



**弁護士に学ぶ!**

# 成長のための企業法務

アンビシャス総合法律事務所 弁護士 奥山 倫行

## 第47回 契約実務（受注先から値上げ要請があった場合の対応）

### Question

当社は、発注者として、受注先と取引基本契約を締結して、当社が指定した仕様に合わせた製品を受注先に製造・納品してもらっています。この度、受注先から「最近の原油価格や原材料費の高騰を受け、これまでどおりの価格で製品を納品することができなくなった。納品価格を引き上げさせてくれないか」と言われました。受注先の言うこともわからなくはありませんが、既に契約で決めた価格がありますし、当社の利益を失うことにもなるので、断ってよいでしょうか。

### Answer

原油価格の高騰で原材料費や燃料費、電気料金など様々な物やサービスの価格が上昇しています。従前の契約があるからといって、取引先から申し入れがあったにもかかわらず、検討すらしないで安易に断るのは問題です。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を取引価格に反映せずに、従来の価格を据え置いた取引を強制することは、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」といいます）や独占禁止法の規定に違反するおそれがあります。本稿の内容を確認したうえで、慎重に対応してください。

### 1. 買ったたきの禁止とは？

下請法4条1項5号は「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」を禁止しています。いわゆる「買ったたき」の禁止です。

公正取引委員会は、下請法上の「買ったたき」の解釈を明確にするために、令和4年1月26日に「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」(平成15年公正取引委員会事務総長通達第18号)を改正し、「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」や「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」が「買ったたき」に該当するおそれがあると明示しています。

### 2. 買ったたきの禁止についての誤解

買ったたきに関しては、「下請法が適用される下請取引以外には関係ない」と理解している人もいますが、これは誤解です。買ったたきは、下請法が適用される下請取引でなくても、発注者と受注先との間に優越的関係があれば禁止されますので、注意してください。

独占禁止法は、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商習慣に照らして不当に取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定することを優越的地位の濫用として禁止していますので（独占禁止法2条9項5号ハ）、買ったたきを行った場合には同法に違反する可能性があります。また、独占禁止法についても「大企業にしか適用されない」と理解している人もいますが、これも誤解です。確かに、独占禁止法で摘発されるのは大企業が中心だったという実情はありますが、最近では中小企業でも摘発される例も報告されており、中小企業にとっても無視できない法律なのです。

### 3.買ったたきが疑われた場合

買ったたき規制に違反する行為が疑われる場合、公正取引委員会によって、事業者への立入検査、事情聴取などの調査が行われます。そして、調査の結果、違反行為が認められると、違反を行っていた事業者に対し、排除措置命令が行われます（独占禁止法20条）。また、特に悪質な違反行為については、課徴金納付命令や刑事罰などの厳しい措置が採られる場合があります（下請法10条以下、独占禁止法20条の6）。

この点についても「中小事業者間の取引で公正取引委員会が動くことはないのではないか」と考えている人もいます。しかし、公正取引委員会と中小企業庁は、ホームページ上に「情報提供フォーム」を設置して、買ったたきなどの違反行為をしていると疑われる事業者の情報提供を広く受け付けていますので、関係者からの情報提供によって事態が顕在化し、公正取引委員会が動く可能性が高まっていると考えるべきです。

### 4.買ったたきの禁止に違反しないために

買ったたき禁止に関する規制の概要はご理解いただけたかと思いますが、実際に今回の相談事例のように受注先から値上げの申入れがあった場合、発注者としてはどのように対応すればよいのでしょうか。

最大のポイントは、軽はずみに値上げの申入れを拒否せず、誠実に向き合って対応することです。価格の値上げの申入れは誰にとっても言いづらいことです。受注先も様々な努力をしつつ、耐えられる期間は耐え忍んだうえで、いよいよ万策が尽きて今回の申入れに至ったと推察されます。そのような事情を踏まえて、発注者側でも真摯に対応する必要があります。

具体的には、i) 価格を値上げせざるを得ないと考えるに至った事情を確認する、ii) その基になった客観的なデータを提出してもらい確認する、iii) 発注者の顧客への販売価格の維持や見直しを検討する、iv) この機会に価格に関するルール設定の見直しを検討する、v) 交渉経緯や交渉結果を議事録や覚書に記録する、vi) 値上げを拒否する場合にも合理的な理由をもって行う、vii) その場合にも受注先に対して値上げを拒否する具体的な理由を書面等の記録に残る形で明確に伝えるといった対応をご検討ください。

なお、iv) については、サーチャージ制やスライド制の採用も有益なので、ご検討ください。サーチャージ制というのは、通常の物の価格やサービス料金とは別建てで、原油や燃料価格の上昇などを理由に追加価格・料金を上乗せする制度で、燃料費負担の大きな航空運賃などで導入されています。スライド制というのは、原油や燃料価格など一定の数値に連動して取引価格を変動させる制度です。これらの方法を取引価格の設定に採用する場合には、取引基本契約を修正する、又は取引基本契約はそのままにしておいて別途「覚書」や「合意書」を締結することで導入が可能です。

---

#### 〈著者略歴〉

札幌市出身。札幌南高校、慶應義塾大学卒業。同大学大学院在学中に司法試験に合格し、2002年から国内大手渉外事務所のTMI総合法律事務所にて勤務。同事務所で企業法務、事業再生、M&A、知的財産関連業務等に従事した後、2007年にアンビシャス総合法律事務所を設立し、現在に至る。著書に「創業者・経営者のための30分で分かる出口戦略-事業承継・MBO・IPO・M&Aの備え方」（プレジデント社）「成功する！M&Aのゴールデンルール」（民事法研究会）「弁護士に学ぶ！契約書作成のゴールデンルール」（民事法研究会）ほか多数。