

独占禁止懇話会第170回会合議事録

1 日時 平成17年3月22日(火)14:00~15:50

2 場所 公正取引委員会 大会議室

3 出席者

【会員】後藤会長,石倉会員,井手会員,大戸会員,翁会員,小倉会員,榎野会員,
北村会員,佐々木会員,嶋津会員,高橋会員,萩原会員,平田会員,フクシマ会員,
舟田会員,御船会員,三村会員,山崎会員,山田会員

【公正取引委員会】竹島委員長,小林委員,柴田委員,三谷委員,山田委員

【公正取引委員会事務総局】上杉事務総長,鵜瀬首席審判官,和泉澤官房審議官(総務担当),
高橋官房審議官(国際担当),小島官房審議官(経済取引担当),伊東経済取引局長,
山木取引部長,榎崎審査局長

4 議 題

- (1) 大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法について
- (2) 公益事業分野における相互参入について

5 議 事

後藤会長 定刻となりましたので,本日の独占禁止懇話会を開催させていただきます。

本日の議題は,お手元の議事次第にありますように2つあります。1つは「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法について」,2番目は「公益事業分野における相互参入について」でございます。

議題に入ります前に,前回の懇話会におきましても説明がありました独占禁止法改正法案につきまして,皆様御存じかと思えますけれども,先週,衆議院本会議を通過しております。これについて事務局から報告があるということですので,よろしく願いいたします。

伊東経済取引局長 経済取引局長の伊東でございます。独占禁止法改正法案の審議状況について御報告をさせていただきます。

前回の会合でも御報告させていただきましたように、平成16年10月15日に閣議決定をして国会に提出したところでございます。11月4日に衆議院本会議におきまして趣旨説明、質疑が行われ、その後、経済産業委員会に付託されまして、11月12日に提案理由説明、さらに先の臨時国会では5回の質疑が行われましたが、会期の問題等もございまして継続審議となったところでございます。この通常国会におきまして、3月9日と11日の2回にわたる質疑の後、3月11日に採決、3月15日に衆議院本会議におきまして賛成多数で可決されたところでございます。経済産業委員会におきます審議は7日に及びまして18時間30分、19時間近くの審議が行われたところでございます。今後、これから参議院で審議されることになるわけでございますけれども、私どもとしましては、できるだけ早期の審議をとということをお願いさせていただいているところでございます。

なお、衆議院経済産業委員会におきまして、お手元に配布させていただいておりますような附帯決議が行われております。13項目と多岐にわたっておりますが、1点目は課徴金減免制度に関連しまして悪用防止、順序の付け方等について明確かつ具体的な基準を適切な形で策定し、公表することということ。

2点目は、本改正の施行後2年以内に所要の措置を講ずるために行われる検討に際しては、委員の構成に十分配慮し、あるいは議事録の公表を原則とする等、その透明性の確保に努めるということでございます。これは今回の法改正の作業の過程で出されました課徴金と刑事罰の関係に関して、課徴金に一本化するべきではないか等の問題につきまして、今後、内閣府に検討の場を設けて引き続き検討していくことになっており、それに関連してのものでございます。

3点目は、中小企業等に不当な不利益を与える不当廉売、優越的地位の濫用等について、課徴金適用の対象とすることも含めて、早急かつ前向きに検討するというところでございます。

4点目は、同じく不公正な取引方法に関しまして、差止請求についての文書提出命令、団体訴権等について検討すること。

5点目は、犯則調査権限で、犯則調査部門と行政調査部門の明確な分離等でございます。

6点目は、審判手続に関連しまして、迅速性や効率性への配慮と適正手続の保障との両立に遺漏なきを期する等がうたわれています。

7点目は、価格の同調的引上げにつきまして今回の法改正では廃止することになっているわけですが、消費者の不利益となる懸念が存することにかんがみ、引き続き適切に対処すること。

8点目は、入札談合等関与行為の排除及び防止に関する法律の積極的な対応等でございます。

9点目は、公共調達制度の望ましい在り方について全般的な検討を進めること。

10点目は、地方公共団体の指名の在り方の問題でございます。公正取引委員会が入札検査した時点で指名回避をすることが見られるわけですが、このような事実上の制裁は公正な競争の確保の観点からも望ましいものではなく、早急に改善策が講じられるよう働きかけることということでございます。

11点目は、本改正による課徴金制度の整備強化等につきまして、事業者及び国民によく周知徹底すること等がうたわれております。

12点目は、経済の国際化に関連して、二国間協力協定あるいは多国間での協定締結に向けて我が国が主導的な役割を果たすべきだと。

13点目は、説明責任を果たすべきこと、あるいは事務総局の一層の整備、強化を図ること、法曹資格者等の専門的知識を有する者等の登用を積極的に進めることがうたわれているところでございます。以上でございます。

後藤会長 どうもありがとうございました。

ただいまの改正法案のことに関連しまして、何か御質問等がございましたらお伺いしたいと思います、いかがでしょうか。

舟田会員 この説明自体ではないのですが、民主党案といいますが、もし何か議論がありましたら御説明いただければと思います。

伊東経済取引局長 議論と申しますか、独占禁止法の改正法案につきましては私ども政府が提出したものとあわせて、先の臨時国会に民主党が議員立法として提案されていたところでございます。先ほど申し上げましたような経済産業委員会での審議におきましては、政府案と民主党案の両方が審議の対象とされたということで、採決にお

きまして、その両案が採決されたということでございます。結論的には、民主党案は否決されたということでございます。

後藤会長 ほかに何かございますでしょうか。

今後、これはどういう審議予定になりますか。

伊東経済取引局長 先ほど申し上げましたように、これから参議院ということになるわけでございます。まず参議院の本会議、それから参議院の経済産業委員会ということになるかと思えます。国会の日程自体は国会で決めるわけですが、我々としては、先ほど申し上げましたように、できるだけ早い審議をということをお願いさせていただいているところでございます。審議がうまくいまして、例えば5月に公布できることになると、これは我々の現時点での予定でございますが、来年の1月ごろから施行すべく準備を行ってまいりたいと考えているところでございます。

後藤会長 どうもありがとうございます。

大戸会員 12番目のところに「経済の国際化に伴い」とございますが、具体的にはF T Aとか、二国間の協定とか、あるいは多国間で、公正な取引に関して交渉相手国なりA S E A N諸国との情報交換や、日本がそちらのほうでこういった法の整備に協力していくとか、そういったことを意味していると理解してよろしゅうございますか。

伊東経済取引局長 基本的には競争政策の運用なりに当たりまして、国際間の協力関係を強めよというふうに理解しています。その中身として二国間、あるいは多国間の関係があるということでございます。繰り返しですが、競争政策についての国際協力を一層推進するように、かつその中で日本が主導的な役割を果たすべきだという趣旨であります。

後藤会長 ありがとうございます。ほかに何かございませんか。

ほかに御質問、御意見がないようでしたら、本日の議題に入らせていただきたいと思えます。まず、議題の1番目ですが、「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法について」を事務局から御報告していただきたいと思えます。よろしく申し上げます。

粕淵企業取引課長 企業取引課長をしております粕淵と申します。よろしく申し上げます。

それでは、お手元の右肩に独禁懇 170 - 1 と書いてある資料に基づいて御説明させていただきます。まず、その中の 7 ページ目を御覧いただきたいのですが、今回、このような告示を見直すということで、どのような趣旨で見直すかということから御説明させていただきたいと思います。御承知のとおり、不公正な取引方法と申しますのは法律で禁止ということになっているわけですが、具体的な不公正な取引方法の類型につきましては、法律で公正取引委員会が告示により指定することになっているわけでございます。したがって、その告示というのが幾つかございまして、そのうちの 1 つが今回見直すことにしました「百貨店業における特定の不公正な取引方法」でございます。この規定がいわゆる大規模小売業者と納入業者との納入取引のトラブルを防止するというので、具体的な違反行為を類型化したものでございました。昭和 29 年にできたものでございまして、これを今回見直そうというものでございます。7 ページの(1)にありますとおり、百貨店業の告示と申しますのは、いわゆる百貨店やスーパー等を規制対象として考えていたわけですが、御承知のとおり、近年、百貨店やスーパーのほかにもホームセンター、専門量販店、ドラッグストア等が出てきて業態が多様化している、あるいは規模も拡大している状況でございます。この中で(2)ですけれども、百貨店業告示の規制対象になっていないような大規模小売業者による納入取引上の問題、あるいは百貨店業告示に規定していないような違反行為類型のようなものが見られるようになってまいりました。お手元にも実態調査報告書を入れさせていただきましたが、私どもは今年の 2 月にそれを行いました。その実態調査の中でも、やはり先ほど申しましたような納入取引上の問題が見られるというような傾向にあるわけでございます。

大変恐縮ですが、参考の 2 - 2 という、A 4 の横長のグラフを御覧いただきたいと思っております。この中で、最初のページに小売業販売額の推移をかなり長い間を通じて書いております。これを御覧いただきますと分かりますとおり、平成 9 年以降ずっとマイナスになって動いてきているという現状がございます。景気悪化による個人消費の抑制もございまして、あるいはデフレによる価格低下もございまして、このように小売業全体の販売額が落ち込んできている状況がございます。次のページですが、業態別販売額の推移という表があるかと思っております。これを御覧いた

だきますと、数字は金額ですが、一番上にある食料品スーパー、百貨店、総合スーパーの売上高がだんだん落ち込んでいる、あるいは横ばいになっているという状況にあるわけです。一方で、その下のほうにあるコンビニ、住関連スーパー（ホームセンター等）、ドラッグストア、衣料品スーパーというところが年度を追って伸びてきています。このように、当初私どもが百貨店業告示を動かしていたときと比べると大分状況が変わってきています。

恐縮ですが、もう一度本文の7ページ目に戻っていただきたいと思います。こういうふうに納入取引のトラブルがいろいろ出ているわけですが、(3)にありますとおり大規模小売業者がいわゆるバイイングパワーを利用して、事前の契約と関係のないような、あるいは事後的に取引状況を変更するような取引が行われる場面が増えてきています。これにつきましては、納入業者にとってはあらかじめ不利益が計算できないようなものが出てまいりますし、一方で他の納入業者との関係でも競争上不利になります。また、このような不当な行為によって利益を得た大規模小売業者というのは、他の小売業者との関係でも競争上有利に立ってしまうということで、このような大規模小売業者による行為は納入業者間の公正な競争、あるいは小売業者間の公正な競争を阻害することにもなっているわけでございます。また、大規模小売業者そのものにとっても、コスト意識に基づく合理的な経営行動がとれなくなってきているというような現状があるわけでございます。したがって、8ページ目になりますけれども、私どもとしてはこのような現状にかんがみて現行の百貨店業告示を見直して、新たな大規模小売業者を対象とする告示を作ろうということで、先々週になりますけれども原案を公表させていただいたところでございます。

原案の内容ですけれども、8ページの下のほうに書いてあります。まず、新告示の適用対象となる大規模小売業者と納入業者の定義でございます。大規模小売業者の定義につきましては、(1)のアにあります。2つございます。1つは、前事業年度の売上高が100億円以上になっていることが条件でございます。これが基本的な要件でございます。もう1つは、「又は」ということですが、一定の店舗面積を有するというものでございます。一定の店舗面積といいますのは、東京都特別区や政令指定都市の場合は3000平方メートル以上、その他の地域では1500平方メー

トル以上ということで、この店舗面積をクリアしているところは大規模小売業者とみなすということで考えております。いわゆるコンビニエンスストア本部等のフランチャイズチェーンがございますけれども、この場合には加盟店と本部が別法人になっておりますので、加盟店の売上げも本部の売上げとみなして年間売上高 100 億円以上というところでカバーしようと考えているわけでございます。

イの納入業者の定義ですが、納入業者につきましては基本的には大規模小売業者が販売する商品を納入する事業者と考えております。ただし、これはあくまで優越的地位の濫用というところから持ってきておりますので、納入業者の前事業年度の売上高とか大規模小売業者との取引の額等に照らして、取引上の地位が当該大規模小売業者に劣っていないと認められるものは納入業者から除くことになっております。したがって、とりあえずは納入業者全体に網はかかるわけですが、その中でも取引上の地位が大規模小売業者にまさっているものについては除かれるという定義になっております。

(2) になります。今度は具体的な禁止行為の中身でございます。これにつきましては 10 の行為類型を設けております。

まず、第 1 番目は不当な返品です。例外を 4 つばかり設けておりますが、それ以外は購入した商品を返品することを原則として禁止するというのが 1 つ目でございます。

簡単に禁止行為を紹介させていただきます。9 ページ目のイが不当な値引きということで、これは納入業者に納入価格の値引きをさせる、事後値引きをさせるようなケースを禁止しております。

ウが不当な委託販売取引ということで、委託販売取引におきましても納入業者に著しく不利益を与えるようなものは禁止しております。

エとしまして買ったたきということで、非常に安い値段で納入業者に納入させる行為を禁止しているものでございます。

オとしまして、特別注文品の受領拒否がございます。これはいわゆるプライベート・ブランド商品等が対象になるわけですが、このようなものをいったん注文しておきながら、後から受領を拒否することも禁止するというところで挙げており

ます。

続きまして、力の押し付け販売等とあります。これは百貨店業告示ではなかった規定を今回新たに設けたものでございます。例えば大規模小売業者が売っているようなものを購入させると。これまでの事件でありましたのは、中元商品や歳暮商品を納入業者に買わせるとか、紳士服を買わせるとか、このような行為が押し付け販売に入ってくるわけでございます。

このページの最後になりますが、キとして納入業者の従業員等の不当使用等でございます。従業員の派遣要請という言葉がよく出てまいりますけれども、これを原則として禁止しようというものでございます。

10 ページ目になりますが、クとしまして不当な経済上の利益の收受等ということで、例えば不当な協賛金等の提供要請などを禁止するものでございます。2つタイプがあるわけですが、1つは決算対策協賛金といたしまして、決算が近づくとなかなか目標利益を達せられないということで、納入業者に金銭を求めるといったものですが、このように本来、納入業者が提供する必要のないような金銭を提供させるものが禁止になります。

あと2つ目としまして、ある程度販売促進につながるような協賛金、あるいは物流センターの使用料というようなものでありましても、合理的な範囲を超えて提供させるようなものは禁止しようというのが2つ目のタイプのものでございます。この2つが不当な経済上の利益の收受等を禁止するものでございます。

ケとしまして、要求拒否の場合の不利益な取扱いです。例えば今申し上げました8つの行為類型について納入業者が要請を拒否した場合に、支払遅延が生じるとか、取引が切られるとか、そういうような不利益な取扱いをすることを禁止するというのがケでございます。

最後になりますけれども、公正取引委員会への報告に対する不利益な取扱いでございます。今まで申し上げました9つの行為類型について、納入業者が私どもにこういう事実があるということを知らせようとしたときに、小売業者が納入業者に対して支払遅延等の不利益な取扱いをすることを禁止しようというのが最後の規定でございます。

以上、10の行為類型が今回の新告示で定める不公正な取引方法でございます。

11 ページ目を御覧いただきたいのですが、ここは現行の百貨店業告示と新しい大規模小売業告示との違いを簡単に書いています。ポイントは2つありまして、1つは規制対象事業者が広がったということです。左上の百貨店業告示のところでは、例えば点線に入っている小売店舗を有していないような、あるいは大規模な店舗を有していないような小売業者とか、多種類の商品を扱っていないようなところは対象外でありましたが、今回の告示によりまして、売上高あるいは店舗面積ということで決めることになりましたので、これらがすべて入るようになってきています。いわゆる大規模小売業者と呼ばれる小売業者はすべて入れるような形にしたものでございます。あと下の絵ですけれども、禁止行為は今まで7つの行為類型があったわけですが、今回3つ足しました。右下にありますとおり、押し付け販売、不当な経済上の利益の收受等の3つの行為類型を今回新たに加えたというものでございます。

以上が今回私どもがお示しさせていただいた「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法」の原案でございます。

今後の予定ですけれども、一番最初のページに書いてありますとおり、今月の10日にいわゆるパブリックコメントという形で意見を求めているところでございます。もう1つは、今月末の31日に公聴会を開くことにしておりまして、その中でいろいろ御意見がある方には御発言していただきます。パブリックコメントの締切も今月末にしておりますので、パブリックコメントの意見と公聴会で出された意見を踏まえまして、私どものほうで最後の成案を得たいと思っております。パブリックコメントの意見等にもよりますけれども、4月末を目途に、5月になるかもしれませんが、できるだけ早く成案を得たいと考えております。以上、私から御説明をさせていただきました。

後藤会長 ありがとうございます。この懇話会でも、公正な取引慣行の推進が重要であるという御意見をこれまで度々頂いておりますが、ただいまの、この件につきましての事務局からの御説明に対して御質問、御意見等を頂ければと思います。いかがでしょうか。

佐々木会員 今の御説明にあったものの中で、フランチャイズに関しては本部と加盟店全部を1つとして考えるということでした。以前もちょっとお話ししたかもしれませんが、たまたま会社でサプリメントをドラッグストアに売っていただくことになって、協会のようなところとお付き合いをしたら、様々な慣習に驚いているというわけです。そういったドラッグストアの協会とか、多分、家電も同じように組織があって同じような圧力をかけているかと思いますが、そういうところも対象になると考えていいのですかということが1つです。

それからもう1つは、やはりドラッグストアの方々とかかわっていたときに約定というのが彼らの中にはあって、展示会で約定をとる。これから半年間にこれだけの数量を買い取りますとサイン入りで契約書を下さる。いつでも納入できる準備をするために、つまり、製造しなさいという意味で私たちは頂き、翌月には協会に約定成立の手数料を既に引き落としで取られましたが、実際にサインした人たちは約束を守らないことがある。買わないのでこちらの在庫が残るというシステムです。これも先ほどの中でいうと、例えばの自分たちが約定ということでサインしたものの受領を拒むというところに入るのでしょうか。

粕淵企業取引課長 1点目でございますが、例えばドラッグストアなどでもフランチャイズチェーンを展開しているようなところがあるかと思います。そのような場合には、本部と加盟店という関係があれば1本という形で、本部を大規模小売業者とみなしてこの告示の適用をしようと考えております。

2点目のところはちょっと難しいのですが、例えばそれが協賛金みたいな形で新製品を置かせてくださいというところでのお話でしょうか。

佐々木会員 違います。1つ目の質問もちょっと違うのですけれども、様々なドラッグストアが加盟して、ボランティアで協会という1つの組織になっています。しかしながら、ああいったものも共同の組織であるということで、バイイングパワーでいろいろと値引きを交渉してくるので、そういうものが対象にならないといけないのではないかという意味で聞いたのが1つ目です。

2つ目は、そういったところの慣習として、彼らは約定という言葉を使っていますが、契約書のような形でこれだけ買うよということを決めます。何とかドラッ

グストアの各店舗のバイヤーさんがうちは50個買うよ、5万個買うよ、3000個買うよとサインをして、これを6か月以内に買いますという誓約書を書いていくシステムです。その展示会みたいなある一定のところに出されたものに対して、協会はメーカー側に、あなたたちは6か月間にこれだけ買うという保証ができたのだから、前金で払いなさいと言って、ドラッグストア各自が買うと言ったものの合算の売上げに対して何%というのを、売り手の口座から自動引き落としで取っていきます。しかし、実際にバイヤーの人たちはそれにサインしたけれども、買わなくてもよいことになっているので、協会だけが利益を取るわけです。実際に協会はその人たちに買うと言った数を買わせる働きかけもしない。でも私たちは買うと言われたから6か月間つくらなければいけないということが実際に起きています。「これは慣習なのだ」という話ですが、ちょっとおかしいなど。それはこの中でいうと、買うと言ったものに対して商品の受領を拒むというところに入っていくのか、あるいはそういうものはまた別の形で考えるのか。実際にそういうものを目の当たりにしたものですから、御質問させていただきます。

粕淵企業取引課長 どうも失礼しました。私どもは一応小売業者を対象にいたしておりますので、協会というのが小売業者に該当するかどうかということになると思います。協会ということになると少し離れまして、小売というふうにはなかなか見にくいのかなという気がいたします。そこは個別の実態を判断しなければいけないのですが、あくまでこの告示の対象になっておりますのは小売業者、実際に消費者に日常使われる商品をおられる小売業者を対象にするということになります。小売業者であるということであれば、その小売業者は告示の対象になってまいります。ただし、小売業者でございますので、協会が実際に小売をされているかどうかは実態判断になっていくと思います。

2点目につきましては、先ほどのお話であれば、例えばそれが特別注文品みたいなものに当たるかどうか、ここで言っている告示の中では、特別の仕様とか規格のようなものを注文したものについて後から受領を拒否するような場合に当たるかどうかということになります。そうするとその商品がどういうものか、言い換えれば、すべての商品がここに入るというわけではございません。プライベート・ブラ

ンド商品等が入ることになりますので、それは個々に見ていくことになるのかなという気がいたします。

三村会員 実は今の質問と少し関連していることでもあるのですが、法律上の規定からしますと、このように小売業ということをきちんと規定され、かつフランチャイズシステムを前提で本部ということでもありますので、非常に明快であるということは私は評価したいと思います。

ただ、今の御意見と少し関連したことで若干懸念を持っておりますのは、先ほどの小売業の販売額が急激に減っていく中で、現実には小売業の中で一種の再編成が非常に激しく起こっています。しかも、単純ないわゆる本当に企業を合同して合併するというよりも、どちらかという連携する形での再編成が多くあります。その場合の一番大きな目的は何かというと、やはり共同仕入れとか、バイイングパワー的なものを発揮したいという動きがあります。そうしますと、先ほどの本部という言葉が、ボランタリーチェーンの場合の本部はどちらかという基本的には卸であり、作り上げた自分たちの卸を通して小売への仕入れ代行するという位置付けになりますので、実質には小売業にならないかもしれませんが、そういう形で作り上げたいわゆる共同仕入れ組織は、明らかに小売の側が仕入れ交渉力を高めた上で作るという意図から出てくるだろうと思います。そうしますと、せっかくお作りになって、今回は小売業の実態によく合わせていただいていると思いますけれども、むしろ現実には起こっている問題とか、恐らくそれが納入業者にとって一番つらい話で起こり得るかもしれませんので、その辺りの解釈を比較的フレキシブルにできるか、あるいはどういう状況であれば不公正な取引に当たると判断するのかということをもう少し整理されたほうがいいのではないかという感じを受けました。

今の佐々木さんの御意見と同じように、卸であるのか小売であるのか分からないような、ちょうど中間的な共同仕入れ組織的なものが現実にはかなりあり得るということは私も感じました。

後藤会長 今回の規定は大規模小売業者によるということになっておりますけれども、今、お二人から御指摘があったように、ボランタリーといいますが、緩やかな組織みたいなものがあって、実質的には競争条件にいろいろ影響を与えているケースについ

て、どういふふうにかえたらいいのでしょうかということだと思ひます。何か御説明がありましたらお願いいたします。

粕淵企業取引課長 その点につきましては、私どものほうも考へているところはあるわけです。やはり、卸との違ひをどうやって明確にしていくかということもございまして、あまり広げていくと、結局卸と変わらなくなってしまうということもございませぬ。フランチャイズの場合には、いわば本部と加盟店がある意味で一体的な形で小売活動をされているということで、ここの中で含めようということに入れてはいますが、ボランタリーチェーンになるとかなり幅がありますので、組織によってもかなり形態が違ふことございませぬので、これをすべて入れることになると小売業者という定義を踏み外してしまうのかなということもあります。そこはもう少し実態を見て検討させていただきたいと思ひます。

後藤会長 今回の案というのは、小売業の実態あるいは流通業の実態が変わったということで、それに対応してこういうふうな規定を新たに変更したということでありませぬ。今、御指摘がありましたように、実態のほうはさらにもう1つ先に置かれてはいるというような面もあるかもしれませぬので、今後、引き続き検討していただければと思ひます。

大戸会員 8ページの納入業者の定義のところでお質問させていただきます。規模によつて納入業者とするかどうかというふうに分けることが、法の下での平等ということについてどうかというのが1つございませぬ。それから、この法律が公正な取引という見地からなされているとすると、規模の大小によつてというのはこれまたどうかという感じがしてはいます。

もう1つが、実際に納入業者と小売側の相対的な規模の差で決めていくとおっしゃっているようにとれるのですが、実態面として、大規模小売業のA社にとっては納入業者にならないけれども、C社にとってはなるということで、判定そのものが非常に難しくなってくるかと思ひます。例えば卸経由なのか、直取引なのかによつても変わってくるかと思ふので、是非このところは公正な取引という見地からの案が作られるように希望したいと思ひます。もしその辺で何かコメントがございましたらお願いいたします。

粕淵企業取引課長 今、納入業者の定義のところの御質問ですが、私どもは一応いろいろな納入業者、小売業者の方から御意見を伺っています。その場でもいろいろ申し上げてきましたが、ここで書いております売上高とか取引の額は必ずしも規模だけで判断しようとしているわけではないわけでございます。あくまで納入業者の定義に入るか、つまり大規模小売業者に対して劣っているかどうかを見るとき判断として、売上高とか取引の額を1つの目安にしよう。もちろん売上高が大きいから最初から外れますという趣旨ではなくて、その後ろにある取引の額もございませぬ。これは売上高が大きくても、やはり大規模小売業者に依存している割合が大きければ、他の流通業者に変えて取引することもできません。そういうところも判断して見ていこうと考えておりますので、決して売上高の大小だけで判断しようというものではないということでございます。ただし、この規定はあくまでも独占禁止法から来ていますので、相手方が優位にある立場かどうかというのが1つのメルクマールになります。大規模小売業者に対して劣っていない立場の人を入れるのは独占禁止法の観点から出てこないことになりますので、劣っている人たちが納入業者の定義に入ってくるという形で分けております。

山木取引部長 法の下での平等みたいなこともおっしゃっていたと思いますが、ここは特別のルールということで、これ以外の納入取引については問題があれば一般指定という形で、独占禁止法の不公正な取引方法の第14項が適用になるということですので、14項では詳しくは規定しておりますけれども、この特別ルールが適用されない企業の行為は白でこれが黒ということではございませんので、その辺の問題も大丈夫ではないかと考えております。

石倉会員 これは通信販売なども含まれるのですか。

粕淵企業取引課長 対象になります。

石倉会員 ネット販売はどうなりますか。

粕淵企業取引課長 小売業をやっている限りは入ることになります。

山田会員 話がちょっとずれるかもしれないのですが、農産物といいますが、食料品の販売もこの中に含まれているということでお話しするわけですが、御案内のとおり、例えば典型は牛乳の販売です。農産物が持っている特性からしてもそうですけれども、

牛乳はミネラルウォーターよりも安いという現実があるわけです。ちょっと暑くなったり涼しくなったりすると需給上の問題も出てきますから、値引きの対象になったり特売の対象になったり、様々なことが生じてくるわけです。

現実に生産者の共同販売は、零細な生産者が多いわけですから、共同販売は独占禁止法の適用除外ということで認めてもらっているわけです。しかし、一定の価格を念頭に置いてといいますか、価格を交渉することについては禁止されているわけです。そういう形で生産流通段階での規制緩和はずっと進んでいます。市場原理が進みますよということになっています。しかし一方で、本日、こういう形で議論になりますように、大規模小売店がそれこそバイイングパワーを持って、かつての小売の実態から考えますと圧倒的に力が強くなってきているわけですから、その立場で様々な行為がなされてくることになりまして、完全にバランスが崩れてきているのではないかと思うことが多々あるわけです。

コメの場合は最近になって、極めて特徴的ですが、生産や流通の段階で圧倒的に規制緩和をしましたから、実はほとんど自由な販売が認められる事態になっています。生じておりますことは値引き強制とまでは言えませんが、「奨励金があるのですか」、「値引いてくれるのですか」みたいな話になっていますから、御案内のとおり価格形成センターにおいて指標価格を形成する形をとっていますが、それはどんどん下がります。ここ10数年来、価格形成を市場でやり始めてから、今は最低の価格水準に至っているという事情です。結果としまして、コスト割れの生産を余儀なくされることが一方で出てくるわけです。

要は、そうした弱小生産者による共同販売に対する一定の支えと、一方でこうしたバイイングパワーにおける規制強化、そのバランスを常に考えてやっていただくということが必要なので、今回の取組もそういう面では規制強化をちゃんと考えますということであると承知したいと思いますが、それで妥当なのかどうかです。

山木取引部長 農業政策的な意味合いのことも含めておっしゃったのではないかと思います。私どもは規制緩和された中でいかに取引を公正なものにしていくかということの1つとして、今回の大規模小売業の告示を考えたわけでございます。私どもはそういう位置付けでありまして、問題があれば事件としても処理をする、また業界全

体としても指導するということでございます。

あとおっしゃっていることはかなり農政的な意味合いがあるかと思しますので、それは直接私どもというよりは農政の話かなという感じがいたします。

御船会員 先ほどの議論に戻す形になって恐縮ですが、「劣っていない納入業者」という措定をする場合、措定の根拠、つまりその地位をはかるガイドラインのようなものは、取引額とか売上額以外に、定式化されているのでしょうか。

粕洲企業取引課長 ここでは言葉としては出てまいりませんが、例えば取引依存度は、納入業者の売上高を分母に見て、大規模小売業者との取引額を分子に見れば、それが納入業者に対する取引依存度になります。あるいは納入業者が扱っている商品のブランド力、需給関係というようなものを総合的に見て判断していくことになるかと思えます。

小倉会員 もう1つ心配なのですけれども、例えば小さい納入業者にとってはその要求はとも聞き入れられないということで、これは当然法律に違反します。しかし、非常に大きな納入業者にとってはそれがむしろ交渉条件となり、例えば取引をするときうちは30人の人手が出せますとか、中元商品をこのくらい買ってあげますとか、逆に利用される可能性が全く心配されないことではないということが1つです。

もう1つは、先ほど佐々木会員から出ておりました、実際の取引のお金のやり取りは直接されているけれども、マスの力で交渉だけは協会がやるというときにどうなるのかというのは、これからいろいろと詳細を決めていかれると思いますが、先ほど言われたように不公平にならないように是非お願いしたいと思えます。

粕洲企業取引課長 その点も含めて、これから私どもは小売業界の方、納入業者の方を含めて説明会等を開催して、周知徹底を図っていきたく思っております。もちろん小売業界の方からもそういう要望が来ておりますので、その点は今後成案を得た段階で説明等をさせていただきたいと思っております。

後藤会長 ほかに何かございませんか。

高橋会員 2点お伺いいたします。1点目は、10ページのクの不当な経済上の利益の収受等に関するところですが、2番目の物流センターの使用料、センターフィー問題は数年前からかなり問題視されていると思えます。今回、お示しいただきました実態調

査報告書の中でも、やはり物流センターを持っているところが8割で、小売のほう
は6～7割がそれを利用する、利用せざるを得ない状態にあるということですが、
事実上、このフィーに関しては交渉の機会も提供されないということが半数近い
という現状のようでございます。こういう状況の中で、今回、「納入業者の得る利
益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えてこれを提供させること」と
ありますが、この「合理的」の基準に関して教えていただきたいと思います。私は
算出根拠等を明らかにしたほうがよいと思うのですが、その点をお願いいたします。

2点目は、同じく10ページの下のケ、コに当たる部分ですが、不利益な取扱い
の禁止でございます。不利益な取扱いというのは、そもそも例えば不当な値引き等
でも取引の停止をちらつかせながらやるとか、いろいろ悪質なケースがあると思
います。ですから、そもそも不利益な取扱いは表面化してこないことがあると思
います。仮に表面化した場合でも、禁止ということでどの程度実効性が確保されるのか
ということをお伺いしたいと思います。そういうことをやったところに関しては社
会的制裁がきちんと加えられて、再発が防止されることが必要だと思うのですけ
れども、その点に関して教えていただければと思います。

後藤会長 2点お願いいたします。

粕淵企業取引課長 物流センターフィーの点につきましては、先ほど御説明したとおり、取
ること自体が違法だということではなくて、程度の問題だと思います。それを判断
するに当たりましては、先ほど御指摘がありましたとおり、例えば算出根拠等を明
示しているのかどうかとか、協議をしっかりとっているのかどうかという点、さら
にそのフィーが妥当かどうかという判断です。例えば納入業者がそれを使わずにやれ
ばどの程度のコストがかかったのかというようなことを判断して考えていくのか
なというように考えております。

2点目につきましては、もちろんどの程度実効が上がるのかという点もあります
が、むしろこういうことをやったら問題になるということ自体を明らかにしておく、
小売業者の方に対する牽制効果もかなり大きな意味を込めているのかなと思っ
ております。現実には私どものほうにも情報提供は寄せられてきていますので、もしこ
ういう行為があれば厳正に対処していくということで考えていきたいと思ってい

ます。

榎野会員 大変いい改正だと思っておりますけれども、こういう優越的地位の濫用に対する告示を変えるということは、違反行為が非常に目立ってきているということですね。その裏付けとなる統計的な資料はあるのですか。ここ数年こういうものが増えているとか、そういうものです。

粕淵企業取引課長 私どもは大体数年に1度、納入取引についての実態調査をしております。今回入れさせていただいたのは新しいものですが、平成14年、平成11年にもっております。その傾向で言いますと、必ずしも大幅にぐっと急速に増えているわけではございませんが、納入トラブルはかなり続いている状況があるのが現実でございます。そういう意味では、このような納入トラブルがあるという状況は何らかの形で直していかなければいけないということも、今回の見直しをやって1つの理由でございます。

榎野会員 この前、ドン・キホーテに排除勧告をやったのは、正にこういう話ですね。実際に排除勧告をしたとか、そういう件数の統計はないのですか。

粕淵企業取引課長 今、お手元にお配りしている実態調査報告書の中に一応書いております。例えば82～84ページのところに、最近の「大規模小売業者による優越的地位の濫用事件一覧」ということで付けさせていただいています。少し前までは実際に排除勧告まで至るケースはあまりなかったわけですが、83ページの間の中のあるかと思いますが、ポスフルの事件あたりから私どものほうもかなり積極的にやり出しております。16年に5件、今年に入って1件の勧告をしている状況でございます。

榎野会員 実態調査の納入業者の回答数などを見ると、6000社にアンケートして1400社しか返ってこない、回答率が23.6%と書いてありますが、公取の質問に対する回答さえはばかれるような雰囲気があるのかなという感じがします。告示をして変えて、どんどん告発してといっても、業者のほうは報復を怖がってやらないという感じもかなりあると思います。うまく聞き出す能力が問われるなという感じがちょっとしました。

山木取引部長 一言よろしいでしょうか。今日はいろいろ御質問がございました。私どもも

告示ということで、ある程度抽象化せざるを得ないところもございますので、それ以外のもう少し詳しいところはガイドラインという形になるのか、私どもの解説という形になるのかまだ決めておりませんけれども、成案が出た後の話ですが、そういう形で世の中に出して説明会等も開催することも考えておりますので、今日のお話も今後、ガイドラインなどを作る際に参考にさせていただきます。ありがとうございました。

後藤会長　そういうことでよろしいでしょうか。

それでは、1番目の議題はこれで終わることにしまして、2番目の議題に移らせていただきます。議題の2は「公益事業分野における相互参入について」ということですが、事務局から御報告をお願いいたします。

大西調整課長　調整課長をしております大西でございます。お手元の資料に基づきまして御説明させていただきたいと思っております。「公益事業分野における相互参入について（概要）」という横長の資料がございます。基本的にそれに基づきながら、内容について説明させていただきたいと思っております。17年2月18日に「公益事業分野における相互参入について」ということで、主に独占禁止法上の考え方を中心に公表いたしております。

まず、1ページ目を見ていただきたいと思います。「公益事業分野における相互参入についての独占禁止法上の考え方の必要性」という1枚紙が最初にございます。基本的な必要性の考え方ですけれども、ここで取り上げております公益事業分野と申しますのは電気・ガス・電気通信事業の3分野でございます。この3分野につきましては、従来からかなりの程度自由化が進んできている状況でございます。したがって、新規参入自体もそれを相当踏まえて進展しているような状況に最近はなってきたわけでございます。しかしながら、右のほうを見ていただきますと、これらの公益事業分野については引き続き既存事業者が圧倒的なシェアを有している状況が続いております。したがって、競争を促進するという観点から、他の事業分野に参入するに当たって、設備面で他の新規参入者と比較して優位性がある、かつ経営規模の大きい、他の公益事業分野の既存事業者の参入が促進されることが望ましいという基本的な立場に立っております。したがって、それぞれ既存事

業者として公益事業分野において大きな存在を占めている事業者が他の公益事業分野に参入されて、競争が活性されることが望ましいという基本的な考え方に立った上で、独占禁止法上そういう参入についてどのような問題点があるのかということについて、基本的な考え方を明らかにしたものでございます。(注)に書いておりますのは、昨年の規制改革・民間開放推進3か年計画におきましても、複数の公益事業分野における公正競争ルールの整備が全体の課題として掲げられていることを参考までに書いております。

そういう状況を踏まえて2ページ目、次のページを見ていただきますと、制度改革の流れということで、3分野の最近の自由化の流れを大まかに記載した表がございます。電気・ガス・電気通信と申しましても、制度改革のスピード自体に随分差がございます。電気通信事業への自由化は御承知のとおり昭和60年ということで、かなり早い段階にスタートしております。この時点でNTTが設立され、それから10年以上たった後で、平成11年、NTTの再編が行われたという状況になっております。NTTが東西に分かれるとともに、長距離会社であるNTTコミュニケーションズができたということでございます。それに比べますと、電気・ガスの両事業分野につきましては比較的最近、自由化が進展しております。まず先にガスが平成7年3月から、小売部分の自由化が開始しております。対象は年間ガス使用量が200万?以上ということで、かなり大口なものに絞って自由化が行われたわけでございます。つい昨年の平成16年4月まで順次自由化対象が拡大してきておりまして、現在、年間ガス使用量が50万?以上が自由化されている状況でございます。ほぼ半分近いところまで自由化されたという状況でございます。電気につきましては、更にガスより遅れた形になっております。平成12年から小売部分の自由化が、これも順次開始されております。平成17年4月、来月からですけれども、自由化対象が更に拡大され、契約電力で50キロワット以上のものが自由化対象になっております。6割強の分野が自由化の対象となっております。

そういう制度改革の状況を踏まえて、今現在、各事業分野がどのような状況になっているのかというのが3ページ目の表でございます。まず、電気事業分野についてでございます。平成15年度現在ではまだ自由化対象は一部ですので、26%程度

が自由化対象であったわけでございます。16年11月現在で新規参入事業者、PPSとっておりますけれども、これが16事業者、実際に供給を行っているのは10事業者という状況でございます。あくまでも自由化された範囲におけるPPSのシェアですけれども、平成15年度で1.8%、平成16年9月の最新のデータでも2%余りということで、自由化されたけれども参入しているシェア自体はかなり小さな割合にとどまっている状況でございます。他の公益事業分野からの参入者としては大阪ガスと、エネットという東京ガスと大阪ガスとNTTの子会社が出資している会社がPPSとして届出をしている状況でございます。

これに対しましてガス事業分野ですが、平成15年度現在で自由化の対象の範囲は45%程度になっています。自由化範囲における新規参入者のシェアといたしましては5%で、電気に比べますと若干大きい数字になっております。他の公益事業分野からの参入者としましては、平成16年11月現在、他社のガス導管を利用して大口供給を行っているのは関西電力のみでございます。平成16年12月から東京電力が1件、他社のガス導管を利用いたしました大口供給を開始している状況でございます。

電気・ガス事業分野に比べまして、かなり早い段階で自由化が行われました電気通信事業分野でございます。そのうち光ファイバを使った分野、ブロードバンドの一部ですが、FTHについて見ますと、FTHの契約回線数のシェアがNTT東日本、NTT西日本で6割弱の59.8%、電力会社系で13.4%というのが平成16年9月時点での数字でございます。電気事業分野及びガス事業分野に比べれば、かなりの割合で電力会社系等の新規参入者が参入している状況でございます。

もう1点、固定電話の分野で見ますと、これはマイライン事業者という形で見ておりますけれども、11事業者でございます。そのうち、東日本地区で見ますとNTT東日本のシェアが7割程度、西日本地区で見ますとNTT西日本が7割強、73.7%という数字になっております。電力系につきましては、東日本地区ではパワードコム、東京電力の子会社に当たりますが、ここが10%弱ぐらいのシェアを有しています。西日本地区では九州通信ネットワークが2.8%程度のシェアを有しているという状況でございます。

総括いたしますと、電気・ガス事業分野につきましては自由化が進んでから日が浅いこともありまして、電気通信事業分野に比べますと新規参入者のシェアは低い水準にとどまっているのが現状だと思えます。

4 ページ目は、それぞれ電力会社、ガス会社等が、他の事業分野へ進出するに当たって、兼業規制等はどうなっているのかを簡単にまとめたものでございます。電力・ガスについては、兼業規制は過去にはございましたけれども現在はございません。出資についても自由になっております。NTTにつきましては、基本的に本来予定されている業務、電気通信事業以外の業務を行うに当たっては、総務大臣の認可が必要という仕組みになっております。会計分離については、それぞれ新しく進出した分野があればそれについて会計分離をやる必要があるという規制がございます。

5 ページ目に移りまして、公益事業分野における事業者の規模等ということで、実際にそれぞれの公益事業分野で事業を行っている事業者がどの程度の規模を持っているのかを比較してみたものでございます。5 ページの上段を見ていただきますと、東京電力と東京ガスということで、東京地域で比較しておりますけれども、この2社を見ていただきますと、売上の規模で大体5倍弱、4.7倍程度電力会社のほうが大きいという規模的な特徴がございます。LNG輸入量で見ていただきましても、電力会社のほうが倍以上大きいということです。関西地区で比べても、売上規模では3.3倍、LNG輸入量ではガス会社のほうが若干大きいという規模になっております。

次は、電力とNTTとの比較でございます。売上を見ていただきますと、NTT東日本とNTT西日本を合わせますと大体4兆4000億円ぐらいですが、それでほぼ東京電力の売上と同じぐらいの規模です。ちょうどその半分ぐらいが関西電力の規模になっているというような規模の違いがございます。一番下段の光ファイバ芯線延長距離で見ますと、電力会社12社の計が1441万キロメートルです。NTTグループの計が3870万キロメートルということでかなり少ないわけですが、4割程度の水準には至っているということでございます。全く小さいというほどの水準ではないということではないかと思っております。

最後に(参考)でまとめておりますところは、規模自体は本質的な話ではないかもしれませんが、相互参入の優位性ということで少し書いてあります。電力会社は今申し上げたように経営規模が大きく、LNG設備、ガス基地を持っており、光ファイバ設備も保有しているということで、ガス事業、電気通信事業ともに参入する上での設備等の優位性は持っているのではないかと考えております。ガス会社につきましては発電燃料となるLNG設備を有しておりますので、発電事業には参入しやすいということです。NTTにつきましては経営規模が大きく、通信ノウハウがございますので、直接的ではないかもしれませんが、電気事業に生かせるメリットを有しているのではないかと整理を行っております。

今のが現状とこれまでの制度改正について表のとおりまとめさせていただいたものですけれども、続きまして、6ページでございます。公益事業の相互参入に当たってどういうふうを考えるべきかということでございます。既に14年に東京電力、中部電力が電気通信事業に参入するときに、総務省におきまして参入に当たっての条件を付けられております。どのような条件が付けられているかを簡単にまとめたものが6ページの表でございます。参入許可条件ですけれども、基本的な考え方としまして、電力会社は電気事業分野において独占的な地位を有していること、もう1点は電力会社が保有する電柱等は事実上ボトルネック性を有する設備であるということです。この2点を踏まえまして、総務省におかれてA～Fまでの6点ほど許可条件を付された形になっております。例えば電柱等の公平利用、電柱等貸与部門の情報の他部門への提供禁止、電気事業の営業基盤の排他的活用の禁止等でございます。

この報告書の中で採っている考え方は、公正取引委員会としての考え方ですけれども、競争を活性化させる観点から、条件は必要最小限にとどめる必要があるという基本的な考え方に立ちまして、考え方のところですが、電気通信事業の市場において独占事業者であった既存事業者が既に存在しているということでございます。それから、電気市場における規制改革が進展していること、さらに独占禁止法が事後的な規制体系として存在していること、本体での参入と子会社での参入で条件面での差異があること等を踏まえて、過剰な規制にならないように定める

べきものと考えられるという考え方を採っております。したがって、電気通信市場と電気市場における競争状況の変化に応じて、これらの条件についても見直しを行っていく必要があるのではないかという考え方を採っております。

今申し上げましたのは、電力会社が電気通信事業に参入するときについての既にある許可条件の考え方ですが、公益事業全般について独占禁止法上どういうことが考えられるのかということ整理したのが7ページの表でございます。行為類型を1～5番まで分けまして、それぞれについて基本的な考え方をお示ししております。まず1番目としまして、独占分野の独占力を活用した不当な利益による顧客誘引及び取引強制等、2番目としまして、独占分野からの内部補助による不当廉売、3番目としまして、独占分野の営業基盤を活用した他の事業分野での営業活動等、4番目としまして、独占分野の購買力を活用した他の事業分野における営業活動等、5番目としまして、独占分野で取得した情報の他の事業分野での利用、この5類型に分けまして、それぞれ考え方を申し述べております。

まず大きく申し上げまして、1番目、2番目、4番目については原則として独占禁止法上の問題になるという考え方を採っております。3番目の独占分野の営業基盤を活用した他の事業分野での営業活動等、5番目の情報の活用等につきましては、原則的には問題となるケースは少ないという考え方を採っております。特に3番目につきましては、総務省で考えられた許可条件とはやや考え方が違う面があるのではないかと考えております。1番目につきましては、例えばガスを購入しなければ電気の取引で不利益を与えるとして、自己のガスの購入を余儀なくさせる場合には取引強制等の不公正な取引方法に当たるのではないかと申し述べております。2番目の内部補助につきましては、独占分野の利益を活用して新規参入分野において継続的にコスト割れの料金でサービスを提供し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれが生じた場合には、原則として不当廉売に当たるのではないかと申し述べております。4番目につきましては、独占分野の購買力を活用して他の事業分野におけるサービスの購入を事実上余儀なくさせる場合については、取引強制あるいは拘束条件付取引という不公正な取引方法に該当するという考え方を採っております。3番目につきましては、営業基盤は通常はボトルネック

性を有していないこと、公益事業分野においては先ほども申し上げましたように、それぞれ既に独占的な地位にある有力な事業者が存在することを踏まえ、既存事業者が営業基盤を活用すること自体が直ちに独占禁止法上問題になるとは考えにくいのではないかという考え方を採っております。最後の5番目の情報につきましても、独占分野の情報を利用することが直ちに独占禁止法上問題になるとは考えにくいのではないかという考え方を採っております。

以上、簡単でございますけれども、今回まとめました公益事業分野における相互参入についての内容を御紹介いたしました。

後藤会長 どうもありがとうございました。

今の御説明だと、電気・ガス・電気通信の公益事業分野というところでは新規参入のシェアがまだ極めて小さいので、基本的には相互参入であっても歓迎するけれども、公益事業者同士の相互参入の場合には、既存分野での支配的な地位を濫用して参入を図ることがあると問題になるかもしれないということかと理解しました。

これにつきまして皆様の御意見、御質問等をお願いしたいと思いますけれども、いかがでしょうか。

北村会員 相互参入は緒についたばかりで、まだ実効が上がっていないことはよく分かりました。公益事業分野でこれから予想されるのは、燃料電池みたいな、ガスなのか電気なのか分からない領域が出てまいります。しかもそれが公益ではなくてプライベートに、ネットワークではなくて事業者ごとに又家庭ごとということになると、全く違うイメージでの世界が予想されて、公益事業自体が変わるのではないかという感じがしています。今の現時点での議論としては早すぎるのかもしれませんが、抜本的な物の考え方の基本が変わりつつあるのではないかという印象を持っております。

大西調整課長 御指摘のとおり、相互参入とは少し角度が違うのかもしれませんが、分散型電源というものが出てきております。燃料電池も1つの形だろうと思います。それ以外にもコージェネレーションという形で、かなり数が増えてきております。したがって、ガスを使ったコージェネレーションと石油と両方あるわけですが、直接電力の供給を受けるのではなくて、ビル内に発電機を置いて、燃料である

ガスを燃やして自ら発電します。ただ、この場合でも、電力会社との関係は自家発電を導入しても引き続いていきます。一定の電力は自ら供給するわけですが、足りない部分は電力会社から引き続き供給を受けるのが一般的ですので、そういう場合は電力会社との関係が問題になるのではないかとことがあります。この点については、相互参入とは別の話ですが、電力取引について適正取引ガイドラインというものを作成しております。今パブリックコメントを募集中ですが、申し上げた分散型電源の取引に伴って、電力会社との間でトラブルが生じるケースがあることを踏まえて、そういうものについてどういう行為類型が実際に取引上問題になるかということをごガイドラインに書いております。ただし、今御指摘があった燃料電池のところは、実際の取引事例がこれからという世界だと思っておりますので、そこまでは記載しておりません。

井手会員 相互参入に関してこういったガイドラインを公表することについては、一定の評価をしたいと思っています。その上で、この中に紹介されているいろいろな事例がありますが、これは実際に行政当局に相談ベースとしてあったような事例でしょうか。私もある程度聞いたようなことも入っていますが、そういった相談ベースの事例は、実際に今まで警告もないし勧告もなかったと思っているのですが、今まで電力会社やガス会社の相談ベースのいろいろなクレームについては公正取引委員会としては全く独禁法上問題なかったと判断しているのかどうかです。勧告もしていないということですから、今までの紛争事例を公正取引委員会はどのように判断しているのかをお聞きしたいと思います。

それから、7ページの今御説明があったところの独占禁止法上の考え方ですが、電力会社がガス事業に参入する場合とか、ガス会社が電力事業に参入する場合はセット割引をしてはいけないということを明確に出しているのか、セット割引をやってもいいけれども不当な割引があってはいけないということにとどまるのでしょうか。ケーブルテレビが通信に参入するときにセット割引を最初は禁止したという過去の事例がありますが、一歩進めて電力会社がガスに参入する場合に、セット割引をしてはいけないというところまで書いてあるのかどうかを教えてくださいたいのです。

それから、の独占分野からの内部補助による不当廉売についてです。ここには独占分野から新規参入分野の内部補助と書いてありますが、独占分野から競争分野への内部補助が当然考えられるわけです。そのときにコスト割れではなくても、他の競争事業者の事業活動を困難にする可能性がある事例はたくさんあると思います。コスト割れではなくても事業活動を困難にさせるような行為に対して、公正取引委員会としてはどういうふうに対処するのでしょうか。この3点についてお聞きします。

大西調整課長 後段の質問から先にお答えする形になるかもしれませんが、のセット割引につきましてはすべてのセット割引がだめだということではなくて、不当な利益による顧客誘引に該当するものが問題だと考えております。全部が全部、セット割引がアウトだと考えているわけではありません。

それから内部補助につきましては、コスト割れない場合について全部がセーフかどうかということについては、今、確たるところを申し上げる自信はございませんけれども、基本的にはコスト割れの場合が問題になると考えております。コスト割れではなくて、単に料金が低いことをもって問題にできるかという、これはかなり難しいのではないかと考えております。類似したことが電力の適正取引ガイドラインにも、その点についてる説明した箇所がございます。その部分でも、基本的にはコスト割れが必要ではないかというような考え方を採っていると思います。

一番最初の御質問ですけれども、相談事例に対してどうしているかということについてであります。相談事例に対しては、一般的な考え方を申し上げております。相談事例は、どちらかという一般的な形で皆さん御質問されてきます。具体的にこのケースでどうこうというのは、相談されるほうの方々もできれば避けたいというケースが非常に多くて、我々のほうも一般的にモデル化した形で、モデル化された限度において一定の考え方をお答えしているケースが大半でございます。したがって、私の調整課長の立場としては、それ以上は承知していないことになるわけです。それ以上、個別に疑問があれば、別途申告されることはあり得ると思っておりますけれども、御承知のとおり、今まで具体的な事件という形にはなっていないということだと思えます。

翁会員 1つ質問させていただきたいのですが、この3つの分野は、電力会社とガス会社は完全に100%民間会社で、NTTは特殊会社で政府出資があるという競争条件の大きな違いがあると思います。そこについては独占禁止法上の相互参入についての考え方で特に触れていないのですけれども、御見解を教えてくださいたいのですが。

大西調整課長 確かNTTは3分の1以上だったと思いますが、国が持株会社に対して株式を保有することになっていたと思います。実際の個々の取引というか、ここで取り上げている競争という観点で、出資があるかないかということは直接には関係してこないと考えております。出資があることによって、政府が関与していることに伴う問題は別途あるかもしれませんが、今回ここで取り上げたような個々の取引の問題の中では出てこないのではないかと考えております。

翁会員 実は郵政のことなどに非常に興味を持ってしまして、この話題からは外れますけれども、7ページの で、今、ヤマトと郵政公社がやっている話は正にこういったところに非常に関連するトピックであります。こういったことについて、今、公正取引委員会は郵政の話については、やはり公社である、公的な事業体であるがゆえに、あまりそういった分野についても御意見をなされることがないという理解でしょうか。そこについての御意見をお伺いしてみたいと思っておりましたが、これはどういう見方をされておられるのでしょうか。

伊東経済取引局長 御質問の趣旨を正確にとらえていないかもしれませんが、郵政公社につきましては現在民営化ということで、いろいろ検討が進められているところでございます。独占禁止法の適用の関係で、現状を見ますと公社だから独占禁止法の適用がないということでは当然ございません。現在でも独占禁止法でいう立派な事業者ですから、公社の活動について独占禁止法上の問題があるということであれば、当然我々としては調査して、違反ということになればしかるべき措置をとります。現状の独占禁止法の適用関係はそういうことになるかと思えます。

それから、今、進められているいろいろな改革論議につきましては、私どもにとりましてもそうですし、また世間一般の方の関心もそうだろうと思えますけれども、いわゆるイコールフットィングの観点から鋭意検討が進められているということです。我々としてはその検討の推移を見守っているところでございます。

後藤会長 よろしゅうございますか。

翁会員 はい。

後藤会長 ほかに何か御意見はございますか。

舟田会員 1点質問と1点意見のような感想めいたことですが、ここで出ている相互参入というのは異業種への相互参入の問題だと思います。それはそれで大事な問題ですが、より参入しやすいのは同じ分野で地域間の相互参入です。最初の電気通信のときも、地域分割は競争促進という意味を持っていました。実際は、NTT東西はほとんどやっていないと思いますけれども、理論的にはそういうことがあり得ます。あと、あり得るのは電力ではないかと思いますが、非自由化部門は別として、自由化部門は地域分割がありませんから、本来は大口顧客に対して各電力会社間の競争があっただけです。ないものねだりで、この調査にはないことだと思いますけれども、何かお調べになっているのでしょうか。分かりませんが、9電力会社間で一種の隠れた市場分割があるのか、あるいは逆にうわさでは東電などが非常に積極的に営業活動をかけるのではないかという話もあります。実態はよく分かりませんが、いずれにしろ自由化部門については電力会社間の競争がもっとあってもいいかなという感じを持っています。特に振替供給が全国一律になりましたから、地域間の供給がかなり有利になったのではないかと思います、その辺はどうなのでしょう。

もう1つは、これは感想みたいなものですが、6ページに東電が電気通信を始めるときの条件が出ています。それについて必要最小限であるべきだというのが公正取引委員会の考え方だということで、それはそれで総論的には結構だと思いますが、例えば の電気市場における規制改革が進展しているとあります。改革はそういうことで進展しているのですけれども、実際の競争はさっき御紹介がありましたようにPPSが1.8%ということで、むしろ電気通信のほうが競争は圧倒的に進んでいます。このページにおける主張は電力から電気通信への参入をもっとしろということですが、むしろ逆が少ないことが問題ではないか、電力市場はどうしたらもう少し競争できるのかということのほうが、競争政策の力点としてはあるべきではないかということで、感想めいたことを申し上げました。

第1点目について、もし何か調査なり御見解があればお聞きしたいと思います。

大西調整課長 電力の自由化が進んでも、シェアがなかなか拡大しないというお話だっと思います。確かに現在のところ地域間を超えた電力会社の電力供給はあまり見当たらないわけですが、先ほど御指摘があったとおり、振替供給の廃止とか、さらには卸電力取引所がこの4月から開設される等、新しい制度改正が17年4月からスタートするわけです。電力市場の今後の動向は見ていかなければならない、注意していかなければならない状況にあるかと思います。ただし、大きな改正が行われて、これからそれがスタートしようとしている状況でございますので、電力市場自体の自由化というのはこの制度改正の動向をよく踏まえていく必要があるのではないかと考えております。

電力事業への参入ですけれども、電力事業・ガス事業についてはPPS等が参入されることについて条件が付されるということはこれまで例がございません。制度上、条件を付すということにはあまりなっておりませんので、むしろそちらは完全に自由な形になっています。電気通信事業に参入するに当たってのみこういう形の条件が付されているということでしたので、ここで取り上げているということでございます。

後藤会長 ほかにございませんか。

平田会員 私が参加する前の独占禁止懇話会で、エッセンシャル・ファシリティという概念を用いて競争制限的な行為を排除しようという考え方が議論されていたように伺っております。私は素人ながらなかなかいいアイデアではないかと思ったのですが、いろいろ問題があるということでそれは消えたわけです。相互参入においても有用なアイデアではないかと思うのですが、そこはいかなるものでしょうか。

大西調整課長 エッセンシャル・ファシリティについての議論はいろいろあったわけでございます。エッセンシャル・ファシリティはどちらかといいますと、一般的にその分野に参入してくる場合に新規参入者が、例えば電力であれば送配電網の利用について適正な料金で既存事業者と同等にそれが活用できることが重要なわけですが、ここの中ではそれとは別に、少し違った観点からレポートをまとめているということでございます。したがって、一般的な新規参入についてエッセンシャル・フ

アシリティーといいますが、不可欠施設の利用がどういう状況かということについては別途問題になってこようかと思えます。それはこの範囲で取り扱っていないということでございます。

石倉会員 「公益事業分野における相互参入」とは、規制を改革したがあまり競争が起きていないという現状を踏まえての意見だと思えますが、電気通信分野のように技術がどんどん進む中、今後、どうしようと思っていらっしゃるのでしょうか。現状と委員会のスタンスをはっきりするという意図は分かるのですが、この先どの方向にどう持っていこうとするのか、教えてください。

大西調整課長 一番最初にも申し上げましたように、基本的には相互参入が望ましいと考えております。なかなかシェアも思ったほど伸びてこない状況があり、したがって、できるだけ力を持った事業者が入っていくことが望ましいという立場をとっております。規制ということを強調して申し上げますと、参入すると問題があるということばかりが出てくるわけですが、そうではなくて参入が活発化することが望ましいと考えています。その上で、例えばこういういろいろな条件が付されているケースもあるわけですので、独占禁止法上何が問題になるのかということをお示しして、懸念のある事項もあるけれども懸念のない事項もあり、そういうことは御心配なされないで事業を展開されたいかがでしようかという面もあるわけです。基本的には公正かつ自由な競争という面を、我々としては強調したいと思います。その上で必要なことについての考え方は、今後、各省庁との間でガイドラインなどを作ったりしておりますので、そういう場等を通じて更に考え方を明確にして、もう少し行為類型別なことについてもお示しする機会があれば示していきたいと思えます。いづれにしても、自由な競争を行っていただきたいというのが基本でございます。

後藤会長 ほかに何か御意見はございませんか。

大戸会員 この分野は私も詳しく分からないので感想めいた意見になるかもしれませんが、この資料が「公益事業分野における相互参入について」ということで、これを読ませていただきまして、私はこの「相互」という文字が本当に必要なかどうかというような考えを持ちました。今、日本で大変大きな課題は、エネルギー問題あるいは環境問題だと思います。それをやっていく上では、キーワードはやはり分散とか

多様化といったことだと思います。先ほどからの御意見が出ていたように、エネルギーのほうも燃料電池とか、全然違った技術革新が進む可能性が非常に高いということがあります。環境面から言いますと、小規模発電みたいなものが増えてくることもやはり考えられると思います。そうしますと、政府の中での政策の整合性が非常に大事になってくると思います。例えば小規模発電などが起こってきた場合に、それをどういうふうに配送するかという、いわゆるガス管とか電線といったものの利用が非常に大事になってくると思います。環境問題も、排出権取引が広がってきた場合にいろいろなガスが作り出される可能性もあります。相互参入の相互が本当に必要かどうかということについて、若干疑問に思いました。できればそういったエネルギー問題、環境問題という見地を踏まえて、独占禁止法としてどのように改正されると経済活動にとっていいのかという視点でお願いしたいと思います。

後藤会長 今のは特に何かお答えいただく必要はありますか。

大戸会員 その辺についてコメントがあればお願いします。

大西調整課長 御指摘は非常によく分かるのですけれども、このレポートはそういう意味では限定的なもので、全体の分野を取り扱うというよりも、これまで、電気なら電気、ガスならガスというタイプの議論を今までやってきたものですから、少し横断的に電気・ガス・電気通信と並べてみて相互参入といいますが、そういう観点からこういうレポートをまとめさせていただきました。御指摘の点は、例えばエネルギーであれば電気についてどう考えるのか、ガスについてどう考えるのか、そのときにそれぞれエネルギー政策との関係はどうかということだろうと思います。それについては、もう少し細かい行為類型という形で書いておりますけれども、例えば経済産業省と共同で電気のガイドライン、ガスのガイドラインをまとめており、電気通信分野については総務省と共同でガイドラインをまとめておりますので、そういう場合などにおいてそのような御意見を反映していきたいと考えております。

後藤会長 ほかに何かありますか。よろしいですか。

この問題は、かなり先回りして心配されているような感じの問題であるかもしれませんが。皆さんの御意見は、やはりその前にもうちょっと、たった1.8%にとどまっているので大もとのところを、それは今日も十分御説明があったわけですがけれど

も、今後の電力・ガスの競争促進をしっかりと頑張った上でこういうところも心配してやっていただきたいということかと思えます。

ほかに御意見、御発言がなければ、本日はこの辺で終了したいと思います。よろしゅうございますか。最後に、竹島委員長から一言お願いいたします。

竹島委員長 どうも長時間ありがとうございます。

冒頭御報告申し上げましたように、独占禁止法の改正法案ですが、おかげさまで3月15日に衆議院本会議を通ったということでございます。あとは先ほどのことと重複しますが、私としては4月中に是非法案を成立させていただきたいということで各方面をお願いしています。施行は来年の1月を考えており、それまでの間に新しく導入しますリーニエンシープログラムの順番、先着3名をどうやって決めるのかということから始まって、皆さんにいろいろ周知をさせていただく必要がありますので、周知期間を置いて、間違いないようにしたいと思います。大きな話として、これは企業の法務部とか弁護士さんに特に関係があるのですが、今やっています勧告をやめまして、その代わりに事前手続を置いた上でいきなり排除命令という行政命令をします。それもカルテル・談合をやめなさいという排除命令だけではなくて、課徴金の納付命令も一緒に出すことに変わるわけです。手続が相当変わるので、その辺は企業によくお分かりいただかないといけないと思っています。そういう意味で、1日も早い国会での成立が必要だと我々も思っております。いろいろやきもきされた先生方も大勢いらっしゃったと思いますが、おかげさまでここまで来ましたので、お礼かたがた御報告を申し上げます。

それから、大規模小売業者の話を今日御紹介申し上げましたが、そういう問題意識でやっています。確かにかつてはあまりやっていない、取り上げていないのですが、このところやはりデフレの下で価格なり商売が大変厳しくなったことが反映していると思います。特に新しい業態のディスカウンター等大規模小売業者が、決算の表面は何億円の切り詰めで立派なものだけれども、その中身の3分の2は人様から強引にむしり取った協賛金で賄われていましたなどということがあります。ですから、世の中はやはりそういうことでは、相手がアバウトな内容の契約書で人を出すことについて承知していますといっても、それは正しい商慣習としてはとても認

められないと思っています。やはり日本の社会は、独占禁止法だけではありませんが、制度本来の趣旨と運用が日本人は上手ですからそこをうまく使い分けてしまいます。そうすると、結局は法律改正をしてもなかなかそのとおり趣旨が徹底しないということが往々にしてあります。使い方がうまいものですから、ルールは決まっているけれども、どうも実態が違うということがあります。うまいならいいのですが、悪質だというものを看過するわけにはいかないということで、今日お示したような新しい告示をいたしました。これに基づいて当然具体的な事案はますます積極的に取り上げていきますけれども、より大きいのはこういうことをお示しすることによって、弱い立場にある納入業者の方々がもうちょっと元気を出してバイイングパワーと立ち向かってほしいということと、業界の中であの人がやっていることはおかしいのだという相互牽制が、もっと効くような世の中になってほしいということの1つとして、この新しい告示を出したいと思っています。本当はこういうことばかりをやっている時代ではないはずですが、残念ながらこういうことをやらなければいけないのが、日本の経済取引の実態だということだと思います。これはそれなりのメッセージ効果があるだろう、またそうしていかなければいけないと思っています。

3つ目の公益事業分野のテーマですが、確かにこれは大きな話です。正直に言って、公正取引委員会がどこまでこれにかかわれるのかという問題があると思っています。調整課のほうで新しい相互参入という切り口に限っていますが、元々を言えば経済産業省だけでもない、総務省だけでもない、もっと大きな話であります。要は既存の業界のいろいろな関係等、あるべき姿をいかに秩序ある自由化をしていくかということに尽きます。そのスピードが速い遅いということはあると思います。個人的な意見はありますけれども、それをあまり公正取引委員会として申し上げても生産的ではありません。関係者にけんかを売るだけみたいな話にもなりかねませんので、その辺は慎重でなければなりません。確かに規制緩和、自由化をして効果が上がらないことについて、懇話会の皆様方はいろいろな方面で御活躍ですから、そういう意味ではやっているということで済む話ではないというのはそのとおりだと思います。タイムスケジュールを含めて、最終のデザインはできていないのか

もしれませんが、電気も確か2年後ぐらいには次の見直しをすることになっていきますから、いずれまた遠からず議論が起こってくるのではないかと思います。私も個人的には地域間の競争はすべきだと思っていますが、そういうことを言うと今の9電力体制等の関係があって、分かっているとしてもそれは後のテーマだということに世の中はなっていくと思います。いずれにしてもそういう大きな問題ですから、是非これからもいろいろなお立場で積極的な御意見をいただければありがたいと思います。

最後に申し上げたいのは、外国との関係です。最初の附帯決議にもありまして、これはどういうことになっているのかということで御答弁を申し上げました。日本も御案内のようにFTAとかEPAとか言われていまして、中国を含めたいわゆる東アジアが日本の中でも遅ればせながら大きなテーマになってきています。競争の世界も、実は例えばシンガポールが今年の1月に新しい競争委員会が立ち上がったとか、ベトナムも準備に入っていますけれども今年の秋に競争当局ができ上がるとか、中国が統一的な競争法を立案して今年中に国会を通すということをようやく言っています。意外とアジアでもそういう準備なりが、それぞれ十人十色という感じで国によってももちろん違うわけですが、競争法の前に不正競争防止をやらなかったら話にならないという国もたくさんあるようですが、そういう国でも競争法を用意してやっているという実情があります。ICN(インターナショナル・コンペティション・ネットワーク)という会議がありまして、競争当局のみならず関心のある弁護士、学者も入ったもので、年に1回やっています。今年はドイツでありますけれども、去年それが韓国でありましたときに、東アジアのトップレベルの競争当局者の会議をやりませんかということを行いました。特に何か他意があるわけはありませんが、欧米がイニシアチブをとってくれるICNとかOECDもいいけれども、東アジア当局がせっかくそういうことで次から次へとできていることでもあるから、お互いの情報交換をするだけでも意味がある、経験を披露し合うだけでも意味があるということで、結論的には今年のゴールデンウィークの5月3日、4日にインドネシアのKPPUという公正取引委員会に相当する委員会がありますが、そこが「1回目は私がホスト国になります」と言ってくれました。そんなことも始め

ています。

一方、法律改正の話とも絡みますけれども、これができたらリーニエンシープログラムがどこまで有効かということになります。アメリカとヨーロッパの間では、個別の具体的な審査事件についての情報交換を非常に密にやっているわけです。日本とアメリカ、EUの間もその程度まではとてもいきませんが、ないわけではありません。特にリーニエンシープログラムが導入されれば、欧米のそれを使っている企業は、日本のマーケットでも国際カルテルをやっていることは往々にしてあるわけで、アメリカ、EUとの仕事の上での連携がますます大事になってくるという意味で、国際連携、国際関係の仕事は今まで以上に一生懸命やらなければいけないと思っております。

そんなことでございますので、これからもいろいろと御意見をいただいて活かさせていただきたいと思っております。少し長くなりましたが、私からは以上でございます。

後藤会長 どうもありがとうございました。本日はこれで閉会いたします。

次回の日程につきましては、追って事務局から御連絡を差し上げるということであります。長時間ありがとうございました。