

## I UMs 対アリババ

### 1 概要

- ・ 本件における結論は別として、一般論として具合のよくないことを種々述べている判決。
- ・ UMs は本人訴訟か。
- ・ 損害賠償請求または不当利得返還請求の説明道具として独禁法を用いる訴訟
  - ・ 被告アリババの取引相手方である原告 UMs の損害を支える利益侵害等を説明するには、優越的地位濫用又は不要品強要型抱き合わせがストレートであり、
  - ・ 他者排除型抱き合わせはあまり念頭に置かれていない
  - ・ 基本的には、優越的地位濫用または不要品強要型抱き合わせを中心に、まとめて以下検討

### 2 被告アリババのサービス「C」（1 審では「D」）

商品を買いたい事業者と商品を買いたい事業者を国際的にマッチングさせるサービス（Alibaba.com？）

### 3 「本件サポート」

英語能力や国際貿易の経験が不足している中堅・中小企業に対し（2 審 p7 で追加）、1 審 p5 のようなサービスを提供するもの。

### 4 原告の主張

日本企業向け月額 13 万円が、外国企業向け年額 2999 米ドルと比べて高すぎる。

### 5 「C」と「本件サポート」は別々の商品か（2 審 p8）

本判決は否定。

「本件サポート」は「C」上のサービスの利用に資する内容。密接に関連する。

被告は両者を個別に提供していない

いずれも、別々の商品であることを否定する理由とはならない。

[Epic Games v. Apple] p154

葉書事件

大阪地判平成 4 年 8 月 31 日・平成元年（ワ）第 3987 号・審決集 39 巻 586 頁

大阪高判平成 6 年 10 月 14 日・平成 4 年（ネ）第 2131 号・審決集 41 巻 490 頁

### 6 優越的地位／主たる商品役務の強さ

(1)代替する手段が存しないとはいえない（2 審 p9）

「C」の本件プランの利用実績は 3000 社余（少なくという趣旨）

他の選択肢がある

海外展示会への出展や販売店舗の解説

「D や自社ホームページの利用等」

2 審がいう「D」は「C」ではないとみられる

この他にも海外販路を開拓するための方法は相当数存在するものと考えられる

(2)その他（優越的地位濫用との関係で追加言及の要素）

全くの異業種（2 審 p10）

本件契約以前には両者間に取引関係なし（2 審 p10）

将来にわたって継続的取引の予定なし（2 審 p10）

中古機械の輸出等において依存なし（2 審 p10）

代替手段なしについて

本件の具体的内容は不明

公取委の優越的地位の基準との比較

全くの異業種

当たり前であり、理由にならない。

新規取引

否定する理由にならない。

「取引開始時優越的地位」

一般論としてあり得る

コンビニ加盟店契約をめぐって否定した事例あり（セブン-イレブン収納代行サービス等）

東京地判平成 23 年 12 月 22 日・平成 21 年（ワ）第 29786 号・審決集 58 巻第 2 分冊 255 頁

東京高判平成 24 年 6 月 20 日・平成 24 年（ネ）第 722 号・審決集 59 巻第 2 分冊 113 頁

この問題に関する一連の文献がある

運動論的

一般論を論じているのか個別の当てはめを論じているのかが不明

継続的取引の予定なし

取引期間中の優越的地位を認めない理由とはならない

囲い込みを否定する要素とはなるかもしれない

中古機械の輸出等において依存なし

意味がいかようにも取れるのでコメントが難しい

## 7 濫用（不利益）

### (1)対価的不均衡なし

コストがかかっている

外国との違いが、なお、大きすぎるという主張はあり得る

### (2)日本企業向けには本件サポート付きの取引のみ

外国で安いのは、原告（等の日本企業）に対して高いことの説明として用いているものであるので、外国向けの安い商品役務が原告（等の日本企業）に売られているか否かは直接には関係がない

## II ブラザー工業

### 1 概要

- ・いわゆるアフターマーケット事案

- ・東京地裁民事 8 部

独禁法 24 条による差止請求があり、知的財産が関係していない。

公取委命令取消訴訟は民事 8 部であるが、差止請求は知的財産が関係する場合など民事 8 部とは限らない。

- ・当事者名等一覧なし

被告会社がプレスリリース

- ・本件各プリンタ p4

いずれもカートリッジは共通の模様

「カートリッジ」の略語説明 p2

- ・DCP-J577N（本件プリンタ 1）（旧→新）

- ・MFC-J898N（本件プリンタ 2）（旧→新）

- ・DCP-J978N（本件プリンタ 3）（旧→新）

- ・MFC-J998DN（本件プリンタ 4）（最初から新）

- ・MFC-J998DWN（本件プリンタ 5）（最初から新）

- ・本件プリンタ 1～3 のうち平成 30 年 12 月頃以降に製造したものと、本件プリンタ 4・5 について、「本件設計変更」をした（本件新プリンタ） p4

- ・本件プリンタ 4・5 は「平成 31 年 3 月以降」の販売 p4

- ・原告らは「平成 31 年 3 月頃以降」本件新プリンタにおいて使用可能な互換品カートリッジを販売 p5

実際には本件には本件プリンタ 4・5 はあまり関係がない（?）

### 2 「本件設計変更」（p4-5 で用語定義）

3 正当化理由の有無 p19-

- ・「具体的な必要性があったとは認められない。」 p20  
異物について p20
- ・異物混入への対応として「合理的な理由は認められない。」 p21
- ・「互換品排除目的を推認させるその他の事情」 p21-
- ・「発売開始から数か月しか経っていない」 p22
- ・以上のまとめ p22 の(4)

4 一般指定 10 項（抱き合わせ販売等）

(1)「主たる商品を購入した後に必要となる補完的商品（従たる商品）に係る市場において特定の商品を購入させる行為もこれに含まれるというべきである（る）」 p22

(2)本件では p23

- ・主たる商品役務「本件新プリンタ」
- ・従たる商品役務「本件新プリンタにおいて使用するカートリッジ」
- ・検討対象市場「被告の製造する本件新プリンタにおいて使用可能なカートリッジ等の市場」  
「カートリッジ等」の定義は p3
- ・公正競争阻害性あり  
「互換品カートリッジ販売業者を上記市場から排除するおそれがある。」  
原告ら「上記市場において相当程度高いシェア」  
正当化理由なし（前記）
- ・以上のように言えるので一般指定 14 項の検討は不要

(3)

- ・「後に」の可能性はもちろんあってよいが
- ・抱き合わせに関する議論は、通常、主たる商品役務の強さを前提としているところ、本件は、（他と比べて必ずしも強い地位にあるか否か不明の）主たる商品役務を買ってしまった需要者が、「後に」従たる商品役務を買わざるを得なくなる、というところに着目しており、少し違う議論である。
  - ・抱き合わせを使える事案は、「当初機器」と「消耗品」との間に「中間必須品」がある。
  - ・Kodak 事件やエレベータ事件（日本の事件では、東芝、三菱電機、日立）の交換用部品がそれにあたる（東急パーキングシステムズも）。

・その場合には、（他と比べて必ずしも強い地位にあるか否か不明の）「当初機器」を買ってしまって囲い込まれた需要者に対する、「中間必須品」と「消耗品」の抱き合わせと断言しやすい。つまり、そのブランドのみに狭まった市場で主たる商品役務に強い力がある断言しやすい。

・本件は、「中間必須品」が出てこないようであるので、一般指定 14 項を用いざるを得ない事例であるかもしれない。（排除効果は必要であることが前提）

・本件の主たる商品役務「本件新プリンタ」については、他メーカーのプリンタとの競争があるはず

「プリンタ本体よりもカートリッジの買替え費用の方が高額になる」のであればむしろ、需要者はそれ込みでプリンタを選ぶので、「プリンタ＋消耗品」という 1 個の商品役務をめぐるシステム競争の市場（キヤノンやエプソンなど他社を含む競争）が問題となるということになりやすい性質がある断言える可能性がある。（事案の詳細は断知であるので断論も断知）

「高額」の点は被告も（が？）断張 p11

## 5 断法断為を構成 p24

他者排除型抱き合わせが断反と認められたのである断ら、競争者に対する断法断為を構成するのは断然

上記の断討のように一般指定 14 項の場合も同様

## 6 断しい断害 p24-

・断禁法 24 条の断止断求の要件

・断断論 p24

「断害断償断求が認められる場合より断度の断法断性を有する場合をいい、その断断においては、当該断反断為及び断害の断様及び断度等を断断考断して断断すべきものと断される。」

・本件では断断しない p24-25

3 か月後に対応

再断のおそれがある断断言えない

既にいくつかの事例でこれを断拠に断定

本件では断用断損もない

## 7 断害断償断 pp25-27

白石教授から、レジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

#### UMs 対アリババ

- UMs は創業して間もない事業者のようである（2 審判決 4 頁）。公取委等はスタートアップに係る競争上の問題についてガイドラインを公表した（令和 3 年 3 月 29 日）ところ、今後スタートアップが優越的地位の濫用について民事訴訟を提起することが増えるのだろうか。
- そうすると、優越的地位の要件の基準が重要となるだろう。現在の裁判例では取引依存度 10%が一つの基準となっているが、巨大デジタルプラットフォームとの取引においては、取引依存度 10%は簡単に満たすと考えられるので、同じ基準を用いることができるのかどうか、議論が進むのではないか。
- 事業者間の民事訴訟が増加しすぎることは、社会全体でみて生産的ではないようにも思われるが、優越的地位の濫用に係る民事訴訟が増えるのはよいことだろうか。
- 公取委は、優越的地位の濫用における公正競争阻害性について、行為の広がり等を考慮するとし、①行為者が多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、②特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又はその行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合に認められやすいとしている（優越ガイドライン第 1 の 1）。不利益の大きいものが違反となりやすく、不利益が小さいものは違反となりにくいのだとすれば、少額の損害しかない民事訴訟は抑制される結果となるという見方もできる。「認められやすい」としているから、公取委の事件選択基準にすぎないと読むことも可能だが、解釈し法を適用する場面において、注意深く検討する必要がある。
- 判決における抱き合わせに係る当てはめに疑問がある。不要品強要型の抱き合わせがすべて競争上問題とは考えられず、本当に違反として規制すべきなのは優越的地位を濫用して購入させる部分だけではないか。
- 不要品強要型の行為については、法定優越的地位の濫用（2 条 9 項 5 号イ）及び一般指定 10 項の 2 つの整理の仕方があるが、課徴金納付命令もある前者の違反の範囲を狭く解し、後者の違反の範囲を広めに理解するというのは、ありうる。  
法律論とは別の話として、本件の裁判官は、緻密な論理で説明するまでの必要性のない事案と判断したのかもしれない。

- 事案の本質は高価格規制の問題であり、裁判所は、独禁法の議論に移るより、最後までそのような整理をする方がよかったのではないかと。高価格を市場支配的地位の濫用として規制する余地がある EU は別として、日本の法律では、高すぎる価格での販売を直接問題とする規制は思い当たらず、どこから違反になるのか見当がつかない。結論としてアリババの行為は違法にはなり得ないのではないかと思う。

- アリババにとって、日本語、日本の文化への対応に追加コストがかかるから、他国で供給する役務とは別の役務と考えることもできる。ただし、本件が違反となれば、事業者には相当な萎縮効果があるだろう。優越ガイドラインにおいて、取引の対価の一方的設定が違反になりうると説明されているから、ありうる主張ではあるが、違反のハードルは高い。

EU は、全く同じコストの商品について、突然 100%以上値上げしたりする場合を問題とするので、本件とは比較しにくい。

#### ブラザー工業

- プリンタメーカーの行為を取引妨害として問題とする場合、排除効果が必要であるとのこと説明があった。プリンタ市場という広い市場でみたとき、ブラザー工業のシェアがあまり高くなく、需要者にとって他プリンタという選択肢があれば、排除効果がなく問題にならないのか。

- 抽象的な議論としては、条件が明示された上で需要者が適切なプリンタを選択できるなら、問題になりにくいのではないかと。良い例でないかもしれないが、アップルが今より強くなかった時代は、アップルの純正品しか PC 周辺機器として使えない設定になっていたとしても、直ちに問題にはならなかった。

- プリンタの競争において、消費者はカートリッジ価格まで含めて合理的に選択できたとしても、プリンタ 1 から 3 は後出しで設計変更をしたのだから、期待を裏切られた消費者が存在するのではないかと。

- 設計変更前に売られたプリンタでは引き続き独立系カートリッジを使える状況にあり、変更後のプリンタでは独立系カートリッジは使えないことが明示されていたのだとすれば、消費者が裏切られたとまではいえないと考えられる。

- 互換品を販売できなかった期間が3か月程度の短期間であっても、排除のおそれは生じていたのだろうか。
- 事業者の行為の時点からみて「おそれ」があるなら問題と考えられる。結果的に3か月で行為が終了したとしても、それによって致命的な影響が生じる場合はありうる。また、実際に排除が生じたことは要件ではない。したがって、3か月で終了した行為であっても、違反ありと構成することはできる。  
なお、排除措置の必要性については、命令時点を基準に判断することになる。
- プリンタメーカーがプリンタを安く売り、消耗品を高く売るビジネスモデルには一定の合理性がある。目の前の独立系消耗品事業者の保護を続けることは、今のビジネスモデルの否定であり、将来的にサブスクリプションなど独立系の参入の余地が全くないビジネスモデルを招来することになってしまうのではないか。
- 競争の全体像の議論は難しいが、将来はシステムの競争、プリンタメーカー間の大きな競争に移行する可能性は十分にあるということだと思う。
- 流通・取引慣行ガイドラインは、セーフハーバーとして、主たる商品役務についてシェア20%という基準を示しているが、結局あまり関係ないということか。
- 競争者に対する取引妨害（一般指定14項）を用いる場合も、排除効果の認定は必要であり、弊害要件なしに違反にできるわけではない。ご指摘の20%に相当するような考慮が必要なはずだ。
- 差止請求に関し、判決は、金銭的な事後回復が困難であることをまず説明しているが、本件の裁判所は、原告に厳しいのではないか。これまでに、もっと甘く差止めを認める判決もあり、裁判所は事案によってブレているように感じる。
- 本家で神鉄タクシー、仮処分でドライアイス事件など、差止めを認めている事案では比較的簡単に認めており、裁判例によって差があることは確かである。判決文からは分からない事情が影響しているかもしれない。

以上