

I アップル・インクに対する被疑事件処理

1 前提

スマートフォンにおいてアップル出荷の iPhone の最近のシェアは約 5 割

2 注文数量に係る規定

(1) 問題の規定

アップルが MNO に対して iPhone の具体的な注文数量を義務付ける。

(2) 一般論

他のスマートフォンメーカーの販売機会を減少させるなどの場合には、問題。

(3) 本件

限られた年だけ

達成していなくとも契約違反でない等

3 iPhone プランに係る規定

(1) 問題の規定

アップルが MNO に対し iPhone プランのみの提供を義務付ける。

(2) 一般論

MNO 間の料金プランに係る競争を減殺するなどの場合には、問題。

(3) 本件

他プランも可能としていた

定められた iPhone プランが提供されていなかった

4 下取り iPhone に係る規定

(1) 問題の規定

アップルが MNO に対して下取り iPhone の国内での販売を制限する。

(2) 一般論

アップルの地位を維持・強化し、iPhone の販売価格を維持するなどの場合には、問題。

MNO と MVNO の競争を阻害

MVNO：中古端末の利用者に電気通信役務を提供し・中古端末を販売

注 7：平成 28 年文書：一般指定 12 項・14 項を挙げる以外は特になし

(3) 本件

MNO のうち 1 社のみに対するもの

5 補助金に係る規定

(1) 問題の規定

MNO 又は販売先事業者が iPhone 利用者と「定期契約」を結ぶ場合に、MNO 又は販売先事業者が、当該利用者に補助金を提供する必要があることとする。

(2) 一般論

利用者の実質負担額を軽減してスマートフォンの普及を促してきたとも。しかし、多くの利用者に対してスマートフォンと電気通信役務が一体的に販売されているという現状において、料金の組合せの制限により、電気通信役務料金プランの円滑な提供を通じた競争を減殺するなどの場合には、問題。

(3) 本件

KDDI が、平成 29 年 7 月に iPhone 以外のスマートフォンについて導入した料金プランを、平成 29 年 9 月までの間、アップルの同意を得られず、iPhone 利用者に提供していなかった。

5 頁末尾は、もし iPhone ならば補助金規定に違反するものであった、という意味か。

(4) アップルの申出

従来プラン（補助金を伴う）と新プランの両方を利用者に提示することを認める。

(5) 申出に対する評価

MNO は新プランを疑義なく提供できるので問題なし。

(6) 「4 年縛り」について

注 9

「本件において、アップルの申出に対しては、現行の補助金に係る規定の下では提供することができない電気通信役務の料金プランを提供することが可能となる点を評価したものであり、MNO による「4 年縛り」を是認したものではない。」

「平成 30 年度調査」16 頁

一般指定 14 項等

II 受動的販売制限・仲裁法の事例

些細な訂正

資料 23 頁の冒頭「証拠によれば…」は 1 字下げ

1 事例の概要

X が Y に対し、英国での独占販売権を付与

これに伴い、X には他の者による英国での販売の防止義務が発生

この販売防止義務には受動的販売の防止義務を含むか

実際に行われた d による販売は受動的販売であったか

Y には X との約定に反する「本件数量未達成」が発生しているが、もし X に上記の販売防止義務違反があれば、本件数量未達成も問題とされないと考えられる。

2 本件の処理

本件仲裁判断

① XY の契約の解釈として、受動的販売は販売防止義務の例外でない

② かりに受動的販売が例外であるとして、

d による販売が受動的販売であった（積極的販売ではなかった）ことの証明責任が X にあるとし、X が証明できていないとした

→ X は販売防止義務に反していたことになる

地裁決定

「相応の合理性を有する」（資料 27 頁）

仲裁法にいう公序良俗違反というほどではないという趣旨か

高裁決定

EU 競争法の強行法的定めが、直ちにその適用のない日本の公序を形成しているとはいえない（資料 6-7 頁）

①の契約解釈が EU 競争法等の強行法規に違反していたとしても、本件仲裁判断は、念のため②の判断をしているので、①の誤り（仮定）は公序良俗違反とはならない（資料 7 頁）

②の立証責任の判断は、かりに誤っていたとしても公序良俗違反とはならない（資料 8 頁）

3 諸論点（本件の処理それ自体を離れて）

(1) 日本独禁法の適用範囲

資料 27 頁エ 自国所在需要者説

日本独禁法違反でない限り仲裁法の公序良俗違反とならないという主張
に関係した判断

本件地裁決定 H28-02 より後に現れた H29-12 ブラウン管最高裁判
決は、自国所在需要者事例を例示し、同事件ではそれを満たすこと
を、特殊な事案（需要側が意思決定者と商品受領者に分離）につい
て判断したもの

(2) 受動的販売の制限の取扱い

EU

101 条(3)項

→ 2010 年一括適用除外規則（Block Exemption Regulation）
supplier が市場シェア 30%以下なら垂直的制限は適用除外
ただし、地域制限は例外（4 条(b)項）

ただし、active sales の制限なら更に例外（4 条(b)項(i)）

2010 年垂直的制限ガイドライン（Guidelines on Vertical
Restrictions）で、active sales と、その対概念である passive sales
について定義（解釈）

適用除外とならないとして、結局どのように解釈されるか

日本

流通取引慣行ガイドライン「地域外顧客への受動的販売の制限」

結局は価格維持効果が要件

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 アップル・インクに対する被疑事件処理

- 4通りの行為が問題となっているが、iPhoneのブランド内競争を問題にしているのか、スマホのブランド間競争を問題にしているのか、よく分からない。

利用者に補助金を提供するように求めることが、なぜ競争制限になるのかもよく分からない。

- 過去に実際に行われていた行為について、違反とはされていないが、その時点では違反だったことになるのではないか。

注文数量については、限られた年を除き具体的数量が定められていなかったことを問題がなかったことの根拠としているが、具体的数量が定められていなくても、不利益があると思わせることが圧力になることもあるのではないか。

iPhoneプランにより価格が高止まりしているといった雰囲気では記載されているが、実際には、必ずしもそのような実態にはないのではないか。

下取り制限により中古のiPhoneの流通を妨げることの、ビジネス上の意味がよく分からない。

補助金についても、各社ごとの金額が異なっていたのであれば、競争は存在していたことになるのではないか。端末の価格が高くても、通信費を考慮するとむしろiPhoneの方がアンドロイドよりも安い場合もあったのではないか。

- 事業者の自発的措置により法的措置に至らないという処理方法が常態化すると、事業者は、問題となりそうな行為であっても、とりあえず行い、公取の調査が入ったら、自発的に取りやめればよいと考えてし

まうケースが増えるのではないか。

- 4通りの行為について、それぞれ、どのような市場に影響を与えているのか明確にはされていない。これは、不公正な取引方法だからというよりは、法的措置にまで至っていないからであろう。iPhoneのシェアが約5割との記載からすると、ブランド内競争だけでなくブランド間競争にも影響があることを何となく匂わせているのかもしれない。

iPhoneの価格、アンドロイドとの競争の関係については、ご指摘のとおりかもしれないが、とりあえず、MNO3社の価格決定の自由度を減らしたことを問題としたのではないかと思われる。

本件は、法的措置ではなく、何のお咎めもなく処理されているが、一般的には、行為の実施中には、最終的にお咎めがないかどうかは分からないので、法律は守らざるを得ない。本件は、過去の行為であったかどうかということだけでなく、競争への影響が小さかったということもあったのかもしれない。

- 本件の制限は、MNO3社も喜んで受け入れていたのではないか。
- 一般論としては、拘束条件付き取引について拘束されている事業者からの突き上げでそのような行為が行われていたり、カルテルでハブアンドスポークのように回りの事業者がやらせている事例もある。

2 受動的販売制限・仲裁法の事例

- passive salesの制限は問題であると考えられているが、一定期間passive salesを制限することにより、その地域の商圈を割り当てられた事業者のインセンティブを高めることは、むしろメーカー間の競争促進的なのではないか。

本件では、証明責任の分配は適正であるといえるのか疑問である。

- EU で明らかに禁止されている行為については、当事者が契約書に明記するとは限られないので、契約書に明記されていないことを根拠として、証明責任の分配を決定することには疑問がある。

また、EU の法令の遵守の義務と契約上の義務との間で義務の衝突があるときには、EU の強行法規に反する契約は、公序良俗に反することになるのではないか。

受動的販売と積極的販売の区別は相対的で、明確に区別することは難しいのではないか。d 社が「熱心な販売」を行ったと認定されているが、以前からの顧客との取引が継続しており、区別が明確ではない。

- 仲裁判断、地裁判断、高裁判断のそれぞれで論拠が異なっているが、高裁は、無難に処理した印象である。

本件については、結局、どの国の規律に従うのがよかったことになるのか。

受動的販売について、EU ではハードコアの切り口であるが、日本は不公正な取引方法なので、日本の方が違反の対象となる行為の範囲は広いのではないか。

- passive sales を制限することが、場合によっては競争促進的になることもあるかもしれない。

EU 法と契約書上の義務が衝突するときに事業者は困るであろうが、本件では、d 社が行ったのは積極的販売であるとの認識から、このような判断となったのであろう。

受動的販売と積極的販売の区別は明確ではない。一般論として言えば、EU で、active sales であるとして問題ないと分類される行為であっても、日本では競争への影響があれば問題とされるということはある。

- 日本法を準拠法として指定したとき、公法も準拠法になりうるのか。

- 強行法規的なものについては、いずれにせよ適用されるので、準拠法として指定されるのは私法だけというのが、一般的な考え方ではないかと考えられる。