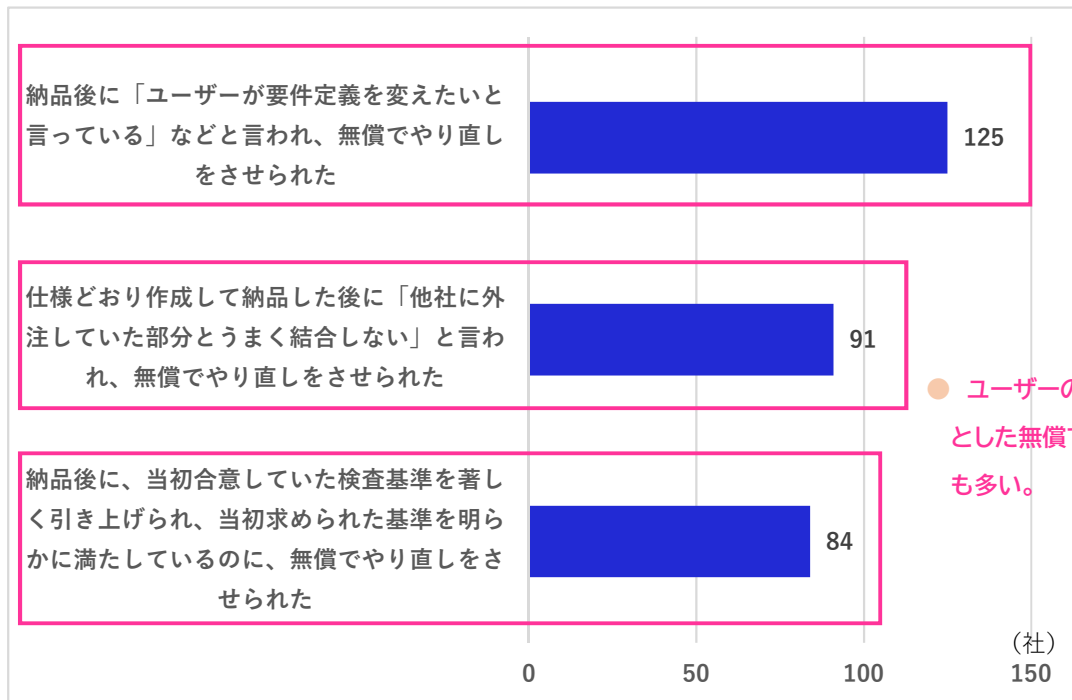
その内訳をみると、「納品後に「ユーザーが要件定義を変えたいと言っている」などと言われ、無償でやり直しをさせられた」との回答が最も多かった。前述の「不当な給付内容の変更」と同様に、多重下請構造の下、ソフトウェア制作取引の特性があいまって起こる問題と考えられる。

また、「仕様どおり作成して納品した後に「他社に外注していた部分とうまく結合しない」と言われ、無償でやり直しをさせられた」が続いた。これも分業を多用する多重下請構造の特徴を捉えたものといえる。

さらに、「納品後に、当初合意していた検査基準を著しく引き上げられ、当初求められた基準を明らかに満たしているのに、無償でやり直しをさせられた」が続き、受領後であっても検査基準を引き上げる等によりやり直しを強いる行為が行われていることが明らかとなった。場合によっては、検査基準の変更も商流上連鎖して行われている可能性もある。

【図表4－3－4】 不当なやり直しを求められて困った経験【内訳】

(法人) (複数選択可) (社)



● ユーザーの要件定義を発端とした無償でのやり直しが最も多い。

(回答数 214)

(2) 問題の所在

「不当なやり直し」についても「不当な給付内容の変更」と同様に、多重下請構造の下でソフトウェア制作取引の特性が相まって起こる場合があることが明らかとなった。調査に寄せられた声においても、

- エンドユーザーが要求仕様を固められない段階で、親事業者から見切り発車で作業を始めさせられたため、最終的に無償で多くのやり直しをすることになった。
- 仕様変更やエンドユーザーの勘違いなどから生じた作業の一部変更を親事業者の指示により無償でやられた。
- ①元請→②下請1→③下請2（当社）という商流で、下請1の成果物レビューで合格とされたものが、元請のレビューにおいて指摘を受けてやり直しさせられることがある。

など、具体的な事例が報告された。

さらに、「不当なやり直し」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、作業着手後に仕様変更を含む契約内容の決定等が行われ、受領後にも関わら

ず無償でのやり直しを強いられたとの事例が報告された。

- 曖昧な仕様書で作業を始めさせられ、後から出てきた「正式版」の仕様書に合うようやり直しをさせられた。
- 要件書、設計書が曖昧（精度が粗い、設計の文書が曖昧）なのに、検品段階で「設計書はそういう意味では無い」、（設計書には記載が無い部分に関して）「暗黙の了解として、ここも対応して欲しい」、「言わなくても分かりますよね、やって当たり前」と言われた。
- ゲーム開発などでは「面白いゲーム性」や「魅力的なイラスト」など検査基準が発注者の価値観に依存するため、やり直しは数多くある。

仕様や検査基準といった契約内容等の変更が受領後にまで行われ、結果的に下流に位置する事業者が無償での作業のやり直しを強いる場合があることが明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「不当なやり直し」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「やり直しの要請」として優越的地位の濫用となり独占禁止法上問題となり得る。

上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、発注時において契約内容を明確にするとともに、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、下請事業者の責めに帰すべき理由なく、無償で作業のやり直しをさせないことが求められる。

（参考） 仕様変更等に対する大手事業者の対応

このようなソフトウェア制作取引の特性をめぐる問題については、大手事業者ヒアリングにおいても次のような声があり、大手事業者であってもエンドユーザーとの取引において仕様変更を巡るトラブルが生じる危険を抱えており、仕様変更が生じることを見込んだ上で可能な限りトラブルを回避するよう努めていることがうかがえる。

○ 仕様変更については、打合せの議事録に承認印を押してもらって争いが事後的に起きないようにする等でリスク回避している。発注前の仕様の明確化にかなり気を遣って努めている。

また、エンドユーザーから受注した仕事とは関係ない作業等が無償でやらされたという声も聞かれた。

○ エンドユーザーが、自ら対応できない契約外のことをベンターにやらせることは日常茶飯事である。対応しないとプロジェクトが進まなかったり支払ってもらえなかったりするため、当社のために要求に応えることはある。例えば、社長の承認がないとプロジェクトが進まない状況で説明用資料の作成、客先で使用するための「分かりやすい操作マニュアル」の作成、客先従業員向けの操作講習会に（有償となる講師派遣ではなく）単に付き添ってほしい、何かあったら助けて欲しいという無償対応要求もある。

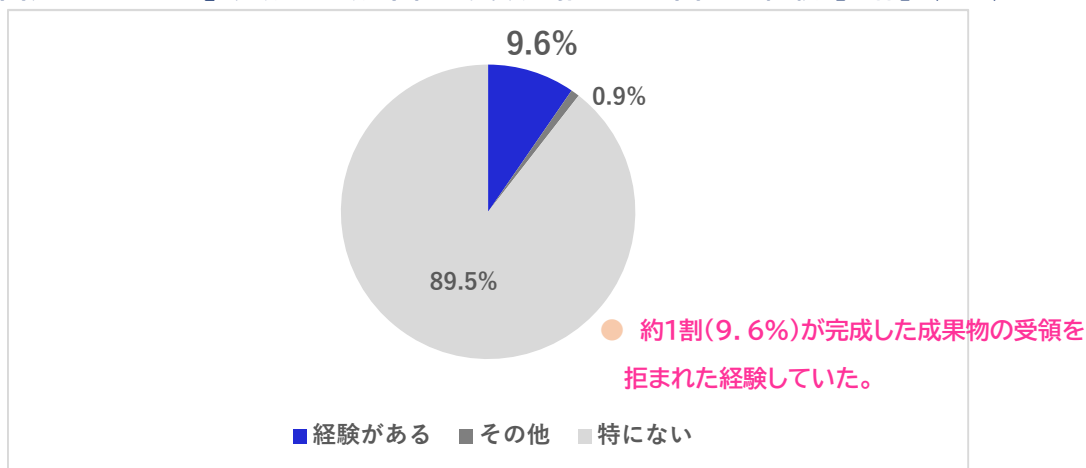
このように、エンドユーザーによる度重なる仕様変更が行われた場合に追加費用を負担しないなど、エンドユーザーから元請事業者への不当な行為が行われた場合には、エンドユーザーによる元請事業者に対する優越的地位の濫用として独占禁止法に違反する可能性があるため、留意する必要がある。

3 受領拒否

(1) 受領拒否の経験

法人向けアンケートにおいて、完成した成果物の受領を拒まれて困った経験をしたことがあるかを尋ねたところ、10%に満たない結果となった。

【図表4-3-5】完成した成果物の受領を拒まれて困った経験【全体】（法人）



(注)「経験がある」は次表の回答数の割合である。

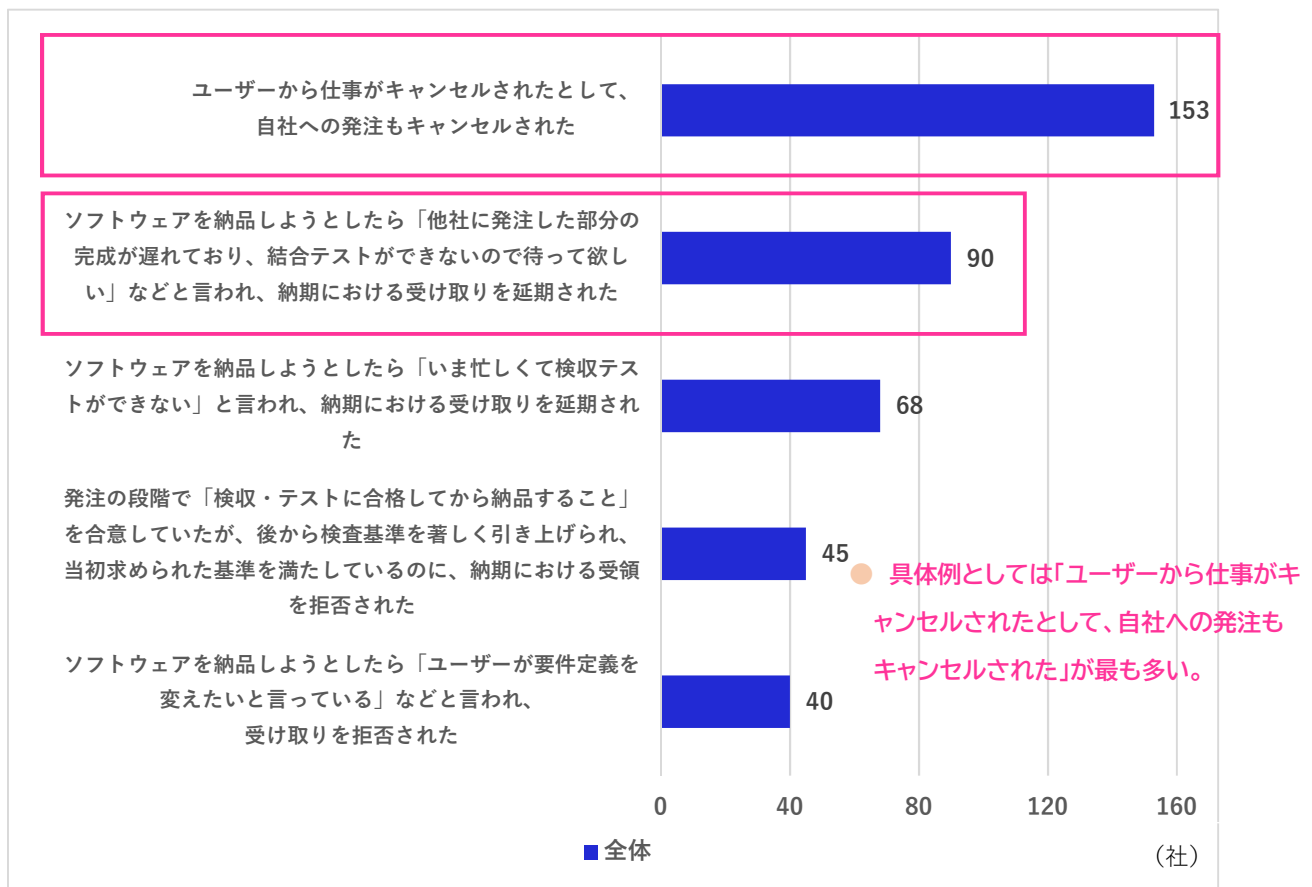
(回答数 2,655)

その内訳をみると、「ユーザーから仕事がキャンセルされたとして、自社への発注もキャンセルされた」とのユーザー起点の問題に関する回答が多かった。

また、ここでも外注を多用する多重下請構造からくる問題が生じていた。具体的には、「ソフトウェアを納品しようとしたら「他社に発注した部分の完成が遅れており、結合テストができないので待つ欲しい。」などと言われ、納期における受け取りを延期された」との選択肢に回答が集まった。

【図表４－３－６】完成した成果物の受領を拒まれて困った経験【内訳】

(法人) (複数選択可) (社)



(回答数 255)

(2) 問題の所在

「受領拒否」についても、多重下請構造の下で、エンドユーザーごとのオーダーメイドのソフトウェアを制作することが多いなどのソフトウェア制作取引の特性があいまって行われる場合があることが明らかとなった。多階層から成るサプライチェーン全体で円滑なコミュニケーションが図られなかった結果の最たるものとして、下請事業者に対する受領拒否が行われる場合もあると考えられる。調査に寄せられた声においても、

- エンドユーザーのシステムにバージョンアップが入り、現在作成中のプログラムでは仕様に合わなくなったという理由で、完成しても受領しないと言われた。
- ソフトウェアの作成が終わり納品した後に仕様変更を要求され、現在のままだと受け取らないと言われた。
- エンドユーザーのトップが変わったらプロジェクト自体無くなり発注キャンセルと

なったとして、親事業者に受領してもらえなかった。

- 中間下請からエンドユーザーに直接納品・請求して欲しいと言われ、エンドユーザーと交渉に当たったが、発注した覚えがないと言って受領と支払を拒否された。

など、具体的な事例が報告された。

さらに、「受領拒否」をめぐるケースとして、調査に寄せられた声において、納品後に検査基準を含む契約内容の決定等が行われたとの事例が報告された。

- 発注の段階で「検収・テストに合格してから納品すること」を合意していたが、後から検査基準について細かい点を追加され、当初の基準を満たしているのに受領を拒否された。
- サービス開始時期が変わったという理由で受領してもらえなかった。

検査基準といった契約内容等の変更が受領後にまで行われ、結果的に下流に位置する事業者に対する受領拒否が行われる場合があることが明らかとなった。

このような行為は、下請法の適用のある取引については、「受領拒否」として問題となり得る。また、下請法の適用のない取引であっても、取引上優越した地位にある発注者が受注者に対して同様の行為を行えば「受領拒否」として優越的地位の濫用となり独占禁止法上問題となり得る。

上記のような問題を発生させないためには、親事業者は、自らの上流に位置する事業者を起点とする「しわ寄せ」により、下請事業者の責めに帰すべき理由なく、下請事業者からの給付の受領を拒まないことが求められる。

第4 発注書面の交付等

下請取引における口頭発注は、発注時の取引条件等が不明確となってトラブルが生じやすく、トラブルが生じた場合、下請事業者が不利益を受けることが多いことから、下請法では親事業者から発注時の取引条件等を明確に記載した書面を発注の都度下請事業者に交付することを義務付けており（下請法第3条）¹⁰、この重要性は独占禁止法の優越的地位の濫用規制においても同じである¹¹。

これまでみてきたとおり、ソフトウェア制作に関してはその特性から発注者と受注者が共通認識をもって業務を行うことが重要であり、発注時はもちろんのこと、仕様変更等が生じた際にも、具体的な内容を記した書面を交付しておくことが重要である（電磁的方法の場合も同様である。）。

1 発注書面の交付状況等

(1) 発注書面の交付状況

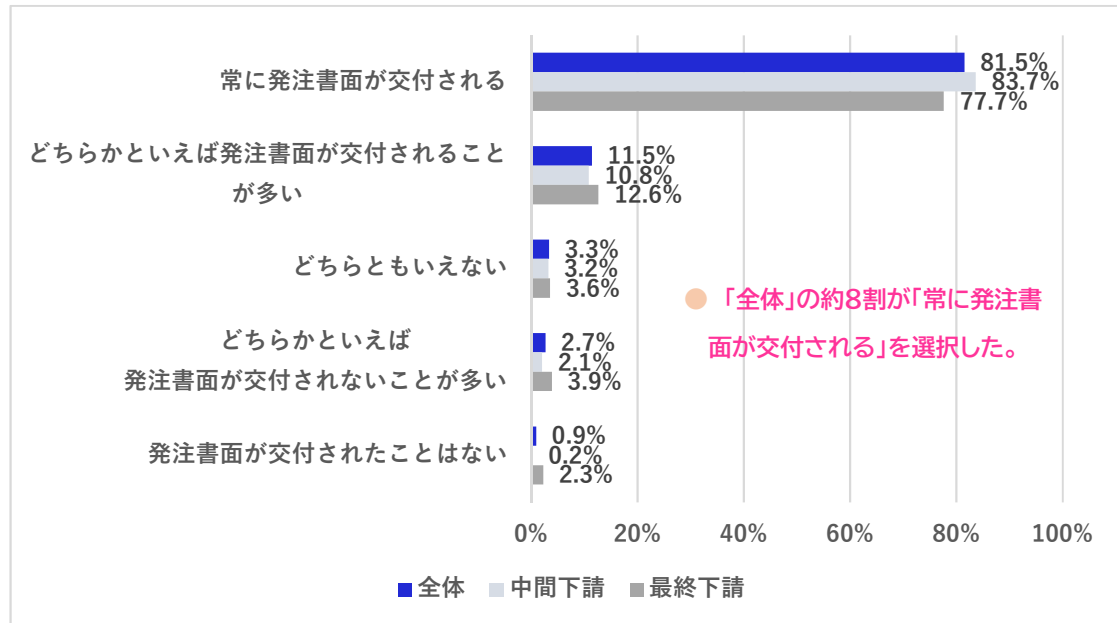
法人向けアンケートにおいて、親事業者から発注書面が交付されているかを尋ねたところ、「全体」の約8割が「常に発注書面が交付される」となった。

なお、アンケートの実施に当たっては、回答者の負担軽減の観点から、下請法上の情報成果物作成委託等に該当するかについて厳密な確認を求めている。したがって、厳密にみれば下請法の対象とはならない取引に関する事例等が報告されている可能性がある。

¹⁰ 公正取引委員会・中小企業庁 令和3年11月「下請取引適正化推進講習会テキスト」25ページ

¹¹ 公正取引委員会 平成22年11月「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」7ページ

【図表 4－4－1】発注書面の交付状況（法人）（1つ選択）



全体の回答数 2,634／中間下請の回答数 1,707／最終下請の回答数 927

(2) 問題の所在

前記(1)のとおり、「全体」としては「常に発注書面が交付される」との回答が8割以上となったが、寄せられた声では、①交付されない、②交付が遅れる、③内容が不明瞭、④勝手に改ざんされるなどといった将来のトラブルにつながり得る事例が報告された。

① 交付されない

- 取引基本契約書を締結しただけで後は口頭で連絡されるだけになっているなど、いい加減な対応になっている。
- エンドユーザーから「早く作れ」と急かされ、間に入っている親事業者が「とりあえず作って。後で注文書を送るから」と言っていたが、結局注文書は届かなかった。
- メッセンジャーアプリの音声だけで発注される。

② 交付が遅れる

- 発注が口頭で行われており、エンドユーザーと元請との間で原価が確定するまで正式な発注書面が交付されない。

③ 内容が不明瞭

- 記載内容が不明確で都度指示を仰ぐので、形だけの注文書となっていることがあ

る。

- 記載されている文言から仕事の内容が判断出来ない。
- 仕様が各資料でバラバラであり、かつ常時改定される。親事業者に矛盾点を指摘するとその度に応答が無くなり待たされる。

④勝手に改ざんされる

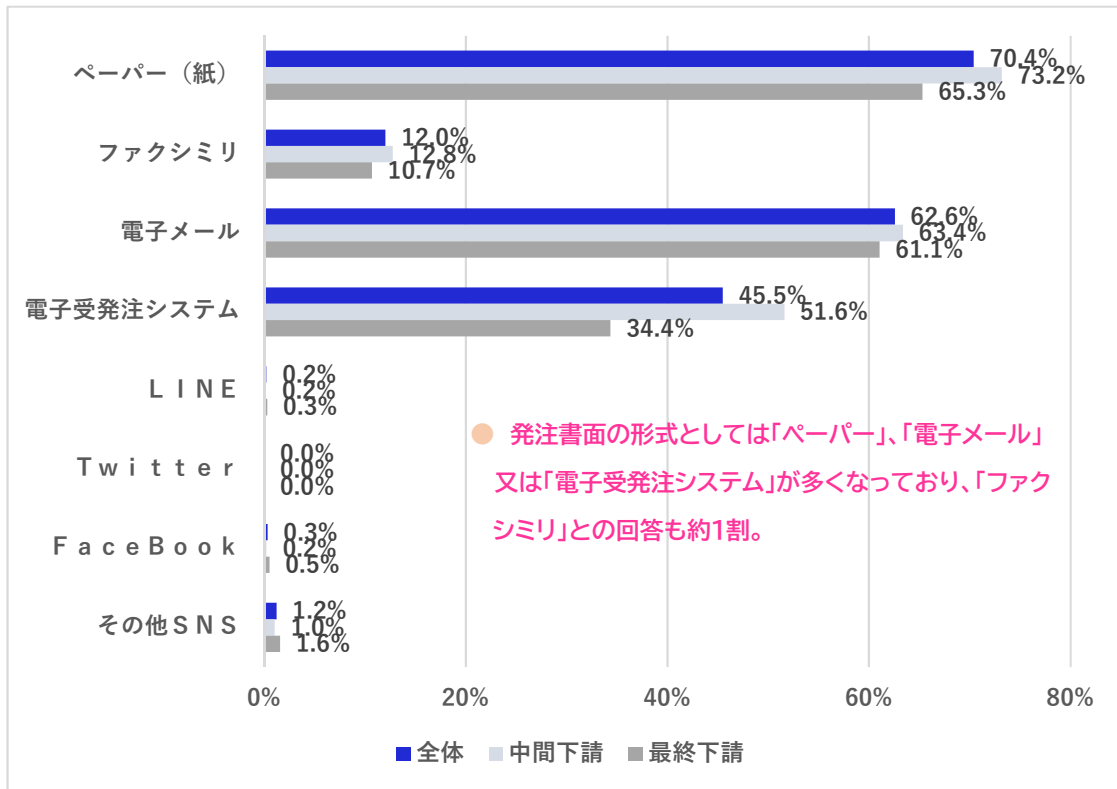
- 受注内容（仕様）や契約条件を含め担当者からビジネスチャットツールで連絡を受けていたところ、後日、合意された内容を一方的に編集・削除されていた。（フリーランスSE）

※ 下請事業者のファイルに記録されないような電磁的方法（例：改ざんが可能な方法）で発注を行うことは、書面交付義務（下請法第3条）に違反する可能性がある。

（参考） 発注書面の交付形式

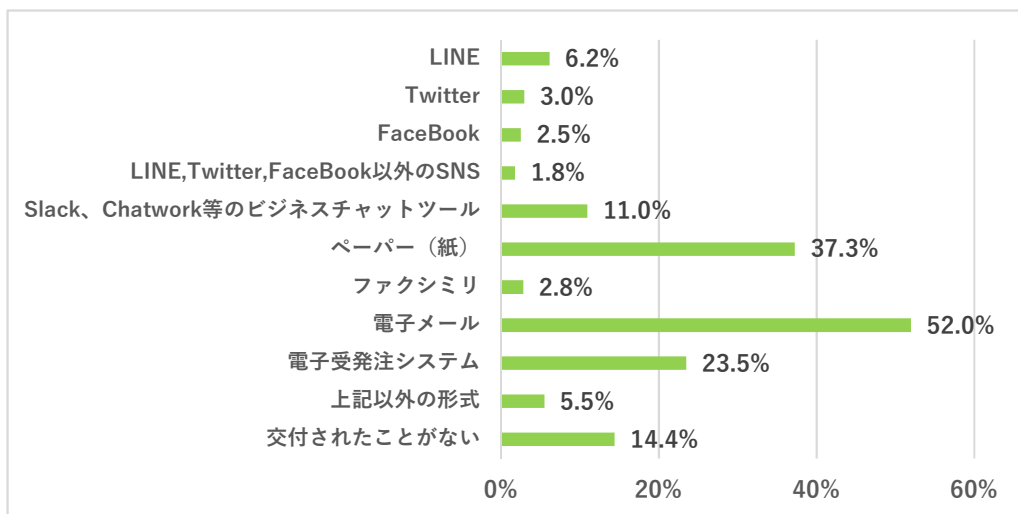
法人向け及びフリーランス S E 向けアンケートにおいて、親事業者からどのような形式で発注書面を受け取っているかを尋ねたところ、次の結果となった。

【図表 4－4－2】 発注書面の形式（法人）（複数選択可）



全体の回答数 2,667／中間下請の回答数 1,724／最終下請の回答数 943

【図表 4－4－3】 発注書面の形式（フリーランス）（複数選択可） 参考集計



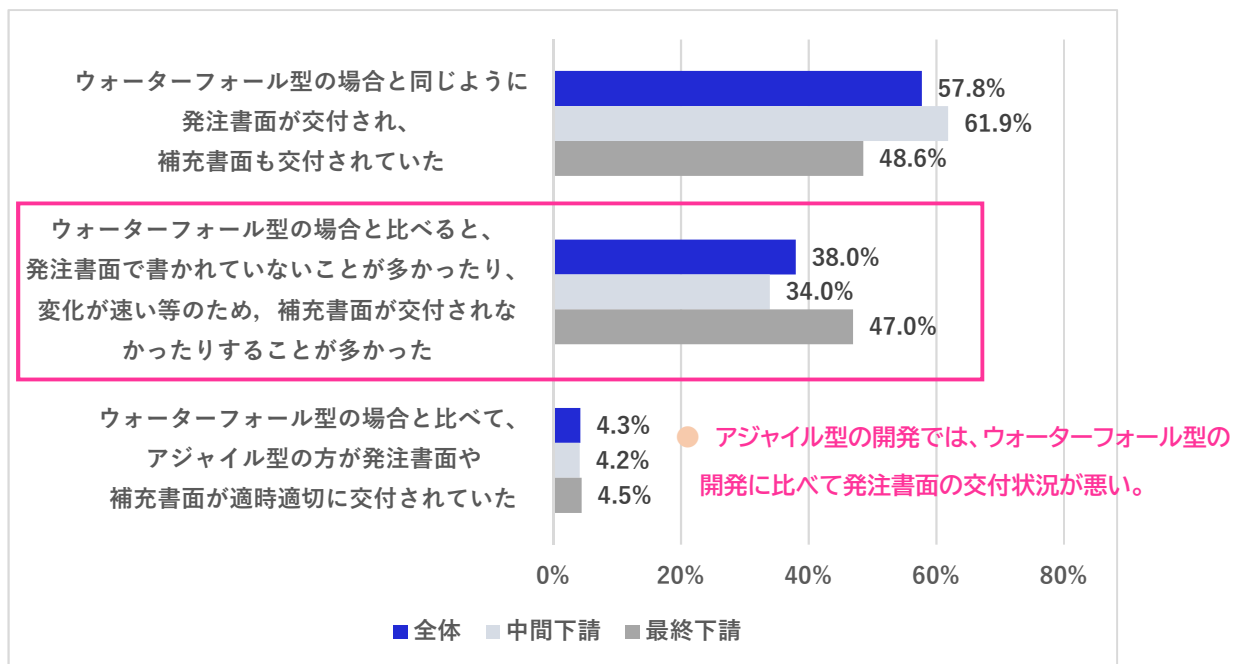
（回答数 1,374）

2 アジャイル開発の場合

法人向けアンケートにおいて、アジャイル開発案件¹²における発注書面・補充書面の交付状況を尋ねたところ、「全体」では、「ウォーターフォール型の場合と比べると、発注書面で書かれていないことが多かったり、変化が速い等のため、補充書面が交付されなかったりすることが多かった」が38.0%となった。

アジャイル開発は、今後普及が進んでいくものと思われるが、柔軟な対応が可能になることと引き換えに、下請事業者に不当なしわ寄せが生じないように、適切に発注書面・補充書面を交付する必要がある。

【図表4-4-4】アジャイル開発と発注書面・補充書面の交付（法人）（1つ選択）



全体の回答数 1,011／中間下請の回答数 698／最終下請の回答数 313

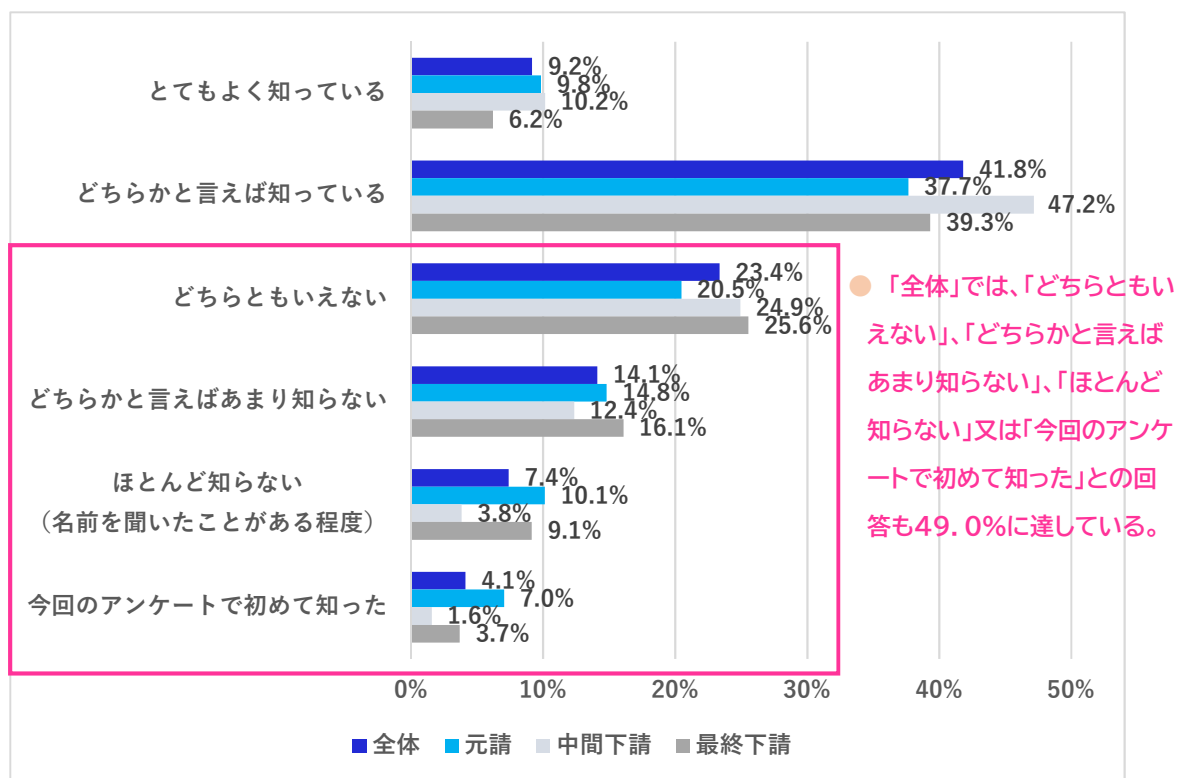
¹² 「令和2年版情報通信白書」（総務省）によれば、「アジャイル型開発」とは、「開発の途中で仕様や設計の変更があるとの前提に立って、最初から厳密な仕様を決めずにおおよその仕様だけで開発に着手し、小単位での「実装→テスト実行」を繰り返しながら、徐々に開発を進めていく手法を指す。」
(<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r02/html/nd114220.html>) とされている。

1 優越的地位の濫用規制・下請法に関する知識等

(1) 優越的地位の濫用規制・下請法に関する知識

法人向けアンケートにおいて、優越的地位の濫用規制や下請法上に関してどの程度知識を有しているかについて尋ねたところ、「全体」でみると、「どちらともいえない」、「どちらかと言えばあまり知らない」、「ほとんど知らない（名前を聞いたことがある程度）」、「今回のアンケートで初めて知った」との、知識を有しているとはいえない回答が「全体」で49.0%に達した。

【図表4-5-1】優越的地位の濫用規制・下請法に関する知識（法人）（1つ選択）



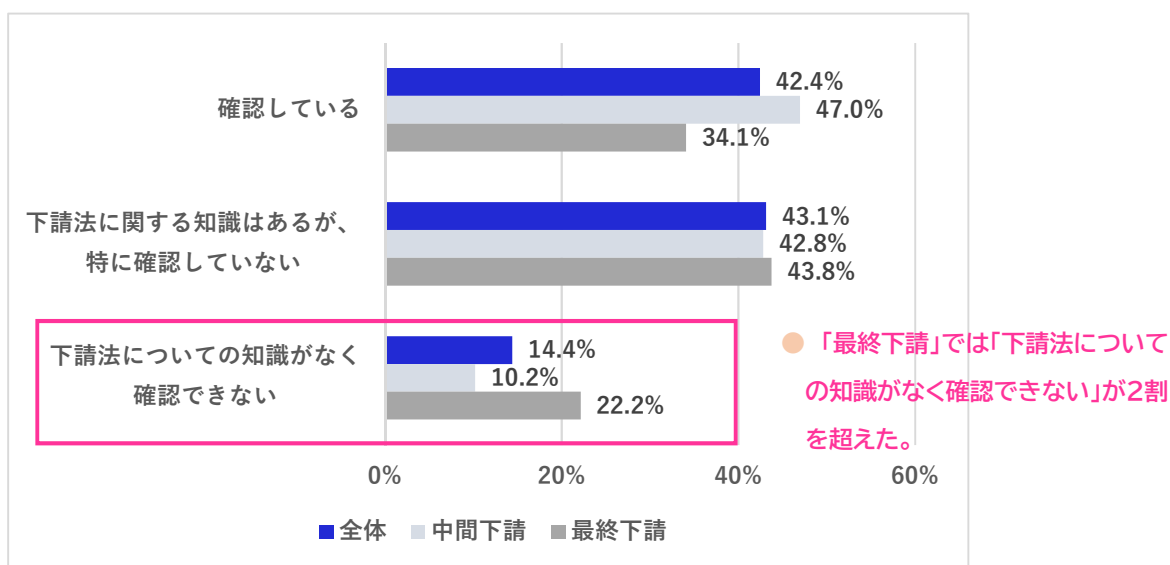
全体の回答数 4,321／元請の回答数 1,646／中間下請の回答数 1,724／最終下請の回答数 951

(2) 取引を行う際に下請法の対象となるかを確認しているか

法人向けアンケートにおいて、新規に仕事を受注した際にその取引が下請法の対象になるかを確認しているかを尋ねたところ、「全体」では「下請法に関する知

識はあるが、特に確認していない」又は「下請法についての知識がなく確認できない」との回答が57.5%を占めた。特に、「下請法についての知識がなく確認できない」との回答が「最終下請」で22.2%に上り、保護が必要となることが多い階層の低い事業者ほど、下請法の対象となるか否かの確認ができない傾向がある。

【図表4-5-2】下請法の対象になるかどうかの確認（法人）（1つ選択）



全体の回答数 2,524 / 中間下請の回答数 1,635 / 最終下請の回答数 889

2 大手事業者のコンプライアンス活動

国内の大手元請事業者に対するヒアリング調査において、下請法に関するコンプライアンス活動の状況を尋ねたところ、大要、次のような回答があった。

(1) コンプライアンス意識向上策

- ① 従業員向けの研修を実施
- ② 従業員向けの発注マニュアルを作成
- ③ 調達ライセンス制度を設け、ライセンスレベルに合わせた調達業務を行わせる
- ④ 取引ルールを説明するための下請事業者向け説明会を開催

(2) 下請法対象か否かの判定

- ① 取引口座開設時点で資本金を基準にシステム上フラグを立て、自動的に「受領月末締め、受領月中検収完了、翌月末払い」と設定
- ② 年1回資本金の変動状況を確認し、下請法対象の是非をアップデート

(3) 発注書面交付忘れ・支払遅延等の下請法違反防止策

- ① 現場部署の契約審査後、業務部門が再確認
- ② 下請事業者に対して、取引開始時点で取引条件に関する書面交付
- ③ 下請事業者か否かにかかわらず、全ての取引で着手後発注を禁止
- ④ 書面発行、納品及び検収完了通知、着手後発注を防ぐ機能のある独自の発注システムを用い、支払システムとも連動させ支払状況と併せて一括管理
- ⑤ 納入予定日から10営業日以内に検収完了
- ⑥ 原則納品月末締め翌月末払いとしているが、下請事業者の場合は仮に検収がされていなくても支払い、後日検収実施

(4) その他

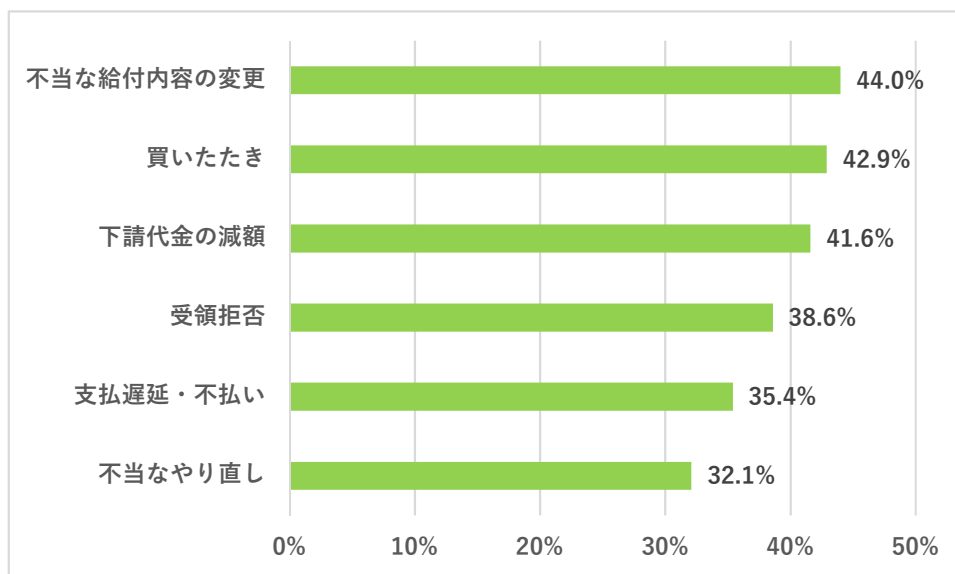
- ① 受注を見込んで下請事業者を確保していた場合に、案件が受注できなかったり予定より規模が縮小したりする際は、下請法への抵触の有無を審査し待機期間に対する費用支払を怠らない
- ② 内部通報の制度を制定し、社内外の受付窓口を用意

1 末端のフリーランスSEへのしわ寄せ

【図表2-2-7（取り扱うことの多い工程）】のとおり、フリーランスSEは開発（プログラミング）工程を中心（41.4％）に、ソフトウェア制作に関わっており、商流の下流でプロジェクトに参加することも多いと考えられる。

今回の調査では上流で生じた問題が下流へ「しわ寄せ」していく状況が多くみられたが、同様の状況はフリーランスSEでもみられ、その割合をみると、下請法の禁止行為のうち特定の行為の割合が多いというのではなく、どの行為も多いという結果となった。

【図表4-6-1】下請法の禁止行為の経験があるとの回答割合（フリーランスSEまとめ） 参考集計



（注） 回答者数：不当な給付内容の変更（1,275名）、買ったたき（1,288名）、下請代金の減額（1,257名）、受領拒否（1,271名）、支払遅延・不払い（1,253名）、不当なやり直し（1,263名）

また、調査に寄せられた声にも、下請法の各禁止行為に関連して具体的な事例の報告があった。

- 「予算の都合上、これ以上出せない」との理由で見積額の10分の1で請け負わされた。（買ったたき）

- 契約に記載されていない、同意していない業務まで無報酬でやらされた。(不当な給付内容の変更・やり直し)
- 検収時に一方的に仕様を変更され受領を拒否された。(受領拒否)
- エンドユーザーの「予算を下げざるを得ない」の一言で二次委託先、三次委託先(当方)が一蓮托生で減額されることが多過ぎる。(下請代金の減額)
- 一括払いの契約であったにもかかわらず、手持ち資金がないとの理由で分割払いにされた。(支払遅延)

また、発注書面の交付義務に関しては、100%であるべき「常に発注書面が交付される」がわずか41.6%にとどまった。調査に寄せられた声にも、発注書面の不交付に関する事例や発注書面の内容に問題のある事例の報告があった。

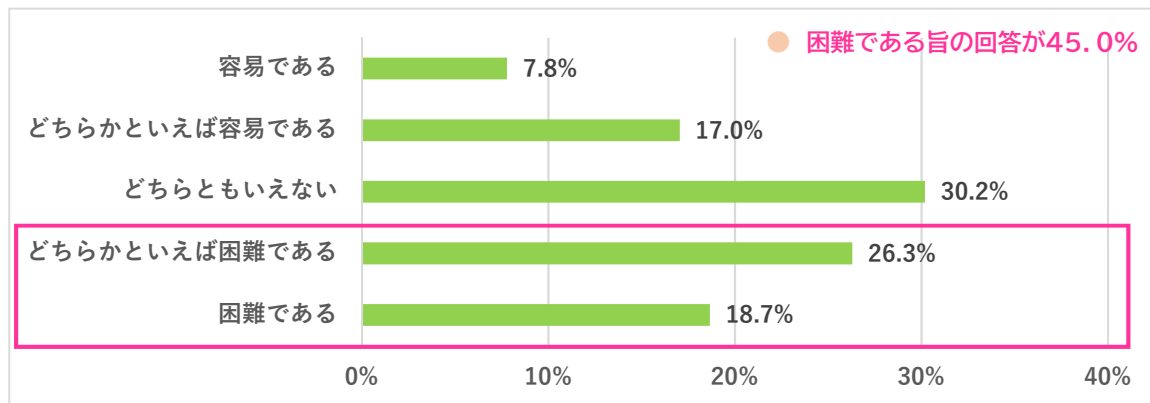
- 「本当に要りますか？」と確認された。
- 注文書があったことがほとんどない。
- 発注内容が固まりきっていない内に書面を発行され、結局内容の大幅な変更、期日の延長など変更だらけで意味の無い書類になってしまった。

2 問題の背景

今回の実態調査において、上記1のような状況に陥る背景について確認したところ、①フリーランスSEは取引先から下請法違反に当たるような行為を受けても取引先を変更することが困難である場合が多いこと、また、②フリーランスSE自身に自らを守るための下請法の知識が不足しているという実態が明らかとなった。

まず、①取引先変更の困難さに関しては、フリーランスSE向けアンケートにおいて、取引先が下請法違反に当たるような行為を行った場合に、その取引先との取引をやめて、新たな取引先を見つけることが容易かを尋ねたところ、「どちらかといえば困難である」と「困難である」の合計が45.0%となった。

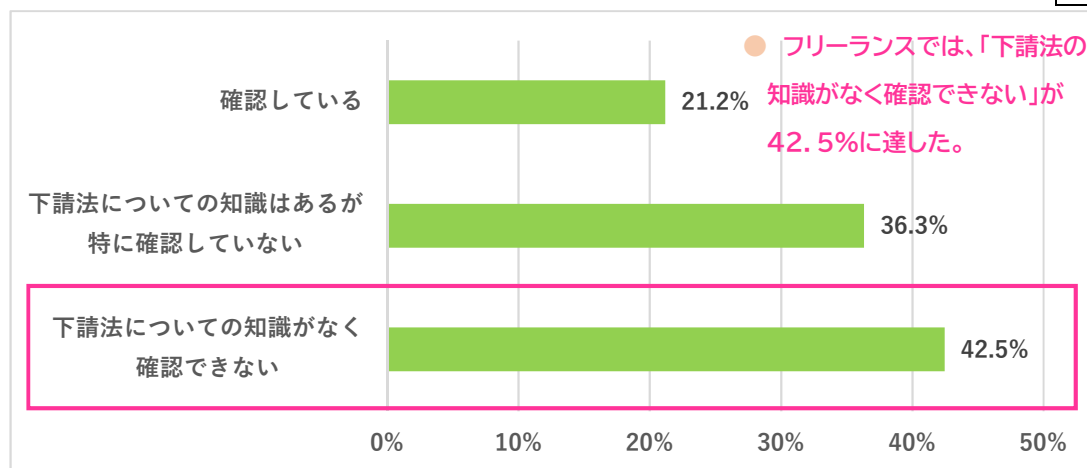
【図表４－６－２】新たな取引先を見つけることの容易性（フリーランス）（１つ選択） 参考集計



（回答数 1,232）

次に、②下請法に関する知識が不足しているという点については、フリーランス S E 向けアンケートにおいて、新規に仕事を受注した際にその取引が下請法の対象になるかを確認しているかと尋ねた問において、42.5%が「下請法についての知識がなく確認できない」と回答した。

【図表４－６－３】下請法の対象になるかどうかの確認（フリーランス）（１つ選択） 参考集計



（回答数 1,387）

第7 その他の問題例

これまで述べたとおり、ソフトウェア制作取引における下請取引上の問題については、主に「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」や「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」と捉えることができるが、その他、法人向け及びフリーランスSE向けアンケートにおいて指摘のあった取引に関する問題例については次のようなものがあった。

1 買ったたき

第4部第2の1で説明した上流に位置する事業者からの「しわ寄せ」等を理由とした「買ったたき」のおそれのある事例以外にも、様々な理由で契約締結時に「買ったたき」のおそれのある行為が行われていることについて指摘があった。また、労務費の上昇については、単価引上げ交渉において、価格への反映に応じてもらうことが難しいとの指摘が多くあった。

契約内容と作業内容の乖離

- 親事業者が人月契約以外認めないため、知的財産権に関する価格を織り込むことができない。
- 新入社員を案件に入れたところ、「研修」という名目でゼロ円の人月単価を設定された。

正当な理由のない割引要求

- 「信用がないので」「勉強代と思って」として、見積額の半分以下で作業させられた。(フリーランスSE)
- 今すぐ発注するからという理由で見積りから10%カットされた金額になった。
- きれいな金額にしたいという理由で数百万円削られ、3,000万円ちょうどにされた。
- 稟議の承認者が担当役員レベルで済む1,000万円以内に収めてほしい(超えると役員会議になる)、と要求され対応した。

労務費関連

- 従業員の賃金が上がったので、値上げを求めたが、「賃金を上げるのは貴社の勝手であり、自社には関係ない」と言われた。

- 労務費のコストアップを踏まえて見積りを再提出したところ、「以前はこの値段なのに、なぜ価格が上がるのか？」と、理解を示してもらえないことが大半である。
- 技術の進歩で生産性は上がっているが、人月単価が25年ぐらい変わっていない。

2 下請代金の減額

第4部第2の2で説明した上流に位置する事業者からの「しわ寄せ」等を理由とする「減額」のおそれのある事例のほか、発注者側の解釈や事情で「減額」されたケースについて指摘があった。

- 契約後、業務遂行中に財務状況が悪化したためという理由で一律20%OFFにされた。
- 納品後、そのプロジェクトが赤字になったので減額させてほしいと言われた。
- 社内の類似事例を参考に早く仕上げたところ、そのことを理由に後から値切られた。
- 残業時間が発生した場合は、当該残業代相当額を支払う旨の契約になっていたにもかかわらず、契約締結後、当該残業代相当額は払わない旨、口頭で言われた。(フリーランスE)
- 作業内容は決まっており期限が定められていなかったため、こちらのペースで作業を進め1月弱連絡を取らなかったら、「チャットアプリで会話した日」をベースに日割り換算で減額された報酬が支払われた。この内容は契約書には無く、合意もしていない。(フリーランスSE)

3 支払遅延

第4部第2の3で説明した上流に位置する事業者からの「しわ寄せ」等を理由とした「支払遅延」のおそれのある事例以外にも、支払条件の問題による「支払遅延」を指摘する回答も数多くあった。

- 元請の支払制度が月末締め、翌々月末払いになっている。
- 元請から弊社の支払は100日サイトだからと言われたことがある。
- 納品から60日以内に請求書を出しても、社内規定を理由に請求書を受け取った月末の翌々月払いに請求書の支払期限を修正させられる。
- 検収期間を延ばし、いつまでも請求させない。

4 受領拒否

第4部第3の3で説明したソフトウェア制作取引の特性等を理由とした「受領拒否」のおそれのある事例以外にも、発注者側の解釈又は事情で「受領拒否」されたケースについて指摘があった。

- 制作側としては制作が完了して納めた時点で「納品」であると考えているが、ウェブサイト作成の業務では「納品」＝「公開」とされることが多く、「公開」しないと請求できない。先方の都合で数か月も「公開」が遅れ、請求させてもらえなかったことが多々ある。
- 検収に着手できないという理由で受領してもらえないことがあった。

令和元年以降のソフトウェア制作に係る下請法の指導事例から一例を挙げると次のとおりである。なお、匿名性を確保するために内容を簡略化している。

発注書面の交付義務（第3条）関係

- 親事業者は、発注書面を交付していなかった。
- 親事業者は、発注後直ちにではなく、下請事業者が納品を終え、請求書の提出も終了後に、発注書面を交付していた。
- 親事業者は、発注書面に検査を完了する期日を記載せずに交付していた。
- 親事業者は、単価未定又は納期末定での発注の際に、単価等が定められない理由及び単価等を定めることとなる予定期日を発注書面に記載しておらず、また、単価等が確定した後も、正式な単価等が記載された補充書面を交付していなかった。
- 親事業者は、発注書面の納品場所を記載する欄に「甲指定場所」等と記載し、具体的な場所を記載していなかった。
- 親事業者は、発注書面の下請事業者の給付を受領する期日欄に「最短日」と記載し、下請事業者の給付を受領する場所についても「指定する場所」と記載して交付していた。

支払遅延の禁止（第4条第1項第2号）関係

- 親事業者は、取引先からの入金を待ってから下請事業者に支払うことができるよう「毎月月末締翌々月5日又は25日払い」の支払制度を採用していたため、支払遅延が生じていた。
- 親事業者は、「当月末日納品締切、翌々月15日払い」の支払制度を採用して下請代金を支払っていたため、支払遅延が生じていた。
- 親事業者は、「毎月末日請求〆切、翌々月末日支払」の支払制度を採用して下請代金を支払っていたため、支払遅延が生じていた。
- 親事業者は、下請事業者が納期までに納品していたにもかかわらず、検査の遅れから、支払期日までに下請代金を支払わなかった。

下請代金の減額の禁止（第4条第1項第3号）関係

- 親事業者は、金融機関の振込手数料が下請事業者負担となっている取引に関して、下請代金から実費を超える振込手数料を差し引いて支払っていた。
- ソフトウェアの開発を下請事業者に委託しているソフトウェア受託開発会社は、下請事業者に発注内容を追加し、追加作業に伴う人件費の増加費用を考慮した下請代金を定めていたにもかかわらず、支払うべき下請代金の額から当該増加相当額を差し引くことにより、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、下請代金の額を減じていた。（令和4年5月31日公表 「価格転嫁に係る業種分析報告書」から引用）

買いたたきの禁止（第4条第1項第5号）

- システム開発やカスタマーサポート業務を個人事業者等の下請事業者に委託しているインターネットサービス運営会社は、合理的な理由がないにもかかわらず、特定の下請事業者を差別して、下請代金の算定方法を他の下請事業者と異なる扱いとし、他の下請事業者より低い下請代金の額を定めていた。（令和4年5月31日公表 「価格転嫁に係る業種分析報告書」から引用）

書類の作成・保存義務（第5条）関係

- 親事業者は、下請事業者からの給付を受領する期日を記載した書類を作成し、保存していなかった。
- クライアントから請け負うインターネット広告等に使用する映像、画像、デザイン等の制作を個人事業者等の下請事業者に委託している広告会社（本社東京都）は、下請事業者からの給付を、メール又は自社が指定するインターネットウェブサイトへのアップロードによって受領していることから、納品書が存在しないため下請事業者からの給付の受領日を会社として管理しておらず、また、下請事業者の給付の内容等必要記載事項について記載した書類を2年間保存していない。（令和4年5月31日公表 「令和3年度における下請法の運用状況及び中小事業者等の取引公正化に向けた取組」から引用）

【第5部】

今後の対応



1 問題点

今回の実態調査では、6次下請などのかなり多層化が進行した事例が報告されるとともに、以下のような問題がみられた。

(1) 「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」及び「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」

エンドユーザーや上流の発注者からの「買ったたき」、「減額」、「支払遅延」などの違反行為が多重下請構造型のサプライチェーン上を連鎖していくという問題がみられた。また、ソフトウェア制作取引では、当事者間において成果物に関する正確な共通認識を形成しづらいという特性があるところ、その特性が「不当な給付内容の変更・やり直し」などの問題を誘引し、その違反行為が、多重下請構造とあいまって、サプライチェーン上を連鎖していくという問題もみられた。

(2) 「中抜き」事業者の介在による弊害

ソフトウェア業界において、多数の事業者が、商流に本来不必要な「中抜き」事業者が介在していると感じていることが明らかとなった。このような「中抜き」事業者の介在による弊害としては、いたずらに多重下請構造の多層化を深め、下請事業者が受け取る下請代金や単価を低下させ、情報伝達の混乱を引き起こしやすくするものであり、独占禁止法・下請法違反行為を誘引・助長するおそれがある。

具体的には、親事業者と下請事業者との間の取引において、「中抜き」事業者を介在させて、そのことを理由に、親事業者が不当に下請代金の額を低く定めたり、発注後に下請代金の額を減じたりするなどの行為は、下請法上問題となる可能性がある。また、中間下請と下請事業者との間の取引においても、同様の行為が行われた場合にも下請法上問題となる可能性がある。さらに、下請法規制の対象とならない親事業者と下請事業者との間の取引や「中抜き」事業者など中間下請と下請事業者との間の取引についても、優越的地位の濫用規制の対象となり得、同様の行為が行われた場合には独占禁止法上問題となる可能性がある。

(3) エンドユーザー・元請事業者を発端とする問題

ソフトウェア制作取引では、エンドユーザー・元請事業者を発端とする問題が多くみられたところ、「買ったたき」、「不当な給付内容の変更・不当なやり直し」、「下請代金の減額」、「受領拒否」、「支払遅延・不払い」が生じている背景には、エンドユーザー・元請・下請間の契約内容が必ずしも明確になっていないことがあり得る。さらに、「中抜き」事業者の存在を含む複雑な取引関係を背景として、ソフトウェア業界にあっては、下請法上の違反行為が多く発生しているほか、独占禁止法上の優越的地位の濫用として問題となるケースも潜在的に多く存在している可能性がある。

2 今後の対応

独占禁止法及び下請法違反行為を未然に防止し、取引の適正化を図る観点からは、サプライチェーン全体において、契約内容の明確化が図られることが望ましい。また、エンドユーザー及び元請事業者にとっては、自身の契約内容の不明確さが、サプライチェーン全体における契約内容の不明確さを招き、ひいては、独占禁止法・下請法違反行為を誘発しかねないことを踏まえ、契約内容の明確化の徹底を図るべきである。あわせて、「中抜き」事業者の存在はいたずらに多重下請構造の多層化を深め、独占禁止法・下請法違反行為を誘引・助長するおそれがあることから、業界全体においてサプライチェーンのスリム化に向けた取組を進めていくことが期待される。これらの取組については、ソフトウェア業界に限らず、多重下請構造にある他の業界においても取組を進めていくことが望ましい。

公正取引委員会は、ソフトウェア業界において、多重下請構造下において違反行為がサプライチェーン上を連鎖していく問題が生じていることに鑑み、最終下請、その一段上の中間下請、その更に上の中間下請、元請事業者、エンドユーザーといった複雑な取引を把握し、多重下請構造下におけるサプライチェーンに対応できるよう取組を強化し、「中抜き」事業者など多重下請構造下で生じる問題について、独占禁止法上の優越的地位の濫用及び下請法の執行強化を進めていく。その際、体制の強化を行うとともに、多重下請構造がみられる他の業界への対応強化も行う。

以上の取組について、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」の推進につながることから、事業所管省庁と必要な連携を図るとともに、関係団体に対し、法令遵守に向けた取組強化の要請を行っていく。

1 問題点

今回の実態調査の結果、ソフトウェア業における事業者にとっては、独占禁止法上の優越的地位の濫用規制や下請法に関する知識が十分ではない結果が明らかとなった。

2 今後の対応

今回、公正取引委員会は、本報告書において、①独占禁止法上の優越的地位の濫用規制及び下請法の適用に関する考え方、②具体的な問題となり得る行為事例、③違反行為の未然防止に向けて期待される事業者の取組などについて明記した。これまで、公正取引委員会では、業種別講習として、荷主・物流事業者向けの講習を実施してきたところ、今後、新たな取組として、ソフトウェア業界向けの講習を実施することとし、当該講習を通じた周知徹底を図り、不当なしわ寄せ防止に向けた普及啓発活動の対応強化を図る。

1 問題点

下請法上の「情報成果物作成委託」（ソフトウェア制作委託）では、資本金3億円と1千万円の2つの基準を設けているところ、ソフトウェア業界では、資本金3億円以下と1千万円超の事業者との取引といった下請法の適用対象とならない取引が相当程度存在する可能性が明らかとなった。また、ソフトウェア業界でみられる多重下請構造は、他の業種においても存在が指摘されている。

2 今後の対応

公正取引委員会は、令和3年12月に取りまとめられた「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」に基づき、関係省庁と緊密な連携を図りつつ、独占禁止法及び下請法の執行強化を進めている。特に、独占禁止法の観点からは、優越的地位の濫用に関する執行を強化するため、令和4年2月、新たに「優越的地位濫用未然防止対策調査室」を設置するとともに、下請法の適用対象とならない取引であっても、独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当するおそれがあることを明確化した。さらに、同年5月には、執行体制の更なる強化を図る観点から、関係事業者に対する立入調査を行う「優越Gメン」の体制を創設した。

今後、公正取引委員会は、独占禁止法上の優越的地位の濫用に関する調査において、多重下請構造がみられる業界への対応強化を図りつつ、優越的地位の濫用が疑われる事案に対しては、「優越Gメン」による立入調査を実施するとともに、関係事業者に対しては、具体的な懸念事項を明示した文書の送付を行う。