

第 1 2 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 2 9 年 3 月 2 3 日

午後3時25分 開会

○土井座長 定刻より少し早いのですが、ただいまより第12回流通・取引慣行と競争政策の在り方に関する研究会を開催したいと思います。

会員の皆様にはお忙しい中、どうもありがとうございます。

なお、今日は丸山正博会員と三村会員が御欠席ということで、よろしくお願いいたします。

それでは、本日の議事に入りたいと思います。本日は、昨年12月に取りまとめました報告書を踏まえて、公正取引委員会において、流通・取引慣行ガイドラインの改正（案）を作成したところであります。この内容について御議論いただきたいと思います。

なお、改正（案）を含む本日の資料は、検討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、あるいは確定したものとして誤解を招くようなことがあってはいけませんので、ガイドラインの成案の公表までは、非公表ということでよろしくお願いいたします。皆さんの御理解と御協力をよろしくお願いいたします。

資料について、事務局の方から御説明よろしくお願いいたします。

○佐久間官房参事官 それでは、まずお手元に配布の資料を確認させていただきます。

配布資料1の説明資料と別紙、別添1から3、その後ろに配布資料2の説明資料と別紙を用意させていただいております。お手元に資料がないという方、いらっしゃいませんか。

それでは、説明に移りたいと思います。

本日は、時間の関係もございまして、また、資料につきましては、会員の皆様にも事前に御説明していることもありますので、ポイントを絞った説明とさせていただきます。

では、配布資料1を御覧ください。

「流通・取引慣行ガイドラインの改正について」と題するペーパーでして、ポイントを簡単にまとめております。

私ども、今回の改正に当たりましては、この資料にもありますけれども、「分かりやすく、汎用性のある、事業者及び事業者団体にとって利便性の高いガイドライン」を目指して行ってきたところです。

では、改正のポイントを、まず配布資料1で簡単に説明したいと思います。

まず、ポイントの1としては、構成の変更でございます。現行の三部構成につきまして、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を統合するなどして、現行の第2部を中心に改正（案）は再構築いたしました。現行の第2部を改正（案）では第1部、取引先事業者の事業活動に関する制限としまして、第1部の記載の一部をこの中に盛り込んだり、あるい

は第1部のその余の記載について、必要なものについては、第2部として記載したりしており、具体的な中身はまた追って説明させていただきたいと思います。

また、各行為類型について、過去に問題となった審判決例等がない項目や、別途他のガイドラインが存在する項目については、原則として削除することとし、配布資料1の1ページ目の下の表にある、この行為類型については、一部を除いて基本的に削除するという形になっております。

また、次のページでございますけれども、(2)のところで触れてはいますが、抱き合わせ販売を新たな行為類型として追加し、第1部第2の7で具体的な記載をしております。

その他、構成の変更に伴う一般化ということで、所要の語句の整理等も行っております。

次に、ポイントの2として、適法・違法性判断基準の更なる明確化ということでございますけれども、分析プロセスの明確化ということで、現行ガイドラインで示す考え方をより分かりやすく明確化したということと、市場閉鎖効果についての記述の充実、非価格制限行為のうち原則違法の行為類型についての記載の明確化と、次の、配布資料、4ページ目に移りますけれども、セーフ・ハーバーの対象行為類型の明記等を行いました。

また、オンライン取引に関連する垂直的制限行為についての記載を追加したほか、審判決例、相談事例の追加を、事業者の理解の助けになるようなものについて行っております。

その他、競争を実質的に制限する共同ボイコットは「私的独占又は不当な取引制限」に該当すると記載したほか、第3部につきましては、現行の第1を削除することとしております。

これらの点について、具体的に別添1を見ながら、時間の許す範囲で触れていきたいと思っております。

では、別添1を御覧ください。

表紙をめくりますと目次がありまして、新しい改正(案)では、第1部が取引先事業者の活動に対する制限ということで、現行ガイドラインの第2部を中心として、現行ガイドラインの第1部のうち、垂直的制限に関する記載を第1部に統合しております。

取り上げられている類型というのは、ここに書いてあるとおりでして、対象範囲等とあと、基本的な考え方など総論的なことを記載した後に、第1として再販売価格維持行為、第2として非価格制限行為ということで、1で考え方、2から7で行為類型についての記載があり、第3でリベートの供与について記載しております。

次の第2部、取引先の選択ということで書いておりますけれども、これは現行ガイドラインの第1部の第1から第3に書いてあるところをまとめています。これは、顧客獲得競争の制限

のように事業者間でお互いの取引先を尊重して取引先の取り合いをしないでありますとか、あるいは共同ボイコット、単独の直接取引拒絶というのは、事業者が共同してあるいは単独で、特定の取引先と取引しないということで、今までこのような発想で余り議論していませんでしたけれども、いずれも取引先の選択にまつわる独禁法上の問題が記載されているという整理ができるとの考えで、取引先の選択という名称の下に、これら3つの類型を記載しております。

そして、次のページ、1枚めくっていただいて、第3部として、これは基本的に第1の部分を除いた以外は、ほぼ現行の記載を維持していますけれども、総代理店という形で記載しております。

続きまして、「はじめに」は飛ばしまして、3ページ目を見ていただきたいと思います。

第1部の記載が始まっておりますけれども、最初に、その第1部の対象となる範囲を記載しております。上から3番目と4番目のパラグラフが、オンライン取引に関連する垂直制限行為の記載として追加された部分です。具体的には、インターネットを利用した取引は、実店舗における取引と比べて、より広い地域、様々な顧客と取引できるため、事業者にとっても顧客にとっても有効な手段であるということと、以下において、インターネットを利用した取引か実店舗を利用した取引かで、考え方を異にするものではないということを明らかにしております。

「また」以下のパラグラフですけれども、一言で申しますと、プラットフォーム事業者の行為についても、その競争に及ぼす影響についての基本的な考え方は同じということを明記しております。

次に、5ページを見ていただきたいのですが、垂直的制限に係る適法・違法性判断基準の考え方についての記載が始まっております。

ここで、先ほど申し上げた分析プロセスの明確化のための整理を行っておりますけれども、具体的には次のようになります。

まず、「(1) 考え方」の最初のところですが、垂直的制限行為は、競争に様々な影響を及ぼすものであるが、公正な競争を阻害するおそれがある場合に、不公正な取引方法として禁止されることになるということを、明らかにしております。

それでは、垂直的制限行為に公正な競争を阻害するおそれがあるかどうかの判断はどのようにされるのかということですが、これはすぐ続きのところで、「その判断に当たっては、具体的行為や取引の対象・地域・態様等に応じて、当該行為に係る取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討した上で」、次の事項、すなわち5ページ目から6ページ目にかけて①から⑤で書いてある事項ですが、これらを総合的に判断する。この判断に当たっては、競争

阻害効果に加えて、競争促進効果も考慮するということを明らかにしております。

6 ページ目に移って、⑤の下のところの一つ追加した部分がございます。各事項の重要性は、個別具体的な事例ごとに異なり、垂直的制限行為を行う事業者の事業内容等に応じて、各事項の内容も検討する必要がある。その「例えば」というところで、プラットフォーム事業者が行う垂直的制限行為による競争への影響についての考え方を示していきまして、これについては、プラットフォーム事業者間の競争の状況でありますとか、（注3）に具体的に書いてありますけれども、ネットワーク効果等を踏まえたプラットフォーム事業者の市場における地位等を考慮する必要があると書いております。

この「各事項の重要性は」以下の部分と「例えば」の部分は、Eコマースの発展・拡大に伴う対応にもなっております。

そして次に、公正な競争を阻害するおそれとは何かということを示しております。これについては、まず、垂直的制限行為には、再販売価格維持行為と非価格制限行為がある旨述べ、前者については、通常、競争阻害効果が大きく、原則として公正な競争を阻害するおそれがある行為であること、後者については、行為者の市場における地位等から市場閉鎖効果が生じる場合や、価格維持効果が生じる場合といった、公正な競争を阻害するおそれがある場合に当たるか否かが判断されるというものと、原則として公正な競争を阻害するおそれがある行為に分類されるということを記載しております。

また、7 ページ目に移って、なお書きがありますけれども、複数の非価格制限行為が同時に行われている場合、あるいは再販売価格維持が併せて行われている場合の判断についての考え方を記載しております。

また、その下に市場閉鎖効果が生じる場合の記載がありますけれども、現行のガイドラインの記載に比べて、記載を充実化させております。具体的には、非価格制限により新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれるといった、新規参入者や既存の競争者が排除される、又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合をいう旨記載しております。

また、アの一番下のなお書きのところですが、市場閉鎖効果が生じる場合に当たるかどうかの判断において、非価格制限により、今、申し上げたような状態が発生することを要するものではない、ということも併せて記載しております。

あと、この下、価格維持効果が生じる場合の記載があります。こちらについては、基本的に

は、これまでの考え方をより詳しく説明するようなところがございませんけれども、市場閉鎖効果における記載等を踏まえまして、この判断に当たって、他の事業者の行動も考慮される旨、あるいは、価格維持効果が生じる場合に当たるかの判断にあつて、やはり具体的な状態が発生することを要するものではない旨記載しております。

8ページ目以降で、垂直的制限行為によって生じ得る競争促進効果の例示がされておりますけれども、基本的な考え方を改めて何か一つ追加したということではないのですが、エの行為として、部品メーカーと完成品メーカーとの間の制限行為で生じ得る競争促進効果の例示を加えております。

これは、新しい第1部は、メーカーと流通の業者の関係だけではなくて、その上流の垂直的な取引関係にある事業者間の関係についてもカバーするものでありますので、そういったことも踏まえて、事例を追加したということでございます。

10ページ目、市場における有力な事業者の記載がございますけれども、これについては、最初のパラグラフで、セーフ・ハーバーがかかる行為類型について、記載を明記したものです。

この部分、その後、若干修正がありますけれども、残りは語句の修正でございまして、考え方自体は現行の記載を維持しております。

このあと、各論に入るわけですがけれども、再販売価格維持行為については、一部、記載の明確化がありますけれども、取り立ててびっくりするようには変わっていることではございません。

13ページ目を見ていただきたいのですがけれども、事業者と流通業者の合意によって、再販売価格の拘束に当たる行為がなされた事例を追加しました。これは昨年、排除措置命令が出たコールマンの事件でございます。記載に当たり社名等は匿名化しております。

次に15ページ目から16ページ目にかけてでございます。これは再販売価格維持行為に当たるようにみえるけれども、通常、違法とならない事例ということで、（7）として、事業者の直接の取引先事業者が、単なる取次ぎとして機能していて、実質的にみて、当該事業者が販売していると認められる場合に、取引先事業者に価格を指示しても、違法にならないということが書いてありますけれども、これに関連した具体例を2つほど、相談事例から追記しております。

少し飛びますけれども、22ページ目の下から2行目の「例えば」で始まる記載でありますとか、あるいは地域外顧客への受動的販売の制限のところを書いてある「例えば」で始まる記載は、インターネットを利用した販売に関連した例示ですが、これもEコマースの発展・拡大することも踏まえて、記載するのが適当だろうということで、追加したものでございます。

あと、また例示の追加ということによっておきますと、28ページ目、抱き合わせ販売の記載がございまして、これについて、具体例として、マイクロソフトによる表計算ソフトとワープロソフトの抱き合わせ事件を記載しました。これは、考え方の説明だけでは分かりにくいと思い、事例を追加したということでございます。

あと、30ページ目のリベートの供与ですけれども、リベートの供与自体、直ちに独禁法上問題となるものではないということを最初に示しておりますけれども、ここもネット販売とも関連している事例ですけれども、問題にならないようリベートの例を追記しております。

次に第2部の関係に入りまして、37ページ目、第2部の第2で、共同ボイコットの記載があります。共同ボイコットが行われて、市場における競争が実質的に制限される場合の適用条文として、現行のガイドラインでは、不当な取引制限しか書いておりませんが、私的独占に該当する場合もあるということで、適用条文として「私的独占又は不当な取引制限」という形で書いております。何箇所かそういった箇所が出てまいります。

またページを1枚めくっていただきまして、38ページ目から39ページ目にかけて、共同ボイコットが、まず不公正な取引方法として違反とされた例、また、共同ボイコットによって、市場における競争が実質的に制限されて、私的独占が適用された例が示されています。

あと、私の持ち時間は若干過ぎてはいるのですが、最後のページを御覧いただきたいのですが、（付）ということで、今まで親子会社間の取引となっていたのを、親子会社・兄弟会社間の取引としております。

例えば、今までは、親子会社間の取引について、実質的に同一の企業内の行為に準ずると認められる場合には、不公正な取引方法の規制は適用されないということが書いてあったのですが、これについては、親子会社の関係だけではなくて、同一の親会社が株式を所有している子会社間の取引でも、同様なことが考えられるだろうということで、親子会社に加えて、兄弟会社という文言も加えたということでございます。

公正取引委員会のホームページに掲載されている下請法のQ&Aでは、親子会社の関係だけではなくて、兄弟会社の関係にあるものについても下請法の適用の有無についての考え方が示されていて、それと平仄を合わせたものでございます。

以上、駆け足になりましたが、また、持ち時間を超過して申し訳ございませんが、以上で説明を終わりにしたいと思います。

○土井座長 どうもありがとうございます。

それでは、ただいまの事務局からの説明を踏まえて、各会員の皆さんからの御意見を頂きた

と思います。

今回は、改正（案）全体についてということで、論点が非常に広範囲にわたりますので、主にガイドラインの記載順に従って、論点ごとに区切って議論をしていただき、御意見を頂きたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、まず全体の構成について、別添１の目次を御覧いただきつつ、御議論いただきたいと思います。

御意見のある方は御発言のほどよろしくお願いいたします。

○丸山（雅）会員 全体の目次の構成について、こういう１部、２部、３部の構成というのは、これでいいのではないかと思うのですが、事務局の小林補佐が事前説明に来られたときに、お話もしていたのですが、第１部は、取引先事業者の活動に対する制限ということで明確なのですが、第２部や第３部というのは、タイトルが何かすごく短くなっていて、もう少しはっきりするように、第１部のようなタイトルの方がいいのではないですか。

例えば第２部の取引先の選択というタイトルでいいますと、第１部で扱われている選択的流通のようなものが連想され、それとの関係がどうなっているのかということで混乱しないかと懸念されるのです。

そういう点から判断すると、「取引先の選択に対する制限」とか、いわゆる制限行為というものについての独禁法上の対応ということですから、第１部の「～事業活動に対する制限」に対して、「～選択に対する制限」ということで、ちょうど語呂も合うのではないかなというふうな感じがします。

あと、全てを新しくするという必要性もないということで、第３部の「総代理店」というタイトルについては、従来、「総代理店に関する独占禁止法上の指針」という表現を使っています。第１部と第２部が、垂直的制限に対する議論となっているのに対し、第３部は、ある特定の流通業者に対する議論が集中しているのです。第１部、第２部と違ったものになっているので、総代理店に関する独占禁止法上の指針という従来言葉を復活させておいてもいいのかなと。全ての部のタイトルに、「独禁法上の指針」というのを付けるというのは、ちょっと冗長な感じがするのですが、この部分は、復活させてもいいのではないかなというふうに思います。

○佐久間官房参事官 今回の御意見なのですが、取引先の選択に対する制限行為といえますと、第２部第３の単独の直接取引拒絶は、誰にも制限をかけておりません。例えば、共同ボーイコットなら複数の事業者が共同して「この事業者と取引するのをやめよう」と決めることで

他者の行動を制限するといえ、顧客獲得競争の制限も他の事業者の行動を制限しているといえ
ると考えられます。しかし、単独の直接取引拒絶は、ある事業者を取引先として正に選択する
かしないかだけの話なので、第2部を取引先の選択の制限と書いてしまうと、単独の直接取引
拒絶が拾えないというところが問題となります。

現行のガイドラインは、第1部、第2部、第3部が、それぞれ別のもので、それぞれに指針
と書いてあるのですけれども、我々が今回見直したときに、やはり心としては、一つの指針の
中で、それぞれ部品があるということで、指針という言葉が全体にあって、その下に指針とい
う言葉がまた出てくるというのは、若干気持ち悪いと感じるところがあります。そこで第3部
も、総代理店という形でまとめた方が良く考える次第です。

確かに第1部のところは、制限という言葉が付いているのですけれども、我々としては、取
引先事業者の事業活動に対する制限が一切合切問題と言っているわけでは当然なくて、制限自
体で悪いとか何とかという考えは余りございません。第1部、第2部、第3部、それぞれの行
為をニュートラルに書いたという意識でおります。

この点、制限という言葉があると伝わりにくいかもしれませんが、事務方としては、
これで一応一つの世界観があるので、第2部の取引先の選択も、取引先の選択という言葉でな
ければいけないとまでは思っていないのですけれども、ただ、取引先の選択の制限と書くと、
第3が拾えなくて、それはよくないという感じを持っております。

○丸山（雅）会員 確かにおっしゃるように、内容を読んでいまして、第2部の第3だけが、
第2部のほかの2つとは異なって単独なのです。その部分というのはどこに関連してくるか
という、先に行って悪いのですけれども、別添2の36ページに記載されている事例①②③の
①の部分で、この部分は排他条件付取引ということになっていて、これは、垂直的制限という
ことになるのではないのかなと思います。

ただ、そうするとそれは、垂直的制限行為について記載している第1部に実は関係してくる
話であって、ここに置いておくのはおかしいのではないかなということなのです。

全体をうまくまとめているのですけれども、そうした悩ましい部分もあって、許
容の範囲であればいいのかなとも思うのですけれども。私自身、特にこだわりを持っているわ
けではなくて、読んだときの印象として少し違和感を感じたということなのです。

○川濱会員 今おっしゃったことについては、丸山先生のおっしゃることは私もよく分かるの
ですけれども、やはり第2部というのは、旧第1部が、垂直的制限として取り込める部分也多
いとともに、横の関係や垂直に直接関わっていない類型も入っており、かつ、それが裁判実務

も含めて影響を与えていたということがありまして、そういう観点から、これまで公取のみならず判例においても非常に肯定的に引用されている部分を捨て去るというのは、問題があるだろうし、また、これらは先ほど丸山先生がおっしゃったように、直接の取引拒絶と言いながらも、これは垂直的制限の手段に使われる場合もあるということから、ここの部分を除去するわけにはいかないし、かといって、名前を垂直的制限行為に沿った形にしまうと、どううまく入らないということから、こういう形になったのかなという気がいたします。

また、正に選択的流通制とかが、取引先の制限ではないかというのは、古典的にみると、選択的流通制だけではなくて、一手販売権の付与も取引拒絶ではないかという、確かにおっしゃるとおり、表裏の関係にあつて、誤解されやすいところではあるので、逆にこの章立てで書いてしまえば、公取はこういう整理をしているのだなというメッセージにはなるのかなという印象もあります。

ただ、1点だけ私も気になった点があるのだけれども、今、整理は難しいといっておきながら、申し訳ないのですけれども、取引先の選択のところ、第2部に単独の直接取引拒絶は入っているのですけれども、単独の間接取引拒絶が、昔は入っていたのが消えてしまった。

単独の間接取引拒絶は基本的に、排他的条件取引の変形バージョンとしての、今だと一般指定12項の対象と一緒にだから、特に内容的に目新しいものはないにせよ、同じ扱いをするという、同じような問題をはらむという程度のことは記載しておかないと、すごく据わりが悪い。

もちろん、こんなことは気にしなくてもいいという考え方もあるのかもしれませんが、条文を見ながらガイドラインを読んでいくと、一般指定2項のうち前の部分はあるけれども、後ろの部分がないなという印象になるのではないかという気がいたします。脚注辺りで、いわゆる単独の間接取引拒絶に関しては、実質的には、垂直的制限行為の部分の、これと同じ考え方が当てはまるのだというぐらいの記載はあった方が、何となく全部が網羅されているという印象になるのではないかなという気がいたします。外部からの勝手な注文ですけども。

○小林取引企画課課長補佐 間接の取引拒絶については、一応、記載を少し追記しています。別添1でいうと21ページのエのところなのですけれども、少し見え消しが見づらくて大変申し訳ないのですが、直接の取引先事業者をして、その取引の相手方について、こういった競争品の取扱い制限や競争者の取引の制限をさせる場合にも、一般指定2項又は12項に当てはまりますということを記載しており、特にこの2項については、今回新たに明記したものでございます。

○川濱会員 他方、後ろの方の、直接の取引拒絶の方についても、拘束の手段に使っている場

合の事例も、第2部の第3の中に書いてありますよね。単独の直接取引拒絶について、独禁法上、不当な拘束の手段として使われた場合というのは、それは本来、垂直的制限行為ともいえるのだけれども、第2部の第3にも記載が入っているのだとしたら、間接の方についてもこの取引拒絶のところで明示した方が親切なのではないかなと。

おっしゃることはよく分かりますし、条文上、この同じ行為を2項と構成するか、11項ないし12項と構成するかは、かなり流動的になるところがあります。実質的に法的評価の基礎となる事実は同じ場合がほとんどだろうと思うので、それはいいのですけれども、それだったら取引拒絶という言葉が出てくるところにも、まとめてクロスリファラーぐらいはあった方がいいのかなという気はしたのですけれども、これもおっしゃるとおり、よく読めば、ここに出てくるのだから気にするなというのも分からないわけではないので、その点では外部からの単なる意見の一つではあるのですが。

○佐久間官房参事官 第3は、本当に単独で自分が相手と取引しないということだけ書いているという整理なので、人に何かさせる行為は、第1部で書いているというのがガイドライン改正案の整理です。

○小林取引企画課課長補佐 現行の第1部第3の題名自体が「単独の直接取引拒絶」となっているんで、間接の取引拒絶は入らない整理なのだと思います。

○川濱会員 「直接取引拒絶」と書かれているから、それでは間接はどこに記述されるのだろうなというのが少し気になったのです。だから、直接のところ、脚注を付けておいて、間接の取引拒絶についてはここを見なさいぐらいのクロスリファラーぐらいやってもいいのではないかなという提案です。

○菅久取引部長 それについては書き方も含め、考えてみたいと思います。

○土井座長 今のお二人の御意見についてはよろしいでしょうか。

○菅久取引部長 項目の名称について、いろいろと御指摘いただきましたけれども、タイトルは、我々も悩んでいるところで、特に第2部は最後まで悩んだところでして、もちろんもっとぴったりくる良いものがあれば、我々としても、拒否するつもりはないのですけれども、とりあえずはこの形としてパブリックコメントなどでいろいろと御意見を伺いたいと思っています。

それから、現行ガイドラインでは第1部から第3部の全てでタイトルに「独占禁止法上の指針」と書かれているということ、実は今回、改正作業を行う中で改めて気が付いたのですが、その理由は、多分、策定の際の経緯かなと思っています。ガイドラインの策定作業を始めたときに、1部、2部、3部は、別々に検討してきて、最終的に、一つのガイドラインとしてまと

めたので、こういうふうになっているのかなと思いつつ、今回はそうした経緯ではないということもあって、独占禁止法上の指針という言葉は、ガイドライン全体のタイトルに付ければよく、各部には付けるのはやめようというところから出発したものですから、その方針の中で各部の名称を考えたということでございます。

もちろん、これで確定というものではありませんので、今後もフレキシブルに検討していきたいと思っています。

○土井座長 分かりました。次の段階に進んでよろしいでしょうか。

それでは、まず第1部の総論部分について、皆さんの議論をお願いいたします。別添1の3ページから10ページの間について、皆さんの御意見を頂きたいと思います。

○渡邊会員 この間、事務局の佐久間参事官が事前説明にいらしたときにも申し上げましたものの、もう修正は難しいだろうなと思いますが、5ページのところでは、適法・違法性判断基準について、こういう要素を考慮しますよというのが羅列されているだけとなっています。例えばブランド間競争が活発な場合には、ブランド内競争についての影響は少なくなるとか、あるいは、この②ブランド内競争の状況の中で、価格のばらつき状況とありますが、ばらつきがあればブランド内競争が活発だからという予想が付くのですけれども、当該商品を取り扱っている流通業者等の業態は一体どう影響するのかとか、もう少し丁寧な説明があった方が事業者としては判断しやすいのかなと思っています。

○佐久間官房参事官 理想を追求すれば、おっしゃることは理解できるところでございますが、さりとて、具体的にいろいろ書くのは、またそれはそれで、それが独り歩きする危険等もありますし、考慮すべき事項の重要性は行為の種類やどのような事業者が行為をしているかによって異なるのだと思うのです。

あと、ある制限をかけたなら市場にどういう効果が及ぶかについて、本当に一番よく分かっているのは、実際に行方をしようとしている事業者自身なのではないかと個人的には思ったりするわけです。無論、当局の人は事件が起きればいろいろ調べて勉強して、理解しますけれども、そうでない限り、分かっているのは事業者さんかなという部分もあって、いずれにせよ、現段階において総論部分で書けるのは、改正案で示したところまでかと考えております。

なお、必要に応じて、各論で、例えばこういう場合には市場閉鎖効果が認められやすいといった記載の追記はしているところです。

○渡邊会員 一つの意見として述べたものです。

○佐久間官房参事官 意見として、そういう御主張があり得ることは十分理解はしております。

○土井座長　ほかの方。

○滝澤会員　同じく意見として申し上げますけれども、市場の説明についてなのですが。

○土井座長　何ページですか。

○滝澤会員　10ページの3の(4)、当該市場の記載のところに、(制限の対象となる商品と機能・効用が同様であり……)という形で、括弧書きで市場の説明が入っています。一方で、これに先立つ5ページの3の(1)のところを見ますと、「具体的行為や取引の対象・地域・態様等に応じて、当該行為に係る取引及びそれにより影響を受ける範囲」という表現が出てきています。この5ページの表現が基本的には、10ページの当該市場に対応しそうに見えるのですけれども、そう書いてあるわけではなく、具体的対応関係が明らかではありません。そもそも3の(1)については、先に申し上げた表現のすぐ後に市場という言葉が何度も出てきているにもかかわらず、市場の説明がないまま進んでいって、最後に括弧書きで出てくるというのはやや分かりにくい気がします。最初に、この3の(1)辺りに、注などで説明を入れる方が、適切ではないかと思った次第です。

○佐久間官房参事官　(4)で書いてある「市場における有力な事業者」のところの市場は、飽くまで事業者において自分がセーフ・ハーバーに該当するか否かを判断するための便宜的なものと整理をしております。他方、公正な競争を阻害するおそれの有無を判断する際に検討する「具体的行為や取引の対象・地域・態様等に応じて、当該行為に係る取引及びそれにより影響を受ける範囲」は、これは、市場のことかと問われればそうなのですが、(4)で書いてある「市場における有力な事業者」における「市場」とは必ずしも一対一の関係になるという整理はしていない。両者の対応関係を整理するというアイデアもあったが、整理することにより誤解を与えかねない部分もあり、整理はしないこととしました。そもそも競争が滅殺するおそれとか、なくなるおそれを議論する前には、当然、行為により影響を受ける市場というものを画定しなければいけないのだから、市場という言葉を書けばいいのではないかという議論はあり得るところだと思いますし、これまでの審決でも検討対象市場とか取引市場という言葉を使って、不公正な取引方法に該当するか否かを検討した審決例等もあります。ただ、では市場といったときに、きちんと確立された考えが世の中で固まっているかという点、そこまでは至っていないのだろうと考えられます。また、これは結構批判も多いところですが、公正な競争を阻害するおそれと言ったときに、法令上は、市場なるものを画定するという点まで要件とされていないといったようなこともあって、なかなか市場という言葉を書くのも、それまた難しいという事情があります。この「具体的行為や取引の対象・地域・態様等に応じて、

当該行為に係る取引及びそれにより影響を受ける範囲」という記載は、排除型私的独占のガイドラインなどで書いてある文言を参考にして持ってきたわけですがけれども、例えば、「判断に当たって具体的な行為や」から「影響を受ける範囲を検討した上で」とは、これらの市場を検討しているのかと聞かれれば、これは影響を受ける市場を検討していますと答えることになりますけれども、ただ、市場という言葉はなかなか使うには、まだちょっと、審決ないし判決例が積み重なっていないというところもあり、このような書き方にさせていただいているところでございます。

○土井座長 よろしいですか。

○滝澤会員 はい。

○土井座長 ほかの方。

○武田会員 確認ですが、公正な競争を阻害するおそれについて、6 ページですが、非価格制限行為の中に、①行為類型のみから違法と判断されるのではなくて、市場閉鎖効果と価格維持効果を個別に判断する、とある。一方②で、通常、価格競争を阻害するおそれがある、と書いてある。これら、価格維持効果が生じるということと、価格競争を阻害するおそれ、というのは、これは基本的に同じと考えてよろしいのかということです。

○小林取引企画課課長補佐 この部分については、「市場閉鎖効果が生じる場合」と「価格維持効果が生じる場合」、それから「通常、価格競争を阻害するおそれがある」と原則として公正競争阻害性があるというような記載は、いずれも行為の効果の評価と考えておまして、ここの「価格維持効果が生じる場合」と、原則、公正競争阻害性があると言われるところの「通常、価格競争を阻害するおそれがある」というところは、両方ともブランド内競争への影響をみているというところで、基本的には、考え方としては同じなのだと思います。ただし、「価格維持効果が生じる場合」については、平成27年の改正で定義を置いたわけですがけれども、改正（案）でいうと別添1の7 ページの一番下、イのところですが、これは基本的に、テリトリー制などを念頭に置いたもので、基本的に、被行為者が独占的な地位になることによって、その者が独占的な価格まで価格を上げてしまうというような効果、要するに、垂直的制限行為の価格維持効果が生じる場合の典型例をここに書いたわけです。この定義の記載は、飽くまで典型例ですという整理はあるのですけれども、原則として公正競争阻害性がある「価格競争を阻害するおそれ」については、一番極端な例だと、再販売価格維持行為のように、行為者の商品については安い価格を付けなくさせてしまうということや、若しくは、安売り業者に対して「あなたとはもう取引しません」というものが含まれるところ、このような極端なものま

で、今、イで整理している「価格維持効果が生じる場合」で、読み込めるかという点、少し疑問はありますが、競争に与える効果として、ブランド内競争の価格競争に影響があるという点では、考え方は同じだというふうに考えております。

○川濱会員　そのところ、すごく難しい話のような気がするのですが、価格維持効果をみる場合とされている部分は、かなり複雑な分析をした上でないと、価格維持効果があるかないか分からないけれども、実効性があるって再販売価格維持行為が行われている場合という、原則違法が妥当するものに関しては、それによって価格競争は消えているのだから、価格維持が通常認められると理解できるのではないのでしょうか。

また、再販売価格維持行為と同じような扱いで行われる、価格拘束の制限を直接やっているような場合も、それによって価格競争が消滅するのだから、価格維持効果があるはずだという点で、ブランド内競争での悪影響の出方、観察される悪影響自身は同じだけれども、これはほぼ多くの場合に、自明で出てくる。特殊な例外的な場合ではない限り、特段の事情としての、特別な理由がない限りは、自明に悪影響が出る場合と、それから具体的にみる場合であって、具体的に価格競争が、直接阻害を与えているから、通常は、維持効果があるのだという形で、頭の中で整理することは可能だけれども、そこまでは、ガイドラインに書くようなものではなくて、ガイドラインを外部から理論的に整理だという話ではないかなというふうに思います。

ガイドラインはむしろ公取が運用するとき、こうだからこうするのだということであって、これを概念操作上、どう整理するかは、法律家がやるべきことだということなのだろうなという気がするのですが、余りそこまで細かなことを体系的な解釈を書くことがガイドライン作成に当たっての公取の責務ではないような、ここでそこまでやっていくと、それこそ神学論争的な争いになりかねないような気がすると思うのですけれども。このようなことを言いながら、私も神学的な質問をしているのですけれども、よろしいでしょうか。

7 ページなのですが、それでも、「市場閉鎖効果が生じる場合」のところですが、典型的な例を、RRC型のものと、それからインセンティブ型のものに分けて説明しており、非常によく整理されたと思うのですが、一番最後に、「このようなおそれを生じさせない行為については、市場閉鎖効果が生じる場合とは認められない」と断言すると、何か今後いろいろなストーリーが出てくる際に問題にならないのかが気になります。これはいわば現在の理論的な形で、典型と考えられている部分だと思うのですが、今後様々なストーリーが思ってもみない形で出てきたり、これの表現の中にうまく当てはまらないような領域も、ひょっとしたら出てくるかも知れないとしたら、これはちょっと強過ぎるのではないかなと。

例えば非常に非典型的な例なのではございますけれども、過去の先例でも、平成2年だったと思いますが、農協の系統段ボールに関する全国農業協同組合連合会に対する件というのがありまして、これは、青果物納品に関して、全農が完全に統制を行っていて、それで、地域農協に対して系統外から売のを妨げようとした。そのときに、独立系で、そういうことを始めた業者がいたので、まず原材料の指定という不当な市場閉鎖のタイプの行為をやったのだけれども、それでもちゃんと自分で原材料を調達し始めた、工場まで造りだしたということで、そこでその独立系業者には親会社がいることから、親会社の取引先事業者に対して、親会社と取引しないように要請することによって、親会社に圧力をかけた。これは直接、競争する上での資源の調達を困難にするというわけではなく、ただ単に親会社に不利益を与えるものです。親会社は不利益を与えられてしまうと、それは要するに子会社が競争しているからだということで、親会社が子会社に系統外の段ボールの製造販売等を断念させなきゃいけない。その結果、断念してしまったという事件がありました。そのときに、一般指定2項の間接取引拒絶——先ほど話題になった間接取引拒絶の事例として出てきたのですけれども、先ほどもお話がありましたとおり、実質的には間接取引拒絶は、一般指定11項ないし12項の問題と重なり、垂直的制限行為の考え方の対象になると思うのです。

この事例も、無理やり理屈を作ったら、実質的にはR R Cなのだと、要するに子会社が競争する上での使う費用を人為的に上げているのだとか、言えなくもないかもしれません。しかし、普通に考えたら、費用の引上げというよりは、ただ単に、競争的行動をやった者に対する報復的な不利益の与え方が行われているということになりますよね。こういった部分というのは、やっている当事者にとっても、不当性がよく分かる、本人もこれは正当と思ってやっているわけではない行為だし、公取も介入できそうだけれども、ガイドラインの記載にうまくしっくりと乗ってこないような類型というのがあろうかと思うのです。

そういったときに、ここまで断言してしまうと、うまくガイドラインの説明が妥当しないが市場閉鎖型の公正競争阻害性が認められる事例に対処できないのではないのでしょうか。実際、これも、市場閉鎖であります。表現を、原則としてこういった場合には、こういう事情があれば認められるという程度の記載にしてはどうかなという気がするのですけれども、いかがでしょうか。

○小林取引企画課課長補佐 この部分については、実は、現行ガイドラインでも価格維持効果のところと同じような記載がありまして、「…このようなおそれを生じさせない行為については、『通常、当該商品の価格が維持されるおそれがある場合』とは認められない」というところ

るとパラレルで市場閉鎖効果が生じる場合のところにも書いてみたというものです。当時、価格維持効果についてこういう書き方をしたことの経緯も一応調べてみたのですけれども、そこまで限定的な意味を込めて書いたものではなくて、価格維持効果が生じる場合、市場閉鎖効果が生じる場合というのは、ここで記載している「～するような状態をもたらすおそれが生じる場合」までが、基本的に定義であって、これは飽くまで、「～する『ような』状態」ということですので、これは基本には、典型的にはこれらの状態ですけれども、ほかにもあり得ますということを前提とした上で、そういった典型例も含め市場閉鎖効果なり価格維持効果が生じない場合には、基本的には違法とはなりませんということを、念のために記載したという程度であつたという整理にはなっているところです。

○川濱会員 要するにこの二つの説明というのは、理論的説明であって、「このような」というのは、この二つ以外にも似たようなことがあるかも知れないと。論理的には分かりました。ただ何か知らないけれども、さっきのような事例が出てきたときに、ここの部分で、違反行為に該当しないというようなことを主張する人が出てくるのではないかという気は少しするのですが。

○菅久取引部長 ガイドラインのここの記載でいっているのは、「新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合」というのが、とにかく「市場閉鎖効果が生じる場合」であって、そういうおそれ、この「そういうおそれ」というのは「新規参入者」から「おそれ」までのところですが、これが生じなければ市場閉鎖効果が生じる場合にはなりませんということです。

その前までの、「といった」で受けている部分というのは、この「おそれを生じる」メカニズムを二つ挙げているということにすぎないと思います。

○川濱会員 そうすると系統の事案も入るということですね。

○菅久取引部長 ほかに別のメカニズムがあるかもしれないけれども、「こういうようなメカニズム」ということで挙げているのではないかと思います。

○川濱会員 なるほど。要するに二つの典型例があつて、これは、問題は、新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれ、取引機会が減少させるというのは、これは結局、競争圧力が低下するということを意味するわけですから、この前の部分程度の効果はあるのだと思いますけれども、さっきの例でいくと、現に、新規参入者というべきか、もうその時点では新規参入の後の、妨害行為に対するとおりの既存の参入者になっているかも知れませんが、その参入者の事業活動の継続をやめさせたわけだ

から、ここに含まれているわけですね。

○菅久取引部長 はい。

○川濱会員 分かりました。ということは、要するに、この二つというのは、メカニズムの典型例であって、これに該当しない場合もあるかも分からないということで位置付けるものだと思いますね。

○土井座長 3ページから10ページ辺りはこれでよろしいでしょうか。

○丸山（雅）会員 もう一つ、せっかくインターネット関連のプラットフォームとかの議論がされているので、その部分について、もう少し記述をきちっとした方がいいのではないかと思えるところが、（注3）なのです。

○土井座長 何ページですか。

○丸山（雅）会員 6ページですね。6ページで、直接ネットワーク効果と間接ネットワーク効果というものがあるということで、間接ネットワーク効果の方はいいのですけれども、「例えば」から来ている直接ネットワーク効果についての説明というのは、今の記載だとちょっとまずいのではないかと思います。

つまり、これだとプラットフォームの利用者の便益が、当該プラットフォームの利用者の増加によって向上すると書いてありますが、当該プラットフォームには、ツースイドの異なるユーザーが参加してきているので、そのユーザーのどっちの部分かというところ、自分と同じところにいるユーザーが増えることというふうに表示しておかないといけないので、「当該プラットフォームの」というのではなくて、「当該利用者グループに属する利用者の増加」と、このようにしておいたら、直接ネットワーク効果の説明ということになると思います。

あと、こういうネットワーク効果といたら、プラスの効果もマイナスの効果も実はあるのですが、これは全部プラスの方を前提として書いているのですよね。利用者が増えた場合に、ネットワーク効果ってマイナスに働く場合もあるわけで、外部効果というものはプラスマイナスで表現することがあるのです。とはいえ、普通はプラスの方の効果に注目されるので、これはこれでもいいだろうと、そこまで厳密にする必要はないかなということで、そこは取り上げなくて構いません。先ほどのところだけは、明らかにミスリーディングなので、訂正をお願いできればと思います。

○佐久間官房参事官 そのようにしたいと思います。

○土井座長 よろしいですか。

次の別添資料の11ページから32ページのところの再販価格維持行為、非価格制限行為、リ

ベートの供与，この三つの項目についての議論をお願いいたします。11ページから32ページまでです。

○中尾会員 よろしいですか。

○土井座長 どうぞ。

○中尾会員 11ページ目の（注4）のところなのですが，再三，私の方からお願いというか，意見として申し上げていたところなのですが，事業者が，希望小売価格「等」を設定する場合において，というように「等」追加いただいたことで，希望小売価格以外の参考価格等を出すケースも今回の改正で読めるようにしていただけたというのは，非常にありがたいなというふうには考えているのですが，一方，流通業者の方から聞かれてメーカーが答えるというような場合についても，是非読めるように書いてほしいというのが一つお願いです。

流通業者から聞かれて答える場合に，後に出てくるコールマン事件のような取次ぎをすることで，小売業者とメーカーが協力して価格を維持してしまうというような，そういうケースが出てくるという懸念はあることは理解できるのですけれども，そういうことをすると，当然，違法にはなるけれども，ただ単に聞かれて答えるだけでは違法にならないということが分かるように明確化していただきたいというのが，一つ目の意見です。

あともう二つほどありまして，24ページ目なのですが，これは，恐らく誤記だと思うのですけれども，（2）帳合取引の義務付けというところに今回追加をされている部分で，「前記第2の3（4）『地域外顧客への販売制限』」というところなのですが，これは，今回の修正において，「地域外顧客への受動的販売への制限」と変更されていますので，同様に修正が必要ではないかということが，二つ目の意見です。

もう一つ，その下の「仲間取引の禁止」というところなのですが，今回，この仲間取引に関しても，考え方を明記いただいております，2行目ですが，「販売段階での競争制限に結び付きやすく，これによって価格維持効果が生じる場合には」と書かれていて，販売段階での競争制限に結び付く＝価格維持の効果がある，というわけではないとは思いますが，こうやって，「競争制限に結び付きやすく」と書いてしまうと，この行為自体が，違法性が高いのだというように受け取られかねないのかなと懸念しています。

それではどう変えるかというと，例えば，「競争制限に結び付く可能性があり，」のように，違法だと判断されるのは価格維持効果が生じる場合であることが明確に読み取れる書き振りの方が，より望ましいのではないかと考えております。

○佐久間官房参事官 まず，最初の流通業者に聞かれたら答えることは適法だということなの

ですけれども、流通業者がメーカーにどの価格で売るのが適当なのだと聞くことを想定したときに、結構ありがちなのは、要は安売りのお店がいて、こいつら、例えば100円で売っているけれども、本当は幾らで売べきなのだとかということで、それで150円というのを示すと、メーカーは150円と言っているぞということで、メーカーから話を聞いた流通業者がほかの争いしている流通業者に圧力をかけたりとか、「メーカーが150円とிட்டから150円でみんな販売しよう」といって、合意が形成されるに至るというような事態が思い浮かんでしまいます。もちろん聞かれて拘束に当たらない形で答えることについて、それ自体が問題になるということではないのでしょうけれども、このガイドラインは事業者の適切な事業活動に役立てるためのものでもあるので、その行為がカルテルとか、カルテルまで至らなくても、独禁法的な観点から余り好ましくないような行為を導き得る記載することは、なかなか難しいと考えております。我々が言えることというのは、流通業者を拘束しない形で価格を示すことはセーフだということで、それを飛び越えて詳細に記述することは、正直なかなか難しいのかなというふうに思います。

受動的販売の制限と書くべきところについては、御指摘をされた箇所以外にも、資料を作った後に調べたら幾つかございまして、所要の修正をしたいと思います。もちろん、この文言に限らず、当然、技術的な修正とか文言の細かい修正とかというのは、あり得る段階ということで、そこは御配慮いただきたいと思います。

3つ目の仲間取引の禁止に関して御指摘の部分ですけれども、これは審決の表現から引っ張ってきたのですが、最終的には価格維持効果がある場合に問題になるのだというところは変わりませんので、どのような表現が適当なのか内部でもんでみたいと思います。その結果、やはりこのままでいくという可能性もありますけれども、そこはこちらにお任せいただきたければと思います。

○中尾会員 ありがとうございます。

○土井座長 ほかにありませんか。

○武田会員 抱き合わせのところなのですからけれども、抱き合わせの最後です。

○土井座長 何ページですか。

○武田会員 29ページです。29ページの最後に、「また」として、アフターマーケットの話があります。ここの話は、事業者間の取引で、基本的にはメーカーと流通業者の話だと思うのですが、流通業者が商品を購入することによって、ロックインされるという状況が、私は、すぐには想像できなくて、まず、そういう状況があるのかどうか。事業者間取引の中でですね。

○佐久間官房参事官 アフターマーケットについて、これは、排除型私的独占ガイドラインで、抱き合わせの記載があって、そこを参考にして書いていたりするのです。

例えば、インクジェットプリンターとインクジェットカートリッジの関係のように、プリンターを買った後にカートリッジは純正品を買わせるか、独立業者からインクジェットを買うかのもありなのか。いろいろな局面で、別に普通にあるような話と思いました。また、改正ガイドラインは、垂直的な関係にある事業者間取引全般を取り上げるという形なので、そういったことからすると、削る必要もないのかなと思うのですが。

また、その前の「他の商品」と言えるかどうかの考え方とか、「購入させる」といえるかどうかの考え方についても、書いてあった方が親切かなと思っておりませんが、ここも余りオリジナリティーはなくて、よそで言われていることを引っ張ってきたところです。脚注10についても、基本的には、抱き合わせの話は市場閉鎖効果の話に焦点を合わせて書いてありますけれども、ただ、競争手段が不当だということで問題になった事例もあるので、やはり脚注程度に書いておかないと、抱き合わせというのは、2種類の形態で問題になるのだなということが分からないということもあって、若干、見方によっては、余計なお世話的なところもあるかもしれませんが、原案では記載しているというところではございます。

○武田会員 後段については感想なのでよいのですけれども、前段については、事業者間の取引でも、そういうのがあるということなのでしょう。

○川濱会員 流通業者に限らず抱き合わせ、確かにアメリカの指標だったら、垂直的制限の中にTyingも入れていますよね。ただ、抱き合わせというのは、対消費者であっても生じて、かつ対消費者であっても、市場閉鎖効果と、それから市場閉鎖効果のない、直接的な消費者の不利益、もちろんそれは典型ですけれども、両方出てくるところがあるわけで、それについてはこの章立てからは外れるかもしれませんね。

抱き合わせが事業者間取引における事業活動に対する制限として利用される場合というのは存在しますから、その部分は取り上げていますという形で、要するに排除型私的独占の場合も、あれは抱き合わせの全てではなくて、抱き合わせという形態の中で、排除型私的独占に該当する部分を取り上げたというものです。

だとしたら、一般指定10項の中で事業者間の拘束であって、何らかの反競争効果を持つものを重点的に取り上げていますという形で限定して記載しているのかなという風に思います。

だったら、その市場閉鎖効果に注目した形では、実質的に一般指定12項に該当し得るよう

な効果だけでも、やはり10項の形式を取って、10項を取っているがゆえに11項、12項でも効果的に悪影響を出している場合というのも、Tyingの場合、現に存在すると知られているから、それを入れたという形で書いているということなのではないでしょうか。

それから、もう1件、今の武田先生の最初におっしゃった質問の最後の部分が、今一つ、私ははっきり分かりかねたのですけれども、ほかの商品に係る市場における特定の商品を購入させる行為が、抱き合わせ販売に含まれるという部分というのは、何が問題になるのでしょうか。

○武田会員 すみません。私の理解が不十分なのかもしれません。流通業者が何かを買う場合、それを再販売するために買うと思うのですが、買うことによって、ロックインされて、ほかの品目も買わされるという状況が、もちろん対消費者だと、プリンターを買ってしまって、トナーを買い続けられないといったケースが分かるのですけれども、再販売のために物を買って、もちろんその物を売るために、トナーも仕入れなければいけないというような状況が生じるとは思いますが、これとは異なり、アフターマーケットというように、買ってしまっただけでゆえにロックインされたというのが、容易に想像できなかったものです。

○川濱会員 流通以外のコンテキストだったら、ある特定メーカーに、ある特定の商品若しくは役務を提供して、Aという商品を、要するに自分の何らかの機械等々を売った後に、保守サービスがあって、その保守サービスの部分を、本来独立系の保守サービスが成立可能なのに、それをいきなり抱き合わせてしまった行為というのは、もちろんそれが常に悪いわけではなくて、もちろん正当な理由がある場合も考えられるだろうけれども、というか、公正競争阻害性がそもそもなかった場合も考えられるだろうけれども、問題になる場合があるかも分からないと。そうだとしたら、これに入るかも分からないと思います。

他方、これ、私はここの文章はむしろ、米国の1984年の最高裁判決のジェファースン・パリッシュ事件のときの、少数意見の議論、すなわち、強い補完関係があった商品の場合は、補完関係であるがゆえに、これは一体となるべきものなのであって、1個の商品とみるべきだという議論がありました。

要するに、強固に補完的なものだから、どっちみち使うのでしょ、それで合わせて1つの価値ある行為を生んでいるのであって、抱き合わせることによって力の強化はあり得ない。だからそれは1個の商品ですよ、という議論に対して、それを退けるために書かれているのかなという趣旨で読んだのですけれども、確かに武田先生のように読む読み方もできるので、これ、どちらの意味なのかなというのも、確認も含めて事務局にお伺いしたい。

○佐久間官房参事官 それほど大それたことを考えていたわけではなかったのですけれども、

別に本件、流通業者の行為だけが対象のガイドラインではないので、別に、例えばエレベーターとその後の保守点検サービスで、純正品だけ使うみたいな話とか、いろいろな例が考えられます。別に抱き合わせの条項を適用しなくてもいいのかもしれませんが、少なくとも、抱き合わせ販売として考えることはできるわけですね。

○武田会員 そうですね。もともと、これは、購買力を利用した相互取引に入っていたところなので、抱き合わせの話でも、メーカーと流通業者の話だったのですが、改正（案）ではこれ、一番初めに書いていますように、完成品と部品メーカーのように、メーカーと流通業者の話に閉じたものではありませんから、私は、前のガイドラインに引っ張られて、そういうふうに誤解したということです。

ただ、私みたいな人がいるということを考えると、例えば部品メーカーと完成品メーカーでしょうか、そういうふうに、事業者間でも何かを買ってしまったことによって、ロックインされるという、ここでは購入した事業者は最終需要者というふうになるのでしょうか、転売のためではなくて、商品を買うことについてということになると思うのですけれども、そういう説明があった方が、丁寧なのかなというふうに思いました。すみません、私の誤解でしたので、この点は理解できました。

○川濱会員 一つ分からないのが、ロックインされているというのは、これ、どこの問題を取り上げられているのかなと。

ほかの商品に係る市場はアフターマーケットに係るロックインというわけではなくて、ロックインになるのは、そこで事後の市場において、規格が確定していて、その結果、その規格以外からは逃れられない状況になったときに、狭い市場が成立して、抱き合わせのための力の源泉になるという状況のことをいっているのだと思うのですけれども、これは別に、その状況のことではなくて、ほかの商品、最初の部分の商品販売を、プライマリーの部分のところで、後ろの部分を抱き合わせたような領域のように、私は読んでしまっていたのですけれども。

普通、アフターマーケットは、アフターマーケット分の方で、狭い市場で力を持っているわけだから、それがプライマリー、要するに主たる商品になりますよね。

ここは、主たる商品は、何かある商品の購入だから、最初のマーケットのような気がしていて、これも単に説明の、ここの部分の読み方の問題ですけれども、どちらでも読めるのですかね、これは。

○佐久間官房参事官 いろいろ読みようがあって、何かいろいろ混乱させてしまっていますでしょうか。それほど深くぎりぎり詰めて、この部分を起草したわけではないのですけれども。

○川濱会員 だけど、アフターマーケットというときには、しばしばロックインと並んで議論されている結果、特定ブランドにおけるアフターマーケットという狭い市場が画定できる場合を念頭に置いて、それはプライマリーマーケットにおいて規格があって、その規格をコントロールしているメンバーがいるから、事後に狭い市場が出ますねという話で、そのときには、普通、アフターマーケット後の事後の市場において、主たる商品としての市場支配力を持っているかどうかで、ないしは、その主たる商品において、市場支配力を維持・強化できるかどうかで判断できますというのが、通常のアフターマーケットの使われ方だったと思うのです。

ただ、この書き方は、むしろ補完商品に係る市場そのものだから、プライマリーマーケットに売るときに、補修サービスもうちから買えということを例えばコダックがやっていたら、正に抱き合わせとなる、ただしプライマリーが力を持っていなかったら、その抱き合わせが悪影響を持つことはないとは思いますが、それを念頭に置いて、書いているようにも読めます。

他方、先ほど言ったように、こんな補完関係があったら、一つの市場にそもそも、それが一つの市場であって、他の商品ではないのだという議論もあるから、そのために便宜的にわざわざここに書いたのは、そのことの確認のためなのか。それとも特殊なアフターマーケットにおける、先ほど武田先生がおっしゃったようなものを読み込むような形で書かれているのかということで、読者の中にはこの言葉に敏感に反応して、この部分を読んでしまうところがあるだろう。しかも、3行しかないから、深読みしてしまうかも知れないと。

私も今の話を聞いて、これ、最初読んだときに、ぱっと読み流していたから、プライマリーマーケットが主たる商品と読んでいましたが、確かにアフターマーケットと普通出てきたら、この文章でいうと、他の商品概念の中にプライマリーとセカンダリーの方を1個に合わせた商品ではなくて、別の商品ですよということの強調なのかな、程度に読んだけれども、普通の人で、ある意味では、同じぐらいに読むから、考えたら、自明のことかなという気がします。

○菅久取引部長 そこは、多分、先ほど佐久間参事官からお話ししましたように、そう難しいことを考えていたわけではなくて、最初に、同時にくっ付けて買わせるだけではなくて、時間前後して買いなさいというの抱き合わせですよということをいっているものと思います。

○川濱会員 一緒に買えだけでなくて後から買えも抱き合わせですよ、という。

○菅久取引部長 そういうことですね。

○佐久間官房参事官 その辺は余り意識していません。

○川濱会員 深読みする必要はないということですね。

○菅久取引部長 絶対買わなければいけない商品を持っているような人が、「次のこっちも自分から買え」というようなことなども含めて想定しているということだと思います。

ところで、先ほどの中尾会員からの御質問に、ちょっと補足させていただきますと、11ページの注4のところについて御指摘があった点ですけれども、取引先から問い合わせがあって答えるというのは、希望小売価格を伝える一つの手段だと思うのです。

そもそも希望小売価格については、メーカーの方が希望小売価格を設定して、あらかじめ全員に伝えておくというやり方が昔からあったわけですが、それであっても、結局、拘束に当たらなければ問題ないということです。

だから、先ほどおっしゃったような取引先から聞かれて答えるのであればいいという話ではなくて、様々なやり方があるけれども、どんなやり方であっても、とにかく結果的に、拘束にしなければいいですよということです。御指摘のような、取引先から問われたといったとしても、いろいろなやり方があるから、結局のところ最後はこの括弧に記載している話になってくるということですので、おっしゃっていることも含めて、ここで既に書かれているということではないかなと思います。

それから、24ページの仲間取引のところですが、この文章から受ける印象というのが、人によっていろいろとあるのかもしれないのですが、私が読んだ印象としては、「販売段階での競争制限に結び付きやすく」と言いながら、「これによって価格維持効果が生じる場合には」と書いていると、前の部分までで一旦切れて、要は仲間取引をしたこと自体が違反ではなくて、更にプラスアルファ、価格維持効果が出てこないと違反とはいえないということを、むしろ言っていると読めるのではないかなと思います。ですので、多分、おっしゃっていることと同じようなことがここに書かれていると思うのです。

○川濱会員 「この制限の形態に照らして販売段階での競争制限に結び付きやすく」というのは、この「制限の形態」というのは、これは仲間取引一般のことなのか、仲間取引もパターンがいろいろあるということなのか、どちらなのでしょう。

ここの読み方、今のお話だとこの制限の形態に照らしてというのは、これは限定的なのか、この制限の形態から考えて常に価格制限に結び付きやすいといっているのではなく、私は、最初読んだときには、この制限の形態に照らしてというのは、取引の基本となる取引先の選定を制限化するものだから、原則として、という形での記載だと思いました。

○菅久取引部長 そうだと思います。そういう取引先の選定に制限を課すという形であるからして、制限に結び付きやすいのだけれども、これによって価格維持効果があれば、問題になり

ますということです。

○川濱会員 単純な販売方法の拘束のように、基本的に問題がないタイプの行為ではないと。けれども、問題あるかも分からないけれども、だからといって常に問題があるのではなくて、問題を持つ場合もあるからそれを絞りましょうという程度のニュアンスだということですよね。

○佐久間官房参事官 そういうことでよいと思います。

○土井座長 ほか、いかがでしょうか。

○丸山（雅）会員 確認の意味を込めてなのですけれども、14ページのところで、再販売価格維持行為という場合の指定される価格というのは、14ページの（５）のところなのですが、確定した価格以外に、こうこう、こういうようなものがありますよという例が記載されており、そのbのところなのですが、「□円以上△円以下」と書いてあります。上限価格の規制という、つまり「何円以下で売ってくださいね」というようなことをメーカーが述べた場合に、それは、再販売価格の拘束としては、上限価格の方のみとなっている場合、これは、現行ガイドラインにおいてはどのようなのですか。

○佐久間官房参事官 再販売価格維持行為一般としては、原則として、不公正な取引方法に当たるとはいうことですが、正当な理由がある場合は、この限りではないわけです。ですので、上限の価格のみを設定したことも含め、その正当な理由に当たるかどうかというところで、個別具体的な事情に対して判断するということになるかと思います。

○菅久取引部長 最高再販売価格制限は、今までの日本法の運用の中では、もちろん違反になったものはないと思うのですが、やはりそれも再販売価格維持行為だということで理解されていると思います。それは、上限価格を設定することで結局、そこに張り付くような価格になり得るので、という説明もされていると思います。

ただ、実際にそういった行為が行われたときにそれが違反となるかという点、先ほど出ました正当な理由があるのだとしたら、それは問題にならないということになっているかと思います。

一方、確かに、EUとかアメリカなどでは、最高再販売価格維持行為は違反ではないとしている国もあるようですが、日本では少なくとも争われた事例もないこともあり、今のところ、明確に違反ではないということにはなっていないと思います。

○川濱会員 違反ではないとまでは明言されていなくて、二重限界化の防止のためにやっている場合には、これはむしろ競争促進的だということに関してはここでも合意があったと思います。しかし、最高再販売価格維持行為に名を借りて、ピンポイントの再販売価格維持行為というのあったり、最高再販売価格維持行為に名を借りて、実は価格競争を低下させる形でやる

ような、先ほどの価格の相談に名を借りて、カルテルをやるような行為というのは、やはり世の中にあることから、最高再販売価格維持行為という形式的な形態を取っているからといって、直ちに合法というわけではないけれども、しかし、それは、そういった行為というのは、基本的には、最低再販売価格維持行為と同じような形で価格競争を制限させるものではないから、そういった特段の事情がある場合は、悪影響があるという形になっています。

ただ、日本の場合は、逆に価格拘束がある限りは、これに該当するけれども、これは本当に誠実な二重限界化防止のための、ダブル・マージン防止のための場合であつたら、今まで事件にはなっていないけれども、この今回の改正（案）の書き方から考えると、これは公正競争阻害性がない形の解釈になっているのではないかなという読み方になるのだと。

私は、その点ははっきり書いた方がいいような気はするのですが、前回の研究会で、それをわざわざ書いていないのは、その趣旨だということで、報告書では、二重限界化の問題の記載は確かにしていないのですよね。

二重限界化の問題というのを、一部の法学者の中には、二重限界化の問題なんていうのは、それは公正競争阻害性がなく済むのではないというようなことを議論することもあるけれども、これを素直に読むと、これって、消費者厚生役に立っており、市場支配力の形成・維持・強化の危険性もないしということは、価格維持効果の危険性もないではないかと。価格競争も阻害されていないではないかという立場から考えると、悪影響ない方向に振れるのだろうけれども、そういった形での話なので、ある意味では、上限と下限を付けてしまったら、上の部分はともかく、下がある以上は悪いということの確認で、「一定の範囲内の価格」という記載があるけれども、結局、下が問題なのではないかということなのだろうと思います。

○土井座長　ほか、いかがでしょうか。

○滝澤会員　第1部第3の「リベートの供与」の体系的な位置付けについてなのですが、構成のところで聞きしように迷ったのですが、第3でなく第2の8にできないのかな、と感じましたのでお伺いします。

○土井座長　何ページですか。

○滝澤会員　30ページから始まるリベートの供与について、第1部第1、第2に並んで第3という形で単独の項目が立てられているのですが、リベートの供与も非価格制限行為の一つに入れて第2の8とする方が、体系的に据わりがいいのではないかと思います。単なる項目立ての御提案なのですが、全体として、第1部の最初の総論部分も再販売価格維持行為と非価格制限行為という形で全体が整理されていますところ、この第3のリベートの供与だけ

この整理からやや外れてしまっているような印象があります。リベートの供与も、非価格制限に入りますので、第2の8にってしまった方がよいのではないのでしょうか。

○小林取引企画課課長補佐 第3では、御指摘のとおり基本的にリベートを手段として非価格制限行為が行われる場合や、リベートが非価格制限行為のような影響を及ぼす場合についての考え方を書いてあるのですけれども、若干、気になるのが、ここでは差別的取扱いについても少し記載があるという点です。基本的に差別的取扱いについては、非価格制限行為のところでは余り出てきていないため、リベートはリベートで独立させておいた方がいいのではないかと考えております。

特に、「第2 非価格制限行為」のところでは、各種の非価格制限行為自体について述べてきているところ、どちらかというところ、リベートはリベートの供与という行為であって、それ自体は全然問題ではないのだけれども、それが非価格制限行為のような効果を持つなど、そういった場合に問題になるということで、第2の非価格制限行為自体とは段を変えているというような整理で、改正（案）でも書いているところです。

○菅久取引部長 体系的な整合性というよりは、そもそもガイドラインの分かりやすさとか、どこを見れば分かるとか、そういうことも考えていますので、今まで、リベートは別の項目で掲げられていましたから、わざわざそれを動かすこともないので、そのままという、そのぐらいの理解でもよろしいかと思います。

○滝澤会員 分かりました。

○川濱会員 確かに、私もリベートは垂直的制限行為の中に入れるという考え方も分かりやすい場合が多いような気がします。実際、リベートの反競争効果の出方というのは、正に縦の関係での悪影響として出るというのが通例だと思います。いきなり差別的取扱いの方で分析を始めると、影響力の出る市場がどこかということについて、特に独占禁止法の初学者の場合など混乱することもありそうです。つまり、差別されて有利不利があったらそれだけで何となく悪いと思ってしまい市場での効果を見失うことも多いように思います。その点ではリベートを垂直的制限行為の方にきちっと入れていくと、どの市場でどんな構造をさせるかという、悪影響になるかということが、何かははっきり捉えられて、いいような気がします。他方、分かりやすさから考えたらリベートはリベートって独立してあった方がいいかというのは、これ、悩ましいところです。

○菅久取引部長 結果よりも、具体的な最初の行為からみていった方が多分、これを見る多くの方々にとってはむしろ分かりやすいのではないかなと考えております。

○丸山（雅）会員 25ページの5のところで、「いわゆる『選択的流通』」と、かぎ括弧して、ここのタイトルのところにまで「いわゆる」というのを入れているのは、本文の中で「いわゆる」という言葉を付けていますので、このタイトルの「いわゆる」は、要らないのではないかというふうに思うのですけれども、どうですか。

セレクトティブ・ディストリビューションは、国際的にいえば比較的理解できている言葉のようです。日本に固有のものではなくて、いろいろなところで使われており、「いわゆる」というのは、それは初めて使い出すときにはそうかもしれないですけれども、独禁法のガイドラインの中で、過去に既に一度書かれているわけですから、今回書き直すときに依然として「いわゆる」というふうに書き続けていくよりは、この際取ったかどうかと思います。

○佐久間官房参事官 私もこの「いわゆる」をどうするかというのは考えてみたのですけれども、ヨーロッパは、選択的流通といえ、もう確立した考えとしてきちんとあるわけですから、日本の事業者さんで、どこまでそういう選択的流通とかという言葉が、例えば定着しているのかなということからすると、飽くまでこれも、ある意味、ヨーロッパから輸入した概念ですし、このガイドライン、確かに今回全体的に見直しているのですけれども、選択的流通のこの部分が入ったというのは平成27年の改正のときなので、もうちょっと「いわゆる」でも私はいいかなというふうに思っております。

○丸山（雅）会員 そうですか。やがては取れてくると思いますけども。

○川濱会員 確かに表題に付いていたら格好悪いというのもそうかもしれない。確かにこれは、出たときには選択的流通という言葉は、平成27年の段階では誰も知らなかったから、「いわゆる」を付けていなかったら何のことかと思うけれども、もうしかし、ここで、関心を持つ人は選択的流通性でぴんときるだろうということなのでしょうね。

○菅久取引部長 今回、全体的に改正して書くに当たって、昨年と一昨年に改正した分は、基本的に変えない、直近に検討されたところなので変えないという方針で記載振りを検討しました。それでここの部分は残っているのですけれども、でも、これはおっしゃるように、もう、取ってしまってもいいかもしれないのですが、この点どうですか。

○佐久間官房参事官 別に、私も強いポジションにいるわけではありませんが。

○菅久取引部長 とりあえず「いわゆる」は少なくとも表題からは取って、パブリックコメントでいろいろ御意見が出てきたら、また考えるということでも、ここはいいかなと思いました。

○丸山（雅）会員 ガイドラインの英文化の際に、この「いわゆる」が、「so called」なんて常に付けられていたら、何かものすごい不自然ですよ。

○佐久間官房参事官 英語は多分、書いていないかもしれないです。

○丸山（雅）会員 だったらやはりそれに合わせて日本語も直してはいかがでしょう。

○菅久取引部長 ここは、今の御意見を採用する方向で検討したいと思います。

○佐久間官房参事官 分かりました。

○土井座長 ちなみに、文章の中の方についても、事前の打合せでもお話ししましたが「いわゆる『選択的流通』」という表現において、括弧書きにした上で「と呼ばれている」と続けるというのは、何かso calledを2回言っているような気がして違和感があります。別にこだわっていませんが。

○菅久取引部長 最近変えたところは、基本的に変えないということでやっておりますので、この部分も今の段階では元のままにしています。

○土井座長 もしあれば後で追加していただければと思います。とりあえず、時間の関係で、33ページから43ページまでの御意見を頂ければと思います。

○丸山（雅）会員 39ページ、②のところの、「ぱちんこ機」というのを平仮名で書いてあるのですけれども、普通我々書くときは片仮名で書くのですけれども。

○土井座長 独占禁止法の事件としてはこうなっているのです。

○丸山（雅）会員 こうなっているわけですか。

○佐久間官房参事官 「ぱちんこ機」ですが、これは審決ではひらがなで記載されており、ガイドラインの記載でもこれに倣っています。

○土井座長 ほか、ありませんか。

特にございませんか。

それでは残りの45ページから53ページまで、いかがでしょうか。

○佐久間官房参事官 事務局から、先ほどの説明の際には触れられませんでした配布資料2について簡単に説明したいと思います。

「はじめに」で書いてありますとおり、新興ブランドの総代理店の実態を中心に、更に実態を把握すべき旨の御指摘がありましたことを踏まえて、国内大手メーカー等8社に対して追加的にヒアリングしました。

その結果が2でまとまっています。まず総代理店契約の意義ということで、やはり日本において新規ブランドを確立するためには、日本の事情をよく知っている販売ノウハウのある総代理店に全般的にマーケットを行ってもらうということが有効である。ニーズもまだいろいろ高いという指摘がございました。

次に、競争者間の総代理店契約でございますけれども、ヒアリングの対象とした新興ブランドの総代理店は、主として輸入販売を行う事業者でして、事業内容の一部に商品の製造を含んでいたとしても、総代理店契約の対象商品の競争品の製造・販売を行っていなかった。ここはたまたまということかもしれません。ただ、例えば、海外で力を付けているスポーツ用品のブランドなどは、日本の国内大手メーカーに総代理店契約を持ちかけるという傾向があるといったような意見もございました。

また、現行ガイドライン制定以前から、競争品の総代理店となっているメーカーというのもありまして、中には、自社製品のシェアが25～40%程度あるもの、つまり現行の第3部の第1に示されている市場シェア基準を超えるような事業者さんもいるわけですが、こうしたメーカーは主として品ぞろえの強化等の対応を目的に、総代理店契約をしていて、特に日本国内での販売において、自社の商品と契約対象商品の販売について、差を設けたりといったことはしていない、両方とも積極的に販売しているということでございました。

これに続いて、総代理店契約の中で規定される主要な事項についてですけれども、基本的に現行のガイドラインの考えに即した契約を結んでいるようですが、一部、再販売価格の拘束に当たるような条項が含まれていたため、総代理店から供給業者に対して問題となることを指摘して、当該条項が変更されたということもあったようでございます。

また、並行輸入に関する総代理店の意見を（4）にまとめていますけれども、並行輸入業者というのは、やはりフリーライドしているのではないかと、偽造品の隠れみになっているのではないかとといった意見も、一部見られました。並行輸入の対応については、並行輸入自体、止められるものではないといった意見が多かったのですけれども、中には、供給業者に働きかけるなどの対策を強めているという意見もございました。

こういったことを踏まえて、第3部の見直しの方でございます。第2と第3は、資料に書いてあるとおり、現行を維持するということなので説明は略しますが、第3部の第1は削除することとしたその理由についてが3ページの3の（2）にまとまっております。

競争者間の総代理店契約については、現在も行われており、今後も行われる可能性が高いわけですが、現行ガイドライン制定当時、問題とされていた内外価格差が、現在はそれほど大きな問題となっていないこと、そもそも第3部第1の考え方に基づいて、法的措置を採った事例がないこと、第3部第1に規定されているシェア基準等を超えて競争者間の総代理店契約を行っている事業者もあることについては、品ぞろえの確保等、より競争的な目的で総代理店契約が活用されて、競争を阻害する状況はみられないこと、このシェア基準は、現行ガイド

ライン制定当時の企業結合の審査基準を参考に導入されたものなのですけれども、その現行の企業結合ガイドラインの基準に比べると、相当厳しい内容になっているということが述べられております。これらに鑑みると、第3部の第1において、競争者間の総代理店契約を締結することそれ自体について、シェア基準等を含めて独禁法の考え方を示す意義はもはや乏しいのではないかというふうな考えに至ったところでございます。

以上です。

○土井座長 今の追加の説明を踏まえて、いかがでしょうか。

特にございませんか。

中村会員、何かありますでしょうか。

○中村会員 それでは、全体を通じて、分かりやすい記載というところを配慮して作っていたのかなというふうに感じております。

他方で、先ほど御指摘もありましたように、それで最終的に事業者がこれをもって判断できるかという、まだまだ、なかなか難しいところもあるかなというところもございまして、これを指針の中にどこまで書き込めるかというところもあるかとは思いますが、Q&Aでありましたり、あるいは実際の事案等の解説等で、更にほかの事業者が、判断がよくできるようになるような形で御配慮いただけるようお願いしたいなというところでございます。

○土井座長 最後に改めてもう一度、全体を通してという話をしようと思っておりましたけれども、今、中村会員と同様、全体を通して何か御意見ございませんか。

○丸山（雅）会員 一つだけ、語句についてのチェックはされると思うのですけれども、配布資料1の3ページなのですけれども、1の（1）の②の3行目というのが、「市場にける」というふうになっていますが、「おける」ですよ。

○佐久間官房参事官 御指摘のとおりでございます。失礼しました。

○土井座長 全体を通して、皆さん、いかがでしょうか。兼好法師ではありませんけれども、「物言わぬは腹ふくるるわざなり」と言いますし、何か言い残したことはないですか。

○丸山（雅）会員 もし時間があるのだったら、少しだけ確認のために聞いておきたいことがあるのですけれども、再販売価格維持のところ、何ページになりますか、音楽の配信の具体例というのが挙がっていたところなのですけれども。

○小林取引企画課課長補佐 15ページです。

○丸山（雅）会員 15ページですか。そうですね。①でこういうふうな形のコンテンツの配信が進んでいる中で、電子書籍について社会の関心が非常に高まっています。紙の本に関して

は再販の適用除外が行われているのに対して、電子書籍について、何か説明のようなものを加えるということは、現段階では難しいのですか。

○菅久取引部長 現段階では難しいというか、そこはもう既に明確でして、再販売価格維持行為の例外とされているものというのは、新聞、雑誌、書籍、レコード、あと…

○佐久間官房参事官 音楽用のCD。

○菅久取引部長 音楽用のCDです。これらに限定されているということでございまして、それ以外のものは対象ではないとなっています。これらに限定されている理由は、昭和20年代に独占禁止法にこれが規定されたときに既にあったもの、つまり取引慣行というか、当時の定価慣行を認めたのだということから来ています。つまり、独占禁止法に規定された時点で、物の流通としてそういった慣行があったから認めたということで、それ以外は再販売価格維持行為の例外、適用除外にならないということです。

○丸山（雅）会員 世の中で電子ブックが支配的になってくると、本の再販適用除外というのはだんだん消えていく。また、新聞なんかでもネットで読むという形になってくると、新聞の適用除外それ自身が形骸化していく。実体的には、法律としては適用除外があったとしても、実際には適用除外の実態が消えていくという、そういうふうな動きということですか。

○菅久取引部長 そうですね。今のままですと、限定した品目以外は対象ではありませんので、それが少なくなれば、その分、実際に適用が除外される範囲が狭くなっていくということだと思います。

○丸山（雅）会員 電子書籍に関しても再販適用除外にすべきだというような主張、あるいは要求のようなものは出てきたりしていないのですか。同じコンテンツなのだから、それを形態としての物という形に規定して、それに対して適用除外を認めてきたというのは、どうしてでしょうかね。

○菅久取引部長 電子書籍については、流通形態もいろいろあるのかもしれませんが、少なくとも、電子書籍を作った人が、誰かにそれを売り渡して、そこから消費者の手元に行くという形ですする必要は必ずしもなくて、一定の値段で売りたい人は、直接売ればいいということだと思います。物としての本の場合は、どうしても真ん中に書店等を挟まなければいけませんから、当時、こうした流通慣行、定価慣行があったものをそのまま維持したということだと思います。

○丸山（雅）会員 それでも、ホールセールモデルと、エージェンシーモデルというのがあって、実際、そのうちの、ホールセールモデルになったら、実際には、買い取って、自分で値段

を付けて再販売しているということになります。その値段を付けるという段階での価格に関して、パブリッシャーの方が拘束するということは十分あり得ることなのですね。それを適用除外として認めるかどうかということも、これからの大きな問題になってくるのではないかと思います。

○菅久取引部長 アメリカでは、正にそれが違反になったわけです。ですから日本でも多分、ホールセールモデルで取引する場合には価格を拘束すると違反ですから、価格を決めて販売したい人は、自らが直接取引している形となるエージェンシーモデルの方を採用するということになるのだと思うのですけれども、今のところは、少なくとも適用除外の範囲を拡大するという話はありません。

○土井座長 ほか、ありませんか。

○滝澤会員 何もなければ1点お聞きしたいのですけれども、ざっとガイドライン全体を見渡しますと、目次には「独占禁止法上問題となる場合」という項目が立っている部分と立っていない部分があるのですが、これは「独占禁止法上問題となる場合」という項目が入っている類型は、基本的には独占禁止法上問題とならないような行為について、問題となる場合を限定して明記しているという趣旨なのでしょうか。もし「問題となる場合」という項目が立っていることについて何か意味がありましたら、御教示いただきたいのですが。

○小林取引企画課課長補佐 修正作業を行っている側からしますと、そこまで余り考えていたものではありません。

例えば、第2部第3の単独の直接取引拒絶も、今回、2を「独占禁止法上問題となる場合」というふうに項目名を変えているのですが、これは単に、もともと「第3 単独の直接取引拒絶」において、「1 考え方」と「2 単独の直接取引拒絶」と書いてあったものを、2が上位の項目と全く同じタイトルになっていたのを、そこを「独占禁止法上問題となる場合」というふうに変えたというだけです。したがって、特に御指摘の点について何か大きな整理があったものではないかと思います。

○土井座長 ほか、いかがでしょうか。特にございませんか。

それでは、ほかにないようですので、この辺りで議論は終了したいと思います。活発な議論、どうもありがとうございました。

ここで、今回、研究会が最後ということになりますので、事務局の方から一言ありましたらお願いしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○菅久取引部長 研究会の最終回ということですので、一言だけ御挨拶というか、感謝を申し

上げたいと思います。

土井座長はじめ皆様におかれましては、昨年の2月に第1回研究会を開催して、今回は12回ということで、流通・取引慣行ガイドラインの見直しについて、精力的に御議論いただきました。これまでの並々ならぬ御尽力に対しまして、心から感謝申し上げます。

この流通・取引慣行ガイドラインの全体見直しにつきまして、昨年12月に報告書を取りまとめていただき、「分かりやすく、汎用性のある、事業者及び事業者団体にとって利便性の高いガイドライン」を目指すべきという提言を頂きました。

これを踏まえまして、公正取引委員会においてガイドラインの改正について検討し、改正（案）をお示ししたところでございますけれども、今日の研究会におきましても、この改正（案）につきまして、活発な御議論を頂きまして、大変ありがとうございます。

本日頂きました様々な御示唆も踏まえまして、既にここを修正するというのを御提示した部分もございますが、そうしたものも含め、この改正（案）について、更に検討を行った上で、パブリックコメントの手続を行うなど、成案公表に向けた作業を進めていきたいと考えております。

先ほど中村会員からお話がありましたが、おそらく、パブリックコメントの手続を行うと、更にいろいろな御意見が出てきて、それに対する回答という形でも、より具体的な説明を行うことになるかと思っておりますので、そういうものも含めて、よりガイドラインの内容を分かりやすくしていきたいと思っております。

ただ、今後、改正ガイドラインの成案が公表されることとなった場合でも、研究会報告書で御示唆いただいておりますとおり、これで終了というわけではなくて、流通・取引慣行の実態の変化でありますとか、また事例の積み重ねでありますとか、それから経済理論の展開とか、そういうことに応じまして、より適切なものとなるよう、今後とも、今回のように何十年と間が空くのではなく、適時適切にガイドラインの更なる見直しを行っていきたいと考えております。

この研究会は、今日で最後ということでございますけれども、皆様方には、是非引き続き御指導御鞭撻いただければ幸いです。

引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。どうもありがとうございました。

○土井座長 どうもありがとうございます。

それでは、本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、本日の資料と同様に、議事概要についても、ガイドラインの改正成案公表後の公表というふうになさしてい

ただきたいと思います。

また、別途、議事録を作成して、この前と同様に皆さんに確認していただいた上で公表したいと思います。

最後に、今後の予定等について、事務局の方から説明よろしくをお願いいたします。

○佐久間官房参事官 分かりました。

ガイドラインの改正案につきましては、本日皆様から頂戴いたしました御意見も踏まえ、所要の修正を行い、公正取引委員会としての結論を得て、来月中をめどにパブリックコメント手続に付すこととしたいと考えております。

会員の皆様におかれましては、貴重な御意見をありがとうございました。私からも御礼申し上げます。

研究会としては、今回、最後の開催となりますけれども、今後もパブリックコメントの手続や成案の作成などに際し、皆様に御相談に上がることもあろうかと思っておりますので、引き続き御指導御鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

○土井座長 ありがとうございます。

皆さんには本日、お忙しい中、どうもありがとうございました。

この研究会、先ほど話にありましたように、平成28年2月から始まって、計12回ということになります。いろいろ議論していただきまして、ありがとうございます。

最後に何か一言という事務局の方からのコメントですから、あえて2点触れさせていただきたいと思います。そんな記録するようなことではないのですが、1点は、今日、こういう形で、最後まで議論することができまして、皆様の御協力をどうもありがとうございます。

ただし、私の不手際で、いろいろな問題があったかと思うのですが、御容赦いただきたいと思います。

もう1点は、経済学と法律の協働が非常に重要な分野だと思っておりますが、丸山雅祥先生がどう評価されるか分かりませんが、経済学では経済分析がまだ十分行われていない領域なのではないかと思っております。例えば、再販等はいろいろ議論がありますが、この研究会で議論になったような論点については、とりわけ日本では、まだ余り議論が行われていないという残念な状況です。なぜ若い研究者の人たちが興味を持たないのかと不思議な気がいたします。

そういう意味では、経済学以外の方で、経済学者に、ある種、プレッシャーなり刺激を与えていただければと思います。これをお願いして、私の最後のコメントといたします。

どうもありがとうございました。

これで最後、第12回の会合を終了ということにいたします。どうもありがとうございました。お疲れさまでした。

午後5時25分 閉会