

独占禁止懇話会第209回会合議事録

1. 日時 平成30年4月10日（火）15：30～17：30

2. 場所 公正取引委員会大会議室

3. 出席者

【会員】伊藤会長，天野会員，新井会員，有田会員，依田会員，及川会員，大高会員，川田会員，川濱会員，川本会員，泉水会員，高橋会員，土田会員，野原会員，細田会員，三村会員，村上会員，山田会員，由布会員，吉田会員，レイク会員

【公正取引委員会】杉本委員長，山本委員，三村委員，小島委員

【公正取引委員会事務総局】山田事務総長，南部総括審議官，山田政策立案総括審議官，菅久経済取引局長，山本経済調査室長，粕淵取引部長，垣内取引調査室長，平塚企業取引課長，山本審査局長

4. 議題 ○「人材と競争政策に関する検討会」報告書について

○大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告書について

○公立中学校における制服の取引実態に関する調査報告書について

○伊藤会長 それでは，定刻となりましたので，第209回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，お集まりいただきまして，ありがとうございます。

それでは，本日の議題の紹介をさせていただきます。本日，議題は3つございます。1番目が「人材と競争政策に関する検討会」報告書，2番目は，大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告書，そして，3番目は，公立中学校における制服の取引実態に関する調査報告書でございます。

これら3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，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。「人材と競争政策に関する検討会」報告書につきまして、山本経済調査室長から御説明をお願いします。

○山本経済調査室長 経済調査室長の山本でございます。よろしく申し上げます。

お手元に、資料が幾つかあるかと思いますが、「人材と競争政策に関する検討会報告書のポイント」という資料に基づき、御説明させていただきたいと思います。

まず、最初に1枚目の下の方、検討の背景、あるいは検討に至った問題意識についてでございます。

今回、検討の背景というのは3つほどございます。1つ目は、個人の働き方の多様化の進展でございます。皆様御承知のとおり、企業に属さず個人として働く者が既に1000万人を超えたという統計もあり、働き方の多様化が進んでおります。

また、右側の棒グラフにありますとおり、フリーランサーがますます今後増えていくだろうという予測があるなど、働き方の多様化が今後も続いていくだろうというのが背景の1つでございます。

2つ目は、少子高齢化による人手不足の深刻化でございます。既に一部の業界では、人手不足が起こっております。また、今後の経済の動きによっては、今起こっていない業界で起こるとすることも十分考えられると思います。

この問題がどう絡むかと申し上げますと、まず、人手不足が生じますと、いわゆる人材の獲得をめぐる競争、いわゆる人材獲得競争が活発化します。例えば人手不足のため、コンビニのバイトさんの時給が上昇するといった現象が生じます。これ自体は、競争が活発化する話でございますので、問題ではありませんが、一方、このように人材獲得競争が進みますと、逆に活発化した人材獲得競争を制限しようとする動きが現れてくるということが指摘されております。

実際、アメリカでは、IT技術者の獲得をめぐるIT会社間で盛んに引き抜き合戦が起きていたのですが、その結果、給料や人件費がどんどん上昇し、これに耐えかねて、複数のIT会社が、お互い技術者の引き抜き

はやめようと、そういう引き抜き防止協定を結びまして、実際に米国司法省が反トラスト法違反として事件化した、そういう事例がございます。

日本では、現状、そういう引き抜き防止協定は、具体的にはこれまで確認はされておりませんが、アメリカであったことが数年後日本であるということはよくあることでございます。そういうことを踏まえまして、競争政策の分野での検討も必要ではないかというのが2つ目の背景でございます。

それから、3つ目は、シェアリングエコノミーでございます。これもまだ海外に比べますと、日本はそれほど普及はしていないのかもしれませんが、厚生労働省の閣議報告などを見ますと、今後シェアリングエコノミーが普及していくだろうという報告もございます。

シェアリングエコノミーがどう絡むかと申し上げますと、シェアリングエコノミーというのは、サービスを利用される方と、サービスを提供される方といるわけですが、この提供する方、こういった方が個人として働く者に当たるのではないかと。言い換えますと、シェアリングエコノミーを通じて、個人としてサービスを提供する者が増えていくのではないかと。といった今後の動きということも視野に入れております。

実際、イギリスではウーバーの運転手が、ウーバーに対し「労働組合として交渉しろ」という裁判を起こして、まだ係争中と聞いております。もちろん労働組合の話は独占禁止法とは関係ないのですが、恐らく背景には、待遇に対する不満があったのだと思うのですが、そういう形でシェアリングエコノミーによってサービスを提供している方が何らかの不利益を受けているということになると、この点も視野に入れて検討しなければいけない。そういうことが背景でございました。

資料を1枚おめくりいただきまして、左上の方でございますが、個人として働く者を取りまく状況について御説明いたします。

今申し上げましたとおり、個人として働く者が増えているという状況があるのですが、働く方が増えているだけであれば、直ちに、公取が対応する問題にはならないと思いますが、一方、現状を見ても、個人として働く者の増加に社会全体が対応しきれておらず、「個人として働く者」

に、そのしわ寄せが生じている可能性が示されております。

具体的に説明いたしますと、右側の棒グラフを御覧ください。一番右のフリーランサーの業務委託契約の締結というところをみると、20.2%のフリーランサーが契約を結んでいないという実態がございます。これは経済産業省の調査なのですけれども、要は、フリーランスの方というのは契約を結ばずに取引をしているケースが一定程度あるという実態がございます。これがどうつながってくるかと申し上げますと、左側のベージュ色のところにポツが4つございますが、上から2番目のポツを御覧ください。

フリーランスが仕事を請ける場合、取引に当たって契約書を取り交わしていなかったり、あるいは、条件として重要な契約期間を把握しないまま、取引を行っていることは珍しくない、そのような者は対価が低い傾向にあると、そういうような指摘がなされております。これはいわゆる個人として働く者の不利益というものでございます。

3ポツ目は、その追加作業が発生したけれども、報酬が据え置かれるということです。

また、企業で働く管理職は、仕事切り出しスキルやマネジメントスキルが低く、具体的特定が不十分となっているという指摘があります。

要するに、昔、「上司は思い付きで物を言う」という本がありましたけれども、とりあえず仕事をさせるというのは、会社内ではよくあります。

これ自体は、会社内でとどまっている限りは、全く公取や独占禁止法が関係する問題ではないのですが、一方、今、外部人材の活用が進んでおりますので、外部の方に仕事を発注するときにも同じように、「とりあえずこれでやってください」と発注し、契約どおり仕上げて持っていったら、「いや、そうではないのだよね。もうちょっと、これもついでにやってくれ、あれもやってくれ」とやり直しをさせるケースがあります。これがちょっとぐらいなら、まあいいのでしょうけれども、コストがかかるような話になると、先程申し上げたように、追加発注があったのにお金を払ってくれないという問題になります。

つまり、発注する方というのは、正社員を相手に一緒に仕事をしている感覚、意識でいます。ところが、世の中はどんどん個人で働く人が増えて

おりまして、そういう方にも仕事ををお願いする時代が来たけれども、意識は全く変わっていないケースがあります。そうすると、こういったしわ寄せの問題というのは、決してたまたまではなくて、社会全体に、ある程度あるのではないかという議論が検討会で行われました。

続きまして、下のページの「検討会の設置及び検討（１）」を御覧ください。

今申し上げたような現状、あるいはしわ寄せみたいなところを踏まえますと、人材分野に独占禁止法を適用する意義があるのではないかという整理をしております。

独占禁止法は、御承知のとおり、公正かつ自由な競争を促進する法律でございますので、人材分野に独占禁止法を適用するということは、独占禁止法によって人材分野で公正かつ自由な人材獲得競争が促進されることを意味します。

そうしますと、どういうメリットがあるのかというのが、次の①以下でございまして、１つ目は正当な報酬の実現でございます。フリーランスの仕事内容、役務内容に応じた正当な報酬が実現するのではないかと。もちろんこのフリーランスの方に１万円払うのが適当なのか、１万５０００円払うのが適当なのかと、金額をもってこれが正当ですということを行うことは非常に難しいですし、それは独占禁止法、公正取引委員会が決めることではないのですが、ただ、一つの考え方として、公正かつ自由な競争により決まった対価が正当ではないか、そのように考えることはできます。なので、この独占禁止法の適用によって、公正かつ自由な競争が促進されることで対価が決まり、正当な報酬の実現につながるのではないかというのは、一つの意義でございます。

続きまして、②でございます。社会全体における人材の適材適所の配置でございます。

正当な報酬が実現するとなると、それに応じてフリーランスの方は誰から仕事をもらうのか、どう仕事をするのかということを選択します。報酬の多寡のほかにも基準はいろいろあると思いますが、これは、一般的には価格メカニズムによる資源の最適配分の人材版ということでござい

す。

①と②を比べますと、①の方は、どちらかという私的な利益、②の方は、それが公的・社会的な利益であると言えるかと思えます。

続きまして、③のメリットでございます。商品・サービスの水準の向上を通じた消費者利益の確保でございますが、その仕事をもらったフリーランスが、生き生きと働き、より成果を出せば、その人材を活用して供給する商品やサービスの例えば品質が上がったり、より低額になったりといった形で商品・サービスの利用者、消費者についてもメリットが及ぶのではないかという考えも社会的な利益としてあるかと思えます。

最後は、経済的格差の是正でございます。格差問題は今、社会全体で問題視されておりますが、もちろん独占禁止法によって格差問題を解決するというようなものではなくて、一義的には社会政策によって解決するものだと思います。ただ先ほど申し上げたような正当な報酬の実現によって従来よりも高い報酬が得られるといったようなことを踏まえますと、格差是正の役割もあるのではないかということで、4つほど独占禁止法適用の意義を整理しております。

このように独占禁止法の適用の意義は大きいのですが、一方、人材分野について独占禁止法上の考え方というものは、十分議論されているとは言えない状況でございます。

違反事件の事例としては、いわゆる5社協定と呼ばれるような映画会社の事件が、昭和30年代にございましたが、あれも結局打切りになっていきますので、結論は出ていないという状況です。人材分野における独占禁止法の適用の意義はありますが、その一方で、これまでそういった議論がほとんど整理されているとは言えないということを踏まえまして、今回、人材分野における独占禁止法の適用についての考え方、理論的な考え方を整理するため、CPRCに検討会を設置して、検討を開始したのが検討の背景でございます。

続きまして、次のページ、右上の「検討会の設置及び検討（2）」というところを御覧ください。

この人材と競争政策に関する検討会は、昨年8月にCPRCに設置して

おります。独占禁止懇話会会員である泉水先生を座長として、また、土田先生にも委員として御参加をいただいておりますが、独占禁止法の専門家の方、産業組織論の方、労働法、労働経済学、あるいは労働市場の実務家、そういった幅広い分野の専門家、実務家に検討会に御参加いただきまして、昨年8月から今年の2月まで、計6回の検討を行っております。

検討会においては、その検討会の場で御議論いただくのは当然なのですが、それだけではなくて、実情、現状を把握するため、経済調査室においてヒアリングとウェブアンケートを行っております。

ヒアリングについては、フリーランス、スポーツ・芸能分野の事業者団体とか事業者、有識者に対して、合計91者に対して実施し、ウェブアンケート、これはフリーランスの方を対象にネット上に回答サイトを設けました。その際、一部スポーツ選手、芸能人も含む、549名のフリーランスの方から御回答を頂いております、こういったヒアリング結果、ウェブアンケート結果も踏まえまして、6回の検討を経て報告書を取りまとめ、今年の2月15日に公表に至ったという経緯でございます。

続きまして、下の方の「検討の対象」というページを御覧ください。

人材あるいは労働といいますと、当然、従来から、労働者保護を目的とした、いわゆる労働法制がございます。労働組合法、労働基準法、労働契約法といったものが代表的なもので、労働組合法は集団的労働関係を規律する法律ですし、労働基準法、労契法は個別的労働関係を規律する法律でございます。今回の検討では、その分野について何かをするというのではなくて、飽くまでこの絵にありますとおり、紫色の個人として働く者、言い換えますと労基法上の労働者に当たらない方に対する発注者（使用者）のいわゆる単独行為と、発注者（使用者）間の共同行為を検討の対象としました。具体的には、個人として働く者をめぐる発注者間の人材獲得競争を阻害する行為、あるいは単独行為、それについて独占禁止法上の考え方を理論的に整理したというのが今回の検討でございます。

ですから、この労基法とか労組法で規律される分野の行為については、一部例外的な場合を除いて原則、独占禁止法上の問題とはならないというふうに整理をしております。

1枚おめくりいただきまして、6ページでございます。

ここからは、先ほどの共同行為と単独行為について、それぞれ御説明させていただきます。

まず、共同行為の方でございます。発注者間の人材獲得競争、競争手段はいろいろでございますが、通常、つまり独占禁止法違法がない場合というのは、左側に発注者のA、B、Cがいて、フリーランスのX、Y、Zがいて、価格等のいろいろな条件で獲得競争しているというのは、これが本来あるべき姿でございます。しかし、右側の絵を御覧いただきますと、発注者A、B、Cが、「同じ金額にしようね」とか「お互い引き抜きはやめようね」みたいな形で獲得競争を停止をしてしまう。こういった行為を共同行為として、原則として独占禁止法上問題となると整理しております。

今回、検討の対象がフリーランスの方ということで、労働分野は先ほど関係ないと申し上げましたが、会社が社員の獲得をめぐって例えば引き抜き防止協定みたいなことをやれば、それはアメリカのIT会社と同じようなことをしたということになりますので、使用者の同様の行為についても独占禁止法上、原則として問題になると、下側の②のスライドのところに基本的考え方を整理してございます。

続きまして、次のページを御覧ください。

「複数の発注者による共同の取決め③」というタイトルのあるページでございます。

ここは共同行為ということで、行為は同じなのですけれども、スポーツ分野の話をしております。例えば、同じスポーツリーグを構成しているクラブチーム間において、選手の移籍をしないようにしましょうという移籍制限行為があると聞いております。

一時、報道ではラグビーが問題になりまして、ラグビーというのは、プロリーグがあるのですけれども、そこに加入しているチーム間では選手がチームを移籍すること自体は認めておりますが、その代わりに、選手が移籍元の元々いたチームの承諾なく移籍した場合は、翌シーズン、1年間出場停止にすると、そういうようなルールがございました。

今は見直しがなされたかもしれませんが、そういった1年間出場停止と

いうルールは、事実上、移籍を制限する強い効果を持つのは明らかでございます。実は、日本には移籍制限行為というようなものがあるのではないかと聞いておりました、そういったものもイメージしつつ、共同の取決めも独占禁止法上問題となると整理しております。ただ、スポーツには特殊な事情がございまして、右下で囲ってある米印のところを御覧ください。

複数のクラブチームによる選手の移籍制限が、当該チームにより構成されるプロリーグが提供するサービス水準を維持・向上させ、消費者利益に資する場合、そのことも考慮の上、判断されると記載しております。

これは移籍制限をすることが、例えばあるプロリーグがあって、そこに所属するチーム間で移籍制限をしていたとしても、その結果、プロリーグはその消費者、ファンに提供するスポーツビジネスとしてその魅力が向上するためにやっているのだというような事情がある場合、そういうことも考慮の上、判断する必要があるということです。この点は、フリーランスとは異なり、スポーツ分野ではやはり特殊な事情があり、共同事業をやっているということではないかと思えます。

ちなみに、具体的にどういった事情があるのですかということで、出てきたのが2点ございまして、1点目は戦力均衡と呼ばれる考え方でございます。

あるプロリーグにクラブチームが幾つかあるときに、特定のチームにだけ優秀な選手が集まって、一強多弱になってしまう場合があります。スポーツでは、今年はどこが優勝するのか、どこが勝つのかなど、そういう先が分からないからこそおもしろいという、毎年同じチームが勝つような結果が分かっているようなスポーツは果たしておもしろいのかという点があります。この点は、価値観の問題ですし、負けているチームが好きだというファンも世の中にはいらっしゃいますので、一概には言えないのですが、ビジネスとして考えると、そういうどこが勝つか分からないという魅力を提供する上では、戦力が特定のチームに偏っているというのは問題ではないかということで、移籍を制限するという考え方もあると言われております。

もう一つは、シーズン途中での移籍制限でございます。例えば1年間と

か6か月とかシーズンを戦うに当たって、当然、監督は、最初に、今うちの戦力はこれだけいるから、これで1年間戦おうというふうに考えるのですけれども、3か月目に突然、有力選手が引き抜かれてしまうと、そのチームはこれまでのプレーができなくなってしまうケースがあります。優勝できるはずのチームができなかったということになったり、あるいは、途中で選手が引き抜かれると、相手チームに機密が漏れてしまうことがあります。その結果、優勝するしないが変わるとなると、ファンの方がそれを見たときにどう思うのかという点があります。そういう勝ち負けをファンは見たいのではなく、実力で勝負して、プレーして勝負をやってくれというのが普通のファンだとすると、そういうような移籍を止めないと魅力が失われてしまうのではないかというようなことも考えられるのではないかという議論がございました。

続きまして、「優越的地位の濫用の観点からの検討①」、単独行為のところでございます。

優越的地位の濫用について議論している行為が2つございますが、1つ目は、優越的地位にある発注者Bがフリーランスに対して、過大な、合理的根拠のない競業避止義務、秘密保持義務、専属契約など様々な義務を課すことによってフリーランスの方がほかの発注者、ここではAとかCとの取引ができなくなるという不利益が生じることになります。その義務が合理的なものであればまだしも、そうではない場合には問題になるのではないかというのが単独行為の1つ目でございます。

また、1枚おめくりいただきまして、上の方のスライド、「優越的地位の濫用の観点からの検討②」というところで、基本的な考え方を示しております。優越的地位にある発注者が不当に不利益を与える場合は問題となる場合があることを示しております。この不当に不利益を与えるか否かは義務の内容、不利益の程度、目的、代償措置等、そういった様々な事情を考慮した上で判断されます。

それから、フリーランス、スポーツ、芸能等、それぞれの業界において取引内容が大きく異なりますので、様々な分野の事情に基づき個別に判断するという考え方を整理してございます。

その下のスライド、③とタイトルのあるところでございますが、ヒアリングをしたところによりますと、ここに記載されている声が上がっております。これらが違反かどうかは今回判断しておりませんので、飽くまでその行為のイメージとして書しております。

あと、ウェブアンケートによりますと、全体の回答者の15～30%の方が、このような行為を受けたことがあるという回答が寄せられておりました。どれが違反かというのは個別に見ないと何とも言えませんが、一定程度、そういう実態があるようだというのが調査の結果です。

続きまして、次のページでございます。「優越的地位の濫用の観点からの検討④」というところでございます。

ここはサブタイトルで「行為者（発注者）自身の取引について」とありますとおり、フリーランスに対して、ほかの発注者と取引をさせないということではなくて、発注者とフリーランスが取引をして、その取引の条件の内容、取引のやり方が非常に不当な不利益を与えるものではないかというような問題意識でございます。

左側の青色のボックスで代金の支払遅延や減額といった公正取引委員会が処理する独占禁止法の優越的地位の濫用事件、あるいは下請違反事件等でもよく見るような行為類型がフリーランスに対して行われていれば問題と整理しております。

右側のページのところは同じくヒアリングの結果、声が上がったものを紹介しておりますが、ウェブアンケートによりますと、全体の回答者のうちの45～60%ぐらいの方が、何らかの不利益を受けたことがあると回答しております。

続きまして、その下の優越的地位の考え方のところでございます。

御承知のとおり、優越的地位の濫用行為というのは、優越的地位にある者が行うことで違反になるので、優越的地位かどうかということが当然、違反要件となっております。一般的な考え方については優越ガイドラインで①から④の考慮要素というものが既に整理をされているところがございます。

今回の報告書では、この①から④の考慮要素について、人材市場、フリ

ーランスにおける具体的な事情として何か当たるものがあるのかということ整理しております。

赤い枠のところでございますが、まず、その情報収集能力や交渉力が劣るので、取引先変更の可能性が低い場合という事情がございます。多くの場合、発注者は企業である一方、フリーランスは個人なのです。そうすると、個人は組織に対して劣るところがあり、この点が取引先変更の可能性の低さに表れているということでございます。

続きましては、その右を御覧ください。

発注者間で情報が広がりやすい業界においては、フリーランスが取引条件を交渉すること自体がネガティブな評判となり、取引先変更の可能性を低下させる場合がございます。

これは、例えば、ある発注者がフリーランスに対して、100万円で発注し、フリーランスの方はこの契約を守って、成果物を納めました。ところが、成果物を納めるときになって、発注者が「ちょっと予算が足りないから10万円まけてください」なんてことを言ってきたときに、フリーランスの方が、「いや、それは話が違うではないですか。約束どおりちゃんと100万円払ってください」と要求することがあります。そうすると、こういう人というのは、きっちりした人と言われるそうです。もちろん全く褒めていなくて、うるさいとか、面倒くさいとか、融通が利かないという意味なのですけれども、それをきっちりした人と言う業界があるそうでございます。

どの業界でもそうですけれども、噂というのはすぐ広まります。「フリーランスのあいつは何かきっちりしたやつだね」という噂が広がっていくと、ほかの発注者は「あいつに仕事をさせようと思ったけれども、きっちりしているからやめよう」ということが起こるようです。よく分からないような話なのですけれども、ただ、要は融通が利かないから面倒くさいとか、そういうことがありますと、取引先変更の可能性が低くなると考えられます。

それから、左下を御覧ください。フリーランスの事業規模が小さいので、業務処理能力の関係上、同時に取引できる発注者が限られ、いわゆる特定

の発注者への依存度が高いということがあります。

ヒアリングによりますと、例外を除き、通常、フリーランスの方が同時に取引できる相手は、2、3社ではないかという声が上がっております。単純に考えると、依存度33%ということになりますので、この数字をどう評価するかは難しいところですが、結構高いものだと思います。

あとは、そもそも契約において、取引先選択の自由が制限されている場合、これは芸能界で保留条項とかオプション条項と呼ばれるものでございます。

芸能界の中には、1回目の最初の契約更新に限っては、事務所側の一方的な判断で契約を延長できるという保留条項、オプション条項があるとのこと。これは、タレントが事務所と契約したくないと言っても、事務所側ができるという規定です。このような条件があると、そもそも事務所を移れないわけだから、変更可能性がありません。

こういった4つの事情があるのですけれども、フリーランスに対して、発注者が優越的地位にあるのかというのは、最終的には個別判断になります。なので、報告書では優越的地位にあることを示す事情と整理しております。

続きまして、競争政策上望ましくない行為の方に入らせていただきます。

独占禁止法違反ではないのだけれども、競争に悪影響を与える、あるいは違反行為を誘発するかもしれない行為ということで、今回4つ整理してございます。

1点目は、対象範囲が不明確な秘密保持義務又は競業避止義務でございます。

先ほども競業避止義務と秘密保持義務について申し上げましたが、過大というのは言い換えますと、その範囲は明確ですが、広過ぎるというものです。ヒアリングの際、無期限の競業避止義務もあると聞いております。

ところが、ここで問題にしているのは、内容以前に、どこまでが義務なのか、違反になるのかがよく分からないというものです。このような場合には、なかなか人材の異動ができず、競争に悪影響をもたらすのではないかということで問題視しております。

続きまして、発注を口頭で行うことです。口頭で発注をすることによって、後で条件が曖昧になって、後々不当な行為を押し付けられるということとはよくあることですが、そういった口頭での発注というのは望ましくないので、記載しております。

続きまして、下のページを御覧ください。

「競争政策上望ましくない行為②」ということで、対価等の取引条件について、他の役務提供者への非開示を求めることがございます。

これは、まず左側の図を御覧ください。発注者AがフリーランスX、Yについて同様の業務を発注し、報酬の差を設けた場合であり、この際、AがX、Yに対して、お互い相手に自分が幾らもらっているか言っはけませんという非開示義務を課すというものでございます。

これは何が問題かといいますと、仮に非開示がなければ、フリーランスXをめぐる発注者間の人材獲得競争が生まれるが、非開示義務があるために生まれるはずの競争が生まれないという意味で、競争政策的に悪影響があるということで整理をしております。

1枚おめくりいただきまして、最後でございます。

取引条件を曖昧な形で提示していることがございまして、これは飽くまで人手不足の市場を想定していただければと思います。人手不足業界ですと、左側の絵にあるとおり、例えばAさんが10万円出すよと言うと、では僕は12万出すよ、Cさんは15万出すよと、どんどんオークションみたいに値段が上がっていくわけです。発注者としては、報酬の高騰を防ぎたいのですが、かといって、幾らと決めたらカルテルで問題となってしまうので、発注の際、金額の話はせず、後で交渉しましょう、ということです。要は金額を言うとどんどん上がってしまうから、発注の際、金額の話はしないようにするという習慣、慣行があるという指摘がございまして、これについても、ある意味競争を回避している側面がございまして、競争政策上望ましくない行為として整理をしております。

報告書は以上でございまして、最後に、今後の取組を申し上げます。

2月15日に公表した後、1か月意見募集を行いまして、3月15日に締め切っておりまして、現在、意見の内容を整理しているところでございま

す。

人材市場では、これまで独占禁止法の議論はなかったということで、まずこの考え方を事業者の方に知っていただくということが非常に重要だと考えております。知っていただいた上で自己点検、改善、再発防止という取組が必要ですので、4月末から、全国で公取の主催で説明会をするという形で、報告書内容の周知・普及に力を入れていきたいと思っております。

私からの説明は以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの説明につきまして、御質問あるいは御意見などございましたら御発言いただきたいと思っております。

○天野会員 本日は大変丁寧な御説明を頂きまして、ありがとうございました。

私の方からは1点、感想と申しますか、要望のようなことを申し上げたいと思っております。

公正取引委員会さんが今回のような報告書をまとめられて、見解を打ち出されたことは、大変意義のあることだと考えております。

会社員の方が労働法令で保護されているのに対して、御説明にもありましたように、フリーランスの方をどのように保護するかというのは曖昧な点もあったわけです。働き方の多様化に合わせて、特定の企業に属さない働き手の方たちの保護と活用をしっかりと考えるという観点から、今回の検討というのは、大変重要な取組であったと思っております。

その一方で、独占禁止法の適用に際しては、やはり企業活動が過度に萎縮しないよう慎重な運用を求められるという側面もあるかと思っております。

例えばスポーツ界におきましては、競技によっては、働き方について選手と運営側の双方が納得できるルール作りに努めてきたという経緯もあるかと思っております。

したがって、個人として働く方をしっかりと守りつつ、公正取引委員会さんにおかれましては、各分野の事情に基づいて、個別判断するというお考えだということですので、こうした姿勢も同時にしっかりと堅持していただきたいと思います。

以上です。

○細田会員 丁寧な御説明、本当にありがとうございました。

近年の多様化した働き手のニーズを踏まえ、説明されたと思います。

特にどの組織にも属さずに一人で働いている方の保護をしていこうということについて、非常に共感を得るところでございます。

私から意見を言わせていただきますと、この問題意識自体については非常に妥当な考え方だと思っております。フリーランスの方が業務委託・請負契約を結んだときに、高い報酬とか高い技術を持って自分を売り込める人ならばいいのですけれども、そうではなくて逆に相手の方が立場が上だったりとか、力が強い場合に、不当に低い報酬や長時間の業務を強いられるようなことがあっては絶対いけないわけで、しっかりと監視をしていただければ有り難いと思えますし、関係法令に基づいた適正な運用を是非お願いをしたいと思えます。

ただ、今説明していただいた資料と、さらにこんな分厚い報告書本文があるのですけれども、これだけでは中小企業もフリーランスの方もそもそも読まない、読んでもなかなかよく分からないという懸念もございます。一般の方ですとか、余り詳しくない人間が窓口になって使うときには、誤解が生じたり、法律上問題かどうかの線引きなどについてよく分からずに無用な争いが起きるといようなことがあってもいけないと思っております。ですから、その辺については、分かりやすい説明とか、パンフレットによる啓蒙や、十分な周知期間をとっていただきたいと思えます。

○山本経済調査室長 ありがとうございます。

説明を分かりやすくというのは、正に御指摘のとおりでございます。検討会においても、先生方から、とにかく独占禁止法は難しいということでも多数御指摘を頂いておりました。この資料も一つの取組なのですが、まだこれでも不十分なところはありますので、説明を行う際には、より分かりやすい資料を工夫して周知をしていきたいと思っております。

○大高会員 どうもありがとうございました。

今、政府で働き方改革と言って、多様な働き方を進めようというときに、これは非常におもしろい取組だなと思えました。

それで、働き方改革をめぐっては、労働法制の方は今回の法案が出てい

まずけれども、なかなかこれは時代にキャッチアップしていくのは難しそうですね。ところもあって、労働法制ですくい取れないところというのを、この公取さんの方で手を広げていくというのはすごく意味があると思っております。その一方で、この図の中で、労組法上の労働者というところと、個人として働く者というのが重なっているところがありますよね。

結局、要するに、先ほど労働法制とはすみ分けるといってお話がありましたけれども、せっかく取組を始めても、はざままでポテンヒットになってしまうようなことがあるともったいないと思いますので、その辺、労働法制というか、厚生労働省とか、そちら側と調整して、穴のないようにしていくというような取組というのは、お考えがあるのでしょうか。

○山本経済調査室長 ありがとうございます。

厚生労働省との連携ということだと思うのですが、まず、この検討会においては、厚労省にもオブザーバーで入っていただきまして、御議論に参加していただいて、そういった形での連携をしております。

また、労働法の先生もいらっしゃいます。独占禁止法の適用があるから、例えば本当は労働者なのに、「あなた事業者だから労働者ではなくていいよね」ということになってはいけないので、労働法の先生にも御参加いただいて、議論を整理しています。

一方、先日まで、厚労省で行っていた雇用類似の働き方に関する検討会というのがございまして、公取もオブザーバーで入らせていただきました。その検討会においても、労働法で保護しきれない、雇用類似働き方にはどのように問題を整理したらいいかなどについて、議論、意見交換して、連携を図っているところでございます。

○川本会員 ありがとうございます。

経済が変化する中で、こういう形で正しい競争のルールについて公取委が取り組むのは大変結構なことだと思いました。90名程度のヒアリングの調査とウェブのアンケートは、拝読してとてもおもしろかったです。

ただ、今回の報告書において具体的な問題として浮上しているのは、スポーツとか、あるいは芸能とか、従来から議論されてきた分野が中心の印象があります。

人材市場の新たな変化についてのデータが十分に収集されているかという点、若干、心もとない感じがいたしますので、本格的に独占禁止法として規制に乗り出すのであれば、もっと人材市場についての広い、厚い調査が必要かなと思いますし、十分な検討が必要だと思います。

人材の問題は今御意見がありましたけれども、労働者保護としてこれまで議論されてきたわけですから、フリーランス化によって、形式的な労働者に当たらなくなってきている人は増えているといえども、結局、労働者保護の拡大によって対処すべき問題も多いと思うのですね。

政府の規制リソースの問題からいっても、厚労省の労働基準監督署と公取のリソースの分担問題になるわけですが、労働市場の厚みを考えると、やはり公取が前面に出るというよりは、公取としては、正すべきものは何かという、そのスタンスを非常に強く示されるということの方が現実的な感じがいたします。

今回、社会的な関心も強い分野ですので、公取委のスタンスを強く出されることによって、社会の関心を喚起していかれることを期待します。

最後に、質問なのですが、類似の問題として、ベンチャー企業と大企業の取引関係について、もっと深掘りするという考えはお持ちでしょうか。知的財産権の開示とか、人材の引き抜きとか、あるいはベンチャーにとっては成長の契機になる試作品の導入といった問題で、結局、大企業の優越的な地位の濫用というのは結構あると思います。この点は、イノベーションの促進にもつながるわけですが、いかがでしょうか。

○山本経済調査室長 経済調査室では、様々なテーマについて検討を随時行っております。

例えば、昨年、「データと競争政策に関する検討会」報告書を公表しております。御指摘のベンチャーの話を取り上げて、大企業と中小企業が業務提携する際、大企業の優越的地位の濫用により、中小企業のデータが奪われるのではないかという問題提起や考え方を整理しております。過去にそのような取組をしておりますが、今後とも必要なものがあれば、当然、テーマに限定なく必要な調査、検討をしていきたいと思っております。

○依田会員 今の川本委員の話とちょっと関連しまして、プロ野球選手とか芸能人と

か、そういうところは置いておいて、議論の中に出てきたようなフリーランスとか独立業者などについて、もう少し一般的なところについて興味があります。報告書がよくないとか、そういうのではなくて、新しい観点の一つ提供というふうに聞いてください。問題意識としては、この中には明示的にざっと目を通したのですが、余り議論されていなかったところで同一労働同一賃金というのを、こういったフリーランスの問題の中でどう見るかというのが一つ質問です。後ほど何かあればお答えください。ちょうど今、僕、プラットフォームとかシェアリングエコノミーとか、経済新聞の連載を頼まれたことがあって、ずっとしばらく考えていたこともあります。そういう中で議論になる話題としてプロシューマーという話題があって、今回はフリーランスとも非常に近い概念だけれども違う概念で、今回の報告書では余り盛り込まれていなかった概念なのです。けれども、このシェアリングエコノミーの話題の中では、むしろこっちの方が使われることが多くて、労働サービスの提供者でありながら、かつ需要者でもあるような、そういう人です。ちょっとここからすみません、話題、観点の提供という形で、長い将来的な形で何か話題として受け止めてもらえばよくて、それに対してリプライは要らないのですけれども、よく、何でそういうシェアリングエコノミーが出てくるかというバックグラウンドは、当然皆さん御承知のように限界費用ゼロ社会があります。

デジタルのものはコピーペーストを取ってもゼロだからということが話題に出て、そうすると、デジタルのものとかサービスは競争の結果、価格がゼロになるという話題、論理がよく持ち出されてきて、クリス・アンダーソンの一般書の「フリーミアム」とか出てくるのですが、これは実は間違いで、限界費用ゼロでもやはり研究開発やその販売に至る前に莫大な固定費用がかかっています、限界費用ゼロでも固定費用回収ができなかったら、いわゆるベルトラン競争、破滅的競争で、みんな赤字で倒産してしまうので駄目で、そういうときに、このシェアリングエコノミーとかシェアリングビジネスが非常にいい解法を提案してくれて、ここから今回の話題につながってくるのです。例えばUberは、何であれがビジネスとして成功したかという、これは勉強している中にちょうどいいデータが

あったのですけれども、アメリカのカリフォルニアで自動車の実際、時間で使われている率が平均どのぐらいかという、時間で見ると4%ぐらいで、しかも運転されている自動車の同乗率って20%ぐらいだそうです。「プラットフォーム革命」という本に書いてあったのですけれども。

そういうときに何が重要かという、ここからいわゆる働き方革命につながっていくのですが、莫大な固定費用が重要であって、それをシェアによって下げることができる。それによって固定費用を下げて、価格も下がっていく。だから、自分が使うのだけれども、使わないときはもったいないから他人とシェアをするというような、そういう有料でシェアするという、そういうオンデマンドで必要なときにだけ働くというプロシューマーという、そういう概念が出てくるという、そういうロジックの流れというのを考えついて、そういうのを書いていたのですけれども、今までそれは何かというと、アンダーグラウンドで、いわゆるGDPとか表の方の中にながってこなかった働き方が、プラットフォームの上の正にオーバーザトップの中で、今後は有料でお金を取るようになると、一部上がってくる、完全ではないけれども。そういうような概念になってきて、そういうのを今後、労働政策や競争政策でどういった政策的な配慮をするかというのは、このモダンなこういう問題に対するアプローチになってきます。

僕は、ちゃんとモデルを自分で立てて解いたわけではないのですけれども、恐らく固定費用であいた分を少しでもシェアしたいとか、パークレーからサンフランシスコへ橋を渡るとき、一人でやるともったいないから、みんなで乗っていけば安く上がるとか、そういう発想になっていくのですけれども、恐らくそういうときは多分、同一労働同一賃金というような切り口で、こうしたプラットフォーマーとかシェアリングエコノミーの値付け、働く対価に対する値付けが付きにくくなると思うので、そういうものも考えていくといいかなと思いました。

○及川会員 ありがとうございます。

今回の報告書、大変興味深く読ませていただきまして、労働者の観点もありますけれども、中小企業の立場からしますと、特に小さい小規模事業者、個人事業者が優越的地位の濫用という問題に対して、どのような観点

かなということで、大変示唆に富んだ報告書をまとめていただいたと思います。

今後、この報告書を深掘り、あるいは発展していただけるのだというふうに期待しております。

その際に是非この報告書の、特に10ページに、労働組合と使用者の間の集团的労働関係における云々という、こういった労働者と使用者の間の集团的労働関係の交渉というか、そういうやり方、集团的労働関係法上の使用者の行為云々というものがあります。

これを小さい企業、小規模事業者に置き換えたときに、今、現行法でも中小企業の組合は大企業との交渉をするときに、具体的に言うと、中小企業等協同組合法の第9条の2に、集团的に大企業との交渉ができることになっています。

申し上げたいのは、小規模の観点から、この報告書をもう一回読み直すと、中小企業、特に優越的地位の濫用等々の価格交渉で困っている中小企業に、今後ベンチャーだとか新しい産業を興す上でも勇気を与える報告書になるというふうに感じた次第でございます。

以上です。

○高橋会員 私は、30年以上フリーランスで仕事をしております。ですので、いろいろ感ずるところがあって、今回のお話を聞かせていただきました。

個人が個人として働きやすい環境整備に向けて何をすべきかという検討が行われた、これは大変敬意を表するところでありまして、すぐにできることとして、フリーランサーあるいは事業者に対して、独占禁止法についてこの観点から周知・普及していくことは大切だと思います。

ただ、大事なことは契約を書面で行うという、その一丁目一番地、イロハのイのところできていないところが全ての問題の発端だと思いますので、そこをやるところに集中していった方がいいのではないかなとも思います。

なぜかと申しますと、フリーランスで保護と言われると非常に誇りを傷付けられた気持ちがするのです。フリーランスというのは御存知のとおり、中世の騎士の槍（やり）に語源があります。フリーランスの「ランス」は

「やり」なのだそうですけれども、主君を持たないで契約に基づいて働く。自分の正義なり信条に基づいて働いていくわけですから、契約がしっかりしていることは必要なのですけれども、仕事を選べるという誇りがあるのだと思うのですね。

お話を伺っていると、多分、世の中的にフリーターとフリーランサーの違いというのが、はっきり認識されていないところがあって、フリーターの場合には労働者だと思うのですが、フリーランサーは紛れもなく個人事業主なので、個人事業主に対して何をするかという観点は非常に必要だと思います。

事業主本体が自分の能力を磨いて、その報酬とかいろいろな条件に関しても獲得していくわけなので、今回のポイントの要旨の18ページという一番最後のところですが、競争上望ましくない行為のところ、人手不足の状態になるとという例で、一番高い金額の発注者と取引をしようという事例が記載してあります。こういうことができることは重要なのですけれども、それを開示してやるのかどうかとか、自分が契約している金額を開示していくというのが、そもそもフリーランサーを増やしていくような働き方として、正に競争がなくなるわけで、報酬だけではなくて、仕事の質とか速さとか、そういうことで勝負していくわけなので、ちょっとこの辺、私としては違和感があるなというふうに思いました。

フリーランサーとして働く人たちも、ずっとフリーランサーでいるかといえば、企業家になったり自分が発注側に回ったりもしていくわけなので、強いフリーランサーが生まれて、その人たちがまた違う選択をしていくというのが、冒頭にありました社会全体における人材の適材適所というところに重要だと思います。そういう観点から更に検討が加えられることを期待したいと思います。

以上です。

○山本経済調査室長 ありがとうございます。今回の調査により、全ての事例とか状況が把握できたわけではないので、意見募集の際、寄せられた意見も踏まえながら、今後更に何をすべきかというのは引き続き考えていきたいと思っております。

○伊藤会長 時間が大分押しているのですけれども、お二人よろしいですか。それではどうぞ、続けて。

○川濱会員 この報告書は、独占禁止法の制定から70年間ほとんど空白であったけれども、諸外国の例を見ると、当然、適用が予想されてもいいはずの雇用市場への競争政策の提言を行っており、非常に重要ではないかと思えます。私が知る限り、合衆国では競争当局が取組をはじめてますし、1年半ほど前に出たCEAのイシューブリーフの中でも、この労働市場における競争の問題、これが結局、格差問題や、あるいは適材適所への配分等々の点で重要だということの確認がありました。そこで行われた問題というのは正に競争の導入で、この競争の導入が、保護というよりかは、フリーランサーであれフリーターであれ、様々なタイプの雇用提供者にとって利益だということの確認という点からも非常に重要だと思えます。

ただ、これは70年間、未開拓の問題だったので、すごくたくさんの方のフリクションがあろうかということとはよく分かるのですけれども、これは、もう一つ今回の報告書の特徴に関して確認したい点があります。これは依田先生がおっしゃったこととも絡むのですけれども、今回この報告書が出た背景というのは、やはり経済の変動があって、この変動があった結果、新たに大きな競争法上の空白があったと共に、その後の取引の場合に、従来、念頭にあった契約類型と異なった契約類型であって、従来、独占禁止法の適用や他の法令においても、典型的に考えた契約類型と異なった類型であるがゆえに、形式的に空白があるような場合があるのではないのでしょうか。

1点目は、先ほどお話があったように、書面化の問題であっても書面化は下請法では元々対処する問題だけれども、下請法の中に下請に入らないタイプの下請があるというのは、この報告書が正に御指摘された点で、この点なんかは、かなり強調する必要があるのではないのでしょうか。

これは独占禁止法だけの問題ではなく、今まで多くの法分野で気が付きながらも見逃されていた論点なのではないのでしょうか。これは同じことが、報告書の25ページから26ページにかけて書かれています。これは、この研究会では結論が出なかったとされている問題なのですけれども、これは非常に大きな問題です。これはどういうことかといいますと、御覽いただ

いたら分かるのですけれども、いわゆるぎまんの顧客誘引、端的に言うと、誤解を招くような形で顧客と取引させようという行為で、これは不当だということは、独占禁止法の制定段階から、誰が聞いても同一の問題であり、かつ、独占禁止法の法律そのものであれば、これは顧客であれば何でもいいとなっております。不公正な取引方法では、一応これは供給を前提に書いておるわけでして、これは解釈上、供給と書いているけれども、これは厳密な供給の際だけではなくて、取引をするに当たってのぎまんは全てこれに入るのだという解釈もできるけれども、それが争われたと。

どうということかと申しますと、労働市場におけるぎまんの顧客誘引というのは基本的に買い手なので、買い手側がぎまんしているという形になります。

ただ、これは実は、プラットフォームビジネス等々を前提にすると、多くの消費者が実は気が付いたら買い手ではなくて売り手のような形になったようなタイプのビジネスで、ぎまんがされている例というのはかなり多いはずで。これは一般消費者の保護の観点から見ても、この部分を厳密な意味における供給に限定するというのは本来すごく問題があるはずで。これを見たところ、多数派の人は多分、それは当然のことながら供給の中に、この取引の一般が入るよにということが書かれていたのだと思うのですけれども、これも、やはりこれは景表法絡みの問題でもあるから、公取はその点に関する、供給に関する解釈論をしっかりと打ち出すか、あるいは、これはそもそも、少なくとも不公正な取引方法に関しては、法律事項ではなく公取限りでできることなので、その指定に関して誤解のないように、変更するなりなんなりという対処は必要なのではないかという、これは意見と共に、質問なのですけれど。

○伊藤会長 お答えはまとめていただくということで、もう一方。

○土田会員 私は、人材検討会の委員を務めさせていただきましたので、特にこれ以上言うことはないのですけれども、ただ一つ、終わった後でといいますか、この検討会が終わった後での感想といいますか、意見みたいなものを最後に簡単に述べさせていただきたいと思います。

今、川濱会員からも御紹介ありましたように、人材に関する独占禁止法

上の考え方が整理されているとは言えないということですからずっと来ていたわけで、今回CPRCの報告書という形ですけれども、出たのは非常に意味があるだろうと思います。

ただ、どこに焦点があったのかというのが、いま一つよく分からないというか、いろいろなところに焦点があって、フリーランサーにあったのかもしれませんし、それからタレント・俳優というところも問題だったし、スポーツ選手のようなところ、かなりその慣行というか、問題となる行為というのは違っていたような気がします。

今回の報告書は発注者の行為に焦点を合わせて、発注者の単独行為、共同行為をどこまで独占禁止法でカバーできるかということだったのだろうと思いますけれども、検討会の最後で大橋先生も言っておられたかと思いますが、この1ページのスライドでいうとシェアリングエコノミーに関する市場が拡大するとの予想に対応する問題というのでしょうか、つまりプラットフォームの行為というのは発注者そのものの行為ではないはずなので、その行為が何か問題があるのかないのかという点です。

例えば、先ほどウーバーの話が出ましたが、タクシー類似業務というのは少ないだろうと思いますけれども、ウーバーイーツのような形でデリバリーを仲介するような事業等、結構見かけるようになってきましたので、そういうプラットフォームの行為で何か独禁法上問題があるのかないのかというあたりは、もし今後こういう検討を続けるということであれば、一つ焦点として考えてみていいのではないかと思います。

○伊藤会長 それでは、お答えいただけたらと思います。

○山本経済調査室長 不公正な取引方法の一般指定8項の見直しについては、これまで特段の議論はありませんでしたが、この検討会で御指摘の論点が明確になりましたので、一定の意義があったのではないかと考えております。

また、今回の報告書では、フリーランス、芸能人、スポーツと、焦点がはっきりしないのではないのかという点でございしますが、今回は、個人として働く者というのをキーワードに、フリーランスの問題から、スポーツ、芸能の分野にも同様の問題があるということで、検討してまいりましたので、結果として焦点がぼやけた面もあるのかもしれません。

今後もプラットフォームに限らず、必要に応じて、課題があるものは検討をしていきたいと考えております。

○伊藤会長 次の議題に入りたいと思います。

二つ目の議題は、大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告書でございます。それにつきまして、平塚企業取引課長から説明をお願いしたいと思います。

○平塚企業取引課長 私からは、大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告の説明を行いますので、概要を御覧ください。

まず、第1といたしまして、調査の趣旨・方法でございます。大規模小売業者、これは実際としてはドラッグストア、ホームセンター、ディスカウントストア、食品スーパー、百貨店、いろいろなものが入ってくるわけでございますけれども、競争が活発に行われている一方で、優越的地位の濫用行為というのは、平成25年度以降を取りましても、毎年20件前後の注意というものをやっている状況でございます。

このような状況を踏まえて、テーマを選ぶ中で、もう1回取り上げてみようかと、そういうことで調査をした次第でございます。

調査の方法でございますけれども、スライドが小さくて申し訳ございませんけれども、1ページ目の第1の真ん中のあたりなのですけれども、売上高70億以上の大規模小売業者と取引があると思われる納入業者に調査票を送付いたしております。

そういう意味では、本来であれば、大規模小売業者にも聞き、納入業者にも聞き、両方、突合しながら見ていくというのが正しい在り方なのですけれども、納入業者にだけしか聞いていないというところでは、飽くまでも優越的地位の濫用のおそれがあるというところまで分かるという調査でございます。本調査においては、これに加えて、ヒアリング等も行っているところでございます。

まず、大規模小売業者との取引があると思われる納入業者3万1955名に発送いたしまして、その結果、回答を得た者が1万1233、うち大規模小売業者との取引があると回答した者が8201社で、回答者の延べ取引数が1万9289取引ございました。本調査は、これを基礎といたしまして調査しまし

た。

続きまして、小売業界の動向というところでございますけれども、基本的には、少子化の中で非常に競争が激化しているということが言えるかと思えます。これは、この結果の背景にもなるわけですが、それぞれの業態が割と入れ子になって、ドラッグストアが食品を扱うようになるとか、そういうことも含めて、非常にその業態間の競争も非常に厳しくなっているということも言えるかと思えます。

1枚おめくりください。2ページ目に入ります。

納入業者については、その資本金の額といたしましては少額の事業者が多いということでございまして、1000万円以下が44.6%、1000万円超5,000万円以下が34.6%となっております。

そして、取引依存度でして、主要取引先への売上げ割合というところでございますけれども、10%以下が60.3%、10%超30%以下が27.3%となっております。取引依存度が10%以下が多数となる中で、取引先から優越的地位の濫用に当たるおそれがある行為を受けているということでございます。

また、取引年数でございますけれども、20年超が35.1%、5年超10年以下が19.3%でございます。

続きまして、第3といたしまして、調査結果②ということで、取引の状況でございますけれども、まず、このスライド3枚目の左側の一番下を御覧ください。先ほど申し上げましたとおり、集計対象取引は1万9289取引でございますけれども、うち複数回答で、違反行為が、違反と見られる問題となり得る行為といたしましては3063取引、全体の15.9%に問題となり得る行為がありました。

いろいろ行為類型がありますが、協賛金等の負担の要請が最も多くなっております。「協賛金等」とありますのは、金銭だけではなく、経済的対価のようなものも含めて負担を要請したというものが、1302件で全体の6.7%を占めております。また、2番目として、返品が1232取引でございまして全体の6.4%、そして、3番目といたしましては、買ったたきが693取引で、全体の3.6%を占めており、以下、購入・利用の要請、従業員派

遣の要請と続いていくわけでございます。

この同じスライドの右側に業態ごとの特色を記載しておりますが、他の業態と比較し、特に割合が大きいということでは、ドラッグストアにおける返品がございます。また、ホームセンターによる協賛金等の負担の要請も割合が大きくなっております。協賛金負担の要請は、行為類型における割合が大きいのですけれども、特にホームセンターの業態において目立って割合が大きいということが言えるかと思えます。

このほか、ディスカウントストアにおける従業員等派遣の要請、更にドラッグストア、ディスカウントストア、100円ショップによる買ったたきの割合が大きくなっております。

続きまして、4ページ目に移らせていただきます。

計量分析として、取引依存度、取引年数との関係を分析いたしました。取引依存度を基準として、取引数の分布を4分割いたしますと、取引依存度が高いほど、問題となり得る行為が行われる傾向が高まるということが言えると考えております。

続きまして、取引年数との関係として、優越的地位の考慮要素である取引先変更の可能性というものが取引年数に影響しているという仮説を検証してみました。その結果、取引年数が長いほど、問題となり得る行為が行われる確率が高まる傾向にあるということが分かりました。

今まで見ていただいたのが取引依存度と取引年数ということなのですが、続きまして5ページ目でございますけれども、取引継続理由との関係ということで、問題となり得る行為を受けているにもかかわらず取引を継続しているのはなぜかということに記載しております。売上の減少を防ぐという消極的な理由と、売上の増加のためという積極的な理由に分けて分析したところ、問題となり得る行為が見られた取引数といたしましては、消極的な理由の方が大きいということが言えます。

消極的な理由により取引を継続している方が、積極的な理由よりも問題となり得る行為が高まる傾向にあるということでございます。

また、5ページ目の右側になりますけれども、「当該業態との取引に占める割合」としては、ドラッグストアが28.8%、ホームセンターが22.6%、

ディスカウントストアが 20.5%、専門量販店、食品スーパー、百貨店、コンビニエンスストアと続いております。ドラッグストア、ホームセンター、ディスカウントストアの順番で業態を見ていきますと、ドラッグストアについて問題となり得る行為が見られた取引が行われる確率が高まる傾向にあるということが傾向値としても言えるかと思えます。

続きまして、問題となり得る取引行為の状況ということで、6 ページ目でございますけれども、先ほど申し上げたとおり、問題となり得る行為のうち、協賛金負担の要請が占める割合が多くなっております。そして、協賛金については、事前に負担額、算出根拠、目的を明確にすることなく、要請されたという問題事例が非常に多いということでございます。

また、センターフィーは、物流センターを運営している小売業者がセンターの利用料として、取引先から集めているお金なのですが、合理的な負担分を超える要請が多かったということです。

続きまして、返品は、売れ残り、売場の改装等を理由とした返品が最も多く、次いで、大規模小売業者が汚損・破損したことを理由とした返品が多かったということです。

これは、汚損・破損みたいなものについては、成果物のようなものも含めて、それ以外、問題ないようなものであるにもかかわらず、事前に相談なく返品されるというような事例が多くなっております。

最後に買ったときですけれども、セールで販売することを理由に、通常時の取引価格を下回る価格を一方向的に定めたというような回答でございます。

続きまして、7 ページ目でございます。

問題となり得る行為を行っている大規模小売業者の状況ということで、先ほど業態によって特色があるということは、お伝えしたとおりでございます。ドラッグストアで返品が多い理由としては、元々、医薬品は返品を認めるという商慣習があるということで、この商慣習を他の商品にも適用しているということでございます。

もう少し端的に申し上げますと、雑貨のようなものを多く入れて安く売って、売れ残ると返す、ドラッグストアはそのようなことを行っているとい

うことでございます。

ホームセンターにおいては、協賛金負担の要請が他の業態よりも多くなっております。これは、地元の企業の方との結び付きが他の業態よりも強い傾向があり、商品が無償で提供するように求めてくるというケースでございます。

ディスカウントストアに関しては、従業員等の派遣要請の割合が他の業態よりも多くなっております。ヒアリングの際、従業員の派遣について、ディスカウントストアがその費用を負担しないという声がありました。

最後になりますけれども、このような結果を踏まえまして、違反行為の未然防止、取引の公正化の観点から、関係団体に対して働きかけを行っております。現在、講習会を開催し、ドラッグストア、ホームセンター、ディスカウントストアに限らず、スーパーマーケット、コンビニ、百貨店などに対して、この報告書の周知を行っているところです。以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、御質問、御意見がありましたら、どうぞ。

○三村会員 御説明ありがとうございました。

ドラッグストアで非常に返品が多いということで、私も正直なところ、憂慮しております。

ドラッグストアが今の競争環境において位置付けが変わってきているということがあります。ドラッグストアで返品が増えている現状の中で、先ほどの御指摘がありましたように、医薬品業界に元々返品の慣習があったからという言い方がされているのですが、もう一つの言い方は、ドラッグストアにおいて、大衆薬に加えて医療用医薬品の扱いが増えていくと、医療用医薬品の分野の商慣習も乱れていくという、実は余りよくない傾向もございます。

そうなりますと、今回も御指摘いただきました、返品がなぜ起こるのかということについては、各業界について必ずしも同じ理由ではありませんので、もう少しこの点については、それぞれの業界ごとに、返品が発生する状況、契約の有無などを詳しく調べた方がよいのではないかと思います。

それから、先ほど業界の方に御指導とか、コンプライアンスについて研修とかということがあったわけですが、これは有り難い話であります。この点については、ドラッグストアだけではなくて、医薬品業界全体に対して、しっかりした取組をお願いしたいと思っております。

コンプライアンスの取組をやっている企業は少ないということもあり、大きな業界団体もありますので、公取の方からもコンプライアンスの推進などについて、アナウンスメントをして頂ければいいのかなと思っております。その点よろしくお願いいたします。

○平塚企業取引課長 ありがとうございます。

医薬品の返品の商品慣習を始めとして、そういう慣習に至るようなところについては、この調査に併せてヒアリングを行いまして、調査結果を深掘りしているところでございます。引き続き、我々も各業界とも接触したり、説明会等の際に、いろいろな形で情報を収集していきたいと考えております。

コンプライアンス意識のところについては、経営者が理解しているのだけれども現場が分かっていないということもあると聞いております。

スーパーマーケットの方に聞きますと、ドラッグストアが多く出店し、商品を安く買い集め、売れ残った物は取引先に返品して売っていることもあるということです。現在、非常に競争が厳しくなっているということで、業界団体であれば理事会クラスに周知をするとともに、現場の方々に、この報告書の話が行き届くようにしていきたいと考えております。

○村上会員 私はこの報告書を読んで、むしろここに書いていないことで一つお伺いしたいと思っております。大規模小売業者への取引に対する実態調査は、公正取引委員会が定期的に行っているものです。この報告書より前は、平成24年に大規模小売業者の実態調査をやっていると思います。前回の調査から6年後というと、時間的には結構長く経っていますが、今回調査を行ってみて、前回の調査と比べて、どういう違いあるのか教えてもらえますでしょうか。

○平塚企業取引課長 ありがとうございます。今回の調査は、調査手法を少し変えております。今回の調査では、取引に着目するというところで、必ずしも継続

的に経年比較をできるような形で調査しているわけではないのですけれども、問題となり得る行為は、前回調査の時点によりも減ってきているのではないかと考えられます。

また、今回の調査では、業態ごとの分析を加えております。例えば、従業員派遣の要請は、例えば家電量販店は随分少なくなってきておりますが、ディスカウントストアでは依然として、他の業態と比較して割合が大きくなっております。引き続き、周知を徹底していかなければいけないと考えております。

○細田会員 毎回、同じような話をして申し訳ないのですけれども、非常に残念な結果が出ていると感じております。

今後も定期的に調査していただいて、しっかりと監視していただきたいと思っております。

1点質問ですけれども、小売が百貨店、それからスーパーを含めて減ってきているという中で、やはりネットが伸びてきていると思うのですね。

新聞で出ていましたけれども、要するにアマゾンさんですとか、ああいったところが、メーカーや業者に対して締め付けをしているというような報道もありましたので、今後、そういった小売の多様化、消費の多様化についての調査も是非進めていっていただきたいなと思います。

それと同時に、私どもメーカーの立場からすると、やはり価格を少しでも上げて、消費がもう少し伸びるようなことがなってくれば、何となく感じているデフレ感もなくなってくるのではないかなと思ってますので、その辺についての指導も是非お願いしたいと思っております。

○平塚企業取引課長 ありがとうございます。

ネットについては今回、一部触れているだけでございます。3ページ目に戻っていただきますと、この中で下から4番目のところに「通販業者」という記載がありまして、この中にアマゾンなどが入っております。

従業員の派遣要請、返品、協賛金負担の要請などについては、他の部署とも連携をしながら、問題意識を深めていきたいと思っております。

○吉田会員 すみません、大分うがった見方といたしますか、一つ教えていただきたいというか、気になっているところがあります。先ほど、この概要の2ペー

ジのところ、主要取引先との取引年数が長い方が、言ってみればそういう問題の取引が多いという話だったかと思います。そこで普通の見方をすると、取引年数が長いから、ある程度無理が利くと、無理を押し付けられてしまうという見方もできますが、非常にうがった見方をすると、その納入業者からすると、無理なことを押し付けられても続けるメリットがあるから長く続いているのかなという見方もできるかと思うのです。大変うがった見方だと思うのですけれども。

その場合、続けるメリットがあるので無理を押し付けられてもやっているのだというところが、それはちょっと証明、難しいかなとは思っています。その場合に、取引先を変えようと思えば変えられるけれども、変えなかったというようなことであれば、その場合、取引依存度がどうなっているのかなというところを見ると、少しそのあたりの状況が分かるかなと思ってまして、その点を教えていただければと思います。

○平塚企業取引課長　今回、直接的な分析をしておりますが、5ページ目の左になりますけれども、「取引継続とその理由との関係」という箇所で、理由を調べております。売上げの減少を防ぐということと、売上げの増加を目指すというところにどういう関係があるのかは、統計的にも有意な結果が出ております。例えばですけれども、取引依存度が高いことから取引を継続しないと売上げが大幅に減少すると答えている取引が1467でして、この取引全体に占める割合が23.7%ということで、比較的大きく出ているのかなと思っております。御指摘の点につきましては、引き続き課題にしたいと思っております。ありがとうございました。

○伊藤会長　よろしければ、3つ目の議題に行きたいと思えます。

3つ目は、公立中学校における制服の取引実態に関する調査報告書でございます。垣内取引調査室長から御説明をお願いしたいと思えます。

○垣内取引調査室長　御紹介いただきました取引調査室の垣内と申します。

本日は、お手元の資料の「公立中学校における制服の取引実態に関する調査報告書」で説明いたします。

では、早速でございますけれども、この報告書の概要に従いまして説明させていただきます。

昨年の11月29日でございますが、公立中学校における制服の取引実態に関する調査報告書を公表いたしました。

これにつきまして、まず最初でございますが、今回、調査趣旨について御説明を差し上げたいと思います。

今回の調査の背景ですが、公立中学校の生徒の制服は、入学に際しまして、学校が指定した制服を生徒の保護者が購入するということが一般的になっており、そして、入学に当たって準備する品目の中で比較的高額な商品という事情がありました。

そして、この1ページ目のところの下の方にグラフの方を記載しておりますけれども、その制服の販売価格というのは、平成19年から見ましても、近年、上昇傾向という状況がございました。

ですので、私ども、この点に關しまして公立中学校の制服取引に関する調査を、書面調査、ヒアリングの方法により実施いたしました。

では1ページ目、めくっていただきまして、第2というところで、制服の流通・特性を書いているところを御覧ください。

まず、制服の流通でございますけれども、制服は一般に、制服メーカーが販売店に卸売を行いまして、生徒・保護者は販売店から制服を購入するという取引の形態をとっています。

学校というのは、通常は、直接制服を購入することはないのですが、実際に制服を購入し、経済的負担を負うという保護者の方の要望等を考慮いたしまして、メーカーや販売店に対しまして、一定の関与を行っているというのが一般的な状況です。

では、3ページ、下のページでございますけれども、そちらの方を御覧いただきたいのですが、制服の指定・仕様というところでございます。

この制服ですけれども、今回、私どもアンケート調査というのを行いまして、回答していただきました学校が441校ございます。ほぼ100%近いのですが、その中の98.6%の学校では、これらの学校では制服を一般的に指定しているという状況です。

この制服ですけれども、こちらに写真を載せておりますが、男子におきましては詰め襟とブレザーというのが一般的でございますし、女子生徒の

方に関しましてはセーラー服、あとブレザー、あとイートンという襟のない服なのですが、この3種類でおおよそ大体100%を占めるというような状況でございました。

このように制服を指定する理由としましては、学校に伺いましたところ、秩序維持とか生徒指導というようなこともあります。やはり生徒・保護者への経済的負担を軽減するという理由を挙げている学校も、一定数あったというところでございます。

では、次のページをめくっていただきまして、4ページ目でございますが、この制服の仕様の変更についてなのですが、私ども今回、アンケート調査を行いましたところ、39校におきまして、過去5年間において制服の仕様を変えたという回答がございました。

この変更につきましては、コンペ等の方法で変更したというものが6割程度あったということが分かっております。

また、この下のページの方の5ページのところを御覧いただきたいのですが、過去この制服を指定している学校のうち制服メーカーを指定している割合というものが、こちらで示しておりますけれども21.3%ございました。また、制服メーカーの方を指定しているというようなところがございまして、約7割の学校が1社指定でした。

この指定の理由につきましては、学校としましては、制服メーカーの指定につきまして、まず、見直しを行っていないというところが多いというのが実情です。また、指定している学校におかれましては、どのような理由で指定したかというところについては今となってはよく分からないということも、一定数見られました。

では、次の6ページ目でございますけれども、制服の販売店の状況につきまして御説明いたします。学校ですけれども、入学説明会などにおきまして自校の制服を取り扱っている販売店を保護者に案内するケースというのは多いわけですが、今回の報告書におきましては、案内しているお店というものを、その案内の方法によって2つに分けてみました。

まず、指定販売店というのは、学校がその購入先、そこで買ってくださいという形で販売店を指定するやり方です。そして、もう1点が、取扱

販売店と言いましたが、学校としてほかで買っていいのですけれども、こちらの販売店では確実に売っていますというような形で販売先の方を案内する方法です。

あと、全く案内しないという学校もございまして、そちらの方の3種類、分類別の割合と制服別の割合というのは、ここに記載しているとおりです。

学校が指定店等を定めるという理由ですけれども、一番多いのは購入者の利便性を挙げる学校が一番多くて、その選定の基準としましても、販売店の立地を考慮しているところが一番多かったという状況でございます。

では、下の7ページ目でございますけれども、この指定店等の見直しのところでございますが、左下の方を御覧いただきたいのですが、直近5年におきまして、学校が指定店等の見直しを行ったのが今回の調査では52校、全体では16.1%という状況でございました。指定店等の変動というのは、余り多く見られないというような状況でございました。

では、次のページをめくっていただきまして、8ページ目でございますけれども、次に、この販売価格の方の決定につきまして、私ども調査を行っております。

今回のアンケート調査ですけれども、学校に対して調査を行いました。ですので、この制服の販売価格の決定者というものにつきまして、飽くまで学校の先生方の視点から見て、制服の価格というのを誰が決めているかというようなところを認識として伺いする方法をとっております。この方法で伺いますと、学校が何らかの形で販売価格の方に関与しているところが、全体で約26.3%でございました。

当然、一番多いのが、8ページの②の「販売店の決定」というのが一番多いわけですが、学校も一定数、自分たちがこの販売に関しまして、価格にある程度、影響力を発揮できていると考えていることが今回の調査で分かったという次第であります。

では、次の9ページを御覧ください。

下のページでございますけれども、制服の販売価格につきまして調査をいたしました。こちらで紹介している制服一式というのは、いわゆる冬服の上下というのを基本的に考えております。この上下で買われる制服以外

に、学校から指定して買う必要があるというような、例えばシャツのようなものというものも含めて、入学する際に一式必要となる服のことです。この制服一式につきまして全体で幾らかというところを聞いておりますが、その回答としまして、一番多い価格帯というのは、男子生徒、女子生徒共に3万円から3万5000円台というところが一番多いという状況でございました。

では、次のページにめぐっていただきまして、10ページ目ですが、ここからは制服の販売価格につきまして3点、調査を行いまして、その結果を紹介しています。

まず、1点目ですけれども、制服の仕様の共通化と、その制服の価格との関係について、まず1点見えています。

これについてですが、一部の市では、同一市内における学校の制服の仕様について共通化を行っているところがございますが、その制服の販売価格の平均価格と、共通化をしていないところの制服の販売価格との違いを表にしました。その結果ですけれども、共通化をしている方が、どの種類の制服におきましても、共通化をしていない場合に比べて安いという傾向がございました。

2点目の分析としましては、指定販売店等でございますが、こちらの方の数が増えた場合に価格がどのような関係になるかというところにつきまして、1店しか指定をしていない場合と、あと4店以上指定している場合で価格の比較をしてみました。その結果ですが、4店以上の場合の平均価格の方が、1店しか指定をしていない場合に比べて安いという傾向が見られたというところでございます。

次に、3点目でございますけれども、学校が何らかの形で販売に関与した場合と、関与していない場合では、価格はどのような形になっているのかというところについて比べてみました。これにつきましては、販売につきまして学校が何らかで関与しているという方が、関与していないという場合に比べて安いという傾向がございました。

この3点につきましては、重回帰分析というのを行っておりますけれども、これに関しては、統計的にもこの結果が有意であるというような結果

が表れたところでございます。

以上を踏まえまして、次のページの12ページになりますが、私どもが提言を行っている箇所です。

まず1点目は、学校に対しての提言でございます。学校におかれましては、学校が制服の取引に関与する際は、制服メーカー等に独占禁止法違反行為を誘発させない点を留意しつつ、制服メーカー間及び販売店間の競争が有効に機能するように、次の14ページ、15ページの方に記しておるような期待する取組を是非行っていただきたいというようなことを示しているところでございます。

では、右肩のページ番号ですと14、15ページのところを御覧ください。

学校に対する制服メーカー及び販売店等の指定に関しましての我々の期待でございますけれども、これに関しましては、より優位な形で消費者に商品を提供できるのではないかという点から、コンペ、入札等で選ぶとか、あと、指定販売店等を案内している状況におきましては、指定販売店等を増やす方が望ましいと述べているところでございます。

また2点目、15ページの方ですと、今度は制服の販売価格の方の関与でございますけれども、学校が制服メーカーに対してコンペ等を行う場合の対応であるとか、あと学校が販売店に対して販売価格を抑制するように依頼する場合の方法につきまして、このような方法で行ったらどうかなどと記載しているところでございます。

では、16ページ、最後のページを御覧ください。

次は、メーカー及び販売店に対する期待する取組を記載しております。制服メーカーや販売店等の行為が学校の関与で行われた行為であったとしても、これが独占禁止法の違反要件に該当するような場合であれば、直接責任を問われるのはメーカーであったり販売店であるというような点を留意しまして、適正な取引が行われるということを期待したいと述べているところでございます。

最後になりますが、私ども公正取引委員会の今後の取組でございますけれども、私どもとしましては、制服の取引につきまして競争が促進されることによって、生徒・保護者に良質で安価な制服が提供されるということ

を期待しているところでございます。

今後の取組としましては、学校等の関係者に対しまして、積極的に調査結果の周知を図るとともに、引き続き取引の動向に注視しまして、違反等に対しては厳正に対処していくと、まとめております。

説明は以上になります。

○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、あるいは御意見を御自由に発言していただければと思います。

○川本会員 ありがとうございます。

学校は、制服を購入しないけれども影響力を行使せざるを得ないという、公立中学校の制服という市場に特殊な慣行が発達してしまうというのは、ニッチだけれども、とても大事な指摘だと思います。

そうすると、結局、いわゆる指定品ですよね、体操着とか靴とか修学旅行とか文房具とか、そういうところにも、いろいろあると思いますので、そういうところにも敷衍していくといいなと思います。

内容については賛意を表しているわけですがけれども、お願いとしては、コミュニケーションとして、14ページ以下で、学校に対して、あるいは制服メーカーに対して呼びかけていらっしゃるのですけれども、法律用語が多いし、文章がとても難しいのですね。

普通の人の理解だと、大体70字超えると理解は難しくなってくるのですけれども、みんな150ぐらいあって、そのところはやはり、特に中学校とかは独占禁止法とか公正取引委員会とか、そういう理解というのも、なかなか一般的ではないと思いますので、十分理解をしてもらうということをまずなさっていただきたいというのが1つ目のお願いです。

2つ目は、ちょっと後学のために質問なのですけれども、後ろの方に英語を付けていらっしゃるんですね。良いことだと思うのですけれども、全部は英訳をしておられないと思うので、どういうものを選んで英訳していただけるのか教えてください。

○垣内取引調査室長 ありがとうございます。

まず最初の、非常に一文が長いというところですか、いわゆる法律用語

が多くて難しいという点につきましては、作成する際にもそのような議論がございました。実は、今回説明させていただいた概要の方も何回も書き直しをして、なるべく色を使うとか、分かりやすく、あとはグラフを使うというようなことで、多くは分かりやすくという点を非常に心がけたつもりでございますけれども、こういう点につきましては丁寧にやっていきたいと思っています。

もう1点の方のどのようなものを英訳するかという御質問ですが、基本的には、やはり外国の事業者の方に読んでいただきたいなというようなときには、私ども、積極的に英訳するという対応をしているところでございます。

直近で申しますと、この報告書の前に、LNGの取引について報告書を出しましたが、これにつきましては英訳をしました。今回の報告書につきましても、今回も作ってみようということで行った次第です。

今後も、リソースは限られますが、積極的に英訳にも取り組んでいきたいなというふうには思っています。

○有田会員 ありがとうございます。

私は、制服が安く買えるという、その方向性の調査は大変良いことだと思いました。ただ、衣料関係は、海外で作られていることが多いのではないかと思います。日本でどれくらいの国内製造のメーカーがあるのか、そういうことはお調べになっているのでしょうか。

○垣内取引調査室長 ありがとうございます。

国内のメーカーでございますけれども、こちらの方につきましては、お手元の報告書本体になりますけれども、2ページのところに記してございます。

こちら、2ページ目のところで、制服等の市場における大手4社の販売シェアを記載しております。実は、日本におきましては、制服につきまして、特に学生服ですけれども、大手4社で70%のシェアがありまして、残りは小さなメーカーであり、寡占の市場でございます。

あと、市場の状況はそういう形なのですが、制服について、国内か海外かという製造の話ですけれども、私どもがメーカーにお伺いしたときには、

基本的には国内で作っているという話を伺いました。

海外で作った場合のデメリットとしましては、制服の場合ですと何年も同じ仕様で提供しなければいけないのですが、海外ですとそのような供給がなかなか難しいというところがありまして、国内で基本的には布から作っているというような話を伺っています。

○有田会員 デザインや生地も国内で生産し、そして、売れる、制服は需要があるということが、今お話を伺って理解できました。ですが、安くできるようなものというのは、やはり海外で製造されたものが多いということでしょうか。以前は、制服を扱う販売店があっても、今はシャッター商店街みたいになっています。世の中が、以前とは違ってきているということもありますので、報告のまとめに関心がありました。いろいろな地域で、販売店を増やす方がいいという方向を出されていると思うのですが、地方ではなかなか難しいところもあるのではないかと、というような感想を持ちながらお話を伺っておりました。どうもありがとうございました。

○依田会員 1点だけ手短かに質問で。

調査報告書、大変興味深く拝聴させていただき、どうもありがとうございました。1点だけ質問で、本文の方の1ページ目の脚注1で、なぜ公立中学校に調査対象を絞ったかという脚注があって、家計に対する影響が比較的大きいということが書いてありまして、それは大変ごもつものなのですが、これはどちらかという義務教育あるいは社会的な政策上の配慮でありまして、競争政策とは別物として扱われるべきものだと僕は理解して、そうすると、12ページ、13ページの公正競争確保における留意する必要がある行為が12ページ、13ページのレジメの方にありますが、これ自体は僕は別に、先ほど本文の脚注1とは関係なく、対象としては、公立私立関係なく遡及されるべきものではないのかなと思ったのですが、その理解だけ確認です。

○垣内取引調査室長 ありがとうございます。

今回の調査を公立に絞った理由は、脚注1で書いております。学校間における価格のばらつきが少ないという点が、やはり分析という観点から一番とりやすいかなということがありまして、今回の調査は、公立中学校に

絞りました。

ですから、結論に関しましては、いわゆる公立中学校だけに限定されるものではないと思います。

実際のところ、我々実態調査という場合には、まず実態を調べてから、その実態に対応する形での提言という形になっておりますので、やはり何かしらで確定的な話のためには、まず実態を調べるということは必要だと思いますが今回の結論の方に関しましては、公立だけに限らないと考えていいのではないかと考えています。

○土田会員 非常に興味深い報告書だと思ひまして、拝聴しました。外国でどうなっているのだろうかということで、昨日なのですが、調べてみたところ、OFTが2回報告書を出しておりました。御存知かと思ひますけれども、2006年と2012年で、イギリスの競争当局、今はCMAですけれども、前のOFTが2回出していました。

昨日だったものですから、全部読む時間はなかったのですが、それを紹介した日本語で書かれているものもあって、それをざっと見ると、一番驚いたのは、制服の日英の価格水準が全然違うということです。

日本だと3万円から4万円近い価格の支出を強いられるということになっていますが、イギリスは、ポンドと円のレートがどうかということはあるかと思ひますけれども、6倍から7倍、日本はかかっているというのですね。

それで、そんなことがあるのかというふうに本当に思ったのですけれども、質問ということでは言わせていただければ、外国の制服の価格水準というようなものはお調べになっているのかというのが一つ。

それから、OFTは、今言いましたように2006年と2012年で6年後に再調査しているのですけれども、これは非常に興味深い調査だと思いますが、この後、学校等に通知や何かされて、もう1回何か調査されるというような予定はあるのかというところをお聞かせいただければと思います。

○垣内取引調査室長 ありがとうございます。

外国の例ですと、御指摘のイギリスの事例のほか、私どもが調査の範囲で知り得ているものとしましては、韓国も制服の調査を行ったということ

もあり、これらは、私どもがこの調査を行う際に参考にいたしました。

また、今後、何年後かに調査するかというご質問ですけれども、まず、現状の取組としては、この概要の方でも書かせていただいたとおり、周知に努めているところでございます。実はこの報告書、11月の末に公表いたしました。その後、約1週間後ですが、全国の市区町村の教育委員会、約2000ぐらいあるのですが、そちらの方に対しまして、この報告書を直接発送させていただきました。

制服の調達に関しまして参考にさせていただきたいと考え、私どもから直接、教育委員会の方に発送しました。

また、これ以外にも、文部科学省と連携しております。文科省の会合で、全国の都道府県の教育委員会の方がいらっしゃる会議において、私どもの担当の方から、この報告書を説明する機会を頂きまして、説明しております。

あと、文科省も私どもの報告書の方を読んでいただきまして、先月だと思いますが、3月に文科省の方から制服の調達に関しまして課長通知というのを出していただきました。先ほど、適正な調達を心がけていただきたいというような話が出ておりましたが、その通知の中で、私どものこの報告書を直接取り上げていただきました。

特に今、新学期のシーズンですので、いろいろ制服の話というのがマスコミ等でも取り上げられていますけれども、そういうような状況を見ながら、必要があれば、調査を行っていきたいと思っています。

○伊藤会長 今、質問があった日英での価格差について何かコメントはありますか。

○垣内取引調査室長 価格差については、詳細な分析ができていないというところがあります。日本に関しましては、やはり学校単位で基本的に制服が決められているというところがありまして、イギリスの場合には、必ずしも学校単位で制服が決められていないという点があるのではないかと考えております。

日本の場合ですと、学校単位というのが基本になっているので、ボリュームとして小さく、その価格差が出るのかなというところもあると思います。

このほか、素材の違いなどもあるのではないかと思います。私どもの今回のこの報告書におきましても、9ページのところに制服一式の販売価格が書いてあります。男子の制服についても、下は5000円から1万円未満という制服があれば、上が5万円というものもあるなど、とても価格のばらつきがあるというような状況でございます。そこまで価格差があると、実は素材の違いとかいうのもあるのかもしれないと思っております。

○伊藤会長 そのほかにいらっしゃれば。

○高橋会員 質問と意見があります。質問は、例のアルマーニの制服に関して、いろいろな報道があって、公正取引委員会も苦言というふうな感じの報道がありました。事務総長さんの御意見として余り細かいところは出しておられなかったのですけれども、消費者的に言えば、ユニクロだって銀座にあるのだから、それでもよかったのではないかというふうにも思ったりするのです。学校側が勝手にああいうふうにした、中学ではないけれども公立学校だったことに対して、公取的には何か御意見があるのであれば、この場でお伺いしたいというのが1点です。

それから、意見は、やはり参入が増えて競争性が働くことというのが大事なので、仕様書が開示されるというふうなことを徹底するのがいいのではないかなと思っております。

それで、いろいろな動きをしていただいていると思うのですけれども、先ほど川本さんから分かりにくいというお話がありましたけれども、女性の編集者の方が、この公取の報告書に対して、中学制服7つの提言という非常に分かりやすい表現で、学校に対してこういうものを求めているというのを出していました。つまり14ページの4つと15ページの3つをまとめているのですけれども、コンペ入札、見積り合わせといった方法でメーカーや販売店を選ぶとか、学校独自のデザインだからという理由でメーカーを指定している場合は、その指定が必要かどうかを確認する。そして、最後に、コンペの際に新制服の価格を今の制服の価格より下げるように要望すると。はっきり言えば、そういうことになるのだなと思うのですけれども、公取としても文章的に、もう少し工夫していただいて、本当に学校現場が分かるようにしていただくというのは、私も重ねてお願いしたいと

思います。以上です。

○垣内取引調査室長 ありがとうございます。

まず、御意見の仕様に関しましては、この概要版の3ページに記載している「今後、仕様の開示があった場合の対応」というところですが、学校側としましては、仕様を開示しないとの対応は行っていないという状況でございました。ですので、仕様に関しましては、それなりにクリアされているのかなと思っています。

あともう1点、御質問の方を頂きました。アルマーニの話の方でございませぬけれども、私どもの報告書の大前提としましては、どのような制服にするか、アルマーニにするのか普通の制服にするのかというところは教育の問題ではないかと思っております。ただ、制服を決めた後、例えば、では、どういうふうに調達したらいいのかということについては、いろいろな手段があるのではないかなと思っております。より安く、より良い商品を調達できるように頑張りたいと考えております。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、最後に杉本委員長の方から御発言いただきたいと思っております。

○杉本委員長 本日は貴重な御意見を多数頂きまして、ありがとうございました。

私は、先般、再任になったわけでございますが、新時代の競争政策というものを標榜しており、人材と競争政策、また、データと競争政策という分野からの切り口を、それぞれ、報告書としてまとめております。

新しい時代といえますか、経済社会は、どんどん変化しておりますので、その変化する経済社会に対応した競争政策をどういうふうに行なっていくかということについては、私どもはなかなか新しい時代というものを完全に把握できているわけでもございませぬし、それに対して、どういうふうに行なっていくかを適用していくかということについては、御意見や御批判を頂きながら競争政策を運用していく必要があると考えております。引き続き、独占禁止懇話会の先生方にも、そういった観点から御意見、御批判を仰ぎたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

どうも本日は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、これにて閉会とさせていただきたいと思います。
長時間の御議論、ありがとうございました。