

第10回

流通・取引慣行と競争政策の
在り方に関する研究会

平成28年11月25日

午後1時00分 開会

○土井座長 少し早いのですけれども、ただいまより第10回の研究会を開催させていただきます。

今日は皆さん、非常にお忙しいところ、御出席いただきまして、どうもありがとうございます。

なお、武田会員と丸山正博会員の方が御欠席、そして、三村会員は遅れて御出席ということをお伺っております。

それでは、本日の議事に入りたいと思います。

前回で各論の検討が終わりましたので、今回から報告書の取りまとめに関わる議論ということにしたいと思います。これまでの議論の結果を基に、事務局が報告書（案）を作成いたしましたので、本日、この報告書（案）について、皆さんに御議論いただくということになっております。

なお、今日、御議論いただくこの報告書（案）について、議論途中の段階のものでありますので、それが外部で取り上げられたり、あたかも確定したかのように誤解を招く懸念がございますので、報告書は公表まで非公表とさせていただきたいと思います。皆さんの御理解と御協力のほどよろしくお願いいたします。

それでは、資料について、事務局の方から御説明をお願いいたします。

○佐久間官房参事官 まずお手元に配布しております資料を確認いたします。

配布資料の報告書（案）本体が一つと、その添付資料の案をつづったものでございますが、お手元に資料がない方がいらっしゃいましたら挙手をお願いします。

よろしいでしょうか。

それでは、肩に配布資料と書いてあります報告書（案）を御覧いただきたいと思います。

こちらは、今までの研究会におけるヒアリングの結果や会員の皆様に御議論いただきました内容を踏まえて、本研究会で取りまとめていただく報告書の案として、事務局にてまとめたものでございます。

それでは説明に移りたいと思います。

まず1枚めくっていただきまして、目次でございます。

項目は御覧のとおり、全体としては、合計14ページほどの簡潔な形でまとめさせていただいております。

次に、1ページ目の「はじめに」でございます。

冒頭、流通・取引に関する慣行は、歴史的、社会的背景の中で形成されてきたものであり、その在り方は、時代とともに見直され、また変化していくものであるということを記載しております。

そして、ガイドラインの作成経緯と役割等について、昭和から平成に変わる頃、内外価格差や市場アクセスの問題に関連して、我が国の流通・取引慣行等に関する内外の関心が一層の高まりを見せてきた。こうした問題に対処するため、公正取引委員会は、「流通・取引慣行ガイドライン」を制定した。このガイドラインは、従来の法運用の成果を集大成して、我が国の流通・取引慣行について、どのような行為が独占禁止法に違反するのかを具体的に明らかにすることによって、事業者等の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な活動の展開に役立てようとしたものである、と記載しております。

次の、「それから25年」から始まる段落では、その後の実態の変化等について触れております。

まず、数次にわたる独占禁止法の改正で、競争政策の強化がされたこと、再販指定商品の指定の取消し、大規模小売店舗法の廃止など、規制緩和も進んでいったことを記載しています。

「一方」以下では、大手メーカー主導で構築された流通系列化が崩れ、次第にメーカーと流通業者との相対的な力関係が変化していったこと、「さらには」のところでは、Eコマースはより一層発展・拡大して、新しいビジネスモデルが、現在も次々に出現していることといった現状の変化を書いております。

こうした変化の中、流通・取引慣行ガイドラインは、長らく内容の見直しを伴う改正は行われなかったが、平成27年3月に、垂直的制限行為に係る適法・違法性判断基準の考え方や、再販維持行為の「正当な理由」についての考え方等について明確化を行うための改正がなされた。しかし、改正は一部にとどまり、全体としては、制定当時の流通・取引慣行の実態を踏まえた記載が多く残されている。実態の変化の結果、制定当時の考え方では対応しきれない問題が生じている可能性がある。そして、「また」というところで、次のページにかけてですけれども、現行ガイドラインの記載では必ずしも明確でない点について、分析プロセスの明確化等により考え方を明らかにすることで、事業者の適切な事業活動の促進につながる可能性がある。このように記載しております。

本研究会では、このような問題意識から、計11回、会合を開催し、見直しの方向性について検討を行ったということで、その後「まず」以下の二つの段落で、これまでの検討の経緯をごく簡単に書いております。

そして、本報告書は、主に本研究会第3回以降に行われたガイドライン全体見直しに関する検討の結果を取りまとめたものである。本研究会は、この報告書の提言が見直しに的確に反映されるよう期待する。ということで「はじめに」の最後のところで本報告書の位置付けを示しております。

次に、第1 流通・取引慣行ガイドラインの見直しについての総論でございます。

ここでは主として、最近の流通実態の変化について記載するとともに、「2 流通・取引慣行ガイドラインの更なる明確化」において、現行ガイドラインの課題について触れております。

第1の項目のすぐ下に文章がございますけれども、これは今回の検討に当たっての方向性ということで、最初のパラグラフでは、従来のガイドラインの位置付け・目的自体を変える必要は必ずしも認められないとしております。次の「一方」というパラグラフで、最近の流通・取引慣行の実態に適合し、事業者等にとって、より利便性の高いガイドラインにすることが急務だと、こういう問題意識を明らかにしております。これらの方向性を踏まえた上で、各論点について検討していったという流れで、報告書（案）をまとめております。

「1 最近の流通実態の変化」ということで、まず、Eコマースの発展・拡大について議論しました。Eコマースは、新たなビジネスモデルが創出され、発展・拡大してきている。特に、オンライン・プラットフォーム事業者の台頭は、消費者及び販売業者の行動や採り得る選択肢、競争の状況に大きな影響をもたらした。そして、このようなオンラインのプラットフォーム事業者が、主に消費者への流通経路において大きな力を発揮するようになってきていると考えられるという認識を示しております。

また、このようなオンラインのプラットフォーム事業者を通じた実店舗を有しないオンライン専売の事業者の出現等で、価格競争をより活発化する一方、対面での商品説明や品質のアピールといった非価格競争を減退させているという指摘もあるということで、「例えば」ということで、ショールーミングといわれる現象などもあるということを記載しております。

他方、逆にそのオンライン販売では商品を購入せず実店舗で商品を購入するというウェブルーミングといわれる現象もあるという話もありましたが、これは脚注に記載させていただいております。

このような状況の中、オンライン取引に関連する垂直的制限行為については、欧米を中心に、次、これは4ページ目に移りますが、①から④に書いてあるようなことが、問題点として指摘されてきており、特にEU、欧州各国においては、厳しい対応がなされています。特に①オンラインのプラットフォーム事業者による価格均等条項のような新たなビジネスモデルに係る行

為類型を中心に、現在も様々な議論が行われているという状況にあることを示しまして、「一方」ということで、以下、日本のことを書いてありますけれども、日本においては、幾つかの審判決事例や相談事例が存在するものの、EUや欧州各国と比較すると、具体的な事例は少ない状況にある。特に①のような新たなビジネスモデルに係る行為類型については、具体的事例がなく、その考え方は明らかになっていないとしております。

そして最後のところですが、情報通信技術の分野は技術革新が非常に早く、今後も新たなビジネスモデルが出現し、新たな競争上の問題点等も次々に生じてくると考えられるというところで締めくくっております。

次に、メーカーと流通業者の取引関係等の変化でございます。

最初のパラグラフでは、現行の流通・取引慣行ガイドライン制定当時に、一言で言えば、市場の閉鎖性ということで批判されていた内容が書いてありまして、次に最近の実態のことが書いてあります。

5ページに移っておりますけれども、最近の流通・取引慣行実態について、様々な業種のメーカーや流通業者等からのヒアリングによると、事業者は取引先事業者として、品質、価格や技術力等において、最も良い条件を示した者を是々非々で選択しており、外国事業者を取引先事業者として選択することも多くなっているとの意見が多くみられた。このように取引条件の優劣を判断した結果、事業者間の取引が継続的になっているのであれば、独占禁止法上、問題となるものではない。また、株式の相互持合いについても、コーポレートガバナンスの観点から減少傾向にあるとの意見もあった。これらの意見を踏まえると、ガイドライン制定当時に問題視されたような、日本の市場の閉鎖性に係る問題は余りみられなくなっていると考えられる。このように記載しております。

次に、流通業者とメーカーの関係について、ガイドライン制定当時は、流通業者がメーカーに依存する流通システムが多く業種でみられ、メーカーが流通業者に対して制限行為を行うといった指摘もあった。これに関し、上記のヒアリングにおいて、制定当時と比較すると、流通業者の集中度は高まり、メーカーに対する流通業者の対抗力は強まってきているとの意見があった。一方、Eコマースの発展・拡大で、規模の小さいオンライン専門の販売業者が出現するなど実態は多様化しており、メーカーと流通業者の力関係は、個別の状況によって異なるとの意見もあった。このように記載しています。

また、その次の「現在」で始まるパラグラフですが、ビジネスモデルの多様化に伴い、メーカーと流通業者が互いに協力することで、より良いサービスが提供できるという事例も出

てきているということも盛り込んでおまして、個々の関係で事情が異なることに留意は必要であるがとして、次、5ページから6ページに移っていただければと思いますけれども、メーカーが流通業者の行為を一方的に制限することで流通を支配するという見方に立つのは一面的であろうということを書いております。

「なお」のところでは流通業者（川下）からメーカー（川上）への制限行為について触れていますがけれども、平成3年以降、優越的地位の濫用に当たるとして24件の法的措置が採られ、その他、不公正な取引方法に当たる4件の法的措置が採られているが、この4件については、現行ガイドライン第1部第4（取引先事業者に対する自己の競争者との取引制限）に示されているものと考え方を異にするものではない。また、メーカーと流通業者の取引という観点からの川下から川上への制限行為について、流通・取引慣行ガイドラインにおいて、新たな行為類型に係る記載を拡充させるべきといった意見はなかった、と締めくくっております。

3つ目が総代理店・並行輸入品の実態等ということですがけれども、現行のガイドラインの第3部は、輸入品の内外価格差という問題が大きく取り上げられ、特に高級ブランド品を中心とした総代理店による流通支配等に原因があるのではないかとの指摘を踏まえて作られたものだとすることを記載しております。

しかし、現在は、輸入品の内外価格差については、当時ほど問題視されておらず、海外の有カブランドは自己の子会社等を通じて直接日本に参入することが多くなっている。一方、Eコマースの発展等により、輸入ブランド商品が多様化し、新興ブランドの商品を中心として小規模な総代理店が増えてきており、総代理店を取り巻く環境・実態は変化していると考えられるとしております。

次に、海外のメーカーの戦略に触れていますがけれども、海外の事業者が初めて日本に参入する場合には、日本の流通・取引慣行の実態等を把握している日本のメーカー（競争者）との間で総代理店契約を結ぶことは十分にあり得る戦略である。最近、このような総代理店契約は少なくなってきたとの意見もあるが、ガイドラインの見直しに当たっては、制定当時は余り見られなかった小規模な総代理店を中心として、更に実態把握を行う必要があるということを示しております。

なお書きで、並行輸入品の問題について触れていますがけれども、並行輸入品の偽物扱いや修理拒否等が行われているとの指摘があり、現行ガイドライン第3部第3（並行輸入の不当阻害）の果たす役割は依然として重要であるとの意見もあったということに記載しております。

次に、「2 流通・取引慣行ガイドラインの更なる明確化」ということで、（1）として、

多様化するビジネスモデルに対する対応という項目を設けております。既に述べたとおり、ガイドラインは制定当時の流通・取引慣行の実態に即した記載となっているため、最近の実態に照らすと分かりにくい内容になっている部分が生じてきている。ビジネスモデルは多様化し、その流れは加速していくと考えられるため、このような状況に対して、十分対応しきれなくなっていると考えられると記載しています。

また、その事業者自身の行為が独占禁止法上問題なのか否かを判断することが困難な場面が増えてしまうと、萎縮効果が生じ、革新的な事業者の事業機会を奪ってしまうことにもなりかねないということにも言及いたしました。

「また」のところですが、事業者の地位やガイドラインに対する考え方等は、それぞれ事業者を取り巻く環境等によっても様々であり、ある特定の業種・業界のみをみてガイドラインの見直しを行うのは適当ではない。「したがって、」というところが結論ですが、時代の変化にも対応し得るようなガイドラインとすることが望ましいと結んでおります。

次に、(2)構成の分かりにくさですが、このガイドラインは制定当時に問題視されたことに対して適切に対応するために、財の性質に着目するなどして、現行の3部構成になっているわけですが、現在においてはそれほど大きな問題となっていないものが多くなっている。こうした状況において、第2部以外は余り実務に活用されていないのではないかといった意見や、同一の適法・違法性判断基準に基づき判断される行為類型が部をまたいで記載されているのは分かりにくいといった意見がある。このため、分かりやすさと利便性の向上という観点から、3部構成というガイドラインの構成自体も見直す必要があると考えられるとしております。

なお、優越的地位の濫用に係る内容については「優越ガイドライン」を参照すれば足りると考えられることも併せて記載しております。

最後に、「3 その他」ということで、前回の研究会でも議論になった点ですが、非価格制限行為のうち、原則違法となる行為、具体的には「安売り業者への販売禁止」と「価格に関する広告・表示の制限」でございますが、原則違法となる取扱いを撤廃するか、例外的に問題とならない場合を明確にすべきとの意見があった。これに対し、これらの行為類型は、再販売価格維持行為の考え方に準じて原則違法とされている行為類型であり、原則違法とすることに問題はないとの意見や、特に「安売り業者への販売禁止」については、オンラインの販売業者を排除することにもつながり得るものであり、Eコマースが発展・拡大している現状において、原則違法となる取扱いを撤廃することには慎重になる必要があるとの意見があった。このようにそれぞれの意見を記載しております。

また、「安売り業者への販売禁止」等が原則違法となるとしても、メーカーによる流通業者の取引先制限に係る「選択的流通」について、ガイドラインにおいて記載されている設定基準では、どのような場合であれば選択的流通として認められるのかが分かりにくく、設定基準の具体例の追記等、更なる明確化を図るべきではないかとの意見があった。これに対し、この基準は汎用性が高く、余り書き込みすぎると限定的に解釈されてしまうおそれがあるとの意見や、設定基準の具体例が明確になっているわけではないとの意見があったと記しております。

そして、第2 流通・取引慣行ガイドラインの見直しの各論（具体化）というところで、見直しに当たっての留意点として、次のようなことを提言しております。

まずは8ページ目の一番下、「1 構成の変更」という項目で、具体的内容は9ページに書いてありますけれども、最初のパラグラフでは、現行の流通・取引慣行ガイドラインの第1部から第3部の記載について、適法・違法性判断基準が同一の行為類型を統合するなどして、現行の第2部を中心として再構築することが適当である。この場合、事業者による取引先事業者に対する垂直制限行為といった、より一般的な整理の下で構成を検討する必要がある。

また、第1部、第3部におけるその余の記載については、既に述べた実態等の変化も踏まえ、その必要性に応じて見直し後のガイドラインにおける位置付けを検討することが適当である。この場合、問題は、垂直的なものだけに限らないことに十分留意しつつ検討を行う必要があるということも併せて述べています。

また、ガイドラインに記載される行為類型によっては、当時問題とされた背景がなくなり、具体事例も少ないという状況がみられるものもあるが、ガイドラインにおいて整理されている基本的な考え方によって円滑な取引が行われ、大きな問題が生じていないとも考えられ、単純に記載を削除すればよいというものではないということにも留意する必要があると述べています。

最後に「なお」として、優越的地位の濫用に係る具体例は、優越ガイドラインを参照することとし、記載を削除すべきであるとも記載しております。

次に、「2 適法・違法性判断基準の更なる明確化」ですが、(1)の最初のパラグラフで、まず、今後生じ得るものも含めて、多様化するビジネスモデルに対応できるよう、適法・違法性の判断に当たっての分析プロセスを明確化する必要があるということ述べています。そして「ただし」ということで、留意点として、日本において積み上げられてきた流通・取引慣行が一扫されているわけではなくて、重層的に変化しているので、基本的な枠組みは残しつつ、それを発展させる形で見直すべきということ付言しております。

また、平成27年のガイドライン改正で、垂直的制限行為に係る適法・違法性判断基準の明確化をしたわけですが、上記の分析プロセスの明確化に当たっては、この考え方を更に発展・深化させていくことが望ましいということを記載しまして、10ページ目に移り、「市場閉鎖効果」「価格維持効果」について、現状はメーカーと流通業者との取引といった枠組みを前提とした記載になっているが、ビジネスモデルの多様化に対応できるように、経済学的な考えを踏まえつつ、内容の更なる充実化を図っていく必要があるとも指摘しております。

次に、(2)のオンライン取引に関連する垂直的制限行為についてでございますけれども、オンラインのプラットフォーム事業者による行為も含めたオンライン取引に関連する垂直的制限行為について避けて通るべきではない。ただし、日本においては具体事例が乏しい一方、Eコマースは日進月歩で進化を続けている状況においては、今後生じ得る様々なビジネスモデルにも応用できるような汎用的な考え方を示すことが望ましいとしております。

「なお」ということで、具体事例の蓄積は少ないとはいえ、オンラインのプラットフォーム事業者による行為も含めたオンライン取引に関連する垂直的制限行為も、現行のガイドラインの判断基準の枠組みによって判断することは可能だと考えられる。しかし、その判断に当たっての考慮要素は、オンライン取引に関連するものとして、例えば、間接ネットワーク効果などの更なる考慮要素等の記載の必要性について検討することが必要であると述べております。

「3 その他」では、まず(1)の原則違法となる行為類型の考え方の整理等ですが、この非価格制限行為のうち、原則違法となる行為類型については、「事業者が市場の状況に応じて自己の販売価格を自主的に決定する」という事業者の事業活動の自由において最も基本的な事項に関与する行為であるため、再販売価格維持行為の考え方に準じ、「通常、価格競争を阻害するおそれがあり、原則として違法」となるという、これまでの考え方を維持することが適当であるということを、10ページ目から11ページ目にかけて記載しております。

その後に「選択的流通」の話が続いておりますけれども、選択的流通に関するガイドラインの記載を引用した後、「したがって」というところで、選択的流通は「安売り業者への販売禁止」等の原則違法の行為類型の考え方と矛盾するものではないが、分かりやすさの観点から、原則違法の行為類型が再販売価格維持行為の考え方に準ずるという整理も踏まえ、見直し後のガイドラインにおけるこれらの行為類型の位置付け等について検討する必要があると述べております。

また、選択的流通については、事業者の販売戦略におけるオンライン取引の位置付けなど、世界的にも活発な議論が行われている論点であるため、具体的事例の蓄積等を踏まえつつ、引

き続き検討を行っていくことが重要であるとしております。

次に、(2)として、審判決事例や相談事例の積極的な活用ということ述べております。

分析プロセスの明確化に当たって、ある程度、抽象化した上で総論的な考え方を示していく必要があると考えられるが、事業者等の更なる利便性の向上に資するような見直しを行っていくという前提は常に念頭に置いておく必要がある。審判決事例や相談事例は、積極的に各行為類型の記載に盛り込むべきである。そして「特に」として、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例について、ガイドラインにその考え方を盛り込むことは、萎縮効果を緩和し、一層の利便性の向上に資するものであるとしております。

最後に、「終わりに」ですけれども、流通・取引慣行の実態は、技術革新等によって、日々目まぐるしく進展・変化していくもので、新たな課題も次々に生じてくると考えられる。事例を積み重ねることも重要であるものの、ガイドラインにおいて考え方を示すことによって未然防止を図り、新たな分野に踏み出そうとする者が萎縮しない環境を作り出すことが非常に重要であると指摘しています。

そして、今後、更なる技術革新により、予想し得なかった新たなビジネスモデルが生み出され、流通・取引慣行の実態に大きな変革がもたらされる可能性もある。このような状況に迅速に対応するためにも、内外の状況を注視しつつ、実態の変化に応じた適切なガイドラインとなるよう、今後、更なる見直しの必要性の有無について、適時適切に検討を行っていくことが重要であるということで、報告書の最後を締めくくって終わります。

その次の13ページには審議経過を記載しまして、最後に構成員名簿というような形になっております。

あとは、まだ未定稿という形ですけれども、報告書に添付する資料のイメージは、添付資料としてお配りしているものでございまして、本文を見るに当たって、報告書の理解を助けるような資料を集めております。過去2回のガイドライン改正のポイントでありますとか、現在のガイドラインの適法・違法性についての考え方とか、見直しに当たっての論点ですとか、欧米の事例、日本の審判決例、相談事例集のうち見直しの検討に資するものといった、これまでの研究会で使用した資料等を適宜抜粋して添付しているところでございます。

少し長くなりましたが、事務局の説明は以上でございます。

○土井座長 どうもありがとうございました。

ただいまの事務局からの御説明を受けて、各会員の皆様に御意見を伺いたいと思います。

これまでの議論をまとめて報告書になるわけですので、まず、報告書の各項目ごとに区切っ

て、議論していただきまして、そして最後にもう一度、全体を通して議論していただく形で進めてまいりたいと思いますので、よろしく願いいたします。

その際に、添付資料について御意見がある場合は、関係する項目のところへ御発言いただければいいかと思ひます。

それでは、まず最初に順番に「はじめに」という項目から始めたいと思ひますので、皆さん、御自由に御意見をお願いいたします。

○中村会員 余り本質的な議論のところではなくて恐縮なのですが、1ページの真ん中辺りに「一方」で始まる文章がございまして、「大手メーカー主導で構築された流通系列化は崩れ、合併・買収等による流通業者の上位集中度の高まりといった様々な要因によって」という文章がございまして、この最初の流通系列化が崩れたというところと、メーカーと流通業者の相対的な力関係が変化したというところの結論部分には異論はないのですけれども、ここで合併・買収等による流通業者の上位集中度の高まりということだけが取り出されているというところに、若干流通業者としては違和感がございまして、当然メーカーさんも、流通業者以上に合併・買収等によって上位集中している状況でありまして、特に私どものグループなどは、合併等はほとんど、グループ内以外はしておりませんし、買収で大きくしたということでも、基本的にはございませぬので、そういった意味も含めまして、この1点だけが取り出されて、要因として記載されているところに、私としては違和感を感じております。

以上です。

○丸山（雅）会員 以前の研究会での流通経済研究所のヒアリングにおいても、小売分野の上位集中度が高まっているという説明があり、スーパーなどはM&Aを繰り返して寡占化してきているという事実があるので、ガイドライン制定当時の状況と比べてということになると、やはり小売構造にかなりの変化があるのではないかなと思ひます。

だからここの部分というのも、別にそれが良いか悪いかという意味ではなくて、メーカーと流通業者の関係の変化に影響を与えるような事実ではないかなと思ひのですが。

○渡邊会員 業界によって違うのではないかなと思ひます。例えば家電製品などは量販店などが集中してきて、メーカーと流通業者との違いというのはなくなってきたでしょうが、例えば食品などは、この間のお話が記憶にあるのですけれども、やはり中小が主だと思ひます。要するに業界によって随分違うのかなと思ひます。

○丸山（雅）会員 業界によってと申しますと、ガイドラインの制定当時と比べて、家電の量販店は著しく台頭したわけですね。それからいわゆる日用品や食品の分野の販売についてはスー

パーの業界ですけれども、寡占化が進んでいますよね。消費財一般において、このような傾向がみられるというのが、流通経済研究所からの説明でもあったのではないかと。業界による違いというよりは、一般的な傾向としては、そうした傾向がみられると思います。

○川濱会員 例えば食料品関係も、卸売市場のレベルでは集中している傾向がうかがえるのではなかったでしょうか。とりわけ地域の中核の部分においては、M&Aの進展もあって、集中の傾向があるというのは第3回の流通経済研究所さまからのヒアリングでも指摘されていましたよね。それから全般的にも今、丸山先生がおっしゃったように寡占化自身はある。これはいいか悪いかの問題ではなくて、寡占化自身は、それが起きたとしても競争的な状況はあるかなにかだけが問題なので、その状況自身はあるのだろう。昔に比べたら、それは進んでいることは確かなのだろうなと思います。

○中村会員 ちょっと念のため申し上げますと、セブンイレブンは、一度も買収はしていませんので。

○土井座長 「寡占化して」という文言が、「はじめに」には入っていないところが、みそじゃないでしょうか。そういう意味で、「寡占化」というと、やはりちょっとイメージが悪いのですが、「上位に集中している」という言い方が使われている。だから、そんなに気にすることはいいのではないのでしょうか。

○丸山（雅）会員 全体的に文章、言葉が練られていて、そつがないなど、報告書の原案を読んでみてびっくりしたのです。

そんな中で、些細な点ですが、よろしいですか。その3行下でEコマースというところに、括弧で（電子商取引市場）とありますが、この「市場」という言葉は取っておいた方がいいように思います。Eコマースというのが電子商取引のことですから。

○土井座長 先ほどの中村会員のコメントについて事務局から補足説明は特にないですか。

○佐久間官房参事官 この文言自体は、正に第3回研究会での流通経済研究所の木島参考人からの説明や資料の記述を踏まえて書いた文章でもあることを補足させていただきます。

○小林課長補佐 今回の補足説明にもう少しだけ付け加えますと、こちらの部分は、正に、流通業者の上位集中度の高まりだけが要因ではなく、そういった「様々な要因がある」として、飽くまでメーカーと流通業者の相対的な力関係の変化の一つの要因だということで、記載しているものです。

○土井座長 ほかに、どうですか。特にございませんか。

今、1ページと2ページの部分ですけれども、文言等よろしいですか。

次に、第1の流通・取引慣行ガイドライン見直しの総論のところに入って、区切って議論していきますから、3ページの上、「1 最近の流通実態の変化」の前の、12行についてはいかがでしょうか。特にございませんか。

(三村優美子会員到着)

1点、大体こういう感じの文章で、「等」が出てくるのですけれども、やはり「等」が来たら何か一つだけでなく、二つぐらい書いた方がいいのかなという気がするのですがどうでしょうか。具体的に、「Eコマースの発展・拡大等」とされているのですけれども、もう一つ何か、文章を見ると当然Eコマースも入っているのですけれども、技術革新、技術の進歩とか、何か追加のものも含めて「等」ということもできます。特にこだわりません。

そうしたら、特に例示すべきものの具体的な御意見はないようですのでかまいません。

○丸山(雅)会員 確かにEコマースだけが強調されているということになるのかもしれませんが。

○土井座長 だから、ある意味ではイノベーションもそうだし、ロジスティクスの変化も流通構造に変化を与えるので、何かもう一つ追加した方がよいのでは、と思いました。

特に明記すべきものがなければ、今の方が文章は簡潔でいいかと思いますが。

○菅久取引部長 ここで「等」としたのは、この後に、「1 最近の流通実態の変化」で三つの項目に分けて書いていることを踏まえたものです。(1) Eコマースの発展・拡大と、(2) メーカー・流通業者の取引関係等の変化、最後が(3) 総代理店・並行輸入品の実態等、要はここではその三つのうちの最初のものを取り出して「等」としてまとめたもので、それ以上のことをここで読み込む趣旨ではありません。

○土井座長 それではこちらは、前後の整合性を考えて今の記載で結構です。

次に、3ページの「1 最近の流通実態の変化」(1) Eコマースの発展・拡大について、4ページの(2)の前まででよろしく願いいたします。

○丸山(雅)会員 今の部分、文言について非常にマイナーなコメントで恐縮なのですが、Eコマースの発展・拡大というところの2行目のところに「電子商店街」という言葉が出ているので、この表現は古いかないかというように思います。

アマゾンなどではマーケットプレイスというふうに片仮名で書いて、インターネットマーケットプレイスって呼ばなくても、この文脈でいうとオンラインの話になっていますので意味が分かります。その横のソーシャルネットワーキングサービスという片仮名とも連動させて、単にマーケットプレイスという片仮名で置き換えられても十分に意味は通じるように思いますし、

新しい印象を与えることができるのではないかと思います。

三村先生、どうですか。

○三村会員 それはいいと思います。電子商店街であっても意味はよく分かるのですが。

○丸山（雅）会員 昔の人にとっては。

○三村会員 そうですね。昔を知っている方は。

○丸山（雅）会員 今の若い世代の人は、電子商店街ってそれは何ですかということになる。

Eコマースの分野は、ものすごく動きが激しいから。

○土井座長 それでは「電子商店街」を「マーケットプレイス」にさせていただきます。

そのほかございませんか。

○滝澤会員 4ページの上から6行目の①の部分ですけれども、いわゆるMFN条項といわれるものについて、価格均等条項という名称に注が付けられる形になっているのですが、研究会では、いわゆるMFN条項として注を付していたと記憶しているのですが、そうではなくて、価格均等条項という名称を用いて、それを説明することにした理由を教えてくださいませんか。

○小林課長補佐 今まで研究会の資料等ではMFNと書いていたのですが、第6回研究会で土田先生もおっしゃってましたとおりOECDの報告書などでは、APPAについては、従来のMFNとは少し趣旨が違うというようなお話もございますし、丸山雅祥先生からもいろいろと御紹介いただいた資料では、MFCという言葉を使っていたりですとか、様々な言葉が使われておりますので、本文では、APPAという言葉日本語訳したような形で「価格均等条項」とした上で、脚注のところで、一般的にMFNでありますとか、MFC、それからAPPAと呼ばれているものだというような関連付けをする記載とさせていただきます。

○滝澤会員 ありがとうございます。

○土井座長 一般に実業界では、例えばパリティ協定について、どういう表現を使っているのですか。そういう慣行はあるのですか。

○中尾会員 すみません。弊社はそのような事業はしておりませんので、分かりません。

○土井座長 実務で使われている言葉の方がいいかなと思って。

○丸山（雅）会員 「均等」のところについて、価格パリティ条項とか、パリティというところを一部片仮名で残している場合もあるのですが、パリティぐらいは「均等」で書いてもいいのではないかと思います。

もともと「均衡」という言葉だったのですよね。先日、「均衡」というのではなくて、「均等」の方ではないですかというお話をして、このように書いてあるのですが、「価格均等条

項」という言葉が実務で通用されているかということ、ここで作った言葉になるかもしれませんね。それでも注が加えられて、その意味がきちんと伝わるので、内容に即したものでもあるので、間違いではないわけです。

○川濱会員 分かりやすい言葉ということだと、仮にMFNと書いたところで、それは限定された法律業界の人間の人にしか分からないのではないのでしょうか。かつ、MFNの中では、くくられないようなものが入ってきたというのもあって、それを、正式を定義すると価格均等条項になるのだから、ここで脚注が付いていると、MFNのことを知っている人はこの脚注を読んで全て分かるし、MFNのことを知らない人は、仮にMFNと書いても別に分からないのだったら、これでいいのではないかなど。

むしろ、今、昔のような古典的なイメージだけではなくて、いろいろな種類があって、そちらの方が問題を提起しているのだという状況が分かって、いいのではないかなどは思うのですけど。

確かに、私も今回の研究会に出なかったら、「価格均等条項」っていきなり出てきたら、何が何だか分からないですけれども。

○土井座長 逆にその方が、新鮮みがあってインパクトがあるかもしれません。定着するかもしれませんね。

ほか、どうでしょうか。

○三村会員 一つだけ。先ほどの①がもちろん新しいケース、②③④は従来の行為類型で解釈可能と考えられるものということなのですけれども、④というのは、確かに解釈は可能なのですが、結構難しいケースがこれから出てくるような感じがします。後の事例においても、ヨーロッパの事例とアメリカの事例と日本とでは必ずしも同じ解釈がされているわけではないですね。

この④について「これまでの独占禁止法上の考え方を当てはめることで対応は可能であると考えられるものの」として言い切って大丈夫か、もう少しいろいろとこれから出てくる事例等も含めて検討する必要があるような感じがします。

確かに、今の独禁法の解釈を変える必要はないのですけれども、いろいろな判例が積み重なっている中で見えてくるようなところが、④にはあるような感じがしました。

○土井座長 ほか、いかがでしょうか。今の点については。

○川濱会員 ④オンラインの販売の禁止又は制限に関してですけれども、確かにおっしゃっており、これは肯定するような正当化理由が、存在する余地が十分にあると思います。もつとも、

従来から正当化理由を考察する枠組みはあるわけだと思います。これは今後、新たに出てくる正当な要因、オンライン販売の禁止又は制限がなければ、競争促進的な活動を行ない得ないというような状況があるならば、それに対応するという事は、今回のガイドラインの基本的立場の中でも書かれているので、これはそれでいいのではないかなと。

○三村会員 問題にはしていないのですけれども、いろいろな事例が積み上がっていくことが必要という、そういう感じがしましたので、それだけです。

○川濱会員 ただこれもバランスのとれた文章だなと思うのは、「下記①のような、新たなビジネスモデルに係る行為類型を中心に、現在も様々な議論が行われている」と書いてあるとおり、後ろにも出てきます「選択的流通制」と「オンライン販売」の関連というのは、どのような場合にオンライン販売の禁止が妥当しないのかということを経由して、それぞれの選択的流通制の目的に照らして、議論が進んでいる中なのだから、これは別に枠組み自身は従来のままでいいけれども、事実に関する認識が改められたら、法運用が変わるという趣旨で、そういった誤解がないような形にはなっているとは思いますが。

○渡邊会員 結局、④というのは販売方法ですね。販売方法って非常に幅が広い意味に規定するので、従前と同じような話なのかなという気はするのですが。

○佐久間官房参事官 考え方の枠組み自体は、現行ガイドラインにもありますので、あとは、個別の事実認定の問題ということになると考えております。また、これまでも、例えば添付資料の18ページに、これは警告の事案なのですけれども、事業者が取引先事業者に対し、インターネットでの販売を一律に認めない方針を採ったことについて問題にした事例があります。

これらのことから、既存の考え方が使えるという整理になるのではないかと思います。

○土井座長 ほか、どうでしょうか。

○丸山（雅）会員 三村先生は、②から④については、従来の考え方で対応可能、①については新しい事柄なので、状況に応じてまた検討しないといけないと、そこまで強く主張していいのかというふうにおっしゃっていると思うのです。

○三村会員 まだ、これから解釈が、出てくるところがあるのではないかと。でも、もちろん今の考え方の枠組みで大丈夫だと思うのですが。

○丸山（雅）会員 だから、②から④は今までの考え方で対応可能で①に関しては全くそうではないと、そういう書き方にならないように、例えば、「②から④のような」という言葉を削除して、「上記のような行為類型については…と考えられるものの、①を含めて…」といった表現に修正し、新たなビジネスモデルについては具体例がないので、その考え方は明らかとな

っていないというふうにしてはどうなのでしょう。

②から④と①というのを余り対立化しない方が良いという、三村先生がおっしゃった点についてももう少し考えた方がいいのではないかと。

○三村会員 もう少し流動化するとか、多様化するとか、そういうことですね。

○川濱会員 おっしゃることは分かるのですけれども、多分①に関しては、これがどのようなときに反競争効果を持つかに関する理解も、従来の枠組みの中では直ちには出てくるものではなかったのではないのでしょうか。

法律家に対して、このような価格均等条項がどんなものに悪い効果を持ちますかと問いかけても、基本的枠組みがガイドラインから一義的に出てくるものではないけれども、②③④は、悪影響はこんな形でありますということに共通の了解はあり、それに対する正当化要因が、個別具体的な事情によって発生するという形で、法的枠組みで捉えられやすかったと思います。これに対して、①価格均等条項に関しては、そもそもいつ悪くなるかということさえはっきりした定見が持たれていなかったという意味においては、②③④は既に持つということで異なるのではないかなという気がするのですけれども。

以下の状況においても、従来から、こういう反競争効果があるということに関して、明瞭なものであれば、その行為類型を挙げる必要はないけれども、その反競争効果がどのようなメカニズムで出てくるかに関して定見のない場合、価格均等条項は正にそういったタイプの行為だと思うのですけれども、その点を強調しておくというのは分かりやすいのではないかと思います。今回の検討を通じて、従来とは異なったメカニズムを持つ、ある意味では新しい慣行が見付かったということ、強調しておくこともいいような気もするのです。

②③も、もちろんおっしゃるとおり、今までの枠組みで判断できるとしても、今後新しい状況に照らした上で法運用を開示していく必要はあるけれども、①はそもそも従来、手掛かりらしきものが乏しかった。けれども、従来の枠組みの中で、考えられてきた悪影響の、こういうものの悪影響が、このようなメカニズムであり得るであろうということの定義をする必要があるという点においては、①は独特かなという感じがします。

○渡邊会員 その点なのですが、流通・取引ガイドラインの分析の枠組みは価格維持効果と市場閉鎖効果であれば、①も②③④も枠組みは変わらないということになります。

どうい場合に価格維持効果があって、どうい場合に市場閉鎖効果があるのかという分析が新しいのかもしれませんが、落ち着くところは価格維持効果と市場閉鎖効果があるかどうかということではないですか。

○川濱会員 ただ、市場閉鎖効果と価格維持効果がどのようなメカニズムで出てくるかについての理解を与えないと、恐らく価格均等条項が競争を害するメカニズムというのは分からないだろうなど。

そこで市場閉鎖に関して、古典的な専売店制のような発生メカニズムだけで考えていたら、MFN、あるいは価格均等条項がどのような形で市場に悪影響を出すかということを説明することは難しいかもしれないけれども、ある程度、従来、公取が運用してきた、運用実態からみると、幾つか考えられるシナリオというか、反競争効果のメカニズムというのは出せるのかもしれない。

従来のガイドラインの書き方だったら、市場閉鎖効果といっても、価格維持効果といっても、それがどのようなメカニズムで出てくるかということについて、ガイドラインに挙げられている典型的行為から、かなり大きく逸脱したものに関しては、結論を出せないのではないかな。

これは、価格均等条項に関するEUの法領域の説明を伺ったときに、やはりこれをどう説明するかというのは、EUでもいろいろと頭を悩ませているというのは、そういった点にあるのではないかな。

単純に、ブランド内の価格制限を行って、悪影響を出すというタイプの行動では、どうもなさそうだと。そこら辺の理解というのは、従来の枠組みには乗っかるけれども、どう乗っかるのかということに関しては明らかでないから、ちゃんと断っておいた方がいいのではないでしょう。ないしは、従来の枠組みをある程度抽象化して、使いやすいような、こんなものにも対応できるような形で、きちっと一般的な枠組みを提示したものに練り直す必要があるのかなというのが、ここまでの議論だったのではないかなと思うのですけれども。恐らくこれだけにとどまらず、今後いろいろなオンライン上の取引で、今までみられない契約が出てくるときに、分析する枠組みというのを提示する必要があるのだろう。

その点において、②③④というのは、ある意味で古典的タイプのオンライン版にすぎないけれども、①は、今後オンラインでは従来余り使われていなかったタイプの慣行が出てくるかも分からないときに、評価するための、いわばテストケースとして挙げられるのではないかなという気がいたします。

○渡邊会員 新しいタイプの慣行について本当に価格維持効果があるのか、市場閉鎖効果があるのかについて、今までのような比較的単純な分析では済まなくて、いろいろ考えなければいけないという点に関しては、おっしゃるとおりだと思います。

○菅久取引部長 御指摘の趣旨が、要はこの記載だけを見ると、①の部分だけがこれから考

えなければいけない事項のように見えるけれども、①以外の、ここで挙げられていないものも含めて、ほかにもいろいろ新しいものが出てくるのではないかということであれば、今、おっしゃいましたように②から④はやはりこれまでの考え方に基本的に当てはまるのだということは残した方がよい気がしておりますので、ちょっとした文言上の手当にすぎないかもしれませんが、例えばこのような修正はいかがでしょうか。「対応は可能であると考えられるものの、」の後に「例えば、」という言葉を加え、その後ろにある読点を抜いて「例えば、上記①のような」とすることで、①を新たなビジネスモデルの例示として明記するという方法です。つまり、新たなビジネスモデルがいろいろ出てきたら、それは考えなければいけないという流れの文章に修正するという方法はあるかなと思うのですけれども。

○丸山（雅）会員 それであれば、ちゃんとその文の前の方での「②から④のような」は維持されて、そこでは①が抜かれていますから、①が特別扱いになっていますね。

○菅久取引部長 今後、①以外の新たなビジネスモデルも出てくるかもしれないが、今、議論されているのはこれだけだけれどもという趣旨を含む文になるかと思います。

○丸山（雅）会員 その修正でよろしいのではないですか。

○土井座長 （２）の方に移ってよろしいですか。

（２）メーカーと流通業者の取引関係の変化（６ページの（３）の前まで）のところをお願いいたします。

○丸山（雅）会員 ５ページのちょうど真ん中辺りの第３段落、「また」というところの部分で、中尾会員は、どのようにお考えかなというふうにお聞きしたいのですけれども、流通業者がメーカーに依存する流通システムが多く業種でみられているという、この部分はこういう表現でよろしいのですか。

○中尾会員 いわゆる専売店のような流通業者に関しては、メーカーが手厚く、いろいろな施策を提供するという点では、かつてはそういうものが主流だったというのは、認識としては間違いではないと思われまます。

○丸山（雅）会員 「依存する」という表現でよろしいですか。

○中尾会員 それほど違和感はありません。

○丸山（雅）会員 いいですか。では結構です。

○小林課長補佐 こちらの記載の出典として、平成３年に流通・取引慣行ガイドラインを作った際、その前年の平成２年に「流通・取引慣行等と競争政策に関する検討委員会」において取りまとめられた報告書の中で、このような指摘があり、それをそのまま使っているものなのです。

で、正に当時使われていた表現です。

○三村会員 マーケティングチャネル理論でも、依存という言葉は使っています。

○丸山（雅）会員 そうですね。

○土井座長 ほか、どうでしょうか。特にないですか。

それでは、（３）総代理店のところはいかがでしょうか。

○丸山（雅）会員 （３）の第２段落なんですけれども、これも大したことではないのですけれども、「一方」というところの２行目のところに「小規模な総代理店が増えてきており」とあります。これは事実なのかもしれないですけれども、あえて小規模、大規模と記載するというのは必要なのですか。新興ブランドの商品を中心とした総代理店が増えてきておりというように、そういう記載でもいいのではないか。「小規模」ということに、特に意味があるのですか。

○小林課長補佐 この部分にも書いてありますとおり、詳細な実態把握はまだ現在進めている最中なのですが、これまでの事業者ヒアリング等で、具体的にどういう総代理店契約が多いのかというと、中小同士のものだということを知っています。海外のメーカーも中小企業だし、国内で総代理店をやっている企業も中小企業だというようなお話がありましたので、「小規模な」という言葉を付けたのですけれども、「新興ブランドの商品を中心として、総代理店が」という記載でも、意味は通じるかなと思います。

○丸山（雅）会員 大規模なものは問題だけれども、小規模なものについては問題ではないといったような何か意図があって、規模の問題が意識された表現になっているのかどうかと思ひまして聞いてみたのです。

○佐久間官房参事官 以前は、例えばビールなどについて、国内の非常に大きなメーカーが海外の人気ブランドのメーカーと提携しようとしているというような話があったなど、現行ガイドライン第３部第１で想定しているようなこともあったでしょうけれども、今はそういう状況はなくなってきており、要するに、海外で売れるメーカーだったら、子会社を通じて自ら日本でやっていくところが多い。総代理店を使っているのは、割と中小規模の事業者であり、そういう意味では余り市場にインパクトがないようなものが多くなっているという状況を踏まえると、以前と比べて、競争者間の総代理店という問題は、問題自体が少なくなっているのではないかとすることを明確にするには、「小規模」という言葉が入っていた方がよいのではないかと考えております。ただ、そのような小規模な総代理店の実態については、まだ完全に把握できてはいないので、後ろの方で更に実態を把握する必要があると記載しております。

○丸山（雅）会員 そうですね。後ろのところでそういうふういきちっと書いてあるので、小規模ということを残しておいても結構だとは思いますが。

○渡邊会員 非常にブランド力の強いものであれば小規模であろうが中規模であろうが、市場閉鎖効果というのはあるので、全く問題がないとはいえないと思います。

○川濱会員 この報告書の流れでは、総代理店というものの自体が減少しているのではないかという意見がある中、実は新興ブランドを中心にやはり総代理店は増えているらしいという情報がありました。

その段階での情報では小規模のものが多かったけれども、今、実態として重要なのは、新たな今まで観察されていなかったタイプの総代理店が増えていることであり、その実態の究明が重要だということだとしたら、ここで「小規模」と書くことは、これは初めから問題がないという先入観を与えてしまうこともあるから、ここはニュートラルに、新興ブランドの商品を中心とした新たな総代理店が増えているという傾向も指摘されたという程度にしておいて、その新たな新興ブランドの商品を中心とした新たな総代理店に関する実態調査はこれから必要だとすればいいのではないのでしょうか。

これは恐らく小規模ということを強調し過ぎると、実態調査をするまでもなく問題にならないという指摘になりかねないけれども、これはやはり先ほど渡邊会員から御指摘もあったように、シェアは小さくても、十分に反競争的行為を行えるようなニッチ市場における強い事業者というのはあり得るので、それを考えると全く問題がないという印象を与えるとしたら、かえって問題があるかなという気もいたします。

○菅久取引部長 いろいろな意味に取られて誤解される可能性があるということのようですので、修正したいと思います。

○佐久間官房参事官 「新興ブランドの商品を中心として、総代理店が増えてきており」という形でしょうか。

○川濱会員 要するに新たなタイプというか、従来見られなかった総代理店がということなので、「新たな総代理店」ですかね。

○菅久取引部長 「新興ブランドの商品を中心として、」はそのままで、「小規模な」を「新たな」に書き換えます。併せてその後ろの方にも「小規模な総代理店」とありますので、そこも消した上で表現を考えます。

○三村会員 それとちょっと関係するのですが、次のところで並行輸入について「なお、並行輸入品については、上記のような小規模な」というのが再び出てきて、小規模な総代理店だけ

の問題であるかのようにみえるのですけれども、並行輸入問題はいろいろなところで起こっていて、日本に直接進出されている有名なメーカーが並行輸入問題で苦しんでいるとか、いろいろ問題があるようです。ここでは、小規模なということを入れる必要はないのではないかと思います。

また総代理店制とは関係なく、直接進出されている場合、もっと深刻に意識されている感じがいたします。

○丸山（雅）会員 ではこの「上記のような」というところから「…によって」というところまで文章をカットすればいいのですね。

○三村会員 そうです。「並行輸入品については、引き続き」にすればいいと思います。

○丸山（雅）会員 あと、「海外の有力ブランドのメーカーが」という、この段落の次の「が」というものの後に、また「が」が来て、すごく読みにくいので、「自身のブランドを日本で確立した」というふうに変えた方が分かりやすいのではないかと思います。

○菅久取引部長 ありがとうございます。

○土井座長 ほか、どうでしょうか。

「2 流通・取引慣行ガイドラインの更なる明確化」の（1）多様化するビジネスモデルに対する対応というくだりについてはいかがでしょう。

○中尾会員 ここに直接書くのが適切かどうかは検討が要ると思うのですけれども、新たなビジネスモデルという観点では必ずしもありませんが、いわゆる垂直的制限行為に関する非価格競争の重要性についても言及すべきなのではないかなと考えております。報告書案の3ページ、Eコマースのところには、価格競争が減退するというような記載は出てくるのですけれども、ガイドラインの明確化の中の前提として、非価格競争の重要性を考慮するといったような表現を入れていただくのが大事ではないかと思っている次第です。

各論のこの「更なる明確化」というところに入れるべきなのか、こっちの前提のところに入れるべきなのかということは、検討が要るのではないかとはい思うのですけれども。

○土井座長 今の点、いかがでしょうか。

○渡邊会員 ガイドライン改正案を作成するときに、垂直的制限の競争阻害効果と競争促進効果というのを書くことになると思います。非価格競争については、非常に分析が難しく、競争促進効果のある場合が結構あるという実感を持っています。この点を書いた方がいいのではないかと思います。

事業者の方からいろいろお話を聞くと、非価格競争を競争を阻害するためにやっているわけ

ではなくて、大きな目でみると、競争を非常に活発にするようなことを考えてやっておられるというケースもかなりあると思うのです。

○川濱会員 少し御趣旨が分からない点があるので確認させていただきたいのですが、今おっしゃったような意味において、非価格競争の促進のために一定の制限が必要という場合というのは、既にガイドラインの中で正当化事由として挙げられたものだと思います。価格競争がある程度緩和される場合や、価格競争その他の競争が緩和される場合であっても、それは特定タイプのサービス提供に必要なときには、それは尊重するという形でガイドラインは書かれていると思います。

逆に、非価格競争に対する阻害という形の競争阻害効果も十分に考えられると思います。この研究会でも議論がありましたプラットフォーム業者におけるいわゆる無償ベースの取引分野における競争阻害は、そこにおける役務の品質や、ないしは技術革新が競争の主たる要因だと思います。その点では、非価格競争は重要なのですが、これを明確に書くのには、それが発生するメカニズムも示す必要があるため、各論で過不足なく書くのはちょっと難しいかもしれないなと思います。

非価格競争の重要性という、価格競争、非価格競争は共に促進されなければいけないという形で書くとしたら、これは一番最初の総論の部分ではないでしょうか。先ほど言ったプラットフォームの場合だったら、価格競争よりも品質イノベーション競争が重要な局面にあるような市場に関して、従来分析していたものを持っていなかったのをどうするかということの方になってくるのだと思うので、ただ、これはこの研究会では、まだ今後検討する課題というところで、難しい問題であるのだからと、結論を示すことを避けたテーマに入ってくるのではないかな。今、渡邊会員がおっしゃったような内容だったら、もう既に現行ガイドラインが組み込んでいる内容なのではないかなと思うのですが。

○土井座長 今の点について、ほかの方、いかがでしょうか。

○丸山（雅）会員 確かに3ページのところでEコマースの発展・拡大の影響の一つに、価格競争を活発化するけれども、他方で非価格競争を減退させていくという指摘もあるという、飽くまでこれは指摘の一つなのですが、この点は確かに私もあるように思います。この部分の指摘がここだけで終わってしまうのではなくて、どこかで言及されるということも必要かなと思う、というのが中尾会員の意見ですよね。それではどこに入れたらいいのかというと、飽くまでオンライン関連のところでの議論ですよね。

何か事務局の方で、案などはありますか。

○佐久間官房参事官 事務局としましては、川濱先生がおっしゃったように、価格競争も非価格競争も重要だというのは、ある意味、報告書に書くまでもなく、前提として認識されているものと思っております。そうした中で、今の報告書の構成の上に更に追加して記載するとなるとなかなか難しく、この場で今すぐ文案を御提案するのは難しいです。

○川濱会員 端的に言うと、非価格競争の重要性というのは既に認識されているから、ガイドラインの中で、例えば再販売価格維持行為に関する正当化理由は平成27年の改正で取り込まれています。

とすると、今、おっしゃった問題点というのは、実は具体的に、要するに非価格競争を促進するために行われている行為であって、トータルで競争促進的な行為をどう評価するかというのは、後ろの選択的流通制と安値販売禁止との関係の問題とか、そういった各論で論じられているので、前のところで余りその話を出してくると、何か全体のバランスを失するのではないかなという印象があるのですけど。

○丸山（雅）会員 前のところでは、そう具体的に述べる必要はないと思うのですが、後ろの方で関連する箇所があれば加えていただくということでもいいのではないですか。

○土井座長 今回の点についてよろしいですか。

ほかにはいかがでしょうか。

○滝澤会員 第1段落4行目について、情報通信技術分野の技術革新、となっていますけれども、最初に出てくる「技術」は要るのでしょうか。

○土井座長 要りませんね。

○丸山（雅）会員 要らないですね。

○滝澤会員 それから、瑣末な点なのですが、同じ文章に「考えられる」が2つあるのがやや気になります。

○佐久間官房参事官 そうですね。「考えられる」もそうですし、「情報通信技術分野の技術革新」とつなげると、ここも確かに「技術」「技術」で重複した印象があるかもしれません。

○中村会員 最初の「考えられる」を「予測される」にしたらいかがでしょうか。

○佐久間官房参事官 はい。

○土井座長 (2)構成の分りにくさというところについては、特にありませんか。

それでは、「3 その他」というところはいかがでしょう。

○丸山（雅）会員 3行目なのですが、括弧のところに、かぎ括弧の前に「ただし」というふうなものが入るような趣旨でおっしゃっていたような気がするのですが、違うのですか。

○小林課長補佐 この記載は、「原則違法となる取扱いを撤廃する」イコール「価格維持効果がある場合に違法となる」という趣旨です。

○丸山（雅）会員 これはイコールなのですか。

○小林課長補佐 イコールということで記載しております。つまり、「こういう行為をすると原則違法です」という取扱いではなくて、「こういう行為をした場合に、価格維持効果があった場合には違法となります」というような記載としてほしいという御要望だったと理解しております。

○丸山（雅）会員 そうですか。誤解していました。

○土井座長 ほか、ありませんか。

特になければ、また後で御意見を頂ければと思います。

それでは「第2 流通・取引慣行ガイドラインの見直しの各論（具体化）」のところへ行きまして、8ページから9ページにかけての「1 構成の変更」のところについて。

特にございませんか。

○渡邊会員 確認ですけれども、9ページの第2段落の「また」というところから4行目の「垂直的なものだけに限らない」というのは、水平もみるという御趣旨だということですね。

○佐久間官房参事官 はい。ガイドラインの中にはそういう行為類型についても記載がありますという趣旨です。

○土井座長 ほかの方。特にございませんか。そしたら、またありましたら後で。

次に、「2 適法・違法性判断基準の更なる明確化」の（1）分析プロセスの明確化というところ、9ページから10ページにかけて。

いかがでしょうか。特にございませんか。

そうしますと、（2）オンライン取引に関連する垂直的制限行為について（10ページ）のところについて、いかがでしょうか。ございませんか。

次に、「3 その他」というところの（1）原則違法となる行為類型の考え方の整理等、のところの10ページから11ページの部分についてお願いいたします。

○中尾会員 二つほどありまして、一つは選択的流通の11ページ目のなお書き以降の部分なのですけれども、こちら、こういう整理も踏まえ、見直し後のガイドラインにおけるこれらの行為類型の位置付け等について検討する必要がある、というふうに、「位置付け等」ということになっているのですが、議論の中で、選択的流通をもう少し使い勝手を高めていただくために、基準の明確化というようなことを議論したと思うのです。

それを踏まえると、位置付けだけではなくて、ガイドラインの記載振りについても変更するという事も読めるようにしていただきたいというのが一つです。

もう一つは、ここには書かれていないのですけれども、私の方からお願いしていた、いわゆる拘束性がない価格の提示というところで、例えば小売業者からの求めに応じてメーカーが示す参考価格ですとか、チラシに表示する価格ですとか、そういったものに関しても、記載の明確化ということでお願いしていたので、その点も可能であれば記述していただけるとありがたいというところです。

○土井座長 今の点については。

○小林課長補佐 今の点についてなのですが、前者の選択的流通の記載の修正の話については、我々としてはその（１）の２段落目一番最後の文の「また」のところで記載していると考えております。前回の御議論においては、使い勝手がいいように、例えば具体例など明確化してはどうかという御意見があったと思いますけれども、それでは具体的に何を追加しましょうか、具体例は何ですかといったときに、結局、まだよく分からないという議論もありました。また、一方で具体例を書くと限定的な書き方になってしまうおそれがあるという、正に報告書案の第１の「３ その他」、８ページのところで書かせていただいたような御意見があったと思いますので、我々事務局としまして、今現在の段階で、次のガイドライン改正のときにどこまで書けるかというところが、なかなかお示しできない状況ではないかと思っております。選択的流通の記載は平成27年の改正で記載が追加されたわけですが、せっかく記載がされたけれども、なかなか活用できないという御意見もあったり、一方で、A I C Jさんなどから、この記載が逆に悪用されているというような御意見もあったところですが、具体的な相談事例などの蓄積が全くないというような状況なので、そういった事例の蓄積も踏まえて今後検討していきたいと考えております。報告書案の最後にも書いてありますけれども、ガイドラインの改定は当然、今回だけで終わりというものではないので、今後必要に応じて改正していきたいという考えで、このような記載とさせていただいております。

○土井座長 今の点。

○中尾会員 こちらでも、例示の部分に関しては、お出しできる限り出していきたいなとは思っているのですが、また検討いただければありがたいと思います。

○土井座長 ほかの方、ございませんか。

○丸山（雅）会員 選択的流通の中で、商品を取り扱う流通業者に関して設定される基準ということに関して、文言が二つ、品質の維持とそれから適切な使用の確保等、というふうになっ

ていて、土井先生の方から後者の部分は情報の提供という意味ではないかというようなお話があったと思うのですが、事務局として御意見はいかがですか。

○小林課長補佐 情報の提供という観点なのですけれども、例えば今のガイドラインにおいて、特に消費者に対する情報提供については、選択的流通の次に記載されている小売業者の販売方法に関する制限のところ、小売業者に対して商品の説明販売を指示することという項目があるのですけれども、そこについては基本的にそれなりの合理的な理由が認められて、かつ、同等の条件がどの小売業者に対しても課せられている場合には、問題ないと書いてあります。選択的流通のところ、自分も御指摘を受けて考えて、難しいなと思ったのは、選択的流通というのは、整理としては、取引先の制限の一類型なのですけれども、選択的流通の内容としては、小売業者の販売方法の制限にも関わってくるというところがあります。この点の整理も含めてなかなか記載が難しいと思っております、そこは前回の議論でありましたけれども、「等」でいろいろなものを読めるようにしていきつつ、かつ、それが結局、消費者の利益の観点から、それなりに合理的な理由に基づくものなのか否かというところで、事案に応じて読み込んでいきたいなというふうに考えています。

○丸山（雅）会員 そうですね。私も、中尾会員から具体的な例を示していただきたいという御意見の理由もよく分かるのですけれども、やはり具体的なものを挙げてしまうとそれだけかということに限定される。

事務局の方としては、今も再確認されましたけれども、消費者の利益にかなうような形の理由があれば認められるというもので、余り具体化しない方が広く運用できるのではないかなという気はする。「広く」というと語弊があるのかもしれないのですけれども、かえって使いやすいということになるのではないのでしょうか。

基準は、要するに消費者の利益になる。同時に、その条件が他の事業者に対しても公平に適用されているという、そういう二つの条件があれば認められるということには違いはないわけですね。そういうことで、中尾会員の方はどうですか。

○中尾会員 やはり業界の声として、現在のガイドラインにも選択的流通は書かれてはいるけれども、使いづらいという意見も聞いているので、少しでも利用者の不安をなくすような手だてができれば良いのではないかと考えております。

○佐久間官房参事官 我々事務局としましても、全くここの記事を見直さないとか、これからはずっと見直さないのだと言うつもりはないのですけれども、やはりガイドラインの中に書き込むというときには、具体的な議論をしていかないと変えようにも変えにくいというような事

情もありますので、そこはある意味、実際に業界の方で問題意識を抱えていらっしゃるということですので、具体的な問題を整理していただいた上で、議論していくということになるのだろうと考えております。

現段階では、議論が熟していないというようなところはあるのかとも思いますが、むしろそうであれば、今の形の文言の中で、事業者の方でやり方を工夫していただく。どうしても分からないということであれば、事前相談制度も活用していただくというのが適当なのではないかということを感じております。

○菅久取引部長 現状でも、考え方を記載しておりますので、その上で、事業者の方で正にこういうやり方をやりたいというのがあって、それがこの今のこの定義では読めない、あるいは、もうちょっと書いておいた方がいい、そういったものが出てくれば、それを書き込むということはあると思いますので、もしも今やりたいと考えているものが、独占禁止法上問題となるかどうか不安というような具体的な例がありましたら、そこから率直に議論をさせていただければいいか思っています。

それからもう一つ、参考価格の提示等についての御指摘がありましたが、それは我々の理解としては、現行ガイドライン第2部第1の(注5)に書いております。この(注5)は、どちらかというと、確かにこういう非拘束的な用語を用いる場合であってもちゃんとそれがあくまでも参考であることなどを明示することが望ましいという書き方をしているので、多分、御希望としてはそうではなくて、価格の拘束性がなければ問題とならないという、そういう視点からはっきり書いてほしいということかと思えます。

ですのでここはガイドラインの改正案を作成するときに、現在この(注5)で書いている内容が、この記載のままでいいかどうかということを考えていくということではかと思えます。

○三村会員 今の御意見なのですが、やはり、メーカーが最終的に消費者に対して価格提示するというのは、マーケティング上重要で、それがいわゆる再販売価格維持的な効果を持つ場合は問題である。ただし、そういう再販売価格維持的な効果を持たないようにして、あくまで参考価格としてそれを提示していくこと自体は問題ないと解釈してきたのですけれども、それがそうではなかったということですか。

○菅久取引部長 はい。この注5は正にそういった趣旨のもので、参考価格とかメーカー希望価格、そういう言葉を使うかどうかというよりは、それが拘束性のないものとなっているか否かが問題となるということです。

○三村会員 そうです。拘束がなければ。

○菅久取引部長 拘束がなければいいという話です。ただ、拘束性がないようにするためにはということで、例えば一般的に「定価」という表示を余り使わない方がいいといった話が出てきているのですけれども、それは、全ては拘束性があるかどうかの話だと思います。このように、現行ガイドラインでも、そのつもりで正に注5が書かれているわけですが、これももう少し書き振りを変えた方が分かりやすいという御意見と理解しました。

○三村会員 理解されていないということですから。

○川濱会員 これは、受け止め方の問題ではないでしょうか。法的な問題に関しては答えの出た話だと思います。単なる推奨であれば、価格拘束がないからセーフだという。

ただ、かつては、メーカーが非常に強い力を持っているときには、推奨の名の下に実は拘束しているのではないかという疑いのある行為があったため、推奨に名を借りて拘束されるような場合を防止するために、注意深く検討されていたけれども、今はそういった関係がないときに、かつてのような萎縮的な判断は現実にはされていないのではないのでしょうか。過去の公正取引委員会の審決例を見ても、推奨している限りにおいては、何ら違法とは認定せず、具体的にそれに対する実効性確保手段としての出荷停止等が行われてから初めて規制するという対応にはなっているので、その点は明確なのだと思います。ただ、何かレガシーでそのように、広範に規制が行われていると読み込むおそれがかつてはあったとしても、今はもうなくなったのではないかなと思います。そこら辺はやはりまだ中尾会員の感覚からすると、まだそうではなく、メーカーは流通業者に対して萎縮させるような立場で推奨するというイメージを持たれて出ているような感覚があるのですか。

○中尾会員 現場の営業責任者や担当者などには、かなりそのように刷り込まれているという実感はあります。

○土井座長 ほかは。（1）はよろしいでしょうか。

そうしたら、（2）審判決事例や相談事例の積極的な活用という、11ページの後半についていかがでしょうか。特にございませんか。

なければ最後に「終わりに」という、この文章についていかがでしょうか。

○佐久間官房参事官 1点よろしいですか。

文案を提示している事務局からここで申し上げるのもなんですけれども、今、気が付いたのですが「終わりに」の5行目に、「示すことによって未然防止を図り」とあるのですが、何の未然防止か書かれていないので、「『違反行為の』未然防止」といった言葉を入れることが

必要かと思います。

○土井座長 「今後、更なる見直しの必要性の有無について」というときに、何か法学的、経済学的な知見等の参考に、考慮しながらとか、参考にしながらとか、そのような文言を入れると、いかがでしょうか。

「終わりに」はいかがでしょう。

○丸山（雅）会員 国内だけではなく海外の状況も注視しつつということで、注視している状況の中に含まれているわけですね。状況というと、実態としての状況もあるし、法的ないろいろな違反行為に対する対応の事例があったり、研究の展開というものも含めており、これぐらいの一般的な表現にしておいた方が。

○土井座長 いいかもしれない。

○丸山（雅）会員 むしろ、下から6行目、よく技術革新とって「革新」というと常に技術を伴わないといけないように言うのですけれども、本来、革新という用語はもっと広い意味をもち、近年ではビジネスシステムのイノベーションというのも含められるので、更なる「革新」という言葉だけでいくと、「イノベーション」という言葉はいかがでしょう。

○土井座長 片仮名のイノベーション。

○丸山（雅）会員 最近、競争政策とイノベーションという言い方をされていたりするので、イノベーションでいいのではないですか。

○滝澤会員 1行目に技術革新という言葉が出てきますが、こちらはいかがでしょうか。

○川濱会員 情報通信技術の発展とか、これらの関係と今、先生がおっしゃったように、技術の、狭い意味のテクノロジーだけではないイノベーションの問題というのは重要だと思うのですけれども、同時に情報技術の進展というのがベースにあって、その部分というときにはイノベーションというよりかは、むしろ情報技術の進歩はあった方が良さそうな気がします。

○丸山（雅）会員 そこでは、そう書いた方がいいですね。

○川濱会員 「更なる技術の進歩とイノベーションの発展」という形で、技術の進歩とイノベーションを分けて書いたらいいのかもしれませんが。

○丸山（雅）会員 技術革新というのは技術の進歩とイノベーションとを連結した意味の言葉ですね。だから、今、おっしゃるように技術の進歩と革新、イノベーションというふうに文言を、ちょっと長くなりますけれども、書いていただいたら正確かもしれないですね。

○土井座長 厳密に解釈すれば、イノベーションというときに、予想し得なかった新たなビジネスモデルもイノベーションですから、イノベーションを重ねて言っているようにも思われる

が。

○三村会員 新たなビジネスモデルは経営革新ですから、そういう意味では、確かに。

○川濱会員 イノベーションを試みて、成功したら新たなビジネスモデルが出てくるのでしょ
うね。こちら辺、しかし、確かに、これ、全部、一個に置き換えてしまうとニュアンスが失わ
れてしまうし、しかし、何となく同義反復な気もするし、難しいところですけど。

○丸山（雅）会員 だから、「更なる技術革新により」という部分というのは要らないと思う
のです。だから、今後、予想しなかったというところから始めてもいいのではないですか。

○土井座長 ほかの方、ございませんか。「終わりに」のところですよ。

そうしたら、12ページについては一応これで。

改めて全体を通して、もう一度、皆様の御意見をいただければと思います。

○川濱会員 ちょっと細かいところ、意見なのですけれども、6ページの2行目の「なお」か
ら以下の文章で、これ、流通業者からメーカーへの制限行為を優越的地位の濫用からみている
類型と、それから四つの不公正な取引方法の類型、その他の不公正な取引方法の類型がありま
すということの確認はもっともですし、新たな行為類型に係る記載を確認させる必要はないと
いうことも異論はないのですけれども、やはり今、アメリカを見てもヨーロッパを見ても、流
通業者がその力を行使する形で排除的行為を行う類型というのは、問題になり、かつ、買手側
の市場支配力というのが、企業結合規制においても注目されるような事態になっているのだから、
その点に関して、この対応はできているが、やはり買手の市場支配力に関しても、川下側
からの市場支配力の問題に関しても注意を要する。そのことに注意を要するというようなのは、
これはやはり国際的な潮流だし、日本が例外というわけでもないように思うのですけれども、
その点はちょっと一言ぐらいあってもいいのかなと。

ただ、内容を変えるほどのことはないと思います。従来も対応してきたものですし、強いて
言うならば、「採られている。このように、諸外国と同様に買手側からの支配力の問題という
のは惹起されているけれども、これに対しては対応が可能です」という程度のことで良いとは思
います。

ただ、よく考えるとEUをモデルに考えると、買手レベルにおける集中度の問題というのを
セーフハーバーの中に入れるか入れないか問題点は残るはずなのだけれども、そこまで日本で
は買手側の集中度が、そこまで警戒するほど喫緊の課題ではないのかもしれない。それはそう
だと思えるのですけれども、ただやはりそういう問題が提起されているけれども、現在のところ、
対応してきているのだということの確認という形でやった方がいいのではないかなと。これだ

を見ると、ただ単に川下からの問題は、大して問題ありませんと言っているように受け止められるように思います。問題は提起されていることは確かなので、また、流れから考えても買い手側の力を持っている事例もありますということになっているのだから、諸外国同様同じような問題があるが対応してきましたという形の言い方の方がいいような気がいたします。

○土井座長 確かに御指摘のとおりですね。

ほかの方、何か。

○丸山（雅）会員 報告書全体は短いものですから、通覧することができると思うのですが、要するにどこにポイントがあるのかといった、サマリーのようなものも付けられるわけですか。

○小林課長補佐 公表の際に、そういったポイントをまとめたものを概要という形で併せて公表いたします。

○丸山（雅）会員 そうなのがあったら便利です。前から読んでいくと、いろいろな議論を上手にまとめていただいているのですが、この報告書のハイライトって何なのかという点が気になったものですから。

○川濱会員 ハイライトというところで行くと、やはりガイドラインの編成を変えるべきというメッセージ、編成に関する再考のメッセージと、それからガイドラインの規制基準に対する明確化をしろというメッセージは、これは力を入れて書かれた部分であろうと思います。それはなぜ必要かを指摘するに当たって、今までかなり長期にわたってやった議論をきれいにまとめているなどと思う。

○菅久取引部長 ガイドラインにしろ、法律にしろ、変えるとなると、基本的発想として、まず問題点があって、その問題点に対応する措置ということで、基本的に整理されると思っております。そうしますと、報告書案の第1の中で、改正の理由としては、流通実態の変化への対応と、それからガイドラインを更に明確化しなければいけないという2点を記載しております。この二つが原因となり、それに対する対応として、第2の各論が出てくる。こういう形で考えておりますので、公表の際にも、こういう指摘に対して、対応するポイントはこれだという形で概要を整理しようと思っております。

○土井座長 ほか、いかがでしょうか。全体を通して。大体議論は尽くされたでしょうか。

○丸山（雅）会員 文中にアンダーラインが入っているところと入っていないところとがあって、8ページの「3 その他」というところに入っていますよね。その下も。

○小林課長補佐 「3 その他」の下線は、単純な削除漏れです。

それ以外にも、次回までに幾つか技術的な修正をさせていただくことになるかと思っております。

○三村会員 この3については、議論はまだこれから先に続くみたいなので、そういう書き方ですね。一応の結論は出ているのですが、更にこの議論の展開はあるというそういう意見があったということですね。

○土井座長 ほかの方、いかがでしょうか。

それでは、一応、皆さん、議論は出尽くしたということでよろしいでしょうか。

どうもありがとうございます。今日、皆さんに頂きました議論を踏まえて、報告書の修正案を作成したいと思います。

次回の会合において、この修正案について皆さんに議論していただくことにしております。そして、皆さんの了承が得られれば、一応、報告書の取りまとめということにさせていただきますと思います。

これまた同じように、今日の会合の議事概要については、事務局の方が作成いたしまして、議事概要についても報告書案と同じように、報告書公表後の公表とさせていただきます。また、議事録も作成して、こちらについても、皆さんに御確認していただいた上で、公表することにしたと思います。

最後に、次回以降の日程等について、よろしくお願いいたします。

○佐久間官房参事官 次回は12月9日に開催を予定しております。後日改めて、事務局から皆様に開催案内をお送りさせていただきます。

今回は、先ほど座長からもお話がありまして、本日の御議論を基に報告書の修正案を作成して、これを基に皆様に御議論いただき、報告書を取りまとめでいただくことを考えております。

○土井座長 どうもありがとうございます。少し、10分程度、予定よりも早いのですが、これで本日の会合は終わりにしたいと思います。どうもお忙しいところ、ありがとうございました。

午後2時50分 閉会