

第21回投資促進等ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成28年3月23日（水）16:00～16:45
2. 場所：中央合同庁舎第4号館4階共用第2特別会議室
3. 出席者：
（委員）大崎貞和（座長）、松村敏弘（座長代理）、安念潤司、森下竜一
（専門委員）川本明、小林三喜雄、道垣内正人、圓尾雅則
（事務局）羽深規制改革推進室長、刀禰規制改革推進室次長、佐久間参事官
（公正取引委員会）石谷官房参事官、経済取引局取引部取引企画課 岡田課長補佐

4. 議題：
（開会）
1. 「流通・取引慣行ガイドライン」の見直し

（閉会）

5. 議事概要：

大崎座長 それでは、本日はお忙しいところ、おいでいただきましてどうもありがとうございます。ただ今から「規制改革会議 第21回投資促進等ワーキング・グループ」を開催いたします。

佐久間参事官 では、今から始めたいと思います。

それでは「規制改革会議 第21回投資促進等ワーキング・グループ」を開催いたします。

皆様方におかれましては、御多用中、御出席いただき、誠にありがとうございます。

本日は、久保利専門委員が所用により御欠席と伺っております。

それでは、早速、議事に入らせていただきます。

本ワーキング・グループにおきましては、議事録を公開することとなっておりますので、御了承願います。

以後の進行は大崎座長にお願いいたします。

大崎座長 それでは、本日の議題であります「『流通・取引慣行ガイドライン』の見直し」について検討したいと思います。

本件は、第3期の閣議決定について、今期の重点フォローアップ項目としているものでございまして、本日は公正取引委員会に御出席をいただいております。

それでは、御説明をお願いいたします。

公正取引委員会（石谷参事官） 御紹介にあずかりました公正取引委員会官房参事官をしております石谷と申します。

お手元の資料1について説明いたします。A4横の資料の「流通・取引慣行ガイドラインの見直しについて」という資料を御覧ください。

先ほど大崎座長からもお話がありましたように、今期につきましては、平成27年6月30日の規制改革実施計画の閣議決定におきまして、いわゆるセーフ・ハーバーに関する基準や要件等について、所要の検討を行うこととされているものでございます。

1ページ目の「流通・取引慣行ガイドラインの概要」を御覧ください。中ほどに「流通・取引慣行ガイドライン（第1部：生産財・資本財の取引，第2部：消費財の流通取引）における取扱い（垂直的制限行為）」とあります。こちらのガイドラインでは、市場閉鎖や価格維持のおそれがある場合に違法となる行為類型を整理しているところです。

その中には、通常問題ないとされているもの、原則として違法とされているものがあります。それ以外に「市場における有力な事業者」が行う場合であって、市場閉鎖や価格維持のおそれがある場合に違法となるものがあります。こちらの行為類型について、いわゆるセーフ・ハーバーが設定されているものです。そちらの説明は後ほどします。

もう一つの方については「市場における有力な事業者」か否かにかかわらず、価格維持のおそれがあるのかをケース・バイ・ケースで判断するという行為類型です。

このオレンジ色で書かれている類型でございますが、下の方を見てみますと「市場における有力な事業者」の考え方については、現行、市場シェア10%以上又は上位3位以内であることを一応の目安としています。

誤解のないように申し添えますが、この市場シェア10%以上又は上位3位以内である場合に必ず違法になるわけではございませんで、その場合であって、かつ、市場閉鎖のおそれや価格維持のおそれがあるという公正競争阻害性が認められる場合に違反となるというものです。

この「市場における有力な事業者」の裏返しですが、市場シェアが10%未満かつ上位4位以下である場合には、通常、市場閉鎖や価格維持のおそれはなく、違法とはならないということをガイドラインで書いています。ここで言う市場シェア10%未満かつ上位4位以下については、平成27年6月の規制改革に関する第3次答申では、いわゆる「セーフ・ハーバー」と呼んでいますが、これについての見直しが求められています。

2ページ目を御覧ください。「流通・取引慣行ガイドラインの見直し（各論）」でございます。

今般のセーフ・ハーバーの見直しの基準の方から見てまいります。左側に「現行」とあります。そして、「市場シェア10%未満」、「かつ」、「市場における順位が上位4位以下」とあります。

まず、「市場シェア10%未満」については、改正案では「市場シェア20%以下」としてあります。この20%以下と申しますのは、その下にありますように、過去の審判決例における違反行為者の市場シェアを参考にしています。非価格制限行為を違反と認定した過去の審判決例の中には、違反行為者の市場シェアが30%以下のものについて、違法性を認定したものがあつたということなんです。

また、公正取引委員会が所管しておりますガイドラインの中には、この流通・取引慣行

ガイドラインのセーフ・ハーバーの対象となる不公正な取引方法についての考え方が示されているものがありまして、その中で知的財産ガイドラインにおいてはセーフ・ハーバーが市場シェア20%以下となっています。このようなことから、今般の改正案では「市場シェア20%以下」という基準にすることが適当であると考えたわけです。

次に、順位基準というものがあります。左下にあります「市場における順位が上位4位以下」については、今般の見直しによって廃止することとしています。こちらの順位基準については、他のガイドラインにおいてセーフ・ハーバーが設けられているものがありますが、順位基準が定められているものがない状況にあります。

さらに右下でございます。今般のガイドラインの見直しにおいては、第2部の消費財の流通取引だけではなく、第1部の生産財・資本財の取引も併せてセーフ・ハーバーを見直すとしています。第1部におきましては、市場閉鎖の観点からのセーフ・ハーバーというものが設けられています。そうなりますと、第1部、第2部は現行も同じ基準でございますが、改正後も同じ基準となります。

次に、このセーフ・ハーバーの対象となる行為類型の話にまいります。資料は3ページ目の「流通・取引慣行ガイドラインの概要」です。

左上のところに「流通業者の競争品の取扱いに関する制限」というものがあります。こちらについては、メーカーが流通業者に対して自社商品のみを取扱いを義務づけたりするような行為でございまして、市場閉鎖の観点から判断されるものです。こちらについては、流通・取引慣行ガイドライン第2部において全てセーフ・ハーバーの対象となっており、同様の行為が第1部の生産財・資本財の取引の方にも記載されており、こちらについてもセーフ・ハーバーの対象となっています。

右上に「流通業者の販売地域に関する制限」というものがあります。これは一般的に「テリトリー制」などと呼ばれているものです。

上から順に見ていきますと「責任地域制」というものがあります。これはメーカーが流通業者に対して、一定の地域を責任地域として、その地域において積極的な販売活動を行うよう義務づけるものです。

次に「販売拠点制」というものがあります。これはメーカーが流通業者に対して、店舗などの販売拠点の設置場所を一定のエリアに指定するというものです。

こちらのについては、競争に及ぼす影響がほとんどないという状況でありますので、ガイドライン上問題ないという扱いになっているものです。

は「厳格な地域制限」と言っておりまして、こちらについてはセーフ・ハーバーの対象としております。こちらはメーカーが流通業者に対して一定の地域を割り当て、その地域外への販売を制限すること、すなわち、営業活動を制限すること、他のエリアに営業をしないでくださいという制限をするものです。

は「地域外顧客への販売制限」と申しまして、一定のテリトリーを割り当てるわけですが、テリトリー外のお客さんが買い付けにきたときにも取引をしないように制限するも

のです。そうしますと、 の場合には、よそのテリトリーに営業をかけない、かつ、よそのエリアから買いにきたお客さんにも売らない、こういう大変厳しい制限となっておりまして、こちらについてはセーフ・ハーバーの対象外としており、価格維持効果があれば問題となるということで、個別判断によって違反かどうかを判断する行為類型となっています。

右下に「流通業者の取引先に関する制限」があります。

これも上から見ていきますと「 帳合取引の義務付け」というものがあります。これはメーカーが卸売業者に対して、その取引先である卸と小売業者の組み合わせを決めてしまい、それぞれが別の卸売業者、小売業者と取引することは一切できなくなるというものでございまして、こちらはセーフ・ハーバーの対象ではなく、価格維持効果があるか個別に判断していくというものです。

次の「 仲間取引の禁止」についてですが、こちらは安売りをを行っている流通業者に対して商品が販売されないようにするために行われる「仲間取引の禁止」であり、メーカーが流通業者に対して商品の横流し取引を一切禁じるといったものでございます。 についてもセーフ・ハーバーの対象ではなく、個別に価格維持効果があれば違法と判断するという類型となっています。

それに対して「 安売り業者への販売禁止」ですが、こちらについては、メーカーが卸売業者や小売業者が安く販売したことを理由に出荷を停止するような行為でございまして、こちらについては価格に及ぼす影響が大きい行為でありますので、原則違法という扱いになっています。

左下に「小売業者の販売方法に関する制限」というものがあります。

こちらの「 小売業者の販売方法に関する制限」については、例えば説明販売を指示すること、これは例えば化粧品の「対面販売」とか「カウンセリング販売」と呼ばれているもので、基本はそれ自体は問題ないとガイドラインに明記されているものです。

その下の「 価格に関する広告・表示の制限」というものがあります。これは、メーカーが小売業者に対して、店頭での表示価格これは商品が棚に陳列されているときのスーパーの価格のことですが、あるいは新聞の折り込みチラシのようなものに表示する価格について、例えば298円ではなく312円にするようにとか、そういう価格の表示について制限する、あるいは価格を明示した広告を行うこと自体を禁止する、といったものです。

もう一つは、メーカーが、自分が広告などで取引のある新聞・雑誌社に対して、自分の商品が安売り広告されないようにするために安売り広告の出稿を禁止させたり、価格を明示した広告の掲載を拒否させたりするような行為です。このような「 価格に関する広告・表示の制限」については、価格競争に及ぼす影響が大きいことから原則違法として取り扱っているものです。

次のページを御覧ください。今述べたものを図式化したものが4ページの「流通・取引慣行ガイドラインの概要」です。

「流通業者の販売地域に関する制限」についていえば、「責任地域制」や「販売拠点制」については問題ないとし、価格競争への影響の程度に応じて、セーフ・ハーバーを認めるもの、あるいは価格維持効果があるのかどうか個別に判断するもの、があります。それから、「流通業者の取引先に関する制限」についても、個別に判断するもの、原則違法とするもの、があります。

「小売業者の販売方法に関する制限」についても、基本はそれ自体は問題ないものがありますが、「価格に関する広告・表示の制限」については原則違法としています。

「小売業者の販売方法に関する制限」に関して、販売方法を守っていない、対象となっていないような流通業者に対して転売を禁止することの是非については、昨年3月、流通・取引慣行ガイドラインを明確化しまして、いわゆる選択的流通についても通常問題にならないということを明確化したところです。

5ページの「流通・取引慣行ガイドラインの見直し（各論）」でございます。現状、セーフ・ハーバーの対象となっていないこれらの行為について、セーフ・ハーバーの対象を拡大すべきか否かでございますが、我々としては、対象行為類型については現行の対象行為を維持することが適当であると考えています。

その理由については、例えば「地域外顧客への販売制限」についていいますと、これはテリトリー外のお客さんとの取引を一切禁止するものであり、これによりまして、メーカーが指定した地域においては顧客はエリア外の流通業者から購入することができなくなるため、流通業者が顧客に対していわば独占的な地位を得て価格を高く維持することにつながりやすいものだからです。

こうしたものについて、行為者の市場シェアのみで問題ないと判断することは適当ではなく、やはり個別にいろいろな事情を勘案して、価格維持効果があれば問題になり、価格維持効果がなければ問題ないというような取扱いが適当だと考えています。

同様に「帳合取引の義務付け」についても、メーカーが、卸売業者、小売業者の取引関係の組合せを指定してしまいますので、卸売業者は小売業者に対していわば独占的な地位を得て、価格を維持することにつながりやすいということも考えられます。このため、こちらについても、制限行為を行う行為者であるメーカーの市場シェアのみで問題ないと判断することは適当ではなく、個別に判断する必要があると考えています。

「仲間取引の禁止」でございますが、こちらはどのような場合の仲間取引の禁止かということ、安売りをやっている流通業者に対して自己の商品が販売されないようにするために行われるものが想定されておりますので、こうしたものについて、メーカーのシェアのみで問題ないとするのは適当でないと考えています。

先ほど述べましたが、いわゆる選択的流通のような、販売方法を遵守しない流通業者に対する転売を禁止すること自体については、昨年3月に独禁法上問題ないということを確認したところです。

さらに、「安売り業者への販売禁止」、「価格に関する広告・表示の制限」については、

基本的には一般的な取引先の制限や販売方法の制限ではありませんので、価格を維持するおそれがあることから、セーフ・ハーバーの適用対象とすることは適当ではないと考えています。

6ページの「EU・日本の垂直制限規制」でございます。

こういったガイドラインのセーフ・ハーバーの件でございますが、現状、アメリカにおいては非価格制限行為についてのガイドラインが設定されておらず、セーフ・ハーバーがない状況にあります。

他方、EUにおいては、こうしたものについてセーフ・ハーバーが設けられています。

ただし、EUと日本においては法体系が異なっております。EUにおいては「垂直的協定」と呼んでおりますが、これに対する規制は水平的協定、つまりカルテルと同じ条文で規制されています。これに対して日本ではカルテルとは別の条文で規制されており、基本的には独占禁止法第19条の対象となります。このようにそもそも法的な規制体系が違うものですので、EUのセーフ・ハーバーをそのまま持ってくることは必ずしも適当ではないと考えています。

7ページの「EUのセーフ・ハーバーの概要」でございます。EUのセーフ・ハーバーはよく30%以下という言い方がされるのですが、その概要を見てみますと、EUの場合、メーカーのシェアが30%以下、かつ、流通業者のシェアが30%以下ということで、メーカー、卸、小売の関係であれば、メーカー、卸、小売それぞれが30%以下ということが条件となっております。さらに、EUにはもう一つ累積的效果による撤回という制度が設けられています。これは何かといいますと、事業者の単独の市場シェアがメーカー、流通業者それぞれ30%以下であったとしても、同様の制限を行う複数のメーカーがいた場合、合計市場シェアが50%を超える場合にはセーフ・ハーバーを事後的に撤回し、つまりセーフ・ハーバーを適用しないとして法的措置を講じることができるという制度を設けています。これについては、今回の流通・取引慣行ガイドラインの改正案では設けないこととしています。それから、EUのようなメーカーと流通業者それぞれの市場シェア30%以下とするという制度についても、今回の流通・取引慣行ガイドラインの改正案では設けないこととしています。

「EU・日本のセーフ・ハーバーの対象行為類型比較（非価格制限行為）」については、次の8ページを御覧ください。

一番上のところから左から右に流れて見ていきますが、まず、「競争品の取扱い制限」については、EUの場合、契約期間が5年を超えるか、超えないかでセーフ・ハーバーの市場シェアが変わってまいります。契約期間が5年以下の場合は30%以下、契約期間が5年を超えるもの、あるいは契約期間の定めがないものについては15%以下ということになります。日本の場合は改正案では契約期間にかかわらず20%以下となっております。

次の地域制限、これはいわゆるテリトリー制であります。EUの場合、ちょっと専門用語になりますが「能動的販売」「受動的販売」というような言い方をされます。

下の方の「受動的販売制限」ですが、これは日本の「地域外顧客への販売制限」と同様

に、他のテリトリーのお客さんとの取引を一切禁止するものでございます。こちらについては、EUの場合、セーフ・ハーバーの対象となっておりません。カルテルと同じ条文の規制が適用されまして違法性が推定されます。日本の場合には個別に判断し、価格維持のおそれがある場合に違法となります。

それに対して「受動的販売制限」に該当しないテリトリー制については、EUはセーフ・ハーバーが30%以下です。それに対して日本の場合は、価格競争へ及ぼす影響を勘案しまして、「責任地域制」・「販売拠点制」についてはセーフ・ハーバーの対象とはせず、問題とはならないとし、他方、「厳格な地域制限」については20%以下としています。

同じように取引先制限についても、EUの場合、指定する取引先以外の事業者間の取引を全て禁止するものについては、セーフ・ハーバーの対象外となっています。日本については、価格維持のおそれがある場合に個別に判断して違法ということになっています。

さらに、先ほど述べました選択的流通についても、EUについては、セーフ・ハーバーの対象となっておりセーフ・ハーバーは30%以下ですが、日本については通常問題とならないということをごを昨年の3月に明確化したところです。

繰り返しになりますけれども、EUの場合は、こういったものがあっても累積的效果を勘案しまして事後的に撤回する制度が導入されています。

駆け足ではございますが、説明は以上でございます。

大崎座長 ありがとうございます。

それでは、今の御説明について質疑をする前に、本件について、資料2でお配りしておりますとおり、規制改革推進室宛てに関係団体から意見書が提出されております。それについて事務局から御説明をお願いいたします。

佐久間参事官 ただいま座長から御紹介がありましたとおり、3月11日～18日にかけて順番に、新経済連盟、アジアインターネット日本連盟、及び電子情報技術産業協会ほか2名の計3名の連名で、それぞれ意見書が規制改革推進室に来ております。

このうちアジアインターネット連盟は、平成25年9月に設立されていまして、主な会員企業は、アマゾンジャパンほか、株式会社ディー・エヌ・エー、グーグル株式会社、グリー株式会社、ヤフー株式会社等8社、会友は1社という団体でございます。残りの2団体につきましては皆様よく御存じだと思いますので、説明は割愛させていただきます。

では、1枚めくっていただきまして、1つ目、3月11日に新経済連盟から出た意見書でございます。

冒頭に「セーフ・ハーバーに関する基準や要件の検討」とありますが、極めて重大な懸念を有しておりますということで、次のような意見を出しております。

「1.意見」の「一部団体が要望しているセーフ・ハーバーの基準と要件の見直しは、すべて不適切であり、セーフ・ハーバーの対象を全ての行為類型に拡大することやシェア基準の見直しには強く反対する」と。

は「幅広く流通構造の様々な関連事業者にヒアリングをしたうえで慎重に検討するべ

きである。当連盟としては、規制改革会議等での意見表明の機会を要望する」と述べております。

「2.理由」の「(1)流通構造の実態の把握」というところで、最初の1ページ目の記載は、一言で言いますと、現行ガイドラインはメーカーが流通業者に優越していることを前提としており、現状の市場実態からかけ離れたものであるという一部団体の主張があるけれども、そんなことはないのだと。最近インターネットが登場して、町なかの小売事業者がネットを使って販路を拡大するというようなことも行われているけれども、そういった事業者は中小事業者が多く、必ずしも強い交渉力を持っているわけではないという問題意識を示しております。

2ページ「(2)一部団体の提案が実施された場合の甚大な悪影響」ということで、一部団体の要望が仮に実現されたとすれば、市場シェア30%以下のメーカーであれば、流通業者の取引先の制限や小売事業者の販売方法の制限が一律に合法になってしまう、小売事業者がメーカー希望小売価格よりも安く売っただけで出荷を止めることができってしまうなどの懸念が示されているところです。

最後のなお書きのところですが、一部団体の意見にあるように、メーカーが流通業者に優越していないということが仮に事実だとすると、メーカーがそういった問題となるような行為を実際にできるのは中小の小売事業者だけという事態になる。その結果、中小の小売事業者が大手の小売事業者との競争上不利にさらされるというのは、競争政策・産業政策として不適切ではないか、市場シェア基準の見直しとか、市場順位を不問にするということとか、行為対象を拡大するということが不適切であると話を結んでおります。

1枚めくっていただきまして、次に、アジアインターネット連盟の御意見ですが、新経連の御意見と同様の問題意識を持っています。

「1.はじめに」のところでありまして、セーフ・ハーバーの検討については、インターネット事業者の意見聴取も公平に行った上で慎重に進めてくださいと。また、セーフ・ハーバーの適用対象を「取引先制限」とか「販売方法の制限」に拡大すべきとか、セーフ・ハーバーを適用するためのシェア要件等を拡大すべきという意見を採用すると、競争制限的な市場をもたらすおそれが高まり、中小事業者にも不利益をもたらすおそれが高いので、強く反対であるということでございます。

「2.セーフ・ハーバーの適用対象となる行為の拡張について」でありますとか「3.セーフ・ハーバーが適用されるための市場シェア要件の拡大について」、それぞれ反対ということで縷々記載がございますけれども、基本的な考え方は新経済連盟の意見書で展開されているようなものと同種と考えられますので、お時間のこともありますので詳細は省かせていただきます。

最後に、3つ目の意見書ですが、電子情報技術産業協会、日本電機工業会、日本冷凍空調工業会3名連名で御意見をいただいております。

「1.はじめに」のところでは、これまでの流通・取引慣行ガイドラインの見直しにつ

いて一定の評価をしつつ、セーフ・ハーバーの見直しを強く要望するということが書かれております。

次に、「2. 改正ガイドラインの評価と残された課題」ということで、評価できる内容として、垂直的制限行為に競争促進効果があることをガイドラインで認めていただいて、流通業者とメーカーとの協力体制構築に明確な大義名分が与えられた。これについては評価するといった記載があります。

この意見書の2ページ目ですが、残された課題というところで、市場閉鎖効果などケース・バイ・ケースでの判断要素が残されているので、市場の状況によってはもちろん個別に判断せざるを得ないことは承知しているけれども、事業者の過度の委縮を避ける観点からセーフ・ハーバーの見直しは不可欠だとしています。特に安売り業者への販売禁止とか、表示価格への関与について、非価格制限行為に分類されているにもかかわらず、価格への影響が大きい行為として行為規制の対象のままであるということが指摘されています。

「3. 要望と提言」を見ていただくと、「(1) セーフハーバーの基準と要件の見直し」の記載ですが、太字で下線が引いてありますけれども、安売り業者への販売禁止や表示価格の制限を含めた非価格制限行為全般をセーフ・ハーバーを認める行為と位置づけるべきというような要望をしております。

これらは、意見書によりますと、原則違法の取り扱いとすることは非常に違和感があり、また、実際の販売価格に直接関与するものではないので、価格維持効果が大きくない場合も考えられるのではないかとということです。

また、ここは既に説明した2つの意見書と見解が対立するところでしょうが、2ページの下から3行目に書いてありますけれども、価格維持効果が大きいと断じている現行のガイドラインは、市場での力関係について、メーカーが流通業者に優越していることを前提にしていると言わざるを得ず、現実とはかけ離れているとしております。

また、セーフ・ハーバーの数字の要件ですけれども、少なくともシェア基準は30%以下として市場順位は不問とすべきであるということで、30%の根拠としてEUの規制の例を引用して記述しております。

「(2) 価格維持行為の取扱いについて」では、セーフ・ハーバーを見直した暁には、「したがって」以下のところを見ていただきたいのですが、安売り業者への販売禁止と表示価格の制限をセーフ・ハーバーの対象にすることに加えて、確認的に以下の手当てをするべきということで「安売り業者への販売禁止」も個別具体的に競争制限効果を判断し、価格維持のおそれがないければ違法でないことを明記してほしいとの要望が、また、「表示価格の拘束」についても、セーフ・ハーバーに該当しない場合でも、実売価格を拘束するのではなくて、メーカーの示した表示価格を流通業者が守らなかった場合に、リベートの提供条件を変更するなど、拘束性が低い場合は違法でないことを明記してほしいとの要望が、述べられております。

最後のページ「4. おわりに」においては、まとめということで、引き続き透明性の高

いプロセスでガイドラインの一層のブラッシュアップが図られることを希望すると意見書を結んでおります。

私からの説明は以上でございます。

大崎座長 ありがとうございます。

それでは、ただ今の意見書について、公正取引委員会から何か御意見というか、御見解をいただければと思います。

公正取引委員会（石谷参事官） まず、一般社団法人新経済連盟様ですが、こちらの2ページ目でございます。こちらの意見書を拝見させていただきますと3つのポツがありまして、1つ目がいわゆる「安売り業者に対する販売禁止」、これが今、原則違法とされているもの。次の2つのポツが、今のガイドラインでいきますと、これも原則違法とされているもので「小売業者の販売方法に関する制限」のうちの「価格に関する広告・表示の制限」の2つの類型を挙げられております。今回、こちらについてはセーフ・ハーバーの対象を拡大しないと整理しておりますので、こちらの団体様の御懸念というのは、かなりの程度払拭されているのではないかと考えています。

ただ、セーフ・ハーバーの水準自体については、これまでの違反事件あるいは他の公正取引委員会のガイドラインとの平仄、そうしたことを考えますと20%以下というものが適当であると考えています。

続きまして、アジアインターネット日本連盟様でございます。こちらにつきましても、基本的にはセーフ・ハーバーの見直し全部に反対ということでございますけれども、1ページ目の「2」の2つ目のポツを見ますと、こちらについても安売りを行うことを理由に小売業者に販売しない等々、いわゆるガイドラインにおける「安売り業者への販売禁止」についての御懸念が強いようでございます。さらに、2ページ目のポツでございますが、こちらについても「価格に関する広告・表示の制限」について、特にインターネット事業の関係からは御懸念が強いようでございます。

こちらについても、先ほどの説明と同様に、今回、セーフ・ハーバーの対象とせず、基本的には問題がある行為という考え方を維持することとしておりますので、御懸念の点については、かなりの程度払拭されているのではないかと考えています。セーフ・ハーバーの市場シェア要件の拡大については、先ほど述べたものと同じでございます。

続きまして、3つ目の一般社団法人電子情報技術産業協会ほか2団体様でございます。

こちらについては、2ページ目でありますように、安売り業者への販売禁止及び表示の制限を含めた非価格制限行為全般にセーフ・ハーバーを拡大するという要望でございます。その趣旨としては、行為そのものが非価格制限行為に分類されるものであり、その扱いが他と違うというのは違和感があるということですが、先ほどの私どもの資料でいうと4ページ目にありますように、同じ非価格制限行為であったとしても、「責任地域制」、「販売拠点制」のように余り価格競争への影響が見られないようなものから、「安売り業者への販売禁止」のように価格競争への影響が大きいものまで、その制限の程度というものは

区々でございますので、単に分類上、非価格制限行為に分類されることのみをもって、全てのものについて、行為者の市場シェアのみで一定のものについては問題ないと整理するというのは難しい、適当ではないと考えています。

3ページ目を見ますと、具体的にはシェア基準30%以下、市場順位は不問とする、EUの垂直的制限規則を参照するという話もございますが、先ほど述べましたように、EUと日本は法体系も異なっておりますし、EUにおいては全ての行為類型に30%以下のセーフ・ハーバーが適用されているわけではなく、日本におけるガイドラインにおいて問題ないとするものも形式上30%以下の基準が適用されていたり、あるいはその水準も区々となっております。EUの垂直的制限の一括適用免除規則の30%という数字だけを切り出して日本の全ての非価格制限行為に30%以下の基準を当てはめるとするのは、いささか我々としては採りがたい考え方ではないかと考えています。

以上であります。

大崎座長 ありがとうございます。

それでは、今までの御説明に關しまして、委員、専門委員の皆様の御意見、御質問を頂戴したいと思います。いかがでしょうか。

安念委員 石谷参事官以下、独占禁止法を所管される官庁として、また、独立行政委員会として非常な御苦心がございましたのは、私も、よくというか、それなりには理解しているつもりです。

今回についても、恐らく部内的にも相当風当たりがあったと思われ、恐らくは30%に数値を上げるという一事をとっても、相当部内外の抵抗があったことだろうと、この点は拝察いたします。

その上でのことですが、これは言ってしまうとほとんどフィロソフィーの対立になってしまうので、しょうがない面もあるのですが、私の理解しているところでは、ここ1世代ぐらいの産業組織論の基本的な流れというのは「ホリゾンタル/ノー」「バーティカル/イエス」というものであったと思うのです。

つまりインターブランドコンペティション(inter-brand competition)が十分あるのであれば、イントラブランドコンペティションのほうはいいではないかと。むしろインターブランドコンペティションのほうでブランド内はメーカーが系列のグリップを強化したほうが競争促進的である。とりわけ新しい企業とか、新しいブランドが既存のマーケットに参入する場合には、規律がないと今までの既存の企業や既存の系列に負けてしまいますから、むしろそのほうが競争促進的なのだという考え方だったと思うのです。

これは学問的な論争の問題だから、もちろん私がそう思うかどうかというのは大した問題ではないけれども、それはそれで、非常に説得力のあるものであるようにずっと思っていました。

公取さんの立場はやはりそうではなくて、イントラブランドコンペティションも大切なのだというお立場だと思います。それはそれで私はもちろん間違いだと言うつもりはない

のですが、この種の話はある種の資源配分の問題であって、確かに規制を緩めれば一定の弊害が生ずる可能性があるというのは、これは全くそのとおりです。例えば20%を30%に上げるだけで、今まで20%~30%の中にあっただかもしれないポテンシャルな問題が規制の対象から外れてしまうのではないかというのは必ずあるのです。

ところが、この種の議論の意味するところは、あるかもしれないけれども、そういう規制を緩和することによって得られる利益のほうが大きいという考え方なのです。つまり企業にとっては、細かいことまで一々心配しなくてもいいということもあるだろうし、先ほど言ったように、系列のグリップを強めることによって競争促進的な効果が高められることもあるだろう。

確かに害悪は生ずるかもしれないが、得られる利益のほうが大きいではないかという考え方だと思いますので、一部の方がおっしゃるように、特に独禁法学者というのは必ず言うのですが、ひょっとすると何かまずいことが起きるかもしれないぞというのは、それはそうなのだけれども、それこそ総合判断をしなければならないのだと思うのです。ここまですでに総論です。

その上でセーフ・ハーバーの問題は2つの問題領域があって、適用範囲の問題が1つ、それから、適用範囲をどうするかを決めた後で、では、その数値をどうするかという問題です。

今回は、後者については、私は公取さんのお立場としては随分頑張ってくださいと思うのだが、セーフ・ハーバーの適用領域の問題については今までどおりというのは、これも先ほど言ったように、結局はフィロソフィーの問題になってしまうのだが、どうもそこまでリジッドにお考えいただく必要もないのではないかと思う。

私は、率直に言うと、パーティカルにはプライスマネジメントも実は放任してもいいのではないかと考えているのだけれども、そこまで言わないにしても、はっきりとした価格制限的行為以外は、一通りセーフ・ハーバーの対象にすればいいのではないかと私は思っています。

私の思いの丈は以上でございます。

大崎座長 ほかにいかがでしょう。

松村先生。

松村座長代理 私自身の意見は、もう何度も何度も繰り返し発言しましたが採用されないことになっているようなので、もうこれ以上言ってもしょうがないと思っています。仮に今回のような結論になったとして、セーフ・ハーバーというやり方はまずだろう、これに関しては総合判断しないとやはりまずい、マーケットシェアが仮に25%しかなかったとしても、確かに心配はあるという公取の判断は仮に受け入れるとしても、セーフ・ハーバーが制限的になったことの弊害は、総合判断した結果がどうなるのかにも大きく依存する。

およそ競争制限的な効果よりも競争促進的な効果のほうがありそうなものまで、相当面倒くさい手続をとった上でしか認められないとか、全然機動的に認められないので使えな

いとか、総合判断の効率性がすごく低いという状況だと、セーフ・ハーバーの範囲が狭いことの弊害は物すごく大きい。

でも、逆にそこをすごく柔軟にやってくれて、確かに問題がある行為はあるから、そこは相当厳しく見るけれども、普通に常識的に考えて問題が余りなさそうなものに関しては、比較的スムーズに使えるように改善されれば、ここに対する不満がだんだん小さくなってくると思います。これはセーフ・ハーバーの議論だけにととどまらない問題だと思う。

それこそガイドライン全体の見直し、運用を含めた改革で、今回の措置がよかったと思えるようにして欲しい。これでむしろ他の人たちの懸念にも応えられ、しかし事業者に不必要に余計な足かせとならない、結局、これで効率的になったということが示されるかどうか、今回の対応の評価も依存している。

一方で、これは要望者のほうの覚悟にもよると思う。どんどん公取のほうに行って、あるいは挑戦して、セーフ・ハーバーに頼らず、こんなものはどう考えても問題ないだろうということ堂々と主張することがあって初めて機能するという側面もある。この点は要望者のほうにも頑張ってもらいたい。頑張ってきてきたときに、公取が迅速に、かつ、合理的に判断しているということを示していただければ、今回、まだ不満は当然あるわけですが、その不満はだんだん小さくなってくると思います。

ガイドラインの全般的な見直しも、もちろん重要ですが、実際の運用も重要。これから私たちが注目していきます。公取も、この点注目されているということ十分に念頭に置いていただきたい。示された競争促進的な効果もあるのだという認識を、お題目だけではなく、実際の判断で生かされるようになることを強く希望しています。

以上です。

大崎座長 何かコメントはございますか。

公正取引委員会（石谷参事官） 安念先生のおっしゃられたブランド間競争は重要であるというのは、大変そのように考えておりまして、決して軽視しているわけではございません。ブランド間競争・ブランド内競争は、何か二分論にしてどちらがどちらでというのはちょっと議論としてどうかと思います。いずれも必要であるということでございます。

今回のセーフ・ハーバーというのは行為者のシェアだけで見るとということでございますので、行為者のシェアを見たところで、ブランド間競争が活発かどうかというのは基本的にわからないのではないかとということで、セーフ・ハーバーについては、対象行為は拡大せず、20%以下という結論を出しております。

ですので、運用に当たって、松村先生がおっしゃったように、ちゃんとブランド間競争を踏まえて公正取引委員会がきちんと運用していくべきであろうと。それは今年の3月に明確化したこのガイドラインにおいて、垂直制限というのは競争促進効果もあるということをきちんと考慮して総合判断していくべきだということは、規制改革会議の御指摘を踏まえて明確化したところでございますので、そうした運用面をきちんとやっていく、事業者の方にも使いやすいガイドラインであるように今後もやっていく、というのは非常に重

要な御指摘だと考えております。

大崎座長 先ほど松村先生がおっしゃったこととも関連するのですが、私はもう少し素人的に、セーフ・ハーバーに完全には依拠できない、例えばシェア20数%というような方がここに類型化されているような行為に似たようなことをやられるとしても、いわゆる市場閉鎖のおそれ、あるいは価格維持のおそれがない場合はもちろん合法なわけですよ。

公正取引委員会(石谷参事官) 御指摘のとおりでございます。そういう意味で、前回、ガイドラインを修正した際には、どうも以前のガイドラインというものが、価格維持のおそれ、市場閉鎖のおそれについて、ややもすると垂直制限規制について否定的な感じで書いているのではないかというような誤解とか御懸念、御意見、御批判、そうしたこともありましたので、ちゃんと競争促進効果も配慮する、競争促進効果の例としては具体的にはこういうものがあるという例示についても、例えば一部の百貨店や老舗小売店で販売することが適当であるような場合とか、あるいは新商品を発売するためのマーケティングの場合であるとか、そうしたものを具体的に列挙して明示したところです。

大崎座長 ほかに。

川本先生、どうぞ。

川本専門委員 大体の御説明はわかったのですが、ちょっと気になりますのが、今回の見直しの2ページのところに、セーフ・ハーバーで市場シェアを20%以下にするというときの理由が、過去の審判決例の中には違反行為者の市場シェアが30%以下のものがあった。だから、30%は認められないというような言い方になっています。

これは非常に大まかな話なのですが、今回、規制改革会議との議論の中でこのガイドラインの全体を改正されたというのは、やはりこれまでは競争促進効果というのを正面から認めていなかった。したがって、これまでの公取の規制というのは、やはり過剰規制の部分があったということ認められて改正をされているということだと思っておりますけれども、セーフ・ハーバーを新たに設定する考え方として、過去の審判決例の中にはこういうものがあったから30%にはしませんでしたというのは、新しい哲学に沿ってきちんと考えてほしいなという感じもします。

今回の検討のプロセスで若干伺っているところによれば、2月に研究会を始められて、2回という非常に短期間で決められた。かなり検討期間はあったはずなのですが、過去の審判決例とか、競争促進効果が本来認められるべきところがそうでなかった可能性もあると思うのです。ですから、そこら辺を十分検討されてこの数値にされているのかということについて、若干懸念が残るということを申し上げたいと思います。

公正取引委員会(石谷参事官) まず、過去の事例に基づいてセーフ・ハーバーの基準を判断したのが適当ではないのではないかというお話でございますが、我々としても、ガイドラインの書き方が舌足らずだったという点はそのとおりだと思いますが、垂直制限行為について、そもそもそれがおかしいとか、競争促進効果を見るべきではないとか、そういう立場であったわけではございませんので、昨年3月の段階で考え方を変えたという

わけではないと理解しております。明確化を図ったものと考えています。

もう一点、検討のプロセスでございますが、これは平成27年6月30日に閣議決定されており、それ以降、例えば海外の状況の確認であるとか、あるいは夏以降、いろいろなところで有識者の方、業界の方のお話を伺いまして、業界の実態はどうなっているのか、あるいはセーフ・ハーバーを含めた流通・取引慣行ガイドラインについてどのようにお考えなのかという話を縷々お聞かせいただいたところです。

そのプロセスの一環として、研究会の中で御意見を伺ったものです。こちらの研究会については、我々のセーフ・ハーバーの今回の案について、何か一定の御提言をいただいたものではなくて、事業者、有識者からの意見をお伺いするというプロセスの中の一つとして研究会でも御意見をいただき、それらを総合勘案して公正取引委員会として最終的な判断をしたというものでございまして、決して2回の研究会だけで判断したというわけではございませんので、その点は御理解いただければと思っています。

大崎座長 よろしいですかね。

いろいろな御意見があったところで、それは受けとめていただいて、この研究会自体もまだ続くと聞いておりますし、今回セーフ・ハーバーの見直しをしていただいたということで、何もかも全部終わったということではないと思いますので、引き続きそういういろいろな御意見があったということを念頭に置いて制度の見直しをやっていただきたいなと思います。

私は、この閣議決定文とどういう整合性があるかということがどうしても気になってしましまして、そういう意味では、閣議決定では所要の検討を行い、現行の基準や要件等を見直す必要がある場合に改正をするという文章になっておりますので、改正の内容について事細かに何か事前に決まっていたというわけではないので、いろいろな御意見はあるわけですがけれども、基本的に見直しをしていただいたということについては、評価すべきではないかなと思っております、そういうことについては感謝申し上げたいと思っております。

今後、恐らくパブリックコメントにこの案を付されて、実施していかれるということなのでございましょうけれども、その点、どういうことになっているかについて、事務局でもフォローをしていただきたいなと思う次第でございます。

よろしいですかね。

それでは、以上をもちまして本日の議題は終了でございます。本日はどうもお忙しいところをありがとうございました。