

独占禁止法に関する相談事例集（平成22年度）

平成23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】

1 大量の在庫品の原価割れ販売 1 ページ

大規模小売業者が、需要の見込み違いで大量に在庫化した商品を仕入原価を下回る価格で販売することは、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 繊維メーカーによる総代理店契約 3 ページ

繊維メーカーが、外国事業者が製造する繊維の国内における総代理店となり、我が国で独占的に販売することは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【業務提携に関するもの】

3 競合する検査機器メーカーからの全量OEM供給 6 ページ

検査機器メーカーが、一部の検査機器について、自社による製造を取りやめ、その全量を競争業者からOEM供給を受けることは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【共同行為に関するもの】

4 販売価格の共同決定 9 ページ

複数の映像コンテンツメーカーが、法人ユーザー向け営業活動を共同出資会社に一括して行わせるとともに、当該会社と共同して、法人ユーザーに対する販売価格を決定することは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

5 広告取扱基準の共同策定 12 ページ

広告媒体業務を営む複数の事業者が、共同して、1つの広告内に2種以上の商品を扱うことを制限する広告取扱基準を定めることは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

【新聞業特殊指定に関するもの】

6 新聞発行業者による一人住まいの学生向け割引 15 ページ

新聞発行業者が、一人住まいの学生向けに割引定価を設定することは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

【事業者団体の活動に関するもの】

[標準価格等の決定]

7 事業者団体による許諾料の算定の基礎となる掛け率の目安の表明 17ページ

電子コンテンツに係る著作権者等を会員とする団体が、会員が電子コンテンツを利用して事業を営む者から収受する許諾料の算定の基礎となる掛け率の目安を示すことは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

[団体による価格交渉等]

8 事業者団体による価格交渉等 20ページ

機械製品のメンテナンス業者を会員とする団体が、会員が販売するメンテナンスのサービスについて、ユーザーからの前払代金の徴収等のサポート業務を管理会社に行わせることとし、会員が当該管理会社に支払う手数料について一括して当該管理会社と交渉することは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

[営業の種類、内容、方法等に関する行為]

9 事業者団体による検査機器の販売方法に関する自主基準の策定 23ページ

検査機器のメーカーを会員とする団体が、検査機器の安全性を確保するために、会員による検査機器の販売方法に関する自主基準を策定することは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

[共同事業]

10 事業者団体による共同物流スキームの構築 26ページ

国際航空貨物利用運送事業者等を会員とする団体が、A空港・B空港間の共同物流事業を行うことは、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例

[公的規制、行政等に関する行為]

11 事業者団体による高額なポイント付与の自粛の要請 29ページ

小売業者を会員とする団体が、会員に対し、特定の商品の販売の際に会員が顧客に付与するポイントの点数を、団体が示す付与率を用いて計算されるもの以下とするよう要請することは、独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

<参照条文> 32ページ

<相談窓口一覧> 34ページ

はじめに

1 「独占禁止法に関する相談事例集」について

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きている。

公正取引委員会では、事業者等の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、このような相談のうち、相談者以外にも参考となると思われるものの概要を、主要な相談事例として取りまとめて公表してきている。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（平成22年4月～平成23年3月）の相談事例を取りまとめ、「独占禁止法に関する相談事例集（平成22年度）」として公表することとした。

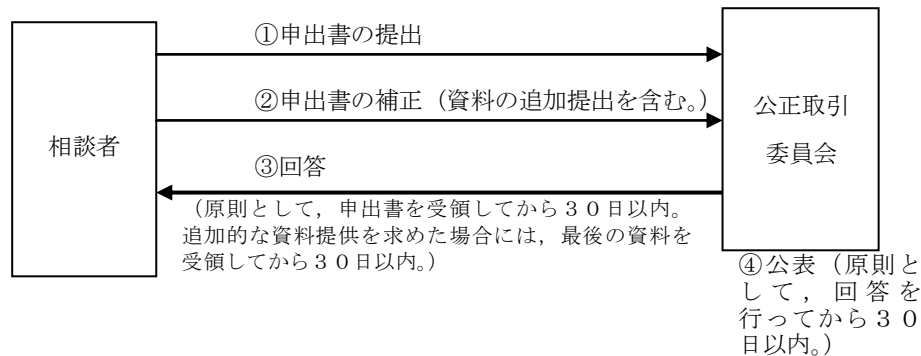
なお、事業者等の活動に関する主要なガイドラインは、次のとおりである。

- 「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）
- 「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）
- 「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）
- 「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）
- 「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」（知的財産ガイドライン）（平成19年9月）
- 「排除型私的独占に係る独占禁止法上の指針」（排除型私的独占ガイドライン）（平成21年10月）
- 「不当廉売に関する独占禁止法上の考え方」（不当廉売ガイドライン）（平成21年12月）
- 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（優越的地位濫用ガイドライン）（平成22年11月）

2 相談制度の概要

(1) 「事前相談制度」による相談

公正取引委員会は、平成13年10月から「事業者等の活動に係る事前相談制度」（以下「事前相談制度」という。）を実施している。事前相談制度とは、書面による相談に対して書面により回答し、相談者・相談内容を原則公表しているものである（事前相談制度の流れは下図を参照）。

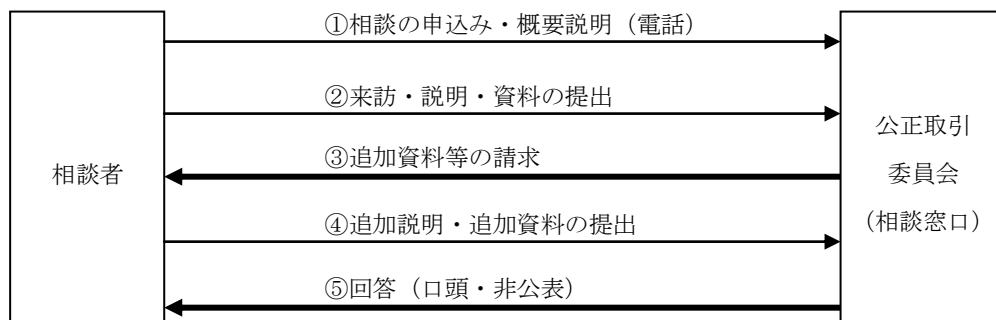


<申出の要件>

- 相談の対象となる行為を行おうとする事業者又は事業者団体からの申出であること。
- 将来自ら行おうとする行為に係る個別具体的な事実を示すこと。
- 申出者名並びに相談及び回答の内容が公表されることに同意していること。

(2) 「事前相談制度」によらない相談

相談者の負担軽減、相談者・相談内容の秘匿性等に配慮し、事前相談制度によらない相談（以下「一般相談」という。）も受け付けている。一般相談は、電話等で相談内容の説明を受け、原則として口頭で回答するもので、迅速に対応するとともに、相談内容等については非公表としている（一般相談の流れは下図を参照）。



(注) これまでの相談事例、ガイドライン等を踏まえて回答できるものについては、電話で概要説明を受け、その場で回答するもの（①→⑤）もある。

相談を希望される場合は、34ページに掲載されている窓口まで御連絡ください。

3 独占禁止法に関する相談件数

平成22年4月以降平成23年3月までに、電話、来庁等によって受け付けた事業者の活動に関する相談件数は2,033件、事業者団体の活動に関する相談件数は298件であり、相談の内容別に整理すると、次表のとおりである。

＜相談内容別件数＞（企業結合に関する相談を除く。）

	平成21年度	平成22年度
事業者の活動に関する相談	2,648	2,033
○流通・取引に関する相談	(2,335)	(1,712)
○技術取引に関する相談	(66)	(50)
○共同研究開発に関する相談	(24)	(18)
○共同行為に関する相談	(112)	(90)
○その他	(111)	(163)
事業者団体の活動に関する相談	352	298
合計	3,000	2,331

4 相談事例集の内容及び性格

- (1) この相談事例集には、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、毎年公表している。）を除いたもののうち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) 相談の内容は、相談者の秘密保持に配慮し、相談者名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の修正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示したものであり、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。

5 過去の相談事例

平成12年1月以降平成22年3月までに、公正取引委員会に寄せられた主要な相談事例を公正取引委員会ウェブサイトに掲載している。

(主要な相談事例) <http://www.jftc.go.jp/soudanjirei/jireiindex.html>
(事前相談制度に係る回答) <http://www.jftc.go.jp/jizen/soudan.html>

また、ヤフー(株)及び米グーグル社からの検索エンジン等の技術提供についての相談についても公正取引委員会ウェブサイトに掲載している（平成22年12月2日公表）。

(掲載先) <http://www.jftc.go.jp/pressrelease/10.december/10120202.pdf>

【流通取引に関するもの】

1 大量の在庫品の原価割れ販売

大規模小売業者が、需要の見込み違いで大量に在庫化した商品を仕入原価を下回る価格で販売することは、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 X社（大規模小売業者）

2 相談の要旨

(1) X社は、商品A等の日用品等を販売する小売業者である。

(2) 商品Aは、天候等により需要が変動する商品であり、年によっては、前年に比べ大幅に需要が伸びることがある。また、冬の約3か月間にその需要が集中する傾向がある。

なお、商品Aの使用期限は約2年である。

(3) 商品Aを専ら販売している小売業者は存在せず、商品Aを販売する小売業者は、通常、商品A以外にも極めて多くの種類の商品を販売している。したがって、商品Aを販売する小売業者の売上高全体に占める商品Aの売上高の割合はごく僅かである。

(4) 一昨年の冬、気温が平年より低い期間が長く続いたことなどから、商品Aの需要が大幅に伸び、商品Aが極端に品薄となったことがあった。X社は、昨年と同様に需要が伸びるであろうと予測し、品薄となることのないように商品Aを大量に仕入れた。しかし、X社の予測に反し、昨年は、商品Aの需要が著しく低迷し、大量に売れ残り、X社の倉庫に大量の在庫が積み上がってしまった。

(5) 来年の需要期には使用期限が過ぎてしまうことから、X社には、この商品Aの大量の在庫をその使用期限内に販売することができる見込みがなく、また、保管にも多額の費用が掛かっている。そこで、X社は、今年の需要期に、商品Aを仕入原価 α 円を大幅に下回る β 円で販売して、一気に在庫を減らすことを検討している。

(6) X社以外にも商品Aの在庫を大量に抱えている事業者が多く存在することなどから、最近、在庫処分のため商品Aを β 円と同程度の価格で販売する小売業者も多数現れてきている。

このようなX社の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) ①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、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（独占禁止法第2条第9項第3号、第19条）又は②前記①に該当する場合のほか、不当に商品又は役務を低い対価で供給し、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（不公正な取引方法第6項〔不当廉売〕、独占禁止法第19条）には、独占禁止法上問題となる。

(2) 本件は、X社が、約3か月間にわたる需要期に、商品Aを仕入原価を大幅に下回るβ円で販売するものであり、「供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給」するものである。しかしながら、①使用期限のある商品Aの在庫を大量に抱えている事業者が多く存在することなどから、β円と同程度の価格で販売する事業者が多数現れてきていること、②通常の販売方法では使用期限内に販売できる見込みがなく、需要期にβ円で販売することが経営判断上やむを得ないという事情があることなどからすれば、本件廉売には「正当な理由」があると考えられ、不当廉売として独占禁止法上問題となるものではない。

【参考】不当廉売ガイドライン3（3）（正当な理由）〈抜粋〉

廉売を正当化する特段の事情があれば、公正な競争を阻害するおそれがあるものとはいえず、不当廉売とはならない。例えば、需給関係から廉売対象商品の販売価格が低落している場合において、商品の市況に対応して低い価格を設定したときは、「正当な理由」があるものと考えられる。

(3) なお、商品Aを販売する小売業者の売上高全体に占める商品Aの売上高の割合がごく僅かであり、商品Aを専ら販売する小売業者は存在しないことからすれば、本件廉売が他の小売業者の事業活動に与える影響はほとんどないとも考えられる。

4 回答の要旨

X社が、需要の見込み違いで大量に在庫化した商品Aを仕入原価を下回る価格で販売することは、独占禁止法上問題となるものではない。

【流通取引に関するもの】

2 繊維メーカーによる総代理店契約

繊維メーカーが、外国事業者が製造する繊維の国内における総代理店となり、我が国で独占的に販売することは、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 X社（繊維メーカー）

2 相談の要旨

(1) X社は、繊維Aの製造・販売を行う事業者である。

Y社は、外国に所在する事業者であり、今後、繊維Aの製造・販売を開始することを予定しているが、X社等他の繊維メーカーと比べれば、繊維の製造に関する技術力が低く、我が国において十分な販路・販売ノウハウを有していない。

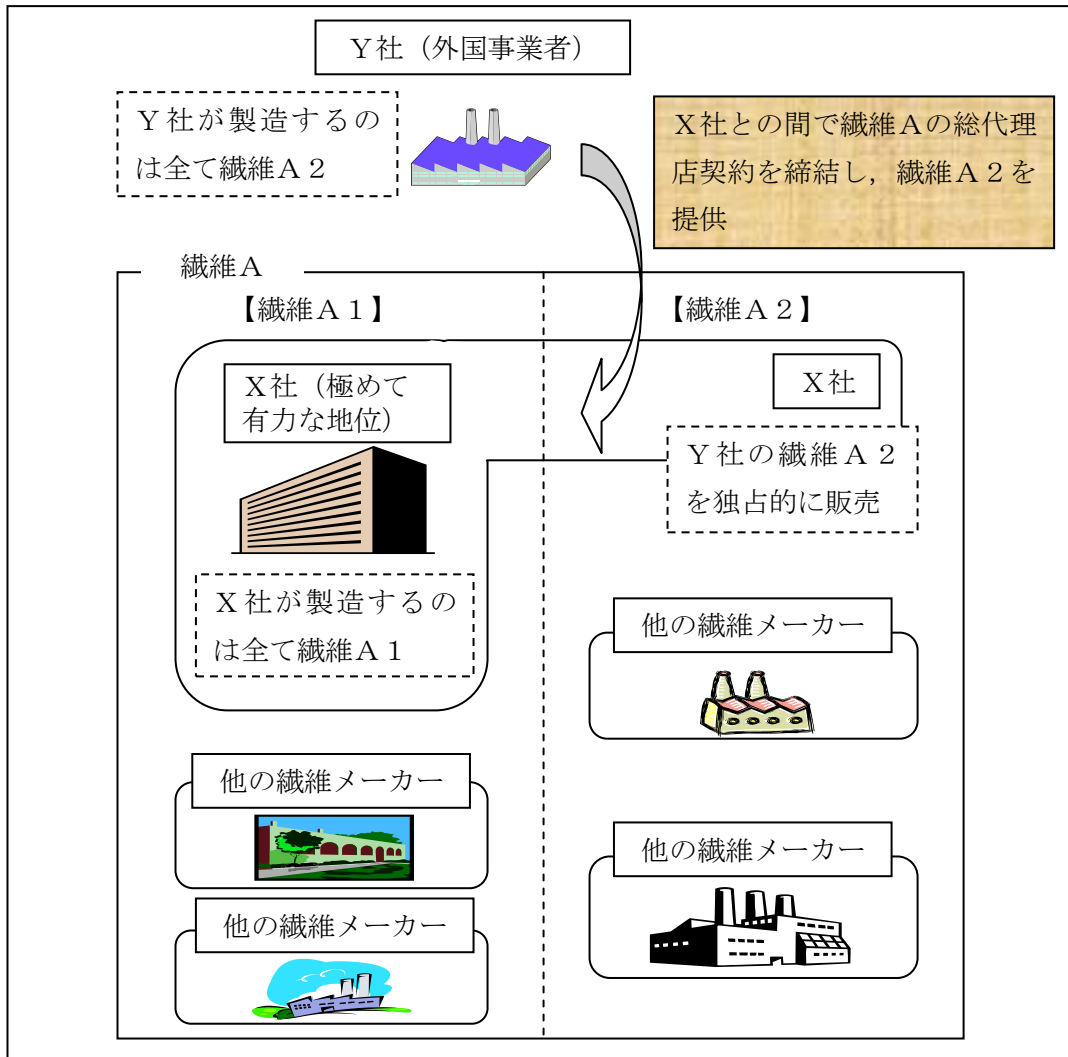
(2) 繊維Aは、繊維A1と繊維A2に大別されるところ、繊維A1は、繊維A2に比べて品質が高く、繊維A1の製造には繊維A2の製造に比べて高い技術が必要であるとされている。また、繊維A1と繊維A2は、性能的には共通する部分もあるものの、繊維A1は繊維A2の約10倍の価格で販売されていることから、繊維A1と繊維A2との間に代替関係はない。

(3) X社が製造する繊維Aは全て繊維A1であり、X社は繊維A2の製造設備を持っていない。また、X社は我が国における繊維A1の販売市場における極めて有力な事業者である。

一方、Y社は、現在の技術力では繊維A1を製造することができないため、Y社が製造する製品は、全て繊維A2である。

(4) 我が国において、今後、繊維A2の需要の拡大が見込まれている。そこで、X社は、Y社との間で繊維Aについての総代理店契約を締結し、Y社が製造する繊維A2を我が国で独占的に販売することを検討している。

○ 本件の概要図



このようなX社の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 競争関係にある事業者間において総代理店契約が締結されることがある。供給業者が自ら又は他の事業者を通じて参入すればより有効な競争単位としての機能を発揮し、市場における競争がより一層促進されることが期待されるところ、競争者間で総代理店契約が締結されると、これらの間の競争がなくなったり、また、総代理店となる事業者の市場における地位が一層強化、拡大されたりすることにより、市場における競争が阻害されることがある。競争阻害効果が生じるかどうかは、個別具体的なケースに即し、総代理店となる事業者のシェア等を総合的に考慮して、市場の競争に与える影響の程度を判断することとなり、競争阻害効果が生じると認められる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（不公正な取引方法第12項〔拘束条件付取引〕、

独占禁止法第19条) (流通取引慣行ガイドライン第3部第1)。

(2) しかし、本件総代理店契約は、現状、X社が製造する繊維A1とY社が製造する繊維A2との間に代替関係はなく、両社は競合していないことから、我が国における繊維A1及び繊維A2の販売市場における競争に悪影響を与えるおそれはなく、独占禁止法上問題となるものではない。

また、本件総代理店契約によって、Y社が製造する繊維A2の販売が新たに開始されれば、我が国における繊維A2の販売市場における競争が活発になることが期待される。

(3) なお、本件が、我が国における繊維A1の販売市場における極めて有力な事業者であるX社の取組であることからすれば、今後、Y社の技術力が向上し、Y社において繊維A1の製造が可能となるなど、X社とY社が競合する関係になった場合には、独占禁止法上の判断が変わり得る。

4 回答の要旨

X社が、Y社が製造する繊維Aの国内における総代理店となり、我が国で独占的に販売することは、独占禁止法上問題となるものではない。

なお、今後、Y社の技術力が向上し、Y社において繊維A1の製造が可能となるなどの場合には、独占禁止法上の判断が変わり得ることに留意されたい。

【業務提携に関するもの】

3 競合する検査機器メーカーからの全量OEM供給

検査機器メーカーが、一部の検査機器について、自社による製造を取りやめ、その全量を競争業者からOEM供給を受けることは、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 X社（検査機器の総合メーカー）

2 相談の要旨

(1) X社及びY社の2社（以下「2社」という。）は、いずれも検査機器Aを含む様々な種類の検査機器を製造・販売する検査機器の総合メーカーである。我が国における検査機器Aの販売市場におけるX社のシェアは約10パーセント、Y社のシェアは約90パーセントである。

(2) 検査機器Aの販売市場でシェアを伸ばすためには、より多くの製品ラインナップをそろえることが重要であるところ、X社は、製品ラインナップの面でY社に大きく劣っており、これが2社の間に圧倒的なシェアの差が生じている要因の一つとなっている。

(3) 最近、我が国の検査機器Bの販売市場において約60パーセントのシェア（第1位）を占めるZ社が、検査機器Aの製造・販売を開始した。Z社の製造する検査機器Aは軽量であり性能も高いこと及び検査機器Aは検査機器Bと同じ製造ラインで製造できることから、今後、Z社が検査機器Aの販売市場においてシェアを伸ばすことが見込まれている。

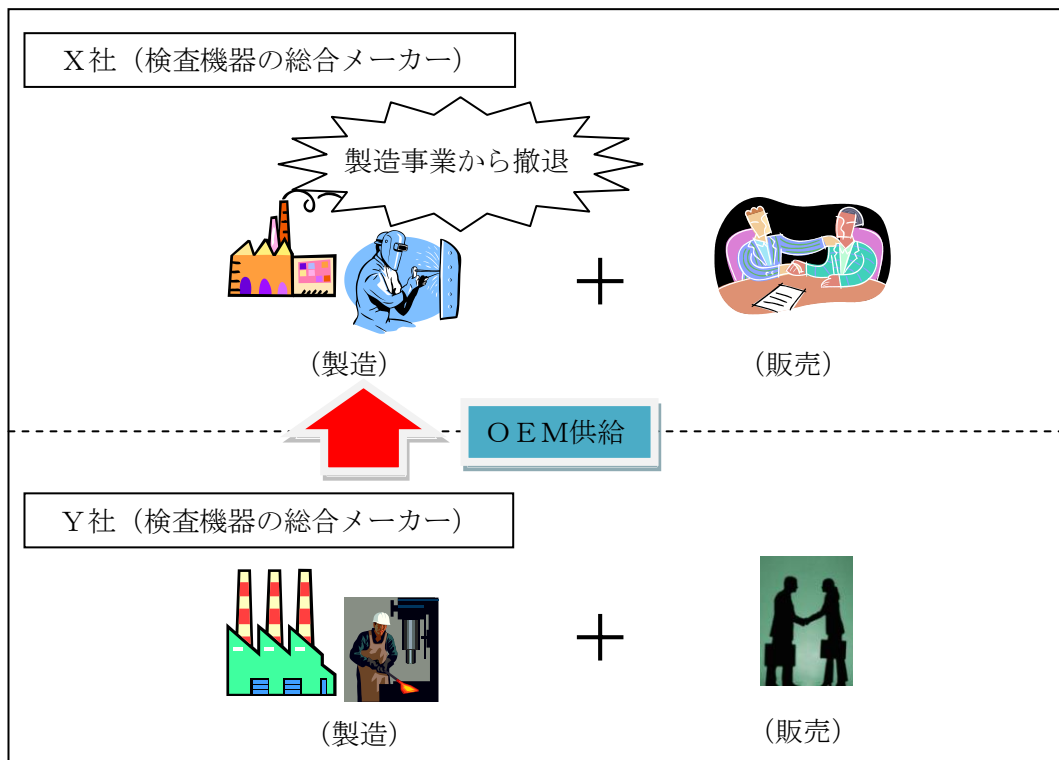
(4) X社の検査機器Aの販売数量は年々落ち込んできており、今後も拡大する見込みはない。

(5) X社は、検査機器Aの製造・販売事業からの撤退も検討したが、検査機器の総合メーカーとして顧客の要望に応えるためには、自社ブランドの検査機器Aを販売し続けることは必須であると考え、今後は、自社による検査機器Aの製造を取りやめ、Y社が製造している検査機器AのOEM供給を受け、それをX社のブランドで販売することを検討している。

(6) 2社は、このOEM供給を行う場合には、秘密保持契約を締結し、互いの検査機器

Aの販売価格，販売先等には一切関与せず，独自に販売を行う。

○ 本件の概要図



このようなX社の取組は，独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 本件は，X社が，検査機器Aの販売市場において競争関係にあるY社から検査機器Aの全量OEM供給を受けるものであり，このような取組によって，一定の取引分野における競争が実質的に制限される場合には，不当な取引制限（独占禁止法第2条第6項，第3条）として問題となる。

(2) 本件は，我が国の検査機器Aの販売市場における合算シェアがほぼ100パーセントとなる2社間でOEM供給が行われるものであるが

ア 検査機器Aの製造事業から撤退せざるを得ないとしているX社に対するOEM供給であること

イ 本件OEM供給によってX社の製品ラインナップが充実すれば，2社間の販売競争が活発化することが期待されること

ウ 2社は，互いに検査機器Aの販売価格，販売先等には一切関与せず，それぞれ独自に販売を行うとしていること

エ Z社が検査機器Aの製造・販売を開始したことにより、今後は2社にZ社を加えた3社による活発な競争が期待されることから、本件OEM供給は、我が国の検査機器Aの販売市場における競争を実質的に制限するものではない。

4 回答の要旨

X社が、検査機器Aについて、自社による製造を取りやめ、その全量をY社からOEM供給を受けることは、独占禁止法上問題となるものではない。

【共同行為に関するもの】

4 販売価格の共同決定

複数の映像コンテンツメーカーが、法人ユーザー向け営業活動を共同出資会社に一括して行わせるとともに、当該会社と共同して、法人ユーザーに対する販売価格を決定することは、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 映像コンテンツAのメーカー

2 相談の要旨

(1) 映像コンテンツAのメーカー6社（以下「6社」という。）は、映像コンテンツAを制作し、後述のX社を通じて法人ユーザー向けに販売している。映像コンテンツAの法人ユーザー向け販売市場における6社の合算シェアは、約70パーセントである。

(2) 映像コンテンツAの配信には特殊な技術が、また、販売には免許が必要であることから、6社は、各種コンテンツの専門の配信業者であり当該免許を保有するX社に映像コンテンツAの配信及び販売を委託している。一方、X社は、法人ユーザー向けの営業部門を有していないことから、これまで、6社がそれぞれ法人ユーザー向けの営業活動をX社から受託し、個々に法人ユーザーに対し映像コンテンツAの営業活動を行ってきた。

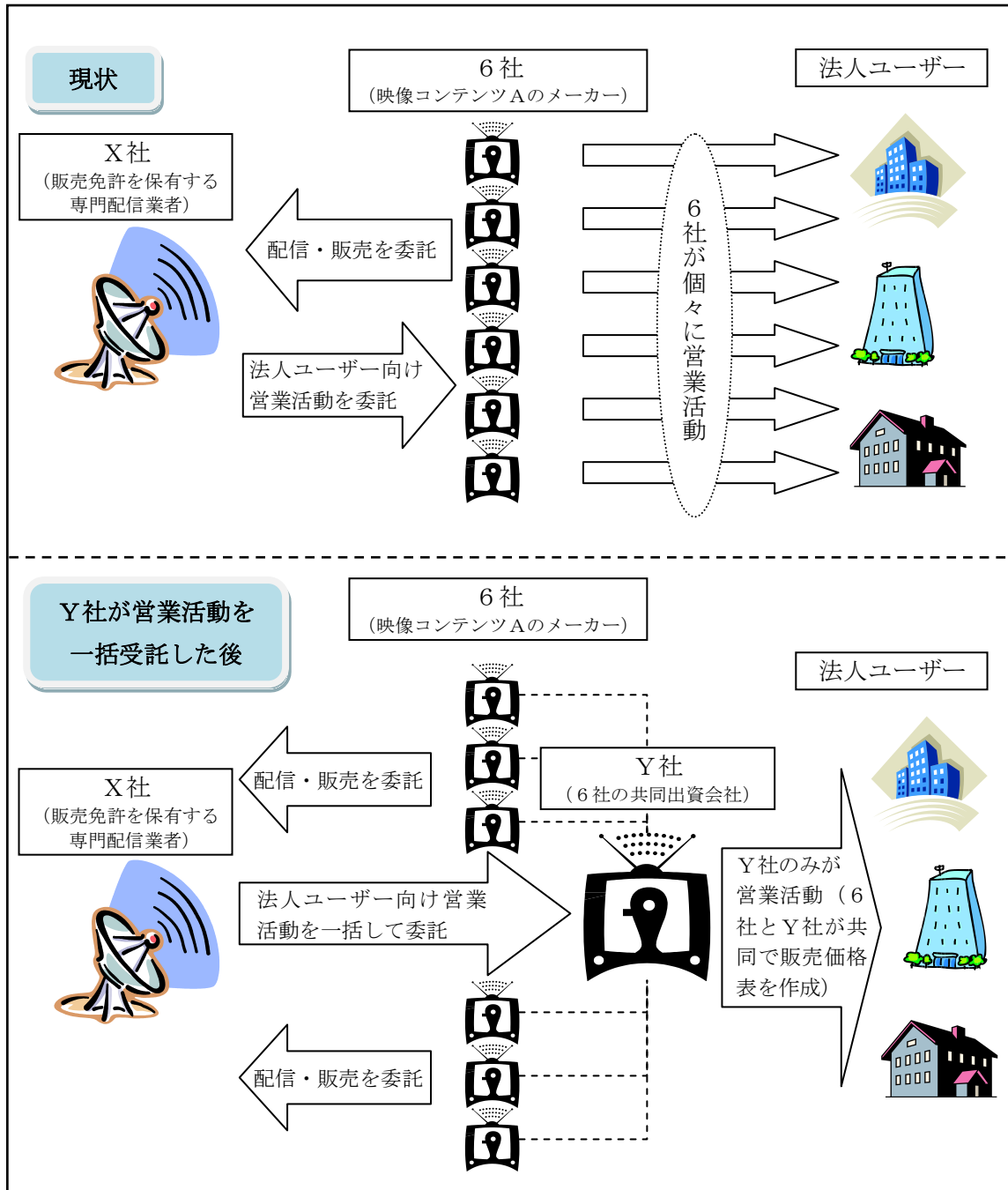
(3) 今般、映像コンテンツAを含む各種映像コンテンツの配信規格が改定されることとなった。映像コンテンツAの販売価格は下落傾向にあるところ、新たな配信規格の下では映像コンテンツメーカー間での映像コンテンツAの品質差が縮まることが予想され、6社は、これまでどおり6社が個々に法人ユーザー向け営業活動を行うと、価格競争が激化し、更に販売価格が下落してしまうのではないかと懸念している。

(4) そこで、6社は、映像コンテンツAの販売価格の下落を避けるため

ア 過去に6社が共同出資によって設立した会社であるY社に、X社から、映像コンテンツAの法人ユーザー向け営業活動を一括して受託させる

イ 6社及びY社が共同で法人ユーザー向けの販売価格表を作成し、この販売価格表に基づき、Y社に営業活動を行わせることを検討している。

○ 本件の概要図



このような6社の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

6社及びY社が、法人ユーザーに対する映像コンテンツAの販売価格の下落を避けるため、共同して法人ユーザー向けの販売価格表を作成し、それに基づきY社に営業

活動を行わせることは、映像コンテンツAの法人ユーザー向け販売市場における価格競争を制限するものであり、不当な取引制限（独占禁止法第2条第6項，第3条）として、独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

6社が、映像コンテンツAの法人ユーザー向け営業活動をY社に一括して行わせるとともに、Y社と共同して、法人ユーザーに対する販売価格を決定することは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

【共同行為に関するもの】

5 広告取扱基準の共同策定

広告媒体業務を営む複数の事業者が、共同して、1つの広告内に2種以上の商品を扱うことを制限する広告取扱基準を定めることは、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 広告媒体業務を営む事業者（以下「媒体社」という。）4社

2 相談の要旨

(1) 媒体社4社（以下「4社」という。）は、ある地域において、広告主から対価を得て自己の広告媒体に広告を掲載する事業者であり、当該地域の広告取引の分野における4社の広告の合算シェアは90パーセントを超える。

(2) 4社は、各媒体社で定めている広告取扱基準によって広告主から提供される広告を審査している。

現在、1つの広告内に2種以上の商品を扱う広告（以下「複数商品広告」という。）が多数掲載されているところ、4社は、この複数商品広告の取扱いについても、これまで、各媒体社の広告取扱基準によって審査してきた。

(3) 4社は、次の理由から、共同して、複数商品広告を認めないこととするなどの取扱基準を定めることを検討している。

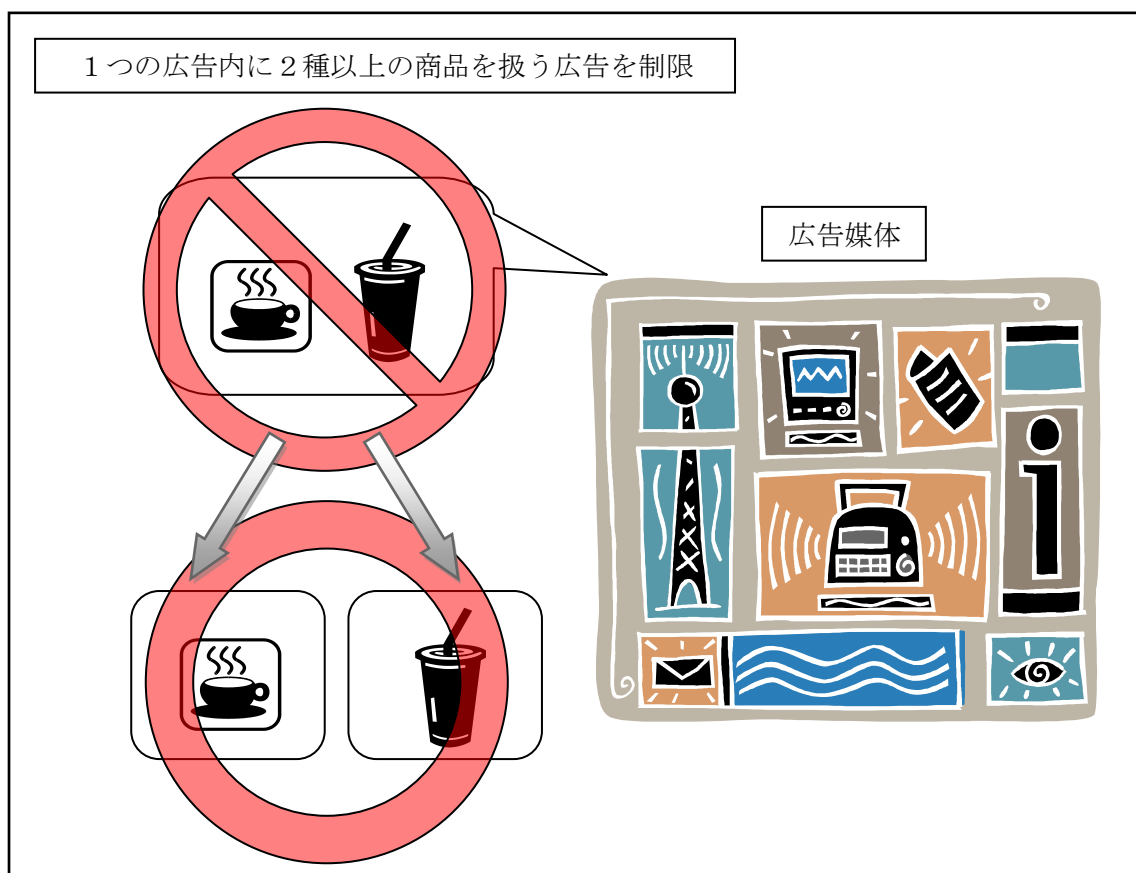
ア 複数商品広告では、広告の対象である商品が不明確になり、消費者にとって誤解が生じやすい。

イ 各媒体社が、複数商品広告について異なった取扱いとすることは、広告主にとって分かりにくく、広告作成に際して障害となる。

ウ 複数商品広告により、今まで広告主が複数に分けていた広告を1つにまとめられてしまうと、媒体社の広告収入が減少してしまう。

(4) 相談者によれば、複数商品広告について、広告の対象商品が不明確であるといった消費者からのクレームや取扱基準を統一してほしいといった広告主からの要望が寄せられている事実はない。

○ 本件の概要図



このような4社の取組は，独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

本件は，競争関係にある4社が，共同して，複数商品広告を制限する取扱基準を定めるものであり，次のことから，媒体社間の広告主の獲得競争に悪影響を与え，不当な取引制限（独占禁止法第2条第6項，第3条）として独占禁止法上問題となるおそれがある。

- (1) 媒体社にとって，人気，発行数等消費者への露出の程度，広告料金のほか，どのような広告を掲載するかということも広告主獲得のための競争手段となっていると考えられる。したがって，4社が，共同して，複数商品広告を制限する取扱基準を定めることは，媒体社間の競争手段を制限するおそれがある。
- (2) 複数商品広告が多数掲載されている現状においても，広告の対象商品が不明確であるといった消費者からのクレームや取扱基準を統一してほしいといった広告主からの要望が寄せられているわけではないことからすれば，4社が，共同して，複数商品広

告を制限する取扱基準を定めることは、専ら広告収入を確保するという目的に基づくものと考えられ、広告費用が増加し、広告主の利益を不当に害するおそれがある。

4 回答の要旨

4社が、共同して、複数商品広告を制限する取扱基準を定めることは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

【新聞業特殊指定に関するもの】

6 新聞発行業者による一人住まいの学生向け割引

新聞発行業者が、一人住まいの学生向けに割引定価を設定することは、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 X社（新聞発行業者）

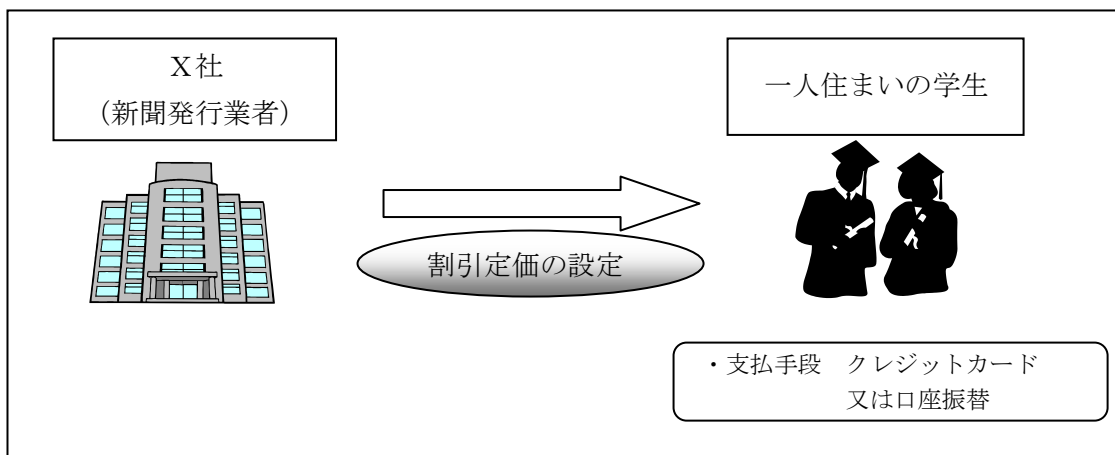
2 相談の要旨

(1) X社は、日刊新聞の発行を業とする者である。

(2) X社は、新聞の購読が経済的に困難な学生に対し、新聞の購読を容易にするとともに、新聞離れが指摘される学生に新聞購読の習慣を付けさせるという目的で、一人住まいの学生向けに、自社が発行する日刊新聞について割引定価を設定することを検討している。

なお、支払手段はクレジットカード又は口座振替を検討している。また、日刊新聞の定価からの割引幅は、X社及び新聞販売店に利益が出る範囲となっている。

○ 本件の概要図



このようなX社の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 新聞業における特定の不公正な取引方法（平成11年7月21日公正取引委員会告示第9号）（新聞業特殊指定）第1項では、新聞発行業者が、正当かつ合理的な理由なく、相手方により、定価を割り引いて新聞を販売することを禁止している（独占禁止法第19条）。

(2) 本件については、他の新聞発行業者を排除しようというような目的で行われるものではなく、新聞の購読が経済的に困難な学生に対し、新聞の購読を容易にするとともに、新聞離れが指摘される学生に新聞購読の習慣を付けさせるという目的から行われるものであり、正当かつ合理的な理由がある割引であると考えられ、独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

X社が、一人住まいの学生向けに割引定価を設定することは、独占禁止法上問題となるものではない。

【事業者団体の活動に関するもの】

[標準価格等の決定]

7 事業者団体による許諾料の算定の基礎となる掛け率の目安の表明

電子コンテンツに係る著作権者等を会員とする団体が、会員が電子コンテンツを利用して事業を営む者から収受する許諾料の算定の基礎となる掛け率の目安を示すことは、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 X協会（電子コンテンツAに係る著作権者等を会員とする団体）

2 相談の要旨

(1) X協会は、電子コンテンツAに係る著作権者等を会員とする団体である。

(2) 電子コンテンツAを消費者に提供する事業を営む者（以下「電子コンテンツ事業者」という。）は、当該事業を行う際、会員の著作物の利用等をする場合には、会員に対し許諾料を支払っているところ、この許諾料は、一般に、次のように算出されている。

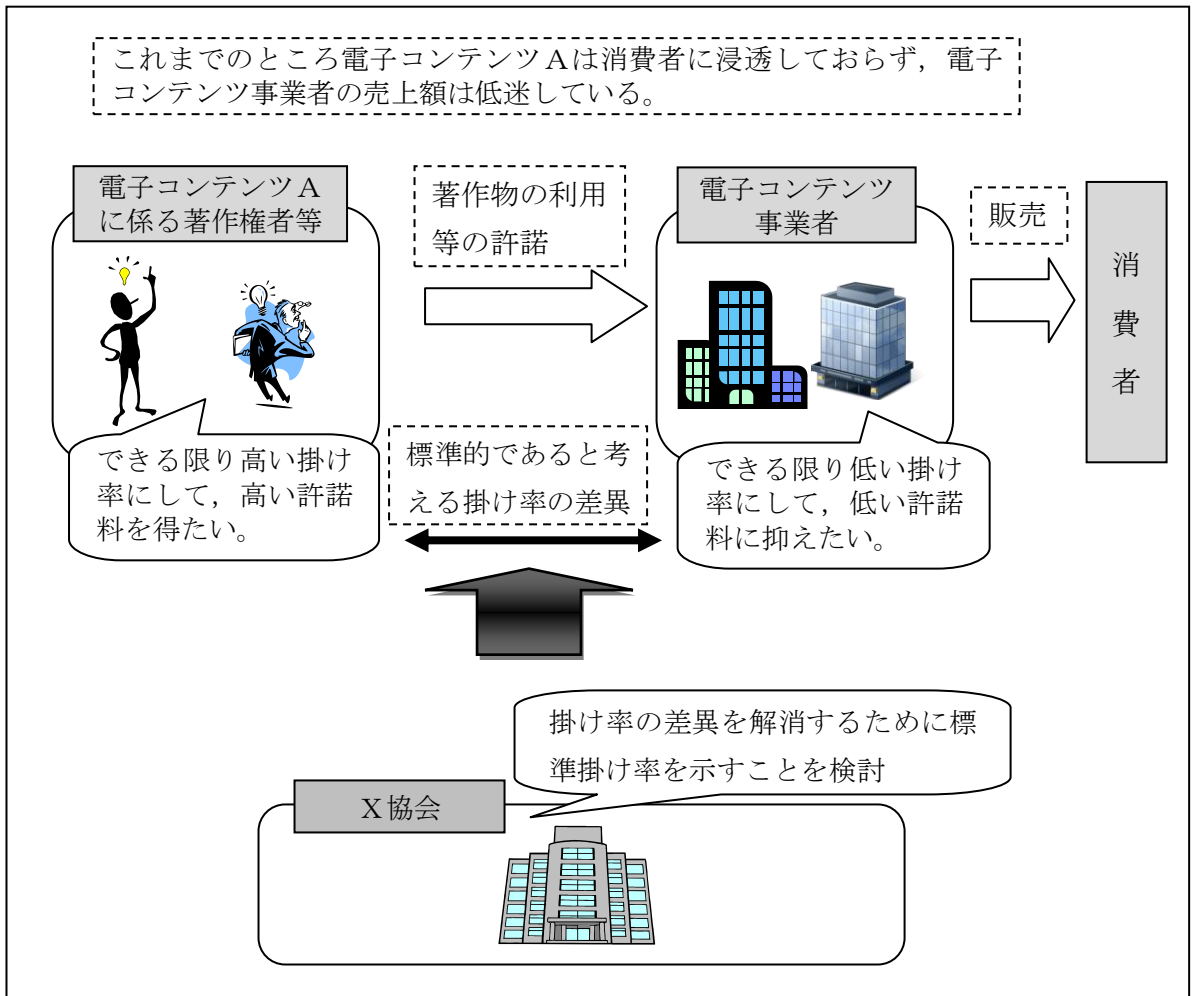
$$\text{許諾料} = (\text{電子コンテンツ事業者の売上額}) \times (\text{掛け率})$$

(3) これまでのところ電子コンテンツAは消費者に浸透しておらず、電子コンテンツ事業者の売上額は低迷している。そこで、電子コンテンツ事業者は、許諾料を低く抑え収益を増加させるために、現状の掛け率をできる限り低いものに変更したいと考えている。また、これから電子コンテンツAを消費者に提供する事業を開始しようとしている者も、できる限り低い掛け率を設定し高い収益性を確保した上で、当該事業を開始したいと考えている。

一方で、会員は、できる限り高い掛け率にしたいと考えている。

(4) そこで、X協会は、両当事者が妥当と考える掛け率の差異を解消するために、X協会が標準的であると考えられる掛け率（以下「標準掛け率」という。）を両当事者に示し、この標準掛け率を参考としてもらうことを検討している。

○ 本件の概要図



このようなX協会の取組は，独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 事業者団体が，標準価格，目標価格等価格設定の基準となるものを決定することにより，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4号の規定に違反する（事業者団体ガイドライン第2-1-(1)-3〔標準価格等の決定〕）。

(2) 許諾料の額は，その価格で許諾すれば利益が得られるか否か，又はその価格で許諾を受ければ利益が得られるか否かといった，会員及び電子コンテンツ事業者それぞれの立場での判断を通じて，個別の交渉により決定されるべきものである。X協会が標

準掛け率を定めることは、許諾料の額について会員間に共通の目安を与えるものであり、電子コンテンツAの著作物の利用等の許諾に係る競争を制限し、独占禁止法上問題となるおそれがある。

4 回答の要旨

X協会が、会員が電子コンテンツ事業者から収受する許諾料の算定の基礎となる掛け率の目安を示すことは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

【事業者団体の活動に関するもの】

[団体による価格交渉等]

8 事業者団体による価格交渉等

機械製品のメンテナンス業者を会員とする団体が、会員が販売するメンテナンスのサービスについて、ユーザーからの前払代金の徴収等のサポート業務を管理会社に行わせることとし、会員が当該管理会社に支払う手数料について一括して当該管理会社と交渉することは、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 X協会（機械製品のメンテナンス業者を会員とする団体）

2 相談の要旨

(1) X協会は、a地区に所在する機械製品Aのメンテナンス業者を会員とする団体であり、a地区に所在する中小事業者のほとんどが加盟している。a地区には、全国展開を行っている複数の大規模事業者の支店も存在するが、当該大規模事業者はX協会に加盟していない。

(2) 機械製品Aは、定期的にメンテナンスを行う必要があるため、機械製品Aのメンテナンス業者のうち多くの大規模事業者は、複数回のメンテナンスサービスを1つのセットとして提供することにより割得感を出したパックサービス（以下「パックサービス」という。）を独自に販売しており、ユーザーからも好評を得ている。

一方で、パックサービスの販売を行うには、前払代金の保管、ユーザーへのメンテナンス時期の案内等のサポート業務（以下「サポート業務」という。）に手間が掛かるため、中小事業者の中でパックサービスの販売を行っている者は少ない。

(3) そこで、X協会は、会員がパックサービスを販売しやすくするため、次のようなメンテナンスパック（以下「協会パック」という。）を提案することを考えている。

ア 会員は、共通の名称でパックサービスをユーザーに販売する。

イ サポート業務は、第三者である管理会社に委託する。

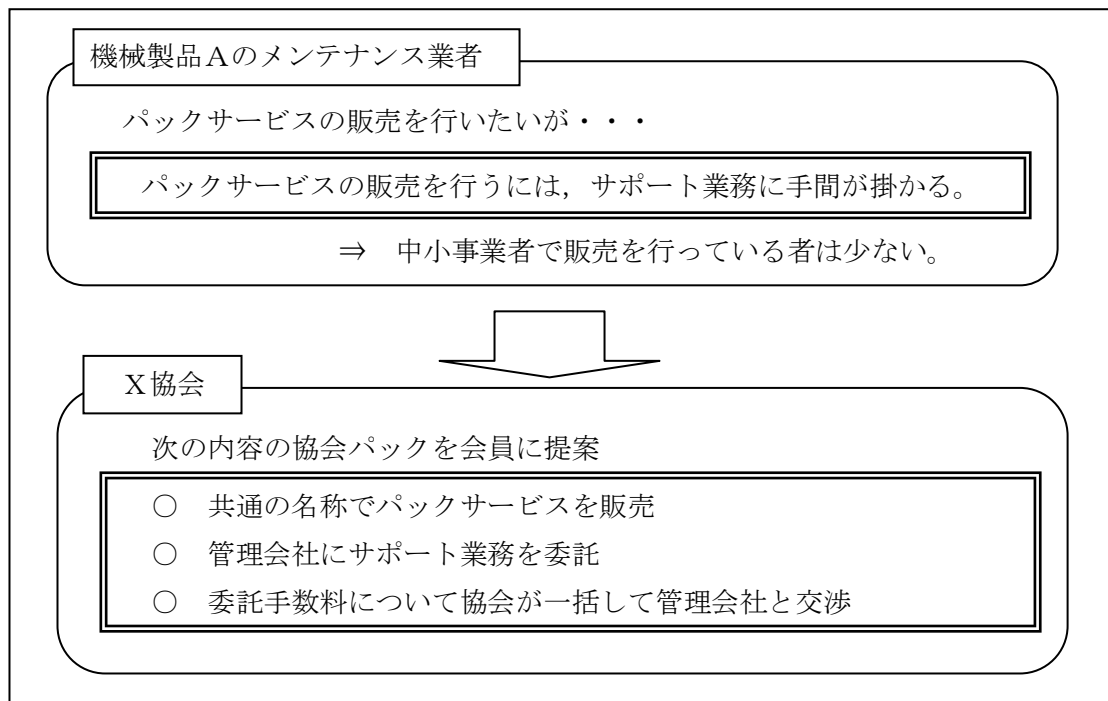
ウ 会員が管理会社に支払う手数料は、X協会が一括して当該管理会社と交渉して決定する。

(4) 相談者によれば、会員が管理会社に支払う手数料の額は、協会パックの販売金額の約5パーセントにとどまるとのことである。

(5) 協会パックを販売するか否かは個々の会員の自由であり、会員が協会パックを販売

するとしても、それとは別に、会員が1回メンテナンスを行うごとにユーザーから料金を徴収すること及び会員独自のパックサービスを販売することは妨げられない。また、X協会は、会員が行う協会パックの販売に直接関与しないため、会員は、協会パックの販売価格及びメンテナンス等の内容を自由に設定できる。

○ 本件の概要図



このようなX協会の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 本件は、X協会が、会員である機械製品Aのメンテナンス業者の販売活動に関与するものであり、これが、機械製品Aのメンテナンス業者間の競争に悪影響を及ぼす場合には、独占禁止法上問題となる（独占禁止法第8条第1号、第3号又は第4号）。

(2) 本件は、X協会が、会員が販売する協会パックについて、サポート業務を管理会社に行わせることとし、会員が当該管理会社に支払う手数料について一括して当該管理会社と交渉するものであるところ

ア X協会の会員は全て中小事業者であって、本件取組により中小事業者がパックサービスを販売しやすくなること

イ X協会が管理会社に支払う手数料について一括して当該管理会社と交渉するため、会員が当該管理会社に支払う手数料は同一となるものの、当該手数料の額は、協会

パックの販売金額の約5パーセントにとどまること

ウ 会員が1回メンテナンスを行うごとにユーザーから料金を徴収すること及び独自のパックサービスを販売することは妨げられず、また、会員は、協会パックの販売価格やメンテナンス等の内容を自由に設定できることから、機械製品Aのメンテナンス業者間の競争に悪影響を与えるものではなく、独占禁止法上問題となるものではない。

4 回答の要旨

X協会が、会員が販売するメンテナンスのサービスについて、サポート業務を管理会社に行わせることとし、会員が当該管理会社に支払う手数料について一括して当該管理会社と交渉することは、独占禁止法上問題となるものではない。

【事業者団体の活動に関するもの】

[営業の種類，内容，方法等に関する行為]

9 事業者団体による検査機器の販売方法に関する自主基準の策定

検査機器のメーカーを会員とする団体が，検査機器の安全性を確保するために，会員による検査機器の販売方法に関する自主基準を策定することは，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 X協会（検査機器のメーカーを会員とする団体）

2 相談の要旨

(1) X協会は，検査機器Aのメーカーを会員とする団体である。X協会には我が国の検査機器Aのメーカーの全てが加盟している。

(2) 検査機器Aは，安全性を測定するための精密機器であり，正常に作動するためには，その日常点検及び定期的な消耗品交換が必要である。これまでは，検査機器Aを使用する者の数はごく僅かであったが，最近，検査機器Aに対する需要が高まり，当該機器の使用者の数が大幅に増加してきた。

(3) このように検査機器Aが急速に普及する中で，日常点検も消耗品交換も行わないままに，検査機器Aを使用する者が多くなってきた。日常点検及び消耗品交換がなされずに検査機器Aを使用している場合には，機器が正常に作動しないことがあり，その結果，適切に安全性の検査が行われず，重大事故の発生も心配される。

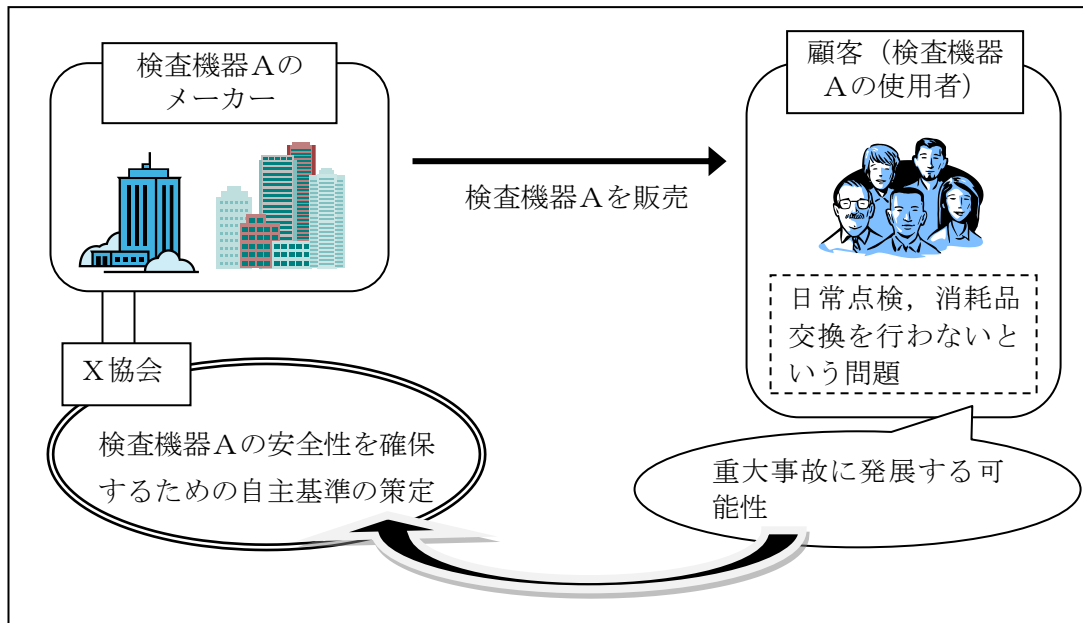
(4) そこで，X協会は，次のような，会員による検査機器Aの販売方法に関する自主基準を策定することを検討している。

ア 会員が検査機器Aを販売する際に用いるカタログに，①日常点検及び消耗品交換が必要であること，②会員が検査機器Aの日常点検及び消耗品交換を含む保守サービスを提供していることを明記する。

イ 会員が検査機器Aを販売及び納品する際，前記アのカタログ記載事項①及び②を顧客に説明する。

ウ 会員がこの自主基準に従うかどうかは任意である。

○ 本件の概要図



このようなX協会の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 営業の種類、内容、方法等は、事業者間の競争の手段となり得るものであり、事業者団体がこれを制限することにより競争を阻害することは、独占禁止法第8条第3号、第4号又は第5号の規定に違反する行為である。また、例えば、競争制限の目的で販売方法を制限すること等により、市場における競争を実質的に制限することもあり得るところであり、このような行為は独占禁止法第8条第1号の規定に違反する（事業者団体ガイドライン第2-8-(1)〔営業の種類、内容、方法等の制限行為〕）。

(2) 本件は、X協会が、検査機器Aの販売方法に関する自主基準を策定するものであるところ

ア 重大事故の発生を未然に防止するという社会公共的な目的に基づく取組であること

イ ①日常点検等の必要性は、検査機器Aの使用者が当然知っておくべき事項であること、②会員が保守サービスを提供していることは、会員が顧客に通常説明している事項であることからすれば、これらのことをカタログに記載することなどを内容とする本件自主基準は、競争手段を制限し検査機器Aの使用者の利益を不当に害するものではないこと

ウ 会員がこの自主基準に従うかどうかは任意であり、会員は重大事故発生の防止に

資するそれ以外の取組を行うこともできること
エ 特定の会員に対して差別的なものではないこと
から、会員の事業活動を不当に制限するものではなく、独占禁止法上問題となるもの
ではない。

4 回答の要旨

X協会が、検査機器Aの安全性を確保するために、会員による検査機器Aの販売方法
に関する自主基準を策定することは、独占禁止法上問題となるものではない。

【事業者団体の活動に関するもの】

[共同事業]

10 事業者団体による共同物流スキームの構築

国際航空貨物利用運送事業者等を会員とする団体が、A空港・B空港間の共同物流事業を行うことは、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 X協議会（国内の国際航空貨物利用運送事業者等〔以下「フォワーダー」という。〕を会員とする団体）

2 相談の要旨

(1) X協議会は、国内のフォワーダーを会員とする団体である。会員の国際航空貨物取扱量の合計は、国内のフォワーダーの総国際航空貨物取扱量の約80パーセントを占めている。

(2) 今般、A空港が新たに国際航空貨物を取り扱うことになったため、A空港の近隣に所在し以前から国際航空貨物を取り扱っていたB空港とA空港との間に国際航空貨物の陸上輸送が多く発生することが見込まれる。そこで、X協議会は、物流効率化等を目的として、A空港・B空港間で国際航空貨物の陸上輸送の共同物流事業を行うことを検討している。

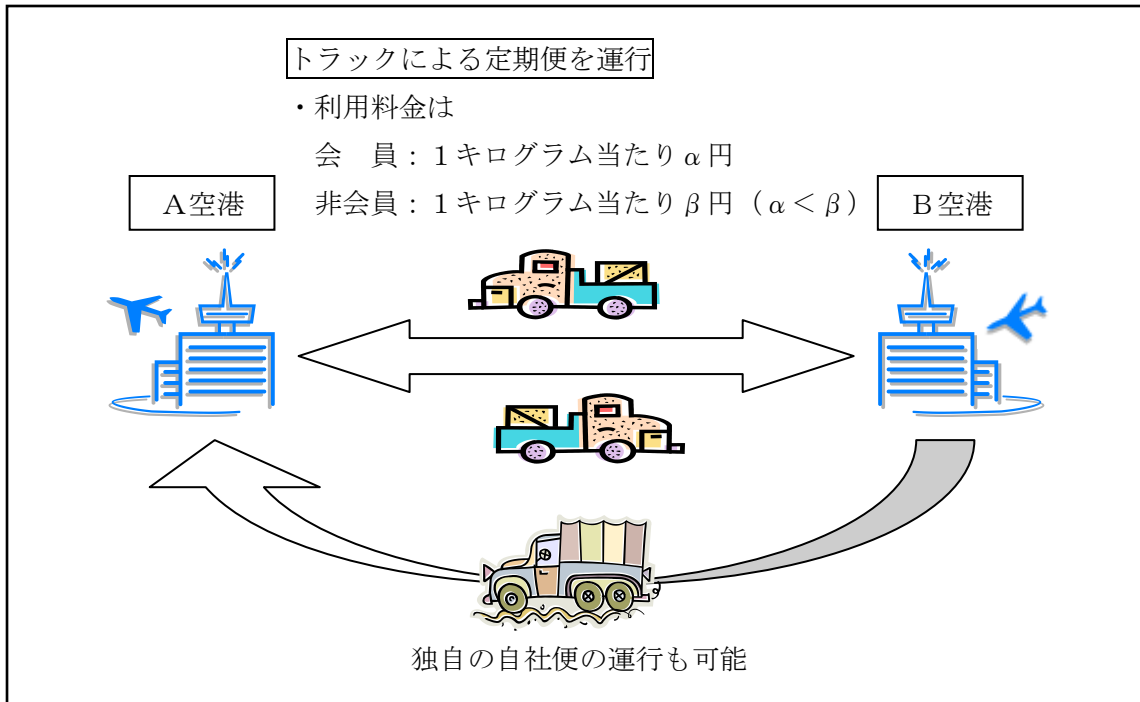
具体的には、X協議会が入札により運送業者を数社選定し、当該運送業者に、A空港・B空港間のトラックによる定期便を運行させ、当該定期便で国際航空貨物を陸上輸送しようというものである。

この共同物流事業の利用は任意であり、X協議会の会員がA空港・B空港間で独自の輸送を行うことは何ら妨げられない。また、X協議会の会員だけでなく、非会員も当該共同物流事業を利用することができる。

(3) 本件共同物流事業を利用する場合には、X協議会に対し、会員は1キログラム当たり α 円、非会員は1キログラム当たり β 円 ($\alpha < \beta$) の利用料金を支払う。このように会員と非会員の利用料金に差を設けるのは、会員のみが負担している本件共同物流事業の開始のための初期費用を、非会員にも合理的な範囲内で負担してもらおうというものである。

なお、フォワーダーが国際航空貨物の荷主から収受する輸送に係る運賃の大部分は、航空機による輸送費用で占められており、本件共同物流事業の利用料が当該運賃に占める割合はごく僅かである。

○ 本件の概要図



このようなX協議会の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) 事業者団体による共同事業が独占禁止法上問題となるかどうかについては、共同事業の内容、共同事業参加事業者の市場シェアの合計等及び共同事業の態様（共同事業への参加・利用の強制、事業者間の差別的取扱い）の各事項を総合的に勘案して判断される（事業者団体ガイドライン第2-11-（2）〔共同事業の考え方〕）。

(2) 本件取組は、次のことから、合理化効果が期待できるものであり、また、国際航空貨物運送の受託に係るフォワーダー間の競争に悪影響を与えるものでもなく、独占禁止法上問題となるものではない。

ア A空港・B空港間における相当量の国際航空貨物をまとめて輸送することで、一定の費用削減が見込まれる。

イ 国際航空貨物の荷主から收受する運賃のうち、本件共同物流事業の利用者間で共通化されるのはごく一部分であるため、本件取組は各社が競争するインセンティブにはほとんど影響を与えるものではない。

ウ 会員、非会員共に、A空港・B空港間で独自の輸送を行うことは何ら妨げられない。

エ 利用料金に関する会員・非会員間の差は、会員が別途負担している初期費用を、非会員にも合理的な範囲で負担をしてもらうために生じるものである。

4 回答の要旨

X協議会が、本件共同物流事業を行うことは、独占禁止法上問題となるものではない。

【事業者団体の活動に関するもの】

[公的規制，行政等に関する行為]

1.1 事業者団体による高額なポイント付与の自粛の要請

小売業者を会員とする団体が，会員に対し，特定の商品の販売の際に会員が顧客に付与するポイントの点数を，団体が示す付与率を用いて計算されるもの以下とするよう要請することは，独占禁止法上問題となるおそれがあると回答した事例

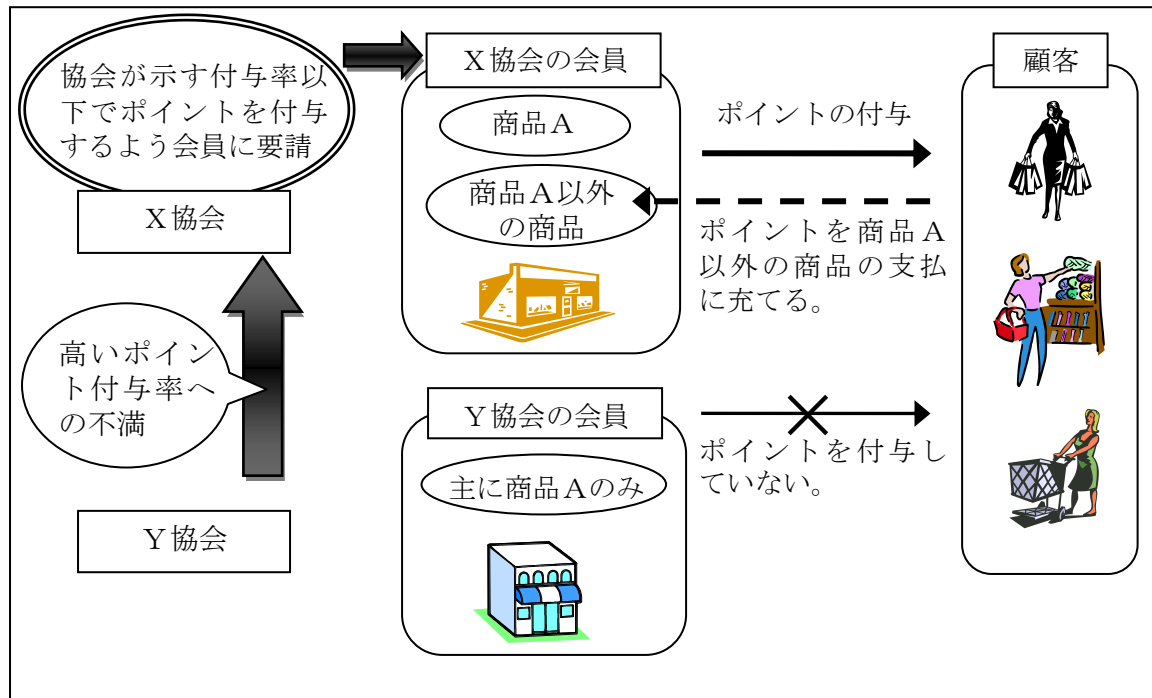
1 相談者 X協会（小売業者を会員とする団体）

2 相談の要旨

- (1) X協会は，商品Aのほか日用品等を含む多様な商品を販売する小売業者を会員とする団体である。
- (2) X協会の多くの会員は，顧客に対してポイントカードを発行し，ポイントカードを提示して商品を購入する顧客に対し，ポイントを付与するサービスを提供している。このポイントは，当該商品の販売金額に個々の会員が定める一定率（以下「付与率」という。）を掛けて算出されるものであり，顧客は，このポイントを次回の買物の支払に充てることができる。
- (3) 会員が取り扱っている商品のうち，商品Aについては，小売業者は，販売に際して法令によって定められた対価を顧客から受領することが義務付けられている。ただし，商品Aの販売金額にポイントを付与することは法令上規制されていない。そのため，ポイントカードを発行している会員は，商品Aを購入する顧客からポイントカードが提示されれば，ポイントを付与し，そのポイントを商品Aの支払に充てるサービスは提供していないが，商品A以外の支払には充てられるようにしている。
- (4) Y協会は，主に商品Aのみを取り扱っている小売業者を会員とする団体である。Y協会のほとんどの会員は，商品Aの販売の際，顧客にポイントを付与するサービスを提供していない。
- (5) 最近，X協会の会員の中に高い付与率を設定する者が現れてきたことから，X協会は，Y協会から，X協会の会員がそのようなポイントサービスを提供すると，主に商品Aのみを取り扱っているY協会の会員から顧客が離れてしまうといった内容の強い抗議を受けた。

(6) そこで、X協会は、その会員に対し、ポイントの付与率を示し、会員が商品Aの販売の際に付与するポイントの点数を、当該付与率を用いて計算されるもの以下にするよう要請することを検討している。

○ 本件の概要図



このようなX協会の取組は、独占禁止法上問題ないか。

3 独占禁止法上の考え方

(1) X協会の会員は、価格、品質、品揃え等様々な側面で競争を行っている。顧客にポイントを付与するか、付与率をどの程度に設定するか、どのような方法で顧客にポイントを使用してもらうかということも、X協会の会員にとって重要な競争手段であると考えられる。

(2) X協会が、商品Aの販売金額にポイントを付与することは法令上規制されていないにもかかわらず、その会員に対し、会員が商品Aの販売の際に顧客に付与するポイントの点数を、X協会が示す付与率を用いて計算されるもの以下にするよう要請することは、会員が、自己の裁量で自由に決定することができる重要な競争手段を不当に制限し、独占禁止法上問題となるおそれがある（独占禁止法第8条第4号）。

4 回答の要旨

X協会が、会員に対し、商品Aの販売の際に会員が顧客に付与するポイントの点数を、X協会が示す付与率を用いて計算されるもの以下にするよう要請することは、独占禁止法上問題となるおそれがある。

<参照条文>

【独占禁止法】

第2条

- ⑥ この法律において「不当な取引制限」とは、事業者が、契約、協定その他何らの名義をもってするかを問わず、他の事業者と共同して対価を決定し、維持し、若しくは引き上げ、又は数量、技術、製品、設備若しくは取引の相手方を制限する等相互にその事業活動を拘束し、又は遂行することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいう。
- ⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。
- 三 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することであつて、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるもの
 - 六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するもの
 - ロ 不当な対価をもって取引すること。
 - ニ 相手方の事業活動を不当に拘束する条件をもって取引すること。

第3条 事業者は、私的独占又は不当な取引制限をしてはならない。

第8条 事業者団体は、次の各号の一に該当する行為をしてはならない。

- 一 一定の取引分野における競争を実質的に制限すること。
- 三 一定の事業分野における現在又は将来の事業者の数を制限すること。
- 四 構成事業者（事業者団体の構成員である事業者をいう。以下同じ。）の機能又は活動を不当に制限すること。
- 五 事業者に不公正な取引方法に該当する行為をさせるようにすること。

第19条 事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。

【不公正な取引方法】

（不当廉売）

第6項 法第2条第9項第3号に該当する行為のほか、不当に商品又は役務を低い対価で供給し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。

(拘束条件付取引)

第12項 法第2条第9項第4号又は前項に該当する行為のほか、相手方とその取引の相手方との取引その他相手方の事業活動を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引すること。

【新聞業における特定の不公正な取引方法】

第1項 日刊新聞（以下「新聞」という。）の発行を業とする者（以下「発行業者」という。）が、直接であると間接であるとを問わず、地域又は相手方により、異なる定価を付し、又は定価を割り引いて新聞を販売すること。ただし、学校教育教材用であること、大量一括購読者向けであることその他正当かつ合理的な理由をもってするこれらの行為については、この限りでない。

<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 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 経済取引指導官	〒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)961-9422	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 経済取引指導官	〒540-0008 大阪市中央区大手前 4-1-76 大阪合同庁舎第 4 号館 電話 (06)6941-2174	福井県・滋賀県 京都府・大阪府 兵庫県・奈良県 和歌山県
近畿中国四国事務所 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
近畿中国四国事務所 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 経済取引指導官	〒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)431-5882	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	〒900-0006 那覇市おもろまち 2-1-1 那覇第 2 地方合同庁舎 2 号館 電話 (098)866-0049	沖縄県

