

第223回 独占禁止懇話会議事録

1. 日時 令和5年3月10日（金）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、川濱会員、
鬼頭会員、白石会員、泉水会員、竹川会員、武田会員、野原会員、
二村会員、細田会員、宮崎会員、山下会員、山田会員、由布会員、
吉田会員、レイク会員

【公正取引委員会】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局】

小林事務総長、大胡官房総括審議官、岩成官房政策立案総括審議官、
田中官房審議官（国際担当）、塚田官房審議官（企業結合担当）、
稲熊官房総務課長、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、
伊藤デジタル市場企画調査室デジタルアナリスト、天田調整課長、
品川取引部長、守山企業取引課長、
山本優越的地位濫用未然防止対策調査室長、田辺審査局長

4. 議題 ○ モバイルOS等に関する実態調査報告書

○ 携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査報告書

○ フィンテックを活用したサービスに関するフォローアップ調査報告書

○ 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。経済取引局長の藤本でございます。

定刻となりましたので、第223回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、対面とオンラインの併用開催とさせていただきます。
ただいております。

まず、開会に当たりまして、事務局の方から議事運営方法について御説

明をさせていただきます。

○深町経済取引局総務課長 御説明いたします。

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御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、こういった形でマイクに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、常時カメラはオン、マイクはミュートにいただき、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った形で名札を立てていただければと思います。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。

また、会員以外の傍聴の皆様につきましては、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。

以上でございます。

○藤本経済取引局長 なお、2点御連絡がございます。まず1点目ですけれども、本日、議事運営の都合上、事前に御連絡しておりました議題の順番から若干順番を変更したいと思っております。具体的には、議題4を現在の議題の1と2の間、すなわち一番最初に議題1の「モバイルOS等に関する実態調査報告書」を行いますけれども、その次には議題4の「適正な価格転嫁の実現に向けた取組」を議論させていただきたいと思っております。その後、議題2、それから、議題3の順番で進めさせていただこうと思っております。

2点目でございますけれども、古谷委員長は本日、国会対応のために冒頭のみのお出席とさせていただきます。

それでは、最初に古谷委員長の方から皆様に御挨拶をさせていただきます。

○古谷委員長 ありがとうございます。私、3月6日付で委員長に再任をされました。改めてよろしくお願いを申し上げます。

今、話がありましたが、国会に呼ばれておりますので、大変残念ですけれども、ここで中座をすることをお許しいただければと思います。

本日の議題にもありますように、デジタル関係、あるいは、価格転嫁の問題等々、公正取引委員会、大変積極的にいろんな取組を進めておりますので、是非お聞き取りいただいて、率直な御意見、御助言を今日も賜ればと思いますので、よろしくお願いを申し上げます。

○藤本経済取引局長 それでは、ここからの議事進行につきましては柳川会長にお願いしたいと思います。

○柳川会長 皆さん、おはようございます。それでは早速議事に入りたいと思います。是非活発な意見交換、御意見、出していただければと思います。よろしくお願いをいたします。

最初の議題は、「モバイルOS等に関する実態調査報告書」でございます。稲葉デジタル市場企画調査室長と伊藤デジタル市場企画調査室デジタルアナリスト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 おはようございます。デジタル市場企画調査室長の稲葉と申します。

冒頭、今、会長からも御紹介いただきましたように、今日は2人で説明を行いますので、説明の前に簡単に紹介をさせていただきますと、特にこのデジタル分野における競争上の問題に対処していく上では、非常に高度な専門的な知見が必要であるということで、我々公正取引委員会の中でも、これまでも外部の専門家の方たちとの連携ですとか、それから内部の職員の育成といったことは進めてきておりましたが、ちょうど1年前、昨年4月に、新しくデジタルアナリストという形でポストを作りまして、例えばデータ処理ですとかセキュリティ、そういった外部の専門家の方たちに公正取引委員会の職員として、今、一緒に働いてもらっているという状況にあります。

本日、御説明をさせていただきますこのモバイルOSとかスマートフォン
の分野は、後で詳しく御説明しますけれども、特に、競争をより活性化す
るために開放性を高めていくということによって、他方でセキュリティと
のバランスをどう取っていくかといった論点もございますので、本日、私
の方から、この実態調査報告書の概要について御説明させていただいた上
で、その後に、セキュリティの専門家であるデジタルアナリストの伊藤の
方から、モバイルOSとセキュリティの関係について、専門家の視点から御
説明をさせていただきたいと思っております。

まず、この実態調査報告書の概要ですけれども、お手元の資料の1番目
の1ページになりますが、会員の皆様方も恐らく多くの方が日常的にスマ
ートフォンを使用されて、様々なサービスを利用されていることかと思
います。例えば御家族ですとか知人の方との連絡ですとか、買物したり、検
索をしたりニュースを見たりとか本を読んだりとか、いろんなサービスが
あるかと思いますが、そういった、特に経済のデジタル化が進んできてい
る中で、様々なサービスを使用するためにスマホが必要不可欠になってき
ています。、特に、利用率をみてみますと全年代で95%、それから利用時間
をみてみましても110分ということで約2時間に迫るといった状況で、生活
必需品と言っても過言ではないような状況になっております。

そういった中で、従前からこの分野では、少数のプラットフォーム事業
者による寡占を背景とした競争上の懸念というものが指摘されていたとこ
ろでして、今般、公正取引委員会としてこの市場について実態調査を行
いました。

調査の対象とした市場ですけれども、この資料の下の方に図がありますが、1番下、端末とあります。これはスマートフォンの端末でして、この
端末の中に、モバイルOSとありますのはスマートフォンを動作させるため
に必要な不可欠な基本的なソフトウェアである、オペレーティングシステム
というものがあまして、さらに、様々なサービスを利用する上で必要な
アプリをダウンロードするために必要なアプリストアを中心とするアプリ
の流通サービス市場がありまして、1番上の緑色のところがアプリの市場
というふうになっておりまして、この4つのレイヤーからなる、いわゆる

モバイル・エコシステムを対象として、今般調査を実施いたしました。

そして、調査の大きな視点として2つございまして、1つ目が、この下から2番目のOS、それから、その上のアプリストアを中心としたアプリ流通サービス。この2つの市場において競争がどの程度行われているのかということ、消費者アンケートですとか、事業者向けのアンケート、ヒアリング、様々な調査を通じて多角的な観点から分析をいたしまして、結論といたしましては、この矢印の右側のところに書いていますように、この2つの市場は、GoogleとAppleによる寡占的な状況で、十分な競争が働いていないという評価をしております。

それから、調査の2つ目の視点といたしまして、1番上のアプリの市場、こちらは、Google、Appleのほかにも多くのアプリのベンダーがアプリを提供しているわけですが、ここでGoogle、Appleと他のベンダーが競争している中で、先ほどの競争が十分に働いていない、例えばこのアプリ流通サービス市場、こちらでは、アプリのダウンロードに必要な、例えばAppleでいいますとApp StoreというアプリストアをAppleが運営しているわけですが、このアプリストアを運営している立場を利用して、競争しているアプリ市場において、例えば自社のアプリを優遇して他社のアプリを排除してしまう、そういったようなことが行われていないかどうかといった観点から調査をしております。

もう少し具体的に申し上げますと、例えばこのGoogleの方を御覧いただくと、ビジネスモデル、AppleとGoogleを比較すると、大きな違いが一つありまして、いずれも同じようなプラットフォーム事業者ではあるんですが、AppleがiPhoneを中心とした端末で収益の8割程度を稼ぎ出しているのに対して、Googleの方は広告収入で収益の8割程度を稼ぎ出しているということで、そういったことで、例えば広告収入というと、この1番上のアプリのところ、検索を皆様方も使われることがあると思いますが、検索したときに出てくる、いわゆる検索連動型の広告ですとか、それから、YouTube、動画配信のサービス、こちらはGoogleが運営していますが、YouTubeを見ているときに流れてくる広告、そういったところでマネタイズしているということもありまして、例えばGoogleにおいて、この1番下の端末のところ

でその他OEMとありますが、Google以外の社が製造する、国内でもソニーとかシャープとか、そういったスマホメーカーが製造しているスマートフォンが数多くあるわけですが、そこに自社の先ほどの検索サービスですとか、それからYouTubeのアプリ、そういったものをあらかじめ搭載するように、プリインストールと呼んだりしますが、そういったことを行うインセンティブが強く働く構造にあるということがいえるかと思えます。

それで、こういった問題について、資料の2ページ目になりますが、1番左上の方に、自社優遇を通じた競争者排除とありまして、その上から4番目にプリインストールと、先ほど御紹介したようなお話のほかにも、この1番上のところにありますような、例えばスマホの機能へのアクセスを制限するとか、その1つ下にあるように、例えばアプリのランキングを表示するときに、自社のアプリを上位に表示して他社のアプリが下の方に来るようにといったような形で、自社のアプリを不当に優遇する、そういったようなことが仮にもしあれば、独占禁止法上問題となるおそれがあるといった考え方を示しております。

他方で、その横の課題認識というところに書いてございますように、実際にそういった問題について、独占禁止法を執行して是正を図ろうとした場合には、例えば市場画定とか、それから競争上の弊害を立証するために非常に時間が掛かるということで、最終的な結論を得るまでに相当な時間を要するということから、こういった独占禁止法違反行為を未然に防止したりですとか、それから問題となり得る行為の改善を促したり、そういった観点から、独占禁止法の執行による対応を補完するような対応をしていくことが有効ではないかということ、一つ考え方として示しております。

それから、もう1つの視点としまして、1つ下のところを御覧いただくと、先ほど申し上げた、そもそも競争が十分に行われていないOS市場、それからアプリの流通サービス市場、こちらについては競争を活性化していくために、例えば参入の余地を拡大するといったような競争政策上の対応を行っていくことが有効ではないかといった、こういった2つの観点から、右側に競争政策上の観点からの対応ということで、公正取引委員会としての考え方をまとめております。

大きく3つありまして、1つ目の先ほどの自社優遇行為を防止するために、サードパーティの他社のアプリベンダーなどとの間でのイコールフットディングを確保していくことが重要ではないかということ。それから、2つ目として、このモバイル・エコシステムにおけるルールメイキングに係る公正さを確保していくことが重要であるということ。それから最後、3つ目として、競争が十分に行われていないアプリの流通サービス市場ですとか、モバイルOS市場、こちらで健全な競争環境をしっかりと確保していくといったことが重要であるという、この3つの観点からの対応について提言をしております、これらの対応については、上から2番目の矢羽のところに書いてございますように、当事会社のGoogle、Appleにおいて取組が進められることが望ましいものの、その実効性をしっかりと確保していくために、必要な範囲で法律による制度整備によって担保していくことが有効ではないかということ提言させていただいております。

提言内容について一つだけ御紹介させていただくと、この下の③の2つ目の「○」の最後の黒い「・」のところに書いていますように、アプリストア、特に、Appleの方はAppleが運営していますApp Storeを通じてしかアプリがダウンロードできないということになっておりますので、それ以外の代替的なアプリの流通経路というのを確保していくことによって、この競争環境、これを確保していくことが重要ではないかといった観点からの提言をしております。

ただし、これに関しては、冒頭申し上げたようにセキュリティ、それからプライバシー、そういった観点からしっかりとそのバランスに配慮しながら具体的な方策を検討していくことが望ましいのではないかとということで、考え方をまとめております。この関係については、後ほど伊藤の方から詳しく説明をさせていただきます。

最後になりますが、今後の対応といたしまして、独占禁止法上問題となる行為、こちら先ほど申し上げたように、この調査の中でも考え方を示しているところですが、こういった問題になり得る行為について具体的な案件に接した場合には、引き続き厳正に対処していくということとともに、今後、政府全体で、特に内閣に設置されましたデジタル市場競争本部にお

いて、デジタル分野についてのルール整備に向けた検討が進められていくということになっておりますので、公正取引委員会といたしましても、しっかり連携をしながら積極的にその議論に貢献をしていきたいというふうに考えているところです。

私の方からは以上になります。

○伊藤デジタル市場企画調査室デジタルアナリスト 1枚目のスライドにあるように、本日の発表では、セキュリティにおける基本原理や、非常に漠然としたハイレイヤーの話になるかもしれませんが、セキュリティの概観の話をお話しさせていただきます。

デジタルセキュリティというと結構難しい話もありますが、本日は皆さんも分かりやすいと思われる物理的な鍵とドアのセキュリティを例にお話しさせていただきます。

その後、セキュリティの基本原理と、その基本原理にも例外があるという話をさせていただきます。では、それがモバイルOSのセキュリティの文脈だとどういうふうになるのか、現状のアプローチがどういうものなのか、そして、競争の観点を盛り込んだ新たなバランス構築のためにはどういう考え方があるのかということについてお話しさせていただきます。

2ページ目のスライドです。実際、物理世界、現実世界のセキュリティにおいて、鍵なしで資産を守るのは非常に効率が悪いです。例えば、資産を守るとして、鍵なしだとしても、人里離れた倉庫に資産を隠すみたいなアプローチはあるとは思いますが、それは非常に不便で、使う側として効率が悪いです。

また、信用できる人に常に24時間守ってもらうみたいなアプローチもあると思いますが、それをやろうとすると、例えば3交代制で信用できる人を3人選任させるとなると非常にお金も掛かります。選任する人がそこまで信用できない場合においては、常に2人雇ってお互いに監視させようみたいな話になることもあり、その場合は最低6人以上必要になってさらにお金が掛かります。

しかしながら、そんなことを実際には、我々はやっていません。その代わりに、窓であれば内側から施錠して、その上で出入口を外側から施錠し

て、その施錠した鍵だけ守っている。このように守る物を小さくし、その鍵を守ることで家の中の資産全部を守ることができ、先ほどのアプローチに比べれば非常に効率的になります。鍵は持ち歩くこともできますし、鍵を自分で管理することも可能です。

ここで、この物理鍵で鍵をするというのはどういう効果があるのか、ちょっと考えてみますと、元々、人が物を管理する能力は有限で、手の数にも限りがありますし、人が背負えるものとか持ち運べるものというのはそんなにたくさんない。自分の資産を全て持ち運ぶようなことはできない。資産が多ければ多いほど、全ての資産をそのままダイレクトに管理するのは難しくなると。

しかしながら、資産が増えても鍵だけ管理しろというのであれば、そこまで難しくないでしょうと、この鍵というものがあるおかげで、自分が守る資産に対して自分が掛ける労力というのが少なくて済むということがあります。

これをちょっと言い方を変えますと、人間の管理する能力を非常に増幅するというのが、セキュリティの仕組みである「鍵」というものの効果です。こういう鍵があるからこそ、人間は大量の資産を管理することができるというようなことになっています。

5ページ目に行きますが、次に、セキュリティの基本戦略として、先ほど小さくするのが便利というお話がありまして、純粋なセキュリティ文脈からいうと、保護対象を小さくしないと防御側は攻撃側に負けがちというのがあります。

先ほどの家の例でお話ししますと、攻撃側は好きな環境やタイミングに攻撃したり、特定の時間に人をたくさん集中させたりして攻撃するというようなことができる一方、防御する側は常に備えていなければいけない。そうすると、攻撃側の掛ける労力と防御側の掛ける労力というのが、非対称になってしまうんですね。一方で、守るものを小さくすればするほど、守る側は常に小さいコストで守ることができ、攻撃側が攻撃しようとする大きなコストが掛かってしまう。そういうふうなコストの非対称性というのを防御する側に有利に持っていくというのが、セキュリティの基本戦

略として非常に重要です。

守る対象を小さくするというのは、サイズを小さくするという以外にも、例えば分散して5か所とか10か所とかで保管するのではなく1か所だけに保管するとか、保護対象の資産を利用する回数を減らすことで攻撃する人が攻撃しやすいタイミングを減らすとか、保護対象の資産を利用する権限を持つ人数を減らすとか、いろいろとあるんですけども、純粋なセキュリティ文脈からいうと、小さくするという事は非常に重要です。

今までは物理の話でしたけれども、ITの話になると、ITセキュリティにおいても保護対象を小さくすることが非常に重要です。ここでは、保護対象を大きくし過ぎると、管理し切れなくなったりとか、値段が掛かり過ぎたりとかして、保護機構自体が破綻したりすることもあるので、セキュリティだけ考えると小さくしたいという観点があります。また、保護対象を大きくすれば大きくするほど、ビジネス環境の変化等への対応能力が低下するという傾向もありますので、できるだけ保護対象を小さくしてビジネスアジリティみたいなものを上げるというのも、一つの戦略としてあります。

ここまでの基本戦略の話なんですけれども、注意していただきたいのは、今までの話はあくまで基本戦略でして、小さくすれば常にいいかという、そうでもなく増やすこともある。例えば、家の例でいいますと、利便性を目的としてとか、防災上の観点から、出入口であったり非常口を増やしたり、窓を増やすこともある。セキュリティ上、入口が1つというのが一番守りやすいからそうしますかといったら、実際の家は大概窓があり、出入口が複数ある家も多いと思います。これは純粋なセキュリティではなくて、利便性の目的や、防災上の目的から保護対象を増やしています。

また、BCPやリスクコントロールの目的や監査基準等の要求から、資産を複数の倉庫に分散して保管するということを要求されたり、実際にやっていたりとか、あと、紛失対策として合い鍵を作成したりとか、暗号鍵だったらバックアップを作成するという事をやっている。これは、純粋なセキュリティ文脈からいうと、セキュリティは下がってはいるんですけども、下がっているんですけども、何らかのほかの恩恵があるからそうしている。

また、内部不正対策を目的として、異なる2人が同時にその場にはいないと開かないようなドアみたいなものもあつたりするんですけども、そういうものを導入したりもする。

これらの例は、セキュリティ上の要請というよりは、社会からの要請により保護範囲を拡大しているというふうにもみることができますし、実際、こういう保護範囲を拡大するということは、十分な恩恵が期待できれば、ビジネス上、妥当なこともあります。

ここまでお話しして、次にモバイルOSのセキュリティという8ページに行きます。モバイルOSのエコシステム設計における現状のバランスがどうなっているかという話なんですけれども、モバイルOSのエコシステム設計においても、先ほどのお話にあつたような、保護範囲を増やすというプラクティスは既に行われているというのが僕の理解です。

例えば、左側ですけども、現状、多くのデベロッパがアプリを開発できています。また、様々な属性の人、老若男女、障害を持つ人も利用できる。また、多様な専門性、機能を持たせていろんなことがスマホではできる。これを純粋なセキュリティだけ考えるのであれば、デベロッパが開発できるようにしないで、OS提供事業者しかアプリが開発できないとか、専門知識を持つ人しか使えないとか、使うことを想定していないとか、単機能な機能しかサポートしていないようなものとした方が、セキュリティは非常に高くしやすいんですね。

しかしながら、自社モバイルOSの競争力確保のために、いろいろな機能を使えるようにしている。こういうある程度広い保護範囲にも対応できるようにしている。それを前提として、できるだけ、一般の方には魔法みたいにみえちゃうかもしれないですけども、暗号技術とかセキュリティ技術とかを利用して、保護対象をより小さくしたりしている。特定のアプリストアのみ許容したりとか、より厳格なセキュリティルールをエンフォースしたりとかいうことをしている。

次のページに行きますけれども、先ほどお話ししたように現状のモバイル・エコシステムにおいては保護範囲を拡張する方向のものが、自社モバイルOSの競争力確保のためにはいろいろある。一方で、例えばなんですけ

れども、競争の観点から、アプリ流通経路を多様化するというのを、9ページのこの左側に乗っけるというのは、あり得るオプションなのではないかとも考えています。

ここで、アプリの流通経路を多様化すると、保護範囲がどうしても増えてしまうので、アプリ流通経路をより限定している場合に比べて、セキュリティ確保の労力は増えることは予想されます。しかしながら、アプリの流通経路市場での競争を確保した上で、セキュリティ設計を行うことが不可能であるかということ、そうではないのではないかと思います。

ここでのアプリ流通経路の多様化というのは、1か0かみたいな話ではなくて、例えば、一般ユーザーが純正アプリストアのみ利用可能とすると、これが最も多様性が少なくて労力が少ないものになります。それに比べて、より多様性が高く労力が増えるものとして、特定の事業者のみがインストールできる、特定の要件を満たすアプリストアを利用可能にする方法であったりとか、一般ユーザー自身がインストールできる、特定の要件を満たすアプリストアも利用可能とする方法であったりとか、一般ユーザー自身がインストールした、任意のアプリストアが利用可能とする方法であったりとかもあり、オプションはたくさんあると思います。

11ページに行きますけれども、多様化すればするほど、どうしてもセキュリティ確保のためのコストが上がるのが予想されるため、セキュリティ確保のための仕組みを導入したりであったり、別のところで守るところを減らしたりとかでコストを下げなければいけないかもしれません。これは例えばですけれども、今のスマホの機能というのは本当にいろいろあるんですけれども、本当にその全ての機能が必要なのかという事に立ち返り、一般ユーザーが可能な行為を減らすみたいなアプローチもあるかもしれない。また、機器が提供する機能を削減するとか、アプリの開発者に、より厳格な行動指針みたいなものに沿ってもらいたいアプローチもあるかもしれません。

まとめとしましては、やはりこういうセキュリティ確保のためには、バランスが大事なのではないかと思っています。保護のスコープや保護対象を拡大し過ぎるとコストがどんどん膨らんでいって、実際にサービスとし

て成立しないぐらいのコストに膨らむということもあり得る。

しかしながら、ある程度であれば、もしかするとセキュリティ確保のコストというのはそこまで変わらないということもあるかもしれない。そういうことを検討する上で、社会の要請を規制に盛り込むためにも、技術に関する深い理解が必要だとは思っております。ここで難しいのは、現状においては、例えばこのバランスを変えたいという話になったとしても、どの程度コストが掛かるかというのは、外部から判断することができない。外部というのは、一般の消費者からもそうですし、政府からも判断することができない。どのようなバランスが適切であるのかを判断するためにも、モバイルOS提供事業者から、ここでは政府にという文脈なんですけれども、政府に十分な情報提供をしていただいて、その上で適切なバランスを見極めていくのが大事なのではないかというのが、結びとなります。

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、ただいまの御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しますので、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き、オンラインの方は挙手ボタンを押していただき、御発言希望がある旨をお示しいただければと思います。

それでは、まず依田会員からお願いいたします。

○依田会員 京都大学の依田高典でございます。御報告ありがとうございます。本日はオンラインから失礼します。

1点、こちらはコメントでございます。事業者、消費者に精細なアンケート調査を実施し、現場の声を拾っていることが大変高く評価できます。私は内閣官房のデジタル市場競争会議の方で民間議員を務めておりますが、今回の調査報告書は大変貴重なエビデンスであり、そちらでもしっかりと共有させていただきます。

特に、行動経済学的な観点から消費者の回答が大変私には興味深く、一方で、セキュリティやプライバシーに対して消費者が大変強い懸念を持っているながら、他方でブラウザや検索エンジンについてデフォルトの選択を

したいという考えを持っていることが分かり、このセキュリティと選択という点で、認知的不協和な傾向が観察されます。

そうした観点から、従来にないような事前規制型の競争政策と、また、プライバシー権を重視した消費者政策を一体となって運用していくような取組が重要になるかと考えています。公正取引委員会も、消費者に対する優越的地位の濫用に関する考え方をまとめているのも、そうした取組の1つであると思います。

プライバシー権の分野で自己情報コントロール権という考え方がありますが、複雑なデジタルサービスの世界では、消費者が本当に合理的に自己情報、パーソナルデータを自己決定できるかどうかについては、私個人は疑わしく考えておりました。仮にサービス開始前に一括の事前同意を与えたからといって、免罪符的に消費者が現状に満足しているということの理由になるとは思っておりません。

そのような場合に、パーソナルデータを独占的に保有する巨大プラットフォームがパーソナルデータを適正に取り扱っているということを、求めに応じて消費者、あるいは消費者の委託を受けた団体等に対して説明する責任を負うと考える、言い換えれば、プラットフォーム側が適正な自己情報の取扱いができていくということの立証責任を負うことは、競争政策と消費者政策のあるべき融合であろうと考えております。

以上、私からのコメントでございました。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。

続いて、野原会員、お願いいたします。

○野原会員 ありがとうございます。野原です。

私からは3点、コメントと質問をさせていただきたいと思います。

その前に、全体としまして、丁寧な調査をしていただいていると思いません。調査方法については、アプリ提供事業者に対する調査、消費者に対する調査、モバイルOS提供事業者と取引関係のあるスマートフォンメーカー等へのヒアリング調査も実施しているだけでなく、オーストラリア、英国、欧州の競争政策担当機関と意見交換をしておられます。また、冒頭の御説明でも、全体のスキームが分かりやすく整理されているという点もすばら

しいと高く評価します。

そして、セキュリティに対する考え方についての御説明についても、分かりやすく説明していただいたと思います。私は、サイバーセキュリティ戦略本部で本部委員をさせていただいておりますが、サイバーセキュリティについての具体的なイメージをどうやって一般に理解してもらうかというのはなかなか難しく、御苦勞されながら御説明いただいたと思います。

そういう意味で内容には賛同しますが、結果として公正取引委員会が今後どのように機能していくかと考えると、若干疑問を感じる点があります。そういう観点で、3点ほど質問させていただきたいと思います。

1点目は、2ページ目下段に「公正取引委員会の今後の対応」があり、4点目に、各国・地域の競争当局等との意見交換を更に活発にやって連携していくと書いてあります。これは大変重要な観点です。AppleもGoogleもグローバルに事業展開をしているので、各国・地域の当局間で連携をすることが重要で、単独で決議をしてもなかなか実効力が出ないと思いますので、しっかりやっていただきたいと思います。

質問としては、今回の調査方法にも各国・地域との意見交換をされたと書かれていますが、具体的にどのような意見交換や連携をされたのでしょうか。そして、それが調査の取りまとめにどのように反映されたのか教えていただけますでしょうか。

2点目としては、取りまとめの最後に「公正取引委員会の今後の対応」として、報告書の内容を周知していくと書かれていますが、今回のテーマとなっているGoogleとApple社に対しては個別に内容を説明しに行かれるのでしょうか。そして、直接意見交換する等の行為はされるのでしょうか。

そして、3点目ですが、セキュリティに関する考え方についてです。考え方としては非常によく分かりますが、セキュリティと競争環境整備には相反する関係があり、それらのバランスを適切に取った上で、競争環境としての適切性を判断、評価すべきですけれども、具体的にどのように適切性をチェックできるのでしょうか。セキュリティ対策を強化するにしても、個別に具体的に指示するわけではないと思います。そのあたり、公正取引委員会として、どのような対策ができるのかという点について教えてください。

さい。

例えば、Apple社はデバイスもOSもアプリプラットフォームもアプリも審査も自社で行い、幾つかのアプリも提供している。一気通貫、全レイヤーを排他的に構築しているため、セキュリティは高い。そのような考え方に對して、今後どのように対応していくのか教えていただけますでしょうか。

以上、3点よろしく申し上げます。

○柳川会長 ありがとうございます。

二村会員も事前登録されていらっしゃると思いますので、そちらを伺ってからまとめて事務局の方にお答えいただければと思います。

それでは、二村会員、よろしく願いいたします。

○二村会員 御指名ありがとうございます。

私は、サイドローディングについては慎重な立場から発言をさせていただきます。サイドローディングについては、スマートフォンOSの寡占状態を緩和する方向には働くと思っております、競争上の効果は期待できると思います。

一方、スマートフォンアプリの利用においては、セキュリティやプライバシー保護が重要で、現在のApple、GoogleのOSでセキュリティやプライバシー保護に力を入れている結果として、アプリの信頼性が担保されているというのも事実だと思います。

サイドローディングを認める、あるいは広げていくということになりますと、やはり現在のアプリストアと同レベルのセキュリティを担保することが必須であるというふうに考えます。と申しますのも、スマートフォンはPC以上に個人情報やプライバシーと紐づいたデバイスであり、この点への信頼が揺らぐということは社会的にも大きな損失になるというふうに思います。

これが1点と、ただ、このようなことを前提とするならば、このアプリストアの登録に当たっての優越的地位の濫用があってはならず、むしろ、その点については厳正に調査や規制・指導等は行っていただきたいと思えますし、消費者のスイッチングの促進というのは、限られた中ではあっても大切だと思います。スマートフォンを乗り換えたときにデータが使えな

いとか、同じアプリが使えないということになると、消費者の選択の範囲が狭まり、困り込みとなります。そうした観点からのルール形成や監視等も必要になってくるのではないかと思います。

そういう意味では、今後の対応の1番にあります、独占禁止法上問題となる具体的な案件に接した場合の対処というのには期待をするところがあります。

以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事務局の方から説明、お願いいたします。

○稲葉デジタル市場企画調査室長 コメント、御質問、どうもありがとうございました。

まず1点目の依田先生、どうも御指摘ありがとうございました。競争政策とプライバシー、それから消費者保護政策の融合という、非常に大局的な見地からの御意見いただきましたが、先生からも御指摘のあったとおり、我々公正取引委員会といたしましても、例えばこのデジタルプラットフォーム事業者による消費者に対する不当なデータの取得ですとか利用、こういったものについては、優越的地位の濫用の観点からガイドラインをまとめて示してきたといったこともございますが、引き続きそういった視点もよく重視をしながら、このデジタル市場における競争上の問題に対応していきたいというふうに考えております。

それから、野原会員からいただきました御質問1点目、まず海外競争当局との連携に関して、本件調査で具体的にどういった連携、意見交換を行って、どういった効果があったかという御質問でしたけれども、具体的には、このまずモバイル・エコシステムにおける競争上の問題、これはグローバルな問題として各国の競争当局、競争当局だけでなく各国の政府の方で同じような観点から議論が進められているところです。

そういった中で、特に我々この調査をしている段階では、イギリス、それからオーストラリアなどは同じようなモバイル・エコシステムについての調査をしてきたということもありましたので、そのあたりの知見をお互いに共有しながら調査を進めていったといったことですか、また、今後

の話として、日本でもこれからルール整備について議論が進められていきますが、特に欧州、ヨーロッパの方では、世界に先駆けてデジタル市場法という新しい法律ができましたし、また、イギリスとかオーストラリアの方でも同じような規制を新しく導入する方向で議論が進んでいますので、そういった今後のルール整備も見据えて各国でこういった形で今後規制を進めようとしているのかといったところなどについて意見交換をして、それを踏まえてこの報告書をまとめたということですし、あと、特に今週もICNといって海外の競争当局が集まる国際会議が東京で開催されたんですが、その場でも私もそこに出席をして、今申し上げたようなイギリスですとかアメリカ、EU、そういった競争当局と今後のルール整備に向けた各国の対応の状況などについて議論してきたところでして、引き続きそういう形で連携をして進めていきたいと考えております。

それから2つ目の点は、Google、Appleとの関係で、この調査を進めている段階から密にコミュニケーションを取って、当事会社であるGoogle、Appleの意見を聞きながらこの実態の把握を進めていったということとして、今日はちょっと時間の都合であまり御紹介できませんでしたが、報告書の中にはGoogleとAppleからの主張というのも丁寧に拾って記載をしているところでして、そういった形でこの報告書を作成していく段階でもコミュニケーションを取りながら進めてきておまして、もちろんこの報告書をまとめたところで、GoogleとAppleに対してもしかり、この報告書についてこういうことを今回公表したということで伝えているところです。

それから、最後のセキュリティと競争のバランスについて、特に具体的にどう評価するのかということ、こちらについて二村会員からも特にサイドローディングについての御指摘がありましたので併せて回答いたしますと、特にAppleに関しては、アプリストアがAppleが運営するApp Storeに限定されていて、ほかにアプリをダウンロードする流通経路がないということで、こちらについてどういうふうに開放性を高めて競争を入れていくかということについては、今後、政府全体で新しいルール整備についての検討を進める中で、具体的にどういった手法が適当であるかというところを、セキュリティのバランスも配慮しながら検討が進められていくということ

になっています。

もう少し具体的に申しますと、サイドローディングという、アプリストアからダウンロードするのではなく、ブラウザを使ってウェブから直接ダウンロードするということなので、こちら、Appleが通常、アプリの審査をしますけれども、そういった審査を経ずにアプリをダウンロードするというので、相対的にセキュリティのリスクというのは、サイドローディングの場合には高くなる傾向にあるのかなと思っておりまして、我々としても必ずしもサイドローディングが必要だというふうに申し上げているわけではなくて、セキュリティとのバランスをしっかりと配慮しながら代替的な流通経路を確保していく必要があるのではないかとということで、例えばAppleがやっているApp Storeと同じようにセキュリティが保てるような、別の企業が運営するアプリストアを通じてアプリをダウンロードできるようにするといったことが可能かどうかとか、その場合にアプリストアの運営を担う別の企業というのがしっかりした企業で、Appleと同じようにアプリの審査を通じてセキュリティもしっかり確保できるかどうかと、そういったところなども踏まえながら今後具体的な方策を検討していくということになっております。セキュリティについては、冒頭、依田先生からもありましたけれども、我々の実態調査の中でも消費者がセキュリティを非常に重視しているということはよく分かりましたので、我々もしっかりその点踏まえながらやっていきたいと思っております。

○柳川会長 ありがとうございます。では、少し時間が押しておりますので、次の議題であります「適正な価格転嫁の実現に向けた取組」について、守山企業取引課長と山本優越的地位濫用未然防止対策調査室長から御説明をお願いいたします。

○守山企業取引課長 取引部の企業取引課長でございます守山でございます。日頃から大変お世話になっております。

私の方からは、若干時間の方押ししておりますけれども、適正な転嫁円滑化施策の関係で、これまでの直近の取組と今後の方針について、山本室長とともに御説明の方をさせていただこうと思っております。

では、まずお手元に出ております資料でございますけれども、こちらに書いてございますとおり、独占禁止懇話会におきまして、これまで累次、御説明させていただいてきたこの転嫁円滑化施策の取組でございますけれども、一昨年、政府全体においてこの転嫁円滑化施策パッケージというものを取りまとめ、それ以降、公正取引委員会としても取り組んできているところでございます。

細かな説明は省かせていただきますけれども、大きな柱としてはこの下に書いてございますように3つございます。価格転嫁円滑化スキームという、これは事業所管省庁、中小企業庁を巻き込んで政府全体で取り組んでいくという仕掛けでございますし、加えて、個別法執行強化ということで独占禁止法の執行強化、下請法の執行強化、この3本柱でございました。

これらについて、私の方からは特に直近の取組ということで、まず御指摘させていただくのが、1番目の価格転嫁円滑化スキームという枠組みに基づいて、とりわけ経済産業省、国土交通省といった事業所管省庁と連携しながら、法違反の問題の多い19業者についての自主点検というのを着実に進めてきたところでございます。

資料1ページに戻っていただければと思うんですけれども、2番目の独占禁止法の執行強化ということでは、こちら年末の報道等、皆様もお聞き及びだっただと思いたすが、独占禁止法の優越的地位濫用規制に関する緊急調査ということで、こちらの調査結果について昨年12月に事業者名公表という取組も含めて公表させていただいたところでございます。

総論的に申し上げますと、これらの結果については、それぞれ各種報道などでも大きく取り上げられたわけでございます。さらに、私ども公正取引委員会のこういった取組も踏まえて、経済3団体におかれても本年1月13日であったかと思いますが、パートナーシップ構築宣言の実効性向上に向けてという会員企業向けの要請文書を発出され、この積極協議の徹底といったところを打ち出されたといった状況でございます。

それでは、引き続き各論ということで、まず私の方から自主点検について御説明させていただきます。ページは若干飛びまして、6ページ目を御覧いただけますでしょうか。

自主点検に関しましては、この下請法違反行為が多く認められた19業種、こちらに掲げられている業種を対象に実施されました。ちょっと個別のところは時間の関係で割愛させていただきますが、こういった業種について、事業所管省庁としっかり連携をして、この法遵守状況についての自主点検を傘下の事業者、こちらは匿名で情報提供をお願いしたわけでありませけれども、自主点検を行ったというところであります。

中身のところは次のページを御覧になっていただけますでしょうか。7ページです。

こちらに書いてありますとおり、法遵守状況の点検ということで、発注者の立場でちゃんとしているかどうか、問題ある行為を行っているかいないかといったところについての自主点検、自主申告、アンケートの回答提出をお願いしたというところでございます。

対象となった19業種において、平均と比べて高いか低いかというようところで、注意喚起も込めて業種については例示をさせていただいているところでございます。報告書本体では各業種の回答数字についても全て分厚い報告書になりますが、出しているところであります。

御覧になっていただくとおり、この、おおむね転嫁できているかどうかという質問に対する回答割合ということで低い傾向が出ているのは道路貨物運送業と映像コンテンツ業、情報サービス業、いわゆるソフトウェア制作業、こういったところがこの自主点検でも低いといったようところでありますし、その次の、問題となるおそれのある行為の経験についての質問も、この点検では行ったわけでございます。

こちらの問題となるおそれのある行為については、後ほど山本室長からも言及がありますが、この法律上問題に当たるおそれがあるという行為で、価格を据え置く行為というものを昨年、の年始から下請法運用基準の改正などで明示をさせていただいてきたわけでございます。こういった基準上の行為について該当したことがあるかどうか、そういったところについてもこの自主点検でお聞きしたところございまして、こちらについても資料に入れさせていただいているように、先ほどと同様であります。道路貨物運送業、映像コンテンツ業、情報サービス業といったとこ

ろについて、明示に協議しないで取引価格を据え置いたことがあるといった回答割合が他業種と比べても高いといったような、そういったところが浮かび上がってきているというようなところでございます。

引き続きまして、山本室長から緊急調査の結果及び今後の取組、今後の取組につきましては、この価格交渉促進月間が始まったこの3月1日に本年のアクションプランということで、今後の取組方針についても応用させていただきます。その点も併せて山本室長から説明の方をさせていただきます。

○山本優越的地位濫用未然防止対策調査室長 それでは、引き続きまして、私の方から優越的地位の濫用に関する緊急調査の結果等につきまして御報告させていただきます。

まず、1つ目の箱に書いてありますとおり、先ほどの課長からの話でもありましたが、転嫁円滑化施策パッケージで書かれた内容を踏まえて、まずは下請法運用基準を令和4年1月に、そして独占禁止法Q&Aに関する改正を令和4年2月にさせていただきます。この独占禁止法Q&Aに該当する行為が疑われる事案に関する実態を把握するために、令和4年6月緊急調査を実施いたしました。

独占禁止法Q&Aとは何ぞやというところになりますが、これは次の2つ目の箱になります。要は2つの行為、①と②でございますけれども、価格協議の反映の必要性について、価格交渉の場において明示的に協議することなく従来どおり価格を据え置くこと、そして、2点目として、要請があつて価格を据え置く場合には必ず文書等、電子メールでも結構なんです。そういったものをきちんと相手に渡すこと、こういったことを優越的地位にある者がやった場合には問題となるおそれがありますよ、ということで、明記させていただいたものでございます。

1点目につきましては、今回の調査でも受注者の立場からは失注や転注が怖くて要請すらできないとか、発注担当者に感触を探ったけれども、すぐに断られて、要請そのものを会社として断念してしまったといった声、また、そもそも話を聞いてもらえないとか、はぐらかせるといった声が上がっております。

このように、多くの場合は受注者側からは言い出しにくい状況にあるということから、積極的に発注者から協議の場を設けることが大事である。特に現下のような原材料価格等のコスト上昇の状況を踏まえれば、明示的な協議を行わないで価格を据え置くことも優越的地位の濫用として問題となり得ることから、Q&Aで事例として明示したものでございます。

また、2点目でございますけれども、これも受注者の立場からですが、値上げ要請を申し入れても半年以上音沙汰がないとか、申入れをして担当から了解をもらったにもかかわらず、よくよく結果を注文票で見ると価格の変更がないといった声が寄せられておりました。

このように、書面で回答をもらっていただければ不誠実な対応とはなり得ないところ、据え置く場合はきちんと書面で回答することが大事であるということで、優越的地位の濫用となり得ることを事例として明示したものでございます。

3点目の箱でございますけれども、この前に、公表方針につきましては、10月4日に官邸で開かれた新しい資本主義実現会議において、公正取引委員会古谷委員長から説明を行いまして、更に翌10月5日には事務総長定例記者会見で事務総長から説明をし、ウェブサイトにもその内容を掲載させていただいたところでございます。さらに、この箱に書いてありますとおり、閣議決定においても総合経済対策ではありますけれども、公表について明記されたというものでございます。

次のページにまいります。

実際にどのような調査を行ったのかということで、調査手法について書かせていただきました。

1点、まずは受注者側に対して8万社に対して書面調査を実施しました。そして、要請の有無にかかわらず、取引価格が据え置かれており、事業活動に影響が大きい事業者名を挙げてくれ、ということで求めたところ、1社でも受注者から名前が挙げられた発注者が4,573社存在いたしました。この4,573社に加えまして、関係省庁ヒアリングや事業団体ヒアリングでなかなか価格転嫁がうまくいっていないという情報を得られた業種を中心に、25,000社を加えまして3万社に対して書面調査を実施しまして、そしてコ

ストの転嫁状況等について回答を頂きました。

同時並行で、7月から12月にかけてこの情報を基に306件の立入調査を実施いたしました。また、令和4年9月以降、4,573社の中で、名前が挙げられた数が多い発注者50社をまず抽出しまして、更にその中でも数が多いところ、また違反歴のあるところ、そして具体的な情報が寄せられているところ、こういったものを総合勘案しまして、必要に応じ立入調査、報告命令等を含めた詳細な個別調査を実施いたしました。

次のページにまいりまして、その結果でございますけれども、まずは4,030社に対して注意喚起文書を送付いたしました。この表につきましては、4,030の内訳のトップ33の業種の表でございます。そして、個別調査、詳細な調査の結果、多数の取引先について独占禁止法Q&Aの①の行為に該当することが確認された13の事業者につきましては、その事業者名を公表したということでございます。

次のページにまいります。

これは、調査票での情報を基に、サプライチェーンにおいてうまくいってないと思われる例について挙げさせていただいたものでございます。この矢印は発注を意味しておりまして、逆にいえば下から上に、1番下の事業者が直上の発注者に、そして、その直上の発注者も受注者の立場として、その更に直上の発注者に対して価格転嫁の対応がうまくいけてないという事例を表したものでございます。これにより、取引の負の連鎖が見える化できたかなというふうに考えております。

次のページにまいります。

今後の取組でございますが、まず1点目としては厳正な執行をやっていく、そして2点目としては、独占禁止法Q&A、下請法運用基準の普及啓発活動に更に力を入れていく、そして3点目としては、転嫁円滑化に向けた調査等の継続実施を行っていくということを書かせていただきました。

それを踏まえまして、あと、先ほど課長から説明があった自主点検の結果を踏まえまして次のページ、令和5年中小事業者等取引公正化推進アクションプランについて、3月1日に公表させていただきました。大きな柱は独占禁止法執行の強化、下請法執行強化、そして周知徹底でございます。

まず1点目、独占禁止法でございますけれども、1つは緊急調査の結果等を踏まえまして、来年度の転嫁円滑化に向けた調査を予告したというものでございます。この中では、調査対象期間や労務費はなかなか転嫁が難しいという声を踏まえて、労務費率の高い業種の対応強化、そしてそのボリューム感などを掲載させていただきました。

また、フォローアップについても実施することを予告しております。事業者にはしっかりと取り組んでいただきたいですし、公正取引委員会としてもしっかり取り組んでまいりたいというふうに考えております。必要な対応を取りつつ、年内に調査結果を取りまとめる予定であることもここで書かせていただきました。

2つ目は、荷主と物流の調査でございます。毎年実施してきている調査ではございますが、昨年は新たに立入調査を行いました。この取組を大幅に拡大して、価格転嫁の対応を強化することを予告させていただきます。また、昨年初めて毎年公表している活動状況とは別に独立して公表を行いました。今年もそのような形の公表を検討しているところ、5月目途で結果を取りまとめて公表する予定でございます。

次に、②の下請法の執行強化でございますが、今年度の重点業種は道路貨物運送、金属製品製造業、生産用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業でございました。来年度も重点業種を、今年度の結果も踏まえて策定、選定する予定でございます。

また、再発不十分な事業者への周知徹底、これも来年度も引き続きやっていきます。そして、自主取組のフォローアップ、これにつきましては、来年度の12月目途で取りまとめる予定ということでございます。

3点目は周知徹底でございます。これも従来どおりプラスアルファで、ウェブサイトなどを通じた周知等も実施していきたいということで書かせていただきました。

最後のページになります。これはちょっと緊急調査とはちょっと異色なんですけれども、これもパッケージで盛り込まれて対応することが書かれていたものでございます。このスタートアップをめぐる取引に関する調査結果につきましては、緊急調査の直前の12月23日に公表したものでござい

ます。

公正取引委員会としてもスタートアップについても注目しておりまして、令和元年頃からスタートアップ関係の調査をもろもろやっております、ガイドラインにつきましても制定するなど対応してきたものでございます。それが①の箱に書いてあることでございます。

そして、昨年3月に出資も含めたガイドラインが改めて作られまして、これに即した質問立てをして調査を実施したというのが②でございます。結果として③でございますが、問題につながるおそれのある行為に対して注意喚起を行いつつ、また、スタートアップから情報提供をもらったものの接触を控えてほしいと言われた事例については把握して、それについても事例として掲載させていただきました。

また、3点目として、調査の過程で得られた中小企業庁の契約書のひな形についてのガイドラインに沿った対応の要請を行いました。

また、④の箱でございますが、追加で電話で調査を行いまして、ガイドラインの認識等について調査したところ、年数の浅いスタートアップほどやはりガイドラインを知らない、他方で認識しているスタートアップはうまくこのガイドラインを活用して立ち回りをしているという事例を把握しました。

評価としては⑤でございますが、やはり年数の浅いスタートアップはガイドラインを知らないと、また、大企業でも末端まで理解が届いていないということを確認しましたので、周知活動を徹底することなどの対応を取ることとしまして、その⑥に書かせていただきました。これに基づいて、3月上旬までに事業者団体を通じた周知や、スタートアップへの直接のメールでの周知等を実施したところでございます。

私からは以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事前登録をしていただいている細田会員からお願いいたします。

○細田会員 ありがとうございます。私は、商工会議所から本会議に参加させていただいております。これまでも何度か意見しているとおりに、先ほどのお話

にもございましたが、日商でもパートナーシップ構築宣言の活動を進めております。現在2万社近いところが署名をしており、順調に機能していると思います。

しかしながら、実際に商工会議所の会員は、中小企業や零細企業も非常に多く、現在の原材料やエネルギー価格の高騰、人手不足を受けた賃上げ意識の高まりや人件費の高騰といったコスト増をきちんと転嫁できているかということ、実際にはできてないというのが実情でございます。

日商でも、2022年度に賃上げを行った企業について調査したところ、7割以上の企業が、業績の改善がみられない中で物価上昇などに対応して防衛的な賃上げを行っているという結果でございました。また、9割以上の企業においては、コスト増加分の価格転嫁が十分には進んでいないという結果も出ております。中小企業といたしますと、厳しい状況の改善に向けて、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」に基づく取組を通し、実効性を今後も高めていっていただきたいと思いません。

そうした中、大変気になっているのが、資料7ページのところです。価格転嫁の状況の認識について、発注者の立場ではおおむね転嫁を受け入れているが、受注者の立場では転嫁できていないというギャップが非常に問題なのだと思います。それぞれの立場で必要性や認識が違うというところが問題だと考えており、両者の協議の場を設けていく必要があると思いません。

それから、12ページのサプライチェーンにおける価格転嫁の状況という図が、非常に興味深いと思っております。私の会社は食品関係で、BtoCの商品が非常に多く、非常に複雑な多重構造の流通過程を経ています。

メーカーとして出荷して一次問屋に出す、その後二次問屋に行く、その後、地方の三次問屋に行くとなると、価格を上げていくための障壁は非常に増えてきます。そちらが価格を上げるならば、別のメーカーを取るということを平気で現場レベルでは言われてくるということもございます。こうした日本の流通の多重構造について、公正取引委員会の方でしっかりとメスを入れていただきたいと思いません。

以上が私の意見でございます。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。

続いて、大野会員、お願いいたします。

○大野会員 昨今の原材料価格やエネルギー価格の高騰、賃金引上げの必要性の高まりなどを踏まえ、価格転嫁の円滑化は喫緊の課題であると認識しております。そうした状況の下で、政府として一丸となって価格転嫁の円滑化に向けて様々な施策を展開されていることは非常に時宜にかなっており、大変有意義であると考えております。

経団連におきましても、これまでも何度か御紹介させていただいたとおり、円滑な価格転嫁などの適正な取引慣行を徹底することを各社代表者が宣言する「パートナーシップ構築宣言」の取組を推進してきました。本年1月には日本商工会議所や経済同友会と共同で、各社に対して宣言の公表と実効性の向上を改めて要請したところです。経団連会員企業の約1,500社のうち、既に510社超が宣言を公表しております。今後、更に強く取組を加速させていきたいと考えております。

その上で、価格転嫁に消極的な事業者にもしっかりと取組を促していく必要があります。政策を推進する手段は、事業者にとって透明性と納得性が重要です。例えば、昨年12月の独占禁止法第43条に基づく事業者名の公表は、当該事業者にとっては非常に大きなインパクトを与え得るものですが、公表文ベースでは独占禁止法の違反の認定あるいは違反のおそれの認定もないということでした。今後の政策の推進や取締りの執行に当たっては、競争法の解釈と執行を司る行政官庁として、可能な種々の手段の中から効果と妥当性に鑑みて、適切かつ透明性を持った運用をお願いしたいと存じます。

また、公表された13社は、一部の業界に偏っているのではないかと思います。単に個別の事業者に着目するだけでなく、所管の省庁とも連携しながら、国内外の最終的な川下の顧客に至るまでの業界全体の構造や、官公庁の需要における価格転嫁の在り方などにも着目し、原因を分析した上で抜本的な解決策を模索する取組も有用であると思います。

経団連としては、今後、大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な

関係をしっかり構築していきたいと考えております。以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。それでは、事務局の方から何かレスポンスがございましたらお願いいたします。

○品川取引部長 申し訳ございません、私の方からまとめて回答させていただきます。

細田会員からいただきました問題に関しましては、認識は我々も共通でございます。発注者と受注者の間の認識のギャップは大きい問題だと思っておりますので、我々としても、こうした認識ギャップを埋めるためにも発注者側からの働き掛けが大事だということで、これからも周知徹底をしてまいりたいと思っております。

流通の多重的な構造についても、我々も問題意識持っておりますし、ソフトウェアの実態調査なんかでもそういう指摘をしておりますし、必ずしもソフトウェアに限らず、こういった構造が幾つかの業種であるというふうには考えておりますので、そういった分野を中心にいろいろこれからも実態把握をしていきたいと考えております。

それから、大野会員からいただいたお話でございますけれども、政府全体で取組を行うことは必要だと思っておりますし、この問題はやはり公正取引委員会だけで何か解決ができるという問題でもございませんので、政府全体で取り組むための会議体も設けられておりますし、各省との連携もやっておりますので、そういう意味では中小企業庁、あるいは業所管省庁も巻き込んで、どういう知恵の出し方があるかということを引き続き考えながらやらせていただきたいと思います。

企業名公表についてコメントいただいておりますけれども、これにつきましては、我々の方でももちろんいろんな手続を踏んでやらせていただいたところでございますけれども、43条の権限の行使に当たっては、当然バランスというものを考えて、本当に必要なものであるかどうかということはいっしょに精査をしてやったつもりでありますし、今後も調査結果についてこういうことが必要になれば、その点についてしっかり精査をして行うつもりでございます。以上でございます。

○柳川会長 そのほかよろしいでしょうか。

それでは、次の議題である「携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態

調査報告書」について、天田調整課長から御説明をお願いいたします。

○天田調整課長 調整課長の天田と申します。よろしくをお願いいたします。

私の方から、先々週2月24日に公表しました携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査につきまして、概要を御説明させていただきます。

資料まず2ページ御覧いただきまして、今回調査を行った趣旨なんですけれども、ちょうど今年の今頃ぐらいからだったと思うんですけれども、スマートフォンが1円とか極端な安値で携帯ショップさんとか家電量販店さんで販売されるということがみられるようになってきてまして、他方で御案内のとおり、令和元年に電気通信事業法改正というものが行われまして、通信料金と端末代金を分離していこうというところで、通信契約の継続を条件とした端末の値引きは禁止されておりますし、あるいは端末購入を条件とした通信料の割引というのも禁止されていると。

また加えて、スマホ自体のポータビリティを高めようというところで、目下、販売されているスマホというのはSIMロックは原則禁止ですよという中で販売されているということでありまして、端末と通信は別々のものとして競争していきましようという仕組みが出来上がっている中で、スマートフォン端末が今、極端な安値で販売されているというところが、独占禁止法の不当廉売につながるおそれのある販売方法とみられることから、その実態を把握するということで調査を行ったところです。

今回、調査、余り時間を掛けずに大ざっぱな傾向を把握したいということで、対象は絞った形で行いまして、対象期間としては、昨年1月から6月までの間に販売されたスマホというところで、便宜的に極端な値引きというところで消費者負担額が1,000円以下となるような売り方をしたかどうかというところを区切って見ていったのと、それから販売代理店の所在地は関東地方に所在している店舗を運営する事業所というところ限定をして調査を行いました。

対象機種については、各キャリアさんが販売しているスマホのうちAndroidと、それからiPhoneの売上げの上位20機種ずつを対象にして極端な廉価販売、1,000円以下で対象期間中に販売したかどうかというところを調べたというものでございます。

その結果、廉売の実施状況なんですけれども、4ページの下の方、販売代理店の極端な廉価販売の実施状況というところなんですけれども、調査対象期間のうちに1,000円以下の販売を行ったことがありますという代理店が関東地区に各キャリアさん代理店で233社ございました。その233社が対象40機種を販売したもののうち極端な廉価販売、1,000円以下で販売した台数がどれくらいかというのが、大体全体の14.9%でしたというところでした。

その廉価販売されたもので値引き前価格帯というのをみていったときには、10万円以上するようなハイスペックなスマホが極端な廉価販売の対象となっていた割合は実は少なく1.6%でありまして、多くは4万円未満の機種、ロースペック帯のものであったり、その中間の10万円から4万円以上の間のミドルスペックと言われる部分の端末が極端な廉価販売の対象となっていたことが多くあったということでありました。

それから、販売区分別というところでみていったときには、この極端な廉価販売がされる割合が多いのがナンバーポータブルですね、他の通信事業者から移ってくるお客さんに対して端末も販売しましたというときに極端な廉価販売が行われたケースが高く、その次が純粋な新規契約時というところで、要するに新規に通信契約を獲得してくるという場面で端末も販売しましたというときに、この極端な廉価販売が行われていたことが多かったということです。

したがって、通信サービス市場の方にどんなインパクトがあったのかというところで、通信契約者数のシェアというところで調査期間中みていったところ、下の表のとおり、シェアは各社変動がほとんどないというところで、MVNOがシェアを奪われたということもなくて、全体として余り動きがなかったという結果でございました。

値引きがどういう形で行われていたかという構造なんですけれども、我々が目に見える現象としては、販売代理店さんが安く売っているということなんですけれども、実態としては上流段階で既に安くMNOさんから代理店に卸されているというのが実態でございまして、対象40機種について、スマホの販売というところに関係する収支が出ていたのをラフにみていったところ、相当数の機種で各通信キャリアについて赤字という機種が相当

数あったというところでは。

赤字なんですけれども、実際どうやって賄っているんだという質問に対しては、通信料からの収入というのを充てているといった、端末販売以外のところから生み出されているというところでありまして、もともと通信キャリアさんの多くは端末のプライシングを考えていくときに、通信料の収入というのを含めた合算した形で考えていますというようなお答えが多うございまして、通信料収入を入れる形で端末を安く卸しているという状況が確認できたというところでは。

こういった売り方なんですけれども、冒頭申し上げた通信と端末の分離というところがもう行われていて、端末の販売に伴って通信契約を長期に拘束するということはもうできないという中で、純粋にスマートフォンだけを、通信契約を伴わずにスマホだけを売っている、SIMフリースマホを売っているという事業者、家電量販店と、それからインターネットでもアマゾンさんとかというところはSIMフリーを売っていますけれども、端末だけを扱っている事業所は現に存在し、あるいは中古端末を扱っている事業所も存在するということも踏まえ、また、そこで販売されるスマホというのは、独立した商品として価格設定をされているということ踏まえると、この端末の販売について、不当廉売のコスト要件というのを考えていくときには、通信料収入とは別個にコスト割れを判断しますよということ今回、考え方を明らかにしたところでは。

したがって、MNOからまず販売代理店のところに収支赤字で卸していくというところは、不当廉売のコスト要件のところの「供給に要する費用を著しく下回る対価での供給」に当たるおそれがあるというところを明らかにしたところでは。

その上で、さらに販売代理店から消費者に下ろすところで、また、安値で販売が行われていたというところなんですけれども、代理店はキャリアからもらう機種特定した販売奨励金なんかを原資にしてやっていくわけなんですけれども、さらにそれに加えて独自の割引を入れていくという形でやっております、こういった姿を端末単体で売っている家電量販店さんですとか、中古端末取扱事業者から見たときにどう映るかということ、そもそも

キャリアの販売代理店は、MNOからスマホを卸してもらう段階で、既に相当安く卸してもらえているというのがありますので、その段階で、スマホの販売という競争を考えたときに、販売代理店は、このスマホ単体を売っている事業者に対して相当競争上優位に立っているというおそれがございまして、したがって、MNOが安く卸しているということの影響が川下の販売競争のところに影響を与えている可能性があるということが1つと、したがって、不当廉売の考え方としてMNOが行為主体となって、川下の販売市場に影響を与えていて、スマホ単体で扱っている事業者の事業活動を困難にするおそれがある場合には、独占禁止法上問題になるおそれがありますよというところを、考え方を明らかにしています。当然、代理店段階でも、さらにそこで安く売っているところでは、代理店も不当廉売に該当するおそれがあるということも書かせていただいているところです。

では代理店が、なぜ更に安く売るかというところの背景も調べておりました、そこで返ってくる声として多いのが、販売代理店評価制度というものでございました。これは何かといいますと、各通信キャリアさんが販売代理店の営業成績を評価する通信簿のようなものになるんですけれども、各評価期間において、評価項目を定めてどれくらい達成したかというのをみてランク分けをして、そのランクが高い人ほど多くの奨励金なり、支援金というのがキャリアから代理店に支給されると、そういうものなんですけれども、その評価指標において、ナンバーポータブルを獲得するというところが非常に重視された評価体系になっていると。そのために、ナンバーポータブル獲得点数を増やすために端末を安く売るという形でユーザーを集めてきて、件数を増やしていくというようなことをせざるを得なかったんだというような回答が多かったということです。

あとは、そのナンバーポータブルの獲得に加えて、MNOの営業マンから獲得するために端末を安く1円とかで売ったらどうだという働き掛けもあったという回答も一定数あったということです。

販売代理店なんですけれども、代理店自身はスマホですとか、あるいはスマホの画面を保護するシールみたいなアクセサリーの販売をやっているわけなんですけれども、その部分の粗利はほとんどない状況でして、代理店

の利益の源泉というのは、多くは各キャリアから支給される奨励金とか支援金というのが大宗を占めているということでありまして、したがって、MNOと代理店との取引上の関係って見たときには、一般的にはMNOの方の地位が優越している場合が多いんだろうというふうに考えられるところでもあります。

したがって、取引上の地位を利用して代理店に対して、一方的に契約変更などをして不利益を与える場合には、当然、独占禁止法上問題になるおそれがあるということ、今回、書かせていただいているのと、特にMNOの営業マンの方から、端末を安く売ってナンバーポータブルを獲得すればどうだというような働き掛けがあったということなんですけれども、その点に関してMNOが営業担当者等を通じて実施を指示するなどして、代理店に販売によって得る利益を上回る費用負担を生じさせると、そういう不利益にもかかわらず大幅な値引き販売の実施を余儀なくさせる場合には、独占禁止法上問題のおそれがあるということも指摘したところでもあります。

このナンバーポータブル獲得指標の目標水準なんですけれども、多くの代理店がいうのは、設定される目標水準が通常の営業活動、要するに自分が店舗を構えている商品の市場の状況をみたときに、到底通常の活動では達成できない、相当高い目標が示されるということが多くて、したがって、何とか達成するために特殊割引を入れてまでも安く売って、何とか新規のナンバーポータブル獲得をせざるを得ないんだという声があったのと、あとは目標設定において、何とか頑張って今期達成したんだけれども、次の期は、また、それを前提にさらにその1.5倍とか2倍という形で、どんどん設定される目標が高くなっていくというところで、非常に厳しい状況ですという声もあったところでございます。

今回、目標設定すること自体が何か独占禁止法上問題かということ、そういうことは当然ないわけなんですけれども、他方で通常の営業活動では達成できないような高い目標水準を設定するということが、結果的に代理店段階などにおいて、極端な廉価販売のような、独占禁止法上別の問題となる不当廉売に当たるようなことを誘発する原因となっているとみられますので、したがって独占禁止法違反行為の未然防止という観点から、そうい

った通常の営業活動で達成できるようなレベルを超えた過度な高い目標水準を設定するということは、競争政策上望ましくないということも書かせていただいたところです。

その上で、目標設定するに当たっての通信キャリアと代理店との協議のコミュニケーションのところなんですけれども、こちら昨年度、令和3年度に公正取引委員会が実態調査をした際にも、実はこの点は各キャリアさんに指摘はしたところであるんですけれども、その協議をしっかりと代理店とコミュニケーションをしっかりと取って、契約変更をする場合には根拠をしっかりと示して十分な説明を行うと。変更するまでの期間というのを、十分期間を取るようにすることが望ましいという指摘はしたところなんですけれども、今回、各代理店さんにアンケートを取っても、実際改善がされているかという認識について聴くと、多くの、半数以上の代理店は、そもそもその協議をする制度がないという認識であって、そういう協議がそもそも行われていないというのが半分以上の答えで、あとは協議を行ったことがあるけれども意見を取り入れてもらってはないというのが次いで多くて、2つ足すと大体各社8割を超えるというような状況でありまして、したがって、各キャリアに対しては、独占禁止法違反行為未然防止という観点から、令和3年度においても調査においても指摘をしたところなんですけれども、契約内容の変更を行うに当たっては、根拠を示して十分な説明を行うと。代理店からも意見をよく聞いて、意見を考慮して変更までの期間を十分設けることが望ましいというところを改めて指摘したところでございます。

今後の取組なんですけれども、今回、示した考え方とか、私どもで集めた事実というのは、各キャリアさんに説明させていただいたところでありまして、それを踏まえて、改めて販売方法ですとか、代理店との関係について点検していただいて改善を促しているところです。

他方で、公正取引委員会として、今後、監視というのを強化していくこととしておりまして、独占禁止法違反行為というのが認められた場合には、これは厳正に対処をしていくというところで、考えているところでございます。

説明は以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、事前登録されている武田会員から、よろしく願いいたします。

○武田会員 慶應義塾大学の武田です。報告どうもありがとうございました。1点コメントをさせていただきたいと思います。

これまで、MNOによる契約の違約金の撤廃とか、SIMロックの原則禁止によって消費者の選択肢が拡大してきたということはとても評価できることだと思っています。ただし、今回の調査の中に、シェアがまだほとんど変わっていないという点が指摘されていました。その点について、コメントさせていただきます。廉価販売自体も重要な問題ではありますが、それ以外にも様々な要因があるので、シェアの変動につながるのはいかなるかと考えています。

例えば、具体的に申し上げますと、MNOが自宅で光セット割や家族割を行っているような場合には、MVNOに乗り換えても全体として必ずしも価格の低下につながらないこともあります。あるいは、MVNOの中には対面サービスがなく、オンラインだけでサービスを提供していてトラブル処理に時間が掛かる可能性もあります。また、乗り換える際には、データの一時保存や、SIMカードの取り替え、あるいはe-SIMの変更など、技術的に誰でもできるというわけではない部分もありますので、これもサービスを切り替えにつながらない理由になるかと思っています。

ネット上にも、MVNOへの乗換えについて、全体的にメリットがあるかどうかということについていろいろ書かれていますが、こういうサービスの違いなども考えますと、現実には、サービス重視でめったに回線を変えない消費者層と、乗換えを頻繁に行うような消費者層の二極化が進んでいるのではないかと考えています。前者に高価格を課して、それを後者の獲得競争の特典として充てるといようなことがあれば問題ですので、今回の調査のような形で不当廉売などをチェックしていくというのは非常に大事なことだと思っています。

ただし、先ほども申し上げましたように、廉価販売以外にもいろんな要

因がありますので、これが直ちに消費者行動の変化につながってシェアが変わるといったことにはつながるかどうかは分からないのではないかと考えています。

以上になります。

○柳川会長 ありがとうございます。続いて、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。私の方からはこの廉価販売について、消費者の立場から問題点と要望を2点申し上げたいと思います。

まず、1つ目ですけれども、問題として、とても安い廉価の価格というものが様々な条件との抱き合わせの契約条件であるというケースが多いということです。それにもかかわらず、その条件の表示が小さくしかされていないとか、あるいは分かりにくいということで消費者の誤認を誘発しているということもよくあると思います。また、この様々な条件というのが非常に複雑であったり、解約しにくいオプションということもあります。

特に最近、高齢者のスマートフォン利用の拡大が急速に進んでおります。そういった状況もありますので、ますますこうした条件の分かりやすい提示ということが、必要になってくると思います。より公正な表示と、分かりやすい販売となるように、関係省庁での取組を進めていただきたいと思います。

それから2つ目ですが、これは報告書の中で様々な立場からの御指摘もありましたが、MNOで端末を購入した後に通信契約を他のMNOにするとか、あるいはMVNOと締結するということが問題ないということにはなっておりますけれども、このことがやはりまだ消費者のところに十分伝わっていないのではないかと思います。こちらも消費者庁、総務省等からの情報発信や広報等も強化していただくように、是非連携をしていただきたいと思います。以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。それでは、何か事務局の方からお答えがありましたら。

○天田調整課長 御質問、御意見、ありがとうございます。最後に頂いた消費者に対する割引適用条件を分かりやすくですとか、スイッチすることに関する制約に関する説明のところに関しては、今回、総務省さんにも投げ掛けをし

ているところをごさいますて、いろいろ更に検討いただいているところ
す。表示のところは消費者庁さんになってくると思うんですけども、消
費者庁さんの方でも、これまでもいろいろ進めていただいているとは思
いますけれども、引き続き連携してやっていきたいというふうに考えており
ます。

○柳川会長 そのほかよろしいでしょうか。オンラインもよろしいでしょうか。

そうしましたら、続いて最後の議題であります「フィンテックを活用し
たサービスに関するフォローアップ調査報告書」について、引き続き天田
調整課長から御説明お願いいたします。

○天田調整課長 続けてまた説明させていただきます。

次は、フィンテックに関する実態調査、フォローアップでごさいますて、
こちら、先週3月1日に公表したものでございます。

こちらは3年前に一度公表した実態調査のフォローアップということで、
資料をお示ししていますけれども、特に3年前のところ、非常に社会に
インパクトを与えた提言が3つあると我々は理解しておりまして、1つが
前回報告書の提言と資料の1ページにありますけれども、その上から2つ
目のところで、「利用者による入金フロー」と書いてあるところです。

これはQRコード決済と言われる、いわゆる何とかペイと言われるサービ
スを提供しているフィンテック業者に関する実態調査になってくるんです
けれども、まず、何とかペイというのを我々利用者が使う場合には、何と
かペイのアカウントにお金をチャージする必要があるわけですけれども、
我々一般の利用者は、通常、銀行にお金を持っていますので、自分の銀行
口座から自分の何とかペイのアカウントにチャージがされるというところ
が利便性が高くなりますので、その自分の銀行口座から引き落としがされ
るということが必要になってきまして、その引き落としをするということ
について、銀行とフィンテック業者の間で、そのためのシステムを接続す
る必要があるわけなんですけれども、そこに掛かってくるお金の問題が一
つございまして、そのチャージに不可欠な決済インフラの利用料金という
書き方をしていますけれども、現状、ここのチャージの際に使う決済イン
フラというのが、NTTデータさんが提供している決済インフラ、CAFISとい

うのがありまして、これが事実上、この世界では不可欠インフラ、独占的なインフラになっております。

この利用料金というのは、銀行側がNTTデータに払うんですけれども、この利用料金が10年ぐらいずっと見直しがされていなかったというのが3年前の状況で、したがって、この部分を見直しをすべきである。つまり、この部分が硬直的であると、チャージコストが結局高いまま維持されてしまうということになりまして、フィンテック業者は結局これをどこに転嫁していくかということ、何とかペイを使って決済できるようにするという加盟店ですね。飲食店であったり、小売店のところの加盟店手数料のところに乗っけてくるということになりますので、そこが高いままだと、なかなかこのサービスは普及しないし、キャッシュレスも進まないという関係にあるというところで、この部分を見直しすべきだということをもまず提言しました。

それを受けて、報告書の後、進展がございまして、このCAFISの利用料金が1件当たり3.15円から1円に下がったという好ましいことが起こったということです。

他方で、この銀行は、このCAFIS利用料金をNTTデータに払っているんですが、この支払った部分というのはどこに転嫁しているかということ、このQRコードサービスを提供しているフィンテック業者に接続料という形で転嫁しているというところなので、この接続料のところCAFIS利用料金が2円ぐらい下がっていますので、接続料も2円ぐらい下がっているといいということになるんですけれども、その状況を今回、調査したところ、下げた銀行もあるんですけれども、下がっていない銀行もあったというところでした。

下がっていないところについて、理由をいろいろ聞いていくと、一方で銀行側も、こういったシステムを維持していく上で、昨今、マネーロンダリング対策ですとかセキュリティ対策というところが求められているというところもあるので、そういったシステムを維持していく上でのコスト増という部分もあるので下がらないという言い方をしているようなんですけれども、多くのフィンテック業者からみると、そこの説明が余り十分では

ないという認識を持っていたり、仮にそういったコスト増になってくる部分があったとしても、それが果たしてこの部分に、銀行全体のシステムに、そういったセキュリティですとか、マネーロンダリング対策という部分のコストが乗っかってくるでしょうけれども、その部分、下がった2円分が丸々この部分にまた2円分乗っかってくるのかといったところの説明が十分ではないという声が多かったというところで、したがって、今回の提言としては、銀行は自行に生じるコストを接続料に反映させる場合には、接続の根拠というのを十分に説明することが望ましいという提言を書かせていただいているところです。

それから、2つ目にインパクトのあった提言が、前回報告書提言のところの上から5つ目の「加盟店への出金フロー」というところで、何とかペイという支払いをしたときに、我々一般の利用者が自分のアカウントからお金を支払って、そのお金が加盟店の何とかペイのアカウントに入っていくわけですけれども、飲食店さんからすると、最終的には、自分の銀行口座にお金が入ってくる必要があるというところで、1か月に1回とかいう頻度で、何とかペイのアカウントから自分の銀行口座にお金を移す必要がありますということなんですけれども、そのときにどういう手続が出てくるかという、何とかペイが使っている銀行から自分の飲食店が使っている銀行口座にお金を送金する必要が出てくるということで、その送金するときに、全銀システムという銀行からの送金のシステムがありますけれども、そこを介して行われるということになっていまして、そこで送金するというときに銀行間で手数料が発生して、銀行間手数料というものが出てきます。

こちらの水準が3年前調査をしたときに、40年以上この銀行間手数料の見直しがされていなかったということがございまして、これだけ事務のIT化というのが進んできた中で、当然コストは下がってきているはずなんですけれども、手数料は40年前のままというところで、これは見直しをすべきだという提言をしたところでありまして、こちらはその後どうなったかというところなんですけれども、今回調査の結果というところにありますとおり、銀行間手数料というものが全銀システムを運営している全銀ネッ

トによって廃止をされました。

銀行間手数料に代わって内国為替制度運営費というものが新しく出来上がったんですけれども、資料の12ページになりますけれども、その40年間ずっと維持をされていた銀行間手数料というのは、振込額によって分けていまして、3万円以上の送金の場合に162円で、3万円未満の場合には117円という手数料だったのが、送金額の区分によらずに一本化しまして62円というところで生まれ変わったということでもあります。

この銀行間手数料というのも、結局、どこに銀行は転嫁するかというと、実際に振込を依頼しているエンドユーザーに転嫁していて、それが振込手数料という形で我々いつも負担しているわけなんですけれども、この銀行間手数料が大きく下がったことを受けて、エンドユーザーが支払う振込手数料も下がることが期待されたわけなんですけれども、こちらは今回、調査してみると、50円以上下げている銀行が多うございまして、良い方向に向かっているということが確認できたということではあります。

他方で、残された課題としていえることは、この銀行間手数料が3万円以上、未満というところで従来やっていた、これは一本化したわけなんですけれども、エンドユーザーが払う振込手数料のところは依然として3万以上、未満というところで区切った形で設定しているというケースが、銀行がございまして、いろいろ当然、理由はあろうかと思うんですけれども、特段何か理由なく、通常、従来そうだったからというところで合理的な理由なく見直しを行ってないというところもございまして、これが続いてまいりますと、せっかく銀行間手数料がなくなって、ここのコストが下がっているわけなんですけれども、そこの恩恵が行き渡らないということになりますので、見直しの検討を行うべきであるという形の提言をさせていただいたところであります。

それから、3つ目の大きな提言事項が、前回報告書の提言の1番下に書いてある全銀システムへの資金移動業者のアクセス開放に向けた検討が行われることが望ましいというところで、銀行間手数料が発生している全銀システムというのは、銀行しか参加加入できないというシステムなわけなんですけれども、ここにフィンテック業者も参加できるように開放するという

ことを検討するというのも一つ望ましいですねという提言をさせていただいたところなんですけれども、こちらについても全銀ネットの方で検討していただきまして、昨年10月からフィンテック業者が参加できるようにはなっております。

他方で、現段階で参加しているフィンテック業者はおりませんで、というのも、この全銀システムで使っているシステムというのは、非常に昭和の頃からのレガシーというところがあって、これにつなごうとすると、大型の中継コンピューターを買って数億円掛かるということでは、非常にコストが掛かるということになっておりまして、従来の接続方式であると、なかなかフィンテック業者も参加しにくいというところで、APIゲートウェイによる接続方式というところで、よりコストの低い形での全銀システムへの参加の仕方という方法を今、全銀ネットにおいて検討しておりまして、2025年から2026年の間でこれを開始するというのを今、進めておりますので、この進捗を公正取引委員会としては見守っていきますし、これが実現すればフィンテック業者もどんどん参加していくことが期待されるということを書かせていただいているところでございます。

今回、報告書を取りまとめて実態調査、フォローアップ調査は、一旦は締めているのですけれども、他方でこの分野は非常に動きが速い分野でもあり、また現在進行形で動いている話もたくさんありますので、引き続きフォローアップは続けていくということでやっておりまして、今回、あるいは前回、提言した関係機関に対しては、引き続きコミュニケーションを取りながら定期的なフォローアップということをやっていくということで考えております。

説明は以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

それでは、この件に関しては事前登録された方はいらっしゃいませんので、御自由にこの場で御意見を出していただければと思いますので、いかがでしょうか。今まで発言を我慢されていた方もいらっしゃるんじゃないかと思いますが、オンラインの方も是非手を挙げていただければと思いますが、いかがでしょうか。

では、有田会員、どうぞ。

○有田会員 御報告ありがとうございました。前段のご報告については、社会情勢、社会環境が変わる中で仕方がないと思いつながら、消費者に負担が掛かるような御報告が多く複雑な気持ちで聞いておりました。このフォローアップ調査につきましては、喜ばしい報告を聞くことができました。今後も調査を継続していただきたいと思います。

以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。そのほか、いかがでしょうか。ちょっと、駆け足で回してきましたので、もしあれでしたら、この議題に限らず、前の議題に関することでも、御感想でも結構ですので、せっかくですので何かありましたら出していただければと思います。

それでは、宮崎会員、お願いいたします。

○宮崎会員 すみません、今日はありがとうございました。

最初の議題にあったデジタルプラットフォーマーに対する対応なんですけれども、米欧も今、対応を強化しているところで、日本の競争当局も頑張らなくてはいけないところだと思うんですけれども、一つお願いといいますか、デジタルプラットフォーマー側も、かなり外部から弁護士さんを雇って対応しているという中で、デジタルアナリストを新設されて頑張っているらっしゃると思うんですけれども、まだまだ戦力的に足りないと思いますので、外部から弁護士さんを雇ったり、更に専門家を充実させたりといったところで、体制強化を頑張っていただきたいと思います。

以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。それでは、事務局の方からお答えをお願いいたします。

○藤本経済取引局長 今、体制強化のお話をいただきましたけれども、正に専門家をかなり擁していないとなかなか対処できない分野かなというふうに思っておりますので、もちろん、法律の実務の専門家、それからデジタル技術の専門家、こういった人たち、あるいは経済学に精通した人、そういった人の力も得ながら、しっかり対応していきたいというふうに思っております。ありがとうございます。

○柳川会長 そのほか、いかがでしょうか。

吉田会員、よろしく願いいたします。

○吉田会員 本日はありがとうございました。1つ目のモバイルOS等に関する実態調査報告書で、大変勉強になりました。ありがとうございます。

ここで、いろいろな段階での競争というのが重要になってくるかと思えます。例えばアプリ市場で多くのベンダーといますか、アプリの提供者が入ってくるということは非常に重要です、それをどんどん活発にしていくという施策で、例えばGoogleとかAppleがそれを妨げないようということ是非常重要的だと思います。しかし、一方で、例えばOS市場、あるいはApp StoreとかGoogle Playとか、そういったアプリ流通サービス市場というところでは、非常に大きい2つの寡占になってしまっているという状況です。報告書を拝見しますと、そこに新たな参入が起こるよということも書かれていますが、ネットワーク効果などを考えますと、それは非常に難しいと考えられます。例えばOSであれば、iOSとAndroidの間の競争がどの程度できるかといったところにポイントがあるかなと思えますが、それを促進するという意味ではどのようにお考えか、ちょっと伺いたいなと思ひまして、申し訳ありません。お願いします。

○藤本経済取引局長 ありがとうございます。おっしゃるとおり、そこは非常に寡占的な状況になっておりますので、言わば、市場の構造的な問題なのかなというふうには考えております。

OSについて、この2社の間で競争が起こるという話もあるわけですがけれども、実際、調査結果を見てみますと、やはりそれぞれの人たちは、そこをスイッチングするというようなことはなかなかないような状況でございますので、そういう意味でも非常に硬直的な状況なのかなというふうには考えております。

したがいまして、当然、そのレイヤーでの問題が起こらないよという観点からの独占禁止法上の問題の指摘、それからそのレイヤーを通じて、複数のレイヤーにわたって、言わばレバレッジを利かせるような形で問題行為が起こらないかというようなところもみてまいりたいと思ひますし、それから、かなり硬直的な構造になっているということ踏まえまして、

競争政策上の観点からの指摘ということも行っておりますので、様々な観点から対応をしていく必要があるかと考えております。

○柳川会長 そのほか、いかがでしょうか。レイク会員。

○レイク会員 ありがとうございます。

時間が余りないので、簡単にお伺いできればと思います。今回、とても大きな役割を果たしているがために、米国をベースとした企業2社がたまたま取り上げられているのだと思いますが、今、世界の議論、米国においてもヨーロッパにおいても、これらのモバイルOSを含めたテクノロジーの議論がなされる際には、必ず経済安全保障の話が出てきます。

今後、この政策を考えていく際に、競争政策の視点でみると同時に、世界の中でのプラットフォーマーの役割に鑑みて、経済安全保障の視点について、公正取引委員会としてはどのように考えていこうとなさっていらっしゃるのかお教えいただければ有り難いです。ありがとうございます。

○藤本経済取引局長 一般的に申しまして、競争政策というのは、それだけで国の政策として遂行できるというものではございませんで、例えば通信の規制でありましたり、エネルギーの規制でありましたり、そういうところでは、他の領域における政策分野というのがございますので、そこ最終的には調整をしながら競争政策を執行していくというのが我々の役割かなというふうに思っておりますので、安全保障の領域につきましても同じような話かなというふうに思っておりますので、適切に政策を調整していきながら遂行していくということかなと思っております。

○レイク会員 ありがとうございます。

○柳川会長 そのほか、よろしいですか。白石会員、お願いします。

○白石会員 フィンテックについて伺いたいと思います。水面下では、大変なことがたくさんあったらと思うかもしれませんが、少なくとも書面に出てきて御説明いただいた限りでは、前回報告書で提言された内容について、それ自体としては独占禁止法違反と言えないような問題も含めて、業界の側でかなり対応されたということだと承りました。この業界では、そういう対応があったこと的前提条件として、どのようなものがあるのでしょうか。

○天田調整課長 先生の御指摘は、なぜ、業界側が対応したのかという。

○白石会員 はい、おっしゃるとおりの趣旨の質問です。

○天田調整課長 伝統的な業界ではあるんですが、こういった新しくサービスを提供してくる事業者と一緒にやっていくことがウィン・ウィンなんだという発想に、段々立ってきているのかなというのは感じます。

他方で、今、銀行を取り巻く環境は、非常に厳しいところがあるので、個々の銀行でみていったときには、システム対応には、多額の投資が必要になるので、今日、じゃすぐやろうというわけにもいかないというのはあるんですけども、できることはしっかりやっていこうというような感覚は、話をしていると感じるところはございます。

○白石会員 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、そろそろ時間が参りましたので、本日の討議はこの辺りで終了とさせていただきます。

最後の方にお話がありましたけれども、様々な業法と関連する部分、新しく関連してくる部分、安全保障も含めていろんなものが大きくなってきている気がいたしますし、それから割とグローバルな問題が出てきているので、諸外国の競争政策とも連携も必要だということで、ますます公正取引委員会の皆さんの役割が大きくなってきて、スタッフの話もありましたけれども、陣容の充実が非常に期待されるところだなというのを改めて感じた次第でございます。

それでは、これにて閉会とさせていただきます。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した。なお、次回会合については6月下旬頃の開催を予定しておりますので、よろしく願いいたします。

以上でございます。どうもありがとうございました。