

独占禁止懇話会第229回会合議事録

1. 日時 令和7年3月14日（金）14：00～16：02

2. 場所 対面とオンラインの併用開催

3. 出席者

【会員】柳川会長、依田会員、今井会員、及川会員、大野会員、鹿野会員、
川瀬会員、河野会員、竹川会員、武田（史）会員、田中会員、
土田委員、野原会員、細田会員、宮崎会員、森会員、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、青木委員、泉水委員、三村委員、吉田委員

【公正取引委員会事務総局】

藤本文務総長、藤井総括審議官、品川官房政策立案総括審議官、
深町官房審議官（国際担当）、佐久間官房審議官（企業結合担当）、
向井官房審議官（取引適正化担当）、南官房総務課長、
口ノ町経済分析室長、岩成経済取引局長、小室経済取引局総務課長、
真渕取引部長、亀井企業取引課長、片岡取引調査室長、大胡審査局長

4. 議題 ○ 経済分析の取組

○ 下請法改正法案

○ 音楽・放送番組等の分野の実演家と芸能事務所との取引等に関する実態調査報告

○岩成経済取引局長 定刻となりましたので、第229回独占禁止懇話会を開会いたします。

それでは、ここからの議事進行については柳川会長にお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○柳川会長 柳川でございます。

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のほどよろしくお願ひいたします。

最初の議題は、経済分析の取組についてです。口ノ町経済分析室長から

御説明をお願いいたします。

○口ノ町経済分析室長 経済分析室長の口ノ町でございます。本日はどうぞよろしく
お願ひいたします。

御説明する資料につきましては、右上の資料番号が229-1、タイトルが
経済分析の取組でございます。

それでは、座って説明をさせていただきます。

本日は、公正取引委員会における経済分析の取組につきまして、取組の
概要を紹介いたします。

本日の説明の構成でございますが、冒頭に公正取引委員会における経済
分析の体制について説明いたします。

続きまして、公正取引委員会の実務における経済分析の活用状況につき
まして主な分析事例に触れながら紹介いたします。

そして、経済分析室において、現在取り組んでおりますプロジェクトに
関しましても簡単に説明いたします。

最後に、経済分析室の課題に関しまして紹介させていただきまして、会
員の皆様方から課題の解決に向けた御意見、御示唆等を賜ればと考えて
おります。

それでは、最初に経済分析の体制について説明いたします。

スライド3ページ目でございます。公正取引委員会において、エコノミ
ストの採用を開始いたしましたのは、平成15年頃まで遡りますけれども、
その後、平成28年には経済分析チームというものを発足させ、公正取引委
員会の業務において幅広く経済分析を活用できる体制を整えていたとい
うところでございます。

しかしながら、当時の経済分析チームの課題といたしまして、経済分析
業務に専念する職員がおらず、チームメンバーはいずれも別途本来業務を
持ちながら経済分析に従事していたということがあり、十分なリソースを
経済分析に割けなかったという点がございました。

このため、令和4年4月に、経済分析の業務に専念する職員から構成さ
れる経済分析室を官房総務課の下に設置したということでございます。

続きまして、スライド4ページ目でございます。

経済分析室の位置付けでございますけれども、現在経済分析室には15名の職員がおりまして、うち経済学博士号の取得者が4名、修士号の取得者が7名を占めているという状況でございます。

経済分析室は、経済学の知見を有する職員が独占禁止法の違反事件審査、企業結合審査、実態調査等の公正取引委員会の実務において担当課室と連携を取って、経済分析の観点から支援を実施しているというものでございます。

5ページ目でございます。

経済分析室における外部有識者の活用についてですが、エコノミックアドバイザー、それから任期付きエコノミストの二つの枠組みがございます。エコノミックアドバイザーにつきましては令和6年の4月、つまり今年度から採用を始めた枠組みでございまして、大学の経済学者の先生等につきまして、非常勤の国家公務員として雇用することによって経済分析業務に對して助言等をしていただくというものでございます。

現在、エコノミックアドバイザーは3名おりまして、いずれも産業組織論、応用ミクロ経済学を専門とする先生でございます。

それから、もう一つ、任期付きエコノミストでございますけれども、これは平成15年頃から採用を始めた枠組みでございまして、エコノミストを常勤の国家公務員として雇用し、経済分析業務に職員として従事してもらうものでございます。

現在、任期付きエコノミストは不在ですが、令和7年度からは経済学博士号の取得見込み者1名を採用することが内定しております、更に採用を増やすことも計画しているという状況でございます。

続きまして、経済分析の活用状況について御紹介いたします。

スライド7ページ目でございます。

経済分析の位置付けでございますけれども、繰り返しになりますが、競争政策の車の両輪であるエンフォースメント、アドボカシーそれぞれに対して支援を行うという位置付けでございます。

スライド8ページ目でございます。

経済分析をより一層活用する観点から、経済分析による支援に関しては、

法執行の支援、競争政策の支援、それから実態調査の支援それぞれございますけれども、公正取引委員会における業務プロセスに組み込まれているということでございまして、また同時に職員に対しても研修を行うことを通じまして、経済分析に対する理解の増進を図っているというところでございます。

スライド9ページ目でございます。

近年で公正取引委員会の側のみならず、事業者の側でも経済分析を行うことが増えてきたということでございますので、透明性や予見可能性を高める目的で、事業者が提出する経済分析に関するベストプラクティスを作成し、令和4年5月に公表したところでございます。

では、次のスライド10ページ目でございます。

最近の主な経済分析の事例でございます。企業結合審査、実態調査、事後検証がございますけれども、本日はこれらの事例の中から2件を選んでポイントを御紹介させていただきます。

スライド11ページ目でございます。

まず、企業結合審査に関するものといたしまして、令和6年1月の大韓航空によるアシアナ航空の株式取得の審査における経済分析の活用について、ポイントを紹介させていただきます。

本件は、大韓航空とアシアナ航空の統合事案でありまして、日本と韓国を結ぶ航空路線、主に競合する10路線について、旅客の市場と貨物の市場がそれぞれ主な審査対象になったもので、経済分析が審査において大きな役割を果たした事案というものです。

本件では、旅客の分野と貨物の分野それぞれにおいて、経済分析を行っておりますけれども、本日は旅客の分野における経済分析の一部について紹介いたします。

例えば、本件では当事会社側でも経済分析を行っておりまして、その内容としては旅客の分野における経済分析でございましたけれども、事業者数が2者から1者に減少しない限りにおいては、運賃に影響をしないという旨の主張が経済分析に基づいて当事会社からなされたということでございます。

本件では、その2者から1者に減少するという路線は存在しなかったの
で、言い換えると本件統合で運賃には影響がないという主張だったとい
うことでございます。

これに対しまして、当事会社の経済分析の頑健性、つまり信頼性が高い
かどうかということを確認する観点から、当委員会において当事会社の方
で用いられなかつたデータを追加することなどによりまして、より精緻な
分析を行つたところでございます。

その結果でございますけれども、当事会社の経済分析は頑健ではない、
つまり信頼ができないということ、また、事業者数が2者から1者に減少
する以外の場合、つまり3者から2者や、4者から3者に減少する場合で
ございますけれども、事業者数というのがこの当事会社の運賃に影響を及
ぼしている、つまり事業者数が減ると運賃が上がるということが分かった
ということでございます。

このような定量的な経済分析の結果に関しましては、当委員会として調
査結果を得るに当たって重要な役割を果たしたということでございます。

では、スライド13ページ目でございます。

実態調査に関する経済分析について紹介させていただきます。

こちらは令和5年10月に公表しております使用済みペットボトルのリサ
イクルに係る取引に関する実態調査における経済分析の活用事例でござい
ます。

この実態調査におきましては、市町村による使用済みペットボトルの処
理ルート、スライドの一番上に書いてある矢印の流れでございますけれど
も、指定法人ルートと独自処理ルートの二つの処理ルートがあります。

独自処理ルートというのは、市町村が処理方法、つまり使用済みペット
ボトルの引渡先の事業者の決定方法を定めるということになっておりまし
て、その決定方法に関しまして随意契約のような非競争的な決定方法の場
合もあれば、一般競争入札のような競争的な決定方法の場合もあったとい
うことでございます。

そこで本分析においては、この市町村による引渡事業者の望ましい決定
方法を確認する観点から、契約方法の違いによってこの市町村の引渡価格

がどういう影響を受けるかということの経済分析を行ったものでございます。

経済分析の結果でございますけれども、一般競争入札等の競争的な方法を用いる方が引渡価格が高くなる傾向が認められたということでございます。このことは市町村が引渡先の事業者を決定するに当たって、競争的な契約書を用いる方が、市町村自身にとってもよりメリットがあるということを明確に示すものであると考えております。

一般に当委員会の実態調査においては、競争的な契約方法を用いることが競争政策上望ましいということを提言することが多いわけでございますけれども、本実態調査のように経済分析の結果に基づき、その提言の根拠を補強することにより、働きかける相手方、本件でいうと市町村に、具体的なメリットを示すことが可能になるということもございますので、より円滑に競争政策の推進を図ることができるのでないかと考えております。

残りの事例は割愛させていただき、続きまして、スライド17ページ目でございます。

ここからは経済分析室が現在従事している二つのプロジェクト業務について紹介させていただきます。

18ページ目でございます。

一つ目といたしまして、入札談合データスクリーニングプロジェクトがございます。本プロジェクトは、入札データの分析に基づいて、入札参加者の非競争的な行動を検知し、入札談合の摘発を試みるスクリーニング手法を研究するものでございまして、最終的にはこの研究成果を審査実務、端緒実務において実際に活用することを目指しているものでございます。

19ページ目でございます。

現在、本プロジェクトにおいては、スクリーニングに関する経済学の既存研究や、海外当局の取組について、情報収集・整理しつつ、公表されている公共調達の入札データに関しまして、主としてウェブスクレイピングといわれる手法によって収集を行っているところでございます。

ウェブスクレイピングといいますのは、プログラミングの言語を使ってウェブサイトから自動的にデータを取得、解析する技術のことです。

す。

また、収集したデータにつきましては、既存の分析手法を適用するなどして、試行的な分析作業を行っているところでございます。

今後も引き続きデータの収集を継続しながら、各種指標や、分析手法の有効性を検討しつつ、審査実務における実装に向けて取組を進めていきたいと考えております。

20ページでございます。

二つ目のプロジェクト業務として、マークアップ率推計プロジェクトというものがございます。マークアップ率とはスライドの中段に書いておりますとおり、販売価格を限界費用で割った指標のことで、一般には経済全体レベルでの競争的な状態を測定するために用いられるといわれております。

マークアップ率につきましては、集中度だけでは適切に把握できないような市場の競争状況を把握するものといわれておりますので、経済分析室におきましても、マークアップ率の推計を行うこととしております。

スライド21ページ目でございます。

現在、本プロジェクトにおいては、既存の研究成果等の確認整理を行いつつ、マークアップ率の推計に用いるための統計データを取得し、先行研究のモデルを用いながら試行的な分析を行っているところでございます。

今後はマークアップ率の推計を行いながら、その要因分解などをを行い、我が国における競争政策のインプリケーションを得ることを目的に、プロジェクト作業を続けていく予定でございます。

では、最後に、当委員会における経済分析の活用に当たっての課題について共有させていただきます。

大きな課題といたしまして、人材面の強化、具体的にはエコノミストが不足しているということが挙げられます。

スライド23ページ目でございます。

エコノミストについて、諸外国の競争当局と対比したのがスライドの表で、当委員会は一番左の端の列に記載されておりますけれども、例えば経済学の博士号の取得者数で見ても、アメリカをはじめとした主要な当局と

はまだ差があるという状況でございます。

スライド24ページ目でございます。

他方で、当委員会を取り巻く環境といたしまして、事業者サイドでも経済分析の活用が最近より一層行われるようになっており、これに伴い事業者がエコノミックコンサルティングを活用することも増えているということでございます。

そして、これらのエコノミックコンサルティングでは経済学博士号を有するエコノミストを活用することが多くあるということでございますので、当委員会としてもこれらのコンサルとしっかりとした経済学の議論ができるように体制の強化を進めていく必要があるのではないかと感じているところでございます。

では、最後のスライド25ページ目でございます。

現在、エコノミストの拡充強化の観点から当委員会が進めている取組等について簡単に紹介させていただきます。

まず、外部人材の採用でございますけれども、エコノミックアドバイザーとして大学のエコノミストを既に3名採用しているということは申し上げましたけれども、特に現在課題となっておりますのは、常勤職員として採用する任期付きエコノミストでございます。

来年度から、任期付きエコノミストを採用することは内定しておりますが、現状としては、残念ながら人気があるポジションとはなかなかいえない状況でございます。したがって、今後も任期付きエコノミストの採用強化が課題になると承知しております。

また、もう一つ、内部人材の育成ということでございますけれども、プロパー職員のエコノミストの育成に関しましては、取組といたしまして、この春から人事課と共同して経済分析担当官制度というものを新たに作りました。これはどういうものかといいますと、経済分析に従事したい職員は経済分析に特化したキャリアパスを歩めるようになるということを明確化した上で、留学という観点からは経済学の能力と意欲がある職員については、アメリカの大学院等での博士号の取得に向けて最大で5年間の留学が可能になるようにしたというものでございます。

このような取組を進めておりますけれども、すぐに目に見える成果が出るというものではございませんので、引き続きプロパー職員のエコノミストの育成というのは課題であると考えております。

私からの説明は以上でございます。

○柳川会長 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する御意見、御質問をお受けしたいと思います。事前に登録された方から順次御指名させていただきます。そのほかの方でも御意見、御質問がございましたら、名札を立てていただく、オンラインの方は挙手していただくということで、よろしくお願ひいたします。

それでは、まず事前登録リストに登録していただきました依田会員からお願ひいたします。

○依田会員 京都大学の依田高典でございます。私は経済学者ですので、今回の議題については大変興味・関心と、また感謝をもって御意見を述べさせていただきます。特に回答が必要なものではございませんが、よろしくお願ひします。

経済分析が活発に活用されていることや、優秀な経済学博士号取得者や経済学者が分析に関わることを大変有り難くまたうれしく思います。

経済学者が公正取引委員会と協力して経済分析に取り組む動機の一つとして、良質なデータに基づいた分析を行い、トップジャーナルでの学術的成果として発表することが挙げられます。こうした成果は、学術研究の発展のみならず、政策立案への貢献という観点からも重要であると考えます。

例えば、企業結合（M&A）の審査において経済分析を用いる場合の立証責任の分担は、第一段階では企業側がデータや経済分析を提供し、競争制限のリスクが合理的に評価されることを示す責任を負います。第二段階では、公正取引委員会が企業の主張を検証し、必要に応じて追加の情報請求や市場分析を行います。最終の第三段階では、競争制限があると判断した場合、公正取引委員会がその合理性を説明する責任を負います。このような理解でよろしいでしょうか。

企業が提供する経済分析のデータとプログラムについて、公正取引委員

会は独占禁止法に基づく守秘義務を負います。また、公正取引委員会が経済分析を外部のコンサルティング会社や研究機関に委託する場合、委託契約に基づき、委託先にも守秘義務が課されます。そのため、委託先は委託業務で得た分析結果を公正取引委員会の許可なく学術的に公表することに制限があります。以上のように経済分析の結果を学術的に公表する際には制約が生じる場合があり、悩ましい点であると考えます。

もう一点、最後に付言いたします。近年の経済分析の学術的公表においては、再現性が重視されており、トップジャーナルでは可能な限りデータとプログラムの共有や公開が求められています。そのため、守秘義務を求める企業と公表を求める学術機関・学術雑誌との間で、研究者がジレンマに陥る状況が生じる可能性がございます。この点について、ここで申し述べて記録にとどめさせていただきます。

私からは以上でございます。御静聴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。コメントという話でしたけれども、御質問もありましたので、お答えいただければと思います。

○ロノ町経済分析室長 御質問、御助言、ありがとうございます。

まず、御質問に関しまして、企業結合審査において経済分析を用いる場合については御指摘のとおり企業側が経済分析を実施、提供して、これに対して当委員会側が企業の主張を検証し、必要に応じて追加情報の要請や分析をすることもございますけれども、企業側が経済分析を実施しなくても当委員会側で独自に経済分析を実施し、競争上の懸念を示す際の根拠として当委員会側から企業に提示することもございます。

いずれの場合でも、競争制限が生じ得ることとなると判断した場合について、公正取引委員会がその合理性を説明する責任を負うというのは御指摘のとおりでございます。

それから、守秘義務に関する御指摘につきましては、正に御指摘のとおりと考えております。調査の過程で収集した情報、データについては、秘密情報が含まれていることが多く、審査の目的を超えて研究目的でこれらのデータの公表について、企業の同意を得るというのは実際にはかなり困難なことではないかと考えております。

また、再現性の必要性に関しても御助言いただき感謝しております。御指摘のとおり、例えば企業結合審査のような個別事案において、経済分析の結果を公表するということを考えた際に、事業者の秘密を守る観点から、なかなか個別具体的なデータまでは公表できていないところでございまして、したがって、実務の審査において得られたデータやそのデータに基づく分析結果を学術的に公表するということはなかなか難しいと考えております。

1点個人的な所感になりますけれども、今課題となっております任期付きエコノミストの候補となり得るようなエコノミストの方におかれでは、やはりアカデミックな志向が強いということがありますので、公正取引委員会で任期付きで勤務した後、基本的には大学などのアカデミックな世界に戻ることを想定されているように見受けられます。

そうしますと、公正取引委員会で勤務することが後日アカデミックな世界における研究業績としてどのように評価されるのかということが問題になってくるわけでございますけれども、せっかく実務において経済分析によって多大に貢献していただいたとしても、先生がおっしゃるとおりそのことを適切に公表できなければ、アカデミックな世界で評価されることは難しいのではないかと考えております。

他方で、公正取引委員会の任期付きエコノミストならではのセールスポイント、魅力というものもあると思っております。例えば研究の成果ではなかなか触れることができないようなビジネス上の価格、数量、費用等に関する生の大規模なデータに触れられるという点、特定の業界、業種にかかわらず様々なデータに触れられるという点、さらには、こういった実務における経済分析を活用することを通じて、研究上のテーマについてインスピライアされることもあるのではないかという点が挙げられると考えております。

しかしながら、先生の御指摘の点に関しましては、当委員会が経済学者を任期付きエコノミストとして採用するに当たっての大きな課題になっております。

御質問と御助言、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。

そのほか、御意見、御質問はございますか。

川瀬会員、どうぞ。

○川瀬会員 追手門学院大学の川瀬と申します。専攻は経済法でございます。

独占禁止法の適用において、経済学が必要といわれてから半世紀以上経ちますが、ようやく本格化してきたことを非常に喜ばしいと歓迎しております。

若干人的リソースが増えたようありますけれども、先ほども御指摘があったように諸外国に比べてまだまだリソースの点において、かなり劣位な状況にもかかわらず着実な成果を上げていることに対して敬意を表したいと思います。

簡単な質問とコメントがございます。質問の方ですが、御報告の中でも事後検証の問題が出ており、事後検証の問題というのはやはり証拠に基づく政策形成のために非常に重要なと思っております。

ここではカルテル事件が挙げられておりましたけれども、事後検証で一番重要なのは企業結合分析であると思います。特に、企業結合審査により規制した事案だけでなく、規制しなかったにもかかわらず競争環境が悪化した事案のデータの蓄積が、近時のEUや米国ガイドラインの改正の原動力の一つであることは否めないところです。これは長年にわたる個別の事後検証とその総括的研究の成果です。

これに関して、力を入れる予定はあるのかどうかということをお聞きしたいと思います。特に、これは微妙な問題になりますが、審査の過程である程度、個別産業等に対する情報を収集した以上、その収集を事後の検証にどこまで利用できるかということ自体、明確にしておく必要があると思いますが、それを利用できるという点においても、事後検証は公正取引委員会にとってアドバンテージを持つ領域なのではないかという点で、お聞きしたいと思います。

そしてもう一つ、経済分析の利用は、事業者側の方から提出される経済分析報告書が契機になることが多いと思いますが、事業者が提供する経済分析報告書はどのようなものか、企業結合案件に偏在しているのか、それ

ともそれ以外の事件においてもかなり活用されているのか、もしもデータがあつたらお教えいただきたいと思います。

人的リソースに限界があることの反映かもしれません、先ほど説明の中に出でてきた株式会社大韓航空によるアシアナ航空株式会社の株式取得の事例では、東京大学エコノミックコンサルティング株式会社を利用しており、企業結合審査では初めての事例であると書かれております。企業結合審査以外にもこのようなコンサルティング会社を利用した事例があれば教えていただければと思います。

最後に、経済分析結果に関して素人にも分かりやすい報告書を公表していると今回資料の中に記載されていましたが、これは極めて重要だと思います。当事者が提出したものというのは最終的に裁判の過程で利用される可能性もあります。司法の場で、経済分析に関する理解がどの程度高まるかが、各国の競争法の実態を決定する最大の要因になっています。

一部には裁判所の無理解を嘆く声もありますが、成功している国では裁判所をきちんと説得し、良質な経済分析を取り入れているという傾向があると思います。我が国は比較的裁判になる事件が少ないといえるかもしれません、分析の中にできるだけ一般の法律家であっても分かるような形で、あるいはこれだけは理解してもらわないと困るといったポイントが分かるような形で、今後も成果の公表をしていただけるようお願いしたいと思います。

以上でございます。

○柳川会長 それでは、リプライを手短にお願いいたします。

○ロノ町経済分析室長 3点の御質問と1点の御助言を頂いたということでございます。

1点目の企業結合審査における事後検証に関しましては、今回スライドで御覧いただいている10枚目には記載しておりませんでしたが、令和6年度において1件、新潟地銀の統合案件について事後検証を行っておりまして、当時問題解消措置を前提として問題ないと判断したことに関して、判断が誤っていたとはいえないという結論を得たものでございます。

先生がおっしゃるとおり、企業結合の分野でも事後検証において、EB

PMにおいて、経済分析等を活用しながらしっかりと効果を見ていくことは重要なと思っておりますので、引き続き必要に応じて進めてまいります。

2点目でございます。企業結合審査だけに当事会社の経済分析報告書が偏っているのか、例えば独占禁止法の違反事件審査等においても最近増えているのか、そういった御質問と理解いたしました。割合として、やはり企業結合審査の分野における経済分析の提出というのは、当事会社サイドから見てもどうしても多いというのは変わらないと思いますけれども、個別具体的な案件名は申し上げられないですが、最近、独占禁止法の違反事件においても当事会社の方でコンサルティング会社を利用して経済分析報告書を出してくるということもございますので、そういった傾向自体は以前に比べれば増えているということがいえるのではないかと考えております。

3点目の外部委託の件に関しまして、今回、株式会社大韓航空によるアシアナ航空株式会社の株式取得の件で、初めて企業結合審査において外部委託を行いました。外部委託自体は従来から事後検証においてよくやっているものでございまして、学校制服の取引実態の事後検証報告書においても、実態調査報告書の分析と公正取引委員会の処分の分析と二つの分析を行っておりますが、実態調査報告書の分析に関しましては、東京大学エコノミックコンサル株式会社に委託したということでございます。

最後の点に関しまして御助言を頂きまして大変感謝しております。御指摘のとおりでございまして、専門家だけが分かるというよりは、そのことをきちんと解釈して、より理解を深めるという意味で不断の改善の余地があると考えておりますので、努力してまいりたいと思っております。

○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。

どうぞ。

○レイク会員 チャールズ・レイクでございます。会長、発言の機会を頂きましてありがとうございます。

意見とアドバイスでございます。

まず、最初に経済分析の態勢強化や人財面での更なる強化は極めて重要

だと考えます。グローバル経済の変化や超V U C Aな時代において、経済的根拠に欠け、政策的にも疑問を持たざるを得ないような様々な政策が展開されているときに、しっかりととした分析に根差した法の執行がますます重要になると見えます。

次に、資料の25ページについて、大変僭越ながら、アドバイスをさせていただきたいのですが、ここで公取委プロパーエコノミストという言葉が出てきます。このプロパーという言葉は、和製英語でありまして、新卒採用の人人がずっといるとプロパーであるという意味で使われるのですが、これを日本語に訳すと「適切」となります。

つまり、プロパー、新卒採用でないとインプロパー、すなわち「不適切」を意味するということです。その上で、ここでお伝えしたいことは、キャリアエコノミストを育成したいということだと思いますので、細かな点となります。人的資本戦略を国家としても展開している意味では、プロパーという表現は変えた方がよいと思います。

○柳川会長 よろしいですか。日本語でよく使ってしまう用語ですけれども、御指摘のとおりだと思います。これから時代の人材育成に関してもおっしゃるとおりだと思います。

そのほか。いかがですか。よろしいですか。

私からも一言だけ。経済学者ですので、やはりこういうエコノミスト、経済分析がしっかりと根付いていくというのはとても大事なことで、海外と比べるとまだまだ少ない中で、先ほどのプロパーという言葉はというのもありましたけれども、公正取引委員会の中でもあるいは任期付きの方でもエコノミストを増やしていくのはとても大事なことだと思います。

経済分析といったときに、恐らく少なくとも2種類のスキルが必要となっていて、一つはデータ分析であるとか統計解析という話です。伝統的には経済学出身の人たちが担ってきましたが、いまやこの種の部分は誰にでも必要なスキルになりつつあるという意味では、こういうところの必要性ということを反論する方はいないと思いますし、いわゆる経済学者、エコノミストだけではなくて、そういうスキルをみんなが持っていく必要が出てくるのだろうと思います。

その上で、ここで考えているエコノミストや経済分析という話でいけば、単なるデータ収集、データ分析だけではなくて、やはり社会現象としての経済現象に関するロジックをしっかり理解できることや、それから先ほど、川瀬先生の方からお話がありましたが、ある種の計量経済学的な手法を用いて高度な解析ができる、やはりこういう能力が必要になってくると思います。

データを使っていくということが非常に重要だということは、公正取引委員会だけではなくて、政府全体としても理解は進んでいますが、やはりそういう経済的なロジックであるとか、計量経済学的な解析の重要性をアドボカシーやエンフォースメントの中で、どれだけ強くみんなが認識していけるかということが、こういう人たちが必要だと考える上での原動力にもなってくると思います。

その点でいくと、今後の課題やどれだけそういうものを使っていくかということに関して、お話しいただければと思います。そういうことがどんどんこれから進んでいくということであれば、そういう御発言を頂けると我々としても非常に有り難いと思います。感想めいたことで結構ですが、御意見頂けますでしょうか。

○口ノ町経済分析室長 御助言、アドバイス、改めて感謝申し上げます。

感想でございますけれども、必要性を理解していただくということに関していうと、経済分析室としても、まずはやはり公正取引委員会の内部でもどういう観点が有益であるのか、どのようなところに意味があるのかということをきちんと伝えていかなければいけないと思っております。

またそのことの反射的な効果として、対外的にもより透明性、分かりやすさや説得力のある説明が可能になるという意味で、経済分析で支援するということを進めていく必要があるのではないかと思っております。

正に、必要性をきちんと理解してもらって、より活用してもらうというのは経済分析室の存在意義として今後も注力していかなければいけないと思っておりますので、是非そのように進めさせていただければということでございます。

○柳川会長 是非、進めていただければと思います。ありがとうございます。

それでは、次の議題に移りたいと思います。

次は、下請法改正法案について、亀井企業取引課長から御説明をお願いいたします。

○亀井企業取引課長　ただいま御紹介いただきました企業取引課の亀井でございます。

私からは今週閣議決定されました下請法改正法案につきまして、御紹介、御説明させていただきたいと思います。

1ページ目、下請法とは何かというものですけれども、独占禁止法の優越的地位の濫用規制を補完する法律として、いわゆる「下請けいじめ」のような行為が多く行われていると考えられる事業規模の大きい企業から事業規模の小さい中小企業に委託する取引を規制するものでございます。

現行法は、製造委託、修理委託、情報成果物作成委託、役務提供委託とこの四つの取引を対象としております。

いわゆる「下請けいじめ」の典型例に、受領拒否や支払遅延といった行為が挙げられますが、こういった行為を禁止し、公正な取引のための環境整備として書面交付義務等を親事業者に課しているという仕組みの法律でございます。

この法改正の機運が高まってきた背景ですけれども、コスト上昇局面において価格交渉ができずに、適切な価格転嫁が行われにくいという御指摘が、ここ最近の課題でございました。こういった問題につきまして、取引慣行の問題があるのではないかということで、昨年の夏に閣議決定された骨太の方針や新資本の実行計画にも、適切な価格転嫁をサプライチェーン全体で実現していく取引環境の整備という観点から下請法の改正について検討するということが明記され、これを受けて公正取引委員会と中小企業庁におきまして、昨年7月から企業取引研究会という有識者検討会を立ち上げて、議論していただきまして、昨年12月に報告書を取りまとめていただきました。これを踏まえて必要な改正を行うということでございます。

企業取引研究会の報告書の総論部分、なぜこういった取引慣行の見直しが必要なのかという点の問題意識について御紹介させていただきたいと思います。

30年間を振り返ると、やはり日本はデフレ型の経済、研究会報告書では

価格据置き型経済と名付けておりますけれども、物の値段、労働の値段、賃金が据え置かれるものの値段を変えられないというような経済であり、価格上昇分のしわ寄せを労働者、取引先といったところに求めていたのではないかという問題意識がございます。

価格据置き型経済の問題点といたしまして、二つ御指摘を頂いております。

一つは、個々の取引において立場の弱い受注者が負担を負う構造ということで、この構造を維持したままでは賃上げと成長の好循環を実現していく上でやはり問題だろうということあります。

もう一つは、こういった価格据置き型経済、価格を上げられない経済というのが、企業や労働者の行動を萎縮させ、企業の経営努力もコストカット型が中心になり、もちろんコストカットというのは競争の一つの要素であるため否定はされないわけですけれども、経営努力がどうしてもコストカット型が中心になっていくことで、革新的な商品やサービスを生むといったイノベーションを削ぐ要因になったのではないかという振り返りがございます。

価格据置き型経済を生んだ一つの要因として、企業間の商慣習の問題があつたのではないかということでございます。

こうした商慣習の見直しというのは、個別企業の経営の健全化につながるだけではなく、市場全体、経済全体のダイナミズム向上にも資するのではないかと御議論いただいております。

総論でございますけれども、下請法の改正についても何点か御議論いただき、検討すべき論点を頂いているということでございます。それを受け法案として取りまとめたということでございます。

具体的な論点といたしまして、規制の見直しとして大きく五つ中身の問題があります。一つ目は、価格協議を適切に行わない代金額の決定の禁止ということで、特にこの転嫁の問題に対する手当てということであります。

二つ目は、これまで約束手形などのサイトを伴う支払手段を許容してきたわけですが、こういった問題をどうするかということあります。

三つ目は、前回の下請法の改正、これは20年前、平成15年でしたけれど

も、そのときに対象とした役務提供委託の中に、当時は運送事業者から運送事業者に対する役務の提供委託を対象とし、荷主と運送事業者との間の取引は独占禁止法に委ねるという整理をいたしましたけれども、ここについてもう一度見直すべきではないかという議論でございます。

四つ目は、従業員基準の追加ということで、先ほど申し上げた中小企業に対する取引ということでありましたけれども、これまで資本金を基準としておりましたが、それに加えて従業員の基準も追加するということでございます。

五つ目は、面的執行ということで、最近様々な省庁で取引の適正化に向けた取組や体制整備をしております。下請法は公正取引委員会と中小企業庁が主に執行してきましたが、事業所管省庁のリソースも活用していきながら取り組んでいこうと、そのための手当てをするということでございます。

もう一つは名前の問題でございまして、下請という言葉が、実体経済の中ではもう用いられなくなっていました。問題意識としては、どうしても下とか親といった上下関係を想起させる言葉がふさわしくないということで、法律の名前も変えたらどうかということでございます。

各論をざっと御紹介させていただきます。

一つ目は買いたたき規制の見直しの問題でございまして、代金額の決定についての規制の部分でございます。通常支払われる対価と比べて著しく低い額を不当に定めると、現行法で規制している買いたたきに該当し、勧告及び指導の対象となるわけですけれども、この買いたたきは値段を下げる行為には有効に機能するということで、今問題となっているのは、コストが上がっているときに、その必要なコストがしっかり価格に転嫁されていない、十分な価格が引き上げられていない局面において現行の買いたたき規制がなかなか適用しづらいという問題があるということでございます。

そういう観点からコストを転嫁拒否するという典型的な行為、具体的には協議を行わないこと、一方的に発注者側が値段を指定てきて、その理屈を示さないこと等、要するに交渉が行われないことが問題でありますので、今回、交渉を行わずに一方的に代金を決定して、下請事業者の利益を害

する行為は新しく禁止行為として定めるということでございます。

二つ目は手形払等の禁止で、下請法では物を受け取ってから60日以内に支払を行うというのが基本的なルールでございます。この支払手段が現金ではなく、約束手形で払うということもこれまで許容してきました。しかし、約束手形で払った場合には、その約束手形の支払サイト分を更に待たなければならぬため、その分の資金繰り負担が受注者側にのしかかるという問題がございます。

この規定が創設されたのが昭和47年でございますけれども、当時はまだ約束手形の利用が6割強あったようです。こうした時代背景を踏まえ、これまで約束手形を認めるという運用をしてきましたが、足元は9割がもう現金決済になってきているという時代の流れもございますので、この機会に約束手形による支払は下請法の支払手段としては許容しないことしたいと考えております。

また、約束手形に限らず、電子記録債権やファクタリングといったサイトを伴う手段もございます。これらにつきましても、満期に満額受け取れないものについては認めないとすることでありまして、例えばファクタリングなどについての手数料はこれまで事実上受注者が負担していましたが、発注者がしっかり負担する制度としていきたいと思っております。

三つ目は運送委託の問題で、先ほど御説明させていただきましたように、前回の法改正では、運送の元請事業者から運送の下請事業者、この再委託をする行為を下請法の対象としましたが、発荷主から運送事業者に介する発注につきましても、荷待ちや荷役といった問題事例が多いということで、整理を改めまして、発荷主から運送事業者に対する委託も下請法の対象に取り込んでいこうということでございます。

四つ目は従業員基準の追加でございまして、現行法は取引の内容に加えて資本金区分で対象取引を定義していますが、減資を行うことで結果的に下請法の親事業者が規制から外れてしまう取引の事例や、当初から少額の資本金で設立して、事実上、大きな事業を行う事例、また、取引をする際に、受注者に増資を求めて、下請法の適用を外させていく事例もあるということが報告されておりますので、新しい基準として現行の資本金の基準

を残した上で、事実上小さな会社に対する発注もやはり下請法の対象に取り込んでいこうということで、製造委託の例ですけれども、中小企業基本法の定義も踏まえ、従業員が300人以下の企業に対する発注は下請法の対象としていくこととしたいと思っております。

五つ目は面的執行の強化ということで、これまで主に公正取引委員会と中小企業庁が下請法を執行してきましたが、トラックについては国土交通省がトラックGメンを準備して取引の適正化について取り組んでいるなど、様々な役所が適正な取引について取り組み始めているということ、また、事業所管省庁は、業界の事情に精通してございますので、こういった方々のリソースをしっかりと下請法の運用にも活用していこうということで、これまでも調査権限はございましたけれども、もう少し事業所管省庁の役割を拡大していきたいと思っております。

具体的には2点ございまして、一つは問題となる事例が軽微なものであれば、その場で事業所管省庁の方たちが指導・助言をするという権限を明記したいと思っております。

もう一つは、情報提供した場合に、それをもって不利益を与えてはならないという規定が現行法ではございますが、情報提供先として公正取引委員会と中小企業庁のみが規定されていますが、情報提供先に事業所管省庁を明示的に追加し、情報提供者の保護を図ることにより、事業所管省庁も活用しながらこの下請法の執行を強化していこうというものでございます。

説明で「下請」という言葉を何回も使っておりますけれども、この「下請」という言葉が非常に現代に馴染まないということで、御指摘が多いということがありまして、例えば「親事業者」を「委託事業者」、「下請事業者」を「中小受託事業者」、「下請代金」を「製造委託等代金」ということとしたいと思っております。

それに伴いまして、法律名も「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」と若干長くなりますけれども、「親」や「下請」などといった言葉を排除していこうと思っております。

そのほか、技術的な内容が幾つかございます。

現行法は、金型の製造委託も対象としておりますが、金型以外にも似た

ようなものとして、木型や専用治具といったものもあるということで、こういったものも製造委託の対象としていくということ、また、書面交付義務につきましては、電磁的な方法でよいとしたいと思っております。

もう一つが遅延利息で、これまで代金を一銭も払わないような支払遅延については、遅延利息を付して代金を払うよう勧告できましたが、一部払うような減額については遅延利息を支払うような勧告という手当てがされておりませんので、ここについても減額分を払う際には遅延利息を付けて払うよう勧告できる手当てをしたいと思います。

また、現行法では、受領拒否等をした親事業者が勧告時点で違反行為を行っていない場合には、勧告できないという問題がございましたので、これも過去に受領拒否等をしていれば、勧告できる制度としたいと思っております。

私からは以上でございます。

○柳川会長 どうも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意見、御質問をお受けしたいと思います。

御質問の際は該当資料のページ番号を最初にお願いできればと思います。

それでは、事前登録されている大野会員からお願ひいたします。

○大野会員 経団連では、原材料費、あるいは労務費の上昇に対応して適正な価格転嫁を通じて取引適正化を推進しているところでございまして、その一環としてサプライチェーン全体で適切な価格転嫁を促進する環境整備に取り組んできたところでございます。

その一つとして、本年1月21日に公表した春季労使交渉・労使協議における経営側の基本的な方針を示している2025年版経営労働政策特別委員会報告では、中小企業の構造的な賃上げ実現に向けて、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁が重要であるということを強調しております。また、政府が下請法改正法案を早期に国会に提出する方針であることにも触れておりまして、経団連としてもその趣旨を支持している旨、明記をしているところでございます。

下請法改正法案においては、下請取引の適正化に向けて協議を適切に行

わない代金額の決定の禁止、手形払等の禁止などが盛り込まれております。こうしたことによって発注者がコスト上昇を反映しない価格を一方的に決定する、あるいは受注者に過度な資金繰りの負担を強いるといった商慣行が是正され、適切な価格転嫁が推進されることを期待しているところでございます。

経団連としても、パートナーシップ構築宣言の働きかけを引き続き継続することに加えて、改正下請法の内容について会員企業に対する周知を図るなど、今回の改正を契機として取引の適正化を更に推進していきたいと思っております。

一つ、お願いではございますけれども、今後の政令の制定の際には、委託事業者側にとっても適正化を確実に推進する観点から、引き続き意見を述べる機会を頂ければと考えております。いずれにしましても大切なことはやはりこうした取組を重ねていくことで、良い製品・良いサービスには相応の値が付くという、いわば当たり前のことをソーシャルノルムとして大手・中小問わずサプライチェーン全体、ひいては社会全体に浸透させることであると考えております。今後とも公正取引委員会、中小企業庁、その他関係先の皆様と連携してしっかり取り組んでいければと考えておりますので、どうぞ引き続きよろしくお願ひ申し上げます。

以上でございます。

○柳川会長 ありがとうございます。

特にはよろしいですか。

○亀井企業取引課長 一言だけ、引き続き密に連携をさせていただきたいと思います。

どうもありがとうございます。

○柳川会長 それでは、続きまして、及川会員、お願ひいたします。

○及川会員 御説明、ありがとうございました。

中小企業が人手不足に悩む中、賃上げをせざるを得ないというこのタイミングで、下請法を改正していただいたことに大変深く感謝申し上げたいと思います。

この苦しいときに、下請法の改正がなされるということは、経営者のマインドに強く響いております。これから成長に向けて企業の価値を高めて

いきたいというときに、この下請法が効いてくると大いに期待しております。

13ページに新しい法律の名前が出ておりますが、「下請代金支払遅延等防止法」という長い名前なので、「下請法」としてよく知られている法律であり、中小企業においてもこの下請法を勉強して知っている方が多い状況でございます。今回の改正でますます法律名が長くなっていますが、いわゆる下請法に変わる名前をどのように略されるのか、これからの中企のいわゆる人口膾炙というところからすると、知つてもらうためにネーミングというのはすごく重要だと思います。どのようにお考えになっているのかお聞かせいただければ幸いでございます。

以上でございます。

○柳川会長 いかがでしょうか。

○亀井企業取引課長 まだ法案が成立しておらず案の段階ですので、案の段階で略称や通称を述べるのはまだ早いような気もいたしますけれども、名称が長いという御指摘はそのとおりであります。何か法律の精神がしっかり伝わるような略称を考えていきたいと思っております。事務的にはいろいろな案がございますけれども、「中小受託取引適正化法」や「取適法」など、法律違反となったときに、中身が分かりやすく伝わるようなネーミングにしていきたいと考えております。

○及川会員 ありがとうございました。

○柳川会長 ネーミングは大事ですので、是非お考えいただければと思います。

続きまして、細田会員、お願ひいたします。

○細田会員 御指名、ありがとうございます。商工会議所から出ております細田でございます。

下請法の改正に向けて議論が行われた企業取引研究会には商工会議所も参加しており、今回の改正案では会議所がかねてから主張していた内容も多く盛り込まれているので感謝申し上げたいと思います。

中小企業の労働分配率というのは、7割から8割と高く、賃上げ原資の持続的な確保に向けては全国の雇用の7割、地方圏では雇用の9割を担う中小企業の取引価格の適正化というのが非常に大事になっています。

特に、建設業や製造業、ＩＴ業界など下請構造が深い業種ほど価格転嫁が難しく、階層の下の方が厳しくなります。サプライチェーン全体での成長と適正分配に向け、価格転嫁を商習慣化させることが必要であり、公正取引委員会の役割は大変重要なと思っております。

今回の下請法改正がこうした状況を開拓する契機となることを是非期待している次第でございます。

一方で、法改正に伴い規制対象事業者を拡大することから、対象者の範囲や違反行為類型を幅広く周知していただき、事業者に予見可能性を持たせるようよろしくお願ひしたいと思います。

先ほどお話もございましたけれども、規制から逃れるために減資することや、子会社や関係会社を設立して従業員数を減らした上で発注をかけることが行われないように、是非見ていただきたいと思います。

また、本日の説明の中でも最後の方で木型や金型の話が出てきましたが、企業取引研究会で御議論いただいた「知的財産の活用・保護の推進」も非常に重要な問題になると思います。中小企業、特に下請の方でせっかく自分たちのノウハウとして持っていたものを発注事業者に取られてしまうということをよく聞きます。中小企業においては、知的財産は稼ぐ力の基になるものですので、是非そのところは保護していただくようにお願いしたいと思います。

また、幅広い事業所を対象とした実態調査を実施していただき、その調査結果を踏まえた独占禁止法のガイドラインや下請法の運用基準の見直し等を早期に実施していただければと思います。

企業間の取引は規模の大小が関係なくあり、家族でやっているような会社やお店もあります。そのお店も同じような規模のところから仕入れるということもあるので、私としては、規模の大きさや、従業員数で何人以上、資本金で幾らということではなく、公正な取引を推進させるという観点をもう少し強く入れていただきたいと思います。下請法の名前の問題についても、正に公正取引推進だというだけでいいのではないかとすら思いました。

先ほどお話が出ましたけれども、パートナーシップ構築宣言は、日本商

工會議所でも推進しております。皆さんの中ではだんだんと価格というものをきちんと見直し、そして、それが自分たちの従業員の給料を上げられる方につなげていく、それが本当の意味で日本の経済の活性化になるのではないかという雰囲気が出てきていると思います。

二、三日前に、大企業の春闘の賃上げの回答の発表がございまして、満額であるとか満額以上の回答であるというのが新聞やテレビで賑わっていました。中小企業では同程度の水準まではなかなかいかないものの、そのようにしていきたいという思いは、みんな持っているのではないかと思いますので、公正な取引の中できちんとした価格で取引ができる、そしてそれを従業員に還元できるようになっていく、そんな社会を是非この内で進めただければ大変有り難いと思いますし、本来の法の趣旨にも合うのではないかと思います。

以上です。

○柳川会長 ありがとうございます。

何かコメント、リプライはございますか。

○亀井企業取引課長 まず、規制の対象につきましては、この法律がもし成案となれば、下位法令や運用基準等で事業者の皆様が行う取引が法律に該当するか明確に認識できるようなものを整えていきたいと思っております。そのプロセスにおきましては当然皆様方の御意見も頂戴しながら作っていきたいと思っております。

知的財産につきましても、御紹介がありましたとおり企業取引研究会で御議論がございまして、今日、御紹介したのは法改正の部分だけですが、法律だけではなく、サプライチェーン全体でということなので、独占禁止法のガイドラインなどでもしっかり手当てをすべきで、その中には知的財産の問題も入っていると受け止めております。

実態調査を行い、ガイドラインの見直しや新たな策定を検討するということと併せて、ルールを作つて終わりではなく、どのように執行できるのかも含めて検討していきたいと思っております。

最後に頂きました企業の規模の大小問わずというのは御指摘のとおりでして、今回下請法という法改正の問題に絞つてお話しさせていただきまし

たが、やはり企業取引研究会でも御議論いただいたとおり、公正な取引、付加価値を生んだ事業者の方々がその付加価値に見合った対価を得られるような取引慣行を作っていくたいということが最終的なメッセージであり、企業取引研究会報告書の終わりにもそのメッセージが明確に書かれております。

そのために、今回は法で手当てるべきものは法で手当てる、ガイドラインで手当てるべきものはガイドラインで手当てる、その中には独占禁止法のガイドラインも含まれておりますので、この企業の大小問わずという点につきましては、独占禁止法のガイドラインの方でしっかり考えていきたいと思っております。

いずれにしましても、付加価値を生んだ事業者の方がその果実をしっかりと手にできるような取引慣行を実現していくために、あらゆる手段を使ってやっていくということと、単にルールを作つて終わりではなく、そのルールがしっかりと世の中に定着する、実行されるというような取組をし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。

続きまして、土田会員、お願ひいたします。

○土田会員 20年ぶりの改正ということで、下請法ではかなり大きな重要な改正であると思っております。

3点ばかり、やや専門的な質問になるかもしれません、それが私の役割だと承知しておりますのでお許しいただければと思います。

一つ目は、スライドの8ページでございます。一方的な代金の決定を禁止する規定が入るということで、確かに一步前進であると思います。ただ改正法第5条第2項第4号を読みますと、「当該協議に応じず、又は当該協議において中小受託事業者の求めた事項について必要な説明若しくは情報の提供をせず、一方的に製造委託等代金の額を決定すること」と規定されていますが、これは、協議に応じて必要な説明や情報の提供をすれば第4号には該当しないことになるのだと思います。

したがって、もし形式的に説明や情報提供をすれば足りるということであれば、せっかく新しい規定を設けても意味がないということになりかね

ないと思います。そういう意味で、必要な説明や情報提供というのは、どのような内容をどの程度説明あるいは情報提供すればよいのかをお尋ねできればというのが第1点でございます。

二つ目は、スライドの10ページで、運送委託が追加されたことに関連いたします。

発荷主から元請運送事業者への委託というのは、議論の余地があると思いますけれども、これまで下請法の対象にならないと解釈され、物流特殊指定で対応してきたということです。

しかし、現在、無償で荷役や荷待ちをさせるという問題が発生しているということでしたが、この問題は物流特殊指定では対応できなかったのかというお尋ねでございます。物流特殊指定第1項第6号に、「自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供されることにより、特定物流事業者の利益を不当に害すること」という規定があります。自己のために経済上の利益を提供させることあるので、これに当たらないのかと思いましたが、私が誤解しているかもしれませんので、教えていただければと思います。

逆に言えば、改正下請法案であれば対応できるということになるのかどうかということでございます。また、対応できる場合、物流特殊指定は廃止するのかどうかについても伺えればと思います。

下請法と物流特殊指定の違いの1つは排除措置命令が出せるかどうかということだと思います。私はこれを残しておく意味があるのでないかと思っておりまして、例えば昨年、某自動車メーカーで買いたたきではなく下請代金の減額があり、下請法で勧告が行われたというケースがありました。三十数者の下請事業者に対して30億円以上減額させたということで、勧告が行われていますが、それで足りるのかどうか。排除措置命令だと独占禁止法第25条で無過失損害賠償請求ができますが、勧告ではそれができないということがあり、実際にこういう取引関係が継続する中で損害賠償を請求するということは期待しにくいものの、グローバル化時代で、外国の下請事業者等が損害賠償請求をする可能性はゼロではないと思いますので、残しておく意味があるのではないかと思うのですが、この辺りはどう

なるのでしょうか（ただし、懇話会終了後、本件では、親事業者は減額した代金を下請事業者に返金したとの報道に接した。）。

三つ目は、スライドの11ページでございます。従業員基準の追加ということで、これも一歩前進だろうと思っております。ただ、中堅企業と中小企業や、中小企業と中小企業などの事業者の間において価格転嫁が進んでおらず、サプライチェーン全体で価格転嫁をしないといけないといわれているという情勢です。

しかし、委託事業者の方が中小受託事業者より資本金の額が大きい場合や従業員数が多い場合でも、改正下請法の対象にならない場合があると思います。

例えば、製造委託の場合ですと、資本金1億円の委託事業者が資本金1500万円の中小受託事業者に委託するときは対象にならないのではないか、また、従業員200人の委託事業者が50人の中小受託事業者に製造委託するときもやはり対象外ということになるのではないかと思います。

従業員数や資本金額で一方が優越した立場にあり、他方が劣後する立場にあると一概に決まらないというお話は、確かにそのとおりだと思いますが、なかなか実質判断が難しいため、下請法は資本金額や従業員数で形式的にそれを判断していくという考え方があるので、そこを維持するのであれば、同法の対象とならない空白地帯を埋めていく方向で、もう少し改良・改善の余地がないのかと思った次第です。

長くなりすみません。以上です。

○柳川会長 それでは、お答えをよろしくお願ひいたします。

○亀井企業取引課長 御指摘ありがとうございます。

今、ここでお答えできることと、これから考えていかなければならぬことを幾つか御指摘いただいたと思っております。

まず、一方的代金の決定で、形式的にやっていればよいということにならないよう、運用基準や指針にしっかり考え方を記載したいと思っております。ケース・バイ・ケースにはなりますので、個々のケースにおいてどういう判断をしていくのかということありますけれども、形式的に何か文章さえ送っていればよいということにならないように、しっかり取り組

んでいきたいと思っております。

しかしながら、この代金の決定については、やはり受託者と委託者で交渉をしっかりしていただくことは原則なのであると思います。その意味では受託者の方もしっかり交渉してくださいというのがこの制度のメッセージでございまして、価格は交渉の中で決まっていくものだということは基本的な考え方として維持しております。

そのために、交渉が行われる環境整備を整えたということで、ただそれが形式的にやっていればよいとならないように、基準やガイドラインに明記したいと思いますし、実際の執行においても、そのような考え方を踏まえた運用になるようにしていきたいと考えております。

次に、物流特殊指定の問題ですが、これは御指摘のとおり現在の物流特殊指定でも対応できると思いますけれども、やはり下請法で対応する意味は勧告及び指導を行うことができるということです。独占禁止法の中の仕組みを今回下請法に取り込み、ある問題行為に対して下請法上の勧告及び指導ができるようにすることで、より簡易迅速に問題に対応することができるようになるということが、これまでの物流特殊指定との違いであると考えております。

最後の従業員の基準については、下請法の制定趣旨そのものに対する根本的な問題提起であると思っております。現在の下請法で下請事業者をどのように定義したのかというと、立場の弱い人たちをどこで線を引くのかといったときに、これは中小企業のラインだろうということで、当時は1000万円で線を引いたという経緯がございます。立場の弱い人たちをどこで線を引くのかというのは、様々な基準があると思いますけれども、中小企業を基準として線を引いてきたというのがこれまでの下請法の考え方でございまして、中小企業基本法の見直しに併せて基準を変更してきたところ、こういった経緯も踏まえて今回平仄を合わせる形で従業員300人ということで、一応線を引いたということでございます。

ただ、先ほども御指摘を頂きましたけれども、それ以外の取引でも問題はあると思われます。そこについては現行法でいうと、独占禁止法の優越的地位の濫用規制の方で、しっかり対応していくものだと思っております。

今回の企業取引研究会ではサプライチェーン全体の価格転嫁の環境を整備する観点から下請法を中心に検討してきましたけれども、それ以外のところも見据えて、独占禁止法のガイドライン等を充実させて、サプライチェーン全体の取引が適正化されるような取組を進めていきたいと考えております。

○土田会員 物流特殊指定は廃止の方向ですか。

○亀井企業取引課長 そこはこれから検討事項だと思っております。

○柳川会長 御質問、御意見等はございますか。

よろしいですか。オンラインの方もよろしいですか。

それでは、これも私の方から一言だけ、経済財政諮問会議でも新しい資本主義実現会議でもこの話はずっと申し上げてきたことなので、まだ成立ではないですけれども、ここまでこういう形でまとめていただいたこと、本当に有り難く思っております。

やはり大きなポイントは、執行の充実だと思っておりまして、12ページのところで面的執行の強化というところを入れていただき、非常にいいことだと思っております。今後のことなので余り具体的にはおっしゃることができないことが多いと思いますけれども、これを具体的にどうやっていくのか、連携していくのかというところがポイントだと思いますので、執行のガイドラインというお話をされていましたけれども、何か執行の充実に関して今後考えていらっしゃることがあって、今日、お話しできるようなところがあれば、お話しいただければと思います。

○亀井企業取引課長 実はこの法改正を待たずに各省連携の取組は始まっておりまして、公正取引委員会には下請法の執行に関するノウハウ、例えば、具体的にどういったものを調査して、どういった方法で事業者から事件の端緒情報を得るかというノウハウがございます。

事業所管省庁では、業界に精通しており、例えばトラックについていうと、トラック・物流Gメンのところにトラック業界の様々な情報が入ってきます。どのようにその強みを活かしていくのかということで、現行法でも事業所管省庁には調査する権限がございますので、国土交通省と中小企業庁と公正取引委員会とで、連携の取組をもう始めておりまして、国土交

通省や中小企業庁が把握している情報を、例えば下請法の観点から見ると、こういった行為があれば問題である、といったノウハウを提供したり、業界に関する情報を頂いたりしております。

今回の改正法が成立すれば、国土交通省をはじめとする事業所管省庁で調査だけでなく、指導・助言ができるようになると考えております。

○柳川会長 分かりました。ありがとうございます。

そのほかよろしいですか。

それでは、次の議題、音楽・放送番組等の分野の実演家と芸能事務所との取引等に関する実態調査報告書について、片岡取引調査室長から御説明をお願いいたします。

○片岡取引調査室長 御紹介ありがとうございます。取引調査室の片岡と申します。

それでは、私の方から、音楽・放送番組等の分野の実演家と芸能事務所との取引等に関する実態調査報告書の概要について御説明を申し上げます。

まず、調査趣旨及び調査方法でございます。少し前の話にはなりますが、競争政策研究センターで、2018年に「人材と競争政策に関する検討会」という有識者会議を開催していただき、広く人材分野等における競争政策について御検討いただいたことがございました。2019年には、ごく簡単なもののですが、芸能分野において独占禁止法上問題となり得る行為について、想定例を公表しました。

その後、少し期間が空きましたが、昨年の新しい資本主義実現会議で、コンテンツは我が国が誇るべき財産であり、競争力の源泉はクリエイター個人に移りつつあるところ、クリエイターへの適切な収益還元を阻害する取引関係の是正に着手する必要があるのではないかという御指摘がされたところでございます。

「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版」の中にコンテンツ産業活性化戦略というものがございまして、その中で「優越的地位の濫用等を防止し、個人を守ることに力点を置いて、音楽・放送番組の分野の取引慣行等について実態調査を行う」とされたところでございます。

こういった御議論を踏まえ、昨年、クリエイター個人の創造性が発揮さ

れるように音楽・放送番組の分野について実態調査を実施いたしました。

調査の方法といたしましては、よく使う手法でございますけれども、芸能事務所へのアンケート調査や情報提供フォームで広くいろいろな情報を寄せいただいたり、実演家、芸能事務所、テレビ局等の関係者のところにヒアリング調査をしたりいたしました。

報告書の中身ですが、メインになったのは、芸能事務所と実演家との間における専属マネジメント契約というものでございます。

他方で、芸能事務所とテレビ局との間における番組出演契約や、芸能事務所とレコード会社との間における専属実演家契約というのもございまして、こういったところについても実態調査を行いました。

それぞれについて簡単に御説明を申し上げます。

まず、芸能事務所と実演家との間の契約でございますけれども、日常用語で事務所に所属するといいますが、この2者の間で専属マネジメント契約が結ばれるということでございます。

具体的な中身ですが、芸能事務所は手取り足取りいろいろなマネジメントを行います。例えば、芸能人の卵になるような方を発掘・育成したり、プロモーションを行ったり、トラブルがあれば弁護士をはじめ法的な保護をアレンジしたりといった諸々のマネジメント業務を行います。

実演家は、その代わりにテレビ局やレコード会社といった様々な活躍の場に実演を提供します。それに加えて、よくある形としては権利の譲渡と書いてありますけれども、活動している間に生じる著作権や芸名といったさまざまな権利を芸能事務所に帰属させるという契約になっていることが多く、これが基本的な構図ということでございます。

これを基に私どもでヒアリングをさせていただきまして、いろいろな局面で独占禁止法上問題となり得る行為を確認いたしました。

まず、芸能事務所に入所するところでございます。オーディションやスカウトといったものがきっかけで芸能事務所が芸能人の卵に声をかけるわけですが、契約を結ぶ際に、いまだにかなりのところが口頭のみの契約で、書面がないことがあります。あるいは、こういうレッスンを受けて頑張っていこうね、といったように最初の段階で前向きな話をいろいろさ

れるものの、契約期間や、辞めた後に権利が芸能事務所に帰属するといったところまでなかなか十分な説明がなされない傾向があります。

契約時は実演家が小学生等の若い場合もありますので、かなり情報格差が大きく、説明がなかなか十分になされていない傾向があるというところでございます。

その後にめでたく芸能事務所に所属して活動するわけですが、最近契約期間自体は1年、2年と短いことも多くなっていると伺っていますけれども、育成に時間が掛かりますので、比較的長い契約期間を課されたり、あるいは契約期間が切れて移籍・独立したいとなった場合に、芸能事務所の方が契約期間を延長できるオプションが条項として入っていたりすることもあり、こういったものが場合によっては問題になるということでございます。

専属マネジメント契約の中身につきまして、報酬が歩合で決まる場合が多くございますが、芸能事務所の方が強いため、有名になっても若いときに決まった歩合の交渉が難しいという話を伺っております。また、業務等の強制と書いておりますけれども、実演家は様々な意向をもって活動しており、よい芸能事務所であれば実演家の意向を伺いながら営業して仕事を取ってきますが、ひどいケースだと芸能事務所の意向で仕事を取ってこられて、一方的にこれをやれと言われてしまうといった話も伺っているところでございます。

右の方に移っていきますと、芸能人の方が移籍・独立したいという話が起こるというところでございます。

そこで問題となり得る行為として、雇用の分野でもよく議論になると思思いますけれども、芸能事務所において退所する際に、2年間芸能活動をやってはいけなかったり、ほかの事務所に移ってはいけなかったりと、制約を課される場合があり、これも問題であるということを書いております。

最後に、退所された後もひどいケースだとテレビ局やレコード会社や取引先に対して、彼を使ってはいけませんという働きかけがされる、あるいは権利や芸名が芸能事務所に帰属することで、そういうものを利用させてもらえない場合があるとお伺いをしているところでございます。

共同又は事業者団体による移籍制限というところですけれども、芸能事務所はいろいろな団体があり、団体ないしは事業者間で引き抜きをすることや、あるいはフリーになった方を引き受けては駄目だという、明示的なお話はなかったものの、いろいろなお話を伺っていますと、芸能業界は実演家にかなり投資をされるので、業界の発想としてそもそも移籍や独立はよくないものだという発想が非常に強く、「移籍や独立はこの業界では御法度です」とか、「最近の若い人はルールがよく分かってないので、現場で移籍の話をまとめてきてしまうのですが、もしうちの事務所で引き受けるみたいな話があったら、私が謝りに行って辞めさせます」とおっしゃる社長さんもいらっしゃいました。

それ自体が直ちに違法にはならないということでございますけれども、黙示も含めて合意があれば違法になりますので、御注意くださいということで注意喚起いたしました。

芸能事務所と実演家の間の主だったところは以上でございます。

2点目に、放送事業者等と芸能事務所・実演家の関係でございますけれども、こちらの基本的な構図といたしましては、一般的には放送事業者から芸能事務所に実演家Aさんを出してくださいというような依頼があり、この間で番組出演契約を結びます。

一部の放送事業者は、契約書を交わしているとのことでしたが、特に事前には書面が交わされず口頭のみで契約が行われることや、放送事業者の力が強いため、芸能事務所としては契約内容等についてなかなか交渉できないことがあるというお話を伺っています。

3点目に、レコード会社と芸能事務所・実演家の関係でございますけれども、こちらも専属実演家契約ということで少しややこしいのですが、典型的にはレコード会社と芸能事務所、場合によっては実演家自身も契約に入ります。例えば、2年間特定のレコード会社に所属してアルバムを2枚出す、契約したレコード会社でしか活動してはいけないというような契約を結ぶということでございます。

この契約関係でいろいろとお話を伺った結果、報告書では2点が問題になるのではないかとお示ししました。

1点目の実演禁止条項というのは、レコード会社に所属して契約期間が切れた後、典型的には6か月間ぐらい収録を伴うような実演活動をしてはならないといった制限が課される場合があります。

2点目の再録禁止条項というのは、レコード会社に所属していた間に出された楽曲について、契約が切れて移籍した後に、数年の間、同じ曲を再び収録して出すことはできないという制限が課される場合があるということとで、これらも場合によっては問題になるということをお示ししたところでございます。

報告書ではこういったことをまとめて書いておりますけれども、メインは芸能事務所と実演家の関係というところで、かなり多岐にわたる行為について、独占禁止法上問題になる場合があるということをお示しました。

この報告書につきまして、今後の対応というところですが、1点目、独占禁止法上問題となる行為の未然防止の観点から、芸能事務所、放送事業者等、レコード会社、関係事業者団体等の関係事業者に対して報告書の内容を周知いたしました。

2点目、芸能事務所の主要な事業者団体に対しては、芸能事務所に報告書の内容の周知を要請するとともに、特に、途中で申し上げた「共同又は事業者団体による移籍制限」について注意喚起をいたしました。

3点目でございますけれども、関係省庁と連携して、関係事業者の取組の進捗を注視するとともに、独占禁止法違反行為がある場合には厳正・的確に対処していきたいと考えております。

4点目でございますけれども、報告書の内容を基に、独占禁止法及び競争政策上の考え方をまとめた指針を今後策定、公表する予定としております。

5点目でございますけれども、昨年12月に音楽放送番組の分野における実態調査報告書を公表しましたが、本年1月から映画・アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境について実態調査を開始しております。

私からの報告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、御意見、御質問をお受けしたいと思います。

この議案に関しては事前登録の方はいらっしゃいませんでしたので、御自由に札を立てていただいて、それではどうぞ。

○吉田会員 質問が1点と、あとコメントといいますか、感想になりますけれども2点ございます。

質問に関して、参考の15ページ、下の方に細かい字で書いてあるところですが、基本的には先ほどの競業避止義務や移籍できないという問題は、育成に要した費用をどのように回収するかという問題であると思います。これに関しては、最初に御説明があった「人材と競争政策に関する検討会」の報告書も改めて読ませていただき、プロスポーツ等でも非常に関わってくると思うのですが、その育成費用というのはそもそも計算できるものなのでしょうか。もし、計算できるということであれば、その目安のようなものはあるのでしょうか。

先の報告書では、育成費用はあってないようなものだろうというコメントも記録されており、育成費用の考え方については割と重要なポイントかと思いますので、その考え方を教えていただければと思います。

コメントにつきましては、やはりプロスポーツもそうですが、実演家は未成年の方も多いわけで、多くの場合自分の置かれた状況を分かっていないのではないかと思うのですけれども、その場合、保護者を含めて実演家に、この状況の理解を促すというような何らかの方策というのが必要ではないかと考えました。

ただ、実演家一人一人にというのは無理なので、芸能事務所にアプローチするというお考えかと思いましたが、芸能事務所に対して、きちんと実演家に全部説明するよう義務を課すという方法もあるのではないかと思いました。

また、実演家が子供の場合は難しいと思いますが、大人の場合はどこを見れば、どういったところに頼ればよいのかを、明確にしていただく必要があるのではないかでしょうか。ガイドライン的なものを見つけられなかつたのですが、これからガイドラインを策定していくというお話をしたので、それが非常に重要であると思いました。

まとまりなく、すみません。ありがとうございます。

○片岡取引調査室長 まず育成費用について、計算できるのか、目安があるのかという点ですけれども、いろいろなお話を伺っていると芸能事務所によってかなり違いがあります。例えば、俳優を中心に育成している事務所では、レッスン費用も負担し、いろいろな面倒を見ているというところもあれば、お笑い等の御自身で努力されるような分野では、事務所がどこまでお金を出しているかというところもあり、大手事務所は劇場を造っているケースもあるため、かなり千差万別で、細かい費用を全部示すことが困難なところもあると思います。

民事訴訟になったとしても、恐らくそういう費用を出すということになれば、主要な項目や根拠を含めて出されると思いますし、全てつまびらかにすることは難しいところがあるかと思いますけれども、辞める際に精算を要求される場合もありますので、芸能事務所で根拠など示をしながらきちんと協議していただくことが必要なのではないかと思っているところでです。

また、コメントいただきました点ですが、現在、ガイドラインは検討中でございまして、いかに個人の方にしっかり分かっていただけるか、あるいは個人の方が契約をするときにどういうところに気を付けるべきか、そういうことを見て理解できるようなものを工夫したいと考えているところでございます。

○柳川会長 そのほかはいかがでしょうか。

○由布会員 非常に興味深く拝聴しておりましたけれども、1点、今回の実態調査報告書、そして、現在実態調査を実施しているクリエイターの分野、こういったところでやはり大きな問題というのは知的財産であると思っておりまして、肖像権や著作権といった権利のライセンスが問題になってくると思われます。

知的財産関係について、所管省庁の協力等も得て、今後作成される指針の中に盛り込んでいただけるのかを質問したいと思います。

○片岡取引調査室長 昨年公表した実態調査報告書は、公正取引委員会のクレジットで公表しており、当該報告書を踏まえて指針を作成することになっていまして、関係省庁とも連携して議論をしているところでございます。実態調

査報告書の中でも文化庁のガイドラインを示しましたが、関係省庁ともしっかり話をしながら指針を作成していきたいと考えています。

○由布会員 実演やクリエイターの世界というのはこれから日本経済を支えていく非常に大きな要素になっていくのではないかと思います。そこに対して権利がきちんと保証されているということは、売りの一つになると思いますし、海外の方が日本でビジネスをしたい場合にも気になるところではないかと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

○柳川会長 それでは、竹川会員。

○竹川会員 1個だけ簡単な質問ですけれども、最初に公正取引委員会が芸能界の問題点を追及されて、マスコミもかなり取り上げたのですが、それから相当年数が経ち、事務所側や業界側はどんな感じなのでしょうか。改善してきているのか、教えていただければと思います。

○片岡取引調査室長 御指摘がありましたように、2018年に報告書を公表し、翌年に問題となり得る行為の想定例も公表しました。今回、芸能事務所にヒアリングしたところ、芸能事務所としても取引を適正化していかなければならず、若い人たちの考え方も変わってきているので、昔に比べるといろいろ変わっているというお話を伺いました。

私どもで観測している限り、移籍や独立の話が結構増えてきているので、業界としてもかなり変わりつつあるという印象を持っているところでございます。

○柳川会長 どうぞ。

○山下会員 今、由布先生が御指摘されたように、知的財産の問題はすごく大きく、スライド5ページや6ページの契約図自体は、取引関係を厳密化するということでいいのですが、これだけではなく、肖像権について、例えばタレントがY o u T u b e配信したり、自分のフィギュアを作って販売したりすることがあり、その権利を誰が持っていて、それを誰がマネジメントするのかといったことは、この契約図の中には必ずしも書かれていないものの、ただ事務所から事務所への移転に伴う契約のみではなく、知的財産との関係をどうするかという問題も存在すると思います。

そういう意味で、知的財産全体の中でこの契約図をどのように位置付け

ることができるのがアプローチもお願いしたいと思います。

経営学の世界だと人的支援からものを見るということも結構いわれています。例えば、スポーツ選手が移転するときは移転価値で価格が付くので、人的資源に価格が付くことになります。そうするとその事務所が抱えている人的価値が増える、いわばブランド価値のような考え方をすると思うのですが、そうすると、現在有している人的資源の価値を上げるために取引を活性化した方がよいと発想が変わることもあるかと思います。このモデルは、実演家の労働をどうやって管理するかというモデルであって、資産というエコシステムではないと思うので、移籍によって価値が上がるというようなエコシステムが生まれたときに、この問題がどのように位置付けられるかは、また異なってくると思いますので、幾つか違うフレームから展開していただければと思います。

それに当たりまして、先ほど吉田さんに御指摘いただきましたが、この図式だと芸能事務所と実演家は契約関係にあるものの、実質は、芸能事務所が実演家のエージェントになっているわけです。自分の権利価値を守ってくれる弁護士は、海外だと恐らく実演者の側にも芸能事務所の側にも付いていて、実演者側に付いている弁護士と芸能事務所についている弁護士が交渉する、つまり、知識を持った人の間で利害調整されるということです。

しかし、日本の場合、芸能事務所がダブルエージェントになっているため、実演家に法律的な知識が全然たまらず、問題が生じた場合誰に相談に行けばよいのか、どうすればよいのかという知識がほとんど普及していないのではないかでしょうか。

こういう問題についての周知というところを、今起こっている知的財産、人的資源というところまで含めて何かお示ししていただければと思います。

○柳川会長 ありがとうございました。

どうぞ。

○片岡取引調査室長 1点目のところは、私の説明が舌足らずだったところもあるかもしれません。実演家の権利関係は報告書で広く扱っておりまして、パブリシティみたいなことを言われることもありますし、肖像権やその他諸々

活動されて発生した著作権は、現行のよくある契約だと丸々事務所に帰属することになっています。そこをどうアプローチしていくかというのは、少し考え方を申し上げたところですけれども、引き続き議論は必要であると思っています。

2点目の移転価値のところは、恐らくこれまで余り移籍や独立はしなかつたため、顕在化してこなかったところであると思いますけれども、最近は業界でも、例えば移籍する際にある程度の金銭というか、負担が重くならないようなサンセット条項というものを検討することや、そもそも議論が余りなかったところ、だんだん移籍や独立が出てきたので議論を始めるといった雰囲気が出てきていると思います。

3点目のダブルエージェントも全くおっしゃるとおりでして、従来は芸能事務所と実演家が一体でそれぞれに代理人が付くという構図は余りなかったものの、最近は、例えばこの分野で活動している弁護士さんの団体がいらっしゃり、単に芸能事務所だけではなくて、実演家もサポートされるような弁護士もいらっしゃいまして、そういった方ともいろいろ意見交換をさせていただきながら、実演家が困ったときに対応できるような指針を検討したいと考えています。

○柳川会長 よろしいですか。そのほか。

私からも一言だけですけれども、これも新しい資本主義の中でかなり力を入れてやってきたところですので、こういう形できちんと調査していただき、この後、映画・アニメの分野も含めてやっていただくことはとても大事なことだと思っています。

お話が出てきたような指針を作っていくことは、かなり古い体質の仕組みが残っていて、それが業界慣行になっているという状況をバージョンアップさせていくためにとてもいい機会だと思いますので、しっかりとしたガイドラインを作っていくことが大事なのだろうと思います。

その際に、これからお考えいただければと思いますが、やはり現状で何が独占禁止法上問題になっているのかというところをしっかりと示していただくことは大事なのですが、加えて、皆さんからお話しになったように、業界構造、産業構造が随分変わってきており、Y o u T u b eなども表れ、

テクノロジーが発達してきている中では、新しいビジネスモデルがそれに求められている時代であると思います。

そこを全部公正取引委員会でカバーすることは難しく、ガイドラインでカバーすることも難しいとは思いますが、少しフォワード・ルッキング的な側面も含めたアドボカシーが行われると、業界の方々も新しいやり方に基づいた独占禁止法上問題のない取引というのがより進むのではないかと思っています。

育成費用を回収するために移籍をどこまで認めるかといった話は、よくよく考えてみると、日本の大企業でかつてあった話で、育てた方に軽く辞めてもらうのは困るという話がありました。形がだんだん変わってきてるので、大企業の話とは育成費用のレベル感が違うかもしれません、かつていろいろ考えてきた話がもう一回集約されて出てきたような感じを持ちます。

それでは、そろそろ時間もまいりましたので、本日の討議はこの辺りで終了とさせていただきます。

最後に、古谷委員長はこれが在任中最後の独占禁止懇話会だと伺っておりますので、古谷委員長の方から御発言を頂きたいと思います。

委員長、よろしくお願ひいたします。

○古谷委員長 本日も大変熱心に御議論いただきまして有益な御意見を賜りました。

ありがとうございます。

今、会長からお話をましたが、私自身は独占禁止法の規定によりまして、5月に定年退官ということあります。本日御説明しましたように、今週国会に下請法の改正法案を出して、これから国会の審議に臨まなければいけないので、今、ありがとうございました、と総括をして御挨拶をするようなタイミングでもないのですが、お許しをいただいてお話をせつただければと思います。

私の在任は約5年弱になりますけれども、デジタルプラットフォームの競争上の課題への対応という話と、価格転嫁などの取引環境の適正化という話、その二つが大きな二大話だったような5年弱だと思います。

独占禁止法や下請法の執行に加えまして、御承知のように、フリーラン

ス法やスマートフォン競争促進法が成立し、これまで2本だった所管法律が約60年ぶりの法案提出・成立を経て4本になりました。そして、今は下請法の審議をお願いしているということで、大変盛りだくさんで随分働かされた5年だなという思いがいたしますけれども、もう少しやれればやりたいという思いも少しあります。本日も様々な議論がありましたが、ルールを作った上で、それを自ら執行するというのが公正取引委員会という組織のある意味で一貫したところでございます。

ルールは作るけれども執行はほかに任せるような役所も霞が関には結構ありますけれども、公正取引委員会の場合には、新しく作ったルールを自ら執行していかなければいけないという段階に入る部分も結構ありますので、またその点でも是非御支援を頂けると有り難いと思います。

やや余談になりますが、世界を見ておりますと、政治も経済も社会もあらゆる面で、世界のパラダイムが大きく変わるかもしれないという感じを受けるような昨今でありますと、大統領の交替によってアメリカの競争当局のFTCと司法省の反トラスト局、2つの当局のリーダーが代わりました。

それから、EUの方も反独占の旗手のようだったベステアーさんという上級副委員長がスペインから來たリベラさんという方に代わったばかりであります。

イギリスの方も競争当局のトップが交替をするということで、ちょうど私のカウンターパートの皆さん方が交替するタイミングになっていまして、これから世界の競争政策の動向がどうなるのか、余り早動きしないで、見定めておくタイミングであるとは思っておりますけれども、一方で、本日のお話にもあったように、日本経済はようやく物価も賃金も金利も上がり出した、そういう新しいステージを迎えつつありますので、これからも公正取引委員会がこれまでやってきた取組を外のこと気にしそぎずぶれることなくやっていくことが大事であると思っております。引き続き公正取引委員会、小さな組織ですけれども、この日本社会にとって不可欠な大事な部分を担っている組織だと思いますので、御支援、御理解をお願いいたします。それを申し上げてお礼に代えさせていただきたいと思います。

どうもお世話になりました。ありがとうございました。

○柳川会長 ありがとうございました。

それでは、今回これにて閉会とさせていただきます。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。

次回の会合につきましては、令和7年6月24日又は27日の開催を予定しています。よろしくお願ひいたします。どうもありがとうございました。