

令和元年度

独占禁止法研修会

● 講演 ●

優越的地位の濫用規制



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

川上一郎

研修会では、公正取引委員会の川上一郎課長に優越的地位の濫用規制についてお話いただいた。優越的地位の濫用の判断には、①優越的地位、②正常な商慣習に照らして不当に、③濫用行為の3つの要件が必要であり、個々の事例によって判断すべきであると説明。具体例を挙げながら濫用行為の類型を解説後、非常に分かりにくい面があることから、優越ガイドラインや下請法を参考にしたり、直接窓口へ相談してほしいと助言した。さらに、働き方改革による下請事業者への影響についても言及。最後に活発な質疑応答が交わされた。

■講演の内容は、当日の講演等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。

日時：令和元年10月24日(木)14:16～15:40 場所：野村コンファレンスプラザ日本橋

はじめに

●優越的地位の濫用とは

本日説明するのは「優越的地位の濫用規制」です。独占禁止法の中で、不公正な取引方法として定められている中の1つに、「優越的地位の濫用」とい

うカテゴリーがあります。

優越的地位の濫用とはどういうものかという、
「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。

優越的地位の濫用というとは、地位が強いこと、不利益を与えるということだけを切り取って該当するかのようと言われる場合がありますが、この2つ以外にもいくつかの要件があります。市場メカニズムが働き、より良いモノ、サービスが選択されることは自由競争の基盤・基本です。そういった自由な競争の基盤となる自由な選択に対し、優越した地位にある事業者が一方的に不当な負担をかけると、事業者間での競争を歪めることにもなりかねないことから、独占禁止法上不公正な取引方法として規定されています。

●優越的地位の濫用規制とは

独占禁止法の中で「不公正な取引方法を用いてはならない」とし、優越的地位の濫用規制は、独占禁止法第2条第9項で様々な取引が定められている中の第5号イからハに定められています。規制の趣旨は、取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引、自由な選択による取引を阻害すること、同業者それぞれの間での競争を歪めるおそれがある、というようなことです。そういった意味合いから公正な競争を阻害するおそれということを規制の趣旨に挙げています。

2009年の独占禁止法改正により、優越的地位の濫用規制に違反した場合、課徴金が課せられることになりました。また、事業者の予見可能性を高めていく必要もあるので、翌年の2010年に「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(GL)」を公正取引委員会でもとめて示しています。

ここでは、特定の業種ではなく業種横断的な、一般的な考え方を明示しています。行為類型ごとに違反になる場合、ならない場合の可能な範囲での明確化、それからガイドラインを定める前に、いろいろな執行事例を具体例として挙げるということでガイドラインを定めています。

優越ガイドライン

●優越的地位の濫用の判断要素

優越的地位の濫用には、主に3つの判断要素



優越的地位の濫用規制について講演

があります。①取引の当事者、当該事業者が優越的地位にあるかどうか、②濫用行為、不当な取引行為を行っているということ、またそういった行為が③正常な商慣習に照らして不当であるということ、これらの3つの要素が同時に存在し、つながった場合に、優越的地位の濫用として判断されることがあります。

●優越的地位とは

優越的地位とはどんな地位なのか、どんなポジションなのかですが、例えば、A社が優越的地位にある業者でB社がその取引の相手方とします。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といった場合が、優越的地位にあるということになります。これは、A社のシェアが何%以上でなくてははいけないといった条件があるわけではなく、あくまでもB社にとってどんな存在であるかが重要になります。諸外国ではどちらかというと市場占有率を重視しているようですが、日本では相対的に優越した地位かどうかで判断しています。

では、判断要素としてどういうものが挙げられるかということ、まず取引依存度です。取引の相手方、B社にとってA社との取引割合はどれくらいかということです。次にA社の市場における地位です。マーケットにおけるA社のシェアの大きさや市場での売上順位など、市場における地位です。

また、著しく不利益な要請を受けても、取引先を変えればいいではないかという考え方もあるので、そういった取引先変更の可能性はどのくらいなのかがポイントになります。複数の事業者と取引している場合が多いと思いますが、A社との取引を絞って他の事業者との取引を拡大するということが現実にはできるのか、それからA社との取引を行うために関連して行った投資等を勘案して取引先変更が現実的なのかといったことです。

これらの3つの要素以外にも、当該事業者と取引することが必要であるという具体的な事実があるかを含めた、この4要素が大きなものですが、こういった要素を事案ごとに総合的に考慮して優越的地位にあるかどうかを判断します。

そのため、一般的には規模が大きいとか、シェアが高いと優越的地位にある場合が多いと思います。ただ、公正取引委員会の考え方では、自由競争の結果、そういうことも起こるだろうということで、そういった要件だけで直ちに濫用規制に抵触しているということにはなりません。

●正常な商慣習に照らして不当

優越的地位の濫用の3つの判断要素のうちの2つ目である公正競争阻害性では、「正常な商慣習に照らして不当」ということがポイントになります。つまり、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ということですが、これは個々の事案ごとに判断が分かれるので、一般的にこれ

以上は×とか○とか、明確に切り分けられる話にはなかなかありません。

ただ、考え方としては、問題となる行為の不利益の程度や行為の広がりといったものを考慮し、競争を歪めるということであれば、公正競争阻害性があるとみなされます。したがって、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といった行為の広がり、特定の取引の相手方だけに不利益を与えている場合でも不利益の程度が強く、それを放置しておくと同様の取引の相手方に対しても波及するおそれがあるなど、こういった観点から公正競争阻害性を判断していくことになります。

濫用行為の類型

●購入・利用強制

本日の講演の中で最も説明しておきたいのは、濫用行為の類型です。これが優越的地位の濫用行為の判断要素の3つ目になります。これらの多くは、独占禁止法でイ、ロ、ハの3つのカテゴリーに整理されて抽象的に規定しており、加えて、優越ガイドラインではもう少し具体的な濫用行為を挙げています。

まず、「購入、利用強制」です。購入しなければ取引を打ち切る、数量を減らすといったような今後の取引に影響すると受け取られるような要請を行うことで、取引の相手方に購入を強制する場合があります。問題となるのは、例えば、相手方が業務遂行上必要としない商品の購入・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ような状況にすることです。一方、問題とならない場合とは、合理的な必要性によって購入・利用させる場合です。

具体的には、ホテルの宿泊券の購入を要請して、その要請に応じることを余儀なくさせたとか、毎月の納入金額の一定率に



事例も交えながら分かりやすく解説

当たる食事券の購入を要請し、その要請に応じなければならないような場合です。当然ながら、必要であれば購入するのは合理的ですが、通常の取引とは関係のないものを購入させている場合は問題となります。

●協賛金等の負担の要請

次の類型は、「協賛金等の負担の要請」です。これは、お金の面の負担の要請です。新しいイベントを行ったり、新しい物流倉庫をつくったり、そういったことに関連して協賛金を集めることです。「従業員等の派遣要請」と似ていますが、問題となるのは、あらかじめ相手方が計算できない不利益を与えるような場合です。つまり、相手方が得る利益を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた金額を要請するような場合であり、結果的に相手方に不利益を与えるような場合です。

例えば、スーパーと納入業者の関係において、新店がオープンするということで、負担額およびその算出根拠、用途等についてあらかじめ明確にすることなく新規店舗に関する協賛金として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協賛金として提供させたといった場合です。

●従業員等の派遣の要請

また、「従業員等の派遣の要請」も濫用行為の類型の1つです。自分の業務のために、相手方の利益にはならない業務への従業員等の派遣を要請し、かつ、その派遣費用を負担せずにそのような業務を行わせた場合です。例えば、一時期、家電量販店などがメーカーや卸業者、納入業者の従業員に売り場の棚をつくるために人件費を負担することなく派遣要請を行ったこともありました。

問題となる・ならないの線引きですが、問題となる場合は、相手方にあらかじめ計算できないような不利益を与えた場合です。もちろんそういった手伝いをするすることで、相手方が得る直接的な利益はゼロでない場合も一般的にはあるのですが、そのような利益を勘案しても、合理的であると考えられる範囲を超えた負担になれば、相手方に不利益を与えたこととなります。

例えば、金属メーカーと運送会社の間で、事前に荷物の積み込み・荷下ろし業務も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、そのような作業を要請した上、かかった費用も負担しなかった場合は問題となります。

また、ドラッグストアと納入業者の間で、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・補充のために納入業者に従業員の派遣を要請したが、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、請求した納入業者にしか支払わなかったといったケースです。

問題とならない場合とは、相手方の直接の利益の範囲内であり、その参加も自由な意思によるものである場合です。あるいは、例えば費用面などの条件について、あらかじめ相手方と合意しており、要請した側が人件費等を含めた通常必要な費用を負担した上で派遣してもらった場合は、問題にはなりません。

●利益の提供の要請

4つ目は、「その他経済上の利益の提供の要請」です。特に製造業と金型業者との間で、部品の作成、製造、納入以外に「部品や金型の設計図面を出してくれ」と無理やり提供させられてしまうといった事例が、深刻な問題になっていました。自動車部品メーカーと部品加工業者の事例では、図面の提供のほか、金型を無料で保管させられるといったものもあります。そのほかにもいろいろなことがあり得るのですが、例えば、ホテル側が納入業者に対して、使用済みの油缶等、回収する義務のない廃棄物を無償で回収させたといったケースも考えられます。

問題になる・ならないですが、ならない場合とは、商品の販売に付随して当然提供されるべきものであり、商品の価格にあらかじめ織り込んである場合は、そういったサービスは織り込み済みの契約ということになります。

●受領拒否

少しカテゴリーが違いますが、「受領拒否」も優

越的地位の濫用行為の1つです。発注に基づいて商品を納入しようとしたところ、不要になったということで商品の受領を拒否される場合です。

例えば、新規店舗向けの商品をドラッグストアが日用品メーカーに発注したが、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、納期までに商品が間に合わなかったとして商品の受領を拒否したというケースです。あるいは、自動車メーカーが部品メーカーに対して、既に受注部品が完成し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というケースです。

ただし、これも正当な理由があれば問題にはなりません。相手方の責めに帰すべき事由がある場合や契約時にあらかじめ定めたような条件に従う場合は、正常な商慣習の範囲内になります。また、相手方に生じる損失を負担した上で引き取ってもらう場合は、問題にはなりません。

●返品

「返品」という行為自体は、ときどきあると思います。正当な理由、つまり相手方の責めに帰すべき事由があれば、それは仕方がないということですが、そういったことがない返品に関しては問題になる場合があります。しかも、今後の取引に与える影響を懸念して返品を受け入れざるを得ないような場合、問題行為になり得ます。

例えば、食品スーパーが納入業者に対して、あらかじめ返品の条件を定めていなかったにもかかわらず、売れ残った商品、店舗改装時の商品入れ替えに伴い在庫となった商品等を返品したといったケースが考えられます。

●支払遅延

「支払遅延」も優越的地位の濫用行為に当たる場合があります。契約で定めた支払期日に対価を支払わない場合です。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にならないのですが、正当な理由のない支払遅延で、かつ、相手方が今後の取引を懸念して受

け入れざるを得ないような場合です。

例えば、建設業者が運送会社に対して自社の取引先からの支払いの遅れ等を理由に、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ケースや、精密機器メーカーが部品メーカーに対して、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支払期日を超えて納入代金を支払ったケースなどです。

契約自体は自由ですが、下請法では下請取引の場合、受領日から起算して60日以内の支払と規定されています。

●減額

「減額」に関しては、いろいろな事情があるかと思いますが、契約で定めた対価の減額を行うことです。

これも相手方の責めに帰すべき事由があって受領日から一定の期間内に減額をする場合は問題にはなりませんが、正当な理由のない減額であり、しかもそれを相手方が受け入れざるを得ないような場合は問題になります。

●取引の対価の一方的決定

「取引の対価の一方的決定」も優越的地位の濫用行為となります。交渉の結果、対価が決まるのではなく、一方的に著しく低い対価での買取、もしくは著しく高い対価での取引を要請したといった場合です。しかも、要請された側が受け入れざるを得ないような場合です。



会場をぎっしり埋めた聴講者

ただし、例えば、大量発注だから通常単価よりも安くすることは、往々にしてあり得ると思います。しかしながら、自動車メーカーが部品メーカーに対して、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低い単価で定めた場合などは該当します。

あるいは、自動車メーカーが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、電気料金などのエネルギーコスト、労務費等のコストが高騰している状況において、部品メーカーが従来の単価のままでは対応できないということで引き上げを求めたにもかかわらず、そうした訴えを聞かずに、従来どおりの単価に据え置いた場合なども該当し得ます。

こうした説明だけだと線引きが難しく、ケースバイケースではあるのですが、当事者間で単価についてはよく話し合っていたいただきたいです。

●やり直しの要請

「やり直しの要請」は、正当な理由があれば別ですが、そういった理由のない要請は優越的地位の濫用行為になり得ます。

例えば、パソコンメーカーがソフトウェア会社に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場合などです。また、インテリア販売店がデザイン業者に対して、図面の受領後に、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ケースなどです。

やり直しをさせること自体がいけないわけではないのですが、そういったことにかかる費用を負担しないで、やり直しをさせることが問題になります。

●その他

いままで説明した類型に該当しない場合でも、



不明点は窓口へ相談してほしいと話す川上課長

一方的に取引条件を設定・変更する、また、そういった取引を実施する場合、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になり得ます。

先ほど「取引のためにどれだけ投資をしたか」という話をしましたが、例えば、食品メーカーが食品加工業者に対して「こういった製品を発注したいので、こういった機器を導入してくれ」と当該商品の製造の発注を確約し設備機器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てしまうといったケースです。

また、光学機器メーカーが部品メーカーに対して製造を発注し、部品メーカーが原材料を調達していたにもかかわらず、顧客からのキャンセルを理由に原材料調達の費用を支払うことなく発注を取り消すと問題になる場合があります。

こういった事例の中には、様々な状況があり、キャンセルせざるを得ない場合もあると思います。その行為だけでいい・悪いとは判断できません。相手方の先行投資したコストとの関係で、それをどのように面倒を見るのか、どうすればよいのかなどはケースバイケースの対応になるかもしれませんが、一方的に、取引の相手方の話も聞かずに取り消すことがあったかなどが、判断の要素になってくると思います。

一方的に取引の条件を設定、あるいは変更ということになると、現物の目に見える商品だけでなく、新しいサービスを提供するに当たってこういった負担をしてほしいという条件を一方的に加

える設定変更なども、問題になる場合があります。

排除措置命令と課徴金納付命令

●2009年の独禁法改正

2009年の独占禁止法の改正により、2010年1月1日から、優越的地位の濫用についても課徴金納付命令の対象になりました。

課徴金は、個々の相手方との取引額の1%です。これは、問題となった取引額の1%ということではなく、その事業者と取引している全体の取引額の1%と法律で定められています。2019年の独禁法改正が施行されると、取引額の1%を最長3年間という規定が、最長10年を違反行為期間として認定できることとなります。まだ施行されていませんが、そういう法改正が行われています。

●最近の優越的地位の濫用行為の状況

主な優越的地位の濫用行為で、課徴金が課されたものは多くありません。

その意味では、年間何件もこういった優越的地位の濫用規制で課徴金が課されている状況ではありませんし、措置件数は年間50~60件ぐらいですが、大半は注意ということで、事業者名は公表していません。当該事業者に違反につながるおそれのある場合として注意しており、そういった意味では公にはなっていません。

●課徴金執行例

ここで、課徴金を課された事例を2件紹介します。いずれも似ている類型ですが、まず、日本トイザラスの事例です。子ども用の服とかベビー用品を買取取引で仕入れて消費者に売っていましたが、納入業者に対して、売れ残った商品を引き取らせるといった返品をしていた事例です。さらに、売れない場合にセール販売を実施し、値引き相当額の全部または一部を納入業者に負担させたということで、この行為は事後的な減額に当たります。

もう1つは、山陽マルナカに関する事例です。従業員派遣要請、新規開店や催事場の実施に関しての協賛金の負担の要請、返品、それから先ほど

の事例と同じく事後的な減額、直接的には関係のないクリスマス関連商品の購入強制といったことで、課徴金が課されました。

日本トイザラスは2015年6月の審決、山陽マルナカは2019年2月の審決です。審決とは、いったん課徴金納付命令が出た後、それに対する反論が上がってきた上での決定といった意味合いです。例えば、日本トイザラスの事例では、取引業者117社に対して、実際にはどの業者との間で優越的地位だったのかなどをもう1回確認作業をします。こうした作業によって若干課徴金が減ったり、優越的地位にある相手方の事業者が変わったりといった変動があることも実際にはありました。

なお、日本トイザラスに関しては審決確定していますが、山陽マルナカに関しては審決取消訴訟中です。

下請法の概要

●優越的地位の濫用規制の補完法

以上が、独占禁止法の優越的地位の濫用に関する説明です。

先ほどの日本トイザラスなどの事例もそうですが、とにかく優越的な地位にあることと、濫用行為を行っていること、それに加えて、公正な競争を阻害するおそれがあるという意味で正常な商慣習に照らして不当で、ある程度の強さ、広がりといったものを勘案して認定しています。

ただ、これだけ説明しても、抽象的でよく分からないというのが正直なところだと思います。そういったこともあって、優越的地位の濫用規制による執行事例は年間何十件も事業者名を公表することにはなっていないわけですが、実際に執行を確実に“見える化”した形にしようとしているのが下請法です。独占禁止法の優越的地位の濫用規制を補完する法律です。補完して、言ってみれば、執行をしやすくする、客観的に分かりやすくする目的のために、特別に法律を定めているわけです。

下請法では、親事業者と下請事業者ということで、大きな企業が小さな事業者との間で取引するとき、資本金の規模に応じて形式的に優越的地位

を認定します。あとは、こういう行為をしてはいけないとした禁止行為を定めており、優越的地位にある事業者が規定された禁止行為を行うと、即座に下請法違反になります。簡素な法執行というのは行政側の表現ですが、こうした手法で年間数千件の指導を行っています。

「勧告」にまで至るものはそれほど多くありませんが、親事業者の名前も公表します。これには課徴金などはありませんが、違反行為を認定し原状回復を指導することで、優越的地位の濫用行為を抑制する効果があります。

●働き方改革の影響

働き方改革との関連で、特に取引の相手方、いわゆる下請事業者に業務のしわ寄せが不当にかかっていないか、あるいは、どういったことが事例としてあり得るかについて、2018年5月、「働き方改革に関連して生じ得る中小企業等に対する不当な行為の事例」として挙げています。

例えば、発注側の事情で納期までの時間が短くなると人件費、残業等も増え、受注側は人件費等のコストアップになるわけですが、そういったコストアップを加味せずに通常の納期と同じ単価を定めるといったことが、働き方改革のしわ寄せとして起こり得るといえることです。

実際に下請法違反ということで挙げた2018年の執行事例では「買ったたき」がありました。

また、従業員の派遣なども関係してくるかもしれませんが、事業のアウトソースという発想でいくと、取引の相手方に契約外であるにもかかわらず、いろいろな作業を無償で行わせたということも問題になり得ます。

政府レベルでも毎年11月を下請取引適正化推進月間として、公正取引委員会と中小企業庁がキャンペーン月間として力を入れています。同時期に厚生労働省でもしわ寄せに対する問題意識を高めてもらおうということで、いろいろな周知キャンペーンを行っていく予定だと聞いています。

●飲料配送研究会報告書

政府レベルで検討していることで、関係するか



質問する聴講者

もしれないので紹介しますが、飲料配送に関して様々なトラブルがあります。

配送中の事故等によって荷崩れが発生する、商品にキズが付くといった場合、特に段ボールや大きなケースで輸送している場合には、外観からでは傷んでいたり、キズが付いているかが判断しにくいものです。そのようなとき、棄損範囲をどう定めるのか、費用負担をどう持つのか、廃棄していいのかも含めて廃棄する場合、所有権がどう移るのか、などについて、運送事業者と荷主との間でトラブルとなるケースがかなり発生していました。そこで、飲料配送関係者、関係省庁と学識経験者等も入り、農林水産省が中心となって研究会を開催し、今年7月に報告書がまとまって実態に即したルールを決めました。

もしかすると、飲料は特別な場合かもしれませんが、場合によってはいろいろな物流の関係で、似たようなことが起こり得るのかもしれませんが、業界によっては、既にこういったルールを定めて問題が起こらないようにしているのかもしれませんが、最近こういう取り組みが行われたのでご参考までに紹介しました。

質疑応答

●優越的地位の濫用被害者救済について

質問 公正取引委員会から優越的地位の濫用に当たると認定されて課徴金を支払う場合、罰金という形で国に納付するのだと思いますが、優越的地

位の濫用を受けた被害者、被害企業に対してはどのような手当がされるのでしょうか。

川上 結論から言うと、課徴金という形で行政に納付することは、大雑把に捉えると罰金の一種といった理解でいいと思います。

では、被害を受けた相手方との関係となると、恐らく民・民の間での訴訟などで損害を認定してもらい、損害に応じた形で原状回復していくことになると思います。

質問 つまり、「こういう損をしたのですから返してください」ということを、金銭的対価として相手からお金を受け取るためには、例えば、裁判を起こさなければならないということですか。

川上 そうなります。ただし、行政処分を受けたことで、既にその行為が不当であったことは明らかですので、それをきっかけに、提訴せずに「これだけ返してくれ」という交渉はできると思います。もし交渉に応じてくれない場合は、訴訟の提起が民・民の世界ではあるだろうという意味合いです。

●取引上の制限について

質問 最近メーカーの流通策として、1社での流通品目が増えています。1社でしか流通できない品目という形は、取引上の制限に該当するのでしょうか。

川上 いままでは、そういう形ではなかったということでしょうか。

質問 いままでというよりも、新たな流通上の取引です。これはメーカーの流通上の戦略なのだと思うのですが、選ばれた業者だけが納められるという品目が増えてきています。

川上 あらかじめこの商品はこの業者に納めてもらうということを決めてしまうことだと思うのですが、それ自体は、その事業者の物流の経営判断で行っているのだから、それだけで問題かどうかという、直ちに濫用行為と認定するのは難しいと思います。

質問 既存で取引していた部分に関しても、例えば、ある病院の納入入札において、1社流通品目が納入する品目に含まれている場合、その品目が納入できないということで、実際には入札に参加



質問する聴講者

できなくなり、結果的に既存取引も失ってしまい大きな不利益を被ります。

川上 例えば、ある小売店が、経営がうまく立ち行かなくなったのでリストラをする、売る商品の種類を絞るといったことは、当然ながらあり得る話だと思います。そういう例に強引に引き寄せて考えるのが妥当かどうかはケースによりますが、そういったことで結果的に絞ったとすれば、それはそういう事情の上でということになり、それ自体がすべて濫用行為になるわけではないと思います。そこはケースバイケースなので、正当な理由がないのかどうか、それから、相手方の責めに帰すべき事由がないのかどうか、その上で、一方的に決めているのかどうか、そういったことが判断要素になり得るかだと思います。

●従業員の派遣について

質問 9月7日の土曜日、内閣府主催で大地震における医療活動訓練が行われました。県主催で行い、県から卸協会へ実働の病院への搬入訓練に協力要請があり、2か月くらい打ち合わせを行って進めました。4社が参加して、そのうちの2社が各病院に訓練へ行き、あとの2社はもう1つの病院へ行きました。つまり、4社で3つの病院の搬送訓練に参加したのです。

ところが、ある病院から「あとの2社も見学に来い」と言われました。「出てこい」と言われた2社は別の病院で搬入訓練の打ち合わせをしていたにもかかわらずです。特に県からの要請があったわけ

でもなく、病院から直接卸のほうへ要請があったのです。断ればいいのですが、そういうわけにはいなくて、結局協力しました。こうした要請は、優越的地位の濫用ガイドラインに抵触する可能性はないのでしょうか。

川上 まず、従業員の派遣要請について説明すると、こうした要請がすべて悪いのかと言うとそうではありません。

例えば、家電量販店にいろいろなメーカーや卸の人に来てもらって棚をつくってほしいと派遣要請を行ったとします。仮にそれに伴う人件費を十分に払わなかったとしても、もしかするとメーカーにとっては、そういう場に参加することによって「こういう売れ筋の商品があるのだ」とか「こういう陳列をすると売れるのだ」「お客さんはこういうところに不平不満があるのだ」ということを知ることができるというメリットも、一方であるわけです。

ただ、そういうメリットを差し引いても、不利益のほうが明らかに多いのであれば、それは濫用行為に該当し得るということです。

ですから、従業員の派遣がすぐに濫用行為に抵触するとは必ずしも言えません。考え方としては、そういった機会・費用をプラスマイナスの損得勘定で見た場合に「これはまあ、得になるかな」ということがあるとすれば、それは差し引き分で考えることになると思います。

ご指摘のあった「残りの2社も参加しろ」という話ですが、お話だけ聞いているとかなり一方的だと言えますが、構成要素として、例えば、不利益の程度がどの程度だったのが問題です。我々も相談業務の中で直接電話を受けることが多々あります。違反事例の取引かどうかは、個別具体的に確認して判断します。

そもそも休日であったとはいえ、訓練だったとすれば、訓練として参加した人の人件費は代休で処理されるのか、休日出勤としてそれぞれ負担されるのかということがあると思います。一定程度の負担はかかっている中で、もし同日中にそういうことがあったのだとすれば、もともと人件費が既にかかっていたわけで、その中でどのような要

請を受けたのか、このように細かく分解して考えていくと、私がここでそうだと断定するわけではありませんが、場合によっては、不利益がかかっていたかどうかということでの議論ができる検討の余地は出てくるかもしれません。

細かい話になりますが、またそれが別の日だったとか、継続して月に何度もそういう要請があり人件費もかかるという、要請に応えるためだけにプラスアルファでコストがかさむとか、そういうことに波及してくるようであれば、それは不利益性が出てくるのだと思います。ただ、そこは1回限りで、実際に対価として考えた不利益をどう換算するかという関係においては、議論の余地があるかもしれません。

●優越的地位の基準について

質問 医療機関と卸の商取引の中で、医療機関側が優越しているという基準、例えば、どの程度の取引額とか、このような関係性など、もしあれば教えてください。

川上 結論から言うと、医療機関に限らず、この規模だと優越的地位であるといった基準が何かあるわけではありません。実際の個々のケースに応じて認定します。ただ、取引依存度とか、他に納入先となる病院があるか、現実的にそこへの変更ができるのかななどが考えられ、いろいろ総合的に勘案しながらケースバイケースで、個別の事案に応じて検討していきます。



質問に答える川上課長