

## 独占禁止懇話会第205回会合議事録

1. 日時 平成28年12月22日（木）10：00～12：06
2. 場所 公正取引委員会大会議室
3. 出席者

【会員】伊藤会長，天野会員，新井会員，有田会員，依田会員，稲垣会員，及川会員，大高会員，川田会員，川濱会員，川本会員，岸井会員，泉水会員，土田会員，三村会員，村上会員，由布会員，吉田会員

【公正取引委員会】杉本委員長，幕田委員，山本委員，三村委員，青木委員

【公正取引委員会事務局】中島事務総長，南部官房総括審議官，山田官房審議官（国際担当），山田経済取引局長，菅久取引部長，山本審査局長，

4. 議題 ○ 携帯電話市場における競争政策上の課題について
- 介護分野に関する調査報告書
- 課徴金減免制度導入後の10年の成果と今後の在り方

○伊藤会長 時間になりましたので，第 205 回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，お集まりいただきまして，ありがとうございます。

独占禁止懇話会の会員の任期は3年となっておりますが，本年8月に第15期会員の任期が終了し，会員の改選が行われました。本日が，第16期としての第1回目の会合になります。第16期につきましても，引き続き私が会長を務めさせていただきたいと思っておりますので，よろしく願いいたします。

まず，事務局から第16期会員の御紹介をお願いしたいと思います。

○山田経済取引局長 経済取引局長の山田でございます。よろしく願いいたします。

それでは，私の方から第16期から新たに会員になられた方々の御紹介をさせていただきます。

座って失礼いたします。

お手元に第16期の会員名簿、右肩に独禁懇205と書いた資料があるかと思ひます。お名前に丸印を付けていらっしゃる方々が、今回、新たに会員に御就任いただいた方々でございます。

これから新たに会員となられた方々のお名前を御紹介いたしますので、御起立いただければと思ひます。

まず、日本生活協同組合連合会副会長の新井ちとせ会員でございます。

京都大学大学院経済学研究科教授の依田高典会員でございます。

株式会社毎日新聞社論説副委員長、大高和雄会員でいらっしゃいます。

早稲田大学法学学術院教授、土田和博会員でいらっしゃいます。

弁護士の由布節子会員でいらっしゃいます。

東洋大学経済学部教授の吉田明子会員でいらっしゃいます。

また、本日は少し遅れて御到着の予定でございますけれども、早稲田大学大学院経営管理研究科教授の川本裕子会員にも、新たに会員になっていただいております。

あと、お二方、本日は所用により御欠席でございますけれども、全国農業協同組合中央会常務理事の太田実会員、そして、一般社団法人全国消費者団体連絡会事務局長・共同代表の河野康子会員にも、新たに御就任いただいております。

以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

また、これまで独占禁止懇話会の会員を務めていらっしゃいました青木玲子先生が、11月21日付けで公正取引委員会委員に就任され、独占禁止懇話会からは引かれることになりました。それで、独占禁止懇話会の会員としては退任されましたが、新たに公正取引委員会委員として引き続き本懇話会に御出席いただくことになりました青木先生に、一言御挨拶をお願いしたいと思います。

○青木委員 ありがとうございます。

今、御紹介にあずかりました青木でございます。前回出席したときは、今、紹介いただいたとおり、そちら側に座っておりましたが、今後はこち

ら側から参加させていただきます。よろしくお願いいたします。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

また、本懇話会の規定上、会長が急遽会議に出席できなくなった場合などに議事を進めていただく会長代理を、会長が指名することになっております。

第15期におきまして、会長代理を務めていただきました慶應義塾大学名誉教授の井手秀樹先生が、独占禁止懇話会から引かれることになりましたので、井手先生に替わりまして、会長代理を指名させていただきたいと思っております。

今期におきましては、三村会員を指名させていただきたいと思っております。

三村会員、よろしいでしょうか。

○三村会員 はい。

○伊藤会長 よろしくよろしくお願いいたします。

どうもありがとうございました。

それでは、議題に入りたいと思います。

本日の議題は3つございます。1番目は、携帯電話市場における競争政策上の課題について、2番目は、介護分野に関する調査報告書、そして3番目は、課徴金減免制度導入後の10年の成果と今後の在り方でございます。

これらの3つの議題につきまして、公正取引委員会から説明していただきまして、会員の皆様から御意見を聴取することを予定しております。

それでは、最初の議題に入りたいと思います。携帯電話市場における競争政策上の課題につきまして、木尾経済調査室長から御説明をお願いしたいと思います。お願いします。

○木尾経済調査室長 木尾でございます。どうぞよろしくお願いいたします。座らせていただきます。

お手元に、右肩に独禁懇 205-1-1 という資料と、1-2 という資料と 1-3 という資料と、3点あるかと存じます。私からはそのうちの 1-1 という、横長の1枚の紙で御説明させていただきたいと思っております。よろしいでしょうか。

携帯電話市場における競争政策上の課題についてということでございますが、今年8月に公表させていただいてございます。

まず最初に、私どもとしての問題意識について、簡単に説明させていただきますと、携帯電話市場、通信であれ、端末、アプリであれ、全てにわたって調査してございますけれども、まず通信役務市場につきましては、総務省からも各社料金プランが横並びとなるような協調的寡占の色彩が強い市場であるという指摘があり、携帯の端末市場について、特にスマートフォンについてそうですけれども、我が国の場合は諸外国と比べても、5万円以上、10万円近いようなかなり高額なものに集中しており、かつ、特定のブランドが過半を占めるという意味で、諸外国と比べるとかなり特徴的な状況にある。

それが競争の結果、そうなっているのであれば、基本的には問題はないと思いますけれども、仮に何らかの問題があるのであれば、そこは私どもとして注意喚起していく必要があるという問題意識に基づきまして、調査を行ったものでございます。

その上で、この報告書の位置付けでございますけれども、飽くまでも実態調査の報告書ということございまして、いわゆる独禁法に基づく法執行といったものでは全くございません。そのような意味では、飽くまでもヒアリング等々に基づいて調査を行い、それに基づいて、関係事業者の方々に注意喚起を行うということが、基本的な目的でございます。

その結果としてという面もございましてけれども、そのような意味では、特定の企業の特定の行為ということについて、問題意識を持っているわけでは、基本的にはございません。

その上で、法執行ではないので、対市場効果といったらいいのでしょうか、競争に対する悪影響の程度みたいなものについて、私どもとして断定しているような、そのようなものではないということは御理解いただきたいと存じます。

その上で中身でございますけれども、正にお手元の紙に書かせていただいております。基本的には通信市場の話と、端末市場の話と、あと加えて、端末の上に載っている上位レイヤーであるアプリ市場の話の基本的に

は3方向から、問題を捉えさせていただいてございます。

合計で7項目ぐらいあるわけでございますけれども、本日は時間の制約もございまして、かいつまんで説明をさせていただければと思います。

まず左側でございますけれども、通信役務市場の話ということでございますが、一番左側の一番上の通信契約と端末販売の分離というところでございます。

この中で、御案内の方も多いかと思いますが、大変失礼でございますけれども、若干復習を兼ねて説明させていただきますと、現行の通信キャリア、いわゆるMNOの販売手法についてでございますけれども、「実質ゼロ円」の仕組みが代表的であるかと思っておりますので、これを簡単に説明させていただきますと、基本的には、携帯ショップで携帯電話を買われる方が、現時点では、我が国では多分9割以上を占めていると理解してございますけれども、携帯ショップで携帯電話を買うときの仕組みというのが、携帯電話だけ、端末だけで買うことはできないということなのですが、端末を買うときに、「実質ゼロ円」という表示がされている場合が従来多くございました。

最近では「ゼロ円」という表示は恐らく少なくなっている、特に実質1万円とか2万円とかのケースが多くなっているのだろうと思っておりますけれども、「実質ゼロ円」という表示を代表例として説明させていただきますと、端末価格自体は例えば10万円ぐらいなのです。その上で、端末は別に10万円で、決してゼロ円で契約していないわけでございますけれども、その10万円を多くの場合は割賦販売契約のような形で2年間にわたり24回払い、月々4,000円ちょっとを払うというようなパターンが典型的にはあるわけでありまして。

その上で、端末を携帯ショップから買うと、通信料金については月々割引が受けられます。例えば、月々4,000円程度の割引が受けられるという仕組みになってございます。

その結果として何が起こるかということなのですが、2年間24回、累積すると、飽くまで結果としてですけれども、端末価格にほぼ相当するような割引金額が受けられる。その結果、端末代金として消費者が支払う

お金は、実質的にはゼロ円に近いことをもって、「実質ゼロ円」と名付けているわけです。

最近であればそれは1万円とか2万円だったりしますけれども、そのような意味では、事実上、ゼロ円に近いというような仕組みになっているものが、代表的なパターンでございます。

このような販売手法を、MNOの3社とも採用しているということでございます。

繰り返してございますが、端末だけでは購入できない。通信だけの場合は、購入はできたりしますけれども、実際にはそのような方は余りないと理解してございます。

このような販売手法の結果、何が起こるかということなのでございますけれども、消費者は「実質ゼロ円」ということに、どうしても誘引される。その結果、端末だけで買うことはできませんので、通信契約と一緒に、通信契約の締結と一緒に端末を購入するというパターンが、非常に多くございます。

その結果として、消費者は、MNO、つまり通信キャリアとの通信契約に誘引され、MVNOとの通信契約については、マイナスの効果が働く可能性があるということございまして、そのような意味では、このような販売手法が、競争政策上は、望ましくないのではないのかと考えてございます。

その上で、現時点においては、MVNOの契約数も増加してございますけれども、どこかの時点において、MVNOの事業経営が困難になるような状況になる。それとこのような販売手法との関係、因果関係がある程度あるということなのであれば、独禁法上の問題になるおそれがありますということを書かせていただいております。

それが、1点目の話でございます。

次、2点目でございますけれども、右側に行かせていただきまして、端末市場について御紹介させていただきたいと思っております。

2項目、取り上げてございますけれども、1つ目の話が割賦契約と書いてございますけれども、これは新品の話でございまして、2つ目の話が中

古の話ということでございます。

まず、新品の話について、簡単に説明させていただきます。今、説明した中身と重なるところが多くございますけれども、多くの消費者は、そのような意味で5万円とか10万円とかするような携帯の端末を携帯ショップで購入するということになっているわけでございますけれども、そのほとんどの消費者は、実際には24回払いの割賦販売契約を締結するというのが実態になってございます。

ここで、なかなか契約形態が複雑だったりするわけでございますけれども、飽くまで端末それ自体についての商流について申し上げますと、端末メーカーから携帯のキャリアに、例えばNTTドコモさんに販売され、NTTドコモから各携帯ショップに販売されるということになってございまして、そこにおいては、携帯ショップの値決めについて、何らこの限りにおいて問題意識を持っているわけではございません。

ただ、割賦販売契約を締結するときには、今、申し上げた処理が若干変更されているところがございます。飽くまで端末自体は、消費者は携帯ショップから買うわけでございますけれども、割賦販売契約は与信コスト、与信リスクもございまして携帯ショップではなく、通信キャリアと締結するという仕組みになってございます。

そのような意味でいうと、仮に私が10万円の端末をショップから割賦販売契約で買ったとすると、その10万円分を通信キャリアから携帯ショップへ立替払をして、残った残債を、私と通信キャリアとの間の割賦販売契約で月々返済していく。そのような仕組みになっているわけでございます。

ここからが本題でございますけれども、その割賦販売契約の、金額について、私どもとしては問題意識を持ってございまして、要はMNOによって若干の差異がございますけれども、代表的なパターンで申し上げますと、割賦販売契約を、機種ごとに指定されたような1種類の金額、例えば10万円でしか締結することはできないということになっている事例が多くございます。特定の機種ごとに、1種類の金額ということでありまして。

その結果として何が起こるかという、例えば特定のブランド、特定の機種の端末について、10万円でしか割賦販売契約は締結できませんという

ことになる、私ども、ヒアリングの結果として聞いているところでございますと、例えば、携帯ショップにおいて、在庫が積み上がっていますとか、あるいは今年の売上げがよくないということで、6万円とか7万円とかで安値販売するということになる、そのような割賦販売契約は使えないので、お客様に対して、現金一括払いをお願いします。

もちろん御自身のクレジットカードで、リボ払い等をお願いすることも、基本的には可能でございますけれども、リボ払い手数料も15、6パーセントぐらいでかなり高いと、リボ払い自体についての抵抗感を持っている方もいらっしゃるかもしれませんので、現実問題としては、ショップの経営の観点からすると、携帯キャリアが、機種ごとに指定したような金額以下に値下げするという点については、なかなか難しい面があると聞いてございます。

そのような意味で、結果として、表面上の携帯ショップの販売価格、それ自体については拘束しなかったとしても、割賦販売契約という仕組みを使うことによって、実質的には、販売価格が拘束されている可能性がありますねということで、問題があるおそれがあるということを書かせていただいております。

それが新品の話でございます。

次が、中古端末の話でございます、本文のところ若干書かせていただいておりますけれども、我が国においては、中古端末の流通量が、新品の端末に比べると、はるかに少ないということが実態としてございます。

統計の取り方でも若干の差異はございますけれども、大体ならしてみると、新品の販売量の10パーセント以下ぐらいの程度しか、中古端末というのは流通していないという実態があるかと思っております。

その結果として、中古端末の専売店なんかであれば、国内では商品を十分に仕入れることができないため、海外から中古端末を仕入れてくるといったような実態も、ケースによってはあるというふう聞いてございます。

私ども、ヒアリングの結果ということで、仮にこのような声があったとしたら、問題があるということでございますけれども、今、大抵のお客様は、新しい端末を買う際には持っている端末を下取りに出すことが多いか



と思います。その際、MNOが下取りした中古端末について、国内でもう一回流通に乗せる、つまり国内で販売するということについては駄目です、海外で売ってくださいというようなことにより、端末メーカーがMNOを制限する、あるいはMNOが他社を制限するといったことが仮にあるのであれば、それは問題になる。中古端末同士の競争を阻害する可能性もありますし、状況によっては、新品と中古との競争を阻害するおそれがあると考えているということでございます。

最後でございますけれども、アプリ市場の競争というところについて、若干補足させていただきます。

我が国では基本的にはOSは2種類しかないわけでございますけれども、そのOSについて、端末メーカー、例えばソニーであるとか、富士通であるとか、端末メーカーにライセンスする実質的な条件として、特定のアプリを必ずダウンロードしてください、プリインストールしてくださいというような実態があり得ると考えてございますけれども、そのようなことは基本的には、一種、競争抑圧的な問題を生じる可能性がありますということを書かせていただいております。

そのような意味で、アプリのところでは、若干異色な部分がございますけれども、全体として、このような携帯電話市場の商取引の慣行について、拝見すると、端末市場については、中古の端末が流通しないようになっている可能性がある。新品については、価格競争は抑制されている可能性があります。

そうした結果として、新品の値段が高止まりする。もちろん実際には、実質ゼロ円、実質1万円、2万円みたいな形で販売されているので、必ずしも目立った形にはならないかもしれませんが、端末自体が高止まりしている、端末の値段自体が高止まりしている可能性はあると考えてございますし、そのような高止まりしている高価な端末について、「実質ゼロ円」等々の販売手法によって、顧客に対する囲い込み的な効果が生じ、一旦、顧客を囲い込んだ後については、SIMロックであるとか、あるいは自動更新的契約等々で、なかなかほかの他社に逃げ出しづらくなるという形で、通信価格あるいは通信のサービスについての競争が働かない可能性

があるのではないかと考えてございます。

私の方からは以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明につきまして御質問、あるいは御意見等を頂きたいと思えます。どなたからでもお願いします。

ではお願いします。

○天野会員 本日は大変御丁寧な説明を頂きまして、ありがとうございました。

私から、感想のようなものと、あと1点質問させていただきたいと思えます。

この携帯電話の販売に関する話について、私、報道機関におるものから、記事などに書きますと、大変反響が大きいテーマになってきています。やはりもう消費者の方の生活に欠かせないものがございますので、そういった意味で、非常に関心が高いというのを実感しております。

そういった中で、今回、公取の方でこういった課題を整理されているということは、消費者の方に競争政策への理解を深めていただくという観点からも、非常に意義のある整理だと考えております。

その上で1点、基本的なところで質問なのですが、よく私どもの方にも、消費者の方から、公取であるとか、あるいは総務省が、いろいろこういった携帯電話市場の問題点を指摘されているのですけれども、依然として、やはり契約解除料が非常に高過ぎるのではないかという声はかなり寄せられます。資料1-3の13ページ目の上の方に、契約解除料が独禁法上問題となるおそれがあるぐらい、不当に高額か否かの判断というのを言及されていて、その中で契約までに享受した割引総額ですとか、事業者の収支への影響等が考慮されて、判断されるのだということを書かれているのですけれども、これを更に具体的に何か客観的な判断基準のようなものを、MNOに更に明示して、具体的に示すことができるものなのか。

あるいは、これはやはりケース・バイ・ケースで一律にこのような判断基準で、公取としては、独禁法上の問題がないかどうか考えますというようなものを、具体的には示せないものなのか。それがもし示せるようであれば、更に契約解除料へのMNO側の認識等も深まるのかなと思ひまして、

1点御質問させていただきました。

○木尾経済調査室長 御指摘ありがとうございます。

御指摘のとおり、13ページのところで、契約解除料について若干書かせていただいておりますが、解除料が不当に高い場合については、ユーザーのスイッチングを妨げるので、問題になるおそれがありますということを書かせていただいております。

その上で、契約解除料が、今、1万円弱というのが実態だと思いますけれども、それが実際に問題になるのかどうかというところ、あるいは幾らであればいいのかというところについては、結論として申し上げますと、契約解除料がどの程度であれば、実際にユーザーの乗換えが阻害されるかということに尽きますし、そうすると、ほかのMNOだけでなく、ほかのMVNOとか、ほかのサービスというのが、実際どのような魅力があるものなのか。あるいは逆に魅力がないものなのかといったことの調査も必要になり得るかというふうに思いますので、そのような意味では、具体的な判断基準を示すことが全くできないかということ、そうではないのかもしれないけれども、なかなか簡単ではない、かなりケース・バイ・ケースの判断になる可能性は高いのではないかと理解してございます。

○伊藤会長 いいですか。

どうぞ、ほかの方。

○稲垣会員 1つ質問と、1つコメントなのですが、1つ目の質問は、日本の携帯電話市場とか通信料というのは、国際的に見た場合、実質的に高い水準なのでしょうか。それとも通信のサービスとか、そういったものに照らして、国際的に見てもそれほど高くはないという水準なのでしょうかというのが質問です。

もしそれほど高くはないということであると、こういった個々の問題はあるかもしれませんが、全体としての事業者としての効率性とか、それからインフラ設備投資などは、きちんと行われているということではないかと思っておりますので、もしそのようなことを調べていらっしゃったら、教えていただきたいというのが1つです。

それから2つ目はコメントなのですが、契約は消費者に対して提

供するものとしては、非常に複雑で、個人的にも非常に難しい問題で、そうなりますと時間があってよく契約内容を見られる方は、うまく契約を利用されて、比較的有利な条件で乗り換えられると思いますけれども、時間のない方とか、あるいは高齢者の方でなかなか契約内容を理解できない方は、やはり不利な扱いを受ける。

そういったところは社会的に不公平があるのではないかなと思うのです。特にこれから高齢者が増えてきて、更にこういったIOTのサービスが複雑化して、高度化してきますと、ますます理解するのが難しいという人が増えてくると思いますので、それに関わる時間というのは、一人一人、例えば1時間であったとしても、国民全体としては相当な時間がこういった契約関係の理解とか、説明に要されるというのは、国民経済にとっては負担ではないかと思います。それは意見ですけど。

以上です。

○木尾経済調査室長 まず1点目、御質問いただきました通信料金が諸外国と比べて高いのか低いのかというところについてでございますけれども、私どもとして特に調べたということではございません。

そのような意味では、総務省の御理解を基本的には踏襲してございまして、統計の取り方によっても違いますし、どの部分を取り上げるかによっても違って来るかと思っておりますけれども、全体として見ると、諸外国よりも著しく高いということでは必ずしもないのかなというふうに理解してございます。

2点目の契約が複雑であるというところについては、私どもも指摘できるところがあると思っております。例えば8ページについては、先ほど申し上げたことと若干重なりますけれども、MNOと販売代理店とユーザーの3者間による複雑な契約形態もあり、ユーザーにとって契約内容を正確に理解することは必ずしも容易ではないと思っております。

ヒアリング等々進めさせていただきましたけれども、その過程でも、実際、消費者の方々全てが、御自身が10万円近いような割賦販売契約を締結しているということを、本当に理解されているのかなというところについては、不安を感じるような場面もあったということでございます。

以上でございます。

○伊藤会長 どうぞ、続けてどなたでも。

○及川会員 この中で、販売代理店のことについて書いてあるのですけれども、もしこういった観点から何かコメントを頂ければと思うのですけれども、例えば当初アプリがただで、何年後には有料なのだけれども、それについて、何か今回の調査で問題があったとか、あるいは端末と併せてパッドを一緒に買った方が、「買うとお安いですよ」と、セットみたいな感じの販売方法をしているとか、あるいはそういった販売代理店での今回の調査によって明らかになったようなことがありましたら、その点、御説明いただければ有り難いなと思います。

○木尾経済調査室長 すみません。1点、アプリの話というのは、どのような御質問でございましたでしょうか。

○及川会員 当初はこういったゲームだとか、こういうのはただなのだけれども、1年後には有料になりますよとか、例えばそのようなことです。

○木尾経済調査室長 失礼しました。2点御質問を頂いたかと思えますけれども、アプリが1年後とか、初めはただでも途中から有料になるといった話と、パッドというかタブレットということでしょうか。タブレット端末の話について御指摘いただきましたが、結論として申し上げまして、今回の実態調査の対象からは、今、御指摘いただいた2点とも外れているということでございます。

○伊藤会長 どうぞ、ほかにいかがですか。

○土田会員 この報告書ですけれども、通信とそれから端末とアプリと3つに大きく分けて、整理されて非常によく分かりました。

細かい点はいろいろ御質問したいところあるのですけれども、1つだけ意見ということで、これは聞いていただければよろしいかと思えます。

今、御質問が出たアプリ市場の競争というところは、報告書の中では、全体として、今回は重点的な問題ではなかったということなのだろうと思えますけれども、少し寂しいかなと個人的には思いました。

といたしますのは、今年9月だったかと思えますけれども、経産省と公取委が共同で「第四次産業革命に向けた横断的制度改革研究会 報告書」という

のを出されていて、そこでかなり重要な指摘がされているのだろうと思うのです。特にOSとかアプリストアとかを供給している事業者が、いろいろな問題をやっているということで、実態調査をされて、出てきているというところなのだと思います。

公取委も、共同調査という形で関わっておられるわけですから、少しこの辺のことも今後はということになるのかも分かりませんが、調査を更にしていただければと思います。

以上です。

○木尾経済調査室長 今回のこの報告書の中では、アプリの話が寂しいという御指摘を頂きましたけれども、先生の問題意識も踏まえまして、引き続き頑張っていきたいと思います。ありがとうございます。

○岸井会員 競争政策上の課題を読ませていただきまして、特に今、アプリの話が出ましたけれども、OSとかプラットフォームとか、こちらの方は、また別に恐らくこれからやられると思うので、私もそちらの方は大いに期待している次第です。この報告書自体については、やはり基本的なポイントは詳しい報告書の最初のところに書いてありますが、MVNOの新規参入の促進の観点を中心にとということで、やはりここが最大の目玉というか、そのためにいろいろ調査されて、いろいろ斬新な提言をされていると思います。ここで先ほど稲垣会員の方からお話がありましたけれども、新聞なんかで、やはり料金の水準が高いかとかどれだけ下がるかとか、そうすると国際的に高いのか低いのかという形で議論がされております。これはもちろん非常に重要なのですけれども、やはり競争政策の観点からすると、競争がどれだけ活発になるかとか、促進されるかというその観点、価格の高い、低だけを見ていると、これはそれだけだと片手落ちになるかなというのが、私の率直な感想であります。

いろいろ言われている点で、非常に、全部それぞれもっともで賛成なのでありますが、幾つか私が競争の促進という点からして、当面の問題と、それからもう少し中期的な話にもなってくるかもしれないのですけれども、幾つか気になっている点がありまして、その点を2点だけ、もしよろしければ、御説明させていただいて、御意見を伺えればと思います。

1つは、MVNOとMNOの間の競争というのを、非常にメインにして、MVNOの競争、新規参入ということでやっているのですが、MNO間の競争ももちろんあるわけですよ。

今までは、実は、端末の値引きというのは、キャリア同士の正に競争の最大の手段だったわけです。しかし、これがMVNOの新規参入を阻害するという効果を持っているのではないかといろいろな言われているのですけれども、逆に言うと、特に、総務省の方は、利用者間で料金が不公平であるという形で、いわゆる差別すること自体がいかんのではないかみたいな話をしています。しかし、競争政策の観点からすると、競争者をターゲットにして値引きするのは、むしろノーマルな競争なわけです。

ですから、このようなものをそもそも差別的取扱いだとかというのは、私はちょっとおかしいと思うのですけれども、とにかくそういうことで、現在は、どうも話を聞くと、MNO間の乗換えがほとんどなくなっているのです。

これは、だからMVNOの新規参入促進でやるのは一時的にはいいかもしれないのですけれども、MNO間のそちらの競争促進の話をちゃんとしないと、正に寡占構造を崩すという点では、片手落ちじゃないかというふうに感じております。

これについては、取引相手によって差別的な価格設定をすることは、これは独禁法上直ちに違法ではないわけですから、MNO間の競争の促進という観点も、是非入れていただきたいということでもあります。

それからもう一つは、今度、MVNOの競争という話なのですけれども、さっき言ったように、格安スマホは安いのですけれども、しかし、MVNOといってもいろいろありまして、例えばこの報告書で書かれている概要のところ、私もこれは非常に重要だと思ったのですけれども、3ページ目ぐらいですか、MNOの通信網等に対するアクセスということで、HLR/HSSという、いわゆるMVNOが競争単位として、どれだけ自立的に事業を展開できるかということが実はMVNOの新規参入ということで非常に重要であります。今、私がいろいろ聞いた範囲では、MVNOの格安スマホといっても、大体95パーセントは、NTTドコモの回線を借りて、

ただ再販している。だから単純再販で、横に流して安くやっているだけなのです。

そうすると、これは本当に、いわば自立的な競争単位が、MNOに伍して競争しているのだろうかということで、それからこの点では、フリーテルという新しくできたMVNOがありまして、これは単に再販ではなくて、接続でやっているのです。

接続でやった方が、サービスとかいろいろ多様に提供できるということで、HLRなんかやると、SIMカードも自分で発行できるということですから、是非このようなMVNOなどが独立した競争単位として、自立して競争できるような環境を作るといふか、そのような観点、での競争促進というのを非常に斬新でインパクトがある報告書によって、アピールしていただいたのですけれども、これからやはり競争当局である公正取引委員会に問われるのは、そのような全体的な競争促進という観点、特にMVNOの独立性の確保ということも含めて、競争促進の観点、是非その方もこれから注力していただきたいということです。意見といふか、要望ということになります。

以上であります。

○木尾経済調査室長 簡単にコメントさせていただければと思います。御指摘のとおり、今回の報告書の中では、MNO間の競争も含めて、携帯電話市場全体の競争を促すためには、大きな一つ的手段として、MVNOの参入促進、競争条件の確保というところを位置付けさせていただいているところでございますけれども、それだけでは足りない可能性があるかと思っておりますので、引き続き検討していきたいと思っております。

2点目として、MVNOの話でございますけれども、御指摘いただいたとおり、MVNOの価格競争だけではなくて、正にMVNO独自のSIMカードを発行する等々によって、多様なサービスを提供するような、そのような基盤もあった方が、MVNOにとってももちろんそうですけれども、消費者にとってもいいだろうと考えてございますので、そのような意味では多様な値段であり多様なサービスを選択肢として確保させていくということは極めて重要だと、私どもとしても考えてございます。



以上でございます。

○泉水会員 今の質問に関係しますが、先ほど端末が非常に安い、あるいは、無料だという点については、それではどうするのかという点、端末の値段を上げたら消費者は損をするだけという話になりそうですよね。

ただ、ここで問題なのは、確かに、最近、新しい端末を買ったら、うちの家族に2年を超えて契約をしている者がいるのですが、新しい端末と通信料をあわせた毎月の料金は2年を超えて契約の通信料とほとんど同じになっていまして、そのような意味では端末はただになっているなと思っております。

ただ、逆に2年を超えているものの値段が高くなっているわけですから、不公平の問題もあると思うのですが、より問題なのは、先ほど出てきたように、MVNOをどのように競争させるかということだと思います。私がつとくに懸念するのは、MNOの料金が全体として高くなっているために、例えば、MVNOに対する接続料も高くなっているのではないかとこのことを懸念しています。

仮にそうだとすると、MVNOがMNOと競争すると、あるいは携帯の市場において競争するという点において、接続料が高くなっているために、MVNOの競争力が弱まっているということが、多分一番、可能性がある。本当に接続料が高いのか安いのか、私は確認できませんけれども、その点をもう少し検証していただいて、MVNOの接続料がどうなっているのかを確認していただきたいと思っております。

それから、もう一つはちょっと極端な話なのですが、今の岸井会員の意見とも関係するのですが、MNO間の競争というのは、どうも公正取引委員会も総務省も余り期待していなくて、その結果、MVNOとの競争を活発にしようという形で動いておられると思うのです。

なぜかという点、やはりMNOは3社しかいない。以前は4社いたのだけれども、株式の取得がなされた結果3社になってしまった。極端な話なのですが、株式の取得がなされたのだったら、企業結合審査がなされたはずなのですが、なされたかどうか私は確認しておりません。でも、もし事前の届出制の対象外の事案であったとするならば、今からでも株式

の所有という形で独禁法 10 条の規制がかけられるはずですので、極端な話なのですが、そのような意味では、MNO間の競争という観点からいうと、本当にできるかどうか分かりませんが、MNO間の競争が機能、確保できるかどうか。仮にできない、非常に寡占的な市場になってしまっているのであれば、MVNOによる競争をどれだけ活発にするかという形で考えていただくことになるのかなと思っております。

○木尾経済調査室長 なかなか難しい御指摘を頂きました。まず 1 点目、全体として単に端末補助、「実質ゼロ円」をなくすだけだと、値段が高くなるだけだという御意見もございますけれども、私どもとしては、端末料金としてお支払いする金額がゼロだったとしても、消費者にとって本当にそれが意味があるのかというところ、これは議論があるところだと思っております。飽くまで端末と端末料金、通信料金、全体としてどうなるのかということ、それが重要だと思っております。

そのような意味で、端末料金を割賦契約であるとか、中古端末を流通させないといったような形で端末料金自体を高止まりするようにした上で、それを「実質ゼロ円」で販売するといったような販売手法ではなくて、飽くまで端末は端末、通信は通信という形で、自由競争の結果として、しかるべき値段に落ち着いていくということが、消費者にとってもいいのではないかと考えているということでございます。

接続料の話と、MVNOの参入促進以外の方法で、MNO間の競争をどうやって促進していくのかということについても、御指摘いただきましたけれども、これも御指摘のとおり、今回のこの報告書の中では、必ずしも検討課題ではないところでございまして、今後の検討課題とさせていただきます。

○川濱会員 まず今回の報告で、基本的に政府規制分野に関して、総務省が本来所掌するところであるけれども、その競争の状況にという非常に国民経済的にも重要な問題に関して、果敢に取り組んでいただいたところは非常に感銘を受けました。

また、ここでも単に独禁法が適用できるかどうかの問題にとどまらず、競争政策としてのあるべき姿の検討がなされている点が重要だと感じまし

た。とりわけHLR/HSSを持ったMVNOの問題というのは、これは非常に重要な問題で、これはしかも、そのようなMVNOが単に存在しないことで独禁法上問題となるわけでありませんし、取引拒絶と構成する難しい問題に取り組まれたことは非常に重要だと思います。

この話、今の先生方のお話から分かる通り、多分、メンバー間で議論になるような話題で、皆さんもかなり重点が違うところはあるかと思うのです。私もそのような観点で感想を述べさせていただきます。

やはりこのMNO間の競争が活発であるということは重要だということは、異論がないところだと思います。他方、寡占的市場で一旦協調的行動が成立している場合に、事業者に何らかの行為を禁止することでその協調を阻むような規制方法の設計は、極めて難しいと思います。

既にみなさまから指摘のあったように、攪乱作用として、MVNOに期待するというのは、通常採られている方法だとも思います。

先ほど企業結合の話が出ましたが、欧州でも4者体制から3者体制になるような事例というのは、存在いたします。そのような場合には、基本的に電波の希少性があっても、効率的な経営をする上で、やはり3社体制の方がネットワーク構築上効率的であったり、ネットワーク運営上効率的な競争者を作る上でそうした方が望ましいという事例も見られます。

ただ、そのときに、正に競争促進、問題解消措置として、MVNOの利用が図られています。そのときのMVNOというのは、先ほど話題になりましたような日本型の実質的にはリセラーに近いようなMVNOだけではなくて、HLR/HSSなどを持ったタイプのMVNOだと。これは実質的には公正取引委員会が企業結合で、従来やっているように、新たな競争単位を作ることと匹敵する行為なので、その必要性をここで書かれたということは、これは今後の多分、電気通信行政に関する一つのポイントとして、重要な意味を持つのではないかという点がまず1点でございます。

もう1点、先ほどから端末の話題が出ていますけれども、端末がただというのは、これは不正確に決まっている、ノーフリーランチに決まっているわけです。結局、価格設定上、いろいろどこかで負担させられているわけなので、これは広義の場合、最近公正取引委員会から報告書が出ました

ように、バンドリングの一形態になって、とりわけ消費者が、先ほど消費者契約の話が出ましたが、合理性の脆弱性をつけ込まれやすいタイプの契約設計になっているという点も問題なのだろうと思います。

これは、先ほどから話題に出ていますプラットフォーム規制のときも同じなのですが、消費者契約上の保護の問題が、それが実は第三者の参入にとって、必要な状態であるということが重要なのではないかと。

それから価格差別に関しても、価格差別である限りは基本的に競争政策上、中立だという議論も多いとは思われますが、そうでない場合ももちろんあります。

だからそういった点で、すごく今後、注目すべき問題に入ってくるのではないかなという感想を持っています。これは、今後、またプラットフォームに関しては本格的に取り組まれると思いますが、正にプラットフォームはこの携帯と並んでというか、携帯という基盤の上に発展する、これからの成長のエンジンなので、その中で競争阻害的な、特に新規参入阻害、ないしイノベーション阻害的な行為を防止する上でも、このような公正取引委員会の報告なり、研究なりが今後も出ることを期待しております。

○木尾経済調査室長 私どものセット割とか、ほかの活動まで御紹介いただきまして、どうもありがとうございました。

特に私どもに御質問ではないと思いますが、御指摘を踏まえて、今後も頑張っていきたいと思っております。

○有田会員 ありがとうございました。

いろいろ難しいことは、ほかの委員の方がおっしゃったので、私は消費者の立場から発言します。主婦連合会の事務所に相談の窓口があります。相談窓口にも解約等の相談が入ります。相談窓口担当者と、いつも私たちは何を買わされているのかが、はっきりしないということを、よく話していました。

はっきりこのように整理していただいて有り難いという事と、それから通信役務のところのこのSIMロックをしないことが望ましい、このような情報が、私たちにとっては非常に助かるわけです。アプリ市場の競争ということで言えば、先ほど1年間無料でその後が有料ということではなく

て、大抵1週間が多い感じがしました。そうすると、例えば普通の契約上ではクーリングオフは8日ですけれども、このような通信などのサービスは、使わないまま知らないうちにお金を取られている。何か連絡が入るなどが有るのでしょうか。私は全て利用は断ったので、分からないので、どのような条件で有料になるかということについて、今後、調べていただけるようであれば助かります。一応、そのような通信会社へも調査、ヒアリングを相談員の方が行っていると思うので、そのようなものを教えていただければ有り難いです。

もう一つは、専門家の方のようにはお話しできないのですが、解約して、新しい契約をするときに、1時間以上にわたって説明されたにもかかわらず、メモの仕方が証拠を残すような形で書かれてはいるのですが、それが残しただけ、つまり証拠として見せる、何かあったときに契約内容をきちんと説明しましたというだけの形でしかなくて、通信会社の相談の窓口で電話しました。しかし、通信会社とショップの窓口となすり合いみたいな形になりました。結局、経過などを含め無料で解約してもらいました。ですが、普通はそのようなことが楽しめない人は、そのまま使うしかないもので、そのようなことも含めて、またいろいろな情報を出していただければと思います。ありがとうございました。

すみません。ほかの委員の方みたいに専門用語がなかなか出てこないもので、消費者の立場からということです。

○伊藤会長 ちょっと時間が押しているので発言を一人、二人でよろしいですか。もう一人。まず、まとめて後でお答えいただくということで。

村上会員。

○村上会員 単純に、短い話なので。

もしこれを更に研究を進めるというか、問題点を追求しようと思ったら、少なくともアメリカ市場とか、欧州の先進国市場辺りの分析はしてもらって、法制上どう違うのかということと、流通慣行というか、取引慣行で基本的に欧州と日本がどう違うのかという、そこを比較してもらわないと、なかなか日本だけ捉えてもいいとか悪いとかの評価というのは、非常に難しい感じの市場になるので、この研究を進めるならば、是非比較法

というか、欧米先進国市場で携帯電話市場はどうなって、それ比べて日本はこうなっているから、問題がありますという観点から、これから先、進めてもらいたいというのが、単純な意見になります。

○土田会員 すみません。手短にします。

単純な質問なのですけれども、報告書の最初の方に、この移動通信の事業分野というのは、独占的状态の市場構造要件を満たしているということが書いてあるわけです。先ほど泉水会員が極端な話と言われましたので、私も極端な話をさせていただきますけれども、独占的状态の市場構造要件を満たしているにもかかわらず、措置が採られていないというのは、何か弊害要件等を満たさないからだということになるのだろうと思いますけれども、第2条第7項のどの要件を満たさないから、独占的状态とは認められないのか、教えていただければと思います。

○依田会員 趣旨には大変賛同しておりまして、これは飽くまで学問的な観点からのレスポンスですので、今後、聞いていただければと思います。

特に気になった点が1点だけございまして、そこに感想を述べますと、9ページあるいは10ページにかかって、9ページの最終段落の方に、通信契約と端末の販売の分離についてのところで、「状況を踏まえれば」という次に「おそれがある」。そして「この場合」とテンポがよく三段論法的につながっているのですが、多くの専門家が述べたように、暗黙の共謀が仮にあるとしても、これがなかなか認定が難しい非ハードコアカルテルのケースで、競争阻害性の認定を、実際、本当におそれがあるから、一步踏み出そうと思うと、かなり難しいですし、専門家の先生がおっしゃったように、これは端末と通信料金のある種一つの通常よくある、バンドリングの一種であるセット割引の一種であり、しかも現時点においては、表面的に割り引いているわけですので、消費者にそれ自体をもっては競争阻害性、あるいは消費者便益の阻害性があると、なかなか差別的取扱いまで踏み込まないとして、違法性を認定するのは非常に難しだろうというのは私の判断です。

ただし、ここで書かれているのはそれ自体ではなくて、端末と通信料金のセット割引だけではなくて、いわゆる2年縛りが何らかの消費者側のデ

フォルトバイアス、現状維持バイアスを生んで、それが特定事業者のロックインにつながっていて、将来的に、あるいは現代的に、それが競争阻害性を市場にもたらしめている可能性というのは、私も全く同感で否定できないと思っております。

ただ悩ましい点がありまして、2年後に1か月契約解除できるという条項に、消費者自らサインしていますので、消費者が仮に通常の反トラスト経済が仮定するように、合理的でパーフェクトフォアサイト、将来予見性を持っていたら、はっきり言うと、モデルで解くと、これ、2年縛りの要素を足したとしても、競争阻害性をもたらさない可能性が大きいと思います。

ですから結局、これが何らかの現実で、でもやっぱり競争阻害性があるのではないかと、おそれがあるのではないかとというときは、やはり消費者側の方に2年縛りが何か限定合理的な、行動経済学的な、情報を完全には解釈できていないというような要素をここに盛り込まないと、ここでの公取のレポートは、なかなかそこから先に進むのは難しいと思います。

ただ、現状の反トラスト経済学や産業組織論においても、余りこの消費者の限定合理性に主に大きく踏み込んで、従来型のハーバードやシカゴやあるいはゲーム論的な産業組織論を変貌させるまでには至っていないので、こここのところの、この2年縛りに代表される消費者の情報摩擦と我々は言いますが、限定合理性を今後入れていくことが非常に難しいけれども、課題になるなというのを感想として持ちました。

○川本会員 手短に。基本、公取がこのようなことに乗り出してくださるのは非常に結構なことなので、頑張ってくださいなということと、あと競争環境という点からすると、やはりMNOのネットワークをMVNOがどれだけ使えるかということ、どのように考えるのかというのは、非常に関心がありました。

それから大所高所という本懇話会の趣旨からすると、携帯電話の市場における市場の構造、各社のシェア、新規参入者の様子、あと特に価格、利用料金の動向というのをもっともっと出していただくと、分かりやすいですし、モニタリングにも、それが非常に使えるのではないかなと思います

ので、そのデータを出していただけると有り難いなと思いました。

以上です。

○伊藤会長 答えられるところだけで、とりあえず結構です。

○木尾経済調査室長 ただいま御指摘いただきました、まず明示的な御質問として土田先生から頂いたところについて、まず御回答させていただきますと、お話の独占的状态の構造要件自体については、携帯電話市場については満たしているのだろうと思っております。

他方で独禁法第8条の4との関係で申し上げますと、例えば営業利益率が非常に高いであるとか、新規参入が阻害されているとか、ほかの要件もあるわけでございます。

特に、典型的なところで申し上げますと、新規参入が阻害されているかどうかというところになると、少なくともこの瞬間においてはかなり多数のMVNOが活躍されている、事業を営んでいるという実態を踏まえると、なかなかそこまで行くことについては、議論がまだ必要なのかなと考えてございます。

その他、多々御指摘を頂きました。SIMロックとの関係もあるかと思えますけれども、アプリを1週間だけ無料で、その後という話もありましたし、諸外国の制度、慣行なんかもきちんと押さえながら、今後の議論を進めた方がいいという御指摘もございましたし、あるいは依田先生から行動経済学、限定合理性みたいな世界については、正直、私どももまだなかなか難しく、勉強至らないところも多々ございますけれども、いずれにしても引き続き、今回の携帯電話市場については、とりあえずこの実態調査報告書で一旦は、まとめさせていただいているところでございまして、今後、活動に当たっては、今、頂いたような御指摘を踏まえて、きちんと勉強を重ねていきたいと思っております。

以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございます。

非常に関心の高いテーマで、もうちょっと議論できればいいのですけれども、時間が、あとまだ関心のテーマが随分ありますので、それからついでに言わずもがなですけれども、プラットフォームとか、データ、支配だ



とか、あるいはOSとか非常に大きな問題、いずれどこかでこのようなところで、また議論できればなと思います。

新会員が、もう既に発言されていますけれども、到着されましたので、事務局から御紹介をお願いしたいと思います。

○山田経済取引局長 それでは、私の方から御紹介しますので、一旦御起立いただければと思います。

早稲田大学大学院経営管理研究科教授の川本会員でございます。

○伊藤会長 どうもよろしくお願いいたします。

それでは、続きまして2つ目の議題、これも非常に興味深いテーマでございますけれども、介護分野に関する調査報告書につきまして、藤井調整課長から御説明をお願いしたいと思います。

○藤井調整課長 調整課長の藤井でございます。よろしくお願いいたします。

私からは、今年の9月に公表しました介護分野の調査報告書について、概要を、ちょっと駆け足になるかもしれませんが、説明させていただきます。

お手元の資料の205-2-1、2-2、2-3という3点になります。

まず2-3のところ、介護分野を取り巻く状況について、ごく簡単に紹介させていただきます。1枚おめくりいただきまして、1ページのところに書いていますけれども、高齢化率が上昇している、この高齢化率というのは、総人口に占める65歳以上の人口の割合ということで、現時点でも諸外国より高いですし、これが今後どんどん上がっていくという状況でございます。

2ページのところは、現役世代何人で高齢者を支えているかということなので、高齢化率と同じようなもの、裏返しのような数字ということになります。

それから3ページのところが、介護サービスの受給者の数とか要介護（要支援）の認定を受けている方の数が、これももちろん増えていきます。

4ページのところが、特別養護老人ホームですけれども、その待機者が増えていきますということと、直近のデータでいうと、右側の方に要介護度

3, 4~5という方で、在宅の方というのが、合わせると15万人程度いるということでございます。

それから5ページは、介護の現場を担う介護職員の数ということで、こちら、数としては増えているのですけれども、現時点でも人手不足というのが言われておまして、これがまた10年ぐらいすると、人手不足がより深刻になることが見込まれるということでございます。

それから6ページのところは、介護給付が、現時点で10兆円ぐらいあります。これが10年ぐらいすると、20兆円ぐらいになるということです。それから保険料についても、徐々に増えておまして、現在で5,500円、これも当初から比べると増えてはいますが、これが10年ぐらいすると8,000円ぐらいになるという見込みだということでございます。

それから7ページのところですが、財源がどうなっているかということで、改めて申し上げるまでもないかもしれませんが、基本的に利用者の負担は1割とか2割ということで、それ以外の部分は、残りの半分が国とか地方の財政から出ている。あとは、40歳以上になると払うようになる保険料で、残りの半分が賄われているという状況でございます。以上が資料205-2-3でございまして、こういった状況でございます。

次に205-2-1に沿ってお話しさせていただきますけれども、1ページ目を御覧いただきますと、今、申し上げたような現状のところを簡単に左上のところを書いていますが、今でも財政の負担とか、保険料の増加といったような、あと、現場の人手不足といったような問題もあり、それが更に高齢化が進むということで、深刻化する懸念があるということで、これらへの対応が喫緊の課題ということでございます。そうしたことから、今回、私どもとして、競争政策の観点から検討したということでございます。

2ページのところが、今回の調査の方法ということございまして、アンケート調査というのを株式会社、社会福祉法人、保険者である自治体、利用者に対して行いまして、さらに、ヒアリング調査というのをさせていただいて、あと、有識者の方に集まっていたいて、意見交換会を2回行っております。

3ページ以降が、具体的な提言の中身ということになります。今回、4

つの視点で検討させていただきました。まず最初の視点は、多様な事業者の新規参入が可能となる環境を整備することが大事だろうということでございます。

ただ、現状では、福祉系の介護保険適用サービスについては、既に株式会社も入っていて、株式会社が入れていないところは、特別養護老人ホームだけということになっております。

その特別養護老人ホームについて、株式会社などにも参入を認めたらどうかというのが提言の1つ目でございます。3ページの上の方に書いていますけれども、現時点で株式会社を入れることが適当でないという理由として、よく言われているものが、3点あるとされています。

株式会社が倒産して撤退するのではないかと、それから特別養護老人ホームについては、従来は要介護度1, 2, 3, 4, 5, 皆さん入れたのですけれども、昨年4月から要介護度3以上に限定するといったことで、公的な性格を強化したのだという説明がなされているとか、それから、そもそも株式会社に参入希望がないのではないかとといったようなことも言われておりました。

ただ、これらについて、それぞれ必ずしも合理的な理由になっていないのではないかとございまして、まず撤退の懸念ということであれば、それは株式会社も、あと、今の主な担い手である社会福祉法人もあり得ることなので、利用者保護策として手当てすればいいのではないかとというのが1点。

それから、公的性格の強化ということについても、今、株式会社が運営している介護付き有料老人ホームでも、要介護度3以上の方も入っていますので、同じ条件で株式会社が入ることは、特に問題がないのではないかとということ。

それから参入希望がないのではないかとということについては、今回、アンケートをしております。お手元の資料の2-2を御覧いただきたいのですけれども、こちらの最初のページにありますように、株式会社に「特養をやりたいですか」ということで聞いたところ、15パーセントがそのような意欲はありますと答えておりました。それから半分ぐらいが、条件次第

ですと言っております。

1枚めくっていただきまして、2ページのところですけれども、ではその条件とは何かということなのですから、上から2つありますけれども、補助等を充実してほしいとか、それから税制の優遇をしてほしい。これは、今、社会福祉法人が特別養護老人ホームをやるときに受けている、そういったものを株式会社も同じように受けられるのだったら、やりたい、そのような意味で条件付きということでございます。

また、2-1の資料に戻っていただきますけれども、そういったことで株式会社の方にも参入意欲はありますので、今回、開放したらいいのではないかと提言したということです。

ただ、この点については、もともと特別養護老人ホームは特に利用者保護の観点で慎重な配慮が必要だということで、第一種社会福祉事業になっているということもありますので、一気に緩和するのではなく、社会医療法人などの非営利性の高い法人から、段階的に緩和していくということも考えられるのではないかとございます。

それから、次に第2のところ、資料2-1の4ページの方になります。補助制度・税制等というところでございます。

こちらについては、どのような問題意識かという点、いろいろな事業者に入ってもらうだけではなくて、公平な条件で競争できる環境が整っていることが重要であろうということでございます。

まず上の補助制度のところですが、自治体独自の補助制度と書いてあるところでございますが、保険者である自治体が、補助金を出すというときに、同じサービスを社会福祉法人と株式会社が両方提供しているのだけれども、社会福祉法人にだけ補助金を出すとか、そのようなことがあるということございまして、そこについては、法人形態を問わず、公平な補助制度にするべきではないかとございます。

それから税制のところですが、今、介護分野の主な担い手、先ほどから申し上げているように、社会福祉法人と株式会社というのは、基本的には入り交ざって、やっているわけですが、社会福祉法人の方は原則非課税で、株式会社の方はもちろん課税ということで、そこは競争条

件としてやはり違うだろうということで、株式会社側からイコールフットイングというのが強く求められている。ただ、一方で、この税制の話というのは、そもそも社会福祉法人というのは、ある意味、そのようなものとして設計されているというところもありますので、簡単ではないということをごさいますして、右側にありますように、制度の基本的枠組みは維持するしかないのかもしれませんが、今ある優遇の差というところについて、もう少し見直しの余地がないかを検討するべきではないかということをごさいます。

この点に関連して、今年の3月末に改正社会福祉法が成立しておりますので、その中で社会福祉法人については、地域貢献業務をやってくださいとか、そのような内容が入っているのですけれども、これについて与党の税制大綱で、4ページの小さい字で書いてあるところですが、こういった関連制度の見直しの動きも見られていて、それが実効的な対応となるかどうか、動向をよく注視するとされています。

それから、次に第3の視点になりまして、介護サービス・価格の弾力化ということをごさいます。

この問題意識は、事業者の創意工夫が発揮され得る環境が整っていることが重要ということをごさいますして、主に「混合介護の弾力化」ということを申し上げております。

まず、いわゆる「混合介護」というのは何かということなのですが、保険内のサービスと保険外のサービスを両方受けるというのが、混合介護です。保険内のサービスは、1割とか2割の自己負担で受けられる。保険外は、当然、保険外ですので、基本的には全額自己負担ということになるわけですが、この保険内サービス、保険外サービス、両方受けることは今でもできます。

ただ、左上のところに書いてありますように、同時一体的な提供はしてはいけませんとなっているというのが1点目をごさいます。

それから介護報酬について、保険内サービスについては1割、2割が自己負担で、残りの8割、9割というのが、財政とか保険料から出てくるといことになるわけですが、今、介護報酬の上限と、サービスの提

供価格というのが、ある意味完全に連動していて、介護報酬を超える価格での料金の設定ができない。もう少し具体的にいいますと、上限 5,000 円と設定されているサービスについては、今 5,000 円で提供されていて、自己負担は 500 円となっています。それを 6,000 円で提供して、でも介護報酬としては 5,000 円までなので 4,500 円を公費負担、残りの 1,500 円を自己負担にするということは、今、できないという状況になっております。

これらの点について、2点提言させていただいておまして、5ページの右側の真ん中ぐらいに、ピンクの枠が2つあると思うのですが、まず保険内外のサービスの同時一体的な提供を認めたらどうかということでございます。

保険内サービスの例としては、利用者の食事を作るということが考えられますけれども、食事を作るということについて、夜遅く帰ってくる利用者の御家族がいるというときに、その方の食事を作るというのはこれは保険内サービスではない、保険外サービスということになるわけですが、これをやらせようということになると、今は同時にやってはいけないということなので、別にやってくださいということになり、そうすると別々にやるとなると多分高くなるので、誰も使わないという状況になっているのですけれども、ついでに、家族の分も作っていいのではないかとということにすれば、もう少し利用者としても、これなら使いたいという価格になる可能性があるのではないかと。それから、事業者としても提供できるサービスの幅が広がっていくのではないかと。これは、最初に申しましたような人手不足とか、そういったところの解消にもつながる可能性があるのではないかと考えておまして、事業者の採算性の向上につながれば、人件費が今、低いから、人手不足があるというような側面もあると思えますけれども、そういったところの解消につながっていくのではないかとということでございます。

それからもう1点が、上限の価格を超えるということとも関連するのですけれども、指名料を徴収して、このヘルパーさんに来てほしいというようなことも認めてもいいのではないかと。今、それが上限の価格で設定されていると、そこから更に指名料を払ってというのができませんので、今そ

のような仕組みがない。事実上、無償でそのようなことを対応しているところもあるかとは思いますが、それをもう少し具体的に条件として、この金額を払えば、確実に来てもらえるようにすれば、これも利用者にとっても、メリットがあるのではないかと考えています。

それから最後の第4のところは、情報公開とか第三者評価ということで、これについては、これは利用者の選択が適切に行われる環境を整えることが重要だろうと考えています。そのようになっていないと、事業者の方もサービスを良くしようとするインセンティブが働かないだろうと考えています。

そのような観点から、ここは簡単にしますけれども、今、行われている情報公開、特に、第三者評価は余り活用されておられませんので、このようなところをもう少し機能させていく必要があるのではないかと。それから、先ほどの第3のところでも申し上げた混合介護の弾力化ということも、そもそも保険外のサービスが、現在、余り使われていないのですけれども、これはその理由としては、同時一体でやってはいけないとか、ルールがはっきりしないということと、それからそれ以外の理由としては、利用者の方が保険外サービスについて、余り認識がないというようなこともあるので、このような情報公開とか、第三者評価というところが機能していかなないと、混合介護の弾力化も、なかなか難しくなるところもあるのかなと考えています。

ちょっと駆け足でございましたけれども、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いて御質問、あるいは御意見。

○三村会員 御説明ありがとうございました。

この問題、これから大きな議論になると思いますし、競争政策の立場から、このような制度に対しての一つの御提案とか、切り口を示されたということは大変意義が深いと思います。

ただ2点だけ。このような議論が出てくると、当然、このような質問とか意見があると思って、質問させていただきたいのですけれども、特別養護老人ホームの問題、恐らくこれは、ウェイティングリストが非常に多い

ということで、重要な課題だろうと思うのです。

ただ、要介護度3、4、5の方はほとんど恐らく身動きが取れないとか、かなり重態、重症の状況にある。恐らく元気になって出られることはないということを前提とされた施設ということになりますので、そうしますと、もともと非効率ということを前提として作られている、そのような場であると思います。

そうしますと、そのようなところに競争原理とか、あるいは企業経営の論理が、果たして適合するのか、当然、病院等と同じ話が出てくると思います。

そのときに、先ほども御案内ございましたように、このような施設を運営するときに、業務のアウトソーシングとか、例えばクリーニングとか、いろいろな業務サービスを導入する可能性はあります。それに対して、そのようなサービスの制度上の利用しやすさを入れていくとか、何かそのような形の御提案の可能性があるのかどうか。これが一つです。

それからもう一つは、当然情報の非対称性が大変大きいので、確かに私も第三者評価は大変必要だと思います。ただ、第三者評価が必要だということと同時に、先ほど利用者が選択するということでしたが、現実には本当に家族にしても、それから御本人にしても、とても選択なんていうような状況ではなく、切羽詰まった状況であったり、それからやはり判断力が衰えていらっしゃると思いますので、何かそのようなところに対しては、また別の制度設計が必要かなと思います。

ただ、私も先ほど予防給付を行うサービスがいろいろ出ていて、やはり高齢であっても元気で生活していただく分野は、もっと広げていく可能性はありますし、そこにいろいろな形で企業参入があってもいいかもしれない。そのような場合は、利用者の選択ということがあるのかなと思いますので、質問させていただきます。

○藤井調整課長 介護のサービスというのは、ある意味、非効率を前提にしているもので、そこに企業が入るのが適切かどうかというところでございますけれども、この点については、今、企業がこれから入るといのは、特養のことになるかと思いますが、特別養護老人ホームについては、社会福



祉法人が、利用者保護とか、そのような観点からのルールに従ってやっているということですので、必要なルールというのは、株式会社が入る場合でもしっかり守っていただくということは当然、そこは同じような条件でやっていただくということかなと考えております。

それから、すみません、御質問が十分に理解できていないかもしれませんけれども、アウトソーシングの関係。

○三村会員 非効率をより効率化していくとか、それから介護の人たちの必要な人件費の問題とかありますから、それを効率化していくための、例えば幾つかの業務の外部化とか、そういったものでいろいろと制度設計を変えていく可能性もあるかもしれないということで、そこまで御検討されたのかどうかということです。

○藤井調整課長 分かりました。すみません。アウトソーシングについては、特段検討はしていません。

アウトソーシングするのがいけないと言っているわけではなくて、今回、混合介護の弾力化ということで、私どもが書いているのは、むしろ保険外もどんどんやったらというのもあるのですけれども、これは保険外のサービスを組み合わせて提供するかどうかも含めて、事業者の判断なので、それがむしろ、自分でやるよりはやはりアウトソーシングしてやった方がいいのだと、ほかの人に担ってもらう方がいいのだという判断も、もちろんあるので、とにかくどんどんやることを増やしてくださいということではなくて、今、逆に言うと保険外については同時一体ではやってはいけないとなっているところについて、それがあある意味、非効率になっているところがあるのであれば、そこは事業者の方で、それは商品として十分成り立つものかどうか考えてもらって、提供してもらえるようにしたらどうか、そういうことでございます。

よって、自分でやるもの、それから自分はやらないもの、それが多分アウトソーシングということになるのかもしれませんがけれども、そこはもちろん、個々の事業者の判断ということかなと考えています。

○大高会員 ありがとうございます。

高齢化の中で、この分野の生産性を上げるということは、必要なことだ

と思うので、株式会社の参入促進と、この混合介護の弾力化というのは、そのような意味でいうと必要なものなのだろうと思うのです。

ただ一方で、医療のときに問題によく挙げられていたと思うのですけれども、自由診療、混合診療を認めると、富裕層向けの、要するに高額なサービスに提供する方が傾斜してしまって、いわゆる保険の中だけでしかサービスを受けられない人たちのところが置いていかれるのではないかというような懸念というのが、本当かどうか分かりませんが、問題意識としては出ていたと思うのですけれども、ここの分野ではその要素のところはどうなのでしょうか。

○伊藤会長 2つぐらい続けて質問いただいてからまとめて。どうぞ。

○有田会員 ありがとうございます。

2つあります。1つは、競争という点で、サービスが上がっていくことであれば、株式会社が参入して、本当に質も含めて、数も増えていけばいいと思うのですが、懸念するのは、株式会社は株主への配当など、そのようなところがあるので、本当にそのようなサービスの向上や、それからそこに働いている人たちがちゃんと配慮された介護というか、働き方ができたりするのかというのが心配です。単に株式会社が悪という意味ではなくて福祉の分野ではコストも含め単に営利目的で行なわれるのは心配があります。

それから、第3のところの混合介護の弾力化の具体例ということで、ここは、私も生活協同組合で助け合いみたいな形から始まった介護サービスへ出資もして知っているわけですけれども、かなり介護保険の変化で大変になっている。

そのような人たちが時間を区切って、できるだけ良いサービスをするために出かけていくのですけれども、富裕層という意見も出ましたけれども、そのような人たちが、食事を両方作ってもらいたいから是非作ってくださいといっても、食事が同じものであればいいのですけれども、食事が別々だったら、1時間、2時間の契約の中で料理するという、お金を払うから延長するのでしょうか、そのようなときに効率的にサービスが提供できるとは必ずしも言えないと思っています。介護に行く方たちも含めて、やは

りちゃんとペイされ、もちろん、受ける方もサービスが向上できるようにあれば、混合介護の弾力化の具体例ということで、このような提案をしていただくということはいいと思うのですが、本当に現場が分かっているのか、どうしても競争政策上というと、サービスが上がる競争ばかりではないので、非常にこれは心配です。

以上です。

○藤井調整課長 まず大高会員から頂いた、高額化するのではないかという御意見だと思いますけれども、保険外と組み合わせるということなので、多分、今の保険内の上限プラスアルファということになるので、そのような意味では高額化しますし、それから、そのようなところはあるかと思えます。

一方で、これは皆さんがそちらしか使えなくなるということではなくて、自分は保険内だけでいいですという人は、保険内だけの提供を受ければいいということです。

ただ、保険外と組み合わせたサービスの方に、事業者が注力してしまうのではないかと。だから、保険内だけのサービスは、ある意味もうからないかもしれないので、そちらの方はおろそかになるのではないかとということなのかとは思いますが、その点も先ほども少し申しましたように、いろいろなサービスの選択肢を、事業者の方にも持たせ、事業者の体力をつけるということによって、事業者も保険内だけの方も余裕をもってできるのではないかと。逆に言うと、今、財政の制約もあるので、だんだんもしかすると保険内だけだと、ほとんどもうからないというときに、保険外が余り活発に活用されないというと、事業者としてもなかなか経営的に苦しくなるので、保険外のサービスを柔軟に組み合わせて、そちらの方で稼げるようにすれば、全体としてサービスを維持できるのではないかと。そのようなところもあるのかなというふうに考えます。

それから、有田会員からの御意見は、サービスが悪くなるのではないかとということですか。すみません。

○有田会員 よろしいですか。サービスが良くなり、それから特養とか、数が増えてきて、利用できる人が増えることは否定しない、そこまで細かく言わなかったです。ただし、懸念するのは、サービスが上がるのではなくて、株式

会社なので営利が目的で、株主への配当などが一番に考えられているとすれば、入居者や介護スタッフへの影響が心配ですので、株式会社の参入は一般的に考えれば、どうなのでしょうというようなことです。

○藤井調整課長 分かりました。

まずそこは簡単ではないとは思いますが、結局、利用者の選択とか、そのようなところともあいまってくる話かなとは思いますが、そもそも株式会社も、先ほども申しましたように、このサービスを提供するときには、保険内サービスについては、いろいろ決まっているルールがありますので、その最低限のルールはしっかり守っていただく必要がある。そこは、社会福祉法人等と同じように、守るべきものは守った上でやってもらう。そのような前提で参入するかどうかを考えていただくということになると思いますので、それが守れないと、逆に多分指導を受けたりすることになりますし、それからあとは、最初に少し申しましたように、そのような事業者のサービスの善し悪しが分かるようにしていくということで、そこら辺を牽制していく必要はあるのかなと考えます。

○有田会員 先ほどお話しはしなかったのですが、介護とか福祉法人とか、そのようなところの話ではないのですが、医療の関係で昨日主婦連合会の相談窓口で相談が入りました件です。アウトソーシングにも関係しているのですが、入院するのに、今までだったら歯ブラシ、タオルなどいろいろなものを自分のところにあるものを持っていきました。しかし、ある病院に手術の必要性があって、入院の手続きに行ったところ、その病院は、タオルから歯ブラシからその病院で準備したものを使用することが条件で、それに同意しなければ、入院させてくれない、どうしたらいいでしょうかという相談が入りました。そのようなことが起こってきています。相談された方は、自分のところにあるもので済めば、金銭的に助かるというのです。株式会社だから、必ずそのようなことをするとは言わないです。今回は内部でやるから、内部のサービスに見えるのですが、どんどんそのような、外部からのサービスをどのような形で導入するかということについては、そこに関連した契約の問題があり、随分いろいろなところで高くなっていくのではないかなと心配するところです。

そのようなことが情報としてきちんと見え、お金持ちの方はそこに行ってもらって、十分手厚い介護を受けていただいたりすればいいけれども、今の介護保険で介護を受けていた人たちがどんどん受けられなくなっていく現状を心配しています。ここの報告とはまた別の話だと思いますが。

○伊藤会長 時間が押しているのです、発言を待っている人、お願いします。

○新井会員 報告書の 2-1 の 3 ページにあります参入規制の需給調整を目的とした総量規制については、特養の需要と供給のバランスが取れていない状況も理解した上で、公正取引委員会が示された競争政策上の考え方は、そのとおりだなと思っています。

一方、先般、取りまとめが行われました社会保障審議会、介護保険部会の意見書では、保険者によるサービス供給への関与・権限の強化が示されています。

保険者による総量規制に当たっては、その前提として、適正な介護サービス量を見込むことが必要であって、これが十分に行われないと、利用者に必要な介護サービスが計画されない、提供されないことにつながりかねません。

また、介護サービスの新規指定の拒否等については、地域の介護サービスの需要供給状況のバランスや、利用者の選択権を阻害することがないように、丁寧に進めていただきたいと考えております。総量規制を、適切に運用することが必要だと考えます。

併せて競争政策上の考え方にも記載があるとおり、具体的な事業者の選定に当たっては、選定基準などをきちっと明確化することなど選定の透明性を更に高めていくべきだと考えております。

以上です。

○依田会員 私も参入規制に関わる部分だけで、まず非常にチャレンジングな報告書を公正取引委員会としてまとめられていて、大変脳みそを活性化され、興味深く思いました。

飽くまで私の感想ですので、回答は要らないのですが、参入規制はそもそも経済的な規制と社会的な規制がございまして、御存じのことと思いますが、競争政策は当然、経済的な規制の方に関わる分野になります。

経済的な規制の方の参入規制というのは、いわゆる需給調整条項とか需給調整規制と言われて、その論拠となるのは、学問的な用語になりますがベルトラン型の破滅的な競争を回避するという観点から、導入されてきた経緯があって、ただ非常に90年代以降、大きな批判がありまして、結局そうはいつでも既得権益の保護になっていて、レントシーキングが起こって、規制の虜が発生する。経済的な厚生を損なうものであるという形で先進国各国で原則廃止になっているところで、一度だけタクシー業界に特別措置法で復活はありましたが、原則廃止になっていて、競争政策といったときはどうしてもそっち側の問題になるのですが、病院、介護、学校等はどちらかというと、国民の安全・安心、あるいは環境保全のような社会的な規制を論拠として、それぞれの各省庁において導入されているものが多いので、ここを競争政策で、若干の制度的な弾力化を求めるときに、そちらの経済的な規制と社会的な規制と両方闘いながらやっていくので、断片、断片には、きちんとそれが織り込まれ、骨太のロジックで立っていくときは、ここをどうやっていくかというのは正に腕の見せ所で、すごくチャレンジングだなという印象を受けました。

そのような意味では、まずは、今、介護で、特養で社会的規制がかかっているのは、飽くまで安全・安心の方で論拠があるので、そちらに対してしっかりとそれを損なうものではないということを保証した上で、更に、アディショナルに加わるものとして、経済的な効率性の向上という、そのような2段のロジックが必要になると思うので、是非そのところはまた、そのような形で認識はされていると思うので、骨太に詰めていければ良いのではないかという感想を持ちました。

以上です。

○川本会員 ありがとうございます。

公取がこのような問題に関心を持たれるのは、非常に大事なことだと思います。

その上で3点申し上げたいのですけれども、株式会社の参入、税制、補助制度のイコールフッティングの提言は、私は非常に素晴らしいと思います。

ただ、どうやって実効性を担保するのかということは、非常に問題で、自治体といっても様々ですので、対応のよくない自治体に対して、どのように対応をするのか。独禁法で取り締まることができるのかとか、官製談合の例を参考にできるのかとか、調査・公表とかしないのかということが、気になります。

2つ目は、参入規制のところは、いろいろな御意見があると思うのですが、やはり需給調整規制をやむなしと今回されているのは、私は問題があるのではないかと思います。実質的な参入制限なので、既存事業者の保護になりますから、既存事業者の入れ替えがない限り、利用者は救われられないと思うのです。その点が気になりました。

それから3点目は、混合介護の促進もいいと思うのですが、やはり実施面では、「制度の解釈を明確化し」と書いておられるのですが、公取がアクティブに動かない限り、なかなかこれは変わっていかないのではないかなというような感想を持ちました。

以上です。

○伊藤会長 まだいらっしゃいますか。よろしいですか。

では、どうぞ。

○藤井調整課長 最初に新井会員からは、総量規制のところ、適切なサービス量を見込んでというところに御賛同いただいたということかなと。それから事業者の指定のところも、透明性が必要だということで、正に私どもの報告書に書かせていただいたとおりでございます。

それから、依田会員、御指摘どうもありがとうございました。

それから、川本会員から頂いた3点の御質問だと思うのですが、まずイコールフットィングの実効性をどうやっていくのか。実際、どうするのかというところは、確かに難しいところはあると思います。

これは自治体がそのようなことをするのが独禁法違反かという点、独禁法の条文では読めないの点、独禁法での取締りはできません。官製談合でも多分できないと思います。

それから、そのようなことで何ができるのかということなのですが、今回の報告書ではアンケートをして、自治体によってはこのようなも

のがあると、自治体自らの回答で、例えば補助制度について差別していることがありますとか、そのようなことを言っているのです、このような回答があつて、それは望ましくないのだという考え方を示しておりますけれども、報告書本体の最後に、また適宜フォローアップしていきたいというようなことを書かせていただいておりますので、それはまたタイミングを見て考えたいと思っております。

それから、参入規制のところの需給調整については、確かにそもそも需給調整は要らないのではないかという議論も、この有識者を集めて議論したときに当たりしたのですけれども、一方で、総量規制がかかるというのは、施設系というか箱物に対するものなのですけれども、どうしても補助金、施設整備の補助金を出したりすることがあるので、財政の制約とか、そのようなことの関係で、箱物が造られ過ぎるのはどうかというところもあつて、そのような観点で、今、需給調整という考え方自体はやむなしかなということですが。ただ、そもそも今、それぞれの地域でニーズをちゃんと見極めてというところできていないので、まずはそこをちゃんとやってくださいと。今回の報告書では、そっちの方を書いているということでございます。

それから、混合介護のところについては、今回、私どもとしては、混合介護についてこのようにやることで、もう少し、今、認められている混合介護よりも広げるといふか、柔軟にできるのではないかという提言をさせていただいたということで、この報告書も私どもが持っている制度についての提言ではないので、そのような意味では権限がないので言いつ放しになっているのですけれども、ただ、このような考え方を出すことで、現にいろいろなところで、このような論点についての検討が始まっておりますので、そこら辺の推移を見ていきたいと考えております。

○山田経済取引局長 すみません。お時間を取りまして、恐縮でございます。

今回の介護の報告書につきまして、ただいまいろいろと貴重な御意見を頂き、ありがとうございました。

この報告書を公表しました後の状況を、若干補足させていただきます。

本件につきまして、9月に公表したわけですが、その後、介護



を実際にやっておられる方々、それから国会等でも様々な御議論がございまして、とりわけ特養への株式会社の参入の問題、それから税制、補助金のイコールフットィングの問題、我々が主張しております、いわゆる混合介護の弾力化という点につきましては、かなり厳しい御批判も頂いているところでございます。

それは恐らく私どもは、今回の調査で産業としての介護サービス、先ほど依田会員からも御指摘がございましたけれども、それに対する競争の促進という観点から、主として報告させていただいたわけですが、同時に人を扱うサービスとして、福祉という面もかなり強いところがございます。

そうしますと、有田会員からも御指摘がありましたように、実際、介護サービスを行っている方々に対して、いろいろな不利益が生じるのではないかと、例えば株式会社でいえば、それは利益優先に走るのではないかと、あるいは、混合介護であれば、利用者が知らないうちに過剰なサービスを押し付けられることになるのではないかと、そもそも福祉を担うべき業態の人たちを中心に、その人たちのやれること、ボランティアも含めて、そうしたことに任せていくべきではないかと、そういったもろもろの観点から、先ほど申しました、かなり厳しい御批判も頂いております。

調整課長から申しあげましたように、いろいろなところで議論がされているところでございますので、私どもとしては、先ほど申しあげましたように競争政策、産業としての介護という観点からの立場で申しあげましたけれども、それ以外のいろいろな観点からの議論が必要な分野であることは、十分認識しているつもりでございます。

お時間を取りまして恐縮です。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは時間が大分窮屈になってきたのですが、最後の議題であります課徴金減免制度導入後の10年の成果と今後の在り方につきまして、下津課徴金減免管理官から御説明をお願いしたいと思います。

○下津課徴金減免管理官 課徴金減免管理官をしております下津と申します。よろしくお願いたします。

では、私の方からは、課徴金減免制度導入後の10年の成果と今後の在り

方につきまして、資料に沿って説明させていただきたいと思っておりますが、若干時間が押しておりますので、簡潔にさせていただければと思っております。

資料は1枚おめくりいただきまして、課徴金減免制度の概要でございます。こちらは既に御存じの方が多いと思っておりますので、簡単に御説明させていただければと思っております。

課徴金減免制度、これはカルテル等の発見・解明を容易にするために、違反事業者が公正取引委員会に対して自らの違反行為に係る事実の報告、それから資料の提出を行うと、一定の要件の下で課徴金を減免する制度ということでございまして、平成17年の独占禁止法の改正によりまして、導入されました。

それから平成18年1月から施行されてございます。ですので、施行後既に10年が経過しているという状況でございます。

独占禁止法違反行為に対しましては、違反行為をやめなさい、若しくはやめていることを確認しなさい等々を内容といたします排除措置命令というものが出されるわけですが、このほかには一定の独禁法違反行為につきましては、課徴金を支払いなさいという命令がなされるわけがございます。経済的不利益が掛かるわけがございます。

この課徴金減免制度は、課徴金の対象となる違反行為のうち、一定の違反行為につきまして、自らの違反行為について公取委に報告等々すれば、その経済的不利益である課徴金を免除若しくは減額する、そのようなものでございます。

資料1枚目を御覧になっていただきまして、もし御不明な点がございましたら、質疑応答のところで御質問を頂ければ、それに回答する形で御説明をさせていただければと思っております。

資料2枚目でございます。2枚目の2ページでございますが、こちらでは具体的にこの制度がどのように動いているのかという点を示したく、作成したものでございます。

事業者の方々が社内調査等々を行いました結果、先ほど申し上げました課徴金減免制度の対象となる違反行為が見つかったということになります

と、公正取引委員会へ事前相談をすることができます。

例えば申請するための様式があるのですが、その申請様式の記載の方法とか、申請の手続ですとか、更には自分の行っている違反行為が課徴金減免制度の対象になるのか、若しくは今、自分が申請したら、自分は何番目の申請者になるのかということにつきまして、申請前に相談したいという事業者の方々の要望が少なくないということもございまして、この事前相談自体は必ず行わないといけない法令上の制度ということではないのですが、公正取引委員会は、このような相談を受け付けるということにしております。

現場におりますと、肌感覚で大変恐縮ではございますけれども、事前相談をせずに、いきなり申請をされる事業者の方ももちろんおられますけれども、事前相談をして、今、申請したら何番かということを確認した後に申請する事業者の方が多いように感じておるところでございます。

そして実際に、申請するとなりますと、様式第1号でございますとか、様式第2号でございますとか、そのようなものを公正取引委員会に出していただきまして、最終的には課徴金納付命令の段階で減免ということが確定するというところでございます。

御覧になっていただければ分かると思いますけれども、企業の側と公正取引委員会の側で幾つか矢印が往復してございます。申し上げたかったのは、課徴金減免制度の概要だけを説明するものでありましたら、事業者が公取委に違反行為を報告すれば、課徴金の減免が受けられますという、シンプルな説明が可能なわけでございますけれども、実際には、公取委と申請事業者とのやりとりが1回で終わるということではなく、申請事業者さんと我々課徴金減免管理官が、実は何回もコミュニケーションを取りながら、この制度自体が運用されているということでございます。

また、資料の中では、例えば減免手続の申請の提出ということで、一つの四角に書いていたりしますが、実はその四角の中でも、我々減免管理官と申請されている事業者の方と、何回もコミュニケーションを取ることがございます。

これは最後に触れさせていただきますけれども、そのコミュニケーショ

ンが非常に重要であろうと、私なんかは現場にいて思うわけでございます。

資料をもう一枚めくっていただきまして、3ページでございます。

3ページから5ページにかけては、この10年の間に起こったことを制度面、それから運用面に分けてまとめてございます。

3ページでございますけれども、こちらは制度の面で、過去10年間に何があったのかというものをまとめたものでございます。

制度の変遷でございますけれども、何回も制度が変わっているわけではなく、平成21年に1回だけ制度が変わってございます。

平成21年に独占禁止法が改正されまして、対象事業者数がそれまでは、調査開始前後合計で最大3社だったのですが、平成21年の改正でそれを最大5社に拡大した、また、同一企業グループ内の複数の事業者による共同申請も可能にしたというものでございます。これは、より多くの、またいろいろな内容の情報を公取委が得られるようにして、違反事実解明の一層の容易化、迅速化を図ることができるようにしようという趣旨の制度改正でございました。

それから、資料は4ページ目でございます。

こちらは、過去10年の課徴金減免申請の件数の推移をグラフにしてみましたものでございます。平成17年度が26件となっておりますけれども、こちらは課徴金減免制度を導入したとき、平成17年改正の施行が平成18年1月ということでございますので、平成18年1月から3月までの数字ということでございます。

途中、先ほど申し上げた制度変更がなされていますけれども、まとめて数字を御紹介させていただきますと、平成17年度から27年度の数字を足し上げますと、合計で938件ということになってございます。このうち年度単位で数字が取れています18年度から27年度の申請件数を用いまして、単純に平均を取ってみますと、年度当たりの平均ですけれども、91件ということになってございます。

制度導入時、課徴金減免制度が我が国の制度になじむのかという議論なり御意見なりがあったということも聞いておりますけれども、しっかりと活用されているのではないかなと感じているところでございます。

資料は、5ページに行っていたいただければと思っております。

こちらは、課徴金減免制度の適用状況でございます。課徴金減免制度の対象となった違反行為類型、いわゆるカルテル、談合等を念頭に置いたいただければと思っておりますけれども、そのような違反行為類型の法的措置件数のうち、課徴金減免制度が適用されたことが公表されている件数というものを濃い青で示してございます。つまりはカルテル、入札談合等のうち、課徴金減免制度が用いられて、実態解明が行われた件数がどれくらいあるのかというものを示していると考えていただければと思っております。

平成18年度から27年度、これを合計いたしますと、136件の事件があるわけでございますけれども、うち109件、つまり80パーセントの事件で課徴金減免制度が活用されているということになります。

最後、資料6ページに行っていただきまして、今後の在り方ということで2点だけ、タイトルだけで恐縮ですけれども、書かせていただいております。

この課徴金減免制度ですけれども、例えば現行の課徴金制度でございますが、それは申請順位と時期によりまして、固定化された減額率が決定されるということでございますので、一度、課徴金の減免を受ける地位を確保すれば、それ以降、公取委の調査に積極的に協力するインセンティブが事業者側にはないのではないか等々の課題といたしますか、指摘がなされていると理解しておりますけれども、制度面につきましては、本年2月から有識者の方々から構成されております独占禁止法研究会で御議論が行われておりまして、現在も議論中であるということ承知しております。

また、私は制度設計を担当している者ではなくて、正に現場の担当官として、制度の運用を担当している者でございますので、ここでは運用面から今後の課題といたしますか。今後重要になるだろうと思われる点を2点だけ申し上げさせていただきます。

1つは社内調査の徹底ということでございます。これは、課徴金減免制度を活用していただくために、まずは申請事業者に、自らの違反行為を発見していただくという必要があるわけですけれども、実は違反行為を申請事業者が発見する、若しくは発見したものを正しく把握するというのが

難しい事案というのが、今後、頻繁に出てくるのではないかと、若しくはもう出ているのではないかと感じているわけでございます。

実際、我々が違反行為の報告等々を受けまして、申請事業者の職員の方からの聞き取り結果等々を陳述書という形で頂くことが多いわけでございますけれども、その陳述書を拝見させていただいておりますけれども、例えばヒアリングを受けている方が、会社の上司若しくは会社の同僚、法務の方々には、実は実情を話しにくいのかなと我々が感じるようなところもございます。

ですので、そのような場合には例えば会社の方を外して、代理人の弁護士が2人きりで話を聞くですとか、同じ会社の方が話を聞くとしても、複数の方が何回かに分けて話を聞くといった工夫が必要になってくるのだろうと考えております。

いずれにしましても、今後、社内調査の徹底ということを図っていただく必要は出てくるのだろうと考えているところでございます。

2つ目は、課徴金減免管理官と申請者とのコミュニケーションということでございます。具体的な手続のところでも申し上げましたけれども、課徴金減免申請、これは事業者に主体的に行っていただくということなのですけれども、その手続の中で公正取引委員会、もっと具体的に言ってしまうえば、私ども課徴金減免管理官でございますけれども、頻繁にコミュニケーションを取っていただくということになります。

課徴金減免申請では、限られた期間内に、事業者の方には資料等を用意していただくわけでございますけれども、我々にも重点的に報告していただきたい事項というものもございます。ケース・バイ・ケースでございますけれども、ございます。

もちろん、事業者の方々が実際に調査できる方法とか範囲にも現実的な限界があるのだろうと考えておりますので、これらをお互いに理解して効率的に調査するためには、両者間のコミュニケーションがますます重要になっていくのではないかと考えているところでございます。

この2つにつきましては、将来におきまして、課徴金減免制度が現行のものとは変わったものとなったとしても、恐らくこの制度を有効に、かつ、

円滑に運用していく上ではキーになるのだろうと感じている次第でございます。

すみません。早口になりましたが、説明は以上でございます。

○伊藤会長 ありがとうございます。

それでは御質問、御意見、まとめてお受けしたいと思えますけれども、お二人でよろしいですか。それではどちらからでも。

○川濱会員 ありがとうございます。

これはもちろん制度改革の問題が絡んでくる問題ですので、その部分は省略いたしまして、2点質問させてください。

公取に事前相談があるという件なのですけれども、これ、順番が気になるから順番を聞きたいというお話しですけれども、実際回答されているのでしょうか。2番とか3番とか分かるというのはすごく、その後の審査にも影響するような気がするので、それで2番だと言っておきながら、後で聞いたら、やめておきますでは、幾ら何でもひどいのではないかなという気がしました。

もう1点、5ページ目の適用状況なのですが、この適用されているのが非常に増えているのはよく分かりますが、適用状況の中でも調査前の適用の例と、それから調査後の適用の例では違って来だろうと思います。調査後に関しては、社内コンプラ体制が整っている会社であれば、すぐに申し出た方が3割は引かれるわけですから、いいに決まっているわけなので、比較的殺到する可能性はあると思うのですけれども、それを除いた部分というのが、実際端緒となり、減免制度の適用があった部分だと思うのです。

これから、そのような減免制度に関して、役に立っているけれども、役に立っていることの副作用として、よく指摘される問題としてあるのは、これに頼ってしまうと、調査能力、審査能力が低下するのではないかということ懸念する向きもあろうかと思うのです。実際、審査する能力があるからこそ、逆に言うと、申請するところがあって、これに頼り過ぎてしまうと、きっかけとなるインセンティブが低下するのではないかという懸念もあるので、この部分もデータとして知りたいという、この2点だけでございます。

○泉水会員 私も川濱会員と同じ5ページについて、質問したいと思います。問題意識も共通しています。

全体で、公表ベースで136件の法的措置があって、その中の109件、80パーセントが減免制度を利用しているという話ですけれども、私も内訳が問題だと思っております。調査開始前の申請というのは、基本的には端緒、事件の発見機能、端緒発見機能だと思います。

他方、調査開始後のものというのは、協力したり、あるいは証拠を更に提供したりするといった機能だと思いますので、機能が全く違い、そのため、内訳が分からないといけないと思います。

この点については私、実は、公表ベースのものを調査、計算したことがあるのですが、それによれば、調査開始前の申請というのは55パーセントでした。55パーセント、半分以上ということになる。それなりに機能、端緒機能も機能しているのかと思います。

ただ、公表されていないものがあるので、それがどうなっているのかというのが問題で、これは分からなかったのですが、ある報道に接すると、具体的な数字が書かれています。公表されていない調査開始前の申請が13件、これは正しいのかどうか分かりませんが、そうすると、公表されていない調査開始前が13件、正しいかどうか分かりませんが、それで計算すると65パーセントになりますので、調査開始前のもの、端緒効果があるものは65パーセントで、相当機能していると思います。

それから更に他の事件で、課徴金減免申請したのだけれども、それが新たな事件の発見につながった場合、これも端緒機能ですので、これは、幾らあるかも、公表された資料から分からないのですが、先ほどの報道を見ると、これも10パーセントぐらいあって、合計で、65+10で75パーセントぐらいが端緒効果として機能しているという報道があります。正しいかどうか、私は分かりませんが、そうすると全体の75パーセントが調査開始前、あるいは端緒効果ですので、相当機能していると思っております。

それは良かったなと思っております。もちろん川濱会員の言われた弊害がひょっとしたらあるかもしれないという問題はあります。

もう1点、これは懸念なのですけれども、今年6月からの申告について



は、全ての申告を公表するという事になったと思います。

先ほどのように、公表されていないものが十数件、全体でいうと10パーセントぐらいあるとすると、10パーセントの方は公表を希望されていないのに、それで全部公表してしまうと、申請するインセンティブに影響を与えないのかなということが懸念されます。

ということで、もう公表すると決められたのだから、とりあえずはやっていただくことになると思いますけれども、申請のインセンティブを損なわないかどうか。いずれにせよ分かるだろうということはあるかもしれませんが、法的措置を採った段階で、直ちに名前が公表されて、何番か分かるというのは、申請のインセンティブに悪影響を与えないかなというのが、ちょっと心配ですので、その点については今後フォローされて、場合によっては制度の改正も考えていただきたいと思います。

以上です。

○下津課徴金減免管理官 御質問いただきまして、ありがとうございました。

まず川濱先生から2つ御質問いただいております、1つ目、事前相談で順番を問われたときに答えるのかということでございますけれども、これは、正に申請する方にとっては、課徴金減免制度がそのような制度設計になっているからなのですけれども、順番というのは非常に重要でございます。

1位であれば、全額免除です。2番であれば50パーセント、3番であれば30パーセント減ということになりますので、順番はやはり申請するかどうかを検討する上では、かなり重要な要素だと考えておりました、結論から申しますと、答えることになります。

ただ、我々がお答えするためには、それなりの情報を頂く必要がございますので、そこは具体的に我々の方で話を聞いた上で、お答えさせていただくということになります。

ただ、この事前相談制度は、当然ですけれども、申請を真面目に考えている方のための制度ということでございますので、単なる情報収集のために相談してきているのではないかとか、もう申請することが事実上できないにもかかわらず、相談してきているのではないかとというような場合には、

我々はお答えすることはしません。しませんけれども、真摯に御相談していただいている方については、詳しく話を聞かせていただいた上で回答するようにいたします。

1 番目の質問に関連しまして、順番が上がるのならいいのだけれども、下がる人は大変なのではないかということも御指摘いただいたと思っております。そこは我々もかなり気にするところでございます。

これは最終的に何番になるかというのは、実際に相談して頂いて、それを事件にするということになって、最終的に事実解明を行って、認定した事実に基づいてなされるということですので、減免申請の時点で 100 パーセント予想して、絶対に間違いない答えができるかということ、そこはやはりそうではないわけです。なので、なるべく詳しい話を聞いて、聞いていた話よりも順位が下がるようなことかなるべくないような形でお答えをするということにしております。

それから、5 ページの推移の関係で川濱先生、それから泉水先生から御質問を頂いたと思えます。お答えになっているかどうか分かりませんが、少しデータを紹介させていただければと思えます。

もしまだ答えていないということであれば、続けて御質問いただければと思えますけれども、課徴金減免制度が適用されたもので、事前の申請と事後の申請が、意味合いが異なってきて、事前の申請の割合というものに、恐らく御関心を持たれたのかなと思っております。

現在、ホームページで課徴金減免制度の適用事業者というものを公表しておりますけれども、その公表ベースで見まして、私、実際数えてみました。

平成 23 年度から 27 年度の 5 年間でございますが、その中で免除と公表ベースでなっているものについて、その事件数を数えて、その総数に占める割合を取ったところ、私の計算によりますと、8 割超ぐらいになっていた。それは公表されているもので数えたところ、そのようになっていたということでございます。

それから、泉水先生から 1 号の申請と、それから 3 号の申請……失礼しました。

○泉水会員 10 項, 11 項 1 号と, 11 項 3 号, 12 項ですね。

○下津課徴金減免管理官 事前と事後ということですね。

事前と事後で統計を取って公表したりしているわけではございませんので, その数字を今, 私が持っているわけではございませんが, また, 公表ベースでございますけれども, 公表ベースのものにつきまして, 要は全額免除になった事業者数の割合, それから 50 パーセントの減額の割合, それから 30 パーセントの減額の割合というものも, これも私, 数えてみたところ, やはり一番多いのは, 30 パーセントの減額でございます。30 パーセントの減額を受けている事業者が, 実は多くて, これが大体 6 割ぐらいでございます。

それから免除を受けている事業者が, これは 3 割弱ということでございます。

数字を公表しております施行後全てのものについて調べてみたところ, そのような割合でございました。データだけで大変恐縮ですけれども, 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, 泉水先生から 2 つ目といたしまして, 従前は課徴金減免制度を適用された事業者が公表を望む場合にだけ公表していたのだけれども, それが一律公表になった点について御指摘いただきました。その理由を端的にお答えさせていただければなと思っておるのですけれども, 御指摘のとおり, 本年 6 月 1 日以降の申請につきましては, 自動的に公表させていただくということにしておりますけれども, そもそもなぜこの適用事業者の希望に応じて公表したり, しなかったりしていたかということを申し上げますと, 課徴金減免制度導入当初は, この課徴金減免制度が本邦初ということもございまして, またこの課徴金減免制度が実際に, 本当に我が国で活用されるかということを疑問視する声も, それなりにあったわけでございます。

ですので, その減免申請に当たって, 弊害となり得るようなもの, 例えば今回の適用事業者の公表につきましては, 正に先生がおっしゃったような, 減免申請してしまうと, その事実が公表されてしまうということを気にして, そもそも減免申請してこないのではないかという懸念があったと

いうことをごさいますので、そのような懸念を、減免申請にディスインセンティブを与えるような要素をなるべく排除しようということで、公正取引委員会から積極的に公表することはしないということでやっておったのですけれども、ただ、本来は、法運用の透明性の観点からは、その事実はやはり公表した方がいいだろうと。

既に説明させていただきましたけれども、現在、課徴金減免制度導入から既に10年が経過しました。同制度が適用された件数というのも、多数に上っております。同制度が十分に我が国に定着したのではないかと考えておりますので、本来あるべき姿に立ち戻って、減免制度の適用事業者については、一律に公表させていただくことにした次第でございます。

お答えになっていれば幸いです。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、本日の討議はこの辺りで終了させていただきたいと思います。

最後に、杉本委員長からお願いします。

○杉本委員長 本日はどうもありがとうございました。

新しいメンバーといいますか、新しい独禁懇の第1回目の会合ということにもかかわらず、大変有益な熱心な御議論いただきまして、ありがとうございます。

今日、議論いただきました携帯電話の問題だとか、それから介護の問題に対して、競争当局としてどう切り込んでいくかということに関しては、非常にコントラバーシヤルな問題でありまして、先ほど御紹介しましたように、私どもの報告を示し、考え方を示した各方面から、非常に強い批判も承っているところでございます。

そのようなことを踏まえまして、そのような議論を巻き起こすといいますか、競争政策からの観点を示して、それに沿って対応がなされるように問題提起していくということも、非常に重要な私どもの役目だと考えているところでございます。

昨今の競争政策の役割ということを考えますと、現代ではやはりイノベーションを促進するためには、新規参入が確保され、かつ、公正で自由な競争が確保されるよう環境整備、確保していくということがますます重要

になっているのだと考えております。

そのようなことが、日本経済におけるイノベーションを推進し、かつ、レントシーキングを防止するといいますか、レントが発生しないようにする、また、発生したレントが長続きしないようにするために、競争環境の整備が必要であり、それがまた、消費者の利益につながっていくのだという観点から、いろいろなところに、これから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、頂きました御批判、御助言というのは、非常に有益なものでございますので、今日頂きました意見も十分に踏まえながら、これからも競争行政を推進していきたいと思っておりますので、今後ともよろしくお願ひしたいと思っております。

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、今回はこれで閉会とさせていただきます。

どうもありがとうございました。