

第2回 競争政策・法務・金融WG 議事概要

1. 日時：平成18年11月21日（火）17:00～17:30
2. 場所：永田町合同庁舎2階 第2共用会議室
3. 議事：答申案文に関する各省庁との意見交換（公正取引委員会、経済産業省）
4. 出席者：【規制改革・民間開放推進会議】

神田主査

【公正取引委員会】

経済取引局 企業結合課 課長 山田弘

【経済産業省】

商務情報政策局 取引信用課 課長 船矢祐二
課長補佐 樋口勝也

5. 議事概要

公正取引委員会

神田主査 お忙しいところ、どうもありがとうございます。時間も限られておりますので、早速はじめさせていただきます。

山田企業結合課長 ぎりぎりのタイミングで恐縮ですが、お手元に資料を配らせていただきました。

神田主査 それでは、いただいた修正意見について、読めばわかるということかもしれませんが、2～3分御説明いただいて、あとは意見交換とさせていただきたいと思います。

山田企業結合課長 それでは、こちらの資料でございますが、3枚物になっております。

1枚目は、届出・報告制度の概要を簡単に書いてございます。実は企業結合というのは法律上の用語ではありません。株式保有、合併などいろいろなものを指して通称企業結合と称しております。株式保有につきましては事後報告という形になってございまして、他方、合併、分割、事業譲受けについては事前の届出という制度がとられております。

いずれにいたしましても、いろいろありますが、基本的には総資産合計額100億円の会社と、総資産合計額10億円の会社が企業結合する場合に届出が必要となります。簡単に言えばそういうことになってございまして、そのときの届出、ないし報告について、届け出るべき事項、あるいは届出書に添付する書類、このようなものについては施行規則に定めております。

それがどういうものかというのが2ページ目に書いてございますが、届出書につきましては届出会社の概要であるとか、親会社・子会社の名称、市場シェア・順位等に関する情報というものを届出書に記載していただきます。

また、添付書類につきましては、定款、株主総会決議の記録の写し、貸借対照表や既存の資料・書類ということになっておりまして、あえて、わざわざこの届出のために作っていただくようなものは基本的にごさいません。

したがって、届出に関して言えば、膨大な手間ではないのではないかとはいってあります。確かに同業者の市場シェアを全部調べてくるのは大変かというような話はあるかも知れませんが、ただ、いずれにしても、次のページに書かれておりますが、基本的に株式保有以外の企業結合というのは、一度結合してしまうと、競争制限的なことがあったときに、それを元に戻すとなかなか大変なものですから、基本的に競争当局としてもあらかじめ把握しておきたいということがございます。その意味において必要な資料については御提出いただくという形を取っておりますが、届出・報告に関して言えば必ずしも膨大であるとは言えないものの、確かに一定の負担を強いるものであることは否めないということです。他方「また」の部分として、今、経済のグローバル化が非常に進んでおりまして、特に日本で大手と呼ばれる企業同士が結合するような場合というのは、欧米でも審査を同時に受けることがあります。そういう場合には、日本のみならず、アメリカやEUといったところにも届出を行うということも多くなっております。

そうなりますと、届出手続については、代表的なところで言えば日・欧・米が国際的整合性を図る必要性がありますが、現時点では異なる部分もあります。例えばどういうものかといいますと、株式保有などにつきましては、欧米などは事前の届出ということになっておりまして、日本だけが事後になっております。

世の中、事後規制化が主流だということもありますが、ただ、企業結合というのは株式保有と事業譲渡が一緒になっているとか、あるいは分割をして、こちらの部分は事業譲渡して、こちらの方は株式取得をしてというような、全体としてのスキームになっているような場合があり、その中で、片や事前で、片や事後というようになりまして、なかなか会社にとっても負担になるような場合があります。欧米などはそういうものを全部1つのパッケージとして事前に審査をするというようなことがありますので、果たして今の日本の形が適当なのかどうかというようなところは、一つポイントになるかという気もいたしております。そういう意味で、どのように事後規制と事前規制のバランスを取っていくのかというようなところはあろうかと思っております。

他方で、順番が逆になりますけれども、先ほどの届出に必要な書類、ないしは届出が必要な範囲などについては、例えば現在、兄弟会社とか親子会社については届出を不要にしておりますけれども、おじとかおいの関係にあるような会社は、今のところ届出の要件から外れていませんが、こういったものについては実態を見た上で届出要件から外すような方向というのはあるかもしれません。

また、総資産額について、さきほど100億円、10億円と申しましたが、これは平成10年に、この基準を1回定めたものであります。8～9年経っておりますので、これもまた経済の実態に合わせて見直しが必要かどうか、そういったことも考えていいのかなとい

う気もしております。そういったものの届出制度の在り方については、御提案をいただいたことが見直す一つのいい機会になるのかなというふうには考えております。併せて、一言申し添えますと、今年7月に経済成長戦略大綱というものが定められまして、こちらには工程表というのが実はあるのですが、これの中に中期、平成20年度までを目途に「経済実態に合わせて届け出制度など企業結合規制のあり方を見直す」という一文が書いてございます。したがって、今回のこの御提案については、この流れに沿ったものかというふうに理解しておりますので、むしろ、この工程表を更に肉づけするような形で御議論いただければ、私どもにとっても幸いかと存じます。

簡単でございますが、以上でございます。

神田主査 どうもありがとうございました。

実質は私もそれで結構でございます。ただ、文章ですが、お手元に今日そちらからいただいた資料はお持ちですか。

山田企業結合課長 はい。

神田主査 わたくしどものやり方で、大変恐縮なことなのですが、はじめに、現状把握とか、要望・意見があるということをまず書いて、「したがって」とくる。そして、その「したがって」以下に来る文章を、短冊とっていますが、3か年計画に載せて閣議決定するというやり方なのです。

それで、いただいた修正案は、「したがって」を含めて、その前が削除になっているので、その形式が整っていないのです。

山田企業結合課長 申し訳ございません。

神田主査 それで、削除をされた最初の2行を何らかの文章として復活させていただいて「したがって」を付けさせていただきたいのです。

例えばということで案を申し上げます。今日いただきました紙の3枚目の左下にある文章を生かして作文させていただきますと、もともと消されたところは「企業結合審査に要する」と書いてあったのですけれども、このいただいた資料の2つ目の黄色の四角で言いますと「企業結合」を付け加えて「審査に要する資料」の後に「の提出」を入れて「の提出については、」で、あとはいただいたとおりの文章で「膨大であるとまではいえないものの、当事会社に対し一定の負担を強いるものとなっている。」。それで、次に「したがって、」を入れて、あとは全部、いただいた修文どおりということにさせていただきたいと思っております。今すぐお答えいただかなくても結構ですけれども、そういうふうにしませんが形式が整わないものですから。

山田企業結合課長 それは、背景事情ということでしょうか。

神田主査 そうですね。Aがあって、したがってBという構造です。

山田企業結合課長 繰り返させていただきます。「企業結合審査に要する資料の提出については、膨大であるとまではいえないものの、当事会社に対し一定の負担を強いるものとなっている。」。

神田主査 はい。このいただいた文章の冒頭に「企業結合」を付け加え「資料」の後に「の提出」を加え、最後に「となっている」。それらを追加させていただきたいということです。

山田企業結合課長 返事は、後ほどということによろしいのですか。それとも、今、この場の方がよろしいのですか。

神田主査 もちろん、今、いただいてもいいです。

事務局 どちらでも結構ですけれども、今いただけるなら、今いただけた方がよろしいのですが。

山田企業結合課長 一応、明日の午前中に御返事させていただくことによろしゅうございますか。

事務局 はい。

神田主査 あとは「また」以下のグローバルな話はごもっともですので、これはこのまま付け加えるということにさせていただきたいと思います。時期の点もよろしいのではないかと思います。しかし、「以降検討」というのはありでしたかね。「検討」というふうにするということもあるので、最後に全体の調整で「検討」になるかもしれませんが「以降検討」ということも含まれると思います。その辺は形の話です。実質は結構です。

山田企業結合課長 恐縮です。

神田主査 そうすると、わざわざ来ていただいたのですが、時間が早く終わってしまって申し訳ありません。

山田企業結合課長 これを機会に、またいろいろと御説明させていただくことがあろうかと思しますので、どうぞよろしく願いいたします。

神田主査 こちらこそ、よろしく願いいたします。お忙しいところ、ありがとうございました。また、教えていただくことがあるかもしれませんので、そのときはまたよろしく願いいたします。

山田企業結合課長 どうもありがとうございました。

神田主査 ありがとうございました。

経済産業省

神田主査 はじめさせていただいてよろしゅうございますか。

船矢取引信用課長 結構です。

神田主査 このワーキンググループには、もう一人、原委員がいらっしゃって、原委員の方が詳しいのですが、今日は御都合がつかないということで、私の方でお話を伺ってお伝えしたいと思います。

それで、いただいた修正意見があるのですが、読めばわかるということかとは思いますが、もし可能ならば2～3分ご趣旨等をお話しさせていただいて、あとは意見交換という

ことにさせていただければと思います。

船矢取引信用課長 わかりました。

まず、文言の修正レベルのものですが、「金融・信用」というふうに入れてあったり、あるいは「消費者金融」という言葉を「貸金業制度」に変えたりしています。それから「販売信用」のところも「制度」という言葉を入れてございます。

次に、内容的なところについては、原先生とはかねてからいろいろ議論をしてきているところなのですが、貸金とクレジットというものを並べて考えた場合に、共通化しているような問題というのがありますけれども、一方で、業態の違いから、やはり規制をするときの内容について、それぞれの観点から異なった規制をすべき部分というのものもありまして、むしろ、そちらの異なる部分の方が多いのではないかと考えています。

特に、クレジットというのは販売信用ということで、販売の悪質行為と結び付いて、あるいはそういう悪質行為を助長するような形で被害が拡大をしているという部分について、しっかり規制をすべきではないかというのが、今、一番議論されている点であります。これはかねてから原先生も、私どもの産業構造審議会の分科会にも参加をさせていただいて、ずっと議論をしてきたところでもあります。

その中で、例えば2行目のところに「不適正与信」という言葉を入れさせていただいております。これはまさに悪質な販売業者による、例えば住宅リフォーム詐欺のようなものにクレジットが付いてしまう問題について、そういう悪質事業者と加盟店契約を結ばないとか、あるいはしっかり加盟店の内容を調査して、不適正な契約については信用を与えないというようなことを、もう少しクレジット事業者が義務としてやるべきではないかを、今、我々は検討しているところであります。そういう意味で「不適正与信」というような、これは貸金にないような概念でありますけれども、そういう大きな問題があるということを示させていただきたいと思っているわけでございます。

一方で、貸金の方については、例えばグレーゾーン金利の問題というものもありますし、あるいは悪質な取立行為の問題でありますとか、先ほど言ったように、金利の問題と少し関係しますけれども、借金返済のための借金を重ねて、その結果、多重債務がふくらむというような貸金特有の問題がございます。しかし、クレジットの場合は、手数料水準もそんなに高いわけではありませんし、返済のために更にクレジットを使うということで債務が水ぶくれするというような問題もないものですから、若干、性質が異なる部分がありまして、貸金業には貸金業の実態を踏まえた規制と申しますか、法整備が、今、進められているというふうに承知をしております。

一方、割賦販売のクレジットの方は、先ほど申し上げたような加盟店の管理義務をもう少し強化すべきではないかという、別の実態を踏まえた規制があるものですから、そういう取引実態を踏まえてそれぞれ検討していく必要があるのではないかと申すことを若干強調したいという趣旨で、例えば「取引実態等を踏まえた上で」という文言を意見として入れさせていただいたものでございます。

割賦販売法の方も、審議会では今年の6月に、一応、中間的な報告というものを出しまして、その中で論点整理をさせていただいて、それを踏まえて更に論点を深めている段階でございますので、そういう意味で、当然、今、貸金業法の改正をしていますが、それも横目で見ながら、共通的に入れられるものは割賦販売法の中でも検討することが議論の項目の一つに入っております。

そういうことも含めた議論をしておりますので、若干、そこは前向きな言い方をしている構わないと思っておりますけれども、ただ、この統一消費者信用法というような法形式については、先ほど言ったように、規制の中身もかなり違っている部分もありますので、それはそれで各法で規制をして、その上で共通化すべき事項について一本の法律でやるということについては一つの法形式の問題であろうかと思っておりますから、初めから排除するというものではありませんけれども、さらなる検討が必要ではないかと思っております。

ということで、修正の一か所一か所ごとの話ではありませんが、全体の趣旨は今申し上げたようなことでございます。

神田主査 ご趣旨はよくわかりました。実質は私も大体賛成です。ありがとうございます。それで結構だと思います。言葉なのですけれども、言葉にこだわって申し訳ありませんけれども、一つは「販売信用」というのはかなり使われている言葉なのでよくわかりますけれども、「消費者金融」と「貸金業」ですね。貸金業という言葉は狭い世界、いわゆる貸金業法の世界をつい念頭に置いてしまうように思います。

また、この「販売信用」は、勿論、割賦販売などは入るのですが、クレジットカードはどこまで入ってくるのか、例えば銀行系のクレジットは入るのかとか、いろいろありますけれども、つまり、何を申し上げたいかといいますと、言葉の上で漏れなく表現したいということです。ですから「消費者金融」がいい言葉かどうか、私にはわかりません。

樋口補佐 それだったら「消費者金融」という言葉に直した方がいいかもしれません。

神田主査 それですと一本で通りますかね。

船矢取引信用課長 金融庁さんがおっしゃっておられるかどうかはわかりませんが、我々は別に「消費者金融」という言葉でも構わないとは思っています。

若干、役人的に言いますと「販売信用」と言ったときにはいわゆるクレジットを指すわけですが、誤解がないように申し上げますと、そのときには銀行系カードだろうと、どこであろうと、クレジットをやっている限りは販売信用に入ってくるわけでございます。

一方で、クレジット会社が貸金をやっている場合もありますが、それはまさに貸金の世界です。また、厳密に言いますと、「貸金業制度」と言ってしまうと、銀行が自らやっている消費者に対するローンというのは貸金ではないのかもしれませんが、そこも含めて入れるのであれば「消費者金融」という言い方が確かに広く漏れがないですね。

神田主査 非販売信用ですかね。販売信用以外の消費者信用をどう表すかという問題、それが1点です。

それと、細かい点で申し訳ありませんけれども、もう1点は、「金融・信用」というところ。概念として、クレジットだから信用だとは私も思ったのですが、もともと、この文章全体が消費者信用について書いていますので、金融は普通、ファイナンスと英語で言って、信用はクレジットというのだと思いますけれども、クレジットはファイナンスに普通含めて考えていますので、できればここは、例えば第2パラグラフをごらんいただくと「消費者信用分野における諸問題については、金融・信用サービスの横断化の流れ」で悪くはないのですが、当然、金融サービスの中に、信用サービスという言葉があるかどうかは知りませんが、それが入っていますので、これは消費者信用であり販売信用であるということは、全体をごらんいただければ明らかだと思います。ですから、誤解はないと思いますので、できれば、この「・信用」というのは元へ戻させていただくとありがたいと思います。

細かいことで申し訳ありません。その他の「取引実態等を踏まえた上で」とか、それから「制度」を入れるのもいいと思います。上の方の「内容の統一性が図られていない」というところの修文も、「不適正与信」もいいと思います。

樋口補佐 ここは、個人情報保護法のところに格別の措置と書いてある三分野というものがあまして、そこに金融・信用・情報通信というワーディングがありましたので、それを引いているという話だったのですが、そこは絶対これでないとかだめという話ではありません。

神田主査 残すのであれば「サービス」という言葉を変えてしまうことが考えられる。今、「金融・信用サービス」という言葉を使っていますが、「信用サービス」という言葉はないと思います。普通はファイナンシャルサービスといいますね。

樋口補佐 ワーディングとしては、金融の信用分野ですね。

神田主査 別の言葉を考える手はあるのかもしれませんが。

樋口補佐 そこは、単に使われている表現を使ったという趣旨です。

神田主査 余り聞かない概念になってしまっているものですからね。実質の趣旨に何か異を唱えているのでは全然ありません。

それと、せっかくの機会なので申し上げますが、私は消費者信用を昔ちょっとだけ勉強したことがあまして、消費者信用を横断化する時によくアメリカで言われているのは、消費者信用の二大テーマというものです。それは、英語でトゥルース・イン・レンディングとフェア・デット・コレクションというのですが、第一の柱は要するに貸出条件の適正な表示です。今はそうでもないかもしれませんが、昔は「一日タバコ一箱分の金利」などというものがありました。しかし、それでは1年で幾ら払うのかわからない。だから、1年分をちゃんと書けとか、その他、活字の問題、つまりフォントのサイズなどの規制もその後、出てきますけれども、そのような貸出条件といいますか、信用供与の条件、最近の言葉で言いますと説明義務ともいいますが、これをしっかりやってくださいというのが一つの柱です。

もう一つの柱はフェア・デット・コレクションで、公正な取立てということなのですが、簡単に言いますと暴力的な取立ての禁止です。ただ、その中には毎日電話をするとかというものも含まれるので、暴力的というのは必ずしも物理的なものだけではありません。

たぶん、この2つを横断化するというのが非常に大きな話です。もちろん、金利規制も別途ありますけれども、アメリカでは金利規制は余り重くありません。アメリカがつねにいいという話ではないとは思いますが。

じつは、原委員とも話をしたことがあるのですが、販売信用に固有の問題というのは、当然、それはそれとして解決していただかなくてはいけないと思いますが、今、貸金の議論は金利の方へ政治の議論が集中している。しかし、私から言わせると、本当は横断的などといいますか、開示や取立手段についてのルールがそろっていることも重要だと思います。

日本では、その辺の問題意識というのは示されているのかどうか、ついでに教えていただければと思っていたのですが。

船矢取引信用課長 1点目のいろんな条件の提示というのは、今でも割賦販売法で規定をされていて、ただ、若干足りない部分があるのではないかという指摘は一部あります。例えば、いわゆる個品割賦購入あっせんという分野の中で、あっせん事業者の書面の交付義務が法律上かかっていないとかというような漏れが少しあります。したがって、それらを埋めていくべきではないかという議論はありまして、そこはこれから議論するのですが、議論の流れとしてはできるだけ欠けているところは埋めていこうという流れになっていくのだらうと思います。

もう1点の暴力的な取立規制でありますけれども、これは実態を踏まえたという議論で言いますと、クレジット会社の場合はいわゆる貸金業者のような暴力的取立というような被害というより、むしろ紳士の取立といいますか、要するに裁判所に訴えて令状を取ってきて差し押さえるとか、つまり裁判になるケースが非常に多いのです。債務者にとっては紳士的であれ早く返済しろと言われること自体はショックでしょうし、それが不満だから苦情を言う人はいるでしょう。しかし、法律としてどこまで規制するのかというのは議論が必要かと思えます。やはり、それほど実態がない中で、一応、平仄をそろえるためにクレジット会社にも、ほとんど空振りなのですが、暴力団的取立をするなという規制をかけるということが妥当かどうか、一概に否定するわけではありませんけれども、議論は必要でしょう。

神田主査 ありがとうございます。

そうすると、どういたしましょうか。

樋口補佐 事務局の方から、もう一度何かいただいて確認をするということにした方がよろしいと思います。

神田主査 そうですね。

それでは、今のところ、私が拝見して修正したのは「金融・信用」のところで、「サービス」を生かすなら「金融サービス」に戻させていただきたいという点、これは2か所ありますね。

それから「貸金業制度、販売信用制度」のところは漏れがあるように見えますので、これも実質はおっしゃったことで結構なのですが、もし必要ならば「制度」は付けていただいてもいいように思いますけれども、これは「消費者金融」に戻させていただく場合には「消費者金融制度」と入れた方がいいですか。

樋口補佐 「消費者金融、販売信用」という並びにするか、それに「制度」を付けるかということだと思いますけれども、書いてみて、どちらが座りいいかですね。

神田主査 最後のところは「制度」を入れていただいてもいいと思います。

樋口補佐 最後は入れた方がいいと思います。

神田主査 さっきからおっしゃっている趣旨からすると「したがって」以下と「したがって」の前を分ける、2行上の「制度」もあった方がいいように思います。

船矢取引信用課長 上はなくても十分通りますから「消費者金融、販売信用」でいいのではないですか。

神田主査 並べているところだけは「制度」は入れなくていいかなという感じがします。

だから「現在」と直していただいたところは「制度」があった方がいいのですかね。「法制整備」というものが出てきますので、その方が通ります。「法制」と「制度」では、ちょっとわからなくなってくるかもしれません。「取引実態等を踏まえた上で」とか、その他の点は、いただいた修文でよろしいように思います。

それでは、それをもう一度お送りしますので、ご覧いただくということをお願いします。それから、金融庁の意見も聞かなければいけないと思いますけれども、いいかげんなことを言ってもいけないのですけれども、たぶん大丈夫だと思います。

それでは、そういうことでよろしくをお願いします。どうもお忙しいところ、わざわざ来ていただきまして、ありがとうございました。