

取引適正化 実践マニュアル

一般社団法人 情報サービス産業協会
企画委員会 法務・契約部会

策定趣旨

原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、これら上昇分の適正な価格転嫁を行い、取引適正化を推進するため、令和3年に「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ(以下「転嫁円滑化パッケージ」という)」が公表され、政府を挙げて対策に取り組むことが宣言されている。

一般社団法人 情報サービス産業協会 (JISA) においても、取引適正化の推進について、セミナーの実施などの啓発活動に加え、平成29年3月に、「情報サービス・ソフトウェア産業における適正取引の推進のための自主行動計画 (以下「自主行動計画」という。)」を策定し、同計画に基づくフォローアップ調査を例年行っている。自主行動計画自体も、関係指針や取引の状況等を踏まえ、改定を重ねてきた。また、令和6年度事業計画においては、「取引適正化に向けたJISA活動の一層の強化」を掲げ、その具体的な取組として、「実践マニュアル」の作成を挙げた。

独占禁止法、下請法等の法令遵守はもとより、下請中小企業振興法振興基準、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針をはじめとする関係指針や自主行動計画、業界の取引状況を踏まえ、このたび、取引適正化に関する実践マニュアルを作成した。情報サービス事業を営む各社による本実践マニュアルの活用を通じて、業界全体を挙げて取引慣行の改善に注力していく。

活用にあたって

○凡例(参照法令等)

本マニュアルにおいて、以下各法令等について、「」内のとおり表記する。
()は施行日又は改正日

- 下請代金支払遅延等防止法：「下請法」(平成22年1月1日)
- 下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準：「運用基準」(令和6年5月27日)
- 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律：「独占禁止法」(令和6年6月19日)
- 下請中小企業振興法振興基準：「振興基準」(令和6年11月1日)
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針：「労務費指針」(令和6年11月29日)
- 情報サービス・ソフトウェア産業における適正取引の推進のための自主行動計画：「自主行動計画」(令和6年6月17日)
- 情報サービス・ソフトウェア産業界における自主行動計画の徹底プラン：「徹底プラン」(令和5年11月30日)
- 情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン：「下請法ガイドライン」(平成31年3月28日)
- パートナリシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ：「転嫁円滑化パッケージ」(令和3年12月27日)
- 特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律：「フリーランス法」(令和6年11月1日)

活用にあたって

○本実践マニュアルの特徴

独占禁止法、下請法、振興基準、労務費指針等の関係指針や自主行動計画、各種関係調査等に基づく業界の取引状況を踏まえ、情報サービス事業者各社が適正取引を推進する上で、**発注者として**※必要となる対策のポイントや行ってはならない取引慣行を掲載した。

特に、令和5年に内閣官房・公正取引委員会において行動指針として策定された労務費指針及び中小企業庁下請Gメンによる中小企業ヒアリングの結果に基づく改善指摘を受け改定した自主行動計画及び策定した徹底プランを中心に、具体的に必要となる対策を抽出した。

※ 本文中、発注者・受注者、親事業者・下請事業者という表記が混在するが、下請法対象に限定されず適用される場合を発注者・受注者と表記している。但し、各種対応はサプライチェーン全体で考えるべきとされており、親事業者・下請事業者となっていれば考慮不要ということではないことに注意が必要である。

○主な対象

情報サービス事業者（経営層をはじめとする全従業員）及びその取引に係る発注者の購買担当者

目次

- 価格決定における適正な対応（自主行動計画・労務費指針）
 - ① 十分な協議を行うこと p6
 - ② 適正に価格を決定すること p7
 - ③ 共同で検討し、必要に応じた提案を行うこと p8
 - ④ 原価低減を要請する場合適切に行うこと p9
 - ⑤ 社内での取組方針等を明確化すること p10
 - ⑥ 交渉の記録を作成し保管すること p11
- 下請代金の適切な支払方法（自主行動計画） p12
- 仕様変更時の適切な対応（徹底プラン） p13
- 下請事業者の働き方改革を阻害する行為の禁止(徹底プラン) p14
- 知的財産に関する適正な取扱い
 (振興基準・知的財産取引に関するガイドライン) p15
- フリーランス・事業者間取引適正化等法への適切な対応 p16
- 【参考】 p17
 - 独禁法：優越的地位の濫用への該当性（Q&Aの改訂）
 - 下請法：「買ったたき」の解釈の明確化

価格決定における適正な対応

①十分な協議を行うこと

基本的な考え方

- ・定期的に発注者から協議の場を設ける。
- ・必要とする技術力やサービス力を有する事業者と十分な対話を行い、それぞれが持てる価値の結合と向上に取り組む。
- ・受注者と十分に必要な協議を行い、交渉を求められた場合には速やかに応じる。

対応のポイント

- ・労務費等の上昇分について価格協議を求められた場合、遅滞なく応じること。
- ・値上げを求められなくとも、発注者から半年や1年に1回など定期的に協議の場を設けること

関連規定等

- ・自主行動計画
p6 調達行動のあり方
p7. I.1.合理的な価格決定
- ・労務費指針「発注者としての行動」②⑤
- ・独占禁止法「優越的地位の濫用」
(本資料p17)
- ・下請法「買ったたき」(本資料p18)

【取組事例（参考）】

★好事例

- ・ 毎年定例の単価改定に当たり、全受注者から見積もりを徴収し、労務費の上昇分を反映した単価を設定している。
- ・ 賃金引上げのため翌期の契約金額の引上げを求められ、作業内容には変更はないが、合意の上契約金額を引き上げた。
- ・ 受注者から随時の価格交渉に応じること、値上げ要請に対し迅速に十分な協議を行うこと等の親会社の方針を全グループ会社に展開し、各グループ会社から、それぞれの受注者に対し、随時の価格交渉に応じること記載した文書を発出した。

★悪い事例

- ・ 要請がないため、明確に協議することなく長年取引価格を据え置いている。
- ・ 燃料費の上昇分は認めしたが、労務費などについては交渉のテーブルにつかなかった。
- ・ 労務費の転嫁を求められたことのみを理由として契約を打ち切った。

価格決定における適正な対応

②適正に価格を決定すること

基本的な考え方

- ・受注者と十分な協議を行い、具体的な根拠を示し、書面を交付し、協議の記録を作成保存するというプロセスを徹底する。
- ・サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を意識する。

対応のポイント

- ・説明、資料を求める場合は、公表資料に基づくものとし、これらに基づくものは合理的な根拠があるものとして尊重すること。
- ・支払方法（現金払い含む）も協議する。

関連規定等

- ・自主行動計画 p7
- ・労務費指針
p7「発注者としての行動」③
p10「発注者としての行動」④
p22 データ編
- ・独占禁止法「優越的地位の濫用」
(本資料p17)
- ・下請法「買いたたき」(本資料p18)

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- ・厚生労働省の統計等の公表資料から賃金動向が分かる場合は、個別の労務費の照会までせずに受注者が求める額を受け入れる。
- ・受注者が求めた引上げ率が他の受注者から求められる引き上げ率と同等であったことから詳細な理由の説明や根拠資料まで求めずに受注者が求める額を受け入れた。

★悪い事例

- ・下請代金の決定に当たり、客観的な経済合理性又は十分な協議手続を欠く原価低減要請をすること。
- ・公表値に基づく価格交渉であるにもかかわらず、受注者が明らかにしたくない詳細な資料や受注者のコスト構造にかかわる内部情報まで求める。

価格決定における適正な対応

③共同で検討し、必要に応じた提案を行うこと

基本的な考え方

- ・受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。
- ・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の価格転嫁に係る考え方を発注者から提案する。

対応のポイント

- ・発注者側は複数の取引先から提案を受ける立場にあり、算定方式に詳しい場合が多いため、算定方法の例をアドバイスするなど受注者に寄り添った対応を行う。
- ・労務費の転嫁の協議を求めると契約の打ち切りなど、不利益を受けるのではないかという受注者側の懸念に配慮する。

関連規定等

- ・労務費指針
p11「発注者としての行動」⑤
p12「発注者としての行動」⑥
- ・独占禁止法「優越的地位の濫用」
(本資料p17)
- ・下請法「買ったたき」(本資料p18)

【取組事例（参考）】

★好事例

- ・受注者から労務費転嫁のやり方が分からない受注者に発注者から算定式の例を案内または提案する。
- ・発注者から数値の提案をすることで、受注者が必要な引上げ率を回答するよう促すなど、適切な価格転嫁の交渉が進展するきっかけを作った。
- ・価格転嫁に関する行政の相談窓口を受注者へ紹介、相談することを促した。

★悪い事例

- ・労務費を含めた価格転嫁のやり方が分からない受注者に対して、発注者側から、価格転嫁のための算定方法や一定の引上げ率の例を提案する等の適切な価格交渉を促すような働きかけをしない。
- ・発注者が自ら用意した労務費の転嫁の交渉用のフォーマットによる価格転嫁の申出しか受け付けておらず、当該フォーマットで計算した結果、受注者が本来求めたかった額より低い額となった。

価格決定における適正な対応

④原価低減を要請する場合適切に行うこと

基本的な考え方

- ・ 十分な対話を行い、相互に合意した計画に従って取引を行うとともに、生産性の向上に努め、納期、機能、品質等の条件、物価の変動、下請事業者が提供する付加価値などの寄与度等を考慮し、十分に協議の上、適正に価格を決定し、書面等による明示、交付を徹底する。

対応のポイント

- ・ 業界全体の競争力を向上し、価値創造を図ることを意識して原価低減の要請を行う。
- ・ 低減する幅や数値目標を口頭で示唆するだけにとどまらず、具体的な根拠を示し書面等による明示・交付をする。
- ・ 協議の経過については記録する。

関連規定等

- ・ 自主行動計画 p7. I.1.合理的な価格決定
- ・ 労務費指針 p 15「受注者としての行動」②

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- ・ 下請事業者に対しあらかじめ見積書の早期提出及び見積内訳の明示を依頼し、下請事業者との十分なコミュニケーションを図る。

★悪い事例

- ・ 口頭で話すだけで、書面でやり取りを行わない。
- ・ 受注者が明らかにしたくないにもかかわらず、労務費を含めたコスト構造を発注者に開示することを要請すること。

価格決定における適正な対応

⑤社内での取組方針等を明確化すること

基本的な考え方

- ・発注者の経営トップと交渉現場の担当者の双方が取組方針を認識・認容する。

対応のポイント

- ・労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること。
- ・経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと。
- ・取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

関連規定等

- ・労務費指針 p4「発注者としての行動」①

【取組事例（参考）】

★好事例

- ・代表取締役名にて、受注者との価格交渉を積極的に取り組むことや、交渉をスピードアップすること等を社内で周知し、文書化して取引先にも渡す。
- ・パートナーシップ構築宣言に、経営トップの判断として、労務費指針に基づく自社の取組方針を盛り込む。
- ・社内で規程化、手順化を行い、仕組みづくりをする。

★悪い事例

- ・取組の方針に関する認識が経営トップと現場担当者で一致していない。
- ・社内方針は決定しているが、受注者には知らせない、又は、口頭のみで書面等での通知は行わない。

価格決定における適正な対応

⑥交渉の記録を作成し保管すること

基本的な考え方

- ・ 価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者の双方で保管すること。

対応のポイント

- ・ 記録を作成した上で発注者と受注者の双方で担当者の上司とも共有するなど、記録の効果的な活用方法を併せて検討すること。

関連規定等

- ・ 労務費指針 p20
「発注者・受注者共通の行動」②

【取組事例（参考）】

★好事例

- ・ 価格の低減その他の要請を行った場合は、その協議の経過について、可能な限り記録(見積金額の変更が読みとれる複数の見積書そのものでもよい。)を作成し保存。
- ・ 価格転嫁の状況を把握する専門部署を設置し、受注者との価格協議の実施状況や交渉記録の確認を行う。

★悪い事例

- ・ 記録を作成することを目的化し、受発注の際に参考としない。
- ・ 人事異動で発注者の担当者が変更となった際に、過去の交渉記録が引き継がれず、価格交渉を申し入れても交渉の機会を設けてもらえない。

下請代金の適切な支払方法

基本的な考え方

- 取引価格のみならず、支払方法も取引先の事業活動に大きな影響を与えることを認識し、支払方法について、下請事業者と十分に協議し、下請事業者の資金繰りに配慮したものとすよう改善に努めていく。

対応のポイント

- 親事業者は給付を受領した日から60日以内のできる限り短い期間内に下請代金の支払期日を定める。
- 検査が終了していなくても、定めた支払期日まで下請代金を全額支払う。
- 極力現金払いとし、手形等での支払いの場合、現金化に係るコストを下請事業者負担にしないよう下請代金の額と分けて明示し下請代金額を十分協議して決定する。

関連規定等

- 下請法第2条の2、第4条第1項第2号
- 運用基準「第4親事業者の禁止行為」2
- 下請法ガイドライン2.2.3.5
- 自主行動計画 I .2.下請代金支払いの適正化
- 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集（改訂版）

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- 会計システム上でアラーム機能を付して支払い遅延を起こさないように運用している。検収や受領期日は、不正な修正を行わせないため、一度入力したら管理者以外が変更できないようにするとともに、下請事業者の属性などの注意事項を入力することにより法令遵守の徹底を図っている。

★悪い事例

- 親事業者は、下請事業者にプログラムの作成を委託し、検収後支払いを行う制度を採用しているところ、納入されたプログラムの検査に3か月を要したため、下請代金が納入後60日を超えて支払われていた。
- 親事業者は、下請事業者に対してユーザー向けソフトウェアの開発を委託しているが、ユーザーからの入金が遅れていることを理由として、下請事業者に対して、予め定めた支払期日に下請代金を支払っていなかった。

仕様変更時の適切な対応

基本的な考え方

- 親事業者は、仕様等を明確にして発注し、仕様等を変更するときは、下請事業者に損失を与えないよう十分に配慮する。

対応のポイント

- 下請事業者に帰責性のない仕様の曖昧さにより下請事業者が予見不可能な突発的かつ不合理な追加発注等を行い、下請事業者の作業負荷を発生させてはならない。
- 顧客からの仕様変更等に伴い追加発注が発生する場合には、可能な限り、下請事業者と価格、納期等を十分に協議し、仕様等に反映し適正な対価を支払う。

関連規定等

- 下請法第4条第2項第4号
- 運用基準「第4 親事業者の禁止行為」8
- 徹底プラン「2 仕様変更」
- 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集（改訂版）

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- 後になってからの「返品」や「やり直し」を避けるため、顧客の希望を十分に確認した上で、下請事業者と仕様を決定している。

★悪い事例

- 顧客からの要請を理由に、当初の納期を変更せずに追加の作業を行わせ、それらに伴う人件費増加等が生じたにもかかわらず、そのために必要な費用を負担しなかった。
- 親事業者は下請事業者に対してソフトウェアの開発を委託したが、仕様についてはユーザを交えた打合せ会で決めることとしていたところ、決められた内容については書面で確認することをせず、下請事業者から確認を求められても明確な指示を行わなかったため、下請事業者は自分の判断に基づいて作業を行い納入をしようとしたところ、決められた仕様と異なるとして下請事業者に対して無償でやり直しを求めた。

下請事業者の働き方改革を阻害する行為の禁止

基本的な考え方

- ・親事業者の働き方改革により下請事業者へのしわ寄せ等の不利益を与え、又は、下請事業者の働き方改革を阻害するような取引、要請を行わないことを徹底する。

対応のポイント

- ・本来親事業者が行うべき業務の全部又は一部を契約外・仕様外で下請事業者に負わせてはならない。
- ・検収業務など時間のかかる作業は、できる限り、下請事業者と協議して予め余裕をもったスケジュールを組むなど創意・工夫をすること。

関連規定等

- ・労働時間等の設定の改善に関する特別措置法第2条第4項
- ・振興基準第4の6
- ・徹底プラン「3 働き方改革」
- ・働き方改革に関連して生じ得る中小企業等に対する不当な行為の事例1-12
- ・「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」ベストプラクティス集（改訂版）

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- ・当年度の開発生産計画の下請事業者への説明会を年2回実施し、計画変更があった際には、前倒しで説明会を開催。下請事業者にアンケートを行うなど双方向のコミュニケーションを心掛けている。

★悪い事例

- ・ソフトウェアの作成委託において、見積りよりも納期を大幅に短縮したことにより、下請事業者が、必要な体制を整備するためフリーランスのプログラマーを緊急で募集する必要が生じ、通常よりも高い人件費が必要となるにもかかわらず、当初の見積り単価のまま通常の見積り対価を大幅に下回る取引対価を定めた。

知的財産に関する適正な取扱い

基本的な考え方

- ・ 特許権、著作権等知的財産権や営業秘密等知的財産（以下、知的財産権等）の取引条件の適正化に努める。

対応のポイント

- ・ 知的財産権等の取扱いに関し、下請事業者との間で契約の締結及び契約内容（秘密保持義務等の期間を含む）の明確化に努める。
- ・ 委託した給付の内容に知的財産権の譲渡が含まれる場合、その譲渡対価を含んだ下請代金額を下請事業者と十分な協議の上で設定して、契約に定める。

関連規定等

- ・ 知的財産取引に関するガイドライン
- ・ 振興基準第8の5
- ・ 下請法ガイドライン2.2.2.3.1

【 取組事例（参考） 】

★好事例

- ・ 委託した給付の内容に知的財産権の譲渡が含まれる場合、その譲渡対価を含んだ下請代金額を下請事業者と十分な協議の上で契約に定める。
- ・ 下請事業者より秘密情報の開示を受ける場合にその求めに応じて秘密保持契約を締結した。

★悪い事例

- ・ 発注者は下請事業者に対し、取引上の立場を不当に利用して取引の中で生じた技術に関わる権利をすべて発注者に帰属するような契約を締結させた。
- ・ 下請事業者が発注者に開示したアイデアや技術等の知的財産については、発注者が無償かつ無制限に使用できるというライセンス条項を合理的な理由なく締結させられた。
- ・ 発注者への納品物について、第三者との間に知的財産権上の紛争が発生した場合に、発注者が例外なく受注側中小企業にその責任を転嫁できる可能性のある契約を締結させた。

フリーランス・事業者間取引適正化等法への適切な対応

基本的な考え方

- ・個人で働くフリーランスに委託する場合、下請法に基づき親事業者が遵守すべき事項に加えて、ハラスメント対策のための体制等、フリーランスが業務に安定的に従事することができる環境の整備を図る。

対応のポイント

- ・取引条件の書面での明示等下請法で親事業者が遵守すべき条件を遵守する。
- ・広告等での募集情報提供時には正確かつ最新の内容に保たなければならない。
- ・育児介護等と両立して業務を行えるよう、申出に応じて必要な配慮を行う。
- ・ハラスメント行為に係る相談対応等必要な体制整備等の措置を講じる。

関連規定等

- ・フリーランス法
- ・フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン

【対応案】

- ・研修等で社内にフリーランス法の内容を社内に周知する。
- ・育児介護等との両立への配慮やハラスメント行為の相談対応等について社内体制、規程を整備する。

【参考】

独占禁止法 優越的地位の濫用への該当性

転嫁円滑化パッケージを受け、公正取引委員会では、令和4年2月に「優越的地位濫用未然防止対策調査室」を設置するとともに、「よくある質問コーナー(独占禁止法)」を更新、「優越的地位の濫用」に関する特別調査を継続的に行っています。[よくある質問コーナー](#)のQ&A20(2024年8月現在)において、**以下①又は②に該当する行為は、優越的地位の濫用として問題になるおそれがある**とされており、各社においては、労務費指針及び自主行動計画などを踏まえた対応が必要です。

優越的地位の濫用として問題になる恐れがある行為

- 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、取引の相手方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、電子メール等で取引の相手方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

(よくある質問コーナーA20より抜粋)

【参考】下請法「買ったたき」の解釈の明確化

公正取引委員会では、2024年5月に下請法の運用基準を改訂しています。運用基準内の下請法上の「買ったたき*」(法第4条第1項第5号)の解釈において、次の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」として取り扱うことが明記されました。

- ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い下請代金の額
- イ 当該給付に係る主なコスト（労務費、原材料価格、エネルギーコスト等）の著しい上昇を、例えば、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の経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請代金の額（運用基準「第4親事業者の禁止行為」5(1)抜粋）

実際に買ったたきに該当するか否かは、下請代金の決定方法、決定内容、通常対価との乖離状況や給付に必要な原材料等の価格動向等を勘案して総合的に判断するとされています。

* 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**

策定：令和7年1月30日(第1版)