

日本の独占禁止法：関連ガイドラインの概要

差別対価に係る要件の検討（特に、コストの考え方）に関係がある独占禁止法のガイドラインとしては、

- ① 排除型私的独占ガイドライン（平成 21 年 10 月 28 日制定）
- ② 不当廉売ガイドライン（独占禁止法の平成 21 年改正を受けて平成 21 年 12 月 18 日改訂）

がある。①は排除型私的独占（独占禁止法 2 条 5 項）の一類型として「商品を提供しなければ発生しない費用を下回る対価設定」に係る考え方を示しており、②は法定の不当廉売（独占禁止法 2 条 9 項 3 号）及び一般指定 6 項の不当廉売に係る考え方を示している。

以下、②不当廉売ガイドライン、①排除型私的独占ガイドラインの順に関係部分の概要を示す。

(1) 不当廉売ガイドライン

ア 概観 — 適用法条との対応関係

独占禁止法 2 条 9 項 3 号は、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、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を規制対象としている（法定不当廉売）。一般指定 6 項は、上記独占禁止法 2 条 9 項 3 号に該当する行為の他、（商品又は役務を）「不当に……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ものを規制対象としている。

イ 法定不当廉売の考え方 — 可変的性質を持つ費用

不当廉売ガイドライン上、法定不当廉売の「その供給に要する費用を著しく下回る対価」とは、「可変的性質を持つ費用」（廉売対象商品を提供しなければ発生しない費用）を下回る収入しか得られないような価格である旨の考え方が示されている。「可変的性質を持つ費用」は、平均回避可能費用（廉売対象商品一単位当たりの費用。廉売行為者が廉売対象商品の追加供給をやめた場合に生じなくなる廉売対象商品固有の固定費用及び可変費用を合算した費用を追加供給量で除することによって得られるもの。）に実務上相当するものとの位置づけで

ある。

変動費は「可変的性質を持つ費用」に該当するほか、明確に変動費とは認められなくとも費用の性質上廉売対象商品の供給量の変化に応じてある程度増減するとみられる費用も特段の事情がない限りこれに該当すると推定されるものとされている（企業会計上の費用項目のうちでは、製造原価や費用原価が「可変的性質を持つ費用」に該当するないし該当すると推定されるほか、営業費（販売費・一般管理費）のうち、倉庫費、運送費及び掛金販売集金費もこれに該当すると推定されるとされる。）。

この基準を採用する背後の考え方としては、独占禁止法の不当廉売規制の目的の一つとして廉売行為者自らと同等又はそれ以上に効率的な事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるような廉売を規制することであり、そのような目的に鑑みて、事業者が自らの企業努力又は正常な競争過程を反映した価格設定を行うことは妨げられず、商品の価格が「商品の供給に要する費用」（総販売原価）を下回っていても供給を継続した方が当該商品の供給に係る損失が小さくなるときに当該価格で供給することは合理的であるとの考え方にに基づき、商品の供給が増大するにつれ損失が拡大するような価格設定行動は特段の事情がない限り経済合理性のない価格設定であるとの整理となっている。

ウ 一般指定の不当廉売 — 総販売原価を下回ることが前提

また、一般指定による不当廉売については、法定不当廉売の価格・費用基準及び継続性の要件のいずれか又は双方を満たさない場合に問題となるが、不当廉売ガイドライン上、対価については「総販売原価を下回ることが前提」とされており、総販売原価以上の価格設定であれば一般指定 6 項の「不当に……低い対価」に該当しないとの考え方が取られている。

エ 差別対価に関する考え方

なお、不当廉売ガイドライン上、差別対価についても以下のとおり一定の考え方が示されている。

「経済活動において、取引数量の多寡、決済条件、配送条件等の相違を反映して取引価格に差が設けられることは、広く一般にみられることである。また、地域による需給関係の相違を反映して取引価格に差異が設けられることも通常である。

このような観点からすれば、取引価格や取引条件に差異が設けられても、それが取引数量の相違等正当なコスト差に基づくものである場合や、商品の需給関係を反映したものである場合等においては、本質的に公正な競争を阻害するおそれがあるとはいえないものと考えられる。

しかし、例えば、有力な事業者が、競争者を排除するため、当該競争者と競合する販売地域又は顧客に限って廉売を行い、公正な競争秩序に悪影響を与える場合は、独占禁止法上問題となる。…（後略）…」

「個々の行為がどのような場合に独占禁止法上の差別対価等に該当するかは、個別具体的な事案において、行為者の意図・目的、取引価格・取引条件の格差の程度、供給に要する費用と価格との関係、行為者及び競争者の市場における地位、取引の相手方の状況、商品の特性、取引形態等を総合的に勘案し、市場における競争秩序に与える影響を勘案した上で判断されるものである。」

(2) 排除型私的独占ガイドライン

ア 商品を供給しなければ発生しない費用を下回る対価設定

排除型私的独占ガイドライン上、排除行為の一類型として「商品を供給しなければ発生しない費用を下回る対価設定」が挙げられている。ここでいう「商品を供給しなければ発生しない費用」の意義については、(同ガイドライン上の用語法ではその語は用いられていないものの) 上記不当廉売ガイドラインでの「可変的性質を持つ費用」と基本的に同様の考え方となっている。

すなわち、排除型私的独占ガイドラインの「商品を供給しなければ発生しない費用」は平均回避可能費用に実務上相当するものであり、変動費がこれに該当するほか、明確に変動費とは認められなくとも費用の性格上供給量の変化に応じてある程度増減するとみられる費用もこれに該当すると推定されるものとされる(企業会計上の費用項目のうちでは、製造原価や仕入原価がこれに該当すると推定されるほか、営業費(販売費・一般管理費)のうち、倉庫費、運送費等の注文の履行に要する費用もこれに該当すると推定されるとされる。)

この基準を採用する背後の考え方としては、自由競争経済は需給の調整を市場メカニズムに委ね、事業者が市場の需給関係に適応しつつ価格決定を行う自由を有することを前提とするものであり、企業努力による価格引下げ競争は、本来、競争政策が維持・促進しようとする能率競争(良質・廉価な商品を提供して顧客を獲得する競争)の中核をなすものであり、このことを踏まえると価格

引下げ競争に対する介入は最小限にとどめられるべきであること、その一方で、商品を提供しなければ発生しない費用さえ回収できないような対価は設定は、その商品の供給が増大するにつれ損失が拡大することとなるため、このような行為は、特段の事情がない限り経済合理性のないものであり、このような対価を設定することによって競争者の顧客を獲得することは、企業努力又は正常な競争過程を反映せず、自らと同等又はそれ以上に効率的な事業者の事業活動を困難にさせ、競争に悪影響を及ぼす場合があるものと説明されている。

イ 商品を提供しなければ発生しない費用を上回る場合についての考え方

前記のとおり不当廉売ガイドラインの考え方では可変的性質を持つ費用を上回り総販売原価を下回る価格設定については一般指定による不当廉売に該当する余地があるが、排除型私的独占ガイドラインでは、「商品を提供しなければ発生しない費用」を上回る総販売原価を下回る価格設定について以下のような考え方が示されている。

「なお、ある商品について、その供給に要する費用（引用者注：総販売原価に相当。）を下回り、かつ、『商品を提供しなければ発生しない費用』以上の対価を設定する行為は、当該商品の供給が長期間かつ大量に行われているなどの特段の事情が認められない限り、自らと同等又はそれ以上に効率的な事業者の事業活動を困難にさせるものとして排除行為となる可能性は低い。」

このように、排除型私的独占ガイドライン上は、「商品を提供しなければ発生しない費用」を上回る価格設定の場合にはそれが総販売原価を下回る場合であっても排除行為と認定される可能性について消極的な方向で捉えられていることには留意が必要と思われる。

ウ 「供給拒絶・差別的取扱い」の節について — 小売の差別対価事例との問題状況の相違

排除型私的独占ガイドラインにおいては、「供給拒絶・差別的取扱い」の行為類型についても考え方が示されているが、この節においては川下市場での事業活動に必要な商品を川上市場で供給している場合の川上市場での供給拒絶・差別的取扱いによる川下市場での排除の事例を念頭に論じられているため、小売の市場における差別対価による競合事業者の排除とは問題状況が異なる。

不当廉売の費用基準該当性に係るまとめ

	不当廉売ガイドライン		排除型私的独占ガイドライン
適用法条	独禁法 2 条 9 項 3 号 (法定不当廉売)	一般指定 6 項	独禁法 2 条 5 項
費用基準	可変的性質を持つ費用を下回る	総販売原価を下回る	(*)可変的性質を持つ費用を下回る基準とほぼ同様の考え方
可変的性質を持つ費用未満の価格	該当(**)	該当(**)	該当(**)
可変的性質を持つ費用以上、総販売原価未満の価格	該当しない	該当(**)	該当しない
総販売原価以上の価格	該当しない	該当しない	該当しない

(*) 商品を提供しなければ発生しない費用

(**) 費用基準の該当性。他の要件の検討は別途必要。