

令和元年6月

製造業者のノウハウ・知的財産権
を対象とした優越的地位の濫用行
為等に関する実態調査報告書

公正取引委員会



製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の 濫用行為等に関する実態調査報告書のポイント (令和元年6月公表)

調査の経緯・趣旨 (報告書第1)

事業活動における知的財産保護の重要性が高まっているところ、有識者から「**優越的な地位にある事業者が製造業者からノウハウや知的財産権を不当に吸い上げている**」との指摘^(※)があったことを踏まえ実態調査を開始

調査の実施 (平成30年10月～) (報告書第2)

ノウハウ・知的財産権に関する事例収集を目的として

- ・製造業者**30,000社**に書面調査 (中小企業26,300社, 大企業3,700社)
- ・製造業者, 事業者団体, 有識者に合計**122件**のヒアリング調査

多様な事例報告 (報告書第2, 第5)

書面調査に対し,
15,875社から回答 (52.9%)

726件の個別事例報告 (641社)

※ただし, 報告された事例の大半で取引先の名称は記載されなかった。また, 報告された事例の中には, 「顧客リストを提出させられる」など, 製造業者の技術に関するもの以外の事例も含まれていた

※第210回独占禁止懇話会(平成30年6月19日開催)における会員発言など

調査結果 (報告書第5)

書面調査, ヒアリング調査の結果,

- ・**ノウハウの開示を強要**される
- ・**名ばかりの共同研究**を強いられる
- ・**特許出願に干渉**される
- ・**知的財産権の無償譲渡を強要**される

等の**これまであまり知られてこなかった多数の事例が報告された**。
また, 大企業や, 中小企業の中でも**ベンチャー企業**からの報告も寄せられた

評価 (報告書第6の1)

製造業者が研究開発等の末に獲得した**ノウハウや知的財産権は**, 当該製造業者の**競争力の源泉**となるものであり, 優越的な地位にある取引先に秘匿しておきたいノウハウを意に反して開示させられたり, 苦労して取得した知的財産権を意に反して無償譲渡等させられたりするのでは, **我が国における企業の知的財産戦略自体が成り立たなくなるおそれ**

公正取引委員会の対応 (報告書第6の2)

調査結果を踏まえ, 公正取引委員会では, 以下の対応を行う

- ① **経済産業省・特許庁と連携し, 製造業全体に参考事例集** (報告書第5の6) を含めた**調査結果の周知**
- ② 引き続き優越的地位の濫用行為等の情報収集に努めるとともに, **違反行為には厳正に対処** (下請法違反行為については, **中小企業庁と連携して厳正に対処**)

参考事例集の内容 (報告書第5の6から一部を抜粋)

01 片務的なNDA

事例2 (P25)

相手方の秘密は厳守する一方、自社の秘密は守られないという片務的なNDA契約を締結させられる

(業務用機械器具製造業)

02 ノウハウの開示強要

事例5 (P28)

営業秘密のレシピを「商品カルテ」に記載させられた挙句に模倣品を製造され、取引を停止される

(食料品製造業)

03 買ったたき

事例15 (P34)

金型設計図面等込みの発注になったにもかかわらず、対価は従来どおりに据え置かれる

(金属製品製造業)

04 技術指導等の強要

事例16 (P36)

競合他社の工員に対して自社の熟練工による技術指導を無償で実施させられる

(生産用機械器具製造業)

※NDA Non-disclosure agreement (秘密保持契約)

05 名ばかりの共同研究

事例18 (P38)

ほとんど自社で研究するのに、成果は取引先だけに無償で帰属するという名ばかりの共同研究開発契約を押し付けられる

(ゴム製品製造業)

06 出願に干涉

事例19 (P40)

取引と関係のない自社だけで生み出した発明等を出願する場合でも、内容を事前報告させられ、修正指示に応じさせられる

(その他の製造業)

07 知財の無償譲渡等

事例23 (P43)

特許権の1/2を無償譲渡させられる (化学工業)

事例25 (P45)

一方的に無償ライセンスさせられる

(石油製品・石炭製品製造業)

全30事例を掲載



このほか、今回の調査では、製造業者から次のような声も寄せられました。



- 今回の調査テーマは、当社のような技術系ベンチャーにとって切実なものである (化学工業)
- 日本の下請取引では、チャレンジするのは中小企業、成果を受け取るのは大企業という文化が根強く残っている (家具・装備品製造業)
- 大手の取引先から契約書案を一方的に送りつけられ、「文句を言っているのは貴社だけ」などとそのままの文言での契約を強要される事が日常的に起きている (その他の製造業)

注： なお、優越的地位の濫用規制の観点から問題があると評価されるのは、これらの行為が「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」(独占禁止法第2条第9項第5号)行われて製造業者に不利益を与えた場合である。

目次

第1	調査の経緯・趣旨	1
第2	調査方法	2
1	書面調査	2
(1)	発送日	2
(2)	発送数	2
(3)	回収数	2
(4)	業種別の発送数	3
(5)	報告対象期間	3
2	ヒアリング調査	3
第3	我が国における特許出願動向等	4
1	近年の特許出願状況	4
2	我が国における大企業・中小企業の割合と企業規模別の特許出願状況	5
第4	契約時のチェック体制・不安感等	7
1	ノウハウ・知的財産権に係る取扱いを確認する担当者等の有無	7
2	契約締結時における不安の有無	9
第5	製造業者から報告された事例	11
1	報告件数	12
2	報告された事例の分類	13
3	取引先の要請を受け入れた理由	17
4	取引先の要請を受け入れた時点における取引年数と取引依存度	20
5	製造業者に生じた不利益	21
6	参考事例集（今回の調査で報告された事例）	23
0 1	秘密保持契約・目的外使用禁止契約無しでの取引を強要される	24
0 2	営業秘密であるノウハウの開示等を強要される	27
①	秘密としている技術資料等を開示させられる	28
②	発注内容にない金型設計図面等を無償で提供させられる	31
③	一方的な工場見学や工場内撮影を強要される	33
0 3	ノウハウが含まれる設計図面等を買いたたかれる	34
0 4	無償の技術指導・試作品製造等を強要される	36

①	競合他社に熟練工の特殊技術を無償で供与させられる	36
②	継続取引中での無償の試作品製造（実験等）を要請される	37
05	著しく均衡を失した名ばかりの共同研究開発契約の締結を強いられる	38
06	出願に干渉される	39
①	出願内容の報告・修正を強いられる	40
②	単独発明であっても、取引先と共同出願にさせられる	41
07	知的財産権の無償譲渡・無償ライセンス等を強要される	43
①	知的財産権の無償譲渡等を強要される	43
②	知的財産権の無償ライセンス等を強要される	45
③	最恵待遇でのライセンスを一方的に義務付けられる	46
08	知財訴訟等のリスクを転嫁される	47
第6	今回の調査結果に対する評価と対応	49
1	評価	49
2	公正取引委員会の対応	51
参考資料1	「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（抄）」	52
参考資料2	「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」	53
参考資料3	「下請代金支払遅延等防止法」	81
参考資料4	「日本標準産業分類 大分類E 製造業」	89

第1 調査の経緯・趣旨

独占禁止法の優越的地位の濫用規制は、事業者が、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、取引の相手方に対して不利益となるように取引の条件を設定したり、自己のために経済上の利益を提供させたりすることなどを禁止している¹（下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）にも不当な経済上の利益の提供要請の禁止等の規定がある。）。

公正取引委員会では、事業者による優越的地位の濫用行為等に厳正に対処するとともに、その未然防止の取組の一環として、例年、取引の実態を把握するための調査を行っている²。

近年、事業活動における知的財産保護の重要性が高まっており、また、有識者から公正取引委員会に対して「優越的な地位にある事業者が取引先の製造業者からノウハウや知的財産権を不当に吸い上げている」といった指摘が複数寄せられていることを踏まえ³、今般、「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査」を実施した⁴。

従来、このような問題については、優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方（以下「優越ガイドライン」という。）に掲載されている「発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。（第4の2(3)イ 想定例②）⁵」などのように、取引条件に含まれていないものを無償で提供させられる事例が知られてきたところであるが、有識者に対して行ったヒアリング調査では、「このような問題は、理不尽な契約書にサインをさせられ、後は一方的に技術を搾取されていくといったケースの方が多いのではないか」との指摘もあったことから、今回の調査では、ノウハウや知的財産権に関する不当な取引条件の内容⁶についても広く事例を収集することとした。

なお、優越的地位の濫用規制に係る実態調査において、製造業者の保有するノウハウや知的財産権に焦点を当てた調査を行うのは今回が初めてである。

¹ 独占禁止法第2条第9項第5号

² 最近の優越的地位の濫用に関する実態調査報告書としては、下記のものがある。

「大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告書（平成30年1月公表）」

「葬儀の取引に関する実態調査報告書（平成29年3月公表）」

「ブライダルの取引に関する実態調査報告書（平成29年3月公表）」

³ 例えば、平成30年6月19日に開催された第210回独占禁止懇話会では、会員から「中小企業の方々から、大企業に技術、ノウハウといった知的財産が不当に吸い上げられているといった声が聞かれる。中小企業は独自のノウハウを持っており、それを武器にしているのので、このような部分にも目を向けていただきたい。」との発言がなされている。また、同様の指摘は、独占禁止政策協力委員や下請取引等改善協力委員からも複数寄せられている。

⁴ 本調査では、製造業者の保有する技術に関する知的財産のうち、権利に関するものを「知的財産権」、それ以外のものをまとめて「ノウハウ」と表記している。

⁵ 報告書67ページ

⁶ 取引条件には設定の段階で不利益が生じるもののほか、実施の段階で不利益が生じるものがある。以下同じ。

第2 調査方法

今回の調査では、30,000通の調査票を製造業の全業種（次ページの図表1参照）に送付して事例の報告等を求める書面調査を実施するとともに、ヒアリング調査を実施した。

なお、製造業者の中には、書面調査の回答とは別に独占禁止法第45条の規定に基づく違反事実の報告を希望する場合もあると考えられたことから、今回の書面調査では、調査票に公正取引委員会における申告窓口を明記した。

1 書面調査

(1) 発送日

平成30年10月26日（回答期限：平成30年11月19日）

(2) 発送数

製造業者に対し30,000通を発送

※（内訳：中小企業⁷26,300社、大企業3,700社）

(3) 回収数

15,875通（回収率52.9%）

⁷ 本報告書では、断りのない限り、資本金3億円超の製造業者を大企業、3億円以下の製造業者を中小企業としている。

(4) 業種別の発送数⁸⁾

図表1 業種別の発送数

食料品製造業	飲料・たばこ・飼料製造業	繊維工業	木材・木製品製造業(家具を除く)
2,421	396	799	155
家具・装備品製造業	パルプ・紙・紙加工品製造業	印刷・同関連業	化学工業
301	601	354	2,304
石油製品・石炭製品製造業	プラスチック製品製造業	ゴム製品製造業	なめし革・同製品・毛皮製造業
115	1,521	264	245
窯業・土石製品製造業	鉄鋼業	非鉄金属製造業	金属製品製造業
640	414	310	2,611
はん用機械器具製造業	生産用機械器具製造業	業務用機械器具製造業	電子部品・デバイス・電子回路製造業
1,808	4,935	2,524	1,590
電気機械器具製造業	情報通信機械器具製造業	輸送用機械器具製造業	その他の製造業
2,701	906	1,089	996
合計			30,000

(5) 報告対象期間

平成25年10月1日から平成30年9月30日までの5年間

2 ヒアリング調査

本調査においては、合計122件のヒアリング調査を実施した。

122件の内訳は、製造業者に対するものが101件、事業者団体に対するものが13件、有識者（弁護士等）に対するものが8件である。

⁸⁾ 業種別の発送数は、中小企業庁の「平成29年中小企業実態基本調査」統計表7. 研究開発の状況(2)産業中分類別表における業種別の「特許権・実用新案権・意匠権・商標権がある企業数(社)」の状況や事業者団体へのヒアリング結果等を踏まえて決定している。

第3 我が国における特許出願動向等

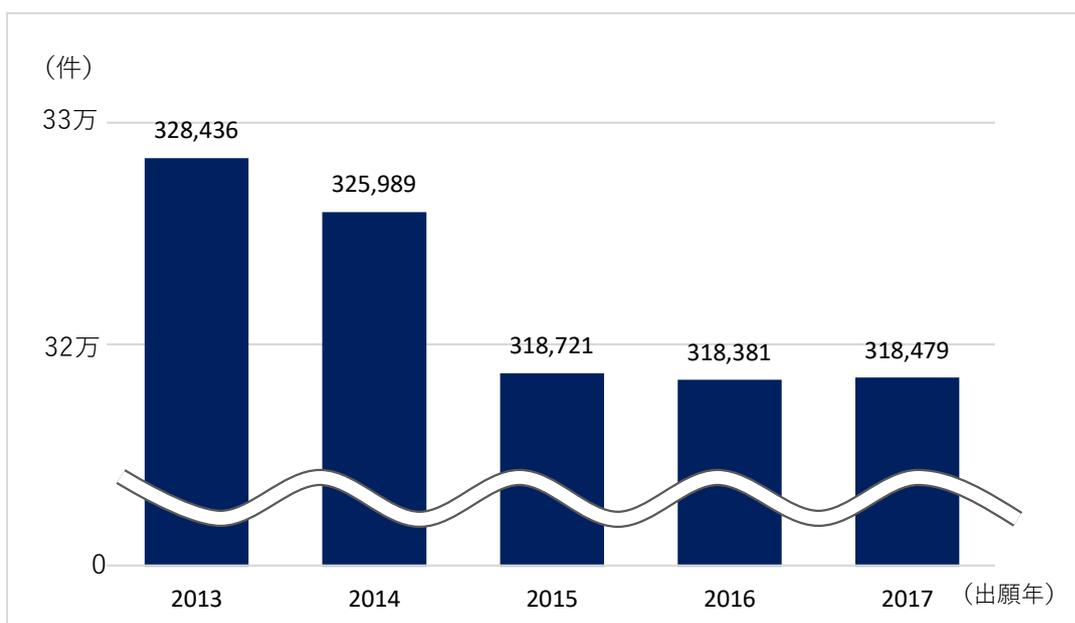
【要旨】

- 我が国における特許出願件数は年間32万件程度となっている。
- 我が国に所在する企業の99%以上は中小企業であるが、我が国企業による特許出願の約85%は大企業等により行われており、我が国の知的財産活動は大企業等を中心に行われている。

1 近年の特許出願状況

知的財産権のうち、特許に係る直近5年間の出願件数は、年間32万件程度で推移している。

図表2 我が国における特許出願件数の推移⁹

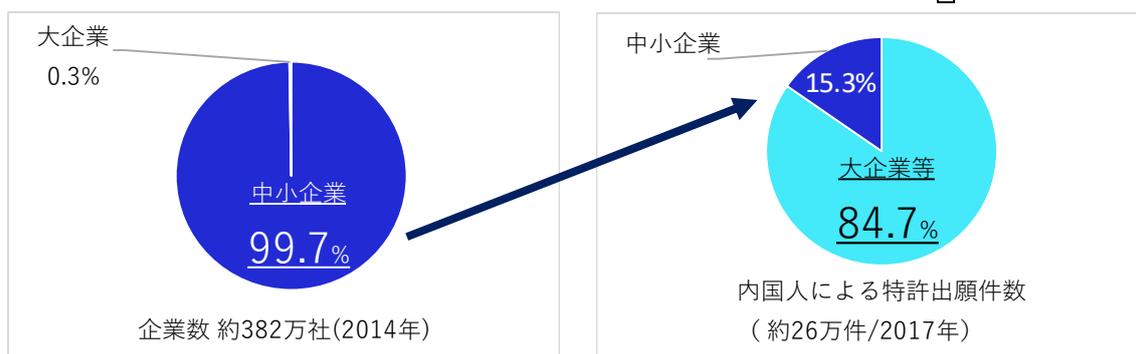


⁹ 図表2は、特許庁「特許行政年次報告書2018年版」2ページ(1-1-1図)を基に公正取引委員会において作成。

2 我が国における大企業・中小企業の割合と企業規模別の特許出願状況

我が国においては、総企業数約382万社のうち99.7%が中小企業¹⁰であるものの、特許出願の84.7%は大企業等によって行われており、我が国における知的財産活動は大企業等を中心として行われている。

図表3 我が国における大企業・中小企業の割合及び企業規模別出願状況¹¹



企業数は中小企業の方が圧倒的に多いが、特許出願のほとんどは大企業等により行われている。

¹⁰ 図表3における「中小企業」は中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」である。

¹¹ 図表3は、特許庁「特許行政年次報告書2018年版」の61ページ(1-3-1図)を基に公正取引委員会において作成。

(参考) 中小企業における業種別特許権所有件数の状況

図表4 業種別特許権所有件数¹²⁾



(N=169,917)

¹²⁾ 中小企業庁「平成29年中小企業実態基本調査」統計表7. 研究開発の状況(2)産業中分類別表を基に公正取引委員会において作成。

第4 契約時のチェック体制・不安感等

【要旨】

- 有識者に対して行ったヒアリング調査では、「このような問題は、理不尽な契約書にサインをさせられ、後は一方的に技術を搾取されていくといったケースの方が多いのではないか」との指摘があったことから、「契約締結時にノウハウ・知的財産権に係る取扱いをチェックする担当者又は相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）の有無」を尋ねたところ、大企業においては、92.1%が「担当者等がいる」と回答した一方、中小企業においては、「担当者等がいる」と回答したのは72.6%にとどまった（8ページ）。
- 「契約締結時にノウハウ・知的財産権の取扱いについて不利な条項が入っていないか不安に感じることの有無」を尋ねた質問では、大企業では30.7%が「不安に感じる」と回答した一方、大企業ほどチェック体制の構築が進んでいない中小企業では、「不安に感じる」との回答は21.3%にとどまった（9～10ページ）。

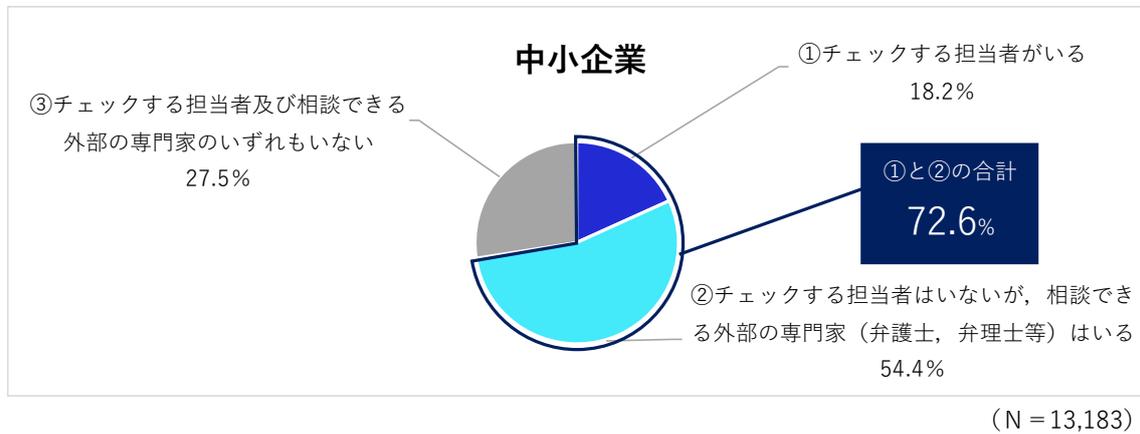
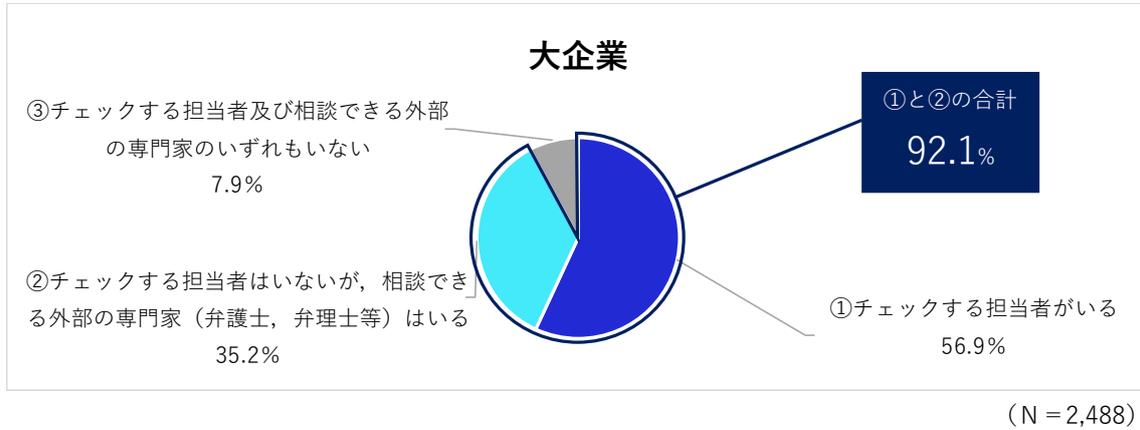
有識者に対して行ったヒアリング調査では、「このような問題は、理不尽な契約書にサインをさせられ、後は一方的に技術を搾取されていくといったケースの方が多いのではないか」との指摘があったことから、今回の書面調査では、製造業者に対して、ノウハウ・知的財産権に係る取扱いを確認する担当者等の有無と、そのような契約を行う際に不安を感じることを質問した。

1 ノウハウ・知的財産権に係る取扱いを確認する担当者等の有無

書面調査において「契約締結時等にノウハウ・知的財産権に係る取扱いをチェックする担当者又は相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）の有無」について尋ねたところ、知的財産活動が盛んな大企業においては、92.1%が「①チェックする担当者がある」又は「②チェックする担当者はいないが、相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）はいる」と回答した一方、中小企業においては、同様に回答したのは72.6%にとどまった¹³。

¹³ 今回の調査では、「中小企業の場合、法務の専任者を雇用するのは厳しく、また、地方においては、特許をはじめとした知的財産権に精通した相談先が少ないのが実情である（生産用機械器具製造業）」との意見も寄せられた。

図表5 担当者又は相談できる外部の専門家の有無



図表6 企業の規模別にみた担当者又は相談できる外部の専門家の有無

番号	選択肢の内容	回答数 (%)	うち	
			大企業	中小企業
1	チェックする担当者がある	3,816 (24.3%)	1,415 (56.9%)	2,397 (18.2%)
2	チェックする担当者がいないが、相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）はある	8,064 (51.4%)	877 (35.2%)	7,166 (54.4%)
3	チェックする担当者及び相談できる外部の専門家がいずれもない	3,819 (24.3%)	196 (7.9%)	3,620 (27.5%)
合計		15,699	2,488	13,183

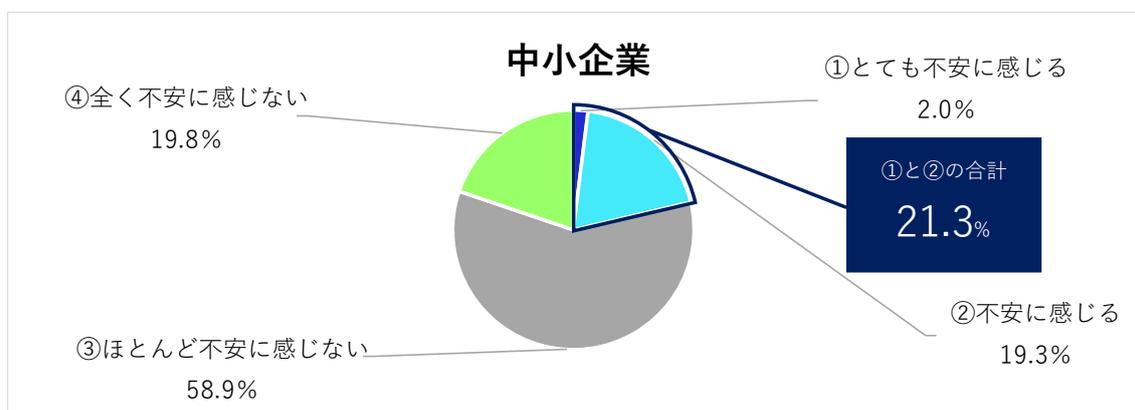
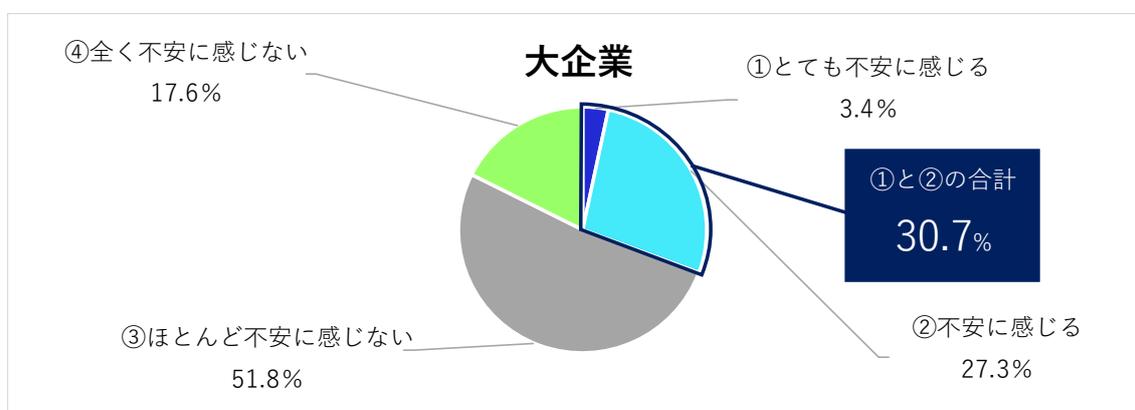
(注1) 各図表の数値は小数点第2位を四捨五入している。以下同じ。

(注2) 資本金額を回答しなかった製造業者がいるため、「うち大企業」及び「うち中小企業」の合計が「回答数」と一致しない場合がある。

2 契約締結時における不安の有無

書面調査において「契約締結時にノウハウ・知的財産権の取扱いについて不利な条項が入っていないか不安に感じるものの有無」について尋ねたところ、知的財産活動が盛んであり、チェック体制の構築も進んでいる大企業においては、「不安を感じる」との回答が30.7%となった一方、大企業ほどチェック体制の構築が進んでいない中小企業においては、「不安を感じる」との回答が21.3%にとどまった。

図表7 契約締結時における不安の有無



図表8 企業の規模別にみた契約締結時における不安の有無

番号	選択肢の内容	回答数 (%)	うち	
			大企業	中小企業
1	とても不安を感じる	340 (2.2%)	83 (3.4%)	257 (2.0%)
2	不安を感じる	3,221 (20.6%)	673 (27.3%)	2,540 (19.3%)
3	ほとんど不安に感じない	9,037 (57.8%)	1,278 (51.8%)	7,747 (58.9%)
4	全く不安に感じない	3,040 (19.4%)	434 (17.6%)	2,598 (19.8%)
合計		15,638	2,468	13,142

(注) 資本金額を回答しなかった製造業者がいるため、「うち大企業」及び「うち中小企業」の合計が「回答数」と一致しない場合がある。

第5 製造業者から報告された事例

【要旨】

○ 全体の状況（12ページ）

今回の調査では、製造業者641社（大企業160社，中小企業480社，資本金額無回答1社）から，726件の事例報告があり，ベンチャー企業¹⁴からの報告も寄せられた。

報告された726件の内訳は，取引条件の内容自体を問題視するものが449件（61.8%），取引条件に含まれていなかったものを無償で提供するように求められたというものが277件（38.2%）となり，取引条件の内容自体を問題視するものが半数を超えた。

○ 企業規模別の動向（13ページ）

大企業からは，取引条件として，出願前に取引先から許可を得る義務を課せられたり，共同研究開発における成果が取引先に一方的に帰属するようにさせられたりといった権利関係の事例が多く報告された。

一方，中小企業からは，発注内容に含まれていないレシピ，設計図面，3次元データ等を無償で提供させられるといったノウハウに関連した事例や買ったたき等に関する事例が多く報告された。

○ 要請を受け入れた理由（17～19ページ）

取引先の要請を受け入れた理由としては，「取引先から今後の取引への影響を示唆されたわけではないが，その要請を断った場合，今後の取引への影響があると自社¹⁵で判断したため。」が最も多くなった（36.2%）。

また，中小企業においては，受け入れた理由として「当時はノウハウ・知的財産権に関する専門的な知識がなく，取引先からの要請をそのまま受け入れていたため。」を挙げたものが約1割に達した（大企業では3.9%）。

¹⁴ 今回の調査では，自社をベンチャー企業と定義している製造業者からの回答も寄せられている。

¹⁵ 本報告書において「自社」とは，書面調査又はヒアリング調査に回答した製造業者のことを意味する。以下同じ。

○ 製造業者に生じた不利益（21～22ページ）

取引先の要請により生じた不利益としては、「現状、不利益は生じていない。」が最も多かった（23.4%）が、この理由としては、ノウハウや知的財産権の場合、将来における発明等の帰属について不利な取引条件を設定されている場合でも現時点でまだ発明等が生じていない（具体的な不利益が生じていない）といったケースがあるほか、営業秘密の流出の有無やそれによる損害等を具体的に認識するのが難しいケースなどがあるためと考えられる。

次に多かったものは、技術流出により内製化されたり転注されたりすることを問題視する「取引先が自社のノウハウ・知的財産権を用いて、内製化したり、他の価格の安い事業者へ発注するようになった。」であった（21.9%）。

1 報告件数

今回の書面調査では、製造業者に対し、優越ガイドラインの第2に掲載されている「『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¹⁶⁾」を示した上で、このような状況にある取引先からノウハウや知的財産権に関して「納得できない」取引条件を設定されたり、取引条件に含まれていなかったものを無償で提供させられたりした事例の報告を求めたところ、製造業者641社（大企業160社、中小企業480社、資本金額無回答1社）から合計726件の事例が報告され、中小企業の中にはいわゆるベンチャー企業からの報告も含まれていた（1社から複数の事例が報告されたケースがあるため、社数と件数は一致しない。）¹⁷⁾。

726件の内訳は、ノウハウや知的財産権に関する取引条件の内容自体を問題視するものが449件（61.8%）、取引条件に無いものを無償で提供させられたというものが277件（38.2%）となり、取引条件の内容自体を問題視する事例が半数を超えた。

¹⁶⁾ 報告書56ページ

¹⁷⁾ 製造業者とその親会社・兄弟会社との取引は除外している。また、今回の調査では、「ノウハウや知的財産権の話となると個別具体的な内容にならざるを得ず、公正取引委員会への報告内容が取引先に知られることを心配して報告できないのではないか。」との意見も寄せられたところ、実際に、要旨の報告は可能だが、詳細な報告は控えたい旨の回答もあった。そのため、具体的な件数を推計することはできないが、今回の調査に対して、「報告したくてもできなかった事例」が一定数存在している可能性がある。

なお、報告された大半の事例において、取引先の名称は回答されなかった。

2 報告された事例の分類

今回の書面調査では、事前に想定例を準備した上で、事例報告者に自社のケースと内容が近いものを選択してもらったところ（複数回答可）、結果は図表9のとおりとなった（選択された項目の合計の件数（1,383件）が報告された件数（726件）よりも多くなっているのは、1つの事例について複数の内容が該当する場合があるためである。）。

全体件数の動向を見てみると、優越ガイドラインにも類似した想定例（第4の2(3)イ 想定例②¹⁸⁾）が掲載されている、「製品を納めるだけの契約だったのに、レシピ、設計図面、3次元データ等の契約に含まれていないノウハウ・知的財産権まで無償で提供させられた。」が最も多かった。また、次いで多かったものは「取引に伴い、対象商品に係る共同研究開発を行っていたところ、主に自社のノウハウや知的財産権を用いて新たに生み出された発明等であっても、全て一方的に取引先に帰属する取引条件になっていた。」であり、3番目に多かったものは「取引先に提供する内容に自社のノウハウや知的財産権が含まれているにもかかわらず、そのノウハウ・知的財産権に係る対価を考慮せずに一方的に低い対価を定められた（又は、ノウハウ・知的財産権に係る対価が無償だった。）。」であった（「その他」を除く。以下同じ。）。

企業規模別にみると、大企業では、「その取引の経験に基づいて、自社が独自に新たな発明等を生み出した際には必ず取引先へ報告し、出願等する際には必ず許可を得なければならないといった取引条件になっていた。」が最も多く、次いで多かったものは「取引に伴い、対象商品に係る共同研究開発を行っていたところ、主に自社のノウハウや知的財産権を用いて新たに生み出された発明等であっても、全て一方的に取引先に帰属する取引条件になっていた。」であるなど、知的財産権に関連した回答が多かった。一方、中小企業においては、これらの回答は回答数で見ても上位から3番目までには入らず、「門外不出のノウハウやレシピを開示することを一方的に義務付けられた。」など、ノウハウに関連した回答が多かった。

¹⁸⁾ 報告書67ページ

図表9 書面調査で報告された事例の類型別件数

番号	選択肢の内容	回答数 (%)	うち	
			大企業	中小企業
1	秘密保持契約・目的外使用禁止契約無しでの取引を強要される 事例集01 (P24~)			
	秘密保持契約・目的外使用禁止契約等を締結してもらえなかった。	56 (4.0%)	20 (5.9%)	36 (3.5%)
2	営業秘密であるノウハウの開示等を強要される 事例集02 (P27~)			
	門外不出のノウハウやレシピを開示することを一方的に義務付けられた。	113 (8.2%)	14 (4.1%)	② 99 (9.5%)
	取引先からの求めがあった場合には、必要性の有無にかかわらず、秘密として管理している製造工程等の監査等に応じなければならない取引条件となっていた。	95 (6.9%)	21 (6.2%)	74 (7.1%)
	製品を納めるだけの契約だったのに、レシピ、設計図面、3次元データ等の契約に含まれていないノウハウ・知的財産権まで無償で提供させられた。	① 254 (18.4%)	③ 38 (11.2%)	① 215 (20.7%)
	取引先が取引条件として定めた範囲を超えて自社のノウハウ・知的財産権を勝手に(無償で)利用した。	53 (3.8%)	6 (1.8%)	47 (4.5%)
提供するノウハウ・知的財産権の範囲を契約書に記載してもらえなかった。	49 (3.5%)	7 (2.1%)	42 (4.0%)	
3	ノウハウが含まれる設計図面等を買いたたかれる 事例集03 (P34~)			
	取引先に提供する内容に自社のノウハウや知的財産権が含まれているにもかかわらず、そのノウハウ・知的財産権に係る対価を考慮せずに一方的に低い対価を定められた(又は、ノウハウ・知的財産権に係る対価が無償だった。)	③ 116 (8.4%)	24 (7.1%)	③ 92 (8.8%)
4	無償の技術指導・試作品製造等を強要される 事例集04 (P36~)			
	取引先の従業員等に技術指導をしてもらいたいと言われ、本来、対価を受け取って初めて供与するようなノウハウを無償で提供させられた。	59 (4.3%)	8 (2.4%)	51 (4.9%)
5	著しく均衡を失った名ばかりの共同研究開発契約の締結を強いられる 事例集05 (P38~)			
	取引に伴い、対象商品に係る共同研究開発を行っていたところ、主に自社のノウハウや知的財産権を用いて新たに生み出された発明等であっても、全て一方的に取引先に帰属する取引条件となっていた。	② 131 (9.5%)	② 43 (12.6%)	88 (8.5%)
	取引に伴う共同研究開発により生み出された発明等について、共同出願する際の費用(出願料等)が全て自社の負担となる取引条件となっていた。	28 (2.0%)	14 (4.1%)	14 (1.3%)
6	出願に干渉される 事例集06 (P39~)			
	その取引の経験に基づいて、自社が独自に新たな発明等を生み出した際には必ず取引先へ報告し、出願等する際には必ず許可を得なければならないといった取引条件となっていた。	99 (7.2%)	① 49 (14.4%)	50 (4.8%)

番号	選択肢の内容	回答数 (%)	うち	
			大企業	中小企業
7	知的財産権の無償譲渡・無償ライセンス等を強要される 事例集07 (P43~)			
	その取引とは関係のない自社が保有するノウハウ・知的財産権（その取引の経験に基づいて、自社が独自に生み出した新たな発明等を含む。）についても取引先に譲渡する又は取引先が利用できる取引条件となっていた。	67 (4.8%)	23 (6.8%)	44 (4.2%)
—	取引先とノウハウ・知的財産権について争うこと（裁判に限らない。）が一切できない取引条件だった。	30 (2.2%)	12 (3.5%)	18 (1.7%)
—	その他	233 (16.8%)	61 (17.9%)	171 (16.4%)
合 計		1,383	340	1,041

(注1) 「その他」としては、「不実施補償の負担が重過ぎる」といった事例などが報告された。このほか、書面調査票の自由意見欄において「権利期間が満了している特許権に係るロイヤリティを要求され続けたことがある」、「ノウハウや知的財産の話ではないが、原価や仕入ルートを無理矢理開示させられることがある」などの記載もみられた（自由記載欄へ記載されたものは、図表9の件数には含めていない。）。

(注2) 複数回答可のため、回答数の合計（1,383件）が報告された件数（726件）よりも多くなっている（また、資本金額を回答しなかった製造業者がいるため、「うち大企業」及び「うち中小企業」の合計が「回答数」と一致しない場合がある。）。

(注3) 各欄の左肩に、①、②、③とあるが、それぞれ、その回答が回答数からみて「最も多かった」、「2番目に多かった」、「3番目に多かった」ことを示す。以下同じ。

(注4) 報告書を取りまとめるに当たり、書面調査票上の選択肢の表現を、内容に影響がでない範囲で適宜修正（例：書面調査票では「貴社の」と表記していたものを「自社の」と表記するなど）している。以下同じ。

(参考) 業種別の報告件数

報告された事例の業種別件数は図表10のとおりである。

図表10 業種別の報告件数¹⁹

食料品製造業	飲料・たばこ・飼料製造業	繊維工業	木材・木製品製造業(家具を除く)
46	4	4	0
家具・装備品製造業	パルプ・紙・紙加工品製造業	印刷・同関連業	化学工業
3	11	11	60
石油製品・石炭製品製造業	プラスチック製品製造業	ゴム製品製造業	なめし革・同製品・毛皮製造業
4	42	10	1
窯業・土石製品製造業	鉄鋼業	非鉄金属製造業	金属製品製造業
9	7	7	79
はん用機械器具製造業	生産用機械器具製造業	業務用機械器具製造業	電子部品・デバイス・電子回路製造業
20	120	30	44
電気機械器具製造業	情報通信機械器具製造業	輸送用機械器具製造業	その他の製造業
63	9	64	28
合計			676

(注) 業種別の発送数については、図表1を参照

¹⁹ 業種について無回答の事業者は含まれていないため、「合計」欄の件数は報告された事例の総数(726件)と一致しない。

3 取引先の要請を受け入れた理由

書面調査において、取引先の要請を受け入れた理由について質問したところ（複数回答可）、結果は図表11のとおりとなった。

全体で最も多かった理由は、「取引先から今後の取引への影響を示唆されたわけではないが、その要請を断った場合、今後の取引への影響があると自社で判断したため。」であった。次いで多かったものは「取引先から今後の取引への影響を示唆され、受け入れざるを得なかったため。」、3番目に多かったものは「取引先は市場におけるシェアの高い有力な事業者等であり、取引を行うことで将来の売上高の増加や自社の信用力の確保につながると判断したため。」であった。

取引先の要請を受け入れた理由については、大企業と中小企業とで大きな差異はみられなかったが、中小企業においては、「当時はノウハウ・知的財産権に関する専門的な知識がなく、取引先からの要請をそのまま受け入れていたため。」が約1割（9.0％）に達し、3.9％にとどまった大企業との間に差異がみられた。

図表11 製造業者が取引先の要請を受け入れた理由

番号	選択肢の内容	回答数		
		(%)	うち 大企業	うち 中小企業
1	取引先から今後の取引への影響を示唆され、受け入れざるを得なかったため。	② 320 (24.6%)	③ 60 (21.1%)	② 260 (25.6%)
2	取引先から今後の取引への影響を示唆されたわけではないが、その要請を断った場合、今後の取引への影響があると自社で判断したため。	① 470 (36.2%)	① 118 (41.5%)	① 351 (34.6%)
3	当時はノウハウ・知的財産権に関する専門的な知識がなく、取引先からの要請をそのまま受け入れていたため。	102 (7.8%)	11 (3.9%)	91 (9.0%)
4	取引先は市場におけるシェアの高い有力な事業者等であり、取引を行うことで将来の売上高の増加や自社の信用力の確保につながると判断したため。	③ 244 (18.8%)	② 67 (23.6%)	③ 177 (17.4%)
5	その他	164 (12.6%)	28 (9.9%)	136 (13.4%)
合 計		1,300	284	1,015

(注) 資本金額を回答しなかった製造業者がいるため、「うち大企業」及び「うち中小企業」の合計が「回答数」と一致しない場合がある。

なお、ヒアリング調査において、取引先からの納得できない要請を受け入れた理由を確認したところ、従来から取引を行っている取引先との関係においては、「応じなければ、その取引先に供給している別の製品の調達先を他社に切り替えると示唆されたため（化学工業）」という回答などがあつたほか、新規の取引先との関係においては、「既存の大口取引先が生産拠点を海外に移してしまったことを受けた新規取引であり、事業継続のために一方的な取引条件でも飲まなければならなかったため（生産用機械器具製造業）」との回答や、「新規の取引であったが、川下市場が世界で数社というまでに寡占化しており、その取引先以外の販売先を見つけるのが容易ではなかったため（情報通信機械器具製造業）」という回答などがあつた。

また、有識者等からのヒアリングにおいては、「ベンチャー企業の場合は研究開発に係る投資が先行しているため、それを回収するために著しく不利な取引条件でも応じなければならないことがある」²⁰、「古くからある業界の場合、秘密保持契約無しでの取引が商慣習のようになってしまっているため、中小企業から取引条件の改善を申し出るのは難しい」、「製品の取引以外にも技術供与を受ける取引もあるので、それを解消されないよう取引先の一方的な要求を受け入れざるを得ない場合もある」などの意見も聞かれた。

²⁰ 今回の調査では、ベンチャー企業に関連した意見が数多く寄せられた。一部を紹介すると次のとおりである。

- ◎ 今回の調査テーマとして取り上げられた問題は、当社のような技術系ベンチャー企業にとって切実なものである。（化学工業）
- ◎ 資金力の乏しいスタートアップ企業などは、ベンチャーキャピタル等に対してある程度の期間内に一定の成果を示さねばならず、極端に不利な取引条件でも受け入れざるを得ない場合も多い。我が国の若い企業を育てていくためには、知的財産に係る優越的地位の濫用行為等に適切に対応していくことが重要である。（弁護士）
- ◎ 当社はベンチャー企業であるが、取引先がNDA（Non-disclosure agreement：秘密保持契約）の中にさらっと（分かりにくい形で）ノウハウの開示条項を入れてくることがある。ベンチャー企業は技術が全てであり、世の中には大企業にノウハウを吸い取られている中小企業も多いと思う。（化学工業）
- ◎ 日本の下請取引では、チャレンジするのは中小企業、成果を受け取るのは大企業という文化や知的財産の無償提供は当たり前という風潮がいまだに根強く残っている。これが日本でIT以外のベンチャー企業が育たない理由ではないか。（家具・装備品製造業）

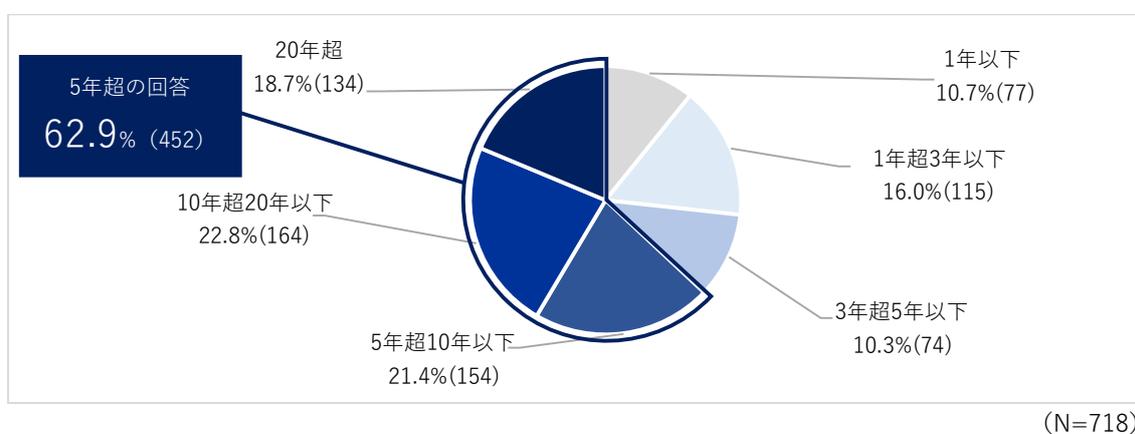
■ 製造業者へのヒアリング調査で聞かれた「要請を受け入れざるを得なかった理由」の例 ■

- 応じなければ、その取引先に供給している別の製品の調達先を他社に切り替えると示唆されたため。(化学工業)
- 資金繰りがきつくなっていたタイミングで、応じなければ、(既に納品も済んでいる製品の) 代金を支払わないと示唆されたため。(電気機械器具製造業)
- その取引先からしか調達できない特殊な原料があり、今後もその原料を調達していくために関係を悪化させることができなかつたため。(化学工業)
- 小売業者に反抗的な納入業者だという印象を持たれると、取扱商品を絞られるなど悪影響が出る可能性があつたため。(食料品製造業)
- 自社はいわゆる下請企業であり、生産設備等も親事業者の発注に答えられるように整えており、取引先を刺激して取引を切られると経営が成り立たないため。(生産用機械器具製造業)
- 技術開発競争の激しい業界では、研究開発費を投入し続けなければ他社に負けてしまうので、投資した資金を回収し、次の投資分を確保するために非常に不利な取引条件でも受けざるを得なかつたため。(業務用機械器具製造業)
- 製造業は事故等が起きないように非常に高い品質を求められる上、その取引先の要望に応えられる生産設備を自社が持っているかどうかという問題もあり、新規の取引先などそう簡単に見つかるものではなく、取引を切られないようにする必要があつたため。(生産用機械器具製造業)
- 既存の大口取引先が海外に生産拠点を移してしまったことを受けた新規取引であり、事業継続のために一方的な取引条件でも飲まなければならなかつたため。(生産用機械器具製造業)
- 新規の取引であつたが、川下市場が世界で数社というまでに寡占化しており、その取引先以外の販売先を見つけるのが容易ではなかつたため。(情報通信機械器具製造業)

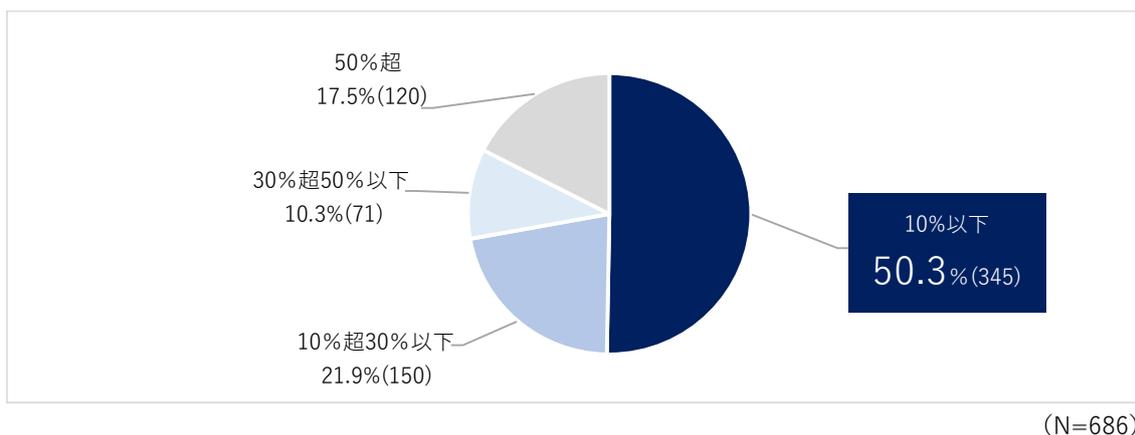
4 取引先の要請を受け入れた時点における取引年数と取引依存度

書面調査において、取引先の要請を受け入れた時点における取引年数及び取引依存度について質問したところ、結果は図表12及び13のとおりであり、取引年数については5年超との回答が多く（62.9%）、また、取引依存度については10%以下の回答が過半数（50.3%）となった。

図表12 当該取引先との取引年数



図表13 当該取引先に対する取引依存度



5 製造業者に生じた不利益

書面調査において、取引先の要請により生じた不利益の内容について質問したところ（複数回答可）、結果は図表14のとおりとなった。

全体で見ると「現状、不利益は生じていない。」とするものが最も多かったが、この理由としては、ノウハウや知的財産権の場合、将来における発明等の帰属について不利な取引条件を設定されている場合でも現時点でまだ発明等が生じていない（具体的な不利益が生じていない）といったケースがあるほか、営業秘密の流出の有無やそれによる損害等を具体的に認識するのが難しいケースなどがあるためと考えられる。

次いで多かったものは、技術流出により内製化されたり転注されたりすることを問題視する「取引先が自社のノウハウ・知的財産権を用いて、内製化したり、他の価格の安い事業者へ発注するようになった。」であり、3番目に多かったものは、買ったたきの問題である「取引先から本来受け取れるはずのノウハウ・知的財産権に係る対価が受け取れなかった。」となった。

製造業者に生じた不利益については、大企業と中小企業とで大きな差異はみられなかったが、大企業においては、「現状、不利益は生じていない。」とするものが39.2%に達し、19.6%にとどまった中小企業との間に差異がみられた。

図表 1 4 製造業者に生じた不利益

番号	選択肢の内容	件数		
		(%)	うち 大企業	うち 中小企業
1	取引先から本来受け取れるはずのノウハウ・知的財産権に係る対価が受け取れなかった。	③ 184 (14.4%)	③ 28 (11.2%)	③ 156 (15.2%)
2	取引先が自社のノウハウ・知的財産権を流出させ、技術的優位性が喪失した。	161 (12.6%)	22 (8.8%)	139 (13.5%)
3	取引先が自社のノウハウ・知的財産権を用いて、内製化したり、他の価格の安い事業者へ発注するようになった。	② 280 (21.9%)	② 37 (14.8%)	① 242 (23.6%)
4	取引先に対する価格交渉力が低下した。	158 (12.4%)	21 (8.4%)	137 (13.3%)
5	取引先が自社のノウハウ・知的財産権を流出させ、逆に他社から権利の侵害を主張されるようになった。	10 (0.8%)	3 (1.2%)	7 (0.7%)
6	これまでの開発投資が無駄になった。	65 (5.1%)	8 (3.2%)	57 (5.6%)
7	現状、不利益は生じていない。	① 299 (23.4%)	① 98 (39.2%)	② 201 (19.6%)
8	その他	121 (9.5%)	33 (13.2%)	88 (8.6%)
合 計		1,278	250	1,027

(注) 資本金額を回答しなかった製造業者がいるため、「うち大企業」及び「うち中小企業」の合計が「回答数」と一致しない場合がある。

6 参考事例集（今回の調査で報告された事例）

製造業者が研究開発等の末に獲得したノウハウや知的財産権は、当該事業者の競争力の源泉となるものであり、秘匿しておきたいノウハウを意に反して開示させられたり、苦勞して取得した知的財産権を意に反して無償譲渡・無償ライセンス等させられたりするのでは、当該事業者の知的財産戦略自体が成り立たなくなってしまう。

また、このような行為は、製造業者からノウハウや知的財産権を奪った取引先にとってはその競争者との関係において競争上有利となる一方で、ノウハウや知的財産権を奪われた製造業者にとってはその競争者との関係において競争上不利となるおそれが生じるものである。

今回の調査では、優越ガイドラインにも掲載されている「発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。（第4の2(3)イ 想定例②）²¹⁾」といった事例のほか、これまであまり知られてこなかった取引条件の内容に係る事例も多く報告されたことから、これらの中から独占禁止法第2条第9項第5号ロ又はハの行為に該当し得るものを抽出して参考事例集を作成することとした^{22) 23)}。

なお、優越的地位の濫用規制の観点から問題があると評価されるのは、これらの行為が「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」（独占禁止法第2条第9項第5号）行われて製造業者に不利益を与える場合である。そのため、製造業者がノウハウや知的財産権の移転等に係る対価の支払を受けるなど²⁴⁾、納得した上で取引先の要請を受け入れている場合や不利益が生じていない場合には、優越的地位の濫用として問題とはならない点に注意が必要である²⁵⁾。

²¹⁾ 報告書67ページ

²²⁾ 今回の参考事例集では、事例の検索性を高めるため、場面別に事例をグループ分けしている。

²³⁾ 参考事例集に掲載されている事例は、いずれも報告者（被害者側）からの情報に基づいて記載されているものであり、報告者に不測の不利益が生じないよう、取引先に対する事実確認のヒアリング等を行っていない。また、報告された内容をそのまま記載すると報告者が特定されてしまうおそれがある場合には、記載を抽象的にするともに、全体として表現を統一するなどの修正を適宜行っている。

²⁴⁾ なお、対価の支払がある場合でも、一方的に、著しく低い対価での取引を要請し、製造業者が今後の取引に与える影響等を懸念して、当該要請を受け入れざるを得ない場合には、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り、優越的地位の濫用として問題となる（優越ガイドライン第4の3(5)ア（報告書75ページ））。

²⁵⁾ なお、具体的な行為が優越的地位の濫用等として問題となるかどうかは、個別の事案ごとに判断されるものであることは言うまでもない。

秘密保持契約・目的外使用禁止契約無しでの取引を強要される

自社の知的財産を活用していきたいと考える製造業者にとって、秘密保持契約の締結や目的外使用禁止契約の締結は必須となるものであり、取引先からこのような契約による保護を受けられない取引を強要されるようなことがあれば、当該取引先はコストをかけずに製造業者のノウハウを入手し、活用することができる一方、無防備な状態での取引を強いられた製造業者側には、営業秘密²⁶としていたノウハウの価値が損なわれたり²⁷、取引先を通じて競合他社へノウハウが流出したりする等のデメリットが生じ得るものである。

今回の調査では、何度求めても取引先に秘密保持契約等の締結に応じてもらえないといった報告のほか、片務的な秘密保持契約等を意に反して締結させられたという報告も寄せられた²⁸。

このような行為を行う側としては、これまで秘密保持契約等を締結していなかったためその必要性を感じていない、又は秘密保持契約等が無い形で取引することを前提として対価を定めていると認識している場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側においては、秘密保持契約等無しでの取引に見合った対価になっていないと認識している場合もあることから、問題の未然防止のためには、取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行う事が重要である²⁹。

²⁶ 参考事例集では、「営業秘密」という文言を、不正競争防止法第2条第6項の「秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないものをいう。」のうち技術に係るものとして用いている。以下同じ。

²⁷ 実質的にノウハウの無償ライセンスと変わらないケースも考えられるほか、有償ライセンスを通じた研究開発費等の回収といった手段も採ることができなくなる。また、特許出願前に公知となった発明は特許を受けることができない（特許法第29条）。

²⁸ また、逐一記載するものではないが、後記02以降に記載されている多くの事例においては、記載の行為に加えて秘密保持契約等が締結できないという実態も報告されている。

²⁹ なお、優越的地位の濫用規制上問題となり得るのは、取引先が優越的な地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に秘密保持契約等の無い取引を強要したことにより、製造業者に不利益が生じる場合である。秘密保持契約等を伴わない取引が全て問題となり得るわけではないことに留意する必要がある。

■ 報告された事例 ■

事例 1 何度求めても絶対に秘密保持契約等を締結してもらえず、秘密保持契約等が無い状態での取引を強いられる（金属製品製造業）

事例 2 自社は、取引先の秘密を厳格に守る必要がある一方、取引先は、自社から開示した技術が無償で³⁰様々なビジネスに利用できるという片務的な契約の締結を強いられる（業務用機械器具製造業）

事例 3 秘密保持契約等に応じてもらえない上、取引先の判断で取引先の提携先や顧客等に技術を開示することができるという契約を一方的に締結させられる（生産用機械器具製造業）

- **事例 1** は、金属製品製造業者からの報告であり、営業秘密のノウハウが含まれる金型の設計図面等を海外に流出させたくないため、以前から取引先に秘密保持契約・目的外使用禁止契約の締結を求めているが、全て一方的に拒否され、設計図面等が流出しても泣き寝入りせざるを得なくなっているという事例である。
- **事例 2** は、業務用機械器具製造業者からの報告であり、取引先から自社の技術に興味があると声をかけてきたにもかかわらず、具体的な商談内容も明かされない段階において、商談を進めたければ、世界的なメーカーである取引先の秘密は厳格に守る必要がある一方、今後自社から開示した技術は取引先が無償で他のビジネスに利用できるという片務的な契約を先に締結するよう強いられたという事例である。

³⁰ 参考事例集では、「無償で」という文言を、ノウハウや知的財産権に対する金銭の支払や取引対価への反映等が一切行われていないことを意味するものとして用いている。

- **事例3**は、生産用機械器具製造業者からの報告であり、秘密保持契約や目的外使用禁止契約に応じてもらえない上、自社の営業秘密としている技術を取引先の判断で取引先の関連会社、顧客、提携先は無償で開示することができ、さらに、自社は取引先が開示した相手に無償の実施許諾まで行わなければならないという一方的に不利な取引基本契約を強いられたという事例である。

製造業者が営業秘密として管理しているノウハウを取引先に無理矢理開示させられるようなことがあれば、当該取引先はコストをかけずに製造業者のノウハウを入手し、活用することができる一方、開示を強いられた製造業者側には、営業秘密としていたノウハウの価値が損なわれたり³¹、取引先を通じて競合他社へノウハウが流出したりする等のデメリットが生じ得るものである。

今回の調査では、取引の条件に含まれていないのに営業秘密として管理しているノウハウを開示・提供させられたり、取引条件として一方的にノウハウを開示させられたりしたという報告等が寄せられたほか、入手したノウハウを用いて取引先が内製化を始め、製造業者の競争者になったという事例も報告された。

このような行為を行う側としては、ノウハウの開示分も含めて取引の対価を設定していると認識している場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側にはそのような認識が無い場合もあることから、問題の未然防止のためには、取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行う事が重要である。

³¹ 実質的にノウハウの無償ライセンスと変わらないケースも考えられるほか、有償ライセンスを通じた研究開発費等の回収といった手段も採れなくなる。また、特許出願前に公知となった発明は特許を受けることができない（特許法第29条）。

■ 報告された事例 ■

事例 4 小売業者からプライベート・ブランド商品（食料品）の生産を受託したところ、改良の参考にしたいという理由で、自社のナショナル・ブランド商品のレシピを開示させられる（食料品製造業）

事例 5 新商品の取引を始めるに当たり、取引先に提出する商品カルテ等に秘密としているレシピや製造工程を記載するよう強要される（食料品製造業）

事例 6 自社で製造している特殊な生地に関して、製造を再現できてしまうほどの技術情報（ノウハウ）を無償で開示させられる（繊維工業）

事例 7 取引条件とされていた技術情報は既に提供しているのに、追加して、営業秘密として管理している染色用薬剤の技術情報を無償で開示させられる（繊維工業）

事例 8 取引先に提出するQC工程表³²に営業秘密として管理している加工ノウハウまで無償で記載するよう強要される（金属製品製造業）

事例 9 不具合が生じているわけでもないのに、取引先に対して、ノウハウの塊である制御アプリケーションのソースコードを無償で開示させられる（電気機械器具製造業）

事例 10 自社の都合で取引を終了する場合だけでなく、取引先の希望で取引を終了させる場合であっても、供給責任の名目で、製造方法等の営業秘密を全て無償で取引先等に引き継がなければならないという取引条件を受け入れさせられる（金属製品製造業）

³² Quality Control 工程表

事例 1 1 取引先の防衛的な特許出願に付き合わされる形で、十分な協議もできないまま、意に反して、秘匿しておきたかった営業秘密を共同出願させられ、公開情報にされる（化学工業）

- **事例 4** は、食料品製造業者からの報告であり、大手小売業者からプライベート・ブランド商品（食料品）の生産を受託したところ、「改良する際の参考にしたい」との理由で、他社製品と差別化するために開示していない自社のナショナル・ブランド商品のレシピや製造方法を無償で開示させられたという事例である。

- **事例 5** は、食料品製造業者からの報告であり、新商品の取引を始める際に、その都度、取引先（小売業者等）へ提出する「商品カルテ」等に秘密としているレシピ（例：調味料の配合比率）や製造工程（例：きれいに焼きあがる特殊な焼き方）などを記載させられ、その後、①「よく売れる」、②「子会社の工場稼働率を上げたい」という理由で、取引先がレシピ等を流用した模倣品の製造を始め、当該新商品の取引を停止されたという事例である³³。

- **事例 6** は、繊維工業の事業者からの報告であり、特殊な生地の詳細な技術情報（使用する糸の種類、糸の本数、編目の数、給糸量、ゲージ数等）について、「表には出せないノウハウである」と伝えているにもかかわらず、無償で開示させられ、その後他社に発注を切り替えられたという事例である。

- **事例 7** は、繊維工業の事業者からの報告であり、発注時に求められた技術情報は既に開示しているにもかかわらず、営業秘密として管理している染色ノウハウ（加工工程の詳細、きれいな色合いを出すためにプラスαとして加えている微量薬剤のデータ等）を無償で追加開示させられたという事例である。

³³ この事例では、「長年かけて工夫を重ねてきた味が盗まれてしまった」、「『食の安全のため』などのもっともらしい理由で、安全性とは直接関係しないレシピや営業秘密の製造工程まで無理矢理聞き出すのは本当にやめてもらいたい」との意見も寄せられた。

- **事例 8** は、金属製品製造業者からの報告であり、ある大口の取引先からめっき加工を受託したところ、自社の特殊なめっき加工を再現できてしまうほどの情報（営業秘密として管理しているPH値、粒度、温度、時間、電気量等の詳細なノウハウ）をQC工程表に無償で記載させられ、当該ノウハウを取引先の内製化のために利用されたという事例である。

- **事例 9** は、電機機械器具製造業者からの報告であり、納品した装置に不具合が生じていたわけでもないのに、その装置の制御技術等に関心を持った取引先に、他社への開示など絶対にあり得ないノウハウの塊である制御アプリケーションのソースコードを無償で開示させられたという事例である。

- **事例 10** は、金属製品製造業者からの報告であり、自社の都合で取引を終了する場合だけでなく、「今後、内製化を始める」、「もっと条件の良いサプライヤーを見つけた」といった、取引先の希望で取引を打ち切る場合であっても、“供給責任”の名目で「引き続き製造やメンテナンスを行っていくために必要となる技術は無条件かつ無償で取引先等に引き継がなければならない（必要な使用許諾を含む）」旨の取引条件を押しつけられたという事例である。

- **事例 11** は、化学工業の事業者からの報告であり、取引先の防衛的な特許出願に付き合わされる形で、十分な協議もできないまま、営業秘密のままにしておきたかった自社の特殊な製造方法を取引先との共同出願にすることを余儀なくされ、結果として、秘密としておきたかった特殊な製造方法が広く世の中に知られてしまっただけでなく、知的財産権も取引先との共有になり、自由に活用できなくなってしまったという事例である。

今回の調査では、従来から優越ガイドラインにも掲載されている「発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。(第4の2(3)イ 想定例②)」と類似した事例の報告も寄せられた³⁴。

■ 報告された事例 ■

事例 1 2 発注内容に含まれていなかった金型設計図面やその他の技術データを後から全て無償で提供させられる（生産用機械器具製造業）

- **事例 1 2** は、生産用機械器具製造業者からの報告であり、金型のみ納品する発注内容だったにもかかわらず、しばらく経ってから、「今後、海外で生産することになり、金型に不具合が生じた場合に逐一日本に確認することはできない」という理由で、これまで発注した全ての金型設計図面及び関連データを引き渡すよう取引先から要求され、無償でそれらを提供させられたという事例である。

³⁴ この問題は、発注書面の記載不備とも関連しているものであり、今回の調査でも発注書面が具体的かつ明確に記載されていないという不満の声が多く寄せられた（49件）。発注書面の記載不備について、優越ガイドライン（第4）では、「優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引の対象となる商品又は役務の具体的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。」（報告書60ページ）としている。また、下請法の適用対象となる取引においては、発注書面の記載不備は、法第3条違反となる。

【参考】

■ 優越ガイドライン（第4の2(3)イ 想定例②）

- 発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。

■ 下請法運用基準³⁵（第4の7 違反行為事例）

7-4 設計図等の無償譲渡要請

- (1) 親事業者は、下請事業者に金型の製造を委託しているところ、外国で製造した方が金型の製造単価が安いことから、下請事業者が作成した金型の図面、加工データ等を外国の事業者に渡し、当該金型を製造させるため、下請事業者が作成した図面、加工データ等を対価を支払わず、提出させた。
- (2) 親事業者は、建設機械部品等の製造を委託している下請事業者に対し、委託内容にない金型設計図面等を無償で譲渡させた。

³⁵ 下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準（平成15年12月11日）

■ 報告された事例 ■

事例 1 3 取引先が必要と判断した場合には、具体的な必要性がない場合であっても、自社にとって素性が分からない人物（取引先の顧客や取引先が指定する者）も含めた全面的な工場見学に応じることを強いられる（金属製品製造業）

事例 1 4 秘密保持契約や目的外使用禁止契約に応じてもらえない状況の下、営業秘密を扱っている区画も含めた製造工程等を全て動画撮影して無償で提供するよう強要される（電子部品・デバイス・電子回路製造業）

○ **事例 1 3** は、金属製品製造業者からの報告であり、営業秘密を守るためには技術・ノウハウの詰まった製造工程への第三者の立入りは絶対に避けたいところ、取引先が必要と判断した場合には、具体的な必要性がない場合であっても、取引先だけでなく、自社からは素性が分からない取引先の顧客や取引先の指定する者も含めた（機密区画をカバーで覆うことなども許されない）全面的な工場視察に応じなければならないという取引条件を強いられたという事例である。

○ **事例 1 4** は、電子部品・デバイス・電子回路製造業者からの報告であり、秘密保持契約や目的外使用禁止契約に応じてもらえない（何度依頼しても「そのうちね」と言われ続けている）状況の下、営業秘密を扱っている区画も含めた製造工程の全てを動画撮影して提出するよう強要され、熟練工が手作業で行っている工程については、手元の動きまで詳細に撮影するよう指示されたという事例である

36。

³⁶ この製造業者からは、「取引先が調達原価を下げるために、提出した動画を海外のサプライヤーに提供しないか心配である」という意見も寄せられた。

今回の調査では、無償で技術資料等を開示させられたといった事例のほか、技術資料等を買いたたかれたという報告も寄せられた。

■ 報告された事例 ■

事例 15 金型だけを納品する取引から、金型に併せて自社のノウハウが含まれる金型設計図面等の技術資料も納品する取引に変更したにもかかわらず、対価は一方的に据え置かれる（金属製品製造業）

- **事例 15** は、金属製品製造業者からの報告であり、金型だけを納品する取引から、金型の納品に併せて自社のノウハウが含まれる金型設計図面等の技術資料も納品する取引に変更したにもかかわらず、「価格は今までどおりで」と一方的に告げられ、それを受け入れざるを得なかったという事例である³⁷。

³⁷ なお、**事例 15** のような事例以外にも、「中小企業においては、努力して知的財産権を取得しても、大手の取引先から『タダで使わせてくれ』と言われることが多く、取得した権利を活用することが難しい（なめし革・同製品・毛皮製造業）」といった報告も寄せられた。

(参考)

今回の調査では、中小企業から買ったときに関して多くの報告が寄せられているところ（92件）、下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準では、取引対価の設定について、下記のように定められている。

下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準

第4の1)

(略)

- (6) 取引対価の決定の際、親事業者及び下請事業者は、取引の対象となる物品等に係る特許権、著作権等知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価、当該物品等の製造等を行う過程で生じた財産的価値を有する物品等や技術に係る知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価についても十分考慮するものとする。

第8の6)

(略)

- (1) 下請事業者は、自己の所有する知的財産について、特許権、著作権等権利の取得、機密保持契約による営業秘密化等により、管理保護に努めるものとする。
- (2) 下請事業者及び親事業者は、特許権、著作権等知的財産権や、営業秘密等知的財産（以下「知的財産権等」という。）の取扱いに関して、契約書の締結及び契約内容の明確化に努めるものとする。
〔取り扱いを明確にすべき事項〕
 - ① 知的財産権等にかかる対価の決定方法
 - ② 知的財産権等の使用权又は所有権の所在、二次利用や貸与等にかかる対価とその許諾等の手続
- (3) 親事業者は、契約上知り得た下請事業者の知的財産権等の取扱いに関して、下請事業者に損失を与えることのないよう、十分な配慮を行うものとする。

04

無償の技術指導・試作品製造等を強要される

製造業者にとっては熟練工の知識や経験等も重要なノウハウであるところ、見返りのない技術指導や試作品製造等を強要された場合、自社の強みである技術が流出するとともに、無償の労務提供等といった問題も生じ得るものである。

今回の調査では、取引先の指示で競合他社に無償の技術指導を強要されたという事例のほか、継続的な取引を行っている取引先の指示で、試作品の製造や新技術開発のための実験を自社の費用負担で行わざるを得なくなっているという報告が寄せられた。

このような行為を行う側としては、こうした対応分も含めた取引の対価を設定していると認識している場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側にはそのような認識が無い場合もあることから、問題の未然防止のためには、取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行うことが重要である。

1

競合他社に熟練工の特殊技術を無償で供与させられる

■ 報告された事例 ■

事例 16 転注先の海外メーカーが図面どおりに製造できなかったという理由で、当該海外メーカーの工員に対して、自社の熟練工による技術指導を無償で実施させられる（生産用機械器具製造業）

○ **事例 16** は、生産用機械器具製造業者からの報告であり、取引先が価格の安い海外の金型メーカーへ一部の発注を切り替えたものの、図面どおりに製造できなかったという理由で、その海外メーカーの工員に対して自社の熟練工による技術指導を無償で実施させられたという事例である。

継続取引の中での無償の試作品製造（実験等）を要請される

■ 報告された事例 ■

事例 17 継続的に取引している取引先から、発注とは別に、先方が提示する技術的な課題を研究するよう一方的に指示され、取引を継続するために、全額自己負担で取引先のために試作品の製造や実験等を繰り返しさせられる（輸送用機械器具製造業）

- **事例 17** は、輸送用機械器具製造業者からの報告であり、長年取引している取引先から、発注とは別に、先方が提示する技術的な課題（材質に応じたひび割れ等の生じない特殊な金属加工等）を研究するよう一方的に求められ、取引を継続するために、他社からの仕事の引き合い等を断ったりしながら、全額自己負担でその取引先のためにコストの掛かる試作品の製造や実験等を繰り返さざるを得なくなっているという事例である。

なお、このような要請は、必ずしもその後の発注を前提としたものではないため、出来上がった試作品等を提供させられるだけで、取引先が他の価格の安いサプライヤーに発注するケースもあると報告されている³⁸。

³⁸ **事例 17** のような事例以外にも「大手企業から、対価をもらえるわけでもないのに、『〇〇について調べておいてよ』と軽い感じで要求されたり、『お願いしていた件、どうなりましたか？』などと催促されたりする（業務用機械器具製造業）」という報告も寄せられた。

著しく均衡を失した名ばかりの共同研究開発契約の締結を強いられる

ほとんど自社から研究資金・人員・ノウハウ等を投入して行う研究開発であり、取引先の寄与などほとんど無い状態であるにもかかわらず、「共同研究開発」の名目で、その成果を取引先に全て帰属させるような契約を強いられるようでは、ノウハウや研究開発の成果を無償譲渡させられるのと変わらないことになる。

このような行為を行う側としては、成果の帰属分も含めて取引の対価を設定していると認識している場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側にはそのような認識が無い場合もあることから、問題の未然防止のためには、取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行うことが重要である。

■ 報告された事例 ■

事例 18 ほとんど自社の技術を用いて行う名ばかりの共同研究開発であるにもかかわらず、その成果である新技術は、発明の寄与度に関係なく、全て取引先にのみ無償で帰属するという取引先作成の雛形で契約させられ、新技術を奪われる（ゴム製品製造業）

- **事例 18** は、ゴム製品製造業者からの報告であり、研究資金やノウハウを提供してもらっているわけでもなく、ほとんど自社の技術を用いて行う名ばかりの共同研究開発であるにもかかわらず、その成果である新技術は、発明の寄与度に関係なく、全て取引先にのみ無償で帰属するという一方的な内容の雛形で契約させられ、後日、その技術を使って、自社への発注から内製に切り替えられたという事例である。

出願による知的財産権の取得は、製造業者の知的財産活動の根幹をなすものであり、取引先から取引と関係のない出願についてまで逐一干渉されるようでは、製造業者の知的財産活動は成り立たなくなってしまう。

今回の調査では、取引と直接関係がない場合であっても、出願内容の事前報告・修正を強いられる、単独発明であっても取引先との共同出願にさせられるといった事例が報告された。

このような行為を行う側としては、製造業者に供与した技術を勝手に出願されないよう事前に確認する必要があるとしたり、将来の共同出願を前提として取引の対価を設定していると認識していたりする場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側においては、取引先に本来事前に報告する必要のないものまで報告させられたり、事前に何の話もなかったのに急に共同出願にさせられたと認識している場合もあることから、問題の未然防止のためには、出願前に報告しなければならない範囲や発明等が生じた場合に共同出願とするかどうかといった取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行うことが重要である。

■ 報告された事例 ■

事例 19 取引とは直接関係のない、自社だけで生み出した発明等を出願する場合でも、取引先に事前に出願内容を報告し、修正指示があれば、見返りなしで応じることを余儀なくされる（その他の製造業）

- **事例 19** は、その他の製造業者からの報告であり、取引とは直接関係のない、自社だけで生み出した発明等を出願する場合でも、取引先に事前に報告し、取引先から「うちの会社で出願したい」とか「この部分は（権利化されると色々と面倒なので）出願しないでほしい」といった理由で修正指示等があれば、関係が悪化しないようこれに無償で応じることを余儀なくされているという事例である。

■ 報告された事例 ■

事例 2 0 新しい発明を出願する場合には、取引先が一切関与していない場合でも、必ず共同出願にしなければならないという取引条件を一方的に受け入れさせられる（生産用機械器具製造業）

事例 2 1 完全に自社単独で生み出した技術であるにもかかわらず、取引先から共同出願とするよう強要されるとともに、自社が第三者へのライセンスを行う場合のみ取引先の承諾が必要となる契約まで締結させられる（輸送用機械器具製造業）

事例 2 2 取引先からの要請により、単独出願していたものを見返りなしで共同出願に変更させられ、当該特許を用いた製品の販売先まで制限される（化学工業）

○ **事例 2 0** は、生産用機械器具製造業者からの報告であり、研究資金やノウハウを提供してもらっているわけでもなく、また、取引先が発明に一切関与していない場合であっても、新しい発明を出願する場合には、常に無償で共同出願にしなければならないという取引条件を一方的に受け入れさせられたという事例である。

○ **事例 2 1** は、輸送用機械器具製造業者からの報告であり、完全に自社単独で生み出した技術であるにもかかわらず、取引先から無償で共同出願とするよう強要され、さらに自社が第三者にライセンスするときは取引先の承諾を得なければならない（取引先は第三者に自由にライセンスできる）という契約まで締結させられたという事例である。

- **事例 2 2** は、化学工業の事業者からの報告であり、自社発明を単独出願していたところ、その技術に関心を持った取引先から「他のサプライヤーなら応じてくれる」などと言われながら、無償で共同出願に変更させられ、当該技術を用いた製品を他社（取引先の競争者等）に販売できないという契約まで無償で締結させられたという事例である。

知的財産権の無償譲渡・無償ライセンス等を強要される

研究開発等の末に知的財産権を獲得しても、取引先への無償譲渡や無償ライセンス等を強要されるのでは、知的財産権を活用できなくなるほか、研究開発等に要した多額の費用も回収できなくなってしまう。

今回の調査では、そのような事例のほか、取引先の要請で常に最恵待遇³⁹でライセンスすることを義務付けられるという報告も寄せられた。

このような行為を行う側としては、無償譲渡・無償ライセンス分等も含めた取引の対価を設定していると認識している場合もあると思われるが、今回の調査結果を踏まえると、製造業者の側にはそのような認識が無い場合もあることから、問題の未然防止のためには、取引条件の明確化とともに、対価に係る十分な協議を行うことが重要である。

知的財産権の無償譲渡等を強要される

■ 報告された事例 ■

事例 2 3 取引先に特許権の持分の2分の1を無償譲渡させられた上、自社から第三者への実施許諾時にのみ取引先の承諾を得なければならないという契約まで締結させられる（化学工業）

事例 2 4 納品した後になって、取引の中で生み出された技術の権利が全て無償で取引先に帰属するという契約を締結させられる（実質的に無償譲渡させられる）（電気機械器具製造業）

³⁹ 最も有利な条件と同等の条件とすること。以下同じ。

- **事例 23**は、化学工業の事業者からの報告であり、取引先の希望で、特定の技術に係る特許権の持分の2分の1を無償で譲渡させられた上、取引先は自由にライセンスすることができる一方、自社がライセンスしようとする際は取引先の承諾を得なければならない（承諾される見込みはほとんどない。）という片務的な実施許諾に係る契約まで締結させられたという事例である。

- **事例 24**は、電気機械器具製造業者からの報告であり、当初の契約内容には何も含まれていなかったのに、納品後に「この取引で新たに発明した技術の権利は全て無償で取引先に帰属する」旨の契約の締結を求められ、自社の技術を奪われないよう断ったが、代金の支払を拒否するような態度をとられたため、契約せざるを得なかったという事例である。

■ 報告された事例 ■

事例 2 5 取引先に開示・提供したアイデアや技術等の知的財産は、取引先が無償かつ無制限に使用することができるという一方的なライセンス条項を受け入れることを余儀なくされる（石油製品・石炭製品製造業）

事例 2 6 取引の過程において自社単独で生み出した知的財産権を、全て取引先は無償でライセンスするという取引条件を受け入れさせられる（プラスチック製品製造業）

事例 2 7 複数のサプライヤーから調達したいという取引先の希望で、意に反して、自社のノウハウを競合相手に僅かな対価でライセンスさせられる（パルプ・紙・紙加工品製造業）

○ **事例 2 5** は、石油製品・石炭製品製造業者からの報告であり、世界的なメーカーから引き合いのあった取引において、商談を進めたいのであれば、先に、「商談で取引先に開示・提供されたアイデアや技術等の知的財産については、取引先が無償かつ無制限に使用できる」旨の条項が含まれた契約書（雛形）にサインする必要があると言われ、修正を求めても、「貴社とは立場が違う」、「どのサプライヤーにも応じてもらっている」などと一切応じてもらえず、一方的な契約内容を受け入れざるを得なかったという事例である。

○ **事例 2 6** は、プラスチック製品製造業者からの報告であり、研究資金やノウハウを提供してもらっているわけでもないのに、取引の過程で生み出した知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権等）は、自社単独で生み出したものであっても、全て取引先は無償でライセンスするという取引基本契約を受け入れさせられたという事例である。

なお、この事例では、当該取引条件に基づいて無償ライセンスさせられた後、自社への発注を内製に切り替えられたと報告されている。

- **事例 27** は、パルプ・紙・紙加工品製造業者からの報告であり、原価低減のために複数購買を希望する大口の取引先から、「取引を続けたいのであれば、他社でも同じものを製造できるようにしてほしい」と言われ、他社と差別化するために秘匿していた自社のノウハウを、競合相手に僅かな対価でライセンスさせられたという事例である。

3

最恵待遇でのライセンスを一方的に義務付けられる

■ 報告された事例 ■

事例 28 取引先のみ都合がよい契約書を押し付けられ、その取引先に対して常に最恵待遇でライセンスする義務を一方的に負わされる（金属製品製造業）

- **事例 28** は、金属製品製造業者からの報告であり、取引先からライセンスの求めがあった場合には、常に最恵待遇で応じなければならないという条項が入った取引基本契約を強要され、本来であれば取引のボリューム等を考慮して料率を決められるにもかかわらず、ライセンス料の決定権を実質的に奪われたという事例である。

知的財産権侵害による損害賠償の金額は時として非常に高額になるところ、訴訟が提起された場合などの責任を不当に転嫁されるのでは、製造業者の事業活動が脅かされるおそれがある。

今回の調査では、取引先が設計して自社に製造委託した製品等についても、知的財産権に係る訴訟等が生じた場合の責任を全て負わされるという報告が寄せられた。

このような行為を行っている事業者の中には、取引の実態に合わない契約書（雛形）をそのまま押し付けている場合などもあると考えられ⁴⁰、問題の未然防止のためには、契約の内容が取引の実態に合ったものとなるよう、十分な協議を行うことが重要である。

■ 報告された事例 ■

事例 29 取引先の指示に従って加工するだけの取引であるにもかかわらず、納品した製品に関して知的財産訴訟等が生じた場合、その責任を全て負わなければならないという取引条件を一方的に設定される（金属製品製造業）

事例 30 取引先が設計して自社に製造委託した製品であるにもかかわらず、知的財産上の係争等が生じた場合、その責任を全て負わなければならないという取引条件を一方的に設定される（情報通信機械器具製造業）

⁴⁰ 今回の調査では、「大手の取引先から契約書の雛形を一方的に送り付けられ、『文句を言っているのは貴社だけ』などと、そのままの文言での締結を強いられることが日常的にある（その他の製造業）」、「大手企業に知的財産権に係る気になる契約条項を問い合わせても、『気にしなくていい』などとまともに取り合ってもらえないことがある（電気機械器具製造業）」といった意見も寄せられている。

- **事例 29** は、金属製品製造業者からの報告であり、取引先の指示に従い図面のとおり加工・納品するだけの取引において、自社ではどうすることもできないのに、納品した製品に関して知的財産訴訟等が生じた場合には、全て自社の責任で対応し、取引先には一切迷惑を掛けてはならないという理不尽な取引条件を設定されたという事例である。

- **事例 30** は、情報通信機械器具製造業者からの報告であり、取引先が設計したものをそのまま製造するだけの取引において、自社ではどうすることもできないのに、知的財産上の係争、訴訟等が生じた場合には、その責任を全て負わなければならないという取引条件を一方向的に設定されたという事例である。

第6 今回の調査結果に対する評価と対応

1 評価

- (1) 製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為については、優越ガイドラインに掲載されている「発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。(第4の2(3)イ 想定例②)」などのように、取引条件に含まれていないものを無償で提供させられる事例が知られてきたところであるが、今回の実態調査では、このような事例のほか、取引条件の内容自体に優越的地位の濫用規制上又は下請法上の問題があるとする事例が多数報告された(報告された事例の61.8%)ことが注目される。

優越ガイドラインにも記載されているとおり、事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものであり、取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となることは、あらゆる取引において当然起こり得るものである⁴¹。

しかしながら、取引条件の内容に関するものであっても「取引の相手方に不利益を与える行為」が「優越的地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に」行われる場合には、優越的地位の濫用規制上の問題が生じ得るものであり、事業者においては、今回の調査結果のとおり、ノウハウ・知的財産権に関する取引条件の内容に不満を感じている製造業者も多く存在していることに留意が必要である。

製造業者が研究開発等の末に獲得したノウハウや知的財産権は、当該事業者の競争力の源泉となるものであり、秘匿しておきたいノウハウを意に反して開示させられたり、苦労して取得した知的財産権を意に反して無償譲渡・無償ライセンス等させられたりするのでは、当該事業者の知的財産戦略自体が成り立たなくなってしまう。

また、このような行為は、製造業者からノウハウや知的財産権を奪った取引先にとってはその競争者との関係において競争上有利となる一方で、ノウハウや知的財産権を奪われた製造業者にとってはその競争者との関係において競争上不利となるおそれが生じるものである⁴²。

⁴¹ 優越ガイドライン第1の1(報告書55ページ)

⁴² 優越的地位にある取引先と製造業者が、それぞれの市場に属する競争者との関係において有利又は不利となる場合もあるほか、今回の調査でも報告されたように、優越的地位にある取引先が製造業者に開示させたレシピ等を用いて模倣品の製造を始め、製造業者と同じ市場で競争関係に入る場合もある。

(2) また、今回の調査では、中小企業からの事例報告のほか、知的財産活動が活発な大企業からも多数の事例が報告されたことも注目される。

優越的地位の濫用規制については、これまで、資金・設備・従業員数等の制約から容易に取引先の変更・拡大を行うことができない（劣位に陥りやすい）中小企業の問題として取り上げられることが多かったが、大企業であっても、川下市場の寡占化が進んでいたり、取引先から事業経営上不可欠の技術や原料の供給を受けていたりするなどの事情があれば、優越ガイドラインにいう、取引先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、取引先から著しく不利益な要請等を受けても、これを受け入れざるを得ないような状況は起こり得るものであり、事業者においては、たとえ相手の製造業者が大企業であっても、優越的地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えるようなことがあれば、優越的地位の濫用規制上の問題となり得ることに留意が必要である⁴³。

(3) さらに、今回の調査では、ベンチャー企業に関する事例や意見が多く寄せられたことも注目される。

投資が先行し、資金力も乏しいベンチャー企業においては、取引先との関係で劣位に陥りやすくなる場合もあると考えられ、事業者においては、今回の実態調査において、このような点を指摘する意見等が多く寄せられていることに留意が必要である。

画期的な技術を持ったベンチャー企業による新規参入があっても、競争の結果としてではなく、優越的地位にある取引先による不当な行為によって市場から退出させられるようでは、我が国における競争が活力を喪失してしまうおそれがある。

⁴³ 優越ガイドライン第2の1、注7（報告書56ページ）

2 公正取引委員会の対応

(1) 問題行為の未然防止に向けた周知活動

今回の調査では、これまであまり知られていなかった事例が多数報告されるとともに、書面調査等において、「これまでノウハウや知的財産権の問題について、優越的地位の濫用規制等の観点から考えたことがなかった」旨の意見を寄せる製造業者もみられた。このため、公正取引委員会は、独占禁止法及び下請法上問題となり得る行為を未然に防止する観点から、本調査結果を公表するとともに、経済産業省及び特許庁と連携し、製造業全体に対して本報告書を周知する。

(2) 問題行為への厳正な対処

また、公正取引委員会は、今後とも、製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等についての情報収集に努めるとともに、違反行為に対して厳正に対処していく(下請法違反行為については、共同して下請法を運用している中小企業庁と連携して厳正に対処していく⁴⁴⁾)。

⁴⁴ なお、公正取引委員会は、政府・知的財産戦略本部の知的財産推進計画2018において、「『下請代金支払遅延等防止法』の内容に関する周知を行うとともに、知的財産権に関連する下請法違反行為があれば厳正に対処。(知的財産推進計画2017からの継続項目 86)」という取組を掲げている。

私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（抄）

制定 昭和22年4月14日法律第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。

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。

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

改正 平成 29 年 6 月 16 日

はじめに

優越的地位の濫用は、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。以下「独占禁止法」という。）において、不公正な取引方法の一つとして禁止されている。優越的地位の濫用の規定は、独占禁止法の一部を改正する法律（平成 21 年法律第 51 号。以下「独占禁止法改正法」という。）によって、独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号として法定化された（注 1）。

（注 1）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（以下「特殊指定」という。）にも、優越的地位の濫用の規定が置かれている。

なお、優越的地位の濫用の規定がある特殊指定は次のとおりである。

- 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）

独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号の規定は、次のとおりである。

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。

独占禁止法改正法が成立したことにより、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用であって、一定の条件を満たすものについて、公正取引委員会は、課徴金の納付を命じなければならないこととなった（注2）。そこで、優越的地位の濫用に係る法運用の透明性、事業者の予見可能性を向上させる観点から、公正取引委員会は、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方を明確化するため、この「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」を策定する（注3）（注4）。

（注2）独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用に対しては、同号の規定のみを適用すれば足りるので、当該行為に独占禁止法第2条第9項第6号の規定により指定する優越的地位の濫用の規定が適用されることはない。

（注3）公正取引委員会は、特定の業種等における優越的地位の濫用等の独占禁止法違反行為の未然防止を図るため、次のガイドライン等を策定・公表している。

<優越的地位の濫用に係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）

（注4）以下、第1から第4までにおける「優越的地位の濫用」とは、独占禁止法第2条第9項第5号に該当する優越的地位の濫用を指す。

第1 優越的地位の濫用規制についての基本的考え方

- 1 事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となることは、あらゆる取引において当然に起こり得る。

しかし、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（注5）。

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る。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い。

（注5）当事者間の取引が、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。）にいう親事業者と下請事業者の取引に該当する場合であって、下請法に規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託、④役務提供委託に該当する場合には、下請法の規制の対象となる。下請法に関しては、運用に当たっての基本的な考え方を定めた「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」（平成15年事務総長通達第18号）を策定・公表している。

- 2 優越的地位の濫用として問題となる行為とは、「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」行われる、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでのいずれかに該当する行為である。

そこで、以下、第2及び第3において、この「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」の考え方を示した上で、次に、第4において、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでのそれぞれに該当する行為の態様ごとに、優越的地位の濫用の考え方を示す。

また、第2以下において、どのような行為が優越的地位の濫用に該当するのかに

ついて具体的に理解することを助けるために、「具体例」及び「想定例」を掲げている。「具体例」とは、過去の審決又は排除措置命令において問題となった行為等の例である。また、「想定例」とは、あくまでも問題となり得る仮定の行為の例であり、ここに掲げられた行為が独占禁止法第2条第9項第5号に該当すれば、優越的地位の濫用として問題となる。

なお、ここに示されていないものを含め、具体的な行為が優越的地位の濫用として問題となるかどうかは、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断されるものであることはいうまでもない（注6）。

（注6）親子会社・兄弟会社間の取引が優越的地位の濫用として規制の対象となるかについては、流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（平成3年7月11日公正取引委員会事務局）の「（付）親子会社・兄弟会社間の取引」記載のとおりである。

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

- 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ため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合である。
- 2 この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮する（注7）。

（注7）甲が乙に対し、取引上の地位が優越しているかどうかは、次の(1)から(4)までに記載された具体的事実を総合的に考慮して判断するので、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ることに留意する必要がある。

(1) 乙の甲に対する取引依存度

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。

(2) 甲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。

(3) 乙にとって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。

(4) その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実

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。

<具体例>

- ① X社は、チェーン店を全国に6,649店展開しており、その店舗数は我が国におけるコンビニエンス・ストア・チェーン業界において第2位の地位にある。X社のチェーン店の年間売上高の合計は約1兆1000億円であり、これは、コンビニエンス・ストア・チェーン業界においては第2位、小売業界全体においては第5位の地位を占めている。X社チェーン店の店舗数及び売上高は、

毎年増加している。また、X社のチェーン店は、消費者から需要の多い商品をそろえているものとして高い信用を得ている。

X社は、全国的に店舗を展開し、それらの売上高が多く、X社チェーン店が取り扱う日用雑貨品の製造販売業者又は卸売業者（以下「日用品納入業者」という。）にとって極めて有力な取引先であるとともに、日用品納入業者は、自己の販売する商品がチェーン店において取り扱われることにより当該商品に対する消費者の信用度が高まること等から、X社との納入取引の継続を強く望んでいる状況にある。このため、X社と継続的な取引関係にある日用品納入業者の大部分は、X社との納入取引を継続する上で、納入する商品の品質、納入価格等の取引条件とは別に、X社からの種々の要請に従わざるを得ない立場にある（平成10年7月30日勧告審決・平成10年（勸）第18号）。

- ② X銀行は、その年度末の総資産額が約91兆円であり、総資産額につき我が国の銀行業界において第1位の地位にある。

X銀行と融資取引を行っている事業者、特に中小事業者の中には、

- ・ 金融機関からの借入れのうち、主としてX銀行からの借入れによって資金需要を充足している
- ・ X銀行からの借入れについて、直ちに他の金融機関から借り換えることが困難である
- ・ 事業のための土地や設備の購入に当たってX銀行からの融資を受けられる旨が示唆された後、当該土地や設備の購入契約を進めたことから、当該融資を受けることができなければ他の方法による資金調達が困難である

など、当面、X銀行からの融資に代えて、X銀行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（以下「融資先事業者」という。）が存在する。融資先事業者は、X銀行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となるため、融資取引を継続する上で、融資の取引条件とは別に、X銀行からの種々の要請に従わざるを得ない立場にあり、その取引上の地位はX銀行に対して劣っている（平成17年12月26日勧告審決・平成17年（勸）第20号）。

- ③ X社が自ら経営するコンビニエンスストア（以下「直営店」という。）及びX社のフランチャイズ・チェーンに加盟する事業者（以下「加盟者」という。）が経営するコンビニエンスストア（以下「加盟店」という。）は、一部の地域を除き全国に所在している。店舗数は、直営店が約800店、加盟店が約1万1200店の合計約1万2000店であり、年間売上額は、直営店が約1500億円、加盟店が約2兆4200億円の合計約2兆5700億円であるところ、

X社は、店舗数及び売上額のいずれについても、我が国においてコンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営む者の中で最大手の事業者である。これに対し、加盟者は、ほとんどすべてが中小の小売業者である。

X社は、加盟者との間で、加盟店基本契約を締結しているところ、同契約においては、加盟店基本契約の終了後少なくとも1年間は、コンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営むX社以外の事業者のフランチャイズ・チェーンに加盟することができないこととされている。

X社は、加盟店基本契約に基づき、加盟店で販売することを推奨する商品（以下「推奨商品」という。）及びその仕入先を加盟者に提示している。加盟者が当該仕入先から推奨商品を仕入れる場合はX社のシステムを用いて発注、仕入れ、代金決済等の手続を簡便に行うことができるなどの理由により、加盟店で販売される商品のほとんどすべては推奨商品となっている。

X社は、加盟店が所在する地区に経営相談員を配置し、加盟店基本契約に基づき、経営相談員を通じて、加盟者に対し、加盟店の経営に関する指導、援助等を行っているところ、加盟者は、それらの内容に従って経営を行っている。

以上の事情等により、加盟者にとっては、X社との取引を継続することができなくなれば事業経営上大きな支障を来すこととなり、このため、加盟者は、X社からの要請に従わざるを得ない立場にある。したがって、X社の取引上の地位は、加盟者に対し優越している（平成21年6月22日排除措置命令・平成21年（措）第8号）。

- 3 また、優越的地位にある行為者が、相手方に対して不当に不利益を課して取引を行えば、通常、「利用して」行われた行為であると認められる。

第3 「正常な商慣習に照らして不当に」の考え方

「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ある。

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う。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らない。

第4 優越的地位の濫用となる行為類型

ここでは、優越的地位の濫用につながり得る行為であることが、独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでの規定から明らかな行為を中心に、行為類型ごとに、優越的地位の濫用の考え方について明らかにする。

なお、優越的地位の濫用として問題となるのは、これらの行為類型に限られるものではない。優越的地位の濫用として問題となる種々の行為を未然に防止するためには、取引の対象となる商品又は役務の具体的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。

1 独占禁止法第2条第9項第5号イ（購入・利用強制）

独占禁止法第2条第9項第5号イの規定は、次のとおりである。

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。

この規定における「当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務」には、自己の供給する商品又は役務だけでなく、自己の指定する事業者が供給する商品又は役務が含まれる。

また、「購入させる」には、その購入を取引の条件とする場合や、その購入をしないことに対して不利益を与える場合だけでなく、事実上、購入を余儀なくさせていると認められる場合も含まれる（注8）。

（注8）独占禁止法第2条第9項第5号ロにおける「提供させる」の考え方も、これと同様である。

- (1) 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、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務の購入を要請する場合であって、当該取引の相手方が、それが事業遂行上必要としない商品若しくは役務であり、又はその購入を希望していないときであったとしても、今後の取引に与える影響を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。
- (2) 他方、取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して商品の製造又は役務の提供を発注する際に、当該商品若しくは役務の内容を均質にするため又はその改善を図るため必要があるなど合理的な必要性から、当該取引の相手方に対して当該商品の製造に必要な原材料や当該役務の提供に必要な設備を購入させる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 購入しなければ相手方との取引を打ち切る、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、購入させること。
- ② 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、購入させること。
- ③ 取引の相手方に対して、組織的又は計画的に購入を要請することにより、購入させること。
- ④ 取引の相手方から購入する意思がないとの表明があった場合、又はその表明がなくとも明らかに購入する意思がないと認められる場合に、重ねて購入を要請することにより、又は商品を一方的に送付することにより、購入させること。
- ⑤ 自己が部品の加工を発注する取引の相手方に対し、自己の取引先であるメーカーの製品の販売先を紹介するよう要請し、販売先を紹介することができなかった取引の相手方に対して、当該製品を購入させること。
- ⑥ 取引の受発注を電子化するに当たって、取引の相手方はその電子化に対応し得るインターネットサービスを既に別の事業者と契約しその提供を受けているため、新たに同サービスの提供を受ける必要がないにもかかわらず、今後取引を継続しないことを示唆しながら、自己の指定するより高価なインターネットサービスを提供する事業者を利用することを要請し、当該事業者から利用させること。

<具体例>

- ① X社は、道内6ホテルにおいて、閑散期における稼働率の向上及び収益確保を目的として、一定期間に限り当該ホテルで使用できる宿泊券について、納入業者等に対し、あらかじめ納入業者等ごとに購入を要請する枚数を設定し
 - ・ 文書で宿泊券の購入を要請し、購入の申込みが無いなどの場合には、事業部長ら納入取引等に影響を及ぼし得る者から購入するよう重ねて要請する
 - ・ 宿泊券の購入を要請する文書とともに購入を要請する枚数の宿泊券を納入取引等に影響を及ぼし得る者から手渡す等の方法により宿泊券を購入するよう要請している。これらの要請を受けた納入業者等の多くは、X社との納入取引等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（平成16年11月18日勧告審決・平

成16年(勸)第31号)。

② X銀行は、融資先事業者から新規の融資の申込み又は既存の融資の更新の申込みを受けた場合に、融資に係る手続を進める過程において、融資先事業者に対し、金利スワップの購入を提案し、融資先事業者が同提案に応じない場合に

- ・ 金利スワップの購入が融資を行うこと条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨明示する
- ・ 担当者に管理職である上司を帯同させて重ねて購入を要請するなどにより、金利スワップの購入が融資を行うこと条件である旨、又は金利スワップを購入しなければ融資に関して通常設定される融資の条件よりも不利な取扱いをする旨示唆する

ことにより金利スワップの購入を要請し、融資先事業者に金利スワップの購入を余儀なくさせる行為を行っている(平成17年12月26日勸告審決・平成17年(勸)第20号)。

③ X社は、Y店及びZ店において、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、Y店及びZ店の仕入担当者から、Y店又はZ店において販売される商品の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た。この要請を受けた納入業者及び当該納入業者の従業員の多くは、納入業者がX社との取引を継続して行う立場上、こうした要請に応じざるを得ない状況にあり、当該商品を購入していた(平成21年3月5日排除措置命令・平成21年(措)第3号)。

2 独占禁止法第2条第9項第5号ロ

独占禁止法第2条第9項第5号ロの規定は、次のとおりである。

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。

この規定における「経済上の利益」の提供とは、協賛金、協力金等の名目のいかんを問わず行われる金銭の提供、作業への労務の提供等をいう。

(1) 協賛金等の負担の要請

ア 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、協賛金等の名目による金銭の負担を要請する場合であって、当該協賛金等の負担額及びその算出根拠、使途等について、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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や、当該取引の相手方が得る直接の利益（注9）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（注10）には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。

（注9）「直接の利益」とは、例えば、広告に取引の相手方の納入する商品を掲載するため、広告を作成・配布する費用の一部を協賛金として負担させることが、取引の相手方にとってその納入する商品の販売促進につながる場合など実際に生じる利益をいい、協賛金を負担することにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。

（注10）この場合は、協賛金等の負担の条件について取引の相手方との間で明確になっていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ 事業者が、催事、広告等を行うに当たり、取引の相手方に対し、その費用の一部として協賛金等の負担を要請することがある。このような要請は、流通業者によって行われることが多いが、流通業者が商品の納入業者に協賛金等の負担を要請する場合には、当該費用を負担することが納入商品の販売促進につながるなど当該納入業者にとっても直接の利益となることがある。協賛金等が、それを負担することによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により提供される場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 取引の相手方の商品又は役務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。
- ② 決算対策のための協賛金を要請し、取引の相手方にこれを負担させること。
- ③ 自己の店舗の新規オープン又は改装オープンに際し、当該店舗の利益を確保するため、事前に負担額、算出根拠、目的等について明確にすることなく、一定期間にわたり、取引の相手方からの当該店舗に対する納入金額の一定割合に相当する額を協賛金として負担させること。

- ④ 一定期間に一定の販売量を達成した場合にリベートの提供を受けることをあらかじめ定めていた場合において、当該販売量を達成しないのに当該リベートを要請し、負担させること。
- ⑤ 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールにおける広告について、当該広告を行うために実際に要する費用を超える額の協賛金を取引の相手方に要請し、負担させること。
- ⑥ 物流センター等の流通業務用の施設の使用料(センターフィー)について、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に負担を要請し、当該施設の利用量等に応じた合理的な負担分を超える額を負担させること。
- ⑦ 継続して行ってきた取引について、専ら「新規導入協賛金」という名目で金銭を得るために、商品の納入の受入れをいったん取りやめた後、同一の商品につき納入を再開させることにより、取引の相手方に金銭の提供を要請し、これを負担させること。

<具体例>

X社は、自社及び子会社3社の店舗の開店に際し、惣菜等の各仕入部門に係る納入業者に対し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に算出根拠、目的等について明確に説明することなく、「即引き」と称して、開店に当たって当該納入業者に納入させる商品のうち特定のものについて、その納入価格を通常の納入価格に一定割合を乗じた価格等通常の納入価格より低い価格とすることにより、当該価格と通常の納入価格との差額に相当する経済上の利益の提供を要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社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、経済上の利益を提供していた(平成20年6月23日排除措置命令・平成20年(措)第15号)。

(2) 従業員等の派遣の要請

ア 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、従業員等(注11)の派遣を要請する場合であって、どのような場合に、どのような条件で従業員等を派遣するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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や、従業員等の派遣を通じて当該取引の相手方が得る直接の利益(注12)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(注13)には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。

取引の相手方に対し、従業員等の派遣に代えて、これに相当する人件費を負担させる場合も、これと同様である。

(注1 1) 「従業員等」には、当該取引の相手方が当該要請に応じるために雇用したアルバイトや派遣労働者等が含まれる。

(注1 2) 「直接の利益」とは、例えば、取引の相手方の従業員等を小売店に派遣して消費者に販売させることが、取引の相手方が納入する商品の売上げ増加、取引の相手方による消費者ニーズの動向の直接把握につながる場合など実際に生じる利益をいい、従業員等の派遣をすることにより将来の取引が有利になるといような間接的な利益を含まない。

(注1 3) この場合は、従業員等の派遣の条件について取引の相手方との間で明確になっていても優越的地位の濫用として問題となる。

イ メーカーや卸売業者が百貨店、スーパー等の小売業者からの要請を受け、自己が製造した商品又は自己が納入した商品の販売等のためにその従業員等を派遣する場合がある。こうした従業員等の派遣は、メーカーや卸売業者にとって消費者ニーズの動向を直接把握できる、小売業者にとって専門的な商品知識の不足が補われる等の利点を有している場合がある。従業員等の派遣が、それによって得ることとなる直接の利益の範囲内であるものとして、取引の相手方の自由な意思により行われる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。また、従業員等の派遣の条件についてあらかじめ当該取引の相手方と合意(注1 4)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も、これと同様である。

(注1 4) 「合意」とは、当事者の実質的な意思が合致していることであって、取引の相手方との十分な協議の上に当該取引の相手方が納得して合意しているという趣旨である。「返品」(第4の3(2))における「合意」の考え方も、これと同様である。

<想定例>

- ① 取引の相手方に対し、派遣費用を負担することなく、自己の利益にしかない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。
- ② 自己の店舗の新規オープンセール又は改装オープンセールに際し、販売業務に従事させるために納入業者の従業員を派遣させ、当該納入業者の納入に係る商品の販売業務に併せて他の納入業者の商品の販売業務にもその従業

員を従事させることにより、その従業員を派遣した納入業者に対して、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をさせること。

- ③ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担するとしながら、派遣費用として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交通費、宿泊費等の費用が発生するにもかかわらず、当該費用を負担することなく、従業員等を派遣させること。
- ④ 取引の相手方が従業員等を派遣するための費用を自己が負担する場合において、日当、交通費、宿泊費等の費用を負担するとしながら、日当については、当該従業員等の給与や当該派遣に係る業務の内容に見合った適正な額を下回る額に一律に定めること。
- ⑤ 自己の棚卸業務のために雇用したアルバイトの賃金を取引の相手方に負担させること。
- ⑥ 契約上、取引の相手方が自己の倉庫まで運送することのみが契約内容とされている場合において、当該取引の相手方に対して、あらかじめ契約で定められていない自己の倉庫内における荷役等の業務について、無償で従事させること。

<具体例>

X社は、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、当該店舗における商品の陳列、商品の補充、接客等の作業（以下「オープン作業」という。）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、オープン作業を行わせるためにその従業員等の派遣を受けることを必要とする店舗、日時等を連絡し、その従業員等を派遣するよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社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、その従業員等を派遣しており、X社は、当該派遣のために通常必要な費用を負担していない（平成20年6月30日排除措置命令・平成20年（措）第16号）。

(3) その他経済上の利益の提供の要請

ア 協賛金等の負担の要請や従業員等の派遣の要請以外であっても、取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方に対し、発注内容に含まれていない、金型（木型その他金型に類するものを含む。以下同じ。）等の設計図面、特許権等の知的財産権、従業員等の派遣以外の役務

提供その他経済上の利益の無償提供を要請する場合であって、当該取引の相手方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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる（注15）。

（注15）無償で提供させる場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、取引の相手方に対し、正常な商慣習に照らして不当に低い対価で提供させる場合には、優越的地位の濫用として問題となる。この判断に当たっては、「取引の対価の一方的決定」（第4の3(5)ア）に記載された考え方が適用される。

イ 一方、前記アに列記した経済上の利益が無償で提供される場合であっても、当該経済上の利益が、ある商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格にそもそも反映されているようなときは、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 取引に伴い、取引の相手方に著作権、特許権等の権利が発生・帰属する場合に、これらの権利が自己との取引の過程で得られたことを理由に、一方的に、作成の目的たる使用の範囲を超えて当該権利を自己に譲渡させること。
- ② 発注内容に金型の設計図面を提供することが含まれていないにもかかわらず、取引の相手方に対し、金型の設計図面を無償で提供させること。
- ③ 補修用部品、金型等自己が保管すべきものについて、自己の一方的な都合により、取引の相手方に無償で保管させ、また、保管に伴うメンテナンス等をさせること。
- ④ 自己が支給した部品・原材料の不具合、自己が行った設計の不備等自己に責任があるにもかかわらず、最終ユーザーからクレームがあった際、自己は一切責任を負わず、取引の相手方に最終ユーザーに対する損害賠償を含むクレーム対応を無償ですべて行わせること。
- ⑤ 商品を納入するに当たって、取引の相手方と十分協議することなく一方的に、当該取引の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取引の相手方に無償で回収させること。

3 独占禁止法第2条第9項第5号ハ

独占禁止法第2条第9項第5号ハの規定は、次のとおりである。

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。

この独占禁止法第2条第9項第5号ハには、「受領拒否」、「返品」、「支払遅延」及び「減額」が優越的地位の濫用につながり得る行為の例示として掲げられているが、それ以外にも、取引の相手方に不利益を与える様々な行為が含まれる。

(1) 受領拒否

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合（注16）であって、当該取引の相手方が、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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる（注17）。

（注16）「受領を拒む」とは、商品を納期に受け取らないことである。納期を一方的に延期すること又は発注を一方的に取り消すことにより納期に商品の全部又は一部を受け取らない場合も、これに含まれる。

（注17）取引の相手方から役務の提供を受ける契約をした後において、正当な理由がないのに、当該役務提供の全部又は一部の受取りを拒む場合については、独占禁止法第2条第9項第5号ハ「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（中略）変更し、又は取引を実施すること」として優越的地位の濫用の問題となり得る（第4の3(5)ウ参照）。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に^{かし}瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、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がある場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により受領しない場合の条件を定め、その条件に従って受領しない場合（注18）、③あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て（注19）、かつ、商品の受領を拒むことによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失（注20）を負担する場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題

とはならない。

(注18) 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る。

(注19) 「同意を得て」とは、了承という意思表示を得ることであって、取引の相手方が納得して同意しているという趣旨である。「返品」(第4の3(2))、「支払遅延」(第4の3(3))及び「やり直しの要請」(第4の3(5)イ)における「同意を得て」の考え方も、これと同様である。

(注20) 「通常生ずべき損失」とは、受領拒否により発生する相当因果関係の範囲内の損失をいう。例えば、①商品の市況の下落、時間の経過による商品の使用期限の短縮に伴う価値の減少等に相当する費用、②物流に要する費用、③商品の廃棄処分費用が挙げられる。「返品」(第4の3(2))、「支払遅延」(第4の3(3))及び「やり直しの要請」(第4の3(5)イ)における「通常生ずべき損失」の考え方も、これと同様である。

<想定例>

- ① 取引の相手方が、発注に基づき商品を製造し、当該商品を納入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。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なること又は瑕疵があることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ③ 特定の仕様を指示して商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自己の顧客から当該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、当該商品の受領を拒否すること。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の相手方が商品を納入しようとしたときになって、発注内容と異なることを理由に、当該商品の受領を拒否すること。
- ⑤ 発注した後になって、あらかじめ合意した納期を、取引の相手方の事情を考慮せず一方的に短く変更し、その納期までに納入が間に合わなかったとして商品の受領を拒否すること。
- ⑥ ロット単位で商品の検査を行い、不良品があったロットのみ受領しない契約であるにもかかわらず、あるロットで不良品が見つかった際、他のロットの検査をせず、すべてのロットの受領を拒否すること。
- ⑦ 取引の相手方に対し、特定の仕様を指示して継続的に部品の製造を発注しているところ、従来の納入時には仕様を満たしているとして検査に合格させ

ていた部品と同水準の部品について、自己の一方的な都合により不要になったことから、耐久性、耐靱性等の部品の性能に全く影響を及ぼさない微細な傷、打痕等を理由に、当該部品の受領を拒否すること。

(2) 返品

ア 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、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の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、その他正当な理由がないのに、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方が、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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。

イ 他方、①当該取引の相手方から購入した商品に^{かし}瑕疵がある場合、注文した商品と異なる商品が納入された場合、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、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる数量の範囲内（注2 1）で返品する場合、②商品の購入に当たって当該取引の相手方との合意により返品の条件を定め、その条件に従って返品する場合（注2 2）、③あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、商品の返品によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、④当該取引の相手方から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該取引の相手方が当該商品を処分することが当該取引の相手方の直接の利益（注2 3）となる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注2 1）「相当の期間」については、個々の事情により判断されるべきであるが、例えば、直ちに発見できる^{かし}瑕疵がある場合や注文品と異なっている場合には、商品を受領後、検品に要する標準的な期間内に速やかに返品する必要がある。「減額」（第4の3(4)）における「相当の期間」の考え方も、これと同様である。

また、相当の期間内に返品する場合であっても、無制限に返品することは認められない。例えば、^{かし}瑕疵のある商品や注文と異なる商品であれば、その商品を返品することは認められるが、これに併せて他の商品も（セットでなければ販売の用をなさないものを除く。）返品することは、「相当

と認められる数量の範囲内」の返品とは認められない。

(注 2 2) 当該商品について、その受領の日から一定の期間内における一定の数量の範囲内での返品又は受領した商品の総量に対して一定の数量の範囲内での返品が、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内容を定める場合に限る。

(注 2 3) 「直接の利益」とは、例えば、取引の相手方の納入した旧商品であって取引先の店舗で売れ残っているものを回収して、新商品を納入した方が取引の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、返品を受けることにより将来の取引が有利になるというような間接的な利益を含まない。

<想定例>

- ① 展示に用いたために汚損した商品を返品すること。
- ② 小売用の値札が貼られており、商品を傷めることなくはがすことが困難な商品を返品すること。
- ③ メーカーの定めた賞味期限とは別に独自にこれより短い販売期限を一方的に定める場合において、この販売期限が経過したことを理由に返品すること。
- ④ 自己のプライベート・ブランド商品を返品すること。
- ⑤ 月末又は期末の在庫調整のために返品すること。
- ⑥ 自己の独自の判断に基づく店舗又は売り場の改装や棚替えを理由に返品すること。
- ⑦ セール終了後に売れ残ったことを理由に返品すること。
- ⑧ 単に購入客から返品されたことを理由に返品すること。
- ⑨ 直ちに発見できる^{かし}瑕疵であったにもかかわらず、検品に要する標準的な期間をはるかに経過した後になって、^{かし}瑕疵があることを理由に取引の相手方に返品すること。

<具体例>

X社は、店舗の閉店又は改装に際し、当該店舗の商品のうち、当該店舗及び他の店舗において販売しないこととした商品について、当該商品の納入業者に対し、当該納入業者の責めに帰すべき事由がなく、あらかじめ当該納入業者との合意により返品の内容を定めておらず、かつ、当該商品の返品を受けることが当該納入業者の直接の利益とならないにもかかわらず、当該商品の返品に応じるよう要請している。この要請を受けた納入業者の多くは、X社との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、当該商品の返品

を受け入れており、X社は、当該商品の返品によって当該納入業者に通常生ずべき損失を負担していない（平成21年6月19日排除措置命令・平成21年（措）第7号）。

(3) 支払遅延

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日に対価を支払わない場合であって、当該取引の相手方が、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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。

また、契約で定めた支払期日より遅れて対価を支払う場合だけでなく、取引上の地位が優越している事業者が、一方的に対価の支払期日を遅く設定する場合や、支払期日の到来を恣意的に遅らせる場合にも、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りやすく、優越的地位の濫用として問題となりやすい。

イ 他方、あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、対価の支払の遅延によって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 社内の支払手続の遅延、製品の設計や仕様の変更などを理由として、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。
- ② 分割して納入を受ける取引において、初期納入分の提供を受けた後に対価を支払うこととされているにもかかわらず、一方的に支払条件を変更し、すべてが納入されていないことを理由として対価の支払を遅らせること。
- ③ 商品の提供が終わっているにもかかわらず、その検収を恣意的に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こと。
- ④ 取引に係る商品又は役務を自己が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こと。
- ⑤ 非常に高額な製品・部品等の納入を受けている場合において、当初、契約で一括払いとしたにもかかわらず、支払の段階になって自己の一方的な都合により数年にわたる分割払いとし、一括払いに応じないこと。

(4) 減額

ア 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、商品又は役務を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合であって、当該取引の相手方が、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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる。

契約で定めた対価を変更することなく、商品又は役務の仕様を変更するなど対価を実質的に減額する場合も、これと同様である。

イ 他方、①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、当該事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内（注24）で対価を減額する場合、②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には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

（注24）相当の期間内に対価を減額する場合であっても、無制限に対価を減額することは認められない。例えば、商品に瑕疵がある場合であれば、その瑕疵の程度に応じて正当に評価される金額の範囲内で減額を行う必要があるが、これを超えて減額を行うことは、「相当と認められる金額の範囲内」の対価の減額とは認められない。

<想定例>

- ① 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こと。
- ② あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、発注内容と異なる又は瑕疵があることを理由に、納入価格の値引きをさせること。
- ③ 自己の一方的な都合により取引の対象となる商品若しくは役務の仕様等の変更、やり直し又は追加的な提供を要請した結果、取引の相手方の作業量が大幅に増加することとなるため、当該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こと。

- ④ セールで値引販売したことを理由に、又は当該値引販売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こと。
- ⑤ 毎月、一定の利益率を確保するため、当該利益率の確保に必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑥ 商品の製造を発注した後であるにもかかわらず、自社で策定したコスト削減目標を達成するために必要な金額を計算して、それに相当する額を取引の相手方に値引きさせること。
- ⑦ 自己の要請に基づいて設備投資や人員の手配を行うなど、取引の相手方が自己に対する商品又は役務の提供の準備のための費用を負担しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該商品又は役務の一部の取引を取りやめ、契約で定めた対価から取引の減少分に係る対価の減額を行うこと。
- ⑧ 同一商品が他店で安く販売されていることを理由に、納入業者と協議することなく、自店と他店の販売価格の差額分を納入価格から差し引いた対価しか支払わないこと。
- ⑨ 消費税・地方消費税相当額を支払わないことにより、又は支払時に端数切捨てを行うことにより、契約で定めた対価の減額を行うこと。
- ⑩ 自己の一方的な都合による設計変更、図面提供の遅延等があったにもかかわらず、取引の相手方の納期延長を認めず、納期遅れのペナルティの額を差し引いた対価しか支払わないこと。

<具体例>

X社は、食品、菓子及び雑貨の各仕入部門が取り扱っている商品について、商品回転率が低いこと、店舗を閉店することとしたこと、季節商品の販売時期が終了したこと又は陳列棚からの落下等により商品が破損したことを理由として、商品の割引販売を行うこととし、割引販売を行うこととした商品の納入業者に対し、その納入価格から当該割引販売前の価格に100分の50を乗じるなどの方法により算出した額の値引きをするよう要請していた。この要請を受けた納入業者の多くは、X社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、値引きをしていた（平成20年5月23日排除措置命令・平成20年（措）第11号）。

(5) その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等

前記第4の1、第4の2及び第4の3(1)から(4)まで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、取引の相手方に正常な商慣習に照らして不当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場合には、優越的地位の濫用として問題となる。

一般に取引の条件等に係る交渉が十分に行われないうちには、取引の相手方は、取引の条件等が一方的に決定されたものと認識しがちである。よって、取引上優越した地位にある事業者は、取引の条件等を取引の相手方に提示する際、当該条件等を提示した理由について、当該取引の相手方へ十分に説明することが望ましい。

ア 取引の対価の一方的決定

(ア) 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、著しく低い対価又は著しく高い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、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り、優越的地位の濫用として問題となる（注25）。

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。

(注25) 取引の対価の一方的決定は、独占禁止法第2条第9項第5号ハの「取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定(中略)すること。」に該当する。

(イ) 他方、①要請のあった対価で取引を行おうとする同業者が他に存在すること等を理由として、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、②ある品目について、セール等を行うために通常よりも大量に仕入れる目的で、通常の購入価格よりも低い価格で購入する場合（いわゆるボリュームディスカウント）など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には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

- ① 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。
- ② 納期までの期間が短い発注を行ったため、取引の相手方の人件費等のコ

ストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。

- ③ 通常の発注内容にない特別の仕様を指示したり、配送頻度の変更を指示したりするなどしたため、取引の相手方の作業量が増加し、当該取引の相手方の人件費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- ④ 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こと。
- ⑤ 一部の取引の相手方と協議して決めた単価若しくは不合理な基準で算定した単価を他の取引の相手方との単価改定に用いること、又は取引の相手方のコスト減少を理由としない定期的な単価改定を行うことにより、一律に一定比率で単価を引き下げ若しくは引き上げて、一方的に通常の価格より著しく低い若しくは著しく高い単価を定めること。
- ⑥ 発注量、配送方法、決済方法、返品可否等の取引条件に照らして合理的な理由がないにもかかわらず特定の取引の相手方を差別して取り扱い、他の取引の相手方より著しく低い又は著しく高い対価の額を一方的に定めること。
- ⑦ セールに供する商品について、納入業者と協議することなく、納入業者の仕入価格を下回る納入価格を定め、その価格で納入するよう一方的に指示して、自己の通常の納入価格に比べて著しく低い価格をもって納入させること。
- ⑧ 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、環境規制への対策などにより、取引の相手方の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こと。
- ⑨ ある店舗の新規オープンセールを行う場合に、当該店舗への納入価格のみならず、自己が全国展開している全店舗への納入価格についても、著しく低い納入価格を一方的に定めること。
- ⑩ 取引の相手方から、社外秘である製造原価計算資料、労務管理関係資料等を提出させ、当該資料を分析し、「利益率が高いので値下げに応じられるはず」などと主張し、著しく低い納入価格を一方的に定めること。

<具体例>

X社は、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、当該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、当該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。この要請を受けた仲卸業者の多くは、X社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（平成17年1月7日勧告審決・平成16年（勸）第34号）。

イ やり直しの要請

(ア) 取引上の地位が相手方に優越している事業者が、正当な理由がないのに、当該取引の相手方から商品を受領した後又は役務の提供を受けた後に、取引の相手方に対し、やり直しを要請する場合であって、当該取引の相手方が、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には、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り、優越的地位の濫用として問題となる（注26）（注27）。

（注26）「やり直し」は、独占禁止法第2条第9項第5号ハの「取引の相手方に不利益となるように取引の条件を（中略）変更し、又は取引を実施すること。」に該当する。

（注27）取引の相手方から商品を受領する前又は役務の提供を受ける前に、給付内容を変更し、当初の給付内容とは異なる作業をさせる場合については、「減額」（第4の3(4)参照）又は「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)ウ参照）として優越的地位の濫用の問題となり得る。

(イ) 他方、①商品又は役務の内容が発注時点で取り決めた条件に満たない場合、②あらかじめ当該取引の相手方の同意を得て、かつ、やり直しによって当該取引の相手方に通常生ずべき損失を自己が負担する場合、③具体的な仕様を確定させるために試作品を作製することを含む取引において、当該試作品につきやり直しを要請し、かつ当該やり直しに係る費用が当初の対価に含まれていると認められる場合には、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らず、優越的地位の濫用の問題とはならない。

<想定例>

① 商品又は役務の受領前に、自己の一方的な都合により、あらかじめ定め

た商品又は役務の仕様を変更したにもかかわらず、その旨を取引の相手方に伝えないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、納入時に仕様に合致していないとして、取引の相手方にやり直しをさせること。

- ② 委託内容について取引の相手方に確認を求められて了承したため、取引の相手方がその委託内容に基づき製造等を行ったにもかかわらず、給付内容が委託内容と異なるとして取引の相手方にやり直しをさせること。
- ③ あらかじめ定められた検査基準を恣意的に厳しくして、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。
- ④ 取引の相手方が仕様の明確化を求めたにもかかわらず、正当な理由なく仕様を明確にしないまま、取引の相手方に継続して作業を行わせ、その後、取引の相手方が商品を納入したところ、発注内容と異なることを理由に、やり直しをさせること。

ウ その他

(ア) 前記第4の3(1)から(4)まで並びに第4の3(5)ア及びイ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る。

(イ) 次に掲げる想定例は、通常、これまでに述べた行為類型のいずれにも当てはまらないものと考えられるが、独占禁止法第2条第9項第5号ハに該当すれば、優越的地位の濫用として問題となる。

<想定例>

- ① 取引の相手方が取引に係る商品を実際に使用し、又は役務の提供を実際に受けた後に対価の支払を受けることとされている場合において、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方がまだ実際に商品を使用していない又はまだ役務の提供を実際に受けていないにもかかわらず、当該取引の相手方に対価を前倒しして支払わせること。
- ② 特定の仕様を指示して部品の製造を発注し、これを受けて取引の相手方が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、自己の一方的な都合により、当該取引の相手方が当該調達に要した費用を支払うことなく、部品の発注を取り消すこと。
- ③ 取引の相手方に対し、新たな機械設備の導入を指示し、当該機械設備の導入後直ちに一定数量を発注することを説明して発注を確約し、当該取引

の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こと。

- ④ 取引の相手方に対し、債務超過等業績が不振な会社の振り出した手形、手形サイトが著しく長い手形等の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難な手形を交付し、通常よりも割高な割引料を負担させること。
- ⑤ 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こと。
- ⑥ 取引の相手方が納期までに納品できなかった場合又は取引の相手方が納入した商品に瑕疵^{かし}があった場合に、当該取引の相手方に対して課すペナルティについて、その額や算出根拠等について当該取引の相手方と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額又は当該瑕疵^{かし}がなければ得られた利益相当額を超える額を負担させること。

(ウ) なお、次のとおり、フランチャイズ・チェーンの本部が、加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて自己の負担を軽減する機会を失わせている行為が、優越的地位の濫用として問題となったことがある（注28）。

(注28) このような行為も、独占禁止法第2条第9項第5号ハに該当する行為である。なお、フランチャイズ取引における優越的地位の濫用についての考え方の詳細については、「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）」を参照されたい。

<具体例>

X社は、自己のフランチャイズ・チェーンの加盟者が経営するコンビニエンスストアで廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、

ア 経営相談員は、加盟者がデイリー商品（品質が劣化しやすい食品及び飲料であって、原則として毎日店舗に商品が納入されるものをいう。以下同じ。）の見切り販売を行おうとしていることを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を行わないようにさせる

イ 経営相談員は、加盟者が見切り販売を行ったことを知ったときは、当該

加盟者に対し、見切り販売を再び行わないようにさせる

ウ 加盟者が前記ア又はイにもかかわらず見切り販売を取りやめないときは、経営相談員の上司に当たる従業員らは、当該加盟者に対し、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、見切り販売を行わないよう又は再び行わないようにさせる

など、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係る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・平成21年（措）第8号）。

以上

下請代金支払遅延等防止法

制定	昭和31年6月1日法律第120号
改正	昭和37年5月15日法律第135号
改正	昭和38年7月20日法律第157号
改正	昭和40年6月10日法律第125号
改正	昭和48年10月15日法律第115号
改正	平成11年12月3日法律第146号
改正	平成12年11月27日法律第126号
改正	平成15年6月18日法律第87号
改正	平成17年4月27日法律第35号
改正	平成17年7月26日法律第87号
改正	平成21年6月10日法律第51号

(目的)

第1条 この法律は、下請代金の支払遅延等を防止することによつて、親事業者の下請事業者に対する取引を公正ならしめるとともに、下請事業者の利益を保護し、もつて国民経済の健全な発達に寄与することを目的とする。

(定義)

第2条 この法律で「製造委託」とは、事業者が業として行う販売若しくは業として請け負う製造（加工を含む。以下同じ。）の目的物たる物品若しくはその半製品、部品、附属品若しくは原材料若しくはこれらの製造に用いる金型又は業として行う物品の修理に必要な部品若しくは原材料の製造を他の事業者に委託すること及び事業者がその使用し又は消費する物品の製造を業として行う場合にその物品若しくはその半製品、部品、附属品若しくは原材料又はこれらの製造に用いる金型の製造を他の事業者に委託することをいう。

2 この法律で「修理委託」とは、事業者が業として請け負う物品の修理の行為の全部又は一部を他の事業者に委託すること及び事業者がその使用する物品の修理を業として行う場合にその修理の行為の一部を他の事業者に委託することをいう。

3 この法律で「情報成果物作成委託」とは、事業者が業として行う提供若しくは業として請け負う作成の目的たる情報成果物の作成の行為の全部又は一部を他の事業者に委託すること及び事業者がその使用する情報成果物の作成を業として行う場合にその情報成果物の作成の行為の全部又は一部を他の事業者に委託することをいう。

4 この法律で「役務提供委託」とは、事業者が業として行う提供の目的たる役務の提供の行為の全部又は一部を他の事業者に委託すること（建設業（建設業法（昭和24年

法律第 100 号) 第 2 条第 2 項に規定する建設業をいう。以下この項において同じ。) を営む者が業として請け負う建設工事(同条第 1 項に規定する建設工事をいう。)の全部又は一部を他の建設業を営む者に請け負わせることを除く。)をいう。

- 5 この法律で「製造委託等」とは、製造委託、修理委託、情報成果物作成委託及び役務提供委託をいう。
- 6 この法律で「情報成果物」とは、次に掲げるものをいう。
 - 一 プログラム(電子計算機に対する指令であつて、一の結果を得ることができるように組み合わせられたものをいう。)
 - 二 映画、放送番組その他映像又は音声その他の音響により構成されるもの
 - 三 文字、図形若しくは記号若しくはこれらの結合又はこれらと色彩との結合により構成されるもの
 - 四 前 3 号に掲げるもののほか、これらに類するもので政令で定めるもの
- 7 この法律で「親事業者」とは、次の各号のいずれかに該当する者をいう。
 - 一 資本金の額又は出資の総額が 3 億円を超える法人たる事業者(政府契約の支払遅延防止等に関する法律(昭和 24 年法律第 256 号)第 14 条に規定する者を除く。)であつて、個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 3 億円以下の法人たる事業者に対し製造委託等(情報成果物作成委託及び役務提供委託にあつては、それぞれ政令で定める情報成果物及び役務に係るものに限る。次号並びに次項第 1 号及び第 2 号において同じ。)をするもの
 - 二 資本金の額又は出資の総額が 1000 万円を超え 3 億円以下の法人たる事業者(政府契約の支払遅延防止等に関する法律第 14 条に規定する者を除く。)であつて、個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 1000 万円以下の法人たる事業者に対し製造委託等をするもの
 - 三 資本金の額又は出資の総額が 5000 万円を超える法人たる事業者(政府契約の支払遅延防止等に関する法律第 14 条に規定する者を除く。)であつて、個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 5000 万円以下の法人たる事業者に対し情報成果物作成委託又は役務提供委託(それぞれ第 1 号の政令で定める情報成果物又は役務に係るものを除く。次号並びに次項第 3 号及び第 4 号において同じ。)をするもの
 - 四 資本金の額又は出資の総額が 1000 万円を超え 5000 万円以下の法人たる事業者(政府契約の支払遅延防止等に関する法律第 14 条に規定する者を除く。)であつて、個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 1000 万円以下の法人たる事業者に対し情報成果物作成委託又は役務提供委託をするもの
- 8 この法律で「下請事業者」とは、次の各号のいずれかに該当する者をいう。
 - 一 個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 3 億円以下の法人たる事業者であつて、前項第 1 号に規定する親事業者から製造委託等を受けるもの
 - 二 個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 1000 万円以下の法人たる事業者であつて、前項第 2 号に規定する親事業者から製造委託等を受けるもの
 - 三 個人又は資本金の額若しくは出資の総額が 5000 万円以下の法人たる事業者であ

つて、前項第3号に規定する親事業者から情報成果物作成委託又は役務提供委託を受けるもの

四 個人又は資本金の額若しくは出資の総額が1000万円以下の法人たる事業者であつて、前項第4号に規定する親事業者から情報成果物作成委託又は役務提供委託を受けるもの

9 資本金の額又は出資の総額が1000万円を超える法人たる事業者から役員の任免、業務の執行又は存立について支配を受け、かつ、その事業者から製造委託等を受ける法人たる事業者が、その製造委託等に係る製造、修理、作成又は提供の行為の全部又は相当部分について再委託をする場合（第7項第1号又は第2号に該当する者がそれぞれ前項第1号又は第2号に該当する者に対し製造委託等をする場合及び第7項第3号又は第4号に該当する者がそれぞれ前項第3号又は第4号に該当する者に対し情報成果物作成委託又は役務提供委託をする場合を除く。）において、再委託を受ける事業者が、役員の任免、業務の執行又は存立について支配をし、かつ、製造委託等をする当該事業者から直接製造委託等を受けるものとすれば前項各号のいずれかに該当することとなる事業者であるときは、この法律の適用については、再委託をする事業者は親事業者と、再委託を受ける事業者は下請事業者とみなす。

10 この法律で「下請代金」とは、親事業者が製造委託等をした場合に下請事業者の給付（役務提供委託をした場合にあつては、役務の提供。以下同じ。）に対し支払うべき代金をいう。

（下請代金の支払期日）

第2条の2 下請代金の支払期日は、親事業者が下請事業者の給付の内容について検査をするかどうかを問わず、親事業者が下請事業者の給付を受領した日（役務提供委託の場合は、下請事業者がその委託を受けた役務の提供をした日。次項において同じ。）から起算して、60日の期間内において、かつ、できる限り短い期間内において、定められなければならない。

2 下請代金の支払期日が定められなかつたときは親事業者が下請事業者の給付を受領した日が、前項の規定に違反して下請代金の支払期日が定められたときは親事業者が下請事業者の給付を受領した日から起算して60日を経過した日の前日が下請代金の支払期日と定められたものとみなす。

（書面の交付等）

第3条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、直ちに、公正取引委員会規則で定めるところにより下請事業者の給付の内容、下請代金の額、支払期日及び支払方法その他の事項を記載した書面を下請事業者に交付しなければならない。ただし、これらの事項のうちその内容が定められないことにつき正当な理由があるものについては、その記載を要しないものとし、この場合には、親事業者は、当該事項の内容が定められた後直ちに、当該事項を記載した書面を下請事業者に交付しなければ

ならない。

- 2 親事業者は、前項の規定による書面の交付に代えて、政令で定めるところにより、当該下請事業者の承諾を得て、当該書面に記載すべき事項を電子情報処理組織を使用する方法その他の情報通信の技術を利用する方法であつて公正取引委員会規則で定めるものにより提供することができる。この場合において、当該親事業者は、当該書面を交付したものとみなす。

(親事業者の遵守事項)

第4条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号（役務提供委託をした場合にあつては、第1号及び第4号を除く。）に掲げる行為をしてはならない。

- 一 下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、下請事業者の給付の受領を拒むこと。
- 二 下請代金をその支払期日の経過後なお支払わないこと。
- 三 下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、下請代金の額を減ずること。
- 四 下請事業者の責に帰すべき理由がないのに、下請事業者の給付を受領した後、下請事業者はその給付に係る物を引き取らせること。
- 五 下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること。
- 六 下請事業者の給付の内容を均質にし又はその改善を図るため必要がある場合その他正当な理由がある場合を除き、自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させること。
- 七 親事業者が第1号若しくは第2号に掲げる行為をしている場合若しくは第3号から前号までに掲げる行為をした場合又は親事業者について次項各号の一に該当する事実があると認められる場合に下請事業者が公正取引委員会又は中小企業庁長官に対しその事実を知らせたことを理由として、取引の数量を減じ、取引を停止し、その他不利益な取扱いをすること。

2 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、次の各号（役務提供委託をした場合にあつては、第1号を除く。）に掲げる行為をすることによつて、下請事業者の利益を不当に害してはならない。

- 一 自己に対する給付に必要な半製品、部品、附属品又は原材料（以下「原材料等」という。）を自己から購入させた場合に、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、当該原材料等を用いる給付に対する下請代金の支払期日より早い時期に、支払うべき下請代金の額から当該原材料等の対価の全部若しくは一部を控除し、又は当該原材料等の対価の全部若しくは一部を支払わせること。
- 二 下請代金の支払につき、当該下請代金の支払期日までに一般の金融機関（預金又は貯金の受入れ及び資金の融通を業とする者をいう。）による割引を受けることが困難であると認められる手形を交付すること。
- 三 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。

四 下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、下請事業者の給付の内容を変更させ、又は下請事業者の給付を受領した後に（役務提供委託の場合は、下請事業者がその委託を受けた役務の提供をした後に）給付をやり直させること。

（遅延利息）

第4条の2 親事業者は、下請代金の支払期日までに下請代金を支払わなかつたときは、下請事業者に対し、下請事業者の給付を受領した日（役務提供委託の場合は、下請事業者がその委託を受けた役務の提供をした日）から起算して60日を経過した日から支払をする日までの期間について、その日数に応じ、当該未払金額に公正取引委員会規則で定める率を乗じて得た金額を遅延利息として支払わなければならない。

（書類等の作成及び保存）

第5条 親事業者は、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、公正取引委員会規則で定めるところにより、下請事業者の給付、給付の受領（役務提供委託をした場合にあつては、下請事業者がした役務を提供する行為の実施）、下請代金の支払その他の事項について記載し又は記録した書類又は電磁的記録（電子的方式、磁気的方式その他の人の知覚によつては認識することができない方式で作られる記録であつて、電子計算機による情報処理の用に供されるものをいう。以下同じ。）を作成し、これを保存しなければならない。

（中小企業庁長官の請求）

第6条 中小企業庁長官は、親事業者が第4条第1項第1号、第2号若しくは第7号に掲げる行為をしているかどうか若しくは同項第3号から第6号までに掲げる行為をしたかどうか又は親事業者について同条第2項各号の一に該当する事実があるかどうかを調査し、その事実があると認めるときは、公正取引委員会に対し、この法律の規定に従い適当な措置をとるべきことを求めることができる。

（勧告）

第7条 公正取引委員会は、親事業者が第4条第1項第1号、第2号又は第7号に掲げる行為をしていると認めるときは、その親事業者に対し、速やかにその下請事業者の給付を受領し、その下請代金若しくはその下請代金及び第4条の2の規定による遅延利息を支払い、又はその不利益な取扱いをやめるべきことその他必要な措置をとるべきことを勧告するものとする。

2 公正取引委員会は、親事業者が第4条第1項第3号から第6号までに掲げる行為をしたと認めるときは、その親事業者に対し、速やかにその減じた額を支払い、その下請事業者の給付に係る物を再び引き取り、その下請代金の額を引き上げ、又はその購入させた物を引き取るべきことその他必要な措置をとるべきことを勧告するものとする。

- 3 公正取引委員会は、親事業者について第4条第2項各号のいずれかに該当する事実があると認めるときは、その親事業者に対し、速やかにその下請事業者の利益を保護するため必要な措置をとるべきことを勧告するものとする。

(私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律との関係)

第8条 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20条及び第20条の6の規定は、公正取引委員会が前条第1項から第3項までの規定による勧告をした場合において、親事業者がその勧告に従ったときに限り、親事業者のその勧告に係る行為については、適用しない。

(報告及び検査)

第9条 公正取引委員会は、親事業者の下請事業者に対する製造委託等に関する取引（以下単に「取引」という。）を公正ならしめるため必要があると認めるときは、親事業者若しくは下請事業者に対しその取引に関する報告をさせ、又はその職員に親事業者若しくは下請事業者の事務所若しくは事業所に立ち入り、帳簿書類その他の物件を検査させることができる。

- 2 中小企業庁長官は、下請事業者の利益を保護するため特に必要があると認めるときは、親事業者若しくは下請事業者に対しその取引に関する報告をさせ、又はその職員に親事業者若しくは下請事業者の事務所若しくは事業所に立ち入り、帳簿書類その他の物件を検査させることができる。

- 3 親事業者又は下請事業者の営む事業を所管する主務大臣は、中小企業庁長官の第6条の規定による調査に協力するため特に必要があると認めるときは、所管事業を営む親事業者若しくは下請事業者に対しその取引に関する報告をさせ、又はその職員にこれらの者の事務所若しくは事業所に立ち入り、帳簿書類その他の物件を検査させることができる。

- 4 前3項の規定により職員が立ち入るときは、その身分を示す証明書を携帯し、関係人に提示しなければならない。

- 5 第1項から第3項までの規定による立入検査の権限は、犯罪捜査のために認められたものと解釈してはならない。

(罰則)

第10条 次の各号のいずれかに該当する場合には、その違反行為をした親事業者の代表者、代理人、使用人その他の従業者は、50万円以下の罰金に処する。

- 一 第3条第1項の規定による書面を交付しなかつたとき。
- 二 第5条の規定による書類若しくは電磁的記録を作成せず、若しくは保存せず、又は虚偽の書類若しくは電磁的記録を作成したとき。

第11条 第9条第1項から第3項までの規定による報告をせず、若しくは虚偽の報告

をし、又は検査を拒み、妨げ、若しくは忌避した者は、50万円以下の罰金に処する。

第12条 法人の代表者又は法人若しくは人の代理人、使用人その他の従業者が、その法人又は人の業務に関し、前2条の違反行為をしたときは、行為者を罰するほか、その法人又は人に対して各本条の刑を科する。

附 則 略

附 則（昭和37年法律第135号） 略

附 則（昭和38年法律第157号） 略

附 則（昭和40年法律第125号） 略

附 則（昭和48年法律第115号） 略

附 則（平成11年法律第146号） 略

附 則（平成12年法律第126号） 略

附 則（平成15年法律第87号）

（施行期日）

第1条 この法律は、公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日（平成16年4月1日）から施行する。ただし、第10条及び第11条の改正規定は、公布の日から起算して30日を経過した日

（平成15年7月18日）から施行する。

（経過措置）

第2条 この法律による改正後の下請代金支払遅延等防止法（以下「新法」という。）の規定は、この法律の施行前にした新法第2条第1項の製造委託（金型の製造に係るものに限る。）、同条第3項の情報成果物作成委託及び同条第4項の役務提供委託に該当するものについては、適用しない。

第3条 新法第3条第1項の規定は、この法律の施行後にした製造委託等について適用し、この法律の施行前にした製造委託又は修理委託については、なお従前の例による。

第4条 新法第4条第1項第6号（役務を強制して利用させることに係る部分に限る。）並びに第2項第3号及び第4号の規定は、この法律の施行前にした製造委託又は修理委託については、適用しない。

（罰則に関する経過措置）

第5条 この法律の施行前にした行為及び附則第3条の規定によりなお従前の例によることとされる場合におけるこの法律の施行後にした行為に対する罰則の適用については、なお従前の例による。

（政令への委任）

第6条 附則第2条から前条までに定めるもののほか、この法律の施行に必要となる経過措置は、政令で定める。

(検討)

第7条 政府は、この法律の施行後5年を経過した場合において、新法の施行の状況を勘案し、必要があると認めるときは、新法の規定について検討を加え、その結果に基づいて必要な措置を講ずるものとする。

附 則（平成17年法律第35号） 抄

(施行期日)

第1条 この法律は、公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日（平成18年1月4日）から施行する。〔後略〕

附 則（平成17年法律第87号） 抄

(施行期日)

この法律は、会社法の施行の日（平成18年5月1日）から施行する。〔後略〕

附 則（平成21年法律第51号） 抄

(施行期日)

第1条 この法律は、公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日（平成22年1月1日）から施行する。〔後略〕

日本標準産業分類（平成 25 年 10 月改定）（平成 26 年 4 月 1 日施行）大分類 E 製造業

<p>09 食料品製造業</p> <p>090 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>091 畜産食料品製造業</p> <p>092 水産食料品製造業</p> <p>093 野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業</p> <p>094 調味料製造業</p> <p>095 糖類製造業</p> <p>096 精穀・製粉業</p> <p>097 パン・菓子製造業</p> <p>098 動植物油脂製造業</p> <p>099 その他の食料品製造業</p>	<p>10 飲料・たばこ・飼料製造業</p> <p>100 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>101 清涼飲料製造業</p> <p>102 酒類製造業</p> <p>103 茶・コーヒー製造業</p> <p>104 製米業</p> <p>105 たばこ製造業</p> <p>106 飼料・有機質肥料製造業</p>	<p>11 繊維工業</p> <p>110 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>111 製糸業、紡績業、化学繊維・ねん糸等製造業</p> <p>112 織物業</p> <p>113 ニット生地製造業</p> <p>114 染色整理業</p> <p>115 網・網・レース・繊維粗製品製造業</p> <p>116 外衣・シャツ製造業（和式を除く）</p> <p>117 下着類製造業</p> <p>118 和装製品・その他の衣服・繊維製身の回用品製造業</p> <p>119 その他の繊維製品製造業</p>	<p>12 木材・木製品製造業（家具を除く）</p> <p>120 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>121 製材業、木製品製造業</p> <p>122 造作材・合板・建築用組立材料製造業</p> <p>123 木製容器製造業（竹、とうを含む）</p> <p>129 その他の木製品製造業（竹、とうを含む）</p>
<p>13 家具・装備品製造業</p> <p>130 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>131 家具製造業</p> <p>132 宗教用具製造業</p> <p>133 建具製造業</p> <p>139 その他の家具・装備品製造業</p>	<p>14 パルプ・紙・紙加工品製造業</p> <p>140 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>141 パルプ製造業</p> <p>142 紙製造業</p> <p>143 加工紙製造業</p> <p>144 紙製品製造業</p> <p>145 紙製容器製造業</p> <p>149 その他のパルプ・紙・紙加工品製造業</p>	<p>15 印刷・同関連業</p> <p>150 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>151 印刷業</p> <p>152 製版業</p> <p>153 製本業、印刷加工業</p> <p>159 印刷関連サービス業</p>	<p>16 化学工業</p> <p>160 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>161 化学肥料製造業</p> <p>162 無機化学工業製品製造業</p> <p>163 有機化学工業製品製造業</p> <p>164 油脂加工製品・石けん・合成洗剤・界面活性剤・塗料製造業</p> <p>165 医薬品製造業</p> <p>166 化粧品・歯磨き・その他の化粧品調製品製造業</p> <p>169 その他の化学工業</p>
<p>17 石油製品・石炭製品製造業</p> <p>170 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>171 石油精製業</p> <p>172 潤滑油・グリース製造業（石油精製業によらないもの）</p> <p>173 コークス製造業</p> <p>174 舗装材料製造業</p> <p>179 その他の石油製品・石炭製品製造業</p>	<p>18 プラスチック製品製造業（別掲を除く）</p> <p>180 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>181 プラスチック板・棒・管・継手・異形押出製品製造業</p> <p>182 プラスチックフィルム・シート・床材・合成皮革製造業</p> <p>183 工業用プラスチック製品製造業</p> <p>184 発泡・強化プラスチック製品製造業</p> <p>185 プラスチック成形材料製造業（廃プラスチックを含む）</p> <p>189 その他のプラスチック製品製造業</p>	<p>19 ゴム製品製造業</p> <p>190 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>191 タイヤ・チューブ製造業</p> <p>192 ゴム製・プラスチック製履物・同附属品製造業</p> <p>193 ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業</p> <p>199 その他のゴム製品製造業</p>	<p>20 なめし革・同製品・毛皮製造業</p> <p>200 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>201 なめし革製造業</p> <p>202 工業用革製品製造業（手袋を除く）</p> <p>203 革履物用材料・同附属品製造業</p> <p>204 革履物製造業</p> <p>205 革製手袋製造業</p> <p>206 かばん製造業</p> <p>207 袋物製造業</p> <p>208 毛皮製造業</p> <p>209 その他のなめし革製品製造業</p>
<p>21 窯業・土石製品製造業</p> <p>210 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>211 ガラス・同製品製造業</p> <p>212 セメント・同製品製造業</p> <p>213 建設用粘土製品製造業（陶磁器製を除く）</p> <p>214 陶磁器・同関連製品製造業</p> <p>215 耐火物製造業</p> <p>216 炭素・黒鉛製品製造業</p> <p>217 研磨材・同製品製造業</p> <p>218 骨材・石工品等製造業</p> <p>219 その他の窯業・土石製品製造業</p>	<p>22 鉄鋼業</p> <p>220 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>221 製鉄業</p> <p>222 製鋼・製鋼圧延業</p> <p>223 製鋼を行わない鋼材製造業（表面処理鋼材を除く）</p> <p>224 表面処理鋼材製造業</p> <p>225 鉄素形材製造業</p> <p>229 その他の鉄鋼業</p>	<p>23 非鉄金属製造業</p> <p>230 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>231 非鉄金属第1次精錬・精製業</p> <p>232 非鉄金属第2次精錬・精製業（非鉄金属合金製造業を含む）</p> <p>233 非鉄金属・同合金圧延業（抽伸、押しを含む）</p> <p>234 電線・ケーブル製造業</p> <p>235 非鉄金属素形材製造業</p> <p>239 その他の非鉄金属製造業</p>	<p>24 金属製品製造業</p> <p>240 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>241 プリキ缶・その他のめっき板等製品製造業</p> <p>242 洋食器・刃物・手道具・金物類製造業</p> <p>243 暖房・調理等装置、配管工事用附属品製造業</p> <p>244 建設用・建築用金属製品製造業（製缶板金業を含む）</p> <p>245 金属素形材製品製造業</p> <p>246 金属被覆・彫刻業、熱処理業（ほうろう鉄器を除く）</p> <p>247 金属線製品製造業（ねじ類を除く）</p> <p>248 ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業</p> <p>249 その他の金属製品製造業</p>
<p>25 はん用機械器具製造業</p> <p>250 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>251 ボンプ・原動機製造業</p> <p>252 ボンプ・圧縮機製造業</p> <p>253 一般産業用機械・装置製造業</p> <p>259 その他のはん用機械・同部分品製造業</p>	<p>26 生産用機械器具製造業</p> <p>260 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>261 農業用機械製造業（農業用器具を除く）</p> <p>262 建設機械・鉱山機械製造業</p> <p>263 繊維機械製造業</p> <p>264 生活関連産業用機械製造業</p> <p>265 基礎素材産業用機械製造業</p> <p>266 金属加工機械製造業</p> <p>267 半導体・フラットパネルディスプレイ製造装置製造業</p> <p>269 その他の生産用機械・同部分品製造業</p>	<p>27 業務用機械器具製造業</p> <p>270 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>271 事務用機械器具製造業</p> <p>272 サービス用・娯楽用機械器具製造業</p> <p>273 計量器、測定器、分析機器、試験機、測量機械器具、理化学機械器具製造業</p> <p>274 医療用機械器具・医療用品製造業</p> <p>275 光学機械器具・レンズ製造業</p> <p>276 武器製造業</p>	<p>28 電子部品・デバイス・電子回路製造業</p> <p>280 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>281 電子デバイス製造業</p> <p>282 電子部品製造業</p> <p>283 記録メディア製造業</p> <p>284 電子回路製造業</p> <p>285 ユニット部品製造業</p> <p>289 その他の電子部品・デバイス・電子回路製造業</p>
<p>29 電気機械器具製造業</p> <p>290 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>291 発電用・送電用・配電用電気機械器具製造業</p> <p>292 産業用電気機械器具製造業</p> <p>293 民生用電気機械器具製造業</p> <p>294 電球・電気照明器具製造業</p> <p>295 電池製造業</p> <p>296 電子応用装置製造業</p> <p>297 電気計測器製造業</p> <p>299 その他の電気機械器具製造業</p>	<p>30 情報通信機械器具製造業</p> <p>300 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>301 通信機械器具・同関連機械器具製造業</p> <p>302 映像・音響機械器具製造業</p> <p>303 電子計算機・同附属装置製造業</p>	<p>31 輸送用機械器具製造業</p> <p>310 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>311 自動車・同附属品製造業</p> <p>312 鉄道車両・同部分品製造業</p> <p>313 船舶製造・修理業、船用機関連製造業</p> <p>314 航空機・同附属品製造業</p> <p>315 産業用運搬車両・同部分品・附属品製造業</p> <p>319 その他の輸送用機械器具製造業</p>	<p>32 その他の製造業</p> <p>320 管理、補助的経済活動を行う事業所</p> <p>321 貴金属・宝石製品製造業</p> <p>322 装身具・装飾品・ボタン・同関連品製造業（貴金属・宝石製を除く）</p> <p>323 時計・同部分品製造業</p> <p>324 楽器製造業</p> <p>325 かんじ・運動用具製造業</p> <p>326 ペン・鉛筆・絵画用品・その他の事務用品製造業</p> <p>327 漆器製造業</p> <p>328 盥器等生活雑貨製品製造業</p> <p>329 他に分類されない製造業</p>