

経済法 第 20 回 06/22

担当 中川晶比兒

I 優越的地位の濫用の規制・続き

【濫用行為】

※ (基本的な考え方)濫用行為とされるのは、
相手方にとって利益にならない一方的な利他的行為を余儀なくさせること または
相手方が負担すべきいわれのない不利益を与える行為。

[1] 押し付け販売(2 条 9 項 5 号イ)

[2] 経済上の利益を提供させること(2 条 9 項 5 号ロ):
協賛金の要求、従業員等の派遣、その他の経済上の利益を提供させること

[3] その他取引の相手方に不利益となるような取引条件(2 条 9 項 5 号ハ)

[3-1] 一方的な返品

[3-2] 代金減額

① 正常な商慣習に照らして不当な場合:相手方が負担すべきいわれのない不利益を与える減額

《具体例 1》(株)山陽マルナカに対する件・排除措置命令平成 23 年 6 月 22 日

(i) 「山陽マルナカは、…岡山県、大阪府、兵庫県及び広島県の区域に「マルナカ」と称する店舗を出店し、食品、日用雑貨品、衣料品等の小売業を営む者である。」「山陽マルナカは、自社の店舗で販売する商品のほとんど全てを納入業者から買取りの方法により仕入れており、納入業者との間で商談を行い、事前に当該商品の仕入価格等の取引条件を決定していた。」

(ii) 山陽マルナカは、「食品課商品[山陽マルナカの食品課が取り扱っている調味料等の商品]のうち、季節商品の販売時期の終了等に伴う商品の入替えを理由として割引販売を行うこととしたものについて、当該食品課商品を納入した特定納入業者[取引上の地位が山陽マルナカに対して劣っている納入業者]に対し、当該特定納入業者の責めに帰すべき事由がないにもかかわらず、当該割引販売に伴う自社の損失を補填するために、当該食品課商品の仕入価格に 50 パーセントを乗じて得た額に相当する額を、当該特定納入業者に支払うべき代金の額から減じていた。」

また、「食品課商品又は日配品課商品[山陽マルナカの日配品課が取り扱っている牛乳等の商品]のうち、全面改装に伴う在庫整理を理由として割引販売を行うこととしたものについて、当該食品課商品又は当該日配品課商品を納入した特定納入業者に対し、当該特定納入業者の責めに帰すべき事由がないにもかかわらず、当該割引販売に伴う自社の損失を補填するために、当該割引販売において割引した額に相当する額等を、当該特定納入業者に支払うべき代金の額から減じていた。」「この減額を受けた特定納入業者は、山陽マルナカとの取引を継続して行う立場上、その減額を受け入れることを余儀なくされていた。」

《具体例 2》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場合¹

《具体例 3》消費税転嫁対策特別措置法:「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻

¹ 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)第 4 の 3(4)想定例①

害する行為の是正等に関する特別措置法」による規制

(i) 消費税の円滑な転嫁を妨げる行為を規制する法律。消費税は転嫁を通じて最終的に消費者が負担することが予定されている税であるから、流通段階において消費税増税分(2014年4月1日より5%から8%へ増額)の転嫁が力の強い買い手によって拒否されることがないように確保するもの。とりわけ中小企業による転嫁が阻害されないようにするもの。

(ii) 3条1号で以下の行為を、「特定事業者」(大規模小売業者等)が「特定供給事業者」(特定事業者に継続して商品・役務を供給する事業者)に対して行うことを禁止。

「商品若しくは役務の対価の額を減じ、又は商品若しくは役務の対価の額を当該商品若しくは役務と同種若しくは類似の商品若しくは役務に対し通常支払われる対価に比し低く定めることにより、特定供給事業者による消費税の転嫁を拒むこと。」²

②不当でない場合³

- (i) 「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、当該事由を勧告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」
- (ii) 「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」

[3-3] 対価の一方的決定

正常な商慣習に照らして不当な場合:同種または類似の商品・役務に対して支払われる通常の対価と比べて⁴著しく乖離しており、相手方にとって利益にならない一方的な利他的行為である場合

《具体例1》ユニー(株)に対する件・勧告審決平成17年1月7日審決集51巻543頁⁵

(i) ユニーは、「食料品、衣料品、住居関連品等の小売業を営む、いわゆる総合量販店業者であって、…大規模小売店舗等を155店舗展開して」おり、「東海・北陸地区における総合量販店業者の中で、最大手の業者である。」「ユニーは、その販売する青果物の約8割を、各店舗の仕入担当者と青果物を納入する仲卸業者(以下「仲卸業者」という。)との間で商談を行い、仕入れており、その販売する青果物の約2割を、中京、静岡、北陸及び関東の各本部の仕入担当者と仲卸業者との間で商談を行い、仕入れている。」

(ii) 「ユニーは、遅くとも平成13年ころ以降、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、売上げの増加等を図るため、当該店舗の仕入担当者から、仲卸業者に対し、前記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、前記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。」「これらの要請を受けた仲卸業者の多くは、ユニー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。」

² なお、転嫁対策特別措置法3条3号では本体価格での交渉の拒否も違反行為とされている。これだけでは濫用行為には当たらないだろうが、消費税額は取引条件として交渉対象ではないことを明らかにする意義がある。

³ 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)第4の3(4)イ

⁴ 「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正な取引方法」1の三(平成16年3月8日公正取引委員会告示第1号)、「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」第2の3(1)(平成10年3月17日)

⁵ 百貨店特殊指定(「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正な取引方法」により廃止)の第4項(「百貨店業者が、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、当該納入業者に納入させること。」)に該当するとされた。

《具体例 2》「受託者に対して短い納期の設定を行い、これによって当該役務の提供に必要な費用等も大幅に増加するため、受託者が対価の引上げを求めたにもかかわらず、かかる費用増を十分考慮することなく、著しく低い対価を定める場合」⁶

《具体例 3》「大規模小売業者が、大規模小売業者と納入業者との取引以外の一般の委託販売取引における正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件をもって、当該納入業者に自己等と委託販売取引をさせること。」「例えば、買取仕入れにおいては商品の売れ残りリスク等を大規模小売業者が負うことを考慮すると、買取仕入れから委託仕入れに変更した場合、通常取引条件の交渉であれば、その委託手数料は従来の買取仕入れにおける粗利に比べると相当程度低くなるにもかかわらず、委託手数料を従来の買取仕入れにおける粗利と同じとするような取引条件を設定するような場合」。⁷

[3-4] その他

[3-4-A] 支払遅延:相手方が負担すべきいわれのない不利益を与える場合に、正常な商慣習に照らして不当

[3-4-B] やり直しの要請

①行為者側にやり直し発生の原因があるなど、相手方が負担すべきいわれのない不利益を与える場合に、正常な商慣習に照らして不当となる:

②例えば、

- (i) 委託者側の一方的な都合により取引の対象となる役務の仕様等を変更したにもかかわらず、その旨を受託者に伝えないまま、受託者に継続して作業を行わせ、仕様に合致していないとして、受託者にやり直しをさせる場合
- (ii) 役務の提供を受ける過程で、その内容について了承したにもかかわらず、提供を受けた後に受託者にやり直しをさせる場合
- (iii) 提供を受けた役務について、あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくし、委託内容と異なることや瑕疵があることなどを理由として、受託者にやり直しをさせる場合
- (iv) 受託者が委託者に対し仕様ないし検査基準の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なくこれを明確にしないまま、仕様等と異なることや瑕疵があることなどを理由として、受託者にやり直しをさせる場合⁸

【補足】フランチャイズ・システムについて

①「フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有して」いる。「フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。」

②「フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているもの

⁶ 「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」第 2 の 3(2)(2)(平成 10 年 3 月 17 日)。ここでの役務の委託取引とは、いわゆるアウトソーシング(社内業務の外部委託)を念頭に置いており、(i)運送役務・メンテナンス役務・顧客サポート役務等の外部委託のほか、(ii)ソフトウェア・番組等の知的財産(情報成果物)の引渡を目的とする外部委託が対象である。

⁷ 「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正な取引方法」3(平成 17 年 5 月 13 日公正取引委員会告示第 11 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正な取引方法」の運用基準第 2 の 3(2)ア(平成 17 年 6 月 29 日)。販売契約(買取仕入れ)のときに小売業者が得るマージンの方が、販売委託の場合のときに小売業者が得るマージンよりも大きいはずだからである。

⁸ 「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」第 2 の 4(2)(平成 10 年 3 月 17 日)

が多いが、加盟者は法律적으로는本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。」⁹

[3-4-C] 相手方の必要量を超える供給

《具体例 1》フランチャイズ・システムにおいて、「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。」¹⁰

《具体例 2》新聞業における特定の不正な取引方法 3(平成 11 年 7 月 21 日公正取引委員会告示第 9 号)

「発業者が、販売業者に対し、正当かつ合理的な理由がないのに、次の各号のいずれかに該当する行為をすることにより、販売業者に不利益を与えること。

- 一 販売業者が注文した部数を超えて新聞を供給すること(販売業者からの減紙の申出に応じない方法による場合を含む)。
- 二 販売業者に自己の指示する部数を注文させ、当該部数の新聞を供給すること。」

[3-4-D] フランチャイズ・システムにおける見切り販売の制限

①「コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多い。その際に、「売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価(以下「廃棄ロス原価」という。)が含まれると定義」していることが大半である。すなわち、廃棄ロス原価は売上原価に算入されない。「この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、加盟者は、廃棄ロス原価を負担するほか、廃棄ロス原価を含む売上総利益に基づくロイヤルティも負担することとなり、廃棄ロス原価が売上原価に算入され、売上総利益に含まれない方式に比べて、不利益が大きくなりやすい。」¹¹

②「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」¹²は、「自己の負担を軽減する機会を失わせている行為」¹³であって、正常な商慣習に照らして不当である。

[3-4-E] フランチャイズ契約における新規事業の導入？

①「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。」¹⁴

②東京高判平成 24 年 6 月 20 日審決集 59-2 巻 113 頁

(i) 本件の原告ら(控訴人ら)は被告セブンイレブンとの間でフランチャイズ契約を締結してコンビニエンス・ストアを経営している個人。コンビニにおける代金収納代行サービス及び深夜営業は、それによって得られる売上げよりも不利益(強盗被害の危険上昇、深夜労働の負担など)の方が大きいとして、これらを加盟店にさせる行為は、独禁法 2 条 9 項 5 号ハに該当し、独禁法 19 条に違反するとして、独禁法 24 条に基づき、契約条項の削除等を東京地裁に

⁹ 「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」はじめに及び 1(平成 14 年 4 月 24 日)

¹⁰ 「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」3(1)(仕入数量の強制)(平成 14 年 4 月 24 日)

¹¹ 「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」2(3)②及び 3(1)(見切り販売の制限)(平成 14 年 4 月 24 日)

¹² 「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」3(1)(見切り販売の制限)(平成 14 年 4 月 24 日)

¹³ 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)第 4 の 3(5)ウ(ウ)

¹⁴ 「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」3(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)(平成 14 年 4 月 24 日)

求めた。請求棄却、控訴棄却。

(ii) 「本件深夜営業は、本件条項に基づく控訴人らの法的義務である…から、控訴人らが、本件深夜営業が経済的に不利益であると感じた後に、被控訴人が控訴人らに対し本件深夜営業を続けるように求めることが、直ちに優越的地位の濫用に当たるとはいえない。」

※ おそらく原告らが問題にしたかったのは、業務の全体量の多さと労働時間の長さ。契約締結時に義務であることが明示されていたとしても、加盟店のオーナーの多くは未経験者であり、コンビニ事業にどれだけ費用がかかり、どれだけ収益が得られるかといった計算は予めできるとは思えない。すなわち、契約締結時点において、それが不当に不利益な契約なのかどうかは判断できない。法的義務だからという理由で、優越的地位の濫用規制の介入が排除されるわけではない。不当な不利益を与えるものであるか否かにあたっては、長時間労働の費用も考慮されなければならないはずである。例えば、さもないと(長時間労働をしなくても)他の活動や子育て等に充てられたはずの時間を深夜営業シフトに費やさなければならないことの費用。しかし、これまでこのような費用は私的な問題として無視され切り捨てられてきたのではないか？

【優越的地位】

[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…場合である。」¹⁵

[2] 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:以下の事情を総合的に考慮

[2-1] 相手方の取引依存度

「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。」¹⁶

[2-2] 行為者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。」¹⁷

[2-3] 相手方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。」¹⁸

《具体例》「加盟者の取引先の変更可能性(初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等)」¹⁹

¹⁵ 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)第 2 の 1

¹⁶ 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)第 2 の 2(1)

¹⁷ 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)第 2 の 2(2)

¹⁸ 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)第 2 の 2(3)

¹⁹ 「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」3(1)(注 3)(平成 14 年 4 月 24 日)

【2-4】 行為者と取引することの必要性

「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。」²⁰

【優越的地位の濫用の規制根拠】

【1】 競争への影響は不要であると考えられている

①「規定の文言からみると、相手方に対する関係で優越した地位を利用することが対象であり、また、相手方にとって不利益な条件が課せられることが問題となっているから、相手方に対する個別的な関係での抑圧性の除去が規制の目的となっている。したがって、この優越的地位の濫用の禁止にあつては、当該行為の市場での競争に対する影響の有無は要件ではなく、その競争手段としての不公正さも問題となっていない。」²¹「個々の抑圧行為の市場での競争に対する具体的な影響を審査する必要はなく、その公正競争阻害性・不当性の判断基準は、相手方に対する抑圧性が一定限度を超えていることで十分である。」²²

②「市場での競争条件を維持することによって、取引の内容の公正さを維持するというのが、独占禁止法の正統的な手法であり、個別的な取引の妥当性(たとえば価格の水準)には干渉しないのが原則である(判断基準も設定できないし、規制範囲も過大となる)。しかし、さまざまな事情により、相手方の当該行為者に対する依存度が大きく取引先の転換が事実上制約されている場合には、競争による取引の内容の妥当性の確保という市場機構の機能が期待できないわけで、優越的地位の濫用の禁止は、主として、この場合の限定的・補完的な濫用規制を目的としたものと位置付けるのが妥当である」。²³

【2】 取引相手への影響を超えて、競争への影響の説明を試みるもの

【2-1】 優越的地位の濫用においては、「抑圧的行為が行われれば相手方の競争単位としての活力が損なわれるから、その意味で競争に対し影響があるが、…違法性の判断に当たっては当該行為の抑圧性の程度が基準となる。」²⁴

【2-2】 「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」²⁵

※ 競争への影響を要求すると、相手方が事業者であることを要求されかねない。すなわち、対消費者向けの優越的地位の濫用は規制範囲から外れる可能性がある。

※ これまでの私見は、次のように説明してきた：

²⁰ 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)第 2 の 2(4)

²¹ 実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕』355 頁(有斐閣、1998 年)

²² 実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕』356 頁(有斐閣、1998 年)

²³ 実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕』356 頁*(有斐閣、1998 年)

²⁴ 実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕』266 頁**(有斐閣、1998 年)

²⁵ 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)第 1 の 1

独禁法は、自由な競争によって成立する取引条件が、取引相手からみた公正さの点でも望ましいと考えている。優越的地位の濫用が問題になるのは、相手方にとって自由な競争によって取引条件の改善が望めない場合である。そこで規制される濫用行為とは、濫用者が相手方の物的・人的資源を自己(濫用者)のために使わせる場合である。このような場合に、濫用者の行為が、相手方にとって利益となること(相手方の資源の利用方法に関して、濫用者による意思決定の方が相手方よりも合理的な判断であること)を少なくとも説明する必要がある。このような説明ができない場合には、それは相手方の競争的努力(競争的な資源の利用)を損ない、かつ相手方にとって不公正な取引である。²⁶

※ もっとも、この説明は相手方の自由な競争を阻害することに主たる規制根拠を求めており、公正か否かという観点からの説明は副次的である。そこで、取引の公正さを前面に出した代替的な説明として、優越的地位の濫用は、互恵性(reciprocity)を欠く行為の規制と考えることもできる。すなわち優越的地位の濫用規制は、取引関係が互恵的(reciprocal)であることへの信頼を守るもの。取引主体にとって互恵性が重要ならば、それを守らない行為者は取引相手として選ばれなくなるはずである。しかし、行為者が優越的地位を持つ場合にはそのような排除プロセスが働かない。このような場合に、取引関係の互恵性への信頼を守るのが、優越的地位の濫用規制なのである。

しかし、この説明をもってしても、「公正な競争」を維持する規制という位置づけは、なお困難である。²⁷

※ 「競争」を立てれば「公正」が無内容となり、「公正」を立てれば、「競争」を説明できないというジレンマ。

【課徴金が課された優越的地位の濫用事件】

ダイレックス株式会社(H26.06.05) 12 億 7416 万円

株式会社ラルズ(H25.07.03) 12 億 8713 万円

株式会社エディオン(H24.02.16) 40 億 4796 万円

日本トイザラス株式会社(H23.12.13) 3 億 6908 万円

株式会社山陽マルナカ(H23.06.22) 2 億 2216 万円

【下請法による勧告がなされた事件(の一部)】

株式会社プレナス(H29.03.02):ほっともっとに使用する食材の製造委託

株式会社ファミリーマート(H28.08.25):食料品の製造委託

北雄ラッキー株式会社(H26.08.20):食料品の製造委託

株式会社大創産業(H26.07.15):ザ・ダイソーで販売する自社ブランドの日用品等の製造委託(H24.03.27にも勧告)

株式会社日本旅行(H25.04.26):海外旅行用の宿泊施設・交通機関・食事等の手配の委託

日本生活協同組合連合会(H24.09.25):会員たる消費生活協同組合(COOP)に供給する食料品等の製造委託

アイリスオーヤマ株式会社(H24.06.29):日用品・園芸用品・ペット用品等の製造委託

生活協同組合コープさっぽろ(H24.06.22)食料品等の製造委託

郵船ロジスティクス株式会社(H23.09.27):貨物運送役務の委託

²⁶ ただし、濫用行為が「相手方の競争的努力…を損なう」のは相手方が事業者の場合に限られる(相手方が消費者の場合には優越的地位にあることだけで相手方の競争的努力は損なわれる)から、この説明では相手方が消費者の場合の優越的地位の濫用規制を説明できない。

²⁷ 「これを、不公正な取引方法の一つとすることに、言葉の上での違和感はないからこのような定めがなされたものと思うが、不公正な取引方法を、公正競争阻害性を有するものとして特徴づける上からは、些か、体系的な整合性を欠くものとなっているのである。」今村成和『独占禁止法入門(第4版)』167頁(有斐閣、1993年)