

公正取引委員会競争政策研究センター第9回公開セミナー

- テーマ 「入札談合に関する制度設計のあり方」
- 講師 柳川 範之 氏
(東京大学大学院経済学研究科経済学部准教授・競争政策研究センター客員研究員)
- コメンテーター 林 秀弥 氏
(名古屋大学大学院法学研究科准教授・競争政策研究センター主任研究官)
- 司会 鈴村 興太郎 氏
(一橋大学経済研究所特任教授・競争政策研究センター所長)
- 日時 平成19年5月25日(金) 16:00~18:00
- 会場 東京都千代田区霞が関1-1-1 中央合同庁舎第6号館B棟
公正取引委員会大会議室(11階)

目次

1. オープニング.....	2
2. 講演.....	3
3. コメント.....	18
4. 質疑応答.....	22
5. クロージング.....	29

1. オープニング

一橋大学経済研究所特任教授・競争政策研究センター所長 鈴木 興太郎 氏

鈴木：競争政策研究センターの所長を務めさせていただいております鈴木です。

この公開セミナーは発足以来回を重ねて、今回が第9回ということになります。御承知のように、独占禁止法にかなり大きな変更が導入され、現在はいわば制度の定着過程にあるわけですが、この中でも非常に大きなステップとなっているのが談合に対する新たな制度設計です。このタイミングをとらえ、今日は東京大学大学院経済学研究科の柳川先生にお願いして、「入札談合に関する制度設計のあり方」に関してご報告いただくことになっております。

柳川先生はマイクロ経済学の分野を専攻されて、制度設計をその一側面とする法と経済学のさまざまな側面で、非常に先端的な研究をなさっている経済学者です。同時に、柳川先生は具体的な日本の制度あるいは政策への関心も深い方でいらっしゃいます。幸いなことに私も共同研究をする機会が過去にあり、いろいろと刺激を受けている立場です。センターのプロジェクトに対してもさまざまな貢献をしていただいております、私自身も今日のお話を非常に楽しみにしております。

我々のセンターは、競争政策の執行機関である公正取引委員会によって、経済分析を的確に位置付けるために設置された小さくはあっても非常に活発に活動している組織です。このセンターでは経済学及び法学の専門家が相互に議論をし合いながら、本日のような研究会を開催したり、討論資料としての研究成果を対外的に発信するという活動を続けています。

本日は経済学者である柳川先生からご報告いただくということもあり、この問題に対して非常に深い知見をお持ちであり、我々センターの主任研究官である林先生から講演に関するコメントを頂く時間を設けてあります。その後フロアーに議論を開いて、ご参加の皆様との質疑等をさせていただき時間も十分に取っておりますので、この討議に積極的にご参加いただき、重要な制度設計の問題をめぐって実り多い話ができればと期待しております。

それでは、早速、本日の講演に移らせていただきます。柳川先生、どうぞよろしく申し上げます。

2. 講演

「入札談合に関する制度設計のあり方」

東京大学大学院経済学研究科経済学部准教授・競争政策研究センター客員研究員

柳川 範之 氏

柳川：ただ今御紹介いただきました，東京大学の柳川でございます。よろしくお願いいたします。

本日は先ほどご紹介いただきましたように、「入札談合に関する制度設計のあり方」ということで、競争政策の中でも非常に重要な焦点となっている入札談合に関して、経済学の立場から、どのような制度設計がいいのかということを中心にお話しさせていただきます。私は経済学者ですので、細かい法律の説明というよりは、どちらかという大きな「制度設計としてどういうものがあるべきか」ということを中心にお話しさせていただいて、あと細かい制度、法律のお話は御専門の林先生に補足していただければ大変ありがたいと思っております。皆さん御承知のとおり、今日は新聞でも官製談合の件が報道されていまして。そういう意味では非常に時機に合ったタイミングでお話しさせていただくことができるかと、大変光栄に思っております。

入札談合の前に、まずは皆さんもう御承知のことですので改めてになって恐縮ですが、「競争政策の重要性とは一体どういうふうに考えることができるのか」という、そもそものところからお話しさせていただこうと思います。経済学者はどうしてもこういう大きなところから考えがちですが、やはりそもそも何が競争政策にとって重要かという焦点が定まらないと、入札談合に関してもどう考えていったらいいかというところで、ぶれると思いますので、その辺からお話しさせていただきます。

まず、わざわざ申し上げるまでもありませんが、競争政策というのは経済活動を支える非常に大きな、重要な基盤です。これをきちんと運営していくことによって、経済活動は望ましい形で発展していくといえます。

次のポイントは、これも当たり前のことですが、適切な競争政策を行うことにより、消費者にメリットを与えると同時にイノベーションや経済発展を促進させるということです。

しばしば競争政策というのは、ある種消費者の利益を拡大させる政策であり、経済活動において通常ではなかなか声を出すことのできない消費者のメリットを増大させる、例えばカルテルによって価格の高い状況が成立している中で、カルテルをできなくすることによって価格が下がれば消費者のメリットが大きくなるということが強調されます。もちろんこういう側面も非常に重要な側面です。しかしそれと同時に、やはり適切な競争政策というのは、今、我が国の政府においても非常に重要な課題になっているイノベーションや経済発展を促進させる上でも非常に重要なものであると捉えられる、あるいは捉えるべきだろうと思います。

競争政策は消費者にメリットを与えるということの裏側で、企業に厳しく、そういう意味では企業の研究開発や投資、イノベーションをしにくくするというような誤解に基づいた発言がされることが多くあります。しかしそうではなく、実は適切な競争政策が行われることによって望ま

しい参入や望ましい競争が起こり、そこから研究開発や投資が積極的に行われ、イノベーションあるいは経済発展に貢献していく、この辺がやはり見逃してはいけないポイントだと思います。その意味では、現在、政府で行われているイノベーションに関する様々な政策の中でも、競争政策というのは重要な位置を占めてくるだろうと思います。

それからこの辺はやや時事的な話ですが、世界的に見て競争政策の重要性は非常に強く認識されているところであり、EU (European Union: 欧州連合) あるいはアメリカにおいても競争政策をどうやって適切に運営していくかということが活発に議論されています。それはやはり、現在においては規制緩和と国際化という流れの中で競争政策がより一層重要になっているという認識があるためだろうと思います。

規制緩和と競争政策の厳正な対応とは矛盾しているのではないかとと思われる方も多いのではないのでしょうか。「規制緩和は政府がやや引いた立場になって民間に自由にさせるということであるが、競争政策はどちらかという政府がどんどん出てくるではないか」というふうに誤解されることもあるかと思います。後でもう少し具体的ところで議論が出てくるかと思いますが、規制緩和が進む中ではやはり競争政策の重要性はより強まっています。規制緩和をして企業が基本的には自由に活動できるようになってきた中では、その自由な企業活動をどのように適切な形でやっていくか、適切な競争を行っていくかというためには、競争政策の網をきちんとかけなければなりません。

我が国においては、競争政策的な政策が業法の中に紛れ込んでいるということが多々あります。規制緩和の流れの中でこの業法に紛れ込んでいた競争政策的な側面がどんどん取り外されていくことになったわけですが、それをもう一度、縦割りのところではなく、業界横断的に競争のあり方をきちんと設定していくということが、規制緩和の中だからこそ、我が国において求められていくでしょう。ですから、競争政策の重要性はむしろ高まっています。

それから、国際的な競争の中では各国がさまざまな形で競争政策の運営を考えているところです。これに対して我が国においても適切なハーモナイゼーションを図っていくというところは、当然のことながら国際競争の中においては非常に重要であるといえます。

前置きはこのくらいにしまして、先ほど鈴木所長からもお話がありましたように、我が国においては独占禁止法が改正されてさまざまな面で手直しが行われ、より望ましい競争政策が実行されるようになったというのが私の理解です。細かい改正のポイントはここで改めて申し上げるまでもないかと思いますが、大きなポイントとしては、課徴金算定率の見直しがあって課徴金が引き上げられ、それに伴って課徴金減免制度(リーニエンシー制度)が導入されたという、この辺のところが入札談合の話においては非常に重要です。また、犯則調査権限の導入ということで、いわゆる刑罰的な活動に関してもかなり公正取引委員会がタッチできるようになりました。それから、審判手続等の見直しで勧告制度等が廃止されました。こういったところが大きな流れの中であるわけです。この中において、今回はどちらかといえば課徴金の引上げと減免制度の導入の2つに議論を絞り、入札談合とどのような形で関係しているかということをお話しさせていただきます。

先ほどのまとめになります。今申し上げたような形の中では、規制緩和といろいろな法律の任意法規化の流れの中で、競争政策がより一層重要になっています。それから、業界横断的な「重し」が必要になってきているということがあります。そして、国際的に見ても大きな変革期の中で、このような形で業界横断的なものをきちんとつくり、競争政策の実効性を高めていくということが、今回の改正独占禁止法の大きなくくりとしてあります。今申し上げたような競争政策の方向性の中では、独占禁止法の改正というのは実効性をきちんと高める政策を業界横断的につくっていくという理解ができるのではないかと思います。

本日のテーマである入札談合の問題が、今の競争政策のあり方の中ではどういうふうに見えるかということ、これはもう明らかに入札制度の根幹にかかわる問題であり、いかになくしていくかということが制度として重要であることは言うまでもありません。そして、入札談合においては大きな社会的費用が発生しています。この費用をどのようにして引き下げていくかが入札制度あるいは競争政策における非常に大きなポイントになります。

先ほど少し申し上げた一般論との関連で、入札談合の何が問題なのかという点についてお話しさせていただきます。

通常、入札談合において問題とされるのは、結局、落札価格が低くならないということです。談合ですから、当然あまり低い価格で落とさないようにしようというふうにするわけですが、そうすると、要するに例えば公共事業を高い価格で発注することになり、それが本来ならもっと安くできたことに比べると、発注者の損になります。これが公共事業であれば、結局のところ国なり地方自治体が損失を被ることになり、それが国民全体あるいは納税者の損失になるという点が非常に強調されるわけです。もちろんこの点が非常に重要であることは言うまでもありません。ですから、入札談合を防止することにより、どれだけ落札価格を引き下げることができるかということが一つの大きなターゲットになります。

しかし先ほどの流れでいくと、実はもっと社会的に大きな問題があります。それは、イノベーションに対してマイナスに働くということです。実は、談合が起こることによって何が生じるかということ、価格が高止まりするだけではなく、談合のグループがある種そこで安住をしてしまうのです。例えばより費用を削減する技術や、より品種を改良する技術など、そういったものを積極的にしていこうという姿勢が見られなくなってしまいます。

もう一つは、先ほど新規参入というお話をしましたが、例えば新しい技術を持った人が参入しようと思ったときに、そういう人たちがそこで参入できなくなり、結局それがイノベーションに対してのマイナスになってしまうという側面です。

ですから今申し上げたような2点の側面で、実は入札談合の問題は短期的な価格の問題だけではなく、長期的な経済発展であるとかイノベーションにとっても非常にマイナスになるということが言えると思います。

通常こういう話をしたときに当然のことながら起こってくるのは、「入札談合にはプラスの側面がある。単に価格だけで決めてしまうと、非常に品質の悪い業者が入ってきて、そこで安い価格で落札すれば品質の悪いものを受注してしまうという大きな問題がある。品質の確保をするため

には、入札談合は必要悪である」という話です。このようなことがいわれることが多くあります。

この点も先ほど申し上げたロジックでいくと、2つのコメントをする必要があります。1つの面は、品質確保と談合とは実はそれほど明確な因果関係はないということです。談合グループは現在の地位に安住してしまう可能性がありますから、その面を考えると、将来の技術革新や品質改善がどの程度進むかということは甚だ疑わしいという点が1つあります。もちろん、ゼロではありません。この点は後でお話しします。それから、もちろん非常に悪質な品質の業者が安い価格で入ってくる可能性は当然あるわけですが、これはどちらかというに入札制度、つまり発注者側の考えることと制度設計の問題と言えます。実は品質確保の問題は、入札制度をどうやっていくかというところで解決していく問題であり、談合を認めるか認めないかという議論をすべき問題ではないのです。これが本日、後のところで少し申し上げるところの趣旨です。

もう少しテクニカルなお話をすると、入札制度の目的とはそもそも何か、そして、談合によって入札制度の目的がどれだけ達成されないかということですが、入札制度の目的、つまりなぜ入札がよいかというと、実は単純に工事費用を引き下げただけではないということが理論的にもいわれています。

どちらかという、やはり価格が下がるか下がらないかということが非常に強調されますし、我々も例えば大学の備品を買うといった話では、最近は結構安いものでも入札をしるということになってきています。しかしこれはこれで、今日の話とは矛盾するようですが、大学関係者としては少額のものまで入札をかけると結構コストがかかるというか、時間がかかって大変だという感じもします。それはさておき、入札には費用を安くするというメリットが強調されるわけです。

ただ、理論的には、オークションを行うと2つのメリットがあるといわれています。1つは、「(1)調達価格を引き下げる」ということです。お互い自分が受注者になりたいと思いますから、できるだけ低い価格を付けるわけです。それからもう1つ、「(2)最適な受注者を選び出す」ということです。実はこの側面はよく考えると当然のことなのですが、通常はあまり表に出てこない部分です。

理論的な側面で言えばどういうことかという、結局のところ一番安く受注できる人というのは社会的に一番コストの小さい受注者であり、それが最適であるということで単純に競争すれば、そういう意味では一番最適な受注者が一番低い価格で落札するという形になるわけです。そういう非常にきれいな形でなくても、社会的に見て一番コストが低い、あるいは効率的に受注できる人が選び出されるということがオークションの大きなメリットであるといわれています。ですから入札制度の話をするときには、やはりこちら側のところも重要視しなくてはなりません。

裏返って、入札談合をされることのデメリットは何かを考えると、1つは当然メリットの(1)が生かされず、価格が高くなってしまうということです。そして、実はメリットの(2)が生かされないということにも大きな問題があり、この部分を考えると社会的なコストは大きいということになります。入札談合はある種の参入規制の要素を持っており、これはイノベーション側に対しても非常に大きなマイナスになります。これは後で申し上げますように、結局のところ今ここでイメージされているのはある種の指名入札の側面であり、一般競争入札にすれば参入規制

の側面はかなり改善されます。ですから、後の結論を少し先取りしてしまえば、どれだけ一般競争入札に持っていけるかというところがイノベーションとの関連では問題になります。

それから、もう1つ当然言うべきことは、入札談合においては発注者側の問題もあるということです。これが結構大きな問題であると思っています。今日の新聞に載っている話は「官製談合」という形で語られていますが、あの「官製」といわれている部分は、当然発注者側の問題であるわけです。ですから多くの入札談合は、受注者側の問題もいろいろとありますが、実は発注者側のインセンティブや制度に大きな問題があるのです。公共事業を地方公共団体や国がやる場合には、この発注者側のインセンティブや制度をどれだけきちんとつくっていかけるかという部分に、入札談合をどれだけ防げるかというところのかなりの部分に関係しています。これは公務員制度全体にかかわることですから、競争政策だけの問題ではなく、競争政策だけで解決できる問題でもありませんが、今日のお話のタイトルである「制度設計」という問題においては、ここを避けては通れないだろうと思います。

品質確保の話については先ほど少し申し上げましたので、後で詳しくお話ししますが、これもやはり発注者側の問題とかなりかかわっていると言えるでしょう。

では、今申し上げたようなところに問題があるとすれば、入札談合をどうやって防止するのかという点ですが、これは結局のところ、談合行為に対してペナルティーをかけることによってしか防ぐことができません。ここでは3つのポイントがあり、論理的にはこの3つのどれか、あるいはこれらを組み合わせるものを使うしかありません。

1つ目は、より見つかる可能性を高めるというものです。入札談合が見つかってしまうと、その後ペナルティーがかかるわけですから、この見つかる可能性をどうやって高めるかということです。

2つ目は、見つかった場合のペナルティーを引き上げるというものです。それによって入札談合をしないほうがいいというふうに思わせます。では、制度設計としてはどのようなペナルティーを使うのかというところが問題になってきます。

3つ目は、談合しなかった場合にアメを与えるというものです。談合しなかった場合には、ある程度ご褒美があるわけです。上の2つは、アメとムチでいえばムチの部分です。ムチは「見つかる可能性×見つかった場合のペナルティー」ですから、この両方あるいはどちらかを高めていくことによってムチの部分が大きくなるか、アメを与えるということです。では、談合しなかった場合にアメを与えるということをどのようにして制度として仕組むのかというと、これはなかなか難しい問題になります。

今度の改正で導入された課徴金減免制度とは、所定の手続に基づいて情報提供を行った場合に課徴金を減免するというもので、最初が100%、次が50%、3番目が30%という形でだんだんに減免されることとなります。これも制度ができたときによくいわれたことですが、大きなメリットとしては、通常外からはなかなか判断できないカルテル行為、この場合は入札談合に関する情報を得ることがあります。情報提供を行わせるということが非常に重要であり、外からはなかなか分からない情報を得るための重要な制度であるわけです。これも御承知のところと言

うまでもないと思いますが、アメリカ、EUでは課徴金減免制度を活用し、大きな成果を上げているといわれており、これを我が国でどこまで活用していくかということです。

これも事実確認ですが、制度ができる前あるいはできた当初は、我が国の風土にはあまりなじまないのではないかと思われていました。実は私自身も、自分から情報を流し、それによって免除してもらうというやり方は仲間意識の強い日本の風土にはなじまないのではないかと、なかなか活用されないのではないかと考えていたのですが、現状からすると、実はそうではありませんでした。これも皆さんの御記憶に新しいところだと思いますが、名古屋の地下鉄工事に関する談合事件においては、ハザマ（株式会社間組）による自己申告がありました。後で少しお話ししますが、そのほかにも減免の申請があるということで、課徴金減免制度は談合問題においても非常に有効な手段になりつつあるということが言えます。

この辺が現状認識ですが、名古屋の事件だけでなく、公正取引委員会には最初の3か月で26件、その後も毎月6件とか8件とか、そのくらいの減免の申請が継続して行われていると聞いています。このことが何を示すのかというと、減免の申請は談合行為が終わった後でもできますので、今現在も談合が行われているという証明にはなりません、これだけ多くの申請が行われており、また名古屋の事件が起こったということは、改正独禁法の施行後も談合が行われているということです。今日の新聞の記事もそうですが、これほど厳しくなったといわれている改正独禁法の施行後も、実は談合が行われているということを示しているわけです。ですから将来の制度設計としては、談合をどうやって防ぐのかということが問題になってきます。

減免の申請があったという点については、後で少し議論したいポイントですが、この事実から3つのポイントが読み取れると思います。

1つ目は、日本でもこの減免制度が非常に活用されているという点です。どちらかというともんな口を閉ざすのではないかといわれていたのですが、そうではないということがわかりました。

2つ目は、現在の改正独禁法の下でもいまだに談合が続いているという点です。

3つ目は、減免の申請が最初の3か月で26件、その後も毎月されているのですから、かなりの数があるわけですが、そのすべてを公取が取り上げているわけではないということです。公取が取り上げる案件は申請があったもののごく一部です。そのことに関して言えば、いわゆる一般の従業員が告発するということと減免の申請とは少し性質が違いますので、かなりしっかりしたものをかさなければいけないわけです。私は中を見ているわけではありませんので、全部がそうかはわかりませんが、かなり真実に近いものがここには出てきていると思います。その意味からすると本来は相当分を取り上げてもいいはずですが、やはり公正取引委員会の現在のリソースの範囲では、その全部を取り上げるわけにはいかないのです。そういうことで、この問題をどうとらえるかということが今後の制度設計にとっては非常に重要なことかと思えます。

今の点を考えると、課徴金減免制度があることによってそこで情報もたらされ、いろいろな談合が行われた事実や談合の中身が分かってくるということは非常に望ましいことであるわけです。しかし本来、競争政策上あるいは経済全体のあり方として望ましいのは、制度ができたことによって談合が行われなくなることです。談合が起こった後でいろいろな情報もたらされ摘発

が行われるということも、それはそれで望ましいのですが、一番望ましいのは、あるいは制度が期待していることは、そういうことができることによって、談合が行われなくなるということなのです。そういう意味では、最終的にはリーニエンシー制度はほとんど使われなくなる、つまり、談合を誰も行っていないので誰も申告しないし、だから減免制度もないというのが一番望ましいわけです。しかし、現状ではなかなかそこまでは行っていません。これをどこまで談合が行われなくなるかということです。

今の点から考えると、課徴金減免制度にも2つの側面があります。

1つは通常強調されることですが、申請者によって、外からでは把握しにくい談合に関する情報がもたらされるということです。談合というのは公正取引委員会がさまざまな努力をしても外からでは重要な証拠や情報などを把握しにくいものですが、減免制度を利用することによって情報がもたらされるというメリットは非常に計り知れないものがあります。このところはやはり重要な部分になります。

ただし、ポイントとしては実はもう1つあり得ます。この減免制度があることによって、カルテル行為（談合行為）が起りにくくなる、つまり入札談合のカルテルが安定的でなくなるということが期待されている効果であるわけです。これはわざわざ説明するまでもないかもしれませんが、談合グループをつくったとしても、減免制度によって「誰かが途中で抜け駆けをして申告するかもしれない」という恐れがグループの中で高まってくると、結局は疑心暗鬼になってしまい、カルテル行為そのものが実現しなくなります。話し合いがうまくまとまらなくなる、あるいはまとまらなくなるだけでなく「談合をしても無駄」「談合することによるデメリットが非常に大きい」と当事者たちに思わせる。それがカルテル行為を防ぐということが制度として期待されている部分です。談合を申告するという行為そのものではなく、申告するという行為が将来起こる可能性を考えることによって、「談合行為を行うことは得ではない」あるいは「談合行為を行わないほうが得だ」と思うようになることが重要であるわけです。

経済理論的には後者のポイントのほうが比較的重要視されてきました。経済学においては、将来起こることをいろいろと読み込んで現在の行動を決めるということを一生懸命に考えていますので、ある意味で後者のポイントが比較的重要視されるのです。

今、将来のことを読み込んでと申し上げました。理論はそういうふうにとらえていますが、ただ、現実的にはそこまで読み込んでいるとは限りません。現実には起こるのは、ある種の学習をして行動が変わっていくということです。申告が起きて、課徴金減免、摘発ということが起こることによって、「自分たちが談合をしても、こういうことがたびたび起こるかもしれない」ということをだんだんと学習していく。そうすると、結局だんだんと入札談合グループが自分たちのデメリットを非常に大きく感じるようになっていく。これがおそらく現実に生じることなのだろうと思います。

ですから、ある意味で少し時間を置いて効果が出てくるという可能性はあります。非常に理論的には、最初に制度ができた途端にみんながすべてに将来のことを読み込めば、減免制度があってもそんなことを誰もしなくなります。制度ができた途端に談合をやめて、みんながきれいに行

動をするようになるというのが理想型ですが、そういうところにまでいかないとしても、少しずつみんなが学習してくることによって、行動が変わってきます。そして、幾つか課徴金減免制度を利用した公取委の行動が続くことによって、だんだんとカルテル行為なり談合行為の行動パターンを変えていくということができればいいのだろうと思っています。

今、データが手元にないのですが、現実にも、改正独占禁止法施行後は一般的に落札率が低下する傾向にあるということは新聞などへも記事として出ているところです。ただ、これが本当に減免制度あるいは改正独禁法のおかげなのかどうか、本当に談合がなくなった、あるいは少なくなった結果なのかどうかというのは、よくわかりません。落札率が低下しただけでは談合によってそうやっているだけかもしれませんから、何ともわからないのです。したがって、現在談合がなくなっているというのではなく、今後はより談合行為が行われないようにするにはどうすればいいかという側面で少し考えていかなければいけないということになります。

では、私の考える今後の制度設計のあり方とはどういうものかということについて、あとの時間を使って少しお話しさせていただきます。

最初に申し上げておきますが、この制度設計に関しては、競争政策、独禁法に関係する部分とそうでない部分があるかと思えます。最初のところで少し申し上げましたが、入札談合の問題を考えていくためには、競争政策のみではなかなか望ましい制度はでき上がらないだろう、いろいろな制度を組み合わせないと結果的にはいいものがないという問題意識があります。現在はいろいろなところで新しい制度設計をしている最中ですので、その中にうまく盛り込んでいければと思っています。

最初に、これも純粋に競争政策といえるかどうかはわかりませんが、よくいわれていることで、一般競争入札をより広めていくということが重要だろうと思えます。

こういった入札談合など日本の入札制度の話は、海外の競争政策研究者や経済学者にとっても非常に関心の高い分野ですので、海外の研究者を集めて研究会を開いたり、日本の研究者が行った実証研究に対して海外の研究者にコメントをしてもらおうということが多くあります。しかし、多くの海外研究者の前で日本の入札制度のプレゼンテーションをするときに必ずと言っていいほど出るのは、指名入札は何のためにやっているのか、なぜ一般競争入札にしないのかという非常に素朴な疑問です。

こういう疑問が非常にポピュラーに出るということは、やはり一般競争入札をしていないということが世界的な潮流の中では立ち遅れているという言い過ぎかもしれませんが、かなり特殊な状況と言えるのだろうと思えます。もちろん私自身は、指名入札がある種の品質維持のために行われてきた一つの手段であり、訳のわからない人が入ってしまい、訳のわからない品質で落札されても困るという趣旨の下で行われてきたということは、重々承知しています。しかし、現在においてはやはり一般競争入札をより拡大していくことが重要だと思っています。

その趣旨は、1つはカルテル形成（談合形成）を困難にするということです。談合に入っていない人たちが入札に参加するということになれば、その可能性があるだけで談合行為の実効性を保つことが困難になってきますので、単に談合に入っていない人たちが勝つという可能性が生じ

るだけではなく、談合行為を行わないようにするというインセンティブがより高まってくるという意味でも、一般競争入札をよりポピュラーにしていくことが重要でしょう。

それから、もう1つは先ほどから強調している点ですが、新規参入可能性の拡大ということです。これはどんな分野でのイメージをするかということでも変わってくるかと思いますが、たとえ公共事業でも、これからの時代においては新規参入者が何かのイノベーションを起こしていくということは起こり得ると思います。そういう中で、制度として新規参入の可能性をできるだけ拡大していくということが競争政策においては非常に重要なポイントであり、この部分をどれだけ確保していけるかを考えていく必要があります。その意味でも、一般競争入札をどれだけ広めていけるかというところにかかわってくるだろうと思います。

それからもう1つ重要な点だと思っているのは、発注者側のインセンティブ設計です。これは主に公共事業に絡む部分で、入札談合の全部とは言いませんが、かなりの部分は発注者側にも大きな責任あるいは問題点があるのだろうと思っています。例えば一般企業が入札をしたときに比べ、公共事業に関しての入札のほうが明らかにゆがみであるとか談合の可能性が高いのです。その点から考えても、発注者側のインセンティブ問題をどのようにして解消していくかを真剣に考えていかなければ、官製談合といわれているものはほとんど防げないし、将来的にもいろいろ形を変えて起こってくるのだろうと思います。

これは、公共事業の場合は発注者が国家公務員なり地方公務員ということになりますから、地方公務員の側や発注官庁、あるいは役所をどのような形で規制していくかという部分が非常に重要になってきます。ですから、当然のことながら競争政策、独占禁止法だけではなく、公務員に関する法律を変えていかなければならないでしょう。繰り返しになりますが、ここの部分のきちんとした制度設計なしにはやはり非常に不十分なものになってしまうと思います。

そのために何をしたらいいかというところ、これもやはりきちんとアメの部分とムチの部分とに変える必要があります。

ムチの部分からすると、談合行為、あるいはそれだけではなく、入札によって望ましい発注をできなかった担当者に関しては、厳しいペナルティーを科するという形の公務員制度をつくっていかなければ、この部分はうまく担保できないのだろうと思います。公務員制度の中ではそれは非常に難しいということは十分承知していますが、公共事業において、ここのムチの部分の部分をどのようにして発注担当者に作っていくかをきちんと考えていく必要があるでしょう。これは、制度のつくりようによってはできないところではないと私は思っています。ここであまりとやかく詳しい話をしてという気はしますが、1つは、今日の新聞記事もそうだと思いますけれども、刑事罰的なものをどう絡ませていくかというところです。そこまでいかないレベルでも、発注公共団体側がやる気になればペナルティーを科すことができると思います。

それから、アメの部分もやはりムチと対応してはやらなければならない、どれだけ望ましい入札を実行できるか、つまり安い価格で、かつより良い品質で発注できるかというところの評価をし、それに対して担当者に報酬を出す、あるいは出世をしていけるというような仕組みをこちら側でつくってやらなくてはいけないのだろうと思います。

それが実は品質価格のための条件設定・制度設計の部分とも絡んでくる問題であり、入札談合で通常いわれるのは、一般競争入札で完全に価格競争だけをやってしまうと品質が確保できないという問題が生じるということです。これはそのとおりなのですが、入札の制度設計をうまくすれば、ある程度は解消できる問題です。

今、国土交通省が中心にやっている話が入札ボンド制の導入です。これは保険に入らせることで保険会社を絡ませ、保険会社が第三者としてチェックをします。きちんと品質が確保されていれば保険会社は損をすることがなくなりますから、それで品質を確保できるという仕組みです。これはこれで、制度設計の一つの重要な部分だと思います。ここで第三者にどれだけ情報を持たせるか、あるいはどれだけ品質判断ができる能力を確保させるかということが、細かい制度設計としては重要になってくると思います。

保険会社のほうは、今はこういう国土交通省の制度設計ですのでやらざるを得ないという感じではありますが、保険会社の側からすれば、よく分からない品質を保証させられると自分たちが困りますから、どちらかというとなんか分からないものに関しては保険を引き受けないという傾向が出てきます。分かるものに関してはそこで判断し、当然保険設定ができます。しかし、品質がよく分からないとき、リスクをどこまでかぶらなければならないのかが分からないときには、保険を提供したくないという可能性が出てきます。ですから、ある程度リスク判断できるだけの情報と知識を保険会社に蓄積させる必要があります。これがこの入札ボンドに対しての一つの重要な前提条件です。

そのためにある種の制度なりルールなりをつくるということが1つの方法になります。それから、保険会社がある程度判断しやすいようなルールや条件を入札の際の契約条件や技術条件に書き込んでいく、そのためのフォーマットをうまくつくっていくということが、もう1つの細かいやり方になると思います。また、今のところですが、入札のときの条件や技術的な条件をある程度細かく作ることによって、ある部分の品質は確保できます。当然そこで「では、誰がその情報を管理するのか」という部分が残っていますので、今の保険会社の話などを入れなければなりません。ある種の総合判断方式で入札を行うことが品質確保のための手段としてつくられているというのは、皆さん御承知のとおりだと思います。

この品質と価格のバランスをどう取っていくかが難しいというのは、厳密に考えるとそうなのだろうと思います。しかし、例えば一般事業者であれば、ここは実は結構真剣にやっているのです。自分たちが頼んだものが変な品質だと困りますから、いくら安いからといってそういう人たちには仕事を頼みません。そうすると、本当にきちんとできるかということを一般事業者であれば、品質と価格のバランスをとりながら判断しています。もちろんパーフェクトとは言いませんが、かなり苦労して行っているわけです。

結局この問題は、発注者側がそのための努力をどこまでやるかということにかなりかかわっていると私は思っています。何度も繰り返しますが、もちろんパーフェクトに確保はできません。しかし、実はかなりの部分は改善できるのです。品質確保のための条件設定をどれだけ発注者側にやらせるインセンティブを持たせるかというほうが、現実的にははるかに重要であると思いま

す。担当の方がここにいらしていればおしかりを受けるかもしれませんが、極論を言えば、地方自治体の担当者であれば、自分が負担するわけではない、あるいは自分がその品質に関して直接損害を被るわけではないという部分で、かなりイージーな入札がしばしば行われる、あるいは起こり得るのです。

私が担当者でも、もちろん人命にかかわるところなどは真剣に見ようと思いますが、それ以外の部分はやはり「そんなに自分が苦勞をしても」というふうに思ってしまうと思います。ですから、それだけの苦勞をしたことが報われる発注担当者にならなくてはいけないのです。この部分をきちんとつくっていかないのであれば、これは法律である種強制的にきちぎちとやるしかなくなります。そうすると、品質確保の条件設定のようなものを法律や細かいルールで決めていくというのは非常に大変なことであり、そこまでやるのはやはり得策ではないだろうと私は思っています。

またどんどん競争政策から離れて恐縮ですが、最後にもう一度、競争政策や公取の話に戻っていきます。

やはりこの入札談合の話は、コーポレート・ガバナンスの仕組みをどれだけうまくつくっていくかということとかなり密接にかかわっています。そういう意味では、会社法であるとか、場合によっては金融商品取引法であるとか、そういうこととも密接にかかわっていると思います。課徴金減免制度も実はコーポレート・ガバナンスの仕組みや会社法の仕組みと無縁ではありません。株主代表訴訟や声を出す株主が増えているということと、減免制度が出てきている現状とは、やはり無縁ではないと思います。

私が読んだ記事によると、事実はどうであったか、正確なところはわかりませんが、名古屋のケースでハザマは自分たちが申告して減免を受けたということを積極的に公表してほしいと言ったというふうに伝えられています。その理由は代表訴訟や株主に対しての責任を考えたときに、「自分たちは減免制度を受けた、そういう活動をしたということで、対株主の責任を果たした」というふうにハザマの経営者は考えたと聞いています。

その事実はさておき、そういうことが今後は起こってくるだろうと思います。課徴金減免制度や課徴金制度というのは結局のところ、経営者だけで行動しているときと、その上に株主がいて、あるいは株主代表訴訟の可能性があって、「自分たちの利益になるように経営者は行動してくれ」という声が強いときとでは、インセンティブは随分変わってくるのです。最初に申し上げたように、課徴金減免制度は日本ではうまくいかないと思っていたのが少しくまわり出していますが、その理由としては、やはり上に株主がいて、株主の声を聞かざるを得なくなった、あるいは株主に対して自分たちがやっていることを積極的にアピールする必要があるということがかかり効いているように思います。この部分も非常に重要であり、逆に言えば、こういう面が大きくなってこないと取締役は自分たちの村社会の論理に走りがちになります。村社会の論理からマーケットの論理に引っ張り出すために、株主の力が非常に重要であると思います。

通常はそこに対して何をしてきたかという、社会的評判を活用してきたわけです。「あその会社はあんなことをした、談合をやった」と社会的評判が落ちることを利用するということは、

日本のルールや制度，あるいはこのようなペナルティーにかかわったときには非常に多用されてきました。経済界あるいは経営者の側も，自分たちの社会的評判を落とさないようにするためにはどうすればいいかということのをいろいろと考えながらやってきた面が多くあったと思います。

しかし私は，全体のメカニズムと制度設計の中では，社会的評判の活用には実はあまり頼るべきではないと思っています。それは社会が入札談合に対して甘いということもありますし，もっと一般的に言えば，社会的評判や社会の評価などというものは時と場合によって非常に大きく変化するということがあります。かつては駄目だといわれたものがよくなったり，いいといわれたものが駄目だといわれたりと，マスコミの論調によって非常に大きく変化するわけです。そういうものに頼る制度設計は，非常に危険です。ですから，制度設計においては活用しなければいけない部分があるのですが，社会の評判や信用などがそれによって動くということを期待した制度設計は危険なのだろうと思います。ですから，科すべきペナルティーは制度としてきちんと科す必要があるのです。

それに関連して言えば，これは少し後で出てくる話ですが，公取の制度設計においてはリソースが少ないこともあり，ある種一罰百戒的な運用の仕方が多かったと思います。一罰百戒というのは2つの要素があります。「あそこがアウトになったのだから，自分も危ないかもしれない」というふうに思う側面と，アウトになったことによる社会的評判の低下，つまり社会的信用が非常に下がったりマスコミが騒いだりするところを見て，「怖い」とみんなが考えるという側面です。そういう意味からいくと，一罰百戒的なやり方には限界があり，ある程度割り引いて考える必要があります。これが制度設計における社会的評判の限界ということだと思います。マスコミの評価や社会の信用がどのくらい低下するかというのはかなり不安定なものですから，その部分に頼って一罰百戒で手当てするということは，今後においてはかなり限界が来る可能性が高いでしょう。

それから，後で林先生に補足していただければと思いますが，少しだけコーポレート・ガバナンスのところやや制度的に細かい話をします。

通常，課徴金減免制度でコーポレート・ガバナンスというときには，株主と経営者の側面ではなく，コンプライアンスの話が出てくることが多いです。これも広い意味でのコーポレート・ガバナンスですが，コンプライアンスで企業側の内部統制の仕組みをきちんとつくってください，それで末端の現場にいる人たちの情報を上に吸い上げ，上が減免の申告をするようにしましょう，という意味において，減免制度をうまく活用していくためには，コンプライアンスが重要ですよということが多く語られます。これはなぜかというと，課徴金減免制度は末端の現場担当者が申告しては駄目で，会社として経営者が申告しなければならない制度だからです。そういう意味ではコンプライアンス体制で，社内できちんと評価をつくっていくことが非常に重要であるという側面で語られることが多いわけです。

これはもちろん否定する気はありませんので，コンプライアンス体制でもって社内情報をきちんと上に吸い上げるようにすることが重要だと思っています。ただ，私はそれに関して少しだけ違和感のある点が2つあります。

もちろんコンプライアンスの重要性を強調する気はありません。日本版SOX法が今度施行されることになり、コンプライアンスの重要性は高まっていますが、「あまりにもコンプライアンスに対する規制が強くなり、社内で回らなくなりそうだ」ということを大きなところで聞いています。内部統制システムをどこまで法的に強制するかは少し難しい問題であるということが1点、コメントとしてあるところです。これについては今回の趣旨ではありませんので、深入りしません。

2つ目は、これも少しよくわからないのですが、談合をしている事実を下が知っていて上が知らないということが、どこまであり得るのかという気がするのです。そういうことがあれば、上は下の情報を本当に吸い上げなければならないということがあります、それがどこまで重要なのかということです。

ついでにもう1つ、ここで細かい制度の話をしただけさせていただきます。株主代表訴訟やそういったところで、会社にかかった課徴金やペナルティーをどこまで取締役に移すことができるのか、あるいは移すべきかということは、コーポレート・ガバナンスや会社法の制度設計の中では実は非常に大きな課題であると思っています。これは林先生に御紹介いただいたほうがいいのかもかもしれませんが、法律学者の中でも大きく分かれる問題のような気がします。

私は、実際にやっているのは経営者ですから、株主から経営者に対して「会社が被った損失をおまえが負え」と言うことが経営者のインセンティブをつくり出す上で重要であり、基本的には経営者にこういったペナルティーが移されるのが望ましいと思っています。

ただ、課徴金減免制度の場合は、取締役に責任を負わせることと減免制度とは完全にはコンシステントにならない、うまくいかない可能性が出てきます。課徴金がゼロになる最初の人はいいのですが、30%や50%になるケースがあるのです。制度の趣旨としては、「30%や50%になるのだから、その部分は申告するインセンティブになり得る」ということになっているわけですが、これが例えば取締役にすべての負担を負わせる可能性があれば、取締役にとっては30%でも非常に大きなペナルティーになるかもしれません。そうすると、30%であっても取締役にはある種の委縮効果が働いてしまうかもしれないといわれています。

これについても、「70%で委縮効果が働いても、100%かかるよりはましなのだから言うのではないか」という反論は当然あり得ます。しかし、制度的には細かい問題ですが、一部減免を得たにもかかわらず、課徴金の賦課に係る責任をそのまますべて取締役に負わせることが、本当に減免制度に沿った趣旨になるかどうかは分からないということがあります。この辺の経営者の負担のあり方と、減免制度あるいは課徴金制度をどう活用させていくかということが、今後の制度設計としては重要かと思います。

最後に、会社法の改正に関して見直しということの議論が現在進んでいますので、それに関してどうあるべきかというところを少しだけお話しさせていただきます。

課徴金が引き上げられましたが、これでもまだ弱過ぎるという可能性はあります。減免もそれに合わせて段階のスロープをかなり厳しくするといったようなことも、いろいろと議論されています。先ほど申し上げたようなインセンティブであるとか、アメとムチを使ってうまく行動を規

制する、あるいは談合が現在まだ続いていることを考えると、もっと強いムチが必要ではないかといったことは、あり得る議論だと思えます。その意味で、私は「課徴金をもう少し引き上げてもいいのではないか」という議論に半分は賛成します。ただし、本当に実効性を持たせる、つまり談合をやめさせるためには、課徴金を相当額高くしなくてはならないと思えます。

某経済学者は3倍ルールがいいのではないかという話をしています。これは見つかる可能性が100%ではありませんから、それを考えると、見つかる可能性が3分の1であれば、受け取る利益の3倍ぐらいのペナルティーをかけるのがいいという話をしていた人がいますが、そういうことを考えると、ここだけで談合をやめさせる制度をつくり出すためには、相当高い課徴金をかけなければなりません。それが社会的に受容されるのかどうかという問題があります。ですから、課徴金をある程度高くすることは必要ですが、後で申し上げるように、もっと見つかる確率を高めていくという方向での制度設計がぜひ必要だろうと思えます。

その前に減免制度に関しても、例えば減免の範囲や程度について、3社までなのか5社までなのか、例えば6社だったらどうなのか、2社にすべきではないかといったことや、30%、50%といったあたりのところをどう変えるかということにもいろいろと御議論があらうかと思えます。

これに関しては、経済学者はあまり良い結果をすばつとは言えないのですが、幸いなことに最近実験経済学というものが増えてきて、この課徴金制度に関しても実験がかなり行われています。これも結果はまちまちなのですが、私が知っている実験結果を見る限り、実は減免の範囲や程度を細かく変えても、あまり大きな変化は期待できません。逆に言うと、「ある程度リーニエンシー制度があれば、そこそこの成果を得る」ということが大ざっぱですが、私の理解している実験結果です。最初に言った人がゼロになるところはかなり影響がありますが、あとの部分では実はそれほど大きな変化はないのではないかと考えています。これはあくまで実験結果ですので現実にはそうではないかもしれませんが、その部分からすると、あまり細かく減免制度をいじる必要はないのかもしれない。

最後に、先ほど少し申し上げましたが、ムチの大きさは結局、(ペナルティーの大きさ)×(見つかる確率)であるわけです。先ほど申し上げたように、ペナルティーの大きさは社会的な通念である程度決まってくるから、やはり見つかる確率を高める方向でもう少し考えるべきでしょう。あるいは仮にペナルティーを大きくできたとしても、例えばものすごく大きなペナルティーでも、見つかる確率が1,000分の1や1万分の1でよいのか、社会的に許容されるのかという問題はやはり起こります。

抽象的にはこれは鈴木先生御専門の「プロセスの公正性」とかなり関係すると思えます。経済学のペナルティーとしては、確率が小さくてもペナルティーを大きくすればムチとしてのインセンティブは十分効くという話であるのですが、見つかる確率が非常に低く、たまたま自分のところに当たってしまったというときには、多くの人はそこである程度不公平さや不公正さを感じるのではないかと思うのです。自分は運が悪かったと思ってしまうわけです。それは、このような制度設計においてはややマイナスになるのではないかと思います。もちろん現在もそれほど低い確率だとは思いますが、見つかる確率を高めるための制度設計は、やはり今後もう少しやって

いくべきでしょう。

減免制度はその一つであり、申告があれば、当然情報が提供されますから、そこで談合が行われていた事実、あるいは談合が行われていた証拠が出てきます。それが見つかる確率を高めることに貢献するという意味で、高く評価できると思います。

ただし、先ほど申し上げましたように、実は公正取引委員会のほうには情報提供、申告の話がかなりたくさん来ているようです。しかし、そのすべてを取り上げるわけにはいきません。そこはやはり公正取引委員会にスタッフなどの人員の限界というものがあります。スタッフだけではないかもしれませんが、いろいろなりソースの限界があると思います。これは非常にもったいないことですし、社会的に見ても望ましくないことです。これは公正取引委員会だけではなく、もしかすると地検（地方検察庁）やそういったものも使うのかもしれませんが、スタッフの人員の拡大を図り、見つかる確率を高めていくということが制度設計においては非常に重要だろうと私は思っています。

それからもう1つは、先ほどのインセンティブというところにかかわってくるのですが、どういう判断がされたのか、またどういうところでアウトになったのか、セーフになったのかという広い意味での判例、つまり裁判の判例だけでなく、公正取引委員会のさまざまな判断を含めたものを情報開示していく、あるいは広く一般に伝達していくことをよりやっていくべきでしょう。これは談合問題だけに限ったことではありませんが、先ほど申し上げたように、アメやムチで行動を変えていくためには「こういうことをしたら危ない」「こういうことをしないほうがいい」というふうに、当事者に思わせる必要があるわけです。そして、思わせるためには当事者にきちんと情報が伝わっている必要があります。情報を公表していても、末端の人たち、あるいは経営者まではきちんと伝わっていないということがしばしば起きます。あるいは実際にどういうところでアウトにされたのか、セーフにされたのかということがよくわからないと、その辺のインセンティブを変えるまでには至らないということになります。ですから、そういうところに関しては幅広く情報開示する、あるいは広く一般に情報を伝達していく努力をするということが必要ではないかと思っています。

少し時間が延びてしまいましたが、また足りない部分は後のディスカッションのところでも補足させて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。

鈴村：柳川先生、どうもありがとうございました。後にフロアーからのご質問を時間が許す限りお聞きしますので、ご用意いただきたいと思います。

その前に、先ほど予告をいたしました。競争政策研究センターの主任研究官でいらっしゃる林先生からのコメントをお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願ひします。

3. コメント

名古屋大学大学院法学研究科准教授・競争政策研究センター主任研究官

林 秀弥 氏

林：ただ今御紹介にあずかりました，競争政策研究センター主任研究官の林でございます。それでは，私のほうからは 15 分間ほど，かいつまんでコメントをさせていただきます。先ほど柳川先生から大変興味深い幾つかの視点をいただきましたので，それらを踏まえ，幾つか情報の提供といたしますか，補足的に私なりに考えているところを申し上げたいと思います。ここには独占禁止法及び公正取引委員会専門家の方々が多数おみえになっていますので，そういう意味では釈迦に説法かとも思いますが，そこは御寛恕いただければ幸いに存じます。特に現状把握といたしますか実態把握の点，それから制度設計について，個別の事件の紹介というのではなく，もう少し広い入札制度設計のあり方をマクロ的な視点で申し上げたいと思っています。

先ほど柳川先生の御説明にありましたように，規制緩和の中で事前規制型から事後規制型に流れが変わっていますが，まさにそういうところを踏まえて訓示されているのが，去年の 9 月 13 日の検事総長の訓示です。これは御覧いただければわかりますように，事前規制・行政指導型社会から事後監視・司法チェック型社会への転換に伴う検察権の行使について訓示されています。そして最後のほうにですが，「独禁法を中心とする経済犯罪に対し，厳正に対処する。自由で公正な経済活動が維持されるように，チェック機能を果たしていかなければならない」という決意が述べられており，非常に共感するところの多いものと考えています。

少し情報提供をさせていただきたいと思いますが，先ほど，更なるエンフォースメントの重要性とその強化についてのお話がありました。ムチよりも実効的な独禁法を目指したエンフォースメントの強化という点で，今，内閣府の独占禁止法基本問題懇談会の場において，独禁法の見直しが議論されています。これは一昨年 7 月から現在まで，31 回開催されているところです。

その中で幾つか論点整理がされており，留意点として，違反行為に対して十分な抑止力が確保されること，さらに，実効的な法執行が可能であること，また，単に規制を強化するだけではなく，その規制の発動を受ける事業者側に対し適正手続が保証・確保されていること，それから，他の制度との調和を図る，特にカルテルにおきましては国際カルテルが大きな問題になっていますので，そういった世界的な潮流とも一致しているといった視点に基づいて，検討がされています。

いろいろな重要な論点が非常に細かく議論されているわけですが，特に注目したいのは課徴金制度です。先ほど柳川先生から興味深い知見をいただきましたが，この課徴金制度について，やはり現在の課徴金の水準が違反行為抑止の観点から十分かどうかという議論があります。これほど改正独占禁止法が施行され，非常に実効性があるという中で，談合が後を絶たないということに対し，エンフォースメントをもっと強化することの重要性が認識されています。

特に我が国では課徴金と刑事罰が併科されているわけですが，課徴金の水準を引き上げる代わりに現行法である刑事罰をそちらに一本化し，例えば EU のように制裁金という形にすべきでは

ないかといった議論がなされていると聞きます。これについては異論もあるところかと思えます。刑事罰は最後の手段ではありますが、これを例えば談合やカルテルといったものに対して廃止してしまうということには、慎重であるべきだと思っています。すなわち刑事罰とは反社会性、反道徳性に着目した懲罰であり、同じ金銭の賦課という点であっても課徴金とは性格が全く違うということです。

これは実際に、同じ金銭的賦課でも社会的認識が違います。先ほど、社会的評判あるいは社会的認識の活用というお話がありましたが、資料を少し見ていただきたいと思えます。これはご案内のとおり、橋梁談合の関連記事を朝日新聞から抜き出したものです。資料1は橋梁23社に対し、刑事罰として罰金を賦課するという事件です。これは一面でトップの扱いになっています。これに対し、同じ橋梁の事件で課徴金が賦課されたものがあります。それについては資料2を御覧いただければと思えますが、社会面の片隅に、ある種ベタ記事的に書かれています。額は課徴金のほうが多いのですが、社会的な受け止め方、認識という点では、有意な差があります。その背景にはやはり国民感情があり、すなわち「刑事罰とは反道徳性・反社会性に着目した懲罰」というものが基底にあるわけです。ですから、単に同じ金銭的賦課だから、例えば刑事罰と課徴金をEU等のように制裁金として一本化するということには謙抑であるべきだと私は思います。

特に法人処罰それ自体をなくしてしまえという議論も、例えば経済界などから大きく聞くところです。しかしながら、それは非常にまずいと思えます。すなわち独禁法とは企業犯罪の典型ですから、企業について罰金をなくして非犯罪化してしまい、それに対して行為者を刑罰の対象にし、実際に談合のスキームにかかわった営業担当者などの社員を刑罰の対象にするということになると、ある種トカゲのしっぽ切りのような話で終わってしまいます。やはりカルテルや談合は企業犯罪、会社ぐるみというところが多いわけですから、そういうところにも着目していくべきでしょう。

それから、いろいろな制度を組み合わせるということですが、もちろん刑事罰だけが重要なのではなく、課徴金のほかにも最近非常に重要になっているのは、指名停止とその長期化であり、これは事実上の制裁として非常に大きな影響を及ぼしています。その後、整合性を図っていくということも重要です。公正取引委員会が去年10月に出した「公共調達における入札・契約制度の実態等に関する調査報告書」を見ると、やはり課徴金と指名停止のところでは、課徴金減免制度の導入に伴って指名停止措置を短縮する規定を設けている自治体もあればそうでない団体もあり、その辺の整合性が十分に確保されていない、まだ過渡期の状況にあるということです。

それから、柳川先生のほうから「どれだけ一般競争入札に持っていけるか」というお話がありました。発注者側に聞いたアンケートによると、やはり「不良・不適格業者の排除が困難」とか、あるいは「赤字受注を避けるために、コストを過度に下げた結果、安かろう悪かろうの工事になりかねない」といったことがいわれているところです。発注者と受注者の間で情報が非対称に偏在している状況下で、市場での競争性の確保と品質の維持がどのような関係を有しているのかは、実証的にみて明快ではないように思われます。それ故、入札制度をどのように設計していけばよいかについても種々の議論が展開され、あるべき入札制度をめぐって、総合評価型の入札や低価

格入札調査制度といった様々な試みが行われてきつつあります。

また、柳川先生から、コンプライアンスとコーポレート・ガバナンスというお話もありました。これについてもご案内かと思いますが、18年5月24日に「企業におけるコンプライアンス体制について - 独占禁止法を中心とした整備状況と課題 - 」という報告書を公正取引委員会が出しています。これを見ると、まだまだ企業の問題意識は低いと言わざるを得ません。すなわち大企業であっても独禁法に対する危機意識は必ずしも十分ではないということです。「社内調査」「社内監査」といった項目もありますが、その実施状況についても不十分な状況がうかがわれます。

この資料には載せていませんが、今月16日に同じく公正取引委員会によって、「建設業におけるコンプライアンスの整備状況」について聞いた報告書が出されています。それによると、建設業において課徴金減免制度の利用を考えているところはわずか1割であるということです。課徴金減免制度が非常に根付いているという評価について、もちろん否定するつもりはありませんが、まだ道半ばであり、これをもっと機能させるためには企業側、特に企業トップの意識改革が不可欠だろうと思います。

「あるべき入札制度をめぐって」ということですが、これは発注者側の入札制度の制度設計の問題です。先ほど申しましたように、「一般競争入札の導入などの入札制度改革による競争性の向上で落札率が下がり、ある種ダンピング受注のような状況に陥っている。安かろう・悪かろうの工事になってしまう」という一般的な意見がよく喧伝されています。しかしながら、果たしてそう言い切れるのでしょうか。すなわち、競争性の向上と品質維持とはどのような関係を有しているのかというと、確かにそういう二律背反が生じる場合もないとは申しませんが、実際に地方自治体のなかには、技術力を加味した総合評価方式の導入など、価格だけに頼らない入札制度改革が模索されていますし、あるいは工事の入札・施工管理について、専門のコンストラクション・マネジメント会社などに委託するといったこともなされているようです。要するに、発注者側の努力と工夫次第で、入札制度の競争性の維持・向上を図りつつ、他方で品質にも悪影響を及ぼさないような制度設計は、いくらでも可能だと思えます。巷間言われている、競争性の向上と品質確保の「二項対立問題」を過度に強調することは、慎重であるべきだと思っております。もし競争性と品質確保の二律背反問題の発生について、もし本当にそうなのであれば、それを論証する説得的な説明が必要です。ただ、一般競争入札の導入などによって競争性を徹底すれば、「安かろう・悪かろうの工事になる」という一般的な見方には根強いものがありますので、それについて反論等の努力が必要ですし、発注者にはそういう努力なり説明責任が求められているのだろうと思います。

それから一般競争入札制度の導入に当たっては、入札制度改革には非常に難しい問題があります。例えば地域要件の問題が参入阻止として非常に大きな効果を持っているといわれていますが、地域要件はレシプロカルなものですので、これを一自治体だけで廃止するのはなかなか難しいと思います。地方自治体のなかには、細かく分かれていた地域ブロックを大括りに集約化することによって事実上地域要件を緩和しているところもあります。この制度改革はまだ道半ばであろうと思っています。

今後の課題について、先ほど柳川先生の講演で既に解決しているのかもしれませんが、素人的な考えを申しますと、建設というのは情報の非対称性が非常に大きいのではないかと思います。もしそれが少なければ、オークションを通じた公共調達も、普通、市場メカニズムを通じてよいパフォーマンスをもたらすからです。

しかし、安全性や品質に対して発注者側にも十分な情報がないと、よいパフォーマンスをもたらすとは限りません。先ほどの検事総長の言葉にもありましたが、審査機関が官から民へ移行する中で、発注者の側で、十分な確認検査といえますか、品質あるいは安全性に対するチェックが行き渡っていないというところがあります。安全性や品質に問題がある物件というのは、潜在的に存在するもので、例えば地震が起こってみないと本当にわかりません。建築基準法違反の物件は日本中にたくさんあると思いますけれども、そもそも工事の手抜きはだいたい不可視部分であるため、外からはなかなかわからないわけです。この辺は、発注者自身が、限られたリソースをうまくやりくりして、施工状況の抜き打ちチェックを定期的に行なったり、現場へのパトロールを充実するなりして、完工検査だけではなくて、工事途中での、不可視部分のモニターを行なうことが重要です。そして、そういった取り組みを、元受企業任せにしないことも必要です。

いうまでもなく、公共調達物件というのは国民の共有財産ですから、50年、100年という話になります。そういう中で、今日柳川先生も強調されていらっしゃるように、一般競争入札という形で入札制度に対する競争性の促進を進めると同時に、受注者側のモラル・ハザードを抑止するための安全性・品質に対するモニタリング、あるいは法令違反をしたときや十分に安全性・品質に対して意を払ってなかったときには、実効的なペナルティーというムチを与えるというシステムを構築することが求められています。その際には当然モニタリングのコストを勘案しなければなりません。いずれにせよ、そういうシステムがあるべき方向に向かって、今まさに暗中模索というか、過渡期の中にあるのが現状ではないかと思います。

少し雑駁になりました。時間も超過したかと思いますが、これでコメントを終わらせていただきます。

鈴村：林先生、ありがとうございました。柳川先生のほうからコメントに対してのリジョインダーがあるかもしれませんが、時間を考慮して、まずはフロアーのほうからのご質問を受けさせていただきます。少しセレクトティブになるかもしれませんが、柳川先生から後にまとめてレスポンスしていただくという形でいきたいと思います。

4. 質疑応答

質問者 A：柳川先生に御質問させていただきます。法的強制の規制というようなことを言及されていたかと思いますが、この法的強制とは何をお考えになっているのか、お聞きしたいのです。例えば経団連（日本経済団体連合会）などには「コンプライアンスを守っている場合は減免の対象にすべき」という考えがあるのに対し、経済同友会は「独禁法違反が存在する限り、コンプライアンスは守られていないのだから、そんなものを減免の対象にする必要はない」と、同じ経済界でも考えが違います。議会での承認などでそういう御発言がありました。先生は、この法的強制ということには具体的には何をお考えですか。

柳川：ありがとうございます。少し誤解を与えるような発言だったかもしれませんが、法的強制と申し上げたのは、独禁法に関するものではありません。今度入る内部統制ルール、要するに日本版SOX法の話をしたつもりで、それは今の独禁法の話とは少し違う話です。

おそらくご質問の趣旨は、「コンプライアンスがある程度しっかりしていれば、課徴金を考慮するようなルールにするのか、しないのか」というところで今、起きている議論に関し、私がどう思うかということだと思います。

その点について、私もきちんとした答えを持っているわけではないのですが、ご指摘いただきましたように、談合が明らかになったということになると、コンプライアンスをやっているようにやっぴいまいと談合をしていたことには変わりがないわけです。要するに「少し躊躇はしたが、犯罪を起こしてしまった。躊躇した部分を考慮してくれ」ということは、犯罪を起こした事実からすると、ややおかしい話になります。ですから、コンプライアンスをやっていたという事実で、課徴金なりペナルティーなりが変わってくるのは少しおかしいかと思えます。

ただし、もし論理的にそういうことがあり得るとすれば、要するに当事者のコントロール範囲外で談合せざるを得なくなったというような可能性があれば、「努力はしたけれども不運でこちらへ行ってしまったから、努力していた部分を見てください」ということはあり得ると思えます。

しかし、入札談合の話でそういうことはちょっとなさそうに思いますので、コンプライアンスをしていたから額が減るということは、論理的にはあまりつながらないと思っています。

質問者 B：個人的な質問で柳川先生にお伺いしたいのですが、官発注と民発注の受注調整というか、談合についてどう考えるかということです。

先生のおっしゃっている競争政策の重要性には3つありますが、当然これはすべて民発注にも当てはまります。ただ、最近とみに注目を浴びているのは公共調達の部分の談合であり、そこに強い規範性が求められています。では、民間はどうなのかということです。

このような競争政策の重要性を考えると、民間にもこれが求められるわけですが、現状認識として、民間もやはり受注調整が行われている部分があり、もっと競争性を高めることが可能であって、そこはそういう制度設計をしていくべきだという主張はできるのか、それとも民間は自由

であって、市場経済が成立しており、さらなる規制というか制度設計は要らないということになっていくのか。そして、もし民間がそのようにうまくいっているのであれば、では、トヨタが発注しているようなことを公共でもできるような仕組みにすればいいではないかというような、暴論にもなっていくのか。それともさらに、やはり公共発注と民発注では、これは倫理的にとかではなく国民経済的に違う規範性があり、ここで先生がおっしゃっていること以外にも規範性がさらに追加されて、民間とは違った制度設計が公共発注にも経済的に求められていくのか。そこを少しお伺いしたいと思います。

柳川： 入札談合に関して言えば、別に発注者が公であろうと民であろうと、そこに非効率性が発生するというには変わりがありません。そういう意味では、極めて経済学的に言えば、その非効率性をどのようにして制度的に減らしていくかということは、同じように問題になると思います。ただ、実際問題として、そのときに公正取引委員会がどちらにどこまで立ち入っていくか、あるいはどこまでどういうルールを使うかということは、それぞれまた少し違った判断が起きるでしょうが、論理的な組み立てとしてはそういうことになります。

では、発注者側が官の場合に特別なことを考えなければならないかという、それはイエスという答えになります。これは申し上げたように、発注者側のインセンティブが通常の民間の場合とやや異なってくるからです。もちろん、民間であっても担当者と企業トップの間には情報の非対称性やエージェンシー問題がありますから、民間であれば担当者はすべて会社の利益のために行動するかというと、そうではありません。ただ、官の担当者の場合は、民間のレベルとはおそらくだいぶ違うエージェンシー問題が発生しています。そういうところで、先ほど申し上げたように、やはり発注者側のインセンティブをもう一段考える必要が出てくるということだと思えます。

それからもう1つは、インセンティブの問題だけではなく、発注している物が少し違うということ。極めて公共事業的なものであるとすると、それは公共財を作ってもらっているということになりますので、結局その部分で例えばトヨタが部品を発注するのは違うわけです。目の前の自分の利益になるかどうかということで、トヨタはそこがわかるわけですが、公共財の場合は広く社会的にメリットがあるかどうかということで、例えば道路や橋などであるとする、やはり不具合がなかなかわかりにくいという部分があります。公共財であるがために、メリットが幅広く国民に行き渡るという意味で重要であるという言い方もできますし、担当者のエージェンシー・コストが大きくなりがちになるという面もあります。その面からも、通常の民間企業の発注とは少し別な論理を語る必要があるというふうに思っています。

鈴村： 今のはよろしいですね。それでは、こちらにお願いします。

質問者 C: 今の話と少し関係しているのですが、発注者側のインセンティブ設計の問題について、柳川先生にご質問させていただきたいと思えます。今の役所のシステムですと、予算を獲得する

ことが評価され、実際の使い方がどうかということとはあまり関係がありません。むしろ取ってきた予算をどうやって消化するかということで悩むという場合があるわけです。

また、役所でいえば終身雇用のシステムの中で、かつて有力であったOBなどが天下りをしているような中で、非常に効率的な入札制度を運営するということは、なかなかインセンティブとして難しいかと思われまます。

そういうところで、実際の発注者側のインセンティブ設計ということですが、柳川先生的には今の役所のシステムからどういうふうに変えていけばよいかというような、具体的なアイデアはありなのでしょうか。それについてお聞かせいただければと思います。よろしく申し上げます。

柳川：ありがとうございます。具体的にどうすればよいかというのはなかなか難しい問題であることは事実だと思うのですが、おっしゃっていただいたように役所の今の人事や評価の制度でいくと、やはりなかなか品質の中身まで立ち入るインセンティブはないでしょう。林先生の方で作っていただいた資料の6枚目でしょうか、公取委の公共調達における実態調査報告書に、総合評価方式の拡充に関してのコメントが書いてありました。「評価要素のウエイト付けや価格以外の要素の評価方法がわからない」とありましたが、これはやはり公共調達だから起こることだと思うのです。民間企業が自分の部品の調達をするのであれば、自分の部品の品質評価の仕方がわからないと言って、担当者がそれでふんぞり返っているということにはおそらくならないと思います。「私は品質評価ができません」と言っている担当者など、担当者として失格なわけです。公共事業においてはやはりそういう面があり、それでも許されると言うべきなのかもしれませんし、実際の担当者はその技術の専門家ではありませんから、その評価は難しいという現実もあるでしょう。

そうすると変えていくべきなのは、1つは人事制度と評価制度です。これが難しいということは承知しているのですが、そこできちんとした評価ができたかどうかということその人のプロモーションやサラリーに反映させていく、少なくとも努力はしていく必要があるでしょう。

2点目は、これは第三者なのか役所の中に入れるのかはわかりませんが、やはり専門技術を持っている第三者の目をどこかに入れていくということだと思います。入札ボンドが入ることによって少し変わってくるかと思いますが、これも保険会社の普通の担当者では何も判断ができないわけです。要するに保険会社がその技術がわかる人を連れてくるということが起きて初めてうまくいくのですから、技術がわかって評価ができる第三者をどれだけ、どういうふうに連れてくるかということです。これももっと申し上げれば、「では、その第三者にはきちんとインセンティブがあるのか」という問題がありますから、どこまでいってもパーフェクトの解ではないのですが、多少違った目が入ってくるということが重要だと思います。

この2点と、やはりもちろん最初の評価のプロモーションの仕方などは少し変えていっていただきたいということがあります。

質問者 D：今日は入札談合の制度設計というお話で非常に簡潔に御説明いただいたと思うのですが、実際にはリーニエンシー制度が導入されて、これをどう評価するかという点で少し御質問をさせていただきたいと思います。

談合の摘発が非常に活発になっている、つまり件数が増えたということをもって、この制度評価の指標にしてよいかどうかということですが、ポテンシャルにカルテルなり談合なりが一体どのくらい行われているのかということについて、我々には全く手がかりがないわけです。また、そういうものを抑止しようという制度ですから、現に行われているカルテルなり談合なりが実際にどれだけ減ったかということがわかる必要があります。要するに評価の分母に当たる部分の情報がありません。その中で、パフォーマンスというものをどういうふうに評価していけばよいのか。こういうことについて、手がかりがなかなかないと思います。

現状は非常に摘発が増えており、これは大変よいことであるという印象をぱっと持ってしまいがちですが、果たしてそれでよいのかどうか。これについて、何か御意見があればということが1点です。もう1つは途中、実験経済学というお話がありました。入札談合の制度設計を考えていく上で、実験経済学の手法というのはまだ始まったばかりだと思いますが、どのような見込み、発展への期待が持てるものなのでしょうか。ほかにも例えば環境の方で排出権取引の制度設計など、制度設計をする上で実験経済学の手法はよく活用されているようですが、入札談合において、そういうアプローチは一体どの程度有効なのかということについて、もし御意見がありましたら、お伺いしたいと思います。

柳川：どうもありがとうございます。いずれも重要な御指摘だと思います。

1点目は減免制度の評価をどのようにするかということですが、当初は摘発案件や、もしかすると申告のレベルとか、そういうところの件数がどれだけ出てくるかで評価されるのだと思います。しかし御指摘のとおり、最終的な目的は談合の摘発が起こることではなく、談合がなくなる、あるいは減ることですので、抑止効果が働かないと法治的には意味がありません。犯罪が見つかるのはよいことですが、本当は犯罪が起きないようにするほうがよいわけです。

そういう意味でいくと、どこまで抑止効果が働いているのか、どこまで談合が減っていったのかということまでを見られないと、本当の意味での評価はできません。ただし、では、どこまで談合が減っていったかということは、外から見ただけではなかなか分からないのが悩みの種ではあります。通常は、そういうことによって落札価格がどこまで下がったかというところで判断するわけですが、これも厳密なことを言うと難しい面があります。

1つは、制度設計もいろいろと変えていますから、例えば今、落札価格が下がっていても、リーニエンシー制度の影響がどこまであるのかということは分かりません。どこかの摘発があったことがインパクトになっているのか、それとも制度そのものによるのかということも、よく分からないわけです。

それから2点目はもう少しうがった見方ですが、下がったという事実だけでは実は談合が起こっていないとは限りません。談合をしながら、「ルールが変わったから、ちょっと下げようか」

「危なくなったので下げておこうか」というふうに決めているかもしれないわけです。これはこういうものを見ていく上では非常に難しいところであり、外側から見るとということにはやはり情報が不足していると思います。

これに関しては、根本的な解決策はなかなかありません。しかし、1つは先ほど最後に述べた情報開示の話と関係するのですが、公正取引委員会側が談合に関してどこまで情報を獲得できるか、もっといろいろな情報を獲得していかなければならないということです。減免制度にかかるという話でいけば、私の認識が正しければ、リーニエンシー制度は今行われている談合に関してでなくてもよいということになっていますので、過去に行われた談合に関してある種の情報を提供してくれます。例えば「前はやっていたけれども、今はやらなくなりました」とか「ある時期はやっていました」ということがさまざまに申告され、情報が伝わってくれば、ある種の談合の推移のようなものが見えてきます。そこで情報が蓄積されるということで、今後そういうものがどんどんできてくれば、もう少し活用していけるかと思っています。

それからやはりリソースをかけて実態面の把握に努めるという以外には、なかなかよい手はないかと思っております。

2番目の実験経済学の有効性ですが、もちろん御存じのように、最近経済学ではこのような実験のやり方が随分普及してきて、御指摘いただいた環境経済学や、ゲーム理論のもう少し基礎的な部分などで多々実験が行われるようになりました。

これは通常パソコン上でやるわけですが、こういうふうの人に集まってもらいます。それぞれ話し合いができるケースもあれば、できないケースもあって、話し合いができるときは画面上で話してもらいます。そうやってお互い何をしゃべっているかが実験をしている側にわかるようにしておくのと、談合しているときにどういう話し合いをするとどういうふうにもうまくって、どういうふうにもうまかないのかが分かります。

それから、現実にはそう頻繁に制度を変えることはできませんので、制度を変えたときに何が起るかという予測ができないのですが、実験であれば簡単に制度を変えることができ、制度を変えるとどんなふうにもんなの振る舞いが変わるかを見ることができます。

そういうことで、かなりいろいろなことが情報として蓄積できるという意味での有効性は高いように思います。

ただし、現状ではこの実験結果を直ちに現実の制度設計に結び付けるには、まだ距離があるだろうと思っています。その理由は2つあります。

1つは、実験室で現実の企業担当者の行動なり、気持ちなり、立場なりをそのまま再現することは相当難しいからです。例えば簡単なことですが、実験に参加してもらったのが学生であれば、学生の例えば20年間生きてきた中での社会常識や判断の仕方を前提にやってもらうしかないわけです。そこである程度教育を受けたり、あるいはこちらが最初に簡単な指令や指示したりするにしても、例えば20年30年苦勞されてきた現場担当者のマインドと同じものをつくり出せません。だから、本当に現場で何が起るかということを再現できるかといわれると、なかなか難しいものがあるのです。ただ、これは実験でいろいろと工夫していくことで徐々に改善していける

部分があるかと思います。

それから2点目は、実験の仕方によって随分結果がちがうということです。これは実証研究一般に言えることですが、結果がかなり安定的といいますか、少し変えてもみんな同じ結果になるのであれば、これでいけばいいという話になります。しかし、悲しいかな、そういうふうにはきれいな結果が出ることは稀であり、実験の作り方を少し変えると結果は大きく変わったり、集めてみるといろいろな結果がばらばらと出てきたりということで、それだけからすると直ちに政策提言には結び付きません。逆に言いますと、実験を1つ2つただけで、すぐにその結果を持っていて「こういうふうにはすればいい」と結論付けるのは、非常に危険です。実験は多数積み重ねて、その中の統計的に有意な数が集まって、初めて実際の政策立案に意味があるものになります。そういう意味ではまだまだ現状の蓄積は、政策提言までには距離があるということです。これも数を重ねていけば徐々に改善していくと思っています。

ですから今はまだ遠いのですが、両方の面から今後数をたくさん重ねていろいろと工夫していくことによって、政策に生かせるようなアウトプットができてくればと思っています。

以上でございます。

鈴村：ありがとうございました。それでは、どうやら最後の質問ということになると思います。どうぞ。

質問者 E：減免制度の効果なのですが、リーニエンシー制度は、内部告発や独禁法の45条申告とは全く別な制度です。カルテルの当事者が会社の意思としてきちんとしかるべき意思表示をして、カルテルを離脱することを申告するということが直接的な内容であり、情報はその後付随的に出てくるものです。したがって、減免制度の直接的な効果としては当該カルテルの破壊ということで評価するのがまず第一義であり、減免制度によって申告として得られた情報の効果というのは、むしろ二次的な効果として考えるべきではないかと思いますが、いかがでしょうか。

柳川：おっしゃるとおりだと思います。申告した企業が当該カルテルから離脱すれば、そのカルテルがなくなり、取りあえず1つつぶれるということになりますので、十分効果があるのだらうと思います。

ただ、私自身よくわからないのは、これはもう少し結果を見てみないとわからないのだらうと思いますが、リーニエンシーを利用して申告した企業が果たしてその後、本当にカルテルを離脱するかどうかということです。これはおそらく公取が取り上げるか取り上げないかで結果がだいぶ違って来るかと思いますが、非常に理念的に考えれば、公取が取り上げる、取り上げないでもなく、そこまで腹をくくった以上、その後は参加しないということが当然期待されるわけです。御指摘のように、そこまで行ってくればその数が増えていくことによってそれだけカルテルがつぶれたことになりしますので、その効果は大きいと思います。しかし、そこまで判断していいのかどうかは私にはわかりませんので、もしどなたか現実を御存知の方がいらっしゃれば、コメン

トをいただければと思います。

それから、御質問の点とは違うと思いますが、内部告発とは違うというのはやはり非常に大きなポイントだと思います。内部告発とは違いますから、そう簡単にはできないという面もありますし、担当者レベルからすれば、トップがオーケーと言ってくれなければという部分もあるかもしれません。そういう意味では、やはりある程度企業として情報を提供しようという判断をしたことになりますので、そこで出てくる情報は内部告発とはだいぶ質の違った情報であると思います。先ほど言ったことの繰り返しになりますが、この事実自体は、公正取引委員会としては重要に受け止めて、積極的に活用していただきたいと思います。

鈴村：ありがとうございました。

5. クロージング

一橋大学経済研究所特任教授・競争政策研究センター所長 鈴木 興太郎 氏

鈴木：残念ながら、今日の公開セミナーの所定の時間が尽きてしまったようです。本日の公開セミナーでは、措置減免制度の受け皿的な機能、とりわけ強調された点としては発注者側の入札制度のインセンティブ、もう少し大きなコンテキストの問題としては、競争と公正だけではなく競争と成長という次元を入れたとき、新しい技術が競争のプロセスを通じて、経済システムの中でどれだけ活用させていくようになるかなど、いろいろな新しい次元を取り上げて、バランスのよい議論をしていただけたと思います。

もちろん大きな問題でありますから、例えば、日本のコンテキストで考える際に、予算制度という枠組みの中での問題がまたもう1つ独特の次元をつけてくるなど、もう少し時間がゆったりとあって議論していければ当然登場してくる別個の次元の問題もあるでしょう。ただ、こういう公開セミナーの機会を通じ、経済学者と法学者がインタラクティブにどのような問題を考えているかをお聞きいただけたと思いますし、質問を通じてまたインタラクションもつくれたと思います。

雨の午後、長い間御参加いただきまして大変ありがとうございました。センターとしましては、アンケートをお願いしつつ今後の企画にフィードバックさせていくこととなります。将来の企画にも、またご参加いただきたいと思います。

公開セミナーはセンターが企画している活動の一例でありまして、これ以外にも国際シンポジウム等、幾つかの企画をしています。公取委の活動をできるだけ公開し、インタラクティブに日本の競争政策の改善とそれを通じた日本の経済活動の活性化、ひいては経済生活を通じる福祉の向上に、センターとしても微力を尽くしていきたいと思っています。

御参加、御協力、大変ありがとうございました。また将来に向けて、さまざまな刺激をこちらの方に戻してくださることを期待しております。(終了)