

シリーズ



実務に効く

判例精選

ジュリスト増刊



実務に効いてます!!

実務家による、実務家のための、 実務に真に役立つ判例解説集

判例の理解は学習、実務の別を問わず広く求められるものですが、判例解説集はともすれば学習に比重がおかれがちです。「実務に向けて、実務に真に役立つ判例解説集を刊行したい」との思いを形にすべく、ヒアリングや検討を重ね、手に取った実務家の方々に「これなら実務に有用だ」と満足いただける判例解説集を目指して、2013年5月に本シリーズを創刊いたしました。

ここでは、本シリーズの特徴と2016年春までの既刊の9点をご紹介します。



有斐閣

〒101-0051 千代田区神田神保町 2-17
TEL : 03-3265-6811 FAX : 03-3262-8035

<http://www.yuhikaku.co.jp/>

実務に効く

M&A・組織再編 判例精選

神田秀樹・武井一浩 編

- 第1章 M&A 契約の解釈
- 第2章 M&Aの実施判断
- 第3章 M&Aの事前差止め
- 第4章 M&Aの事後的効力否定等
- 第5章 M&A 契約外での損害賠償請求等
- 第6章 株式買取請求権・価格決定申立て
- 第7章 その他

重要論点を実務的観点で切り取るとともに、労働法・独禁法・税法上の論点まで広く収載。課題と対応を解説します。

2013年5月発行、256ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21501-6

実務に効く

コーポレート・ガバナンス 判例精選

野村修也・松井秀樹 編

- 第1章 株主総会の招集と運営
- 第2章 取締役の経営判断
- 第3章 取締役のその他の義務
- 第4章 株主代表訴訟に係る手続ほか
- 第5章 取締役の報酬等
- 第6章 取締役の刑事責任

株主総会、取締役等の日々の職務において、どのように行動すべきか。重要判例の理解から、その指針を示します。

2013年12月発行、264ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21502-3

実務に効く

労働 判例精選

岩村正彦・中山慈夫・
宮里邦雄 編

- 第1章 労働契約の成立・承継
- 第2章 労働時間／第3章 人事
- 第4章 労働条件の不利益変更／第5章 懲戒
- 第6章 労働契約の終了／第7章 雇止めと高齢者雇用
- 第8章 労働者の義務・賠償責任／第9章 労災・ハラスメント
- 第10章 団体交渉をめぐる諸問題

いま問題になりやすい論点を労使双方の視点から分析。弁護士のみならず、人事担当者、労組関係者にもおすすめです。

2014年3月発行、240ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21503-0

実務に効く

知的財産 判例精選

小泉直樹・末吉 互 編

- 第1章 特許法・実用新案法
- 第2章 不正競争防止法
- 第3章 著作権法
- 第4章 パブリシティ
- 第5章 国際裁判管轄・準拠法

膨大な知財関連訴訟群の中核を成す最重要判例を厳選。判例理論の核心をつかみ、複雑先進化する知財訴訟への応用をはかります。

2014年4月発行、248ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21504-7

実務に効く

公正取引 審決判例精選

泉水文雄・長澤哲也 編

- 第1章 競争者との協調的取組み
- 第2章 取引先の選別
- 第3章 顧客誘引行為
- 第4章 取引相手方に対する制限的行為
- 第5章 複合的問題

企業活動で必須となる予防法務の観点に着目した構成。審決・裁判例を中心に、公取委に寄せられた「相談事例」等も取り上げます。

2014年7月発行、248ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21505-4

実務に効く

事業再生 判例精選

小林信明・山本和彦 編

- 第1章 倒産手続の開始
- 第2章 倒産者の地位と手続機関
- 第3章 積極財産とその回復
- 第4章 倒産債権
- 第5章 倒産者に対する優先的権利
- 第6章 継続中の契約関係／第7章 再建計画
- 第8章 事業再生のその他の問題

倒産法制に則って処理する法的整理において実務上問題となる事項のほか、国際的局面での論点も取り上げています。

2014年11月発行、280ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21506-1

実務に効く

国際ビジネス 判例精選

道垣内正人・古田啓昌 編

- 第1章 国際ビジネスのプレイヤー
- 第2章 国際ビジネスをめぐる共通問題
- 第3章 各種の国際ビジネスをめぐる問題
- 第4章 国際訴訟／第5章 国際仲裁
- 第6章 国際倒産

国際取引・国際民事紛争に関する判例を「国際ビジネス」の観点から分析。現場での使いやすさを目指しました。

2015年8月発行、210ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21507-8

実務に効く

担保・債権管理 判例精選

小林明彦・道垣内弘人 編

- 第1章 不動産担保の取得
- 第2章 不動産担保の取得後・実行前の管理
- 第3章 不動産担保の実行
- 第4章 非典型担保
- 第5章 留置権
- 第6章 その他

担保の設定から実行まで、段階に応じた構成。各段階で実務上留意・工夫すべきことは何か、債権管理の観点から丁寧に解説します。

2015年8月発行、230ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21508-5

実務に効く

企業犯罪とコンプライアンス 判例精選

木目田 裕・佐伯仁志 編

2016年5月発行、252ページ 定価(本体2,667円)+税
ISBN 978-4-641-21509-2

- 第1章 企業犯罪総論
- 第2章 会社犯罪
- 第3章 汚職の罪
- 第4章 金融・証券犯罪
- 第5章 経済・財政法違反の罪
- 第6章 秘密・情報、消費者、環境に係る罪

企業犯罪発生時に直面する論点について、判例の紹介に止まらず、不祥事への対応や予防体制の構築などコンプライアンスに効く解説をします。

25

第5章 複合的問題

二次的市場における顧客の囲い込み戦略

論点を軸にした判例解説

実務に重要な25のテーマをピックアップ。
精選した判例等の解説を通じて、
論点に踏み込んでいきます。

実務のプロによる解説

実務の第一線で活躍し、
数多くの訴訟に携わっている実務家に、
経験も踏まえてご執筆いただきます。

弁護士

多田 敏明

Tada Toshiaki

論 点

- ▶ 二次的市場の収益を見越しての本体商品の価格引下げ行為の取扱い
- ▶ 本体商品と二次的市場の商品（消耗品等）との抱き合わせ行為の取扱い
- ▶ 抱き合わせ以外の行為で競争者を二次的市場から排除する行為の取扱い

事例・判例・審決

- ① 公取委不問平成 25 年 4 月 24 日（衛星携帯端末安値入札事件）
林野庁地方森林管理局発注の衛星携帯電話端末の安値入札に係る独占禁止法違反被疑事件の処理について
- ② 公取委独禁法相談事例集（平成 21 年度）事例 1（システム製品の販売業者による不当販売）
- ③ 公取委不問平成 16 年 10 月 21 日（キヤノン IC タグ事件）
キヤノン株式会社に対する独占禁止法違反被疑事件の処理について
- ④ 公取委独禁法相談事例集（平成 16 年度）事例 8（印刷機器のインクボトルへの IC チップの搭載）
- ⑤ 最二小判平成 22 年 12 月 17 日（審決集 57 巻（第 2 分冊）215 頁。NTT 東日本 FTTN サービス事件）
平成 21 年（行ヒ）第 348 号／東日本電信電話株式会社対公正取引委員会／審決取消請求事件
- ⑥ 公取委勧告審決平成 16 年 4 月 12 日（審決集 51 巻 401 頁。東急パーキングシステムズ事件）
平成 16 年（勧）第 1 号／東急パーキングシステムズ株式会社に対する件

事例・判例・審決のポイント

事 例 ①

▶ 事 案

林野庁の東北、北海道、関東及び四国の森林管理局（以下「本件地方森林管理局」）は、かねて利用してきた衛星携帯電話端末の保守・通信サービスが終了するため、これに替わる衛星携帯電話端末を調達することとし、一般競争入札を実施した。

入札対象は、衛星携帯電話端末であり、通信サービスは、端末とは別に調達することとしていたものの、入札仕様書上の調達対象の箇所に、落

札事業者が提供する通信サービスを利用することを示す「使用契約手数料等を含む」等の記載が見られたほか、入札担当者が入札参加者に対し、落札事業者の通信サービスを利用することを説明・示唆していた例があった。

このため、KDDI やソフトバンクテレコムは、落札事業者が通信サービスを提供することで得られる事後の収入を見込んで応札価格を設定し、次表のとおり、1 円で応札し、落札した。

解説

I. はじめに

独禁法は、一定の取引の場（市場）での競争

各事案の「事実」に着目した解説

裁判所等の心証にどの事実がどのように効いたのか、
どういった間接事実が結論の分かれ目になったのか。
「事実」の分析と解説から、今後の実務対応の
方向性を明示します。

され、生起する市場が存在する。このような市場は、本体商品の販売後に発生する市場であるため、二次的市場とかアフターマーケットとよばれており、本体商品と密接な関連性を持った市場群であるがゆえに、企業は、本体商品の市場（以下「本体市場」と付随商品の市場（以下「付随市場」）の双方を見据えた戦略的行動を採用することになる（同時に、この関連性を十分に意識していないと一方の市場での行動が他の市場へ思わぬ影響を与えることにもなりかねない）。以下、本稿では、この戦略的行動のうち、過去、公取委等において取り上げられてきたものを中心に、独禁法上の取扱いを検討することとしたい。

II. 本体商品の価格引下げと付随商品の囲い込み

1. 問題の背景

本体商品と付随商品の双方を供給する事業者にとっては、2つの商品の顧客を確保していくことで売上を最大化を目指すこととなり、本体商品と付随商品の結びつきが強ければ強いほど、本体商品の取引を確保することで付随商品の商機を掴むことが経営上合理的な行動となる。このため、本体商品の取引確保を確実にし、また強く誘引するために本体商品を廉売するという企業行動が世上よく見られることとなる。例えば、継続的なサービス契約を供給するにあたって端末等の機械製品を必要とする場合には、端末等（本体商品）を廉売して継続的なサービス契約（付随商品）を効率よく確保していく手法は、携帯電話サービスの普及時代に一般に見られた商法であり、付随商品の取引確保の可能性と付随商品の利益が大きければ大きいほど本体商品の廉売の度合いもまた大きなものとなっていく。本体市場を付随市場獲得のための橋頭堡的な市場と位置付ける販売戦略ともいえるこの企業行動は、本体商品が官公庁の入札によって取引される場合には、特に「安値受注・安

値応札」問題（典型的には「1円入札」問題）として、独禁法上の関心を集めてきたが、かかる事
理由は入札にあっては落札者が通常
一人勝ちの勝負となるため、極限的
われ、本体市場のみならず付随市場に
争者排除的な弊害が大きいことによる
れる。

より議論が進んでいる官公庁入札に
おける本体商品の廉売問題を検討し、次いで通常
の相対取引における本体商品の廉売問題に言及す
ることとしたい。

2. 官公庁入札における本体商品の廉売

(1) 不当廉売の価格要件の検討

① 本体市場と付随市場との結合度合い

過去の安値受注においては、入札に付された本体商品において不当廉売が成立するかどうかを検討されてきたが、その際に、不当廉売の成立要件である価格要件（独禁法2条9項3号の「供給に要する費用を著しく下回る対価」又は一般指定6項の「不当に低い対価」）の検討のあり方は「本体市場と付随市場との結合の度合い」、すなわち、「本体商品の入札が付随商品を対象としていたといえるか」によって大きく異なってきたといえる。官公庁の入札における市場とは、発注者である官公庁がどの範囲で入札を行ったかが基準となって画定される市場であるため、当該入札が本体商品と付随商品の双方を対象としていたと認められる場合には、本体商品と付随商品との双方の収入を考慮して価格要件の成否が検討されることになり、本体商品（市場）と付随商品（市場）を一体として取り扱うことになる。

事例①はこの点が明示的に現れた事案であり、「本件入札は、衛星携帯電話の端末を対象としているものの、本件地方森林管理局が落札事業者から通信サービスを随意契約により調達することが見込まれる状況の下で行われたものと認められる」と認定しており、端末を受注した後に複数年にわたり通信サービスを提供することで得られる事後の収入を見込んで応札価格するのであれば、端末それ自体を1円とすることも合理的な価格設定であると判断された。この他、公取委不問平成18・4・24（郵政公社資産管理事務委託事件）では、日本郵政の簡保資金資産管理事務（本体業務）には国債の元金受入処理業務の代行（付随業務）が含まれており、付随業務の実施にあた