

第3回 空港グランドハンドリング事業における適正取引等推進のための ガイドライン策定に向けたWG 議事要旨

【日 時】令和7年10月29日（水）10:00～11:43

【場 所】中央合同庁舎2号館 国土交通省第1会議室

【参加者】

(有識者委員)

首藤 若菜 立教大学経済学部経済政策学科 教授
手塚 広一郎 日本大学 経済学部長
平井 彩 三浦法律事務所 パートナー

(オブザーバー)

一般社団法人 空港グランドハンドリング協会 執行理事
航空連合 会長
国際航空運送協会 マネジャー
在日航空会社代表者協議会 副議長（web参加）
定期航空協会 理事長
中小企業庁 事業環境部 取引課長
公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部 企業取引課企画官

(航空局)

指田 航空ネットワーク企画課長
庄司 航空事業課長（代理出席）
森 国際航空課長（代理出席）

■議事要旨

○資料2～4に基づき、事務局から空港グランドハンドリング事業取引適正化ガイドライン案について説明後、質疑応答

■主な意見、コメント等

《外航の減便・撤退リスク関係》

○地方空港におけるリスクに対して、空港会社や地方自治体等、ガイドラインに記載されることによる関係者の理解促進に期待するとともに、事業者側のニーズを具体的に提案する必要がある。
○自治体等に対するリスク分担の求め方として、例えば、リスク分担に関する具体的なスキームを作ることが考えられるのではないか。

《ガイドラインの実効性関係》

○この数年で徐々にではあるが、委託事業者に対して人件費や処遇改善の原資となる価格転嫁に向けた交渉ができるグランドハンドリング（以下「グラハン」という）事業者が増えて来たものの、未だ6割が十分な価格転嫁ができていないのが実態。今回の適正取引ガイドラインの策定については、グラハン業界の持続的な

発展に向けた大きな一步。

- 多層的かつ複雑な取引構造の中で透明性を確保し、関係者間の信頼を高めていくために、契約と業務内容の明確な文書化が極めて重要であり、曖昧な点が生じた際は、当事者間における丁寧な協議により、その結果を文書化していくことが適正な取引慣行の定着につながる。
- IATA では SGHA（Standard Ground Handling Agreement）および SLA（Service Level Agreement）を提供することにより、国際的にも整合性のとれた契約実務を推進でき、業務の透明性と信頼性が向上し、結果として空港運用の効率化と安全性の確保にも寄与するものと考えており、今後こうした文書化の重要性やパートナーシップの理念を業界全体で共有し、持続可能で健全な取引関係が根付くことを期待。
- グラハン業務は、航空会社にとって運航の根幹を担うところであり欠かせない存在。安心安全な航空機の運航の維持には、適正取引の推進が最重要課題だと認識している。実効性のあるガイドラインの下で委託者・受託者が対等な関係で長期的なパートナーシップの構築を目指すことが重要。
- 本邦航空会社の国内線の運営は需要構造の変化もあって大変厳しい状況であり、運航コストが高止まりの中でネットワークの維持が大変困難。航空会社の就航が、グラハン事業者も含めた双方の事業の継続的大前提となるため、航空会社の経営基盤の強化を推進していくことも重要。そのためには、航空会社の事業によって裨益している関係者全てに一定の応分を負担いただき、全体の事業継続を推進していくという考え方必要。本邦航空会社は委託者であるとともに受託の立場もあり、本ガイドラインがしっかりと網羅的に遵守されるよう、航空局の強い指導力による実効性の担保も重要。
- 振興法は、ほぼ全ての中小企業の取引を対象とした極めて広いものである。振興基準の遵守を含め自主行動計画やパートナーシップ構築宣言を行うことで、取適法や独禁法ではカバーしきれない点を、企業自らが適正取引や価格転嫁に取り組むことができるという側面もある。また、特に賃上げや労働環境の改善等に向けて、策定したガイドラインが現場の認識と乖離しないようにすることが重要であるとともに、企業自らステークホルダーとの関係を改善していくために PDCA サイクルを着実に回していくような仕組みを、現場まで含めて構築・浸透させていくことが大事。
- 実際の価格転嫁をどういうように進めるかという点で、政府が策定している労務費の適切な価格転嫁のための価格交渉に関する指針（令和 5 年 11 月）の活用等も記載するべき。
- 健全な競争の促進、雇用の確保、品質の担保については、議論としては難しく、ケースバイケースになるという認識。どのようにガイドラインに盛り込むかという点も含めて要検討。

《外航等への適用関係（独禁法の適用に関する事項含む）》

- 航空会社とグラハン事業者の取引における独禁法の適用に関して、厳格な対応を明記すべき
- グラハン事業における適正取引を考えるにあたり、日本におけるグラハン事業者的人材不足が大きな課題。外国航空会社が新規就航や増便をしたい場合に、必ずしも容易にグラハン事業者を見つける状況ではなく、バーゲニングパワーは必ずしも航空会社にある状況ではない。
- 外航には日本支店を設けているケースとそのような体制がないケースがある中で、独禁法や取適法、本ガイドラインの適用において差が生じないような適切な運用が望ましい。
- 取適法及び独禁法に関する記載量のバランスがとれていない印象。独禁法のパートについて記載を充実すべき。

○エアラインとの取引の関係については、独禁法の範囲であって取適法の範囲ではないが、独禁法の優越的地位の濫用については、適用のハードルが高い印象。また、必ずしも外航が優越的な地位にあるわけでもないという見方も当然あると思われ、適正な取引を推進することが重要であり、その法的根拠をどのように考えるか。

《ブランディング関係（競争環境含む）》

- 構造的な賃上げや適正な価格転嫁について記載しているところ、日本の商品を高付加価値で売ることなど、例えばグラハンをブランド化していくような発想がとても重要。グラハン業務はある種コストだと認識され買い叩かれやすいが、定時運航、安全・安心、作業の丁寧さなど日本のクオリティの高さを示すことで、グラハンを高付加価値化させ戦略的に価格転嫁を進めることが重要。
- 受託を優先するあまり、労働環境や安全等が担保されないまま、価格面を最優先で考えているグラハン事業者の存在を懸念。先程のブランディングにも影響してくるところであり、安全・安心等の部分で日本の付加価値を高めていくべきと考える。
- いわゆる過当競争や不当廉売等、問題視される不健全な競争が行われているならば是正されるべき。
- 下請振興法の振興基準における自主行動計画やパートナーシップ構築宣言等は対外的に公表されるので、企業としては自社名による宣言、あるいは業界としての宣言内容について、責任を持って実施いただくことが望ましく、自らの宣言がある種のブランディングにつながる側面もある。
- 不当廉売やダンピングのような行為は独禁法上規定されており、その略奪的な価格という観点から、規制の対象になり得る一方で、取適法においては、何らかの不当廉売的な要素を加味した上で取適法の法執行にあたって必ずしも考慮しているわけではない。買いたたきは、委託事業者が受託事業者に対し、著しく低い価格で発注する場合等を規制の対象としているが、競争という観点で考えると、もっぱら独禁法の範囲との理解であり、不当廉売のような考え方が適用され得る。

《チェックリスト関連》

- ガイドラインの趣旨を踏まえ事業者間における実務で活用可能なチェックリストの策定と活用の推奨
- 実際の取引や交渉の際に、委託事業者が受託事業者に対して適正な取引を担保するうえでの具体的なチェック項目（三六協定の違反件数等や、事故発生件数等）を確認し、適正な価格かどうかを判断できるとよい。チェック項目がガイドラインにあると実効性が高まるを感じる。

《その他》

- 本ガイドラインの作成目的や適正取引推進の意義について、航空機の安全・安心な運航の確保である点を強調
- 取適法の適用基準と照合し、適用されない事業者や取引等がどの程度あるのか把握しておく必要がある。
- 独禁法は非常に広い取引を対象としている一方で、取適法は資本金や従業員の区分をもって、独禁法の優越的地位の要件を形式的に適用することで、法執行の迅速性を高めている。独禁法と取適法で全ての取引が網羅されるものではないため、取適法の対象とならなくとも取引適正化を進めていくという文脈を適正化ガイドラインに書くことは非常に重要。法の趣旨等もガイドラインに幅広に記載できるとより良い。
- 令和8年1月1日から施行される取適法では、公正取引委員会・中小企業庁に加え、事業所管省庁

もその委託事業者に対して指導や助言が可能になった。航空局と連携しながら、法執行を推進していきたい。

- 11. 航空会社とグラハン事業者の取引については、内容的に重要性が高くガイドラインとして適正取引を推進していくことを示すためにも、また、グラハン業務をさらにブランディング化していくためにも、その背景や現状の問題等を追記し、より強調することが大切であり、掲載位置の見直しも必要。

以上