

News Letter

ニュースレターVol.17をお届けいたします。

朝夕の風が心地よい季節となりました。

秋というと、食欲の秋、読書の秋、芸術の秋、スポーツの秋など様々ありますが、皆様はどの秋がお好きでしょうか。

秋には魅力がたくさんあるので、これまでとは違った秋の過ごし方を見つけてみるのもいいかもしれませんね。



下請法について(2)

文責 弁護士 岩永 隆之

○親事業者の義務行為と禁止行為

今回は、親事業者には書面交付義務などの義務があること、受領拒否などの禁止行為が定められていることまで説明しました。

今回からは、①発注、②納品、③代金支払という各取引段階に応じて、義務行為と禁止行為が具体的にどのように定められているのかを説明していきます。

まずは、①発注段階から説明していきましょう。

○発注段階の義務行為と禁止行為

発注段階で問題となるのは次の点です。

- ①買ったたきの禁止
- ②支払期日を定める義務
- ③発注書面の交付義務
- ④取引書類の作成・保存義務

○買ったたきの禁止

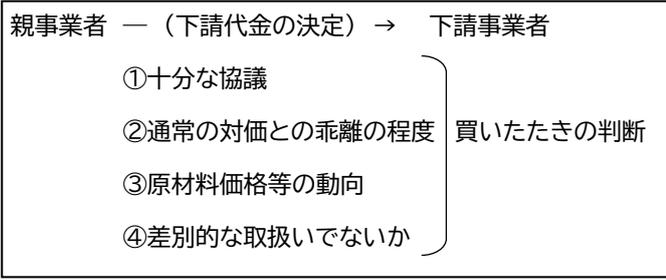
取引を始めるに当たり、発注内容のほか、下請代金の金額も定める必要があります。代金を定めなければ下請事業者としても事業の採算がとれるか判断できないため、契約を結ぶか否かの判断が困難となるためです。

目次:

下請法について(2).....	1
販売店契約と代理店契約②..	4
おすすめの本.....	5
事務員コラム.....	6

下請代金決定に際しては、買ったたきが禁止されています。買ったたきとは、発注した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べて著しく低い額を不当に定めることをいいます。

買ったたきに該当するか否かの判断に当たっては、①下請事業者との間で十分な協議が行われたか、②通常支払われる対価との乖離の程度、③必要な原材料価格等の動向、④当該下請事業者について、他の下請事業者と比較して差別的な取扱いを行っていないかなどを総合的に考慮することとされています。近時は円安により輸入コストが増大していますので、原材料費の高騰を考慮に入れず、親事業者が一方的に従前どおりの下請代金を押しつけてくるような場合には、買ったたきの禁止に違反する可能性が高いといえます。



そのほか、買ったたきに該当する可能性の高いものとして、次のものがあります。

- ・多量の発注をすることを前提として下請事業者に単価の見積りをさせ、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た場合。
- ・親事業者が自社の新商品の販促のために商品を大幅値下げすることとし、その原資を捻出するために製造を委託している下請事業者に対して、下請代金の額を一方的に引き下げた場合。
- ・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

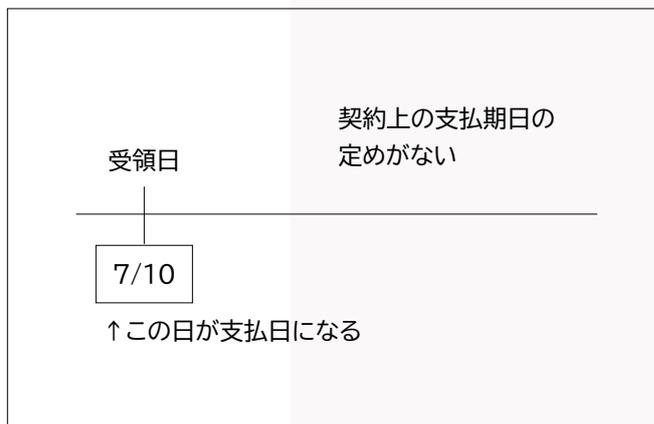
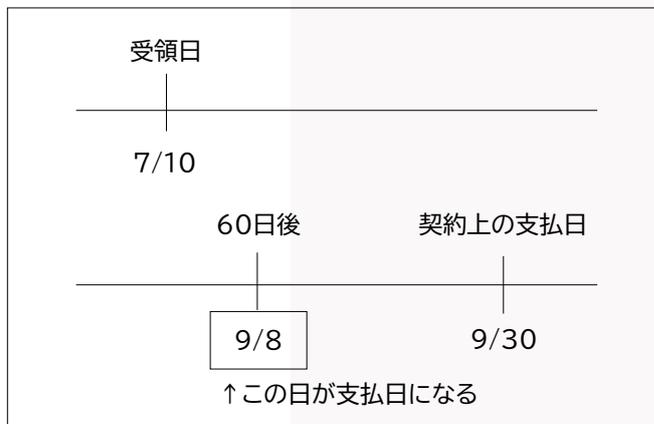
○支払期日を定める義務

下請代金がいつ支払われるかということは下請事業者の資金繰りに大きな影響を与えるものですから、

支払期日を定めることが義務付けられています。

そして、支払期日もいつでもよいわけではなく、①事業者が発注した製品を受領した日(役務の場合は役務の提供の日)から60日以内のできるだけ早い日を支払期日にしなければなりません。60日を超えた支払期日を定めた場合には、自動的に製品受領日(役務提供日)の60日後が支払期日になります。また、②支払期日が定められていない場合は、製品を受領した日(役務の場合は役務の提供の日)が支払期日になります。

多くの会社では、「月末締め、翌月末払い」というような締切支払制度を採用しているものと思われます。翌月末払いであれば60日の制限を超えることはないと思われませんが、翌々月払いの場合には60日を超えてしまうことがありますので、要注意です。たとえば下記の図のように、7月10日受領で翌々月払いの場合は、9月30日が支払日となりますが、これでは受領日から60日を超えてしまい下請法に違反してしまいます。



○発注書面の交付義務

下請事業者が発注する内容や下請代金の額、支払期日などを決めて、これらを書面にして下請事業者に渡す必要があります。この書面のことを、3条書面(下請法3条に定められているため)と呼びます。

契約内容を明確にすることによって、口頭の約束に伴いがちなトラブルを防止することを目的としています。

契約書は、紙媒体によるほか、FAXやメールによることも認められています。

この契約書に記載しなければならない事項は次のとおりです。

- ① 親事業者及び下請事業者の名称(番号、記号等による記載も可)
- ② 製造委託、修理委託、情報成果物作成委託又は役務提供委託をした日
- ③ 下請事業者の給付の内容(役務提供委託の場合は、提供される役務の内容)
- ④ 下請事業者の給付を受領する期日(役務提供委託の場合は、役務が提供される期日又は期間)
- ⑤ 下請事業者の給付を受領する場所(役務提供委託の場合は、役務が提供される場所)
- ⑥ 下請事業者の給付の内容(役務提供委託の場合は、提供される役務の内容)について検査をする場合は、その検査を完了する期日
- ⑦ 下請代金の額
- ⑧ 下請代金の支払期日
- ⑨ 下請代金の全部又は一部の支払につき、手形を交付する場合は、その手形の金額(支払比率でも可)及び手形の満期
- ⑩ 下請代金の全部又は一部の支払につき、一括決済方式で支払う場合は、金融機関名、貸付け又は支払を受けることができることとする額、親事業者が下請代金債権相当額又は下請代金債務相当額を金融機関へ支払う期日
- ⑪ 下請代金の全部又は一部の支払につき、電子記録債権で支払う場合は、電子記録債権の額及び電子記録債権の満期日

- ⑫ 原材料等を有償支給する場合は、その品名、数量、対価、引渡しの日、決済期日及び決済方法

※参考書式は、公正取引委員会のホームページをご確認ください。

○取引書類の作成・保存義務

発注の段階では、前述のとおり、3条書面を作成しなければなりません。発注後も、親事業者は取引記録に関する書類を保存する必要があります。この書類を5条書類(下請法5条に定められているため)と呼びます。

5条書類の内容は、発注書(3条書面)に加えて、下請事業者から製品を受け取った日付、支払った下請代金の額と支払日、契約内容の変更、下請代金の変更などについて記録する必要があります。これらの記録は作成から2年間の保存義務があります。

契約内容を明確化して、トラブル防止を図ることを目的としています。

販売店契約と代理店契約②

文責 弁護士 新富 崇央

1 対象製品の特定について

前回のニュースレターでは、販売店契約と代理店契約の基本的な違いについて解説させて頂きました。今回は、販売店契約を締結するうえで、契約当事者間で問題になりやすい条項について、ご紹介して参ります

まず、最も基本的で、且つ重要な条項に、契約上取引の対象となるべき製品の特定という問題があります。この対象製品の特定に関しては、販売店契約だけでなく、代理店契約を締結する上でも極めて重要です。

前回のニュースレターでご説明した通り、販売店契約の基本はサプライヤーと販売店間の売買契約です。そこで、サプライヤーと販売店間で何らかのトラブル(製品の不良や納入の遅滞等)が生じた場合は、まず、当該取引の対象となる製品やその数量、品質が何だったのかを確定することが重要となります。更には、対象製品を特定することにより、独占販売権(後述)の範囲をも確定させることとなります。

従って、販売店契約では、この対象製品を特定する条項(その品質や数量に関する条項を含む)を出来る限り具体的に規定すべき事となります。これらのことは、常識的な話を思われるかもしれませんが、実際のお取引では、そもそも何を売りたいかかったのかを契約条項からは判然としないものも少なくありません。

2 独占販売権とは

続いて、独占販売権に関する条項です。例えば、「甲(サプライヤー)は、乙(販売店)に対し、本件製品について、〇〇地域における独占的な販売権を付与する」等との条項があった場合、当該地域では、サプライヤーは、対象製品に関しては、当該販売店以外の販売店を使うことが出来なくなります。

対象製品の販売が当該販売店のみで行われることは、対象製品に関する市場の需要を当該販売店が一手に引き受けることが出来る(≒価格競争に晒されない)ことを意味するため、販売店にとっては、かなりのイ

ンセンティブとなります。他方で、サプライヤーとしては、当該地域では、その販売店を通してしか対象製品を市場に供給することは出来なくなるため、その販売店の規模や販売能力、他の製品における販売実績等を総合的に勘案し、その販売店に独占販売権を付与して良いのかを判断することになります。

なお、この独占販売権の条項を設ける場合は、サプライヤー自身が当該地域で直接に対象製品を販売して良いのかを規定する条項も設けるべきと考えます。但し、実際のお取引では、独占販売権を販売店に付与する場合は、サプライヤーが直接販売することが出来るとする条項を設けることは少ないように思えます(特に後で説明する最低購入義務条項を設ける場合等)。

3 最低購入義務条項について

最後に、最低購入義務について説明致します。最低購入義務とは、「販売店は、サプライヤーから、毎月、最低〇個の本件製品を購入するものとする」というような条項を設け、サプライヤーが販売店に対し、当該販売店契約期間内に一定数量の対象製品を購入することを義務付けるものです。

このような条項は、サプライヤーにとって明らかに利益となる条項であるため、通常は、独占販売権を販売店に付与する条項を設けた際に規定する場合があります。既にご説明した通り、独占販売権を付与することは、サプライヤーにとって一種の賭けですが、この最低購入義務条項が保険的な役割を果たすこととなります。

4 さいごに

これらの条項は、通常の売買契約書では見かけることの少ない、販売店契約書特有の条項と言えます。このような条項を設ける際には、販売店契約と代理店契約の違いや、条項を設けた際の双方のリスクについて、きちんと把握しておく必要があるかと思えます。

おすすめの本

西村賢太著「苦役列車」(平成24年、新潮文庫)

私たちは通常は法律や道徳、社会常識などのいわば建前に一応は従って日々の生活を送っているわけです。私の専門分野である法律や裁判は建前の権化ともいべき分野で、徹底した建前に従って武装していかなければならないのです。どの仕事も多かれ少なかれ、そのようなものではないでしょうか。

しかし、建前の世界にばかり関わっていると、だんだんと野性味というか、荒ぶる魂のようなものが恋しくなってくる場合があります。虚飾を排した本能で生きる男に会ってみたい。いや実際に会えば厄介な人物に違いないので、そのような人物に書物でも接触したいと思うのです。

そのようなときに読むべきなのが、西村賢太の小説です。

西村賢太は私小説家であり、私小説とは作者自身の経験や心理を虚構化することなく、そのまま書いた小説のことをいいます。この苦役列車で芥川賞を受賞しましたが、男のリアルな虚栄心、劣等感、やり場のない怒りを端正な文章で表現しています。人生そのものを苦役に見立てて、苦役の連続の人生を苦役列車と呼んでいます。

苦役列車のあらすじは単純です。筆者に見立てた北町貫多が主人公で、中学卒業後、埠頭で冷凍のイカやタコの塊を運ぶ重労働に従事しています。あるとき同じ年の専門学校生が職場にやってきて親しくなりました。貫多はその新人を自分よりもウブだと思い少し軽く見ていたのですが、何と、友人も恋人もない貫多とは違って、その新人には女子大生の彼女がいることが分かりました。それで貫多はたいへん悔しく、激しい劣等感にさいなまれます。ところが、あるときその新人とその彼女も一緒にプロ野球観戦に行くことになりました。はじめて彼女を見たら、思いのほか不美人で、こんな彼女ならばいない方がまだと一安心するという内容です。

あらすじだけ見ると何が面白いのかと思われるかも知れませんが、男の醜い心情を丹念に文書で表現するその表現力が見事なのです。西村賢太を高く評価していた石原慎太郎などとは比較にならないほどの文章力です(もっとも石原慎太郎の文章が下手くそなのはたいていの人が知っていると思いますが)。男性諸氏は、自分の中にも確かに貫多がいることを発見するのではないかと思います。

西村賢太の小説には、大きく分けて、①苦役列車のような青春期のもの、②同棲した秋恵という女性とのいざこざを書いた秋恵もの、③没後弟子を名乗るほど私淑する大正時代の作家である藤澤清造に関する清造ものの3つがあります。そのほかにも小説ではないのですが、日記である「一私小説書きの日乗」シリーズもあります。①に属するものとしては、「やまいだれの歌」(新潮文庫)、「二度はゆけぬ町の地図」(角川文庫)、②及び③に属するものとしては、「どうで死ぬ身の一踊り」(角川文庫)、「小銭をかぞえる」(文春文庫)がおすすめです。

西村賢太の小説は、私の見るところ、あくまで男性向けであり、貫多のあけすけな欲望、暴力、体臭の匂い立つような表現内容には、女性は強い嫌悪感を覚えるのではないかと推測しますが、怖いもの見たさで読んでみてもよいかも知れません。

西村賢太は、毎晩、宝焼酎純25度720mlを一本開けて、天ぷらそば2杯を食べてから寝るような毎日を送っていましたので、残念ながら、本年2月に心疾患により54歳の若さで他界しました。私は、西村賢太の新作を読むことができない寂しさを抱えながら、繰り返し作品を読んでいます。(文責 岩永)

事務員コラム

こんにちは、長崎本店事務員の川本です。

今回は物語を読むことが大好きな私おすすめのマンガをご紹介します。

市川春子作「宝石の国」(既刊11巻、月刊アフタヌーンにて連載中)

古代に「にんげん」が存在したとされる遠い未来に、地上の生物は海底へ沈んでしまい、そこに存在した微小生物に食われて無機物となり、長い年月をかけて人型の結晶となった宝石たちの物語です。

宝石といえば、私たち人間はそのものの希少さで価値を付け、自らを飾り立てるものとして重用しています。「にんげん」がはるか昔の生物である世界において、宝石の価値とは何なのか、また宝石自身が自我を得たときに、一体何を大切なものとして扱うのかを考えさせられる作品です。

このマンガは、表紙がまるで宝石のかげらのようにキラキラと輝いているため、電子書籍よりも紙媒体で読むのがおすすめです。

以上事務員川本のおすすめマンガでした。素敵なマンガをいつでも探しているのでも、おすすめがあればぜひ教えてください！



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