

## 独占禁止懇話会第193回会合議事録

1. 日時 平成24年12月6日（金）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，内田会員，及川会員，川田会員，神田会員，  
児玉会員，斎藤会員，坂本会員，佐野会員，高橋会員，舟田会員，  
三村会員，村上会員，レイク会員  
【公正取引委員会】濱田委員長代理委員，小田切委員，幕田委員  
【公正取引委員会事務局】山本事務総長，松尾総括審議官，南部官房審議官  
（国際担当），中島経済取引局長，原取引部長，野口審査局長
4. 議題 ○ 消費税の円滑かつ適正な転嫁・価格表示に関する対策の基本的な方針に  
ついて  
○ 電力市場における競争の在り方について  
○ 企業における独占禁止法コンプライアンスに関する取組状況について

○伊藤会長 それでは，第193回の独占禁止懇話会を開会したいと思います。皆様に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。

本日の議題は三つございます。1番目は，「消費税の円滑かつ適正な転嫁・価格表示に関する対策の基本的な方針」につきまして，2番目は，「電力市場における競争の在り方」について，3番目は，「企業における独占禁止法コンプライアンスに関する取組状況」について，でございます。これら三つの議題につきまして，公正取引委員会から説明を受けまして，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。

本日の議題に入る前に，前回の会合以降，公正取引委員会において委員の交代がございましたほか，新たに就任された会員がおられますので，事務局から御紹介いただきたいと思います。

○中島経済取引局長 この9月に経済取引局長を拝命しました中島でございます。どうかよろしくお願ひ申し上げます。

委員の交代につきましては、この6月に神垣委員が退任いたしまして、7月1日付けで幕田英雄委員が着任しておりますので、御紹介申し上げます。

○幕田委員 幕田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○中島経済取引局長 また、本年の7月でございますが、それまで会員をお願いしておりました加嶋良行会員が退任なされまして、新たにJXホールディングス株式会社取締役常務執行役員の川田順一様に会員として参加していただくこととなりましたので、御紹介申し上げます。

○川田会員 川田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、事務局から1点御報告があるということなので、お願いいたします。

○中島経済取引局長 ただいま、委員の交代につきましては御紹介させていただきましたが、加えまして、公正取引委員会の現在の委員の状況につきまして、一言御報告をさせていただきたいと存じます。

御案内のとおり、本年9月26日に竹島委員長が任期満了で退官いたしました。また、9月6日には細川委員が御逝去されるという不幸もございました。公正取引委員会の委員長及び委員につきましては、御案内のとおり、内閣総理大臣が任命するに当たり、国会の同意が必要とされているわけですが、現在までのところ、国会の同意を得て新委員長及び新委員が任命される状況には至っておりません。現在は、濱田委員が委員長代理を務めております。

以上、一言御報告申し上げます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、早速、最初の議題に入りたいと思います。「消費税の円滑かつ適正な転嫁・価格表示に関する対策の基本的な方針」につきまして、石谷官房参事官から説明をお願いいたします。

○石谷参事官 官房参事官の石谷と申します。

まず、お手元の資料で「消費税転嫁対策について」と題するA4横の資料がございます。「独禁懇193-1-1」と右側に付いております。私からは、

その消費税の転嫁対策に関する今後の公正取引委員会の取組について説明いたします。

御承知のとおり、消費税率の引上げにつきましては、8月10日に成立しました税制抜本改革法により、平成26年4月に地方消費税分も含めて現行の5%から8%、27年10月に8%から10%に引き上げることとされています。これに関連いたしまして、資料の1ページ目でございますが、消費税の円滑かつ適正な転嫁を図るため、本年5月31日に副総理を本部長といたします政府の検討本部におきまして、「転嫁対策・価格表示に関する対応の方向性についての検討状況（中間整理）」ということで取りまとめられまして、政府が行う転嫁対策の検討方針が示されております。

さらに、8月10日に成立しました税制抜本改革法におきまして、独占禁止法及び下請法の特例に係る必要な法制上の措置を講ずることが規定されております。この法制上の措置を講ずる旨の規定については、三党合意に基づき加えられているところでございます。

これを受けて、公正取引委員会を含めます関係省庁間で消費税の転嫁対策について、具体的な検討を進めておりましたが、10月26日、検討本部が対策推進本部に名称が変わりまして、その対策推進本部において5月31日の中間整理を具体化したものとして、ここにあります基本的な方針が決定されました。基本的な方針の原文自体については、後ろに添付をさせていただきます。

この基本方針は、それまでの政府の検討状況を整理したものでございまして、現段階で転嫁対策について政府の検討が全て終了したものではありません。政府としては、今後この基本方針に沿って、引き続き、転嫁対策について検討を深めていくことになっております。

この基本方針に、公正取引委員会が転嫁対策について取り組む事項が記載されていますので、それについて御説明します。

2ページ目に、公正取引委員会が取り組むべき施策の項目が記載されております。まず、中小事業者を含めて転嫁対策に御懸念、御心配をお持ちの事業者も多いと思われまますので、その相談体制を整備するということがあります。公正取引委員会において専用の窓口を設ける、あるいは、地方

の中小事業者向けに移動相談会を実施することが盛り込まれています。

次に、独禁法・下請法の特例に係る立法措置というものがあります。これは、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保する観点から、消費税の転嫁拒否行為を取り締まるとともに、被害者の救済を図るため、独禁法等の特例となる立法措置を講ずるといったものです。

次のページをめくっていただき、3ページに、今申しました転嫁拒否の取締りに関する立法措置の概要を書いております。

具体的には、2番目のところでございますが、公正取引委員会等において転嫁拒否があるかないかを調査いたしまして、必要な指導を行う。それだけではなく、今回の立法措置では、各業界の所管省庁においても転嫁拒否事案があるかないかについて調査を行い、必要な指導を行う。転嫁できていない場合は転嫁できるように指導を行う。

それから、通常の場合は、公正取引委員会や所管省庁において指導を行えば、指導に従っていただければと思いますが、このような指導に従わない場合には、所管省庁は公正取引委員会に対して措置請求を行う。公正取引委員会は、違反行為があると認めた場合に、転嫁拒否した税額分を被害者に支払うことなどの勧告を行い、併せてそれを公表するというものがございます。

次の4ページ目に、今お話しした内容を概要図にしたものがございます。左側から右側に対して、いわゆる大手企業が中小事業者に対して、転嫁拒否の行為を行った場合、拒否された事業者は、公正取引委員会や主務官庁、あるいは地方公共団体等にそういった情報を相談されると思います。そういった情報を受けて調査を行うわけですが、これは下請法と同様に、転嫁を拒否された場合に、中小事業者は、取引への影響を恐れて行政庁に情報提供しないことも懸念されます。このため、公正取引委員会や各省庁において、違反行為について積極的に情報収集することが求められているところでございます。

そのことが書いてありますのが、右上のところの「ヒアリング・書面調査」でございます。こうした中で違反行為の端緒を得て、左側にあるように、転嫁拒否をしている事業者に対して指導等を行う。先ほど申しました

ように、それに従わない事業者がいた場合には、公正取引委員会に対して措置請求をしていただき、公正取引委員会において違反行為の有無を、再度調査を行って勧告、公表を行うことを考えておるものです。

前の2ページ目に戻っていただきます。真ん中のところに「転嫁状況に関する調査の実施」とあります。これは何かといいますと、先ほど言ったように、中小事業者等については、取引の影響を恐れて申告等をためらう事業者も多いと考えられますので、積極的な情報収集、違反行為に関する端緒の掘り起こしを行うというものでございます。

基本方針では、この新法に基づきまして、平成25年度は少なくとも公正取引委員会、中小企業庁において、書面調査を実施することとしています。これはなぜかといいますと、平成26年4月の消費税率引上げ前のそれよりも早い時期から価格交渉が開始されることが予想されておりまして、その価格交渉の中で転嫁拒否行為が行われる可能性があると考えられていることからございまして、25年度においても調査を行うものです。

さらに、26年度以降につきましては、消費税率引上げに伴う転嫁拒否行為が多数生じる可能性があることが考えられますので、各省庁とともに大規模な書面調査を実施することを考えております。これに併せて、その中には大規模小売店等への納入取引に係る調査も含めることが、基本方針に盛り込まれております。

また、併せてこのような調査を実施することを事前に公表することによって、違反行為の未然防止を図ることとしております。

それから、一つ飛ばしておりましたが、もう一つ立法措置がございまして。それは、転嫁の方法及び表示の方法の決定に係る共同行為を独禁法の適用除外とするための立法措置でございます。これは、平成元年の消費税導入時にも導入していた制度でございますが、公正取引委員会にあらかじめ届出があったものについて、消費税に関する転嫁の方法や、表示の方法を事業者団体等において取り決めたとしても、独禁法違反にはしないというものでございます。

具体的な例としては、平成元年時どのようなものがあったのかといいますと、転嫁カルテルについては、例えば、従前の価格に消費税分を上乗せ

することを取り決める、あるいは、消費税を掛けますと、どうしても端数が出てまいりますので、例えば、1円より小さい単位の端数を四捨五入するといった取決めがありました。

次に表示のカルテルについては、消費税に関する価格表示の方法を取り決めるものでして、例えば、税込みの価格について、税込み価格と消費税額分を併記すること、あるいは税込み価格と税抜き価格を併記することを取り決めるといった事例が想定されます。

なお、このような立法措置については、平成27年10月に、2段階の消費税率の引上げが予定されていることを踏まえまして、平成29年3月末までの時限措置になっております。

2ページ目の下の方の項目がまだございまして、このほか、例えば、消費税率の引上げに併せて、便乗値上げカルテルも防止する必要があるということで、このようなものがあつた場合には、公正取引委員会は厳正に対処することとしております。

また、積極的な広報として、説明会の開催、あるいは立法措置等について、パンフレットで分かりやすく解説したものを配布する。そのほか、このような消費税の転嫁の段階において、事業者や事業者団体がどのような行為を行うことが独禁法に違反することになるのかを分かりやすくガイドラインで示す。そして、それを周知することも考えております。

公正取引委員会としては、今回の基本方針に基づきまして、消費税の円滑かつ適正な転嫁のために必要な施策について、積極的に検討して取り組んでいくこととしております。

私から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、ただいまの御説明につきまして、御質問あるいは御意見などございましたら、御自由に発言していただければと思います。

はい、どうぞ、坂本先生。

○坂本会員 価格転嫁の問題で、消費税の導入時、過去の引上げ時に、どれほどの問題があつたのか、事例、件数などを教えてください。

もう一点は、今回のスキームというのは、今申し上げた、これまでの導

入時であるとか、引上げ時であるとか、そのときには多分行われていないのかなと思うのですが、先ほど御説明でもありましたけれども、この転嫁拒否された事業者の大手と親会社、あるいは下請関係からいうと、なかなか相談が出てくるかどうかというのは分からないのではないかという懸念といたしますか、このスキームで十分対処、クリアできるのかどうかという見通しを併せて教えてください。

○石谷参事官 平成元年の時には、委託取引が対象の下請法がございますので、それに対して現在と同じような書面調査を行っております。親事業者、下請事業者を合わせて7万3000件、平成9年のときは6,000件行っております。ただ、このときに行った結果からいきますと、おおむね9割以上、ほとんどのところで消費税の転嫁が行われているという御回答がございまして、実際に措置した件数は、非常に少ない件数であったという状況がございます。

ただ、今回、その当時と違うと申しますのは、26年4月、27年10月と2段階にわたって引上げが行われますので、なかなか価格交渉を行いにくいのではないかという懸念が言われているところでございます。このようなこともあって、今回は、前回、あるいは前々回の対策を上回る対策を採るべきではないかということになっております。

それから、先ほど御質問がありました、「情報がちゃんと入手できるのかどうか」ということでございますが、この点については、現状でも下請法の調査を行っているところ、町の工場が多いわけで、実際、その申告は年間数十件で、件数的には少ないものになっております。このようなこともありますので、下請法でどのように情報を入手するのかといたしますと、一斉にその対象となる事業者宛にアンケート調査のようなものを送ります。その書面調査を一斉に送りますので、それに一斉に回答していただく。そうしますと、どの事業者が公正取引委員会に違反事実を示したのかが分からない形になります。そのようなことを利用して申告人の利益を保護するとともに、違反行為の対象を摘発する。このようなことによって、昨年では下請法の勧告ですと18件、指導を行ったものについては4,000件以上の指導を行っており、それなりの規制実績、規制効果が上がっているのでは

ないかと考えられますので、今回の消費税転嫁対策についても、実際、転嫁拒否を受けた中小事業者の方の利益を保護する形で調査を行い、転嫁拒否行為を取り締まっていきたいと考えているところです。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○及川会員 この資料の最後のページ、参考のところの最後の行ですけれども、事業者団体が行う転嫁カルテルについて、なお書きで「適用除外制度利用時の事業者等の事務手続負担に配慮する」となっていますけれども、具体的にどんな御配慮をいただけるのか、お聞かせいただければと思います。中小企業ですと、消費税に対して一番根強い反対だったのは、転嫁ができないから反対だという意見が大変強うございまして、どのように円滑に対応できるのかというのは大変重要でございます。是非お聞かせいただければ幸いです。

○石谷参事官 中小事業者の方が、おそらく、この転嫁の方法の届出を多く利用されることになると思います。それから、表示カルテルについては、大企業を含めて元年の時は認められておりました。

この事務手続負担の配慮の件でございますが、今回、消費税率の引上げが26年4月、27年10月と短い期間で2回行われるということもございません。このようなことに鑑みまして、届出をそれぞれ同じものを2回出すことになりますと、事務手続負担が重くなるのではないかとということがございますので、具体的に今どのようなものがあるかというのをお示しできないのですが、そのようなことも鑑みまして、中小事業者団体の手続や事務負担が重くならないように、そういうことを考えて具体的な届出の制度設計を考えてまいりたいと思っているところです。

○伊藤会長 よろしいですか。

ほかにどなたか。どうぞ、三村会員。

○三村会員 現在の状況、非常に価格競争も激しいし、販売競争も激しい中でありまので、この問題は懸念も大きいし、不安も相当大きいと思います。ここで非常に大掛かりな対策をしていただくということは大変重要だと思います。

その中で一つだけお聞きしたいのですが、先ほど、消費税導入時におい



ては、表示カルテルは適用除外ということであったのですが、税込み価格と税抜き価格を併記することを表示カルテルで当面認めるということなのですが、取引の透明化からすると、このやり方自身はある意味では適正なやり方ではないかなと思います。その場合、表示カルテルの期限が設定されると、その後は、税込みでもいいし、いろいろな方法があってもいいということであると思うのですけれども、もし、ある事業団体とか、ある業界がそれを継続させるということになると、それは逆にカルテル行為になると考えられるということなんでしょうか。日本のような垂直的な取引の体系からすると、こういうのはむしろ慣行として定着させたほうがいいのではないかという感じを受けておまして、御質問させていただきます。

○石谷参事官 その表示の適正化の観点で、どのような消費税の表示方法がいいのかということについて、消費者向けの総額表示が今導入されておりますが、例えば、その総額表示と税抜きの本体価格を併記すること、あるいは、総額表示と税額分を併記すること、これを業界団体において、こういう表示の方が消費者に分かりやすいのではないかということをお話し合っていて決めていただくこと、それ自体については、独占禁止法上問題があるとは考えておりません。ただ、今回、引上げ時において足並みをそろえるということで、例えば、この方法で必ずやるようにしましょうということで制裁を課すこともあり得ると思いますが、それについては適用除外制度の対象と考えております。ですので、消費者により良い表示を行うということについて、それが独禁法上問題があるとか、そういうことではございません。

○伊藤会長 それでは、佐野さん。

○佐野会員 この消費税が転嫁できるか、できないかというのは、特に中小というか、零細企業にとっては非常に大きなテーマだと思っています。先ほど説明された、以前、調査されたときに9割以上は転嫁が行われているということでしたけれども、私は疑問に思います。今回のこの説明を聞いた限りではよくできているように見えるのですけれども、本当に現実的なのか。転嫁拒否された事業者が本当に救われるのかというのがよく見えない。というのは、親会社なり取引会社なりに物を申すということは非常に難しく、どちらかというとな黙ってしまう。さらに、本体価格自体の単価を下げた消費

税を転嫁したことにする、8%でも10%でも単価を下げるということは、イコール、元の価格と同じになるわけですね。それで転嫁されたと言われる場合も非常に多いと聞いている中で、本当にできるのかというところをもう少し突っ込んで考えていただきたい。できたら、転嫁拒否をしている事業者の抑止として、何か措置ができないものだろうかとも私は考えています。その辺りはどうでしょうか。

もう一つお聞きしたいのが、消費者にとっては、やっぱり便乗値上げが一番気になる場所なのですが、これを防止するために独禁法を厳正に運用すると書かれているのですが、具体的に一体何をされるのかというのをもう少し詳しく教えてください。

○石谷参事官 最後の方の便乗値上げについてですけれども、例えば、消費税率が上がったことを良い機会として、事業者間、事業者団体で価格カルテルを行って本体価格も併せて引上げを行うとか、そうしたことの情報に接した場合については、独禁法上、通常のカルテルと同じように厳正に取り締まりますということでございます。ほかのカルテルについても、これまでも厳正に取り締まっておりますので、そういうことについてきちんと行うということでございます。

もう一点、これまでの公正取引委員会の運用が不十分ではないか、あるいは実態と違うのではないかということなのですが、この点については、従前、元年、9年の調査においては、下請法について行っております。下請法は、この当時、製造委託、修理委託が中心になっておりまして、基本的には製造業者の方を対象にしております。ここについては、従前より下請法で法運用を行っておりましたので、ある程度、消費税の転嫁については御理解があったのではないかと考えております。ただ、消費税の転嫁というのは製造業だけに限りませんで、いろいろな売買であるとか、いろいろな業種、業態で、広く行われるものがございますので、こういったところに対しても、今回、その書面調査を行うなり、網を広げて取り組んでいく必要があると考えております。元年、9年と同じことをやっていってはいけないという考え方はおっしゃるとおりでございますので、積極的な対応ができるように考えております。

また、そのやり方がどうなるかということでございますが、これも同じ答えになってしまうのですが、その申告が期待できないというのはおっしゃるとおりだと思います。ですので、下請法で行っている書面調査の方法を活用しまして、誰が申告したのか分からないような幅広いアンケート調査を行って、それによって違反行為を掘り起こしていくことを考えていきたいと思っております。

○伊藤会長 どうぞ。

○高橋会員 まず、処理スキームです。3、4ページ目のところでお伺いしたいんですが、この趣旨のところに「被害者の救済を図るため」という言葉が入っているのですが、今、佐野会員がおっしゃったように、特に中小・零細企業であるとか、フリーランスを初めとする個人事業主とか、そういう人たちのことを考えますと、この処理スキームでいって大丈夫かという懸念があります。公取も調査をするし、各省庁も調査をして、指導に従わない場合には公取が措置・公表をし、勧告をして、多分、公表というのは会社名も含めてということになると思うのです。ここでいう「救済」というのは、税金分をお戻ししましょうということになるのだと思うのですが、税金分を戻してもらうことよりも、そういう中小・零細、個人事業主にとっては、取引先との関係悪化の問題、その後、取引がないかもしれないというのは容易に予想されるわけです。この辺りに関して何か配慮があるのかという御質問が1点です。

それと、この違反行為、今もお話がありましたように、個人が特定されないようにいろいろ積極的に情報収集してくださるということですが、私はアンケート調査という程度で大丈夫なのかなという思いがあります。例えば、金融庁が「貸し渋り・貸し剥がしホットライン」を随分長い間やっていたけれども、ああいう抑止力になるようなやり方を工夫していただきたい。御説明になかった部分でこんなことをやりますよというのを逆に公表していただいた方が、事業者の方が正に抑止になっていくと思いますので、その点をお伺いしたいと思います。

○石谷参事官 いろいろなやり方があると思うのですが、ホットラインの話もございました。その点で、情報の入手ルートについては、公正取引委員会、中小

企業庁だけでなく、各省庁においても窓口を設けますし、政府全体の統一窓口も設けることを考えております。それによって、どこに相談していいかわからない事業者の方が相談しやすくするといったことを考えております。

それから、どういうふうにしてその抑止力を働かせるのかですが、我々は消費税の転嫁拒否行為を取り締まるよりも、転嫁拒否行為が起こらないようにしたいというのが一番大きいところでございますので、やり方として、例えば、公正取引委員会において各業界、各業種に対して、こういう措置、調査を行います、それも全省庁挙げて、政府を挙げて取り組むということを示すことによって、違反行為の抑止につながるのではないかと考えております。

それから、各業界の所管省庁においても、自らの業界、所管業種に対して、転嫁拒否を行わないような指導通知を出すことも基本方針に盛り込まれております。事業者からすれば、公正取引委員会だけでやるのではなくて、所管省庁からもお目玉を食らう形になっておりますので、そういう意味で抑止力という効果を高めるために、このような体制を採っているところでございます。

それから、先ほどの繰り返しになるのですが、調査に当たっては、個人事業主、中小事業者について誰が申告したかをわからないようにするというのは非常に重要なことだと思いますので、調査の過程においてもわからないようにする、それは重要な点だと考えています。それは守っていきたいと思っております。

○高橋会員 分からないようにということは御説明いただいたとおりだと思うんですが、その勧告に至った場合には、実際に金額が払われるわけなので被害者は特定されてしまうわけですね。その後の関係があるので、こういう形が良いのかどうなのかということも疑問を持っておりますが、その点はいかがでしょうか。

○石谷参事官 そのような場合、例えば、一つの会社にだけ同じことを行うものではなくて、複数の会社にみんな転嫁拒否を行っている会社というのは普通多いものですので、アンケート調査を行って申告人が特定できないようにす

るというものでございます。

それから、今、御指摘があったように、公正取引委員会に申告したことによって不利益を被らないような何らかの規定を設けるべきじゃないかという御意見だと思いますが、立法措置については、今後引き続き検討することになっておりますので、今の段階でどういう条文になっているかというのはお示しできませんけれども、今の御意見を踏まえて検討していきたいと思います。

○伊藤会長 ほかにどなたか御意見ありますか。どうぞ。

○神田会員 先ほど便乗値上げの話がありまして、それについてはしっかりやるというお話がございましたけれども、あってはならないことですのでよろしくお願ひしたいと思います。それと同時に、消費者としては、今でも生活が苦しい中で税率がアップしたときには、どうしても値引きだとか、そういった安売りのところに大いに期待するのが自然の流れだろうと思うんですね。そういうふう考えたときに、資料3に、「税引上げ分の還元や値引きについて適切な対応を要請する」とあるのですが、この辺の適切な対応の要請というのは、どういうことがなされていて、値引きについてやりにくくなるといった消費者にとってのマイナス面もあるのでしょうか。具体的にどのような適切な対応を要請するのかという辺りを教えていただきたいと思います。

○石谷参事官 今御指摘があったのは、基本方針の6ページの上の部分のことかと思うのですが、こちらについては、適正な表示を行うのは大事なことでございますので、公正取引委員会の今の所管から離れてしまうのですけれども、あたかも自分のお店は全く消費税が掛かっていない、だからほかのお店よりも安いという誤解を与えるような形で物を販売することについて、いかなものかということでございます。具体的にどういう内容を今ここで考えているかというのは、今後検討ということになっておりますので、正直どういう要請をするのかというのは現状まだ確定していないところでございます。趣旨は消費者に誤解を与えないような宣伝をする必要があるのではないかと、そういう意味だと聞いております。

○伊藤会長 よろしいですか。では、どうぞ。

○児玉会員 今度の消費税の値上げというのは、多分リニエンシーが導入されてから初めてだと思うのですけれども、便乗値上げみたいな、カルテルみたいなものに抑止効果があるのかどうなのか、その辺をどう考えておられるのかお聞きしたいのですが。

○石谷参事官 リニエンシーについては、価格カルテルについて減免をするということでございます。今回の消費税の引上げに伴う転嫁拒否については、現在、そのリニエンシー制度の対象になっておりませんので、直接にはリンクはしないのではないかと考えております。これらについては、一旦減額しておいて、ばれそうになったらリニエンシーを申請して、なかったことにするというというのは、転嫁拒否された事業者にとってはかなり不利益になってしまいますので、問題があれば中小事業者にきちんと減額分を返させるということを第一に考えていきたいと思っております。

○伊藤会長 ほかに、どうぞ。

○川田会員 確認でございますが、先ほど御説明いただきました公正取引委員会の取組ですけれども、基本的には事業者間の取引についてこのような措置を行うのだという理解で、例えばB to Cの世界については、これはもちろんカルテル行為とは別なのですが、基本的にはこの対象ではないという理解でよろしいのでしょうか。

○石谷参事官 何をもってB to B、B to Cというのはなかなか難しいところがあるのですが、例えば、その転嫁の方法、表示の方法の共同行為に関する適用除外は、B to Bの事業者間取引も入りますし、消費者向けの取引も入る、そのような共同行為も対象になっております。ただ、転嫁拒否の話については、基本的には事業を行っている個人事業者を含む事業者間取引と考えております。というのは、例えば、消費者の方がお店で「安くしてよ」といった行為自体を取り締まるというのは、なかなか難しいものがあるのではないかと考えております。

○川田会員 そうですね。分かりました。

○伊藤会長 ほかに何かございますか。どうぞ。

○原取引部長 先ほどの情報提供をした事業者について、親事業者等々から切られるおそれがあるのではないかとこのところについて、ちょっと補足をさせて

いただきたいと思います。

私ども昭和30年代からやっております下請法においても、同じような問題がございます。そういった意味で、下請法の場合には、先ほど参事官から申し上げたとおり、一斉に書面調査を行って、誰から苦情が出ていくかどうか分からない、また、通常ですと、苦情をいった者だけを捕えて、それを払えという形になればすぐ分かるわけですがけれども、その事業者の取引者全てを調べた上で、結局、複数のものが減額をされているということで、その複数の事業者に対して戻すようにという形で指導をしているというのが、下請法のやり方でございます。直接それで、下請法そのものが問題となったことはなく、例えば、切られて困ったという事例が頻発しているとか、ちよくちよくあるとか、そういう形はあまり聞いたことがございませんので、工夫しながら行っていきたいと思っております。そういうことがない形でいろいろとやり方を工夫したり、指導の仕方等々も特定の事業者が分からないよう指導をしたいと考えております。

もう一点、便乗値上げについてでございます。横の関係のBtoBの便乗値上げというのは、公正取引委員会がやるわけですがけれども、政府全体としての取組としては、基本方針の中にも通常の便乗値上げで急に高くなった、それはカルテルなのか、どうなのかよく分からないというものもあるかと思えます。そういった場合には、消費者庁において価格対策等々でしっかりとやっていくことが基本方針の中にも書いてございますので、今、説明をしましたのは公正取引委員会が主にやるというものでございます。BtoCの問題等々というのは、当然、主に消費者庁さんですとか、国税庁さんがまた同じような形で積極的にやることを御理解いただければと思います。

○伊藤会長 それでは、もしよろしければ、次の議題に移りたいと思います。

次は、電力市場における競争の在り方について、笠原調整課長から説明をお願いします。

○笠原調整課長 調整課長の笠原でございます。よろしくお願ひいたします。

「電力市場における競争の在り方について」ということで、隅のところに「独禁懇 193-2-1」とあります、黄色い表紙の横長の紙で御説明をいた

します。

これは、今年の9月に公表いたしました「電力市場における競争の在り方について」という報告、提言を取りまとめたものについての御紹介であります。1枚めくっていただきまして、「調査・検討の趣旨」でございます。これは、制度論についての議論でありまして、電気事業法という仕組みの下で組み立てられているものでございます。そういう意味で制度の在り方、改革の進め方につきましては、基本的には所管当局において需給、環境等の要請も踏まえながら総合勘案して、検討・決定がなされていくものと理解をしております。また、そういう前提の下で、現在、検討がなされていると承知しております。

その過程の中で、「エネルギー分野における規制・制度改革に係る方針」という閣議決定が今年の4月3日になされておりました。そこで2番目の●の下の方にありますように、公正取引委員会に対して、電力市場における競争実態の把握・分析、検討、競争政策上の考え方について結論を得ることが求められたわけでございます。これを受けまして、当委員会は、調査・検討を行いまして、9月21日に考え方を整理した報告書を公表したということであります。こういう流れの中で、今回の報告書というのは、今後の制度の設計に関して、競争当局の立場から競争政策的な観点をインプットすることで行ったものであるという位置付けでございます。

次に、今回の検討の前提ということで、制度の変遷について簡単に申し上げます。資料は2ページです。電気事業につきましては、伝統的には規模の経済性が強いということで、地域独占を認め、その一方、料金等を規制することによって取引の適正化を図るという枠組みで、長年、制度設計・運用が行われてきたわけでありましたが、発電技術等の技術革新、産業競争力等の観点から電力コストを下げる必要もあって、まずは平成7年に発電の自由化が行われて、電気事業者以外の者も、一般電気事業者、つまり電力会社に対して、電気を卸売できるようになったということでもあります。

さらに、国際競争下での高コスト構造対策といったことも背景として、平成12年には大口の小売事業について、自由化・参入の規制が緩められて、いわゆる新電力、あるいは供給区域外の一般電気事業者からの参入が認め



られるようになっております。

また、これに併せまして、小売事業者が皆共通に使わなければならないインフラとしての送配電ネットワークに係る託送取引の中立化といったこと、それから、卸電力取引所の設立といったような制度インフラの整備が進められてきたということでもあります。

そして、その小売自由化分野については順次拡大がなされて、現状では平成 17 年 4 月以来、特別高圧・高圧の契約電力 50 kW 以上が自由化分野となっているということでございます。

3 ページ目でございます。このような電気事業制度の改革の歩みに合わせまして、公正取引委員会としては、従前からこの電気事業制度の在り方について調査を行い、また、累次、提言をしてきたということもございます。これを簡単にまとめているのが、この 3 ページであります。

まず、小売分野を中心とした競争での共通インフラである送配電ネットワークについての開放性・中立性は非常に重要であるということで、平成 13 年のときにも中立性の確保が極めて重要であるということ、あるいは、系統運用の切り離しの措置についての検討の必要といった形で累次提言をしてきたということでもあります。また、卸電力取引所につきましても、その活性化策について提言をしています。

さらに、この送配電ネットワークの使用に伴う負担であります同時同量は、送電網に入れる電力量と自分の顧客である事業者側が使う電力量を瞬時、瞬時で一致をさせていくということで、それについて、あるいは、それが一致しなかった場合の負担をどうするかというインバランスの制度についても提言をしているということでもあります。

今回の報告書は、こういう一連の取組の一環として、今般の電気事業制度改革の流れに併せて行ったものでもあるわけでございます。

次に 4 ページ、今回の調査に当たっての問題意識ということで、三つ挙げてございます。

1 番目の規制の目的は政策的要請に照らして合理的か、あるいは必要最小限かという点につきましては、これは電力に限らず規制制度一般、全体として言える基本的な視点であります。

2番目に、今回特に着目いたしましたのは、規制の内容や方法がインセンティブに照らして、合理的に目的を達成できるかどうかという点であります。

その制度の下での経済合理的な事業者の行動が、競争の活性化、あるいは需要者利益の拡大につながっていくような仕組みが必要ではないか。逆に言えば、その部分で考えるべき点がいろいろとあるのではないかとこの問題意識であります。

3点目として、電力市場の特性、多数かつ小規模の需要家がいる中での対応が必要ではないかというのが、もう一つの問題意識でございます。

次に、少し電力市場の状況についてお話をしたいと思います。資料5ページで、まず、小売市場での一般電気事業者に対する競争者の一つの主要なカテゴリーである新電力の参入状況でありますけれども、自由化後10年以上経ても、2%から3.5%程度までに増えているものの、依然としてそのシェアは低いということであります。地域別に見ても、新電力のシェアの一番高い東京電力管内でも6%に満たない状況でございます。

それから、この3.5%程度のシェアというのが、需要形態別に見るとかなりばらつきがあるということでありまして、特別高圧の非常に規模の大きいところでの、主として事務所であるとか、店舗といったような電灯を中心として使う需要家のところについては、20%程度のシェアを持っていますけれども、ほかのところについては、非常に少ない。これが、参入が始まって比較的初期の段階と基本的な構造が変わっていないということでもあります。

ちなみに、特別高圧20%シェアを持っているこの業務用の部分というのは、全体のマーケットの中では7%程度しか占めていないカテゴリーであります。このようなことがどうして起こっているかということでもありますけれども、特別高圧と高圧の関係でいえば、高圧の方が特別高圧に比べると規模も小さいということで、営業費用等の見合いということもあってはないかと思えます。

他方、産業用と業務用との関係につきましては、新電力の電源構成による費用構造の問題があるということで、6ページで、これは経産省におけ

る検討会議の中で使われている資料をお借りしていますけれども、発電の仕方・させ方によって、その発電コストが非常に違うということでありませぬ。縦軸はそのコストを示しては、発電方法によって全然違うということでありませぬ。そうしますと、例えば、1日中安定した形で使用しているような需要家、大きい工場などでは、まゝ、そういうことがあるかと思はれませぬけれども、そういうところについては、夜間の部分であれば、この下の方にある流れ込み式水力、原子力をしっかり持っている事業者は、そういう安いコストでその部分は提供することができるということですが、新電力は持っていないわけでありませぬ、これを持っていないところは、そういう時間帯も高いコストでしか提供できないということでありませぬので、長時間、あるいは長期間一定の電力を使うようなところとの関係では、なかなか競争ができない状況にあります。

次に、新電力の調達先の構成、今のような形で新電力が自社発電のところについては電源構成上、コスト競争力が弱い状況にあるわけでありませぬけれども、調達全体で見ているとどうなっているかというのが、この7ページであります。自社発電につきましては増えてはいるものの2割程度であります。自家発電者に相当程度のものを依存しているという現状にあります。

以上のような基本的なデータを踏まえて調査結果をまとめておりますのが8ページであります。分野ごとに整理をしております。

まず、小売分野につきましては、先ほど申しましたような状況にあるということ。

新電力に加え、もう一つの競争圧力として期待されているものとして、一般電気事業者間の供給区域をまたがった取引がありますけれども、これについては、実績は1件しかないということですし、供給区域外への売り込みも非常に少ないということでありませぬ。これにつきましては、長年の地域独占体制、あるいは供給義務を課されているという中で、区域内の需要への対応に最適化しているということでありませぬ、営業範囲を拡大していくインセンティブがそもそもないのではないかということが言えるということでありませぬ。

また、供給区域をまたがる供給につきましては、送電網の連系線等の物

理的制約の問題もあります。

それから、先ほど電力市場の特性のところで申しました高圧の需要家は、特別高圧に比べると非常に数も多いですし、規模もならして70分の1ぐらいと小規模なものも多いということで、ここを開拓していこうということだと、もともとの営業ネットワークを持っていない新電力、あるいは区域外の一般電気事業者にとっては、新たなコストが相当掛かっていくことになる状況であります。

次に、発電・卸売分野についてです。発電電力量の7割超は一般電気業者が占めております。このように多くの電気を持っているのは一般電気事業者であるにもかかわらず、新電力自身の電源調達先の中では、一般電気事業者あるいは卸電力取引所との割合は、それぞれ1割未満であります。

少し飛びますけれども、下から2番目の●にありますように、小売分野で一般電気事業者は新電力と競合しているわけでありますので、卸電力取引所を通すにせよ、相対で行うにせよ、新電力に電力を供給するインセンティブが基本的にはないということ、敵に塩を送ることにしかならない関係にあるということであります。

それから、ちょっと戻りますが、上から2番目の●の新電力は、変動費用の低い発電所の新規建設、これは立地制約あるいは環境への対応とか地元調整等々考えると非常に困難であります。

さらに、一般電気事業者以外、現在かなり依存しておりますけれども、この自家発業者等につきましても、長期の償却を要する発電設備等を持っているということで、やはり長期契約で一般電気事業者に供給をする方に傾きやすいということであります。

このようなことで、新電力が小売での販売を伸ばしていくに当たって、電源調達という観点でのネックは非常に大きいということであります。

送配電分野につきましても、送配電は競争関係にある事業者間の共通のインフラでもあり、中立性確保のため、いろいろと規制もなされているわけでありまして、それでもなお、まだ新電力を不利に扱うインセンティブは残っているのではないかと見られていることです。

それから、先ほどの同時同量のインバランスの負担という点につきまし

ても、一般電気事業者が自身の送電部門との関係で負っている義務なり負担というものと、競争関係にある新電力が負っている義務なり負担の構造が異なっているということで、イコールフットイングが維持できていないのではないかとということがございます。

以上のような現状を踏まえて、競争政策上の対応についての考え方でございますけれども、資料9ページであります。競争の状況を考えますと、参入が自由化されたにもかかわらず、有効な競争が行われていないということであります。こういう状態で小売分野の参入規制を撤廃する形で自由化したとしても、それだけでは新たに自由化された分野も含めて競争が有効に機能することが期待できないのではないかとということであります。その中で先ほどの現状で申しましたように、いろいろなところでインセンティブの問題が出てきているわけありますので、そういうことに踏み込んで関係事業者の経済合理的な行動によって電源調達等の環境を改善するような制度の構築が必要であろうということであります。

そのインセンティブを踏まえた対応が資料10ページでございます。特に今回の調査、提言の中で新しい点として言っているのが、一般電気事業者については、発電・卸売部門と小売部門を分離をしてはどうかということであります。

もう1ページおめくりいただいて、分離のイメージ図を御覧いただければと思います。現状では、その一般電気事業者の中の発電部門と小売部門というのは、同じ会社の中にありますので、そもそも取引という関係ですらないということでありまして、また、発電部門にとって、ある程度利益になるとしても、小売部門との関係を一体で考える一般電気事業者としての立場からいけば、新電力に競争力のある電力を供給するインセンティブがないということでありまして、したがって、ここを下の分離後にありますように、発電会社と小売会社に分けることによって、発電会社、小売会社間についても取引となるということですし、新電力についても自分の一体のもののライバルではなくて、同じ小売会社と新電力がそれぞれお客さんになるということでありまして、そういう中で新電力が魅力のある買い手になり得れば、それに応じて取引が、つまり電力の供給がなされていく

関係になっていくということで、それがインセンティブの構造に踏み込んだ対応ということでございます。また、併せてこういう形でそれぞれが取引となるということで、合理的に説明できないような差を設けることはできにくくなっていくだろうということ。こういうことで小売市場の競争の活性化につながっていくのではないかとということでございます。

それから、1ページ戻っていただいて恐縮ですが、送配電部門の分離につきましては、現在、経産省の研究会等でも分離に向かって議論がなされております。基本的には、それと沿った方向性で、分離について開放性・中立性の確保を提言しておるということであります。

次に資料12ページで、その他の対応についてでございますけれども、どうしても送配電網というのは、いろいろな事業者が同じところに複数の送電線を立てて送配電サービスの提供を競争するという関係になりません。どうしても独占的に提供する形にならざるを得ないということですので、適正化の確保のために一定の規制が必要だろうということ。その中で特にインバランスの負担についての公平性の確保は重要だろうと考えておりますし、取引条件だけではなくて、インフラ整備に関しても一定の規制が必要ではないかとということであります。

それから、電力市場の特性として、小規模なところが多いということでの交渉力格差の問題があるということで、これは制度を変えるということではございませんけれども、複数の小規模な需要家がまとまって一括交渉をすることによって、取引条件の改善、あるいは、そういうまとまった単位というのは、売り込み先としてはコストパフォーマンスが良くなりますので、新規参入者にとっても一つ狙い目の先になることができるだろうということで、競争の活性化にもつながるのではないかと考えられるということを示唆してございます。

駆け足でございますが、以上が今回の報告・提言の主要な内容でございます。こういうものが所管官庁における検討の中で勘案されて、競争が機能するような電気事業制度が作られていくことを期待しております。

以上であります。

○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、御質問あるいは御意見がございましたら、御自由に御発言いただければと思います。どうぞ。

○川田会員 競争政策上の観点からの提言ということでよく理解できたのですが、私、産業界におりましては、二つの側面があります。一つは、実は私の会社も電気事業をやっておりまして、一般電気事業者との競争におきまして、なるほど、今御指摘のような問題があるなという認識はあるのですが、一方において電気を使う側の産業側の立場とすれば、現在、直近の数字は分かりませんが、欧米に比べて停電率が低い、良質・安定的な電力である、あるいは、価格的にも相対的には自由化されている諸外国に比べて低廉な電力料金、最近の資料は分かりませんが。そういう状況があって、要は、競争政策は何のためかという、国民の利益のためであるし、国民経済の健全な発展のためだと思うんですね。そうすると、仮に、競争の結果、料金体系が高くなる、電力の質が悪くなる、ドイツなども多いと思うんですが、停電が多くなるという事態になれば、何のための競争なのだと、そういう議論にもなってくるのではないかと思います。その辺の兼ね合いはどうなんでしょうか。今回、もちろん競争政策上の観点であり、所管当局において全体的な政策要素を踏まえながら検討することになっているんですが、その辺はどのようなバランスをお考えなのかなということで、お聞きしたいと思うんです。

○笠原調整課長 例えば、停電、あるいは周波数の安定性みたいな話というのは、先ほどの同時同量の問題に直接は関わってくるんだと思いますけれども、そこは同時同量をきちんと確保する枠組みが崩れないように関係する各電気事業者に払うべき負担はしてもらって、あるいは、程度によって負担が大きくなるというペナルティーを科すことで、しっかり守るような枠組みを作ることについては、重要なことであるということは本報告書の本体の中でもお示ししていることです。

ただ、現在の枠組みがそれにぴったり合っていると果たして言えるかどうか。イコールフットイング上の問題もありますし、一般電気事業者が実際のインバランスと関係ない形で内部経理をしている状況もありますので、

そこは逆に一般電気事業者の、会社全体では一生懸命やっていますけれども、小売部門のところではそういう守るインセンティブが本当に働くのだろうかというところもあるわけで、そこを厳しく要求している新電力と同じような実際のインバランスに応じた負担をするということは、同時同量の確保にとっては逆にプラスになる部分もあるのではないかなと考えております。

○川田会員 分かりました。

○伊藤会長 ほかに御質問。どうぞ。

○舟田会員 今回のこの御報告、2点、ユニークな点があると思います。一つは、10ページにあるような発電・卸売部門と小売部門の分離ということで、これは電力事業者側がびっくりしたところでありましてけれども。これについては、11ページの図にあるように、発電と小売を分離した。そうしますと、確かに買い手側はイコールフットィングで競争できるようになる。しかし、供給側、発電部門自体を見ますと、既存の事業者のシェアは圧倒的で、それ自体は変わらないということになるわけです。8ページの真ん中辺りに発電電力量の7割超を一般電気事業者が占める。実際の供給量は9割以上ですから、その差はどうかというと、4行下にある長期契約によって一般電気事業者は供給を受けているのでこのような差が出ているということになります。J-POWERとか、あるいは自家発、少しは他の隣接の電力会社から長期の継続的供給契約で電力の供給を受けていることになるわけです。そういう長期の継続的供給契約が全面自由化の下でも継続すると、既存の電力会社の電源についての圧倒的なシェアは何も変わらないということで、そのままでもいいのかという疑問が当然生じるわけです。その辺何かお考えになっていることがあれば、お伺いしたいと思います。

この報告書がもう1点ユニークな点は、デフォルトサービス約款の提案で、私もこの間書きましたけれども、賛成なんですね。競争の恩恵を受けないユーザーに対しては、やはり約款という方法は有効であろうと。非常に保守的な言い方ですけども、そうならざるを得ない。それが最適とは言いませんけれども、次善の策としてやむを得ないのではないかなと思います。私も長く電気通信と電力を比べて研究していて思ったのですけれど



も、電力というのは、なかなか競争になじみにくい分野がたくさんあるわけです。その一つとしてよく言われているのは、発電事業者が卸市場に出す価格の変動が著しい。特に夏場などのピーク時には非常に高くなってしまふ。それはもちろん、独禁法上問題になるような市場支配力の行使もあるのかもしれませんが、そうでなくても非常に乱高下しやすい。もし卸市場の価格変動が小売市場にも直結するのであれば、消費者としては大変なことになるわけで、そういう国もあるらしいですけれども、それを抑えるために今言ったようなデフォルトサービス約款になるわけですが、これで抑えてしまうと、今度は小売業者は逆ざやになる。小売業者の経営はどうなるのだという問題が当然出てくる。そういう御批判も聞いていると思いますけれども、その辺をどう考えたらいいのかという御質問です。

○笠原調整課長 発電のところの一般電気事業者への集中の構造というのは、正に御指摘のとおりであります。そういうことを踏まえて、この7割超の発電された電力というのは、今は新電力に対して行きようのない状態になっているということでありますので、一般電気事業者の発電・卸売部門と小売部門の分離を通じてインセンティブの構造を変えることによって、新電力に電力が供給される道筋をつけることを考えているということでございます。

それと、発電・卸売と小売を分けますと、発電・卸売のところについては、供給区域等の関係が少し薄れてきますので、他の区域外の小売会社との間でのそれぞれの調達の関係も、少なくとも現状に比べれば出てくるのではないかという意味では、卸売分野の流動化、あるいは競争の活性化ということにはある程度なっていくのかなということであります。そのことと卸電力取引所の活性化、使い勝手の良さ、あるいは新電力の買い手としての努力という辺りがあいまって、市場の競争の活性化につながっていくことを期待しているわけであります。

それから、卸売価格のボラティリティの高さと、その小売価格への転嫁との関係についてでございますけれども、今の卸電力取引所の価格は非常に乱高下するということではありますが、これも結局、そういうオープンな場に出ていく電力が非常に少ないという層の薄さが影響している部分が相当程度あるだろうということですので、先ほどのような形での卸

電力のところの活性化で厚みが出てくることによって、ある程度改善されていく部分はあるだろうということでもあります。

また、小売価格への影響については、離島等の不利な地域、あるいは低所得者等の手当てという問題は考える必要がありますけれども、他方で、ピーク時を中心にある程度小売価格が動くことを通じて、需要側が合理的に変動していくことで発電設備等の効率的な活用も進むということも今回の震災も踏まえた電気事業制度の課題として位置付けられているということで、一連の検討の前提となっている昨年の12月に閣僚会議で承認された論点整理の中でもそういう問題意識の下に進められると承知をしておるところであります。

○伊藤会長 よろしいですか。ほかにどうぞ。

○井手会員 まず1点目は、今回、この9月に公正取引委員会が報告書を出された後に、例えば、これを今、経済産業省で検討している電力システム改革等にどう反映させていくのか。この報告書が出た後の動き、どういうことがこういう報告書を反映していくのかという点について、1点教えていただきたい。

もう一点は、今、舟田先生が言われた、今回の報告書の際立った2点というのは私も同様で、ただ、小売を分離したときに、諸外国の事例もあるでしょうけれども、実際に料金が安くなるかどうかというところも大きな問題としてあるので、競争政策という観点からやることは、当然、分離をする膨大な社会的コストが掛かるわけで、それに見合うだけのメリットがきちんとあるのかどうかということについても、少し検討していくべきではないかと思えます。

3点目は、12ページのその他のところで「公益事業特権」とありますけれども、ここに書かれているのは一般電気事業者で、公正取引委員会が想定したのは小売を分離したり、あるいは送配電網を分離したりということで、今の電力体制、垂直統合されているということを前提としているわけではないので、公益事業特権というのは、基本的には供給義務の裏返しとしてあるようなものですから、いろいろ分離されると多分、送配電網が供給義務を負う主体だと思います。そうすると、公益事業特権というのは、

送配電網に対して与えられるものであって、そうでない新電力等々にも与えるかどうかを見直すというのは、私はおかしいと思っておりますので、本来、例えば、再生可能エネルギーの促進の賦課金みたいなものも、現在は電力会社が一貫体制でやっているものですから、小売料金に賦課されていますけれども、分離されれば、再生可能エネルギーの賦課金はどこに加算するかというと、多分、送配電網を所有しているところに賦課されるというのが当然あるべき姿だろうと思います。そういう意味で、公益事業特権を見直すときに、現在の体制ではなくて、組織を分離したという、公正取引委員会の今回の報告書を前提にして議論するのがいいのではないかと思います。

以上です。

○笠原調整課長 まず、この報告書の反映に関してでございますけれども、先般、11月7日に開催されました電力システム改革専門委員会の場におきまして、私どもの中島経済取引局長が出席いたしまして説明をする形でのインプットをしております。現在、詳細設計についての具体的な検討をされているということでもありますので、是非、その中で諸般の政策要請も踏まえながら考えていただきたいと考えておるところであります。

それから、実際に電力料金が下がるのか、あるいはそれが変革コストに見合ったものになるのかという点についてでありますけれども、そこは確かにバランスが必要だろうということは、私どもも認識しております。ただ一つ、今までのいろいろな状況、あるいは制度の変革を見ていったときに、例えば、卸電力取引所を作った、それで自主的に出すといっても、結局、出すインセンティブのない人の集まりのところではいくらツールを作っても回ってこないわけでありまして、また、そういうプレーヤーに対して公的規制をどんどん掛けていくことになった場合には、脱法のリスクや制度運用のコスト等規制のコストも大きいということでもあります。したがって、同じ手法でのメニューを増やすことによって、どれだけ競争が有効になり、それによって需要者に対して利益が行くような方向に向かっていくのかどうかということについては、かなり難しいのではないかと思います。今までの10年以上かけて行ってきた電気事業制度改革の一つの課題

ではないかと。そういう意味で、そこに目を向けた観点を持って真剣に検討していただく必要があるのではないかとということで提案をしているということでございます。

それから、公益事業特権につきましては、いろいろな背景もございますし、また細かい議論もあるのだらうと思えますけれども、見ていったものは、例えば、新電力と一般電気事業者と同じ行為について両方に公益事業特権が認められている制度と、同じような行為をすることとの関係で、一般電気事業者にしか認められていない制度があったりして、その制度間で合理的な差がどこにあるのかよく分からないところもあったりしますので、もともとの制度の趣旨も踏まえて、合理的に説明がつかない差については見直していく必要があるのではないかなと考えて書いている次第です。

○伊藤会長 よろしいですか。ほかにどなたか御発言ございますでしょうか。

それでは、最後に、企業における独占禁止法コンプライアンスに関する取組状況につきまして、東出経済取引局総務課長から説明をお願いします。

○東出総務課長 経済取引局総務課の東出でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

私からは、「企業における独占禁止法コンプライアンスに関する取組状況について」ということで、調査をいたしました結果について御報告をいたします。資料は、右肩に 193-3-1, 3-2, 3-3 と番号が振ってあるものを用意しております。193-3 という厚いのが報告書本体でございます。193-3-2 がその概要版なのですけれども、時間の関係もありますので、193-3-1 という、いわゆるポンチ絵に即しまして御説明をするようにいたします。

193-3-1 を横にして御覧いただきますと、この 1 枚目に書いてありますのは、今回やりました調査での結論といたしますか、こういうやり方、あるいは発想で独占禁止法のコンプライアンスに取り組んでいただけると実効性が上がるのではないかと、こういう方法もあるのではないかとということでお願いしたいという、いわゆる結論部分であります。

ポイントとしては、大きく二つございます。一番上の見出しの下のオレンジ色の四角ですけれども、独占禁止法コンプライアンスを法令を守るための小うるさい手続ということではなくて、独占禁止法違反に伴うリスク

を回避するためのツールなのだということで、発想を変えて位置付けて、取り組んでいただき、活用していただくということがいいのではないかと  
いうことが一つです。

その発想からいきますと、違反をしないことも大事なのですけれども、100%防げるという前提ではなくて、漏れが出るという前提で、その場合には、なるべく早く見付けて、もし見付かった場合には、しかるべき危機管理をするという、3種類といいますか三層といいますか、そこまでプログラムを組むことがリスク管理ということではいいのではないかと  
いうことを割とはっきり書き込んだというのが今回の報告書の提言の結論部分であります。その三層につきましては、真ん中のところに研修による未然防止、監査等による確認・早期発見、危機管理ということで三つのKという語呂合わせをしておりますけれども、それぞれ三層につきまして三つとか五つとかの柱ということで、こういうところに着眼していただくとうよろしいのではないかと  
いうことです。

全体を通じることといたしまして、やはり経営トップの方が独占禁止法違反は絶対に駄目なのだということをお願いさせていただき、イニシアティブを発揮していただく。形を整えるということだけではなくて、実情に応じて手を抜くところは抜く、力を入れるところは力を入れるという形で取り組んでいただく必要があるのではないかと  
いうことについては、三つのKと言っている三層の施策全部を通じてお願いしたいということと  
まとめさせていただきます。

1枚めくっていただきまして、ちょっと逆戻りの説明もあるのですが、今回、調査をいたしました発想でございますけれども、企業の独占禁止法コンプライアンスに対する取組につきましては、以前から調査を何度もしております。この独占禁止懇話会でも一昨年、御報告をさせていただいております。過去の調査を見ますと、一部上場企業については、大体の企業がコンプライアンスに対して取り組んでいる、独占禁止法についてもかなりの部分で取り組んでいただいているということなのですから、あとは形だけではなくて実効性を上げていくことがこれからの課題である

ということが今までの調査で課題として見受けられたところであります。

では、実際はどうかなというので一つ例を拾ってみたのですが、過去6年間、一部上場企業で独占禁止法違反になった企業は78社あるのですが、そのうちの48社が独占禁止法遵守マニュアルを持っていた。持っていないでも違反してしまったということが起きていますので、やはり実効性というところでは、もう大丈夫ですとは言えないかなというところですが、48社中13社が課徴金減免制度を利用していますので、危機管理というところでは、大分意識が変わっていると思いますけれども、これで十分だということとは言えないだろうということです。

どうしたらいいかということを考えましたが、コンプライアンスはそれなりに金も手間もかかるということでもありますので、それなりにメリットがある、あるいは、取り組まないとデメリットがあるということを知りやすい形でお示しすると、やる気を出していただけるのではないかなということで、今回の調査では、アンケート調査で、マニュアルを作っていますかとか、研修をしていますかという数字ももちろん拾っておりますけれども、コンプライアンスを一生懸命して違反を防止できた、あるいは、危機管理をうまくしたので課徴金減免制度を利用できた、成功した、逆に、そこをしくじってしまったので違反してしまった、あるいは、リエンシーもうまくいかなかったということ、なるべく具体的事例をお示しすることで、どういうところに力を入れるべきか、あるいはどういうところに注意をすべきかをお示しするのがいいのではないかなということで調査をしたものであります。

そういう調査方法を採っております関係で、事例がたくさん書いてあるのですが、下の灰色の見出しが付いている箱のところは、先ほど申しました全体に通じる話ということで4点挙げております。

「経営トップのコミットメントとイニシアティブ」、「独占禁止法法務・コンプライアンス担当部署と実施体制の整備」、「実情に応じた独占禁止法コンプライアンス・プログラムの構築」、「企業グループとしての一体的な取組」、この四つを総論的な話としては気を付けていただければいいかなということで挙げております。

それぞれ具体的なところで、例えば、「経営トップのコミットメントとイニシアティブ」ですが、点線の四角の箱の中の○のところ。「社会的に是認されない方法による事業遂行はしないとの経営者の明確な方針を、社員に十分伝えられていなかったことが違反行為の防止又は早期停止に至らなかった一因」ということで、これは、実際に独占禁止法違反を起こしてしまった会社の方からヒアリングで聞くことができた事例です。トップの方は、社会的に是認されない方法による事業遂行で、独占禁止法違反などんでもないと言っていたのだけれども、それが十分社員に浸透していなかった、そういうところが違反を防げなかった事例だということで、トップの方のコミットメントが大事だ、それを広げて浸透させていくイニシアティブが大事だということの一例として挙げているものです。

あと、体制の問題に対しまして、その右のちょっと下の点線の箱のところ、これも違反した企業なのですけれども、違反後、コンプライアンス部門に専任の役員を置いた。法務・コンプライアンス担当部門がどこに物を言うかという、事業部門に言うわけですけれども、その事業部門の事業本部長に対して、コンプライアンス担当の課長や部長が物を言うと、なかなかランクの問題で厳しいところがあるわけですけれども、そこを役員を置くことによって、実際に事業をしている事業部門に対しての発言力、影響力が高まったということをおっしゃっているところがある。形だけではということを申し上げましたが、そういう面での形も大事なところで挙げているところです。

それから、左下の「実情に応じた」というところで、点線の四角のところですが、これも違反した企業なのですけれども、全社に対して一律に独占禁止法の研修はしていたということで、それでは違反を防げなかったという反省に基づきまして、会社の中を独占禁止法のコンプライアンスの観点からグループ分けして、それぞれ色分けをした取組をする形に改めたということをしている会社があります。こういう例を挙げまして、それぞれの報告書に書いてある項目がお題目ということではなくて、実際に違反してしまった企業も含めました企業の知恵といいますか、反省といいますか、そういうものに基づいてこういうことが抽出されていることをできるだけ

示すということでまとめています。

ひっくり返していただきまして裏側です。先ほど申し上げました三つのK、それぞれにつきまして、項目を挙げております。

まず、未然防止につきましては、マニュアルの策定、社内研修、相談体制、懲戒ルール、同業他社との接触ルールということで、五つ項目を立てております。幾つか拾って例示をさせていただきますと、マニュアルの策定のところですが、点線のところで、大体7割の企業で、独占禁止法が書いてある、あるいはそれ専用のマニュアルを作っていたいています。

その下のOで、これは違反した企業なのですから、その企業はマニュアルがあったのだけれども防げなかった。それはどうも中身が機能していなかったということで、マニュアルについては編集をし直しまして、こういうことが違反になるということだけではなくて、こういう場面に遭遇したらどう対処すべきか、というところまで書き込むようにした。そこまでしないと、マニュアルがあるだけでは違反を防げないということを挙げています。

それから、真ん中の監査・早期発見のところですが、早期発見につきましては、監査と内部通報制度と社内リニエンシーの三つの項目を挙げております。

監査でありますと、これはアンケートの数字ですが、「実際に監査していますか」、「何か独占禁止法や下請法の違反、あるいはその可能性がありそうなことは見付けられましたか」と聞いてみますと、1割以上、14%ぐらいの企業で見付けられています。早期発見ということでは、業務監査というのは、割と確率のいい手法なのではないかということを提言しております。

内部通報制度につきましては、アンケートでみますと、ほとんど全ての企業は内部通報制度を持っている状況なのですが、実際に内部通報制度があった企業でも独占禁止法違反をしてしまっていて、それがなおかつ内部通報されていなかったという例がありました。その企業では、事後の社内の検証におきまして、制度はあったけれども、それがあつたことす



とか、どういう意義があるとか、どういう使い方ができるかということを経営者に周知できていなかったのではなかったという反省を報告書でまとめています。

それから、右側の危機管理です。ここは経営トップのイニシアティブによる迅速な対応、的確な意思決定ということと、課徴金減免制度等の積極的利用、有事対応マニュアルの事前整備、的確な社内調査の実施の四つ挙げております。

一つ例を挙げさせていただきますと、経営トップの方のイニシアティブですが、一番上の点線の四角で囲ったところの○ですけれども、社内調査をしてみたらグレーだった、どうしようかなということで事務方は迷っていたのだけれども、社長がグレーだから何もしないのは駄目だということで、課徴金減免制度の申請をしたら免除を受けることができた。トップの方の決断が大事なんだということの事例でございます。

それから、課徴金減免制度につきましては、リスク回避のためには利用していただければということで考えておるわけですけれども、過去何回か調査しておりますが、今回の調査で初めてその場合には使ってみようと考えている企業が過半ということになりましたので、制度も大分定着してきたかなというところではあります。

もう1点、有事対応マニュアルです。独占禁止法違反を見つけたのだけれども、その後の処理について、そこはスピードの関係もありますので、混乱しないようにということで有事対応マニュアルを作っておくのはいいのではないかと今回言っております。

具体的な例といたしましては、そのときどうするかという社内手続をちゃんと決めていなかったことで、課徴金減免制度の利用に手間取ってしまって、3位、あるいは5位の順番に入れなかったことが起きたので、その後有事対応マニュアルを作りましたという企業がありまして、未然防止のマニュアルだけではなくて、事が起きたときのマニュアルも危機管理の面では必要なのではないかと言っています。

これらのことを、それぞれ具体的な、ここの資料ではちょっと薄いですが、報告書本体ではもうちょっと詳しく、あるいはもっとたくさ

んの事例を挙げて御紹介をしています。

今回の報告書をまとめまして、企業の方には独占禁止法のコンプライアンスに努めていただきたいということなのですが、公正取引委員会としては違反をちゃんと捕まえることのほかに、コンプライアンスの取組の支援を車の両輪ということで進めていきたいと考えておりまして、今回の調査報告書につきましても周知ということ、説明会などでPRに努めまして、コンプライアンスについての一層の取組をお願いしていきたいと考えています。

私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、御質問とか御意見がございましたら、御発言いただきたいと思えます。

○川田会員 私、経団連の競争法部会長も兼ねておりますので、そういう観点からの御質問もお願いしたいと思うのですが、今回、公正取引委員会がこのような実効性のある独禁法コンプライアンスに向けてということで、非常に分かりやすく、かつ企業が考えなくてはいけない、あるいは注意をしなければいけないことを具体的にお示しいただいて非常に分かりやすいなという印象を持っております。法令を遵守するではなくて、リスク管理回避ツールということで活用すべきなんだろうと思うのですが、先ほど最後におっしゃったところの、せっかくこういう良いものをお作りいただいた、その周知についてですね。会社、企業側にどのように周知をしていくのかということが一つ。例えば、経団連の独禁法部会等で啓発活動をやっていただくような、唱導活動の計画があるのかないのか。

もう一つは、そのような唱導活動、支援活動をいただく中には、当然、事業体ごとにいろいろな悩みがあると思うのですが、その相談窓口、つまり、こういうせっかく良いものを出して、それに対して企業が一生懸命考えてマニュアルを作り、しかし疑問があると、そのときに、例えば、そういうことをお聞きできるような体制があるのかどうかという、2点についてお聞きしたいと思います。

○東出総務課長 まず、周知の方ですが、一部上場企業に対してアンケート調

査を送ったのですけれども、アンケート調査を送りましたところに、御協力に対してのお礼も兼ねまして、この報告書をお送りして読んでいただければなということで今、準備作業をしているところでして、それが一つであります。

あと、説明会みたいな話もございましたけれども、経団連の方とも事務的に話をしております、いろいろ経済団体の方に説明の機会がないか、作ってもらえないかということで、今、お願いをしているところです。

それと、コンプライアンスということで、弁護士の方に対しても御協力をいただけるといいのではないかとということで、弁護士会とか、そういうところでこの宣伝ができる場がないかなといういろいろ当たっているという状況です。

それから、二つ目の相談ですけれども、コンプライアンスの体制をどういうふうにしたらいいかというところについては、私どもの方で具体的にこういう仕方でいいですかと聞かれて、「いいです」とか「十分です」というのはなかなか申し上げられないところがあるというのが正直なところです。コンプライアンスに取り組むに当たって、これは独占禁止法に違反するのか、しないのかという点について相談に応じることはあるのですけれども、それに対して「こういう社内体制を作ります」、あるいは、「研修はここを重点的にしたいと思います。それはどうでしょうか。」と言われても、それに対しては的確なお答えはしにくいかなというのが正直なところです。

それに関しましては、公正取引協会という公益財団法人が各社のコンプライアンスマニュアルを集めて、参考に供している事業をしていると聞いておりますので、その点を御紹介させていただきます。お答えになりましたかどうか。

○川田会員 もう1点補足して申し上げますと、実はこういう取組、法務の担当者に説明をするよりも、トップに近い方に説明したほうが迫力あるんですね。どうしてもこういうレポートはいつも法務の担当ベースに行くのですけれども、上に上がっていくというのは、緊急性がないということ、結構トップに行くまでに時間が掛かるケースがあって、例えば、先ほど申し上げたような経団連の経済法規委員会となると、ほとんどが役員クラスが参加す

る会合でありますので、そういうところでアピールして、下に落ちていくという手法を採ったほうが、法務担当としては非常にやりやすいことがございますので、担当者ベースでの説明会というよりも、そういうトップに近いところからの説明の方が、実はやりやすいのだということは、補足的に申し上げたいと思います。

○東出総務課長 なるべくそういうところにも働きかけてお願いをしていきたいと思っています。

○伊藤会長 どうぞ。

○村上会員 単純に1点ばかり要望ですけれども、その前に一つだけ質問で、私、これに書いてあることはもっともだと思っています。リスク管理が大切だということと、総論の四つの説明とか、各論の三つ、もっともだと思っています。ただ、これが広く独禁法違反という形のコンプライアンスで説明してあるので、実質のところはカルテルにかなりフォーカスを当てたような感じの内容になっているなということで聞いていたのですけれども、そういう形で、今回のこのコンプライアンスの内容というのは、実質的にはカルテルのことを意識して作ったような感じのものになっているのかどうかというのが、まず単純な、前提の質問になります。

○東出総務課長 必ずしもそういうことで設問はしておりませんが、ヒアリングの対象として、違反した企業の方にその後どうしたかを聞きに行ったのですけれども、違反の件数が独占禁止法第3条違反に偏っているということがありますので、どうしてもその系統のヒアリング結果が多くなったことはあろうかと思っています。

ただ、その中身につきましては、監査でどんな違反、あるいは違反につながりそうな行為が見つかったかというところを聞いてみますと、優越的地位の濫用の関係ということが多かったということがありますので、必ずしもカルテルに特化したプログラムのお勧めということでは考えてはおりません。そこは会社によって、うちはカルテルが危ないと思うか、不公正取引が危ないと思うかというところは御判断をいただいて、リソースのつぎ込み方をそれぞれ工夫していただくことだろうと考えております。

○村上会員 私も、今のような回答だろうなと思っていました。私の要望としては、

むしろ逆なので、独禁法違反の中でも、今、カルテルについては、日本だけというよりはアメリカとかヨーロッパを中心に、厳罰化とか重罰化の動きは非常に著しい。新聞などを見ても、実際に日本企業の従業員で日本に居住している人間が、わざわざアメリカとの司法取引の結果でアメリカに行ってアメリカの刑務所に服役するというのが、最近普通に起こっているような事例が続出しています。これまた日本企業にとって自動車の部品カルテルその他で、日本の独占禁止法以上にアメリカ、EUのペナルティーの方がはるかに重いし、それに対してリスクははるかに大きい。国際化した日本企業というのは、むしろそういう意味で外国当局にも真剣に対応せざるを得ない状況になっているのが、現在の状況だと思います。そういうことを考えると、先ほどの答えはもっともな答えなのですけれども、一度カルテルに特化してコンプライアンスはどのぐらいやるべきか、もしくはその必要性があるのかというのを、そこに絞ったコンプライアンスというのも是非一度検討してもらいたいというのが、単純な要望事項になります。

○東出総務課長　すぐ何ができるかというのが思い付かないのですけれども、御指摘は受けとめたいと思います。

○伊藤会長　ほかに御質問ありますか。どうぞ。

○坂本会員　基本的なことで恐縮ですけれども、今回の報告は、どういうところを対象にお出しになっているんですか。

○東出総務課長　直接的には企業のコンプライアンスの担当の方、あるいは、その系統の役員なりトップの方。それと、企業の顧問弁護士の方に読んでいただければなということで作っています。

○坂本会員　要するに企業社会の中でということですよ。

○東出総務課長　はい。

○坂本会員　一言申し上げたいのは、ポンチ絵にしても、キーワードをうまく使って分かりやすく御説明になっていると思うんですが、例えば、独占禁止法コンプライアンスって一言で言うと何ですかと聞かれると、どういうふうにお答えになるんでしょうか。

○東出総務課長　違反をしないようにするためのいろいろな仕組みです。

○坂本会員　主として企業社会に対する取組ではあるけれども、もっと広く独禁法コ

ンプライアンスを考えてもらいたい、社会的に認知させるといったことが重要ではないかと思うんですね。三つのKなんていうのは分かりやすいと思うんです。一方で、独禁法コンプライアンスと言われても、法務担当の方以外にどれだけ理解できるか。もう少し広くお考えになった方がいいのではないかなという気がします。

その場合は、独禁法コンプライアンスと一言で言うのではなく、もう少し工夫すべきではないかと思うんですね。それをちょっと申し上げたい。

例えば、経営トップのコミットメントにイニシアティブというのは一体何だろうと思うんですね。何となくは分かるんですけども、せっかくこういう三つのKみたいな言葉をいろいろ工夫しておられるのだったら、そういうところも安易にせずに考えてほしい。「社内リニエンシー」って、多分、関係者でなければ絶対分からないと思うんです。それをもう一工夫していただいた方が、より社会的にこの発想が認知されて、公取の仕事に対する関心も興味も広まるのではないかと思います。

○東出総務課長 用語につきましては、役所の文章は分かりにくいというのは、これに限らず、今までも大分言われてきまして、気を付けているつもりなのですが、御指摘のように引き続き頑張っていきたいと思います。

○伊藤会長 ほかに何か質問とか。どうぞ。

○高橋会員 今回、取組状況の調査をされたということで、成功例とか失敗例とか、読むとなるほどなと思うんですけども、坂本会員の御意見とも重なるのですが、そもそも企業の中ではコンプラ疲れとか、研修疲れというのが起きていまして、これをちゃんと読んで社内にきちんと伝えるようなルートを作るのが非常に難しい。つまり、いろいろなことがある中の one of them になってしまいやすいと思うのです。3-3 を見ますと、業種別に回答割合とか、いろいろな属性なども5, 6ページ辺りに出ているんですけども、どういう業種が一生懸命やっていて実効性を上げているのか、全体の100%の中の割合があるんですけど、それぞれの業種の数との比較でいけば、どのぐらいの企業が関心を持って答えているのか、業種別に見えたらもっといいと思います。今後、時系列で見ていくことも必要だと思うんですけど

も、ベストプラクティスやバッドプラクティスを示すというのは、一つの方法ではあるのですが、もうちょっと全体を底上げしていくには、うちは大丈夫かというふうに経営トップなりが思うような手法をもう少し考えていただきたいと思います。

それから、例えば、一つの事例で申し上げますと、インサイダー取引に関しては、上場企業にちゃんと研修を受けることを義務付けてずっとやっていますし、一般の社員がe-ラーニングという形で法律を勉強することを企業内で義務付けて、一定期間内に必ずやらなければいけない、ということをやっている取組もあります。そういうことも参考にさせていただけたらいいのではないかなと思います。

2点目は、経営層への働きかけをおやりになっているということで、監査役協会とか、コーポレートガバナンス関係の団体で今、独禁法と下請法の勉強会が大変盛んなんですね。企業はグローバル展開しているので、海外のこともありますし、ピリピリして勉強している状況があるのです。これもこの報告書で、例えば、「監査」と真ん中に書いてあるんですけども、監査には「三様監査」があるわけなんですけど、これは企業の中の経営監査、社長の部隊である内部統制部門のことだけを言っているのか、監査役とか、監査法人のことを言っているのか、もうちょっと明確にさせていただいたほうが良いのではないかなと思いました。企業で監査役をやっている立場からしますと、内部通報制度等々、今回アンケートを取られているのですが、ここだけを見ていると、内部通報制度そのものの問題ですね、社内では駄目で社外にも通報しているということが一つのベストプラクティスにはなっているのですが、これだけでは、トップが隠すようなもの、会社ぐるみという形になっちゃったときには、全然救済されていかない。例えば、私などが所属しているところでの取組では、監査役ホットラインを作って、トップの問題が執行部門を経由せずに直接に監査役室に入ってくるような仕組みも作っているんです。次の取組調査をされると思いますので、もう少し分かりやすさということも入れていただいて、特に監査は重要だと思いますので、この辺り、三様監査の各部門が独禁法に対して動きやすいような配慮をしていただけたらと思います。

○東出総務課長 監査の定義というのは、この報告書では特にしていないのですけれども、いわゆる会計監査とかそういう話ではなくて、仕事の仕方、内部のルールを守っているかどうかということも含めまして、各社いろいろしておられるようですので、そういうことをイメージして監査で違反を見付ける手法があるのではないのでしょうかと言っているものです。

それから、監査役の方の関係ですけれども、直接監査役の方が頑張ったということは事例が拾えなかったので、今回の報告書では事例として挙がっておりません。ただ、監査役の方に御協力いただくといいのではないかなという問題意識は持っておりまして、昨年ですけれども、監査役協会の方へ前の報告書の御説明に伺ったことがありますし、今回も御説明できればということいろいろ作業中です。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○内田会員 今いろいろ御批判もあって、その辺の御意見も取り入れて、アンケートのやり方、調査方法を考えられたらいいと思うのですが、我々専門家の立場で見ると、質問も非常に的確だし、この資料自体が企業のコンプライアンスの一定の水準というか、ほかの企業はこういうレベルまでやっているとの理解の助けになります。さらに、ヒントになるような、例えば社内リニエンシーというような、かなり新しいものがこの報告書に基きある程度の企業がやっているということが分かると、これを採用しようと考えるとき、そういう意味ではかなり活用できるのではないかと考えています。

ただ、専門家の中でこういう言葉は当然分かるだろうと思っている点については、もう少し説明を付け加えるということは必要かと思えます。報告書は、内容としても非常に参考になるし、それから、今言ったような業界水準も分かるという意味でいろいろ活用させていただけるので貴重な資料と考えています。

先ほど、企業からの立場で発言がありましたが、弁護士にとってもコンプライアンスというのは非常に重要な業務なんですね。例えば、コンプライアンス・プログラムを作るとか、実際の運営に当たるとか、更には内部調査とか、違反調査等は業務としても非常に重要なものだと思っております。それと同時に、会社のCSRを充実することで、弁護士としての公益



的な役割も果たせるという意味でも、この分野については力を入れていくべきだと思っています。

この調査で弁護士からヒアリングはある程度されたということですがけれども、特にヒアリング等で弁護士の意見で特徴的なものがあったか、参考になるようなものがあったかということをお聞きしたい。また、これから弁護士会とか、個々の弁護士事務所等に周知をしていかれるということですがけれども、その進め方について、もし御協力できるようなことがあれば、何か御提案とか、御意見をいただければと思っています。

○東出総務課長 弁護士の方からヒアリングしたことは、あまり生々しいものを申し上げると差し障りがあると思いますけれども、私がお話を伺って感じましたのは、トップといたしますか、企業の中の幹部クラスがどう思っているか、コンプライアンスが大事だと本気で思っているのかどうかというのを社員はよく見ているということを弁護士の方がおっしゃったのが印象に残っております。それから、弁護士の方に御協力いただく点につきましては、今、東京の三弁護士会に説明をさせてもらえないかということをお願いしておりますけれども、ほかにまた何か良い知恵がありましたらお貸しいただければと思います。

○伊藤会長 はい、どうぞ。

○レイク会員 私も内容はとても充実した良いものだと思います。実効性のあるコンプライアンス体制を構築していく上で、経営陣、また企業の法務部門の方々が参考にできることがたくさん詰まっていると思うのですが、最後にPRという言葉もありましたので、コメントするべきか悩んだのですが、国際社会に対してこれを説明する、特にアメリカ人に対して説明をする上で、私はあまりK・K・Kという表現はお勧めしません。日本語として三つのKと分かりやすいのですが、これはアメリカ人が聞いた瞬間に、白人至上主義を唱える秘密結社のことを必ず頭に描きます。公民権運動の中でキング牧師が闘った相手を皆描くわけですよ。それを公正取引委員会が何かサポートしているのか的に思われてしまうようなK・K・Kという並べ方というのは、米国では行われなはず、国際社会でもアメリカのひどい歴史の一部であるということとはよく知られている言葉だと思いますので、

英語にするときは違うことを考えた方がいいのかなと私は思います。既に発表してしまったので、難しいかもしれませんが。せっかくこれだけ内容が充実したものを日本の公正取引委員会がやっているのだから、本来であれば国際社会、特にアジアの国々にも、高度な国内体制を日本でこういうふうに作っているのだというのを共有していく、知らせていくというのは大変重要な作業なので、自動的に英語にできるようなものを今後はもっと考えたほうがいいのかと思います。

○中島経済取引局長 御指摘のKにつきましては、Kを英語に翻訳すると言いましても、なかなか「研修のK」と言っても外国の人は分からないと思うので、英文訳の方にはむしろコンプライアンスの機能面を重視して、三つのD、すなわち、deterrence, detection, damage control と翻訳をしております。その意味では、外国の方と話すときは、むしろ三つのKではなく、三つのDということでお話をしていきたいと思っております。

それから、三つのKも、このポンチ絵が誤解を招くのもかもしれませんが、私どもからすると三つのKというと、昔の赤字の三つ、国鉄と米と政管健保、それから、少し前の時代になりますが、人気のない仕事、職場について汚い、きつい、危険の三つのKということが言われていましたので、あまり良い印象ではない三つのKということは若干ためらったところです。ただ、シンボリックに覚えてもらいたいという一念で、割と短時間で思い付いたことですので、その点は御容赦いただきたいと思います。いずれにしてもアメリカ人等、外国にお話をするときには、Kではなくて、先ほど申しました deterrence, detection, damage control, 三つのDで説明したいと思っておりますので、その点もお含みいただきたいと思っております。

[注：指摘があった点については資料を適宜修正]

○伊藤会長 ほかに。どうぞ。

○斎藤会員 多分、私は駄目な経営者の典型だと思うんですけども、カルテルがいけないということを頭で分かっているけども、無益な価格競争の中に入ってしまうと、この価格競争で皆が沈没するより何とかしなくちゃいけないから業界の中で話し合いたいねということを冗談交じりに話したことがあります。そういうことを考える方は、きっと多いと思うんですね。無益な

価格競争で経営が成り立たなくなる。そして、経営破綻した企業が引き起こす社会的なコストというのはかなり大きくて、カルテルによる社会的コストよりも更に大きいものになるのではないかという気がしております。そういうことが頭の片隅にある私のような経営者ですら、こういうことをやってはいけないのだというのを頭に叩き込むような、そういうメッセージの伝え方をしていただけたらありがたいなと。是非お願いしておきたいと思います。

○伊藤会長 よろしいですか。

○佐野会員 一言お願いがあるのですけれども、非常に良い調査だと思うのですが、最後のページに「内部通報制度の整備」とあるのですが、ほとんど全ての企業が内部通報制度を導入していると、ここではそうなっています。一方、消費者庁が22年度に調査したときは整備している会社は約半数だった。それは調査の対象が違うので何とも言えないのですが、その後に出てくるのが、労働者の意識として公益通報者保護法を知らないという労働者が65.2%となっていて、非常に多くの労働者がこの制度自体を知らないという結果があります。全く同じとは捉えることができないと思いますけれども、やはり労働者にきちんとこういう制度があるのだということをこの調査とともに知らせていくことも是非やっていただきたい。そうしないと、せっかくの制度も結局知らない中でどうやっていかしていくのかなと思います。いわゆる上部の方だけが知っていたのでは、これは成り立たないのではないかなという気がしますので、是非、その点もよろしく願います。

○伊藤会長 いろいろ御意見が出たということは、それだけこの報告に対して期待が大きいということですね。まだ本当はお聞きすればいいのですが、時間が来てしまいましたので、もし更に何か御質問がありましたら、是非直接事務局にお伝えいただければと思います。

それでは、時間も参りましたので、本日はこれにて閉会とさせていただきます。

○及川会員 申し訳ないです。この公取さんの最近の活動状況をいただいて、ありがとうございます。その目次のところで、1部、2部、3部あって大変分か

りやすい活動状況だということに理解、評価していますけれども、独禁法の改正法案の動向についてどうなったか、この場で御報告いただくとありがたいと、あと今後どうされるのか、是非教えていただければありがたいと思います。

○中島経済取引局長 御案内のような国会の状況でございましたので、平成22年3月に出しましてから、ずっと継続審査できました独占禁止法改正法案は廃案となっております。今後、通常国会が召集されて、そこでどういう形でこの改正法案を取り上げていくかは、政府の法律案でございますので、新しい政府が出来たときに政府の中で検討して決めていくということ以上のことは、今の段階では申し上げられません。

○及川会員 私どもの会員の中小企業から、もしそうであれば、早く出し直していただいて、是非成案としていただきたいという声がありますので、御報告申し上げます。

以上です。すみませんでした。

○川田会員 経団連からも同じような要望がございますので、是非よろしく願い申し上げます。

○伊藤会長 時間を切って申し訳ありません。次回の会合については、また事務局から連絡を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。