

## 独占禁止懇話会第195回会合議事録

1. 日時 平成25年6月25日（火）14：00～15：50
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者
  - 【会員】伊藤会長，天野会員，井手会員，及川会員，神田会員，岸井会員，佐野会員，高橋会員，野原会員，舟田会員，村上会員
  - 【公正取引委員会】杉本委員長，濱田委員，小田切委員，幕田委員，山崎委員
  - 【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
  - 平成24年度における独占禁止法違反事件の処理状況について
  - 平成24年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組
  - 平成24年度における主要な企業結合事例について

○伊藤会長 それでは，第195回の独占禁止懇話会を開会いたします。会員の皆様におかれまして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。

本日の議題は3つございます。1番目は，「平成24年度における独占禁止法違反事件の処理状況」につきまして，2番目は，「平成24年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組」であります。3番目は，「平成24年度における主要な企業結合事例」についてであります。これらの3つの議題につきまして，公正取引委員会から説明をいただき，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。

まず，前回の会合以降，新たに就任された会員がおられます。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 経済取引局長の中島でございます。会員の異動について御報告させていただきます。これまで会員をお願いしておりました読売新聞東京本社の坂本裕寿会員が退任されまして，新たに同じく読売新聞東京本社の

天野真志様に会員として参加していただくことになりましたので、御紹介申し上げます。

○天野会員 天野です。よろしくお願いいたします。

○伊藤会長 ありがとうございます。

議題に入ります前に、事務局から今国会における公正取引委員会関係の法案の審議状況等につきまして、御報告がありますので、よろしくお願いいたします。

○原取引部長 取引部長の原でございます。前回の独占禁止懇話会で御説明させていただきました消費税転嫁対策特別措置法案について、御説明をいたします。3月22日に国会に提出されました同法案につきましては、事業者に禁止されることとなる消費税の転嫁を阻害する表示の範囲の明確化を図る観点から、衆議院において一部修正がなされた後、今月5日、参議院本会議において可決成立しております。同法は、国等の体制整備等の一部の規定を除きまして、本年10月1日に施行されることとなっております。

以上でございます。

○中島経済取引局長 続きまして、独占禁止法の改正法案について、御報告させていただきます。審判制度の廃止等を内容とする独占禁止法改正法案につきましては、この去る5月24日、国会に提出させていただきました。これは昨年11月に廃案となりましたものに、所要の技術的修正を加えたものでございます。本国会は、明日閉会する予定でございますが、この改正法案につきましては現時点において審議はされておられません。私どもといたしましては、今後の国会でできるだけ早く御審議をいただきたいと思っております。

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、最初の議題に入りたいと思います。平成24年度における独占禁止法違反事件の処理状況につきまして、小林管理企画課長から説明をお願いします。

○小林管理企画課長 管理企画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。それでは、お手元に資料が幾つかございますけれども、右肩に独

禁懸 195-1-1 と記載されております資料に基づきまして御説明いたします。

平成 24 年度における独禁法違反の事件の処理状況でございますけれども、公正取引委員会の事件審査におきましては、違反の疑いがあるという端緒を得まして、基本的には目の前の事件を審査していくということになるわけですが、いろいろな端緒がある中で、どういった分野、あるいはどういった事件に重点を置いていくかという、プライオリティ付けのようなことをまず申し上げますと、その資料の上のほうに書いてございますように、国民生活に影響の大きい価格カルテル・入札談合、つまり不当な取引制限というカテゴリーのもの、あるいは中小事業者等に不当に不利益をもたらす優越的地位の濫用や、不当廉売・差別対価など、不公正な取引方法の一部のこういった行為を柱としまして、社会的ニーズに的確に対応して、多種多様な事件に取り組んでいくという方針の下に、日々、事件審査に取り組んでおるところでございます。

実際、どのような事件審査をしたかということをお説明してまいりますけれども、24 年度におきましては 20 件の法的措置を採っております。この法的措置と申しますのは、審査の後、排除措置命令等の行政処分を行った場合、この行政処分の数を事件単位でカウントしたものでございますが、20 件でございました。その内訳は、図 1 を御覧いただくと分かりやすいかと思っておりますけれども、黄色の部分、一番大きな割合を占めたのは、受注調整事件でございます。それから赤い部分が入札談合で 4 件、白っぽい部分が価格カルテル、これが 1 件ということでございます。

従前の同様の報告におきましては、いわゆる狭い意味の入札談合と、民需の受注調整とを、両方ともひっくるめてこれまで入札談合と分類してきましたけれども、24 年度からは、民需の受注調整に関する件数が、官公需の入札談合の件数を上回ったものですから、過去に遡りまして、この受注調整と、狭い意味の入札談合とを分けて記載しております。この 20 件の市場規模を総合しますと、年間 4800 億円だったということでございます。

こうしてみますと、法的措置を採りましたのは、いずれも独禁法 3 条後段、不当な取引制限に違反する行為ばかりであったわけでございますけれども、不公正な取引方法につきましても図 1 の下に、法的措置を採るに足

る証拠が得られなかった場合であっても、違反の疑いのある行為が認められたということで警告・公表を行っている中に、不公正な取引方法のものが含まれております。具体的には6件の警告・公表を行い、このうち3件がビール類に関する卸売業者による不当廉売の案件でございますが、また1件がガソリンの小売に関する不当廉売、残りの2件は事業者団体によります、会員が原材料を購入する際の価格の決定というのが2件あったということで、6件とも、警告・公表を行っておるところでございます。

次に2ページの上の課徴金の状況でございますけれども、24年度において、課徴金納付命令としまして233億円強、それから17年改正法の前の、いわゆる旧法に基づく審判手続後に課徴金納付を命ずる審決により課されました16億円強と合わせまして、250億円強の課徴金の納付を命ずる措置が採られたということでございます。

図2を見ていただきますと、23年度に比べまして、かなり減っているような印象も受けられたと思えますけれども、1つの事件当たりの課徴金は、その市場規模が大きかったり、小さかったりということで、1件1件の課徴金額というのはかなりばらつきがあるものでございますから、23年度に比較的市場規模の大きい案件が多かったということが一つの要因かと考えております。

それから、この課徴金につきましては、基本的には個々の事業者の売上額に対して一定の率を掛ける形で算定をしておりますけれども、そういう基本の算定率を適用するほか、個々の対応としまして、法律で幾つかの割増、あるいは軽減の算定率が定められております。割増のほうは、主導的役割を果たした場合、それから違反を繰り返した場合に50%の割増の算定率が掛かるということでございまして、24年度におきましては、その主導的役割を果たしたということで、2件の事件で、延べ6名に対して割増算定率を適用しております。これは、具体的には高知で行われた国土交通省発注の一般土木工事の入札談合事件でございましたけれども、そこで幹事役などとして出ております建設会社3社が、それぞれ主導的な役割を果たしたということで、割増算定率が適用されております。この主導的な役割を果たしたということで、割増算定率の適用を受けましたのは、この制度

が平成 21 年改正法によって 22 年 1 月から施行されて本件が初めての案件でございました。このほか、10 年以内に 2 回以上、違反行為を行ったという繰り返しの違反の場合の割増算定率の適用と、早期に違反行為をやめているという場合の軽減算定率の適用というのが、若干出ているという状況でございます。

次に、3 番の入札談合等関与行為防止法の運用状況でございますけれども、官製談合防止法に基づきまして、審査の過程で入札談合等関与行為があると認めるときには、発注機関の長に対して改善措置を講ずべきことを求めています。24 年度におきましては、今、割増算定率の御紹介をしました国土交通省が四国地方整備局において発注しました一般土木工事の入札談合事件、これは 2 件ありますけれども、その 2 件におきまして、国土交通省の職員が特定の建設業者の代表取締役の求めに応じて、非公開情報でございます入札参加業者の名称とか、あるいは総合評価方式によっておりますので、その入札参加業者の評価点のような非公表情報を教示していたということで、これを入札談合等関与行為と認めて、国土交通大臣に対して改善措置要求を行っております。

このような改善措置要求は、官製談合があると常にやっておりますけれども、国土交通大臣に対する改善措置要求は、この官製談合防止法ができてから 3 回目の改善措置要求ということでございましたので、過去 2 回も改善措置要求をしたということを踏まえまして、国土交通省全体としての再発防止を併せて要請をしております。そういったことも踏まえられたのだと思いますけれども、国土交通省におかれて、内部の検討をされて、改善措置の内容を公表されており、その中には、入札談合等関与行為を行った職員 7 人の懲戒免職処分を含む措置が採られているということでございます。

4 番の刑事告発でございますけれども、不当な取引制限の違反でございまして、国民生活に広範な影響を及ぼすような悪質・重大事案については、積極的に刑事処分を求めて告発を行うという方針で臨んでおります。24 年度におきましては、ベアリングの製造販売業者によります価格カルテル事件につきまして、3 社 7 名を検事総長に告発しております。7 名という個

人も告発しておりますけれども、取締役クラスから、各会社の副部長クラスまでの幹部の職員7名を告発したということでございます。

刑事告発につきましては、平成2年に告発方針を公表しておりまして、そこでは、こういう国民生活に広範な影響を及ぼす悪質・重大な事案等については、積極的に告発していくというポリシーを公表しておりますけれども、その平成2年の告発方針の公表から、今回は14件目の告発ということでございます。

4ページに参りまして、申告の状況でございますけれども、申告件数は毎年1万件前後ぐらいの高い水準で来ており、24年度は9,800件強でございます。前年度よりも1,000件ほど増えております。図4を見ていただきますと、青の部分の小売業に係る不当廉売事案がかなりの割合を占めておりまして、その部分が前年度に比べて1,000件ほど増えたので、トータルでも1,000件程度増えていると、こういう状況になっております。

6番の課徴金減免制度でございますけれども、これも制度を導入してから時間がたちますので、定着してきたのかと思っておりますが、課徴金減免の報告・申請は、102件ございました。審査の後、課徴金減免申請のあったものに対して、免除あるいは課徴金減額を適用しておりますけれども、24年度におきましては19件の事件において、延べ41名に適用を行い、これらを公表しているという状況でございます。

5ページの7のところの事件処理期間でございますけれども、24年度の平均処理期間は14か月でございました。23年度は15か月でございますので、若干、短くなったかと考えております。

6ページから7ページにかけては、個別の事件について簡単な御説明をしておりますが、この辺は省略させていただきまして、7ページの2のところ、半分から下のところで、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、こちらを御説明しておきたいと思っております。優越的地位の濫用につきましては、課徴金も課されるという法改正が、21年に行われておりますので、法的措置によって厳正な対処をするということもやっておりますけれども、法的措置には大きなリソースが必要となるものですから、他方で効率的・効果的な処理を行うべく、違反の情報に接した場合

には、早急に調査を行って、未然防止あるいは普及啓発といったことで、自主的改善を求めるという運用も併せて行っているところでございます。このため、優越的地位濫用事件タスクフォースというのを設置して、審査を行ってきており、そこにおきまして取り上げました事件は、過去最高の57件の注意という結果に結び付いているところでございます。

不当販売につきましては、先ほどの警告のところでも御説明しました4件の警告事案があるほか、申告に対し迅速処理を行いまして、1,736件の注意を行っております。迅速処理と申しますのは、申告から原則2か月以内に注意等の結果に至るよう急いで調査を行っているというものでございます。

次に9ページの審判・審決等の状況でございますけれども、24年度の審判につきましては、係属事件数が170件でございました。そして24年度におきましては、新規に47件の審判手続を開始する一方、13件の審決が出ているという状況でございます。その出されました13件の審決の内訳は、9ページの下の方、図6の下の方1以下で、課徴金の納付を命ずる審決、これは17年改正法以前の旧法でございますけれども、これに基づきまして5件の審決、排除措置命令の棄却審決が3件、それから10ページの上の方でございますけれども、排除措置命令を取り消す審決が1件、課徴金納付命令に係る審判請求棄却審決が4件出ているところでございます。

10ページ、第4の審決取消訴訟でございますけれども、24年度当初係属中の訴訟は14件でございましたけれども、これに新たに5件の審決取消訴訟が提起されておりました、合わせまして19件になるわけですが、このうち、東京高裁で請求棄却の判決が5件あって、うち3件が確定しております。さらに、最高裁に係属しておったのが、上告棄却になったものが1件、合わせて4件が終了したものですから、年度末では15件の訴訟が係属しているという状況でございます。

別表等は数字とか今のバックデータでございますので省略させていただきます、右肩に195-1-2と記載されております資料を簡単に御説明いたします。これは先ほど出ました優越的地位の濫用事件を効率的・効果的に処理するための優越事件タスクフォースの取組状況を記したものでござい

ます。先ほど申しましたように、57件の注意を行っておりまして、これとは別に現在、正式事件として、優越的地位の濫用事件2件が審査中のほか、3件の審判が係属中であるという状況で、いずれにしましても優越的地位の濫用事件については、積極的に取り組んでおるところでございます。

過去最高の57件の注意を行いました。その内訳として特徴的なことをごくごくかいつまんで申し上げますと、1ページの2(1)にございますように、57件の内訳、こういった分野で多く注意をしたのかということでございますけれども、例年、小売業者に対する納入の取引というのが多いのですが、24年度は宿泊業者に対する納入等の取引が多ございました。これは24年5月に公表いたしました実態調査、「ホテル・旅館と納入業者との取引に関する実態調査報告書」というのが公表されておりますけれども、そういったホテル・旅館関係の実態調査をしたことによりまして、この宿泊業者に関する納入取引の様々な情報が増えて、この分野についてかなり調査ができたということではないかと考えております。2ページにございますように、宿泊関係ではこういった違反行為があったかといいますと、一番多かったのが、購入・利用強制でございまして、ホテルでございまして、おせち料理とかクリスマスケーキとか、あるいはディナーショーのチケット、こういったものを納入業者に買うよう要請するというような行為が多くみられたところでございます。

私からの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きまして、御質問、御意見等ございましたら、御自由に御発言いただきたいと思っております。どなたかございますか。

では、お願いします。

○神田会員 最後に説明していただいたところなのですが、説明がなかった、効果的な処理というところですね。面談後に自主的に改善をし、そして再発防止に努める旨を文書で報告していただくと。それについての主な紹介がなされておりますけれども、この再発防止に関する文書というのは、ここにあるのは代表的なものであって、全ての面接したところから出されているのでしょうか。そして未然防止というか、再発防止につながっている、そうい



ったシステム的なものになっているのかどうかを教えてください。

それからもう一つ、この57件という数字をどのように受けとめたらいいのかなと思ったのです。確かに過去最高ではあるのですが、これで十分なのか、まだまだなのかという辺りの感触も教えていただけたらと思います。

○小林管理企画課長 御質問ありがとうございます。この効果的な処理のところ、時間がなかったものですから飛ばしてしまいました。今、御指摘のように、単に注意しっ放しというのではなく、法律の制度の趣旨とか、そういったものを相手の方に時間を取っていただいて、よく理解していただくということを中心に、未然防止といったことを念頭に置いて行っているところでございます。自主的な改善でございますけれども、100パーセント、何らかの自主的改善が出てきているというわけではないと思いますけれども、かなりのところでこういったことをされているということです。スペースの関係もあって、自主的改善についてたくさんは書いてございませんけれども、逆にこれでほとんど全てというわけでもございません。

それから57件の注意をどう評価するかということですが、これは私どものほうからは評価しにくいところでございますけれども、世の中にどれだけ優越的地位の濫用の萌芽といましようか、そういったことが行われかけているのか、多分、もっともっといっぱいあるのではないかとすることは我々も認識しております。私どももタスクフォースということで、少しずつリソースを強化しており、また、審査のノウハウを蓄積することで、件数を少しずつ増やしてきているということでございます。57件で十分な数字かどうかという評価は、私もしかねるのでございますけれども、引き続き、違反の疑いのある情報に接しましたときには、同じように効率的・効果的に処理をしてまいりたいと考えておるわけでございます。

○伊藤会長 ほかに御質問とかございますか。佐野会員、どうぞ。

○佐野会員 一つお伺いしたいのですが、1-1の資料の8ページの不当廉売の注意件数なのですが、酒とガソリンが多いというのはいつもと変わらないのですが、迅速処理と、それ以外の普通の処理と呼んだらいいのかよく分からないのですが、その線引き、どういうときに迅速処理をして、どう

いうときにしないのかという、そのところを教えてください。

○小林管理企画課長 不当廉売は先ほど御説明しましたように、大変申告数が多くございます。全ての事案について違反の疑いを持って本格的な審査を行っていくというのは余りにも時間とかりソースとか足りないものですから、原則は迅速処理で対応しています。つまり、不当廉売は放っておきますと、例えば小売の場合は対抗して、あっちが幾らで売るならこっちは幾らで売るといように廉売が進んでいくということもあるものですから、早めに情報を得て、早めに対処するということによって、違反が未然に防げるのではないかとということで、迅速処理を原則としております。ただ、迅速処理では十分ではないのではないかと思うような廉売の程度の激しいものとか、あるいは周囲への影響が大きいのではないかというような場合は、正式な事件審査、独禁法の普通の審査と同じような審査をしております。24年度に警告をしました、今のページの表3の上のところにありますミタニというガソリンスタンドのケースでは、立入検査から始まった普通の審査をしております、要は独禁法上の要件を十分に勘案して認定作業を行い、最終的に警告という措置になっているということでございます。

○佐野会員 そうすると、7ページのところに8,173件とあって、非常に多いのですが、その中で1,736件の迅速処理というのは、早く処理したほうがいいという意味。つまり、それ以外のものは何もしないというのは変な言い方ですけれども、やる意味がないというものもたくさんあるということですか。

○小林管理企画課長 すみません、このギャップについて御説明するのを忘れておりました。端緒としての申告が8,000件ございます。それが来ますと、一見して不当廉売といえないと分かるものは除きますけれども、基本的には、迅速処理として調査に進んでまいります。その結果、不当廉売につながるおそれがあるとして、注意を行ったのが24年度でいいますと1,700件でございます。そのほかは、迅速処理はしたけれども、その結果、問題なしということで打ち切りになっているということでございます。ですから8,000件と1,700件の間の差につきましては、最初の段階で迅速処理にもいかない部分もありますし、それからまた、迅速処理を行った結果、問題なしということで、注意もしなかったというものの両方がその中に含まれている

ということでございます。

○伊藤会長 ほかに。ではどうぞ。

○井手会員 課徴金の減免制度について、4ページのところに表1がありますが、累計で725件、できれば業種別に何かその特徴があるかどうか教えていただきたい。これは研究する立場として、業種別の申請件数みたいなものを、将来的に公表してもいいのではないかと考えています。

もう一つは、課徴金減免制度によってカルテルを摘発するのが容易になったという面はあるのですけれども、同時にカルテルの抑止力として働いているのかどうかということも気になる場所なので、教えていただきたい。

もう一点、3ページに刑事告発とあって、1か月ぐらい前ですか、日経新聞でアメリカの例で刑事告発されて、平均の収監月数が2年何か月とかいうのが出ていましたけれども、日本は実刑判決というのはなかなかない。そういう日米の大きな違いというのは何かあるのかどうか。実刑がないということについて、何か感想でも教えていただければ結構です。

○小林管理企画課長 ありがとうございます。まず1点目の課徴金減免申請の内訳をというお話でございますけれども、中身的には大変生々しい話でございますし、よほど古くなればそれを審査に使わないということもあるのでしょうけれども、いつか事件審査に使われるかもしれない話なものですから、どういう業種とかいうことも含め、公表は難しいのですが、将来的な検討課題ではあるかと思えます。

それから、カルテルの違反の発見と同時に、その抑止になっているかどうかということでございますけれども、何か定量的な分析があるということは、私の知る限りではございませんけれども、こういったものがあるので、カルテルを結ぶことに対するリスクというのを、経済界、企業サイドでは感じておられるのではないかと思います。単なる感想で恐縮ですが、抑止になっていると評価されてもおかしくないのではないかと考えております。

告発の件について、アメリカでの平均収監日数などという報道は存じていますけれども、アメリカではカルテルはシャーマン法違反、もともと刑事法として禁止されておりますものですから、違反に対しては刑事制裁が

ベースにあります。これに対して、ヨーロッパには刑事罰がありませんし、日本も刑事罰もありますけれども、行政処分と両方あるということで、そういった立て付けがまず違うということがあると思います。

日本にも刑事罰が規定されているにもかかわらず、実刑がないということでございますけれども、これも裁判所の御判断等にもよると思いますが、これまで何回か法定刑も引き上げてきており、いずれ案件によっては、実刑を含むものも今後は出てくる可能性はあるのではないかと思うところでございます。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。どうぞ。

○天野会員 5ページ目の事件処理期間というところで、違反事件の迅速な処理に努められていると書かれているのですけれども、ここでいう平成24年度における平均事件処理期間の14か月という期間は、迅速な処理というところできくと、かなりうまくきているという御認識なのかどうか、お聞かせいただきたいと思います。

○小林管理企画課長 審査局としましてなかなか申し上げにくいところがありますけれども、迅速な処理には努めてきていると思います。その結果が14か月ということでございまして、1年を超えているものですから、長いという御意見はあろうかとは思いますが。ただ、事案によりましては、例えばカルテル、特に談合について、違反行為者の数が非常に多かたりして、その一つずつを調べていかなければいけないとか、あるいは、24年度は優越的地位の濫用事件の法的措置を採ったものはありませんけれども、こういったものでは課徴金を課す関係で、違反行為者がどの取引先に対して優越的地位にあって、その取引が幾らかというのを1件1件積み上げていくとか、そういう立証を緻密にやればやるほど、時間はかかるものでございます。迅速に行うということと、審判あるいは裁判でも耐え得るような証拠をもって認定するために若干時間がかかるということの、二律背反を何とかバランスさせながら、日々審査に取り組んでいるところと御理解いただければと思います。

○伊藤会長 ほかにいかがでございますか。よろしいでしょうか。

それでは、続きまして平成24年度における下請法の運用状況及び企業間

取引の公正化への取組につきまして、藤本企業取引課長から説明をお願いしたいと思います。

○藤本企業取引課長 企業取引課長の藤本でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、右肩に独禁懇 195-2 と書かれた下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組という資料に基づいて、御説明をしたいと思います。

最初は概要の紙が入っておりますので、2枚ほどめくっていただきまして、本文に沿って御説明を差し上げたいと思います。まず、下請法の違反被疑事件に係る情報収集ですけれども、これは毎年、定期的な書面調査を実施しております。その際には情報提供しやすい環境整備を行うということを行っております。書面調査の実績ですけれども、平成24年度につきましては、親事業者の調査が第1表にございますように、3万8781名、それから下請事業者の調査が、21万4042名ということになっております。

事件の処理状況でございますけれども、24年度に新規に着手した事件は、4,870件でございます。事件の端緒は、書面調査によるものが大半、99%を占めておりまして、4,819件になっております。処理件数は4,882件ですけれども、このうち、重大な案件につきましては、勧告を行うということであります。勧告の件数は16件でございます。今年度は全て製造委託に係るものになっております。特徴的なところは16件のうち、11件が衣料品あるいは食料品等の卸・小売業者によるいわゆるプライベートブランド商品等の製造委託に係るものということでございます。

それから勧告の対象となりました違反行為の類型は、勧告の2つ目の段落のところですが、下請代金の減額が15件、不当な経済上の利益の提供要請が5件、返品が3件、受領拒否が1件という状況になっております。

それから、勧告には至らないという段階のもので、指導ということで行っておりますけれども、指導の件数につきましては2ページが一番下ですが、4,550件でございます。これは昭和31年の下請法施行以降、過去最多の数となっているところでございます。過去の勧告件数あるいは指導件数の推移につきましては、3ページの下にグラフで示しております。

4ページ以降ですけれども、措置件数の業種別の内訳を見ますと、

措置件数は勧告、指導を含めて 4,566 件ございますけれども、業種別に見ると多いもので生産用機械器具の製造業あるいは金属製品製造業、それから機械器具卸売業、道路貨物運送業となっております。大体例年と変わらない傾向ということでございます。

下請法違反事件の類型別の件数でございますけれども、右の第 3 表というところに表がございます。これは 1 件の事件におきまして、複数の類型に当てはまるものがございますので、先ほどの第 2 表の措置の件数とは数は一致しないわけですが、こちらの類型を見ますと、実体規定違反のところでは支払遅延あるいは減額、それから割引困難手形と、この 3 つの行為類型で全体の約 8 割を占めているという特徴がございます。

今年と昨年とを比較をいたしますと、実体規定につきましては、小計の欄ですけれども、2,286 であった件数が、2,218 ということで、実体規定違反については 3% 減ということですが、手続規定は 23 年度の 4,528 から 4,811 ということで、6.3% 増加しているという特徴がございます。

5 ページ以下ですけれども、実体規定違反の件数を業種別に見たところで、第 5 図と第 6 図を比較していただきますと、製造委託では、割引困難手形の割合が高いということが見て取れるかと思っておりますけれども、これはサービス業と比べて、手形を使用している頻度が高いということが原因と考えられます。

7 ページの (5) で、下請事業者が被った不利益の原状回復の状況でありますけれども、24 年度におきましては、親事業者 233 名から下請事業者 9,821 名に対して、総額 57 億 94 万円の原状回復を行っているということでございます。この金額につきましては、平成 16 年 4 月の改正下請法施行以降、最高額になっているということでございます。20 年度以降の推移は、7 ページ下のグラフに出ているとおりでございます。

9 ページでございますけれども、下請法違反行為を自発的に申し出た親事業者に係る事案ということが書いてございます。自発的に改善措置を採った事案は、一定の要件を満たした場合ということでございますけれども、不利益の早期回復に資するということに鑑みまして、勧告するまでの必要はないということで取り扱っております。いわゆる下請法版のリニエンシ

一と呼ばれていたりもしておりますけれども、そういった取扱いを行っているものが、平成 24 年度におきましては、事案の件数として 3 件ございます。下請事業者 119 名に対しまして、総額 3 億 3091 万円相当の原状回復が行われているという状況でございます。

9 ページ一番下のところからは、企業間取引の公正化に関する取組ということで、普及啓発の関係の取組を書いております。10 ページに、毎年 11 月を下請取引適正化推進月間ということで、キャンペーン月間に定めておるわけでございます。24 年度の、これは初の取組で、(2)、(3)にございますように、キャンペーン標語を毎年作ってはいたのですけれども、24 年度からはこれを一般公募し、特選作として「下請法 知って守って 企業のモラル」を選定させていただいたということでございます。これは今年度も実施をする予定でございまして、6 月中が公募月間ということになっておりますので、是非お知り合いの方、こういうことをやっているということをして PR していただければと思います。

下請法等に関する講習会ですけれども、10 ページ、11 ページ辺りに書いてありますが、基礎講習会あるいは適正化推進講習会、それから応用講習会といった形でそれぞれ受講者のニーズに応じまして、いろいろな形で行うという工夫をしております。

11 ページの業種別講習会の 3 段落目に書いてございますように、物流事業者と取引のある荷主向けの講習会では、24 年度初の試みということで、こちらも基礎編と応用編とに分けて、きめ細やかにニーズに対応するようにしているところでございます。

11 ページの一番下の下請法等に関する相談の関係ですけれども、全国の相談窓口におきまして、8,978 件に対応をしております。

12 ページ以降ですが、中小企業者のための移動相談会といった形で、こちらから出向いて行って相談を受けるという形の取組も行っております。また、商工会議所、商工会と連携しながら、独禁法相談ネットワークというものも運営をしております。それから 4 にありますように、下請取引等改善協力委員ということで、モニターのような制度を置いておりますので、全国 153 名の下請の事業者の方々をお願いをして意見聴取を行い、現場の

声を下請法の運用にいかしていこうということを行っております。5にありますのは、講師派遣という形で、業界団体等々に出向いて行って御説明をするといった取組も行っております。

12 ページ以降ですけれども、3つ書いてございますが、ホテル・旅館と納入業者との取引に関する実態調査、これは先ほど御説明ありましたけれども、昨年5月に行っているものでございます。また7月には大規模小売事業者と納入業者との取引に関する実態調査も行っております。14 ページの(3)でございすけれども、荷主と物流事業者との取引に関する書面調査も行っております。一番最後の(4)ですけれども、こちらは昨年度の年度末に、消費税の引上げが予定されているということで、既に引上げを見据えて大規模小売業者による買ったたきといった行為が行われているのではないかという懸念がございましたので、これに関する緊急調査の実施をしたということが書いてございます。

私からの御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、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見等御自由に御発言いただければと思います。

○野原会員 御説明ありがとうございます。下請法の違反被疑事件の処理状況についてですが、書面調査から新規の着手件数が圧倒的に多いということなのですけれども、この書面調査の全体の規模ですとか、対象、内訳とかがどうなっているのか教えていただきたい。もう一つ、相談の話もありましたけれども、相談に来られたことから新規着手に至るということはないのでしょうか。

○藤本企業取引課長 書面調査の規模ですけれども、一番最初の1ページのところにございますように、書面調査、なかなか下請事業者の方が情報をほかに伝えるにくいということがございますので、公正取引委員会が職権によって調査をするという観点から、親事業者に対して調査を行う。それから、反面といいますか、その取引相手である下請事業者にも行うということで、規模につきましては、親事業者向けが約4万、下請事業者向けが20万を超えるような規模で行っているということでございます。

それから相談から事件に結び付くことがあるかというお話がございまし



たけれども、一般的に相談で受けているのは、下請法の解釈等々についての一般的な相談で、事件絡みといたしますか、もう既に起こってしまったことで相談に来られた場合には、事件担当のほうでお話を聞くという対応をさせていただいておりますので、そういった端緒から始まるということもございます。

○野原会員 だけれども、統計上、数がないぐらいごく少数であるということでしょうか。

○藤本企業取引課長 統計をまとめているというわけではございませんので。

○野原会員 新規着手件数が4,870件で、そのうち書面調査が4,819件で、申告が50件で、長官からの措置請求1件ということで、この差分しか候補にはなり得ないわけですね。4,870から4,819と50と1を引いた。

○藤本企業取引課長 全体が4,870でございますので、この3つを足したものが4,870と。

○野原会員 ということは相談はゼロということですか。

○藤本企業取引課長 申告というところに。

○野原会員 申告に含まれるのですか。

○藤本企業取引課長 はい。含まれております。

○野原会員 今、御質問した趣旨は、書面調査をしないと案件が見つからないという実態があるのかと感じまして。だとすると書面調査の規模を大きくすれば、新規着手件数が増えるということかと思えます。そうするとその書面調査の規模をどれだけにするかということは重要だと思えますが、書面調査の規模はどうやって決められているのでしょうか。

○鎌田下請取引調査室長 下請取引調査室長の鎌田と申します。書面調査につきましては、親事業者に対しては3万8000社程度を対象に行っていますけれども、同じような数を対象に中小企業庁でも実施しております。全体の対象親事業者の数としては、大体今20万社程度ありますが、それを中企庁と一緒に、比較的規模の大きいところは毎年、資本金が小さいところは数年に1回ということで4年程度で小さいところも含めて親事業者に該当する可能性があれば、全て調査の対象にするような形になっております。では、元の母数をどこに置くかということですが、下請法の場合には、いわゆる下請取

引関係になれば対象になりませんので、一般の購入取引に至るところまで、全部ひっくるめてやってしまうと、それはかなり無駄が多くなってしまいますので、下請取引が行われている可能性なり蓋然性が高そうな業種を対象としております。

○野原会員 ありがとうございます。そうすると、規模の小さいところでも、4年に1度ぐらいは調査対象となるというようなイメージで規模を決めていらっしゃるという理解でよろしいですか。

○鎌田下請取引調査室長 はい。

○野原会員 どうもありがとうございました。

○伊藤会長 ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

○高橋会員 御説明ありがとうございました。資料に付いています別紙とか参考資料1を拝見して、伺いたいことが出てきましたので、教えていただきたいと思います。

まず、参考資料1、28ページには行為類型別の実体規定違反の業種別件数があり、図2には業種別で行為類型別の件数が出ています。先ほどの御説明で、支払遅延等、製造委託で非常に多いということですが、勧告等には至っていないものの、役務委託で、情報サービス業が非常に目立っていますよね。図2でも、情報サービス業の中でも支払遅延が多い形になっているのですけれども、別紙2、26ページに、支払遅延の事例は放送業が挙がっていて、私が知りたかった情報サービス業は、支払代金の減額という事例で載っているのですね。数的には情報サービス業は支払遅延が非常に多いので、なぜ支払遅延の事例で載っていないのかなとか、放送サービス業は、情報サービス業のようにも思えますが、一般的には。これはその他ということで、別くくりにしているのかなと思われたのですが、この事例を拾った理由を教えていただきたいと思っています。

というのは、多発のものか、典型的なものか、最近出てきたものか、どういうものを示すかによって、抑止力が違ってくると思いますので、この拾い方について教えていただきたいのと、情報サービス業の支払遅延というのは、非常に数が多く、経年変化を見ても、支払遅延そのものがずっと横ばいで来ている。これは情報サービス業だけではないようですが、全体

的にそういう状況なので、何かやはり手を打つ必要があるのではないかなと思います。特に、支払遅延を受けるのは、個人とか零細、中小、そういう業者だと思いますので、もっと知らしめたり、あるいは元請の教育をしていく必要があるのではないのでしょうか。その教育の状況を伺っても、ソフトウェア業界に2回ということだったので、この2回というのがどのような形で行われたのかということも含めて少し教えてください。

○鎌田下請取引調査室長 まず、26ページの違反行為について、業種の拾い方なのですが、ほかの業種の方が読んでも参考になりやすいといえますか、典型的な事例を優先して選んでおりました、これまでは、特にこの業種でこの違反行為が多いからということを選んであるわけではありません。

○藤本企業取引課長 ソフトウェア業界、おっしゃったとおりいろいろ問題がございますし、それから製造業にもない特徴というのがございますので、こちらにつきましては、業種別の講習会を行っておりますけれども、24年度で申しますと、東京と大阪で1回ずつ行っております。それで、ソフトウェア業界につきましては、なかなか業界の中身なり、技術的なところも難しゅうございますので、こういった講習会をやる前は担当者が実際に、事業者の方のところへ赴きまして、いろいろヒアリングをしたり、あるいは大学の先生のところへ行って話を聞いた上で、話をよく整理して典型的に起こりやすいようなことも着目して講習会を実施するというのをやっています。

○高橋会員 ありがとうございます。ただ、非常に数が多いのと、潜在的な被害というのがとても多いのではないかと思いますので、他業界に参考になるというより、情報サービス業に携わる人たちにもう少し問題意識を持っていただけるような公表の仕方、あるいは問題提起の仕方を今後考えていただけたらと思います。

以上です。

○伊藤会長 ほかに御質問、御意見ございますでしょうか。

○佐野会員 疑問に思ったのですが、いろいろ企業間取引の公正化への取組ということで講習会をやられたり、先ほどのキャンペーンの標語をやられたり、いろいろされて、何とかいい方向に努力しているということだと思う

のですけれども、指導件数が過去最多というのは、これは公取が頑張っているのか、世の中の事業者が悪い方向に向いているのかどうお考えなのかお聞きしたいんです。先ほども一つ過去最多というのがあって、これ喜んでいいのか、それとも世の中が悪くなっているのか、どういうふうにお考えなのか、お聞かせください。

○藤本企業取引課長 過去最多のところはいろいろな解釈と、それから背景事情が複雑に絡み合った話なのかなと思っております。例えば23年度と比べたときに、先ほども申し上げましたように、手続規定違反がかなり増えているということですので、そこをどう捉えるのかということなんです。突如として今年、手続規定違反をするような人が増えたということ、そこはいろいろな要因があると思うのですけれども、我々としましては業界の方にどういうふうにご意見を伺っていただくか。業界の方の中でも、トップマネジメントの方の意識の問題と、それから会社の法務の方とお話ししますと、なかなか現場に言っても例えば担当が変わることによってせっかく浸透していたのに新しい担当が来て変わってしまうとか、コンプライアンスレベルが上がってきたのに落ちてしまうとかいった面があるというような話も聞きます。

それから、下請の協力委員の方にお話を聞いたりしますと、例えば製造業では当然景気の動向、不況であるというようなことで、親事業者自体が非常に経営環境が厳しい中で、減額というような要求が来るとか、それからグローバルな展開が、特に製造業は起こっておりますので、親事業者が例えば中国とか韓国とかと比べて、もうちょっと値段を下げられないかというお話が来るということで、そういう意味では経営環境の厳しさから来るところもあろうかと思っております。したがって、我々として、講習会をやっても増えているのはどうかというところもありますけれども、いずれにしてもこういう状況を踏まえまして、トップマネジメントの方、あるいは現場の購買担当の方でありますとか、下請事業者と接するフロント部門の方々に対して、できるだけこのルールを分かっていたら、遵守をしていただくというインセンティブ付けをしたいと思

っております。

○伊藤会長 ほかにどなたか。どうぞ。

○舟田会員 今の続きですけれども、この件数、5ページの表だと、何千件という件数は何だろうと、今さらながら。もう昔から2,000件、3,000件で4,000件超えてきているわけですね。そのうち、手続規定違反はある程度想像が付いて、恐らく書面だけで見てこういう答えが来た、親事業者からは契約書類受け取っていません、それは注意する。しかし、実体規定まで2,218件というのは、1年で365日ですから、そう考えるとものすごい数を処理しているわけですね。このほとんどはもちろん指導だろうと思いますけれども、こういう数を何人体制で運用しているか知りませんが、この数をこなすには恐らく書面だけでやるしかないと思いますね。いちいち人を呼んで来て聞いてやるわけにいかない。そうしますと、例えば減額とか支払遅延が多いわけですが、書面だけでぱっと見てこれは違反だよと。いいですか、OK、というものなのか。もう少し実のあるといたしますか、慎重な審査をしているのか、何千件ということから、ちょっとぴんと来ないところがありまして。

今のは審査の仕方ですけれども、もう一つは原状回復といたしますか、下請法は原状回復を独禁法よりもいわば厳しくといたしますか、お金を返せという。これは指導ではやらないでしょうね。そういうことをちょっとお聞きできればと思います。

○鎌田下請取引調査室長 調査の方法ですけれども、確かに全て相手と直接接触してというのはなかなか難しいところがございます、減額ですとか、下請事業者にとってかなり不利益が大きいものについては、極力先方の事業所に出向いて調査をしております。他方、例えば、早期決済ですとか、割引困難手形ですとか、ある程度書類で見て、その手形の日数が120日を超えて長いとか、そういったものについては電話で確認をしたり、特に3条関係の手続関係については書類で調査したりということで、メリハリを付けながら調査をしております。今現在、公取委に関して申しますと、全国で100名強の担当者がおりまして、各地域ごとに分担して処理をしているという状況でございます。

原状回復につきましては、金額的には勧告によるものが大部分を占めますが、勧告に至らない指導事件についても、全てではありませんが、下請事業者の利益回復のため、原状回復を指導しております。

○伊藤会長 ほかにどなたかございませんか。よろしいですか。

それでは、続きまして、平成 24 年度における主要な企業結合事例につきまして、田辺企業結合課長から御説明お願いしたいと思います。

○田辺企業結合課長 企業結合課長の田辺でございます。よろしくお願いいたします。

私からは、平成 24 年度における企業結合規制の執行状況といたしまして、主要な結合事例を中心に御紹介してまいりたいと思います。資料はパワーポイント横長の独禁懇 195-3-1 という資料を御参照いただければと思います。

まず、資料の 1 ページに平成 24 年度における企業結合の届出の処理状況を簡単にまとめております。表の右端が平成 24 年度の届出件数です。企業結合の行為類型別に見ますと、株式取得が一番多いのですが、合計件数では 349 件ということで、前年度比約 27%の増となっております。その下の表では 349 件の内訳ですけれども、そのうち 340 件が第 1 次審査で終了しております。これは 30 日以内に、措置を採りませんという内容の容認の通知を出しております。

第 1 次審査で終了せずに、いわゆる詳細審査、すなわち第 2 次審査に移行したものが 6 件ございまして、そのうち 5 件が年度内に審査を終了しているということでございます。5 件のうち、問題解消措置を前提として独占禁止法上問題ないという判断をしたものが 3 件ございます。

いずれにいたしましても、ほとんどの案件は 1 次審査で問題なしという結論が出されておまして、2 次審査に移行したものにつきましても、問題解消措置を講じた上で統合を容認するか、問題解消措置なくして統合を容認しているということで、今、統合を差し止めたというようなケースはございません。

次に資料の 2 ページで、24 年度事例集について概要を記載しております。事例集は企業結合審査の予見可能性及び透明性の向上を図る観点から、他の事業者の参考になると考えられるものにつきまして、審査結果を取りま

とめて公表しているものでございます。平成5年度以降、毎年取りまとめて公表しております、今回でちょうど20回目ということでございます。平成24年度の事例集、11の事例について取りまとめております。御手元に独禁懇195-3-2ということで、かなり分厚い事例集をお配りしておりますけれども、時間の関係上、本日はこのうちの事例9、ヤマダ電機によるベスト電器の株式取得と、事例4のASMLとCymerrの統合という2件について、引き続きパワーポイントの資料で御説明をしたいと思います。

まず、ヤマダ電機によるベスト電器の株式取得の件ですが、資料3ページに経緯を掲載しております。本件は昨年の6月7日に届出がなされまして、第1次審査を開始いたしました。30日間の第1次審査では、結論が出ない、より詳細な審査が必要ということで、第2次審査に移行しております。その後、当事会社とのコミュニケーションを密接に行いまして、当委員会から論点等の説明を行って、当事会社が追加の主張をするというやりとりの結果、最終的に10地域につきまして、競争を制限することとなるおそれがあるという旨を指摘しております。それに対応して当事会社が問題解消措置ということで、後ほど説明いたします第三者への店舗の譲渡を申し出まして、その旨の変更報告書を出しております。この措置を前提としまして、競争を実質的に制限することにはならないと判断をいたしまして、12月に容認の通知を行っております。

企業結合審査におきましては、まず統合によってどこの競争の場が影響があるのかという、一定の取引分野の画定という作業がありまして、それから、その取引分野において競争がどのくらい制限されるのかを検討していくこととなります。

資料の4ページで、まず一定の取引分野をどうやってヤマダ・ベストの件で画定したかを記載しております。取引分野は、商品あるいは役務の範囲という側面と、地理的な範囲という側面の2種類の側面から画定をしております。まず、役務の範囲ですけれども、家電・小売業というふうに全部ひとくくりにしてしまいますと、家電量販店のほか、総合スーパーとか、ホームセンター、ディスカウントストア、それから町の電気屋さんとか、通販事業者、こういったものも全部家電製品の小売をやっていますので、

その中でヤマダ電機とベスト電器が統合しても、余り影響ないのではないかとということにもなるかと思えます。

しかし、総合スーパー、ホームセンター等につきましては、品ぞろえの点で家電量販店とはサービス内容が違ふと。それから通販事業者については、販売方法とかアフターサービス、こういった面で家電量販店とは違いがあるということで、家電量販店による家電の小売業という役務の範囲で、一つの競争の場が形成されていると判断をしております。その他の家電小売業態については、その個別の判断におきまして、隣接の市場からの競争圧力ということで考慮しております。

地理的範囲につきましては、当事会社の認識ですとか、当事会社以外の家電量販店からのヒアリング結果に基づきまして、店舗から半径10kmということで、競争の場を画定をしております。ただし、地方におきましては、10kmを超えた先に大型の店舗があればそこで買うということもありますので、そういう場合には隣接市場からの競争圧力ということで考慮しております。その結果、ヤマダ電機とベスト電器の店舗が半径10kmの中で競合するという地域が253か所あったということで、その253か所全てにつきまして、統合によって競争が制限されるかどうかというのを検討したということでございます。

資料の5ページで競争分析について記載しておりますが、253地域の競争について、各地域での店舗の市場シェアを一つずつ厳密に出すのは困難ですが、一般に地域内の事業者数が多ければ多いほど、競争は活発だろうと考えております。また、家電量販店は、特に特定の店舗をライバル視しているということがありまして、ここでは注視という言葉を使っておりますけれども、注視先がどこの店かということによって、競争に与える影響は異なると思えました。例えば、1つの地域内に、ヤマダ電機とベスト電器とケーズデンキが存在したとした場合に、ヤマダ電機の店舗がベスト電器を注視しているという場合と、ケーズデンキを注視しているという場合では、ヤマダとベストが統合した場合に、ベスト電器を注視している地域のほうが競争に与える影響が大きいのではないかと考えております。

それから隣接市場のうち、総合スーパーなどの圧力につきましては、地



方自治体のアンケート等によりましても余り大きなものではないという判断に至っております。一方、通販事業者からの競争圧力ですけれども、最近、ショールーミングなどといひまして、量販店の店舗で品定めをして、実際にはインターネット通販で一番安いものを買うという購買行動が見られたりしております。一定程度、家電量販店に対する競争圧力は認められるだろうという評価をしております。ただ、ヤマダ電機によりまして、通販事業者を買い回り先としている客が少数であるという話で、家電量販店ヒアリングをしましても、競争圧力としては強いとまでは言えないという意見が多数であったことなどから、通販事業者というのは強い競争圧力とまでは言えないという判断をいたしております。

この競争判断に基づきまして、最終的な評価と問題解消措置ということで、資料6ページで記載しております。253地域について、全て競争分析をいたしました結果、253分の243については有力な競争者がいたりとか、隣接市場の競争圧力が働いているといったことで、統合によっても競争はその地域では確保されるけれども、最終的に10地域につきましては、ヤマダとベストの統合によりまして、当該地域が独占状態になってしまう、有力な競争圧力も見当たらない状況になりました。

その旨指摘したところ、ヤマダ電機で問題解消措置として申し出たのが、6月30日までに10地域の8店舗を第三者に譲渡するというものでございます。この10地域のうち、隣接している地域が2か所ございましたので、それらについては両地域に所在する当事会社の店舗のうち、1つ譲渡すればいいということで、8店舗となっております。期限までに譲渡が実行されないときには入札手続に付すということにしております。

譲渡が完了するまでの間は、お店の事業価値を毀損しない、それから不当な価格設定をしない、そういう条件を付けております。小売業におきまして、こうした店舗の譲渡という形で問題解消措置が講じられますのは、公取委では初めての案件でございまして、今後の小売業の結合審査における先例となるのではないかと考えております。また、店舗譲渡ができない場合には入札に付すということで、売却のインセンティブを高めている点とか、店舗価値が下がらないようにしていることで、きめ細かい問題解

消措置となっているのではないかと考えております。日本の企業結合ガイドラインには、こうした資産価値の保全というような記載はないのですが、アメリカの司法省のガイドラインには、そういう譲渡資産の価値保全が求められるという記載がありまして、そういった考え方とも整合的と考えております。

続きまして、もう一つの事例ですが、資料の7ページでございます。ASMLとCymerrの統合という案件ですけれども、ASMLというのはオランダに最終親会社がある企業グループでございまして、今回の株式の取得会社はその中のアメリカのASML・USという会社になります。これは半導体製造工程の一部である露光を行うための露光装置のメーカーでございます。他方、Cymerrにつきまして、これもアメリカの会社なのですが、こちらは露光装置の部品のような位置付けに当たります光源のメーカーでございます。ということで、本件は同業者同士の統合ではなくて、部品メーカーと完成品メーカーとの統合という位置付けになります。当事会社が両方ともアメリカの会社ですので、外国企業同士の統合案件でございます。

審査の経緯ですが、今年の1月に届出がありまして、ヤマダの件との違いは、当事会社ができるだけ早期に統合を実現したいということで、当委員会から論点の説明を受けた後に、すぐこういう措置を講じますという措置の申出があったということでございます。したがって、2次審査には移行したのですが、2次審査の時点では既に措置の申出がございまして、その措置の内容の妥当性といった問題を中心に2次審査を行って、2月末に2次審査に移行したのですが、連休中に最終的に結果を通知するというスピード処理の案件となっております。なお、コメ印に書いてありますとおり、本件は国際案件ということで、アメリカ司法省ですとか、韓国の公正取引委員会、こういったところとも、例えば電話会議といった手段を通じまして、情報交換を行って審査を行っております。

対象商品ですけれども、資料の8ページに写真がありますけれども、ちょっとイメージがわきにくいかもしれませんが、右側の写真が露光装置と呼ばれる半導体製造設備でございまして、具体的には半導体は丸いシリコ

ンウェハに電子回路の回路パターンを焼き付けて、それを細かく小さく切り取って作っていくわけですが、その回路パターンをウェハに焼き付けるための装置でございます。レンズを使って回路パターンに光を当てて、小さくしてウェハに焼き付けるわけですが、光を当てるということで光源という装置が必要になってくるということです。この露光装置は、世界でASMLと日本のX社とY社の3社しか作っていないと。光源も世界でCymerrと日本のA社しか作っていないという、非常に寡占的な特殊な市場でございます。

9ページに本件の概要図ということで、垂直型の統合ということで、分かりにくいかもしれませんが書いてございます。通常ですとCymerrとA社が同業者ということで、CymerrとA社が合併するとか、そういうことになるのですが、本件の場合はCymerrと完成品のASML、これが統合するという案件で、CymerrのライバルとしてはA社、ASMLのライバルとしてはX、Yで、最終的な商品を半導体メーカー、これは世界中に存在しているということでございます。吹き出しの白抜きの4つが今回の論点ですが、これを簡単に順番に御説明していきたいと思っております。

資料の10ページになりますが、まず光源メーカーにおける販売拒否等でございますけれども、これはCymerrからX、Y社に対して矢印が伸びていて、「×」が付いております。これはCymerrが統合相手のASMLにだけ光源を供給して、X社とかY社への光源の供給を拒否する、あるいは競争上不利に扱うことで、X、Y社が市場から締め出されるおそれがあるのではないかと、そういった問題でございます。これにつきまして論点となるということで当事会社に説明したところ、ASMLのほうで申し出た措置が(2)のところでございますとおり、Cymerrは従来どおり、公正、合理的、無差別に、X社とかY社と取引をするし共同研究開発もしますという、Fair, reasonable and non-discriminatory というFRAND条項という形で約束をしております。さらに、この遵守状況につきまして、5年間毎年1回当委員会に報告するというところでございますが、④に書いてありますとおり、独立した監査チームがこの監査を行うと。それでこの

監査チームの任命に当たっては、当委員会の事前承認を得ることにしております。問題解消措置というのは、通常、当事会社の社内だけで調査して、公取に報告するのが一般的だったのですが、本件につきましては一歩踏み込んで、社内だけではなくて、独立した人間も含めた、独立した監査チームということで、問題解消措置が確実に講じられるように、実効性の確保を一層強めた措置となっております。

なお、欧米では問題解消措置の実効とか監視を、トラスティーと称される人が行うことがよくありまして、そういう人が監視を行って当局に報告するというものをしておりまして、本件の問題解消措置はトラスティーとほぼ同様のものと考えております。こういった措置が採られれば、X、Yが排除されることはないだろうという判断をいたしております。

資料の11ページも同様の考え方でございまして、これは逆にC y m e rのライバルのA社が、ASMLとの取引において、ASMLに取引を切られるとか、そういうことによってA社が市場から追い出されて、川下の露光装置ないしは半導体メーカーへの取引に影響があるのではないかと、そういう問題でございまして。これも同じように、従来どおりASMLがA社と取引しますということを約束しつつ、監視を独立した監査チームがやりますということを約束をしております。

12ページも同様でございまして、秘密情報の入手ということなのですが、これはC y m e rがASMLを通じてA社とASMLとの共有情報を得てしまう。逆に、ASMLがC y m e rを通じて、X、Y社とC y m e rとの共有情報を入手してしまう、そういった問題でございまして。これもファイヤーウォールをきちんと作るという措置を申し出ておりまして、その遵守状況については独立した監査チームが対応すると申し出ております。これらの措置を講じるというのを前提に、最終的に統合を容認したということでございます。

以上、2つの事例を主要事例の中から御紹介させていただきました。私からの説明は以上でございます。

○伊藤会長 ありがとうございます。それでは、ただいまの説明につきまして、御質問、御意見をいただければと思います。

どうぞ。

○高橋会員 事例9のヤマダ電機の件について、2つほど質問させていただきます。

1つは、問題解消措置として8店舗を競争事業者に譲渡するという条件付きで、排除命令を出さなかったようなのですけれども、ちょうど半年経過しまして、6月30日までということでございますので、この売却計画、こういう条件付きのものは初めてだと思いますけれども、当初の思惑どおり進んでいるのかどうか、今時点で分かっていることを教えていただきたいと思えます。

それから、2つ目は、資料ではヤマダ電機からこういう問題解消措置を申し出たとなっているのですけれども、報道等では結構、公取が追い込んだかのような報道が多かったようにも思うのですけれども、条件を課すことで排除命令を行わないと通知したと書いてあったりするのですが、実際、こういう新しい事例がどのような形で進んでいったのか、関心があるところですので、少し補足していただけるとありがたいです。特に、10地域といていたのに、8店舗でよくなったということは、少し異例のようにも思いましたので、よろしくお願いします。

○田辺企業結合課長 まず最初の10地域について、6月30日が期限となっているので、進捗状況という御質問ですけれども、まだ具体的なところまでは申し上げられないのですが、当事会社におきまして店舗の譲渡契約締結に向けた作業を引き続き継続していると承知しております。ですので、当事会社で作業を今鋭意進めているところでございます。

それから当事会社とのやりとりですけれども、私どもと当事会社とで密接にコミュニケーションを取って、ここの地域における競争の実態がどうだというようなことを、当事会社に資料を出してもらってよく検討して、ここはどうしてもやはり競争上問題があるというところについて、お互い納得のいく形でコミュニケーションした上で、ではここは競争上どうしようもないので、措置を採りますというような形で、あくまでも当事会社から、こういう競争を確保するための手段でどうかという提案があるということで審査を進めておりまして、追い込んだということにはならないのかなと考えております。

- 高橋会員 御説明ありがとうございました。まず1つ目なのですけれども、譲渡というのは、入札とは別で、譲渡がうまくいかなかった場合に、公募とか何らかの入札をかけるということで、その場合は期限は6月30日ではなくなるという解釈でしょうか。
- 田辺企業結合課長 今回の御指摘のとおりでございます。6月30日までに譲渡をす  
ると。それで譲渡がうまくいかなかった場合には、その後、入札の手続に移るとい  
う形になっております。
- それから先ほど10地域のうちの8店舗だけというところにつきましては、ここは10  
地域どうしても競争上問題があるということだったので、隣接の地域だったので、  
この地域の中で1つ譲渡すれば、その隣接地域同士での競争は一定程度確保さ  
れるだろうということで、10地域のうちの8店舗という結論になっておるとこ  
ろでございます。
- 高橋会員 疑問に思いますのは、やはり競争事業者に買ってもらうわけなので、  
後で入札という手段もあるよということであれば、何も最初の段階で頑張ら  
ないで、公取と約束していることになっているわけですから、公募随契とか  
の形になっていく可能性もあるのかなと感じてしまったのですけれども、  
その辺というのはヤマダ電機に極めて不利になってはいないのでしょうか。
- 田辺企業結合課長 こういう競争上の問題解消措置として一番効果的なのは、構  
造的措置と呼んでいますけれども、店舗の譲渡とか、製造設備の譲渡、それ  
が基本であるということで、この10地域については店舗の譲渡が基本だと。  
そういったときに、譲渡するインセンティブがないと、なかなか譲渡しよ  
うということにならないということで、一つのインセンティブを与える手  
段として、もし譲渡先が見つからなかったら入札に付しますよというこ  
とで、基本的にはできるだけ第三者への譲渡、これで解決することを目指  
している問題解消措置となっておりますので、入札にはならないように、当  
事会社も一生懸命やっているということかと思えます。
- 高橋会員 では、その入札の場合は、競争事業者でなくてもよくて、不動産として  
渡してしまってもいいという、そういうことなのですか。その辺が書類で  
読めなかったのです。
- 田辺企業結合課長 そこはあくまでも家電小売業を営むということが前提となって

おりまして、そうしないと競争単位として機能しないことになってしまいますので、単に不動産とか別の商売をやるということで、譲り受けるのは認めないということでございます。

○伊藤会長 よろしいですか。ほかにどなたか質問とか。どうぞ。

○村上会員 私はむしろ2番目のケースが非常に興味深い事例なので、2点ばかり質問があります。資料の中にアメリカの反トラスト局と、韓国公正取引委員会等とも情報交換を行いつつと書いてありますが、そのときの情報交換とか、意見交換については、最終措置とか、その辺の処理のことまでかなり詰めて意見交換、情報交換をするような形になるのかどうか、それが第1点目の質問であります。どのぐらいの内容の情報交換、意見交換をやっているか。

2番目の話は、問題解消措置として、秘密情報、秘密保持契約による情報遮断措置というのは、確かにアメリカではよく採られて、アメリカの企業風土を前提にすると、当然がっちり守られることは心配もしない感じですね。質問は日本の垂直的企業結合で、今まで秘密保持契約による情報遮断措置を命じたことがあるのかどうかと、日本の風土だと、秘密保持を決めても、どれほど実効性があるのかという指摘を受けます。第三者の監査チームによる監査がアメリカで今回命じられていましたけれども、そういうことを考えて、日本の垂直的企業結合で同様な問題解消措置が採られた事例はあるのかという質問であります。

○田辺企業結合課長 ありがとうございます。まずDOJですとかKFTCとの情報のやりとりについてですけれども、具体的にはDOJ、アメリカの司法省とは、当事会社から必要に応じて、ウェーバーを取得して必要な情報は交換できるということを前提に、連絡調整を行っているのですけれども、具体的にどこまでどんなやりとりした、情報交換したのかというところは、申し訳ないのですが、回答は差し控えさせていただきたいということでございます。

2点目の秘密情報が共有されてしまうことについて、遮断措置を採るということは、日本の事例でも例えば共同出資会社を作って、製造と販売を分けて、製造のほうは共同出資会社がやって、販売はそれぞれがやるとい

ったときに、情報が出資会社同士で共有できてしまわないように情報遮断措置を採るというケースはございます。ただ、監視体制として、こういう独立をした監視をしつつ、それを公正取引委員会に独立した監査チームが報告をするというのは、今回が初めてのケースでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたかございませんか。

○及川会員 本日の会合で、議題1で独禁法の違反の状況について、自動車部品の共同して受注予定者を決定し、というような、厳正かつ積極的な処理をされているという御報告をいただきました。一方で今、3で企業結合の事例について、他の事業者の参考と考えられる事例を中心に御報告を受けています。この1と3を別々に考えずに、むしろ片方で自動車の部品の共同受注で違反があるという状況を鑑みて、その対策として3で共同で新設分割とか、共同で株式移転とか、事業の譲受けの単なる取締役だけではなく、議題の1と3が連携するような取り組みが、今後、公正取引委員会に求められるのではないかどうか、そういう機能が果たしていただけるものなのかどうか、少し教えていただければありがたいと思っています。

○田辺企業結合課長 かなり難しい御質問になるかと思うのですがけれども、企業結合の審査というのは、あくまでも合併とか株式取得によって企業同士が一体になることを計画をして、それが競争を制限するかどうかということ予想して、問題になりそうな場合はならないようにという、いわゆる事前規制という形なのですけれども、違反事件の審査というのは既に行われているカルテル、談合といった行為を事後的に取り締まるということで、かなり性格が違ってきております。同じ業種について企業結合審査と違反事件の審査があるということは時たまありますけれども、なかなか連携してというのはイメージがわきにくいかなという個人的な印象でございます。

○伊藤会長 ほかに何か。どうぞ。

○岸井会員 大変詳しい説明で勉強になったのですけれども、企業結合で先ほど質問が出ました露光装置のメーカーについて細かい話になるかもしれないですけれども、この問題解消措置を前提としたヤマダ電機の事例では、競争を実質的に制限するおそれではなくて、はっきりと「する」と書いておられましたね。他方、こちらの事件ではそういう文言は見られないで、論点を



指摘したという書き方をしておられて、その表現が微妙で、垂直統合の事例って非常に難しいのですけれども、競争の実質的制限が生ずるおそれ、あるいは蓋然性、必ずしもはっきりしないけれども、事業者側に問題点を指摘したならば、事業者がこういう条件を提示してきたので、最終的にそれを実施すればもう競争を実質的に制限しないこともはっきりしているという処理をしたのかというのが、読んでいてははっきりしなかったのですが、第1点です。

それからもう一つ、この問題解消措置でヤマダ電機のようにもう売り払ってしまった話ではない、5年間見るということですね。5年間、措置について公取委は監視するというので、5年たったらそれで問題ない、あるいはそれ以上先については判断ができないと考えたのか、5年という期限が付されているものですね。これ、ほかの問題についてもいろいろ付いておりますけれども、この辺の意味についても、教えていただけたらと。

○田辺企業結合課長 ありがとうございます。先生御指摘のとおりで、表現がASMLの件と、ヤマダ電機の件で微妙に違っております。この理由につきましても、ヤマダ電機の件は2次審査が始まって、相当細かく253地域について競争の影響を検討した結果、最終的に問題がありそうなところが残ったということでこういった表現になっております。他方、ASML、Cymerrの件は、当事会社が急いで統合をやりたいということで、当方で、こういう垂直統合ですと、こういう問題がありそうですという論点を指摘してその段階で、ではこれをやりますという措置の申出がありました。例えばヒアリング調査、競争業者への調査、そういった相当深度あるものを行った上で具体的にこれは競争を制限することとなりそうだとこの判断をするのではなくて、その前の段階で措置が出てきたものですから、若干、表現を変えているところでございます。

もう一つ、ASMLの5年の措置の期間ですけれども、これは商品の性質上、技術の進歩がかなり進んでいる業種であるということで、5年たったら市場の状況も変わってきているのではないかという判断のもとに、一定の期限を設定したものでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか御質問とか、あるいは御意見ございますか。よろしいで

しょうか。

それでは、3つの議題全部終わりましたので、これで閉会とさせていただきます。最後に事務局から連絡事項がございます。

○中島経済取引局長 今懇話会の会員の皆様におかれましては、会員となつていただく際に当方から御案内させていただいているところでございますが、現在の第14期の当懇話会の会員任期が本年8月までとなっております。したがって、本日のこの会合が第14期の独占禁止懇話会の最後の会合になるかと思っております。これまでの本懇話会への皆様方の御参加、御協力に対しまして、心から厚く御礼を申し上げます。

また、改選等につきましては、後日、個別に改めて当方から御相談をさせていただくことになると思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

私からは以上でございます。

○伊藤会長 どうも。本日は長時間にわたり御議論をいただきまして、誠にありがとうございます。また、会員の皆様にはこれまでお忙しいところを御協力いただきましてありがとうございます。

それでは、これで閉会とさせていただきます。ありがとうございます。