

## 独占禁止懇話会第 186 回会合議事録

1. 日時 平成 22 年 6 月 21 日（月）13：00～15：00
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者  
【会員】伊藤会長，石井会員，井手会員，内田会員，及川会員，榎野会員，神田会員，古城会員，児玉会員，斎藤会員，佐野会員，高橋会員，萩原会員，平田会員，富士会員，舟田会員，村上会員  
【公正取引委員会】竹島委員長，後藤委員，神垣委員，濱田委員，細川委員  
【公正取引委員会事務局】松山事務総長，鶴瀬官房総括審議官，相関官房審議官（国際担当），山本経済取引局長，松尾取引部長，中島審査局長

### 4. 議題

- 平成 21 年度における独占禁止法等の執行状況等
  - ・ 独占禁止法違反事件の処理状況等
  - ・ 下請法違反事件の処理状況等
  - ・ 主要な企業結合事例等

○伊藤会長 それでは，定刻となりましたので，本日の「独占禁止懇話会」を開始させていただきます。

本日は，平成 21 年度における独占禁止法等の執行状況につきまして，公正取引委員会から説明をいただきまして，御意見を聴取することを予定しております。

本日の議題に入る前に，事務局から会員の御紹介がございます。

○山本経済取引局長 経済取引局長の山本でございます。昨年，住友精化株式会社代表取締役の上田様の後任として，新たにグンゼ株式会社代表取締役社長の平田弘様に会員に御就任いただきまして，本日，御出席されておりますので，改めて御紹介させていただきます。

○伊藤会長 それでは，本日の議題であります，平成 21 年度における独占禁止法等の執行状況等につきまして，公正取引委員会から報告をお願いしたいと思います。

独占禁止法，下請法，そして企業結合事案と三つに分けて御説明していただきたいと思います。

最初に独占禁止法違反事件の処理状況等につきまして，菅久管理企画課長から御説明をお願いします。

○菅久管理企画課長 管理企画課長の菅久でございます。どうぞ，よろしくお願

します。

最初の資料に従いまして、御説明いたします。「独禁懇 186-1」と書いている資料でございますが、最初が概要でございます。これを1枚外していただきますと、「平成21年度における独占禁止法違反事件の処理状況について」という本文ペーパーがございます。これに沿って主な部分を説明させていただければと思っております。

1ページの「はじめに」のところでございますが、この冒頭に公正取引委員会の審査の重点と申しますか、基本的な方針を簡単に記載しております。

審査の基本方針は、最初に書いているとおり、迅速かつ実効性のある事件審査ということでございまして、その下で、社会的ニーズに的確に対応した多様な事件に厳正かつ積極的に対処していきたいというものでございます。

もちろん、事件審査というのは、発見していくものでありまして、自分でやっていくものではないわけですので、こちらから一定の事件を何かしたいという、それが直ちにやれるというわけではないんですけれども、ただ、人員、予算に限りがある中でございますので、このような何らかの優先順位を意識して、事件の発掘なり審査に努力するというのは、有益なことではないかなと考えております。

具体的には、①～③が挙がっておりますが、最初に挙げておりますのは、国民生活の影響の大きい価格カルテル・入札談合。価格カルテル・入札談合の取締りが、競争当局の務めということは、世界的にも共通の認識かと思えます。

さらに、その二番目として、中小事業者等に不当な不利益をもたらす優越的地位の濫用や不当廉売・差別対価。

三つ目として、IT・公益事業分野及び知的財産分野における新規参入阻害行為、こうしたものに特に関心を持って取り組んできているということでございます。

次に第一としまして、「審査事件の概況」という部分でございます。

平成21年度の審査事件についてでございますけれども、平成21年度における法的措置件数は、そこに書いてありますとおり、26件、過去5年間では最高の件数ということでございます。

内訳としまして、入札談合事件が17件、価格カルテルが5件、不公正な取引方法に関する事件が4件ということでした。

1ページの第1図を御覧いただきますと、過去5年間の件数の推移と内訳が載っております。これを御覧いただきますと、平成17年度から平成19年度までの3年間をみていただきますと、全体に占める入札談合の割合が50%～70%くらいと非常に高くなっております。この前の年でもこの傾向は同じですけれども、これが平成20年度には、約12%くらいと、入札談合の割合は、件数と

しては減少しておりますが、一方、価格カルテルの割合が半分近くに非常に大きくなっております。

この要因の一つといたしましては、平成 17 年の独禁法改正で導入された課徴金減免制度によりまして、大型のカルテル事件に関する情報、これを公正取引委員会がより収集しやすくなったというような指摘がされていたわけですが、平成 21 年度になりますと、先ほど申しましたとおり、入札談合の件数の割合が、また 65%と実は増えております。

これをどう考えればいいのかということなんですけれども、次の 2 ページの第 2 図を御覧いただければと思います。

こちらは、今度は課徴金額の推移が記載されております、平成 21 年度は、約 360 億 7000 万円ということで、過去最高額でございます。平成 20 年度の約 270 億 3000 万円も過去最高だったわけですが、それを上回りました、昨年度は過去最高額となっております。

ここでも入札談合によりまして課徴金額の割合をみていただきますと、平成 17 年度は 99%以上が入札談合でございます、平成 18 年度、19 年度も 70%、60%程度以上と、非常に大きな割合を占めていたわけですが、平成 20 年度、21 年度は、いずれも約 10%となっております、価格カルテルによる課徴金額の割合が非常に高くなっております。

先ほど要因の一つとして挙げました課徴金減免制度の導入によって、大型の価格カルテルに関する情報を公正取引委員会が収集しやすくなったという点は、依然として続いているのかなと思います。

一方で、当然ですが、入札談合への取組というのも引き続き行われている、入札談合事件にも関心を持って取り上げてきていると言っているのではないかと考えております。

次に、3 ページの真ん中のところでございますけれども、「3 入札談合等関与行為防止法の運用状況」と書いている部分ですが、発注機関による入札談合への関与行為が認められまして、入札談合等関与行為防止法に基づいて、発注機関の長に対して改善措置要求を行った、いわゆる官製談合事件が昨年度では 2 件ございました。

これは、平成 21 年度の審査事件の特徴の一つとして挙げてよろしいんじゃないかと思っております。

平成 21 年度には、国土交通省が発注する車両管理業務、それと防衛省航空自衛隊が発注する什器類に関する事件につきまして、関係大臣に対して、改善措置要求を行っております。

それから、平成 22 年度、本年度に入ってからでしたので、ここには書かれておりませんが、4 月に法的措置を採った青森市発注の土木一式工事の入札談

合事件がございました。

これにつきましても、入札談合等関与行為が認められまして、青森市長に対しまして、改善措置要求を行っております。

これを含めると、入札談合等関与行為防止法が適用された事件が1年間に3件あったということになるわけでございます。

また、5ページの下の方の「(2) 価格カルテル事件」というところですが、国際カルテルの事案として、テレビ用ブラウン管の製造販売業者に対するカルテル事件、これに措置を採ったということも特徴の一つに挙げていいかなと思っております。

この件は、海外で行われました我が国市場向けの競争制限行為について外国事業者に課徴金の納付を命じた初めての国際カルテル事件でございます。

1ページ戻りまして、4ページの左側に「5 課徴金減免制度」と書いているところがございます。

平成17年の独占禁止法改正によって導入されました課徴金減免制度に基づきまして、事業者から寄せられた減免申請の件数は、平成21年度が85件でございます。これは平成20年度と同数でございます。

平成18年の運用開始以降、累積件数は349件となっております。年度別でも18年度79件、19年度74件、20年度、21年度は、いずれも85件ということでございまして、毎年度コンスタントに70から80件の申請が寄せられてきているという状況でございます。

制度導入後、5年目に入っているわけでございますけれども、引き続き多くの情報が課徴金減免制度に基づきまして、公正取引委員会に寄せられておりまして、課徴金減免制度は順調に定着していると評価してもよろしいのではないかと思っております。

その下に「6 事件処理期間」と書いているところがございます。

冒頭で迅速かつ実効性のある事件審査と申し上げたわけですが、平成21年度において、法的措置を採った全事件の平均事件処理期間、これは約12か月と書いております。

実は、1年前、平成20年度は、平均約11か月と書かれていたのですが、これは数字の丸め方の違いで、実際には約14日の違いで、余り大きな違いはございません。

また、国際的な事件は、どうしても時間の掛かる傾向がございまして、本年度、一つは、CDMAの携帯無線通信に係るライセンス契約の拘束条件付取引の事件がありましたが、それと、先ほど申しましたテレビ用ブラウン管の製造販売業者に対するカルテル事件、この2件は、ほかの事件より長い期間を要しております。これらを除きますと、平均約10か月ということでございます。

また、冒頭で二番目としまして、中小企業等に不当な不利益をもたらす、優越的地位の濫用、不当廉売、差別対価ということを挙げましたけれども、価格カルテル、入札談合、こうした事件だけではなくて、最近の厳しい経済状況にありまして、中小事業者等に不当な不利益をもたらす不公正な取引方法への対応、これも重要な課題として取り組んでいます。6ページを御覧いただければと思います。

6ページの「2 中小事業者等に不当な不利益をもたらす不公正な取引方法」と書いている部分でございますが、平成21年度におきましては、ホームセンターによる納入業者に対する優越的地位の濫用事件、それとフランチャイズ・チェーン本部による加盟社に対する優越的地位の濫用事件について2件の排除措置命令を行い、また、荷主による物流事業者に対しての優越的地位の濫用事件についても2件の警告を行いました。

それから、石油製品等の不当廉売の事案、これにつきましても、7件の警告を行っております。

不当廉売につきましては、昨年度も9,000件近い申告が寄せられておりまして、特に申告の多い酒類、石油製品、それから家電製品につきましては、申告のありました不当廉売に対しまして、可能な限り迅速に処理するという方針に基づいて迅速処理を行っております。

その結果、平成21年度では、第5図のところですが、3,225件注意を行っているというものでございます。

優越的地位の濫用事件に関しましては、昨年11月から、中小事業者取引公正化推進プログラムの一つといたしまして、優越的地位の濫用行為を専門に効率的かつ効果的に調査するため、優越的地位濫用事件タスクフォースを審査局に設置しております。

お手元の資料の最後に、別添として『優越的地位濫用事件タスクフォース』における活動状況について」という資料がございますけれども、これがこのタスクフォースの活動状況でございます。

昨年11月に発足後、平成21年度では16件の注意を行っております。

2ページ目をお開きいただきますと、平成21年度、このタスクフォースの設置後に優越的地位の濫用事件の処理の迅速化が進んでおりまして、ここにありますとおり、昨年度の実績ということでは、平均処理期間45日、さらに、昨年度処理した事件では、注意を行う際に関係事業者に対して直接注意をする、または、注意に至らない場合でも、規制の趣旨、目的を理解してもらうために独占禁止法に関するパンフレットを送るなどしております。

その他の事件ということで、資料の本文に戻っていただきまして、8ページでございますが、知的財産権の分野におきましては、先ほど申しましたCDM

Aの携帯無線通信に係るライセンス契約の拘束条件付取引、それから、流通分野におきましては、農業協同組合による農産物の直売所の取引における拘束条件付取引といった事件につきましても、法的措置を採っております。

「はじめに」のところで社会的ニーズに的確に対応した多様な事件に厳正かつ積極的に対処すると書いてありますとおり、こういう多様な事件を取り上げていくことで、社会からの期待に応えていきたいと考えているところでございます。

続きまして、9ページからの「審判及び審判審決等の概要」についても、簡単に御説明いたします。

平成21年度に係属しておりました審判事件数は75件となっております。これは、平成21年度中に動きのあった審判事件の数でございます。平成21年度中に審判手続を開始した25件、それから平成21年度中に審決に至って終了した29件を含んでおります。

期末残高という言い方でしょうか、次年度に繰り越されます平成21年度末現在の審判事件数は46件ということでございます。

平成17年の独占禁止法改正によりまして、それまでの勧告制度が廃止され、審判制度の位置付けが変わるなど、手続が変わったわけでございますけれども、75件のうち30件が平成17年改正後の排除措置命令等についての審判事件ということでございます。

9ページの第6図を御覧いただきますと、お分かりになりますとおり、審判事件数は年々減少傾向にございます。

それから、平成21年度に審決に至ったものが29件、9ページの1、2と書いているところにこの29件の事案が並んでおりますが、すべて平成17年改正前の事案に係るものでございまして、また、平成21年度には平成17年改正法によって導入されました、同一事件について刑事罰が確定した場合の罰金と課徴金額を調整するための審決を、10ページの3のところでございますけれども、3件行っております。

審決取消訴訟につきましては、10ページ「第4」のところでございますけれども、平成21年度中に19件継続しておりました。審決取消訴訟は、東京高裁の専属管轄でございますけれども、平成21年度中には、東京高裁におきまして、12件について原告の請求を棄却する旨の判決、つまり公取が勝った判決ということでございますが、それをいただきましたけれども、1件、課徴金の納付を命じる部分を取り消す判決がございました。

これは、東京都新都市公社発注の談合事件、多摩談合事件と言われていますが、これにつきまして、五つの裁判体で審理されていたうちの一つでございます。公正取引委員会は、これについて、今、上告受理の申立てをしております。

いうところでございます。

以上、簡単でございますが、御説明とさせていただきます。

どうもありがとうございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの説明につきまして、御質問、御意見などがございましたら、御自由に御発言いただきたいと思えます。

どうぞ。

○井出会員 課徴金減免制度が定着しているという評価でしたけれども、平成17年改正法によって、課徴金の算定率が6%から10%に引き上げられ、課徴金減免制度が導入されましたが、これらの改正が、カルテルに対する抑止力として働いているかどうかという点については、どのようにみていますか。

○菅久管理企画課長 ありがとうございます。カルテルが、実際にどれだけの数世の中にあるかというのは、分からないわけでございますけれども、やはりこういう情報提供の仕組みができたことによって、先ほども申しましたとおり、従来であれば、なかなか入手が難しかったような情報まで含めて、事前にこちらの手に入るようになったということがございます。我々が調査に入る前の段階で申請が行われるもの、入った段階以降で情報が寄せられるものといろいろありまして、これはカルテルをやっている方に聞かないと分からないかもしれませんが、課徴金減免制度という仕組みができたことによって、当初、制度が導入される時に期待していたことですが、他社が申請を行うのではないかと、この疑心暗鬼といえますか、そのカルテルをやっていることによる心配といえますか、そういうものは、実際に高まっているのではないかと考えております。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○古城会員 簡単なことなのですが、4ページに「事件処理期間」と書いてございますけれども、法的措置を採った全事件の処理期間というのですけれども、処理期間というのは、どこからどこまでの期間を採られているんですか。

○菅久管理企画課長 これは、正式事件、法的措置を採るときには、基本的に立入検査から入りますので、立入検査をしたところから排除措置命令を出したところまでということで平均を採っております。

○伊藤会長 ほかに何かございましたら、御質問をどうぞ。

それでは、神田会員どうぞ。

○神田会員 二点です。一つは、官製談合の件、2件御報告がありましたけれども、公正取引委員会が改善措置を求めるということでありましたけれども、その内容というのは、どういう措置が採られるかということが分かればと思えます。

もう一つ、御説明はなかったんですが、価格カルテル事件のところ、修学

旅行についての件が資料に載っております。

資料には岡山の中学校のことが載っておりますけれども、同じようなことがほかにもあるのではないかというような感じがするわけですが、修学旅行というのは、非常に高値で安定しているような印象があるわけです。

例えば給食費が払えない家庭もあるということは、よく知られていることですが、修学旅行などにも行けない子どもがいるということもあるわけです。そういった状況の中で、もし、不正があるとしたら許せないことだろうと思うわけです。ですので、こういった身近な問題は、ずっと見ていってほしいと思っているのと、こういった事案についての情報というのが、旅行会社なりあるいは教育現場なりに情報提供されるものなのか、そういったことがされることで、とても意味があることではないかと思うので、そういった情報は提供されているのかどうか教えていただきたいと思います。

○菅久管理企画課長 ありがとうございます。二つ目の岡山市の修学旅行、これは実は説明しようかどうか迷ってしまして、時間も限られているので、申し訳なかったんですけども、これは事件の大きさとしては、それほど大きいとはいえないかもしれませんが、私としても非常にいい事件だったなど、いい事件という言い方は変かもしれませんが、消費者の方々にとってよかった事件ではないかと思っております。

というのは、これによって、その後、岡山市の中学校の校長会が会社と交渉しまして、修学旅行代金の一部を返還するという事で合意したという山陽新聞の記事も出ております。

修学旅行の代金は平均4万から6万円くらいかかるんでしょうか。記事ではそう書いていたんですけども、2,000円程度ということではございましたが、返還するという事で合意したと報道されております。それから、ほかの都道府県でも、実は指名停止ということがあって、関与した会社とは取引をやめるとか、旅行会社から見れば、更に大変だという話を聞いたりしますが、大変ということは、それだけ広く影響が及んでいるといたしますか、都道府県や市町村において広く対応しているということではないかと思っております。そういう意味で、広がりもあって、意味のある事件だったのではないかと私も思っています。

それから、官製談合に対する改善措置の内容でございますが、これは、こちらから発注機関に対して入札談合への関与をなくすための措置を採ってくださいということをお願いして、それに基づいて、発注機関側が調査をし、その調査結果を公表しております。

通常ですと、今、正確には覚えていませんが、職員に対する研修を行うとか、再発防止のための体制整備を行うとか、そういうことをやっていたと思います。

その他、職員に対する損害賠償についても、過去の例もございます。

これまで、改善措置要求をしたものの中では、国交省の事件まではすべて公表されておりまして、防衛省と青森市は現在調査中という状況でございます。

○中島審査局長 今回の改善措置の内容ですけれども、新しい方は、今、課長の方から申し上げました関係省庁で検討中ということですが、これまでの例をみますと、関係職員の研修のほか、入札制度そのものの改善、それから職員の退職者の関係企業への再就職の規制自粛等も今までの改善措置をみると、盛り込まれております。ただ、今後のものにつきましては、それぞれ各発注機関における調査結果次第でございます。

○伊藤会長 どうぞ。

○古城会員 もう一つ、9ページのところに、審判の数が書いてあるんですけども、命令を受けた事業者のうち、審判請求を行ったものは、去年はどれくらいだったんですか。

○南審決訟務室長 審決訟務室長の南でございます。9ページ、平成21年度中に審判手続を開始したものは25件ございました。そのうち、この資料で75件継続中だということになってはいますが、29件が終わっておりまして、残りが前年度からの引き継ぎといいますか、そういう形になっております。

○古城会員 1ページに法的措置を採った事件が26件と出ているでしょう。

○南審決訟務室長 そこの関係ということですね。

○古城会員 はい。

○中島審査局長 平成21年度においては、先ほど御説明しました26件の法的措置を採らせていただきました。これは、資料の14ページ以下に書いてあります。一方、先ほど、審判事件の件数について、継続中のものが75件あるいは平成21年度に新たに開始されたものが25件とありましたが、これは、命令を受けた事業者が、排除措置命令、課徴金納付命令それぞれについて、又は、両命令について審判請求をしているケースもありますので、数え方としては、事業者による請求ベースの数字ということになります。御質問の審判開始の件数は事件ベースということになりますので、前提が多少異なります。平成21年度に法的措置を採った26件のうちの何件において審判手続が開始されたかということをお答えさせていただきますと、国土交通省の車両管理業務の事件における一部の事業者、それから亜鉛メッキの事件における一部の事業者、それからクアルコム、ブラウン管、全部で5件でございます。

○古城会員 昔の制度のときに勧告を受けたうち、どれくらいの事業者が審判で争ったのかという数字と現行法の数字を比べるとどうでしょうか。

○中島審査局長 一つの排除措置命令で何社にも命令をするということもございまして、事業者数ベースで比較をしてみますと、平成17年改正前の旧法下にお

いて、平成15年4月から平成17年12月までに勧告を受けた事業者の審判開始比率は30%程度、それから、平成17年改正法が施行された平成18年1月以降本年3月までについては、排除措置命令を受けた事業者の審判開始比率は4.5%まで下がっております。

○伊藤会長 どうぞ。

○平田会員 5ページにテレビ用ブラウン管の国際カルテルが初めて摘発されたと書いていますけれども、これらの情報の収集の仕方とか、あるいは調査の仕組みというか、その概要をちょっと教えていただきたいと思います。

○菅久管理企画課長 なかなか申し上げにくいところでございますが、外国に行って調査を行うことができるかということですと、外国に行って調べるというわけにはいかないのです、日本国内で可能な範囲で、いろんな事業者と接触し、調べていくということになるということでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか質問はありますか。どうぞ。

○村上会員 私も国際的事件の関係なんです、独占禁止法の研究会というよりは、むしろ、よく国際法の先生方が集まる研究会なんかでいわれることですが、現時点で公正取引委員会としてのいわゆる国際的な事件、これは日本国外で行われる行為に対して独占禁止法を適用するときの、いわゆる立法管轄権原則みたいなものにつきまして、はて、正式な見解というのはどうですかという質問を受けたので、私もはたと困りまして、余り公の文書で公正取引委員会の域外適用原則とか、立法管轄権原則に対してどうしているというか、例えば効果主義等、どういう立場を採っているというのは、私も余りはっきりしたことは知らないもので、オフィシャルには、今、どういう形で外向けに言っているのか、そこは、国会答弁その他さまざまところで機会はあるんでしょうけれども、公正取引委員会の現時点の見解というのは、どういう形であるというふうに説明するのが、一番正しい言い回しになるのでしょうかというのが質問になります。

○菅久管理企画課長 効果主義とか属地主義とかいろいろな言葉がありますが、そういうレッテルを張るというか、名称を付けるというのは、余り意味がないかなと思っておりまして、現に公正取引委員会の場合、既にいろんな事件について措置を命令していますので、それを見ていただきますと、どこまで公正取引委員会として命令を出せるかということを考えているかなということが分かるかなと思っております。要は、行為地がどこであろうと、日本国内の市場での競争を制限するような行為、日本市場への影響があるような競争制限行為であれば、それは法適用可能だということやっていくということではないかと思っております。

○村上会員 それはそれで結構なんです、そうすると、個別事案の処理なんかは結構難しいと思います。例えば、このテレビ用ブラウン管の国際カルテル事件が最

最終的にどうなるかなんていうのは難しいと思いますが、ただ、学問的には一般論として、例えば先ほど申し上げた外国で行われた行為に対して、公正取引委員会としてどう原則を考えるか、その一般論は、なるべくきちんとしてもらった方が、後々の学問のためにも役に立つというか、いろんな法適用のためにもよろしいのではないかなというのが私の意見になりますので、要望事項ということになるかと思えます。

○伊藤会長 今の件は、よろしいですか。では、ほかに何か。  
どうぞ。

○翁会員 7ページの不当廉売のことでお伺いしたいんですけれども、二つ質問がありまして、平成20年度、21年度と家庭用電気製品の不当廉売の注意件数が随分それまでとオーダーの違う数になっているんですけれども、これは何か背景があるのかということが一つ。

あと、供給に要するに費用を著しく下回る対価で継続して供給するという、これについては、今、どういう基準で著しく下回るということを判断されているのかということをお教えいただきたいんですが。

○菅久管理企画課長 ありがとうございます。最初の方ですけれども、これは我々も、冒頭ちょっと申しましたとおり、情報が寄せられると、それを一定程度調べなければいけないということですので、一定程度情報が来れば、注意の件数も正直のところ増えるという状況にもございまして、そういう意味では、我々に提供された情報が家電の分が実に多いというのか、そういうことでございまして、それ以上は何とも言いようがないということです。

二つ目は、著しく下回るということについては、不当廉売に関するガイドラインを出しております。そのガイドラインを昨年も改正しまして、それで、コストというものをどうみるかということをお明らかにしており、かつ、業種別にも考え方を示しているものもございまして。

○中島審査局長 なぜ件数が家電で多くなったか、理由は課長が申し上げたようによく分からないのですが、時期的には、結局きっかけとしては、18年の6月にお酒やガソリンに倣いまして、家電の不当廉売のガイドラインを公正取引委員会が出させていただきました。その中に、申告に対して2か月で迅速に注意をするというものを、これもガソリンなりお酒と同じでございまして、それを入れた後から申告が増えてきたというのが実態でございまして。

○伊藤会長 ほかに何かございましてでしょうか。よろしいですか。

それでは、次のテーマに移りたいと思います。続きまして、下請法違反事件の処理状況等につきまして、5月26日に公表されました大規模小売業者等、納入業者等の取引に関する実態調査報告書を含め、杉山企業取引課長から御説明いただきたいと思えます。

○杉山企業取引課長 企業取引課長の杉山でございます。よろしくお願いたします。

私の方から二つ御説明させていただきたいと思ひます。

一点は、独禁懇「186-2-1」と表題のあります、「下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組」というペーパーでございます。

もう一点は、「186-2-2」、「大規模小売業者と納入業者との取引に関する実態調査報告書」。この2点でございます。

まず、平成21年度における下請法の運用状況、こちらについて御説明させていただきます。

これをお開けいただきますと、二種類資料が出てきます。一つは、概要版といひまして、2枚紙のものでございまして、その後には詳細版が連なるような形になります。

最初に、概要版でもってアウトラインを御説明させていただきます。その後、必要に応じて詳細版の方に言及させていただきたいと考えております。

概要版のところでございますが、まず、下請法の運用状況、すなわち執行面について「第1」というところに入れさせていただいているところでございます。

「1 下請法違反行為に対する勧告」というところでございますが、平成21年度の勧告、すなわち下請法でいうところの正式な法的措置でございますが、この件数は15件ございました。これは、平成16年4月の改正下請法の施行以降、最多であったのが平成20年度の15件でございますけれども、これと同数ということでございます。下に勧告件数の推移表が載っておりますが、ここ数年、4、10、11、13、15、15といった形でどんどん増加しているといったような状況がみてとれるのではないかとと思ひます。

この15件の勧告の内訳、「(2)」のところでございますが、すべて下請代金の減額に対するものでございます。ただ、そのうちの1件につきましては、代金の減額にプラスして、不当な経済上の利益の提供要請、協賛金の要請のようなものを思い浮かべていただければと思ひますが、そういった観点でも勧告をしているというところでございます。

「(3)」のところでございますが、15件のうち、典型的な下請取引、製造業における下請取引への勧告が10件。それから、平成16年4月施行の改正下請法によって新たに加わりました役務の分野ないしは情報成果物作成委託取引の分野、こういった新しい分野における勧告というのが5件といったような状況になってございます。

次に、「2」のところでございますが、「下請代金の減額分の返還及び下請代金の支払遅延利息の支払状況」という表題がございまして、下請法では、勧告した減額事件については、その減額分について下請業者に返還させるといった

ようなことも行っております。そういった中で、昨年度におきましては、下請事業者 2,160 名に対しまして、総額 5 億円近くの減額分が返還されたといったようなところがございます。

次に、ページを 1 枚おめくりいただきまして、「第 2」のところでございます。中小企業取引公正化推進プログラムでございますが、これは、前回の 3 月 25 日に開催されました、この懇話会の場で進捗状況を御説明させていただきましたので、詳細は割愛させていただきますが、この後の御説明にもつながります大規模小売業者の話、あるいは先ほどの審査局の説明の中にも出てきた部分がございますので、かいつまんで御説明させていただきます。

このプログラムでございますが、平成 21 年 11 月 18 日、中小事業者取引公正化推進プログラムを公表させていただいております。下請法の運用だけではなくて、下請法の適用が及ばない分野においても広く中小企業者と大企業者の取引において、中小企業者が不当なしわ寄せを受けている事例が多いのではないかといったようなところも踏まえまして、公正取引委員会として成し得る施策を列挙させていただきまして、それをパッケージ的なプログラムという形で公表させていただいたものでございます。

項目といたしましては、全部で 11 あるんですけれども、そのうちの主立ったものとしまして、「1 の (1) 『公取委による中小事業者のための移動相談会』の開催」ということございまして、当方から、特に中小事業者の要望に応じて出向いて行って説明会を行う、場合によっては申告ないしは個別相談を承るといったような会でございますが、これを平成 21 年度は全国 36 か所で実施しているといったこと。

それから、「2」のところでございますが、大企業・親事業者のコンプライアンスの推進という観点では、業種別講習会というものを開催してきております。これまで、独禁法違反行為がみられた業種ですとか、あるいは私どもいろいろな方面で実態調査をやっておりますけれども、そういった面で問題が指摘された分野、業種、そういった部分に関しまして、平成 21 年度は全国 20 か所でその分野、その業種に応じた事例などを用いつつ、コンプライアンスの推進のために説明させていただいたといったような講習会でございます。

「3 の (1)」のところでございますが、これは後で御説明します実態調査のことと関わりのある話でございますが、大規模小売業者と納入業者との取引に関する書面調査を実施しております。具体的には、大規模小売業者 350 社、納入業者 6,000 社に対して大規模特殊指定告示の遵守状況ですとか、取引の実態について調べたものでございます。その結果が、後で御説明する調査結果ということになります。

四番目でございますが、違反行為に対する重点的かつ効果的な処理というと

ところで、(1)のところで、優越的地位濫用事件タスクフォースを、このときに設置しております。そのアウトカムといいますか、アウトプットといいますか、それは先ほど審査局の方から御説明させていただいたとおりでございます。

次に、詳細版でございますが、こちらについて少し御説明させていただきます。

こちらの方は、主に下請法の執行について御説明させていただきたいと考えております。

まず、詳細版の1ページ目でございますが、書面調査の実施状況ということでございます。私ども下請法については、下請取引の性格上、なかなか下請事業者が親事業者の違法行為を申告しにくいといったようなところがございまずので、書面調査をこちらから積極的に行うことによって、違反の端緒となる事実の掘り起こしに努めているところでございます。

書面調査は、具体的には第二段落目のところでございますが、資本金1000万円超の親事業者、3万6000社余り、それから当該事業者と取引のある下請事業者約20万社を対象に平成21年度は実施しているところでございます。

この20万社という数でございますが、実は、前年度が16万社でございます。これも先ほど説明を割愛させていただきましたけれども、中小企業者取引公正化推進プログラムの中で、16万社から4万社増やすとうたっておりまして、それに応じまして20万社に対して書面調査を実施しているといったところでございます。

下請事業者から親事業者の下請法違反被疑事実に係る情報を収集するための取組状況というところが(2)でございます。

私ども、なかなか先ほども申し上げましたように、下請事業者から自発的な申告といいますか、違反事実の申し出みたいなものを得るのは、なかなか下請取引上難しいというところから、様々な工夫を行っているというところでございます。

2ページ目でございますが、その試みとして、例えば書面調査を実施するといったことは、先ほどの繰り返しになりますけれども、御説明したとおりでございます。その中に、特に情報源が親事業者に決して知られることのないように秘密を厳守しますといったようなことも盛り込んでいるところでございます。

また、申告関係でございますが、こちらについても同じような厳重な配慮をさせていただいておりますので、どうぞ御安心して申告してくださいといったようなことを、パンフレットの配布、説明会等、色々な局面で周知させていただいているというところでございます。

それから、先ほど申し上げましたプログラムの一環として実施している移動

相談会、これなんかも、こちらから出向いて行って積極的に情報を収集するというので、なかなか申告は期待できないといったところを補う1つのツールになっているのかなと考えております。

次に2ページの「下請法違反被疑事件の処理状況」というところでございますが、新規着手状況ということでございます。新規に着手した下請法違反被疑事件が約3,800件でございます。このうち書面調査によるものが約3,700件、申告によるものが105件、それから措置請求によるもの、これは中小企業庁長官から正式に法的な枠組みに基づいて、公取に対して法的措置を講ずるよう要請するものでございますが、これが2件あったということでございます。

これに応じた処理状況でございますが、違反処理件数は3,859件、このうち3,605件について措置を講じてきておりまして、その内訳は、勧告が15件、これは先ほど申し上げたとおりでございます。それから指導が3,500件余りといったような状況でございます。勧告に至らない事件についても、簡易、迅速に処理するというので、3,500件余りの行政指導を行っているというところでございます。

あとは、ちょっと割愛させていただきまして、4ページでございますが、下請法違反行為の内訳、特に実体規定に係る行為類型別の内訳ということでございますが、先ほど3,600件ほどの事件があると申し上げましたが、このうちの約1,500件が実体規定違反でございます。

具体的には、どういった種類の違反が多かったかということでございますが、イのところでございますが、支払遅延が大体半分の5割以上を占める。二番目に、割引困難なおそれのある手形の交付というのが20%近く、それから買いたたきが7.4%といったような形でございます。主立った傾向としては、そのような形でございます。

次に、大規模小売業者と納入業者の取引に関する実態調査報告について御説明させていただきたいと思っております。「独禁懇資料186-2-2」の方でございます。

これでございますけれども、そもそも大規模小売業者と納入業者の取引については、独占禁止法の優越的な地位の濫用で規制されているところでございますが、更に優越的な地位の濫用の規制の一環としまして、この取引分野に特に焦点を当てた、大規模特殊指定告示というものを作っております。正式名称は、「大規模小売業者の納入業者との取引における特定の不公正な取引方法」と申します。

この告示の遵守状況、これを遵守していれば、優越的な地位の濫用に恐らく問われないだろうというところで、この告示の遵守状況につきまして、定期的の実態調査を行ってきているところでございます。

今般の調査につきましても、先ほどの中小企業取引公正化推進プログラムの

項目なども踏まえた上で、昨年からこれを実施しているといったものでございます。

この調査結果のポイントというのが、1ページの下に囲ってあるところに書いてございます。この調査結果は、いろんな方から言われているところがございますけれども、経済が非常によろしくないという状況、特に下請事業者なり、先ほど申し上げました中小事業者に対するしわ寄せというのが非常に多い状況の中で、喜ばしい意外な結果が表われております。

すなわち、平成17年2月に公表した前々回の調査結果、それから、平成18年12月に公表した前回の調査結果、この二回と今回の調査結果を比較しまして、例えば前々回と比較しますと、不当返品等の問題となるような要請なり行為、大規模小売業者による問題となるような要請なり行為というのが6分の1程度まで縮減していると、かなりドラスティックに減っているといたるところが見受けられました。また、前回、すなわち平成18年12月公表時点の調査と比べましても、やはりほとんどの違反行為類型において、半分まで減少しているといったような結果が表われています。

このように大幅に減少したこと、この要因は何だろうと、いろいろと私も考えてみましたけれども、一つは、やはり平成17年11月の時点で、それまで旧告示と言っていました百貨店特殊指定というのがありましたけれども、これが新たに大規模小売業告示ということで名称だけではなくて、中身も相当充実、拡充されて変わりました。そんな中で、新しい告示につきまして、積極的に広報活動をやったといったところが非常に大きかったのかなと。併せて、法的措置を積極的に行ってきたと、それを公表したといったところが大規模小売業者のコンプライアンスを促す要因になったのではないかと考えております。

ただ、他方で、もちろん、私どものことだけ言っていると手前みそになってしまうので、大規模小売業者自身の告示遵守に向けた取組というのも、一つ大きかったのかなと考えております。

この資料の最後の8ページでございますが、大規模小売業者による告示の遵守に向けた取組状況というのが書いてございます。

例えば、大規模小売業者自身も人事研修、社内セミナー等を通じて遵守に取り組んでいる、ないしは、業界団体主催等の社外セミナーへの参加を積極的に行っているといったような回答も見受けられましたし、特に特徴的なものは〇印で囲ってあるようなところで事例として出させていただいております。これは報告書の中でも出ているところでございます。

こういった先進的な取組もやっているところがありますよということも併せて報告書で御紹介させていただくことによって、他の大規模小売業者においても、同様の取組を促すといったようなことも期待しつつ、報告書を取りまと

めさせていただいているところでございます。

また、1ページにお戻りいただいて恐縮でございますが、結果のポイントの二番目の〇のところでございますが、告示自体の認識度についても、この調査で問うております。ほとんどの業態で8割以上の業者、大規模小売店が告示の存在を認識している、ないしはある程度知っているといったような形でございます。比較的浸透もしてきているのかなといったような結果も見受けられました。

他方で、三つ目の〇のところでございますが、今回の調査の結果、ホームセンターあるいはドラッグストア、ディスカウントストア、こういった業態ではまだまだ取組において問題となるところ、あるいは依然として問題となるおそれのある行為が多く認められたといったところもあります。今後、こういったところに対して、どういうふうに広報活動をやっていくのかというのが一つの大きな課題なのかなと、私どもでは考えているところでございます。

調査結果の概要としては、以上のとおりでございます。私の方からは、手短でございますが、以上で終わらせていただきます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問あるいは御意見等ございましたら、御自由に御発言いただきたいと思っております。

どうぞ。

○斎藤会員 下請の書面調査についてお伺いしたいんですけれども、私どもの会社には、経産省の方から、やはり調査票が参りました。書面調査においては、他の省庁とコーディネートしていらっしゃるのでしょうか。受け取る方は、似たような質問だけれども微妙に違っていて、その度に時間を取られるのは結構面倒くさいので、段々と書かなくなるというか、はしょるようになりますので、是非そのあたりをコーディネートしていただきたいと思うんですが、実態がどうなっているのか教えていただけますか。

○杉山企業取引課長 下請法違反の書面調査につきましては、実は、公正取引委員会と中小企業業庁で共同して実施しておりまして、具体的には一定の事業者をほぼ等数に分けて、あるグループの部分につきましては中小企業庁が担当、ある部分については公正取引委員会が担当ですということを実施させていただいております。したがって、1年に公正取引委員会と中小企業庁から同じ下請調査が行かないような形にはさせていただいております。

その上で、ある程度問題が認められるような部分につきましては、それぞれで問題発見に努める、ないしは調査を行う、場合によっては、中小企業庁で特にこれは問題と思われるものにつきましては、先ほどはちらっと触れさせていただきましたけれども、措置請求という形で公正取引委員会に送ってもらって、

公正取引委員会で一元的に法的措置を採るといったようなシステムを採らせていただいております。

○伊藤会長 どうぞ。

○萩原会員 下請法の書面調査についてですけれども、下請法の運用状況に係る資料の1ページから2ページにかけて、下請業者が親会社に特定されることのないよう情報を厳重に管理しているということが強調されているわけですけれども、2のところを見ると、事件の端緒として、書面調査によるものが三千七百数十件もあるということ併せて書かれているわけで、書面調査によって事件の端緒となるものがこれだけたくさんあるということは、結果として下請業者が親事業者に特定されるということがあり得るのではないか。その点、どんな御注意をされているということでしょうか。

○杉山企業取引課長 私どもとしては、厳密に、2ページのア、イに書かせていただきましたように、下請事業者、情報源でございますね、これが特定しないように万全を期すとうたい、なおかつそれを実践させていただいているところでございます。ただ、場合によっては、推測がつくというのは、あり得るところではございます。そこは、推測がつかないように、実際の調査の過程に当たりまして、万全を期すといったところでございます。それ以上、なかなか申し上げづらいところもございますけれども、調査の過程等々あらゆる局面で情報源が何であるかというのを特定されないようなさまざまな配慮あるいは工夫を凝らせていただいているところでございます。

○伊藤会長 ほかにどうぞ。

○石井会員 調査結果のポイントのところ、大幅に不当行為は削減されて、6分の1程度だという数字でございますが、何となくそうかなという気はいたします。こういう不況でございますから、むしろこういう行為が多くなるという方が自然かなと思いますし、それから先ほどの入札談合とか価格カルテルが厳しくなれば、当然そのしわ寄せが下請に行かざるを得ないというのが現状ではないかと思しますので、本当にこれが実態を表しているということであれば、大変結構なんですけれども、その辺、少し不自然だなという感じがいたします。我々は、色々なところで、色々な中小企業側の経営者、特に大田区とかそういうところの人たちから、こういう傾向が非常に強いよということを聞いておりますものですから、その辺、ちょっと何となく違和感がある次第です。

○杉山企業取引課長 実は、私、この発表をさせていただいたときにも、マスコミの方から、ちょっと現実感覚からじっくりこないねという話は、コメントとしていただいております。

実際のところ、調査の対象でございます、調査の方法を前回と大きく変えているわけではなく、ほぼ質問項目も同じでございます。調査の対象も結構な割

合で、特に卸売業者、納入業者の方は対象が重なっております。そんな中で、これほどの差が出てきたといったところがございまして、これは実際、この分野に限って言えばという話になると思いますけれども、取引の公正化が進捗してきているのかなと思います。

その大きな背景といたしましては、ちょっと繰り返しになって恐縮でございますが、比較的世間の耳目を集めるような事件を私ども手がけたというところも大きかったと思います。具体的には、ヤマダ電機の事件ですとか、ちょっと古くなりますけれども、ドン・キホーテですとか、あるいは次元は全く違いますけれども、同じ優越的な地位の濫用という文脈の中ではセブン・イレブンの事件がございました。そういった比較的大きな、著名な事業者に対する事件を手がけて、それが大きく報道されたといったところが、特に大規模小売業者側のコンプライアンス意識をかなり強める結果になったのではないかと考えております。

ただ、もちろん、中小企業者に対する不当なしわ寄せというのは、この分野に限られるわけではなくて、私どものまだあずかり知れないところでこういった問題があるかもしれません。ひょっとしたら、これは増えているかもしれないといったところはございまして、そういったところに対しまして、気を緩めないように、今後ともしっかりやることが必要なと考えているところでございます。

○伊藤会長 どうぞ。

○平田会員 私どもも大規模小売業者との取引があるので、一般的な情報としてお聞きいただきたいのですが、やはり先ほど説明がありましたけれども、適用対象事業者への広報活動等が成果を挙げているのではないかという感じがしまして、やはり大規模小売業者自体のコンプライアンス意識もかなり向上してきています。会社の中で、サプライヤーに対して、自分たちでそういう優越的な地位の濫用に関するような事例がないかどうかと、そういうアンケート調査も自主的に実施して、浄化作用を向上させると、そういう取組もかなり進んできているのではないかと思います。

○伊藤会長 ほかに、御質問とか御意見とかございますか。  
どうぞ。

○高橋会員 今、事業者の取組の話を伺わせていただいたんですけれども、本日の大規模小売業者の件の実態調査報告書を拝見して、昨年公表されたアニメ産業の取引実態調査について気になる点があります。かなり報道もされましたし、ショッキングな実態が出たと思うんですが、その後、日本動画協会の方でガイドラインを作ったりということがあるものの、公正取引委員会としてフォローアップをしているのかどうかお伺いしたいんです。例えば調査の中で、発注書をち

やんと受領している業者が 17%しかいないというとんでもない結果が出ていたものが、1年経ってどうなったのか。こういうことをやっていかないと、次々に新しい問題は出てくると思うんですけれども、下請いじめはなくならないと思いますので、その辺りをお聞かせいただけますでしょうか。

○杉山企業取引課長 フォローアップを定期的に行っているのかという御質問だったと思います。

まず、話がずれてしまうかもしれませんが、大規模小売業者の報告自体が3年ないし4年という形で定期的に行っておりまして、それ自体が前回の調査に対して、どれだけ進捗、変化があったかということでフォローするような形にはなってきております。これに限らず、多くの、特に同じような優越的な地位の濫用が起きかねないような分野につきましては、そういった逐次調査的なもの、あるいはフォローアップ的なことをさせていただいているところでございます。

今、御質問にありましたアニメの話につきましては、私どもも今直ちに、書面のやりとりが何%になっているかといったことについてはお答えできるような数字を持ち合わせていないんですけれども、これについてもまた何か機会がありましたら、そこは状況を見させていただきたいと考えているところでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか御質問はありますか。

どうぞ。

○舟田会員 個別の事件で質問してよろしいのかどうか分かりませんが、今回、不当な経済上の利益の提供要請が初めて勧告されたということで、21 ページにこの例が載っていますけれども、もし、個別事件のことでよろしければ、ちょっと簡単にでも説明していただければと思うんですけれども。

○杉山企業取引課長 21 ページの事例でございますが、これは確かに不当な経済上の利益の提供要請の事件でございますが、これは、勧告をした事件と別の事件でございます。実は、この部分は指導事件でございまして、これは勧告、公表に付した事件とは別の事件です。

勧告を行ったのは、18 ページにございます。マルハニチロ食品に対する件というところでございますが、これの二番のところでございますね。マルハニチロが、卸業者等に支払う販促費用の一部に充当するために、下請事業者に対しまして、事前に算出根拠等を明確に説明することなく、かつ金銭の提供と、それによって得られる下請事業者の利益との関係を明らかにすることなく、販売対策協力金、よく協賛金とか、いろいろな名目で取られることがありますけれども、この場合は、販売対策協力金という名目で、仕入数量に一定額を乗じて得た額または販売数量に一定額を乗じて得た額を負担するよう要請しました

と。それで、平成19年2月から平成20年4月までの間、当該金額を支払わせていたというものでございます。

○舟田会員 従来の協賛金と、大体似たようなタイプと。

○杉山企業取引課長 そういう意味では、そうでございます。

○舟田会員 実態調査報告書でも不当な経済上の利益の提供要請というのかなり、私は、今、概要版で見ているんですけれども、6.3%あるんですけれども、これも大体こういう伝統的なタイプなのか、それともさっき私が言った指導事件の、いろんなバリエーションがあって、非常に難しいようなこともある、この金型もそうですけれども、その辺の内容でどういうものがあるというのを、今日は結構ですけれども、何かの機会に明らかにしていただくと、こういうことも不当な利益提供要請に当たるのかというのを、私もこれがそうですかというのが具体的にあったものですから、いずれかの折に、そういうことも公表と言いますか、明らかにしていただければありがたい。質問というか、要望ということですよ。

○杉山企業取引課長 不当な経済上の利益の提供要請、まさに先生がおっしゃったとおり、いろんなバリエーションがあると思います。伝統的な協賛金、販売対策協力金みたいなものがあれば、先ほどちょっと紹介させていただきましたように、金型の保管費用の負担みたいなものもそうでございますし、あるいは知的所有権を無償で提供させるとか、そういったところも入ってくるのではないかと考えられます。今回の実態調査報告書で表われているものは、基本的には、典型的な従来型の大規模小売業者と納入業者の取引にかかる優越的な地位の濫用についての調査でございますので、多くは、やはり先ほど申し上げました協賛金ですとか、販売対策協力金タイプの金銭を出資させるといったところが多く出てきております。

ただ、報告書本体を御覧いただきますと、例えば69ページ辺りでは、こういった事例も認められましたといったところで、ちょっと典型的な事例から外れたものも書かさせていただいております。費用の負担ということではよく似ているんですけれども、例えば69ページの一番の上の○にございますけれども、自社が納入した商品について取引先大規模小売業者が衛生検査を行った際の費用を請求してきたとか、そういった話なんかについても書かせていただいているところでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたかございますか。

よろしいでしょうか。それでは、次の案件に移りたいと思います。主要な企業結合事例等につきまして、小林企業結合課長から御説明をお願いしたいと思います。

○小林企業結合課長 企業結合課長の小林でございます。よろしく申し上げます。

お手元の資料のうち、「独禁懇 186-3-1」、これが結合事例集の本文でございます。また、そのほかに、「186-3-2」という横長の色刷りのパワーポイントの資料でございますけれども、こちらが概要紙でございます。こちらの方を中心に本日は説明させていただきたいと思っております。

独占禁止法は合併でありますとか、あるいは株式取得などの企業結合のうち、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるものを禁止しております。

こういったものが、そういった禁止対象になる企業結合であるのか、あるいは判断において、こういった点を考慮するのかということについて、法律上、特段定めもございませんので、その辺りの透明性でありますとか、あるいは予見可能性でありますとか、こういったものを向上させるために、公正取引委員会では企業結合に関するガイドラインを公表しております。また、作成しっぱなしではなくて、必要に応じて適宜改定もしておりますのでございますけれども、そのほかに、今日これから御説明します事例集というのを毎年度公表しております。どのような事例で、どのように判断したのかということを見ていただくことによりまして、透明性、予見可能性を高めていくというために公表しているということでございます。

「資料 186-3-2」の1枚目をめぐりまして、スライドの右下の方にスライド番号2と打ってございますけれども、こちらをお開きいただければと思っておりますが、現在、この事例集は、平成5年度以降公表しております。今回で17回目ということでございます。これまでに、186件の事例を紹介しております。それなりの蓄積にはなっているのではないかと考えております。

これらの事例への対応を行うに当たって、つまり、企業結合審査と通称しておりますけれども、実際の企業結合案件を調査するものとしましては、法定の届出というものがございまして、平成21年度におきましては985件ということで、大体年間1,000件前後で推移してきておるんですけれども、これは一定規模以上の企業結合については、法律で届け出ることが義務付けられていまして、こういったものが多数ございます。

ただ、大部分は余り問題にならないわけでありまして、そのほかに、入口としましては、事前相談ということで、法定の届出を行う前に、事前に企業の方が相談されるという制度がございまして、平成21年度は24件ございました。事前相談というのは、非常に注目されるわけでありまして、全体に比べますと、事前相談が行われるケースというのは、かなり限定されているということでございます。先に結論みたいなものを申し上げますと、これらの案件につきまして、平成21年度におきましては、4件は問題解消措置を前提として、つまり、ある種の措置を採っていただくことを前提に容認しておりますけれども

も、その他の案件につきましては、当初計画案どおりの企業結合計画で特段問題ないと判断しております。

平成 21 年度の事例集では、8 事例を紹介しておりますけれども、うち 1 事例は 2 件の、これは損保会社の統合なんでございますが、これをまとめて 1 事例として御紹介しておりますので、8 事例、9 件ということになります。

スライドの 3 に、今回の事例集のポイントというのを四点挙げてございまして、この後、これは個別事例で御説明いたしますけれども、一つ目は、国際競争の実態を踏まえて判断をするケースがあったということ。それから、将来の技術革新の動向を考慮して判断したものがあるとということ。それに当事会社グループの経営状況を考慮したという事例があるということ。ポイントの四つ目は、これは後ほども御説明しますけれども、最終判断に至ったものではございませんけれども、事前相談の第 1 次審査のところで終わってしまったんですが、商品市場の画定について注目された事例を紹介してございます。

具体的な事例で御説明しますと、スライドの 4 を御覧いただきたいと思いますが、これは、国際競争の実態を踏まえたものとしまして、三つの事例を紹介しております。

まず、一つ目でございますが、NEC エレクトロニクスとルネサステクノロジという半導体のメーカーの合併でございますけれども、半導体ということでありまして、比較的軽くて輸送のコストも低いと、その割に付加価値が高いというようなものでございますので、現実問題としまして、ユーザーの本社所在地にかかわらず、全世界の半導体メーカーからユーザーは内外無差別に半導体を購入しているという状況がございます。

半導体は、いろんな種類がございますけれども、ここで特に挙げましたのは、SRAM と言われるメモリーの一種でございますけれども、SRAM 等につきましては、日本国内ではなく、世界全体で一つの市場が形成されていると、いわゆる世界市場という形で、そこで競争が行われているということで、世界市場を基に判断したということでございます。世界市場を基に現在の競争の状況を見ますと、SRAM につきましては、世界市場ではこの NEC エレクトロニクスとルネサステクノロジの合算シェアが約 3 割、それで順位が 1 位ということになっております。ちなみに日本市場だけで見ますと、シェアは 5 割ということでございまして、必ずしもシェアだけが問題になると、5 割はいけない、3 割はいいという話ではないんですけれども、世界市場を採って 3 割という世界市場におきます当事会社のシェアを見まして、その他の考慮要素を判断しました結果、本件は問題ないというふうに判断したものでございます。いづれにしても、世界市場を採ったという事案でございます。

スライドの 5 でございますけれども、これは、別の事案でございまして、新

日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合の事案でございます。御案内のとおり、ガソリンスタンドのブランドでいいますと、エネオスとジョモというブランドで、皆さん、比較のお馴染みかと思えますけれども、ガソリンを含めまして、非常に多くの種類の石油化学製品を扱っております、この中で、パラキシレンという化学物質がございます、これはPET樹脂でありますとか、あるいは服なんかで使っていますポリエステル繊維の原料の原料になる、かなり川上の石油由来の物質でございますけれども、このパラキシレンにつきましては、アジア地域で、アジア市場というのを形成しているというふうに判断いたしました。その理由としましては、アジア地域のユーザーは、比較的容易にパラキシレンを輸入できて、その逆にアジア地域で製造している会社が供給できる仕組みと、能力を有しているということでございまして、アジア市場を採ったケースでございます。

パラキシレンにつきまして、アジア市場を採って検討した結果、これでシェアを基にして計算されますHHIという指数があるんですけれども、それに基づきまして、セーフハーバー基準、つまり、直ちに問題とならないという基準に該当しておりましたので、それ以上の審査を行うことなく、このパラキシレンについては問題ないと判断したものでございます。ここにございますように、アジア地域では合算シェアは2割、日本市場においてはシェア4割ということで、若干差が出ているということでございますが、いずれにせよ、アジア市場でみて問題ないとしたものであります。

次に、スライドの6でございますけれども、これも今と同じ新日石と新日鉱の経営統合の事例でございますが、今度は対象の商品が違っております、ナフサでございます。ナフサにつきましては、日本市場という形でみておりますけれども、これは大変恐縮ながら、「186-3-1」の事例集の14ページを開きいただきますと、事例集の14ページの中ほどにナフサに関する市場シェアの表が載っておりますが、ここにありますように、新日石が約20%、新日鉱が約10%、合算シェアは30%くらいになりまして、2位や3位の企業の倍のシェアを持っているんでありますが、下から三つ目の箱のところ、輸入というのが約25%というふうになってございまして、このように輸入のシェアが相当程度あると、輸入圧力がかなり強いということを踏まえまして、これだけが理由というわけではないですが、このように日本市場でみた場合でも、輸入という形で国際競争の実態を反映させて判断するというところでございます。結論的に申しますと、このナフサにつきましても、特段独禁法上の問題はないと判断したものでございます。

スライドの中で「参考1」としてございますけれども、国際競争につきましては、市場をどこでみるか、競争を行っている市場をどこでみるかということ

につきまして、既に平成 19 年の 3 月に企業結合ガイドラインを改正しております。その下の世界地図みたいのがあるものの右側に抜粋がございますけれども、赤字の部分でございますが、内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合には、国境を越えて地理的範囲が画定されるということで、このような場合には、世界市場とかあるいはアジア市場とか、こういった日本市場に限らない地理的市場が成立するということを既に明らかにしているところでございまして、これと考え方は同一でございます。

なお、スライド 7 の最後に 2 行ございますように、市場を日本で画定した場合でも、今、申しましたように、輸入でございますとか、あるいは外国企業の参入圧力、こういったものも考慮しているというのが実態でございます。

続きまして、スライドの 9 へ飛んでいただきますが、スライドの 9 は、ポイントの二番目にございました、技術革新の動向を考慮して判断した事例というものでございまして、有名なパナソニックと三洋の統合、具体的には、パナソニックが三洋電機の株式を TOB で取得するという案件でございました。これも、パナソニックと三洋においては、非常に競合する商品が多くて、お馴染みの家電製品のそれぞれテレビとか冷蔵庫とか、そういったものもいっぱいありますが、電池の分野も競合が多くて、いろんな電池の商品で企業結合審査を行いました。その中で、ここで御紹介したいのは、自動車用のニッケル水素電池というものでございます。これは、例のプリウスなどの、いわゆるハイブリッドカーに載っております電池でございますけれども、これは、パナソニックと、トヨタと共同出資しております合弁の会社と、三洋とを合わせますと、当事会社のシェアがほぼ 100% ということで、この瞬間、ほぼ独占に近い状態になっております。

通常ですと、そういうのは問題になることも多いんでありますけれども、このニッケル水素電池というのは、実際には技術革新がほぼ終わっております。今、ニッケル水素電池よりも性能のいいリチウムイオン電池の方に、研究開発が進んでおまして、自動車用の二次電池というのもリチウムイオン電池に替わっていくと、そういう移行期にあるんだという現状を踏まえまして、今後は、リチウムイオン電池への代替が進んでいって、リチウムイオン電池を積んだ自動車というのが出てくると。特に、リチウムイオン電池は、現在、パソコンに積んだものが発火したとか、そういった安全性の点で若干不安定な点があったようでもありますけれども、その辺の研究開発が進んで、安全性が確立しつつありますので、今後、リチウムイオン電池への代替が急速に進むということを考慮しまして、独禁法上の問題はないと判断したものでございます。

このケースでは、同じ電池でありますけれども、住宅の火災警報器用の円筒系二酸化マンガンリチウム電池という、これはリチャージャブルではない、一

回使い切りの電池なんでありますけれども、これも当事会社合算でシェアがほぼ 100%となるという別の電池がございました。こちらの方は、何かほかの製品へ技術革新していくというような事情が特段なかったものですから、この独占状態というのは、競争上問題があるということでございまして、これにつきましては、問題解消措置ということで、三洋電機のこれを作っております工場を別の会社に譲渡するというような措置を前提としまして、パナソニックによる株式取得を容認したということとなっております。

したがいまして、今、申しましたように、同じ電池でありまして、かつシェアが 100%近くなるというもので、技術革新があるものと、それからそういったものはないものということで、企業結合審査の判断も違ってくるということの一つの事例でございます。

スライドの 10 にまいります、これは、エクシングと BMB という、どちらも通信カラオケ事業を行っております事業者の株式取得でございまして、こちらは、そもそも通信カラオケ事業というのは、現在、3社しか事業者がおりません、それが2社に減少するというので、若干寡占度が高い分野でございます。ただ、ここでは、この2社以外に、通信カラオケといえ、この会社というような知名度もあれば、商品力もシェアも非常に高いという会社がありまして、そういった有力な競争事業者がいるということの一つの判断の要素としまして、また、BMBは、その親会社も含めまして、非常に業績の悪化が進んでおりまして、このまま進むと市場から退出する可能性も全くないわけではないというようなことも併せて判断いたしまして、その3社が2社になってしまうという分野でございましたけれども、当事会社グループの経営状況等を考慮して、問題ないというふうに判断したものでございます。

当事会社のグループの経営状況を判断したという事例は、比較的事例集の中でも珍しかったものですから、今回、こうやって御紹介させていただいております。

それから、スライドの 11、これは、先ほど申し上げましたように、最終判断の出ているものではございません。事前相談における、第1次審査という段階で終わってしまっているんでございますけれども、これは共英製鋼と東京鉄鋼という、いわゆる電炉メーカーの経営統合でございます。

ここで問題になりましたのは、鉄筋コンクリート用の鉄筋でございます。鉄筋というのには二種類ございまして、一般鉄筋というものと、ねじ節鉄筋というのがございます。一般鉄筋も表面は、でこぼこしておるんでありますけれども、これは鉄筋コンクリートを作ったときに、鉄筋とコンクリートが絡み合っただけで抜けないようにするために、でこぼこしているわけでありまして、ねじ節鉄筋というのは、更に鉄筋と鉄筋を接合していく、縦の方向につないでいくために、

鉄筋の表面にねじのようならせんが切ってございまして、これを筒状の継ぎ手というものに差し込んで、ねじって固定していくということで鉄筋を縦の方向へ、例えば高層ビルなんかをつくる場合に、主筋といわれる鉄筋が縦に伸びていくわけでありまして、鉄筋の長さが1本数メートルでございまして、高層建築のものをつくるには、何本も何本もつないでいく必要があるわけですね。一般鉄筋でございまして、つなぎ合わせるのには、多分溶接といった方法で行われるわけでありまして、溶接は鉄筋が太くなると、だんだんと技術に熟練度とか難易度が増えてまいりますし、それから、溶接の場合には、天候にも左右されるというようなことがございまして。その点、ねじ節鉄筋を使いまして、鉄筋と筒状の継ぎ手というのを使ってつなぎ合わせていく方法によりまして、そういった熟練技術者でありますとか、あるいは天候による作業の遅延等が起こらないということで、便利な鉄筋なんでありまして、この一般鉄筋とねじ節鉄筋について、商品範囲が同じか、違うのかと。先ほど、ポイントの1では、地理的範囲とありましたが、今度は、商品範囲が同じか違うかという点が問題になったケースでございまして。

これにつきまして、当事会社は一般鉄筋とねじ節鉄筋は、需要の代替性があるという考えでありましたが、それに対しまして、調べてまいりますと、これは最終判断ではありませんけれども、需要の代替性は限定的であって、一般鉄筋とねじ節鉄筋は違う市場なのではないかというふうに考えていたところでございまして。

それから、ユーザーの側からもねじ節鉄筋が当事会社の統合によって値上がりする、価格調整するという懸念が大分出されておりました。事前相談では、第1次審査で結論が出ず、更に詳細な審査が必要であるという場合には、第2次審査に移行するわけでありまして、更に詳細な第2次審査に移行するという判断をいたしまして、その旨を当事会社に伝えましたところ、当事会社の方から本件の統合を取りやめるとということで、事前相談の取下げがあったものですから、最終的な判断に至っておりません。この事案につきましては、取下げ後も、一般鉄筋とねじ節鉄筋の市場が同一市場なのか、別の市場なのかということにつきまして、比較的世の中からというか、専門家の方などからいろいろと御意見をいただくところでありますので、この事実関係を明らかにして、いろんな御批判を頂戴することから事例の4として事例集に載せたものでございまして。

このようなポイントを基に、今回、企業結合事例を取りまとめたものでございまして。

御説明は、以上でございまして。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。それでは、ただいまの御説明につきまして

て、御質問あるいは御意見などをいただければと思います。

どうぞ。

○古城会員 まず、パラキシレンについてアジア市場を認定なさって、それからナフサについては日本市場というふうにして、どちらも市場支配力は、有意な上昇がないという結論なんですけれども、前者の方は、マーケットが広いので、シェアが小さいという説明をなさって、後者の方は、シェアは高いんだけれども、有力な牽制力があるから値段を上げられないと、両方とも同じことなんですけれども、説明の仕方が違うんですが、ナフサとパラキシレンというので、説明の仕方を変えたのは大きな違いがあるんでしょうか。

○小林企業結合課長 もちろん、違いがあるわけでありまして、それはまさに、ナフサとパラキシレンそれぞれの取引実態でありますとか、市場の状況とか、それぞれつぶさにみた上での判断でございます。

例えばパラキシレンの方については、事例集の方には、もう少し詳しく書いてございますけれども、7ページの下から二つ目の段落のところに「(2) 地理的範囲」というのがございますけれども、パラキシレンについてはアジア地域における統一の指標価格が存在しているというようなこと、あとは、パワーポイントの資料に書きましたけれども、こういったことを踏まえておりますので、そういった違いがあるということです。

○古城会員 もう一つ伺いたいんですけれども、電池の話なんですけれども、これは、新しいリチウムイオン電池というのは、まだ商品化されていないんですね。

○小林企業結合課長 たしか、ハイブリッドカーには載っておりませんが、いわゆる電気自動車、あれにはたしか載り始めているやに聞いております。いずれにせよ、目に見えるようなところに来ていると理解しております。

○古城会員 出てきたら、代替商品で同一マーケットになるんですね。

○小林企業結合課長 そうですね。確定的には申し上げられませんが、用途としては近いものになるんじゃないかと思えます。

○古城会員 分かりました。

○伊藤会長 どうぞ。

○井手会員 今回の電池の件に関してですけれども、これは現時点では、製品市場としては、あまり競争状態にはないんですけれども、いわゆる技術革新の市場というふうに考えたときに、2社が合併することによって、研究開発の競争というのが、トラックが一つ減るわけですから、実質的に研究開発の競争が制限されると、この点というのは、考慮は全くしなくてもいいと。

○小林企業結合課長 その点も、ここには直接書いてございませんけれども、リチウムイオン電池の方は、いろんな電池メーカー、この当事会社以外の、例えばGSユアサですとか、そういった内外の電池メーカーと自動車会社が共同で研究が

進んでいるところでございますが、幾つかのグループに分かれますけれども、リチウムイオン電池についても、この当事会社以外のところで、研究開発体制ができていくということでもありますので、そちらの方も考慮して、リチウムイオン電池で問題ないとしております。

○伊藤会長 ほかにございますか。

どうぞ。

○内田会員 二点質問です。一つは、企業結合について、実際の審査の内容が非常に精緻になっていること、事例の報告の中で、審査の結果について明確に開示していただいているということで、実務を行う上では、大変に参考になっていると思っております。ただ、事業者にとっては、審査が迅速に進むということが極めて重要なことです。例えばパワーポイントの15ページで、届出制度の流れの中で、注釈として、すべての報告等が提出されるまで期間が進行しないと書かれています。これは条文上、当然のことだと思うのですが、実際の日数というのは、法律上で30日とか90日とか書いてあっても、受理そのものについては、必要な報告の提出がすべて終わったときとなると、かなり委員会の裁量が大きくなるのではないかと思います。もし、受理の時期、すなわち必要な資料の提出がすべて済むという時期について、大きくずれ込んでしまうと、実際に結論が出るまでに、相当な日数が経ってしまうということもあるのではないかと危惧しています。そういう意味で、届出の受理とか、報告について必要な資料が提出されたという事実認定について、何がしかの基準というか、または、方針として、「一応必要なものが出されればそれをもって、受理ないし必要な資料が提出された」と認定する」というような考えを採られているのか、または、迅速性と十分に調査をすることのバランスからもう少し慎重な対応をされているのか、その辺について、お考えをお聞かせいただければと思います。

もう一つは、ポイント3の事例で、これは恐らくフェイリングカンパニーの考えを適用しようとした事例ということで御紹介いただいたのかもしれませんが、金融危機の後の景気後退の局面で、特に独禁法の企業結合審査で、何がしかの政策的な変更があったというか、特別な考え方を適用して企業結合の審査に臨んだというようなことがあるのか、ないのか。もしなければないということで結構だと思いますが、お願いします。

○小林企業結合課長 一点目の迅速な企業結合審査をという御意見がございました。スライドの15で御指摘をいただきましたように、確かに30日、90日のほかに資料の提出というのがあるわけでございます。

まず、第一に受理ということにつきましては、これは届出の受理でございますが、届出書類に特段不備等がなければ、速やかに受理書を発行しております

ので、これは届出の方でありますけれども、そういった面では、審査に要する期間の基準点は明らかになっていると思いますし、特段届出書類に不備がなければ、すぐに受理書が発行されるという運用をしておりますので、そこは余り御心配は要らないかと思えます。

すべての報告等が提出される必要があるという点については、私どももその資料だけで最終的に法的措置を採るか、問題なしとするかというようなことを判断しなければいけませんので、ある程度のものになりますが、必要な資料というのをすべて提出いただかないといけないということでございます。ただ、こちらの方もすべての資料を提出いただいたというときには、その旨の受理書を発行いたしまして、90日のスタート時点が分かるようになっておりますので、そういった事例がございましたら、そういうところで御確認いただけるのではないかと思います。

いずれにしましても、企業結合審査については、今、おっしゃったように、迅速性も大事ということでございますので、その辺は、今後とも注意して審査してまいりたいと考えております。

二番目に、フェイリングカンパニーといいますが、業績不振等の場合のガイドラインの記載についての政策変更があったのかということでございますが、特段金融危機等により考え方の変更というのはあったわけではございませんで、通常の企業結合審査の結論としまして、ガイドラインにもある経営状況という考慮要素について判断を要するような事案が出てきたということでございます。特段の政策変更ではございません。

○伊藤会長 よろしいでしょうか。ほかにどなたか。

どうぞ。

○古城委員 今のところなんですけれども、3社から2社になるんだから、何もなかったら3社の方がいいんですね。1社が経営不振の場合の理屈として、この1社は、実際はもう死んでいるんだから、競争会社としては期待できないんだから、形式的に2社になっても実質的には、競争力も減少しないし、かえって2位の企業の挑戦力が増してよくなると、こういう説明ができればいいんですけれども、3社目が経営悪化しても、まだ頑張れるというときは、3社目が経営悪化しているというだけではちょっと説明不足だという考え方もあると思うんですが、どういうふう処理なさったのか。

○小林企業結合課長 本件は、親会社も含めて業績が非常に悪くて、BMBは100%子会社でございますので、子会社独自で資金調達できないような状況になっておりまして、今、すぐつぶれて退出してしまうところまで、古城先生のお言葉だと、もう死んでいるんだというところまでは厳格に判断したわけではありませぬけれども、その経営状況というのも一つの重要な判断要素としまして、

もちろん、ほかにも1位の有力な会社がいるというようなことも含めて、総合的に判断させていただいたということでございます。

○伊藤会長 どうぞ。

○榎野会員 この話は、企業結合課の話を超えるのかもしれませんが、ちょっと教えてください。資料の8ページを見ると、アルセロールの話があって、これは我が国では審査しなかったんだと思いますけれども、ちょっと前に、例のオーストラリアの鉄鉱石の企業が合併するかどうかという話になって、公取も動いたやに聞いておりますが、結局、それは企業合併をやめたので中断されたと。

ただ、それをみていますと、この二つの会社というのは、やはり市場が独占的でありまして、現に日本の輸入する鉄鉱石の価格が2倍、3倍となっていると。その合併する、しないにかかわらず、こういう独占状態が世界で起きているというときは、公取というのは、何か物申すとか、そういうことはできないのかなと思っているんですけれども、その辺はどうなんでしょうか。

○小林企業結合課長 企業結合課長の立場として申し上げていいのか分かりませんが、今、おっしゃっているのは、オーストラリアの鉄鉱石生産会社2社がジョイント・ベンチャーで共同生産会社を作るというのが、今、ちょうど進行中でございます。

例えば3社で市場を独占とまではいきませんが、高い寡占が生じてしまったときに公取として何ができるかというお話かと思っておりますけれども、でき上がってしまっている市場構造を何とかするというような規定は、全くないわけではないんですけれども、企業結合規制の立場からは、そのような高度寡占ができていく過程で企業結合が行われていたというのであれば、そのときの企業結合の判断として競争法上の判断を行ったであります。それから、最初は小さかったのが、競争の結果、他の競争業者に勝って、自分が強くなったということであれば、競争の結果でありますので、直ちに何か措置を採るというようなことではないのかなというふうに思います。

○榎野会員 ちょっと説明が分からないのですが、措置を採るというのはどういうことですか。

○小林企業結合課長 要するに、現在でき上がってしまっている体制というのを崩すと、例えば、企業を分割するとか、そのような措置を採ることをもし考えなければいけないとすると、それは非常に難しいということを申し上げたいわけです。

○榎野会員 確かに難しいとは思いますが、この場合、純粋に、ブラジルは多少政府出資が入っているように聞いていますけれども、例えばOPECなんかと違って、国がやっているわけではないですから、世界の独禁当局は何かできないのかなと、このままだったら、鉄鉱石が上がる、銅が上がると、そういうふうになっていくと、非常に国際的によろしくないという感じがしますので、

そこは独禁当局が世界でいろいろ連携を強めているようなんですけれども、その辺の対応策というのは全然ないのか、そういうことを聞いているわけです。

○山本経済取引局長　そういう寡占化された市場の行為が独禁法で何らかの規制ができないのか、または世界的に規制できないのかというお話だと思うんですけれども、今、小林課長から申し上げたように、競争法というのは、基本的には行為を規制しますから、今、寡占的な分野で、その会社同士がカルテルのようなものをして値段を共同で上げる、非常に寡占的だとカルテルがやりやすいわけですが、そういったカルテルがあれば、これを取り締まるというのが、まず、一つの措置です。

二番目の措置としては、そういった事業者が少ない中で、さらに、今、冒頭お話がありましたように、オーストラリアの鉄鉱石の2社は、数年前に合併しようとしたわけです。そうすると、鉄鉱石の分野というのは、主立った生産者が3社と非常に少ない分野ですけれども、それが2社になると、そういうことで、おっしゃったように、その分野についてはEUが問題点を指摘して、当事業会社が統合をやめたという事例がございます。

それから、現在、また鉄鉱石の分野ですけれども、オーストラリアの鉄鉱石の2社が、今度は形を変えた形ですけれども、特定の生産分野について、ジョイント・ベンチャーを作ろうとしていると。これについては、現在、日本を含め、オーストラリアや欧州、ドイツ、中国、韓国など各国の競争当局がそれぞれで検討しているということでございまして、一つは、カルテルのようなことがあれば違反になりますし、それから新規参入を排除するような独占行為があればそれを排除します。それから、カルテルや独占行為とは別に企業が結合するという形で市場構造が変わっていくと、そういうことに伴って競争が歪められないかという観点からの審査もすると、そういった対応をしているところで

○榎野会員　おっしゃることは分かるんですけれども、要するに企業が統合するとか、何かカルテルをやっている、そういう行為があれば、何らかの介入はできるということなんでしょうけれども、要するに日本の製鉄会社の人なんかには聞くと、別にそういう不法行為とか、不法な合併をしなくても、既に独占的な弊害が生じていると、彼らの認識はそういうことですね。それを何とかできるような仕組みには、まだ、今のところはなっていないと、そういうことだと思うと、それは何か対応する必要があるのかなと私は思うんですけれども。

○山本経済取引局長　今、申し上げたように、日本は日本的な規制もありますけれども、世界的にはそういうものが競争当局の役割としては、そういう行為なり、市場構造を変えるような合併なりを規制をしていくということが各国の競争当局にとっての役割になっています。

○伊藤会長 ほかに、どうぞ。

○舟田会員 皆さん、よく御存じだと思いますけれども、日本には、市場支配的な地位の濫用規制がないんです。それから、取引上、高い鉄鉱石を買わせる、もし、市場支配力を濫用した濫用行為だとしても、日本でできない。

EUの場合は、市場支配的な地位の濫用がありますから、やろうと思えば、法的には可能なんですけれども、やっていないんですね。おまえ、高過ぎるから安くしろという引き下げ命令はまだ出ていない。非常にそれは難しい。しかし、私は、将来的な課題としては、是非考えていただきたい。私は、昔、日本の独禁法でも濫用規制を置いたらどうかと書いたことがありますけれども、置いてもなかなか使えないというのがあるんですけれども、そういう今の御指摘は、そういうことを考えたらどうかという御提案ではないかと思えますけれども。

○伊藤会長 どうぞ。

○村上会員 私は具体的事例とは外れますが、ちょっと一点だけ教えてもらいたいんですが、それで、今、政府の新成長戦略として、色々と案が出ていまして、それに関連して、当初公正取引委員会の企業結合規制のうち、事前相談手続について、より透明性を増すための何か措置を採ったらどうかという、そういう要望事項があったと、新聞報道ですが、そういうふうに伺っているんですが、何かそういう形で具体的な要望事項が出ているのか、出ていないのかだけ教えてもらえませんか。

○小林企業結合課長 御指摘の記事が必ずしも特定できていませんけれども、恐らく経済産業省で行われました産業構造審議会の産業競争力部会というところで作成されました経済産業ビジョンですか、その中に企業結合審査に関する、今の御指摘のようなことに近い記載がございますので、その辺が記事になったものと思います。

ただ、具体的にどういう問題点があるから、どうしてほしいんだというような個別具体的な内容ではなく、一般論としまして、手続とか、その内容とかを見直したらいいんじゃないかというようなことでございますので、ちょっと具体的にどういうことをおっしゃっているのか、承知していないというところがございます。

○村上会員 むしろ、それだったらそれでももちろん問題はないので、そうしますと、具体的に今の事前相談手続、どこをどう具体的に直して、どうしろと、そういう意味の話で、今、課題になっているとか、そういうことはないということでもよろしいわけですね。

○小林企業結合課長 少なくとも、今、申しました産構審のレベルとか、そういった点では承知しておりません。

○伊藤会長 あまり時間が残っていないんですけれども、あと御発言をされたい方は何人くらいいらっしゃいますか。よろしいですか。それでは、そろそろ時間もまいりましたので、本日は、この辺で終了とさせていただきたいと思います。

最後に、竹島委員長から御発言をお願いいたします。

○竹島委員長 ありがとうございます。暑い中、長時間本当に熱心に御審議いただきまして、感謝申し上げます。

私からは、特にお礼以外申し上げることもないのでございますが、一つ、法律改正のことにつきまして、御報告といえますか、もうお分かりのとおりであります。審判制度廃止のための独禁法改正法案というのを提出しておりましたが、これは継続審議となりました。衆議院の段階で、いわゆるお経は読みましたけれども、審議に入ることなく継続審議ということで、秋以降といえますか、参議院選挙の後、審議されるということに相なりましたので、そのまま先にずれていくということになります。

それから、今日の御議論は、事務総局の答弁に御不満の向きも幾つかあったんじゃないかと、私は感じましたが、例えば榎野さんのおっしゃった問題提起はよくわかるのですが、現実問題、そういうことができる仕組みを持っている国はない。日本の場合も独占的状态に該当して会社分割命令を出そうと思ったら独禁法上は出せます。でも、それを発動するためには何重にも条件がかかっていますから、発動するということが自体はあまり現実的ではない。

したがって、あとは、あるとすれば、価格に介入するということになるんです。事業者に対して、儲け過ぎだと、価格が高過ぎるといえるか、言えないか、言えるという国は私の知る限りありません。それを言い出すと、例えば、何でそんなに儲かるのだと、何で利益率3割も4割も儲けているんだと、儲け過ぎだという議論になるわけですし、私は価格の高低について直接的に介入することはすべきでない。それを踏み越えようと思ったら、昔の世に戻ってしまう。産業統制の世の中になってしまいますよということで、隔靴搔痒の感があるかもしれないけれども、だからこそ意味のある企業結合審査をしなければいけないし、ちゃんと捕まえるものは捕まえないといけない。

同調的値上げというものに対しては摘発の限界があるということは事実です。これはどうしようもない。カルテルをやっていないけれども、同調的な価格行動を採られて価格が上がってしまったら、もう手の打ちようがない。そういう状況です。

ただ、資源の市場について、これまでは、日本は買い手市場だったんです。ですから、日本の鉄鋼会社も安く買えるものだから、何の手当も打たなかった。そこでいざとなってみたら、インドや中国が、爆発的に成長を遂げ、資源の購入量も増えてきた。それで、日本は、今度は完全な売り手市場になってしまっ

た。そういうことでありまして、そういう意味では、鉄鋼会社にも大いに反省をしてもらわなければいけない。そういうことも含めて、まさに今、BHPとリオ・ティントの結合審査が過去にも行われているので、余り軽々なことは言えませんが、その中で、この1、2年の鉄鉱石の価格はこんなに上昇しているじゃないか、その上、更にジョイント・ベンチャーを作ってどうなるんだという議論の中で、決して競争にはプラス要因ではないということではあると思います。だけれども、今、申し上げたような、価格に直接口を出すということは難しい。

もう一点、新成長戦略というものが閣議決定されました。その叩き台は、実は伊藤先生も関係しておられるんですけども、産構審で叩き台が作られた。

公取の企業結合審査については、いろいろ御不満があるというのは、かねがね、私も直接、間接に聞いていまして、だからこそ平成19年に企業結合ガイドラインを変えたわけです。公正取引委員会は、日本国内だけみているんじゃないかと、極めて短期的にみている、長期的な技術革新の方向性だとか、そういうものをみていないんじゃないかと、そういう御批判があって、それはごもっともな指摘だということで、外国のことも調べました。それで国際的な収斂、コンバージェンスと言っていますが、競争法の世界では、特に、企業結合の分野が一番進んでいるわけです。日米欧では、手続も含め、どういうところに目を付けて審査すべきかということについては、もう大体共通している。あとは、担当する審査官の能力があるか、ないか、ぐらいのことでありまして、審査のストラクチャーがもうできている。そういう風に日本もなっている。

だけれども、企業の方も経団連も、萩原会員もおられるけれども、あえて分かっているおっしゃっている人もいると思うんですけども、例えば資料要求がいつまでもあって、それが延びれば、30日と言われたって、いつになったら30日が来るんだと、こういう御指摘もあって、私もそういう不満があることは分かっていますので、そういうことのないように、要らないものまで要求するなど、逆に企業の方には、何でこれ以上のものが必要だということも言っていただきたい。そういう中で、本当に必要な無駄のない資料要求をして、調べべきものはちゃんと調べるということになっていくわけで、片方が、役人根性で、これも頂戴、あれも頂戴と言うなら、要らないものは集める必要はない。それでとんとんと進めていけばよい。

それから、事前相談についても、そういう制度があるために、企業結合のスケジュールがずるずる延びているじゃないかという御批判もありますが、これは、私に言わせれば企業側が悪いのではないかと、企業側が、事前相談を経ずに届出を行うこともできるわけですし、その結果、駄目なものは駄目だと判断するわけですので、それを、企業側が正式な届出を行う前にどうでしょうかと

相談に来るのが事前相談ですから。企業側の都合で公にされては困ると、だけど、企業結合の計画がどんなものでしょうか、やっぱりこれは駄目ですか、どうですかということを経営側から相談に来るのが事前相談なので、ある意味、日本的なサービスをやっているわけでありまして、それをはき違えられて、そのために企業結合のスケジュールが遅れると言われているのなら、事前相談を経ることなく、初めから法律に基づいた正規の手続を踏んでくれと、それで問題がありそうなものは、必ず1か月の間に資料を提出してほしいという請求をするわけですから、それから正々堂堂審査をやって、30日、90日の中でけりをつけていくというふうにすればいいので、せっかくそういう気持ちで、こちらから制度改正をしてきて、日本の企業が強くなることについて、角を矯めて牛を殺すみたいなことで考えているわけではないので、日本企業もうんと強くなってほしいし、だけれども、ずるをして強くなるとは困るという気持ちだけですから、もう少しそこはお互い、我々も努力しますがけれども、経済界との間の意思疎通がまだうまくいっていないのかなと、そんな気持ちを持ちながらみています。

いずれにしても、企業結合はある意味では、制度的にもホットな事象だし、具体的な案件も今ありますので、我々としてもきちんとした仕事を適時適切にやっていきたいと思えます。BHPとリオティントの結合についてもそんなに遠からず答えを出さなければいけませんので、EU、ドイツ、中国、韓国等の諸外国の競争当局においても審査していますから、そういうところとも連携をするとか、中国の場合は、そういう関係にまだ至っていませんけれども、いずれにしても世界的に大変関心が持たれている案件でありますので、きちんと説明ができるような審査をしたいと思っております。

そんなことでありますが、これからもどうぞ忌憚のない、私も今、遠慮なく申し上げているわけなんです、正確に、何を思って、何をやろうとしているのかということの分かっていただくというのは大事なことだと思いますので、特に独禁懇の先生方におかれては、公取は実はこういうことを考えているんだということを知っていただいた上で、いろいろ御批判をいただいたり、公取はそう言うけれども、関係者はそういうふうには受け止めていないぞというようなことも含めて、これからもよろしく御指導いただければと思います。

どうもありがとうございました。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。事務局から何か連絡はありますか。

○山本経済取引局長 会員の皆様におかれましては、会員となつていただく際に、御案内させていただいたところがございますけれども、この独占禁止懇話会、現在、第13期ということになっておりまして、平成19年9月から3年の任期ということで選任させていただいております。

したがいまして、本日の会合が第 13 期の独占禁止懇話会の最終会合となります。誠に 3 年間ありがとうございました。また、改選等に関しましては、後日改めて個別に御連絡させていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

○伊藤会長 本日は、どうも長時間にわたり御議論いただきまして、大変ありがとうございます。会員の皆様には、これまでお忙しいところ、御協力をいただきましてありがとうございました。

それでは、本日は、これにて閉会させていただきます。