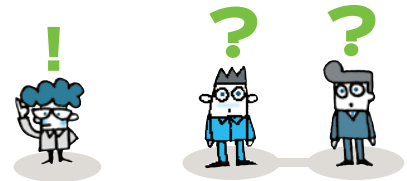


# 1 そもそも「優越的地位」ってなあに？

「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」をいっしょに読み解いていこう！



## 本来

取引関係は対等なものであるはずですが、けれど実際には、「**相対的に優位な位置にある**」方が、その地位を利用して「無理を言う」ことがまかり通っているのが現状です。



## たとえば

B社にとってA社との取引が出来なくなることが事業を経営する上で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を行っても、B社が受け入れざるを得ないような場合、A社がB社にとって「**優越的地位**」にある、ということになります。



## これまでの経過

ガイドライン作成が必須だ！



### ガイドライン作成の経緯

2009年6月の独占禁止法改正で、優越的地位の濫用行為に対して、新たに罰則が設けられました。具体的には、課徴金制度が新設され違反した場合1%の課徴金を支払うことになりました。

法律は改正されたものの、公正取引の確立のためには、何より実効ある運用が必要であると考えたJAMIは、津田やたろう参議院議員を通じて国会審議の中で「優越的地位の乱用に関する具体的なガイドラインの作成が必須である」と質問を行いました。

この質問を受けて、公正取引委員会委員長が必要性を認めてガイドラインを示すことを約束し、2010年11月30日に公正取引委員会は、「**優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方**」を公表しました。

### 製造業が該当する事例が想定例として掲載

このガイドラインは、原案時点では広範囲な取引に対応するという名目で、製造業が抱える取引問題に対する具体的な事例が不足しているなど、中小企業のみならず、サプライヤー企業が広く活用するには、不十分な部分がありました。

JAMIは、その問題点をパブリックコメントで指摘し、公正取引委員会企業取引課とも意見交換を行うなど、精力的に内容の充実に向けて行動を行いました。

働きかけの結果、金型の設計図面の提出や金型保管費用の問題、受領拒否や返品、協力金の要求など、一部製造業が該当する事例が想定例として掲載されることになりました。



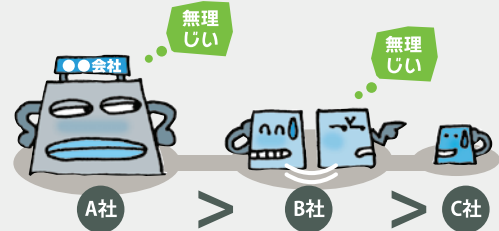
**不公正な取引をガイドラインによる予見効果で未然防止！**

# 2 これが「優越的地位の濫用」です!

気付かないうちに無理じいしていませんか？  
されていませんか？



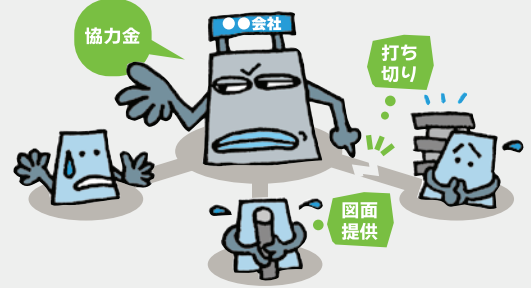
**しかし** その関係が「弱み」となって、泣く泣く相手の無理を聞かざるを得ない…  
また、自分自身も優位性を意識せずに「いつものように」取引相手に無理を言っているかもしれません。



**たとえば**

- ◆ 購入しなければ取引を打ち切る、取引数量を削減する
- ◆ 「協力金」の名目で不当な金額の支払いを要請する
- ◆ 発注内容に含まれていない図面提供を無償で提供させる 等、

どうですか？こんなことはありませんか？



**そうです** これが、優越的地位の濫用であり、独占禁止法で禁止されている行為なのです。  
2009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になることになりました。



あらためて取引の習慣を見直してみませんか？



日本の中小企業が健全な競争力を持ち、その地位を向上・発展させていくためには、今までの取引習慣をお互いに見直すことによって収益性を上げ、研究開発や設備投資を促進して行くことが不可欠です。目先の収益を上げるために、お互いがお互いの足を引っ張り合っているような今までの習慣を見直し、公正・対等で健全な取引関係を作り、より良いサプライチェーンを作って行きましょう。

**JAMはガイドラインの活用促進に取り組みます!**



JAMは、取引のトラブルを未然に防ぐために、ガイドラインの活用を促進します。

また、さらなる改善を求めて引き続き意見交換を実施し現場の実情を認識させる行動を行っていくことを決めています。

公正な競争秩序を約束するためには、対等な関係の取引が必要不可欠です。これまで「長い物に巻かれる」ことが暗黙の了解であり慣習であった社会を、労働組合が自ら行動を起こし変えていくことが必要です。

# 3 こんなこと ありませんか？

「優越的地位の濫用」のあれこれ

ガイドラインの概要



さあ、日常の取引関係を見直してみましょう。  
1～7のケースのうち、A社がB社に対して優越した地位  
にあって、かつA社の行為がB社に対して、地位を利用  
して、正常な取引習慣に照らして不当に不利益を与え  
る場合には、優越的地位の濫用として問題になります。



# 1

## 購入・利用強制

A社は、毎年開催する販売企画フェアで、販売目標額を達成するため、納入業者のB社の従業員にフェアで品物を購入するよう要請しています。

今度の販売フェア、ノルマがあるんだよ。オタクでこのくらい協力してよね

は、はい…、それはもう…

断れないもんね…

A社

B社

**Point!** 【独占禁止法第2条第9項第5号イ】

B社にとって、購入を要請された物品は業務遂行上必要なものではなく、また、購入を希望しているわけでもないのですが、取引上の地位が優越しているA社からの要請なので、今後の取引に与える影響を懸念して、A社の要請を受け入れざるを得ません。これ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、優越的地位の濫用にあたります。

# 2

## 協力金等の負担の要請

A社は、決算対策のため、利益確保の数字合わせのために納入業者であるB社に、「協力金」という名目で不当な金銭の支払いを要請しています。

今回の決算対策に、協力金、頼むね

承知します

毎回じゃねえかよ…

A社

B社

**Point!** 【独占禁止法第2条第9項第5号ロ】

A社は、取引上の優越的地位を利用して、協力金の名目で金銭の負担をB社に要請していますが、協力金等の負担額や算出根拠、用途等についてはなんら明確になっていません。B社にとっては「あらかじめ計算できない不利益」であるのですが、今後の取引を考えると断るわけにもいきません。

# 3

## その他 経済上の知恵の提供の要請

A社の依頼で部品を作ったB社ですが、発注内容には金型の設計図面の提供は含まれていませんでした。A社は当然のことのように、設計図面の無償提供をしると言っています。

あつ、ついでに金型の設計図面、持ってきといてね

おまかせください

ウ千の大切な財産なのに…

A社

B社

**Point!** 【独占禁止法第2条第9項第5号ロ】

A社は正当な理由がないのに、B社に対し、発注内容には含まれていない知的財産権の無償提供を要請しています。設計図面を渡してしまえば、A社がそれを元に他社へ発注をすることも考えられますが、今後の取引を考えると、B社は従わざるを得ません。

## 4 受領拒否

B社は、A社の発注に基づき商品  
を製造し、納入しようとしたと  
ころ、「売行き不振で商品が不要に  
なった」と、受領を拒否しました。

えーっ!

発注しといて  
「いらない」?

品物が  
あんまり売れなかつ  
たから、注文の必要  
なかったわ。  
持って帰ってよ

B社

A社

**Point!**

【独占禁止法第2条第9項第5号ハ】

A社は、B社から商品を購入する契約をした後に、正当とは言えない理由で商品の受領を拒んでいます。B社は今後の取引に与える影響等を考えると受け入れざるを得ません。B社は明らかに不利益を被ることになり、正当な取引とは言えません。

## 支払遅延

# 5

はあ～

今日のご入金の約束なのに…

B社

ごめんねー。  
請求書、  
紛れちゃって…  
支払手続き、  
とれてないのよ



A社

B社はA社と契約で定めた期日に集金に行きましたが、A社は「担当者から請求書がまわって来ていなかった」ことを理由に、支払が遅れると言っています。

【独占禁止法第2条第9項第5号八】 **Point!**

A社は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のですが、B社は今後の取引に与える影響等を考えると、それを受け入れざるを得ません。B社の不利益は明らかです。

## 減額

# 6

いやー、  
仕様変更だの、  
やり直したの、  
迷惑かけたね！  
ま、今回は貸しといてよ！

あ、  
ありがとう  
ゴザイマス  
…

直しの方、  
赤字だよ…

B社



A社

B社に商品を依頼した 社は、発注後一方的な都合で仕様の変更、やり直し、追加を要請しました。結果、B社の作業量は大幅に増加しました。A社はB社に追加作業量分の支払は考えておらず、当初の契約で定めた対価しか支払ってくれませんでした。

【独占禁止法第2条第9項第5号ロ】 **Point!**

A社は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ました。B社にとっては、対価を実質的に減額されるのと同じことになり、明らかな不利益を被ることになりますが、今後の取引を考えれば、従わざるを得ません。

## 発注数量の 一方的な削減

# 7

わるいね！  
今月の発注は  
100個でいいよ  
でも単価は、  
いつもの金額でね

は、はい  
承知し  
ました

参ったな～

B社



A社

毎月決まった数の製品を納入していたB社に対し、A社の都合で数量の変更をしました。その際、通常の納品数量の単価で、少なくなった発注の支払いを要請しました。

【独占禁止法第2条第9項第5号八】 **Point!**

A社は正当な理由がないのに、A社の都合で数量の変更をし、かつ通常の納品数量の単価で支払い要請をしていますが、B社は今後の取引に与える影響等を考えると、それを受け入れざるを得ません。B社の不利益は明らかです。

# Ccheck!

その取引は「優越的地位の濫用」を受けていませんか？  
また、自ら濫用する立場に立っていませんか？  
今すぐチェックをしてみましょう！



## 購入・利用強制

取引先に対して、当該取引にかかる商品・役務(サービス)以外の商品または、サービスを強制して購入させること。

- 取引の条件としている。
- 購入しないことに対して不利益を与える。
- 購入を余儀なくされている。
- 購入を希望していなくとも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。

## 金銭・役務等の利益を提供させる

自己のために金銭等の経済上の利益を提供させる。

- 協賛金、協力金等の負担を要求。
- 合理的であると認められる範囲を超えた要求。
- 負担額の算出根拠・使徒等が不明確。
- あらかじめ計算できない不利益を与える。

自己のために役務その他の経済上の利益を提供させる。

- どのような場合に、どのような条件で派遣するのかが不明確。
- あらかじめ計算できない不利益を与える。
- 合理的であると認められる範囲を超えた要求。
- 派遣相当の人件費を負担させる。

## 受領拒否、返品、支払い遅延、減額

受領拒否

- 商品を購入した後、正当な理由がないのに商品の受け取りを拒む。

返品

- 返品条件が不明確。
- あらかじめ計算できない不利益を与える。
- 正当な理由がない。
- 無制限に返品する。
- 他の商品と合わせて返品する。

支払い遅延

- 定めた支払日に対価を支払わない。
- 正当な理由がない。
- 一方的に支払期日を遅く設定する。

減額

- 支払期日の到来を恣意的に遅らせる。
- 契約で定めた対価を減額。
- 正当な理由がない。
- 無制限に対価を減額すること。
- 仕様を変更するなど実質的に減額する。

取引対価の一方的決定

- 著しく低い対価または、著しく高い対価。
- 不十分な協議による価格の決定。
- 差別的価格。
- 仕入れ価格を下回る。
- 通常の価格との乖離。
- 需給関係を考慮していない。

やり直し

- 正当な理由がない。
- 受領または提供を受けた後にやり直しを指示。
- 不利益になる条件変更取引に当たる。
- 受領または提供を受けるまえに、条件を変更し作業させた場合は、「減額」となる。