

# ステップアップ⑤

## 債権保全のために販売事業の利用を強制することはできるの？

経営不振組合員など物的担保を有しない組合員に融資する場合、債権保全のために農産物の出荷先を農協に限定させることは独占禁止法に違反するのでしょうか？

他の金融機関が行っている融資業務と同じく、債権保全に必要な範囲内で、融資に当たり条件を付けること自体は直ちに独占禁止法違反となるものではありません。

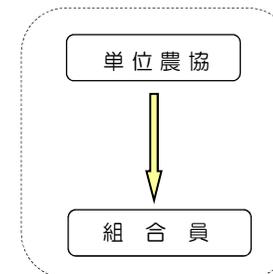
一方で、農協が債権保全に必要な範囲を超えた制限を課す場合は、独占禁止法上問題となる可能性があります。冒頭の例が独占禁止法に違反するかどうかは、①経営不振組合員の範囲、②他の債権保全の手段の有無、③債権保全の必要性と制限された取引との関係等を勘案して、**個々のケースに応じて、市場の競争に与える影響から判断されます**（「農業協同組合の活動に関する独占禁止法上の指針」（原案）に寄せられた主な意見の概要及びそれらに対する考え方「第2部第2の2(3)」）。

なお、融資事業に関連して、例えば、営農計画書等に基づき一定の限度額を設定して組合員に当座貸越を行うに当たり、農産物の出荷先を農協に限定することを一律に条件とすることは、通常、債権保全に必要な範囲を超えた制限と考えられますので、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

### 3-5 ケース3 単位農協と組合員との間で問題となる行為 (組合員に対する優越的地位の濫用)



#### 独占禁止法上問題となる行為



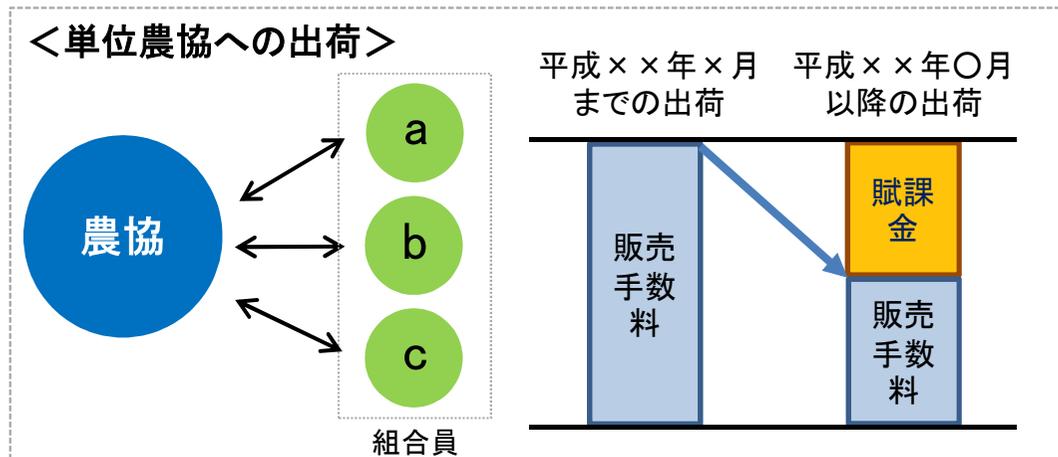
1. 単位農協が組合員に対して、取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、当該組合員に不利益となるように取引を実施する行為(P46)

例) 自己の組合員が自らに対して出荷した農畜産物の数量に応じて所定の販売手数料を徴収していた単位農協が、組合員が出荷する全ての農畜産物の出荷量、販売高等に応じた賦課金を新たに徴収するとともに、当該賦課金の徴収に相当する額を販売手数料から減額することにより、当該単位農協に農畜産物を出荷する組合員の負担は従前と変わらないのに対し、当該単位農協以外へ出荷する組合員に対しては、当該単位農協以外への出荷の規模に見合った金銭の支払を義務付ける。

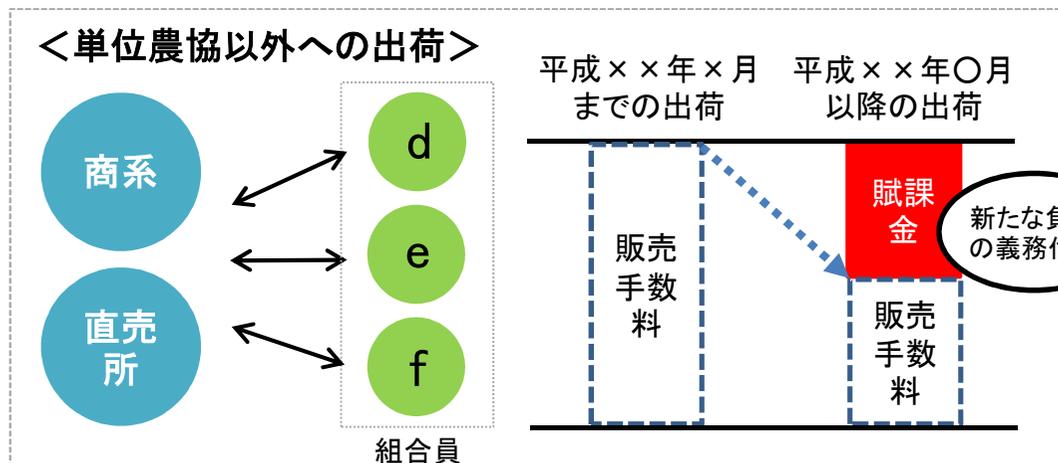
### 3-5-1 単位農協と組合員との間で問題となる行為(組合員に対する優越的地位の濫用)

#### 1. 単位農協が組合員に対して、取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、当該組合員に不利益となるように取引を実施する行為

(例) 自己の組合員が自らに対して出荷した農畜産物の数量に応じて所定の販売手数料を徴収していた単位農協が、組合員が出荷する全ての農畜産物の出荷量、販売高等に応じた賦課金を新たに徴収するとともに、当該賦課金の徴収に相当する額を販売手数料から減額することにより、当該単位農協に農畜産物を出荷する組合員の負担は従前と変わらないのに対し、当該単位農協以外へ出荷する組合員に対しては、当該単位農協以外への出荷の規模に見合った金銭の支払を義務付ける場合



単位農協が行った賦課金の導入及び販売手数料の引下げは、自らに農畜産物を出荷する組合員の負担は従前と変わらないのに対し、当該単位農協以外へ出荷する組合員に対しては出荷の規模に見合った負担を義務付けるものとなる。



組合員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、単位農協はその競争者との関係において競争上有利となる。



優越的地位の濫用に該当するおそれがある。

## 阿寒農業協同組合に対する件(平成29年10月6日 注意)

～独占禁止法第19条(同法第2条第9項第5号ハ[優越的地位の濫用]に該当)違反につながるおそれ～

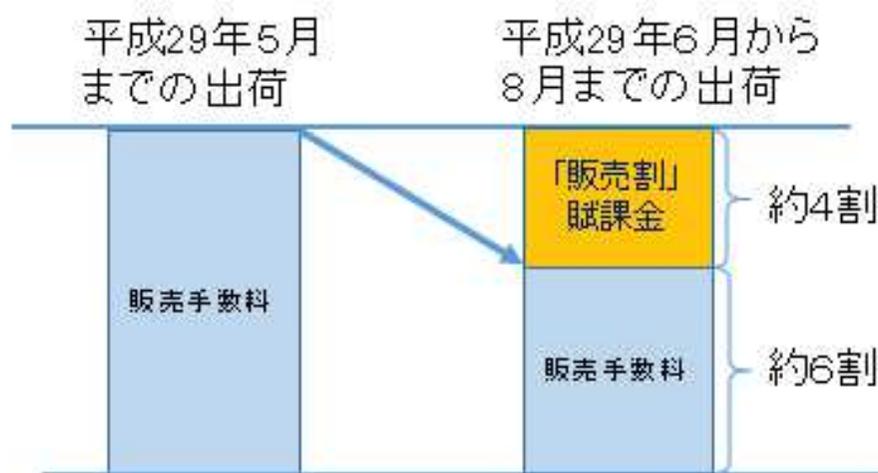
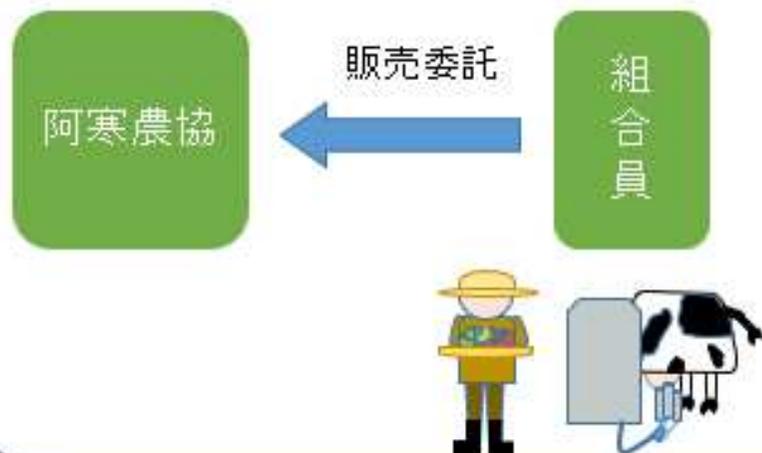
本編 23、46、56、63頁

### <概要>

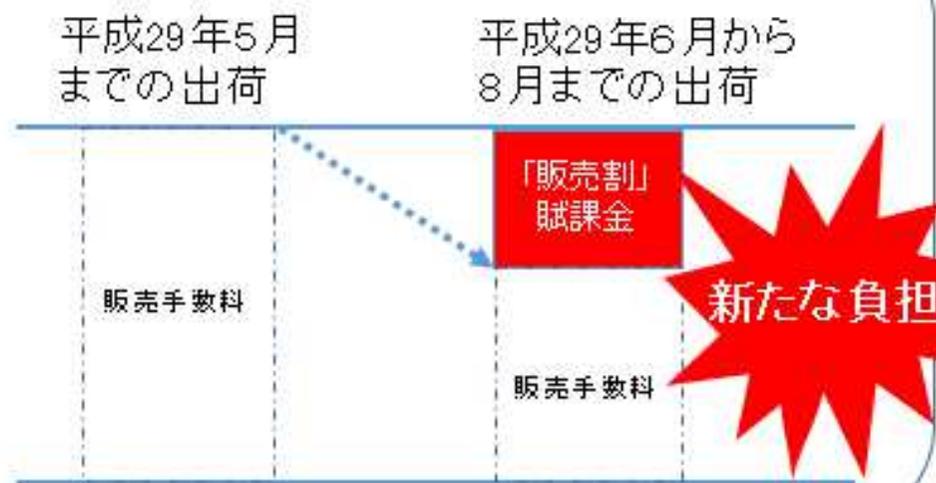
阿寒農協は、組合員に対し、取引上優越した地位にあると認められる可能性があるところ、阿寒農協は、組合員が出荷する全ての農畜産物の出荷量、販売高等に応じた、「販売割」と称する賦課金を徴収すること及び組合員が阿寒農協へ出荷を行う場合に徴収する販売手数料から賦課金に相当する額を減額することを総会において決議し、これにより、阿寒農協は生乳について、阿寒農協以外へ出荷を開始した組合員に対し、出荷した数量の報告を求め、賦課金を徴収した。

これは自らに農畜産物を出荷する組合員の負担は従前と変わらないのに対し、阿寒農協以外へ出荷を行う組合員に対しては、出荷の規模に見合った金銭の支払を義務付けるものとなっているものであり、このような阿寒農協の行為は、独占禁止法第19条の規定の違反(優越的地位の濫用)につながるおそれがある。

<阿寒農協への出荷>



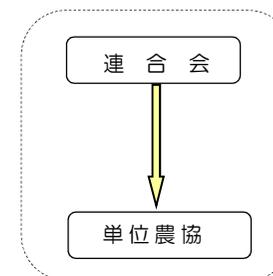
<系統外出荷>



### 3-6 ケース4 連合会による単位農協に対する問題行為



#### 独占禁止法上問題となる行為



1. 単位農協が一部の生産資材を連合会から購入する際に、単位農協が連合会の購買事業を利用せずに購入したいと考えている生産資材についても購買事業を利用させる行為 (P48)

例) 連合会が、単位農協の連合会からの肥料及び農薬の購入率を一定割合以上と定めた上で、単位農協に対して肥料及び農薬の購入における系統利用率に応じた累進的な奨励金を支給する。

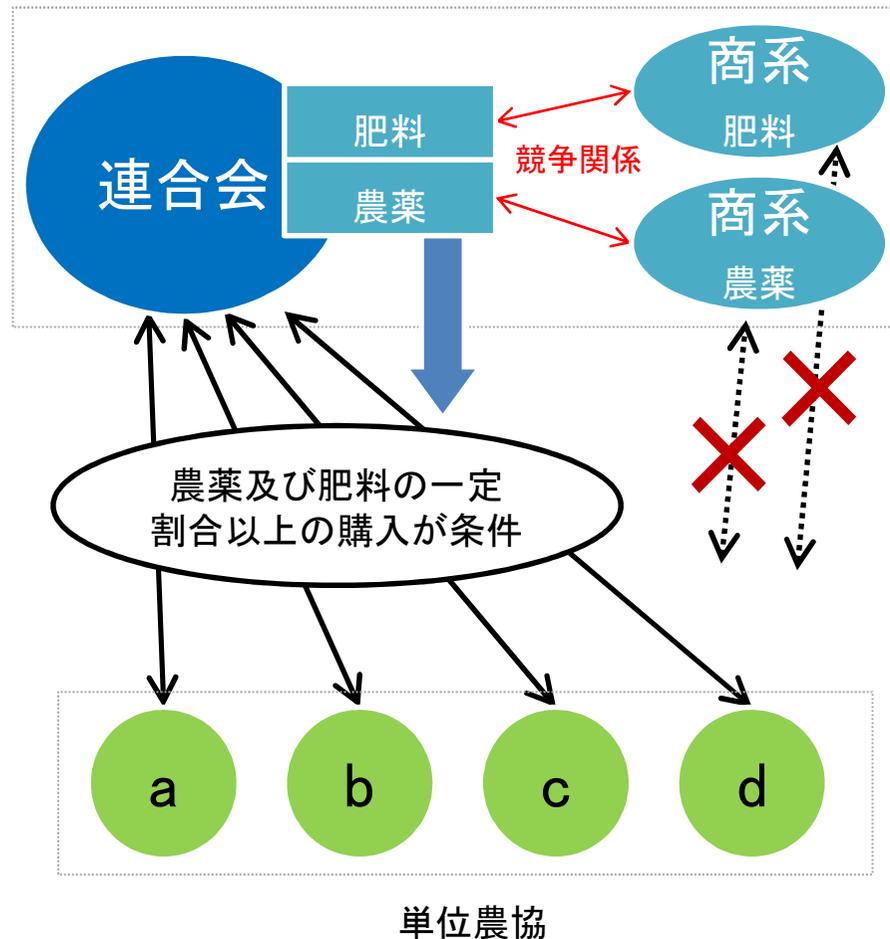
2. 単位農協に購買事業を利用させるべく、正当な理由がないのに生産資材をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、連合会の競争事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある行為 (P50)

例) 連合会が単位農協向け農薬販売額の拡大を図るため、仕入価格を下回る価格で単位農協に販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせる。

### 3-6-1 連合会による単位農協に対する問題行為

1. 単位農協が一部の生産資材を連合会から購入する際に、単位農協が連合会の購買事業を利用せずに購入したいと考えている生産資材についても購買事業を利用させる行為

(例) 連合会が、単位農協の連合会からの肥料及び農薬の購入率を一定割合以上と定めた上で、単位農協に対して肥料及び農薬の購入における系統利用率に応じた累進的な奨励金を支給する場合



単位農協は商系資材卸売業者からも肥料や農薬を購入したいと考えているが、農協から肥料及び農薬の一定割合以上を購入しなければならない。

単位農協の自由かつ自主的な取引が阻害されるとともに、商系資材卸売業者が単位農協と取引をする機会が減少することとなる。

抱き合わせ販売等、排他条件取引又は拘束条件取引に該当するおそれがある。

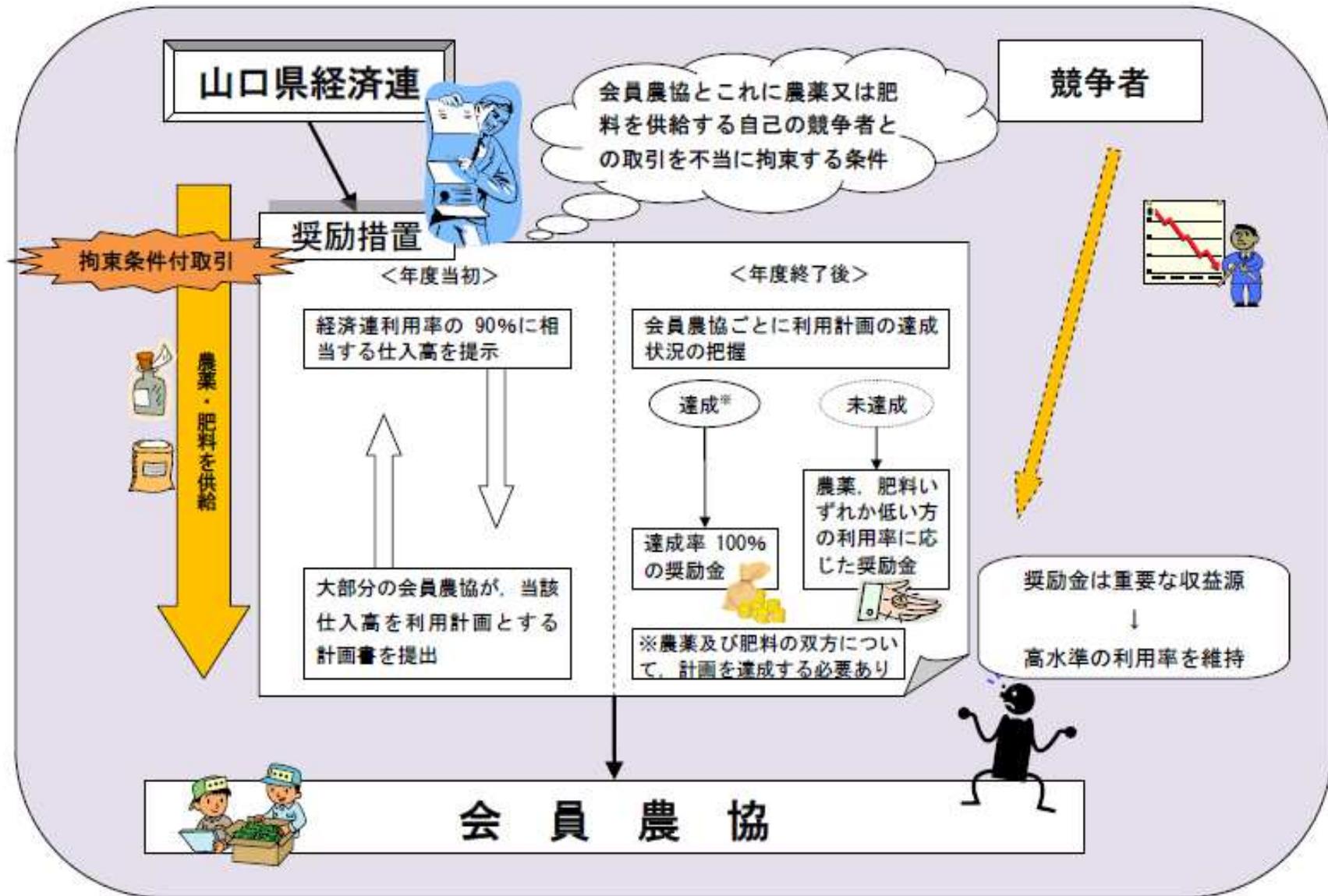
## 山口県経済農業協同組合連合会に対する件（平成9年8月6日 勧告審決）

～独占禁止法第19条（平成21年改正前の不公正な取引方法の第13項〔拘束条件付取引〕に該当）に違反～

本編 22、32～35、39、41、42、48、54、55、65、66 頁

### <概要>

山口県経済農業協同組合連合会（以下「山口県経済連」という。）は、会員農業協同組合（以下「会員農協」という。）に農薬及び肥料を供給するに当たり、「系統肥料農薬事業機能強化対策要領」に基づいて、会員農協の農薬及び肥料のそれぞれの仕入高全体に占める自己からの仕入高の比率（以下「経済連利用率」という。）等を基準に会員農協に対し奨励金を支給する奨励措置を講じていた。



# ステップアップ⑥

## 奨励金（リベート）は独占禁止法違反？

リベートの供与自体が直ちに独占禁止法上問題となるものではありません（「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」第1部第3の1）。

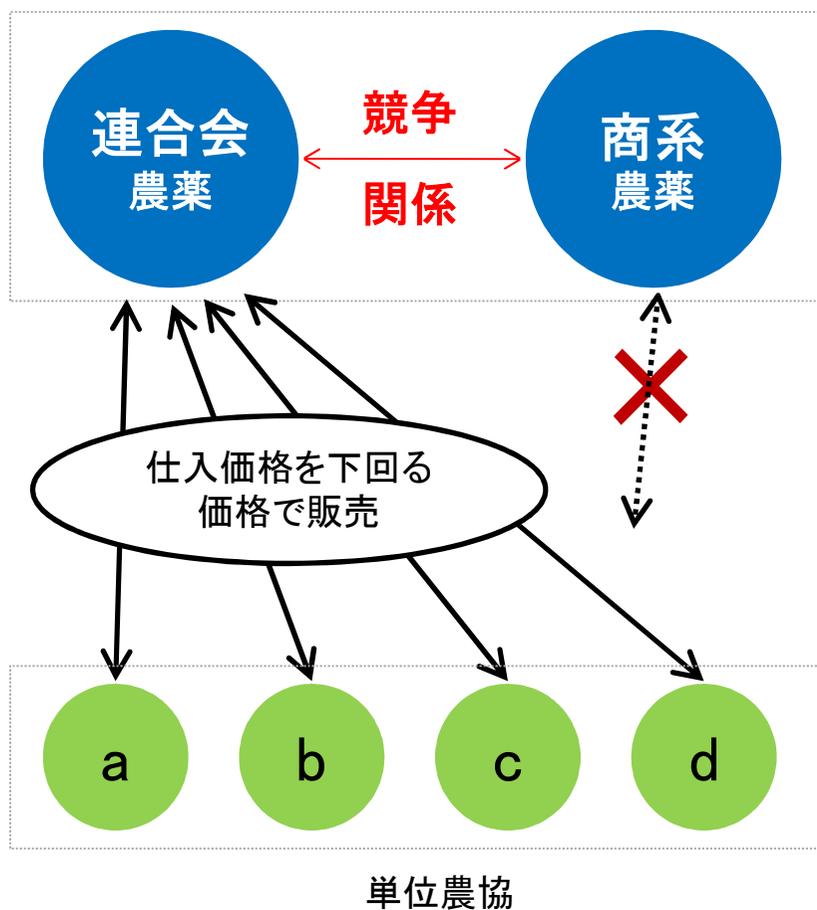
他方で、リベートの供与の方法によっては、流通業者の事業活動を制限することとなり、独占禁止法上問題となる場合があります（同）。

例えば、一定期間における取引額全体に占める自社商品の取引額の割合に応じたリベートや著しく累進的なリベートについては、市場における有力な事業者がこれらのリベートを供与し、これによってリベートを受ける事業者による競争品の取扱いを制限することとなり、その結果、新規参入者や既存の競争者にとって代替的な流通経路を容易に確保することができなくなるおそれがある場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となります（同指針第1部第3の2）。

### 3-6-2 連合会による単位農協に対する問題行為

2. 単位農協に購買事業を利用させるべく、正当な理由がないのに生産資材をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、連合会の競争事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある行為

(例) 連合会が単位農協向け農薬販売額の拡大を図るため、仕入価格を下回る価格で単位農協に販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせる場合



農薬をより低価格で購入したいと考えている単位農協が、連合会から農薬を購入することになる。

連合会と競合する商系農薬卸売業者の事業活動を困難にさせるおそれを生じさせる。

不当廉売に該当するおそれがある。

## 全国農業協同組合連合会に対する件（平成12年2月25日 警告）

～独占禁止法第19条(平成21年改正前の不公正な取引方法第6項[不当廉売]に該当)に違反するおそれ～

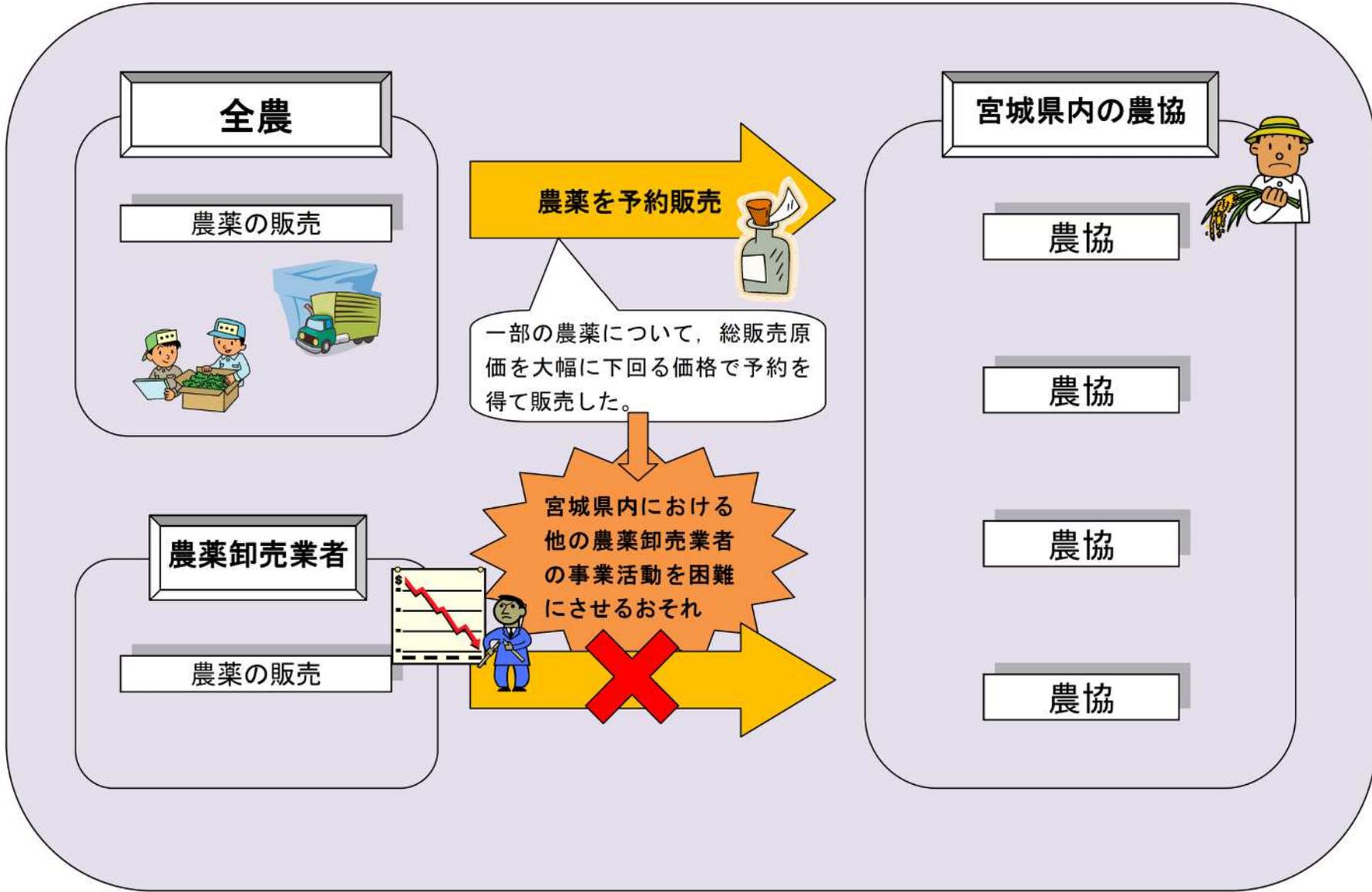
本編 18、50頁

### <概要>

全農は、全農宮城県本部において、平成11農薬年度(平成10年10月～同11年9月)における農協向け農薬販売額の拡大を図るため、他の農薬卸売業者に先んじて農薬の予約獲得のための活動を行い、主要な農協との間で、農薬取扱目標額の達成を前提に販売価格等の取引条件について合意し、一部の農薬について、総販売原価を大幅に下回る価格で予約を得て販売した事実が認められた。

なお、その後、全農は、予約販売数量を確保しつつ、前記農薬の販売価格を引き上げた。

※ 総販売原価:総販売原価とは、廉売対象商品の供給に要するすべての費用を合計したものであり、通常の製造業では、製造原価に販売費及び一般管理費を加えたもの、通常の販売業では、仕入原価に販売費及び一般管理費を加えたものである(不当廉売に関する独占禁止法上の考え方(平成21年12月18日公正取引委員会)3(1)(ウ)(注2)より抜粋)。本編47、48頁も参照。



# ステップアップ①

## 「供給に要する費用を著しく下回る対価」とは？

不当廉売のうち、独占禁止法第2条第9項第3号で規定されるものは、「商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給する」行為であることが要件となっています（※）。

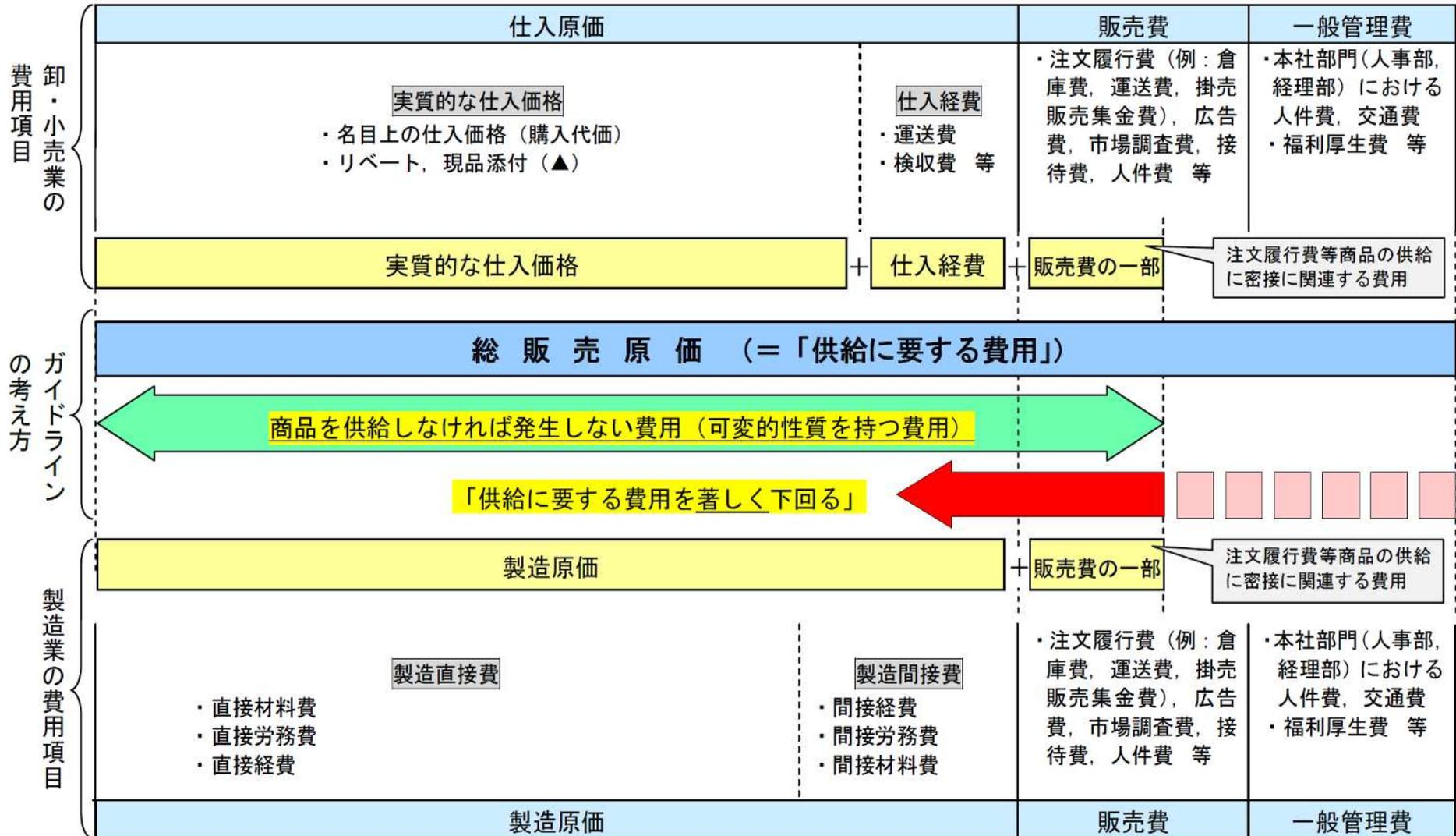
それでは、「供給に要する費用を著しく下回る対価」とはどのような価格をいうのでしょうか。

「供給に要する費用」とは、総販売原価（廉売対象商品の供給に要する全ての費用を合計したもの。通常の製造業では、製造原価に販売費及び一般管理費を加えたものであり、通常の販売業では、仕入原価に販売費及び一般管理費を加えたもの。）であり、総販売原価を著しく下回る価格であるかどうかは、**廉売対象商品を供給することによって発生する費用を下回る収入しか得られないような価格**であるかどうかという観点から、事案に即して算定されることとなります（「不当廉売に関する独占禁止法上の考え方」3(1)ア）。

※ このほかに、正当な理由がないこと、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあることなどが要件となっています。

## 「供給に要する費用を著しく下回る対価」の考え方の明確化

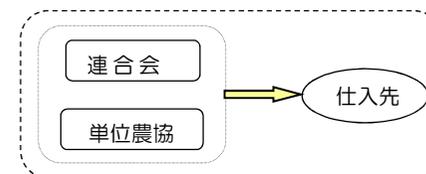
商品又は役務の価格を、それを供給しなければ発生しない費用すら回収できない水準に設定することは、特段の事情がない限り、経済合理性がない。



## 3-7 ケース5 連合会又は単位農協による仕入先に対する問題行為



### 独占禁止法上問題となる行為



1. 連合会や単位農協が仕入先に対して、自己以外への販売を禁止する行為、又は自己以外への販売を行う際に承諾を要求する行為 (P54)

例) 単位農協が取引先の資材製造業者に対し、競合する商系事業者にも農協系統取扱品と同種の商品を供給しないよう条件を付ける。

2. 連合会又は単位農協が仕入先に対して、仕入先が系統以外に販売する際に、連合会又は単位農協が販売する価格を下回らない価格で販売するようにさせる行為 (P55)

例) 連合会が仕入先である生産資材製造業者と取引する際に、商系ルートでの卸売業者や小売業者への販売価格を連合会の単位農協への販売価格よりも高くすることを条件とする。

3. 連合会又は単位農協が自己と継続的な取引関係にある仕入先に対して、取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、自己のために金銭等の経済上の利益の提供を要請する行為 (P56)

例) 連合会が生産資材の仕入先からの派遣従業員に棚卸しや内部事務処理等、仕入先との取引内容に直接関係ない仕事をさせる。

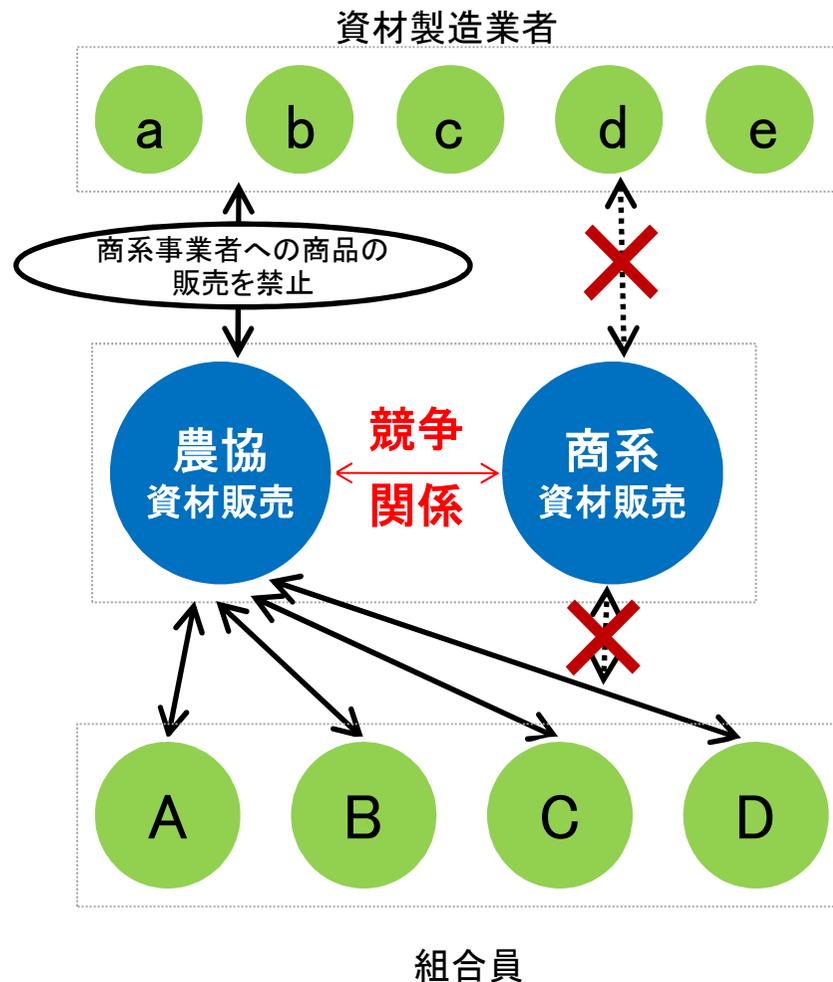
4. 連合会又は単位農協が自己と継続的な取引関係にある仕入先に対して、取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、自己又は自己の指定する事業者の販売する商品又は役務を購入させる行為 (P66)

例) 連合会が契約先の段ボール箱製造業者に対し自己から原材料の段ボール原紙を全量購入することを強制し、連合会以外の製造業者から原紙を調達した場合には、事後的に同量の原材料を自己から購入させる。

### 3-7-1 連合会又は単位農協による仕入先に対する問題行為

1. 連合会や単位農協が仕入先に対して、自己以外への販売を禁止する行為、又は自己以外への販売を行う際に承諾を要求する行為

(例) 単位農協が取引先の資材製造業者に対し、競合する商系事業者にも農協系統取扱品と同種の商品を提供しないよう条件を付ける場合



資材製造業者は商系事業者にも商品  
を販売したいと考えているが、商  
系事業者に販売すると、単位農協  
は商品を買ってくれない。

資材製造業者の自由かつ自主的な  
取引が阻害されるとともに、組合員  
が単位農協以外と取引をする機会  
が減少することとなる。

その他の取引拒絶、抱き合わせ販  
売等、排他条件付取引又は拘束条  
件付取引に該当するおそれがある。

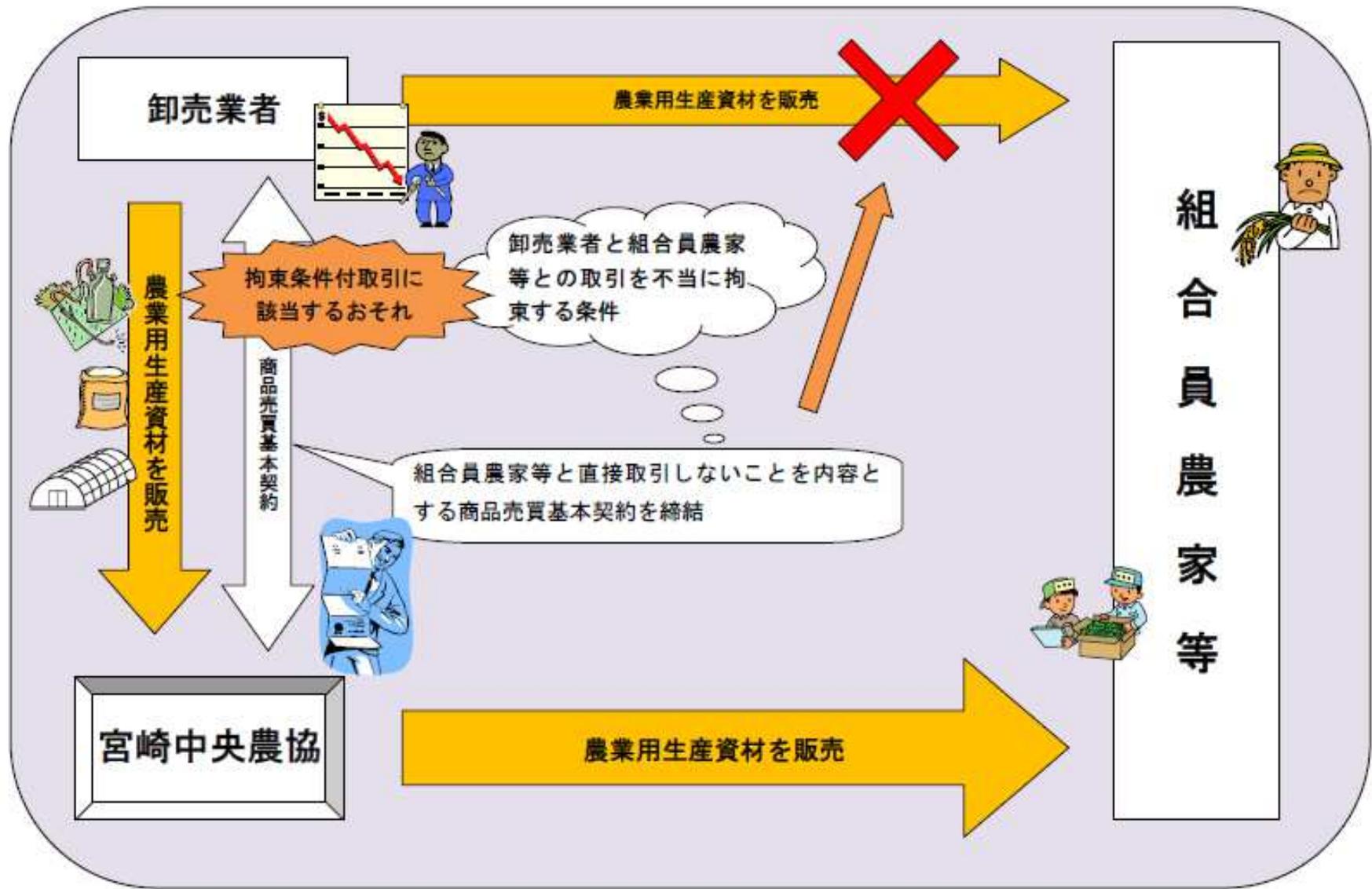
## 宮崎中央農業協同組合に対する件（平成11年2月12日 警告）

～独占禁止法第19条（平成21年改正前の不公正な取引方法の第13項〔拘束条件付取引〕に該当）に違反するおそれ～

本編 22、32～35、39、41、42、48、54、55、65、66 頁

### <概要>

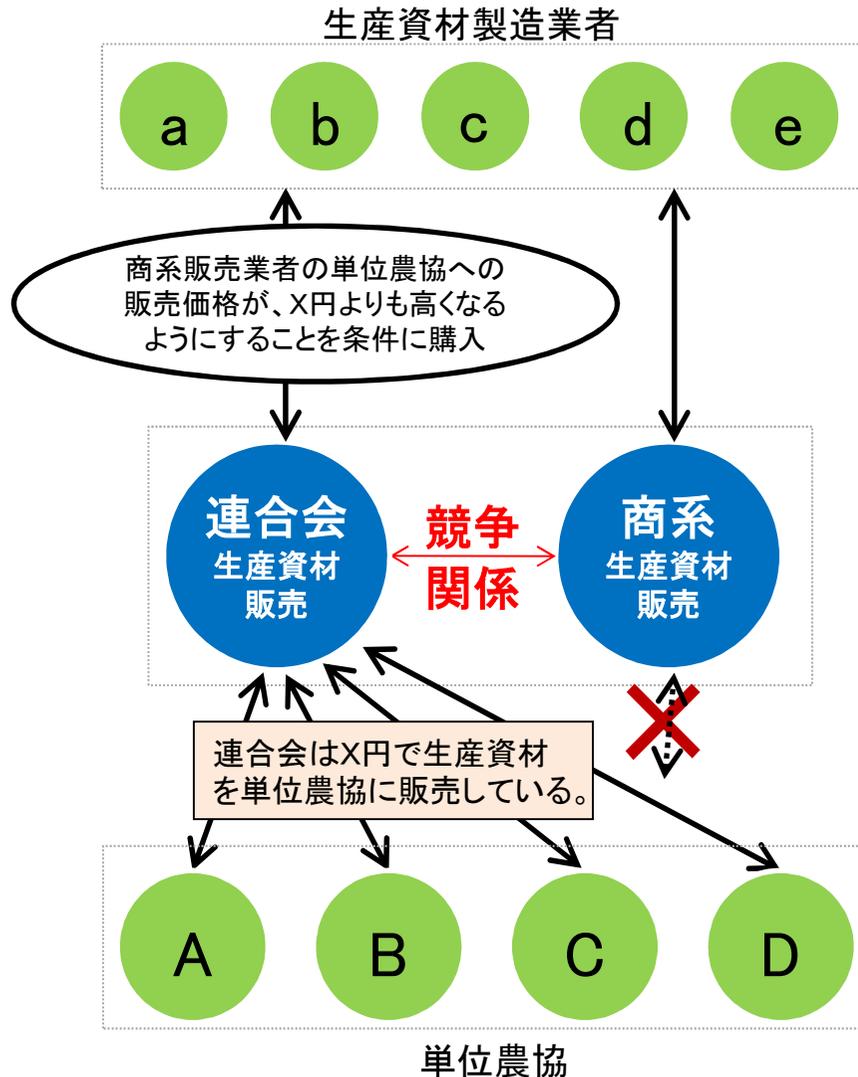
宮崎中央農協は、肥料、飼料、農薬のほか、種苗、施設ハウス、ビニールなどの農業用生産資材を取引先卸売業者から購入するに当たり、当該取引先卸売業者との間で組合員農家等と直接取引しないことを内容とする商品売買基本契約を締結し、当該取引先卸売業者と組合員農家等との取引を不当に拘束する条件を付けて当該取引先卸売業者と取引している疑いがある行為が認められた。



### 3-7-2 連合会又は単位農協による仕入先に対する問題行為

2. 連合会又は単位農協が仕入先に対して、仕入先が系統以外に販売する際に、連合会又は単位農協が販売する価格を下回らない価格で販売するようにさせる行為

(例) 連合会が仕入先である生産資材製造業者と取引する際に、商系ルートでの卸売業者の販売価格を連合会の単位農協への販売価格よりも高くすることを条件とする場合



生産資材製造業者は、商系資材販売業者の単位農協への販売価格が、連合会から単位農協への販売価格を下回らないようにしなければ連合会に販売できない。

生産資材製造業者の自由かつ自主的な取引が阻害されるとともに、商系資材販売業者が単位農協と取引をする機会が減少することとなる。

拘束条件付取引に該当するおそれがある。

## 鳥取中央農業協同組合に対する件（平成11年3月9日 勧告審決）

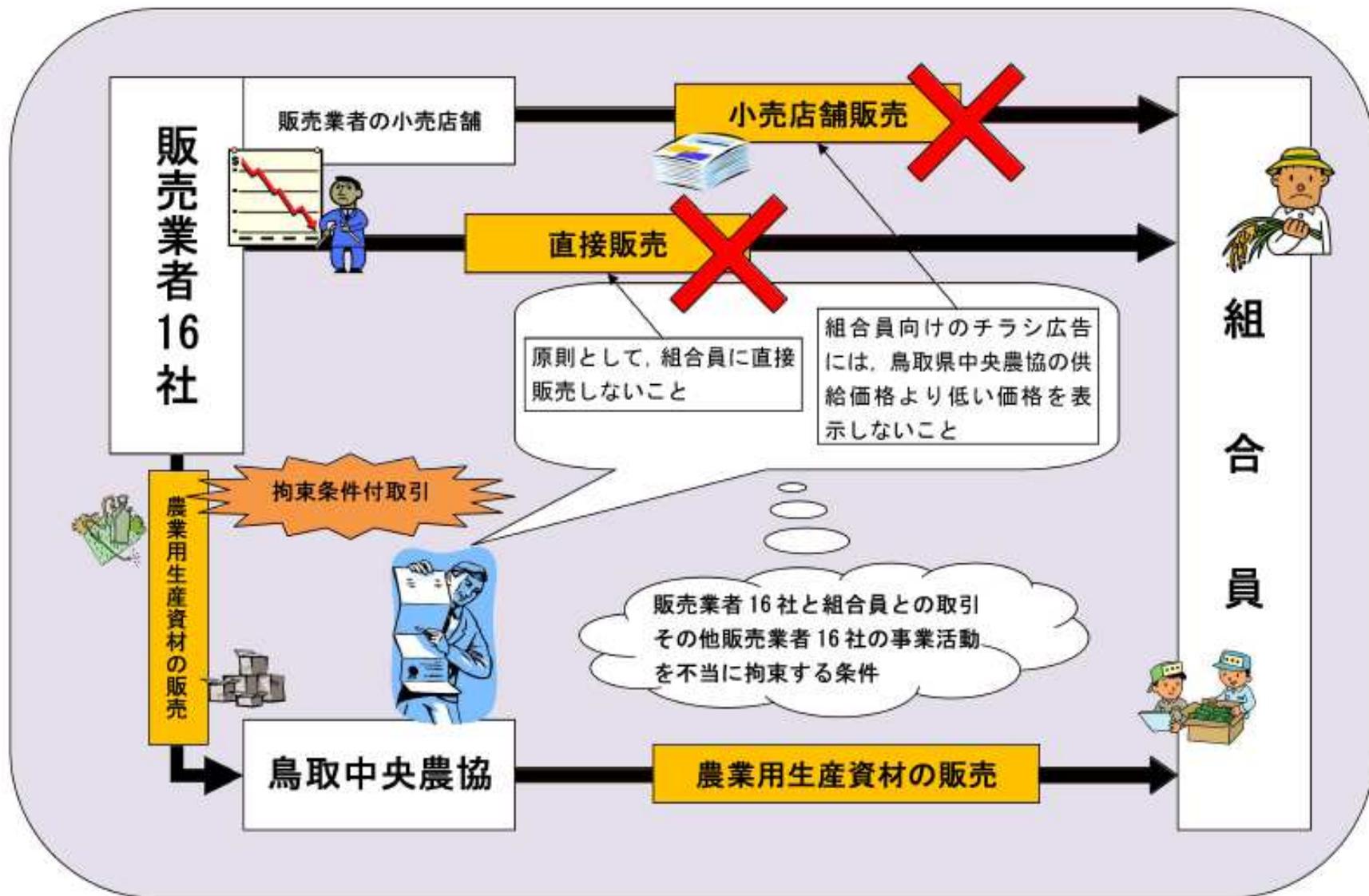
～独占禁止法第19条（平成21年改正前の不公正な取引方法の第13項〔拘束条件付取引〕に該当）に違反～

本編 22、32～35、39、41、42、48、54、55、65、66 頁

### <概要>

鳥取中央農業協同組合（以下「鳥取中央農協」という。）は、農薬、肥料、各種ビニール等の農業用生産資材を販売業者16社（以下「16社」という。）から購入するに当たり、

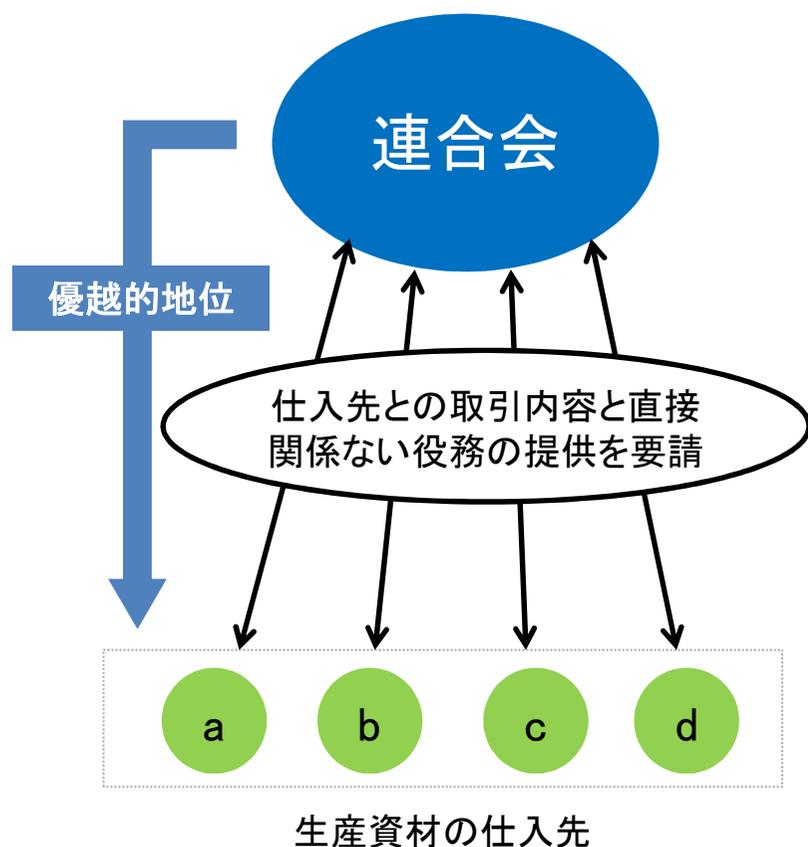
- 1 16社が農業用生産資材を鳥取中央農協の組合員（以下「組合員」という。）に直接販売しないようにさせ、また
- 2 16社が組合員に配布する農業用生産資材のチラシ広告等に自己の供給価格より低い価格を表示しないようにさせている事実が認められた。



### 3-7-3 連合会又は単位農協による仕入先に対する問題行為

3. 連合会又は単位農協が自己と継続的な取引関係にある仕入先に対して、取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、自己のために金銭等の経済上の利益の提供を要請する行為

(例) 連合会が生産資材の仕入先からの派遣従業員に棚卸しや内部事務処理等、仕入先との取引内容に直接関係ない仕事をさせる場合



生産資材の仕入先にとって、連合会は非常に重要な取引先であることから、取引内容に直接関係ない仕事であっても、受け入れざるを得ない。

生産資材の仕入先の自由かつ自主的な判断による取引を阻害する。

優越的地位の濫用に該当するおそれがある。

# ステップアップ⑧

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？①

### 優越的地位

(「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」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の要素を総合的に判断

①  
B社のA社に対する取引依存度

②  
A社の市場における地位

③  
B社にとっての取引先変更の可能性

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

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。

※ 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は、「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)」を御参照ください。

(URL:<http://www.jftc.go.jp/hourei.files/yuuetsutekichii.pdf>)

本編 57ページ

# ステップアップ⑨

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？②

**「正常な商慣習に照らして不当に」**

(「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」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・促進の立場からは認められるものをいいます。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りません。

# ステップアップ⑩

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？③

### 優越的地位の濫用になり得る行為類型

(「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第4)

#### ○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)

※ 以上の行為類型のうち次ページ以降では、協賛金等の負担の要請、従業員等の派遣の要請及び返品について  
紹介します。

# ステップアップ⑪

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？④

### 優越的地位の濫用になり得る行為類型

（「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第4の2（1））

#### ●協賛金等の負担の要請

##### 【問題となる場合】

- ・ 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
- ・ 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、当該相手方に不利益を与えることとなる場合

##### 【問題とならない場合】

- ・ 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

※ 「直接の利益」とは、相手方の売上げ増加となるような場合等実際に生じる利益をいいます（以下同じ）。

# ステップアップ⑫

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？⑤

### 優越的地位の濫用になり得る行為類型

（「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第4の2（2））

#### ●従業員等の派遣の要請

##### 【問題となる場合】

- ・ 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
- ・ 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

##### 【問題とならない場合】

- ・ 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が負担する場合

# ステップアップ⑬

## どんな行為が優越的地位の濫用になるの？⑥

### 優越的地位の濫用になり得る行為類型

（「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第4の3（2））

#### ●返品

##### 【問題となる場合】

- ・ 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
- ・ 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】

- ・ 相手方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※
- ・ 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

※ 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。

# ステップアップ番外編①

## 免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ & A (Q7) ①

**Q 仕入先である免税事業者との取引について、インボイス制度の実施を契機として取引条件を見直すことを検討していますが、独占禁止法などの上ではどのような行為が問題となりますか？**

### **1 取引対価の引下げ**

取引上優越した地位にある事業者（買手）が、免税事業者との取引において、仕入税額控除できないことを理由に取引価格の引下げを要請し、再交渉において、双方納得の上で取引価格を設定すれば、結果的に取引価格が引き下げられたとしても、独占禁止法上問題となるものではありません。

しかし、再交渉が形式的なものにすぎず、仕入側の事業者（買手）の都合のみで著しく低い価格を設定し、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格を設定した場合には、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となります。

# ステップアップ番外編①

## 免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ & A (Q7) ②

### **2 商品・役務の成果物の受領拒否等**

取引上の地位が相手方に優越している事業者（買手）が、仕入先から商品を購入する契約をした後において、仕入先がインボイス発行事業者でないことを理由に商品の受領を拒否することは、優越的地位の濫用として問題となります。

### **3 協賛金等の負担の要請等**

取引上優越した地位にある事業者（買手）が、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者である仕入先に対し、取引価格の据置きを受け入れる代わりに、取引の相手方に別途、協賛金、販売促進費等の名目で金銭の負担を要請することは、当該協賛金等の負担額及びその算出根拠等について、仕入先との間で明確になっておらず、仕入先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などには、優越的地位の濫用として問題となります。

# ステップアップ番外編①

## 免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ & A (Q7) ③

### **4 購入・利用強制**

取引上優越した地位にある事業者（買手）が、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者である仕入先に対し、取引価格の据置きを受け入れる代わりに、当該取引に係る商品・役務以外の商品・役務の購入を要請することは、仕入先が事業遂行上必要としない商品・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、優越的地位の濫用として問題となります。

### **5 取引の停止**

事業者がどの事業者と取引するかは基本的に自由ですが、取引上の地位が相手方に優越している事業者（買手）が、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者である仕入先に対して、一方的に、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格など著しく低い取引価格を設定し、不当に不利益を与えることとなる場合であって、これに応じない相手方との取引を停止した場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

# ステップアップ番外編①

## 免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A (Q7) ④

### 6 登録事業者となるような態様等

課税事業者が、インボイスに対応するために、取引先の免税事業者に対し、課税事業者になるよう要請すること自体は、独占禁止法上問題となるものではありませんが、それにとどまらず、課税事業者にならなければ、取引価格を引き下げるとか、それにも応じなければ取引を打ち切ることにするなどと一方的に通告することは、独占禁止法上又は下請法上、問題となるおそれがあります。また、課税事業者となるに際し、例えば、消費税の適正な転嫁分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置く場合についても同様です。

※ 上記1～6において、独占禁止法上問題となるのは、行為者の地位が相手方に優越していること、また、免税事業者が今後の取引に与える影響等を懸念して、行為者による要請等を受け入れざるを得ないことが前提となります。

(「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A」

[https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/invoice\\_qanda.html](https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/invoice_qanda.html))

# ステップアップ番外編②

## 労務費、原材料費等の上昇分の価格転嫁（よくある質問コーナー（独占禁止法）Q20）

**Q 労務費、原材料費、エネルギーコストが上昇した場合において、その上昇分を取引価格に反映しないことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用として問題となりますか。**

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、著しく低い対価での取引を要請する場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがあり、具体的には、

**1 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと**

**2 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、取引の相手方が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと**

は、優越的地位の濫用として問題となるおそれがあります。

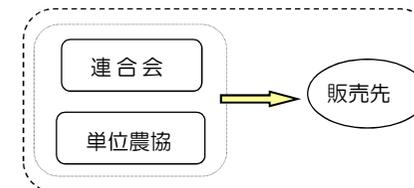
この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離（かいり）の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断することとなります。

（「よくある質問コーナー（独占禁止法）Q20」 [https://www.jftc.go.jp/dk/dk\\_qa.html#cmsQ20](https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html#cmsQ20)）

### 3-8 ケース6 連合会又は単位農協による販売先に対する問題行為



#### 独占禁止法上問題となる行為



1. 単位農協が販売先に対して、自己の販売事業と競合する事業者と取引しないことを条件とする行為 (P65)

例) 単位農協が生乳加工業者に生乳を供給するに当たり、自己と競合する生乳供給業者から生乳の供給を受けないことを条件として取引する。

2. 連合会が加工業者に対して、当該加工業者が製造し、販売する連合会のブランド製品の販売価格を指示し、これを遵守させる行為 (P66)

例) 連合会が連合会員である乳業者(加工業者)に生乳を供給し、当該乳業者が連合会ブランドの牛乳を製造・販売しているところ、連合会が当該乳業者と取引する際に、連合会が決定した小売業者の最低販売価格を下回る価格で牛乳を販売しないように小売業者に対して指示することを条件とする。

## 第4 相談制度等について

4-1 相談制度の概要

4-2 相談の種類

4-3 相談窓口の御案内

4-4 農協ガイドラインに関する質問窓口の御案内

4-5 本資料や研修会についての質問窓口の御案内

## 4-1 相談制度の概要

公正取引委員会では、事業者や事業者団体が、**今後**、自ら行おうとする商品・役務の取引、知的財産の利用、自主基準・自主規制、共同事業、業務提携、共同研究開発などについての**個別具体的な内容が独占禁止法上問題となるかどうかについての相談を受け付けています**（※）。

※ ただし、私的紛争に介入することとなる場合、適切な判断を行うに足るだけの情報が提供されない場合、違反事件審査に支障を及ぼす場合などには回答することはできません。

## 4-2 相談の種類

### 1 「事前相談制度」による相談

書面による相談に対して書面により回答し、相談者・相談内容を原則公表するものです。

※ 詳しくは下記を御覧ください↓

<http://www.jftc.go.jp/soudan/jizen/jizen/index.html>

### 2 「事前相談制度」によらない相談(一般相談)

相談者の負担軽減、相談者・相談内容の秘匿性等に配慮し、「事前相談制度」によらない相談(以下「一般相談」といいます。)も受け付けています。一般相談は、電話等で相談内容を御説明いただき、原則として口頭で回答を行うもので、迅速に対応するとともに、相談内容等については非公表としています。

※ 詳しくは下記を御覧ください↓

<http://www.jftc.go.jp/soudan/madoguchi/jizen3.html>

## 4-3 相談窓口の御案内

管轄地域	事業者や事業者団体が行おうとする具体的な行為についての相談(優越的地位の濫用を除く。)		優越的地位の濫用の考え方についての相談	
	担当部署	連絡先	担当部署	連絡先
<b>関東・甲信越地区</b> (茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県)	公正取引委員会事務総局 取引部 相談指導室	TEL:(03)3581-5471 (代)	公正取引委員会事務総局 取引部 企業取引課	TEL:(03)3581-5471 (代)
<b>北海道地区</b> (北海道)	北海道事務所 総務課	TEL:(011)231-6300	北海道事務所 取引課	TEL:(011)231-6300
<b>東北地区</b> (青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県)	東北事務所 総務課	TEL:(022)225-7095	東北事務所 取引課	TEL:(022)225-7096
<b>東海・北陸地区</b> (富山県、石川県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県)	中部事務所 経済取引指導官	TEL:(052)961-9422	中部事務所 取引課	TEL:(052)961-9423
<b>近畿地区</b> (福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県)	近畿中国四国事務所 経済取引指導官	TEL:(06)6941-2174	近畿中国四国事務所 取引課	TEL:(06)6941-2175
<b>中国地区</b> (鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県)	近畿中国四国事務所中国支所 総務課	TEL:(082)228-1501	近畿中国四国事務所中国支所 取引課	TEL:(082)228-1501
<b>四国地区</b> (徳島県、香川県、愛媛県、高知県)	近畿中国四国事務所四国支所 総務課	TEL:(087)811-1750	近畿中国四国事務所四国支所 取引課	TEL:(087)811-1754
<b>九州地区</b> (福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県)	九州事務所 経済取引指導官	TEL:(092)431-5882	九州事務所 取引課	TEL:(092)431-6031
<b>沖縄地区</b> (沖縄県)	内閣府沖縄総合事務局 総務部公正取引室 経済係	TEL:(098)866-0049	内閣府沖縄総合事務局 総務部公正取引室 取引方法調査官	TEL:(098)866-0049

## 4-4 農協ガイドラインに関する質問窓口の御案内

公正取引委員会では、事業者や事業者団体が自ら行おうとする個別具体的な行為に関する相談(67～69頁の相談)を受け付ける窓口とは別に、農協ガイドラインについての御質問を受け付ける窓口を設けています。農協ガイドラインについての御質問は以下の連絡先までお問い合わせください。

管轄地域	農協ガイドラインに関する質問	
	担当部署	質問窓口の連絡先
関東・甲信越地区 (茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県)	公正取引委員会事務総局 経済取引局 調整課	(03)3581-5483 (直)
北海道地区 (北海道)	北海道事務所 総務課	(011)231-6300 (代表)
東北地区 (青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県)	東北事務所 総務課	(022)225-7095 (代表)
東海・北陸地区 (富山県、石川県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県)	中部事務所 経済取引指導官	(052)961-9422 (直)
近畿地区 (福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県)	近畿中国四国事務所 経済取引指導官	(06)6941-2174 (直)
中国地区 (鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県)	近畿中国四国事務所中国支所 総務課	(082)228-1501 (代表)
四国地区 (徳島県、香川県、愛媛県、高知県)	近畿中国四国事務所四国支所 総務課	(087)811-1750 (代表)
九州地区 (福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県)	九州事務所 経済取引指導官	(092)431-5882 (直)
沖縄地区 (沖縄県)	内閣府沖縄総合事務局 総務部公正取引室 経済係	(098)866-0049 (代表)

## 4-5 本資料や研修会に関する質問窓口の御案内

本資料や研修会に関する御質問は、下記の連絡先にお問い合わせください。

公正取引委員会事務総局

経済取引局 調整課

電話番号：(03)3581-5483（直通）

E-mail: chosei-4-〇-jftc.go.jp

（迷惑メール等防止のため、アドレス中の「@」を「-〇-」としております。  
メール送信の際には、「@」に置き換えて利用してください。）

<https://www.jftc.go.jp/dk/noukyou/noukyou.html>

<https://www.jftc.go.jp/dk/noukyou/chouseika/kensyu.pdf>