

優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の 考え方についてのお問い合わせ先

公正取引委員会では、本局及び各地方事務所等において、優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方についての御相談に対応しています。

事務所名	問い合わせ先
公正取引委員会事務総局 経済取引局 取引部 企業取引課	電話 03-3581-3375 (直)
北海道事務所 取引課	電話 011-231-6300 (代)
東北事務所 取引課	電話 022-225-7096 (直)
中部事務所 取引課	電話 052-961-9423 (直)
近畿中国四国事務所 取引課	電話 06-6941-2175 (直)
近畿中国四国事務所 中国支所 取引課	電話 082-228-1502 (直)
近畿中国四国事務所 四国支所 取引課	電話 087-811-1750 (代)
九州事務所 取引課	電話 092-431-6031 (直)
沖縄総合事務局 総務部 公正取引課	電話 098-866-0049 (直)

インターネットでも、様々な情報を提供しています。是非、御利用ください。
<https://www.jftc.go.jp/>



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

(2023年5月)

優越的地位の濫用

～知っておきたい取引ルール～

「優越的地位の
濫用に関する
独占禁止法上の
考え方」
ガイドブック



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

優越的地位の濫用行為は、相手方の利益を不当に奪い、競争を阻害する行為です！

■ 優越的地位の濫用とは

優越的地位の濫用とは、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、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です。この行為は、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(以下「独占禁止法」といいます。)によって規制されています。また、独占禁止法とは別に一定の要件を満たす下請取引については、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」といいます。)によって規制されています。

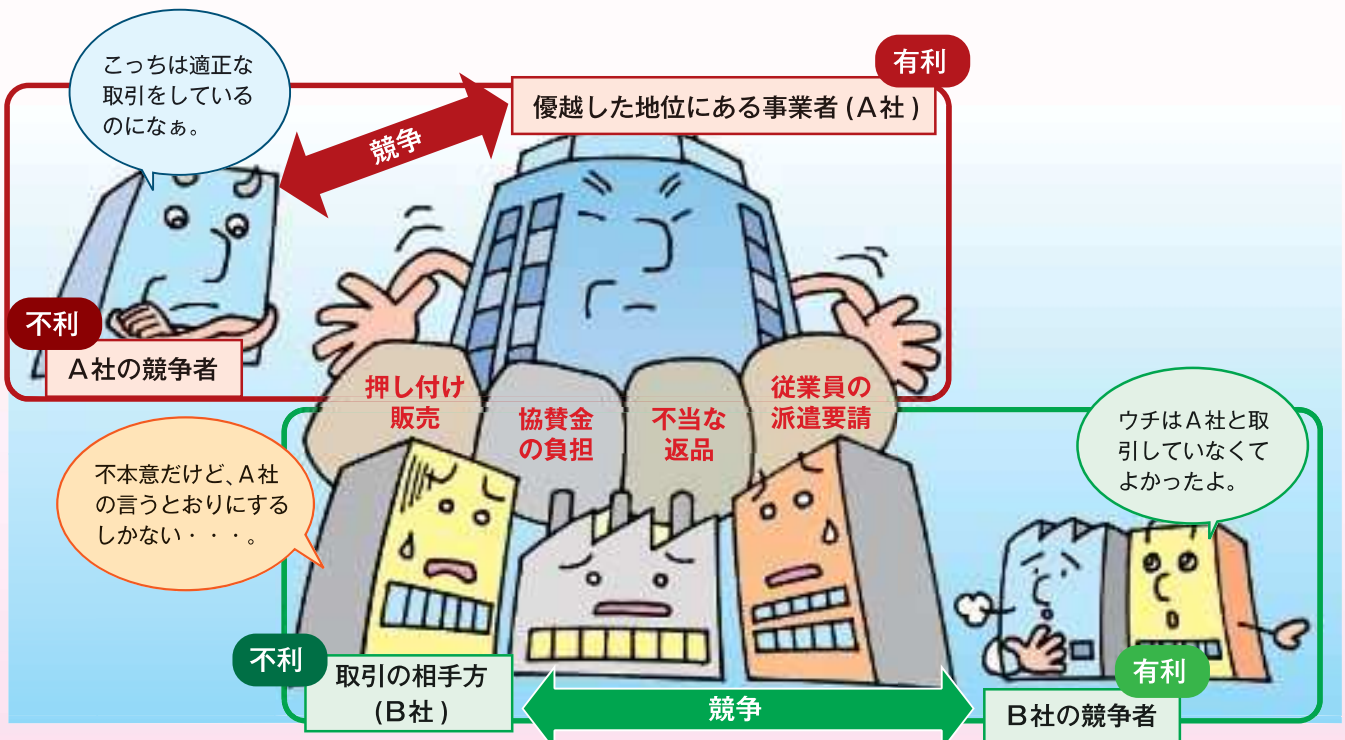
※ 公正取引委員会は法運用の透明性を一層確保し、事業者の予見可能性をより高めるため、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(以下「優越ガイドライン」といいます。)を作成しています。

優越的地位の濫用の規制趣旨

優越的地位の濫用は

- 取引の相手方(B社)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(B社)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社)はその競争者との関係において競争上有利となる

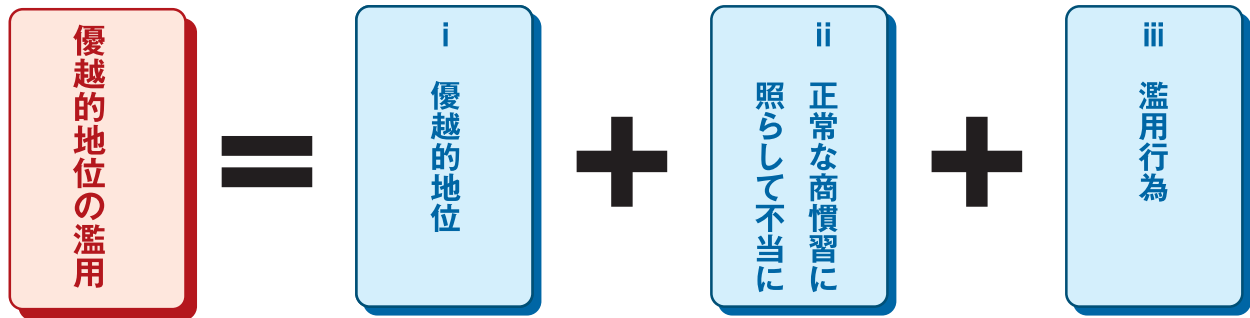
公正な競争を阻害するおそれ



■ 優越的地位の濫用の概要

優越的地位の濫用規制(独占禁止法第2条第9項第5号)

優越的地位の濫用は3つの要素から判断されます。



i 優越的地位(P3)

A社がB社に対して優越した地位にあるとは

B社にとってA社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ため、A社がB社にとって著しく不利益な要請等を行っても、B社が受け入れざるを得ないような場合

ii 正常な商慣習に照らして不当に(P4)

正常な商慣習に照らして不当である場合とは、公正な競争を阻害するおそれがある場合

iii 優越的地位の濫用になり得る行為類型(P5~P15)

- 購入・利用強制 (第4の1)
- 協賛金等の負担の要請 (第4の2(1))
- 従業員等の派遣の要請 (第4の2(2))
- その他経済上の利益の提供の要請 (第4の2(3))
- 受領拒否 (第4の3(1))
- 返品 (第4の3(2))
- 支払遅延 (第4の3(3))
- 減額 (第4の3(4))
- その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等(第4の3(5))
 - ・ 取引の対価の一方的決定 (第4の3(5)ア)
 - ・ やり直しの要請 (第4の3(5)イ)
 - ・ その他 (第4の3(5)ウ)

※()内は優越ガイドライン中の記載箇所です。

排除措置命令

- 違反行為の差止め
- 契約条項の削除
- その他違反行為を排除するために必要な措置

課徴金納付命令

- 違反行為に係る期間(始期は調査開始日から最長10年前まで遡及)における違反行為の相手方との取引額に算定率(1%)を掛けた額の課徴金が課されます。

■ i 優越的地位(優越ガイドライン第2)

B社にとってA社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ため、A社がB社にとって著しく不利益な要請等を行っても、B社が受け入れざるを得ない場合

→ A社がB社に対して「優越的地位」にある

①～④の要素を総合的に考慮

① B社のA社に対する取引依存度

→ B社のA社に対する売上高 ÷ B社全体の売上高
等

② A社の市場における地位

- ・ A社の市場におけるシェアの大きさ
 - ・ A社の市場における順位
- 等

総合的に考慮

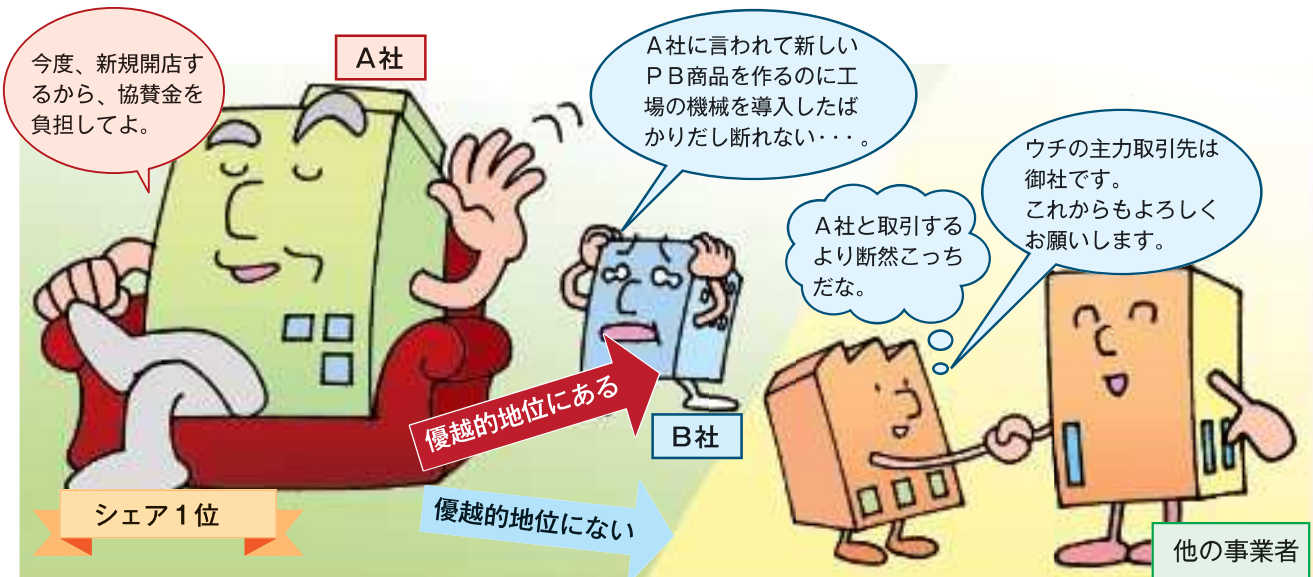
③ B社にとっての取引先変更の可能性

- ・ 他の事業者との取引開始の可能性
 - ・ 他の事業者との取引拡大の可能性
 - ・ A社との取引に関連して行った投資
- 等

④ その他A社と取引することの必要性を示す具体的事実

- ・ A社との取引の額
 - ・ A社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
 - ・ A社と取引することによるB社の信用の確保
 - ・ A社とB社の事業規模の相違
- 等

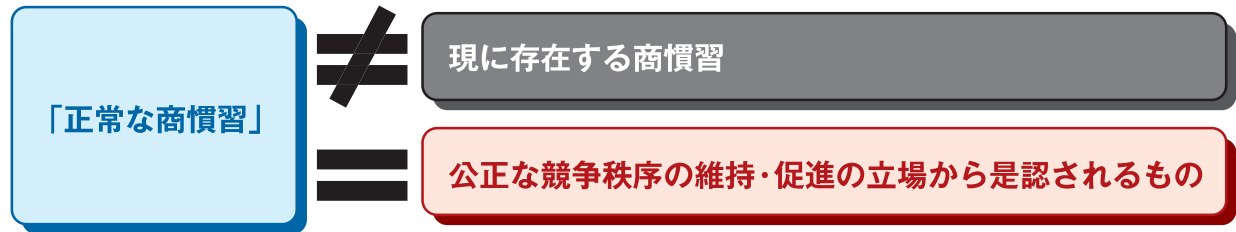
※ 大企業と中小企業との取引だけでなく、大企業同士、中小企業同士の取引においても、取引の一方当事者が他方の当事者に対し、取引上の地位が優越していると認められる場合があります。



※ 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够了。

■ ii 正常な商慣習に照らして不当に(優越ガイドライン第3)

「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ものをいいます。
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りません。



「正常な商慣習に照らして不当」である場合

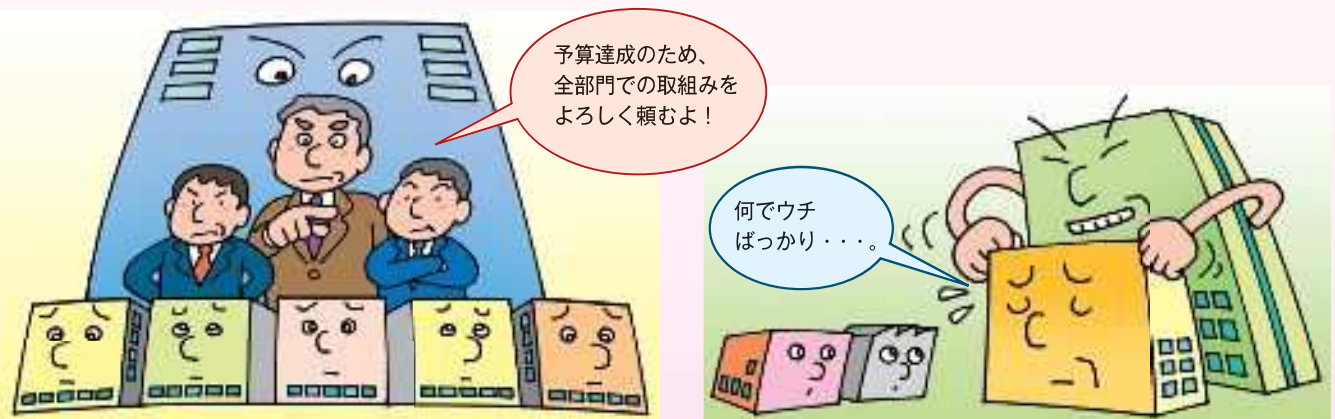
公正な競争を阻害するおそれがある場合

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。

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

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くなります。



■ iii 優越的地位の濫用になり得る行為（優越ガイドライン第4）

購入・利用強制（第4の1）

例えば、購入しなければ取引を打ち切る、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、取引の相手方に購入させること。・・・等

問題となる場合

取引に係る商品又は役務以外の商品等の購入・利用を要請する際、次の場合には問題となります。

- 相手方が、事業遂行上必要としない商品等の購入・利用の要請を、今後の取引に与える影響を懸念して受け入れざるを得ない場合

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 合理的な必要性により購入・利用をさせる場合

違反行為事例

ホテル

納入業者

書面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、購買部門の責任者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し、その要請に応じることを余儀なくさせた。

金融機関

融資先企業

金利スワップを購入することが融資を行うこと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不利な取扱いをする旨を明示又は示唆することにより金利スワップの購入を要請し、金利スワップの購入を余儀なくさせた。

ホテル

納入業者

自社が経営する宿泊施設で開催する歌謡ショー等のチケットの販売を行う際に、総支配人等から当該チケットの購入を要請し、チケットを一方向的に送付するなどして、購入させた。

自動車部品メーカー

部品加工業者

外注担当者を通じて、自社の取引先である自動車メーカーの自動車の販売先を紹介するよう要請し、紹介することができなかった部品加工業者に自ら購入させた。

衣料販売店

衣料メーカー

受発注の電子化に当たって、衣料メーカーはその電子化に対応し得るインターネットサービスに加入しているため、新たに同サービスの提供を受ける必要がないにもかかわらず、今後取引を継続しないことを示唆することにより、自己の指定するより高価なインターネットサービスを提供する事業者を利用することを要請し、利用させた。

飲食店

納入業者

レストランで利用できる食事券を販売しているところ、毎月の納入金額の一定率相当額の食事券の購入を要請し、購入させた。

これから毎月、これだけ買ってもらおうよ。



必要ないのに...

協賛金等の負担の要請 (第4の2(1))

例えば、取引の相手方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。・・・等

問題となる場合

金銭の負担を要請する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 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
- 相手方が得る直接の利益(注)等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、当該相手方に不利益を与えることとなる場合

(注)「直接の利益」とは、相手方の売上げ増加となるような場合など実際に生じる利益をいいます(以下同じ)。

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 相手方の直接の利益の範囲内であるものとしてその自由な意思によるものである場合

違反行為事例

総合スーパー

納入業者

新規オープン等において、納入業者の商品の販売促進に直接寄与しないアドバルーンの設定や催事に要する費用を確保するために、金銭を提供させた。

ホームセンター

納入業者

決算に向けた粗利益を確保するため、全店舗で実施する期末セールへの協力を名目として、金銭を提供させた。

家電量販店

家電メーカー

新規・改装オープンにおける広告について、当該広告を行うために要する費用を超える額の協賛金を要請し、負担させた。

総合スーパー

納入業者

一定期間における納入金額の合計額が、あらかじめ定めた目標金額以上となった場合に、リベートの提供を受けることを合意していたが、目標金額を達成していないにもかかわらず、リベートを提供させた。

食品スーパー

納入業者

物流センターの利用料について、一律に定めた上で、算出根拠等を説明せずに十分協議することなく、一方的に負担させた。

ディスカウントストア

納入業者

負担額及びその算出根拠、用途等について、あらかじめ明確にすることなく、新規オープンした店舗に対する協賛金として、当該店舗における納入業者の初回納入金額に一定率を乗じて算出した額を提供させた。

今度、新店がオープンするから協賛金を頼むよ。



またですかあ・・・

従業員等の派遣の要請(第4の2(2))

例えば、自己の利益にしかならない業務のために、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。・・・等

問題となる場合

従業員等の派遣を要請する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 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
- 相手方が得る直接の利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、当該相手方に不利益を与えることとなる場合

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 相手方の直接の利益の範囲内であるものとしてその自由な意思によるものである場合
- 条件についてあらかじめ相手方と合意し、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

違反行為事例

家電量販店

家電メーカー

新規オープンに際し、派遣費用を負担することなく、当該家電メーカーの商品であるか否かを問わず、自社の業務のための商品の陳列・補充、接客等の作業を行わせるために従業員等を派遣させた。

総合スーパー

納入業者

新規オープン等に際し、納入業者が納入する商品の販売業務に従事させるために従業員等の派遣を要請したが、自社商品のほか、他社商品の販売業務にも従業員等を従事させた。

金属製品メーカー

運送会社

あらかじめ、荷物の積み込み・荷卸し作業が運送業務に含まれる旨の契約を交わしていなかったにもかかわらず、当該作業を行うよう要請し、当該作業に必要な費用の負担をしなかった。

百貨店

納入業者

自社の棚卸しや棚替え等の作業を行わせるために雇用したアルバイトの人件費を負担させた。

ドラッグストア

納入業者

新規・改装オープンに際して、あらかじめ派遣に係る費用の支払基準を示した上で、商品の陳列・補充のために従業員の派遣を要請していたが、当該作業に係る日当、交通費、宿泊費といった費用については、請求した納入業者にしか支払わなかった。

ホームセンター

納入業者

改装オープンに際し、納入業者が納入した商品であるか否かを問わず、商品陳列作業を行わせるため従業員等の派遣を要請したが、日当については、当該従業員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で一律に定めて支払っていた。

今回の派遣費用はこれで賄ってね。



これじゃ足りないのに...

その他経済上の利益の提供の要請(第4の2(3))

例えば、設計図面を提供することが発注内容に含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、設計図面を無償で提供させること。・・・等

問題となる場合

協賛金等、従業員派遣等以外の経済上の利益の無償提供を要請する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない要請であって、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

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格に反映されている場合

違反行為事例

テレビ局

番組制作会社

テレビ番組の著作権を譲渡させることが発注内容に含まれていないにもかかわらず、番組制作会社に帰属するテレビ番組の著作権を無償で譲渡させた。

自動車部品メーカー

金型メーカー

金型メーカーが作成した金型の図面、加工データ等を別の事業者へ渡して、当該金型を製造させるため、これらの図面、加工データ等を対価を支払わず、提供させた。

ホテル

納入業者

使用済みの油缶等、納入業者が回収する義務のない産業廃棄物を無償で回収させた。

ホテル

納入業者

自社の運営するホテルにおいて開催されるディナーショーの抽選会で使用される景品について、提供希望数量を提示の上、無償で景品を提供するよう要請し、提供させた。

スマートフォンメーカー

部品メーカー

自社の設計の不備等により製品に不具合が発生したにもかかわらず、その責任を一切負わず、部品メーカーに最終ユーザーに対する損害賠償を含むクレーム対応を無償で行わせた。

自動車部品メーカー

部品加工業者

量産終了から一定期間が経過した金型等について、長期間発注を行わないにもかかわらず、自社の一方的な都合により無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせた。



受領拒否(第4の3(1))

例えば、取引の相手方が発注に基づき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。・・・等

問題となる場合

購入契約をした商品の全部又は一部の受領を拒む際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない受領拒否であって、相手方が、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 相手方側の責めに帰すべき事由がある場合
- 契約時に定めていた条件に従う場合(注)
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合

(注)当該商品について、正常な商慣習の範囲内で受領を拒む条件を定める場合に限りです。

違反行為事例

パチンコメーカー

部品メーカー

販売予想に見込み違いが生じたことを理由として、あらかじめ定められた納期に受領しなかった。

衣料メーカー

染加工業者

以前には問題としていなかったような色むらを指摘して、あらかじめ定められた納期に受領しなかった。

自動車メーカー

部品メーカー

部品メーカーが納入した部品について、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、全てのロットの受領を拒否した。

パソコンメーカー

ソフトウェアメーカー

仕様について確認を求められても明確な指示を行わなかったため、ソフトウェアメーカーは自らの判断に基づいて作業を行い納入したところ、発注内容と異なるとして受領を拒否した。

ドラッグストア

日用品メーカー

新規店舗向けの商品を発注した日用品メーカーに対し、当該店舗の開店日を繰り上げたことを理由に、日用品メーカーの事情を考慮しないで一方的に納期を短縮し、納期までに納品が間に合わなかったとして、商品の受領を拒否した。

自動車メーカー

部品メーカー

部品メーカーが既に受注部品を完成させているにもかかわらず、自社の販売計画を変更したという理由で、納期の延期を通知し、当初の納期に受領しなかった。

発売が延期になったから今は必要ないわ。



納期に間に合わせたのに・・・

返品(第4の3(2))

例えば、展示用に用いたために汚損した商品を返品すること。セール後に売れ残ったことを理由に返品すること。・・・等

問題となる場合

受領した商品を返品する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 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
- 正当な理由のない返品であって、相手方が、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 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、相当の数量の範囲内で返品する場合
- 契約時に定めていた条件に従う場合(注)
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合
- 相手方からの申出があり、かつ、相手方の直接の利益となる場合

(注) 当該商品について、その返品が、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の条件を定める場合に限ります。

違反行為事例

食品スーパー

納入業者

メーカーが定めた賞味期限とは別に、食品スーパーが独自にこれより短い販売期限を定め、当該販売期限を経過したことを理由に返品した。

日用雑貨品販売店

納入業者

販売期間が終了したことや商品の売行きが悪いことを理由として、当該商品を返品した。

衣料販売店

衣料メーカー

期末における在庫調整を図るため、衣料メーカーが納品した衣料品の在庫商品を返品した。

ホームセンター

日用品メーカー

棚替えや商品改廃に伴い定番商品から外れたことを理由に、日用品メーカーが納品した商品を返品した。

衣料販売店

衣料メーカー

顧客からサイズが合わないとして返品された商品について、自社が返品を受けたことを理由に、衣料メーカーに対して返品した。

食品スーパー

納入業者

あらかじめ返品の条件を取り決めていないにもかかわらず、売れ残った商品、店舗改装時の商品入替えに伴い在庫となった商品等を返品した。

売れ残ってしまったから引き取ってよ。



注文どおりじゃないですか。

支払遅延（第4の3（3））

例えば、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。・・・等

問題となる場合

契約で定めた支払期日に対価を支払わない際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない支払遅延であって、相手方が、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

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合

違反行為事例

建設業者

▶ 運送会社

自社の取引先からの支払の遅れ等を理由に、あらかじめ定めた支払期日を超えて運送代金を支払った。

自動車部品メーカー

▶ 金型メーカー

販売不振による経営状況の悪化を理由に、あらかじめ定めた支払期日を超えて納入代金を支払った。

建設機械メーカー

▶ 部品メーカー

当初の契約では一括払の条件であったにもかかわらず、支払の段階になって、自社の一方的な都合により1年間の分割払に変更し、一括払に応じなかった。

テレビ局

▶ 番組制作会社

放送日を起算日とする支払制度を採っているところ、自社の都合によって放送日が当初の予定日より大幅に遅れたことを理由に、当初の放送予定日に基づく支払期日を超えて納入代金を支払った。

出版社

▶ デザイン会社

雑誌の発行日を起算日とする支払制度を採っているところ、自社の編集作業の遅れにより雑誌の発行が当初の予定日より大幅に遅れたことを理由に、当初の発行予定日に基づく支払期日を超えて納入代金を支払った。

精密機器メーカー

▶ 部品メーカー

発注した部品の受領後、検査完了に日数を要したことを理由に、あらかじめ定めた支払期日を超えて納入代金を支払った。



減額（第4の3（4））

例えば、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向的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。・・・等

問題となる場合

契約で定めた対価を減額する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない減額であって、相手方が、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 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、相当の金額の範囲内で減額する場合
- 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

違反行為事例

自動車メーカー

部品メーカー

部品メーカーが既に原材料等を調達しているにもかかわらず、輸出向け製品の売行き悪化に伴う製品在庫の急増を理由に、発注の一部を取り消し、あらかじめ定めた納入価格から発注の減少分に係る対価を減額した。

食品スーパー

納入業者

以前には問題としていなかったような切り口の不揃いや着色の色むらを指摘して、納入価格を値引きさせた。

玩具販売店

玩具メーカー

売行きが悪く在庫となった商品、販売中に売れ残り在庫となった季節商品等のうち、割引販売を行うこととしたものについて、割引予定額の一部又は全部をあらかじめ定めた納入価格から減額した。

総合スーパー

納入業者

自社の利益目標を達成するために、処分セール等実態のない名目を付けて、商品の納入後に、あらかじめ定めた納入価格を値引きさせた。

ブレーキメーカー

部品メーカー

原価低減活動の一環として、部品の製造を発注している部品メーカーごとに原価低減目標額を定め、当該目標額に達していない部品メーカーに対し、あらかじめ定めた納入価格から減額した。

ホテル

納入業者

財務状況の悪化を理由に、自社の利益を確保するため、あらかじめ定めた納入価格から減額した。

今期は業績がイマイチだから値引きに協力してね。



そんなの困ります。

取引の対価の一方的決定（第4の3（5）ア）

例えば、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。・・・等

問題となる場合

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際、次の場合には問題となります。

- 相手方が、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 低い対価又は高い対価で取引するように要請することが、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
- 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

違反行為事例

産業機械メーカー

部品メーカー

大量の発注をすることを前提に単価の見積りをさせたにもかかわらず、その見積単価を少量しか発注しない場合の発注単価として一方的に定めた。

自動車部品メーカー

部品メーカー

部品の量産が終了し、補給品としてわずかに発注するだけで発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価を定めた。

環境測定機器メーカー

部品メーカー

見積書を提出させた時点から納期を短縮したことから、これに対応するために部品メーカーの人件費が大幅に増加したにもかかわらず、一方的に当初の見積価格により納入単価を定めた。

総合スーパー

納入業者

特売セール用の青果物について、一般の卸売価格に比べて著しく低い価格により、一方的に納入単価を定めた。

住宅設備機器メーカー

部品メーカー

自己の取引先と協議して定めた「○年後までに製品コスト○%減」という自己の目標を達成するために、部品メーカーに対し、半年ごとに加工費の○%の原価低減を要求し、一方的に納入単価を定めた。

自動車メーカー

部品メーカー

部品メーカーに対して使用することを指定した原材料の価格や燃料費、電気料金といったエネルギーコスト、労務費等のコストが高騰していることが明らかな状況において、部品メーカーから従来の単価のままでは対応できないとして単価の引上げの求めがあったにもかかわらず、一方的に従来どおりに単価を据え置いて、納入価格を定めた。



やり直しの要請（第4の3（5）イ）

例えば、あらかじめ定められた検査基準をわざと厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、やり直しをさせること。・・・等

問題となる場合

受領後の商品又は役務のやり直しを要請する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のないやり直しの要請であって、相手方が、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 発注時点で取り決めた条件に満たない場合
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合
- 試作品を作製することを含む取引において、やり直しに必要な費用が当初の対価に含まれていると認められる場合

違反行為事例

情報サービス事業者

コンテンツサービス事業者

スマートフォン向けの有料コンテンツの作成を発注しているコンテンツサービス事業者から、仕様について確認を求められて了承し、コンテンツサービス事業者がその仕様に基づいて作成を行ったにもかかわらず、受領後に、発注内容と異なるものであるとして、無償でやり直しをさせた。

アニメーション制作会社

作画プロダクション

アニメーションの動画について、内容を確認の上、完成品を受領したにもかかわらず、プロデューサーの意向により動画の品質を引き上げるための作業を行わせ、それに伴い生じた追加の費用を負担しなかった。

自動車部品メーカー

部品メーカー

従来の検査基準では合格としていた部品について、検査基準を一方的に変更し、瑕疵があることを理由として、無償でやり直しをさせた。

パソコンメーカー

ソフトウェアメーカー

仕様の概要のみを示してプログラムの開発を発注し、その後も仕様の詳細を明確にしないまま作業を行わせていたところ、納品された製品について、発注内容と異なることを理由に無償でやり直しをさせた。

精密機械メーカー

部品メーカー

新製品の製造に用いる部品の仕様を確定させるために、当該部品の試作品の製造を発注したところ、やり直しに係る費用が当初の対価に含まれていないにもかかわらず、当該試作品について、無償で繰り返しやり直しをさせた。

インテリア販売店

デザイン業者

図面の受領後になって、自社の都合により仕様を変更したとしてやり直しをさせたにもかかわらず、やり直しに要した費用を負担しなかった。



その他（第4の3（5）ウ）

以上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、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、当該取引の相手方に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るときは、優越的地位の濫用として問題となります。

違反行為事例

食品メーカー

食品加工業者

新商品の発売に当たり、食品加工業者に対して当該商品の製造の発注を確約し、これに対応するために新たな機械設備を導入させたにもかかわらず、自社の一方的な都合により発注を取り消した。

コンビニエンスストア本部

加盟店

商品の見切り販売を行おうとした加盟店に対し、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、見切り販売の取り止めに余儀なくさせることにより、当該商品の原価相当額の負担軽減の機会を失わせた。

医薬品メーカー

原材料メーカー

業績不振の事業者が振り出した手形、著しい長期サイトの手形等、一般の金融機関において割引を受けることが困難な手形を交付することにより、高額な割引料を負担させた。

自動車部品販売店

自動車修理業者

掛け売りに伴う債権の保全を理由として、著しく高額な取引保証金を一方的に設定し、当該保証金を預託させた。

食品スーパー

納入業者

納期までに納品されなかった場合に、納入業者に負担を求める損害金について、納入業者と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売できた場合の利益相当額を超える額を負担させた。

光学機器メーカー

部品メーカー

部品メーカーに部品の製造を発注し、これを受けて部品メーカーが既に原材料を調達しているにもかかわらず、顧客からのキャンセルを理由に、部品メーカーが原材料の調達に要した費用を支払うことなく、部品の発注を取り消した。

この前頼んだ商品だけど、得意先からキャンセルされたから、発注は取り消すよ。

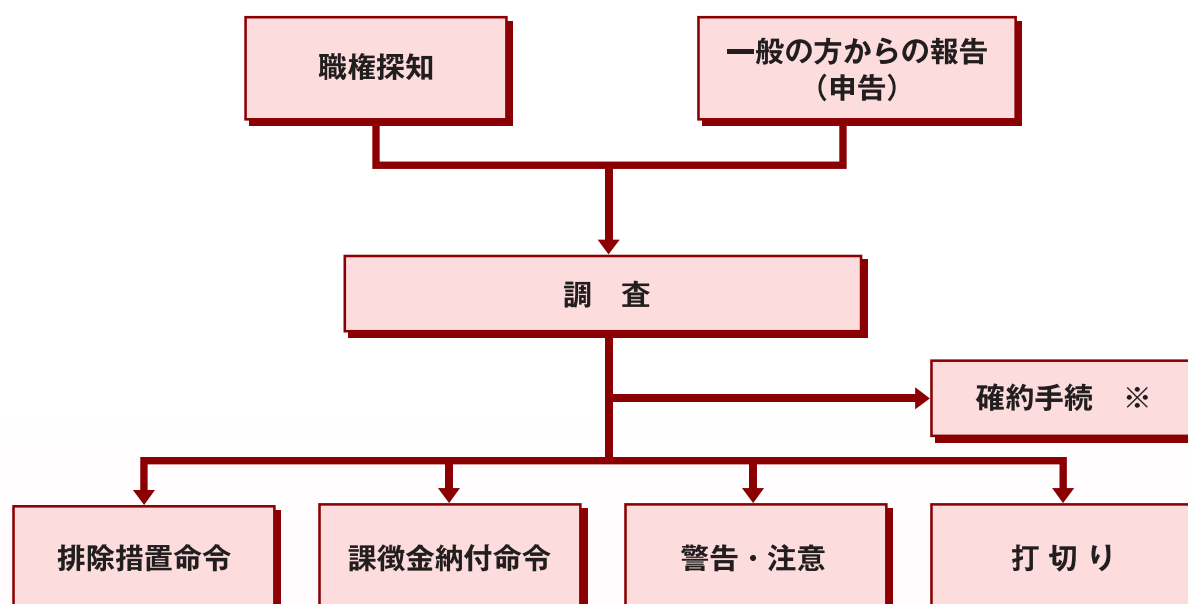


えーっ、もう材料を仕入れてしまいましたよ。

■ 独占禁止法違反行為への対処

優越的地位の濫用行為を行った事業者に対して公正取引委員会が行う措置

- 排除措置命令(独占禁止法第20条)
排除措置命令とは、違反行為をした者に対して、違反行為を速やかに排除するよう命ずる行政処分です。
- 課徴金納付命令(独占禁止法第20条の6)
課徴金とは、カルテル・入札談合等の違反行為防止という行政目的を達成するため、行政庁が違反事業者等に対して課す金銭的不利益のことをいいます。優越的地位の濫用行為が行われた場合は、違反行為をした者に対して、違反行為に係る期間(始期は調査開始日から最長10年前まで遡及)における違反行為の相手方との取引額に算定率(1%)を掛けた額の課徴金が課されます。
なお、課徴金算定額が100万円未満のときは納付を命じられません。
- 違反事件の処理手続



※ 確約手続は、独占禁止法違反の疑いについて、公正取引委員会と事業者との間の合意により自主的に解決するための手続です。公正取引委員会からの通知を受けた事業者は、違反の疑いの理由となった行為を排除するために必要な措置等を記載した確約計画を作成し、公正取引委員会に提出して、その認定を申請することができます。計画が認定されると、排除措置命令や課徴金納付命令が行われないことになります。

■ 優越的地位濫用事件タスクフォースについて

独占禁止法の優越的地位の濫用に係る情報に接した場合に、その調査を効率的かつ効果的に行い、必要な是正措置を講じていくことを目的とし、「優越的地位濫用事件タスクフォース」を審査局内に設置しています。

優越的地位濫用事件タスクフォースにおいては、一般の方から提供された情報等から、優越的地位の濫用に係る情報に接した場合には、効率的かつ効果的な調査を行い、濫用行為の抑止・是正に努めることとしています。

■ 下請法について

独占禁止法における優越的地位の濫用規制のほか、取引先事業者に対する濫用行為を規制する法律として、下請法があります。

独占禁止法では、当該行為が、「取引上優越した地位を利用したものかどうか」、「不当に不利益なものかどうか」を個別に認定する必要がありますが、下請法では、適用対象となる下請取引の範囲を、取引当事者の資本金の区分と、取引の内容（製造委託、修理委託、情報成果物作成委託、役務提供委託）の両面から定めており、規制対象となる取引の発注者（親事業者）を資本金区分により「優越的地位にある」ものとして取り扱い、下請取引に係る親事業者の不当な行為を迅速かつ効果的に規制することにより、下請取引の公正化を図るとともに、下請事業者の利益を保護することをねらいとしています。

下請法では、親事業者に対し、下請事業者への発注書面の交付、下請取引に係る書類の作成及び保存等を義務付けているほか、親事業者の禁止行為として受領拒否、下請代金の支払遅延、減額、返品、買ったたき等を定めており、公正取引委員会は、これらの規定に違反している親事業者に対して勧告・指導を行っています。

下請取引

=

資本金区分

+

取引内容



参 考

■ 優越的地位の濫用規制に関する参照条文等

独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号、6 号

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）

第二条

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

五 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。口において同じ。）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。

六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるものうち、公正取引委員会が指定するもの

ホ 自己の取引上の地位を不当に利用して相手方と取引すること。

不公正な取引方法に該当するとして公正取引委員会が指定するもの

独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号のほか、同項第 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にも、優越的地位の濫用の規定が置かれています。

<特定業種にのみ適用される不公正な取引方法>

- 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）

優越的地位の濫用に関する主なガイドライン等

優越ガイドラインは、優越的地位の濫用の定義規定である独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号について説明したものであり、全ての業種を対象としています。

さらに、公正取引委員会は優越ガイドライン以外にも優越的地位の濫用に関する業種別のガイドライン等を作成しています。

- 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 3 月 17 日公正取引委員会）
- 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（平成 14 年 4 月 24 日公正取引委員会）
- 「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 年事務総長通達第 9 号）