

共同研究開発契約における購入先制限， 販売先制限の独占禁止法上の正当化事由について

ライセンス第2委員会
第3小委員会*

抄 録 共同研究開発契約において、相手先を制限する条項、たとえば「購入先制限」、「販売先制限」といった項目を入れる実務上の要請がある。しかし、これらの項目は、制限行為を行う合理的理由がなければ、独占禁止法上違法と判断されるリスクを含む。本稿では「購入先制限」と「販売先制限」に焦点をあてた上で、その正当化事由を過去の事例、ガイドライン等から調査研究し、併せて共同研究開発の独占禁止法上の扱いについても検討した。

目 次

1. はじめに
2. 共同研究開発の独占禁止法上の問題
 2. 1 共同研究開発の独占禁止法上の扱い
 2. 2 購入先制限，販売先制限の独占禁止法上の判断
3. 購入先制限における正当化事由
 3. 1 品質の確保のため
 3. 2 当事者が知的財産権を保有しているとの理由
 3. 3 単なる下請け
 3. 4 当事者が「市場における有力な事業者」ではない
 3. 5 総代理店契約の例外
4. 販売先制限における正当化事由
 4. 1 商品の安全性の確保，品質の保持のため
 4. 2 小規模団体における事業の実効性確保のため
 4. 3 当事者が知的財産権を保有しているとの理由
 4. 4 単なる下請け
 4. 5 当事者が「市場における有力な事業者」ではない
 4. 6 その他（販売先制限の正当化事由として不十分と判断された例）
5. 共同研究開発の独占禁止法上の扱いに関する

考察

6. おわりに

1. はじめに

独占禁止法は個別事情を総合的に勘案した上で違法性が判断される法律ゆえ、契約実務を行う企業担当者にとっては、自らが違法性を判断することが難しいケースが多い。

しかし、知財の契約実務を行う担当者としては、常に独占禁止法の存在に気を配った上で契約書を作成しなければならない。というのも、契約とは、いわば相手を制限する条項の集まりである一方、独占禁止法は、相手を制限することに対して規制をかける法律だからである¹⁾。

本稿では、契約担当者が、主に共同研究開発契約における制限条項であって、違法性の判断が難しい条項のうち、代表的なものについて、その判断の助けになる材料の提供を試みる。

* 2009年度 The Third Subcommittee, The Second License Committee

争の回避に関する問題

2. 共同研究開発の独占禁止法上の問題

共同研究開発は複数の事業者における限られた環境で行われるため、当該事業者間において、競争が相互に回避されることがある。その結果、市場における製品の価格、数量、品質等がある程度自由に左右する状態になった場合には、技術又は製品市場における競争が実質的に制限されることにつながり、不当な取引制限にあたる可能性がある³⁾。

2.1 共同研究開発の独占禁止法上の扱い

共同研究開発においては独占禁止法上、2つの側面から留意をする必要がある。

ひとつは共同研究開発において、研究開発の共同化自体によって共同研究開発の参加者間での競争を回避することであり、もうひとつは、共同研究開発の実施に伴う取決めによって相手方の事業活動を拘束することである。

また、上記のような共同化は、垂直的關係（たとえば、原料メーカーと完成品メーカーのような関係）よりも水平的關係（たとえば、完成品メーカー同士のような関係）でより問題となり得る⁴⁾。というのも、水平的關係における研究開発の共同化は、競争關係にある当事者間においてなされることが多いため、当該共同化によって、ある技術又は製品市場の競争者の数

この2つの側面を「共同研究開発に関する独占禁止法上の指針」²⁾（以下、共同研究開発ガイドライン）に沿って説明すれば、図1の①と②の関係のようになる。

① 研究開発の共同化による参加者間での競争

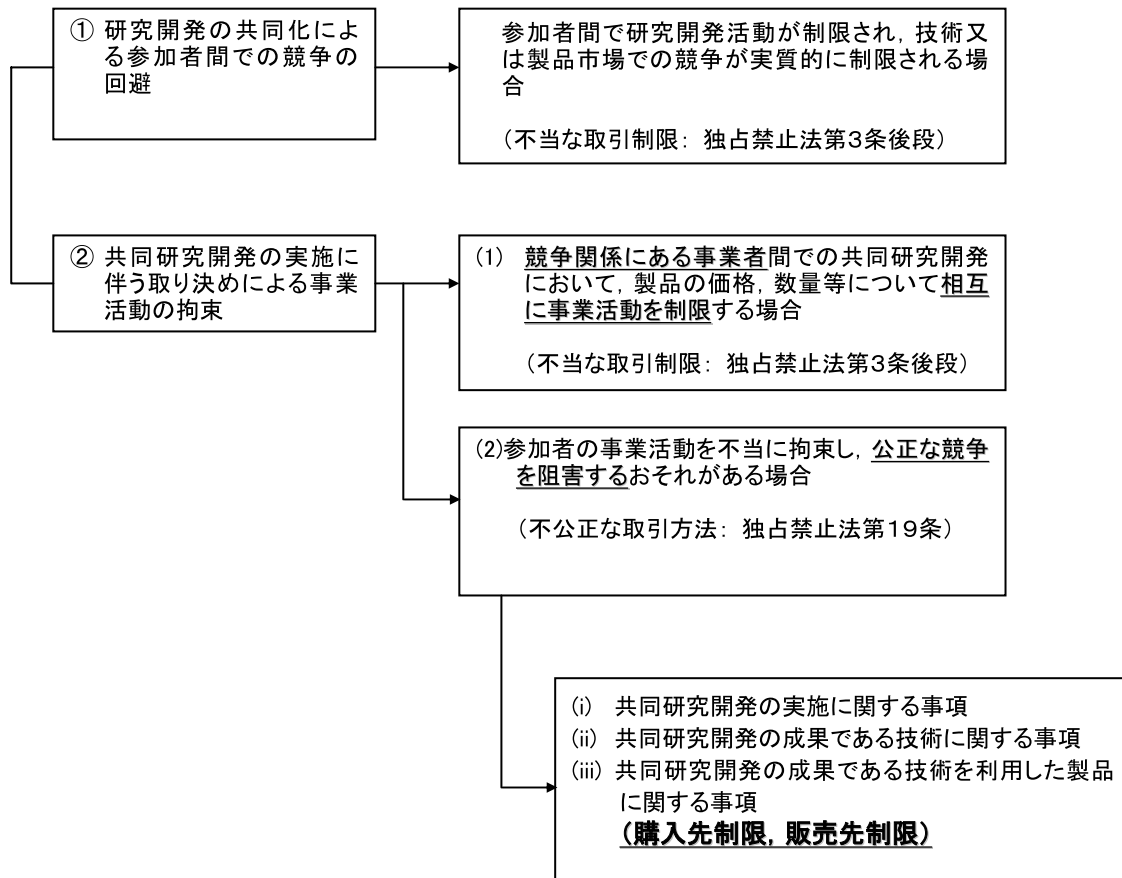


図1 「共同研究開発に関する独占禁止法上の指針」概略図

が減少することになり、競争が実質的に制限される可能性が高く、独占禁止法第1条に記されている「国民経済の民主的で健全な発達を促進する」とは言えないからである。

②共同研究開発の実施に伴う取決めによる事業活動の拘束に関する問題

共同研究開発ガイドラインでは、共同研究開発の実施に伴う取り決めについて、競争関係にある事業者間で行われる共同研究開発において、相互に事業活動を制限する場合には不当な取引制限の観点から検討する余地を示唆している（図1②(1)）。

しかし、上記のようなケースは実務上は少なく、主に競争関係にない者が、販売方法や数量、価格等を制限することによって相手方を拘束するケース、すなわち、ときとして公正な競争を阻害するとして、不公正な取引方法と判断されるおそれのあるケース（図1②(2)）のほうが実務上は多いようである。

そうすると、「共同研究開発の実施に伴う取決めによる事業活動の拘束に関する問題」については、独占禁止法第19条（不公正な取引方法）の観点から検討をすることが実務上、最も大きな違法性リスクの低減につながると考えられる。

ところで、共同研究開発の実施について契約の際に具体的に制限をかける（事業活動を拘束する）条項は、成果に基づく製品の販売価格、数量、地域等の制限、成果に基づく製品の原材料の購入先の制限、成果に基づく製品の販売先の制限、第三者への実施許諾及び実施料の制限、成果の改良発明の制限及びその非独占的ライセンス義務（グラントバック）等多岐にわたる。

その中でも、実務上、頻度が高い制限の典型としては、原料提供者と完成品製造者との間の共同研究開発の成果の扱いのようときに用いられる「購入先制限」と「販売先制限」が挙げられる。

「研究開発の共同化による参加者間での競争

の回避に関する問題」についても注意は必要であるが、本稿では主として、「共同研究開発の実施に伴う取決めによる事業活動の拘束に関する問題」、その中でも特に「購入先制限」と「販売先制限」の2つに関して、不公正な取引方法（独占禁止法第19条）の適用に焦点を絞って検討を進めていくこととする。

2.2 購入先制限、販売先制限の独占禁止法上の判断

共同研究開発の実施に伴う取決めについては、その多くが競争減殺効果の問題に起因し、公正な競争を阻害するという観点、すなわち、実質的には市場への競争減殺行為の大小によって違法性が判断される。この競争減殺行為は、購入先制限、販売先制限そのものが持つ競争制限効果、並びに、個別事案による種々の合理的理由及び競争促進効果から導かれる正当化事由等、様々な要素を総合的に勘案して判断される。

本稿で検討する共同研究開発契約における「購入先制限」と「販売先制限」は、共同研究開発ガイドラインによれば「不公正な取引方法に該当するおそれがある事項⁵⁾」に該当するものであるが、これは個々に検討されるため⁶⁾、原則違法とも、違法でないともいえない条項であることを示しており、競争制限効果は大きい。個別の正当化事由次第では違法とならない行為である。何をもって正当化事由とすることができるのかについては個別事情によるため、そのバランス点を一般化して抽出することはできないが、少なくとも、「購入先制限」と「販売先制限」は、合理的理由を積み重ねることによって違法とならない条項である、と言える。

以下では本稿の主題となる「購入先制限」及び「販売先制限」において、いかなる理由をもって正当化事由と認められ得るかを検討していきたい。

残念ながら共同研究開発契約の条項について

具体的に判断した事例がほとんど存在しないため、以下では共同研究開発以外の一般的審判決の情報も含めて検討し、いかなる事情が正当化事由となりうるかを抽出することで、「販売先制限」や「購入先制限」といった制限をかける際の違法性リスクを低減するための参考材料を提供することを試みる。

3. 購入先制限における正当化事由

共同研究開発以外の一般的な取引に立ちかえってみれば、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」⁷⁾（以下、流通・取引慣行ガイドライン）には、「公正かつ自由な競争を促進し、市場メカニズムの機能を十分に発揮し得るようにしていくことが重要であり、具体的には、①事業者の市場への自由な参入が妨げられず、②それぞれの事業者の取引先の選択が自由かつ自主的に行われ、③価格その他の取引条件の設定がそれぞれの事業者の自由かつ自主的な判断で行われ、また、④価格、品質、サービスを中心とした公正な手段による競争が行われることが必要である」と明記されている⁸⁾。この精神に則れば、一般的な取引において「購入先制限」を課すことは、基本的には独占禁止法上、好ましいものではなく、違法とされるおそれがあると言えるだろう。

しかしながら、独占禁止法に関する各種のガイドライン類や相談事例集などにおいては、「購入先制限」を課すことが独占禁止法上問題とならないとされるケースが幾つか挙げられており、これらは十分な正当化事由を有していると考えられる。そこで、各々のケースからその正当化事由に大きな影響を与えている合理的理由を抽出し、理由毎に大別すると、以下のようにまとめられる。

3.1 品質の確保のため

① 取引の一方の当事者が、取引先事業者から

供給を受ける商品の品質の確保を図る等のためには、当該取引先事業者に対して当該商品の原材料を供給することが必要と認められるなど独占禁止法上正当と認められる理由がある場合には、違法とはならない、とされている。（流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第五 2（注11））

② ライセンサーがライセンシーに対し、原材料・部品その他ライセンス技術を用いて製品を供給する際に必要なもの（役務や他の技術を含む。以下「原材料・部品」という。）の品質又は購入先を制限する行為は、当該技術の機能・効用の保証、安全性の確保、秘密漏洩の防止の観点から必要であるなど一定の合理性が認められる場合がある。（「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」⁹⁾（以下、知財ガイドライン）第44（1））

この具体例として、旧ガイドライン下での事例ではあるが、「独占禁止法に関する相談事例集（平成16年度）」事例11（工法の特許に係る部品等の購入先の制限）では、「工法など方法に係る特許のライセンス契約において、ライセンシーに対して、当該方法の実施において使用する原材料、部品等に関して一定の制限を課すことは、制限の内容が、契約対象技術の効用を保証するなど合理的な目的達成のための必要最小の範囲に止まる限りは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない」と言及されている¹⁰⁾。

③ 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号に掲げる行為をしてはならない。「六 下請事業者の給付の内容を均質にし、又はその改善を図るため必要がある場合その他正当な理由がある場合を除き、自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させること。」（下請代金支払遅延等防止法第四条第一項第

六号)、と記載されている。すなわち、逆に言えば、「正当な理由がある場合」には、「購入先制限」を課すことが許される可能性があるということである。

ここでいう「正当な理由がある場合」には、例えば「陶器の品質を一定に保つため原料となる粘土を指定の業者から購入させる」というケースが該当する。(新下請法マニュアル〔改訂版〕、鈴木満 著、商事法務発行)

- ④ この「品質の確保」には、製品の品質・性能の向上等を目的とするものも含まれる。具体的な例として、「独占禁止法に関する相談事例集(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)では、印刷機器のメーカーがその製品の性能の向上及びインクボトルの生産・管理コストを削減する目的で、インクボトルにICチップを搭載すること自体は独占禁止法上直ちに問題となるものではない、とされている。(参考として付された「平成16年10月21日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(新聞発表文別紙)」では、「レーザープリンタのメーカーがその製品の品質・性能の向上等を目的として、カートリッジにICチップを搭載すること自体は独占禁止法上問題となるものではない。」と言及されている。)
- ⑤ ただし、合理的に必要と認められる範囲を超えてこのような制限が行われたことから、競争者の取引の機会を減少させるおそれが生じるとされ、独占禁止法上問題であると言及された具体的な例として、「トレーサビリティシステム確保のためと称して生産資材の購入先を制限する。」もあり、注意が必要である。(「独占禁止法に関する相談事例集(平成14年1月～平成16年3月)」事例4 共同組合による資材購入の義務付け)

3. 2 当事者が知的財産権を保有しているとの理由

- ① (総代理店契約において) 秘密情報(販売ノウハウを含む)の流用防止その他正当な理由があり、かつ、それに必要な範囲内で制限するものである場合には、供給業者が契約終了後において総代理店の競争品の取扱いを制限することが原則として独占禁止法上問題とはならないとされている。(流通・取引慣行ガイドライン 第3部 第二1(2))
- ② ノウハウの漏洩を防止するという理由により、当該ノウハウ既開示の供給者にのみ購入先を制限することは問題ないとされた具体例がある。(「独占禁止法に関する相談事例集(平成17年度)」事例6 特許・ノウハウライセンス契約に伴う使用装置の制限)
- ただし、これを超えて競争制限を目的として、このような制限が行われた場合には問題となるおそれがあると当該相談事例でも言及されており、注意が必要である。
- ③ 上記以外にも、公共機関の入札において、工業所有権を有していることを伏せて仕様書に当該工業所有権の内容を盛り込むこと、若しくは自社標準品等の使用を盛り込むことが競争を実質的に制限しているとされた具体例もあり、注意が必要である。(「パラマウントベッド(株)に対する件」平成10年(勤)第3号、知財ガイドライン 第3 1(1)エ)

3. 3 単なる下請け

- ① 完成品製造業者が部品製造業者に対し、原材料を支給して部品を製造させている場合に、その原材料を使用して製造した部品を自己にのみ販売させるような場合には、違法とはならないとされている。(流通・取引

慣行ガイドライン 第1部 第四 2 (注10))

- ② 親会社が株式の100%を所有している子会社の場合、或いは100%に満たなくとも(原則として株式所有比率が50%超)、親子会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められるときには、親子会社間の取引は、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。(流通・取引慣行ガイドライン (付) 親子会社間の取引)
- ③ 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号に掲げる行為をしてはならない。「六 下請事業者の給付の内容を均質にし、又はその改善を図るため必要がある場合その他正当な理由がある場合を除き、自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させること。」(下請代金支払遅延等防止法第四条第一項第六号)、と記載されている。すなわち、逆に言えば、「正当な理由がある場合」には、「購入先制限」を課すことが許される可能性があるということである。

ここでいう「正当な理由がある場合」には、例えば「特定の部品を渡して(購入させるかたちをとって)メッキ加工を委託する」というケースが該当する。(新下請法マニュアル[改訂版]、鈴木満 著、商事法務発行)

3. 4 当事者が「市場における有力な事業者」ではない

- ① 取引先事業者に対する自己の競争者との取引の制限にあたり、市場におけるシェアが一定比率未満で市場に与える影響が軽微であれば、問題とはならない。(流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第四 2④(注7)ではシェアが10%未満であり、かつその順位が上位4位以下である場合を取り上げている。また、知財ガイドライン 第2

5の例では、シェアが20%以下である場合、利用可能な代替技術に権利を有する者が4者以上存在する場合を取り上げている。)

3. 5 総代理店契約の例外

- ① 供給業者が総代理店に対し、契約対象商品を自己又はその指定する者からのみ購入する義務を課すことは、原則として独占禁止法上問題とはならない。(流通・取引慣行ガイドライン 第3部 第二 1(4))

なお、形式的には「購入先制限」ではない形、例えば、取引拒絶、取引制限、対抗価格設定やリベート供与といった形であっても、実質的に「購入先制限」を課している場合には、前述したとおり独占禁止法上の問題を孕むおそれがあるので、充分留意されたい。

4. 販売先制限における正当化事由

共同研究開発以外の一般的取引においては、「販売先制限」に関しても、流通・取引慣行ガイドラインの精神に則り、販売先を制限することは基本的には独占禁止法上好ましいものではないとされ、特に、「①メーカーが卸売業者に対して、その販売先である小売業者を特定させ、小売業者が特定の卸売業者としか取引できないようにすること、②メーカーが流通業者に対して、商品の横流しをしないよう指示すること、③メーカーが卸売業者に対して、安売りをを行う小売業者への販売を禁止すること、等」については、いずれも商品の価格が維持されるおそれのある場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となるとされている¹¹⁾。

しかしながら、これら「販売先制限」についても、「購入先制限」と同様、制限を課すことが独占禁止法上問題とならないとされるケースが幾つか挙げられており、同様にその正当化事由に大きな影響を与えている合理的理由を抽出

し、理由毎に大別すると、以下のようにまとめられる。

4. 1 商品の安全性の確保、品質の保持のため

- ① メーカーが小売業者に対して、販売方法（販売価格、販売地域及び販売先に関するものを除く。）を制限することは、商品の安全性の確保、品質の保持、商標の信用の維持等、当該商品の適切な販売のための合理的な理由が認められ、かつ、他の取引先小売業者に対しても同等の条件が課せられている場合には、それ自体は独占禁止法上問題となるものではない。

ただし、実質的に小売業者の販売価格、競争品の取扱い、販売地域、取引先等についての制限を行っている場合には、この限りではないので注意が必要である。

（流通・取引慣行ガイドライン 第2部 第二 5 (2)、及び同第3部 第二 1 (5)）

上記の具体例を挙げると、小売業者が化粧品を販売するに当たり、特約店契約でカウンセリング販売が義務付けられていたことが合法と判断された事例がある。この事例は、カウンセリング販売が顧客個人に対してそれぞれの肌質に合った化粧品を選定するという合理性を有することを鑑みれば、価格安定に寄与しているからといって、直ちに小売業者の再販売価格の制限（一般指定12項）を行っているものとすることはできないと判断されたものである。（平成6年(ネ)第3182号 平成6年(ネ)第5267号)¹²⁾

この他の具体例としては、特許技術の特性から加工方法、使用方法等によって特許製品を利用する者の身体に被害を与えるおそれがある場合において、これを防止するためにライセンサーがライセンシーの販売先を制限することは合理的な理由があると

された事例がある。（相談事例集 平成19年度・事例5 [技術取引] 特許製品の販売先の制限）

4. 2 小規模団体における事業の実効性確保のため

- ① 本件の具体例としては、組合同規約上の制裁規定を発動したことが合法とされた事例がある。この事例は、有効な競争単位となりにえない中小業者による連合体としての組合の内部での過大な競争を回避し、共同販売事業の実効性を確保することが正当事由と判断されたものである。（平成7年(ワ)第23号（第一事件）第47号（第二事件）¹³⁾

4. 3 当事者が知的財産権を保有しているとの理由

- ① 上記（1）で述べたとおり、独占禁止法上、販売方法の制限が認められる例外として「商標の信用の維持」が挙げられている。（流通・取引慣行ガイドライン 第2部 第二 5 (2)、及び同第3部 第二 1 (5)）
- ② 完成品製造業者が部品製造業者に対し、ノウハウ（産業上の技術に係るものをいい、秘密性のないものを除く。）を供与して部品を製造させている場合で、そのノウハウの秘密を保持し、又はその流用を防止するために必要であると認められるときに自己にのみ販売させるような場合には、違法とはならないとされている。（流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第四 2（注10））
- ③ なお、上記はノウハウ保持という事情から「自己にのみ」販売させるケースであるが、知財ガイドラインによれば、ライセンス技術を用いた製品の販売の相手方を制限する行為（ライセンサーの指定した流通業者にのみ販売させること、ライセンシーごとに販売先を割り当てること、特定の者に対し

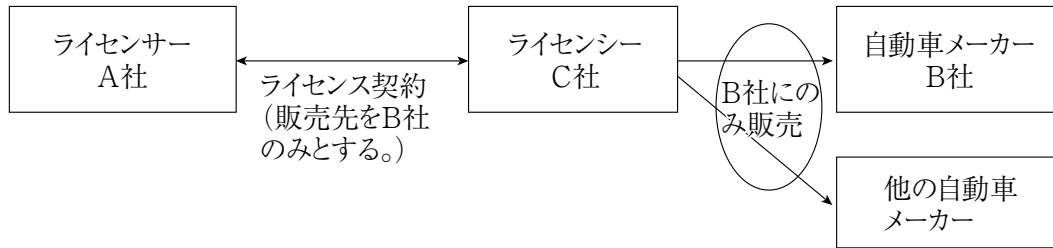


図2 相談事例集 平成16年度・事例9 [販売先の制限] 特許ライセンス契約における販売先制限

ては販売させないことなど)は利用範囲の制限とは認められず、公正競争阻害性を有する場合には不公正な取引方法に該当する、とされているので注意が必要である。(知財ガイドライン 第4 4 (4))

- ④ ただし、実質的には販売先にライセンスを許諾していると認められるという理由で問題ないとされた事例も存在する。

この具体例としては、特許権者(図2のA社)が特許製品たる部品のメーカー(C社)に当該部品の生産・販売についてライセンスする際にその販売先(B社)を指定する場合において、特許権者は従来から、他の完成品メーカーに対して、当該部品の生産・使用についてライセンスしており、本件も、当初は完成品メーカー(B社)からの申入れを受け、他社と同様の条件を提示したものであるところ、その後、当該完成品メーカー(B社)から、当該部品メーカー(C社)へのライセンスとするよう申入れがあったものであり、実質的には当該完成品メーカー(B社)へのライセンスと認められることから、当該部品及び完成品に係る製品市場における公正な競争が阻害されるおそれがあるとは認めがたく、直ちに独占禁止法上問題となるものではないと判断されたものである。(相談事例集 平成16年度・事例9 [販売先の制限] 特許ライセンス契約における販売先制限)

4. 4 単なる下請け

- ① 「購入先制限」の項で説明したように、「販売先制限」についても、同様に、単なる下請けによって自己にのみ販売させるような場合には、違法とはならないとされている。(流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第四 2 (注10) ①)

同様に親子会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められるときには、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。(流通・取引慣行ガイドライン (付)親子会社間の取引)

4. 5 当事者が「市場における有力な事業者」ではない

- ① 「購入先制限」の項で説明したように、「販売先制限」についても、同様に、市場におけるシェアが一定比率未満、もしくは、順位によって市場に与える影響が軽微であれば、違法とならない可能性がある。(流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第四 2 ④ (注7) ではシェアが10%未満であり、かつその順位が上位4位以下である場合を取り上げている。また、知財ガイドライン 第2 5の例では、シェアが20%以下である場合、利用可能な代替技術に権利を有する者が4者以上存在する場合を取り上げている。)

4. 6 その他（販売先制限の正当化事由として不十分と判断された例）

「販売先制限」の正当化事由として認められるものかどうかは別として、以下、結果的には違法と判断された事例を参考のために紹介しておく。

(1) 投下資本の回収のため

希望小売価格を維持させる条件をつけてゲームソフトを供給していたという事情も大きく影響していると考えられるが、結果的には、投下資本の回収との主張は公取に正当化事由であると認められなかった。（平成10年（判）第1号）¹⁴⁾

(2) 適正な市場価格の安定やアフターサービスの徹底のため

取引先販売業者に対し、希望販売価格を維持させる条件をつけてサプライ商品を供給していると認定された点が判断に影響していると考えられるが、結果的には、本事案も商品の供給を開始するに際し、適正な市場価格の安定、アフターサービスの徹底等を内容とする販売方針を策定し、以後、その趣旨に賛同した者を取引先として選定したことが合法とされなかった。（平成5年（勧）第11号）¹⁵⁾

5. 共同研究開発の独占禁止法上の扱いに関する考察

これまで説明してきた通り、一般的な取引における契約上の「購入先制限」という相手方企業に対する市場への制限においては、品質の確保、下請け業務としての発注、産業財産権やノウハウの保護、といった合理的理由が正当化事由として認められている事例がある。また「販売先制限」の場合も、商品の安全性確保、品質の保持のため、実質的なライセンス許諾、小規模団体による事業の実効性確保のためといった

合理的理由が正当化事由として認められた事例がある。そして、これら正当化事由を「購入先制限」や「販売先制限」といった制限条件とを総合的に勘案した結果、独占禁止法上の問題の有無が判断されている。

ここで本論に戻って共同研究開発の場合には「購入先制限」と「販売先制限」に対して、どのように扱われるのかを検討したい。

まず共同研究開発ガイドラインを見ると、共同研究開発の成果である技術を利用した製品に関して開発当事者間で販売先を制限することについては、「成果であるノウハウの秘密性を保持するために必要な場合に合理的な期間に限り制限すること」は、原則として不公正な取引方法に該当しない¹⁶⁾と認められており、また、成果に基づく製品の原材料、部品の購入先を制限することについては、「ノウハウの秘密性保持の目的及び製品の品質を確保することが必要な場合に合理的な期間を限って制限すること」が、同様に認められている。

一方で、流通慣行取引ガイドラインの記載を今一度確認すると、「購入先制限」について、「取引の一方の当事者が、取引先事業者から供給を受ける商品の品質の確保を図る等のためには、当該取引先事業者に対して当該商品の原材料を供給することが必要と認められるなど独占禁止法上正当と認められる理由がある場合には、違法とはならない。」¹⁷⁾とされている。

両記載には表現上異なる点もあるが共同研究開発ガイドラインはそもそも「従来の独占禁止法の解釈および運用を変更するものではない」¹⁸⁾ことを考慮すると、こうした表現の差異は、「共同研究開発である」という、より限定された状況に焦点を当てたことが強く影響していると考えられる。

では、「共同研究開発である」という事情が独占禁止法上の違法性の判断にどのように影響を与えるのだろうか。そのことを示唆している

のは共同研究開発ガイドラインの前文に集約して表現されていると見る事が出来るのではないだろうか。

共同研究開発ガイドラインの前文には「共同研究開発は、①研究開発コスト軽減、リスク分散又は期間短縮、②異分野の事業者間での技術等の相互補完等、により研究開発活動を活発で効率的なものとし、技術革新を促進するものであって、多くの場合競争促進的な効果をもたらすものと考えられる。」とあるとおり、共同研究開発それ自体を競争促進的要素として捉えていることがうかがえる。さらに「競争制限効果が生じるおそれがある場合に初めて独占禁止法との関係での検討が行われることになるが、その際にも競争促進効果が考慮される」といわれている¹⁹⁾。

そのことが表されていると思われる事例として、「独占禁止法に関する相談事例集（平成16年度）」事例5（共同研究開発に伴う購入先制限）がある。ここでは、建設業者Aと建設資材業者B間の共同研究開発に係る工法に関し当該工法で使用される建設資材XはBが全量生産し、Aに供給することを義務付ける、とする取決めが認められている。ここでは、このような事業者間の共同研究開発であれば、その成果を実施する場合の原材料等の供給者は当該参加事業者とすることが当然の前提とも考えられることが指摘されている。

これは、上記のとおり、ガイドラインで紹介したような共同研究開発がイノベーションを誘引し、競争を活性化させ、国民の豊かな生活に寄与するという理由に加え、その成果を所有する者は、開発当事者であり、その成果技術に係る特許、ノウハウ等の所有者であるので、共同研究開発の成果が適正に公開され、適切な代価を支払うことによって利用できるという状況であれば、製品市場の競争状態に悪影響を及ぼすおそれはほとんどないから、という事情を勘案

したものと考えられる²⁰⁾。

以上のような記載、事案からもわかるとおり、「共同研究開発である」という条件は、合理的理由の一つとして正当化事由を強化するものである。

したがって、これまで一般的に事案で正当化事由となり得る種々の合理的理由を紹介してきたが、「共同研究開発である」という理由があれば、さらに正当化事由を押し上げる要素として考慮されるものであると考えられる。なお、このように、「共同研究開発が競争促進的である」という理由により、正当化事由を後押ししてはくれるものの、だからといってそれだけで合法になるというのではなく、最終的には、すべての事案と同様、種々の条件から導かれる正当化事由と競争制限効果の合力を検討し、全体としての違法性が判断されることとなる。

6. おわりに

企業として、利益を追求する立場では、共同研究開発契約を締結する際には、「購入先制限」、「販売先制限」といった制限条項をいれた取引をする要求があるのはごく自然であろう。

一方、公正競争の確保という見地では、消費者にとっての利益確保という要求をかなえるという理由で正当化事由をカバーできる制限条項であるか否かが重要となってくる。

企業の観点からこれらを言い換えると、少なくとも日本では当然違法といった判断基準はないという公取委の運用を考慮すれば、そういった正当化事由を事業モデルに組み込むことができるかどうかを検討することが独占禁止法違反のリスク低減の鍵となると考えられる。

本稿では、過去の審判決やガイドラインからそういった正当化事由を抽出することで、企業にとって独占禁止法違反のリスク低減のヒントになるものと考え、検討を行った。また、共同研究開発という行為それ自体が、特に垂直関係

で頻繁に要求される「購入先制限」や「販売先制限」という行為に対抗して正当化事由に寄与する役割を果たす点についても言及した。

ただし、本稿では共同研究開発の実施に伴う取り決め、さらには「購入先制限」と「販売先制限」に焦点を当てて論じてきたことから、上述したような結論となったが、別途、「不当な取引制限」の観点からも注意しなければならない点についても留意されたい。なお、その場合でも、「競争関係にない事業者間で研究開発を共同化する場合には、通常は、独占禁止法上問題となることは少ない」、更に「共同研究開発は、多くの場合少数の事業者間で行われており、独占禁止法上問題となるものは多くないものと考えられる」と共同研究開発ガイドラインで言及されていることを参考までに付言しておく²⁰⁾。

なお、本稿は、前述してきた正当化事由を積み上げることを目的としているため、違法かの判断の境界を見極めるためのものではないこと、また、独占禁止法上の判断は個別かつ具体的であるが故に、本稿で引用した事案をもとにして、安易に実務における各事案にあてはめて自己判断をしないようご留意いただきたい。

本稿は2009年度ライセンス第2委員会第3小委員会の沖川仁(NTTコミュニケーションズ)、石川貴敏(三井・デュポンフロロケミカル)、太田公春(日立金属)、笠木一雅(三菱重工)、片山和之(富士通)、勝部晃司(日本電気)、小林孝夫(日本触媒)、小柳精也(三菱レイヨン)、佐藤裕介(中外製薬)、スバシンハ チャンミカ(シーメンス)、西方真規子(古河電工)、福岡琢哉(ソニー)、桃川秀行(JFEスチール)により作成された。また、本稿の執筆中、公正取引委員会 事務総局 経済取引局取引部相談指導室 河野琢次郎 室長及び同室 清水彩 企画調整係長の両氏より、多くの有益なコメントを戴いた。

注 記

- 1) 伊従寛・矢部丈太郎, 独占禁止法の理論と実務, p.29 (2000) 青林書院「独占禁止法は、「競争の自由」「営業の自由」を制限するような「契約の自由」を制限するのである。」
- 2) <http://www.jftc.go.jp/dk/kyodokenkyu.html>
- 3) 村上政博, 独占禁止法, p.433 (1996) 弘文堂
- 4) 共同研究開発ガイドライン 第一 1
- 5) 共同研究開発ガイドライン 第2 2 (3) イ
- 6) 共同研究開発ガイドライン 第2 2 「各事項について、個々に公正な競争を阻害するおそれがあるか否かが検討される」
- 7) <http://www.jftc.go.jp/dk/ryutsutorihiki.html>
- 8) 流通・取引慣行ガイドライン はじめに 1
- 9) <http://www.jftc.go.jp/dk/chitekizaisan.html>
- 10) ただし、当該件の最終的な結論としては、「必要最小限の制限とは認め難い」、「競争制限を目的としてこのような制限が行われている」との理由により、独占禁止法上問題となるおそれがある、と判断されている。
<http://www.jftc.go.jp/soudanjirei/jigyosya-h16nendo/h16nendo11.html>
- 11) 流通・取引慣行ガイドライン 第2部 第二4
- 12) K社化粧品は一般には値引販売されていなく、コンサルティング販売がこのような価格安定に一定の寄与をしていることは否定できないが、控訴人が再販売価格の制限を目的とし、コンサルティング販売という販売方法をその手段としていることを認めるに足る具体的な証拠はないし、かえって、コンサルティング販売という販売方法が一応の合理性を有することに鑑みれば、価格安定に寄与しているという事情が存するからといって、直ちにコンサルティング販売という販売方法を手段として小売業者の再販売価格の制限(一般指定12項)を行っているものとするとはできない。
- 13) 有効な競争単位となりえない中小業者による連合体としての組合の内部での過当な競争を回避し、共同販売事業の実効性を確保することは不可欠であり、これをもって公正な競争を阻害するということは相当でない。共同販売の強制といっても、あくまでも自由脱退(原告定款12条)を前提とするものである以上、競争力に自信のある組合員業者は脱退の上組合と公正な競争を

行うことはいつでも可能であり、むしろそのような棲み分けを通じて公正な競争を図ることが期待されているともいえる。以上を総合すると、本件制裁規定が共同販売を事実上強制するものであるとしても、不公正な取引方法とまでは認めることができない。

- 14) 多大な製作コストを要する新作ゲームソフトが想定した販売本数を達成できないと、投下した資本が回収できず、新作ゲームソフトの開発意欲がそがれ、結局のところ、テレビゲーム業界全体を衰退させることになるとのS社の主張である。しかし、審決では正当な理由がないのに、取引先卸売業者に対し、同卸売業者をしてその取引先である小売業者に希望小売価格を維持させる条件を付けてソフトを供給していたものであり、これは、同項第2号に該当し、また、取引先小売業者及び卸売業者に対し、販売先を制限する条件を付けてソフトを供給するとともに、取引先卸売業者に対し、同卸売業者をしてその取引先である小売業者に販売先を制限させる条件を付けてソフトを供給しているものであり、これは、取引先小売業者及び卸売業者の事業活動を不当に拘束する条件を付けて当該相手方と取引しているものであって、一般指定第13項に該当と判断された。
- 15) R社は、昭和55年10月1日、販売業者を通じたサプライ商品の供給を開始するに際し、適正な市場価格の安定、アフターサービスの徹底等を内容とする販売方針を策定し、以後、販売業者と取引を開始するに際し、あらかじめ当該方針を伝え、その趣旨に賛同して同社に同意書を提出した者を取引先として選定している。サプライ商品について、正当な理由がないのに、取引先販売業者に対し、希望販売価格を維持させる条件をつけてサプライ商品を供給しているものであり、これは、不公正な取引方法（昭和57年公正取引委員会告示第15号）の第12項第1号に該当、同社は、正当な理由がないのに、当該取引先販売業者をして二次販売業者に希望販売価格を維持させる条件をつけてサプライ商品を供給しているものであり、これは、同項第2号に該当、また、同社は、取引先販売業者にサプライ商品を供給するに当たり、他の者がリソグラ

フを販売した需要者にはサプライ商品を販売しないようその事業活動を不当に拘束する条件をつけて当該取引先販売業者と取引しているものであり、これは、前記不公正な取引方法の第13項に該当すると判断された。

- 16) 共同研究開発ガイドライン 第2 2 (3) ア①
17) 流通・取引慣行ガイドライン 第1部 第五2 (注11)
18) 平林英勝, 共同研究開発に関する独占禁止法ガイドライン, p.15 (1993) 商事法務研究会
19) 伊従寛・上杉秋則, 知的所有権と独占禁止法入門編, p.126 (1999) 商事法務研究会
20) 六波羅昭, 研究開発と独占禁止政策—共同開発・技術取引・新分野開拓—, p.58 (1985) 株式会社ぎょうせい
21) 共同研究開発ガイドライン 第一 1

参考文献

- ・高橋省三, 「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」の概要, 公正取引, 684, pp.4~10 (2007)
- ・伊従 寛, 技術ライセンス協定に関する独禁法指針の国際比較 (上) (下), 国際商事法務, Vol.35 No.8, pp.1041~1053, No.9, pp.1205~1220 (2007)
- ・山本康孝, Q&A特許ライセンス独占禁止法 (2000) 商事法務研究会
- ・泉 克幸, 知的財産権のライセンスと独占禁止法—公取委ガイドラインの改訂とその検討—, 特許研究 PATENT STUDIES No.45, pp.45~51 (2008)
- ・ライセンス委員会第1小委員会第2ワーキンググループ, 共同研究開発に関する独占禁止法上の指針について, 特許管理 Vol.43 No.7, pp.911~920 (1993)
- ・泉 克幸, ライセンシーに対する販売先制限と独占禁止法—公取委ガイドラインに関する一考察—, 徳島大学社会科学研究第22号, pp.69~72 (2009)
- ・村上政博, 3条中心と不公正な取引方法の解体, 判例タイムズ, No.1290, pp.60~72 (2009)
- ・白石忠志, 独占禁止法 (第2版) (2009) 有斐閣
- ・伊従 寛・矢部丈太郎, 独占禁止法の理論と実務 (2000) 青林書院
- ・御船 昭 (監修), 共同研究開発ガイドブック (1993) R&Dプランニング

(原稿受領日: 2010年3月31日)