

下請法コンプライアンスを 考える

——2023年2月の月例会と 九州地区会員懇談会を契機に

日之出水道機器株式会社
経営本部法務知財グループ グループリーダー

二宮 誠 (Makoto Ninomiya)

1 月例会と懇談会の振り返り

(1) 月例会

去る2月3日、菅久修一氏（ベーカー&マッケンジー法律事務所（外国法共同事業） シニア・コンサルタント）を講師に迎え、「競争政策が直面する課題、特に価格転嫁円滑化の取組等の公正な取引環境の整備について」と題した月例会が福岡で開催された。東京開催の月例会をオンラインで視聴することが常の身としては、公正取引委員会前事務総長のお話を地元で直接うかがえる稀有な機会と、いそいそと会場に赴いた。

月例会では、価格転嫁円滑化に向けた政府全体の動きと公正取引委員会の取組み、下請法違反行為と優越的地位の濫用の基本的な考え方と執行手続、最近の執行状況を中心に解説された。

講演後の質疑応答では、昨年12月27日、公正取引委員会が公表した「独占禁止法上の『優越的地位の濫用』に関する緊急調査結果」について、違反行為を認定していないにもかかわらず企業名を公表したことの法的根拠や、積極的な価格協議の場を求めていることの意味等、複数の質問があがり、近年の価格転嫁円滑化の取組みに対する関心の高さがうかがえた。

(2) 懇談会

月例会に続く九州地区会員懇談会は、3年ぶりに会場開催のみで14社が参加した。初参加の方の自己紹介ののち、下請法・優越的地位の濫用をテーマに4グループに分かれて議論した。

議論は、事前に参加者から集約した各社の悩みと他社への質問事項を元に進められた。法務歴20年以上のベテランと3か月前に法務部に配属されたばかりという方が同席するテーブルでは、ときおり即席勉強会の様相を呈しつつも、活発に意見交換がなされていた。

下請法違反となる行為のうち、特に書面交付義務違反等は、必ずしも下請事業者自身も問題とはとらえていないこともあり、一度徹底しても現場の理解と適正なオペレーションにほころびが出やすい。これは、各社法務担当として共通する悩みのようであった。

他方で、業種による慣行の違いも見受けられた。当社の主業である鋳物製造業では、漸減傾向にはあるものの、手形や電子記録債権による支払いが多い。中小企業庁公表の「令和4年度自主行動計画フォローアップ調査」の結果によると、日本鋳造協会実施分で、下請代金の支払いがすべて現金という会員企業は31.5%にとどまっている。このような状況にあるため、当社としては、公正取引委員会と中小企業庁が、下請代金の支払いはできるだけ現金とすることを要請し、さらに、来年を目途としてサイトが60日を超える手形等を割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とすると再三表明していることは、下請法執行の直近の動向として最も注視しており、今回のホットトピックになると関心をもっていた。ところが、決済手段はほとんど現金なので影響はないと話される企業も少なくなく、今まさに対応を検討中の当社のような企業との温度差が際立っていた。

2 私が考える下請法コンプライアンスの要点

懇談会の議論を経て、各社が種々工夫されていることが知れたが、下請法は、何気ない行為がうっかり違反との事態が生じうる特徴から、下請法コンプライアンスにはいくつかの要点があるように思う。

一つめに、下請法を自社の事業活動に引き直すことである。下請法が適用される取引は物品の製造委託、情報成果物作成委託等の四つの取引内容に大別されるどころ、製造委託という用語自体は一般に使用されることもあり、たとえば、下請法では規格品・標準品を自社向けに特別な梱包やサイズを指定して購入することが製造委託に該当するとされることは忘れられがちである。また、特別に調べない限り「情報成果物作成委託」とは何を意味するのかはよくわからない。このため、当社では社内で確認した下請取引を事業領域ごとに整理して一覧化し、社内マニュアルに記載して周知している。このほか、いわゆる5条書類について、社内で起票されるどの書類が該当するのかを、書類名、書類作成のタイミング、作成・保管部署等で整理しているのも同様である。

二つめに、業務フローと様式に落とし込むことである。下請法コンプライアンスは日々のオペレーションで実践されるものであるため、注文書、注文変更依頼書、納品書、有償支給原材料明細書、返品通知書等、調達取引で想定される様式を、下請法に準拠させて整え、これを業務フローの中で使い方を指定してルール化している。この運用で重要なのは、指定したフローや様式の利用を厳格に徹底せず、不便や不都合があれば申し出るよう呼びかけていることだ。申出に応じてカスタマイズし見直すことで、実務に即した様式に改善され、ルールの形骸化が防げると考えている。

三つめに、継続的な研修である。取引は人が行うものである以上、仕組みだけでは実現され

ないからだ。

3 「下請取引適正化推進講習会テキスト」に対する希望

下請法コンプライアンスの実践上、公正取引委員会・中小企業庁が合同で発行する「下請取引適正化推進講習会テキスト」（「令和4年11月版」が最新。以下「講習会テキスト」という）は、FAQ方式で多くの事例について適法性判断が示されており必携だ。講習会テキストは、是非は別として、単なるテキストではなく下請法の実務指針として機能している。この中に、下請事業者から当月納入分を翌月納入分として扱ってほしいと頼まれた場合について、「下請事業者からの要請であっても、又は、親事業者と下請事業者との間で合意があったとしても、下請代金は受領日から起算して60日以内に定めた支払期日までに支払わなければならない」とある（講習会テキスト47頁のQ57のA）。

ゴールデンウィークや年末年始には、月をまたいで1週間以上休業する事業者は多く、長期休業の直前に、前倒して月締めを行う下請事業者もあるようだ。このような下請事業者から、製品は予定どおり月内に納めるので、当該納入した製品は翌月に計上するようお願いしたいという要請が発生する。この場合、当社では、翌月計上はできないと回答せざるをえないことが多い。講習会テキストの記載に従うならば、翌月計上しつつ受領日から60日以内になるように支払日を通常の支払条件から前倒しする必要があるが、社内で特別な申請が必要になり、また、納品書・仕入伝票・請求書間で齟齬が生じることにより、手続遅延、二重計上、支払漏れ等の原因になりかねないからだ。なお、受領を仮受領としておく対応が講習会テキストには示されているが、当社ではシステム上の制約から処理が困難だ。

お断りの後、下請事業者はどうされるのだろうか。先方の内実までは承知していないが、当初の予定を変更して書類を修正し、経理処理を

急ぐような事態が生じるならば、下請事業者に負担をかけることにならないだろうか。

長期休暇前後の特別な仕入処理要請は一例で、下請法遵守を理由に、柔軟な対応に苦慮することは少なくない。

講習会テキストは、毎年、少しずつ更新されている。更新には、毎年約7万名の親事業者や30万名に及ぶ下請事業者に対する書面調査をはじめとする検査や指導業務の結果が反映されているものと推察する。私は、公正取引委員会が調査等の業務で把握した具体的な事案から、形式的には違反に見えても公正な取引と認められるケースを、一つでも二つでも講習会テキストに追加いただきたいと希望している。理念として下請法の形式的かつ画一的処理が下請事業者の迅速な保護に資することは百も承知だが、現実において、下請法遵守が親事業者だけでなく下請事業者にも負担になることを、誰も望んではいないのだから。