

優越的地位の濫用の問題は、公正取引委員会に御相談ください

公正取引委員会では、取引先大企業等から不当なしわ寄せを受けやすい中小事業者からの御相談を受け付ける専用窓口を本局及び各地方事務所・支所に設置し、独占禁止法上の優越的地位の濫用規制及び下請法についての個別の御相談・御照会に対応しています。

また、これらの問題に直面している方々から、問題となるおそれのある行為を行っている事業者に関する情報の提供(申告)を受け付けています。

これらの御相談・申告等については、下記の相談窓口から専門の部署におつなぎします。

全国の相談窓口 お気軽にどうぞ

北海道地区
北海道事務所取引課
TEL：011-231-6300(代)
FAX：011-261-1719

東海・北陸地区
中部事務所取引課
TEL：052-961-9423
FAX：052-971-5003

四国地区
四国支所取引課
TEL：087-834-1441(代)
FAX：087-862-1994

東北地区
東北事務所取引課
TEL：022-225-7096
FAX：022-261-3548

近畿地区
近畿中国四国事務所取引課
TEL：06-6941-2175
FAX：06-6943-7214

九州地区
九州事務所取引課
TEL：092-431-6031
FAX：092-474-5465

関東・甲信越地区
取引部企業取引課
TEL：03-3581-5471(代)
03-3581-3375
FAX：03-3581-1800

中国地区
中国支所取引課
TEL：082-228-1501(代)
FAX：082-223-3123

沖縄地区
内閣府沖縄総合事務局
総務部公正取引室
TEL：098-866-0049
FAX：098-860-1110

移動相談会について

公正取引委員会では、下請事業者等の中小事業者の皆さまからの御要望に応じ、公正取引委員会の職員が出張し、独占禁止法上の優越的地位の濫用規制及び下請法について説明するとともに相談受付等を行うための移動相談会を開催しています。

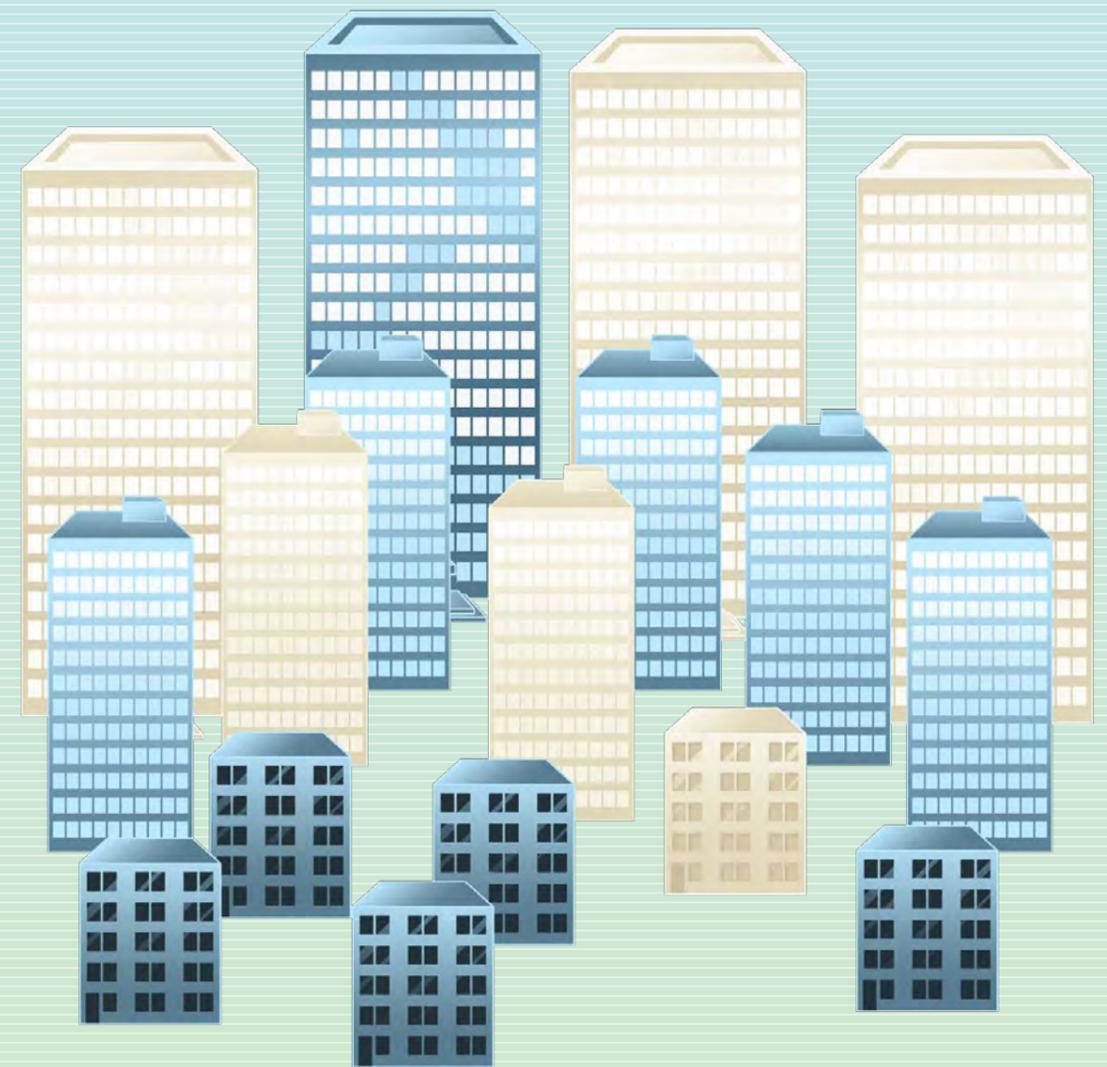
【対象者】 下請事業者を始めとする中小事業者(原則3社以上)の代表者又は従業員の方々(所属する地域、団体等の定例的な会合の場での開催も可能)。

【開催場所】 開催地及び会場は、申込みを行う皆さまの御要望を踏まえて決定します。

インターネットでも、様々な情報を提供しています。是非、御利用ください。

優越的地位の濫用

～知っておきたい取引ルール～



優越的地位の濫用行為は、相手方の利益を不当に奪い、競争を阻害する行為です！

■ 優越的地位の濫用とは

優越的地位の濫用とは、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です。この行為は、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(以下「独占禁止法」といいます。)によって規制されています。また、独占禁止法とは別に一定の要件を満たす下請取引については、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」といいます。)によって規制されています。

※ 公正取引委員会は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高めるため、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(以下「優越ガイドライン」といいます。)を作成しています。

優越的地位の濫用は何が悪いの？



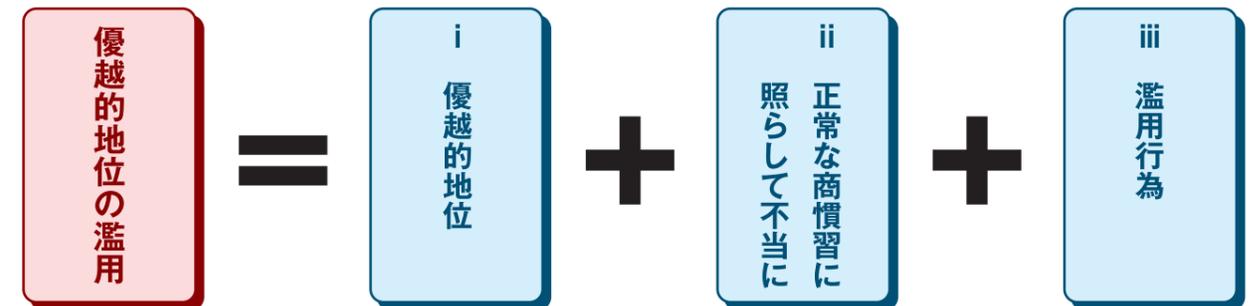
優越的地位の濫用は、取引の相手方(B社)の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者(A社)はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがあるものです。このような行為は、公正な競争を阻害するおそれがあります。



■ 優越的地位の濫用の概要

優越的地位の濫用規制(独占禁止法第2条第9項第5号)

優越的地位の濫用は3つの要素から判断されます。



i 優越的地位(P3)

A社がB社に対して優越した地位にあるとは、B社にとってA社との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、A社がB社にとって著しく不利益な要請等を行っても、B社が受け入れざるを得ないような場合

ii 正常な商慣習に照らして不当に(P4)

正常な商慣習に照らして不当である場合とは、公正な競争を阻害するおそれがある場合

iii 優越的地位の濫用になり得る行為類型(P5)

- 購入・利用強制 (第4の1)
- 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))
- 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)

※()内は優越ガイドライン中の記載箇所です。

排除措置命令

- 違反行為の差止め
- 契約条項の削除
- その他違反行為を排除するために必要な措置

課徴金納付命令

- 違反行為に係る期間(3年間を上限とします。)における違反行為の相手方との取引額に算定率(1%)を掛けた額の課徴金が課されます。

■ i 優越的地位(優越ガイドライン第2)

B社にとってA社との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、A社がB社にとって著しく不利益な要請等を行っても、B社が受け入れざるを得ない場合

→ A社がB社に対して「優越的地位」にある

①～④の要素を総合的に考慮

① B社のA社に対する取引依存度

→ B社のA社に対する売上高 ÷ B社全体の売上高
等

② A社の市場における地位

・ A社の市場におけるシェアの大きさ
・ A社の市場における順位
等

総合的に考慮

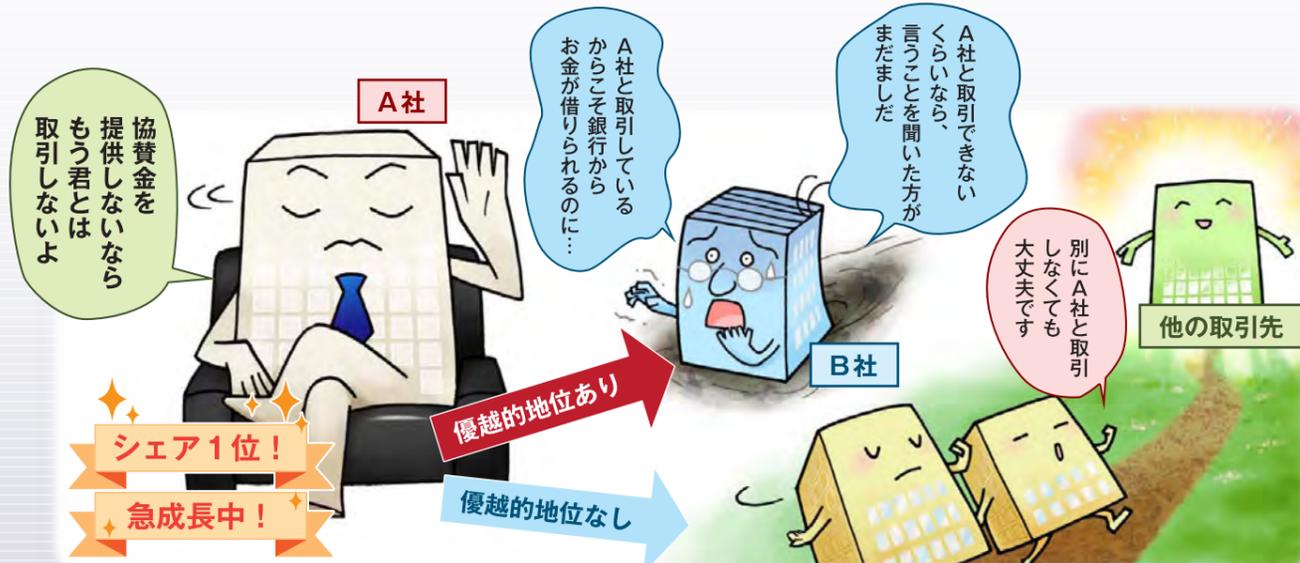
③ B社にとっての取引先変更の可能性

・ 他の事業者との取引開始の可能性
・ 他の事業者との取引拡大の可能性
・ A社との取引に関連して行った投資
等

④ その他A社と取引することの必要性を示す具体的事実

・ A社との取引の額
・ A社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
・ A社と取引することによるB社の信用の確保
・ A社とB社の事業規模の相違
等

※ 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ります。



※ 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ます。

■ 違反とされた事例(i 優越的地位)

● 総資産額が銀行業界第1位である金融機関と融資取引を行っている事業者の中には、当面、当該金融機関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が存在する。当該融資先事業者は、当該金融機関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になるので融資の取引条件とは別に種々の要請に従わざるを得ない立場にある。したがって、当該金融機関の取引上の地位は、当該融資先事業者に対し優越している(平成17年12月26日勧告審決)。



■ ii 正常な商慣習に照らして不当に(優越ガイドライン第3)

● 「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す。ここで、「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されるものをいいます。

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りません。

※ 「正常な商慣習に照らして不当」な行為であると判断されるのは、その行為が公正な競争を阻害するおそれがある場合です。

※ 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ります。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くなります。

iii 優越的地位の濫用になり得る行為類型(優越ガイドライン第4)

※ 次のうち、A社がB社に対して優越した地位にあり、A社の行為が、B社に対し、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となる場合には、優越的地位の濫用として問題となります。

購入・利用強制(第4の1)

例えば、購入しなければ取引を打ち切る、取引数量を削減するなど、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、取引の相手方に購入させること。・・・等

問題となる場合

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際、次の場合には問題となります。

- 相手方(B社)が、事業遂行上必要としない商品等の購入の要請を、今後の取引に与える影響を懸念して受け入れざるを得ない場合

想定例



金融商品の購入を要請し、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を示唆する。



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。



問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 合理的な必要性により購入・利用をさせる場合

協賛金等の負担の要請(第4の2(1))

例えば、取引の相手方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。・・・等

問題となる場合

金銭の負担を要請する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 相手方(B社)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
- 相手方が得る直接の利益^(注)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、当該相手方に不利益を与えることとなる場合

想定例



広告費用を、納入業者の商品の販売促進に寄与する範囲を越えて負担させる。



決算対策のための協賛金を要請し、負担させる。



問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 相手方の直接の利益の範囲内であるものとしてその自由な意思によるものである場合

(注)「直接の利益」とは、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ます(以下同じ。)

従業員等の派遣の要請(第4の2(2))

例えば、自己の利益にしかならない業務のために、派遣費用を負担することなく、当該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。・・・等

問題となる場合

従業員等の派遣を要請する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 相手方(B社)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
- 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

想定例



従業員を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、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発生する交通費、宿泊費等の費用を負担することなく、従業員等を派遣させる。



新規(又は改装)オープンセールのために従業員を派遣させ、派遣元メーカーの利益にならない作業をさせる。

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 相手方の直接の利益の範囲内であるものとしてその自由な意思によるものである場合
- 条件についてあらかじめ相手方と合意し、かつ、派遣のために通常必要な費用を自己(A社)が負担する場合



その他経済上の利益の提供の要請(第4の2(3))

例えば、設計図面を提供することが発注内容に含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、設計図面を無償で提供させること。・・・等

問題となる場合

協賛金等、従業員派遣等以外の経済上の利益の無償提供を要請する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない要請であって、相手方(B社)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

想定例



海外で金型を製造するため、従来、金型を製造していたメーカーに図面を無償提供させる。



十分協議することなく一方的に、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相手方に無償で回収させる。

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- 商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格に反映されている場合



受領拒否(第4の3(1))

例えば、取引の相手方が発注に基づき商品を受領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。・・・等

問題となる場合

購入契約をした商品の全部又は一部の受領を拒む際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない受領拒否であって、相手方(B社)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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 相手方側の責めに帰すべき事由がある場合
- 契約時に定めていた条件に従う場合^(注)
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合

想定例

(A社) **百貨店** ▶ **納入業者** (B社)

顧客から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、納入業者が納品する商品の受領を拒否する。

(A社) **機械メーカー** ▶ **部品メーカー** (B社)

あらかじめ定められた検査基準をわざと厳しくして、発注内容と異なること等を理由に、商品の受領を拒否する。



(注)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りです。

支払遅延(第4の3(3))

例えば、社内の支払手続の遅延などを理由として、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。・・・等

問題となる場合

契約で定めた支払期日に対価を支払わない際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない支払遅延であって、相手方(B社)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

問題とならない場合

次の場合には問題となりません。

- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合

想定例

(A社) **ソフトウェアメーカー** ▶ **ソフトウェアメーカー** (B社)

商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収をわざと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。

(A社) **輸送機メーカー** ▶ **部品メーカー** (B社)

商品を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。



返品(第4の3(2))

例えば、展示に用いたために汚損した商品を返品すること。セール後に売れ残ったことを理由に返品すること。・・・等

問題となる場合

受領した商品を返品する際、次のいずれかの場合には問題となります。

- 相手方(B社)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
- 正当な理由のない返品であって、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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 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、相当の数量の範囲内で返品する場合
- 契約時に定めていた条件に従う場合^(注)
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合
- 相手方からの申出があり、かつ、相手方の直接の利益となる場合

想定例

(A社) **衣料販売店** ▶ **衣料メーカー** (B社)

月末又は期末の在庫調整のために返品する。

(A社) **食料品スーパー** ▶ **製菓メーカー** (B社)

自己のプライベート・ブランド商品を返品する。



(注)当該商品について、その返品が、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条件を定める場合に限りです。

減額(第4の3(4))

例えば、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など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。・・・等

問題となる場合

契約で定めた対価を減額する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のない減額であって、相手方(B社)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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 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、相当の金額の範囲内で減額する場合
- 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

想定例

(A社) **ビルメンテナンス会社** ▶ **清掃会社** (B社)

仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請し、相手方の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。

(A社) **小売業者** ▶ **納入業者** (B社)

セールで値引販売したこと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。



取引の対価の一方的決定(第4の3(5)ア)

例えば、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。・・・等

問題となる場合

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際、次の場合には問題となります。

- 相手方(B社)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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 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
- 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

想定例

(A社) **荷主** ▶ **運送会社** (B社)

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。

(A社) **食料品スーパー** ▶ **卸売業者** (B社)

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などにより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。



その他(第4の3(5)ウ)

以上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ります。

想定例

(A社) **部品販売店** ▶ **自動車部品商** (B社)

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。

(A社) **自動車メーカー** ▶ **部品メーカー** (B社)

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の発注を確約し、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。



やり直しの要請(第4の3(5)イ)

例えば、あらかじめ定められた検査基準をわざと厳しくして、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。・・・等

問題となる場合

受領後の商品又は役務のやり直しを要請する際、次の場合には問題となります。

- 正当な理由のないやり直しの要請であって、相手方(B社)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

問題とならない場合

次のいずれかの場合には問題となりません。

- 発注時点で取り決めた条件に満たない場合
- あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合
- 試作品を作製することを含む取引において、やり直しに必要な費用が当初の対価に含まれていると認められる場合

想定例

(A社) **広告会社** ▶ **デザイン会社** (B社)

あらかじめ定めた仕様を変更したにもかかわらず、その旨を相手方に伝えないまま継続して作業を行わせ、納入時に仕様と合致していないとして、やり直しをさせる。

(A社) **機械メーカー** ▶ **部品メーカー** (B社)

正当な理由なく仕様を明確にしないまま、継続して作業を行わせ、その後、相手方が商品を入庫したところ、発注内容と異なることを理由に、やり直しをさせる。



❑ 違反とされた事例 (iii 濫用行為)

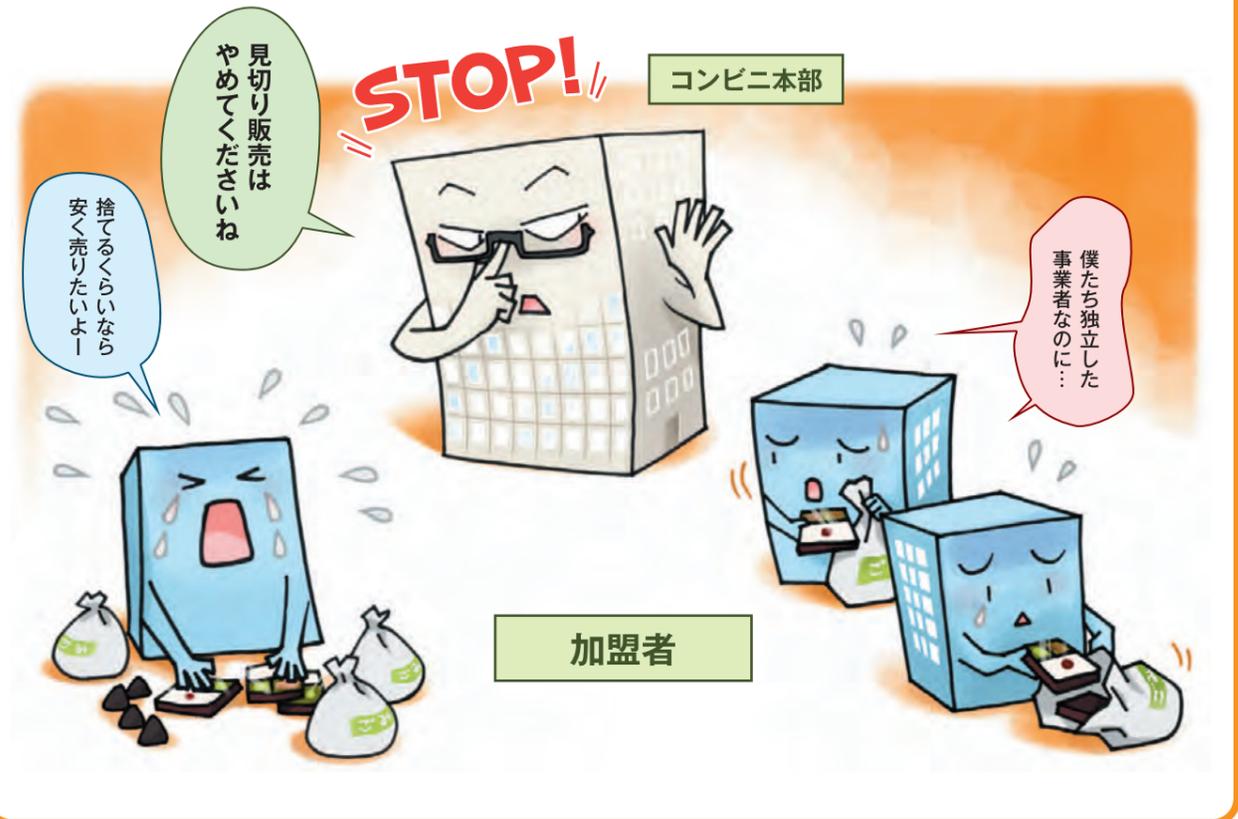
1 百貨店が、毎年開催する販売企画を約1か月間実施するに際し、あらかじめ店舗ごとに設定した販売目標金額を達成するため、仕入担当者から、納入業者及び当該納入業者の従業員に対し、電気製品、衣料品等を購入するよう要請している(平成21年3月5日排除措置命令)。



2 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、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している(平成20年6月30日排除措置命令)。



3 コンビニエンス・ストアの本部(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、又は行っている加盟者(フランチャイジー)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)。



❑ 下請法について

優越的地位の濫用のほか、取引先事業者に対する濫用行為を規制する法律として、下請法があります。下請法は、特に下請取引という業態に注目し、より迅速かつ効果的に、親事業者の下請事業者に対する取引を公正にし、下請事業者の利益を保護することを内容とする法律であり、親事業者による受領拒否、下請代金の支払遅延、減額、返品、買ったたき等の行為を規制しています。

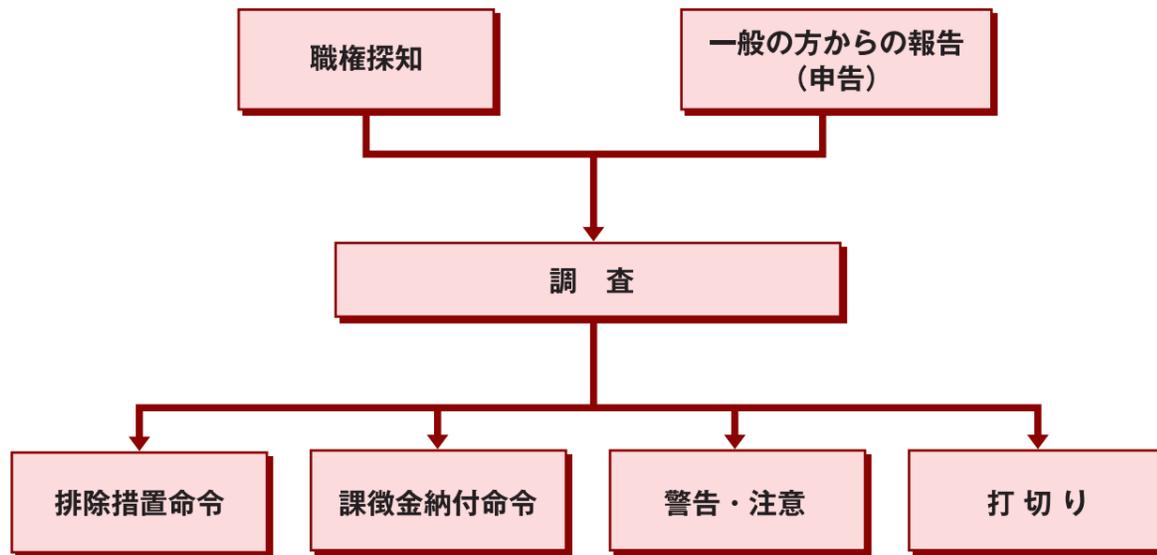
優越的地位の濫用との違いとして、下請法は、規制する取引について製造委託、修理委託、情報成果物作成委託、役務提供委託を対象としており、親事業者と下請事業者を資本金区分により判断しています。

■ 独占禁止法違反行為への対処

優越的地位の濫用行為を行った事業者に対して公正取引委員会が行う措置

- **排除措置命令(独占禁止法第20条)**
排除措置命令とは、違反行為をした者に対して、違反行為を速やかに排除するよう命ずる行政処分です。
- **課徴金納付命令(独占禁止法第20条の6)**
課徴金とは、カルテル・入札談合等の違反行為防止という行政目的を達成するため、行政庁が違反事業者等に対して課す金銭的不利益のことをいいます。優越的地位の濫用行為が行われた場合は、違反行為をした者に対して、違反行為に係る期間(3年間を上限とします。)における違反行為の相手方との取引額に算定率(1%)を掛けた額の課徴金が課されます。
なお、課徴金算定額が100万円未満のときは納付を命じられません。

● 違反事件の処理手続



■ 優越的地位濫用事件タスクフォースについて

独占禁止法の優越的地位の濫用に係る情報に接した場合に、その調査を効率的かつ効果的に行い、必要な是正措置を講じていくことを目的とし、「優越的地位濫用事件タスクフォース」を審査局内に設置しています。

優越的地位濫用事件タスクフォースにおいては、一般の方から提供された情報等から、優越的地位の濫用に係る情報に接した場合には、効率的かつ効果的な調査を行い、濫用行為の抑止・是正に努めることとしています。

参考

■ 独占禁止法第2条第9項第5号に関する他のガイドライン等

優越ガイドラインは、優越的地位の濫用の定義規定である独占禁止法第2条第9項第5号について説明したものであり、全ての業種を対象としています。

さらに、公正取引委員会は優越ガイドライン以外にも優越的地位の濫用に関する業種別のガイドライン等を作成しています。

参考条文

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)

第二条

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

- 五 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。

<優越的地位の濫用に関す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)

■ 優越的地位の濫用に関する指定

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にも、優越的地位の濫用の規定が置かれています。

参考条文

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)

第二条

- ⑨六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するもの
 - ホ 自己の取引上の地位を不当に利用して相手方と取引すること。

<特定業種にのみ適用される不公正な取引方法>

- 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)