

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～ 福岡編（全国5会場で開催）

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 昭和電工／レンゴー



- ◆パネリスト
昭和中興 購買・SCM部企画管理グループマネジャー
レンゴー 法務部 法務部長
大江橋法律事務所 弁護士
九州経済産業局 中小企業課長
- ◆モデレーター
フリーアナウンサー
- 中山俊夫氏
後藤康男氏
長澤哲也氏
名垣眞一氏
原田知恵氏

名垣 親事業者にとって、下請事業者は事業を支えてくれる重要なパートナーだ。親事業者がコンプライアンスを強化すれば下請事業者の利益につながる。それがひいては親事業者の発展をもたらすのではないか。

——コンプライアンス体制を強化したきっかけは。

中山 2002年に下請代金法の関係で、購買担当の役員だった専務が公正取引委員会から改善指導を受けた。それを機に、購買部門が主管となり、法務がサポートしながら体制を強化してきた。

後藤 当社も独禁法違反をきつ

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 長澤哲也氏

下請代金法は1956年に制定された。優越的地位の乱用行為を禁止する法律だ。成長に不可欠な自由闊達なイノベーションが起きるには、一方が他方を抑圧してはうまくいかない。それを防ぐのが狙いだ。

ただ、相手の意思に反して不利益を押しつけるいって何かが不利益なのか判断は難しい。そこで

思い込みや甘えを排し 順守体制の徹底を図る

下請事業者の意思にかかわらず違反を認定するのが下請代金法である。違反と判断されること自体が会社の存亡に関わるリスクなので注意すべきだ。

単価引き下げは、下請代金法で非常に重いペナルティとなる。公表される勧告のほとんどはこの減額事案だ。適度適用はその典型だ。単価改定は頻繁に行われるが、引き下げた単価をいつの発注分から適用するのかを適って適用してしまったという事案し、経済合理性があるかどうか1

リベートも注意してほしい。発注前に算書を締結し、下請事業者は十分理解したうえでリベートを払っているのだから問題ないと考えがちだが、ほとんどの場合、下請代



名垣氏



原田氏

長澤 難しいのは、法の建前と取引の実態が乖離（かいり）していることだ。その問題を解決するには、監査するだけでなく現場と一緒に改訂策を見つけていくことが重要になる。

名垣 九州経済産業局としては、研修会などを通じて啓発に取り組んでいる。参加企業からは勉強になったとの声も聞いている。

——制度を浸透させるうえで効果があった取り組みは。

後藤 しっかりとしたシステム

中山 問題点を見つけてはPDC A計画・実行・評価・改善を繰り返している。また窓口を決めてもらうことが必要になる。

名垣 今日の話から、コンプライアンス強化には経営トップの決断を現場にビルトインする取り組みが大切だと感じられた。九州経済産業局としては今後も先進事例など有益な情報を発信していきたい。

現場からの相談に速やかに回答 少しでも改善させていく姿勢を 経営トップの決断が改善のカギ コンプライアンスは発展の基礎

後藤 トップの宣言を記載したマニュアルを作成して、大々的な集中研修を行った。初の試みだったので、コンプライアンスに真剣に取り組む会社の姿勢が社員に伝わっていた。

——コンプライアンスを強化するにあたり苦労したことは。

中山 下請代金法は04年の改正により規制が厳しくなった。それに伴い社内監査を行ったが、現場に指摘してばかりになった。そのため現場に反発され、なかなか改善案を出してくれず苦労した。

後藤 法の規制には、直感的に分かりにくい内容が多い。例えば、下請事業者からの請求遅れを理由に支払いを遅らせてはダメだが、なぜそうなのか。現場には法律でそうなっているからと説明するしかなかった。



中山氏



後藤氏

中山 現場からの相談に答えられるよう、法について深く理解していることが大切だ。そして相談を受けたら速やかに回答しなければならぬ。すぐに回答できなければ関係機関に問い合わせ、担当外の内容なら担当部門につなぐなどフローリングしてほしい。

——最後にメッセージは。

中山 現場からの相談に答えられるよう、法について深く理解していることが大切だ。そして相談を受けたら速やかに回答しなければならぬ。すぐに回答できなければ関係機関に問い合わせ、担当外の内容なら担当部門につなぐなどフローリングしてほしい。

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を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で下請代金法の基礎知識を習得するため、初級・上級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で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当。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。

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。グループ行動規範のつくり、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。これらの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かの判断を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、すべて納品月未締め、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、ウェビも活用。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。

レノボ

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し「下請法遵守マニュアル」や下請取引で使用する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、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かじめ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（46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行って行きます。秘密は厳守します。ご利用ください。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。

消費税法に関するお問い合わせ先
〒011-2004 188-6118
http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/tonhiki/index.html