

I 育児用品の再販売価格拘束事件

1 再販売価格拘束について

(1) 違反要件

2条9項4号

四 自己の供給する商品を購入する相手方に、正当な理由がないのに、次のいずれかに掲げる拘束の条件を付けて、当該商品を提供すること。

イ 相手方に対しその販売する当該商品の販売価格を定めてこれを維持させることその他相手方の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束すること。

ロ 相手方の販売する当該商品を購入する事業者の当該商品の販売価格を定めて相手方をして当該事業者にこれを維持させることその他相手方をして当該事業者の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束させること。

一般指定12項

12 法第二条第九項第四号又は前項に該当する行為のほか、相手方とその取引の相手方との取引その他相手方の事業活動を不当に拘束する条件を付けて、当該相手方と取引すること。

他の事業者の価格に関する拘束行為（価格制限行為）は、原則として公正競争阻害性があり（「正当な理由がないのに」や「不当に」に該当し）違反となる。

正当化理由があるとされる場合があり得ることになっている（平成27年の改定で盛り込まれた現在の流通取引慣行ガイドライン第1部3(3)・・・第1部第1の3でなく第1の前の第1部3）。

しかし、正当化理由のハードルが高そう（特に手段の必要性）

2条9項4号

イ 価格被拘束者と直接取引している場合

ロ 価格被拘束者を拘束するよう直接相手方を拘束する場合

イ・ロとも「当該商品の販売価格」を拘束・・・再販売

一般指定12項（2条9項4号以外の競争停止型拘束条件付取引）

非価格制限行為・・・「価格維持効果」の立証が必要

価格制限行為・・・原則違反（2条9項4号と同様）

「商品」でない場合

再販売でない場合

(2) エンフォースメント

2条9項4号・一般指定12項とも、排除措置命令の対象（20条）

2条9項4号のみ、累積違反課徴金の対象（20条の5）

10年以内に2度命令を受けたら2度目に課徴金

平成21年改正

不当廉売・差別対価の「お友達探し」

平成21年改正までの一般指定12項を累積違反課徴金対象に

2条9項4号として法律に格上げ

旧一般指定13項（新一般指定12項）はそのまま

(3) 実際の運用

累積違反課徴金の実例はゼロ。

運用の問題として、2条9項4号と一般指定12項価格制限行為との差が顕在化していない。

確約制度の導入

価格拘束は、行為を立証できれば、あとはあまり難しくない

⇒ 同等性条件（MFN条項）（楽天確約認定）

2 今回の2件

日付等

立入検査は同日（平成30年4月18日）（命令書による）

1年3ヶ月前後

2社で命令日が異なる

差別化の認定

理由第1の1（2）末尾

▼拘束に実効性があることを示している、という見方

▼競争への影響があったことを示している、という見方

原則違反を強調する論者は後者の見方を否定

イ及びロ

様々な手段を用いたことを示す

いずれも法律に書いてあるので問題ない

参考 直接の取引相手方を拘束していない場合は一工夫が必要

実質的には直接の取引、と認定するなど

苦情受付

拘束の態様の一例に言及

ハブ&スポークの議論

パワポ資料

背景

アップリカ事件で自動追従システムに言及

価格を上げる「アルゴリズムカルテル」でなく

逸脱して価格を下げるのに追従するのを阻止、という文脈？

II 斎川商店対セコマ

大規模小売業者の納入業者に対する優越的地位濫用・下請法違反の疑いが民事裁判で問題となった事例

返品事件と販促協力金事件の各札幌地裁判決を比較

高裁判決や、地裁判決の損害賠償額の部分は、取り敢えず省略

1 販促協力金事件札幌地判

(1) 内容の確認

一般論 46～48

私的自治への過剰介入とならないよう慎重に判断

無効となるのは次のもの（私的自治の前提を欠いている）

暴利行為

優越的地位の濫用

下請法違反について（48）

本件における販促協力金の支払合意が下請法4条1項5号及び同条2項3号に違反した場合、支払合意の負担の程度、経済合理性の有無、支払合意に至る経緯等を考慮して、下請法4条1項5号及び同条2項3号の趣旨に照らして不当性の強いときには、販促協力金の支払合意が公序良俗に違反して無効となることがあり得るが、そうでないときには、上記各条項に抵触するというだけで直ちに上記合意が無効となるものではないと解するのが相当である。

無効となる場合に当たるかに関する具体的判断

予測困難と認定できない 48～49

著しく過大な負担を課すものではなかった 49～52

納入業者にとって原価割れとは言えない 49～50

納入量増大の利益をもたらした 50～52

合意に至る経緯が不当ではない 52～54

納入業者の自由かつ自主的な経営判断による

小売業者に不公正さを認める主観的事実がない

返品との比較 54

転売困難なPB商品を、納入後に、返品

転売困難な PB 商品ではあるが、発注前

まとめ「総合評価」55

(2) 小括

不利益行為とされる大きな2つの切り口

あらかじめ計算できない不利益

著しく過大な不利益

→ 具体的判断の冒頭に対応

納入後の旧商品売り切りなど、事後の販促協力金ではないので、「減額」でなく「買ったとき」の範疇（返品との比較においても強調）

相対的には認められにくい

原価割れなど

大阪地判平成22年5月25日・平成20年（ワ）第4464号〔フジオフードシステム〕判時2092号106頁

2 返品事件札幌地判

(1) 内容の確認

一般論 53

総合評価 90

以下により、「本件返品合意の違法性は強いというべきである。」

不当な目的

依存に乗じて

返品合意に基づく返品により生じ得る損失の性質及び程度を説明することなく

原告の損失が無限定に膨らむことがないように…十分な配慮をすることもなく

損失

予想し難い

補填できず

原告の経営を危殆化させかねないほどの過大な損失

下請法適用対象取引（RB米）か否か（もち米）かに関係なく無効

(2) 小括

「あらかじめ計算できない不利益」の類型で説明可能

返品・減額が正当化される場合

公取委審判審決平成27年6月4日・平成24年（判）第6号〔トイザラス〕審決集62巻119頁

「原告の経営を危殆化させかねないほどの過大な損失」は必要？

3 若干の補足

最高裁判決

最判昭和52年6月20日・昭和48年（オ）第1113号〔岐阜商工信用組合〕民集31巻4号449頁、審決集24巻291頁

独禁法違反（優越的地位濫用）でも民法90条で初めて無効

- ・論理的には当然
- ・実際には利息制限法で無効と同様の処理をした事例

その後の下級審判決

独禁法違反なら無効、に近い運用

下請法に言及した裁判例

下請法違反行為の私法上の効力（白石忠志）

「行政法規違反行為の私法上の効力」という論点がある。ときおり、裁判所で、行政法規違反行為であっても無効でないといわれることがあり、議論を呼ぶのである。

大上段から、「公法と私法の相剋」といった議論がされることもある。そのような議論が必要となる場面も、あるのかもしれない。

しかし私は、事例によっては、そのような高尚な話ではなく単純に、行政当局が行政法規違反の範囲を画一的に広く設定しているところ、個別事案を前にした裁判官が微調整の必要性を感じたために、そこでの行為は行政法規違反だが無効でない、とした場合もあるのではないかと、という仮説を持っている。

下請法が裁判所で登場する事例は多くないが、それなりの数の蓄積はある。そして、下請法の標準的ルールであるとして公取委が主張し解説書等へ書き込まれたものが相当に画一的であると言われることを反映してか、上記仮説の観点から参考となる下級審判決はいくつか存在する。

東京地判平成 22・5・12 (判タ 1363 号 127 頁) は、減額の事例で、まず一般論として、減額に至る経緯や減額の割合等を考慮して下請法の趣旨に照らし不当性の強いときには公序良俗に反して無効、とし、下請法違反とされる範囲より狭い範囲のみで無効とする基盤を設定した。そのうえで、その事案における減額行為は、下請法違反ではあるが、下請事業者からの支援要請を受けて支援目的で手形払いから現金払いに変更し、合意の上で、しかも下請事業者にとって有利な利率を選んで割引をしたものであることを指摘して、無効とならないとした。同様の一般論を述べた最近の事例として、東京地判平成 28・2・18 (平成 25 年 (ワ) 第 28679 号) がある (事案に当てはめた結論として無効とした)。

なお、いわゆる 3 条書面が交付されていないからといって直ちに無効とはいえないとした最近の事例には、東京地判平成 28・10・28 (平成 26 年 (ワ) 第 34396 号)、東京高判平成 29・8・10 (平成 29 年 (ネ) 第 1597 号) がある。

(ビジネスロー・ジャーナル 2018 年 8 月号 97 頁)
(雑誌の最終版と文面が相違している可能性があります。)

白石先生から、レジユ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 育児用品の再販売価格拘束事件

- 指名買いする顧客が少ないとされているが、指名買いする人が多くないと再販拘束は行われまいだろう。指名買いする人が多いかどうか、争われたときに、どのように立証するのか。小売業者にとって品ぞろえが必要だとされているが、価格が高ければ顧客は購入しないのであるから、意味がよく分からない。
- コンビの事案については、違反が行われていたのはホワイトレーベル商品であったにもかかわらず、主文では大物三品について不作為命令が出されている。範囲の違いをどのように考えたらよいのか。
- 指名買いする人が多いということは商品が差別化されているということだが、それを立証するには、アンケートを実施することなどが考えられる。そのことと品ぞろえの必要性との間にあるロジックは不明確であるが、一回限りしか購入しないものであるか、継続的に購入するものであるかなど、商品特性によって変わってくるかもしれない。

主文の対象範囲が広がるということは、これまでの事例でもみられてきたが、経済実態なり執行上の理由から認められることもあろう。ただし、あまりにも広すぎる場合には問題であろう。
- メーカーが、「この価格で売れば儲かりますよ」と言ったのに対して小売店が従った場合、それだけで違反となるのか。どこまで行けば違反となるのか。コンビの事案では、具体的な出荷停止等の事例の記載もなく、アプリカやコールマンの事案に比べて公取が厳しくなっているようにも見える。立入

検査後も提案売価で販売するようにさせていたと記載されているが、具体的な行為があったのであれば、違反事実として記載すべきであるし、具体的な行為がなかったのであれば、どのように違反行為を消滅させればよいのか分からない。

- 具体的な行為を違反行為のところに記載するのか、実施状況のところに記載するのか、あるいはまったく記載しないのかは、争われたときに大丈夫かといったことも考慮しながら、事案ごとに判断しているのかもしれない。

2 齋川商店対セコマ

- 販促協力金については予測困難とは認定できず、返品については予測困難とされているが、取引は継続的に行われており、2つ合わせれば過大な不利益ともなるのではないか。それぞれまったく独立した事案として判断するのはおかしいのではないか。
- 予測可能であったとしても、合意せざるを得なかったから合意しただけの場合には問題となるのではないか。また、いつの時点から予測可能になったのかといったことも重要ではないか。返品について、原告の経営を危殆化させかねないほどの過大な損失をもたらしたことが認定されているが、そこまで必要なのか。
- 全体としては総合的な判断がされていると思うが、民事なので、合意にとらわれすぎている印象がある。原告に粗利があつて赤字でないということは、関係ないのではないか。
また、販売量が増加したとの認定があるが、それならば利益がどうなったかの方が重要ではないか。

○ 実態としては一つの取引であるときに、2つの事案として取り上げるかどうかは、民事の事案で、損害がそれぞれ別々に発生しているというのであれば、2つの事案として訴訟を起こすことはあり得るだろう。

ご指摘の点はそれぞれもつともだと思われる。なお、判決文では、結論を支えるために、必要以上の事情を記載することもある。

● 2つの判決の結論に差が出た理由としては、予測可能性の点が大きかったのではないか。また、公取も返品のみについて指導の対象としたことも関係しているかもしれない。

販促協力金の判決前に返品の判決が出されていたが、販促協力金の判決文上は、返品の判決をまったく無視していたということでもないようにみえる。

● 結論が分かれた理由は、原価割れかどうかということではないか。返品については原告は赤字であったのに対し、販促協力金は赤字だったのは販促協力金が少なかった時期に限られているようにみえる。