

第222回 独占禁止懇話会議事録

1. 日時 令和4年11月8日（火）10：00～12：00

2. 場所 公正取引委員会大会議室

（一部の会員については、オンライン方式で参加）

3. 出席者

【会員】柳川会長、有田会員、依田会員、及川会員、大野会員、鹿野会員、川濱会員、鈴木会員、泉水会員、竹川会員、武田会員、土田会員、野原会員、二村会員、宮崎会員、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、吉田委員

【公正取引委員会事務総局】

小林事務総長、杉山官房総括審議官、岩成官房政策立案総括審議官、大胡官房審議官（国際担当）、塚田官房審議官（企業結合担当）、田中官房総務課長、藤本経済取引局長、深町経済取引局総務課長、稲葉デジタル市場企画調査室長、横手企業結合課長、柿元企業結合調査官、品川取引部長、吉川取引調査室長、守山企業取引課長、田辺審査局長

4. 議題 ○ 最近におけるデジタル分野の企業結合審査への対応及び令和3年度における主要な企業結合事例について
- クラウドサービス分野の取引実態に関する報告書について
 - クレジットカードの取引に関する実態調査について
 - ソフトウェア業の下請取引等に関する実態調査報告書について
 - 適正な価格転嫁の実現に向けた取組

○藤本経済取引局長 おはようございます。経済取引局長をしております藤本でございます。独占禁止懇話会を担当させていただきます。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。今年7月に着任しております。

それでは、定刻になりましたので、第222回の独占禁止懇話会を開会いたします。

本日は事前に御案内のとおり、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、対面とオンラインの併用開催とさせていただきます。

開会に当たりまして、事務局から議事運営方式について御説明させていただきます。

○深町経済取引局総務課長 御説明させていただきます。

まず、会場にお越しの皆様におかれましては、マイクは通常、オフの状態になっておりますので、御発言時のみマイクをオンにして発言いただければと思います。マイクがオンになりますと、こういう形でオレンジのランプが点灯いたします。御発言が終わりましたら、マイクをオフにしていただければと思います。オンラインで御出席の皆様におかれましては、会議中は常時カメラはオン、マイクはミュートにしていいただき、御発言時のみ御自身でマイクのミュートを解除して御発言をお願いいたします。御発言が終わりましたら、再度、マイクをミュートの設定にしていただければと思います。

次に、各議題における御質問、御意見につきまして事前に御発言の希望がある旨、御登録いただいた方につきましては、順次、指名をさせていただきます。また、事前登録はされていないものの、御発言を希望されるという方につきましては、会場の皆様につきましては、こういう形で名札を立てていただければと思います。また、オンラインの皆様につきましては、画面下部の挙手ボタンを押していただくか、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、入力していただければと思います。

以上でございます。

○藤本経済取引局長 独占禁止懇話会の会員の任期は3年となっておりますけれども、今年8月に第17期会員の任期が終了いたしまして会員の改選が行われております。今年9月から第18期がスタートしております。そのため、本日が第18期としての第1回目の会合というふうになります。

ここで新旧会員の御紹介をさせていただきます。まず、17期をもって退任されましたのは、東京大学名誉教授の伊藤会長を始めとしまして、株式会社三井住友銀行取締役副会長の角元会員、それから、日本生活協同組合連合会常務理事の笹川会員の3名になります。いずれの皆様にも大変な御

尽力を頂きました。

次に、第18期から新たに4名の方をお迎えすることになりました。五十音順に御紹介させていただきます。まず、伊藤忠商事株式会社副会長の鈴木善久様でございます。

○鈴木会員 よろしくお願いいたします。

○藤本経済取引局長 次に、慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授の武田史子様でございます。

○武田会員 武田です。よろしくお願いいたします。

○藤本経済取引局長 次に、日本生活協同組合連合会常務理事の二村睦子様でございます。本日はオンラインで御参加いただいております。

○二村会員 二村と申します。よろしくお願いいたします。

○藤本経済取引局長 最後に、東京大学大学院経済学研究科教授の柳川範之様でございます。

○柳川会員 柳川でございます。よろしくお願いいたします。

○藤本経済取引局長 続きまして、先ほど申し上げましたように第17期をもって伊藤様が御退任になりましたため、新たな会長を選出ということでございますけれども、事務局といたしましては柳川範之会員に御就任いただきたいと考えておりますけれども、いかがでございましょうか。

それでは、皆様、御異存はないということのようでございますので、柳川様に会長に御就任いただきます。柳川様、どうぞよろしくお願いいたします。

これ以降の議事進行につきましては柳川会長にお願いいたします。

○柳川会長 ありがとうございます。ただいま会長を拝命いたしました柳川でございます。僭越ですけれども、御指名でございますので務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。とはいえ、私の役割は議事進行をしっかりとやることだと思っておりますので、皆さんの活発な御議論をお願いできればと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、早速ですけれども、独占禁止懇話会議事運営規則第2条第2項に基づき、会長代理を置くこととなっており、会長が指名することですけれども、第17期から引き続いて京都大学大学院法学研究科教授の川

濱会員にお願いできればと思っておりますけれども、川濱会員、いかがでしょうか。

○川濱会員 どうぞよろしく願います。

○柳川会長 ありがとうございます。川濱会員、よろしく願います。

それでは、早速、議事に入りたいと思います。最初の議題、「最近におけるデジタル分野の企業結合審査への対応及び令和3年度における主要な企業結合事例」について横手企業結合課長及び柿元企業結合調査官から説明をお願いいたします。

○横手企業結合課長 企業結合課長の横手哲二と申します。本日の議題1では、企業結合に関して大きく2つのトピックを取り上げたいと存じます。まず、私からは「令和3年度における主要な企業結合事例」について簡潔に紹介させていただきます。その後、企業結合課の柿元将希企業結合調査官主査から「最近におけるデジタル分野の企業結合審査への対応」について御説明いたします。

それでは、右上の資料番号独禁懇222-1を御覧いただきたいと思います。

表紙をおめくりいただきまして1ページでございます。独占禁止法では、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株式取得や合併などの企業結合を禁止しております。一定の要件を満たす企業結合については事前に当委員会に届け出る必要がございます。そして、届出受理から30日間は企業結合を実行してはならないとされておりまして、この30日間は第1次審査の期間となっております。

令和3年度でございますけれども、当委員会に届出があり、私どもが受理した案件というのが337件でございます。対前年度比26.7%増ということですが、令和2年度の266件から大幅に増加してございます。令和元年度までが300件を超えてございますので、令和2年度が少なかったということでございますけれども、これは新型コロナウイルス感染症の拡大によって企業結合が積極的に起こらなかったためではないかと推測しているところでございます。そして、令和3年度の337件のうち、328件は第1次審査で終了してございます。また、同年度中に第2次審査に移行したのは1件ございました。ちなみに、この事案はこの後の参考資料の9ページに添付して

ございます事例2でございます。

続いて、2ページでございます。当委員会では、企業結合審査の透明性の確保、予見可能性の向上を図る観点から平成5年度以降、毎年、年度ごとの主要な企業結合事例を取りまとめて公表しております。この一覧は令和3年度の主要事例に掲載した10案件を記載したものでございます。公表案件というのは、なるべく多くの業種から審査時の考慮事項に特徴のある事案、問題解消措置が付された事案など、企業結合を行おうとする事業者の方々の参考にしていただけるような事案を多く選定することとしておりまして、その特徴はこの一覧表の右側の列に整理してございます。

この10案件の審査結果につきましては、実際の公表資料では平均して1案件当たり12ページ以上にわたって考慮事項や考え方というものを詳細に記載しております。本日は時間の関係で個別案件の説明は省略いたしますけれども、本日の資料の7ページ以降に参考資料として各案件のポイントを1枚のポンチ絵にまとめたものを添付しておりますので、また、お時間のあるときに御高覧いただければ幸いです。

続いて、3ページでございます。先ほど当委員会では平成5年度から主要事例を公表していると申し上げましたけれども、これらを積み重ねますと、合計しますと300件を超えるものとなっております。そこで、事業者の方々が調べたい論点を絞って過去の案件を参照することができるよう様々な形で整理しておりますので、この機会に御紹介させていただきたいと思っております。

この3ページは当委員会のウェブサイトで企業結合に関連する情報を集めた中の統計資料のページを紹介してございます。これを具体的に見ますと、次の4ページでございますけれども、例えば左側の緑の枠で囲っているところでございますけれども、公表事例において参入について検討を行った例をクリックしていただくと、平成10年度以降でございますけれども、該当事例の一覧が右のとおり出てまいります。ここから各事例について審査結果の詳細を確認していただけます。

今、参入について申し上げましたけれども、これは企業結合審査の中で私どもが考慮事項として挙げているものでございまして、それぞれの要素

についてしっかり検討したものであるということで紹介させていただいているものでございます。

5 ページを御覧いただきますと、問題解消措置を講じることを前提として問題なしと判断した事例にはどういったものがあるのか、実際にどのような措置が講じられているのかというのを調べたいときに、こちらを参照していただけると具体的な事例を御覧いただけることになっております。

6 ページも同様でございます。公表事例において経済分析、最近では、企業結合というのが将来の予測ということもありますので、経済分析を私どもとしても積極的に行っておりますけれども、どういった事例で、どのような経済分析が行われて、その結果はどうであったのかということを経過去の事例から御覧いただけるようにしてございます。

こういった形で、私どもでは事例を年度ごとに公表するだけではなくて、事業者の方々が調べたい論点に沿って過去の案件を参照できるような形でも整理してございます。こうした情報を実際に企業結合を考えておられる事業者の方々に活用していただければというふうに考えているところでございます。

1 つ目のトピックは以上でございますけれども、次の「最近におけるデジタル分野の企業結合審査の対応」について柿元将希企業結合調査官主査から説明いたします。

紹介を私の方からさせていただきますと、柿元主査は企業結合課に在籍する任期付きの弁護士でございます。当委員会に採用される前は、日本の法律事務所でクロスボーダー案件を含む多数の独占禁止法案件やM&A案件に関与しておりまして、その後、英国法律事務所のロンドンオフィス及びブラッセルオフィスに在籍しまして、競争法チームの一員として英国の競争当局であるCMAや欧州委員会による違反事件の審査、あるいは企業結合案件の審査に当事会社の代理人として関与しているといった経験を有しております。本日は、「最近におけるデジタル分野の企業結合審査の対応」について取り上げますけれども、その中で企業結合審査における当事会社の内部文書の活用について紹介いたします。

柿元主査は、これまでに欧州の当局に対する当事会社の内部文書の提出

の実務に関わったほか、我が国における個別の企業結合審査の案件において当局側で内部文書の実務に関わっております。また、今年6月に公表しました「企業結合審査における内部文書の提出に係る公正取引委員会の実務」の作成にも携わっております。そこで、本日は柿元主査から内部文書についての当委員会の実務のほか、欧米における実務についても併せて説明してもらいます。それでは、柿元主査、よろしく申し上げます。

○柿元企業結合調査官 ただいま御紹介にあずかりました公正取引委員会企業結合課企業結合調査官の主査をしております柿元と申します。本日は、「最近におけるデジタル分野の企業結合審査への対応」についてという大きくりのものについてはかなりかいつまんでお話しさせていただいて、その中でも私は弁護士として日本、海外の実務に代理人として関わった経験及び着任後は当局側の人間として内部文書の実務に関わった経験に照らして、時間の許す範囲で内部文書の実務に関して少し厚めにお話しさせていただければと考えております。

まず、背景としまして、令和元年12月に当委員会で企業結合ガイドラインを改定しております。これはここ10年ほどで大きく台頭してきましたデジタルサービスの特徴、すなわち、ここに書いてありますとおり、多面市場ですとかネットワーク効果、データの重要性といったものを適切に考慮できるようにということで改定したものとなります。また、併せて手続対応方針という企業結合審査の手続に関するガイダンスについても改定しております、ここに2つ書かせていただいておりますとおり、届出基準を満たさない場合であっても、一定の場合には企業結合審査を行うということ、あと、もう1つが審査の中で当事会社の内部文書の提出を求めるということが明示されたというような改定がなされております。

企業結合審査は事案によりけりですけれども、非常に懸念がある案件に関しては複雑な審査が行われることとなります。特にデジタルサービスは市場環境が複雑かつ急速に変化するという特徴を持っております。ですので、こうした中で迅速かつ的確な企業結合審査を行うためには、企業結合計画の意図、目的、当事会社の事業内容、市場における競争の状況、将来の見通し等々を正確に把握することが特に重要であると考えられます。こ

れ自体はデジタル案件にかかわらず重要ですが、こういったデジタルサービスの台頭を踏まえて、特に認識されるようになってきたという状況にあります。

これに対して、当委員会としては様々な取組をしてきておりますので、幾つか御紹介させていただきます。

まず、体制の強化、ここはこちらに書かれているとおりですが、内外のリソースの拡大及び確保に努めているという状況にあります。

また、エンフォースメントの強化、具体的な証拠収集ですが、ここに3つ書かせていただいております。1つ目が個別案件に係る情報及び意見の募集、いわゆる公募という形になります。従来では、こうした審査に関してはより競争上の懸念が大きいと考えられる第2次審査に移行した案件において行われることが多かったわけですが、今後は審査の初期段階においても、こういった公募を積極的に活用していくという姿勢を打ち出しております。現に今年6月には、ここに書かれている2件、ゲーム業界に関わるマイクロソフト・コーポレーションとアクティビジョン・ブリザード・インクの統合及びサイバーセキュリティに関するグーグル・エルエルシー及びマンディアント・インクの統合、この2件において第2次審査に入る前から、実際にこの案件は第2次審査に入っておりませんが、公募を実際に行っているというような状況にあります。

続いて2点目、内部文書の活用ですが、先ほど横手課長から紹介がありましたとおり、「企業結合審査における内部文書の提出に係る公正取引委員会の実務」というガイダンスを公表しており、内部文書の取扱いについての考え方を明らかにしております。こちらは少し長いので、以降は「内部文書実務」という略した形で呼ばさせていただきます。

最後に経済分析の活用ということですが、先ほどリソースの拡大のところで経済分析室の新設ということを書かせていただいておりますが、これに加えて今年5月に「経済分析報告書及び経済分析等に用いるデータ等の提出についての留意事項」というものを公表して、経済分析に関する考え方を一定程度明らかにしているという状況になります。

続いて、内部文書実務に関して少し詳しくお話させていただきます。ま

ず、なぜこういったガイダンスを公表したのかという背景になります。ここに3つ書かせていただいております。企業結合審査において、内部文書が重要な資料になるという点が大きな1つの背景にあります。例えば当事会社が統合のシナジーをどう考えているのか、当事会社が誰と密接に競争しているのか、統合の目的をどう考えているのか、こういった事実は非常に重要な事項になってまいりますけれども、どうしても企業結合審査の中で当事会社が提出する資料というのは、バイアスが掛かる可能性というのを否定ができません。これに対して内部文書というものは、こういう企業結合審査という文脈を離れて検討しているということが大前提としてありますので、そういったバイアスが掛かっていない可能性が高いと考えられます。そういう意味で、証拠としての価値が非常に高いと考えられるという点が挙げられます。

他方、従来の当委員会の実務を対外的に明らかにすることによって、当事会社にとっても予測可能性というものが確保されますし、また、内部文書を提出して問題ないという結論に早期に至れば審査の迅速化にも資するということで、当事会社にも有用な部分もあるのではないかと考えられたことが挙げられます。

最後に、海外当局においては既に内部文書の活用というのは標準的な審査手法として確立しています。ともすれば我が国の企業結合審査においては、内部文書の提出を求めても提出自体をまるっと拒むというようなことが割とあるわけですがけれども、海外では少なくとも提出する範囲の狭い、広いはあるにせよ、提出自体を完全に拒むといったことは余り現在ではないのではないかなというふうに考えております。

例えばアメリカでは審査段階にかかわらず、内部文書の活用というものがされているわけですがけれども、特に競争上の懸念があると考えられる第2次審査に移行する場合には、実務上、セカンドリクエストと呼ばれている非常に広範な内部文書のリクエストがなされます。こちらはアメリカ当局のホームページでモデルセカンドリクエストという形でひな形が公表されております。実際にアメリカ当局が提訴した案件においても、内部文書に言及している案件は既に複数あるような状況になっております。

また、イギリスにおいても内部文書の活用というものは広くなされてお
りまして、2019年にはイギリスの当局であるCMAが、我々が公表してありま
す内部文書実務と同様のインターナショナルドキュメントサブミッションガイダ
ンスというようなものを出していて、こういった内部文書の取扱いをする
のかといったことを公表しているという状況にあります。

また、イギリスの内部文書実務において非常に特徴的なのは、強制権限
を積極的に活用しているという面が挙げられます。イギリスのCMAは、2002
年企業法の109条に基づく通知というものに基づいて内部文書の提出を求め
るわけですが、こちらは違反に対する制裁金が課されておりまして、
1件当たり3万ポンドを上限として、また、遅延すれば遅延するほど1日
当たり1万5000ポンドを上限にするような罰則が科されることとなります。
実際に2017年、2019年辺りにはそういった制裁金が課されている実例も出
てきているというような状況で、こういった制裁金を背景とした、罰則を
背景とした内部文書の要求というものも積極的に行われているという状況
にあります。更に欧州委員会においては、アメリカやイギリスのようなガイ
ダンスというものは特にないんですけれども、審査段階を問わず、内部
文書の活用というものがされている状況にあります。特に第2次審査に移
行した案件においては、非常に広範かつ大量の内部文書の要求がされてい
るという状況でして、例えば公表されているものにおいても、2015年のダ
ウ・ケミカルとデュポンの案件では約40万の内部文書、更に2018年のバイ
エルとモンサントの案件では、270万の内部文書の提出がなされたというよ
うなことも公表されている状況にあります。また、実際に今、申し上げた
ダウ＝デュポンの案件では、審査結果を公表する決定文において1,000か所
を超える内部文書に対する言及があるというような状況にあり、欧州委員
会は極めて積極的に内部文書を要求し、また、活用しているという状況が
うかがわれます。

こういったことを背景にして、当委員会としての内部文書の活用は急務
であるという認識の下、内部文書実務の公表に至ったということがいえる
と思います。

では、実際に内部文書実務はどういったものが書かれているのか、どう

いった考え方が明らかにされているのかということですが、まずは提出が求められる内部文書の例や提出範囲について書かれております。ここには3つしか書かれておりませんが、実際の内部文書実務の方にはもう少し広く書かれております。

まず、取締役会等の会議体の資料ですが、こちらは先ほど申し上げたアメリカ、イギリス、EU等ではそもそも届出書の添付書類として提出が義務付けられているという状況にあります。ですので、これはそもそも提出しないと届出自体が受理してもらえないというような実務になっております。ですので、そういった極めて基礎的な資料という捉え方が欧米ではされている状況にあります。

我が国の届出においては、こういった取締役会の資料は特段、届出書の添付書類とはされておられませんけれども、そういった基礎的な資料については内部文書として求めていく可能性が高いということで、この例として挙げさせていただいております。

また、関係する役職員のEメールということですが、特に役職員同士のやりとりの中で、競争に対する影響を与えるというインセンティブや認識を示すものとして証拠価値が高いというふうに考えられます。もっとも、役職員の認識はそのまま会社の認識というふうになるわけではありませぬので、その辺りの信用性の吟味といったものは、これまでも当委員会は意を払ってきておりますし、今後もそれは変わりはないというふうにお考えいただければと思います。

最後に、関係部署における競合分析資料ということですが、事業に精通している当事会社が誰を競合と認識しているかとか、あとは統合のインパクトをどう見積もっているのかといった事実は、単なる主観を超えて一定程度、証拠価値を持っていくというふうに考えられますので、そういった意味でも、こういった競合分析資料というものも非常に有用な内部資料になり得ると考えております。

続いて、内部文書の選定・抽出プロセスですが、こちらはまず当委員会が広く必要と思われる内部文書リクエストを出した上で、それに対して当事会社の方がこれは我が社では保管していないとか、この資料を全

部出そうと思うと極めて多大な時間と費用が掛かるとか、そういったことを主張して当委員会に相談してくることが想定されます。そういったやりとりを踏まえて、最終的に提出範囲ですとか、スコープを定めた上で、決まった範囲で内部文書の提出を求めていくという交渉ありき、交渉あり得べしというようなスタンスでの内部文書提出プロセスになっているということがこちらで明らかにされています。

こういったプロセス自体は、欧米でも極めて一般的に行われているものでして、例えばアメリカでは先ほど申し上げたモデルセカンドリクエストの中で、そういったスコープを狭める交渉というものが念頭に置かれた記載がございますし、また、CMAが公表している内部文書のガイダンスにおいても、そういった交渉を経て最終的なスコープが決まるということが念頭に置かれた記載がされているという状況にあります。こうした点も踏まえて、当委員会においてもそういったグローバルスタンダードのプラクティスに平仄を合わせる形で、内部文書実務においてプロセスを定めているというようなこととなります。

最後に、提出時期その他提出に当たって留意すべき点ですがけれども、こちらは非常に形式的な面も含めた点、例えば内部文書の保全はどうするのかとか、パスワードを外すとか、あとは提出方法、提出媒体はどうするのかとか、そういった形式的な面もこちらで定めております。

最後に、簡単に企業結合審査の内容に関する公表についてお話しさせていただいております。先ほど御案内がありましたとおり、個別案件や事例集といったものを当委員会においては公表しております。特に改定した企業結合ガイドラインの考え方を示すような形で公表されている案件として、こちらに書かれている3件を公表している状況でございます。

また、非届出案件についても企業結合審査を行うことがあるというふうに、改定した手続対応方針に書かれておりますけれども、それを踏まえて、ここ3年間において非届出案件の審査件数は増加傾向にある状況にあります。特に令和3年度においては、ここに書かれているマイクロソフト・コーポレーション及びニュアンス・コミュニケーションズ・インクの統合、アマゾン・ドットコム・インク及びMGMホールディングス・インクの統合、

グーグル・インターナショナル・エルエルシーによる株式会社pringの株式取得、ペイパル・ホールディングス・インクによる株式会社Paidyの株式取得等、いわゆるビッグテックカンパニーやGAFAと呼ばれているような会社の買収案件を含め、非届出案件についても積極的に企業結合審査を行っているという状況にありますし、また、今年度においても先ほどお話に出ましたサイバーセキュリティに関するグーグル及びマンディアントの統合について審査を行っているというような形で、非届出案件に関しても積極的な審査を行っている状況でございます。

駆け足になりましたけれども、私からの御説明は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明に対する御質問、御意見について事前に登録された方から順次指名させていただきますので、御発言をお願いいたします。なお、事前登録以外の方についても御質問、御意見がございましたら、会場にいらっしゃる方は名札を立てていただく、オンラインの方は挙手ボタンを押していただくか、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いただければと思います。

それでは、まず、事前登録の方ですけれども、武田会員からよろしくお願いたします。

○武田会員 今回初めての参加ですので、少し基本的な質問で失礼いたします。最初の企業結合審査について参考資料を拝見いたしました。競争の実質的制限の有無についての判断が含まれているのですが、この判断は、集中度と、寡占度指数HHIだけで行っているのか、あるいは、資料にはないほかの何かも考慮していることがあるのでしょうか。また、○、△、×の判断基準を簡単に御説明いただければ幸いです。

○柳川会長 お願いします。

○横手企業結合課長 横手から説明させていただきます。

まず、1点目の集中度及びHHIだけで判断しているのかという点については、答えは「いいえ」ということでございまして、私どもとしては様々な考慮要素を総合的に考慮しているということでございます。例えば企業結

合案件では、企業結合によって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場合には禁止されるということでございますけれども、先ほど御指摘のございましたHHI、こちらは各社の市場シェアの2乗を合計した値でございますけれども、取引分野を画定した後に企業結合後のHHIの数値とその増分というのを算出しまして、一定の基準に該当する場合には競争を実質的に制限することとなるのは通常考えられないと判断しまして、個別の検討は行わないということでございます。

このような基準というのを私どもではセーフハーバーというふうに呼んでおりますけれども、セーフハーバーに該当しない場合には次のステップとして幾つかの考慮要素を検討の上、判断しているということでございます。具体的には集中度もそうでございますけれども、例えば当事会社グループや競争者が市場でどのような地位を占めているのか、輸入圧力や参入圧力というものがあるのか、あるいは隣接市場からの競争圧力や需要者からの競争圧力の有無、こういったものがあるのかといったものを検討し、これらを総合的に考慮するというところでございます。ですので、1つの要素が例えば問題だからということで、それをもって例えばシェアが高いから企業結合が認められないということではなくて、今、申し上げたような考慮要素を1つ1つみていくということでございます。

例えば需要者からの競争圧力というものを取り上げますと、需要者にとって取引先の変更が容易であって、当事会社グループに対して価格交渉力があるといったような場合には、当事会社については自由に価格をコントロールできるということではないというようなことがございます。そういった幾つかの要素を検討した上で、総合的な判断として問題の有無というのを判断しておりますので、なかなか、○、△というのは明確には申し上げられないのですが、総合考慮ということで検討しているということでございます。

○武田会員 ありがとうございます。

○柳川会長 よろしいですか。

それでは、事前登録以外の御発言希望者はいらっしゃいますでしょうか。特にはよろしいですか。土田会員、よろしくお願いいいたします。

○土田会員 すみません、事前登録をしておりませんでしたけれども、特に御発言がないようでしたら、私の方から簡単な質問を3点ほどさせていただきたいと思っております。なかなか、こういうことを伺える機会がないものですから、3点、質問させていただきます。

22ページでございますけれども、第1次審査段階で個別案件に係る情報、意見の募集をされているわけですが、1つ目の質問はどの程度、意見が述べられているのかということでございます。また、その意見は競争者から来ているのか、取引相手から意見が述べられているのかということをお教えいただければと思っております。

それから、第2点目は23ページの内部文書でございますけれども、これは外国では活発に利用が行われているということで、日本も内部文書を検討するというところを始めたわけですが、実際の企業結合審査にどの程度、役に立っているのかという言い方は語弊があるかも分かりませんが、率直なところをお尋ねできればということでございます。

それから、第3点は25ページのところで、売上高基準に該当しないということで届出の義務はないけれども、手続の対応方針でしたか、相談することが望まれるというような書き方がしてあったんだろうと思っております。これは当事会社の方から届出があったものが多いのか、それとも公正取引委員会が何らかの形で探知して審査を始めたというものが多いのか、その辺りも教えていただければと思っております。

以上です。

○柿元企業結合調査官 御質問をありがとうございます。柿元から御回答を差し上げます。

まず1点目、公募に対する反応というところですが、こちらは案件によりけりというところになってしまいうんですけれども、一般的な傾向として意見としては一定数集まるというふうな状況ではこれまでできているというふうに理解しております。特に誰からという点に関しては、競争事業者、需要者、果ては一般消費者も含めて幅広い層から回答を得られることが多いと考えておりますし、これまでの経験では、そういうような状況にあるというふうに理解しております。

続いて、内部文書はどの程度、役に立っているのかということですがけれども、なかなか、具体的に申し上げるのが難しいんですけども、例えば結局、特に複雑な市場、例えばSNS一つを取ってもフェイスブックはユーチューブと競争していないのかとか、あとはリンクトインと競争しているのかとか、あとはツイッターと競争しているのか、どこと誰と競争しているのかというのは明確な線引きというのは非常に難しく、なかなか曖昧なところがあると思うんですけども、そういうときに例えば当事会社としてはどういうふうを考えているのかといったところは、当然、当事会社というのは事業を専門にやっていますし、そこで利益を上げている会社になりますので、最もその業界をよく知っている者のうちの一人といってもいいわけですので、そういった会社がどういうふうに認識しているのかというところから、この市場というのはどこで線を引くべきなのか、どういうふうに競争圧力を判断すべきなのかといったところを判断する少なくとも端緒にはなり得るといえるかと思えます。

それをそのまま証拠利用できるかどうかというのは、ものによって様々だと思うんですけども、そこから、そこをきっかけにして新たに証拠収集していったら固めていくとか、そういったいろいろな使い方があり得ると思いますので、そういった意味では非常に役に立つものであろうというふうを考えております。

最後に、非届出案件の取扱いですがけれども、こちらはどちらもあるというのが御回答になるかなと思います。我々の方から接触する場合もあれば、当事会社から接触がある場合も、いずれもあるということが御回答になります。

○土田会員 ありがとうございます。

○柳川会長 よろしいでしょうか。ありがとうございます。

それでは、引き続き2つ目の議題である「クラウドサービス分野の取引実態に関する報告書」について、稲葉デジタル市場企画調査室長から御説明をお願いいたします。

○稲葉デジタル市場企画調査室長 デジタル市場企画調査室長の稲葉と申します。本日はよろしくお願いいたします。早速ですが、私の方から「クラウドサー

ビス分野の取引実態に関する報告書」について、お手元の「クラウドサービス分野の取引実態に関する報告書」に沿って御説明いたします。

デジタル市場企画調査室の取組といたしましては、デジタル市場における競争上の問題について主に政策面からいわゆるアドボカシー活動を通じた対応をしております、具体的に申し上げますと、個別具体的な独占禁止法違反事件の審査の処理というものとは別に、いわゆる実態調査という取組を通じた対応をしております。

この実態調査とはどういうものか簡単に申し上げますと、広く業界の取引の慣行などについて調査いたしまして、そこで把握した実態に基づいて独占禁止法違反行為の未然防止ですとか、また、関係事業者における競争制限的な取引慣行の自主的な改善に向けた取組を促進するですとか、更に関連するルールの整備に向けた提言をすると、そういったことを実態調査という取組を通じて行っております。

本日、御紹介いたしますクラウドサービス分野の実態調査というのも、そういったデジタル分野における実態調査の一環として実施したものでありまして、内容が複雑かつ少し長いものですからポイントを絞って御紹介いたします。ポイントは大きく3点ございまして、市場の状況について、まず公正取引委員会として実態を把握したということで、具体的には御案内のとおり、近年のDXの推進によって企業におけるクラウドの利用が拡大する中で、Amazon Web Services、マイクロソフト、グーグルの3社がシェアを拡大しているということ、それから、ポイントの2点目としましては、そういった市場において公正取引委員会として競争状況の評価をしておりますが、現在、足元では新規顧客の獲得をめぐる一定の競争が行われている一方で、スイッチングコストの高さなどによって将来的には更に市場集中が進んで、非競争的な構造に変化していくおそれがあるのではないかと、最後、3点目ですが、そういった評価を踏まえた公正取引委員会の対応といたしまして、独占禁止法上の対応に加えて、引き続きクラウドサービス市場において有効な競争が行われるためには、クラウドを提供しているベンダーだけではなくて、ユーザー側が果たす役割が大きいということから、サービスの切替えをあらかじめ想定した対応など、ユーザ

一側が取り組むべき対応についても提言を行っているところです。

それぞれ具体的に御紹介いたしますと、資料1ページ目になりますが、まず、調査の趣旨、背景といったところですが、近年のDXの推進によって企業においてクラウドサービスの利用が拡大していると、そういった中で、一部の事業者が多くの中核事業者の事業活動の基盤を提供する重要な存在となっているということで、そういった市場の状況を明らかにして、公正取引委員会としての考え方を示すことによって、先ほど冒頭で申し上げましたような違反行為の未然防止ですとか、関係事業者による競争環境の確保に向けた取組を促進すると、それによって具体的なビジョンとしてはクラウドサービス市場において、将来的にも多種多様な事業者がサービスを提供して、利用者が必要に応じてクラウドサービスを自由に選択できるような環境整備を行うと、そういったことを目的にこの実態調査を実施いたしました。

クラウドサービスは具体的にどういったものを念頭に置いているかということですが、簡単に申し上げますと、クラウドというのは物理的なシステムですとか、ソフトウェアに代わって仮想化されたシステムをネットワーク経由で利用するサービスということで、例えばこちらのIaaSと書いていますが、こちらにも少しサーバー、ストレージとかとありますが、従来、社内でサーバーを置いて自社のシステムを構築していたようなものの代わりに、仮想化されたサーバーをネットワーク経由で利用すると、そういったサービスを主に念頭に置いております。

それで、クラウドサービスの特徴、また、メリットとして資料4ページ目の下の方に少し書いてありますが、幾つかあるんですが、例えば1つ目の点にあります柔軟性、迅速性というところに関して申し上げますと、利用したい機能を利用したい分だけ選択して利用することができるとか、また、それなので初期コストが安いとか、それから、将来的に拡張したり、また、システムを縮小したりといったことも容易にできるといったこと、それから、3つ目の点にありますように可用性とあるのはシステムの継続稼働が可能だということなんですが、それから、信頼性ということで、要は障害ですとか災害に強い、そういった特徴が挙げられます。

同じ資料4ページ目に書いてありますが、クラウドサービス市場の規模ということで、直近2020年度には実績ベースで3兆円に迫る規模となっているということで、この資料にはありませんが、2020年度の5年前、2015年度は約1兆円であったということで、この5年で3倍ほどに拡大しております。更に資料の2025年度を御覧いただきますと6.6兆円ということで、今後も急速に拡大していくことが見込まれているといった市場になっております。

そういった中で資料5ページになりますが、特にAmazon Web Services、マイクロソフト、グーグルの3社がシェアを大きく伸ばしているということで、下のグラフを御覧いただきますと、2011年度、赤いところですが、この3社の合計シェアが10年前は10%に満たない程度でしたが、それから、10年経過しまして2020年度、下の赤いところを御覧いただきますと、6～7割のシェアを占めるといったような状況になっております。

少し資料が飛びますが、9ページを御覧いただきまして、こういった市場の状況について競争がどれほど行われているのかいないのか、そういったことを公正取引委員会として評価しておりますが、利用者は増加傾向にあって、新規の顧客獲得をめぐる一定の競争が行われているという、現時点では少なくともそういう状況になっているという評価をしております。価格も低下傾向にありますし、新しいサービスの種類も増加しているといったことがみられるところです。

他方で、規模の経済ですとか範囲の経済といったことが働くことに加えて、一旦、クラウドサービスの利用を始めるとスイッチングコストが高く、ほかのクラウドベンダーのサービスへの切替えが生じにくいといった、そういった特徴を踏まえすとAmazon Web Servicesを中心とした3社、今後もその3社を中心に市場集中度が高まって、将来的には市場が非競争的な構造に変化していく可能性があるのではないかと。それによって資料の下のところにありますが、価格の引上げですとか、サービスの品質の向上の停滞、さらにはイノベーションの停滞といった弊害が生じるおそれがあるのではないかとという評価をしております。

これに加えて、市場シェアの集中の問題以外にもベンダーと利用者、

ここでは主にビジネスユーザーを念頭に置いていますが、その間に情報の非対称性の問題があるのではないかとということで、公正取引委員会が実施したアンケート調査においても、約2割のビジネスユーザーの方たちがサービスの選択時の情報が十分でなかった、また、そのために追加のサービスを購入するだとか、より上位のサービスへの変更が必要となったと、そういった回答がみられるところです。

こういった評価を踏まえた競争政策上の考え方といたしまして、まず、基本的な考え方として3社を中心とした市場集中度の高まりによる弊害を未然防止していくことが重要じゃないかということで、お手元の資料11ページになりますが、具体的には①、②とありますように、①は他のクラウドサービスへの切替えを行いやすくすることが重要だということに加えて、②で書いておりますように、相互運用性の確保によって他社サービスを併用できるようにすると。つまり、A社のクラウド上でB社のソフトウェアを使えるようにするといったようなことをしっかり確保していくことが重要ではないかといったことを考え方としてまとめております。

加えて、先ほどの情報の非対称性の問題に関しては12ページになりますが、こちら①、②とありますが、サービスの利用開始の前、それから、後において利用者に対する適切な情報提供ですとか、それから、②にありますように、利用者からの相談を受け付ける体制を構築していくことが重要ではないかといったこと、そういったことを基本的な考え方として挙げた上で、13ページになりますが、具体的な対応といたしまして、まず、クラウドを提供するベンダー側が取り組むことが望ましい対応として幾つかまとめておまして、幾つか御紹介いたしますと、2つ目の点に書いていますように、スイッチングコストを下げ切替えをしやすくするという観点から、他のクラウドサービスに移行する際のデータ転送料の引下げ、そういったことを行っていくことが重要ではないかということ、それに加えて4つ目の点にありますように、相互接続性を確保して他社サービスを併用できるようにするという観点からは、サードパーティ、他社製のソフトウェアの利用環境をしっかり確保していくことが重要ではないかということ、そういったことを推奨される取組として提言しております。

一方で14ページですが、先ほど申し上げましたように、現在、一定の競争が行われているという状況ではありますが、引き続き有効な競争が行われるためには、ベンダー側だけではなくてユーザーの側においても果たす役割が大きいのではないかとということで、ユーザー側が取り組むことが望ましい対応をまとめております。

具体的には、例えば1つ目の矢羽根にありますように、契約の締結前にサービスの利用をやめるケースをあらかじめ想定しておくですとか、2つ目の矢羽根にありますように、契約締結前にクラウドに保存したデータの取出しが可能かといったことを含めて、システムの移行が容易であるかどうかということを確認しておく、それから、3つ目の矢羽根にありますように、あらかじめ他のクラウド環境でも動作可能なシステムを採用するなど、将来的なシステムの移行を想定したシステム設計を行う、そういったことを推奨される取組として挙げております。

加えまして、調査の中で指摘されたベンダー側の行為について幾つか独占禁止法上の考え方をまとめておりますが、時間の関係で1つだけ、15ページについて御紹介を差し上げますと、データ転送料の設定の問題ですが、ユーザー側からはデータ転送料が入力時は無料、出力時は高額に設定されていて、それがデータの移行に高額の転送料が掛かるので移行のハードルになるといった声が聞かれたところですが、こういった問題に関しましては15ページの下の方の星印のところに独占禁止法上の考え方を示しておりますが、有力なベンダーが不当に高額なデータ転送料を設定することによって、他のベンダーを排除するような場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあると、そういったことで幾つか具体的な行為についての独占禁止法上の考え方をまとめております。

最後になりますが、24ページで公正取引委員会の対応ということで、先ほど申し上げましたように、引き続き競争環境を確保していくためには、クラウドのベンダーだけではなくてユーザー側においても様々な取組を進めていくことが望ましいということで、多くの企業でクラウドサービスの利用ですとか、その拡大が検討されている中で理解を深めていただく一助となればということで、ビジネスユーザー向けにこういった自主的な取組

が促進されるように、積極的な周知活動を今、行っているところです。

既に多くの団体などに説明を行っているところですが、引き続き公正取引委員会のホームページでも説明会の案内を行っておりますので、もし御要望があれば喜んで対応させていただきますので、その際には御連絡いただければ幸いですというふうに考えております。

若干、駆け足になりましたが、私の方からの説明は以上になります。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明に対する御質問、御意見ですけれども、まずは事前登録をされていらっしゃる土田会員からよろしく願いいたします。

○土田会員 ありがとうございます。こちらの方は事前登録させていただきましたので、2点ほど質問させていただければと思います。実は、この報告書は前に一度伺ったことがございます。したがって、余り細かいところを今日、お尋ねするつもりはございません。少し大きな点を1つと、それから、もう1つは単純な質問になろうかと思っております。

第1の方なのですが、クラウドサービスというのは、私はアマゾンとかマイクロソフトとかグーグルが提供していても、サーバーを中心とした設備事業なのかな、設備が中心の事業なのかなというようなイメージで考えておりましたけれども、そうではないのかなというふうに、今、御説明を聞いて思い始めております。

例えば要するにデジタルプラットフォーム、例えば電子商取引の仲介ですとか、検索エンジンのサービスの提供とかいうデジタルプラットフォームの典型的なサービスとの異同というんでしょうか、差異とかがあるのかなのか、あるような気がするんですが、しかし、似ているようなところもあって、その辺りをお尋ねしようという趣旨でございます。例えば7ページを見ますと、提供するサービスの幅広さによる競争力ですとか、間接ネットワーク効果というような正にデジタルプラットフォームの文脈でよく語られることが出てまいります。

それから、問題となる競争制限的な行為ということでみましても、17ページに自社優遇が出てきたり、19ページに同等性条件が出てきたり、20ペ

ーに売買データを活用したマーケティングというような、これもデジタルプラットフォームのコンテキストで出てくる問題なんだろうと思います。そんなことを考えると、クラウドサービスというものをデジタルプラットフォームサービスと比較対照したときにどういう点が似ているのか、あるいはこういうところは違うんだというようなことがございましたら、教えていただければというのが第1点でございます。

それから、第2点は単純な質問で、2ページにクラウドサービスモデルによる分類ということで3つ出ておりますけれども、この報告書はIaaSとPaaSの2つは調べられたけれども、SaaSは対象になっていないというふうに理解いたしましたけれども、それはなぜかということです。SaaSの方はインフラからアプリケーションまで、利用者は全部依存するということだと思います。そうだとすると、その依存性の中でいろいろ何か例えば優越的地位の濫用とか、いろいろなことがあってもおかしくないのかなと思っただけですけれども、これはなぜ取り上げられなかったのか、単に件数が少ないということなのかも分からないんですが、その辺り、教えていただければと思います。

以上です。

○稲葉デジタル市場企画調査室長 どうも御質問ありがとうございました。

クラウドサービスとしてそもそもどういったサービスがあるのかというところ、1つ目の御質問の回答というのは密接に関連するので、まず、2点目の御質問の方から先にお答えを差し上げますと、SaaSが対象外となっている理由についてということではありますが、こちらの2ページにも書いていますように本件調査ではいわゆるインフラ部分、サーバーとかストレージといった部分のIaaSというのと、それから、SaaSとIaaSの間にあるようないわゆるミドルウェアリソースみたいな、そういった部分を中心にみてはおりまして、その理由といたしましては、冒頭に調査の趣旨として申し上げましたように、事業者の事業活動の基盤になっているというところに着目しまして、そういった基盤になるようなサービスということで、IaaSとPaaSという2つのクラウドサービスを主な対象としております。

他方で、SaaS、Software as a Service、ソフトウェアとかアプリケーション

ョンの部分、そういった部分を全く対象外にしているわけではございませんでして、先生に御指摘いただいたとおり、SaaSの提供に関しても競争上の問題というのは幾つかあり得ると思っております、例えば本件報告書のお手元の概要資料の中でも16ページには、ソフトウェアの抱き合わせみたいな話で、具体的にはいわゆるワープロソフトみたいなものとウェブ会議システムみたいな異なるソフトウェア、アプリケーションの抱き合わせみたいな問題についても取り上げておりました、全くSaaSについて本件報告書で取り上げていないというわけではございません。

その上で1つ目の御質問で、いわゆるプラットフォームサービスとの差異があるかどうかというところは、クラウドサービスの今、申し上げました基盤になっているような部分と、それから、ソフトウェアの部分とで大分変わってくる場所はあるんですが、先生が御指摘のように基盤になっているインフラ部分というのは、先ほどおっしゃられていたような設備事業のような性格が大きいところかと思ひまして、そこはプラットフォームとして、いわゆるサービスを提供する場を提供するというところとは若干異なるところでありますが、他方でインフラの提供においても規模の経済のようにプラットフォーム事業者の特徴としてみられる特徴というところもあるところでは。

もう1点、自社優遇みたいなところに関連しましていきますと、特にソフトウェアの提供みたいなところでプラットフォーム的な役割を担っているというところもありまして、具体的にはお手元の資料3ページ目にありますが、今回、時間の関係で説明は省略しましたが、マーケットプレイスと書いてあるところでソフトウェアの提供をサードパーティのものも含めまして、クラウド提供事業者が運営するマーケットプレイスでソフトウェアを提供しているといったことも行われておりますので、こういったところはアプリストアですとか、オンラインモールみたいないわゆるプラットフォームサービスの1つというふうにみることができるかなというふうに考えております。

説明は以上になります。

○柳川会長 よろしいでしょうか。

○土田会員 ありがとうございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、続きまして二村会員からよろしくお願いたします。

○二村会員 ありがとうございます。御報告をありがとうございます。こうしたクラウドサービスの分野ですけれども、末端のサービスの利用者は消費者であることも多いと思います。引き続き、この分野での監視調査等についてお願いしたいと思います。その観点から2つ申し上げたいと思います。

1つは個人情報の保護、プライバシーの保護の施策がなされているかという点です。末端のサービスは消費者が利用するわけですけれども、個人情報ですとかプライバシーに関わるデータも多く存在していると思います。事業者間の契約のところで使用範囲は守られているとは思っておりますけれども、今後も漏えいですとか、あるいは不適切な利用などがなく安心して個人情報の提供が行える環境を強化していただきたいと思っております。

それから、もう1つは価格面のことになります。先日、為替の影響を理由に一部の大手プラットフォーム事業者がサービスを利用しているアプリ事業者に対して、短期間に一斉に値上げを行ったということがあったと聞いております。対応する事業者の方ももちろん大変だとは思いますが、こういった動きが消費者の負担として跳ね返ってくるということも考え得ると思いますので、このような場合などに優越的な地位の濫用等が起こらないよう注意していただければと思っております。

以上です。

○稲葉デジタル市場企画調査室長 御質問をありがとうございました。

2点、御質問を頂きましたが、1点目の個人情報保護の観点ですけれども、本件調査は主にクラウドサービスの中でもビジネスユーザー向けのサービスにフォーカスして行った調査ですので、余り個人、消費者との取引というところに関しては調査を行ってはいなかったわけですが、同様の観点から例えばお手元の資料の21ページにデータの取扱いということで、クラウド上に保存されたデータにクラウド提供事業者がアクセスして、自社の事業に活用するといった懸念がユーザー側から聞かれたところでして、こちらについてはクラウド提供事業者の側からは契約上、そういったこと

はしないということになっているんだということが説明されたところではありますけれども、下に独占禁止法上の考え方として、こういった不当な使用に関しては、独占禁止法上、問題となるおそれがある場合があるといった考え方を整理しているところです。

また、御指摘の消費者との取引の観点については、過去に我々の方で実施しました実態調査においても、例えばデジタル広告の取引実態調査というものを実施しまして、昨年、公表いたしました。そちらの中では、今、御指摘のあったような個人情報の不当な取得ですとか、利用に関して令和元年にガイドラインを策定しまして、優越的地位の濫用の観点から考え方をまとめておりますが、そういったガイドラインに沿って公正取引委員会としての見解を打ち出しているところであります。

2つ目の御指摘に関してはアプリストアのお話かと思いますが、アプリストアでアップルがいわゆるティアと呼ばれる価格帯が幾つかあるわけですが、その価格を3割ほど引き上げたという話がアップルの方からも発表されていましてけれども、我々公正取引委員会の方でもこれは3年ほど前になります。アプリストアに関する実態調査を実施いたしまして、また、現在も携帯のモバイルOSと、それから、アプリストアも含めましてスマートフォンのいわゆるモバイルエコシステムと呼ばれているような全体における競争上の問題についての実態調査を進めているところで、今、御指摘のあったような点も含めて、引き続きよく注視していきたいというふうに考えております。

以上になります。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事前登録以外の御発言希望者が3名いらっしゃいますので、まとめて御質問を伺って、その後、お答えいただくという形にしたいと思います。まず、依田会員、お願いいたします。

○依田会員 こんにちは。京都大学の依田高典でございます。

私は先ほど御質問していただきました土田会員の質問についての簡単な補足でございます。私も、このクラウドサービスがいわゆるデジタルプラットフォームサービスに値するかどうかについては以前から関心を持って

おりまして、今回の資料でいうと重要なキーポイントになるのは7ページ目の間接ネットワーク効果がどの程度、強いかどうかでございまして、他法律、例えばデジタルプラットフォーム取引透明化法やそれを受けてその定義を準用している消費者庁の取引デジタルプラットフォーム消費者利益保護法は、間接ネットワーク効果が働く両面市場かどうかをもってデジタルプラットフォーム企業の定義としておりますので、ここら辺の他法令との定義とすり合わせをしておく整理がよくなるのかなと思いました。

私からは以上でございます。ありがとうございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

続いて、山下会員、お願いいたします。

○山下会員 申し訳ございません。一橋大学の山下と申します。御報告をありがとうございました。

私はこの分野は専門外ですが、今日の競争制限行為を抑止するための方策についての御説明に納得したんですけれども、今、欧州の動きとかをみるともう少し踏み込んだ形の政策になっているのかなということを感じております。具体的には、どのクラウド提供者を保護すると競争抑止的になるのかというところでクラウド間の互換性と国籍というところまで議論が進んでいるようです。あるクラウドから他にに移動するとき、全て同様に動きやすいわけではなくて、どこかとどこかの互換性を高くしたり、壁を作りやすくしたりとかということができるようで、EU市場においては、ヨーロッパのクラウド提供事業者を保護するために、そこへの乗換えを簡単にするという事等を、マイクロソフト等の個別事業と検討するという事でかなり踏み込んだ政策となっているようです。

マイクロソフトからヨーロッパの業者への乗換えはできるんだけど、ほかの2強に関しては乗換えができないという形の感じの移行の仕方になります。日本の場合、全部、一概にどこの方向に対してもできるだけスイッチングが簡単になるようにしましょうねという方針にとどまるべきなのではないでしょうか。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、会場の由布会員、お願いいたします。

○由布会員 由布でございます。飛び込みの質問で申し訳ありません。2点ございます。

まず、第1点目ですけれども、競争政策上の提言というところで、利用者側に望ましいこととして拝見すると、一般の企業ではかなりハードルが高い、つまり、それだけのスキルを持った人材を探してきたりするのがものすごく大変で、それだけのスキルを持った人材ですと、今、むしろ賃金がより高い海外企業に行ってしまうというような状況がございます。

だから、利用者はなるべく人材の自社育成、自社調達ということをしななければいけないんですけれども、これは公正取引委員会様のお仕事ではないかもしれませんが、関係省庁との御連絡において、これだけのデータ人材の育成とか、今、はやりのリスキリングみたいなことの背中を押すような御提言をしていただいただけると有り難いなというのが1点目でございます。

それから、2点目ですけれども、最近、世界経済のおかしな動き、縮小の動きがございまして、それに伴ってGAFA全体の傾向としてサービスの縮小みたいな動きが出てきております。こういった今までと違ったGAFAのサービス縮小の動きが今後の競争政策にどのように影響するとお考えなのか、御意見をお伺いしたいと思います。

以上です。よろしくお願いいたします。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、恐縮ですけれども、まとめてお答えいただければと思います。

○稲葉デジタル市場企画調査室長 まとめてお答えを申し上げますと、いずれも関係省庁を含めてしっかり連携していくということが重要だということというふうに理解しましたが、1つ目の依田先生の御質問に関しましては、先ほど土田先生に対する御回答で申し上げましたように、いわゆるインフラ部分の提供に関しましては、透明化法を含めデジタルプラットフォームの定義には、なかなか該当しにくいのかなというふうには考えておるところですが、他方で御案内のとおり、欧州のデジタル市場法の中ではクラウドサービスも規制対象であるコアプラットフォームサービスの1つに位置付けられていると、そういったこともありますので、引き続き関係省庁とも連

携しながら、競争上の問題に対応していく必要があるのではないかと
いうふうを考えております。

2つ目の山下会員の御指摘、これは主に経済安全保障の観点からの御指
摘というふうに理解いたしました。我々競争当局として一義的には競争
の観点から、今回、提言しておりますけれども、政府内でそういった経済
安全保障の観点から、クラウドサービスに関してもいろいろ議論がされて
いるということは重々承知しております。そういった関係省庁とも引き
続き連携していきたいと思っておりますが、少なくとも我々が提言してい
ますスイッチングコストを下げ、事業者が望む場合には、必要に応じて
クラウドサービスを切り替えやすくするという方向性に関しては、経済安
全保障の観点から各事業者において対応の必要が生じた場合に対応しやす
くするというところと、方向性としては同じ方向を向いているのかなとい
うふうを考えておるところです。

それから最後、由布会員からの御指摘、人材育成みたいなのところも含め
て正に御指摘のとおりでして、今回の実態調査に限った話ではありません
が、過去に公正取引委員会が実施しました別の実態調査で、国の役所を含
めました行政庁におけるベンダーロックインみたいな問題を調査したとき
も、同じように人材、体制面の対応も必要であるといったことを提言した
ところですが、御案内のとおり、デジタル人材は日本全体で人材が
非常に不足しているということで、なかなか、おっしゃるように各企業で
対応していくというのは難しい面があるというのは承知はしているん
ですけれども、1つの方向性としてまずリテラシーを高めた上で対応してい
くといえますか、そういった観点が重要であるということで、こういう形の
提言をさせていただいているところ。御指摘のあった関係省庁とは
引き続き連携しながらやっていきたいというふうに考えております。

最後、御質問を頂きましたGAFAがサービスを縮小する動きがある中で、
どういった影響があるかということですが、サービス縮小というのが一時
的なものなのか、将来にわたって継続していくものなのかということも
含めてよくみていく必要があるとは思っておりますし、また、一部のサー
ビスを縮小している一方で、他のサービスの方にどんどん拡大していつ

いるというところもありますので、引き続き、当面の間はデジタルプラットフォームが経済に与える影響が非常に大きいというのは、まだ、そんなに大きく変わらないのかなと思っておりますので、デジタルプラットフォームによる競争上の問題というのは、引き続きよくみていく必要があるというふうに思っておるところです。

以上になります。

○柳川会長 ありがとうございました。

まだ、御意見、御質問はおありかと思えますけれども、時間が押しておりますので、続いて3つ目の議題である「クレジットカードの取引に関する実態調査」について、吉川取引調査室長から御説明をお願いいたします。

○吉川取引調査室長 取引調査室の吉川でございます。

クレジットカードの実態調査報告書について説明させていただきます。本報告書のポイントは、インターチェンジフィーの公開になります。本日はこの点に絞って説明させていただきたいと思えます。

公正取引委員会は平成31年にもクレジットカードの実態調査をしております、その際もインターチェンジフィーの公開について提言しております。今回、4月の報告書で改めてこちらの提言をさせていただきます、更に経済産業省と今回は歩調を合わせて国際ブランド、Visa、Mastercard、Union Payの3社に対して強い姿勢で臨んだところ、今回、このインターチェンジフィーの公開が実現されることとなったということになります。資料に沿って説明させていただきます。

1ページ目の1番上の点ですけれども、成長戦略において言及されておりました、キャッシュレス決済の拡大が政府としての課題になっておりますけれども、その中でクレジットカード加盟店手数料、各店舗が支払うクレジットカードの手数料が高額であることが指摘されておりました。この問題を解決するために、加盟店手数料の7割を占めるインターチェンジフィーを国際ブランドに公開させるということが今回のポイントとなっております。

インターチェンジフィーというのは何なのかというのが少し込み入っておりますので、次のページの図で説明させていただきます。2ページ目に

なります。こちらは一般的なクレジットカードの取引におけるお金の流れを図示させていただいております。この取引の特徴としては、消費者が持っているカードを発行しているクレジットカード会社と、右側の各店舗、加盟店と契約しているクレジットカード会社が異なるというのがこの取引の特徴になりまして、こういった取引がクレジットカード取引の過半を占めております。

実際のお金の流れがここです。①から順に説明させていただきますと、消費者が各店舗で商品を購入しますと、②加盟店はアクワイアラ、直接契約している右側のクレジットカード会社をアクワイアラと呼びますけれども、そちらに代金の請求を行います。右側のアクワイアラはイシュア、左側のカードを発行しているクレジットカード会社になりますけれども、こちらに代金を請求しまして、イシュアは毎月月末にカード会員にその代金をまとめて請求するという流れになります。お金の流れとしては、イシュアからインターチェンジフィーというイシュア側の手数料の取り分になりますけれども、これを差し引いたものをアクワイアラ側に支払って、アクワイアラはインターチェンジフィー、プラス、自分たちの取り分として加盟店手数料を差し引いたものを加盟店に支払うという流れになります。

加盟店手数料、これに着目した流れでもう一度、説明しますと、右側、加盟店はアクワイアラに対して加盟店手数料を支払います。これが単純平均ですと2.7%ぐらいになります。かなり業種によってばらつきがございますけれども、単純平均で2.7%です。アクワイアラは2.7%のうちのおよそ1.6%ぐらい、こちらも平均になりますけれども、これらをイシュア側に支払うという形になっておりまして、インターチェンジフィーというのは平均すると1.6%のこの数字がインターチェンジフィーということになります。ですので、加盟店が支払う加盟店手数料2.7%をどの程度、イシュアとアクワイアラで取り合うかというのがインターチェンジフィーの性質になります。

今、申し上げたとおり、大体2.7%の加盟店手数料のうち、およそ1.6%がイシュア取り分ということになるんですけれども、この1.6%を原資にイシュアはカード会員に対してポイント還元というものを行っているという

ことになります。一般的にクレジットカードの今のポイント還元は、およそ一般の買物ですと1%還元というものが多いですけれども、それは元々取り分が1.6%しかないので、1%以上のポイント還元は難しいという形になります。

一方で、例えばアトレでアトレカードを使うとか、楽天で楽天カードを使うといった場合はもっと大きなポイント還元がありますが、それはイシュアとアクワイアラ両方の立場を兼ねているために両方の取り分を得ることができて、それを原資にすることができるので、2%以上のポイント還元が可能という形になります。

今、申し上げたおよそ1.6%のインターチェンジフィーについては、国際ブランドが決定しています。というのは、イシュアとアクワイアラが無数にあるために個別に交渉して決定することができませんので、標準料率という形で国際ブランドが加盟店の業種ごとなどに応じて一括して決定しております。これがインターチェンジフィーの標準料率ということになります。

1ページに戻らせていただきます。真ん中の緑の部分、インターチェンジフィーの標準料率に関する競争政策上の考え方ということですが、実はこのインターチェンジフィーの標準料率は海外では公開されております。これは法律上の義務付けなどが欧州などではあるためです。既に公開されています。日本においても2つ目の点ですが、この公開が実現しますと、これをきっかけに加盟店手数料交渉が活発化して、加盟店手数料を引き下げることが期待されるということになります。

なぜかと申しますと、加盟店向け調査結果という箱の中ですが、インターチェンジフィーが分かった場合、交渉の材料にするという答えが68%を占めるほか、交渉することで75%の加盟店が手数料が下がったと回答しております。56%の加盟店はまだ交渉したことがないという回答になっておりますので、こういったインターチェンジフィーの公開というきっかけによって交渉が行われることで、加盟店手数料が引き下がることが期待されるということになります。

3ページ目にまいります。今回、この3ページ目冒頭に記載してありま

すMastercard、Union Pay、Visaの3社が今月末にインターチェンジフィーの標準料率の公開を行います。これによって加盟店手数料が引き下がるというのは、今、御説明したとおりなんですけれども、更に具体的に説明しますと、下の標準料率の公開という青い箱の中の柱グラフですけれども、先ほど申し上げたとおり、左側の現状の部分、およそ2.7%の加盟店手数料を加盟店は支払っているわけですけれども、このうちのインターチェンジフィーが占める割合というのが分かることとなります。

簡単にいいますと、仕入れ値が分かるというような形で、交渉がやりやすくなるということが期待されます。これによって今回のMastercard、Union Pay、Visaの3社の加盟店手数料が引き下がることで、一番下の箱ですけれども、3社以外の国際ブランドの加盟店手数料の引下げの競争圧力が働き、期待されると。これら全体が更にほかのキャッシュレス決済の加盟店手数料への圧力にもなるというふうに期待しているところです。今後は残りのJCB等の国際ブランドに対する働き掛けを強めていきたいというふうに考えております。

私からの説明は以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事前登録されていらっしゃる土田会員からお願いいたします。

○土田会員 度々申し訳ありません。ありがとうございます。クレジットカード取引というのも複雑で、なかなか分かりにくいところがあるものですから、私の方からは2点ほどお尋ねさせていただきたいと思います。

第1点は1ページでしたでしょうか、書いてあったところですが、そもそも、何でこの問題が出てきたかという、キャッシュレス決済を拡大したい、キャッシュレス決済の拡大のネックになっているのは加盟店手数料が高いことが1つ原因だ。なぜ加盟店手数料が高いかというと、インターチェンジフィーが高いからだ。インターチェンジフィーが高いのは標準料率、これが公開されていないことが1つ原因と考えられるというような流れで、この調査が行われたのかなというふうに理解しました。確かに標準料率の公開というのは重要な一歩前進だとは思いますが、ただ、どうもよく分からないところがありまして、それだけで加盟店手数料が下がるの

かというのがお尋ねしたいポイントでございます。

具体的に申しますと、例えばアメックス、これは別の資料にはカテゴリーⅡの国際ブランドだということが書いてありました。これは標準料率は設定していないだろうと思うんです、アメックスは。だけれども、一般にアメックスの加盟店手数料は高いというふうに言われているのではないかと思いますので、そのつながりがいいような気がいたします。

それから、もう1つの例でいえば、インターチェンジフィーが発生するというのはイシュアとアクワイアラが、これも別の資料によればオフサイト取引というふうに書いてあった場合なのではないかと理解しました。ですから、イシュアとアクワイアラが同じクレジットカード会社である場合には、インターチェンジフィーというものは発生しないんじゃないでしょうか。そうだとすると、それでもなお加盟店手数料は高いとすれば、そのつながりもどうもよく分からないなということでございます。うまく伝わったかどうか分からないんですけども、それが第1点でございます。

それから、第2点は標準料率の公開を規制していると、そういう義務付けをしているという国がありますということでした。これはヨーロッパを中心にとということなんだろうと思うんですが、それはそれで分かりましたけれども、アメリカは規制する義務付けはないけれども、公開している。何でそういうことになったのかという辺り、あるいはほかのヨーロッパ、アメリカ以外でも60を超える国で国際ブランドの標準料率が公開されているということなんですが、そのようになった経緯みたいなものを教えていただければ幸いです。

以上です。

○吉川取引調査室長 御質問をありがとうございます。お答えをさせていただきます。

まず、1点目のアメックスの件を御質問いただきました。すみません、省略させていただきましたけれども、本日の私からの説明はカテゴリーⅠの取引に絞った形で説明させていただきました。御質問いただいた1つ目の2点につきましては、カテゴリーⅡの取引ということで、カテゴリーⅡに該当するのは、JCB、アメックス、ダイナースという国際ブランドになります。

おっしゃるとおり、アメックスが高いという指摘が一般的になされているところはお聞きしております。こちらのカテゴリⅡにつきましては、標準料率というものは設定されていません。というのは、国際ブランド自身がアクワイアラを兼ねているために、標準料率というものを設定する必要性がないということで、イシューと個別に交渉してイシューが手数料を決定しております。このカテゴリⅡにつきましては、私も説明を最後のところで触れさせていただきましたが、こちらのカテゴリⅡのブランドに対しては、平均料率という形でその料率を公開することを今後、求めていくということになります。

もう1点の御指摘の、オフアス取引といいます、イシューとアクワイアラが異なる場合はオフアス取引と呼んでおりました、同一の場合はオンアス取引というふうに呼んでおりますけれども、オンアス取引の場合、インターチェンジフィーが関係ないというのは御指摘のとおりです。ですので、インターチェンジフィーが高い、低いというのはオンアス取引には関係がありません。ただし、我々の調査の中でアクワイアラと加盟店の取引について調査しましたところ、アクワイアラはオンアスとオフアスの場合で分けて加盟店手数料を設定しておりません。ですので、インターチェンジフィーの公開による効果がオフアスの方で働くことで、オンアスの加盟店手数料も下がるのではないかと考えているところです。

それで、大元の質問のところインターチェンジフィーを公開したら、なぜ加盟店手数料が下がるのかというのが分かりにくいというのは御指摘のとおりなんですけれども、これは加盟店とアクワイアラの間で交渉が行われて決定されるべき部分と、国際ブランドとクレジットカード会社の間で交渉がなされるべき部分を明確に分けることによって、双方の交渉が促進するのではないかとというのが基本的な考え方です。

ですので、例えばアクワイアラと加盟店の間で、インターチェンジフィーが高いからしょうがないんですということで交渉が進まないということがなくなって、ここの部分はアクワイアラと加盟店で交渉ができる部分、そうではない部分というのが明確になることで、国際ブランドとクレジットカード会社間の交渉も活性化するのではないかとというのが、透明化によ

って全体の交渉が活性化するのではないかというのが考え方になっております。

2点目の海外事情については詳しく把握できていない点が多いんですけれども、公開が行われている多くの国において法律上の義務付けがあるというふうに聞いております。米国は御指摘のとおり、規制がないのにもかかわらず、公開がなされているのもそのとおりですけれども、申し訳ありませんが、その事情等については現時点できちんと把握できておりません。

○土田会員 ありがとうございます。

○柳川会長 それでは、二村会員、お願いいたします。

○二村会員 ありがとうございます。私の方からは質問というよりも意見ということで申し上げさせていただきます。

1つは今回、このように調査していただいたことで、クレジットカードの手数料の問題が注目されるのは非常に重要だと思います。キャッシュレス決済が増加していく中で、クレジットカードの利用も当然増加しておりますけれども、この手数料の問題というのは直接的に消費者のところにどう影響しているかというのははっきりはしておりませんが、加盟店の負担ということになっていて、間接的に消費者にも影響してきていると思っております。ですので、この部分で競争が働くようにしていただくということは非常に重要だと思います。引き続き利用が増えていくと思いますので、このようなクレジットの手数料に着目した調査、研究、監視等を是非行っていただきたいと思っております。

それから、もう1つはこうしたクレジットカードの利用の中で心配されているのが情報の管理、あるいは抜き取りです。こういった被害がクレジットカードの利用被害につながるということもございますので、ここは情報保護の取組あるいは啓発といったところは、消費者庁とも連携して是非進めていただければと思っております。

以上です。

○吉川取引調査室長 御意見をありがとうございます。今後もこちらのクレジットカードの使用につきましては、加盟店手数料、取引高その他につきましてモニターしていくことになっておりますので、我々としてもしっかり監視し

ていきたいと思えます。

○柳川会長 ありがとうございます。

そのほかの御発言希望はいらっしゃらないようなので、時間も押しておりますので、次の議題に移らせていただきます。続いては4つ目の議題、「ソフトウェア業の下請取引等に関する実態調査報告書」についてと、5つ目の議題、「適正な価格転嫁の実現に向けた取組」についてを併せて守山企業取引課長から御説明をお願いいたします。

○守山企業取引課長 皆様、どうもこんにちは。企業取引課長でございます。守山と申します。それでは、議題4と5について連続で説明させていただきます。

まず、ソフトウェア業の実態調査報告書についてです。ソフトウェア業の実態調査報告につきましては、昨年秋以降、調査を行い今年6月に報告書としてまとめたところです。問題意識といたしましては、DXの流れを支える基盤であるソフトウェア業について従来から多重下請構造型のサプライチェーンの中で、買ったときや仕様変更への無償対応要求といった違反行為の存在というものが懸念されてございました。

実際に調査報告に着手して以降、政府全体の価格転嫁円滑化の取組の中で取引適正化の観点から私ども公正取引委員会と中小企業庁で連携し、例えば下請法の違反事件に関し令和3年分について初めて両省庁が合算で、件数を取りまとめたわけですが、その中でも情報サービス業が件数として1番多い業種ということが分かり、我々の懸念というものが行政的なデータにおいても裏付けられたところです。こういった中で、この実態調査報告に基づく結果、そして今後の対応について以下、御説明させていただきます。

調査の結果として、主たるところ、大どころ、左側の問題点1という枠の中にある3つのことが明らかになりました。今回、資本金3億円以下のほぼ全てである、約2万1000社の企業様にアンケート調査をかけたわけでございますけれども、その結果として得られた違反行為に該当すると考えられる経験についての結果が下にございますけれども、買ったとき、不当な給付内容の変更、代金の減額、受領拒否、そして不当なやり直し等々、そういったところについて非常に経験があるという指摘がございました。

これらについてまとめた分析を行ったものが1の1番上でありますけれども、大きく2つの問題点というものに我々は理解が至ったところでございます。多重下請構造でサプライチェーンが長いといった中、場合によっては4次下請、5次下請といったようなケースもあるという指摘もございましたけれども、こういった中で、買ったとき、減額、支払遅延といういわゆる金回りのところはエンドユーザーとか、上流の発注者からの影響で、そういった違反行為が川下の方に連鎖していくといったようなところが事例とともに浮かび上がったところでございます。次に、ソフトウェア制作業は御案内のとおり、すり合わせ型でやっていくという、そういう業種特性もある中で、不当な給付内容の変更とか、やり直しといったところが後段階になって出てきてしまうといったような点、さらに多重下請とあいまってサプライチェーン上、連鎖するといった、そのような特徴というのがしっかりと確認されたところでございます。

さらに今回、中抜き事業者という点についても、今回、定義を与えてアンケート調査を行いました。具体的には多重下請構造の中で商流上は形式的に関与しているのだけれども、実際には何らの業務も行うわけではないのに利益を上げている者というものについて、与信供与とか、実態的な貢献がある場合には除くという定義のもと質問しました。下のボックス左から2つ目についてですが、今回は多重下請の調査なので、下請事業者さんに元請なのか、中間下請なのか、最終下請なのかという属性も含めて聞いたところ、御覧のとおり、中間下請や最終下請になるに従って、中抜き事業者について存在を感じたことがあるといったような、そういった回答があるということが分かりました。

いずれにいたしましても、1の真ん中のメッセージに戻りますけれども、こういった中抜き事業者の存在というのは情報伝達の混乱を引き起こしやすくなるなど、独占禁止法、下請法の違反行為を誘因・助長するおそれがあるというふうに事例からも分析したところでございます。

以上のような多重下請、中抜き事業者の介在といったところをややまとめて整理したのが、更にその下のメッセージになりますけれども、契約内容が必ずしも明確ではないといったような状況なんかも踏まえつつ、複雑

な取引関係を背景として下請法違反行為が多く発生しているといったところに問題意識を持ったというところでございます。なお、多重下請構造にあるIT業界の取引関係においては、1番下の説明は割愛させていただきますけれども、右から2つ目のボックス、資本金額の状況についても確認したところ、相当程度、いわゆる下請法の親、下の関係にならないような取引関係というところで取引されておられるIT事業者の方というのは相当数おられるということも分かりましたので、そういった取引も間に入りながら複雑な取引関係が成立しているということを見て取ることができました。

こういった状況も踏まえつつ、今後に向けた提言を右側でまとめてございますけれども、大きくアドボカシーという観点から業界の皆様向けに発信している部分と、公正取引委員会としてしっかり執行強化する部分ということで大きく2つの提言をまとめてございます。

まず、アドボカシーの観点からは、取引適正化を図る観点からはエンドユーザー、元請の事業者様に自身の契約内容の不明確さがサプライチェーン全体で契約内容の不明確さを招いて、ひいては法違反といわれかねないので、契約内容の明確化を図ってくださいということが1点目ですし、加えてサプライチェーンのスリム化ということも期待しているところでございます。

私ども公正取引委員会サイドにおいては、こういった多重下請構造下におけるサプライチェーンに対応できるような執行の取組というのを強化していきたいというふうに考えてございますし、同様に多重下請構造にあるほかの業界、これも御指摘がございまして、そういったところについても横展開をしていきたいということでございます。

重ねて、この後の説明にもつながりますが、いわゆる事業所管省庁とは、取引適正化についてしっかり連携を進めているところでございますので、本ソフトウェア業についても事業所管省庁としっかり連携を行い、関係団体に対しても必要な周知などは既に行っているところでございます。一部、IT関係のメディアなどでも本報告書を相当大きく扱っていただけているというところで、我々事務方としても手応えを感じているところではございます。

以上、ソフトウェア業については実態調査報告書も踏まえつつ、今後も取引の適正化について進めてまいりたいというふうを考えているところでございます。

続きまして転嫁対策の具体的取組についても御説明を引き続きさせていただければと思います。こちらの適切な転嫁対策につきましては、本会合におきましても前回、前々回と御説明させていただいているところでありますので、特に進捗状況と今後の進め方というところに絞って御説明をさせていただければと思います。

1 ページ目のところは主として進捗状況についてまとめてございます。適切な転嫁対策については中小企業等における賃上げ原資の確保の観点から、昨年12月、政府全体でこの施策パッケージを取りまとめて、公正取引委員会としても主たるところを担って進めてきているところです。現状、緊急調査を転嫁拒否が疑われる事案が発生したと見込まれる業種について進めてきたところでありまして、立入調査もやりつつ進めているところでありまして、こちらについての調査結果については来月を目途に取りまとめて公表したいというところまで来ています。さらに、1 番右でありますけれども、特に直近、立ち上げたものは自主点検です。価格転嫁の対応状況について事業所管省庁と連携して関係事業者団体を介して事業者様に法遵守状況、価格転嫁への取組状況、据え置いた経験のあるなしなどを今、調査しているところでございます。これについても今、鋭意作業しているところでございまして、今月を目途に点検結果を取りまとめて公表するという状況でございます。

以上のような進捗状況も踏まえつつ、更に今後、踏み込んだ対応ということで考えている点について、最後に御説明させていただきます。こちらは特に真ん中のイエローで色が付いている部分でございますけれども、まずは今後、緊急調査の結果なども踏まえて企業名公表を行うということとしてございます。こちらは政府全体において一層の価格転嫁対策を行うべきという判断もございます。そういった判断も踏まえ、先月の新しい資本主義実現会議において公正取引委員会としても発表したところでございます。

具体的には、下に矢じり2つで書いてあるような行為を転嫁拒否行為というふうに定義を行いまして、具体的には価格交渉の場合で明示的にコスト上昇への反映を協議しない行為であったり、その下にありますように、取引の相手方から求められたにもかかわらず、そうしない理由を書面などでしっかり回答することなく、取引価格を据え置くことといったような、そういった行為を行っている事業者さんに関して、多数の取引の相手方に対して行っている、広がりをもってやっている、又は過去、違反行為などを行っているといったケースについて独占禁止法に基づき、企業名の公表をするということとしてございます。

これにつきましては、独占禁止法や下請法の法違反又は法違反の疑いを認定しないまでも、その一步手前という扱いで企業名を公表することとし、適切な価格転嫁が行われるように、そういった行為の未然防止につなげてまいりたいというふうに考えてございます。

その上で、従来の独占禁止法や下請法の扱いについては下に書いてございますとおり、これらに違反する事案については同じく企業名公表を伴う命令、警告、勧告などといった措置については、これまで以上に厳正な執行を行うということにしてございますし、そういう執行を行っていく上で前提となる定期調査、取り分け令和4年度の定期調査についてもこの資料でいうと1番上、色が付いていない部分でありますけれども、下請法の定期書面調査については親事業者向け、下請事業者向けの調査について着手を行って、今、着実に進めているところでございます。

以上のような取組について、次のページでありますけれども、カバーしている業種の広がりとしては、こちらに書いてございますとおり、ものづくりやサービスといったところ、全部で29業種ということではいゆる業種は全部で99ございますので、約3分の1をカバーするような広がりについてしっかりと対応強化を行っているところでございます。引き続き適切な価格転嫁に向けて取り組んでまいりたいというふうに考えてございます。

私の方からの説明は以上です。

○柳川会長 ありがとうございました。

それでは、事前登録されていらっしゃる二村会員からお願いいたします。

○二村会員 ありがとうございます。私の方からは直接、5の調査に関わる部分についての意見と、若干、この範囲ではないかと思えますけれども、関連すると思われる意見を2つ申し上げたいと思います。

1つ目は5の調査に関しまして、現在の物価の上昇に伴う労務費や原材料費あるいはエネルギーコストの上昇が適切に価格転嫁されるということは大切ですので、それについてはきちんとやっていただきたいと思いますが、それとともにこういった情勢に便乗した不当な値上げの要請というのにも注意を払っておく必要があるかと思えます。そちらについても十分に注視していただきたいと思っております。

それからもう1つ、今回のような調査で出てこない案件について2点申し上げます。1つはプロパンガスの問題です。プロパンガスについては、いわゆる無償配管という問題があります。こちらは事業者間の不公正な取引として独占禁止法上の問題があるのではないかと考えておまして、実態の解明を含めて取り組んでいただければと思っております。

これは特に賃貸住宅において、建設時に建設会社ですとか不動産会社、あるいはオーナーなどからプロパンガスの事業者にガスの事業とは直接関係ないようなものも含めた過大な投資を要請して、それが後々、ガス料金に上乗せされるというような事例です。これは北海道の消費者団体等が調査をして、こういったことがあるということを事業者の皆様も認めているところがあるわけです。

経済産業省と国土交通省で取組が始まっているということを承知しておりますが、事業者間の力関係ですとか、業界内の暗黙のルールが影響していると考えられておりますし、この不公正な取引によって生じる経済的な負担は最終的にはガス料金に含めて、ガスの契約者から徴収するというような実態になっておりますので、料金の不透明性にもつながっています。消費者保護の視点から非常に問題だと思っております。ただ、これは消費者と事業者というよりは事業者間のこういった取引が消費者に影響を与えているというケースですので、こちらについては是非公正取引の観点からも注視していただきたいと思っております。

それからもう1つ、これも事業者間の取引が消費者に影響を与えている

のではないかというケースです。これは電力事業の問題です。特定の大手の電力事業者において、発電会社の卸電力を自社系列の電力小売業者に独占的に利用させているという事例があります。以前からの長期契約だということで説明されているわけですが、昨年来のエネルギー事情の悪化の中で、こういった長期契約で自社の子会社をある種、優遇するということが他の新電力事業者との間で不公正な条件になっていないかということ懸念しております。この点についても調査が必要ではないかと思えます。

2016年に電力の小売が自由化されて、多くの事業者が参入して自由競争が起き、多様な電力サービスが展開されていたところではありますが、2021年以降、卸電力市場が高騰して、多くの新電力事業者が厳しい経営にあり、撤退する事業者も増えています。発電所の大半は大手の電力事業者が所有しておりますが、発送電分離ということで発電した電気は自社の小売部門を優遇することなく、電力小売業者に平等にアクセスが認められるべきとされており、実際にそのような形で卸を行っている大手電力会社もあるということは、経済産業省の委員会でも報告されています。

一方で、自社の小売部門に独占的に安価な価格で卸をしていると思われる事例もありまして、もしそれが事実であれば競争条件を大きくゆがめている可能性があるのではないかと懸念しております。これも最終的には消費者の負担、あるいは電力の自由競争が阻害されることによって、消費者のところに不利益がある可能性が出ると思えますので、この点についても何らかの形で調査検討いただければと思っております。

以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。

何かリアクションはございますか。

○守山企業取引課長 どうも御質問などをありがとうございます。

コメント、御質問いただいた関係ですと、まず不当な値上げといった部分やプロパンガスといった点について、これらについて十分に注視というものはしてまいりたいというふうに考えてございます。ちなみに、プロパンガスに関しましては平成11年に過去、実態調査報告をやってございます。我々としても、そういったことで関心をもち、対応をしてきているところ

でございます。

電力制度の関係につきましては、こちらは専ら電力システム制度に起因する部分が多かろうと、そういう問題でもあるかと思っております。もし必要な点があれば対応していきたいというふうに考えているところでございます。

○藤本経済取引局長 すみません、電力の関係ですけれども、電力市場につきましては従前から公正取引委員会も極めて重要なインフラの市場でございますので、かつ消費者に対する影響も非常に大きいということでございますから、従前から実態調査を始めとしてガイドラインを作ったり、充実した対応をしてきております。昨今の状況も踏まえまして、様々な状況についてはよく注視していく、また、監視していく必要があるというように考えておりまして、問題意識を持ってみているところでございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事前登録以外の御発言希望で及川会員、お願いいたします。

○及川会員 ありがとうございます。現下の中小企業が最も関心のある調査を着実にしていただきまして御礼を申し上げます。

御質問ではございません。資料4の方の1番下の左側ですけれども、3番で多重下請構造が他の業種にも存在しているということで、今後ということで横点検をしていただけるという御発言を頂きまして大変心強く思っております。中小企業の支援、相談をしているときに、大幅な円安によって国内へ製造拠点を戻そうという御相談も中小企業の分野でも出てきました。ただ、そういう経営者に聞いてみますと、以前、日本から出たときと同じような下請構造の中に入るような御発言がございます。すなわち、今までどおりのいい品質をスピーディに、しかも安くお届けしたいと。これが我が社の強みですというような御発言が大変気になっております。

というのは、自社にデータを持っていない、デジタルデータを持っていないためになかなか価格交渉なり、自分の力が発揮できないのではないかと考えています。これからの円安で国内へ回帰するということがかなり流れとしてなっていますが、その際に、今、御指摘のあるような多重下請構造のままに組み入れられることなく、新しい成長が日本で行えるようにし

たいというふうに考えています。

その1つのポイントは、デジタル化されたデータを持っていないので、そういうことになってしまうんだと思います。これからの中小企業の経営は自社の実力をデータで把握するという、言わば私どもはデータドリブン経営というふうにしていますけれども、こういった経営をすることが円安で日本に戻ってくる中小企業群にとって大切だと思っておりますので、このようなメッセージも是非下請の実態調査と合わせてPRをしていただくと大変有り難いと思っています。

以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

何か一言。

○守山企業取引課長 中小企業の生産性向上のところは私どもがやっている取引適正化の取組とも表裏一体だと思っております、正に中小企業庁ともしっかりやっているところでございますので、引き続き御指摘の点も踏まえつつ、取り組んでまいりたいというふうに思います。どうもありがとうございます。

○柳川会長 それでは、そろそろ時間がまいりましたので、討議はこの辺りで終了させていただきます。

最後に、古谷委員長から御発言を頂きたいと思えます。委員長、よろしくお願いいたします。

○古谷委員長 活発な御審議、御意見をありがとうございました。

この独占禁止懇話会も第18期を迎えまして、今回で通算222回目ということでございます。4名の新しい会員にもお加わりいただきまして、柳川会長の下で第18期ということで懇話会が始まりました。今後とも率直な御意見や御助言を私どもは取組に活かしてまいりたいと思えますので、どうぞよろしくお願いいたします。引き続き、コロナ感染症を気にしながらではありますが、これまでかなり制約がございました、立入検査などの審査業務を含めて、私どもの業務運営も大分正常化しつつございます。

私自身のことを申し上げて恐縮なんですけれども、先月、臨時国会に透き間ができて、ドイツのベルリンに出張させていただきまして、G7の

競争当局トップが集まるエンフォーサーズサミットというのに出席してまいりました。御承知のように、これまでも競争政策の国際的な他国間の連携の場としてはOECDの競争委員会ですとか、ICNといったネットワークがありましたけれども、昨年のイギリスでのサミットからデジタル市場の競争上の課題を議論する場ということで、エンフォーサーズサミットというのが設置されまして、来年はG7ということで日本が担当することになります。

GAFANAなどのデジタル分野での競争政策の課題を中心に意見交換をしてまいりましたけれども、こうした巨大デジタルプラットフォームに係る不公正な取引や今日も説明がありました、企業結合の問題だけでなく、サプライチェーンにおける小規模な中小企業や労働市場の問題を含めて、これまでも水平的な競争確保の問題が中心だったのに加えまして、垂直的な取引関係での公正な競争の確保をするために、どういうルールが効果的なのかとか、どのように競争法の執行をしていけばいいのかといったことなど、特にバイで会談したアメリカのFTCの委員長でありますリナカーンさんというのがいらっしゃるけれども、彼女なんかかなりそういう点に関心を持って発言しておりまして、改めて抱えている課題や問題意識は我々と同じだなということを確認することができました。各国がそれぞれの経済社会状況に即して、いろんな試行錯誤に取り組んでいることもかなり分かったところであります。

御承知のように、私どもも今日、聞いていただいたような様々な分野でのアドボカシー活動ですとか、政府全体でのデジタル分野でのルール作りへの参画のほか、価格転嫁円滑化への取組、さらに早ければ今国会への提出を目指しておりますけれども、フリーランスに関する取引適正化の新しい法律の準備など、いずれも政府内でほかの関係省庁とも連携しながら多くの課題に取り組んでおりますので、これらが着実に成果を出していくように公正取引委員会としても取組を強化していきたいというふうに考えておりますので、どうぞ独占禁止懇話会の会員の皆さんにも引き続き御支援、御助言をいただければと思っておりますので、よろしく願いできればと思います。今日はありがとうございました。

○柳川会長 どうもありがとうございました。

それでは、今回はこれにて閉会とさせていただきます。

次回会合については、来年2月から3月の開催を予定しております。近日中に事務局の方から日程調整の御連絡を差し上げると思いますので、御協力のほどをよろしくお願いいたします。

それでは、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した。