

関する特別措置法
(定義)

第2条 この法律において「特定事業者」とは、次に掲げる事業者をいう。

- 一 一般消費者が日常使用する商品の小売業を行う者(特定連鎖化事業(中小小売商業振興法(昭和48年法律第101号)第11条第1項に規定する特定連鎖化事業をいう。)を行う者を含む。)であって、その規模が大きいものとして公正取引委員会規則で定めるもの(以下「大規模小売事業者」という。)
- 二 法人である事業者であって、次に掲げる事業者から継続して商品又は役務の供給を受けるもの(大規模小売事業者を除く。)
 - イ 個人である事業者
 - ロ 人格のない社団等(法人でない社団又は財団で代表者又は管理人の定めがあるものをいう。以下同じ。)である事業者
 - ハ 資本金の額又は出資の総額が3億円以下である事業者

2 この法律において「特定供給事業者」とは、次に掲げる事業者をいう。

- 一 事業者が大規模小売事業者に継続して商品又は役務を供給する場合における当該商品又は役務を供給する事業者
- 二 前項第二号イからハまでに掲げる事業者が同号の特定事業者に継続して商品又は役務を供給する場合における当該同号イからハまでに掲げる事業者

(特定事業者の遵守事項)

第3条 特定事業者は、平成26年4月1日以後に特定供給事業者から受ける商品又は役務の供給に関して、次に掲げる行為をしてはならない。

- 一 商品若しくは役務の対価の額を減じ、又は商品若しくは役務の対価の額を当該商品若しくは役務と同種若しくは類似の商品若しくは役務に対し通常支払われる対価に比し低く定めることにより、特定供給事業者による消費税の転嫁を拒むこと。

○下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準(平成15年12月11日事務総長通達第18号)

第4 親事業者の禁止行為

3 下請代金の減額

(1) 法第4条第1項第3号で禁止されている下請代金の減額とは、「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」である。

下請代金の額を「減ずること」には、親事業者が下請事業者に対して、

ア 消費税・地方消費税額相当分を支払わないこと。

イ～エ(略)

オ 下請代金の総額はそのままにしておいて、数量を増加させること。

(略)

等も含まれる。

<問題となり得る事例>

①A製作会社が、B局から継続して毎年請け負っていたレギュラー番組(完全製作委託型番組の納入)について、一方的に番組改編期に一律に一定比率で製作費を削減する旨告げられた。

理由として、デジタル化投資や広告収入の減少のため、経費節減が必要となっているとの説明があった。A製作会社が意見をいうと、B局側から「他にいくらでも安く作ってくれるところがある」と言われたため、結局その金額で引き受け、赤字覚悟で番組製作を行わざるを得なかった。

②単発番組であるが、数年前から継続して製作を請け負っている番組について、従来と同程度の取材期間・スタッフ、経費等が必要であるにもかかわらず、製作費が大幅に削減された。局側から一方的に通知されたのみだった。

③C製作会社はD局より通常の納期よりも短い発注を受けた。結果としてC製作会社は休日勤務を余儀なくされ、人件費等のコストが大幅に増加するにもかかわらず、D局は通常の納期で発注した場合の製作費と同一の製作費を一方的に定めていた。

④E製作会社は、F局の都合により、番組改編期にF局の子会社である製作会社G社経由で受託(同社の孫請け)せざるを得なくなった。孫請けとなることで間に入る局系製作会社の管理費が除かれたため、F局からの直請けのときと業務内容が同じであるにもかかわらず従前よりも低い委託費を定められた。

(1) 本事例①の場合

- ・下請代金額決定に当たっては、局から一方的に通知され、また異議を述べた場合に、取引を打ち切ることを示唆されており、十分な協議が行われたとはいえないこと。
- ・類似の番組について、過去の製作費と比べ、現在の価格が明らかに下回っており、レギュラー番組については一律一定比率で下げられていること。

以上から、下請法上の「買ったたき」に該当するおそれがあると考えられる。

なお、本事例のように「番組改編期」という時期に、製作費の削減を一律で一方的に告げるなどの行為を行う場合、より取引上の不均衡が生じうると考えられる。このように、取引上の地位の変化をより及ぼしうる時期に不利益な取引を要請するなどを行うことに対しては、優越的な地位の濫用行為であるとされやすい場合があるということについても留意すべきである。

(2) 本事例②の場合

- ・数年前から継続して請け負っている番組であるが、製作費を局側から協議なく一方的に削減されていること。
- ・前述のとおり運用基準では、「通常対価」の考え方として「当該給付と同種又は類似の給付について当該下請事業者の属する取引地域において一般に支払われる対価をいう。ただし、通常対価を把握することができないか又は困難である給付については、例えば、当該給付が従前の給付と同種又は類似のものである場合には、従前の給付に係る単価で計算された対価を通常対価として取り扱う。」とされており、本事例②の場合、毎年の製作費と比べ、大幅に削減されていること。

以上から、下請法上の「買ったたき」に該当するおそれがあると考えられる。

(参考)

○下請法

(親事業者の遵守事項)

第4条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号(役務提供委託をした場合にあつては、第1号及び第4号を除く。)に掲げる行為をしてはならない。

五 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。

○独占禁止法

第2条

9 この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するものをいう。

五 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、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

(3) 本事例③の場合

D局が発注から納期までの期間を短く設定したことによって、C製作会社では休日出勤等により通常の例よりも人件費等のコストが大幅に増加するにもかかわらず、取引先の相手方に対し、一方的に、通常の納期で発注した場合の製作費での取引を要請する場合であつて、取引の相手方が当該要請を受け入れざるを得ない場合には、当該行為は買ったたきとして、下請法上問題となるおそれがある。

(4) 本事例④の場合

F局がG製作会社経由でE製作会社へ発注することで、E製作会社が以前から受注している内容と同種又は類似の給付の内容(又は役務の提供)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た場合、「買ったたき」として下請法違反になるおそれがある。

なお、本事例のように「番組改編期」などのタイミングにあわせて局からの直接的な発注から局子会社の製作会社を経由することで、製作費の実質上の削減を一律で一方的に行う場合、より取引上の不均衡が生じうると考えられる。このように、番組改編期等取引上の地位の変化をより及ぼしうる時期に不利益な取引を要請するなどを行うことに対しては、優越的な地位の濫用行為であるとされやすい場合があるということについても留意すべきである。

<望ましいと考えられる事例>

(1) レギュラー番組の製作費の買ったたきの防止

- ① A局では、レギュラー番組で外部発注している場合、従来継続して発注していたときと同じ内容、品質を求めたままで、契約金額を従来に比べて一律に一方的に低くすることは通常ない。従来と比べて低い対価とする場合は、内

容、企画、キャストを見直し、変更している。

- ② B局では、製作費を削減するときは、一方的な通知ではなく、双方協議して納得した上でやっている。その際は、通常の特価と比べて著しく低い対価とにならないよう留意している。

(留意事項：なお、以下に示すとおり、原材料価格や人件費等が高騰していることが明らかな状況で、単価引き上げが求められているにもかかわらず、代金を据え置く場合も、買ったときとなる可能性があることに留意すべきである。)

(参考)

- 親事業者から下請事業者に対して、使用することを指定した原材料の価格が高騰していることが明らかな状況において、下請事業者から、従来の単価のままでは対応できないとして単価の引き上げを求めたにもかかわらず、親事業者は、下請事業者と十分に協議をすることなく、一方的に、従来どおりに単価を据え置いた。

(出典) 中小企業庁「下請代金支払遅延等防止法ガイドブック「ポイント解説下請法」」9頁

- ③ C局では、製作会社からもらった見積書を基に決定した予算規模で製作を進めてもらうこともあるが、当初の企画が、予算内に収まりきらなくなってしまった場合には、この予算内で何ができて何ができないのかを綿密に話し合いながら、優先順位を立てて費用項目を削っていく。

(2) 契約金額の決定／単価表の活用¹⁵

以下の事例では、契約金額の決定について、局側の一方的な要請や、発注当時にあいまいな形で行うのではなく、業務内容に応じた適正な価格となるように、事前のチェックや単価の作成など、価格決定のプロセスを透明にしている点で、参考となるものである。ただし、発注者側の単価表や番組製作予算の一方的な押し付けを行い、それが通常の特価を著しく下回るなどの場合は下請法上問題となる場合があるため、注意すべきである。

また、受託側である製作会社からの見積りなどをもとに予算額を決定した場合でも、その後、契約内容や業務内容の変更等により、確定額が変動しうる可能性もあるため、確定額が下請法に違反しないように留意する必要がある。

そのほか、人手不足や最低賃金（家内労働法（昭和45年法律第60号）に規定する最低工賃を含む。）の引上げに伴う労務費の上昇など、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、当該労務費上昇分が反映されるよう、働き方改革の動向も踏まえ親事業者及び下請事業者が十分に協議した上で取引対価を決定する必要があることに留意すべきである。

- ① A局では、局内での費用見積の目安をつけるため単価表を作り、契約金額設定の参考としている。レギュラー枠では時間帯と分数によりおおまかな額

¹⁵ 単価表：製作費見積の目安となる単価。

が設定されている。

- ② B局では、契約締結に当たっては、製作会社の経営者と局のプロデューサーの間で十分な話し合いを行い、製作会社にとって無理のないように調整して合意を得ている。協議により対価を設定した上で製作費を決めている。
- ③ C局では、番組改編期や、新しい企画ごとに、単価も見直している。ディレクター等の単価は経験年数に基づいて設定されているが、経験とともに単価を上げていかないとモチベーションも上がらないので、時間をかけて交渉し、単価を上げる等している。
- ④ D局では、番組製作に当たっては「予算管理」のプロセスにより、予算が適正かどうか、プロデューサー、編成、編成管理等の各担当がチェックしている。その際、予算額は製作会社からの見積りをもとに設定されるが、局内で作成した単価の目安も参考に妥当性、適正性を確認している。
- ⑤ E局では、取引価格については、事前に協議している。「この額でこれをよろしく」と製作会社に一方的に告げるようなことはしていない。製作費の管理は編成部が行っており、製作部におおよその予算の額は提示している。番組製作会社からの見積もりが多ければ、編成局と話をして予算を増やしてもらうようにする。取引価格については、品質保証の問題があるので、可能な限り引き下げさせない。
- ⑥ F局では、同社の提示した条件（日数・人数等）に基づき、先方に見積りを依頼し、価格を決定していく。