

## 独占禁止懇話会第 189 回会合議事録

1. 日時 平成 23 年 6 月 21 日（火）14：00～16：00
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者  
【会員】伊藤会長，石井会員，井手会員，内田会員，及川会員，川濱会員，  
神田会員，岸井会員，児玉会員，斎藤会員，坂本会員，高橋会員，  
野原会員，萩原会員，平田会員，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，細川委員  
【公正取引委員会事務総局】山本事務総長，松尾官房総括審議官，相関官房審議官  
（国際担当），鶴瀬経済取引局長，野口取引部長，中島審査局長
4. 議題  
○ 平成 22 年度における独占禁止法等の執行状況
  - ・ 独占禁止法違反事件の処理状況
  - ・ 下請法違反事件の処理状況
  - ・ 主要な企業結合事例

○伊藤会長 それでは、定刻となりましたので、「第 189 回独占禁止懇話会」を開催いたしたいと思えます。

会員の皆様におかれましては、お忙しいところをお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

本日は、「平成 22 年度における独占禁止法等の執行状況」を議題として、「独占禁止法違反事件の処理状況」、「下請法違反事件の処理状況」、「主要な企業結合事例」の 3 つに分けて、公正取引委員会から説明を受け、会員の皆様から御意見を聴取することを予定しております。

早速ですが、1 つ目の「独占禁止法違反事件の処理状況」の討議に入りたいと思えます。

初めに、粕淵管理企画課長から御説明をお願いします。

○粕淵管理企画課長 審査局管理企画課長をしております粕淵と申します。よろしくをお願いします。

お手元の資料の右肩に 189-1-1 と書いているペーパーがあるかと思えますが、その資料に基づいて御説明させていただきたいと思えます。タイトルが「平成 22 年度における独占禁止法違反事件の処理状況について」というペーパーでございます。そのほかに、あと 3 種類ありますけれども、最初に厚いこの資料で御説明させていただきます。

まず 1 枚目でございますけれども、「第 1 審査事件の概況」ということで、法的措置等の状況を書いております。

平成 22 年度におきまして、私ども、独占禁止法違反行為があったということで法的措置を採ったもの、法的措置と言いますのは、基本的には排除措置命令でございますけれども、12 件ございました。その内訳でございますけれども、入札談合が 4 件、価格カルテルが 6 件、不公正な取引方法が 2 件ということになっております。

その下に図がございまして、5 年間の法的措置件数の推移がございまして。平成 21 年度に比べますと、件数自体は減っております。一つの事件で排除措置命令が複数出ることもありますので、なかなか単純に比較できないところがありますけれども、平成 22 年度におきましては、12 件それぞれについて意義のある事件を取り上げたと思っております。

また、法的措置には至らなかったんですが、違反の疑いがあるということで、警告、公表したものが一番下に書いておりますけれども、3 件ございました。

資料を 1 枚めくっていただきまして、2 ページ目は、課徴金納付命令の状況でございます。

基本的には、入札談合やカルテル等につきまして課徴金を命ずることになっているわけでございます。中ほどの図 2 のグラフを御覧いただきますと、平成 22 年度におきましては約 720 億円の課徴金の納付を命じております。これは、今までの中では最高額になっております。ちなみに、それまでは平成 21 年度の約 360 億円が最高額でございました。

図 2 の色分けをしております赤い部分は課徴金の納付を命ずる審決でございまして、過去に違反があって課徴金の算定をしたものがあるわけですが、それが審判になって審判手続を経た後に、平成 22 年度に審決が出されたものということで、全体の中で分けております。

なお、審決が出たものを除きまして、その下に 362 億円とありますとおり、平成 21 年度に比べましても上回っているような推移になっております。

また、図 3 にありますとおり、一事業者当たりの課徴金額も、単純に割り算したのですが、4 億 6000 万円ということで、これも非常に大きな額になっているところでございます。

3 ページ目の中ほどで、「3 入札談合等関与行為防止法の運用状況」があります。いわゆる官製談合事件につきまして、私ども、必要があれば、発注者に対して改善措置要求をするという規定が入っている法律でございますけれども、平成 22 年度におきましては、青森市が発注する工事に関する談合事件につきまして、青森市の職員が関与していたということで、青森市長に対

して改善措置要求を行っております。これについては、また後ほど簡単に御紹介したいと思っております。

それから、4ページ目に参ります。

上に課徴金減免制度と書いておりますけれども、表1を御覧いただきますと、課徴金の減免申請の件数の推移が出ております。平成22年度におきましては131件の申請がございました。表の下の注1にありますとおり、課徴金の減免制度が導入されましたのは平成18年1月からでございますが、かれこれ5年過ぎたわけでございますけれども、年度別の申請件数にありますとおり、大体80件、平成22年度におきましては若干多かかったところでございますが、減免制度も順調に定着しているということがいえるのではないかと考えております。

また、注2にありますように、平成21年の改正法によりまして減免制度が拡充されております。2つ大きな点がありましたが、1つは、減免申請者枠の拡大ということで、これまでは3社まで認められていたわけですが、改正法によりまして5社まで認められることになったわけでございます。平成22年度におきましても、この3社を超える減免申請が出てきて、そして減免を認めたという事例も出てきております。

もう一つは共同申請ということで、同一企業グループ内の複数の事業者による共同申請を認めるという改正もなされました。これも実際に共同申請でなされているようなものもございます。

そのすぐ下の表2に減免制度の適用状況を書いております。これは、減免制度がどの程度使われているかということを表しているわけですが、平成22年度におきましては、減免制度が適用され得る法的措置は10件ございました。これは、不公正取引が2件ございましたので、それを除く10件あったわけでございます。そのうち事業者から減免制度の適用の公表を望むということで、ホームページ等に載ったものが7件ございました。

したがって、平成21年度以前も、御覧いただきましたらお分かりのとおり、私ども、法的措置を行う事案におきましては、この減免制度というのがかなり重要になっておりますし、また有力な情報源になっているということがいえるのではないかと考えております。

また、同じページの一番下、事件処理期間ということで、これは立入検査を行ってから実際に命令を出すまでの期間でございますけれども、平成22年度におきましては、平均の事件処理期間が約12か月でございました。前年度におきましても12か月ということで、引き続き迅速な処理を心掛けていきたいと考えております。

5ページ目からは、具体的な事件について簡単にまとめております。

最初は、入札談合・価格カルテル事件ということで、前半では入札談合事件のことを書いております。平成 22 年度におきましては 4 件の法的措置を採っております。枠の中に 4 件書いておりますけれども、1 つ目が川崎市発注の下水管きょ工事についての談合事件、2 つ目として、青森市発注の工事に関する談合事件、これは、先ほど申しましたとおり、官製談合が行われた事件ということでございます。

具体的にどういう発注者の関与があったかというのが、その下のイの枠で書いております。青森市の発注工事につきましては、指名競争入札で発注が行われていたわけですが、青森市の特別理事の職にあった者が、関係の建設業者から、談合がしやすいように指名業者を 3 つのグループに分けてほしいという依頼を受けて、談合が行われているということを特別理事は認識しながら、担当課に対して指名業者を 3 つのグループに分けて発注させていた事件でございます。これは入札談合関与行為として幫助していたということで、改善措置要求を行ったという事例でございます。

少し上に戻りますけれども、3 つ目の箱に書いているのが、近畿地区における特定シャッターにつきまして、これは建設業者等が発注するシャッターについての受注予定者を決めていた事件でございます。

4 つ目が、鹿児島県発注の特定海上工事につきまして談合を行っていたということで、このように合計 4 件の談合事件を取り上げております。

また、5 ページの一番下ですが、価格カルテル事件ということで何件かございます。6 ページ目を御覧いただければと思います。

これにつきましては、法的措置を 6 件採ったということで、うち 4 件が最初の枠に書いているものですが、NTT 東日本等が発注する光ファイバケーブル製品等につきまして見積り合わせをしていたわけですが、それについて見積り順位を決めたり、あるいは覚悟値と言いまして、価格交渉において目標とする下限幅を決めていたというものでございますけれども、そういうことを決めていたという事件でございます。これについては、排除措置命令を行うとともに課徴金納付命令を行ったわけですが、161 億円の課徴金を命じております。

そのすぐ下に書いておりますのは、特定シャッター、これは全国的にシャッターの需要者向け価格を決めていたという全国カルテル事件でございます。

また、その下に書いております建設業者あるいは電販業者向けの電線、これは屋内の配線などに使われる電線でございますけれども、それについての価格を決めていたということで、これも 108 億円という高額の課徴金を命じているような事件でございます。

その次に、「2 中小事業者等に不当に不利益をもたらす不公正な取引方

法」ということをごさいますして、優越的地位の濫用と不当廉売に分けて書いております。

平成 22 年度におきましては 1 件、ホームセンターによる納入業者に対する優越的地位の濫用ということで、排除措置命令を行っております。これは具体的には、不当な返品と従業員の派遣ということで、排除措置を命じたものでございます。

それから、イに「優越的地位濫用事件タスクフォース」と書いておりますけれども、こういう特別の組織を設置して迅速な処理を心掛けております。これについては、後から簡単に御紹介させていただきます。

不当廉売につきましては、7 ページ目、図 5 でございますけれども、私ども、できるだけ迅速に、また効率的に処理をしようということで、未然防止を図る観点から注意を行っておりますけれども、平成 22 年度におきましても多い件数、平成 20 年度以降減少してきてはいますが、高い水準での注意件数になっております。

3 として、IT・知財分野における事件ということで、平成 22 年度におきましては警告事件でございますけれども、1 件行っております。これはいろいろ書いておりますけれども、群馬県の GBX 工業会というのがございます。これは道路の横にある排水口に蓋がかかっている暗きょ側溝と呼ばれるものがあり、その知的財産権を GBX 工業会が管理していたんですけれども、その管理に当たってライセンス先を組合員に限定した上で、建設業者向けの販売価格などの目安を決めたということで、独占禁止法第 8 条第 1 号に違反するおそれがあるということで警告を行った事件でございます。

次に、流通分野における不公正な取引方法ということで、8 ページ目に 3 件並べております。

1 件目は、排除措置命令を行ったジョンソン・エンド・ジョンソンに対する件で、同社は 1 日使い捨てのコンタクトレンズなどを製造販売しておるわけですけれども、小売業者に販売するに当たりまして、小売業者が小売価格を広告等で表示しないようにさせていたということで、消費者から見ると販売価格の比較ができない状況になったということがございました。そういうことで、拘束条件付取引ということで排除措置命令を行っております。

あと 2 件は、警告事件でございます。

1 件は、中澤氏家薬業という会社でございます。これは高知県の医薬品の卸売業者でございますけれども、保険薬局を営む事業者に対しまして、保険薬局用の店舗を賃貸していたのですが、その賃貸の条件として、その保険薬局が販売する医薬品の全量あるいは 8 割以上を中澤氏家薬業から購入するよという条件を付けた上で店舗を貸していたということで、これが拘束条

件付取引に当たるのではないかとということで警告しております。

最後のケースは、JA新はこだて花卉生産出荷組合で、これはカーネーション等の花を生産する農家の組合でございますけれども、その組合員が生産する花卉につきましては、その全てを新函館農協に出荷することを条件として規約を定めていたということで、これも団体の行為として独占禁止法第8条第4号に違反するおそれがあるということで警告を行っております。

以上が審査事件の処理状況でございますが、9ページ以降は審判事件の状況を書いております。

図6にございますが、審判係属件数ということで、平成22年度中に係属していた審判事件が、一番右のグラフにあります。76件になっております。この76件といいますのは、審判手続を当該年度、平成22年度に開始したものの、あるいは当該年度中に審決を行ったものを含めた76件ということでございます。

なお、そのグラフの下の注にあります。平成23年度末における審判係属件数は54件になっております。

実際に審判審決あるいは同意審決になったものが、その後の1、2に書いてございます。

それから、10ページ目でございますが、最後の「第4 審決取消請求訴訟」ということで、審判を経て審決が出たものにつきましては、これは東京高裁で訴訟を行うことになっているわけでございますけれども、平成22年度当初におきましては、係属中の取消訴訟は20件ございましたが、平成22年度末の時点ですけれども、一番最後の行に書いておりますが、18件の取消請求訴訟が係属しているということで、途中で原告の請求を棄却する判決が4件、東京高裁で行われたということでございます。

後ろの方は、統計的な数字を書いておりますので省略させていただきたいと思っております。

その後ろに別添として、独禁懇189-1-2と右肩に書いている資料がありますので、簡単に数字だけ御紹介させていただきます。「『優越的地位濫用事件タスクフォース』における活動状況について」というタイトルの2～3枚の資料でございます。

この優越的地位濫用事件タスクフォースというのは、平成21年11月に設けたものでございますけれども、効率的かつ効果的な調査をやって、濫用行為の未然防止を図ろうという観点から行っているものでございます。

2ページ目を御覧いただきますと、注意というものを行っております。注意件数のデータが出ております。下のグラフを御覧いただきますと、平成22年度におきましては55件の注意を行っております。平成21年度は22件で

ございましたので、優越的地位濫用事件につきましては、私ども、積極的に取り上げているということでございます。もちろん、違反行為が認められれば、先ほどの事件のように排除措置命令も行っているところでございます。

その次に1枚紙があるんですが、それは飛ばしていただきまして、右肩に189-1-4と書いてある横長の黄色い表紙のものを簡単に御紹介させていただきたいと思っております。これは違反事件の処理状況のポイントということで、ポンチ絵的に作っているものでございます。

これは、今、御説明したところを数字だけを取り上げているわけですが、3ページ目を御覧ください。

価格カルテル・入札談合への対処ということで、私ども、平成22年度におきましては10件の法的措置を採ったわけです。この法的措置10件の市場規模というのは、トータルで約3600億円というものでございました。

また、それぞれの事件につきましては、国民生活に密接な関連を有する分野も対象にしているということでございまして、その下に表がありますとおり、例えば先ほど御説明しました光ファイバケーブル事件であれば、これはインターネットに使用されるようなものですので、そちらと関係する。あるいは、電線やシャッター、土木工事ということで、できるだけそういう事件を取り上げて消費者利益を結果的に保護することに役立っているのではないかと考えております。

また、官製談合事件も青森市の事件では取り上げているということで、そういうことも意識しながら事件を取り上げてきたわけでございます。

また、1枚めくっていただきまして、先ほど課徴金減免制度について簡単に御紹介させていただきましたが、5ページの下です。減免制度が5年たってどうだったかというのを見てみますと、同制度の導入後、価格カルテル事件の規模が大型化してきているかなと考えております。特にその下を御覧いただきますと、市場規模の大きな分野における価格カルテルに対して法的措置を採ってきたということで、課徴金減免制度を導入したことによって、我々もより大きな価格カルテル事件を取り上げることができるようになったと考えているところでございます。

簡単ですが、以上です。

○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、御質問、御意見などがございましたら、御自由に発言していただきたいと思っております。どうぞ。

○石井会員 中小企業の経営者の立場から、今、御説明いただきました優越的地位の濫用及び下請法違反事件に関しまして、大変高く評価させていただきます。非常に迅速で、かつ効果的に取締りをしていただいております。我々中小企業と

しては大変心強く思っております。今後ともこういうタスクフォースを御活用いただくことを大いに期待したいと思います。

また、優越的地位の濫用ガイドラインというものが策定されておるわけですが、これもかなり効果的に利用されておるのではないかと思います。

それから、1点お願いですが、下請法違反発見のため、書面審査について、情報源が親事業者に知られることがないよう、特に配慮していただきたいをお願いいたします。

以上です。

○伊藤会長 どうぞ。

○粕淵管理企画課長 ありがとうございます。下請法につきましては、またこの後、御説明させていただきたいと思っておりますけれども、優越的地位の濫用事件におきましても、劣位にある事業者、取引上の立場が弱い人たちについては、調査に当たって不利益を受けるんじゃないかという声がございます。そういうこともありまして、我々調査をやるときには、そのような不利益を受けることがないように調査を進めるようにしておりますし、その点はこの優越の事件におきましては非常に注意を払いながらやっております。引き続き、今の御意見も賜りながら、慎重に調査を進めていきたいと思っております。

○石井会員 ありがとうございます。

○伊藤会長 ほかにいかがでしょう。どうぞ。

○井手会員 資料 189-1-4 で、先ほど課徴金減免制度の効果ということで、②で価格カルテルの規模が大型化してきたという指摘がありますが、この点をどのようにみるかを教えていただきたい。つまり、今まで課徴金減免制度がなかった場合には、こういうものに対して法的措置がなかなかできなかったけれども、課徴金減免制度があることによって、大規模なカルテルも摘発できるようになったと考えていらっしゃるのか。先ほどちょっと因果関係のようなことに言及されたので説明していただきたい。

それと、本来、課徴金減免制度は抑止効果だと思いますが、その抑止効果が課徴金減免制度を導入したことによってどの程度あるのかというのを、どういうふうに評価されているのか。

○粕淵管理企画課長 減免制度の因果関係というのはなかなか難しく、結果的にこういう大きな事件も取り上げることができるようになってきたと思っております。もちろん、減免制度が入る前でも、大手の企業に対する事件はあったわけですが、その中でも一つ一つの事件が大型化しているようなものが増えてきている状況があるのではないかと。ただ、これはあくまで、この5年間を振り返ってみて感じるものであって、因果関係とまでいえ

るようなことでもないのではないかと考えております。

また、この減免制度というのは、抑止効果というのも、私ども、もちろん考えておりますし、また情報源としても重要なものだと思っておりまして、抑止効果として定量的にどうかというのはなかなか難しいのですけれども、減免申請の件数などを見ておりますと、引き続きずっと減免申請が出されており、皆さん気を付けておられるのではないかと、コンプライアンスがしっかりされてきた結果、こういうふうには運用されているのではないかと感じております。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。レイクさん。

○レイク会員 今回の減免制度について、私は抑止効果と捉えるのか、コンプライアンス体制の推進のために必要な、そして重要な役割を果たし始めており、その結果、こういう事件がしっかりと処理されていると理解されるべきではないかと思えます。つまり、経営者として体制を作り、もちろん、社員に教育しても、現場でもしかしたらミスを犯す社員が出るかもしれない。それを前提に、そういうことが発見された場合に、会社として組織的にそれをやっている場合ではなく、個人がそういうことをした場合に、組織として対応できるように、公正取引委員会にこの案件を持ってきて、自分たちはこの事件を発見し、その上でしっかりと責任を果たしたいという企業がどんどん出るようにしていく効果がもちろんあるんだと思えます。

これは、その点を言いたかったということと、御質問なんですけど、5～6年前にこの政策論争がされたときに、こういう制度は、日本の法制度の中では今までなかったものなので、日本の風土にはなかなか合わないかもしれないという意見があったような記憶があるんです。こうなってみると、機能すると評価していいのか、それはどう考えているのか。評価しているんだと思うんですけども、更にコメントがあればお聞きしたいと思います。

○粕淵管理企画課長 ありがとうございます。減免制度につきましては、諸外国でも導入されておりますが、どれぐらいの申請件数をやっているかという情報はなかなか出てこないわけです。少なくとも私ども、日本で見ると、導入当初、どれぐらい減免申請が出てくるかという不安はあったわけですが、この5年間、大体80件前後でずっと出てきているということでございます。そういうところから見ると、減免制度自体は順調に定着してきているのではないかと、大きな意味があったのではないかと考えているところでございます。

また、いろいろな場面で国際会議等がございまして、他の競争当局とお話をする際に、この減免制度、外国ではリニエンシーと呼んでおりますが、これについて、競争当局のメンバーとしていろいろなお話ができるということもあるのではないかと考えているところでございます。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。よろしいでしょうか。

○伊藤会長 それでは、引き続きまして、「下請法違反事件の処理状況」につきまして、藤本企業取引課長から説明をお願いします。

○藤本企業取引課長 企業取引課の課長をしております藤本でございます。どうぞよろしくお願いたします。

それでは、私の方から、下請法の運用状況と企業間取引の公正化への取組ということで、資料に沿って御説明差し上げたいと思います。資料は189-2-1という資料です。2枚、めくっていただきまして、資料本体の方で御説明させていただきたいと思います。

まず、下請法の運用状況でございますけれども、書面調査を基本的に行っております。調査の対象になっておりますのは、平成22年度で申しますと、親事業者が約3万8000社、下請事業者が21万社という数になっております。先ほど御指摘ありましたけれども、情報源が知られるんじゃないかという心配が下請事件の場合は非常に強いという事情がございますので、書面調査を実施するに当たっても、情報源が親事業者に知られることはありません、秘密を厳守していますということを調査書そのものに記載させていただいております。また、もちろん、申告に係る情報につきましては、厳重に管理しているということ、それから、確かに事業者の方々に御心配の方が多というお話もありますので、そのところは御安心くださいという広報をできるだけやっております。

続きまして、昨年の事件の処理状況でございますけれども、資料3ページの上に第2表が出ております。その平成22年度の処理件数を御覧いただきたいと思います。措置の小計が4,241件となっております。勧告が15件、指導が4,226件となっております。

前後して恐縮ですけれども、2ページに処理の状況を若干詳しく書いております。

まず、指導の件数は4,226件、下請法施行以来、一番多い件数になっております。それから、勧告事件の15件という数字ですけれども、下請法の16年の改正がございましたけれども、改正法が施行されて以来、20年、21年と15件ということで、一番多かったということでもありますけれども、平成22年度もそれに続きまして、同じ数の勧告がなされているということでございます。

勧告事件15件の内訳でございますが、処理状況の一番下にありますけれども、下請代金の減額が13件、下請代金の減額と返品が1件ございます。それから、不当な経済上の利益の提供要請が1件になっております。この返品の事件につきましては、16年の改正下請法施行以後、初の勧告になっておりま

す。

また、資料には出ておりませんが、15件のうち6件につきましては、卸売業者あるいは小売業者によります、いわゆるプライベートブランド商品の製造委託に関するものでございました。これは、卸売業者なり小売業者の業界におきまして、最近、プライベートブランド商品の取扱いが拡大している状況にあります。卸売業者、小売業者ですので、ともすれば下請法というのは製造業だけしか関係ないのではないかとおぼやかしく思われているところがあるわけですが、最近、こうした商品の取扱いが拡大していく中で、製造委託に従事している新しい部門の方々が、下請法についての知識をまだ十分お持ちいただけていないのではないかと考えております。

それから、下請法違反行為につきまして、これを類型別に見てまいりたいと思います。4ページの第3表がでございます。

手続規定違反と実体規定違反に大別されておりますけれども、実体規定の違反としまして、支払遅延あるいは割引困難手形、減額といった項目が目立っております。平成21年度に比べまして、件数はかなり増えているわけですが、その大半が支払遅延にあるということでもあります。これにつきましては、平成22年度の事件は21年の書面調査に基づいて行われておりますけれども、平成20年9月にリーマン・ショックの発生という事態がございましたので、その影響で経済状況が低迷していたことが影響しているのではないかと推測しております。

続きまして、資料7ページにまいります。

こちらの方では、下請事業者が被った不利益の原状回復の状況が出ております。それぞれ不利益を与えられた行為が行われておりますので、勧告を行う、あるいは指導を行うことによりまして、下請事業者が受けた不利益を回復するということを行っております。

例えば第4表ですと、平成22年度につきましては、下請代金の減額について返還を求めておりますけれども、返還を行った親事業者数が98名、返還を受けた下請事業者数が4,356名となっております。返還の年度の総計は約10億3000万円といった金額となっております。

同じように、支払遅延の事件につきましては、支払を行った親事業者数が89名、支払を受けた下請事業者数が3,420名、支払の年度総額が2億8238万円という金額となっております。

第6表は、不当な経済上の利益提供要請の関係でございますけれども、これは支払を行った親事業者数は1名ですが、受けた下請事業者数が59名、支払の年度総額は約4000万円となっております。

次のページは返品事件について書かれておりますけれども、引き取りを

行った商品の年度の総額は約1億4000万円になっております。

以上が下請事件の執行状況でございますけれども、資料8ページ、第2以降では、下請法違反事件が起こらないように未然防止をするという観点から、普及啓発活動を行っている内容について書かせていただいております。

1番は、講習会・説明会であります。定期的に毎年11月を下請取引適正化推進月間と決めておりますので、その月間に行われる講習会とか、応用の講習会あるいは業種別に行う講習会といった形で、いろいろな取組を行っているということでもあります。

資料9ページの2番には、下請法に関する相談・指導がございますけれども、通年行っております相談・指導、平成22年度ですと年間に9,257件といった数の相談を受けております。こういったもの以外にも、2つ目にありますように、移動相談会といった形で、これはそれぞれの方々のニーズに応じまして、公正取引委員会の方で足を運んでいって御相談を受ける形で行っております。

また、3月にありました東日本大震災の関係では、震災関連の相談につきましてQ&Aという形でホームページに相談内容を公表することをしております。

3番は、親事業者に対する下請法遵守のための年末要請ということで、昨年度はそれ以前の年の約3万名から約3万5000名に増やしまして、事業者に対する要請を行っております。

10ページに参りまして、下請取引改善協力委員というのがございますけれども、こちらにつきまして、正に下請取引の現場にいらっしゃる方々に協力委員という形で、情報の提供をいろいろしていただいたり、私どもの方で相談会あるいは説明会を行っていくに当たりまして、御協力いただいている方々に関する活動でございます。

それから、「5 コンプライアンス確立への積極的支援」というのは、要請があればいつでも業界団体等々に対しまして、私どもの方から御説明に伺わせていただくという活動をやっております。

6番が、先ほど御指摘いただきましたように、優越的地位の濫用に関するガイドラインの説明会でございます。平成22年11月に策定・公表いたしておりますので、それ以降、全国9か所、11会場で説明会を実施しております。また、事業者団体の方々からも要請をいただきまして、17回、講師の派遣をしております。

こちらの説明会ですけれども、おかげさまで、各地で大変盛況でして、私も仙台や大阪の方に、あるいは名古屋の方にも行ってまいりました。まず、東京では当初2回の予定だったんですが、非常にニーズが高かったこともあ

りまして、2回を3回に増やしてやっております。また仙台の方では、東京で聞けなかったということで、わざわざ東京からいらっしゃった方もいるという形で、全国各地でかなり盛況に開かれたと感じております。

最後になりますけれども、優越的地位の濫用規制に関する実態調査ということで、平成22年度につきましては、大規模小売業者と納入業者との取引に関する実態調査、あるいは荷主と物流事業者との取引に関する書面調査を実施しております。

私の方からの説明は以上です。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見などございましたら、御自由に御発言いただきたいと思っております。どうぞ。

○高橋会員 東日本大震災に関するQ&Aなど、非常に迅速に対応されてよかったと思っております。ただ、実態に即して事例は今後増やしていかれるよう、よろしくお願ひしたいと思っております。

質問ですが、現状について、どんな状況なのか少し補足していただけると有り難いのと、多分、平成22年度というより平成23年度の対応という形で、特に措置とか指導はそういう形になっていくと思うんです。被災地で相談会というのは非常に難しいのかもしれませんが、どういうふうな形で実際に相談に応じていらっしゃるのかということと、下請業者を守るという意味からも、広告とか広報、あるいは事例をマスコミに公表していくことによる抑止が必要ではないかと思っております。少し補足していただけると有り難いです。

○藤本企業取引課長 御質問いただきましてありがとうございます。

おっしゃったとおり、Q&Aにつきましては、一番最初、3月30日に典型的なものということで公表させていただきましたけれども、その後、相談自体はいろいろございますので、それに応じましてQ&Aの方も逐次追加していく形をとらせていただいております。最近では、6月に入ってから質問の方を追加しております。追加している質問の中には、正に被災地の方であった相談に基づいて内容を選んだものがございます。

それから、広報の関係でございますけれども、先日も福島と仙台に行ってみりました。現地の状況はかなり厳しいところもあり、いろいろ御説明のお願い等々をさせていただいているところもあるんですけれども、中小企業団体の方々もそれどころじゃないという感じも強いところもございまして、金融支援等が先決だということでお忙しい状況ですので、状況を見て判断、対応させていただきたいと思っております。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○石井会員 支払遅延の件は分かりやすいんですが、減額の区切りが非常に難しいん

じゃないかと思うんですね。今、こういうデフレですから、値下げ要求がどんどん来ていますから、我慢できるところは我慢するんでしょうが、力関係もあるので、企業努力という形にもなるでしょうし、いや、それは不当だという判断にもなるでしょうし、その辺の判断が結構難しいんじゃないかと思いますが、行政でどういう判断をしていますか。訴えがないと認めないということでしょうか。

○藤本企業取引課長 減額のお話でございますけれども、確かに経済状況、マクロ的な状況が非常に厳しいこともありまして、また海外との競争ということで、大企業からコストカットという流れがどんどん遡って、下請の方までそういう圧力があるというのは、客観的な状況としてあるというのは、私どもも現場の方からいろいろ話を聞かせていただいております。

実際に違反事件の関係ですけれども、端緒は書面調査から行うことが多いわけですけれども、違反行為そのものにつきましては、一旦下請代金を両者の間で契約で決めた金額から、本来、契約どおりのお金を払うべきところですが、それを減額しているものにつきまして違反事件にしているということでございます。下請事業者に帰責事由がないのに、そういった行為をすることを違反として措置しております。

○伊藤会長 ほかにいかがでしょうか。はい。

○及川会員 平成 22 年度の御報告ということで、大変よく分かりました。

特にお答えは要らないんですけれども、今後、東北地方の復興に当たって、今は多く聞かれませんが、一時、断熱材の一部がないとか、あるいは防火材のガラスのものがないとか、復興に当たって需要というのが増えていて、一部分のサプライチェーンが切れることによって、全体の取引がスムーズに行かない。その場合の大手と下請の問題というのも、いろいろ複雑な難しい問題があると思いますけれども、そういうことに対して、是非今後とも引き続き注視していただきたいと思っております。

お願いでございます。以上です。

○藤本企業取引課長 先日、ちょっと被災地の方に足を運んで話を聞いてきたんですけれども、確かにおっしゃるとおり、物の足りないところもある一方で、逆に物が足りないのに、それを運んでいく仕事が増えているといった話もあります。また、かなり災害を受けて、なかなか事業活動ができない方がいらっしゃる反面で、難を逃れてやられているところで、そこに仕事が偏ったりということもあって、問題状況としては非常に複雑な様相を呈している感じを受けたのが正直なところです。

いずれにしても、そういった状況の中で、下請法あるいは優越的地位の濫用といった問題が起きないようにしていただくという観点から、私どもも注

視してまいりたいと思っております。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。はい。

○神田会員 下請取引改善協力委員のことについてお聞きしたいんですけども、大分前からありますので、今更お聞きするのは何ですけども、どんな働きをしているのかということをお聞きしたいと思います。ここでは、意見聴取を行ったというだけの表現ですので、日常的にどのようなことをしているのかということと。

それから、任務の範囲が広がったということなんですけれども、人数等については今までどおりでやっていこうとしているのか、お願いいたします。

○藤本企業取引課長 協力委員の方々ですけども、従来は年に2回会議をするということで、公取委の事務所の方に集まっていたいてお話を聞かせていただくことをやっておりましたけれども、それでは皆さんの前でなかなか話しにくいこともあるといったこともありまして、もうちょっと本音を聞けるようにという観点もありまして、そこは、本年度からは、こちらの方から正に皆さんのところに足を運んでいって、そこでじっくりお話を聞かせていただくということに変えております。いずれにしましても、正に現状、現場でどんなことが起こっているのかにつきましても、公取委の事務所にもなかなか分からないものですから、正に現場に行ってお話を聞かせていただく。これが極めて重要な役割かなと考えております。

それから、そういった現場の話を聞かせていただく以外にも、私どもの方でいろいろな広報をしたいときに、パンフレットをどういう所に置いたら一番効果的に皆さんに届きますかということをお聞かせいただいたり、あるいはお知り合いの事業者団体とか所属されている団体を通じて、いろいろ宣伝していただいたり、あるいは書類を配布していただくといった協力の方をお願いしているということでもあります。

それから、役割が変わったということなんですけれども、これは下請取引だけではなくて、優越的地位の濫用に関することについても、いろいろ教えていただきたいということで。確かに人数自体は150名強、いらっしゃいますけれども、そこは余り変わっておりませんが、例えば今回ですと、中小の納入事業者の方々を追加させていただく形で、メンバーを若干入替えをさせていただいたということでございます。

○伊藤会長 ほかに。では、野原さん。

○野原会員 書面調査についての質問ですけども、先ほど御説明いただいたように、下請法の違反被疑事件の端緒のほとんどが書面調査からということで、ここで見つかることが非常に多いということはよく分かりました。実際に行われている書面調査の内容としては、資料1ページに21万件ぐらいが回答してい

るということで、数字も書いていただいています。これは結局、母集団の何%ぐらいの数を調査していると考えたらいいでしょうか。

母集団をどう定義するか難しいと思いますが、資料をそのとおり読みますと、資本金の額または出資の総額が 1000 万円を超える親事業者が 3 万 8046 名となっています。これも全数ではなくて、統計的なデータだと思えますけれども、そこ取引のある下請事業者 21 万社が回答しているということです。これは、全体のどれぐらいを追いかけていると考えればいいのかということです。

○藤本企業取引課長 親事業者の方、全体がどれぐらいかというのは、正確には意識的に見ているわけではないので、ちょっと手元に数字はないんですけれども。この事件の性質上、下請の方々からいろいろ申告していただくのはなかなか難しいものですから、あるいは下請の方々も、親の方を是非よく調べてくれというお話もありますので、できるだけ親事業者の方に調査書を出して、そこ取引のある下請事業者に対して書面を出させていただく形でやらせていただいています。

○野原会員 私の質問の趣旨は、被疑案件の 4,658 件中 4,500 件は書面調査からということで、大半がここから見付かっています。これが氷山の一角なのか、割と全体をうまくとらえていると考えたらいいのか、そういう観点で書面調査がどれぐらいの人たちをカバーしているのかというのも、参考になればと思ったんですけれども、そういう点ではいかがでしょうか。

○藤本企業取引課長 最初に申し上げたとおり、3 万 8000 名には出しているわけですが、トータルどれぐらいあるかというのを今、意識しているわけではございませんので、手元に数字がございません。済みません。

○伊藤会長 どうぞ。

○野口取引部長 補足させていただきます。

親事業者につきましては、規模によって頻度が違うということはあるんですけれども、基本的には全部やるということでございます。下請については、全部というわけにもなかなかいきませんので、その中からこの数を出しているということでございます。

○伊藤会長 あるいは、難しいんでしょうけれども、1%程度なのか、30~40%なのか、分かる範囲でいいんです。

○藤本企業取引課長 母体をどういうふうにとるかという問題がございまして、今、正確に数字があるわけではございません。

○伊藤会長 また、いずれ分かったときに教えていただければ。

では、続けて。

○高橋会員 先ほど御回答いただいた東日本大震災関連ですけれども、なかなか広報、

相談は難しい。現地では金融の方が先だと、正にそのとおりだと思います。ただ、地域金融機関とか日本政策金融公庫がずっと相談会を開いていて、その場でいろいろな相談を受けている中には、明らかに下請法違反とか優越的地位の濫用が出てきているのではないかと思うんですね。ですので、そういうところに、先ほどおっしゃっていたパンフレットを配っていただくとか、横の連携を十分に取っていただく必要があるのではないかと考えています。

それと、被災地だけではなくて、この問題は全国に広がっている気配がございますので、特に日本政策金融公庫のように全国展開している国の機関と十分に連携して、そういう問題事例の掘り起こしとか救済に当たっていただけたらと思います。よろしく申し上げます。

○藤本企業取引課長 また参考にさせていただきたいと思います。

先ほど申し上げました中小企業団体の方というのは、私ども、ガイドラインの説明会をさせていただきたいということをお願いしたときに、今のタイミングではというお話があったということでもあります。

それから、全国展開という点では、正に下請の協力員の方々にも御協力いただきまして、いろいろなところで呼び掛けをしていただいたり、見聞きする話を教えていただきたいということもさせていただいております。

○伊藤会長 ほかにどなたか御質問とか御意見ありますか。よろしいでしょうか。

○伊藤会長 それでは、最後の議題になりますけれども、主要な企業結合事例、また前回、4月4日の本懇談会において議論しました企業結合規制（審査手続及び審査基準）の見直しにつきまして、パブリックコメント手続を経て、先週14日に成案が公表されましたので、2つ併せて小林企業結合課長から御説明をお願いしたいと思います。

○小林企業結合課長 企業結合課長の小林でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、独禁懇189-3-1の資料、それから3-2が主要な結合事例の本文についてでございますけれども、本文はちょっと分厚いものでございますので、主要な結合事例概要をお示ししましたパワーポイントの独禁懇189-3-1の資料に沿って御説明させていただきたいと思います。

1枚おめくりいただきまして1ページでございます。

この主要な結合事例は毎年作っておりますけれども、昨年度、平成22年度の事例につきましては、本日これを公表するものでございます。主要な結合事例は、平成5年度以降、毎年、企業結合審査の透明性、予見可能性の向上を図る観点から作成し、公表しております。今年が18回目となります。これまでに公表してきました事例も蓄積されてまいりまして、もう少しで200件という198件の事例が紹介してきているところでございます。

平成 22 年度の事例には 12 事例を掲載してございます。これは、平成 22 年度に回答を行いました、あるいは問題点の指摘という、かなりの程度審査を進めました事前相談の事例で、会社の方が事例集への掲載を見合わせてほしいと言ってまいりました事案を除く全ての事案を掲載するほか、事前相談ではありませんが、届出を受けて法定の審査を行いまして、第 2 次審査まで進んだ案件、合計しますと 12 件を掲載しております。

従前は、比較的先例性があるなど、企業にとっての予見可能性に資するようなものを、その年度で回答した事例の中から選別して掲載しておりましたけれども、今年は審査を行ったものを、当事会社が掲載を望まないとしたもの以外全て掲載するということをごさいますして、予見可能性のほか、透明性も重視して掲載しております。

事例は 12 件ございますけれども、本日は 5 件程度御説明できればと思っております。

資料の 2 ページを御覧いただきたいと思えます。

1 件目は、大変話題になりました BHP ビリトンとリオ・ティントという、大手資源会社のオーストラリアにおける鉄鉱石の生産ジョイントベンチャー設立というものでございまして、これに関して事前相談を受けたものでございます。

この両会社につきましては、これに先立ちます平成 20 年、つまり 2008 年に BHP ビリトンがリオ・ティントを買収して事業統合を図るという計画がなされました。この際には、会社全体の統合ですので、鉄鉱石のほか、製鉄用の原料炭などの石炭につきましても問題となるのではないかとということで審査を行ってございましたところ、途中で会社を買収を断念するというところで中止となったものでございます。

今回は、会社全体ではなく、鉄鉱石の事業につきまして、しかも生産部門のジョイントベンチャーを作るということで事前相談を受けたものでございます。つまり、生産は一体化しますが、販売は別々に行うという仕組みで相談を受けております。そのほか、いろいろなスキームをジョイントベンチャーの中で設けてございまして、鉄鉱石の生産が最大化して供給が十分に行われるといった主張などが会社側からなされていた案件でございます。

本件の内容でございますけれども、1 番にございませうように、まず市場画定につきましては、需要家が世界の大手鉄鋼メーカーでございまして、鉄鉱石は必ずしも需要家の所在国で産出されるわけではございませんから、海上貿易によって多くの量を調達している状況でございます。また、供給者の方も海上貿易で世界各地の大手鉄鋼メーカーに鉄鉱石を供給してございまして、ここでは世界海上貿易市場という世界市場として地理的範囲の画定を行って

おります。

2番目でございますけれども、商品範囲につきましては、鉄鉱石は1種類ではございませんで、塊鉱といわれる塊、あるいはもっと細かい粒々の粉鉱、あるいはそれを焼き固めたペレットなど、いろいろなものがございますけれども、塊鉱などとして、それぞれ、商品範囲を画定しております。

今回は生産ジョイントベンチャーということでございますので、当事会社の方は生産を統一するだけで販売は別々に行うので、競争への影響は小さいということを主張してきておりますけれども、通常の企業結合の審査の一つ前の段階として、生産ジョイントベンチャーの設立が販売面において本当に影響がないのか、販売面が協調的になるのかということをもとに審査したわけでございます。

そこで、生産能力の拡張面と、6か月ごとの供給量の決定面とか販売面といったもので、競争的行動をとるインセンティブが残るのかどうかということを見たわけでございます。一例を挙げますと、生産はジョイントベンチャーで共通して行いますが、各種の情報遮断措置を採りまして、販売は別々にして競争を維持する仕組みであるというスキームを提案されたわけでございます。

この生産ジョイントベンチャーの仕組みでは、6か月ごとの両会社、BHP ビリトンとリオ・ティントの相互の生産量がお互いにほぼ分かってしまう仕組みになっておりまして、かつ別々に生産していたのと違いまして、鉄鉱石のブレンドを行って品質を統一することも予定されているものですから、品質競争や品質の相違を価格に反映する上での算定方法における競争がなくなってしまう。

さらには、販売における最大の費用であります生産費用が共通化することによりまして、鉄鉱石事業の費用構造の大部分が共通化してしまいます。両会社は、販売面に競争が残っていると主張しますが、販売競争できる余地がほとんどないことから、競争的な行動が販売面においてとられにくいということを認定しました。その他、生産能力拡張面とか供給量の決定面につきましても、それぞれ認定を行いまして、このジョイントベンチャーの設立により競争的な行動をとるインセンティブが減退し、両当事会社間はその協調関係、つまり同じような事業行動をとることになると判断いたしました。

したがいまして、いろいろと考えられた仕組みではございますけれども、両者、BHP ビリトンとリオ・ティントは一体として事業活動を行うとみまして、競争に及ぼす影響を評価することが適当であるとなります。

その続きが3ページでございますので、そうなりますと、通常によくあります企業結合審査と同じく、様々な考慮要素を考えていくわけでございます。

ここでは、商品のうち塊鉱についての評価の仕方を御紹介してございます。塊鉱につきましては、この BHP ビリトンとリオ・ティントはこれまで異なる販売戦略を採っておりまして、競争的な関係にあったという状況の中で、今回のスキームによって協調関係が生じますと、もともと協調的な行動の会社が統合するよりも、より大きな影響があると考えたわけでございます。

そして、この両者と第3位の事業者との間の市場シェアの格差が非常に大きくて、他の会社がこの2社の塊鉱に関する事業の牽制力とはほとんどならないと判断しております。さらに、鉄鉱石につきましては需給が非常に逼迫しておりまして、供給者側の寡占度も非常に高いものですから、需要者からの競争圧力も働かない状況でございます。

以上のような状況から、塊鉱につきまして、世界海上貿易における競争が実質的に制限されることになると考えました。その他、粉鉱についても同様の判断をしております。

このような検討を、事前相談における第1次審査、それから第2次審査まで進めまして、このような問題があるということを会社の方に伝えましたところ、その後、同様に審査を行ってございました韓国の公取委、それからドイツの競争当局でありますドイツ連邦カルテル庁も、数日遅れあるいは半月遅れぐらいで同様の指摘を行っております。

そのような経過を経まして、当事会社の方から10月18日に本件ジョイントベンチャー設立計画を撤回するという公表がなされたものですから、事前相談を終了したということでございます。本件につきましては、国際的な影響の大きい事案ということでございまして、オーストラリアの競争当局であります競争・消費者委員会、あるいは欧州委員会等とも情報交換を行いつつ、審査を行ったという事案でございます。

最終結論ではございませんけれども、非常に注目度の高かった案件でございますので、そこに至る考え方、問題点を指摘するまでの考え方というのを、今回の事例では10数ページにわたりまして、かなり詳細に記載したものでございます。

次の4ページの事例2は、製紙会社の北越紀州製紙と東洋ファイバーの事業統合でございまして、対象となる商品はバルカナイズドファイバーという特殊紙でございます。これは余りおなじみでないかと思っておりますけれども、製紙工程で作られる物でありますけれども、木とかプラスチックの薄い板のような厚みあるいは固さを持った紙製品でございまして、主に電気の絶縁のための用途と、もう一つ、研磨用のディスク、つまり、円盤状の基材の表面に紙やすりみたいにざらざらとした粒をつけた物で金属や木材などを削る研磨ディスクというものがあるんですけれども、その基材としての用途という2

つに用途が大別されるものでございます。

さらに、電気絶縁用途につきましては、熱に強い特性が必要だとか、水に濡れても大丈夫とか、燃えにくいとか、いろいろな用途に更に細分化されます。こういった用途とか特性の面から見ますと、需要の代替性はなくて、バルカナイズドファイバーを更に用途ごとに区分した市場の画定はあり得るわけでございます。

そのときに、用途によっては、代替的に用いられる別の素材、例えば工業用ポリエステルフィルムとかベークライトがございまして、需要の代替性からは、それぞれのバルカナイズドファイバーとその代替的な素材からなる商品範囲を画定することも可能であります。しかしながら、データ等の制約から難しい面があり、他方、供給者の方は、どの用途向けのバルカナイズドファイバーも供給できるということでありますので、そういった供給の代替性も考慮しまして、本件ではバルカナイズドファイバーという商品市場を画定いたしました。

このバルカナイズドファイバーを作っておりますのが当事会社2社だけでございまして、市場シェアは100%となります。そして、輸入・参入の蓋然性も低いということであります。しかしながら、先ほど申しましたように、用途ごとに競争実態をみますと、電気絶縁用途につきましては、代替性の高い工業用ポリエステルフィルムなど代替素材がございまして、価格も安く、耐熱性や寸法安定性に優れている代替素材に切替えが着実に進行している状況がございまして。

また、研磨ディスク用の基材としてのバルカナイズドファイバーにつきましては、他に研磨ディスクの基材となるような代替的な素材はないのでありますけれども、最終製品である研磨ディスクは、構造が若干違いますが、同じように金属や木を削る用途には使えるフラップディスクというものがございまして。この最終製品段階では、既存のバルカナイズドファイバーを使っております研磨ディスクからフラップディスクへ需要が移行している状況がございまして。

したがって、バルカナイズドファイバーの価格を引き上げれば、研磨ディスクの価格も押し上がって、そうすると、最終ユーザーは研磨ディスクじゃなくてフラップディスクをますます使うようになることが考えられるわけでございます。こういった代替品あるいはその一段下の最終用途における代替品があるということを考慮いたしまして、シェアは一見100%でありますけれども、問題はないと判断した事例であります。

次に、5ページの事例5の東洋アルミニウムと昭和アルミパウダーの件でございまして。

こちらは、商品はメタリック塗装の塗料に使われますアルミニウムペーストという、アルミニウムの非常に細かい粉のような物で、それがペースト状になっている物です。これを主たる事業としている昭和アルミパウダーを東洋アルミニウムが買収するという案件でございます。

このアルミニウムペーストのメーカーというのは、統合前は4社ございました。これが1社、事実上減りますと3社になります。国内需要は減少傾向にございまして、この市場が余り魅力的ではないということで、新規参入の蓋然性は低く、そして、中国製の安価な輸入品がありますが、日本製品とは品質面でまだ若干差があるということで、輸入される見込みも余りないという状況でございました。

残っている事業者の中で有力な競争事業者が存在しますし、それぞれの事業者の供給余力があるということは認定されたわけでございますけれども、これらに加えまして、昭和アルミパウダーが実質的に債務超過に陥っておりまして、このままいきますと、近い将来において市場から退出する蓋然性が高いということでもあります。

さらに、この昭和アルミニウムパウダーを企業結合によって救済可能な事業者で、このケースよりも、競争に与える影響が小さい統合相手が他にない状況が認められました。つまり、東洋アルミニウムしか、この昭和アルミパウダーの救済に手を挙げない状況でございましたものですから、独占禁止法上の問題はないと判断したものでございます。この当事会社グループの経営状況という、企業結合審査におけます考慮事項で、①の要件と②の要件、特に②の要件まで認めて、問題ないと判断した初めてのケースとなります。

次に、6ページの事例7でございしますが、これはアジレント・テクノロジーズとバリアン・インク、両方ともアメリカの企業でございまして、先ほどのBHP ビリトンとリオ・ティントと同じように、外・外と言いますか、外国企業同士の企業結合でございまして、これは、事前相談ではなく、株式取得が平成21年の法改正で事前届出制になってから届出がなされて、そして、報告等の要請を求めまして第2次審査を行った初めての案件でございます。

商品は精密分析機器の、ここに書いてありますガスクロマトグラフィーという装置でございまして、地理的範囲としては、日本市場ということで画定しております。

この案件は、世界各国でも同時審査が行われておりまして、アメリカのFTCあるいは欧州の欧州委員会も審査を行いましたところ、FTCは米国市場、欧州委員会はEU市場というふうに、日本と同様、自国の市場における競争について審査を実施しております。

途中省略しますが、当事会社は、事業譲渡の問題解消措置を各国当

局に申し出ておりました、そのような問題解消措置を前提とすれば、日本市場における独占禁止法上の問題はないと判断したものでございます。この審査に当たりましては、アメリカの FTC と問題解消措置の内容などについて情報交換を行ったという国際事案でございます。

最後、7 ページの事例 8 は、液化石油ガス、つまり LPG の元売業の事業者の統合でございます。

LPG は、プロパンとブタンという 2 種類の燃料に分けられるわけですが、ここではプロパンについて特に絞って説明しております。この元売業の取引先であります卸売業者は、液体になりましたプロパンガスを、元売業者の出荷基地にある大きなタンクからタンクローリーで運んでいくわけでありまして、タンクローリーの輸送のコストの制約から、日本の中の地域ブロックごとにプロパンを調達しておりますので、地域ブロックを地理的範囲として市場画定しております。

そうしますと、全国各ブロックごとにみていく必要があるわけですが、特に北海道ブロックにおきましては、この 2 社のシェアが 70% と、非常に高くなっているほか、実質的な競争者が 1 社ということで、ほぼ複占体制となってしまうということでございます。

需要者であります卸売業者は、先ほどのようにタンクローリーで出荷基地から LPG を運んでいきますが、北海道の場合には、隣の一番近いブロックが東北ブロックでございますけれども、陸路でつながっていないということで、地理的隣接市場からの調達ができず、そういった競争圧力も働いていないということでございます。ですから、北海道ブロックにおきましては競争を制限するおそれがあると判断いたしました。

このような点を会社側に指摘しましたところ、当事会社から問題解消措置として提案されたものがございます。それは、企業結合後の統合会社が、複数の元売業者と消費寄託契約を締結して、北海道ブロックにおける当事会社の出荷基地を利用できるようにするというものであります。

この消費寄託契約というのは、元売事業者が自分で輸入してきたプロパンを、他の元売業者の出荷基地に実際に寄託して、つまりタンクの中に入れて、入れた分だけ基地からプロパンを卸売業者に販売していくとすることができるための契約でございます。こういった消費寄託契約を締結しますと、自らは基地を持っていない地域でありましても出荷ができるというものであります。

他の複数の元売業者と消費寄託契約を締結して北海道にある出荷基地を使わせるということでございますので、新たに競争事業者を北海道ブロックの中で創出するのと同じような効果が期待できるということでございまして、

このような問題解消措置を前提としますと、独占禁止法上の問題はないと判断した、条件付容認といわれているケースでございます。

このような事案を含めまして、全部で12事例につきまして公表しているところでございます。

もう一点、独禁懇189-4「企業結合規制の見直し結果」という資料についてでございますけれども、これにつきましては、前回の独禁懇の会合におきまして、パブリックコメント手続に付しました見直しの原案について御紹介したところでございます。その後、寄せられたパブリックコメントを踏まえまして、少し追加して成案として、先般6月14日にこれを公表したものでございます。

内容につきましては、パワーポイントの資料の5ページ以降にございますけれども、審査手続につきましては、既にこれは前回御説明しましたけれども、事前相談制度を廃止して、法定の届出後に審査を行って回答する仕組みとするということ、あるいは、届出会社と公正取引委員会との審査におけますコミュニケーションを充実するために、求めに応じて論点等を説明するなどの工夫をしておりますという見直しでございます。

また、7ページになりますけれども、審査基準につきましては、審査対象にならない範囲を明確化する、あるいは、世界市場又は東アジア市場を認定する場合の例示を追加したほか、8ページの競争を実質的に制限することになるか否かの判断要素としまして、需要が縮小している場合の企業結合審査に関する考え方を追加したほか、輸入については、現在輸入が行われているかどうかに関わらず、輸入圧力を評価することとしています。

また、近い将来における競合品の競争圧力も考慮するということを明示するとか、あるいは、破綻認定についての例示を追加するということで、企業結合ガイドラインの記載がより分かりやすくなるように、予見可能性がより高まるようにということから、この審査基準を見直したということでございます。

最後は少し駆け足になりましたが、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。

今、一気に続けて御説明いただきましたけれども、御質問あるいは御意見ございましたら、御自由に発言していただきたいと思っております。どうぞ。

○斎藤会員 今、御説明を伺って、大変すばらしい仕事をしていらっしゃるなと思えました。今まで、マーケットシェアの数字などを使って定型的なプロセスにのっとり判断するという、杓子定規の判断をされるのではないかというおそれを持っておりましたけれども、そうではなくて、経営内部のところまで入って、本当に競争力があるのか、あるいは救済ができる、できないという

瀬戸際まで来ているのかなど、とても時間を掛けてみっちり判断していらっしゃるということが分かりました。僭越でございますけれども、とても良いお仕事をしていらっしゃるなという印象を持ちました。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○村上会員 せっかくの機会なので。手続自体、前に話したとおり、基本的に大陸法系の手続に近づいていく。今度の見直しの結果、EU 競争法の企業結合審査手続にかなり近づいているというのが私の実感ですし、それは大変結構なことで、高く評価していいと思います。今後は、更に運用で、EU 競争法の企業結合審査手続に一層近づくように運用してもらえれば。

ただ、問題は、1つだけお聞きしたいのは、今回の見直しの理由付けとしては、透明性と予見可能性を高めるとというのが一つの大きなテーマになっているわけです。その透明性、予見可能性と言った場合、一番問題になるのは、非常に重要な事例で、どの程度詳しく事件の内容なり結果なりを公表するのか、そこにある程度かかってくる。

それで、今日説明していただいた事前相談事例を見ますと、これは旧手続の下でやられたので、大体は今までの感じの事前公表の程度と同じぐらいの詳細さで説明してある形になっております。

それで、1つだけお聞きしたいのは、これから7月1日以降、見直し後の新しい手続に従って手続が行われる。それで、来年度、当然重要な事件については公表資料が出てくると思います。そのときには、今回こうやって公表されている事例と、同じぐらいになるという見通しなのか、手続が多少変わったので、非常に細かな形の認定をしたり、結果分析をしたものが個別事例として公表される見込みなのか。やってみなければ分からないというのが、正直なところあるかも分かりませんが、その辺はどんな感じの見通しなんでしょうか。

○小林企業結合課長 御質問ありがとうございます。

今、村上先生から御指摘のありました、どの程度詳しくなるかということでもあります。平成22年度の事例につきましても、今、私、概要を御説明しましたけれども、本文を見ていただきますと、厚いものから薄いものまで、事案によってばらばらでございます。特にBHP ビリトンとリオ・ティントの件につきましても、17ページほどの分量を割いております。1件当たりの平均は6ページぐらいですから、かなり詳しく説明したということでございます。

ちなみに、7月以降は見直し後の手続ということになりますけれども、法定手続の第2次審査に行ったものは、独占禁止法上問題ないと判断したものも含めて、全て公表することとしています。これは、都度公表になるかと思えます。したがって、都度公表をどのぐらい詳しくするかということ

であります。

やってみないと分からない面がございますけれども、現行程度あるいはそれより少し詳しくというのを目標にしたいと考えておるところでございます。

○伊藤会長 ほか、いかがですか。どうぞ。

○岸井会員 私も、前回申し上げましたように、手続面も含めて非常に丁寧に事件処理をされているということで、基本的に大変好ましいことだと思っておりますが、今日お話いただいた内容には含まれていないんですけれども、1つ心配でもないんですけれども、ここは少し気を付けてほしいというか、どうなっているのか、お聞きしたいことがあります。

それは、つい先般、通過したんですか、産業活力再生法というのがあります。村上先生は手続的にはEUと同じだと言いましたけれども、実は産業活力再生法に関わる場所は、成立した法律を見ると、日本独特の手続が入っている。具体的には、産業活力再生法の対象になっている結合については、所管の大臣と協議するというので、協議条項が入っているんです。これは、私もちょっと調べてみたんですが、協議という文言は、法文上で使われる場合は、単に意見を述べる場合と、同意を必要する場合、2つの意味があるということで。

まず、確認なんですけれども、もし産活法の対象になった事案について、所管の大臣、例えば経済産業省の同意が必要だということになると、こんなことはないと思うんですけれども、おそらく独占禁止法の職権行使の独立性にも正面から抵触することなので、この協議というのは同意ではない。いわゆる説明する程度のもので、以前の法律では意見を述べることができることになっていたんですけれども、実質的にはそれと余り変わらない内容であるということ、1つ確認というか、そこははっきりさせていただきたいということが第1点です。

それから、実際に協議の申入れがあったら、その時点で考えることなのかもしれませんけれども、具体的にはどんなことが想定されるのか。私も気にしておりますのは、産活法では適正な競争という概念が入っておりまして、独占禁止法の公正かつ自由な競争と、競争の実質的な制限とどういう関係に立つのか分からないような、適正な競争という概念が入っている。その観点から、大臣が意見を述べることができる。所管官庁と協議することになっています。

その辺も含めて、公正取引委員会としてはどういうふうにお考えなのか。いろいろな答えにくいところもあるかもしれません。可能な範囲で構いませんので、御意見を伺えればと思います。

以上です。

○小林企業結合課長 御質問をいただき、ありがとうございます。

いわゆる産活法につきましては、先般、改正法が成立したところでございますが、産活法の協議規定は、所管大臣から公正取引委員会への協議規定ということでございまして、協議主体は我々ではなくて、各所管大臣であります。

これは、簡単に申しますと、今、岸井先生、御心配のような何らかの同意を必要とするものではございません。協議の流れは、具体的には、産活法認定の申請があった場合には、大臣がその認定書の写しや主務大臣としての意見などを、公正取引委員会に送ってまいります。

そういったものを参考にするにしろ何にしろ、公正取引委員会は公正取引委員会として、企業結合審査を独立して適切に行いまして、その審査の結果を主務大臣に、場合によっては理由も含めてですけれども、お答えするというところで協議が終了するものと、これは産活法改正法案の企画の段階で、具体的には経済産業省と公正取引委員会の間で、かなり高いレベルまで上げまして調整いたしまして、そのようになっているところでございます。そういう意味では、企業結合審査が公正取引委員会以外から影響を受けてしまうというものではございません。

○伊藤会長 ほかに。はい。

○レイク会員 今の御説明を伺って、私も安心いたしました。新聞を読んだイメージは違うイメージだったので、更なる広報活動を是非頑張っていたいただければと思います。

○伊藤会長 どうぞ、ほかに。はい。

○内田会員 審査基準の見直しに関する質問です。本日配布の189-4のスライドの8枚目の記述についての質問です。

パブリックコメントを踏まえて、審査の基準を更に見直し、明確にさせていただいて実務に携わる者として有り難いと思っています。改正部分で、需要が縮小している場合の考え方を追記してあります。パブリックコメントを受けてということだと思いましたが、従来の審査の中でも、このような考え方を考慮要素に入れていたのでしょうか。または、新たに、若干観点の違う基準として取り入れたのか。導入の経緯を御説明いただければ有り難く思います。

○小林企業結合課長 今、内田先生から御質問いただきました需要の縮小の場合につきましては、おっしゃるとおり、パブリックコメントでこれに関する御意見を頂戴したものですから、なるほどと思う面もありましたので、ここに考え方を追記したものでございます。

従来、例えば事例集などで明確に需要の減少といったことを正面から取り上げて、このような3つの考え方の1つを適用して認定したという事例はな

かったかと思えます。

ただ、そういった需要が縮小しているという市場構造、それによりまして、ここにありますような供給余力とか需要者の競争圧力ということも、審査の過程では折り込んで、特に明確に認定事実として記載してはおりませんけれども、ある程度こういったものも考慮しながら対応してきたものです。

○伊藤会長 ほかに。はい。

○川瀆会員 各事例の話なんですけれども、事例の7、正式の手続を経てなされた事案で、今後の手続を予感させるものになっているわけなんですけれども、この2社、条件付容認という形で説明がありますが、ここでの問題解消措置そのものは、正式には排除措置命令は出ていないという理解でよろしいのでしょうか。

○小林企業結合課長 御質問ありがとうございます。

今、川瀆先生から御指摘いただきました案件は、届出を受けて審査を進めておいて、最初からではなく、審査の途中で問題解消措置が申し出られたものであります。このような問題解消措置の実行を担保するため、排除措置命令に盛り込んで、これに違反して問題解消措置が守られないと、罰則が科されるという形で縛る方法もあり得るわけでございますけれども、本件では、届出書に問題解消措置を後から盛り込むというか、届出書記載の事項が満たされなかった場合には、10条9項により、後から措置を採れますので、その届出書とリンクさせて、この問題解消措置の実行の担保としました。したがって、事前通知とか排除措置命令という形はとっておらず、いわゆる事前相談のときの条件付容認の形で最終的な処理をしたという案件でございます。

○川瀆会員 要するに、事後に届出書の処理を訂正して、それによって実効性を確保したということは、これは今後もこういう形の運用というのは、かなり想定されると考えてよろしいのでしょうか。

○小林企業結合課長 これは正に初事案だったものですから、とりあえずそのように処理しておりますけれども、それが今後、標準的な方法になるかどうかというのは、まだ確定的に決めているわけではございません。何らかの透明性とか排除措置命令のようなきちんとした手段、手続をもってやるという意味から、排除措置命令にそういう問題解消措置を主文として命じる方が望ましいケースもあろうかと思えます。

ただ、おそらく届出会社の方は、排除措置命令を受けること自体を大変嫌がるという可能性が高いであろうと思われますので、そういったことを当事会社を受けようかどうか、納得するかどうかということも一つの要素になるのかなと考えております。

○川瀆会員 これは意見としてですけれども、この事件は諸外国の機関によっても、

正式に履行の確保の手段が講じられており、かなり進展しているという点があったことから、この程度の便法でも差し障りがなかったかも知れませんが、そうでない事例のときにこの制度を多用すると、透明性の確保として制度を変えた意義が没却されてしまう可能性があるのではないかと。

正式の排除措置命令が出るのと、それからただ単に問題解消措置が採られましたと容認するのとでは、書くべき内容もかなり変わってくるだろう。排除措置命令で通知を送らないことの申出のときに、これは基本的には合法という形で出すはずなのに、問題解消措置を前提としての合法というのは、書かれた今回の文章から見ると違和感が残る気がいたします。

○伊藤会長 ほかに何か御意見があれば。よろしいですか。どうぞ。

○藤本企業取引課長 先ほど御質問いただいた件でよろしいですか。

○伊藤会長 はい。

○藤本企業取引課長 経産省の統計によりますと、資本金 1000 万円以上の会社組織でみますと、トータル、約 13 万社ございます。その全てを調査対象にすることになっております。3.8 万社との残差がございますけれども、そこにつきましては、中小企業庁も同じように調査しております。あと、資本金の大きい企業は毎年調査するんですけれども、それ以外は必ずしも毎年は調査しないということでございます。結論としましては、ほぼ全て調査しているということとです。

○野原会員 親会社の方ですね。下請の方については、把握のしようがないということでしょうか。

○藤本企業取引課長 下請につきましては、親業者と取引のあるところを全て調査しております。

○野原会員 全てを調査しているということではないのでしょうか。

○島田下請取引調査室長補佐 下請事業者につきましては、親事業者から下請事業者の取引先名簿の提出がございますので、中には何百名という取引先を示してくるところがございますので、当方の予算上の制約とか人的制約もございまして、ある一定数、書面をお送りする下請事業者について定めておりますので、下事業者に対しては、全数、書面調査を行っているわけではございません。

○野原会員 それは当然だと思います。もちろん、全数調査をすべきという意見を私は言っているのではなくて、それがどれぐらいなのかという目安を知りたい。氷山の一角なのか、あるいは結構な比率が出ているのかということ。

もう一点補足しますと、書面調査に書かないと起案できないというか、始まらないのであれば、それは大した事件じゃないのかもしれないという関係もあると思います。全てを書面調査を通して拾い上げることが目標ではない

と、基本的には思っています。ただ、拝見した報告では、大半の件数が書面調査をきっかけとして引っ張り出されているわけですから、そういう意味では非常な効果があるともいえるわけで、その辺の関係がどうなっているのかわかりたくて、どれぐらいの比率なんだろうという質問をしたので。

また何かわかれば。親会社の方については、どういう形かというのはわかりましたので、ありがとうございました。

○伊藤会長 今日3件議論しましたが、ほかに全体で何かありますか。よろしいですか。

○伊藤会長 まだ少し時間を残しておりますけれども、意見も尽きたようでございますので、今日はこの辺で終了させていただきたいと思います。

最後に、竹島委員長からお願いします。

○竹島委員長 今日2時間にわたりありがとうございました。暑い中、我慢していただきまして申し訳ございませんでした。

今日は特に申し上げることはありませんが、先ほど岸井先生から産活法のことについて御懸念が示されました。ごもっともなことで、特に経済産業省と調整したわけですね。意見を述べ合う、協議事項にするというのは、正に格上げで、これは独立行政委員会が独立して職権を行使することになっていることに直接関係してくる話と受け取られかねない。要するに、協議して、ただ言いつ放しなのか、それとも、同意を目指して努力するというのが協議だとすると、非常に問題をはらむことなので、法制局を含め、どうなのか議論しました。

結論的に申し上げますと、独占禁止法上、委員長及び委員は独立して職権を行使するとなっておりますので、総理大臣といえども、命令なり介入する立場にはない、ましてや主務大臣から介入を受ける立場にはないということは、はっきりしています。

そういうことで、いろいろな関係もあって、協議事項ということはないという判断をしたんです。ただし、どういう協議なのか、ちゃんと書く必要があります。そうすると、向こうは産活法の立場から、その計画を認定するという立場から協議を申し込んでくるということで、要するに、独占禁止法の解釈について、かくあるべしという立場で来るのではありません。それは、人によって違うことを言う人もいるかもしれませんが、私はそう理解しています。

産活法の立場で、これを認めるときに競争に影響する事案であれば、自分たちはこういうふうにと考えるということで、特に、国際競争力ということが今、大変強調されているわけで、国際競争力のために有利な合併は推進しましょうということですから、そういう立場で、例えば、地理的な市場も、国

内じゃなくて、もっと広くみるべきとか、商品の範囲ももっと広くみるべきだといった御意見をおそらく言ってこられるだろうと思います。それは、我々としてはちゃんと受け付けます。

かたくなに、主務大臣の持ってくるものは必要ないと拒否するつもりはありません。きちんと勉強もします。しかしながら、こちらが正式の審査に入ってから、あれはどうだ、これはどうだ、今、どう考えているのかという問い合わせに一つ一つ答えることはいたしません。

あと、我々として何か追加でデータが欲しいかという、当事会社に対して要求すればいいわけですから、主務大臣に対して要求することは減多にないと思います。

最後は、当事会社に対して、我々の審査が終了したら、ちゃんと書面をもって回答します。2次審査へ行った案件は、先ほどの話で、世の中に全部公表しますから、それを同時に主務大臣にお渡しします。それを読んでいただく、それが回答であるという仕切りになっているわけです。そのことは、国会の衆参の産活法の審議で私からはっきりと答弁しておりますので、ゆめゆめ独占禁止法の解釈かくあるべしということで、主務大臣が介入してくることはありません。

間違っって公取委の審査に介入するような協議が行われようとした場合は拒否しますから、そこは是非御理解と応援をお願いしたいと思います。

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、本日はこれにて閉会とさせていただきます。

次回会合につきましては、追って事務局から御連絡差し上げたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。