



## 新型コロナウイルスと 下請法遵守

高騰を理由に取引価格の引き上げを求められました。当社も経営上非常に苦しいので、価格を据え置きたいと思っています（ご相談②）。

ほかには、当社における衛生管理等のコスト増が見込まれるため、下請事業者Cに対しては、取引価格の引き下げを考  
えています（ご相談③）。

いずれも問題ないでしょうか。問題ある場合、どういった点に気を付けたらよいでしょうか。

### 下請法概要

下請法は、正式名称を「下請代金支払遅延等防止法」といい、親事業者による下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を取り締まり、取引の公正を確保するための法律です。私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独禁法」といいます）における優越的地位の濫用規制を補完する役割があります。取引の相手方が下請法の適用がある「下請事業者」（下請法二条八項）に該当するかどうかは、事業内容と親事業者・下請事業者の資本金規模によって決定されます。物品の製造を行う場合は、基本的には親事業者が資本金三億円超なら、資本金三億円以下の事業

### 下請中小企業振興法概要

者（個人を含む）が同法の「下請事業者」に該当し、親事業者が資本金一千万円超三億円以下なら、資本金一千万円以下の事業者（個人を含む）が同法の「下請事業者」に該当します。

下請法では、書面の交付義務といった親会社の義務を定めるとともに（同法三条等）、親会社による①受領拒否、②下請代金の支払遅延、③下請代金の減額、④不当返品、⑤買いたたき、⑥物の購入強制・役務の利用強制、⑦報復措置、⑧有償支給原材料等の対価の早期決済、⑨割引困難な手形の交付、⑩不当な経済上の利益の提供要請、⑪不当な給付内容の変更・やり直しを禁止しています（同法四条）。これらの禁止行為を行った場合には公正取引委員会より勧告・公表がなされます。親事業者がこの勧告に従えば、独禁法上の排除措置命令（独禁法二〇条）や課徴金納付命令（同法二〇条の六）という強力な制裁の対象となりません（下請法八条）。

### 今回の相談

新型コロナウイルス感染症による景気減退に伴い、当社の製品の需要減が見込まれることから、当社では減産を決定し、今後、下請事業者Aへの発注を控えようと考えています（ご相談①）。

また、下請事業者Bから原材料価格の

企業の支援法としての性格を有する法律であるとされます。

振興法第三条第一項に基づいて振興基準が定められており、その中で、親事業者・下請事業者が、遵守すべき基準が規定されています。この規定に違反すると、主務大臣より指導・助言がなされます。

### 今回の相談に対する回答

今回のご相談では、ご相談会社・各下請事業者が、下請法上も振興法上もそれぞれ「親事業者」「下請事業者」に該当し、各法の適用があるものとしてご回答します。

#### 一、ご相談① 発注控え

ご相談にある、減産を理由に下請事業者への発注を控えることの問題点について、まず、振興基準第二第三項第一号において、親事業者は、下請事業者に対する発注量を親事業者の生産量の変動の増減率以上に変動させないよう努めるものとする旨が定められています。したがって、本件では、御社における減産率以上に下請事業者Aへの発注を控えることは好ましくありません。

また、同第二第八項には、親事業者は、継続的な取引関係を有する下請事業者との取引を停止し、又は大幅に取引を減少しようとする場合には、下請事業者の経営に著しい影響を与えないよう最大限の配慮を行い、相当の猶予期間をもって予告するものとする旨が定められています。したがって、御社が下請事業者Aへの発注をやむなく減少するとしても、下請事業者Aに最大限配慮を行い、発注条件等を十分に協議するとともに、相当の猶予期間をもって発注量減少を予告する必要がある

あります。

#### 二、ご相談② 価格の据え置き

ご相談にある、下請事業者からの値上げの要請に対し取引価格を据え置くことは、上記禁止行為⑤「買いたたき」として、下請法上問題となり得ます。すなわち、禁止される「買いたたき」とは、対価を決定するときに、発注内容と同種の内容に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることを言いますが、「買いたたき」に該当するか否かは、下請事業者との十分な協議の有無といった対価の決定方法、差別的であるかどうかといった内容、通常の対価と当該給付の対価との乖離状況及び当該給付に必要な原材料等の価格動向等を勘案して総合的に判断されます。

ご相談の状況では、原材料価格の高騰の程度からして据え置き価格では下請事業者Bが生産を維持できないといった場合であるのに、御社が下請事業者Bと十分に協議を行わずに一方的に価格を据え置くようなときには、下請法で禁止される「買いたたき」であると判断されるものと思われれます。

したがって、仮に取引価格を据え置く場合には、原材料価格の高騰の状況を慎重に検討して据え置き価格に十分な合理性があることを確認した上で、さらに、下請事業者Bに十分に説明・協議して決定することが必要です。なお、振興基準第四第一項第七号では、材料費の大幅な変更等経済情勢の変化や発注内容の変更に応じ、対価について随時再協議を行うものとする規定していることに鑑みると、ご相談の原材料価格の高騰に限らず、広く経済情勢の変化に応じて、可能な限り緊密に協議を行うことが望ましいでしょう。

#### 三、ご相談③ 価格の引き下げ

ご相談にある、御社の衛生管理等のコスト増を理由にした取引価格の引き下げについては、まず、下請事業者が責任がないのに発注時に定められた金額から減額して支払うことは、仮に下請事業者との間で合意したとしても、下請法上禁止されます（上記禁止行為③）。したがって、本件において、発注済み分について今から価格を引き下げることではできません。また、減額はせずとも、別途協力金等の名目で取り立てる場合も減額と同視され、同じく禁止されます。

次に、今後の取引価格を引き下げることについては、親事業者の損失補填を理由として一方的に取引価格を引き下げることには、「買いたたき」（上記禁止行為⑤）に当たる可能性があります。買いたたきは、「買いたたき」に当たるかどうかは上記二で記載した判断基準に従って判断されます。下請事業者に対し取引価格の引き下げの協議をしたいと要請すること自体は直ちに問題となるわけではありませんから、御社としては、具体的な根拠を明示するなどして価格の引き下げについて下請事業者Cと十分に協議し、取引の条件等を決定することが必要です。

### おわりに

現在、新型コロナウイルス感染症による自粛要請の影響を受け、どの事業者にとっても大変な状況ではありますが、法令の不遵守は、厳しい状況にさらなるリスクをもたらします。下請法や振興法の規制を理解しておくことは重要です。なお、中小企業庁・公正取引委員会から本テーマに関するQ&Aが公表されていますので、参考にしてください。