

企業取引研究会 報告書
資料編

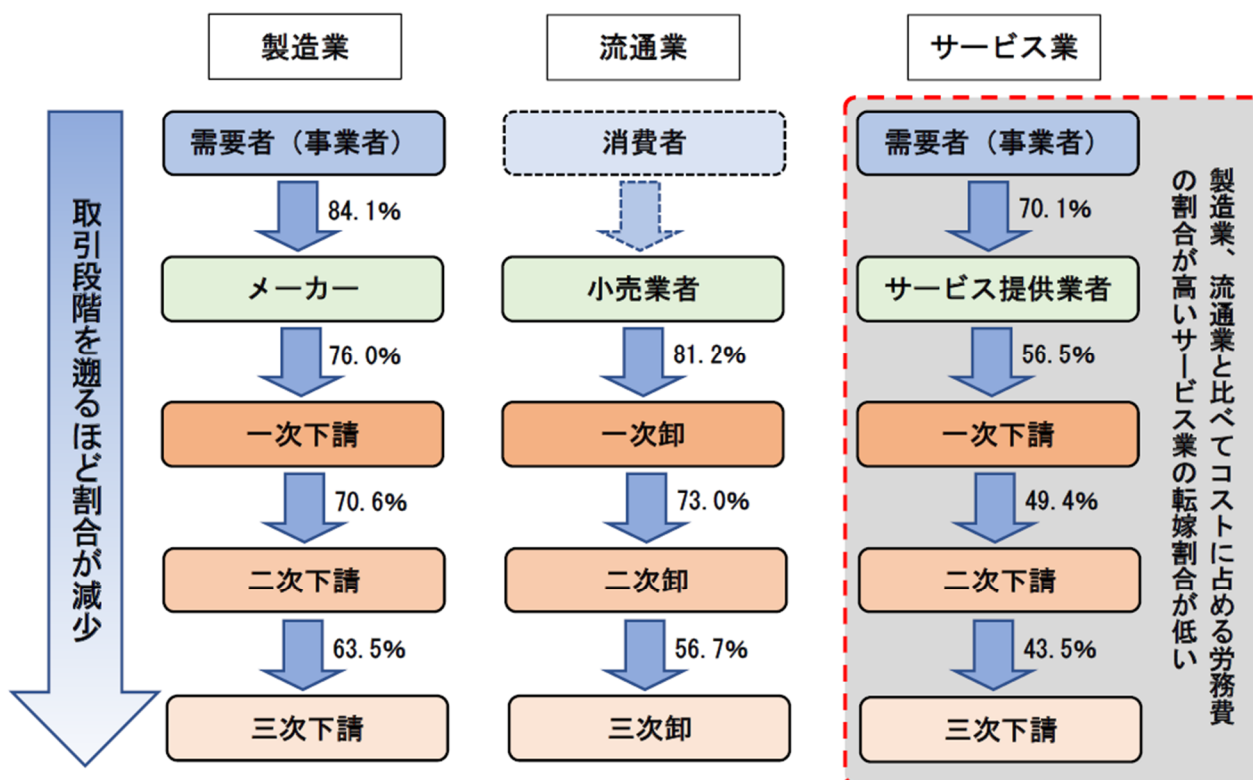
令和 6 年 12 月
企業取引研究会

目次

資料 1	サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況	1
資料 2	我が国における企業規模別の労働分配率	2
資料 3	物価の上昇率の推移（国際比較）	3
資料 4	一人当たり実質賃金の国際比較	4
資料 5	企業規模別価格転嫁力の推移（製造業）	5
資料 6	従業員一人当たり名目付加価値額（労働生産性）上昇率とその変動要因	6
資料 7	優越的地位の濫用規制の概要	7
資料 8	下請法の概要	8
資料 9	価格交渉プロセスの問題点	10
資料 10	手形に関する受取人への資金繰り負担	11
資料 11	手形が「紙」であることにより生じるコストとリスク	13
資料 12	手形残高の長期的推移	14
資料 13	下請代金の支払手段に占める現金又は手形等の割合	15
資料 14	成長戦略実行計画（令和 3 年 6 月 18 日閣議決定）（抜粋）	16
資料 15	資本金額と従業員数の分布状況	17
資料 16	下請法勧告事件における従業員数別の分布	18
資料 17	下請法対象取引の割合	19
資料 18	「下請」という呼称の使用状況	20
資料 19	型の維持管理に係る状況	21
資料 20	企業取引研究会事務局による関係業界のヒアリング結果（概要）	22

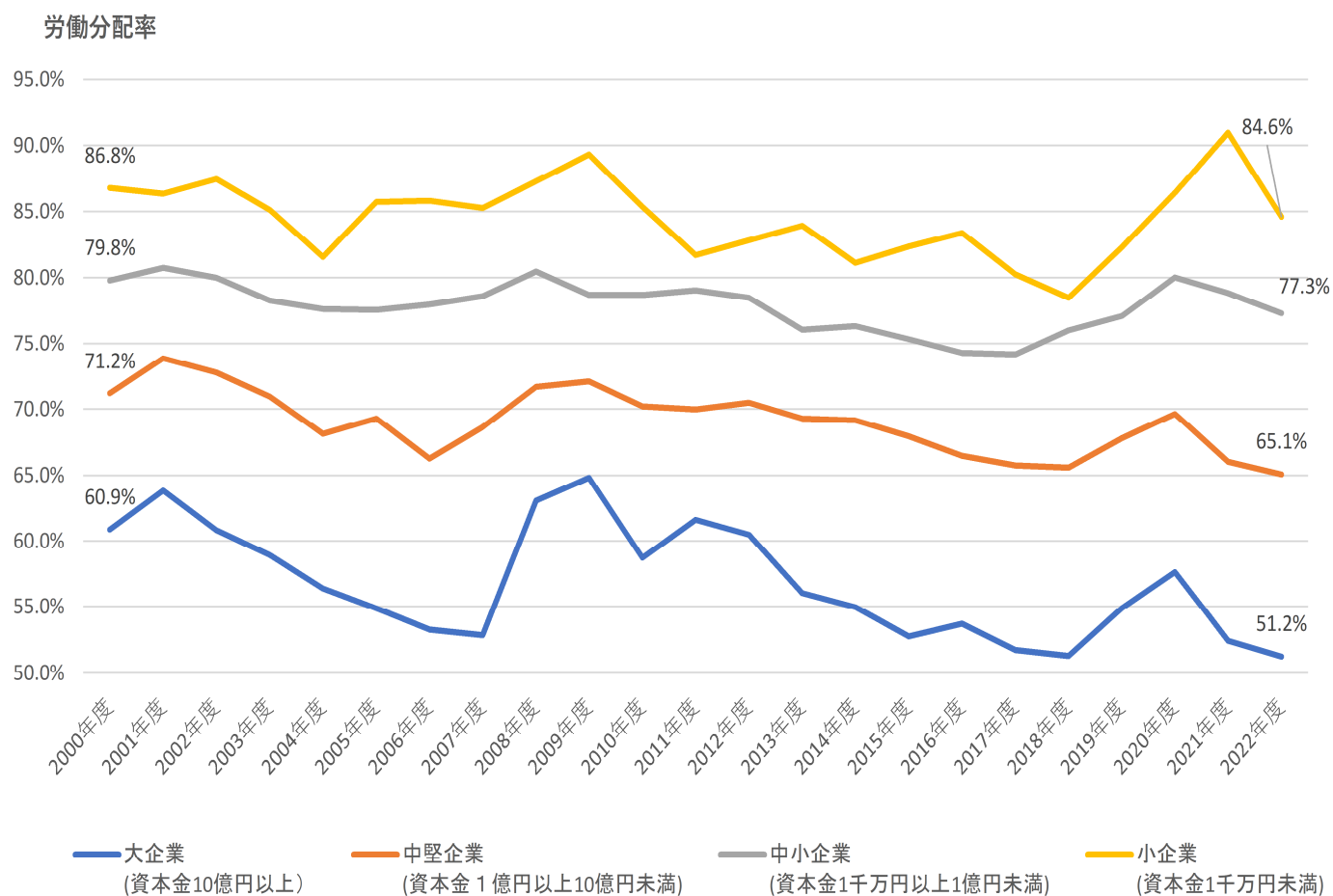
サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

<価格転嫁を要請した商品・サービスの数の7割以上について価格転嫁が認められた割合>



(出所) 公正取引委員会「独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査の結果について」 (令和5年12月27日)

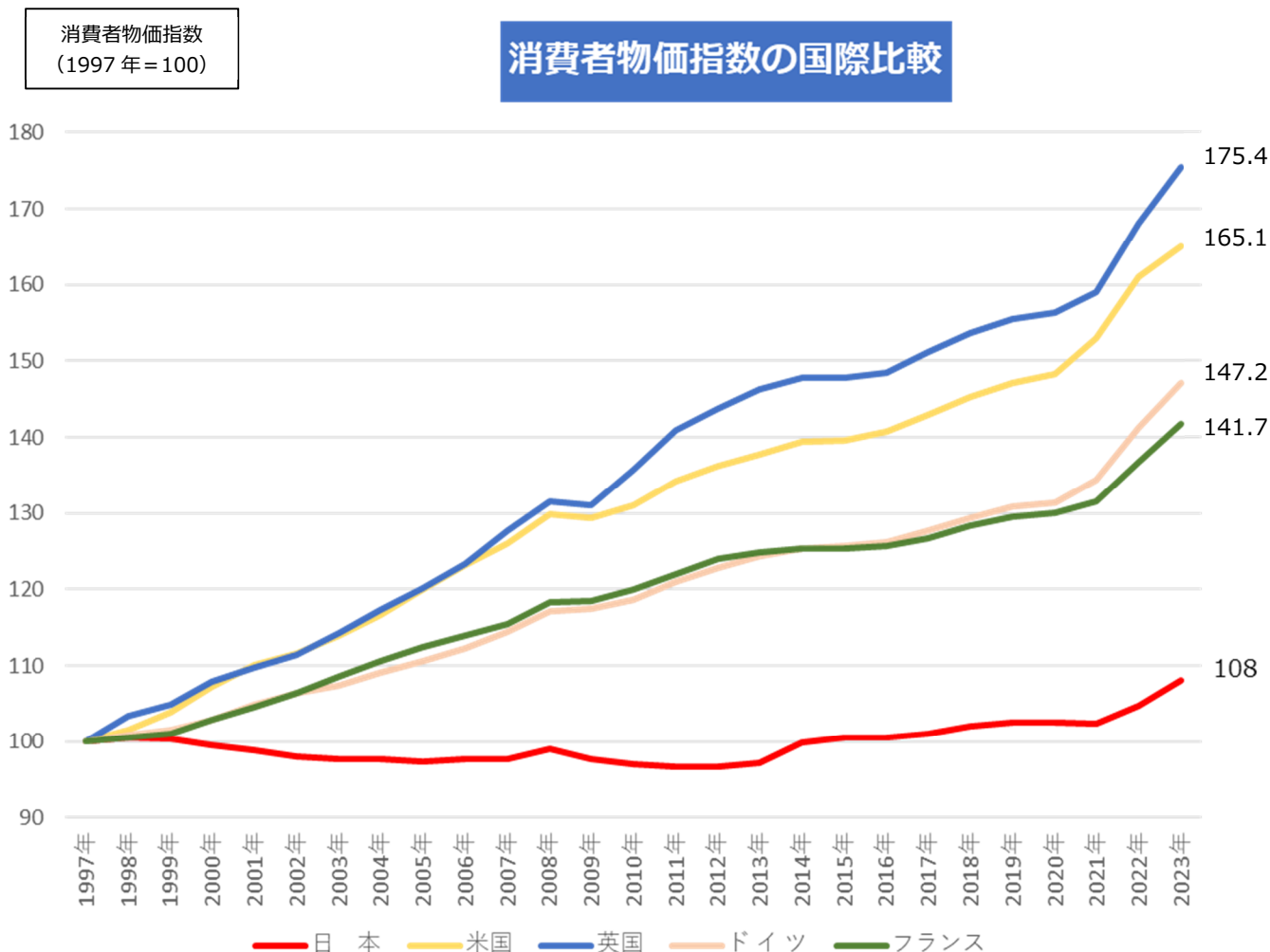
我が国における企業規模別の労働分配率



(注) 労働分配率：付加価値額に占める人件費（従業員給与＋従業員賞与＋役員給与＋役員賞与＋福利厚生費）の割合。

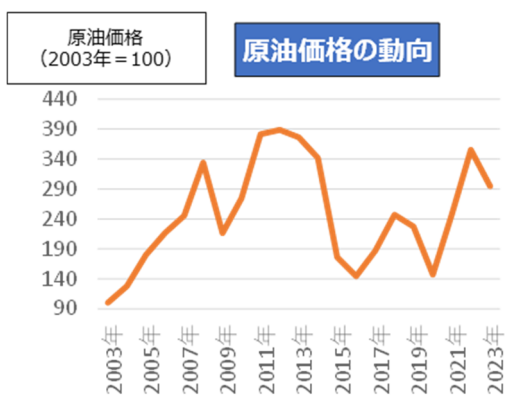
(出所) 財務省「年次別法人企業統計調査」を基に企業取引研究会事務局で作成。

物価の上昇率の推移（国際比較）

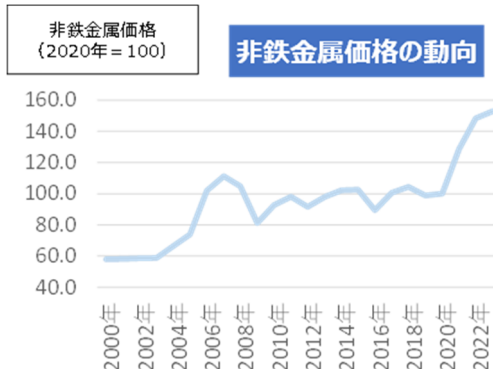


(出所) 財務省「年次別法人企業統計調査」を基に企業取引研究会事務局で作成。

(参考) 原材料価格の動向

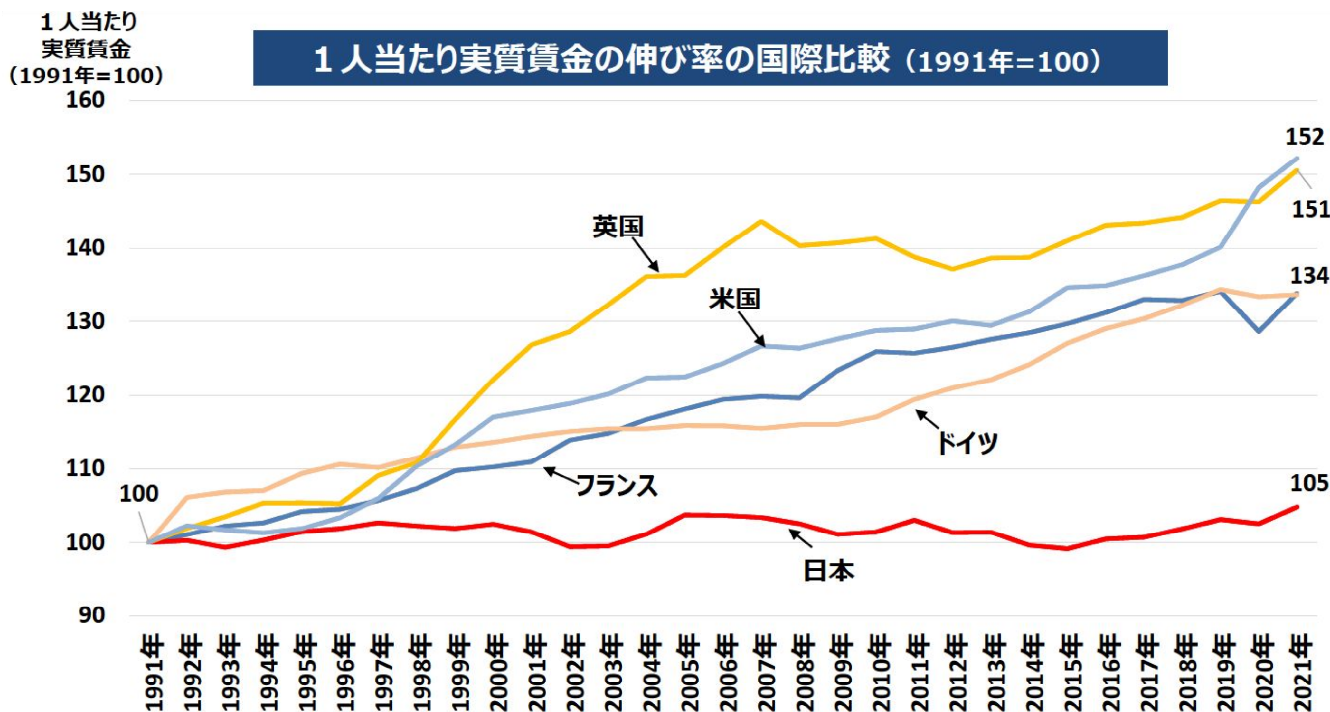


(出所) OPEC Basket Price を基に企業取引研究会事務局で作成。



(出所) 企業物価指数を基に企業取引研究会事務局で作成。

一人当たり実質賃金の国際比較



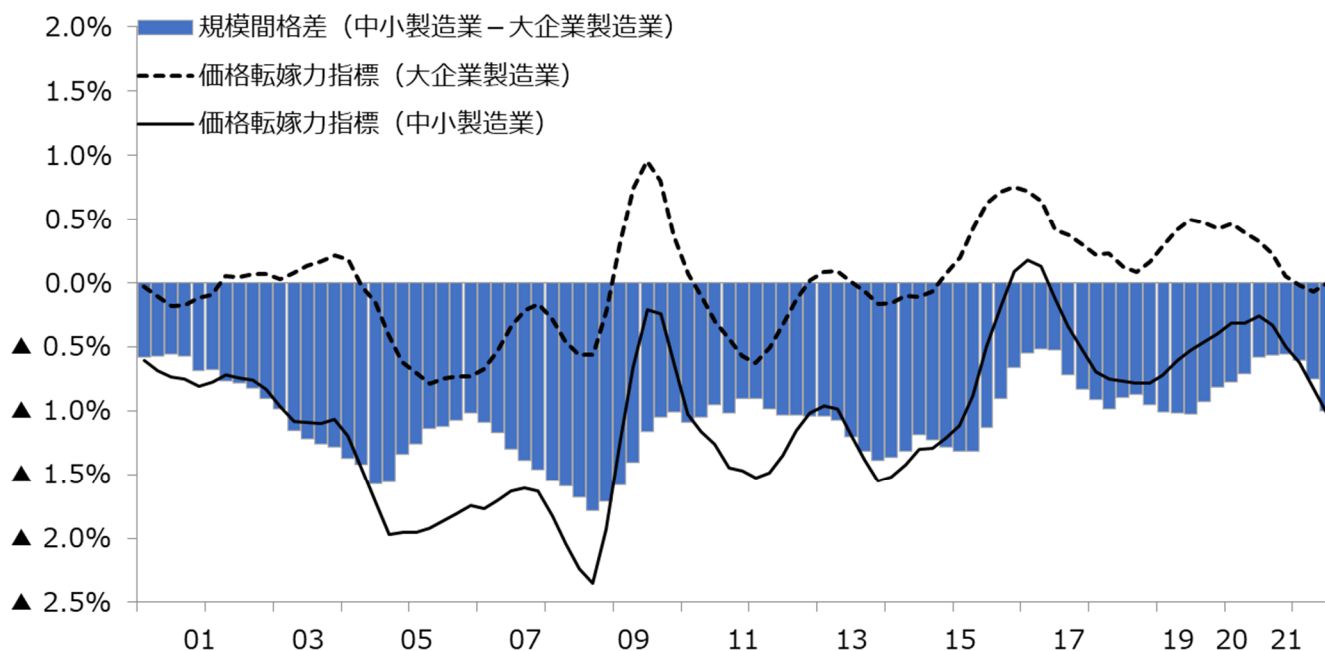
(注) 2021年の米国ドル(購買力平価ベース)により実質化した値。国民経済計算における「賃金・俸給」を雇用者数で割った上で、雇用者の平均週労働時間に対するフルタイム雇用者の平均週労働時間の割合を乗じて計算された数値。

(出所) OECD.Statを基に作成。

(出所) 内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局 基礎資料(令和5年2月15日)

企業規模別価格転嫁力の推移（製造業）

(前期比、後方4期移動平均)



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」

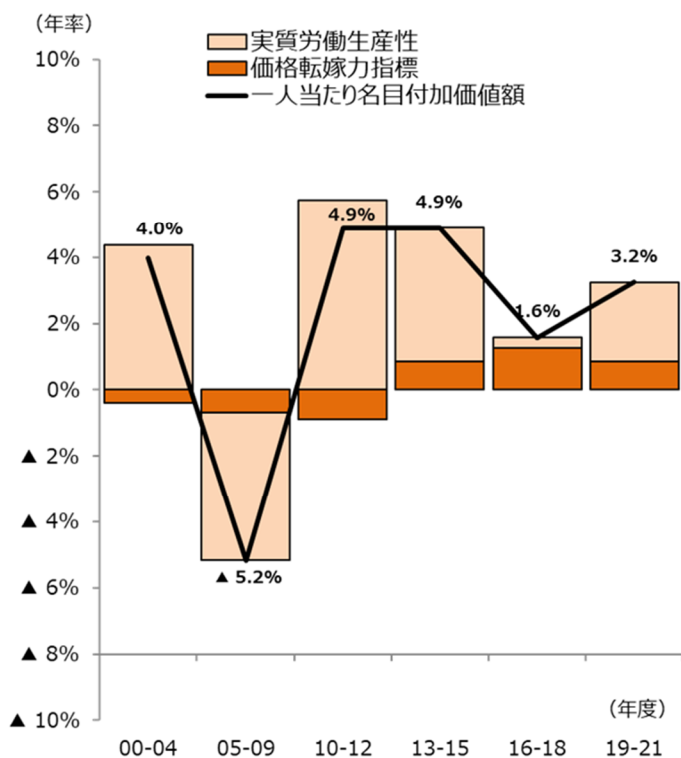
(注) ここでの規模間格差は、大企業製造業と中小製造業における、価格転嫁力指標の数値の差分を表し、値が負の方向に向かうほど、大企業製造業に対して、中小製造業における価格転嫁力が差をつけられていることを示す。

(注) 価格転嫁力指標：販売価格の変化率と仕入価格の変化率の違いから、仕入れ価格の変化分をどの程度、販売価格に転嫁できているかを数値化

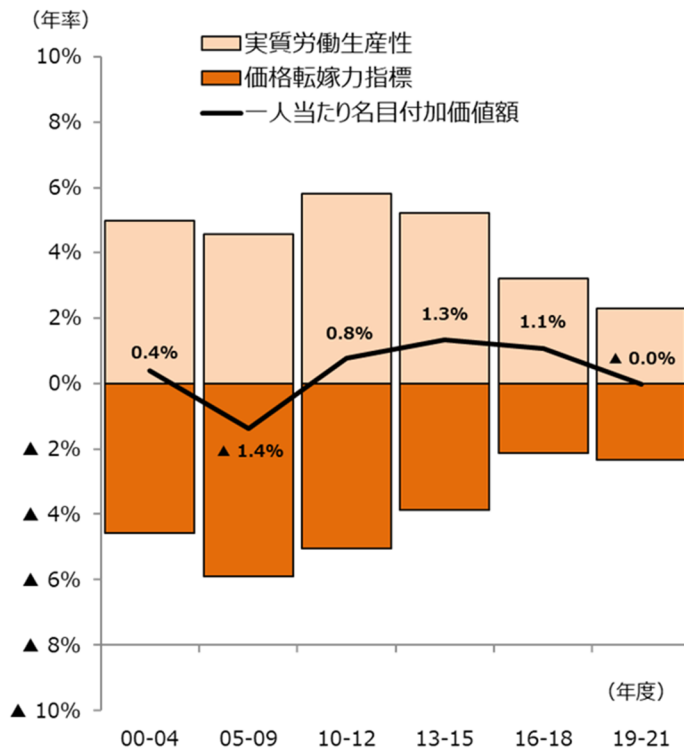
(出所) 中小企業編「中小企業白書 小規模企業白書 2023年版」第3章第1節 第1-3-2図

従業員一人当たり名目付加価値額（労働生産性）上昇率とその変動要因

大企業製造業



中小製造業



(出所) 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」を基に企業取引研究会事務局で作成。

中小企業庁編「中小企業白書 小規模企業白書 2023年版」第3章第1節 第1-3-3図

(注) 資本金1千万円以上1億円未満を中小製造業、資本金10億円以上を大企業製造業とした。

優越的地位の濫用規制の概要

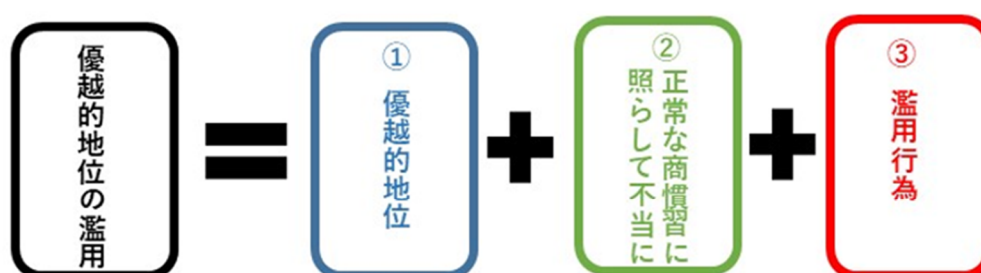
独占禁止法は、取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その優越的地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることを禁止（あらゆる取引が規制対象）。

【規制趣旨】

優越的地位の濫用は、

- ・取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害
- ・取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となる

→公正な競争を阻害するおそれ



「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成22年11月30日公表）

- ・法運用の透明性を一層確保し、事業者の予見可能性を高めるため作成
- ・全ての業種を対象としている

○ 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）
（定義）

第2条（略）

②～⑧（略）

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

一～四（略）

五 自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

六（略）

下請法の概要①

- 下請法の正式名称は、「**下請代金支払遅延等防止法**」(昭和31年制定)。
- 法目的は、**下請取引の公正化と下請事業者の利益保護**。

- 下請法は、**独占禁止法を補完する法律**として制定。
- **独占禁止法(優越的地位の濫用)**による規制は、**個別の認定**(行為者の取引上の地位が優越しているのか、行為によって不当に不利益を与えたのか等)に**相当の期間を要する**。
- そこで、下請法は、**一定の取引を対象とし、資本金区分を定めて、規制対象に当てはまる取引の発注者(親事業者)を「優越的地位にある」ものとして取り扱い、下請取引に係る親事業者の不当な行為を迅速かつ効果的に規制**し、下請事業者の利益保護を図るものである。

<下請法の適用対象となる取引>

製造委託

- 物品を販売し、または物品の製造を請け負っている事業者が、規格、品質、形状、デザインなどを指定して、他の事業者に物品の製造や加工などを委託すること

情報成果物作成委託

- ソフトウェア、映像コンテンツ、各種デザインなどの情報成果物の提供や作成を行う事業者が、他の事業者にその作成作業を委託すること

修理委託

- 物品の修理を請け負っている事業者が、その修理を他の事業者に委託したり、自社で使用する物品を自社で修理している場合に、その修理の一部を他の事業者に委託すること

役務提供委託

- 他社から運送やビルメンテナンスなどの各種サービス(役務)の提供を請け負った事業者が、請け負った役務の提供を他の事業者に委託すること

下請法の概要②

親事業者、下請事業者の定義

- 物品の製造委託・修理委託
- 情報成果物作成委託・役務提供委託
(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るもの)

親事業者		下請事業者
資本金3億円超	→	資本金3億円以下(個人を含む)
資本金1千万円超3億円以下	→	資本金1千万円以下(個人を含む)

- 情報成果物作成委託・役務提供委託
(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係るものを除く)

親事業者		下請事業者
資本金5千万円超	→	資本金5千万円以下(個人を含む)
資本金1千万円超5千万円以下	→	資本金1千万円以下(個人を含む)

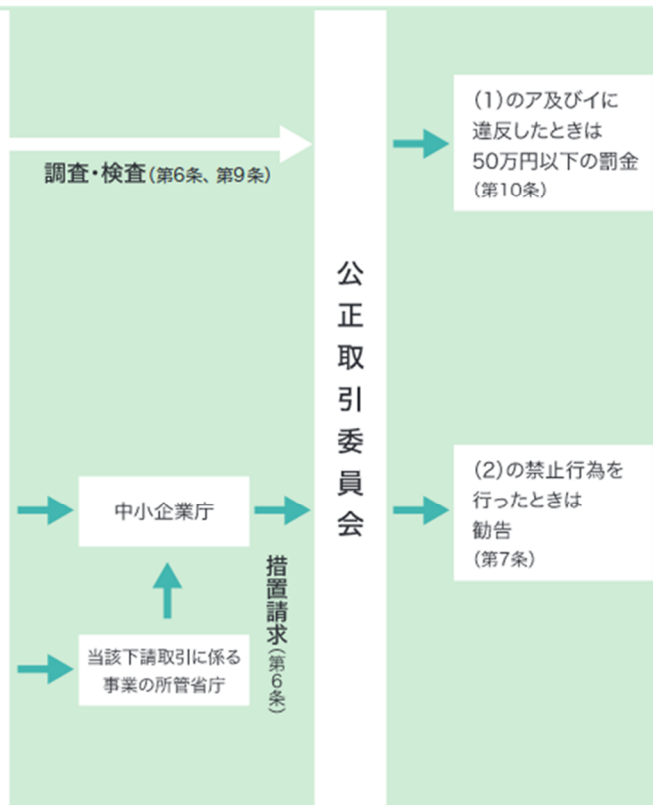
親事業者の義務及び禁止行為～調査・検査及び勧告

(1) 義務

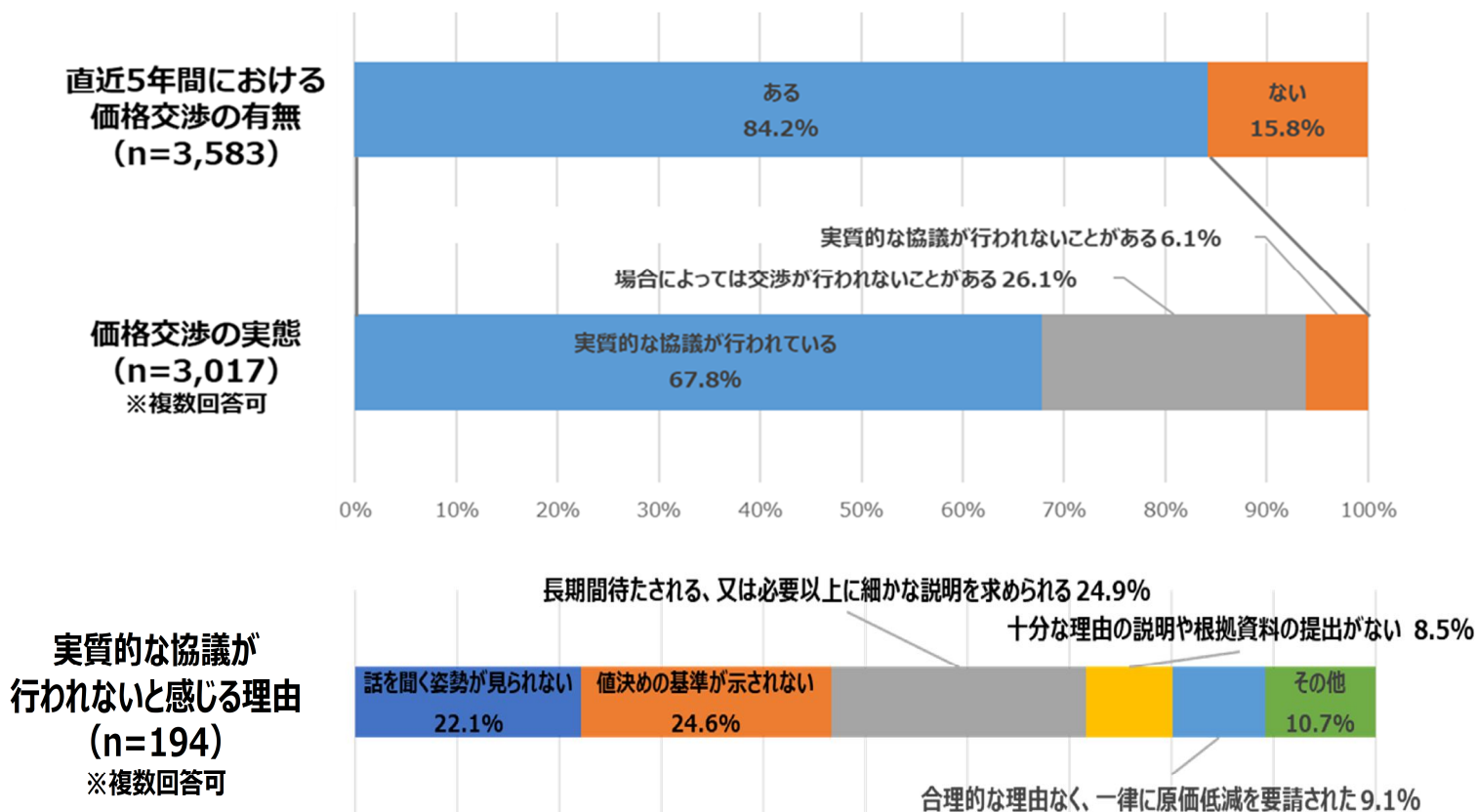
- ア 書面の交付義務(第3条)
- イ 書類作成・保存義務(第5条)
- ウ 下請代金の支払期日を定める義務(第2条の2)
- エ 遅延利息の支払義務(第4条の2)

(2) 禁止行為

- ア 受領拒否の禁止(第4条第1項第1号)
- イ 下請代金の支払遅延の禁止(第4条第1項第2号)
- ウ 下請代金の減額の禁止(第4条第1項第3号)
- エ 返品禁止(第4条第1項第4号)
- オ 買いたたきの禁止(第4条第1項第5号)
- カ 物の購入強制・役務の利用強制の禁止(第4条第1項第6号)
- キ 報復措置の禁止(第4条第1項第7号)
- ク 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)
- ケ 割引困難な手形の交付の禁止(第4条第2項第2号)
- コ 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)
- サ 不当な給付内容の変更・やり直しの禁止(第4条第2項第4号)



価格交渉プロセスの問題点

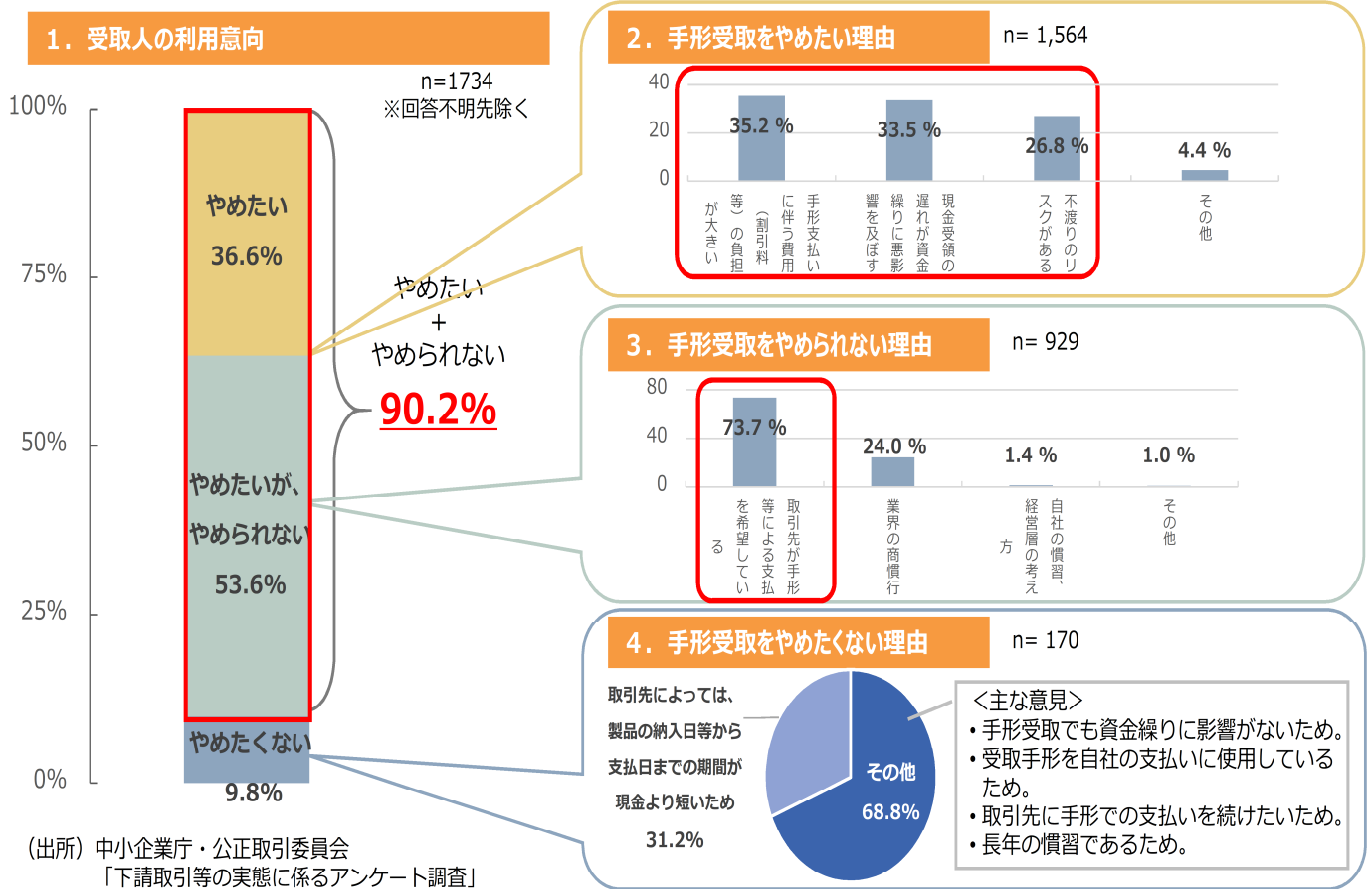


(出所) 中小企業庁・公正取引委員会「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

○調査対象：「製造業」「運輸・郵便業」「情報処理・提供サービス業」「不動産業、物品賃貸業」「学術研究、専門・サービス業」「生活関連サービス業、娯楽業」に属し、かつ、「下請企業」の定義に当てはまる企業 10,000社

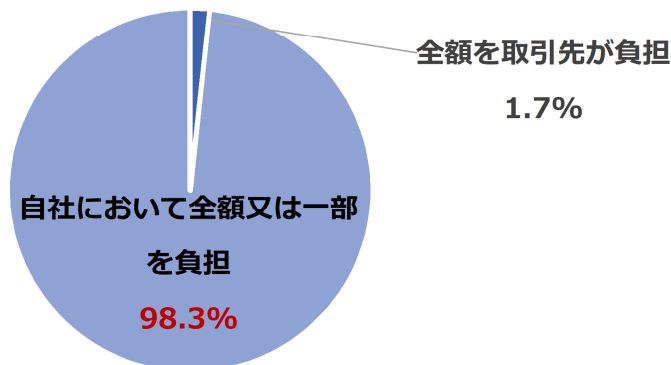
○調査期間：令和6年8月9日(金)～20日(火)

手形に関する受取人への資金繰り負担



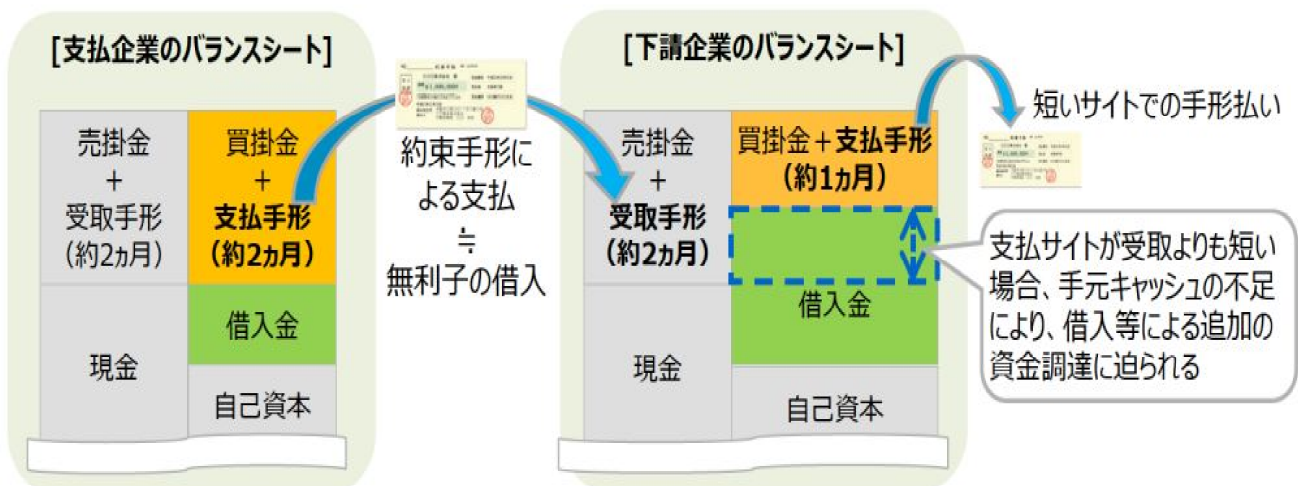
<割引料の負担 (%) >

※ 手形等で代金を受け取った際、「満期」を待つことなく割引料を支払って現金化すると回答した586社が回答



(出所) 中小企業庁・公正取引委員会 「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

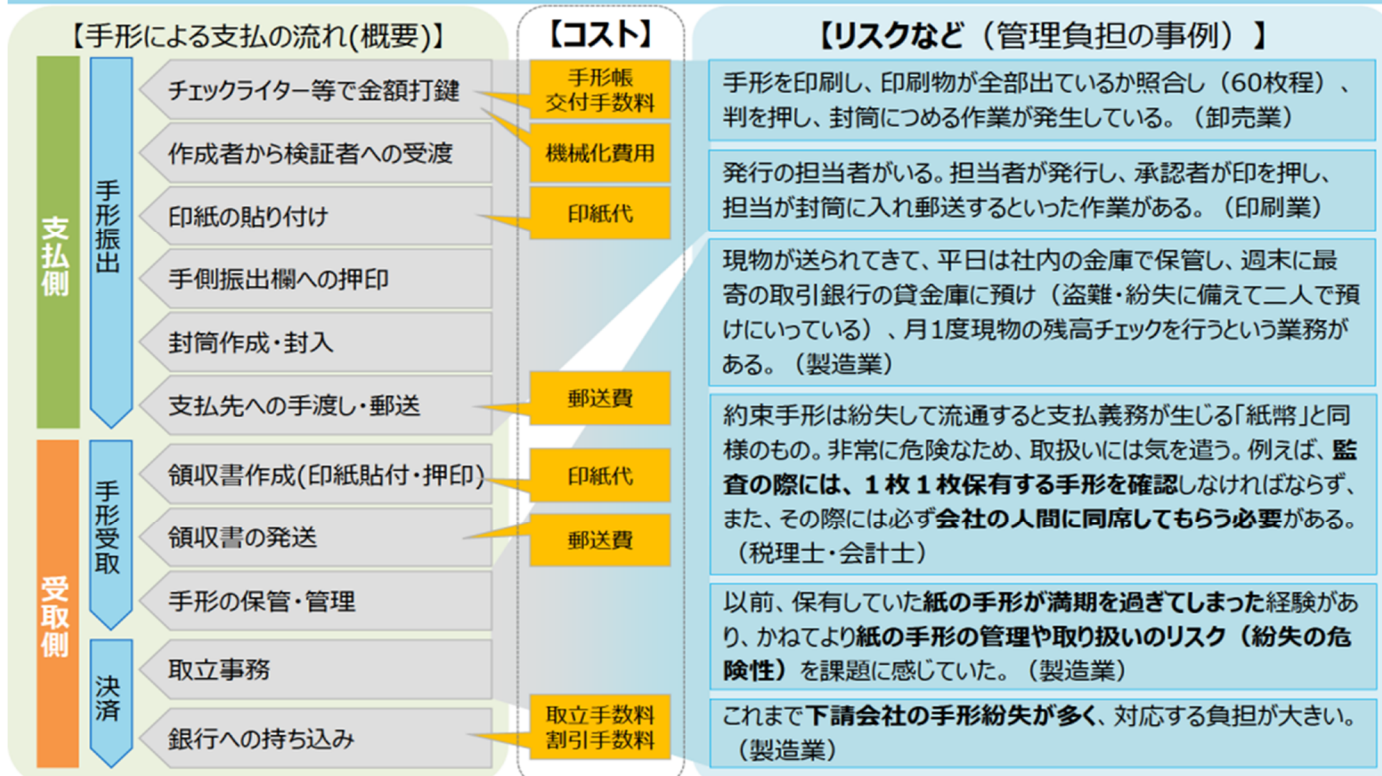
【受取企業の負担イメージ】 ⇒ 支払サイトが長いことで、資金繰りのしわ寄せが下請企業へ



(出所) 約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 (第5回) 令和2年12月21日

手形が「紙」であることにより生じるコストとリスク

- 約束手形は「紙幣」と同等の管理が必要であり、様々なコスト・リスクが存在する。

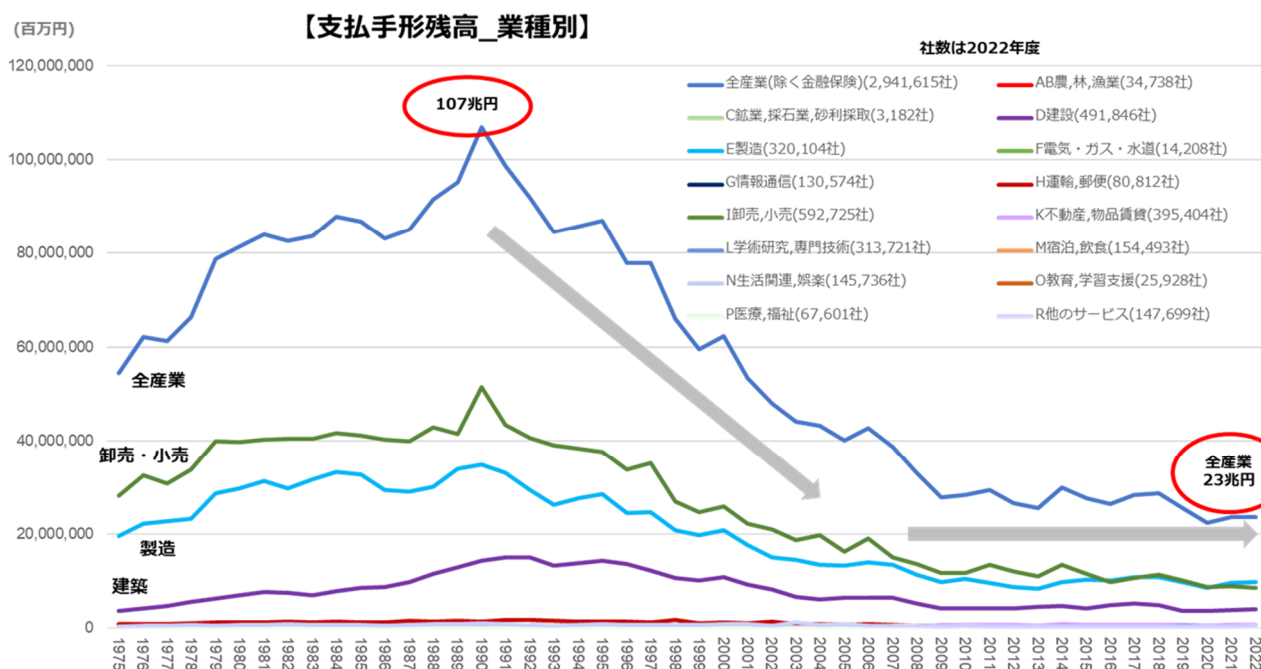


(資料) 平成30年 手形・小切手の社会的コストの実態調査(全国銀行協会)および令和2年度インタビュー調査をもとに事務局作成

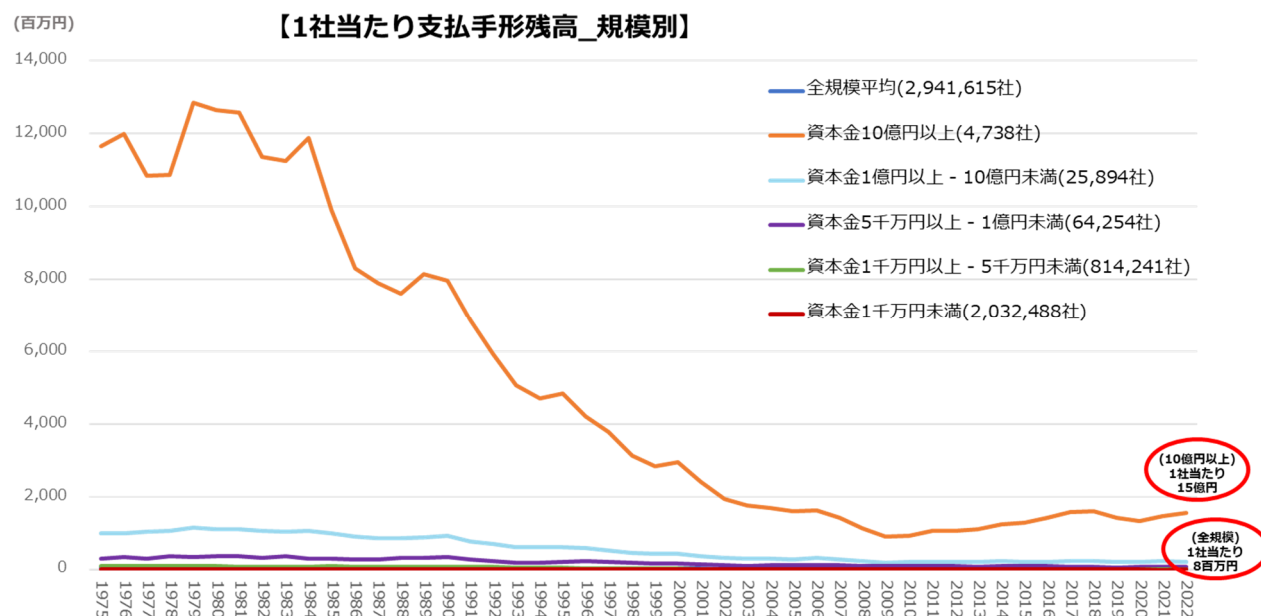
(出所) 約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会(第5回) 令和2年12月21日

手形残高の長期的推移

①業種別残高



②1社当たり残高



(出所) 法人企業統計調査

【法人企業統計調査について】

- ・ 標本調査であり、全国に約 290 万ある営利法人の中から約 3 万の法人を対象に調査（2022 年調査の場合）。標本調査の結果を基に、日本の法人企業全ての財務計数の合計を推計。
- ・ 支払手形は、通常の営業取引に基づいて発生した手形債務及び電子記録債務の残高とし、資金借入や固定資産購入のためのものを除く。

下請代金の支払手段に占める現金又は手形等の割合

	昭和41年 (出典：平成元年度 公正取引委員会 年次 報告)	令和4年 (出典：令和5年度 下請事業者との取引に関 する調査)
現金	42.8%	89.2%
手形等	57.2%	10.8%

成長戦略実行計画（令和 3 年 6 月 18 日閣議決定）（抜粋）

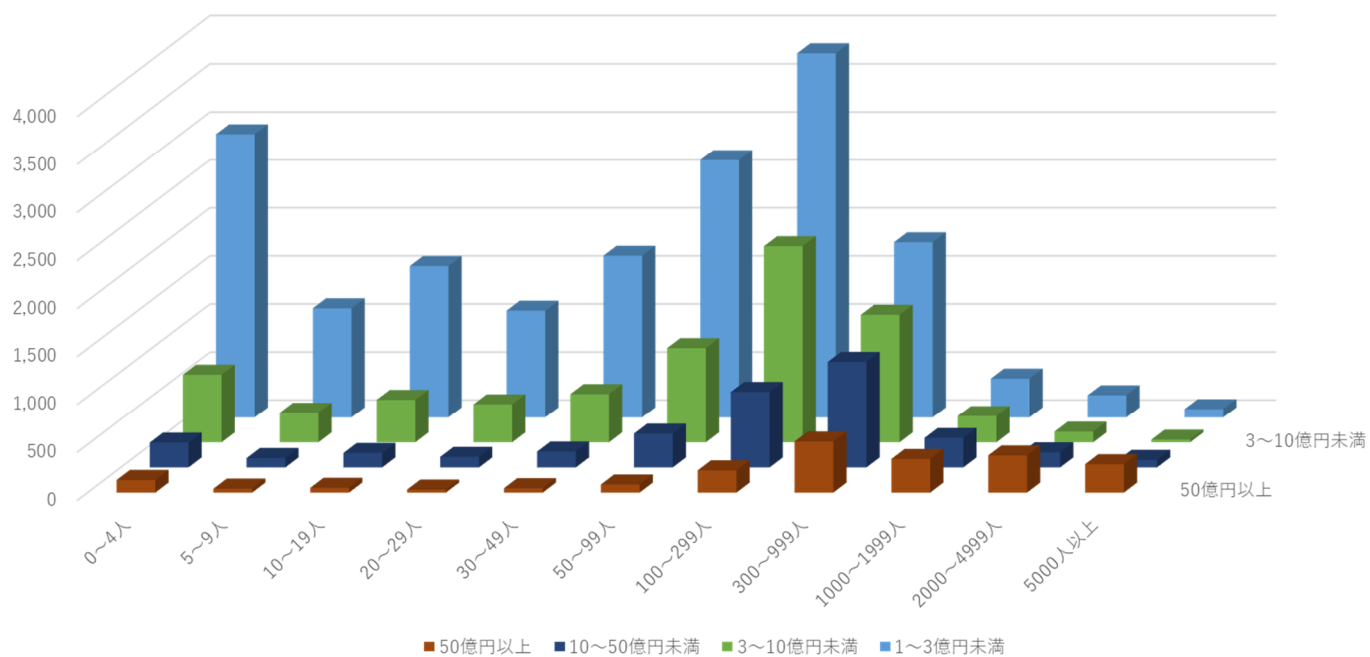
3. 大企業と中小企業との取引の適正化

（3）約束手形の利用の廃止

本年夏を目途に、産業界及び金融界による自主行動計画の策定を求めらることで、5年後の約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する。まずは、下請代金の支払に係る約束手形の支払サイトについて 60 日以内への短縮化を推進する。さらに、小切手の全面的な電子化を図る。

資本金額と従業員数の分布状況

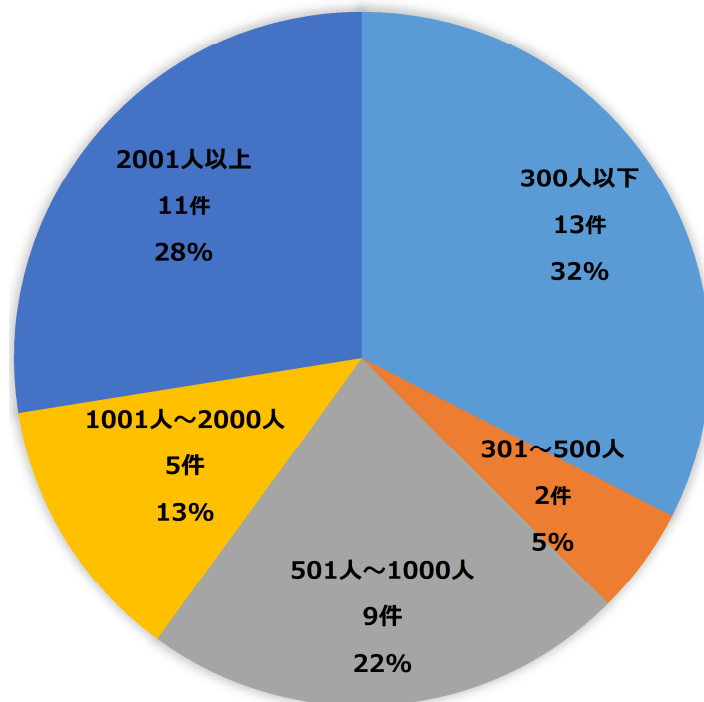
資本金規模（1億円以上）及び常用雇用者規模ごとの企業数



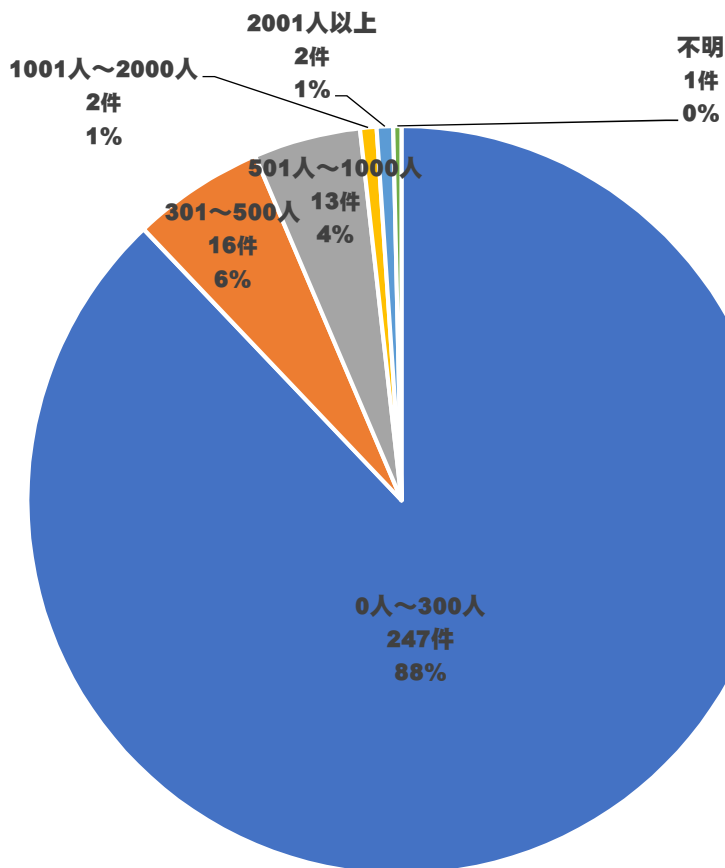
(出所) 総務省「令和3年経済センサス - 活動調査」を基に企業取引研究会事務局で作成。

下請法勧告事件における【親事業者】の従業員数別の分布（直近5年間）

(40件)



下請法勧告事件における【下請事業者】の従業員数別の分布（令和5年度）



下請法対象取引の割合

○製造業に関する取引に占める下請取引の割合は約 35% (下表の緑色部分)

○仮に 1 億円を新たな資本金区分として追加した場合に、下請取引に加わる割合は約 1.4% (下表の黄色部分)

受注側 (製造業)	計	1000万円以下	1000万円超～3000万円以下	3000万円超～5000万円以下	5000万円超～1億円以下	1億円～3億円以下	3億円超
委託側(全業種)							
計	1,031,141 100%	295,030 28.61%	183,165 17.76%	110,210 10.69%	168,132 16.31%	25,004 2.42%	249,600 24.21%
1000万円以下	283,624 27.51%	83,488 8.10%	42,266 4.10%	25,743 2.50%	43,763 4.24%	7,217 0.70%	81,147 7.87%
1000万円超～3000万円以下	183,093 17.76%	51,068 4.95%	29,214 2.83%	17,186 1.67%	28,855 2.80%	4,388 0.43%	52,382 5.08%
3000万円超～5000万円以下	110,760 10.74%	32,135 3.12%	18,877 1.83%	11,156 1.08%	16,890 1.64%	2,479 0.24%	29,223 2.83%
5000万円超～1億円以下	157,368 15.26%	47,823 4.64%	30,053 2.91%	16,867 1.64%	24,337 2.36%	3,298 0.32%	34,990 3.39%
1億円超～3億円以下	29,922 2.90%	8,549 0.83%	6,053 0.59%	3,529 0.34%	4,595 0.45%	737 0.07%	6,459 0.63%
3億円超	266,374 25.83%	71,967 6.98%	56,702 5.50%	35,729 3.46%	49,692 4.82%	6,885 0.67%	45,399 4.40%

(出所) 株式会社データバンク作成の製造業に関する取引データを基に企業取引研究会事務局で作成。

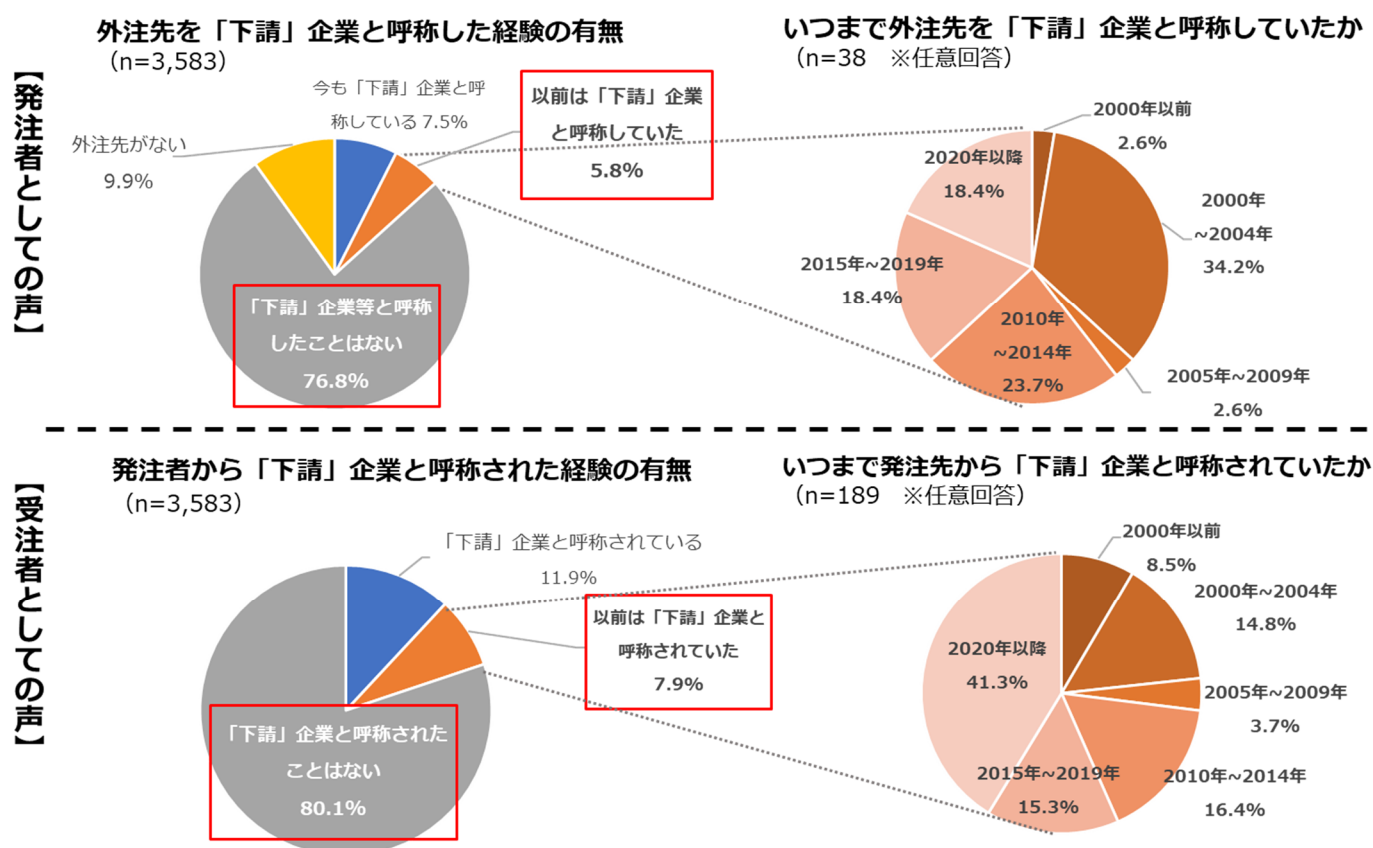
○運輸業・郵便業に関する取引に占める下請取引の割合は約 41% (下表の緑色部分)

○仮に 1 億円を新たな資本金区分として追加した場合に、下請取引に加わる割合は約 1.8% (下表の黄色部分)

受注側 (運輸業・郵便業)	計	1000万円以下	1000万円超～3000万円以下	3000万円超～5000万円以下	5000万円超～1億円以下	1億円～3億円以下	3億円超
委託側(運輸業・郵便業)							
計	85,015 100%	38,069 44.78%	21,935 25.80%	7,248 8.53%	9,006 10.59%	1,524 1.79%	7,233 8.51%
1000万円以下	23,476 27.61%	12,149 14.29%	5,408 6.36%	1,615 1.90%	2,012 2.37%	307 0.36%	1,985 2.33%
1000万円超～3000万円以下	17,554 20.65%	8,074 9.50%	4,566 5.37%	1,429 1.68%	1,723 2.03%	255 0.30%	1,507 1.77%
3000万円超～5000万円以下	8,405 9.89%	3,538 4.16%	2,160 2.54%	726 0.85%	916 1.08%	167 0.20%	898 1.06%
5000万円超～1億円以下	15,703 18.47%	6,448 7.58%	4,219 4.96%	1,432 1.68%	1,848 2.17%	328 0.39%	1,428 1.68%
1億円超～3億円以下	2,948 3.47%	1,030 1.21%	825 0.97%	289 0.34%	412 0.48%	89 0.10%	303 0.36%
3億円超	16,929 19.91%	6,830 8.03%	4,757 5.60%	1,757 2.07%	2,095 2.46%	378 0.44%	1,112 1.31%

(出所) 株式会社データバンク作成の運輸業・郵便業に関する取引データを基に企業取引研究会事務局で作成。

「下請」という呼称の使用状況



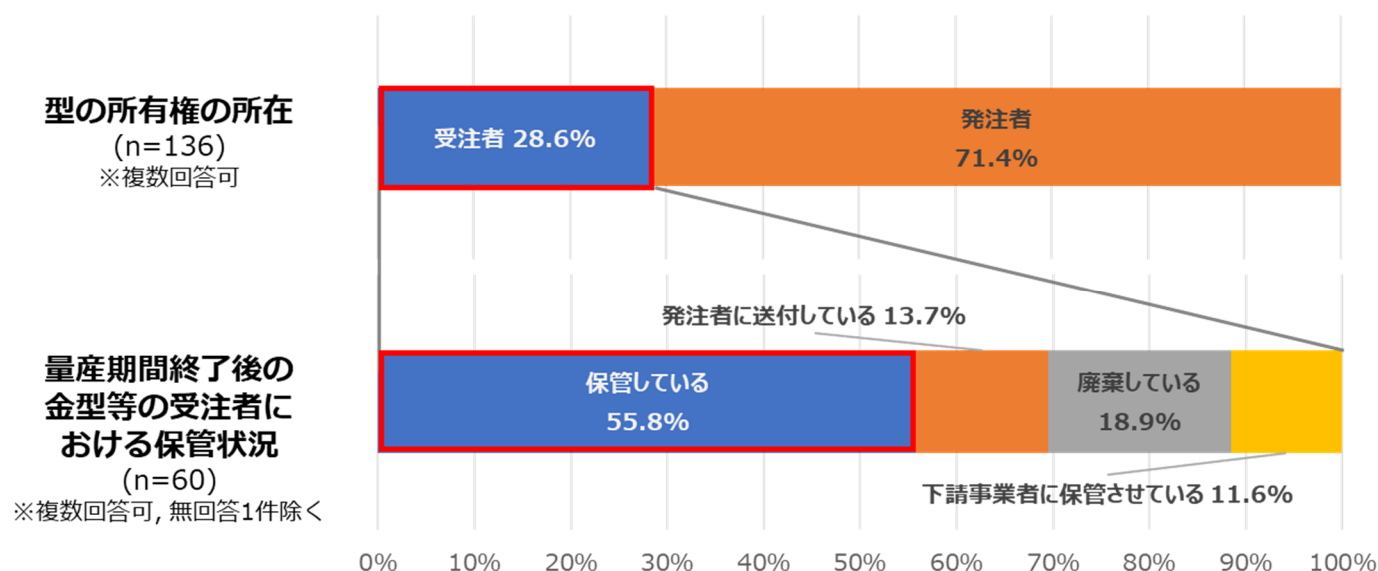
(出所) 中小企業庁・公正取引委員会「下請取引等の実態に係るアンケート調査」

○調査対象：「製造業」「運輸・郵便業」「情報処理・提供サービス業」「不動産業、物品賃貸業」「学術研究、専門・サービス業」「生活関連サービス業、娯楽業」に属し、かつ、「下請企業」の定義に当てはまる企業 10,000社

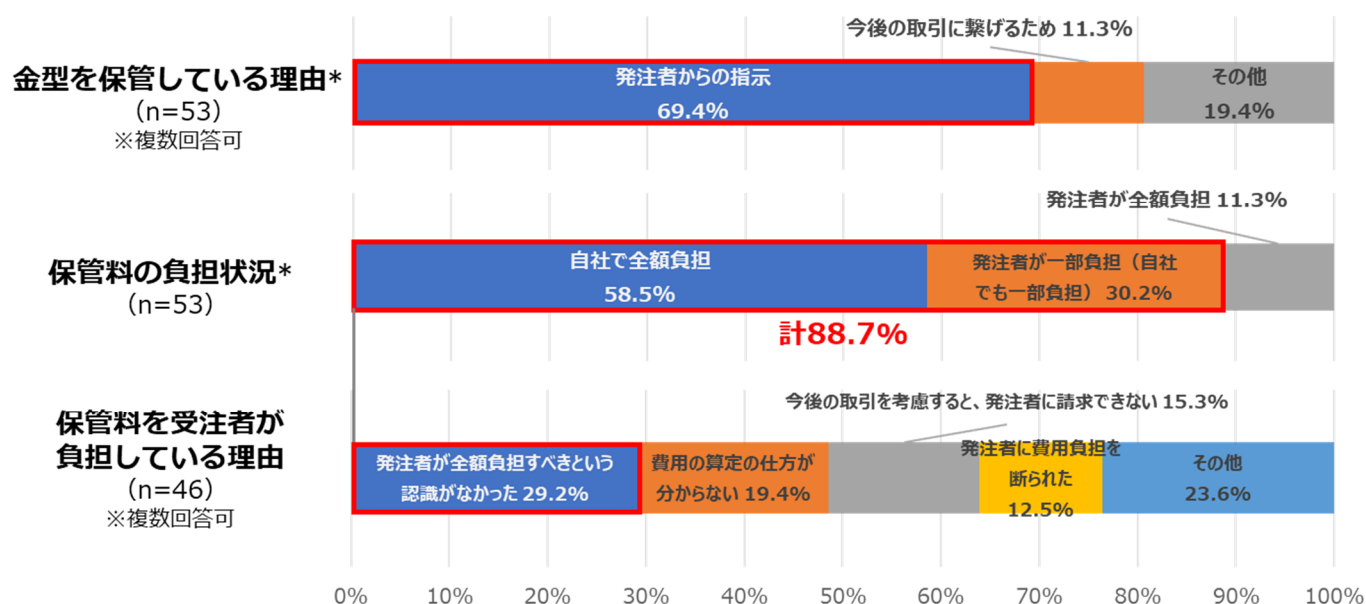
○調査期間：令和6年8月9日(金)～20日(火)

型の維持管理に係る状況

○ 型の所有権の所在と量産期間終了後の取扱いの状況



○ 量産期間終了後において「型を保管している」と回答した企業（受注者に所有権がある場合）



(出所) 中小企業庁・公正取引委員会「型、治具の取引に係る実態調査」

○調査対象：金型等の関係事業者団体に所属する企業

○調査期間：令和6年9月26日(木)～10月11日(金)

企業取引研究会事務局による関係業界のヒアリング結果（概要）

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

<論点>

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

<取引の実態等に係る意見>

- 現状においてはまさに交渉プロセスの在り方が問題となっていると認識している。エネルギー価格や原材料価格の上昇を経営努力で補うことは難しいところ、これらを転嫁できるか否かは大変重要。
- エネルギー価格や原材料価格の上昇分について、価格転嫁を試みているが、交渉しようとする、どこまで精緻に計算するかが問題になる。自社だけでなく委託先企業を含めて計算するよう求められることも多く、工数を要する上に、計算した結果を否定される場合もあり、交渉の在り方に課題があると感じる。
- 価格交渉を行う上で、大手企業が相手となる場合が多いが、その際、購買担当者が社内向けの説明資料を作成するために、多くのエビデンスを要求してくる場合がある。交渉のテーブルに着いてもらうことはありがたいが、その手法に関して疑問を持つ中小企業は多い。
- 価格交渉においてエビデンスを求められるところ、最近の値上げには様々な要因が複雑に絡み合っているため、その内訳は出しづらいが、内訳を示せなければ値上げを受け入れてもらえない場合も多く厳しい状況である。
- 労務費の転嫁交渉においては、賃金台帳や役員報酬が開示されなければ値上げには応じられないとされることも多く、そのような場合には交渉は形ばかりであり、実際には値上げに応じるつもりはないと考えている。
- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の作成・公表については評価するが、いまだにエネルギーコストや電力コストについては転嫁を認めても、労務費については据置きという企業が多く、交渉にすら応じてもらえないケースも相当数ある。
- 交渉を専門とする調達・発注部門を持つ大手企業と、専門の部門を持たない中小企業ではそもそも交渉力に大きな差があり、交渉力格差に係るサポートが必要だと感じる。

<現行下請法の買ったたき規制に加えて新しい禁止事項を検討すべきとの意見>

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

<新しい禁止事項を導入する場合、問題となる行為の明確化を求める意見>

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

<新しい行為類型の創設に慎重な意見>

- 制度を見直すことによって取引自体への悪影響や萎縮効果が出ないような形で、実務面にも配慮して検討

を進めてほしい。

- 価格決定の自由をどこまで縛るかという点については、バランスを考慮しなければならない。例えば、価格交渉において取引相手に根拠を求めることそのものが否定されないようにすべき。
- 下請事業者においても受注を優先した戦略的な価格設定を自ら行うこともあり、グローバルな競争力の維持を考慮すれば、そのような自由な価格設定を妨げないことについて配慮すべき。

<サプライチェーン全体の取組の必要性に係る意見>

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

<その他>

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

2 下請代金等の支払条件に関する論点

(1) 下請法における約束手形の取扱いについて

<論点>

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

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

(2) 下請法における電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等）の取扱いについて

<論点>

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

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

(3) サプライチェーン全体の「約束手形の利用廃止」に向けた方策

<論点>

- 下請法における手形の取扱いにとどまらず、サプライチェーン全体での手形の廃止に向けた取組が必要ではないか。そのために必要な取組は何か。
 - 優越的地位の濫用に係る考え方の整理を行い、ガイドライン等で具体的な事例等と併せて示すことを検討してはどうか。
- 約束手形を受け取った場合、自社の資金繰りを考慮すれば取引先に回さざるを得ないという声もある。下請取引だけでなく、社会全体で約束手形を廃止する方向での取組を望む。
- 受取側には依然として長い支払サイトが残っており、支払先が下請法対象企業の場合、板挟みとなり資金繰りが厳しくなる。現状でもこの点がパートナーシップ構築宣言を行う上での懸念点となっている。
- 大企業と中小企業の間のみで取引が行われているわけではなく、下請法の対象取引のみ手形の利用を認めないのは取組として不十分であり、一部の企業に負担の偏りを生じるおそれもある。我が国における商取引全般を現金取引にするという政策的整理が必要ではないか。

(4) その他（金融機関への振込手数料、ファクタリング手数料）

<論点>

- ファクタリング利用手数料が差し引かれた金額しか下請事業者が受け取ることができない（下請代金を満額で受け取ることができない）場合があるとの指摘についてどのように考えるか。
- 民法上は債務者（発注者）負担が原則とされている金融機関への振込手数料を債権者（受注者）に負担させる商慣習についてどのように考えるか。
 - 振込手数料については従来からの商慣行により、受注者側が負担しているケースがほとんどであるため、原則として発注者負担としてほしい。
 - 振込手数料の負担については取引ごとに様々なケースがある。発注者負担をルールとするのであれば、ガイドライン等で考え方を明示してほしい。
 - ファクタリングの手数料が負担になっているため、現金での取引に変えてもらいたいという声がある。
 - ファクタリングの手数料については、基本的に発注者負担であることを明記し、下請事業者が負担しなくて済むように規制を強化することに賛成である。

3 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方に関する論点

(1) 発荷主と運送事業者間の取引について

<論点>

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

(2) 取引関係がない当事者間（着荷主-運送事業者等）の問題について

<論点>

- 独占禁止法（優越的地位の濫用）や下請法は、取引関係がある当事者との間での適用。
- そのため、取引関係がない当事者間の問題には規律を及ぼすことが困難であることを踏まえて、直接の取引関係にない事業者間の課題（着荷主における荷待ち、荷役の費用負担、多重下請構造におけるサプライチェーン全体の価格転嫁の問題）を解決するために、講ずべき施策として、どのようなものが考えられるか。
 - 取引構造が複雑化する昨今において、独占禁止法（優越的地位の濫用）・下請法と事業所管省庁の所管する法律・制度と連携することにより、更なる取組を行う余地はないか。
- 契約関係にない着荷主の行為についても下請法の規制対象としてほしい。
- 荷待ちや荷役の問題は着荷主からの要請によるものが多いところ、物品の調達取引の場合は、メーカーが着荷主となる場合が多く、発荷主はメーカーとの関係でいえば受注者であり主張しづらい立場にある。そのため、着荷主も何らかの規制の対象に含めてはどうか。
- 発荷主から見れば、配送先の着荷主側で待機するための費用は具体的には分からず、あらかじめ運送事業者との間で取り決めておくことが難しい。
- 厳格に契約の締結を求めると融通の利かない対応を求められることとなれば、これまで取引先と築いてきた関係性が崩れてしまう。業界の自主的な取組に水を差さないような配慮をお願いしたい。

4 執行に係る省庁間の連携の在り方に関する論点

<論点>

- 公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁の連携の在り方として、各省庁の特徴をいかして、更に下請法の執行を強化していくためにはどのような取組が必要か。現行の事業所管省庁の調査権限（第9条第3項）で十分か。
 - 事業所管省庁の指導・助言権限
 - 事業所管省庁に情報提供を行った者の保護
- 国土交通省のトラック・物流Gメンと厚生労働省が連携して、荷主に対する「働きかけ」を実施しているところであるが、同様に、国土交通省など下請事業者を所管する省庁、及び公正取引委員会、中小企業庁が連携して、荷主や親事業者に対して指導を行えるようにしてほしい。
- トラック・物流Gメンへ通知した段階で報復が行われないように、下請法の「報復措置の禁止」の対象となる通知先に国土交通大臣を追加してほしい。また、価格転嫁の交渉を行い、下請事業者からの要請に一旦応じた後、報復的に取引を解消するような行為も下請法で禁止してほしい。

5 「下請」という用語の見直しに関する論点

<論点>

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

といった変化が生じている。

○ このような時代の情勢変化を踏まえ、「親事業者」や「下請事業者」といった用語について、どのように考えるか。

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

6 下請法の適用基準に関する論点

<論点>

- 資本金額を用いた下請法の対象事業者の定義については、以下の指摘がある。
 - 実質的には事業規模の大きな事業者であるものの、資本金が少額であるため、下請法の親事業者に該当しない
 - 資本金について自ら減資する／下請事業者に増資を求めることにより、下請法の適用を逃れる親事業者が存在する
- 前項の指摘に対処するため、現行の資本金額による基準を補完するものとして、例えば、従業員数、取引依存度、売上高などの基準の導入や、資本金額を変更する行為への対応等、何らかの手当てが必要ではないかとの指摘があるが、どう考えるか。
- また、資本金基準に新しい資本金区分を設けることで対応すべきとの指摘もあるが、どう考えるか。
 - 資本金に加えて、従業員数などの新たな基準を追加してほしい。
 - 売上高や取引依存度のデータを取引先に開示することはかなりの抵抗感がある。一方で、従業員数について取引先に伝えることは、売上高に比べれば大きな抵抗感はない。
 - 取引依存度は変動が激しいことから、基準として導入した場合、取引先との関係が不安定となるのではないか。
 - 基準は資本金額と同様、明確でシンプルなものであることが望ましい。
 - 資本金額には操作性があるが、従業員数や売上は恣意的に操作できないことが基準としての利点と考えられる。
 - 資本金額が少額でも資本剰余金や保有する現金の額からすると大企業に相当するような企業があるため、資本金額だけでなく、例えば、純資産や資本剰余金などを含めた包括的な適用基準を新たに検討することも方法としては考えられるのではないか。
 - 小売業のような労働集約産業の場合は、従業員数を基準にされると大部分の企業が基準を満たすこととなり厳しいと感じる。

7 金型等の課題に関する論点

(1) 金型以外の型等の下請法上の取扱い

<論点>

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

いとする必要はないか。

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

(2) 型等の無償保管の問題に関する論点

<論点>

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

8 知的財産・ノウハウの取引適正化に関する論点

- 取引に際し、受注者側が元来保有していたり、取引によって取得したりした知的財産権やノウハウを、無償又は低廉な価格で発注者側に帰属させる行為は、優越的地位の濫用や下請法における買いたたき（下請法第4条第1項第5号）、不当な経済上の利益の提供要請（下請法第4条第2項第3号）として問題となり得るところ、現在のガイドラインで十分な手当はできているか。
また、ルール整備と併せて、このような行為を防ぐための取組として、どのようなものがあるか。
 - 製造業以外の業種も含めた実態調査の実施
 - 実態調査の結果を踏まえ、ガイドライン等の見直し・策定
- 知的財産の無償提供を求める行為は現在でも一部で行われている。中小企業は資本がないため、適正に対価が支払われることが重要。
- 大手メーカーと自社のエンジニア間のコミュニケーションで得た情報を、大手メーカーの特許に記載されたことがある。当該企業の知財部と交渉したが、最終的に取引はなくなった。
- 型の代金は飽くまでも製造に対する代金であり知的財産に係る対価は含まれていないにもかかわらず、発注者に型を返却した場合、他の企業に無償で提供されてしまうおそれがある。
- 取引先からの製造に係るデータ提供を求められた場合、断って取引がなくなった例もあることから受け入れざるを得ない。データを提供してしまうと世界中で同じものが作れてしまうことから弊害が大きい。
- 検査名目で型の貸与を取引先に求められることがあるが、検査を名目としてデータを収集されているのではないかと不安。
- 取引先から金型図面の提供を求められることが多い。これは、金型を設計する能力がない企業に安く製造させるためである。金型を設計できるメーカーに設計してもらい、他社に流用して作らせている事例があり、NDA（秘密保持契約）の締結が必要だと考える。NDAの必要性や片務契約の問題点をガイドライン等に明記してほしい。

- 見積時に提供した資料を取引先が他社に渡して相見積もりを取ることがあるため、NDA を交渉段階から締結することの必要性について明示してほしい。