

## 単独の取引拒絶・差別的取扱いに関する日本の独禁法の考え方

単独の取引拒絶及び取引拒絶型<sup>1</sup>の差別対価ないし差別的取扱いの考え方に関して、我が国の独禁法のガイドラインの抜粋は下記のとおり。

### ○ 流通・取引慣行ガイドライン (第2部の第3「単独の取引拒絶」)

#### 1 考え方

事業者がどの事業者と取引するかは、基本的には事業者の取引先選択の自由の問題である。事業者が、価格、品質、サービス等の要因を考慮して、独自の判断によって、ある事業者と取引しないこととしても、基本的には独占禁止法上問題となるものではない。

しかし、事業者が単独で行う取引拒絶であっても、例外的に、独占禁止法上違法な行為の実効を確保するための手段として取引を拒絶する場合には違法となり、また、競争者を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合には独占禁止法上問題となる(注4)。

(注4) このような行為によって、市場における競争が実質的に制限され、私的独占として違法となる場合の考え方については、排除型私的独占ガイドラインによって、その考え方が明らかにされている。

#### 2 独占禁止法上問題となる場合

事業者が、独占禁止法上違法な行為の実効を確保するための手段として、例えば次の①のような行為を行うことは、不公正な取引方法に該当し、違法となる(一般指定2項(その他の取引拒絶))。

また、市場における有力な事業者(注5)が、競争者を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として、例えば次の②～③のような行為を行い、これによって取引を拒絶される事業者の通常の事業活動が困難と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(一般指定2項)。

① 市場における有力なメーカーが、流通業者に対し、自己の競争者と取引しないようにさせることによって、競争者の取引の機会が減少し、他に代わり得

---

<sup>1</sup> 差別対価ないし差別的取扱いについては、取引拒絶型の事案と略奪廉売型の事案があるとされている。本資料においては、前者の取引拒絶型に対応する考え方を示している。後者の略奪廉売型に対応する考え方としては、前回(第2回)の研究会資料(資料4の参考資料4)を参照。

る取引先を容易に見いだすことができなくなるようにするとともに、その実効性を確保するため、これに従わない流通業者との取引を拒絶すること（一般指定制 11 項（排他条件付取引）にも該当する。）

② 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料の一部の品種を完成品メーカーが自ら製造することを阻止するため、当該完成品メーカーに対し従来供給していた主要な原材料の供給を停止すること

③ 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料を用いて完成品を製造する自己と密接な関係にある事業者の競争者を当該完成品の市場から排除するために、当該競争者に対し従来供給していた原材料の供給を停止すること

（注 5） 「市場における有力な事業者」の考え方については、前記第 1 部の 3（4）において述べた考え方と同様である。

[引用者注：「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、当該市場におけるシェアが 20%を超えることが一応の目安となるものとされている。]

## ○ 排除型私的独占ガイドライン （第 2 の 5 「供給拒絶・差別的取扱い」）

### （1）排除行為に該当し得る行為

事業者が、誰に商品を提供するか、どのような条件で商品を提供するかは、基本的には事業者の自由である。したがって、事業者が独立した事業主体として、商品の供給先を選択し、供給先事業者（新たに供給を受けようとする事業者を含む。以下同じ。）との間で供給に係る取引の内容、実績等を考慮して供給の条件を定めることは、原則として排除行為となるものではない。

しかし、ある事業者が、供給先事業者が市場（川下市場）で事業活動を行うために必要な商品を提供する市場（川上市場）において、合理的な範囲を超えて、供給の拒絶、供給に係る商品の数量若しくは内容の制限又は供給の条件若しくは実施についての差別的な取扱い（以下「供給拒絶等」という。）をすることは、川上市場においてその事業者に代わり得る他の供給者を容易に見いだすことができない供給先事業者（以下「拒絶等を受けた供給先事業者」という。）の川下市場における事業活動を困難にさせ、川下市場における競争に悪影響を及ぼす場合がある。このように、供給先事業者が市場（川下市場）で事業活動を行うために必要な商品について、合理的な範囲を超えて供給拒絶等を行う行為（以下「供給拒絶・差別的取扱い」という。）は、排除行為に該当し得る（注 17）（注 18）。

供給する商品が「供給先事業者が市場（川下市場）で事業活動を行うために必要な商品」といえるか否かについては、供給先事業者が川下市場で事業活動を行うに当たって他の商品では代替できない必須の商品であって、自ら投資、技術開発等を行うことにより同種の商品を新たに製造することが現実的に困難と認められるものであるか否かの観点から判断される。また、規模の経済又はネットワーク効果が強く認められる事業分野においては、国その他の公的主体が排他的に利用権等を割り当てていた施設等を有する機関が民営化されて事業を営んでいる場合がある。このような場合、当該施設等を利用することができなければ、事業者が川下市場において事業活動を行うことは困難であることが多い。したがって、当該施設等の利用許諾は、「供給先事業者が市場（川下市場）で事業活動を行うために必要な商品」に該当するものが多いと考えられる。

供給拒絶等を行うことが「合理的な範囲」を超えているか否かを判断するに当たっては、供給に係る取引の内容及び実績、地域による需給関係等の相違が具体的に考慮される。例えば、行為者が一部の供給先事業者に対して供給する川上市場における商品の価格が、他の供給先事業者との取引数量の相違等に基づく正当なコスト差を著しく超えて廉価となっている場合には、このような価格の差は合理的な範囲を超えているといえる。他方、例えば、川上市場における商品について行為者が長期間にわたって継続的に供給を行ってきた事業者に対する決済条件、配送条件その他の供給に係る条件が、新規に供給を受けようとする事業者に対する条件と異なっている場合であっても、それが過去の実績の相違に基づく正当なものであるときは、このような取扱いの差は合理的な範囲を超えているとはいえない。

なお、事業者が独立した事業主体として行った供給先の選択や供給に係る条件の設定は、基本的には、事業者による自由な事業活動として尊重されるべきである。したがって、事業者が単独で行う「供給拒絶・差別的取扱い」については、排除行為に該当するか否かが特に慎重に判断される必要がある。

（注 17）川下市場で事業活動を行うために必要な商品を供給する川上市場における事業者が、自ら川下市場においても事業活動を行っている場合がある。このような場合において、供給先事業者に供給する川上市場における商品の価格について、自らの川下市場における商品の価格よりも高い水準に設定したり、供給先事業者が経済的合理性のある事業活動によって対抗できないほど近接した価格に設定したりする行為（いわゆるマージンスクイーズ）は、「供給拒絶・差別的取扱い」と同様の観点から排除行為に該当するか否かが判断される。

（注 18）例えば、川下市場において卸売業又は小売業を営む者であって、川上市場における商品を川下市場で販売するために必須の販売網等の流通経路を有

する者が、これを新たに構築することが現実的に困難な川上市場における製造業者等に対し、合理的な範囲を超えて、購入の拒絶や差別的な取扱いをすることについては、「供給拒絶・差別的取扱い」と同様の観点から排除行為に該当するか否かが判断される。

## (2) 判断要素

供給拒絶・差別的取扱いにより、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせる場合には、当該行為は排除行為となる。当該行為によって、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせるか否かを判断するに当たっては、次のような事項が総合的に考慮される。

### ア 川上市場及び川下市場全体の状況

川上市場及び川下市場における市場集中度、商品の特性、規模の経済、商品差別化の程度、流通経路、市場の動向、参入の困難性等が、供給拒絶・差別的取扱いが排除行為に該当するか否かを判断するに当たって考慮される。

例えば、川上市場が市場集中度の高い高度に寡占的な市場である場合は、そうでない場合と比較して、供給先事業者は川上市場において行為者に代わり得る他の供給者を容易に見いだすことができず、行為者から川上市場における商品の供給を受けることが供給先事業者の事業活動にとってより重要となる。したがって、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせると認められやすくなる。

### イ 川上市場における行為者及びその競争者の地位

川上市場における行為者及びその競争者の商品のシェア、その順位、ブランド力、供給余力、事業規模等が、供給拒絶・差別的取扱いが排除行為に該当するか否かを判断するに当たって考慮される。

例えば、行為者の川上市場における商品が強いブランド力を有している場合は、そうでない場合と比較して、供給先事業者は川上市場において行為者に代わり得る他の供給者を容易に見いだすことができず、行為者から川上市場における商品の供給を受けることが供給先事業者の事業活動にとってより重要となる。この場合、行為者の競争者の事業規模が小さく、その商品の供給余力が乏しければ、より一層行為者の重要性が増す。したがって、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせると認められやすくなる。

### ウ 川下市場における供給先事業者の地位

川下市場における供給先事業者の商品のシェア、その順位、ブランド力、供給余力、事業規模等が、供給拒絶・差別的取扱いが排除行為に該当するか否かを判断するに当たって考慮される。

例えば、供給先事業者の川下市場における商品のシェアが大きく、その商品が強いブランド力を有している場合は、そうでない場合と比較して、供給先事業者は川上市場において行為者に代わり得る他の供給者を容易に見いだすことができ、行為者から川上市場における商品の供給を受けることが供給先事業者の事業活動にとって重要とはならない。したがって、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせると認められにくくなる。

#### エ 行為の期間

供給拒絶・差別的取扱いを行っている期間等が、供給拒絶・差別的取扱いが排除行為となるか否かを判断するに当たって考慮される。

例えば、供給拒絶・差別的取扱いが長期間にわたって行われている場合は、そうでない場合と比較して、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせると認められやすくなる。

#### オ 行為の態様

行為者の川上市場における商品の価格、供給先事業者との取引の条件・内容、行為者の意図・目的等が、供給拒絶・差別的取扱いが排除行為となるか否かを判断するに当たって考慮される。

例えば、行為者が一部の供給先事業者に対して供給する川上市場における商品の価格が、供給の内容その他の条件の相違に基づく合理的な範囲を超えて他の供給先事業者に対する価格よりも高く設定されている場合は、当該一部の供給先事業者にとって仕入原価が高くなるため、その販売する川下市場における商品の価格をより高く設定せざるを得なくなる。この場合において、特に、当該一部の供給先事業者にとっての仕入原価が、他の供給先事業者が販売する川下市場における商品の販売価格（行為者自ら川下市場における商品を販売している場合は、当該商品の販売価格を含む。）を上回るようなときは、当該一部の供給先事業者は経済的合理性のある事業活動によって他の供給先事業者（又は行為者）に対抗することができないと考えられる。したがって、拒絶等を受けた供給先事業者の川下市場における事業活動を困難にさせると認められやすくなる。

### (3) 具体例

ア X 社ら 10 社は、ぱちんこ機の製造に関する多くの特許権等を所有すると同時に、国内において販売されるぱちんこ機のほとんどを供給する製造販売業者である。X 社ら 10 社は、その所有する特許権等の管理を Y 連盟に委託するとともに、これらに係る発明等の実施許諾の意思決定に実質的に関与していた。Y 連盟が所有又は管理運営する特許権等は、ぱちんこ機の製造を行う上で重要な権利であり、これらに係る発明等の実施許諾を受けることなくぱちんこ機を製造することは困難な状況にあった。X 社ら 10 社及び Y 連盟は、ぱちんこ機の製造分野（川下市場）への参入を排除する旨の方針に基づき、Y 連盟が所有又は管理運営する特許権等の集積を図り、これらに係る発明等の実施許諾に係る市場（川上市場）において、既存のぱちんこ機製造業者以外の者に対しては実施許諾を拒絶するなどにより、参入を希望する事業者がぱちんこ機の製造を開始できないようにした。このような X 社ら 10 社及び Y 連盟の行為は、ぱちんこ機を製造しようとする者の事業活動を排除するものであると認定された。（平成 9 年 8 月 6 日勸告審決、平成 9 年（勸）第 5 号）

イ X 社は、東日本地区を業務区域として地域電気通信事業を営む者であり、光ファイバ通信サービスの提供基盤となる加入者光ファイバの保有量においても、戸建て住宅向け光ファイバ通信サービスの開通件数においても、東日本地区のほぼ全域において極めて大きなシェアを占めていた。そのため、加入者光ファイバ設備を保有しない者にとって、戸建て住宅向け光ファイバ通信サービス市場（川下市場）においてサービスを提供するには、加入者光ファイバ設備接続市場（川上市場）において X 社の保有する加入者光ファイバ設備に接続することが極めて重要であった。このような状況において、X 社は、自ら光ファイバ通信サービスを提供するに当たり、他の電気通信事業者が X 社に支払う接続料金を下回るユーザー料金を設定した。このため、新規事業者は、ユーザーを獲得するためには、X 社に接続料金を支払いながら X 社のユーザー料金に対抗するユーザー料金を設定しなければならず、逆ざやが生じて大幅な赤字を負担せざるを得ないこととなり、戸建て住宅向け光ファイバ通信サービス事業に参入することは事実上著しく困難となった。このような X 社の行為は、X 社の加入者光ファイバ設備に接続して戸建て住宅向け光ファイバ通信サービスを提供しようとする事業者の事業活動を排除するものであると認定された。（東京高判平成 21 年 5 月 29 日、平成 19 年（行ケ）第 13 号）