

全国8会場で開催された平成29年度独占禁止法研修会の中で、平成29年10月24日に開催された関東ブロック研修会の講演を掲載する。

講演

優越的地位の 濫用について



公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課 課長

平塚敦之

独占禁止法研修会の講演では、公正取引委員会事務総局企業取引課長の平塚敦之氏に優越的地位の濫用について解説していただいた。

平塚課長は、優越的地位の濫用とはどのような行為が該当するのかを解説。その上で、それを規制する判断と問題となるケースについて、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」というガイドラインに基づき、事例を交えて分かりやすく説明した。そして、独禁法改正によって違反した場合は課徴金納付命令の対象となっており、その額は大きく、厳しい措置が取られることになると注意を喚起した。

平成29年10月24日(火) 14:10～14:50 東京会場:野村コンファレンスプラザ日本橋

■講演の内容は、当日の講演からテープを原稿に起こし、講師の校閲をいただいたものです。

優越的地位の濫用とは

独占禁止法(独禁法)ができて、70周年を迎えました。独禁法では優越的地位の濫用が規制されており、日本ではユニークな形で進化してきました。この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が、その地位を利用して、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を与えることです。それを独禁法では不公正な取引方法とし、優越的な地位にいる事業者が様々な形で取引の相手方に不利益を与えるようにすること自体を問題として規制しているわけです。

今日は、その中身について細かく説明していきましょう。

優越的地位の濫用規制とは

まず、独禁法では、「事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない」とし、第2条第9項第5号のイからハに優越的地位の濫用に該当する行為を明記しています。

それは、購入・利用強制、協賛金等の負担の要請、従業員等の派遣の要請、その他経済上の利益の提供の要請、受領拒否、返品、支払遅延、減額、取引の対価の一方的決定、やり直しの要請などで、それらを規制しています。



本部代表挨拶を行う卸公取協の高橋会長

なぜ規制するのかといえば、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ことになるからです。取引の相手方の判断をある意味で尊重しないことになり、また、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、行為者はその競争者との関係において競争上有利となります。この状況を捉え、公正な競争を阻害すると考えているのです。

そして、平成21年の独禁法改正で規制が強化され、一定条件を満たす場合には課徴金納付命令の対象として課徴金を課すことになりました。その額は非常に重く、違反行為の相手方との取引額の1%としています。

優越的地位の濫用のガイドライン

この優越的地位の濫用については、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(通称：優越ガイドライン)というガイドラインを作成し、平成22年11月30日に公表して普及啓発を図っているところです。

ガイドラインでは、業種横断的な一般的な考えを明示し、行為類型ごとに違反になる場合、ならない場合の明確化や、過去の事例を前提に行為類型ごとの想定例を記載しています。

●優越的地位の濫用の判断要素

ガイドラインの中身を説明します。繰り返しになりますが、自己の取引上の地位が相手方に優越していることと、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることが問題となることから、優越的地位の濫用は3つの要素からなり、どれかが欠けていると優越的地位の濫用とはなりません。

その要素は、①優越的地位があり、②正常な商慣習に照らして不当に、③濫用行為があること、です。この中で最も判定が難しいのは、優越的地位があるかどうかということです。

●「優越的地位があり」とは

この「優越的地位があり」について、ガイドライ

ンではどのような考え方を示しているかを説明します。

A社がB社に対して優越的地位にあるとは、B社にとってA社との取引継続が困難になるとB社は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社は受け入れざるを得ないという状況です。これは、市場の独占という考え方とは少し異なっていて、相対的に優越した地位で足りるというのがポイントになります。その意味で総合的に考慮するわけで、考慮の要素として4つが挙げられます。

1つは、B社のA社に対する取引依存度であり、売上高などで見ていきます。次に、A社の市場における地位で、シェアの大きさや市場での順位などです。3つめは、B社にとっての取引先変更の可能性です。B社が他の事業者と取引を開始できるか、他の事業者との取引を拡大できるか、あとはA社との取引に関連して行った投資が大きければ、取引先の変更はなかなか難しいと考えられます。4つめは、A社と取引することの必要性を示す具体的事実です。A社との取引額、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などが該当します。

以上を総合的に考慮し、A社とB社との相対的な関係で優越的地位を見ていきます。

●「正常な商慣習に照らして不当に」とは

次に、「正常な商慣習に照らして不当に」についてですが、これは「公正競争阻害性」と呼ばれています。公正な競争を阻害するおそれがあると認められる場合が該当することになりますが、それは、問題となる行為の不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断しています。

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ていないか、②特定の取引の相手方だけに不利益を与えている場合、不利益の程度が強くないか、その行為を放置したとき、他に波及するおそれがないか——というところを見ていきます。

●「濫用行為があること」とは

その上で、「濫用行為があること」について、ガイドラインを基に個別に見ていきましょう。

①購入・利用強制

まず、購入・利用強制があります。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って、取引の相手方に購入をさせるような事案が問題となります。想定例として実際に問題となった事案が示されており、その1つは、金融機関が融資先企業に対して金融商品の購入を要請し、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を示唆した事案があります。また、総合スーパーと納入業者の事案で、購買担当者など取引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って購入させるというものがあります。要するに、本来、取引とは関係ないものを結びつけて、購入や利用を強制すると問題となります。

整理すると、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際、相手方(B社)が、業務遂行上必要としない商品等の購入の要請を、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には問題となります。一方、合理的な必要性により購入・利用をさせる場合は問題となりません。

②協賛金等の負担の要請

次に、協賛金等の負担の要請があります。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などが行われていると問題となります。想定例としては、ホームセンターが納入業者に対し、広告費用を、納入業者の商品の販売促進に寄与する範囲を超えて負担をさせること、情報処理サービス業者がソフトウェアメーカーに対し、決算対策のための協賛金を要請し負担をさせることなどが挙げられます。

問題となるのは、金銭の負担を要請する際、①相手方(B社)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、②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です。一方、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は、問題となりません。

③従業員等の派遣の要請

それから、従業員等の派遣の要請があります。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。要するに、取引業務外の手伝いをさせられるような場合です。想定例には、ドラッグストアが納入業者に対し、納入業者の従業員派遣のための費用を自己が負担するとしながら、一律に日当の額を定めるのみで、個々の取引の相手方の事情により発生する交通費や宿泊費等を負担することなく従業員等を派遣させる事案、また、家電量販店が家電メーカーに対し、新規オープンセールのために従業員を派遣させ、派遣元メーカーの利益にならない商品の荷降ろしや荷物整理などの作業をさせる事案があり、これらは問題となります。

協賛金負担の要請と同じ考え方になりますが、問題となるのは、従業員等の派遣を要請する際、①相手方(B社)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、②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、当該取引の相手方に不利益を与えることとなる場合です。一方、問題とならないのは、①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、②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(A社)が負担する、のいずれかの場合です。

④その他経済上の利益の提供の要請

比較的多い問題としては、その他経済上の利益の提供の要請があります。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

提供させるなど、契約で決まっていなかったことをプラスアルファで行わせる場合です。

想定例としては、機械メーカーが海外で金型を製造するため、従来金型を製造していたメーカーに図面を無償提供させたり、食料品メーカーが十分協議することなく一方的に、相手方の運送会社に、回収義務のない産業廃棄物や他事業者の輸送用具等を無償で回収させるものがあり、それらは違反になります。

問題となるのは、正当な理由のない要請であって、相手方(B社)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です。一方、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には、問題となりません。

⑤受領の拒否

次に、受領の拒否です。これは分かりやすいので事例はあまりありませんが、明確な違反になります。例えば、取引の相手方が発注に基づいて商品を納入しようとしたところ、売れ行き不振や売場の改装、棚替えなどに伴って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と、問題となり得ます。想定例には、百貨店が、顧客から商品の注文が取り消されたことや、自己の販売計画を変更したことを理由に、納入業者が納品する商品の受領を拒否する事案、また、機械メーカーが部品メーカーに対し、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



会場を埋め尽くした聴講者

ることなどを理由に商品の受領を拒否する事案があり、それらは違反となり得ます。

つまり、正当な理由のない受領拒否であって、相手方(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は、問題となります。一方、①相手方側の責めに帰すべき事由がある、要するに正当な事情があって受け取れない場合、②契約時に定めていた条件に従う場合、つまり正常な商慣習の範囲内で受領を拒む条件を定めた場合、③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させる場合、のいずれかに該当するときは、受領拒否として問題とはなりません。

⑥返 品

それから、返品があります。例えば、展示に用いたために汚損した商品の返品、セール後に売れ残ったことを理由にした商品の返品は、認められません。想定例として、衣料販売店が衣料メーカーに対し、月末や期末の在庫調整のために返品することや、食料品スーパーが製菓メーカーに、注文したプライベート・ブランドが余ったから引き取ってくれということ、問題となります。

問題となるのは、①相手方(B社)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、②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、のいずれかです。一方で問題とならないのは、①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、②契約時に決めていた条件に従う場合、③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させる場合、④相手方からの申し出があり、かつ、相手方の直接の利益となる場合、のいずれかです。

⑦支払の遅延

次に、支払の遅延があります。社内の支払手続の遅延、休日や連休があることなど、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と問題となり得ます。想定例とし、ソ



事例を交えて分かりやすく説明する平塚課長

フトウェアメーカーのA社が、商品の提供は終わっているにもかかわらず、その検収をわざと遅らせることなどにより、納入したソフトウェアメーカーB社に対して、契約で定めた支払期日に対価を支払わないのは問題です。また、輸送機メーカーが部品メーカーに対し、商品を実際に使用した後に対価を支払うこととされているが、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も問題です。

支払遅延のケースでも、正当な理由のない支払遅延であって、相手方(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は問題となり、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は、問題とはなりません。

⑧減 額

それから、多く生じる問題としては減額があります。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、契約で定めた対価を減額することは問題となります。想定例として、ビルメンテナンス会社が清掃会社に対し、仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請し、相手方の作業量増加分に係る対価の支払を約束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と問題となります。また、小売業者が納入業者に対し、セールで値引販売し

たことに伴う利益の減少に対処するために、値引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と問題となります。

問題となるのは、正当な理由のない減額であって、相手方(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です。一方で、①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、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、のいずれかは問題となりません。

⑨取引の対価の一方的決定

取引の対価を一方的に決定することも問題となります。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、実は少量しか発注しない場合の単価として一方的に定めるというケースなどが該当します。これは製造業に多く見られますが、想定例として、自己の予算単価のみを基準に、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と問題となります。また、食料品スーパーが卸売業者に対し、原材料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などによって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、つまり単価を据え置くと、問題となります。

問題となるのは、十分な話し合いが行われておらず、相手方(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です。一方、問題とならないのは、①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、②取引条件の違いを正当に反映させたものであると認められる場合、のいずれかです。

⑩やり直しの要請

やり直しの要請も問題となります。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

り直しをさせるなどが該当します。想定例として、広告会社がデザイン会社に対し、あらかじめ定めた仕様を変更したにもかかわらず、その旨を相手方に伝えないまま継続して作業を行わせ、納入時に仕様に合致していないとして、やり直しをさせると問題となります。また、機械メーカーが部品メーカーに対し、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、継続して作業を行わせ、その後、相手方が商品を納入したところ、発注内容と異なることを理由にやり直しをさせると問題となります。

問題となるのは、正当な理由のないやり直しの要請であって、相手方(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です。一方、問題とならないのは、①発注時点で取り決めた条件に満たない場合、②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、③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、のいずれかです。

⑪その他

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習慣に照らして不当に不利益を与えると、優越的地位の濫用として問題となります。

これは、その他というバスケットクローズ(包括条項)がつくられています。想定例として、部品販売店が自動車部品商などの取引の相手方に対し、掛け売りに伴う債権保全のために必要な金額を超えた、著しく高額な保証金を一方的に定め、当該保証金を預託させる事例や、自動車メーカーが部品メーカーに対し、新たな機械設備の導入を指示して当該機械設備導入後の発注を確約し、部品メーカーが取引に向けて機械設備を導入しているのを黙認していたにもかかわらず、自己の一方的な都合により、発注数量を著しく減少する又は取り消すと問題となります。

課徴金納付命令

以上が優越的地位の濫用に該当するケースです。繰り返しになりますが、優越的地位の濫用の優越的地位は、取引の依存度や取引先変更の可能性などで総合的に判断します。その企業と取引することの必要性や取引先の変更ができるかどうかなどを判断し、優越的地位にある事業者が相手方に正常な商慣習に照らして不当な行為を行った場合、優越的地位の濫用に当たると認められます。

そして、優越的地位の濫用に該当する場合は、排除措置命令が行われ、さらに平成21年の独禁法改正により、平成22年1月1日以降、課徴金納付命令の対象となりました。課徴金は個々の相手方との取引額の1%（最長3年間）となっており、かなり厳しい措置が取られることとなります。

ちなみに、下請企業だけを扱う下請代金支払遅延等防止法（下請法）は、原状回復を前提として課徴金は課していません。課徴金を課すと非常に金額が大きくなるため、優越的地位濫用の事案としての争いが長期化する傾向にあります。もちろん、公正取引委員会では徹底した証拠固めを行って法的措置に臨んでいます。

優越的地位の濫用行為に対する措置のうち、法的措置は現在、(株)山陽マルナカ、(株)エディオン、(株)ラルズ、ダイレックス(株)の4件が係争中です。そのほか、警告や注意も行っており、注意の件数は毎年度50件前後に上っています。この注意は、違反のおそれがある場合に、企業名は公表せず、起こっている事案をやめさせるねらいで行っています。

以上で説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質問 法的措置で課徴金納付命令は現在5件なのに対し、注意は毎年度50件で件数がだいぶ違いますが、両者にはどのような違いがあるのでしょうか。



平塚課長に質問する聴講者

か。

平塚 法的措置を行うに当たっては、基本的に審判で争うことになることを想定し、徹底的な証拠固めを行います。金額の大きいこともあり、事業者も審判で争う傾向にあるため、長期化しています。

一方、注意に当たる案件は、違反のおそれがあるということであり、行為を改めてもらうことで、解決を図っていきます。

優越的地位の濫用の案件について被害を受けている事業者が取れる手立てとして申告という方法があります。申告は審査を行っている部署に問題を伝えてもらうことですが、申告したことが相手に洩れないように注意しています。その申告を受けて調査を始めます。その際、申告したところが分からないように注意して、まず親の企業に対して取引先がどれだけあるかなどの調査を進めていきます。

優越的地位の濫用に関しては、例えば大規模小売店舗業や物流業界など、問題が起こりやすい業界があります。そのため私たちは毎年テーマを決めて調査を行っており、平成28年は葬儀業者やブライダル業者を調査しました。冠婚葬祭に関わる業界では、例えば、仕出しの業者が仕出しを持っていったついでに葬儀に関わるごみを持って帰って欲しいと要請される話や、花も一緒に買ってくれないと困るといった抱き合わせ販売の問題なども起こっています。