

第17回トラック輸送における
取引環境・労働時間改善中央協議会

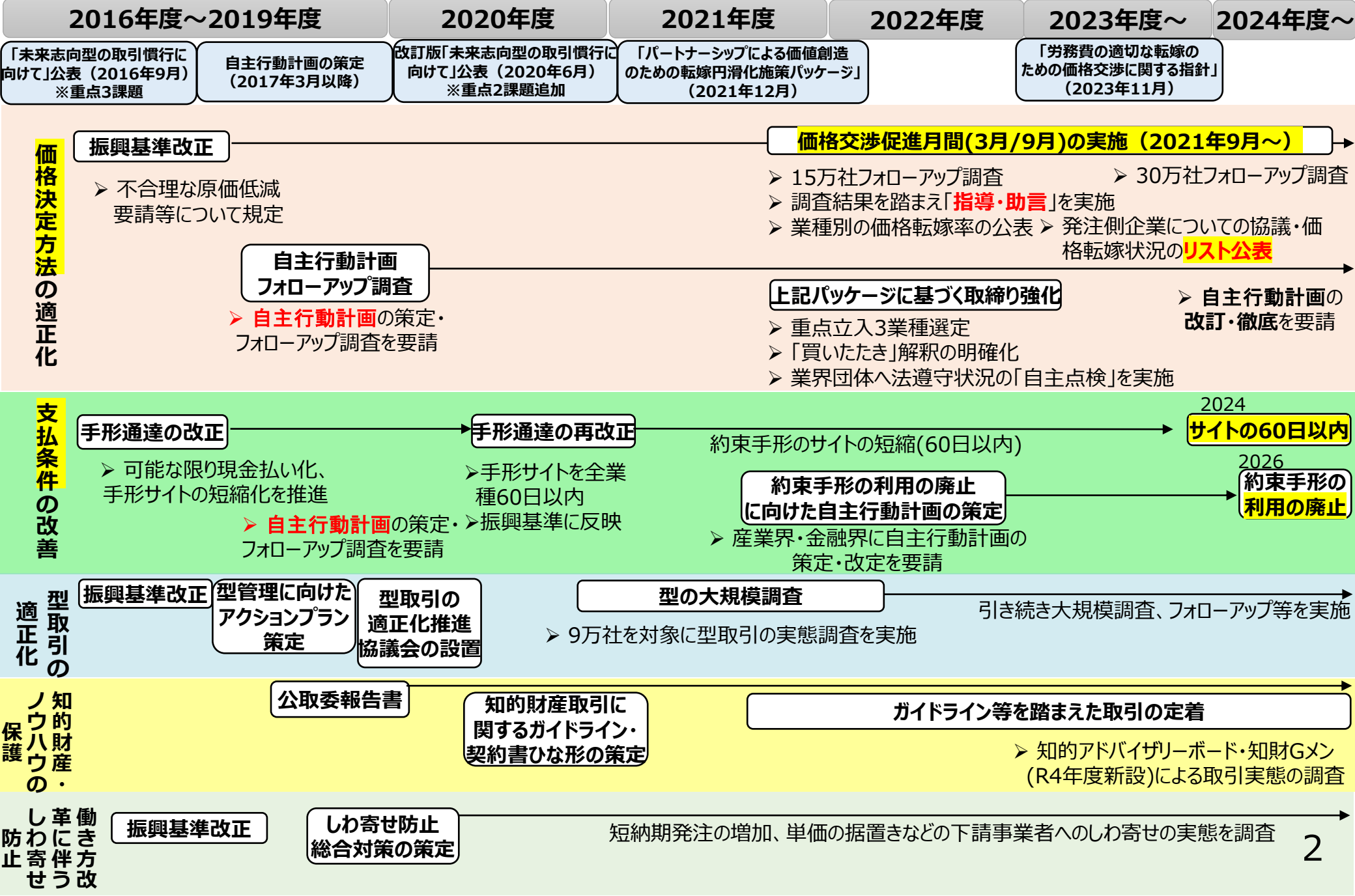
中小企業を巡る価格転嫁・取引適正化 対策の現状と今後の取組

令和6年12月
経済産業省
中小企業庁 取引課長
鮫島 大幸

これまでの取組

（政府全体の取引適正化対策）

中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針



下請取引の適正化、価格転嫁対策

1. 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**（下請代金の減額や、**買いたたき等を禁止する規制法**。公取委が主管、中企庁も執行を共管。）
- ② **下請振興法**（望ましい下請取引の在り方「振興基準」を策定し、事業者に指導・助言。中企庁が主管。）
- ③ **フリーランス法**（特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律）（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年秋 施行。）

2. 取引実態把握

- ① **下請Gメン（R5:300名→R6:330名）**が、取引実態をヒアリング（年間 約1万2千件）

3. 自主的な取引適正化の促進

- ① 取引適正化のための**自主行動計画**（29業種・79団体 ※2024年12月3日現在）の**策定**。
- ② **パートナーシップ構築宣言**(52,000社超)

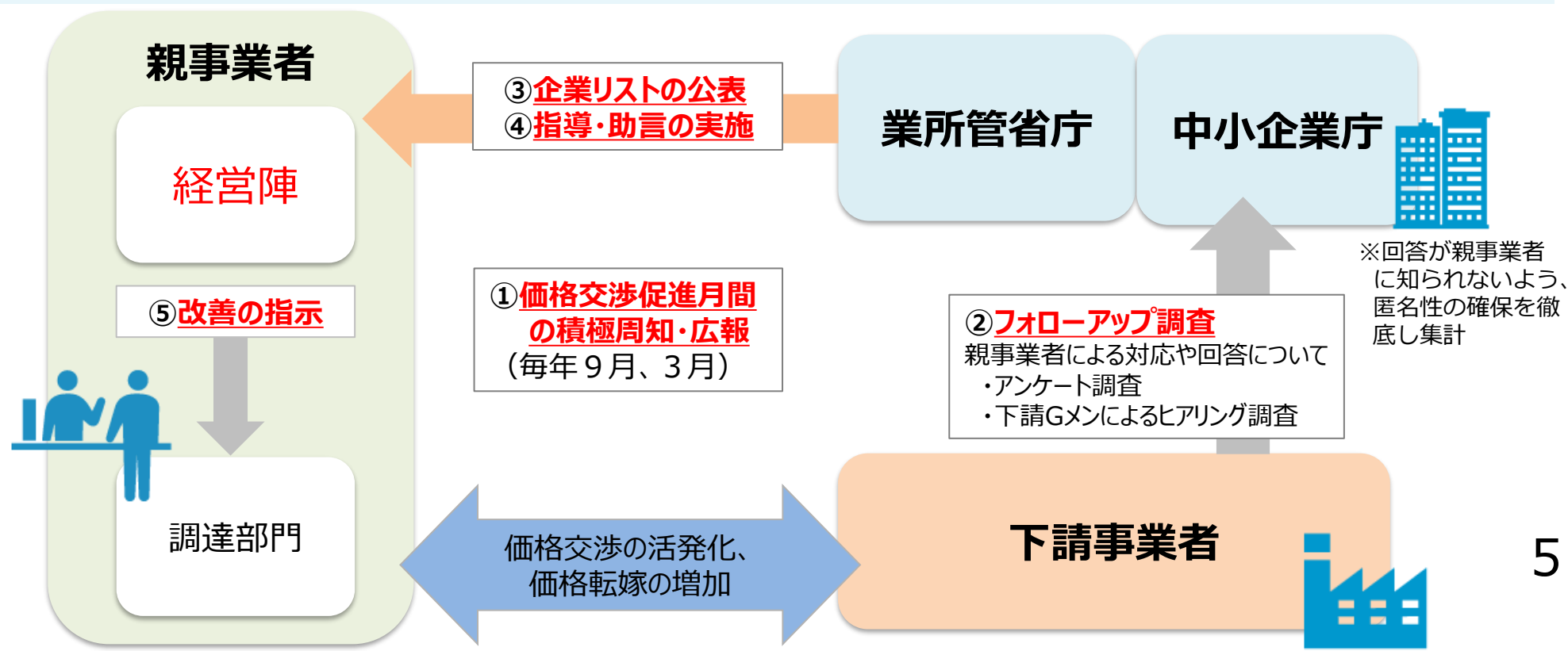
4. 価格交渉・価格転嫁の促進

- ① **価格交渉促進月間**（2021年9月から開始。**毎年9月、3月に実施**し、その後フォローアップ調査を実施）
- ② **労務費**の適切な転嫁のための**価格交渉に関する指針**（周知・徹底、**振興基準改定**）

価格転嫁対策

「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格交渉、価格転嫁を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、経済界に周知・依頼（①）。
- ⇒ 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査（30万社）**、**②下請Gメンによるヒアリング**」を実施し、結果を取りまとめ。
- ⇒ 業界ごとの取組状況や、社名公表等により経営陣にも関与させ、取引方針の改善に繋げてきた。
- 2021年9月に開始。先月9月には、7回目の「価格交渉促進月間」を実施。



2024年9月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。**2024年9月で7回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁の実施状況について、中小企業に対して「① アンケート調査、② 下請Gメンによるヒアリング」を実施。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、2024年4月～2024年9月末までの期間における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 **2024年9月25日～11月11日**

○回答企業数 **51,282社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ54,430社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,166社

※参考：2024年3月調査：**46,461社**（延べ67,390社）

2023年9月調査：**36,102社**（延べ44,059社）

○回収率 **17.1%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年3月調査：**15.5%**、2023年9月調査：**12.0%**

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

○調査期間 **2024年10月21日～12月中旬**（予定）

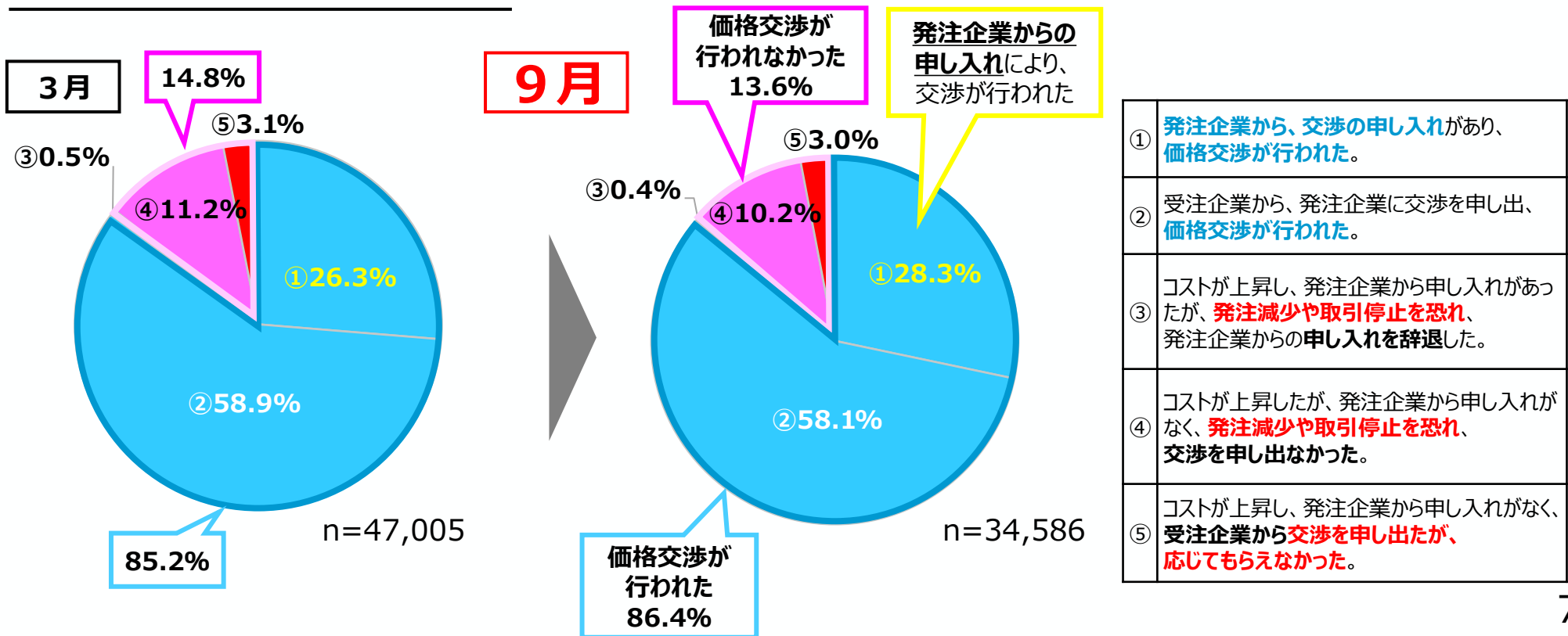
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「**発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた**」割合（①）は、前回から約**2ポイント増の28.3%**。
 - 「**価格交渉が行われた**」割合（①②）も前回から約**1ポイント増の86.4%**。
 - 「**価格交渉が行われなかった**」割合（③④⑤）は**減少**（前回14.8%→13.6%）。
- **発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割**。引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への**機運醸成が重要**。

直近6か月間における価格交渉の状況

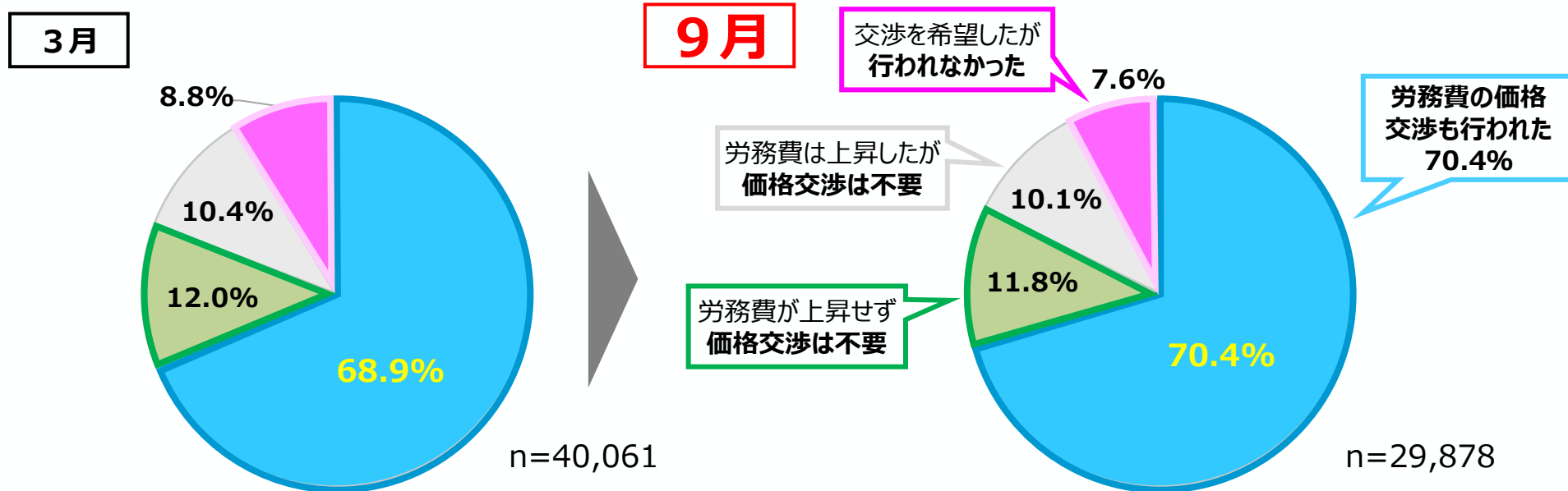


労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「**労務費指針**（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「**労務費について価格交渉ができたか**」を調査。

- 価格交渉が行われた企業（54.9%）のうち**7割超**において、**労務費についても交渉を実施**（前回68.9%→**70.4%**）。
- 一方で、「労務費が上昇し、**価格交渉を希望したが出来なかった**」と回答した企業は、前回より減少（前回8.8%→**7.6%**）したものの、依然として**1割弱存在**。
 - 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「**労務費指針**」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

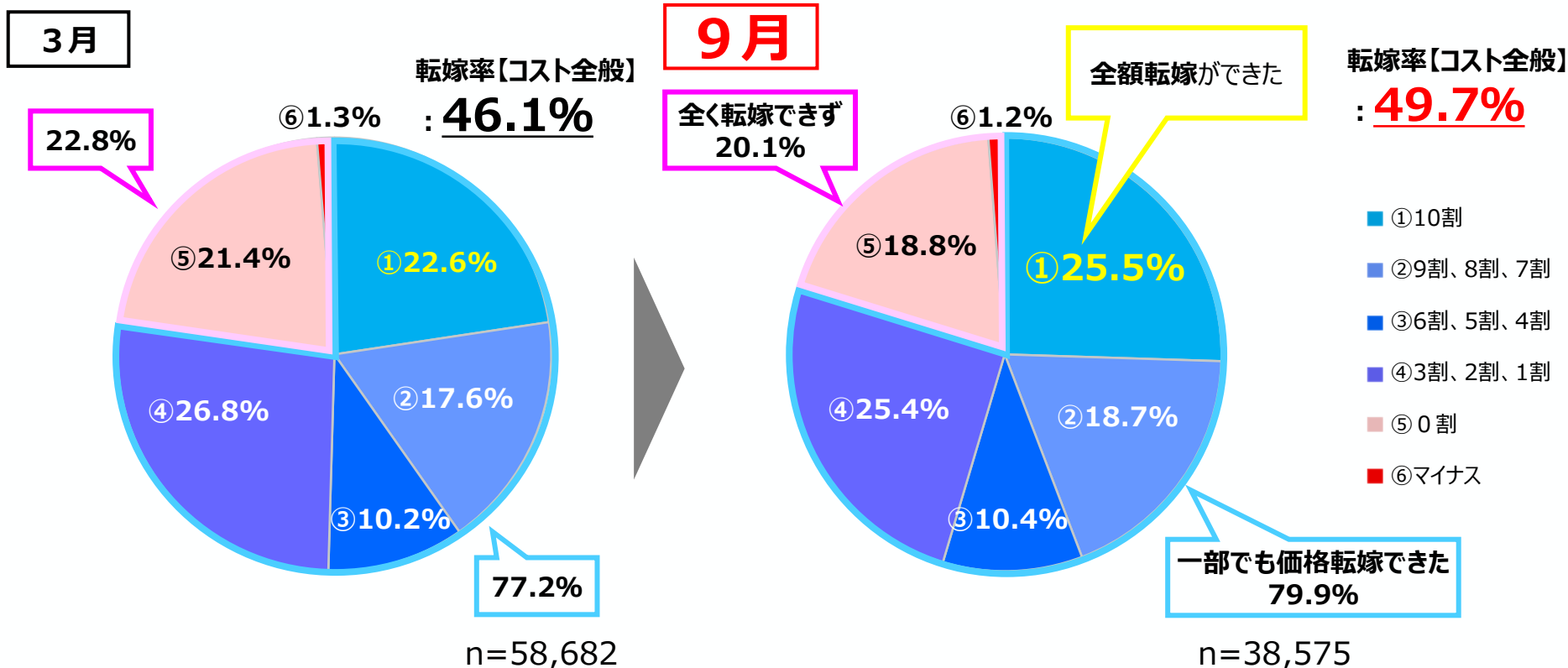
- ▲**労務費**の高騰分は、**自社の企業努力により賄うよう求められた**。転嫁を認めてもらえないため、賃上げ等の待遇改善が進まない。
- ▲労務費が上昇しているため、「**労務費指針**」別添の表を基に見積書を作成し、交渉を申し入れたが、協議自体を拒否された。

価格転嫁の状況①【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- コスト全体の価格転嫁率は**49.7%**、今年3月より**約3ポイント増加**（前回46.1%→49.7%）。
- 「**全額転嫁できた**」割合（①）は、前回から約**3ポイント増の25.5%**。
- 「**一部でも転嫁できた**」割合（①②③④）も前回から約**3ポイント増の79.9%**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合（⑤⑥）は**減少**（22.8%→20.1%）。
 - 価格転嫁の状況は改善してはいるが、転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況



価格転嫁の状況②【コスト要素別】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

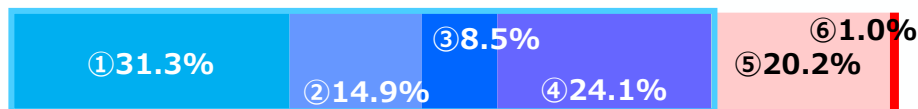
- 労務費、エネルギー費の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準（前回と同じ）。いずれも前回（今年3月）より4～5%ポイント上昇。

➤ 労務費指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準等の影響が、徐々に浸透しつつある。

原材料費

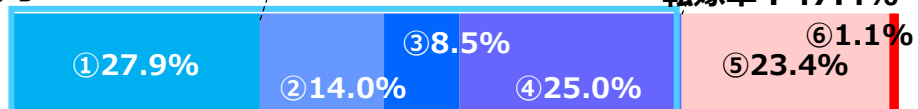
9月

転嫁率：51.4%



3月

転嫁率：47.4%



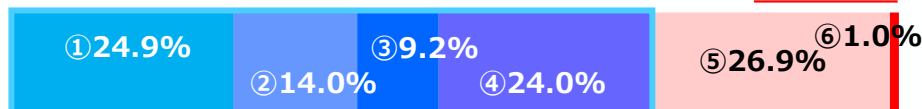
一部でも
価格転嫁できた

全く転嫁できず
or 減額

エネルギー費

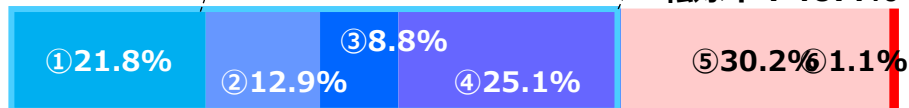
9月

転嫁率：44.4%



3月

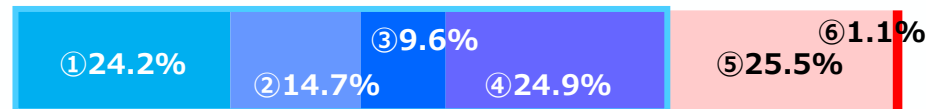
転嫁率：40.4%



労務費

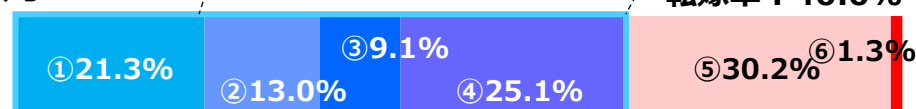
9月

転嫁率：44.7%



3月

転嫁率：40.0%



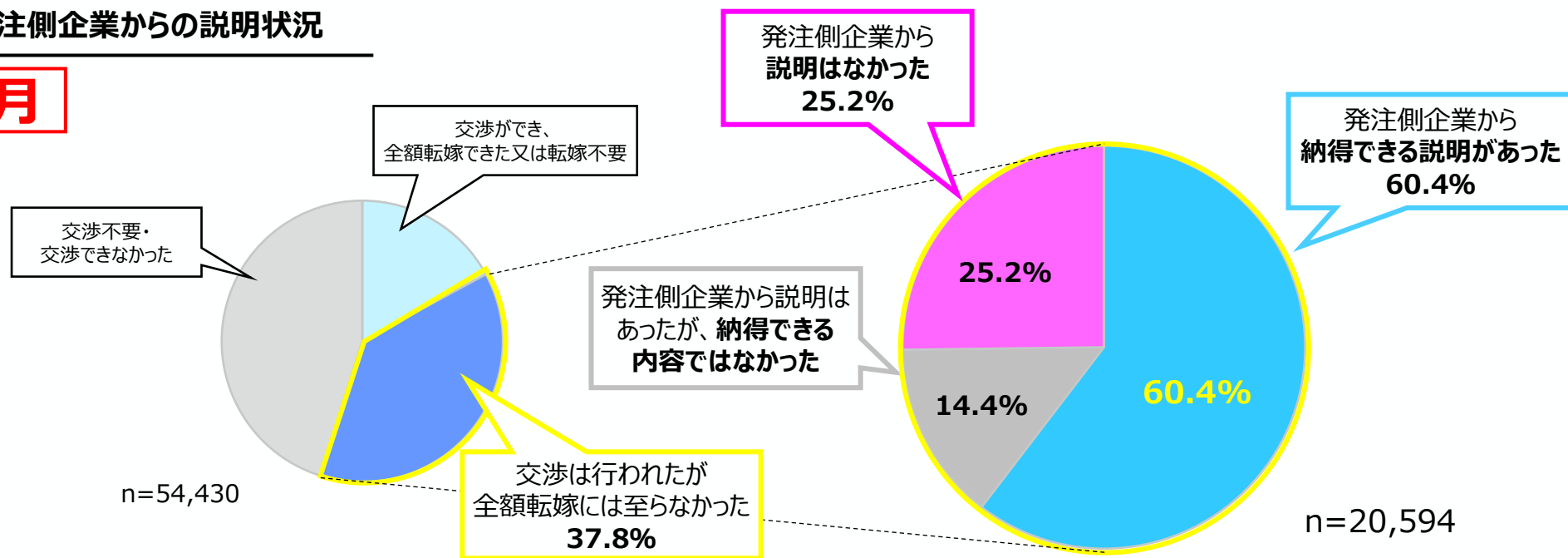
① 10割 ② 9割、8割、7割 ③ 6割、5割、4割
④ 3割、2割、1割 ⑤ 0割 ⑥ マイナス

価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、コスト上昇分の全額の価格転嫁には至らなかった企業（全体の37.8%）のうち、発注側企業から価格転嫁について、「納得できる説明があった」と回答した企業は約6割。
- 一方で、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割。
 - 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する受注側企業への十分な説明も求めている必要。

発注側企業からの説明状況

9月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 自社の要望は全く聞き入れず、希望額の半分しか値上げされなかった。事前に説明等もなく、一方的に決められた。
- ▲ 労務費の上昇について資料を作成し協議を行ったが、明確な根拠なく価格は据え置かれ、10年近く単価が変わっていない。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング

【発注企業の業種毎に集計】

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、放送コンテンツ等が厳しい等の全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約 1 ポイント、放送コンテンツは約 6 ポイント上昇。

2024年9月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率		
					原材料費	エネルギー費	労務費
①全体			↑	49.7% (46.1%)	↑ 51.4% (47.4%)	↑ 44.4% (40.4%)	↑ 44.7% (40.0%)
②業種別	1位	化学	↑	61.9% (61.0%)	↑ 65.0% (63.2%)	↑ 57.9% (54.1%)	↑ 54.6% (51.1%)
	2位	飲食サービス	↑↑	59.0% (51.5%)	↑↑ 61.2% (53.0%)	↑↑↑ 49.0% (38.3%)	↑↑↑ 49.4% (37.8%)
	3位	造船	↑↑	57.0% (49.1%)	↑↑ 62.1% (53.8%)	↑↑↑ 56.5% (45.2%)	↑↑↑ 53.2% (42.5%)
	4位	食品製造	↑↑	55.3% (50.0%)	↑↑ 58.3% (51.6%)	↑ 47.6% (42.7%)	↑↑ 47.2% (41.2%)
	5位	電機・情報通信機器	↑	54.8% (51.2%)	↑ 58.9% (55.9%)	↑↑ 49.6% (43.8%)	↑↑ 48.7% (42.9%)
	6位	機械製造	↑	54.3% (51.9%)	↑ 60.7% (57.0%)	↑ 49.1% (45.3%)	↑ 47.4% (43.3%)
	7位	製薬	↑	53.6% (53.5%)	↑ 60.4% (56.5%)	↑ 54.2% (49.7%)	↑ 46.5% (44.1%)
	8位	自動車・自動車部品	↑	51.9% (47.1%)	↑ 59.8% (54.8%)	↑ 51.8% (47.2%)	↑↑↑ 48.9% (37.2%)
	9位	建材・住宅設備	↑↑	51.6% (44.4%)	↑ 51.6% (47.0%)	↑↑ 44.9% (39.5%)	↑ 42.8% (39.4%)
	10位	卸売	↑	51.2% (47.0%)	↑ 51.7% (47.5%)	↑ 43.9% (39.6%)	↑ 42.9% (38.3%)
	11位	廃棄物処理	↑↑↑	50.7% (39.1%)	↑↑ 43.1% (35.0%)	↑↑↑ 47.0% (34.8%)	↑↑↑ 48.7% (34.6%)
	12位	建設	↑	50.3% (46.9%)	↑ 51.6% (47.3%)	↑ 46.0% (42.0%)	↑ 47.4% (43.8%)
	12位	金属	↑	50.3% (46.2%)	↑↑ 55.4% (49.8%)	↑ 44.5% (41.5%)	↑ 42.6% (37.9%)
	14位	紙・紙加工	↑↑	50.2% (45.1%)	↑ 49.9% (45.9%)	↑↑ 43.0% (37.5%)	↑↑ 42.7% (37.4%)
	15位	鉱業・採石・砂利採取	↑	49.8% (48.6%)	↓ 47.4% (47.8%)	↑ 43.6% (43.3%)	↑ 43.4% (42.0%)
	16位	繊維	↓	49.0% (49.9%)	↓ 48.8% (51.4%)	↑ 45.3% (43.2%)	↑↑ 46.8% (41.3%)
	17位	小売	↑	48.8% (47.1%)	↑ 49.2% (47.8%)	↑ 41.7% (40.5%)	↑ 40.5% (38.6%)
	18位	印刷	↑	48.5% (43.5%)	↑ 49.0% (46.6%)	↑ 41.1% (37.2%)	↑↑ 40.6% (34.7%)
	19位	生活関連サービス	↑↑	48.4% (39.6%)	↑↑ 48.2% (40.5%)	↑↑ 41.2% (31.8%)	↑↑↑ 42.7% (31.2%)
	20位	不動産・物品賃貸	↑↑	48.1% (42.1%)	↑ 46.5% (41.8%)	↑ 41.0% (38.7%)	↑↑ 45.4% (38.9%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓	48.0% (48.3%)	↓ 49.0% (49.4%)	↓ 43.5% (44.9%)	↓ 43.9% (45.1%)
	22位	石油製品・石炭製品製造	↑	47.6% (43.9%)	↑ 55.5% (51.8%)	↑ 42.9% (38.8%)	↑ 41.0% (37.4%)
	23位	情報サービス・ソフトウェア		47.1% (47.1%)	↓ 38.0% (39.7%)	↓ 34.0% (35.1%)	↑ 46.3% (46.2%)
	24位	通信	↑↑	47.0% (40.8%)	↑↑ 44.7% (38.9%)	↑↑ 40.5% (35.0%)	↑↑ 45.7% (38.3%)
	25位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑	45.5% (39.8%)	↑↑ 44.3% (37.2%)	↑↑ 41.6% (35.2%)	↑↑ 42.8% (35.8%)
	26位	農業・林業	↑	41.2% (38.8%)	↑ 39.9% (39.1%)	↑ 37.3% (33.8%)	↑ 36.1% (32.2%)
	27位	金融・保険	↑↑	40.9% (35.3%)	↑ 36.3% (34.1%)	↑ 31.7% (28.8%)	↑↑ 37.4% (32.3%)
	28位	放送コンテンツ	↑↑	39.8% (33.7%)	↑↑ 40.4% (33.8%)	↑↑ 36.2% (27.8%)	↑↑ 36.8% (31.7%)
	29位	広告	↓↓↓	31.4% (46.9%)	↓↓↓ 32.3% (49.1%)	↓↓↓ 26.4% (40.2%)	↓↓↓ 32.1% (42.3%)
	30位	トラック運送	↑	29.5% (28.1%)	↑ 25.7% (24.6%)	↑ 27.2% (25.9%)	↑ 26.9% (24.0%)
	－	その他	－	－	－	－	－

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇

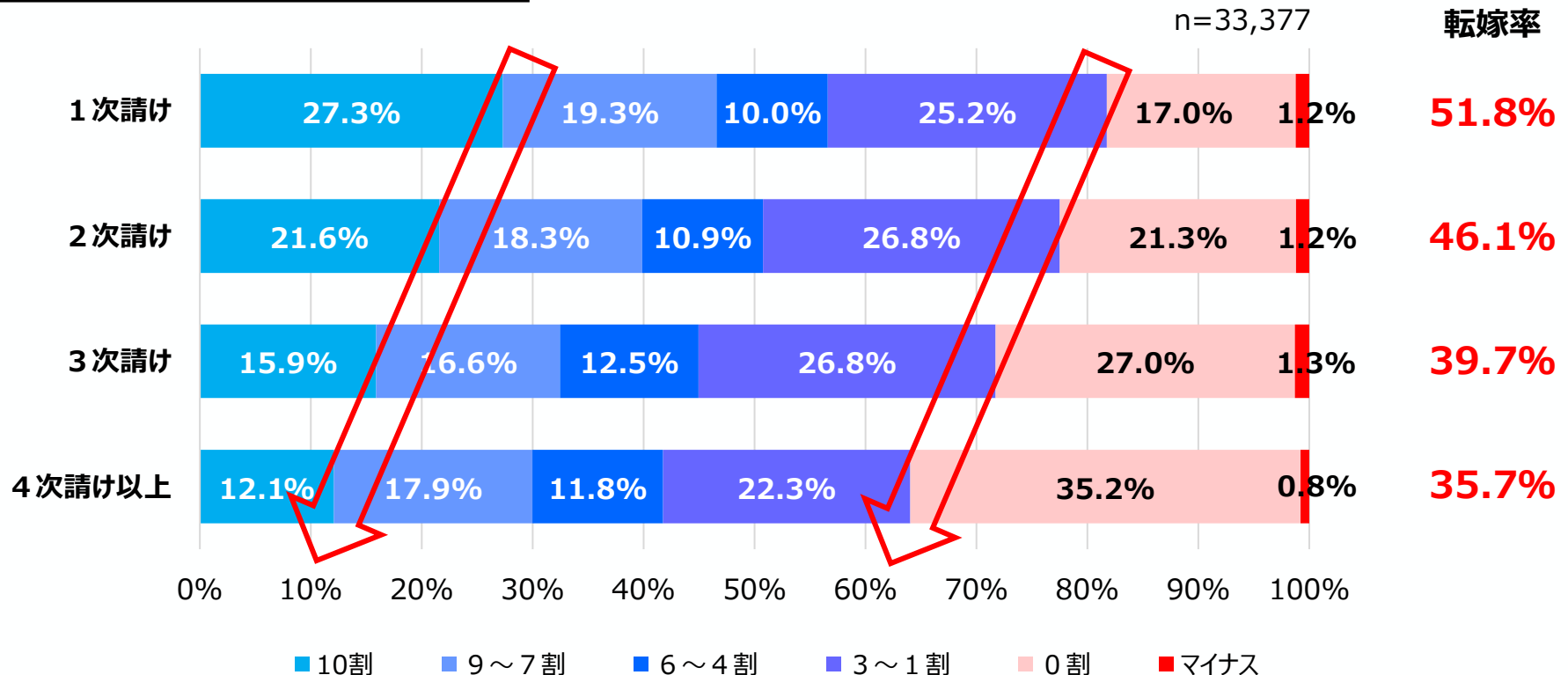
※ () 内は前回の転嫁率を示す。

サプライチェーンの各段階（※）における価格転嫁の状況

※各取引段階＝ 受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- 価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超（51.8%）に対し、4次請け以上の企業は35%程度
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は1割程度にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業は、4割近く（36.0%）に上る。
- 受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
⇒ より深い段階への価格転嫁の浸透が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

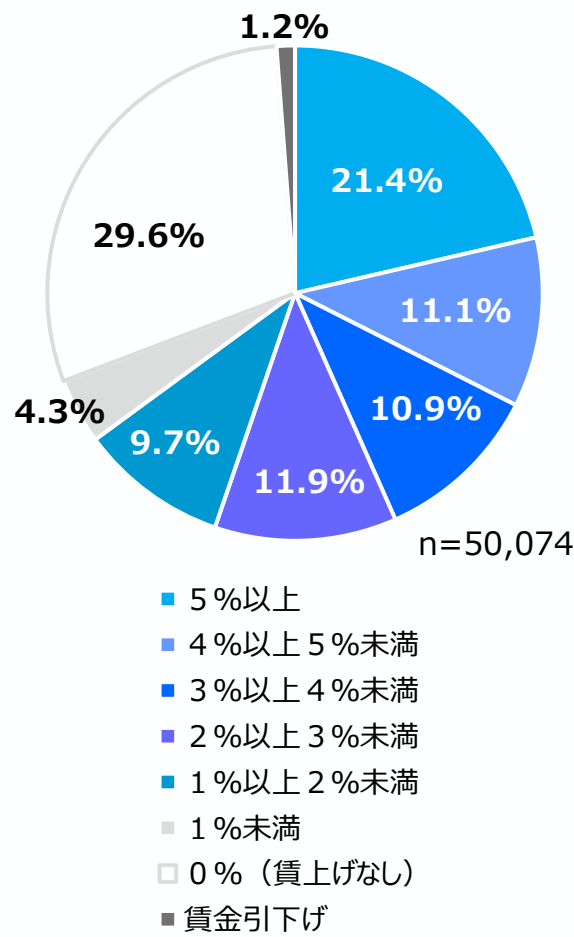


価格転嫁と賃上げ率の関係

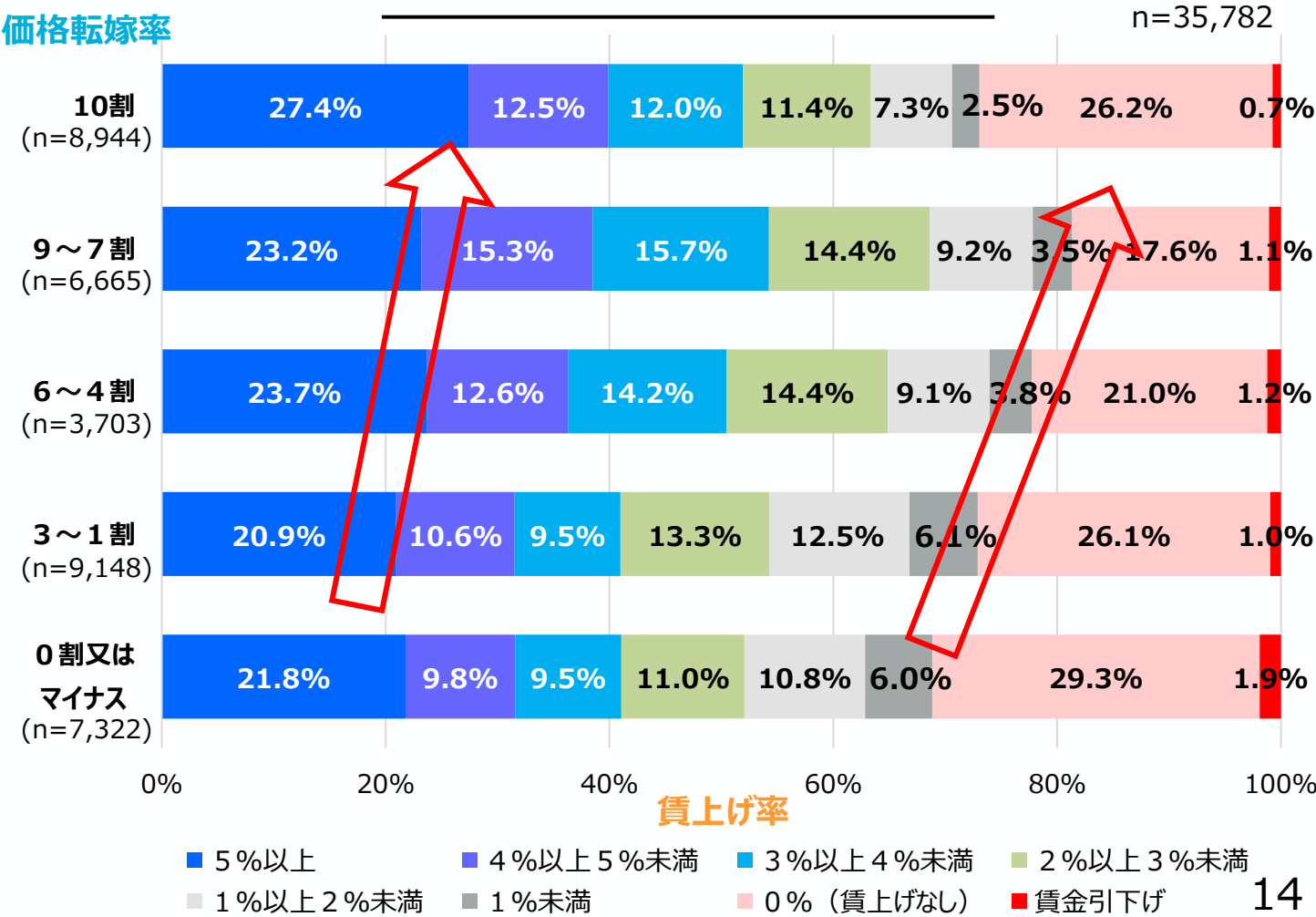
(注) 賃上げ率：直近 6 か月以内に実施した、ないし、今後 6 か月以内に予定している賃上げ幅（定期昇給、ベースアップ、一時金等全てを含む）についての回答を集計。

- 価格転嫁ができていない割合が高いほど、受注者（中小企業）の賃上げ率も高い傾向。なお、「価格転嫁できていないが 5 %以上、賃上げした企業」、「全額転嫁ができていても、賃上げしない企業」も存在。

受注側企業の賃上げ率分布

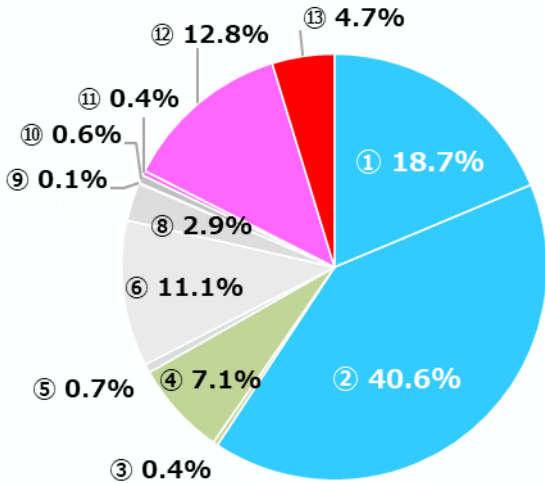


受注側企業の価格転嫁率と賃上げ率



トラック運送

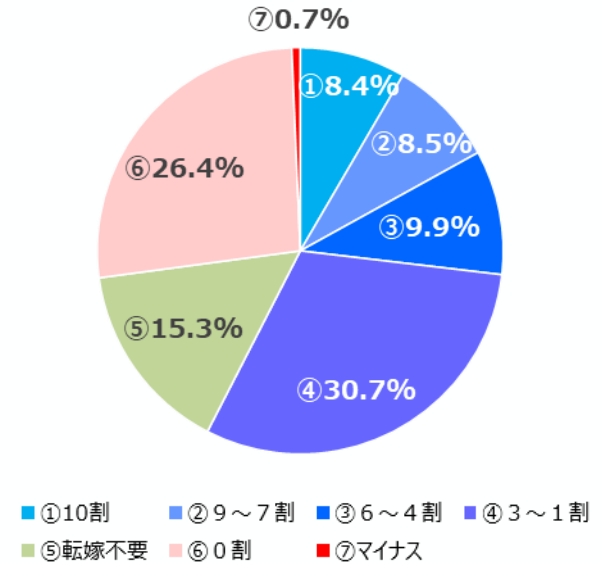
直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,626



転嫁率：29.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

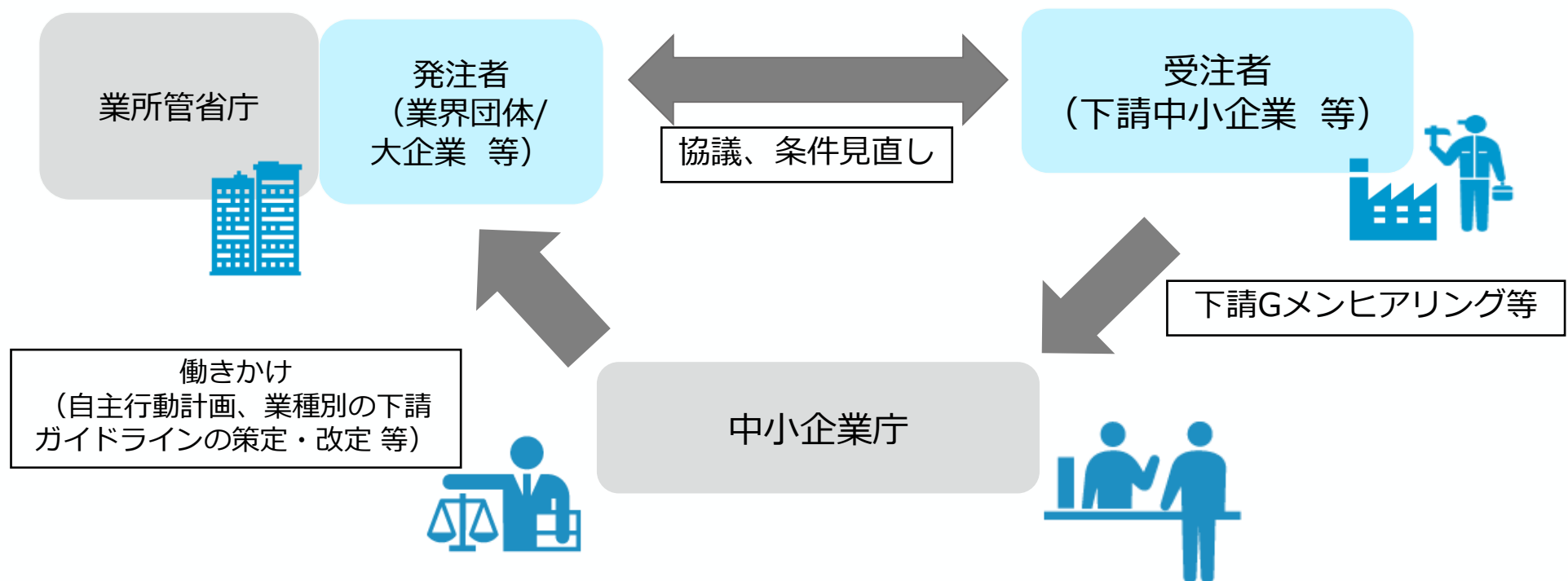
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業より価格を改定する旨の通知を受けた後、十分な話し合いを経て価格改定を行った。
- 燃料費、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業側から価格交渉の打診があった。
- ▲価格交渉の場で一度持ち帰って回答しますと言われたが未だに回答がない。
- ▲コストが上昇しているため価格交渉を申し出たところ、契約打ち切りとなった。

下請Gメン

下請Gメンの活動について

- 2017年4月から取引調査員（下請Gメン）を全国に配置
2021年度 120名⇒2022年度 248名⇒2023年度 300名⇒**2024年4月から330名**
- 下請Gメンは、幅広い業種の中小企業から、下請取引の実態等についてヒアリング。**業種毎に集計し**、傾向を分析。
- これにより、問題ある商慣習や、業界・個社の優良事例/問題事例、価格交渉の実態等を収集し、以下の通り活用。
 - ① （望ましい取引関係を定めた）**振興基準の改正**や、**個別企業への指導・助言**、業界団体等への働きかけ
 - ② 業所管省庁による**業種別の下請ガイドライン**や、業界団体による取引適正化のための**自主行動計画**の策定・改訂 への働きかけ
 - ③ **下請代金法に基づく取締りの端緒情報**等として活用 等



「パートナーシップ構築宣言」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。
※「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。
※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加点要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



1. 宣言の骨子

- (1) サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
- (2) 下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守、特に、取引適正化の重点5課題（※）への取組
※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

- ✓ **【共同議長】経済産業大臣**、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）
【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、経団連会長、日商会頭、連合会長
※第5回は、臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官が出席。
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日に開催。

下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- 平成29年(2017年)から下請Gメン(取引調査員)を中小企業庁と各地方経済産業局に配置(330名体制)
- 全国の、幅広い業種の中小企業に対し、親事業者等との間の取引実態についてヒアリングを実施
- 令和5年（うち4月～12月）は、11,725件のヒアリングを実施
- 平成29年1月から令和5年12月までの約7年間におけるヒアリング件数の累計は、51,493件

業種別

業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
01自動車・自動車部品	230	2.0%	11金属産業	1,595	13.6%	21食品産業	616	5.3%
02素形材	428	3.7%	12化学産業	767	6.5%	22飲食業	6	0.1%
03機械製造業	492	4.2%	13トラック運送	608	5.2%	23不動産管理	16	0.1%
04航空宇宙工業	16	0.1%	14建設業・住宅業	845	7.2%	24医薬品	64	0.5%
05繊維	320	2.7%	15警備	71	0.6%	25医療機器	43	0.4%
06電機・情報通信機器	485	4.1%	16放送コンテンツ・アニメ	439	3.7%	26鉄道	26	0.2%
07情報サービス・ソフトウェア	631	5.4%	17印刷業	558	4.8%	27通信	11	0.1%
08流通業	73	0.6%	18造船	16	0.1%	28旅行	73	0.6%
09建材・住宅設備業	196	1.7%	19広告業	183	1.6%	29自動車整備	137	1.2%
10紙・紙加工業	376	3.2%	20電力	5	0.04%	99その他	2,399	20.5%
								合計 11,725件

資本金別

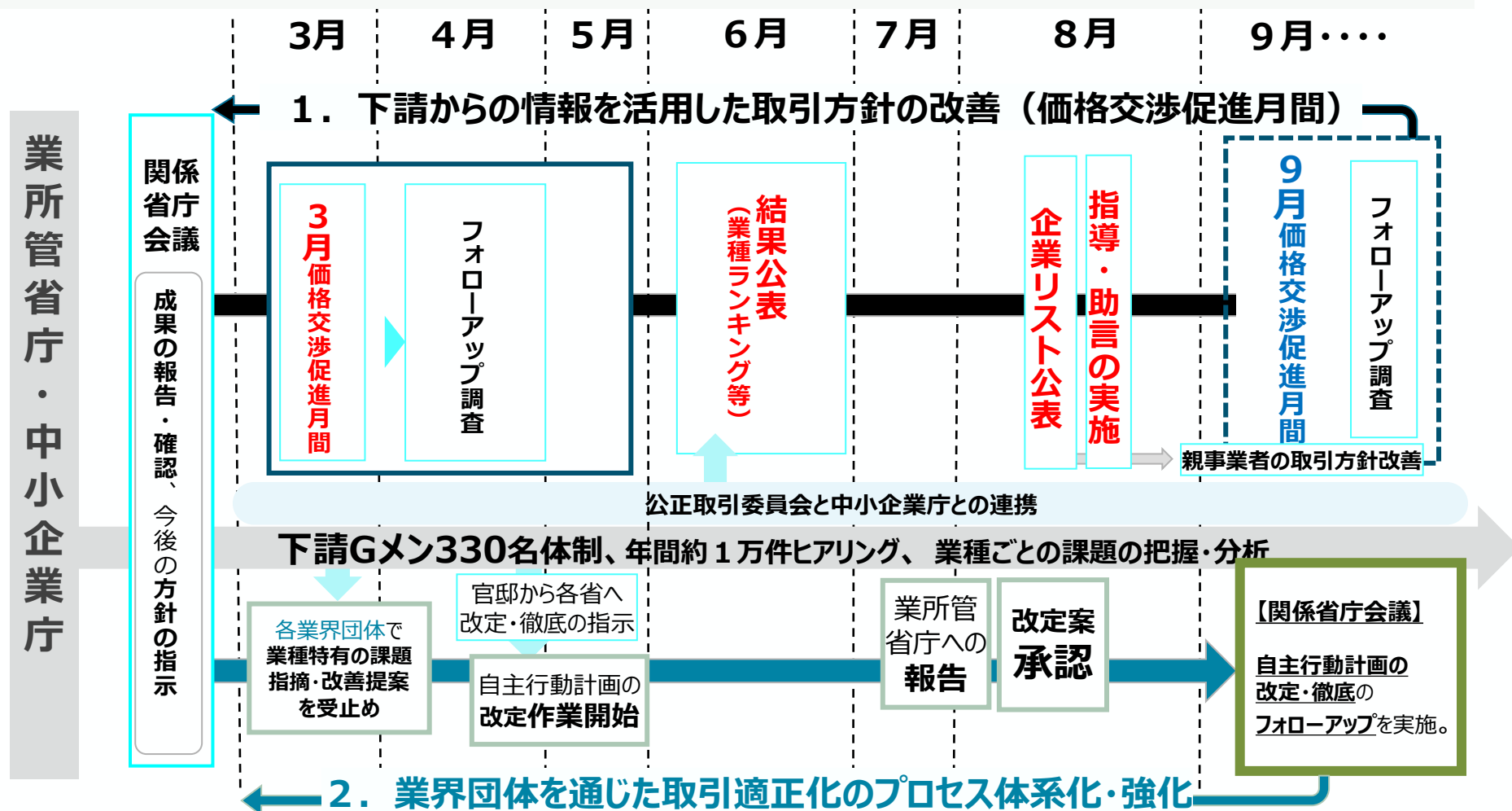
資本金	件数	割合
1億円超	233	2%
5千万円超～1億円以下	1,880	16%
1千万円超～5千万円以下	5,048	43%
1千万円以下	4,564	39%

地域別

地域	件数	割合	地域	件数	割合
北海道	416	3.5%	中国	650	5.5%
東北	879	7.5%	四国	416	3.5%
関東	4,845	41.3%	九州	929	7.9%
中部	1,232	10.5%	沖縄	163	1.4%
近畿	2,195	18.7%			

取引方針の改善サイクル（個別企業および各業界全体）

- 毎年2回（3月・9月）の「**価格交渉促進月間**」の取組みにより、下請中小企業から情報を収集し、その結果の公表、指導・助言等により、**個別企業の取引方針の改善を促してゆく**。
- 各業界団体においては、下請Gメンによる情報収集、課題分析に基づく**改善指摘**を踏まえ、**取引適正化のための「自主行動計画」**の改善・徹底、毎年のフォローアップにより、**業界全体での取引適正化**に取り組む。



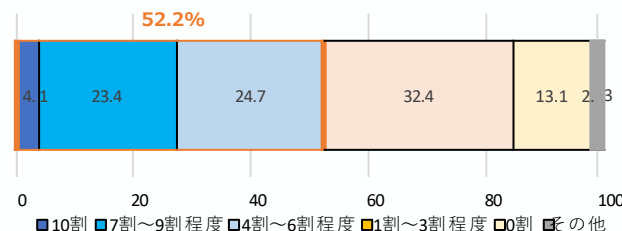
価格転嫁

- コスト（特に労務費）の価格転嫁は不十分。
- サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させるため、下請法の執行強化等に取り組む。

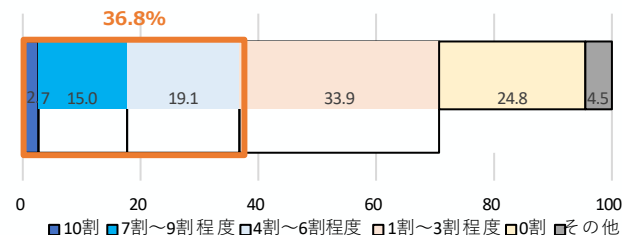
現状

- 原材料・労務費の増加分の4割以上を価格転嫁できた企業は約5割。
- 労務費増加分の4割以上を価格転嫁できた企業は4割未満。特に、**労務費の価格転嫁は遅れている**。

【コスト（原材料・労務費）増加分の何割を価格転嫁できたか】



【労務費増加分の何割を価格転嫁できたか】



(出典) 日本商工会議所・東京商工会議所「商工会議所LOBO（早期景気観測）2024年10月調査結果」により内閣府作成

取組

下請法執行強化

- 下請Gメン（全国で330名）と下請かけこみ寺（47都道府県）の調査員が連携し、**取引実態に関する情報収集を強化**。
- 収集した情報を、**法執行のために活用**。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に基づく取組の徹底

- **実態調査を実施**（公正取引委員会、2024年内目途実施）。
- 独占禁止法上の問題につながるおそれのある行為が認められた事業者に対し、**注意喚起文書を送付**。

下請法改正の検討

- コストが上昇する中で、協議の場を設けずに**価格を据置く事業者への対応の在り方**
- **荷主・物流事業者間取引の取扱い**
- **事業所管省庁への指導権限の追加** 等

賃金上昇が物価上昇を安定的に上回る経済の実現を目指す