



CPRC

COMPETITION POLICY RESEARCH CENTER
Fair Trade Commission of Japan

独占禁止法審判決の法と経済学



CPRC審判決研究会への流れ

- 2003年 競争政策研究センター(CPRC)発足
所長 鈴木興太郎教授
- 2005年 主任研究官として岡田教授・林准教授就任
「審判決研究会」開始、
CPRC有志、経済学者、法学者、弁護士、公正取引
委員会職員有志など参加(2007年より小田切参加)
- 2008年 小田切、所長就任
- 2009年 『独占禁止法の経済学』出版



独占禁止法の経済学 —判決の事例分析—



岡田羊祐・林秀弥編

東京大学出版会
2009年6月

序章＋13章＋終章





CPRC

COMPETITION POLICY RESEARCH CENTER
Fair Trade Commission of Japan

独禁法審判決の法と経済学

CPRC・第18回公開セミナー

2009年7月31日

岡田羊祐 (CPRC主任研究官・一橋大学)

はじめに：本日のお話の流れ

- 競争ルールの国際的収斂：経済学の果たすべき役割
- 競争法の目的：効率性基準再考
- 単独行為規制のあり方：経済学的考え方

1. 競争法の執行体制の強化と国際的収斂

1990年代以降に顕著となった基本的要因

- **グローバル化に伴う市場拡大と価格競争圧力の増大**
⇒ 低価格販売・差別対価・再販売価格維持・マージンスクイーズなど多様な価格競争への違法性の判断基準は何か？
- **民営化・規制緩和に伴う独占的市場の顕在化**
⇒ 有力企業による競争者排除やM&Aの競争ルールは何か？
- **ITを軸とする市場創出型イノベーションの活発化**
⇒ 低価格販売、不可欠施設の取引拒絶、特許集積など動学的競争を考慮した競争ルールは何か？



1. 競争法の収斂を促す背景

➤ 1990年代以降、主に米国・欧州間で収斂化 (convergence) が進行

(1) ハードコア・カルテルへの規制は収斂化

(2) 合併規制も徐々に収斂化の傾向にある

(3) 単独行為規制は乖離？

米国は許容的ルールが浸透

欧州は厳格化の傾向を強める

日本では私的独占事件が増加

→ 独禁法改正による課徴金導入、厳格化の傾向？



1. 競争法の収斂を促す背景

➤ 独禁法審判決の法と経済学の意義

(1) 経済学の分析ツールは世界共通

⇒ 世界との共通点と相違点を明確化できる

(2) 事実認定の妥当性も検討対象となる

⇒ 経済学の分析ツールが有効

理論・実証分析(統計学・計量経済学etc.)を
「経験的証拠」の補強材料として活用できる。



2. 競争法の目的：経済学的視点

- 競争法の目的：
経済学では効率性 (efficiency) を重視。しかし、世界の多くの競争当局の実務家の認識は消費者利益の保護
 - (1) 消費者余剰基準 vs. 総余剰基準
 - (2) 動学的効率性 (dynamic efficiency)
 - (3) 能率競争 (competition on the merits)
 - 「公正競争」の概念と密接に関連
 - 効率性概念の多義性 (“*efficiency paradox*”)

- 後藤・鈴木編『日本の競争政策』(1999)
競争法の目的は、「公正で自由な競争環境という公共善を供給することによって、個々の経済単位にその目標を自律的に追及する機会を公平・透明に保証すること」

2. 競争法の目的：経済学的視点

- 市場支配力 (market power) : 経済学的定義
価格を限界費用からどれだけ引き上げることができるか

- 市場支配力の評価基準
→市場シェア、ハーフィンダール指数(HHI)のみでは不十分
 - (1) 需要の価格弾力性、需要の交差弾力性
 - (2) 企業結合審査で利用されるSSNIP基準の適用範囲
 - (3) セロファンの誤謬 (Cellophane fallacy)
「現行価格」と「競争価格」の区別→仮想的状況を考慮する必要
 - (4) 費用概念(短期・長期、固定費・サunkコスト)の明確化

3. 単独行為規制のあり方

➤ 経済学的視点

(1) 適切な費用概念 (ex. 固定費用とサンクコスト)

→「生産期間」の定義が不可欠、短期と長期の区別

(2) 多様性の利益への考慮

→将来世代の競争者・消費者の利益の代弁者は誰か？

(3) 裁判所・行政機関の能力への信頼感の有無

→過剰抑止 (false positive) vs. 過小抑止 (false negative)

3. 単独行為規制のあり方

➤ 単独行為の違法性の判定基準

利潤犠牲テスト (profit sacrifice test)

→適用が難しい。循環論法的である

投資は短期的にはすべて利潤犠牲を伴う

同等に効率的事業者テスト (equally efficient competitors test)

→「過小抑止」(false negative)に振れすぎるとの批判

→非効率的事業者も市場支配力への有効な牽制力となる

⇒ **ライバル企業の費用引上げ戦略** (raising rivals' cost) の違法性判断基準と相補的關係にある



独占禁止法審判決の法と経済学

—NTT東日本事件を素材に—

平成21年7月31日

名古屋大学大学院法学研究科准教授

公正取引委員会競争政策研究センター主任研究官

林 秀 弥

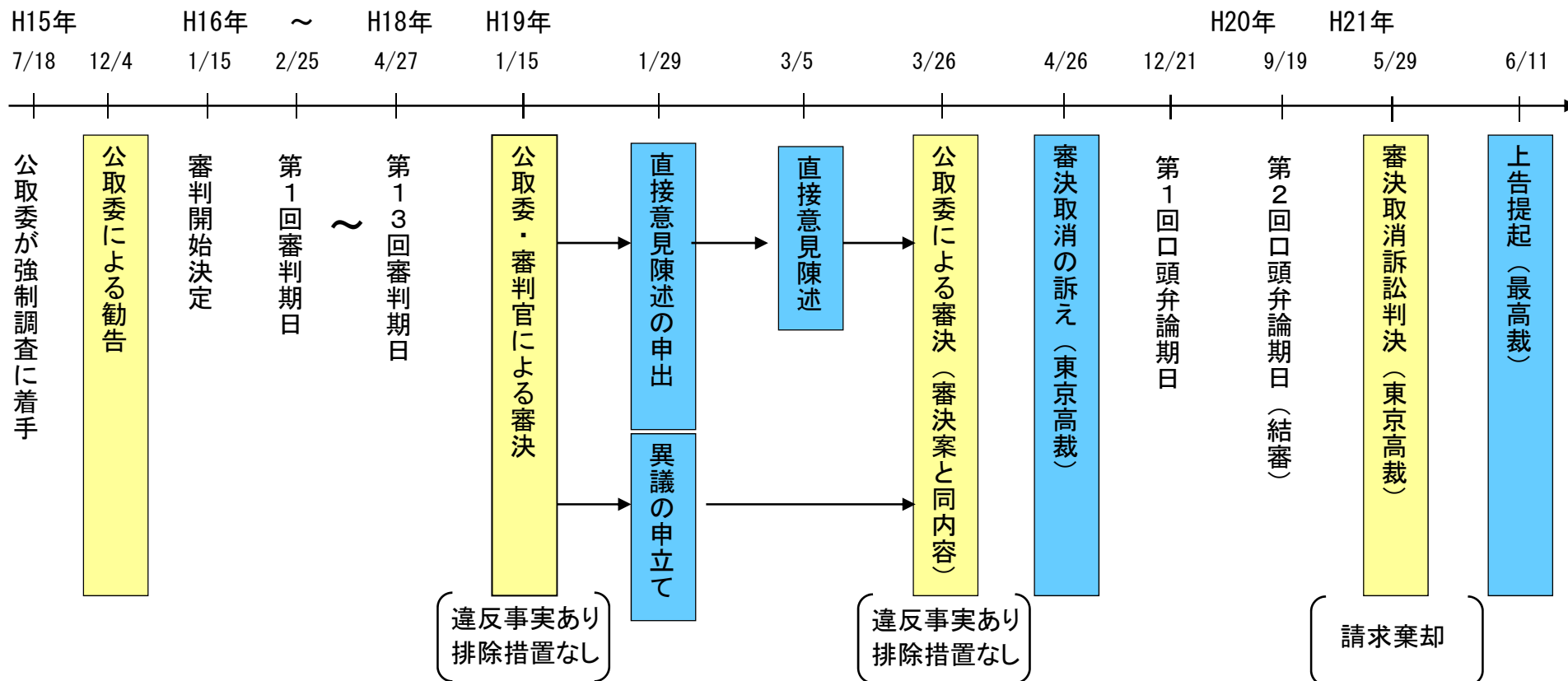
shuya.hayashi@law.nagoya-u.ac.jp

1. 事件概要(1/3)

■ 審決の概要

- 平成19年3月26日、公取委は、NTT東によるニューファミリータイプは、以下の理由により、独占禁止法上の私的独占に該当するとの違法宣言審決を行った。
 - ・ NTT東は「分岐方式」を前提に、Bフレッツ・ニューファミリータイプの料金（当初は5,800円、平成15年4月以降は4,500円）を設定したが、実際には「芯線直結方式」を使用してサービスを提供している。
 - ・ このことは、実質的に「芯線直結方式」の接続料を下回るユーザ料金を設定していることにあたり、NTT東の光ファイバーを借りて光サービスを提供する他事業者の事業活動を排除している。
- 平成19年4月26日、NTT東は審決取消訴訟を提起したが、平成21年5月29日にNTT東の主張を退ける判決が下された。
- 平成21年6月11日、NTT東は判決を不服として、最高裁判所に上告を提起。

(本件の経緯)



1. 事件概要(2/3)

■ 審決取消訴訟における双方の主な主張（その1）

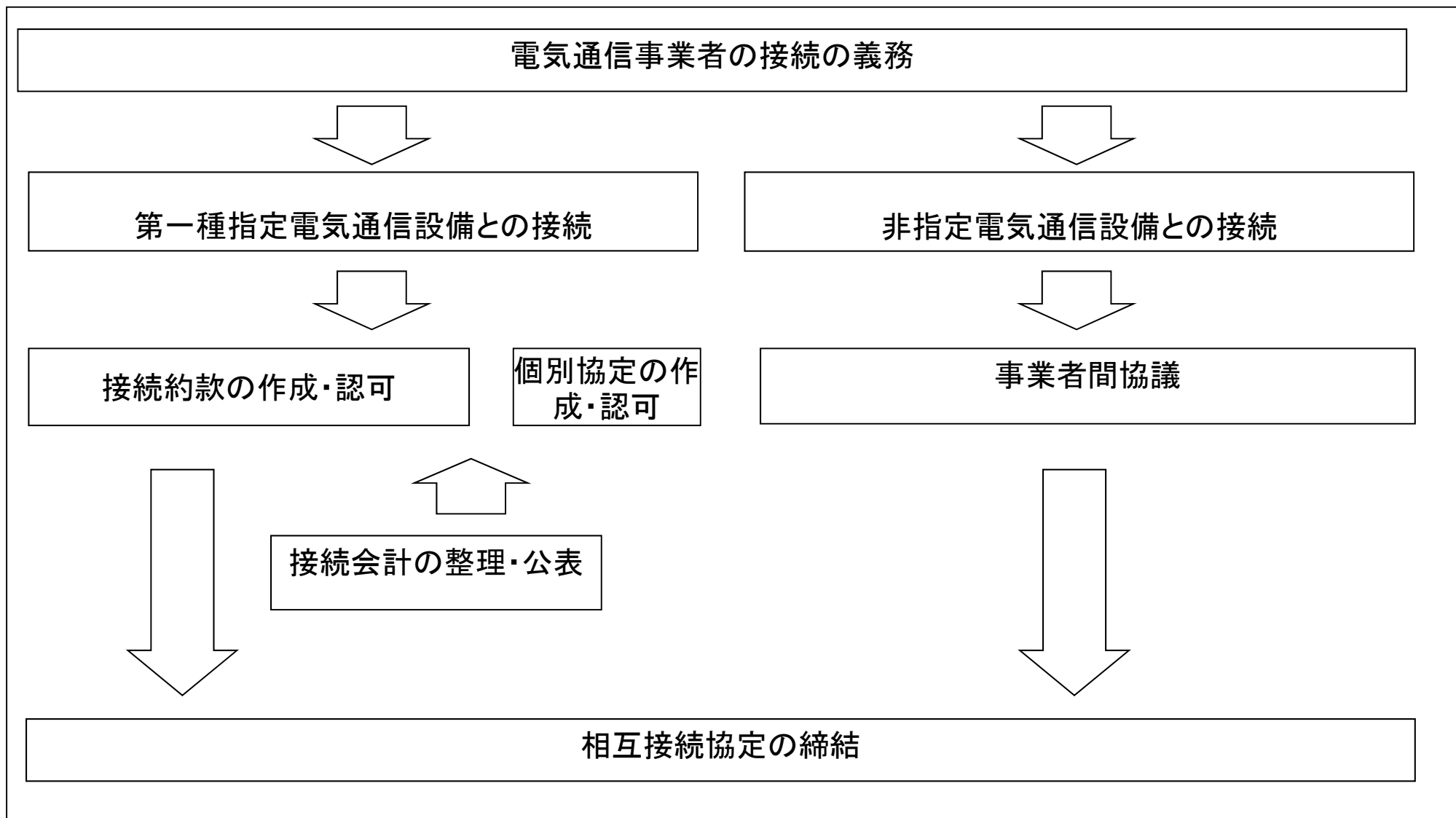
争点	NTT東の主張	公取委の主張
【争点1】 芯線直結方式によるニューファミリーの導入、値下げが他事業者排除行為に該当するか	該当しない <ul style="list-style-type: none"> ・ニューファミリーは分岐方式のサービスであって、芯線直結方式は需要が点在している導入当初の暫定的な形態に過ぎない。 ・NTT東の光ファイバ等設備の利用について、当社と他事業者の間で競争の同等性が確保されている以上、排除行為に該当することはあり得ない。 ・H16.10以降、SBBやKDDIが実際にFTTHサービス事業に参入しているが、H16.3以前から参入条件に変更は生じていない。 	該当する <ul style="list-style-type: none"> ・実際に芯線直結を用いて提供しており、具体的な移行計画もなかった。 ・他事業者が芯線直結方式で参入しようとしても、接続料を下回るニューファミリーの料金には対抗できない。 ・他事業者が分岐方式で参入しようとしても、分岐方式で採算が取れるだけの需要はなかった。 ・採算の見通しも立たない中で、他事業者が知名度や事業規模で圧倒するNTT東と競争することは不可能。
【争点2】 戸建向けFTTHサービス市場に一定の取引分野が成立するか	成立しない(ブロードバンド通信サービス市場とすべき) <ul style="list-style-type: none"> ・FTTHサービスとADSL等の間には需要の代替性などがあることから、一定の取引分野は、「東日本地区におけるブロードバンド通信サービス」とすべき。 	成立する <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザ層、サービス提供事業者ともにADSLやCATVとFTTHは異なる。 ・集合向けと戸建向けでは設備形態に違いがあるとともに、サービス間の代替性が極めて限定的。
【争点3】 NTT東の排除行為が競争の実質的制限をもたらしたか	競争の実質的制限なし <ul style="list-style-type: none"> ・当時のFTTHサービス市場におけるプライスリーダーは東京電力であり、NTT東に市場支配力はなかった。 ・一定の取引分野はブロードバンド通信サービス市場と捉えるべきであって、その市場を前提とすれば、競争の実質的制限がないことは一層明らか。 	競争の実質的制限あり <ul style="list-style-type: none"> ・他事業者が新規参入するためには、NTT東の設備に接続することが極めて重要であり、NTT東の行為は、市場支配的状态を維持し強化する行為に当たる。 ・新規参入を妨げて 東京電力、有線ブロードとの3社のみによる競争状態を保つことは、市場支配的状态を維持し強化する行為に当たる。

1. 事件概要(3/3)

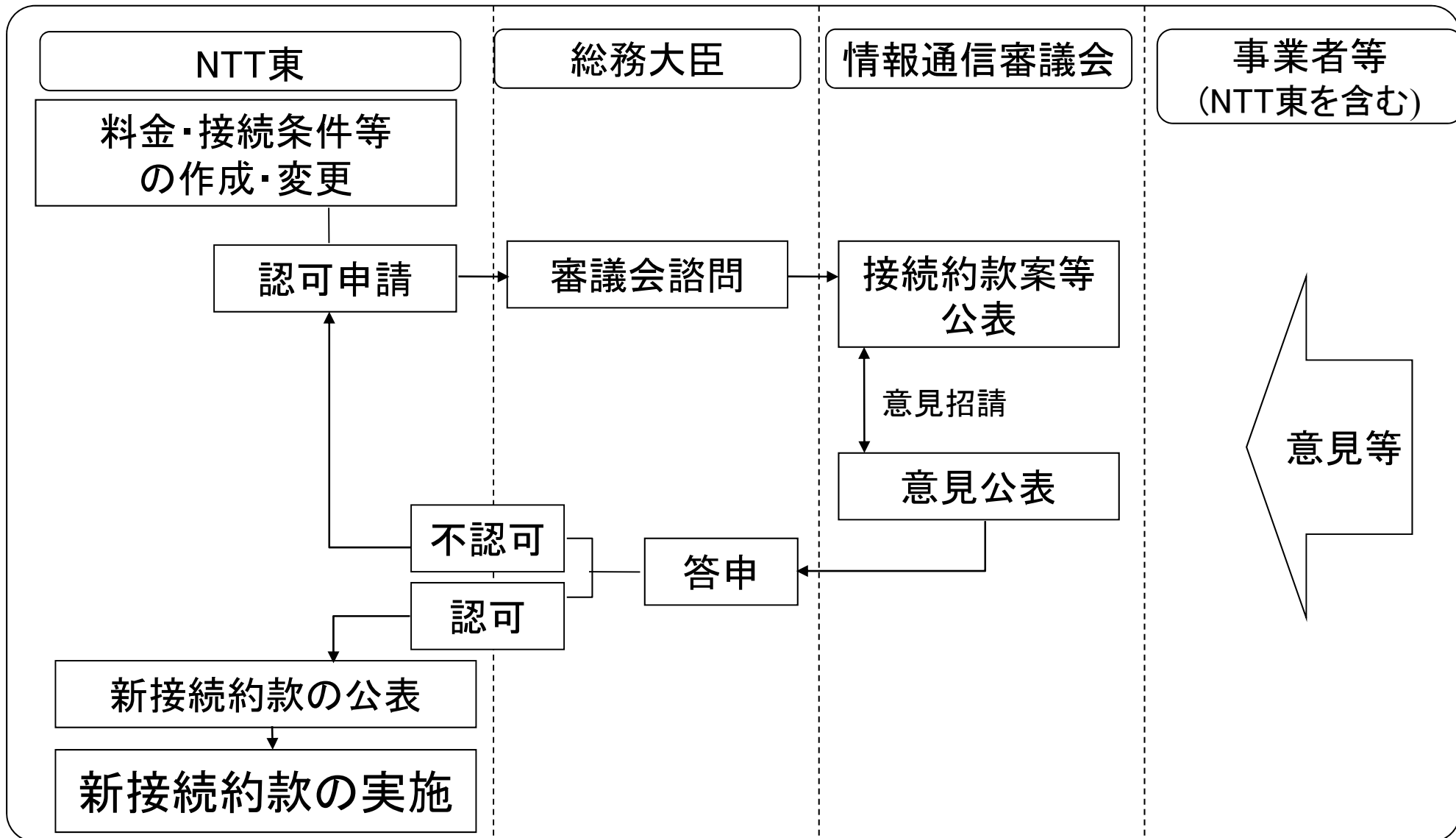
■ 審決取消訴訟における双方の主な主張(その2)

争点	NTT東の主張	公取委の主張
【争点4】 NTT東の排除行為は公共の利益に反するものか	公共の利益に合致する ・ニューファミリーの導入及び値下げにより、市場は活性化しており、NTT東の行為は、消費者の利益に合致していた。	公共の利益に反し、違法性阻却事由もない ・ユーザ料金を低下させたにせよ、そのことによって新規参入を困難にしたことは、公共の利益に反する。また違法性も阻却されない。 ・接続料の算定は回収が前提であることから、本件違反行為を行えないと設備投資のインセンティブが失われるとするNTT東の主張には理由がない。
【争点5】 NTT東の排除行為に違法性阻却事由が存在するか	違法性阻却事由がある ・より活発な競争の実現のためには、「利用ベース」の競争ではなく、「設備ベース」の競争が重要であるが、公取委の主張は設備投資のインセンティブを失わせるものであり、独禁法の目的に反する。	
【争点6】 事業法の規制行為を独禁法違反に問うことができるか	問えない ・判例では、「特段の事情」がない限り、電気通信事業法の手続きに従った行為は、独禁法違反とはならないとされているが、本件について「特段の事情」は存在しない。	問える ・ある行為が一方の法律(事業法)に違反しないというだけで、他方の法律(独禁法)が排除されることはない。 ・そもそも届出とは異なる設備構成であることから、総務省の判断を尊重すべきとのNTT東の主張は前提を欠く。 ・NTT東の行為が事業法違反でないとしても、規制の本来の趣旨をすり抜け、他事業者の参入を排除。

2. 接続制度の概要



3. 接続料認可の仕組み



4. 東京高裁判決の概要

■主文

1. 公正取引委員会の審決について、「法令違反及び本審決の起訴となった事実を立証する実質的な証拠がないことから、本審決の取消を求める。」との原告の請求を棄却する。
2. 訴訟費用は原告の負担とする。

■高裁のポイント

1. 事実認定について

- ・審決の事実認定において、事実を立証する実質的な証拠がなく、また経験則に違反する認定は認められない。

2. 法令解釈について

- (1) 芯線直結方式によるニューファミリータイプの導入及び値下げは他事業者排除行為となる。
- (2) NTT東日本の行為は、一定の取引分野における競争の実質的制限をもたらした。
- (3) NTT東日本の行為は公共の利益に反し、違法性阻却事由は存在しない。
- (4) 事業法の規制行為を独禁法違反に問うことは可能。(適用除外規定がないため)

5. 訴訟における主な争点に関する裁判所の判断（事実認定について①）

争点	裁判所の判断	原告(NTT東)の主張
<p>分岐方式を当面用いることがないにも拘わらず、分岐方式を用いるとしてニューファミリータイプを導入したとする点</p>	<p>・審判認定のとおり、原告が、実際には分岐方式を当面用いることもなく、その具体的計画もないのに、分岐方式を用いるとしてニューファミリータイプを導入したとの事実を認定したことは合理的である。</p>	<p>・原告としては、ある時点まで分岐の機器を導入しないという考えを持っていたわけではなく、需要が生じてくれば直ちに分岐の機器を設置していこうと考えていた。</p>
<p>ニューファミリータイプというFTTHサービスの提供によって、他事業者がNTT東の加入者光ファイバに接続してFTTHサービス事業に参入することが事実上著しく困難となることをNTT東が認識していたとする点</p>	<p>・事実に照らして、原告は、ニューファミリータイプの提供により、他事業者が原告の加入者光ファイバに接続してFTTHサービス事業に参入することが事実上著しく困難となることについて、これを認識していたものと推認することが不合理であるということとはできない。</p>	<p>・原告は、東京電力を脅威に感じてニューファミリータイプの導入及び値下げを行ったものであり、他事業者がFTTHサービス事業に参入することが事実上著しく困難になると認識していたわけではない。</p>

5. 訴訟における主な争点に関する裁判所の判断（事実認定について②）

争点	裁判所の判断	原告(NTT東)の主張
NTT東が、分岐方式でのFTTHサービス提供が現実的でないことを認識していたとする点	<p>・審決は、原告が原告自身にとって分岐方式は採算に見合う需要が見込まれないと明確に認識していたと認定した上で、これを、原告が分岐方式でのFTTHサービスの提供が現実的でないことを認識していたと言い換えており、不合理な認定であるということとはできない。</p>	<p>・原告としては、分岐方式でのFTTHサービス提供が現実的でないという認識はしていなかった。</p>
NTT東による接続約款変更認可申請に対して、他事業者が提出した意見の内容についてのみ認定し、情報通信審議会がそれらの意見を採用しなかったことはあえて認定していない点	<p>・本件審決が、原告にとって不利な事実のみを認定し、本件行為の評価に関し不公正な認定判断に至っているということとはできない。</p>	<p>・原告に不利な事実のみを認定しており、不公正な事実認定である。</p>
事実認定の取り消し事由の有無	<p>・審判官は、原告提出の陳述書及び参考人審訊の結果を含む本件審判事件に現れた全ての証拠を総合的に検討した上で、事実認定を行っているものと認定できる。</p> <p>・本件審決の事実認定について、原告の主張はいずれも採用できず、事実を立証する実質的な証拠がないとは認められないから、独占禁止法82条1項1号所定の取消事由はないというべき。</p>	<p>・本件審決の事実認定については、その事実を立証する実質的な証拠がなく、また、経験則に違反する認定があるから、本件審決は独占禁止法82条1項1号及び2号により取り消されるべき。</p>

5. 訴訟における主な争点に関する裁判所の判断（法令の解釈・適用について①）

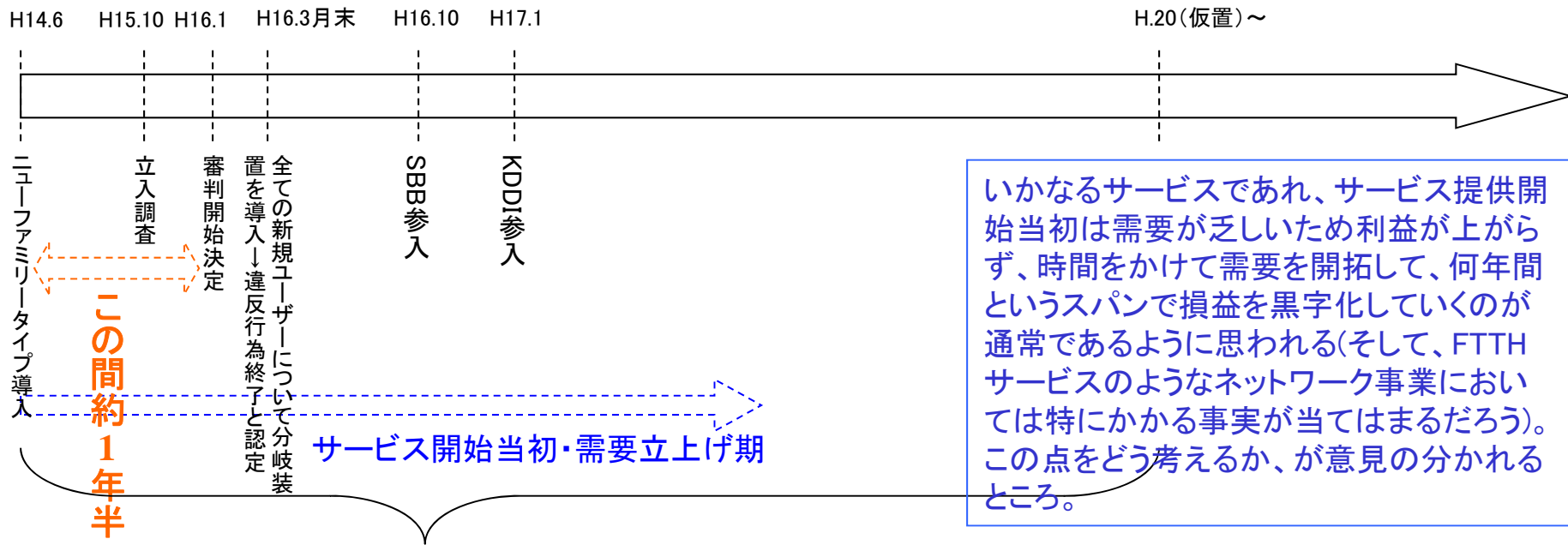
争点	裁判所の判断	原告(NTT東)の主張
(1) 他事業者排除行為について	<p>・ニューファミリータイプの提供に当たり、当該サービスを分岐方式を用いて提供するとして、当該サービスの提供に用いる分岐方式の設備との接続料金の認可を受けるとともに、当該サービスのユーザー料金の届出を行いながら、実際には分岐方式を用いず、芯線直結方式を用いて、そのユーザー料金を、いずれも他の電気通信事業者が原告の光ファイバ設備に芯線直結方式で接続してFTTHサービスを提供する際に必要となる接続料金を下回る額で当該サービスを提供した行為は、加入者光ファイバ設備を保有しない他の電気通信事業者が、原告の加入者光ファイバ設備に接続して戸建住宅向けFTTHサービス事業に参入することを困難にし、これを排除していたものと認めることができる。</p> <p>・排除行為の判断に当たって、主観的な意図は必要ではなく、客観的に排除行為が認められれば足りる。</p>	<p>・ニューファミリータイプは分岐方式を前提としたサービスであるから、芯線直結方式における接続料とニューファミリータイプのユーザー料金をとを比較することは失当である。</p> <p>・他事業者は、いくつかの方法によりFTTH事業に参入することは可能であった。</p> <p>・ニューファミリータイプのユーザー料金の設定は、東京電力等に対抗するためのものであり、他事業者が参入する際も東京電力に対抗するため相応の料金設定をしなければならないと考えられることから、原告のユーザー料金の設定と他事業者の参入困難性との間には因果関係が欠ける。</p> <p>・原告の価格の引下げは、本来的に、競争的に望ましい企業行動である。</p> <p>・電気通信事業法の規制の下、NTT東日本と他事業者の競争条件は同等に保たれており、NTT東日本の本件行為によって、他事業者の参入が困難になる(排除される)ことはあり得ない。</p>
(2) 一定の取引分野における競争の実質的制限効果について	<p>・ブロードバンドサービスにおいて、需要者層はサービス毎に異なる上、各サービスを提供する事業者もサービス毎に異なるものであるといえるから、ブロードバンドサービスの1つであるFTTHサービス事業について独立した市場を觀念することができる。また、戸建住宅向けFTTHサービスと集合住宅向けFTTHサービスとでは、加入者光ファイバの設備形態及びネットワークに違いがあり、ユーザーにとっても、FTTHサービス事業者にとっても、両サービス間の代替性は極めて限定的であるから、戸建住宅向けサービスと集合住宅向けサービスとのそれぞれで、一定の市場を画定することができる。</p> <p>・分岐方式を用いるとしたニューファミリータイプを実際には芯線直結方式で提供したことは、将来性に富んだFTTHサービス事業における原告の有意な地位を早期に確立するため、他社に先駆けたユーザーの獲得を目指して行ったものと推認され、原告の行為は、市場支配的状態を維持し、強化する行為に当たり、東日本地区における戸建住宅向けFTTHサービスの取引分野における競争を実質的に制限するものに該当するといふべきである。</p>	<p>・一定の取引分野を「戸建て住宅向けFTTH市場」と捉えたとしても、本審決は、判例で定義されている「市場を支配することができた状態」によらず、参入の困難性のみから「競争の実質的制限」の存在を認定しており、問題がある。</p> <p>・ニューファミリータイプの導入やそのユーザー料金の値下げは、プライスリーダーたる東京電力に追随して行ったものであること、有線ブロードとの激しい競争状況にあったこと、ADSL事業者やCATV事業者からの競争圧力を受けていたことから、NTT東日本が「市場を支配することができた状態」にはなかつたことは明らかである。</p> <p>・一定の取引分野は、「戸建て住宅向けFTTH市場」ではなく、「ブロードバンドサービス市場」と捉えられるべきであり、その場合、競争の実質的制限がないことは一層明らかである。</p>

5. 訴訟における主な争点に関する裁判所の判断（法令の解釈・適用について②）

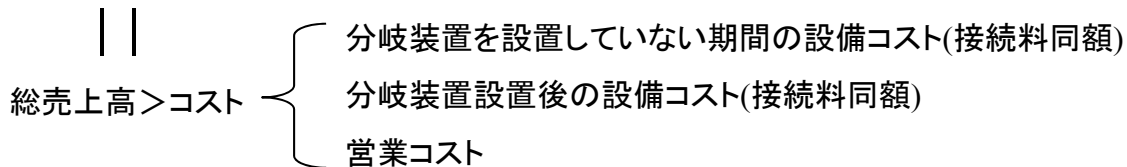
争点	裁判所の判断	原告(NTT東)の主張
<p>(3) 公共の利益・違法性阻却事由について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・加入者光ファイバ設備の敷設に要するコストは、原告自身及び他の事業者の実際の利用に応じて回収されるものであり、また、実際に分岐方式を用いてサービスを提供する段階になってからニューファミリータイプを導入することではインセンティブが失われるとする合理的な理由が見いだせない。 ・原告が戸建て住宅向けFTTHサービスのユーザー料金を低下させたにせよ、そのこと自体が同市場における新規参入を困難にしたのであって、このように市場が新規参入者に対し閉鎖されている状況が公共の利益に反しないとはいえないことは明らかである。 	<ul style="list-style-type: none"> ・利用ベースの競争だけでなく、設備ベースの競争を促進することが重要であり、原告の行為が独占禁止法違反とされると、原告の加入者光ファイバ設備等の敷設に係るインセンティブが失われるから、形式的に独占禁止法上の排除理由に該当するとしても、公共性の利益に反するものではなく、正当化事由・違法性阻却事由が認められる。 ・ニューファミリータイプの導入及び値下げは、FTTHサービスのユーザー料金を低下させ、ブロードバンドサービス市場における競争を促進させるものであって、消費者の利益に合致するから、形式的に独占禁止法上の排除行為に該当するとしても、原告の行為は、公共の利益に反するものではない。
<p>(4) 二重規制について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ある行為が一方の法律に違反しないというだけで、当該行為に対し、明文の適用除外規定がない限り、他方の法律の適用それ自体が排除されることはない。 ・原告の主張は、電気通信事業法に規定する手続きを経た電気通信事業法上適法な料金のことを指していると思われるが、それらの料金は電気通信事業法上適法であるというにとどまり、原告において接続料金の変更申請やユーザー料金の変更届出を行うことができないというものではない。 ・ニューファミリータイプについては、原告自ら届出とは異なる設備構成で提供しているのであるから、電気通信事業法による規制における事業所管官庁の判断を尊重すべきであるとの主張は、その前提を欠く。 ・電気通信事業法上の取扱いが本件違反行為の認定を左右しない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・電気通信事業法が、独占禁止法と同様の公正な競争の促進を目的として独占禁止法より詳細な規制を置いており、接続料金及びユーザー料金に関して独占禁止法に上乘せた規制を行うものであるため、この規制に従う行為への独占禁止法の適用は排除される。 ・電気通信事業者が、電気通信事業法に基づいて認可された上、変更認可申請命令が出されていない接続料金や、同法に基づいて届出がなされ、料金変更命令が出されていないユーザー料金に従って事業を行っている場合に、これを独占禁止法違反とすることは、一方の法律に従えば他方の法律に違反するという二律背反の状態となり、許されない。 ・独占禁止法の適用が排除されていないとしても、電気通信事業法の規制に従った行為は、競争の実質的制限に該当することはない。 ・公正取引委員会の「行政指導に関する独占禁止法上の考え方」を援用し、法令に具体的な規定がある事業所管官庁による認可等に従った事業者の行為は独占禁止法違反とはならない。

6 本件におけるユーザー料金設定をどう考えるか

ーニューファミリータイプのビジネスモデルー



* この数年間を収支相償するタイムスパンとして考えるかどうか



最近の米国法から

- Pacific Bell Telephone Co., AT&T California, et al. v. Linkline Communications, Inc., et al. 2009 U.S. LEXIS 1635 (2009)
米国最高裁判決(2009年2月25日)

事案の概要

- インターネットサービスを提供するlinkLine社が原告となって、既存地域電気通信事業者であるSBC California社及びインターネット接続サービスをユーザーに提供する子会社等(以下「SBC社」)を提訴した事例。原告であるlinkLine社(原告・被上訴人)は、SBC社が、自らの小売価格よりも高く卸接続価格を設定する違法なプライススキーズにより、シャーマン法2条に反して地域DSL市場を独占化し、あるいは当該市場の独占化を企図したと主張した。

判旨

- 1) 反トラスト法上取引義務がない(取引条件・取引先選択の自由がある)場合に、マージンスクイズの訴えを認めるのはトリニコ判決に反している。取引義務自体が存在しないので、一定の卸価格で取引する義務も存在しない。
- 2) 小売料金が低すぎるという訴えも、略奪的価格設定に関する判例法により確立した2つの要件を満たしていない。価格引き下げは競争の本質であり卸売価格と小売価格の間の、「公正」ないし「適正」なマージンを残しておかねばならないという被上訴人の主張は理由がない。
- 3) 取引義務もなく、加えて略奪的価格設定の主張もない場合に、単なる不十分なマージンスクイズに基づく訴えを認めることは、競争や消費者ではなく「競争者」それ自身を守るもの

判決の枠組み

- 上流(卸)市場:取引拒絶の枠組み

- 反トラスト法上、取引義務がない以上、競争者に有利な条件で取引する義務もない。

- 下流(小売)市場:略奪的価格設定の枠組み

- 要件①:コストを下回る価格
 - 要件②:埋め合わせ

要件①:コストを下回る価格

要件②:埋め合わせ

- 最高裁は「適切に算定されたコストを下回る価格 (prices below an appropriate measure of costs)」という要件を示すにとどまっているが(1993年Brooke判決), アメリカンエアライン地裁判決(2001年)を含むその後の下級審判決の大勢は, 最高裁のいう「適切に算定されたコスト」をAVC(平均可変費用: 総可変費用を供給数量で除したもの)と解釈している。
- コスト以下の価格による損失を埋め合わせる合理的な期待を行為者が有していることが必要。

Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209(1993).

判旨(続き)

- 被告がライバルの卸売と小売価格の間の「適正」なマージンを残しておかねばならないという原告の主張は、裁判所に適正価格の算定を強いるものであり、それは裁判所にはほとんど不可能である。
- (被上訴人の卸アクセス料金が小売サービス料金を超えているときに価格スクイズを推定すべきとの議論に対して): 卸アクセス料金と小売サービス料金の双方がそれぞれ独立して違法でないならば、単に卸価格と小売価格の逆転現象が生じているからといって、反トラスト法違反を構成するものではない。

→このように、最高裁判決は、マージンスクイズのシャーマン法2条による規制に事実上門戸を閉ざすもの(事業法規制に委ねる)。

視点①：過剰抑止のおそれ

- false positive (競争法による競争の過剰抑止) にならないかどうか。

→規制に積極的なEUとの比較

EUの枠組み:

- ①埋め合わせ要件不要
- ②小売サービス料金と卸アクセス料金の差分(マージン)が支配的事業者が下流市場で自ら小売サービスを提供するのに必要な費用をカバーするには不十分な場合でも違法(ごく単純化して言えば、マージンがあっても、それが十分でなければ違法)

ドイツテレコム事件第一審裁判所判決(2008)参照

視点② 裁判所の判断能力の問題

「適正な」提供価格とは何かを、裁判所は判断する能力に乏しいし、そもそも裁判所にそれを期待されているわけでもない。

視点③：費用概念

- 費用概念とそのタイムスパンの整理の必要性
- 経済分析の視点

→岡田コメント参照

NTT東日本事件コメント

- マージン・スクイーズという行為類型に特有の違法性判断基準はありえるか？(linkLine事件)
- 規制下の接続料金の性格と独禁法との関係？(大阪バス協会事件、Trinko事件)
- 適切な生産期間の捉え方は？ADSLとFTTHの差異？(DT事件、Wanadoo事件、linkLine事件)
- 「浸透価格」(penetration price)の余地？⇒「生産期間」の定義に依存
- 固定的生産要素組合せの前提は成り立つか？(分岐方式の意味)
- FTTHに規模の経済性？⇒RRCによる排除行為？

独占禁止法審判決の法と経済学

資生堂・花王事件の法と経済学

小田切 宏之 (CPRC所長・一橋大学)

資生堂事件の概要①

- 富士喜:化粧品の小売販売業者
- 資生堂化粧品販売:資生堂の製造する化粧品を専門に取り扱う販売会社
- 資生堂販売は、小売店との間で特約店契約を締結していた。特約店は、資生堂化粧品の専門コーナーの設置、資生堂販売が行う美容セミナーの受講などの義務を負うほか、顧客に対して化粧品の使用方法の説明をしたり、化粧品について顧客からの相談に応じたりすること(対面販売)を義務づけていた。
- 資生堂販売は、対面販売義務付けの根拠として、化粧品使用で発生する皮膚のトラブルの防止とともに、化粧品は、それを使用して美しくなる機能を販売するために必要であることを挙げている。資生堂販売は、特約店において顧客が説明を受けず購入し、特約店側もこれに応じている例も少なくないが、なお相当数の資生堂化粧品が、専用コーナー等を設けている特約店において、店員が顧客と面接し、相談や説明をして販売されているとする。



資生堂事件の概要②

- 富士喜は、1985年2月頃から、職域販売によって、資生堂化粧品の2割引販売を開始した。富士喜は資生堂販売に対し職域販売は特約店契約に違反するとして是正を求め、いったんは職域販売を取止めることで合意したものの、結局富士喜は態度を改めなかった。そこで、資生堂販売は、特約店契約の解約条項に基づき、富士喜との特約店契約を解除した。なお、資生堂販売は一連の折衝の過程において、富士喜の値引き販売を問題にしたことはない。
- 富士喜は、資生堂販売に対し、権利濫用、信義則違反を理由に、解除の効力を争い、契約上の地位を有することの確認と化粧品の引渡しを求めた。なお、富士喜は、権利濫用、信義則違反の理由として、(1)対面販売には合理性がなく、価格拘束の手段として用いられており、(2)本件解除は、原告の行っていた値引き販売を理由とするものであるから独禁法19条に反すると主張した。



花王事件の概要

- 江川企画:化粧品の小売販売業者
- 花王化粧品販売:花王の製造する化粧品を専門に取り扱う販売会社.
- 江川企画と花王販売はカウンセリング販売の義務が盛り込まれた特約店契約を締結し取引を継続していた.
- しかし, 江川企画は, 花王販売から仕入れた化粧品の大部分を, 資生堂事件の原告である富士喜に卸売販売するようになった. 花王販売は, 江川企画がカウンセリング販売の義務に違反するとともに卸売販売の約定にも反しているとして, 特約店契約に定められた解約条項に従い, 江川企画との特約店契約を解除した. そこで, 江川企画は, 解除の効力を争い, 花王販売に対して, 契約上の地位を有することの確認と化粧品の引渡しを求めた.
- 基本的には, 資生堂系商品販売が小売店に課す対面販売義務と概ね同様の条項が盛り込まれている.



資生堂事件最高裁判決①

- 販売政策や販売方法の選択の自由は原則として尊重されるべきであることにかんがみると、小売業者に対して、「販売方法に関する制限を課することは、それが当該商品の販売のためのそれなりの合理的な理由に基づくものと認められ、かつ、他の取引先に対しても同等の制限が課せられている限り、それ自体としては公正な競争秩序に悪影響を及ぼすおそれはなく、一般指定の13にいう相手方の事業活動を「不当に」拘束する条件を付けた取引に当たるものではないと解するのが相当である」。

資生堂事件最高裁判決②

- 上記の判断基準を本事件に当てはめると、資生堂販売が対面販売を採る理由は、「最適な条件で化粧品を使用して美容効果を高めたいとの顧客の要求に応え、あるいは肌荒れ等の皮膚のトラブルを防ぐ配慮をすることによって、顧客に満足感を与え、他の商品とは区別された資生堂化粧品に対する顧客の信頼(いわゆるブランドイメージ)を保持しようとするところにある」。「化粧品という商品の特性にかんがみれば、顧客の信頼を保持することが化粧品市場における競争力に影響することは自明のところであるから、被上告人(資生堂販売)が対面販売という販売方法を採用することにはそれなりの合理性があると考えられる」。資生堂販売は、「他の取引先との間においても本件特約店契約と同一の約定を結んでおり、実際にも相当数の資生堂化粧品が対面販売により販売されていることからすれば、上告人(富士喜一筆者注)に対してこれを義務付けることは、一般指定の13にいう相手方の事業活動を「不当に」拘束する条件を付けた取引に当たるものということとはできないと解される」。



資生堂事件最高裁判決③

- 「販売方法の制限を手段として再販売価格の拘束を行っている」と認められる場合には、そのような販売方法は(中略)独占禁止法上問題となり得ると解される。これを本件についてみると、販売方法に関する制限を課した場合、販売経費の増大を招くことから多かれ少なかれ小売価格が安定する効果が生ずるが、右のような効果が生ずるだけで、直ちに販売価格の自由な決定を拘束しているということとはできないと解すべきであるところ、被上告人(資生堂販売)が対面販売を手段として再販売価格の拘束を行っているとは認められない」。

花王事件最高裁判決

- 前記資生堂事件判決で示された考え方に従って、「本件特約店契約において特約店に義務付けられたカウンセリング販売は、(中略)、相手方の事業活動を「不当に」拘束する条件を付けた取引に当たるものということとはできない」として、再販売価格の拘束にも当たらないと判断した。



CPRC

COMPETITION POLICY RESEARCH CENTER
Fair Trade Commission of Japan

資生堂・花王事件への経済学的考察



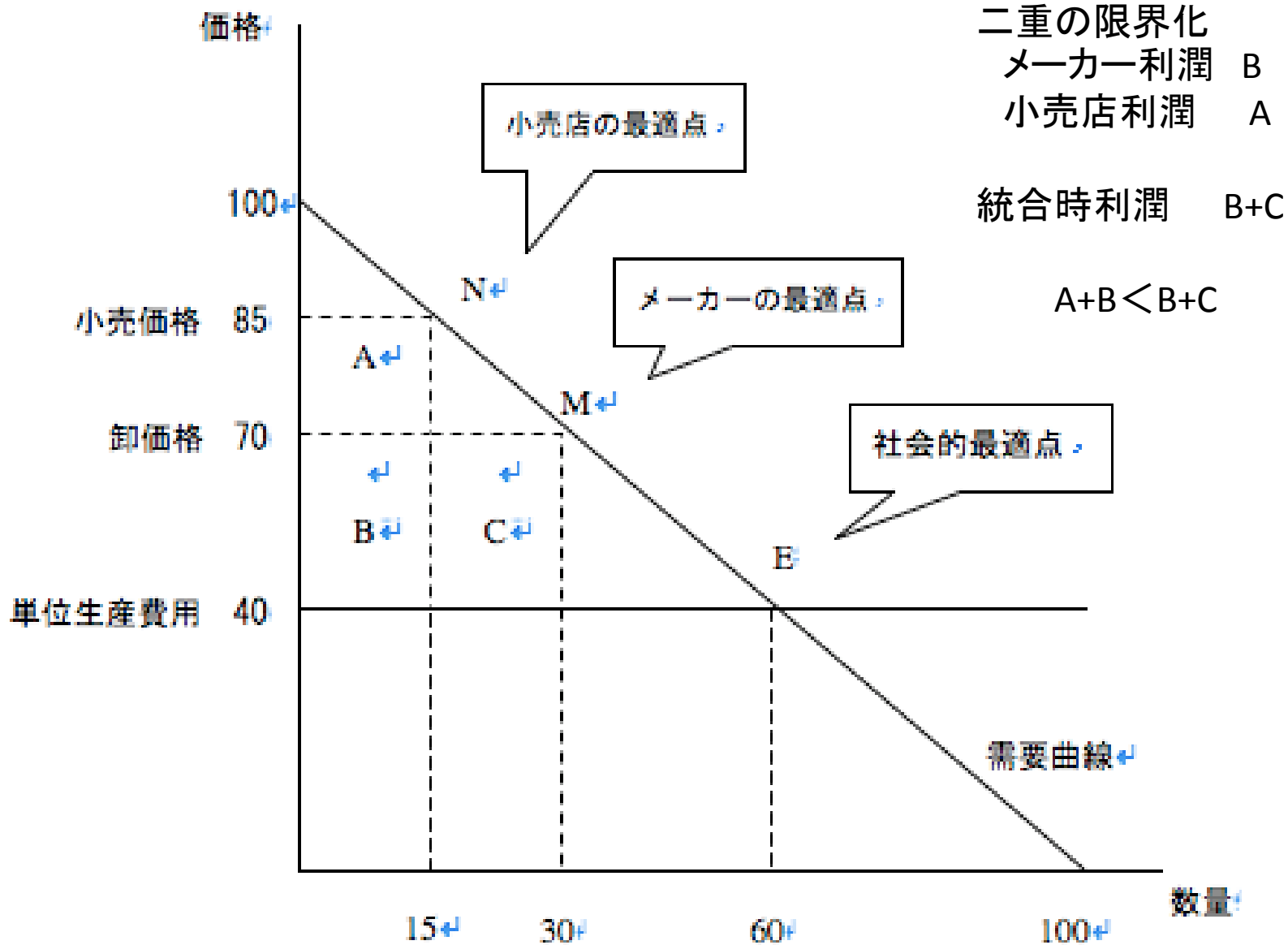
拘束条件付き取引が社会的余剰を 高めるとする経済理論

1. 二重の限界化

1. 小売店サービスへのただ乗り防止

二重の限界化

- 垂直連鎖の中の連続する2段階の双方で競争が不完全とする
 - メーカー間(ブランド間)
 - 小売店間(ブランド内)
- それぞれにおけるマークアップ、すなわち限界費用を上回る価格設定
 - > 二重のマークアップ



この結果、

- 二重に高い価格、二重に過少な生産量
 - > 二重に消費者余剰の減少
 - > 統合時に比較して、合計利潤の減少
 - > 社会的余剰の減少
(デッドウェイト・ロス増大)

再販売価格維持

- 再販売価格(小売価格)をメーカー独占価格に設定し守らせることにより、二重の限界化を解消できる
 - 卸売価格を適宜に設定することにより、メーカー、小売店両者とも利潤を高めることができる。
 - 価格は下がり、消費者余剰は増加する。
 - よってデッドウェイト・ロスは減少する。

二重の限界化理論の本件への適用可能性は疑わしい

- 本件は再販売価格維持行為そのものを問題にしたものではない。
 - ただし、最高裁判決は以下のように述べる
「(前略) 多かれ少なかれ小売価格が安定する効果が生ずるが、右のような効果が生ずるだけで、直ちに販売価格の自由な決定を拘束しているということとはできないと解すべきである (後略)」
- 小売店間競争は十分に存在するとみられる
 - 医薬品・化粧品小売業事業所数 86,684 (2004)

小売店サービスへのただ乗り

- 小売店が供給するサービス
 - 店頭陳列、商品説明、カウンセリング
- ただし、商品とサービスを結合して購入しなければならないわけではない
 - 消費者に、サービス提供小売店にてサービスを受け、サービスなし安売り店より商品購入するインセンティブ → 「ただ乗り」
- サービスなし安売り店のみが生存できる
 - サービス入手の機会を失うことにより消費者の便益低下

拘束条件を付けることによりサービス確保

- メーカーによるサービス提供の義務づけ(拘束条件付き取引)
 - 小売店間での価格競争は残りうる(ただし、「小売価格が安定する効果」は生まれる可能性)
- 小売価格競争の制限(再販売価格維持)
 - 小売店はサービス提供で競争
- > 消費者余剰はむしろ高まる可能性

検討すべき問題

- サービスと商品が結合供給されるべき必然性はあるか
 - すべての小売店がサービスを提供しなくなれば、消費者は料金を支払ってもサービスを受けようとするであろう
 - サービス提供専門業が成立する余地
 - (例) 皮膚科にて適切な化粧品についてカウンセリング
 - 専門業者は、複数ブランドについて、中立的立場から比較検討してカウンセリングできる
 - → 消費者にはメリット

ブランド維持と情報フィードバック

- ブランドの基本機能： 一定の品質の保証
 - このため、品質維持はブランド戦略の要
 - 消費者にとっても、ブランドはメーカーの品質維持へのコミットメントの指標となる
- 対面販売は、品質維持、ブランド価値維持に貢献している可能性
 - 不適切な化粧品選択によるダメージが製品欠陥とされ、ブランド価値毀損につながるおそれ
 - 販売現場からメーカーへの情報フィードバック
 - 製品品質確保、製品開発の促進

準内部組織の利用による取引費用の節約

- 当該化粧品メーカーと小売店との関係は「準内部組織」といえる
 - 機会主義的行動の減少 (Oliver Williamson)
- メーカー： 小売店への研修や情報提供のインセンティブ
- 小売店： 顧客との対応を通じて得た情報をメーカーにフィードバックするインセンティブ

結論

- 以上の諸点を考慮すると、最高裁が「化粧品という商品の特性にかんがみれば、顧客の信頼を保持することが化粧品市場における競争力に影響することは自明のところであるから、被上告人(Y)が対面販売という販売方法をとることにはそれなりの合理性があると考えられる」としたのは妥当と思われる。