

独占禁止懇話会第 187 回会合議事録

1. 日時 平成 22 年 11 月 30 日（火）13:00～15:00
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者
【会員】伊藤会長，井手会員，及川会員，翁会員，川濱会員，神田会員，岸井会員，齋藤会員，坂本会員，野原会員，芳賀会員，富士会員，村上会員，レイク会員
【公正取引委員会】竹島委員長，後藤委員，神垣委員，濱田委員
【公正取引委員会事務総局】松山事務総長，鶴瀬官房総括審議官，相関官房審議官（国際担当），山本経済取引局長，松尾取引部長，中島審査局長，山田犯則審査部長
4. 議題
 - 1 企業における独占禁止法に関するコンプライアンスの取組状況
 - 2 我が国における I C N カルテルワークショップの開催
 - 3 優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方

○伊藤会長 それでは，皆様お集まりのようでございますので，第 187 回の独占禁止懇話会を開きたいと思っております。本日は，お忙しいところお集まりいただきまして，ありがとうございます。

独占禁止懇話会の会員の任期は 3 年となっておりますが，本年 8 月に，第 13 期会員の任期が終了し，会員の改選が行われました。本日が第 14 期としての第 1 回目の会合になります。第 14 期につきましても，引き続き私が会長を務めさせていただきますので，よろしく願いいたします。

まず，事務総局から，第 14 期会員の御紹介をお願いしたいと思います。

○山本経済取引局長 経済取引局長の山本でございます。

それでは，第 14 期から新たに会員になられた方々を御紹介させていただきます。右上に「独禁懇 187」と記載した会員名簿をお手元に配付させていただいておりますけれども，お名前に○印が付いている方が，今回新たに会員になっていただいた方になります。

ここで，新たに会員になられた方を 50 音順で御紹介させていただきます。

まず，京都大学大学院法学研究科教授の川濱昇会員，法政大学法学

部教授の岸井大太郎会員，読売新聞東京本社論説委員の坂本裕寿会員，株式会社イプシ・マーケティング研究所代表取締役社長の野原佐和子会員，日本生活協同組合連合会専務理事の芳賀唯史会員です。

○伊藤会長 それでは，本日の議題に入らせていただきます。本日は，「企業における独占禁止法に関するコンプライアンスの取組状況」，「我が国における I C Nカルテルワークショップの開催」，「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」，以上の3つの議題について，公正取引委員会から説明を受け，御意見を聴取する予定にしております。

早速ですが，本日の最初の議題である，「企業における独占禁止法に関するコンプライアンスの取組状況」の討議に入りたいと思います。

初めに，南部経済取引局総務課長から御説明をお願いします。

○南部経済取引局総務課長 経済取引局総務課長の南部と申します。どうぞよろしく願います。

最初に私から，議題1について御説明を申し上げたいと存じます。お手元に3種類の資料があると思います。1枚紙の「概要」と書いたもの，新聞発表文の概要，報告書の本体という3つの資料がございますでしょうか。本日は時間の関係もございましたので，横1枚紙の「概要」を中心に御説明をし，逐次，新聞発表文の概要の中でグラフなどを参照しながら御説明させていただきたいと存じます。

横1枚紙の「概要」を御覧いただきたいと思います。「企業における独占禁止法に関するコンプライアンスの取組状況について」ということで，実効性を高める方策について，先般，公正取引委員会が行った調査結果を公表させていただいております。

こういった調査は，平成18年から毎年のように公正取引委員会で行っているもので，本件が最新のものとございます。御案内のとおり，国内外で独占禁止法，競争法の執行が厳正に行われており，違反行為に対する制裁も厳しくなっております。この制裁の中身は，課徴金，制裁金，刑事罰というものもございまして，入札談合であれば，発注機関から指名停止や違約金の請求などが行われることもあります。また，企業の名声への影響が大きいということ，株主代表訴訟のようなものも行われることが多くなっていること。さらに，リニエーション制度，これは日本でも導入されておりますけれども，世界的に導入されています。こういった競争法を取り巻く環境の中で，企業における競争法のコンプライアンスに対する取組は非常に強化されているということでございます。調査趣旨としては，従来の調査結果においても，コンプライアンスの体制整備は全体として大きく進んでいると

ということがみられましたが、更にそれを効果的に運営するために、あるいは、具体的で実態に即したものに整えていくという課題があるのではないかという前回報告書の趣旨を踏まえて、今般、ヒアリング調査、あるいは東京証券取引所一部上場企業に対するアンケート調査などを行い、本報告書の取りまとめを行ったということでございます。

調査結果の概要と実効性を高める主な方策として、2つに分けて御説明したいと存じます。調査結果の概要につきましては、「独占禁止法違反行為未然防止のための取組」、「違反行為の早期発見のための取組」、「違反情報に接した場合の対応」、この3つのフェーズに分けた説明をさせていただきます。

まず、「法務・コンプライアンス担当部署の整備」ということで、独占禁止法の未然防止のためにはコンプライアンスの担当部署を設置することが望まれるわけですが、アンケート調査によりますと、98.4%ということ、ほとんどの企業はコンプライアンス担当部署を設置しているということです。さらに、その中でも独占禁止法を専門とする担当者を置いている企業が35.7%に上ったということで、相当程度の取組がなされています。

他方、コンプライアンス担当部署が、独占禁止法違反行為のリスクを負っている営業部署などに対して具体的にどのように関与しているかということにつきましては、随時相談受付が89%ということです。新聞発表文の2ページにグラフがございませぬけれども、どのように関与していますかということに対して、89%の回答は、随時相談を受け付ける、言ってみれば受け身的、受動的な対応です。他方、10%強でありますけれども、定期的な会合をもつ、商談状況の確認をする、契約内容等の取引条件の設定に関与するといったことで、能動的、積極的な取組をしている会社も一部にはみられますが、9割近くは受け身的な対応であったということでございます。横紙に戻っていただき、「経営トップのコンプライアンスの呼びかけ」でございませぬけれども、経営トップがコンプライアンスの呼びかけをすることが大事だということで、ほとんどの企業においてこういった呼びかけが行われていることがわかりました。ただし、呼びかけの方法や内容についてみますと、多くの場合、社内報やイントラネットにおける文字情報による周知であり、研修等の場で肉声を伝える会社は1割程度しかございませぬでした。これは、縦紙の3ページを御覧いただくと図表がございませぬけれども、経営トップの呼びかけとしては、「独占禁止法遵守に関するメッセージを文字にて周知」、「法令遵守一般に関するメッセージを

周知」，こういった回答が多く，直接，研修の席上あるいは会合の席上で経営トップがメッセージを伝えるという会社は，10%内外という状況でございました。横紙に戻っていただいて，「独占禁止法遵守マニュアル，研修」については，多くの企業がマニュアルの作成なり研修の実施を進めているということが分かりましたけれども，経営陣に対する研修は，過去3年間で1回程度と少ない状況にあります。縦資料の4ページを御覧いただくと，過去3年間に，独禁法の研修について役職別で何回行いましたかと聞いてみますと，経営トップに対する研修は3年間で平均0.8回，役員向けが1.1回，これに対して管理職クラスに対する研修は2.8回，従業員クラスに対する研修が2.8回ということで，管理職，従業員クラスに対しては年に1回の研修が行われておりますけれども，経営陣，経営トップについては3年間で一度も行われていない，あるいは一度程度という状況がみられたということです。

昨今はグループ会社をもつ場合がほとんどでありますけれども，グループ会社全体としての独占禁止法コンプライアンスが重要だろうということから，グループ会社に対してどのような関与が行われているかということを知りたいと聞いてみますと，国内グループ会社の場合は，何らかの関与をしている場合が多くて，「関与していない」という回答は9.3%でしたが，海外グループ会社の場合は，3割近くが「関与していない」という回答でした。海外における独占禁止法の規制が厳しいという中では，海外グループ会社への関与も必要なのではないかということが言えると思います。「独占禁止法違反行為に関与した社員に対する懲戒」について，独占禁止法違反行為が行われれば，関与した社員が懲戒処分の対象になるということは，ほとんどの企業がお答えになっておりますけれども，そういったことを懲戒規定などで定めて周知しているかということに対しては，15%の企業がそのように周知している，逆に言うと，周知していない，そのような規定がないという企業が多かったということでありました。

2番目に，「違反行為の早期発見のための取組」ということで，社内に相談体制を設けて相談に応じる必要があるということでありましてけれども，約6割の企業が法務・コンプライアンス部署において，そういった体制を整備しているという回答でした。これにつきましては，5ページの左下に表がございますけれども，6割強の企業において法務・コンプライアンス担当部署が相談を受けています。それ以外のところではどこで相談を受けているのかということですが，当該

社員の所属部署，総務部，コンプライアンス推進部と，いろいろなところで受けております。横紙に戻って，そういった相談があった場合，ほとんどの企業は相談内容を経営トップに報告をしており，更には多くの場合，法務・コンプライアンス担当部署が，問題行為が発見された場合には当該行為をやめさせるような措置を採っているということが分かりました。内部通報制度については，東証一部上場企業のほとんどが内部通報窓口を設置しておりました。そういった内部通報を活発に利用するために，利用の義務付けをしている企業は35%でありました。逆に，独占禁止法に関して何らかの利用を推進するような取組がなされているかということについては，6割強の企業が特段そういった取組を行っておりませんでした。ヒアリングなどでは，内部通報を通じて独占禁止法に関連する情報が上がってきて，それが減免申請につながったというような事例もあって，こういった情報収集ツールは重要でございますから，そういったものの活性化が重要であろうということになるかと思えます。

「独占禁止法監査」ですけれども，監査の中で独占禁止法の監査を定期的に行っているかということをお尋ねすると，57%の企業は「定期的の実施している」と答えられております。また，その内容については，経営トップに報告をしているということでもあります。ただし，監査手法については，通常の監査の一環で行われる場合が多いということでもありますけれども，事前通知を行わない監査は少なく，7%ぐらいでありました。電子メール等のチェックのようなより一歩進んだ監査手法を用いている企業はごく一部であったということで，縦紙の6ページの左下に図表（問9-3）が載っておりますけれども，担当者に対するヒアリング，経理書類の確認，決裁文書の確認等，こういった形での監査が主に行われているわけでもあります。他方，行動記録やスケジュールの確認であるとか，パソコンのメール，ノート，手帳の確認といったことも，10%弱ですけれども，行っているところもあるということでございます。横紙に戻っていただいて，「同業他社との接触状況の把握」ですが，同業他社との会合等に出席することを通じて独占禁止法違反に至るリスクが大きいものですから，そういったものをチェックする，把握する取組が重要だろうということですが，そういったことの前提となるルール，何らかのルールを設けている企業が27.2%，逆に言うと，7割ぐらいの企業は特段のルールを設けていない，同業他社との接触に関するルールはないということで，そういったルールを設けている企業において，そのルールの遵守

状況等のチェックは誰がやっているのかということをお尋ねすると、これはほとんどの場合、所属部署の上司であるという回答でした。縦紙の7ページの真ん中辺りにグラフがありますけれども、これを御覧いただくとお分かりになります。例えば、どのようなルールを作っているかということにつきましては、「会合出席の後に届出又は内容を報告する」、「会合の場における一定のルールを定めている」、「会合出席の前に許可を得る」、こういった形のルールを定めているということがあります。その中で、例えば会合に関する事後報告はどこに出すかということについて聞きますと、その右のグラフで、一番多いのが、所属部署の上司ということで、7割強が所属部署の上司限りでありました。他方、法務・コンプライアンス部署などに届け出るのは3割弱であったということが、結果として現れました。

最後に、横紙の3番目「違反情報に接した場合の対応」でございます。ほとんどの企業が、相談内容、内部通報情報及び監査結果を経営トップに報告していると答えていただいています。具体的に違反情報に接した場合にどのように対応するかというのは、通常は社内調査を行うことになりましてけれども、社内調査の最終意思決定を誰がするのかということをお伺いしてみると、法務・コンプライアンス担当部署が決定するというのが最も多い。これに対して、経営トップが決定するという回答は37%ぐらいであったということでもあります。これは8ページ一番上に「調査実施の意思決定者」ということで書いてありますように、法務・コンプライアンス担当部署が47%、経営トップが37.3%となっております。これが意味するところでもありますけれども、先ほど、相談部署がどこかということがありました。5ページの下、右の方に「相談があった場合の経営トップへの報告」ということで、相談あるいは監査などの結果については基本的にすべて経営トップに報告しているということでありましたけれども、経営トップへの報告については、46.5%と一番多いのが「所要の事実確認を行い放置することにより重大な法令違反につながると考えられるものを報告する」、次に多いのが、「所要の事実確認を行ったものを全て報告する」、「全件を報告する」という順になっております。これは会社の体制の問題にもかかわるのかもしれませんが、法務・コンプライアンス部門で、それなりの調査を行った結果に基づいて経営トップに報告するという方が多いのではないかと、逆に、全件そのまま報告しているという会社は12%ですが、そういった会社の方が少なかった、そうしますと、先ほどの違反情報に接した場合の対応についても、経営トップが判断す

るとした場合と、法務・コンプライアンス担当部署が判断するという場合に分かれて、法務・コンプライアンス担当部署が意思決定をする場合が多いだろうということがみて取れるということでもあります。

最後に、横紙ですけれども、「自主申告と社内処分の軽減」ということで、社内リニエンシーのような形で、違反行為を社内で自主的に申告した場合には社内処分を軽減している企業がありますが、そういったことが社内処分の軽減の要素になりますか、ということに対しては、9割の企業において「考慮する」と回答しておられます。では、そういったことを規定上明らかにしているかということについては、約14%の会社が「考慮することが規定上決まっている」ということでございます。

こういったことが調査結果の概要でありまして、これらの調査結果を踏まえて「実効性を高めるための主な方策」として、大きなところで6点について述べております。

1番目は、「法務・コンプライアンス担当部署の取組の強化」ということで、法務・コンプライアンス担当部署において、独占禁止法について専門的・集中的に取り扱わせることが必要だろう、相談対応のような受け身の対応ではなく、もっと経常的・能動的な関与が必要だろうということでございます。

2番目に、「経営トップのコンプライアンス重視の姿勢を伝える取組の強化」ということで、経営トップ自らが、社員に対して研修等の場で直接コンプライアンスを重視する姿勢を繰り返し伝えていくことが必要だろうということでございます。

3番目に、「経営陣に対する研修の充実」ということで、特に経営陣といいますのは、コンプライアンスの取組、内部統制、課徴金減免申請を行う判断の際に大きな役割を果たしますので、経営陣に対する独占禁止法に関する知識を高めるための研修は充実する必要があるだろうということでございます。

4番目に、「グループ会社に対する独占禁止法コンプライアンスの積極的関与」ということで、国内に比べて、どうしても手薄になりがちな海外グループ会社に対する関与を強めていく必要があるのではないかとということでございます。

5番目に、「同業他社との接触ルールの策定及び遵守」について、同業他社との接触は独占禁止法違反行為への関与につながるリスクを伴うということ、特に営業担当者による接触は、そのリスクが高いことから、同業他社との接触に関する具体的なルール策定、社員への周

知が必要だろう、また、ルールを作った後の遵守状況について、客観的・統一的なチェックを行うという観点から、所属部署ではなく、法務・コンプライアンス担当部署においても実質的に担当、関与することが必要だろうということでございます。

6番目として、「独禁法違反情報に接した場合の社内調査の実施」ということでありますけれども、やはり早期に経営トップに報告を行う、経営トップが、例えばきちっと情報を収集して減免申請等を行うという判断を下せば、関与した職員などの協力も得られやすいという話がございます。いずれにしても早期に経営トップに報告を行って、実効的な社内調査ができるように、社内リニエンシー、社内処分軽減等を通じた関係者への協力を得て社内調査を実施することが必要だろうということでございます。

以上、6点について提言をさせていただいております。

簡単でございますけれども、説明は以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明について、御意見、御質問などございましたら、御発言いただきたいと思っております。

○レイク委員 御説明いただきまして、よく分かる説明でありありがとうございました。

一つ、御説明を伺っていて、皆様のお考えがどうなのか、ちょっと分からなかった部分があるのですが、コンプライアンスの実効性を高めるための方策として、法務・コンプライアンス部門の取組の強化と経営トップの取組、メッセージ等と書かれていますが、コーポレートガバナンスの視点で、経営トップ、社長以外に、コンプライアンス担当部門の独立性を確保するためのリソースや人事権、その上で経営幹部にももの言える立場に専務や常務を置いて、その体制を強化しているのか、していないのかというのは、効果を出すためにはガバナンス上大きく影響することだと思うのです。部長だけが一人で頑張っても、その上の専務が「それは建前だ」とか言っていたら実効性が確保できない。それについての具体的なコメントや提案、方策が書かれていないのですが、それはお考えになっているのか、更に聞かせていただければと思います。

○南部経済取引局総務課長 法務・コンプライアンスの部署を置いている会社が多いですけれども、例えば法務部門とコンプライアンス部門を分けるべきだという考え方もございますし、独占禁止法担当の専門の部署を設けるべきだという考え方もございます。また、おっしゃっていた

だいたように担当役員を設けるべきだと、いろいろな考え方があると思いますけれども、この調査は、東証一部上場企業がどのような体制を採っているかというサーベイであって、その最終的な御判断は各企業が行われるだろうということで、この報告書の中で、担当役員を置くべきだということまで言うてはおりませんが、問題意識は共有できると思います。

それから、これは法務・コンプライアンス担当部署に対してのアンケートであって、そういったアンケートの中で、例えば営業部署などに対してものを言うことについて、遠慮や気後れがあるかというような問いも聞いてみたのでございますけれども、今は、そういった気後れを感じるという回答は比較的少ない、だから、自信を持ってものを言っている。このようなことの背景として、おっしゃっていただいたような担当の役員であるとか、社長直属であるというような体制の独立性は、かなり確保されているのではないかという印象を受けたということでございます。

○レイク会員 例え、取締役会があって、経営会議があって、執行役会議の中に、コンプライアンス担当、または法務担当、独占禁止法を含めた問題があって、経営会議でちょっとでもそういう方向に行きそうな議論が行われているときに、絶えずそこで予防法務的助言をする立場の人がいる、いないというのは、調査の項目には入っていなかったと。私は、それは重要な側面なのではないかと思うので、更に分厚い報告書になってしまうのかもしれませんが、今後の課題として是非サジェスチョンしたいと思います。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。

○斎藤会員 お話を伺っていて、どんなものだろうというのを伺いたかったのは、東証一部上場企業という括りですと、寡占状態になっている業界もあれば、非常に熾烈な戦いを続けている会社がたくさんある業界もあります。それを一律にみるというのはいかがなものなのか、その辺りがちょっと疑問に思われたので、きっと御検討なさったと思いますので、教えていただけますか。

○南部経済取引局総務課長 おっしゃるとおりでありまして、東証一部上場企業の業種も様々でありますし、シェアの状況なども様々でございます。実は本件の調査については、お手元の業種別アンケート集計票にございますように、各業種ごとに分けて集計をしておりますから、それを業種ごとにクロスオーバーで分析するといろいろなことがわかってくる可能性もあったのですけれども、そこはちょっとできておりません。

コンプライアンスの取組というのは、企業の規模あるいは経営の厳しさ、競争の厳しさ等ということもあろうかと思いますが、大企業はコンプライアンスの取組がどちらかというに進んでいて、大企業ではないところの方が、リソースの問題もあって比較的進みが遅いということもあります。また、従来の調査の経緯、継続性ということもあって、今回も東証一部上場企業を対象にアンケート調査をさせていただきましたが、平成19年には、例えば建設業を対象とした調査を行うなど、特定の業種に絞った調査も行ったことがございますので、業種特有の問題がみられるということであれば、業種特有の観点からの調査も必要になろうかというふうに思います。

- 斎藤会員 ありがとうございます。
- 伊藤会長 ほかにいかがでしょうか。
- 井手会員 大変有意義な情報をありがとうございました。コンプライアンスの実効性を上げるという点で言いますと、こういった違反情報に接した場合に、社内の是正措置だけで対応するというのではなく、株主とか顧客とか、そういったステークホルダーに対する情報公開を積極的にやるような企業というのは、コンプライアンスに積極的に取り組む企業だなと評価できるので、そういったステークホルダーに対する情報公開にどれほど熱心かという点については、いかがでしょうか。
- 南部経済取引局総務課長 今回の調査では、ステークホルダーに対する情報公開の度合いについては聞いていませんでした。ただ、公正取引委員会の違反事件などについて、大手企業の中には、公正取引委員会の命令を受けたといったようなことを積極的に公開している企業が少なからずあるということも事実で、そういった会社は、当然のことながら、コンプライアンスに対しては充実しているのだろうということが思われ、そこは今後の調査の対象にしていきたいとします。
- 神田会員 今回の調査においては、ヒアリングとアンケートを実施したということで、ヒアリングを参考にしながらアンケートを作ったという御説明はありましたけれども、ヒアリングの結果について例えば特徴的な点をまとめられてはいないのでしょうか。本体の報告書には項目ごとにコメントは載っておりますけれども、ヒアリングについては、過去に独占禁止法違反行為をした企業もヒアリングをしたと書いてありますので、例えばそういう企業が非常によく改善されているとか、そういった傾向がみられるのかというところをちょっと知りたかったのですが、どうでしょうか。あるいはそういった傾向がみられるのが何社ぐらいか、トータルで34社と書いてあるので、その辺のところを教

えてください。

○南部経済取引局総務課長 ヒアリングの対象にしましたのは、過去に違反事件の命令等を受けている企業、あるいは、課徴金減免申請を行っている企業、それに加えて、ホームページ等で明らかに非常に先進的な取組をされていることがみてとれる企業であるとか、外国の企業などを中心に、言ってみれば先進的な取組がなされている、あるいはなされているだろうと思われる企業です。そういったヒアリングの結果については、全体としてのまとめということにはしていないのですけれども、報告書の本体の中で、それぞれの項目においてゴシック調で、ヒアリング事項として出てきたことをかなり盛り込んだつもりであります。おっしゃっていただいたように、特に独占禁止法違反事件の摘発を受けた企業などは、そういった痛みを受けたということもあって、その後のコンプライアンス体制の取組をかなり強化していることはみてとれます。会社名は記載しておりませんが、そういった例が少なからずありましたので、そういったことは報告書の中に散りばめるという形で、今回、この報告書の具体性を高めるという観点から、そういう処理の仕方をしたということになります。ヒアリングを実施した企業は、34社でありますけれども、その半数強が過去に違反事件の命令等を受けた企業であり、残りは先進的な企業等であったということでございます。

○川濱会員 今回、実効性を高めるための方策というのを調査結果から出されたわけですが、単にアドボカシーにとどまるのか、それとも、これが今後、排除措置命令の中に活かされるのか。たしか、コンプライアンスプログラムの設定は、最近、排除措置命令に入っています。以前だったら排除措置命令の中に監査は入っていなかったけれども、最近、監査が入るようになったということで、あるべきプログラムの状況に合わせて命令等にも盛り込まれることと思いますが、その御意向を。

それから、最初の御質問にあったように、担当の最高責任者を置くかどうかというのは、アメリカの連邦量刑ガイドラインにおけるコンプライアンスプログラムの中でも、たしかチェックポイントのリストに入っているわけで、責任者の設置を要求するときに、やはり実施責任者をきちっと定めるといった要求が入っていく必要と、もしもこれがアドボカシーにとどまらず、具体的な排除措置命令の基礎にするのだったら、その点も有効性を確認する必要があるのではないかという気がいたしました。

○南部経済取引局総務課長 この報告書は、直接的にはアドボカシーという観点で作成したものでありまして、言ってみれば東証一部上場企業の標準的なコンプライアンスの体制がこういうものであり、それを更に実効性を高めるためにはこういう方策があるんだということを知っていただいて、是非取り組んでいただきたいという意味で、アドボカシーの観点から周知活動を引き続き行っているというところでございます。

他方、おっしゃっていただいたように、それを越えて最近、監査を充実する、あるいはコンプライアンスといいますか、法令遵守プログラムを作るといったことを排除措置命令の主文で書いているところがございます。それと直接リンクさせているということではないのですが、企業なり審査部門などにおいてこの報告書のような考え方もあって、そういった考え方に対応できているのか、できていないのかということの問題意識として持っていれば、排除措置命令主文への反映といったことに間接的にはつながっていくのではないかとこのように調査を担当した部門としては期待しております。

○伊藤会長 ほかに、よろしいですか。

○岸井会員 以前にもこういうアンケートを何回かつくられていらっしゃると思いますが、今回は質問事項が詳しくなって、尋問ではないですが、「おまえ、ちゃんとこういうのをやっているのか」といった聞き方で、これはなかなか面白いやり方で、いいと思いますけれども、そういう意味で大変勉強になりました。今後の実効性を高めるための主な方策ということでいろいろ書かれていて、まさにそのとおりですが、どうもいろいろ見てみますと、例えば②のところで、事前通知を行わないで監査しているのは7%という数字が出ていました。この報告書では具体的な分析は余りされていないのですが、いわゆる公益通報者保護制度の導入に伴って内部通報制度を導入してはいますが、実際に聞いてみますと、ほとんど使われていないというのが実態なのです。どうも日本のコンプライアンスというのは、内部で、角が立たないというか、本人に自主的にいろいろ言ってもらって、そこで何か問題が出てきたら調べるけれども、余り相手を犯罪者扱いしないというか、違反しているのではないかと疑いを持たない。それはいいですが、優しいと言ったらおかしいですが、そういうところがなかなか抜け切れていなくて、これは、日本の企業文化みたいなものがかなり影響しているのではないかと思うのです。先ほどアメリカの例を出されましたけれども、アメリカはもっとドライにやっているようです。独占禁止法違反の場合は、そういうことをこれからちゃん

と企業に実施させていくことが重要だと思えますが、例えば7%しか事前通知を行わずに社内調査を行っている企業がないということだと、ほかはみんな事前通知をしているわけですね。そうすると、なぜそういうふうに事前に言って優しい監査をしているのか。逆に、事前通知を行わないでやったところはどういうふうにそういう体制を作ったのか。そういうことを調査でも突っ込んでいただいて、実効性あるコンプライアンスをやっているところの具体例みたいなものを、紹介できる範囲で紹介していただけると、「こういうやり方もあるのか」という形で広がっていくのではないかと思います。そのような形で、日本の企業カルチャーを変えるところがありますので、是非そういうところにも踏み込んだ形で、こういうアンケートを利用していただけたらというふうに思いますけれども、企業の実態として、具体的にそういうことはかなりあるのでしょうか。

○南部経済取引局総務課長 幾つか御意見をいただきましたと思えますけれども、事前に通知しないで監査を行っているのは7%であり、これは非常に少ないという結果でありました。縦紙の6ページの右下に通知の有無についての図表があり、「通知を行っている」が74%、「通知を行っていない」が7%、「通知する場合と通知しない場合がある」が19%となっておりますが、実はこれは業種の偏りがあり、「通知を行っていない」というのは、主に金融業であり、金融業は支店の監査などをするときにはどうも事前通知をしないようなことらしいです。そういった業種的な偏りがあるって、多くの企業ではやはり事前通知をする監査というものがみられる、他方、20%近くはそこにメリハリをつけて、具体的に独占禁止法違反情報などがあった場合には、通知をしないで監査する場合もあるとおっしゃっていただいているので、そこは、それなりに企業としてメリハリをつけてやっておられることが分かったということでもあります。公益通報者保護制度については、おっしゃっていただいたように、実は余り活用されていないということがヒアリングの中でも聞かれていまして、多くの企業でそれほど活用されていないということでありました。ただ、非常に少ない例でありますけれども、公益通報者保護制度によって、内部通報でもたらされた情報が課徴金減免申請につながった事例があったという事実もございました。そういう意味で内部通報制度をより有効なものにしていくということは重要で、そういった具体的な取組として、独占禁止法違反情報に接した場合は、内部通報しなければいけないという規定を設けている、あるいは独占禁止法違反などについても、内部通報が使えるということ

社内周知をしている、そういうものをやっていますかと聞いてみたら、かなり多くの企業が問題意識を持ってそういった取組はされているという事実があったということでございます。おっしゃるように、日本的な経営ということで、社内的な融和、あるいは優しさ、厳しさが無いような点は確かにありますけれども、そういったことについては、例えば違反行為に関与した人の懲戒処分について、仮に違反行為が起こった場合には懲戒処分を行うけれども、規定はしていないと。懲戒処分を規定している会社が15%と少ないとか、あるいは逆の場合、社内リニエンシー、これは利益誘導的な面があるかどうかわかりませんが、自首してくれば社内処分は緩くするといった手法、実際にはそういうものを行いますとおっしゃっているけれども、規定として設けているのは20%ということで、そういったところをもうちょっとメリハリをつけることによって明らかにしていくことが、恐らく方向としては正しいのかもしれませんが。逆に言うと、15%ぐらいの会社はそういうふうに行われているという事実を今回提示することによって、そういったことも参考にして、透明性を高める、あるいはコンプライアンスの実効性を高めてもらいたいということを、この報告書では、メッセージとして伝えているというふうに思っております。

○伊藤会長 よろしいですか。

続きます、「我が国における I C N カルテルワークショップの開催」につきまして、山田国際課長から御説明をお願いしたいと思います。

○山田官房国際課長 官房国際課長の山田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

お手元の資料、「独禁懇 187-2」と書いてございますパワーポイントの資料に基づいて、御説明いたします。

今年10月5日～7日の3日間にかけて、横浜で I C N のカルテルワークショップという会合が開催されました。今回は、カルテルワークショップの内容とともに、この機会をとらえまして、I C N という組織について、あるいは我が国の公正取引委員会が I C N においてどのような役割を果たしているかということについても、併せて御紹介したいと思っております。I C N については、これまで何回か御紹介しており、それらと若干重複するところもあるかとは思いますが、何とぞ御容赦いただきたいと思っております。

表紙の左上にあるのは公正取引委員会のマークでございますが、その下に「International Competition Network」とあるのは I C N の口

ゴマークでございます。さらに、その右の方でございます「Cartel Workshop Yokohama 2010」というのが、今回のワークショップのシンボルマークでございます。ページを1枚めくっていただきますと、ICNについての説明がございます。ICNは、競争法執行の手段面、実体面の取れんを促進することを目的として、平成13年に発足いたしました。今年で発足から10年を迎えます。OECDなど競争政策に関する国際的な組織は多数ありますけれども、ICNは、常設の本部・建物を持たずに基本的には電話、電子メールを中心として意見交換を行うことにより活動を行っているということを特徴とする組織であります。ICNには、現在、100の国・地域から、114の競争当局が参加しております。国・地域の中で、例えばアメリカのように複数の当局がある場合もございますので、国・地域の数と競争当局の数は一致しておりませんが、この114の競争当局という数は、多分、競争の世界における国際的組織としては世界最大のものです。また、Non-Governmental Advisor (NGA)、多くの場合は法律家や学者ということになりますが、こういった方にも御参加をいただいております。ICNは、運営委員会というものがございまして、その下で、カルテル、企業結合、単独行為、唱導活動等、8つの作業部会が活動中でございます。資料の2ページ目に、参考として組織図を記載しておりますが、ICNには、議長が1名おり、イギリスの Fingleton、公正取引庁の事務総長が議長を務めております。そのほか、当委員会の竹島委員長を含め3人の副議長がおり、そのほかに13名の代表者、その中には閣僚クラスも含まれているわけですが、運営委員会は、議長及び副議長を含むこうした主要17当局の代表者から構成されており、その下に8つの作業部会があるというわけです。

3ページ目は、ICNの活動の内容等についてでございます。ICNの活動のほとんどは、報告書であるとか、マニュアル、あとは recommended practices と申しまして、競争当局が、これから何か新しい分野で活動する、あるいは企業結合規制を新しいものにするといった場合に、競争当局として、どのような法体系、法執行が望ましいかという指針というべきものをまとめたものですが、こうした文書の作成に当てられております。これらの成果物は、各作業部会において、競争当局とNGAとが、電話会議やメールでの意見交換を行うことによって作成されておりますが、そのほとんどは、誰でも自由にアクセスできるICNのウェブページを通じて、電子的にダウンロードすることができるようになっております。

こうした報告書，マニュアル類の作成のほかに，例えばカルテルや，企業結合，単独行為といった作業部会では，ワークショップという会合を開いております。なお，各参加者が一定のテーマで自由に意見交換を行うことができる，そういう場を使ったセッションを含む会議のことを一般的にワークショップと言っております。いわゆるセミナーとか講演会が，どちらかというところから一方的に話をしてそこで終わってしまうという会合であるのに対し，ワークショップというのは，もちろん，幾つかのセッションの中では一方的なところもあるかも分かりませんが，分科会形式をとるなどして，なるべく双方向性のやりとりを重視するようにしております。

さて，公正取引委員会とICNとの関係でございますけれども，平成13年のICN発足とともに公正取引委員会は運営委員会メンバーとなっており，さらに，平成19年には竹島委員長が副議長に就任しております。副議長は幾つかの業務を担当しておりますが，竹島委員長にあっては，ICNの成果物の普及に関する業務を担当しております。これは，先ほど申しました報告書，マニュアル類，いろいろな指針，こういったものを特に若い当局に向けてその内容を紹介し，これからの活動に役立ててもらおうよう，研修プログラムを組んだりするというような業務です。そのほか，平成20年には京都で年次総会を行い，こういった会合でも，私どもは，積極的に貢献をしております。

4ページ目でございますけれども，ICNの成果物の普及に関する副議長業務（VCA&I）は，マニュアル，ハンドブック類などの活動の成果物の普及及び利用促進を行っているということで，これをサポートする組織としてAIN（Advocacy and Implementation Network）というものがあり，AINとの協力の下にAISUP（AIN Support Program）を実施するなどして，ICNの成果物の普及，そして利用の促進を図っているということでございます。私ども公正取引委員会でも，VCA&Iの取りまとめ役として，電話会議を主催しており，また，同じアジアということで，例えば現在は，ベトナム当局向けにこのプログラムを自ら実施しているところであります。

5ページ目はAISUPの普及用パンフレットです。これは，OECDやUNCTAD等，様々な国際会議の場でこのプログラムがもっと活用されるようにという趣旨から，私どもで作成したパンフレットでございます。これもウェブページでダウンロードできるようになっております。

さて，カルテルワークショップというのは，カルテル作業部会とい

うところで運営されているものですが、カルテル作業部会というのは、「国内カルテル及び国際カルテル双方に対する執行に係る課題に取り組むこと」を目的として設立され、その活動は、例えば法的・概念的な課題について検討を行うサブグループと、個別の審査手法に関する情報交換等によって効率的な法執行を目指す審査手法に関するサブグループの2つに分かれております。サブグループでは、加盟する競争当局の自発的な貢献によって、報告書を作成しているほか、電話セミナー、ワークショップを開催しております。このカルテル作業部会における活動にも、私どもがいろいろと積極的に貢献しているところでございます。

7ページ目にはカルテルワークショップについての記載がございますが、このように、平成16年以降、毎年、カルテルワークショップが開催されております。カルテルワークショップは、経験の浅い競争当局向けにカルテル審査に関する実務上の知見を伝えるだけでなく、一般に横断的に国際カルテルに効果的に対処するための世界的ネットワークの構築にも大きく貢献しているところでございます。例えば、若い競争当局から私どもにあてて、急に、これこれこういったことについて教えてほしいというような電子メールが来ることがあります。そういったものは、多分ICNのリストに載っている名簿を見て送られてきたのだらうと思われれます。また、国際カルテルへの対応については協力協定等もございませうけれども、こういったところで顔見知りになって連絡を取り合うという面もあり、そういった点でも、ICNの活動は、大きく貢献しているのだらうと考えております。第8回までのカルテルワークショップの開催状況については、表のとおりでございます。

いよいよ本題でございますが、第7回カルテルワークショップは、本年10月5日～7日にかけて、私どもの主催によって横浜で開催されました。ICN関係の会合としては京都の年次総会に続くものでありますが、ワークショップという形の会議を日本で開催するのは、今回が初めてでございました。

カルテルワークショップを開催するに当たっては、全体の統一テーマを設けることがございまして、今回の統一テーマは「リソースの有効活用によるカルテルの効率的な探知、審査及び制裁」というものでございました。私どもが念頭に置いておりましたのは、若い競争当局の中には、お金、あるいは人が限られている当局も多い、そういう限られたリソースをいかに有効に使ってカルテルを見つけ出し、それに

対して審査を行い、いかに効果的な制裁を行うか、ということでございまして、今回のワークショップは、そういった全体のテーマの下にプログラムを構成したところでございます。ワークショップの参加者は総勢150名でしたが、その中にはNGAも40名参加しておりますし、また、途上国向けということを念頭に置いたこともあってか、非OECD加盟国、そのすべてが途上国と言ってよいのかどうかわかりませんが、そうした国のうち23の国・地域から約40名が参加しております。

ワークショップにおける議題は次の9ページ目に書いてございます。いろいろと細かく書かれておりますけれども、例えば1日目には、「カルテルに対する認識向上と法遵守」、「申告等を通じた探知活動」という議題がありますが、これは、カルテルに対する会社側の認識、カルテルはどうしていけないのかということについて、いかに社会の認識を高めるか、あるいはコンプライアンス、先ほどの報告にもございましたけれども、コンプライアンスは非常に重要であるという観点から、こういう議題が選ばれました。また、リニエンシーによらない、通常の申告等を通じた探知活動について、これを効果的に進めるにはどうしたらよいのかといった観点から、次の議題が設定されております。2日目からはNGAにも参加もいただきまして、「国際カルテル事件への対応」、そして「リニエンシーの申請」という2つの議題で、例えば、会社側がいかなる動機、いかなるインセンティブに基づいて、どういうタイミングでリニエンシーの申請を行うかといったことについて、法律家の観点も踏まえた全体討議が行われております。3日目は、最終局面の部分でございまして、「刑事訴追」、「措置の検討」、「和解と制裁」という3つの議題で、settlementとか、そういった手続についても議論が行われております。

今回のワークショップにおきましては、例えば審査局長の中島もパネリストとして参加し、法令遵守体制の整備・支援、こういったものが競争当局にとってもいかに重要かということを発言しておりますし、また、国際カルテルに対する審査としては、隣におります犯則審査部長から幾つかの事件を紹介しながら、立入検査事件の調整、外国当局への情報提供に関する仕組み、こういったものについても紹介したところでございます。さて、これも繰り返しになりますが、今回のワークショップでは、歴史の浅い競争当局が、限られた予算・人員の下で、いかに効率的な審査活動を行うかということを念頭に置いて議題が設定されるとともに、国際カルテル事件への対応、和解といった新たな

課題についても積極的に取り上げられました。このようなワークショップを通じまして、競争当局間における知見の共有が進み、そして、競争法の国際的収れん、法制自体が一緒になることはないかもしれませんが、実質的に収れんが進んでいくということが期待されているわけであります。

最後に、カルテルワークショップ以外の活動についても、簡単に紹介しておきます。実は、今年の秋から、カルテルワークショップを含めて3回のワークショップがございまして、その第1弾がカルテルワークショップだったわけですが、第2弾が企業結合のワークショップということで、11月にローマで開催されました。そして、まさに明後日から、ブリュッセルで、単独行為に関するワークショップが開かれる予定になっておりまして、どちらのワークショップにも私どもの職員が参加して、いろいろな事例等の紹介・説明を行うことになっております。また、年次総会につきましては、来年5月、オランダのハーグで開催される予定でございます。今回は、これらの場を通じまして、私どもがICNにおいて積極的に活動しているということを紹介させていただきます。

なお、ICNでは、発足から10年を迎えるに当たり、今後10年になんという活動をしていくかということを検討しているところでございます。これまでの10年の成果をいかに持続し、さらに、一部の者だけが参加するのではなく、広くいろいろな国が自由に自発的に参加できるようにするためにどういう工夫ができるのか。特に若い競争当局がいかにこの活動に関与できるのかということに焦点を当てながら、検討を進めているところであります。

また、この10年の活動を通じて、公正取引委員会への期待、あるいはプレゼンスが高まっていることを感じております。こういうワークショップがございまして、必ずと言っていいほど、主催者側から、何かの役割を担ってほしい、貢献してほしいという依頼をいつもいただいているところでございます。こういう期待に対して、私どもも積極的に応えていかなければならないというふうに考えているところでございます。

説明は以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明について、何か御質問とか御意見がございましたら、御発言をどうぞ。

○村上委員 質問というより、単純に要望事項でございますが、私は、独占禁

止法や広くは競争法一般について、これからの役割をみると、国際的な共通の事業活動のルールとして発展していくのが最善の選択肢でもあり、それしかないだろうというふうに考えています。そういう意味で、是非積極的に取り組んでほしいと思います。先進国間の調整については、OECD、その他でもできますけれども、やはりICNは、新興国というか、途上国を取り込んでいくというのが非常に大切なので、そういう意味でICNの活動についてもより積極的に行ってもらいたい。

具体的に2点ばかり。既に私がみているところでは、各ワーキンググループの成果として、企業結合、もしくは単独行為のワーキンググループの報告書は、結構面白い、というとおかしいですが、興味のある報告書が出ているわけです。日本では、活字になって出版とか、目に触れる機会もないので、是非ともそちらの方も活字にして出版するなど、啓蒙活動をよろしくお願ひしたいというのが第1点。

第2点目は、やはり最後は人材の問題になるので、長期的な視点から、国際的な業務に取り組む人材を是非積極的に養成してもらいたいということです。役人のように何年かですぐ代わるということをやっているのでは、国際的に通用する人材はなかなか育ちません。そうすると、そういう人材は国内でなかなか偉くなれないという問題も出てくるのかもわかりませんが、是非長期的な観点からそういう人材も育てるように検討していただきたいと思います。それは要望になります。

- 伊藤会長 ほかに何かございますか。
- 斎藤会員 不勉強で申し訳ないのですが、中国はICNとどのような関わり合いをしているのか教えていただけますか。これからの世界というのは、どうしても中国が大きな要素になるかと思うのですが。
- 山田官房国際課長 結論だけ申しますと、中国についてはICNのメンバーではございません。ICNは、自発的、ボランタリーの組織とはいいながら、一応ある程度の参加資格というものがございまして、例えばちゃんとした独立の競争当局があって、競争法を制定しているというのが、基本的な要件として決められております。その意味では中国においても、包括的な競争法ができて、既に競争当局が活動を始めているところではありますが、ただ、加盟への申請、そして資格審査というところまでは、まだ至っていないというところが現状でございます。
- 斎藤会員 世界で第2位のGDPの国が入っていないというのは、何か致命傷のような気がしますが、それに対してどういう働きかけをなさるおつもりなのでしょうか。

○山田官房国際課長 ICNへの参加というのは、当然、各当局から自発的な申請があってそこで初めて動いていくわけですがけれども、実際に申請があるかどうかというのは、私どものところでは必ずしも把握していません。ただ、ICN以外の部分での中国への働きかけというのは、実はたくさん、いろいろな形を通じて行われております。我が国も、多くの場合はJICAといったところを通じていろいろな研修プログラムを行っておりますし、また別の枠組みとして、東アジアの競争当局のトップレベルが集まって東アジア競争政策トップ会合という会合を毎年開いているのですが、その場では、中国の競争当局の方にも来ていただきまして、いろいろな実務的な話も含めて議論をしております。あるいは、他の国の中には、中国当局との間で定期的に意見交換、情報交換を行っているところもあるようですので、総体的にみれば、中国が、国際的な競争法、競争当局の執行のレベルに並ぶことを期待して、いろいろな国が支援のための活動を行っているというところでございます。

○伊藤会長 ほかに何かございますか。

○岸井会員 質問ですけれども、2ページに作業部会のいろいろな図が出ております。御説明のあった作業部会は大体わかりますけれども、競争当局有効性作業部会とアドボカシー作業部会は、具体的にどんなことをやっているのか、もしわかりましたら。これはインターネットで調べればわかるのかもしれませんが、こちらの方には公取はほとんど関与されていないのですか。

○山田官房国際課長 競争当局有効性作業部会、アドボカシー作業部会の方にも私どもは参加しております。競争当局有効性作業部会というのは、これまで2回ほどワークショップをしております。今年の7月にはロンドンでワークショップがございまして、竹島委員長が参加しております。競争当局有効性作業部会というのは、幾つかの変遷を経てきて、今、こういうタイトルになっておりますけれども、要すれば、競争政策というものを根づかせる、有効なものにするためにはどうしたら良いかということで検討を進めてきました。7月の会合では、特にいかに有効な競争当局を作ることが必要かということに焦点を置いて、例えばヒューマンリソースの点からするとどういう研修が有効かとか、競争当局間の人材交流が大事だとか、あるいは当局のトップやリーダーに求められる資質はどういうものかということについて、議論が行われております。

また、アドボカシー、私どもでは、これを競争唱導と訳しておりますが、その作業部会では、いかに競争政策が大事かということを広め

るためにどういうことかできるのか、例えば具体的な検討の一つとして、唱導活動の一環である市場調査について、どのように実施し、その結果をどのように広めていくか、というようなことについて議論をしているところであります。

○伊藤会長 ほかに何かありますか。よろしいですか。

それでは、次の議題に行きたいと思えます。最後に、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」につきまして、杉山企業取引課長から御説明をお願いします。

○杉山企業取引課長 企業取引課長の杉山でございます。

お手元に資料を3つ御用意させていただいております。1つはガイドラインの本文で、縦長の文字だけ書いてあるものでございます。あと2種類は、いわゆるポンチ絵、絵と色刷りでカラフルにさせていただいております、A4横長の1枚紙のものと、少し長めのものは、ガイドラインの説明の要約になっております。これらに沿って説明をさせていただきたいと思えます。

まず、ガイドラインでございますけれども、本年6月23日に原案を公表させていただいております。同時に、その日を起点にして45日間、パブリックコメントを求めています。その結果、事業者団体、事業者、あるいは個人に至るまで90名の皆様から御意見をいただき、合計600弱のコメントをいただいております。それらを踏まえまして、今回、原案を一部修正したものを公表させていただくというものでございます。90名という数は、一般的にはそれほど多くないと見受けられるところもあるかもしれませんが、公正取引委員会のガイドラインにかかるコメントの数としましては、異例なほど多い数でありました。また、数が多いということもさることながら、一つ一つのコメントに対応するため、かなり長い過去の経緯、かつての業態別、業種別のガイドラインも含めて、一から調査をし直すといったこともございましたので、少し時間を要してしまったところがございます。

お手元の1枚紙のパワーポイントの図を御覧いただければと思えます。優越的地位の濫用規制の趣旨、今回のガイドラインの趣旨・目的、本ガイドラインの特徴について、1枚で簡単にまとめさせていただいているところでございます。

まず、「優越的地位の濫用規制」とはどのようなものかといったところでございます。不公正な取引方法の一類型としまして、優越的地位の濫用行為を禁止しているといったところは、皆様よく御存知かと思えますが、具体的にどういった行為が規制されているかといったとこ

ろについて、次の「○」のところで、独占禁止法の条文を簡単にしたものを掲げさせていただいております。「優越的地位の濫用行為とは、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、以下の行為をすること」でございまして、例えば、取引にかかる商品又は役務以外の商品等を購入させること。金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。受領拒否、返品、支払遅延、減額、その他取引条件の不利益設定等といったような行為。こういった行為を規制している条文でございまして。独占禁止法の条文の要点としてはこういったところでございますが、これだけでは非常に分かりづらい、特に今年の1月から、優越的地位の濫用行為につきましても課徴金納付命令制度が導入されたことに伴いまして、より一層透明化を図るべきだといった要請もございましたので、今般、ガイドラインを策定させていただき運びになったわけでございます。その趣旨が、2番目の四角に書いてあるところでございます。併せて、このガイドラインも参考にさせていただきながら、特に、濫用者の立場に立ちかねない方面にある事業者の皆さんに予防を図っていただくということも、趣旨としては含めているといったところでございます。

本ガイドラインの特徴ということで、3点、ここに掲げさせていただいております。

1つは、本ガイドラインは、これまでの各種ガイドラインに記載されていた優越的地位の濫用に係る内容をまとめ、業種横断的な一般的な考え方を示したものでございます。従前、優越的地位の濫用に係る考え方はいろいろな業種別ないしは業態別のガイドラインに記載されておりました。具体的には、大規模小売業と納入業者との取引についての運用基準ですとか、あるいはフランチャイズについての独占禁止法上の考え方、これはフランチャイズの本部とその加盟店との関係について主として優越的地位の濫用に係る方面で、その考え方を記したものでございます。あるいは、役務の委託取引にかかる独占禁止法の考え方といったように、業種別、業態別、あるいは取引形態別というふうにいった方がいいでしょうか、そういった形でのガイドラインがございました。ただ、一般的に、業種横断的なガイドライン、どの業態でも広く適用される考え方としてのガイドラインは存在しなかったといったところがございますので、今般、こういった形で策定させていただきことになった次第でございます。

2つ目の「○」のところでございます。「優越的地位の濫用」の考え方を、「優越的地位」と「濫用行為」という要件ごとに可能な限り明確

化させていただいたところがございます。また、濫用行為を行為類型に分けまして、違反となる場合、ならない場合を、可能な限り詳細に解説させていただいたところが2つ目の特徴といえます。

そして、3つ目の特徴でございますが、過去の審決または排除措置命令で問題となった行為の実例として、具体例を掲載させていただいています。また、濫用行為の各々の類型については、想定例を多数掲載させていただいています。具体例というのは、過去、公正取引委員会が法的措置を採った事例を掲げさせていただいています。それに対して想定例は、具体例だけではなかなか説明が届かないといったところも含めて、こういったものも問題として考え得るといったところを、一種の仮想事例でございますけれども、そういったものを想定例ということで掲げさせていただいているところがございます。今、申し上げたことをガイドラインの本文で具体的に申し上げますと、10ページをお開きいただければと思います。冒頭のところで、独占禁止法第2条第9項第5号口とございます。これは、不当な経済上の利益の提供要請について記述した部分でございます。「(1) 協賛金等の負担の要請」のアのところ、末尾を見ていただきますと、「優越的地位の濫用として問題となる」といったところがございますが、この行為類型については、こういったことをすると問題になりますといったようなことが具体的に書かれています。他方で、イのところ、こういう場合には逆に、「優越的地位の濫用の問題とはならない」と、問題にならない例をここに掲げさせていただいているところがございます。さらに、11ページに移りますと、想定例ということで1から7まで、端的にこういったことは問題が生じ得ますといったような形で掲げさせていただいています。また、具体例として、平成20年に公正取引委員会が、排除措置命令をとった事例について掲げさせていただいておりますが、こういった形で載せさせていただいています。そのほかの行為類型についても、同様の構成を採らせていただくという形でワンセットにしまして、立体的にイメージしやすいようにさせていただいたことがこのガイドラインの特徴といえると思います。

続きまして、ガイドラインの中身の話を若干踏み込んでさせていただきたいと思っております。パワーポイントの16枚にわたっているバージョンの方をお開きいただければと思います。まず、1ページでございますが、そもそも「優越的地位の濫用とは」といったところ、規制の趣旨のようなものについて掲げさせていただいております。最初の条文につきましては、先ほど御説明しましたので省略させていただきます。

規制の趣旨でございますが、優越的地位の濫用を規制する趣旨、競争法に位置付けられている趣旨といってもいいかもしれませんが、取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害する、力の強い者が力の弱い者に対して押しつけることによって、その自主的な判断をゆがめてしまうところが問題であるとともに、取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる。この場合の取引の相手方は力の弱い立場にある者でございます。要するに、優越的地位の濫用の結果、不利益を被る。不利益を被った結果、不利益を被っていない、弱い者にある立場と同じレベルで競争している競争者との関係では不利になってしまう。一方で、行為者、すなわち優越的地位の濫用を行った強者の側は、それと同じレベルで競争している競争者との関係においては競争上有利になるおそれがある。これらの点をもって「公正な競争を阻害するおそれ」があるということで、ガイドラインの第1のところでも記載させていただいているところでございます。

「公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい場合」ということでございますが、不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断されることになりまして、例えば、多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、あるいは、特定の取引の相手方にしか不利益を与えていないときでも、その不利益の程度が強い、またはその行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合、ということを示させていただいているところでございます。

2ページは「優越的地位とは」ということで、先ほど申し上げましたように、優越的地位の濫用行為というのは、優越的地位と濫用行為と主として2つに因数分解されるわけでございますが、そのうちの優越的地位について、ガイドラインの第2のところでも記載させていただいております。優越的地位の定義ということでございますが、一番上の四角で括弧してあるところでございます。便宜上、乙・甲と書いてございますが、乙は取引の立場上、劣位にある者、甲は優位にある者と考えていただければと思います。乙は弱い者、甲は強い者と言い換えてもいいかもしれません。

取引上、劣位にある者にとって、優位にある者との取引の継続が困難になることが、事業経営上、大きな支障を来すため、優位にある者が劣位にある者にとって著しく不利益な要請を行っても、劣位にある者がこれを受け入れざるを得ない場合、この場合には、優位にある者が劣位にある者に対して優越的地位にある、というふうに記載させて

いただいております。

では、優越的地位の有無を判断するためにどのようなことが考慮されることになるかといったところがございますが、真ん中の四角に①から④までの4つの要素を総合的に考慮させていただくという記事を記載しております。1つ目は、劣位にある者の優位にある者に対する取引依存度でございます。端的に言いますと、劣位にある者の優位にある者に対する売上高を分子、劣位にある者の全体の売上高を分母にしたところで計測され得る数値でございます。劣位にある者の優位にある者に対する取引依存度が大きい場合には、優位にある者は優越的地位にあると認められやすいといったことを記載させていただいております。

以下、甲の市場における地位、優位にある者の市場における地位ということで、優位にある者の市場におけるシェアの大きさ、順位なども考慮されます。あるいは、劣位にある者にとっての取引先変更の可能性ということで、他の事業者との取引開始や取引拡大の可能性の有無、あるいは、優位にある者との取引に関連して行った投資がどのぐらいのものに及んでいるか、そういったところも考慮されるということでございます。

4番目といたしまして、その他、優位にある者との取引をすることの必要性を示す具体的な事実ということで、これにはどういったものが含まれるかということでございますが、これも種々様々なものが含まれ得るということでございます。一つは、優位にある者との取引の額、優位にある者の今後の成長可能性、取引の対象となる商品等の重要性、優位にある者と取引することによる信用の確保、優位にある者と劣位にある者との事業規模の相違等といったものが考慮されるということでございます。

こういった要素を総合的に考慮して優越的地位を判断していくといったことを明記させていただいております。

下に具体例ということで書かせていただいておりますが、①から③まで、いずれも公正取引委員会で法的措置を採った事例でございます。やや単純化され過ぎているところがあって、誤解を招きかねないところもあるかもしれませんが、誤解を恐れずに書いているところがございます。

1番目、コンビニエンスストアのフランチャイザーが、納入業者に対して優越的地位にあると判断された事例ということで、平成10年にローソンに対して措置を採った事例でございます。2番目は、大手金

融機関が融資先事業者に対して、優越的地位にあると判断された事例ということで、平成17年に措置を採った三井住友銀行に対する事例を掲げさせていただいております。3番目は、コンビニエンスストアのフランチャイザーが、フランチャイジーに対して優越的地位にあると判断された事例ということで、昨年、措置を採ったセブン-イレブンに対する事例を掲げさせていただいております。

3ページをお開きいただければと思います。「濫用行為」について、ガイドラインの第4の部分で記載させていただいております。この部分がパートとしては一番長く、主要部分を占めるところでございます。濫用行為といっても、先ほど条文で御覧いただきましたように多岐にわたっております。それを更にここでまとめて書かせていただいたのが、3ページでございます。

独占禁止法の条文上では、2条9項5号のイ、ロ、ハという3つに分かれるところでございますが、このうちイについては購入・利用強制でございます。本来の取引とは関係のない、商品なり役務なりを購入させるという行為でございます。ロは、不当な経済上の利益の提供要請を記載したものでございます。すなわち、本来の取引とは離れて、例えば協賛金のような形で金銭の出資を求める行為、こういったものを記載しているところでございます。

イとロについては、特徴的には、本体取引とは別のものについて買わせたり、特別の役務の提供を要請したり、金銭の出資を要求するといった行為を規制しているところでございます。ハのところは、本体取引の条件、本来の取引の条件に直接関係する濫用行為について規定している部分でございます。

イは単純に一類型でございますが、ロ、ハはそれぞれ幾つかの複数の類型に分かれます。それをガイドラインでは、下に「○」を打っている行為類型別に詳細に記載させていただいているところでございます。イは「購入・利用強制」、ロは「協賛金の負担の要請」、「従業員等の派遣の要請」及び「その他経済上の利益の提供の要請」という3つの行為類型がございます。実はここは、今回、原案から少し変えた部分でございます。従前の原案の段階では、協賛金と従業員の派遣要請しか不当な経済上の利益の提供要請のカテゴリーに入っていませんでした。ただ、今回、パブリックコメントを行った段階で、特に中小企業者ないしは中小事業者の団体を中心といたしまして、1番目、2番目の「○」、すなわち協賛金や従業員派遣要請で読めないような不当な経済上の利益提供要請があるはずだと、具体的には知的財産の無償

提供要請のようなものでございます。あるいは、知的財産と言えるかどうか分かりませんが、試作品、設計図面、設計データ、あるいは金型、そういったものの無償提供要請のようなものがあるのではないかといった話、もう一つは、2番目の「○」と少し関係しますが、従業員の派遣要請というのがございます。これは基本的には、納入業者が大規模店に従業員を派遣して、そこで手伝い店員をさせるといった事例を想定していた類型です。これには該当しないけれども、無償の役務提供要請があるのではないかと、2番目の「○」は、相手方のところに行きまして、相手方の店舗等で役務なり労務を提供することを想定しているカテゴリーでございますが、それに該当しないような役務・労務提供、具体的には、自社でやっているけれども、相手方のものを補完する役務を無償で提供する、そういったものも考えられるのではないかと、御意見をいただきまして、幅広く読める形のカテゴリーをつくる必要があるだろうということで、「その他経済上の利益の提供の要請」というカテゴリーを作らせていただきました。その中に、パブリックコメントでいただいた最大公約数的なものも掲載させていただいているところでございます。

次に、2条9項5号ハのところでございますが、これも幾つかの行為類型に分かれます。受領拒否、返品、支払遅延、減額、この4つにつきましては、2条9項5号ハの条文そのものにある典型的な濫用行為ということで、条文上、記載されているものでございます。それ以外に、「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」という文言が条文上ございます。この条文の意味、ここの条文には何が入ってくるか、何が入り得るかといったところがございます。その下に「・」が3つほどついておりますが、取引の対価の一方的決定、やり直しの要請、その他ということで、3つ掲げさせていただいております。従前と違う点としまして、特に2つ目の「・」、「やり直しの要請」というのがございますが、これも先ほどと同様、今回、パブリックコメントの意見を踏まえて新たに創設させていただいたカテゴリーでございます。製造業界、役務提供業界、サービス業界もありますけれども、特に製造業界から広範な意見をいただいて、その他の類型の中に独立させて記載していく実益はあるだろうということで、一つ設けさせていただいたものでございます。従前、「取引の対価の一方的決定」については、上の「○」に並列するような独立類型として記載されていたのですが、条文上の位置付けとしては、「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」の中に捕捉される概念であるという

ことですので、それが明確化されるように、その下に記載させていただくということで、構成を再編成させていただいたところでございます。

「取引の対価の一方的決定」というのは、原案のときからこの部分は変わっておりませんが、典型的には買ったときのような行為を念頭に置いております。しかし、優越的地位の濫用というのは必ずしも買う側が強者である場合に限らず、売る側が強者である、優位に立つものであるといった場合もあり得ますので、そういう逆のパターンも含めて捕捉し得るように、「取引の対価の一方的決定」という文言を使っております。

4ページ以降は、それぞれの行為類型について掲げさせていただいております。これを詳細に説明していると時間が足りなくなってしまうので、要点だけ説明させていただきたいと思っております。

まず、「購入・利用強制」の考え方でございます。「考え方」と書かれているところは、こういった場合には問題になりますということで掲げさせていただいているところでございます。下に「※」がついておりますが、これはむしろシロ要件、すなわち問題とならない場合について書いています。以下、このパワーポイントの図はいずれも同じような構成を採らせていただいているところでございます。購入・利用強制で問題となる場合ですけれども、取引の相手方に対し、取引に係る商品又は役務以外の商品等の購入を要請する場合でありまして、それが事業遂行上、必要としない商品又は役務の購入の要請を受け入れざるを得ない場合には問題となり得ます、といったところで記載させていただいております。

想定例ということで幾つか掲げていますけれども、典型的な例としまして、2番目、購買担当者等の相手方との取引の關係に影響を及ぼし得るものが、購入を要請することにより購入させるようなこと、あるいは5番目、自己が部品の加工を発注する取引の相手方に対して、自己の取引先であるメーカーの製品の販売先を紹介するよう要請し、販売先を紹介することができなかった相手方に対しまして、当該製品を購入させるといったような事例などについて書かせていただいております。この5番目の事例は、今回のパブリックコメントの結果、新しく加えた事例でございます。

あとは具体例ということで、幾つか掲げさせていただいております。一つは、ホテル業界で、納入業者に対して自分のホテルの宿泊券を購入させるような話でございます。これは公正取引委員会の措置事例、

実例でございます。あるいは、先ほど御紹介させていただきました三井住友銀行の件で、融資を受けている先に対して金利スワップの購入の提案をする、それを買わせるといったようなことについて、具体例として掲載させていただいています。

5 ページをお開きいただきますと、今度は「協賛金の負担の要請」について掲げさせていただいております。問題となる場合としまして、協賛金の負担の要請をする場合でありまして、相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることになる場合、あるいは、相手方が得る直接の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た負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合は問題となる、といったところを書いています。これについても、想定例として幾つか掲げさせていただいております。例えば「①」、取引の相手方の商品又は役務の販売促進に直接寄与しない催事、売場の改装、広告等のための協賛金等を要請し、これを負担させる行為、あるいは、「②」として、決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させる行為、こういった行為については協賛金の負担の要請として問題になり得ます、といったことを掲げさせていただいております。

6 ページの「従業員等の派遣の要請」でございます。典型的には、納入業者に対して大規模小売業者が派遣店員を要請する行為が該当します。具体的には、従業員等の派遣を要請する場合で、あらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、直接の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た負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合には問題となる、といったところでございます。これについても想定例を幾つか掲げさせていただいております。この中で例えば「⑥」の、契約上、取引の相手方が、自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合におきまして、当該取引の相手方に対し、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させるといった行為、これなども、今回のパブリックコメントの結果、新たに入れさせていただいた事例ですけれども、派遣店員だけではなく、こういったような行為についても問題になり得ますといったことを明記させていただいております。

7 ページでございます。「その他経済上の利益の提供の要請」、新たに追加したカテゴリーでございます。優越的地位にある事業者が、正当な理由がないのに、発注内容に含まれていないような、その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であって、相手方がそれを受け入

れざるを得ない場合には、不利益を与えることとなり、問題となる、といったところでございます。典型的な事例として、「①」のように、特許権、著作権の知財を無償提供させる行為、無償譲渡させる行為、「③」のように、例えば補修用部品、金型、そういったものについて無償で保管させるといった行為などはこれに該当しますということで、掲げさせていただいております。

以降は、いわゆる本来の取引条件についての濫用行為といったところで掲げさせていただいております。考え方のところだけ端的に述べさせていただきますと、8ページの「受領拒否」につきましては、契約をした後において、正当な理由がないのに当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合で、それを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることになり、問題となる、といったことを掲げさせていただいております。

9ページにまいります、「返品」でございます。返品につきましては、受領した商品を返品する場合であって、あらかじめ計算できない不利益を与える場合、その他、正当な理由がないのにこれを返品する場合であって、相手方がこれを受け入れざるを得ない場合には問題となる、といったことを掲げさせていただいております。

10ページの「支払遅延」でございます。正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に対価を支払わない場合で、相手方がこれを受け入れざるを得ない場合には問題となります。

11ページの「減額」でございますが、商品等を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合であって、相手方がこれを受け入れざるを得ない場合といった形で書かせていただいております。減額はもともと想定例も多かったのですけれども、パブリックコメントの結果、この点についてはいろいろと意見をいただきましたので、原案の段階から想定例を追加させていただいているということで、2ページにわたって掲げさせていただいているところでございます。

次は13ページ、「取引の対価の一方的決定」でございます。この部分についても、非常に多くの御意見をいただいたところでございます。一方的に著しく低い対価または著しく高い対価での取引を要請する場合であって、相手方がこれを受け入れざるを得ない場合には問題となるといった形で書かせていただいているところでございます。

15ページ、「やり直しの要請」でございます。この部分も非常にコメントが多かったということで、新たに創設させていただいたカテ

ゴリーでございます。正当な理由がないのに、取引の相手方から商品を受領した後、又は役務の提供を受けた後にやり直しを要請する場合であって、相手方がこれを受け入れざるを得ない場合、といったようなことでございます。

最後に16ページ、「その他」ということでございます。「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」の類型として「その他」があるというのも、少し複雑な構成のように見受けられるかもしれませんが、以上、いずれの行為類型にも該当しないけれども、問題になり得るといった行為です。従前、想定例には全く掲げていなかったのですが、今回、パブリックコメントで多数寄せられた意見の中で、これに該当するおそれが強いだらうというものについて選択させていただきまして、このように列挙させていただいたところでございます。

冗長になってしまっていて恐縮でございますが、私からの説明は以上とさせていただきます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして、御意見、あるいは御質問をいただければと思います。

○及川会員 中小企業団体中央会でございます。

今、企業取引課長からの御説明で、特に追加をしていただいた、「その他経済上の利益の提供の要請」とか、「やり直し」の要請というのは、まさしく中小企業の大きな課題、問題で、きちっと取り上げていただきましたことに対しまして厚く御礼を申し上げたいと思います。先ほど御説明があったように、パブリックコメントが多かったということも、やはり中小企業の関係者から大変関心があった事項というふうに思っております。

そこで、私どもも、このガイドラインができたということをしきりと中小企業の関係者にPRをしていきたいと思っておりますけれども、つきましては、年度末ぐらいに説明会のスケジュールがあるとか、普及のためのパンフレットを作るとか、そういった普及に向けての活動の予定があれば、お教えいただきたい。

もう一つ、質問ですけれども、資料の7ページ、「その他経済上の利益の提供の要請」のところに、金型の設計図ですとか、特許の知的財産の問題を取り上げていただいています。私ども中小企業関係者にとっては、今の中小企業は、海外に大手がどんどん進んでいるものですから、海外企業とのネットワーク関係になっている。そういったときに、もし日本の大企業が海外に進出して、その企業との優越的地位の

濫用の関係があったときには、このガイドラインはどこまで届くのかどうか。地域の問題があると思いますけれども、特に空洞化、あるいは15年振りの円高で、ますます海外進出する大企業が増え、中小企業は仕事が国内からなくなるという危機感を持っていますので、その辺のところをお教えいただければありがたいと思います。

○杉山企業取引課長 今の御質問に対してお答えさせていただきます。

一つは、広報活動、あるいはパンフレットを作る予定はあるかという御質問でございます。この公表をさせていただいた後、まだ具体的には定まってはいないのですが、全国で説明会を開催させていただくことを考えております。併せて、例えば事業者団体ですとか、業横断的な団体等々から要請があれば、その場所に出向いて行って説明をさせていただきたいというふうにも考えております。また、パンフレット等も含めて、必要な説明資料についての作成も、今後、検討していきたいと考えているところでございます。基本的には、当面、説明会の場については、いわゆるポンチ絵やパワーポイントの図等を中心に用いて説明をさせていただきたいと考えているところでございます。

もう1点の質問ですが、海外において優越的地位の濫用があった場合に、それに対してどのように考えていくかというお話でございます。これは独占禁止法の一般的な域外適用の考え方とも関係する話でございますが、共通する部分と共通項からずれてしまう部分があるのかなというふうに、悩ましいところがあるかと思えます。ただ、海外で行われた行為は全く規制の対象にならないというわけには当然ならないと思えますし、一つは効果主義的な発想、すなわち優越的地位の濫用の場合、我が国市場ということになると思えますけれども、その影響を及ぼすといったところで規制の範疇に入ってくるのかなというところはあります。それは具体的にどのように考えるべきかというのは、今、この場でもいろいろな場合が考えられるところがございまして、濫用者レベル、被濫用者レベルのどの競争で、どういう形で影響を与えているかというのは非常に難しい問題がございまして、一律にはなかなか申し上げづらいところはございますが、適用対象にならないということにはならないと思えます。

○及川会員 是非、中小企業団体中央会にも説明に来ていただければと思います。ありがとうございました。

○伊藤会長 どうぞ、ほかに御質問、御意見がございましたら。

富士会員、お願いいたします。

○富士会員 このガイドラインというのは、1年に1回改定するようなことな

のか、それとも、2年とか3年とか一定の期間において、こういう想定例とか具体例を随時改定していくのか、その期間の問題が一つです。

それから、生乳の取引において乳価交渉をやるわけですが、その場合、生産者側が全国一本にまとまってやるのはだめだと、優越的地位ということで、個々別々に交渉に当たると、売る側がそういうことになっていたのですが、今はだいぶ取引環境が変わって、買う側の乳業が大手による寡占体制になっていることがあるし、今の取引実態も、毎年の価格交渉が決まらなくて、年の真ん中とか、年末になってやっと決まる、そういう価格決定の遅延が常習化していますけれども、こういう場合、どちらが優越的地位に当たるのか。環境変化によって変わることはあり得るので、その辺の認定というのは、質問すればそういう形で答えていただけるのか、どうでしょうか。

○杉山企業取引課長 まず、このガイドラインが一般的にどういうインターバルで改定されるかという御質問でございます。もちろん、必要に応じて適宜見直しを行っていく必要はあると考えておりますが、決まった時期、あるいは決まった期間で改定を行っていくといった形は通常は採っていないのが実態でございます。ただ、余りにも古いガイドラインがそのまま残っている、実態に合わないガイドラインが残っているというところがあるならば、そこは見直していかなければならないし、今までもそうしてきていると思います。

2つ目に、生乳の取引について御質問がございました。乳価交渉の過程で、売る側が、いわゆる共同行為的な形でかつては団体交渉をやっていたというお話でございました。これは、優越的地位の濫用という問題もあるかもしれませんが、共同行為の問題、カルテルの問題も一つはあり得るのかなというところがあります。ただ、協同組合でやっている場合とか、合法的にできる場合もありますので、なかなか一概には言えないところもありますけれども、そういった問題もある。御質問は、状況によって、あるいは時代によって、優位にある側と劣位にある側が変わり得るのではないかという御趣旨だと思いますけれども、それはおっしゃるとおりだと思います。時代によって変わってくることは当然あり得ることだと思います。そんな中で、例えば違反事件として審査をやっていくような場合におきましては、その時における優越的地位というのは、当然、認定していくことになると思います。一般則として、まずこういう人たちが優越的地位にあるという認定の仕方をするわけではなく、それは、先ほど御説明しました4要素等を踏まえて総合的に勘案した上で、誰が優越的地位にあるのか、誰

が誰に対して優越的地位に立つのかといったことを認定していくことになると思います。

○伊藤会長 翁会員，どうぞ。

○翁会員 質問ですけれども，規制の趣旨のところ，「行為者はその競争者との関係で競争上有利となる」という書きぶりが1ページの下から2つ目の箱のところにありますけれども，この競争者というのは行為者の同業者とは限らない場合があると考えていいのか，ということが1点。

それから，2ページの真ん中の箱で，甲の市場における地位とか，甲のシェアが大きい場合とか，取引依存度が大きい場合というようなことが書いてあります。これは具体的に，数字とか，シェアのどのぐらいのイメージがあるのかとか，そういったことについては個々の案件によって変わってくるということなのか，それとも，企業結合などの議論にみられるように，何らかのシェアとか，そういったことについてもイメージをつくっていく御予定がおありになるのか。その辺りについてお伺いしたいのですけれども。

○杉山企業取引課長 今回の御質問でございますが，まず第1点目でございます。

1ページ目の「規制の趣旨」というところで，2つ目の「・」として「取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で，行為者はその競争者との関係において競争上有利となる」という部分につきまして，競争者というのは同業者に限るのか，限らないのかといった御趣旨かと理解しました。そこにつきましては，水平的な競争関係に立つといった場合には，通常は同業者を念頭に置くのではないかと思います。ただ，例外的な場合として，必ずしも同業者ではないのですが，同じような商品又は役務を提供する可能性がある，ないしは実際に提供しているという業種に属している事業者も，ここでいうところの競争者の概念に含まれると考えております。

2番目の御質問でございますが，例えば取引依存度ですとか，シェアの大きさですとか，そういったところについて一つの数値的な基準が示せないのかということだと思いますけれども，同じような御意見を今回のパブリックコメントでもいただいております。その点についても慎重に検討させていただきましたけれども，この4つの要素のうち，どれについてプライオリティを高くみていくのか，あるいは，ここまでだったらシロになるかというのは，一概には言いづらいといったところがございます。具体的に申し上げますと，極端な話，例えば取引依存度が非常に小さいといった状況であっても，それ以外の「②」から「④」に掲げた要素を勘案した結果，やはり優越的地位にあると

いったような状況も当然考えられるわけでございます。したがって、この数字以上だったらセーフ、この数字以上だったらアウトというのは、企業結合のようにクリアカットな形ではお示しできないということで、今回、ここにはそういった形では記載させていただいていないところでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか、御質問とか御意見がありますか。

○坂本会員 今の質問に関連しますけれども、濫用行為の類型といいますか、想定例、これはかなり細かいと思うのですね。ガイドラインで、例えば金型がどうであるとか、多種多様な行為が想定される中で、これはあくまでも想定例でしょうけれども、ここまで細かく想定例を挙げていらっしゃる。

一方で、先ほどの御質問にもありましたけれども、優越的地位がどういうところにあるのかというところに対する要素というのは、赤字でも書いてありますが、総合的に勘案するということです。今、答弁された内容でも恐らくそういうことだと思いますけれども、例えば依存度が何%ですとか、シェアがどれくらいとか、数値で決めることはかなり難しいのかなと思います。もう少し、事例といいますか、イメージがつかみやすいものが求められるのではないかと思います。一言で言えば、総合的に考慮するということに尽きてしまえば、ガイドラインという形でイメージしやすいというふうにしていらっしゃるのに、もう少し何かできないのかなというふうに思いますけれども、いかがでしょうか。

○杉山企業取引課長 今の御質問は、濫用行為は想定例が微に入り細に入り書かれている反面、優越的地位については少しイメージしにくい、といった御趣旨だったと思いますけれども、そういう御批判、御意見もあるのかなというふうには考えているところでございます。優越的地位については、確かにもう少し具体的なイメージを持てるようにさせていただきたいと思ったところでございますが、先ほど申し上げましたとおり、例えばどの要素をこれだけ考慮しますといったようなクリアカットな言い方では、なかなか言えないといったところがございまして、優越的地位のところでは、詳細に事例を用いてというのなかなかしづらいところではございます。優越的地位があることを前提に濫用行為を特に抑止していただきたいという観点から、特に濫用行為の方でなるべく多く事例を掲げさせていただくことによって、全体的に優越的地位の濫用の予防に役立てていただければ、といったところを念頭に起きまして、今回、かなり濫用行為の

方に事例を重視させていただいたといったところがございます。

○伊藤会長 ほかに、何か御質問はございますか。

それでは、時間もそろそろまいりましたので、本日の討議はこの辺で終了させていただきたいと思えます。

最後に、竹島委員長から御発言をお願いいたします。

○竹島委員長 今日寒い中、長い時間、御審議いただきまして、大変ありがとうございます。今日から新しく5名の会員の方々に加わっていただきまして、新しい体制で、伊藤先生の下でまた進めていただくわけですが、是非よろしく願い申し上げます。

今年もあと1か月でございますけれども、公正取引委員会は、今年、ルーティンの仕事はそれなりにやらせていただいたかなというふうに思っております。国際的な事件もありましたし、世間で注目されたBHPブリトンとリオ・ティントのようなケースについても、日本の公正取引委員会が審査をしたというようなこともございまして、いろいろそれなりに実績も上げられたのではないかと思っております。

法律改正のほうでございますが、審判制度の廃止ということで、実は前の通常国会に法律案を提出したわけですが、一度も審議されることなく、今の臨時国会に継続扱いになって持ち越されております。今週の金曜日に国会は閉会しますけれども、審議される目途がたっておりませんで、このままいくと、また来年の通常国会に持ち越しになるのかなど。公取は本当は法律改正を行いたくないので一生懸命根回ししていないのではないかとということも耳にしますが、そういうことはなくて、自民党や公明党等の野党にも一生懸命お願いをしてきております。独占禁止法に限らず、うまく進んでないそのほかの法律も引き続きペンディングになるという状況でございます。

今年も大変お世話になりましたけれども、来年、またよろしく願いいたします。ありがとうございました。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。

なお、次回会合の日時等につきましては、追って事務総局から御連絡を差し上げたいと思えます。本日はどうもありがとうございました。