

「バンドル・ディスカウントに関する検討会」報告書（概要）

平成28年12月14日
公正取引委員会事務総局
競争政策研究センター

1 経緯

- 電力小売の自由化を一つの契機として、電力、ガス、電気通信等の多数の消費者が需要する生活関連の商品、特に、長期にわたって需要される商品に関連して、バンドル・ディスカウント（いわゆるセット割引）が急速に増加しつつある。
- バンドル・ディスカウントは、事業者間の価格競争を促進する面を有する。一方で、市場の状況によっては、バンドル・ディスカウント対象商品のうちの一商品のみを製造・販売する競争者の事業継続が困難となり、当該事業者が排除されるおそれがあるとの指摘が内外にみられる。
- このため、我が国においても、どのような場合に、バンドル・ディスカウントによって、競争者が排除される可能性が生じ、独占禁止法上の問題となり得るかについて検討を行うため、公正取引委員会競争政策研究センターは、「バンドル・ディスカウントに関する検討会」（座長：岡田羊祐一橋大学大学院経済学研究科教授〔同センター所長〕）を設置し、本年7月以降、4回の検討会を経て、報告書^{※注1}を取りまとめた。

※注1 報告書本体は<http://www.jftc.go.jp/cprc/conference/index.files/161214bundle01.pdf>を参照。本報告書は、公正取引委員会における今後の政策立案及び法執行の参考とされるために作成されたものであり、既存のガイドライン等における考え方を修正するものではない。

問い合わせ先	公正取引委員会事務総局 競争政策研究センター事務局 電話 03-3581-1848（直通）
ホームページ	http://www.jftc.go.jp/ http://www.jftc.go.jp/cprc/index.html

【我が国においてみられる代表的なバンドル・ディスカウントの事例】

事業者	商品	割引内容
・MNO ¹ ・MVNO ²	携帯電話サービス ＋光回線	月額数百円～数千円程度を携帯電話サービス料金や光回線料金から割引
・都市ガス事業者	電気＋ガス	月額数百円を電気料金から割引
・LPガス事業者 ・小売電気事業者	電気＋ガス	家庭用電気販売についてバンドル・ディスカウントを今後導入予定

2 バンドル・ディスカウントによる競争への影響及び違法性判断の要素

(1) バンドル・ディスカウントの競争促進効果

事業者が、範囲の経済の活用によって、共通費用（事務費用、料金回収費用等）を削減し効率性を向上させること^{※注2}などを通じて、バンドル・ディスカウントは、一般的には競争を促進する可能性が高い。

※注2 このほか、事業者が、新たな付加価値、新たな機能の創出等を行うことが可能となる場合があるとの指摘もある。

(2) バンドル・ディスカウントの競争制限効果の可能性

ある商品（主たる商品）について、競争的な価格水準よりも高い価格を設定する能力を有する事業者（以下「支配的事業者」という。）が、そのレント（競争的な価格水準よりも高い価格設定により得られる独占的利潤）を利用して、他の商品と大幅なバンドル・ディスカウントを行う場合^{※注3}には、セット販売全体として費用割れにならなくとも^{※注4}、当該他の商品を単体で販売する競争者の事業活動を困難にさせる可能性がある。

※注3 他の事業者と提携する場合を含む。

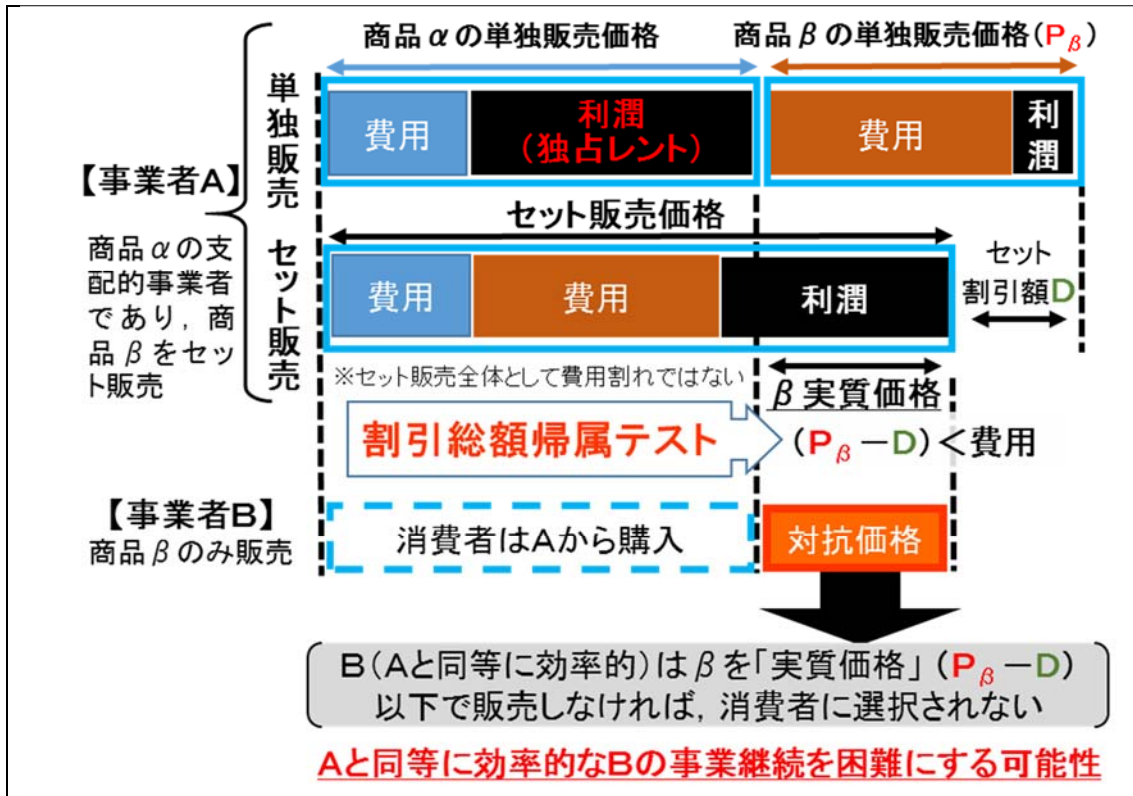
※注4 公正取引委員会の既存の指針³は、一定の事業者が提供するバンドル・ディスカウントの違法性の判断に当たって、一般論として、単独商品の提供に要する費用を単独の販売価格と比較する、又はセット販売された商品全体の合計費用とセット販売価格を比較するものとしている。

¹ MNO (Mobile Network Operator) : 電気通信役務としての移動体通信サービスを提供する電気通信事業を営む者であって、当該移動体通信サービスに係る無線局を自ら開設（開設された無線局に係る免許人等の地位の承継を含む。）又は運用している者。

² MVNO (Mobile Virtual Network Operator) : ①MNOの提供する移動体通信サービスを利用して、又はMNOと接続して、移動体通信サービスを提供する電気通信事業者であって、②当該移動体通信サービスに係る無線局を自ら開設しておらず、かつ、運用をしていない者。

³ 「適正な電力取引についての指針」（平成11年12月20日 公正取引委員会・経済産業省）及び「電気通信事業分野における競争の促進に関する指針」（平成13年11月30日 公正取引委員会・総務省）

【バンドル・ディスカウントによる競争者排除メカニズム】
 (セット販売全体として費用割れでなくとも競争者を事業困難とさせる場合)



(3) バンドル・ディスカウントの違法性判断のための考慮要素

- (単独価格は値下げせず) あえて、セット販売の場合にのみ、当該セット販売による効率化に伴う費用削減幅を超えて、他の商品における競争者^{※注5}の事業継続を困難とし得る大幅なバンドル・ディスカウントを提供することは、抱き合わせ販売と同様に、特段の事情がない限り、経済合理性のない行為であり、正常な競争手段の範囲を逸脱すると考えられる。

※注5 行為者と同等に効率的な競争者を想定。ただし、非効率的な競争者の排除は問題にならないというものではない。なお、公正取引委員会の不当廉売ガイドラインでは、同等に効率的な競争者を排除する廉売行為が問題との立場で、本報告書とは異なる。

- 割引総額帰属テストは、独占禁止法上問題となり得るバンドル・ディスカウントを絞り込むために重要な役割を果たし得る^{※注6}。ただし、当該テストを満たすことによって、直ちに違法性が推定されるわけではなく、行為者及び競争者の地位といった市場構造、行為の継続期間、競争者の顧客狙い撃ちか否か等によって、競争者が排除され(排除の蓋然性が生じる場合を含む)、市場における競争が制限されるおそれが生じる^{※注7}(当該テストを満たさない場合、それ自体では、通常、排除効果は生じないと考え

られる。)

※注6 米国で当該テストを実施した複数の判例が存在。欧州でも実質的に当該テスト結果を競争当局による介入の基準とする。

※注7 適用法条としては、私的独占のほか、抱き合わせ販売等、差別対価、取引妨害、不当顧客誘引等に該当する可能性がある。

○ 支配的事業者によるバンドル・ディスカウントによって競争者が排除されやすくなる場合として、次のような場合が考えられる。

- ・ セット販売を構成する2商品に補完関係（例：文書作成ソフトと表計算ソフト）がある、双方が必需品であるなど、双方を購入する消費者が多い場合
- ・ 主たる商品市場での独占度が高い等、競争者がセット販売によって対抗できる可能性が乏しい場合
- ・ 2商品の両方の市場で市場支配力を有する場合（市場支配的事業者同士の提携の場合を含む。） 等

○ 割引総額帰属テストの実施に当たって、実質価格と対比するコストは、不当廉売における費用基準と同様に、原則として、（可変費用に加えて限定的に固定費用を加味する概念である）平均回避可能費用^{※注8}を採用することが妥当であると考えられる^{※注9}。

※注8 平均回避可能費用とは、行為者が、ある商品を追加で供給することをやめていけば生じなかった（サックしていない）固定費用及び可変費用をその追加の供給量で除することによって得られる費用。

※注9 ソフトウェア、コンテンツ商品など、初期投資額が大きい一方で、供給に応じて追加的に要する増分費用は相対的に小さい商品が存在する。このような商品については、例えば、平均長期増分費用といった、（平均回避可能費用概念には含まれない）長期の投資額を含める考え方を採用することにより、行為者と同等効率的な競争者に対する排除効果を適切に評価し得る費用基準を用いることが検討される必要がある。

3 今後の予定

報告書を公表し、広く、関係事業者、有識者等の意見を受け付け⁴、今後の検討に役立てることを予定している（意見公募手続ではなく、また、意見に対して個別に回答を行うものではない。）。

以上

⁴ 宛先：cprcsec—〇—jftc.go.jp（迷惑メール等防止のため、アドレス中の「@」を「—〇—」としております。電子メールを送信される際は、「@」に置き換えて利用してください。なお、電子メールの件名を「バンドルディスカウント報告書意見」と明記してください。）