

流通・取引慣行と競争政策の在り方に関する研究会（第5回会合）議事概要

平成28年8月5日

公正取引委員会

1 日時 平成28年7月22日（金）13時00分～15時00分

2 場所 中央合同庁舎第6号館B棟11階官房第2会議室

3 出席者

（研究会委員）

座長	土井 教之	関西学院大学名誉教授 イノベーション研究センター客員研究員 技術革新と寡占競争政策研究センター客員研究員
会員	滝澤 紗矢子	東北大学大学院法学研究科准教授
	中尾 雄一	パナソニック株式会社アプライアンス社日本地域コンシューマーマーケティング部門コンシューマーマーケティングジャパン本部法務部法務課課長
	中村 美華	株式会社セブン&アイ・ホールディングス法務部法務シニアオフィサー
	丸山 正博	明治学院大学経済学部教授
	丸山 雅祥	神戸大学大学院経営学研究科教授
	渡邊 新矢	外国法共同事業ジョーンズ・デイ法律事務所 弁護士

（参考人）

一般財団法人食品産業センター	武石 徹
株式会社セブン&アイ・ホールディングス	中村 美華

（事務局）

公正取引委員会事務総局 菅久経済取引局取引部長，佐久間官房参事官，
小林経済取引局取引部取引企画課課長補佐

4 会議次第

- (1) 開会
- (2) 食品産業センターからのヒアリング
- (3) セブン&アイ・ホールディングスからのヒアリング
- (4) 閉会

問い合わせ先	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部取引企画課
	電話 03-3581-3371（直通）
ホームページ	http://www.jftc.go.jp

5 議事概要

食品産業センター及びセブン&アイ・ホールディングスから、各々、配布資料1及び2に基づき説明があり、その後、議論を行った。

各会員及び参考人から出された主な意見の概要は次のとおり。

ガイドライン見直しに係る要望等について

- 最近変化してきている小売業者との力関係の中で、適正価格で商品を流通させることができるよう、ガイドラインの規制を緩和できないかとの要望を持っている食品メーカーもいる。
- フランチャイズや優越的地位の濫用といった論点以外にガイドラインに係る問題意識は余りないが、現在の企業規模（シェア）の大小というよりも、伸びている会社は強く、そうでない会社は弱い、というように個別の状況によって企業間の力関係は異なる。このような状況を総合的に捉えて判断する指標となるガイドラインが望ましい。
- 小売業者のバイイング・パワーが強くなったと言われがちであるが、小売側から消費者のニーズに合った発注を行うことで、社会全体にとっても効率化が進むこととなる。

プライベートブランド（PB）について

- 食品産業における最近の傾向としては、PBの割合が増加してきている。その中で、全てのレシピを開示させられ、それが外部に漏れてしまうという新たな問題も生じてきている。
- 家電製品など技術的に複雑でメーカーのノウハウの守秘性が高い商品についてはPBになじみにくいが、食品や日用品など、消費者のニーズに関する情報を小売業者がメーカーに提供して商品開発を行うことに適した商品についてはPB化が進むものと考えられる。
- 現行ガイドラインは流通・取引の当事者が対立関係にあることを前提としているが、PBなどメーカーと小売業者が協力的・継続的な関係の下で生産・流通を行う場合には、また別の観点からの検討が必要かもしれない。

今後の検討課題について

（ガイドライン全体について）

- 現行ガイドラインは、製造業者の力が強く、系列化が問題となっていたという制定当時の状況を念頭に置いた書き方となっているため、より中立的で一般に当てはめやすい書き方にすべきである。一般化できるところを包括的に記載した上で、具体例を記載していくのがいいのではないか。また、第1部から第3部という全体構

造を見直すことも含めて検討すべきである。特に、第3部については、現在ほとんど活用されていないという意見もある。

- 製造業者や流通業者の中でもそれぞれの立場によって、ガイドラインを変えるべき、あるいは変えるべきでないという意見が細分化しているが、一定の業界を見て手当てを行うのではなく、分析手法に重点を置くなどといった検討が必要である。
- 「価格維持のおそれ」の有無については様々な意見があるところ、その判断基準について、ブランド間競争とブランド内競争の考え方などをもう少しガイドラインで明確にすることも考えられる。
- 競争というと価格に重点が置かれがちだが、競争は品質、付帯サービス、デザインなど多元的に行われるものであり、価格は競争の一手段に過ぎない。価格に重点を置きすぎずに、競争を多面的にとらえた上で取引慣行についての評価をするというスタンスを取るべきである。
- 競争が多元的に行われているのは事実だが、今までのヒアリングにおいて、事業者は特に価格に関する部分について関心が高かったことから、やはり価格が最も重要な要素であり、その上で他の要素も考慮するという方法が適切ではないか。
- ガイドラインにおいて優越的地位の濫用についても指摘がなされているが、別途「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の指針」があるので、不要ではないか。

(Eコマースについて)

- ヒアリングにおいて、インターネット取引専門の販売業者に対する拒絶の具体例が多数挙げられていたが、今後インターネット取引で懸念される事柄にどう対応していけばいいかという筋道をガイドラインの中で示し、整理しておく必要がある。

(国際比較について)

- EUの垂直的制限に関するガイドラインと日本の現行ガイドラインを比較すると、判断要素や判断基準は似通っており内容として根本的に違うわけではない。しかし、EUのガイドラインが比較的業界中立的な書き方をしているのに対し、現行ガイドラインは制定当時の状況を念頭に置いた書き方になっていることから、読んだ際に受ける印象が異なるものとなっている。現行ガイドラインを変える必要はないと主張する人も、飽くまで判断内容のことを言っているのであって、書き方を変えることや新事例を盛り込むことまで否定する趣旨ではないのではないか。
- 米国において有力なプラットフォーマーの寡占が進んでいるとの報道等がなされているところ、日本の事例だけを取り上げるのではなく、ネットワーク外部性を持つプラットフォームビジネスへの対応などEコマースに関する論点も含め、国際比較の視点を取り入れて検討すべきである。

以上