

— 東京編 —

下請取引適正化推進
シンポジウム2018

～中小企業の公正な取引環境
の実現に向けて～

まずは知ること。
適正な取引はそこから始まる。

中小企業庁は「下請取引適正化推進シンポジウム2018」を全国5会場(札幌、東京、名古屋、大阪、福岡)で開催した。
下請法に詳しい弁護士や親事業者が登壇し、下請取引の適正化に向けた取り組みを紹介した。

公正な取引で共に成長目指すのが
下請法の基本



東京会場 11月5日 日経ホールの様子



大江橋法律事務所 弁護士 長澤 哲也氏

下請法には当事者間の契約を規整し、取引を公正なものにするという重要な目的がある。競争は各企業がイノベーションを発揮するために必要なものであるが、その前提として、各企業は自由な意思で自主的に行動できなければならない。

下請法で是正されるのは、経済合理性のない取引で

ある。取引条件を変更して予期せぬ不利益を与える場合や、著しく不利益な内容の合意をする場合がその典型だ。

新需要の創造が求められている現在、企業にとって自前主義には限界がある。取引先と共にイノベーションを実現していくという下請法の発想が今こそ重要である。

業界全体で取引適正化の
取り組み進む

日立製作所 バリューチェーン・インテグレーション統括本部 リーガルシニアアドバイザー
田中 道夫氏



調達部門が下請取引を集中管理する体制を敷いている。各事業所の調達システムに下請取引対象品を自動識別する機能などを搭載。支払い遅延を防ぐ仮締め制度も導入。eラーニングのほか、研修所等での教育を徹底。これらの取り組みを監査室が監査するほか、複数の通報制度を設けている。

業界団体である電子情報技術産業協会 (JEITA) は、継続的に業界別ガイドラインの改訂を提案している。価格決定、金型管理、支払い改善の具体化に加え、下請事業者との協創関係構築など新たな項目を追加。各社の実務に落とし込みやすいよう工夫している。

当社も自主行動計画を策定し、下請事業者の事業承継を支援する取り組みも始めた。サプライチェーン全体で下請取引の適正化を促し、取引先との関係を、価値を共創するパートナーシップへと高めていきたい。

取引先との関係深めて
共存共栄目指す

ファンケル グループサポートセンター 総務部長
小峰 雄平氏

購買グループが価格や条件を決定し、各部門はそれに基づいて取引先に発注書を交付。不要となった貸与金型の廃棄や価格改定、納期調整にも取引先の立場に立って対応することを徹底している。教育活動では、経営トップからのメッセージである「取引先とは共存共栄すべきである」を周知徹底し、階層別にグループワークを取り入れた研修を展開。

取引先との共存共栄を実現するため、12月には購買グループが取引先を訪問。お礼を兼ねたヒアリングを実施し、コミュニケーションを深めている。また、内部監査室は取引先アンケートを2004年から毎年実施しており、問題があれば事実関係を確認の上経営トップに報告し、購買グループと連携して改善に当たる体制を築いている。

新たに適正取引に貢献した社員を表彰する制度を始めた。ベストプラクティスを社内で評価・共有することで、更なる適正取引の定着を図りたい。



サプライチェーン全体での
取引条件改善を促す

中小企業庁 取引課長
林 揚哲氏

企業収益は改善傾向にあるが、中小製造業の収益は低迷している。取引上の問題への懸念から、まず実態把握の調査を実施したところ、下請中小企業からは一方的な値引き要請を受けた、手形支払いが多く資金繰りが厳しいなどの声が上がった。

そこで2016年9月、「未来志向型」の取引慣行に向けて(世耕プラン)という計画を策定。重点課題として、価格決定方法の適正化、コスト負担の適正化、支払い条件の改善に取り組んだ。

これらの課題への取り組みについて、産業界に自主行動計画を策定いただき、現在、12業種、30団体が策定している。取り組みが進んでいるかどうかのフォローアップも各団体自らしていただく。中小企業庁が設置している下請Gメンによるヒアリングと併せて、取引条件の改善を進める方針だ。

新たに課題として浮上してきた大企業間の支払い条件の改善、金型代金の分割支払い改善、働き方改革への対応なども進めている。



企業の取り組み事例

五十音順

内田洋行

トップの強い意志で
順法体制の整備推進

社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、体制の整備・改善を進めている。法令順守に対するトップの本気を示すため、毎年12月1日を「コンプライアンスデイ」に定め、グループ役員・全社員に向けて社長がメッセージを発信。実践的な研修で気付きを促す。下請事業者との研修会なども実施している。

カカココム

発注を検証・承認
ミス防ぐ体制築く

事業部が発注する際、関連部門の承認を得なければならない体制を敷いた。まず契約書や発注書面を法務部が検証。検証済みの契約書を稟議(りんぎ)に回し、取締役の承認を得て経理部に発注申請を行う。発注するには経理部の承認も必要だ。取引先には請求書に成果物受取日の記載を依頼し、支払い遅延を防いでいる。

凸版印刷

営業の直接発注禁止
システムで違反防ぐ

営業による直接発注を禁止し、特定部門だけが発注できる体制を敷いた。全社共通の発注システムを構築し、発注書の記入漏れや事後発行を防止。納品書管理を徹底して支払い遅延を防ぐ。有償で原材料を支給するケースにも対応できるようにシステムを改修。取引先の納品書発行などを支援するシステムの無償提供も始めた。

パナソニック

調達改革とともに
順守体制の強化を図る

調達改革として本社にグローバル調達社を設置し、各事業部の調達職能社員を集約した。下請法順守委員会によるガバナンス強化、調達職能社員向け研修の徹底、下請法FAQに対応した人工知能(AI)ツール導入などを実施。下請代金の現金化や支払いサイト短縮を進め、2年非稼働の貸与金型の引き揚げもルール化した。



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。



中小企業をイジめる取引は見逃しません。秘密厳守でお話を伺います。下請かけこみ寺では、取引上のトラブルや消費税の転嫁等にかかわる相談にも応じてます。

秘密
厳守

ヒアリングの
ご要望は

「下請Gメン」の
詳細は

中小企業庁取引課
☎03-3501-3649

(受付時間)平日9:00~12:00 / 13:00~17:00 (土日・祝日・年末年始を除く) 携帯電話・PHSからもご利用になれます。

下請Gメン

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/Gmenhoumon.htm

検索