

2005年3月22日

各位

会 社 名 株式会社ドン・キホーテ
コ ー ド 番 号 7532 東京証券取引所市場第一部
本 社 所 在 地 東京都江戸川区北葛西4-14-1
開 示 責 任 者 取締役経営支援本部長 稲村 角雄

【公正取引委員会による勧告に対する弊社見解と今後の対応】

既報のように今月9日、弊社は公正取引委員会から独占禁止法違反(不公正な取引方法)で勧告を受けました。同委員会によれば、弊社は取引先の納入業者に対し、協賛金や従業員の派遣を要求し、それが「優越的地位の濫用」にあたるというものです。

しかし弊社は、当該勧告を「不受理」とする旨、本日(3月22日)、公正取引委員会に通告いたしました。今後は審判廷にて、その是非を巡り争うこととなります。

以下、この度の勧告に関する弊社の見解、及び同勧告を敢えて不受理とした理由、さらに今後の対応等についてお知らせいたします。

『継続的取引契約書』の存在と公取委の判断

さて公正取引委員会(以下：公取委)が問題にしている協賛金というのは、新店オープン時などの販売促進経費を納入業者に一部負担してもらうこと。従業員の派遣は、店舗の棚卸しや棚替えなどの作業時に納入業者の労力提供を求めることで、いずれもこの業界ではごく一般化した小売業者から納入業者への協力要請です。

では何が問題なのでしょうか。

仮に弊社が取引における強大な力を背景に、それらを零細業者に「強要」した場合、分かり易く言えば、納入業者が弊社との取引打ち切りを恐れ、要請に従わざるを得ないようなケースであれば、独占禁止法違反の「優越的地位の濫用」に当たると認識しております。

しかし弊社では、あらかじめすべての継続的取引先(弊社では「パートナー」と呼んでおり、以下パートナーと表記)と、そうした要請や協力が取引の前提になる旨を明記した『継続的取引契約書』を交わしております。

弊社と初めて取引する際は、事前にそのことを十分に説明し、相手先様も納得した上で契約が締結されます。そしてパートナーとして実際の取引が始まるのは当該契約成立以降です。

このように、あくまで双方合意の契約である以上、そもそも「優越的地位の濫用」など発生しようがない、というのが弊社の率直な見解であります。

それに対し、公取委の判断はたとえば次のようなものです。『継続的取引契約書』にある「労務の提供」には、棚卸し、棚替え等の作業が入っているとは読み取れず、それが具体的でない以上、

真の合意形成があるとは思えない、云々…。

しかし納入業者が納入先に行く「労務の提供」と言えば、通常、棚卸し、棚替えが主体になることはこの業界の常識であり、また、パートナーの業種ごとにその労務提供形態に細かい差異があることから、敢えて具体的表記をはずしているわけです(これに関しては、取引先ごとの取り決めの具体表記を独自に検討中/後述)。

さらに公取委は、「新規オープン店の陳列等の作業要請」まで取りやめるよう勧告しています(なぜか既存店の陳列作業に関する指摘はありませんが)。これはもう、流通業の実態と問屋機能そのものを理解していないといわざるを得ません。

少なくともこうした勧告に唯々諾々と従えば、弊社のみならず、殆どすべての仕入れ品揃え型小売業は機能不全に陥るはずで、また多くの問屋は、新規オープン店等の陳列作業を自社商品のアピールとマーケティングにおけるまたとない好機と捉えており、そうした重要な営業、販売促進の機会をも奪ってしまうこととなります。

サイレント・マジョリティとサウンド・マイノリティ？

いずれにせよ、前述した「継続的取引契約」により、大多数のパートナー企業が現状の取引に満足し、弊社との関係もきわめて良好な状態を維持しております。

一方、常に弊社は、より魅力ある商品を提供してくれるパートナーの選別と見直し、新陳代謝を図っています。お互い自由競争経済下での、切磋琢磨による取引なのだから当然のことでしょう。

その過程で、弊社に不満を持つごく少数のパートナーが出てくるのは致し方ないことです。そうしたパートナーが公取委に訴え、今回の立入調査、勧告に至ったとしても不思議ではありません。

すなわち、前者は圧倒的多数の「サイレント・マジョリティ」、後者はごく少数の「サウンド・マイノリティ」とでも喩えることができるわけですが、この場合、弊社がどちらの立場をより重視するかは言うまでもないことでしょう。

仮にそうした経済合理性原理の働いたごく当り前の取引姿勢が、「優越的地位の濫用」という問題にすり替えられるのだとすれば、自由経済社会そのものが立ち行かなくなる恐れさえあります。

それはさておいても、では「優越的地位の濫用」を受ける零細納入業者とは、そもそもどんな取引先を指すのか、公取委からはその具体的なガイドラインは一切示されておりません。

そのような曖昧な状況下での勧告に弊社は大いに当惑しておりますが、極論すれば、公取委の指摘や勧告を受けずにすむ一番確実な策は、「今後一切、規模的に零細(と思われる)業者とは取引をしない」ということとなります。

事実、他の多くの小売大手は、零細業者を大手問屋等の中に潜り込ませ、直接取引をしないことでこの問題をクリアしているようです。逆に零細業者からすれば、なかなか大手小売業との取引口座がとれないので、不本意ながら(高い口座料を支払い)大手問屋の傘下で間接取引しかできないというのが実態ではないでしょうか。

もしそうだとすれば、公取委の指導は結果として零細業者を排除し、大手を利するだけのことになります。

一方、弊社の取引先方針は、「大手も中小零細も公平な直接取引」が原則です。むしろ弊社は零細業者をより重視することで、店マーチャンダイジングと問屋マーチャンダイジングの融合を図って独自の品揃えを実現し、また「圧縮陳列」などの売場作りも彼らとの協業があるからこそ維持し得たという側面があります。

そのような事情もあり、必然的に弊社の取引口座数は約 3000 と膨大な数にのぼります。だからこそ、お互いの齟齬や誤解のなきよう、取引の決め事だけは明確にという意図で作られたのが、前述した『継続的取引契約書』です。

にもかかわらず、杓子定規に「優越的地位の濫用」を指摘されるのであれば、弊社も他の大手同様の措置をとらざるを得なくなります。しかしここで弊社は、そうした安易な妥協をするわけにはいかないと考えております。

パートナーの 93%が「不受理」を支持

もっとも、弊社の見解と判断だけで勧告の「受理」「不受理」の決定を下すわけにはいきません。

今回の件に関し、パートナーが実際にどのような意見を持っているのか、とりわけ前述した「サイレント・マジョリティ」の本音はどうか、少なくともそれらを知った上で(勧告への)対応を決めるべきではないか...、との観点から、この度弊社はパートナー企業にアンケート調査を実施しました。さらに「パートナー企業意見交換会」を初めて開催いたしました。

アンケートは現在稼働中の取引口座約 1300 社に送付し、弊社が(勧告を)受理、不受理のいずれを選択すべきかを問うたところ、3月21日時点で約7割の回答があり、そのうち93%が「不受理」を推すという結果が出ています。

一方、3月17日に開催した意見交換会にも多数のパートナー企業がお集まりいただき、活発かつ真摯な意見が交わされました。ここでその詳細を開示する紙幅はありませんが、同会においても、パートナーの総意として「不受理」を支持することが確認されました。

ちなみに前出のアンケートは写真誌のフライデーに取り上げられ、『ドン・キホーテが業者に送りつけた(脅迫まがい!?)アンケート』として、例により何の根拠もなく面白おかしくあげつらうだけのネガティブ報道がなされています。

当該記事を見て激怒した弊社取引先の問屋有志の間では、同誌に対して集団訴訟も辞さずとの動きもあります。

それはともかく、同誌はアンケート送付そのものを「優越的地位の濫用」であるかのごとく断定しておりますが、とんでもない言いがかりです。前述したようにこのアンケートは、パートナーの真の意見を聞くことなく弊社の意志だけでは決定できないという率直な立場から実施したものであり、同誌が邪推するような他意は全くありません。

また当該アンケートは弊社顧問弁護士も立会いのもと、公取委の担当官にその趣旨を事前に説明して了承を得た上で実施したものであることを付け加えておきます。

ともあれ流通業が公取委から勧告を受けた場合、過去においては即時受理というケースが殆どのものであります。しかしここに記したように、パートナー企業の圧倒的多数が明確に「不受理」を支持する以上、弊社としては当該勧告を受理するわけにはいきません。

理解されない「ラックジョバー」というすぐれた問屋機能

敢えて繰り返しますが、今回の公取委による勧告は、問屋機能そのものを根底から否定するものと弊社は捉えております。

とりわけ弊社のパートナー企業は、零細規模ながら専門性が高く、マーチャンダイジングや売場作りにおいて、単に商品の提供に留まることなく独自のノウハウ提供を武器にする問屋が主体です。

このような小売業との協業型問屋を業界では「ラックジョバー」と呼び、前述したように、そうした問屋との前向きな取り組みが、ドン・キホーテという業態の独自性と魅力を支える大きな武器になっています。

しかし欧米では一般化しているこの「ラックジョバー」というすぐれた問屋機能、形態のわが国における認知度はまだ低く、積極的にその効用に着目し活用する小売企業も少数に留まるのが現状のようです。余談ながら、こうした高付加価値機能の提供こそ、零細問屋が大手問屋に伍していく今後最大の勝ち残り策になるのではないのでしょうか。

ちなみに今回の勧告が出される以前に、弊社には、上記のような問屋が中心になって自発的に集めた400社を越える署名が寄せられております。その内容は、弊社との取引は公取委が指摘する独禁法要件には何ら抵触するものではなく、現状のシステムに十分満足し、納得して取引を行っているというものです。

いずれにせよ公取委は、このような流通の最前線事情、わけても「ラックジョバー」機能などは殆ど理解していないように思われます。もし知っていれば、さすがに公取委とて、これら有志の零細問屋からいたずらにビジネスチャンスを奪うようなことはなかったでしょう。

言い換えれば、本来弱者保護の観点から、零細問屋を支援するはずの公正取引委員会が、逆に彼らの排除につながる、本末転倒とも言える勧告を発してしまったということです。またこの点にこそ、弊社の取引先企業の多くが「不受理」を支持する真因があります。

以上