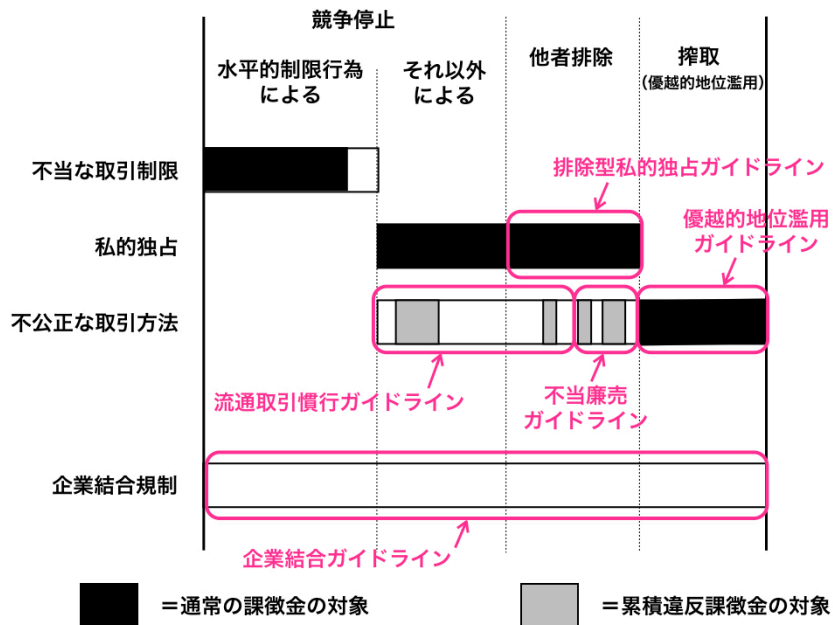


## 平成 29 年度相談事例集



### I 相談事例集の読解の前提

#### 1 法的三段論法

多くの場合

2 事実認定

3 (1) 一般論 (規範定立)

ガイドラインがある場合はガイドライン。なければ条文のみ等。

例えば、業務提携で頻出する内発的牽制力 (共同化割合) は、該当ガイドラインがないためか、一般論としては明確には書かれない。

3 (2) 当てはめ

その事例の要点がまとめられている。

#### 2 事案を変えている可能性はある (業界、商品役務、など)

(企業結合事例集との違いのひとつ)

#### 3 違反なし理由として言及された条件が全て揃う必要があるとは限らない

相談者は、自分が助かるため、あらゆる有利な要素を伝えるのではないかと  
 担当官は、自分の結論を支えるため、あらゆる要素を書くのではないかと

#### 4 相談者が最初から全ての条件を提案したとは限らない

公取委担当官が終了後に「清書」したもの。

#### 5 相談者が違反でないとは主張したとは限らない (かもしれない)

## II 事例 2 (価格に関する働き掛けが認められる場合)

たぶん 交通インフラ = 高速道路  
交通インフラ施設 = サービスエリア等  
消耗品  $\alpha$  = ガソリン

2 (1) ~ (3) 「当該」の使い方等、「？」の表現が多い。

### 1 価格拘束について (事例 3 と共通)

一般的に価格拘束は通常は公正競争阻害性を満たす(「原則違反」とされる拘束者と被拘束者が同じものを売っている場合(再販売価格拘束=RPM)を伝統的に国内外で典型例として論じ、日本の条文もそうなっているが(2条9項4号)、これを典型例とする論理的必然性はない。(「再販売」を拘束したことそれ自体には悪性の根拠は全くない。)よく出てくるパターンだった、というだけ。

本件は、X社が消耗品  $\alpha$  を売っていないので(2(2))、2条9項4号ではないが(一般指定12項)、違反要件の実質的成否には無関係。

例えば、フランチャイズ本部による加盟店への価格拘束も同様私的独占(2条5項)のうち支配型私的独占を用いれば上記のような問題はないが、通常は不公正な取引方法で考えるのが「お約束」。(通常は不公正な取引方法に該当しなければ私的独占にも該当しない。)

違反を否定するには、

正当化理由の成立を主張  
行為要件を否定

「再販売」を否定しても一般指定12項で拾われる

「相手方」を否定 → 委託販売等

「拘束」を否定 → 事例2・事例3

### 2 本件の処理

拘束がない(3(2)①・②)

### 3 その他

フェンウェイパークのコーラとの違い(?) (2(3))

## III 事例 3 (メーカーによる取扱店販売価格の調査公表)

事例2と同様の前提のもと、拘束を否定するため「取扱店の自由な価格設定を担保する措置を講じる」(2(4)、3(2))

## IV 事例 1 (技術支援を排他的に受けようとする契約の是非)

### 1 排他的取引について (事例 4・事例 12・事例 13 と共通)

競争者に対し排除効果 (市場閉鎖効果: 他に代わり得る取引先を容易に見出せない) をもたらすなら、正当化理由がない限り公正競争阻害性を満たす。拘束をかける相手方 (行為者の競争者と取引しないようにする者) に対する優越的地位濫用という見方もあり得る。

正面から優越的地位濫用とされる場合もあれば (阿寒農業協同組合)、一般指定 12 項などの公正競争阻害性を支える根拠の一側面として言及されることもある (土佐あき農業協同組合等?、当否は別)。

私的独占 (2 条 5 項) のうち排除型私的独占を用いることもできるが、相談事例では通常は不公正な取引方法で考えるのが「お約束」。(通常は不公正な取引方法に該当しなければ私的独占にも該当しない。)

### 2 本件の処理

他に代わり得る取引先を容易に見出せない (3 (2) ①・②・③)  
(不良品発生率の低減に X 社の技術供与等が寄与する場合はどうか)

## V 事例 4 (プラットフォーム事業者による排他的取引)

### 3 (2)

柱書 開発費用の一部負担等の見返り 正当化理由?

- ① 必要以上の拘束がない
- ② P 社の一部のソフトウェア → 他のプラットフォームへの排除効果を抑制
- ③ 通常は需要が数年間継続 → 数か月間に限定  
一般的に数か月でよいわけではない (公正取引 814 号)
- ④ 他プラットフォームは P 社以外 (人気ソフトウェアを含む) と取引可能

## VI 事例 12 (農協による条件付きの支援金交付)

独禁法 22 条は、農協が 1 流通業者として不公正な取引方法を行うときには無関係と考えておくのがよい。

### 3 (2)

- ① (一般論としては、少額で拘束レバレッジを利かせる場合もあり得る?)
- ② 対象外農産物はフリー → 商系業者への排除効果を抑制
- ③ 農協内部で差別的取扱いをしない → 農家同士の競争との関係?
- ④ 対象農産物のみの農家いない → 特定農家への被害を抑制?  
対象農産物のみの商系業者いない → 商系業者への排除効果を抑制

## VII 事例 13（農協による商標権の行使）

### 1 商標について

差別化（2（3））

市場シェアが小さくとも影響が大きいとされる要素

他方、商標が投資の徴表とされ正当化理由の根拠となる可能性もある

大分県農協「味一ねぎ」H30-02-23 との違い（？）

問題の行為と商標との関連性？

### 2 本件の処理

3（2）

①（結論の先取りではないか）

② 農家への不利益が少ない。（農協に権利があることが前提）

③ 商系業者への排除効果が小さい。

## VIII 業務提携事例（事例 5、6、7、8、9、10）

### 1 一般論

#### (1) 前提

業務提携は、行為要件（意思の連絡）を通常は満たすので、弊害要件を満たさないという議論をすることになる。

ハードコアカルテルとの違い

#### (2) 弊害要件の枠組み

条文「一定の取引分野における競争を実質的に制限する」

反競争性があり、正当化理由がない。

→ 公取委は、これらを区別せず「競争の実質的制限」のなかで論ずる  
考慮要素

内発的牽制力 業務提携で特に出てくる

共通化割合

他の供給者による牽制力

需要者による牽制力

その他

カルテルの温床とならないか

論理的には、カルテルは内発的牽制力を無にする、との位置付けも可能

→ 違反リスク高まるので多くの場合に言及（場合により遮断措置）

## 2 各事例

### (1) 事例 5

#### 3 (2)

- ① 他の供給者による牽制力
- ② 他の供給者による牽制力
- ③ 他の供給者による牽制力

HHI への言及は、企業結合規制と枠組みが同じであることを示している  
という意味で印象的ではある。

その他

もともと子会社となる予定だったという事情 (2 (3)) について

### (2) 事例 6

#### 3 (2)

柱書 環境基準に適合するため

- ① 範囲限定
- ② 現時点で競争者なし

### (3) 事例 7

#### 3 (2)

- ① 基本的に競争関係なし
- ② 例外的競争関係はある  
運賃共同決定なし
- ③ 他の供給者による牽制力
- ④ 「競争促進的」  
範囲を限定
- ⑤ 参加強制・排除なし

### (4) 事例 8

#### 3 (2)

- ① 他の供給者による牽制力は、期待しにくい商品がある  
しかし、内発的牽制力を期待できる (共同化割合の低さ)
- ② 温床的なカルテルなし
- ③ 温床的なカルテルなし (情報遮断措置)

## (5) 事例 9

原料  $\alpha$  → 相談者 3 社 → 素材 A

3 (2)

① 他の供給者による牽制力は、期待しにくい

しかし、内発的牽制力を期待できる（共同化割合の低さ）

② 温床的なカルテルなし

なお、

調達競争について（海外 S 地域の供給者（2 (4)）について）

国外所在（買う競争では供給者が自国に所在することが重要）

交渉力を強化するため（2 (4)）

## (6) 事例 10

3 (2)

柱書 特に資材 A は内発的牽制力を期待しにくい（共同化割合が高い）

① 温床的なカルテルなし

② 資材 A については他の供給者による牽制力

③ 資材 B については一定の内発的牽制力に加え他の供給者による牽制力

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

- 仮に、相手を拘束していなかったとしたら、問題とならないのか。あるいは、期間限定で拘束した場合はどうか。
- 拘束した場合に問題となるかどうかは、拘束の期間や市場でのシェアなどの状況により効果が異なるので、個別に判断せざるを得ない。

## 2 事例3

- 当事者が講じる措置のうち、相手の自由な価格設定を妨げないという点だけで、十分ではないか。流通取引慣行ガイドラインで問題とされている事例と比べても、参考価格の公表は調査の後であることから、より問題は少ないのではないか。
- ご指摘のとおりかと思われる。
- 日本の独占禁止法の条文上は、再销售价格の維持について、二重独占の議論により合法化されるという立場なのか。
- 二重限界化の議論は、最高価格を念頭に置いた議論なので、通常の再销售价格維持の場合とは異なるのではないか。
- フランチャイズガイドラインでは、再销售价格維持について、地域の競争を見るような書きぶりとなっており、通常とは異なる。
- 最高価格の拘束が問題となるとしたら、高価格での競争を制限してしまう場合や、最高価格に張り付いてしまう場合であろう。

### 3 事例1

- 相手に対して便宜を与えるから拘束するということは、実際の企業活動では頻繁にみられる。
- 相手に対する貢献があった場合に、成果が知的財産になっていれば分かりやすいが、そうでない場合には、判断が難しい。
- 相手に対する拘束が、優越的地位の濫用の観点から判断されることもあるが、他社排除の観点との関係をどう考えたらよいのか。
- 相手が拘束に対して不満を持っていない場合でも、排除効果が生じた場合には、問題となるので、それぞれ、別に検討すべきであろう。
- 拘束の当初の段階では相手方に競争力がなかったとしても、その後、競争力が生じて排除効果が出た場合については、状態犯・継続犯の観点からどのように考えたらよいのか。
- 違反の要件からすれば、排除効果が生じれば問題となる。ただし、実際には、どの時点で排除効果が生じたか判断するのは容易ではない。

### 4 事例4

- 相手を拘束したいときに、技術支援などするという仕組みについては、企業からすると親近感がある。
- 一般論としては、明示的に拘束はしないけれども、リベートを支払うことにより自分と取引するように仕向けることなども、拘束と評価されてしまうことがありうる。



- 1社のみでなく、複数の事業者が同様の条件を付与した場合には、累積的な効果が生じうるのではないか。

他の条件を選択することが可能な場合でも、提示した条件が相手にとって都合がよすぎる場合には、実際には、断ることが難しいのではないか。本件条件によらなくてもよいような書きぶりになっているが、実際に他の条件での取引があり得るのかの検討がなされていない。

- 累積効果については、考慮する必要があるだろう。他の条件も選択可能というのは、排除効果の観点でなく、相手に不利益がないという観点から書かれているのかもしれない。

## 5 事例12

- 農協に出荷した場合に支援金を交付するとしているが、農協のみに排他的に出荷した場合のことなのか、事実関係がよくわからない。また、集荷・販売に当たり、新たに生産する農産物と既に生産している農産物とで差別しないとしているが、例えば、キャベツとレタスといった異なる野菜のことを言っているのか、キャベツ同士の中でのことなのか、よくわからない。

公正競争阻害性について、自由かつ自主的な取引が阻害されるとともに、競争事業者が組合員と取引する機会が減少することが挙げられているが、味一ねぎの件では、発表文のポンチ絵で、差別の観点からか、自由かつ自主的な取引が阻害されることと、生産者間の競争を減殺するおそれが挙げられていたことが異なる。

- 味一ねぎの件では、差別の観点から問題とされているが、本件については、事実関係が不明の部分もある。

## 6 事例13

- 本件では、商標権の行使であることだけでなく、その他の理由も問題

がない根拠として挙げられているが、商標権の正当な行使であれば、それだけで問題がないとの結論になるはずである。なぜ、正当な行使といえるのかについて説明すべきなのではないか。

味一ねぎの件も商標が絡んでいるが、その他の制限も課していたから商標の話は重要でなかったということか。

○ 味一ねぎの件では、商標と関係のない行為の影響も大きかったのではないか。

## 7 業務提携

● 現時点で競争関係にない者との業務提携については、どのような点が、将来違反となるかどうかの考慮要素となるか。

○ 現時点で競争関係にない者同士の業務提携については、企業結合規制の際の混合型の結合の判断の際の考え方が参考になろう。