

取引開始後

～「行列のできる法律相談所」に並ばないための

下請け法 学び直し～

アジェンダ

- ◇ サプライヤーとの付き合い方
- ◇ なぜコンプライアンスが求められるのか
- ◇ 取引に関連する法規
- ◇ 下請法
 - ◇ 概要
 - ◇ 過去
 - ◇ およそ10年前との比較
 - ◇ 現在
 - ◇ グレーゾーンの多いポイント
 - ◇ 下請代金の減額の禁止
 - ◇ 買ったたきの禁止
 - ◇ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止
 - ◇ 未来
 - ◇ 将来的に予想される規制
 - ◇ 購買に求められるアクション
- ◇ まとめ

サプライヤーとの付き合い方

公正
Fairness

公平
Fair

透明
Transparent

なぜコンプライアンスが求められるのか

デメリット

- 法的な罰則、制裁リスク
- レピュテーションリスク
- サプライチェーンリスク
- 購買プロセスの属人化
- 従業員のエンゲージメント低下リスク

メリット

- ブランドイメージの向上
- サプライチェーンの安定
- サプライヤーリレーションシップの向上
- 購買プロセスの標準化
- 従業員のエンゲージメント向上

取引に関連する法規

運用

- ◇ 下請代金支払遅延等防止法(下請法)
- ◇ 独占禁止法(独禁法)
- ◇ 民法
- ◇ 商法
- ◇ 労働者派遣法
- ◇ 印紙税法
- ◇ 電子帳簿保存法
- ◇ 消費税転嫁法

情報

- ◇ 不正競争防止法
- ◇ 個人情報保護法

知財

- ◇ 特許法
- ◇ 著作権法

労働

- ◇ 労働基準法
- ◇ 労働安全衛生法

貿易

- ◇ 通関業法
- ◇ 外国為替及び外国貿易法

環境

- ◇ 環境基本法
- ◇ 資源有効利用促進法
- ◇ 廃棄物処理法
- ◇ 地球温暖化対策推進法

その他

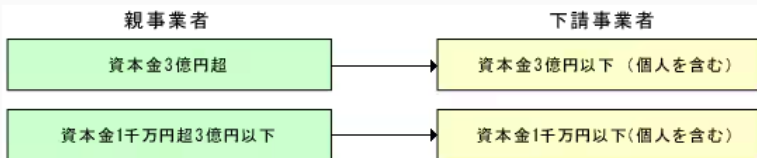
- ◇ 中小企業基本法
- ◇ 倉庫業法

下請法の概要

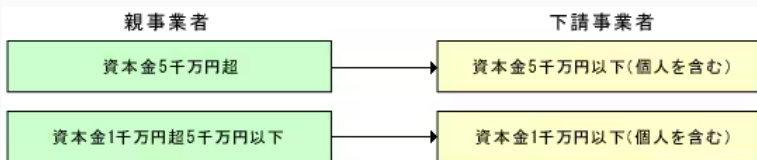
下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を取り締まることを目的としている

対象となる取引

(1) 物品の製造・修理委託及び政令で定める情報成果物・役務提供委託を行う場合



(2) 情報成果物作成・役務提供委託を行う場合 ((1)の情報成果物・役務提供委託を除く。)



出典URL: <https://www.jftc.go.jp/shitauke/shitaukegaiyo/gaiyo.html>

対象となる行為

4つの義務	書面の交付義務
	支払期日を定める義務
	書類の作成・保存義務
	遅延利息の支払義務
11の禁止行為	代金の減額
	買いたたき
	不当な給付内容の変更及びやり直し
	代金の支払遅延
	購入・利用強制
	不当な経済上の利益の提供要請
	報復措置
	受領拒否
	返品
	有償支給原材料等の対価の早期決済
	割引困難な手形の交付

出典URL: <https://logiyougo.com/yougo/antimonopolyact/>

下請法の変遷

過去

現在

1953

朝鮮特需後の不況で下請代金の支払い遅延が顕在化

- (下請代金遅延防止の要請)
独占禁止法に違反認定基準

1956

好景気にも関わらず支払い条件が悪化

- 下請法の制定
- 資本金
- 書面交付
- 受取拒否
- 支払遅延
- 減額
- 返品

1962

依然として下請け問題への関心が高まる状況が続く

- 法改正
- 支払期日
- 買いたたき
- 強制購入
- 報復措置
- 遅延利息

1963

中小企業基本法案可決

- 法改正
- 資本金

1965

不況により中小企業の倒産が急増

- 法改正
- トンネル規制
- 支払期日
- 早期決済
- 割引困難手形
- 罰金

1973

資本金規模の拡大と経済情勢の変化

- 法改正
- 資本金

1999/2000

中小企業の定義見直し/インターネットの普及

- 法改正
- 資本金
- 電子発注

2003

サービス、IT、規制緩和などによる役務取引の増加

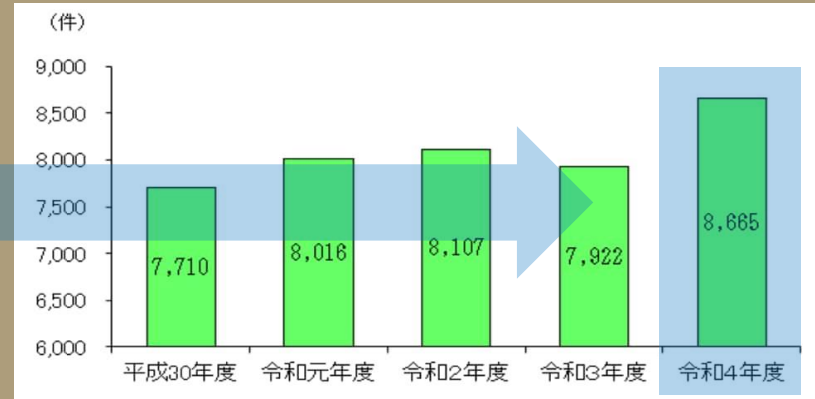
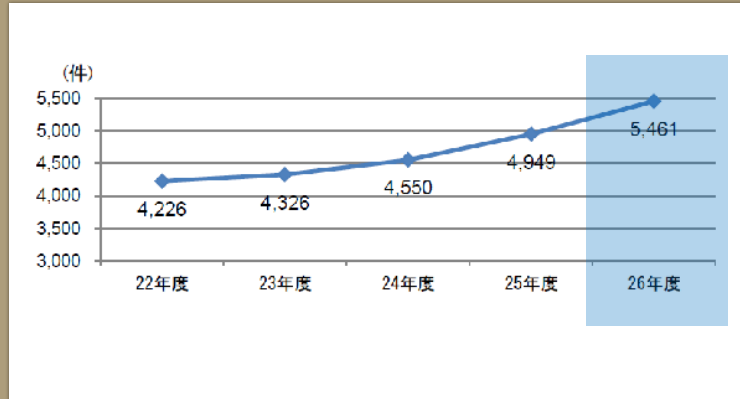
- 法改正
- 取引対象
- 資本金
- 利益提供要請
- やり直し
- 勧告
- 罰金

およそ10年前との比較

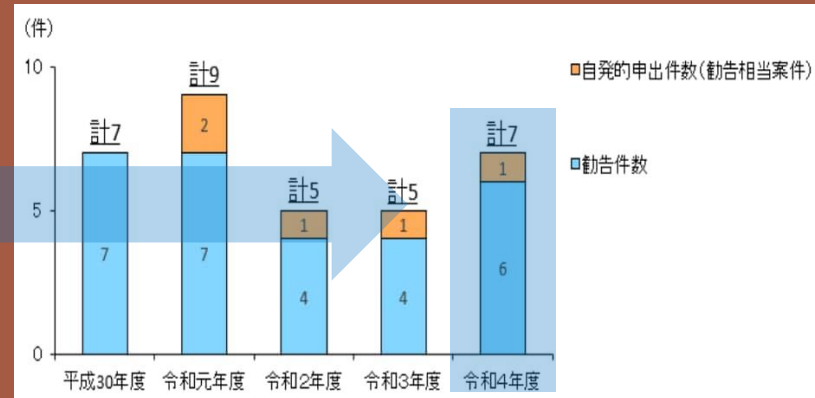
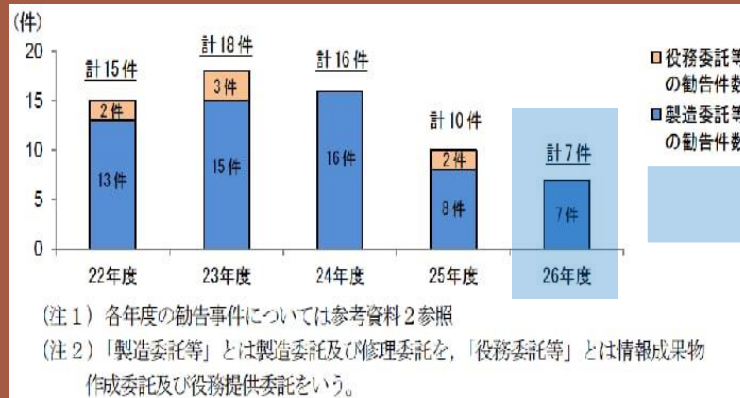
2014年

2022年

指導件数



勧告件数



出典: 平成26年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組

出典: 令和4年度における下請法の運用状況及び中小事業者等の取引公正化に向けた取組

およそ10年前との比較

下請法違反行為の類型別件数

年度	書面 交付 義務	書類 保存 義務	受領 拒否	支払 遅延	減額	返品	買 いた たき	購入 等強 制	早期 決済	割引 困難 手形	利益 提供 要請	やり直 し等	報復 措置	合計
2014	4,067	484	32	2,843	383	15	735	46	60	253	135	27	0	9,080
2022	6,697	834	49	4,069	1,273	22	913	50	71	225	349	73	4	14,629
増減	2,630	350	17	1,226	890	7	178	4	11	-28	214	46	4	5,549
倍率	1.6	1.7	1.5	1.4	3.3	1.5	1.2	1.1	1.2	0.9	2.6	2.7	4	1.6

※1つの事件において複数の違反行為類型について勧告又は指導を行っている場合があるため、前ページ図の値とは一致しない

出典：平成26年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組（概要）
令和4年度における下請法の運用状況及び中小事業者等の取引公正化に向けた取組

約10年前と比較すると？

2014年の勧告内容

No.	分類	要約
1	減額	顧客からの値引き要請、業績悪化、仕入値引等を理由とした減額
2	減額	リベート、システム利用料、手数料等を理由とした減額
3	減額	リベート、手数料、割戻金等を理由とした減額
4	減額	リベート、システム利用料、手数料等を理由とした減額
5	減額	歩引きを理由とした減額
6	減額 返品	在庫セール、オンライン利用料、1円未満の端数切り捨て等を理由とした減額 販売期間終了を理由とした在庫の返品
7	買ったたき 返品	売れ行き悪化を理由とした単価の引下げ 販売期間終了や売れ行きの悪いもしくは受領後6ヶ月経過した商品の返品

参照：下請法勧告一覧（平成26年）

約10年前と比較すると？

2023年の勧告内容

No.	分類	要約
1	減額	協力金、リベート、手数料等を理由とした減額
2	減額	加工時に発生するスクラップ売却益の一部を減額
3	減額	代金支払い期間の短縮を理由とした減額
4	減額	割戻金を理由とした減額
5	減額 返品	プロモーション費用を理由とした減額 品質検査をせずに受領した品物に瑕疵があったことで返品
6	減額 返品	協賛金、特別値引き、クレーム処理等を理由とした減額 品質検査をせずに受領した品物に瑕疵があったことで返品
7	利益提供要請	長期間使用していない金型の無償保管・管理
8	利益提供要請	長期間使用していない金型の無償保管・管理
9	利益提供要請	長期間使用していない金型の無償保管・管理
10・11	買ったとき 購入等強制 利益提供要請	一方的な単価の引下げ 因縁を付けて自社製品を買い取り強要、出入り禁止もしくは別料金を仄めかして自社サービス利用を強要 自社の清掃などを無償提供、有償だった追加作業の無償提供、協賛金の提供
12	やり直し等	合意していた発注数量の一部を取り消し
13	購入等強制	自社と関係のない案件での自社サービスの利用要請と利用目標設定

最近の変化

原材料費の価格転嫁

「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」改正(2021)

5 買いたたき

(2)次のような方法で下請代金の額を定めることは、買いたたきに該当するおそれがある。

ア、イ（略）

ウ 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。

エ 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。

オ～コ（略）

出典URL: https://www.jftc.go.jp/regional_office/chubu/chubu_tidbits/no0011.html

労務費の価格転嫁

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」(2023)

★発注者としての行動②

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。

特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

★発注者としての行動③

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

★発注者としての行動⑥

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

出典URL: <https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

グレーゾーンの多いポイント

代金の減額って

どこからが駄目なんですか？

買ったたきって

何がそれに当たるんですか？

不当な経済上の利益って

何を依頼したらだめなんですか？

4つの義務	書面の交付義務
	支払期日を定める義務
	書類の作成・保存義務
	遅延利息の支払義務
11の禁止行為	代金の減額
	買ったたき
	不当な給付内容の変更及びやり直し
	代金の支払遅延
	購入・利用強制
	不当な経済上の利益の提供要請
	報復措置
	受領拒否
	返品
	有償支給原材料等の対価の早期決済
	割引困難な手形の交付

下請代金の減額の禁止

条文

第4条第1項第3号

下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、
下請代金の額を減ずること。

判断基準

1.発注時の下請代金から減額

例外

- 1) 瑕疵または納期遅れ等があるとして受領拒否または返品をした場合
- 2) 手直しを行った場合
- 3) 商品価値の低下が明らかな場合

一言で言うと？

- 発注した金額を減らすこと

具体例

一定率の減額

単価の引下げ要求に応じない下請事業者に対して、あらかじめ定められた下請代金から一定の割合又は一定額を減額すること。

協力値引き

「製品を安値で受注した」又は「販売拡大のために協力して欲しい」などの理由で、あらかじめ定められた下請代金から一定の割合又は一定額を減額すること。

数量増加

販売拡大と新規販売ルート獲得を目的としたキャンペーンの実施に際し、下請事業者に対して、下請代金の総額はそのままにして、現品を添付させて納入数量を増加させることにより、下請代金を減額すること。

遡及値引き

下請事業者との間に単価の引下げについて合意が成立し単価改定されたが、その合意前に既に発注されているものにまで新単価を遡及して適用すること。

金利引き

手形払を下請事業者の希望により一時的に現金払にした場合に、その事務手数料として、下請代金の額から自社の短期調達金利相当額を超える額を減ずること。

手数料引き

下請事業者と合意することなく、下請代金を銀行口座へ振り込む際の手数料を下請事業者に負担させ、下請代金の額から差し引くこと。

消費税の減額

消費税・地方消費税額相当分を支払わないこと。

判断フロー

青字＝適法
赤字＝違法

契約	減額への合意	⇒ 値引き*	⇒ 単価を改定する	※出精値引き/歩引き/リベート/協賛金/協力金/決算値引き/コストダウン/協力費/一定率値引き/業界の慣習など			
			⇒ 発注後に減額する				
		⇒ 単価改定（減額パターン）	⇒ 単価改後の発注				
			⇒ 単価改定以前の発注	⇒ 遡って改定後の単価を適用する			
		⇒ 振込手数料	⇒ 事前合意あり	⇒ 手数料分を差し引く			
				⇒ 手数料分以上を差し引く			
			⇒ 事前合意なし	⇒ 手数料分を差し引く			
				⇒ 手数料分以上を差し引く			
		⇒ ポリュームディスカウント	⇒ 事前合意あり	⇒ 書面化されている*1	⇒ 合理的な理由に基づいている*2	⇒ 基準となる期間の発注数量を超えている*2	⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する
					⇒ 基準となる期間の発注数量を超えていない	⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する	
				⇒ 合理的な理由に基づいていない		⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する	
				⇒ 書面化されていない	⇒ 合理的な理由に基づいている	⇒ 基準となる期間の発注数量を超えている	⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する
				⇒ 基準となる期間の発注数量を超えていない	⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する		
			⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する				
		事前合意なし	⇒ ポリュームディスカウントを理由に減額する				
発注	発注量増加	⇒ 増加分を支払いに上乗せする					
		⇒ 支払い金額を据え置く					
納入	指定納期に遅延	⇒ 受領する	⇒ 品物の価値が低下している	⇒ 価値の低下分のみ減額する			
				⇒ 価値の低下分以上に減額する			
			⇒ 品物の価値は保たれている	⇒ 遅延を理由に減額しない			
				⇒ 遅延を理由に減額する			
検査・受領	不良品の発見	⇒ 受領する	⇒ 品物の価値が低下している	⇒ 価値の低下分のみ減額する			
			⇒ 品物の価値は保たれている	⇒ 不良を理由に減額する			
			⇒ 受領後に手直し	⇒ 手直し費用のみ減額する			
				⇒ 手直し費用以上の減額する			
		⇒ 受領しない	⇒ 返品	⇒ 全額を減額する			
		いくつか不良品	⇒ 不良品のみ受領しない	⇒ 不良品のみ返品	⇒ 不良品分のみを減額する		
		⇒ 全て受領しない	⇒ 全て返品する	⇒ 全額を減額する			
支払い	消費税	⇒ 消費税分を支払う					
		⇒ 消費税分を減額					
	手形払い	⇒ 一時的に現金で支払う	⇒ 金利負担分の減額				
			⇒ 金利負担分以上の減額				
		⇒ 恒常的に現金で支払う	⇒ 金利負担分の減額				
			⇒ 金利負担分以上の減額				
	1円未満の端数	⇒ 総額からの端数切り捨て					
	⇒ 伝票分割して端数切り捨て						

ボリュームディスカウントについての補足

※¹ 書類上の要件

- ディスカウントの内容が取引条件として合意・書面化されている。
- この書面の記載と3条書面に記載されている下請代金の額を合わせて、実際の下請代金の額とすることが合意されている。
- 3条書面とディスカウントの内容が記載されている書面との関連付けがされている。

※² 合理的な理由

- 発注数量の増加によるコスト低減で、特定品目においてディスカウントをしても、下請事業者の得られる利益が増加する

※³ 一定期間、一定数量を超える

- 基準となる期間の過去数量実績を上回ること(予定数量を上回ることではない)

買ったときの禁止

条文

第4条第1項第5号

下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること。

判断基準

1. 下請代金の額の決定方法

(下請事業者と十分な協議が行われたかどうか等)

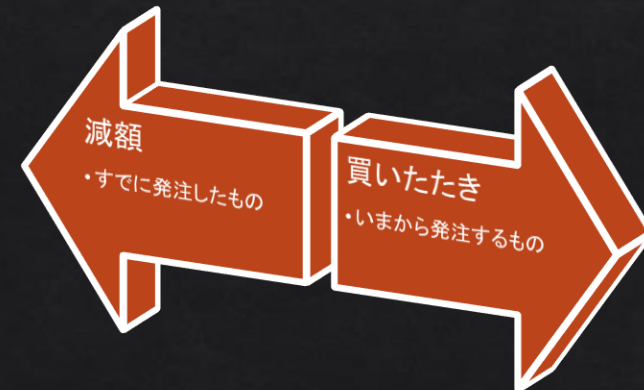
2. 下請代金の額の決定内容 (差別的であるかどうか等)

3. 通常支払われる対価と当該代金との乖離状況

4. 当該給付に必要な原材料等の価格動向

一言で言うと？

- 客観的な理由なく一方的に単価を決めること



具体例

発注数量	①多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、その見積単価を少量の発注しかしない場合の単価として下請代金の額を定めること。 ②量産期間が終了し、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価で下請代金の額を定めること。
発注内容の増加	下請事業者に見積りをさせた段階より発注内容が増えたにもかかわらず、下請代金の額の見直しをせず、当初の見積価格を下請代金の額として定めること。
一律引下げ	一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を定めること。
親事業者の予算単価	親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常支払われる対価より低い単価で下請代金の額を定めること。
短納期発注	短納期発注を行う場合に、下請事業者に発生する費用増を考慮せずに通常の対価より低い下請代金の額を定めること。
差別した取扱い	①合理的な理由がないにもかかわらず、特定の下請事業者を差別して取り扱い、他の下請事業者より低い下請代金の額を定めること。 ②同種の給付について、特定の地域又は顧客向けであることを理由に、通常支払われる対価より低い単価で下請代金の額を定めること。
知的財産権	情報成果物作成委託において給付の内容に知的財産権が含まれている場合、当該知的財産権の対価について、下請事業者と協議することなく、一方的に通常支払われる対価より低い額を定めること。
価格転嫁	①労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。 ②労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。
発注内容への対応	発注内容に対応するため、下請事業者が品質改良等に伴う研究開発費用が増加したにもかかわらず、一方的に通常支払われる対価より低い対価で下請代金の額を定めること。
取引内容の変更	金型のみを納品する取引から金型に加えて下請事業者のノウハウが含まれる金型設計図面等の技術資料を納品する取引に変更したにもかかわらず、下請代金の額の見直しをせず、従来どおりの下請代金の額に据え置くこと。

判断フロー

青字＝適法
赤字＝違法

通常の価格	市場のあるモノ	⇒ 市場価格と差がない	
		⇒ 市場価格と差がある	
	市場のないモノ	⇒ 既存	⇒ 過去の価格と差がない
			⇒ 過去の価格と差がある
		⇒ 新規	⇒ 合理的な理由に基づいた価格になっている
			⇒ 合理的な理由に基づいた価格になっていない

不当な価格	著しく低い価格	⇒ 乖離	⇒ 通常の価格と差がない
			⇒ 通常の価格と差がある
		⇒ 原材料、エネルギー、労務費	⇒ 市況が反映されている
			⇒ 市況が反映されていない
	不当に定める	⇒ 協議	⇒ 十分な協議が行われている
			⇒ 十分な協議が行われていない
		⇒ 差別的な扱い	⇒ 特定のサプライヤーに対して差別的な価格を要求していない
			⇒ 特定のサプライヤーに対して差別的な価格を要求している

具体例	1.発注数量	見積もり数量	⇒ 見積もりと同等かそれ以上	⇒ 見積もり価格で購入
			⇒ 見積もりよりも少ない	⇒ 見積もり価格で購入
		量産終了	⇒ 大幅に減少している	⇒ 価格の見直しがされている
				⇒ 価格の見直しがされていない
			⇒ 大幅な減少はない	⇒ 価格の見直しがされている
				⇒ 価格の見直しがされていない
	2.発注内容の増加	工程追加	⇒ 再見積もりを依頼する	
			⇒ 当初の価格で据え置く	
	3.一律引下げ	値下げ交渉	⇒ 個別の状況に応じた交渉	
			⇒ 全品目〇%で値下げ交渉	
	4.一方的な単価指定	予算	⇒ 予算内でできる内容を協議する	
			⇒ 予算に合わせた単価を一方的に指定する	
		他社単価の適用	⇒ 他社単価を参考事例として協議する	
			⇒ 他社の安い単価を一方的に指定する	
	5.短納期発注	通常納期対応	⇒ 短納期対応にかかる費用を踏まえた価格	
			⇒ 通常納期と同じ価格	
	6.差別した取扱い	他サプライヤーとの差別	⇒ 合理的な理由のもとで公平に協議する	
			⇒ 合理的な理由なく、特定のサプライヤーに他社より低い価格を設定する	
	7.知的財産権	権利の譲渡	⇒ 権利の譲渡を前提として協議する	
			⇒ 権利の対価を含まない価格	
	8.価格転嫁	原材料、エネルギー、労務費等のコスト	⇒ 協議の上で決定している	
		⇒ 一方的に価格を据え置く		
9.取引内容の変更	多頻度・小口納入	⇒ 運送費等を踏まえて協議する		
		⇒ 一方的に価格を据え置く		
	技術資料提供	⇒ 価格の見直しを協議する		
		⇒ 従来価格で据え置く		

不当な経済上の利益の提供要請の禁止

条文

第4条第2項第3号

自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

判断基準

1. 経済上の利益に当たるか
2. 下請事業者の利益を不当に害するか
3. 要請者が下請取引に影響力を持つか

一言で言うと？

- 相手にメリットがないのに追加作業をさせること

具体例

サンプルの提供要請

親事業者は、キャラクター商品の製造を下請事業者に委託しているところ、下請事業者に対し、納品する商品と同一の商品をサンプルとして無償で提供させた。

設計図等の無償譲渡要請

親事業者は、建設機械部品等の製造を委託している下請事業者に対し、委託内容にない金型設計図面等は無償で譲渡させた。

型・治具等の無償保管要請

親事業者は、機械部品の製造を委託している下請事業者に対し、量産終了から一定期間が経過した後も金型、木型等の型を保管させているところ、当該下請事業者からの破棄申請に対して、「自社だけで判断することは困難」などの理由で長期にわたり明確な返答を行わず、保管・メンテナンスに要する費用を考慮せず、無償で金型、木型等の型を保管させた。

従業員の派遣要請

大規模小売業者である親事業者は、自らが貨物自動車運送事業を営み、顧客から商品の配送を請け負っているところ、荷物の配送を委託している下請事業者に対して、小売店舗の営業の手伝いのために従業員を無償で派遣させた。

判断フロー

青字＝適法
赤字＝違法

要請	契約内容	依頼者	メリット	合理性
金銭*、役務、その他	⇒ 契約内容に記載がある			
	⇒ 契約内容に記載がない	⇒ 購買担当者ではない	⇒ 相手企業にメリットがある	⇒ 合理的な理由を説明できる
※協賛金、決算対策費、季節協力金				⇒ 合理的な理由を説明できない
			⇒ 相手企業にメリットがない	
		⇒ 購買担当者である		

グレーゾーン 注意ポイント

契約内容を
変更していな
いか

サプライヤー
と協議されて
いるか

合理的な理
由があるか

不利益を与え
ていないか

10年以内に予想される規制

グローバル規制

- ・ 域外適用の実施

働き方の多様化

- ・ 副業やフリーランスといった様々な働き方に対する保護規制強化

AIの活用

- ・ サプライヤー選定でのAIマッチングに対する規制

取引先の見直し

- ・ 一定割合以上のサプライヤーを下請け対象企業とすることを推奨

人権デューデリジェンス

- ・ 実施の強制化、およびノウハウの指導

働き方の多様化

フリーランス新法

正式名称は「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」

2024年秋までに施行

フリーランス(個人)と発注企業というBtoBの取引を対象として、フリーランスの保護を目的にしている。

下請法のフリーランス版

規制内容

2. 特定受託事業者に係る取引の適正化

- (1) 特定受託事業者に対し業務委託をした場合は、特定受託事業者の給付の内容、報酬の額等を書面又は電磁的方法により明示しなければならないものとする。
※ 従業員を使用していない事業者が特定受託事業者に対し業務委託を行うときについても同様とする。
- (2) 特定受託事業者の給付を受領した日から60日以内の報酬支払期日を設定し、支払わなければならないものとする。(再委託の場合には、発注元から支払いを受ける期日から30日以内)
- (3) 特定受託事業者との業務委託(政令で定める期間以上のもの)に関し、①～⑤の行為をしてはならないものとし、⑥・⑦の行為によって特定受託事業者の利益を不当に害してはならないものとする。
- ① 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく受領を拒否すること
 - ② 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく報酬を減額すること
 - ③ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく返品を行うこと
 - ④ 通常相場に比べ著しく低い報酬の額を不当に定めること
 - ⑤ 正当な理由なく自己の指定する物の購入・役務の利用を強制すること
 - ⑥ 自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
 - ⑦ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく内容を変更させ、又はやり直させること

出典: 特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律案(フリーランス・事業者間取引適正化等法案)の概要

規制内容

保護対象

下請法: 資本金1,000万円以下の下請け業者

フリーランス保護新法: 業務委託を受けるフリーランス

規制対象

下請法: 資本金1,000万円超の事業者

フリーランス保護新法: すべての事業者

<https://www.sr-suzuki.jp/freelance-protection/>

AIの活用

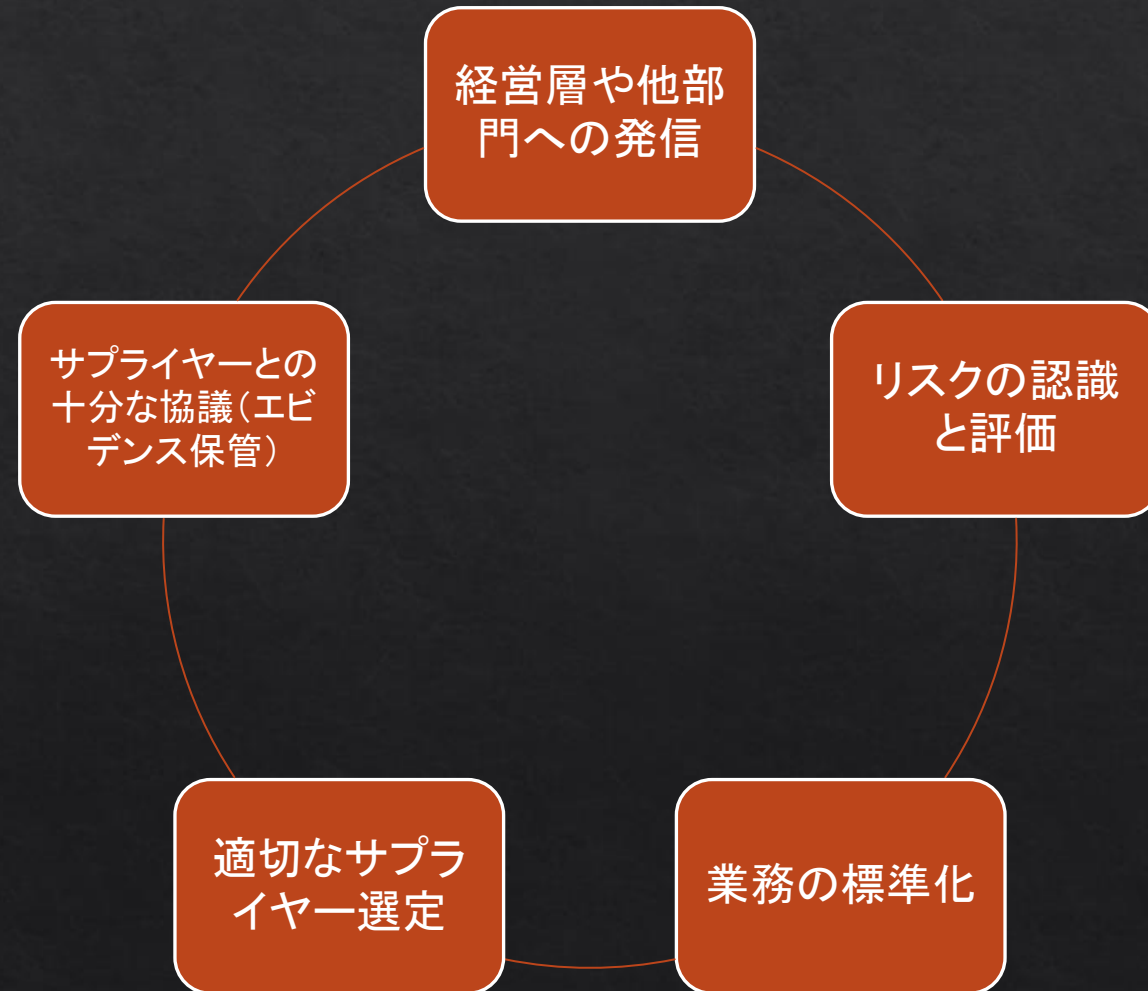
AIの活用が下請け取引における公正性に影響を及ぼす潜在的なシナリオ

- AIが価格設定、契約条件の決定、リスク評価などに使用される場合、そのアルゴリズムが透明でなく、特定の下請け業者に不利な条件を強いることがあれば、これが公正取引の原則に反する可能性があります。そのような状況では、下請法の精神に基づき、問題となるAIの使用が規制の対象になる可能性があります。
- AIがデータを分析して取引条件を設定する場合、そのデータの選択や分析方法が偏っていれば、意図せずとも下請け業者に不利益をもたらすことが考えられます。このような場合、AIの活用が法的な検討を必要とする事例として取り上げられるかもしれません。

今後の規制展望

- AI技術の進化と普及に伴い、その適用に関連する法的な枠組みやガイドラインが新たに設けられる可能性は高いです。これには、AIの公平性、透明性、説明責任を確保するための規制が含まれる可能性があります。企業がAIを取引プロセスに統合する際には、これらの側面が重視されることが期待されます。
- 現時点では、AIの使用が下請法に直接抵触するというよりは、その使用が取引の公平性や透明性にどのように影響を与えるかが、規制の検討対象になると考えられます。このため、企業はAIを利用する際に、既存の法規制だけでなく、倫理的な観点からもその運用を慎重に行う必要があるでしょう。

購買部門に求められるアクション



まとめ

下請法が適用される範囲やその解釈は時代とともに変化してきました。

今年は規制されていなかったことも、来年には規制されているかもしれません。

いま何を守らなければいけないか も当然重要ですが
それとともに最新のトレンドを察知して
将来のコンプライアンスにも目を向けて備えることも必要なのではないのでしょうか。

Fin

参考文献

