

「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（原案）

平成〇〇年〇月〇〇日

公正取引委員会

はじめに

優越的地位の濫用は、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）において、不公正な取引方法の一つとして禁止されている。優越的地位の濫用の規定は、独占禁止法の一部を改正する法律（平成21年法律第51号。以下「独占禁止法改正法」という。）によって、独占禁止法第2条第9項第5号として法定化された（注1）。

（注1）独占禁止法第2条第9項第5号のほか、独占禁止法第2条第9項第6号の規定により公正取引委員会が指定する、①すべての業種に適用される不公正な取引方法（昭和57年公正取引委員会告示第15号）第13項（取引の相手方の役員選任への不当干渉）、及び②特定業種にのみ適用される不公正な取引方法（以下「特殊指定」という。）にも、優越的地位の濫用の規定が置かれている。

なお、優越的地位の濫用の規定がある特殊指定は以下のとおりである。

- 新聞業における特定の不公正な取引方法
（平成11年公正取引委員会告示第9号）
- 特定荷主が物品の運送又は保管を委託する場合の特定の不公正な取引方法
（平成16年公正取引委員会告示第1号）
- 大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法
（平成17年公正取引委員会告示第11号）

独占禁止法第2条第9項第5号の規定は、次のとおりである。

自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

- イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。
- ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。
- ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取

引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

独占禁止法改正法が成立したことにより、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用であって、一定の条件を満たすものについて、公正取引委員会は、課徴金の納付を命じなければならないことになった（注2）。そこで、優越的地位の濫用に係る法運用の透明性、事業者の予見可能性を向上させる観点から、公正取引委員会は、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方を明確化するため、この「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」を策定する（注3）（注4）。

（注2）独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に対しては、同号の規定だけを適用すれば足りるので、当該行為に独占禁止法第2条第9項第6号の規定により指定する優越的地位の濫用の規定が適用されることはない。

（注3）公正取引委員会は、特定の業種等における優越的地位の濫用等の独占禁止法違反行為の未然防止を図るため、以下のガイドライン等を策定・公表してきている。

＜優越的地位の濫用に係る主なガイドライン等＞

- 「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法」の運用基準（平成17年）
- フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について（平成14年）
- 役務の委託取引における優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の指針（平成10年）

（注4）以下、第1から第4における「優越的地位の濫用」とは、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用を指す。

第1 優越的地位の濫用規制についての基本的考え方

- 1 事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となることは、あらゆる取引において当然に起こり得る。

しかし、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、当該取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがあるものである。このような行為は、公正な競争を阻害

するおそれがあることから、不公正な取引方法の一つである優越的地位の濫用として、独占禁止法により規制される（注5）。

どのような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかについては、問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断することになる。例えば、①行為者が多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、②特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又は、その行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい。

（注5）当事者間の取引が、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。

以下「下請法」という。）にいう親事業者と下請事業者の取引に該当する場合であって、下請法に規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託、④役務提供委託に該当する場合には、下請法の規制の対象となる。下請法に関しては、運用に当たっての基本的な考え方を定めた「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」（平成15年事務総長通達第18号）がある。

- 2 優越的地位の濫用として問題となる行為とは、「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に」行われる、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでのいずれかに該当する行為である。

そこで、以下、第2及び第3において、この「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に」の考え方を示した上で、次に、第4において、独占禁止法第2条第9項第5号イからハのそれぞれに該当する行為の態様ごとに、優越的地位の濫用の考え方を示す。

また、第2以下において、どのような行為が優越的地位の濫用に該当するのかについて具体的に理解することを助けるために、「具体例」及び「想定例」を掲げている。「具体例」とは、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例である。また、「想定例」とは、あくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、ここに掲げられた行為が独占禁止法第2条第9項第5号に該当すれば、優越的地位の濫用に当たることとなる。

なお、ここに示されていないものを含め、具体的な行為が優越的地位の濫用として問題となるかどうかは、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断されるものであることはいうまでもない。

第2 「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して」の考え方

- 1 取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）に対し、取引上の地位が優越しているというためには、市場支配的な地位又はそれに準ずる絶対的に優越した地位である必要はなく、取引の相手方との関係で相対的に優越した地位であれば足りると解される。甲が取

引先である乙に対して優越した地位にあるとは、甲と乙との間に、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すという関係があることをいう。

- 2 この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮する。

(1) 乙の甲に対する取引依存度

乙の甲に対する取引依存度とは、一般に、乙が甲に商品又は役務を供給する取引の場合には、乙の甲に対する売上高を乙全体の売上高で除して算出される。乙の甲に対する取引依存度が大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すことになりやすい。

(2) 甲の市場における地位

甲の市場における地位としては、甲の市場におけるシェアの大きさ、その順位等が考慮される。甲のシェアが大きい又はその順位が高い場合には、甲と取引することで乙の取引数量や取引額の増加が期待でき、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すことになりやすい。

(3) 乙にとっての取引先変更の可能性

乙にとっての取引先変更の可能性としては、他の事業者との取引開始や取引拡大の可能性、甲との取引に関連して行った投資等が考慮される。他の事業者との取引を開始若しくは拡大することが困難である又は甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すことになりやすい。

(4) その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実

その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実としては、甲との取引の額、甲の今後の成長可能性、取引の対象となる商品又は役務を取り扱うことの重要性、甲と取引することによる乙の信用の確保、甲と乙の事業規模の相違等が考慮される。甲との取引の額が大きい、甲の事業規模が拡大している、甲が乙に対して商品又は役務を供給する取引において、当該商品又は役務が強いブランド力を有する、甲と取引することで乙の取り扱う商品又は役務の信用が向上する、又は甲の事業規模が乙のそれよりも著しく大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すことになりやすい。

<具体例>

- ① X社は、チェーン店を全国に6,649店展開しており、その店舗数は我が国におけるコンビニエンス・ストア・チェーン業界において第2位の地位にある。X社のチェーン店の年間売上高の合計は約1兆1000億円であり、これは、コンビニエンス・ストア・チェーン業界においては第2位、小売業界全体においては第5位の地位を占めている。X社チェーン店の店舗数及び売上高は、毎年増加している。また、X社のチェーン店は、消費者から需要の多い商品をそろえているものとして高い信用を得ている。

X社は、全国的に店舗を展開し、それらの売上高が多く、X社チェーン店が取り扱う日用雑貨品の製造販売業者又は卸売業者（以下「日用品納入業者」という。）にとって極めて有力な取引先であるとともに、日用品納入業者は、自己の販売する商品がチェーン店において取り扱われることにより当該商品に対する消費者の信用度が高まること等から、X社との納入取引の継続を強く望んでいる状況にある。このため、X社と継続的な取引関係にある日用品納入業者の大部分は、X社との納入取引を継続する上で、納入する商品の品質、納入価格等の取引条件とは別に、X社からの種々の要請に従わざるを得ない立場にある（平成10年7月30日勧告審決・平成10年（勧）第18号）。

- ② X銀行は、その年度末の総資産額が約91兆円であり、総資産額につき我が国の銀行業界において第1位の地位にある。

X銀行と融資取引を行っている事業者、特に中小事業者の中には、

- ・ 金融機関からの借入れのうち、主としてX銀行からの借入れによって資金需要を充足している
- ・ X銀行からの借入れについて、直ちに他の金融機関から借り換えることが困難である
- ・ 事業のための土地や設備の購入に当たってX銀行からの融資を受けられる旨が示唆された後、当該土地や設備の購入契約を進めたことから、当該融資を受けることができなければ他の方法による資金調達が困難である

など、当面、X銀行からの融資に代えて、X銀行以外の金融機関からの融資等によって資金手当てをすることが困難な事業者（以下「融資先事業者」という。）が存在する。融資先事業者は、X銀行から融資を受けることができなくなると事業活動に支障を来すこととなるため、融資取引を継続する上で、融資の取引条件とは別にX銀行からの種々の要請に従わざるを得ない立場にあり、その取引上の地位はX銀行に対して劣っている（平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勧）第20号）。

③ X社が自ら経営するコンビニエンスストア（以下「直営店」という。）及びX社のフランチャイズ・チェーンに加盟する事業者（以下「加盟者」という。）が経営するコンビニエンスストア（以下「加盟店」という。）は、一部の地域を除き全国に所在している。店舗数は、直営店が約800店、加盟店が約1万1200店の合計約1万2000店であり、年間売上額は、直営店が約1500億円、加盟店が約2兆4200億円の合計約2兆5700億円であるところ、X社は、店舗数及び売上額のいずれについても、我が国においてコンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営む者の中で最大手の事業者である。これに対し、加盟者は、ほとんどすべてが中小の小売業者である。

X社は、加盟者との間で、加盟店基本契約を締結しているところ、同契約においては、加盟店基本契約の終了後少なくとも1年間は、コンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営むX社以外の事業者のフランチャイズ・チェーンに加盟することができないこととされている。

X社は、加盟店基本契約に基づき、加盟店で販売することを推奨する商品（以下「推奨商品」という。）及びその仕入先を加盟者に提示している。加盟者が当該仕入先から推奨商品を仕入れる場合はX社のシステムを用いて発注、仕入れ、代金決済等の手続を簡便に行うことができるなどの理由により、加盟店で販売される商品のほとんどすべては推奨商品となっている。

X社は、加盟店が所在する地区に経営相談員を配置し、加盟店基本契約に基づき、経営相談員を通じて、加盟者に対し、加盟店の経営に関する指導、援助等を行っているところ、加盟者は、それらの内容に従って経営を行っている。

以上の事情等により、加盟者にとっては、X社との取引を継続することができなくなれば事業経営上大きな支障を来すこととなり、このため、加盟者は、X社からの要請に従わざるを得ない立場にある。したがって、X社の取引上の地位は、加盟者に対し優越している（平成21年6月22日排除措置命令・平成21年（措）第8号）。

3 また、優越的地位にある行為者が、相手方に対して不当な不利益を課して取引を行えば、通常、「利用して」行われた行為であると認められる。

第3 「正常な商慣習に照らして不当に」の考え方

「正常な商慣習に照らして不当に」という要件は、優越的地位の濫用の有無が、公正な競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断されることを示すものである。

「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。

第4 優越的地位の濫用となる行為類型

ここでは、優越的地位の濫用につながり得る行為であることが、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでの規定から明らかな行為を中心に、行為類型ごとに、優越的地位の濫用の考え方について明らかにする。

なお、優越的地位の濫用として問題となるのは、これらの行為類型に限られるものではない。優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引の対象となる商品又は役務の具体的内容や品質に係る評価の基準、納期、代金の額、支払期日、支払方法等について、取引当事者間であらかじめ明確にし、書面で確認するなどの対応をしておくことが望ましい。

1 独占禁止法第2条第9項第5号イ（購入・利用強制）

独占禁止法第2条第9項第5号イの規定は、次のとおりである。

イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

この規定における「当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務」には、自己の供給する商品又は役務だけでなく、自己の指定する事業者が供給する商品又は役務が含まれる。

また、「購入させる」には、その購入を取引の条件とする場合や、その購入をしないことに対して不利益を与える場合だけではなく、事実上、購入を余儀なくさせていると認められる場合も含まれる（注6）。

（注6）独占禁止法第2条第9項第5号ロにおける「提供させる」の考え方も、これと同様である。

(1) 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務の購入を要請する場合であって、当該取引の相手方が、それが事業遂行上必要としない商品若しくは役務であり、又はその購入を希望していないときであったとしても、今後の取引に与える影響を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

(2) 他方、取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して商品の製造又は役務の提供を發

注する際に、当該商品又は役務の内容を均質にするため又はその改善を図るため必要があるなど合理的な必要性から、当該取引の相手方に対して当該商品の製造に必要な原材料や当該役務の提供に必要な設備を購入させることは、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 購入しなければ相手方との取引を打ち切る、取引数量を削減するなど、今後の取引に影響すると受け取られるような要請をすることにより、購入させること。
- ② 購買担当者等取引の相手方との取引関係に影響を及ぼし得る者が購入を要請することにより、購入させること。
- ③ 取引の相手方に対して、組織的又は計画的に購入を要請することにより、購入させること。
- ④ 取引の相手方から購入する意思がないとの表明があった場合、又はその表明がなくとも明らかに購入する意思がないと認められる場合に、重ねて購入を要請することにより、又は商品を一方的に送付することにより、購入させること。

<具体例>

- ① X社は、道内6ホテルにおいて、閑散期における稼働率の向上及び収益確保を目的として、一定期間に限り当該ホテルで使用できる宿泊券について、納入業者等に対し、あらかじめ納入業者等ごとに購入を要請する枚数を設定し
 - ・ 文書で宿泊券の購入を要請し、購入の申込みが無いなどの場合には、事業部長ら納入取引等に影響を及ぼし得る者から購入するよう重ねて要請する
 - ・ 宿泊券の購入を要請する文書とともに購入を要請する枚数の宿泊券を納入取引等に影響を及ぼし得る者から手渡す等の方法により宿泊券を購入するよう要請している。これらの要請を受けた納入業者等の多くは、X社との納入取引等を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされている（平成16年11月18日勧告審決・平成16年（勧）第31号）。
- ② X銀行は、融資先事業者から新規の融資の申込み又は既存の融資の更新の申込みを受けた場合に、融資に係る手続を進める過程において、融資先事業者に対し、金利スワップの購入を提案し、融資先事業者が同提案に応じない場合に
 - ・ 金利スワップの購入が融資を行うことの条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨明示する
 - ・ 担当者に管理職である上司を帯同させて重ねて購入を要請するなどにより、金

利スワップの購入が融資を行うことの条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨示唆する

ことにより金利スワップの購入を要請し、融資先事業者に金利スワップの購入を余儀なくさせる行為を行っている（平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勧）第20号）。

- ③ X社は、Y店及びZ店において、毎年開催する販売企画を約1か月間実施するに際し、あらかじめ店舗ごとに設定した販売目標金額を達成するため、Y店及びZ店の仕入担当者から、Y店又はZ店において販売される商品の納入業者及び当該納入業者の従業員に対し、電気製品、衣料品等を購入するよう要請していた。この要請を受けた納入業者及び当該納入業者の従業員の多くは、納入業者がX社との取引を継続して行う立場上、こうした要請に応じざるを得ない状況にあり、前記商品を購入していた（平成21年3月5日排除措置命令・平成21年（措）第3号）。

2 独占禁止法第2条第9項第5号ロ

独占禁止法第2条第9項第5号ロの規定は、次のとおりである。

- ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

この規定における「経済上の利益」の提供とは、協賛金、協力金等の名目のいかんを問わず行われる金銭の提供、作業への労務の提供等をいう。

(i) 協賛金等の負担の要請

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、協賛金等の名目による金銭の負担を要請する場合であって、当該協賛金等の負担額及びその算出根拠、使途等について、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、当該取引の相手方が得る直接の利益（注7）を超えた負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合（注8）には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

（注7）「直接の利益」とは、取引の相手方が納入する商品又は役務の販売促進につながる場合など実際に生じる利益であって、協賛金等を負担することにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。「従業員等の派遣の要請」

(第4の2(2))及び「返品」(第4の3(2))における「直接の利益」の考え方も、これと同様である。

(注8) この場合は、協賛金等の負担の条件について取引の相手方との間で明確になっ
ていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ 事業者が、催事、広告等を行うに当たり、取引の相手方に対し、その費用の一部として協賛金等の負担を要請することがある。このような要請は、流通業者によって行われることが多いが、流通業者が商品の納入業者に協賛金等の負担を要請する場合には、当該費用を負担することが納入商品の販売促進につながるなど当該納入業者にとっても直接の利益となることがある。協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 取引の相手方の商品又は役務の販売促進に直接寄与しない催事、売場の改装、広告等のための協賛金等を要請し、これを負担させること。
- ② 決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させること。
- ③ 自己の店舗の新規オープン又は改装オープンに際し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に負担額、算出根拠、目的等について明確にすることなく、一定期間にわたり、取引の相手方からの当該店舗に対する納入金額の一定割合に相当する額を協賛金として負担させること。
- ④ 取引の相手方が納期までに納品できなかった場合に当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額を超える額を負担させること。
- ⑤ 一定期間に一定の販売量を達成した場合にリベートの提供を受けることをあらかじめ定めていた場合において、当該販売量を達成しないのに当該リベートを要請し、負担させること。
- ⑥ 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールにおける広告について、当該広告を行うために実際に要する費用を超える額の協賛金を取引の相手方に要請し、負担させること。
- ⑦ 物流センター等の流通業務用の施設の使用料について、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に負担を要請し、当該施設の利用量等に応じた合理的な負担分を超える額を負担させること。
- ⑧ 補修用部品等自己が保管すべき商品について、自己の一方的な都合により、取引の相手方に保管させているにもかかわらず、保管費用を当該取引の相手方に負担さ

せること。

- ⑨ 製品の発注内容には、図面の納入まで含まれていなかったにもかかわらず、図面までも提供させ、図面作成に要した費用を取引の相手方に負担させること。

<具体例>

X社は、自社及び子会社3社の店舗の開店に際し、惣菜等の各仕入部門に係る納入業者に対し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に算出根拠、目的等について明確に説明することなく、「即引き」と称して、開店に当たって当該納入業者に納入させる商品のうち特定のものについて、その納入価格を通常の納入価格に一定割合を乗じた価格等通常の納入価格より低い価格とすることにより、当該価格と通常の納入価格との差額に相当する経済上の利益の提供を要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、経済上の利益を提供していた（平成20年6月23日排除措置命令・平成20年（措）第15号）。

(2) 従業員等の派遣の要請

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、従業員等（注9）の派遣を要請する場合であって、どのような場合に、どのような条件で従業員等を派遣するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、従業員等の派遣を通じて当該取引の相手方が得る直接の利益を超えた負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合（注10）には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

取引の相手方に対し、従業員等の派遣に代えて、これに相当する人件費を負担させる場合も、これと同様である。

（注9）「従業員等」には、当該取引の相手方が当該要請に応じるために雇用したアルバイトや派遣労働者等が含まれる。

（注10）この場合は、従業員等の派遣の条件について取引の相手方との間で明確になっていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ メーカーや卸売業者が百貨店、スーパー等の小売業者からの要請を受け、自己が製造した商品又は自己が納入した商品の販売等のためにその従業員等を派遣する場合がある。こうした従業員等の派遣は、メーカーや卸売業者にとって消費者ニーズの動向を直接把握できる、小売業者にとって専門的な商品知識の不足が補われる等の利点を有している場合がある。従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利

益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により行われる場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。また、従業員等の派遣の条件についてあらかじめ当該取引の相手方と合意（注１１）し、かつ、派遣のために通常必要な費用を自己が負担する場合も、これと同様である。

（注１１）「合意」とは、当事者の実質的な意思が合致していることであって、取引の相手方との十分な協議の上に当該取引の相手方が納得して合意しているという趣旨である。「返品」（第４の３（２））における「合意」の考え方も、これと同様である。

<想定例>

- ① 自己の棚卸、棚替え、社内事務、駐車場整理等の業務のために、派遣費用を負担することなく、当該業務を行うよう取引の相手方に要請し、その従業員等を派遣させること。
- ② 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールに際し、販売業務に従事させるために納入業者の従業員を派遣させ、当該納入業者の納入に係る商品の販売業務に併せて他の納入業者の商品の販売業務にもその従業員に従事させることにより、その従業員を派遣した納入業者に対して、直接の利益を超えた負担をさせること。
- ③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として一律に日当の額を定めるのみであって、個々の取引の相手方の事情により交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
- ④ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担する場合において、日当、交通費、宿泊費等の費用を負担するとしながら、日当については、当該従業員等の給与や当該派遣に係る業務の内容に見合った適正な額を下回る額に一律に定めること。
- ⑤ 自己の棚卸業務のために雇用したアルバイトの賃金を取引の相手方に負担させること。

<具体例>

X社は、店舗の新規オープン及び改装オープンに際し、納入業者に対し、当該納入業者の納入に係る商品であるか否かを問わず、当該店舗における商品の陳列、商品の補充、接客等の作業（以下「オープン作業」という。）を行わせることとし、あらかじめ当該納入業者との間でその従業員等の派遣の条件について合意することなく、オープン作業を行わせるためにその従業員等の派遣を受けることを必要とする店舗、

日時等を連絡し、その従業員等を派遣するよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、その従業員等を派遣しており、X社は、当該派遣のために通常必要な費用を負担していない（平成20年6月30日排除措置命令・平成20年（措）第16号）。

3 独占禁止法第2条第9項第5号ハ

独占禁止法第2条第9項第5号ハの規定は、次のとおりである。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

この独占禁止法第2条第9項第5号ハには、「受領拒否」、「返品」、「支払遅延」及び「減額」が優越的地位の濫用につながり得る行為の例示として掲げられているが、それ以外にも、取引の相手方に不当に不利益を与える様々な行為が含まれる。

(i) 受領拒否

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合（注12）であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

（注12）「受領を拒む」とは、商品を納期に受け取らないことである。納期を一方的に延期すること又は発注を一方的に取り消すことにより納期に商品の全部又は一部を受け取らない場合も、これに含まれる。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に瑕疵^{かし}がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由がある場合、②あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て（注13）、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失（注14）を負担する場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

(注13) 「同意を得て」とは、了承という意思表示を得ることであって、取引の相手方が納得して同意しているという趣旨である。「返品」(第4の3(2))及び「支払遅延」(第4の3(3))における「同意を得て」の考え方も、これと同様である。

(注14) 「通常生ずべき損失」とは、受領拒否により発生する相当因果関係の範囲内の損失をいう。例えば、①商品の市況の下落、時間の経過による商品の使用期限の短縮に伴う価値の減少等に相当する費用、②物流に要する費用、③商品の廃棄処分費用が挙げられる。「返品」(第4の3(2))及び「支払遅延」(第4の3(3))における「通常生ずべき損失」の考え方も、これと同様である。

<想定例>

- ① 取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該商品を納入しようとしたところ、売行き不振又は売場の改装や棚替えに伴い当該商品が不要になったことを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ② 商品の検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵^{かし}があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該商品の注文が取り消されたことを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ④ 発注時に仕様を明確に示していなかったにもかかわらず、取引の相手方が商品を納入しようとしたところ、発注内容と異なる又は瑕疵^{かし}があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ⑤ 取引の相手方の事情を考慮せず一方的に決定した納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。
- ⑥ ロット単位で商品の検査を行い、不良品があったロットのみ受領しない契約であるにもかかわらず、あるロットで不良品が見つかった際、他のロットの検査をせず、すべてのロットの受領を拒否すること。

(2) 返品

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合、その他正当な理由がないのに、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に瑕疵^{かし}がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる数量の範囲内（注１５）で返品する場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により返品^{ひんぴん}の条件を定め、その条件に従って返品する場合（注１６）、③あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、商品の返品によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、④当該取引の相手方から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該取引の相手方が当該商品を処分することが当該取引の相手方の直接の利益（注１７）となる場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注１５）「相当の期間」については、個々の事情により判断されるべきであるが、例えば、直ちに発見できる瑕疵^{かし}がある場合や注文品と異なっている場合には、商品の受領後、検品に要する標準的な期間内に速やかに返品する必要がある。「減額」（第４の３（４））における「相当の期間」の考え方も、これと同様である。

また、相当の期間内に返品する場合であっても、無制限に返品することは認められない。例えば、瑕疵^{かし}のある商品や注文と異なる商品であれば、その商品を返品することは認められるが、これに併せて他の商品も（セットでなければ販売の用をなさないものを除く。）返品することは、「相当と認められる数量の範囲内」の返品とは認められない。

（注１６）当該商品について、その受領の日から一定の期間内における一定の数量の範囲内での返品又は受領した商品の総量に対して一定の数量の範囲内での返品が、正常な商慣習となっており、かつ、当該商慣習の範囲内で返品^{ひんぴん}の条件を定める場合に限る。

（注１７）例えば、新商品の販売促進のために、取引先小売業者の店舗で売れ残っている自己の納入した旧商品を回収して、新商品を納入した方が納入業者の利益となるような場合には、その返品は当該納入業者にとって「直接の利益」があるといえる。

<想定例>

- ① 展示に用いたために汚損した商品を返品すること。
- ② 小売用の値札が貼られており、商品を傷めることなくはがすことが困難な商品を返品すること。
- ③ メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を定め、この販売期限が経過したことを理由として返品すること。
- ④ 自己のプライベート・ブランド商品を返品すること。

- ⑤ 月末又は期末の在庫調整のために返品すること。
- ⑥ 自己の独自の判断に基づく店舗又は売り場の改装や棚替えを理由に返品すること。
- ⑦ セール終了後に売れ残ったことを理由に返品すること。
- ⑧ 単に購入客から返品されたことを理由に返品すること。

<具体例>

X社は、店舗の閉店又は改装に際し、当該店舗の商品のうち、当該店舗及び他の店舗において販売しないこととした商品について、当該商品の納入業者に対し、当該納入業者の責めに帰すべき事由がなく、あらかじめ当該納入業者との合意により返品の条件を定めておらず、かつ、当該商品の返品を受けることが当該納入業者の直接の利益とならないにもかかわらず、当該商品の返品に応じるよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、当該商品の返品を受け入れており、X社は、当該商品の返品によって当該納入業者に通常生ずべき損失を負担していない（平成21年6月19日排除措置命令・平成21年（措）第7号）。

(3) 支払遅延

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に対価を支払わない場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

また、契約で定めた支払期日より遅れて対価を支払う場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合や、支払期日の到来を恣意的に遅らせる場合にも、当該取引の相手方に不当に不利益を与えることとなりやすく、優越的地位の濫用として問題となりやすい。

イ 他方、あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、対価の支払の遅延によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 社内の支払手続の遅延などを理由として、自己の一方的な都合により、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ② 分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。

- ③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ④ 取引に係る商品又は役務を自己が実際に使用した後に対価を支払うこととされている場合に、自己の一方的な都合によりその使用時期を当初の予定より大幅に遅らせ、これを理由として対価の支払を遅らせること。

(4) 減額

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、商品又は役務を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

契約で定めた対価を変更することなく、商品又は役務の仕様を変更したり、契約外の商品又は役務の提供を要請するというように、対価を実質的に減額する場合も、これと同様である。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に瑕疵^{かし}がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内（注18）で対価を減額する場合、②対価を減額するための要請が対価に係る交渉の一環として行われ、その額が需給関係を反映したものであると認められる場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注18）相当の期間内に対価を減額する場合であっても、無制限に対価を減額することは認められない。例えば、商品に瑕疵^{かし}がある場合であれば、その瑕疵^{かし}の程度に応じて正当に評価される金額の範囲内で減額を行う必要があるが、これを超えて減額を行うことは、「相当と認められる金額の範囲内」の対価の減額とは認められない。

<想定例>

- ① 商品又は役務の提供を受けた後であるにもかかわらず、業績悪化、予算不足、顧客からのキャンセルなど自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵^{かし}があることなどを理由として、納入価格の値引きをさせること。
- ③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、

やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払を約したにもかかわらず、当初の契約で定めた対価しか支払わないこと。

- ④ セールで値引き販売したことを理由に、又は当該値引販売に伴う利益の減少に対処するために、値引き販売した額に相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑤ 毎月、一定の利益率を確保するため、当該利益率の確保に必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑥ 商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自社で策定したコスト削減目標を達成するために必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑦ 自己の要請に基づいて設備投資や人員の手配を行うなど、取引の相手方が自己に対する商品又は役務の提供の準備のための費用を負担しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該商品又は役務の一部の取引を取りやめ、契約で定めた対価から取引の減少分に係る対価の減額を行うこと。

<具体例>

X社は、食品、菓子及び雑貨の各仕入部門が取り扱っている商品について、商品回転率が低いこと、店舗を閉店することとしたこと、季節商品の販売時期が終了したこと又は陳列棚からの落下等により商品が破損したことを理由として、商品の割引販売を行うこととし、割引販売を行うこととした商品の納入業者に対し、その納入価格から当該割引販売前の価格に100分の50を乗じる等の方法により算出した額の値引きをするよう要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、値引きをしていた(平成20年5月23日排除措置命令・平成20年(措)第11号)。

(5) 取引の対価の一方的決定

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価又は著しく高い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離^{かいり}の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断する。

イ また、このように取引の対価を一方的に決定する場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、一方的に、取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合にも、当該取引の相手方に不当に不利益を与えることとなりやすく、優越的地位の濫用として問題となりやすい。

取引の条件等に係る交渉が十分に行われないときには、取引の相手方は、取引の条件等が一方的に決定されたものと認識しがちである。よって、取引上優越した地位にある事業者は、取引の条件等を取引の相手方に提示する際、当該条件等を提示した理由について、当該取引の相手方に十分に説明することが望ましい。

ウ 他方、①要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在する場合など、それが対価に係る交渉の一環として行われるものであって、その額が需給関係を反映したものであると認められる場合、②セール等を行うために通常よりも大量に仕入れるため、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合（いわゆるボリュームディスカウント）など取引条件の違いを正当に反映したものであると認められる場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 多量の発注を前提として取引の相手方から提示された単価を、少量しか発注しない場合の単価として一方的に定めること。
- ② 納期までの期間が短い発注を行ったため、取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ④ 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。
- ⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価を他の取引の相手方との単価改定に用いることにより、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。
- ⑥ 発注量、配送方法、決済方法、返品可否等の取引条件に照らして合理的な理由がないにもかかわらず特定の取引の相手方を差別して取り扱い、他の取引の相手方より著しく低い又は著しく高い対価の額を一方的に定めること。

- ⑦ セールに供する商品について、納入業者と協議することなく、納入業者の仕入価格を下回る納入価格を定め、その価格で納入するよう一方的に指示して、自己の通常の納入価格に比べて著しく低い価格をもって納入させること。
- ⑧ 原材料等の値上がりや部品の品質改良等に伴う研究開発費の増加、環境規制への対策などにより、取引の相手方のコストが大幅に増加したにもかかわらず、従来の単価と同一の単価を一方的に定めること。

<具体例>

X社は、年2回行われる特別感謝セール及び年間約50回行われる火曜特売セールに際し、一部の店舗において、売上げの増加等を図るため、当該店舗の仕入担当者から、仲卸業者に対し、前記セールの用に供する青果物について、あらかじめ仲卸業者との間で納入価格について協議することなく、例えば、火曜特売セールの前日等に、チラシに掲載する大根、きゅうり、トマト等の目玉商品を連絡し、同商品について仲卸業者の仕入価格を下回る価格で納入するよう一方的に指示する等して、前記セールの用に供する青果物と等級、産地等からみて同種の商品の一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって通常時に比べ多量に納入するよう要請している。この要請を受けた仲卸業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされている（平成17年1月7日勧告審決・平成16年（勧）第34号）。

(6) その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等

前記(5)までの行為類型に該当しない場合であっても、取引上の地位が優越している事業者が、取引の相手方に対し、正常な商慣習に照らして不当に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、優越的地位の濫用として問題となる。

<具体例>

X社は、自己のフランチャイズ・チェーンの加盟者が経営するコンビニエンスストアで廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、
ア 経営相談員は、加盟者がデイリー商品の見切り販売を行おうとしていることを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を行わないようにさせる
イ 経営相談員は、加盟者が見切り販売を行ったことを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を再び行わないようにさせる
ウ 加盟者が前記ア又はイにもかかわらず見切り販売を取りやめないときは、経営相談員の上司に当たる従業員らは、当該加盟者に対し、加盟店基本契約の解除等の不利益な取扱いをする旨を示唆するなどして、見切り販売を行わないよう又は再び行わないようにさせる

など、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている（平成21年6月22日排除措置命令・平成21年（措）第8号）。

以上

「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(原案)のポイント

平成22年6月23日
公正取引委員会

1

優越的地位の濫用とは

【独占禁止法第2条第9項第5号】

- 取引上の地位が相手方に優越している者が、取引の相手方に対して、正常な商慣習に照らして不当に、以下の行為をすること。
- ・ 取引の対象である商品又は役務以外の商品等を購入させること
 - ・ 金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
 - ・ 受領拒否、返品、支払遅延、減額、その他取引条件の不利益設定 等

平成21年独占禁止法改正により、一定の条件を満たす場合には、課徴金納付命令の対象

○ 規制の趣旨

- ・ 取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害
 - ・ 取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となる
- 公正な競争を阻害するおそれ

○ 公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい場合

- ・ 不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断されるが、例えば、①多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、②特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又は、その行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合

2

「優越的地位」とは

- 取引の相手方との関係で相対的に優越した地位にあること
→ 甲が乙に対して優越した地位にあるとは、甲と乙との間に、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すという関係があること。

優越的地位の有無の判断のための考慮要素

- ① 乙の甲に対する取引依存度（＝乙の甲に対する売上高÷乙全体の売上高）
→ 乙の甲に対する取引依存度が大きい場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ② 甲の市場における地位
・ 甲の市場におけるシェアの大きさ、その順位等
→ 甲のシェアが大きい又はその順位が高い場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ③ 乙にとっての取引先変更の可能性
・ 他の事業者との取引開始や取引拡大の可能性、甲との取引に関連して行った投資等
→ 他の事業者との取引を開始若しくは拡大することが困難である又は甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ④ その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実
・ 甲との取引の額、甲の今後の成長可能性、取引の対象となる商品等の重要性、甲と取引することによる信用の確保、甲と乙の事業規模の相違等
→ 甲との取引の額が大きい、甲の事業規模が拡大している等の場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。

これらを総合的に考慮して優越的地位の有無を判断

＜優越的地位が認定された具体例＞

- ① コンビニエンス・ストアのフランチャイザーが、チェーン店が取り扱う日用雑貨品の納入業者に対して、優越的地位にあると判断された（平成10年7月30日勧告審決）。
- ② 大手金融機関が、融資先事業者に対して、優越的地位にあると判断された（平成17年12月26日勧告審決）。
- ③ コンビニエンス・ストアのフランチャイザーが、フランチャイジーに対して、優越的地位にあると判断された（平成21年6月22日排除措置命令）。

3

購入・利用強制

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、取引に係る商品又は役務以外の商品等の購入を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、事業遂行上必要としない商品又は役務の購入の要請を受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ ただし、取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して商品の製造又は役務の提供を発注する際に、当該商品又は役務の内容を均質にするため又はその改善を図るため必要があるなど合理的な必要性から、当該取引の相手方に対して当該商品の製造に必要な原材料や当該役務の提供に必要な設備を購入させることは、優越的地位の濫用の問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 購入しなければ相手方との取引を打ち切る、取引数量を削減するなど、今後の取引に影響すると受け取られるような要請をすることにより、購入させること。
- ② 購買担当者等取引の相手方との取引関係に影響を及ぼし得る者が購入を要請することにより、購入させること。
- ③ 取引の相手方に対して、組織的又は計画的に購入を要請することにより、購入させること。
- ④ 取引の相手方から購入する意思がないとの表明があった場合、又はその表明がなくとも明らかに購入する意思がないと認められる場合に、重ねて購入を要請することにより、又は商品を一方的に送付することにより、購入させること。

＜具体例＞

- ① 旅館業者が、納入業者に対して、文書で宿泊券の購入を要請し、購入の申込みが無い場合には、事業部長ら納入取引に影響を及ぼし得る者から購入するよう重ねて要請（平成16年11月18日勧告審決）。
- ② 大手金融機関が、融資先事業者に対して、金利スワップの購入を提案し、それに応じない場合に、融資担当者に管理職を帯同させて重ねて要請し、購入しなければ通常の融資条件よりも不利な取扱いをする旨示唆（平成17年12月26日勧告審決）。
- ③ 百貨店業者が、毎年開催する販売企画を実施するに際し、仕入担当者から、納入業者及びその従業員に対して、電気製品、衣料品等を購入するよう要請（平成21年3月5日排除措置命令）。

4

協賛金等の負担の要請

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、協賛金等の負担を要請する場合であって、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、取引の相手方が得る直接の利益を超えた負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合には、問題となる。

※ ただし、協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益(例:販売促進)の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合には、問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 取引の相手方の商品又は役務の販売促進に直接寄与しない催事、売場の改装、広告等のための協賛金等を要請し、これを負担させること。
- ② 決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させること。
- ③ 自己の店舗の新規オープン又は改装オープンに際し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に負担額、算出根拠、目的等について明確にすることなく、一定期間にわたり、取引の相手方からの当該店舗に対する納入金額の一定割合に相当する額を協賛金として負担させること。
- ④ 取引の相手方が納期までに納品できなかった場合に当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額を超える額を負担させること。

＜具体例＞

食料品スーパー業者が、開店する店舗の粗利益を確保するため、納入業者に対して、納入価格を通常の納入価格より低い価格とすることにより、当該価格と通常の納入価格との差額に相当する経済上の利益の提供を要請(平成20年6月23日排除措置命令)。

5

従業員等の派遣の要請

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、従業員等の派遣を要請する場合であって、取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、取引の相手方が得る直接の利益を超えた負担となり、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合には、問題となる。

※ ただし、①従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益(例:消費者ニーズの把握)の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合、②従業員等の派遣の条件についてあらかじめ合意し、かつ、派遣のために通常必要な費用を自己が負担する場合には、問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 自己の棚卸、棚替え、社内事務、駐車場整理等の業務のために、派遣費用を負担することなく、当該業務を行うよう取引の相手方に要請し、その従業員等を派遣させること。
- ② 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールに際し、販売業務に従事させるために納入業者の従業員を派遣させ、当該納入業者の納入に係る商品の販売業務に併せて他の納入業者の商品の販売業務にもその従業員に従事させることにより、その従業員を派遣した納入業者に対して、直接の利益を超えた負担をさせること。
- ③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として一律に日当の額を定めるのみであって、個々の取引の相手方の事情により交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
- ④ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担する場合において、日当、交通費、宿泊費等の費用を負担するとしながら、日当については、当該従業員等の給与や当該派遣に係る業務の内容に見合った適正な額を下回る額に一律に定めること。

＜具体例＞

家電製品等小売業者が、店舗の新規オープン及び改装オープンに際し、納入業者に対して、当該納入業者の納入に係る商品であるか否かを問わず、商品の陳列、商品の補充、接客等の作業を行わせることとし、あらかじめ当該納入業者との間でその従業員等の派遣の条件について合意することなく、従業員等を派遣するよう要請(平成20年6月30日排除措置命令)。

6

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、商品の全部又は一部の受領を拒む場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、それを受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ ただし、①購入した商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由がある場合、②あらかじめ同意を得て、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を負担する場合には、問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該商品を納入しようとしたところ、売行き不振又は売場の改装や棚替えに伴い当該商品が不要になったことを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ② 商品の検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該商品の注文が取り消されたことを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ④ 発注時に仕様を明確に示していなかったにもかかわらず、取引の相手方が商品を納入しようとしたところ、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ⑤ 取引の相手方の事情を考慮せず一方的に決定した納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。
- ⑥ ロット単位で商品の検査を行い、不良品があったロットのみ受領しない契約であるにもかかわらず、あるロットで不良品が見つかった際、他のロットの検査をせず、すべてのロットの受領を拒否すること。

7

返品

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合、その他正当な理由がないのに返品する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、それを受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ ただし、①購入した商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、受領日から相当の期間内に、相当と認められる数量の範囲内で返品する場合、②商品の購入に当たって合意により返品を条件を定め、その条件に従って返品する場合、③あらかじめ同意を得て、かつ、商品の返品によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、④当該取引の相手方から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該取引の相手方が当該商品を処分することが当該取引の相手方の直接の利益となる場合には、問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 展示に用いたために汚損した商品を返品すること。
- ② 小売用の値札が貼られており、商品を傷めることなくはがすことが困難な商品を返品すること。
- ③ メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を定め、この販売期限が経過したことを理由として返品すること。
- ④ 自己のプライベート・ブランド商品を返品すること。
- ⑤ 月末又は期末の在庫調整のために返品すること。
- ⑥ 自己の独自の判断に基づく店舗又は売り場の改装や棚替えを理由に返品すること。

＜具体例＞

家具、家庭用品等小売業者が、店舗の閉店等に際し、納入業者に対して、①当該納入業者の責めに帰すべき事由がなく、②あらかじめ合意により返品の条件を定めておらず、かつ、③返品を受けることが当該納入業者の直接の利益にならないにもかかわらず、販売しないこととした商品の返品に応じるよう要請(平成21年6月19日排除措置命令)。

8

【考え方】

優越的地位にある事業者が、正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に対価を支払わない場合であって、取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ ただし、あらかじめ同意を得て、かつ、支払の遅延によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合には、問題とはならない。

※ 優越的地位にある事業者が、一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合や、支払期日の到来を恣意的に遅らせる場合にも、問題となりやすい。

＜想定例＞

- ① 社内の支払手続の遅延などを理由として、自己の一方的な都合により、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ② 分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。
- ③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ④ 取引に係る商品又は役務を自己が実際に使用した後に対価を支払うこととされている場合に、自己の一方的な都合によりその使用時期を当初の予定より大幅に遅らせ、これを理由として対価の支払を遅らせること。

9

【考え方】

優越的地位にある事業者が、商品等を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、それを受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ 契約で定めた対価を変更することなく、商品等の仕様を変更したり、契約外の商品等の提供を要請するというように、対価を実質的に減額する場合も、これと同様である。

※ ただし、①購入した商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、受領日から相当の期間内に、相当と認められる金額の範囲内で減額する場合、②対価減額の要請が対価に係る交渉の一環として行われ、その額が需給関係を反映したものであると認められる場合には、問題とはならない。

＜想定例＞

- ① 商品又は役務の提供を受けた後であるにもかかわらず、業績悪化、予算不足、顧客からキャンセルなど自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることなどを理由として、納入価格の値引きを行うこと。
- ③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払を約したにもかかわらず、当初の契約で定めた対価しか支払わないこと。
- ④ セールで値引き販売したことを理由に、又は当該値引販売に伴う利益の減少に対処するために、値引き販売した額に相当する額を取引の相手方に値引きさせること。

＜具体例＞

食料品スーパー業者が、①商品の回転率が低いこと、②店舗を閉店することとしたこと、③季節商品の販売時期が終了したこと、④陳列棚からの落下等により商品が破損したことを理由として、商品の割引販売を行うこととし、納入業者に対して、納入価格から値引きをするよう要請（平成20年5月23日排除措置命令）。

【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価又は著しく高い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、それを受け入れざるを得ない場合には、問題となる。

※ ただし、①要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在する場合など、それが対価に係る交渉の一環として行われるものであって、その額が需給関係を反映したものであると認められる場合、②セール等を行うために通常よりも大量に仕入れるため、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合（いわゆるボリュームディスカウント）など取引条件の違いを正当に反映したものであると認められる場合には、問題とはならない。

※ 優越的地位にある事業者が、一方的に、取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合にも、問題となりやすい。

<想定例>

- ① 多量の発注を前提として取引の相手方から提示された単価を、少量しか発注しない場合の単価として一方的に定めること。
- ② 納期までの期間が短い発注を行ったため、取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ④ 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若しくは著しく高い単価を定めること。

<具体例>

総合量販店業者が、特売セールに際し、売上げの増加等を図るため、仲卸業者に対して、あらかじめ納入価格について協議することなく、当該仲卸業者の仕入価格を下回る価格で納入するよう一方的に指示する等して、同種の商品の一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって通常時に比べ多量に納入するよう要請（平成17年1月7日勧告審決）。

11

その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等

【考え方】

取引上の地位が優越している事業者が、取引の相手方に対し、正常な商慣習に照らして不当に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、優越的地位の濫用として問題となる。

<具体例>

X社は、自己のフランチャイズ・チェーンの加盟者が経営するコンビニエンスストアで廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、

ア 経営相談員は、加盟者がデイリー商品の見切り販売を行おうとしていることを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を行わないようにさせる

イ 経営相談員は、加盟者が見切り販売を行ったことを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を再び行わないようにさせる

ウ 加盟者が前記ア又はイにもかかわらず見切り販売を取りやめないときは、経営相談員の上司に当たる従業員らは、当該加盟者に対し、加盟店基本契約の解除等の不利益な取扱いをする旨を示唆するなどして、見切り販売を行わないよう又は再び行わないようにさせる

など、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている（平成21年6月22日排除措置命令）。

12

<資料入手場所>

- ア 電子政府の総合窓口(e-Gov)
- イ 公正取引委員会のホームページ
- ウ 公正取引委員会事務総局の本局(東京都)、各地方事務所(札幌市、仙台市、名古屋市、大阪市及び福岡市)及び支所(広島市及び高松市)並びに内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引室(那覇市)

<意見提出手続>

住所、氏名(ふりがな)、所属団体名又は会社名及び連絡先(電子メールアドレス、FAX番号又は電話番号)を明記の上、次のいずれかの方法により日本語にて提出してください。

ア 電子メールの場合

メールの件名を「優越的地位の濫用ガイドライン(原案)に対する意見」としてください。

メールアドレス: yuuetsu@jftc.go.jp

注 テキスト形式、マイクロソフトWordファイル又はジャストシステム社一太郎ファイルで提出をお願いします。その際、ファイル名は「■.doc」又は「■.jtd」としてください(「■」の部分は意見提出者名(団体名又は個人名)に置き換えてください。また、他のファイル形式とする場合は、担当までお問い合わせください。)

イ FAXの場合

あて先を「企業取引課 優越的地位の濫用ガイドライン担当」と明記し、また、送信票の件名に「優越的地位の濫用ガイドライン(原案)に対する意見」と明記してください。あて先のない意見は受理いたしかねますので、その旨御了承願います。

FAX番号: 03-3581-1800

ウ 郵送の場合

〒100-8987 東京都千代田区霞が関1-1-1 中央合同庁舎第6号館B棟

公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課 優越的地位の濫用ガイドライン担当 あて

※ 電話による意見は受理いたしかねますので、その旨御了承願います。

<意見提出期限> 平成22年8月6日(金)18:00必着

