

日本の独占禁止法：差別対価の費用の要件の検討に関わる先例等の状況

(注：いずれも平成 21 年独占禁止法改正以前の事案。すなわち、これら事案の当時は差別対価・不当廉売に係る課徴金導入・法定類型化以前で、排除型私的独占ガイドラインの制定及び不当廉売ガイドラインの改定以前であることに留意。)

(1) 私的独占の規定（独占禁止法 3 条）によるもののうち、差別対価的な事案

① 有線ブロードネットワークス事件（公取委勧告審決平成 16 年 10 月 13 日）

業務店向け音楽放送事業の事案。

有線ブロードネットワークス等が、競争者であるキャンシステムから短期間で大量の顧客を奪い、その音楽放送事業運営を困難にすることを企図して、キャンシステムの商品と顧客層が重複する商品について、キャンシステムの顧客のみを対象に、月額聴取料の無料期間を長期間としたり、最低月額聴取料を大幅に引き下げたりするなどのキャンペーンを実施する行為がキャンシステムの音楽放送事業に係る事業活動を排除するものとして私的独占と認定された事例。

留意点：本件では、有線ブロードネットワークスの差別的な低価格がコスト割れであったことの認定はされていない。

② 大手航空会社 3 社（JAL、JAS、ANA）の航空運賃設定に関する警告（公取委警告平成 14 年 9 月 30 日）

国内の航空輸送運送事業の事案。

新規参入者が運航している路線につき大手航空 3 社が特定便割引運賃として低い運賃を設定していたことにつき、私的独占に違反するおそれがあるものとして警告された事例。

留意点：警告の公表文においては、新規参入者と競合がある路線の割引の程度が大きく、一部の路線の運賃水準がコストからみても低いものとなっていた旨記載されているが、それ以上の詳細なコストの検討は示されていない。

→ 私的独占の事案においては、コスト割れの要件の検討や、コストとしてどのようなものを計算に含めるかの詳細検討は現れていない。

(2) 不公正な取引方法の規定によるもの

(注：適用規定は、③が差別対価の一般指定、④が不当廉売の一般指定)

③ LP ガスに関する 2 件

③-1 ザ・トーカイ事件

(東京高判平成 17 年 4 月 27 日、東京地判平成 16 年 3 月 31 日)

トーカイ等が家庭用 LP ガスの販売にあたり、静岡県においては (10 立方メートル当たり) 5700 円台から 6200 円台で、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県においては新規顧客に対しては 4300 円台、既存の顧客に対しては 6000 円前後で販売していたところ、LP ガスを販売する他社 (中小事業者) から地域による差別対価及び相手方による差別対価として差止めを求められた事案。

[東京高裁判示]

「一般に、市場において商品又は役務に価格差が存在することは、それぞれの商業地域の事業者間において、能率競争が行われ、市場における需給調整が機能していることの現れとみることができるのであり、特に、行為者の設定価格がコスト割れでない……場合においては、それが不当な力の行使であると認められるなど特段の事情が認められない限り、他の競争事業者において、当該価格設定自体を違法、すなわち公正競争阻害性があるものと非難することはできない筋合いである。

そして、能率競争の限界を超えた価格政策により競争事業者を排除しようとしているものと認めるべき不当な力の行使とは、既に一定の市場において大きなシェアを占め、強大な競争力を有していると認められる事業者が、その力を背景として、地域又は相手方により価格に大きな差を設ける方法によって、ねらう市場の競争事業者から顧客を奪取し、その市場の支配力を強めることにより、市場の競争を減殺しようとするなどの場合をいうものと解するのが相当である。」

事実認定としては、トーカイの価格設定がコスト割れでない事実には争いな

し。

③ー２ 日本瓦斯事件

(東京高判平成 17 年 5 月 31 日、東京地判平成 16 年 3 月 31 日)

日本瓦斯が家庭用 LP ガスの販売にあたり、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県においては新規顧客に対しては(10 立方メートル当たり) 4195 円又はそれ以下、既存顧客に対しては 5000 円台で販売していたところ、LP ガスを販売する他社(中小事業者)から相手方による差別対価として差止めを求められた事案。

[東京高裁判示]

「同じ商品・役務であっても、その価格は地域性や相手方の諸要素によっても異なりうるから、地域や相手方によって価格が異なること自体が当然に違法となるものではなく、それ故、一般指定 3 項においても、『不当な』差別対価が禁止されているところである。そして、不公正な取引方法の一として差別対価を禁止する独占禁止法の趣旨は、……価格を通じた業者間の能率競争を確保することであり、そこで、不当な差別対価とは、このように価格を通じた能率競争を阻害するものとして、公正競争阻害性が認められる価格をいうと解されるから、不当な差別対価であるかどうかは、当該売り手が自らと同等あるいはそれ以上に効率的な業者(競争事業者)が市場において立ち行かなくなるような価格政策をとっているか否かを基準に判断するのが相当である。そして、ここに競争事業者とは、能率競争に参加している競争単位をいうから、当該売り手が達成可能な利益を生み出すことができる価格に対応可能な価格を設定することができる効率的な競争単位をいうと解すべきであるので、競争事業者の効率性も当然考慮すべきであり、また、不当な差別対価に当たるかどうかの判断においては、原価割れの有無がその要素になるというべきである。」

事実認定としては、日本瓦斯の価格設定が総販売原価を下回るとは認められないとされている。

(総売上原価のほか、販売費及び一般管理費も含めて論じられている。)

留意点①：

差別対価の事案で、コスト割れが要件として必要になるかにつき、ザ・トーカー事件と日本瓦斯事件の東京高裁の判断が 2 つに分かれている。

学説からは、コスト割れでない場合にも不当な力の行使がある場合に差別対価を認めるザ・トーカイ事件の見解には批判があり、コスト割れ要件を求め
る日本瓦斯事件の考え方の方が支持されているものと思われる。

留意点②：

いずれの事案も事実認定としてはコスト割れではなく、コストとしてどのようなものを計算に含めるかの詳細は論じられていない。コストとしては総販売原価が想定されている。

④ ヤマト運輸 対 日本郵政

(東京高判平成 19 年 11 月 28 日、東京地判平成 18 年 1 月 19 日)

日本郵政の一般小包郵便物(ゆうパック)の料金が不当廉売であると争われたもの。

[東京高裁判示]

「市場価格を下回る対価で役務等を供給することは、その対価が事業者の効率性によって達成したものであれば、他の事業者の効率向上を刺激するものであって競争を阻害するものではないが、供給費用を下回る対価で商品又は役務を提供すること(採算割れ販売)は、経済合理性に欠け、競争事業者を排除する競争阻害的効果を有することとなり、廉価販売としての規制が必要になるところ、商品又は役務の対価が営業原価に販売費及び一般管理費を加えた総販売原価を上回るときは、事業者の効率性によって達成した対価とみることができるのに対し、商品又は役務の対価が総販売原価を下回るときは、通常は、採算を度外視した競争阻害的な効果を有するものと考えられる。

この観点からすれば、一般指定 6 項(引用者注：平成 21 年改正前)は、市場価格を下回る対価を規制の対象とし、前段においては、『その供給に要する費用』すなわち総販売原価を著しく下回る対価での継続的供給を原則として不公正な取引とし、後段においては、役務等の供給の対価が総販売原価を下回るが、その程度が著しくない場合又は供給の態様が継続的でない場合でも、公正な競争秩序の維持という観点から不当と認められる対価での役務等の供給を不公正な取引としたものと解するのが相当である。」

事実認定としては、(日本郵政の新料金体系のもとでの一般小包郵便物の役務の総販売原価を確定することはできないが)一般指定が前提とする総販売原価を下回る対価での役務の提供を認めるには足りない、とされている。

留意点1：

独占事業と競争事業の間での共通費用の配賦につき、下記の通り整理・判断がある。

■ スタンドアローンコスト方式

競争分野の事業のみを単独で行う際の必要費用を算定し、残余の費用を独占領域の費用とする方式（共通費用は競争分野の事業の費用となる）

■ 増分費用方式

独占領域の事業のみを単独で行う際の必要費用を算定し、残余の費用を競争分野の事業の費用とする方式（共通費用は独占領域の事業の費用となる）

■ 共通費用配賦方式

専ら独占領域の事業に要する費用及び専ら競争分野の事業に要する費用を除いた共通費用を、独占領域の事業及び競争分野の事業それぞれに要する作業時間や専有面積、体積等に応じた配分比により費用配賦する方法

ヤマト運輸側はスタンドアローン方式で算定すべきと論じたが、裁判所は、口頭弁論終結時において共通費用配賦方式で行うことを否定すべき事情は認められないと判断した。

留意点2：

本件では市場価格を下回ることが不当廉売の要件になるかが争われているが、この点はヤマト運輸が一般指定の「低い対価」とは市場価格を下回ることでも足り供給に要する費用を下回る必要はないと論じた経緯に起因して形成されたものと考えられる。

小括：①～④の事例のまとめ

→ これら事例は平成21年改正前、排除型私的独占ガイドラインの制定及び不当廉売ガイドラインの改定以前の時期のものとなるが、これらの中ではコストとしては総販売原価に照らして検討することが念頭に置かれていると窺えるものの、差別対価の事案でコスト割れを要求する場合にコストの内容としてどのようなものを計算に入れるかの詳細（平均回避費用をはじめとした総販売原価を下回る場合の考え方）は必ずしも詰められていないとみられる。

参考：中部読売新聞社事件（東京高決昭和 50 年 4 月 30 日）

中部読売新聞社が愛知、三重、岐阜の三県（東海三県）を販売地域として新聞を 1 か月あたり 500 円で販売していた行為につき、著しく低い価格で東海三県における競争関係にある既存の新聞事業者の顧客を奪取し販路を拡大することを企図するものとして、公取委が緊急停止命令を申し立てたもの。

〔東京高裁判示〕

「独占禁止法上一般に不公正な取引方法を構成するいわゆる不当廉価とは、単に市場価格を下回るというのではなく、その原価を下回る価格をいうと解すべきところ、疎明資料によれば、なるほど被申立人（引用者注：中部読売新聞社）の右の価格は一応その原価に対応するものであることが認められる。しかし、右原価なるものは、その大部分は被申立人のいわゆる企業努力によるものというよりは、被申立人が読売新聞社との業務提携による強大な援助をえているという特殊の事情に起因して定められているものであり、これなくしてはありえないものであることが明らかである。従つて、このような特殊な要因に基づいて定められた原価は、右不当廉価の基準たるべき原価としては、そのまま是認することはできないものである。何となれば、独占禁止法上互いに競争関係にある事業者の 1 人がその物資等を提供する対価が不当に廉価であつて不公正な取引方法に当るかどうかを判断するに当つては、その原価を形成する要因が、そのいわゆる企業努力によるものでなく、当該事業者の場合にのみ妥当する特殊な事情によるものであるときは、これを考慮の外におき、そのような事情のない一般の独立の事業者が自らの責任において、その規模の企業を維持するため経済上通常計上すべき費目を基準としなければならないからである。この理は、巨大な資力を有する事業者が一定期間採算を度外視する圧倒的な廉価で、自己の商品を販売し、あるいは、ある事業者が一の業種による利益を投入して他の業種につき圧倒的な廉価で商品を提供する等により、当該市場において競争上優位に立とうとする場合、当該事業者としてはその全体の収支の上では損失はないとしても、この対抗を受ける他の競争事業者の被むる損害は甚大であり、公正な競争秩序が阻害されることは明らかで、独占禁止法は、このような競争手段を不公正なものとして禁止するのでなければ無意味に帰するから、これを不当対価としてとらえるのであつて、その際、基準となるべきものは、あくまで、経済上通常要すべき費目によって算定されるべき原価でなければならない」。