



innoventier 弁護士 武尊 溝上

Power for the Business 企業法務相談室

（第63回）
みぞがみ たける
弁護士 溝上 武尊
2010年大阪大学法学部卒業、2012年京都大学法科大学院修了、2013年弁護士登録(大阪弁護士会)。18年4月より弁護士法人イノベンティア勤務。主な取扱分野は知的財産法、独占禁止法、紛争解決。19年4月より大阪弁護士会知的財産委員会副委員長。22年4月より大阪弁護士会独占禁止法実務研究会世話役。

競争者との取引の制限と独占禁止法

排他条件付取引とは

私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（独占禁止法）は、不公正な取引方法を禁止しています。その不公正な取引方法の一つとして、排他条件付取引、すなわち「不当に、相手方が競争者と取引しないことを条件として当該相手方と取引し、競争者の取引の機会を減少させるおそれがあること。」が定められています（独占禁止法二条九項六号に基づく一般指定一事項）。ある商品について特定のメーカーの競合品を取り扱わない旨を合意する専売店制や特約店制が排他条件付取引の典型例です。

排他条件付取引は、なぜ独占禁止法により規制されているのでしょうか。独占禁止法は、市場における競争を保護するための法律です。排他条件付取引は、競争に悪影響を及ぼすのでしょうか。
メーカーと販売店の関係で考えてみると、メーカーAが販売店Xに対して自己と競合するメーカーBとの取引を禁止する場合、メーカーBは販売店Xを通じて商品を販売することができません。もちろん、メーカーBは販

売店X以外の販売店とは取引することができませんので、通常はメーカーBに大した影響は生じないでしょう。しかし、販売店Xが当該商品の流通において大きなシェアを有しているとき、あるいはメーカーAが販売店Xだけでなく多数の販売店に同様の条件を課すとき、メーカーBは、自己の商品について流通経路の確保が難しくなるおそれがあります。仮に別の流通経路を見つけたとしても、優良な販売店はメーカーAが押さえられている結果、その流通経路では高コストになるかもしれません。

このように、事業者（上記の例ではメーカーA）は、排他条件付取引によって競争者（上記の例ではメーカーB）を市場から排除したり、その取引機会を減少させたりすることができる場合があり、その結果、事業者の市場における力が強化される可能性があります。排他条件付取引は、価格や品質で勝負するという本来の競争とは異なるものであり、正常な競争手段とはいえないことから、独占禁止法で規制されています。排他条件付取引は、公正取引委員会（公取委）による排除措置命令（当該行為の差止め等を命ずること）の対象とされています（独占禁止法二〇条）。

今回の相談

当社は、販売店を通じて商品aを販売するメーカーです。商品aの販売に専念してもらうため、商品aを取り扱っている販売店各社に対して商品aと競合する他社商品を取り扱わないように要請しようと考えていますが、法的な問題はありますか。

市場閉鎖効果の考え方

独占禁止法が規制する行為一般にもいえることですが、不公正な取引方法は、条文が定める行為に形式的に該当しただけで成立するものではありません。当該行為によって「公正な競争を阻害するおそれ」（公正競争阻害性）が生ずる場合に限られます。公正競争阻害性の内容にはバリエーションがあります。排他条件付取引でいえば、前記のように、競争者が市場から排除されたりその取引機会が減少したりするおそれがこれに当たります（一般指定一事項の条文でも「競争者の取引の機会を減少させるおそれがあること」と定められ、この趣旨が明確化されています）。

そのようなおそれがあることは「市場閉鎖効果」と呼ばれ、排他条件付取引は、市場閉鎖効果が認められる場合にのみ成立するといえる方もできます。それでは、市場閉鎖効果は、いかなる場合に認められるのでしょうか。この点について、東京高判昭和五九年二月一七日（東洋精米機製作所事件）は、「公正競争阻害性の有無は、結局のところ、行為者のする排他条件付取引によって行為者と競争関係にある事業者の利用しうる流通経路がどの程度閉鎖的な状態におかれることとなるかによって決定されるべき」であると述べています。要するに、市場閉鎖効果の判断は、競争者に代替的な手段（ここでは代替的な流通経路）がどの程度残っているかを見ることになり

そして、同判決は、続けて「一般に一定の取引の分野において有力な立場にある事業者がその製品について販売業者の中の相当数の者との間で排他条件付取引を行う場合には、その取引には原則的に公正競争阻害性が認められるものとみて差し支えないであろう」とも述べています。市場閉鎖効果は、有力な事業者が相当数の取引先に対して排他条件付取引を用いた場合に生じやすいといえます。

公取委の「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成二九年六月一六日改正）もおおむね同様の考え方を採用しています。当該指針によれば、「市場における有力な事業者」はシェア二〇％超が「一応の目安」であり、二〇％超でも直ちに違法ということではありませんが、二〇％以下であれば、通常は「市場における有力な事業者」に当たらず、排他条件付取引も成立しません。他方、「相当数」の定量的な基準は、当該指針でも示されていませんが、例えばシェア約四〇％の事業者が二五二五名の販売業者のうち有力な一三九名に対して競合品の取扱いを禁止したこと（少なくとも四〇％×一三九／二五二五＝約一八％の流通経路が閉鎖されたといえます）が不公正な取引方法に当たると判断した公取委勧告審決昭和五一年二月二〇日（フランスベッド事件）があります。

最近の事例

公取委は、インターネット葬儀サービス（インターネットで一般消費者から葬儀の申込み

を受け、各葬儀社に葬儀の施行を委託するサービス）の運営事業者が「特約加盟店制度」を設け、特約加盟店の葬儀社については他のネット葬儀業者と取引しないことを条件に委託手数料相当額を増額していたという事案において、排他条件付取引等の疑いがあるとして審査を続けていましたが、二〇二一年二月二日、当該事業者が当該制度の廃止等の改善措置を講じたことから、独占禁止法違反の有無を認定することなく審査を終了しました。当該事業者のシェアは約四〇％であり、「市場における有力な事業者」の目安は満たすものの、特約加盟店になった葬儀社はその二〇％強にすぎません（四〇％×二〇％＝八％の委託先が閉鎖されていた可能性にとどまらず）。不公正な取引方法というべき事案かどうかは疑問もありますが、この程度の事案でも審査対象になることは参考になります。

実務上の留意点

排他条件付取引の成否を検討するにあたっては、前記のような事案も参考に、競争者から見て代替的な手段（流通経路、委託先、調達先等）がどの程度残っているかを判断する必要があります。また、流通経路等が閉鎖される期間の長短も重要です。他方、排他条件付取引の狙いも十分に確認する必要があります。例えば販売店等に対して販促のための投資を行う場合に、それを競争者の商品に流用されたくないということであれば、排他条件付取引が正当化される可能性もあります。

このコーナーは、飯島歩氏、藤田知美氏、町野静氏、村上友紀氏、溝上武尊氏、アザマト・シャキロフ氏、平野潤氏、三品明生氏、上田亮祐氏、増田昂治氏、秦野真衣氏、神田雄氏、小和田敦子氏、角川博英氏が交代で執筆します。