

公正取引委員会競争政策研究センター国際シンポジウム

～カルテル・談合の経済分析と独占禁止法～

2012年3月9日（金）

＜オープニング＞

竹島一彦 公正取引委員会委員長

【司会】 それでは定刻になりましたので、第9回国際シンポジウム「カルテル・談合の経済分析と独占禁止法」を開催いたします。本日のシンポジウムは公正取引委員会競争政策研究センターと株式会社日本経済新聞社の共催により開催するものです。私は競争政策研究センター次長を務めております荒井と申します。本日の進行を務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは本日のプログラムを説明いたします。本日のプログラムは2部構成になっております。第1部は米国からノースウェスタン大学のロバート・ポーター教授、次にEUから欧州委員会チーフエコノミスト、ミシガン大学のカイ・ウーヴェ・キューン教授、そして競争政策研究センター主任研究官、東京大学の橋弘准教授の3名による基調講演です。第2部はパネルディスカッションとなっております。ただ今御紹介した3名の講演者に加え、ジョーンズ・デイ法律事務所の宮川裕光弁護士をコメンテーターとして意見交換をしていただきます。

時間等の関係もあり、ステージに御登壇される皆様の御紹介はお名前と現職名、講演のタイトルといたします。主な御経歴はお手元のパンフレットに掲載していますので、そちらを御覧ください。それでは初めに公正取引委員会竹島委員長から開会の御挨拶がございます。竹島委員長、よろしくお願いいたします。

【竹島】 公正取引委員会委員長の竹島でございます。本日はお忙しい中、公正取引委員会競争政策研究センターと日本経済新聞社の共催による国際シンポジウムにお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。このシンポジウムのために遠路来日していただきましたロバート・ポーター教授、欧州委員会競争総局チーフエコノミストのカイ・ウーヴェ・キューン教授を心から歓迎申し上げます。また、ジョーンズ・デイ法律事務所の宮川裕光弁護士、そして競争政策研究センター主任研究員でいらっしゃる橋弘准教授にも厚く御礼を申し上げます。

競争政策研究センターは2003年6月に設立され、これまで鈴木興太郎教授、3月5日に公正取引委員会の委員にご就任になられた小田切宏之教授が就任前まで所長を務められ、間もなく設立10年目を迎えます。

競争政策研究センターは所長の強いリーダーシップの下、独占禁止法の執行や競争政策の企画立案、評価を行う上での理論的、実証的な基礎を強化するための活動を展開し

ております。また、設立以来、競争政策に関する学会、産業界、さらには内外の関係機関との情報交流の拠点として、我が国の競争政策に対する国内外の支持基盤を強化するために、様々な活動を行っております。

この国際シンポジウムはその活動の一つであり、毎年開催してきており、今回で9回目となります。今日のシンポジウムは「カルテル・談合の経済分析と独占禁止法」をテーマにしています。ハードコアカルテルといわれる価格カルテルや入札談合は、その目的が競争の制限にしかなく、最も悪質な独占禁止法違反行為であり、世界のいずれの競争法においても禁止されています。

我が国においても公正取引委員会は、その排除に重点的に取り組んでいますが、なかなか根絶することができておりません。このため 2005 年の独占禁止法改正で、カルテルや談合に対する課徴金の算定率の引上げ等を行い、また 2009 年の独占禁止法改正でカルテル・談合に対する懲役刑の引上げを行い、カルテル・談合に対する抑止力を強化してきました。

また、カルテル・談合は巧妙かつ秘密裏に行われるものであることから、それを発見し、摘発するには困難が伴います。このようなカルテル・談合の発見、解明を促すとともに、できるだけ早期に違反行為をやめようとするインセンティブを事業者に与えるために、違反行為を自ら報告してきた事業者には課徴金を免除・減額するという課徴金減免制度を 2005 年に導入いたしました。

カルテル・談合の抑止に向けた制度面のツールは整備されましたが、具体的にカルテル・談合を発見し、排除していくに当たっては、多くの場合、様々な困難が伴っております。

また、カルテル・談合に対する制裁が強化され、企業や社会で「カルテル・談合は違法である」という認識が高まっていくと、カルテル・談合が発覚した場合の責任追及を恐れて、カルテル・談合を行った行為者からの十分な供述や物証が得られない事件が生じてくることも予想されます。

このような状況において、執行当局としてできるだけ効率的に独占禁止法違反被疑事件の調査を進めることが課題であり、そのためには証拠の収集と評価において、経済学的知見の活用が重要なツールとなり得るのではないかと考えております。

企業結合規制では、特に市場画定に当たって SSNIP テストの考え方が取り入れられるなど、経済学的手法は既になじみのあるものとなっていますが、カルテル・談合規制

においては、違反行為の発見や事実認定に当たって、経済学的手法の活用は十分には進んでおりません。

本日のシンポジウムでは、ロバート・ポーター教授、カイ・ウーヴェ・キューン教授、大橋弘准教授の3名の専門家の方々から、カルテル・談合規制において経済学的な考え方や経済分析は、どのような場面で活用が可能かという講演をいただくことになっています。本日の御講演を通して、カルテル・談合を抑止し、活力ある経済社会を実現する方法についての議論を深めることができるものと期待しております。

最後になりますが、今日お忙しい中、この会場にお集まりいただきました皆様方に、今一度心から御礼を申し上げます。今日のシンポジウムが競争政策研究センターの活動として、理解を深めていただく一助となれば幸いです。また、競争政策の今後の展開に一層の御理解、御支援を賜りますようお願い申し上げます。私の開会の御挨拶とさせていただきます。御清聴ありがとうございました。（拍手）

＜第1部＞基調講演

”Detection of Collusion in Auction Markets”（オークション市場における共謀の摘発）

ロバート・ポーター ノースウェスタン大学経済学部教授

【司会】 どうもありがとうございました。それでは、早速第1部の基調講演を始めます。最初の講演者は米国ノースウェスタン大学経済学部のロバート・ポーター教授です。ポーター教授、檀上へお願いいたします。

ポーター教授の御講演のタイトルは”Detection of Collusion in Auction Markets”（オークション市場における共謀の摘発）です。それではポーター教授、よろしく申し上げます。

【ポーター】 御紹介どうもありがとうございます。このたびはお招きくださりましてありがとうございます。このセッションに参加させていただくことを、本当に光栄に存じます。英語のほうが得意ですので、申し訳ありませんが、英語でお話しさせていただきます。

今日私は「オークション市場における共謀の摘発」という題でお話ししたいと思います。「これはオークション市場に特化したものか？」とお尋ねになるかもしれませんが、こういう共謀の摘発は別の場合にもあり得ると思います。スライドには私がお話しするよりも、もっと詳細な内容が含まれています。より詳しくお読みになりたい方々のため

に、スライドには詳しく書かせていただきました。レファレンスに入っている文献なども、併せて後ほどお読みいただければ幸いです。

トピックは、オークション市場における共謀についてです。オークションは市場として重要性が高まっています。取引制度においても重要になってきていると思います。オークション市場のほかには、例えば、売手が価格を提示することも、売手と買手の交渉もあり得ると思います。

入札の場合は一定のメカニズムがあって、売手に条件を開示していきませんが、入札が上手く機能しているときに特に重要になる二つの機能があります。一つは価格の発見です。つまり、この入札プロセスによって売手はマーケットがどれくらい払ってくれるのかを知ることができます。

特に重要なのは、オークションでは案件ごとに、異なる価格が付けられます。つまり、買手が財に対してどのくらい払ってくれるのかが異なるということです。そして、マーケットの状況は迅速に変化するので、同様の財であっても過去の価格があまりあてにならないということもあり得ると思います。ですから「オークションは価格発見のプロセスである」と言えます。

もう一つは、基本的には交渉プロセスも、同じ目的に役に立つのではないかと思います。買手がどれくらい払ってくれるかというのは、交渉でも分かります。

オークションのもう一つの機能として、アロケーション・メカニズムもあると思います。つまり、どういう人であればこの財を買ってくれるのかを見いだすことです。十分な数の入札参加者がいて、オークションの設計が良ければ「最適な財の買手は誰か」ということが分かると思います。

これはオークションがうまく機能しているときですが、うまく機能していないとき、うまくデザインされていないときもあると思います。特にうまくいかないのは共謀、談合が行われている場合です。そういう場合は、売手は談合による損失を被りやすく、不利になります。

例えば「価格はこれでいいのだろうか。誰が入札してくれるのかよく分からない。入札が行われていても談合なのかどうか分からない。適切な販売価格になっているかどうか分からない。」ということもあると思います。ですから談合があると、オークションのプロセスそのものが破壊されてしまい、うまく機能しなくて、意図された目的を果たし得なくなります。

それがなぜ懸念となるかという点、理由は二つあります。売手はそれまでの価格履歴を特定の市場でみて、適切な価格で取引をしたい、適切な価格にならないのであれば、そこから撤退してしまうこともあると思います。そうすると、ひいては寡占になるかもしれない。競り上げ方式の入札の場合、談合、共謀があると、一番高い価格を付けてくれる人に財が渡らないこともあると思います。これについてはプレゼンテーションの後半でもう少しみていきたいと思います。

談合が行われている場合は反トラスト当局が調査をしてくれるでしょうが、どういうオークションの設計が最適かということも考える必要があると思います。例えば、政府が調達を行う場合も、あるいは民間でも、談合がある場合には、オークションのルールを変えて談合を阻止する方向に動くこともあると思います。

ここでの視点としては、談合を行う者の視点に立ってみるべきだと思います。例えば、実際にどういう問題があり得るか、どういう談合があり得るかを考えてみたいと思います。本当に様々なやり方がありますが、実際には談合をやろうと思っても、それがなかなかうまくいかない場合も多くあります。その場合は、談合の発見も簡単になると思います。一般的な検証も、いろいろな状況に適用できます。

ではどういうことがあれば談合が起きていることを発見しやすいのかという点、例えば、どういう参加者か、どういう財が入札にかけられているかという個別の事情によって、必然的に「これは談合だ」と検知できるものが、ある程度はあります。もちろん全部のケースに当てはまるわけでないで、ケーススタディが必須となってきます。談合発見の手掛かりは個々の事情によって、個別に示唆されるからです。

私のお話の方向性です。談合について、五つの問題に焦点を合わせてみます。時間の制限があるので、特定の事例に多くの時間は割きませんが、基本的にはこの五つに視点を当ててみたいと思います。

第一に、談合は反トラスト当局や発注機関によって発見され得るということです。もちろん談合をやるのは違法で罰金もありますから、見付けられたくはありません。また、談合はオークションを実施する者に対して行っているため、基本的にはオークションを実施する者は分かりません。もし談合を発見したらオークションのルールを変更するという点もあると思いますが、通常、談合の参加者は秘密裏に行って有利にことを運ぼうとします。

二つ目に、談合の合意は短期的にはできても、談合を長期的に行い続けることは難し

と思います。談合の参加者による一方的な背信、不正や抜け駆けもあります。そうすると、談合を維持していくためには適切なインセンティブが必要ということになります。

三つ目に、新しい参入者が来て、せつかくの談合をひっくり返さないかということも、談合の潜在的な問題になるでしょう。談合組織のメンバー外の他の者が入札で有利な価格をつけてくると、談合が台無しになってしまい、意図していた利益が取れないこともあると思います。

四つ目に、談合ではよくあることですが、談合組織のメンバー間ではほとんど常に利害が異なります。ですから、談合組織の参加者が皆満足を得られるように調整するのはなかなか大変な問題です。

五つ目に、談合を行っていても、市場や環境がダイナミックに変わっていくことがあります。例えば、地域的にも違いが生じるかもしれません。ダイナミックに市場の状況が変わって、いろいろな意味で経済環境の変化が生じたときに、どのようにして談合組織のメンバーが談合を継続していくために変化に対応していくかということは難しい問題です。こういうところを突いて談合を発見することが可能になることがあると思います。

まず談合の発見の問題です。もちろん談合組織のメンバーは秘密裏に談合を行うとされていますが、反トラスト当局として一番見付けやすいのは、談合組織の不満分子が密告してくれることです。それは元従業員かもしれません。

ここでいきるのがリニエンシープログラムです。日本でも課徴金減免制度がありますし、現在多くの国々でこれが導入されています。談合を当局に報告するリニエンシープログラムは米国の場合、最初に駆け込んで告発してくれる者のみが、寛大な措置を受けることができます。このリニエンシープログラムによって談合が発見された場合、談合を早くつぶすことが可能となります。

どのように談合組織のメンバー間でインセンティブを維持していくか、あるいはメンバー間の利害関係を良好に保つかというと、まずコミュニケーション、意思の伝達があると思います。メンバー間で交渉を行って貸し借りをを行うといったこともあります。メンバー間の貸し借りには、できるだけメンバー間の紛争を抑えて、メンバー間の利害関係を良好なものにしようという意図があります。

しかし、貸し借りが行われると、後で告発の証拠になるでしょう。例えば、Archer Daniels Midland 社が関与したトウモロコシ甘味料をめぐる価格カルテル事件では、これ

が華々しい証拠となって、後で報告されました。

談合組織のメンバーは共謀を維持して、被害者が気づかないように秘密裏に共謀を進めようとしませんが、競り上げ方式の入札の場合、売手が入札最低金額を上げることがあります。最低入札金額はリザーブ金額とも呼んでいますが、そういう意味では売手に、ある程度市場をコントロールするパワーがあるということになります。そうすると、少し市場の効率化が下がります。

それに対して談合組織は、できるだけ秘密裏に談合をしようとしませんが、売手が談合組織に入っていない企業の存在を識別できるのであれば、そういう企業を優遇するという手はあると思います。

談合組織は、談合を隠すために、一見競争しているように見せかけるということもあります。1件しか真剣にやるつもりはないのに入札にたくさん参加する。これはノックアウト入札などと呼ばれます。

競り上げ方式の入札の前に「本気の入札金額は幾ら」というミーティングを談合組織のメンバー間で行って、それより高いもの、競争しているかのような見せかけの入札をいくつも入れます。これは実際の競争は限られているにもかかわらず、これによって本当の競争があるかのように売手をだますという意図があります。

高速道路の舗装契約をめぐる偽計入札の事例があります。場所はニューヨーク州のロングアイランドです。ここで何か特別なことがあるわけではないのですが、司法省は高速道路の舗装契約をいくつも摘発しました。これは、ほかの州でも同様の共謀が行われていたということを示しています。

ロングアイランドがいい事例だと思う理由ですが、参加していた企業が、マフィアとのつながりを疑われていました。そこで電話盗聴を行って、いろいろな会話を録音しました。その中で、こういうタイトルの会話が行われていました。ノックアウト談合というものです。

ここは高速道路の舗装関係の会社で、労組も入っていましたが、本気の入札と、その他の見せかけ入札の話が出ていました。誰が一番低い価格で入札するかということについて、どうやら談合が行われていたのです。

これがこの談合の仕組みです。もちろんミーティングに参加していた企業以外にも、入札に参加した企業がありましたが、この談合の会話の中では「どういう方法で入札するか。どういうデータを使って、誰が、幾らで入札するか。」ということや、その企業

特有の事柄についても話をしていました。それをみて、これは競争ではなく共謀に特有の状況だということが発見されたのです。

談合組織のメンバーの入札価格と、談合組織に属さない企業の入札金額を比較して、談合が行われていた可能性を発見するという方法もあります。

このケースについて、私が行った事後的な分析では、談合組織に属さない企業が提出した入札価格は、コスト、生産能力、稼働率に関連した、きちんとした価格ということが分かりました。また、談合組織に属する企業の中で最も低い価格は、最もコストの低い企業から提示された可能性もあるという分析を行いました。

残りの入札金額、例えば2～4番目に低い入札は、やはり原価にきちんと則っていませんでした。談合では、基本的に2番手、3番手の入札金額は、コストあるいは健全な競争行動に基づかない価格になっているという特性があります。それをみて、「これは怪しい。談合だ。」と分かりました。もちろんこの事例では、事前のメンバー間のやり取りが直接的な証拠、決定的な証拠の一つになりました。こういう証拠のタイプ、それから証拠の発見の仕方は、談合以外の状況にも使えると思います。

入札価格の分散の仕方も、もちろん分析することが可能です。談合に参加していない企業の入札価格はバラつきが大きくなっています。それはもちろん、いくつか理由があると思います。

しかし談合をやっている企業は、バラけた入札価格を出していません。怠けたやり方だったのか。あるいは、そういった傾向になってしまったのか。この「価格のバラけの程度が低い」ということは、将来的にはほかの状況でも使える考え方だと思います。

2番目は密かな価格の切り下げ、裏切りが行われていないかということです。もちろん談合を維持していくためには、メンバーが逸脱しないためのインセンティブが必要になります。談合の合意があるだけで、その合意に引き付けておくことは無理だと思います。談合組織のメンバー間で「逃げない。裏切らない。」というインセンティブが必要になります。

例えば、コーンシロップの事例では、市場シェアを失った競争相手に対して、合意した価格で補償することが行われていました。これで談合に参加し続ける十分なインセンティブになる場合もあるでしょう。

ただ罰金などの手段がない場合は、裏切った者を談合組織から追放したり、あるいは談合組織を解散してしまえば、元の競争状況に戻って、逸脱者に制裁を加えることがで

きます。そうすると逸脱者は、自分のホームマーケットを攻撃されます。ロサンゼルス
のゴミ箱運送業者による談合では裏切った者に対して談合組織が、制裁のために地域的
な競争を仕掛けました。

入札のデザインによって、共謀が維持されるインセンティブが異なります。共謀が比
較的容易なのは、第2位価格封印入札、あるいはイングリッシュ・オークションと言わ
れるものです。

例えば、何か売るアイテムがあって、聴衆に入札してもらいます。最低価格の100円
から始まって「100円以上の人はいませんか」と言って、100円以上で入札したい人は
手を挙げて、どんどん競り上げていくという方式です。さらに高い額で入札したい人が
いなくなるまで、それが続きます。それがイングリッシュ・オークションという方式の
入札です。

このデザインで共謀が維持されやすい理由ですが、例えば「105円で入札する」と共
謀する事業者同士でミーティングを行うことによって、最終的な支払い価格を安くする
ことができます。「誰かが105円で入札しましょう。それ以上で入札する人はいません。」
という共謀を事前に行い、談合組織のメンバー間で指定された事業者が競り落とすこ
とができることとなります。

105円というのは、かなり低い価格です。105円以上で、例えば200円になると競争
が始まりますが、事前に共謀を行って受注業者、競り落とす人を決めていけば、それ以
上で入札する人がいないので、最終的な支払い価格が少なくなるのです。

私がお金を買いたい、紙に入札金額を書いて、封筒に入れて封印します。最終的にそ
れを開けて、その中で一番価格の高い人が落とすことができるというのが第2位価格封
印入札方式ですが、共謀する業者で競り落とす業者を決めます。しかし、紙に書かれた
ものが106円と110円の人がいれば、その人が勝ってしまうわけです。そういった逸脱
行為が、将来的には報告されます。そういうことによって共謀を保つわけです。

同時オークションにおいても、こういったことが起こります。同時オークションとい
うのは、多くのアイテムが同時に売られる場合です。例えば、周波数のオークションで
す。この周波数のオークションに関しては、どこの国でもあると思います。これは周波
数を電気通信業者に売って、例えば、携帯電話のサービスなど、周波数を使うところが
買うわけです。

アメリカにおいては地理的なエリアに分かれていて、オークションがそれぞれの地域

で同時に行われます。ですからオークションに参加する事業者は、エリアをスイッチすることができます。一つのエリアで談合から逸脱した行動をとった事業者は、ほかのエリアで報復を受けます。同時に複数のアイテムが売られる場合は報復の範囲が大きくなります。

ここで簡単に、Baldwin, Marshall & Richard の書いたペーパーの第2パラグラフだけを説明したいと思います。complementary bid（補完的な入札）ですが、これは見せかけの競争をつくるだけではなく、第1位価格封印入札において、共謀から逸脱するのを防ぐ効果もあります。最高価格を少し下回る価格で入札を行うことにより、談合組織のメンバー間で受注予定者でない者がより低い金額で入札するのを防ぐことができるという効果もあります。complementary bid（補完的な入札）をする理由はたくさんあります。

3番目は参入に関してです。「カルテル・談合」によって談合組織が高い利潤を得ると、新規参入が生じます。この参入を限定するための、様々な方法があります。例えば、「オークションは国内業者に限る」という条件があれば、参入業者が減ります。アメリカの国防省の調達において、「国内業者のみがそれを供給することができる」という要件を設けることによって、参入を制限することができます。

あるいは非合法的な制裁、犯罪組織に支配されている業界では、非金銭的な脅威が参入を抑止することもあります。略奪的価格設定も参入を防ぐ効果があります。国内、国外業者という言い方をしましたが、情報の非対称性も参入障壁として機能します。

例えば、機械のような耐久財のマーケットでは、そのアイテムが希少なもののなのかどうかは、実際の評価額を正しくつけることによって評価が可能ですが、そのときに情報的に有利なものを持っているところとそうでないところと、情報の非対称が生じることによって参入を防ぐことができるのです。

全ての入札参加業者がカルテル、談合に参加していない場合は、カルテルを摘発しやすくなります。アウトサイダー、つまり談合のメンバーではないところが比較基準になるからです。

例えば、オハイオ州における学校の牛乳配達の入札において、そういうことが起こりました。学校の配達牛乳は条件的に不利、有利があります。学校の給食用の牛乳の配達は工場がどれくらい学校に近いかが、契約の一つの要素になります。配達コストが安くなるからです。

ところが、私が行った、オハイオ州における学校の牛乳配達の入札談合の研究では、

一般に学校に配達する牛乳の価格は工場から学校までの距離が近いと運搬コストが安い
ため低くなるという特徴があるところ、談合組織に属する入札参加者は、工場から遠
い学校ほど低い価格で、逆に工場から近い学校ほど高い価格で入札していました。これ
に対して、談合組織に属さない入札参加者の入札価格は、逆の価格設定となっていたの
で、談合組織に属する入札参加者の行動は不自然なものであることが分かりました。

また、談合で得られた利潤をどうやってメンバー間で分けるかということは非常に難
しい問題です。

ここでもノックアウトオークションが出てきましたが、すでに御紹介しました。時間
がないので、最後に「新しい状況に対応する」ということをお話ししたいと思います。

市場の状況も変わってきました。いろいろな市場で同時に談合が行われています。そ
して、このような市場における状況は、その時々で変わってきています。このとき、談
合組織は談合を続けていくためには、ルールの見直しを行わなければならないこともあ
ります。談合組織がこうした市場の状況変化にうまく適応できないと、それが談合発見
の端緒になることがあります。さらに、重要な問題として、コミュニケーションが一体
どういう役割を果たしているのかということですが、次のスピーカーが詳しく説明して
くれると思うので、ここで終わりたいと思います。皆さん、御清聴ありがとうございました。

＜第1部＞基調講演

“Better Antitrust Enforcement Against Cartels: What Can We Learn from Economic Research?” (カ
ルテルに対するより良い競争法の執行—経済学研究から学べることは何か?)

カイ・ウーヴェ・キューン 欧州委員会競争総局チーフエコノミスト・
ミシガン大学経済学部教授

【司会】ポーター教授、どうもありがとうございました。続きまして、欧州委員会チーフ
エコノミストでもある、ミシガン大学経済学部のカイ・ウーヴェ・キューン教授です。
キューン教授、壇上へお願いいたします。キューン教授の御講演のタイトルは”Better
Antitrust Enforcement Against Cartels : What Can We Learn from Economic Research?” (カ
ルテルに対するより良い競争法の執行—経済学研究から学べることは何か?) です。そ
れではキューン教授、お願いいたします。

【キューン】御紹介いただきありがとうございます。この度はお招きいただき、どうもあ

りがとうございます。

カルテルでは「コミュニケーション」が非常に重要だと思います。

最初に、カルテルにおけるコミュニケーションの重要性についてお話します。例えば、経済学の研究などでも実証されていますが、カルテルにおけるコミュニケーションの役割を知ることは、カルテル対策として有効なことです。また、カルテルから離脱するインセンティブを与えることも有効で、例えばリニエンシー制度の導入や課徴金の算定にいかされています。

カルテルには二つのインセンティブが伴います。

一つは、先ほどポーター教授がお話しになったとおり、短期的なカルテル離脱のインセンティブです。もう一つは、低価格で入札して市場シェアを上げようというインセンティブです。もっとも、低価格で入札すると、将来更に競争が厳しくなる危険があります。低価格での入札によって、受注して短期的には良い結果を得ても、将来的には悪い結果になることもあります。

コミュニケーションはカルテルを安定させるための手助けとなります。安定すると、特にコミュニケーションをしなくてもカルテルが続きます。

欧州委員会では、少なくとも3社がカルテルを行って合意を形成したことの証拠を求めています。ただ、合意が安定的であったかどうかについて特に言及されていません。日本や他の競争当局でも同様だと思います。

カルテルが成立して、安定状態になると、他社がどうやっているかということが分かりにくくなります。そういう意味では、カルテルを維持するのが難しくなります。そうするとコミュニケーションを行い、どうなっているのかを知らなければいけません。

そういうものはどうやれば分かるのでしょうか。市場のデータをみることもできます。個々人がどういうふうに仮想的市場で行動するのかを実験から得たデータなどもあります。実際にどういう行動を採り得るかということ进行分析した理論モデルもあります。

黙示のカルテルは、なかなか難しいです。実験によって、何回も繰り返していると、前と同じことを続ければよいのでカルテルはやりやすくなることが分かりました。

ただ、ここ何年かで分かってきたのは、そうではない場合もあるということです。いろいろな研究によると、たった2社でもカルテルをやって、だんだん参加者が増えることもあります。

カルテルを調査すると、「コミュニケーションを通じてカルテルを形成する」といえ

ますが、これについては、2001年の Genesove and Mullin の論文が参考になります。もしコミュニケーションが、私たちの研究のとおりカルテルを形成するものであれば、コミュニケーションの存在によってカルテルを発見することができるでしょう。

また、コミュニケーションの存在が本当にカルテルの確実な証拠となるのかどうかということは、Huck and Normann の論文が示しています。ここでみたのは価格設定モデルです。買手が100まで払うとして、実際に幾ら払っているかというもので、2社、4社、6社、8社という市場の売手の数で分類しています。

実際の支払額は、例えばゼロに近いときもありますが、例えば市場の売手の数が2社のとき、売手がコミュニケーションをしていない場合の買手の平均支払額は、4社以上の場合と比べて高くなります。ところが4社、6社、8社と売手が増えてくると、コミュニケーションがない状況の平均支払額はかなり低くなってしまい、他方、コミュニケーションがある場合の平均支払額は大幅には低くなっていないことから、ほとんどコミュニケーションがなされ、すなわちカルテルが行われていることを表しています。2社であればコミュニケーションがなされる場合がほとんどなかったのが、8社の場合はほとんどなされており、コミュニケーションの有無によって、価格設定の状況が全く変わることが分かりました。

次に私の研究を御紹介します。ここではどういうタイプのコミュニケーションによってカルテルが起こるかということを見ています。価格設定に関するコミュニケーションだけではなく、カルテルの逸脱者が出たときに、どう対処するかということについてもコミュニケーションが行われ、合意がなされることがあります。そうすると、80%もの非常に高い割合でカルテルが成功します。このように、カルテルの逸脱者に対する制裁についてコミュニケーションが行われる場合、非常に高い確率でカルテルが維持されます。他方、例えば、価格設定のみコミュニケーションを行う場合は、カルテルの維持が難しくなるといえます。つまり、何についてコミュニケーションを行うかがカルテルの維持にとって非常に重要になります。

最後のタイプの実験は、例えば、カルテルを逸脱した人に対して、どのような対応を採るかというものです。例えば、皮肉を込めて「いい仕事をしてくれたね。」や「お前は悪い奴だ。お前も誰かにやられるといいな。」、あるいは「テキサスに行ったら撃たれるぞ。」と言うなど口頭での制裁を行うことがあります。また、「すまなかった。前の奴みたいに、君にもやられると思った。ごめん。」、「君にだまされると思ったんだよ。だ

から低い値段をつけたけど、それはすべきではなかった。君を信じるべきだった。」と、カルテルの逸脱に対して謝罪したり弁解したりすることによって、将来における協力を確保するといったことで、こういったコミュニケーションを行うことによって、カルテルを維持します。このようなプラス又はマイナスのフィードバック、あるいは謝罪によって、カルテルを安定化させることができます。

カルテル規制に関する結論を述べます。コミュニケーションはカルテルにとって非常に重要です。コミュニケーションは、カルテルを形成するに当たって、共通の認識を確立するのに不可欠です。3社以上によって黙示のカルテルの合意が得られるという証拠はほとんどありません。黙示のカルテルの場合、コミュニケーションがあるかないかで、それがカルテルによるものか、あるいはそうではないのかが決まってきます。

カルテルを行わないインセンティブを与えることが非常に重要です。それに関連する変数があります。一つは摘発の確率についてです。実際にカルテルが行われていることをどうやって発見し、摘発するかですが、カルテルは電話などによって秘密裏に行われているので、摘発は困難です。実際にカルテルを行ったという物的証拠がない場合に、状況証拠だけでは摘発が難しいことがカルテル摘発の問題点の一つです。

もう一つは、違反が認定できて有罪が立証できるかどうかの確率です。裁判所でカルテル事件が審理されたときに、実際に有罪の立証ができるかという点です。

さらに重要なのは、カルテルを行ったことに対する制裁の水準の問題です。カルテルによって得られる利潤と制裁のバランスを取らないとカルテルの抑止につながらないからです。また、経済学的証拠を使って摘発したものについて、どのように違反を認定し有罪を立証することができるのかという点も重要です。

現在、世界中でリニエンシー制度が導入されています。リニエンシー制度には幾つかの目的があり、一つはカルテルを行うことのインセンティブを下げることです。すなわち、制裁金を減免することでカルテルの安定性を弱めることができます。カルテルから逸脱することによって制裁金を払わなくて済むというのは、カルテルから逸脱する大きなインセンティブになります。それがカルテルの発生事件数を減らすことにつながる可能性があります。

特に欧州委員会のリニエンシー制度は、調査委開始前の最初の申請者に対しては100%の免除、2番目の申請者には最大50%の減額としています。それによって早く報告するインセンティブができます。

また、非常に結束の弱いカルテルの場合、リニエンシー制度を使おうが使うまいが、いずれは崩壊してしまいます。そういうカルテルがリニエンシー制度によって摘発されても抑止効果は余りありません。リニエンシー制度における問題点は、結束が強固なカルテルを見逃さない制度の設計になるかどうかということです。

実際にリニエンシー制度がどの程度成功しているかということについて、説明いたします。

一つは違反を認定する確率を上げることができるという効果です。最初のリニエンシー申請者は、競争当局に対して、カルテルに関する全ての証拠を提供する必要があります。欧州委員会においては、2番目の申請者であった場合、競争当局から更に詳細な証拠の提供を求められることがあります。

そうするとリニエンシー制度によって、証拠がどんどん集まってきます。量が蓄積され、質を上げることによって、違反を認定する確率を上げることができるという効果があります。

これ（資料19ページ）は、米国においてカルテルを摘発するのが実際どのぐらい難しいかということを示しています。2009年のMillerによる研究で、6か月ごとの摘発件数をみています。1993年のリニエンシー制度導入後、カルテルの摘発件数が減っています。Millerの分析によると、摘発件数が増えると、それが抑止力となって、その後のカルテルの件数が減ってくるということです。

リニエンシー制度の導入前をみてみると、米国においては1992年～1995年までカルテルの摘発件数が大きく変動しています。反トラスト当局が国際的な大型カルテルに対して重点を置くというように変化したのがその理由の一つです。刑事罰の引上げやリニエンシー制度の導入等、この4年間に大きな出来事があったために、カルテルの摘発件数がこのように大きく変わっているわけです。

1992年以前は国際的な大型カルテルに対する摘発はほとんどありませんでした。（図2の）赤い部分（National Discoveries）は国内におけるカルテルに対する摘発ですが、重点が国際的なカルテルの摘発に変わってきています。

リニエンシー制度の導入前後で、カルテルの摘発件数に差が出ていますが、リニエンシー制度がどの程度のインセンティブになっているかを分析するのは非常に難しいことです。

実験により、リニエンシー制度の導入でカルテルが抑制されたことが分かりました。

他方、リニエンシー制度の下でもより安定したカルテルや見付けるのが難しいカルテルがあるということが示されています。ですから、カルテルを抑止するには難しいということなのです。

リニエンシー制度の懸念事項として、このようなプログラムだけで十分なのかということも考えなければなりません。そして潜在的なカルテル形成の圧力ということも考えなければなりません。リニエンシー制度をより成功させるためには、逆にカルテルの結束を強くするインセンティブにならないか、あるいはカルテルを安定させるための圧力にならないか、何かほかに影響がないのかということを考えなければなりません。

いろいろな研究により次のような新しい考え方が出てきました。「リニエンシーを本当に有効に機能させるために、もっと職権探知ができないか。それを可能とする端緒がほかにないか。」ということです。そのためにEUで考えられているのは、まだ実行されてはいませんが、経済学的な端緒を使えないかということです。業界に特有の事情を基にカルテルの有無を判断するものです。

ここでは経済学的な端緒を用いたときの潜在的な危険性を示しています。このデータ（資料24ページ）はイタリアのガラス業界のカルテルで、何年も前のものですが、カルテルによって価格競争が抑えられています。

価格競争は非常に重要です。そして本当にカルテルが行われているという証拠を見付けなければなりません。いろいろな生産能力の制約もありますが、事業者には生産能力があつて需要があれば、事業者はそれに応えるべく大量に生産を行い、しばらくすると価格が下がり、需要が生産能力に追い付けば価格が上がっていきます。

ここ（資料24ページ図1の49か月～61か月）では生産設備の稼働率が下がって、価格も下がっています。そして今度は価格が上がっていますが、これは生産能力の限界まで稼働率も上がったことによるものです。これはカルテルにみられる兆候ではありません。いろいろなコスト要因を考慮せずに、価格の上昇のみをもってカルテルの証拠とすることの難しさを示しています。

このようなことをカルテルの端緒として考えることができないかと思います。カルテルをどうやって見付けだすのかということで、公正取引委員会の皆さんも、価格変動の調査などをやっつけらっしゃると思います。

カルテルを行って価格を調整するのは難しいと思いますが、価格の変動が小さかったら、これを端緒としてカルテルの調査を始めることができるのかということは問題とな

ります。すなわち、例えば突然市場で価格が変わったときに、それを一つのきっかけとして調査を開始することができるかもしれませんが、「こういうことを端緒として考えられるか。そしてきちんとしたカルテルの証拠を見付けられるのか。」ということは問題となります。うまくいかないこともあるでしょう。カルテルがある場合も、ない場合もあるでしょう。でもカルテルの摘発率を増やすためにはこういう手法を採用することを検討していくべきだし、摘発率が高くなればリニエンシーの申請も増えていくと思われま

す。

カルテル事件の法執行においてEUで話題になっているのは、「カルテルが行われているようにみえても、十分な証拠がない、あるいは既存の証拠だけではカルテルが行われているかどうか分からず、立証できない。」という場合です。そのような場合に、企業が更に価格を上げようと秘密裏にカルテルしていたり、業界によっては過去にもカルテルを行っていて繰り返し行っていたりすることもあります。

このような業界の場合、企業は非常に賢くなっています。例えば当局が調査に行っても、資料がシュレッダーにかけられていて証拠は何も残っていません。組織的に資料を破棄していることもあります。コンピュータからデータを消去している場合もあります。

このような状況では、例えばカルテル参加企業の担当者同士が会っていることが分かる資料が見付かっても十分な証拠になりません。また、価格を引き上げているということが証拠として得られない場合、補完的な証拠として何か資料が必要となります。経済的なデータを用いて、それをカルテルの立証の証拠として活用することが考えられます。

仮に2社が $x\%$ ずつ価格を上げたとしても、証拠がない場合、2社以上に範囲を広げて調査します。リニエンシーが申請された証拠があります。2～3社が合意を行っているという認定はできるものの、4社目や5社目は余り証拠がない。そしてリニエンシーの申請者が提出した証拠を経済的なデータによって補完できるかということは問題となります。

例えば2社から経済的なデータに係る証拠が提出されたとします。そのデータをみて、全ての競合他社が同時期に同じぐらいの割合で価格を引き上げている場合は、「2社だけではなく、ほかの会社も価格を上げていた」という大変強力なカルテルの証拠となります。企業が狡猾になっていて、文書の証拠が見付からず、なかなか証拠が得られないときに使えるのではないかと思います。

2番目の事例（資料25ページ）は、一方の地域でA社が売り、もう一方の地域でB

社が売るということで企業同士の販売地域の境界を尊重するという市場分割カルテルがあった場合です。文書での証拠があればいいのですが、「異なる価格であったとしても、経済学的にはこうやって市場分割カルテルを行っている。」と当局が主張しても、例えば地域によって価格の高低が異なるかもしれない。それから境界線のところで生産量を変えて、価格を下げているかもしれないなどいろいろ考えられます。そのときにどう対処するかということです。

「文書の上でもこういうカルテルになっている」ということを示した証拠でなければなりません。ただ同じ類型で、例えばほかの境界線のところで、このような境界線の証拠はないかもしれません。そのときはカルテルの調査として、ほかの企業、ほかの境界線まで広げます。そして似たようなカルテルが行われていないかということを見ていきます。そして「本当にカルテルが行われていたのか。そうではないのか。」ということ特定します。

最後のポイントになります。インセンティブとして極めて重要な制裁金について御説明します。日本で議論が行われているかどうか分かりませんが、EUでは活発な議論が行われています。カルテル事件の制裁金について、弁護士は「最近の制裁金は高すぎる。抑止しすぎではないか。」とも言っています。

制裁金の金額が裁判所でひっくり返ることもあります。ですから抑止しすぎなのか、あるいは抑止がまだ足りないのかということが問題になります。そういう意味で、制裁金が高すぎるのか、低すぎるのかということが議論されています。

ほかの弁護士も「制裁金はカルテルから得られた利益と関係なくなってきたのではないか」と言っています。このようなことが非常に大きな問題になってきて、「制裁金の金額が適切なのか」ということが議論されるようになってきています。

ここで重要なのは、高い制裁金を維持すべきかどうかということです。実際の法執行をみていると、カルテルの立証水準は非常に高くなっていると思います。そして合意の立証のための証拠も集めていかなければなりません。その会社が二度とカルテルを行わないようにするためには、制裁金が高すぎるというのはいいことかもしれません。再度繰り返すインセンティブが低くなるからです。

一般的に企業がもう二度と繰り返さないようにするぐらいのレベルが適切なのか。ここは、まだはっきりしません。

金額が低すぎる場合もあると思います。二度と起こさないようにしないのであれば、

インセンティブにならないという考え方もあります。例えば業界全体でカルテルを行っていたときに、カルテルの首謀者に対する制裁金が低ければ効果がないこともあります。ヨーロッパの法的な枠組みで考えるのはなかなか難しいのですが、アメリカでは低すぎると効果がないとみられています。

複数の市場で大手の企業が行動している場合、全体的な利益に対して制裁金の金額が小さければ痛みは少なくなります。ですからヨーロッパでも、どう考えるべきなのか、それから個人的な責任をもっと問うべきなのかということを考えています。リニエンシー制度と個人の責任を連携させて考えるべきなのかということも議論しています。以上です。ありがとうございました。

＜第1部＞基調講演

”Role of Economics Cartel Enforcement: Where we stand and were to go in Japan”（カルテル規制における経済学の活用：我が国における現状と課題）

大橋弘 CPRC主任研究官・東京大学大学院経済学研究科准教授

【司会】キューン教授，どうもありがとうございました。続きまして，競争政策研究センター主任研究官，東京大学大学院経済学研究科の大橋弘准教授です。大橋准教授，檀上へお願いいたします。御講演のタイトルは”Role of Economics Cartel Enforcement: Where we stand and were to go in Japan”（カルテル規制における経済学の活用：我が国における現状と課題）です。それでは大橋准教授，お願いいたします。

【大橋】御紹介いただきました大橋と申します。今日はこのような場所で講演する機会をいただき，誠に光栄に思います。先ほどのポーター教授とキューン先生の内容とやや異なった形で，我が国におけるカルテル規制の経済学の活用が，我が国からみてどういう現状で，どういう課題が考えられるかということをお話しさせていただこうと思います。

初めに東アジアにおける課徴金の総額の現状をまとめました。これ（資料2ページ）はある弁護士事務所からの資料ですが，我が国はUSドルでいうと3億6000万ドルの課徴金を課していて，東アジアの中でもそれなりの地位を占めています。ここにはないのですが，件数で見ると，カルテルとbid-rigging（入札談合）の比率は，東アジア全体ではカルテルがbid-rigging ケースの2倍ぐらいというのが，この資料では知られていると思います。

我が国においてはどうかということで、この図（資料3ページ）は赤が入札談合を除いたカルテル、入札談合が青い部分です。この比率をみると、大まかに言って入札談合の件数がやや多めで推移しているということが、件数でみて取れる一つの特徴です。

もう一つの特徴として、1社あたりの課徴金の金額が年を追うごとに積み上がって、とりわけ2007～2008年においては4～5倍の大きさに増えたという姿がみて取れるのではないかと思います。

1社当たりの課徴金の額が増えたということは、大型のカルテル事件が見付かったということだと思いますが、それはどうしてかという点、一部は先ほどから出ているリニエンシー制度の影響が大きいと言われていていると思います。日本語では課徴金減免制度で、確か2006年1月だったと思いますが、導入当初は、これがどれだけ我が国に使われ得るのかと、かなり疑問視されていたと思います。

しかし実際にリニエンシーをやってみると、我が国でもずいぶん件数が増えています。これ（資料4ページ）は公正取引委員会の資料ですが、現在のところ、申請の数が非常に増えているのではないかと思います。

一方、リニエンシー制度が非常に成功していることをもって、一部の実務家なり弁護士の中には「リニエンシー制度でカルテル規制における経済学の役割がやや後退したのではないか」と言う方もいらっしゃるのではないかと思います。

まず第1に、企業がカルテルを認めて、なおかつ自白をしているわけですから、経済学の立証、prosecution、あるいは訴追の段階での必要性は、かなり減退しているのではないかというのが1点です。

もう1点は、企業がリニエンシーに非常に敏感に反応しているということを所与とすれば、「カルテルの探索の部分、ディテクションの部分において経済学の活用はそれほど重要ではないのではないか。つまり待っていればいいのではないか。」と言われることも多いのではないかと思います。

ただ先ほど、キューン先生からお話があったと思いますが、リニエンシー制度が入ったことによって、我が国でも大型の案件がかなり出てきても、それが実際に氷山のどれほどを占めているのかは実は分かりません。その辺りは経済学の活用という観点から、まだまだ議論する余地があるのではないかと思います。

我が国におけるカルテルとbid-riggingを、合わせて「不当な取引制限」と書きましたが、一般的に不当な取引制限というのは、英語で言うと「per se illegalである」と法文上

は考えられているのではないかと思います。

釈迦に説法ですが、それは意思の連絡、相互拘束が認められるだけではなくて、価格その他の条件を左右するような、一定の取引分野における競争を実質的に制限する効果と、二つの要件が認められて、初めて不当な取引制限という行為が違法行為として認められるのではないかと思います。

そうすると実質的な競争が制限されていることを示す必要があるという中で、経済学の役割は非常に大きいと、本来は考えられるだろうと思います。つまり非常に硬い形で表現するならば、不当な取引制限における市場の価格は、カルテルがなかりせば、付いたであろう競争価格を超過しているはずだから、競争価格が幾らかという but-for price を見付ける必要があります。

その but-for price は、実際にはカルテルをしているときは幾らか分からないので、それを知る上で経済分析は非常に有用なツールであり、なおかつカルテルにおける損害額の算定においても、実際には重要な役割を果たし得るだろうと思います。

実際の不当な取引制限の条文を掲げましたが、不当な取引制限が認定された場合、我が国ではそれに対して排除措置命令と課徴金納付命令があります。我が国の課徴金の制度は以下のようになっています。課徴金は、不当な取引制限に該当する行為を実行している期間において、商品又は役務に係る売上額に課徴金の算定額を乗じたものとされています。その課徴金の算定額は、早期に解消したとか、いろいろなひだがあると思いますが、大まかには次のように描けると思います。

まず製造業、リテール、ホールセールなど産業別になっています。また中小企業か、大企業であるかという規模によって違います。例えば製造業における大企業では、課徴金算定率は 10%です。この 10%に、実際の実行期間における売上げ、又は役務に係る売上高を掛けたものが課徴金の額です。これらの数字が違うのは、確か法人企業統計の売上高利益率の平均の数字を参考にしてこういう値を決めたとされているのではないかと思います。

こうした課徴金の在り方について考えてみたいのですが、これはある意味でトラクダブルです。非常に簡便で分かりやすく、売上高が幾らか、あるいはカルテルの実行期間が幾らか、カルテルに係る商品又は役務とは一体何かということについて、実は争われることになるのではないかと思います。

ただアカウントビリティあるいは課徴金の額が正当なのかどうかに関してみると、

実は考える余地があるのではないかと思います。より具体的にいうと、こうした簡便性をより追求した形、つまり現行の課徴金制度においては、当該行為に係る売上額をどう決めるかによって、誰に、どれだけの課徴金が課せられるかが異なってきます。経済学的、あるいは実際の実務上は、一体どういう形で被害が発生し、その被害はどういうところに帰着しているのかは明らかですが、課徴金の制度がトラクタブルであるために、実は現実の部分と実際に払う課徴金の額、あるいは誰が払うかということに関して、やや齟齬が生じる可能性があると思います。

二つのケースについて書きました。特にこうした齟齬が生じるケースは、おそらく国際カルテルのケースだろうと思います。例えば 2008 年のマリンホースのケースです。実際にどういう形で課徴金が課せられたかという点、排除措置命令はイタリアの会社とか、イギリスの会社とか、実際に国際カルテルに参加している事業者に対して出ましたが、実際の課徴金納付命令は、日本所在の需要家が発注するものに係る売上高をベースに課せられています。

実際には、海外の事業者は日本の市場に参入しない。つまり市場分割のカルテルを結ぶことによって、日本における価格を上げることが可能になったという意味で、課徴金も当然外国の事業者に対して何らかの形で課せられてもおかしくないケースだったと考えられますが、実際に日本国内で売上高はなく、売上高がないものに関しては、それに幾ら課徴金の算定率を掛けても 0 なので査定されないという考え方ではないかと思います。

もう一つは 2009 年のブラウン管テレビのケースです。これはまだ係争中の話だと伺っていますが、日本所在のブラウン管テレビの製造業者が発注、需要したものに係る売上高をベースに課徴金が課せられました。

実際に日本の市場でブラウン管がどれだけ需要されているかと考えてみると、日本所在のブラウン管のテレビ業者が需要したものは、必ずしも日本の最終需要家が直接に購入したものではなく、実は海外の需要家が、課徴金の算定に係るものを購入していた可能性があります。つまり日本の需要家が直接競争の実質的制限に直面していないものに対して、もしかしたら課徴金が課されている可能性があるのかもしれないと思います。

結局グローバル化で、つまり企業が国境を越えていろいろビジネスをする中では、カルテル規制における課徴金の在り方を、もう少し考える必要があるのではないかと思います。

ます。とりわけ課徴金の金額は、制裁の部分はあるにしても、原則としては違法行為によって生じた損害、あるいは不当利益の大きさを踏まえて決められるべきものです。制裁の部分は、本来不当利益に応じて比例的に課せられるという感じで考えられるべきだと思いますが、先ほどの二つの例で考えてみると、どうもグローバル化と課徴金制度、特に算定制度の在り方の間に、ややきしみ、齟齬が生じてきているように思います。

「本来課徴金の算定は、もっと柔軟的、可塑的であるべきだし、被害を受けたところに対して、どれだけの被害の大きさかというのに応じてつけられるものであって、本来あるべき姿が簡便性を理由に犠牲にされるのが好ましいことなのかどうか。それは明らかに可塑性を担保するという意味で、経済学の知見の貢献できる部分は非常に大きいのではないか。」ということで、実際に違法行為によってどれだけ損害が生じたのかを算定することは、まさに経済学が果たし得る役割の一つになります。

先ほどキューン先生からもお話がありましたが、課徴金額をどう考えるかは、企業側からすると結構重要な問題だろうと思います。とりわけ問題になり得るのは、今回のケースは別にしても、「一国だけの競争当局で判断すると、ほかの競争当局も同じようなことを考えるので多重の処罰になる可能性があるだろう」ということです。課徴金のうち不当利益の部分はうまく切り分けられたとしても、制裁の部分は実は各国間でコーディネートしないと、多重に積み上がる可能性があるのではないかと思います。

一つの行為に関して、幾つかの国から制裁が科せられると、企業側としてもかなり重い話になるのではないかと思いますし、経済学的にみても「場合によると over deterrence になり得るのではないか」というのが懸念される事態ではないかと思います。

訴訟における経済学の役割ということで、一つ書かせていただきました。我が国においては、訴追なり裁判で経済学が目立った貢献をしているということは、今のところはないと思います。

しばしば取り上げられるのは、塩化ビニル樹脂向けのモディファイヤー事件ですが、実際には、これは確かディフェンスの側が、価格が上昇していないことを回帰分析か何かで証明して、この市場では価格が上昇することはないと示しながら、他方で「価格上昇につながるかどうかは競争の実質的制限の判断とは直接つながるものではない」という感じの議論がなされていたのではないかと思います。

実際に競争の実質的制限をどう判断するのか。その弊害がみられる場合、いかに経済学的な議論と法律側からの議論をうまくすり合わせていくかが、実は非常に重要では

ないかと思えます。

特に海外の研究で、基礎的な経済学の研修を受けた裁判官なり審判官の判断が上訴や抗告される確率は、研修を受けなかったケースと比較して有意に低いとされています。結局ここで言わんとすることは、基礎的な部分でいいと思いますが、経済学の研修を受けた裁判官、審判官の判断は、比較的訴えられた側からしてもリーズナブルに聞こえるために、上訴・抗告することがないということで、これは海外では統計分析として知られています。

今後経済学のカルテル規制における利用ということを考えていく上では、こうした教育をしていくことで、その教育をする主体はどこかという、やはり公正取引委員会だろうと思えます。ですから、ある意味でアドボカシーとして、競争当局が経済学の重要性をほかの行政部局にも訴えていくという姿が、非常に重要になってくるだろうと思えます。

現実に起こっている違法行為の損害の帰着と、実際の罰則の重さが比例していることが、結局は法運用における予見可能性を高めていくことに非常に重要だと思えますが、経済学はそういう方向性に寄与し得るのではないかということです。

一部の弁護士や実務家の方から「経済分析は非常に数学的で非常に分かりづらい」というお話を耳にするケースが多いのですが、今回ポーター先生やキューン先生のお話を聞いていただいて分かるのは、少なくとも数学を使わなくても、経済学のアイデアは非常に直感的な形で議論が可能だということだと思えます。いずれにしても経済分析を、きちんと競争政策の実務のプラクティスの中に入れて、それを司法なり色々な場へ広げていく活動が非常に重要だろうと思えます。

そうした中で、そういうメッセージを対外的に訴えるという意味で、非常にエフェクティブだと思われるのは、何らかの形で経済分析を扱うということに関して競争当局がある一定のスタンスを示すことで、これは非常にインパクトがあることだろうと思えます。

実際に経済分析を民間のほうから、あるいはコンサルティングの側から出してくれと言われても、実際にみるところがどういうふうにみていくのかです。それは司法の場であるかもしれませんが、それが分からないと二の足を踏んでしまうところがあると思えます。

そういう意味で競争のアドボカシー、要するに先導者として公正取引委員会が果たす

役割は非常に大きいので、そういうスタンスを、ある意味でメッセージとして明確に発していくということです。

それはガイドラインという形になるのかもしれませんが、あるいは他の形かもしれませんが、そういうメッセージを発していくことは、実は我が国における経済分析の質の向上にもつながるし、経済分析を行う人材が増えていくことに決定的なインパクトを与えるだろうと思います。

今回はカルテルの経済分析ではありますが、経済分析をカルテルに生かすことは、ある意味で今後の我が国の競争政策を考えていく上で非常に象徴的な出発点になるだろうということでお話しさせていただきました。以上です。どうもありがとうございました。(拍手)

【司会】大橋准教授、どうもありがとうございました。それではこれで第1部を終了いたします。休憩に入る前に、皆様に御連絡がございます。講演に関する御質問です。お配りしている質問用紙に、どなたへの質問か、印を付けて御記入の上、会場の出口付近に用意してある質問用紙回収箱にお入れください。質問は日本語で記入していただいて結構です。

＜第2部＞パネルディスカッション

モデレーター：小田切宏之 公正取引委員会委員

パネリスト：ロバート・ポーター教授、カイウーヴェ・キューン教授、大橋弘准教授

コメンテーター：宮川裕光 ジョーンズ・デイ法律事務所弁護士

【司会】それでは第2部のパネルディスカッションを開始いたします。第2部の進行は、公正取引委員会の小田切宏之委員にお願いしたいと存じます。それでは小田切委員、お願いいたします。

【小田切】御紹介いただきました小田切でございます。今次長から、公正取引委員会委員という御紹介をいただきましたが、実はなりたての新米ほやほやで、今週の月曜日から委員を務めております。先週までは競争政策研究センターの所長をやらせていただいております。今回のシンポジウムに関しても、所長として企画等々をさせていただきました。本日はたくさんお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

そういう関係で、今日は私がパネルディスカッションのモデレーターをやらせていただきますが、委員ということではなくて、あくまでも前所長あるいは前大学教授という

ことで話をさせていただきますので、御了解をいただきたいと思います。

このパネルディスカッションでは、まずコメンテーターとして、弁護士でいらっしゃいます宮川裕光様にお話しいただきます。その後3名のスピーカーの方々にも登壇いただいて、ディスカッションをさせていただきたいと思っております。

この休憩時間中に、多くの皆様から質問をお寄せいただきました。大変ありがとうございました。そのような質問も、是非ディスカッションの中に盛り込みながら、パネリストの方々で議論をしたいと思っております。ただ何分にも時間の制約がありますので、全ての御質問について対応できないかもしれませんが、その場合にはお許しいただきたいと思っております。その上で、最後にもし時間の余裕があれば、フロアからの御発言の時間も作りたいと思っております。

それでは、早速コメンテーターとして宮川弁護士にお願いしたいと思っております。よろしく申し上げます。

【宮川】ただ今御紹介いただきましたジョーンズ・デイ法律事務所の弁護士の宮川と申します。今日はこれまでポーター教授、キューン教授、大橋先生から、経済学、経済分析に関する非常に興味深いお話をいただきました。私からは特に実務家の観点から、今後独占禁止法の実務に関して経済学をどのように活用できるのか、我々実務家がどのようなものを期待しているのかという点について、簡潔にお話しさせていただきたいと思っております。

まず初めにカルテルに対する法執行、カルテル規制についてです。一つ一つはまた後で触れますが、大きく手続の流れに沿って考えていくと、まずは違法行為、カルテル、談合をいかに発見していくのかというところから始まると思っております。その発見の確率を高めることが、カルテルの抑止にとって非常に重要であることについては、これまでの講演の中でもお話しいただいております。

次に競争への影響という点です。これは大橋先生のお話にもあったように、アメリカでは当然違法の原則、そしてEUの競争法でも、競争制限の目的を持った行為であれば違法である、競争法違反であるということになります。日本の独占禁止法の下では、一定の取引分野における競争の実質的制限が法律上要件になっています。

実際には価格カルテルや談合であれば、そういった合意を維持できていることをもって、事業者がある程度価格や供給量をコントロールできる状態があるということで、競争への影響の認定は、ハードコアカルテルについては、それほど議論されていないよう

にも思いますが、この辺りを実務的に、もう少し客観的に、経済分析を利用しながらきちんと明らかにしていければ、それは非常に有益なことではないかと思えます。

それから立証という手法執行で、実際に経済分析等を利用して、いかに違法行為の存在を立証していくかという問題です。そしてカルテルの抑止という観点から、どういった罰則が本当に将来のカルテルを抑止していくに当たって効果的なのかについての経済分析の活用です。

それから前半ではあまり議論がなかったと思えますが、独禁法違反行為に対する民事訴訟も非常に重要だと思えます。そこでは「そもそも違法行為、カルテルがあったのかどうか」という行為論と、「あったとしたら、実際に被害者はどれだけの損害を被っているのか」という損害論の二つが大きな論点になると思えますが、この辺りに経済学をどう利用していくかという問題があると思えます。

初めに違法行為の発見の部分です。ここは前半でも議論があったように、実務家として日々仕事をしていても、リニエンシー制度の威力というか、効果を感じています。ただ一方で、前半に「リニエンシーで出てくる案件が、果たして世の中に本当に存在しているカルテルの中のどれだけのものなのか。実際には一番悪質な、強力に行われているカルテルは出てきていないのではないか。」という議論もありました。

それから、もちろんリニエンシーで出てこない場合に、逆に市場の価格動向とか、入札のときの入札参加事業者の札の入れ方を監視しながら、リニエンシー制度の外でカルテルを発見していくことができるのかどうかです。そこについて、まだまだ経済学を利用していく余地があるのではないかと思えますし、もちろんここは、この後に出てくる立証のところとも関わってくると思えます。

ここで効果的な発見のツールを経済分析、経済学が提供するとすれば、それは将来の抑止について、「企業側において、そういうことをやっていればリニエンシー制度だけではなくて、いずれどこかで発見されるリスクが高まるのではないかということで、将来のカルテルを抑止することにつながっていくのか」という点もあると思えます。

次に競争への影響です。ここも先ほど申し上げたとおり、実際には価格カルテルや談合の場合であれば、そういう合意を実際に維持できていること自体、競争制限効果が発生していることになると思えますし、実際の実務の運用もそうなっていると思えます。

もちろん今日のテーマはカルテル・談合ですが、いわゆる価格カルテルや入札談合以外の競争者間の共同行為についての競争制限効果を、どのように分析していくのか、ど

うやって反競争的効果の存在を明らかにしていくのかという点について、経済学・経済分析を利用する余地は非常に大きいのではないかと思います。ここをしっかりと認定することは実務上も、その後の損害論等とも関連して非常に大事ではないかと思います。

次に、実際にカルテルの存在を立証していくところですが、ここでの一つの実務上の大きな問題は、もちろん私も法律家で経済の専門家ではないので、「弁護士なり裁判官に対して、経済学者の方々に、経済分析をどう分かりやすく説明してもらえるのか。法律の実務に経済学、経済分析をどう取り込んでいくのか。法律家と経済学者が共通の言語でしゃべれるようにするには、どうすればいいのか。」というところです。ここが課題としてあるように思います。

リニエンシーについては先ほど申し上げたとおりです。それから一つ、実務的に重要な問題だと思うのはカルテルの終期です。実際には公正取引委員会が立入検査をすることをもって、そこで事実上カルテルは、特に談合の場合であれば談合は終了したという推定がなされるのが実務だと思いますが、課徴金や制裁金を算定するに当たっては、カルテルがどれだけの期間行われていたかに基づいて金額が決まってくる面があります。その意味で「今後、実務でもう少しカルテルの終期の認定を明確にする余地はないのか。そのときに何か経済分析を使えないだろうか。」という点はあるのではないかと思います。

次に罰則です。罰則については、当然「将来のカルテル行為を抑止していくためには、どれだけの罰則をかければいいのか」という点が重要な問題になってくると思います。罰則というのは、行った行為に対して釣り合いの取れたものである必要があります。その意味において、ただ厳しく、どんどん課徴金あるいは制裁金、罰金の金額を上げていくとか、あるいは懲役刑、禁固刑の刑期をどんどん重くしていけば、それでいいかという、決してそうではないと思います。

もちろんカルテルが悪であることはそのとおりですし、カルテルは抑止しないとはいけません。しかし行った行為に対してどういう罰則が必要であり、適切であるのか、あるいは将来の抑止にとって、どういった罰則が一番効果的なのかという点についての分析は、これからもっと発展させていく必要がある分野ではないかと思います。

最後に民事訴訟です。ここは実際には、例えば日本であれば公正取引委員会の排除措置命令の存在を前提として、違法行為の存在がそこで認められて、あとは損害論ということになるケースが多いと思いますが、公正取引委員会の排除措置命令がない場合、で

も客観的にみて「この入札の経過は怪しい」、「価格の動向が怪しい」というときに、どうやって被害者がカルテルの存在を立証していくのかです。

実際のケースでは経済分析というよりは、予定価格の推移とか入札価格の推移、製造原価がどれくらいであったか、あるいは何度入札しても同じ業者が一番低い札を入れているというところで、一方は「これは談合があった」と言い、一方は「いろいろな事業計画、どれだけ取りたいかという意欲に基づいての行動の結果だ」と言って、若干議論がかみ合わない部分もあると思います。

そういう場合に、例えば少し客観性を持った経済分析を使いながら、本当に共謀に基づく談合があったのかどうかを明らかにすることができれば、実務的にももっと発展していくと思います。

損害額については、日本では「損害は発生している。それは認められる。しかし損害額を立証することが困難であるという場合には、(口頭) 弁論の全趣旨、証拠調べの結果に基づいて、相当な損害額を認定できる。」という民事訴訟法 248 条の規定に基づいて、実際には例えば課徴金算定率等を参考にしながら、この程度の損害があったであろうという認定がなされています。

そこについても経済分析を使いながら、本当にどれだけ価格がつけ上げられていたのか、もしカルテル・談合がなければ実際の競争価格はどの程度だったのかということ、より客観的に明確に認定できるのであれば、より正確な損害額の算定も、もちろんできてくると思います。

それから、これも実務上よくあるのは、例えば立入検査や命令が行われて、談合をしていた事業者が一種のパニックに陥って、とんでもなく低い札で落札合戦を始めてしまうということです。疑心暗鬼になって、いわば異常な状況で、極めて落札価格が低くなる場合があると思います。

そのときに、それをもって談合がなければあつたはずの落札価格、あるいは販売価格だということで、それと談合中、カルテル中の金額との差額をそのまま損害額と認定していいのかどうかという辺りも、議論としては非常に重要なところだと思います。そういったところに経済分析を活用する余地があるのではないかと思います。

以上、短時間で簡潔ではありましたが、特に実務家の観点から、今後実務において経済分析をどういう場面でどう使っていけるのか、我々はどういうことを期待しているかという点についてお話しさせていただきました。どうもありがとうございます。(拍手)

【小田切】 宮川先生， どうもありがとうございました。 それではスピーカーのポーター先生， キューン先生， 大橋先生， 檀上にお問い合わせいたします。

これまで3名の先生方にスピーカーとしてお話しいただき， さらに宮川先生から， コメンテーターという形での発言をいただきました。 そのことを踏まえて， 各先生方にそれぞれほかの先生方の挙げられたポイントについて， 何かコメントなり質問， 印象， あるいは御自分の発言にもう少し追加したいことがあれば， 順次お話ししたいと思っております。 本日のプログラムの順番に従って， まずポーター先生にお願いしたいと思います。

【ポーター】 私が一つお話ししたいのは， 経済学的手法， 経済分析がどのようにカルテルの調査に使えるのか， そして証拠の解釈をする際に経済分析がどのように使えるかということです。 少なくともアメリカにおいては， 経済分析が証拠として使われていますが， ある特定の事件について裁判官が二人いた場合， 大橋先生が指摘されたように， 経済学のバックグラウンドを持っている裁判官とそうでない裁判官で解釈の仕方が違うということがあります。

第三者， つまり経済学の専門家に， 経済学的分析に基づく証拠の解釈を頼むのも一つの方法だと思います。 その経済分析を裁判所で使っていくという使い方もあると思っております。

【小田切】 キューン教授， お問い合わせいたします。

【キューン】 私がお話ししたテーマの続きですが， 非常に重要な点として， ヨーロッパでは， 例えばドイツとフランスでは， 裁判所のシステムも専門家のシステムも違います。 欧州委員会においては， 損害額の算定において， 欧州委員会である程度の標準を作るべきではないのか。 どういった方法論が算定に使われるのか。 そして研修を開催して， 裁判官にそれを伝えるべきではないのか。 そういったことを行うことが， カルテル・談合を裁く裁判官にとっても非常に役に立つと思います。 経済学的分析を解釈に使うことで， 裁判がよりスムーズになるのではないかと思います。 例えば契約上の損害額であるとか， 非常に複雑な場合もありますが経済学的分析が貢献するのではないかと思います。 もっと裁判所とのコミュニケーションを高めるべきだと思います。

【大橋】 発表の中で申し上げた点でちょっと考えてみたいのは， カルテルの話をするときにグローバルな観点， つまり企業が国境を越えて海外の企業とカルテルを結ぶという事態になったときに， 競争当局としてはどう対応すべきなのか。 通常国内のカルテルの

ように対応していればいいのか。あるいは特に制裁の部分、課徴金の算定について、もう少しコーディネートする必要があるのか。もしあるとすれば、どのような方法があるのか。そういうことは、是非御意見を伺ってみたいと思います。

もう1点、宮川弁護士に質問させていただくとすると、先ほどスライドでリニエンシーのお話を少しされていたと思いますが、実務の観点から言って、リニエンシーがどの程度成功しているのかということです。

つまり、まだまだ感覚としてリニエンシーに引っかかっているカルテル事件が多く存在しているという印象をお持ちなのかどうか。実務の側からの実感として、どんな感じを抱えているのかということも、是非お伺いしてみたいと思います。

【小田切】ありがとうございます。宮川先生、もし何か追加的に御発言があればお願いします。

【宮川】まず大橋先生からの御質問です。もちろんまだ摘発されていないカルテルは多くはないと思いますが、率直にはリニエンシーが非常に効果的であって、実務上はリニエンシーが導入されてガラッと変わって、カルテル・談合規制については、本当にリニエンシーを中心に動いているという感覚は持っています。

ただし一方で、例えば我々が会社の方に「事実を話してください。実際はどうだったんでしょうか。」とお話を聞いても、正直言って、やはり簡単には話してもらえなくて、正直に「実はカルテルをやっていましたよ」とは言ってくれません。

ある外国人の弁護士が、「リニエンシーはインフルエンザみたいなものだ」と言いました。一つの事件があると、その会社が一生懸命社内調査をやって、アメリカだったら「ほかにあった。アムネスティ・プラスだ。」と、日本では「これは別事件だ。1番を取れるようにリニエンシーに行こう。」ということで、インフルエンザのように伝播していきます。

ということは一方で、リニエンシーという制度ができてから何年も経っている中で、実際は隣の人がインフルエンザにかからないと、「なかなか薬を飲まない」というのとは少し違いますが、「リニエンシーを申請しようとはしていなかった」という見方も、もちろんできると思います。そうだとすると、リニエンシーは一見非常に効果的に働いているようにみえても、そこで出てきていないカルテルは、まだいろいろあるのかなという気がします。

【小田切】ありがとうございました。これから幾つかの質問点をピックアップして、4人

の先生方に御意見を伺っていきたいと思います。個々のお名前を申し上げるのは差し控えたいと思いますが、皆様から休み時間に頂いた質問事項も織り込みながら、幾つかの質問をさせていただきます。

今ちょうどリニエンシーの話が出ましたが、リニエンシーに関しても幾つかの質問が寄せられているので、まずリニエンシーの話をしたと思います。特にキューン先生の報告で、「リニエンシー制度が出てきたおかげで、かえって本当に重要なものが出てこないおそれがある。あるいはリニエンシーという形では出てこない、本当に重要なものが漏れてしまう。情報が寄せられない業種について手付かずになってしまうおそれがある。」とおっしゃっていました。

実際にこういう問題を、どれぐらい深刻な問題として考えていけばいいのかということ、もしそうだとしたらリニエンシーが寄せられない業種で、カルテルが疑われる業種について審査の端緒をつかむためにはどういうことをやっていけばいいのか。そこに経済分析をどのようにいかしていくことができるのかということについて、4名の先生方の御意見をいただきたいと思います。

特にリニエンシーの問題については、キューン先生がプレゼンテーションでお話されていたので、まずキューン先生に、今のような観点から追加的な御発言をいただければと思います。

【キューン】どの程度大きな問題が隠れているのか。一体どれぐらいのカルテルがあって、どれぐらいの違反があるのかを見いだすのは難しいと思います。企業がやっていることは、より高度になっていますし、コンプライアンスも意識するようになっています。ですから文書の保持にしても、特に将来において、調査をするときになかなか出てこなくて、見付けられないという問題があると思います。

それから重要なこととして、職権調査が挙げられます。これが執行につながっていきます。リニエンシーがない場合、何らかの端緒を見付けなければなりません。そして、どこに調査をフォーカスするのかを考える必要がありますが、疑わしい場合、例えば業界の中の経済性を示すようなデータと端緒を組み合わせ、調査対象を絞って調査の着手について考える必要があると思います。これは長期的に考えなければなりません。

これは当局にとってはプレッシャーになります。できればリニエンシーの申請をしてくれればいいのですが、職権調査が解決につながるときもあります。ですから摘発の可能性の確率は高めていけると思います。

【小田切】ポーター教授、お考えがあればお願いいたします。

【ポーター】似たような答えになると思いますが、おっしゃるとおり、まだ発覚していないカルテルがどの程度あるかというのを特定するのは難しいと思います。繰り返しますが、この場合には経済的な証拠が重要な役割を担うと思います。特に職権調査の摘発の可能性が高ければ、リニエンシーを申請させることもできると思います。

各業界において、経済的な証拠はあると思いますが、まだ、それが訴追につながっていないと思います。歴史的には、例えば顧客からの苦情が調査につながっています。リニエンシー以前の世界では、苦情がきっかけだったと思います。

【小田切】大橋先生、いかがでしょうか。

【大橋】意見の対立のポイントになりづらいと思いますが、私も基本的に、リニエンシーと経済分析を調査のところでは補完的な関係にあって、それが意味でプレッシャーを与えることによって、リニエンシーをよりうまく回していくことになると思います。

企業側がカルテルをしているかどうか把握していないとき、リニエンシーを申請するかということを考えるときに、余りにカルテルの行政罰が重い場合には、取りあえずリニエンシーを出しておく。つまりカルテルをやっているかどうか企業側は、100%よく分からないけれども、価格の相談をしたこともあったという、ややあいまいなところで、カルテルの行政罰が重いために、取りあえずリニエンシーを申請してしまうケースがあるのかなのか。

これも実務家のお話を宮川先生にお聞きしたいのですが、今我々が議論しているのは、真のカルテルがあって、それをどう発見するかという話です。その真のカルテルが100%よく分からない場合に、企業側の対応が一体どうなるかというのは、個人的には昔から是非お伺いしてみたいと思っていましたところですが。

【小田切】ありがとうございます。それでは宮川先生、特に今大橋先生が指摘されたポイントも含めて、実際にやっておられる立場から何か御意見があれば、是非お願いしたいのですが。

【宮川】私も今回スライドに書きましたが、まずリニエンシーを語る時に、厳格な処罰と自主的に情報提供した場合の免除は、よくアメとムチという表現がなされています。英語でもキャロット・アンド・スティックと司法省の方が言っています。

実は今日、いろいろ議論を聞いていて、言い方を変えただけかもしれませんが、リニエンシーをより効果的なものとしていくためには、厳罰との組合せよりは、発見の確率

の高さ、「見付かる」というところでのプレッシャーとの組合せが、非常に効果的なかなと思います。

ですからその部分で、例えばリニエンシーが出ていないときに、価格動向とか入札の入れ方で何か経済分析に基づくツールがあって、データをいろいろ入れて「これはやはり怪しい」というものが出てくれば、我々が企業の方々と一緒に社内調査をやっているときに何も手元に資料がなくても、「やっていましたか。やっていませんでしたか。」と言うと「やっていません」と言われるに決まっている中で、「実は経済分析に基づくと、この価格動向は怪しまれるのですよ」と何か手掛かりになるものがあれば、社内調査もやりやすくなると思いますし、リニエンシーもより効果的になると思います。

大橋先生が指摘された点については、確かに怪しければとにかく飛び込もうというのが実務だと思います。例えば株主代表訴訟事件で報道されたものがありますが、リニエンシーをきちんとやらなかったから、本来であれば課されない課徴金が課されたということで株主代表訴訟が起きている事件もあります。それで罰則もどんどん厳しくなる。そういうことがあれば、怪しければそれが本当に黒だという確信が持てなくても、灰色であれば、そこで「行かなくてもいいですよ」とは、正直、なかなか言えないと思います。

ですから怪しければ飛び込んでしまうというのが、今の実務だと思います。そういう中で、本当に怪しいものを「黒なのか、白なのか」というところで経済分析を使って、より明確に、客観的に判断することが可能になるのであれば、それは実務にとっても非常に有益ではないかと思います。

【小田切】 どうもありがとうございました。どういう産業においてカルテルあるいは談合という行為が起きやすいかということについては、経済分析をいかす形でやっていくべきだと思っています。

競争政策研究センターでは、昨年度から今年度にかけての共同研究のプロジェクトの一環として、そういうことについての一つの試みを試みようということで、若干の分析をいたしました。皆様のお手元にある資料の後半部分、通し番号で47ページ、49ページあたりからの分析は、そういう分析の一部を紹介しているものです。

これはまだ非常にプリミティブというか、現段階では初歩的、入門的にしか、まだ分析できておりません。データの制約もありますし、非常に単純化されたものですから、これをもってすぐにいろいろな形で調査の取っ掛かりにすることは、なかなか難しいと

思います。

しかし、こういう分析をより、できるだけいろいろな形でソフィスティケートして
いって、その上で、どういうところに資源を配置して調査するかということで、キュー
ン先生のプレゼンテーションにあったように、その産業の価格の動きなどを注意深くみ
ていって、突然の動きがないかとか、あるいはコスト条件に見合わせて非常に不合理な
動きがないかという形で、さらに調査をしていくことは、非常に可能性があると思いま
すし、やっていかなければいけないことだと思っています。

そのための取っ掛かり的な第一歩の分析として、後ろに要旨だけ付けています。御関
心があるようでしたら、そこに書いてあると思いますが、より詳しくは競争政策研究セ
ンターのホームページから報告書の全文もダウンロードできるようになっています。御
覧いただいて、御意見等々があれば、センターのほうにお寄せいただければと思ってお
ります。

課徴金の問題についても、幾つかの御質問をいただいていますので、次のトピックと
して課徴金の関連の話をししたいと思います。大橋先生のプレゼンテーションにもあ
りましたが、多くの方が御存じのように課徴金は日本の場合、製造業であれば基本は売
上高の 10%という形で、「機械的に」定まっています。それに従って、公正取引委員会
のほうも売上高を計算して、10%を掛けるという形で課徴金の額を決めています。

これについては予見性を高めるとか、公正取引委員会の裁量によって左右されること
がないようにして、より自動的に課徴金の額が計算されるように作られた制度ですが、
逆に言うと、しばしば必ずしも合理的ではない形で決まっている可能性があります。

そういう意味で、「より裁量的なものにしたほうがいい」という発言をしていらっしや
る方もいます。先ほど大橋先生のお話でもありましたが、特に国際カルテルのようなと
きには、一体売上高として何になるのかということが常に問題になります。したがって
国際カルテルで地域を制限している場合には、日本で売上高が立っていなければ課徴金
は課されないことになっていますが、実際には何らかの形で日本の市場に、参入しない
ことによって影響を与えているので、それに対して何らかの手を打つべきだという議論
もあるやに聞いています。

そのようなことも含めて、課徴金制度については、より現実に即した形で、より裁量
的な形でやったほうが合理的ではないかという意見も、しばしば聞くところです。ただ
し、一方では裁量的なものをやるとそれだけ予見性を低めるとか、法的な議論がより複

雑になってコストが上がっていくのではないかという議論もあります。

課徴金の在り方をどう考えたらいいかということについて、皆様の御意見をお伺いしたいと思います。特に何らかの形で裁量的なものにしていくということにしたときには、そこで経済分析をどれくらい使えるのか。言い換えると、経済分析を用いてより合理的な損害額を計算して、課徴金として課すことが、どれくらい可能なのか。あるいは、どれくらい正確にできるものと考えていけばいいのか。

そのことも含めて、課徴金の在り方について皆様の御意見をお伺いしたいと思います。プログラムの順番に従って、最初にポーター先生から、この点について御意見をいただければと思います。

【ポーター】 課徴金や損害額の算定において、経済分析が貢献することはできると思います。しかしその反面、コストにもなります。裁量があると、ある方法論を持って行われた算定額に疑問を投げかけるということも出てくるかもしれません。

また、国際カルテルにおいては、管轄権を越えたコーディネーションが必要になると思います。様々な国の競争当局の協力が必要になって、例えば証拠を共有したり、課徴金に関しても協調を取ったりすることが必要になってくるかもしれません。

【キューン】 「法律的なシステムにおいて損害額を算定するのに何ができるのか。そして競争当局として何ができるのか。」という、やはりリソースの問題が非常に深刻になります。

損害額の算定は、カルテルの深刻さに見合ったものでなければいけません。その点について欧州委員会で標準を決めるべきかもしれません。

ですから何らかの測定法、そして実践的にできる方法である必要があります。売上げが一つの基準になりますが、実際の損害と売上げの数字に相関関係がない場合があります。ですから確立された損害額の算定方法があるとしても、欧州委員会で何らかの標準を策定することが必要になってくると思います。

そして実際にカルテルによって被害を受けた人が訴訟を起こすというインセンティブがなければいけません。そういった意味でも、損害額の算定は非常に重要になります。その算定においては、やはり経済分析が非常に大きな役割を果たすことになると思います。効果と効率、制裁金の額、実際にどれくらいできるのかという、その間のバランスを取る必要があります。執行当局においては、そういったことを考慮する必要があると考えます。

【小田切】大橋先生、いかがですか。

【大橋】特段ありません。

【小田切】宮川先生、いかがでしょうか。特に国際カルテルのようなケースにおいて、国間で多重に課徴金を課されるおそれという問題も指摘しておられましたが、実際に企業と接触されている感触から、「そういうことを企業側としてどう受け止めているのか。どれぐらいそのことを問題として考えているのか。」ということも含めて、もし何か御意見があればお願いします。

【宮川】先ほど正に大橋先生が指摘されたように、グローバル化の中で国際カルテルが増えてくるときに、もちろん事案によって全く違うと思いますが、例えば原材料とか部品に関するカルテルの場合、「それが日本でも売られていました。韓国でも売られていました。アメリカでも売られていました。ところがその原材料、部品がカルテルでつり上げられた価格で売られて、それが更に転売され、あるいは完成品になって、その国で売られました。あるいは、更に別の国に輸出されて、部品、原材料が日本から韓国に輸出されて、韓国で完成品にされて、それが日本にもアメリカにも輸出されました。」という場合を考えてみます。

そうすると原材料のカルテルによって原価が上がって、完成品の値段も当然上がって、それを買わされた消費者の損害と、そこでの競争制限効果も当然出てきます。

そういう場合に二重に課徴金、制裁金、罰金が計上されるのではないかという懸念は、当然企業としては持つと思います。

そのときに二重処罰ではないかというのは、企業としては大きな懸念で、今後もっと国際カルテルが増えてきて、複雑な事案が増えてくればくるほど、その懸念は大きくなると思います。ですから企業側の立場からすれば、そこは当局間で二重処罰のようなことにならないように何とかしてほしいという気持ちは、当然強く出てくると思います。そこでどうやって制裁の振り分けというか、調整をするのかという問題は、今後議論されなければならないと思います。

【小田切】ありがとうございました。特にポーター先生の御発表は入札、オークションについての話が割に多かったのですが、次のテーマとして入札、オークション、談合という問題についてお話を伺いたと思います。

ポーター先生から、幾つかのケースをお話しいただきました。「入札された結果が、経済合理性あるいは競争的な状況から考えられるような状況と相当違っている。そうい

うところを突いて、何らかの形での談合が起きているのではないかと推定する。」ということについてお話しいただいたと理解しております。

もう一つ、入札については重要な経済学における研究の成果として、入札制度の設計の在り方、いかにして共謀が起きにくくなるような入札制度を作っていくかということも、様々な形で研究、議論がなされてきています。

より望ましい入札制度を作るという形での経済学の応用、それから事後的に、入札結果から反競争的な行動を探り出すという形での経済分析の活用という、大きく二つの考え方があのような気がします。

これからの経済学研究、経済分析の活用という意味で、どちらにウエートを置くという問題ではないかもしれませんが、今の二つのポイントについて、どういう形で経済学を使っていけばいいのか。その辺についての御意見をいただければと思います。この問題について特に見識の深いポーター先生からお話をいただければと思います。

【ポーター】 経済分析は、入札制度を設計する際と談合の摘発の場合と両方に重要だと思います。オークション、入札をどのように設計するかということが、談合の発見のしやすさという点で問題になってくると思います。

一方、談合の発見の場合ですが、経済性で考えると、まず談合のパターンをみていくことになると思います。競争のパターンだけではなく、直接的に、例えば「このような場合は、こういう形態で談合が起これる」という代替的な仮説を立ててテストしていきます。

例えばある方法で明示的に談合が行われる。そのときにどういうパターンになっているのか。競争状態はどうなっているのか。そして、どういう状況であれば談合が起これやすいのかということが経済的に考えられると思います。

【小田切】 ありがとうございます。キューン先生、どうですか。

【キューン】 おっしゃるとおりだと思いますが、追加のポイントを申し上げたいと思います。一つ考慮したいのは、特に入札制度の設計のときに考えたいのは、繰り返し問題が起これる可能性があるということです。

例えばアメリカの建設会社の例がありました。このようなタイプの談合であれば、談合が繰り返し行われます。この場合には、何か対応できる手段を適切に考えなければなりません。ですから、このような業界の悪しき歴史、実績を打ち破るような制度の設計が望ましいです。

談合の摘発で、特にどのような経済データが使えるかということですが、談合以外でも、一般的に申し上げて、非常に高度な分析が必要になると思います。このケースの前に十分なデータがあるとは限りません。もちろんデータを集めてきますが、データを探しているときに、もう調査を行わなければならないということもあると思います。

ですから何を調査できるのかということを実際的に考えなければなりません。特に政府関係の入札案件であれば、ある程度のデータはあると思います。

【小田切】大橋先生、これについて御意見があればお願いします。

【大橋】ポーター先生の発表の中にもあったと思いますが、例えばオハイオ州における牛乳配達や高速道路建設における入札談合の研究は、共に事後的なデータを使って、実際に談合組織にいた人と、そうでない人で、入札行動、パターンが違うということを非常に明らかに、きれいに示した論文です。

また、どういう形で談合がなされているかということの一端を明らかにしています。そういう知見を使って、入札制度の在り方や設計に生かしていくことは非常に重要です、経済学の知見がなくてはできない話だろうと思います。

また、建設の公共調達の話では、例えば我が国は、必ずしもカルテルだけをみていればいいのかというところでもなくて、中小企業の入札をどうするかなど、いろいろな変数が関わってきます。入札制度の在り方は談合への対処だけで決まるわけではないと思いますが、いずれにしても経済学の知見が非常に重要だという事実自体は変わらないのではないかと思います。

【小田切】ありがとうございました。宮川先生、これは割と経済学的な話なので、話しにくいかもしれませんが、もし何か御意見がございましたら。

【宮川】少し経済学から離れるかもしれませんが、まず入札の制度設計に関して、談合をしないとやっつけられないという制度は、とにかくなくす必要があると思います。会社の人の話として、「見積りを出すのもコストが掛かる。予定価格を作るために見積りを出して、その後一旦御破算にして、『はい、競争』と言われても、そんなことはできません。」という話を聞いたりします。

経済学からは全然離れていますが、どうしても談合したくなってしまうというか、せざるを得ない制度はもちろんなくしていかないと、入札制度はそのままで変えずに後から談合だけ処罰しても、確かに問題の解決にはならないという点はあると思います。

それから事後的な分析については、私も経済分析を活用して、本当に談合があったの

かどうかをしっかりと見極めていくことができれば非常に有益だと思います。ただ一方で、法律家の経済学に対する、ちょっとした「どうなんだろう？」という部分ですが、世の中の動きには、例えば入札するときに「取る気は全然ないけれども、入札に参加しないと、そもそも次に入札に入れてもらえない。だから、取りあえず参加します。でも落とす気はないから、すごく高い値段で入れます。」ということがあります。

あるいは「現時点で、自分のところの生産能力は一杯だから、別に無理して取る必要はない。でも高値で取れば、それはラッキーだね。」ということもあります。いろいろなことを考えて入札に参加していますが、そういったものの全ての要素を、経済分析の中にきちんと取り入れて推計していけるのかというところをお聞きしたいと思います。

本当に個別の事案ごとの、いろいろな考慮要素をきちんと分析の中に入れて、それで実際にどうなのかということまでできるのか。法律家からすると、そこに若干疑問点があって、そうするとやはり事実関係に関する証拠を重視したくなるという部分はあるのではないかという気がします。その辺りを教えていただけると、逆に非常に助かるというか、面白いと思います。

【小田切】ありがとうございます。最後に宮川弁護士からいただいた御意見は、実は幾つか似たような形での質問をいただいています。つまり経済分析を活用するのはいいけれども、実際の案件等々にどれぐらい信用性を持って使えるのかという趣旨での質問です。

例えば「実際に調査に基づいて出てくるいろいろな形での証拠と、経済的なデータに基づいた分析が、何らかの形で整合的でない事例が出てきた場合に、どう判断したらいいのか」という御質問です。

また「競争的な状況であるべき価格を推定して、それと実際の価格を比較するという手法を使おうとしたときに、競争的な状況であるべき価格をどれぐらいの正確性を持って推定できるのか。あるいは、それに十分なデータが実際には取れるのか。」という御質問もいただいています。

それから「経済学的な分析に基づいたいろいろな証拠を、裁判なり審判、摘発の証拠として使うときに、どれぐらい証拠としての価値があるのか」というものです。理論的な意味もありますし、現実にはどれぐらい証拠として認められるのかという意味もあると思いますが、そういう形で幾つかの御質問をいただいています。

本日の「カルテル・談合の経済分析と独占禁止法」というシンポジウムのテーマは、

正にそこが一番のポイントだろうと思います。いろいろな形で、皆様のプレゼンテーションの中で、今のようなテーマを既にお話しいただいているので、繰り返しになるかもしれませんが、今までの議論も踏まえた上で、経済分析に基づいた証拠が実際にどれぐらいカルテルの摘発とか法廷の立証活動に使っていけるとお考えなのか。そのことについて、もう一度繰り返して皆様の御意見を伺いたいと思います。

また順番にポーター先生から御意見をいただければ幸いです。

【ポーター】私は、昔は刑事事件に関わっていたので、直接の証拠として上がってくれば、もちろん決定的で有罪確定です。ただ、有名なコメンテーターで、経済学、法律のほうでものを言っている人がいて、「連邦巡回裁判所で判決に上がると経済関係のエビデンスは決定的か。果たしてそれがどの程度幅広く適用できるか。」というところについては、今、かなり動きがあります。

私は、経済学の証拠は使えると思います。もし仮に共謀者たちがいて、「共謀をしていました。コミュニケーションをしていました。」と言って、ほかの者がそれを否認したら、経済学の側面から共謀していたかどうかをしっかりと示して、反証を退けることができると思います。また損害額の算定にも、確かに経済学は貢献できると思います。

【小田切】キューン先生。

【キューン】経済学の重要な使い方は三つあります。一つは調査、審査のスタートのスクリーニングに使うことです。それから、カルテルによってどれぐらいの損害が生じたかという損害額の算定です。そして文書の証拠がないときに、カルテルを立証していく上で経済学的証拠が使えるのではないかということです。

確かにヨーロッパにおいては、経済学的証拠でカルテルを立証するというところまでは行っていません。私は、それはちょっと慎重にしたほうがいいと思います。これはプレゼンテーションで申し上げたと思いますが、もし一部の共謀者が「コミュニケーションをしていました」と言って、残りの者が「やっていません」と言って、そのほかに証拠がなく、経済データをみても、その行動はカルテルをやっていたという動きを示していれば、そういう証拠は立証に使えると思います。

ただ、そういう形で有用だというケースは限られていると思いますし、経済分析がちょっと行きすぎかなと思うものもあります。有用でないとは言いませんが、思ったとおりに使えなかったというところはあります。

ですから一般的に言って、反トラスト、競争政策全般において、経済分析の解釈を広

げすぎて、「これもカルテル、あれもカルテル」というふうにやりすぎるのはいけないと思います。

もう一つは、文書証拠の信頼性もちゃんと判断しないといけないと思います。文書証拠は説得性の高いものです。それからデータについては、いいデータか、質の悪いデータなのか、捏造していないのか、定性的な情報なのかということも判断する必要があると思います。

そういうことをきちんとやれば、問題は少なくなると思います。ただデータが何を言っているのかという解釈を広げすぎتهいけないと思います。

【小田切】いかがでしょうか。

【大橋】私も経済学がカルテル規制に使える段階は三つあって、今はペナルティーというか、損害の推定というところに、経済学が一番使われていると思います。スクリーニングとか発見は、先ほど小田切先生が「C P R Cのレポートの中で試みた」とおっしゃったと思いますが、若干入りやすいところではあっても、活用されているかどうかです。そしてカルテルの立証のところは今のところ実質的に使われていないに等しい状況ではないかと思います。

ただ他方で、カルテルについては企業の反応が非常に敏感になってきているところもあって、供述等の直接的な証拠という形で立証することが、ますます困難になる事態が訪れています。

そうした中で、少なくとも状況証拠として経済的な証拠を活用していくことは、カルテルの摘発の有効性を高めていく意味で有効だと思いますし、目指すべき方向だと思います。

【小田切】ありがとうございました。宮川先生、これは先ほどプレゼンしていただいたことの繰り返しになるかもしれませんが、もし何か追加的にございましたら。

【宮川】同じになりますが、「経済分析をもっと広く使っていくことが実務をより発展した充実したものにしていく」ということは、本当にそのとおりだと思います。ただ、正に「本当に基になるデータが正しいのか。きちんとすべての要素を考慮して分析が行われているのか。あるいは事案によって、そういう分析が本当に適した事案なのか。適していない事案なのか。」ということでは、決して経済分析はどんな事案についても万能に適用されるものではないと思うので、いかに正確性をきちんと検証しながら経済分析を使っていけるかというのが非常に重要だと思います。

一つ、今までのいろいろな議論で、全く違った観点から言いますと、冒頭に大橋先生もおっしゃったかもしれませんが、ちょっとリニエンシーにも戻って、例えば「リニエンシーがあったけれども、自分たちは本当にカルテルには参加していない」と主張している企業がいて、リニエンシーでいろいろな証拠が出たときに、どうやってなかったことを立証するかというのは、なかなか難しいことです。

そのときに、逆になかったことを証明するという観点からも、もし何か経済分析的なものが使えるのであれば、それはまた一つ、違った切り口の使い方です。カルテルを発見するため、あるいはなかったということをしっかり説明するために経済分析ができれば、もちろん実務はもっと充実したものになると思います。

【小田切】ありがとうございました。続きましてもう一つ、これは特にキューン先生のプレゼンテーションに対しての御質問だと思います。コミュニケーション、情報交換について、キューン先生は幾つか議論されていて、企業間での情報交換について非常に慎重な態度というか、警戒すべきだというトーンでの発言をされたと理解しています。

しかしながら同業者間での情報交換を一切禁止してしまうのは非現実的ですし、中にはむしろ社会的に有用な形での情報交換もあり得ると思います。そういうことで実際にコミュニケーション、情報交換について、どの程度のことだったら問題ではないと考えるのか。どういうことはしてはいけないと考えるべきなのか。その線引きをどのように考えていけばいいのか。その辺についての質問が出ているので、御回答いただければと思います。

【キューン】伝達行為や情報交換は二つあると思います。一つは例えば価格とか、市場における行動とか、将来やることの情報伝えるということです。それは事業者団体、業界団体によってオーガナイズされることが多いのですが、これは現在の状況とか、これからどのように展開するかという情報とは違います。

価格についての伝達行為が常にカルテルだというわけではありませんが、将来どのような価格設定をするかの伝達行為は、共謀を促進するという意味で問題があるコミュニケーションだということができます。ですから将来の価格設定をどうするのかについてコミュニケーションをするのは良くないということです。

例えば来期の生産量について、同業他社間で話をするということもあると思います。しかし現在のデータの情報交換をするのは、また違う話です。それは過去における合意のモニタリングによって、逸脱者に制裁を与えるという機能を果たしていると思います。

情報交換が認められるかどうかは、それに対して正当な理由を説明できるかどうかによります。

EUでは、一般的な原則として最近考えているのは、「過去の合意についてモニタリングをするようなデータの情報交換をしているのは、黙示の合意を示した証拠になる。制裁を恐れてそういったことをする。」ということです。

そういうときはデータを更に集計して、黙示の合意があるかどうかを証明していきます。EUでは、過去のデータをモニタリングするようなものに関しては、問題がより大きいと考えております。

【小田切】 実際にどういう形で経済学を活用していくということの体制作りをどう考えていくかに関してのご意見を二人の方からいただいています。

一つは「公正取引委員会内部でも、経済分析の専門家をもっと養成・雇用すべきだ。そういう形で、経済分析を生かす方向にしていくべきだ。」という御指摘をいただきました。ありがとうございます。是非その方向で、できるだけ努力させていただきたいと思っております。

もう一つは「法律側でも、弁護士事務所においてもエコノミストを雇うべきである」という御意見をいただいています。あるいは「法曹界でも、もっといろいろな形での経済学についての学習、研修のようなものをすべきではないか」という意見もいただいています。

先ほどのキューン先生の最初の御発言の中で、ヨーロッパのことだと思いますが、経済学の研修のようなものを裁判官に対してやって好評だったという話をいただいたと理解しています。

そういうことも含めて、実際に弁護士をやっておられる宮川先生にお伺いしたいと思います。弁護士事務所等々で経済専門家を雇って、そういうことにかすとか、裁判官、弁護士など法曹界の方々への経済学の研修の場をもっと広げるということについては、どれぐらい必要性が認識されているのか。あるいは、どれぐらいの実現可能性があるのか。そのようなことについて、もし何か感触をお持ちでしたら、お教えいただけるとありがたいのですが。

【宮川】 法律事務所の中に経済の専門家を雇えるかどうかは、その事務所が常に経済分析を要する難しい企業結合案件をいっぱい抱えているかどうか、あるいは認定の難しいカルテル事件を抱えているかどうかによると思います。ですから何とも難しいのですが、

まだ実務では経済分析が定着していない現段階で、内部にそういった人材を確保することは、正直なかなか難しいというのが個人的な感想です。

ただ、もちろん私も法律家として、経済学とか経済分析をもっとしっかり勉強していかないといけません。その意味において、経済学者の方からそういう講義を受ける機会とか、あるいは法律家にも分かるように、数式を使わずに経済分析を説明する資料をもっと出していただければ、そういうものを積極的に勉強していきたいと思っています。

これは全く余談ですが、留学中独禁法の授業を取ったときに、最初に出てきたのが需要と供給の図から入るものでした。日本では法律というと、まず「第1条、独禁法の目的はこういうことです」という理論的なことから入りますが、その辺で教育の場面でも大きなギャップを感じました。もちろん我々も、もっと経済学を勉強していかなければいけないと強く感じております。

【小田切】 どうもありがとうございました。残り時間が少なくなって恐縮ですが、10分ぐらい、フロアからの御質問にお答えできると思います。いただいた質問用紙については、相当の部分は今のパネルディスカッションの中でカバーしたつもりですが、全てについては扱えなかったところがあるかもしれません。そのような質問も含めて、もしフロアのほうから何か御質問等ありましたら、手短にお願いできればと思います。いかがでしょうか。

【質問者1】 私も独禁法に多少首を突っ込んでいる関係で、裁判で争われるケースがありますが、そのときの証拠の見方です。「カルテルをやりました」という自白の証拠があればいいのですが、そういうものがないとき、あるいは公正取引委員会の認定はないけれど訴訟を起こしたというときに、いろいろ証拠の評価をしなければいけません。

今日の経済分析と同じになるかどうかわかりませんが、その際、我々法律家として議論するときに、その市場が持っている経済的な性格とか経済学的に評価した性格、例えば価格弾力性が大きいとか、小さいという視点も入れて議論するのはいかがでしょうか。大橋先生にお伺いを、と思って質問させていただきました。

【小田切】 大橋先生、いかがでしょうか。

【大橋】 大変よろしいのではないかと思います。実は私は、証拠をどう評価するかということ自体は、あまり実務の経験がありません。証拠として求められるレベルはどういうところなのかというのは、やはり法律の人と経済の間ですり合わせて、ある程度意識を共通化していくことが重要だと思いますが、ある意味、法律だけで市場の特性

を語ることは不可能だと思います。そういう意味で、今質問者1の方がおっしゃったような使い方は、一つの有効な使い方だと思います。

【質問者1】ありがとうございました。

【質問者2】今日のお話は、ほとんど皆さん同様に経済学の利用可能性に肯定的なので、経済学を教えている者としては非常にうれしいのですが、いろいろと米国の本を読むと、例えば法律関係の人の中には、最近の経済学的发展について必ずしも肯定的ではない方もおられるようです。

特にシカゴ学派の強かった時代の後に、ゲーム理論を使ったポストシカゴスクールが登場して、ゲーム理論がかなり利用できると皆さん期待していたけれども、「あまりにモデルが前提とする仮定に依存していて、非常に多様な結論を出すモデルがあるために使いづらい。実際にどのモデルを、いま問題になっている事案に適用していいのか分からない。」という種類のクレームがあります。

もう片方では、経済学の中でもオリバー・ウィリアムソン等の New Institutional Economics については高く評価するということが、幾つかの論文に書いてありました。特に米国についてお伺いしたいのですが、法の世界の人は経済学をどのように評価されているのか、教えていただきたいと思います。

【小田切】これは「米国」と言われているので、ポーター先生にお答えいただくのが一番よろしいと思います。ポーター先生、これに対してお答えいただけますか。

【ポーター】ニューシカゴから来ているものですが、シカゴスクールとして、いろいろな議論があります。シカゴ派の人たちは経済学の証拠が重要な役割を果たしていると言っています。シカゴの経済学者や法的な専門家をリーダーとして、反トラストだけではなくいろいろな法律の分野で、そういう議論があります。特に反トラスト法の分野で、今「どういう経済的な証拠が有益なのか」という議論があります。

シカゴの人たちは特に専門家のウィットネスとして、あるいはプラクティショナーとして、いろいろな場合の適用を考えているのではないかと思います。ですから躊躇なく経済学を適用すればいいと思います。

【小田切】あと一つぐらいは質問をお受けできます。最後ということで、御質問をお願いします。

【質問者3】キューン先生にお願いしたいと思います。御存じのとおり、EU は日本及びヨーロッパにまたがる国際カルテル事件において、両方の市場で制裁金を課しています。

日本では「ヨーロッパで販売がなかったなら、制裁金を課せられるのは妥当ではないのではないか」という苦情が出ています。

もう一方で、今大橋先生が日本の状況を説明されました。この点についてどのように整合していけばいいのでしょうか。

【キューン】 どのケースをおっしゃっているのかよく分かりませんが、確かに私たちが制裁金を計算するときには、そのベースはヨーロッパにおける販売金額です。今おっしゃったように、日本とヨーロッパの企業で市場を分割するという合意がなされて、日本の企業が本当にヨーロッパで販売していない場合に、果たしてそういうことがあったのでしょうか。

どういうベースで制裁金を計算するのかは、私はよく分からないので、きちんとお答えすることができません。どのケースなのか分かりませんが、私もそんなことはしないのではないかと思います。

確かに域外適用はあると思います。それはヨーロッパの消費者に影響があるときです。もし影響がなければ、EU競争法の適用はないと思います。域外適用の場合には、何らかの違反行為によって消費者に影響があったと判断しているはずです。

【小田切】 まだ質問があるかと思いますが、時間になりましたので、これでパネルディスカッションを終了させていただきたいと思います。スピーカー及びパネリストとして御参加いただいた4名の先生方に厚く御礼を申し上げます。(拍手)

【司会】 本日のシンポジウムのプログラムは以上です。本日は米欧日の学界、実務家の方からの示唆に富むご講演に続きまして、非常に有意義なパネルディスカッションがなされたと存じます。会場の皆様には、長時間にわたりシンポジウムに御出席くださり、誠にありがとうございました。本日のシンポジウムの概要につきましては、後日日本経済新聞、競争政策研究センターのホームページ、雑誌「公正取引」で紹介する予定としております。

それでは以上をもちまして国際シンポジウムを終了いたします。どうもありがとうございました。(拍手)