

▼ 5問全てに解答してください。

▼ それぞれ、解答用紙の指定された場所に解答してください。

▼ 「〇条〇項」などは、特に断らない限り、独禁法のそれを指します。

【第1問】（5問中15%の重み）

「私的独占」を定義する2条5項と「不当な取引制限」を定義する2条6項には「事業者が、」という主語の記載があるが、「不公正な取引方法」を定義する2条9項には同様の主語の記載がない理由を推測して、2～3行程度で説明してください。

【第2問】（5問中15%の重み）

次の枠内のような事案におけるA社による拘束行為が2条9項4号に該当しない理由を、同号の条文に即して、2～3行程度で説明してください。2条9項4号のうち、ロは検討不要です。

B社は、製品乙を製造販売している。A社は、製品乙の製造に必要な原材料甲を製造し、B社に販売している。甲と乙は、いずれも有体物であり、異なる商品である。
A社は、B社による乙の販売価格を拘束した。

【第3問】（5問中15%の重み）

次の枠内のような事案におけるA社の商品甲の価格が2条9項3号の「その供給に要する費用を著しく下回る対価」という要件を満たすか否かについて、3～4行程度で論じてください。

A社は、商品甲の小売を行っている。A社は、強力なライバルであるB社に対抗するため、値下げを試み、1個1万円で仕入れた甲を1個8千円で販売した。

【第4問】（5問中25%の重み）

次の枠内のような事案において、4社が、2条6項にいう「共同して」の要件を満たすか否かについて、論じてください。

＊ 標準行数は示しません。解答欄に収まる範囲内で解答してください。解答欄に余白が残っても結構です。

A社、B社、C社及びD社の4社（以下「4社」という。）は、いずれも、商品乙を販売しており、競争関係に立っている。

4社のそれぞれの営業部長である4名（以下「4名」という。）は、いずれも、自社における価格決定権を持っている。

4名は、6月7日、横浜市で会合を行った。その際、4名は、乙の原材料である商品甲の価格高騰を嘆き、もし乙の価格を現在より10%高い金額に引き上げたら需要者は購入してくれるかどうかについて意見交換を行った。

A社、B社及びC社の3社は、それぞれ、6月18日に、乙の価格を10%引き上げた。

D社は、6月19日に、乙の価格を10%引き上げた。

4名は、7月14日、文京区で会合を行った。その際、4名は、4社それぞれの価格引き上げ後の乙の販売実績や需要者の反応について、情報交換を行った。

【第5問】（5問中30%の重み）

次の枠内のような事案における「本件計画」に係る株式取得が、独禁法10条1項の「競争を実質的に制限することとなる」の要件を満たすか否かについて、論じてください。

＊ 標準行数は示しません。解答欄に収まる範囲内で解答してください。解答欄に余白が残っても結構です。

A社、B社、C社、D社及びE社は、日本国内における商品甲の供給について競争関係にある。

A社とB社は、A社が、B社の株式に係る議決権の21%を取得してB社の筆頭株主となる、という計画（以下「本件計画」という。）を立てた。これは、企業結合ガイドラインにおいて当然に「結合関係」が生ずるとされる水準のものである。

この企業結合事案における検討対象市場（一定の取引分野）は、日本全国の需要者に向けた日本全国の供給者による甲の供給の市場であり、そこでの水平型企业結合の観点のみを論ずればよいことが、前提となっている（以下、この検討対象市場を単に「市場」と呼ぶ。）。

A社は、本件計画のとおり株式取得をすることができたなら、A社の千葉工場を閉鎖して、A社の千葉工場で行っていた甲の製造をB社に委託する考えである（以下、この委託を「本件委託」という。）。B社は、本件委託に係る甲の製造はB社の千葉工場で行う考えである。以上のことも、本件計画の一部となっている。

A社における甲の製造は、A社の全国の工場で行っている。A社の千葉工場で製造する甲は、A社全体で製造する甲の20%程度である。

甲の販売価格に占める製造コストの割合は、30%程度である。

市場でのシェアは、A社が25%、B社が20%、C社が20%、D社が20%、E社が15%、である。

新規参入は、外国からの新規参入も含め、望めない状況にある。

本件計画を実行しなければ、B社の千葉工場において温室効果ガス削減方式（以下「グリーン方式」という。）による甲の製造を実現することはできない。また、本件計画を実行すれば、B社の千葉工場においてグリーン方式による甲の製造を実現できる可能性は高い。

甲の需要者は、地球温暖化対策への意識が低く、甲の供給者がグリーン方式を採用するか否かには関心がない。

甲の需要者は、甲の購入価格をなるべく安くすることへの関心は高く、甲の供給者に対する交渉力も持っている。

甲の供給者であるA社～E社は、伝統的にライバル意識が強い。甲は、商品の仕様や特徴において供給者それぞれの独自性が出やすい商品である。需要者は、数年に1回、不定期に甲を購入する。その1回ごとの購入額はかなり大きい。

A社～E社の上記のような状況は、A社とB社の2社の間だけを見ても同様である。本件計画が実行された場合でも、本件委託に関する部分を除き、A社とB社の間では活発な競争が継続されることが見込まれている。

A社とB社は、いずれも、カルテルの疑いを持たれることを極端に嫌っている。A社とB社は、本件計画を実行できた場合に甲の価格設定を含む甲の販売活動についてカルテルの疑いを持たれないようにするために必要な情報遮断措置を立案済みであり、それも本件計画の一部となっている。