

独占禁止法に関する相談事例集（令和3年度）

2 相談事例集

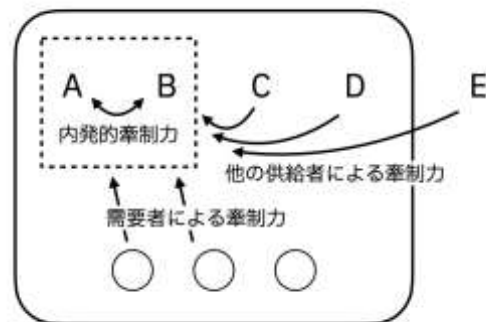
- 毎年6月頃、前年度1年分
- 相談指導室
- 独禁法のうち、企業結合以外
- 「事前相談」と「一般相談」
- 事実／一般論／当てはめ

3 競争者間の業務提携

- 適用条文
 - ・企業結合の行為要件（10条、13条～17条、の各1項）を満たせば法律上事前規制。
 - ・満たさないものを便宜上「業務提携」と呼称し、不当な取引制限（2条6項）を適用（事後規制）
- 行為要件
 - ハードコアカルテルでは主な争点
 - 業務提携は公然と行われることが多い
- 弊害要件
 - ・次頁（企業結合と同じ）

4 弊害要件

- 市場画定
 - ・需要の代替性
 - ・供給の代替性
- 競争の実質的制限
 - ・内発的牽制力
 - 共通化割合の小大
 - カルテルの誘発の有無
 - ・他の供給者による牽制力
 - ・需要者による牽制力
 - ・正当化理由的な要素



5 事例3（容器メーカー）

- 一般論 p13 は条文が書いてあるだけ
- (2) ア

- ・ (ア) 商品範囲 「より慎重に検討する観点」
- ・ (イ) 日本全国 (地域ごとでなく)

○イ

- ・ (ア) 他の供給者による牽制力
- ・ (イ) 内発的牽制力がカルテルで無効化しない
共同化割合には言及なし

6 事例 2 (窯業製品メーカー)

○11 頁イ (ア) 内発的牽制力

- ・ 内発的牽制力を無効化するカルテルなし
(イ) も
- ・ 共同化割合ゼロ?
等量を物々交換など
JIS 規格
供給余力

○ (市場シェア約 40%を占める海外生産の数社)

7 事例 4 (共同配送)

○共同購入の場合は、川上市場での買う競争への影響が出てくる。

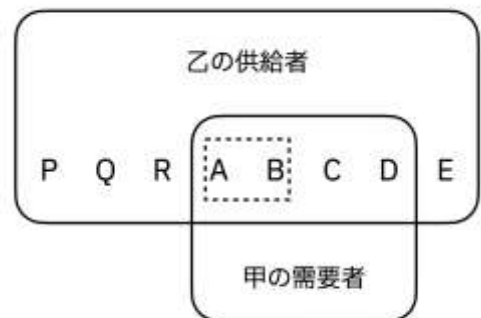
- ・ 共同配送で川上市場が出てくるのは、運送を外注している会社だから。

○川上市場での買う競争 (A 地域の運送の調達市場)

- ・ (2) ア (イ) ・ (ウ)

○川下市場での売る競争 (A 地域の化学製品甲)

- ・ (イ)
他の供給者が 85%
共同化割合が小さい
カルテルなし
- ・ (ウ) カルテルなし
- ・ (エ) カルテルなし
- ・ (オ) 共同化割合が小さい



9 事例 7 (消費税インボイス制度)

○「減額」と「買ったたき」

○「買ったたき」 (不当高価格の裏返し)

- ・ 丁寧に交渉・説明したか (「一方的」でないか)

- ・価格が安すぎる、という判定は難しい
 - 比較対象が明瞭に存在するなら言いやすくなる
- 「買ったとき」規制：これまでの流れ
 - ・もともと登場頻度は高くなかったと理解
 - ・消費税転嫁特措法で実務経験が蓄積（？）
 - 比較対象が比較的明瞭に存在する例
 - ・最近では登場頻度が高めとなったと理解
- p29 (1) 2条9項5号（優越的地位濫用）
 - ・比較対象が明瞭
 - ここでは「組合員が課税事業者の場合の支払」
 - ・対応
 - 丁寧に交渉・説明
 - 免税事業者の諸経費における消費税負担を考慮
 - 事業分野ごとに諸経費の割合は様々であろう
- p30 (2) 差別対価
 - ・ (1) と同じことを別角度から言っているだけ。
 - 合理的説明のつく価格の差は差し支えない。

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。

・事例 2 (窯業製品メーカー)

- 市場画定について、本件では 5 地域それぞれに限定して検討された。例えば、企業結合であれば、2 事業者の結合による競争への影響は日本全体など広い市場で見ることが多く、特定の地域の支社による競争を検討するようなことは少ないのではないか。
- 業務提携の場合、事業者間の契約により内容を仔細に決定できることが影響していると考えられる。なお、論理的には、全国規模の事業者同士の企業結合であっても、商品役務や競争の態様、特定の地域のシェアが高い等の事情がある場合に、当該地域を地理的範囲とする市場を特に検討することはあり得る。
- 本件は一定数の商品を交換する等の手法を用いたが、同じやり方をすれば、相談者のシェアが 9 割ある場合であっても問題ないといえるだろうか。
- 本件が示した考え方において、競争業者の牽制力があることは理由として述べられていない。論理的には、シェアが高くても同じやり方なら問題ないといえる。

・事例 4 (共同配送)

- 川上市場について、3(2)アは「A 地域における運送サービスの調達市場」を検討したようにみえる一方、3(2)ウは「化学製品甲に係る運送サービス市場」を検討したかのように記載されている (p16-17)。どちらの市場が問題となったのだろうか。
- より狭い市場である、甲の運送サービス市場を検討しても影響がない、という趣旨と考えられる。3(2)アは記載漏れではないか。甲の運送方法が一般的である場合はあまり違いがないが、特殊な車輛が必要である等、甲の運送サービス市場への影響に注目して検討すべき場合もあるかもしれない。
- 本件の概要図 (p16) では運送業者 P 及び Q が区別されている。P 及び Q が同一の事業者である場合や、A 地域の X が直接 Y へ配送する場合も問題ないだろうか。
- 本件の考え方によると、どちらも問題ないと考えられる。
- X は B 地域において情報遮断をするようだが、Y 社への配送の委託を行う A 地域の X 社営業所が適切な情報遮断を行わなければ、問題が生じるのではないか。
- 本件における判断は、X において情報遮断ができることを前提としている。

- 「A 地域における運送サービスの調達市場」が検討されているが (p16) 、B 地域から A 地域に向けた運送への影響は検討されたのか、はっきりしない。
- ご指摘の点は私も疑問に感じた。文章が適切に記載されていない可能性がある。
- Y は X から運送費用の請求を受ける際、X が負担する運送費用にかかる情報を知る可能性があり、自身の営業活動に利用できるのではないか。
- 本件相談は当該情報が共有されることを前提に判断していると考えられる。その他の状況全体から、問題なしと判断されたのではないか。

・事例 7 (インボイス制度)

- 優越的地位濫用ガイドラインでは、取引の対価の一方的設定について「著しく低い対価」での取引を要請する場合としている (第 4 の 3(5)ア(ア)) が、本件では価格が著しく低いかどうかには言及していない。
- ざっと検索してみると、公取委ウェブサイトの Q&A にも「著しく低い対価」への言及がある (独禁法 Q&A の 20) 。下請法の買ったときは、条文に「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること」 (4 条 1 項 5 号) と書き込まれている。
本件で「著しく低い」がないのは、本件が独禁法上問題となるおそれを指摘したような行為は「著しく低い」に当たるという趣旨ではないか。
- 公取委等がインボイス制度導入に関し、下請事業者等の中小事業者を保護しようとするのは理解できるが、仕入先が免税事業者から課税事業者になる場合、買い手の支払額にも影響する。提示されている考え方は、買い手にとっての公平性も担保されているのか。
- 価格交渉において丁寧な手続きを踏むことは、買い手のためにもなっていると考えられる。
- 本件は協同組合が介在する取引であるが、依頼主と運送業者が直接取引する場合であっても、同様の考え方でよいか。
- 丁寧なプロセスが必要である点については、同じ考え方が妥当すると考えられる。

- 消費税転嫁特措法の買ったとき（3条1号後段）には「著しい」要件がなく、増税日以降の代金が消費税増税分上昇していないことをもって形式的に判断できたが、インボイス導入に対応した価格交渉と契約内容の反映は、より長いスパンで徐々に行われるだろう。

加えて本件では、「免税組合員が負担していた消費税額も払えないような価格」(p29)という基準が示されたが、相手方が支払っている消費税額を目に見える形で考慮しながら価格交渉することは考えにくい。

したがって、価格の妥当性の観点から買ったときを判断し執行するのは難しいのではないか。

- おっしゃる通り、独禁法の買ったときは、消費税転嫁特措法のように形式的に判断することができず、一般的には違反と言いつらい類型である。業界や取引形態によっては、インボイス前後を明確に区別できるところがあるかもしれない。政府として、消費税分の支払いを促し、注目された問題に指針を示す必要があったのだろう。

- 優越的地位濫用の点から、買い手が仕入先に対し、公取委の示した基準を理由として、仕入額を聞き出そうとすることの方が、悪影響が大きいのではないか。

- ご指摘のように、買い手が仕入額を聞き出して相手方に不利益を与えることもまた問題がある。買い手としては、例えば簡易課税制度で用いられている、事業区分に応じたみなし仕入率を参照するなどの方法が考えられる。

以上