企画・制作＝日本経済新聞社クロスメディア営業局

広　告

下請取引適正化推進シンポジウム2015

～コンプライアンスの強化と企業間取引の適正化～ 東京編（全国5会場で開催）

下請取引の適正化は、日本企業の大部分を占める中小企業の経営を左右する重要な課題だ。親事業者によるコンプライアンス（法令順守）体制の整備・強化が求められる。11～12月にかけて全国5会場（札幌、東京、名古屋、大阪、福岡）で開催した「下請取引適正化推進シンポジウム2015」には、下請代金支払遅延等防止法（下請代金法）の順守に取り組む親事業者が登場。下請取引の適正化に向けた具体的な取り組みを紹介した。

基調講演　下請代金法とコンプライアンスの取り組みについて

弁護士 多田敏明氏

下請代金法を取り巻く環境は2004年（平成16年）の改正以降、大きく変わった。まず、対象取引が拡大した。1956年（昭和31年）の制定当時は、製造委託と修理委託だけだったが、情報成果物と役務提供委託が加わった。勧告も公表されるようになった。勧告を受けると「下請いじめ」として社会的信用が低下するリスクを負う。当初は代金減額が中心だったが、最近は買いたたきを含む禁止行為が勧告対象になってきている。

実は下請代金法の違反事案の大半は「うっかり型」だ。典型的なのは、「下請代金法の対象だと気付かなかった」「下請事業者から合意を取り付けているはず」といったケースだ。合意の点は認識のズレにも注意したい。下請代金法順守では、自社からの見方だけではなく、相手方からどう見えるのかという点に注意する必要がある。

相手方の立場に立って うっかり型の違反防ぐ

前者の具体的な例としてよくあるのが規格品、標準品と製造委託との関係だ。規格品、標準品の場合、下請法の適用はないが、買う側が何か仕様を決めていると製造委託になる。

典型例はプライベートブランド（PB）商品だ。中身は汎用品と変わらないが、小売業者のブランドの箱に詰めたり、別の袋詰めを依頼されたりすると製造委託となり、下請代金法の適用を受けるので要注意だ。

トンネル会社規制にも注意が必要だ。親事業者が子会社から発注させる際、子会社の資本金要件が非常に小さく、親事業者の資本金要件を満たさない場合でも、一定の要件を満たせば子会社が親事業者と見なされる可能性がある。

さらに、商社が取引の間に入る場合、誰が親事業者になって下請代金法の適用を受けるのかも問題になる。事務代行しかしていない場合、商社には下請代金法の適用がないなど事案により異なる。

下請先は取引先であると同時に戦略的なパートナーでもある。下請先を守ることが自社の競争力確保につながる。お互いに良い意味での緊張関係を持ちながら、下請代金法順守に取り組んでいくことが肝要だ。

パネルディスカッション　コンプライアンスの強化と企業間取引の適正化を目指して　クボタ／凸版印刷

◆パネリスト
クボタ 法務部 東京法務グループ　水野智成氏
凸版印刷 法務本部 コンプライアンス部長　小関知彦氏
日比谷総合法律事務所 弁護士　多田敏明氏
中小企業庁 取引課長　安藤保彦氏

◆ナビゲーター
フリーアナウンサー　原田知恵氏

安藤　わが国の全事業者の99・7％は中小企業であり、全就業者の約70％が中小企業に勤めている。下請中小企業のうち、売上高に占める下請取引額の割合が90％を超える企業は半数を超えており、下請取引への依存度は高い。親事業者のコンプライアンス徹底は下請事業者を守るだけでなく、わが国の競争力強化のためにも必要な取り組みといえる。

――コンプライアンス強化のきっかけについて聞きたい。

水野　独占禁止法違反の指摘を受けたことをきっかけに体制強化を進めてきた。社長は「クボタグループには、コンプライアンス違反をしてまでも（会社の品格をそこなってまでも）、追求しなければならない売上・利益は存在しない」と宣言しており、現場は緊張感をもって法令順守に取り組んでいる。

小関　2004年の法改正を受けて、社長が下請取引における法令順守を厳命、違反者は厳重に処分すると宣言したことがきっかけになった。経営トップの明確な意思表示が取り組み推進の原動力となっている。

多田　下請取引の適正化は、経営者の本気度が問われる課題だといえるかもしれない。確固たる意思表示により法令順守の芯をつくり、具体的な対応策は研修などで社内に浸透・定着させることが必要だ。

水野氏

安藤　親事業者にとって下請事業者は、自社の事業を支えるパートナーだ。下請代金法の違反行為や消費税の転嫁拒否などを未然に防ぐことは、親事業者自身の発展にも寄与する。そのことを経営者が理解し、率先して社内体制の整備や社員教育に努めてほしい。

――取り組みを進めるうえでどんな苦労があったか。

水野　法務部と発注業務にかかわる現場との温度差を感じる場面はあった。

小関　業界の慣習などもあるため、教育による現場の意識改革は不可欠だ。

多田　法令順守は当然だし、経営者の意思も理解できる。しかし、下請取引の適正化を図る現場の負担は決して小さくない。「やらされ感」だけが募り、取り組みが進みにくくなる例もある。現場の納得感を得るための工夫はあるか。

水野　法務部と現場の距離を縮め、本音で話せる関係を築くことが重要だ。テキストにこう書いてあるからという指導ではなく、現場に寄り添い、実情に即した実践的な対策を一緒に検討している。

小関氏

小関　相談を受けたとき、答えが分からないからと逃げたり、突き放したりしないことが大切だ。分からなければ一緒に悩み、当局にも相談する。親身に対応することから信頼感が醸成されていく。

安藤氏

多田　共に悩んで導き出した答えには説得力と納得感がある。こうしたプロセスは、コンプライアンス体制に魂を入れ、機能させるために必要な作業といえる。

原田氏

温度差を解消する対話を大切に　水野氏
親身な対応が現場の信頼感生む　小関氏
担当者の納得感得る工夫が必要　多田氏
下請取引の適正化で競争力強化　安藤氏

――取り組み推進の結果、社内に変化はあったか。

水野　下請代金法以外についての相談も増えるなど、コンプライアンス全般に好影響が出ている。

小関　発注部門からの相談が増え、立ち入り調査などを受けた際の指摘も少なくなった。

――違反を防ぐ工夫はあるか。

水野　見積書に基づいて注文書が発行されるなど、下請代金法を順守できるシステムが各事業所で整備されている。定められた手続きを守れば違反は起こらない。

小関　システムの構築や教育の継続に加え、当社は営業による直接発注を禁止している。営業は得意先から要望があれば、下請事業者に無理な要求をしかねないからだ。

――今後、コンプライアンス体制の強化に取り組む企業にアドバイスをお願いしたい。

水野　コンプライアンス体制は人と人の関係があってこそ血が通う。工場などから相談があれば駆け付け、相談がなくても顔を出す。現場との対話が大切だ。

小関　下請取引の適正化を図るには、知識や経験が不可欠だ。人材育成が重要なテーマになる。

多田　コンプライアンス体制構築のコツは、最初から完璧を目指すのではなく、できることから始めて継続的に修正していくこと。法改正や事業環境の変化、現場を担う人材の入れ替えなどに応じて改善していく必要があるからだ。担当者1人で悩まず、当局の支援も活用してほしい。

安藤　中小企業庁は毎年度、約25万件の書面調査と、それに基づく立ち入り検査や改善指導を約1000件実施している。今後も公正取引委員会と連携し、事業者からの相談対応の強化などに努めたい。景況感に改善が見られる今だからこそ、価格の決定方法など下請取引の状況を点検してほしい。

企業の取り組み事例　五十音順

クボタ　現場に寄り添い取り組み推進

法務部と工場などの資材購買部門の部門責任者で構成する下請法部会を中心に、法令順守活動を展開している。例えば営業・製造などの周辺部門が下請代金法の基礎知識を習得するため、初級レベルの研修会を各工場で開催。今年度はすでに13事業所で実施した。一般の従業員が参加できる研修も本社などで定期的に開いている。

実務レベルの研修では、日々の資材購買業務に関する事前アンケートに基づいて、疑問点を解消する相談会を開催。法務部と実務担当者が直接対話する機会をつくり、より実務的・現実的な対応策を検討する。

法務部は部門責任者と連携し、毎年の書面監査と数年に一度の実地監査も担う。潜在的な違反リスクをいち早く発見し、対策を練ることが狙いだ。有用な情報を発信するため季刊「下請法通信」を発行し、よくある質問への回答などもグループで共有している。

昭和電工　統括部門のリードで地道に実施

素材メーカーである当社グループには下請事業者が約900社あり、取引の多くは製造委託だ。そこで2004年に下請代金法の主管部門を購買・SCM部に移し、法務・知的財産部がサポートする統括部門を整えた。

下請代金法順守に向けた取り組みでは、まず事業所での自主管理体制の構築を進めた。各事業所に下請取引責任者を配置し、責任者の下で自主チェックするとともに、当局の立ち入り検査などに対応している。

統括部門は、①業務の標準化（業務マニュアルの作成など）②事業所へのサポート業務（法令解釈、実務での疑問に対する相談窓口）③教育・啓蒙活動（コンプライアンス研修会や社内講習会の実施など）④社内監査（各事業所での実態調査の実施など）――に取り組んでいる。そのほか下請取引に該当するか判定するシートを提供するなど、地道な活動を続けて法令順守を徹底している。

凸版印刷　経営トップ主導で体制を強化

当社は社内の憲法と位置付ける「行動指針」に下請取引の適正化を明記し、経営トップの強力なリーダーシップにより取り組みを推進してきた。具体的には、現場での旗振り役として「行動指針推進リーダー」を事業部ごとに配置。今年度は約800人を選任した。「行動指針ケースブック」や「下請法遵守マニュアル」など社内で作成したテキストを使い、法令順守の徹底を図っている。

下請取引の適正化に向けた取り組みでは、全社共通の発注システムを構築して注文書の記載漏れや事後発行を防止。定期的に社員教育を実施するとともに、実際の勧告事例をグループ全体で共有している。下請事業者向けの通報窓口として「サプライヤーホットライン」も開設した。法令順守の状況は定期的に経営陣や監査役会に報告しており、下請取引の適正化は経営課題であるとの認識で一連の取り組みを改善・強化している。

日本電気　法令順守活動を継続的に展開

当社はコンプライアンス徹底のために、①規範②体制③教育・情報発信――の3つの柱を設けている。グループ行動規範にのっとり、順法推進体制を整えて、リスクコンプライアンス活動を実施。全社向けのグループ教育や専門家を迎えてのイベントなどを開催し、社内への教育・情報発信を実施している。

調達部門における下請代金法の順守体制は、本社およびグループ会社に順法推進者を設置。事務局が教育資料などを提供し、彼らを中心に順法推進活動を展開している。

下請代金法順守の取り組みでは、まず階層別社員教育や各部門・会社内での教育を実施。法令順守状況の点検活動では、自主点検に加え、本社からの実地点検も行う。下請代金法に関する最新動向の把握やグループ内への浸透にも気を配る。これら3つの取り組みを継続的に展開することで下請取引の適正化を図っている。

三井情報　代金法を必須教科に社員研修

2009年に中小企業庁から指摘を受け、短期間に改善を進めた。まず、下請事業者への振込手数料をすべて当社で負担するように変更した。契約の中身が下請取引に該当するのか判断する手間を省く狙いもある。

次に納品後60日以内の支払いについて。これも下請事業者を含め、すべて納品月末締め、翌月末日払いに変更した。当初からの担当である購買部門に加え、業務管理部門、経理部門、情報システム部門からなる会議体を立ち上げることで、ほぼ4カ月で運用方法の見直しから体制の強化、取引の適正化まで実現した。

体制強化の取り組みは、社員教育と支援監視体制、グループ強化の3点からなる。新人社員研修では下請代金法を必須教科とし、ウェブも活用。支援監視では請求書を必ず入手するように努めるなど、グループ全体で法令順守を徹底している。

レンゴー　倫理委員会中心に法令順守推進

法務部やコンプライアンス推進室などが事務局を務める倫理委員会を中心に法令順守の取り組みを推進している。例えば、イントラネットに「コンプライアンスの部屋」という専用ページを開設。「下請法遵守マニュアル」や下請取引で使用すべき書式類の見本など、下請代金法順守のために必要な情報を掲載している。

発注から支払いまでの業務システムを使って下請代金法に違反しないよう取り組んでいるが、やむを得ず独自の発注書式を利用した場合は、場所や責任者を決めて保管するようにしている。

法務部員が工場を訪ねて下請代金法監査を実施した際は、取引内容の確認だけでなく、具体例を用いて担当者にあらためて法律内容を説明した。また、チェックリストや親事業者への書面調査を活用して、工場の取引状況を把握しながら下請取引の適正化に努めている。

中小企業の相談窓口「下請かけこみ寺」のご案内

全国47都道府県（48カ所）に設置している『下請かけこみ寺』では、「納品後に代金の値引きを求められた」「支払日が過ぎても代金を支払ってもらえない」など取引に関する中小企業の様々な悩みの相談に相談員や弁護士が親身になって応じ、問題解決に向けたアドバイスを無料で行っています。秘密は厳守します。ご活用ください。また、消費税転嫁等に係る取引上の相談にも応じています。

消費税転嫁に関するご相談はこちら 0120・300・217
その他のご相談はこちら 0120・418・618

中小企業庁のホームページでは、下請代金法違反の防止に向けた社内体制の整備方法や取り組み事例を紹介する「下請取引コンプライアンス・プログラム」のほか、下請代金法の講習会の情報など下請取引適正化に関する情報を掲載しています。
http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/index.html

■主催：経済産業省中小企業庁
■後援：公益財団法人全国中小企業取引振興協会、全国中小企業団体中央会、日本経済新聞社

本特集の大阪・名古屋・福岡・札幌編は中小企業庁のサイトでご覧いただけます。
http://www.chusho.meti.go.jp/　中小企業庁　検索