

2019-07出題 解答ポイント例

- [] は、そこまで触れなくともよい、ということを示す。
- 【 】 は、補足コメント。
- 解説という意味合いもあり、少し詳しくになっている。全てを書く必要はない。ポイントを押さえつつ端折った解答でも十分である場合は多い。また、問題文中の事実関係について異なる評価をした等の解答でも、それを尊重した例は多い。

全体に

- その事例では必ずしも論点となっていない、という点に力を入れてしまい、時間・紙幅を費やしてしまっている解答が散見された。
- 今回はA評価の比率がすこしばかり低いが、これを高めようとする30%を大きく超えるため、そうなった（そのあたりに同等の答案が固まっていた）。B評価の上のほうは、A評価に近接している。B評価であった場合は、「文句なくA評価」というわけではないため時の運でB評価となった、と受け止めるのが丁度よいと思われる。慣れれば、「文句なくA評価」の領域に近づく。

第1問

- 不当な取引制限（2条6項）に該当し3条に違反するか否かが問題となる。
- [X社・Y社は事業者該当する。]
- 行為要件（「他の事業者と共同して…相互にその事業活動を拘束」）
 - 甲の輸送を共同で行うので満たす。
- 弊害要件（「一定の取引分野における競争を実質的に制限する」）
 - 市場画定
 - 甲の市場
 - 反競争性
 - 内発的牽制力
 - 共同化される輸送のコストが甲の価格全体に占める割合（共通化割合）はどれほどか
 - 【単に「共通化割合」と書いて具体性がないと、一般的規範を丸暗記して吐き出しただけ、という印象となる。本件に即してどのように表現されるかを少しでも書いたほうがよい。そもそも共通化割合とは何か。】
 - X社・Y社の間でホームセンターへの販売価格等の情報がやり取りされないための適切な情報遮断措置を取る。これがやり取りされてしまうと、
 - 内発的牽制力が絵に描いた餅となり、
 - ハードコアカルテルとして問題となることもあり得る。
 - 他の供給者による牽制力
 - X社・Y社のシェア（他の供給者の市場シェア）
 - 他の供給者における甲の供給余力
 - 協調的行動の可能性の有無
 - 需要者による牽制力
 - ホームセンターの交渉力、川下での競争の程度
 - [正当化理由に相当するものはないかどうか検討する。]

第2問

- 2条9項3号に該当し19条に違反するか否かを検討。私的独占には最後に補助的に触れる。
 - 【一般指定6項を検討する、とした解答でも必ずしも間違いではないのでOKとした。下記のように、可變的性質を持つ費用を下回り、継続しているので、2条9項3号でなく一般指定6項でなければならない理由はこの問題にはないと考えられるが。】
- [P社は事業者に該当する。]
- 「その供給に要する必要を著しく下回る対価」
 - 可變的性質を持つ費用を下回る対価、と解されている。P社は仕入価格を下回る対価で販売しており、仕入価格は可變的性質を持つ費用を下回る。
 - 乙以外からの内部補助は計算に入れない。したがって、「乙で集客して他の商品売ればよい」は本件に無関係。
- 「継続して」は満たす。
- 弊害
 - 市場画定
 - α 市の一般消費者を需要者とし、 α 市に出店し乙を販売するP社・Q社・R社のみを供給者とする市場
 - 排除効果（「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある」）
 - R社が1個80円に対抗できず売上げを大きく落としている。
 - [正当化理由（「正当な理由がないのに」）]
 - [見当たらない]
 - 行為（P社が1個80円で売ったこと）と弊害（排除効果が生じたこと）との間の因果関係が必要となると解される。
 - 例えば、以下のような解答があり得る。
 - P社はブランド品であり寄与度が高いという解答
 - Q社は安く仕入れているのでP社の安売りがなくても1個80円を続けたであろうから因果関係はないという解答
 - 排除型私的独占（2条5項）に該当するには、以上で検討した要件に加え、競争の実質的制限という要件との関係で、価格等の競争変数が左右されることが必要となる。例えば、以下のような考え方があり得る。
 - R社が排除されたのでP社とQ社の競争も弛緩し満たされる、という考え方
 - P社とQ社が引き続き競争を続けるから満たさない、という考え方

第3問

- 10条1項に違反するか否かを検討。
- 「会社」「他の会社」「株式」「取得」は満たす。
- 「こととなる」は株式取得後に弊害が起こる場合でも違反となることを示す。
- 「一定の取引分野における競争の実質的制限」
 - 市場画定
 - 丁の市場が検討対象市場。[丙については、本件企業結合によって影響を受ける競争がないので考える必要がない。]
 - 【以下のようなことを論じつつ、丙の市場が検討対象市場であるとする旨の解答も散見された。丙は、丁の市場での他者排除を起こす道具となる市場（これがホントの「関連市場」）である。しかし、丙の市場が検討対象市場であるとする旨の解答であるからという理由で評価が下がることはなかった。】
 - 懸念される行動
 - 【垂直型の懸念される行動の2x2（(閉鎖+情報入手)x(川上+川下)）のうち、丙の市場に関するもの考える必要がないので、2x1だけ考えればよい。[参考]このような事例として、平成25年度企業結合事例3〔日本電工/中央電気工業〕がある。】
 - M社による投入物閉鎖（取引拒絶のほか、A社向けの価格よりB社・C社向けの価格を高くする等）
 - 能力あり（契約更新時に交渉可能）
 - インセンティブあり
 - A社によるM社を経由したB社・C社の情報入手
 - 能力あり
 - インセンティブあり
 - 活発な競争があり、他社の丁の改良に強い関心が寄せられているため、排除が起こる可能性がある
 - 上記のような懸念される行動が起きた場合、
 - B社・C社の排除は起こる（代替的競争手段がない等）
 - 不可欠の原材料である丙に係る特許権をM社が保有しているので新規参入もあり得ず、価格等の競争変数が左右される。
 - 正当化理由
 - 知的創作保護のためのインセンティブ確保の必要性による正当化は考えられるか。
 - M社は、これまで、丁の普及のためB社・C社の協力を得てきており、B社・C社は丁の製造のため多額の投資をしているから、正当化されない。等
- 上記の場合、「により」（因果関係）も満たす。
- 問題解消措置
 - 上記の懸念される行動が起きないようにする。
 - M社は、A社向けの価格と同等の価格でBやCとも契約を更新する。
 - B社・C社から得た情報がAに流れないようにする情報遮断措置を講ずる。