

「下請中小企業」から「受託中小企業」へ

港 徹 雄
(青山学院大学)
(名誉教授)



第217回国会に提出された「下請代金支払遅延等防止法（下請法）」及び「下請中小企業振興法（振興法）」の一部を改正する法律案が5月16日に可決・成立した。これらの改正法は半世紀にわたって議論されてきた下請取引の問題点を抜本的に改善するものと期待される。

今回の改正の第一のポイントは、両法案から「下請」という用語が削除されたことである。すなわち、「下請法」は「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」。「振興法」が「受託中小企業振興法」に法律名が変更されている。この結果、「下請事業者」を「中小受託事業者（受託中小企業）」、「親事業者」を「委託事業者」等に改められた。この名称変更理由として『「下請」という用語は、発注者と受注者が対等な関係でないという語感を与える』『発注者側でも『下請』という用語は使われなくなっている』ことをあげている。このほか「下請」という用語が死語化した要因として、1990年代以降、機械工業全般で電子化が進展し、部品等の規格化・標準化が進展した結果、緊密で従属的な下請取引関係を必要とする独自仕様部品生産の役割が縮小したことを指摘しておきたい。

今回の「下請法」改正の第二のポイントは「手形払等の禁止」が定められたことである。我が国の下請取引では支払手段として手形が多用されてきた。下請法は改正のたびに手形サイトの短縮を進めてきたが、最近でも下請法の手形サイト規定である60日を超える長期手形が横行してきた。経済産業省は平成19年（2008年）以来、自動車産業、素形財産業等に関して「取引適正化委員会」を設置し、各産業の「取引ガイドライン」を公表してきた。筆者も長年「素形財産業取引適正化委員会」委員を務めてきたが、手形取引サイトの厳守と現金支払の推進は主要議題の一つであった。筆者はかねがね、近年のような超低金利下で、かつ法人企業の内部留保金の総額が2023年度末で600兆円余（「法人企業統計調査」）まで積み上げているのに、どうして手形支払の禁止ができないのかを問題視してきた。実際、令和6年11月改正の「振興基準」でも「約束手形等の支払サイトを60日以内とすることを徹底する」にとどまっていた。ところが、令和7年3月に国会提出された下請法改正案では手形支払が全面的に禁止となったことに少なからず驚くとともに、歴史的な改正と高く評価している。

改正の第3のポイントは、「対等な価格交渉を確保する観点から、中小委託事業者から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、委託事業者が必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定して、中小受託事業者の利益を不当に害する行為を禁止する」規定が新設されたことである。この改正理由として「上昇したコストの価格転嫁についての課題がみられる。そのため、適切な価格転嫁が行われる取引環境の整備が必要」だ

としている。これまで下請企業と親企業とは、半年に1度程度の頻度で取引価格の協議が行われてきたが、これは協議というよりは、親企業からの一方的な価格引下げ通告である場合が多かった。こうした傾向は近年改善が見られるようになり、生産コスト上昇に関しては協議に応じる親企業も増えてきており、今回の法改正により、こうした改善が加速されると期待される。受託中小企業のコスト上昇分を客観的に算定することは容易であり、そのコスト上昇を発注価格に反映させるための協議を法的に強制することは妥当である。

他方、受託中小企業の技術開発努力の結果実現した加工品の質的向上に対する対価を客観的に査定することは容易ではなく、それを生産コスト上昇と同様に法的に拘束することは期待しがたい。しかし、受託中小企業がその加工品に体化した新技術の価値が受注価格に適正に反映されないとすると、受託中小企業の技術開発意欲の低下は避けがたい。したがって、受託加工品に体化された知的資産の価値をその価格に適正に反映させることこそが、我が国が“モノ作り”大国から“チエ作り”大国へと転換するために決定的に重要である。

新技術を体化した委託加工品の価値を的確に算定するには、その加工品に対する高度な目利き能力が必要である。米国では購買担当者（purchasing manager）は専門職であり、担当する製品（資材）に関する適正価格と生産技術評価の目利きである。我が国においても、1960年代中頃までは、購買部門担当者の異動は比較的少なく、専門職化するケースも少なくなかった。ところが、1960年代中頃以降、高度経済成長の本格化に伴い大企業の生産と雇用が急拡大し、部門間の人事異動も頻繁になった。購買部門も例外ではなく、その在任期間も他部門と同様になった。この結果、購買部員は従来の取引慣行を踏襲し、在任期間中に取引条件が不利になる変更を一切認めないという姿勢が鮮明になった。購買担当者の一般職化は、発注品の生産に投入された技術や知的資産に対する評価能力を著しく低下させた。この結果、発注価格も質的評価を必要としない量的ベースで算出されるケースが増加した。例えば「鋳造部品の性能向上のため、軽量化（5.8kg→4.1kg）を実現。この軽量化実現のため、鋳物の薄肉化や中空化などのより高度な鋳造技術が求められるが、取引価格の決定が鋳物の重量ベースであったため、鋳造部品の取引価格は軽量化後に67%に減少してしまった」事例もある（『素形財産業取引ガイドライン平成29年3月』（P.33）。

実際、こうした取引慣行のもとでは、加工技術向上のインセンティブが阻害され、ひいては我が国製造業の国際競争力を低下させる原因ともなる。我が国製造業の国際競争力を維持・発展させるためには、購買部門の「目利き能力」を高め、委託加工品に投入された知的資産を委託価格に反映させることが必要である。このためには、購買担当者の専門職化（ジョブ型雇用）を含めた企業の組織改革が必要である。しかし、こうした企業の経営改革は、経営トップの積極的関与がなければ実現しない。

経済産業省及び経済三団体の主唱によって、「パートナーシップ構築宣言」運動が展開されている。ここでは「発注者側の立場から、代表権のある者の名前で宣言するものであるとされている。また、パートナーシップ構築宣言の内容は各社独自のもので良いが、次の2点（1）サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携。（2）下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守の2点を含むことが求められている。この「パートナーシップ構築宣言」企業には、政府の各種補助事業申請の際にポイントが加算されるという特典が付与されていることもあり、宣言企業は66,145社に達している。こうした多数の委託企業がその宣言を誠実に履行することによって、下請中小企業が名実ともに受託中小企業へと脱皮できるのである。