

2 1 . 2 - 0 5 - 0 0 1
2 8 4 - 0 0 - A

独占禁止法に関する相談事例集（平成 16 年度）

平成 17 年 6 月

公正取引委員会事務総局

目 次

【流通・取引に関するもの】 頁

1 医療機器メーカーによる卸売業者への価格の指示 1

医療機器メーカーが、医療法人との間で、当該医療法人傘下の医療機関に医療機器を販売する際の価格を取り決め、卸売業者に対し、取り決めた価格で販売するように指示することは、実質的にみてメーカーがエンドユーザーである医療機関に直接販売していると認められる場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

2 証券会社による証券仲介業者に対する専属契約の義務付け 3

証券会社が、証券仲介業者との契約において、他の証券会社等と契約してはならない旨の規定を設けることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

3 音楽配信サービスにおけるコンテンツプロバイダーによる価格の指定 5

インターネットを用いた音楽配信事業において、コンテンツプロバイダーが、ポータルサイトを提供するプラットフォーム事業者との間で、コンテンツプロバイダーが指示する価格で音楽配信することを定めた委託販売契約を締結することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【事業者の共同行為に関するもの】

4 医療用医薬品の物流部門に係る業務提携 7

医薬品メーカー2社が、医療用医薬品の物流部門を共同化することは、ファイアウォールを設置することにより情報が遮断され、提携両社間の製造・販売部門における競争関係が確保される場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【事業者の共同研究開発に関するもの】

5 共同研究開発に伴う購入先制限 9

建築資材メーカーとその製品のユーザーである建設業者の2社が、建築工法について共同で開発し、建設業者が当該工法において使用する資材については、当該建築資材メーカーのみが供給するよう取り決めることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

6 建築資材メーカー3社による共同研究開発 11

建築資材メーカー3社が、建築資材の部品の共同研究開発を行うことは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【技術取引, 著作物等に関するもの】

頁

7 著作物再販対象商品と非適用除外品のセット販売

14

書籍とフィギュアのセット商品を対象とした再販売価格維持契約は, 独占禁止法の適用除外となる『著作物』に該当せず, 独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

8 印刷機器のインクボトルへの I Cチップの搭載

17

印刷機器のメーカーが, I Cチップを搭載したインクボトルを使用しなければ起動しない機能を備えた印刷機器を販売することは, インクボトルを提供する競争業者の事業活動を困難にするおそれがない場合には, 直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

9 特許ライセンス契約における販売先制限

20

自動車メーカーが, 部品メーカーに対してある自動車部品に係る特許をライセンスするに当たり, 契約書に当該特許技術を用いた製品の販売先を特定の自動車メーカーに限定する条項を設けることは, 直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

10 セキュリティソフトの販売開始の際に行う無料配布キャンペーン

22

ソフトウェアメーカーがセキュリティソフトを新規に販売するに当たって, 10 万本を無料で配布することは, 直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

11 工法の特許に係る部品等の購入先の制限

24

住宅メーカーが, 自らの保有する工法に関する特許を工務店にライセンスする際に, 当該工法で住宅を施工する際には, 推奨メーカー製の部材を使用することを義務付けることは, 独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

【事業者団体の活動に関するもの】

頁

12 事業者団体による官公庁及び取引先事業者に対する要請文書の発出

26

建設資材のメーカーを会員とする団体が、官公庁及び取引先事業者に対し、業界の窮状を訴えると共に、価格是正を求める要請文書を発出することは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

13 事業者団体によるリサイクルシステムの共同化

29

鉛を使用した消耗品のメーカーを会員とする団体が、使用済消耗品の回収及び再資源化を促進するため、共同でリサイクルシステムを構築することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

はじめに

公正取引委員会は、独占禁止法違反行為の未然防止と事業者及び事業者団体（以下「事業者等」という。）の適切な活動に役立てるため、各種のガイドラインを公表し、どのような行為が独占禁止法上問題となるのかを明らかにするとともに、個別の相談に対応している。

このような相談については、独占禁止法に関する理解を一層深めることを目的として、相談者以外にも参考となると思われる相談の概要を、主要な相談事例として取りまとめて公表してきており、本年も、法運用の考え方を具体的かつ分かりやすく示すものとして、事業者等の活動に関する最近の相談事例（平成 16 年 4 月～平成 17 年 3 月）を取りまとめ、『独占禁止法に関する相談事例集（平成 16 年度）』として公表することとした。

なお、事業者等の活動に関する主要なガイドラインは、次のとおりである。

- 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（流通取引慣行ガイドライン）（平成 3 年 7 月策定）
- 共同研究開発に関する独占禁止法上の指針（共同研究開発ガイドライン）（平成 5 年 4 月策定）
- 事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針（事業者団体ガイドライン）（平成 7 年 10 月策定）
- 特許・ノウハウライセンス契約に関する独占禁止法上の指針（特許ノウハウガイドライン）（平成 11 年 7 月策定）
- リサイクル等に係る共同の取組に関する独占禁止法上の指針（リサイクルガイドライン）（平成 13 年 6 月策定）

1 相談制度の概要

公正取引委員会は、事業者等からの電話、来庁等による相談を受け付け、相談者が実施しようとする具体的な活動について独占禁止法上の問題点を検討し、回答するとともに、問題点の解消のための指摘を行っている。

このような一般的な相談のほか、一定の様式によってなされた具体的な相談に対し、文書により回答するとともに、相談者名並びに相談及び回答の内容を公表する「事前相談制度」が設けられている。

2 事業者等の活動に関する相談件数

平成 16 年 4 月以降平成 17 年 3 月末までに、電話、来庁等によって受け付けた事業者からの相談件数は 1,350 件、事業者団体からの相談件数は 432 件であり、相談の内容別整理すると、下表のとおりである。

<相談内容別件数>

	平成 15 年度	平成 16 年度
事業者の活動に関する相談	1, 126	1, 350
○流通・取引慣行に関する相談	(881)	(1, 023)
○技術取引に関する相談	(58)	(99)
○共同研究開発に関する相談	(27)	(45)
○共同行為に関する相談	(99)	(84)
○その他	(61)	(99)
事業者団体の活動に関する相談	457	432

3 相談事例集の内容及び性格

- (1) 事業者等の活動に関する相談の内容には、各種のガイドラインにおいて考え方が示されている行為類型に係るものから、ガイドラインの対象となっていないものまで、様々なものがあるが、この相談事例集では、独占禁止法に関する相談から、企業結合に関するもの（別途、毎年、経済取引局企業結合課が主要な相談事例として公表している。）を除いた中で、他の事業者等の参考となると考えられるものを掲載している。
- (2) この相談事例集における相談の概要については、相談者の秘密保持に配慮し、相談者等を匿名にした上で、今後の事業活動の参考となるよう分かりやすくするため加筆等を行った上で取りまとめたものであり、必ずしも実際の事案と一致するものではない。
- (3) 相談に対する回答は、相談者から提示された内容に基づき、その限りにおいて独占禁止法上の考え方を判断したものである。また、相談への回答において独占禁止法上問題ないと回答したものは、当該事例について、相談者の市場における地位、市場の状況、商品の特性等を個別に判断した結果であり、必ずしも他の事業者等の場合にそのまま当てはまるものではない。

相談を希望される場合は、最終ページに掲載されている窓口まで御連絡ください。

[再販売価格の拘束]

1 医療機器メーカーによる卸売業者への価格の指示

医療機器メーカーが、医療法人との間で、当該医療法人傘下の医療機関に医療機器を販売する際の価格を取り決め、卸売業者に対し、取り決めた価格で販売するように指示することは、実質的にみてメーカーがエンドユーザーである医療機関に直接販売していると認められる場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社（医療器具メーカー）

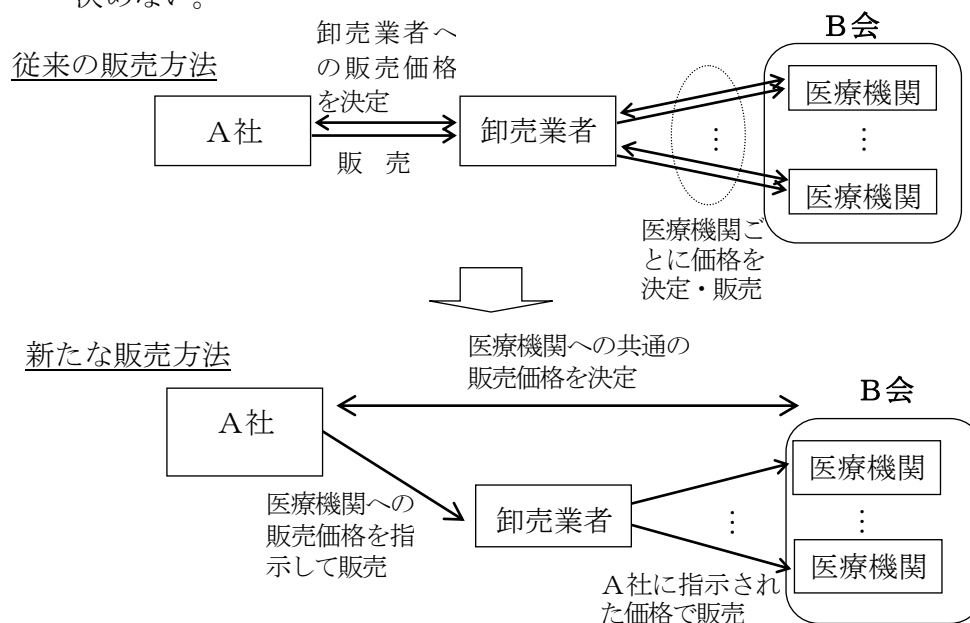
2 相談の要旨

(1) A社は医療機器を製造し、販売する事業者であり、市場におけるシェアが2位の有力な事業者である。また、B会は、全国に複数の医療機関を持つ医療法人である。

A社は、自社の製品について卸売業者を通じて、B会所属の各医療機関に納入しているが、卸売業者が、医療機関ごとに種々の条件を勘案した価格で販売するため、同じ医療機器であっても医療機関ごとに納入価格が異なっている。

(2) このような状況において、B会はA社に対して、卸売業者がB会所属医療機関に医療機器を販売する際の価格を、A社との間で直接決定するという取引方法に変更したい旨を申し入れた。A社としては、当該申入れを踏まえ、卸売業者に対して、A社がB会と取り決めた価格で各医療機関に販売するように指示することとしたいが、独占禁止法上問題ないか。

なお、A社がB会との間で決定するのは価格のみであり、数量については取り決めない。



3 独占禁止法上の考え方

- (1) メーカーが流通業者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として不公正な取引方法に該当し、違法となるが、メーカーの直接の取引先が単なる取次ぎとして機能しており、実質的にみてメーカーが販売していると認められる場合には、メーカーが当該取引先に対して販売価格を指示しても、通常、違法とはならない。

[流通取引慣行ガイドライン 第2部第1－2(6)②]

- (2) 本件については、A社が卸売業者に対して医療器具を販売する際に、卸売業者が当該機器を医療機関に販売する価格について指示するものである。

しかしながら、

ア A社が卸売業者に対して指示する価格は、A社がB会との間で取り決めた、B会所属の医療機関に販売する価格であることから、実質的には、A社がB会所属の医療機関に直接販売し、卸売業者は両者の取次ぎとして機能していると認められる。

イ また、A社が卸売業者に販売価格を指示するのは、あくまでもB会に所属する医療機関向けのみであり、他の医療機関向け製品の販売価格まで拘束するものではない。

- (3) したがって、本件A社の行為については公正競争阻害性は認められず、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、卸売業者が自らの判断でA社が指示した価格を下回る価格で販売しようすることまでを制限することは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

A社がB会との間で直接交渉して価格を取り決め、A社が卸売業者に対して、当該価格でB会所属の医療機関に販売するように指示することは、実質的にはA社がB会所属の医療機関に直接販売していると認められ、再販売価格の拘束として直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、卸売業者が自らの判断により、さらに値引きして販売することまでを制限することは独占禁止法上問題となるおそれがある。

[排他条件付取引]

2 証券会社による証券仲介業者に対する専属契約の義務付け

証券会社が、証券仲介業者との契約において、他の証券会社等と契約してはならない旨の規定を設けることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

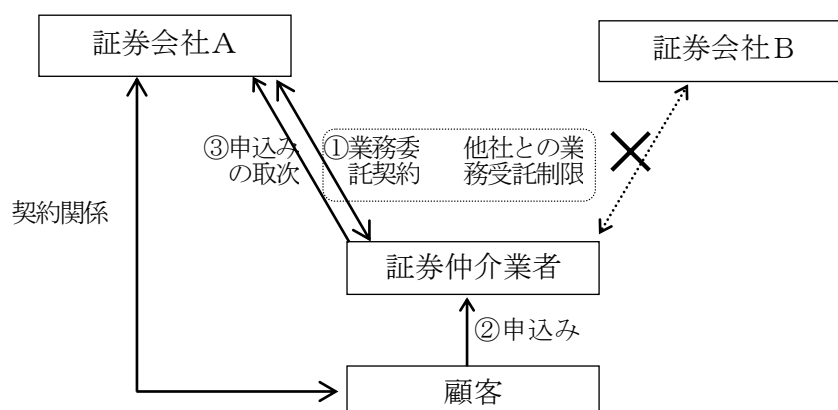
1 相談者 A社（証券会社）

2 相談の要旨

- (1) A社は証券市場において約20%のシェアを有する証券会社である。従来、証券会社等（証券会社又は登録金融機関）以外の者は勧誘業務ができなかったが、平成16年4月1日に証券仲介業制度が導入され、証券会社等は勧誘業務を他の事業者（例えば、税理士等）に委託することが可能となった。

そこで、A社は新たに証券仲介業者との間で、業務委託契約を締結することによる、証券の販売ルートの多角化を検討している。

- (2) 証券取引法上、証券会社等は、委託先の証券仲介業者が証券仲介業務において顧客に与えた損害を賠償する責任を負わなければならないところ、A社は、証券仲介業者が複数の証券会社等の仲介業務を行っていた場合、賠償責任の範囲が不明確になるおそれがあるとして、証券仲介業者と業務委託契約を結ぶ際、他の証券会社等と委託契約を締結してはならない旨の規定を設けることを検討しているが、独占禁止法上問題ないか。



3 独占禁止法上の考え方

- (1) 市場における有力な事業者が、取引先事業者に対し自己又は自己と密接な関係にある事業者の競争者と取引しないよう拘束する条件を付けて取引する行為又

は取引先事業者に自己又は自己と密接な関係にある事業者の競争者との取引を拒絶させる行為を行い、これによって競争者の取引の機会が減少し、他に代わり得る取引先を容易に見いだすことができなくなるおそれがある場合には、当該行為は不公正な取引方法に該当し、違法となる（独占禁止法第 19 条 一般指定 2 項（その他の取引拒絶）、11 項（排他条件付取引）又は 13 項（拘束条件付取引））

[流通取引慣行ガイドライン 第 1 部第 4－2]

（注）「市場における有力な事業者」と認められるかどうかについては、当該市場（行為の対象となる商品と機能・効用が同様であり、地理的条件、取引先との関係等から相互に競争関係にある商品の市場）におけるシェアが 10%以上又はその順位が上位 3 位以内であることが一応の目安となる。

[流通取引慣行ガイドライン 第 1 部第 4－2（注 7）]

- （2） 本件は、証券市場において約 20%のシェアを有し同市場において有力な事業者である A 社が、取引先に対して、自己の競争者と取引しないよう求めるものである。

しかしながら、証券仲介業制度は創設されてまだ間もなく、証券仲介業を取り巻く環境は過渡的な状況にあるため、証券仲介業者と証券会社等との間で継続的・固定的な取引関係が形成されているとは認められず、A 社と取引する者以外にも、潜在的に証券仲介業者となり得る者は多数存在すると考えられる。

- （3） したがって、本件 A 社の行為については、現時点において他の証券会社等が取引先を見いだすことが著しく困難になるとまでは認められないことから、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、今後、証券仲介業者を通じた取引が証券取引において有力な販売ルートとなった場合に、当該分野における有力な証券会社等が証券仲介業者との契約を専属契約とすることにより、競争事業者である他の証券会社等を排除したり、新規参入を阻害したりすることとなる場合には独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

A 社が証券仲介業者との間の契約において、他の証券会社等と委託契約を締結してはならない旨の規定を設けることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、今後、証券仲介業者を通じた取引が証券取引において有力な販売ルートとなった場合に、当該分野における有力な証券会社等が証券仲介業者との契約を専属契約とすることにより、競争関係にある他の証券会社等を排除し、又は新規参入を阻害する場合には独占禁止法上問題となるおそれがある。

[再販売価格の拘束]

3 音楽配信サービスにおけるコンテンツプロバイダーによる価格の指定

インターネットを用いた音楽配信事業において、コンテンツプロバイダーが、ポータルサイトを提供するプラットフォーム事業者との間で、コンテンツプロバイダーが指示する価格で音楽配信することを定めた委託販売契約を締結することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社（コンテンツプロバイダー）

2 相談の要旨

(1) A社は有力な音楽コンテンツを多数保有する事業者である。

B社は、インターネットにおけるポータルサイトを運営するプラットフォーム事業者で、ポータルサイト市場におけるシェアは10%に満たない。

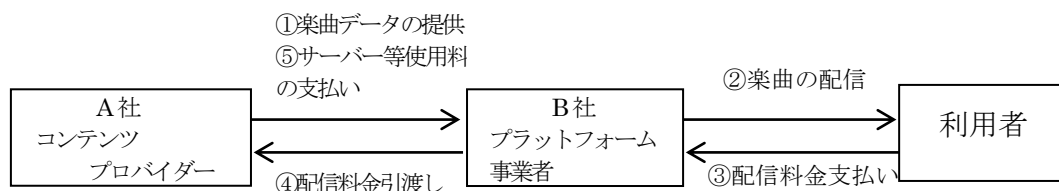
(2) A社は、B社と以下のような委託販売契約を結び、楽曲を配信することを計画しているが、独占禁止法上問題ないか。

ア A社は、B社を通じて自らの有する楽曲をB社の所有するサーバーにアップロードする。

イ B社は、A社の指示する価格でB社のポータルサイトから楽曲を配信する。

ウ A社は、B社の課金システムを通じて、当該楽曲をダウンロードした利用者から料金を徴収する。

エ A社は、B社に対して、サーバー及び課金システムの使用料を支払う。



(注 1) コンテンツプロバイダーとは、インターネットを通じて、楽曲やニュース等（コンテンツ）を提供する事業者のことをいう。

(注 2) ポータルサイトとは、インターネットの入り口となるウェブサイトのことをいう。検索エンジンやリンク集を核として、ニュースなどの情報提供サービスやチャット等

の機能を無料で提供して利用者数を増やし、広告や音楽配信等の有料サービスなどで収入を得る。

(注 3) プラットフォーム事業者とは、楽曲等のコンテンツをインターネットを通じて配信するために必要な各種サービス（課金・決済、契約処理、広告宣伝等）を提供している事業者のことをいう。

3 独占禁止法上の考え方

- (1) メーカーが流通業者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として不公正な取引方法に該当し、違法となる。ただし、実質的にみてメーカーが販売していると認められる場合には、通常、違法とはならない。

[流通取引慣行ガイドライン 第2部第1－2(6)②]

- (2) 本件相談は、A社がB社に対して、自らの有する楽曲を利用者に配信する際の販売価格を指示するものであるが、A社はB社に対して、A社の提供する楽曲のB社サーバーへのアップロード及び代金徴収業務のみを委託するものであり、実質的にはA社が自らの有する楽曲を利用者に直接提供するものと認められ、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

- (3) ただし、例えば、B社が自社の音楽配信サービスへの利用者の誘引を目的として、利用者に対して、自らの計算において配信料金の一定割合をキャッシュバックし、実質的に配信価格を引き下げるサービスなどを提供することまでをA社が禁止することは、プラットフォーム事業者間の競争を不当に阻害し、独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

A社が、B社との間で、A社が指示する価格で音楽配信することを定めた委託販売契約を締結することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、B社が自らの判断で、実質的に配信価格の引下げにつながるサービスを提供することまでをA社が制限することは、事業活動を不当に拘束するものであり、独占禁止法上問題となるおそれがある。

[不当な取引制限]

4 医療用医薬品の物流部門に係る業務提携

医薬品メーカー２社が、医療用医薬品の物流部門を共同化することは、ファイアウォールを設置することにより情報が遮断され、提携両社間の製造・販売部門における競争関係が確保される場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社及びB社（共に医薬品メーカー）

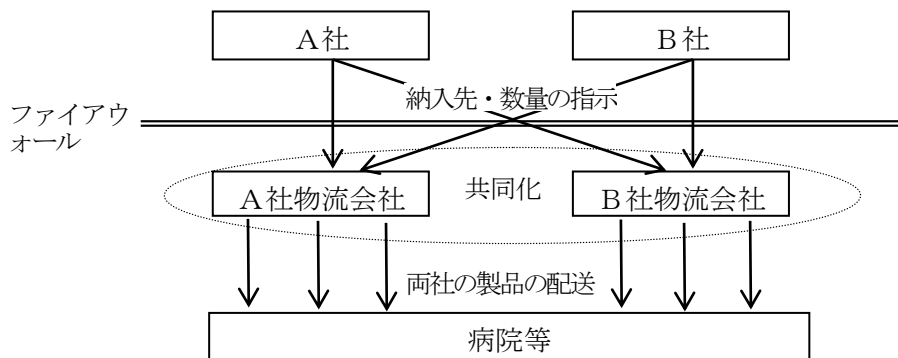
2 相談の要旨

- (1) A社及びB社は、医薬品の製造・販売を行う会社であり、医療用医薬品Xの販売市場におけるシェアは、A社が40%、B社が20%である。A社及びB社は、それぞれ物流会社を設立し、病院等に医療用医薬品Xを供給している。
- (2) 医療用医薬品Xについては、大規模災害など緊急時の迅速かつ安定的な供給が要請されるところ、A社及びB社はそのためのインフラとして、共同配送・保管を内容とした次のような物流部門の業務提携を検討しているが、独占禁止法上問題ないか。

ア 両社は、それぞれの物流会社に、両社の製品について常時一定量の在庫を置く。

イ 両社は、病院等から注文を受けると、当該病院等の最寄りの物流会社に連絡し、当該物流会社は、注文のあった製品について所定の数量を当該病院等に納入する。

ウ 両社は、自社の納入数量等の情報が、物流会社を通じて、相手方にも利用可能とならないように、相互に当該物流会社との間に、情報遮断のための措置（ファイアウォール）を講ずる。



3 独占禁止法上の考え方

(1) 本件は競争事業者間の業務提携であり、不当な取引制限（独占禁止法第3条後段）の観点から、医療用医薬品Xの販売に係る一定の取引分野における競争が実質的に制限されるか検討する。

(2) 医療用医薬品Xの販売市場における、本件提携後におけるA社及びB社の販売シェアの合計は約60%となる。

しかしながら、

ア 本件については、提携の対象が共同配送・保管に限られ、医療用医薬品Xの供給に要する費用に占めるこれらの費用は5%にとどまり、両社間の価格競争の余地が無くなるとまでは認められないこと、

イ また、共同配送等を通じて自社の販売情報が相互に利用できる場合、これらは競争を回避するための手段として用いられるおそれがあるが、本件については、情報遮断のための措置を講じるとしており、この措置が確実に実施されるのであれば、このようなおそれがあるとは認められないこと

などから、医療用医薬品Xに係る一定の取引分野における競争が実質的に制限されることはなく、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

本件A社及びB社間での業務提携については、提携の対象が両社の配送・保管の共同化に限られ、また、共同化に伴い物流会社に提供される両社の販売情報についても、情報遮断のための措置が確実に講じられるのであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

[購入先制限]

5 共同研究開発に伴う購入先制限

建築資材メーカーとその製品のユーザーである建設業者の2社が、建築工法について共同で開発し、建設業者が当該工法において使用する資材については、当該建築資材メーカーのみが供給するよう取り決めることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社（建設業者）

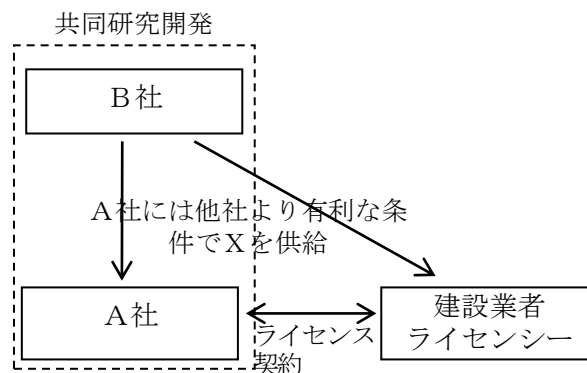
2 相談の要旨

- (1) A社は業界第12位の総合建設業者、B社は建築資材Xの市場において約10%のシェアを有する建築資材メーカーである。A社及びB社は、ビル建設のための新たな工法について共同で開発し、当該工法について共同で特許を出願している。
- (2) 上記の共同研究開発については、A社に当該工法において使用する建築資材Xについての製造能力はなく、全量をB社から供給されることを前提に進められてきたところ、両社は、当該研究開発の成果を踏まえ、以下の契約を締結することを検討しているが、独占禁止法上問題ないか。

ア 本件工法で使用される建築資材Xについては、B社が全量を生産し、A社に供給するものとする。

イ B社は、両社からライセンスを受けて当該工法を実施しようとする建設業者に対し、建築資材Xを販売することができるが、その際の販売価格は、A社への供給価格を下回らないものとする。

ウ 本件契約期間は5年とするが、当該工法に係る特許が取得された場合には、当該特許が有効な期間（出願日から20年間）は、原則として自動更新する。



3 独占禁止法上の考え方

- (1) 共同研究開発の成果に基づく製品の原材料又は部品の購入先を制限することは、不公正な取引方法に該当するおそれがある。

[共同研究開発ガイドライン 第2-2(3)イ④]

- (2) しかしながら、本件については、

ア 当事者であるA社及びB社は、原材料メーカーとそのユーザーという関係であり直接の競争関係にはないところ、競争関係にない事業者間の共同研究開発については、通常、独占禁止法上の問題を生じるおそれは小さい。

また、このような事業者間の共同研究開発であれば、その成果を実施する場合の原材料等の供給者は当該参加事業者とすることが当然の前提とも考えられる。

イ B社が建築資材Xを全量生産し、A社に他社より有利な条件で供給することを義務付けることは、共同研究開発の成果を両者の間で配分する手段として行われる場合においては、制限が合理的な期間にとどまる限り不当性を有するものではない。

ウ A社は、当該工法以外の工法においてはB社以外の事業者から建築資材Xを購入することが制限されるものではなく、B社も、当該工法のライセンス先事業者に対して建築資材Xを販売することは認められ、また当該工法向けの販売以外には何ら制約を課されていないことから、これによって競争事業者の取引先が減少し、事業活動が困難になるとは認められない。

- (3) したがって、本件共同研究開発に伴う制限については、制限が課される期間が研究開発の成果を当事者間で配分するために合理的に必要な範囲にとどまる限りは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。この点、当該工法に係る特許の存続期間にわたり自動的に更新されるとの取決めは、当該合理的に必要な範囲を逸脱するおそれもあることから、契約更新時には制限の内容を再検討する必要がある。

4 回答の要旨

本件取決めについては、契約期間が5年にとどまる限りは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、その後も特許の存続期間は原則として自動更新されることが、独占禁止法上問題となるおそれがある。

[共同研究開発]

6 建築資材メーカー 3 社による共同研究開発

建築資材メーカー 3 社が、建築資材の部品の共同研究開発を行うことは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A 社、B 社及び C 社（共に建築資材メーカー）

2 相談の要旨

（１） A 社、B 社及び C 社は建築資材メーカーであり、建築資材 X の市場におけるシェアは、それぞれ 15%、10%、5 % である。建築資材 X については、これら 3 社以外にも有力な事業者が 3 社おり、6 社で国内向け建築資材 X の全量を供給している。

（２） 3 社は、環境・防犯等に配慮した製品へのニーズに対応し、また、製品価格の低下傾向に対応するため、建築資材の部品の共同で開発し、共通化することを検討している。

（３） 現在、3 社が計画を進めているのは建築資材 X の部品の共通化であり、共通化される部分の割合は以下のとおりであるが、このような共同研究開発は独占禁止法上問題ないか。

なお、共同研究開発期間は 1 年であり、また、生産・販売は 3 社別々に行う。

ア 建築資材 X については、機能、用途、材料により価格帯が大きく異なるところ、これら 3 社が販売する建築資材 X 全体において、本件共同研究開発の対象となる部品が利用される製品の割合は 5 % 程度と見込まれている。

イ また、共通化される費用の、建築資材 X の生産費用全体に占める割合は、おおむね 10% となっている。

3 独占禁止法上の考え方

（１） 本件については、建築資材 X の製品市場における競争事業者間の共同研究開発であることから、当該市場において競争が実質的に制限されるか否かについて判断する必要があり、以下、①参加者の数・市場シェア、②研究の性格、③共同化の必要性、④対象の範囲・期間についてそれぞれ検討する。

ア 参加者の数・市場シェア

製品市場において競争関係にある事業者間で行う当該製品の改良又は代替品の開発のための共同研究開発であっても、参加者の当該製品の市場シェアの合計が20%以下である場合には、通常は問題を生じない。

[共同研究開発ガイドライン 第1-2(1)①]

本件共同研究開発には3社が参加し、建築資材Xの市場におけるこれら3社のシェアの合計は30%に上ることから、市場における競争に影響を及ぼす可能性がある。

イ 研究の性格

本件共同研究開発の対象は建築資材Xの部品であり、建築資材Xの生産に要する費用の一部が共通化され3社の自由な価格設定を困難にするなど、建築資材Xの製品市場における競争に直接的な影響を及ぼし得る。しかしながら、本件については共通化される費用の建築資材Xの生産費用全体に占める割合は約10%であり、3社の自由な価格決定を困難にするとは認めにくい。

ウ 共同化の必要性

本件共同研究開発の目的は、環境・防犯等に配慮した製品の部品を共同で開発し、3社で共通化することで、スケールメリットによる生産コストの低減を図り、利用者のニーズに対応していくものであり、共同化についての合理的な必要性が認められる。

エ 対象範囲・期間

3社が販売する建築資材X全体において、本件共同研究開発の対象となる部品が利用される製品の割合は5%程度であり、残りの製品については、各社が独自に開発するものであること、また、研究開発期間も1年に限られていることから、本件共同研究開発の対象・期間が必要以上に広範囲にわたるものとは認めにくい。

- (3) 以上の点から総合的に判断すると、本件は競争事業者間の共同研究開発であり、建築資材Xの市場に占める3社のシェア合計は30%と高いものであるが、本件共同研究開発の結果、3社の建築資材Xについての自由な価格設定が困難となるものではなく、また、生産コストの低減や利用者ニーズへの対応などの効果も期待され、さらに、共同研究開発の対象範囲も確定されていることから、本件共同研究開発は直ちに独占禁止法問題となるものではない。

ただし、このような共同研究開発を契機として、3社が、建築資材Xの生産及び販売に関して競争回避的な行為をとることのないよう十分な注意が必要であ

る。

4 回答の要旨

本件共同研究開発は直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、当該対象分野における３社の市場シェア合計が３０％と高いことから、本件共同研究開発を契機として、生産及び販売に関して相互に競争を回避する行為をとることのないよう十分な注意が必要である。

[著作物の再販売価格維持]

7 著作物再販対象商品と非適用除外品のセット販売

書籍とフィギュアのセット商品を対象とした再販売価格維持契約は、独占禁止法の適用除外となる『著作物』に該当せず、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

1 相談者 A社（大手出版社）

2 相談の要旨

A社は、自社の書籍のマーケティングの一環として、書籍に登場するキャラクターのフィギュア（漫画やアニメのキャラクターなどの立体造形物）を作成し、当該書籍とフィギュアのセット商品として販売することを検討している。その際、当該セット商品についても書籍として再販売価格維持契約の対象に含めることとしたいが、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

（１） 独占禁止法第 23 条第 4 項により再販売価格維持行為が独占禁止法の適用除外とされる「著作物」は、昭和 28 年の再販制度導入時に定価販売慣行があった書籍、雑誌、新聞及びレコード盤の 4 品目並びにレコード盤と機能・効用が同一である音楽用テープ及び音楽用 CD の 2 品目の計 6 品目に限定される（平成 4 年 4 月 15 日公表文。平成 13 年 8 月 1 日審決）。

（２） 上記、独占禁止法の適用が除外される「著作物」を、玩具類、DVD ビデオ、CD-ROM、化粧品、T シャツ等の独占禁止法の適用が除外されない商品（以下「非適用除外品」という。）と一体としてセット商品として販売すること自体は、直ちに独占禁止法に違反するものではない。

しかしながら、「著作物」と非適用除外品を併せたセット商品は、独占禁止法の適用除外とされる「著作物」とはいえず、このような商品を再販売価格維持契約の対象とすることは独占禁止法に違反するおそれがある。

また、書籍・雑誌の場合、取次会社と書店との間で締結されている再販売価格維持契約上、「定価」と表示のある商品を同契約の対象としていることから、非適用除外品と併せたセット商品を販売する場合には「定価」との表示ではなく、「価格」、「メーカー希望小売価格」等の表示を用いる必要がある。なお、音楽用 CD の場合も、DVD ビデオなどの非適用除外品と併せたセット商品を販売する場合には再販売価格である旨の表示ではなく、「価格」「メーカー希望小売価格」等の表示とする

必要がある。

4 回答の要旨

書籍とフィギュアのセット商品は、独占禁止法の適用除外とされる「著作物」に当たるものではなく、再販売価格維持契約の対象とすることは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

なお、書籍について、このようなセット商品の販売に当たっては「定価」ではなく「価格」、「メーカー希望小売価格」等の再販売価格維持契約の対象外であることを示す表示を用いるなど注意する必要がある。

<参考>

(株) ソニー・コンピュータエンタテインメントに対する審決（平成 10 年（判）第 1 号） 平成 13 年 8 月 1 日

「昭和 28 年の独占禁止法改正により導入された同法第 23 条第 4 項による著作物の再販適用除外制度は、当時の書籍、雑誌、新聞及びレコード盤（著作物 4 品目）の定価販売の慣行を追認する趣旨で導入されたものとされている。そして、公正取引委員会では、その後、音楽用テープ及び音楽用 CD については、レコード盤とその機能・効用が同一であることからレコード盤に準じるものとして取り扱い、著作物 4 品目を含む、これら 6 品目に限定して著作物再販制度の対象とすることとし、その旨公表されている（平成 4 年 4 月 15 日公表文「レコード盤、音楽用テープ及び音楽用 CD の再販適用除外の取扱いに関する公正取引委員会の見解」）。

ゲームソフトについては、昭和 28 年の独占禁止法改正当時には存在しておらず、また、上記著作物 4 品目のいずれかとその機能・効用を同一にするものではないし、著作物再販制度が独占禁止法上原則として違法として禁止される再販売価格維持行為に対する例外的措置であることからすると、これを再販適用除外の対象とすべき著作物に該当するものということとはできない。」

「著作権法上の著作物は、「思想又は感情を創作的に表現したものであって、文芸、学術、美術又は音楽の範囲に属するもの」と定義される（著作権法第 2 条第 1 項第 1 号）のに対し、独占禁止法の規制の対象となる「著作物」とは市場において実際に流通する個々の商品であるところ、書籍、雑誌及び新聞は著作権法上の著作物の「複製物」に当たり、また、レコード盤並びにこれに準ずる音楽用テープ及び音楽用 CD は著作権法上の「商業用レコード」（著作権法第 2 条第 1 項第 7 号）であって、著作物の「複製物」に当たるのであり、著作物再販適用除外の対象となる「著作物」と著作権法上の「著作物」とが概念を異にすることは明らかである。また、前記の著作物の再販適用除外制度の立法経緯や立法趣旨に照らしても、独占禁止法第 23 条第 4 項の「著作物」を著作権法上の著作物と同様に解すべきであるとする根拠は見当たらない。」

[競争者に対する取引妨害]

8 印刷機器のインクボトルへの I Cチップの搭載

印刷機器のメーカーが I Cチップを搭載したインクボトルを使用しなければ起動しない機能を備えた印刷機器を販売することは、インクボトルを提供する競争業者の事業活動を困難にするおそれがない場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社（印刷機器メーカー）

2 相談の要旨

- (1) A社は印刷機器Xを製造・販売する事業者であり、印刷機器の市場におけるA社のシェアは60%である。印刷機器Xを利用するには、専用のインクボトル（以下「A社用インクボトル」という。）が必要であるが、当該インクボトルについては、A社以外に独立系事業者も供給しており、現在、A社用インクボトル市場におけるA社のシェアは90%、独立系事業者のシェアは10%である。また、A社用インクボトルの小売価格は、独立系事業者の製品の価格がA社の製品の価格を20%ほど下回っている。
- (2) 印刷機器Xについては、使用されるインクの色等に応じた調整が必要であるところ、A社は、現在、インクの色等に応じてボトルの形状に差を設け、印刷機器Xに当該形状を読み取らせ必要な調整を行わせるという方法を用いている。しかしながら、A社は、インクボトルに I Cチップを搭載し、それにインクに関する様々な情報を入力することにより、印刷機器Xが当該情報をもとに必要な調整を行うことができる新技術を開発した。
- (3) 当該新技術が導入されることで、印刷機器Xは従来よりも微妙な調整を行い、最適な印刷環境を整えることが可能となる。また、インクボトルの形状が統一されることにより、インクボトルの生産・管理コストが大幅に削減される。一方で、印刷機器Xに当該新技術が導入されると、I Cチップを搭載したインクボトルのみが使用可能となるが、独立系事業者でも、市販の I Cチップを用い、公開される所定の情報を入力することにより、当該新技術が導入された印刷機器Xで使用可能なインクボトルを生産することができる。
A社が当該新技術を導入した印刷機器Xを販売することは、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 本件については、印刷機器の市場において高いシェアを有するA社が、自らの供給する印刷機器Xの性能の向上及びインクボトルの生産・管理コストを削減する目的で研究開発の成果を利用するものである。しかしながら、A社は、同社の印刷機器X用インクボトル市場（A社用インクボトル市場）においても非常に高いシェアを持つことから、自社の印刷機器Xの性能の向上及びインクボトルの生産・管理コストの削減を達成するために合理的に必要と認められる範囲を超えて印刷機器Xの機能等を変更し、その結果、A社用インクボトル市場において競争関係にある独立系事業者の事業活動を困難にするおそれがある場合には、独占禁止法上の問題を生じる。

(2) A社が開発した新技術については、同技術が導入された印刷機器Xでは、所定の情報を入力したICチップを搭載したインクボトルのみが使用できるようになり、既存のインクボトルは使用できなくなることから、独立系事業者の事業活動にも一定の影響を及ぼし得るものである。

しかしながら、

ア インクボトルに搭載するICチップは市販されているものであり、独立系事業者でも容易に入手可能であること

イ 当該ICチップを付けたインクボトルを印刷機器Xで利用するために必要は情報は、A社のマニュアルなどで一般に公開されており、独立系事業者にも自由に利用可能となること

から、合理的に必要な範囲を超えた機能変更とは認められず、また、独立系事業者の事業活動を困難にするおそれがあるとまでは認められないことから、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

A社が、所要の情報を入力したICチップを搭載したインクボトルに対応する印刷機器Xを開発し、販売することは、インクボトルを販売する他の独立系事業者の事業活動を困難にするおそれがあるとは認められないことから、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

<参考>

平成 16 年 10 月 21 日キヤノン株式会社に対する独占禁止法違反被疑事件の処理について（新聞発表文別紙）

レーザープリンタに装着されるトナーカートリッジへの I C チップの搭載とトナーカートリッジの再生利用に関する独占禁止法上の考え方

近年、レーザープリンタに使用されるトナーカートリッジ（以下「カートリッジ」という。）に I C チップが搭載される事例が増えている。レーザープリンタのメーカーがその製品の品質・性能の向上等を目的として、カートリッジに I C チップを搭載すること自体は独占禁止法上問題となるものではない。しかし、プリンタメーカーが、例えば、技術上の必要性等の合理的理由がないのに、あるいは、その必要性等の範囲を超えて

- ① I C チップに記録される情報を暗号化したり、その書換えを困難にして、カートリッジを再生利用できないようにすること
 - ② I C チップにカートリッジのトナーがなくなった等のデータを記録し、再生品が装着された場合、レーザープリンタの作動を停止したり、一部の機能が働かないようにすること
 - ③ レーザープリンタ本体による I C チップの制御方法を複雑にしたり、これを頻繁に変更することにより、カートリッジを再生利用できないようにすること
- などにより、ユーザーが再生品を使用することを妨げる場合には、独占禁止法上問題となるおそれがある（第 19 条（不公正な取引方法第 10 項〔抱き合わせ販売等〕又は第 15 項〔競争者に対する取引妨害〕）の規定に違反するおそれ）。

なお、前記の考え方は、インクジェットプリンタに使用されるインクカートリッジに I C チップを搭載する場合についても、基本的に同様である。

[販売先の制限]

9 特許ライセンス契約における販売先制限

自動車メーカーが、部品メーカーに対してある自動車部品に係る特許をライセンスするに当たり、契約書に当該特許技術を用いた製品の販売先を特定の自動車メーカーに限定する条項を設けることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

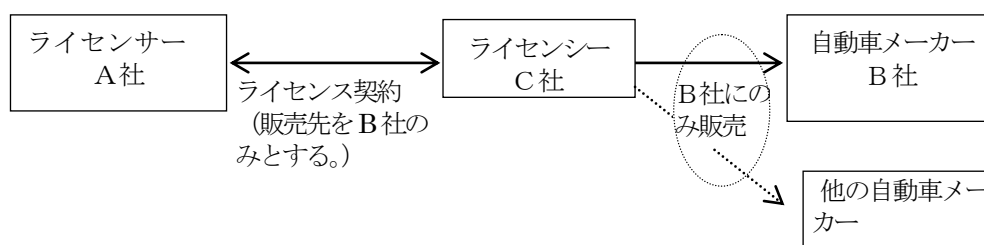
1 相談者 A社（自動車メーカー）

2 相談の要旨

- (1) A社は外資系自動車メーカーである。日本の普通自動車市場におけるA社のシェアは2%である。

A社は、ある自動車部品について日本国内で特許権を取得しているところ、自動車部品メーカーに当該部品の生産・販売についてライセンスすると、当該部品が自由に流通するおそれがあることから、ライセンス条件について合意のできた自動車メーカーに対してのみ、当該部品の生産・使用につき直接ライセンスしている。

- (2) このたび、A社は自動車メーカーであるB社から当該自動車部品についてライセンスの申入れを受け、A社はそれに応じることにした。その際、B社から、ライセンス料はB社に部品を納品している部品メーカーC社が支払うため、直接C社とライセンス契約を締結してほしい旨の申入れがあり、最終的にA社はC社と当該部品の生産・販売に係るライセンス契約を締結することとなった。その際、A社はC社に対して、特許製品をB社にのみ販売することを義務付けることとしたが、このような制限を課すことは独占禁止法上問題ないか。



3 独占禁止法上の考え方

- (1) 特許ライセンス契約において、ライセンサーがライセンシーに対して、特許製

品についてライセンサー若しくはライセンサーが指定する者を通じて販売する義務を課すこと又はライセンサーが指定する者には販売しない義務を課すことは、ライセンシーの販売先の選択の自由が制限されることにより、市場における競争秩序に悪影響を及ぼすおそれがある場合には、拘束条件付取引として不公正な取引方法に該当し、違法となる。

[特許ノウハウガイドライン 第4-5(3)イ]

- (2) 本件は、A社がC社に対して、特許製品たる自動車部品の生産・販売についてライセンスする際に、その販売先を指定するものである。

しかしながら、

ア A社は従来から、他の自動車メーカーに対して、当該部品の生産・使用についてライセンスしており、本件も、当初は自動車メーカーであるB社からの申入れを受け、他社と同様の条件を提示したものであるところ、その後、B社から、C社へのライセンスとするよう申入れがあったものであり、実質的にはB社へのライセンスと認められること、

イ 他の自動車メーカーも、A社から、当該部品の生産・使用に係るライセンスを受けており、C社から当該部品を購入できなくても、事業活動の継続に何ら影響を受けるものではないこと

などから、本件については、当該自動車部品及び自動車に係る製品市場における公正な競争が阻害されるおそれがあるとは認めがたく、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

A社が契約書において、C社の販売先をB社に指定することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

[不当廉売]

10 セキュリティソフトの販売開始の際に行う無料配布キャンペーン

ソフトウェアメーカーがセキュリティソフトを新規に販売するに当たって、10 万本を無料で配布することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

1 相談者 A社（ソフトウェアメーカー）

2 相談の要旨

- (1) A社は、外国に本社を置くソフトウェアメーカーの日本支社であり、設立されてまだ間もない。このたび、日本国内において、コンピュータウイルス対策を目的としたセキュリティソフトの販売開始を予定している。
- (2) セキュリティソフトは、現在3千万本強が販売されており、既に10社が参入しているが、安全面での信頼性が求められ、販売価格が安ければ販売数量が伸びるというものではないため、知名度の高い事業者が有利であり、上位2社で約80%のシェアを占めている。
- (3) A社は、セキュリティソフトの販売を本格的に開始するに先立ち、自社製品について知名度を上げるために10万本を無料で提供することを企画しているが、独占禁止法上問題ないか。
- (4) なお、ユーザーは当該セキュリティソフトをA社のホームページからダウンロードする際に、A社とライセンス契約を締結することとなる。当該契約の有効期間は1年であり、1年ごとのデータ更新時に当該契約も更新される。ユーザーは契約更新時には更新料を支払わなければならない、更新しなければ以後当該ソフトは使用できなくなる。

3 独占禁止法上の考え方

- (1) 事業者が、正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、その他不当に低い対価で供給することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、不当廉売として、独占禁止法上問題となる。

[独占禁止法第19条 一般指定第6項（不当廉売）]

(2) ソフトウェアについては、開発に多額の費用を要するものの、一度開発された製品については容易かつ安価に複製・販売が可能であるところ、これらの費用の回収について、事業者は自らの判断で様々な方法を取り得る。

本件については、A社は当該セキュリティソフトを無料で提供するが、その後、更新料を徴収することにより費用を回収できると考えており、一定の合理性が認められることから、当該行為が不当に低い対価による商品の供給とまではいえない。

また、本件については、

ア 新規に参入する事業者が行うものであること、

イ セキュリティソフト市場は高度寡占市場であり、無料提供される製品のシェアは1%にも至らないこと、

ウ セキュリティソフトは、信頼性が重視され、安価であれば必ず売れるという商品ではないこと

などから、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるとは認められない。
したがって、本件は直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

A社がセキュリティソフトを新規に販売するに当たって、10万本を無料で配布することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

[拘束条件付取引，排他条件付取引]

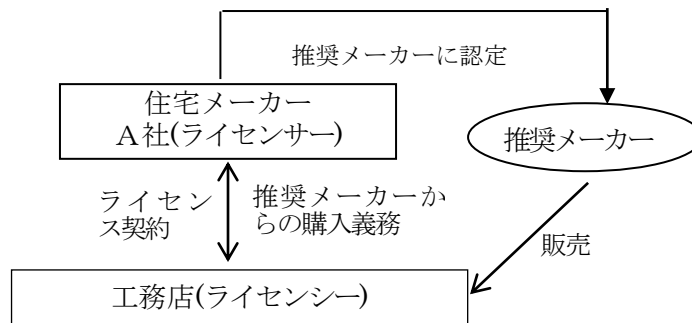
11 工法の特許に係る部品等の購入先の制限

住宅メーカーが，自ら保有する工法に関する特許を工務店にライセンスする際に，当該工法で住宅を施工する際には，推奨メーカー製の部材を使用することを義務付けることは，独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

1 相談者 A社（住宅メーカー）

2 相談の要旨

- （１） A社は甲地域に拠点を置く住宅メーカーであり，新たな住宅施工の工法（X工法）を開発し，当該工法に関して多数の特許権を取得している。
- （２） A社は，甲地域を中心に工務店とこれら特許についてライセンス契約を結び，X工法の普及を図っており，現在，甲地域で営業する工務店の5割（約300店舗）がA社からライセンスを受けてX工法で住宅の施工を行っている。
- （３） X工法は，断熱材，サッシ，調湿剤等の部材について一定の基準を満たすものを使用しなければならないところ，A社は，各部材について特定のメーカーと別途契約を結び推奨メーカーと認定し，ライセンシーにはこれら推奨メーカーが生産した部材を使用するよう指導している。
- （４） B社ほか10社は，A社とライセンス契約を結び，X工法で住宅を施工している工務店である。B社ら10社は，当初は推奨メーカーから部材を調達していたが，最近，他のメーカーから同性能の部材をより低い価格で調達し，X工法による住宅を他社よりも30%程度低い価格で販売し始めた。
- （５） このような状況において，A社は，これら工務店との契約更新の際に，部材の調達先を推奨メーカーに限ることとし，それ以外のメーカーから調達する場合には，ライセンス契約を解除することを検討しているが，独占禁止法上問題ないか。
なお，他のメーカーの供給する部材はA社の特許権を侵害するものではない。



3 独占禁止法上の考え方

- (1) 特許ライセンス契約において、契約対象技術の効用を保証することが原材料、部品等の品質の制限その他の制限によっては達成が困難な場合において、契約対象技術の効用を保証するために必要な範囲内で、原材料、部品等の購入先を制限することは、原則として不公正な取引方法に該当しない。

[特許ノウハウガイドライン 第4-4(4)ア]

- (2) 工法など方法に係る特許のライセンス契約において、ライセンシーに対して、当該方法の実施において使用する原材料、部品等に関して一定の制限を課すことは、制限の内容が、契約対象技術の効用を保証するなど合理的な目的達成のための必要最小の範囲に止まる限りは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。
- (3) しかしながら、本件については、A社は、ライセンシーに対して特定メーカーの部材の使用を義務付け、その他メーカーの製品の使用を禁止するものであり、当該工法の効用を達成するための必要最小限の制限とは認め難い。加えて、当該工法による住宅の販売価格を維持するなど、競争制限を目的としてこのような制限が行われる場合には、独占禁止法に違反するおそれがある(拘束条件付取引)。

4 回答の要旨

A社が、自らの有する工法に関する特許について、工務店にライセンスする際に、当該工法で施工する住宅に使用する部材について、推奨メーカーの製品を使用することを義務付けることは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

[事業者団体の行為]

12 事業者団体による官公庁及び取引先事業者に対する要請文書の発出

建設資材のメーカーを会員とする団体が、官公庁及び取引先事業者に対し、業界の窮状を訴えると共に、価格是正を求める要請文書を発出することは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

1 相談者 A協会（甲県における建設資材Xのメーカーの団体）

2 相談の要旨

（1） A協会は、甲県において建設資材Xのメーカー30社を会員とする事業者団体であり、甲県内で建設資材Xのメーカーの80%が加入している。また、会員の70%は比較的規模の大きな事業者であり、甲県以外でも建設資材Xを製造している。

なお、会員の取引先は、主に道路工事業者、土木工事業者、舗装業者である。

（2） 建設資材Xについては、原油価格の高騰に伴う原材料費の値上がりや、軽油（ディーゼルエンジン用）価格の高騰に伴う運送費の値上がりのため、各事業者は、原材料費や運送費の上昇分を製品価格に転嫁することを検討している。

（3） こうした状況を踏まえ、A協会としては、次のような要請文書を作成し、発注官公庁及び取引先事業者に対し配布することを検討しているが、独占禁止法上問題ないか。

平成16年×月△日

お得意様各位

A 協 会

建設資材Xの価格是正についてのお願い

謹啓 ○○の候皆様にはますますご清栄の事とお慶び申し上げます。

平素は、当協会及び会員各社に対し、格別のお引き立て、御指導を賜り、心より感謝申し上げます。

さて、既に新聞等による報道で原油価格の高騰については御承知のことと存じますが、建設資材Xに使用する主要原料や燃料等についても価格の引上げが実施されました。

当協会としまして、会員各社共、最善の対応を考え、建設資材Xへの影響

を最小限に止めるべく努力をする所存ですが、会員の努力にも限界が感じられ、建設資材Xの価格を緊急に引き上げる必要性を認識しているところであります。

つきましては、今般、誠に不本意ではありますが、価格是正の御協力を賜りますようお願い申し上げます。

敬 具

3 独占禁止法上の考え方

- (1) 事業者団体が、構成事業者が供給し、若しくは供給を受ける商品若しくは役務の価格を決定し、又はその維持若しくは引上げを決定し、これにより市場における競争を実質的に制限することは、独占禁止法第8条第1項第1号の規定に違反する。また、市場における競争を実質的に制限するまでには至らない場合であっても、原則として独占禁止法第8条第1項第4号の規定に違反する。

[事業者団体ガイドライン1-1]

- (2) 事業者団体が、業界の窮状を訴える文書を作成し、取引先に配布することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、文書の内容は業界の窮状を訴えるものであっても、当該文書の作成等を契機として会員事業者間で競争制限的な行為が行われるような場合には、このような文書の作成自体が独占禁止法上の問題を生じることとなり、事業者団体においてこのような文書を作成する場合には慎重な対応が必要である。
- (3) 本件要請文書は、当該業界における窮状についての説明にとどまるものではなく、表題を「価格是正についてのお願い」とし、また、文中にも「価格是正の御協力を賜りますよう」と記載するなど、会員による建設資材Xの値上げについて、協会として後押しする内容であることから、このような文書の作成を通じて、会員事業者間で建設資材Xの価格引上げが取り決められるなど独占禁止法違反行為を助長するおそれ強い。
- (4) なお、文面上、直接的に価格の引上げ等について記載がない場合であっても、当該文書が作成された経緯等から、実質的に値上げなど取引条件の改善を求める内容の場合には、当該文書の作成を契機として、価格の引き上げについて会員事業者間で共通の意思が形成されるおそれは強く、同じく独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

本件要請文書を作成し、取引先事業者に配布することは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

[リサイクルの共同化]

13 事業者団体によるリサイクルシステムの共同化

鉛を使用した消耗品のメーカーを会員とする団体が、使用済消耗品の回収及び再資源化を促進するため、共同でリサイクルシステムを構築することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

- 1 相談者 A協会（産業機械向け消耗品Xのメーカーを会員とする団体）
- 2 相談の要旨
 - （1）消耗品Xについては、現在4社が国内で生産しており、全社ともA協会の会員である。
 - （2）消耗品Xについては鉛が多く使用されていることから、使用済品については、従来は回収業者や解体業者により回収・リサイクルされていた。しかしながら、近年鉛の相場が下落したことにより、回収し精錬するコストが相対的に高くなったため、回収率が低下し、不法投棄が社会問題化した。
 - （3）このような状況を踏まえ、A協会は会員が自ら使用済の消耗品Xを回収・処理することを決定した。しかしながら、使用済の消耗品Xは全国において不定期に発生し、個々の会員が自社の製品のみを回収・処理するのでは費用等の点から実現困難であることから、以下のような共同の回収・処理システムの構築を検討しているが、独占禁止法上問題ないか。

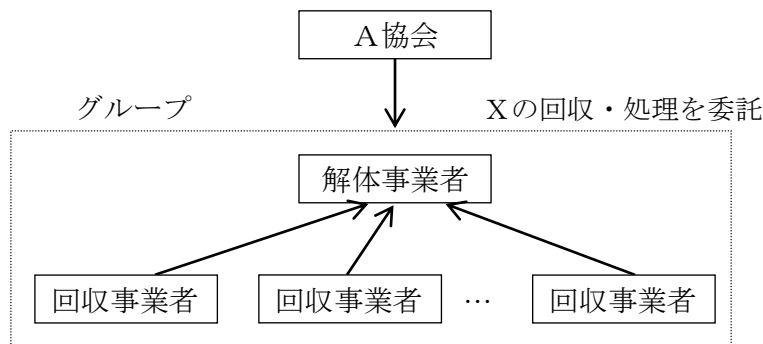
なお、当該リサイクルシステムの構築は、各会員が独自にリサイクルシステムを構築することを何ら妨げるものではない。
- ア 既存の回収・解体業者の利用

使用済の消耗品Xの回収・解体事業については、既存の回収業者及び解体業者が地域ごとに解体業者を中心とした回収網を作っていることから、これら各地域の事業者をグループ化し、各グループに回収・処理業務を委託する。

なお、回収方法や回収事業者の選定は、各グループが独自に判断することとし、廃棄物処理法上の一定の基準を満たすことを求める以外は、何ら制限を設けるものではない。
- イ 費用の負担

上記グループへの委託費用については、各会員が販売実績に応じた額を負担し、実際に協会に納める費用の消耗品Xの販売価格に占める割合はおおむね

10%と見込まれる。各会員が協会に納める費用を自社の製品価格に転嫁するか、また、転嫁する場合にはどの程度転嫁するかについては、各会員が自らの判断で決定する。



3 独占禁止法上の考え方

(1) リサイクル等に係る共同の取組に関する独占禁止法上の指針

ア リサイクル等に対する事業者の共同の取組に対して独占禁止法上の問題の有無を検討するに当たっては、その社会公共的な目的からみた必要性について十分考慮する必要がある。 [はじめに]

イ 事業者が製品の廃棄物について、共同事業としてリサイクル・システムを構築する場合、リサイクル等に要するコストが共通化されるが、当該製品の販売価格に対するこれらリサイクル等に要するコストの割合が小さい場合には、当該共同事業が製品市場それ自体に及ぼす影響は間接的であり、独占禁止法上問題となる可能性は低いと考えられる。 [第1－1 製品市場]

ウ 多数の事業者が共同でリサイクル・システムを構築することにより、既存のリサイクル事業者の事業活動が困難となり、又は他の事業者がリサイクル市場へ参入することが困難となることによって、リサイクル市場における競争が実質的に制限される場合には、私的独占又は不当な取引制限に該当する。

[第1－2 リサイクル市場]

(2) 本件については、以下の点から製品市場及びリサイクル市場における競争を制限するものではなく、独占禁止法上問題を生じるものではない。

ア 共同化の必要性・合理性

使用済の消耗品Xは全国において不定期に発生すること等の理由から、会員が独自に回収・処理を行うことは困難であり、共同でリサイクルシステムを構築することには一定の必要性・合理性が認められる。

イ 製品市場における競争に与える影響

- ① 使用済の消耗品Xの回収・処理サービスは、各会員の消耗品Xの販売とは切り離して、A協会が独自に行うものであり、また、回収・処理に要する費用について、各会員が当該費用を自らの消耗品Xの販売価格に上乗せするかは、各会員の自らの判断によることから、消耗品Xの製品市場における競争に直接に影響を及ぼすものではない。
- ② 回収・処理に要する費用の負担を通じ、会員が消耗品Xを製造・販売するのに要する費用の一部が共通化されるため、会員による消耗品Xの自由な価格設定に影響を与えることも考えられる。しかしながら、本件については、当該費用の販売価格に占める割合はおおむね 10%にとどまることから、会員の自由な価格設定が制限されるとまでは認められない。

ウ リサイクル市場における競争に与える影響

- ① 本件については、既存の解体業者等が既に構築している回収網を利用するものであり、また、回収業者の選定に関しても、一定の客観的な基準を満たすことを求める以外は、何ら制限を設けるものではなく、さらに、各回収業者は従来から回収業務を行っているところ、これら事業者が独自に回収、処理業務を行うことを妨げるものではない。したがって、本件については、リサイクル市場における競争が制限されるおそれがあるとは認められない。
- ② ただし、解体業者及び回収業者が、当該リサイクルシステムに参加するには、各地域のグループへの参加が条件とされているところ、特定の解体業者や回収業者が当該グループから不当に排除され、または新規に参入することを阻害される場合には、独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

本件リサイクルシステムの構築は、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

相談窓口一覧

名 称	所 在 地	管 轄 区 域
公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部 相談指導室	〒100-8987 東京都千代田区霞が関 1-1-1 中央合同庁舎第 6 号館 B 棟 電話 (03)3581-5481	茨城県・栃木県 群馬県・埼玉県 千葉県・東京都 神奈川県・新潟県 長野県・山梨県
北海道事務所 総務課	〒060-0042 札幌市中央区大通西 12 丁目 札幌第 3 合同庁舎 電話 (011)231-6300	北海道
東北事務所 総務課	〒980-0014 仙台市青葉区本町 3-2-23 仙台第 2 合同庁舎 電話 (022)225-7095	青森県・岩手県 宮城県・秋田県 山形県・福島県
中部事務所 総務課	〒460-0001 名古屋市中区三の丸 2-5-1 名古屋合同庁舎第 2 号館 電話 (052)961-9421	富山県・石川県 岐阜県・静岡県 愛知県・三重県
近畿中国四国事務所 総務課	〒540-0008 大阪府中央区大手前 4-1-76 大阪合同庁舎第 4 号館 電話 (06)6941-2173	福井県・滋賀県 京都府・大阪府 兵庫県・奈良県 和歌山県
中国支所 総務課	〒730-0012 広島市中区上八丁堀 6-30 広島合同庁舎第 4 号館 電話 (082)228-1501	鳥取県・島根県 岡山県・広島県 山口県
四国支所 総務課	〒760-0068 高松市松島町 1-17-33 高松第 2 地方合同庁舎 電話 (087)834-1441	徳島県・香川県 愛媛県・高知県
九州事務所 総務課	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東 2-10-7 福岡第 2 合同庁舎別館 電話 (092)431-5881	福岡県・佐賀県 長崎県・熊本県 大分県・宮崎県 鹿児島県
内閣府沖縄総合事務局 総務部公正取引室	〒900-8530 那覇市前島 2-21-13 ふそうビル 電話 (098)863-2243	沖縄県