

独占禁止懇話会第 180 回会合議事録

1. 日時 平成 20 年 6 月 19 日 (木) 14:30~16:30

2. 場所 公正取引委員会 大会議室

3. 出席者

【会員】根岸会長，井手会員，上田会員，内田会員，榎野会員，神田会員，古城会員，
児玉会員，斎藤会員，佐々木会員，佐野会員，高橋会員，萩原会員，舟田会員，
三村会員，向井地会員，村上会員，山下会員，レイク会員

【公正取引委員会】竹島委員長，山田委員，濱崎委員，後藤委員，神垣委員

【公正取引委員会事務局】伊東事務総長，寺川首席審判官，舟橋総括審議官，中島官
房審議官（国際担当），齋藤官房審議官（経済取引担当），松山経済取引局長，
鵜瀨取引部長，山田審査局長

4. 議題

平成 19 年度における独禁法等の執行状況

- (1) 独占禁止法違反事件の処理状況等
- (2) 景品表示法違反事件の処理状況等
- (3) 下請法違反事件の処理状況等
- (4) 主要な企業結合事例

5. 議事

根岸会長 定刻となりましたので，本日の独占禁止懇話会を始めさせていただきます。本日は，平成 19 年度の独占禁止法違反事件，景品表示法違反事件，下請法違反事件，そして企業結合事案のそれぞれの処理状況について公正取引委員会から御説明を受け，御意見を伺うという予定にしています。

まず本題に入ります前に，前回の会合でも議題として取り上げました独占禁止法の改正，そして消費者行政一元化の問題，これのその後の状況について松山経済取引局長及び鵜瀨取引部長から，それぞれ簡単に御説明をお願いしたいと思います。よろしくをお願いします。

松山経済取引局長 経済取引局長の松山でございます。独占禁止法の改正法案のその後の状況について御説明申し上げます。今通常国会に 3 月 11 日，提出させていただきました。排除型私的独占や優越的地位の濫用あるいは不当表示に課徴金を導入する，また，企業結合規制における株式取得に関して，現在は事後報告制になっていますが，これを事前届出制に改めるといったこと等々を内容とする改正法案ですが，国会への提出が若干遅れたこともありまして，審議順が一番最後になってしまいました。与野党において法案の取扱いについて協議が行われましたが，なかなか意見の一致を見なかったということもあり，今国会では審議入りができなかったという状況です。次期の臨

時国会で早期に審議入りをお願いして、成立を目指して今後とも働きかけてまいりたいと考えているところです。私からは以上です。

鵜瀨取引部長 取引部長の鵜瀨でございます。消費者行政一元化につきまして、3月のこの懇話会におきまして、公正取引委員会として消費者取引規制全般を担う用意があるという御説明を申し上げたところでございます。一方、4月23日の消費者行政推進会議におきまして、総理から消費者庁の設置の構想が発表されまして、それを受けて消費者行政推進会議で検討が行われ、先週、消費者行政推進会議としての報告書が取りまとめられました。

その中で、消費者に身近な問題を取り扱う法律は消費者庁に移管することとするということで、景品表示法につきましても所要の見直しを行った上で消費者庁に移管するということになりました。消費者庁は、消費者の視点で政策全般を監視し、「消費者を主役とする政府の舵取り役」として、一元的に消費者行政を推進するための強力な権限を持った組織とするということでございます。また、取引・安全・表示など、消費者の安全安心にかかわる問題を幅広く所管するという位置づけにされています。

公正取引委員会としても、このような消費者行政の統一的、一元的な推進のための消費者庁の役割を考え、景品表示法の移管につきまして協力するという基本姿勢で臨んでいるところでございます。近日中に、政府において消費者行政に関する基本計画が閣議決定される予定であると承知しております。公正取引委員会としても、政府の一員として、消費者行政の一元化が迅速かつ適切に行われるよう協力していきたいと考えています。以上でございます。

根岸会長 ありがとうございます。この議題で議論いただきました今日でも終わらないぐらいだと思いますので、事実関係とかで簡単な質問がもしありましたらおっしゃってください。 よろしいですか。

それでは、ただいま独占禁止法の改正法案の状況と消費者行政の一元化、とりわけ景品表示法の取扱いについて御説明いただきました。またこの懇談会でそのようなテーマについて御議論いただく機会があるかと思いますが、本日の本題は平成19年度の独占禁止法、景品表示法、下請法そして企業結合事案についての処理状況についてそれぞれ説明を受けるということですので、そちらに入りたいと思います。

それでは、本日の一つ目の議題であります平成19年度における独占禁止法違反事件の処理状況等の議事に入りたいと思います。南部審査局管理企画課長から御説明をお願いします。

南部管理企画課長 管理企画課長の南部と申します。よろしく申し上げます。それでは、お手元の資料に従いまして、平成19年度における違反事件の処理状況について御説明したいと存じます。一番最初は概要ですけれども、平成19年度の審査状況として24件、193名に対する法的措置。社会的ニーズに的確に対応した実効性ある多様な事件処理ということで、入札談合事件が14件、この中には国内の入札談合事件13件と国

際カルテルが1件。それから、価格カルテルが6件、不公正な取引方法が3件、事業者団体による構成事業者の活動の不当な制限が1件ということです。

それから一つ飛んで、刑事告発については独立行政法人緑資源機構に関する入札談合事件についての告発。それから一つ飛んで、課徴金については延べ162事業者に対して112億9686万円の納付命令。これが平成19年度における措置の全体状況でございます。

2枚めくっていただいて、「平成19年度における独占禁止法違反事件の処理状況について」の資料がありますので、この中でより詳しく御説明したいと存じます。

まず審査状況として事件の状況ですけれども、いま申し述べましたように、24件の法的措置を講じています。下の表にありますように、昨年度13件と比べますと、件数的には倍に近い件数になっています。過去を振り返りますと、平成16年度35件、あるいは表には出ていませんけれども、平成13年度、平成14年度辺りは37~38件の件数の処理を行っているところです。この理由につきましては、特に地方の談合事件の取扱いの有無にかかわっている面があると思います。例えば平成16年度においては、22件のうち10件が、一つの地方談合事件にかかわる10件の命令という形になっています。

他方、価格カルテルの推移を見ていただきますと、平成19年度6件に対して、平成18年度は3件、平成17年度は4件、平成16年度は2件、平成15年度は1件となっております。さらに、もう少し遡りますと、大体1件ないし2件という状況になっていますけれども、今年度は6件の価格カルテルを摘発しています。平成15、16年辺りからの原材料価格の高騰に伴って、こういった価格引上げカルテルが行われてきたということに対する適切な対応かと存じます。

1枚めくっていただいて、課徴金納付命令の状況です。この課徴金納付命令については、まず2行目にあるように、165事業者に対して149億2416万円の課徴金納付命令を行い、さらに課徴金を命ずる審決がありまして、これによって10億円の課徴金の納付命令を行い、他方、審決に対する審判開始請求によって、旧法時代のものについては課徴金納付命令が失効しますので、これがマイナス要因となって46億5771万円。差引きしますと、結果として平成19年度においては、162事業者に対して112億9686万円の課徴金の納付を命じたということになります。

下に図がございますように、平成19年度は112億9000万円。これは過去を振り返ってみますと、年度で見ると史上3位の金額になります。ちなみに平成17年度の188億7000万円が史上1位の金額になっています。この大きな理由としては、平成17年度においては、国交省あるいは道路公団の鉄橋の事件に係る課徴金が125億円、あるいは沖縄の入札談合事件30億円といった大きな事件があったという状況でございます。他方、本年度については、後で出てまいりますけれども、防衛施設庁の入札談合事件の30億円、あるいは名古屋の地下鉄談合事件の19億円。こういったところが大

きな課徴金額を占めているということです。

下の方に事業者1社当たりの課徴金額という表がありまして、平成19年度は6973万円ということで、平成18年度、平成17年度と比べてみてかなり高くなっています。1社当たりで見ると、これは史上3位の数字です。この理由としましては、課徴金の算定率の引上げが影響しているということはありませんけれども、他方、事件の大型化ということもあるのではないかとみています。

その下の3番目の入札談合等関与行為防止法。平成15年1月から施行されていますけれども、これは公正取引委員会が談合事件の調査の結果、発注機関の職員等に関与行為があったと認めるときには、その機関の長等に対して改善措置を講ずることを求めることができるという法律でして、平成19年3月には、発注機関に対する刑事罰が創設されています。

平成19年度におきましては、防衛施設庁、それから独立行政法人緑資源機構に対して、その役職員が関与行為を行っていたという事実が認められましたので、それぞれ発注機関の長に対して、その旨を通知していますけれども、この2発注機関においては、大幅な入札制度の改善措置を講じ、それを既に公表しているという事実がありましたので、あえて新たに改善措置を命ずる必要はなかったということで、改善措置を講ずることの要請は行っていないということです。

次に4番目の刑事告発については、先ほど御説明しましたように、緑資源機構に関する件について4法人、それから緑資源機構の理事、元課長に対する刑事告発を行って、(注2)にありますように、刑は確定しています。

それから、事件の入り口である申告の状況ですけれども、下の表を見ていただくとお分かりになるように、平成19年度においては7,345件の申告が行われています。平成18年度も5,250件ということで相当多くなっていますけれども、それ以前は大体3,000件前後ということで、ここ1~2年で申告が非常に増えている状況がうかがわれます。この大きな理由として、不当廉売、特に小売業における不当廉売事案における申告が増えているという状況がうかがわれます。

それから、事件の処理期間ですけれども、開始から法的措置を講じるまでの平均的な審査期間は9か月になっています。これは平成14年度、平成15年度、平成16年度辺りからみてみましても大体9か月ぐらいで推移しています。新法の下では、御案内のとおり、違反行為に対して排除措置命令を行うに当たっては事前通知を行うということ、それから、課徴金納付命令と排除措置命令を同時に発することが行われていますので、言ってみれば手間はかかっているわけですけれども、処理期間は大体同じということですから、効率的な事件処理が図られているのではないかと考えられます。

それから、行為類型別の事件の概要ということで、入札談合事件については9件の事件を取り扱って、1件の刑事告発を行いました。事例としては、防衛施設庁の事件、それからめぐっていただいて、名古屋市営地下鉄、それから緑資源機構の事件を紹介

させていただいています。それから、公共発注ではなくて民間の発注に係る入札談合事件の摘発も行っており、ここでは天然ガスエコ・ステーション建設工事に伴う入札談合、それから、東京ガス、大阪ガスが発注するガス導管工事についての入札談合を紹介しています。

国際カルテル事件として、マリンホースに関する受注調整。内容的には受注調整ということで談合的な内容ですけれども、これは米国の司法省あるいは欧州委員会等と協力して同時に調査を開始しており、国際カルテル事件において外国事業者を対象として法的措置を当委員会が採った初めての事件です。

価格カルテル事件については6件の法的措置を採ったということで、次のページにありますように、ここではけい酸カルシウム板、それからポリエチレン管及び継手の事件を紹介しています。

不公正な取引方法の事件としては不当廉売、特に石油小売業、すなわちSSのガソリンに係る不当廉売の事案について、2社に対する排除措置命令を行っているということを紹介させていただいています。

それから、下にありますように、不当廉売の関連では、公共調達におけるダンピング受注。公共調達においては入札談合が大きな問題になりますけれども、そういった入札談合がない状況において、今度は低入札価格によって周辺事業者が悪影響を及ぼすといったものについての対応を行っているということで、5件に対する警告を行ったことを紹介しています。

6ページの3ですけれども、競争者排除事件ということで、薬剤師会が会員に対して新聞折り込み広告への一般用医薬品の販売価格を表示させないようにしていた事件、あるいは、複数のタクシー事業者が、低価格運賃を行っていたタクシー事業者との共通乗車券事業の契約を共同してボイコットしたという事件を紹介させていただいています。

第3として改正法の運用状況ですけれども、課徴金の算定率が引き上げられたということ、それから、課徴金減免制度が導入されたということです。引き上げられた課徴金の算定率あるいは繰り返しに対する割増し、あるいは早期離脱者に対する軽減制度というものについて、それぞれ具体的に適用されている事例が見られるということです。

課徴金減免制度については、平成19年度において74件の申請がありました。平成18年度が79件であり、それから制度導入当初から見ますと、これで179件の申請が行われたこととなります。特に平成19年度を見ますと、入札談合あるいは価格カルテル事件の中で16事件が結果的にはリーニエンシーによる申告事案だったということで、リーニエンシー制度、課徴金減免制度の効果は絶大であると評価できるだろうと思います。それから、犯則手続が導入されたということで、本年度は、先ほど申しましたように、緑資源機構の事件を取り扱ったということです。

第4として、審判、審決の状況ですけれども、表にありますように、審判係属件数が大体140～150件で推移していたところ、平成19年度において105件ということで、相当程度減少しているということです。これは法改正後における新法での審判開始請求が非常に減っているということで、具体的には平成19年度においては新法による審判開始は1件のみだったということもありました。

この理由としては、このリーニエンシー制度により緻密な立証ができるようになったということ、あるいは排除措置命令の事前手続ということで、その概要について説明し、証拠などについても説明し、場合によっては関係人の指摘に基づく内容の修正ということで、言ってみれば、相手方の理解を得た上での命令になっているということ。それから、課徴金については、御案内のとおり、いわゆる争い得がなくなった、審判開始請求をしても課徴金納付命令が失効しなくなったといったことが影響して、新法による審判開始は減少しているのではないかとかがわれるという状況です。

駆け足でしたけれども、私からの説明は以上で終わらせていただきます。

根岸会長 ありがとうございます。それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見がございましたら、どうぞお願いします。

村上会員 1点だけ、マリンホース事件という事件についてお聞きしたい。これは非常に有名な事件で、国際カルテルで、しかも大部分の合意は海外で行われたと聞いていますが、こういう独占禁止法の域外管轄原則とか域外適用をめぐる話というのは法律的には非常におもしろい話であるのと、それから、各国が法的措置を採ると、その中に自分の国ではどういう管轄原則で法適用しているというのを割とはっきり明言して書く事例が多いものですが、今回は一切これを書き込んでいないわけです。これは、今までの公正取引委員会の管轄原則の考え方、見解に多少なりとも差があるのか、あまりないのか。そこをお伺いしたいと思います。

南部管理企画課長 公正取引委員会が管轄に関する考え方を公式に出したということは私も記憶はありませんけれども、一般的に言われている属地主義の考え方と効果主義の考え方があるかと思います。本件は、行為自体は世界を対象とした違反行為ですから、その結果が日本に及んでいるという意味においては効果主義的な見方も可能であります。他方、違反行為は、全部ではないにしても、一部は日本国内においても行われているという意味においては、客観的属地主義の要素もあるということになるかと思えます。

根岸会長 はい、どうぞ。

井手会員 5ページ目です。不当廉売のところに排除措置命令が2件で警告が1件ということですが、それに付随して、注意というのが1,679件。法に基づかないものが注意ということになっています。年度で見ると最近かなりたくさん注意というのを出していますけれども、これは公正取引委員会の姿勢というのが、法に基づかないものである程度注意を促すという意味で、ある意味では濫用しているのか、それとも、

以前と変わらない姿勢で臨んでも最近はこれだけ増えているのか、どういうふうこれを理解したらいいのか。今後もこういう注意を受ける企業側としては、そのおそれがあるというだけで注意を受けるというのは大変あいまいであるので、その点について見解を聞かせていただきたいと思います。

根岸会長 お願いします。

南部管理企画課長 3ページの表で御紹介しましたように、申告件数の推移を見ていただきますと、小売業における不当廉売の申告が非常に多いという事実がまずあります。具体的に言うと、5ページにありますような酒、石油製品、それから家電製品に係る不当廉売の申告が非常に多い。これはやはり、中小の事業者がいて、他方、大規模な事業者がいる、あるいは規制改革、規制緩和によって事業者の参入が進んでいる、そういった中で、旧来の事業者たちが、新規参入あるいは大手の事業者の販売政策について不当廉売に当たるおそれがあるのではないかとということで公正取引委員会に多数の申告がなされる。こういったものの中で、1件ないし2件に警告あるいは排除措置ということを行うだけではなかなか予防効果というか抑止効果につながらないということもあって、簡易に調べて簡易に注意をするという処理方針を現在採っているところ です。

ただ、これについての評価は、おっしゃるように、分かれるところでありまして、一方、あいまいな状況で注意をされることについての違和感、あるいは他方、同じような事業者が何度も注意を受けているとこれはまたマンネリ化するということもあります。こういう形で行ってはおりますけれども、こういう形で今後とも行っていく必要があるかどうかということは、申告の状況、あるいは注意という手法に効果があるのかということも踏まえて、また考えていきたいと思っています。

根岸会長 ほかにございますか。どうぞ。

神田会員 今の件ですけれども、数字だけ見ると、注意では効き目が無いのかなという感じがしますが、注意した後に、それが改善されたのかというチェックとかはするのでしょうか。

南部管理企画課長 注意というのは、まさに違反につながるおそれがありますから注意をしてくださいという一方的な言い放しの形であって、具体的に改善措置を講じてくださいとか、あるいは改善された状況について報告してくださいという、行政指導のやり方は行ってないものですから、お答えとしては、そのフォローアップは行ってない状況です。

根岸会長 はい、どうぞ。

児玉会員 最近、大手の流通業者がプライベートブランドを相当導入しようとしていますよね。その場合に、プライベートブランドと同等品みたいなものとの不当廉売の関係というのはどういうふう認定、把握されるのか。要するに、プライベートブランドが増えていくと、こういう不当廉売の申告をしても、同じ製品ではないということで

認定されないということになるのかどうか。

南部管理企画課長 具体的なプライベートブランドの中身が分からないものですが、特にプライベートブランドということでブランドが違うということであれば、そのブランドの違いに基づく価格差というものも当然ありますから、そういった点も加味しながら判断する必要があるので、全く同じ商品の不当廉売の判断とは当然違ってくるのではないかと思います。

根岸会長 ほかに。

榎野会員 これは質問というか感想みたいな話なのですが、2年半前の独占禁止法の改正でリーニエンシーが導入されて、いろいろ効果を上げているということは非常にいいことだと思うんですね。昨今の元北海道開発局長の逮捕みたいなああいう官製談合というのはなかなかなくなるのかという感じがして、これは天下り問題とかいろいろ絡むこともあって、根絶するというのは非常に難しいのかもしれない。官製談合というのは、国民から見たら、普通の談合よりも許せない度合いが高いような気がしますので、公正取引委員会当局としても、ぜひ一生懸命摘発に今後も努力していただきたいということをお願いしたいと思います。以上です。

根岸会長 どうもありがとうございます。これは御意見ということでよろしいですね。

榎野会員 はい。

根岸会長 ほかにどうでしょうか。ほかにないようでしたら、私が質問してよろしいでしょうか。

国際カルテルの話が先ほどございましたけれども、ここで「本件は米国司法省、欧州委員会等と協力し」ということになっていきますけれども私の知っている範囲では、協力といっても非常に限界があるというか、アメリカと欧州との間に独占禁止法協力協定が締結されたということですが、しかしそれは国内法でできることしかできないというか、秘密の情報については交換できないということなので、協力というのはどういう意味の協力なのか、そしてその協力によって、協力したからこういう効果が上がったということが実際にあるのでしょうか。お願いします。

南部管理企画課長 本件の審査における具体的な協力の内容については、お答えを差し控えていただきたいと思いますけれども、まずもって立入検査の時期を合わせるということは大きな協力の一つだったということは言えると思います。

それから、先生の御指摘のように、実際に日本当局だけでなく、欧州・アメリカ当局も、特に権限を持って入手した資料については基本的には守秘義務があり、対外的には明かせないという状況があって、言葉で言われるほどの濃密な協力がなされているということでは決してありません。先生がおっしゃったように、あくまでも国内法の制限の中で我々も可能な範囲での協力を行っているというのが実情だと思います。

根岸会長 これも十分には知りませんが、日本がやっている協定というのはいわゆる第一世代の協定であるが、しかし、国によっては第二世代の協定で、秘密情報の交

換もできて、場合によれば相手の国の違反行為についても本当に協力して調査するとか、そういうことが可能になっているようなものもあるというふうには聞いています。これだけ国際カルテルが増えてくると、そのような協定に変えるとか、そういうことの御検討はあるのでしょうか。ちょっとお聞きしたいと思います。

アメリカとヨーロッパも非常に協力しているというふうについて書いてありますね。ヨーロッパとアメリカでは第一（世代の）協定のように私は思いますけれども、どういふ濃密な協力が行われているのか。ここで聞くべきことではないかも知れませんが、もしそういう濃密な協力ができるのであれば、日本としてもできるのではないかという気がするのですけれども、もし御見解がありましたらお願いします。

南部管理企画課長 いわゆる第二世代協定といえますか、秘密情報なども交換できるような協定が存在するのは、例えばアメリカとオーストラリアとかアメリカとカナダ。それから、刑事の世界では司法共助協定上も可能だというふうには聞いていますけれども、決して多くはない、むしろ少数ではないか、大部分の協力協定は第一世代協定が前提だというふうには認識しています。

他方、こういった第一世代協定ではどうしても限界があるというのはそのとおりでして、OECD等の多国間の場では、何らかもう少し前進させる方策はないかという検討も行われているやに聞いています。それから、アメリカとEUの間においても、日本とアメリカとの間と同様に、権限を持って得た資料の交換ということは行われていないはずで。他方、言葉の問題もありますけれども、頻りに電話などで対話をしているというのが実情のようです。そういったことが具体的な協力につながっていくのかもしれない。

根岸会長 ほかにありましたら、どうぞ。

司会者があまり述べるのはよくないのですけれども、もしなければ質問させていただきます。国際カルテルで、今回の事件は、市場というか一定の取引分野を日本の国内と限定していますよね。したがって、例えば課徴金も、日本の国内での売上げに必然的に限定されるということです。しかし、本件自体はかなり国際的なものであるということで、そういう実態を見ると、国内の市場というものに限定せずに、もう少し広くとって、かつ課徴金も取る必要はないですかね。そういうことが可能ではなかったのかという気もしますが、いかがでしょうか。

南部管理企画課長 おっしゃるように、このカルテル自身は全世界を対象にしたカルテルであって、日本の中でのカルテル、あるいはヨーロッパのカルテルというふうには切分けができるものではありませんでした。ですから、認定としては全世界を対象にしたカルテルという認定をしています。他方、それに日本の独占禁止法を適用するに当たって、一定の取引分野というものがあります。そういったことを考えたときに、排除措置の問題も含めて、現実的に日本の市場への影響ということをとらまえて、そこでの排除、あるいはそこでの課徴金の算定ということを考えるということで、結論的に

はそういう処理を行ったわけです。

根岸会長 いかがでしょうか。私はこの件についての質問は最後にしたいと思います。先ほど不当廉売の事柄について御質問がありましたけれども、公共調達におけるダンピング受注というのは、正直言って、研究者としての立場からみても、どういう場合に本当にこれが事件として成り立つのかというのはなかなか難しそうに見えるわけですよ。そもそも不当廉売の要件、例えば継続性という要件はどういうふうに判断するのかと。独占禁止法でこれを問題にするのは非常に難しそうに見える。結局、発注者のほうで最低制限価格とか低入札価格とかそういう制度があって、そちらでやってもらわないと、独占禁止法でこれをがりがりやるというのはなかなか難しそうに見えるわけですが、いかがでしょうか。

南部管理企画課長 おっしゃるとおりでして、特に公共調達の発注の場合は、特定の発注者からの発注物件を継続して低価格、ダンピングで受注するという事例はあまりございません。したがって、排除措置命令の対象になるような形のもの是要件的にも難しい。他方、大きな事業者がその地域における大型物件を非常に低価格で落札することは、周辺業者への影響はないとは言えないこともあって、警告ということですが、独占禁止法としてなし得る限りの処置を行っています。

他方、ダンピングでの対応以上にむしろ入札制度改革全体の問題があって、それについては政府全体として、公共工事調達の品質確保の観点から、おっしゃった低入札価格調査だけではなくて総合評価制度ということで、価格だけの評価じゃなくて品質とか地域への貢献云々といったことも加点、減点の対象にしながら総合的に入札・落札業者を決めるという方式を国ないし地方公共団体にも導入していく。そういったことがあまねく広がれば、ダンピング受注のようなものはなくなっていく、あるいは密室談合ということもなくなっていくということですが、今はまだそれが広がっているわけではなく、過渡期的な状況にもあります。

そういった中で、ダンピング受注が行われて地域の建設業者への影響があるものについては、政府の一員である公正取引委員会としてもきちんと対応すべきというのが政府全体の中での取組の一環にあるものですから、こういった取組を行っているということかと思えます。

村上会員 今の続きの質問ということで。地方自治体の場合は、低入札価格調査制度があった場合に、一定の低価格、決められた価格を下回るような入札価格が出たような場合には、その地方自治体の発注する部局が各資材の価格突き合わせなりして、何でこの価格になるのかというのを全部チェックして、その価格で間違いなく工事ができるかできないかというのをチェックしているというのが普通の地方自治体のやり方です。それから、最低制限価格のある場合には、最低制限価格を下回った場合には落札できませんから、その価格でやめる。

そういう形でチェックは行っていますが、ここの大成建設の北海道開発局の国の発

注工事については、そういう低入札価格の調査すら行っていなかった工事でしたか。

または、その価格が妥当であるかどうかというのは、発注庁が一応はチェックした入札価格であったというのが実態なのか。どっちになりますか。

南部管理企画課長 事案の具体的な内容については承知はしていませんけれども、少なくとも低入札価格調査の対象になって、それから問題の検討をした結果、最終的には契約されたというものであることは間違いありません。

村上会員 先ほど私も同じ疑問を持って、それでなおかつ警告するというのもなかなか難しいだろうなという気がしますもので。

根岸会長 舟田先生、今のと関係ありますか。

舟田会員 はい。その件です。

根岸会長 はい、どうぞ。(レイクさん,) その次にまいります。

舟田会員 先ほどのお答えの中で、公共調達におけるダンピング受注は継続性等の要件はないから違反とするのは難しいとお聞きしたんですけれども、私は一般指定第6項の後段で十分可能だと思うんですよね。前段は無理ですけど、後段で可能だと。両方とも法律上一種の行政指導ですけども、私の理解では、注意というのは、コストを下回って受けてはいけませんよという意味での一般的な注意、警告の場合は、もう少し違反のおそれがあるかもしれないけれども、立証できない、あるいは調査がまだそこまで行ってない。そういう意味で、警告を行ったというのは、公正取引委員会としては独占禁止法の適用が十分可能である、しかし諸般の事情で立証するまでの調査をしなかった、あるいはできなかった、というようでないで困ると思うんですけれども、いかがでしょうか。

南部管理企画課長 先生の御指摘のように、一般指定第6項の前段の考え方だと非常に困難であるけれども、本件についても後段の考え方に基づいて法の適用を行っています。さはさりながら、その場合の影響要件というものがどのような形で立証できるのかというところでは、やはり困難性ということ消えないだろうと考えています。

根岸会長 どうぞ。

レイク会員 不当廉売とダンピングの問題について、諸先生の御質問と説明者の答えを聞いていて私も大変興味深くいろいろと考えていたのですが、二つ質問がございます。

国内法の適用としての基準としてどうあるべきか等を含めた考え方でいま議論されていたと思うのですが、皆様の考え方として、国際的に見た場合に、競争政策当局の不当廉売に関する分野での法の適用、特にそれは法の解釈としての基準だけではなくてデュープロセスという意味で、特に行政指導ではないとおっしゃるのですが、公正取引委員会が注意したらやっぱりそれは行政指導だと普通は思うだろうと思うんですけども、行政指導という意味でそれが行われているというのは、それぞれ、ヨーロッパ、米国を含めて国際的な競争当局と日本の状況は整合性があるとお考えになっているのかどうか、また、ほかの国との比較でどう考えているのかというのが1点。

第2点は、同じように、国際的なダンピングというのは、御存じのように国際通商法上の重要な課題としてWTOのルールがありまして、外国の米国がその代表の一つですけれども、国際上起きるダンピングの法の適用の中身、または手続上の問題についてはWTOで訴訟が幾つも行われています。問題にもなっています。その中で日本政府が訴訟を起こしているケースもあり、問題提起をしているケースがたくさんあるわけですが、その日本政府の政策とスタンスとの整合性というのを、国内で不当廉売を適用するときどういうふうにお考えになっているのか。いま首を傾げていたので、いや、全然関係ない話とお考えになるのか、その基準やデュープロセスは同じように整合性があるものでなければいけないというふうにお考えになるのか。グローバル経済なので、私は関連あると思うのですが、二つ（お尋ねします）。

南部管理企画課長 デュープロセスという観点はおっしゃったとおりで、日本の公正取引委員会が行っているような行政指導としての警告あるいは注意といったものは、欧米では全く行われていないかどうかは分かりませんが、あまり見られないのかなと。他方、日本の場合は、従来そういった手法で対応されているという違いがあるのは事実です。

そういった中で、デュープロセスの要請で、例えば警告については、従来公表されていなかったものが、基本的に透明性を高めるために公表するというような手続をとっている。あるいは警告をするに当たっては、事前に内容について相手方に説明する。法的措置の場合もデュープロセスの向上に努めています。他方、限られた行政資源の中で、より多くの違反事件あるいは違反の疑いを除去していくという観点から、こういった手法も、日本的な手法なのかもしれませんが、やはり一定程度必要なかなと考えています。

それから、国際ダンピングのことを御指摘いただいたんですけれど、さすがに我々もガソリンスタンドを注意するときにWTOルールとの関連性ということをあまり意識はしませんけれども、WTOのルールのダンピングは、特定の事業者、特に国内事業者を守るという考え方があるのに対し、競争法の場合はどちらかというと、特定の事業者というのは、やはり市場における競争を維持確保するという点で、フィロソフィーには若干の違いがあるのかなと。他方、もちろんオーバーラップする部分もあると認識はしています。

根岸会長 どうぞ。

古城会員 1点だけ述べさせていただきます。不当廉売についてはいろいろな意見がありますが、私は不当廉売はほとんどないという立場をとっています。公正取引委員会の立場もよく承知していて、公正取引委員会のやっていることも少々仕方がないかなと思っていますので、慎重にやっていただきたいと思います。価格競争が激しくなってコスト割れ販売があるだけというふうには思っています。不当廉売というのは、それに加えて、競争事業者を排除してその後独占的な利益を得たいというタイプの行

為だと思しますので、ほとんどあり得ない話だと思います。

他方で、政府筋の中ではやはり激しい価格競争もよくないという意見が強いので、公正取引委員会は、広い意味で政府の一部で、独占禁止法を非常に工夫のある運営をしているのだなというふうに私は理解していますので、どんどん不当廉売の取締りを厳しくするという方向に行かないようにしていただきたい。私の希望です。

それから、注意について。注意というのはニュートラルであって、不当廉売だといういろいろな申告が出ているので注意してくださいよということで、灰色だから注意するということでは全然ないという説明があったと思うんですけど、それは今でもそのとおりでしょうか。先ほどの御質問で、注意があって、ちゃんと注意を守っているかどうかフォローアップするとか、そういうたぐいの成果は持っていないことだと理解しているんですけど、それはそれでよろしいのでしょうか。

南部管理企画課長 もちろん注意をする前提として一応の調査はさせていただいていますので、こういう申告があって苦情があったから注意しなさいというやり方での注意ということでは決してございません。

他方、警告に当たるような違反の要件への該当性という点については、現時点においては見当たらないけれども、この販売手法をそのままずっと継続していき、例えば原価が割れて周辺事業者への影響が及んでくれば、警告ということにもなり得る、そういう意味での注意、違反につながるおそれがあるという観点での注意喚起という意味合いでの注意と理解しています。

根岸会長 よろしいですか。それでは次の議題に移りたいと思います。次は景品表示法違反事件の処理状況と下請法違反の処理状況についてです。景品表示法につきましては大元取引部景品表示監視室長から、また下請法につきましては三宅取引部下請取引調査室長から、それぞれ御説明をお願いします。では、よろしくをお願いします。

大元景品表示監視室長 景品表示監視室の大元でございます。お手元の資料 180-2「平成19年度における景品表示法の運用状況及び消費者取引の適正化への取組」という資料に基づきまして御説明を申し上げます。資料は概要が付いていますけれども、御説明は、概要の3ページを除いて、その次から申し上げたいと思います。

景品表示法の処理状況ですけれども、平成19年度の処理状況はこちらの表にあるとおりでして、排除命令56件、警告19件、注意482件という状況です。「表示事件の排除命令件数としては過去最高の件数であり」と書いてあるとおりで、これまでの事件の件数に比べまして多くなっているという傾向は、昨年度以降続いてきているというふうに考えています。

排除命令件数が多くなった要因というのは、いわゆる不実証広告規制の第4条第2項を適用した案件が大幅に増えたということで、排除命令56件中の35件が第4条第2項案件ということです。平成18年度の6件から35件ということですので、こちらの件数の増加が処理件数に大きく影響していると言えるかと存じます。

ちなみに新規発生件数というところですが、申告、職権探知、その他とありますけれども、平成19年度1,549件ということで、前年度に比べますと若干減ってきてはいますけれども、我々のほうに寄せられる情報はかなり高水準で推移してきているということです。これは平成12~13年ごろの件数から比べますと2倍から3倍増ということで、寄せられる情報が相当多くなっているということです。さらに申し上げますと、申告件数の半数以上は、電子申告の形での情報提供であり、これが多くなっているということがございます。

次のページ以降が事件の概要です。表示事件の排除命令、警告とありますけれども、56件のうち、優良誤認に係るものが54件、有利誤認が2件、それから原産国告示違反が1件。件数的には違反法条が2つかぶる案件がありますので、合計数とは異なりますが、内訳的にはそういう形になっているということです。効能・効果表示ということで35件の第4条第2項の案件を含めますけれども、相当程度がそういった効能・効果を標榜している案件に係るものということでした。

事件の紹介は省略させていただきますけれども、第4条第2項案件については、従前、ダイエット食品等々のものから、平成19年度においては、お風呂場とかにおいてカビが抑制されるということを標ぼうするような商品とか、あるいは、洗いおけでカビを防止するということを標ぼうする。あるいは、昨今ガソリン価格も高騰してきていますけれども、燃費が向上するというような商品群について第4条第2項で排除命令を行っている。そのほか、効果・効能に関するものとしては、蚊よけ器の効果とか、そういったものもあります。

それから、食品関係についても私どもも何件か行っていて、かなり大きく取り上げられたものとしては、馬刺しの霜降り表示ということで、霜降り馬刺しという表示をしていた居酒屋等に対し措置を命じております。その他、衣料品関係ですと、カシミヤの配合率に関する件がありました。50%、100%あるいは70%といったような配合率を標ぼうしていたものが、実際には、一番少ないものでは全く入っていない、多くても25%程度という形で、実際の配合率は極めて低いものであるという案件等々がございます。

有利誤認ですけれども、電気通信にかかわるものということで、DIAL104のサービスに関する不当表示の案件といったような案件があります。

警告についても、優良誤認、有利誤認、それから原産国告示違反があります。特に、昨年末に行いましたけれども、大手の百貨店が催事。これはイタリア展というようなもので各百貨店がやっていたものですが、こういったところでの原産国に関する表示について警告等を行いました。あるいは、携帯電話の料金サービスに関する表示といったような案件も、制約条件を十分に書いていなかったということで警告を行ったというような案件等があります。

1ページめくっていただきまして3ページ、事業者団体に対する要望ということで

2点ほど要望しています。一つは、先ほど申しあげましたカシミヤの配合率に関する
ことに対して検査協会のほうに要望しました。これは「カシミヤ 100%」という下げ
札発行を協会で行っていたということですが、その検査のやり方について見直
しを行っていただきたいという要望をしているということでございます。それから、
百貨店協会に関しては、催事の事件で原産国に係る表示の確認等を十分行っている実
態が見られなかったということで、これは特定の百貨店に限らないのではないかと
いう問題意識から、百貨店協会に対して傘下の会員事業者に対する指導を要望している
ということでございます。

その他、審判関係では表のような状況ですけれども、現在、実質継続しているもの
というのは、たばこのニコチンがビタミンに変化するという案件、それから、先ほど
申しあげた燃費向上を標ぼうする案件、これが2件、2社あります。私の方からの説
明は以上でございます。

根岸会長 ありがとうございます。そうしたら、下請法の運用状況をお願いします。

三宅下請取引調査室長 下請取引調査室の三宅でございます。お手元の資料の180-3とい
う資料に基づきまして御説明いたします。まず平成19年度における概要ペーパーの1
ページ目を御説明しまして、「平成19年度における独占禁止法違反事件の処理状況に
ついて」の資料の方へ移りたいと思っています。

下請法の運用状況ですけれども、平成19年度に勧告を行った件数。勧告というのは、
下請事業者の受ける不利益が重大であると判断した事案について勧告を行っているわ
けです。これが13件ということで、平成16年4月の改正下請法以降、最も多いとい
うことになっています。勧告を行った13件については、いずれも下請代金の減額事件
ということなんです。下請事業者と親事業者の間で合意があれば支払い時に下請代金から
減額しても許されるという誤った認識の親事業者が多くいる、こういう実態が考えら
れます。このうちの1件については、買ったたきについてもあわせて勧告をしている
という案件です。買ったたきは、実は下請法で初めての勧告を行っています。

ここで買ったたきの案件について簡単に説明させていただきます。本文ペーパーの
15ページをお開きいただきたいと思えます。15ページのところにホーチキメンテナ
ンスセンターというのがあります。ここは消防用設備の保守点検業務を行っている会社
です。減額行為をまず行ってしまして、出精値引きという形で下請事業者から減額を
行っていました。こちらが調べ始めまして、これが下請法に違反する減額行為である
という指摘を受けたところ、これはやめるということにしましたが、次は下請事業者
と十分な協議を行わなくて、減額していた一定率をそのまま下請代金として一方的に
決めていました。この行為をとらえまして、買ったたきという形で認定しています。
買ったたきといいますと、取引開始に当たって価格を買いたたくというのが普通の形
ではあるかと思えますけれども、本件は取引を継続している途中で買ったたきを認定
したという案件でございます。

それでは概要ペーパーに戻っていただきまして、この13件のうち、役務関係に係る違反が8件。これも過去最も多くなっています。8件のうち道路貨物輸送分野における違反が7件。これも過去最も多くなっています。平成16年度から平成19年度における勧告件数の推移はここに書いてあるような棒グラフになっています。

下請代金の減額とか支払遅延があった場合には、原状回復措置を採るように指導しています。減額分については下請事業者に返還するように指導しています。平成19年度においては、下請事業者3,736名に対して総額10億8804万円を返還するように指導しています。下請事業者の数、返還総額とも、平成16年4月の改正下請法以降、最も多くなっている状況です。あと支払遅延に関しては遅延利息を支払うように指導していただきまして、これについても、3,525名に対して総額7244万円の利息を支払うように指導しています。これも平成16年の改正以降、最も多くなっています。

1枚めくっていただきまして、本文のほうの1ページ目から御説明させていただきます。書面調査の実施状況ですけれども、下請取引の性格上、その申告が期待できないところですので、書面調査を実施しています。平成19年度における書面調査は、親事業者がおよそ3万社、下請事業者が17万社、合計20万社に対して書面調査を実施しています。書面調査の実施の数については、下に書いていますように、平成17年、平成18年、平成19年と同じような形で推移しています。

違反事件の処理状況ですが、新規に着手したのが3,110件あります。このうち2,964件が書面調査によるもの、申告が145件、それと中小企業庁長官からの措置請求が1件あります。

申告の数ですけれども、1枚めくってもらいまして2ページ目の第2表。ここの左のほうの新規着手件数のところで、平成17年度からの申告の数を見ますと、65,100,145と申告はかなり多くなっている。下請事業者からしてみますと親事業者の違反行為について申告するのはなかなか難しいという実態にはあると思われませんが、下請法の普及・啓発あるいは勧告件数が増えるに従いまして、下請法に対する認識が広まっているのではないかと考えています。平成19年度については、勧告13件、警告2,740件、不問307件、合計3,060件を処理しています。

下請法違反事件の措置件数のうち、業種別で見た場合にどこが多いかということで、道路貨物輸送業が一番多くなっており、その次が自動車小売業であるということです。

3ページ目のところの類型別の件数ですけれども、これは支払遅延というのがやはり一番多い違反行為であるというふうになっています。それと、道路貨物輸送業の件数が最も多くなっているという状況にもあります。

ページをめくっていただきまして、4ページ、5ページですが、製造委託に係る処理状況と役務委託に係る処理状況と二つあります。製造委託に係る処理状況のうちで違反行為が多いのはやはり支払遅延です。役務委託についても支払遅延が多いということです。製造委託に係る違反事件の中で、支払遅延の次に多いのが割引困難手形の

交付があります。これを役務のほうと比較していただきますと、役務の方では手形の比率が極めて少なくなっているということです。役務については、恐らく現金払いの方が比率が多いのではないかと考えています。

1枚めくっていただきまして6ページです。成長力底上げ戦略を踏まえた取組状況です。昨年の2月に成長力底上げ戦略というのが策定されており、これを踏まえまして、以下の取組を実施しています。一つは下請法特別調査ということで、平成16年の下請法で新たに適用対象となった分野のうち、道路貨物運送、放送番組・映像制作の情報成果物、それと金型、この三つの分野について特別調査を実施しています。

その結果ですが、道路貨物運送に係るものについては4社に対して勧告、190社に対して警告を行っています。違反行為については発注書面の交付義務違反が80.1%を占めています。あと、支払遅延と減額という違反行為が多いという状況です。問題点としては、道路貨物運送に係る分野においては違反する行為が極めて多く、その原因というのは、下請法に対する理解不足、誤った認識にあるものと考えています。

放送番組・映像制作に係る情報成果物については41社に対して警告を行っています。これについても、発注書面の交付義務違反と支払遅延が多くなっているということです。問題点として挙げさせていただいているのは、改正下請法の施行以前からこの業界に存在している取引慣行が大きな要因であると考えています。それと、そもそもどのような委託内容が下請法の適用対象になるのか理解していないというものもあったということでございます。

1枚めくっていただきまして8ページです。金型の製造に係る委託取引です。これは19社に対して警告を行っています。違反行為が多かったのは発注書面の記載不備と支払遅延です。金型については、以下のとおり、二つの問題点を挙げています。金型代金は通常、高額であるということで分割払いが行われることが多いという特徴があります。これによりまして、例えば分割払いに係る最終の支払日が、金型を受領した日から起算して60日以内に定められた支払期日に支払われていないということで、下請代金の支払遅延となるということなので、支払遅延とならないように留意する必要があるということです。

それと、親事業者が所有する金型を、下請事業者に預けて部品の製造を委託することがあります。この場合に、発注が長期間にわたって行われたいということで、下請事業者がその金型を保管するということが行われています。しかし、保管する必要が失われて、その金型の引き取りを親事業者に求めるということがあります。今回の調査においては、親事業者がその金型の引き取りを拒んだという事例は見られませんが、親事業者が金型の引き取りを拒んだり、あるいは金型をその下請事業者が無償で保管させるといった場合には、不当な経済上の利益の提供要請に該当するおそれがあるということで、親事業者は留意する必要があるという問題提起をさせていただいています。

この3分野については、4件の勧告と250件の警告を行っています。下請法の内容を十分に理解していないということが違反行為の主な原因となっている状況がうかがわれますので、下請法の厳正な運用と講習会の実施などを通じて、下請法の趣旨内容を周知徹底していく取組を引き続き行っていくことを考えています。

二つ目については、下請法違反事件に係るフォローアップ調査を行っています。平成16年度に勧告した4件につきまして、勧告後において下請法の遵守がどうなっているのかということ进行调查しています。結果的に言いますと、法令、法律を遵守している取組があったことを確認しています。

9ページの違反行為の未然防止のところですが、書面調査の見直しに関して、親事業者向けの調査票の見直しを行いました。親事業者の義務、親事業者のどのような行為が違反となるかということ具体的に書くということで、親事業者が自社の下請取引に係る行為について自主的に改めている事例があったということです。

1枚めくっていただきまして10ページです。下請法の普及・啓発関係です。本年度平成19年度において初めて行われたものを中心に御説明します。まず(2)に書かれています買いたたき行為の未然防止です。これは平成19年の7月に買いたたきの未然防止のために、買いたたきに関する例を分かりやすく解説した下請法ガイドブックを作成しまして、親事業者8万社、関係団体48団体に送付しています。

4番、原油価格の高騰に伴う基本方針。これを踏まえまして、下請法違反の疑いのある行為に関する積極的な情報提供、すなわち申告を促すということで、日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会に対して文書により要請しています。また、今年の3月ですけれども、下請法の周知と申告を促すということを目的として、下請事業者向けのパンフレットを9万部作成しまして、商工会議所を中心に2,007カ所に送付しています。

最後ですけれども、11ページの終わりに、荷主と物流事業者との取引等に関する公正化に向けた取組を行っています。これについては、12ページに書いていますが、今年の3月28日におよそ3万社の物流事業者に対して調査票を発送しています。この調査票の発送については多くの回答が寄せられていまして、細かくヒアリングを行うことで実態の把握に努めているという状況です。簡単ではございますが、私の説明を終わります。

根岸会長 ありがとうございます。平成19年度における景品表示法の運用状況、そして下請法の運用状況について御説明いただきましたので、御質問なり御意見がございましたら、御自由をお願いします。

斎藤会員 支払いの遅延のことについてお伺いしたいのですが、これは意図的に遅延しているのか、あるいは経営が困難で、ただそれを正面から認めたくないで違う書き方をしているのか、経営状態によって何か関係がございませうでしょうか。

三宅下請取引調査室長 支払遅延については、私が見ている範囲では、一般的に経営が悪

化して払えないというよりは、むしろ制度的に60日を超えるような支払制度をとっているとか、あるいは上からの支払いが来ないから下に払えないとか、そういった形のものが多いように思います。ですから、本当に親事業者の経営が悪化していて払うに払えないんだというようなものは少ないように思います。

舟田会員 今の例もそうですけれども、支払遅延について、例えば先ほど放送番組のところで業界の慣行にも原因があると言っていましたけれども、放送番組の場合はもちろんテレビ局と番組プロダクションの関係の問題になるわけですが、テレビ局の場合には、放映してから払うという慣行が昔はあった。今でも一部(ありますが)、これは明らかに違反ですね。そこに書いてある慣行というのはそれを指すのか、あるいは外にもっと何かあるのかなと。一つ質問します。

三宅下請取引調査室長 今おっしゃるようなことであると思います。あと、放送番組の場合は、感性に非常に影響のあるもので発注書面に文書でなかなか書けないという部分があります。ですから、発注書面の不交付とか不備とかが多くなっています。それは慣行によって生まれてきていると思っています。

舟田会員 下請法の何条でしたか、後ろのほうに中小企業庁の云々という条項があって、その第2項か第3項に主務大臣云々というところがあるのです。もちろん下請の方は御存知でしょうけれども、今日の特別調査の3分野(道路貨物運送は)国交省、金型は経産省、それから放送は総務省ですけれども、それぞれガイドラインを作った、あるいは作りつつある。私は総務省で放送番組についてのガイドラインを作りつつあるのですけれども、やりながら、「どうしてこれを公正取引委員会でやらないのか。どうしてこうなったのかな」と思ったのです。

こういう質問はちょっとどうかと思いますけれども、法律上の仕組みから主務大臣はもちろん自分の所轄する業について下請法違反があれば中小企業庁を通じて伝えることになっているわけですが、公正取引委員会としては、こうやって特別調査を3分野についてやられて、しかも勧告なり出しているわけですね。主務大臣との協力関係はどうお考えなのかお聞かせ願えればと思います。

鵜瀬取引部長 各業種の下請取引適正化のためのガイドラインというのは昨年2月の成長力底上げ戦略を踏まえて進められていると理解しています。特別調査の対象となっている3分野とガイドライン作成分野は重なっていますが、それは結果的に重なったのであり、特にガイドライン対象分野は、全部で今11になっているんですけれども、ほかの業種もありますので、ガイドライン作成の分野を特別調査対象分野として選んだということではありません。

しかし、各主務官庁において、下請取引適正化の取組を、特に下請法に違反するかどうかだけではなくて、各業界のベストプラクティスを決めるという形でガイドライン作成が進められていること自体は、全体の取引適正化に役に立つということで必要なことだと思います。また、下請法上、各主務大臣は中小企業庁を手伝うということに

なっているわけですが、このような取組がもし行われれば、またそれが措置請求という形で公正取引委員会にも来るとは思います。しかし、ガイドラインの取組は基本的には違反行為を未然に防止するという機能ですので、下請法上の違反行為の事件処理と直結するものというふうな理解はしていません。

根岸会長 ありがとうございます。

舟田会員 もう一ついいですか。

根岸会長 はい、どうぞ。

舟田会員 今日、買ったたきについて勧告が初めて出たと。これは大変結構なことだと思うのですが、放送番組については、御承知のとおり、関西テレビの「発掘！あるある大事典」で、テレビ局から番組プロダクションに対する支払い額が非常に安いという指摘がありました。その他、下請金額を一律に下げることが行われて、非常に安い下請代金で番組プロダクションが番組を作っているのではないかとということで問題になっている。しかし、公正取引委員会は、買ったたきについて実例がないし、どういう基準がよく分からないので、どうも書きにくいのですよね。

個別事例についてあまり詳しく御説明いただくのも何かと思いますけれども、一律に1割下げるなどの場合、それ自体が買ったたきなのか、あるいはコストまで見ないとだめなのか、その辺で何かお考えがあれば教えていただきたい。

三宅下請取引調査室長 下請法の運用基準というのがありまして、そこに書いてあるのですけれども、大きく分けて二つの要件があります。一つは価格決定の方法の問題と、あと一つは価格の問題です。個別案件の話ですが、本件は価格決定の方法が一律一方的な形で、十分協議を行っていませんでした。価格の方についても、通常支払える価格を総合的に判断しまして、本件は価格面においても買ったたきに当たると判断をしています。

根岸会長 なかなか難しいですね、買ったたきの基準というのは。

高橋会員 景品表示法と下請法の運用状況をいろいろ教えていただいたのですが、やはり件数を見てかなり少ないなという感じがしています。氷山の一角ではないかというふうに思われるわけです。と申しますのも、今年の1月に報道されましたけど、昨年、埼玉県で県内の5大学の大学生に景品表示法の違反例を調査してもらったら、あっという間に200件ぐらい、110何件が違反で、疑わしいものが80件ぐらい出てきたということも出ているのですよね。いろいろな教育もしていらっしゃるようなのですけれども、大学生あるいは中高生などにも、この辺はしっかり教育していく必要があるのではないかと考えています。

公正取引委員会のホームページを拝見しました。今各省庁は子供向けにそういう教育のコンテンツをいろいろそろえているのですけれども、公正取引委員会さんの場合には、独占禁止法ということで、子供向けにクイズだとか漫画だとかを展開しているのですけれども、景品表示法とか下請法の方がもっと身近なんじゃないかと思うので

す。不当表示が独占禁止法の話の中にちらっと入っているのですけれども、景品表示法としてきちんと書かれていないので、その辺は今後見直していただきたいと思っています。

景品表示法に関しては消費者庁に移管ということだと、またいろいろな考え方も出てくるだろうと思うのですが、どこがやるにせよ、都道府県も含めて、そこでこれを見つけていくというのは非常に難しいと思いますので、国民がこういうものに対して知識を深めていくということは、非常に重要なのではないかと考えています。

もう一つ、景品表示法に関しては、「景品表示法って知っていますか」と一般の方に聞くと、まず景品というものがよく分からないし、それが不当広告の規制であったりするということがなかなか知られていないのですよね。これは法律面にかかわることで非常に難しいと思うのですけれども、景品表示法 正式名称は不当景品類及び不当表示防止法ですか、これ自体があまり知られていないという事実があるのではないかと考えています。ですので、もう少し一般の方々が自分に関係のあることなのだというふうに思えるように、何らかの措置を講じていくことが必要ではないかと考えています。

以上は要望でございます。

根岸会長 ありがとうございます。今のは御要望ということで、公正取引委員会、よろしくをお願いします。ほかにどうぞ。

三村会員 下請法の中の物流に関することなんですけど、物流調査タスクフォースをお作りになったということで、本格的に取り組んでいらっしゃるということについては私も評価したいと思います。ただ、今の御説明に何度もありましたように、非常に改善が遅れていますし、先ほどのお話の中にも、親側は基本的にはよく理解していないとか、そういったような問題がずっと残っている業界であるということですので、下請法を強化するというだけで本当に十分なのかどうか。これについてもまだまだ懸念があるという感じがします。

それから、今のお話ともちょっと関係するのですけれど、こういうピックアップされたものはあくまでも氷山の一角であって、あまりインパクトがないのかもしれないなという印象を若干受けているわけなのですけれど、今後の取組ということに関してどういうお考えがあるかということについて、もし御説明がありましたらお願いします。

根岸会長 何かありますか。ちょっと難しそうな話ですが。

鵜瀬取引部長 高橋会員の御指摘ともちょっと関係するのですけれども、下請法はできてから50年以上たっているのに、同じような違反行為が毎年繰り返される。そして親事業者に聞くと、「いや、減額する旨ちゃんと下請事業者の了解をとっているからいいと思いました」というようなことを堂々と言われて、非常に理解が足りない。これは、私どもの広報不足もあるかと思っています。

そして平成16年4月以降、勧告を公表するようになったのですけれども、新聞記事

の取扱いが小さかったりしまして、気が付かれなかったりするのです。それを粘り強くマスコミの方をお願いを続けまして、とうとう今週の勧告に関しては全国紙の見出しが三段にまで成長しました。できるだけ多くの方の目に触れるようにしていきたいと思っています。

また、下請事業者側についてはあまり被害者意識がなかったりします。つまり、親事業者と気持ちの上で一体なので、親が困っているときには下請が協力するのは当たり前みたいな御認識で、協賛金の要求でも、「そうですか。しょうがないですね」みたいに払われていたりします。

そこで、昨年度からの取組ですけれども、下請事業者向けに下請法を説明しようということで、今までは親事業者向けの説明会ばかりやっていたんですけれども、下請事業者向けのパンフレットを作りまして、また説明会を開催するというので、少しでも関心を持って自衛していただければと思っています。そのような取組で何とか違反を抑止していきたいと考えています。

また、物流に関しては二つの側面があります。荷主とトラック事業者との関係、またトラック事業者が更に再委託する下請取引の関係と二つあります。物流タスクフォースでは両方扱っていきまして、物流業者3万社に調査しましたところ、今まではあまり反応がなかったんですが、今回はトラック協会にも広報をお願いしたこともありまして、書面調査の反応が多少増えてきています。そして、物流特殊指定という独占禁止法上の荷主の行為の問題を指摘するものと、下請法違反の疑いを指摘するものと両方ありますので、両方に取り組んでまいりたいと考えております。

根岸会長 よろしいですか。どうぞ。

高橋会員 下請法に関連してなんですが、先ほど舟田会員からも放送番組制作に関する御意見がありましたけれども、私も情報通信審議会でデジタルコンテンツの流通の促進等に関する検討委員会の委員を務めています。ここで放送番組・映像制作に関わる問題というのは非常にあるのではないかと考えているところです。

ただ、平場で放送事業者もいるところではなかなか制作者が実態を言えないということもありまして、放送事業者のいないクローズのところでは中立の委員だけで話を聞こうとか、そんな非公式の会合とかも実はやっています、その中では、かなり疑わしいといえますか、取引慣行といえはそういうことになってしまうのですけれども、ひどい現実があるというふうに私は認識しています。ですので、公正取引委員会でも、いろいろ手法を工夫していらっしゃると思うのですけれども、積極的に現場にいる意見を聞きに行くということも是非やっていただきたいと思います。

根岸会長 ありがとうございます。これも御要望ということでよろしく申し上げます。

それでは第3番目の議題がありますので、そちらに移りたいと思います。企業結合事案の処理状況等につきまして、稲熊経済取引局企業結合課上席企業結合調査官から御説明をお願いします。

稲熊上席企業結合調査官 企業結合課の上席企業結合調査官をしています稲熊でございます。お手元にあります独占禁止懇話会 180-4「平成 19 年度における主要な企業結合事例について」という資料に基づきまして説明させていただきたいと思っております。

この資料の中にあります平成 19 年度における主要な企業結合事例については、先週の金曜日(6 月 13 日)に公表したところです。今回の主要な企業結合事例においては、11 の事例の審査結果を取り上げているところですが、本日はその 11 事例のうち、国境を越えた市場画定を行った事例である「TDK(株)によるアルプス電気(株)からの磁気ヘッド製造事業用の固定資産の譲受け」の事例、それから、測量機器の製造・販売事業を営んでいる「(株)トプコンによる(株)ソキアの株式取得」の事例、この 2 件について、その審査結果の概要を紹介させていただきたいと考えています。

まず「TDK(株)によるアルプス電気(株)からの磁気ヘッド製造事業用の固定資産の譲受け」の事例です。

磁気ヘッドと申しますのは、磁気によりデータやプログラムをディスクに保存する装置であるハードディスクドライブの主要な部品として、当事会社はともにハードディスクドライブ用の磁気ヘッド事業を営んでいます。磁気ヘッドはハードディスクドライブのサイズに応じまして異なったサイズのものが存在しており、ハードディスクドライブメーカーの指定する仕様に基づいて製造されていますけれども、各種サイズの違いはあっても機能は変わらないという状況が見られたこと、また、仕様の異なる磁気ヘッドについても供給の代替性が認められたことから、ハードディスクドライブ用の磁気ヘッドについて商品の範囲を画定しました。

また、地理的範囲については、磁気ヘッドのユーザーであるハードディスクドライブメーカーは、自らが必要とする技術を満たして、適切な価格で納入が期待できる磁気ヘッドメーカーであれば、国籍を問わずに取引を行っている状況がありました。また、磁気ヘッドメーカーのほうも、製品の本体価格について、世界のいずれの地域向けのものであっても同一の価格で販売しているという状況があったことから、日本市場を含む世界市場で地域市場が形成されるというふうに判断しました。

その次の表に当事会社のシェア等があります。本件統合によりまして、当事会社の合算販売数量シェアは約 40%、順位は第 1 位となります。また、本件統合のHHIは約 3,000、その増分は約 600 でした。

他方で、磁気ヘッドメーカーがハードディスクドライブの製造販売市場とは無関係に独自の価格設定を行うことは非常に困難であるという状況が、調査の結果分かりまして、実際にも、磁気ヘッドの価格の推移を見ますと、ハードディスクドライブの価格に連動する形で下落を続けているという状況がありました。また、表にありますとおり、10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在するとともに、磁気ヘッドメーカーの稼働率には余裕がありまして、競争事業者が自らの製造量を増やすことは十分に可能という状況です。

さらに、ハードディスクドライブのユーザーである大手のコンピューターメーカー等においては、ハードディスクドライブメーカーに対して非常に強い価格交渉力を有しておりました。また、それを受けたハードディスクドライブメーカーから磁気ヘッドメーカーへの技術的要請とか価格の引下げ要請というものについても非常に強くて、川下の事業者からの競争圧力が十分に働いているという状況が認められたところです。

さらにそれらに加えて、近年ハードディスクドライブに代わりましてフラッシュメモリーが製品に搭載される動きが出ていること等を考慮しまして、本件については、一定の取引分野における競争を事実的に制限することとはならないというふうに判断したものでございます。

続きまして、1枚おめくりいただきまして、「(株)トプコンによる(株)ソキアの株式取得」に関する事例でございます。当事会社はともに測量機器の製造・販売事業を営んでいる事業者です。

当事会社間で競合する商品としては、ここに挙げていますとおり、セオドライト、レベル/レーザー、トータルステーション、モーター駆動のトータルステーション、それからGPSの測量機器という5つが存在しまして、測量事業者とか建設事業者などのユーザーは、測量機器の機能、利便性、精度等を考慮しまして、それぞれの測量機器を選択しているということから、ここに挙げています5つそれぞれの測量機器ごとに一定の取引分野を画定しました。また、これらの測量機器については、ユーザーは基本的に全国のメーカー等から購入しておりまして、製品の特性等から見ても特段の事情もないということから、地理的市場は全国ということで画定しています。

これらの5つの商品のうち、トータルステーションについて、本件統合後の市場シェアが大きくなること等から、トータルステーションについてのみ競争に及ぼす影響を詳細に検討しました。

まず、一定の取引分野におけるシェア等のところですが、統合後のトータルステーション分野における当事会社の市場シェアについては、この表にありますとおり、約60%、順位は第1位、統合後のHHIは4,700、その増分は約2,000ということで、かなりシェアも大きくなりますし、HHIの増分も非常に大きいという状況でございました。

また、トータルステーションのユーザーの嗜好というか、そういうものを見てみますと、ある程度の使い慣れとか製品への信頼度といったことを重視して、特定のメーカーの製品を継続して購入する傾向がありました。そこでもう少し詳しく見てみますと、特に統合する当事会社間の製品の間で代替性が、当事会社の製品とその他の会社の製品との代替性に比べて高いという状況が見られたために、本件統合によりまして、当事会社によるトータルステーションの価格引上げ等は容易になるのではないかとということがうかがわれました。

さらに、ここにも書いてありますけれども、ユーザーからの競争圧力とか、輸入圧

力、参入圧力といったこともいずれも有効に働いていないという状況がありました。

他方で、GPS測量機器及びモーター駆動のトータルステーションについては、トータルステーションからの需要のシフトが進展しているということもあり、数年後を考えると、GPS測量機器等が競争圧力として評価できる状況もみられたところです。

そのような状況のもとで、審査の過程において、当事会社から、ここに挙げてある2つの措置を採ることの申出がありました。まず一つ目ですけれども、トータルステーションについて、本件株式取得後の一定期間は、当事会社の一つが、自社が製造するトータルステーションを現在トータルステーションの製造・販売を行っていない第三者に供給し、当該第三者がトータルステーションを販売するとともに、3年間、当該第三者に対して販売子会社への仕切り価格と同じ価格で供給するというもの。そして二つ目として、3年間、当事会社間でそれぞれ製造するトータルステーションに係る情報が共有されないように情報遮断措置を講じるという問題解消措置の申出がありました。

我々としては、そのような問題解消措置が確実に実施されるということであれば、当該第三者が市場において独立した競争単位として機能するものと評価でき、当事会社がトータルステーションの価格等のある程度自由に左右することが妨げられることになるというふうに考えまして、本件について容認することとしたものでございます。

以上、具体的な事例について御説明させていただきましたけれども、この資料の最後のほう、事例集の69ページ、70ページのところに参考として報告届出件数をつけております。毎年度私どもに届出・報告をいただくのは1,000件をちょっと超えるぐらいですけれども、平成19年度においては、トータルで1,284件の届出・報告がありました。これは平成18年度の数字と比べまして若干増加しているということです。ちなみに、届出報告の動向等については、ここに付けさせていただいたものよりも少し詳しい情報等をホームページ上でも公表しているところです。

また、一番最後のところに、平成19年度の主要な企業結合事例として公表した事例等について、結合後のHHIとかHHIの増分がどのような水準であったのかについてまとめたものを付けさせていただいています。

以上、簡単ではございますけれども、平成19年度の主要な企業結合事例等について説明させていただきました。

根岸会長 ありがとうございます。それでは、御質問なり御意見がございましたら、どうぞお願いします。

上田会員 不勉強で恐縮ですが、HDD用磁気ヘッドなのですけれども、この国際市場をどう見るかということが課題のところなのですけれども、この例で申し上げますと、2つ質問があります。

一つは、中ほどの説明にあります製品価格について、いずれの地域向けであっても同一の価格で販売していることというのが、ビジネス的にはちょっとぴんとこないと

ころがあります。どういう要素を入れられて、どこでも同一の価格というふうにおっしゃったのか。つまらんことを申し上げれば、当然、輸送費は違いますし、為替は違いますし、梱包も違えば、輸送型も違えば、何も違うわけです。すみません。業界が違うので分からないのですけれど、もう一つは、そういう要素を抜いたとしても、同一の価格で売られているということが本当にあり得るのでしょうか。これは非常に素朴な疑問です。

二つ目が、国際市場を認定するのにいろんな要件があって、なかなか難しいことだと思うんですけども、この例のように、いま申し上げましたように、いずれの地域であっても同一の価格でというのは、非常に分かりやすいエレメントだと思うんですね。非常にリーズナブルだと思うのですが、これは必須の議論なのか。何かが落ちて、カバーしていたら、これはもう少し幅があってもいいのかとか、そういうところの重要度はいかなるものなのでしょうか。なかなか難しい質問で、ケーススタディーになってしまうようなことがあると思うのですけれども。

二つ目の質問は、追加で御説明いただいた競争圧力があるとかコンピーティング・プロダクトがあるとか、いろんな要素が絡んでまいりますので、なかなかウエートを置きにくいのですけれども、一般論で結構ですので教えていただければと思います。

根岸会長 ありがとうございます。よろしいですか。お願いします。

横手企業結合課総括補佐 まず1点目の御質問ですけれども、価格について、例えば為替とか輸送費が違うといったところの御指摘にまず答えさせていただきます。今回、磁気ヘッドということで、輸送に関しても、コスト的には全体の価格に占める輸送費の割合は非常に低いだらうと思います。それが例えば自動車のように大きなものであれば、輸送費というのはかなり大きなものを占めてくる。そういう意味では、輸送費のコストというのはかなり低くて、調達地からの距離というものがあまり影響を及ぼさない。現実に差がゼロかというところは当然議論があると思うのですけれど、そのウエートは非常に低いというのが、まず1点あるかと思います。

当然、為替も各国違いますので、そういう意味では若干の价格的な差異というのはあるかもしれませんが、例えばドル建てベースで同じ価格で販売されているとか、そういったことは当然あると思います。そういった状況というのは同一価格というところで考慮されてくるのかなと思います。

それからもう一つ、地理的範囲として世界をみるときにどういう点を考慮しているのかということですが、私どもでガイドラインを出してしまっていて、その中で、どういった場合に地理的範囲が世界で画定されることがあるのかというのを書いているところがあります。

その部分を紹介させていただきますと、まずポイントとしては、内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているというのがまず1点あります。それから、日本において価格が引上げられたとしても、日本の需要者が、海外の供給者にも

当該商品の購入を代替し得るということで、日本における価格引き上げが妨げられることがあるというのがあります。ガイドラインでそのように書かせていただいております。

これは、例えば日本で価格引き上げをした場合には、海外で同じように同じものが買えるということが考慮としては非常に大きなポイントですので、先ほどおっしゃった「いずれの地域でも同一価格」といいますのは、日本で価格が引き上げられると、それに代わって他の地域から商品を購入できるということですので、先ほど御指摘があった同一価格というところは、ある意味では非常に大きなポイントだと思っています。御質問に正しくお答えできているか分かりませんが、いかがでしょうか。

根岸会長 ありがとうございます。ほかにどうぞ。

上田会員 すみません。一つ目の質問の後半部分の質問を変えますと、販売価格がドルであったりユーロであったりポンドであったりあるわけで、輸送費があって、梱包費があって、どうのこうのがあって、それから手取りがあって、為替のコンバージョンレートがあって。今のお話ですと、円としての手取り幅が、メーカーの手取りがほとんど一線であるというふうに聞こえるのです。約200円ですと。アフリカへ行くやつは、USになったり、遠いから運賃がかかったりどうのこうので、例えば2.5ドルになるということはあっても、ずっと戻っていくと、メーカーの手取りは200円ですと。それはアフリカであろうがアメリカであろうがドイツであろうが、ぴたっと一緒になるということはありませんので、ある幅の中に入っているのを同一価格とおっしゃったのでしょうかというのが一つ目の質問の後半部分です。

根岸会長 今の質問、分かりましたか。

稲熊上席企業結合調査官 簡単に言うと、需要者側から見て、1円単位までそろっているかどうかは別にしまして、ほとんどある一定の幅というか、そういうところに入っているということで同一の価格で取引されていると判断しているということでございます。

根岸会長 古城さん、どうぞ。

古城会員 事例8ですけれども、これは、マーケットシェア60%になっても市場支配力は発生しないという判断をなさったわけです。いろいろ書いてあるのですが、ポイントは、合併当事者が二つあるんだけど、当分の間はばらばらに調整せずに販売しますよということと、そのうち1社が第三者に売って、我々が競合しても、第三者がこの値段と言うのだから、この第三者が安く売りますよという説明ですよ。

稲熊上席企業結合調査官 そうです。第三者に自分の子会社と同じ価格で販売することによって、その第三者も独立の競争単位として機能するところを評価して、問題ないとして認めた事例でございます。

古城会員 第三者が有効な競争者だと、第三者が売ってもらって小売販売しているシェアがどれくらいかというので大分影響が違ってきますよね。それがちょっと分かりにく

い感じがする。まず第1点が分かりにくい。

第2点は、3年間は何とかそうだけど、3年後は結局、60%シェアを持って大丈夫なのかなという心配があるのです。これは、3年後になると、技術の発展によってほかの機種と競合関係が進んでくるという見通しがあるということですか。

稲熊上席企業結合調査官 初めに後者のほうからお答えしますと、まさに古城会員の御指摘のとおりでして、今は例えばGPSの測量機器というものは、トータルステーションに比べて値段が高いとか、ビルの谷間だと電波が若干届きにくいといったような技術上の問題もあって、同じ一定の取引分野に入っている商品とは評価しなかったんですけれども、今後どんどん販売数量も増えて技術も進むということで、値段が下がってくる。3年後ぐらいをめどに、もしかしたら一緒の取引分野になっているかもしれませんし、隣接市場の競争圧力として評価した場合にもかなり効いてくるという状況が認められるだろうと判断したところでございます。

それから1点目のほうで、どのぐらいのマーケットシェアが第三者によってとられるのかというのが分からないということでしたけれども、ここについては特に条件はつけていません。販売子会社と同じ価格で卸すということで、少なくとも同じぐらいの値引きとか販売競争力が第三者にはあるだろうと我々は評価したということでございます。

古城会員 3年後もほかの機械と競争があるのに、3年間だけ上げるということはやらないでしょうから、合理的な御説明だと思います。

根岸会長 ありがとうございます。よろしいですか。

古城会員 私ばかり話して申し訳ありません。事例7ですけれども、これの1ページで、合併して40%のシェアを持って市場支配力がないという理由の一つに、「需要者であるハードディスクメーカーからの競争圧力あり」と。これは、値段が上がったら内製するよということをおっしゃっているのですか。それとも、ハードディスクメーカーが磁気ヘッドメーカーを競争させて、そこにシフトすると代替性が非常に高いということをおっしゃっているのですかね。

根岸会長 今は1ページの下から2番目のことをおっしゃっているんですか。「需要者であるHDDメーカーからの競争圧力あり」。これについてどういうことかということをおっしゃっているわけですね。

古城会員 そうです。

稲熊上席企業結合調査官 先生が御指摘していただいたことには二つのことがあると思います。もちろん内製していますので、当然ユーザー側からすれば、川下市場で激しい競争が行われているということにプラスして、さらに自分でも内製しているという部分もあり、ユーザーからのかなり強い競争圧力が働いている状況が認められたということでございます。

古城会員 このシェアのところは内製のシェアは入れていませんね。

稲熊上席企業結合調査官 HDDメーカーが内製するものを含めて、シェアは出しています。

根岸会長 内田先生、どうぞお願いします。

内田会員 審査事例で公表されたものをざっと拝見して、基本的に実際の競争状況をよく分析されて、具体的に妥当な結論を導かれているという点で非常に参考になるのですが、例えば企業結合ガイドラインの実際の適用の中で、企業結合ガイドラインはどちらかという分析のフレームワークを示しているような形で、例えばセーフハーバーから見ると、この事例の案件はみんなセーフハーバーをはるかに超えたところの事例だと。それを踏まえると、例えば委員会のほうで、ガイドラインとはまた別に、企業結合事例を公表する以外に何がしかのガイドライン的なものというか、考え方のようなものを示すようなことは考えられているのか。

あと、個別の審査案件ごとに、ガイドライン以外にもう少し内部的な整合性をとるための何がしかの考え方の共通化というようなものは図っていただけるかという点を、もしお答えいただけるのであれば、よろしくお願いします。

根岸会長 今の話は、ガイドラインのガイドラインという感じですね。

内田会員 そういふのがあるのかと。必要ないということであれば必要ないということですね。

根岸会長 なるほど。もし何かございましたら、どうぞ。

稲熊上席企業結合調査官 今ございましたけれども、基本的にはガイドラインの中で基本的な考え方、考慮事項等を並べさせていただいて、どういう形で公正取引委員会が審査するのかということを示し、またセーフハーバーとしては、独占禁止法上問題とならない事例を示しているところでございます。

セーフハーバーには該当しないものが今回公表したもののの中では多かったわけですが、そういうものについては、公正取引委員会としてはこのように判断して結論を出しましたということを示すことによって、我々の事例の蓄積にもなりますし、審査の過程の透明性というか、事業者のほうの予測可能性も高まっていくと考えております。

内部でさらに整合性を保つために、もう一つガイドラインのガイドラインみたいなものはあるのかという御質問もありましたけれども、今のところそのようなものはありませんので、やはりこういった過去の事例をしっかりと見ながら、また、現在の審査事例を、しっかりとその事実関係を調査しながら判断していくという状況でございます。

根岸会長 どうぞ。

斎藤会員 一般論としてお伺いしたいのですが、世界における競争力を考えると、こういうような形で結合を進めるというのは日本経済にとっては大変喜ばしい方向性なんだろうと思うのですが、たとえ単品の競争力という意味では結合しても問題ないという判断であったとしても、ブランド力とか信用力とかということを見ると、小さな企

業が何らかのマイナスの影響を受けることは確かだろうと思うのですね。

国内での公平な競争ということで考えますと、簡単に結合を許すのは公平でない場合も多々出てくるだろうと思います。そのあたりのバランスをどういうふうにお考えなのか、一般論として教えていただけたらと思います。

根岸会長 お答えいただけますか。

松山経済取引局長 今御指摘の点は、世界市場なりグローバルでの競争という側面と、それによって国内において、例えば中小企業なりが取引上の不利益を被るようなケースもあるのではないかと御指摘かと思うのですが、事例の審査に当たりましては、市場全体の競争に与える影響ということも考慮しますし、それからユーザーに与える影響も見るということになっています。

特に、ある程度シェアが大きくなるような影響の大きい案件については、ユーザーからのヒアリングを行うとかアンケート調査を行うとか、そういうことを踏まえて、中小企業等に不利益が生じて、特定の狭い市場であってもそれによって価格をつり上げていくようなことが自由にできるようなことであれば、そういう結合は、場合によっては問題解消措置を採っていただくという形で是正指導するということもあるという状況でございます。

根岸会長 ありがとうございます。まだ多分たくさんあると思うのですが、時間が近づいてまいりましたので、本日の会はこれで閉めさせていただきたいと思います。最後に竹島委員長から御発言をお願いします。

竹島委員長 今日長時間御出席いただきましてありがとうございました。本来であれば、今日辺り、改正独占禁止法も国会で通過しましたという御報告をさせていただくところだったと思うんですが、冒頭に局長からありましたように、審議にも入ってもらえない状態。ただ、これは内容がけしからんから審議しないということじゃなくて、5月の半ばまでガソリン税の話とか道路特定財源の話で国会が随分変則だったわけですが、その後、物理的な時間が十分に無かったということです。民主党も含めて、課徴金の対象範囲の拡大とか企業結合についての変更点、その他いろいろありますが、こういうものについて異論があるわけじゃないのです。

ただ、審判制度の見直し問題というのは大きな問題として残ってしまっていて、国会に提出させていただいたのは全面的に見直し、その答えはまた来年の通常国会に持っていきます。一言でいえば、そういう附則が入っているわけですが、その内容又はその文章自体、全面的に見直すといったって、どういうふうに見直すのか。全面的に見直したけど、何も起こりませんでしたということもあり得るじゃないか。方向性も何も出ていないじゃないかというような御議論もあつたりしました。しかし、今回は対決法案だから流れたということではなくて、時間切れで流れたというふうに思っています。秋の臨時国会、これまた政局がどうなるのかという問題はありますが、そこではきちんと成立させていただかなければならない。

根岸会長とか舟田先生にお叱りをいただいておりますが、審判制度護持というのは、私もそのつもりでやってきておりますが、客観情勢は「そうだ、そうだ」ということには、残念ながらなっていない。そういう中でどうするか。いずれ秋の臨時国会においてはその辺の問題をクリアしないと、物事全体が進まないのかなという状況にございます。

消費者団体の方々にも、「審判制度が大事だよ。公正取引委員会、頑張りなさい」というふうに言っていたいてきていますのですけれども、国会における与野党の意見というのは、いま申し上げたようなことになっておって、厳しい情勢にあります。幸か不幸か時間ができましたので、これから先どうすべきかについては引き続き御意見を大いに言っていただく、叱咤激励していただくということでお願いをしたいと思います。

それから、このところ景気が厳しくなっているということで、中小企業とか下請についても公正取引委員会は一生懸命力を入れるという声があるが、これも特に政治の世界でずっとあったわけですが、このところさらに強まっております、今日もそういう関係のことを大分御紹介させていただきました。

この問題は難しいので、国際的なものの考え方でいえば、競争当局たるもの、そういったことにあまり関わりを持つべきではない。簡単に言えば、カルテル、談合、企業結合に注力すべきであって、不当廉売とか下請とか何とかということについては、少なくともアメリカ、そこまで行かなくても、ヨーロッパの大国においては、日本のような強い関心を持って競争当局が問題を扱っているということは現実問題としてないわけです。

私も委員長をもう6年もやっているのですが、そのことに関して思うに、それぞれの国の経済なり取引の実態を踏まえての競争法だなど。そのことが日本において必要であれば、それは当然やるべきだ。しかし、角をためて牛を殺すようなことはすべきではない。そういうことからすると、やはり慎重でなければならぬというのは、これは御意見が分かれると思います。不当廉売とか何かをどんどん取り締められるという立場の方と、いや、それは慎重であるべきだという御意見もあるわけですが、私はそこは基本的には、角をためて牛を殺すことのないように運用しなければいけない、企業の前向きな努力が効率性を高め、経済の生産性を上げるわけですけれども、そういったことをディスカレッジするようなことをしてはいけないということだと思っています。

抽象的にしか申し上げられませんが、先ほど「企業結合しても特に影響はない」「そんなことはないよ。企業が大きくなってブランドイメージがあれば、中小はついていけないじゃないか」と。これは、いま申し上げたような考え方からすると、やむを得ないこと。要するに、そういうことで効率性なり生産性の高いものが伸びていくということが日本経済の成長に貢献するわけで、それをだめだと言って、みんな同じようなことにしちゃいなさいということは、経済全体の生産性の水準を抑え込むことにな

ってしまって、これは正に角をためて牛を殺すことになる。だから、公平でなければならぬかもしれないけれども、効率性の悪いものが市場において敗れるということは当然前提にされていかないと、競争法の基本がむしろおかしくなる。その存在は何のためにあるんだということになるのかなと。

国際会議のときも、アメリカは効率性 (efficiency) という言葉をしきりに言うんですね。簡単に言えば、efficiencyがあれば企業結合を認めていいじゃないかと。市場で非常に大きな支配的な地位にある人間だって、やっていることがefficiencyを高めるといふことであれば、世の中のためになっているんだからいいじゃないかと。こういうことを強調されるわけです。EUもどっちかというところだんだんそういう考え方に最近はなっているのだけれども、私はequityというか、公平とか公正ということも大事だと。20~30年前、レイクさんがアメリカで活躍されたころは、fairnessという言葉も十分に議論されたと思うけど、最近はそうでないように思います。

これは余談ですけど、公正取引委員会でfairという名前がついているのは、私の知っているのは日本と韓国とイギリスの3つだけです。あとは競争当局といっても、公正取引という言葉がついた役所はないですね、競争委員会とかというのはありますが。別にそれだからどうということはないのですけど、私は、大事なものは効率性と公平性だ、しかし、公平性、公平性と言って、みんなドングリの背比べで同じにするのが公平だと思うと、それは間違いだと思っています。

余計な話をしましたけれども、これからも秋に向かっていろいろまた事が起きるかもしれませんので、よろしく御指導いただきたいと幸いです。

根岸会長 どうもありがとうございました。本日は長時間にわたり御議論いただきましてありがとうございました。次回についてはまた事務局から御連絡があると思います。どうもありがとうございました。

(了)