

独占禁止法順守マニュアル

～優越的地位の濫用を防ぐために～

1. はじめに
2. 独占禁止法とは
3. 優越的地位の濫用とは
4. 濫用行為と事例
 - ①購入・利用強制
 - ②協賛金等の負担の要請
 - ③従業員等の派遣の要請
 - ④その他経済上の利益の提供の要請
 - ⑤受領拒否
 - ⑥返品
 - ⑦支払遅延
 - ⑧減額
 - ⑨取引の対価の一方的決定
 - ⑩やり直しの要請
 - ⑪その他
5. 行動基準

平成24年4月25日

第1版

一般社団法人日本出版取次協会

1. はじめに

本マニュアルは、独占禁止法の重要なポイントである「優越的地位の濫用」を防ぐために、会員各社がその趣旨を理解し、「何をしてはいけないか」または「何をしなければならぬか」を認識し、行動するためのものです。

なお、本マニュアルを作成するにあたり、以下の資料を参考にしました。

「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」

2010年11月30日 公正取引委員会

2. 独占禁止法とは

独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）とは、公正かつ自由な競争を促進することを目的として、

- A. 私的独占・・・ある事業者が業界を支配し競争を制限する行為
- B. 不当な取引制限・・・事業者が共同して業界の競争を制限する行為
- C. 不公正な取引方法・・・業界の公正な競争を阻害するおそれがある行為

を禁止する法律です。

公正取引委員会によって運用されており、法律に違反する行為があったときには、排除措置命令、課徴金納付命令を受けることになるほか、場合によっては刑事罰が科せられることもあります。

3. 優越的地位の濫用とは

独占禁止法では、前項のC. 不公正な取引方法のひとつとして、「優越的地位の濫用」をあげています。「優越的地位の濫用」は、以下の3つの要素から判断されます。

優越的地位 + 正常な商慣習に照らして不当 + 濫用行為

3-1. 「優越的地位」とは

A社との取引継続が困難になることがB社の事業経営上大きな支障をきたすため、A社が著しく不利益な要請を行ってもB社が受け入れざるを得ない場合、「A社がB社に対して、優越的地位にある」と判断されます。

判断にあたっては、以下の要素が総合的に考慮されます。

- ・ A社に対するB社の取引依存度
- ・ A社の業界シェア
- ・ B社にとって取引先変更の可能性
- ・ B社にとってA社との取引の継続の必要性

3-2. 「正常な商慣習に照らして不当」とは

「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います。既存の商慣習に合致するからといって、直ちに正当化されることにはなりません。

なお、公正な競争の阻害のおそれありと特に認められやすい場合は以下のものです。

- ・ 多数の取引先に対して不利益を与える場合
- ・ 特定の取引先に対してしか不利益を与えていない時であっても、その不利益の程度が強い場合、または、その行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合。

3-3. 「濫用行為」とは

公正取引員会のガイドラインには、11種の行為類型があげられています。
本マニュアルでは次章に、各行為を説明します。

4. 濫用行為と事例

①購入・利用強制

取引に関係ない商品やサービスの購入を取引先に要請する場合で、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

拡販雑誌や斡旋商品を下請業者等へ購入を促進するにあたって、

- × 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
- × ノルマ表を示すなど組織的または計画的に購入を要請すること

⇒ 今後の取引に影響すると誤解を与えるような要請をしてはいけません。特に取引関係に影響を及ぼしうるもの（下請業者への外注担当者など）が直接依頼する場合は、要請として受け取られやすいと言われています。

② 協賛金等の負担の要請

取引先に協賛金などの負担を要請する場合で、あらかじめ計算できない不利益を与えることになる場合や、合理的な範囲を超えた不利益を与えることになる場合、問題となります。

<事例>

研修会開催、目録発行、システム改修への協賛金などを出版社に求めるにあたって、

- × 販売促進効果などで相手が得られる利益の範囲を超えた協賛金を要請すること
 - × 事前に負担額、算出根拠、目的などを示さずに協賛金を要請すること など
- ⇒ 取引先にとってメリットとなる場合であっても、事前に企画の内容について、算定根拠と相手方の利得を示し、不利益にならないものであることを説明した上で、取引先の自由な判断に委ねましょう。

③ 従業員等の派遣の要請

取引先に従業員などの派遣を要請する場合で、あらかじめ計算できない不利益を与えることになる場合や、合理的な範囲を超えた不利益を与えることになる場合、問題となります。

<事例>

出版社から、イベントなどへの応援要員を派遣してもらう場合、もしくは、倉庫まで商品を搬入してもらう場合、

- × 他社商品の整理など自社の利益につながらない作業をさせること など
 - × 取引先の従業員等を派遣するための費用を負担するとしておきながら、交通費や宿泊費等が発生したにも関わらず、これらの費用を負担しないこと。
- ⇒ 取引先の利益につながらない作業をさせることにならぬよう、従業員などの派遣を求める場合は内容や条件についてあらかじめ合意しておきましょう。

④ その他経済上の利益の提供の要請

前記②③以外でも、正当な理由なく価格や契約内容に含まれないサービスなどを要請することは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

取引先からの物品や設備の納入にあたって

- × 補修用部品など自社が保管すべきものを一方的な都合で無償で保管させること
 - × 事前の協議なく、回収義務のない産業廃棄物を無償で引き取らせること など
- ⇒ 取引先とは、契約や発注に含まれるサービスの範囲について、あらかじめ十分協議しておきましょう。そのサービスがあらかじめ商品の価格や契約内容に反映されている場合には問題となりません。

⑤ 受領拒否

契約後に正当な理由なく商品の受領を拒むことは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

取引先に発注した物品や設備について、

- × こちらの計画変更や在庫過剰などを理由に受領を拒むこと
 - × 検査基準、納期、仕様などを一方的に変更して受領を拒むこと など
- ⇒ 瑕疵、納期遅延、品違いなど相手方に責任がある場合は問題となりません。

⑥ 返品

取引先と、どのような場合に、どのような返品をするか明確になっておらず、相手先にあらかじめ計算できない不利益を与えることになる返品や、正当な理由がない返品は、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

通常返品を受け入れていない商品について相手方の同意なく、今後の取引に与える影響等を懸念して受け入れざるを得ない場合は問題となる。

- × 出版社の責任でない汚損または破損商品を返品すること
- × 買切条件として仕入れた商品を返品すること

- ⇒ 出版物は委託制度の下、返品は正常な商習慣に照らして不当に不利益を与えることにはなりません。通常返品を受け入れていない商品についてはあらかじめ相手方の同意を得た上で、かつ、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合は問題となりません。
- ⇒ 取引先から購入した商品に瑕疵がある場合や、注文した商品と異なる商品が納品された場合、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、取引先の責任により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、取引先の責任を勘案して相当と認められる数量の範囲内で返品する場合など、正常な商習慣に照らして不当に不利益を与えることにはならず、問題となりません。

⑦ 支払遅延

正当な理由なく契約で定めた支払期日に対価を支払わないことは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

また、一方的に対価の支払い期日を遅く設定する場合や、支払い期日の到来を恣意的に遅らせる場合も問題となりやすいとされています。

<事例>

外部のシステム業者に開発を発注した業務用ソフトについて、

- × 計画変更や仕様変更など一方的な都合を理由に、支払期日に支払わないこと
 - × 納入後、検収時期や使用時期を恣意的に遅らせて、支払いを遅らせることなど
- ⇒ あらかじめ取引先の同意を得て、支払遅延によって生じた損失を自己が負担する場合は、取引先の不利益とならず問題になりません。

⑧ 減額

購入後に、正当な理由なく契約で定めた対価を減額することは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

取引先からすでに納品された物品や設備やサービスについて、

- × こちらの計画変更や業績などを理由に減額を要請すること
 - × やり直しや追加提供を要請し増額を約束したが、当初の対価しか支払わないことなど
- ⇒ 瑕疵、納期遅延、品違いなど相手方に責任がある場合は問題となりません。また、減額の要請が取引契約の見直しなど今後の対価にかかわる交渉の一環である場合は、当項目に該当しません。

⑨ 取引の対価の一方的決定

一方的に、著しく低い対価または著しく高い対価での取引を要請することは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

出版社や書店との取引条件（正味、歩戻し、支払条件など）の決定、もしくは個別の商品の仕入れ条件・販売条件の決定にあたり、

- × 自己の予算や慣習のみを基準とし、一方的に取引条件を定めること など
- ⇒ 要請が一方的でなく、対価にかかわる交渉の一環として行うこと、そして、その額は需給関係を正当に反映したものであること、もしくは、ボリュームディスカウントなど取引条件の違いを反映したと認められること、であれば問題とならないとされています。その取引先との取引実績、商品の販売実績、定価と返品率予測と利益の関係、などに基づき交渉することは、問題なりません。

⑩ やり直しの要請

商品の受領後やサービスの提供を受けた後に正当な理由なくやり直しを要請することは、取引先が今後の取引に与える影響を懸念して要請を受け入れざるを得ない場合、問題となります。

<事例>

外部のシステム開発業者に開発を発注した業務用ソフトについて、

- × 計画変更や仕様変更を伝えず作業を継続させ受領後にやり直しをさせること
- × 検収基準を恣意的に厳しくして、瑕疵を理由にやり直しをさせること など
- ⇒ 瑕疵など相手方に責任がある場合や、やり直しに必要な費用が対価に含まれていると認められる場合は、問題なりません。

⑪ その他

前記①～⑩の行為類型に該当しない場合であっても、一方的に取引の条件を設定し、もしくは変更し、または取引を実施する場合に正常な商慣習に照らして相手方に不要に不利益を与えることとなるときは、問題となります。

<事例>

取引にあたって、

- × 債権保全のための必要金額を超えた、著しく高額な補償金を預託させること
 - × 納期遅れや瑕疵があった場合に、著しく高額なペナルティーを一方的に課すること など
- ⇒ 取引先との関係においては、算定根拠や相手方の利得を示して交渉するなど、不当なものではないことを理解いただくことに努めましょう。
- なお、「正常な商慣習」とは、公正な競争の維持促進の立場から是認されるものをいいます。業界内の既存の商慣習に合致するからといって、直ちに正当化されることにはならないことに留意しましょう。
- ⇒ 未然防止の観点から、取引の対象となる商品またはサービスの具体的な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でしょう。

5. 行動基準

公正かつ適正な取引を遵守するため、私たちは以上の行為が不公正なものであることを認識して行動する必要があります。

ポイント

- (1) 出版流通業界において取引先との関係で優越的地位にあることを自覚して行動しましょう。
- (2) 交渉や要請においては、取引先に利益となる内容であっても、算定根拠や相互の利得等を説明した上で、取引先の自由な判断に委ねましょう。
- (3) 特に、今後の取引へ影響を懸念させかねない、
 - ・組織的かつ広範囲に利益提供を求める場合
 - ・あらかじめ計算できない利益提供を求める場合などは、優越的地位の濫用となる行為につながる恐れがあります。
- (4) 取引に当たっては、あらかじめ対価、品質、納期、支払条件、付帯サービスの範囲などを合意し、書面による契約とその履行に努めましょう。

相談

業務上の行為が、優越的地位の濫用行為にあたるか否か迷う場合は、
(一社) 日本出版取次協会 事務局までご相談ください。

TEL : 03-3291-6763