

「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」についての意見

2010年7月28日

全国商工団体連合会

1、「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』の考え方について」(P3)

- (1) この点に関し、「市場支配的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」とし、下請法の資本金区分のような定め方ではなく4つの判断基準を示していることは評価できる。取引形態や下請企業の存在形態はきわ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」ことを特に強調していただきたい。
- (2) 具体例の②に金融取引についても例示していることも評価できる。

2、「第3『正常な商習慣に照らし不当に』の考え方」について (P6)

「正常な商習慣」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、商習慣を競争秩序の点から狭くとらえているきらいがある。

例えば、取引企業を集め、一律3割のコストダウンを要請する行為などは、優越的地位にある支配的企業でこそ行えるものであるが、通常の商取引で普通の企業がこのようなことは行えば、取引から排除される。「正常な商習慣」は日本的に言えば、「三方良し」の経営理念といっても良いわけで、商習慣をあまりに競争主義的観点からのみとらえるのは問題がある。定義規定の見直しを望みたい。

3、「第4 優越的地位の濫用となる行為類型」3について (P13)

- (1) 独占禁止法第2条第9項第5号ハとして、「受領拒絶」「返品」「支払遅延」及び「減額」を上げ、また「取引対価の一方的決定」「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」など、「それ以外にも相手方に不当に不利益を与える様々な行為が含まれる」(P13)としている。

このように柔軟に同規定をとらえようとする点については評価できる。

例えば、受領拒絶については<想定例>④として、「発注時に仕様を明確に示していなかったにもかかわらず、相手方が商品を納入しようとしたところ、発注内容と異なる又

は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否する」との例をあげているが、さまざまな類似の事例がある。

「仕様や設計図面などがあいまいであったため、すり合わせ、やり直しなどの追加加工が必要であったにもかかわらず追加必要経費を認めない」

「支給された部品の不具合、材料の瑕疵、設計の不備など発注者側の責任も一方的におしつけられる」

「対価なしで、一定の予備の在庫を持つことを求める」

「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、どの行為類型にあ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>は、追加をお願いしたい。

(2) 「減額」の<想定例> (P17) について

「減額」でもっとも頻繁に見られるのは、消費税分の減額の要請であると思われる。これは<想定例>として追加し、許されないのだという姿勢を示して頂きたい。

(3) 「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」(P20) について

5つの行為類型以外でもっとも問題になるのが、いわゆる搾取型優越的地位の濫用である。(5)では「取引の対価の一方的決定」が規定されているが、一応双方の合意があるので、厳密には「一方的決定」には当たらないが、競争拡大とコスト削減圧力が強まるなかで大きな問題になっている。

「アジア並み」「中国並みの工賃」を赤字覚悟でもしつこくでも飲まざるをえないということが起きている。際限のないコスト引き下げ競争に歯止めをかけ持続可能な経営とデーセントワークの基盤を確立する必要がある。

そこで当面、振興基準で述べる「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。」の意義を確認しつつ、それを下回る取引対価の設定は、ケースにより優越的地位の濫用になるとすべきである。

以上