

独占禁止懇話会第199回会合議事録

1. 日時 平成26年12月2日（火）13：30～15：30

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，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，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局】中島事務総長，山本総括審議官，南部官房審議官（国際担当），松尾経済取引局長，原取引部長，山田審査局長，

4. 議題
- 保育分野に関する調査報告書
 - 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報告書
 - 優越的地位濫用事件タスクフォースにおける活動状況

○伊藤会長 それでは、定刻となりましたので、第199回の独占禁止懇話会を開会いたします。

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、「保育分野に関する調査報告書」、2番目は、「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報告書」、そして3番目は、「優越的地位濫用事件タスクフォースにおける活動状況について」でございます。この3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。保育分野に関する調査報告書につきまして、片桐調整課長から説明をお願いいたします。

○片桐調整課長 それでは説明をいたします。

御手元の資料の保育分野に関する調査報告書についてという、独禁懇 199-1-1 というものをお開きいただければと思いますけれども、私ども公正取引委員会は、競争政策の推進に当たり、独占禁止法の厳正な執行に加えまして、競争環境の整備も重要であると考えております。その競争環境の整備のために、公正取引委員会では各種の規制の見直しや競争の在り方について提言等を行っており、本日は本年6月25日に公表いたしました、保育分野に関する調査報告書の内容について御説明したいと考えておるものでございます。

この保育分野につきましては、保育の需要に対して、子供を預かる保育施設が不足しているという待機児童の発生が大きな問題になっているわけでございますけれども、この待機児童の解消に向けまして、平成24年8月には、子ども・子育て関連三法が成立いたしまして、来年4月にはこの法律に基づく新制度が施行予定となっているところでございます。また、安倍総理から「待機児童解消加速プラン」が公表されるなど、保育分野に対する取組が強化されてきております。さらに、「日本再興戦略」では、保育分野は成長の原動力になり得る分野とされておりまして、我が国の成長分野となることが期待されております。そこで、競争政策の観点から、この保育の分野の調査・検討を行うということにいたしまして、その結果を取りまとめ、本報告書を公表したものでございます。

今回のこの調査でございますけれども、資料の3ページ目にお示しをしている4つの方法で行ったものでございます。まず左上の書面アンケートでございますけれども、保育所を運営している社会福祉法人や、株式会社等及び市町村に対して実施をいたしました。社会福祉法人と市町村はサンプル調査、それから株式会社等については、当方で把握をできた保育所を運営している全ての株式会社等に対しまして送付いたしまして、170社から回答を得ているという状況でございます。

それから、右側の上のほうですけれども、ウェブアンケート調査ということで、保育所を利用している保護者と、これから利用し得る保護者に対しまして、ウェブアンケートを実施したということでございます。

そのほか、右下のほうですけれども、意見交換会ということで、事業者、自治体、それから有識者から直接御意見を賜るということで、ヒアリング調査と意見交換を行ったということでございます。

調査・検討の視点ということで、次の4ページ目に行っていたらと思えますけれども、調査・検討に当たりまして、4つの視点が重要であるというふうに考えました。まず①でございますけれども、多様な事業者の新規参入が可能となっている環境が整っているかという視点から、新規参入の状況について調査しました。それから②、事業者が公平な条件のもとで競争できる環境が整っているかといった視点から、補助制度、それから税制といったことについて調査しました。それから③、利用者の選択が適切に行われ得る環境が整っているかということで、情報公開・第三者評価の状況ということで、利用者の選択の基礎となる、こういった関係について調査したものでございます。それから④、事業者の創意工夫が発揮され得る環境が整っているかということで、事業者の発意により実施される付加的なサービスの状況について、調査を行ったものでございます。

以下、項目ごとに順番に説明をいたします。

5ページが、最初の新規参入の観点でございます。新規参入につきまして、上の四角の中に書いてございますが、意欲ある事業者の参入が排除されないように、法人形態を問わず多様な事業者の新規参入を認めることが必要だということでございます。制度上、保育所の設置主体には、既に制限はございませんけれども、調査結果では、一部の自治体で、株式会社等の参入を認めないといったような運用が行われており、多様な事業者の参入が十分に確保されていない状況が見られたというものでございます。また、このような運用が行われる理由といたしまして、株式会社等が提供する保育の質ですとか、倒産などによる撤退への懸念を理由に挙げられておりますが、これについては株式会社であることをもって、参入を排除する合理的必要性は乏しいのではないかと考えられるところでございます。他方、黒丸の5つ目ですけれども、保護者の方について見ますと、株式会社の参入について賛成の意見を持つ者が大半を占めているといったような状況でございます。

こうした調査結果を踏まえまして、下のほうの提言でございますけれども、多様な事業者の参入促進のために、自治体におかれては特定の法人形態の事業者を不利に取り扱うような不公平な運用ですとか、新規参入を困難にするような運用を行うことがないようにすべきという提言を行っております。さらに、具体的な事業者の選定に当たっては、恣意性の排除を努めるべきということを提言しております。このような多様な事業者の新規参入の促進によりまして、保育サービスの供給量が増加し、待機児童の解消にも資すると考えられますほか、多様な事業者の切磋琢磨によりまして、保育サービスの質の向上が図られると考えているものでございます。

次のページに行ってくださいまして、補助制度・税制についてでございますが、上の四角の最初のほうに記載されておりますとおり、多様な事業者の参入を促進するという事とともに、保育所の利用者が公平かつ十分に便益を享受することを可能とするためには、補助制度や税制のイコルフットィングを確保することが必要であると考えられます。

調査結果では、自治体独自の補助制度の中には、この補助対象を社会福祉法人に限定しているなど、法人形態により差のあるものが存在しており、このような自治体の地域には株式会社が参入しない、保育士の処遇や事業の新規展開に影響が生じる等の弊害が指摘されるといった意見がありました。

また、税制につきましては、社会福祉法人の場合は原則として法人税が非課税でございまして、課税の有無によりまして、保育所の設置のしやすさに違いが出てくる。保育サービスに差が生じるといったような意見があったところでございます。

こういったことを踏まえまして、下のほうの提言でございますけれども、補助制度、それから税制におけるイコルフットィングを確保して、事業者が公平な条件のもとで保育サービスが提供できるよう、補助制度につきましては、社会福祉法人や株式会社といった法人形態を問わず公平なものとするべきこと、それから税制措置については、保育サービスの内容等に与える影響ですとか、社会福祉法人に対する優遇措置の趣旨、効果等を総合的に勘案した上で、その在り方について十分に検討を行うことを提言しているところでございます。こういったイコルフットィングを確保することによりまして、

保育所の利用者が公平かつ十分に便益を享受できるようになると考えております。

次にまいりますが、情報公開・第三者評価ということでございまして、これについては、保護者による保育所の選択を通じてですけれども、事業者が保育の内容や質の更なる改善を促すということで、こういった情報公開・第三者評価が重要であると考えております。この点、調査結果では、保護者が公開を求める情報と実際に公開されている情報の間にギャップが生じているといったことがございまして、保護者にとって有用な情報というのが、保護者が入手しやすい方法で公開されているとは必ずしも言い難い状況が見受けられたところでございます。

また、第三者評価のほうにつきましては、これは専門的な見地から行われる第三者評価ということですが、定期的な受審とその結果の公表を推進するという事は、保育の質を改善する上で有用な手段になり、保護者が保育所を比較・検討することにも資するわけですが、この点、第三者評価が全国的に広く受審されているとは言い難く、また、保護者における制度の認知度ですとか、受審結果の利用率が低いといったようなことで、必ずしも保育所の選択に生かされていないといったような実態が見受けられたところでございます。

これを受けまして、提言のほうでございすけれども、事業者、それから自治体についても、保護者が公開を求める情報を把握し、インターネット等の保護者が入手しやすい方法によりまして、積極的な情報公開を行うべきことを提言しております。

また、第三者評価につきましては、この第三者評価の充実が図られるように、国、それから自治体におかれては、評価結果が具体的かつ分かりやすい形で公表されるようにすべきこと、自治体は受審率の向上に努めるべきこと、それから事業者は積極的な受審、評価結果の公表に努めるべきこと等を提言しております。

情報公開とともに、第三者評価の充実が図られまして、保護者の保育所選択が適切に行われることによりまして、事業者間の競争が促進をされ、事業者による保育サービスの質の改善につながると考えております。

次に付加的なサービスについて、説明をいたします。

低所得者に対する必要な保育の提供が確保されることに配慮した上で、利用者の多様な保育サービスに対する需要に応じていくためには、事業者による付加的なサービスの実施を広く認めて、競争を通じて、事業者の創意工夫の発揮を促すということで、保育サービスの内容の多様化が図られ、利用者の選択肢が増えることにつながるわけでございます。この点、調査結果では、付加的なサービスの実施とその費用の徴収は制度上は可能なわけではあります。一部自治体では費用の徴収や利用者が利用できるか否かを選択できるサービスの実施を認めない運用が行われており、事業者が保護者の需要に十分に応えることを困難にし、また、事業者の創意工夫の発揮を妨げているといった点がございました。他方、保護者の側の意見としては、付加的なサービスに対する一定のニーズ、それから保育料以外の追加費用の負担をしても構わないといったような、許容する態度が見受けられたところでございます。

これを受けまして、提言でございますけれども、付加的なサービスの拡大ということで、自治体は子どもの健康や安全を確保するためのルールの遵守を前提に、かつ低所得者に対する配慮をした上で、付加的なサービスの実施とそれに要する費用の徴収を認め、事業者の創意工夫の発揮を促すことで、保育サービスの多様化を可能な限り確保すべきことを提言しております。

9ページでございますけれども、以上に基つきまして、多様な事業者の新規参入、それから公平な条件のもとでの競争、利用者の適切な選択、それから各事業者の創意工夫の発揮が可能となる環境を整備していくことが重要であると考えております。その結果、多様な事業者の新規参入が進みまして、保育サービスの供給量が増加するとともに、事業者間の競争促進や利用者の適切な選択を通じて、利用者に提供される保育サービスの質の向上が図られて、ひいては保育分野が我が国の成長分野となることにも資すると考えております。

以上が今回の調査の内容でございますが、今回の調査が自治体等における今後の制度の検討や事業活動の一助となり、保育の質の向上や、待機児童問題の解消のための取組が進展することを期待したいと考えております。公正

取引委員会といたしましては、本報告書の内容を踏まえまして、競争政策の観点から、より望ましい制度運用がなされるように、この調査結果、考え方というものを自治体等に広く周知をしてみたいと考えているところでございます。

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、あるいは御意見等がございましたら、御自由に発言していただきたいと思いますが、いかがでしょうか。どうぞ。

○翁会員 御説明ありがとうございました。実は私は、規制改革会議で保育分野についてずっと議論しておりますので、公正取引委員会が取り組んでくださったことを高く評価させていただいております。規制改革会議は平成 25 年 5 月に、厚生労働省に対して要請をし、厚生労働省から都道府県に対して、社会福祉法人と株式会社の間などで不公平な取扱いをしないようにという通知を出していただきました。しかし、その通知にもかかわらず、まだ自治体では、今、御指摘があったように、募集の段階とか、安心こども基金の活用の段階とか、それから公有地の活用における保育者の募集をするときの段階とか、いろいろな段階で不公平な取扱いがあることが分かりました。そういったところで待機児童が発生しているという問題がございます。ですから、こういったことを是非、公正取引委員会のほうからも継続的に提言していただいて、こういった自治体が公平な取組を行うようにしていただきたいなと思っております。

それで、二つほど質問があるんですけども、一つ目として、今回、公正取引委員会がこういった報告書を出されたわけですが、どうやってこれからフォローアップをしていかれるおつもりなのかというのを伺いたしたいと思います。

もう一つは、6 ページのところに記載しているイコールフットィングについて、税制のことが書いてございます。介護分野についてはもう過半が株式会社になっておりまして、それでも税制上の不公平がまだございますので、今回、規制改革会議で議論をいたしまして、公益性の高い仕事を税制上優遇

されている社会福祉法人に義務づける方向で議論が進んでいるわけでございます。例えば保育につきましても、具体的に何かこういった公平な補助制度とするとか、税制措置について検討していくなどの方向について、もしお考えがありましたら教えていただきたいです。

○片桐調整課長 御意見ありがとうございます。御指摘いただいたように、この考え方について、引き続き自治体等も含めて広く周知活動をしていきたいと考えております。

それから、今後このフォローアップをどのようにしていくのかということですが、若干、繰り返しになって恐縮でございますけれども、厚生労働省を含め関係省庁や先ほども申した自治体、それからさまざまな関係先に対して、まずはこの調査報告書、それからそこで述べられている考え方について周知をしていきたいということでございます。来年4月からの新しい制度に向けて、今、自治体、それから厚生労働省で、新しい制度の枠組みが構築、検討されているところでございますので、まさにこのタイミングを捉えて、この考え方について、私も含めて、地方にも出向いてこの考え方を直接説明するとか、そういった取組もしておるところでございます。また、その制度改正に向けて各自治体の具体的な取組がどのようになされていくのかということについても、関心を持ってフォローしていきたいと考えております。

それから、税制と補助制度のことですけれども、来年の4月からの新しい制度に向けて、具体的な枠組みがこれからまだ整えられていく段階でございますので、基本的な考え方はこの報告書に述べられているとおり、イコールフットィングを図るようということなわけですが、その基本的な考え方に照らして、具体的にどのように制度が構築ないし改正されていくのかということについて、見守っていきたいと考えております。

○伊藤会長 よろしいですか。

では、どうぞ。

○稲垣会員 ありがとうございます。大変分かりやすい説明で、報告内容も非常に充実していると思います。ありがとうございます。

私のほうから一つだけ新規参入に関して発言させていただきたいのですが、この報告書を見せていただいて、自治体によってはかなりの裁量行政が

行われているということに正直ちょっとびっくりしました。私は株式会社に勤めておりますのでよく分かるのですが、基本的に前提条件がきちんと明確になっていれば、会社というのは、その事業に参入できるかどうかというのは、かなり正確に予測ができると思いますか、判断ができると思いますけれども、基準に不透明性があると、結局、どのくらい手続に時間が掛かるかとか、どれぐらいの収益が見込めるかという予測ができなくなりますので、行政の裁量がかなりありますと、結局それが競争の阻害要因になるのではないのでしょうか。結局、参入は難しいという判断であれば、民間企業は参入しないと思いますし、参入できると思えば入っていくわけで、その基準が明確になるということが結果的には新規参入を促していくことだと思いますので、保育の分野にも限らず、様々な行政を行っていく上で、それがいかに規制があるものであっても、規制があれば、ある前提で事業者は参入の可否を判断すると思いますので、法に基づいてできるだけ基準を明確にしていだけると有り難いと思いました。

○有田会員 私は2点あります。

6ページのところで、株式会社が参入しない、保育士の処遇や事業の新規展開に影響が生じる等の弊害というふうに書かれていて、それについてもう少し、どのような弊害があるのかということを知りたいということが一つ、それからもう一つは、必要な情報について保護者が公開を求める情報と実際に公開されている情報にギャップがあるということが書かれていまして、報告書の本体63ページを見ますと、ウェブ上で62名の方が検索というか、情報入手しようとした際に、定員や空き状況やクラス編成という当たり前の情報が公開されていないということは、保護者にとっての必要性以前の問題と思ったのです。それはどのような地域に偏っているか分かりましたら教えてください。

○伊藤会長 では2点、どうぞ。

○片桐調整課長 まず最初の具体的な弊害ですが、課税の有無ですけれども、課税の有無によって余剰金として残せる金額が異なるということで、次の保育所の設置のしやすさに違いが出てくるといったようなことが御意見としてあります。

それから、課税の有無によって保育士の処遇などにも当然差が生じ得るといったような点も指摘をされているということでございます。

それから、ウェブサイトで入手困難だった情報の内容について、本報告書の63ページの図表に整理しておりますが、地域的な隔たりに関する分析はしていないという状況です。

○伊藤会長 よろしいですか。

○有田会員 6ページの説明は書いてあるとおりで分かります。例えば定員等について情報公開がされていないところには、待機児童が余りいないとか、何かほかの条件があったりするのかなというようなことも思いましたので質問したのですが、地域性は調べていらっしやらないということなので、もうこれ以上分からないと思いますので、よろしいです。

○伊藤会長 今の御指摘について何かありますか。

○片桐調整課長 特にございませんけれども、御指摘については、御意見として承らせていただきます。

○伊藤会長 どうぞ。

○神田会員 8ページなんですけれども、付加的なサービスの拡大ということで提言しておりますけれども、低所得者に対する必要な保育の提供が確保されることを配慮した上で、保育サービスの多様化を可能な限り確保すべきとなっております。確かに言葉の上では理解できるのですが、このバランス、兼ね合いというのでしょうか、この低所得者に対する配慮と、こういった形で多様化を広げて確保すべきということの兼ね合いというのが難しいのかなと思ったときに、具体的に低所得者に対する配慮というのは、どのような内容のことを指しているのか、その辺のバランスが崩れる心配はないのかというようなことが気になったので、教えていただきたいと思います。

○伊藤会長 では、お願いします。

○片桐調整課長 これは、最低限のサービスというのは確保し、その上で付加的なサービスについては、自由度とか選択の幅を広げるような、そういう方向に持っていくということで、確かに御指摘のとおり兼ね合いというのは難しい点もありますし、多分に自治体等の運用次第というところもあるかもしれませんが、考え方としてはそういうことでございます。

○神田会員 自治体で運営している保育所は低所得者の方に対応し、その他の保育所が多様化でどんどんやっていくというようなイメージでしょうか。そうではなく、事業者が運営する保育所も、そういった低所得者に配慮して、低価格なものを提供していくべきという意味でしょうか。

○片桐調整課長 制度設計にもよると思いますけれども、事業者が必要最低限のサービスについては全然考えなくてもいいということではないと思います。事業者としてもそこを踏まえた上で、さらに追加的なサービスについて、創意工夫を発揮する部分というのが、どれだけ出てくるかということであると思います。

○神田会員 結構です。

○伊藤会長 では、どうぞ。

○川濱会員 どうもありがとうございます。この御報告は非常に分かりやすく、特に競争政策にコミットした者にとっては、競争の価値がよく分かります。ただ、他方、これは地方自治体でもこういった介入を行うというのは、やはり保育のサービスは市場化に適さないというイメージを持っている方がかなり多いのだろうということだと思います。また、それは実際に行動経済学の研究の中でも、このような保育サービスというのはアメリカにおいてさえ、完全な市場化に適さないということがしばしば強調されているところです。そういった懸念があるときに、やはり競争の価値というものを具体的に見せる必要があるんだと思うんです。例えば、今問題になりました低所得者層の問題というのは、これは補助金をどう与えるかの問題とか、あるいは優遇税制の問題とも絡んでいます。もしも低所得者層を念頭に置いた補助金等が、高度なサービスのほうに漏出しているとしたら、これは無駄なことになるという懸念は残ると思います。こういった懸念というのは、別途対応は可能だと思いますが、まず第一に競争政策にコミットする側からすると、潜在的な弊害よりも、具体的に今、例えば株式会社を認めていない地方自治体とそうでないところで、保育サービスの供給量において差があるとか、そういったデータというのは手に入らなかったのでしょうか。あるいは先ほどの情報開示の不十分さの問題というのも、これは幾つかの変数によって決定されると思いますけれども、例えば競争が激化している地域の方が情報の提供がいいとい

うのだったら、まさに競争がプラスの価値を持っているということを積極的に示せることになろうかと思います。競争政策にコミットした人間は、この報告書の内容で納得するかもしれませんが、多分、競争政策をそれほど価値があるものと思っていない、ないしはそれに対して懐疑的な人にとっては、そういったデータを出さないことには説得できないのではないかなという気がいたします。いかがでしょうか。

○伊藤会長 先ほどの有田会員の質問と多少関連すると思うんですけども、どうですか。

○片桐調整課長 御指摘の点は正にそのとおりであります。株式会社を認めているか認めていないかという地域間の違いによって、保育園のサービスの量にどのような違いが出ているかという、そこまでのデータは取れていません。

○伊藤会長 どうぞ。

○翁会員 今回のことに関連して、私もやっぱり競争があることが保育の質の向上につながっていくんだというようなことが、もっと利用者に分かりやすくなっていくことが非常に重要だと思っています。東京都内では、認証と認可の違いによって、認証保育所を運営しているのはほとんどが株式会社で、認可保育所を運営しているのは社会福祉法人が多いんですが、保育の質については、むしろ株式会社の多い認証保育所のほうの利用者の満足度のほうが高いとか、そういった調査も実際にあります。第三者評価をこれから比べていくと、どういう視点でやっているか、いろいろな何種類もの基準でやっているんですが、それで一つ、実際に参入が進んでいるところとそうでないところでどういう違いがあるかなどのデータが集まってくれば、それを分析していくということもあるのではないかなというように思います。実際に、東京都に関してはそういったデータもございます。

○伊藤会長 ほかにどなたか。

○高橋会員 今回のアンケート結果を拝見しまして、私自身が日ごろ取材活動をして気付いていることの内容とほぼ同じで、大変勉強にもなりました。それで、この調査報告書が有効に活用されていくことが今後非常に大切だと思っておりまして、その点に関して御意見を申し上げたいと思います。今回のこのデータのまとめ方の中で、いろいろなグラフ化がしてあるんですが、やはり株

式会社を含め、新規参入がどのように今まで推移してきたのかというのは、やはりもう少し見える化して、最初のほうに示していただいたほうがいいのではないかなと思いました。といいますのも、この新規参入、株式会社等が挑戦しようとしているわけなんですけれども、自治体の壁がなかなか破れないという声は現場で多く聞きます。そもそも社会福祉法人しか認めない自治体がまだまだ多いですし、公募の形で開いているように見えていても、実際には、1年以上の運営実績がないとできないなど、今までの実績がその選定ポイントで非常に高くなっているために、なかなか新規参入が進まないことになるわけです。ですので、公正性、公平性確保のためにフォローアップをしていくとか、この問題に対する公正取引委員会の今後の取組についてお伺いしたいと思います。

○片桐調整課長 御指摘ありがとうございます。新規参入の推移についてもっと分かるようにということですが、今後のこういった調査のときに参考にしたいと思います。それから、新規参入の状況についてのフォローアップでございしますが、先ほどの答えの繰り返しで恐縮でございしますが、これから制度改正がなされて、その運用が新しい制度のもとでなされていきますので、特に新規参入はこの報告書でも大きなポイントを置いて、調査をまとめているということでもありますので、強い関心を持って、見ていきたいと思っております。

○伊藤会長 どうぞ。

○青木会員 どうもありがとうございました。ちょうど新規参入のお話が今出てきたんですけれども、昨日偶然九州大学の保育所運営事業者の選考委員会がありました。驚いたことに保護者のアンケートで、保育所の運営事業者を変えてほしくないという意見が圧倒的に多いんですね。考えてみると、保育というのは非常にスイッチングコストの大きな財なのです。できたらスイッチングコストの大きな財の市場の特殊性を考慮して新規参入をどのように補助したらいいかという視点から、是非、今後調査をしていただきたいと思います。

○伊藤会長 ほかによろしいでしょうか。
どうぞ。

○有田会員 これは質問ではなくて、意見ですけれども、先ほど高橋会員が、何年運営

実績があるかという選定基準があれば、ずっと市場に新規参入できないとおっしゃったのに追加して、その何年かよりも、保育の経験のある人を何人確保しているかとか、そういうことが基準になっていくということが必要であり、保育所の運営実績が何年かが選定基準というのは問題だと思いました。意見ですので、回答は結構です。

○伊藤会長 ほかにどなたかございますか。

恐らくこの分野の調査は今までやっていらっしゃらなかった上に、非常に期待が大きいので、これだけ発言の量が多いと思います。今後なかなか難しいテーマだと思いますけれども、是非続けてフォローしていただければと思います。

○片桐調整課長 ありがとうございます。

○伊藤会長 では、次の議題に移りたいと思います。

次は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報告書につきまして、鎌田企業取引課長から説明をお願いしたいと思います。

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

私からは食品分野におけるプライベート・ブランド商品、いわゆるPB商品の取引に関する実態調査報告書、優越的地位の濫用の観点からの報告になりますけれども、こちらについて御説明をいたします。

資料のほうは、資料番号 199-2 でございます。こちらの資料の表紙と、それから次のページに概略図がありますが、こちらもめくっていただいて、実態調査報告書（概要）、こちらを用いて説明をさせていただきます。

PB商品につきましては、全国展開している小売業者、あるいは卸売業者、それから地方の地場の有力スーパーですとか、あるいはボランティアチェーン（自発的連鎖店）などの共同仕入れ機構などにおいても主力商品の一つとして取り扱われるようになっている状況でございます。

以前はPB商品といいますと、大手の小売業者が中小のメーカーに製造を頼んで、値段は安いけれども、品質はそれなりというか、もうちょっとというようなものが多かったと思いますけれども、最近では品質はNB（ナショナル・ブランド）商品と同等で価格が安いですとか、あるいは品質も値段も

NB商品を超えるような商品というのも出回ってきているようになってくるかと思えます。

また、PB商品の製造を請け負っているメーカーにつきましても、中小の製造業者のみならず、誰でも知っているようなNB商品を製造しているような大手のメーカー、トップメーカーも行うようになってきていると思えます。

他方で、資料1ページ目の2段落目あたりに書いてありますけれども、公正取引委員会でこれまで行ってきました小売業者を対象とします実態調査におきまして、PB商品の取引につきまして、返品ですとか、あるいは受領拒否ですとか、こういった問題になる行為が見受けられることを指摘しております。

また、下請法違反事件におきましても、ここ数年PB商品の製造委託に係る事件が一定の割合を占めております。多い年でいいますと、年間の勧告件数の半数以上がPB商品の製造委託に関するもの、主に食品ですとか、衣料品、繊維製品に関するものですが、こういうような実態もございます。

こうした状況を踏まえまして、PB商品の取引に焦点を当てまして、その実態を調べてみようということで、調査をした結果がこの報告書でございます。

なお、この報告書では、PB商品のうち食品を対象にして調査をしておりますけれども、PB商品の市場規模がおよそ3兆円とされている中で、食品はその8割以上、2012年ごろですと、約2.6兆円ということでございますが、そういうこともありまして、食品にターゲットを絞って調査を行っております。

資料の2ページにまいりますけれども、ここでは調査方法について記載をしております。2ページの下の方にありますとおり、発注側、購入側の小売業者に対しては500名、それから受注側、納入側の製造業者、卸売業者に対しましては、3,000名に調査票をお送りしまして、それぞれ取引高の多い5社を選んでいただいて、その取引について回答をいただいております。そして、この調査結果につきましては、主に納入側からの回答をもとにして、取りまとめをしております。

資料の4ページでございますが、4ページ以降に調査の結果の概要について

て書いております。(1)の「優越的地位の濫用となり得る行為の状況」ということですが、こちらにつきましては、アの「PB商品の取引条件の設定等に係る要請」において条件設定の場面の話が記載されております。それから1枚めくっていただいて、6ページのほうですけれども、こちらにイとして「PB商品の取引に係るその他の不当な要請」において、取引条件の設定以外の場面を記載しており、要はこの二つの場面に大きく分けまして、集計分析をしております。

4ページに戻っていただきまして、下の図1を御覧いただきたいと思えますけれども、こちらは製造業者からの回答をもとに、PB食品の取引条件の設定に際して、優越的地位の濫用となり得る行為について、どのような行為がどの程度あったかということをもとめた表でございます。

最も多かった行為が、この表の一番の上でございますが、「原価構成や製造工程に係る情報など、開示することにより価格交渉等において不利な立場に立つこととなる情報の開示を取引条件として設定するもの」というものでございまして、こうした行為が行われているという回答が約8.4%ございました。

回答者からの具体的な指摘と申しますか、具体例を紹介いたしますと、こちらは本文のほうにありますけれども、今日は時間の関係で、口頭で紹介させていただきますが、製造業者が開示した調達費用ですとか、原価構成ですとか、そういった通常は開示しないような項目まで開示を求められ、その情報をもとに、価格交渉においてこの費用はもっと下げられるのではないかとといったような納入価格の引き下げの要請をされたというものがございます。

次に多かったのが、図1の2番目でございますが、「NB商品と同水準の原材料の使用を求めるにもかかわらず、取引価格についてはNB商品より著しく低い価格での取引を要請するもの」ということで、こちらが全体の4.9%で見られております。こちらの具体例の一つとしましては、もともとNB商品として取引をしていた商品のうち、売れ行きの良い商品について、パッケージを変えて、PB商品として取引をしようというような場面におきまして、NB商品として取引をしていた当時の価格よりも3割程度の値下げを要求されたというような例がございました。

続きまして、6ページにまいりまして、6ページの図3を御覧いただきたいと思ひます。こちらは今説明いたしました取引条件の設定以外の場面での行為ということでござひます。こちらにつきましては、最も多かつた行為が、そちらの表の2行目になりますが、「協賛金等の負担の要請」で3.7%、2番目が表の一番上の「購入・利用の要請」で2.3%、さらに3番目が「従業員等の派遣の要請」の1.6%ということで、独占禁止法違反事件として措置を採つた事件でも、多く見られる行為が続いております。具体例としましては、協賛金について申し上げますと、例えば小売業者の出店100店舗達成記念ですとか、あるいは創業何十年祭ですとか、あるいは年末協賛、そういった名目で、製造業者から見ると何のメリットもないにもかかわらず協賛金の負担を要請されているといったようなものがござひます。

続いて8ページにまいりますけれども、優越的地位の濫用となり得る行為につきまして、どれか一つ以上の行為を受けていると回答のあつた取引につきまして、その行為に係る要請を行つた小売業者あるいは卸売業者の業態別の数字をまとめたものでござひます。実数としましては、図5でござひますが、総合スーパーを筆頭に生協、卸売業者というふうに並んでおります。ただ、実数ですので、実際に回答をいただいた業態の数が多いと、数字も多くなつてしまいますので、実際に回答のあつた数の中で、どれぐらいの事業者がそういう行為を行つていたかということで、その割合を求めたものが図の6になりまして、こちらの総合スーパーやコンビニエンスストアのほうが、違反の割合としては多くなつているという状況にござひます。

続いて9ページにまいります。こちらは下請法の関係で1項目設けておりますけれども、優越的地位の濫用と、それから下請法につきましては、行為類型として共通しているものがござひますので、これまで見た優越的地位の濫用となり得るもののうち、下請法上も問題となり得るものがどれぐらいあるかということを見た表でござひます。小売業者がPB商品の発注をすること自体は、規格であるとか品質を指定して製造委託することになりますので、原則として、下請法上の製造委託に該当することになります。あとは下請法上の資本金基準を満たせば、その取引は下請法の適用対象となることになります。

図7は、共通する行為類型につきまして、それぞれの取引当事者の資本金の額を確認しまして、下請法上も問題となるかどうかということを確認してまとめたものでございまして、優越関係では140あったもののうち、下請法上も問題となり得るものが66ということで、約半数近くが下請法上も問題となり得る取引といった状況になっております。

続きまして、12ページを御覧いただきたいと思いますが、こちらは優越的地位の濫用として問題となり得る行為が、一体どのような状況の中で行われる傾向にあるかということについて、若干の分析をしております。

一つ目が、12ページの(1)ですけれども、こちらは小売業者とのPB商品に係る年間の取引高との関係について見たものでございまして、こちらの表にありますとおり、取引額が年間5000万円以下というところが一番低くて、それから、少しずつ上がって行って、3億円超のところが一番高くなっているということで、年間取引高が大きい取引において、問題となり得る行為が多かったという傾向が見られたところでございます。

続いて13ページの(2)でございまして、こちらは小売業者の資本金等の関係を見たものでございます。資本金の額が大きいということは、一般的には企業規模であるとか、売上規模なども大きいと考えていいのではないかと思いますけれども、こちらにも図12にありますとおり、資本金が小さいところでは、1000万円以下であれば6.3%、これに対しまして、3億円を超えるところでは18.1%ということで、資本金の額が大きくなるほど問題となり得る行為を受けたという割合が高くなっているという傾向が見られたところでございます。

14ページから16ページにかけましては、総括ということで、この調査のまとめを記載しております。

まず14ページの(1)でございまして、こちらはPB商品の取引の現状と今後ということで、PB商品の取引の今後の見通しとして、この最後の段落でありますけれども、PB商品取引を行う事業者数、あるいは取引高とも今後とも増加する傾向にあらうということが書いてありますが、その理由、背景としましては、2段落目の「そして」以下ですけれども、そもそもPB商品の取引をしたきっかけというものが、小売業者にとっては同業他社との

差別化，あるいはブランドイメージの向上につながるというもの，製造業者にとりましても，安定した受注の確保，あるいは小売業者との取引の拡大につながるといったように，双方にとってメリットがあるというものであることを記載しております。

(2) につきましては，これまで御紹介しました調査結果を受けまして，PB商品の取引を行う上での問題点についてまとめてございます。14ページの(ア)，それから15ページの(ウ)につきましては，これまで説明した内容と重複しますので，省略させていただきます。15ページの(イ)ですが，こちらは製造業者がそもそも自分にとって不利益になると考えながらも，どうしてPB商品の取引条件の設定に係る要請を受け入れているかということですが，その理由の一つとして，NB商品の取引への影響を懸念しているということについて記載をしております。

ちょっと資料を戻っていただいて，4ページの図1の3番目に書いてあるんですが，「利益率が低い等により製造委託の要請を断ろうとしたところ，NB商品の取引の中止，取引数量の減少をちらつかせ，製造委託に応じるように要請するもの」というのがございまして，こういったことで，要は現在取引しているNB商品の取引が減るということを危惧して，PB商品について無理な要請を受け入れざるを得ないといったような例が見られたというところでございます。

15ページの下の方の(エ)でございまして，こちらにおいては，今回の調査によって，取引条件の設定に際してのものと，その他のものについて聞いておりますけれども，相対的には，取引条件の設定に際して，そういう問題行為が行われたという結果が多くなっております。その原因の一つとして考えられることとしましては，商品や役務の購入・利用の要請ですとか，あるいは協賛金の要請，あるいは従業員の派遣の要請といった，これまで違反事件で多く見られたような，ある意味，典型的な行為に比べますと，取引条件の設定に係る交渉の場での行為というものについては，なかなか優越的地位の濫用となり得ることが意識されにくいということがあるのではないかとということに記載をしております。

最後，18ページになりますけれども，この報告書のまとめを受けまして，

公正取引委員会として今後どのような取組をするかということに記載しております。一つには、1の(1)にございますように、小売業者等を対象としたこの調査結果並びに優越的地位の濫用規制及び下請法に関する講習会の実施でございます。講習会につきましては、既に今年の8月から11月にかけて、全国11の都道府県、14の会場において実施をしてきたところでございます。また、(2)にございますとおり、この報告書を公表する際に、関係する事業者団体に対しまして、業界における取引の公正化に向けた自主的な取組をお願いしたところでございます。

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す。それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見等をいただきたいと思っております。

どうぞ。

○天野会員 今日は御説明いただきまして、ありがとうございます。基本的なところで2点お聞かせいただきたいのですが、1点はちょうどこの調査の対象時期が4月の消費税率の引き上げの直前に当たっていますけれども、この調査に当たって、消費税引き上げを控えまして、不当と見られるような行為が少し増えてしまっているとか、そういったようなものが背景として見られるのかどうかという、消費税の引き上げの影響というところですか。

それと、あと、これはまさに今後の対応ということだと思っておりますけれども、こういったPB商品の取引に関して、いろいろと今回の調査結果が出ているわけですが、公正取引委員会としては、この数値自体これぐらいのものだろうと思っていらっしゃるのか、あるいは意外に大きい数字というふうに受け止めていらっしゃるのか、その辺の数値に対しての評価がございましたら、併せてお聞かせいただきたいと思っております。

○鎌田企業取引課長 ありがとうございます。概要の17ページのところで、消費税に関連する調査について若干記載をしております。書面調査において1,835の取引について回答をいただきまして、そのうち1,470ですから、8割近くが概ね転嫁できそう、あるいはその130がある程度転嫁できそうということで、全体で1,600ですから、9割近くが消費税の転嫁については前向きといえますか、肯定的な状況であるという報告を受けております。これは期間と

しては、昨年ちょうど1年間で、回答が3月20日ですから、皆さん大体1月、2月ぐらいに回答を書いていたいていると思うんですが、その当時、いろいろなところで調査をしたほかのデータもあったと思いますが、本調査においては、消費税の転嫁について否定的な回答はそう多くはなかったなというところでございます。

それから、PB商品の取引における優越的地位の濫用となり得る行為の率でございますが、この率自体、多いか少ないかというのはなかなか評価が難しいのですが、今回は、被害を受ける側といいますか、納入業者側からの回答をベースに集計をしておりますので、そういう意味では買ったときですとか、そういう行為を受ける側の主観といいますか、そこが一定程度影響している可能性もありますので、そういう意味では、逆の小売業者のほうから集計すると、恐らくかなり低くなると思われるため、今回の数字自体を、高い、低いと評価するのは難しいと思っております。

○伊藤会長 続けてどなたかどうぞ。

○野原会員 大変興味深く丁寧な調査をしていただいたと思います。ありがとうございます。

質問が2点あります。この調査結果を踏まえて、今後さらにPB商品の取引において、優越的地位の濫用が起こらないように注視していくということが重要だと書かれていますが、具体的にどのようなフォローアップをされるのかということが1点と、もう一つの質問は、非常に基本的な疑問なんですけれども、優越的地位の濫用は、どこからが本当に違法な濫用なのかというのをもう少し具体的に教えていただければと思います。例えば4ページで御紹介いただいた、8.4%を占める原価構成などを具体的に聞いて、それに併せて、ではそこまで値段を下げてくれみたいな交渉をするというのは、私はもう既に優越的地位の濫用そのもののように感じるんですけども、それはまだ、なり得るのであって、そうではないのでしょうかとか、あるいはNB商品と同水準の原材料を使いながら、著しく低い価格での取引を要請するという、これも著しくという、その比率にもよりますけれども、これも極めて濫用に近いように感じるんですけども、その「なり得る」と「濫用である」というところのラインはどの辺にあると考えればいいのでしょうか。その2

点をお願いします。

○鎌田企業取引課長 ありがとうございます。最初のフォローアップについてですが、これは優越的地位の濫用に限らず、基本的には講習会ですとか、あるいはその事業者団体の勉強会に講師派遣として呼んでもらうですとか、そういった取組をこれまでもやっておりますけれども、今後も引き続き着実にやっていくということかと思えます。

それから、2点目の濫用行為がどこまでかというところは、確かに難しい点はございますが、今回、優越的地位の濫用かどうかというときに、一つはこの行為の話と、それから、そもそも優越的地位にあるかという話がございまして、このような実態調査について、優越的地位にあるかどうかは、特段、個別の調査をしておりませんので、こういう書きぶりになるということもございまして、例えば個別に調べたときに、A社がB社に対して個別に見て、優越的地位にあるということが認定できた上で、こういう著しく低い価格の取引を要請とか強制しているような事態になれば、一般的に言えば、そこは違反になるという考えでよろしいかと思えます。

○野原会員 ありがとうございます。フォローアップで講演、セミナー等をやった周知していく際には、具体的にこういう関係でここまでやってはいけないということ具体的に説明されると考えればいいのでしょうか。

○鎌田企業取引課長 具体的にといいますか、実際、説明の場では、このような関係にある場合に、このような行為をすると違反になりますというところは、なるべく法律の要件に沿って説明するようにしております。

○伊藤会長 どうぞ。

○稲垣会員 今の質問に関連してなんですけれども、今回の調査はPB商品に関し、食品の分野で調査されていて、例えば原価構成や製造工程に関わる情報などの提供について、優越的地位の濫用となり得る行為であるということですが、全く違う業界で、例えば機械等の組み立て製造では、協力企業、納入企業との間で製造のプロセスとか、素材について、どれだけコストがかかっているかを話し合い、そのコストを一緒に下げていって、その結果の利益の部分は協力企業と製造業者で折半することが行われています。消費者により品質がよくて安いものを提供した上で、その分のコスト低減の部分の半分は、例え

ば納入業者がきちんと利益を受けられるように不当な値下げは絶対しない
ということを考えてやっている企業もたくさんあると思います。ですから、
先ほどの優越的な地位の濫用に至るかどうかということについては、その行
為が濫用行為に該当するか、優越的な地位に該当するかというところはある
と思いますけれども、何を目的としているかも重要だと思います。業界によ
ってもまた評価が異なると思いますので、この話だけがひとり歩きすると、
世の中のいわゆる健全な活動が阻害されてしまうのではないかと思います
ので、その辺についてはいかにお考えでしょうか。

○鎌田企業取引課長 先ほど優越的地位の話と、それから濫用行為の話と申し上げまし
たけれども、もう一つ大事な話としては、その濫用行為によって不当な不利益
を与えるというところがございますので、そこは当事者間できちんと話を
していただいて、一方が、もう一方に対して不当に不利益を与えるようなこ
とにならないような形で、お互いに利益を分け合うとか、そういうところは
きちんと話をしていただければ、特に問題はないのかなと思います。

○稲垣会員 ありがとうございます。なお、下請という言葉は一般的な製造業では、も
う使わないと思います。多くの会社ではイコールパートナーとか、協力企業
という言い方をしていると思いますし、関係性については、多くの場合お互
いにウィンウィンの状況を求める関係で、理由なき値下げは一切要求しない
とか、そういったポリシーを決めて取り組んでいる会社も多いと思いますの
で、是非その辺りをよく勘案して対応していただければと思います。

○伊藤会長 どうぞ。

○神田会員 優越的地位の濫用になり得る行為について、報告書の中に具体的に書いて
あるので気になりましたのは、例えば製造工程に関わる情報ですとか、ある
いは原材料の分量のことに関して、情報提供の要請をしてはいけないのか、
どうなのかということで、非常に疑問に思ったのですが、PB商品というの
は、自主企画というか、そういう商品だと、私は思っているわけですが、や
はりその小売業者が責任を持って出すという商品だと思っておりますし、農
林水産省関係のある調査によりますと、消費者にとっては、小売業者が責任
を持って出しているという信頼感もあるという調査結果があるんですね。そ
のような見方をしたときに、やはりその商品の安全性とか品質保証とかとい

う面では、PB商品を出すところが責任を持たなければいけないと思ったときに、やはり原材料のこととか、製造工程についても、安全性の観点から確認する必要があることもあると思います。ただ単にそういったことをしてはいけないとなってしまうたら、私たち消費者が受ける商品についての信頼関係がなくなってくる可能性もあるのではないかと思いますので、その辺りをどのようにお考えになっているのでしょうか。

○鎌田企業取引課長 食品の安全性というお話がございましたけれども、今回製造業者の方から書面調査においてのヒアリングや個別に記載をしていただいている内容を見ましても、その製造業者は、例えば食品の安全性に関わるような情報について小売業者に出すことを問題視していないんですね。要は原材料ですとか、あるいは原価という中でも、特に人件費とか、独立した企業であれば通常は開示しないような情報まで求めてきて、例えば人件費が多いからもっと削れとか、あるいは利益を取り過ぎだから、もっと削れなどの要請に対する不満が多いということがございますので、今、おっしゃったような原材料の安全性に関わるような話については、特に私どもとしても問題視するつもりはございません。

○神田会員 安全性というのは、原材料だけではなく、製造工程においてもきちっと確認されなければいけないものだと思っています。先ほど4ページのところの御説明の中で、通常は開示しない製造工程の情報開示を求めるという御説明がありましたが、それは必要に応じてチェックしなければいけない場面もあるんだろうと思います。ですので、通常は開示しない情報を開示させるから、優越的地位の濫用につながるんだというような考え方があるとすれば、そこはもう少し慎重にやっていただきたいなと思いました。製造工程においてもいろいろな問題があって、食品の安全性に関する問題は起きているというのが現状ですので、製造工程も食品の安全性に大いに関係あると思います。

○鎌田企業取引課長 そういった情報につきましては、開示させる目的についても十分考える必要があると思っています。

○伊藤会長 ほかにどなたか。
どうぞ。

○有田会員 この回答率というか、生活協同組合、それから総合スーパーということで、

圧倒的に過半数ぐらいに行っているわけですがけれども、この回答した数からすると、真面目に回答したところと、回答していないところがある場合に、真面目に回答したところが馬鹿を見るということはないんですか。

○鎌田企業取引課長　こういう調査ですので、本当のところは分かりませんが、基本的には真面目に回答していただいたと思って集計しておりますので、それ以上のことはなかなかお答えすることが難しいかなと思います。

○有田会員　神田会員の御質問というか御意見に関連して、私も原価構成や製造工程に関わる情報ということで、先ほどのやりとりを聞いて、納得はしています。けれども、そもそもPBというのは、生活協同組合が、そういうものが市場に出回っていない30年以上前に企業に頼んで作ってきたという経緯がありますので、そのときの状況と、今、スーパーや生協がNBであるものを少し価格を安くして、同じものを製造するよう要求してくる状況はまたちょっと違うとは思いますが。一番最初の書き出しのところに気になったところがあったものですから、当然、小売業者から要請するのが当たり前で、PBでこういうのを作りませんかと製造メーカーから申し出るということは余りないだろうし、もしそのようなことがあれば取引条件が不利になるということも無いとは思いますが。そのような意味で、真面目に回答したところにこういう行為はぎりぎり違反とはならないけれども少し危ないところなので気をつけたほうがいいですよということを、指導というか、そういうふうにしていただくためのものにしていただきたいと思います。

○伊藤会長　ほかにどなたか。
どうぞ。

○井手会員　今の質問とも関連するんですけど、このアンケートに答えるときに、製造業者というのは、アンケートに答えたことによって、多少改善されることを期待していると思うんです。その場合に、ガイドラインとか下請法を小売業者に説明するとか、周知徹底するというだけでなく、こういったものはあくまでも調査で終わるのだと思いますが、優越的地位の濫用と思われる行為がある場合に、ここでは答えられないと思いますけれども、実際にそこからさらに踏み込んで調査して排除措置命令を行うということは、全くないということではよろしいのでしょうか。

- 鎌田企業取引課長 この調査結果から直接というようなイメージでしょうか。
- 井手会員 はい。
- 鎌田企業取引課長 この調査は書面調査ですので、特段証拠といいますか、書面資料とか、そういったものを添付してもらっているわけでもございませんので、この調査から直接というのはなかなか難しいかもしれませんが、例えばヒアリングをしている中で、実際に事件調査の対象としてほしいというような例もないわけではありませんので、そういった個別に申告といいますか、申告に準じるような意思が確認できるような場合には、調査部門と情報共有するとかということもございますので、全くないとは言いませんけれども、基本的にはあくまで取引の実態についての調査ということをお願いしておりますので、直接的に排除措置命令につながるということについては、現実としては少ないのかなという感じはしております。
- 伊藤会長 ほかにどなたか、いかがですか。
- 有田会員 先ほどもどなたかおっしゃったんですが、この調査結果をどういうふうに使わすかということもあると思います。けれども、この結果に出たものがブラックということではなくて、際どいものも含まれており、全て優越的地位の濫用に該当するものではないと理解しております。本報告書の最後に、公正取引委員会の今後の対応が書かれていますが、公正取引委員会が自主的な取組を要請する関係団体は何力所など決まっているのでしょうか。
- 鎌田企業取引課長 例えば小売業界において私どもが把握している団体については、基本的に全て要請文をお送りしておりますが、誰が悪いとかいうよりも、こういう行為が違反の可能性があるので、要は未然防止の観点からこういう行為については気をつけてくださいということをしてPRするという趣旨でございます。
- 伊藤会長 どうも。ほかによろしいですか。
- では私が、一言だけ。日本を代表する二つのA社とB社という流通業者がいるとして、消費者から見るとA社のPBは、製造メーカーの名前が書いておらず、B社のほうは製造メーカーが書いてあるということもあるかと思えます。一般にPBと言われているものでも、いろいろな形があるものですから、それによって製造工程に対する関与をどこまで考えるかというのは結構

違ってくる可能性があるものですから、そこはまた今後是非議論させていただきたいですね。

ほかによろしいですか。

それでは、次の議題3、優越的地位濫用事件タスクフォースにおける活動状況につきまして、内野上席審査専門官からお話をお伺いしたいと思います。

○内野上席審査専門官 優越的地位濫用事件タスクフォースを担当しております、審査局管理企画課の内野と申します。よろしくお願ひいたします。

お手元の資料、「優越的地位濫用事件タスクフォースにおける活動状況について」に基づき、説明をさせていただきます。今回、説明させていただく趣旨としましては、実は平成21年11月に、このタスクフォースというものを私どもの内部で作りまして、優越的地位の濫用事件の処理の迅速化、簡易処理という観点もありますけれども、それを行って5年になるということがございますので、一つの区切りということで、ここで説明をさせていただきたいと思っております。よろしくお願ひいたします。

1枚おめくりいただきまして、優越的地位の濫用、先ほどもお話に出ましたけれども、独占禁止法の中の不公正な取引方法の一つとして位置づけられている規定でございます。取引上の地位が相手方に優越している者が、正常な商慣習に照らして不当に次のような行為をすること、商品を無理やり購入させてしまうとか、金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること、あとは受領拒否とか、返品、支払遅延、減額、そういったようなものを規定しているものでございまして、昭和28年の独占禁止法の改正の際に不公正な取引方法というのが設けられたときに設けられた規定でございます。

規制の趣旨につきましては、力の格差、大企業と中小企業、個人事業主というイメージをしていただければよろしいんですけれども、その間の格差が大きい場合に、要するに実質的な判断で取引をするということではなくて、一方的に押し付けられるようなことになると、競争関係で、有利、不利の関係があるので、そこは公正な競争という観点からもとるだろうということで設けられた規定でございます。

規定が出来た当初、戦後からの復興の時期でございましたけれども、生産なり輸出をするメーカーが、その一部をほかの企業に代わりにやっていって

もらうと。当初はなかなか商品が売れず、資金の回収というのが難しかったので、そういった協力会社に支払うのが遅れるような時代があったんですけども、経済が好調になったにもかかわらず、代金の支払を遅らすということが続いていて、下手すると、逆に悪化して変な商慣行が出来てしまったと。やっぱりそれはおかしいだろうというような事情、背景があったと聞いております。生産に関しては、実は昭和31年、3年後に下請法という別の法律を作りまして、取引条件を書面でしっかり明示させることで、もっと簡易な処理ができるようにして運用させていただいております。

それから、もう一つ当時問題になりましたのが、金融機関からの融資を受けたときに、その見返りでということで取引がおかしくなったという面があった。当時、歩積み、両建てと、商業手形を全額割り引くのではなくて、一部は預金として留保してくださいと。また融資を受けるときに、その一部は引き下ろせず、実質的な金利が高まると。貸出金利と預金金利とを比べれば、貸出金利のほうが高いですから。そういったことで、当時の貸出金利の規制を上回る金利を事実上設定するような問題がありました。

それから、小売業者、実はこの当時は百貨店ぐらいしか大きな業者は無かったんですけども、その三つというものが主なターゲットになってできた規定と伺っております。

もう一枚開けていただきまして、「優越的地位の濫用とは」というのを3ページに書いております。先ほども話題になりましたとおり、一つは優越的地位にあるということが必要で、対等な地位にあるなら当事者間の交渉でやっていけばいいんですけども、力の格差が大きくあるような場合には、そうも言ってもらえないということで、相対的な地位を見たりとか、それから不当な行為を実行しているほうの者が、市場シェアが大きく、そのことを聞かなければいけないという状況にあるか否かなどを総合的に判断するために、一つは優越的地位というのが必要であると。

それから、もう一枚開けていただきますと、「正常な商慣習とは」と書いてございますけれども、これはみんながやっていたらいいんだと、金融機関が全て歩積み、両建てをやっているから、うちもやっていたらいいんだというようなことではなくて、おかしいことはやめていただくというようなことで、ま

ずは正常な商慣習といったところに意味合いがあるということで御理解をいただければと思います。

もう一枚開けていただきまして、先ほどの繰り返しになりますけれども、今、法律で優越的地位の濫用ということで、イロハと三つの行為類型に分けて規定しております。一番上、イが購入・利用強制、ロの部分、協賛金の負担の要請、従業員等の派遣の要請、その他、それから、最後のハで受領拒否や返品、支払遅延、減額、こういったようなものが定められてございます。

当初、不公正な取引方法ということで、公正取引委員会が指定をしていたものなんですけれども、平成 21 年に法改正がございまして、この部分は法定にさせていただいたという経緯がございまして、また、業種によってはやはり特段問題があるというようなことがありまして、一つは、特定の大きな荷主が中小の物流業者にやる場合というのが問題がありますよということで、告示により、特別な指定をしております。それから、先ほど百貨店という説明をさせていただきましたけれども、百貨店なり、要するに小売業者が納入業者に対して問題を起こすことが多かったため、百貨店について告示により特別な指定をしたのですが、その後、総合スーパーとか専門店、また、フランチャイズシステムなんかも発達してきていましたので、平成 17 年に百貨店の指定から大規模小売事業者についての指定というふうに変えてきてございます。

7 ページですが、平成 21 年に法改正をしまして、先ほどの行為類型を法定したと同時に、違反をした者に対しては課徴金を課すということを行っております。先ほどもお話がありましたとおり、何が優越的地位なのか非常に分かりにくいところがありますので、そこはガイドラインで少しでも分かりやすくするというようなことでやっております。独占禁止法全般について厳正な対処をしているところ、この優越的地位の濫用に課徴金も入りましたので、法改正以降も 5 件の法的措置を採っております。

ただし、私ども違反と認定するためにはきちんと事実確認をして、この行為は優越的地位の濫用に当たるか当たらないかということの詳細を確認しないと、それは違反として認定できません。そうすると、立証が困難又は時間が掛かる事案に関する被行為事業者が救えなくなってしまう懸念がござ

います。そういったところをどうするのかというような、中小企業との取引の公正化をどうするかということで、8ページに記載しておりますが、平成21年11月に公正取引委員会が中小企業のためのプログラムというものを策定しています。中小事業者取引公正化推進プログラムということで、中小事業者の方々が、私どもに相談なり何か問題があった場合にお話ししていただくというようなことを、より行いやすくする仕組み、それから、大企業がコンプライアンスをしっかりといただくというのも解決の一つなので、そういったことの推進、それから、下請法に関しましては、私どものほうで書面調査をして情報がいろいろ集まっているんですけども、それ以外の部分、なかなか申告による情報提供が進まないところ、それを補う意味でそういった分野の実態調査を行うと。それから、下請法以外の分野に関して、もう少し積極的にやらなければいけないんだということで、審査局の中に優越的地位濫用事件のタスクフォースというものを設置したといったこととなります。

もう一枚開いていただいて、9ページでございます。先ほど厳正な対処で5件の法的措置を行ってきているといったお話をさせていただきましたけれども、それだけではなくて、効率的かつ効果的な処理をするという目的でタスクフォースというチームを作りまして、優越的地位の濫用そのものを専門的に扱って、何かちょっとした情報があれば、その情報、さらに補完するような情報を集めて、処理をしていこうということでやっております。

法的措置を採る場合には、不利益性の程度とか、行為の広がり、広く行われているとか、そういったようなことも勘案して処理を行いますが、大きな企業のある一部分がやっていたといったような事件、どうも組織的ではないといったようなこともありますので、そういったような場合で、広がりがなくて、法的措置まで採るに至らないのであれば、その行為、個々の行為は問題なんだけれども、全体として見て、法的措置まで採るものでなければ、注意という手法で事業者に自主的にやめていただくと。それも未然防止、今後、おかしにならないようにという観点から必要ではないかということで処理をしてございます。

私ども、情報を待っているというだけではなくて、先方に出向いて、帳簿

等も見て、事実を確認して、処理をするということでやっております。その結果、何が問題で何が問題ではないかと分かりにくい点がありますので、企業名は明らかにはしていませんけれども、こういう行為が問題だったということを明らかにして参考にさせていただくと。私どもは事件を専門に調査する部門なので、私どもが直接行うわけではありませんが、取引部企業取引課が講習会とか説明会に行くときに、こんなこともあるんだというようなことで説明をして、未然防止に役立てているという実態になります。

10 ページでございます。では、具体的にタスクフォースを作ったかという、それ以降の事案を書いておりますけれども、できたのが21年の11月で、その年は22件ですけれども、その後、ある意味ではコンスタントに50件台というようなことで処理をしてございます。次の11ページを御覧いただきたいんですけども、表形式で色分けしてありますが、どういった業種というのと、どういった行為というマトリクスでまとめております。比較的多いのが、宿泊業者、ホテルとか旅館が、購入・利用強制、ホテル等でディナーショー等を企画する際に納入業者に参加してくれというようなことで要請をしてしまうと。ディナーショーを見に行ったら、観客は一般人の方ではなくて、納入業者ばかりだったというような事案が目につきます。そうではなくても、食事券を一定程度買ってくれといった要請もございます。

それから小売業者、こちらの数も多いんですけども、行為として多いのが、協賛金の負担要請、それから従業員の派遣要請の二つかなと見ています。セールを行うので、一定の協賛金を出してくれと。もちろん協賛金を出すほう、納入業者にとっても、自分の売上げが伸びるのであれば、それはそれで結構なことなんですけれども、どうして伸びるのかみたいなことを言わずにとか、ほかの店で利益を上げているんだからこのぐらい協力しろよと、要するに算出根拠とか、協賛金を出す側に対してメリットに関する説明を一切省略して要請したりするような案件、それから、従業員の派遣をする際に、開店時とか、そういったときに、自らの商品をレイアウトするというのなら利益があるのかもしれないんですけども、ただの棚替えとか、そういったものに従業員を無償提供させられるみたいなことはおかしいのではないかという案件が多数ございます。

それから、3番目の欄の飲食業、これはホテル、旅館に似ていまして、うちで作っているおせちを買ってくれとか、食事券を買ってくれ、そのような行為が多いのかなと。

それから、卸売業者による事案も今は多くなっており、卸売業者のほうで拡販をするので、セールの値引きの一部を負担してくれみたいなこと、これも算出根拠を明らかにしないで要請するということがございます。

それから、物流取引、これはここ1、2年、少なくなっているんですけども、本来どっちが負担するのかということを明らかにしないで、相手方に負担させてしまうと。若干細かい話なんですけれども、例えば代金の支払の銀行の振込手数料をどっちが負担するのか、お互い合意をすればいいんですけども、一方的に振込手数料を代金から差し引いてしまったり、物流業者に対して安全性の教育が必要だというようなことで、研修等を荷主事業者が行う際に、その掛かった費用というのを物流取引の代金から引いてしまったなどの傾向がございます。

次のページを御覧いただきまして、では、タスクフォースを作ってどうなったのかという、先ほどの表を月ベースに並べたものなんですけれども、月間に直すと、4件から5件程度の処理ができているのかなと思っています。

それから、13ページになりますけれども、処理の日数でございます。大体50日前後で1件の案件を処理しているということになります。いろいろな情報ももらって、タスクフォースでやろうといったときに、その情報だけでできるぐらい集まっていることもあれば、そうではなくて情報が足りなかったならば、もう少し周辺の情報を収集して、それで処理をする必要があります。1つの情報元からの情報のみで、疑いをかけるとしたら、それは大変失礼なことになりますので、ある程度の情報を収集して、それで処理をするという運用を行っていますので、残念ながらどうしてもこのぐらいの日数は掛かってしまいます。その前の平成20年とか、21年のものを見ていただくと、平成22年以降と比較してもっと時間が掛かっていますけれども、先ほどもありましたけれども、どこまでを問題として、どこまでを問題としないかの見極めがなかなか難しいところ、専門部署でないと情報の集め方が難しかったり、他に重要な事案があったためそちらを優先したりして、処理に時

間が掛かっていたのを、専門部署を作ったことでここまで迅速に処理できているのかなと思っております。

それから 14 ページで、調査の手法なんですけれども、先方に伺って帳簿とかを見せてもらうと。金銭のやりとりというものが大体ありますので、例えば新規開店をしたときに、手伝いに来ていただいた納入業者の方に人件費を払ってれば、ちゃんと帳簿に載るし、そのような記載がないということであれば問題だというようなことになります。それから、購入強制で、例えばクリスマスケーキとかおせちを買ってくれと。どういうところから買ってもらったかわかるリストとか、それから、どういう依頼をしたかわかる資料を見せていただいて、それで問題が認められそうであれば、それはおかしいのではないですかということで注意をさせていただきます。もちろんその前の段階で、これはもう組織的にやっているというようなことであれば、それはこういう簡易処理ではなくて、当然、厳正に対処する正式な事案として処理はさせていただいていますが、そこまで至らないと思える事案はこういう手法で処理をさせていただいております。

もう 1 枚開けて、15 ページ、抜粋で恐縮なんですけれども、私どもの事件の概要というのを、年度ごとにまとめて発表しています。そのときに優越の注意事案はこういうことでやっていますよというようなことで、資料として作成させていただいていますし、ホームページにも載せています。それから、講習会等においては、ここから抜粋して説明をしており、未然防止の観点からも役立っているということになります。

16 ページ、17 ページには、注意をしてどのような効果があったのかということで記載をしています。本来であれば、例えば購入強制で、あるホテルがクリスマスケーキを買ってほしいと要請してきたとき、そのケーキが有名だったら、納入業者の中で買いたいという人もいたりするので、行為自体がおかしいとは言えないんですけれども、要請するホテルのケーキが本当に有名だったら、別に要請しなくても納入業者が自主的に買ってくれるのだから、要請することはおかしいのではないかとということで、購買部門が納入業者に購入を要請することをやめましたとか、協賛金を取るのであれば、その算出の中身も懇切丁寧に説明をして、先方に納得してもらうという

ことをやりましたと。それから、コンプライアンス体制をしっかりとしましたと。そういったことで、個々の事案を注意した結果、関係事業者の方も改善をしてくださっているという例も多々ございますので、一定の効果はあるのかなと考えております。

最後 18 ページ、これは先ほど載せました注意の件数、コンスタントに 50 件ほどとなっております。専門部署を作ったということで、本当に問題があれば、もっと人数を増やしてやる必要があると思いますし、問題がなくなってくれば、多分これは減ってくるんだろうと思うんですけども、同じぐらいの件数があるということからすると、今の人員で事件をやっていけば、おそらくコンスタントに処理していくようなことになる。これが減ってきて、問題が少なくなったら、私どもタスクフォースを解消させていただいて、ほかの事件に注力することができればなと思っておりますが、もうしばらくはタスクフォースとして優越的地位の濫用に取り組んでいきたいと考えています。

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いて御質問、あるいは御意見をいただければと思います。

どうぞ。

○有田会員 18 ページですが、注意の件数及び内容が 21 年度から増えているというのは、自主的に報告したきたのでしょうか、法律の中身が変わったので増えたのでしょうか。それとも、どこから何か情報があつたのか、どちらでしょうか。

○内野上席審査専門官 情報が少ない中、専門部署を作って、しっかりと情報収集をして、事件について処理をします。その結果であると考えていただけたらと思います。

○有田会員 その情報収集する方法というのをもう少し。

○内野上席審査専門官 いろいろあるんですけども、大きな問題があれば、こちらが待っていなくても多数の情報が公取委に寄せられるというのが一般的でございます。そうではなくて、1 件だけしか情報が寄せられないとか、2、3

件しか情報が寄せられないといった場合であって、それだけだとなかなか注意できないといったような場合には、その事業者と取引していそうな事業者から話を聞いてみたりとか、ある意味では内偵みたいなことで情報を探っていくって、これは問題行為をどうもやっっていそうだなということになれば、その上で関係人や問題となっている事業者のところに直接赴いて調査をすることでやらせていただいています。これ以上の御説明は差し控えさせていただきます。

○有田会員 分かりました。それで、これぐらいだから注意でいいだろうということで優越タスクフォースによる注意で自主的に改善をされ、一時的には改善されていたけれども、企業体質がそもそもそういう感じで問題行為を繰り返した例というのは何件かあるのでしょうか。

○内野上席審査専門官 タスクフォース立ち上げ当初の1, 2年はそのような事案はなかったんですけども、5年目となる昨今では、そのような事案は若干はございます。事業者内部でコンプライアンスが徹底されていなかったりとか、人が代わったがために、うまく引き継ぎがされていなかったというようなことで、一旦注意したところでもう一回というようなところも、若干ですけども、ございます。

○有田会員 そのときには注意で終わるのですか。

○内野上席審査専門官 きつく注意するということになります。もちろん組織的にやっているというのであれば、それは正式事件として、法的措置を目指すという処理をさせていただいています。

○伊藤会長 ほかにどなたか。
どうぞ。

○岸井会員 大変詳しい御報告、どうもありがとうございました。1点だけ今のことに関わるかと思うんですけども、下請法では、例えば減額とか、さまざまな不利益を課した場合には、それを補償させるというか、取り戻す、原状回復をやっておられますけれども、このタスクフォースでは、そういう事例はあるのか、あるいは今後そういうことを考えるのか。独占禁止法に基づく優越的地位の濫用なので、勧告制度なんかがなく、下請法とは違うとは思いますが、その辺りについて、もし何かお考えのところがありましたら、

是非お教えいただきたいと思います。

○内野上席審査専門官 下請法は、岸井会員のお話のとおり、原状回復させるという仕組みになっているんですけれども、独占禁止法の優越的地位の濫用は、そのような仕組みはございません。規制の趣旨をよく理解していただいて、当事者の中で処理をしてもらおうと。中には特に大きな企業で組織的にやっておらず、ある一部の部署がといった場合には、責任を感じて、それはうちが問題だったということで、自主的に、その担当者を処罰したり、又は、被害を受けたところを補償するという事例も実はございます。

○岸井会員 どうもありがとうございました。

○伊藤会長 どうぞ。

○青木会員 どのくらいの割合で行動改善がなくて、法的措置に至ってしまうんですか。つまり、自主的に改善をしないので、実際に訴訟になるというのはどのくらいの割合でしょうか。

○内野上席審査専門官 訴訟になるということまではないというのが現状です。

○山田審査局長 このタスクフォースにおける処理は、先ほどの資料の中にもございましたけれども、いわば違反の芽が広がらないうちに摘んでおこうということに主眼がございます。ですので、芽は幾ら繰り返したところで、それ以上大きく育たなければそれだけで違法性が強まるというわけではありませんので、先ほどはまた注意ですかという御指摘もありましたけれども、やはり悪性の程度というものを考えますと、それはまた何度でも注意ということもあり得ると思います。

こうした優越的地位の濫用の場合には、例えば大手小売業者であれば、相手は納入業者ということになりますけれども、納入業者は先ほども御質問の中にありましたように、不利益を被り続けるということになります。私どもはやはり正式な事件として審査するには、それなりのしっかりとした証拠も必要ですし、また、そのような証拠収集のため十分な調査も必要になるということになりますと、そうした納入業者には不利益な状態がずっと続いてしまうということもあります。このため、先ほど申しましたように、このタスクフォースにおいて、ともかく迅速に、芽のうちにそれを摘んでおこうと。そういうことになると、それで自主的な改善をしていただくということ

を期待はしておりますけれども、排除措置命令でそれを求めるというような性格ではございません。先ほど幾つか自主的に改善した事例というのを記載してございましたが、それも相手方が自らお考えいただいて、直していただいたということで、別に私どもが求めているわけではないけれども、御報告いただいたというものがこれになります。ですので、もしかすると、公正取引委員会に報告はしていないけれども、自主的に直すところは直しましたというところもあるのかもしれない。

それと、先ほど最初におっしゃられた、どのくらい正式な法的措置を採るのかということになります。先ほど御説明したとおり、課徴金が入って以降のケースではありますが、5件の正式な命令を出しております。それに対して、注意を行ったケースは、累積でいけば250から300ぐらいあるわけですけれども、やはり正式な処分を行うということになれば、先ほど申し上げたような時間とコストをかけても、排除する必要があるような重大な案件ということになりますので、どうしても件数は少ないということになるかと思えます。

○青木会員 発想としては大変いいことだと思いますが、この優越的地位の濫用の意味がよく分からないので、知らず知らずやっている事業者がいるので、啓蒙的なところが非常に大事だということでしょうか。

○内野上席審査専門官 基本的に先ほど御説明しましたように、不当な不利益であるとか、そうしたかなり価値的な概念がございます。それで、我々も全ての事件をしらみつぶしにやるわけにもいきませんので、まず関係事業者に自主的に直していただくというのが一番大きなポイントだろうと思っております。ですから、そうした意味では、このタスクフォースの結果、今年はこのことに対していろいろ注意しましたよということを公表しておりますのも、青木会員が今おっしゃいましたような啓蒙的な意味合いもございますし、それは先ほどの企業取引課における研修ですとか、そういう場面でもそれを活用して、違反が起これそうなところについては、そうしたことをよく理解していただいて、社内のコンプライアンスにつなげていただきたいというふうに思っておりますので、そういう意味では、啓蒙的な色彩というのがかなりあるかと思えます。

○伊藤会長 よろしいですか。

どうぞ。

○井手会員 7ページのところで、御説明があったかもしれませんが、排除措置命令と注意という境目なんですけれども、何度か注意したけれども、自主的に全く改善されなかったから排除措置に至ったと、そういう理解でよろしいのかというのが1点と、法の執行ですから、余りにも恣意的であればいけないと思うので、その辺のことがしっかりと区別されているのかどうかというのを教えていただきたいと思います。

2点目の質問は、その課徴金の問題です。、課徴金の根拠で、カルテルの場合は不当利得の徴収ですが、優越的地位の濫用における課徴金の根拠というのが何なのかという点を教えていただきたい。また、そういう課徴金をめぐって、争いというか訴訟というのは、これまでなかったのかどうかという、この2点を教えてください。

○山田審査局長 まず第1点目は、先ほども申しましたように、正式の事件として取上げるかどうかというのは、細かい違反をどれだけ繰り返したかということよりは、今やっているというふうに疑われる行為の重大性、悪質性というところにあると思います。ですから、それが広範に行われているであるとか、長い期間にわたって行われているとか、そういうことが判断基準になろうかと思えます。

それから課徴金の点でございますけれども、最初はカルテル、3条後段事件について課徴金が導入されて、当初の不当利得の擬制的な返還、徴収であるという理解から、その後、制裁的な意味合いも持つというふうに考えられていると思います。この優越的地位濫用に対する課徴金の率の算定に当たりましては、やはり相手方に不当な不利益を課しているということは、反面から見ますと、課している側にとっては、何らかの利益が生じているということで、それを擬制するために、その濫用行為の対象となっている相手方との間の取引額をベースにして課徴金を課するという制度になっております。

定率を策定しなければいけませんので、取引額の1%ということになっていきますけれども、それを一定の取引から生じた利益と擬制して徴収するという仕組みになっております。

この課徴金の徴収は平成 21 年の法改正により導入されまして、今ここの資料にございます 5 件がその課徴金納付命令の対象になっておりますけれども、いずれの件につきましても、現在審判中でございます。

○伊藤会長 どうぞ。

○村上会員 私は優越的地位の濫用の規制というのは、基本的に日本独自というか、日本固有の規制だと思っていますので、したがって、今のタスクフォースがやっていることに特段問題があるとは決して思いませんし、それはそれで日本の実態に合わせた独占禁止行政だと思います。ただ一つだけ教えてもらいたいのは、今、優越的地位濫用タスクフォースがやっていることと同じことをやっている国というのは、世界で広い目で見るとあるのかどうか。また、その前に今のタスクフォースのような独占禁止行政をやることについて、どこかの国の法執行を参考にしたことがあるのかどうか。なかなか学者が調べても分からない話なので、まずは専門機関から、そのような質問がされた場合に、日本独自の行政と回答してよろしいのかどうかだけ教えてもらえればと思います。

○山田審査局長 日本における優越的地位の濫用というケースに直接当てはまるわけではありませんけれども、取引上の地位の違いを根拠として、法的な規制を行っているという意味では、ヨーロッパ、あるいは韓国にもそういう制度があるかと思えます。ただ、そのための特別チームを設けているということは、私も寡聞にして存じませんし、このタスクフォースを立ち上げる時も、別段、外国の例を参照したということはありません。

○村上会員 もう一つ、それは確かに優越的地位の濫用に類する規制というのは、例えば欧州大陸法では確かに経済的従属関係の濫用とか、さまざま似た規制はありますけれども、ただ、下請法とか今のタスクフォースのようなことまでやっているのかというと、なかなかそこまではという気もするので、そういう意味で、それを含めた場合には日本独自の独占禁止行政という評価でよろしいのでしょうか。

○伊藤会長 どうぞ。

○中島事務総長 私どもに C P R C、競争政策研究センターというものがございまして、そこで毎年度、職員と外部の学職経験者による共同研究を 4 本ほどやってお

ります。もうしばらくしたら公表されると思いますが、昨年度から本年度にかけて、まさに優越的地位の濫用の規定及びその執行が外国、欧米、それからオーストラリア等でどうなっているのかということ調べました。詳細は公表されたものを見ていただきたいのですが、観点としては、優越的地位の濫用の、あるいはそれに類似の規定、例えばフランスでいえば経済的従属関係の規定のようなものが競争法の中にあるのか、それとも、その他の例えば中小企業保護法の中にあるのかということ、それから、その法制度の中でどのようにして、日本でいえば優越的地位、フランス等でいえば経済的従属関係と認定するのか、そしてさらにその執行、例えば課徴金とか制裁金をかけているのかという措置の話と、それから執行がどうかということについて、調べました。一つ、日本のようにタスクフォースを作っているかどうかということまでは、私は原案を読ませていただいた限りは、そこまでは記載しておりませんし、執行もそれほど活発だという国は少ない一方、例えば食品関係の大手の小売業者に対する優越的地位の濫用に相当する行為に対しては、各国とも、イギリスもそうですし、オーストラリアもそうですし、アメリカにおいてすらその問題意識が最近出てきているということで、特にオーストラリアにおいてはA C C C (オーストラリア競争・消費者委員会)が、これについては厳正な執行をしていくと委員長が年頭所感等で表明されております。

いずれにしても、近々公表されますC P R Cの共同研究の報告書ですが、まずウェブサイトに掲載されまして、それから数カ月遅れて冊子が出ると思いますけれども、是非それを参考にさせていただきたいと思います。

○伊藤会長 どうぞ。

○舟田会員 今の話の続きで、一つだけ情報提供ですけれども、今年の10月の日本経済法学会の弘前大学の長谷河先生の報告によると、コンビニにおける加盟店と本部との関係について、日本は優越的地位の濫用というのが独占禁止法の規制の中で一番多く問題になっていますけれども、アメリカでもさまざまな法規制の動きがあって、州レベルが多いんですけれども、そういう研究が公になっている。これはもちろん公正取引委員会のほうでもC P R Cのほうで把握しているかもしれません。

それで、このタスクフォースは、日本の優越的地位について、よりしっかりと法の執行を運用すべきだという一種の社会的ニーズを受け止めたものだと思っており、私は肯定的に評価したいと思っています。特に今日御紹介いただいた注意について個別の事例を公表したという、これは大事なことで、ガイドラインとか相談事例とか、いろいろありますけれども、やはり個別の事例をきちんと出していただかないと、今日いろいろ議論が出ましたように、一体どういう場合に優越的地位の濫用があったのかということが分からないので、そういう意味では非常に大事な仕事をなさっているというふうに評価したいと思います。

ただし、ここからはちょっとないものねだりになるんですけども、この注意事例もそうですけれども、従来から優越的地位の濫用とされてきたものがほとんどで、資料の11ページにこの行為類型があって、大体こういうものが多んだという御説明がありました。それで、ないものねだりというのは、正式に先ほどの法を適用した5件もそうですけれども、全てこれらの、この上に示されている、「購入・利用強制」、「協賛金等の負担の要請」、「従業員等の派遣の要請」という3つの行為類型なんですよ。しかし、実際には多様な優越的地位の濫用があるはずですので、それらを是非掘り起こしていただけないかというのが私のお願いです。

先ほどの食品分野の報告書で議論したのは、同報告書4ページに記載している取引条件の設定に係る優越的地位の濫用です。これらについて、この報告書でも取引条件の設定のときに濫用になるのかということをおぼろげに分からない事業者が多いと説明がありました。それはそのとおりですが、実際に、設定時の取引条件で優越的地位の濫用とするという法の適用・運用はほとんど例がないんですね。今まではこちらではなくて、6ページに記載しているような実際に取引に入った後の行為について、優越的地位の濫用として問題にしているわけです。

また、「優越的地位濫用事件タスクフォースにおける活動状況について」の3ページに、優越的地位の定義が書いてありますけれども、私はまだ何となく、このままずっと受け取ってきたんですけども、これは、ほとんど明らかに、取引を継続している相手方に対する優越的地位を念頭に書いたもので

はないかと思うんです。これから行うもの、これから取引をオファーするときどういう優越的地位の濫用を認定するかということについては、不十分だという気がします。これも実は、この秋の経済法学会で早稲田大学の岡田先生が指摘したところで、私は岡田先生の指摘が非常に参考になると思いますので、今後、是非考えていただきたいと思います。

個別には、先ほどのPBの実態調査報告書の概要の4ページにあったような原価構成や製造工程に係る情報などを教えろというようなことが問題です。皆さん、ご存じかもしれませんが、先日、アップルがiPhoneの製造について、日本の中小企業に対して情報開示を要求し、もらった情報でほかの中小企業の製造に切り替えた、その日本の中小企業が優越的地位の濫用を理由として訴えたという報道がありました。私訴ですけれども、ネットで評判になっておりました。普通は情報を取るときは相手の大切な情報を取るんですから、秘密保持契約を結ぶとか、それを目的外で使わないとかいう契約を結ぶんですけれども、アップルは何も契約を結ばずにとにかく情報をくれと。それで持ってってしまうということのようです。そういう意味で、ここの4ページにあるようなことは、実はもっとありそうな気がして、今後こういうことについても少しずつ、最初は注意ということになるのかもしれませんが、取り組んでいただければと思います。もしかしたら、もう既に取り組んでおられるんでしたら、私が知らなかっただけなんですけれども、お願いみたいなことも含めて申し上げました。

○山田審査局長 貴重な御指摘ありがとうございます。執行する立場としましては、申し上げられることと申し上げられないことがございますけれども、とにかく視野を狭めることなく、今後とも取り組んでまいりたいと思います。

○伊藤会長 時間が大分迫ってきているんですけれども、どうしても発言されたい方、お一人ですか、それでは最後、お願いします。

○川濱会員 先ほどの諸外国との比較の問題もございましたけれども、確かに、よく見るとヨーロッパでは分野は特定されていますけれども、優越的地位の濫用に関する規制に類似した、特に食品サプライ分野についての不公正商慣行の規制というのは注目を浴びています。これは日本でも同様だと思いますが、特定の分野でこういった慣行というのは発生しやすく、従来、日本のタスク

フォースを見ても、やはりその都度、幾つかの問題となる業界が出てくるような印象がございます。その中で、アップルの事件もございましたけれども、これは本来私法上もおかした問題なのではないかという指摘もある中、やはり従属的地位にある企業にとっては、自分から事件化することは困難だから、何とか行政機関の介入が必要だというのが欧州でも認識されているようです。その上で、やはりタスクフォースのような形で、個別の申告だけでは介入の根拠にはならないにしても、その事件の掘り起こしをするというのは非常に貴重な作業だと思います。

また、新しい行為類型の事件の掘り起こしの問題、これはまさに重要な課題なんだと思いますが、これも先ほどの報告とつながると考えます。今までを見ると、このような実態調査をやった後に、その調査の対象となった業種において、新たな事件の掘り起こしというのが窺えるように思います。これはやはり実態調査をすることによって、一見、先ほど問題になったように、合理的な目的を持つ慣行もあるけれども、合理的であるものとならないものの識別というのが学習されて、それがまた注意や相手方との間のコミュニケーションを通じて、本来規制すべき行為が分かってくるという側面があるのだらうと思います。これはまさに先ほど御説明のあったPBに関する実態調査によって、新しく問題となる慣行について把握できたことですから、大いに期待しております。

○伊藤会長 では、時間が来ましたので、ここで最後に杉本委員長から御発言をいただきたいと思います。

○杉本委員長 本日は貴重な意見をいただきまして、ありがとうございました。言うまでもなく、私どものミッションは公正で自由な市場を確保することによって経済の発展を促し、イノベーションを促し、それをもって雇用機会を確保して、消費者の利益に資するというものでございます。そういうことを踏まえて、私どもが取り組んでおりますのは、独占禁止法違反行為を摘発することによって、市場環境を守るということが第1のミッションでございますが、それに加えて、やはりいろいろなところで競争を阻害するような規制、新規参入を阻むような規制を外していく、そのような競争阻害の状況を取り除いていくことを提言していくということも、私たちの重要な仕事だと思っ

ております。そのような観点から、今回は保育の分野における競争環境の整備、不必要な行政の介入等を除くことによりまして、競争環境を整備していくということについて議論させていただいたりしておりますし、事前に競争環境を害するような、競争を害するような芽を摘むということで、いろいろな面で注意していただきたいということで、PBの実態調査をやったりしております。そういうことで、私どもとしてこれから競争政策をさらにしっかりと押し進めていきたいと思っております。今日は非常に貴重な意見をいただきましたので、私どもとしても、今日いただいた意見を参考にしながら、競争政策を進めていく必要があると思っております。競争政策をさらに完備していくときに、自由でかつ公正な競争環境の整備ということで、優越的地位の濫用規制をどういうふうに使っていくのかということも、私どももじっくり考えていかなければならないことだと思っておりますので、その点についても、本日の御意見を参考にさせていただきながら、これからの競争政策を考えていきたいと思っております。今日は本当に貴重な御意見を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、これで閉会とさせていただきます。次回の議題等につきましては、追って事務局から連絡を申し上げますことにしたいと思います。

どうもありがとうございました。