



TOPIC

知っておきたい

取引先企業の価格転嫁へのアプローチサポート

① 発注・受注企業の関係性と価格転嫁交渉における留意点

アンダーソン・毛利・友常法律事務所 弁護士 石田 健

本稿では、昨年11月29日に公正取引委員会が公表した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の解説を行う。まず、本指針のベースにある独占禁止法や下請法の基本的な考え方を紹介し、発注側企業（発注者）と受注側企業（受注者）において生じる法的問題を確認する。そのうえで、これらの法律の観点から本指針で発注者や受注者が採るべき行動とされている内容について検討し、最後に金融機関職員への取引先顧客企業への対応等についても述べる。

はじめに

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する交渉」（以下、「本方針」という）の公表を受け、多くの企業がその対応に戸惑っていると聞く。筆者も依頼者から本指針の対応について相談を受けることが多い。読者である金融機関関係職員の方も、取引先顧客が対応に苦慮していることを耳にしたことがあ

るかもしれない。本指針に基づく対応が難しいと感じる主要因として、そもそも本指針の法的な位置づけが不明であること、それに伴って本指針に記載されている行動を実際のところどの程度採らなければならないのか、端的にいえば、値上げまじしなければ独占禁止法（注1）や下請法（注2）に違反してしまうのかわかりづらいことなどが挙げられる。

本指針の解説（注3）の前に、本指針のベースにある独占禁止法上の優越的地位の濫用（同法2条9項5号）や下請法の一般的な理解を確認したい。次の文章の正誤を即答できる方は、次の「一」は飛ばして「二」から読み進めていただいてもよい。

- ・ 取引対象の商品とは無関係のセールについて取引先に対して協賛金を求めたとしても、集客効果によって将来的には間接的にも当該取引先の利益になり得るため、そのような協賛金の要請は優越的地位の濫用とはならない。
- ・ 発注後であっても当事者間でしっかりと書面で合意すれば下請代金を減額しても下請法違反とはならない。

・ 優越的地位の濫用が成立するためには少なくとも一定の市場シェアが必要である。



TOPIC

知っておきたい

取引先企業の価格転嫁へのアプローチサポート

② ケースで学ぶ 下請け企業における価格転嫁交渉支援

株式会社地域金融ソリューションセンター 代表取締役 竹内心作

価格転嫁が中小企業の喫緊の課題となっている。自社にとって最大の効果を引き出す戦略を立案することが肝要だが、金融機関はどのようにして実効性のある支援を展開すべきだろうか。具体的な事例を用いて考察する。

一 支援不足による 機会損失の発生

中小企業の価格転嫁に関する取り組みが進んでいる。帝国データバンクが実施した「価格転嫁に関する実態調査（2024年2月）」によると、自社の商品・サービスに対しコストの上昇分を「全く価格転嫁できていない」と回答した企業が12・7%であ

るのに対して、「多少なりとも価格転嫁できている」と答えた企業は75・0%に上る。人件費やエネルギーコストの上昇分を完全に転嫁できているわけではないにしても、適正な価格で取引することの理解や認知が広がっていることは間違いない。

また、筆者がある都市の下請かけこみ寺の相談員にインタビューした結果においても、「国が指針を出すなど積極的に推し進めているので、発注企業が交渉に応じないということとはほとんどない。相談内容で多いのは、交渉にあたっての資料作り。よろず支援拠点の専門家を紹介するなどして対応している。啓発活動として、原価計算をするなどの重要性、自社が所属する業界団体などから価格改定に関する情報収集を常に行うことなどをアドバイスしている」という。中小企業が価格転嫁を進める

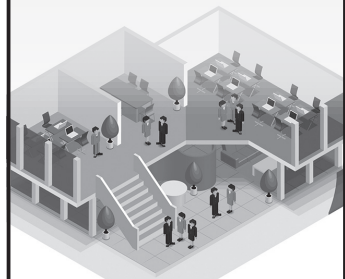
ためには、国の旗振りによる気運の醸成、自社の現状を理解したうえで、どの相手先にどの程度どのようにして交渉するのかという大局的な戦略の立案、そして具体的な交渉テクニックの3点が揃わないと実効性のある取り組みとはならない。

実際のところ、国は独占禁止法や下請法の厳正な執行、労務費の転嫁のあり方に係る指針を発表するなどして適正な価格転

フリーランス新法への実務対応と フリーランス人材有効活用のポイント(上)

さくら共同法律事務所 弁護士

廣田 景祐



はじめに

「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」(いわゆるフリーランス新法。以下、「新法」という)が2023年5月12日に公布され、公布から1年6カ月以内(2024年秋頃まで)に施行予定となっている。新法の制定の背景としては、近年、ギグワーカー、クラウドワーカー等の新たな選択肢が増加し、多様な働き方を柔軟に選択可能な社会にする必要性が高まった。その一方で、実態調査等において、フリーランスが取

引先との関係で様々な問題・トラブルを経験していることが顕著になってきていることを受け、新法が制定された。

新法の概要としては、大きく、**①**従来存在していた、フリーランスと発注事業者との間の情報収集力や交渉力等の格差による、フリーランスへの不当な扱いを是正するための、「特定受託事業者に係る取引の適正化」に関する規定、**②**「特定受託業務従事者の就業環境の整備」に関する規定、**③**違反した場合等への対応に関する規定、**④**国が行う相談対応等の取組みに関する規定に分けられる。後記¹⁾で、それぞれの内容について概観し

ていくこととする。

「個人」たる受注事業者は、「組織」たる発注事業者から業務委託を受ける場合、取引上、弱い立場に置かれやすい。実際、国が実施した2022年度の実態調査(注)では、フリーランスの約4割(37・2%)が、発注者との取引の中で、報酬不払・支払遅延、報酬の事後的な減額、納入商品の返品や受領拒否などの納得できない行為を受けた経験があると回答している。前記**①**の規定は、この観点からの施策といえる。

また、2021年5月17日に出された建設アスベスト訴訟の最高裁判決では、労働安全衛生

法22条のアスベスト規制(原材料・粉じんその他による健康障害防止策)は、発注事業者と雇用関係にある「労働者」のみならず、同じ場所で働く人であれば一人親方等も保護するものであると判示された。かかる最高裁判例を受け、同法22条に係る省令で、労働者と同じ場所で就労する者に対しては、労働者と同等の保護措置を講じることが事業者の義務とされた。新法における**②**の規定は、このような流れの延長線上ともいえる。

2021年3月26日に制定された、「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」(内閣官房・

2024年 融資・管理実務現場の勘所(下)

ファイナンススタイリスト・行政書士 黒木正人



2024年は社会経済活動の正常化に伴い、金融庁が4月に監督指針の改正を行い、国は再生支援の総合的対策を推進する。それを受けて金融機関の融資管理は、事業者の資金繰り支援から経営改善・事業再生支援の新しいフェーズに移行する。本稿では、「監督指針の改正」、「再生支援の総合的対策」の具体的内容とその支援ツールである「業種別支援の着眼点」と「早期経営改善計画策定支援（通称ボスコ口事業）」、および、「最近の倒産の特徴」と立法化が予定されている「事業性融資の推進等に関する法律と企業価値担保権」について解説する。

金融庁監督指針の改正

1 監督指針改正に至る背景

2023年5月、国は感染症法上の新型コロナウイルスの扱いをインフルエンザなどと同じ5類に移行してから社会経済活動は正常化した。他方で、原材料・エネルギー価格等の高騰や円安、人手不足の影響等により、厳しい環境に置かれた事業者が数多く存在している。そして2024年4月から最後のゼロゼロ融資の返済開始のピークが訪れた。こうした状況下において金融庁は、地域金融機関は地域産業や事業者を下支えし、地域経済

の回復・成長に貢献することが重要であり、これがひいては地域金融機関自身の事業基盤の存立に関わる問題であると再認識した。過剰債務を抱えた地域の中小企業に今後起き得る業況悪化の未然防止と早期の事業改善をさせる観点から、地域金融機関が顧客企業の状況変化の兆候を適時適切に把握し、素早い対応をすることが重要であると考えた。

この背景を受けて金融庁は、金融機関による資金繰り支援中心のフェーズから事業者の実情に応じた経営改善や事業再生支援の新しいフェーズへの移行が必要と判断し、2024年4月に金融機関向けの監督指針の改

正（次頁図表1）を行った。

2 改正監督指針の内容

改正監督指針では、大きく①経営改善・事業再生支援等の本格化への対応、②一歩先を見据えた早め早めへの対応の促進、③顧客に対するコンサルティング機能の強化を謳っている。以下、監督指針の主な改正事項をピックアップする。

(1) 顧客企業における平時から有事への移行

地域金融機関は、顧客企業が取り得るソリューションが多いことから、顧客企業の経営者の目線に立って丁寧に対話し、その経営判断をサポートすることが重要である。そのため、地域