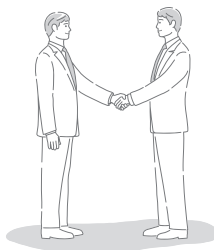


不当なしわ寄せを  
防止！



# 押さえておくべき 「優越的地位の 濫用」とは



独占禁止法上の「優越的地位の濫用」  
に対し、公正取引委員会は、より厳し  
く対処する姿勢を示しています。「優越  
的地位の濫用」に該当するケースを  
確認しておきましょう。

梅田総合法律事務所  
弁護士

今田 晋一  
岡本 志保子

## ◆◆◆ 優越的地位の 濫用とは

優越的地位の濫用とは、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（A）が、取引  
の相手方（B）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を  
いいます。

### 規制されている理由

優越的地位の濫用は、独占禁止  
法で、「不正な取引方法」の1  
つとして禁止されています。

独占禁止法の目的は、「公正か  
つ自由な競争を促進し、事業者が  
自主的な判断で自由に活動できる  
ようにすること」にあります（独  
占禁止法1条）。

優越的地位の濫用が独占禁止法

で禁止されている理由は、取引の  
相手方（B）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（B）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（A）  
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り、公  
正な競争を阻害するおそれがある  
というところにあります。

### 優越的地位の濫用に該当する行為

優越的地位の濫用にあたる行為  
は、次の①から③の要件に当たる  
ものをいいます（独占禁止法2条  
9項5号）。

① 自己（A）の取引上の地位が相  
手方（B）に優越していることを  
利用していること（優越的地位）

BのAに対する取引依存度、A  
の市場における地位、BがA以外  
の取引先に変更することができ  
るかといった事情に加え、BがAと  
取引することの必要性を示す具体  
的な事実を勘案して判断されます。

② 正常な商慣習に照らして不当な  
行為であること（公正競争阻害性）

ここでいう「正常な商慣習」と  
は、公正な競争秩序の維持・促進

の立場からは認められる慣習のこと  
を指します。実際に存在する（公  
正な競争秩序の維持・促進の立場  
からは認められない）慣習に合致し  
ていたとしても、必ずしもその行  
為が正当化されるわけではないこ  
とに注意が必要です。

③ 次のいずれかの濫用行為をする  
こと

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

(イ) 継続して取引する相手方（B）  
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（経済上の利益提供）

(ウ) 取引の相手方（B）からの取引  
に係る商品の受領を拒むこと（受  
領拒否）

(エ) 取引の相手方（B）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（B）に引き  
取らせること（返品）

(オ) 取引の相手方（B）に対して取  
引の対価の支払いを遅らせ、もし  
くはその額を減じること（支払遅  
延、減額）

(カ) 取引の相手方(B)に不利益となるように取引の条件を設定し、もしくは変更し、または取引を実施すること(取引の対価の一方的決定、やり直しの要請等)

### 優越的地位の濫用が認められた場合のリスク

#### 排除措置命令・課徴金納付命令

優越的地位の濫用は、独占禁止法における「不正な取引方法」の1つとして禁止されており、公正取引委員会から排除措置命令や課徴金納付命令を受ける可能性があります。

命令に不服がある場合は、6か月以内に東京地方裁判所に命令取消しの訴えを提起しなければなりません。

#### 社名の公表によるレピュテーションリスク

公正取引委員会から排除措置命令や課徴金納付命令を受けると、そのことが一般に公表されます。

また、これらの命令に至らなかった場合であっても、公正取引委員会によって社名等が公表されることもあります。

#### 民事上の差止請求、損害賠償請求

取引の相手方(B)から、民事上の差止請求や損害賠償請求をされる可能性があります。

公正取引委員会によって優越的地位の濫用を行なったと認定された事業者(A)は、故意や過失がないことを理由に、損害賠償義務を免れることができません(無過失責任)。

#### 下請法による規制

下請代金支払遅延等防止法(下請法)が適用される取引においては、下請事業者の利益を保護するために、優越的地位の濫用規制を補完する法律として、下請法が適用されます。

### 優越的地位の濫用の具体例と対応

ここからは、「優越的地位の濫用」に当たる主な行為について、事例を挙げて解説します。合わせて、優越的地位を利用して取引先に対し不当に不利益を生じさせることのないよう、逆に、不当に不利益を被ることのないよう、双方の立場における対処法も紹介します。

## 1 購入・利用強制

#### 事例

A社は、毎年開催している「大感謝祭」を実施するに当たり、自社で設定した販売目標を達成するため、仕入れ先であるB社やその従業員に対して、大感謝祭で取り扱う商品を買うように要請した。

B社やその従業員の多くは、B社がA社との取引を継続して行なっている立場上、A社の要請に応じざるを得ない状況にあったため、やむなく商品を買っていた。

#### 解説

B社は、A社と継続的に取引をする会社であり、これからもA社と取引をすることが必要であったために、A社の要請を受け入れざるを得ない

状況でした。このような事例は、優越的地位の濫用(購入強制)に当たり、違法です。

A社における対策は、B社やその従業員による自由かつ自主的な判断を阻害しないことです。

たとえば、A社の発注担当者がB社に対して購入を要請するのではなく、「大感謝祭」の営業担当者が商品の案内を行ない、B社やその従業員がその商品を買わなくてもA社との取引に影響を及ぼさない状態を確保することが考えられます。

B社としても、A社から商品の購入を要請された場合に、合理的に購入の必要性があるかどうかを判断することが必要です。

## 2 経済上の利益提供

#### 事例

A社は、自社の店舗の新規オープンに際し、仕入れ先であるB社に対して、B社から納入される商品以外のものについて、B社の従業員に陳列や補

充、接客などのオープン作業を行なうよう求め、B社の従業員に無償で手伝わせた。

B社は、A社との取引を継続して行なっている立場上、A社の要請に

応じざるを得ず、A社との契約上の対価に反映されていない業務負担が生じた。

### 解説

この事例でも、B社は、A社と継続的に取引する会社であり、これからもA社と取引することが必要であったためにA社の要請を受け入れざるを得ない状況でした。このような事例は、優越的地位の濫用（経済上の利益提供）に当たり、違法です。A社における対策は、このような従業員派遣は、B社商品の販促

活動等、B社の直接の利益のために、その自由な意思で行なわれるものであることを自覚し、社内所周知することです。仮に、B社に対してB社商品以外の販売活動も含めた業務に従事する従業員の派遣を求めるのであれば、あらかじめB社と合意して通常必要な費用をA社が負担する必要があります。B社においても、A社への従業員の派遣に応じるかどうかは、B社商品の販促活動等、B社の直接の利益になるかどうかによって判断すべきです。

## 3 返品

### 事例

A社は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて売れ残った商品について、当該商品を納入したB社の責めに帰すべき事由がなく、B社との合意によって返品の条件を定めていたわけでもないのに、返品によってB社が被る損失を負担することなく、当該売残り商品をB社に返品した。

B社は、自ら売残り商品の返品を受けたい旨を申し出たものではないが、大口の納入先であるA社の要

請を断ることができず、A社からの返品に応じた。

### 解説

近時、公正取引委員会から公表された事例です。

この事例では、B社の同意を得たうえで行なわれた返品もありましたが、取引上の地位が納入業者に優越している事業者（A社）が、返品によって納入業者（B社）に通常生ずべき損失を負担しない場

合には、あらかじめB社の同意を得ていたとしても、優越的地位の濫用（返品）として問題になると考えられます。

A社における対策は、B社との合意によって返品の条件を明確に定め、返品によって、B社に通常生ずべき損失を負担することです。

一方、B社においては、A社か

## 4 減額

### 事例1

A社は、季節商品の販売時期が終了したことを理由として、当該商品の割引販売を行なうこととした。

その際、割引販売を行なうこととした商品の納入業者に対しては、その納入価格から50%の値引きをするよう要請した。

この要請を受けた納入業者B社は、A社との取引を継続して行なう立場上、その要請を受け入れることを余儀なくされ、値引きに応じることにした。

### 事例2

A社は、B社から納品を受けた商品の売行きが悪いため、B社に商品の仕様変更を求めたが、仕様変更に要した費

ら返品を求められた際に、あらかじめ合意した返品の条件を満たしているか、返品によってB社が被る損失が補填されるか、補填されないのであれば、それはB社の責めに帰すべき事由による損害として相当か等を考慮して、返品を受けられるかどうかを合理的に判断すべきです。

用を支払わなかった。

### 解説

取引上の地位がB社に優越しているA社が商品を購入した後に、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、B社が今後の取引に与える影響等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（減額）として問題となります。

事例2のように、契約で定めた対価を変更することなく商品の仕様を変更するなど、対価を実質的に減額する場合も、これと同様です。



## 5 取引価格の据置き

### 事例1

A社は、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇分の取引価格への反映の必要性について、納入業者であるB社との価格交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこととした。

### 事例2

労務費、原材料価格、エネルギーコスト等が上昇したため、B社はA社に対し取引価格の引上げを求めたが、A社は価格転嫁を受け入れない理由を書面や電子メール等でB社に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置いた。

### 解説

公正取引委員会は、昨年1月に下請法運用基準を改正するとともに、公正取引委員会Webサイトに掲載している「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ&Aを追加しました。そこで、事例1、事例2のようなA社の行為は優越的地位の濫用として問題になるおそれがあることを明記しました。

事例1については、多くの場合、発注者（A社）のほうが取引上の

立場が強く、受注者（B社）からはコスト上昇が生じても価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを踏まえ、A社から明示的に協議を行わないことを、事例2については、受注者（B社）からコスト上昇を踏まえた取引価格引上げの要請があったにもかかわらず受け入れない場合には、その理由についてA社が書面等の形に残る方法で回答しないことを、それぞれ下請法上の買いたたきまたは独占禁止法上の優越的地位の濫用の要件の1つに該当するおそれがある行為として挙げています。

A社においては、現下のような労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の急激な上昇という経済環境においては、受注者（B社）からの要請の有無にかかわらず、積極的に価格転嫁に向けた協議の場を設けていくこと、受注者（B社）からの取引価格引上げの要請を受け入れない場合は、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等の形に残る方法で行なうことが求められています。

公正取引委員会は、ことし3月

15日に「円滑な価格転嫁の実現に向けて（要請）」として、事業者団体に對してこのような周知要請をしています。

B社においても、公正取引委員会から事業者団体に対して周知要請がなされていることを踏まえ、取引価格について発注者（A社）と十分に協議することが必要です。

発注者による不当な買いたたきや価格転嫁の拒否に対しては、公

労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇分を適切に取引価格に転嫁することが政府の施策として推進されています。そのなかで、公正取引委員会は、今後、独占禁止法や下請法上問題となる事案については、事業者名の公表を伴う命令、警告、勧告など、これまで以上に厳正な法執行を行なうとしています。

自社が取引先に対して優越的地位にある場合には、取引事業者との十分な協議により、コスト上昇分を適切に取引価格に転嫁するとともに、優越的地位の濫用行為に及んでいないか、いま一度、確認

正取引委員会の「不当なしわ寄せに関する下請相談窓口」（電話0120・060・110）を利用するほか、買いたたきなどの違反行為が疑われる親事業者に関する情報提供のための「違反行為情報提供フォーム」を利用することを検討しましょう。

しておきましょう。

他方、取引先が優越的地位にある受注者、納入事業者、下請事業者等においては、こうした施策が行なわれていることを念頭に置いて、コスト上昇分の取引価格への転嫁を、積極的に協議することや、不当な取引条件を受け入れていないか点検し、必要に応じて見直しを図ることを検討するようにしてください。

取引先が価格転嫁に応じない場合や、見直しの方法等に迷うときは、公正取引委員会の相談窓口の利用や弁護士等の専門家に相談することも考慮しましょう。

