

独占禁止懇話会第216回会合議事録

1. 日時 令和2年10月5日（月）14：00～16：00

2. 場所 オンライン方式による開催

3. 出席者

【会員】伊藤会長，有田会員，依田会員，及川会員，大野会員，鹿野会員，川濱会員，川本会員，鬼頭会員，河野会員，小林会員，白石会員，泉水会員，竹川会員，田中会員，土田会員，野原会員，細田会員，山下会員，山田会員，由布会員，レイク会員

【公正取引委員会】古谷委員長，山本委員，三村委員，青木委員，小島委員

【公正取引委員会事務局】

菅久事務総長，東出総括審議官，藤本総括審議官（政策立案），大胡国際審議官，原官房総務課長，粕淵経済取引局長，藤井経済取引局総務課長，岩下企業結合課長，田辺取引部長，川上企業取引課長，小林審査局長，佐久間管理企画課長

4. 議題
- 令和元年度における独占禁止法違反事件の処理状況
 - 令和元年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組
 - 令和元年度における企業結合関係届出の状況及び主要な企業結合事例

○粕淵経済取引局長 経済取引局長の粕淵でございます。定刻となりましたので、第216回の独占禁止懇話会を開催させていただきます。

本日はお忙しいところ御参加いただきまして、ありがとうございます。

本日は事前に御案内のとおり、コロナ対策の観点から完全オンライン形式の開催とさせていただきます。

開会に当たりまして、ウェブ会議システムを用いた議事運営方式について御説明させていただきます。

会議中はハウリング防止のため、お手元のウェブ会議端末のマイクは常にミュートにさせていただき、御発言時のみ御自身でマイクのミュートを解

除してから御発言をお願いします。ハウリングが生じた場合などには、事務局側からマイクをミュートにさせていただく場合がございます。

また、各議題における御質問、御意見につきましては、御発言希望の事前登録のある方から指名させていただきますが、事前登録されていない方におかれましても、画面右下のチャット機能を使用して御発言希望がある旨を入力してください。

御発言に当たりましては、伊藤会長の指名後に御自身でマイクのミュートを解除して発言をお願いします。御発言後はマイクをミュートに戻してください。また、随行者の皆様はマイクとカメラの両方をオフの状態にして傍聴をお願いいたします。

通常とは異なる形での開催ではございますが、活発な意見交換を願えますと幸いです。

以上でございます。

○伊藤会長 それでは、議事に入りたいと思います。

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。本日の3つの議題の紹介をさせていただきます。

1番目は令和元年度における独占禁止法違反事件の処理状況、2番目は令和元年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組、そして、3番目は令和元年度における企業結合関係届出の状況及び主要な企業結合事例でございます。これら3つの議題につきまして、それぞれ公正取引委員会の説明の後、会員の皆様から御意見を伺います。

本日の議題に入ります前に、9月16日付で着任されました古谷一之委員長から御挨拶を頂きたいと思います。古谷委員長、よろしく申し上げます。

○古谷委員長 このたび公正取引委員会委員長を拝命いたしました古谷です。本日は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皆様におかれましては、これまで公正取引委員会の活動に対して多大な御協力を賜り、ありがとうございます。引き続きよろしくお願い申し上げます。

この場をお借りして、まず競争政策に対する私の基本的な考え方を述べさせていただきます。

我が国を取り巻く国内外の経済社会の環境は大きく変化しております。グローバル化、デジタル化が急速に進む中で、我が国は人口減少や少子高齢化、格差の拡大といった課題を抱えつつ、経済社会の活力を維持していく必要があるといった大変厳しい状況にあります。こうした中、公正かつ自由な競争を促進し、イノベーションを引き出す環境を作り出すことで、我が国経済の活性化を図り、消費者の利益を確保するという公正取引委員会の使命を果たしていくことは極めて重要であると考えています。

独占禁止法の執行をはじめとする競争政策の推進という公正取引委員会の取組は、公正な市場を担保することにより経済活動が活力を持ったものになることを目指しております。これは日本経済の持続的な発展を促し、支えていく上での重要なインフラであると考えています。

加えて、目下は新型コロナウイルス感染症の影響で経済活動の停滞が余儀なくされ、特に中小零細事業者の事業環境は一段と厳しくなっています。こうした状況下で公正かつ自由な競争環境を支える独占禁止法などを厳正、適正に執行し、競争政策の推進に取り組んでいくことは、我が国経済の活力や国民生活の豊かさを維持するため、一層重要になっていると思います。

杉本前委員長の下で公正取引委員会は経済のデジタル化や働き方の多様化などの新しい経済社会の動きにも積極的に関わり、競争政策のサイドからの貢献を拡大してきています。独占禁止法などの厳正な法執行と公正で自由な市場環境を整備するための競争政策の推進は、言わば公正取引委員会が担うべき車の両輪だと思っています。私もこの取組をしっかりと引き継いで微力を尽くしたいと考えております。

以下、具体的な施策に関しまして5点申し上げます。

まず第一に、厳正かつ実効性のある独占禁止法の執行を確保していくことが重要です。独占禁止法が禁じる行為に厳正に対処していくことは、経済の活性化、消費者の利益に資するところです。したがって、国民生活に影響の大きい価格カルテル事件や入札談合事件等に厳正に対処していかなければなりません。また、合併等の企業結合事案については、迅速かつ的確な企業結合審査を進めてまいります。

2番目ですが、公正な取引慣行を推進する観点から、中小企業に不当に

不利益を与える行為の取締りをしっかりと実施する必要があります。優越的地位の濫用、不当廉売等の不公正な取引方法や下請法違反行為といった中小企業に不当に不利益を与える行為は、あってはならないものです。冒頭に申し上げましたように、新型コロナウイルス感染症の影響もあり中小企業の事業環境が一段と厳しくなる中、このような行為に対しては厳正かつ積極的に対処するとともに、違反行為を未然に防止していくための施策を講じていくことが重要であると考えています。また、本年の成長戦略におきましてフリーランスやスタートアップ企業について、独占禁止法や下請法の適用に関するガイドラインの策定等の対応が求められており、これらの検討を進めてまいりたいと考えております。

さらに、昨年10月に消費税率の引上げが行われておりますが、消費税転嫁対策特別措置法に基づいて、消費税の転嫁拒否等の行為に対し、迅速かつ厳正に対処することにより、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保していくことも重要と考えております。

第3ですが、経済のデジタル化に伴い、データを競争資源とする分野における競争環境を整備することがイノベーションを促進する上で欠かせません。今後、デジタル・プラットフォームの分野について実態把握を引き続き実施し、独占禁止法・競争政策上の考え方の整理を行っていくほか、デジタル・プラットフォーム事業者による反競争的な行為に対しては厳正に対処していくことが重要であると考えています。

デジタル分野の競争環境の整備に向けては、昨年9月、内閣官房にデジタル市場競争本部が設置され、政府全体での取組が行われており、こうした検討に積極的に参加し、貢献していきたいと考えております。

さらに、デジタル分野以外についても競争環境の整備を行い、事業者において競争的な事業活動が自立的に行われることが重要です。企業の競争法コンプライアンスの向上等にも資するよう、経済社会の変化を迅速に捉えて、業界の実態調査や提言等にも取り組んでいきたいと考えております。

第4に、昨年の通常国会で可決成立しました独占禁止法の一部を改正する法律の円滑な施行に向けた準備を進め、改正法をしっかりと施行・定着させていきたいと考えております。

最後に、近時、経済が急速にグローバル化し、企業活動が国境を越えて行われている中で、国際的なカルテルへの対応や企業結合事案等、法執行面での海外競争当局との連携・協力の必要性が増大しております。また、法執行以外の分野においても、二国間・多国間の様々な枠組みを通じた競争当局間の国際的連携の推進が重要な課題になってきていると考えられます。こうした面でも日本の競争当局としてふさわしい貢献を行っていきたいと考えております。

以上の取組をはじめ、関係各方面の御意見に耳を傾けながら、公正取引委員会の使命を達成すべく4人の委員の方々とともに努力を重ねてまいり所存でございますので、今後とも懇話会の皆様からの率直なお話、御意見をお聞かせくださいますようお願い申し上げます。

私からは以上でございます。どうぞよろしく願いいたします。

○伊藤会長 ありがとうございます。

それでは、最初の議題に入りたいと思います。令和元年度における独占禁止法違反事件の処理状況につきまして、佐久間管理企画課長から説明をお願いいたします。

○佐久間管理企画課長 管理企画課長の佐久間でございます。本日はよろしくお願いいたします。

本日は令和元年度における独占禁止法違反事件の処理状況について説明をいたしますが、ポイントを3つ挙げるとすれば、1つ目は令和元年度の課徴金額が過去2番目に高額であったこと、2つ目は平成30年12月に導入された確約手続に基づいて2件の確約計画の認定が行われたこと、3つ目は16年ぶりとなる緊急停止命令の申立てをデジタル・プラットフォーム事業者である楽天株式会社について行ったことでございます。

それでは、お手元の資料、独禁懇216-1と書いてあります資料中のパワーポイントの資料、令和元年度における独占禁止法違反事件の処理状況（概要）を用いて説明いたします。

まず、1ページ目を御覧ください。

審査事件の概況を示しております。グラフが3つございますが、左上のグラフでは排除措置命令の件数の過去5年間の推移を記載しております。

令和元年度の法的措置、これは排除措置命令等を含めましたものですが、13件でございます。行為の内訳としては価格カルテルが6件、入札談合が3件、私的独占が1件、不公正な取引方法が3件となっております。公正取引委員会としては、国民生活に影響の大きい事案に対してこれまで同様、厳正かつ積極的に事件審査を行いました。

この法的措置13件の中には、排除措置命令11件のほか2件の確約計画の認定が含まれております。この確約手続きにつきましては、独占禁止法違反が疑われる事案がある場合において、公正取引委員会が事業者から独占禁止法の疑いを解消する確約措置の申出を受け、この確約措置が違反の疑いを解消するものに十分であり、履行が確実に行われると認められる場合に、この確約措置を認定するという形で、違反であるか違反でないかということの認定をせずに事件を処理していくスキームでございます。言わば独占禁止法違反の疑いについて、公正取引委員会と事業者との合意による自主的な解決手続ということになります。確約手続きにつきましては、今年度においても更に3件の確約計画の認定が行われており、独占禁止法の効果的・効率的な執行による公正かつ自由な競争秩序の迅速な回復に貢献しております。

次に、下のグラフを御覧ください。

令和元年度に納付を命じた課徴金の合計額は約692億7000万円、これは平成22年度の課徴金の合計額約720億円に続きまして、過去2番目に大きな額でございます。課徴金は対象商品や役務の売上額に、事業者の規模等に応じて一定率を乗じて算出されるので、市場規模が大きくなるほどより高額になる傾向があります。このため、課徴金の多い、少ないのみで審査活動を評価できるものでは必ずしもないと考えておりますことを一言付言いたします。

次に、右のグラフでございます。

先ほど申し上げた法的措置に加えまして、警告といわれる行政指導で処理をしたもの、事業者側から改善の措置を申し出られたので事件を打ち切ったというものを合計した処理件数のグラフでございます。令和元年度は警告が2件、事業者による自発的な措置による打ち切りが1件となっております。

ます。審査事件の処理件数の推移としては、最近の処理状況とほぼ同等の水準であると考えております。

続いて、2ページ目を御覧ください。

2ページ目は令和元年度に法的措置を採った事案の一覧が行為類型ごとに示されております。1つ目の私的独占に関する事件ですが、放射性医薬品の製造販売業への新規参入妨害等が問題となった日本メジフィジックス株式会社に対する件がございます。本件は確約手続により処理されました。

次に、価格カルテル事件です。価格カルテルは6件ございました。順番は少し前後しますが、3番目に記載のアスファルト合材の製造業者に対する件、これはアスファルト合材のカルテルでございますが、1つの事件としては過去最高となる約400億円の課徴金納付命令が出されました。また、その上の事例ですが、アスファルト合材の素材となる舗装用改質アスファルトの製造販売業者によるカルテルというものも行われておりまして、これにつきましても排除措置命令等の措置が採られました。

また、飲料用アルミ缶の製造業者に対する2つの件でございますが、1件当たり約100億円の課徴金納付命令が行われました。

このほか医薬品関係でも2つのカルテル事件がございました。1つは、1番目に記載されているものですが、この薬はリンの血中濃度を下げる薬でして、その薬の後発医薬品に係る価格カルテル事件でございました。もう一つは5番目のポツで記載されているところですが、高血圧の改善に用いられるカルバン錠の販売業者による価格カルテル事件でございました。

次に、入札談合でございますが、これは3件ございます。1つは東京都が発注する浄水場の排水処理施設の運転管理作業の見積り合わせに参加している企業者間による談合でございます。この件はまた後に触れたいと思います。また、東日本と近畿地区に所在する自治体が発注する浄水場向けに利用される活性炭、これの販売業者による談合というものもございました。これが東日本と近畿地区で1件ずつということで、合計2件ということになります。

最後に不公正な取引方法の事件ですが、2つの事件でございまして、それぞれベビーカーやチャイルドシート等の育児用品の販売価格の拘束事件

でございました。これらの件について排除措置命令が出されました。また、楽天株式会社が運営する楽天トラベルに係る拘束条件付取引の事件については、御案内のとおり確約計画が認定された第1号の案件でございます。

以上を見てもみますと、令和元年においては比較的市場規模の大きい事案が多かったということと、医薬品や育児用品等、国民生活に密接に関連する事案に対処したと言えるかと思えます。

続いて、3ページを御覧ください。

公正取引委員会では、事案の内容に応じまして迅速かつ効果的に対処するため、排除措置命令以外にも様々なツールを用いていることを御紹介するものでございます。もちろん審査事件の処理としては、違反を認定し、排除措置命令を行うということが中心となりますが、競争秩序の早期回復というのもまた重要でございます。公正取引委員会では、こうした観点から様々な分野において社会的ニーズに的確に対応して、私的独占や不公正な取引方法の事案を処理いたしました。

具体的には、確約計画の認定の2件、上2つでございます。このほか警告の事案としては建築用の金物等の卸売業者の納入業者に対する金銭の提供要請でありますとか、あるいは農協等による地鶏販売における不当な拘束、これらについて不公正な取引に当たる疑いがあるということで警告をいたしました。また、ITデジタル関連では、具体的には後に触れますけれども、事業者の自発的な措置を踏まえて調査を終了した事例が1件ございました。

4ページ目を御覧ください。

4ページは優越的地位の濫用への対処について簡単にまとめてございます。優越的地位の濫用につきましては、審査局内に設けております優越的地位濫用事件タスクフォースが効果的・効率的に調査を行って、必要な是正措置を講ずることとしております。昨年5月、先ほど紹介したものと重なりますが、具体的に言いますと、丸井産業株式会社に警告しました。これは建築用金物等の卸売業者による納入業者に対して金銭提供要請行為等が行われたことについて優越的地位濫用のおそれありとして警告したものでございまして、これもタスクフォースが担当したものでございます。

令和元年度におきまして、そのほか問題の見られた小売業者、宿泊業者等に対して29件の注意を行っております。若干去年の注意の数が減っていることについて一言申し上げますと、公正取引委員会では従来から事件の効率的な処理に取り組み、仮に関係人の規模が大きかったり、あるいは行為に広がりのあるおそれのある事案については、より慎重に必要な調査を幅広く行うということで、事案の内容に応じてメリハリのある調査を行っております。その結果、必要な場合には警告などの措置を講じております。優越的地位濫用事件タスクフォースの担当事件においても、事案によって幅広い調査を行うことがあります。年度によって注意件数に若干ばらつきが生じるというところは避けられないところでございます。

ただ、いずれにしましても、公正取引委員会としては優越的地位濫用行為に対する情報収集に努め、事案に応じて適切に対処したいと考えております。

次に、5ページを御覧ください。

不当廉売に関しましても迅速な対処が必要ということで、原則として2か月という処理期間を定めて集中的に処理しております。件数的には、酒類、石油製品といったところの注意件数が相変わらず多いわけですが、ここ数年は減少傾向にございます。様々な要因で増減しますので、特定の要因を挙げることは難しいですが、申告件数が減少したことが要因の一つだろうと推測されます。注意件数は年度によって増減がございしますが、依然として注意に至る事案があるということも踏まえて適切に対処したいと思います。

続きまして、6ページを御覧ください。

ここではIT・デジタル関連分野における取組をまとめております。技術革新に伴う競争環境の変化の激しいIT・デジタル関連分野におきましては、競争上の弊害の排除も迅速に対応していくことが求められております。公正取引委員会では、ITタスクフォースを設置し、積極的に事件処理に取り組んでいます。また、平成28年10月にはIT・デジタル関連分野専用の情報提供窓口を設けております。また、これは今年度に入ってからですが、令和2年4月にはデジタル・プラットフォーム事業者への審査を

担当する上席の審査専門官が設置されております。令和元年度におきましては、この分野では事業者の自発的な措置、確約計画の認定、緊急停止命令の申立てと多様なツールを用いて事件処理をしました。

自発的な措置の事例としては、アマゾンジャパン合同会社が商品のポイント付与の原資を自社のマーケットプレイスの出品者に負担させたことについて所要の調査を行ったところ、当該企業がこうした内容の規約を自発的に変更したことから調査を取りやめたという事例がございました。また、確約手続の事例として楽天株式会社がホテルなどの宿泊施設の運営業者との契約で、宿泊料金や部屋数などについて、他の販売経路と同等又はより有利なものとする条件を定めていたこと等につきまして、このような行為の取りやめ等を内容とする確約計画を認定しました。

そして、緊急停止命令の申立てでございますが、楽天株式会社がいわゆる共通の送料込みラインと称する出店事業者が一律に別途送料を収受することができないこととなる施策を導入して、出店事業者に不利益となるように取引を変更している疑いがあるということで、本年2月に東京地裁に緊急停止命令の申立てを行いました。なお、この申立ては同施策の参加が任意とされたため取り下げられております。

公正取引委員会としては、引き続きIT・デジタル関連分野をはじめとする競争環境の変化の激しい市場におきまして、緊急停止命令の申立ても含めた迅速な対応を行っていきたいと考えております。

最後、7ページでございます。

発注者が国民の利益を損ねる官製談合に対しまして、厳正に対処する必要があります。先ほど申し上げました、東京都が発注する浄水場の排水処理施設運転管理作業に関連して行われました談合事件においては、発注者である東京都の職員が入札談合に関与する官製談合が行われておりました。本件では、発注者である東京都知事に対して入札談合等関与防止法に基づいて再発防止策を求める改善措置要求を行いました。改善措置要求は平成26年3月に行って以来、5年ぶりでございます。公正取引委員会としては、今後とも官製談合をはじめとする独占禁止法違反行為に対して、厳正、積極的に対処するとともに再発防止を図っていくこととしております。

以上で令和元年度の独占禁止法違反事件の処理状況について御説明申し上げます。公正取引委員会としては、今後とも市場の競争を制限して消費者利益を侵害する価格カルテル、入札談合などに厳正に対処するほか、中小事業者等に不当な不利益をもたらす優越的地位の濫用、不当廉売、その他の不公正な取引方法に対して、事案の特性に応じて迅速かつ的確に対処することを通じて、公正かつ自由な競争を促進してまいりたいと思いません。先ほど委員長のお話からもありましたが、新型コロナウイルスの関連でも一定程度の感染リスクということがありますので、公正取引委員会の事件審査においても引き続き事業者の従業員あるいは公正取引委員会の職員等の感染防止に十分配慮しながら、必要な事件審査を進めていく方針であります。

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、ただいまの説明に対して御質問、御意見いただきたいと思いますが、私が指名させていただいた後、御自身でマイクのミュートを解除して、お名前を名乗った上で御発言をお願いしたいと思います。

まず、事前登録をされた方から御発言いただきますが、事前登録以外の方につきましても御質問、御意見などがございましたら、チャット機能を使用しまして御発言希望があるということの入力をお願いいたします。

それでは、まず河野会員の方からお願いいたします。

○河野会員 日本消費者協会の河野でございます。御報告ありがとうございました。

改めて昨年1年間の皆様が対応してくださった案件の御報告を頂きまして、大きく報道されたものについては一般国民も知り得ることですが、私たちの生活に密接に結びついた各種事案へのしっかりとした御対応に関しまして、改めて感謝と敬意を表したいと思っております。

質問なのですが、事案へのスピーディーかつ効果的な処理方法としては、これまで石橋をたたくような対応で現場の方もとても大変だったということへの対処方法として、確約手続が導入され、運用が開始され、今般2件の確約計画認定ということでございます。迅速で効果的というふうにメリ

ットをうたっていますが、今回の新手法の手応え、それから、御苦労等現場の声をお伺いしたいと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

○伊藤会長 それでは、お答えをお願いいたします。

○佐久間管理企画課長 それでは、お答えいたします。

まず、冒頭、公正取引委員会の審査活動につきましていろいろ御評価の言葉を頂き、ありがとうございました。御礼申し上げます。

次に、確約手續でございますが、先ほど御説明したとおり今年度も既に3件の確約計画が認定されております。事案の迅速かつ適切な処理に大きく貢献していると思えます。特に最近2つの確約認定はいずれも優越的地位の濫用が疑われた事案でありましたが、被疑行為の取りやめ等の措置に加えて対象納入業者への返金等の金銭的価値の回復という排除措置命令ではこれまで命じられていないような措置を含んでおりまして、違反が疑われる行為を排除するために、また、再発防止の観点からも十分な措置が盛り込まれたということで、現場としては一定の手応えを感じております。

確約手續を進める上での苦労ということですが、確約手續を進めるに当たって関係人である事業者又はその代理人との信頼関係等の構築、あるいは関係人である事業者自身が違反を疑われている行為に対して改善の意思を持っているかということが重要であります。十分な意思疎通を図って信頼関係等や関係の改善の意思を構築していくということが現場としては苦労するところでもありますし、かつ、やりがいといえますか、腕の見せどころというところもあるのではないかと考えております。

いずれにせよ、確約手續は非常にうまく活用されていると思えますので、今後とも適切な事案については積極的に活用していくということになるかと思えます。

以上です。

○河野会員 どうもありがとうございました。

事業者の皆さん、企業の皆さんの積極的なコンプライアンス意識の醸成にうまくつながっていけばいいと思えます。これからも頑張ってください。ありがとうございました。

○伊藤会長 どうも。それでは、細田会員、お願いいたします。

○細田会員 ありがとうございます。優越的地位の濫用につきまして一言申し上げたいと思います。

2009年に優越的地位濫用事件タスクフォースが設置されまして、以来1年当たり大体50件前後の件数で推移し、昨年度は29件というお話でございました。足元では減少しているものの、中小企業にとって優越的地位のある相手からの不当な要求や行為は依然としてなくなっておりません。今後も市場の公正な競争秩序を確保するためにも、更なる効率的な調査を行っていただき、濫用行為の抑止、是正に努めていただくとともに、独占禁止法に違反する事実が認められた場合には、厳正かつ積極的に対処していただくことをお願いしたいと思います。

また、資料6ページの中でIT・デジタル関連分野における取組のお話でございました。大手デジタルプラットフォーマーの緊急停止命令の申立てについては参加が任意とされたため申立てが取下げになったということですが、実際は参加した事業者が優位になるような順番でサイトに掲載されるというようなことが起きております。申立ての取下げとなった件についても、実態は一部の出店事業者に不利益となる事態が起きていることを知っていただき、今後の審査に取り組んでいただきたいと思います。

以上でございます。

○伊藤会長 佐久間さん、今の点、何かありますか。

○佐久間管理企画課長 ありがとうございます。

まず、1点目の優越的地位の濫用につきましては、今回若干注意の件数が減ったということは御指摘のとおりでございますが、やはりこの問題にはしっかり対処していかなければいけないというのは思っておりまして、今後とも事案に即して積極対応をしていきたいと思っております。

2点目の楽天の件でございます。これは個別の案件ですので、具体的な発言は差し控えたいと思います。ただし、本件につきましては、緊急停止命令につきましては取下げということになりましたが、審査自体は続いているところでございます。本日頂いた御指摘については、そういったお話も御参考にしかるべくやるべきことをやるというふうにしたいと思っております。

以上です。

○伊藤会長 よろしいでしょうか。

それでは、続きまして土田会員、お願いします。

○土田会員 ありがとうございます。土田です。

多様なツールということを3ページあるいは4ページのところでおっしゃったと思います。それ自体、公正取引委員会が事件処理について多様な道具を持つということ自体は確かにいいことかもしれませんが、例えば優越的地位濫用について見てみると、排除措置命令、課徴金納付命令というのが一つある。それから、警告という行政指導で済ますというのが一つある。それから、注意や自発的措置による終了というのも実際にあった。さらに、今度は確約手続が導入されたわけです。もっと言えば、この後議題の2で出てくる下請法で勧告とか指導というツールもあります。下請法は要件が絞られていますので、必ず適用されるというわけではないですが、下請法が適用される可能性がある事案というのは、これは別に特別法というわけではないので、下請法が優先して適用されるということにはならず、独占禁止法が適用される可能性もあるのだらうと思います。

そうすると、5つも6つも例えば優越的地位について見ると、いろいろツールがあって、俗な言葉で言えばお金が絡むものもあれば、お金を取られないものもある、つまり課徴金とか返金の確約計画とかそういうお金が取られるもの、あるいは行為者、取引相手に支払わなければならないというようなものもあれば、そうでなくて済むというものも出てきているのだらうと思います。

ですので、行為者にとって不公平感が残らないようにするということが重要ではないかと思います。言い換えますと、公正取引委員会はどのような事件処理をするかについて基準ですとか考え方とかいうものがあるのかどうか。4ページのところで少し触れられたような気もしますが、そういう事件処理の基準とか考え方とかいうようなものがあればお聞かせいただきたいと思います。

以上です。

○伊藤会長 それでは、お答えいただけますでしょうか。

○佐久間管理企画課長 お答えいたします。

事件の処理において、どういうツールを選択するかということにつきましては、個別の事件の事実関係を離れてはなかなか論ずるのは難しく、そういった事実関係を踏まえて適切な方法を選択することになります。そのことを前提に若干述べますと次のとおりでございます。

まず、優越的地位の濫用と下請法の関係ですが、ある事案がありまして、下請法が適用できる場合には、まず下請法を適用して処理することになると思います。その方が事案も迅速に解決し、また、被害者の救済に早急につながるということが多いということが理由でございます。

次に、優越的地位の濫用についてどのようになるのかということなのですが、まず排除措置命令と確約手続について述べますと、違反が認定できれば当然排除措置命令、課徴金納付命令を行うことがあります。ただし、違反が疑われる行為につきまして排除措置命令等を行うよりも早期に競争上の問題が是正され、事件が早期に終結することとなる結果、被害の程度が大きくなったりですとか新たな被害者が現れるといった被害の範囲が拡大することにつながると判断される場合など、確約手続によって処理した方が適切だと考えられる場合があります。そういう場合には、違反の疑いという段階で確約手続を用いて処理するというのが一つの選択肢になると思います。

あと、警告・注意等につきまして若干述べますと、警告につきましてはある程度調査を進めた結果、排除措置命令等を行うに至る証拠は得られなかったけれども、違反のおそれのある行為が認められた場合に行われる行政指導ということで、注意は違反事実はないものの、違反につながるおそれがある行為の場合に採られる措置でございます。排除措置命令、警告あるいは注意というのは、結局違反行為、ある事案に対する独占禁止法上の評価の結果に伴って決まってくるもので、恣意的に決められるものではないということを一言述べておきたいと思います。

なお、自発的処理による終了というのは、調査の途中段階で被疑行為を改める措置が出てきたということ踏まえて調査を打ち切るということでございます。事案によってはこうした処理が適切ということで調査が打

ち切られるということもあるものでございます。

若干ストレートな答えになっていないかもしれませんが、私からは以上でございます。

○伊藤会長 土田会員、何かよろしいですか。

○土田会員 ありがとうございます。

○伊藤会長 私の方にチャットで追加の御発言を求める意見はないので、よろしければ次の議題にいきたいと思いますが、よろしいでしょうか。もし御発言したい点がありましたら、この後、チャットでまたその点をお知らせください。

それでは、次の議題に移ります。令和元年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組につきまして、川上企業取引課長から御説明をお願いしたいと思います。

○川上企業取引課長 企業取引課長の川上でございます。2つ目の議題の令和元年度における下請法の運用状況及び企業間取引の公正化への取組につきまして御説明させていただきます。

資料は2種類御用意させていただいておりますが、横長のスライドの資料を中心にポイントを御説明させていただきたいと存じます。公正取引委員会では、中小事業者の取引条件の改善を図る観点から、下請法の運用状況を定期的に取りまとめて公表してございます。

まず、1ページ目でございます。

ここに昨年度、令和元年度の下請法の執行に関するポイントを3点挙げさせていただきました。ポイントの1点目でございますが、措置の件数につきましてでございます。8,023件というふうでございますが、資料の3ページ目を御覧ください。

下請取引におきまして、下請事業者、親事業者から不利益を受けましても、その立場上、公正取引委員会等に報告しにくいという事情を踏まえまして、親事業者、下請事業者双方に定期的な書面調査を行い、下請法違反行為が生じていないか確認をしてございます。令和元年度、親事業者に6万通、下請事業者に30万通発送してございます。

次に、下請法違反事件の処理状況についてでございます。5 ページ目のグラフを御覧ください。

令和元年度におきましては、7 件の勧告と8,016件の指導、合わせまして8,023件の措置を採ってございます。この措置件数はこれまでの最多、最も多い件数となっております。

続きまして、6 ページ目を御覧ください。

指導の件数の業種別の内訳でございます。製造業が約4割、それから、卸売業と小売業を合わせまして2割程度となっております。こういった業種別の構成というのは、大きくは変わりません。

それから、次のページの7 ページ目になります。

違反の類型別の内訳でございます。左側の円グラフでございますが、その違反の類型ということで、左側のオレンジ色のところが約半分ぐらい面積がございますが、手続規定の違反が大体半分程度、それから、禁止行為の違反といえますか、実体の規定の違反というものが半分程度ということでございます。右側の実体規定の内訳ということで見てみますと、また、これは半分程度が支払遅延ということでございます。それから、減額、買いたたきといったものが続きます。こういったような状況になってございます。こういったようなタイプの割合につきましても、最近の傾向と変わらない状況でございます。

それから、令和元年度の勧告事件につきましては、別冊の方の縦長の方の資料がございますので、後でお時間があるときにでも御覧いただければと思うのですが、20ページ目以降のところでは別紙1という資料がございまして、そちらで令和元年度に勧告を行った事件の概要というものを挙げさせていただいております。

その中で冒頭の1 ページ目に戻りますが、この令和元年度の勧告の中でポイントの2つ目に挙げてございますように、従業員の派遣要請ですとか支払遅延に対して初めて勧告を行ったという点が事件の処理の特徴の2点目ということで挙げられるかと思えます。

ちょっと行ったり来たりして恐縮ですが、資料の8 ページ目を御覧いただければと存じます。

原状回復額の推移をグラフでお示ししてございます。8ページ目のグラフの下の方に折れ線グラフがございしますが、下請事業者7,469名に対して、上の方の棒グラフになります。27億円強の原状回復を令和元年度に行っております。令和元年度の下請法の執行状況のポイントは以上のとおりでございます。

それから、併せましてトピック的にはなりますが、公正取引委員会では働き方改革に関する事案ですとか、金型に関する事案に対する下請法の積極的な運用というものも進めてございます。これも本体資料の縦長の方の資料の後ろの方に24ページ目以降の別紙2というところで、令和元年度における働き方改革に関する下請法の違反事例、それから、27ページ目以降の別紙3というところで令和元年度における金型に関連する下請法違反事例ということで指導の実例を挙げさせていただいております。

まず、働き方改革に関連する下請法違反についてでございますが、10の実例を示してございます。今年度から中小事業者におきましても、残業等の規制が適用開始いたしておりまして、親事業者が自発的に働き方改革と称して、例えば見積り時点で予定していた納期を短縮して、圧縮をして、結果下請事業者が残業ですとか休日の対応というものを余儀なくされる、そういったことにも関わった一方的に当初の見積価格によって下請代金の額を定めていたため買ったときに該当するとか、そういったような実例を挙げて注意を促すこととしてございます。

2つ目、金型に関連する下請法違反の実例ということでございますが、これは昨年度も中小企業庁において金型の保管等を中心にいろいろルールを定めるといったようなことで協議会による検討の取組もございました。そういった中で実際下請法におきましても金型の保管におけるコストをどう負担するかということとか、そういったことを含めまして金型代金の支払遅延の例でありますとか、あと、金型を下請事業者に無償で保管させることによる不当な経済上の利益提供要請、こういったようなものを3例ばかり実例として挙げて御紹介してございます。

それから、こういった下請法の違反行為に対して措置を採るということに加えまして、未然防止を図るということも重要でございまして、企業間

取引の公正化に向けた普及啓発のための取組というものも実施をしてございます。横長の資料のスライドの10ページ目を御覧いただければと思います。

先週、公表させていただいたのでございますが、毎年11月を下請取引適正化推進月間と称しまして、中小企業庁と共同で下請法の普及啓発に関する取組を集中的に行っております。昨年11月は全国62会場、公正取引委員会の担当26都道府県で33会場でございましたが、こういったことで全国的に下請法に関する講習会を開催いたしましたほか、親事業者20万名、関係事業者団体1,100団体強につきまして下請法の遵守の決定等を要請する文書を発出いたしました。

11ページ目、次のページになりますが、こういった11月の下請取引適正化推進月間の活動に限らず、年間を通じまして下請法や優越的地位の濫用規制の普及啓発を図る観点から参加者の習熟度に応じて、各種の講習会を実施しております。中小事業者の求めに応じて公正取引委員会の職員が出向いて行う移動相談会、こういったようなものも開催するなど、きめ細やかな対応も行ってまいりました。とはいうものの、昨年度末、それから、今年度の夏前ぐらいまでにかけてコロナ禍の影響でなかなかこういった講習会は開催できなかったものでございますので、オンライン上でこういった講習会の内容と同じような内容が、受講できるようにということでオンライン上でeラーニングの資料でありますとか、講習会のスライドに音声を付けたような動画のようなコンテンツを作成いたしまして、ホームページ上で公開するようにしております。これまでのところ、1,500件弱ぐらいの視聴を頂いております。

それからあと、企業間取引の公正化を図る観点から必要が特に大きいと考えられます分野におきましては、実態調査を実施しております。令和元年度におきましては、製造業者のノウハウ、知財を対象といたしました優越的地位の濫用行為等に関する実態調査ということで、前回のこの懇話会でも御報告をさせていただきましたが、こういったような実態調査を実施いたしました。

その次の実態調査ということで、コンビニエンスストアと加盟店との取

引等に関する実態調査ということで昨年の秋に着手いたしまして、先月、1か月ぐらい前、9月2日に公表をさせていただきました。

それから、この12ページ目の上の方にこれは例年定期的に実施しておりますが、荷主と物流事業者との取引に関する書面調査ということで実施をしております。864名の荷主に対しまして物流事業者との取引内容の検証・改善を求める文書を発出する、こういったような取組をしております。

その他、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響で下請事業者が厳しい対応を迫られている状況にあることを踏まえまして、これは今年の5月になりますが、中小企業庁と共同で、連名で下請法等に関するQ & Aといったものを作成して、公表するといったような下請取引の適正化に対する取組も行っております。

最後に、こうした新型コロナウイルス感染症を含めて引き続き下請法の違反行為に厳正に対処いたしますとともに、下請法違反行為の未然防止の観点から、下請法の普及啓発を図ることによって下請取引の一層の適正化に努めていきたいと考えております。

私からの説明は以上となります。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に対して御意見あるいは御質問を頂きたいと思っております。私が指名した後、御自身でマイクのみュートを解除して、お名前を名乗った上で御発言をお願いしたいと思います。

それでは、あらかじめ登録されているということで細田会員の方から御発言をお願いします。

○細田会員 細田です。御指名ありがとうございます。

昨年度は過去最高の8,000件を超える指導件数となっております。公正取引委員会と関係省庁との連携によりまして、精力的に取り組んでいただいたことの結果として受け止めております。

ただし、本来であれば指導件数が多いということは憂慮すべきことであり、これは氷山の一角にすぎないと考え、今後も更に指導を精力的に行っていっていただきたいと思っております。

中小企業では、企業努力により生産性を向上させても不利な取引価格による付加価値が目減りしたり、設備投資や遅延が困難になっている状況もうかがえます。こうした状況を正すため、コストアップや付加価値をサプライチェーン全体でフェアに分け合う大企業と中小企業の新たな共存共栄関係が必要だと考えます。特に最後の方の説明でもございましたが、コロナ禍で、親事業者も下請事業者も経営が苦しくなっている状況ですので、さらなる支払遅延や減額、買ったときといったことが起きないように厳正に対処していただきたいと思います。

本年6月に内閣府、中小企業庁と共同で、商工会議所の三村会頭が中心となり、価格、知財などの取引条件の適正化を図るパートナーシップ構築宣言というものが創設されました。本日現在471社がこの宣言に参加しております。下請間との適正な共存共栄関係ということを目指しております。公正取引委員会におかれましても、下請取引の公正化と下請事業者の利益保護に向け、引き続き是非御尽力を頂きたいと思います。

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。

事務局の方から何かありますか。

○川上企業取引課長 御指摘ありがとうございました。下請法も大規模な書面調査を引き続き実施して、厳正な執行に努めてまいりたいと考えてございます。また、中小企業、それからあと、サプライチェーン全体を含むいろいろな取組がなされているということも承知をしてございます。そういったような中小企業と大企業の共存共栄といったものを図る観点から、中小企業庁さんの方でもいろいろと検討を進めておられる中で、我々公正取引委員会としてもオブザーバーで参加をさせていただくなどして、連携を取りながら政策の遂行の支援をしていく、それから、繰り返しになりますが、併せて厳正な法執行というものは引き続きしっかり対処してまいりたいと考えてございます。

○伊藤会長 細田会員、よろしいですか。

○細田会員 ありがとうございます。

○伊藤会長 私の方のチャットの方には誰も発言希望の連絡が来ていませんが、どな

たか御発言ありますでしょうか。よろしいですか。

それでは、続きまして、3つ目の議題の方に移りたいと思います。第3番目の議題です。令和元年度における企業結合関係届出の状況及び主要な企業結合事例につきまして、岩下企業結合課長から御説明をお願いしたいと思います。

○岩下企業結合課長 失礼いたします。企業結合課の岩下と申します。本日はよろしくをお願いいたします。

私からは今、伊藤会長に御紹介いただいたとおりでございますが、令和元年度における企業結合関係の届出の状況と主要な企業結合事例ということで御紹介をさせていただきます。

お手元の資料、全体で40ページほどありまして、少し分量がございますが、いろいろ適宜割愛して御説明をさせていただこうと思っております。また、表題で令和元年度における届出の状況と企業結合事例ということで書いておりますが、今年8月にZホールディングスとLINEということで、いわゆるヤフーとLINEになるわけなのですが、その企業結合事例について審査結果を公表したものですから、これについても資料の最後に付けております。これについてもごく簡単に御紹介をしたいと考えております。

それでは、資料の御説明に入ります。

御案内のとおり独占禁止法の規制ということでいきますと、通常違反事件というような形で取り上げられることが多い私的独占、不当な取引制限、不公正な取引方法というような話がございますが、それとまたもう一つの柱として企業結合の規制があるわけでございます。こちらには事前規制と書いておりますが、基本的には企業結合してしまうと、その不可逆性というような観点から、一定規模以上の企業結合について事前届出制が取られておって、事前に審査をさせていただくというのが大まかな規制の姿となっております。

その企業結合の我々が行っている審査でございますが、一定規模以上の売上高があるものについては事前に届出をしていただき、届出を頂いて私どもは1か月、30日という期限が付いておりますが、企業結合が競争を実

質的に制限することとならないかどうかというような点について審査を行っているわけでございます。また、30日でこの審査がなかなか終わらない場合、もう少し詳細な審査が必要だなということになりますと、我々は二次審査と呼んでおりますが、法律に基づく報告等の要請というのを行いまして、審査を続けるという状況でございます。

私ども企業結合の審査は、普通の違反事件と違って、合併や株式取得についてどういう考えで審査しているのかというものが余り世の中には見えにくい、また、企業結合審査の透明性あるいは時間も余り掛かってはいけないというようなことで、その迅速性ということを併せて確保する必要があるということで、私どもは考え方を策定し、公表しております。

まず、一つが企業結合審査において我々はどういう点に着目して審査を行うのかという独占禁止法の適用の考え方について述べたものを私どもは通常は企業結合ガイドラインと呼んでおります。これを平成16年に策定し、公表しております。また、独占禁止法適用の考え方とはまた別に企業結合審査がどのような手続で、どんな段取りを踏んで行われるのかという点について示したものであるということで、企業結合手続の対応方針というものを平成23年に策定し、公表しております。これら二つの考え方につきまして、近年、デジタル分野に特に着目してなのですが、デジタル分野の企業結合案件に的確に対応する必要性があるということが言われておりまして、昨年12月に企業結合ガイドラインとこの手続対応方針、この両方について改定をしたところでございます。

改定の概要なんですけど、まずガイドラインの方なのですが、一つ目はデジタル分野といいますと、今一番注目されているのがいわゆるデジタル・プラットフォーム事業者あるいはプラットフォーマーと言われておりますが、そういった事業者が関与するデジタル分野における企業結合案件、こういったものについてデジタルサービスの市場の特徴というものを踏まえた企業結合審査の考え方を明示しました。今、デジタルサービスだとよく言われるのが、いわゆる多面市場という市場の構造があるのではないかと、それから、ネットワーク効果ということで、二つの市場にまたがった効果が生ずるといふことがあるのではないかと、それから、

スイッチングコストをどう思うか、あるいはデータというものの価値評価というのをどのように行うか、という点について評価をしていくのかというような点、こういった点について考え方を追記したということでございます。

それから、これもデジタルの関係でございますが、スタートアップと言われるような企業についてでございます。冒頭私が申し上げたのが、一定規模以上の企業結合については届出をしていただくという仕組みになっておりますということで申し上げたのですが、スタートアップの企業というのは、現状で国内の売上高がそんなにないとか余り規模が大きくなかったりする。そうすると、届出の対象にならないのではないかという問題が一つあります。

それから、スタートアップ企業の場合、そういう小さい企業であると、シェアだとかそういった今現在の市場での地位というのがそんなに大きくないから余り目立たないのではないかという問題があります。その後者の話につきまして、今現状の事業者の大きさというのが小さくて市場での存在感というのもそんなにあるわけではないけれども、ただ、データであるだとか知的財産権といった競争上重要な資産を有しているような企業を買収される場合、これについてはそういうデータの有用性と価値というようなものもよく見るべきではないか。この点についてガイドラインに少し明示をしております。

また、次の部分なんですけど、こちらはデジタルの話ということでは必ずしもないのですが、従来のガイドラインでは私ども水平型企業結合と呼んでおりますけれども、競争事業者同士の統合というようなものについてガイドラインの記述が水平型企業結合を中心に書かれていたわけでございます。

ただ、ここ何年も経ちまして、我々垂直型・混合型と呼んでおる企業結合は競争業者同士ということではなく、川上の市場と川下の市場の取引関係にあるような事業者同士の企業結合、あるいは競争関係にも取引関係にもないような企業同士の企業結合を垂直型あるいは混合型と呼んでおります。こういったものについても事例が積み重なってまいりまして、従来の

ガイドラインには垂直型あるいは混合型企業結合についての考え方というのは余り書いていなかったものですから、事例の蓄積を踏まえて垂直型・混合型企業結合の考え方について詳細な記述を追加したというのがガイドライン改定の大きな点でございます。

もう一つ、手続対応方針の改定でございます。こちらにつきましては、先ほどスタートアップの話で少し申し上げましたが、買われる側の企業がスタートアップだったりすると、売上高がまだ余りなかったりします。そうすると、届出基準に引っかかってこない、要は事案が把握できないのではないかという問題があります。そういったものについても、公正取引委員会の企業結合審査というのは届出がなければ審査できないという仕組みではございませんので、積極的に審査をしていくんだということを明記したわけでございます。

また、その届出の対象にならないような企業結合の計画についても、例えば買収に係る対価の額の総額が400億円を超えるような大きな買収額、この買収額というのは将来の企業価値を反映していると考えられますので、そうすると、今現在は小さいスタートアップ企業であっても将来的にはそういう大きな価値を持つものであるというのが買収額に反映されるのだらうというようなことで、そういう買収額の大きな企業結合計画、そういうものがございましたら積極的に公正取引委員会に相談してくださいということを書いた次第でございます。

それからもう一つ、これは今回デジタルで云々ということでは必ずしもないわけですが、我々は企業結合審査を行う際に、企業のことを当事会社と呼んでおりますが、当事会社にいろいろな資料を提出していただきます。このときには当事会社における経営会議だとか、あるいは取締役会といったような各種会議で使用された資料あるいは議事録、また、企業結合の検討とか決定に関与したような幹部の方々の電子メール、そういったような企業の内部資料についても提出を求めることがありますので、御協力をお願いしたいということを明記したものでございます。これは従来から行っていることでございまして、何か実務が変わるということではございませんが、これはそういうことがありますよということを明記した方

が透明性は高いだろうということで明記しているものでございます。

令和元年度における届出の状況でございます。数字といたしましては、表の一番右側、届出の件数は310件ということでございまして、この数年を見てもずっと300件前後のところで推移をしております。年によって大きく振れるということは余りないのですが、大体年間このぐらいという状況でございます。このうち先ほど私どもが審査を行う際に、詳細な審査を行う場合は二次審査と呼んでおるものに移ると申し上げましたが、令和元年度に届出を受理したもののうち二次審査に移行したものは1件でございます。こちらは3月に二次審査に移行したことを公表してございまして、今現在も審査中でございますが、韓国の造船会社が統合するという案件について今現在二次審査を行っているというような状況でございます。

主要な企業結合事例は本年7月22日、先ほどの届出の件数と併せて公表したものでございます。私どもは毎年企業結合審査を終えた事例について、翌年度に事業者の参考になりそうなものを中心に幾つか取りまとめて公表してございます。これは我々事例集と呼んでございまして、令和元年度の事例集においては、こちらの表に記載いたしました10件の事例について掲載してございます。この中に黄色い色を付けておりますものが今回資料に掲載したものでございますが、全部を御説明するのではなく、そのうちの一つ、6番目にございましてトヨタとパナソニックの件を簡単に御説明いたします。

こちらは御存じのとおり自動車メーカーのトヨタがパナソニックと共同出資会社を設立して、車載用のリチウムイオン電池事業を行うこととした事例でございます。これは将来の電動自動車の普及に何らかの影響を及ぼすかという観点で審査が行われたものでございます。これについては、海外の競争当局とも情報交換を行いつつ審査を行った次第です。具体的には欧州委員会との情報交換というのを行った次第です。欧州委員会では、特段問題ないということで処理をされております。

少し飛ばしますが、本件共同出資会社によってパナソニックとトヨタグループとの間に結合関係が形成されるということについてどのような影響を与えるかということで、我々が見た視点というのがこちらに書いてあるものでございます。本件については、川上市場に電池の製造販売というの

があり、川下市場に自動車の製造販売、特に電動車についての製造販売というのがあるということで、垂直型の企業結合というふうに我々は考えております。その川上市場にある電池の事業と川下市場にある自動車の事業というのが結び付くことによって、他の川下市場における自動車メーカーに対して電池が供給されなくなるのではないかと。それを我々は投入物の閉鎖と呼んでおりますが、そういう事態が生じないかということに少し着目をしたものでございます。結論としては問題はないと考えた次第です。

また、本件については、川上市場で電池を供給しているという点から、ほかの自動車メーカーの情報を入手することができるという状態になっております。そのことが川下市場での自動車の競争に影響を与えるのではないかとこの点が一番本件では問題になろうかと考えたものであります。この他の川下市場における競争事業者である他の自動車メーカーの秘密情報を共有してしまうことによって、この当事会社グループが単独あるいは共同で市場に閉鎖性あるいは排他性をもたらすのではないかとこの観点から少し本件では問題になります。この点を当事会社に指摘いたしましたところ、情報の遮断措置について当事会社から申出がなされたわけでございます。私どももそれを評価いたしまして、遮断措置が設けられるということ前提とすれば市場の競争が制限されるとはならないであろうと判断して、クリアランスをしたという事案でございます。

最後に少し飛ばしますが、冒頭申し上げたZホールディングスとLINEの経営統合について簡単に御紹介をさせていただきます。この事案については、令和元年度の事例集に掲載しているわけではございませんで、今年度に入ってから8月4日に審査結果を公表したというものでございます。

これについては昨年12月に企業結合ガイドラインを改定いたしまして、そのガイドラインの改定後初めての大型のデジタル・プラットフォーム事業者同士による企業結合の事案であり、当然ガイドラインの考え方を踏まえて審査を行いました。また、手続対応方針の改定の中で内部文書の提出をお願いすることがございますと申し上げましたが、そのような対応も本件では行っております。また、経済分析についても積極的に活用しております。また、様々な世間の関心も高かろうということも含めて、個別に公表し

たという事案でございます。

当事会社としては、Zホールディングスがいわゆるヤフーと考えていただければと思いますが、ヤフーとLINEが統合するということになりますと、両当事会社とも様々なデジタルサービスを提供しておりますので、競合する分野はいろいろあります。その中でも本件統合が競争に与える影響が大きいだらうと考えたのがこの三つ、ニュース配信事業、それから、広告関連事業、コード決済事業、これはPayPayという決済サービスです。この三つが特に与える影響が大きいのではないかということで重点的に審査を行いました。

結論的には、この三つのうち三つ目、コード決済事業について、現在直ちに問題となるというわけではなからうけれども、少し将来的な懸念があるということで、その点を当事会社に指摘し、当事会社から措置が申し出られたというのが結論でございます。

この中のコード決済事業について少し簡単に御説明いたします。コード決済事業、ヤフーのPayPayであるとか、LINEであればLINE Payというようなことでサービスが提供されているわけです。このコード決済の事業というのは、我々消費者を需要者とする市場ともう一つがコード決済の加盟店との間の取引という市場、その二つが重なり合うということで、いわゆる多面市場、二面市場という市場であるというのが特徴的と考えた次第です。

また、この両市場の間にはコード決済への加盟店が増えれば増えるほど、要はPayPayならPayPay、LINE PayならLINE Payが使えるお店がたくさんあればあるほど消費者にとって利便性が高まります。消費者がたくさん増えれば増えるほど加盟店にとってもこのPayPayなりLINE Payに加入する魅力が高まるというようなことで、両者の間に間接ネットワーク効果が働くと見られる市場でございます。そのような特徴を踏まえて審査をしたところでございます。

まず、消費者を需要者としたコード決済事業については、ヤフーのPayPay、それから、LINEのLINE Pay、これを合わせますと非常にシェアが高くなっております。その中でLINE Payについて

はここ数年急激にシェアを落としておりますが、ただ一方で、LINE Payについては加盟店の数であるだとか、あるいは潜在的な加入者数だとか、そういったものが非常に強くなっております。したがって、現在見えるシェアに表れない力を持っているのではないかというようなことを評価しております。また、隣接市場からの圧力、コード決済サービスと類似した決済サービスというのは幾つかありますが、そういった隣接市場からの圧力というのは決して強いとは言えないのではないかと、また、需要者からの競争圧力もそんなに強くはないのではないかと、そういったところが懸念として考えられたということでございます。

また、もう一つの市場である加盟店を需要者としたコード決済事業につきましても、当事会社グループの地位は消費者を需要者とした市場と同じように極めて有力であろうと考えました。また、競争事業者の地位ということでいきますと、我々本件の審査の中で少し気になったのは、コード決済サービスの加盟店との契約の中に、ほかのコード決済サービスを契約しないようにという排他的な取引条件を要請していたり、あるいは契約の中に入っているというような例が少し散見されたわけです。そういうものがありますと、競争事業者の競争圧力は低下することになるということで、その点は少し改善が必要なのではないかと考えたわけです。

また、その他の考慮要素ということでいきますと、この上の左側にございますが、当事会社グループの内部資料を拝見しましたら、競争事業者が減少するというに伴って加盟店の手数料率の引上げの余地というのを検討しているような内部資料が見受けられました。また、今回このコード決済市場というのがここ数年で急激に伸びて、非常に環境変化が激しく成長も激しいというような市場であるということで、我々も今ここで止めるというような状況でもないのではないかとということも考慮したわけでございます。

それから、データの量や範囲、そういったデータの集積というのが競争にどういう影響を与えるかということも本件分析をいたしまして、結論的には競争業者の状況とかそういうのを見ましたら、このコード決済事業について言いますと、やはり当事会社のグループにデータが集まって競争上

有利となる可能性というのはちょっと否定しがたいところがあるのではないかという点が気になりました。こういった状況を指摘いたしましたところ、当事会社の方から今後の市場の状況あるいは加盟店手数料の設定の状況というものについて、定期的に公正取引委員会に報告をしてくれるということが申し出られました。

また、先ほど少し申し上げた他のコード決済サービスを契約しないようにということで加盟店に条件を付けている場合があると申しましたが、その排他的な取引条件についてはやめますというような申出がなされたところでもあります。私どもはこれらの申出を評価いたしまして、そういうことでいけば、今統合を問題にするのではなく、本件行為が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとは言えないであろうという判断をし、審査を終了したという事案でございました。

少し駆け足で大変恐縮でございますが、私からの御説明は以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に対しまして御質問や御意見を頂きたいと思っております。これまでと同じように私が指名させていただいた後に、御自身のマイクのミュートを解除して、お名前を名乗った上で御発言をお願いしたいと思います。

それでは、最初に登録されている委員から御発言を頂きたいと思っております。まず、依田会員、お願いします。

○依田会員 どうもありがとうございます。よろしくお願いいたします。

今の議題の主要な企業結合事例のZホールディングスとLINEの経営統合につきましてです。もう少し詳細について、御説明があった審査結果の29、30ページに関わる部分になります。そこを読む限り、公正取引委員会が構造推定モデルをまず構築しました。その次に当事会社グループはデータを所持していないと報告、回答がありました。そこで、本件提出データを用いて経済分析を実施し、その後に公正取引委員会が当事会社グループ経済分析の評価・検証を行ったという記述になっております。

一つ目の質問としては、当事会社グループがデータを所持していないと

いう報告があって、何で公正取引委員会の方が本件提出データを持っていて、その経済分析を当事会社グループの方にさせることができたのか、御説明いただきたいという点です。

それに関連しての幾つかの簡単な質問になりますので、続けて言います。このような形でモデルを使って事業の非対称性がある中で、今後も公正取引委員会がこうしたデジタル市場分野で何らかの判断を迫られることが多くなって、モデルは公正取引委員会が作るけれども、分析は当事会社グループが行うあるいは第三者が行うことになったときに、その分析結果の信頼性の評価や検証というのは今回どのように行ったのか。また、このようなやり方というのは今後の一つのベンチマークとして行う意思があるのかどうか、教えてください。

以上、よろしく願いいたします。

○伊藤会長 それでは、事務局の方からお願いします。

○岩下企業結合課長 どうもありがとうございます。

先生がおっしゃられた資料というのは、私ども8月4日に公表いたしました審査結果の資料で書いておりまして、比較的大部にわたるものでございまして、そちらの資料のことをおっしゃられたものと承知しております。

一つ目の御質問でございますが、やや私どもの資料がもしかしたら分かりにくかったかもしれなくて、その点はお詫び申し上げますが、今回のZホールディングス、LINEの案件については、私どもとしては間接ネットワーク効果なり需要の代替性というようなものを直接的に分析できないかということをもとに考えたわけでございます。その関係で構造推定モデルを考えて、この分析を行うためにはこういうデータが必要なんだけれども、当事会社で用意できるかという話を当事会社との間でやり取りをしました。そこで、当事会社グループは、そのデータはちょっと用意できないし、そういうデータは持っていないという話がありました。

その上で、この次に当事会社グループが本件のデータを用いて経済分析を実施というところが少し分かりにくかったのかもしれませんが、この我々が提案した構造推定モデルの設定ということに代えて違う形の分析を当事会社グループにおいて、我々はこういうデータを持っているのでこう

いう分析をするということで経済分析の結果を提出されたという状況でございます。

したがいまして、我々も最終的に構造推定モデルの分析ができたわけではなく、当事会社グループから提出された経済分析の結果を、また分析に用いたデータ、それから、分析に用いた経済分析ソフトが何であったのか、そういう点も確認した上で当事会社グループにデータを出していただきました。私どもとしても当事会社グループが行った経済分析の再現可能性等であるとかロバストネスについて確認するというようなことで、そのデータを用いて我々の方でも再確認し、検証したというのが今回の経済分析の内容でございました。

それから、その次のもう一点目で、今後こういうようなやり方をするかどうかという点でございます。そういう意味では、今回我々としては、本件の分析としてはそういう構造推定の分析ができないかということを考えてわけですが、私どもは本件に限らず一般的に各事案に応じてどういった経済分析が適しているだろうかということを考えて、その分析に必要となるデータとしては何があるかという点、そういったことも当事会社グループといろいろコミュニケーションを取りながら検討しております。

特に当事会社グループ側にエコノミストが付いているような場合というのは、我々の考えている経済分析の内容、それから、当事会社側のエコノミストが考えている経済分析の内容を照らし合わせながら、そこで意見の一致が見られるような形にできるだけ調整していくというような状況でございます。

したがいまして、当事会社グループにお任せということでは決してなくて、我々は我々として自主的に経済分析をしたいし、そのデータが使えるかどうかというような状況を確認して、それが難しいようであったら、当事会社グループから経済分析が提出されることももちろんございますので、その評価を行うというような形での分析を行うということで、その事案に応じて柔軟に対応しているというのが実態でございます。

○依田会員 どうもありがとうございました。

○伊藤会長 依田さん、よろしいですか。

○依田会員 大丈夫です。

○伊藤会長 それでは、河野会員、お願いします。

○河野会員 御報告ありがとうございました。私も最後に直近の例だと御紹介くださいましたZホールディングスとLINEの経営統合に関して質問をさせていただきたいと思います。

私のような消費者においては、デジタル・プラットフォームは現在のコロナ禍においては利用者の市場アクセスを一層向上させるとも重要な役割を担うということはよく分かっております。ただ一方で、企業の事業範囲の概要が見えないといいたまいますか、やはり透明性とか公正性の確保という点では、一般消費者は不安に思うところでございます。デジタル事業が隆盛になってきたということ踏まえて、企業結合のガイドラインを改定され、手続対応方針も改定されて、それにのっとりしっかり審査されたということが今の御説明で私も理解できたところでございますが、例えばこういったデジタル・プラットフォームの結合においては、財政的な規模とか、競合する事業分野以外に今後の経済を左右する情報の集積というところもとても大きなポイントだと思っております。情報はどれだけ自分のところに集まるかによって、今後の事業規模の拡大ですとか、どういうふうな企業活動を行っていくかというところが決まってくるのかというふうに思っております。

米国系のGAF Aとか中国系のBAT Hとか、そういったメガテクノロジーの企業と比べると小粒かもしれませんが、こういったデジタル・プラットフォームの企業結合においては、是非丁寧に、それから、的確な審査をお願いしたいと思います。これが1点目のお願いでして、2点目は違う角度からの質問になります。

コロナ禍において地方経済の持続可能性というのが非常に問題になっていると思います。そういったところで、例えば金融機関、それから、地元企業など様々な地域の活性化というよりは、地域の機能維持のために企業結合というのが選択肢の中に上がってくるのではないかと考えております。この間の地方銀行の結合例も幾つか報道で知ったところですが、そういったときにこれまでは競争によって新たな価値が提供されると理解していま

した。共に働くという協働によって価値が生み出されるということもあると思いますが、そういったところについて、公正取引委員会は競争に軸足を置いて判断されてきましたが、協働という視点において今後公正取引委員会が様々なこういった企業結合事例で判断する局面というのが起こり得るのかどうか、その辺を教えてください。

以上です。

○伊藤会長 では、事務局の方でお願いいたします。

○岩下企業結合課長 まず1点目でございます。情報の集積という点で河野会員からもいろんなそういう懸念があるということの御指摘かと思えます。そういった懸念については私どももよく承知しているところでございまして、それを私どもはどういうふうに企業結合の審査で見ていくかというところが、データが集積されることによってどういう影響を与えるかという観点になってくるのかなというふうに考えております。

一つは個人情報保護的な観点というのもあり得るのかなとは思いますが、個人情報保護自体についてはなかなか射程に入っていないものですから、そこは別というふうに考えおります。ただし、かなりこういうデジタルプラットフォームと言われるような事業者が集積しているデータは、比較的個人のかなりプライベートなところにも関わるようなデータであろうということはよく理解しております。そういったデータはどんな種類のも物が蓄積されているのかとか、あるいはどれぐらいの量のも物が集積されているのか、あるいはこういった頻度でデータが蓄積されているのかというような、そういう観点に基づいてデータの価値あるいはデータの集積が競争に与える影響を見るんだということは、まさしく今回企業結合ガイドラインの改定でその点について詳しく書いたところでございます。

例えば今回のZホールディングスとLINEの件でもガイドラインに基づいてそういうような点について審査したわけでございまして、今回ニュースの関連の事業と広告の関連の事業とコード決済の事業というふうに三分野を見ました。それぞれ競争業者がどこであろうかというのを考えながら、競争業者はどのようなデータを持っているのか、どれだけの量のデータを持っているのかというようなことと比較しながら、判断をしている

ところでございます。そういうデータ集積という点については、今後の事案においても注意を払って審査を行っていく必要があるかと私どもも考えております。

それから、二つ目の点でございます。今、河野会員からもお話にございましたとおり地域の経済ということで行きますと、よく話題に出ているのが地域銀行の話でございます。その地域の銀行につきましては、あるいは乗り合いバスも同様ですが、昨今政府としてそういう地域を支える基盤的サービスであるということで、その経営を確保し、基盤的サービスの供給が途切れないようにしなければならないというようなことで、特例法が制定されたところであります。

それはそういう政策的な必要性があるのだろうということで私どもも承知していますが、私どもはどうしても独占禁止法という法律の所管ということになりますので、私どもはそれが地域経済であっても、やはり活性化あるいは地域経済の持続可能性というところを確保するのに一番役に立つのが競争なのであるというのが我々の基本的な考え方でございます。そういう意味ではコロナの影響などでどういふふうになってくるかというのは我々も少し状況を見ながらというところではございますが、場合によってはコロナの影響で統合が必要になるような地域企業というのがあるのかもしれない。それができるだけ競争に影響を与えないような形であるべきなのかなというのが我々の審査の視点かなというふうに考えております。

○河野会員 どうもありがとうございました。

○伊藤会長 よろしいですか。

○河野会員 ありがとうございます。

○伊藤会長 それでは、続きまして泉水会員の方から御発言の希望がございます。

○泉水会員 ありがとうございます。神戸大学の泉水です。よろしく願いいたします。

私の方からは感想あるいは意見を2点述べたいと思います。いずれもやはりZホールディングス、LINEの事例についてで申し訳ありませんが、これについてであります。

まず第1点は、本件はよく審査されたと思いますが、なかなか審査は難

しいと思います。本件については水平型企業結合ではありませんが、シェアが非常に変動しています。LINEについてはシェアが20%であったものがキャンペーンをやめたら5%になってしまいました。こういう事例で非常にシェアが変動しやすいような状況で、シェアで見るとするのも難しいので、本件を審査されたと思いますが、これらの事例というのは幾つか考えられてます。一つは要するに水平型企業結合ですが、ネットワーク効果等が企業の結合には非常に強く働くので、クリティカルマスまで得てしまうと一人勝ちします。あるいはティッピングできるようになったら一人勝ちできるので、それを目指していろんな行為をしていると思われそうですが、そのための手段として企業結合をしたと捉えるという見方もあると思います。そのような場合については、しかも、非常にキャンペーンを行っていますので、そのような場合に従来型の水平型の企業結合の分析、つまり合算シェア等から価格を引き上げられるようになるかを分析するのでは非常に限界があるのではないかというような印象を持ちました。

あるいはスタートアップ企業に対する買収とか、キラーアキュイジションについても、シェアは非常に低いですが、非常に競争は重要だと思います。こういうような場合のいろんな戦略的行動について、支配的事業者あるいは支配的になろうとする事業者が行っているわけですが、これらを企業結合でどうやって分析して、審査して適切な結果になるのかというのは非常に難しいと思います。今回頑張られたと思いますが、やはり課題がたくさんあるのかなという印象を持ちました。これについて何か御意見等ありませんでしょうか。

第2点は、本件は届出前に実質的な審査がなされた事案で、一次審査で終わっておりますので、二次審査に行っておらず、一次審査に行く前の届出前に実質的な審査がなされた事案だと理解しています。そうすると、以前にもいろんな方がおっしゃっていますが、二次審査に行けば意見募集、パブリックコメントが競争者とか取引相手に出せるわけですが、その意見募集がないので、本当に客観的にきちんと情報を得て審査ができるのかという問題があるのではないかと思います。この点につきましては、今回の事件は非常によく調べられたなと思ったのは、たしか公表してから届出ま

で8か月ぐらいあるので、相当長い期間実質的な審査なりやり取りがなされたと見られます。その中において先ほどおっしゃったように取締役会等の議事録を提出させたり、あるいはeメールを提出されたりするというのは新しいと思いますし、それで議事録等を提出した結果、手数料引上げの可能性が出てきたので、問題解消措置にまで行ったという点できちんと審査されているなと思いました。

もう一点は、本件ではヒアリングをなされております。届出前にヒアリングをなされているというのが特徴だと思えますが、届出前にヒアリングはどの程度できておりますか。本件は企業結合当事者が事前に企業結合計画を公表していますので、企業結合計画が公表されているならば、その後は競争者とか取引相手に対してヒアリングをしたり、アンケート調査をするということができて、本件はそういう事例なので、ヒアリング等ができたのだと思います。

だけれども、当事者がこういう企業結合を公表しておらず、しかも、届け出る前だという場合に、どのような形で競争者とか取引相手からいろんな情報を得ることができるのか。かなりそういうような手段は限定がされるのではないかと思います。本件は事前に公表されたからヒアリングできたのだと思います。そのような事情がないケースにおいて、どのような形で競争者や取引相手から情報を得たりヒアリング等したり、あるいは客観的にいろんな情報を得るのだろうかというの少し疑問があります。もちろん公正取引委員会としては当事者が届け出るかどうかは、当事者の戦略によるので、公正取引委員会として届け出て下さいとは言えない、届け出のタイミングをコントロールできないのではないかと思います。しかし、届出前に実質的に審査している事例がほとんどですので、このような場合にどうやって客観的な審査が担保されているのか、この点について教えていただければと思います。

以上です。

○伊藤会長 事務局の方からお願いいたします。

○岩下企業結合課長 ありがとうございます。

まず1点目なんですけれども、スタートアップとかそういったものをど

うやって見ていくのか、シェアに表れないようなものとか、そういったものをどうやって判断していくのかというのは非常に難しいんだらうという御指摘につきましては、私どももおっしゃるとおりかなと思っております。そこは事例の積み重ねによるしかないかなと考えております。一件一件そういう事案が出てくれば、それはそれで事案に応じていろんな工夫をしていかなければならないと考えております。

二つ目の点でございます。おっしゃるとおり本件は二次審査に行ったものではございませんので、意見募集みたいなことというのは行われておりませんが、先生御指摘のとおり当事会社が公表しているような案件については比較的ほかの競争者であるとか事業者といったところにもヒアリングで当たりやすいというような状況になります。この本件に限らず、どの案件でも我々審査するときに、これは競争業者へのヒアリングとか需要者へのヒアリングというのは、これはやはり聴いてみないといけないなというような事案については、極力そういうのを行っております。それは当事会社との相談もしながら、当事会社がまだやめてくれという話もございまして、そういう当事会社の希望も踏まえつつ必要なヒアリングを行っているところでございます。

そういう意味では、ヤフーの件につきましても、二次審査という形での意見募集みたいなことは行っておりませんが、競争者にしても事業者についても必要なヒアリングはできたのではないかと考えております。

また、二次審査に行くかどうかというところについては、なかなか私どもだけでコントロールできないところがございまして、当事会社がいつ届出をされてくるかというところにもよります。なかなかそこはもう二次審査を行うべきであったのではないかということも時々言われることもありますが、そこはなかなかコントロールし切れないところがございまして、御理解いただければと思っております。

以上でございます。

○伊藤会長 よろしいでしょうか。

○泉水会員 ありがとうございます。

○伊藤会長 あと、田中会員と土田会員が質問あるということですので、お二人続け

てお話ししていただいて、事務局の方からまとめてお答えいただきたいと思います。

それでは、まず田中会員、お願いいたします。

○田中会員 ありがとうございます。

私は立教大学のビジネススクールでデジタル・プラットフォーマーの競争戦略の研究をさせていただいたり、それから、7月に公正取引委員会内で発足しましたデジタル研究会の委員の一人もやらせていただいていますので、その知見からちょっと御質問と御意見をお話ししたいと思います。

私もZホールディングスとLINEの経営統合の話ですが、先ほどお話しいただいたとおりニュースの配信、広告関連、コード決済の主に三つの事業について調査されたということですが、言うまでもなくデジタル・プラットフォーマーの競争というのは、特定のサービスとか特定のデバイスで競争しているわけではなくて、エコシステム全体とかプラットフォーム全体で競争しております。そうすると、やはり非常に現状は国内外も独占禁止法の絡みで審査するのが非常に難しいところだとは思いますが、特定のサービス、事業だけではなくて、やはり複合的に見ていく必要があると思います。今回その三つの事業それぞれを単独で調査されたのではないかと思います。何か複合的な見方はされたのかどうか。

具体的に言うと、やはり今回実務的に、私は実務にも携わっておりますが、やはり実務的に言うと2社が統合したことで、例えばソーシャルネットワークとニュース配信が統合されると、やはり広告の最適化というところが相当強力になってきているというところが実態的には大きな側面だと思っています。それから、2社の親会社というところの1社では、通信会社としてのソフトバンクがありまして、ソフトバンクの方は相当強力なB to Bの営業部隊を持っているということで、親会社のソフトバンクの強力なB to Bの営業の部隊が例えばPay Payなんかを担いで営業しているというところで、やはり間接的あるいは直接的には優越的地位の濫用みたいな問題も出てくると思います。御質問させていただきたいのは、今回の2社の結合で恐らく複合的にも問題はないと思いますが、今後スーパーアプリというか、結局デジタル・プラットフォーマーが勝負しているの

は特定のサービスではなくてエコシステム全体で勝負している、あるいはスーパーアプリ全体で勝負しているという展開になってきている中で、それをやはり公正取引委員会の方でどういうふうに調査し、審査していく方針があるのかどうか。あるいは、今回そういった複合的なサービスという見方でも審査をされたのかどうかというところを意見、質問として申し述べたいと思います。

私からは以上です。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、土田会員、お願いします。

○土田会員 ありがとうございます。大分時間が迫っていると思いますので、1点だけ質問させていただきます。

私もヤフー、LINEの件でございます。そのコード決済事業の問題解消措置のところ、レジュメといたしますか、今日の配付資料では40ページのところで、本件行為後3年間、加盟店手数料に関する事項も含めて報告をさせることが含まれております。今は加盟店手数料ゼロということなのだろうと思いますが、いつまでもゼロというわけにはいかないのではないかと勝手に思っているところです。

そうすると、この3年以内に当事会社から加盟店手数料を引き上げたいと相談があったときに、公正取引委員会としてはどう対応されるのかということでございます。引上げるなどとは言えないかもしれませんが、どの程度ならオーケーという言い方も何か価格に関する介入のような気もいたしまして、この辺りは経済学的にはどうかという気もいたしますので、その辺りを少し教えてください。

以上です。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、事務局の方からお願いします。

○岩下企業結合課長 ありがとうございます。

まず最初の田中先生のお尋ねの件でございます。今回の案件につきまして、複数の企業分野をまたがるような複合的な検討というのはしているのかどうかというような点でございます。今回我々が一つ気にしましたのは、

どの分野であっても当事会社はいろんなデータを集積しているわけございまして、その集積したデータを他の事業に用いるということもあるのではないかとこのところをいろいろ今回は気にしております。

そういう意味で、それぞれ各分野ごと、取引分野というのはそういうふうに画定していく必要がございますので、取引分野としては画定して各事業分野で見えておりますが、そのデータをほかの事業に活用する予定の有無、そういった点については当事会社に確認しながら審査を行ったところでございます。

有体に申しますと、当事会社グループは現状ではそういったデータをどういうふうに他の事業に活用していくのかということは全く決まっていないうような状況であったというのが実際のところでございます。そういう意味では、今現状何か直ちに問題になるという状況ではなかろうと考えた次第です。

次に、スーパーアプリというお話でございましたが、そのスーパーアプリを作るということによって、それもどういうふうに事業を組み合わせていくのかなという話なのでございますが、その点についても当事会社における実態として余り具体的な絵が見えていないという状況でありまして、そこで競争上の問題が生ずるような何らか評価・分析をするような状況でもなかったというのが正直な感想でございます。

それから、土田先生の御質問でございます。加盟店手数料の話でございますが、おっしゃるとおり今現状はキャンペーンというようにことでゼロ円というのをやっているわけですが、既にもう有料化はしますよと、キャンペーンには限りがありますよということで、それはもう既に世の中に公表されていて明らかになっているところでございます。

私どもも別に有料化することそれ自体が問題だと申し上げるつもりもございませんので、それがどのくらいの水準で落ち着くのか、あるいはそれが実際に有料化になった後にどうい変化をしていくのか、そういう推移を見て何らか問題が生じないかどうかというのを見ていくのではないかと。幾らなら高過ぎるとか安過ぎるとか、そういった話というのは土田先生がおっしゃるとおりなかなか難しいと思います。そこで市場の競争状況等を

見ながら、その中でこれはあまりに不利益なのではないかという話がないかどうかというのは、必ずしも企業結合の話にはならないかもしれませんが、競争当局として一定の監視はしていく必要があるのではないかというふうには、少し個人的な見解になりますが、私は考えております。

以上でございます。

○田中会員 すみません。今のお答えを受けて、追加したいのですが。

○伊藤会長 どうぞ。

○田中会員 まずLINEにしてもソフトバンクにしても、もともと御存じのとおり中国のアリババとかテンセントの競争戦略をそのままベンチマークしていますので、経営陣の方はどういうふうにデータを利活用していくのかというのを明確に戦略を持っている状況です。それから、2点目にスーパーアプリのお話がありましたが、そもそも現状のLINEですらいわゆるスーパーアプリとして機能してしまっていて、身近な話としては、是非金曜日の日経新聞を御覧いただきたいと思いますが、4月・5月の消費者金融業界に対するLINEのLINEポケットマネーというのは、正にスーパーアプリとしてLINEが消費者金融専門に垂直統合で参入した事例なのですが、コロナ禍において4月・5月に消費者金融専門のアコムとアイフルの残高が物すごく下がっているのに対して、その間にLINEのポケットマネーの残高が物すごく急激に伸びているという事例が出ていることを御認識いただきたい。既にLINEとか、それから、PayPayはスーパーアプリとして機能しています。それから、経営陣が明確にベンチマークしていますので、どういうデータをどうすると何ができるのかというのは熟知した上で今回の経営統合をしているので、このあたりも是非きちんと審査をしていただきたい。以上です。

○伊藤会長 岩下課長、何かありますか。

○岩下企業結合課長 すみません。少し私の言葉が足りなかったと思います。お詫び申し上げます。

先生おっしゃるとおりのところはあろうかと思います。データをどう活用していくのか決まっていけないという話につきましては、私どもも今回措置の内容ということでもデータをどういうふうに活用していくのかという

のは、今後しばらく報告をしていただくということになっておりますので、
その中で我々も報告、把握に努めていくというつもりではございます。

○伊藤会長　そろそろ時間がまいりましたので、今回はこれで閉会とさせていただきます
たいと思います。

本日は長時間にわたり御議論いただきまして、誠にありがとうございます。
退室ボタンをクリックして、ミーティングルームから退室をお願い
いたします。どうもありがとうございました。

以上