

## 令和2年度公正取引委員会政策評価委員会議事録

1. 日時 令和2年6月29日（月）14:05～16:17

2. 場所 審判廷（19階）

3. 出席者

【政策評価委員】（五十音順）

池谷 修一 公認会計士

小林 庸平 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社  
政策研究事業本部 経済政策部 主任研究員

多田 英明 東洋大学法学部教授

中村 豪 東京経済大学経済学部教授

南島 和久 新潟大学法学部教授

【事務総局】

笠原官房政策立案総括審議官，河野官房総務課企画官，品川官房総務課長，  
川上企業取引課長，山岡下請取引調査室長，関根広報官，高原企業取引課係長，  
藤澤下請取引調査室係長，植田官房総務課課長補佐，金沢官房総務課政策評価  
係長

4. 議題 令和2年度政策評価について

下請法違反行為に対する措置

中小事業者を取り巻く取引の公正化

競争政策の広報・広聴

5. 配布資料（資料の掲載は省略）

資料1-1 標準様式

1-2 実績評価書（案） 担当課：下請取引調査室

資料2-1 標準様式

2-2 実績評価書（案） 担当課：企業取引課

資料3-1 標準様式

3-2 実績評価書（案） 担当課：官房総務課

6. 議事録

【河野官房総務課企画官】 それでは、皆様おそろいですので、令和2年度公正取引委員会政策評価委員会を開催いたします。

私は、本日司会を務めさせていただきます官房総務課の河野と申します。

今年度の政策評価の対象は、下請法違反行為に対する措置、担当課室は下請取引調査室、中小事業者を取り巻く取引の公正化、担当課室は企業取引課、競争政策の広報・広聴、担当課室は官房総務課の三つになります。

それでは、まず初めに、官房政策立案総括審議官の笠原から御挨拶申し上げます。

【笠原官房政策立案総括審議官】 官房政策立案総括審議官の笠原でございます。

本日は、大変お忙しい中、令和2年度の公正取引委員会政策評価委員会に御出席賜りまして、ありがとうございます。

新型コロナウイルスの影響により感染者が増えており、移動や参集が大変なところ、また非常に暑い中、お手数をおかけしますが、感謝申し上げます。

また、池谷委員、中村委員、南島委員におかれましては、契約監視委員会に引き続いての長丁場の会議ということで大変恐縮でございますが、何とぞよろしくお願いいたします。

ただいま河野からございましたように三つの施策について評価書案を作っております。この過程で担当としてもいろいろな課題は認識しているところでありまして、これに関して、私どもが気が付かないことも含めていろいろ御意見を賜ればと思っております。

特に、競争政策の広報・広聴につきましては、平成30年度及び令和元年度のEBPMの取組として、総務省との共同研究を実施しました。この中で小林委員、南島委員に御協力を頂いてありまして、その成果につきましても今回の政策評価に盛り込んでおるところでございます。いろいろと御指導賜りましたことに御礼を申し上げます。

当委員会としては、しっかりこの評価の結果というのを反映させていかなければならないと考えておりますし、また、評価の方法についても常に考えていかなければいけないと思っております。

本日は皆様方から幅広い見地で忌憚のない御意見を頂戴して、私どもの政策評価の客観的、適切な実施を確実なものにしていきたいと考えておりますので、何とぞよろしくお願いいたします。

【河野官房総務課企画官】 それでは、下請法違反行為に対する措置に関する政策評価

につきまして、担当課より説明いたします。

〔資料 1-1 標準様式「下請法違反行為に対する措置」及び資料 1-2 実績評価資料（案）「下請法違反行為に対する措置」を説明〕

【河野官房総務課企画官】それでは、ただいまの説明に関しまして政策評価委員の方から御質問、あるいはコメントがありましたらお願いしたいと思います。

【中村委員】どうも詳細な御報告、ありがとうございました。資料の方も大変丁寧に作られていて、いろいろと詳しいことが分かりました。

1点、ずっと課題があると言われている勧告事件の処理期間についてです。勧告事件の処理期間については、マニュアルを作って対応するということが記載されていますが、それでうまくいくのかなというのが引っかかっています。資料 1-2 の 2 ページの表 1 ですが、ここで具体的な数字を見ると目標の 10 か月というのがあって、それを上回った件数と下回った件数が大ざっぱに半々ぐらいとなっています。それだけ聞くと常識的に処理期間の平均は 10 か月ぐらいかなと考えと思います。しかし、実はそうではなく、処理期間の平均は 12 か月ぐらいとなっている。このような場合、処理に時間がかかる事件はものすごく時間がかかってしまっていることが考えられます。平均の数字は、そういうものが 1 個あるだけでも上がってしまうので、そういった事件の影響により処理期間の平均が伸びていると思われれます。そうすると、先ほど、不服申立てがあったとか、他律的な理由を挙げておりましたけれども、その事件の影響がどのぐらい大きいのか分からないですけれども、すごく大きな数字が出てきてしまっていて、処理期間の平均がなかなか 10 か月に近づいていかないという話になっていると思われれます。

この場合の対応というのは結構難しいのではないかという気がしています。やはり、現実的な対応というものを頑張った方がいいのかなという気がしています。

そこで、もう少し情報として知りたいのは、処理期間がとても長かった事件がどのぐらいの長さになっているのかということです。そのような外れ値があるときには一番短い方と一番長い方を落として、平均をもう一回計算し直すということも考えられます。外れ値を除いた平均の数字を見たときに何か施策の効果があるのか、ないのかということが見えてくるとと思います。そこがちょっと気になったのですが、何か今お分かりになることがあれば教えていただけますか。

【山岡下請取引調査室長】この 4 年間で見ますと、最短のものは 156 日で、最長のもの

は1,187日というのがございます。最長のものは3年ぐらいかかっています。勧告事件で、3年もかかるというのは、めったにないことですが、これはよほどの特殊な事情があったものと思われまます。

【中村委員】そのような極端な事件のせいで、数字上、なかなか成果が出ていないという評価になるのは余り効率的ではない気がしますので、そのような数字を1回外してみてもどうでしょうか。その結果、施策の効果がないということが分かれば、考えないといけませんし、異常なものせいでどうしても処理期間の平均が短くならないときには、どうしたら異常なことが起きないかを別途検討する必要があると思えます。それはいずれにしてもマニュアルで対応するとかではない気もするので、もう少し具体的に何が起きているのかを捉え直して、取り組もうとしていることがそれに見合っているかどうかを考え直すというのもあってよいのかなと思いました。

【山岡下請取引調査室長】この異常値についてどうするかという観点ではこれまで検討したことがありませんので、その点はいろいろと参考にさせていただきながら、検討させていただきたいと思えます。

マニュアル等について我々の方で検討してきたものは、事件の処理工程として、まず、端緒段階というのがございまして、次に実地調査に行き、関係人にいろいろなことを要求して報告させて、それを精査して、事件全体を取りまとめて相手方に勧告をするのですが、その間に相手を説得したり、いろいろなプロセスがあるわけです。各場面でいろいろなことが起こりますので、場面ごとにより事細かな分析を行って、例えば、どういうところでどういうしわ寄せが来ているのでこの事件がどの程度遅れているかという分析も行いながら、それをさらにマニュアルに反映させていきたいと思えます。そして、研修についても余り長い時間全員に対しては行えないので、そこも充実させていく必要があると考えています。事件の調査というのは担当者のスキルにかかるところが相当大きいですから、その改善をする余地はもう少しあるのかなと考えています。

【多田委員】お話、いろいろとありがとうございました。

お話を伺っていて、改めて書面調査が重要であることを認識しました。資料1-2の2ページの表3を見ると、下請事業者に対して30万通も送っているということですが、書面調査は紙ベースでやっているのでしょうか。それとも、オンラインでも回答できるようになっているのでしょうか。

例えば、下請事業者の立場に立ってみると、いわゆる下請いじめ的な行為で困ったと思えば書面調査に回答して、事件として取り上げられて処理されるとなると、トータルで見ると時間がかかってしまうと思います。例えば、事件の端緒となる調査についてオンラインで申告できれば、若干トータルの処理期間が短くなるのではないかと思います。

【山岡下請取引調査室長】まず、オンラインで申告できるかどうかということについては、既にオンラインの申告システムがございます。どのような事業者でも申告しようと思えばオンライン上で申告することは可能です。

定期調査につきましては、親事業者向けについては、今年度から紙でも電子ベースでも回答が可能になっております。

下請事業者向けについては、30万通ということではなかなか我々の処理能力との関係もございますので、調査票自体は紙ですけれども、必ず返信用封筒を入れており、自由記載欄もありますので、何か気が付いたことがあればそれに書いて返信用封筒に入れて送ってもらえれば、我々の方ですぐ情報が拾えるという状況になっています。

【南島委員】御説明ありがとうございます。南島と申します。この施策の効果は何でしょうかと聞かれたら、端的に何だとお答えになりますか。

【山岡下請取引調査室長】迅速かつ的確に下請事業者の利益の保護ができているということです。

【南島委員】迅速かつ的確な下請業者の利益の保護ということになると、10か月という処理期間がやはり重要ということになるのでしょうか。

【山岡下請取引調査室長】そうですね、勧告事件については、できるだけ短い期間で下請事業者の不利益が回復することが本施策の一番のポイントでございますので、そこができているかというのは必要だと考えています。

【南島委員】10か月という処理期間の目標に対して、現在の平均処理期間が12か月とおっしゃいましたけれども、やはり、目標としては10か月を保持したいとお考えになっているということですか。

【山岡下請取引調査室長】はい。やはり半数程度、外的な要因でどうしても遅れてしまうものがあるにせよ、半分は目標どおりできているわけですから、そこは、迅速な処理という観点では維持すべきじゃないかと現場としては考えています。

【南島委員】そうすると、その目標が達成できなかったケースについて、特殊な理由

があるということですが、そこも標準化できないでしょうか。例えば、定型化されていない、相手方の協力が得られない、不服が申し立てられる、あるいは、非常にレアケースで3年かかりましたというお話があったかと思います。そういうものに該当するもの以外の、要は、標準化で狙っている、普通の特に何も問題がないケースについては、10か月で処理していくのが目標ですということをお願いしたいのだと思いますが、いかがでしょうか。

【山岡下請取引調査室長】そうですね。ただ、標準的なケースの中にも、何らかの外的な事情がないわけではないのですが、そういったものの中でも特に時間のかかるケースが出てきているので、そこはどこで見定めるかということなのかなと思っています。

【南島委員】指示を聞く側のモチベーションからすると、やむを得ないものはやむを得ない、でも、基本的にはこうであると、交通整理されている方が指示を聞きやすいのかなと思います。10か月という目標があるから頑張りましょうという話にもなるかと思うんですが、目標の組立てが、余り例外を許さないような形になっていると目標として共有されないのではないかなという心配があるのですが、いかがでしょうか。

【山岡下請取引調査室長】標準的なものと、外的な要因で標準的な処理ができないものについて、二つに分けて目安を決めるという意味でしょうか。

【南島委員】そうですね。例外的なものは例外的なものとして説明を許容するでもいいと思います。重要なことは、その調査に立ち会っている方々が10か月ということ念頭に置きながらスケジューリングすることだと思います。そこができるように組み立てていただいた方がいいかなと思います。あるいは、対外的にもそういう説明をしていただいていた方が、規範として分かりやすいと思います。

【山岡下請取引調査室長】これまではちょっと考えていなかったのですが、そうした方向も含めて、検討させてもらえればと思います。

【小林委員】三菱UFJリサーチ&コンサルティングの小林と申します。

2点ほどお聞きできればと思います。1点目は先ほど中村委員からもございましたが、勧告事件の一部の処理期間が10か月を超えているということだったのですが、それを解決するために具体的にどういう事件で延びてしまったのかを分析して対処を考えることはとてもいいかなと思いました。しかし、資料1-2の6ページの中段辺りを見ていると、かなり他律的な要因で増えているということなので、公取委のコント

ロール可能な要因でどこまで変えられるものなのかというのはもう少し分析した方がいいのかなと思いました。

マニュアルとかを作るのはいいことかなと思いつつ、明らかに相手に理由があるのであれば幾ら頑張っても仕方ないというところもあるかもしれません。そうすると、目標設定の仕方等の問題になってくると思いましたので、既に現状で分析していて、本当にコントロール可能な要因がコントロールし切れていないのか、それともそうではないのかというところについて、何か現状の仮説があれば教えていただければと思います。

もう一つ、全体としてこの事業は非常にうまくいっていて、原状回復額も非常に大きくなっているということで理解したのですが、本来的には下請法違反をきちんと摘発できているという、摘発のカバー率みたいなものが本当は重要なのかなと思いました。気になったのは資料1-2の3ページの表4を見てみると、書面調査で端緒となった件数がずっと増えている一方で、書面調査の実施状況は29年以降は6万件のままとなっています。新型コロナウイルスの感染者数ではないですけども、検査数は一定なのに陽性率が上がっているというのと非常に似ていて、もしかしたら潜在的には下請法違反が増えているということを示唆する数字なのかなと思ったのですが、もし御知見があれば教えていただければと思います。

【山岡下請取引調査室長】まず、どこまで他律的な要因がコントロールできるかという仮説については、今の段階では申し訳ないですけども情報はないです。ただ、他律的なものであっても、どうしてもコントロールできない部分はあるかもしれないのですが、例えば、担当者のスキルアップとか、ネゴシエーション力のアップとか、そういったスキルアップによってある程度、処理期間を短くすることが可能かもしれないと思っています。それから、法律の理解とか、各事例をちゃんと吸収して行ってその当てはめが素早くできれば、対処可能かもしれません。こういったところも含めて、研修を実施していきたいと考えています。

それから、摘発のカバー率については、毎年、30万通なり6万通の調査を同じところに送っているわけではなく、例えば、最近ですと働き方改革とか、そういったトピックがあるときには、そういったところがちゃんとカバーできるように送付先を工夫しています。

また、定期調査における質問についても、例えば、最近ですと、買ったたきの問題

とか、そういったトピックがあるときには、そういったものを拾いやすくするための工夫をしています。

さらに、商工会議所等で下請法のPRを行い、また、年間数十か所で下請法の講習会を行うことにより、事業者に理解を深めていただいて、下請法に違反する行為に接した場合に、書面調査に書き込んで回答していただけるような素地を作っています。こういった、様々な工夫によって、書面調査による端緒の数が増えてきているのではないかと考えています。

【小林委員】そういう意味でいうと、この端緒となっている件数が増えているのは、その端緒を上手に引っかけるような調査がより洗練されてきているということの裏返しでもあるのかもしれないですね。

【山岡下請取引調査室長】そのように考えています。

【小林委員】そうだとすると、もしかしたら、政策の手段という観点からいうと、よりよい書面調査の在り方みたいなものも、どうやるかというのは私はノーアイデアなのですが、今後の論点としてあり得るのかなと思いました。

【池谷委員】池谷です。御説明ありがとうございました。資料1-2の9ページの施策の分析に担当職員に対する研修等の更なる強化、調査方法の検討とありますが、他律的な要素もあるのに、これで有効な手が打てるのか、うまく結び付かないところがあります。10か月という目標はいいと思うのですが、やはり、案件によっては、これまでの経験から10か月という処理期間の中でプロセスごとに確実にこなせるものもあれば、そうでないものも出てくると思います。また、そうでないものの中には、10か月を超えても駄目なものは駄目なのだから、先ほどのように1,000日ぐらいかけて徹底してやらなければいけない案件もあると思います。そういった中で、今のこの分析では、事件は早く切り上げた方がいいんだと見えてしまう。決してそういうわけではないと思うので、先ほどお話のあったプロセスがもし分けられるのだとしたら、プロセスごとには進んではいるけれどもこのプロセスで延びているんだというような形で、もう少しプロセスごとに内容を分けて、延びた原因を明確にして、分析した方がよいと思います。単純に、半分は10か月以内で処理できたとか、10か月以内にあるものが多ければいいというものではないと思います。今の形では政策の成果をうまく表現し切れていないような気もするので、もう少し内容を分けていただければ、そういうものを分析結果として出していただいて、やはり他律というか、新しい問題に

対してもきちんと対応して、それを次に活かしていますという結果が示せるものを少し考えていただいた方がいいのかなと思いました。

【河野官房総務課企画官】どうもありがとうございました。それでは、下請取引調査室の下請法違反行為に対する措置に関するセッションは、これをもちまして終わりにしたいと思います。

【河野官房総務課企画官】続きまして、中小事業者を取り巻く取引の公正化に関する政策評価につきまして、担当課より説明いたします。

〔資料2-1 標準様式「中小事業者を取り巻く取引の公正化」及び資料2-2 実績評価資料（案）「中小事業者を取り巻く取引の公正化」を説明〕

【川上企業取引課長】1点補足させていただきますが、資料には書いておりませんが、足元の動きとして、コロナの関係で、講習会がどう実施できるのかというところが、特に春先、緊急事態宣言が出ている頃、なかなか見えなかったのも、講習会ができなかったためのために、eラーニングとか、動画で配信をして、眺めていれば音声が出たりポンチ絵が出たりという、いわゆるオンライン教材のようなものを今、作っています。

緊急事態宣言自体は解除されましたけれども、作りかけていたこともありますので、可能であれば7月中ぐらいにそういったものをホームページ上にアップをして周知に役立てられればいいかなということは考えております。

【河野官房総務課企画官】それでは、中小事業者の取引の公正化という点につきまして政策評価委員の方々からご質問、あるいはコメントがありましたらお願いしたいと思います。

【中村委員】御説明、ありがとうございました。御説明いただいた内容は、丁寧に数字も紹介されていて、なるほどというふうに受け止めております。

講習会とかの説明内容をどうしているのかなというところがちょっと気になりました。例えば資料2-2の2ページの表2を見ますと、参加している方の4分の3ぐらいはもう下請法を分かっていますよとおっしゃっています。そういった状況で、標準的なといいますか、こういうのが下請法違反なんですよという何か教科書的な例だけ紹介してしまうと、講習会後のアンケートでも内容は分かったとお答えになるだろうと思います。このような場合、講習会をやった意味がどれほどあったのかと思ってし

まいります。

多分、いろいろな工夫を実際にされていると思いますが、例えば、書面調査でもかなり丁寧にいろんな事例を拾っていると思いますので、本当は下請法の違反になるけれども、実際の下請事業者からすると、これは違反なのかどうか、どうしてもためらうような事例や、あるいは、かなり典型的に、本当は下請法違反であるけれども、つい元請の方がやってしまいがちな事案とかを紹介してはどうでしょうか。その上で、こういうのがあったらともかく御一報ください、あるいは、そもそもやらないようにしようということを伝えてはどうでしょうか。そのぐらい具体的な方がよいのかなと思いますが、その辺りはどのように対応されていますか。

【川上企業取引課長】資料に掲載している講習会は下請取引適正化講習会という講習会なのですが、他方で、ここには載せていないのですが、ほかの講習会も実施しております。一つは、説明してもらえませんかということで要請を受けて、説明に行くという場合があります。説明に伺うのは、会社とか業界団体とかケース・バイ・ケースなので、そこではニーズに応じた説明をしています。ただ、これについてはなかなか指標で評価しにくいのでここには掲載しておりません。

もう一つは、これも載せておりませんが、正に中村委員のおっしゃったケーススタディのような、我々は応用講習会とっていますが、そういった講習会も別途、開催しています。ですので、なかなか評価の指標が取りにくいのですが、講習会を開催すること自体はしています。

また、現在検討しているeラーニングのようなものでも、習熟度テストといったものを盛り込もうと思っております。

【中村委員】何とか報道につながるとか、ここまでやると下請法違反になってしまうということを事業者がきちんと判断できて初めて成果という話になると思います。なかなか間をどうつなげばいいのか分からないですが、例えば、とてもラフにやるとすると、講習会をやった地域では下請法の事案についての申出が実は増えていたとかいったことがあると、講習会で皆さんの認識が改まったからかもしれないぐらいは言えるのかなと思います。しかし、本当にそのようにはっきり結果が出るものなのかというと、ちょっとそこは自信がないので、飽くまでもそんな調べ方もあるかもしれないぐらいで、御参考までにというぐらいですので、お答えは大丈夫です。

【河野官房総務課企画官】今の点につきまして、例えば講習会でアンケートを取ると

きに、アンケート項目として、今回の講習会で新しく知り得た内容を5段階で評価してもらい、講習会のパートごとに、そんなデータを集めていくというのがあるのかなと思いました。でも、これは、講習会のアンケートの分量が増えたり、処理するための労力がかかったりしますので、それはやるとしても少しずつなのかなと思いました。

【中村委員】講習会によって目的を変えて実施しているということだったので、メインの、これは本当に持ち帰ってほしいなというところがどのぐらい伝わっているのかを問う設問を設けておいて、その設問内容自体は講習会によって違うけれども、ある意味、同じフォーマットで聞いているようにすればデータとして集まるといえるのはあるかもしれないです。

【南島委員】御説明、ありがとうございました。ちょっと違う角度からの意見になるかと思いますが、要は、講習会をやることと実態調査をするということ、それを定常的にとにかくやっていくということがメインということですね。

【川上企業取引課長】加えて、情報提供ということでパンフレットとか、そういったツールと言ったらいいのでしょうか、そういったものを用意して周知を図るといふことです。

【南島委員】決まったものをやっていくということで、実は、それ以上の評価は難しいのではないかと思います。もちろん質がいいに超したことはないのですが、質を追求し始めると個別のお話になっていくので全体として説明ができなくなっていきます。そうすると、ややアウトプット寄りのお話になってしまいますが、そこで説明するというふうに整理した方がいいのかなという気がします。

その観点から言えば、指標をこんなに並べる必要はないのかもしれないと思っています。指標を出すと逆に細かい話になっていくと思います。例えば、資料2-2の5ページの表7で、荷主と物流業者との取引の書面調査で、改善を求めた件数が令和元年度は864件になりました、昨年と数字が違います、理由は何ですかと、こういう話になっていくかと思っています。一つ一つの説明を求めていくみたいになってきてしまう。あるいは、パンフレットのアクセス件数が伸びたのは要因分析なされていますかと、こういう話になっていくかと思っています。そして、それを説明することが事業の本質に何か意味があるのかというと、そうでもないのではないかと思います。意見として申し上げますと、本取組については、アウトプットで管理することとして、質の話はできるところがあればもちろん議論するけれども、メインはとにかくアウトプットで

この話は固めると、その関係で指標もこんなに並べるかどうか、次の基本計画の見直しのタイミングでもいいと思うんですが、そういうときを捉まえてもう一度洗い直して、本当に必要な指標だけを掲げて表示するというでもいいのではないかと思います。

定常的に回していく中で、もっとやった方がいいだろうとか、反省した方がいいだろうというのが出てくるとは思いますが、それこそが一番重要な論点で、それをきちっと説明しさえすれば、事業の本質としては十分成立するのではないかと思います。

【川上企業取引課長】ありがとうございます。見直しのタイミングがあると思いますので、その際に検討したいと思います。

【河野官房総務課企画官】今、南島委員がおっしゃったアウトプット重視でいくというと、アクセス数とかの指標よりも何かこういう指標を典型的に取った方がいいとか、もしアドバイスがありましたらお願いします。

【南島委員】単純に、例えば講習会の実施件数とか、パンフレットのダウンロード件数とか、アクセス件数のような数字をモニタリング指標として並べます。そうすると、並べた指標を見ている中で気付くことが出てくるかと思えます。その課題が出てきたときに初めて深掘りの話はするというくらいの構えでいいのではないかと思います。

毎年の評価書の中で反省点等々を書くところがあると思えますので、こうした課題について判断根拠なり、次年度の目標についてのフィードバックなりというところで書き込んでいただいて、記録として残して引継資料にしていくということでいいのかなと思えます。

例えば、先ほどおっしゃった新型コロナウイルスの影響は、ワクチンができるまではずっとこれに付き合わないといけないので、かなり大きいと思えます。新型コロナウイルスの影響で対面では研修できないのでオンラインに切り替えるなど、そういう不測の話は書いてもらった方がいいと思えます。なぜかという、10年前にインフルエンザの流行がありましたが、そのときどうしたかというのは口伝えでしか多分伝わっていないと思えます。こういう不測の事態の対応を書いておく記録として残るので、あのときこうしたとか、後ろ倒ししたとかいうのが多少なりとも分かりますので、記録としてしっかりと残し、実績評価なので実績としてこうだと説明することを徹底した方が施策としては非常にバランスがよくなり、説明としてもバランスがよくなるような気がします。

【池谷委員】御説明ありがとうございました。資料2-2の9ページの次期目標への反映の方向性の中で、下請法等の内容の理解度が低い者の参加が限られていたというのは、これはどういう意味ですか。

【川上企業取引課長】それは、中村委員の方からも御指摘のあった点で、表2で参加する者の下請法の理解度がもともと4分の3ぐらいは十分、ほぼ知っているという人が参加をしていたので、もともと下請法を知りませんという方の参加が限られていたという趣旨でございます。

【池谷委員】ということは、下請法を知りたいと思う人が初参加する割合が低いということですね。

【川上企業取引課長】初めてかどうかは別として、アンケートの結果だとそういうことになっております。

【池谷委員】その数字だけ着目すると、関心のない人をどうやって集めるのかという話になってしまいます。それは確かに、もともと下請法を知らない方の参加が限られているのであれば、下請法を知らない人の参加を増やした方がいいという話になるのですが、ここに何らかの手を打つというのではないですよ。

【川上企業取引課長】はい。直接こういった検討で手を打てるかどうか、かつ、その因果関係がちゃんと検証できるかどうかというのは甚だ自信がございません。しかし、例えば、2年前からツイッターやフェイスブックで簡単にこういう場合は下請法違反になりますよということを発信したりしております。さらに、今回のeラーニングのような、オンライン上の情報提供の仕方というのも加えていければ、今までより講習会への参加や公正取引委員会のホームページからのテキスト等のダウンロード等に興味がなかった方が、下請法に接する機会が増えるかもしれないなと考えております。参加者の幅を広げるという意味での取組は、ちょっと定性的にはなりますが、意識をしながら進めていきたいと思っています。

【池谷委員】先ほど南島委員がおっしゃったように、実績評価書に記載されているような指標は、定点観測的には非常に有効だと思います。SNSをやったり、eラーニングをやったり、動画を公開したり、今の流れとして、こういう点に着目して次の手を考えていますということでもいいのではないかと思います。

やはり、情報を発信する媒体がどんどん変わってきており、年齢も世代が下がってくるに従ってどんどん移行していますので、公取自体も新聞で報道されるよりも基本

的にはSNSとかツイッターの方に移っていく、移っていつていますという点を記載すればよいのかなと思います。

先ほどお話があったeラーニングもいいと思うのですが、是非、講習会のときに、非常に基本的なところは、専門の女性がナレーターとして話しているような動画を使って説明を行い、その後、講師の人が最近の動向について話をするような形で、少し目先を変えて、講習会の中で強弱を付けることもできるのではないかと思います。パンフレットの難し過ぎるところも含めて、動画で平たく話して聞かせるという使い方も可能だと思いますので、その辺をうまくコンビネーションするとよいのかなと思いました。

【多田委員】今お話があった点で、いろいろな講習会をされているということで、私どもの大学の講義に似ているところがあるなと思いました。正にこのコロナの情勢ですから、大学でもオンラインによる授業をどのように実施するのかを検討しております。いろいろな動画などを作りました。当初は今年限りとも思いましたが、いろいろ考えると、動画などは今後も資産として使えるのではないかという認識が広がってきております。コロナの状況が今年限りか来年も継続するのかは分かりませんが、作った動画などは、アップデートすることにより通常の会場での講習会でも使えるほか、オンラインでも使えるのではないかと思います。このような形で選択肢を増やすというのは、今回の取組が有効に活用できるのではないかということを大学の現場でも感じており、感想として申し上げます。

【川上企業取引課長】一時的なものということではなく、資産として残りますので、そこは、ツールの多様性を確保していく、増やしていくという観点からも、引き続きアップデートして活用していければと思っています。

細かい話になってしまいますが、会場で動画を流したりできればよいと思いますが、会場のインフラの状況や、予算との兼ね合い等もありますので、全ての会場でそのようなことができるのかというところはあろうかと思いますが、そこは現場の現実に応じて柔軟に対応したいと思います。

【小林委員】一つだけお聞きしたいのですが、理解の低い方に講習会に来ていただくというのは重要だということなのか、それとも、そこは余り重きを置いていないということなのか、どちらでしょうか。

【川上企業取引課長】重要だとは思っています。ただ、講習会には、ある程度下請法

を知っている方が集まってしまいます。さらに、下請法は、昭和30年代からある法律でございますので、こういった普及・啓発というのも長きにわたってやっていますので、事業者の方としてはある程度御理解が進んでいるのかもしれませんが。ただ、個別の事件について、特に指導件数は過去最高となっており、そういった意味では違反行為というのは減っていませんので、まだ理解できていない方というのが多分いるはずだと思っています。したがって、そのような方に来ていただくということは重要だと思います。

【小林委員】講習会は恐らく商工会議所さんからの要請とか、そういう団体からの依頼があって講習会を開催しているのかなと勝手に推察しているのですが、どのように募集しているのでしょうか。

【川上企業取引課長】講習会は、そういう団体や企業経由の募集はしておりません。ホームページから講習会の申込みページにアクセスいただいて参加申込みをしていただくという方法で募集しております。

【小林委員】なるほど。下請法の中ぐらゐの理解度の方にアプローチすることが大事なのであれば、この回数ごとに事前のアンケートを取っているのは、なかなか珍しい例かなと思いましたが、事前の段階で理解度が低かった人が集まった講習会がどんな講習会だったのか、例えば駅チカでやっていたとか、何か事前にSNSで上手に広報したとか、そういう理解度の低い方にアプローチできたことが、もし既存の情報で分かるのであれば、そういう情報を使っていくといいのかなと、的を射ているか分からないですけども、思いつきで思ったところです。

【川上企業取引課長】そうですね、ちょっとどういうやり方がいいのか、言い方を変わると、分からない人に来てくださいとか、余り理解していない方向けですとか、そのような募集の仕方をするといったことは考えてみたいと思います。

【河野官房総務課企画官】ありがとうございました。よろしいでしょうか。

これをもちまして今日の二つ目、中小事業者を取り巻く取引の公正化に関するセッションを終わりにしたいと思います。

【河野官房総務課企画官】それでは、今日最後の議題となります、官房総務課から競争政策の広報・広聴につきまして、担当から説明いたします。

〔資料3-1 標準様式「競争政策の広報・広聴」及び資料3-2 実績評価資料（案）

「競争政策の広報・広聴」を説明]

【河野官房総務課企画官】今の御説明に関しまして評価委員の方々から御質問、コメントありましたらお願いします。

【小林委員】今あったように、私は分析をお手伝いしているので、余り中立的な観点から意見を申し上げられるかよく分からないのですが、二つほど少し申し上げたいと思います。

データを分析させていただいて、講師によって、特にハイパフォーマーの講師の方だと満足度や理解度が上がるような傾向が出てきたというのが非常に面白い結果だったかなと思います。それを受けて、もし今後ハイパフォーマー講師の、例えばスキルとかその教え方とかを横展開していくと、効果が大きいのではないかと考えておりますが、その進捗とか、これからの見込みがあれば教えていただきたいというのが1点目です。

2点目は、オンライン教材を作っていくというのは非常にいいと思っています。分析の過程でも、職員の人的なリソースの制約がどうしてもあるので、件数をどんどん増やすわけにもいかないということがありましたので、オンラインというのは非常にいいかなと思います。例えば、オンラインの中でも受講者の満足度を測るようなeラーニングのようなものを入れていくと、またそのオンライン教材の更なる見直しにもつながっていくのかなと思いますので、その辺りは、もし可能なら御検討いただければと思います。

【品川官房総務課長】一つ目のハイパフォーマー講師のスキルの展開については、ハイパフォーマー講師がどういう取組をしているかは、一定程度把握をしています。その説明の仕方とか、資料の作り方とか、時間配分の仕方とか幾つかポイントはあるようですので、それを、講師の候補者は職員の中から選んでプールしているので、そのような候補者に対してこれから伝えていくという段階でございます。

それから、オンラインのものにつきましては、現状できているのは、先ほど申し上げたように一方的に話すだけなのですが、そうすると双方向になりませんので、何らかの形で向こうとのやり取りができる仕組みを考えないといけないと考えております。こういうことが可能かどうか分かりませんが、例えば、会場で何か選択肢の中から選んでもらってその結果が画面に出てきてそれを踏まえて説明を行うといったようなものがないかなと思っているのですが、システムの性能の問題もありますので、そ

こはまだ具体化はしていないという状況でございます。

【南島委員】今の後者の点ですけれども、我々の大学ではZOOMを使っています。ZOOMの中では簡易なアンケートを取ってぱっと表示させる機能がありまして、非常に安価にできるのでお勧めでございます。

やはり一番気になるのはコロナの影響ですね。今までいろんなノウハウを積み上げて、独禁法教室や消費者セミナーを実施してきて、去年、おととしと私も一緒にお付き合いさせていただいて、EBPMの関係で大変いろいろと勉強になりました。しかし、残念なのはコロナの関係でどれもこれも使えない。しかも、シミュレーションゲームが特に使えないという、この局面で新たなオンライン上の教材開発なり何なりしなければいけないところに来てしまったかなと思っています。しばらく、今までのノウハウはちょっと冷蔵庫に入れて保管をしていただきまして、この局面で使える新しい生活様式バージョンの研修方法を早急に組み立て直さないといけないかなと思っているのですが、それは課題ということにはなりませんか。

【品川官房総務課長】これは大きな課題だと思っています。もちろん、緊急事態宣言は終わりましたけれども、それで終わりではなくて、今後新しい生活様式が前提になるわけですので、そういう意味では、独禁法教室に限らず消費者セミナーも含めて、なるべく人を1か所に集めないでやるということを意識した教材なり、進め方は考えないといけないと思っています。それは本年の大きな課題だろうとは思って、この資料を作る段階では書き込めていませんけれども、そこは私どもも大きな課題だと認識しています。

ただ、今の時点で、先ほど若干申し上げたような、何らかの形での双方向のやり取りは、少なくとも広報の効果を上げる上では意味があるのだろうと思っていますので、一番簡単なのは、単にウェブでこちらから流すということですが、それだけでは余り意味がないと思いますので、どうやって双方向の流れを生み出すかということだと思っています。

例えば、毎年、公正取引委員会の委員が地方に行って有識者10人ぐらいと懇談するミニ懇と称しているイベントがあるのですが、今年は10月に行うことを予定していますが、例年とはやり方を変えることにしております。例年ですと委員による一般の方向けの講演会というものと有識者10人ぐらいの懇談会というのをセットにしております。講演会につきましては、毎年50人とか100人の人を会場に集めるイベントですので、

余りよろしくないということで、今年はやらないことにしました。一方で、懇談会については、これはウェブでやることにしまして、基本的に委員は東京から、地方事務所の職員は事務所から、有識者の方については自分の会社なり自宅なりから参加していただくと、参加できない方は、例えば商工会議所の会議室を借りるとか、そういうやり方で準備をすることにしております。

ただ、そういった少人数の懇談会は比較的ウェブでも双方向的にやることになじむのだろうと思っているのですが、人数が多いものをやろうとすると、なかなか1人1台パソコンで参加してくださいということが、もちろんできると思うのですが、双方向で効果を上げるためには、先ほど南島委員がおっしゃったような、投票結果がポンと出るようなものをどう活用するかを考えないといけないのかなと思っています。それがこれからの課題でございます。

【南島委員】大学の授業はほとんどオンラインになっていますので、大学の方の状況なんかも聞いていただくと面白いのかなと思います。全員がオンラインで授業を聞いている状態になっています。6月の時点で対面に切り替えた大学と夏まではこの方針でいく大学と2パターンありますけれども、結構オンラインでの授業になっています。都内の大学は多分、夏までは対面での授業が駄目だと思います。

そして、高校以下なのですが、これが難しく、やはり対応できない方もいらっしゃる。更に学年が下がっていくとオンラインというわけにはいかなくなってくるところがあります。ゲーディングがあるということは申し上げておきたいと思います。高校生ぐらいまではスマートフォンを持っているので意外と対応ができるかもしれません。オンラインの場合は地理的要件がない状態でやるので、かえって多くの人に訴えられるかもしれないというメリットもあります。これは試行的にでも取り組んでいただいた方がいいのではないかと、価値があるんじゃないかと思っています。

ただ、多くの人に参加できるのは、やっぱりZOOMのようなタイプになると思います。霞が関でそれが許容されているかどうかという問題もありますので、外部委託も含めての検討となるかもしれませんけれども、御参考までに申し上げておきたいと思います。

【品川官房総務課長】ZOOMに関しては、業務で使うのは基本的によろしくないという指示が出ております。ただ、一方で、独禁法教室や消費者セミナーについては別に何か機微にわたる情報を話しているわけではございませんので、もちろん、乗っ取

られて変な画面が出てしまったりとかそういうリスクはありますけれども、情報が漏れてどうこうという問題があるわけではございませんので、そういう意味ではZOOMが一律に駄目ということはないのかなという気はしております。

ただ、ZOOM以外のものも含めてなるべく安価に、便利にできるツールは幾つか考えられますので、そこはまた検討させていただきたいと思います。

【中村委員】お二人のお話も伺ってのコメントとして、ハイパーフォーマー講師というお話がさっき出ていて、ハイパーフォーマーであることの源泉がどこにあるのかにもよるのかなということを考えております。例えば、非常にアドリブのうまい人でライブ感重視の人がうまくいっている場合は横展開するのが難しいかもしれませんが、議論の構成がうまくとか、例示するときの例示の出し方がとても分かりやすいとか、そういうことで評価が高いのだとすると、このような時代ですので、いろんな人にこの人と同じようにやってくださいねと言うよりは、その人にきっちり動画か何か作ってもらって、それをベースに使って、あとは、実際の双方向のやり取りが必要なところはハイパーフォーマーでない人でもちゃんと専門の方であればきちんと対応できると思うので、そういう形で、ハイパーフォーマーのよさをうまく生かして、なおかつその横展開がデジタル的に可能になるやり方もあるのかなと思いました。

大学にも多分ハイパーフォーマー教員とそうでないものがあるんですけども、幾らFDとかをやっても横展開が非常に難しい。やっぱりそれぞれ個性があると思いますので、そういうことであれば、動画のそういう使い方もあるのかなと思いました。

それから、全然違う観点で一応確認させていただこうと思ったのが、例えば独禁法教室とか消費者セミナーというのは、こちらからやりますよと持ち込む場合と、先方からこういうのをやってほしいと言われる場合があると思うのですが、その内訳はどんな感じなのでしょう。

【関根広報官】我々の方から、大学なり教育委員会なりに、独禁法教室としてこういう授業やりたいと持ちかけています。大学の先生の場合は、学生向けにこういう説明をしてほしい、例えば、公務員の就職希望が増えるように独禁法よりは公正取引委員会職員の業務内容、仕事内容を中心に説明してほしいといった要望があります。我々が働きかけた後、要望をお伺いして、その内容に沿った講義を行うという形を取っております。消費者セミナーについても同様でございます。

【品川官房総務課長】数で言うと、こっちから営業している方が多いです。

【中村委員】こっちから営業しているというのは、言ってみればツイッターとかで一生懸命、情報発信しているというのと似ているところがあるのかなと、つまり、公取として正に広報を押し出す形でやっているのかなと思いました。一方で、向こうからやってほしいと言ってくるのは、公取であるとか、競争政策とか競争法というのものにもっと知った方がいいかなという関心が醸成されているから、話が来るのだらうと考えれば、一見同じ独占禁止法教室の数字でも、ある種、公取からのインプットとして出しているものと、それがアウトプットとなつてはね返って来たものが交じっているのかなと思います。インプットを一生懸命やるということも当然大事なんですけど、アウトプットが増えている方が公取としても多分有り難い状況だと思いますので、そういった内訳、切り分けるのが難しいのかもしれないのですが、どちらから言い出したのだというのが余りはっきりしない場合もあると思うのですけれども、その辺りの情報があると、広報が今、どのくらい実現できているのかということがより分かると思いますので、そういう観点で、何か数字が作れるのであれば、作ってみてもいいかなと思いました。

【関根広報官】今の説明を補足しますと、我々の方から営業をかけるのですが、継続して来年もやってくださいという要望が、独占禁止法教室を1回受けた大学、高校、中学から寄せられてきております。

【品川官房総務課長】全く新規の人が、公取に興味を持って依頼してくるケースというのは余りないです。

【中村委員】その辺りがちょっと増えてきているというのがあれば、よりよいのではないのでしょうか。

【品川官房総務課長】そうですね。そこは意識して、今後、数字を取ればと思います。

【池谷委員】ハイパフォーマーのお話なのですが、講師の方は具体的には何人ぐらいいらっしゃるのでしょうか。

【品川官房総務課長】講師は、本局の者もいますし、地方事務所の者もいますし、必ずしも別に広報担当の職員だけが行っているわけではなくて、いろんな部局にいる職員に、若手、中堅ぐらいですけれども、そろそろどうですかみたいな感じで声をかけて、行ってもらったりしていますので、潜在的な講師プールみたいなものがございまして、全体でいうと数十人はいます。

【池谷委員】じゃ、コロナが過ぎ去っても、教育も含めてやっていかなきゃいけないということなんですか。

【品川官房総務課長】そうですね。変な話ですが、説明することによって自分の理解が深まるということももちろんありますし、やっぱり公取の中堅職員たるもの、いかに競争政策が重要であるかということをも情熱を持って語れることは大事なことだと思っておりますので、そういう意味では何らかの形で講師としての経験を積むことは本人の研さんにもなると思っております。

【池谷委員】そういう意味でいくと、私も会社で研修を何人かにやらせていて、やっぱり、うまい人と下手な人がいて、中にはこれはどうしたものかと思う人もいますが、ハイパーフォーマーのビデオを、話し方教室の講師にちゃんと分析してもらって、この人のこういうところはいいという形で、整然と話をしてもらえると講師をするときの参考として、ものすごく役に立つと思います。せっかく同じ独禁法をテーマに話しているので、具体的に独禁法の話で表現するのは普通できないので、それを独禁法でいうとこういうふうになると話をしてもらえるとよいと思います。そして、講師の人に対してそのビデオで研修をしたらかなり効果があると思います。講師を依頼されても自分でしゃべるのが精いっぱい、なかなか聞かせるという方に気が回らない。それを、ポイントで、こういう考え方でやるとうまくいきますよ、実際にはこの人の話を聞いてくださいということができれば、講師の人も、おおっ、そうやって話をするのだということが分かるとかなり実践的に使えると思います。大体、話し方教室を聞いても自分の話にはうまく使えないというのが普通なので、ハイパーフォーマー講師の様子をそういうふうに使っていただくと、かなり横展開に使えるのではないかと気がします。

【関根広報官】人事課では、係長とか課長補佐に昇進する段階で話し方研修というのがありまして、最後に研修生が、みんなの前でスピーチを行って評価してもらうということも行っております。

【池谷委員】既にそういった研修を行っているのであれば、ハイパーフォーマーの人の類型を分けて、それを話すだけで十分活用できますね。

【品川官房総務課長】ただ、今、ハイパーフォーマーの講師にどういうところを工夫してやっているかを聞くと、なるほどと思うものもあるのですが、多くの者は、一般論としてはそのとおりですが、本当に具体的にどこが効いているのかは本人の意識と客

観的な事実が合っているとは限らないと思います。ですから、そういう意味では、先ほどおっしゃったように第三者の人にどこがいいのかを見てもらうのは一つの手かなと思いましたので、検討させていただければと思います。

【池谷委員】是非、eラーニングの対応をお願いいたします。

【品川官房総務課長】はい、eラーニングのレベルを上げる上でも検討したいと思います。

【南島委員】今の件について、ハイパフォーマーの方が重要になるのは、その人たちが頑張っていたというところで、それ自体価値があることだと思うんですが、一番意味がありそうなのは、初めて独禁法教室等の講師をやれと言われて、「はい」と言った後に、どうやったらいいんですか、お手本は何ですかといったときに一番効くと思うんですよ。人事課の研修でプレゼンテーションをして、それを聞いてコメントする方はハイパフォーマーの方なのですか。

【関根広報官】研修に参加しているほかの受講生たちです。

【南島委員】ということであれば、そういうところを接合させるとか、集団指導をしてもらったり、チームを組んでももらったりという使い方が一番いいんじゃないかと思います。どこで使うかはいろいろな選択肢があると思いますので、どこで使うかということと、何に役に立つかというところ、そこは今後、詰めていただいた方がいいかなと思います。

【関根広報官】現在でも中高生向けの独禁法教室の場合は、いきなり若手を派遣するのではなくて、まず、ベテランと組ませて、ベテランの説明を聞いて、こういうふうにするんだなということを理解してもらってから、次にその若手が主体となって、ベテランがサポートしながら独禁法教室を行っております。

【南島委員】ベテランの方はハイパフォーマーの方とは限らないですよ。

【関根広報官】そうですね、ハイパフォーマーとは限らないです。

【南島委員】間違えた背中を見てしまうという可能性もありますよね。

【品川官房総務課長】今回の分析結果を見ますと講師のパフォーマンスは必ずしもその業務経験の長さとは一致しているわけではありません。一方で特定のスキルが効果を発揮するかどうかは講師の個性にもよるのかもしれませんが、すべての講師に同じスキルが効果的とも限らないかもしれません。ただ、パフォーマンスの高さがベテランかどうかによらないというのは、逆に言うと、ハイパフォーマーには何か特殊なスキルが

あるのだということでもあると思いますので、なるべく講師のスキルの高い人に指導の機会を与えることは考えようと思います。現状、講師の間で、あいつは点が低いらしいとか、あいつは点が高いらしいということになってもいけないので、講師に個々の点数を伝えることはしていないのですが、なるべくそういうことにならないようにしつつ、スキルの高い講師のスキルをいかに移植するかということ工夫しながらやっています。

【南島委員】今の点について、例えば、毎年3人ずつ官房長から表彰していただくという形を取ると客観的に見えていいかなと思います。

【多田委員】事前に頂いた資料を見ていた中で、資料3-1の8ページなのですが、表11、12、13と理解の向上度というようなアンケート結果がありまして、基本的には理解が深まったとか、おおむね理解したということで問題ないかなと思います。1点、表13の公取の役割について、賛同できなかった・あまり賛同できなかったという数字が、令和元年度のところで増えています。これは誤差の範囲なのかなとも思いますが、公取の役割に賛同できないというのはどのようなことだったのか、気になりました。

もう1点、独禁法教室のところで、中学生向けの副教材ということで「わたしたちの暮らしと市場経済」を作っていたらと思います。私自身、大学の入試業務の一環で、高校での模擬講義の機会に、独禁法について話をしました。その際、高校の模擬講義で使いやすい教材があれば公取制作のものと明示した上でお借りしようと思いましたが、高校生相手だと中学生用の副教材では簡単すぎるし、社会人向けのものと難しく、中間くらいの内容の高校生向け教材があると有り難いなと思いました。

さらに、もう一つは、これはおととしの政策評価委員会の時に、国際課について話をしたかもしれませんが、英語による情報発信を行われると良いのではないかと考えています。今回の対象は国民各層ということで、日本の中を対象としているのだと思うのですが、例えば、ツイッターみたいな形で短いメッセージの方が割と発信しやすいのであれば、これは国際課さんの方でしょうか、何かエポックメイキングなことがあれば、情報発信すると日本の公取に注目してくれる海外の目が増えるのかなと考えました。

【品川官房総務課長】一つ目の、賛同できなかった・あまり賛同できなかった割合が増えているということですが、これは、明示的にどこでどう増えているかということは分析できていないのですが、一つあるかもしれないと、私が直感的に思っ

たことは、昨年度は公取をめぐるいろいろな話題があった年でございます。例えば話題になった芸能関係のテーマでも、多くの方は、そうだ、そうだとおっしゃってくれたのですが、一方で、公取は何か点数稼ぎをしようとしていて、こんなことをやっている暇があるのだったらほかのことをやれということをおっしゃる方もいました。ですので、国民の関心が集まるテーマを取り上げたりすると反対意見を含めいろんな議論が出てくるということかもしれないと思ったのが一つです。もう一つは、これは最終的には法改正をいたしまして、この間の通常国会で通りましたが、地銀とか地域交通の再編の話で、公取は柔軟性に欠けるという批判を受けることがありました。ですから、そういうものを若干反映しているのかなという気はしなくもないです。それが本当の原因かどうかは分かりませんが、単純に3年間の比較しかございませんので、単純にこの年は固い説明をしてしまっただけなのかもしれないのですが、説明の中身、仕方以外で何かあるとすれば、そういうことかなというのを感じたところです。

教材の話につきましては、中学につきましては学習指導要領準拠のものを作っていますが、確かに高校生向けにはちょっと簡単すぎる場所があります。我々もそこは自覚をしていて、高校生向けにやるときは別途パワーポイントの資料を使って講演などをやっております。中身としては先生方にもお使いいただけるものはあると思えますし、御入用であれば提供することは可能でございますので、御連絡いただければと思います。

国際的なものについては、職員の英語対応力の問題もありますが、そこは国際担当とも相談をしながら考えたいと思っております。

【小林委員】ハイパーフォーマーのフィードバックの話ですけれども、行動科学を使ったナッジの世界でそういう効果検証がたくさんやられていて、あなたの生産性がどれぐらいのランキングかということフィードバックすると、基本的にはみんなのやる気が上がるのですが、下の層の人たちは逆にやる気をなくすという、そういう研究が結構主流になっています。ですので、今おっしゃったようにフィードバックのやり方をちょっと気を付けるというのは、とても重要な視点かなと思えました。いきなり、単純に、あなたは点数が高いです、低いですみたいなことを通知しない方がいいかなというのは思いました。

【河野官房総務課企画官】よろしいでしょうか。それでは、これをもちまして競争政策の広報・広聴に関するセッションを終了したいと思います。

政策評価協力委員の方々におかれましては、今日は多数の貴重な御意見、実績評価書の中身、評価の仕方に加えまして、日々の業務の改善につながるようなコメントを頂きました。今日のこの議事録に関しましては、仕上がりましたら一定の手続を経た上でホームページ上で公開という形にしたいと思います。頂いた御意見というのは公正取引委員会の中で活用するという形で、意見の概要は政策評価書の後ろの方に、こちら側の対応とあわせて、シンプルな形ですけれども記載して、記録にきちんと残すということにしていきたいと思います。

それでは、今日の政策評価委員会の最後に、改めまして政策立案総括審議官の笠原からお礼の一言をお願いしてよろしいでしょうか。

【笠原官房政策立案総括審議官】本日は非常に長時間にわたりまして、また、大変貴重な御意見を賜りましてありがとうございました。

個人的に言えば、オンラインの対応に関して、いろいろな御経験、御知見を教えてくださいましたというのは非常に実務的なところで有り難かったなということと、もう一つは、施策の目的とその評価との関係でもう一回、指標をよく考えた方がいいのではないかという御指摘に関しまして、今までどちらかというところ、こういうことを見ないとよく分からないのではないかと、こういうことを見ないと広げる方向で考えていたところが多かったのですが、ちょっと1回そういう整理も考えなければいけないのかなというのは考えさせられたところでございます。

基本計画の期間など、いろんなことがあるとは思いますが、もう一回そういう本質に目を向けた設計というのもよく考えながら進めていきたいと思っています。

本日は誠にありがとうございました。

【河野官房総務課企画官】それでは、閉会いたします。