

## 独占禁止懇話会第204回会合議事録

1. 日時 平成28年6月24日（金）15：00～17：13
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者  
【会員】井手会長代理，有田会員，及川会員，川濱会員，神田会員，  
岸井会員，児玉会員，高橋会員，野原会員，比嘉会員，  
舟田会員，三村会員，村上会員，レイク会員  
【公正取引委員会】杉本委員長，小田切委員，幕田委員，山本委員，三村委員  
【公正取引委員会事務局】中島事務総長，南部総括審議官，  
山田経済取引局長，菅久取引部長，山本審査局長
4. 議題 ○ 平成27年度における独占禁止法違反事件の処理状況  
○ 平成27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27年度における主要な企業結合事例  
○ 「公的再生支援に関する競争政策上の考え方」について

○井手会長代理 それでは、定刻になりましたので、第204回独占禁止懇話会を開催いたします。

本日は、お暑い中、またお忙しい中、お集まりいただきまして、大変ありがとうございます。

本日は、伊藤会長が急遽欠席ということで、会長代理である私が議事進行を務めさせていただきます。よろしく願いいたします。

岸井会員は、追ってお見えになると思いますので、始めさせていただきます。

お手元の議事次第にございますように、議題は4つございます。1番目は、平成27年度における独占禁止法違反事件の処理状況、2番目は、平成27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、3番

目は、平成 27 年度における主要な企業結合事例、4 番目は、「公的再生支援に関する競争政策上の考え方」についてでございます。

これらの 4 つの議題につきまして、公正取引委員会から御説明をいただき、その後、会員の皆様から御意見を聴取したいと思っております。

それでは、議事次第に従いまして、最初の議題、平成 27 年度における独占禁止法違反事件の処理状況について、片桐管理企画課長から御説明をお願いいたします。

○片桐管理企画課長 管理企画課長の片桐でございます。

平成 27 年度における独占禁止法違反事件の処理状況について御説明申し上げます。

独禁懇 204-1-1 と題する資料に沿いまして、御説明申し上げます。

1 ページ目、第 1、審査事件に対する公正取引委員会の方針というところでございます。

公正取引委員会は、迅速かつ実効性のある事件審査を行うという基本方針の下、国民生活に影響の大きい価格カルテル・入札談合、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、社会的ニーズに的確に対応した多様な事件に厳正かつ積極的に対処することとしておるところでございます。

平成 27 年度におきます事件審査に深い関係のある法改正等の事項としては、平成 27 年 4 月に施行された独占禁止法改正法により審判制度が廃止され、いわゆる直接訴訟への移行がなされ、また、意見聴取手続の制度が導入されたところ、平成 27 年度においては、改正法の規定に基づき、7 件について意見聴取手続を行ったところでございます。

また審査手続については、適正性をより一層確保するということを求められており、独占禁止法審査手続に関する指針を策定したというところでございます。

さらに、電子データが事件審査において重要な位置を占めるようになってきており、平成 27 年度には膨大な電子データを迅速に処理できる電子証拠統合管理システムを構築したところであり、これらを活用して電子証拠の解析等に役立てております。

第2、事件審査の概況のところまいります。

平成27年度における独占禁止法違反事件の処理状況でございます。

平成27年度におきましても、告発案件の東日本大震災復興道路舗装談合を始め、国民生活に密接に関連するカルテル・談合事件に厳正に対処し、また、中小企業に不当に不利益をもたらす優越的地位の濫用行為、不当廉売に迅速対応し、特に影響の大きい案件には、迅速に対応するとともに、効果的に対応しているものと考えております。

1の法的措置等の状況のところを御覧いただければと思います。

平成27年度におきましては、9件の法的措置を採っております。その内訳は、価格カルテル2件、入札談合4件、民需の受注調整1件、事業者団体による競争制限2件となっております。

また、これら事件に関する市場規模は、年間計約1100億円に達しているところでございます。

これら9件の内容については、後ほど触れますけれども、社会的ニーズに対応し、多様な事件に対処したものと考えております。

次のページに行ってくださいまして、警告・公表についてでございますけれども、平成27年度におきましては、6件の警告・公表を行っております。

次に2の課徴金納付命令等の状況のところでございます。

平成27年度におきましては、総額約85億円の課徴金納付命令を行っております。一事業者当たりの課徴金額は2億7000万円強ということになっております。

次に、3ページの方に行ってくださいまして、真ん中、刑事告発の状況のところでございます。

刑事告発につきましては、平成27年度においては、東日本高速道路株式会社東北支社が発注する東日本大震災に係る舗装災害復旧工事の入札談合事件について、平成28年2月29日、入札参加事業者10社及び10社の担当業務に従事していた11名を検事総長に告発したところでございます。

この事件は、全国的に事業活動を行っている事業者により行われたものであり、国費が財源の大部分を占める災害復旧工事に係るものであり、対

象とされた工事の合計が約 177 億円と巨額であり、また、告発会社は過去にも公正取引委員会の行政処分を受けているものであったということでございます。

すなわち国民生活に広範な影響を及ぼすと考えられる悪質かつ重大な事案であり、違反行為を繰り返す事案について、刑事処分を求めて告発したものでございます。

公正取引委員会といたしましては、今後とも国民生活に広範な影響を及ぼすと考えられる悪質かつ重大な違反事件に対しまして、積極的に刑事告発を行っていく方針でございます。

次に、申告の状況でございます。

4 ページに進んでいただきたいと思います。

平成 27 年度において、独占禁止法の規定に違反すると考えられる事案について、公正取引委員会に寄せられた報告・申告の件数は、6,331 件となっております。

申告が書面で具体的な事実を摘示して行われるなど、一定の要件を満たした場合において、申告者に対してなされる措置結果等の通知は、平成 27 年度は、5,826 件ということになっております。

次に 5、課徴金減免制度について説明いたします。

課徴金減免制度に基づく事業者による自らの違反行為に係る事実の報告等、いわゆるリニエンシー申請の件数でございますけれども、これは平成 27 年度において 102 件ということになってございます。

また、リニエンシーの適用につきましては、平成 27 年度においては価格カルテル、入札談合、受注調整事件の 7 件における延べ 19 名の適用事業者につきまして、事業者からの申出によりこれら事業者の名称、減免の状況等を公表しております。

なお、この現状は、今、申し上げたとおり事業者からの申出により制度適用になった事業者の名称等を公表しているところでございますけれども、本年 1 月に課徴金減免制度施行から 10 年が経過したところであり、法運用の透明性等の観点から、今後はこの事件の報道発表におきまして、免除の事実及び減額率につきまして、一律に公表することとしております。

次に、行為類型別の事件概要ということで、6ページをお開きいただきたいと思います。

まず価格カルテル・入札談合・受注調整事件という国民生活に影響の大きい事件に、厳正に対処している状況について御説明いたします。

(1) 価格カルテル事件であります。平成27年度におきましては、アルミ電解コンデンサ及びタンタル電解コンデンサの製造販売業者らによる価格カルテル事件について、2件の法的措置を採っております。

国民生活への関係という点では、コンデンサは情報通信機器、すなわちパソコン、スマートフォン、携帯電話等、更に家電製品、自動車等の多種多様な製品に使用されるものになっております。

また、本件は、海外の競争当局も審査を行っている国際的な価格カルテル事件でもあります。

次に(2) 入札談合事件にまいります。

平成27年度においては、独立行政法人鉄道建設・運輸施設整備支援機構が発注する北陸新幹線消融雪設備工事の入札参加事業者らによる入札談合事件、及び東北地区、新潟地区、それから北陸地区の地方公共団体が発注するポリ塩化アルミニウムの製造販売業者らによる入札談合事件について、4件の法的措置を採ったほか、東日本株式会社東北支社が発注する東日本大震災の関係の復旧工事の入札談合事件について、刑事告発を行ったということでございます。

このうち北陸新幹線消融雪設備工事の事件は、北陸新幹線関連工事という、高度に公共的な社会インフラ整備に係るものであります。またポリ塩化アルミニウム、いわゆるPACの事件については、これは浄水施設で、日常生活に不可欠な水道水を浄化するための化学薬品についての違反事件であります。

東日本大震災に係る入札談合事件については、これは先ほども述べたとおり、国民生活に広範な影響を及ぼすと考えられる悪質かつ重大な事件であり、違反行為を繰り返す事業者による事件について刑事処分を求めて告発したものであります。

(3) の受注調整事件にまいります。

平成 27 年度におきましては、農業協同組合等が北海道の区域において発注する穀物の乾燥・調製・貯蔵施設工事等の施工業者による受注調整事件について、1 件の法的措置を採っております。

これは米、麦、豆及びソバの乾燥・調製・貯蔵施設の工事に係る事件であります。また、国や地方公共団体の補助金が交付された工事においても、受注調整が行われていたという事件でもあります。

次に、7 ページの方にまいります。

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についてでございます。

(1) 優越的地位の濫用であります。優越的地位の濫用行為に係る調査を効率的かつ効果的に行い、必要な是正措置を講じていくことを目的とした「優越的地位濫用事件タスクフォース」を設置し、調査を行っているところでございます。平成 27 年度においては、51 件の注意を行っております。

(2) 不当廉売についてであります。

不当廉売につきましても迅速処理を行っており、さらに、影響の大きい案件については迅速に処理するとともに、効果的に対応しており、平成 27 年度においては、レギュラーガソリンの不当廉売事件について、2 件の警告を行っております。

また酒類、石油製品、家庭用電気製品等の小売業に係る不当廉売の申告に対し迅速処理を行っており、841 件の注意を行っているところでございます。

次に、ページをおめくりいただきまして 8 ページ、事業者団体による事件でございます。

事業者団体による事件については、平成 27 年度においては、水先人会による構成事業者の機能又は活動の不当な制限事件について、2 件の法的措置を採っております。

また、私立小学校連合会 4 団体による一定の取引分野における競争の実施的制限事件について、4 件の警告を行っております。

このうち、水先人会による事件につきましては、これは水先人会の各会

員、すなわち各水先人が自らの判断で、水先の利用者、すなわち船舶の運航会社等と契約して引き受けることを制限し、また、水先料を調整配分していたものでございます。

これは水先という公的規制分野において、規制緩和、これは水先料について省令による料金定額制であったものを上限認可届出制にしたものでありますけれども、こうした規制緩和により、競争環境の整備が図られていたにもかかわらず、競争制限が行われていたものを独占禁止法違反として措置を採ったという事案になります。

また私立小学校連合会の事件については、私立小学校という一般になじみのある分野における事案でありますけれども、私立小学校の事業者団体に警告以上の措置を採った初めてのケースでございます。

次に、事業者団体等への要請です。

事業者団体や所管省庁に対する要請としては、この水先人会の事件におきまして、水先人会連合会が水先人会に示していた水先人引受けに関する事務要領のひな形に、水先の利用者からの指名制限につながる規定というのがございました。この規定が水先人会のこの違反行為の一部の行為を誘発していたものと認められることから、この連合会に対しまして、ひな形を見直すとともに、全国の水先人会に対する指導方を要請したところでございます。

さらに、全国の水先人会を所管する国土交通省に対しましても、全国の水先人会を指導するよう要請を行ったということでございます。

次に、9ページ、第4の記載でございますけれども、平成27年度に当委員会が行った独占禁止法違反に係る法的措置について、同年度中に取消訴訟が提起されたものはなかったということでございます。

排除措置命令等に不服のある事業者は、命令の日から6か月以内に東京地方裁判所に取消訴訟を提起できるというのが、行政事件訴訟法第14条の規定でございますけれども、直接訴訟に移行後、最初の事件でございます北陸新幹線の排除措置命令等を行ったのは、平成27年10月でございまして、この平成27年度中に当該取消訴訟の出訴期間が徒過した事件はなかったということになります。

次に、10 ページの方に行っていただきまして、審決等の概要について御説明申し上げます。

平成 27 年度中に係属していた審判事件数は、276 件ということでありませう。平成 27 年度においては、審判手続を開始した事件はなく、1 件の審判再開を行い、16 件の審決を行ったところであります。

この結果、平成 28 年 3 月末時点では、260 件の審判事件が係属中という数字になっております。

その下の排除措置命令に係る審決というところでありますけれども、(1) 審判請求棄却審決ということで、平成 27 年度においては、計 4 件の排除措置命令に係る審判請求棄却審決を行ったところであります。

(2) 排除措置命令を取り消し、違反行為があつた旨等を明らかにする審決については、いわゆる違法宣言審決につきまして、平成 27 年度においてはテレビ用ブラウン管の製造販売業者らによる価格カルテル事件に係るもの 2 件の審決を行ったところでございます。

次に、11 ページの上の方(3) 排除措置命令の一部を取り消す審決につきまして、平成 27 年度においては、子供・ベビー用品の小売業者による優越的地位の濫用事件に係るもの 1 件の排除措置命令の一部を取り消す審決を行ったところでございます。

次に、2、課徴金納付命令に係る審決でございます。

(1) 請求棄却審決ですけれども、計 7 件の課徴金納付命令に係る審判請求棄却審決を行っております。

(2) 課徴金納付命令の一部を取り消す審決については、平成 27 年度におきましては、子供・ベビー用品の小売業者による優越的地位の濫用事件に係るもの、それから塩化ビニル管及び同継手の製造販売業者による価格カルテル事件に係るもの 1 件の計 2 件の課徴金納付命令の一部を取り消す審決を行ったところでございます。

それから 11 ページの最後、第 6 でございますけれども、審決取消請求訴訟について記載してございます。

平成 27 年度当初において継続中の審決取消請求訴訟の件数、7 件でございましたけれども、27 年度中に新たに 5 件の審決取消請求訴訟が提起され



たため、27年度に継続した審決取消請求訴訟は、12件というふうになっております。

27年度におきましては、これらのうち、東京高等裁判所におきまして、原告の請求を棄却する判決がなされたものが2件ございます。

また、最高裁判所におきまして、原告からの上訴に対する終局決定がなされたものが4件あり、また、東京高等裁判所の判決に対して公正取引委員会が行った上訴につきまして、上告棄却判決がなされたものが1件あったということでございます。

この結果、平成28年3月末時点での審決取消請求訴訟の係属案件は、6件というふうになっております。

以上、私からの説明でございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただいた内容について、御質問あるいは御意見、コメントございますでしょうか。では有田会員、お願いいたします。

○有田会員 ありがとうございます。

7ページなのですが、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行為に係る調査を効率的かつ効果的に行うことを目的としてこのタスクフォースが設置されたと思うのですが、タスクフォースを作ったことによって、どの部分がどのように効率的で効果的になったのか、もう少し具体的に。タスクフォースを作ったこと自体が効率的・効果的だったということなのでしょうか。

○片桐管理企画課長 御質問ありがとうございます。

優越的地位の濫用のタスクフォースを設置いたしましたのは、優越的地位の濫用の事案について効率的かつ効果的に対応するといったことを目指して、タスクフォースを設置したということでございます。

○神田会員 関連でよろしいでしょうか。今のところですか。

枝番1-2のほうの資料について御説明なかったのですが、それに取組状況というのがございますよね。それで質問してもよろしいでしょうか。

○井手会長代理 はい。

○神田会員 それで処理状況というところにグラフが載ってしまして、タスクを設置

して以降の状況がここに載っておりますけれども、注意件数というのは、多少のでこぼこがございますけれども、トータルではずっと同じような数になっていると思います。

そうした中で、例えば全国から寄せられる情報ですとか、自ら収集した情報という、そういった数について、ここでは見えないわけですが、何か変化はあるのでしょうか。

こういったタスクフォースが設置された後の事業者の変化というのでしょうか、動きというのでしょうか、そういったものも何かあるのでしょうか。効果ということで質問がありましたので、その辺のところで効果的なことが分かればいいなと思いました。

○井手会長代理 ただいまの別添の資料も併せて、少し説明していただければ。

○片桐管理企画課長 御質問ありがとうございます。

独禁懇資料 204-1-2、優越的地位の濫用の取組状況についての資料の御説明をします。

処理概況のところ、平成 27 年度 51 件の注意を行ったということであり、取引形態別の内訳は注意件数の推移のカラーの帯グラフになっているところになります。このように、優越的地位の濫用について効率的・効果的な調査を行って、早期是正に努めております。

注意の内容について取引形態別に見ますと、この図のとおり、平成 27 年度の注意 51 件においては、小売業者に対する納入取引が 23 件と最も多いということになっております。この小売業者に対する納入取引の件数が多いという傾向はずっと基本的には変わらないということがございます。

それから注意を行った事案につきまして、その（２）のところですが、取引形態別・行為類型別については、恐縮ですが、2 ページ目の行為類型一覧の表を御覧いただければと思います。小売業者に対する納入取引については、従業員の派遣の要請が最も多く、次いで協賛金等の負担の要請が 10 件ということになっております。

それから全取引形態合計でみると、協賛金等の負担の要請が 27 件で、一番多く、従業員等の派遣の要請が 2 番目で、24 件となっております。

それから第 2 の効率的・効果的な処理のところでございますけれども、

1の効率的な処理の(1)に優越タスクの設置趣旨といったようなことについて、記載してございます。

それから平均処理期間について記載しております。前年度45日に対しまして、平成27年度につきましては47日ということになっております。

それから効果的な処理について、優越タスクで具体的にどういう活動をしているかということでございますけれども、注意を行うに際しましては、直接出向いたり、あるいは公正取引委員会に来ていただいたりして、責任者に対し面談を行っております。面談では、パンフレット等を用いて、優越的地位の濫用を規制している趣旨、目的等について説明して、十分理解を得るということにしております。

3ページ目にまいりまして、当方から事業者への説明の結果、関係事業者から、自主的改善について報告を受けることがございまして、ここで百貨店業者からの自主的な申出について紹介しています。

イについては、ドラッグストア業者からの報告について紹介させていただいております。

4ページ目以降は、この優越タスクが注意した主な事例ということで、各業態別の行為類型別に、どのような事例があったのかということ、それぞれ簡単ではございますけれども、記載してございます。

この別添資料の説明は以上でございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

その上で何か御質問ございますか。では神田会員。

○神田会員 すみません。お答えいただいたような気がいたしますけれども、このグラフについて、小売業者のところでの多さというのは、そういった傾向、同じ状態が続いているという御説明があったと思います。

そういったことに対して、例えばそういった傾向の中で、この優越的地位の濫用に関する情報というのでしょうか、知識について、周知徹底を特にするとか、そういったような対処というのはなさっているのでしょうか。

情報があってその可能性、違反の可能性があるとこのところに対しては、こういったことをやっているよというのは、この資料の御説明で分かったのですが、依然として同じような傾向が続いているということについ

て、タスクの方ではそういったところにターゲットを当てながら、周知徹底のことなどは重要視してやっているのでしょうか。

○井手会長代理 今回の点についてお答えを。

○片桐管理企画課長 タスクフォースは、先ほども申し上げたとおり、個別の事件について迅速、効果的に対応するという趣旨で設置したものでございまして、各事件において、優越的地位の濫用の禁止の趣旨等々が、周知されるよう、事件審査の処理を通じて図っているということでございます。

このほか公正取引委員会全体として、様々な説明会等々の場で、この優越的地位の濫用について、この規制趣旨等について、考え方を御説明申し上げるといったような活動も行っているところでございます。

○井手会長代理 そのほか、何か。有田会員。

○有田会員 ありがとうございます。

追加の質問と意見で、私の言いたかったことについて回答していただけたので有り難いのですが、ここに参加するようになってから、そんなに長くありませんので、タスクフォースをいつ設置し動き始めたのか、その後どういう効果が出て、どのくらい迅速に処理ができているというような御回答があるのかなと思っていて、質問しました。別添を見れば分かることなのですが、3日早くなったとかいうことではなくてもいいのですけれども、何か数値的なものがあるかと思ったのですが、そのような数値をお持ちでなければ、それはそれで結構です。このタスクフォースは、いつ設置され、効果がどれだけ迅速になったかということが分かれば教えてください。

○片桐管理企画課長 恐縮でございます。

先ほどの別添の資料の最初の方に記載のとおり、平成21年にタスクフォースを設置したものでございます。その後の成果は、そのグラフのところを御覧いただければと思います。

○有田会員 すみません。そこを先に言っていただければよかったのですけれども、このところだけでは見えなかったものですからすみません。

これ以上は結構です。

○中島事務総長 よろしいですか。

○井手会長代理 どうぞ。

○中島事務総長 すみません。平成 21 年に審査局において、このタスクフォースの設立に携わったものですから、一言だけ。

お答えはもう課長の方から申し上げましたが、当時までは注意という案件も、ほかの案件と一緒に優越的地位の濫用の疑いのある事件についてやっていたものですから、ここにありますように、50 日とか 49 日というような短い期間で、2 か月ぐらいの時間ではとても終わらない。5 か月、6 か月、正確な数字は忘れましたが、それを平成 21 年以降、タスクフォースは平成 21 年の秋に作ったと思いますので、平成 21 年の件数は少し少ないですけれども、50 件台でずっとやってきた。これが、件数が多い。それから迅速ということで期間も短い。

件数につきましても 50 件ですけれども、それまでは先ほど申し上げましたように、いろいろな案件の中で優越をやっていたので、数十件という案件は到底こなせない。タスクフォース自体がこれを注意するときも、先ほど申し上げましたように当事者と面接あるいは電話できちっと是正まで指導するというのを確認しているということでございます。

したがいまして、我々としては、このタスクフォースを 21 年に作ってから優越の事件について力を、専属的にとといいますか、投入していると。それから周知につきましても、これは優越タスクフォース自体は、先ほどの繰り返しになりますけれども、個別事件をやるところであります。企業取引課の方で優越的地位の濫用あるいは下請法につきまして、同じような中小企業いじめということで、まず法律がどういうふうになっているのか、ガイドラインも含めて周知する。その中で具体的な事件、注意案件も含めて、広く全国各地でいろいろな研修活動、あるいは講師派遣もさせていただいているところでございます。

すみません。余計になりましたが、平成 21 年当時、タスクフォースを作った者として、一言言わせていただきました。

○井手会長代理 ありがとうございます。

それでは舟田会員。

○舟田会員 平成 21 年当時からここにいた者なのですから、この間、ここには注

意しか出ていませんけれども、当然、法的措置、排除措置命令、それから警告等もあったのではないかと思います。

それは注意とは、何回も繰り返して、また間違えるかもしれませんが、注意というのは、違反行為はなかった、あるいはそれを明らかにする証拠はなかったけれども、違反行為につながるおそれがあるので、注意を行ったというふうに私は理解しています。

そういう意味では、事業者は、表面からは、違反行為はなかったと言われたのですから、それは迅速に進むはずですよ。それに対して、排除措置命令には争うことがあり得るので、それは時間が掛かる。

だから、意地悪な質問ですけれども、注意をすればそれは迅速になるし、件数も増えるのですけれども、それ以外のことはどうなっているのでしょうかというようなことがもしあれば、お答えいただきたいと思います。

○井手会長代理 ただいまの点について、いかがですか。

○片桐管理企画課長 優越的地位の濫用事件につきましては、御指摘のとおり、注意以外に法的措置、それから警告の措置というものも採っているところでございます。

平成 20 年からの数字になりますけれども、平成 20 年の 4 月から平成 28 年 2 月まで法的措置、十数件の排除措置命令、それから警告を行っております。

注意とそれ以外の措置で全体的にどうなっているのか、繰り返しになりますけれども、この優越的地位の濫用事案につきましては、注意ということで、迅速に対応するということですが、事案の内容、取引先、関係事業者に対する影響が大きいものですとか、そういったものについては、より厳正な対処、つまり、警告ないしは排除措置命令ということを目指して、調査を行っているといった格好になってございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

そのほかいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それではまた後ほど、全体を通じて御質問等がございましたらお受けするというようにして、2 番目の議題に移らせていただきたいと思います。

2 番目、平成 27 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

への取組ということで、鎌田企業取引課長から御説明をお願いいたします。

○鎌田企業取引課長 企業取引課長の鎌田でございます。よろしくお願いいたします。

独禁懇 204-2-1 の資料を使って御説明いたします。

まず下請法の運用状況でございますが、資料をおめくりいただいて、2 ページ以降になりますけれども、まず書面調査の実施状況をまとめております。

こちら、下請法違反の疑いのある情報の収集についてですが、本来、違反事件の調査につきましては、実際に違反行為の被害を受けているといたしますが、不利益を受けている事業者の方から情報をもらえれば一番効率的とは思いますが、下請取引におきましては、仕事をもらっているですとか、あるいは取引の依存度が高くて、そこに何か言うと取引を切られてしまう、経営的にも大きく依存しているというような場合には、なかなか自分の方からこういった不当な行為を受けているということを言いにくいということもございますので、それを補うために、こちらの方から書面を送りまして、調査をするということを毎年実施しております。

下の方に表がございまして、平成 27 年度で言いますと、親事業者向けに 3 万 9000、下請事業者向けに 21 万 4000、合計 25 万 3000 の調査票を送っております。

ここ数年、大体この規模で実施してきております。

それから数字の内訳で、製造委託等、役務委託等という言葉がございしますが、この後も時々出てきますので、ここで御紹介しておきますと、製造委託等と申しますのは、製造委託、それから修理委託、物に関するものですが、下請法が昭和 31 年にできてから、ずっと下請法の対象になっている取引でございます。

それから役務委託等と申しますのは、コンピューターのプログラムですとか、あるいは映像のコンテンツですとか、そういった情報成果物の作成委託、それからトラックや船による運送ですとか、あるいはビルのメンテナンスといった役務に関する役務提供委託、これを合わせたものを役務委託等として整理しているところでございます。

次に、3 ページにまいります。

こちらでは違反事件の処理状況ということで、実際に事件の調査に着手した件数を書いております。

下の表の左側は、新規に着手した件数につきまして、その端緒の情報別に数字を書いております。

平成 27 年度に事件調査に着手した件数は、合計で 6,305 件ございまして、そのうち書面調査からの情報によるものが 6,210 件、比率にすると 98.5%になります。それから事業者側からの申告によるものが、95 件となっております。

それから右の処理件数でございますが、これは平成 27 年度に事件の調査を終えたものということでございまして、勧告 4 件、それから指導が 5,980 件、合計で 5,984 件の措置を採っております。

それに調査の結果、違反行為がなかったということで不問にしたものが 287 件で、合計で 6,271 件の事件を処理したということでございます。

4 ページには、勧告件数と指導件数の過去 5 年の推移のグラフを掲載しております。

勧告件数は減少傾向、指導件数は増加傾向にあります。27 年度の指導件数 5,980 件につきましては、下請法施行以降で過去最多となっております。

5 ページにまいります。

5 ページには、地区別の措置件数を書いております。これは私ども公正取引委員会の事務所の担当エリア別にまとめたものですが、東京を含む関東甲信越、それから中部、近畿あたりが多くなっておりますが、この数字の取りまとめに当たりますと、対象となった事業者の本社所在地をベースにまとめておりますので、当然ながら東京、近畿あたりが多くなっています。

それから 6 ページにつきましては、先ほど申し上げた勧告・指導の措置件数 5,984 件の親事業者の業種別の内訳でございます。

製造業が 40%程度、それから卸売業・小売業で 25%程度、この 2 つで大体 3 分の 2 を占めているという状況でございます。

7 ページにまいりまして、こちら、先ほど申し上げた製造委託を抜き出



して、その措置件数の業種別の内訳をまとめたものですが、製造業が6割程度、卸売業が26%、4分の1程度、合計で90%を超えるレベルになっております。

この製造業をもう少し細かい業種に分類したものが、8ページの円グラフになります。生産用機械器具製造業、金属製品製造業等が上位の方に来ております。

それから7ページの卸売業、小売業をもう少し細かくしたものが、9ページのグラフになります。こちらは例年とほぼ同じような傾向ですが、機械器具の卸売業ですとか、その他卸売業、このその他と申しますのは、家具ですとか、医薬品、化粧品、紙製品、そういったものが含まれているような卸売業でございます。

10ページは、役務委託等に係る措置件数、1,756件の業種別の内訳でございます。情報通信業と運輸・郵便業、この2つで過半を占めているというような状況でございます。

続きまして、11ページでございます。

こちらは下請法違反行為の類型別件数ということで、措置の対象になりました違反行為を類型別にまとめたものでございます。

下の方の（注1）にございますように、一つの措置で、例えば支払遅延と減額とか、2件以上の行為を含んでいる場合がありますので、当然ながら措置件数よりも多くなるということがございまして、措置件数5,984件に対しまして、一番右肩ですが、合計で9,674の違反行為があったということでございます。

若干内訳を申しますと、左の方の書面交付義務、書類保存義務に関する手続規定に関するものが4,977件、それから受領拒否、支払遅延等の実体規定に係るものが4,697件となっております。

これらの大まかな比率を整理したものが、次のページの12ページの円グラフになります。

左の円グラフですけれども、手続規定違反と実体規定違反というのがほぼ半々になっていまして、手続規定に関しましては、書面交付に関するもの、これが9割以上を占めています。

ただ、この書面交付に関しましても、実際に不交付というのはごくわずかでございまして、書面交付に際して、書面に記載しなければならない事項が規則で決まっているのですが、その一部の記載が漏れている、そういったものが大半を占めているということでございます。

それから右の方に行きまして、実体規定違反の比率を書いておりますが、支払遅延がほぼ3分の2、それから買ったとき、減額という順でございまして、この順番、比率もここ数年、大体このような傾向になっております。

13ページにまいりまして、実体規定違反件数4,697件の業種別内訳でございまして、製造業、卸売業が、措置件数の傾向と同様、多くなっておりますけれども、製造業のもう少し細かい業種の内訳が、次の14ページに書いてございます。

こちらも同様に、生産用機械器具ですとか金属製品製造業が上位にきているということでございます。

それから15ページには、手続規定違反4,977件の業種別の内訳を記載しております。こちらも製造業、卸売業、小売業が上位にきておりまして、措置件数の傾向とほぼ同様になっております。

それから次、16ページでございまして、私どもが措置を採る場合に、大きな柱としては、一つは違反行為をやめていただくということ、それからもう一つが、その違反行為によって下請事業者が被った不利益を元に戻す、原状に回復してもらうということを行っております。

その原状回復の金額、あるいは金額にするとどれぐらいに当たるかというところをまとめたものが16ページの表でございまして、平成27年度におきましては、親事業者236名から下請事業者7,760名に対しまして、合計で13億2000万円の原状回復が図られているということでございます。

内訳で大きいところを申しますと、一番上の減額が7億7000万円、支払遅延、これは遅延利息になりますが3億6000万円ほどとなっております。

17ページには、原状回復の額の推移と、それから原状回復を行った親事業者、それからそれを受けた下請事業者の数の推移について棒グラフ、折れ線グラフで記載しております。

18ページでございまして、親事業者による違反行為の自発的申出に係る

取組についてまとめております。

これは平成 20 年頃から始めているものでございますが、親事業者の自発的な改善措置というものは、下請事業者が受けた不利益の早期回復に資するというに鑑みまして、公正取引委員会が調査に着手する前に、親事業者が違反行為を自発的に申し出る、更に不利益の原状回復をするなど、一定の要件を満たした場合には、本来であれば、勧告に相当するような事案であっても、勧告するまでの必要はないものとして取り扱うということをご公表しまして、事業者の方にそういった申出を促しているということでございます。

2 つ目の丸のところでは、平成 27 年度の実績を記載しておりますけれども、これから申し上げる数字は、これまで申し上げた措置件数ですとか、原状回復の額の内数にはなりませんけれども、自発的な申出が 52 件、これは最初の方で申告 95 件と申しましたが、実際には下請事業者からの申告よりも親事業者が申し出た申告の方が数が多いということになります。

実際に平成 27 年度に処理を終えた申出案件については 45 件ということで、そのうちの 2 件につきましては、本来であれば勧告相当の事案だったということでございます。

この自発的申出に係る原状回復についてみますと、平成 27 年度におきましては、下請事業者 4,524 名に対しまして、合計で 9 億 9000 万円相当の原状回復が図られたということでございます。

19 ページ以降は、企業間取引の公正化への取組ということで、普及啓発関係の取組になります。

20 ページにつきましては、「下請取引適正化推進月間」ということで、毎年 11 月をこの月間に定めまして、中小企業庁と共同で集中的に普及啓発活動を行っております。

一番中心になりますのは、全都道府県で講習会を開催しているということでございます。

そのほかキャンペーン標語の一般公募ですとか、下請法遵守の要請文書の発出がありますが、この文書は、年末の金融繁忙期において、下請法を遵守するようにということで、公正取引委員会委員長と、それから経済産

業大臣の連名で送っているものでございます。

それから21ページにまいりまして、こちらは通年の取組でございますが、基礎講習会ですとか、応用講習会ですとか、受講者の方々のレベルといたしますが、習熟度に応じた内容で実施しています。また、業種別ということで、物流関係や、昨年であればテレビの関係で実態調査を行いましたので、テレビ番組制作関係の業種を対象に講習会を開催しております。

相談関係では、電話や窓口での相談のほかに、直接話をしたいのだけでも、公取委の事務所まで行くのは遠いといったような場合には、こちらから人員を派遣して相談に応じるといったことをやっております。

22ページは、昨年の7月に公表しましたテレビの実態調査の関係でございます。この懇話会の場でも、昨年の冬に御報告したものでございます。

23ページにつきましては、物流分野の公正化ということで、荷主と物流事業者との間の取引に係る書面調査を実施しております。

補足して申しますと、物流事業者同士の取引につきましては、下請法の対象になりますので、冒頭に申し上げた書面調査の対象になっていますけれども、荷主と物流事業者に関しましては、物流特殊指定というものを作りまして、下請法とは別個に規制しているところでございます。

こちらに関しましては、荷主1万5000名、物流事業者1万7660名に対して書面調査を実施したところでございます。

最後24ページは、政府広報の活用ということで、これは内閣府の政府広報室で実施しているものでございますが、政府全体の広報ツールであります政府インターネットテレビ、それから政府広報ラジオ、こういったもので下請法を取り上げてもらう機会がありましたので、こういったものを活用して、下請法の普及啓発に努めているところでございます。

私からは以上でございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

それではただいまの説明について、御質問、御意見等がございましたら、御自由に御発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

三村会員。

○三村会員 御説明ありがとうございます。

実は、先ほど枝番 2-2 の資料で、後ろに企業名の一覧があります。正直言って少しびっくりしたところがありました。といたしますのは、下請法は、例えば製造業の一種の系列関係であったり、あるいは物流業者の下請け・孫請けのような従来型の構造に対して適用されていると思っていたものですから、これを拝見しますと、一種の優越的地位の濫用と極めて近いような案件が相当に入ってきている。

確かに製造委託には、プライベートブランドとか独自商品開発が入っているのかなと思ったのですけれども、私もよく知っている企業がこの中にリストアップされておりまして、あの優良企業がと、少しびっくりして見ておりました。

下請法という法律の性格と、その適用される分野がかなり変わってきたのか。そうしますと、下請法をどういうふうに運用するかについては、広報活動とか指導体制も少し変えていく必要があるかなと思ったのですが、その点いかがなのでしょう。

○井手会長代理 今の点についていかがでしょうか。

○鎌田企業取引課長 下請法は、そもそもが優越的地位の濫用規制の補完法という位置づけでありまして、優越的地位の認定を資本金で行うことで、迅速に処理することができるというメリットがあります。優越的地位の濫用ではなかなか難しい事案についても、下請法の資本金要件ですとか、あるいは製造委託、役務提供委託といった取引の内容に合致すれば、迅速に適用できるということで、大変効率がいいといたしますか、使い勝手のいい法律だというふうには思っております。

下請法は、逆に言うと、それだけ事業者さんにとっては厳しい法律でありますので、講習会も、先ほど申しましたように月間の講習会だけではなくて、年間通じまして、いろいろな場所で、いろいろな場面で実施しております。下請法とはこういうものですよということにつきましては、むしろ優越的地位の濫用行為よりも、関心度が強いというのが、我々の実感でございますので、引き続き下請法の周知、普及に努めていきたいと思っております。

○小菅下請取引調査室長 下請取引調査室長の小菅でございます。

下請法の調査、運用を担当している者でございますけれども、若干、今の説明で補足させていただきますと、今、申しましたように、下請法は独占禁止法の補完法ということで、勧告とか指導という形で事業者に注意をするわけですが、いずれにせよ行政指導でございます。

独占禁止法の排除措置命令といった、法的措置になりますと、いろいろ手続が大変ですので、やはり下請法の趣旨であります、下請事業者の利益を確保する、それも迅速に確保するという観点から、勧告による行政指導によって事業者名を公表し、改善を促しているということでございます。

こういったことで、かなり下請法の運用がしやすくなってきていることでもありますので、勧告し、公表することによって、ほかのサプライヤーですとか、二次、三次の下請事業者に対しても、同じような形で自分たちの取引先に、こういうことをやったら公表されるのだというような牽制効果につながればと思っております。

○井手会長代理 ありがとうございます。そのほかいかがでしょうか。

川濱会員。

○川濱会員 少し教えていただきたいのですが、取引実態調査で、テレビ番組制作の取引に関する実態調査というのを平成27年にやっておられて、これが下請法の問題というよりも、優越的地位の濫用の問題としてやっておられたわけですね。

これを受けたのかどうか分かりませんが、先ほどのこの優越タスクの取組状況の中に、最後の方に「放送業を営むWは、テレビ番組制作会社に対し、当該制作会社に帰属する著作権について、Wに譲渡する旨の同意を得ているものの、当該著作権の対価を明確にしていなかった。」という事例が書かれていて、これはまさにこういうテレビ番組制作に関して、従来から、あるいは存在するのではないかと懸念されていた事態そのものだったのですが、これはこの実態調査から浮かんできた問題なのでしょうか。

○鎌田企業取引課長 個別事件の端緒に関しては、正直言って分かりません。もしかしたらそうかもしれませんし、また別途、情報があったものかもしれません。

○川濱会員 従来から実態調査が行われた後に、その実態調査に関連する事件の取上げをするということが割と多かったように、それからまた、優越的地位の濫用というのは新しい経済実態に応じていろいろなものが出てくるから、様々な実態調査をしないとできないということもあって、具体的な事件の取組、事件を掘り出したかどうかは別にして、その経済実態が分かったから、こういった注意等々するような環境ができたというような理解でよろしいのでしょうか。

○鎌田企業取引課長 私ども実態調査をした上で、そういうことに結び付けば嬉しいと思いますし、実際の実態調査をして公表しますと、それに関する情報も入りやすくなるということもあるかなというふうには思っております。

○川濱会員 ありがとうございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。そのほかいかがでしょうか。

では岸井会員、お願いします。

○岸井会員 私は、このいただきました資料の 11 ページのところに、類型別件数というのがございまして。これが平成 25 年、26 年、27 年と 3 年間比較しておるのですけれども、特にこの真ん中の買ったたきの割合が平成 26 年、平成 27 年と増えているので、件数も増えているように思いますが、これがどういう背景なのかというのが一つと、それからもう一つは、18 ページのところで、今の件に対応するのですが、原状回復の状況を見ますと、減額、支払遅延、返品、受領拒否は年度によって違いますけれども、大体は億円単位で原状回復がなされているのですが、買ったたきの場合、平成 27 年度は 38 万円と、件数の割には原状回復の率がかなり低いのではないかと思います。これがやはり運用上いろいろ難しい問題があるのかどうかとか、そういうことをもし教えていただけたらと思います。

○小菅下請取引調査室長 まずは 11 ページの類型別件数のことでございます。

買ったたきの件数について、数字が伸びているというのは、平成 25 年から平成 26 年にかけての件数が非常に増えているというところであろうかと思えます。

平成 25 年と平成 26 年、ちょうどこのときは、円高から円安に向かう局面でございまして、為替の水準を背景とした、いろいろ原材料の高騰等の

動きがあって、経済状況がより厳しかったというようなことがございます。

そういう背景の中で更に私どもの調査票で、今までよりも違反行為を拾いやすいように調査票の設問項目の記載振りを変えたということもあって、一気に10倍近くの数字に上がったというところでございます。

ちなみに平成26年から平成27年にかけては、さほど大きな変化はなく、むしろ減っているというような形でございます。一応念のため申しますと、平成25年度のこの措置件数というのは、平成24年度の調査結果に基づくものでして、調査の時期と措置の時期とでは、1年、景気の状態にずれが生じています。

例えば今回、平成27年度の措置件数を発表しておりますけれども、平成27年度の措置件数というのは、平成26年度のときの調査票をベースに調査を行っておりますので、同様に1年のずれがあります。まず買ったときの状況は、そのようなことでございます。

さらに、買ったときについての原状回復の状況でございますけれども、確かにこれだけの件数、約630件というのがある一方、実際の原状回復額が支払遅延や減額に比べて少ないのではなかろうかということでございますが、減額の場合は例えば1%の値引きとか、一定率の値引きということで、比較的違反が捉えやすいところがあります。

一方、買ったときは、「通常支払われる対価に比し著しく低い」ということが要件になっていることから、その価格水準の捉え方が難しいところがあるわけですが、どちらかというところ、この買ったときで問題とし、指導をする場合は、違反につながるおそれがあるということでの指導ということが多いものですから、違反として認定した上で原状回復を図るより前の段階で措置を講じており、そのため原状回復額が少ないわけでありませぬ。

処理状況を全体的に見てもお分かりのとおり、指導件数が非常に増えていきます。公表・勧告はだんだん減っていますけれども、私たちはとにかく予防するために、おそれでも問題であれば、指導しております。つまり、少しでも灰色であったら、違反につながることはないようにしてくださいねということで、一言言っておくということで、指導にさせていただいて



いるというところでございます。

○岸井会員 どうもありがとうございました。

○井手会長代理 ありがとうございます。

そのほかいかがですか。

資料の中に、公取委のおかげで消費税を適正かつ円滑に転嫁できているということがうたわれていましたけれども、それについては、こういう中で減額とか何とかで反映されているのでしょうか。

○小菅下請取引調査室長 消費税転嫁対策の部署での調査の中で、下請法での問題につながるという情報が得られ、下請法の担当部署での調査につなげたというものも、中にはございます。

ですから、同じ公正取引委員会でも、そういった部署と連携を取りながら、どちらでも対応できるように、その辺は工夫させていただいております。

○井手会長代理 ありがとうございます。

そのほか何かございますでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、2番目の議題についてはこれまでとして、3番目の議題に移らせていただきたいと思います。

平成27年度における主要な企業結合事例ということで、品川企業結合課長から御説明をお願いいたします。

○品川企業結合課長 ただいま御紹介いただきました企業結合課長の品川でございます。よろしくをお願いいたします。

それでは、私の方からお手元の資料、右上の独禁懇204-3-1と3-2という資料がございますので、こちらに基づきまして御説明させていただきます。

204-3-1の資料を御覧いただければと思います。

企業結合規制と申しますのは、一般的にM&Aと呼ばれております企業の統合につきまして、もちろん、M&A自体が何か悪いということでは当然ないわけでございますが、中にはM&Aによって、市場における競争が制限されるというようなことが起こる場合がございますので、そういうこ

とが起らないように、一定の規模のM&Aについては、公正取引委員会で事前に届出を受けてチェックさせていただきまして、問題があれば問題解消措置を講じていただく、あるいは、どうしても可能な問題解消措置がなければ、これは禁止するというような形の規制をさせていただいているというものでございます。

1ページおめくりいただきまして、右下の数字1ページというところがございますが、これは届出受理等の件数をまとめたものでございます。

一番上の表は、過去3年度の公正取引委員会に届け出られた企業結合の処理状況ということになっております。一定規模以上の売上高の基準を満たす企業結合については、公正取引委員会に事前に届出をしてもらうという制度になってございます。この届出件数が一番上の表でございます。

平成27年度の一番下の行を御覧いただきますと、合計295件と書いてございますが、これが平成27年度の届出件数ということになっております。この数字は、過去3年度を御覧いただきますと、微増傾向でございまして、平成24年度は340件ぐらいございまして、異例に多い年だったわけでございますけれども、ここ数年のトレンドを見ると、緩やかに上昇傾向という状況でございます。

私ども担当官の肌感覚といたしましても、企業結合が増えている、特に競争上の関心があるような案件は、増えているという印象を持っているところでございます。

届出がなされますと、1か月間、30日でございますけれども、1次審査といわれる審査を行い、1次審査で終わらないものについては、2次審査に移行するという手続になっています。2次審査に移行したものは6件でございまして、1次審査で終了したものが281件ということになっておりますので、大半の案件は1次審査で終了しているということがお分かりいただけるかと思えます。

表の2行目のところに括弧書きの数字が出てございますが、これは禁止期間の短縮を行ったものでございます。禁止期間と申しますのは、届出をいただきますと、そこから30日間は、その企業結合を実行してはいけませんというルールがあるわけでございますけれども、公取の審査が30日かか

らずに早目に終わりましたという場合には、その翌日から実行しても大丈夫というルールがございまして、その適用を受けたものがどれだけあるかということでございます。

これは数字を御覧いただきますと分かりますように、ここ数年、禁止期間の短縮を行った件数は、大分増えてございます。これは、いろいろ理由はあるとは思いますが、私どもの方でもここ数年、企業結合審査の迅速化に取り組んでございますので、ある意味、その成果が上がっているということもあるのかなというふうに考えているところでございます。

平成 27 年度に届出がありましたもののうち、2 次審査に移行したものが 6 件ということになってございますが、この中には、後ほど若干個別の事例で御説明します案件のほか、現在でも 2 次審査を行っているものが含まれているところでございます。

それからその下の真ん中の表でございますけれども、これはそれぞれの年度で 2 次審査が終了した案件についてまとめたものでございます。

平成 27 年度に 2 次審査で終了した案件というのは 4 件ございまして、そのうち問題解消措置を前提に問題なしとしたものが、1 件ということになっております。

この 1 件といいますのは、実は平成 26 年度に届出があつて、平成 27 年度に処理をした王子製紙と中越パルプの案件でございまして、それは昨年度の事例集に載っておりますので、今年度の事例集には載っていないものでございます。

その関係がございまして、今年度の事例集で御紹介させていただいている 11 の事例の中には、2 次審査の過程で問題点を指摘して、当事会社から問題解消措置が出てきて、問題解消措置を採りましたという案件は含まれていないということになっているわけでございますけれども、一方で、当事会社がいろいろ検討いたしまして、最初からこれは問題があるだろうと考えて、自ら事業譲渡のようなものを問題解消措置として組み込んだ形で届出を出してきたというようなケースもございます。詳しい事例の紹介は割愛させていただきますけれども、事例集の事例 5 というのがございまして、これは半導体企業同士の統合でございまして、これは統合に当

たりまして、問題になる半導体が1つございましたが、その半導体の事業につきまして、当事会社の一方の事業を第三者に譲渡するという事を最初から織り込んで、届け出してきたという案件でございます。

公正取引委員会では、従来からいろいろな広報をしております、ガイドラインも出して、事例集も公表して、公正取引委員会の考え方を対外的に明らかにしているわけでございますけれども、こういったものも踏まえて、企業の方があらかじめ問題解消を織り込んだ形で届け出てくるというような事例もあるということでございます。

こういう場合は、早目に審査が進むということもございまして、この案件は1次審査のみで終了しておりますが、こういう案件もあるということは御承知おきいただければと思います。

それから3番目の表でございますけれども、これは昨年から公表させていただいております、外国企業を当事会社に含む届出件数の推移でございます。

これは過去、おおむね増加傾向にございまして、今年も増えているという状況でございます。これはやはりグローバル化の中で、日本の市場に影響のあるようなM&Aが増えている、特に外国企業同士のものが増えているということは表を見ると分かりますけれども、これはやはり外国企業同士の大型の企業結合で、日本の市場にも影響があるものが増えているというこの表れではないかと考えているところでございます。

それから個別案件の関係でございますが、2ページに事例集について幾つか書いてございますけれども、事例集は、過去から毎年公表させていただいているものでございますが、今年は11の事例を掲載させていただいております。

案件といたしましては、経済のグローバル化、IT化といったことも踏まえて、国際案件あるいはITデジタル関係の案件を幾つか重点的に拾わせていただいております。

例えば世界市場という形で地理的な市場の範囲を画定した案件が4件含まれておりますし、あるいは海外の当局と情報交換を行った案件も4件ほど含まれてございます。

そのほか経済分析につきましても、ここ数年力を入れてやっているところでございますけれども、今年の事例集の中でも、経済分析を行ったものを2件ほど紹介させていただいているところでございます。

それから次のページ以降は、この事例集の中から幾つか御紹介させていただくものでございます。

3ページ以降のものは、大阪製鐵という会社による東京鋼鐵という会社の株式取得でございます。この案件は平成27年度に届出がございまして、平成27年度中に処理をした案件でございます。

結論からすると、市場における競争が制限されることはないという判断をした案件でございます。

4ページを御覧いただきますと、この案件は何が議論になった案件かということが書いてあります。この案件自体は、黄色の四角の大阪製鐵という会社が、その右の黄色い四角の東京鋼鐵という会社の株式を取得するという案件だったわけでございますが、この大阪製鐵の親会社に新日鐵住金がございまして、その新日鐵住金が50%未満の株式を持っている会社が、この本件で問題になった「中小形一般形鋼」という商品を供給しているという関係にございました。

ですので、大阪製鐵と東京鋼鐵の競争関係が消滅することは明らかなわけでございますけれども、そのときに、この絵でいうと左側にある共英製鋼とかトピー工業とか北越メタルといった会社が、大阪製鐵や東京鋼鐵に対して競争圧力として機能するのか、それとも同じグループとして協調的に行動する関係にあるのかというところが争点になったわけでございます。

これらの会社の50%超の議決権を新日鐵住金が持つておれば、それは当然、グループ一体として行動するということが想定されるわけでございますが、議決権の保有比率が、御覧いただくと分かりますように26.7とか20.5とか、そういう割合でございますので、そういうときにどういう影響が及ぶかというところが議論になったものでございます。

5ページは商品の説明ですので、割愛させていただきますが、商品範囲としては、「中小形一般形鋼」という商品の範囲で一定の取引分野を画定しております。

6 ページは地理的範囲でございますが、これは日本全国で画定しているものでございます。

それから、7 ページの下の四角を御覧いただけますでしょうか。競争事業者の状況を書かせていただいております。

この「中小形一般形鋼」の市場は、もともと市場シェア 35%を有する有力な競争事業者がございまして、これ以外に、先ほど申し上げたような共英製鋼、トピー工業、北越メタルといった会社が、当事会社に対する競争圧力になるかどうかというところを検討したわけでございます。検討した際の観点は主に3つ、ここに①、②、③と書かせていただいております。

1 つ目は、新日鐵住金が、共英製鋼等の少数株式を持っている会社に対して、影響力を行使できるかどうかということでございまして、この点については、議決権保有比率でありますとか、兼任役員の状況でありますとか、あるいは業務提携、取引関係等を基に判断いたしております。

それから、2 番目の点でございますが、これは例えば大阪製鐵や東京製鐵が値上げいたしますと、その分お客さんが共英製鋼等に逃げていくということが想定されるわけですが、新日鐵住金が共英製鋼等の株式を2割か3割持っているということがございまして、共英製鋼等に回る利益のうち一部が大阪製鐵、東京製鐵の親会社である新日鐵住金に戻っていくという関係がございまして、そういう一部の利害の共通化によって値上げがしやすくなるといった問題が起こらないかというところを見ているものでございます。

それから3 番目は、先ほど申し上げたような少数株式保有の関係を通じて、価格ですとか、生産量等の競争上のセンシティブ情報が流れていくことによって、協調的な行動が起こったりしないかというところを見ているわけでございます。

この3点につきまして、具体的にチェックいたしました結果、共英製鋼等は競争圧力として一定程度機能しそうだという判断をしているわけですが、もちろんこれ以外に、実際に需要者でありますとか競争事業者にもヒアリング等をさせていただきまして、この共英製鋼等については、大阪製鐵等に対して、競争的な行動を取っていますというような情報も得

られましたので、これを踏まえて一定の競争圧力として評価したということでございます。

8 ページは経済分析でございます。これはもともと共英製鋼等が、グループとして大阪製鐵と一緒に行動しているということであれば、もともと共英製鋼は住金の少数株式保有会社でございます。大阪製鐵はもともと新日鐵の子会社という関係にございましたので、新日鐵と住金が合併しました際に、共英製鋼等の市場におけるプレゼンスが大きい商品と小さい商品のプライスコストマージンの上昇幅を、新日鐵住金の合併の前後で比べると、有意な違いがあるのではないかとということを検討したわけですが、分析した結果、そこに有意な違いがあるという関係は見られなかったということでございます。

それから9 ページは、ほかの考慮要素を幾つか見たものでございますが、例えば輸入圧力については、ほとんどありませんでしたけれども、参入圧力や隣接市場からの競争圧力については一部に見られる状況にございました。また、需要者からの競争圧力については、需要者は複数購買もやっております。切替えも容易である。あるいは需要も長期的に縮小傾向にあって、今後は更にそれが加速するおそれがあるというようなことも踏まえますと、需要者からの競争圧力もあるということで、競争を実質的に制限することとはならないと判断したということでございます。

それから次の案件でございますが、これはインテルとアルテラという、アメリカの半導体メーカー同士の統合案件でございます。

インテルは、皆様御存じのとおり、CPUを作っている大メーカーでございます。アルテラというのは、FPGAという別の種類の半導体を主に作っているところでございます。この案件は、海外の当局にも多くの届出が出ておまして、当委員会では欧州委員会との間で情報交換しながら、審査を進めた案件でございます。

この案件で特に御紹介したいのは、11 ページの下の四角の2つ目の丸のポイントでございます。これはCPUとFPGAというのは、もともと別の半導体なわけでございますが、CPUとFPGAを組み合わせることによって、CPUの処理能力を向上させるという用途がこれから伸びてい

くというふうに言われております。

そのときに、特にCPUの有力メーカーであるインテルが、今後自社のCPUと組合せができるFPGAはアルテラのFPGAだけにする、例えばアルテラのFPGA以外のFPGAのメーカーに対しては、インテルのCPUとの接続の規格をライセンスしませんというようなことが仮に起こった場合に、ほかのFPGAメーカーが、市場から排除されるようなことにならないかというようなことを懸念したものでございまして、その点について審査を行ってございます。

12ページは市場の画定でございますが、下の方の矢印のところを御覧いただけますでしょうか。

これは先ほど申し上げたように、この用途は、結局、CPUとFPGAを組み合わせて用いるユーザーについて生じるものでございまして、こういうユーザーは、データセンター向けのx86サーバーに使うユーザーということになりますので、その範囲で商品の範囲を画定しているということでございます。

13ページの下のところ、地理的範囲を紹介させていただいておりますが、これはCPU、FPGAのいずれにつきましても、国内外で価格差もほとんどなく、需要者も国内外の供給者を差別することなく取引しているというような実態がございますので、世界全体ということで、地理的範囲を画定しているところでございます。

14ページはこの問題とは別の垂直型の企業結合の論点でございますので、割愛させていただきまして、15ページが先ほど申し上げたCPUとFPGAのいわば抱き合わせ的な行為についての問題でございます。

先ほど申し上げたように、CPUについてインテルは世界で95%以上のシェアを持っている有力事業者でございます。この点について、先ほど私が申し上げたようなことが起こるかということなわけでございますが、CPUとの関係では、この【市場閉鎖の能力】というところの下の方の3つの丸のところを御覧いただければよろしいかと思っておりますが、これはCPUとFPGAの接続に使う規格としては、インテルが独自の規格をもちろん持っているわけでございますが、それ以外のオープンな規格も存在いた



しまして、これはインテルの関与を必要とせずにFPGAメーカーが使うことが可能でございます。

あるいは、FPGAの市場にはアルテラ以外の有力事業者がいるのですが、その事業者がインテル以外のCPUのメーカーと、戦略技術協力を発表しております、インテルに対抗する陣営を作ろうとしているということでございます。

それから、この件についての企業結合審査が始まってからということなのですが、インテルは結局アルテラ以外の複数のFPGAメーカーに対して、独自の接続規格に関しても、ライセンスを付与したというようなこともございましたので、こういった状況を踏まえて、当事会社には市場を閉鎖するような能力はないのではないかという評価をしております。

同様に、インセンティブがあるかどうかということについてもチェックいたしましたけれども、CPUの処理能力を向上させるために組み合わせる半導体としては、FPGA以外のものも現在開発が行われているという段階であるということ、あるいは半導体メーカーが新製品を開発するには、需要者の協力も不可欠だというようなことを考えると、インセンティブもそう高くはないであろうということで、こういう問題は起こらないであろうという結論を出したという案件でございます。

この点については欧州委員会でも同様の検討をいたしまして、やはり問題にはならないであろうという結論を出しているところでございます。

それから16ページ以降は、デナリホールディングスインクとEMCコーポレーションという組合せでございますが、このデナリホールディングスというのはDellの親会社でございますので、世間一般ではDellとEMCの統合案件というふうに言われているものでございます。この件につきましても米国・欧州の当局と情報交換をしております。

この案件につきましては、16ページの下の方の四角の1つ目の丸でございますが、外付けエンタープライズ・ディスク・ストレージ・システム（EDSS）という商品について両者が競合関係にあり、水平型の企業結合に当たるということで審査を行っておりますので、その点を特に御紹介したいと思います。

このEEDSSという商品は、サーバーに外付けいたしまして、サーバーの処理能力を向上させるための商品でございます。

17 ページは商品範囲の画定でございます、これはEEDSSで商品範囲を画定しております。

それから地理的範囲は、先ほどの半導体と同じような状況がございますので、世界全体で画定しているということでございます。

それから19 ページが、その水平型の企業結合の内容でございます。これはシェアの増分からすると、それほど大きくはないわけでございますが、合算で35%程度のシェアになるということでございます。

有力な競争事業者が一定程度いるということ、あるいは参入圧力があることも競争圧力として考慮しておりますが、若干ユニークなのは、その下の隣接市場からの競争圧力でございます、これはEEDSSというのは、先ほど申し上げたサーバーに付けるハードなわけでございますが、これは、需要者がストレージの容量を拡大しようというときに、EEDSSを買ってサーバーにつなげるという選択肢もあるわけでございますが、近年は、クラウド事業者からストレージのスペースを借りてくるという方法が増えてございます。

実際、移行事例も生じておりますし、今後、クラウドは、伸びていくということが見込まれてございますので、このクラウドサービスをハードのEEDSSに対する競争圧力として認めております。

こういった点を考慮して、問題にはならないであろうという評価をしているという案件でございます。

このDeIIとEMCについては、このペーパーでもう一つ御紹介しているサーバー用仮想化ソフトとサーバーの抱き合わせのような問題がございますが、これは論点としては先ほどのインテルとアルテラの案件と似たようなものでございますので、御説明は割愛させていただきます。

最後に、コンビニの案件につきまして一言御説明をさせていただきます。

21 ページでございます。

これはファミリーマートグループとユニーグループの統合案件でございます。ファミリーマートグループは御存じのとおり「ファミリーマート」

等のコンビニを運営しております、ユニーグループは「サークルK」でありますとか「サンクス」といったコンビニを運営しております。

コンビニの案件につきましては、一般的なスーパー等の小売業と同じように、店舗ごとに競争の範囲を画定いたしまして、コンビニであれば、おおむね半径 500 メートルの範囲で地理的範囲を画定して、競争関係を見てございます。コンビニというのは、全国一律の価格でやっているの、地域で見てもしょうがないのではないかというふうに思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、実際、全国一律でやるということが何か法令で決まっているわけでもございませんし、近年 IT 化で価格の管理が容易になっているということもあり、地域ごとの状況に合わせた価格設定をするというような動きをコンビニ本部も強めているということもございませぬので、ここは慎重にこのような検討方法を採用しているところでございませぬ。

こうした地理的範囲でファミリーマートグループのコンビニとユニーグループのコンビニが競合している地区は全国で 2,000 以上ございまして、これを一つ一つ競争環境をみていくと大変なことになりますので、どうやって詳しく競争環境を見ていく地域を絞り込んでいくかが効率的、迅速な審査のためには重要だということで、そのために経済分析を使っております。

経済分析の手法としては、主に 2 つ使っております。

1 つは、GUPPI と呼ばれている数字を算出して、それによって絞り込みをしたということでございませぬ。この GUPPI というのは、企業結合の後で一方の会社の店舗が価格を引き上げる圧力がどの程度強いということを示す数字でございませぬ。

これは実際に両者が競合しているエリアを、半径 500 メートル圏内に競合コンビニがどれだけいるか。あるいは 500 メートルから 1 キロの圏内に競合コンビニがどれだけいるかというような形で、4 つのカテゴリーに分けてまして、その 4 つのカテゴリーの中から店舗をピックアップしてアンケート調査などを行った結果を基に、それぞれのグループごとにこの GUPPI の値を出しているわけでございます。

そのGUPPIの値を出した結果、ほとんどの店舗は3%未満という数字だったわけですが、隣接500メートル圏内の競合コンビニが1社になり隣接500メートルから1キロ圏内には競合コンビニが無いという地域につきまして、4.8%というかなり高い数字が出ましたので、このカテゴリーに当てはまるものについては、更に詳細な審査を行うという形で絞り込みをしたというのが一つでございます。

それからもう一つは、23ページで、これは他業態からの競争圧力に関する経済分析でございまして、コンビニの来店客数につきまして競争環境、例えば近くにコンビニがあるかどうか、あるいはチェーンスーパーがあるかどうかといったような、いろいろな要素に基づいて、回帰分析を行ったというものでございます。

その分析の結果、当事会社グループの店舗から半径1,500メートル圏内にコンビニではない、チェーンスーパーが3店舗以上ある場合は、当事会社グループの店舗への来店客数が顕著に減るといような状況がみられましたので、こういった要件に該当するところについては、絞り込みで落としまして、これに該当しないものについて、更に詳細な審査をしたということでございます。

24ページのところで、最終的には46地域が残ったわけでございますので、これについては個別に審査をした上で、最終的には問題ないという結論を出させていただいたところでございます。

私の説明は以上でございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

それでは、ただいま御説明いただいた点について、同様に御意見、御質問ございましたら。

村上会員。

○村上会員 私はむしろ実態の内容よりも、外国企業同士の企業結合に対して、現在の企業結合審査の実務をどういうふうに行っているかに関心があるので、それで順番に聞いていく感じになるので、順番に質問させてください。

それでこれをまずやるときには、一応、当事会社から、他の競争当局と情報交換、協議その他をやるということについての同意書を取り付けてい

るという形になりますか。

○品川企業結合課長 これは外国企業同士の案件にはよくあることでありますけれども、外国の当局と情報交換をするという場合には、この当局とこの範囲で情報交換しますということについて、当事会社に説明して、当事会社からウェーバーを取るという形を必ず採っております。

○村上会員 したがって、受け取った情報その他については、それを基にして外国当局と協議しますよということについては、まず同意は取っているということですね。

○品川企業結合課長 さようでございます。

○村上会員 それでそのときに、これは感触の問題で、多少微妙なのですが、当事会社というのは例えば海外の3つの当局が絡むような案件で書類の届出をするというときに、その届出をする書類の内容というのは各当局に基本的に同じものを出しているという感覚なのか。そこはケースによって結構違いがあるのか、いかがでしょうか。

○品川企業結合課長 これはまさに先生がおっしゃるように、若干、ケース・バイ・ケースのところがございますが、ただ基本的には世界市場で議論するのが適当だと思われるような案件につきましては、結局、どこの当局に対しても同じような内容を報告することになりますので、基本的には同じ内容のものが出てきているというふうに理解しております。

一方で、例えば医療機器のように各国市場が画定されるような案件ですと、例えば、アメリカにおける市場のことについて報告してもらっても仕方ありませんので、そういう場合は、各国市場のものが出てきますが、それ以外の世界市場で検討するような案件であれば、基本的に同じものが出てまいります。

○村上会員 次に、当局間で事件処理について協議したり話し合いをしたりする場合に、昔から例えばアメリカとヨーロッパのような二国間の協議というのはよくある話なので、イメージは非常に分かりやすいのですが、例えば今回の3件目の事件で、日本とアメリカとEUの当局が全部審査しているという話になると、実態は2か国の競争当局間の話し合いの感覚になるのか、あるいは、本当に1つのテーブルを間にして、3つの当局が意見

交換するというようなことまで現実に行われるのか。

○品川企業結合課長 これはもちろん3つの当局間で、電話をつないでマルチの電話会議をするということは、現在のシステムでは可能でございます。

ただ、やはり3つの当局、これはほかの部局でも同じ問題がありますが、日米欧、全部そろえて、同じ時間に電話会議をやろうとすると、時差の関係でどこかの当局がかなり割を食って、苦勞するということがありますので、少なくとも今回のこの事例集で御紹介している案件では、日本とアメリカ、日本とEUという形で電話会議をさせていただいています。

もちろん、アメリカとEUはそれぞれ別の場で電話会議をやっておりますので、それは当然、結論からいうと三角形になるということが前提で、それを前提に我々は電話会議をやっているということではございます。

○村上会員 それで、最後の質問なのですが、この事件の事実関係全体をみると、外国の競争当局も結局は同じ結論というか、問題なしという結論に到達した事例だという感じですか。それはそれでよろしいですか。

○品川企業結合課長 それで結構でございます。

○村上会員 それならば、余り実際には問題にならないけれども、欧米であるような問題解消措置をめぐって当局同士の見解が違って、処理をめぐって深刻に意見が対立したり、措置に対して調整を要したりするという、そこまでの事例の経験はまだ公取委ではないのか、あるいはもう既にそういう事例が出ているのか。どんな感じですか。

○品川企業結合課長 何をもって深刻とするかというところはございますけれども、去年の事例集で御説明している医療機器の案件などは、問題解消措置も付いているわけでございますけれども、その事件においては、この案件が問題であると考えているかどうか、あるいは問題解消措置を採るとすればどういふものが要するのか、問題解消措置を採らせる場合に日本の問題解消措置と海外が考えている問題解消措置が矛盾しないのかというところのチェックは、電話会議や何かで話し合いながらやっています。

そのときにある当局は「措置を採らせるべきだ」と言い、ある当局は「採らせるべきではない」と言って、何か深刻な問題になったというような事案がこれまでにあるわけではございませんけれども、少なくとも問題解消

措置の内容について矛盾がないように調整したという案件は過去にもございます。

○村上会員 各当局の見解が違ったり、問題措置でギリギリやり合うことになったりする事例というのが最近は出てきているので、その辺の感じだけ質問しました。

○井手会長代理 ありがとうございます。

そのほか。では高橋会員。

○高橋会員 私からは、資料 3-1 の最終ページに、企業結合審査のフローチャートが付いていますけれども、これに関連してお伺いしたいと思います。

今のような外国企業を当事者に含むケースというのは、また非常に複雑だと思うのですが、日本企業でも企業結合することの検討を開始したということを公表し、そして公取委の審査が終わったら、基本合意書を出し、いついつ経営統合もしますよと、こんなふうなプロセスを踏んでいるのだらうと思いますけれども、公取委の審査がどのぐらいの日数がかかるのかというのは、当該企業にとっては、非常な関心事だと思うわけです。

第 2 次審査のところに、全ての報告等の提出という文言がございまして、つまり第 2 次審査になった場合、その審査に必要な報告等を公取の方が当該企業の方に要請する。それでかなりいろいろなやりとりがあると思うのですが、ここの辺りのやりとり、どのぐらいの日数をかけているのかお伺いしたいと思います。

それから、報告等の提出が終わった段階から 90 日以内となっているのですが、これもなるべく短くなるような方向でやっていらっしゃると思うのですが、第 2 次審査に行った案件は、当初、届出をしたときから、どのぐらいの平均処理日数を要しているのか。ケース・バイ・ケースというところもあると思いますので、もしそうであれば、平均、最短、最長みたいな形で教えていただけたらと思います。

○品川企業結合課長 これは一般論で申し上げると、まさにケース・バイ・ケースでございまして、特に企業結合も様々でございまして、これはものすごく複雑な、競争に問題がありそうな案件もあれば、それほど大きな問題がなさそうな案件もあるわけでございます。その点では第 2 次審査に行くもの

であっても、実際には様々ございます。

実際、具体的にどれくらい時間がかかっているかということでございますが、例えば 204-3-1 の資料の 3 ページを御覧いただいてよろしいでしょうか。

これは、先ほどちょっと御紹介した大阪製鐵と東京鋼鐵の件が実際どういうタイムテーブルで動いておったかということでございます。

この案件ですと、平成 27 年 8 月 20 日に届出書が出されておりました、第 1 次審査は 30 日でございますので、9 月 18 日に第 2 次審査に入っています。ここで報告等を要請させていただきまして、全ての報告が出てきたのが、この案件の場合は 11 月 10 日でございますので、2 か月程度で出てきているということです。

ここから 90 日ということになりますので、最大平成 28 年 2 月 9 日が締切りということになるわけでございますけれども、実際には 1 月 28 日に処理が終わっているということでございます。

もちろんこういう案件ばかりではございませんので、案件によっては、報告と要請の回答にもっと時間がかかる案件もございますし、あるいは本当に 90 日、報告と要請を受理してから、いっぱいいっぱいかかってしまう案件も、それはあることはあるということでございます。

ただ、私の感覚としては、この大阪製鐵の件は、短い部類には入るのだろうというふうに思っておりますので、報告と要請の回答が 2 か月で出さるうというのは、かなり短い部類だと思っております。

○高橋会員 関連してすみません。素人なのでお伺いしたいのですけれども、同じ資料の 1 ページ目のところに、届出受理等件数が書いてあり、上段の方は過去 3 年受理した届出の処理状況ということですが、第 1 次審査で終了したものというのは問題がなかったと考えてよろしいのでしょうか。

それから第 2 次審査で終了した件数というのも、同様に読んでよいのかということと、ここの過去 3 年では排除措置命令を行った件数というのはないのですけれども、過去においてあったのかどうか。そこを教えてください。

○品川企業結合課長 1 つ目の点でございますけれども、この第 1 次審査で終了した



ものという一番上の行でございますけれども、これについては少なくとも、もちろん理屈の上では、第1次審査で問題がありますということになって、第1次審査で問題解消措置が付いて、結論が出ましたというようなことも、もちろんあり得るわけでございますけれども、少なくともここで281件出ているものの中には、そういう案件はございません。

ですから、通常は1次審査で終わっていただければ、問題はなかった案件だと思ってお考えいただければよろしいかと思います。

それから3つ目の話は、排除措置命令のお話でございますが、これは基本的には、先ほど申し上げたように問題がある場合には、問題解消措置を講じていただいて、その結果、最終的には問題解消措置を織り込めば、問題がないという形になるものですから、排除措置命令等まで至ることはないということですので、基本的には、この排除措置命令の数字は毎年ゼロが続いているという状況です。

非常に昔の例としては、排除措置命令をこの企業結合規制との関係で採ったものもないわけではございませんが、基本的には全て問題解消措置で解決しております。

仮に公取委と何かあらかじめ相談していて、問題がありそうだという場合には、日本の企業のプラクティスとして、排除措置命令まで行く前に相談を取り下げるとか、そういう案件は過去にもございますけれども、少なくとも排除措置命令まで至って、処理をしたという案件は、ここ数十年はないとお考えいただいて結構でございます。

○高橋会員 よろしいですか。

○井手会長代理 はい。

○高橋会員 御説明ありがとうございました。

大体分かるのですけれども、公取委の立場からすると終了したということになると思うのですけれども、企業とか一般人の目から見ると終了というのは分かりにくいので、実態がどうだったのかというのを知りたいところでございます。

それから問題解消措置を前提に問題なしとした件数と、これは公取委としてはそうしましたよということだったのでございますけれども、この問題解消措

置を実際に採ったのか、採らなかったのかというのは、ここからは読み取れないので、その辺りも伺いたかったのと、事例集は平成5年から平成27年まで249の例ということですが、たまたまかもしれませんけれども、今回開示していただいたこの11の事例というのは、みんな結合オーケーになったものなのですけれども、問題解消措置のものであるとか、最近はないようですが排除措置命令を行ったものですか、いろいろあった方が分かりやすいと思います。参考になる例ということで、抽出されたのだと思うのですけれども、この問題解消措置を前提に問題なしとした件数を、過去に開示しているというようなこともあるのかどうか、併せてお伺いします。

○品川企業結合課長 問題解消措置につきましては、これは問題解消措置を採ることを前提にクリアランスを出しているということになります。仮に企業側が実際には問題解消措置を採っていないということであれば、公正取引委員会は排除措置命令ができるという形になりますので、企業側も当然問題解消措置は採るという前提でやっておりますし、我々も一応事後に確認はしておりますけれども、問題解消措置はいずれも採られていると認識してございます。

なお、過去に事例集に掲載した249件の中には、当然問題解消措置を付けて、クリアランスが出たというものも含まれてございますし、仮に排除措置命令を行うということになれば、そのこと自体を公表することになりますので、その時点で世間には明らかにさせていただくということになると理解してございます。

○高橋会員 御説明ありがとうございます。

問題解消措置に関しては、問題解消措置を採ればオーケーになるというのはもちろん分かるのですけれども、企業として、その問題解消措置を受け入れられないから、企業結合をやめますというケースもないわけではないというふうに思うので、そのあたり、少し分かりにくいというふうに思って質問させていただきました。

○品川企業結合課長 問題解消措置につきましては、こちらの御説明が悪かったかもしれませんが、企業結合審査においては、我々の方から一定の市場においてこういう問題がありますという指摘をさせていただくと、その問題を解消

する措置は企業側が自分の方でお考えいただくことになっています。それを我々の方でチェックいたしまして、なるほどこれならオーケーでしょうということになりますと、その問題解消措置を前提にクリアランスを出すという形になります。そういう意味ではこちらから問題解消措置を求めて、それに対して企業の方から、できる、できないと回答するという形にはならないものになってございます。そこは企業の方ともコミュニケーションを取りながら、やらせていただいているところでございます。

○井手会長代理 まだ御質問等あるかと思えますけれども、あともう一つ議題が残っておりますので、第4番目の議題に移らせていただきたいと思います。

第4番目、最後の議題ですけれども、「公的再生支援に関する競争政策上の考え方」という点について、藤井調整課長から御説明をお願いいたします。

○藤井調整課長 調整課長の藤井でございます。よろしく申し上げます。

私からは、今ありましたように、公的再生支援に関する競争政策上の考え方ということで、今年の3月31日に公表されたものですが、昨年の4月のこの会合の場で、その前に行った研究会の中間取りまとめについて御説明させていただいたと思います。

今回の考え方は、研究会の中間取りまとめを踏まえて、公取委が出すガイドラインという形で検討したものでございます。

ということで、研究会の中間取りまとめから、若干構成を変更したりはしていますけれども、内容的には、ほとんど変わっておりません。

それでは、お手元の資料の4-1に沿って御説明させていただきます。

まず「はじめに」のところでございますように、2行目からの第2パラグラフのところですが、公的再生支援というのは、競争の結果、本来であれば市場から退出するはずであった事業者を再生させるものなので、市場メカニズムに介入し、競争に影響を与えることになるということを書いてあります。

このガイドラインは何を目的としているかということが、次のパラグラフに書いてありまして、公的再生支援を行う必要がある場合において、公的再生支援による事業再生が可能となることを前提にしつつ、ただ、我が

国の市場における競争に与える影響を最小化するために、こういった点に留意すべきかといったことを明らかにしているということでございます。

その下の第1のところで定義を書いております。まず公的再生支援とは何かということですが、様々な政策目的を達成するために政府が出資して特別の法律により設立された法人、政策投資銀行とかそういったものがこれに該当するのですけれども、こういったところが、有用な経営資源を有しながら、市場における競争の結果として、経営が困難な状況に陥った事業者の事業継続能力を回復することを目的として行う事業再生支援と書いてあります。

2の方で、そういった公的再生支援を行う法人のことを、公的再生支援機関と書いてあります。

第2が、公的再生支援が競争に与える影響に関する基本的な考え方ということでございまして、1枚おめくりいただきまして、1のところで、公的再生支援が競争に与える影響ということで、あり得る弊害として2つありますということを書いております。

①の方ですけれども、非効率的な被支援事業者が市場に存続することによって、効率的な既存の事業者とか新規参入事業者に対する需要の移転であるとか、それから人的・物的な資源の適正配分が妨げられることがあり得るだろうというのが1点でございます。

それから②の方ですけれども、経営が困難になったとしても、公的再生支援が受けられるという見込みを安易に持ってしまうと、効率的な事業活動を行わなくても、最終的には支援を受けられるという期待が生じてしまう、事業を効率化するインセンティブが弱まるというモラルハザードの問題が生じるということを挙げております。

2でございますけれども、被支援事業者の規模などが競争に与える影響についての考え方を整理しています。

①では、絶対的な事業規模が大きい事業者を支援する場合には、それによって競争に与える影響が大きくなるだろう、②は、その事業者の市場シェアが大きい場合もそうだろう、③は、業界における事業者の数が少なく、市場集中度が高く、かつ、そこにいるプレーヤーの市場シェアが拮抗

しているような場合も影響が大きく出やすいだろうといったようなことを書いております。

今度、3ページを御覧いただきたいのですが、第3でございます。

公的再生支援が競争に与える影響を最小化するための基本的な考え方ということで、まず1で、三原則というのを書いてあります。三原則というのは①から③にありまして、①が補完性の原則で、民間だけでは円滑な事業再生が不可能であり、公的再生支援機関が介入せざるを得ないような場合に限って、その場合でも民間の機能を補完するようにして実施するべきであるということでございます。それから②の必要最小限の原則は文字どおりでございます。当該事業再生のために必要最小限となるような規模、手法で行われるようにすべきである。

それから3つ目、透明性の原則ということですが、その支援によって市場メカニズムにどのような影響を与えるのかということになるべく明確にする。それで競争事業者が、そういった支援について意見を述べる機会を与えるといったようなことも、可能な限りやっていくべきであるといったようなことが書いてあります。

その次に2で、公的再生支援開始後における競争回復措置についての考え方というのがございます。

その前の1で書いています三原則にのっとって、競争に与える影響をなるべく小さくするように、公的再生支援の内容を調整して支援を開始したけれども、結果として、支援された事業者が当初想定していたよりも、強くなってしまふというようなことがあり得るだろうということでございます。そういった場合に、その強くなり過ぎた部分を調整するために、競争回復措置を採るということはどうかということについて、考え方を整理していますが、これはよろしくないだろうという理由として①②というのがあります。①は、うまくいったら後で調整されるということになると、効率性改善のために一生懸命やるというインセンティブが損なわれてしまうので、そういう意味で望ましくない。

それから4ページの方に記載の②ですが、その被支援事業者に対して貸付けしている金融機関とか、そういったステークホルダーにとって

も、そういった事業再生に関与するインセンティブというのを損なっていくということが考えられますので、事後的に競争回復措置を採ることは適当ではないという考え方を示しております。

それから第4でございますけれども、支援内容ごとに、競争への影響を最小化するために、どういうふうにすればいいかというようなことをまとめております。

1番のところは支援の規模ですけれども、支援の規模が大きければ競争に与える影響は大きくなるということですが、これに対して(2)で、①から③まで書いてございます。

①で書いてあるのは、最小限にするということなのですが、考え方として、偶発的なリスクに対応するために、十分な規模の支援を行うことは必要最小限の範囲の中というふう考えられる。一方で、そういったリスクを余りにも過大に考慮して、規模を過剰に上乘せしていくということになれば、必要最小限とはいえなくなるだろうという考え方を書いています。

それから②ですけれども、公的再生支援ということは、政府出資の機関が公的再生支援をするということになると、安心感があるということで、ほかの民間金融機関からの融資などの呼び水効果もあるだろうということで、そういったことを踏まえて、民間の金融機関からの借入れや増資といったものをなるべく増やしていくということをまずやるべきだということであります。

それから③ですけれども、支援される事業者が過大な債務を抱えている場合には、支援内容を減らすためには、債権者に債権放棄を求めていくということが必要になるわけですが、その場合に、債権者の同意を得る、納得感を得るためには、まず株主が責任をしっかりと果たす必要があるだろう。そのためには、減資などの形で、株主がまず損失を負担するというをした上で、債権者に対して債権放棄を求めていくということが適当であろうといったことを書いております。

それから2番の支援の期間・回数ですけれども、これは期間が長いとか回数が繰り返されれば、影響は大きくなりますし、それから繰り返し行わ

れるということになると、先ほどのモラルハザードの問題も出てくるということを書いておりました、これに対して考え方としては、支援の期間は可能な限り短くして、原則として期間の延長は行わないとか、それから5ページの方になりますけれども、支援は原則として一度限りであるという、そういう前提でやるべきであるということを書いておきます。

それから次に、3の支援の手法でございますけれども、(1)にありますように、金融支援と非金融支援というのがあるということで、金融支援というのは資金の貸付けとか債務保証、それから出資といったものが考えられます。

それから非金融支援としては、債権者間調整とか、専門家の派遣といったものがありますけれども、このガイドラインでは、具体的に金融支援について、どういうふうなことを考慮すべきかということ(2)で書いておきます。

まず①でございますけれども、金融支援を行う場合には、その資金の用途を、事業再生に必要な範囲に限定するべきであるということです。

それから②、これは先ほどの若干繰り返しですけれども、呼び水効果があるので、そういったことを踏まえて、金融支援の手法や内容を決定するべきであるということ、また、③で、流動性支援を行う場合、貸付けなどをする場合には、競争への影響を少なくするために、利子とか保証料を課す、これはその条件自体も民間の条件に近づけるというようなことをするべきであろうということを書いてあります。

それから④で出資については、流動性支援に比べて影響が大きく出やすいということなので、その必要性を慎重に検討するべきであるということを書いてあります。

それから6ページの4でございます。

公的再生支援と法的整理が併用されるということが実際にあり得るわけですが、これを併用すると、法的整理というのは、再生支援と機能として共通する部分があるので、併用すると影響が大きく出やすいということでございます。

(2)にありますように、併用する場合には、その併用が本当に必要な

のかを慎重に検討する。さらには、最後の行に書いてありますように、法的整理固有の機能を利用しなければならないような場合に、併用すべきであるということをございまして、7ページに①から④で書いておられますけれども、どういう場合が該当するかということですが、簿外債務が顕在化するリスクを遮断する必要があるとか、債権者全員から同意を得ることが困難であって、多数決で進めたいというような場合、それから債権者の種類が多岐にわたる場合とか、事業の継続に必要な資産を差し押さえられると支障があるので、それを防ぐために法的整理が必要と、そういったような場合が、理由として考えられるといったようなことを書いてあります。

その最後のところに書いてありますように、併用する場合には影響が出やすいので、公的再生支援の内容を厳格に調整することが適当であるということをございます。

それから5で、支援内容の調整だけでは看過できないような競争への影響が残る場合ということです。三原則に沿って支援内容を調整しても、やはりどうしても被支援事業者が強くなるといったような場合に、どういう措置を採るかということで、その場合は、規制当局とも連携しながら、影響最小化措置ということで、行動措置であるとか構造措置、具体的には①②にございますように、①の行動措置としては、新たな生産設備への投資などを一定期間制限するといったようなことを、②としての構造措置は、事業譲渡などをさせるといったようなことを書いてあります。

こういったようなことを、どうしても必要であれば考えるということもできるのではないかとということです。

ただ、1ページめくっていただいて、8ページの方になりますけれども、こういったことをやるタイミングについては、支援を始める前、支援が動き出す前にするべきであるということを書いておられます。これは先ほどの競争回復措置と同じで、始まってからそういうことをやると、やはりインセンティブを損ねてしまうので、適当ではないということをございます。

それから第5でございますが、透明性の原則の関係で、考え方を明らかにしております。



若干先ほどの繰り返しになりますけれども、2の①にありますように、予見可能性を高めるために、支援機関は支援基準とか支援手続を明らかにする。これが一般的な話でございますけれども、それとは別に②のところで大きな事案については、支援が競争に与える影響について評価して、公表することが望ましい。そういった評価をするに当たっては、競争事業者とか取引先などから意見を聞くことが望ましいといったようなことが書いてございます。

それから最後に第6の部分でございますけれども、関連する事業規制等の在り方ということで、監督官庁の在り方ということなのですけれども、基本的な考え方の最初の3行にありますように、公的再生支援に関連して許認可などの処分を行うときには、競争条件への影響が必要最小限となるように留意することが望ましいといったようなことが書いてあります。

9ページにまいりまして、その下の方ですけれども、9ページの第2パラグラフの最後の4行ぐらいですけれども、被支援事業者が経営努力により効率性を改善しようとするインセンティブが低下しないようにしていくということが望ましいということを書いてあります。

具体的には、2の①②ということですが、①の許認可権を適正に行使して、潜在的な新規参入者の参入を促すであるとか、それから②に書いてありますように、事業の実施に不可欠な施設の利用を、競争者が容易に利用できるような、そういう方向で考えるとといったようなことが望ましいということでございます。

以上が、このガイドラインの全体でございますので、こういった考え方を示すことによって、今後、公的再生支援を行う機関が、この考え方を留意して対応していただくということを期待しているということでございます。

以上でございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

以前、中間的に報告していただいた内容に加え、今回、細かく今御説明をいただいたわけですが、これについて御意見、御質問ございますでしょうか。

○有田会員 今までも考え方はあったと思うのですが、改めてこういうふうには有識者

から成る研究会を開催されて、大きく再整理したのか、改めて考え方が出てきたところはどこなのか、教えてください。

○藤井調整課長 EUだとステイト・エイド規制があって、本ガイドラインと似たような考え方はあるのですけれども、単一の国だとなかなかそういうのはないのですが、こういった公的再生支援みたいなものが行われることによって、支援される人とその競争者がいて、公的なところで資金を入れることによって、競争に影響がある、やはりそういうことはありますよねという認識が共有されて、それについて考え方を整理しようではないかということで、研究会がまず開催されて、先ほど申しましたように、その中間取りまとめを踏まえて、今回ガイドラインとして考え方を示したということでございます。

○井手会長代理 JALの破綻を契機にして、ANAとの競争ということで、今回、こういうふうな形でまとめたということ。

レイク会員、お願いいたします。

○レイク会員 大きな金融危機、経済危機が起きたときに、政治とそして市場規律との関係で、模索し介入が行われることは、世界中の各国で起きることなのですけれども、そこから絶えず学習していく上で、ここに考え方として書かれている市場メカニズムに介入して競争に影響を与えることがあるからこそ、この方針を整理しているという御説明だと理解しました。

大変分かりやすく整理されているし、本来であれば、裁判所で実際に処理されていけば、十分、機能するように各国でなっているのにも関わらず、現実はそのようなこともあるということなのだと思うので、こういう形で公正取引委員会として考え方が整理されることは大変良いことだと思うのですが、今後の実務的な実効性の確保という意味で、考え方はこうだと、今後、その考え方に基づいて監督官庁であったり、政治の動き、今何か具体的な案件がないのかもしれませんが、今後そういう事象が出た場合に、どういうふうに具体的に公正取引委員会としてはこの方針に基づいて活動するつもりでいらっしゃるのかをもう少し御説明いただけませんか。

これを作った上で、あとはこういう考え方に基づいてやってくれること

を期待するというふうに言って、ホームページにだけ載せておくのか。そうではなくて、「いや、これは問題ですね。こういう介入はもう一度考えた方がいいのではないですか」と積極的に動く、そのためにはこういうことをし、先ほどタスクフォースの話もありましたけれども、そういうことをするのか。どういう計画で、せっかく作った考え方に基づいた運用をするつもりなのか、御説明いただけるとありがたいです。

○井手会長代理 では、お願いいたします。

○藤井調整課長 まずこの考え方を支えるものというか、EUの方の場合は、具体的に禁止するような根拠もあるわけですがけれども、そういうものは、現時点では、日本にはございません。

そういう中でもこの考え方を示すことによって、まず公的再生支援を行うような政府系の機関とか、それからそれに関連するような規制当局については、この考え方を留意してやってほしいと考えています、そのことは既に本ガイドラインを作る過程でちゃんと説明もしていますので、そこはしっかり留意してやっていただけるだろうとは思っています。公的再生支援機関が本ガイドラインに照らしてどうなのだというのを相談してくることがあれば、公取委としても、そこは相談に乗ることにしたいというふうに考えていますし、あと、それは本ガイドラインの方にも「はじめに」の方に書いてございます。それからあとは、余りそういうことはないと思いたいのですが、やはり新聞報道などを見ていて、余りにもこれはどうなのかというものがあれば、場合によってはそれを担当している支援機関の方に、この案件はどういう案件なのですかというようなことを聞いていくというようなことも、場合によっては考えられるかなというふうに思います。

○レイク会員 私の一般的な経験で、こういう公的支援に政治も含めて動き出して、支援機関があって動いているときに、これが、競争政策上問題がないように、注意したいので、アメリカで反トラスト局等の組織に相談しながらやろうというふうに、日本で公正取引委員会に相談しながらやろうと考える人が余りいないのではないかと思うのです。

ですから逆に、こちらからアクティブに動かなければいけない可能性の

方が高まると思うのですが、考え方をせっかく作ったので、今後更に相談してくれればいいけれども、相談してくれないときのために、こちらとして動く体制を準備していくことが必要なのか、法的な意味で国会を含めて、何らかの法的措置が必要なのか、まだ考えていないのかかもしれませんが、次のステップがあると考えていらっしゃるのか、そうではないのか。向こうが相談してくれることを期待している、場合によってはもしかしたら何か言うかもしれないというふうに言っているようにも聞こえたので、その程度で本当にいいのか。もっとアクティブに何か次のステップとして措置を確保する、公正取引委員会として、動く必要がないのか。この基本的考え方の実効性を確保するために、それはいかがでしょうか。

○藤井調整課長 先ほど相談があればということをお申しましたけれども、確かに相談にどれぐらい来ていただけるかというのは分からないところもあります。ですから、特に競争に影響が大きそうな支援となれば、当然新聞などで報道されて、どういうのが動いているかは分かると思いますので、そこら辺はウオッチしていきたいと思っております。

あと更なる立法を考えているかという点については、そもそもこの研究会をやろうというときに、法律を作るという前提ではなくて、考え方を整理するというところでやっていますので、その時点では立法というのは念頭になかったというふうに理解していますけれども、考え方を示して、公表した考え方に沿って、やっていただけるかどうかというところをウオッチして行って、その状況をみながら、次のステップのようなことが必要なかどうかというのを考えるのかと思いますので、今、具体的に法改正をすることを考えているわけではありません。

○杉本委員長 補足的にちょっと説明させていただきますと、EUでは、ステイト・エイドに対して欧州委員会、競争当局が強制的に、これはだめだとか言う権限もあるわけですが、それはある程度やはり国を越える、幾つかの国を含んだ統一市場というものをEUは持っていて、それで国のステイト・エイドが競争に与える影響というものを、強制的に修正する権限があるとか、そういうことが必要だということから始まっているのだと思います。

アメリカについてどうだということもありますが、それに対して我が方もやはり、公的助成というものが競争に与える影響というものも、公正取引委員会としてはきちんと考えなければいけないというような観点から、こういうガイドラインを作ったわけでございます。けれども、飽くまでも私どもに権限がある、そこに権限を作ってほしいという希望は、我々にそういう権限を与えられるという環境がまだ整っていると思いませんので、とりあえずはこのガイドラインを作って、そのガイドラインを作ることによって、いろいろな公的助成によって企業再生するときに、こういう助成当局、再生計画を作る公的助成をする当局に説明責任が生じるのだと思っています。

その説明責任をきちっと果たしてもらおうということは、まさに私どもから求めている公的助成をやるときの必要条件だと思っております。また、ので、その助成に関して、それが競争をゆがめているのかどうか、競争状況を確保しているのかどうかということについては、助成当局に対し我が方は意見を言うということになるのだと思います。

もちろん、今、申し上げましたように法的権限といいますか。強制権限が私どもにありませんので、それを聞いてくれるかどうかというところは担保されていないわけですが、そこは政府間であっても1つの当局として、そういうもの、問題があるものについては、申し入れていこうと。

それに対して、きちんと対応できていないということであれば、私どもが世の中にそういうことを申し上げて、再生当局に対してプレッシャーをかけていくというようなことになるのだと思っております。

○井手会長代理 ありがとうございます。

最後に。

○川濱会員 まさに今おっしゃったように、各国の競争当局というのは、基本的に独禁法の執行だけではなくて、競争アドボカシーの作業というのも大きな任務として行っており、そのような活動が新聞等々にも取り上げられていると思うのです。

今回の取組は非常にその点で重要な作業で、その第一段階だと思います。ただアドボカシーはお題目的に過ぎないものと、具体的な事案で説得的な

対応をとる力量を持つかどうかは各国の競争当局の水準を示すものだと思います。今後、公正取引委員会が力を発揮することを期待すべきことになるのだらうと思います。

今の委員長の御発言というのは、その期待を受け止めていただけということだと承りました。

○有田会員 先ほど手を挙げたのは、そのところを聞きたかった。今まで、公的資金を導入しているというのが、消費者側からはよくみえなくて、そういうことでおっしゃったようなことであれば、すごく期待ができると思います。

○井手会長代理 ありがとうございます。

不手際で、予定していた時間が過ぎてしまいましたけれども、大変活発な御議論ありがとうございました。これで終了したいと思います。

杉本委員長、何か追加的に御発言がございましたら、お願いいたします。

○杉本委員長 どうもありがとうございました。

私どもの仕事は、市場の番人というのでしょうか。競争を実質的に制限するような行為を摘発するか排除する、また、事前に防止するという仕事だ、それを通じて、経済の発展につながり、消費者の利益を確保するということだと思っております。

そういう意味で、競争法、独占禁止法、下請法の厳正な執行というのが、私どもの一番の仕事のやるべき中身だと思っておりますので、それを中心に今日は報告させていただいたものでございます。

いろいろ御意見ありましたように、競争法の執行というのは非常に国際的な広がりを持っておりまして、例えば、カルテルについて、今回のコンデンサの事件にしましても、日本だけではなくてアメリカ、EU、その他アジア諸国にも執行の広がりを持っているものでございますし、企業結合の話に関しましては、外国企業を含むものも非常に案件が増えておりますし、さらには、日本企業同士の企業結合でありまして、国際的に広がりがあるということで、日本だけではなく、アメリカ、EU、アジア諸国にまで届出を出していただく必要があるものが増えていていると思います。

企業サイドにしますと、そういったいろいろなところに届けを出してクリアしなければいけない、クリアランスを得なければいけないということ

で、なかなか手続的に煩わしいと思います。そのところはむしろ私どもは当局として、やはり国際標準的な審査基準というものを持って、当局がインターナショナルな基準によって、対応するということが必要なのではないかと考えているところであります。

そういう意味で、今日は専ら朝からニュースでブリエグジット（Brexit）の話があつて、もしそれがあつたら、原則2年間の交渉期間があるようでございます。ヨーロッパの競争当局もそうすると増え、そうすると調整のためのフォーラムがまた一つ増えたりする可能性もあるのかなと思つて、注意深く見守っていかなければいけないということになるのかもしれないと思つて、そういう印象を持っているところでございます。

それから最後になりますけれども、実はこの独禁懇のメンバーによる会合は、本日をもって最後となる予定でございます。

それぞれの方に任期3年間、大変お世話になりました。一応、今回で任期が切れる予定でございます。そういう意味で、本日をもって最後の会議となると思つていますが、皆様方におかれましては、これまで多岐にわたる論点において御議論いただきまして、大所高所からの御知見を賜りましたとともに、これからも公正取引委員会の競争政策につきまして、対外発信の橋渡しも担ってきていただいたと思つております。

これまでの長きに亘る御指導、御鞭撻に対して改めて厚く御礼申し上げますとともに、今後の皆様方のますますの御発展をお祈り申し上げたいと思つております。

どうもありがとうございます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

事務局の方から連絡事項がございましたら、よろしくお願ひいたします。

○山田経済取引局長 経済取引局長の山田でございます。よろしくお願ひいたします。

ただいま委員長から申し上げましたように、この第15期の独占禁止懇話会の会合は、今回が最後でございます。また16期の会員の方をお願いする方針につきましては、現在検討しているところでございますので、また後日いろいろ御相談させていただきたいというふうに思つております。その節はよろしくお願ひ申し上げます。

○井手会長代理 ありがとうございます。

本日は不手際で時間超過してしまいましたが、活発な御議論、大変ありがとうございました。

お忙しい中、御協力いただきありがとうございます。

それでは本日はこれで閉会したいと思います。ありがとうございました。