

# 独禁法事例研究

## 第6回

2020-10-14  
白石忠志

---

# 相談事例集について

---

- ★ 事前相談 (広義)
  - ★ 事前相談 (狭義)
  - ★ 一般相談・・・ほとんどこれ
- ★ 毎年6月頃に前年度のものを公表
- ★ 立入検査・命令した事例でない
  - ★ 違反なしの理由づけ理解に好適

# 相談事例集の読み方

---

- ★ 「法的三段論法」
- ★ 文章の厳密さは命令書より落ちる
  - ★ 細かい表現の揺れを気にしない
- ★ 書かれた条件が全て揃う必要なし
- ★ 最初に全て提示したとは限らない
- ★ ダメと言ってもらうための相談

# 事例2 (業務提携)

# 前提となる枠組み

---

- ★ ハードコアカルテルと同じ2条6項
  - ★ 非ハードコアでは弊害要件が焦点
- ★ 弊害要件は企業結合規制と同じ
  - ★ 市場画定し牽制力の無有を検討
    - ▶ 内発的牽制力・・・ここでは特に重要
    - ▶ 他の供給者による牽制力
    - ▶ 需要者による牽制力

# 本件の検討

---

- ★ 3(1)は企業結合規制のコピー
- ★ 3(2)ア 市場画定 供給の代替性
- ★ イエ 他の供給者による牽制力
- ★ イ「増分」 因果関係
- ★ ウ前半 大きな牽制力の消滅なし
- ★ ウ後半 内発的牽制力の消滅なし

# 事例3 (業務提携)

# 前提となる枠組み

---

- ★ 事例2と同じはず
- ★ 3(1)は2条6項の条文

# 本件の検討

---

- ★ ア 市場画定 A1-1のみでない
  - ★ 需要者がA1-1を必要とすることがわかっている場合？
- ★ イ 他の供給者による牽制力
- ★ ウ 内発的牽制力が消滅しない

# 事例4（業務提携のうち共同購入）

# 前提となる枠組み

---

- ★ 事例2の枠組みに加えて
- ★ 共同購入では川上市場も要検討
  - ★ 川上
    - ▶ 共同購入対象物を買う競争
      - 買う競争・・・供給者の保護
  - ★ 川下
    - ▶ 対象物を使った製品を売る競争

# 本件の検討(川上)

---

★ 3(2)

★ 他<sup>の</sup>供給者による牽制力がある

# 本件の検討(川下)

---

- ★ ア 内発的牽制力が消滅しない
- ★ イ 内発的牽制力がある
- ★ ウ 内発的牽制力が消滅しない
- ★ エ 内発的牽制力がある
- ★ 「研究開発競争」論について

# 事例5 (メーカーによる小売業者 への販売価格の指示)

# 前提となる枠組み

---

## ★ 垂直的制限行為

### ★ 価格制限行為は原則違反

▶  $X \rightarrow Y \rightarrow Z$ で、 $X$ が $Y$ の価格を拘束

## ★ 例外：流通Gの「単なる取次ぎ」

- $X$ が $Y$ に販売を委託

- 先に $X$ と $Z$ の間で商談成立

▶  $X$ が $Y$ のリスク負担なら例外に該当

# 本件の検討

---

- ★ 既存2つの例外のどちらでもない
  - ★ ZはYが見つけてくる
  - ★ 委託販売でない
- ★ XがYのリスク負担なら、同じ扱い

# 事例8 (事業者団体の行為)

# 前提となる枠組み

---

- ★ 8条1号と8条4号
  - ★ 違反の範囲の広い4号で検討
- ★ 3(1)は平成一桁の先駆者の表現
  - ★ 不当に害する → 反競争性が大
  - ★ 不当に差別的 → 別の話
  - ★ 目的・必要範囲内 → 正当化理由

# 本件の検討

---

- ★ (2) 「配送の効率化」
  - ★ ア 目的正当、手段必要範囲内
  - ★ イ そもそも反競争性なし
- ★ (3) 「附帯作業の削減・有料化」
  - ★ ア 反競争性が大きい
  - ★ イ 必要範囲外

# 本件の検討 続

---

- ★ 「配送」と「附帯」の違い
  - ★ 手段の必要性の違い 「不明」？
  - ★ 反競争性の程度の違い
- ★ 具体的には、事案を見る必要
  - ★ p30ア～オは結論から逆算してダメなもの「オ」を「附帯」と命名

# 事例9 (事業者団体の行為)

# 前提となる枠組み

---

★ 8条1号か4号かは事例8で既述

★ 競争停止

★ 事例8 内容に関する競争停止

★ 事例9 価格に係る競争停止

▶ 現在・将来の価格設定のための「共通の目安」を与えない

# 本件の検討

---

- ★ 3(1) 条文 → 「共通の目安」
- ★ ア 正当な目的 → 怪しくない
- ★ イ 共通化割合小(内発的牽制力)  
→ 「共通の目安」(反競争性)無
- ★ ウ 内発的牽制力が消滅しない

白石先生から、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。

## 1 事例 2

- Y社のシェアは1%しかないにもかかわらずY社は生き残っており、X社がY社に大型機種の製造を委託するということは、Y社は大型機種についてそれなりのシェアを有しているのではないか。本件については、業務提携後にもX社とY社がそれぞれ独自に販売活動を行い、いわば内発的牽制力が消滅しないとされているが、仮に内発的牽制力が消滅しても、かえって弱者連合が形成されることにより強者に立ち向かえるのではないか。

○ どちらもごもつともな指摘と思われる。

事案によっては、販売先を振り分けるといった販売活動自体の制限を内容とする業務提携もありうる。価格に関与するといった場合には問題とされやすいかもしれないが、本件の場合には、内発的牽制力の有無は、結論に影響を与えなかったかもしれない。

- 弱者連合であれば、当事者はむしろ地域を割り当てるといったことをした方が競争促進的になるのではないか。

○ そういった可能性もある。競争促進的であると言えれば、そのような業務提携は認められやすいだろう。

## 2 事例 3

- 本件商品である建設工事用の接着剤の各方式について需要の代替性が認められるとしているが、実際の現場では、納期や作業のし

やすさにより、それぞれの方式について使い分けがなされているのではないか。

また、需要の代替性については記載されているが、供給の代替性については言及がない。

- 需要者にとって各方式がどの程度重なっているのか、必ずしもよく分からない。

供給の代替性については、需要の代替性があることが認められれば、改めて認定するまでの必要性はないということだろう。

### 3 事例4

- 本件における共同購入は、研究開発のための化合物についてのものであるため、通常の原材料の共同購入のように、製品に丸々使われるものの場合とは異なるのではないか。購入した化合物をどう組み合わせるかといったことが企業にとっては重要であり、通常の共同購入のようにコストの共通化割合といったことは重要ではないと思われる。

本件では、当事者10社のシェアについての記載がないことも特徴と思われる。

仮に、共同購入のメンバー以外は、パブリックライブラリーを使用できないということであったら、独占禁止法上の問題は生じるのか。仮にパブリックライブラリーで共同利用する化合物の数が本件のような約1割程度ではなく、もっと多かった場合には問題となるのか。

- 確かに、研究開発のための共同購入と通常の原材料の共同購入の場合とでは、異なるかもしれない。本件では、研究成果をコン

ソーシウムや別の参加者に開示する義務を負わないことや、10社の間でパブリックライブラリー内の化合物の利用状況に関する情報を共有しないようにする措置が講じられていることなどが、問題なしと判断されたポイントかと思われる。

仮に、当事者のシェアが100%だったとしても、取引先による牽制力が働いたり、当事者にとって共通化する活動が一部に過ぎない場合には問題ないということはあるかもしれない。

また、メンバー以外が利用できなかった場合については、問題となるかどうかはケースバイケースであろう。他からその化合物を購入できるか、コンソーシアムを利用できるとしても利用料はどうかなどいろいろな事情が考慮されるであろう。バスターミナルの共同利用の相談事例では、当事者が県から土地を借りて運営を任されているだけだったのに利用料を払っても使わせないということは問題となるということであった。

- 自社単独でも購入できるのに、本件の共同購入の当事者にとってのメリットが分かりにくい。金銭的なメリットがあるのかもしれないが、参加していない事業者の排除効果もあるのかもしれない。
- 参加するかどうかは利用料がいくらかにもよるだろう。参加のメリットが相殺されるようであれば問題かもしれない。

#### 4 事例5

- 今回の事例と似た事例として平成29年相談事例集の事例1があるが、その事例と比べて本件は、基本契約が売買契約であるにもかかわらず実質的評価により小売業者を単なる取次とみていること、瑕疵担保責任に言及していることなどに先例的価値があると

思われる。

- 過去の事例では、X→Y→Z と商品が流通する際に、X が Y の販売価格を拘束しても、①X が Y に販売を委託した場合や②先に X と Z の間で商談が成立した場合には、例外的に違反でないとされてきたが、本件は、これらに該当しないが問題ないとされた事例といえる。

## 5 事例 8

- 配送作業の効率化の要望は問題ないが、附帯作業の削減・有料化の要望は問題となるおそれがあるとされている。両者の違いがよく分からない。「一律」な制限は問題とされやすいと思われるが、本件では文書を配布するかどうかは会員の判断に任されているのだから、附帯作業について「一律」に削減・有料化を求めているとは言えないのではないか。

本件については、運送業界における労働条件の改善が政府の課題になっていたことが、妥協的な回答につながった可能性があるのではないか。

- 「一律」であったり、価格が絡んでいた場合には問題とされやすいと思われる。

業界に特殊な事情が考慮されることはあり得る。

- 運送業者の正当化理由として安全性のように取引先の利益にもなりやすいものは分かりやすいが、労働条件の改善のような売る側の理屈に公取はどこまで付き合わなければならないのか。労働基準法に抵触しないようにという以上の内容の合意だとすると、ど

の程度まで許容されるのか。

- 法律の限度を超えると問題とされる可能性が高いと思われるが、大阪バスの審決では、規制が形骸化している場合にも問題となり得るとされていた。

## 6 事例9

- 入札価格は本件標準施工歩掛の工数だけでなくその他の要素も総合的に検討して決定されるので入札価格について共通の目安を与えることとはならないとされているが、国交省はかなり細かい基準を積算資料として出しているので、本当に共通の目安とならないと言えるのか疑問がある。
- 目安となるかどうかは、個別に判断していかざるを得ないかもしれない。