

「下請法」が「取適法」になって、 「下請問題」はどうなるか？

高 橋 美 樹
(慶應義塾大学)
(商学部教授)



「公正取引委員会は一（中略）一、大企業による「下請けいじめ」の防止を狙った下請代金支払遅延等防止法（下請法）の運用指針の見直し案を公表した。発注書の下請け代金の記載方法を多様化するほか、取引条件の通知といった事務作業を軽減、不良品の返品期限も延長するなど、同法の運用を弾力化する場合。従来の厳格な規定が円滑な取引を妨げ、下請け企業の受注機会を減らしているのを是正するのが狙い。企業系列の崩壊や取引関係の流動化に対応した措置で、下請けに不利益にならない範囲で煩雑な手続きを簡素化する。」

上に引用したのは、『日本経済新聞』1999年2月9日（朝刊）の記事である。その約10年前、1988年には、発注書面に取引条件を厳格に記載すること等を求める法律運用が定められている。記事にある「下請法の運用弾力化」は、グローバル化が進展する中で厳格な法運用を続けていては、かえって下請企業の受注機会を奪いかねないとの指摘を受けたものとされる。

下請法の運用弾力化が発表された4年後の2003年には、下請法の第四次改正が成立し（2003年6月12日）、下請法の適用対象となる委託取引として、情報成果物作成委託、役務提供委託及び金型の製造委託を追加すること等が追加で定められている。なお、この改正について、筆者は「企業取引研究会」（当時）の委員として関わっていた。

本年5月に成立した「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」（2025年5月16日）は、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、手形払等の禁止、従業員基準（適用基準）の追加、さらには法律名の変更―「下請代金支払遅延等防止法」から「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」（中小受託取引適正化法、通称：「取適法」）―等を伴う抜本的なものとなっている。

今回の下請法改正については、本誌8月号の「巻頭言」でも港徹雄教授が触れられているが、ここでは少々異なった観点から『「取適法」後の下請問題』について展望したい。

ところで、今回の改正に含まれている、従業員基準の追加や「下請」という用語の扱いは、前回の改正時にも検討された論点であった。当時の「企業取引研究会」で出された結論は以下のようなものである（引用はすべて『企業取引研究会報告書』2002より）。

第1に、「従業員基準の追加」については、「取引上の地位の優劣を判断するには、資本金の額では不十分であり、他の基準（例えば、取引依存度、従業員数、純資産等）を導入する必要がある」という指摘がある。下請法の対象となる取引は日常的に行われるものであるため、事業者が下請法の適用の有無を容易に判断できるようにすることが必要であり、また、簡易・迅速に違反行為を処理することが求められている下請法の役割を考慮すると、親事業者と下請事業者を画する基準は分かりやすく、安定的であることが求められる。取引依存度、従業員数、純資産等の基準は比較的可変動しやすいが、資本金の額は、前記のような条件を満たし、―（中略）―引き続き、資本金の額を基準として親事業者と下請事業者を画することが適当である

と考えられる」。

第2に、「下請」という用語については、次のようにいう。「役務の委託取引においては、『下請』という用語は、ほとんど使用されておらず、—（中略）—また、製造業における取引当事者間においても、最近では『下請』という用語は使用されていないと指摘されている。—（中略）—。他方で、下請法の対象とする下請取引においては、親事業者は下請事業者に対して公正な取引方法を行いやすいという性格を踏まえて、取引選択の自由がある中で、下請法のような特殊な規制をすることが認められているものである。そのことが『下請』という用語によって示されているのであれば、『下請』という用語を残しておくことにも理由があるのではないかと考えられる」。

言うまでもなく、当時の下請法運用弾力化や下請法改正の背景には、1999年に「中小企業基本法」が抜本改正されたことがある。そこでは、中小企業が独立・自立した経済主体と位置付けられ、その基本理念が、中小企業の「強み」が発揮されるような施策を講じる方向へと転換されている。ちなみに、当時は、日本的な下請取引関係が、日本企業の国際競争力の源泉とも見なされていた。また、「下請」であることを誇りとする経営者も存在していた。

翻って、今回の改正の背景にあるのは、「物価や賃金が構造的に上がっていく経済社会」において「適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくための取引環境を整備」という問題意識である（以下を含め、引用はすべて『企業取引研究会報告書』2024より）。「従業員基準の追加」や「下請」という用語の変更も、適切な価格転嫁を促進するための法改正と理解できる。

「従業員基準の追加」については「事業規模の大きな事業者であるものの、—（中略）—減資をすることで下請法の親事業者の対象から外れる事例」などを受けたものである。他方、「下請」という用語については「下請法における『下請』という用語は、発注者（親事業者）と受注者（下請事業者）が対等な関係ではないという語感を与える」こと、「発注者と受注者が対等な立場で共存共栄を目指すという意識の高まり」を受けての用語変更とされる。

政府は、今回の法改正のみならず、「パートナーシップ構築宣言」「『価格交渉促進月間』の設置」等々、価格転嫁促進のための対策を続けており、以前に比すればかなりの対策強化と評価できる。しかしながら、下請（取引）問題の本質は「発注者（親企業）が受注者（下請企業）に対して買手としての市場支配力（価格決定力）を行使しうる関係」であり、一連の対策は、必ずしも、問題発生メカニズムを踏まえたものとはなっていない。中小企業の現場からは、協議・交渉の機会があっても要求が通るとは限らず、そんな中で交渉のために用意する材料作成（証拠資料づくり）には大きなストレス・負担がかかるとの声も聞かれる。

冒頭に引用した運用弾力化から四半世紀余りを経て、中小企業をめぐる環境は大きく変化した。中国をはじめとする新興勢の台頭、「リマニュファクチャリング」の広がり、エコシステムを形成する（プラットフォーム）事業者の巨大化等、大きな環境変化の中で、取適法実施後に想定される最悪の事態はどのようなものか。それは、取適法の適用対象の判別や対処に時間がかかり、下請（取引）問題が一般的な取引問題と同一視されて「下請」問題が雨散霧消し、さらに、冒頭の記事のように、円滑な取引が妨げられて中小受託事業者の受注機会が減るような事態である。受注機会の減少は、受注者の交渉力弱体化（発注者の交渉力強化）に結びつく。そして、受注機会減少は、発注者の意識変化だけでは対処できない。

下請問題発生メカニズムが変わらない限り、法律の名称等を変えても下請問題は実質的には無くならない。今、改めて「中小受託事業者」に求められるのは、「（イノベーション創出活動を通じた）高度な技術や企画提案等により、発注企業の優越的地位の濫用の影響を受けずに、発注企業等に対して相対的に対等な立場」を実現する企業（＝自立化している企業）となることである。約20年前の大幅改正の際には、下請法改正と平行して、「下請中小企業自立化塾」のような、下請振興策が実施されていた。今日「経済産業政策の新機軸」が打ち出される中で求められるのは、より積極的な受託中小企業振興策であろう。