

## 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」の公表について

平成22年11月30日  
公正取引委員会

- 1 平成22年1月1日に施行された私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の一部を改正する法律（平成21年法律第51号）により、優越的地位の濫用が新たに課徴金納付命令の対象となったことを踏まえ、公正取引委員会は、優越的地位の濫用規制の考え方を明確化すること等により、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向上させるため、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（以下「本ガイドライン」という。）を策定することとし、平成22年6月23日に原案を公表し、同年8月6日を期限として、関係各方面から広く意見を求めたところである。
- 2 今回の意見募集では、90名から意見が提出された。公正取引委員会は、これらの意見を慎重に検討した結果、原案を一部修正した上で、**別紙1**のとおり、本ガイドラインを策定し、公表することとした。提出された意見の概要及びこれに対する公正取引委員会の考え方は**別紙2**のとおりである。このほか、個別の事案に係る情報も公正取引委員会に寄せられたが、これらについては、今後の業務の参考にさせていただくこととする。  
なお、提出された意見については、公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課において閲覧に供する。
- 3 公正取引委員会は、本ガイドラインを事業者等に十分に周知し、優越的地位の濫用に係る法運用の透明性と事業者の予見可能性の向上を図るとともに、引き続き、優越的地位の濫用に対し、迅速かつ厳正に対処することとしている。

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 03-3581-3373（直通）  
ホームページ <http://www.jftc.go.jp/>

## 優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方

平成 22 年 11 月 30 日

公正取引委員会

はじめに

優越的地位の濫用は、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。以下「独占禁止法」という。）において、不公正な取引方法の一つとして禁止されている。優越的地位の濫用の規定は、独占禁止法の一部を改正する法律（平成 21 年法律第 51 号。以下「独占禁止法改正法」という。）によって、独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号として法定化された（注 1）。

（注 1）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（以下「特殊指定」という。）にも、優越的地位の濫用の規定が置かれている。

なお、優越的地位の濫用の規定がある特殊指定は次のとおりである。

- 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）

独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号の規定は、次のとおりである。

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。ロにおいて同じ。）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。

独占禁止法改正法が成立したことにより、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用であって、一定の条件を満たすものについて、公正取引委員会は、課徴金の納付を命じなければならないこととなった（注2）。そこで、優越的地位の濫用に係る法運用の透明性、事業者の予見可能性を向上させる観点から、公正取引委員会は、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方を明確化するため、この「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」を策定する（注3）（注4）。

（注2）独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に対しては、同号の規定のみを適用すれば足りるので、当該行為に独占禁止法第2条第9項第6号の規定により指定する優越的地位の濫用の規定が適用されることはない。

（注3）公正取引委員会は、特定の業種等における優越的地位の濫用等の独占禁止法違反行為の未然防止を図るため、次のガイドライン等を策定・公表してきている。

＜優越的地位の濫用に係る主なガイドライン等＞

- 「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）
- 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について（平成14年4月24日公正取引委員会）
- 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）

（注4）以下、第1から第4までにおける「優越的地位の濫用」とは、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用を指す。

## 第1 優越的地位の濫用規制についての基本的考え方

- 1 事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となることは、あらゆる取引において当然に起こり得る。

しかし、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、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は、当該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とともに、当該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で、行為者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るものである。このような行為は、公正な

競争を阻害するおそれがあることから、不公正な取引方法の一つである優越的地位の濫用として、独占禁止法により規制される（注5）。

どのような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかについては、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することになる。例えば、①行為者が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い。

（注5）当事者間の取引が、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。

以下「下請法」という。）にいう親事業者と下請事業者の取引に該当する場合であって、下請法に規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託、④役務提供委託に該当する場合には、下請法の規制の対象となる。下請法に関しては、運用に当たっての基本的な考え方を定めた「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」（平成15年事務総長通達第18号）を策定・公表している。

2 優越的地位の濫用として問題となる行為とは、「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」行われる、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでのいずれかに該当する行為である。

そこで、以下、第2及び第3において、この「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」の考え方を示した上で、次に、第4において、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでのそれぞれに該当する行為の態様ごとに、優越的地位の濫用の考え方を示す。

また、第2以下において、どのような行為が優越的地位の濫用に該当するのかについて具体的に理解することを助けるために、「具体例」及び「想定例」を掲げている。「具体例」とは、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例である。また、「想定例」とは、あくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、ここに掲げられた行為が独占禁止法第2条第9項第5号に該当すれば、優越的地位の濫用として問題となる。

なお、ここに示されていないものを含め、具体的な行為が優越的地位の濫用として問題となるかどうかは、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断されるものであることはいうまでもない（注6）。

（注6）親子会社間の取引が優越的地位の濫用として規制の対象となるかについては、流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（平成3年7月11日公正取引委員会事務局）の「（付）親子会社間の取引」記載のとおりである。

## 第2 「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」の考え方

- 1 取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）に対し、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りると解される。甲が取引先である乙に対して優越した地位にあるとは、乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合である。
- 2 この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮する（注7）。

（注7）甲が乙に対し、取引上の地位が優越しているかどうかは、次の(1)から(4)までに記載された具体的事実を総合的に考慮して判断するので、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ることに留意する必要がある。

### (1) 乙の甲に対する取引依存度

乙の甲に対する取引依存度とは、一般に、乙が甲に商品又は役務を供給する取引の場合には、乙の甲に対する売上高を乙全体の売上高で除して算出される。乙の甲に対する取引依存度が大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすい。

### (2) 甲の市場における地位

甲の市場における地位としては、甲の市場におけるシェアの大きさ、その順位等が考慮される。甲のシェアが大きい場合又はその順位が高い場合には、甲と取引することで乙の取引数量や取引額の増加が期待でき、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすい。

### (3) 乙にとっての取引先変更の可能性

乙にとっての取引先変更の可能性としては、他の事業者との取引開始や取引拡大の可能性、甲との取引に関連して行った投資等が考慮される。他の事業者との取引を開

始若しくは拡大することが困難である場合又は甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすい。

(4) その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実

その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実としては、甲との取引の額、甲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、甲と取引することによる乙の信用の確保、甲と乙の事業規模の相違等が考慮される。甲との取引の額が大きい、甲の事業規模が拡大している、甲が乙に対して商品又は役務を供給する取引において当該商品又は役務が強いブランド力を有する、甲と取引することで乙の取り扱う商品又は役務の信用が向上する、又は甲の事業規模が乙のそれよりも著しく大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすい。

<具体例>

① X社は、チェーン店を全国に6,649店展開しており、その店舗数は我が国におけるコンビニエンス・ストア・チェーン業界において第2位の地位にある。X社のチェーン店の年間売上高の合計は約1兆1000億円であり、これは、コンビニエンス・ストア・チェーン業界においては第2位、小売業界全体においては第5位の地位を占めている。X社チェーン店の店舗数及び売上高は、毎年増加している。また、X社のチェーン店は、消費者から需要の多い商品をそろえているものとして高い信用を得ている。

X社は、全国的に店舗を展開し、それらの売上高が多く、X社チェーン店が取り扱う日用雑貨品の製造販売業者又は卸売業者（以下「日用品納入業者」という。）にとって極めて有力な取引先であるとともに、日用品納入業者は、自己の販売する商品がチェーン店において取り扱われることにより当該商品に対する消費者の信用度が高まること等から、X社との納入取引の継続を強く望んでいる状況にある。このため、X社と継続的な取引関係にある日用品納入業者の大部分は、X社との納入取引を継続する上で、納入する商品の品質、納入価格等の取引条件とは別に、X社からの種々の要請に従わざるを得ない立場にある（平成10年7月30日勸告審決・平成10年（勸）第18号）。

② X銀行は、その年度末の総資産額が約91兆円であり、総資産額につき我が国の銀行業界において第1位の地位にある。

X銀行と融資取引を行っている事業者、特に中小事業者の中には、

- ・ 金融機関からの借入れのうち、主としてX銀行からの借入れによって資金需要

を充足している

- ・ X銀行からの借入れについて、直ちに他の金融機関から借り換えることが困難である
- ・ 事業のための土地や設備の購入に当たってX銀行からの融資を受けられる旨が示唆された後、当該土地や設備の購入契約を進めたことから、当該融資を受けることができなければ他の方法による資金調達が困難である

など、当面、X銀行からの融資に代えて、X銀行以外の金融機関からの融資等によって資金手当てをすることが困難な事業者（以下「融資先事業者」という。）が存在する。融資先事業者は、X銀行から融資を受けることができなくなると事業活動に支障を来すこととなるため、融資取引を継続する上で、融資の取引条件とは別に、X銀行からの種々の要請に従わざるを得ない立場にあり、その取引上の地位はX銀行に対して劣っている（平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勧）第20号）。

- ③ X社が自ら経営するコンビニエンスストア（以下「直営店」という。）及びX社のフランチャイズ・チェーンに加盟する事業者（以下「加盟者」という。）が経営するコンビニエンスストア（以下「加盟店」という。）は、一部の地域を除き全国に所在している。店舗数は、直営店が約800店、加盟店が約1万1200店の合計約1万2000店であり、年間売上額は、直営店が約1500億円、加盟店が約2兆4200億円の合計約2兆5700億円であるところ、X社は、店舗数及び売上額のいずれについても、我が国においてコンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営む者の中で最大手の事業者である。これに対し、加盟者は、ほとんどすべてが中小の小売業者である。

X社は、加盟者との間で、加盟店基本契約を締結しているところ、同契約においては、加盟店基本契約の終了後少なくとも1年間は、コンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営むX社以外の事業者のフランチャイズ・チェーンに加盟することができないこととされている。

X社は、加盟店基本契約に基づき、加盟店で販売することを推奨する商品（以下「推奨商品」という。）及びその仕入先を加盟者に提示している。加盟者が当該仕入先から推奨商品を仕入れる場合はX社のシステムを用いて発注、仕入れ、代金決済等の手続を簡便に行うことができるなどの理由により、加盟店で販売される商品のほとんどすべては推奨商品となっている。

X社は、加盟店が所在する地区に経営相談員を配置し、加盟店基本契約に基づき、経営相談員を通じて、加盟者に対し、加盟店の経営に関する指導、援助等を行っているところ、加盟者は、それらの内容に従って経営を行っている。

以上の事情等により、加盟者にとっては、X社との取引を継続することができな

くなれば事業経営上大きな支障を来すこととなり、このため、加盟者は、X社からの要請に従わざるを得ない立場にある。したがって、X社の取引上の地位は、加盟者に対し優越している（平成21年6月22日排除措置命令・平成21年（措）第8号）。

- 3 また、優越的地位にある行為者が、相手方に対して不当に不利益を課して取引を行えば、通常、「利用して」行われた行為であると認められる。

### 第3 「正常な商慣習に照らして不当に」の考え方

「正常な商慣習に照らして不当に」という要件は、優越的地位の濫用の有無が、公正な競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断されることを示すものである。

ここで、「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、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らない。

### 第4 優越的地位の濫用となる行為類型

ここでは、優越的地位の濫用につながり得る行為であることが、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでの規定から明らかな行為を中心に、行為類型ごとに、優越的地位の濫用の考え方について明らかにする。

なお、優越的地位の濫用として問題となるのは、これらの行為類型に限られるものではない。優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引の対象となる商品又は役務の具体的内容や品質に係る評価の基準、納期、代金の額、支払期日、支払方法等について、取引当事者間であらかじめ明確にし、書面で確認するなどの対応をしておくことが望ましい。

#### 1 独占禁止法第2条第9項第5号イ（購入・利用強制）

独占禁止法第2条第9項第5号イの規定は、次のとおりである。

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。ロにおいて同じ。）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。

この規定における「当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務」には、自己の供給する商品又は役務だけでなく、自己の指定する事業者が供給する商品又は役務が含まれる。

また、「購入させる」には、その購入を取引の条件とする場合や、その購入をしない



ことに対して不利益を与える場合だけではなく、事実上、購入を余儀なくさせていると認められる場合も含まれる（注8）。

（注8）独占禁止法第2条第9項第5号ロにおける「提供させる」の考え方も、これと同様である。

- (1) 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、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務の購入を要請する場合であって、当該取引の相手方が、それが事業遂行上必要としない商品若しくは役務であり、又はその購入を希望していないときであったとしても、今後の取引に与える影響を懸念して当該要請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、優越的地位の濫用として問題となる。
- (2) 他方、取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して商品の製造又は役務の提供を発注する際に、当該商品若しくは役務の内容を均質にするため又はその改善を図るため必要があるなど合理的な必要性から、当該取引の相手方に対して当該商品の製造に必要な原材料や当該役務の提供に必要な設備を購入させる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

#### < 想定例 >

- ① 購入しなければ相手方との取引を打ち切る、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、購入させること。
- ② 購買担当者等取引の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り、購入させること。
- ③ 取引の相手方に対して、組織的又は計画的に購入を要請することにより、購入させること。
- ④ 取引の相手方から購入する意思がないとの表明があった場合、又はその表明がなくとも明らかに購入する意思がないと認められる場合に、重ねて購入を要請することにより、又は商品を一方的に送付することにより、購入させること。
- ⑤ 自己が部品の加工を発注する取引の相手方に対し、自己の取引先であるメーカーの製品の販売先を紹介するよう要請し、販売先を紹介することができなかった取引の相手方に対して、当該製品を購入させること。
- ⑥ 取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、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

ないことを示唆しながら、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、当該事業者から利用させること。

<具体例>

- ① X社は、道内6ホテルにおいて、閑散期における稼働率の向上及び収益確保を目的として、一定期間に限り当該ホテルで使用できる宿泊券について、納入業者等に対し、あらかじめ納入業者等ごとに購入を要請する枚数を設定し

- ・ 文書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、事業部長ら納入取引等に影響を及ぼし得る者から購入するよう重ねて要請する
- ・ 宿泊券の購入を要請する文書とともに購入を要請する枚数の宿泊券を納入取引等に影響を及ぼし得る者から手渡す

等の方法により宿泊券を購入するよう要請している。これらの要請を受けた納入業者等の多くは、X社との納入取引等を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされている（平成16年11月18日勧告審決・平成16年（勧）第31号）。

- ② X銀行は、融資先事業者から新規の融資の申込み又は既存の融資の更新の申込みを受けた場合に、融資に係る手続を進める過程において、融資先事業者に対し、金利スワップの購入を提案し、融資先事業者が同提案に応じない場合に

- ・ 金利スワップの購入が融資を行うこと条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨明示する
- ・ 担当者に管理職である上司を帯同させて重ねて購入を要請するなどにより、金利スワップの購入が融資を行うこと条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨示唆する

ことにより金利スワップの購入を要請し、融資先事業者が金利スワップの購入を余儀なくさせる行為を行っている（平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勧）第20号）。

- ③ X社は、Y店及びZ店において、毎年開催する販売企画を約1か月間実施するに際し、あらかじめ店舗ごとに設定した販売目標金額を達成するため、Y店及びZ店の仕入担当者から、Y店又はZ店において販売される商品の納入業者及び当該納入業者の従業員に対し、電気製品、衣料品等を購入するよう要請していた。この要請を受けた納入業者及び当該納入業者の従業員の多くは、納入業者がX社との取引を継続して行う立場上、こうした要請に応じざるを得ない状況にあり、

当該商品を購入していた（平成21年3月5日排除措置命令・平成21年（措）第3号）。

## 2 独占禁止法第2条第9項第5号ロ

独占禁止法第2条第9項第5号ロの規定は、次のとおりである。

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。

この規定における「経済上の利益」の提供とは、協賛金、協力金等の名目のいかんを問わず行われる金銭の提供、作業への労務の提供等をいう。

### (1) 協賛金等の負担の要請

ア 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、協賛金等の名目による金銭の負担を要請する場合であって、当該協賛金等の負担額及びその算出根拠、使途等について、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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や、当該取引の相手方が得る直接の利益（注9）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（注10）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、優越的地位の濫用として問題となる。

（注9）「直接の利益」とは、例えば、広告に取引の相手方の納入する商品を掲載するため、広告を作成・配布する費用の一部を協賛金として負担させることが、取引の相手方にとってその納入する商品の販売促進につながる場合など実際に生じる利益をいい、協賛金を負担することにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。

（注10）この場合は、協賛金等の負担の条件について取引の相手方との間で明確になっていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ 事業者が、催事、広告等を行うに当たり、取引の相手方に対し、その費用の一部として協賛金等の負担を要請することがある。このような要請は、流通業者によって行われることが多いが、流通業者が商品の納入業者に協賛金等の負担を要請する場合には、当該費用を負担することが納入商品の販売促進につながるなど当該納入業者にとっても直接の利益となることがある。協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由

な意思により提供される場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

#### <想定例>

- ① 取引の相手方の商品又は役務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。
- ② 決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させること。
- ③ 自己の店舗の新規オープン又は改装オープンに際し、当該店舗の利益を確保するため、事前に負担額、算出根拠、目的等について明確にすることなく、一定期間にわたり、取引の相手方からの当該店舗に対する納入金額の一定割合に相当する額を協賛金として負担させること。
- ④ 一定期間に一定の販売量を達成した場合にリベートの提供を受けることをあらかじめ定めていた場合において、当該販売量を達成しないのに当該リベートを要請し、負担させること。
- ⑤ 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールにおける広告について、当該広告を行うために実際に要する費用を超える額の協賛金を取引の相手方に要請し、負担させること。
- ⑥ 物流センター等の流通業務用の施設の使用料（センターフィー）について、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に負担を要請し、当該施設の利用量等に応じた合理的な負担分を超える額を負担させること。
- ⑦ 継続して行ってきた取引について、専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために、商品の納入の受入れをいったん取りやめた後、同一の商品につき納入を再開させることにより、取引の相手方に金銭の提供を要請し、これを負担させること。

#### <具体例>

X社は、自社及び子会社3社の店舗の開店に際し、惣菜等の各仕入部門に係る納入業者に対し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に算出根拠、目的等について明確に説明することなく、「即引き」と称して、開店に当たって当該納入業者に納入させる商品のうち特定のものについて、その納入価格を通常の納入価格に一定割合を乗じた価格等通常の納入価格より低い価格とすることにより、当該価格と通常の納入価格との差額に相当する経済上の利益の提供を要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、経済上の利益を提供していた（平成20年6月23日排除措置命令・平成20年（措）第15号）。

(2) 従業員等の派遣の要請

ア 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、従業員等（注１１）の派遣を要請する場合であって、どのような場合に、どのような条件で従業員等を派遣するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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や、従業員等の派遣を通じて当該取引の相手方が得る直接の利益（注１２）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（注１３）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、優越的地位の濫用として問題となる。

取引の相手方に対し、従業員等の派遣に代えて、これに相当する人件費を負担させる場合も、これと同様である。

（注１１）「従業員等」には、当該取引の相手方が当該要請に応じるために雇用したアルバイトや派遣労働者等が含まれる。

（注１２）「直接の利益」とは、例えば、取引の相手方の従業員等を小売店に派遣して消費者に販売させることが、取引の相手方が納入する商品の売上げ増加、取引の相手方による消費者ニーズの動向の直接把握につながる場合など実際に生じる利益をいい、従業員等の派遣をすることにより将来の取引が有利になるといような間接的な利益を含まない。

（注１３）この場合は、従業員等の派遣の条件について取引の相手方との間で明確になっていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ メーカーや卸売業者が百貨店、スーパー等の小売業者からの要請を受け、自己が製造した商品又は自己が納入した商品の販売等のためにその従業員等を派遣する場合がある。こうした従業員等の派遣は、メーカーや卸売業者にとって消費者ニーズの動向を直接把握できる、小売業者にとって専門的な商品知識の不足が補われる等の利点を有している場合がある。従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により行われる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。また、従業員等の派遣の条件についてあらかじめ当該取引の相手方と合意（注１４）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も、これと同様である。

（注１４）「合意」とは、当事者の実質的な意思が合致していることであって、取引の相手方との十分な協議の上に当該取引の相手方が納得して合意しているという趣旨である。「返品」（第４の３(2)）における「合意」の考え方も、これと

同様である。

#### <想定例>

- ① 取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかならぬ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。
- ② 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールに際し、販売業務に従事させるために納入業者の従業員を派遣させ、当該納入業者の納入に係る商品の販売業務に併せて他の納入業者の商品の販売業務にもその従業員に従事させることにより、その従業員を派遣した納入業者に対して、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をさせること。
- ③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として一律に日当の額を定めるのみであって、個々の取引の相手方の事情により交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
- ④ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担する場合において、日当、交通費、宿泊費等の費用を負担するとしながら、日当については、当該従業員等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に一律に定めること。
- ⑤ 自己の棚卸業務のために雇用したアルバイトの賃金を取引の相手方に負担させること。
- ⑥ 契約上、取引の相手方が自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合において、当該取引の相手方に対して、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させること。

#### <具体例>

X社は、店舗の新規オープン及び改装オープンに際し、納入業者に対し、当該納入業者の納入に係る商品であるか否かを問わず、当該店舗における商品の陳列、商品の補充、接客等の作業（以下「オープン作業」という。）を行わせることとし、あらかじめ当該納入業者との間でその従業員等の派遣の条件について合意することなく、オープン作業を行わせるためにその従業員等の派遣を受けることを必要とする店舗、日時等を連絡し、その従業員等を派遣するよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、その従業員等を派遣しており、X社は、当該派遣のために通常必要な費用を負担していない（平成20年6月30日排除措置命令・平成20年（措）第16号）。

(3) その他経済上の利益の提供の要請

ア 協賛金等の負担の要請や従業員等の派遣の要請以外であっても、取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方に対し、発注内容に含まれていない、金型（木型その他金型に類するものを含む。以下同じ。）等の設計図面、特許権等の知的財産権、従業員等の派遣以外の役務提供その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であって、当該取引の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、優越的地位の濫用として問題となる（注15）。

（注15）無償で提供させる場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、取引の相手方に対し、正常な商慣習に照らして不当に低い対価で提供させる場合には、優越的地位の濫用として問題となる。この判断に当たっては、「取引の対価の一方的決定」（第4の3(5)ア）に記載された考え方が適用される。

イ 一方、前記アに列記した経済上の利益が無償で提供される場合であっても、当該経済上の利益が、ある商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格にそもそも反映されているようなときは、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

< 想定例 >

- ① 取引に伴い、取引の相手方に著作権、特許権等の権利が発生・帰属する場合に、これらの権利が自己との取引の過程で得られたことを理由に、一方的に、作成の目的たる使用の範囲を超えて当該権利を自己に譲渡させること。
- ② 発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。
- ③ 補修用部品、金型等自己が保管すべきものについて、自己の一方的な都合により、取引の相手方に無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせること。
- ④ 自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方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すべて行わせること。
- ⑤ 商品を納入するに当たって、取引の相手方と十分協議することなく一方的に、当該取引の相手方が回収する義務のない産業廃棄物や他の事業者の輸送用具等を取引の相手方に無償で回収させること。

### 3 独占禁止法第2条第9項第5号ハ

独占禁止法第2条第9項第5号ハの規定は、次のとおりである。

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。

この独占禁止法第2条第9項第5号ハには、「受領拒否」、「返品」、「支払遅延」及び「減額」が優越的地位の濫用につながり得る行為の例示として掲げられているが、それ以外にも、取引の相手方に不利益を与える様々な行為が含まれる。

#### (1) 受領拒否

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合（注16）であって、当該取引の相手方が、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、優越的地位の濫用として問題となる（注17）。

（注16）「受領を拒む」とは、商品を納期に受け取らないことである。納期を一方的に延期すること又は発注を一方的に取り消すことにより納期に商品の全部又は一部を受け取らない場合も、これに含まれる。

（注17）取引の相手方から役務の提供を受ける契約をした後において、正当な理由がないのに、当該役務提供の全部又は一部の受取りを拒む場合については、独占禁止法第2条第9項第5号ハ「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（中略）変更し、又は取引を実施すること」として優越的地位の濫用の問題となり得る（第4の3(5)ウ参照）。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に<sup>かし</sup>瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由がある場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により受領しない場合の条件を定め、その条件に従って受領しない場合（注18）、③あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て（注19）、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失（注20）を負担する場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を



与えることとならず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

(注18) 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る。

(注19) 「同意を得て」とは、了承という意思表示を得ることであって、取引の相手方が納得して同意しているという趣旨である。「返品」(第4の3(2))、「支払遅延」(第4の3(3))及び「やり直しの要請」(第4の3(5)イ)における「同意を得て」の考え方も、これと同様である。

(注20) 「通常生ずべき損失」とは、受領拒否により発生する相当因果関係の範囲内の損失をいう。例えば、①商品の市況の下落、時間の経過による商品の使用期限の短縮に伴う価値の減少等に相当する費用、②物流に要する費用、③商品の廃棄処分費用が挙げられる。「返品」(第4の3(2))、「支払遅延」(第4の3(3))及び「やり直しの要請」(第4の3(5)イ)における「通常生ずべき損失」の考え方も、これと同様である。

#### <想定例>

- ① 取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該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。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の相手方が商品を納入しようとしたときになって、発注内容と異なることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ⑤ 発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。
- ⑥ ロット単位で商品の検査を行い、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、すべてのロットの受領を拒否すること。
- ⑦ 取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して継続的に部品の製造を発注しているところ、従来の納入時には仕様を満たしているとして検査に合格させていた部

品と同水準の部品について、自己の一方的な都合により不要になったことから、耐久性、耐靱性等の部品の性能に全く影響を及ぼさない微細な傷、打痕等を理由に、当該部品の受領を拒否すること。

## (2) 返品

ア 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、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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、その他正当な理由がないのに、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方が、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、優越的地位の濫用として問題となる。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に<sup>かし</sup>瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる数量の範囲内（注2 1）で返品する場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により返品条件を定め、その条件に従って返品する場合（注2 2）、③あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、商品の返品によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、④当該取引の相手方から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該取引の相手方が当該商品を処分することが当該取引の相手方の直接の利益（注2 3）となる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注2 1）「相当の期間」については、個々の事情により判断されるべきであるが、例えば、直ちに発見できる<sup>かし</sup>瑕疵がある場合や注文品と異なっている場合には、商品の受領後、検品に要する標準的な期間内に速やかに返品する必要がある。「減額」（第4の3(4)）における「相当の期間」の考え方も、これと同様である。

また、相当の期間内に返品する場合であっても、無制限に返品することは認められない。例えば、<sup>かし</sup>瑕疵のある商品や注文と異なる商品であれば、その商品を返品することは認められるが、これに併せて他の商品も（セットでなければ販売の用をなさないものを除く。）返品することは、「相当と認められる数量の範囲内」の返品とは認められない。

(注 2 2) 当該商品について、その受領の日から一定の期間内における一定の数量の範囲内での返品又は受領した商品の総量に対して一定の数量の範囲内での返品が、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内容を定める場合に限る。

(注 2 3) 「直接の利益」とは、例えば、取引の相手方の納入した旧商品であって取引先の店舗で売れ残っているものを回収して、新商品を納入した方が取引の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、返品を受けることにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。

#### < 想定例 >

- ① 展示に用いたために汚損した商品を返品すること。
- ② 小売用の値札が貼られており、商品を傷めることなくはがすことが困難な商品を返品すること。
- ③ メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を一方的に定める場合において、この販売期限が経過したことを理由に返品すること。
- ④ 自己のプライベート・ブランド商品を返品すること。
- ⑤ 月末又は期末の在庫調整のために返品すること。
- ⑥ 自己の独自の判断に基づく店舗又は売り場の改装や棚替えを理由に返品すること。
- ⑦ セール終了後に売れ残ったことを理由に返品すること。
- ⑧ 単に購入客から返品されたことを理由に返品すること。
- ⑨ 直ちに発見できる<sup>かし</sup>瑕疵であったにもかかわらず、検品に要する標準的な期間をはるかに経過した後になって、<sup>かし</sup>瑕疵があることを理由に取引の相手方に返品すること。

#### < 具体例 >

X社は、店舗の閉店又は改装に際し、当該店舗の商品のうち、当該店舗及び他の店舗において販売しないこととした商品について、当該商品の納入業者に対し、当該納入業者の責めに帰すべき事由がなく、あらかじめ当該納入業者との合意により返品の内容を定めておらず、かつ、当該商品の返品を受けることが当該納入業者の直接の利益とならないにもかかわらず、当該商品の返品に応じるよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、当該商品の返品を受け入れており、X社は、当該商品の返品によって当該納入業者に通常生ずべき損失を負担していない（平成 21 年 6 月 19 日排除措置命令・平成 21 年（措）第 7 号）。

### (3) 支払遅延

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、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場合であって、当該取引の相手方が、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、優越的地位の濫用として問題となる。

また、契約で定めた支払期日より遅れて対価を支払う場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合や、支払期日の到来を恣意的に遅らせる場合にも、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りやすく、優越的地位の濫用として問題となりやすい。

イ 他方、あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、対価の支払の遅延によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

#### <想定例>

- ① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。
- ② 分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。
- ③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ④ 取引に係る商品又は役務を自己が実際に使用した後に対価を支払うこととされている場合に、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。
- ⑤ 非常に高額な製品・部品等の納入を受けている場合において、当初、契約で一括払いとしたにもかかわらず、支払の段階になって自己の一方的な都合により数年にわたる分割払いとし、一括払いに応じないこと。

### (4) 減額

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、商品又は役務を購入した後ににおいて、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、当該取引の相手方が、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

の濫用として問題となる。

契約で定めた対価を変更することなく、商品又は役務の仕様を変更するなど対価を実質的に減額する場合も、これと同様である。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品又は提供された役務に瑕疵<sup>かし</sup>がある場合、注文内容と異なる商品が納入され又は役務が提供された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、当該商品が納入され又は当該役務が提供された日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内（注24）で対価を減額する場合、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注24）相当の期間内に対価を減額する場合であっても、無制限に対価を減額することは認められない。例えば、商品に瑕疵<sup>かし</sup>がある場合であれば、その瑕疵<sup>かし</sup>の程度に応じて正当に評価される金額の範囲内で減額を行う必要があるが、これを超えて減額を行うことは、「相当と認められる金額の範囲内」の対価の減額とは認められない。

#### <想定例>

- ① 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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵<sup>かし</sup>があることを理由に、納入価格の値引きをさせること。
- ③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払を約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こと。
- ④ セールで値引販売したことを理由に、又は当該値引販売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こと。
- ⑤ 毎月、一定の利益率を確保するため、当該利益率の確保に必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑥ 商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自社で策定したコスト削減目標を達成するために必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。

- ⑦ 自己の要請に基づいて設備投資や人員の手配を行うなど、取引の相手方が自己に対する商品又は役務の提供の準備のための費用を負担しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該商品又は役務の一部の取引を取りやめ、契約で定めた対価から取引の減少分に係る対価の減額を行うこと。
- ⑧ 同一商品が他店で安く販売されていることを理由に、納入業者と協議することなく、自店と他店の販売価格の差額分を納入価格から差し引いた対価しか支払わないこと。
- ⑨ 消費税・地方消費税相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ⑩ 自己の一方的な都合による設計変更、図面提供の遅延等があったにもかかわらず、取引の相手方の納期延長を認めず、納期遅れのペナルティの額を差し引いた対価しか支払わないこと。

#### <具体例>

X社は、食品、菓子及び雑貨の各仕入部門が取り扱っている商品について、商品回転率が低いこと、店舗を閉店することとしたこと、季節商品の販売時期が終了したこと又は陳列棚からの落下等により商品が破損したことを理由として、商品の割引販売を行うこととし、割引販売を行うこととした商品の納入業者に対し、その納入価格から当該割引販売前の価格に100分の50を乗じるなどの方法により算出した額の値引きをするよう要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、値引きをしていた(平成20年5月23日排除措置命令・平成20年(措)第11号)。

#### (5) その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等

前記第4の1、第4の2及び第4の3(1)から(4)まで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、取引の相手方に正常な商慣習に照らして不当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場合には、優越的地位の濫用として問題となる。

一般に取引の条件等に係る交渉が十分に行われないうちは、取引の相手方は、取引の条件等が一方的に決定されたものと認識しがちである。よって、取引上優越した地位にある事業者は、取引の条件等を取引の相手方に提示する際、当該条件等を提示した理由について、当該取引の相手方へ十分に説明することが望ましい。

#### ア 取引の対価の一方的決定

- (ア) 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、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場合であって、当該

取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請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、優越的地位の濫用として問題となる（注25）。

この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離<sup>かいり</sup>の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断する。

（注25）取引の対価の一方的決定は、独占禁止法第2条第9項第5号ハの「取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定（中略）すること。」に該当する。

(イ) 他方、①要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在すること等を理由として、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ある品目について、セール等を行うために通常よりも大量に仕入れる目的で、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合（いわゆるボリュームディスカウント）など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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

#### <想定例>

- ① 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。
- ② 納期までの期間が短い発注を行ったため、取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したりするなどしたため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ④ 自己の予算単価のみを基準として、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こと。
- ⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコス

ト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。

- ⑥ 発注量，配送方法，決済方法，返品可否等の取引条件に照らして合理的な理由がないにもかかわらず特定の取引の相手方を差別して取り扱い，他の取引の相手方より著しく低い又は著しく高い対価の額を一方的に定めること。
- ⑦ セールに供する商品について，納入業者と協議することなく，納入業者の仕入価格を下回る納入価格を定め，その価格で納入するよう一方的に指示して，自己の通常の納入価格に比べて著しく低い価格をもって納入させること。
- ⑧ 原材料等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，環境規制への対策などにより，取引の相手方の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こと。
- ⑨ ある店舗の新規オープンセールを行う場合に，当該店舗への納入価格のみならず，自己が全国展開している全店舗への納入価格についても，著しく低い納入価格を一方的に定めること。
- ⑩ 取引の相手方から，社外秘である製造原価計算資料，労務管理関係資料等を提出させ，当該資料を分析し，「利益率が高いので値下げに応じられるはず」などと主張し，著しく低い納入価格を一方的に定めること。

#### <具体例>

X社は、年2回行われる特別感謝セール及び年間約50回行われる火曜特売セールに際し、一部の店舗において、売上げ増加等を図るため、当該店舗の仕入担当者から、仲卸業者に対し、当該セールの用に供する青果物について、あらかじめ仲卸業者との間で納入価格について協議することなく、例えば、火曜特売セールの前日等に、チラシに掲載する大根、きゅうり、トマト等の目玉商品を連絡し、同商品について仲卸業者の仕入価格を下回る価格で納入するよう一方的に指示する等して、当該セールの用に供する青果物と等級、産地等からみて同種の商品の一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって通常時に比べ多量に納入するよう要請している。この要請を受けた仲卸業者の多くは、X社との納入取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされている（平成17年1月7日勧告審決・平成16年（勧）第34号）。

#### イ やり直しの要請

- (ア) 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、当該取引の相手方から商品を受領した後又は役務の提供を受けた後に、取引の相手方に対し、やり直しを要請する場合であって、当該取引の相手方が、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、優越的地位の濫用として問題となる（注２６）（注２７）。

（注２６）「やり直し」は、独占禁止法第２条第９項第５号ハの「取引の相手方に不利益となるように取引の条件を（中略）変更し、又は取引を実施すること。」に該当する。

（注２７）取引の相手方から商品を受領する前又は役務の提供を受ける前に、給付内容を変更し、当初の給付内容とは異なる作業をさせる場合については、「減額」（第４の３（４）参照）又は「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）ウ参照）として優越的地位の濫用の問題となり得る。

（イ）他方、①商品又は役務の内容が発注時点で取り決めた条件に満たない場合、②あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、やり直しによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、③具体的な仕様を確定させるために試作品を作製することを含む取引において、当該試作品につきやり直しを要請し、かつ当該やり直しに係る費用が当初の対価に含まれていると認められる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

#### <想定例>

- ① 商品又は役務の受領前に、自己の一方的な都合により、あらかじめ定めた商品又は役務の仕様を変更したにもかかわらず、その旨を取引の相手方に伝えないうまま、取引の相手方に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、取引の相手方にやり直しをさせること。
- ② 委託内容について取引の相手方に確認を求められて了承したため、取引の相手方がその委託内容に基づき製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとして取引の相手方にやり直しをさせること。
- ③ あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、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。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の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、やり直しをさせること。

#### ウ その他

(ア) 前記第4の3(1)から(4)まで並びに第4の3(5)ア及びイ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る。

(イ) 次に掲げる想定例は、通常、これまでに述べた行為類型のいずれにも当てはまらないものと考えられるが、独占禁止法第2条第9項第5号ハに該当すれば、優越的地位の濫用として問題となる。

#### <想定例>

- ① 取引の相手方が取引に係る商品を実際に使用し、又は役務の提供を実際に受けた後に対価の支払を受けることとされている場合において、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方がまだ実際に商品を使用していない又はまだ役務の提供を実際に受けていないにもかかわらず、当該取引の相手方に対価を前倒しして支払わせること。
- ② 特定の仕様を指示して部品の製造を発注し、これを受けて取引の相手方が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方が当該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すこと。
- ③ 取引の相手方に対し、新たな機械設備の導入を指示し、当該機械設備の導入後直ちに一定数量を発注することを説明して発注を確約し、当該取引の相手方が当該機械設備の導入等の取引の実現に向けた行動を採っ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発注を取り消すこと。
- ④ 取引の相手方に対し、債務超過等業績が不振な会社の振り出した手形、手形サイトが著しく長い手形等の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難な手形を交付し、通常よりも割高な割引料を負担させること。
- ⑤ 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こと。
- ⑥ 取引の相手方が納期までに納品できなかった場合又は取引の相手方が納入した商品に瑕疵<sup>かし</sup>があった場合に、当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額又は当該瑕疵<sup>かし</sup>がなければ得られた利益相当額を超える額を負担させること。

(ウ) なお、次のとおり、フランチャイズ・チェーンの本部が、加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて自己の負担を軽減する機会を失わせている行為が、優越的地位の濫用として問題となったことがある（注２８）。

（注２８）このような行為も、独占禁止法第２条第９項第５号ハに該当する行為である。なお、フランチャイズ取引における優越的地位の濫用についての考え方の詳細については、「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について（平成１４年４月２４日公正取引委員会）」を参照されたい。

#### <具体例>

X社は、自己のフランチャイズ・チェーンの加盟者が経営するコンビニエンスストアで廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、  
ア 経営相談員は、加盟者がデイリー商品（品質が劣化しやすい食品及び飲料であって、原則として毎日店舗に商品が納入されるものをいう。以下同じ。）の見切り販売を行おうとしていることを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を行わないようにさせる

イ 経営相談員は、加盟者が見切り販売を行ったことを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を再び行わないようにさせる

ウ 加盟者が前記ア又はイにもかかわらず見切り販売を取りやめないときは、経営相談員の上司に当たる従業員らは、当該加盟者に対し、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、見切り販売を行わないよう又は再び行わないようにさせる

など、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている（平成２１年６月２２日排除措置命令・平成２１年（措）第８号）。

以上

## 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（原案）に対する意見の概要とこれに対する考え方

原案該当箇所	意見の要約	考え方
はじめに (全体)	ガイドラインには、①これまでの独占禁止法の運用を踏まえた法の解釈基準を公正取引委員会が明示することで合法・違法の別を明らかにするもの、②公正取引委員会の独占禁止法の規定に関する考え方を示すことで公正取引委員会の事件の選択基準ないし権限行使の際の発動基準を明らかにするもの、の2つがあるが、本ガイドラインの性格を明確化されたい。（事業者）	「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（以下「本ガイドライン」という。）を策定する趣旨は、主に独占禁止法第2条第9項第5号の規定に関する公正取引委員会の考え方を示すことを通じて、どのような行為が優越的地位の濫用として問題となるのか、問題とならないのかについての予見可能性を向上させることです。
	優越的地位の濫用をした者に対し、独占禁止法第20条の6により課徴金が課されるところ、同条の要件である「継続してするもの」の解釈を明確化されたい。（団体、弁護士）	本ガイドラインは、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方を明確化するものです。 なお、同法第20条の6の「継続してするもの」に該当するかどうかについては、個別の事案ごとに判断します。
	優越的地位の濫用規制は取引の自由の原則に対して制限的に機能するものであり、また「公正な競争を阻害するおそれ」に対して規制を課すものであることから、運用によっては、経済活動に対して深刻な萎縮効果を及ぼしかねず、十分に謙抑的な運用が望まれる。（団体）	御指摘については、今後の法運用の参考とします。
はじめに (注2) (注3)	優越的地位の濫用行為は、下請法等の他の法律のほか、大規模小売業告示や物流特殊指定や、独占禁止法における私的独占、差別対価、再販売価格維持行為、抱き合わせ販売、拘束条件付取引等の他の条項にも該当し得るので、これらの関係について、本ガイドラインで明確化されたい。（団体、弁護士）	優越的地位の濫用と私的独占や他の不公正な取引方法との適用関係については、要件の差異や個別事案ごとの具体的な事実を踏まえて適切に対処します。 また、下請法との関係については、ある事業者と別の事業者との取引において、優越的地位の濫用と下請法の双方が適用可能な場合には、通常、下請法を適用することとなります。 さらに、大規模小売業告示等の特殊指定との関係については、（注2）に記載してあるとおり、独占禁止法第2条第9項第5号の規定に該当する優越的地位の濫用に対しては、同号の規定のみを適用すれば足りるので、

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		<p>当該行為に対し、重ねて特殊指定の規定を適用することはありません。</p> <p>いずれにしても、引き続き、法運用の透明性及び事業者の予見可能性をより向上させる観点から、独占禁止法上の考え方の明確化に努めていきます。</p>
はじめに (注3)	<p>本ガイドライン以外のガイドラインが優越的地位の濫用として問題となる旨指摘する行為について、①独占禁止法第2条第9項第5号が適用されるのか、②同項第6号が適用されるのか、それとも③いずれも適用される可能性があるのかについて明確化されたい。(弁護士)</p> <p>本ガイドライン以外のフランチャイズ・ガイドライン等の各種ガイドラインにおいて優越的地位の濫用として問題となる旨指摘する行為について、他のガイドラインの記載が優先されるのか、それとも本ガイドラインの記載が優先されるのかについて、明確化されたい。(団体、弁護士、事業者)</p>	<p>本ガイドライン以外のガイドラインにおける優越的地位の濫用行為に係る記載についても、独占禁止法第2条第9項第5号の適用をまず検討することとなります。</p> <p>本ガイドラインは優越的地位の濫用に係る業種横断的な基本的考え方を示すものです。特定の取引形態等における優越的地位の濫用の考え方については、別途、ガイドライン等を策定・公表しているので、当該ガイドライン等が独占禁止法第2条第9項第5号の解釈基準として活用できる場合には、まずは、その取引形態別のガイドラインで示されている考え方によって検討します。そして、個別の行為が、当該取引形態別のガイドラインのみでは十分に判断できない場合には、本ガイドラインの考え方により検討することとなります。</p>
第1	<p>本ガイドライン原案においては、取引事業者間の相対的な関係により優越を論じているが、そのような取引は市場においては無数に存在しており、その形態も多様である。それら全体を対象として、事業者が満足するような詳細なガイドラインを作成することは困難であると思われる。(弁護士)</p> <p>優越的地位の濫用の要件については強制・強要の存在が要件とし</p>	<p>御指摘の点については、これまでの運用実績や、提出された意見等を踏まえ、想定例によって優越的地位の濫用として問題となり得る行為を可能な限り網羅し、解釈を明確にしています。引き続き、法運用の透明性、事業者の予見可能性をより向上させる観点から、独占禁止法上の考え方の明確化に努めていきます。</p> <p>第1の2に記載してあるとおり、優越的地位の濫用として問題となる行</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>て示唆されているが、「取引上の地位が相手方に優越しているものが、当該相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害していること」の定義、どのような行為が「強制」に該当するのか、強制・強要がどの程度に至れば違法とされるのかを明確化されたい。（団体）</p>	<p>為は「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」行われる、独占禁止法第2条第9号第5号イからハまでのいずれかに該当する行為であり、「強制」が要件となっているわけではありません。</p> <p>なお、どのような行為が「正常な商慣習に照らして不当」に該当すると判断されるかについては、第3に記載してあるとおりであり、個別の事案ごとに判断します。</p>
第1-1	<p>「事業者がどういう条件で取引するかについては、基本的に取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。」との大原則を、全体を通じて明確にするとともに、看過すれば重大な弊害又はそのおそれがあることが明白であるような場合に限って、独占禁止法が介入するという立場をより明らかにし、私人間の取引における本規制の過剰な援用行為を防ぐため、あらかじめ一定の歯止めをかけるべきである。（団体、弁護士）</p>	<p>御指摘の点については、第1の1において「基本的に、取引事業者間の自主的な判断に委ねられるものである。」と記載しており、立場を明確化しています。</p>
	<p>独占禁止法で優越的な地位の濫用行為を規制する目的は、個別取引の相手方を保護するのではなく、あくまで一定の競争を保護するためであると解されるところ、その趣旨を明確にするため、優越的な地位を濫用する行為者間の競争あるいはその相手方間の競争が阻害されるおそれがある場合に規制されることを明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>御指摘の点については、第1の1に次のとおり記載しています。</p> <p>しかし、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、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は、当該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とともに、当該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で、行為者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るものである。このような行為は、公正な競争を阻害するおそれがあることから、不公正な取引方法の一つである優越的地位の濫用として、独占禁止法により規制される。</p>
	<p>独占禁止法第2条第9項第5号において定められている要件が抽象的であるため、行為の正当性・不当性を予見することは困難であ</p>	<p>御指摘の点については、法運用の透明性、予見可能性の向上を図る観点から、本ガイドラインには具体例や想定例を多数記載しており、さらに、</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>り、事業者としては、独占禁止法を遵守しようとするほど、当該行為を自粛せざるを得ない事態に至るおそれがある。「予見可能性」、「法運用の透明性」を向上させるためには、さらに踏み込んだ記載が必要である。（団体）</p>	<p>提出された意見等を踏まえて想定例を追加しました。</p>
	<p>「当該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で、行為者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るものである。」との記述について、当該記述を規制理由の一つとするなら、優越的地位の濫用かどうかを判断する際に、実際にそのようなおそれがあるかどうかについても検討すべきである。</p> <p>また、この後の具体的な記述では、競争者との関係で有利・不利になるということは一切書かれていないが、法適用の際にそのような点について検討がなされないのであれば、当該部分を削除されたい。（学者）</p>	<p>御指摘の点については、個別の事案ごとに公正な競争を阻害するおそれが認められるかどうかを検討することとなります。</p>
	<p>「当該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で、行為者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るものである」として、取引を行う各当事者の利益と不利益を指摘しているが、これを自由競争秩序全体の機能の維持を目的とする独占禁止法の趣旨又は公正競争阻害性の３つの側面のうちの「自由競争基盤の侵害」として位置付けることはできるのか。（弁護士、学者、事業者）</p>	<p>優越的地位の濫用行為は、第１の１に記載してあるとおり、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とともに、当該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で、行為者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るものであるの、自由競争基盤の侵害として位置付けることができます。</p>
	<p>「どのような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかについては、問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮」するとの記載について、被害者の不利益は民法の文脈の中で解決すべきであって独占禁止法の取り扱う問題ではない。（弁護士、団体）</p>	<p>優越的地位の濫用規制の趣旨は、あくまでも競争を阻害する行為を排除するところにあります。</p> <p>「問題となる不利益の程度、行為の広がり等」は、行為者又は取引の相手方がその競争者との関係において競争上有利又は不利となるおそれがあるかどうかを判断するに際して考慮するものです。</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>「行為の広がり」を優越的地位の濫用の公正競争阻害性の認定に関連付けているが、従来、学説などを含め「行為の広がり」は違法要件ではなく、公正取引委員会による発動要件である旨が指摘されており、「行為の広がり」は「競争手段の不公正さ」との関連で述べられてきた。「行為の広がり」に関するこれまでの考え方を変更した理由は何か。（事業者）</p>	<p>公正競争阻害性について、様々な学説が存在することは承知していますが、「行為の広がり」が大きいほど、競争に与える影響は大きくなると考えられ、この点は、以前からの考え方を変えるものではありません。</p>
	<p>「公正競争阻害性」は、理論上想定されるという抽象的な競争阻害性のみで認定されるべきではなく、取引の相手方が自主的な判断により取引をすることを妨げ、かつ、市場における競争に対して具体的な悪影響をもたらすような行為を行った場合に限り、当該事業者を制裁の対象とすべきであることを明確化されたい。（事業者、弁護士）</p>	<p>不公正な取引方法の規制は、「公正な競争を阻害するおそれがある」行為を禁止するものであり、公正競争阻害性の認定に当たっては、現に公正な競争を阻害していることまで必要ではなく、公正な競争を阻害するおそれがあれば足ります。</p>
	<p>「その行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合」とはどのようなケースを想定しているのか、具体例を示されたい。（団体、弁護士）</p>	<p>「その行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合」とは、例えば、取引上優越した地位にある事業者の特定の支店で行われていた行為が、他の支店でも行われるようになる場合が考えられます。</p>
	<p>独占禁止法第2条第9項第5号の条文には「公正競争阻害性」が明示されていないが、公正な競争を阻害している場合に限り違法となるとの理解でよいのか。（団体）</p>	<p>公正な競争を阻害するおそれがある場合に違法となります。</p>
	<p>公正競争阻害性を判断する要素のうち、「行為者が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」の「組織的に」とは、「事業者の行為として」という趣旨との理解でよいのか。（団体）</p>	<p>「組織的に」とは、「行為の広がり」の例示であり、「事業者の行為として」という趣旨ではありません。</p>
	<p>「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は、」につき、具体例を追加されたい。（団体）</p>	<p>御指摘の点については、第4の各行為類型において、〈具体例〉として記載しています。</p>
<p>第1-1 （注5）</p>	<p>下請法と独占禁止法の優越的地位の濫用との差異、適用関係を明確化するため、（注5）に次の文言（趣旨）を追加されたい。</p>	<p>下請法と独占禁止法は法律の目的が異なる部分がありますが、公正取引委員会としては、両法を適切に運用するということは、本ガイドライン策定によって何ら変わるものではありません。</p>



原案該当箇所	意見の要約	考え方
	「下請事業者の後見的機能を担う下請法と公正な競争秩序維持を目的とする独禁法とは個々の行為の適用に当たり差異のあることに留意する。」（弁護士）	
	下請法と独占禁止法の優越的地位の濫用との適用関係を明確化されたい。（弁護士）	ある事業者と別の事業者の取引において、独占禁止法第2条第9項第5号と下請法の双方が適用可能な場合には、通常、下請法を適用することとなります。いずれにしても、課徴金が導入されたことにより、以前からの運用が変更されるということではなく、独占禁止法と下請法の法目的の相違や違反行為の排除に係る効率性の観点などを考慮し、適切に法の運用を行っていきます。
	下請法に基づく勧告に従った場合には独占禁止法が適用されないことについて明示されたい。（団体、事業者、弁護士、行政書士）	下請法に基づく勧告に従った場合には、独占禁止法の一定の規定が適用されないことは、下請法第8条に規定されています。
	下請法においてはリーニエンシーに類似した制度が導入されているが、優越的地位の濫用行為は課徴金納付命令の対象にはなかったもののリーニエンシー制度は導入されていない。事業者が下請法に関連して上記制度を利用した場合には独占禁止法を適用しない旨を明記すべきである。（団体）	公正取引委員会が平成20年12月17日に公表した「下請法違反行為を自発的に申し出た親事業者の取扱いについて」に示された要件を充足した形で下請法違反行為を自発的に申し出た場合には、申出がなされた内容が下請法で規定する下請取引の範囲にとどまる限り、独占禁止法第2条第9項第5号の規定を適用することはしないものとします。ただし、下請取引を含む取引について独占禁止法第2条第9項第5号違反行為に係る調査が開始されたことを契機に、下請法違反行為について申し出た場合は、前記の要件を充足したとはいえません。
第1-2	本ガイドライン原案における想定例は抽象的な表現が多く、当該行為が違反のおそれがあるかどうかについて判断が困難である。可能な限り想定例のみで判断できるなど分かりやすく記載されたい。（団体、弁護士）	提出された意見等を踏まえ、想定例を追加しました。
	想定例・具体例については、流通・サービス業の多いので、製造業等の他業種に係るものについても可能な限り記載されたい。（事業者、団体）	想定例については、提出された意見等を踏まえ、様々な業種における事例を可能な限り追加しました。 なお、具体例については、第1の2に記載してあるとおり、過去の審決

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		又は排除措置命令において問題となった行為等の例であるため、記載できる業種が限られていますが、想定例を充実させることで補っています。
	<p>優越的地位にある者が想定例に記載の行為を行えば必ず優越的地位の濫用に該当するという趣旨でないのであれば、その点をより明確にするために以下のとおり修正すべきである。</p> <p>「想定例」とは、あくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、これに該当する行為があった場合でも直ちに優越的地位の濫用として問題になるものではなく、あくまで競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断される。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、次のとおり修正しました。</p> <p>また、「想定例」とは、あくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、ここに掲げられた行為が独占禁止法第2条第9項第5号に該当すれば、優越的地位の濫用として問題となる。</p>
第2-1	<p>新たに継続して取引しようとする相手方との関係では、行為者に取引先選定の自由が存在することなどから、既に行行為者と取引を継続している事業者とは異なる考慮がなされるべきである点について、本ガイドラインに明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>一般論としていえば、新たに継続して取引しようとする相手方との関係では、既に行行為者と取引を継続している事業者との間の場合よりも、相手方との取引継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すこととなる可能性は低いと考えられ、優越的地位の濫用として問題となる可能性は低いと考えます。</p>
	<p>「乙の甲に対する取引依存度」、「甲の市場における地位」について、銀行における個別の融資取引先に対する取引上の優越的地位の有無は、「当該行からの借入れによって資金需要度を充足していること」や「当該取引銀行の事業規模が大きいこと等、金融市場における地位が高いこと」のみをもって、一律に判断されるものではなく個別具体的に判断されるという理解でよい。（団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、御指摘のとおり、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実等を総合的に考慮し、個別の事案ごとに判断します。</p>
	<p>例えば、会社全体としての取引シェアは大きくないが、地域をテリトリーとしている支店売上高で見ると大幅なシェアを占めている場合、又は取引先が地域の有力企業のような場合、当該取引先は優越的地位に当たるのか。（団体）</p>	<p>「甲の市場における地位」をみるとき、どの取引に着目した市場をみるのかについては、個別の事案ごとに判断します。</p>
	<p>優越的地位の認定について、取引形態や下請企業の存在形態は極</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、取引依存度、市場における地位、取引</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	めて多様であることから、「総合的柔軟な判断が求められる」ことを特に強調されたい。（団体）	先変更の可能性等の要素を総合的に考慮して判断します。
	<p>「優越的地位」がどのような場合に認められるのかを、より詳細かつ明確に定義する必要がある。両当事者の力関係に着目するよりも、当事者が市場において支配的な地位を有するか、ないしは、それに準ずる優越性を持つ事業者が、取引の相手方に対し有利な立場に立ち、その力を濫用することにより、相手方に不利益を与える行為を行うことのできる地位にあることを意味すると解すべきである。</p> <p>世界的にみても、相手方に対する優越性を判断するための国際的な基準は存在しない。（弁護士、団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、第2の2に記載してあるとおり、市場における地位のほか、取引依存度、取引先変更の可能性等の要素を総合的に考慮して判断するとし、どのような場合に優越していると認められやすいかについての考え方を可能な限り明確化しました。</p> <p>ある取引において一方の当事者が「取引の相手方との関係で相対的に優越した地位」にあることには市場支配的地位に基づく優越性まで要しないと考えます。</p>
	取引上の地位が優越しているとの判断を、「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、相対的に優越した地位であれば足りる」とする部分については、通常取引の制約、取引規模の縮小につながることから、削除されたい。（団体）	<p>「取引上の地位が優越している」が、「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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ない場合」という相対的優越性で足りるということは、独占禁止法第2条第9項第5号の要件についての考え方であり、重要な内容であるので、削除することは適当ではないと考えます。</p> <p>また、優越的地位にあること自体が独占禁止法に違反するものではないので、御指摘のような取引規模の縮小といった問題につながるものでもないと考えます。</p>
	「乙にとって甲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」という関係があることをいう。」との記載について、「事業経営上大きな支障を来す」とはどのような状態をいうのか。（団体）	「事業経営上大きな支障を来す」とは、乙にとって不利益な要求であっても受け入れざるを得ないほど甲と取引することの重要性及び必要性がある場合であり、どのような場合に認められるかは、個別の事案ごとに判断します。
	優越的地位の認定のためには、問題となる行為が発生した時点で、甲と乙が既に継続的取引関係に入っていることが必要とされている	問題となる行為が発生した時点で継続的取引関係がなければ優越的地位が認められないということではありません。御指摘については、独占禁止

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>ような印象を受けるが、必ずしも甲と乙が既取引関係に入っていることを必要とするものではないことを留保されたい。（弁護士）</p>	<p>法第2条第9項第5号に規定されているとおり、新たに継続して取引しようとする場合を含みます。</p>
	<p>「事業経営上大きな支障を来す」は、取引の相手方である事業者の事業全体の経営に大きな支障を来すことが必要なのか、それとも事業者が行っている事業のうちの特定の事業の経営に大きな支障を来すことで足りるのかについて明確化されたい。</p> <p>なお、「事業経営上大きな支障を来す」とは、事業者が営んでいる各事業において、当該行為者との取引継続が困難になることが、事業者の当該事業の経営上大きな支障を来す関係があることであると解すべきである。（弁護士）</p>	<p>事業全体の経営に大きな支障を来たせば、通常、「事業経営上大きな支障を来す」こととなりますが、特定の事業の経営にのみに大きな支障を来たす場合であっても、当該特定の事業が当該事業者の経営全体の中で相対的に重要なものである場合などには、「事業経営上大きな支障を来す」ことがあり得ます。</p>
	<p>流通・取引慣行ガイドラインにおいては、「乙にとって甲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きたすため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」と定義されているが、本ガイドライン原案の定義では後半部分が削除されているところ、優越的地位の濫用の規制対象としては、「受け入れざるを得ない」という状況に置かれていることが必要条件であると考えます。したがって、本ガイドラインにおいても、同様の要件を定義に追加すべきである。（団体）</p>	<p>本ガイドライン原案の記載は、優越的地位の濫用行為として独占禁止法上問題となる行為の範囲を変更するものではありませんでしたが、本ガイドラインの策定によって優越的地位の濫用行為に係る以前からの法運用を変更するものではないことを明確にするため、他のガイドラインの記載振りに合わせて次のとおり修正しました。</p> <p>甲が取引先である乙に対して優越した地位にあるとは、甲と乙との間に、乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合である。</p>
第2-2	<p>昨今の企業間取引は、多種多様であり、必ずしも企業規模（資本金、従業員数等）の大小が取引関係においても同様とは限らないため、企業規模（資本金、従業員数等）にとらわれない取引関係も対象としていくべきである。（団体）</p>	<p>第2の2に記載してあるとおり、優越的地位の判断に当たっては、企業の規模以外にも取引依存度、市場における地位、取引先変更の可能性等を総合的に考慮して判断します。</p>
	<p>「優越した地位」の意味が、ある事業者が、取引の相手方に対し、不利益を及ぼす行為を行わせることのできる地位を指すのであれ</p>	<p>御指摘の点については、第2の2に記載してある考慮要素を総合的に考慮し、個別の事案ごとに判断します。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>ば、一般に、フランチャイザーはフランチャイジーに対し、そのような地位にない旨明確化されたい。（団体）</p> <p>中小のフランチャイズチェーンにおいては、フランチャイザーより規模の大きなフランチャイジーは多数存在するし、またフランチャイジーの方がより大きな発言権を確保しているケースもあるところ、第2の2の記載について、「この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先の変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実等の他、甲と乙の企業規模や営む事業の種類、取引の実質的な内容や契約文言、その他甲と乙間の取引にかかる様々な事実なども総合的に考慮する。」など、更に幅広く当事者間の取引の実態と内容に即した判断を可能にする記載とされたい。（行政書士）</p> <p>単独で行為者の優越的地位を認定するには不十分と考えられる事項も、第2の2(3)、(4)では同列に論じられている。これらはあくまで二次的検討要因として補助的に用いるべきではないか。この点も含め、各要素の相関関係や検討のプロセスについて分かりやすく示されたい。（団体）</p> <p>優越的地位の各判断要素である取引依存度、市場における地位などについて、例えば、セーフハーバーを設けるなど客観的・定量的な数値基準を示し明確化・具体化されたい。（団体、事業者）</p> <p>商取引においては規模の大小にかかわらず、常に購買する側が優越的地位にあるとの認識に立って濫用行為を考えるべきである。（団体）</p>	<p>第2の2に記載してあるとおり、優越的地位の判断に当たっては、取引依存度、市場における地位、取引先変更の可能性、事業規模の相違を含むその他の具体的事実を総合的に考慮し、個別の事案ごとに判断します。</p> <p>優越的地位の判断に当たっては、第2の2に記載している考慮要素を総合的に考慮します。どのような考慮要素が重要となるかについては事案に応じて変わり得るため、御指摘の要素を二次的検討要因として補助的に用いるものとすべきではないと考えます。</p> <p>例えば、第2の2(1)に記載してある方法により算出した取引依存度が小さいとしても、他の考慮要素に照らして、甲が乙に対して優越していると判断することもあり得ます。このように、甲が乙に対して優越しているかどうかは、各種の事実を照らして総合的に判断することになるので、取引依存度等についての数値基準（セーフハーバー等）等の客観的・定量的基準を示すことは困難です。</p> <p>優越的地位の判断に当たっては、取引依存度、市場における地位、取引先変更の可能性等の要素を総合的に考慮して判断します。</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>本ガイドライン原案では、典型的には大企業と中小企業又は個人事業者の取引という図式が想定されているが、大企業間の取引においても一方が相手方に対し「優越的地位」を享受している場合があり得ることを明確化されたい。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、次のとおり（注７）を追加しました。</p> <p>（注７）甲が乙に対し、取引上の地位が優越しているかどうかは、以下の（１）から（４）までに記載された具体的事実を総合的に考慮して判断するので、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ることに留意する必要がある。</p>
第２－２ （１）	<p>「乙の甲に対する取引依存度」は、事業者の行っている事業全体でみるのか、事業部門単位でみるのかなどで、依存度が大きく異なるため、この点を明確化されたい。（団体、弁護士）</p>	<p>取引依存度とは、「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」という関係の有無を基礎付ける事実の一つであり、当該事業者の「経営上」における影響を及ぼすかをみていくこととなるので、一般に乙の甲に対する取引依存度は、乙の甲に対する売上高を乙全体の売上高で除して算出することが合理的であると考えます。</p> <p>なお、優越的地位の判断に当たっては、取引依存度だけでなく、乙が甲と取引することの必要性を示す第２の２に記載している要素を総合的に考慮します。</p>
	<p>「乙の甲に対する取引依存度」が競争秩序に及ぼす影響が明らかではないため、取引依存度を考慮することは妥当ではない。</p> <p>甲は企業規模・売上高の小さい企業との取引開始を回避することにもなりかねないし、乙が甲との取引高を増加させたいという要望があっても、甲はこれを拒絶することにもなりかねない。（団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、乙が甲と取引することの必要性を示す第２の２に記載している考慮要素を総合的に考慮するので、たとえ第２の２（１）に記載してある方法により算出した取引依存度が小さいとしても、他の考慮要素に照らして、甲が乙に対して優越していると判断することもあり得ます。逆に、取引依存度が大きくとも、他の考慮要素に照らして、甲は乙に対して優越していないと判断することもあり得ます。</p> <p>また、優越的地位にあること自体が独占禁止法に違反するものではないので、御指摘のような萎縮効果は生じないと考えます。</p>
	<p>取引の対象となる商品の中には、購入者が独自に仕様を定めたものに合わせたものや特殊な技術を用いたもので一般市場においてほとんど取引されないもの等がある。甲がある製品の製造に必要な部</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、取引依存度、取引先変更の可能性、市場における地位のほか、御指摘にあるような特殊な技術などその他取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮して判断します。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>材を乙に製造委託している場合、乙の売上高からすれば甲への取引依存度が高いものの、甲としても乙の技術をもって製造される部材がないと自社の製品を製造できないような関係にあることが考えられる。こうした製品の場合、購入者からみても納入者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場合がある。こうした場合には、どちらか一方の取引当事者のみ優越的地位に該当することとならないことを明確化されたい。（団体）</p>	
	<p>取引依存度については、乙が自ら自主的な判断によって、経済的利益を求めて依存度を高めている場合が多く、他の判断事実に比して重要度が低いと考えられる。（団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たって、取引依存度は、他の考慮要素と比して重要度が低いものではありません。</p>
	<p>取引依存度が高いときは、優越的地位の認定が受けやすくなることから、契約の終了が困難になり、経済の現状維持をもたらし、その結果として経営や経済の革新を妨げ、自由な創意の発揮を目指す自由競争の理念に反することになる。（弁護士）</p>	<p>取引依存度については、優越的地位の判断に当たっての考慮要素の一つとして示しているにすぎません。</p>
第2-2 (2)	<p>乙が甲と取引を行う必要性が高くなることに焦点を合わせているが、独占禁止法上で重要なのは被害者が事業を営む上で被る支障それ自体ではなく、市場機能の発揮が妨げられるか否かである。（弁護士）</p>	<p>優越的地位の濫用規制が、公正な競争を阻害するおそれがある行為を規制しているということは、第1の1に記載したとおりです。</p>
	<p>優越的地位の認定の前提として、具体的にどこの市場におけるシェア、順位等を考慮するのか。「甲の提供する商品・サービス市場」か、それとも「甲が購入する商品・サービス市場」かについて、本ガイドライン上に明確化されたい。（団体、弁護士、事業者）</p>	<p>どの取引に着目して「甲の市場における地位」を考慮するかについては、個別の事案ごとに判断しますが、一般的には、甲が供給する商品又は役務が取引される市場における地位を考慮するが多いと考えます。</p>
	<p>全国的にはシェアが小さくても（業界順位が下位であっても）、特定の都道府県あるいは特定の商圏においては大きなシェア（業界順位が上位）を占めている事業者は多数あるため、優越的地位の認定に当たっては、全国、都道府県、商圏のどれを基準にするのかを明</p>	<p>全国の場合、都道府県の場合、複数の都道府県にまたがるより広域的な地域の場合など、どの市場におけるシェアを考慮するかは、個別の事案ごとに判断します。</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>確化されたい。（団体）</p> <p>例えば、規模としては小さい企業であっても、取引の相手方にとって必要不可欠な技術等を持っている企業が、相対的に優越的地位にある場合もあり得ることから、企業規模（市場シェア）等のみによる形式的な判断は排除すべきである。（団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、乙が甲と取引することの必要性を示す第2の2に記載している考慮要素を総合的に考慮しますので、たとえ企業規模が小さくとも、他の考慮要素に照らして、甲が乙に対して優越していると判断されることもあり得ます。逆に、企業規模が大きくとも、他の考慮要素に照らして、甲は乙に対して優越していないと判断されることもあり得ます。</p>
第2-2 (3)	<p>取引先変更の可能性について、本ガイドライン原案には市場の閉鎖性の問題やホールドアップの問題に関連する記述がみられるが、末尾で「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ことになりやすい」と結んでいるため、被害者が事業を営む上で被る支障それ自体を問題としている印象を受ける。（弁護士）</p> <p>市場占有率が一番手である甲と取引している際、当該市場において二番手、三番手の量販店との取引を開始することで、取引先変更が可能であるとしても、一番手と二番手、三番手との格差が大きい場合、同等の取引を行うことはできず、甲との取引継続を前提に投資した物流拠点や業務システム構築などの投資費用の回収や運用が困難になり、地域支店の事業経営において大きな支障を来すことになる。（団体）</p> <p>「甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため」とはどのような場合を想定されているのか、具体的なイメージが湧くよう例示されたい。（団体）</p> <p>乙の一方的な取引拡大の期待に基づく設備投資等は除外することを明確にするため、「乙にとっての取引先変更の可能性」が考慮されるのは、当該事項について、乙が甲に事前の了承を得ている又は</p>	<p>優越的地位の濫用規制が、公正な競争を阻害するおそれがある行為を規制しているということは、第1の1に記載してあるとおりです。</p> <p>御指摘の点については、第2の2(3)に記載してあるとおりであり、優越的地位の判断に当たっては、取引先変更の可能性のみならず、他の考慮要素も踏まえて総合的に判断します。</p> <p>例えば、甲との取引を開始又は継続するため、乙の財務状況からみて大きなリスクの伴う額の設備投資や雇用を行うことが考えられます。</p> <p>御指摘のような設備投資であっても、「乙にとっての取引先変更の可能性」に係る考慮要素の一つとして排除されるものではないと考えます。</p>



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>一定程度の認識があるなど、甲にとって明らかである場合に限定すべきである。（団体）</p> <p>甲との取引に関連して行った投資等が考慮されるとあるが、あくまで行為者との取引に限定しての投資に限ってみるべきであり、およそ事業拡大のために有用な設備投資等は含まれるべきでない。（団体）</p>	<p>「甲との取引に関連して行った投資」には、甲との取引の開始又は継続のために必要な投資が含まれますが、乙が、甲以外とも取引を行っている場合に、甲以外の取引先との取引に容易に転用可能な投資は含まれません。</p>
第2-2 (4)	<p>本ガイドライン原案の第2の2(4)だけ読むと、甲の経済的優良性に乙の経営を依存させることを促進し、結果的に乙の自主性を阻害させることになるように読める。「(乙が)甲と取引することの必要性」が強調されており、契約の一方の当事者に必要性があれば、他方の当事者は契約（継続的契約又は個別的契約）の締結が強制されるとか、契約を終了できないとかということを意味するとすれば、自由競争原理に真っ向から矛盾することになる。本ガイドライン原案の記述は、契約に対する介入を安易に発動できるものであるかのようにミスリードする可能性を持っている。（弁護士）</p>	<p>「甲と取引することの必要性」は優越的地位の判断に当たっての考慮要素の一つです。「契約の一方の当事者に必要性があれば、他方の当事者は契約（継続的契約又は個別的契約）の締結が強制されるとか、契約を終了できない」ということを意味するものではありません。優越的地位の濫用規制が、公正な競争を阻害するおそれがある行為を規制しているということは、第1の1に記載してあるとおりであり、御指摘のようなミスリードする可能性はないものと考えます。優越的地位の判断に当たっては、一つの考慮要素のみで判断するわけではないことは第2の2で明らかにしています。</p>
	<p>本ガイドライン原案第2の2(4)の甲との取引の額等の考慮事項の記載は、新たな取引の制約につながり、乙のビジネスチャンスを妨げることになることから、全文削除されたい。（団体）</p>	<p>優越的地位の判断に当たっては、「甲との取引の額等」だけでなく他の考慮要素に照らして、総合的に考慮して判断します。</p> <p>また、「甲との取引の額等」を考慮することが乙のビジネスチャンスを妨げることはならないと考えます。</p>
	<p>甲との継続取引が長期間にわたる場合、1回限りの取引よりも乙は甲と取引を行う必要性が高いものと考えられることから、「取引継続期間の長短」を例示すべきである。（団体）</p>	<p>取引継続期間の長短は、「(3)乙にとっての取引先変更の可能性」などを検討する際に考慮します。</p>
	<p>「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」とは具体的にどういうことかをより明確化されたい。（団体）</p>	<p>例えば、「当該商品又は役務が強いブランド力を有する」ため、当該商品又は役務を扱っていることが顧客との関係で重要である場合に、「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」があるとして、優越的地位の判断に当たって考慮します。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>「その他甲と取引をすることの必要性を示す具体的な事実」に掲げられている事項について、乙は、まさにこれらの事情があるから甲との取引を希望するのであるから、これらの事情が優越的地位の判断要素となるのであれば、優良な企業はすべて優越的地位を有することになってしまうため、考慮要素として不適當である。（団体）</p>	<p>優良企業がすべて優越的地位を有するというわけではなく、「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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ない」という事情があるかどうかで判断します。</p>
	<p>列挙されている判断要素が多すぎるので、簡潔かつ客観的に算定可能な要素に絞ることにより、判断に至る過程をより透明化されたい。</p> <p>「今後の成長可能性」、「商品又は役務を取り扱うことの重要性」、「信用の確保」、「ブランド力」等は数値化や順位付けが難しい主観的なものであり、客観的な判断要素としてどのように適用するのか不明である。（団体）</p>	<p>どのような場合に優越的地位にあると認められやすいかについては、考慮要素ごとに具体的に記載しています。</p>
	<p>挙げられている可能性以外の多種多様な要因による必要性が存在し得ることも考慮して、より具体的に詳細な規定を設けられたい。（団体）</p>	<p>「(4) その他甲と取引することの必要性を示す具体的な事実」に列挙された考慮要素以外の要素は考慮しないということではありませんが、それを網羅的に記載することは困難です。</p>
	<p>強いブランド力を有することは、必ずしも市場におけるシェアの大きさと一致するとは限らない。たとえ強いブランド力を有していたとしても、市場におけるシェアが小さい場合であれば、乙にとって代替品（代替取引先）を見つけることは必ずしも困難であるとはいえず、乙は甲と取引を行う必要性が高いとは言い難い。</p> <p>したがって、甲と取引することの必要性を示す具体的事実として、強いブランド力を有することをシェアと切り離して個別の論点として挙げる必要性はない。（団体）</p>	<p>甲の市場におけるシェアが小さくても、強いブランド力のある商品又は役務を取り扱っている場合には甲との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すこともあり得ると考えます。</p>
	<p>「甲と取引することによる乙の信用の確保」は、甲との取引が終了した後も乙の取り扱う商品又は役務の信用が維持される場合もあり得るので、甲と取引することで乙の取り扱う商品又は役務の信用</p>	<p>「甲と取引することによる乙の信用の確保」は、乙にとって甲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」かどうかを判断する際の考慮要素の一つとなります。通常、取引終了後、取引期間中と</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	が向上し、かつ甲との取引の継続が困難になることで当該信用が低下することが明らかである場合に限定すべきである。（団体）	同様の信用が維持されるものとは考えにくいですが、仮に、御指摘のような事情があるのであれば、それも考慮した上で「事業経営上大きな支障を来す」かどうかを総合的に判断します。
	「事業規模が小さい事業者は、事業規模が大きい事業者と取引を行う必要性が高くなる」とは一概にはいえない。（学者、団体、弁護士）	事業規模の格差があると、乙にとって甲と取引することの必要性が高まるといえる場合も少なくないと考えます。
第2-2 具体例	「優越的地位」の具体例が3つ掲げられているが、そのうち2つについて同一業界の例が挙げられており、特定業界に偏った例示は望ましくない。（団体）	御指摘の2件の事例については、いずれもコンビニエンスストア業界の事例ですが、一方はフランチャイザーが納入業者に対して優越していると認められた例、もう一方はフランチャイザーがフランチャイジーに対して優越していると認められた例であるという点で異なっており、必ずしも偏った例示とはいえないと考えます。
	「種々の要請に従わざるを得ない立場にある」につき、具体例を記載されたい。（団体）	例えば、平成10年7月30日勧告審決・平成10年（勧）第18号及び平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勧）第20号を参照してください。
第2-3	優越的地位にある者が、相手方に暗黙裡に意思を付度させて、新規事業者の参入を妨げる行為などであっても優越的地位の濫用の効果をもたらすものがあることから、「相手方に対して不当な不利益を課し」の部分については「相手方に対して不当な不利益を課そうとし」と修正されたい。（団体）	「また、優越的地位にある行為者が、相手方に対して不当に不利益を課し」の部分については、優越的地位を「利用して」行われた行為であると認められる場合を示したものであり、実際に不利益が生じなければ優越的地位の濫用行為に当たらないということではありません。
	「通常、『利用して』行われる行為であると認められる」とは、行為者が優越的地位にあることと、相手方に不当な不利益を課す取引を行ったことの二点を証明すれば、両者を連結する「利用して」については、あえて証明しなくても認定することができるものと考えられる。これは、事実認定でそのように推定されるということであり、反証により覆すことが可能であることを確認されたい。（弁護士、団体）	優越的地位にある行為者が、取引の相手方に対して不当に不利益を課して取引を行う場合には、通常、その地位を利用したものと考えられるという趣旨ですが、例外の存在を一切認めないという趣旨ではありません。

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
第 3	<p>「正常な商慣習」とは、「公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう」と定義されているが、「公正な競争秩序」自体がこれまた抽象的で分かりにくく、商慣習を競争秩序の点から狭くとらえているきらいがある。（団体）</p>	<p>競争を維持・促進するという独占禁止法の趣旨に照らすと、現在の「正常な商慣習」の定義は妥当であると考えます。</p>
	<p>取引（下請）企業を集めて、一律の単価引下げなどを行っているようなケースは「正常な商慣習」には該当しないと解するが、そうであれば明確化されたい。（団体）</p>	<p>御指摘の点については、次の想定例に含まれます。</p> <p>第 4 の 3 (5) ア＜想定例＞⑤</p> <p>一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。</p>
	<p>「公正な競争秩序の維持・促進」の意味については、個別企業を保護することではなく、自由競争秩序を保護するとの趣旨で理解すべきである。（弁護士）</p>	<p>優越的地位の濫用規制の趣旨は、第 1 の 1 に公正な競争秩序の維持・促進にある旨記載しています。</p>
	<p>「『正常な商慣習』とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、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らない」とある。この解釈は、通説の支持するところであるが、ここに記されていることだけであるならば、法文に「商慣習」という字句を挿入したことの意味が汲み取れないのではないか。（弁護士）</p>	<p>「正常な商慣習に照らして不当に」の意味をより明確にする観点からも、想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。</p>
	<p>「正常な商慣習」の解釈について、通常の商慣行とは異なる概念を持ち込み、かつその判断基準を示さないまま、判断を公正取引委員会に一任するような記載となっており、一般企業からはどのような行為が「正常な商慣習」に該当するかが判断しにくく、予見可能性を欠く。（団体）</p>	<p>「正常な商慣習に照らして不当に」の意味をより明確にする観点からも、想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>原則は「商慣習」が尊重されるべきものであることは当然であり、まずは、それを明確にすべきである。その上で、あくまで、それが不当なものである場合に限り、実際の商慣習から離れて判断する、という流れで記載すべきである。（団体）</p>	<p>「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものであり、現に存在する商慣習がこの観点から是認されるものでなければ、当該商慣習を尊重することは適切ではありません。</p>
	<p>独占禁止法第2条第9項第5号の「正常な商慣習に照らして不当に」なされる行為とは、「公正な競争を阻害するおそれがある」行為と同一であるのか明確化されたい。（団体）</p>	<p>「正常な商慣習に照らして不当に」なされる行為は、「公正な競争を阻害するおそれがある」行為です。</p>
	<p>「不当に」の判断基準については言及がないため、「正常な商慣習」からどの程度の逸脱までが許容されているのか明らかでない。基準の明確化（例えば、不当性判断の根拠となる事由の列挙等）が必要である。（団体）</p>	<p>想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。</p>
	<p>「公正な競争秩序の維持・促進の立場」から是認されるための要件が何であるかが問題となるが、「公正な競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断される」という簡略な記述しかない。例えば、「合理的必要性」（8頁）、「直接の利益」（9頁，15頁）、「取引の相手方の自由な意思」（12頁）、「相手方（の）合意」（12頁，15頁）など、相手方に不利益を与える行為であっても不当であるとはみなされない要素が散見されるので、判断材料としてこうした要素があることを、「第3」においてまとめて記述することによって、利便化及び明確化されたい。（団体）</p>	<p>どのような場合に「不当」であるとはみなされないかは、行為類型ごとにまちまちであり、また個別の事案ごとに判断すべきものであるので、行為類型別の考え方を示している箇所に記載することが適当であると考えます。</p>
	<p>取引において当事者間に優劣が生じるのは当たり前の話であって、これがすべて優越的な地位の濫用規制の対象となる可能性があるとするれば、経済取引を萎縮させる効果がある。本ガイドラインは、「正常な商慣習に照らして不当に」との要件について、想定例、具体例で説明し規制の対象を絞ろうとしているが、当事者間の不均衡を是正するのか、又はある分野における公正な競争を保護するのか</p>	<p>御指摘の点については、第1の1に、公正な競争を阻害するおそれがある行為が優越的地位の濫用として規制される旨記載しています。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>明確となっていないため、調査対象事業者としては有効に反論ができない。（弁護士）</p>	
	<p>古来より日本各地には、数多の種の経営理念・文化・伝統を基にした業態が継承されて分布しているにもかかわらず、「競争」の経営理念を基にした業態のみを「正常な商慣習」の対象として認めていることは、商業は競争することが前提であるという観点に立った上での定義となってしまうので、より広い観点からの考察を参照に定義して判断されることが望ましい。（団体）</p>	<p>正常な商慣習は一律に定義することが困難ですが、第3において、正常な商慣習の内容を可能な限り明確化しました。</p> <p>なお、優越的地位の濫用規制は、公正競争阻害性のある行為を規制するものですが、古来からある経営理念自体を否定するものではありません。</p>
	<p>「正常な商慣習」について、自由競争保護及び事業活動に対する萎縮効果の回避という観点から、単に既存の契約に違反すること、又は、単に既存の契約に対する修正提案を行うことは、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する場合に当たらないことを、本ガイドラインに記載されたい。相手方の自主的な裁量権の行使が妨げられたことを認定するには、真の強制行為が必要であり、そうした強制行為は、明確に定義された基準を超えるものであるべきことを記載されたい。（団体）</p>	<p>単に既存の契約に対する修正提案を行うこと等自体は、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害するものではありません。客観的事象を通じて、取引の相手方が既存の契約に対する修正等に同意していると認められる場合には、「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」な行為を行っているとはいえないと考えます。</p>
	<p>一般に法は商慣習の存在を是認しており、商慣習が長期間繰り返されることによって、それは既に特定の業界にとっては公の秩序となっている可能性すらあることから、「なお、現に存在する商慣習に合致しているものは、原則として正常な商慣習であるものとし、例外的に公正な競争を阻害する企図をもって行われた行為については例えそれが商慣習に合致しているものであっても、正当化されない可能性がある。」などと追加されたい。（行政書士）</p>	<p>長期間継続している商慣習に合致した行為であっても、公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されないものであれば、規制の対象とすべきであり、公正な競争を阻害する企図をもって行われたかどうかは問わないと考えます。</p> <p>なお、現に存在する商慣習に合致している行為が「直ちに」正当化されるものではないと記載しており、長期間継続している商慣習に合致している行為をすべて肯定しているものではありません。</p>
	<p>他の法令（いわゆる業法等）で認められた範囲で事業活動を遂行していれば、「正常な商慣習に照らして不当」とされることはなく、是認されるものとみなされることを確認されたい。（団体）</p>	<p>「他の法令で認められた範囲」は、必ずしも一義的に定まるものではないため、一律かつ明確な回答は困難ですが、少なくとも、当該事業活動を行うことが当該他法令で義務付けられているような場合であれば、当該事</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p></p> <p>「不当に」が「公正競争阻害性」を意味すること、また、その場合「不当性＝公正競争阻害性」はどこに求められるかを指摘する必要がある。少なくとも、「優越的地位の濫用規制の考え方」を踏まえた、不当性についての説明が必要である。（事業者）</p> <p>「正常な商慣習に照らして不当に」の考え方につき、一度読んだだけでは分かりにくいので、例を交えて説明されたい。（団体）</p>	<p>業活動の遂行が「正常な商慣習に照らして不当」とされることはないと考えます。</p> <p>「正常な商慣習に照らして不当に」の要件が「公正競争阻害性」を要することを意味することは御指摘のとおりです。優越的地位の濫用における「公正競争阻害性」に関する考え方は第１の１に記載しています。</p> <p>「正常な商慣習に照らして不当に」行われる行為の例は、第４の具体例及び想定例を参照してください。</p>
第４ （全体）	書面で契約を結ばず、口約束等で契約した場合においても、当該契約は有効であり、当該契約を文書が存在しないことを理由に破棄することは、優越的地位の濫用のおそれがあることに注意が必要である旨明記されたい。（団体）	口約束でもその内容や経緯を踏まえて契約になり得ることは、民事の判例上確立しており、契約が書面化されていなくても当該契約を破棄することは優越的地位の濫用となり得ます。
	本ガイドラインの文章は、参照者にとってその一句だけが取り出されて読まれ利用される可能性があり、特に〈想定例〉については詳しい記述が求められる。（弁護士）	詳細な記述を行ったとしても、御指摘のような恣意的な「切り取り」は起こり得ると考えます。可能な限り事例を増やし誤解が生じないようにしました。
	「第４」について、どういう場合に規制の対象となり得るのかを明確かつ具体的に明らかにすべきであり、各行為類型について程度、広がり、頻度の基準など可能な限り客観的な基準を示して予見可能性を高めるべきである。（団体）	想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。
	「第４」について、どういう場合に規制の対象となり得るのかを明確かつ具体的に明らかにすべきであり、「優越的地位の濫用として問題となるのは、これらの行為類型に限られるものではない」との記載は事業者の予見可能性を低めるものである。（団体）	独占禁止法第２条第９項第５号ハの規定に関する問題となる行為類型を網羅的に記載することは困難ですが、想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。
	第４の１及び第４の３における「要請を受け入れざるを得ない」との要件は、優越的地位にある事業者が購入・利用の強制等をすれば、原則として「今後の取引に与える影響を懸念して当該要請を受	御指摘を踏まえ、第２の１を「甲が取引先である乙に対して優越した地位にあるとは、乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行って

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>け入れざるを得ない場合」に当たるという考え方に基づくのか、「今後の取引に与える影響を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合」に当たることが基礎付ける事情が認められる場合に優越的地位の濫用として問題になるという趣旨か、明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>も、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合である。」と修正したことから、御指摘の疑問は解消されたと考えます。</p>
	<p>各行為類型について、これらに当てはまるものが「直ちに」独占禁止法違反とされるのではなく、「正常な商習慣に照らして不当に」かつ「公正な競争を阻害するおそれ」がある場合のみ違反となることを明確化されたい。（団体）</p>	<p>「正常な商慣習に照らして不当に」が優越的地位の濫用の要件であることは条文上明らかであり、また、各行為類型別の「問題となる」とする考え方にも、この要件を記載しています。また、「公正な競争を阻害するおそれ」がある行為が規制対象であることについては、第1の1等の個所に記載しています。</p>
	<p>独占禁止法第2条9項第5号イ及びロと違い、同号ハにおいては条文上、「継続して取引する相手方に対して」と規定されていないが、この趣旨を明確化されたい。（事業者）</p>	<p>独占禁止法第2条第9項第5号イ及びロは、優越的地位の濫用行為の典型的なものとして、継続的な取引関係を背景として行われる行為を条文上明記しているものと考えます。</p>
	<p>想定例の主語を省略せず表記すべきである。 また、もう少し具体的な取引関係を想定できる記述を補足されたい。（事業者）</p>	<p>想定例の主語は取引上の地位が優越した者で統一しており、紛れはないと考えます。また、本ガイドラインは、業種横断的なガイドラインですので、業種横断的に参考とできるように配慮しつつ、可能な限り具体化しました。</p>
	<p>問題となる行為を未然に防止するため、取引条件等をあらかじめ明確に記載し書面にて確認することを推奨しているが、種々雑多な案件につききめ細かな対応をすることが困難な場合もある。（団体）</p>	<p>優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えます。そして、このことは違反行為の「加害者」になり得る者、「被害者」になり得る者双方にとって有益なことと考えます。</p>
	<p>「優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引の対象となる商品又は役務の具体的内容や品質に係る評価の基準、納期、代金の額、支払期日、支払方法等について、取引当事者間であらかじめ明確にし、書面で確認するなどの対応をしておくことが望ましい。」とあるが、書面とは通知等一方的な書</p>	<p>優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えます。そして、このことは違反行為の「加害者」になり得る者、「被害者」になり得る者双方にとって有益なことと考えます。</p>



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	面を指すのか、又は、双方合意の上で締結される契約書等を指すのか、想定されている書面について具体的な例示が示される必要がある。（事業者）	
	中小企業に書面の重要性を喚起させる事例の追加を願いたい。（団体）	優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。
	本ガイドライン原案第4の後に、第5として製造委託に係る項目を特別に設けて、製造業特有の違反行為類型を網羅すべきである。（団体）	本ガイドラインは業種横断的なガイドラインであるため製造業に関する章を作成することは困難です。ただし、御指摘及び提出された意見等を踏まえ、製造業を念頭に置いた想定例及び製造業に適用可能な想定例を追加しました。
	「同意（13頁）」、「合意（14頁）」、「協議（18頁）」を有意に分けて記述されているが、これらはそれぞれどのような趣旨で区別されているのか、その意義も含め補足して記載されたい。（事業者）	同意とは、相手方から了承という意思表示を得るということであって、相手方が納得して同意しているという趣旨であり、一方的に書面にサインさせるなど同意という形式的な形さえ整えばよいものではありません。 合意とは、当事者の実質的な意思が合致しているということであって、相手方との十分な協議の上に相手方が納得して合意しているという趣旨であり、合意という形式的な形さえ整えばよいというものではありません。 協議とは、同意や合意を目指して当事者間で話し合うという趣旨です。
第4-1	条文には、「継続して取引する」と書いてあるだけなので、継続性がある限り、すべての種類の取引が対象となるが、継続にも各種あり、継続の期間や契約の終了の時点も様々であるから、これらに対応した独占禁止法の解釈の指針が求められる。（弁護士）	独占禁止法第2条第9項第5号イの「継続して」に該当する取引であるかどうかについては、個別の事案ごとに判断します。
	「事実上、購入を余儀なくさせていると認められる場合」とはいかなる場合かについて、具体的に例示されたい。取引の相手方の主観で決することとなるのか。（団体）	御指摘の点については、主として、購入に至るまでのプロセス、購入させる商品又は役務の内容等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなりますが、これらの客観的事象は行為者にも把握が可能と考えます。

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>フランチャイズ契約等においては、しばしばフランチャイジーが特定の商品の購入を強制される場合があるが、これが「当該取引に係る商品又は役務」に当たるのか、あるいは、それ「以外の商品又は役務」に当たるのか明確でない場合も多いので、判別の基準を明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>御指摘のフランチャイズ契約については、その内容が様々であることから、個別の契約の実態に即して判断されます。</p> <p>なお、「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について」（平成14年4月24日公正取引委員会）を併せて参照してください。</p>
	<p>第4の1（購入・利用強制）においては、優越的地位の濫用の問題とならない場合として、あらかじめ購入・利用要請する商品又は役務の内容が明確になっている場合について言及がないが、このような場合は優越的地位の濫用の問題とはならない旨明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>御指摘の点については、購入・利用要請される商品又は役務の内容があらかじめ明確であっても、例えば、購入・利用強制に至るまでのプロセス、商品又は役務の内容等の客観的事象からみて、事実上、要請を受け入れざるを得ない場合には問題となります。</p>
第4-1 (1)	<p>「要請を受け入れざるを得ない」という表現は、個々の取引への影響を懸念して要請を受け入れることも「やむを得ない」という程度ではなく、今後の事業全体への影響を考えると要請を「経営判断として拒否することができない」という程度の強い拘束性が認められる場合を意味するものか。（団体）</p>	<p>「要請を受け入れざるを得ない場合」に該当するかどうかは、行為者の地位、行為の態様等事案の内容に照らして個別の事案ごとに判断するものですが、少なくとも経営判断として拒否することが事実上不可能であることが客観的事象を通じて認められる場合は、通常、この場合に該当するものと考えます。</p>
	<p>「今後の取引に与える影響を懸念して」との記述があるが、独占禁止法第2条第9項第5項イ及びロにおいては、既に継続的な取引関係を法律上の要件（同号ハを除く）としており、これを別個に取り上げて記載する必要があるのか。（事業者）</p>	<p>「今後の取引に与える影響を懸念するなどして受けざるを得ない」とは、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ることに関係して記載しているので、独占禁止法第2条第9項第5号イ及びロの「継続して」とは直接関係ありません。</p>
第4-1 (2)	<p>「受領拒否」や「従業員等の派遣要請」の類型では、「相手方の自由な意思」や「合意」による場合の例外を設けているものの、本類型については記載がないため、この類型においても、相手方の自由な意思による場合等の例外を記載されたい。（団体）</p>	<p>取引の相手方が真に自由意思に基づき、取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入・利用する場合には、単なる通常の商取引と認められます。</p>
	<p>情報セキュリティ上の必要性から、受託者に対し情報暗号化のためのソフト等の購入を要請するケースが多いので、「商品の製造又は役務の提供過程」における情報セキュリティ確保の必要性からソ</p>	<p>御指摘の事例が問題とならないかどうかは、合理的な必要性があるかどうかを個別に判断していく必要があるため、合理的な必要性があると記載することは困難です。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>フト等の購入を要請するケースを、合理的な必要性があると考えられるケースとして明確化されたい。（団体）</p> <p>商品役務の内容の均質化や改善という正当な目的があったとしても、その目的達成のために、購入・利用強制をすることが効果的ではあるが不可欠とまではいえない場合があり得るので（例えば、特定の仕入先を指定しなくとも、原材料の品質基準を設け、この品質基準を満たす原材料の仕入れを義務付ければ足りる場合など。）、断定的表現は回避されたい。（弁護士、行政書士）</p>	<p>取引の相手方に対し、特定の仕入先を指定して発注する際に、当該商品の製造に必要な原材料を購入させること等が購入・利用強制として問題とならないのは、「合理的な必要性」がある場合に限られるとしています。</p>
第 4 - 1 想定例	<p>当該取引に係る商品又は役務を必要量以上に購入させる場合を記載されたい。商品・役務そのものは相手方の業務遂行上必要なものであっても、過量に引き取らせるというケースも実際起こり得る。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」に該当し得ます。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>食料品の加工を下請事業者へ委託している A 社は、自社製品の売上を増やすため、外注担当者を通じて、下請事業者へ当該製品の購入を要請していた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第 4 の 1 &lt;想定例&gt;②</p> <p>購買担当者等取引の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り、購入させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>自動車部品のプレス加工を下請事業者へ委託している B 社は、購買担当者を通じて、B 社の取引先である自動車メーカーの製品の購入先を紹介するよう下請事業者へ要請したため、下請事業者の中には、購入先を紹介することができず、やむを得ず自ら自動車の購入を余儀なくされたところがあった。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第 4 の 1 「購入・利用強制」に、次のとおり想定例⑤を追加しました。</p> <p>第 4 の 1 &lt;想定例&gt;⑤</p> <p>自己が部品の加工を発注する取引の相手方に対し、自己の取引先であるメーカーの製品の販売先を紹介するよう要請し、販売先を紹介することができなかった取引の相手方に対して、当該製品を購入させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p>	<p>御指摘の事例は特殊な事例ですので、業種横断的ガイドラインである本ガイドラインに記載することは困難です。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>X社（親事業者）は、ゴム成型加工品製造をY社（1次下請事業者）に委託し、Y社はZ社（2次下請事業者）に対し再委託を行っていた。その後、Y社が事業から撤退することに伴い、X社とZ社で直接取引を行うこととなった。X社からZ社に対し、Y社が使用していた機械（非汎用品）を買い取るよう強い要請があり、Z社はやむを得ず応じることとしたが、Z社に購入資金がないことから、X社はZ社に対し、金銭消費貸借契約を締結するよう勧め、加工賃支払から相殺して支払うこととなった。（団体）</p> <p>購入強制の想定例①～④について、これらはすべて「購入強制」の例であるが、「利用強制」についても例示されたい。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の1「購入・利用強制」に、次のとおり想定例⑥を追加しました。</p> <p>第4の1＜想定例＞⑥</p> <p>取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、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しながら、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、当該事業者から利用させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>物品の製造委託をする際に、書面に代えて、インターネットのウェブサイトを利用した方法としたところ、相手方に対して、既に契約しているインターネット接続サービス提供事業者によっても受発注が可能であるにもかかわらず、自ら指定するインターネット接続サービス提供事業者と契約しなければ、今後、製造委託をしない旨を示唆し、既に契約しているインターネット接続サービス提供事業</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の1「購入・利用強制」に、次のとおり想定例⑥を追加しました。</p> <p>第4の1＜想定例＞⑥</p> <p>取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、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しながら、自己の指定するより高価</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	者との契約を解除させ、当該事業者と契約させること。（団体）	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、当該事業者から利用させること。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>取引先から業界標準に準拠していない固有のEDIのソフトウェアや端末の導入を求められること。（事業者）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の1「購入・利用強制」に、次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第4の1＜想定例＞⑥</p> <p>取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、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しながら、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、当該事業者から利用させること。</p>
第4-1 想定例①	拒絶した場合の不利益を示しつつ購入強制した場合は濫用事例に該当するかなのような書き振りであり、本ガイドライン原案にある購入を要請した商品・役務が本体事業に必要であるか否か等の適用除外・例外に関する記載が欠けている。（団体）	御指摘の点について、第1の2に記載してあるとおり、「想定例」は、あくまで問題となり得る仮定の行為の例であり、また、第4の1(2)に該当する場合には、優越的地位の濫用の問題とはなりません。
第4-1 想定例③	具体的にどのような行為が「組織的又は計画的」なのかを記載されたい。（団体）	例えば、第4の1＜具体例＞①及び②のように、購入の申込みがない場合に、上司を帯同して重ねて要請する場合などには、組織的ないし計画的な要請に当たると考えます。
第4-1 具体例③	本ガイドライン原案に挙げられた事例は、いずれも当該行為がなぜ「強制」に該当するのかを十分に説明していない。具体例③では、「X社との取引を継続して行う立場上」という事実のみから、「要請に応じざるを得ない状況」にあったと結論付けているが、なぜ「要請に応じざるを得ない状況」にあったのか、追加の事実及び要件を示して説明すべきである。（団体）	具体例③は、「X社との取引を継続して行う立場上」という事実のみから「要請に応じざるを得ない状況」を結論付けるための例ではなく、購入・利用強制として過去に問題とされた行為を例示するためのものです。詳細については、平成21年3月5日排除措置命令・平成21年（措）第3号を参照してください。
第4-2	「経済上の利益を提供させること」には、金銭の提供、作業への	御指摘のとおり、「経済上の利益を提供させること」には金銭の提供、

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>労務の提供等の行為類型に限らず、例えば独占事業者が新規参入抑止により得る利益なども含まれることを解説するか又はそのような例を明記する必要があると考える。また、この規定における「経済上の利益」の提供とは、協賛金、協力金等の名目のいかんを問わず行われる金銭の提供、作業への労務の提供等以外に、既存取引の打切りや新規取引の可能性排除を示唆する発言等の市場参入阻止を図る行為から得られる利益も含まれることを記載されたい。（団体）</p> <p>「経済的利益」の意義には、取引の相手方が、優越的地位にある事業者から当該取引に係る商品（独占禁止法第2条第9項第5号イの対象とならない商品）を購入する場合における、当該取引上の対価の増額を含むものとは解釈できないか。（弁護士）</p> <p>本ガイドライン原案の協賛金等の負担要請や従業員の派遣要請を記述した部分については、その記載振りが過度に広範であることから、単純な値下げをも禁止しているように理解する余地がある。「購入・利用の強制」の箇所と同様、ここに記載された具体例においても、X社との納入取引を継続して行う立場であったという事実からのみ、その要請に応じることを余儀なくされていたという結論付けがなされているが、この事例は単なる値下げの交渉に係るもののように見受けられるのであり、追加の説明がなされるべきである。（団体）</p>	<p>作業への労務の提供以外の類型も含まれますが、新規参入抑止により行為者が得る利益は、独占禁止法第2条第9項第5項口の経済上の利益に当たらないと考えます。</p> <p>なお、御指摘のような問題については、「排除型私的独占に係る独占禁止法上の指針」（平成21年10月28日公正取引委員会）を参照してください。</p> <p>御指摘の場合は、独占禁止法第2条第9項第5号ハの「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」に該当し得ます。</p> <p>御指摘の点については、主として、協賛金等の負担要請に至るまでのプロセス、協賛金の性質、内容等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなるところ、これらの客観的事象は行為者にも把握が可能と考えます。</p>
第4-2 (1)	販売先からの「協賛金等の負担の要請」はそれ自体が優越的地位の濫用として違法性があるとの判断を明確化されたい。（団体）	第4の2(1)イに記載してあるとおり、協賛金等の負担の要請それ自体が優越的地位の濫用として問題となるわけではありません。協賛金等の負担の要請が優越的地位の濫用として問題となるかどうかは、個別の事案ごとに判断します。
第4-2 (1)ア	協賛金等の負担の要請の優越的地位の濫用として問題となる行為の説明において、当該協賛金等の負担額、その算出根拠及び使途等	優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されている

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	を明確化すべき旨記載されているが、これを明確化する際、あらかじめ書面で確認することを念頭に置かれているのであれば、その点を明確化されたい。（事業者）	ことが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。
	「あらかじめ計算できない不利益を与える」の内容、趣旨について、具体的に説明されたい。（団体）	「あらかじめ計算できない不利益を与える」とは、相手方に予測不可能な不利益を与えることの例示です。
	「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」と事前の予測可能性を要件の一つとしているが、例えば、取引の相手方が被りうる不利益額について、一定の上限額を付する場合であっても「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」に該当するのか。（団体）	たとえ協賛金に上限額を設ける場合であっても、負担額、算出根拠、使途等について明確になっていない場合は「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」に該当し得ます。
第4-2 (1) (注7)	「当該取引の相手方が得る直接の利益を超えた負担」でいう「直接の利益」について、具体的に記載されたい。（団体）	御指摘を踏まえ、（注9）を次のとおり修正しました。  （注9）「直接の利益」とは、例えば、広告に取引の相手方の納入する商品を掲載するため、広告を作成・配布する費用の一部を協賛金として負担させることが、取引の相手方にとってその納入する商品の販売促進につながる場合など実際に生じる利益をいい、協賛金を負担することにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。  また、「協賛金等の負担の要請」のほかに、「従業員等の派遣の要請」及び「返品」についても、上記同様「直接の利益」に係る記載を追加しました。
	「直接の利益」の定義として、「取引の相手方が納入する商品又は役務の販売促進につながる場合など実際に生じる利益」とあるが、そもそも協賛金等の負担がどの程度販売促進につながったのか明確にできるか疑問であるため、実際に生じる利益は広範囲に認定されるとの認識でよいか。（団体）	「直接の利益」とは、売上増加といった実際に生じる利益という趣旨です。 なお、御指摘を踏まえ、次のとおり（注9）を修正しました。  （注9）「直接の利益」とは、例えば、広告に取引の相手方の納入する

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>商品を掲載するため、広告を作成・配布する費用の一部を協賛金として負担させることが、取引の相手方にとってその納入する商品の販売促進につながる場合など実際に生じる利益をいい、協賛金を負担することにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。</p>
	<p>協賛金等（従業員等の派遣）が、①協賛金等の負担によって得ることとなる直接の利益の範囲内ではないが、取引の相手方の自由意思によって提供される場合、②相手方の自由意思によるとはいえないものの、直接の利益の範囲内で提供される場合が、それぞれ優越的地位の濫用の問題となるかについて、公正取引委員会の見解を明記すべきである。特に、上記①については、例えば、ある大口取引先との取引を新規に開拓したいと考えている事業者が、当該大口取引先との取引開拓のために、自己が得る直接の利益よりも重い負担を進んで申し出るとは実際上も見られるところであり、このような取引に関してまで課徴金を課して制限することは相当でないと考える。また、このように相手方に対する強制の要素が全くなく、相手方の任意によって経済上の利益が提供されることが、法律上の要件である「…経済上の利益を提供させること」（独占禁止法第2条第9項第5号ロ）に該当すると解釈することは難しいと考える。以上から、上記①のように相手方の自由意思による場合について、優越的地位の濫用の問題とはならないことを明確化されたい。（弁護士）</p>	<p>①に係る御指摘の大口取引先の新規開拓のケースについては、「新規開拓」が「直接の利益」になるものであり、事業者が何らかの負担を自ら進んで行おうという場合には、通常、企業経営上の判断として「新規取引によって得られる直接の利益」等を勘案して合理的と認められる範囲で行うものであると考えます。</p> <p>②については、通常直接の利益等を勘案して合理的と認められる範囲内であれば断る者はいないと考えます。</p>
	<p>協賛金等の負担の要請における「直接の利益」とは数値によって計算されるものか、明確化されたい。計算されるものでないとするれば、「直接の利益を超えた負担」という表現ではなく、「直接の利益と無関係の負担」等の表現にすべきである。また、逆に計算されるものだとすれば、通常の商取引において事業者が相手方の収益の</p>	<p>「直接の利益」とは、「売上げの増加」のように計測可能な利益もある一方、「消費者ニーズの直接の把握」のように必ずしも計測可能でないものも含まれます。これを前提に御指摘を踏まえ、次のとおり修正しました。</p> <p>「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</p>



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	構造を知りえる立場にあることは皆無であり、また相手方の「直接の利益」を想定してあらかじめ計算することもできないため、事業者が予見可能な算定基準を明確に定めるべきである。（団体）	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、優越的地位の濫用として問題となる。」
第 4-2 (1) イ	<p>協賛金等の負担の要請について、直接の利益の範囲かどうか、提供するかどうかの判断はすべて相手側がするものであって、要請側がそのようなものとして要請すれば規制を免れるという誤った解釈が生じないように表現すべきであり、「協賛金等が、取引の相手方の直接の利益となる場合であって、当該相手方が自由な意思によって提供する場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。」などとされたい。（団体）</p> <p>協賛金等の負担の要請アにおいては、協賛金等の負担の要請が優越的地位の濫用として問題となる場合として、当該要請が①「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」と、②「当該取引の相手方が得る直接の利益を超えた負担となる」場合が挙げられている。イに挙げられた例においては、②の問題のみが議論されており、催事・広告等の費用負担については、①の問題は無関係であるかのような印象を受ける。しかし、催事・広告等の費用負担についても、相手方にあらかじめ計算できない不利益を与える事態は避けられるべきであるから、イについては、この点を考慮した修正がなされるべきである。（弁護士）</p> <p>「取引の相手方の自由な意思」によるか否かを公正取引委員会において具体的にどのように判断されるか、補足して記載されたい。（事業者）</p>	<p>御指摘を踏まえ、次のとおり修正しました。</p> <p>「協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。」</p> <p>①については、あらかじめ提供の条件を明確にしておくことでおおむね回避できる問題であると考えます。</p> <p>御指摘の点については、主として、協賛金等の負担要請に至るまでのプロセス、役務の内容等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなります。</p>
第 4-2 (1) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方に対して、無償もしくは著しく低い価格で図面や加工デー</p>	御指摘を踏まえ、第 4 の 2 (3) に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり類似の想定例を追加しました。

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>タ等の知的財産の提供を要請すること。（団体）</p>	<p>第４の２（３）＜想定例＞①</p> <p>取引に伴い、取引の相手方に著作権、特許権等の権利が発生・帰属する場合に、これらの権利が自己との取引の過程で得られたことを理由に、一方的に、作成の目的たる使用の範囲を超えて当該権利を自己に譲渡させること。</p> <p>第４の２（３）＜想定例＞②</p> <p>発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。</p> <p>なお、著しく低い価格で提供させる行為については、（注１５）に記載してあるとおり、「取引の対価の一方的決定」に記載の考え方に沿って検討することとなります。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方に対して、仕様、規格等を指示し、サンプル製品、試作品を無償で納品させること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２（３）に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第４の２（３）＜想定例＞②</p> <p>発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>当該製品の生産が終了してもなお、相手方に対して、木型・金型等を長期間保管するよう要請しているにもかかわらず、保管費用を負担しないこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２（３）に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例③を追加しました。</p> <p>第４の２（３）＜想定例＞③</p> <p>補修用部品、金型等自己が保管すべきものについて、自己の一方的な都</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		合により、取引の相手方に無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせること。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方が金型運送費や見積り調査費を見積書に計上したにもかかわらず、それらの費用を一切認めないこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（３）「支払遅延」の想定例①を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３（３）＜想定例＞①</p> <p>社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>部品に欠陥があり、損害賠償が発生した際、委託者が原因を特定することなく、最終工程の下請事業者に対して、一方的に責任を負わせ、その賠償額について、加工代金から差し引いたり、支払わせたりすること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２（３）に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例④を追加しました。</p> <p>第４の２（３）＜想定例＞④</p> <p>自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方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すべて行わせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>商品の価格改正（値上げ）を受け付けずに一度商品の納入をいったんカットし、再び同一商品を導入する際に新規導入協賛金をとること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２（１）「協賛金等の負担の要請」に、次のとおり想定例⑦を追加しました。</p> <p>第４の２（１）＜想定例＞⑦</p> <p>継続して行ってきた取引について、専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために、商品の納入の受入れをいったん取りやめた後、同一の商品につき納入を再開させることにより、取引の相手方に金銭の提供を要請し、これを負担させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２（３）に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例③を追加しました。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>相手方に対して、大きなロットの加工を依頼したにもかかわらず、納品は小ロットに限定され、その間、未納品分を相手方に預からせ、かつ、その保管費用を支払わないこと。（団体）</p>	<p>第４の２（３）＜想定例＞③</p> <p>補修用部品、金型等自己が保管すべきものについて、自己の一方的な都合により、取引の相手方に無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>生産がほぼ終了して１０年経過した金型の廃棄申請をしたが、なかなか許可が下りず、更に数年経過したので電話でユーザー企業の担当者に廃棄をしたい旨申出をし、口頭で許可を得て廃棄した金型等につき、後になって許可はしていないということで５００万円する金型を無償で再生産させること。（団体）</p>	<p>御指摘のような個別具体的な想定例を本ガイドラインに追加することは困難です。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>量産を前提として、廉価な価格で開発段階の発注をしたにもかかわらず、開発後、量産は他の事業者が発注すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例について、量産段階で他の事業者が発注すること自体を問題とすることは困難です。</p> <p>なお、第４の３（５）ア「取引の対価の一方的決定」に、次のとおり類似の想定例を記載しています。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞①</p> <p>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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>取引条件を決定する時に提示された生産数量や必要な設備について生産開始後に条件の変更が起こったにもかかわらず、単価や設備費用の交渉に応じないなど負担を一方的に押し付けること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、実質的な減額や買ったときに該当する可能性があると考えます。第４の３（４）「減額」及び第４の３（５）「取引の対価の一方的決定」に、次のとおり類似の想定例を記載しています。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞①</p> <p>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</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		<p>不足、顧客からのキャンセル等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p> <p>第４の３(５)＜想定例＞⑧</p> <p>原材料等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、環境規制への対策などにより、取引の相手方の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こと。</p>
	<p>従来、卸売業者が小売業者に支払う「協賛金」は、「帳合獲得」＝「取引拡大」が主眼であったが、最近では「帳合維持型協賛金」の支払を求められるケースが増加している。帳合や取引条件が変わらずに「協賛金」だけを支払うことを、「想定例」に追加されたい。（団体）</p>	<p>「帳合維持型協賛金」であっても、取引の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等に優越的地位の濫用として問題となり得ることについては、それ以外の一般の協賛金等の負担の要請と同じです。</p> <p>なお、御指摘を踏まえ、第４の２(１)「協賛金等の負担の要請」に、次のとおり想定例⑦を追加しました。</p> <p>第４の２(１)＜想定例＞⑦</p> <p>継続して行ってきた取引について、専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために、商品の納入の受入れをいったん取りやめた後、同一の商品につき納入を再開させることにより、取引の相手方に金銭の提供を要請し、これを負担させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>自動車の修理を下請事業者に委託しているＤ社が、自社の催事に対する協賛金の提供を下請事業者に要請すること。（団体）</p>	<p>自己の催事に対する協賛金であっても、取引の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等に、優越的地位の濫用として問題となり得ることについては、それ以外の一般の協賛金等の負担の要請と同じです。</p> <p>なお、御指摘の事例は、次のとおり類似の想定例を記載しています。</p> <p>第４の２(１)＜想定例＞①</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		取引の相手方の商品又は役務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。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>金属部品の製造を委託しているE社（親事業者）は、F社（下請事業者）の納入部品に瑕疵があり得るためとして、納入部品の瑕疵の有無を個別に確認することなく、「協力金」と称し、下請代金から部品1個につき一律0.5円を乗じて得た金額を差し引いて支払うことにより、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに下請代金の額を年間約700万円減じていた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、実質的な減額に該当する可能性があると考えます。第4の3(4)「減額」に、次のとおり類似の想定例を記載しています。</p> <p>第4の3(4)＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p> <p>第4の3(4)＜想定例＞②</p> <p>あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、納入価格の値引きをさせること。</p>
第4-2 (1) 想定例③	協賛金等の負担の要請の想定例③について、「一定期間にわたり」とあるが、一回限りであれば問題ないということになるのか明確化されたい。（団体、事業者）	御指摘の点については、想定例はあくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、一回限りの場合であっても問題となることはあり得ますが、一回限りの場合よりも一定期間の場合の方がより問題となりやすいため、このような記載としました。
第4-2 (1) 想定例④	<p>協賛金等の負担の要請の想定例④について、事前に契約書でペナルティの仕組みを定めた場合は問題とならないことを明確にするため、次のとおり修文されたい。</p> <p>「取引の相手方が納期までに納品できなかった場合に当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、あらかじめ契約書等で明確にすることなく、かつその額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額を超える額を負担させること。」（団体）</p>	十分協議することなく一方的に定めたペナルティであれば、それが契約書に明確に記載されているとしても、問題とならないわけではありません。
	「一方的」とはどのようなことを指すのか不明確であるため、明	御指摘の点については、十分に協議した上で、最終的に納得して合意し

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	確化されたい。（団体）	ているなど、実質的な意思が合致した合意があれば、「一方的」に当たらないと考えます。
	協賛金等の負担の要請の想定例④について、実務においては、取引の相手方から情報漏えいがあった場合の違約金等、損害の補填ではなく不適当な行為の抑止そのものを目的にペナルティを課すことがあり、この場合必ずしも算出根拠が必ずしも明確とはなり得ないことがある。こうした場合であってもあらかじめ当該取引の相手方と協議の上決定したものであれば問題とはならないことを明確化されたい。（団体）	一方的な通知ではなく、取引当事者間で十分に協議した上で、その目的に照らして過大な負担となっていないものとして実質的な合意がなされているのであれば、問題とならないと考えます。
	協賛金等の負担の要請の想定例④について、あくまでもペナルティであり、経済上の利益というよりも、むしろ独占禁止法第2条第9項第5号ハの問題ではないか。（事業者）	御指摘を踏まえ、第4の2(1)「協賛金等の負担の要請」の想定例④を、第4の3(5)ウ「その他」の想定例⑥に整理しました。
第 4 - 2 (1) 想 定 例⑥	協賛金等の負担の要請の想定例⑥について、「当該広告を行うために実際に要する費用を超える額の協賛金を取引の相手方に要請」とあるが、取引の相手方が負担するのは、広告にかかる費用の全額であっても実費の範囲内であれば問題ないのかを補足されたい。また、この場合には事前に十分な協議や合意がなくとも問題ないということによいのかという点についても補足されたい。（事業者）	御指摘については、取引の相手方の協賛金の負担額、協賛金を負担することにより増加すると見込まれる取引の相手方の売上げ増加、その売上げ増加見込みの合理性、取引の相手方との協議の状況、協賛金を要請する事業者側の負担額、協賛金の負担の要請することとした目的に実際に協賛金が充当されたか等を勘案し「合理的であると認められる範囲」を超えているかどうかで判断します。
第 4 - 2 (1) 想 定 例⑦	協賛金等の負担の要請の想定例⑦について、「納入業者と十分な協議することなく」との記載があるが、合意までは必要としないとの理解でよいのか、その点が明確になるよう記載されたい。（事業者）	御指摘の点については、想定例はあくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、十分な協議がない場合には問題となりやすいので、この想定例を記載しています。
	問題の多いセンターフィーに関して優越的地位の濫用の未然防止を強く推し進める観点から、センターフィーと称するセンター内業務と店舗配送に係わる物流経費の設定が、合理的な算出基準が示されないまま高率かつ高額に設定されているケース等センターフィー	御指摘については、次の想定例に含まれます。  第4の2(1)＜想定例＞⑥ 物流センター等の流通業務用の施設の使用料（センターフィー）につい

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	に係る事例を記載されたい。(団体)	て、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に負担を要請し、当該施設の利用量等に応じた合理的な負担分を超える額を負担させること。
	協賛金等の負担の要請の想定例⑦の文中に「センターフィー」と通常業界用語で補記されたい。(団体)	御指摘を踏まえ、第４の２(１)「協賛金等の負担の要請」の想定例⑥を「物流センター等の流通業務用の施設の使用料（センターフィー）について、…」と修正しました。
第４－２ (２)	従業員等の派遣の条件等について合意書面を交わしているが、派遣する側の請求ベースで費用が支払われるため、請求しにくいのが実態である。実効性ある規定となるような記載をされたい。(団体)	御指摘については、次の想定例を記載しています。  第４の２(２)＜想定例＞③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として一律に日当の額を定めるのみであって、個々の取引の相手方の事情により交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
	小売業者は帳合卸業者に帳合メーカー社員分を含めて「従業員等の派遣要請」を行うので、卸売業者は「優越的地位の濫用幫助」にならないかの心配がある。大規模小売業者の卸売業者の取引関係を常にクリーンなものにするため踏み込んだ記載をされたい。(団体)	御指摘の点については、想定例を多数記載するなど、可能な限り予見可能性の向上を図りました。
	「派遣」というと、労働者派遣業の免許を保有して必要があることから違和感があるため、「応援」又は「支援」が適切な表現ではないか。(団体)	御指摘の点については、派遣という文言は一般的な用語なので問題ないと考えます。
第４－２ (２)ア	どのような条件で従業員等を派遣するかについて、「当該取引の相手方との間で明確になっておらず」と記述されているが、次の事項について明確にされたい。 ① 派遣条件について、取引の相手方との間で、業務内容、労働時間、派遣期間、派遣に要する費用等について、取り決めるべき内	御指摘の点については、いずれも個別の事案ごとに判断するので、本ガイドラインに詳細に記載することは困難です。 なお、①の派遣に要する費用については、第４の２(２)＜想定例＞④を参照してください。また、③については、イの「従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>容</p> <p>② 派遣条件の合意事項について、書面化する内容の範囲</p> <p>③ 取引の相手方から、自社商品の販促目的の一環として従業員等を派遣したい旨の申出があった場合の負担の在り方（団体）</p>	<p>方の自由な意思により行われる」に該当する場合には、必ずしも費用負担を要するものではありません。</p>
	<p>従業員等の派遣の要請における直接の利益について、具体的かつ明確にその内容を記載されたい。（団体、事業者）</p>	<p>御指摘の点については、次のとおり記載しています。</p> <p>第４の２（２）イ</p> <p>こうした従業員等の派遣は、メーカーや卸売業者にとって消費者ニーズの動向を直接把握できる、小売業者にとって専門的な商品知識の不足が補われる等の利点を有している場合がある。</p> <p>さらに、提出された意見等を踏まえ、新たに従業員等の派遣に係る直接の利益について、（注１２）を追加しました。</p> <p>（注１２）「直接の利益」とは、例えば、取引の相手方の従業員等を小売店に派遣して消費者に販売させることが、取引の相手方が納入する商品の売上げ増加、取引の相手方による消費者ニーズの動向の直接把握につながる場合など実際に生じる利益をいい、従業員等の派遣をすることにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。</p>
<p>第４－２ （２）イ</p>	<p>「従業員等の派遣が、派遣する者（取引の相手方）の直接の利益となる場合であって、当該派遣する者が自由な意思によって行う場合には、優越的地位の濫用の問題とはならない。」などと修正されたい。（団体）</p> <p>「取引の相手方の自由な意思」によるか否かは、公正取引委員会において具体的にどのように判断されるのか補足されたい。（事業者）</p>	<p>本ガイドライン原案と同趣旨であるため、特段修正の必要はないと考えます。</p> <p>御指摘の点については、主として、従業員の派遣要請に至るまでのプロセス、役務の内容等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなります。</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>協賛金等の場合は、協賛金等の負担条件が取引の相手方との間で明確になっていれば足りるのに対し、従業員等の派遣の要請については、取引の相手方と「合意」まで必要とする理由についても記載されたい。（事業者）</p> <p>②「商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により」、③「あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て」とあるが、これら合意及び同意は書面に限らないのか、この点を記載されたい。（事業者）</p> <p>「メーカーや……自己が製造した商品又は自己が納入した商品の販売等」における販売等とは、大規模小売業告示における「販売業務」と同様の解釈でよいのか。仮に解釈が異なるのであれば具体的に示されたい。（団体）</p>	<p>御指摘について、従業員派遣の場合には、通常、人件費や旅費等の費用が発生するところ、従業員の派遣が直接の利益の範囲内でなくても、どのような役務を行わせるのか、どのような人を派遣するのか等の事項について、前もって合意しており、かつ派遣のために通常必要な費用を負担する場合には問題とならない旨を記載しています。</p> <p>なお、協賛金についても明確になっているだけでよいというわけではなく、明確化されていても、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て負担させる場合は問題となります。</p> <p>優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。</p> <p>大規模小売業告示における「販売業務」とは、同告示で「その従業員等を当該納入業者の納入に係る商品の販売業務（その従業員等が大規模小売業者の店舗に常駐している場合にあっては、当該商品の販売業務及び棚卸業務）のみに従事させる場合（その従業員等が有する販売に関する技術又は能力が当該業務に有効に活用されることにより、当該納入業者の直接の利益となる場合に限る。）」とされていることから、接客業務、商品の陳列業務及び補充業務のことを指します。他方、本ガイドラインでの対象は大規模小売業者と納入業者との間の取引に限らず、広く全業種における取引を対象とすることから、本ガイドラインにおける「販売等」には、前記以外にも様々な態様の業務が広く含まれ得ます。</p>
第4-2 (2) (注11)	<p>本ガイドライン原案の随所にみられる「同意」又は「合意」の考え方について、内心の動機は考慮されるのか。それとも、協議の状況、合意に至るプロセス等、客観的な事情により評価されるのか。また、その裏返しの概念として「一方的」についてはどうか。（団</p>	<p>「合意」しているかどうかについては、主として取引の相手方に対して派遣の条件を提示・説明するプロセス等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなります。「同意」についても同様です。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	体)	
第 4 - 2 (2) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>運送委託者が、運送受託者の運転手等に依頼し、契約で定められていない業務（倉庫内荷役、ピッキング、仕分け、清掃、検査・検収等）について、無償で実施させること（契約外の無償による付帯業務）。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第 4 の 2 (2)「従業員等の派遣の要請」に、次のとおり想定例⑥を追加しました。</p> <p>第 4 の 2 (2)＜想定例＞⑥</p> <p>契約上、取引の相手方が自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合において、当該取引の相手方に対して、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>本来の責任において処理すべき取引以外の役務を他の中小取引業者に付随的に求めること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第 4 の 2 (3)「その他経済上の利益の提供の要請」に、次のとおり想定例⑤を追加しました。</p> <p>第 4 の 2 (3)＜想定例＞⑤</p> <p>商品を納入するに当たって、取引の相手方と十分協議することなく一方的に、当該取引の相手方が回収する義務のない産業廃棄物や他の事業者の輸送用具等を取引の相手方に無償で回収させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>委託者が自社の研究・開発のために、相手方に対し、技術者の出向を無償で強要すること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第 4 の 2 (2)「従業員等の派遣の要請」の想定例①を、次のとおり修正しました。</p> <p>第 4 の 2 (2)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>結果的に残業時間増加負担につながっている無料奉仕を事実上強</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第 4 の 2 (2)＜想定例＞①</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	要すること。（団体）	取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>I 社（資本金１００億円）は、自社の棚卸に際して、H 社（資本金４０００万円）をはじめとする下請事業者には作業協力を命じた。H 社は、従業員を棚卸業務に派遣せざるを得ないが、費用は一切支払われない。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の２(２)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。</p>
	<p>想定例③ないし⑤にて取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を十分に負担しないことを問題視しているが、負担しないことをもって違反行為とするのか。「十分に」とはどの程度か。あるいは、従業員等を派遣することによって取引の相手方が得る利益が当該費用を上回るのであれば、違反行為ではないとするのか、明確化されたい。</p> <p>なお、その場合の利益には、第４の２(１)と同様の観点から、「直接の利益」だけでなく「間接的な利益」を含むものと考えてよいのか。（団体）</p>	<p>御指摘の点については、費用を負担しないことが直ちに問題となるという趣旨ではなく、通常必要となる費用を負担しないときは、第４の２(１)ア記載の問題を生じやすいことから、このような想定例を記載しています。また、御指摘のとおり、従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により行われる場合には、違反行為として問われるおそれは少なくなります。</p> <p>なお、相手方が得る利益については、「直接の利益」のみで「間接的な利益」は含みません。</p>
	従業員等の派遣の要請の想定例①について、「自己の棚卸、棚替え、社内事務、駐車場整理等の業務」は、仮に通常必要な派遣費用を負担したとしても、違法であると考えられ、また、上記のような業務でも、派遣費用を負担すればよいとの誤解を避けるため、＜想定例＞①から「派遣費用を負担することなく」を削除されたい。（団体）	<p>御指摘の点を踏まえ、無用な誤解を避けるとともに、広範な事例を読み込み得るようにするため、第４の２(２)「従業員等の派遣の要請」の想定例①を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の２(２)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	想定例について、もう少し具体的な取引関係を想定できる記載を補足されたい。（事業者）	御指摘を踏まえ、可能な限り補足しました。しかしながら、本ガイドラインは、業種横断的なガイドラインになりますので、ある程度一般的な記載になることは避けられないと考えます。
第 4 - 3	第 4 の 3 (2) 返品, (3) 支払遅延, (4) 減額のそれぞれのアにおける、正当な理由について、解釈が異なるおそれがあることから、具体的な注釈を示されたい。（団体）	御指摘の「正当な理由」については、それぞれのイに記載しています。
	独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号ハは包括的な規定と思われるが、そもそも同号イ、ロ、ハのどれに該当するかは、どのように区別されるかについても記載されたい。（事業者）	ある行為が条文上のどの行為類型に該当するかの予見可能性を向上させるため、本ガイドラインを作成し、可能な限り明確化を図っているものです。本ガイドラインは、独占禁止法第 2 条 9 項 5 号イを購入強制として第 4 の 1 に、同号ロを利益提供として第 4 の 2 に、同号ハを受領拒否、返品、支払遅延、減額、その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等として第 4 の 3 に構成しています。同号イ及びロは優越的地位にある者とその相手方の取引外の行為を問題としているのに対し、同号ハは優越的地位にある者とその相手方の取引そのものに係る行為を問題としています。
	「バスケット条項」については、明確な基準が示されておらず、本ガイドラインの適用範囲を不当に拡大するものであり、また、本ガイドラインに抵触する事業活動が何であるかについて事業者が判断することをおよそ不可能にするものである。（団体、弁護士）	法律に「バスケット条項」が規定されていることから、本ガイドラインで明確化を図ることとしているのであり、本ガイドラインで法律の適用範囲を不当に拡大しているものではありません。 事業者の予見可能性の向上の観点から、第 4 の 3 (5) イとして「やり直しの要請」を追加し、さらに、第 4 の 3 (5) ウの「その他」に想定例を記載するなど、可能な限り明確化を図りました。
	独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号ハの規定は、優越的地位の濫用につながり得る行為を列挙しているが、それ以外にも、例えば、優越的地位にある金融機関において、不当な融資残高の一括返済のケースなどにも言及すべきと考える。（団体）	御指摘の点については、金融機関にとって信用リスク回避行動として正当な事業活動である場合もあり得るため、「想定例」として追加することは困難です。
第 4 - 3 (1)	「受領拒否の考え方」において、対象として「商品」のみが挙げられているが、他の類型と同様、「役務」も含まれるのではないか。	法律の条文上、受領拒否と返品については「商品」のみが規定されています。ただし、御指摘を踏まえ、（注 17）に、「役務」の提供を拒むこ

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	(団体)	とにより取引の相手方に不利益を与えることについては、その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等(独占禁止法第2条第9項第5号ハ)に含まれる旨を記載しました。
	商品の供給者と需要者の間に商社が関与する取引では、口銭(利益率)を低く設定することを条件として、あらかじめ供給者と商社の間で商社が転売先である需要者のキャンセルリスクを負担しない旨を合意する場合がある。このような合意に基づく受領拒否の場合は「正当な理由」があるものとして、優越的地位の濫用に当たらない旨を明示されたい。(団体)	御指摘を踏まえ、第4の3(1)イ及び(注18)に、正常な商慣習の範囲内で合意により受領しない場合の条件を定め、その条件に従って受領を拒むことは、優越的地位の濫用の問題とはならない旨記載しました。
	一般に、一方的な契約破棄においても、相手方に対し履行利益の賠償が行われれば足りるとされる(民法第415条、第416条等)ことから、事前に相手方に受領拒絶の旨を通知し、その同意を得ることは道義上望ましくはあるが、一般民事法による救済を超えてまで、本規制にて対応を義務付ける必要はない。(団体)	一般的に、そもそも民事法による救済が十分に期待し得ないため、独占禁止法の優越的地位の濫用規制によって、こうした救済の期待できない部分も含めて手当てをする必要があるものと考えます。同時に、強行規定である独占禁止法の中に位置付けられている優越的地位の濫用規制は、自由競争基盤の確保を目的としているところ、この自由競争基盤が侵害されないようにするためには取引の相手方に通常生ずべき損失を負担し、取引の相手方の同意を得ることが重要であると考えます。
第4-3 (1)ア	実際の取引では、常に「今後の取引に与える影響」は必ず考慮するのであって、メルクマールとして不適切である。規制趣旨にかんがみれば、直接的な事態に加えて、両者間の過去の経緯や、取引全体の状況、両者それぞれの置かれた状況などを総合的に考慮した上で、およそ受け入れる余地がない場合に限定すべきであって、例えば「合理的に受け入れる余地がない場合」等とすべきである。いずれにせよ想定事例では、「受け入れざるを得ない場合」がどうかの状況が全く記載されておらず、明確化されたい。(団体)	「要請を受け入れざるを得ない場合」に該当するかどうかは、行為者の地位、行為の態様等事案の内容に照らして個別の事案ごとに判断しますが、少なくとも経営判断として拒否することが事実上不可能であることが客観的事象を通じて認められる場合には、通常この場合に該当するものと考えます。
	受領拒否が問題になるのは、契約違反がないにもかかわらず、受領拒否をする際に、正当な理由が求められるべきであるため、「契	御指摘の点について、「契約違反がなく」は「正当な理由がない」に含まれます。

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>約違反がなく」かつ「正当な理由がないのに」を要件として記載されたい。（団体）</p> <p>独占禁止法第2条第9項第5号ハについて、同号イ及びロにおける説明とは違って、必ずしも継続的な取引関係を前提とはしていないと解されるが、その上で「今後の取引に与える影響を懸念して」との記載はどのような趣旨か（14頁の（2）～（5）にも同様の記載がある。），補足して記載されたい。（事業者）</p>	<p>御指摘のとおり、独占禁止法第2条第9項第5号ハには、「継続して取引する相手方」との限定がされておらず、様々な形態の取引を含み得る規定振りとなっています。その中には、継続的取引関係のような確固たる関係ではないものの、将来再度の取引がなされる可能性があるという取引形態もあり得るところ、このような取引形態をも念頭に置いて、「今後の取引に与える影響を懸念して」との記載としているものです。</p> <p>なお、今後の取引に与える影響を懸念する以外に、既に行った投資が無駄になることを懸念する場合もあり得ることから、その趣旨を明確化するため「今後の取引に与える影響等を懸念して」と修正しました。</p>
第4-3 (1)イ	<p>受領拒否のイの記載内容について、「正当な理由」がある場合を例示列挙したものである旨を明確に記載されたい。例えば、イの文末に「…負担する場合には、正当な理由があるといえ、優越的地位の濫用の問題とはならない。」と記載することが考えられる（他の行為類型に関する記載についても同様）。（団体）</p>	<p>各行為類型について、それぞれ第4の3(1)イ、同(2)イ、同(3)イ、同(4)イ、同(5)ア(イ)及び同(5)イ(イ)に記載された場合が問題とならないのは、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えるものではないからであり、この趣旨が明確となるよう、「…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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。」と修正しました。</p>
第4-3 (1)イ (3)イ	<p>受領拒否及び支払遅延について、問題とならない場合の文章中に「あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て」とあるが、これは書面による同意に限らないのか。（事業者）</p>	<p>書面による合意又は同意に限りませんが、優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。</p>
第4-3 (1) (注13)	<p>納得して同意をしたかは客観的に明らかでなく、同意を得たにもかかわらず後から「納得していない」といわれた場合に、優越的地位の濫用とみなされるのは不合理である。したがって、「取引の相手方が納得して同意している」との記載部分は削除されたい。（団</p>	<p>同意したかどうかについては、主として、協議のプロセス等客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していくこととなりますが、これらの客観的事象は行為者にも把握が可能と考えます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	体)	
第 4 - 3 (1) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方に部品の製造を委託し、これを受けて受託者が既に受注部品を完成させているにもかかわらず、自社の生産計画を変更したという理由で、受託者に納期の延期を通知し、当初の納期に受領しないこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第 4 の 3 (1)「受領拒否」の想定例③を、次のとおり修正しました。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞③</p> <p>特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>在庫調整の必要、販売不振、生産計画の変更等の理由で、発注を取り消し、製品を受領しないこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該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。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞③</p> <p>特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｊ社（個人）は、Ｋ社（資本金５０００万円）から衣料品の縫製を受託しているが、いつも一方的に納期を決められている。今回発注された分についても、１０日後の納期が一方的に定められ、Ｊ社はアルバイトを増員し、納期に８割方は収めたが、残りの納品は納期の２日後になってしまった。Ｋ社は、納期遅れを理由に、衣料品</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞⑤</p> <p>発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。</p>



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>の受取を拒否したが、その後、２割引であれば引き取ってもよいと言われ、Ｊ社は、やむなくその条件で引き取ってもらった。（団体）</p>	
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｌ社（資本金１億円）はソフトウェアの開発会社であるが、自動車をデザインするためのソフト開発の一部をＭ社（資本金１０００億円の自動車メーカー）から受託している。２年前にＭ社から受託したソフトを本年４月に完成させ、Ｍ社に納品したところ、内容は満たしているが、社内方針が変わったとの理由で採用をしないと通知がきた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該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。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞③</p> <p>特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>賞味期間が６か月の商品の場合、賞味期限まで５か月以上残っている商品しか受領しないことなど、極端に短い入荷許容期限を独自に設定し、この期限を超えた商品の受領を拒否すること。（団体）</p>	<p>どのような入荷許容期限を設定するのかについては、一般に、取引当事者間の自由な交渉に委ねられるべきと考えますが、入荷許容期限が契約上明確になっていない場合については、第４の３(１)＜想定例＞④を参照してください。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>発注者側の検査方法を従来の方法（目視）から精度の高い方法（光学顕微鏡による検査）へ発注後に変更するなど検査基準を厳しくし、部品の受領を拒否したり、やり直しをさせたりすること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞②</p> <p>あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。</p> <p>また、「やり直し」については、御指摘を踏まえ、第４の３(５)イにやり直しの要請についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例③を</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		<p>追加しました。</p> <p>第４の３(５)イ＜想定例＞③ あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、やり直しをさせること。</p>
第４－３ (１) 想定例②	減額の想定例②では「あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しく」とあるが、受領拒否の想定例②では「あらかじめ」という文言がない。区別の理由を明確化されたい。（事業者）	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(１)「受領拒否」の想定例②を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。</p>
第４－３ (１) 想定例③	受領拒否の想定例③について、特定の仕様を指定した場合には受領拒否等が一切できないかのように記載されているが、ここでポイントとすべきは「多大のコストを発生させることなく他に転用できるかどうか」であり、特定の仕様を指定していることのみをもって受領拒否ができないというのは不当である。（団体）	御指摘の想定例については、顧客からのキャンセルという自己の一方的な都合によって受領を拒否することを問題となり得るものとして明示しているのであって、特定の仕様を指定した場合には一切受領を拒むことができないという趣旨のものではありません。また、本ガイドライン第４の３(１)イにおいて、「あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を負担する場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。」と記載しています。
第４－３ (１) 想定例④	受領拒否の想定例④について、発注時の仕様が明確に示されないことについては、相手方にも確認すべき場合があり、事例として適切ではない。このような場合、一定の品質を備えたものであることが発注の当然の前提となっているのが通常と考えられるため、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に受領拒否することが当然に違反となるのはおかしい。（学者、団体）	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(１)「受領拒否」の想定例④を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の相手方が商品を納入しようとしたときになって、発注内容と異なる</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		ことを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
第 4 - 3 (1) 想 定 例⑤	<p>受領拒否の想定例⑤について、納期とは発注者が決定して示し、受注者がその納期で対応できるかどうか判断して受注するという性質のものであるので、発注者から一方的に示されたものであっても、契約時点では対象外であることを明確化されたい。（団体）</p> <p>受領拒否の想定例⑤において、「取引の相手方の事情を考慮せず一方的に決定した」とあるが、これはあらかじめ同意を得ていれば問題ないのか。（事業者）</p>	<p>既存のガイドライン等における例示とも整合性がとれるよう、第 4 の 3 (1)「受領拒否」の想定例⑤を、次のとおり修正しました。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞⑤</p> <p>発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。</p> <p>取引の相手方が納得して同意している場合は、「取引の相手方の事情を考慮せず」には当たらないと考えます。</p> <p>なお、既存のガイドラインとも整合性がとれるよう、第 4 の 3 (1)「受領拒否」の想定例⑤を、次のとおり修正しました。</p> <p>第 4 の 3 (1)＜想定例＞⑤</p> <p>発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。</p>
第 4 - 3 (1) 想 定 例⑥	受領拒否の想定例⑥について、特定ロットについて不良が見付かった場合に、他のロットを検査するまでもなく、同じ不良が発生していると考えることが合理的な場合がある。想定例には十分な前提を置くべきである。（団体）	御指摘の想定例については、「不良品があったロットのみ受領しない契約」という前提を置いています。
第 4 - 3 (2)	商品に瑕疵がある等納入業者の責めに帰すべきもの以外を一方的に返品される事例があるので、買取りとしている売買契約においては、返品はしてはならない旨、今一度強調して明確化されたい。（団体）	御指摘の点については、第 4 の 3 (2) アにおいて、取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方が今後の取引に与える影響等を懸念するなど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

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		濫用として問題となる旨記載しています。
第４－３ (２)イ	<p>返品 of 想定例④について、「返品 of 申出」かつ「直接 of 利益」の両方が要件となっているが、相手方からの申出だけで十分に優越的地位 of 濫用 of 適用外といえる。後段 of 要件を削除されたい。(団体)</p> <p>返品に際しては、本ガイドライン原案１２頁 of 従業員等 of 派遣 of 要請とは違い、相手方 of 自由 of 意思により行われるだけではなく、「直接 of 利益」が必要と解される。具体的に、どのようにして取引 of 相手方 of 「直接 of 利益」有無を判断すればよいのかについても、公正取引委員会 of 見解を記載されたい。(事業者)</p>	<p>優越的地位にある者が取引 of 相手方に対し申出をするよう強制するおそれがありますので、相手方からの申出だけでは、優越的地位 of 濫用として問題とならないというためには、必ずしも十分とはいえない場合があります。他方で、取引 of 相手方が「直接 of 利益」もないのに、漫然と自発的に返品を申し出るケースを想定することは困難です。そのため、取引 of 相手方から返品を受けたい旨 of 申出があり、かつ、当該取引 of 相手方が当該商品 を処分することが当該取引 of 相手方 of 直接 of 利益になる場合 of ２つの要件が必要と考えます。</p> <p>御指摘を踏まえ、返品に関する直接 of 利益について、(注２３)を記載しました。</p> <p>(注２３)「直接 of 利益」とは、例えば、取引 of 相手方 of 納入した旧商品であって取引先 of 店舗で売れ残っているものを回収して、新商品 を納入した方が取引 of 相手方 of 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、返品を受けることにより将来 of 取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。</p>
第４－３ (２) (注１５)	<p>本ガイドライン原案(注１５)において、「瑕疵のある商品」とは具体的にどのような範囲を示すか不明確である。通常、瑕疵の存在が確認された商品と同種・同時期に納品されたもの、同じ製法で製造されたもの等は、返品 of 対象とされるのが一般的であるため、これらについては、具体的に瑕疵 of 存在が確認されていなくとも、「瑕疵 of ある商品」に含まれる旨明確化されたい。(団体)</p> <p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>製造メーカー of 不祥事等により、当該メーカーは信用を失い、瑕</p>	<p>御指摘 of 「瑕疵 of ある商品」 of 範囲については、契約内容や商品等によっても異なるので、個別 of 事案ごとに判断しますが、ロット単位で商品の検査を行い、不良品があつたロットのみ返品する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 of 検査をせず、すべてのロットを返品する場合には、返品として問題となる点に留意が必要です。</p> <p>消費者 of 不買 of 対象となったことや、メーカーが倒産して商品の市場性が喪失したことを理由に、流通業者が当該メーカー of 商品を返品する場合でも、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該取</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>疵のない商品についても消費者の不買の対象になることから発生するメーカーに対する返品。</p> <p>製造メーカーの倒産により、当該メーカーの商品は品質保証・製造物責任を負う先がなくなり、小売店も販売せず、また消費者も購入しない。倒産メーカーの商品は商品価値を失い、市場性を喪失することから生じるメーカーへの返品。（団体）</p>	<p>引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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等については、優越的地位の濫用として問題となります。</p>
第 4 - 3 (2) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方から納入された機械部品を受領し、１０か月後に瑕疵があるとの理由で受託者にこれを引き取らせること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(２)「返品」に、次のとおり想定例⑨を追加しました。</p> <p>第４の３(２)＜想定例＞⑨</p> <p>直ちに発見できる瑕疵であったにもかかわらず、検品に要する標準的な期間をはるかに経過した後になって、瑕疵があることを理由に取引の相手方に返品すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｘ社（資本金１億円）は、Ｙ社（資本金１００億円）から製品の部品の製造を受託している。Ｘ社が製造する部品には、Ｙ社が全数受け入れ検査を実施するものと、検査が省略されているものと２種類がある。Ｙ社は、受入検査では発見できなかった部品の瑕疵について、納品から１年を経過しても返品してくる。また、受入検査を省略しているものについても同様に返品してくる。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(２)「返品」に、次のとおり想定例⑨を追加しました。</p> <p>第４の３(２)＜想定例＞⑨</p> <p>直ちに発見できる瑕疵であったにもかかわらず、検品に要する標準的な期間をはるかに経過した後になって、瑕疵があることを理由に取引の相手方に返品すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｏ社（資本金３０００万円）は、Ｐ社（資本金３億円超）から製造機械に組み込まれる部品を製作し、既製の金具に取り付けて納品</p>	<p>亀裂が発生した原因には様々なことが考えられるため、御指摘の事例を想定例として記載することは適当ではないと考えます。いずれにしても、優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されているこ</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>する仕事を受注した。金具はP社の指示したものを使用していたが、納品したものの金具部分に亀裂が発生した。このため納入した全量が返品され、さらにP社は修理にかかった費用の半額の負担をO社に求めている。P社との取引には契約書はなく、今回の発注も注文書と設計図や仕様書を示されただけである。（団体）</p>	<p>とが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。</p>
第4-3 (2) 想定例②	<p>次のとおり、返品の想定例②を修正されたい。</p> <p>取引の相手方の責めに帰すべき事由がないにもかかわらず、小売用の値札が貼られた商品を返品すること。（団体）</p>	<p>いったん小売業者側の管理下に置かれた商品であったとしても、商品価値を損なわずに値札を簡単にはがせる場合であって、返品についてあらかじめ同意を得て、かつ、通常生ずべき損失を負担するときは、優越的地位の濫用として問題とならないものと考えます。</p>
第4-3 (2) 想定例③	<p>メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売時限を定めることは加工食品取引の慣行として多いが、このような場合は、独自の期限の基準を明確にするため、当事者間の取引書面にて合意するよう記載されたい。（団体）</p>	<p>御指摘の点については、優越的地位の濫用行為として問題となる種々の行為を未然に防止するために、取引当事者間で十分に協議して合意した内容が、書面化されていることが望ましいと考えており、第4の冒頭で取引条件一般について書面化されていることが望ましい旨記載しています。</p>
	<p>返品の想定例③について、販売期限については、小売業が一方的に定めているものではなく、生活者が購入した商品を消費するまでの間を勘案して定めているものである。本記載は誤解を招くおそれがあることから削除されたい。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の3(2)「返品」の想定例③を、次のとおり修正しました。</p> <p>第4の3(2)＜想定例＞③</p> <p>メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を一方的に定める場合において、この販売期限が経過したことを理由に返品すること。</p>
第4-3 (2) 想定例④	<p>返品の想定例④について、取引の相手方の責任による不良品の返品も想定される。他の想定例も適用場面を限定していることから、同様に、例えば、「取引の相手方の責任によらないにもかかわらず」といった語句を記載されたい。（団体）</p>	<p>御指摘の想定例は、プライベートブランド商品の返品の例であって、不良品の返品を想定した例ではありません。</p> <p>なお、取引の相手方に責任があるなど第4の3(2)イに記載された事由があれば、優越的地位の濫用として問題とならないものと考えます。</p>
第4-3 (2) 想定	<p>返品の想定例⑧について、商社取引の実態を反映するように、問題とならない旨記載されたい。（団体）</p>	<p>御指摘の取引が、第4の3(2)イ②に該当する場合は、通常、問題とならないものと考えます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
例⑧		
第 4 - 3 (3) ア	<p>「一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合」の「遅く」の程度を例示されたい。下請法を準用し、60日を基準としてはどうか。（団体）</p> <p>支払遅延における「正当な理由」について、具体的な事例を示すべきである。また、契約で定めた支払期日とは、金融機関に振込みにて支払う場合、契約で支払日が金融機関の休業日のときは、翌営業日に支払うと定めていれば、仮に年末年始など数日間遅れても問題とならないのか明確化されたい。（団体）</p> <p>「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」について、「影響」の判断が「取引の相手方」の恣意的な主観により、独禁法の運用上の法的安定性が阻害されることは回避すべきである。（団体）</p> <p>「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」について、「当該取引分野における客観的な取引通念をベースに判断される」という趣旨であれば、その旨記載されたい。（団体）</p>	<p>支払期日は個々の取引の実態によって異なるため一律に基準を定めることはできません。</p> <p>御指摘の点については、まずは、契約で支払期日が金融機関の休業日に当たる場合の取扱いについてどのような合意をしたかによって判断しますが、その点について契約で定めていないのに支払期日より支払を遅らせる場合には、優越的地位の濫用として問題となり得ます。</p> <p>経営判断として拒否することが事実上不可能であることが客観的事象を通じて認められる場合は、通常、「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」に該当するものと考えます。</p> <p>「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」に該当するかどうかは、行為者の地位、行為の態様等事案の内容に照らして個別の事案ごとに判断します。</p>
第 4 - 3 (3) イ	<p>本ガイドライン原案（注14）に記載されている損失の具体例は支払遅延には当てはまらないため、支払遅延における「通常生ずべき損失」の具体例をイに個別に記載されたい。</p> <p>なお、支払遅延における「通常生ずべき損失」とは、支払遅延期間に相当する分の遅延利息が適切である。（団体）</p>	<p>支払遅延の場合の「通常生ずべき損失」とは、支払遅延の期間の遅延利息を意味します。</p>
第 4 - 3 (3) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>カンバン方式による納入を指示し、分割して納品をさせているにもかかわらず、検収を発注オーダーの完納後とし、支払を遅延させ</p>	<p>御指摘の事例は、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととなっている場合には、次の想定例に含まれます。</p> <p>第4の3(3)＜想定例＞②</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	ること。（団体）	分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方が金型又は成形サンプル品を納入したにもかかわらず、自己の一方的な都合により、金型の設計変更が生じたため、相手方に対して、それまでの製作費用を支払わないこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（３）「支払遅延」の想定例①を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３（３）＜想定例＞① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>G社（資本金２億円）は、H社（資本金１０億円）から製品の部品の製造を委託され納品したが、H社が先月組み立てた製品の一部に瑕疵が見つかったため、現在、原因を調査中であるとして、下請代金の支払を留保されている。当該製品の部品数は数百もあり、原因がはっきりするまで何か月も下請代金の支払を留保されている。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（３）「支払遅延」の想定例①を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３（３）＜想定例＞① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>現金がないことを理由に、支払条件の変更を強要された。また、一方的な支払遅延（明らかな時効待ち）もあった。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（３）＜想定例＞① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方が金型又は成形サンプル品を納入したにもかかわらず、合理的範囲を超えて検収に時間をかけ、多数の製品加工が当該金型を</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（３）＜想定例＞③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせ</p>



原案該当箇所	意見の要約	考え方
	用いて既に行われている場合等、自己の一方的な都合により検収を長引かせ代金を支払わないこと。（団体）	ることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
第４－３ (4)ア	第４の３(4)アについて、「…優越している事業者が、商品役務を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を当該契約に基づかないで減額する場合であって、当該取引の相手方が、…」と、下線部の文言を追加されたい。（弁護士）	「契約に基づく」減額であっても、「正当な理由がない」場合もあり得るため、御指摘の文言を追加することは適当ではないと考えます。
	本ガイドライン原案では、一定の代金減額行為が「優越的地位の濫用として問題となる」とした上で、一定の仕様変更が「これと同様である」としているが、仕様変更が代金減額に含まれる趣旨のようにも解される。そのような拡大解釈を行うべきではないので、バスケット条項の内容を明確化する事例として記載されたい。（団体）	御指摘を踏まえ、第４の３(5)イにやり直しの要請についての考え方を記載するとともに、想定例を追加しました。
第４－３ (4)イ	第４の３(4)イについて、ここでいう「減額」は、「商品又は役務を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する」、いわゆる「事後値引き」のことであると認識している。②の文言は、取引の相手方から商品又は役務を購入した後において、販売状況等が不振であった場合に、減額の要請が許される内容と理解され、「事後値引き」を肯定することになるため、②を削除されたい。（団体、事業者）	御指摘の点については、例えば、やむを得ない事情変更による原材料価格の急激な高騰又は下落等が生じた際の単価の見直し規定のある継続的売買契約において、実際にやむを得ない事情変更が生じたため、取引の相手方との交渉の結果、その同意を得て、支払代金を引き下げることとしたものの、取引の相手方が、単価改定という形式を採るのではなく、減額という形式によって対応することを希望した場合を想定しております。したがって、御指摘のような、いわゆる「事後値引き」を広範に認めるものではありません。
第４－３ (4) (注１８)	<p>「瑕疵」についての定義付けが無く、「瑕疵」という言葉を広範囲に解釈した形で悪用されるおそれがあるので、その定義と次のような想定例を追加されたい。</p> <p>①耐久性、耐靱性等の、納入部品の性能に特に影響を及ぼさないささいな傷や、打痕を理由として受領を拒否すること。</p> <p>②金型の製造においては、図面どおりに製造されても、出来上が</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(1)「受領拒否」及び第４の３(5)イ「やり直しの要請」に、それぞれ次のとおり想定例を追加しました。</p> <p>第４の３(1)＜想定例＞⑦</p> <p>取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して継続的に部品の製造を発注しているところ、従来の納入時には仕様を満たしているとして検査に合格させていた部品と同水準の部品について、自己の一方的な都合により不要</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>った部品と他の部品との整合性が別途問題とされる場合があるが、相手方が仕様（図面）どおりに製造したにもかかわらず、それを超えて、不具合や仕様違いと指摘し、過大な負担を強いること。（団体）</p>	<p>になったことから、耐久性、耐靱性等の部品の性能に全く影響を及ぼさない微細な傷、打痕等を理由に、当該部品の受領を拒否すること。</p> <p>第４の３(５)イ＜想定例＞③</p> <p>あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、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。</p>
第 ４－３ (４) 想 定 例	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>発注後、相手方に支給する材料価格が高騰したため、既に発注書面に記載されている代金額から材料価格高騰分を減額すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(４)＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>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て、財務諸表や製造原価がわかる資料を提出させ、それらを分析し、「利益率が高いので値下げに応じられるはず」と値下げの強要とも映る通知を行うこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(５)ア「取引の対価の一方的決定」に、次のとおり想定例⑩を追加しました。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑩</p> <p>取引の相手方から、社外秘である製造原価計算資料、労務管理関係資料等を提出させ、当該資料を分析し、「利益率が高いので値下げに応じられるはず」などと主張し、著しく低い納入価格を一方的に定めること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>顧客からの原価低減要請への対応又は期初に設定した利益目標を達成するため、相手方に対し、部品等の納入単価の引下げを要請し、当該単価の引下げに応じることができない相手方に対して、支払うべき代金から「協力金」と称して一定の金額を差し引くこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(４)＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>第４の３(４)＜想定例＞⑥</p> <p>商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自社で策定したコスト削減目標を達成するために必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>R社（資本金２００万円）は、食品会社S社（資本金２億円）との間で、和菓子の製造委託契約を締結した。１個４０円で契約し、書面を作成したが、S社は現在の売り上げ状況から支払う単価は１個３０円にしてくれと言ってきた。R社は、３０円では赤字になってしまうことから断ったところ、１個３０円の契約にするから、契約書をすぐ持ってくるように言われた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(４)＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>T社（資本金５００万円の運送業者）は、U社（資本金５０００万円の運送会社）から製品の運送を請負っているが、長年、売上げの１０％の値引きを受けており、値引額の総額は約２５００万円になる。契約書には値引きに関する記載はない。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(４)＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>V社は、広告のデザインを営んでいる資本金１０００万円の会社である。V社は、広告業者W社（資本金が８０００万円）から展示会用写真と説明を入れたパネル作成を依頼され、代金の見積書を提出した。発注は担当者同士で電子メールや口頭での話合いで行われ、書面を取り交わすことはなかった。代金は、書面でも口頭でも取決めをしていなかったが、V社は、提出した見積書の金額で発注され</p>	<p>御指摘の事例は、あらかじめ代金の額を取り決めていなかったものであるため、「減額」の想定例として追加することは困難です。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	たと思っており、代金を請求したところ、W社は、見積金額から値下げしなければ支払わないと言っている。（団体）	
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>同一商品が他店で安く販売されている場合、納入業者と協議することなく、自店と他店の価格の差額分を納入価格から差し引いた対価しか支払わないこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（４）「減額」に、次のとおり想定例⑧を追加しました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑧</p> <p>同一商品が他店で安く販売されていることを理由に、納入業者と協議することなく、自店と他店の販売価格の差額分を納入価格から差し引いた対価しか支払わないこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>取引の相手方が運送を行う場合において、高速道路を利用しなければ到着できない運送条件を設定しながら、高速道路料金を負担しないことにより、代金を減額すること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（４）「減額」に、次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑩</p> <p>自己の一方的な都合による設計変更、図面提供の遅延等があったにもかかわらず、取引の相手方の納期延長を認めず、納期遅れのペナルティの額を差し引いた対価しか支払わないこと。</p>
	<p>消費税分の金額の減額の要請についての想定例を追加されたい。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（４）「減額」に、次のとおり想定例⑨を追加しました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑨</p> <p>消費税・地方消費税額相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>支払時に千円未満切捨て、１万円未満切捨てが一方的に行われた。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（４）「減額」に、次のとおり想定例⑨を追加しました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑨</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		消費税・地方消費税相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>文書による合意なく振込手数料を差し引くことにより、代金を減額すること。（団体）</p>	<p>振込手数料の例ではありませんが、御指摘を踏まえ、第４の３（４）「減額」に、次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑨</p> <p>消費税・地方消費税相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>何の通知もないまま、入金時に値引かれていた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>見積り時に現場責任者から値引き交渉され、請求書を出した時点でも購買担当者に大幅に安く請求書を書き直された上に、支払時に同額の回し手形がないという理由で、一方的にさらに低い価格の支払がされた。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>サマーセールのため、数％の値引きを要望され、セール終了後もその値引きされた価格のまま、取引を強要された。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞①</p> <p>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。</p>
第 ４ - ３	「取引の対価の一方的決定」に該当する事案に対する排除措置の	「取引の対価の一方的決定」に該当する事案に対する排除措置は、「取

原案該当箇所	意見の要約	考え方
(5)	内容が、その価格を改めさせるものであれば、価格介入であり、それは独占禁止法の理念に照らしすべきことでない。（学者）	引の相手方に正常な商慣習に照らして不当に不利益となるように取引の条件を設定すること」を排除するものになると考えます。
	「一方的な」という表現が、タイトルに入っている類型と入っていないものがあるが、その差を明確化されたい。（団体）	行為類型のタイトルに「一方的」が入っているのは、「取引の対価の一方的決定」だけですが、これは、単に「取引の対価の決定」とした場合、おおよそあらゆる取引行為には正当な行為として対価の決定があるため、タイトルから違反をイメージしにくいこと、また、対価を一方的に決定することは、優越的地位の濫用になりやすいことから用いているものです。
	一応双方の合意があるので厳密には「一方的決定」には当たらない事例であっても、下請中小企業振興法振興基準第4の1の(1)の「取引対価は、取引数量、納期の長短、納入頻度の多寡、代金の支払方法、品質、材料費、労務費、運送費、在庫保有費等諸経費、市価の動向等の要素を考慮した、合理的な算定方式に基づき、下請中小企業の適正な利益を含み、労働時間短縮等労働条件の改善が可能となるよう、下請事業者及び親事業者が協議して決定するものとする。」との意義を踏まえ、ケースにより優越的地位の濫用になるとすべきである。（団体）	「一応双方の合意」が合意の存在を仮装しているにすぎない場合は対価の一方的決定として問題となり得ます。 「一方的決定」の判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断します。
	一方的に著しく低い対価について、第4の3(5)アの記載は極めて限定的であり、参照する価値がない。「著しく低い対価」や「不当」につき、どのような基準で認定を行うのかを明確化されたい。（団体）	著しく低い対価かどうかの基準については、第4の3(5)ア(ア)において、「取引の相手方の仕入価格を下回るものであるか」などの判断基準を記載しています。また、想定例を追加してどのような場合に問題となりやすいのかを可能な限り明確化しました。
	「取引の対価の一方的決定」について、本来はいわゆる暴利行為に該当するような場合に限定すべきであり、またこの点について実質的な議論が存在する場合には、行政による規制対象とはしない（裁判所等にゆだねる）こととすべきである。（団体）	「いわゆる暴利行為」、「実質的な議論」の意味が、必ずしも明らかではありませんが、今後、本ガイドランに沿って適切に対応していきます。
	「取引の対価の一方的決定」は実定法上、独占禁止法第2条第9項第5号ハの規定のどの文言にかかるものなのか明確化されたい。	御指摘を踏まえ、次のとおり（注25）を追加しました。

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	(事業者)	(注25) 取引の対価の一方的決定は、独占禁止法第2条第9項第5号ハの「取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定(中略)すること。」に該当する。
	「取引の対価の一方的決定」は、独占禁止法第2条第9項第5号ハに例示されている事項ではないので、「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」の一事例となるのではないかと。(学者、団体)	御指摘を踏まえ、「取引の対価の一方的決定」を「第4の3(5)その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」の「ア」に整理しました。
第4-3 (5)ア	取引の対価の一方的決定について、優越的地位の濫用であるか否かは客観的に競争抑制効果等があるか否かで検証されるべきであり、その判断に当たっては、取引条件を取引の相手方へ説明しているかどうかなどの対価の決定方法を考慮するのではなく、書面等に記載された取引条件等から判断すれば十分であると考え。(団体)	優越的地位の濫用は、取引の相手方の自由な意思を抑圧することを通じて公正な競争を阻害するおそれがあるものであるため、取引の相手方との間で十分な協議がなされているかどうか重要となります。「十分な協議が行われたかどうか」の判断に当たっては、協議の時期や協議の方法、合意しないと不利益な取扱いをする旨示唆していないかなどについて、個別の事案ごとに判断します。
	協議が十分に行われたかどうかを客観的に評価するのは困難であることや、取引の相手方によって取引条件が変わるのは当然であり差別的か否かを判断することは困難であることから、優越的地位の濫用に該当するか否かを判断するに当たっての基準をより明確化されたい。(団体)	「十分な協議が行われたかどうか」の判断に当たっては、協議の時期や協議の方法、合意しないと不利益な取扱いをする旨示唆していないかなどについて、個別の事案ごとに判断します。また、差別的であるかどうかについては、取引数量の相違等正当なコスト差に基づくものであるか、商品の需給関係を反映したものであるかなど、個別の事案ごとに判断します。
	事業者が取引相手の仕入価格を把握することは通常困難であるため、取引の相手方の仕入価格を下回ることを要件とするのであれば、例えば当該事項を取引相手が事業者に明示したケース等、事業者に明らかである場合に限定すべきである。(団体)	取引の対価の一方的決定については、仕入価格のみから判断するわけではなく、取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうかなどを勘案し、総合的に判断します。また、対価が当該仕入価格を下回るものであるかどうか、総合的に判断する際の一つの要素となります。
	「通常の価格より著しく低い対価」の意義を不当廉売ガイドラインにおける「供給に要する費用を著しく下回る対価」と同義であることを明確化されたい。(団体)	「通常の価格より著しく低い対価」と「供給に要する費用を著しく下回る対価」は同義ではありません。

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	「取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか」について、対価の水準の不当性を判断するものであるので、名目上ではなく実質的な値引きを考慮に入れた価格で判断されたい。（団体）	御指摘を踏まえ、今後、本ガイドラインに沿って適切に対応していきます。
第４－３ (5)イ	本ガイドライン原案第４の３(5)について、イもアにそろえて、「一方的に、取引の条件を相手方に著しく不利益に設定し…」とされたい。（学者）	御指摘を踏まえ、第４の「取引の対価の一方的決定」以降の構成を変更しました。 なお、御指摘の「著しく」については、不要と考えます。
	「一方的に、取引の条件を設定し」との記述につき、約款取引はその代表的な場面と考えられるため、想定している取引を明確にするためにも約款取引を例示されたい。（事業者）	約款取引には、様々な態様・内容があり、一義的な記載は困難です。
第４－３ (5)ウ	「通常よりも大量に仕入れるため、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合…問題とはならない」という表現はあいまいであり、仕入側が都合の良い解釈を行い取引対価の一方的決定を行いやすくなるおそれがあるので、「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ケース」を具体的に示されたい。（団体）	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ケースには、例えば、発注数量の増加とそれによる単位コストの低減により、通常より低い価格で納入したとしても、当該品目の取引において納入業者が得られる利益が従来よりも増加する場合は挙げられます。
	「要請のあった対価で取引を行おうとする事業者が他に存在する場合など、それ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」との記述につき、具体的な取引関係を想定できる記述を補足されたい。（事業者）	例えば、類似する商品又は役務を複数の事業者が提供しているときに、これらの事業者の中から取引の相手方一つ選ぶに当たって他の事業者の提示する価格を引き合いに出して交渉する場合は挙げられます。
第４－３ (5) 想定例	想定例については、直接取引の対価を一方的に決定する場合だけでなく、取引条件の設定を一方的に決定することにより、対価に影響が及ぶような場合においても同様の取扱いがなされるのか示されたい。（事業者）	御指摘の点については、個別の事案ごとに判断することとなりますが、次のとおり類似の想定例を記載しています。  第４の３(4)＜想定例＞③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		を約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こと。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>値引きに応じなければ、他社に発注するとして、値引きを要請すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、対価の決定が一方的に行われている場合には、優越的地位の濫用として問題となり得ます。ただし、要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在すること等を理由として、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は問題となりません。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>最初に約束した月産数、ロット数を基に納品回数、ワンロット生産数を考え、見積もりを行った。しかし、発注者がロット数を守らず、半分以下になった場合でも、当初見積りと同じような価格での生産を要求すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞①</p> <p>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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方に対して、量産が終了した補給品の単価を、ロット数、原材料費、型製造費等を加味することなく、一方的に量産時の単価で発注すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞①</p> <p>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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>委託者が原材料の高騰を承知しながらも、適正な高騰幅や実施時期での価格転嫁を認めないこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑧</p> <p>原材料等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、環境規制への対策などにより、取引の相手方の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こと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>値引きの基準に、支給材、自社調達材に関係なく、材料費も含めた一定比率のコストダウンを要請すること。（団体）</p>	<p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑤</p> <p>一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方と合同作業で実現した原価低減分を適正に配分せず、一方的に自己に有利なように配分すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、「取引の対価の一方的決定」として直ちに問題となり得るとまではいえないと考えます。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>相手方との年間運送契約において荷物の積卸し作業は委託者が行うものとしていた。これを相手方が行うこととし、変更を通知したところ、相手方は、こうした作業を行うためには従来の運送料金では対応できないとして代金の改定を求める見積書を提出したが、委託者が一方的に従来どおりの価格に据え置いた。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２(２)「従業員等の派遣の要請」に、次のとおり想定例⑥を追加しました。</p> <p>第４の２(２)＜想定例＞⑥</p> <p>契約上、取引の相手方が自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合において、当該取引の相手方に対して、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｙ社（資本金１０００万円）は、Ｚ社（資本金１億円）が製造するペットボトルに印刷加工する仕事を受託し、長年継続的に行っている。今回、Ｚ社からの１５％の単価の引き下げに対して、Ｙ社は７％であれば対応できると提案したものの、１５％下げなければ仕事を引き揚げると言われ、発注が見送られた。（団体）</p>	<p>単価改定の交渉の結果、取引条件について合意に達せず、発注が見送られること自体は、優越的地位の濫用として直ちに問題となり得るとまではいえないと考えます。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>A社（資本金５０万円）は、タッチパネルのメーカーB社から、部品を支給され組立てのみを請け負っている。B社は、ある大手の電機メーカーの１００％子会社で、資本金は１０００万円を超えている。最近、B社から加工費を今までの半分にするとわれ、５０％カットされた。（団体）</p>	<p>第４の３(５)ア＜想定例＞④          自己の予算単価のみを基準として、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こと。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑤          一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>５年前に納入された製品が、世界各地の顧客の商品に取り付けられて納入され、あらゆる環境下で使用され、製品の一部が腐食し、そのための交換工賃や旅費を請求された。継続取引契約書は、納入された製品に瑕疵が生じた場合の文面があいまいであり、優越的地位にあるユーザー企業の意向を守らないと継続的取引がなくなる懸念のため泣き寝入りが起こる。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の２(３)に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例④を追加しました。</p> <p>第４の２(３)＜想定例＞④          自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方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すべて行わせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>新店オープンを理由に、当該店舗のみならず傘下の全店舗に対しても著しく低い納入価格を一方的に定めること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(５)ア「取引の対価の一方的決定」に、次のとおり想定例⑨を追加しました。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑨          ある店舗の新規オープンセールを行う場合に、当該店舗への納入価格のみならず、自己が全国展開している全店舗への納入価格についても、著しく低い納入価格を一方的に定めること。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>季節棚替え等の理由でいったん納入をカットした商品を，短期間に再度導入して新規導入時の著しく低い価格で納品を強制すること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の２（１）「協賛金等の負担の要請」に，次のとおり想定例⑦を追加しました。</p> <p>第４の２（１）＜想定例＞⑦</p> <p>継続して行ってきた取引について，専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために，商品の納入の受入れをいったん取りやめた後，同一の商品につき納入を再開させることにより，取引の相手方に金銭の提供を要請し，これを負担させること。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>大量の製品発注のため，運賃込みで契約したが，製品納入時になって少量ずつの運搬となり，運賃の追加が認められなかった。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は，次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞①</p> <p>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。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞③</p> <p>通常発注内容にない特別の仕様を指示したり，配送頻度の変更を指示したりするなどしたため，取引の相手方の作業量が増加し，当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず，通常発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>海外における安い単価を，品質とは無関係の基準として，相手方に対し，原価低減を要請すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は，次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞④</p> <p>自己の予算単価のみを基準として，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こと。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p>	<p>「より良いものを安く」提供するよう要請すること自体は，優越的地位の濫用として直ちに問題となり得るとまではいえないと考えます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	品質は海外品より高いレベルを要求するにもかかわらず、海外の安い価格で製造するよう要求すること。（団体）	ただし、取引の相手方に対し、一方的に著しく低い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、優越的地位の濫用として問題となり得ます。
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>合理的な範囲を超えた高額な保証金を要求され、できない場合は取引停止になる。（事業者、個人、団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３（５）ウ「その他」に次のとおり想定例⑤を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞⑤</p> <p>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こと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>Ｅ社（資本金１億円）は、Ｆ社（資本金１０００億円）から電子部品の製造を受託している。新製品向けの部品として１０万個の発注を受け、Ｅ社は、１０万個分の材料を調達したが、１万個を納品した時点で、他の部品の瑕疵が発見され、結果的にＦ社は、新製品の製造を断念した。このため、Ｅ社は、発注の取消しを受けてしまい、Ｆ社は、９万個の半数の材料をＥ社の仕入価格で引き取ったものの、当初１０万個を前提に見積もった単価でしか支払ってもらえなかった。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞①</p> <p>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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。</p>
	差別対価を想起させる記載があるが、差別対価と優越的地位の濫用とは課徴金納付命令の発出要件が異なることから、差別対価の適用に係る行為に関する記載は削除されたい。（団体）	取引の相手方に不当に不利益を与えるものかどうかを判断する際、他の取引の相手方と比べて差別的であるかどうかという事実は、重要な考慮要素の一つですので、これを削除することは適当ではないと考えます。また、御指摘の記載は差別対価として独占禁止法上問題となる場合を示したものではありません。
	次のとおり、想定例を追加されたい。	御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>相手方に対し、少量の補給品を量産時と同じ単価で要請すること。 (団体)</p>	<p>第４の３(５)ア＜想定例＞① 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。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>当初の発注内容にない特別の仕様や履行方法を要求したために人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。(団体)</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したりするなどしたため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>見積書作成の際に、発注者が、スペックの低いものや不合理な基準で算定した価格等を引き合いに出し、相手方に値引き要請をすること。(団体)</p>	<p>御指摘を踏まえ、第４の３(５)ア「取引の対価の一方的決定」の想定例⑤を、次のとおり修正しました。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>委託者が自己の予算単価・価格等を基準として、明確な根拠を示さず、相手方に定期的に原価低減を要求することがあるが、このような要請をすること。(団体)</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(５)ア＜想定例＞⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		<p>に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞④</p> <p>自己の予算単価のみを基準として、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こと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>原材料の値上がり、廃棄物処理規制の強化への対応、研究開発コストの増加などコスト増が発生しているにもかかわらず、一方的に従来の価格での納入を要請すること。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞⑧</p> <p>原材料等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、環境規制への対策などにより、取引の相手方の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こと。</p>
第４－３（５）具体例	取引の対価の一方的決定について、製造業に係る具体例を追加されたい。（団体）	<p>提出された意見等を参考にしつつ、製造業を念頭に置いた想定例及び製造業にも適用可能な想定例を追加しました。</p> <p>なお、「具体例」については、第１の２に記載してあるとおり、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例であるため、記載できる業種が限られていますが、想定例を充実させることで補っています。</p>
	<p>具体例中の「一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって」が「取引の対価の一方的決定」に対応すると理解するが、これは百貨店特殊指定にいう「特売、廉売等の用に供する特定の商品を、その商品と同種の一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって、当該納入業者に納入させること」（４項）の事例であり、この規定は、限定的規定である。これを表題の「取引の対価の一方的決定」の「具体例」として、何らの限定をせずに提示すると、「具体例」をみて「仲卸業者の仕入価格を下回る価格で納入するように一方的に指示する」ことが、「取引価格の対価の一方的決定」としてと</p>	<p>「具体例」とは、あくまでも第４の３（５）アに該当する過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の一例であり、どのような「具体例」でも限定的な局面を切り取ったものとならざるを得ないと考えます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	解されるおそれがあり、何らの限定をせずに提示することは、一般化することになり、適切でない。（学者）	
第 4 - 3 (6)	<p>「その他の取引の相手方に不利益となる取引条件の設定」に次のとおり本文を追加されたい。</p> <p>取引条件設定時、変更時の事情</p> <p>1) 取引の相手方の自由かつ自主的な判断を損なうような強要行為は、相手方の被る不利益の程度、行為の広がりによっては、不当になることがある。他方、相手方が真に任意の同意をするのであれば、法所定の行為に形式に該当しても不当ではない。</p> <p>2) 商品・役務の内容及び商品・役務の提供過程の、均質化、改善、情報セキュリティ確保を図る等の合理的必要性がある場合には不当とはならない。</p> <p>3) 事業者は、契約交渉過程において、取引の相手方に情報提供をする義務はない。しかし、相手方との間において、情報力に著しい非対称性があるような場合には、真に任意の同意を得るために、必要な情報を提供し、自己の利益、不利益を「あらかじめ計算」できるようにすることは有益である。</p> <p>4) 他の法律で義務付けられている場合を除き、合意内容を書面化する義務はない。しかし、契約において負担している義務の内容を明確化する手法として書面化は有益である。（団体、行政書士、事業者）</p>	御指摘を踏まえ、第4の3(5)イにやり直しの要請についての考え方を記載するとともに、想定例を追加しました。
第 4 - 3 (6) 想 定 例	次のとおり、想定例を追加されたい。	御指摘を踏まえ、第4の2(1)「協賛金等の負担の要請」の想定例⑧を、第4の2(3)「その他経済上の利益の提供の要請」の想定例③に整理しました。
	<p>対価なしで、一定の予備の在庫を持つことを求めること。（団体）</p> <p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p>	



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>自己の事情により，改造，設計変更，図面・データ提供の遅延等があったにもかかわらず納期延長を認めず，納期遅れのペナルティ分としてその分を差し引いた代金を支払うこと。（団体）</p>	<p>ました。</p> <p>第４の３（４）＜想定例＞⑩</p> <p>自己の一方的な都合による設計変更，図面提供の遅延等があったにもかかわらず，取引の相手方の納期延長を認めず，納期遅れのペナルティの額を差し引いた対価しか支払わないこと。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>相手方の通常の就業時間を大幅に超過して生産しなければ発注に対応できない納期であるにもかかわらず，相手方の事情等を考慮せず，委託者の都合のみで決定すること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ア「取引の対価の一方的決定」に，次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞②</p> <p>納期までの期間が短い発注を行ったため，取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず，通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>大型店等が消費者保護やコンプライアンスの強化などを口実に，ささいなことでもクレームをつけて過大なペナルティを請求してくること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ウ「その他」に，次のとおり想定例⑥を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞⑥</p> <p>取引の相手方が納期までに納品できなかった場合又は取引の相手方が納入した商品に瑕疵があった場合に，当該取引の相手方に対して課すペナルティについて，その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め，納品されて販売していれば得られた利益相当額又は当該瑕疵がなければ得られた利益相当額を超える額を負担させること。</p> <p>また，御指摘を踏まえ，第４の３（１）「受領拒否」に，次のとおり想定例⑦を追加しました。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>第４の３(１)＜想定例＞⑦</p> <p>取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して継続的に部品の製造を発注しているところ、従来の納入時には仕様を満たしているとして検査に合格させていた部品と同水準の部品について、自己の一方的な都合により不要になったことから、耐久性、耐靱性等の部品の性能に全く影響を及ぼさない微細な傷、打痕等を理由に、当該部品の受領を拒否すること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>金型製作の発注後、相手方に対して、製作をいったん止めて欲しいとの連絡をし、その後、自社の一方的な都合により、製作打切りを決定したにもかかわらず、中断から打切りまでにかかった費用を保証しないこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該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。</p> <p>第４の３(１)＜想定例＞③</p> <p>特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。</p>
	<p>次のとおり、本文及び想定例を追加されたい。</p> <p>ア 金型等の専用設備の不当な取引条件</p> <p>金型等の専用設備については、非常に高額になるため、分割払い等で支払われる場合が多い。しかし、ユーザー企業の一方的な都合で、金型等の専用設備の代金支払方法を決定し、長期間にわたる支払方法とすることは、優越的地位の濫用のおそれがあります。</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３(３)＜想定例＞③</p> <p>商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>&lt;想定例&gt;</p> <p>金型が仕様に合格してもその金型で生産試作したものが、組立上開始の遅れ等の問題で試作製品が最終合格しないと検収されず、2～3か月を要する。これらは一方的に優越的地位にある発注者の意向で行われ、著しく資金繰りに影響を与えること。</p> <p>(団体)</p>	
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>自己の事情により、改造、設計変更等が発生したにもかかわらず、そのためにかかる費用超過負担分（残業時間の増加等も）を支払わないこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。</p> <p>第4の3(4)&lt;想定例&gt;③</p> <p>自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払を約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こと。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>取引の過程において、委託内容について相手方が提案し、確認を求めたところ、委託者が了承し、相手方が当該内容に基づき、製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとして、給付の内容を変更又はやり直しをさせること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の3(5)イにやり直しをさせる行為についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例②を追加しました。</p> <p>第4の3(5)イ&lt;想定例&gt;②</p> <p>委託内容について取引の相手方に確認を求められて了承したため、取引の相手方がその委託内容に基づき製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとして取引の相手方にやり直しをさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>検査基準や検査方法を一方的に厳格化し、一方的に適用して、委託内容と異なる又は瑕疵等があるとする。こと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ、第4の3(5)イにやり直しの要請についての考え方を記載するとともに、次のとおり想定例③を追加しました。</p> <p>第4の3(5)イ&lt;想定例&gt;③</p> <p>あらかじめ定められた検査基準を厳しくして、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。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>支給された部品の不具合，材料の瑕疵，設計の不備など取引の相手方たる部品メーカーに責任がないにもかかわらず，最終製品の製品事故の被害者に損害賠償責任を負う場合に，相手方に対して一方的な損害賠償を求めること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の２（３）に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに，次のとおり想定例④を追加しました。</p> <p>第４の２（３）＜想定例＞④</p> <p>自己が支給した部品・原材料の不具合，自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず，最終ユーザーからクレームがあった際，自己は一切責任を負わず，取引の相手方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すべて行わせること。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>相手方の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず，有償支給材等を用いる給付に対する代金の支払よりも早い時期に当該支給材の対価を相殺したり，早期決済したりすること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ウ「その他」に，次のとおり類似の想定例を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞①</p> <p>取引の相手方が取引に係る商品を実際に使用し，又は役務の提供を実際に受けた後に対価の支払を受けることとされている場合において，自己の一方的な都合により，当該取引の相手方がまだ実際に商品を使用していない又はまだ役務の提供を実際に受けていないにもかかわらず，当該取引の相手方に対価を前倒しして支払わせること。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>ジャストインタイム生産方式に代表される小口分割納品の導入は，サプライヤーにとっては輸送コストを増加させる要因となる。また，納入場所が倉庫から生産ラインに変更になったり，納品時にラックへの仕分けまで行うことが求められることもある。ジャストインタイム方式として納入数量だけが頻繁に指示され，納品が小口化しており，このようなコスト増の契約変更があるにもかかわらず，相手方に対して，コスト増を負担しないこと。（団体）</p>	<p>御指摘の事例は，次の想定例に含まれます。</p> <p>第４の３（５）ア＜想定例＞③</p> <p>通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり，配送頻度の変更を指示したりするなどしたため，取引の相手方の作業量が増加し，当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず，通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>相手方に部品の製造を委託し，これを受けて相手方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が悪く製品在庫が急増したという理由で，相手方が要した費用を支払うことなく，部品の発注の一部を取り消すこと。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ウ「その他」に，次のとおり想定例②を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞②</p> <p>特定の仕様を指示して部品の製造を発注し，これを受けて取引の相手方が既に原材料等を調達しているにもかかわらず，自己の一方的な都合により，当該取引の相手方が当該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すこと。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>発注者が，継続的な取引先に対し将来的な発注計画等を書面や口頭で提示し当該発注への対応を示唆し，相手方がその計画に沿って機械設備等の導入をした。しかし，発注者の都合により，発注を取り消したり，発注数量を減少させたりすること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ウ「その他」に，次のとおり想定例③を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞③</p> <p>取引の相手方に対し，新たな機械設備の導入を指示し，当該機械設備の導入後直ちに一定数量を発注することを説明して発注を確約し，当該取引の相手方が当該機械設備の導入等の取引の実現に向けた行動を採っ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を理由に，発注数量を著しく減少する又は発注を取り消すこと。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p> <p>代金の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難であると認められる手形を交付すること。（団体）</p>	<p>御指摘を踏まえ，第４の３（５）ウ「その他」に，次のとおり想定例④を追加しました。</p> <p>第４の３（５）ウ＜想定例＞④</p> <p>取引の相手方に対し，債務超過等業績が不振な会社の振り出した手形，手形サイトが著しく長い手形等の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難な手形を交付し，通常よりも割高な割引料を負担させること。</p>
	<p>「報復措置の禁止」にかかる規制の適用もなされるべきであるが，</p>	<p>御指摘の点については，報復として「減額」等の優越的地位の濫用行為</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	この点に対する考え方を本ガイドラインにおいて明確化されたい。 (団体)	が行われていれば、それらの問題として事件処理していくなど、適用可能なあらゆる条項を用いて厳正に対処していきます。
	次のとおり、想定例を追加されたい。  C社は、D社から物品の修理を委託されているが、D社からの発注は、口頭によるものが多く、契約書を締結していなかった。今般、契約書を作成して締結しようとしているが、条文の中にC社が修理したものでユーザーから苦情があったときは、D社は無償で契約解除できる旨の規定がある。(団体)	御指摘を踏まえ、第4の2(3)に「その他経済上の利益の提供の要請」についての考え方を記載するとともに、次のとおり類似の想定例を追加しました。  第4の2(3)＜想定例＞④ 自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方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すべて行わせること。
	次のとおり、想定例を追加されたい。  ダイカスト企業に対し、金型とそれを用いた製品を発注し、金型代金の支払方法について自己の一方的な都合により24回払い(2年払い)と長期間にわたる支払方法を決定すること。(団体)	御指摘を踏まえ、第4の3(3)「支払遅延」に、次のとおり想定例⑤を追加しました。  第4の3(3)＜想定例＞⑤ 非常に高額な製品・部品等の納入を受けている場合において、当初、契約で一括払いとしたにもかかわらず、支払の段階になって自己の一方的な都合により数年にわたる分割払いとし、一括支払いに応じないこと。
第4-3 (6) 具体例	「モデルチェンジやラインの変更により、中間の仕掛かり品が受領されない」など、どの行為類型に当たるか判然としないグレーゾーンに位置する事例がしばしば見受けられるので、(6)の＜具体例＞に、追加されたい。(団体)	御指摘の事例は、次の想定例に含まれます。  第4の3(1)＜想定例＞③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。  なお、「具体例」とは、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例ですが、追加するにふさわしい過去の法的措置例が存在し

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>本ガイドライン第４の３(６)「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」では、特定大手フランチャイズのフランチャイザーに対する排除命令が例示されている。本件は、特殊事案であるにもかかわらず、一般事例であるかのごとき誤解を国民に与える危険があるので、本項には次の説明文を追加されたい。</p> <p>なお、上記事案ではフランチャイザーはフランチャイズ業界でも最大手のフランチャイザーであり、他方、同チェーンのフランチャイジーは実質的には個人事業者に限定されていたことから、全てのフランチャイズ・システムが「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」に該当するわけではない。（弁護士）</p> <p>「デイリー商品」という語が何の注釈もなく用いられているのは分かりにくい。（学者）</p>	<p>ません。</p> <p>第１の２に「『具体例』とは、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例である。」と記載しているので、御指摘のような誤解は生じないものと考えます。</p> <p>御指摘を踏まえ、「デイリー商品（品質が劣化しやすい食品及び飲料であって、原則として毎日店舗に商品が納入されるものをいう。以下同じ。）」と記載しました。</p>
その他	<p>「優越的地位の濫用」に関しては、公共事業の調査や設計業務において多くの問題が発生していると思われる。優越的地位にある公共発注者が取引の相手方である工事の請負者に①追加工事代金を払わない②著しく低い追加工事代金の押し付け③図面、仕様以上の変更を（させておいて）認めないなどは独占禁止法の優越的地位の濫用に該当するのではないか。（個人、団体）</p> <p>親子会社間取引については規制を受けることとなるのか否か明確でないので、本ガイドラインにおいて明確化されたい。（個人、団体、事業者）</p>	<p>官公庁は、通常、独占禁止法の対象となる「事業者」には当たりません。</p> <p>なお、官公庁の支払遅延については、「政府契約の支払遅延防止等に関する法律」が適用されます。</p> <p>御指摘を踏まえ、次のとおり（注６）を追加しました。</p> <p>（注６）親子会社間の取引が優越的地位の濫用として規制の対象となるかについては、流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（平成３年７月１１日公正取引委員会事務局）の「（付）親子会社間の取引」記載のと</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
		おりである。
	優越的地位にある純正自動車部品販社が、取引の相手方に対して、取引条件として在庫義務を課している取引契約書等は、正常な商慣習に照らして不当に不利益となる取引条件である旨、本ガイドラインにおいて記載されたい。（団体）	具体的な行為が問題となるかどうかは、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断します。
	優越的地位の濫用防止の実効性が上がるようにするためには、本ガイドラインにおいて具体的な多くの事例を掲載することが重要であるが、本ガイドライン原案では摘発事例がある大規模小売業における事例に偏っており、製造業の事例はほとんどない。製造業においては、告発による取引慣行是正が難しいため、抑止効果を強化することが重要であるが、その観点からも、製造業の優越的地位の濫用に対する抑止効果は小さいものと思われる。（団体）	提出された意見等を参考にしつつ、製造業を念頭に置いた想定例及び製造業にも適用可能な想定例を追加しました。 なお、「具体例」については、第1の2に記載してあるとおり、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等であるため、記載できる業種が限られていますが、想定例を充実させることで補っています。
	抽象的な表現でなく、「下請適正取引ガイドライン」のように具体的な表現で内容を構成することが効果的なガイドラインとなると思われる。（団体）	本ガイドラインは業種横断的なものなので、個々の業種ごとに具体的に記載にすることは困難ですが、具体例及び想定例を数多く盛り込むなど可能な限り具体的に記載しています。
	フランチャイザーが、ノウハウの実現やイメージの統一性を守るために、フランチャイジーを指導等することの必要性を認めていただきたい。（団体）	「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について」における第3の冒頭で記載しているので、参照してください。
	見切り販売の制限は、消費者の利益のために行うものであり、食品業界で広く行われているものである。したがって、フランチャイズ・システムにおいても、これを合理的な制限の下で行うことは可能であるし、最終的にはフランチャイジーの利益を向上させるものである。したがって、見切り販売の制限は、それ自体で直ちに独占禁止法違反になるものではない旨、明確化されたい。（団体）	「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について」において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。  「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。」



原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>（見切り販売の制限）</p> <p>廃棄ロス原価を含む売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>飲食のフランチャイズ本部が、工業製品であり品質に差がないにもかかわらず、一般の問屋から仕入れるより高額な仕入価格で本部から仕入れることを要求し、本部から仕入れなければ契約違反で解除すると通知すること。（弁護士）</p>	<p>御指摘の事例については、「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について」において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。</p> <p>「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。」</p> <p>（取引先の制限）</p> <p>本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>契約の破棄を持ち出し、発注、廃棄の強要を迫ること（注、廃棄ロス原価が売上総利益に含まれる方式（つまり、廃棄、棚卸しも本部の利益となる）の場合）。（弁護士）</p>	<p>御指摘の事例については、「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について」において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。</p> <p>「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。」</p> <p>（見切り販売の制限）  廃棄ロス原価を含む売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること。</p>
	<p>仕入れ数量の強要は深刻な問題である。売り場に商品が十分あるにもかかわらず発注に次の便までの繰越し分を加味した上に、さらに廃棄の分も含めて多く発注するようにと、不利だと分かっているにもかかわらず販売に必要以上の発注をすることを余儀なくさせられている。</p> <p>仕入数量の強制だけでなく、廃棄数量の強制にも言及されたい。（事業者）</p>	<p>御指摘の点については、「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について」において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。</p> <p>「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。」</p> <p>（仕入数量の強制）  本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
		<p>また、廃棄の制限については、見切り販売の制限において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。</p> <p>（見切り販売の制限）</p> <p>廃棄ロス原価を含む売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>コンビニエンスストアで、本部が加盟店に対して、「新商品だから」「キャンペーンだから」という理由で、数を示して、本部の公平な補填もなく、加盟店の意に反して指定数をベンダーから仕入れさせること。（弁護士）</p>	<p>御指摘の事例については、「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について」において、次のとおり記載し、例を置いているので参照してください。</p> <p>「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。」</p> <p>（仕入数量の強制）</p> <p>本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>①「24時間営業」を絶対条件とした取引設定。</p>	<p>御指摘の点は、フランチャイズ・システムに特有なものであることから、業種横断的ガイドラインである本ガイドラインに記載することは困難です。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>② 加盟店が負担する消耗品（レシート）や有償貸与物であるレジの画面でグループ他社の宣伝広告を実施する行為。</p> <p>③ 本部と委託先の二社間で業務委託契約を締結し、実際の役務を加盟店に安価な手数料で実施させる行為。</p> <p>④ リベート、請求書、領収書等本来加盟店と問屋の間でやり取りされるべき帳票を、情報漏えいその他を理由に秘匿する行為。中間搾取の温床になり得る。（事業者）</p>	<p>なお、③については、「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について」に次のとおり類似の例を置いているので参照してください。</p> <p>（フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更）</p> <p>当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。</p>
	<p>次のとおり、想定例を追加されたい。</p> <p>フランチャイズ契約上原材料の供給元指定がなされている場合に、フランチャイザーが指定供給元からリベートを受領し、指定供給元は当該リベート相当額をフランチャイザーに対する販売価格に上乗せして原材料を販売し、実質的にフランチャイジーからフランチャイザーに対して経済的利益を提供させていること。（弁護士）</p>	<p>御指摘の事例は、フランチャイズ・システムに特有なものであることから、業種横断的ガイドラインである本ガイドラインに記載することは困難です。</p>
	<p>フランチャイズ・システムにより事業を行う事業者には、コンビニエンスストア、フードサービス、各種サービス等、様々な業種があり、運用にあたっては業種特性を考慮されたい。（事業者）</p>	<p>御指摘については、今後の法運用の参考とします。</p>
	<p>本ガイドライン原案の内容は、法運用の透明性、事業者の予見可能性を確保・向上する為に不十分な部分があるので、更に内容を明確化されたい。</p> <p>また、成案公表後においても、具体例の追加・明確化、本文の記載の見直しを継続的に行われるよう要望する。（団体）</p>	<p>今後の事例の蓄積等を踏まえつつ、本ガイドラインの必要な見直しを行っていきます。</p>
	<p>政府による「新成長戦略」が具体化される中、戦略の実効性を高めるには、特に、中小企業を含むものづくり産業の再活性化が不可</p>	<p>今後の事例の蓄積等を踏まえつつ、本ガイドラインの必要な見直しを行っていきます。</p>

原 案 該 当箇所	意見の要約	考え方
	<p>欠であり，本ガイドラインがより効果を発揮するような内容とすべきである。また，企業内に法務部門を有しない場合が多い中小企業にとっても分かり易い内容としていくべきであり，併せて，タイムリーな事案の収集に努め，定期的な見直しを行うことが望ましい。 (団体)</p>	
	<p>紹介内容が難解である。 内容構成や抽象的な表現などが多く，ガイドラインを参考にする窓口担当者には，決して理解しやすいガイドラインとはいえない。 (団体)</p>	<p>今後の事例の蓄積等を踏まえつつ，本ガイドラインの必要な見直しを行っていきます。同時に，分かりやすい広報にも努めていきます。</p>
	<p>商品全般に対象を拡大するのであれば，「契約の成立」及び「発注の成立」の定義に係る注釈を追加されたい。(団体)</p>	<p>「契約の成立」及び「発注の成立」は，民事法の一般原則によります。</p>
	<p>流通業界で広く普及しているＥＤＩシステムを購買側企業が積極的に採用し，一定の移行期間を持って当該システム以外の従来のシステムを廃止することで，受注側企業にとっては，購買側企業毎に負担することが必要であったコストを共通のものとすることができる。このような取組は受注側企業にとっても購買側企業にとってもメリットのあるものである。これを踏まえ，</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 購買側企業が自社独自のシステムではなく，標準的なＥＤＩを採用すること</li> <li>2. 複数の購買側企業との取引に使えるＥＤＩシステムの使用を取引先に勧めること</li> <li>3. 費用負担は双方に実益のある範囲で調整されていること</li> </ol> <p>の３点が満たされていれば，優越的地位の濫用には当たらず，むしろ独占禁止法上でも適切な対応である旨，本ガイドラインにおいて明確化されたい。(事業者)</p>	<p>ＥＤＩシステムの採用，変更の要請が優越的地位の濫用行為に当たるかどうかは，本ガイドラインに示された考え方に沿って，個別の事案ごとに判断します。</p>
	<p>次のとおり，想定例を追加されたい。</p>	<p>御指摘の事例が直ちに優越的地位の濫用として問題となるわけではあり</p>

原案該当箇所	意見の要約	考え方
	<p>契約上は自己がすることとなっていた支払を，自己の下請業者から受けるよう一方的に通告すること。（団体）</p>	<p>ません。</p>
	<p>借入申込に対し，金融機関が融資金を減額してしか対応できない場合があるが，このようなケースでも優越的地位の濫用にあたるケースがあるのか。もしあるとすればどのようなケースが想定されるのか。</p> <p>想定例では小売業・製造業を主体に示されているが，金融機関にとって融資を減額しての回答は日常的に発生しうる事案であり，具体例を明示いただき周知を図られたい。（団体）</p>	<p>金融機関が貸倒れリスクを正當に評価した結果，申込額を下回る額しか融資しないことが直ちに優越的地位の濫用として問題となるわけではありません。</p>

### ● その他の意見

- 本ガイドラインが策定された後，チラシ・ポスター等を作成し，各メディアや説明会等で周知を図り，各企業が自由競争社会において公平な立場で事業活動を営めるよう指導されたい。（団体）
- 「優越的地位の濫用行為」については，事案の性格上，表面化しにくい実態があることを前提とした上で，優越的地位にある者に対する指導の徹底とともに，公正取引委員会による定期的な調査を，継続的に実施されたい。（団体）
- 全体的に，具体例・想定例が明記されており，「優越的地位の濫用」についてのイメージがつかみやすいと思う。（団体）
- 本ガイドラインの普及により，優越的地位の濫用の防止につながると良いと思う。（団体）



公正取引委員会

Japan Fair Trade Commission

参考

# 「優越的地位の濫用に関する独占 禁止法上の考え方」のポイント

平成22年11月30日  
公正取引委員会

# 「優越的地位の濫用」とは (本ガイドライン「第1」)

## 【独占禁止法第2条第9項第5号】

○ 取引上の地位が相手方に優越している者が、取引の相手方に対して、正常な商慣習に照らして不当に、以下の行為をすること。

- ・ 取引の対象である商品又は役務以外の商品等を購入させること
- ・ 金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
- ・ 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、その他取引条件の不利益設定 等



平成21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

## ○ 規制の趣旨

- ・ 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
- ・ 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で、行為者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

## ○ 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

- ・ 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されるが、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



# 「優越的地位」とは (本ガイドライン「第2」)

乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙が受け入れざるを得ない場合  
→ 甲が乙に対して「**優越的地位**」にある

## ● 優越的地位の有無の判断のための考慮要素

- ① 乙の甲に対する取引依存度(＝乙の甲に対する売上高÷乙全体の売上高)  
→ 乙の甲に対する取引依存度が大きい場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ② 甲の市場における地位
  - ・ 甲の市場におけるシェアの大きさ、その順位等
  - 甲のシェアが大きい場合又はその順位が高い場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ③ 乙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や取引拡大の可能性、甲との取引に関連して行った投資等
  - 他の事業者との取引を開始若しくは拡大することが困難である又は甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。
- ④ その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実
  - ・ 甲との取引の額、甲の今後の成長可能性、取引の対象となる商品等の重要性、甲と取引することによる信用の確保、甲と乙の事業規模の相違等
  - 甲との取引の額が大きい、甲の事業規模が拡大している等の場合には、甲は優越的地位にあると認められやすい。

これらを**総合的に考慮して**優越的地位の有無を判断

## ＜優越的地位が認定された具体例＞

- ① コンビニエンス・ストアのフランチャイザーが、チェーン店が取り扱う日用雑貨品の納入業者に対して、優越的地位にあると判断された(平成10年7月30日勧告審決)。
- ② 大手金融機関が、融資先事業者に対して、優越的地位にあると判断された(平成17年12月26日勧告審決)。
- ③ コンビニエンス・ストアのフランチャイザーが、フランチャイジーに対して、優越的地位にあると判断された(平成21年6月22日排除措置命令)。

優越的地位の濫用となる行為類型として、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでの規定から明らかな行為を中心に、行為類型ごとに、優越的地位の濫用の考え方について明らかにする。

## 独占禁止法第2条第9項第5号イ

- 購入・利用強制 (第4の1)

## 独占禁止法第2条第9項第5号ロ

- 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))

## 独占禁止法第2条第9項第5号ハ

- 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)

# 購入・利用強制 (本ガイドライン「第4の1」)

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、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場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響を懸念して、事業遂行上必要としない商品又は役務の購入の要請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、問題となる。

※ ただし、取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して商品の製造又は役務の提供を発注する際に、当該商品若しくは役務の内容を均質にするため又はその改善を図るため必要があるなど合理的な必要性から、当該取引の相手方に対して当該商品の製造に必要な原材料や当該役務の提供に必要な設備を購入させることは、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 購入しなければ相手方との取引を打ち切る、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、購入させること。
- ② 購買担当者等取引の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り、購入させること。
- ③ 取引の相手方に対して、組織的又は計画的に購入を要請することにより、購入させること。
- ④ 取引の相手方から購入する意思がないとの表明があった場合、又はその表明がなくとも明らかに購入する意思がないと認められる場合に、重ねて購入を要請することにより、又は商品を一方的に送付することにより、購入させること。
- ⑤ 自己が部品の加工を発注する取引の相手方に対し、自己の取引先であるメーカーの製品の販売先を紹介するよう要請し、販売先を紹介することができなかった取引の相手方に対して、当該製品を購入させること。
- ⑥ 取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、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しながら、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、当該事業者から利用させること。

## ＜具体例＞

- ① 旅館業者が、納入業者に対して、文書で宿泊券の購入を要請し、購入の申込みが無い場合には、事業部長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(平成16年11月18日勧告審決)。
- ② 大手金融機関が、融資先事業者に対して、金利スワップの購入を提案し、それに応じない場合に、融資担当者に管理職を帯同させて重ねて要請し、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示唆(平成17年12月26日勧告審決)。
- ③ 百貨店業者が、毎年開催する販売企画を実施するに際し、仕入担当者から、納入業者及びその従業員に対して、電気製品、衣料品等を購入するよう要請(平成21年3月5日排除措置命令)。

# 協賛金等の負担の要請 (本ガイドライン「第4の2(1)」)



公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、協賛金等の負担を要請する場合であって、当該取引の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や、当該取引の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、問題となる。

※ ただし、協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益(例:販売促進)の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合には、問題とはならない。

## <想定例>

- ① 取引の相手方の商品又は役務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。
- ② 決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させること。
- ③ 自己の店舗の新規オープン又は改装オープンに際し、当該店舗の利益を確保するため、事前に負担額、算出根拠、目的等について明確にすることなく、一定期間にわたり、取引の相手方からの当該店舗に対する納入金額の一定割合に相当する額を協賛金として負担させること。
- ④ 一定期間に一定の販売量を達成した場合にリベートの提供を受けることをあらかじめ定めていた場合において、当該販売量を達成しないのに当該リベートを要請し、負担させること。
- ⑤ 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールにおける広告について、当該広告を行うために実際に要する費用を超える額の協賛金を取引の相手方に要請し、負担させること。
- ⑥ 物流センター等の流通業務用の施設の使用料(センターフィー)について、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に負担を要請し、当該施設の利用量等に応じた合理的な負担分を超える額を負担させること。
- ⑦ 継続して行ってきた取引について、専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために、商品の納入の受入れをいったん取りやめた後、同一の商品につき納入を再開させることにより、取引の相手方に金銭の提供を要請し、これを負担させること。

## <具体例>

食料品スーパー業者が、開店する店舗の粗利益を確保するため、納入業者に対して、納入価格を通常の納入価格より低い価格とすることにより、当該価格と通常の納入価格との差額に相当する経済上の利益の提供を要請(平成20年6月23日排除措置命令)。



# 従業員等の派遣の要請（本ガイドライン「第4の2(2)」）



公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、従業員等の派遣を要請する場合であって、当該取引の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や、当該取引の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、問題となる。

※ ただし、①従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益（例：消費者ニーズの把握）の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合、②従業員等の派遣の条件についてあらかじめ合意し、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には、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。
- ② 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールに際し、販売業務に従事させるために納入業者の従業員を派遣させ、当該納入業者の納入に係る商品の販売業務に併せて他の納入業者の商品の販売業務にもその従業員に従事させることにより、その従業員を派遣した納入業者に対して、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をさせること。
- ③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として一律に日当の額を定めるのみであって、個々の取引の相手方の事情により交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
- ④ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担する場合において、日当、交通費、宿泊費等の費用を負担するとしながら、日当については、当該従業員等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に一律に定めること。
- ⑤ 自己の棚卸業務のために雇用したアルバイトの賃金を取引の相手方に負担させること。
- ⑥ 契約上、取引の相手方が自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合において、当該取引の相手方に対して、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させること。

## ＜具体例＞

家電製品等小売業者が、店舗の新規オープン及び改装オープンに際し、納入業者に対して、当該納入業者の納入に係る商品であるか否かを問わず、商品の陳列、商品の補充、接客等の作業を行わせることとし、あらかじめ当該納入業者との間でその従業員等の派遣の条件について合意することなく、従業員等を派遣するよう要請（平成20年6月30日排除措置命令）。

# その他経済上の利益の提供の要請

(本ガイドライン「第4の2(3)」)



公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

## 【考え方】

協賛金等の負担の要請や従業員等の派遣の要請以外であっても、優越的地位にある事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方に対し、発注内容に含まれていない、金型等の設計図面、特許権等の知的財産権、従業員等の派遣以外の役務提供その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であって、当該取引の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、問題となる。

※ ただし、経済上の利益が、ある商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格にそもそも反映されているようなときは、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 取引に伴い、取引の相手方に著作権、特許権等の権利が発生・帰属する場合に、これらの権利が自己との取引の過程で得られたことを理由に、一方的に、作成の目的たる使用の範囲を超えて当該権利を自己に譲渡させること。
- ② 発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。
- ③ 補修用部品、金型等自己が保管すべきものについて、自己の一方的な都合により、取引の相手方に無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせること。
- ④ 自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方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すべて行わせること。
- ⑤ 商品を納入するに当たって、取引の相手方と十分協議することなく一方的に、当該取引の相手方が回収する義務のない産業廃棄物や他の事業者の輸送用具等を取引の相手方に無償で回収させること。

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合であって、当該取引の相手方が、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、問題となる。

※ ただし、①購入した商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、取引の相手方側の責めに帰すべき事由がある場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により受領しない場合の条件を定め、その条件に従って受領しない場合、③あらかじめ同意を得て、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を負担する場合には、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該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。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の相手方が商品を納入しようとしたときになって、発注内容と異なることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ⑤ 発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。
- ⑥ ロット単位で商品の検査を行い、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、すべてのロットの受領を拒否すること。
- ⑦ 取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して継続的に部品の製造を発注しているところ、従来の納入時には仕様を満たしているとして検査に合格させていた部品と同水準の部品について、自己の一方的な都合により不要になったことから、耐久性、耐靱性等の部品の性能に全く影響を及ぼさない微細な傷、打痕等を理由に、当該部品の受領を拒否すること。



## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の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、その他正当な理由がないのに返品する場合であって、当該取引の相手方が、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、問題となる。

※ ただし、①購入した商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、取引の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、相当と認められる数量の範囲内で返品する場合、②商品の購入に当たって合意により返品の条件を定め、その条件に従って返品する場合、③あらかじめ同意を得て、かつ、商品の返品によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、④取引の相手方から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該取引の相手方が当該商品を処分することが当該取引の相手方の直接の利益となる場合には、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 展示に用いたために汚損した商品を返品すること。
- ② 小売用の値札が貼られており、商品を傷めることなくはがすことが困難な商品を返品すること。
- ③ メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を一方的に定める場合において、この販売期限が経過したことを理由に返品すること。
- ④ 自己のプライベート・ブランド商品を返品すること。
- ⑤ 月末又は期末の在庫調整のために返品すること。
- ⑥ 自己の独自の判断に基づく店舗又は売り場の改装や棚替えを理由に返品すること。
- ⑦ セール終了後に売れ残ったことを理由に返品すること。
- ⑧ 単に購入客から返品されたことを理由に返品すること。
- ⑨ 直ちに発見できる瑕疵であったにもかかわらず、検品に要する標準的な期間をはるかに経過した後になって、瑕疵があることを理由に取引の相手方に返品すること。

## ＜具体例＞

家具、家庭用品等小売業者が、店舗の閉店等に際し、納入業者に対して、①当該納入業者の責めに帰すべき事由がなく、②あらかじめ合意により返品の条件を定めておらず、かつ、③返品を受けることが当該納入業者の直接の利益にならないにもかかわらず、販売しないこととした商品の返品に応じるよう要請（平成21年6月19日排除措置命令）。



## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、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場合であって、取引の相手方が、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、問題となる。

※ 優越的地位にある事業者が、一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合や、支払期日の到来を恣意的に遅らせる場合にも、問題となりやすい。

※ ただし、あらかじめ同意を得て、かつ、支払の遅延によって取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合には、問題とはならない。

## <想定例>

- ① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。
- ② 分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。
- ③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に遅らせることなどにより、契約で定めた支払期日に対価を支払わないこと。
- ④ 取引に係る商品又は役務を自己が実際に使用した後に対価を支払うこととされている場合に、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。
- ⑤ 非常に高額な製品・部品等の納入を受けている場合において、当初、契約で一括払いとしたにもかかわらず、支払の段階になって自己の一方的な都合により数年にわたる分割払いとし、一括払いに応じないこと。

# 減額(1) (本ガイドライン「第4の3(4)」)

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、商品等を購入した後において、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、取引の相手方が、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、問題となる。

※ 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するなど、対価を実質的に減額する場合も、これと同様である。

※ ただし、①取引の相手方から購入した商品又は提供された役務に瑕疵がある場合、注文内容と異なる商品が納入され又は役務が提供された場合、納期に間に合わなかったために販売目的が達成できなかった場合等、当該取引の相手方側の責めに帰すべき事由により、当該商品が納入され又は当該役務が提供された日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内で対価を減額する場合、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には、問題とはならない。

## <想定例>

- ① 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等自己の一方的な都合により、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、納入価格の値引きをさせること。
- ③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該作業量増加分に係る対価の支払を約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こと。
- ④ セールで値引販売したことを理由に、又は当該値引販売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こと。

### <想定例>

- ⑤ 毎月、一定の利益率を確保するため、当該利益率の確保に必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑥ 商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自社で策定したコスト削減目標を達成するために必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑦ 自己の要請に基づいて設備投資や人員の手配を行うなど、取引の相手方が自己に対する商品又は役務の提供の準備のための費用を負担しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該商品又は役務の一部の取引を取りやめ、契約で定めた対価から取引の減少分に係る対価の減額を行うこと。
- ⑧ 同一商品が他店で安く販売されていることを理由に、納入業者と協議することなく、自店と他店の販売価格の差額分を納入価格から差し引いた対価しか支払わないこと。
- ⑨ 消費税・地方消費税相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ⑩ 自己の一方的な都合による設計変更、図面提供の遅延等があったにもかかわらず、取引の相手方の納期延長を認めず、納期遅れのペナルティの額を差し引いた対価しか支払わないこと。

### <具体例>

食料品スーパー業者が、①商品の回転率が低いこと、②店舗を閉店することとしたこと、③季節商品の販売時期が終了したこと、④陳列棚からの落下等により商品が破損したことを理由として、商品の割引販売を行うこととし、納入業者に対して、納入価格から値引きをするよう要請(平成20年5月23日排除措置命令)。

# 取引の対価の一方的決定(1)

(本ガイドライン「第4の3(5)ア」)



公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、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場合であって、当該取引の相手方が、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、問題となる。

※ ただし、①要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在すること等を理由として、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ある品目について、セール等を行うために通常よりも大量に仕入れる目的で、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合(いわゆるボリュームディスカウント)など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には、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 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。
- ② 納期までの期間が短い発注を行ったため、取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したりするなどしたため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ④ 自己の予算単価のみを基準として、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こと。



## 取引の対価の一方的決定(2)

### <想定例>

- ⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。
- ⑥ 発注量、配送方法、決済方法、返品可否等の取引条件に照らして合理的な理由がないにもかかわらず特定の取引の相手方を差別して取り扱い、他の取引の相手方より著しく低い又は著しく高い対価の額を一方的に定めること。
- ⑦ セールに供する商品について、納入業者と協議することなく、納入業者の仕入価格を下回る納入価格を定め、その価格で納入するよう一方的に指示して、自己の通常の納入価格に比べて著しく低い価格をもって納入させること。
- ⑧ 原材料等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、環境規制への対策などにより、取引の相手方の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こと。
- ⑨ ある店舗の新規オープンセールを行う場合に、当該店舗への納入価格のみならず、自己が全国展開している全店舗への納入価格についても、著しく低い納入価格を一方的に定めること。
- ⑩ 取引の相手方から、社外秘である製造原価計算資料、労務管理関係資料等を提出させ、当該資料を分析し、「利益率が高いので値下げに応じられるはず」などと主張し、著しく低い納入価格を一方的に定めること。

### <具体例>

総合量販店業者が、特売セールに際し、売上げの増加等を図るため、仲卸業者に対して、あらかじめ納入価格について協議することなく、当該仲卸業者の仕入価格を下回る価格で納入するよう一方的に指示する等して、同種の商品の一般の卸売価格に比べて著しく低い価格をもって通常時に比べ多量に納入するよう要請(平成17年1月7日勧告審決)。

## 【考え方】

優越的地位にある事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方から商品を受領した後又は役務の提供を受けた後に、当該取引の相手方に対し、やり直しを要請する場合であって、当該取引の相手方が、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、問題となる。

※ ただし、①商品又は役務の内容が発注時点で取り決めた条件に満たない場合、②あらかじめ取引の相手方の同意を得て、かつ、やり直しによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、③具体的な仕様を確定させるために試作品を作製することを含む取引において、当該試作品につきやり直しを要請し、かつ当該やり直しに係る費用が当初の対価に含まれていると認められる場合には、問題とはならない。

## ＜想定例＞

- ① 商品又は役務の受領前に、自己の一方的な都合により、あらかじめ定めた商品又は役務の仕様を変更したにもかかわらず、その旨を取引の相手方に伝えないまま、取引の相手方に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、取引の相手方にやり直しをさせること。
- ② 委託内容について取引の相手方に確認を求められて了承したため、取引の相手方がその委託内容に基づき製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとして取引の相手方にやり直しをさせること。
- ③ あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、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。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の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、やり直しをさせること。

### 【考え方】

優越的地位にある事業者が、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、問題となる。

#### ＜想定例＞

- ① 取引の相手方が取引に係る商品を実際に使用し、又は役務の提供を実際に受けた後に対価の支払を受けることとされている場合において、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方がまだ実際に商品を使用していない又はまだ役務の提供を実際に受けていないにもかかわらず、当該取引の相手方に対価を前倒して支払わせること。
- ② 特定の仕様を指示して部品の製造を発注し、これを受けて取引の相手方が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方が当該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すこと。
- ③ 取引の相手方に対し、新たな機械設備の導入を指示し、当該機械設備の導入後直ちに一定数量を発注することを説明して発注を確約し、当該取引の相手方が当該機械設備の導入等の取引の実現に向けた行動を採っ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発注を取り消すこと。
- ④ 取引の相手方に対し、債務超過等業績が不振な会社の振り出した手形、手形サイトが著しく長い手形等の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難な手形を交付し、通常よりも割高な割引料を負担させること。
- ⑤ 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こと。
- ⑥ 取引の相手方が納期までに納品できなかった場合又は取引の相手方が納入した商品に瑕疵があった場合に、当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額又は当該瑕疵がなければ得られた利益相当額を超える額を負担させること。

#### ＜具体例＞

コンビニエンス・ストアのフランチャイザーが、デイリー商品に係る見切り販売を行おうとし、又は行っているフランチャイザーに対して、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、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もってデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている（平成21年6月22日排除措置命令）。