

# 独占禁止法 (カルテル・談合、 優越的地位の濫用)

公益財団法人公正取引協会 客員研究員

## 相関 透

※講師のご意向により、講演時の写真は掲載していません。

第I部講演では、公正取引協会の相関透氏に「独占禁止法（カルテル・談合、優越的地位の濫用）」と題してお話しいただいた。

相関氏は、なぜ独占禁止法を守らなければならないのかについて説明。その後、カルテル・入札談合、優越的地位の濫用について、実際に起きた事例を挙げながら分かりやすく解説した。また、違反者の言い訳を紹介しながら、「共同する」「共通認識の形成」「暗黙の了解」といったポイントを挙げ、自らの意思に関わらず独占禁止法違反に認定されるリスクについて繰り返し注意を促した。そして、違反の可能性があれば直ちに公正取引委員会に申告することと、日頃から社内調査を行ってコンプライアンスを徹底することを強く訴えた。

### 独占禁止法について

#### ●独占禁止法遵守の理由

本日お話しすることに対し、コストアップの中で医療機関等から値下げ要求されてマージンも少ない実態を知らず、きれいごとを言っていると思われるかもしれません。しかし、独占禁止法（独禁法）は医薬品卸業界を特別扱いすることはしておらず、独禁法を正確に理解しないととっと大変な事態に陥る恐れがあることをお伝えできればと思います。

まず、なぜ独禁法を守らなければならないのですが、例えば、中国の名目GDPは1990年代以降

右肩上がりです。中国は、1990年代以前は統制的な経済でしたが、1990年代以降から市場経済を導入するようになり、経済が活性化して1人当たりのGDPが右肩上がりになりました。

市場経済の重要性は、中国だけでなく日本でも昔から分かっていました。日本では織田信長などが楽市楽座令を出しました。市場経済とは、要するに企業にとって参入が容易になる、自由になることです。それに伴って、企業同士の競争が活発化します。

そうすると、消費者は商品や価格の選択肢が増え、企業もビジネスチャンスが広がります。ただし、市場経済の中では、自分を相手から選んでもらわなければ生きていくことはできません。市場

経済では自由競争が大前提ですから、これを制限することは許されません。また、正しく選んでもらうためには、相手に対して嘘を言うことは許されません。過大な景品や饗応なども含めて、営業活動において不公正な行為があってははいけません。取引相手の利益を不当に害することも許されません。市場経済においては、自由な競争だけでなく、公正な競争、公正な取引を守っていくために、独占禁法を遵守しなければならないのです。

独占禁法第1条に、同法の目的が規定されています。一定の行為を禁止することで公正で自由な競争を促進する。そのことが一般消費者の利益確保になるとともに、国民経済の民主的で健全な発達を促進することになる。そのための法律であると明記しています。

### ●独占禁法の禁止行為

独占禁法の禁止行為には、「自由な競争」の制限と「公正な競争」の阻害があります。さらに「自由な競争」の制限として、価格カルテルや入札談合などのように競争者同士が仲良くする「①不当な取引制限」と競争者を市場から追い出したり競争相手を言いなりにしたりする「②私的独占」があり、「公正な競争」の阻害には優越的地位の濫用などの「③不公正な取引方法」があり、禁止行為の3本柱としています。

これらの禁止行為のうち、本日はカルテル・談合、優越的地位の濫用についてお話しします。

### ●独占禁法に違反したらどうなるか

まず、独占禁法に違反したらどうなるのでしょうか。例えば、カルテルや談合は独占禁法第3条の違反になり、違反者には国の行政機関である公正取引委員会（公取委）から排除措置命令が出されます。これは、現在進行形の違反行為については、業者に対して直ちに違反行為を止めなさいという命令が出されますが、すでに止めていた場合でも、止めてから7年以内で必要な場合には、競争を回復するための措置を命じることができます。7年以内なら排除措置命令が出される可能性があるわ

けです。

さらに、課徴金納付命令が出されます。課徴金納付命令によりカルテルや談合などの違反行為に関係する売上高の原則10%が徴収されます。原則という言い方をしたのは、中小企業は4%となり、また、原則10%でも10年以内に違反を繰り返した場合の課徴金は5割増の15%になります。あるいは、繰り返しでなくても違反行為について主導的な役割を果たした場合も10%ではなく15%になります。さらに、10年以内の繰り返しに加えて主導的役割も果たした場合には20%になります。

ちなみに4～5年前まではすべての業種の卸売業者の課徴金率は売上の2%でしたが、現在は売上の10%に引き上げられています。卸売業者のような、もともと利益率が低い業種で売上の10%の課徴金は、経営に非常に大きな影響を与えることになります。

また、悪質な事例には刑事罰が科されます。課徴金は基本的に制裁というよりは、カルテルのやり得をなくすという趣旨で、公取委という行政機関が命じる行政処分ですが、それに加えて、社会的制裁である刑事罰として個人には懲役や罰金、法人には罰金が科される可能性があります。

そして、違反した事業者は指名停止となる可能性があります。例えば、最近の医薬品卸売業の事件で地域医療機能推進機構（JCHO）の発注については24か月の指名停止となりました。

さらに、発注者や取引先から損害賠償請求を起こされる可能性があります。あるいは取引先ではなく、株主や企業から取締役などの個人に対して損害賠償請求が提起されることがあります。

昨年の課徴金事例では、ある電力会社に約707億円が課されました。これは電力会社2社のカルテル事件でしたが、一方の会社の707億円の課徴金に対してもう一方の電力会社の課徴金はゼロでした。報道によれば、カルテルを働きかけた会社はその後社内調査で違反が分かって公取委に自主的に申請したことにより、自分が違反を働きかけたにもかかわらず課徴金がゼロになったのです。こうした事例もあるので、社内調査が非常に重要になっ

てくるというわけです。

また、別の事件で、ある会社の課徴金の金額は18億円でしたが、株主代表訴訟により取締役4名に対して連帯して18億円超の賠償責任を取れという東京地裁の判決が2022年に出ています。

公取委の調査が始まると調査への協力を求められますが、それは時間的な負担のほか、手帳や携帯電話などが押収され、公取委から呼び出されるという精神的な負担も生じます。自宅などに調査が入る場合もあり、そうなるとう家族の負担や近所の目などの精神的なストレスはどんどんたまっていくでしょう。将来のキャリアへの影響もあります。以前ならカルテルや談合をしても、会社のためだったと大目に見てもらえることもありました。最近では「独禁法違反は悪」という方針になっており、なぜ違反したのかと責められるでしょう。場合によっては、役員でなくても刑事罰などが科される可能性があります。

古い資料ですが、公取委の公表資料によると、2011年度では、一番多く呼び出された人は42回にわたり約234時間も事情聴取されました。

## カルテルについて

### ●カルテルの種類

カルテルの語源は、病院のカルテやカルタ、ランプのカードと一緒に「紙」という意味です。つまり協定書、合意文書の意味合いです。

様々なカルテルがあり、「価格カルテル」は値上げ価格や値上げ率の合意です。医薬品卸の皆さんは扱う品目が多いので、例えば、薬価から何%引くといった値引き率のカルテルが多いのかもしれませんが。「数量カルテル」は卸の皆さんではあまりないかもしれませんが、メーカーなどでは価格を決める代わりに生産数量や販売数量自体を絞ることがあります。また、メーカーでは設備を共同廃棄するなどの「設備制限カルテル」、流通業者間では「シェアカルテル」「地域制限カルテル」、客の奪い合いをやめる「取引先制限カルテル」、取り扱

い品種を制限する「品種制限カルテル」、営業時間や景品類を取り決める「販売方法カルテル」などがあります。

ちなみに景品についての公正競争規約については、広い意味ではカルテルということになると思いますが、不当に消費者の利益を害すものではないとして消費者庁と公取委により認定されており、独禁法の適用除外ということになっています。

### ●不当な取引制限の条文

不当な取引制限は第2条第6項で、「この法律において『不当な取引制限』とは、事業者が、契約、協定その他何らの名義をもってするかを問わず、他の事業者と共同して対価を決定し、維持し、若しくは引き上げ、又は数量、技術、製品、設備若しくは取引の相手方を制限する等相互にその事業活動を拘束し、又は遂行することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいう」と定義しています。

キーワードの1つは「共同して」です。そもそも企業が売りたい価格を単独で勝手に決めることは、コスト割れの不当廉売を除けば、独禁法上何の問題もありませんが、価格などについて共同して決めることが問題なのです。例えば、価格や数量など、様々なカルテルを先ほど紹介しましたが、共同して決めて、その後相互にその事業活動を拘束するので問題になるのです。

共同しなければカルテルや談合にはなりません。共同しているとされる中には、競争業者同士での何らかの意思の連絡による暗黙の合意によるものも含まれます。はっきり「決めましょう」という合意がなくても、お互いに何らかのコンタクトを通じて全員の頭の中に共通の考え、共通の認識ができれば、それはもう意思の連絡があった、暗黙の合意が成立した、共通の認識が形成されたということで、共同しているということになります。

「相互に拘束する」とは、無理やり相手を従わせているといった言葉のイメージですが、現実問題としてカルテルや談合は、むしろ喜んでやっている事例もかなりあります。相互に拘束されている

という意味は、合意された内容、あるいは共通の認識に他社も従っていることを知りながらそれぞれが従っているということです。

「公共の利益に反して」という言葉もありますが、基本的に良いカルテルや談合はないということです。最近ではグリーンカルテル、環境問題としての共同行為、設備の廃棄とかを認めていこうという流れがありますが、そのような一部のものを除き原則的には良いものはないということです。

また、「一定の取引分野」の競争を実質的に制限することもあります。一定の取引分野とは商品、地理的範囲、取引段階、取引相手などで確定します。

「競争を実質的に制限」とは、ある程度自由に価格を左右しうる状態になっていれば実質的に制限されているということです。よくシェアが50%あるとかないとかと議論されますが、シェアが50%以下でもアウトサイダーが協調的であれば競争が実質的に制限されていると解釈される余地もあります。また、一定の取引分野自体が事業者が考えているよりも狭く解釈される可能性もあります。要するに、シェアが小さいから違反ではないと思いません。

### ●モディファイヤー事件

明示の合意がなくても、暗黙の合意で違反だとされた1つの事例に、モディファイヤー事件があります。これは3社の価格カルテル違反で、ある会社が販売価格の値上げを新聞発表するので皆も価格引き上げを打ち出してほしいと他社に要請した事件です。

要請した会社によると、以前他社の値上げを新聞発表で知り、便乗して値上げしやすかったのが今回自社が新聞発表すれば他社も値上げしやすくなるだろうと考えたというのです。会合で他社に値上げの要請をしましたが、他社からは承諾したという明示的な発言はなく、他社が従ってくれるかどうか多少の不安もあったとされています。結果的に、他社も時期はズレたものの値上げを新聞発表しました。それについて公取委は、新聞発表

日までに3社の合意は成立したと評価しました。

### ●任天堂向け液晶ディスプレイモジュールカルテル

別の事件では、任天堂のゲーム機の部品をつくっている2社が情報交換した中で、S社が液晶ディスプレイモジュールの卸価格を今後3,430円と提示する予定だとH社に伝えました。そのとき、H社に対してどうしてほしいという要請があったとは認定されていません。H社は、当初3,300円を提示しようと思っていたが、S社が3,430円を提示する予定との話を聞いて提示価格を3,390円にしたという事案です。

お互いに相手への要請はなく、自社の予定を伝え合っただけですが、公取委は審判の結果、この事案も後から考えると、いついつには共通の意思を形成したという言い方をしました。合意したという言い方ではなく共通の意思の形成という言い方です。

S社は、結局、任天堂に対して3,390円を含め3通りの価格を示したようですが、それでも公取委は、共通の意思が形成されたといった認定をしています。

### ●積層板事件

積層板事件は、積層板について大手3社と中小5社の8社の会合で、値上げについての様々な情報交換が行われた事件です。

8社のうちT社はカルテルには参加していないと最後まで争いました。T社は、他社から協調値上げを要請されたが、当社には特殊事情があるので協調値上げはできないと反対の発言をしました。この特殊事情とは、T社が当時2部上場を目指していたというものです。グループ会社が共産圏に禁輸品を輸出してしまったとしてココム規制違反で問題とされており、上場の妨げとなる違法行為を避ける必要があったのです。ですから、協調値上げを求められたとき、特殊事情があると拒否しました。

それが5月でしたが、6月にT社の別の社員が

出席した会合で、大手3社それぞれがうちはいつから引き上げるといった話をして中小5社に対して同様の値上げを要請しました。それに対して中小5社は黙っていたという事案ですが、暗黙に合意が成立したと評価されました。T社については合意があったとされている6月の会合以降も、追隨しろと言われても特殊事情があると言い、公取委の立入検査後、業界で集まって対策会議を行ったときもカルテルには参加していないと言っていたようです。

それでも公取委は、T社を違反だとしました。会合で反対発言をしても、結局他社同様の値上げを行い従っているだろうということです。要するに他社は、T社は立場上反対せざるを得ないが結局は従ってくれるだろうと認識していたと評価されてしまったのです。会議の場では反対しても口先だけで、従ってくれるだろうと他社から思われている状況だとされたのです。本当にコンプライアンスを遵守するなら、会議の場で反対発言をするだけでなく、断固抗議をして席を立つとかも必要です。そもそも仲間だと思われていなければ会議の場に呼ばれないかもしれません。日頃からの活動や対応が重要になってくるといえる事件です。

### ●宮城県医療用医薬品卸売業者の事例

医薬品の価格カルテルの事例では、2003年に課徴金納付命令の出された宮城県卸売業者の事案があります。お互いに取引先を奪わないという休戦協定で、他社に対する安い売り込みはやめようという方針の下、お互いに他社の取引先に対しては値引率を自社の取引先の値引率より小さく提示し、自社の取引先への値引率の提示については薬価から6.6%を基準にしてそれぞれ医療機関の経営主体ごとに値引率を変えるという内容の非常に規模の大きなカルテルでした。

課徴金の金額は、一番大きなところで2億円ぐらゐ、違反期間は約8か月間でした。当時は課徴金の算定が卸売業で2%、課徴金の算定期間は最長で3年間でした。現在は最長10年間まで遡りますし、課徴金の率も10%です。

仮に現時点で発覚していない談合があった場合に、発覚していないからと安心していても、談合が継続して、後で発覚した場合には、課徴金額が莫大なものになる可能性があるということに留意する必要があります。

### ●炭酸ランタンOD錠事件

この事案はメーカーのカルテルで、取引分野が小さく、製品自体が限定されていてもカルテルと認定された事案です。ジェネリック医薬品の炭酸ランタンのしかもOD錠で、先発品でもなく、口の中で溶かす薬というかなり限定されている分野でした。

製造していたのはK社1社で、N社は自分では製造せず、K社からOEM供給を受けることとしていました。K社は製造・販売してOEM供給も行うこととしていたのです。K社とすれば自社商品みたいなものですが、安売りしないことを相互に確認した上で、N社から提示された仕切値を目途にするよう依頼されたのに対し、それに応じるとの回答を行ったという事案です。

ポイントはいくつかありますが、いわゆるOEMであっても、いったん販売したら競争業者となり、相手が取引先である場合でも油断してはならないということです。

そして、実際の販売開始前でも問題とされました。N社は安定供給ができないということで、実際の販売開始前に同商品の販売を中止しました。N社はカルテルを働きかけておきながら、自らは販売前に公取委に対して自主申告をしました。

独禁法上は販売が実施されていなくても、合意した時点で、競争の実質的制限として問題になり得るということかと思います。

それから、価格が完全に一致しておらず、目途であっても問題になります。また、この事案では、先発品とジェネリック品の価格帯は違っており、ジェネリックだけで一定の取引分野とされています。取引分野自体が狭く解釈される可能性はあるということです。

公取委への課徴金の減免申請は早い者勝ちで、

調査開始前に一番乗りすれば課徴金の金額はゼロになります。一方、K社は課徴金を払わざるを得なくなっていました。

いまお話ししたこととも絡んできますが、とにかく公取委が調査を開始する前に社内調査を行うことが非常に重要になってくるということです。暗黙の合意の場合でも違反とされてしまいますから、少しでも怪しいと思ったら、すぐに公取委に課徴金減免申請することを検討する必要があります。申請の順位に応じて課徴金が減算されます。さらに公取委の調査が開始した後でも協力すれば、課徴金の金額を減らすことができます。

### ●よくある言い訳

よくある言い訳としては、価格の値上げは他社とコンタクトする前から社内で決まっていたというものがあります。本当にそうかもしれません。現実問題として、同業者のコストの状況などは似たようなものなので、値上げの必要性は各社共通で、各社ともコンタクト前に社内で検討していることが多いと思いますが、いったん他社と情報交換してしまったら共同行為になってしまいます。また、会合の場で反対したという言い訳は、先ほど積層板事件の事案で説明したとおりです。

さらに、会合には出席していないという言い訳も、出席していないが同業者から話を聞いたという事案はたくさんありますし、出席か欠席かは違反認定の決定的な基準にはなりません。あるいは会合の出席者は価格決定権限のない者だという言い訳も、その担当者が社内の誰にも会合の内容を伝えなかったと証明するのは難しいです。基本的には出席後、会合の内容を上司に伝えたと推測されます。

決めたのは単なる目安だったという言い訳も通用しません。単なる情報交換だった、値上げの率や時期が各社で異なる、決められたとおりではないという言い訳も通用しません。

## 入札談合について

### ●入札ガイドライン—違反行為

次に、談合についてお話しします。談合は、発注者の担当者が関与していても（官製談合）問題になります。談合は現在でも非常に違反事件が多いので、公取委では、公共的な入札に係る入札ガイドラインを出しています。

その中で、受注予定者を決める、受注意欲の情報交換、指名回数、受注実績等に関する情報の整理・提供、入札価格についての調整、他の入札参加者への利益供与、談合への参加の要請・強要などの行為は違反となる可能性が高いとしています。そこでは原則としてという言い方をしていますが、例外はほぼなく、違反になると思ってください。この考え方は、公共入札に限らず、見積もり合わせを含めて、民需の場合であっても同様です。

### ●入札ガイドライン—違反の可能性のある行為

直ちに違反になるとは言っていませんが、違反となる恐れがある行為として、受注意欲の情報交換があります。これは、必ずしも受注予定者を明示的に決めていたわけではありませんが、「あそこがやりたがっているから、うちはやめておこう」といったことにつながる可能性が高くなるでしょう。そういった受注意欲の情報交換を通じて暗黙のうちに受注予定者について共通認識が形成されれば、受注予定者が決定されたと評価されてしまいます。

また、指名回数や受注実績に関する情報の整理・提供は社内資料として用意するだけなら問題ありませんが、それを競争業者間でやり取りすると、そういった情報を通じて、今度の入札の受注はあの会社の番だろうといったことが各社で共通認識として形成されれば違反になるということです。つまり、やり取りをして共通の認識が形成されるようなことは問題だということです。

入札でよくあるのは、他社から顧客を奪うことはやめようという行為です。客の奪い合いをやめ

れば、新規開拓のコストや既存客を失うリスクがなくなります。価格競争も起きにくくなります。そういったことが全員の共通の認識として形成されやすいので、既存の受注者を継続的に受注予定者とする談合は非常に多いのです。そういったことを含めて注意してください。もちろん、この物件はあの会社が以前受注した物件だから今回もあそこが有利だろうと各社が勝手に考えている限りは違反ではありませんが、何らかの接触で確認してしまうと違反になります。

過去から続いている談合では、いちいち今後どのような方法でやりましょうといった話し合いはなく、すでに皆さんの中で共通の認識がある場合が多いのです。そういう場合でも、以前から合意があったと逆算して過去に遡って合意が認定されることもあります。

#### ●個人防護具の事案

医療品関係の具体的な事案としては、個人防護具の入札談合があります。新型インフルエンザが流行したときの東京都の医療機関にマスクやゴーグル、手袋といった個人防護具を物品調達する入札において、商社間で談合がありました。I社系のグループが落札しましたが、別の入札参加者のM社のグループに利益供与することが合意されていたというものです。つまり、I社系が受注するものの、M社系も下請けとしてマスクをI社系に販売し1億5,000万円の利益が得られるようにしたのです。受注しないけれど、下請けとして利益を得られるようにすることを事前に合意していた事案です。

談合としてのポイントはいくつかあります。単発的な発注の談合でも、たとえ1回限りの談合でも違反になるということです。この事案ではマスクで1億5,000万円の利益を得るというやり取りがありました。仮にそういった見返りの約束がなかったとしても違反になり得ます。

この事案では、直接入札に参加していない事業者も違反となっています。

具体的な説明は割愛しますが、受注予定者決定

の会合に参加せず、入札に参加していなくても違反になった事案もあります。

#### ●JCHO発注違反事件

2022年のJCHOの発注違反事件は、JCHOの57病院について卸売業者4社間で談合を行ったというものです。事前に4社間でシェアを決めて、それに合わせて、受注予定者を決めていました。

この事件については、『公正取引』という雑誌の中で公取委の事件担当官が解説しています。そこでは、国民に悪影響を与える悪質な事案であると指摘しています。納入価（市場実勢価格）をベースに薬価を決めている中で受注調整をしてしまうと、薬価自体の実勢に影響を与えて薬価制度自体を歪める、そういった悪質な行為であるとしているのです。しかもその価格を誘導しており、その行為が薬価改定に影響を与えて国民の負担増を誘発する悪質な事案だと記されています。

この事件は、刑事訴追も行われて有罪が確定しています。この事案での医薬品の発注の金額は1,400億円にもなり、ここでも国民皆保険制度の下で医薬品の販売価格を高止まりさせ、薬価改定に悪影響を及ぼし得ると指摘されました。卸の皆さんのマージンは非常に小さいということを踏まえても、重大、悪質なものであるとされました。しかも、この4社の担当部長たちは会合を複数回開いていました。そのことによって確実に受注できるようにといった拘束性も強く、かつ2003年の宮城県の事件以降も実施しており、談合体質に基づいていると裁判所も認めています。ほぼ同時期に九州の国立病院等の談合事件もありました。

談合について、入札参加者のうち一部としか連絡を取っていないとか、入札不調を防ぐためにやむを得ずやった、話し合いで2社にまで絞られたけれど受注予定者が決定できなかった、落札率は低かった、合意したふりをしたけれど裏切って受注した、受注希望者は1社しかいなかったから制限したことはないといった言い訳が出ることがありますが、談合は法律違反です。あるいは、予定価格を上回っていなければよいという言い訳

もありますが、そもそも予定価格自体が必ずしも実勢を反映していないこともあります。入札は競争を通じてもっと低く決められるべきとの前提で行っていますから、そういう言い訳は認められません。

### ●独禁法コンプライアンスプログラム

公取委は昨年暮れに、カルテルや談合に関連して実効的な独禁法コンプライアンスプログラムを整備・運用するためのガイドを公表しています。

同ガイドには、60以上のチェックポイントや企業の取組事例も掲載されており、違反行為を未然に防止するために役立つと思います。

## 優越的地位の濫用について

### ●優越的地位の濫用の規制

次に、優越的地位の濫用についてお話しします。カルテルや談合を厳正に対処することは公取委のスタンスですが、優越的地位の濫用についても重点的な施策としています。特にここ数年は、価格の転嫁、労務費の転嫁は、公取委だけでなく政府の方針として厳しく規制する方向です。

岸田文雄首相は新しい資本主義として、次の成長のためには中小企業の分配を増やして従業員の給料が増えていかないと日本の経済は活性化しないとしています。

優越的地位は、取引依存度などを総合的に考慮することになっていますが、実際には、仕入先のある会社への取引依存度が10%程度であってもその仕入先に対して優越的地位にあると認定されたりしていますし、仕入先の自社への取引依存度自体不明のことが多いので、実際には、仕入取引においては相手に対して優越していると見られる可能性があるという前提で取引せざるを得ないのが現状だと思います。

### ●買ったたきの規制

現在は、特に価格の転嫁が重視されていて、独

禁法上も優越的な地位にある事業者が対価を一方的に決定することは優越的地位の濫用になると言われています。下請法でも買ったたきが規制されており、違反行為の中でも最近増えています。

しかも現在の流れの中では、下請法や独禁法に違反していなくても、あるいは違反の恐れがあるとはまでは言えなくても、価格交渉のやり方が十分でないというだけで事業者名が公表される可能性があります。公取委でもこれまで23社の名称を公表しており、その中には今年になって公表された医薬品卸売業者2社も含まれています。

名前の公表は公取委だけでなく経済産業省も実施していますが、こちらは10社以上の中小企業から主要な取引先（最大3社）として名前を挙げられた220社について公表しています。

労務費については、相手から申し出がなくても実際に上がっていることは明らかなので、定期的に協議しなさいとガイドラインにも公表されています。協議もしないで価格を据え置きすることは買ったたきとみなされるということです。

医薬品卸売業者の場合、医療機関などから価格の値下げを求められる上、もともとマージンも少なく、薬価という上限もあります。さらに医療機関は価格交渉代行業者を活用したり、共同購入で購買力を高めたりしており、本当に苦しい立場だと思います。それでも、価格転嫁の協議は国の政策として求められていることを前提に行動するようにお願いします。

そして、カルテルや談合は絶対に行ってはなりません。企業自体の経営存続に関わってくる可能性があることを肝に銘じておいてください。

## 質疑応答

**質問 1** 医療機関から支払いの遅延要請などがある場合、医療機関に対して優越的地位の濫用にあたるとしてお断りすることはできますか。

**相関** 独禁法上は「事業者が何々をしてはならない」と定めています。優越的地位の濫用について

も「事業者が…」という言い方をしています。独占禁止法上の事業者は営利企業に限られず、事業を反復継続的に行っていれば事業者であると認定されます。ですから、医療機関も基本的には事業者ということになります。

例えば、優越的地位の濫用ではありませんが、医療機関が予防接種ワクチンの価格をある医師会が決めていた価格にした、医療機関が参入を制限した、あるいは別の医療機関が診療科目やベッド数を増やすことについて、ある医師会が制限をしたりすれば、独禁法違反と言えます。

つまり、医療機関は可能性として優越的地位の濫用の主体となり得ると思います。ただし、実際の医療機関と卸の皆さんとの取引が優越的地位の関係にあるかは個別的看着ていかなないとなかなか分からないということはあると思います。

**質問2** 課徴金減免制度の調査協力の減算率を決める基準はありますか。

**相関** 調査協力の減算率に関する具体的な公取委の考え方には3つの要素があります。例えば、公取委の立入検査前であれば、3つの基準を満たせば最大40%減算、2つなら20%、1つなら10%です。

3つの基準とは、1つは事案について具体的に詳細に情報提供したかどうかです。たとえ全体像は知らなくても、知っている範囲内で具体的に詳

細に話したかがポイントになります。2つ目の要素は、事案について網羅的に話し情報提供したかどうかです。例えば、談合の場合、そのうちの特定の話だけをするのではなく、知っている範囲で網羅的に話をしたかどうかです。3点目は、話した内容が事実証拠に基づいているかどうかです。公取委の立入検査後は最大20%程度の減算ですが、その場合も3つの要素を満たせば20%、2つなら10%、1つなら5%となっています。

調査協力の減算率が最初に適用された事例は九州地区の国立病院機構の事案ですが、立入検査後に減免申請を行い調査協力した全社とも最大の20%減算になっています。

減算制度は、違反を認めて公取委に減免申請をすることが大前提なので、違反を認めず減免申請をしない場合には適用されません。とことん争って減免申請はしないという場合もあるかもしれませんが、そういった場合でも絶対に公取委の検査妨害はしないでください。検査妨害をすると、個人でも300万円以下の罰金か懲役1年以内、企業では2億円以下の罰金になります。

公取委は敷居が高いといったイメージがあるかもしれませんが、もしかしたらと思うことがあれば積極的に減免申請の検討をお勧めします。ちなみに、昨年度の減免申請は156件と過去最多でした。