HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	EU競争法における不当高価格設定行為規制
Author(s)	馬場, 文
Citation	新世代法政策学研究, 11, 105-122
Issue Date	2011-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/45694
Type	departmental bulletin paper
File Information	HJNGLP011_006.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

EU競争法における不当高価格設定行為規制

馬　場　　文

１．はじめに

EU機能条約第102条ａ（旧EC条約82条ａ）は、域内市場またはその実質的部分において支配的地位を占める事業者が直接または間接に不公正な購入価格や販売価格、その他不公正な取引条件を課すことにより、加盟国間通商に悪影響をもたらすことを禁ずる。

この条文で規制される行為のうち、高価格設定行為については、競争者排除（あるいは競争者を不利な状態に置くこと）を目的とするものと取引相手からの搾取を目的とするものに大きく分けられる。

前者の類型として、プライス・スクィーズ、個別商品での購入を非合理的なまでに高価格に設定するタイプの抱き合わせ[1]、バンドリングといった行為が挙げられる。

後者の類型として、取引の相手方に対して経済的に合理性のない不公正な価格設定を行うという不当高価格設定（excessive pricing）[2]が挙げられる。これは支配的地位にある事業者が、仮に自身が支配的地位になければ不可能な高価格を設定するというものである。通常は巨額の埋没費用を伴う公益事業など特殊な市場を例外とすれば、支配的地位にある事業者であっても、潜在的なものを含めた競争者の存在により、不当なまでの高価格設定

[1] 抱き合わせ行為のうち、不用品の取引強制型のものは102条ｄで規制の対象となる。

[2] excessive pricingの訳語として、「超過価格設定」とするもの（渡辺昭成「超過価格設定に対する優越的地位の濫用規制の適用」日本経済法学会年報第31号他）があるが、本稿では「不当高価格設定」で統一する。

を行うのは理論上不可能であるところ、EU競争法では自然独占市場に対する法的規制とは別に支配的地位にある事業者による不当高価格設定を濫用行為として問題としており、実際にいくつかの事案ではそれが違法なものとの判断が行われている。

そこで本稿では、こうした搾取型の不当高価格設定に関し、違法性の判断基準はどこにあるか、濫用行為の立証はどのように行われるのかについてEUにおける事例を通じて分析し、日本で同種の行為に対し、独占禁止法上どのような規制が行われうるかを検討する。

２．EUにおける主要事例

①先例

支配的事業者による高価格設定それ自体が支配的地位濫用となりうるかどうかに関する先例ともいえるのが、Parke, Davis 事件[3]及びDeutsche Grammophon 事件[4]である。これらでは知的財産権保有により支配的地位が認められ、その上で濫用行為の有無についての司法上の判断が行われている。

前者では特許権が認められた医薬品につき、高価格設定を行うことが支配的地位濫用となるか否かが争われた。ここでは他の加盟国における類似の機能を持つ非特許品と比較し、その上で特許権に基づく高価格設定がそれ自体では支配的地位濫用を構成しないとの判断が行われた。

また後者ではレコードの価格設定につき、外国からの還流品の販売価格よりも高価格での販売を行うことが支配的地位濫用となるか否かが争われたが、自国・外国それぞれで音楽著作権が認められていることから、「価格差が存在すること」のみでは支配的地位濫用とならず、「価格差が存在すること」に加え、「その価格差が不公正であること」の立証が必要であるとの判断が行われた。

[3] Case 24/67 Parke, Davis v. Probel [1968] ECR 55

[4] Case 78/70 Deutsche Grammophon v. Metro [1971] ECR 487

② General Motors 事件[5]

本件では、ベルギーに所在する自動車メーカーであるGeneral Motors社（GM社）が海外で生産された自社製品の並行輸入品とOpel社の輸入品のうち米国製の一定車種につき、型式承認申請と認定証の発行にあたっての手続費用を当初無料、後2500ベルギーフラン（税別、以下同様）とし、さらに5000ベルギーフランに引き上げたことが問題とされた。

欧州委員会決定では、実際のコストが半分以下であること、また同種サービスを提供する他の事業者が税別2500ベルギーフラン以下であることを根拠に、不当高価格設定の認定が行われている。

欧州裁判所においても提供されるサービスの価値からみて不当高価格設定が行われたという事実そのものは認定されているが、GM社が後に価格の引き下げや返金を行ったことから、制裁金を命じた委員会決定は覆されている。

③ United Brands 事件[6]

本件では、1974年当時、世界で35％のシェアを有するUnited Brands社が子会社であるUnited Brands Continental社（UBC社）を通じて加盟国ごとに異なる価格設定を行うとともに、卸売・熟成業者に対して再販売（他国への輸出）を禁じたことが問題とされた。

委員会決定では、ドイツ・ベルギー・ベネルクスでのチキータ・バナナの価格がアイルランドでの価格の少なくとも２倍であること、他社ブランド品バナナに対して７％高額であること、自社非ブランド品に対して30～40％高額であることにつき、支配的地位濫用であるとし、制裁金の他、加盟国間での価格差の解消を命じるとともに、アイルランド以外での価格の15％の引き下げを提言した。

欧州裁判所では、「商品の経済的な価値（economic value）に対して合理的な関係を有さない高価格設定」に対して82条違反となるとの基準が示されたが、本件においては価格差の合理性やコスト分析が不十分であるとし

[5] Case 26/75 General Motors v. Commission[1975] ECR 1367

[6] Case 27/76 United Brands Company and United Brands Continental v Commission [1978] ECR 207, [1978]1 CMLR 429

て、委員会決定を覆した。

④ British Leyland 事件[7]

本件では、英国において自動車の適合証明書の発行を行っていたシェア2位の自動車メーカーBritish Leyland社（以下、BL社）が当初、ハンドルの左右に関わりなく手数料を25ポンドとしていたところ、並行輸入品である左ハンドル車に対してのみ価格を4～6倍に引き上げたことが問題となった。BL社は当初、この価格差がコストの差によるものであると主張したが、委員会手続開始後、自主的に左ハンドル車の手数料を100ポンド、そして25ポンドと段階的に引き下げた。これに対し、委員会は右ハンドル車と左ハンドル車との比較を行い、コスト面においてハンドルの左右によってそれ程大きな価格差を生じるものではないことから、BL社の行為は並行輸入を阻害する目的によるとして制裁金を命じ、欧州裁判所もこれを支持した。

欧州裁判所レベルで不当高価格設定行為を82条違反として委員会決定を支持したのは現時点では本件のみである。

⑤ SACEM 事件[8]

本件では、フランスの著作権管理団体がディスコに対する音楽著作権使用料を売上額の8.25%（他の加盟国の4倍以上）としたこと、またテレビやラジオなどに課される利用料と比較しても過度に高額であるとして民事訴訟が行われた。

本件では「音楽」と、その著作権管理に関するコストが争点となった。欧州裁判所はフランス国内でのコスト構造、外国での同種サービス提供者との比較で価格の不当性を判断を行った。なお、欧州裁判所判決とその後のフランス競争当局の意見により、SACEMは1993年までに7.18%から4.39%へと段階的な使用料の引下げを行っている[9]。

[7] Case 226/84 British Leyland Plc. v. Commission [1986] ECR 3267

[8] Case 395/87 Ministere Public v. Tournier [1989] ECR 2521, Jointed Cases 110/88, 241/88, 242/88 Lucazeau v. SACEM [1989] ECR 2811

[9] Massimo Motta and Alexandre de Steel “Excessive Pricing and Price Squeeze under EU Law.” European Competition Annual 2003 (Oxford : Hart Publishing 2006) P104

⑥ Deutsche Post 事件[10]

本件ではドイツ国内郵便について法的独占を認められたDeutsche Post AG社（以下、DPAG社）が、British Post office（英国郵政公社）から委託を受けた国際郵便物の配達・転送にあたり、その郵便物がどこの国で作成・投函されたかを問わず、ドイツ国内の返信先（差出人住所等）がある郵便物について、国内郵便物とみなし、配送委託料に加え、国内郵便料金の請求を英国郵政公社宛に行ったことが問題となった。

委員会はDPAG社の設定する国内郵便料金と国際郵便の価格を比較し、後者について「当該サービスのコストまたは現実の価値と十分または合理的な関係を有しない」としている。

⑦ Port of Helsingborg 事件[11]

スウェーデンに所在するHelsingborg港とデンマークに所在するElsinore港は両国を結ぶ最短距離の海路である。本件では、このHelsingborg港の港湾運営を行うHHAB社がフェリーに対して課す施設利用料が実際のコストと比して過度に高額であるとしてフェリー会社が提訴した。フェリー会社はElsinore港との比較、またフェリー以外の船舶のHelsingborg港利用料と比較して価格の不当性を主張した。委員会はフェリー会社がHelsingborg港に支払う額がElsinore港と比較して平均3.6倍高額である反面、Elsinore港のコストがHelsingborg港の約1/7であることから単純にこれら2つの港の比較を行うことは適当でないとした。また、United Brands事件における不当性の判断基準を基に、両港の費用構造に加え、需要サイドに関する分析が必要であることを述べ、価格の不当性に関する立証が不十分であるとの判断を行った。

[10] Commission Decision of 25 July 2001 OJ L331, [2002] 4 CMLR 598

[11] COMP/36.568 Scandlines Sverige v. Port of Helsingborg, COMP/36.568 Sundbusserne v. Port of Helsingborg

⑧ アテネ国際空港事件[12]

本件では、2001年に開港したアテネ国際空港の保安検査料、施設利用料や駐車料金、航空燃料等が過度に高額であるとして、利用客が委員会に措置を取るよう求めた。利用客側は旧アテネ空港や他の空港と比較して、また国内便と国際便の利用客の負担と比較して価格の不当性を主張した。

委員会は、アムステルダム、バルセロナ、ブラッセルなど７つの空港の様々な料金と比較して大きな差がなく、性質上も共同体の利益に影響しないとして詳細調査手続を行わない決定を行った。欧州第一審裁判所（CFI）もこうした委員会決定を支持している。

⑨ その他

この他、英国における事案であるが、不当高価格設定が問題となったものとして、Napp 事件[13]、British Horseracing Board 事件[14]がある。

前者では、英国政府による許認可と特許権を背景として、モルヒネ製造について約90％のシェアを有する製薬会社が競争者の存在する病院用製品については大幅な値引きによる略奪的価格設定を行い、競争者の存在しない地域用（在宅ケア用）製品については高価格を設定したことが問題となった。ここでは低価格である病院用製品についても十分な利益が得られていることから、不当高価格設定行為と判断されている。

後者では競馬の予想用データの提供費用が高額であるとして、ウェブサイトやテレビ等のメディアを運営する事業者が競馬事業を運営する英国競馬会（British Horseracing Board）を訴えた。第一審では競争的価格に対してデータ提供費用が高価格であるとしたが、英国控訴裁判所ではデータがそれ自体で一つの商品となるものでなく、競馬事業の二次的（あるいは派生的）商品であり、また競争的価格は「経済的価値」の基準とはなりうるが、それ以外の利益（海外市場への供給など）も存在するとして、これを破棄した。ここでは82条が消費者保護を法益とする点に着目し、英国競馬会の行為が消費者からの搾取ではないということも指摘されている。

[12] COMP/38.469 Airport users v. Athens International Airport of Spata and Greece, Case T-306/05 Scippacercola and Terezakis v Commission [2009] ECR 46

[13] Napp Pharmaceutical Holdings Limited v. Director General of Fair Trading [2002] Comp AR 13

[14] Attheraces Ltd v. The British Horseracing Board Ltd. [2005] EWHC3015, [2007] EWCA Civ.38

３．違法性の判断基準

高価格設定を市場支配的地位濫用として違法とする場合、(1)当該事業者が市場において支配的地位を有することの立証、(2)濫用行為であることの立証、(3)正当化理由がないことの立証が行われる。

(1) 市場支配的地位の立証

EU 競争法では、判例上、支配的地位について「事業者が、競争者、顧客及び最終的にはその消費者と、一定程度独立して行動する力を与えられることによって、関連市場において有効な競争（effective competition）が維持されることを妨げることを可能にする経済的な力を持つ地位」との定義が行われている[15]。

市場支配力の立証に当たっては、まず市場そのものの分析が行われる。すなわち、当事者のシェア、参入障壁が高いか、またそれが長期的なものであるか、不可欠施設（エッセンシャル・ファシリティ）を所有しているか、法的独占が認められている、あるいは自然独占が生じる市場であるかである。その上で当該事業者の地位が測られることになる。排除型市場支配的地位濫用に関するガイドラインでは、実務上40％以下であれば市場支配的地位を構成しない傾向があるとするが、もちろん40％のラインを下回ったからといってとの運用が行われているが、直ちに法適用の対象外となるわけではない[16]。需要者によるバーゲニング・パワーも考慮される。

United Brands 事件では、United Brands 社の有するバナナの生産能力、技術、チキータ・ブランドのブランド力、市場シェアなどから支配的地位の認定を行っている。General Motors 事件、British Leyland 事件、Deutsche

[15] Case 322/81 Nederlandsche Banden Industrie Michelin v. Commission [1983] ECR 3461, [1985] 1 CMLR 282

[16] 企業結合規則では25％以下という基準もある。

Post 事件では法的独占が根拠であり、Parke, Davis 事件、Deutsche Grammophon 事件、SACEM 事件では（これも法的独占ではあるが）知的財産権が根拠となっている。また Port of Helsingborg 事件やアテネ国際空港事件では施設の特性から、支配的地位を有することを前提に濫用行為の有無の判断が行われている[17]。

(2) 濫用行為の立証－「経済的価値」と価格

濫用行為の立証においては、供給者によって提示された価格そのものの合理性の有無が焦点となる。しかしながら、不当廉売や略奪的価格設定、また需要者による低価格設定による搾取（買い叩き）については合理性の基礎となる価格が比較的明確であるのと対照的に、供給者による搾取型の不当高価格設定については、限界費用や平均費用、長期平均費用などの概念はあるものの供給価格の合理性の基礎となる価格は必ずしも明確ではない。排除型市場支配的地位濫用に関するガイドラインでは、「競争的水準（competitive level）」の価格という概念がみられ、価格そのものや生産量、技術開発、商品・役務の多様性や品質等様々な要素を勘案するものとしている。

①「経済的価値」

「商品（あるいはサービス）の経済的な価値」について、United Brands 事件欧州裁判所判決では、ⅰ）実際に生じるコストに対して、設定された価格が極端なまでに高いか？ ⅱ）それ自体、あるいは競合品と比較して不公正な価格を強制するものであるか？ という 2 段階のテストで判断されるとし、これ以降は基本的に不当高価格設定が問題となる事案では、この United Brands 基準に基づいて不当性の判断が行われている。とはいえコスト及び適正利潤や競合品との比較を行うという手段については明確化されているが、その上で「極端なまでの高価格」や「不公正さ」の判断基準

[17] アテネ空港事件では、空港が設定する価格のうち、保安検査料は保安検査自体が国家にとり不可欠な機能であって経済的活動とはいえないこと、また駐車場設備については公共交通の存在で価格が競争水準にあることと利用者が自家用車を利用する国内居住者のみに限られないことから本件市場に含まれないとしている。

がどこにあるのかは、United Brands 事件の中では明らかにされていない。

Port of Helsingborg 事件では、この United Brands 事件における判断基準である「経済的価値」についてさらに深い解釈が示されている。欧州裁判所は「経済的価値」の算定に当たっては、供給に要するコストを単純に積算したり、適正利潤を一定の割合とするのではなく、需要サイドなどコスト以外の要因も考慮すべきであるとした。具体的には、当該商品・サービスの特性によっては需要サイドにおいてコストと適正利潤の和以上の価値を見出し、高価格を受け入れうるケースがあること、港湾設備のように多額の初期費用などサンク・コストを要するものについては、それを回収する必要があり、港湾設置後の運営費用それ自体のみをコストとみなすべきでないこと、フェリー会社にとっては、港の立地条件など目に見えない価値があること、また機会費用などを考慮し、その上で超過利潤がどれだけあるかによって違法性の判断が行われるとしている。

この他、不当高価格設定ではなく買い叩きが問題となったものであるが、「経済的価値」とコストとの関係が争点となった事案として、CICCE 事件[18]がある。本件では、テレビ放映用の映画フィルムのライセンス料に関し、フランスのテレビ局の支払額が過度に低いとして映画団体が訴えを起こした。ここでは、多種多様な映画フィルムのライセンス料につき、どのように「経済的価値」を測るかが問題となった。映画団体側は全映画フィルムの平均的な生産コストと販売価格との比較を行って、不当な低価格であるとの主張を行った。これに対し、裁判所はテレビ放映の対象となる映画につき、その「経済的価値」が映画そのものの芸術性、興行上の成功度、潜在的視聴者数、放映回数（テレビ初登場かどうか）、放映権を許諾した時期など多様な要素を含むものであり、また観客動員数や海外へのソフト輸出、使用技術、ビデオ化とその頒布といった点で一般的なテレビ番組制作とは異なることから、製作コストとライセンス料の単純な比較によって合理性を立証できないとした。

SACEM 事件では、効率的な事業者による生産コストを考慮すべきであり、独占的な事業者による生産コストの平均を基準として用いるべきでないとしている。

[18] Case 298/83 CICCE v. Commission [1985] ECR1105, [1986] CMLR 486

②「不当な高価格」の立証

支配的事業者である供給者が設定する価格が「合理的な価格」に対して不当なまでに高価格であること、すなわち「何に対して」「どれだけ」高額であるのか、またそれが不当であるのかの立証に際し、委員会決定あるいは判例上、コスト構造そのものをみるか、競争者あるいは他の市場向け商品との比較を行うかのいずれかの方法がとられている。

まず当該供給者が供給する、問題となった商品・役務に関するコスト分析を行い、供給価格を比較して、不当性の有無を判断する、いわゆる総括原価方式をとっている事案として、United Brands 事件、SACEM 事件などが挙げられる。但し、長期平均増分費用、長期平均回避可能費用などの経済学的概念はあるが、実際にはコストそのものをどう算出するかという問題がある。Ahmed Saeed 事件欧州裁判所判決[19]においては、「空港」という施設の特性上、コストを長期的なものとして考慮する必要性があるとの判断が行われている。なお、Port of Helsingborg 事件委員会決定において、実際のコストに基づかない価格設定や当該価格の設定の根拠が明確でないとしても、その事実だけで支配的地位濫用となるものではないとの判断が示されている。

次に、当該事業者の提供する、他の商品・役務に関するコストとの比較を行ったものとして、General Motors 事件、British Leyland 事件などが挙げられる。それぞれ並行輸入品に対する手数料と、国内生産品に対する手数料との比較が行われ、根拠なく前者が高額であることを不当なものとしている。United Brands 事件委員会決定では、ノーブランドのバナナと比較して20〜40%高額であることが問題視されている。Deutsche Post 事件では、供給者が独占者で他の競争者との比較が不可能であるから国内郵便料金と国際郵便料金の比較によって不当性の立証を行っている。

競争事業者の供給する、同種商品・役務に関するコストとの比較が行われたものとして、United Brands 事件、General Motors 事件、Parke, Davis 事件、SACEM 事件、Port of Helsingborg 事件などが挙げられる。United Brands 事件では、UBC 社の供給するチキータ・バナナが競争者の供給する商品に

[19] Ahmed Saeed v Zentrale [1989] ECR 803

比べて 7 %高額であるとの事実認定に対し、裁判所ではこの価格差が不当なまでに高額であるとまでいえないと判断している。また General Motors 事件では、競争者が設定する価格が General Motors 社の半額程度であることが高価格設定認定の根拠となっている。

他の加盟国を含む地理的市場に関する比較については、地理的に同一国・地域内で比較が行われた事案、他の加盟国との間で比較が行われた事案に分類できる。前者の例として United Brands 事件、後者の例として SACEM 事件、Port of Helsingborg 事件などが挙げられる。一見すると明確な基準であるが、需給関係、非貿易財価格や加盟国の国内規制、税制の差異に起因する価格差をどのように考慮するかが問題として残る。

この他、競争事業者の存在する市場における価格と、問題となった市場における価格の比較が行われた事案として、Napp 事件が挙げられるが、これはむしろ WTO ルールにおけるダンピングと同様の行為であり、実質的には独占的市場において得られる利潤による内部補助が問題とされ、搾取型というよりもむしろ競争者排除型行為であるともいえる。

これらを鑑みると、実際のところ、問題が生じている市場に関する当該事業者のコスト分析のみで濫用行為の立証が行われるケースは限られており、競合品や他の加盟国での状況などを総合的に勘案して判断されるケースがほとんどである。

違法とされる価格差については、General Motors 事件では約 5 倍、British Leyland 事件では 6 倍の価格差が不当とされている。また United Brands 事件委員会決定では同一商品に対する 2 倍の価格差が不当とされているが、比較の問題とも相まって、判断基準は明確ではない。

なお、いずれの基準をとるにせよ、高価格設定が問題となる商品・役務とそれより低価格である競争品（同一の商品・役務、あるいは代替品）について、当該当事者による供給か他の事業者による供給かを問わず、その低価格で十分に利益が出ており、不当廉売でないことについても立証が必要となる。

③ 価格差以外の要素

価格差以外の要素として、濫用の認定にあたっては支配的地位の認定同様、競争者の有無、高価格設定が行われた商品・役務が不可欠施設である

か、短期的なものであるか、物価や為替の変動と連動しているか、などが考慮される。潜在的なものも含め、より低価格で同種商品や代替品の供給を行う競争者が存在し、乗換えが可能であるにも関わらず高価格設定が行われている場合、それを「濫用行為」とみなすのは困難であると考えられる。

(3) 正当化事由

正当化事由として、法的根拠や政府規制によって独占が認められている場合（General Motors、British Leyland 事件）、需要者が容易に乗り換え可能であり対市場効果を有さない場合、需給関係や経済情勢の変化による場合、投資インセンティブや研究開発インセンティブが挙げられる。

また支配的地位が知的所有権に基づく場合は、その正当な行使の範囲内であるかも判断される。特許権に基づく高価格設定それ自体は適法であるとした Parke Davis 事件に対し、Renault 事件[20]では自動車の補修部品に関して知的財産権を有する製造業者が高価格設定を行うこと自体は濫用行為ではないが、独立系補修業者に補修部品の供給を拒否したり、不当な高価格を設定したり、市場にまだ十分流通している特定車種の補修部品の生産中止を決定するような場合は濫用行為に該当するとした。

４．日本法への示唆

では、日本の独占禁止法では不当高価格設定行為はどのように規制されうるのであろうか。

(1) ８条の４、一般指定７項

独占禁止法で高価格設定に対する規制についての明文規定は、８条の４と一般指定７項にみられる。

独占的状態に対する措置について規定する８条の４は、価格要件に関し、ⅰ）当該事業者の属する政令で定める業種における標準的な政令で定める種類の利益率を著しく超える率の利益、ⅱ）当該事業者の属する事業分野

[20] Case 53/87 Maxicar v Renaut [1988] ECR 6039

における事業者の標準的な販売費及び一般管理費に比し著しく過大と認められる販売費及び一般管理費の支出と規定しており、具体的な判断基準を示している。しかしながら、この規定は高価格設定を可能とする市場構造を問題とするものであり、高価格設定を行う行為そのものを違法とするものではない。実際にこの規定に基づいて違法と判断された事案も現時点ではみられない。

また一般指定７項については、ⅰ）不当に高い価格での購入、ⅱ）他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ、を要件とするが、需要者側の不当高価格設定による競争者排除を問題とするものであり、供給者によって取引の相手方に対して行われる搾取的行為を問題とするものではない。加えて「不当に高価」について市場価格よりも著しく高い価格[21]との解釈が示されているが、８条の４同様「著しく」の基準は明確でなく、また適用事例もない。

(2) ２条９項５号ハ該当行為

次に、19条の規制対象の中で、２条９項５号ハ該当行為（優越的地位濫用）について、優越的地位濫用ガイドラインでは、「第４　３（5)」において、「取引の対価の一方的決定」の一類型として「著しく高い対価での取引を要請する」場合が挙げられている。ここでは違法性について、ⅰ）取引当事者間の十分な協議等、対価の決定方法、ⅱ）他の取引相手方との比較、ⅲ）通常の取引価格との乖離、ⅳ）需給関係、ⅴ）相手方がその要請を受け入れざるを得ないという状況などにより、総合的に判断されるとしている。もっともガイドライン原案では想定例として「自己の予算単価のみを基準として，一方的に通常の価格より著しく低い又は著しく高い単価を定めること」あるいは「一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること」を挙げてはいるが、具体例は挙げられていない。優越的地位濫用に関

[21] 昭和57年独占禁止法研究会報告書第２部４(2)

しては、むしろ買い叩きのように需要者による低価格設定のタイプの搾取[22]や供給者による店員派遣要請など本来自身が負担すべきコストの押し付け[23]の方に主軸を置いているようであり、供給者による高価格設定を違法なものであるとする場合は、ある程度継続的に取引をしている相手方が、供給者からの突然の高価格への変更を受け入れざるを得ない状況（ホールド・アップ状態）を問題視しているものと思われる[24]。すなわち供給者が高価格設定を行うことによる搾取それ自体よりも、既存の取引関係を前提に、相手の弱みに付け込んで高価格に変更することに不当性があるといえよう。逆にそれ以外の、例えば取引の開始時など継続性がない場合や代替的取引先への変更が可能である場合に高額に過ぎる価格を提示するケースに対して優越的地位濫用規制で対応できるかどうかについては疑問が残る。

(3) ２条９項２号及び一般指定３項該当行為

実質的に同一の商品・役務を特定の取引相手にのみ高価格で供給する場合、つまり不当なまでに高価格であることの立証を他の取引相手に対する価格との差による場合、２条９項２号、一般指定３項該当行為として19条の適用も可能となる。第二次北国新聞社事件[25]では、富山県に所在する需要者に対して低価格、石川県に所在する需要者に対して高価格設定を行ったことが旧新聞業特殊指定３項該当行為として問題となった。ここでは低価格設定による富山県の競争者の排除に公正競争阻害性を見出しているが、東京高裁決定では富山県下の供給価格を石川県と同額に引き上げるか、

[22] ローソン事件（公取委勧告審決平成10年７月30日　審決集45巻136頁）はこのタイプの搾取を問題としていると考えられる。

[23] 代表的なものとしてドンキホーテ事件（公取委同意審決平成19年６月22日　審決集54巻182頁）が挙げられる。取引の相手方に対し、「店員の派遣を条件に取引を行う」点に着目すれば、抱き合わせ型ともいえる。

[24] 具体的には、供給者の側が原材料や設備を供給し、それを用いた製品を取引の相手方が生産している場合やフランチャイズ契約に基づく高価格での仕入れが考えられる。なお、継続的取引でない場合やＢ to Ｃ取引については、後述の通り他の一般指定を適用するのが妥当と思われる。

[25] 東京高裁決定昭和32年３月18日　審決集８巻82頁

石川県下の供給価格を富山県並に引き下げるかのいずれかの措置をとるよう命じており、石川県下の高価格設定が内部補助のための不当な搾取であるとも読み取れる[26]。差別対価の公正競争阻害性は２条９項２号の場合は他の事業者の事業活動を困難とするおそれを要件としており、一般指定３項はこれを要件としないが、競争者の排除に加え、供給者が取引の相手方を競争上不当なまでに著しく有利または不利に置く場合を想定しており[27]、日本で United Brands 事件や General Motors 事件に対して法適用を行う場合は、この規定を適用するのが妥当ではないかと思われる。

(4) ３条前段、一般指定２項該当行為

支配的地位にある事業者による搾取行為をいわゆる「独占化」、すなわち市場において独占力を有する事業者が競争によらない方法によりその力を維持あるいは強化するものとみるのであれば、３条前段の適用の可否が問題となる。ただ、私的独占は支配あるいは排除という行為要件と対市場効果を要件としていること、また私的独占に該当するとされる行為の多くが対市場効果を有する前段階で19条該当行為として規制可能であることから、搾取的行為についていきなり３条前段が適用されるという法運用が行われる可能性は現実的でない。EU の事例では SACEM 事件が３条前段のケースに該当する可能性があるが、音楽著作権のライセンス料がディスコ業者に対して高額に設定され、他の事業者に対して割安に設定されているという比較によって立証を行うのであれば、知的財産権の正当な行使を否定した上で、差別対価として扱うのがより整合的であると思われる[28]。

加えて、需要者に対して負担が困難な高価格設定を行う場合について取引の開始を躊躇させる、あるいは取引の相手方の事業活動を困難とする目

[26] 本件では、最終的に北国新聞社は富山県下の供給価格を石川県下の供給価格と同額に引き上げた。

[27] 昭和57年独占禁止法研究会報告書第２部２(3)

[28] 音楽著作権に関して排除型私的独占を認めたものとして JASRAC 事件（公取委排除措置命令平成21年２月27日　審決集55巻712号）があるが、ここでは高価格設定が問題視されたのではなく、放送事業者に対する包括徴収契約による競争者排除を問題としている。

的で行われ、実質的に取引拒絶とみなされうるものであれば、一般指定2項が適用可能であろう。ただ、単独事業者による場合、判例上「他に容易に取引先を見出し得ない事情」や有力事業者による行為であること、「相手方の事業活動を困難に陥らせる以外の格別の理由がない」場合に例外的に違法となるとされている[29]。

(5)「原価」概念

価格そのものの違法性については、不当廉売については公取委のガイドラインや審判決例によると価格の基準は「供給に要する費用」すなわち総販売原価とされている。中部読売新聞社事件[30]では個別の費目を積算することによって製造原価（または仕入原価）に販売費と一般管理費を加えて原価の計算が行われており、またマルエツ・ハローマート事件[31]では仕入れ価格を参考に原価が決定されている。ヤマト運輸郵政公社事件[32]では営業原価に販売費及び一般管理費を加えたものを総販売原価とする一方で、共通費用については共通費用配賦方式がとられている。もちろん、これらは不当高価格設定におけるコスト算定の基準ともなりうる。ただし Port of Helsingborg 事件で述べられた需要サイドの考慮など「経済的価値」とイコールではなく、超過利潤認定の基準を示すものではない。８条の４にある「標準的な政令で定める種類の利益率」が一つのベンチ・マークともなりうるが、「著しく上回る」の基準は不明確である。

(6) 排除措置

最後に排除措置について触れておく。EU 競争法においても、不当高価格設定を違法とする場合、制裁金に加え、排除措置（あるいは問題解消措置）をどのように命じるのかが問題となる。「濫用」の有無の立証同様、並行輸入制限型を除けば、コストや超過利潤の立証が困難であり、具体的にいくらまで引下げを行えば「適正」な価格となるのか、果たして委員会

[29] 東京高裁決定平成17年３月23日　判時1899号56頁
[30] 東京高裁決定昭和52年４月30日　高民集28巻２号174頁
[31] 公取委勧告審決昭和57年５月28日　審決集29巻13頁及び同18頁
[32] 東京高裁判決平成19年11月28日　審決集54巻699頁

や裁判所が具体的な金額を命じるところまでの介入を行っていいのか、といった議論がある。特に支配的地位が知的財産権に基づく場合、高報酬による研究開発インセンティブ惹起と搾取行為との間の線引きが困難となる。United Brands 事件委員会決定では制裁金に加え、具体的な数値を示してバナナの価格引き下げが命じられているが、現実問題として公益事業や不可欠施設を有する事業者に対しては事業法に基づく料金規制の方が望ましく、それ以外の事業者に対して競争当局が積極的にプライス・キャップを設けたり、ヤード・スティック方式によって「適正価格」を指示することは望ましいとはいえない[33]。高価格設定によって特定の事業者を排除する、あるいは事業活動を困難といたらしめるといった行為に対してのみ競争法を適用し、高価格設定に対する排除措置を命ずるべきであろう。

５．終わりに

EU においては、高価格設定による搾取行為の違法性の判断を行うに当たり、「経済的価値」の認定が行われる。伝統的にコストに対して利潤が過大であるかという基準であったが、Port of Helsingborg 事件で「経済的価値」の認定にあたっては需要サイドをも考慮に入れるとの判断が示されており、多様かつ多角的な分析によって立証のハードルが上がっているともいえる。

EU において不当高価格設定が競争法上問題となった事案は実質的に限られており、また搾取よりも並行輸入阻害や競争者排除を目的とするタイプのものが多い。これらは同種品との比較による不当性の立証が容易である。加えて当該市場において独占状態である場合であっても、他の加盟国

[33] この点、フランス競争評議会（当時）は競争当局によるコスト算定や価格設定は商法典 L 410-2条（支配的地位濫用行為及び経済的に従属する取引相手に対する地位濫用行為の規制）の趣旨から外れるもので、本来競争法上の問題を解消するには不適切であり、情報通信分野のように独占的事業者が不可欠施設を所有している場合や規制産業の自由化を行う場合などに、事業法を勘案しつつ例外的に行うべきであるとのレポートを公表している。Conseil de la Concurrence “L’orientations des prix vers les coûts” Rapport d’activités 2002 P67-88.

に同業者が存在したり、行為者が他の市場において同一あるいは同種商品・役務を供給している場合についても、（もちろん商品・役務の特性や市場の特性、政府規制の相違などを考慮に入れる必要はあるが、）不当性の立証はそれ程困難なものではない。ただ、当該市場で独占状態にあり、かつ比較の対象を見出すことが困難である場合は、立証はより困難となる。実際、委員会自体も支配的地位に基づく排除型行為については積極的な法運用を行っているが、搾取そのものを意図した高価格設定についてはさほど積極的な法運用を行っておらず、また価格設定行為に関して競争当局が介入に消極的ということもあり、明確な違法性の判断基準が確立されているとは言いがたい。

日本においても、供給者による搾取を目的とする不当高価格設定そのものに対してはコストや適正利潤の算定、「経済的価値」と価格との比較など立証上の問題は多い。地理的市場あるいは需要者グループを比較することによって価格差の不当性の立証が可能な差別対価を別とすれば、現実には私的独占、単独の取引拒絶に該当しない限り競争法の適用可能性は極めて限定的であるのではないかと思われる。