

経済法 第 27 回 12/24

担当 中川晶比兒

I 私的独占の規制・続き

【排除行為の種類】

[1] 排除行為＝競争者の事業活動(の継続)を困難にさせたり、市場への参入を困難にさせる行為で、競争促進的な目的・社会公共目的といった行為の目的・動機を考慮しても適法とされないもの

[1-1] 排除行為＝不公正な取引方法にも該当する行為(広い意味で市場閉鎖効果を持つ行為)

- ①競争者の競争的行動の費用を上昇させることによって、競争者の競争的行動を弱めさせる行為……単独の取引拒絶、共同の取引拒絶、排他条件付取引、差別対価、取引条件等の差別取扱い、抱き合わせ
- ②参入阻止……取引拒絶、排他条件付取引、抱き合わせ
- ③既存競争者を退出させる……取引拒絶、抱き合わせ、不当廉売

[1-2] 排除行為＝不公正な取引方法のうちのいずれに該当するのか不明確な行為

マージン・スクイーズ、参入をコントロールできる団体と通じた参入制限、入札仕様の操作による参入阻害、新規参入者の参入コストを高める妨害行為

【不公正な取引方法には該当しにくい排除行為の具体例】

[1] 最二小判平成 22 年 12 月 17 日民集 64 卷 8 号 2067 頁(NTT 東日本事件)

[1-1] 事実

①NTT 東日本は、FTTH サービス(光ファイバ設備を用いた通信サービス)を提供している。戸建て住宅向け FTTH サービスでは、収容局とユーザー宅を 1 芯の光ファイバで結ぶ「芯線直結方式」と、1 芯の光ファイバを収容局内外の分岐装置(スプリッタ)により複数のユーザーと結ぶ「分岐方式」があり、後者では通信速度が低下する場合がある。

②NTT 東日本は平成 13 年 8 月に、戸建て住宅向けとして通信速度が最大 100Mbps のベーシックタイプ(芯線直結方式で月額 9000 円)と最大 10Mbps のファミリータイプ(分岐方式で月額 5000 円)を販売開始した。

③NTT 東日本は電気通信事業法上の第一種電気通信事業者として、他の電気通信事業者から電気通信設備に接続すべき旨の請求を受けたときには、その請求に応じる義務があり、接続料金及び接続条件について接続約款を定め、総務大臣の認可を受けなければならない。接続料金は光ファイバ設備のコストを予測需要数で割った将来原価方式で算定される。FTTH サービスのユーザー料金は総務大臣への届出義務があり、総務大臣は特定の者に対して不当に差別的取扱いである場合、他の電気通信事業者との間で不当な競争を引き起こし、利用者の利益を阻害する場合等、に届出料金の変更を命じることができる。総務省は、利用者料金が接続料金を下回る場合には公正競争上適切でないとして、そうならないよう行政指導している(インピュテーションルール)。

④NTT 東日本は平成 13 年 10 月ころ、東京電力及び有線ブロードネットワークによる平成 14 年以降の FTTH サービスへの参入・拡大方針を把握し、100Mbps のサービスを 5000 円まで値下げする方法を検討したが、芯線の接続料金だけで 5000 円を大きく超えていることから、分岐方式でユーザー料金の値下げをすることを考えた。その結果、最大 100Mbps の光ファイバ 1 芯を局内で 8 分岐、局外で 4 分岐する、ニューファミリータイプ(分岐方式で月額 5800 円)を平成 14 年 6 月 1 日に販売開始した。

⑤有線ブロードと東京電力が平成 14 年末にかけて値下げしたことを把握した NTT 東日本は、収容局内を 4 分岐、収容局外を 8 分岐に変更することにより、平成 15 年 4 月 1 日からユーザー料金を 4500 円に値下げした。

⑥NTT 東日本は、ニューファミリータイプの販売開始以来、芯線直結方式でサービスを提供しており、分岐方式の回線は NTT 東日本の関係者宅以外には設置されていなかった。総務省は、平成 15 年 11 月 12 日に、NTT 東日本

¹ 審決、判決ともこのような表記なのでそれにならった。

のニューファミリータイプはサービス内容が事実上ベーシックタイプと同じであり、特定の者に対して不当に差別的取扱いである等との理由から、分岐方式への速やかな移行と、他の電気通信事業者に接続させる場合に設備単位(32単位)ではなく分岐回線単位での接続料金設定の要望があることから、より柔軟な接続料金設定について検討をするよう指導した。

NTT 東日本は遅くとも平成 16 年 4 月 1 日以降は、新規契約において芯線直結方式の設備を使用しておらず、既存ユーザーについても今後 2 年間をめどに順次分岐方式へ移行する予定であることを明らかにした。

⑦公取委は、「実際には使用していない分岐方式によるニューファミリータイプの接続料金及びユーザー料金を設定しながら、芯線直結方式を使用して…販売することで実質的に加入者光ファイバ 1 芯の接続料金を下回るユーザー料金によりニューファミリータイプを販売」することが、「同社の加入者光ファイバに接続して戸建て住宅向け FTTH サービス事業を行う事業者の事業活動を排除」することにより、東日本地区における戸建て住宅向け FTTH サービスの取引分野における競争を実質的に制限し、独禁法 3 条に違反するとして排除勧告をした。

⑧公取委審決は、「新規事業者が、被審人と同様に芯線直結方式の設備を利用して FTTH サービスを提供する場合に、被審人に支払うべき接続料金は、加入者光ファイバ1芯について 5,074 円であり…新規事業者はこれに加え、少なくとも被審人の局舎内に設置するメディアコンバータ(MC)及び地域 IP 網への接続料金を支払う必要があるところ、メディアコンバータの接続料金は、…最大限 16 ユーザーで利用することとしても 1 ユーザー当たり 1,254 円となる…。したがって、新規事業者は、被審人に 1 ユーザーにつき 5,074 円+1,254 円=6,328 円及び局舎内のポートごとに地域 IP 網への接続料金を支払わなければならない。」「ところが、被審人はニューファミリータイプのユーザー料金を 5,800 円と設定したのであるから、新規事業者は、被審人に上記接続料金を支払いながらこのユーザー料金に対抗するユーザー料金を設定するのでは大幅な赤字を負担せざるを得ず、芯線直結方式による接続によっては、到底被審人に対抗して事業を継続することはできない。」とした。

[1-2] 判決理由の分析

(a)「当時東日本地区において既存の加入者光ファイバ設備と接続して FTTH サービスを提供しようとする電気通信事業者にとって、その接続対象は、大都市圏の管路を多く保有し、光ファイバの芯線数及び敷設範囲で他社に比して極めて優位な地位にあり、接続に要する設備等も整っていた上告人に事実上限られていた。…ニューファミリータイプの FTTH サービスはその実質において芯線直結方式を前提とするベーシックタイプと異なるものではなかったというべきところ、ニューファミリータイプのユーザー料金は芯線直結方式において他の電気通信事業者から取得すべき接続料金を下回るものであったというのであるから、上告人の加入者光ファイバ設備に接続する電気通信事業者は、いかに効率的に FTTH サービス事業を営んだとしても、芯線直結方式による FTTH サービスをニューファミリータイプと同額以下のユーザー料金で提供しようとするれば必ず損失が生ずる状況に置かれることが明らかであった。」

(b)「FTTH サービスは、主として事業の規模によってその効率が高まり、かつ、加入者との間でいったん契約を締結すると競業者への契約変更が生じ難いという点で、市場における先行者である上告人に有利な特性を有していたものといえる。」

(c)「上告人は、FTTH サービス市場において他の電気通信事業者よりも先行していた上、その設置した加入者光ファイバ設備を自ら使用していたためユーザー料金が接続料金を下回っていたとしても実質的な影響はなく、ダークファイバ[未使用の光ファイバ]の所在等に関する情報も事実上独占していた」

(d)「本件行為期間は 1 年 10 か月であるところ、その間の FTTH サービス市場の状況にかんがみ、当時同市場は急速に拡大しつつあったものと推認されるから、上記の期間は上告人による市場支配力の形成、維持ないし強化という観点から相応の有意な長さのある期間であったというべきである。」

(e)「上告人はニューファミリータイプを分岐方式で提供するとの形式を採りながら、実際にはこれを芯線直結方式で提供することにより、正に上記のような状況が生ずることを防止するために行われていた行政指導を始めとするユーザー料金等に関する種々の行政的規制を実質的に免れていたものといわざるを得ない。」

※ マージン・スクイーズ規制の考え方

①マージン・スクイーズ＝垂直統合企業が、川下部門で競争する競争者のマージンをマイナスにさせること

競争者のマージン＝ [小売価格]－[小売費用]－[垂直統合企業から調達する投入要素費用(接続料金など)]

⇒ 本件のように小売価格 ≤ 接続料金であればマージン・スクイーズに該当するし、小売価格 > 接続料金でもマージン・スクイーズに該当しうる。

②競争者の[小売価格]は、川下商品役務が差別化されていなければ、[行為者の小売価格]に一致する。使う投入要素(回線など)が同じであれば、差別化の要素は少ないといえる。

③コンプライアンス可能性の観点から、[小売費用]は[行為者自身の小売費用]とせざるをえない。

⇒ 川下市場で行為者よりも非効率な(小売費用がより高い)ライバルのマージンをマイナスにしてもマージン・スクイーズにならないことを意味する。

[2] 最三小判平成 27 年 4 月 28 日民集 69 卷 3 号 518 頁(JASRAC 事件)

[2-1] 事実

①時系列(ただし H18.09 の前後関係は不明)

H13.10.01 著作権等管理事業法の施行により、著作権者から音楽著作権の管理を受託し、放送事業者等に利用を許諾し、使用料を徴収して著作権者に分配する著作権管理事業に JASRAC(一般社団法人日本音楽著作権協会)以外も参入可能になる。JASRAC は同法施行後、「すべての放送事業者から、包括徴収の方法により放送等使用料を徴収しているところ、当該包括徴収に係る放送等使用料の算定に当たっては、放送等利用割合(当該放送事業者が放送番組において利用した音楽著作物の総数に占める JASRAC の放送等利用に係る管理楽曲の割合をいう。…)を当該放送等使用料に反映させていない」。

H17.07 イーライセンスが NHK 及び民放連に対して放送等利用に係る管理事業につき協議の申入れ

H18.09.28 JASRAC と民間放送事業者が利用許諾契約(契約期間 H18.04.01～H25.03.31)を締結

H18.09 末頃 avex グループが 60 曲について放送等利用に係る音楽著作権の管理をイーライセンスに委託

H18.10 中旬 avex グループのプロモーターが、イーライセンス管理楽曲を放送で利用しない意向を示しているラジオ局があるとの情報を得たため、avex グループ及びイーライセンスは、10/1-12/31 まで管理楽曲の使用料を無料にする文書を首都圏ラジオ局及び民放連に送付。

H18.10.31 民放連とイーライセンスは包括許諾・個別徴収で合意するも、これに基づいて実際に利用許諾契約を締結したのは 3 社のみ(これとは別に NHK はイーライセンスと包括許諾・個別徴収で 9 月 13 日に合意)。

H18.12 末 avex グループはイーライセンスとの管理委託契約を解約。

イーライセンスが徴収した放送等使用料は、平成 18 年 66567 円、平成 19 年 75640 円(3 月末の管理楽曲は 184 曲)、平成 22 年 20-30 万円程度(約 3000 曲)である。

②公取委は、放送等利用割合を使用料に反映させない内容の利用許諾に関する契約を締結し、これを実施することによって、他の管理事業者の事業活動を排除することにより、公共の利益に反して、我が国における放送事業者に対する放送等利用に係る管理楽曲の利用許諾分野における競争を実質的に制限しているとして、排除措置を命じた(H21.02.27)。審決は、放送事業者が本件行為の結果としてイーライセンス管理楽曲の利用を回避したとは一般には認められないとして排除措置命令を取り消し。東京高裁は審決を取り消し、最高裁は上告を棄却した。

[2-2] 東京高裁は、既存業者に有利な競争優位の決まり方(JASRAC の管理楽曲数の多さゆえに JASRAC との取引が必須²⁾)及び競争条件の差異(利用楽曲数の増加に対して追加の支払いが必要か否か³⁾)を根拠に、「ほとんど全ての放送事業者との間で放送等使用料の徴収方法を包括徴収とする利用許諾契約を締結し、この契約に基づき、

² 「放送事業者としては、楽曲を放送等に利用するためには、参加人[JASRAC]と利用許諾契約を締結しないという選択肢はあり得ない状況があった」

³ 「放送事業者は、参加人の管理楽曲を利用する場合には、その利用楽曲数がいかに増加しようとも、上記算定方法に基づく定額の放送等使用料に追加してこれを支払う必要はないのに対して、参加人以外の管理事業者の管理楽曲を利用する場合には、当該管理事業者との利用許諾契約に従って別途放送等使用料の支払を余儀なくされる。」

放送等使用料を徴収している参加人[JASRAC]の行為」は、放送事業者をして、放送等使用料の追加負担を避けるために、他の管理事業者の管理楽曲の利用を回避する対応を採らせる蓋然性が高く、他の管理事業者の管理楽曲の利用を抑制する効果を有しているといえる。」とし、排除行為に該当するとした。⁴東京高判平成 25 年 11 月 1 日
→最高裁は、この理由付けに、行為の程度・継続期間⁵を追加。

[3] (財)日本医療食協会ほか 1 名に対する件・勸告審決平成 8 年 5 月 8 日審決集 43 卷 209 頁

[3-1] 事実

①財団法人日本医療食協会は、昭和 47 年 12 月ころから医療用食品の製造工場認定制度及び販売業者認定制度を実施し、認定を行った製造業者又は販売業者のみに医療用食品の製造又は販売を行わせてきた。

昭和 53 年 2 月、保険医療機関が厚生大臣の定める基準により医療用食品を給食したときに、入院時食事療養費に一定金額を加算した給付が受けられる制度(医療用食品加算制度⁶)が導入された。協会は、医療用食品の唯一の検査機関として 2 月 22 日に指定を受け、医療用食品の販売業者等から検定料(製造業者の出荷価額に一定率を乗じて算出した金額)を徴収して、医療用食品の栄養成分分析値が保たれていることを検査する収益事業を営んでいる。また協会は、医療用食品の登録制度を設け、協会の検査に合格し厚生省の了承を得たものを医療用食品として登録し、厚生省は、協会に登録された医療用食品を医療用食品加算制度の対象として都道府県に通知している。

②協会は、医療用食品加算制度導入の気運が醸成されつつあった昭和 52 年の時点で、日清医療食品から、医療機関向け医療用食品の販売を一手に行いたい旨の要請を受け、原則として医療機関向け医療用食品の一次販売業者[卸売業者]を日清医療食品とすることを理事会で決定していた。協会は医療用食品の登録制度の実施にあたり、日清医療食品の独占的供給体制を確立するため、医療用食品を製造しようとする事業者に対し、事前に一次販売業者である日清医療食品と協議させ、かつ、登録審査に一次販売業者である日清医療食品を参加させるとともに、既に登録している医療用食品と類似する食品を登録しないこと等を実施してきた。

③昭和 61 年に入ると日清の独占的供給への批判が高まってきたことから、協会はかねてから医療用食品の一次販売業者になることを希望していたナックスを一次販売業者にすることについて日清医療食品の意向を打診し、同社の提案を受けて、ナックスの参入を医療用食品の普及率の低い 21 都道府県について認めた。協会は、これ以外の一次販売業者の認定を行っていない。

[3-2] 法令の適用

「協会及び日清医療食品は、…医療用食品の登録制度…及び販売業者認定制度を実施することによって、医療用食品を…販売しようとする事業者の事業活動を排除する…ことにより、公共の利益に反して、我が国における医療用食品の取引分野における競争を実質的に制限していた」。⁷

※ 登録や認定をしないことは取引拒絶とはいえない(登録・認定の条件で競争を観念するわけではない)。

[4] パラマウントベッド(株)に対する件・勸告審決平成 10 年 3 月 31 日審決集 44 卷 362 頁

[4-1] 事実

①東京都は、発注予定金額が 500 万円以上の都立病院向け医療用ベッドを、指名競争入札等により発注している。指名競争入札に当たっては原則として、複数の製造業者(パラマウントベッド、フランスベッド、マーキスベッド)が製造する医療用ベッドが納入可能な仕様書を定め、仕様書に適合する製品を対象とする「仕様書入札」を行っていた(入札参加者は販売業者)。

⁴ 特定の楽曲を使わなければならない番組を除けば選定対象となる楽曲は複数になるから、利用回避が起こることも述べられている。

⁵ 「ほとんど全ての放送事業者との間で本件包括徴収による利用許諾契約を締結しているのであるから、本件行為により他の管理事業者の管理楽曲の利用が抑制される範囲はほとんど全ての放送事業者に及ぶこととなり、その継続期間も、著作権等管理事業法の施行から本件排除措置命令がされるまで 7 年余に及んでいる。」とした。しかし違反行為期間の始期の認定には疑義があろう。

⁶ 診療報酬の一つである。

⁷ ナックス及び流通業者に対する支配行為も認められている。

②パラマウントベッドは平成 7 年度以降、仕様書の作成について、医療用ベッドの仕様に精通していない都立病院の入札事務担当者に対し、以下の働きかけを行った：

(ア) 自社製品の製品指定入札となるように、自社が実用新案権等の工業所有権を有している構造であることを伏せて、仕様書に同構造の仕様を盛り込むことを働きかけた

(イ) 競合 2 社の標準品の仕様にはなく、競合 2 社が適合製品を製造するためには相当の費用と時間を要することが予想される自社の標準品等の仕様を盛り込むことを働きかけた

(ウ) 入札現場説明会において仕様書を説明する入札事務担当者に、仕様書がパラマウントベッドの製品にのみ合致すること、またはパラマウントベッド社製品が競合 2 社製品よりも優れていることを説明させ、パラマウントベッド社の医療用ベッドを発注する旨表明させた

③この結果、平成 7 年度以降、仕様書入札のほとんどの案件において、他の製造業者が製造する医療用ベッドを納入予定とする販売業者は入札に参加することができず、その結果、他の製造業者は製品を納入することができなくなっている。

[4-2] 法令の適用

「パラマウントベッド社は、…同社の医療用ベッドのみが納入できる仕様書入札を実現して、他の医療用ベッドの製造業者の事業活動を排除することにより、…公共の利益に反して、財務局発注の特定医療用ベッドの取引分野における競争を実質的に制限している」。⁸

[5] (株)北海道新聞社に対する件・同意審決平成 12 年 2 月 28 日審決集 46 卷 144 頁

[5-1] 事実

①北海道新聞社(道新社)は、平成 6 年 8 月頃、函館地区において夕刊紙の発行を目的とした新聞社設立の動きを察知したため、函館対策会議を設置して検討を行い、(ア)「新聞題字対策」を実施した。すなわち、道新社は、函館地区に新設される新聞社に使用させない意図の下に、自ら使用する具体的な計画がないにもかかわらず、函館地区で新聞を発行する場合に使用されると目される新聞題字の選定を行い、その結果、「函館新聞」など 9 つの新聞題字について、平成 6 年 10 月 20 日ごろ、特許庁に対し商標登録を求めると出願手続を行った。その後、「函館新聞」を函館新聞社(函新社)が使用することが明らかとなったことから、平成 8 年 6 月から平成 9 年 1 月までの間、計 5 回にわたり、函新社に対し、新聞題字「函館新聞」の使用中止を求めることなどを内容とする文書を送達した。⁹

②平成 8 年 4 月 15 日に、函新社が平成 9 年 1 月から函館地区において函館新聞を発刊することが明らかにされたことから、道新社は役員会において具体的な対策案を決定し、了承し、順次実施することとした：

(イ)「広告集稿対策」道新社は、函館地区の新たな夕刊紙の発刊の動きに対抗して同地区向けの紙面拡充を図るため、北海道新聞の夕刊本紙の別刷りとして地域情報版の発刊を決定するとともに、当該地域情報版掲載広告については、函新社の広告集稿活動を困難にさせる意図の下に、同社の広告集稿対象と目される中小事業者を対象とした大幅な割引広告料金等を設定することとし、これを検討してきたところ、当該地域情報版に関する収支試算上、損失が生じることが予測されたにもかかわらず、平成 8 年 9 月 30 日開催した役員会において、地域情報版掲載の営業広告の基本料金を本紙掲載広告の約半額の水準とすること、これを扱う広告代理店の広告取扱手数料に一定率の割増手数料を加算すること等を内容とする地域情報版の広告料金等の設定を決定し、これを同年 11 月 5 日から実施している。このため、函新社は、平成 9 年 1 月 1 日の函館新聞発刊以来現在に至るまで、広告集稿活動が困難な状況にあり、低廉な広告料金による受注を余儀なくさせられている。

(ウ)「テレビコマーシャル対策」道新社は、平成 8 年 10 月ころ、函新社が、函館新聞の発刊について一般消費者等に広告するため、テレビ北海道に対し、同年 11 月及び 12 月の 2 か月間のテレビコマーシャル(以下「コマーシャル」という。)放映の申込みを行い、テレビ北海道がこれを受諾したとの情報を得たことから、函新社のコマーシャルを放

⁸ 本件では仕様書入札のほとんどの案件で競合メーカーが参入できなかったとされている。理論的には、競合メーカーの参入を制限できた物件が仕様書入札の過半数を下回っても、排除行為及び競争の実質的制限は認められるだろう。なお販売業者(入札参加業者)に対する支配行為も認定された。

⁹ 道新は平成 11 年 10 月 1 日に商標登録出願を取り下げ、同年 11 月 9 日に函館新聞社が商標登録している。

映させないようにするため、同年 10 月中旬ころ、テレビ北海道に対し、函新社のコマーシャル放映の申込みに応じないよう要請した。テレビ北海道は、平成 8 年 10 月下旬ころ、広告代理店を通じ「函館新聞」の文言を使用しないコマーシャルに変更するよう要求することにより、函新社のコマーシャル放映の申込みを事実上拒否した。

[5-2] 法令の適用

「道新社は、函新社の参入を妨害しその事業活動を困難にする目的で講じた…新聞題字の商標登録の出願等の函館対策[上記(ア)~(ウ)]と称する一連の行為によって、同社の事業活動を排除することにより、公共の利益に反して、函館地区における一般日刊新聞の発行分野における競争を実質的に制限していた」。

※ 複数の違反行為があるため、それぞれ単独で排除行為とするのではなく、それら全てを一体として排除行為に該当することを論じた。

※ 課徴金を前提とするならば、一定の取引分野が朝夕刊両方を含む市場なのかどうかの問題となる。¹⁰

¹⁰ 白石忠志「函館新聞とアンブル生地管」法学教室 244 号 92 頁注 3 (2001 年)によると、朝刊を発行する全国紙が、函館新聞の夕刊と組んで函館に拡販する動きが指摘されていたという。