



発行日 2022.7.27
Vol.16

News Letter

ニュースレターVol.16をお届けいたします。

梅雨も明け、暑さ極まる頃となりましたが、いかがお過ごしでしょうか。
今年の夏も厳しい暑さとなるようですので、栄養をしっかり取って元気に夏を乗り切りましょう。



下請法について(1)

文責 弁護士 岩永 隆之

○下請法の適用が活発化する傾向にあります。

原油をはじめとするエネルギー価格や小麦などの食材を含めた原材料費全般の高騰や労務費の上昇を背景として、適切な価格転嫁等によりサプライチェーン全体でのコスト負担を促進する必要性が高まっています。

そこで、本年4月28日に、公取委から関係事業者団体代表者に向けて、「原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る適切な価格転嫁等に関する下請事業者等に対する配慮について」という要請文が出されています。この中では、原材料費等のコスト上昇を取引価格に反映しない取引が下請法上の買ったたきや独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当するおそれがあることが記載されています。今後、下請法の適用が活発化し、取り締まりの強化が行われるものと思われます。

以上のような事情を踏まえて、今回から数回に分けて、下請法の解説を行っていくこととしました。

○下請法は独占禁止法の補完法

我が国の経済秩序は、自由競争すなわち個々の取引主体が独立性を有し、誰とどのような条件で取引するかを自由に選択することができることを前提としています。

目次:

下請法について(1).....	1
販売店契約と代理店契約①..	4
事務員コラム.....	6

そのため、独占禁止法では優越的な地位の濫用を規制しており、取引上優越的な地位にいることを利用して、相手方に対して正常な商慣習に照らし不当とされる要求等をする行為を禁止し、違反した場合には、そのような不当な行為を止めさせられたり(排除措置)、制裁金(課徴金)の納付を命じられたり、刑罰を科されることもあります。たとえば、小売店がセールを行うに際し、取引先納入業者に対し、算出根拠、使途等を明確にすることなく協賛金の負担を要請することは優越的な地位の濫用の典型例とされています。

しかし、「優越的な地位」とか、「正常な商慣習に照らし不当」とかというような要件は曖昧な点があり、企業にとっては予測可能性が低く、規制当局(公正取引委員会)にとっても審査が慎重になり迅速に法執行を行うことが困難となります。

そこで、違反要件を形式化し、違反行為の予測可能性を高め、法執行が迅速にできるようにした法律が下請法です。その意味で、下請法は独占禁止法の弱点を補う補完法といわれています。

下請法では、「優越的な地位」を形式化し、①適用対象取引を優越的地位の生じやすい4種の取引に限定するとともに、②資本金の大きさが企業規模・取引交渉力の差であるものと擬制して資本金の大小によって適用要件を明確化しています。

また、「正常な商慣習に照らし不当」とされる行為についても、自由かつ自主的な判断を阻害する典型例を抽出して類型化し、4種の義務を定め、11種の禁止行為を定めています。

○独占禁止法

「優越的な地位」「正常な商慣習に照らし不当」→曖昧で迅速に法執行できない

○下請法

{ 「優越的な地位」⇒①適用対象取引を4種のみとし明確にした。②資本金の大きさに適用対象を明確にした。
{ 「正常な商慣習に照らし不当」⇒典型例を類型化して明確にした。

○下請法の全体像

適用要件にも様々な論点があり、また、各業種ごとに注意すべきポイントもあるのですが、まずは分かりやすさの観点から全体像を示すことにします。

(1) 下請法の適用される取引

下請法が適用されるためには、次の4種類の取引のうちのいずれかに該当する必要があります。

① 製造委託

物の製造や加工を、発注者側で規格や品質を指定した上で、他社に発注するなどの取引です。たとえば、自動車メーカーが、自動車の部品を部品メーカーに製造委託する場合などです。汎用品ではなく、規格や品質が指定されているいわばオーダーメイド品のようなものですから、受注者側としてはいったん引き受けると取引条件が気に入らないからといって他に転売することができません。そのため発注者側が優位になりやすい取引類型といえます。

② 修理委託

自社が顧客から請け負った修理業務を他社に再委託するなどの取引です。たとえば、自動車ディーラーが、ユーザーから請け負う自動車の修理作業を修理業者に委託する場合などです。この場合も、その物の修理を受注するので、受注者側としてはいったん引き受けると取引条件が気に入らないからといって修理した物を他に転売することができません。そのため発注者側が優位になりやすい取引類型といえます。

③ 情報成果物作成委託

自社が顧客から作成を請け負ったプログラムやコンテンツ、デザインなどの作成を他社に再委託するなどの取引です。たとえば、システム開発会社がユーザーから請け負った開発の一部を別の開発会社に再委託する場合などです。この場合も、オーダーメイド品の作成を受注することになりますので、受注者側としてはいったん引き受けると取引条件が気に入らないからといって作成した情報成果物を他に転売することができません。そのため発注者側が優位になりやすい取引類型といえます。

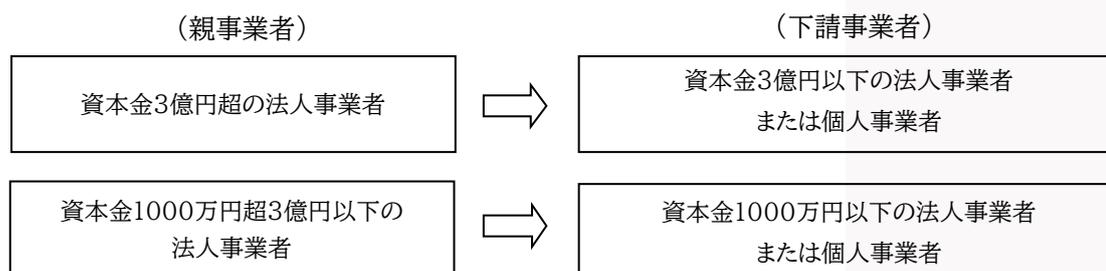
④ 役務提供委託

自社が顧客に提供するサービスを他社に再委託する取引です。たとえば、貨物利用運送事業者が、請け負った貨物運送のうちの一部を他の運送事業者に委託する場合などです。この場合も、特定のサービスを受注することになりますので、受注者側としてはいったん引き受けると取引条件が気に入らないからといって受注したサービスを他に転売することができません。そのため発注者側が優位になりやすい取引類型といえます。

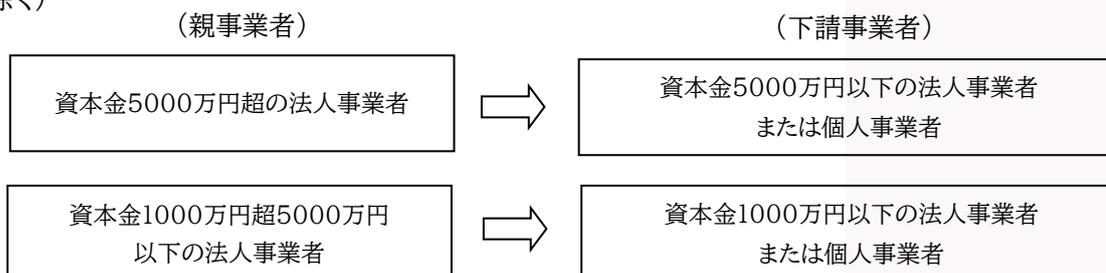
(2) 下請法の適用される資本金関係

下請法が適用されるためには、上記の4種類の取引のいずれかに該当し、かつ、次のような資本金関係であることが必要です。

ア ①製造委託、②修理委託、③プログラムに係る情報成果物作成委託、④運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係る役務提供委託の場合



イ ①情報成果物作成委託(プログラム作成を除く)、②役務提供委託(運送、物品の倉庫における保管及び情報処理を除く)



(3) 義務行為と禁止行為

まずは全体像を示すために項目のみを挙げます。個別の解説は次回以降に行います。

ア 4種の義務行為

- ① 書面の交付義務
- ② 支払期日を定める義務
- ③ 書類の作成・保存義務
- ④ 遅延利息の支払義務

イ 11種の禁止行為

- ① 受領を拒否すること
- ② 下請代金の支払いを遅延すること
- ③ 下請代金を減額すること
- ④ 返品をすること
- ⑤ 買ったたきをすること
- ⑥ 購入・利用強制をすること
- ⑦ 報復措置を行うこと
- ⑧ 有償支給原材料等の対価を早期決済すること
- ⑨ 割引困難な手形を交付すること
- ⑩ 不当な経済上の利益を提供するよう要請すること
- ⑪ 不当に給付内容を変更したりやり直しをさせること

次回以降は、各要件の解説、業種ごとの注意点などを説明していきます。

販売店契約と代理店契約①

文責 弁護士 新富 崇央

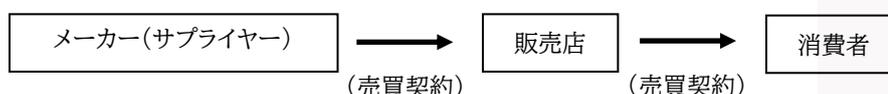
1 はじめに

弊所博多支店が開店してから、企業の方から度々ご依頼を受ける業務として、販売店契約書ないし代理店契約書の作成・精査業務がございます。長崎で業務をしていた頃にはあまりお受けすることの無かった分野ですので、福岡・博多の地が消費市場として極めて魅力的と評価されていることの表れなのかなとも感じています。ところが、実際にご相談をお受けしてみると、契約書の体裁は販売店契約書となっても、その中身は代理店契約だったり、販売店契約と代理店契約の要素がミックスされていたりする等、現実のお取引の世界では、あまり両契約の区別がされていないのかなとも感じています。そこで今回からは、販売店契約と代理店契約について、その内容や双方のメリットデメリットについてご紹介していきたいと思えます。

2 販売店契約とは

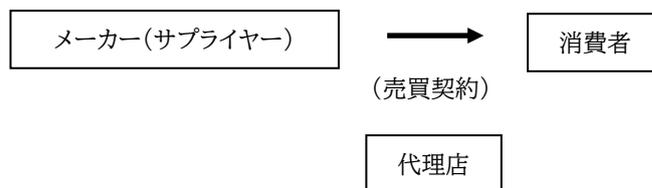
まず販売店契約とは、販売店が製品の供給者から製品を購入し、それを自己の販売地域でさらに販売するための継続的な契約のことをさします。

私の趣味である釣りを例に挙げますと、釣り具メーカーであるD社が開発・製造した新型のリールを、D社が新たに九州地方で販売するため、九州地方に多店舗展開している釣り具販売店Pにその製品を卸す(販売する)ような場合を指します。D社からすれば、九州地方に強い釣り具店Pを介することによって、九州地方に新型リールを効率よく(在庫リスクを抱えること無く)広めることが出来ますし、釣り具店Pからすれば、D社の新製品をP自身が決定した販売価格で販売することで、D社の新型リールを買いたいという一般消費者からの需要に応え、且つ新型リールの差額利益を得ることが出来ます。これを図にすると下記のようなものになります。この契約形態のポイントは、製品の売買契約が、メーカーと販売店の間に成立しているということです。つまり、販売店契約とは、サプライヤーと販売店間の継続的な売買契約なのです。



3 代理店契約とは

他方で、代理店契約をみると、代理店は売買契約の当事者にはなりません。メーカーと代理店との間に売買契約は成立しないのです。代理店契約は、代理店が当該製品を購入しないまま、第三者(消費者)への販売を成立させるビジネスモデルだからです。代理店は言わばメーカーの代わりとなって、当該製品の販売促進活動を行い、その結果、消費者との売買契約は直接に、当該メーカーとの間で成立し、代理店はメーカーから売上の〇%といった手数料を受け取ります。図で表すと下記の通りになります。



4 販売店契約と代理店契約との違い

上記のような契約形態の違いから導き出される販売店契約と代理店契約の違いを表にすると、次のようになります。

	販売店契約	代理店契約
売買契約の主体 (誰と誰の売買契約か)	メーカーと販売店、販売店と消費者との間にそれぞれ成立する	メーカーと消費者との間のみ売買契約が成立する(メーカーと代理店との間で売買契約は成立しない)
消費者に対する販売価格	販売店が決定する	メーカーが決定する
消費者に対する代金回収リスク (代金未回収となるリスク)	販売店が負う	メーカーが負う
在庫リスク	販売店が負う	メーカーが負う
(販売店・代理店の)報酬	転売差益	販売手数料
消費者からのクレーム対応	原則として販売店が負う	原則的にメーカーが対応・責任負担する
販売店や代理店が負担する 販売促進費用	比較的大きい	比較的小さい

5 販売店契約・代理店契約の実際

但し、現実の取引社会において、上記のように販売店契約だからこう、代理店契約だからこうなるといったように、個別の取引条件が販売店契約か代理店契約かの違いによって決定される(双方が納得する)ことはむしろ少ないと言えます。在庫リスク一つをとってみても、消費者からの購入申し込みがあった分だけ仕入れることが出来るような条項を設けて、販売店契約であっても、販売店の負担を出来るだけ少なくするようなアレンジを加えることも出来ます。次回からは、販売店契約の個別条項について、サプライヤーと販売店双方の立場から検証していきたいと思えます。

事務員コラム

長崎本店事務局の松崎と申します。

初めてのコラムで、何をお伝えしようかと……。休憩中に頂いたお菓子を食べてつづ考えていたところ、ふと、事務所に流れる音楽で思い浮かびましたので、【音楽】の話題で書かせていただきます。

趣味の一つにカラオケがあり、友人と歌を楽しむ中「懐メロタイム！」という時間があります。友人が、さだまさしさんやザ・ピーナッツさんたち、十八番の『軽海峡・冬景色』を熱唱するのに対して、わたしは加山雄三さんやキャンディーズさんたちを歌い、お互いに懐かしい歌で対抗しております♪若大将世代や70'sアイドル世代ではありませんが、周囲の影響から歌うことができる楽しい時間です。

皆さまがご存じの懐メロのおすすめはありますか？最近ではCM曲やアニメEDに『君は天然色』が使用されていたり、『今夜はブギー・バック』が流れたり、ながく愛される音楽の良さを改めて感じております。

ここ長崎に本店・福岡に支店を構えるこの事務所がながく皆さまに寄り添うように、新しい事務として貢献して参りますのでよろしくお願い申し上げます。

～自己紹介～

- 氏名
松崎 裕理奈
- 出身校
活水女子大学健康生活学部子ども学科卒業
- 抱負
事務経験や保育士資格・幼稚園教諭免許を活かして、事務所へ訪れた方々やお子さまづれの方にも安心していただけるように職務を尽力いたします。



弁護士法人岩永・新富法律事務所

長崎本店 〒850-0055 長崎市中町5番23号 大久保中町第二ビル2階

博多支店 〒812-0012 福岡市博多区博多駅中央街5-11第13泰平ビル6階601-1号室

電話、FAX、メールにてご相談を承っております。

何かございましたら、お気軽にお問い合わせください。

無料法律相談のお電話はこちら 長崎本店 095-829-2120
博多支店 092-292-3693

FAXの方はこちら 長崎本店 095-829-2121
博多支店 092-292-3694

メールの方はこちら 長崎本店 iwanaga-ta@ace.ocn.ne.jp
博多支店 iwanaga-sintomi@arrow.ocn.ne.jp