

独占禁止懇話会第198回会合議事録

1. 日時 平成26年6月12日（木）14：00～15：40

2. 場所 公正取引委員会大会議室

3. 出席者

【会員】伊藤会長，青木会員，天野会員，有田会員，井手会員，稲垣会員，及川会員，翁会員，川田会員，川濱会員，神田会員，岸井会員，児玉会員，櫻田会員，

高橋会員，野原会員，舟田会員

【公正取引委員会】杉本委員長，小田切委員，幕田委員，山崎委員，山本委員

【公正取引委員会事務総局】中島事務総長，山田総括審議官，南部官房審議官（国際担当），松尾経済取引局長，原取引部長，野口審査局長

4. 議題
- 平成25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25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25年度における主要な企業結合事例

○伊藤会長 それでは、定刻となりましたので、第198回の独占禁止懇話会を開会したいと思います。

本日はお忙しいところを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、「平成25年度における独占禁止法違反事件の処理状況について」、2番目は、「平成25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いて」でございます。そして、3番目は、「平成25年度における主要な企業結合事例について」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していただきまして、会員の皆様から御意見を聴取するということを予定しております。

それでは、最初の議題に入りたいと思います。平成25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

いしたいと思います。

○小林管理企画課長 審査局管理企画課長の小林でございます。よろしくお願いたします。私の隣に座っておりますのが、審判、審決取消訴訟の事務を担当します中里審決訟務室長でございます。

それでは、資料のうち右肩に独禁懇 198-1-1 と書いてあります資料を中心に、平成 25 年度における事件の処理状況について御説明いたします。

公正取引委員会の審査は、告発を目指します犯則調査手続と行政処分を目指します行政調査手続によって行われるわけでございますけれども、犯則事件の場合も最終的には行政処分であります排除措置命令あるいは課徴金納付命令に行き着くわけございまして、その面でまず行政処分の状況から御報告します。

資料の 1 ページを御覧いただきまして、件数でございますけれども、1 ページの図 1 の棒グラフを見ていただきたいと思います。このグラフにございますように、一番右側が平成 25 年度でございます。平成 25 年度は法的措置、実際にはこれは排除措置命令の件数と思っておりますけれども、18 件の措置を採っております。内訳としましては、談合、受注調整、カルテル、そして不公正な取引方法となっておりますが、少し具体的に申し上げたいと思いますので、恐縮でございますが、資料の 6 ページ、7 ページを開いていただけますでしょうか。

ここが内訳でございます。まず入札談合事件が 2 件ございました。2 件といいますのは、(1) の左側の上の部分でございますけれども、千葉県発注の土木工事あるいは舗装工事につきまして、談合事件があったというものでございます。これは千葉県の山武地域という地域を限定したローカル談合ではございましたけれども、東日本大震災で津波の被害などがこの地域はあったものですから、その復旧・復興工事も一部含むというところで、そういったものも談合の対象となったという事件でございました。

次に、その他入札談合のところは、北陸新幹線の談合事件、これは刑事告発したものでございますので、後ほどまた御説明いたします。

次に、6 ページの下の方でございますけれども、受注調整事件としまして二つ、枠で囲ってあるのがございますけれども、東電と関電という電力会社

が発注いたします架空送電工事、これは高圧の電気を発電所から変電所に運ぶ鉄塔の上に高圧ケーブルを架けるという工事でございますけれども、この送電工事、あるいは、都心部で電柱・電線を使わずに地下に送電線を通すという地中送電工事につきまして、いずれも受注予定者を決定したという事案でございます。

それから、7ページになります。価格カルテル事件は全部で8件ございました。最初の二つ、この枠で囲ってあるところの二つなんですけれども、異性化糖と水あめ・ぶどう糖という一種の甘味料のカルテル事件、それから、その次にございます段ボール用のでん粉、これは、段ボールというのは表の紙と中の中芯とをのりで接着して付けるわけでございますけれども、それに使う、のりの役割を果たすでん粉でございますが、これのカルテル事件というのがございます。事件としましては、異性化糖、水あめ・ぶどう糖、それから段ボールでん粉と三つの事件になります。

違反行為を行っていた会社はかなり共通してまして、上の甘味料の事件の違反事業者が10社、それから段ボールでん粉の事件の違反事業者が8社ですが、うち7社が共通しているという事案でございます。これらはいずれもトウモロコシからでん粉、つまりコンスターチを作りまして、そのコンスターチを更に水あめ・ぶどう糖あるいは更に異性化糖へと変換していくという一連の過程の中でできてくる製品に関するカルテルでございます。いずれも原料でありますトウモロコシ、これは、アメリカから輸入してくるわけでございますけれども、シカゴ商品取引所におけますトウモロコシの先物相場、これがかなり上昇したことを背景として、その価格転嫁ということでカルテルが行われたというものでございます。

それから、次にありますのがインフルエンザの任意予防接種の料金の決定です。埼玉県の方で吉川市、松伏町がございますけれども、ここの吉川松伏医師会が接種料金を決定し、その料金を傘下の会員の医療機関に守らせたいというカルテル事案でございます。

それから、カルテル事件の最後が自動車の外航海運です。新車を外国に輸出する場合には船で運ばれるわけでございますけれども、その際の船荷料金、船舶の運航料金について船会社がカルテルを結んでいたということでござ

いますので、北米航路、欧州航路、中東航路及びアジア大洋州航路という四つの航路につきまして、それぞれ違反を認定しております。

それから、優越的地位の濫用事件が1件ございまして、これは北海道にございますラルズというスーパーマーケットが納入業者に対しまして優越的地位を利用しまして、従業員の派遣でございますとか、協賛金の支払いでございますとか、購入強制でございますとか、そういったことを行ったという事件でございます。

1ページにお戻りいただきまして、以上18件ということで、大体、例年並みの事件数であったかなと思っておりますけれども、さらに、このほかに警告としまして1件、志賀高原索道協会という志賀高原スキー場のリフトを運営する会社の団体が、会員の事業者が発券するリフト券の料金あるいは発行方法を制限していたという事案で、警告公表を行っております。

次に、資料の2ページになりますけれども、課徴金納付命令の状況について御説明いたします。

平成25年度は、今申しました新しい事件につきまして301億7400万円余りの課徴金の納付命令を行いました。そのほかに、図2を見ていただきますと棒グラフがございまして、白い部分と赤い部分がございまして、平成25年度は赤い部分はほとんど見えないような状況でございますけれども、7,000万円弱の赤い部分がございました。これは平成17年改正法以前の古い法律、旧法と呼んでいますけれども、その法律の規定に基づきまして、審判を経てから審決によって課徴金の納付を命じたというケースがございまして、これが7000万円弱ということでございますので、合わせて302億4283万円の課徴金の納付を命じたところでございます。

平成25年度の中で特徴的なのは、高額な課徴金の事案があったということがございまして、先ほど御説明しました自動車の外航海運業務に係るカルテルにつきましては、1事件の課徴金額としては過去2番目に高額ということで、227億円強の課徴金を課しておりますし、この中の課徴金納付を命じられました1事業者につきましては、過去、1事業者に対しては最高額ということで、131億円強の課徴金の納付を命じたところでございます。

このほか課徴金納付命令の特徴をもう1点申し上げますと、課徴金は減免

制度のほかに、一定の要件を満たしますと、課徴金の割増しや減額を行うことが規定されております。中でも違反行為を繰り返して行った場合、具体的には、過去 10 年間に課徴金の納付命令等を受けていた場合には、課徴金が 5 割増しになるという規定がございますし、また、違反行為の中で主導的な役割を果たした事業者に対しては、やはり 5 割増しになるという規定がございます。この両方を満たす場合、つまり、過去にも違反をしていて、かつ今回の違反では主導的な役割を果たしたという場合には、課徴金が 5 割と 5 割で 10 割増し、課徴金が 2 倍になるという規定がございます。

この規定は、平成 22 年 1 月から施行されておりますけれども、そういった事案が平成 25 年度、初めて登場したということでございまして、先ほど御紹介した東電・関電の送電線事件の違反行為者のうち、2 事業者がこれらの要件を満たして、もともと課徴金の率が売上額の 10%であったものが売上額に 20%を乗じた額の課徴金の納付が命じられております。

3 ページの 3 番、刑事告発でございますけれども、平成 25 年度におきましては、北陸新幹線の融雪・消雪基地設備工事の入札談合事件につきまして、平成 26 年 3 月に事業者 8 社、それからその従業員 8 名を検事総長に告発したところでございます。このケースは新幹線の関係の工事ということでございまして、大企業を含む事案であったこと、それから、公共的な性格の強い、国民生活に密接した分野における談合事件であること、さらに、違反行為者の一部が過去に別の入札談合事件で有罪となっており、違反が繰り返されていたというようなことから、私どもの告発基準に該当するというので、刑事告発を行ったものでございます。

3 ページから 4 ページにかけましては、入札談合等関与行為防止法、いわゆる官製談合防止法の適用について記載してございますが、同じ事案でございまして、北陸新幹線の入札談合事件につきまして、発注者でございます鉄道・運輸機構の職員が入札参加業者のうちの特定の者に対しまして、未公表の予定価格関連の情報を教示するなどの入札談合等関与行為を行っていたことが認められましたので、官製談合防止法に基づき、同機構の理事長に対して改善措置要求を行ったところでございます。

課徴金減免件数について御説明しますと、まずその申請件数でございます

が、5ページの上の方の表1にございますように、平成25年度は50件でございました。平成24年度あるいはそれ以前と比べまして、減少したという状況でございます。課徴金減免の申請を受けて、実際その審査を行って、事後申請の場合もありますが、課徴金の減免制度の適用を受けた事案や事業者が表2にございます。平成25年度におきましては12件の事案について、この課徴金減免制度が適用されております。

冒頭、平成25年度の違反事件は18件と申し上げました。うち1件は優越的地位の濫用事件でございますので、課徴金減免制度の対象ではないものですから、17件のうちの12件がこの減免制度の適用を受けたということになります。実際にその適用を受けた事業者数は33事業者でございますが、このうち10事業者につきましては、課徴金が全額免除されます事前第1位の申請者でございます。

次に、6ページ、7ページは先ほどちょっと簡単に御紹介したものでございますので飛ばしていただきまして、9ページを御覧いただけますでしょうか。9ページは、これは平成25年度に特徴的なこととしてまとめたものでございます。平成25年度の事件を振り返ってみますと、違反行為者に対して厳正に法的措置を採ったほかに、その行政処分の際に、関係する機関とか団体とかに申入れ、要請を行いました。これは法的権限に基づくものではないのですが、競争政策の観点から、あるいは今後独禁法違反を起こさないようにとの観点から申入れ等を行っております。

大きく三つのカテゴリーに分かれますが、一つは、事業者団体への要請でございますが、異性化糖及び水あめ・ぶどう糖のカルテル事件におきまして、これはカルテルの会合が業界団体の会合の場で行われていまして、その業界団体の専務理事の方がこういう情報交換が行われていることを知りながら、何も措置を講じなかったなどの事情が見られたものですから、再発防止をしていただくよう要請を行っております。

二つ目のカテゴリーは、発注者への申入れでございますけれども、談合事件において、発注者の側で何らかの違反行為を誘発・助長するような行為が見られることがございまして、これがいわゆる官であれば官製談合防止法の適用があるわけですが、民間事業者の場合にはそういう適用がないわけ

でございます。東電・関電のケースではそういった発注者の側にも、違反行為を認識しながら放置したとか、あるいは違反が発覚しないように注意喚起したとか、そういった問題行為がありましたので、再発防止など適切な措置を講じるよう申入れを行いました。また、鉄道・運輸機構に対しましても、官製談合防止法上の改善措置要求とは別に、北陸新幹線以外の工事についても情報漏えい等がありましたので、併せて改善を申し入れたところでございます。

三つ目に、関係官庁への要請でございます。自動車の外航海運カルテルにおきまして、この分野では海上運送法上、独禁法の適用除外制度がございまして、実際一部の航路では適用除外の届出が出ておりましたが、届出料金は実勢と離れており、適用除外として届け出られたものは形骸化して、不必要な適用除外という実態にあったのではないかとということで、その適用除外制度の要件適合性を見直すように国土交通省に対して要請したものでございます。

次に、10ページに審判、審決、これは簡単に触れさせていただきますけれども、独禁法違反の行政処分に対して不服がある場合には、現在、審判で争われることになっております。平成25年度の継続件数は182件でございます。前年度に比べて若干増えておりますけれども、それ以前の増え方に比べると、増え方はモデレートであったかなと思います。平成25年度のうちに15件審判が終了いたしました。かつ2件取下げがありましたものから17件減りまして、平成25年度末では165件、それが年度繰越しになって、平成26年度初の審判件数となります。

1点トピックスを申し上げますと、10ページの1でございますけれども、先ほど申し上げました旧法の課徴金の納付を命ずる審決あるいは課徴金の納付を命じない審決として、7件のうち5社に課徴金の納付命じて、2社に命じなかったものですが、平成17年改正法以前が継続しておりました審判事件の最後のものがこれでようやく終わりました。これで平成17年改正法以前のは全てなくなったという状況でございます。

ちょっと長くなりましたが、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、御意見などをいただきたいと思しますので、御自由に発言していただければと思います。では、どうぞお願いします。

○稲垣会員 それでは、質問がないようですので、私のほうから。

感想なんですけれども、このように公取が努力されているにもかかわらず、カルテルとか談合とかの案件がいまだに例年並みで起きているというのは、大変残念なことだと思います。これらのことにつきましては、こういったカルテルとか談合とかそういった話であれば、多くの企業と多くの人が関与していると思いますが、そうであるにもかかわらず、このようなことがいまだに行われているというのは、やっぱりこういったことがいかに公正で自由な市場経済であるとか取引を歪める反社会的な行為であるかということについての一般の人の認識が足りないのかなと思います。

詐欺とか窃盗ということであれば、もうこれはいけないというのが、みんな分かっていますけれども、考えてみますと、カルテルとか談合とかについて、きちんと学校教育とかいろんな社会生活を営む前に、あるいはその中で、きちんと教育を受ける機会というのは余りないので、そういった意識が薄いのかなという気がいたします。ですから、長期的な視点に立ってこういった事案をやっぱり減少させていくといえますか、少なくしていくためには、場合によっては、義務教育の課程であるとか、あるいは高等教育の課程で、こういったものがいかに反社会的な行為であるかということを経験していく機会というのも、啓蒙活動の一つとして必要ではないかなと思います。そうすれば、やっぱり5年、10年たっていけば、変わっていくのかなという気がいたします。

実際に私どもでも、法学部の卒業者であればある程度分かるかもしれませんが、ただ、法学部を出た人でも、恐らく独禁法は選択科目で、勉強している人はそれほど多くはないのかなという気もいたします。そういった意味からしますと、やはり啓蒙活動が大事かなと思います。

もう1点だけ、ラルズという会社のケースですか、こういった優越的地位の濫用ということで法的措置の件がありますけれども、多分ここで書かれていることをこのまま読みますと、きちんと正確で書かれているがゆえに、余

り生々しさといいますか、ビビッドな感じが伝わらないと。恐らく、実態としては非常に悪質で、誰が見ても非常にこれはおかしいというような不正義が行われているんだと私は思いますけれども、もう少し外部に対して説明をするときには、やはり誰もが実態を見れば、これはおかしいというような事案だと私は思いますので、そういったことを外部に対して分かりやすく説明をしていただくことが大事ではないかなと思います。

以上です。

○伊藤会長 何かありますか。

○小林管理企画課長 ありがとうございます。学校教育等の長期的視点というのはまさにそのとおりであろうかと思えます。公正取引委員会でも出前授業とか、それから独禁法教室というのを小学校、中学校あるいは高校、大学の教育課程のお時間をいただきまして、個別にはさせていただいています。今後、例えば、独占禁止法の内容が教科書に載るとか、既に一部には実現しているかもしれませんが、学校教育を通じた普及啓発などについても引き続き努めていきたいと思っております。

また、優越的地位の濫用の件も、公表をするときにはきちんとした正確な言葉で書くことを重視しており、迫力不足という御指摘は深く受け止めたいと思えます。ちなみに、最近措置を採りました別の優越的地位の濫用の事件につきまして、ある店舗で火事が起きて商品が燃えてしまったときに、燃えてなくなった分を納入業者の負担として押し付けたということを出しして公表文に書きましたところ、そのことばかり新聞記事に載ってしまって、ちょっと本来の従業員派遣とか協賛金要請という部分が隠れてしまったようなこともあり、なかなか難しいのでございますけれども、いかにも悪い行為というのが分かるように工夫はしてまいりたいと思っております。

○伊藤会長 どうぞ、ほかに御意見なり御質問とか。どうぞ。では、そちら。

○天野会員 すみません、基本的なところでお尋ねしたいんですけれども、5ページにある課徴金の減免なんですけれども、こちらに件数の推移と適用状況というので書いていただいているんですけれども、こちらの課徴金の減免制度、導入されたときの趣旨等を踏まえて、現状、狙っていた効果とかが出ているのかどうかについて、御見解をお伺いしたいんですが。

○小林管理企画課長 課徴金減免制度は、平成 17 年に法改正をし、平成 18 年 1 月から施行されたわけでございます。正式な見解になるかどうか分かりませんが、法律の改正の際には、そういった仲間を裏切るような行為が日本で定着するののかというような意見も大分ございましたけれども、導入当初からかなりの申請があり、これを端緒に発掘した事件もかなりの数に上っていると考えていいかと思えます。実際、今年適用に関しましては、17 件中 12 件が何らかの形で減免申請が使われましたし、また、平成 24 年度には 20 件の法的措置を採っておりまして、そのうちの 19 件でこの減免制度が使われているということでございますので、そういった意味では課徴金減免制度を入れたことによって、よりカルテルの発掘がしやすくなったり、あるいは違反行為に対する措置が採りやすくなったりという効果は、上がっているのではないかと考えております。

○川田会員 よろしいでしょうか。

○伊藤会長 どうぞ。

○川田会員 今の課徴金減免制度に関連してですが、表 1 の申請件数の推移を見ますと、平成 25 年が 50 件ということで、前年あるいは前々年に比べて半減しているわけですが、申請件数が減っていることにつきまして、公正取引委員会は分析をされているのでしょうか。もし分析をされているのであれば、お聞かせいただきたいと思えます。

○小林管理企画課長 確かに、この件数、前年度の半分でございますし、年度という期間でとってみますと、過去最低ともいえるわけでございます。毎年毎年いろんな事件の減免申請が来ているものですし、これは事前のものも事後申請のものも含めてカウントしておりますので、直ちにこの件数がどうということでもございませぬし、一時的なものなのか、あるいは今後こういう傾向が続くのかというのも、もうちょっと見ていかないといけないかなとは思っております。

分析というほどではございませぬし、正確かどうか分かりませぬけれども、この件数が増えたのが平成 22 年度の頃でございます。ここから 100 件台の申請が続いたわけです。この頃、何があったかなと客観的な状況について考えますと、自動車部品の関係の摘発というのが、日本だけではなくて、

アメリカや欧州でも相次いでおりました。一般的に申しますと、課徴金減免は、当局から調べられた会社は、次に今度は自分が申請してそれ以上の被害を防ぐという形の、言い方がいかどうか分かりませんが、芋づる式の申請が出やすいという特徴があるのではないかと感じておりました。それに加えて、自動車部品は非常に点数が多いといえますか、色々な種類のものがあるということで、欧米当局も含めた摘発強化、それに伴って社内調査が行われて、当局への申請も増えたのではないかと思います。最近、そういったブームが去りつつあるということではないかと思います。

また、平成 25 年度の申請件数がすぐ平成 25 年度の措置に反映するわけではございません。審査に要する期間の分、若干のずれがございますので、申請件数の減少の影響があるとすれば、今後出てくると思います。

ただ、感覚的に申し上げれば、平成 25 年度、申請件数は 50 件でしたが、それでものすごく困っているかという、そういうわけでもないのではないかと考えています。楽観はしていませんが、直ちに悲観的になる状況でもないと感じております。

○川濱会員 それに関連して、若干の感想と質問をさせていただきます。確かに、自動車部品カルテル事件で一気に増えたのは分かるんですけども、それを除いても、過去が一番少ないときに比べてさえ 3分の2で、かなりやはり減っています。それから、自動車部品カルテル事件はまさに芋づる式になったということですが、やはり違反行為が行われたときに、内部でその違反行為があったことを確認すると、関連分野で普通に内部統制が働いて、それに対して、次にそれを申し出るとするのは通常のパターンとなるように、そのようなインセンティブを与えることがやはり課徴金減免制度のポイントだと思います。

課徴金減免制度は過去にも一度改正されましたけれども、やはり誠実な事業者が報われるような形で、かつ誠実でない者に対して余り不当な恩恵を与えないような形で、課徴金措置減免制度の仕組みはその都度いろんな経験に合わせて修正していく必要があると思います。現状において少し気になったのは、先ほど出された異性化糖の事件のときは、その後の直後の事件は、全てのメンバーが早期離脱、要するに、ばれたら危ないんで、次の水あめに関

してはやめているようです。やめながらも、課徴金減免制度の利用には消極的だったのではないのでしょうか。早期離脱になるということは、それらのケースで立入調査が入るまで二ヶ月経過したということですから、課徴金減免制度が活発に利用されていたらそうはならないように思います。結果として、全員が2割課徴金を免れることになっている。

これって、何となく誠実でない事業者がみんな得しているような、非常に不可解な感じがします。やはりインセンティブ・メカニズムとしての課徴金減免制度という点ではいかがなものかという気もしますし、これらはどこの国でも課徴金減免制度のようなものが適切なインセンティブを持つように、経験に照らして、またその国の運用状況に照らして変更していくというのは、このような措置を運用していく側にとって重要なポイントだと思うので、50件でも十分かどうかは分からないけれども、やっぱり件数が減っているのは確かなので、適切なインセンティブを与えるようなものになっているかどうかに関しては、調査等々はしていただけたら、有り難いなと思います。

○小林管理企画課長 今の点について事実関係だけ御説明させていただきますと、異性化糖の事件、水あめ・ぶどう糖の事件、段ボール用でん粉の事件というのは、みんなトウモロコシを原料していると申し上げました。立入検査に入りましたのは、異性化糖の事件が最初でございまして、その立入検査を受けて、事業者側でほかにもないかといろいろ社内調査をされたと思うんですけれども、その後、水あめ・ぶどう糖の関係とそれから段ボールでん粉の関係で、課徴金の減免申請がそれぞれございました。これは事前第1位という扱いで、課徴金免除を受けています。したがって、異性化糖の事件をきっかけとして、要するに公取が目をつけたことをきっかけにしてではありますけれども、新しい事件の事前申請が出てきたということであろうと思います。

それから、この件に関しましては、今、川濱会員からもお話がありましたように、課徴金は早期離脱の制度がございまして、公取がその検査に入る前の1カ月以上前に違反行為をやめていたこと、かつ違反行為期間が2年以内である場合には、課徴金が2割減額されます。異性化糖の事件に立入検査をして、すぐそこで違反行為をやめてしまって、それから減免申請が出てきたりとかしまして、次の事件で立入検査するまで1カ月以上あったものですか

ら、課徴金が2割、全社自動的に減額されました。そこはもう制度の問題で、それがよいかどうかということはありませんけれども、実際、次の事件、水あめ・ぶどう糖の事件と段ボール用でん粉の事件では、事前申請がありましたものですから、課徴金減免制度自体のインセンティブというのは、これらの事件でも表れたのかなと考えております。

○川濱会員 どうもありがとうございます。それを聞いて少し安心しましたがけれども、しかし、もう少し多くの業者が積極的に申請したのならもっと早く立件できたように思います。

○岸井会員 質問の前に一つだけ、私の理解は正確じゃないかもしれないので、確認なんですけれども、平成25年度の事件は17件のうち12件で減免制度が利用されたということで、そのうち10件では全額免除ということは、全額免除というのは1者しかありませんから、結局12件のうち10件はいわゆる全額免除が適用される、いわゆる事前の調査開始前の減免申請だったということですよ。

○小林管理企画課長 はい、そのとおりです。

○岸井会員 マスコミでもこの減免制度の利用について、数が減ったということをいろいろと書かれておまして、ただ、私、減免制度は、今、川濱会員も言われましたけれども、やっぱりどういうインセンティブをかけるかということで、減免の質というのも非常に重要だと思うんですね。今お話を聞くと、減免制度で一番大きいのは、今まで隠れていたものが調査開始前に向こうから言ってくることで、発見されるというのが、減免制度の一番の効用だと思うんですね。発見された後の事後の申請というのは、調査のいろんな資料にとってはプラスになりますけれども、事件の発見という点ではもう既に発見されているわけですから。そうすると、12件のうち10件というのは、質的にはこれは非常に高いんじゃないかというので、今、これを聞いて、別の意味ですけども、ちょっと安心をいたしました。やっぱり質的には非常に効果が上がっているんじゃないかと。

それからもう一つ、そうすると、調査開始後の申請はやっぱり減っているということになるんでしょうか、あるいは、調査開始前でも全額免除でないものが減っているというか、減っているところの分布みたいなのが、これは余

り表に出せないこともあるのかもしれませんが、従来の傾向と比べてどうだったのかについて、もし何か分かることがありましたら教えていただきたい。それが2点目です。

以上です。

○小林管理企画課長 最後にお話ありがとうございました、事前申請が減っているのか事後申請が減っているのかでございませけれども、詳しい分析をしておりませんので、お答えは御容赦ください。感覚的には、立入検査等が行われた後の事後申請が特に増えたとか減ったとかいうことは特段感じておりません。

○伊藤会長 ほかに。では、青木さん。

○青木会員 どうもありがとうございます。話が戻って、最初の認識のなさって、独占禁止法の認識が少ないのではないかという話に関連してですけれども、9ページの発注者への申入れの中で、東京電力に対する申入れのところを読むと、考えようによっては、特に東電はモノプソニストだと考えると一部の納入業者と結託して、排斥行為をむしろやっているのではないかと読み取れなくもないです。そのような解釈ができないかというのと、この場合は東電は、全く罪はなかったことを確認させてください。

○小林管理企画課長 そうですね。それが組織ぐるみというところは認定しておりませんで、一部の社員が違反行為者の従業員に対して情報を漏えいしたりとか、あるいは「ばれないようにしてくださいね」というようなことを言ったりしていたということでございますので、東電として何か特定の者以外の者を排除しようとしたということまでは認定していない状況でございます。

ただ、このときの公表文にも書いてございますけれども、東電のグループ会社がかかなり主導的な役割を果たしていたという点もございませので、その辺も併せて適切な措置を採るよう、東電に強く申入れをしているところでございます。

○伊藤会長 ほかに何かありますか。よろしいでしょうか。

それでは、続きまして、二つ目の議題、平成25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、真淵企業取引課長から説明をお願いしたいと思います。

○真淵企業取引課長 ただいま御紹介いただきました企業取引課長をしております真

測と申します。私の右隣におりますのは、下請取引調査室長の長澤室長でございます。この2つの部署で下請法の運用を担っておりまして、私のところで違反行為の未然防止に向けた取組を、長澤室長のほうで個別の事件の調査から必要な措置までをそれぞれ分担しております。お手元の資料に基づきまして、説明させていただきます。

お手元の資料で、右肩に独禁懇198-2と付された資料があるかと思えますけれども、これに基づきまして、昨年度における下請法の運用状況と、企業間取引の公正化への取組ということで、未然防止に向けた様々な取組を行っておりますので、これらの取組について御紹介をさせていただきます。恐縮ですけれども、2枚ほどめくっていただきますと、また1ページというページ番号が出てまいります。この3枚目のところからが本体の資料でございますので、こちらのほうで説明をさせていただきます。

まず、下請法の運用状況でございます。御案内のとおり、下請法違反行為につきましては、下請事業者がなかなか自分から違反行為を申し出にくいというような特性もあるということでございますので、私どもでは積極的に違反行為に関する情報を集めようということで、定期的に書面調査を実施してきております。その状況について1ページのところで書いてございます。昨年度、例年と同じ規模ですけれども、親事業者、下請事業者、それぞれ書面調査を実施したということでございます。

続きまして、2ページでございますけれども、昨年度、下請法違反の被疑事件ということで、新規に着手をした件数とその処理の状況について記載をさせていただきます。まず、新規に着手した事件としては、5,478件でございます。3ページの第2表と併せて御覧いただければと思えますけれども、端緒情報といたしましては、先ほど申し上げた書面調査での情報が一番多いという状況でございます。申告がそれに次いで、さらに、中企庁からの措置請求というふうが続いているということでございます。

続きまして、事件の出口のところですが、処理件数というところでございます。昨年度におきましては全部で5,425件について処理をしたということで、そのうち不問を除くと4,959件についての何らかの措置が採られたということでございます。その措置のうち、勧告が10件、指導が4,949

件ということでございます。勧告と指導の過去5年間の推移につきましては、3ページの下の方の第1図と第2図のとおりでございます。

続きまして、4ページでございます。4ページにつきましては、今申し上げた何らかの措置を採った4,959件につきまして、若干分析的なことをしたところでございます。どういった業種で多く行われているかといったことを整理してみました。まず、4ページの下の方の第3図ですけれども、4,959件のうち、どの業種が一番多いかということですが、製造業で半分近く、卸売業・小売業、運輸・郵便という形で続いている状況でございます。

それで、違反行為につきましては、下請法の中では製造委託と役務提供委託という形で取引の種類ごとに分かれているんですけれども、製造委託に関して、どういう業種の内訳になっているかを見たのが、5ページの第4図でございます。製造委託に係る措置件数が3,347件ございましたけれども、その内訳としては2,000件ちょっとぐらいが製造業で起きていると。その次の第4-1図で、その2,000件強の中でどの分野、どの製造業の中で起きているかをもう少し細かく見たのがその下の図でございます。これを御覧いただきますと、いろんな製造業で措置が採られている状況がお分かりいただけるかと思います。

製造業に続いて多くございました小売業・卸売業は、1,187件ございましたけれども、その業種の内訳を見てみたのが、その下の第4-2図でございます。機械器具卸売業といったところが1番になっている状況でございます。

他方、役務委託につきましては、1,612件措置を採っておりますけれども、その業種別の内訳を見たのが5ページの一番下の第5図でございます。運輸・郵便、情報通信といったところで、運輸・郵便の中では道路貨物運送といったところが多くなってきている状況でございます。

続きまして、資料の6ページでございます。6ページでは違反行為の種類別の分析を行っております。先ほど、勧告、指導を行った事件、4,959件と申しましたけれども、その違反行為を類型別に見たのが7ページの第3表でございます。この第3表の一番右の欄、合計で7,375件となっております。

れども、これは先ほど申し上げた 4,959 件よりかなり多いんですけれども、これはなぜかといいますと、一つの事件でいろんな行為類型に該当するような行為が行われているということで、それぞれの行為類型のところに重複カウントされるということで、このような数字になっております。

これを御覧いただきますと、手続規定と実体規定と書いてございます。手続規定といいますのは、下請法の中で、親事業者にかかっている書面交付義務、書類保存義務といったことに対する違反ということでございます。実体規定と書いてある方につきましては、これは禁止行為への違反ということでございまして、受領拒否、支払遅延、減額、返品等々でございます。それぞれの規定の違反行為が小計ということで書いてございます。概ねこれを御覧いただきますと、7,000 件ちょっとの中で手続規定違反が 5,000 件程度、実体規定が 2,000 件ちょっとということで、概ね 2 対 1 の割合でございます。

それで、実体規定の方の違反、2,250 件でございますけれども、その行為類型別内訳、ちょっと第 3 表では数字の羅列になっておりますので、分かりやすくしたのが 7 ページの下のほうの第 6 図でございます。これを御覧いただきますと、支払遅延だけで 6 割強を占めるという状況になっております。

続いて、実体規定違反につきまして、製造委託と役務委託で分けて、どんな行為類型が多かったかを見たのが、次のページの 8 ページの第 7 図、第 8 図でございます。これを御覧いただきますと、製造委託の方で支払遅延の割合が、先ほど見た 6 割強よりは若干減っていますけれども、支払遅延が多い状況には変わりはないと。役務委託の方になってきますと、8 割近くが支払遅延ということになっているという状況でございます。

続いて、8 ページの真ん中から下ぐらいのところですが、実体規定違反があったものについて、業種別の内訳を見たのがその下でございまして、製造業が多いということ、続いて、卸売業・小売業といったものが続いているという状況でございます。

さらに、行為類型別の業種別でどうなっているかということも分析しておりますので、参考資料 1 としてこの資料の 27 ページ以下に付けておりますけれども、時間の関係もありますので、説明は割愛をさせていただきます。

続いて、9 ページにまいりまして、下請事業者が被った不利益につきまして

では、親事業者に対しまして原状回復するように指導をするということになっておりますけれども、昨年度につきましては、親事業者 244 名から下請事業者 5,604 名に対しまして、下請代金の減額分の返還など、総額 6 億 7087 万円分の原状回復が行われております。原状回復額と原状回復を行った親事業者の数の推移につきましては、過去 5 年分ですけれども、その下に第 10 図、第 11 図ということを示しております。原状回復の業種別の内訳を御覧いただきますと、9 ページの一番下になってまいります。先ほど御説明したとおり、違反行為については業種別で見ると製造業が多かったわけですけれども、現状回復という観点で見ると、卸売業・小売業といったところが多くなってきている状況でございます。

続いて、11 ページにまいります。11 ページには、下請法違反行為を自発的に申し出た親事業者に対する事案ということで、一定の要件を満たしたような違反行為の自発的な申出につきましては、親事業者の法令遵守を促す観点から、下請事業者の利益を保護するために必要な措置を採ることを勧告するまでの必要はないものとして取り扱うことといたしております。従来、その旨公表してきているところでございます。いわば、下請法の中でのリエンシー制度のようなものですけれども、平成 25 年度におきましてはそうした自発的な申出が 12 件ございまして、そのうち 1 件については、通常であれば勧告するような事案であったということでございます。

あと、消費税転嫁対策特別措置法との一体的な運用については、今後も進めていくということでございます。

今まで申し上げましたが、下請法の昨年度における執行の状況ということでございます。

続いて、12 ページから、第 2、企業間取引の公正化への取組ということで、違反行為を未然に防止するために、下請法の普及啓発活動とか実態調査などを行っておりますので、そういった取組を紹介しております。

まず、一つ目に書いておりますのが、下請取引適正化推進月間の実施ということで、毎年 11 月を下請取引適正化推進月間と定めまして、中小企業庁と共同しまして、この 1 カ月間に集中的に普及啓発活動を行っております。特に、(1) にございます講習会を全ての都道府県で、場所によっては複数

回開催するという形で実施をしてきております。また、11月は、年末の金融繁忙期にかけて下請事業者の資金繰りに厳しさが増すことが予想されることを踏まえまして、公正取引委員会の委員長と経済産業大臣の連名で、親事業者に対して下請法の遵守の徹底等について文書で要請しているところがございます。ここがございます19万社ぐらいに対してそういう要請を行っているところがございます。

続いて、12ページの下の方に書いておりますのが、下請法に関する講習会ということで、11月に集中的に行う講習会だけではなく、年間を通じて講習会を開催しております。下請法の基礎の講習会、13ページのほうでは応用講習会ということで、受講者のレベルに応じてきめ細かい対応をしてきているところがございます。

また、13ページの方ですけれども、業種別講習会ということで、それぞれの業種に応じたお話ができるよう、業種別講習会を行っております。違反行為が見られた業種ですとか、我々が行った実態調査の対象となった業種、そういったところに向けて講習会を実施しているところがございます。

続いて、13ページ真ん中あたりですけれども、下請法等に関する相談・指導ということでございまして、地方事務所を含めました全国の窓口で、電話ですとか来局による相談を受けております。昨年度は7,000件ちょっとでした。さらに、相談を待っているだけではなくて、こちらから出向いて行って相談にも乗るという活動を行っております。それが中小事業者のための移動相談会というものです。中小事業者の方にとっては、公取に電話をかけたりに出向くというのは敷居が高いというような話もありますので、こちらの方から求めがあれば出向いて行って、相談に乗るといった活動をしております。

続いて、13ページの一番下のところですが、独占禁止法相談ネットワークということで、全国の商工会議所、商工会の御協力をいただきながら、独禁法とか下請法に関する相談をお受けしているということも書いてございます。

14ページにまいりまして、下請の取引に関しましていろいろな御意見をいただくということで、下請取引等改善協力委員の方を委嘱しております。現在153名の方がおります。こういった方から定期的に御意見をいただいた

り、アンケートにお答えいただいたりといったことをしております。

続きまして、コンプライアンス確立への積極的支援ということで、平たく言いますと、勉強会とか講習会等への講師派遣の活動、取組でございます。平成 25 年度においては、事業者団体等へ 62 回の講師派遣を実績として残しております。

続いて、最後になりますけれども、取引の実態調査ということで、いろいろな実態調査を行ってきているところでございます。昨年の秋には、(2)にございます物流センターを利用して行われる取引に関する実態調査につきまして、私からこの場で報告をさせていただいておりますが、あのような報告書を出して、それを業種別の講習会で普及して、違反行為の未然防止を図っていくという、そういう取組をしております。

15 ページ、一番最後のところですが、食品分野におけるプライベートブランド商品の取引に関する実態調査ということで、これは今年の 2 月から新規の実態調査ということで行っているものでございます。今、最終的な取りまとめをしているところでございまして、それほど遠くない将来に皆様のお手元にお届けできると思っているところでございます。

駆け足で恐縮でしたけれども、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、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見などございましたら、自由に御発言いただきたいと思っております。どうですか。では、どうぞ。

○櫻田会員 モスフードの櫻田と申します。

まず、実態把握ということで、大分ステップアップしているということは感謝申し上げます。ただ、非常に私がびっくりしたのは、今の御報告の中で、我々の業界と製造メーカーさんに、余りにも温度差があって、大体が下請法という、下請という言葉はもう我々の業界ではまず使わないんですね。上下みたいなことがまずない。業者という言葉も使ってません。お取引先という言葉方をしています。ですから、多分、下請法というものは概念の中で発注する側が上、受けるほうが下という中で作られたものなので、この辺のことが多分これから変わっていかないと、搾取ではないんですが、強要も含めて、多分解決は相当時間がかかるのかなと思っております。

一番びっくりしたのは、このデータの中で、支払いに関しての遅延ですとか割引みたいなものがありますよね。こういったことというのは、本当に行われているのかなとびっくりしました。我々の業界がすごいという意味ではなく、まず商取引の中で、契約に基づいて一定期間の中で、発注をしたら、そのある期間の中で当然受注をしていただいて、支払いをするという約束事ですから、それが守られていないというのはどういうことなんだろうなという、発注者のモラルですかね。ここが明らかになったことについては有り難く思うし、これはちょっと異業種ですけども、私も商工会議所の議員なものですから、もう一度やはりたくさんの方とよくヒアリングをして、本当にそういうふうなことがあるんですかということとはちょっと究めていきたいなというふうに率直に思いました。

皆さん、ちょっと御理解いただけないかもしれませんが、今の下請という言葉や業者という言い方、それから従業員という言い方そのものを今変えようと我々の業界ではしております。日本フードサービス協会があったり、フランチャイズ協会があったり、協会として私は、経産省と消費者庁、それから農水省、こういったところの方と非常にコミュニケーションがとれるようになったものですから、その辺連携して是非解決していきたいなと思いました。

一つだけ質問したいのですが、本当にこういうことはリアルにまだあるんですか。

○伊藤会長 どうぞ。

○長澤下請取引調査室長 まず、最初のお話ですけども、真淵から説明があったとおり、私ども書面調査をしているわけですが、21万ほど調査票を送っておりますと、下請事業者の方から当然いろいろと問い合わせ等が返ってくるんですが、その中で、結構、我々を下請事業者と呼ぶなとか、我々は下請事業者じゃない、パートナーだというような、そのような御意見をいただいて、そもそも下請事業者に対する調査とは何事かという、その題名からお叱りを受けることも結構ございますので、パートナーといいますか、業界によっていろいろ言い方が違うのかもしれませんが、今おっしゃったような形でやっている部分というのは大分あるのかなと思っています。

ただ、さはさりながら、我々がこういう業務をやりながら、又は申告等の内容の状況から把握している現状では、決してそれが一般的かという、まだまだ一般的ではないというのが私の感覚でございます。この違反件数の数値は私どもが調査をした結果でありまして、違反件数や内容もここ何年か大体同じような傾向でございますので、下請取引の状況が劇的に何か変わったかということに関しては、今後のことは分かりませんが、現状ではそれほど変わっていないのではないかと考えております。

ただ、下請事業者という言葉に抵抗を感じる方というのは結構いらっしゃるというふうに思っているところですが、法律が下請事業者と定義しておりますので、私どもはそれを使っているというだけでございます。

○真淵企業取引課長 すみません、1点補足をさせていただきますけれども、下請法におきます親事業者、下請事業者という定義がございまして、下請法の中では、一定の規模以上の資本金の格差がないと親事業者、下請事業者ということになってきません。ですので、やはりここで問題になっているケースというのは、それなりの規模の格差がある当事者間での取引の中で生じてきているということでございまして、我々としては、まだまだ問題のある取引、業界があるのかなという、認識ではおります。

○櫻田会員 一つだけ。我々も今473社のお取引先がありまして、取引額でいきますと5万円から90億円までの差があるんですね。その中でお取引しているわけで、取引高が多いから非常に厚く付き合うとか、少ないからないがしろにしているということは、基本的に取引契約に基づいてやっていますから、それはないんです。どうしても億を超えるような取引で長年お付き合いしていると、ほかの業界ではそのようなこともある可能性はわかります。

それとは別に、フランチャイズのビジネスをやっていると、やはり公正取引委員会の皆様にはお世話になっていると思っておりますけれども、ザーとジーの関係の中で優越的地位の濫用のようなことは、今、随分問題として上がっているのは事実です。ジーが弱くてザーが強いというようなことは、よくコンビニを中心として問題提起されますので、そこについてはたくさんの課題があるという認識は持っております。

以上です。

- 伊藤会長 ちょっと確認なんですけれども、今の支払遅延、1,488件って、これは分母は21万件でしたっけ、大体。要するに、質問票を送ったのが21万件なんですか。そのうち、支払遅延があったというのが1,400件ぐらいということですか。
- 長澤下請取引調査室長 そうです。
- 伊藤会長 0.7%ぐらいということですか。
- 長澤下請取引調査室長 ただ、21万全部が返ってくるわけではございません。また、「問題ありません」ということで返ってくるものも多くあります。先ほど説明いたしましたが、3ページの新規着手件数というのが、昨年はそういう書面調査の中から事件を発掘したものが、全部で5,478件あったわけですが、それで5,425件の処理をしたわけでございます。それを分母として、その中で支払遅延がこれだけあったと、そういう話でございます。
- 伊藤会長 今、支払遅延ケースがこんなに多いのかとおっしゃったから、分母は21万とたくさんある中で実際には1,400件ぐらいという。
- 長澤下請取引調査室長 そういう意味では、そうなります。
- 伊藤会長 だから、それを多いのかどうかというのは。
- 長澤下請取引調査室長 失礼しました。
- 伊藤会長 どうぞ。すみません。
- 稲垣会員 今の櫻田さんの意見に関連してですけれども、私も機械製造業の会社に勤めておりますけれども、やはり下請という言葉に対しては相当抵抗がありまして、会社の中ではそういうような言葉は一切使いませんし、パートナーであるとか取引先という言葉で使っておりますので。やはり将来的にこういった言葉を変えていただくことは、大事じゃないかなと思います。正直言います、やっぱり聞き慣れない、少なくとも私どもの会社の中では聞き慣れない言葉ですので、下請というふうに言われるだけで、非常に悪いといえますか、余りいいイメージを抱かないということですし、やはり優越的な地位の濫用とも関係すると思いますけれども、対等なパートナーとしてお付き合いさせていただくということを広く浸透させていくことが一番大事じゃないかなとも思いますので、是非御検討いただければと思います。
- 伊藤会長 どうぞほかに。どうぞ。

○岸井会員 半分質問なんですけれども、9ページのところで、下請事業者が被った不利益の原状回復という、これはかなり前から行政指導という形で、あるいは勧告の中でこれは命じられるという形になっているのでしょうか。この性格がどうなっているかということと、それから、原状回復というと、例えば支払遅延をすると、その遅延分の利息というのがいろいろ入ってくるんですけれども、減額等々と書いてあるので、実際にはかなり計算しやすいところ限定してやっているのか、あるいはもう少し広げているのか、あるいは今後少しこれを広げようというようなお考えがあるのか、その辺について2点お聞きしたいんですけれども。

以上です。

○長澤下請取引調査室長 原状回復につきましては、勧告事案だけでなく指導事案においても、幾らを返してくださいというふうに指導をしております。もちろん、原状回復額全体に占める勧告事案の割合は年によって違いますが、大きいものとなっています。

もう一つ御質問の点ですけれども、減額事案だけでなく、支払遅延でも原状回復を行っております。それは遅延利息についても支払うように指導しております。原状回復全体の内訳が資料の10ページの第4表に記載してあるところをごさいます。このような違反行為について、それぞれ原状回復の指導を行っているところをごさいます。

○伊藤会長 どうぞ。

○神田会員 書面調査のことで、いろいろ回答しやすい環境の整備ということで努力なさっているということなのでお聞きしたいんですけれども、下請事業者21万4000社に出して、そして、その中から5,478件に問題が見つかって、先ほど「問題ない」というふうに答えも返ってくるとおっしゃったものですかからお聞きしたいんですが、いわゆる回収率というんでしょうか、それは大半が返ってくるものなんでしょうか。それが一つ。

もう1個、数字の見方が分からないんですけれども、中小企業庁においても同規模の書面調査を実施していると1ページの(注)で書いてございますが、3ページの表2のところの数字が、中小企業庁からの措置の請求というのが1とか1桁の4とか、これはどのように受け取ったらいいのかを教えてください。

ください。

○長澤下請取引調査室長 まず第1の御質問でございますが、平成25年度は下請事業者21万4000名ですが、回収率は60%でございます。親事業者調査の場合につきましては、先ほどは申しませんでした、法律に基づくもので、提出義務がございまして、下請事業者にはそういう義務はございません。けれども、私どもいろいろとお願い等をしておりまして、60%程度の回収率でございます。

それから、もう一つの御質問ですが、中小企業庁でも全く同じような、大体、親事業者と下請事業者を合わせまして25万程度の調査をしております。それで、なぜ3ページの第2表の中小企業庁からの措置請求が1件かということでございますが、その前に中小企業庁は中小企業庁で、親事業者に対してそれぞれ私どもと同じような改善指導や原状回復の指導をしているわけですが、第2表に記載のある中小企業庁からの措置請求1件というのは、中小企業庁が調査の過程において、下請事業者に与える影響が大きいので、公正取引委員会に対して適切な措置をとるよう求めてきた件数でございます。私ども昨年度は10件勧告したわけですが、そのうちの1件はこの中小企業庁からの措置請求に基づいて私どもが調査して勧告した案件でございます。中小企業庁は全く私どもと同じような程度の調査や指導をしており、そのうち、公正取引委員会に適切な措置をとるよう求めるものが1件あったという、そういう関係でございます。

○伊藤会長 ほかにいかがですか。よろしいですか。

もしよろしければ、次へいきたいと思っております。どうもありがとうございました。

それでは、次は平成25年度における主要な企業結合事業につきまして、品川企業結合課長から御説明をお願いしたいと思います。

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

それでは、お手元の資料の右上に独禁懇198-3-1と記載がございまして資料を用いまして、御説明をさせていただきたいと思っております。平成25年度における主要な企業結合事例というものでございます。

まず最初に、年度の数字につきまして御説明をさせていただきたいと思えます。1ページ目でございます。届出受理等件数というものでございます。公正取引委員会では、一定の要件を満たします企業結合、株式取得でありますとか合併ですとか、そういうものですが、こういったものにつきまして届出を受けておりました、その届出を踏まえて公正取引委員会で審査を行うという形の処理をしておりますので、この届出の件数の推移を1ページに記載させていただいているということでございます。

企業結合は先ほど申しましたようにいろんな種類の企業結合があるわけでございますけれども、この合計の欄を御覧いただきますと、平成25年度に届出が行われました企業結合の件数は264件ということになってございます。この件数は、前年度の平成24年度に比べますと、前年度が349件でございましたので、数字としては大幅に減っているという形になっております。ただこれは、平成23年度を御覧いただきますと、平成23年度、275件でございまして、実はここには書いてございませませんが、平成22年度は265件でございましたので、そういう意味では概ね平準的な数字で、むしろ平成24年度がイレギュラーだったということではないかという気がしております。

次に、この264件につきまして、どういう処理をしておるかというのがその下の表でございまして、一番右側の264件の内数として右側に数字が書いてございます。264件につきまして、1次審査、2次審査という形の審査を行っております、大半のものは1次審査で終了するわけでございますが、1次審査で終了しないような中身の検討が必要なものについては、2次審査に進んで処理をする形になっているわけでございますが、大半は、257件ですけれども、第1次審査で処理が終わっているという状態でございます。

一方で、2次審査に進んで、その結果終了した件数というのが1件ございます。この二つを足すと258件でございまして、届出件数の総数264件との差が6件あるわけでございますが、この6件はどこに行っているかと申しますと、その下に注がございまして、届出件数のうち平成25年と書いてますが、これは申し訳ございません、平成26年の間違いでございます。平成26年5月末時点で3件が第2次審査中、3件が取下げという形になっ

ていますので、この数字には入ってこないという形になってございます。

ちなみに、この3件が2次審査中と書いてございますけれども、現在2次審査を行っている案件は、実は結合の事案としては1件でございまして、ただ、その1件が届出の基準という意味では3回該当するという形になってしまうものですから、複雑な企業結合のスキームをとると、たまにこういうことが起こるわけなんですけれども、そういう意味では、届出の件数としては3件ですが、事案としては一つの事案について現在2次審査を行っている状態であると御理解いただければと思っております。

それから、問題解消措置を前提として独占禁止法上問題なしとした件数というのがございますが、これは企業結合事案について審査をした結果、このまま行くと、独占禁止法上問題がありそうだという事案については、事業者の側から、ではこういう問題解消措置を採りますと。例えば、一部の工場を売却しますとか、そういった形の問題解消措置を採りますという案が出てきて、それを踏まえれば問題ないでしょうという形で処理がされることあるわけでございますが、平成25年度に届出が行われた事案に関しては、そういう事案はなかったということでございます。

それを踏まえまして、主要な企業結合事例の概要というものを御説明させていただきます。2ページ以降でございます。

公正取引委員会では、企業結合審査の予見可能性と透明性の向上という観点から、従来から主要な企業結合事例を公表してございます。これは企業結合自体は何ら独占禁止法上違法なものではございませんので、企業結合を行おうというような事業者に対して、どういう基準で審査が行われるのかと、どういうケースではどういう判断が出るのかが分かることが重要であると考えておりますので、こういう観点から、従来から審査結果を取りまとめて公表しているということでございます。この事例の公表は平成5年度以降行っておりまして、今年で21回目で、もう既に228の企業結合事例を公表しているわけでございます。平成25年度に関しては10の事例を掲載してございまして、本日は2次審査を行いました2件を御紹介したいと思います。

ちなみに、先ほどは数字のところでは2次審査で終了した平成25年度の届出の件数は1件ですと申し上げつつ、ここでは2次審査に進んだ2件と申し

上げましたけれども、これはまず、一つ目に御紹介するイオンとダイエーの事案というものは、届出自体は平成 24 年度に行われて、処理が平成 25 年度に行われたということです。ここでは平成 25 年度の事例として御紹介をしていますけれども、先ほどの統計との関係では、このイオンとダイエーの件は平成 24 年度の件数として入っているということでございます。ですので、これは先ほど、2 次審査で終了した件数を 1 と申し上げましたが、この 1 というのは 2 件目に御紹介する三菱・日立の事案ということになってございます。

それでは、3 ページを御覧いただきまして、まずイオンとダイエーの事案についてポイントを御説明させていただきたいと思っております。

この事案は、まず届出が行われる前から公取に相談は来ておりまして、届出の後、当事会社と意見交換をしながら調査を進めております。2 次審査が始まりまして、こちらからこういう事項を報告してくださいということで報告等要請というものをを行うわけでございますが、これを踏まえまして、当事会社からはいろいろ報告が出てまいります。報告が全て出てくる前の段階で、もう当事会社とは何度も積極的なやりとりをしております。それを踏まえて、当事会社から更に追加の主張や資料の提出をいただいて、審査をしたものでございます。こういった形で審査を行っておりますので、実際には全ての報告等を受理した時点が 7 月 9 日だったわけでございますが、その後、早期に結果が出ているというものでございます。

中身の話でございますが、4 ページ以降でございます。企業結合審査は、一定の取引分野を画定しまして、そこにおける競争が実質的に制限されることとなるか否かを判断するものでございますので、まず一定の取引分野の画定という作業を行ってございます。一定の取引分野は主に二つの要素で評価されます。一つは、商品なり役務の範囲、もう一つは地理的な範囲になります。

まず、左側の役務の範囲でございますけれども、まず、イオン、ダイエーは皆さん御承知のとおりスーパーマーケットでございます。スーパーマーケットは GMS と言われる、いわゆる総合スーパーと、あと食品に特化した食品スーパーがございます。ただ、実際にはスーパーマーケット事業者という

のは、特にGMSであるか食品スーパーであるかにかかわらず、基本的には食品がメインのお客さんをターゲットとして競争しています。また、消費者のほうも、基本的にはGMSに行くか食品スーパーに行くかを悩むことなく、日々のおかずを買っておるということでございますので、GMSと食品スーパーを区別して考える必要はないだろうというふうに考えております。

一方で、スーパーマーケット以外に、いろいろスーパーマーケットで扱っているような商品を売る業態としては、コンビニですとかドラッグストアですとか、そういうものが最近非常に多いわけでございます。ただ、これらの業態は、スーパーマーケットが強みとしている生鮮品とはやっぱり品ぞろえが違ふと。あるいは、若干はあるけれども、やっぱり劣るということでもございますので、そこは消費者の側から見ると、使い分けがあるだろうということで、この事案におきましては、コンビニやドラッグストアは分けて画定をしようということでございます。ですので、商品・役務の範囲としましては、スーパーマーケット業を考えておきまして、コンビニやドラッグストアは隣接市場、つまり、問題の市場の外側からの競争圧力という形で検討をしようということにしております。

それから、右側の地理的範囲でございますけれども、これは、スーパーマーケットは、各店舗ごとに周りに住んでいるお客さんが買い物をするものでございますので、それぞれ店舗ごとに商圈を設定しております。大体その商圈は、店舗ごとに半径500メートルから3キロぐらいの円の範囲が商圈になっているわけでございますが、この店舗の商圈の範囲内にイオンの店舗とダイエーの店舗があるかどうかということで、地理的範囲を抽出することになってございます。ですので、同じ商圈の範囲内にイオンの店舗とダイエーの店舗があるということで、全国の260地域というものを抽出しておきまして、この260地域について検討をするということでございます。

それから、5ページでございまして、この260地域のそれぞれについて競争が実質的に制限されることとなるかどうかを検討するわけでございます。まず、それぞれの地域の中で競争がどうなっているかでございますが、これについては、店舗が近くにあればあるほど、競争は激しく行われているだろうということはあるわけでございますけれども、実際には各店舗がそれぞれ

自分の競合店という形で認識している店舗と当然そうでない店舗がありますので、イオンの側から見てダイエー、ダイエーの側から見てイオンというのが競合店として設定されているような、そういう地域でありますとか、あるいはイオン、ダイエー以外の競合店がそれほど多くない地域ということで、競争に与える影響をある程度注意して見る必要があります。そのような地域をピックアップしたところ、100 ぐらいあるということでございます。

ただ、その中を見ても、実際には競争力のある当事会社以外の店舗はそれなりにあるでありますとか、あるいは、当事会社の店舗はそれなりに遠いところであって、それよりもっと近いところに別の競争業者の店舗があるというような地区が多いものですから、そういう意味では、本件株式取得の後も当事会社、イオン、ダイエーとそれ以外の競争業者の店舗の間で活発な競争が行われるだろうということを認めております。

それから、次のポイントとして、参入圧力ということでございますが、これは今の時点では商圈の範囲内に出店をしてない小売業者であっても、今後出店をして、競争単位として機能する可能性がありますので、そういう意味では参入圧力を見ているわけでございます。スーパーマーケットは今非常に出店規制が緩和されておまして、実際、スーパーマーケットの新規出店は数多く行われている状態でございますので、参入圧力もある程度働いていると認めております。

それから、先ほど、コンビニとドラッグストアは市場の外側と評価すると申しあげましたけれども、とはいえ、コンビニやドラッグストアで扱っている商品は競合している部分がありますので、そういう意味では、そういった分野からも一定の競争圧力が働くであろうと考えられます。

それから、次のページで、地理的な範囲の外側からの競争圧力というのがあるだろうということです。つまり、先ほど半径何キロという形で商圈を画定すると申しあげましたけれども、この商圈の外側の店舗は、全く競争の圧力がないかという、そういうことはないのございまして、例えばある程度値が張るものであれば、それは消費者、自転車でその商圈より外まで買いに行くこともあるわけでございますし、そういう意味では、地理的な隣接市場からも競争圧力は一定程度働くだろうということでございます。

それから、5番目に、ダイエーの経営状況というものがございます。ダイエーは当時、5期連続で当期純損失を計上している状態で、業績不振でございました。これは業績不振だから無条件に企業結合が認められるということではもちろんないわけでございますけれども、そういう状態にある当事会社が行っている競争を考えると、もともと結合前に行われている競争というのは、中心的に行われているのは、当事会社間の競争というよりは、当事会社とそれ以外の小売業者との競争であるという実態にあるようでございましたので、これも考慮した上で、いずれの地理的範囲、260あると申し上げましたけれども、このいずれの地理的範囲においても問題は無いという形で、株式取得についてクリアを出したというものでございます。これが1件目でございます。

もう1件は、三菱重工と日立製作所の火力発電システム事業の統合という事案でございます。これは平成25年度に届出がなされて、平成25年度に2次審査を行って処理をした事案でございまして、先ほどのイオン、ダイエーもそうでしたけれども、実際には届出前からいろいろと相談をさせていただいている事案でございます。

それで、中身でございますけれども、9ページでございます。この火力発電システム事業というのは、プラントそのものがビジネスの対象になる場合と、そのプラントを構成しているボイラーですとかタービンですとか、そういった機器がビジネスの対象になる場合と両方あるわけございまして、実際には機器をそれぞれ市場として画定しつつ、プラントについても市場として画定しているという形で処理をしているわけでございますけれども、ここでは一番まとまった形、あるいは、後ほど御説明しますIPP入札というものが行われている関係もありますので、プラントの一つでありますこの汽力発電プラントが一括発注される場合で御説明をさせていただきたいと思っております。

ちなみに、この汽力発電プラントと申しますのは、石炭や石油を燃やして蒸気力でタービンを回して発電するタイプの発電プラントでございます。これは、先ほど申し上げたように、機器がバラバラに発注される場合とプラントが一括して発注される場合があるわけでございます。プラントの発注と

いう意味では、ボイラーに超臨界圧ボイラーを使う場合と、亜臨界圧ボイラーを使うタイプがございますので、そういう意味では両方あるわけでございます。

ただ、実際には、ボイラーあるいは蒸気タービンのメーカーがこの汽力発電プラントの供給を行っている状態でございます。タービンですとかボイラーの性能や技術で見ると、超臨界圧ボイラーのほうが非常に高いということがございますので、実際にはプラントの供給者としては、超臨界圧のプラントと亜臨界圧のプラントでは、サプライヤーが大分違うということがございますので、これは超臨界圧のプラントと亜臨界圧のプラントは別々の取引分野として画定をするということでございます。

それから、地理的範囲につきましては、これは皆さん御承知のとおり、この会社は当然、世界中で火力発電プラントをめぐって海外事業者と競争をしているわけでございますが、一方で、国内を見ますと、日本のユーザーはメンテナンスや何かの関係もございまして、国内のプラントメーカーから常に買っているという状況があるものですから、一定の取引分野としては日本全国で画定をしております。これは実際、当事会社の方からも、これを前提としてシェアその他の資料が出されておりましたので、そういう形で処理をしております。

それから、実際の競争に与える影響が10ページ以下でございますが、まず取引分野の中で競争がどうなっているかでございますけれども、これは従来からもともとそう頻繁に国内で発注される事案ではないわけでございますけれども、三菱、日立以外にもA社の3社で競争が行われておりまして、さらに最近B社が参入しているということでございます。ですので、A社あるいはB社が牽制力としてそれなりに機能するだろうということでございます。

それから、参入圧力としては、新規参入者がいるということですし、これから参入することを検討している会社もいるということですので、参入圧力も一定程度働くだらうということでございます。

それから、需要者からの競争圧力というものが書いてございますけれども、これは一つには、こういったプラントを発注するのは、当然であります。

大規模な事業者でございます。石油会社、鉄鋼会社、化学会社あるいは電力事業者になるわけでございますが、こういったところは過去のプラントの実績なども踏まえまして、当然、発注額の合理的な水準はどの程度かを見ながら発注をしております。実際、国内での発注は非常に少ないこともありますので、値下げ要求が行われると、それなりに値下げをしている状態にもございます。さらに、後ほど申し上げますこの I P P 入札というものが行われておりますので、これから更にコスト重視の調達が行われるようになるだろうということでございますので、需要者からの競争圧力もそれなりにあるだろうということで認めております。

先ほど申し上げました I P P 入札というのが 11 ページに書いてございます。これは、今後、電力事業者が新たに発電所を作って電源を調達しようと考えたときは、入札をやらないといけませんという仕組みに現在なっております、これが Independent Power Producer、つまり I P P 入札ということになっておるわけでございます。これは 11 ページの右のほうに図がございまして、一般電気事業者、電力会社でございますが、この電力会社が自分が必要な電源が、例えば 100 万キロワット電源が必要ですよということになると、入札にかけるわけでございます。そうすると、例えばその 100 万キロワットのうち 60 万キロワットは、例えばほかの地区の電力会社あるいは電力会社以外の事業者が落札しますということになると、残りの 40 万キロワットは自分のところで供給するわけですけれども、60 万キロワットについては落札をした業者から買うという形でございます。

当然、この入札に勝つためには、低価格でプラントを調達しませんが、電力の価格が上がってしまって卸電力入札に勝てませんので、そういう意味では、入札に勝ち抜くためには、プラントメーカーを買いたたいて低価格でプラントを調達するという必要が出てくるということでございます。この I P P 入札が行われているということでございますので、そういう意味では、価格についての圧力は強まるだろうということでございます。

こういった事情を勘案しまして、本件について、競争が実質的に制限されることにはならないだろうと評価をしているものでございます。

当課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、ただいまの説明につきまして、御質問とか御意見ございましたら、どうぞ御自由に御発言いただければと思います。では、どうぞ。

○舟田会員 個別の案件ですので、余り細かくお聞きするのもなんですけれども。全体的にこの2番目の汽力発電プラント、感想みたいなものなんですけれども、これはもともと3社しかいなくて、B社が入ったから4社になっている市場で、既存の2社が合併したと、そういう事例ですね。ですから、それだけ見ますと、4社しかいないのに、既存事業者の合併を認めるのかと、普通そう考えるし、それから、汽力発電プラントは恐らく、原子力発電がこれだけ動いてない状況では、需要が増えるでしょうから、売手としても強気になるんじゃないかと、全くの素人の発想ですけれども、そういう素朴な質問としてよろしいでしょうかね。

○品川企業結合課長 これにつきましては、確かに国内では4社であったものが3社になるということございまして、4社が3社になるということであれば、それなりに競争単位は減少するというのは御指摘のとおりでございます。ただ、この分野、新規参入も見込まれているということですので、そういう意味では、先ほどおっしゃるように、これから需要が伸びてくれば、新規参入者もそれなりに入ってくるということですし、かつ、IPP入札のような形でコスト圧力も高まってくるかと思えます。かつ、プラントメーカーごとにそれなりにプラントは差別化されておりまして、そういう意味では、事業者ごとにコスト構造がピタッと似通っている業界でもございませぬので、そういう意味では、数が減ることが直ちに協調的な行動につながるかということ、そういうことでもないのではないかという点も考慮したということございませぬ。

○伊藤会長 ほかに、どうぞ。

○川田会員 川田でございます。企業結合審査のスピード感が、以前に比べて相当早くなりまして、我々産業界としては本当にありがたいと感じております。また今後、政府の競争力強化策等により、企業結合がますます増えることが予想されますが、公正取引委員会の審査体制といいますか、例えば、企業結合審査に充てる人員を増やすなど、審査期間をより短縮するための何らかの施策

を公正取引委員会内部でお考えになっているのかどうか、お聞きしたいと思います。

○品川企業結合課長 現状、企業結合課の体制としては、過去、業種ごとに班を作っております。これは業種ごとに班を作っておるのは、それなりに業種ごとに業界特有の事情ですとか商品知識がありますので、そういったものが蓄積されたほうが効率的に審査ができるだろうということをやっているわけでございます。もちろん、1つの特定の分野で多くの企業結合がどんどん積み重なるといふことであれば、それは当然、業務の繁閑が生じないように調整もいたしますので、それはその班で人が足りないということになれば、当然ほかの班からも持ってくるという形で、機動的にやるようにはしておりますし、もしそういうことをやってもなおかつ人が足りないということであれば、それは官房のほうにもお願いをさせていただいて、体制を整備していくということだと思います。

もう一つは、先ほどおっしゃられたように、件数はもちろん増えていくということはあるかもしれませんが、中にはそんなに手間をかけて審査をしなくても結論が出るものとそうでないものが当然あるということだと思いますので、いかにメリハリをつけて審査をするかと。競争上の問題が生じる可能性がありそうな案件に、いかに資源を有効に配分するかということとは常日頃考えておりました、そういう意味ではメリハリをつけて審査をするやり方というものは、常に内部でも検討させていただいておりますし、そこは日々ブラッシュアップを図っているという状態でございます。

○伊藤会長 ほかに。どうぞ。

○翁会員 私も今、川田会員がおっしゃったように、これから企業結合が増えていくと思っております、恐らくそれはビジネスモデルを変えていくという観点もそうだと思うんですけども、グローバル企業はともかく、やはりドメスティックやローカルな企業というのは、これから人口減少に非常に直面していくので、いずれにせよ生き残りを図っていくために、統合をしていかなければならない企業は非常に多いと思います。現に銀行業などでも、金融庁ではもう経営統合を視野に入れて、地方銀行なんかについて、長期的な視野に立つてやるようにというアドバイスもしているわけございまして。

そういう意味で、グローバル企業とローカル企業と少しずつ違うと思うんですけれども、この地理的範囲とかそういうものを考えていく上では、少しプリエンティブにというか、少しダイナミックな視点でこれからどうなっていくのかを考えていろいろ審査をしていくということが、やはり人口動態が大きく変わるだけに、非常に重要になってくるんじゃないかなと思います。ダイナミックな視点もお考えいただいたほうが重要ではないかと感じますが、何かもしコメントがありましたらお願いいたします。

○品川企業結合課長 ありがとうございます。もちろん、ダイナミックな視点というのは企業結合審査では重要なポイントでございまして、地理的範囲という意味でも、本日取り上げた事案はいずれも国境の範囲を越えるものではございませんけれども、今日、御報告した事案以外にも、この今回の事例集に載っている事案の中には、携帯電話なんかに使われる電子部品で世界市場を画定しているものもございまして、そういう意味では、実際の取引の実態を見ながら、そこは世界市場であったりアジア市場であったりするのかもしれませんが、それぞれの事情を見ながら審査をするということだと思っております。

ただ、もちろん世界中で競争をしているということでありまして、我々公正取引委員会としては、当然、日本における競争がどうなっているかと、日本で競争が減殺されて、日本における事業者なり消費者に被害が及ばないかという点から物を見ますので、そういう意味では、市場の画定としては日本が適当だということになることもございまして。ただ、世界で競争したいので統合しますということであれば、その日本の市場に影響が及ばないような形の何らの改善措置を採っていただくという形の解決方法も、それはあると思っておりますので、そこは当然話し合いをさせていただく部分かなと思っております。

あと、もちろんダイナミックという意味では、今現在どうなっているかだけを見るわけではなくて、今後、業界がどうなっていくかも含めて見ていく必要はあると思っております。例えば、今現在、輸入はないんですけども、今後、輸入が増えそうな状況はないとか、あるいは先ほど申し上げたように、今後、新しい入札方式が導入されていくということであれば、そういうところも含めて見るということは常に注意をしているところでございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか。どうぞ。

○青木会員 グローバルな視点については今答えられましたが、この新規参入の企業についても海外の企業も考慮されたのですか。

○品川企業結合課長 この汽力発電プラントのお話でございますか。

○青木会員 そうです。

○品川企業結合課長 この新規参入の企業というのは国内の事業者でございます。つまり、この件は日本全国ということで日本の市場を画定いたしましたので、そこへの新規参入者として想定しているのは、日本の国内企業である必要はないんですが、少なくとも日本市場に参入してこようとしている事業者です。ただ、このときに具体的に参入を検討していた会社は日本の会社でございますが、もちろん論理的には海外の事業者が日本市場に参入しようとしているという動きがあれば、そこも含めて考慮することになります。

○青木会員 どうもありがとうございます。

○伊藤会長 どうぞほかに御質問とか御意見とか。よろしいですか。

それでは、若干まだ時間はあるんですけども、特にこれ以上の質問はなさそうでございますので、本日の討議はこのあたりで終了させていただきたいと思います。

最後に杉本委員長のほうから御発言をいただきたいと思います。

○杉本委員長 どうも本日はありがとうございました。お忙しい中集まっていただきまして、貴重な意見を伺いました。

本日は、この1年間、私どもが独禁法の施行という意味で、独禁法違反案件、それから下請法の案件、それから企業結合の案件について説明させていただいたんですが、私どもの公正取引委員会のミッションというのは、やはり競争原理に裏付けられた市場メカニズムのインフラを守っていくということでございます。それが日本経済の発展のための基盤でもあるし、消費者の利益にもつながるということから、それをいかに確保していくかということだと思っております。そのために、独禁法違反に対して厳正に対処するということは、私どものミッションを果たすためにも非常に重要なことだと思っております。

御議論ございましたように、これだけいろいろと談合だとかカルテルに対する批判とございますか、問題が言われているのに、なぜこういう行為がなく

ならないのかということをございますけれども、それはそういうことが起こらないようにいろいろ摘発して防止的な効果を求めているわけをございます。そういった行為があることを摘発すること自体が、逆に言えば、市場原理、競争原理のインフラが確保されていくために必要なことだと思って、更にそういうものについてはしっかりと独禁法の執行力を確保していきたいと思っているところをございます。

下請法の話等につきまして、言葉が古い、法律自体が結構古いんだと思えますけれども、そういうことも常に念頭に置く必要はあると思えますけれども、現実問題として、立場の違い、影響力の違いということから、公正な取引がなかなか確保できないというところもありますので、その辺は公正取引委員会としてもこの法律の執行ということできっかりと見ていきたいと思っているところをございます。

この関連で言いますと、この4月から消費税率が5%から8%に上がりまして、消費税の転嫁の特別措置法ができましたので、転嫁拒否行為等につきましては、これについても厳正に対処する、それも一つの公正取引委員会の仕事だとされておりますので、しっかりと仕事をして果たしていきたいと思っているところをございます。

いずれにいたしましても、これから日本経済が発展していくため、そのためには、競争原理が確保されていくことが重要だと思っておりますし、成長戦略が内閣の方でも更に検討されているようをございますけれども、そういう成長戦略の基盤になるのは競争原理の確保だと私どもも思っております。世の中これだけ経済が進展している中で、新しい状況、すなわち経済が国際化している、世界市場を相手にして企業活動が行われている、そういう状況、さらには新しい技術がどんどん入ってきまして、いろんな事業のモデルもネットワーク効果のあるようなプラットフォーム化というような事業も現れてきて、そういった新しい分野において競争政策というのはどういうふうに適用していくのかということも、私どももしっかり検討して、そういう状況に対応していく必要があるんだと思っているところをございます。

そういう意味で、御議論ございましたダイナミックな経済の発展に対して、競争政策としてどういうふうに対応していったら、逆に言えば、ダイナミック

さ、新しいイノベーションを促進するような競争環境の整備というものを図っていくかということも、私どもの重要なミッションだと思っていますので、そういった面でこれからも公正取引行政、競争政策を推進していきたいと思っておりますので、よろしく御支援のほどお願いしたいと思っておりますと、今日いろいろ意見をいただきましたので、そういった意見も踏まえまして、これからもしっかりと競争行政を推進していきたいと思っております。

今日はどうもありがとうございました。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、今回はこれにて閉会とさせていただきます。

次回会合の議題等につきましては、追って事務局から御連絡を差し上げたいと思います。

どうもありがとうございました。