

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

2024 年 1 月号 (Vol.11)

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の公表  
(独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格  
転嫁円滑化の取組に関する特別調査の結果も踏まえて)

I. はじめに

II. 本指針の概要

III. 本指針の具体的内容

IV. まとめ

森・濱田松本法律事務所

弁護士 加賀美 有人

TEL. 03 5223 7757

[aruto.kagami@mhm-global.com](mailto:aruto.kagami@mhm-global.com)

弁護士 木村 信太郎

TEL. 03 5223 7780

[shintaro.kimura@mhm-global.com](mailto:shintaro.kimura@mhm-global.com)

## I. はじめに

公正取引委員会（以下「公取委」といいます。）は、令和 5 年 11 月 29 日、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（以下「本指針」といいます。）を内閣官房との連名で公表しました<sup>1</sup>。

公取委は、令和 3 年 12 月 27 日、内閣官房や関係省庁とともに公表した「パートナーシップによる価格創造のための転嫁円滑化施策パッケージ<sup>2</sup>」を皮切りに、労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分の適切な価格転嫁の実現に向けた取組を継続的に実施してきました。さらに、公取委は、令和 4 年 6 月頃から実施した独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査結果の公表<sup>3</sup>、「令和 5 年中小事業者等取引公正化推進アクションプラン<sup>4</sup>」の公表（令和 5 年 3 月 1 日付）、令和 5 年 5 月頃から実施した独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査<sup>5</sup>（以下「本特別調査」といいます。また、本特別調査によって得られた結果については、以下では「本特別調査結果」といいます。なお、本結果は、本指針が公表された後の令和 5 年 12 月 27 日に公表されています<sup>6</sup>。）を行ってきました。そのような中で、今般、公取委は、コストの中でも特に労務費について、急激な物価上昇に対して、価格転嫁が進まず、賃金の上昇が追いついていないという本特別調査結果を踏まえて、本指針の策定・公表を行っており、本指針はこのような適切な価格転嫁の実現に向けた公取委の取組の 1 つとして策定されたものといえます<sup>7</sup>。

<sup>1</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129\\_02\\_romuhitenka.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129_02_romuhitenka.pdf)。概要版は [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129\\_03\\_romuhitenka.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129_03_romuhitenka.pdf) をご参照ください。

<sup>2</sup> [https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii\\_sihonsyugi/pdf/partnership\\_package\\_set.pdf](https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/partnership_package_set.pdf)

<sup>3</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2022/dec/221227\\_kinkyuchosakekka.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2022/dec/221227_kinkyuchosakekka.html)

<sup>4</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/mar/230301\\_r5actionplan.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/mar/230301_r5actionplan.html)

<sup>5</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/may/230530\\_tokubetsu.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/may/230530_tokubetsu.html)

<sup>6</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227\\_tokubetucyosakekka.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227_tokubetucyosakekka.html)

<sup>7</sup> なお、これまでの価格転嫁に関する公取委の取組内容の詳細等については、弊所のニュースレター（ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER 2022 年 7 月号 (Vol.3) 及び ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER 2023 年 10 月号 (Vol.8)）をご参照ください。

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

本指針では、労務費の転嫁にかかる価格交渉について、発注者及び受注者のそれぞれが採るべき行動／求められる行動を 12 の行動指針として取りまとめるとともに、それぞれの行動指針に該当する実際の取組事例や、取引条件の設定に受注者が用いている根拠資料及び取組内容を取り上げています。また、労務費について独占禁止法上の優越的地位の濫用、又は下請法上の買いたたきとして問題となるおそれがあるものについて、「留意すべき点」として整理を行っています。

さらに、本指針では、12 の採るべき行動／求められるべき行動に沿わないような行動をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公取委において厳正に対処していくとする反面、上記行動の全てを適切に採っている場合には、取引条件の設定にあたり取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法上及び下請法上の問題は生じないと考えられることが示されており、本指針は、今後の公取委の執行上の指針にもなっていると考えられます。

このように、本指針は、適正な労務費の転嫁という観点から取り組むべき行動内容を発注者及び受注者に対して示すとともに、独占禁止法上又は下請法上問題となりうる場合を発注者に対して示していることから、同指針は、今後、特に発注者が、独占禁止法上又は下請法上問題とならない適切な受注者との価格交渉を行う上で、重要な内容を含んでいるといえます。

本稿においては、本特別調査結果の内容を踏まえつつ、本指針の概要及び本指針において記載された行動指針をご紹介しますとともに、今後、発注者及び受注者が価格交渉を実施する上での留意点をご紹介します。

## II. 本指針の概要

### 1. 本特別調査結果の概要

本特別調査は、令和 4 年に実施された独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の結果等をふまえ、令和 5 年度において、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコスト上昇分の価格転嫁が適切に行われているか（具体的にどのような行為が優越的地位の濫用として問題となるかは公取委の「よくある質問コーナー（独占禁止法）」の Q&A の Q20 をご参照ください<sup>8</sup>。）等を把握するための更なる措置として実施されたものです。

本特別調査結果によれば、コスト別の転嫁率をみると、労務費は、原材料価格やエネルギーコストと比べて、低いことが判明しました。また、製造業、流通業と比べてコストに占める労務費の割合が高いサービス業での転嫁割合が低いことも明らかに

<sup>8</sup> 具体的には、以下のとおりです。[https://www.jftc.go.jp/dk/dk\\_ga.html](https://www.jftc.go.jp/dk/dk_ga.html)

- 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

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

なっています。コストに占める労務費の割合が高い業種としては、①ビルメンテナンス業・警備業、②情報サービス業、③技術サービス業、④映像・音声・文字情報制作業、⑤不動産取引業、⑥道路貨物運送業の6業種が列挙されています<sup>9</sup>。

また、受注者の立場からは、①労務費の上昇分は、受注者の生産性や効率性の向上を図ることで吸収すべき問題であるという意識が発注者に根強くあること、②交渉の過程で発注者から労務費の上昇に関する詳細な説明・資料の提出が求められることがある、③発注者との今後の取引関係に悪影響（転注や失注等）が及ぶおそれがあること等の理由で、受注者が発注者に対して価格転嫁の要請を行うことが難しい旨の回答が寄せられたとのことです（本特別調査結果第3の2の(1)）。

このように、本特別調査の結果、労務費の価格転嫁が進んでいないこと、また、その背景には、多くの取引の場合、発注者の方が取引上の立場が強く、特に労務費に関しては、受注者から価格転嫁の依頼を要請しにくい状況にあることが背景にあると考えられることが判明しています。

### 2. 本指針の構成

本指針は、上記1.で記載した本特別調査の結果を踏まえたものとなっています。

まず、本指針では、事業者に対して、多くの取引の場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも特に労務費は特に価格転嫁を要請しにくい状況にあることを認識することを求めつつ、発注者に対して、採るべき行動／求められる行動に関する6つの指針を提示しています（本指針第2の1）。さらに、発注者だけでなく、受注者及び受発注者双方に対しても、採るべき行動／求められる行動に関する指針を提示しています（受注者については4つの指針を第2の2で、受発注者双方については2つの指針を第2の3で提示しています。）。また、各指針においては、実際の取組事例が紹介されているとともに、発注者に対する指針においては、独占禁止法上又は下請法上問題となるおそれがある場合についても言及がされている箇所があります。以下のⅢ.では、具体的に、各指針の内容についてご紹介いたします。

### Ⅲ. 本指針の具体的内容

#### 1. 発注者に対する指針（本指針第2の1）

(1) 6つの行動指針の具体的内容

① 本社（経営トップ）の関与

発注者に対する指針①

① 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

<sup>9</sup> 本特別調査結果別紙4 ([https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227\\_tokubetsuchosa\\_kekka\\_besshi\\_insatsuyou.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227_tokubetsuchosa_kekka_besshi_insatsuyou.pdf))

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

具体的に経営トップまで上げて決定すること

- ② 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
- ③ その後の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

指針①は、経営トップの関与と、その方針が交渉現場の担当者まで浸透することを求めています。一般的に、現場担当者としては、コスト増を抑える方が自己の業績評価に繋がるため、労務費上昇分の価格転嫁を認めないインセンティブが働くことから、経営トップとしては、たとえコスト増となろうとも価格転嫁を受け入れる、というコミットメントを社内外に示すことが求められています。

また、これに加え、以下のような取組を行うことも推奨されています。

- ✓ 調達部門からは独立して労務費の転嫁を含む価格転嫁の状況を把握する専門部署や受注者からの相談窓口を設置すること
  - ✓ 親会社だけでなくグループ会社においても親会社に倣った対応を行うこと
- このように、価格交渉の担当者任せにするのではなく、経営トップも含めた事業者全体での労務費の転嫁に向けた取組を実施する必要があるとされています。

## ② 発注者側からの定期的な協議の実施

### 発注者に対する指針②

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。

特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

上記Ⅱ.で触れた本特別調査結果でも指摘されたように、受注者から発注者に対して労務費の転嫁に関する協議の要請を実施することは非常に困難な状況にあることから、指針②は、受注者から価格の引上げ要請がなくとも、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回（例えば、毎年3月と9月の価格交渉促進月間）等、定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けることを求めています。

また、下記のような行為は独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請法上の買いたたきとして問題となるおそれがあり、留意が必要であるとされています<sup>10</sup>（本特別調査結果においても、下記のような行為があったとされています。）。

- ✓ 受注者からの要請の有無に関わらず、明示的に協議することなく取引価格を長年据え置くこと
- ✓ 実質的にはスポット取引とはいえないにも関わらず、スポット取引であること

<sup>10</sup> なお、②と同様に、以下指針③から指針⑥において独占禁止法上問題とされるのは優越的地位の濫用、下請法上問題とされるのは買いたたきとなります。

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

を理由に労務費の転嫁について明示的に協議することなく取引価格を据え置くこと

本特別調査結果でも、書面調査の回答者の 17.1%に相当する 8,175 名が注意喚起文書の送付対象になりましたが、価格転嫁の必要性について明示的に協議することなく取引価格を据え置いていた理由として、受注者から価格の引上げ要請がなかったからという回答を選択したものが圧倒的に多かったとされています<sup>11</sup>。

### ③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること

#### 発注者に対する指針③

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（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）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

指針③は、発注者が受注者に求められる説明・資料を公表資料に基づくものに限定しています。また、仮に受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格を満額受け入れない場合には、その根拠や合理的な理由を説明することが求められているほか、公表資料で示された以上の上昇率を要請する受注者に対し、過度な説明・資料要求をしてはならないとされています。

公表資料については、関係者が労務費上昇の決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる資料として、以下が挙げられています。

- ✓ 都道府県別の最低賃金<sup>12</sup>やその上昇率
- ✓ 春季労使交渉の妥結額やその上昇率<sup>13</sup>
- ✓ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価<sup>14</sup>における関連職種の単価やその上昇率
- ✓ 一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃（令和 2 年国土交通省告示第 575 号）
- ✓ 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率<sup>15</sup>
- ✓ 総務省が公表している消費者物価指数<sup>16</sup>
- ✓ ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金

また、公表資料に基づいて価格交渉を行っている受注者に対して、これに加えて詳細なものや受注者のコスト構造に関わる内部情報まで求め、これらの情報が示さ

<sup>11</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227\\_tokubetucyosakekka.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227_tokubetucyosakekka.html)

<sup>12</sup> [https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/roudoukijun/minimumchiran/index.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/minimumchiran/index.html)

<sup>13</sup> [https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage\\_34190.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_34190.html)

<sup>14</sup> <https://www.stat.go.jp/data/cpi/>

<sup>15</sup> <https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/30-1a.html>

<sup>16</sup> <https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html>

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

れないことにより明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは、独占禁止法上又は下請法上問題となるおそれがあり、留意する必要があるとされています<sup>17</sup>。

なお、本指針に明示的に記載されているものではありませんが、本指針の内容を踏まえると、公表資料に基づき価格転嫁の要請を行った受注者に対して根拠や合理的な理由を説明することなく価格を据え置くことも、独占禁止法上又は下請法上問題となる可能性が考えられます。

#### ④ サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

##### 発注者に対する指針④

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、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行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

指針④は、価格交渉において、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを意識し、例えば、直接の取引先である受注者の労務費だけでなく、サプライチェーンのその先の取引先の労務費も、受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させることを求めています。

また、受注者が直接の取引先から労務費の転嫁を求められ、当該取引先との取引価格を引き上げるために発注者に対して協議を求めたにも関わらず、明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは、独占禁止法上又は下請法上問題となるおそれがあり、留意が必要であるとされています。

#### ⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと

##### 発注者に対する指針⑤

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。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

指針⑤は、契約の打ち切り等の不利益を恐れて協議を持ちかけられない受注者の存在に配慮したものです。

なお、協議に応じる場合であっても、労務費以外の例えば燃料費の価格転嫁については協議に応じるものの、労務費の価格転嫁は協議に応じないまま取引価格を据え置くことも、独占禁止法上又は下請法上の問題となるおそれがあるとされており、形式的に協議に応じただけでは十分と判断されない場合があることに、留意が必要です<sup>18</sup>。

<sup>17</sup> 本特別調査結果によれば、過去に発注者が過度に詳細な理由の説明や根拠資料を求められたことがあったり、受注者が明らかにしたくない内部情報に関する説明や根拠資料の提出を求められたりしたため、価格転嫁の要請を断念した等の事例があったとのことです。

<sup>18</sup> 本特別調査結果によれば、労務費についてのみ価格転嫁の交渉に応じなかった、労務費の上昇は外部

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

## ⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

## 発注者に対する指針⑥

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分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

指針⑥は、燃料費等に比し、労務費を理由とした取引価格の引上げの具体的理由や要請側の算定方法が分かり難いといった受注者の声を反映し、一般的に、これらに関して受注者よりも多くの情報を有していると考えられる発注者に対して、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方（算定方法の例等）を提案することを求めています。

また、発注者が特定の算定式やフォーマットを示し、それ以外の算定式やフォーマットに基づく労務費の転嫁を受け入れないことにより明示的に協議することなく一方的に通常の価格より著しく低い単価を定めることは、独占禁止法上又は下請法上問題となるおそれがあり、留意する必要があるとされています<sup>19</sup>。

## (2) 小括

上記(1)で述べた本指針において示されている発注者としての採るべき／求められるべき行動は、受注者が労務費の価格の転嫁を要請しやすくなる環境を整備する性質を有していると考えられます。また、各指針①から⑥においては、実際に行われている労務費の適切な転嫁に向けた取組事例が紹介されており、また、取組を行った事業者の業種についても記載されています。さらに、本特別調査結果の別紙 5<sup>20</sup>では、労務費に限定したものではありませんが、価格転嫁に関する事業者名公表 13 名<sup>21</sup>それぞれの具体的な取組内容が記載されています。事業者の皆様におかれましては、ご自身の業種と同一又は類似の業種である事業者の取組例等をご参照いただくことも有用であると考えられます。

## 2. 受注者に対する指針（本指針第 2 の 2）

本指針では、発注者だけでなく、受注者に対しても、労務費の円滑な価格転嫁を達成するための採るべき行動／求められる行動を指針として記載していることが特徴として挙げられます。本指針では、以下の 4 つの行動を記載しています。

要因でないとの理由で価格引上げを認めてもらえなかった、価格交渉をしようとしても、担当者に価格交渉の権限がない等の理由で協議に応じなかったといった声が寄せられたとのことです。

<sup>19</sup> 本特別調査結果によれば、発注者が自ら用意したフォーマットによる価格転嫁の申し出のみを受け付け、かつ、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といった声が寄せられたとのことです。

<sup>20</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227\\_tokubetsuchosakekka\\_besshi\\_insatsuyou.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227_tokubetsuchosakekka_besshi_insatsuyou.pdf) の 7 ページから 10 ページをご参照ください。

<sup>21</sup> こちらは、令和 4 年 6 月頃から実施した独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の結果、価格転嫁の円滑な推進を強く後押しする観点から、公取委が、多数の取引先に対する協議を経ない取引価格の据置き等が認められたとして、事業者名を公表した事業者のことを指します。

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

## ① 相談窓口の活用

指針①では、受注者に対しても、発注者と交渉を行う必要があるという問題意識を持つことを要求しています。そして、受注者の情報不足を想定し、多数の相談窓口例を記載したり、発注者に対する交渉を申し込む際の様式例を添付したりすることで、価格転嫁の交渉について、公的な相談窓口等に相談する等して積極的に情報を収集して交渉に臨むことを求めています。

## ② 発注者との価格交渉における根拠資料として公表資料を用いること

指針②では、受注者に対しても、上記 1(1)③でも記載した内容の公表資料を用いることを求めています。なお、事業者団体が作成した資料を根拠資料とすることや、価格交渉のための情報を収集、提供することについても、独占禁止法上問題とならないことに留意しながら実施する分には問題ないことも指摘しているところであり、事業者団体が、独占禁止法上の問題にならないことに注意をしつつ、主導して労務費の価格転嫁に向けた取組を推進することも考えられます。

## ③ 受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して、価格転嫁の交渉を行うこと

指針③では、仮に、発注者との間で定期的な価格交渉の場がなくとも、受注者の方からも、価格交渉を申し出しやすいタイミングを捉えて、積極的に労務費の転嫁の交渉を行うことを求めており、本特別調査結果で得られた具体的な交渉のタイミングの例も多数記載されています。

## ④ 発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

指針④では、発注者から先に価格を提示されて交渉のフロアを設定されてしまう前に、受注者の側から価格を提示するべきであるとされています。そして、本特別調査結果で得られた発注者への要請額の設定方法の例として、(ア) 公表資料における指標の変動とリンクさせること、(イ) 実際に増加したコスト又は発生が予想されるコストを積み上げること、(ウ) 先に必要となる要請額を設定した上で根拠情報を収集することが挙げられています。

また、独占禁止法の適用除外が認められている中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等<sup>22</sup>を利用することで、団体で価格交渉を行うことも指摘されています（もっとも、このような協約等を使うことなく複数の事業者間又は事業者団体が価格について合意をすることは不当な取引制限として独占禁止法上問題となる可能性がある点には十分ご留意ください。）。

なお、受注者が、発注者に提示する価格を設定するにあたって、自社だけでなく、自社の発注先やその先の取引差における労務費を考慮することも求められています。

<sup>22</sup> [https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720\\_dantaikyoyaku.pdf](https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720_dantaikyoyaku.pdf)



## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

## 3. 受発注者双方に対する指針（本指針第2の3）

## ① 定期的なコミュニケーション

指針①では、特に、発注者に対しては以下のような取組を行うことで、受注者との間での定期的なコミュニケーションをとるスキームを用意することを求めています。

- ✓ 毎年3月と9月の価格交渉促進月間の利用
- ✓ 従来から行ってきた受注者との定期的な会合の利用

## ② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

指針②では、記録の作成・保管に加えて、受発注者双方で担当者の上司に共有する等、記録の効果的な活用方法も検討することを求めています。

## IV. まとめ

以上のとおり、本指針においては、発注者、受注者及び受発注者双方に対して、採るべき行動／求められるべき行動を示すとともに、公取委の今後の執行に関する考え方も示しています。

そして、本特別調査結果においては、本指針に関連した今後の公取委の取組として、本指針の普及・周知を行うこと（本特別調査結果第4の1）、再度注意喚起文書の送付を行った発注者及び本特別調査においてフォローアップ調査を実施した事業者名公表13名に対して、個別に本指針の内容等の説明を行うこと（本特別調査結果第4の2）、労務費の上昇分の価格転嫁の状況等について重点的に調査を実施する等、事業者間における価格転嫁円滑化に関する調査を継続して実施すること（本特別調査結果第4の4）を挙げています。また、より一般的な施策として、本特別調査結果においては、事業者名の公表を行う方針に基づく個別調査（本特別調査結果第4の4）、優越的地位の濫用行為等に対する厳正な法執行（本特別調査結果第4の5）及び優越的地位の濫用の未然防止のための体制強化（本特別調査結果第4の6）を挙げるとともに、令和5年12月8日には、「下請取引の適正化<sup>23</sup>」として、本指針を策定・公表したことを踏まえつつ、関係事業者団体に対して、下請事業者と親事業者との間で積極的な価格交渉と価格転嫁を行うとともに、下請事業者への不当なしわ寄せが生じないよう、親事業者となる会員に対して周知徹底を図ること等について要請を行っています。

このように、公取委は、今後も、本指針の内容をベースとして、コストの中でも特に労務費に着目しながら適切な価格転嫁を行うための取組、事業者名の公表、法執行等を行うことが見込まれることから、特に発注者の立場となる事業者は、本指針に記載された行動内容を踏まえつつ、独占禁止法上又は下請法上違反となるおそれのある行動を行わないように十分留意して価格交渉を行うことが望まれます。

<sup>23</sup> <https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231208/nenmatuyousei.html>

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

### 文献情報

- 論文 「合併事業に関する実務上の諸論点（上）（中）（下）—合併会社の運営上の視点を踏まえて—」  
掲載誌 旬刊商事法務 No.2343、No.2345、2346  
著者 （上）（中）：松下 憲、足立 悠馬、松尾 博美（共著）  
（下）：松下 憲、柿元 将希、足立 悠馬（共著）
  
- 論文 「企業法務最前線〈第 263 回〉新たに導入されたステマ規制の概要とマーケティングに与える影響」  
掲載誌 月刊監査役 No.758  
著者 高宮 雄介

### NEWS

- Chambers Asia-Pacific 2024 にて高い評価を得ました  
Chambers Asia-Pacific 2024 で、当事務所は日本における各分野で上位グループにランキングされ、当事務所の弁護士がその分野で高い評価を得ました。  
さらにタイ (Chandler MHM Limited)、ミャンマー (Myanmar Legal MHM Limited)、ベトナム、及びインドネシア (ATD Law in association with Mori Hamada & Matsumoto) においても各分野で上位グループにランキングされ、各オフィスに所属する弁護士がその分野で高い評価を得ております。

#### 森・濱田松本法律事務所

##### **JAPAN**

- ・ Competition/Antitrust (Band 1)

##### **THAILAND**

- ・ Competition/Antitrust (Band 2)

#### 弁護士

##### **JAPAN**

- ・ Competition/Antitrust

伊藤 憲二、宇都宮 秀樹、高宮 雄介

##### **THAILAND**

- ・ Investment Funds

プラーナット・ラオハパイロート

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

➤ パートナーおよびカウンセル就任のお知らせ

本年1月1日付にて、下記の17名の弁護士がパートナーに就任いたしました。

【パートナー】

梅本 麻衣、田尻 佳菜子、篠原 孝典、細川 怜嗣、金丸 由美、白根 央、竹腰 沙織、石田 渉、金山 貴昭、徳田 安崇、高橋 茜莉、高橋 悠、柿元 将希、足立 悠馬、ジュリアン・バレンジー、タワチャイ・ブーンマヤパン、ティップアパー・リムビチャイ

また、同日付で17名の弁護士がカウンセルに就任いたしました。

【カウンセル】

水口 あい子、鈴木 幹太、武内 香奈、丹羽 翔一、田中 洋比古、矢部 聖子、呂佳叡、山本 義人、西岡 研太、白井 俊太郎、高石 脩平、中田 光彦、長谷川 博一、高松 レクシー、ラウィー・メックウィチャイ、スックサン・ポーパンガム、スパルーク・ラグサリゴーン

今後ともクライアントの皆様により良いリーガル・サービスを提供するため、日々研鑽に努めて参ります。

引き続きご指導、ご鞭撻のほど宜しくお願いいたします。

➤ 新人弁護士（60名）が入所しました

朝岡 駿太郎、安藤 大貴、泉 尚輝、一井 梨緒、一瀬 大河、井上 勝寛、猪俣 大輝、臼井 洸斗、梅田 稜太郎、大山 拓真、大類 裕介、緒方 彰大、岡元 雄奨、鏡 幸哲、草壁 空之佑、黒澤 陸人、幸田 遼、小久保 剣、薦田 郁弥、小山 大志、齊藤 理木、坂田 水美、真田 大慶、志村 真人、荘司 晴彦、白崎 翔、管 優太郎、鈴木 晴人、高久保 香子、田代 潤奈、土田 彩乃、時田 龍太郎、利根川 絢菜、飛田 駿、中野 竹彦、中矢 仁武、南條 亜麻人、西岡 佑馬、根来 志帆、濱口 優太、早川 仁、早水 優介、彦田 拓真、平島 圭悟、深見 瑞、藤井 俊明、藤平 雄大、松岡 有希恵、松村 圭祐、松本 美羽衣、的場 涼花、三浦 菜々実、光永 大晟、南 若葉、山岡 祐貴、山我 直義、横山 優斗、若尾 和哉、若林 慶太郎、渡辺 貴子

## ANTITRUST/COMPETITION NEWSLETTER

➤ 上海オフィス移転のお知らせ

森・濱田松本法律事務所 上海オフィスは、この度、2023年12月25日より、同ビル6階から22階に移転いたしましたのでご案内申し上げます。

<移転先>

〒200120 上海市浦東新区陸家嘴環路 1000 号 恒生銀行大廈 22 階

TEL : +86-21-6841-2500 / FAX : +86-21-6841-2811

※TEL・FAXに変更はございません。