

経営法友会 2024 年度研修会開催のご案内

基礎強化講座〔独占禁止法〕

WELCOME

本講座のねらい

本講座は、事例検討を通じて独占禁止法の基本、実務対応における思考の枠組みを習得することに重点を置きます。独占禁止法関係事案の経験者はもとより、**初めて担当される方**にも実務のイメージがつかめるように解説します。なお、あらかじめ設例を検討してから受講されることを推奨します（設例のサンプルは3頁を参照）。

※2024年5月に開催した同講座の再配信です。

SUMMARY

対 象 者 独占禁止法の実務の基本を習得したい方

講義形式 本講座は、全3講の配信動画を視聴するものです。

配信期間 2025年1月14日（火）～2025年3月14日（金）（各講3時間程度、計9時間程度）

募集期限 3月7日（金）

受 講 料 1名につき33,000円（税込）

請 求 書 1月末までのお申込み 2月上旬にメールにてご案内予定（支払期限：2025年4月末）

2月以降のお申込み 3月中旬にメールにてご案内予定（支払期限：2025年5月末）

キャンセルポリシー 配信開始日の前営業日14時以降のキャンセルは、受講料の全額をご負担いただきます。
なお、公開収録にご参加された方について、収録後のキャンセルはお受けできません。

NOTES

申込方法

お申込み・ご受講にあたっては、個人アカウントのご登録が必要になります。

詳細は、当会HP「[HP利用方法](#)」をご参照ください。

※公開収録のご参加方法は、申込後にメールにてお送りする「セミナー申込内容の控え」に記載がございます。

動画視聴テストのお願い

必ず[テスト動画](#)が視聴できるかをご確認の上、お申し込みください。

※テスト動画をご覧いただけない場合には、システム部門等にセキュリティ上の制限をご確認ください。

受講方法（視聴先/資料のダウンロード先）

個人アカウントでログインした後、個人ページの「申込済みセミナー」にて配信開始日より視聴および資料のダウンロードが可能です。なお、資料ダウンロードは視聴期間内に限られますのでご注意ください。

【お問い合わせ先】(株)商事法務 教育事業部

E-mail : law-school@shojihomu.co.jp / TEL : 03-6262-6761

※本講座は、運営を(株)商事法務に委託しています。受講にあたっての詳細や請求書等のご案内は、同社から連絡いたします。

CONTENTS

第1講 不当な取引制限（カルテル・入札談合）

I. 実体要件の検討

1. 「共同して」「相互拘束」とは何か
 - (1) 情報交換と何が違うのか
 - －「合意」「相互拘束」等の語感にとらわれてはいけない
 - (2) 「暗黙」の了解・合意の判断手法
 - －追従値上げ（意識的並行行為）との違い
 - (3) 法務部としての予防対応
2. 入札談合とカルテルの「相互拘束」の異同
 - (1) 「基本合意」と呼ばれるもの
 - (2) 近時の認定方法
3. 参加拒否・離脱の注意点
 - (1) どう巻き込まれないか－先例から見た対応
 - (2) どう損をしないか
 - －課徴金減免申請との関係

II. 手続面 一課徴金減免申請制度と合意減算制度

1. 不穩情報（立入検査以外）に接した場合の対応
2. 立入検査にどう対応するか
 - (1) 平生から営業部門へ注意しておくべきこと
 - ア 法務部門との連携
 - イ 調査の間接強制・任意性の理解
 - (2) 実際の立入検査（臨検）への具体的な対応
3. 合意減算の確実な獲得方法

第2講 排除型私的独占・排除型不公正取引

I. 総論一独禁法における排除行為の位置付け

1. 条文・類型を超えた把握
 - －私的独占や不公正取引の型に固執しすぎない
2. 分析手法
 - －行為の「効果」と「属性」からのアプローチ
3. 正当化理由の検討

II. 各論一行為類型ごとの考慮要素

1. 不当廉売

－値下げは価格競争そのものではないのか

2. 差別対価

－相手方や地域の競争状況により価格が異なるのは当たり前ではないか

3. 排他条件付取引

－囲い込みは許されないのか

III 手続面一確約

－排除型行為における確約利用の留意点

第3講 優越的地位濫用・拘束型不公正取引

I. 価格維持型不公正取引

1. 再販売価格拘束
 - －相手方が任意に応じても「拘束」か
 - －利益供与も「拘束」に当たるのか
2. 拘束条件付取引（非価格拘束）
 - －説明販売など販売方法の指定も許さないのか
 - インターネット販売との緊張関係

II. 優越的地位の濫用

1. 法務部としての判断・対応の難しさ
 - －法務部泣かせの規制
2. 分析手法－フレームワークを掴もう
3. 優越的地位の判断
 - (1) 公取委の発想と司法的発想
 - －ガイドラインだけでは見えない実務

- (2) 近時の摘発事件における判断

－想像以上のハードルの低さ

4. 濫用行為の判断

- (1) 判断の枠組み

－ガイドライン記載の典型行為から抽出される判断基準

- (2) 非典型行為への当てはめ・検討

－最も判断の難しいエリアへの挑戦

（補論：優越的地位濫用の課徴金算定方法が導く巨額な課徴金）

III 手続面一確約

優越的地位濫用における確約利用の留意点

【第1講「不当な取引制限(カルテル・取引制限)」設例サンプル】

※講義では、設例を素材として法的論点や実務対応について検討します。

【設例1】

aは素材Pを製造販売するA社の営業課長であるが、近年、素材Qとの競合が激しい。このため、素材Pの国内需要のほぼ全量を製造販売する5社（A B C D E）は、5社で構成する事業者団体において素材Pの利点を訴求する共同広告の実施を定期的に協議している。なお、素材Pの市場における各社の販売数量のシェアは、A社：30%、B社：25%、C社：20%、D社15%、E社10%である。

折からの素材Pの原料価格の下落を受け、大手顧客から値下げ要請があり、aは5円/kgの値下げを打診したところ、この大手顧客からは、「B社の営業課長bさんは、15円/kgの値下げで構わないと言っている。なぜ御社は5円などと言うのか。」と反論された。aは「15円も値下げをしたのではやっていけない。業界が疲弊するだけだ。」と怒りにも似た感情を持つと同時に、本当にB社のbはかくも非常識な値段を打診したのか疑問にも思った。bとは事業者団体の共同広告の協議で顔見知りだし、名刺も交換していて連絡先も分かっている。aは、帰社後、直ちにbに電話連絡し15円値下げを打ち出したことを確認した上で「一体何を考えてそんな値段を持ち出しているのか。業界を潰す気か。」と詰問したところ、bからは「分かった。分かった。確かに15円値下げの申し出はやりすぎた。大手顧客なので譲ってしまったところもあった。俺も5円が妥当だと思う。大手顧客には撤回し、C社・D社にも迷惑をかけないよう俺から連絡しておくよ。」との返事があった。

数日後、bからaへ電話があり、「C社の営業課長cに連絡をして御社（A社）から非難を受けたことを契機に大手顧客への値下げの目標値について共通の理解を得たことなどの経緯を説明したところ、大手顧客が5円値下げなら他の顧客も5円でいこうということになった。D社の営業課長dには、事の経緯については全く説明しなかったが、当社（B社）としては全般的に5円値下げする意向だと伝えたところ、『そうか』とのことで特に異議はなかった。E社のe課長には特に連絡していないが、シェアも小さいし、我々が5円に値下げ幅を抑えれば意を汲んでそれ以上の値下げはしないだろう。」との報告があった。

その後、5社は大手顧客を含めた取引先に対し5円の値下げを表明した。

講師 弁護士 多田敏明氏 略歴

- 1993年 早稲田大学法学部（法学士）
- 1996年 最高裁判所司法研修所修了(48期)
- 1996年 弁護士登録（第二東京弁護士会）・日比谷総合法律事務所
- 2001年 ニューヨーク大学 LL.M.修得
- 2002年 ニューヨーク州弁護士登録
- 2016年 神戸大学大学院法学研究科 非常勤講師・神戸大学 客員教授

取扱案件：独占禁止法、下請法、景品表示法等

著 書：『論点体系 独占禁止法〔第2版〕』（共編著・第一法規）、「類型別独禁民事訴訟の実務」（共編著・有斐閣）、『詳説 独占禁止法審査手続』（共著・弘文堂）、『実務に効く 公正取引審決判例精選』（共著・有斐閣）ほか著書・論文等多数