

企業取引研究会（第2回）議事録

1 日 時 令和7年10月2日（木） 10：00～12：00

2 場 所 対面（経済産業省別館 11階1111会議室）とオンラインの併用

3 出席者

【委員】神田座長、海内委員、魚住委員、及川委員、岡室委員、加藤委員、加毛委員、郷野委員、鈴木委員、高岡委員、滝澤委員、多田委員、中島委員、仁平委員、原委員、廣田委員、松田委員、若林委員、渡辺委員、渡邊委員

【公正取引委員会事務総局】向井官房審議官、柴山企業取引課長

【中小企業庁】坂本事業環境部長、小高取引課長

【オブザーバー】金融庁、農林水産省、経済産業省、国土交通省

4 議 題 ○サプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理

○サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の実効的な取組

5 議事録

(1) 開会

○公正取引委員会 柴山課長

それでは、定刻となりましたので、第2回「企業取引研究会」を開催いたします。

本日は、お忙しいところお集まりいただきありがとうございます。私は、公正取引委員会企業取引課長の柴山です。どうぞ、よろしくお願ひいたします。

今回は、対面とオンラインのハイブリッドでの実施となります。開催に当たりまして、事務的な留意点を3点申し上げます。

1点目、オンラインで参加されている委員・オブザーバーの先生方におかれましては、御発言のとき以外はマイクをミュートの状態にしていただきますようお願いいたします。

2点目、通信のトラブルが生じた際には、事前にお伝えしております事務局の電話番号に御連絡いただければと思います。改善が見られない場合は、電話にて音声をつなぐ形で進めさせていただければと思います。

3点目、対面で御参加されている委員の皆様は、御発言時、マイクの電源ボタンを押した後にお話いただきますようお願いいたします。

まず開催にあたりまして、公正取引委員会官房審議官の向井から御挨拶をさせていただきます。

○公正取引委員会 向井審議官

皆さん、おはようございます。公正取引委員会官房審議官の向井でございます。昨年の企業取引研究会では、下請法の改正につきまして御議論をいただき、報告書をまとめていただきました。そして、取適法につきましては、来年の1月1日から施行となります。昨日、政令規則運用基準を公表しております、今後周知に努めていきたいと考えております。

また、関係各方面におきましては、取適法の対象につきまして、取引の適正化を進めよう

という機運はかなり高まってきているのではないかと感じております。そして、執行面におきましても、今年は上半期で勧告案件の公表が 15 件あり、そのうち 2 件は中小企業庁の調査による措置請求でございまして、連携強化も進んでおります。取引の適正化の重要性が社会全体でも広まってきているのではないかと考えております。

一方で、本研究会におきましては、取適法対象外の取引につきましてどう対応していくのかについて検討するということです。今回は第 2 回ということですが、そのような観点から、忌憚のない御議論をいただきたいと思っております。本日はよろしくお願ひいたします。

○公正取引委員会 柴山課長

ありがとうございます。続きまして、中小企業庁事業環境部長の坂本から御挨拶をさせていただきます。

○中小企業庁 坂本部長

中小企業庁の坂本でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

すみません。座って挨拶させていただきます。

今年の春季労使交渉が 5.39% ということで、昨年をさらに上回る高水準でした。最低賃金につきましても、大幅な引き上げがされて、歴史的な高水準になっております。

一方で、米国の関税措置・最低賃金の影響などを背景に、中小企業の現場では経営の先行きに対する不透明感・不安感を訴えられる声を多く聞いております。こうした中で、一部には親企業からコストの削減要請がなされるといった心配な事案も出てきております。武藤大臣からも、このような状況だからこそ価格転嫁の流れを後退させないよう、揺るぎなく取り組んでいきたいというメッセージも出させていただいております。

先日、私自身、神奈川県の下請かけこみ寺の現場に訪問させていただきました際にも、本法の対象でない資本金 1,000 万円未満の事業者からの発注で、支払遅延や買いたたきなどの問題が多く寄せられているという話も伺っております。

また、下請 G メンのヒアリングにおいても、標準品・規格品の販売について、取引上の問題がありながら、下請法・取適法の対象取引ではないので、対処しにくいという声も寄せられております。こうした実態を踏まえまして、今回の議題にもなっておりますが、取適法の適用範囲を超えて、サプライチェーン全体での価格転嫁を進めていくことは、特に重要だと感じております。基本的に独占禁止法の執行が取組の本丸だとは思いますが、中小企業庁としても G メン活動で収集された情報を公正取引委員会に連携させていただくとともに、下請振興法の積極的な執行やパートナーシップ構築宣言のさらなる普及に努めてまいりたいと考えております。第 2 回目の本日も忌憚のない御議論よろしくお願ひいたします。

○神田座長

おはようございます。本日もお忙しいところお集まりいただきありがとうございます。座長の神田です。よろしくお願ひいたします。

本日の議題に入る前に、事務局から参考資料に基づき、下位法令等の整備状況について報告頂きます。それではお願ひします。

○公正取引委員会 柴山課長

それでは参考資料に基づき御報告します。

先ほど向井からも話がありましたが、昨日、10 月 1 日付けで取適法の運用基準等の下位法令等について公表したところでございます。主な整備内容は 2 ページ目です。簡単に御紹介したいと思います。

まず 1 点目、協議に応じない一方的な代金決定のところで、協議に応じないというのはどういうことかといった解釈を示しております。

手形による代金支払の禁止等に関しましては、一括決済方式や電子記録債権を用いて対応

する場合に、支払期日までに代金の満額に相当する金銭を得ることが困難であるものを使用することは、支払遅延に該当する旨も示しております。

特定運送委託につきましても、相手方に対する運送は、運送以外の荷積み・荷下ろしなどは含まれないことを明示しております。

従業員基準につきまして、従業員の数については、労働基準法第108条に規定する賃金台帳の調製対象となる者の数によって算定されるものとするという解釈を示しております。

次のページ、昨年の企業取引研究会から御指摘いただいた事項への対応です。

1点目の振込手数料に関しましては、書面での合意がある場合でも、中小受託事業者に負担させることは、減額に該当する旨を明記しております。

また、金型等の無償保管に関する考え方の整理として、金型等を委託事業者が所有する場合のほか、中小受託事業者が所有する場合でも、委託事業者が事実上管理しているときは、当該行為は不当な経済上の利益の提供要請として問題となるということを明記しております。

4ページ目について、運用基準に関するパブリックコメントでは多数の御意見をいただきました。これも主な点だけでございますが、(1)の従業員基準に関するところは最も多くの御意見をいただきました。例えば、判断時点とはいつか、中小受託事業者に対して従業員数を確認することは義務なのかどうかです。判断時点は資料記載のとおりであり、委託事業者には、従業員を確認する義務はありません。また、確認した場合に、中小受託事業者からの回答に誤りがあり、誤認して本法律違反になってしまった場合の取扱いや、中小受託事業者の留意すべき事項についても考え方を示しています。

5ページ目ですが、新しく加わりました特定運送委託に関する意見も多数いただきました。例えば、自社の拠点間の運送や、取引の相手方に対する運送の「経路の一部」の運送の解釈についてです。ほかにも、運送の役務以外の役務の提供についてあらかじめ合意していた場合に、不当な経済上の利益の提供要請に該当するかなどについて御質問・御意見をいただいております。

6ページ目について、協議に応じない一方的な代金決定に関して、中小受託事業者の要請額を全て受け入れなくとも直ちに本号に違反しないか等の御意見をいただいていることです。また、支払遅延(手形払等の禁止)・減額等に関する御意見等、その他多数の御意見をいただいているところですが、詳細は省略させていただきます。

7ページ目ですが、中小企業庁の振興法改正を踏まえた振興基準の改正ということで、中小企業庁においてもホームページにありますとおり、振興基準の下位法令の改正を進めています。

8ページ目は、下位法令等の整備スケジュールです。既に夏から始めておりますが、公正取引委員会と中小企業庁が連携した各都道府県での説明会や事業所管省庁を通じた事業者団体への説明会、支援機関向けの説明会、プッシュ型の広報企画、そして大規模なメディア広報活動を今後実施する予定です。また、11月中を目指して、講習会テキストについても、法改正を踏まえたアップデートをしたものを出すということで、現在作業に取り掛かっています。簡単ですが、私からの説明は以上になります。

(2) 事務局説明 (①サプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理)

○神田座長

ありがとうございます。

続いて事務局資料について説明をお願いしたいと思います。なお、進め方としては議題ごとに説明と討議を行う形でお願いしたいと思います。

それではまず議題1のサプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理について説明をお願いします。

○公正取引委員会 柴山課長

それでは、資料について説明したいと思います。

まず、これまでの取組と現状の課題と議題1のサプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理について御説明したいと思います。

2ページは、前回の企業取引研究会におけるサプライチェーン全体での価格転嫁に関する御意見を整理したものです。

4ページ目、価格転嫁円滑化に向けて、政府全体としては令和3年12月に、「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」を取りまとめたところです。公正取引委員会としては、これを踏まえて、左側の独占禁止法のアドボカシー強化と右側の下請法の執行強化及び下請法の改正を進めてきたところです。

次のページです。令和5年11月に内閣官房と公正取引委員会との連名で策定・公表している労務費転嫁指針についてです。この指針の性格としてはいくつかありますが、本指針記載の行動指針に沿わないような行為をすることによって、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請法に基づき厳正に対処していくということを明記しています。また、下に書いてありますとおり、発注者として採るべき行動、求められる行動、受注者として採るべき行動、求められる行動を整理しています。

次のページです。労務費転嫁指針の周知についてということで、普及啓発動画の公開や、全国の商工会議所などで実施しております「出張！トリテキ会議」などで周知を図っています。

次のページです。令和6年度の特別調査の概要ということで、資料の中央に独占禁止法Q&Aについての記載があります。これに該当する行為が行われる事案や価格転嫁の状況把握のために特別調査を行っています。

次のページです。書面にて11万社、昨年度の注意喚起対象の方に立入調査を行い、先ほどのQ&Aに該当する行為が見られた発注者6,500名に注意喚起書をお送りしました。

次のページです。調査の結果の抜粋です。価格転嫁が円滑に進んでいない業種のサプライチェーンの例ということで、記載のとおり、これらのサプライチェーンにおいては多重委託構造が存在し、価格転嫁が円滑に進んでいないことがうかがわれる、ということです。

次のページです。サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況を示しています。サプライチェーンの下層での転嫁が進んでいないことがうかがわれるものとなっております。

次のページです。価格転嫁の円滑な推進を強く後押しする観点から、特別調査の結果において、取引価格が据え置かれている取引先として、受注者から多く名前が挙がった発注者について、個別調査を踏まえて、相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据え置き等が確認された場合には事業者名を公表してきました。この公表された数自体は、年々減ってきており、一定程度価格転嫁の取組に前進が見られるものと思っています。

次のページです。中小企業庁が本年3月に実施した、価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果を御紹介しています。まず、価格転嫁の状況は改善していますが、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態になっています。

次のページです。サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況です。この調査においても、サプライチェーンのより深い段階への価格転嫁の浸透が引き続き課題であることがうかがわれます。

次のページです。価格交渉の実施状況の業種別ランキングです。価格交渉に応じられていない業種は、価格転嫁率においても比較的低い状況にあるということが推察されます。

次のページです。価格交渉の実施状況です。発注企業からの申入れは、さらに浸透しつつあるということですが、受注企業の意に反してほぼ交渉が行われなかった事案も約1割あるということです。

次のページです。価格転嫁に関する発注側企業による説明状況です。発注側企業から説明があったものの、納得できるものではなかった、発注側企業からの説明はなかったとする回

答が約4割となっています。発注側企業に対して、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する十分な説明を求めていく必要があることが分かります。

次のページです。公正取引委員会の資料になりますが、優越的地位の濫用規制における処理状況として、注意件数を掲載しています。こちらについても、取引の対価の一方的決定という類型での注意件数が多く、価格交渉が行われなかつた事例や十分な協議が行われていない事例が確認されています。

次のページです。取適法対象外取引への対応ということで、課題をまとめたものです。資料に記載のとおり、取適法の対象となる取引というのは、取引の内容と、資本金・従業員基準の規模要件で決まります。取適法の対象外取引においても、実効的な価格交渉が行われないことを要因に価格転嫁が進んでいない現状があるということです。そのため、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁の環境整備のため、優越的地位の濫用に係る考え方を整理し、実効的な取組を整備する必要があるとまとめております。

次のページです。事業者ヒアリングにおいて指摘された取適法対象外取引の問題点の例です。いくつか例を挙げております。

1つ目は、規模要件に該当しない取引で指摘された事例ということで、規模要件を超過した企業同士の取引と、規模要件未満の事業者同士の取引の事例です。

2つ目は、取引の内容が取適法の委託取引に該当しない取引です。こちらも例をいくつか示しております。

3つ目が、直接の取引関係に限らないサプライチェーン全体での取引における事例です。上は、取引先からの注文書に基づき見積りを提示するものの、取引先とその上位取引先の間で決まった価格を元に自社への価格が提示されるため、当事者間だけでは交渉にならない案件があるということを紹介しております。下は、サプライチェーンの頂点企業が1次請けと二次請け間の価格転嫁の状況を確認し、その状況を基に、1次請けに2次請けに対する積極的な価格転嫁を行うことを要請する場合、優越的地位の濫用等に当たる懸念があるのではないかと考えている、といった声を示しております。

次のページです。本日の御議論いただきたい内容です。これまでの公正取引委員会・中小企業庁の調査を踏まえますと、これまで様々な取組を行ってきたことで、価格転嫁の取組に一定程度の前進が見られたと考えています。他方で、取適法の対象外取引においても、価格協議に応じない又は十分な説明がないまま価格を一方的に決定されるという事例や、サプライチェーン全体、特により深い層での価格転嫁が十分進んでいないという課題がいまだにあります。

そこで、本日2つの議題を設定しています。

議題1では、取適法において、協議に応じない一方的な代金決定の禁止規定が新設されたため、取適法の趣旨を取適法対象取引に限らず独占禁止法でも実現するための考え方を明確にしていくべきではないか、という議題です。

議題2につきましては、サプライチェーン全体での価格転嫁がさらに実行的に進むよう、執行やアドボカシー等を今後どのように進めていくかということです。こちらについて、公正取引委員会・中小企業庁の取組については後ほど御説明させていただきます。

それでは、ここからは議題1に入ります。

次のページです。昨年度の企業取引研究会の御発言の抜粋です。

24ページです。昨年12月の報告書の抜粋であり、同報告書においては、「下請法改正の趣旨を優越的地位の濫用の考え方にも当てはめ、優越ガイドライン等で想定事例や考え方を明確にし、より実効的な取組とすることを併せて検討する必要がある」と記載されています。

次のページです。議題1の論点を整理しています。改正された取適法では、「協議に応じない一方的な代金決定」の禁止が追加され、交渉プロセスとして実効的な協議が行われることを確保することとしています。また、独占禁止法でも同様に、取引の相手方に正常な商慣習に照らして不当に不利益となるように取引の条件を設定することは、優越的地位の濫用の「取引の対価の一方的な決定」として独占禁止法上も問題となり得ることとされています。

しかしながら、現行の優越ガイドラインでは、「取引の対価の一方的な決定」の該当性の判断に当たっては、対価の決定方法のほか、通常の価格との乖離状況、商品等の需給関係等、様々な要素を勘案して総合的に判断することや、その際は十分な説明や協議を行っているかが判断要素となることが示されているにとどまっています。具体的にどのような場合に実効的な協議が行われず問題となるのか、想定事例として明記されていないということです。そこで、優越ガイドラインにおいて、考え方だけでなく、事業者にとってよりイメージしやすい「想定例」においても、実効的な協議が行われたかどうかが考慮要素となることを明確にする等、記載内容を充実させる必要はないか、ということを議題としております。具体的な例として、「拒否等により協議に応じない」あるいは「協議の求めがあった事項について説明又は情報提供をしない」ということについての想定例を追加することが考えられます。

26ページです。参考ですが、取適法と独占禁止法について、目的・性質・対象の比較をしています。

次のページが条文の対比です。左側が取適法ですが、これまで、第5条第1項第5号に買いたたきの記載がありましたが、今回の改正で、同条第2項第4号に協議プロセスに着目した規制項目を追加しております。右側の独占禁止法は、これらの内容が赤字で記載されている箇所に含まれているということになります。

28ページですが、優越ガイドライン本文では、既に、協議プロセスに着目した記載がされています。ここでは、取引の対価の一方的な決定に関する主な記載箇所は青字、そのうち協議プロセスに着目した記載は緑字としています。

次のページです。取引の対価の一方的決定についてです。優越ガイドラインにおける取引の対価の一方的決定の判断については、対価の決定方法など総合的に判断することや、その際は十分な説明や協議を行うことが示されていますが、そこまでにとどまっていて、具体的にどのような場合に問題になるかという点については明記されていない状況です。

次のページが現行の優越ガイドラインに記載されている想定例になります。協議プロセスに着目した記載はありますが、具体的なことまでは記載されていない状況です。そのため想定例についてどのような場合が「一方的に定めること」となり得るか等を示すことで事業者にとってその対象となる行為を判別しやすくし、実効的な協議を目指していきたいと考えています。

以下、参考資料として取適法条文などを記載しています。説明は以上です。

○神田座長

ありがとうございます。それでは、ただいま事務局から御説明がありました内容に関し、御質問されたい方がいらっしゃいましたら、お知らせください。御質問いただいた後に自由討議に移らせて頂きます。

(4) 自由討議 (①サプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理)

○神田座長

それでは、先ほど事務局から御説明がありました、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁に係る優越的地位の濫用の考え方の整理について自由討議とさせていただきます。

御発言いただく際のお願いを申し上げます。対面で御参加の方は、マイクの電源ボタンを押した後に御発言いただきますようお願いいたします。

それでは、御発言されたい方がいらっしゃいましたら、お知らせください。

○加藤委員

資料の御作成、御説明ありがとうございます。

まず、論点とは少し異なりますが、「継続している価格転嫁の困難さ」と「最低賃金の大幅アップ」について触れさせていただきます。最低賃金の引上げにより、各地で悲鳴が上が

っている状況です。そうした背景から、本研究会の重要性がさらに増していると感じております。

今週初めに、福岡県内の商工会議所の会議で、中小企業経営者と税制改正について意見交換を行いましたが、経営者の関心は最低賃金の大幅な引上げと価格転嫁の困難さに集中していました。

最低賃金が大幅に上がると労務費が大幅に増加します。価格転嫁の交渉は行うものの、その全てを転嫁するには相当の期間がかかります。そうしているうちに、また最低賃金が上がるというスパイラルに陥っているという話を聞きました。

ある業界では、昨秋に元請に価格転嫁を要請したところ、今年の夏によく転嫁が認められたという話も聞きました。

また、最低賃金は行政が勝手に決めて民間企業に押し付けているような印象があるので、その引上げ額分は当然価格転嫁できるよう法律で定めてほしいという意見もありました。

このように、最低賃金の大幅な引上げによって中小企業が非常に厳しい状況にあるのが現状です。本研究会においては、価格転嫁をさらに進めるための実効性ある対策の検討がより一層重要になっていいると感じており、我々には重い課題と責任があると認識しました。

論点に戻りますが、前回の企業取引研究会では、ある自動車メーカーの協力業者に対して、パートナーシップ構築宣言の宣言文と共に、価格転嫁を柔軟に検討するので相談してほしい、という趣旨の文章を送った事例を御紹介しました。御存知のとおり、サプライチェーンの上位にいる企業の行動変容が非常に重要です。こうした意味では、このような先進事例をガイドラインで示すことや、優越ガイドラインの記載内容を充実させること、不適切な対応をしている企業名を公表するなど、国の対応が必要だと思います。

また、上場企業の方と話をしていると、株主からの要請もあり、株主還元の極大化に向けてコストを抑える必要があり、価格転嫁がなかなかできないという声も聞いております。コーポレートガバナンス・コードの改訂など、別の対応も必要なのではないかと思います。以上です。

○仁平委員

御説明ありがとうございました。

今回御提起いただいている想定事例などを明確にしていくという方向性には賛成であり、是非進めていただきたいと思っております。

その上で、調査などで把握されていることがあれば、是非教えていただきたいのですが、現行の下請法の適用対象となる取引と、そうでない取引についても、どう区分されるのかという点が前提になるかと思っております。

やはり、対象取引の方が対象外取引よりも価格転嫁の交渉が適切に行われているという認識でよいのかどうかというところです。また、対象外取引の中でも、大企業同士の取引と中小企業同士の取引では、それぞれ問題の中身が異なるのではないかと気にしております。

その辺りの認識について、もし調査などで把握されていることがあれば、是非共有いただきたいです。

もちろん、先ほど御説明いただいたとおり、法律の建て付けが異なるわけですから、すべてが同じだとは思っておりませんが、現状にどのような差があり、どのような問題があるのかについて、もし分かっていることがあれば教えていただければと思います。

○神田座長

御質問があった点について、柴山課長お願いします。

○公正取引委員会 柴山課長

御質問ありがとうございます。

現状についてですが、下請法の対象となる取引かどうかで区別して、価格転嫁の状況等に

関するデータを収集しているかということですと、現在のところそのようなデータ収集は実施しておりません。

そのため、現時点ではそうした情報をお示しすることができない状況でございます。

○中小企業庁 坂本部長

今の点について、なかなか定量的にきれいに整理まではできていないのですが、やはり下請 G メンや、下請かけこみ寺に寄せられる具体的な相談内容、あるいは中小企業からの声などを聞いてみると、大きな差があると感じています。

やはり大企業の方はパートナーシップ構築宣言などもあり、かなり進んでいる印象があります。ただ、レイヤーが下がって中小企業、特に小規模事業者になると、データの収集や対応が非常に厳しいという現状が全体としての傾向として言わざるを得ないと思います。本日の資料にも、前回に續いて示していただいていますが、定量的な観点では、レイヤーが深くなるほど価格転嫁率が低くなるというデータの傾向が見られます。

そういう意味では、中小企業の事例にもありました、例えば資本金が 1,000 万円以下の同士のケースなど、発注者側の規模が小さくなると、どうしても価格転嫁の対象から外れてしまう傾向があります。

そこに課題があると感じており、特に上の方が進んでいるような状況ほど、同じような対応が難しくなるということもあると思います。

また、一部の大企業についても、下請法・取適法の対象かどうかを意識して対応しているという傾向があると正直に言われておりますので、それ以外のところをどうカバーしていくかというのは、非常に重要な課題だと考えています。

○中小企業庁 小高課長

少しだけ補足いたします。

最近、勧告を受けたある事例についてですが、もちろん勧告の対象になるのは、あくまで下請法・取適法の対象となる取引になりますが、実際に見てみると、それ以外のケースでも問題が生じていることがわかります。例えば、今回の資料の 19 ページにもありましたが、標準品・規格品を販売するといった場合に、途端に支払が長期化するというようなお声も、我々のところに少しずつ届いております。

実際、近年ではそういう情報をいただくこともあるのですが、我々としては事業者に直接請求をするような立場にはありませんので、その場合は取適法の紹介にとどまってしまうのが現状です。

そのため、現場の G メンの担当者からも「そこが苦しい」という声が上がっており、なんとか改善していただかないと、現場で困っている方々に対して十分な対応ができないという状況です。

やはり、改善が一番求められている部分ではあるのですが、制度上の制約もあり、なかなか対応がしにくいというのが実情です。

○仁平委員

はい、ありがとうございます。

そういう意味で、御提案の趣旨も含めて、やはりサプライチェーン全体で取り組んでいくということが、非常に重要な点だと思っております。

取適法が令和 8 年 1 月 1 日施行ということで、そこだけが強調されがちですが、やはり全体として取り組まなければ意味がないと考えております。

そのあたりの現場の把握といった点についても、是非とも進めていただきたいと思います。ありがとうございました。

○滝澤委員

まず、事務局の皆様には丁寧におまとめいただきまして、ありがとうございます。全体的な方向性について、特段の異論はございません。その上で、三点ございます。

まず一点目ですが、私もサプライチェーン全体で取組を進めていく必要があるというマクロな認識は共有しております。ただ、下請法を一部の取引にしか適用できないとの同様に、独占禁止法も、一般的な法律であるとはいえ、あくまで優越的地位がある場合にしか適用されないという点は重要です。

優越的地位とは、競争が既にあまりなくなっている、相手方にとって取引先を自由に変更できないような状況であることが前提です。競争が活発で、取引先を選べる状況では、基本的に介入しないというのが独占禁止法の考え方ですので、その点は法解釈上変えられないだろうと思います。

スライドの 18、19 ページには、大企業同士や中小企業同士の取引について記載があります。確かに、これらの取引においても、独占禁止法の適用可能性はありますし、過去の事例では、中小企業が大企業に対して優越的地位に立つと認められたケースも存在します。しかし、あくまでも優越的地位がある場合に限って適用されるという点は、確認しておく必要があると思います。

次に二点目ですが、プロセス重視という点についてです。これは、優越的地位の認められる相手方との取引において、一方的な対価決定がその地位の濫用として問題になると従来ガイドラインなどで言われてきたことをより具体化するという意味で、良い方向性だと思います。

ただし、既に労務費転嫁指針が存在しており、こちらにもプロセスについて詳しく記載されています。真面目な事業者ほど、当該指針を一生懸命遵守している状況ですので、これと矛盾するような内容にならないよう、指針との関係性を整理していく必要があると考えます。

最後に三点目として、具体例を増やすときの、増やし方についてです。協議プロセスが行われていない事例を増やすというのはよいと思います。

ただ、ガイドラインを確認すると、「一方的」の説明において、十分に協議しておらず、問題となる場合に加えて、問題がない場合についても記載されています。実際、取適法の運用基準の中でも、問題がない場合についても言及されていますので、こうしたケースについても補足・補充することが考えられるのではないかと思いました。
以上です。

○渡辺努委員

渡辺努です。発言させていただきます。

考え方の整理ということですので、前回の研究会、そして今回と、いろいろと教えていただいたことを踏まえて、私なりの整理を少しお話させていただきます。

まず、スライドの 13 ページをもう一度見せていただけますでしょうか。そこでは、1 次よりも 2 次、2 次よりも 3 次、3 次よりも 4 次というように、サプライチェーンの階層が深くなるほど価格転嫁が厳しくなっているという事実が示されています。

なぜこのような傾向があるのか、いくつか理由が考えられます。まず思いつくのは、サプライチェーンの階層が深くなるほど企業規模が小さくなる傾向があるという点です。例えば、三次と四次を比べた場合、三次の方がやや大きめの企業であるため、四次よりも交渉力が強いため、四次請けからの価格転嫁が難しくなるという構造があるのではないかと思います。

この二社間の企業規模の差が価格転嫁の困難さにつながっているというのは、比較的単純な構造であり、実際に多く見られるのではないかと考えています。

ただ、私が関心を持っているのは、仮に企業規模の差を解消したとしても、やはり階層が深い企業では価格転嫁が困難なのではないかという点です。

まずは事実として本当にそうなっているのか、可能であれば調査していただきたいと思います。仮に企業規模の差を除外しても、階層の深いところでは価格転嫁が困難であると仮定した場合、なぜそうなるのかという点が次の論点になります。

前回の研究会でその兆しを感じ、今回も御説明をいただきながら、私なりに整理した考えを申し上げると、例えば、三次と四次が交渉しているとします。その際、重要なポイントは、三次が二次に対してどれだけ価格転嫁できているかという点です。三次が二次に対して十分に価格転嫁ができるない場合、三次は四次からの価格転嫁要請を拒否する可能性が高くなります。

このように考えると、階層が深くなるほど、価格転嫁の玉突きのような構造が積み重なり、結果として深い階層ほど価格転嫁が困難になるという構造が見えてきます。

では、こうした状況をどう解決するか整理すると、三次と四次が交渉する際、三次が二次に対してどれだけ価格転嫁できているかという情報を、三次と四次の間で共有できるかどうかがポイントだと思います。

現状、どの程度共有されているか現場のことまでは分かりませんが、契約の様式的に考えると、三次と二次の契約は三次と四次の契約とは別物です。したがって、三次が二次との契約内容を四次に伝えることはあまりないでしょうし、不利な情報であれば意図的に伝えない可能性もあります。

そのため、三次が二次との間で十分な価格転嫁ができたのであれば、その情報を四次にも共有する仕組みがあれば、四次は「それなら自分たちも価格転嫁してほしい」と強気に交渉できるようになります。このような情報共有によって、玉突きの構造が多少なりとも解消されるのではないかと思います。

もちろん、こうした情報共有が可能かどうかは難しい面もあると思いますが、何とかして3次と2次の交渉内容、場合によっては1次と2次の交渉内容も含めて、3次と4次の交渉の場に乗せられるような仕掛けが作れないかというのが、非常に重要な課題だと思います。サプライチェーン全体を改善しようという取組においては、ネットワーク全体の情報を関係者が共有することが重要ではないかと感じています。

とりあえず、考え方の整理として以上のようなことを申し上げました。ありがとうございました。

○魚住委員

経団連の魚住です。

御説明いただきました資料の21ページにございますとおり、優越ガイドラインにおける価格交渉プロセスの部分をより具体化することは、取適法の趣旨を取適法の対象外の取引にも徹底することであり、適切な価格転嫁の推進につながるものと考えております。

この観点から、資料30ページの下部に記載いただいている実効的な協議が行われたか否かを考慮要素として明確化することは、望ましいと考えております。

ただし、我々が企業から伺っている取引の実態としては、例えば都度の見積りが困難であるような継続的な取引において、委託事業者と受託事業者の双方の負担の削減という効率化的観点から、あらかじめ委託事業者側が価格を提示するという運用が行われている実態もございます。

そのため、想定例の記載を充実させる際には、委託事業者による価格提示が一律に不適切と見なされるのではなく、取引の実態に応じて柔軟な対応が可能となるような記載をお願いできればと考えております。

また、前回の研究会では、物流に関する商慣習の問題への対応について、貨物や業界ごとの物流の属性や現場の実態を十分に把握した上で検討をお願いしたいと申し上げましたが、今回も通関業のある企業から御意見をいただいております。

例えば、貨物を輸入する荷主が負担すべきコストを、受注者である通関業者に転嫁しているという商慣習が存在するという意見もありました。こうした商慣習は、通関業者の資金繩りの悪化を招くだけでなく、新規事業者の参入を阻む可能性もあり、公正な競争環境を歪める要因になり得ると考えております。

昨日公表された運用基準の中でも、具体例として特定運送委託において想定される違反行為事例として、関税の立替え要請が記載されているところでございます。

先ほどから皆様より御指摘があるように、やはり取引の実態がどうなっているかをしっかりと調査いただき、どのような事例が良い事例で、どのような事例が問題のある事例なのかを踏まえた上での措置をお願いしたいと考えております。

我々も全てを把握しきれているわけではございませんが、是非お力添えいただければと思っております。よろしくお願ひいたします。

○松田委員

大枠については私も異論はございませんので、いくつか気になった点を申し上げたいと思います。

20ページについてですが、下の方にサプライチェーンの1次と2次の価格転嫁を働きかけることについて、懸念として示されている箇所がございます。

この趣旨について、サプライチェーンの頂点企業A社が、1次請けであるB社に対してC社のコスト上昇分を含めた値上げを認めている場合に、B社からC社への価格転嫁を奨励したいが何らか法律のハードルがあつて難しいという趣旨か、それとも1次請けであるB社が、自身はA社との関係で十分な価格転嫁をしてもらっていないのに、C社への価格転嫁をするように言われるのは不公平であるという趣旨か、どちらなのかを教えていただけますと幸いです。

先ほどの御指摘にも重なるかもしれません、こうした多段階での状況の確認や連携について、何をしてよいのか、何をすべきなのか、何をするといけないのかといったやり方について、もし何か指針があるのであれば、それを明示していただけるとよいのではないかと思いました。以上です。

○原委員

御説明ありがとうございました。

全体としての方向性、すなわちガイドライン等を充実させて趣旨を示していくという方向性については、異存ございません。その上で、2点ほどコメントをさせていただきます。

まず1点目ですが、労務費転嫁指針の公表の際にも見られたように、ガイドラインが出ると企業側としては、どこまでが義務で、どこからが望ましい対応なのか、という点が非常に気になるところです。そのため、違法性のラインが明確に分かるような構成になるとよいのではないかと考えております。

その意味では、想定例を増やす際に、違反となる行為だけでなく、できることについても明示していただけると、より実務的に活用しやすくなると思います。既に何名かの委員方からも御指摘があったかと思いますが、例えば、取適法において一方的な価格設定が違反とされている場合でも、取引先が非常に多く、個別交渉が事実上困難であるケースもあります。

そのような場合に、一括設定や一括交渉がどこまで許容されるのかという点についても明確にしていただけると、効率的かつ効果的な価格交渉が可能になるのではないかと考えております。

次に2点目ですが、優越的地位の濫用規制の活用についてです。既に御指摘があるとおり、適用できる範囲は優越的地位がある場合に限られます。特に私の方で検討している点として、条文上、取引の相手方であることが必要であり、既に取引関係があることが前提となっております。

そのため、初めて取引をする場合には優越的地位の濫用の適用が難しいという課題があります。ただし、初めての取引をする際の初回の交渉は非常に重要であり、そこで不利な契約書を締結してしまうと、長期的に当該条件が固定されてしまう可能性もあります。

したがって、最初の契約の段階でしっかりと交渉ができることが重要であり、優越的地位になりうる企業に対する指針を出すだけでなく、中小企業側にもどのように交渉をすべきか

という啓発活動を行うことが有効ではないかと考えております。

この点については、労務費転嫁指針でも中小企業側の指針が示されている事例がありますし、参考となるものとしては、スタートアップに関して公正取引委員会と経済産業省が出しているガイドラインがございます。そこでは、スタートアップ側が不当な条件を課されないようにするための注意点が指針として示されております。

このようなポイントが明示されることで、適正な交渉が行われ、結果として初回から適切な条件設定が可能になるのではないかと考えております。

これは少し踏み込んだ話かもしれません、そうした場面でも、指針の活用などが有効になるのではないかと思っております。以上、よろしくお願ひいたします。

○高岡委員

ありがとうございます。

私も、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を進めるために、優越ガイドラインでの想定例の拡充については賛成です。

その上で、実務的な観点から気になった点を申し上げます。まず、30ページの優越ガイドラインの想定例について、現状のものは非常に分かりづらいと感じております。特に発注者の立場から見ると、自身の行為がどこの例に該当するのか判断しにくい構成になっているように思います。

例えば、原材料費や労務費、エネルギー費に関する価格転嫁が、一般的に価格決定の問題として取り上げられると思いますが、想定例の構成を見ますと原材料費・労務費の値上げをそのまま転嫁できないというパターンは、8番に記載されています。本来であれば、こうした単純に転嫁を拒否するような例が最初に記載されるべきであり、その後に、原材料費や労務費が上がる要因となる事例、例えば1番に記載されているような受注量が減って（材料費のスケールメリットが減少あるいは労務費は固定費で削れず）単価が上がるといったバリエーションが続くべきではないかと思います。

同様に、2番に記載されているリードタイムが短くなるという事例。発注量は同じでも、早く納品しなければならない場合、トラックの積載率が下がる、あるいはアルバイトを多く雇って一時的に生産量を増やす必要が出てくるなど、労務費や輸送費が上がる要因になります。

このように、最終的には価格が上昇する要因となる原材料費や労務費に影響する要因は、順序としては後の方に来るべきであり、順番を整理してガイドラインとして提示していただけると、事業者側も自社の行為がどこに該当するのか判断しやすくなると思います。

今回の改訂ポイントは、想定例の文言の「一方的な単価の定め」をより具体的に表現することだと思いますが、もし今回ガイドラインを改訂するのであれば、構成の整理も併せて行っていただけるとよいのではないかと考えます。

さらにもう一点、取引価格の一方的な決定とは直接関係しないかもしれません、価格転嫁のスピードが遅いという論点もあります。例えば、一年後にならないと転嫁されないようなケースです。こうした事例は、優越ガイドラインの中には入りにくいのではないかと思いますが、これは優越ガイドラインとは別の枠組みで整理されるものなのでしょうか。質問として伺いたいと思います。

○公正取引委員会 柴山課長

ありがとうございます。

今回の御指摘にありました転嫁のスピードに関する点については、現時点ではガイドラインの中には盛り込まれておりません。

今のところ、そこまで踏み込んで記載することはあまり考えておりませんでしたが、本日さまざまな御意見をいただきしておりますので、今後、どういった対応が可能かについては検

討してまいりたいと考えております。

○高岡委員

優越的地位の濫用規制における取引対価の一方的決定という概念の中には、一年後にしか交渉が成立せず、価格が転嫁できないというようなケースは、現時点ではその範囲には含まれていないという理解で合っていますか。

○神田座長

まだ明らかにされていないので、あわせて結果報告させていただきます。

○中島委員

関西経済連合会の中島です。私からは3点、意見を申し上げたいと思います。

まず1点目は、優越的地位の濫用に関する考え方の整理についてです。資料で申し上げますと、22ページ以降の部分になります。

取適法により、協議プロセスの重要性が明確化されたことは非常に意義深いと考えております。一方で、画一的な規制強化によって自由な競争原理や自律的な経営判断が阻害されてしまっては、本末転倒であるとも感じております。

実効的な協議の確保と同時に、現場の実態に応じた柔軟な運用が不可欠であると考えております。ガイドラインにおいて価格交渉プロセスを具体化することも一定有効と考えられますが、単に禁止事例を列挙するだけではなく、各社のパートナーシップ構築宣言や自主的な価格交渉の努力を正当に評価し、それを後押しする視点が必要だと思います。

次に2点目は、サプライチェーン全体での価格転嫁の推進についてです。資料で申し上げますと、38ページ以降の部分になります。

調査やフォローアップを通じて一定の改善は見られるものの、公正取引委員会や関係省庁によるエンフォースメントやアドボカシーだけで、価格転嫁の推進には限界があると感じております。

最大の障害は、消費者が価格転嫁を受け入れにくいという現実にあると考えています。その背景には賃金上昇の停滞があるといえます。したがって、賃上げと価格転嫁を行い、社会全体の好循環につなげていくことが必要です。

また、発注者が価格転嫁を進めやすくするための何らかのインセンティブも必要だと思います。既にパートナーシップ構築宣言企業には補助金や税制優遇といった恩恵が与えられておりますが、これをさらに拡充し、発注者側にも具体的なメリットが及ぶ仕組みを設けることが有効だと考えております。

最後に3点目は、価格転嫁に関する総括的なコメントです。

価格転嫁の課題は、取適法だけでなく、企業制度全体と一体的に検討すべきだと考えております。会社法改正における株主提案権の見直しとも関連しますが、企業が取引先や従業員を含む多様なステークホルダーに利益を還元できるよう、中長期的な視点に立った制度づくりが求められています。

そのためには、最終消費者やメディアを含む社会全体が適正な値上げを受け入れる意識を持つことこそが、持続可能な賃上げや投資の基礎になると考えております。以上、私からの意見です。

○渡邊弘子委員

ありがとうございます。

今回のサプライチェーン全体での適切な価格転嫁というテーマについて、取適法だけでなく、独占禁止法の運用という発想は非常に良いことだと思いますし、優越ガイドラインの想定例の拡充についても大変有意義だと感じております。

私自身、製造業の立場から補足させていただきますと、先生方にはなかなか御理解いただきにくい部分もあるかと思いますので、ぜひ具体的な内容をガイドラインに盛り込んでいただきたいと思っております。

例えは数量の問題についてですが、実際には契約書に明記されていない条件で取引が行われているケースがほとんどです。数量が変わることで影響を受けるのは、単にトラック輸送などの物流だけではなく、加工業においても同様です。特に、サプライチェーンの下位層、つまり Tier2 以降の第3、第4、第5層に多く見られますので、この点は是非御理解いただきたいと思います。

また、渡辺先生からも御質問がありましたように、階層が深くなるにつれて価格転嫁率が低くなるという現実は、実際にはあまり把握されていないのが現状です。

そのため、発注者側が価格転嫁しなければならないという義務感を持っていないケースも多く、受注者として価格転嫁を要求しても無駄だという意識がある事業者は、発注者の立場になんでも価格転嫁を行わないというような構造が存在していることも御理解いただければと思います。

さらに追加で申し上げますと、数量に関しては、それをこなすために設備投資を行っているという実態もあります。しかし、そうした設備投資が単価に反映されていないケースも多く、現実的には設備代が価格に載っていないことがまだまだあります。

私どもは直接交渉して設備代をいただくようになっていますが、設備代を交渉してはいけないと思っている業者さんも多く、実際に設備投資の額も含めた回収ができるのは三年後になるといったケースも存在しています。こうした実態についても、是非御理解いただければと思います。以上です。

○多田委員

今回の議論は、サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるという方向性であり、そのためのツールをどう整えていくかということだと思います。

この観点で改めて資料を見てみると、目的は同じであり目指す方向も一致しているものの、ツールとしての2つの法律（取適法と独占禁止法）にはさまざまな違いがあることが改めて浮き彫りになったように感じました。

27ページの条文を見ても、取適法の新設条文はかなり具体的に書かれている一方で、独占禁止法の優越的地位の濫用に関する条文は、対象が広く抽象的になっています。

そうすると、今回の議論はこの両者のギャップをどう埋めるかということに焦点を当てる必要があるのではないかと思います。そして、そのギャップを埋めるための手段が問われているということになるものと思います。

方向性については、事前の御説明や今回の説明を伺いまして、私としてもそのとおりだと理解しており、引き続き進めていくべきだと思います。

そのためには、ガイドラインを具体的に利用者が使いやすいものにすることが重要だと考えております。

28ページの優越ガイドラインの考え方の部分、特に上部の四角枠に記載されている過去の事例をもとにした具体例と想定例についてですが、使い勝手を良くするという観点からお話を伺っていると、現行の行動基準だけでなく、業界特有の事情もあるように見受けられます。

文量が多すぎると逆に見づらくなる懸念もありますが、具体例・想定例については、特定の業界に関するものであれば業界名を明示することで、利用者にとっての理解可能性が高まり、有益になるのではないかと考えました。以上です。

○海内委員

改めまして、全体のまとめと方向性の御説明について、誠にありがとうございます。

私は20名規模の板金加工メーカーを営んでおり、法律等を使う側の立場として、本研究会の議論において最も実態に近い視点を持っていると考えております。その立場から、現状の

実態整理と取組について簡単に共有させていただきます。

まず冒頭に加藤委員からもお話がありましたが、本研究会の重要性はますます高まっていると、中堅・中小・零細企業の立場から強く感じております。

10月1日から最低賃金の改定が始まりましたが、皆さんも御存じのとおり、7月～9月（第2四半期）の景況感について、日銀等からのデータを見ると、大企業はプラス傾向にある一方で、中小零細企業はマイナスであり、直近の景況感は非常に厳しい状況です。

一部では、防衛・半導体・AI関連のデータセンターなどは活況ですが、それ以外の業種では仕事が薄い状況が続いています。こうした状況下で、価格を下げてでも受注を取るという動きが横行しないよう、本研究会からの発信が非常に重要であると考えております。

本日の課題としての論点整理については、基本的な方向性に異論はありません。ただし、強いて言えば、法律上の資本金や従業員数に該当しない場合における濫用行為は、現場では継続していると感じており、課題が残っていると認識しています。

次に、取組について3点申し上げます。

1点目として労務費の値上げは非常にクリティカルな課題です。公正取引委員会や中小企業庁において、労務費の値上げ交渉時に使用できるフォーマットをある程度整備していただきたいです。現場では、単金の問題と片付けられてしまうことが多く、実用的なフォーマットがあると非常に助かります。

2点目は、今回の価格転嫁の最終目的は、国全体の賃上げであると思います。この問題は、大企業と中小企業の対立構造ではなく、国全体の取組であるという認識が、大企業側に非常に薄いと日々感じています。これは日々の発信によって改善されるべきであり、公正取引委員会を含む政府の方から、大企業側に対して改めて共有していただきたいです。

3点目は価格転嫁だけでなく、資金繰りの改善も継続的な課題です。手形の廃止は一定の効果でしたが、ファクタリングに移行してしまうケースもあり、実効性が薄いと感じています。最低支払条件などを義務化し、紙の手形廃止だけでなく、制度的に禁止する方向で進めていただきたいです。

法律上のハードルはあるかと思いますが、国として資金繰りの改善に取り組んでいただけることを強く希望します。以上です。ありがとうございました。

○岡室委員

岡室です。

まず、議題1についてですが、私も他の委員の皆様と同様に、独占禁止法における優越的地位の濫用に関するガイドラインにおいて、価格交渉プロセスの部分をより多様なケースに即して具体化していくという方針に賛成いたします。

その上で、他の委員もおっしゃっていたように、実際の取引関係や受託・委託の形態は非常に多様です。例えば、業種によっては、必要な原材料を委託側が調達し、それを受託側に提供して賃加工を依頼するというケースもあります。このような場合、原材料費やその状況は委託側が把握しているわけで、価格交渉の焦点は別の部分に移ることになります。

つまり、業種や加工プロセスによって何がネックになるかが変わってくるため、これを一律に法的に指定することは難しく、ガイドラインの中で柔軟に対応する必要があると考えます。特に価格交渉プロセスの具体化においては、こうした実態を踏まえた記述が求められると思います。

また、もう1点気になる点として、渡辺努先生がおっしゃっていた内容とも関連しますが、サプライチェーン全体のイメージ図を見ると、最終メーカーから1次、2次、3次と下流に行くほど企業規模が小さくなるという印象があります。

しかし、実際の取引では、場合によっては受注側企業の方が、規模が大きく優越的地位を持っているというケースもあり得ます。もちろん、受託側が優越的地位を持っている場合には、価格交渉の拒否などは起こりにくいとは思いますが、取引関係の多様性を踏まえると、ガイドラインにおける価格交渉プロセスの具体化は、こうした多様な実態に即した内容にし

ていただきたいと考えております。以上です。

○若林委員

御説明どうもありがとうございました。私からは 2 点ございます。1 点目は先ほど滝澤先生、原先生もおっしゃっていましたが、サプライチェーン全体の問題の解決が重要だということについては全く同意見ではございますが、やはり独占禁止法や取適法の対象というのは、一定の範囲が確定されていますので、それを超えてサプライチェーン全体の価格転嫁の問題への広範な対応は難しいかなというのが率直な感想でございます。二点目は先ほどの質問も含んでいるかもしれません、一方的な代金決定というところで 35 ページの取適法と、優越における一方的の解釈は基本的には合致していると思っております。

公表されたばかりの運用基準では、一方的に代金を決定するというのは、協議に応じない又は必要な説明若しくは情報の提供を行わないという形で代金が定められた場合が該当するとされていて、35 ページでは例示がされています。戻りまして 30 ページの先ほど御説明いただいたガイドラインの 3/3 というタイトルのついたページですが、想定例が様々あり、先ほどの下請法の例示の部分に対応する形で独占禁止法について詳細に示したものであると理解しております。ただ下の四角のところですが、「協議プロセスに着目した記載はあるものの、具体的にどのような場合が一方的に定めることとなり得るのかなど、実効的な協議を示す記載が限定的」と書かれています。この意味が、例えば結果としてこのぐらい価格転嫁があつたら実効的な協議があつたと判断できる、など、結論から判断するということも含意するのであれば、それは難しいと思っています。基本的には、協議プロセスや実際に説明をしているなど、そういうところから判断せざるを得ないのではないかと思っています。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。

最後の点についてですが、資料 30 ページにも記載がありますように、自主的な協議の確保という観点からあくまでプロセスに重点が置かれているという理解でよろしいかと思いますので、具体的な価格転嫁の基準を示すものではないと考えております。

それでは、お待たせして申し訳ありませんでした。及川さん、お願ひいたします。

○及川委員

下請法が改正されて取適法となり、執行力が強化された分、独占禁止法における優越的地位の濫用の規制との間に格差が広がっていると感じています。

この結果、取適法の適用対象外となる取引について、あっちの水は甘いといった印象を持たれてしまうような事態が生じると、サプライチェーン全体での適正な価格転嫁の推進が困難になる恐れがあります。

したがって、優越ガイドラインの強化は必要であると強く感じております。資料 19 ページに記載されているように、中小企業同士、あるいは中小企業と小規模事業者との取引においては、私どもにも多くの問題の声が寄せられております。特に典型例 2 は、まさにその代表的な事例だと考えています。

中小企業も小規模事業者も、私どもの会員であることから、しっかり価格転嫁を支援していくという覚悟を持って取り組んでおります。

口頭で説明する際には、現在施行されているフリーランス法を根拠として活用しています。資本がない個人事業者でさえ、こうしたルールを守っているという事実を示すことで、相談の場でも理解を得られている状況です。

資料 20 ページに関しては、直接の取引先でなくても、価格転嫁状況の背景次第では取引関係者として規制をかけるべきではないかという考えを持っております。

もちろん、その背景がどのような場合に該当するのかは明確にしていく必要がありますが、情報の取扱いに関する課題もある中で、こうした対応を進めることで、サプライチェーン全

体の多段階での取引が改善されていくと感じています。

また、見積書の有効期限についても関心を持っております。現在、慣習的に3か月や6か月とされているケースが多いですが、こうした慣習についても望ましい形にしていく必要があると考えます。

優越的地位を持つ発注者が見積書の有効期限を延ばすことで、物価上昇のリスクを受注者側に押し付けるような状況が生じており、結果として発注者に有利、受注者に不利な構造が生まれていることも問題です。以上です。

○神田座長

ありがとうございます。それでは、本日途中退席されました加毛委員から御意見をお預かりしておりますので、事務局から代読させていただきます。柴山課長よろしくお願ひいたします。

○公正取引委員会 柴山課長

加毛委員から、「中小受託取引適正化法の適用対象外の取引についても、価格決定について実質的な協議が行われる環境を整備することは重要であると考えられる。中小受託取引適正化法が定める「協議に応じない一方的な代金決定の禁止」（5条2項4号）は、企業取引における価格交渉の実質化の支援という広い射程を有する考え方を、中小受託取引適正化法の適用対象について具体化したものと理解すべきように思う。」という御意見をいただいております。以上です。

○神田座長

ありがとうございました。

それでは、時間の関係もございますので、議論1についてはこのあたりで一区切りとさせていただきたいと思います。事務局からコメント等ありましたらよろしくお願ひいたします。

○公正取引委員会 柴山課長

様々な御意見をいただき、本当にありがとうございます。

全てにお答えできるかは分かりませんが、まず、現状の優越ガイドラインが分かりづらいのではないかという御指摘をいただいております。

また、想定例に関しても、現状ではこういったものが違反であるという事例が掲載されている一方で、これは問題ではないという事例の明示が少ないのでないかという御意見もありました。問題ではない事例についてガイドライン以外のもので示すことなども含めて、今後の検討材料として整理させていただければと思っております。ありがとうございます。

○神田座長

ありがとうございました。

私からも2点ほど、まとめというほどではありませんが、コメントさせていただきます。

論点1については、皆様方から基本的に御賛同いただき、有効な方向性であると確認できました。それをどのように具体化し、現場に伝えていくかという点についても、貴重な御示唆をいただいたと感じております。今後、前向きに進めていけるかと思います。

何度か議論に出ている資料30ページあたりの内容、すなわち優越ガイドラインの基本的な決定事項が伝わっているものの、それをさらに具体的にどのような場合が該当するのかという点について、明確化が求められています。

また、先ほど御指摘いただいた一方的な協議が形式的に行われていたという事例についても、説明が十分でない場合や、発注側からの情報提供が不足しているケースがあると認識しております。今後、想定例の改善に向けて、こうした点も含めて検討していく必要があると考えます。

私自身の感想としては、なぜ5次、6次、7次といった階層が生まれるのか、正直よく分かりません。レイヤーが多すぎるのでないかと思います。他国ではあまり見られない構造であり、これは日本特有の商慣行なのかもしれません、少しづつでもレイヤーを減らしていく方向性も検討すべきではないかと感じました。

さらに、先ほどの御説明にもありましたように、業種によって状況が大きく異なるという点も重要です。価格転嫁が進んでいない業種については、時代背景や業界特性を踏まえた対応が必要だと考えます。

最後に、施行に向けた基本的な考え方として、皆様方からいただいた御意見・御示唆を踏まえ、今後の制度設計に活かしていきたいと思います。どうもありがとうございました。

(4) 事務局説明 (②サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の実効的な取組)

○神田座長

それでは、議題2に移らせていただきます。議題2の説明を事務局からお願いします。

○公正取引委員会 柴山課長

ありがとうございます。それでは、議題2として、39頁から御説明いたします。

議題2は、サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の実効的な取組はどうあるべきかという議題です。

こちらについて、独占禁止法については、執行活動も引き続き厳正に行っていきますが、違反行為の認定を個別にする必要があり調査や検討の時間を多く要することから簡易迅速な執行に馴染まない性質もございます。また、執行リソースの問題等もあります。そのため、そもそも独占禁止法であれ取適法であれ、違反行為が起こらないような環境を整備するためには、アドボカシー活動等を強化していく必要があるのではないかと考えます。以下例として3つ挙げております。

まず1点目として、特別調査を実施していくにあたり、中小企業同士の取引など取適法対象外の取引を含めて実態を把握し、必要に応じて注意喚起や事業者名の公表等の対応を行うこと。2点目として、事業所管省庁との連携を強化して、独占禁止法と取適法を合わせたアドボカシー活動を行うこと。それから3点目として、これは中小企業庁の取組ですが、振興法の指導・助言等やパートナーシップ構築宣言の拡大によって、振興基準の順守を促していくことが考えられます。

それから40ページですが、公正取引委員会は、エンフォースメントとアドボカシーを車の両輪として一体的に取り組んでいます。アドボカシーについては、例えば、実態調査報告書や指針などを通じて考え方を示すことで、違反行為を未然に防止していくことが可能だと考えています。

41ページでは、これまでのサプライチェーン全体での価格転嫁の状況について、上部分にエンフォースメントの取組を、下部分にアドボカシーの取組を整理して記載したものです。

エンフォースメントとしては、違反行為への法執行を通じて、その事業者だけでなく、他の事業者も含めた波及効果も期待できます。他方、下請法は対象取引が限定されていますし、独占禁止法でも、優越的地位にあるかどうかなど、判断要素を満たすかどうかの検討が必要になります。また、エンフォースメントにおいては、一定の調査時間をするのに加え、人的リソースの限界もあります。こうした実態を踏まえると、アドボカシーと一緒に進めていくことが効果的と考えます。アドボカシーであれば、取適法より広い事業者を対象にできます。また、エンフォースメントと比べ、機動的に取組を進めることができます。

42ページは、個別のエンフォースメントやアドボカシーについての取組の紹介です。

アドボカシーとしての取組は、独占禁止法の優越的地位濫用規制の考え方を各種ガイドラインにおいて具体的に示すことで、事業者の理解を促進することです。これは、違反行為を

事前に防止し、そもそも事業者に不利益が起こらないような環境整備をするためにも重要と考えております。エンフォースメントの取組としては、違反行為がみられた場合には引き続き厳正かつ積極的に対処を行っていく必要があります。

次のページは、取引価格の引上げ要請について、一部の品目の値上げにしか応じない、交渉に応じず従来どおりに取引価格を据え置くなど、適切な価格転嫁を阻害する行為を行った発注事業者に対して、独占禁止法の違反行為の未然防止の観点から注意を行っているという事例の御紹介です。

44 ページですが、令和 7 年度の特別調査の結果を踏まえて、注意喚起文書の送付や、立入調査を実施する旨記載がございます。

この立入調査においては、公正取引委員会の職員が事業者と直接コミュニケーションを取ることで、アドボカシー効果が強く期待できます。調査対象に偏ることがないように、例えば、取適法対象外である中小企業同士の取引についても都市部・地方を問わず全国規模で、また事業規模に関わらずそのような立入調査を実施していきたいと考えております。

45 ページは、下請法の勧告事案を契機に、業界団体に対しての公正取引委員会から申入れを行った際に、それを踏まえ、事業者団体にて自主点検が行われた事例の御紹介です。記載されている事例以外にも、勧告事案を契機に、所管する省庁と連携して同業種を対象にした説明会の開催、業界団体に対する研修会にて説明を行うなどの取組もあります。

こうした取組を引き続き行いながら、取適法だけでなく独占禁止法についても、周知を行っていくことを考えています。

46 頁には、事業所管省庁との具体的な連携について記載があり、9 月 26 日には国土交通省との合同荷主パトロールの実施について公表を行いました。

今後も、このような取組を通じて、引き続き各省庁の連携を強化し、エンフォースメントとアドボカシーを一体的に進めていきたいと考えております。

○中小企業庁 小高課長

47 ページでございますが、こちらは現行の下請振興法の概要を示しております。ポイントとしては、適用対象が下請法や取適法よりも広いところにあります。中央部に記載がございます資本金基準に加えて、今後は従業員基準が追加されますが、従業員が 1 人でも多ければ振興法上の対象となります。

資料 48 ページ目でございますが、振興基準について示されております。先ほどの参考資料の冒頭にも、改正の内容をお示ししておりますが、今回の取適法改正の趣旨も含まれております。

こうした振興基準は、各業界団体が作成している自主行動計画においても遵守が求められており、また、パートナーシップ構築宣言については、現在約 7 万 8 千社以上から宣言をいただいております。その中でも、振興基準を守る旨が明記されている状況です。

このような観点から、発注者による不適切な取引防止に向けた取組が進められております。

資料 49 ページ目では、サプライチェーン全体での多段階にわたる事業者の連携を対象とした振興計画についても、今回の問題提起の中で反映しております。

資料 50 ページ目では、先ほど申し上げたパートナーシップ構築宣言について、宣言企業は賃上げ促進税制の優遇対象となるほか、国・地方の補助金の加点要素にもなっております。こうした観点から、宣言の拡大と実効性の向上を図っていくことが重要です。

また、宣言企業に対しては、後続の調査も実施しており、その情報を執行部門に共有することで、今後の対応に活かしていきたいと考えております。

(5) 自由討議 (②サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の実効的な取組)

○神田座長

ありがとうございました。それでは、事務局から御説明がありました、サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の実効的な取組について、自由討議とさせていただきます。

御発言いただく際のお願いを申し上げます。対面で御参加の方は、マイクの電源ボタンを押した後に御発言いただきますようお願ひいたします。それでは、御発言されたい方がいらっしゃいましたら、お知らせください。

○松田委員

どうもありがとうございました。

私から1点だけ、コメントを申し上げたいと思います。今回の取組について、方向性としては非常に力強く進められていると感じております。

他方で、例えば、行政当局が、明らかに自社よりも取引上優位と思われる企業に対して、価格転嫁の協議をするよう持ち掛けるように指導したという事例も聞き及んでおります。どのような目安で、どのような相手に対して委託事業者が働きかけるべきなのかという点について、もう少しクリアな指標が示されるとよいのではないかと思います。

今回の取組については、事業者側の理解と納得を得ることが非常に重要だと考えておりますので、その点について、是非御検討いただければと思います。

○多田委員

今回の議論の範囲から少し外れるかもしれません、前回の研究会において優越的地位の規制は手続きが重いという点について発言させていただきました。

そして先ほどの議論でも、取適法と独占禁止法の優越的地位の濫用との間にギャップがあるという話がありました。このギャップには、実態面と執行面の両方があると考えております。

実態面については、ガイドラインによってある程度埋めることができ可能だと思いますが、残るのは執行面です。この点について、いろいろと考えていた中で、下請法には自発的申出があり、優越的地位の濫用には確約制度がありますが、両者をうまく結びつける仕組みがあれば良いのではないかと考えております。独占禁止法においても事業者側から申し出ることで迅速な法執行が可能になるような仕組みがあれば、目の前で困っている事業者の救済につながるのではないかと思います。

このような制度設計が実現できれば、独占禁止法を活用した場合でも、より迅速な対応が可能になるのではないかと考えております。

○仁平委員

議題2についても御提案の趣旨で進めていただけたらと思っております。労働組合の立場からも、賃上げを進めていくためには、やはり必要なものだと思っております。

やはり会社側としては、法律やガイドラインを把握しているか、あるいはそれに基づき交渉していないのであれば、実践するよう働きかけを行っておりまして、我々は実践的な立場としてさらに取組を進めていきたいと思っております。

その上でもう一つは、令和8年1月1日の施行に向けて着実な準備と周知活動を是非展開していただきたいと思っておりますし、やはり皆様に理解していただくというのは非常に大事な役割なのだというふうに思っております。

特に施行のところも大事ですが、来年の3月には取適法施行後初の価格交渉促進月間ということで重要な機会だと考えております。

社会に対するアピールについて予算をしっかりとかけていただいて、実行していただけるとありがたいと思います。そのための体制や予算確保について、よろしくお願ひします。

○加藤委員

ありがとうございます。資料の内容については同意をいたします。

御存知のとおり、価格交渉・価格転嫁を商習慣として定着させるためには、公正取引委員会・中小企業庁をはじめ、政府全体として、我々民間も一体となって、これまでの取組をさらに強化していく必要があると思っております。

また、資料にあるとおり取適法の周知に加えて、独占禁止法の周知も大事だと思っております。取適法の対象外取引についても、望ましい取引慣行や適切な価格転嫁などを進めるために、どうすればよいのかといったことが浸透することを期待しています。

さらに、労務費転嫁指針の認知度を上げる余地はまだあると思っております。公正取引委員会にも情報提供ページがございますが、周知・PRをして、様々な情報が相談窓口等を通じて政府にも上がってくることが大事だと思います。

また、取引適正化に取り組む事業者に対するインセンティブについては、既に実施されている、パートナーシップ構築宣言企業へのインセンティブなども含めて、さらなる拡充を検討いただければと思います。

そして今、お話がありましたB to C の価格転嫁が進むためには、やはり社会全体に伝えることが必要ですので、これは消費者庁の対応なのかもわかりませんが、お願ひできればと思います。

最後に、論点からは外れますが、63 ページの「労務費転嫁指針のフォローアップ結果」や中小企業庁の 2025 年 3 月の「価格交渉促進月間フォローアップ調査結果」の中で、コスト要素別の転嫁率では、「エネルギー費」の転嫁率が最も低い数値となっております。エネルギー費の転嫁率が低い要因や背景を探ることも検討して頂けるとありがたいです。

以上です。

○魚住委員

こちらの議題につきまして、サプライチェーン全体で価格転嫁を進めるための今後の取組ということで、ぜひ取適法対象外取引の価格転嫁をどう進めるか、実効性の高い対応が必要だと考えております。

その関係で、資料の 39 ページの下について、簡潔に 3 点申し上げたいと思います。

まず 1 つ目ですが、特別調査等により、適用対象外の企業間取引を含めて実態を把握するという記載がございます。これについて 41 ページ目にある図のように、取適法対象の大企業同士の取引実態も把握いただくことが重要だと思っております。

例えば、大企業同士では手形の支払が行われている一方で、取適法対象の大企業から中小企業への支払は現金で行われているケースも、まだ数多く存在していると考えております。

今般の法改正で対象取引については、手形の使用は禁止されますが、サプライチェーン全体でそういった取引をどのように是正していくか、何らかの措置や法的な検討も必要かもしれませんと考えております。

次に 2 点目ですが、39 ページのところで、事業所管省庁とも連携を強化して、独占禁止法のアドボカシー活動を行うという記載をいただいております。

こちらにつきましては、複数の法律に基づいて、各事業所管省庁から同様のアンケート調査が事業者に送られてくることもございますので、できる限り内容を共通化していただけますと、事業者側の負担軽減につながり、より多くの回答が得られるのではないかと考えております。そういう工夫をいただけますと幸いです。

3 点目は、パートナーシップ構築宣言の拡大についてです。経団連でも周知活動を徹底して行っており、企業行動憲章の中にパートナーシップ構築宣言を明記して、企業には遵守いただいております。

また、春季労使交渉の報告でも明記をさせていただいております。先月には、すべての会員企業・団体に対して、価格交渉促進月間への協力依頼と内容に関する周知を行っております。現在の状況としては、会員企業全体の宣言率は 1588 社中 1038 社で、約 65% でございます。資本金 3 億円超の企業に限って見ますと、1209 社中 909 社で、宣言率は 75% に達しております。

ります。まだ足りない部分もございますので、引き続き政府とも連携しながら、宣言の拡大と実効性の確保に努めてまいりたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○廣田委員

全国商工会連合会の廣田でございます。

まず、中小企業庁、公正取引委員会におかれましては、様々な取組を熱心に進めていただいていることに、感謝を申し上げたいと思います。

私どもでは4、5月に調査を実施いたしました。その結果について労務費・原材料・エネルギーコストの項目別に見たところ、特に労務費については約6割近くが価格転嫁できていないという結果となりました。

今後、最低賃金がさらに上昇していくことを踏まえると、非常に厳しい状況であると認識しております。

その上で、まず議題1の点につきまして、優越的地位に関するガイドラインを具体的に記載・整理するということには賛成でございます。

次に議題2についてですが、このアドボカシー活動が非常に重要だと考えております。特に中小企業間の取引においては、これまでの商慣習が根強く残っている部分があり、まだまだ認識が十分に浸透していないと感じております。

今回、優越ガイドラインが改定されることや、労務費転嫁指針が変更されることなど、こうした一つ一つの変更が時間差で各商工会などに伝わってくると、現場では情報整理が難しくなってしまいます。

そのため、優越ガイドラインが変わりました、労務費転嫁指針が変わりましたということを一覧で見やすく伝えていただけすると、我々現場としても事業者さんに非常に伝えやすくなるのではないかと思っております。

ルールを作ることも大事ですが、それをしっかりと伝えていくことが、実効性を高めるために非常に重要だと考えております。

私どもとしても、しっかりと協力してまいりたいと思っておりますので、是非工夫をしていただければと思っております。以上でございます。

○郷野委員

御説明ありがとうございました。全体を通して、私からはコメントを2点申し上げたいと思います。

まず1点目ですが、労務費転嫁指針等の周知について、資料6ページにありますように、大変御尽力いただいていることは理解いたしました。その上で、周知については説明会に参加した担当者だけではなく、取引の現場に関わる担当者も含め、全ての従業員に周知することが重要だと思います。

我々としても、すべてのスタッフに周知しなければならない事項については、eラーニングなどを活用した学習を行っております。是非そのような周知徹底の方法についても、実効性のあるものを御検討いただけたらと思いました。

それから価格転嫁についてですが、労務費等が適正に価格転嫁されることの必要性は、消費者としても理解いたします。しかし、この10月から様々な値上げがあり、消費者は苦しい立場に置かれております。日々の暮らしの中では、取捨選択をせざるを得ない状況となっています。

こうした中で、取引の現場で「消費者が値上げを受け入れないから価格転嫁できない」というような交渉が行われることについては、消費者としても疑問を感じるところであります。

価格転嫁が進まない理由を消費者に押し付けるのではなく、サプライチェーン全体でのコストの見直しなども含め、消費者の暮らしに寄り添った価格形成の協議を行っていただきたいと思います。以上です。

○岡室委員

岡室です。この議題について、基本的な方針に賛成いたします。つまり、エンフォースメントとアドボカシー、この両輪が大事だということですね。

また、アドボカシーの中でも、特に規模の小さい事業者になるほど、今回の法律改正の趣旨が分かっていない、あるいはそもそも知らない、どうすればよいか分からないという方も多くいらっしゃいます。そうした方々に対して、様々なサイトで情報提供をしたり、案内を進めたりすることは非常に重要なと思います。

その上で、議論の中にあったパートナーシップ構築宣言についてですが、これは非常に面白く、良い試みだと思っています。この宣言を発注側が行い、それが認められると、賃上げ促進税制が適用され、補助金の加点対象になるという話です。これは例えば「くるみん」や「えるぼし」等のワークライフバランスの認証制度と同じような方向性だと理解しています。

ただ、少し気になる点があります。これは私の知識不足かもしれません、発注者がパートナーシップ構築宣言をしたもの、実際には余りきちんと取り組んでいないというケースがあり得るのではないか。また、そうした場合に、それを発見できるのかという懸念です。パートナーシップ構築宣言を進めること自体は良いと思いますが、違反や形骸化を防ぐために、実効性をいかに担保するか、違反があった場合にどのような対応を取るのか、罰則や是正措置などをしっかりと考えていく必要があると思っております。以上です。

○神田座長

ありがとうございます。ここで、本日途中退席されました加毛委員から議題2についての御意見をお預かりしておりますので、事務局から代読させていただきます。柴山課長よろしくお願ひいたします。

○公正取引委員会 柴山課長

加毛委員から、「中小受託取引適正化法の適用対象外の取引のうち、大企業間の取引と中小企業間の取引とでは、対象企業の規制に対する感度が異なると考えられる。中小企業間の取引については、公正取引委員会・中小企業庁によるアドボカシーを通じた価格交渉の意識化ないし価格交渉に関する意識改革が重要であると考える。」という御意見をいただいております。以上です。

○原委員

アドボカシーを強化していくという方向性についてですが、現在、価格転嫁を中心に議論されているところだと思います。ただ、サプライチェーン全体で価格を上げるというのは、単に値段を上げるだけではなく、新しいサービスや付加価値が伴って価格が上がっていくことが本来の姿だと思います。

ですので、アドボカシーを進める際には、イノベーションに向けた意識向上も合わせて発信していただけるとよいのではないかと考えております。

また、実際の手段についてですが、企業の皆様からの声を聞いておりますと、特別調査や書面調査などにかなりの労力をかけて対応されているとのことです。通常の調査に加えて特別調査がいつ来るかわからないという状況の中で、誠実に回答したいと思っていても、その負担は大きいという声があります。

そのため、今後は効率的に調査を行える仕組みを御検討いただければと思います。

さらに、既に御指摘があった点ではありますが、現状では各省庁がそれぞれ価格転嫁に向けた取組をされており、重複している部分もあるかと思います。これをシンプルに統一化することで、より分かりやすくなり、遵守も進み、結果として目的達成にもつながるのではないかと思います。以上、よろしくお願ひいたします。

○鈴木委員

今日お話しいただいた個別の取組については、賛成でどんどん進めていただきたいと思います。

ただ、最初に滝澤先生がおっしゃったように、価格転嫁の取組への執行活動は、あくまで優越的地位の濫用がある部分に関してのみ適用するという点は、非常に強調していただきたいと思っております。すべての産業を守る、今ある枠組みを守るというのでは、全く違う観点になってしまいます。

広く国民や産業に関わる人たちの声を聞くことはもちろん大事ですが、これまでの取組の中で、既にこの価格では勝負できないものも存在しています。そういったものを全て価格転嫁して、皆さん均等にやりましょうということになれば、その産業は潰れてしまいます。その結果、一番上の企業が何をするかといえば、その産業を捨てるという選択をする可能性があります。

つまり、今ままの姿の産業を全て守るということは、現実的には難しいのです。これから日本の産業をどうしていくかという観点からも、優越的地位の濫用に該当するかどうかをしっかりと見極めて進めていただきたいと思います。

のために、中小企業庁に向けてというよりも、経済産業省に対してですが、本質的にこれから日本が稼ぐ産業は何なのかということを、しっかりと見極めていく必要があると思います。

私の経験から申し上げますと、繊維産業は 1980 年代、1990 年代から厳しくなり、国内の企業数はおそらく 10 分 1 から 20 分 1 にまで減少しています。サプライチェーンの中で不可欠性を持ち、競争力を維持した人だけが今でも残っているのです。

国内外問わず競争の中にある以上、競争力をしっかりと持つことが必要です。

先ほどのレイヤーの話にもありました、同じ利益を得るために全員で分けたら、利益はほんのわずかしか残らない、そういう状況をこれからも続けることが、日本として正しいのかどうかを、しっかりと考えていくべきだと思いますし、皆さんにも考えていただきたいと思います。

また、優越的地位の濫用に関しては、罰則を強化してもよいのではないかとも思っています。実名公表などもありますが、あまり響いていないのではないかと感じています。

こうした行為に対しては、しっかりと対応していただきたいと思いますし、それ以外の企業間取引については、自由競争の枠の中で進めていくしかないと思います。少し話が逸ってしまいましたが、以上です。ありがとうございました。

○神田座長

先ほど原先生がイノベーションとおっしゃっていましたが、これまでもそういう議論がありました。今、鈴木委員がおっしゃったように、価格転嫁というのは産業構造の転換という部分にも関わってきます。そのような施策を国がやるべきことなのかという議論もございますが、必要な分野に対する取組が必要だと思います。

特に日本の産業は、円安が守ってしまったという不幸な状況が今も続いている。経済産業省含め国が対応してくださっている部分もありますが、国だけではなくて、民間とも連携した対応もあわせて行っていく必要があると思います。

議論 2 についてはこのあたりで一区切りとさせていただきたいと思います。事務局からコメント等ありましたらよろしくお願いいたします。

○公正取引委員会 柴山課長

アドボカシーを進めていく上では、どこを対象に取り組むのかを明確にすべきだと思います。加えて、それぞれの法律によって、周知しなければならない事項が異なる場合もありますので、そのあたりも考慮する必要があります。

また、法律的に可能な範囲で、事業者の負担を軽減するような工夫が求められているとい

う御意見もいただいております。

この点についても御意見を参考にしながら検討していきたいと思います。

ありがとうございます。

○中小企業庁 小高課長

まず、加藤委員からの御指摘についてですが、エネルギー費の価格転嫁が低いのではないかという点です。こちらについては、要因まで含めた定量的な分析はまだできておらず、現時点では明確な数値は示されていません。

こうした点については、労務費指針が示されたこと自体が大きな意味を持っており、今後の説明が必要だと考えております。

次に、岡室先生からの御指摘で、パートナーシップ構築宣言を安易に実施している企業がいるのではないかという点についてですが、パートナーシップ構築宣言をしている企業が取適法の勧告を受けた場合には、掲載を取りやめることとなります。そのため、そうした企業が税制優遇などを受けている場合には、優遇が受けられなくなる事になります。

また、鈴木委員や神田座長からも御発言がありました。競争力の面についても御指摘いただきました。基本的に、我々としては価格転嫁と生産性は常に両輪であると認識しております。

その上で申し上げますと、経済産業省としては、経済産業政策の新たな軸として2040年に向けた産業構造のあり方について検討しております。日本が今後どのように産業を形成していくかについては、官民連携のもとで検討を進めておりますので、是非民間の皆様にも御協力いただければと思います。以上です。

(6) 閉会

○神田座長

ありがとうございました。議題2についても、皆様方に御賛同いただいているかと思います。

具体的にどう進めていくかが重要ですので、本日いただいた皆様の御意見を踏まえて、事務局の方で検討を進めて頂ければと思います。

また、中小企業庁、公正取引委員会におかれでは、取適法での取組についても本日の御指摘を踏まえて、さらに進めて頂ければと思います。ただ価格転嫁といっても、さきほどの事務局の資料にもありましたけれども、そもそもそれが何かということにあまり気づいていないということもあるようですので、そういう意味では、私たちとしても責任は重いと感じております。やはり、私たちも情報をしっかりと伝える役割を担っていると認識しております。

それでは、時間の都合もございますので、ここで締めさせていただきます。本日は御参加いただき、活発な御意見をいただきまして誠にありがとうございました。