

第一章 独占禁止法関係
(運用基準等)
二 流通・取引関係

流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針

平成三年七月十一日
公正取引委員会事務局

改正
平成十七年十一月一日公正取引委員会

はじめに

1 流通・取引に関する慣行は、歴史的、社会的背景の中で形成されてきたものであり、世界の各国において様々な特色を持っているが、その在り方については、常に見直され、より良いものへと変化していくことが求められているものである。我が国の流通・取引慣行についても、国民生活に真の豊かさが求められ、また、経済活動がグローバル化し我が国の国際的地位も向上する中で、消費者の利益が一層確保され、我が国の市場が国際的により開放的になるようなものへと変化していくことが求められている。そのためには、公正かつ自由な競争を促進し、市場メカニズムの機能を十分に発揮し得るようにしていくことが重要であり、具体的には、①事業者の市場への自由な参入が妨げられず、②それぞれの事業者の取引先の選択が自由かつ自主的に行われ、③価格その他の取引条件の設定がそれぞれの事業者の自由かつ自主的な判断で行われ、また、④価格、品質、サービスを中心とした公正な手段による競争が行われることが必要である。

本指針は、我が国の流通・取引慣行について、どのような行為が、公正かつ自由な競争を妨げ、独占禁止法に違反するのかを具体的に明らかにすることによって、事業者及び事業者団体の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な活動の展開に役立てようとするものである。

2 本指針第1部は、主として生産財・資本財の生産者と需要者との間の取引を念頭に置いて、事業者間取引の継続性・排他性に関する独占禁止法上の指針を、第2部は、主として消費財が消費者の手元に渡るまでの流通取引を念頭に置いて、流通分野における取引に関する独占禁止法上の指針を示したものである。

しかし、生産財・資本財と消費財とで独占禁止法上の考え方を異にするものではない。すなわち、消費財について、第2部で考え方が示されていない事項であっても、第1部で示されているものについては、第1部と同様の考え方によって判断される。また、生産財・資本財について、第1部で考え方が示されていない事項であっても、第2部で示されているものについては、第2部と同様の考え方によって判断される。

また、第3部は、財の性格にかかわらず国内市場全域を対象とする総代理店に関する独占禁止法上の指針を示したものであり、第3部で考え方が示されていない事項であっても、第1部又は第2部で示されているものについては、第1部又は第2部と同様の考え方によって判断される。

本指針は、主として財の取引について独占禁止法上の考え方を示したものであるが、役務の取引についてもその考え方は基本的には同様である。

3 本指針で取り上げた行為類型のうち、第1部の「顧客獲得競争の制限」及び「共同ボイコット」並びに第2部の「再販売価格維持行為」等については、原則として独占禁止法上違反となるものである。一方、それ以外の行為類型については、当該行為が市場における競争に与える影響を個別具体的に検討した上で、独占禁止法に違反するか否かが判断されるものである。

また、本指針は、流通・取引慣行に関し、独占禁止法上問題となる主要な行為類型についてそ

の考え方を示したものであるが、独占禁止法上問題となる行為はこれに限られるものではない。例えば、価格カルテル、供給量制限カルテル、購入数量カルテル、入札談合などは原則として独占禁止法に違反するものであることはいままでもない。したがって、本指針に取り上げられていない行為が独占禁止法上問題となるかどうかは、同法の規定に照らして個別具体的に判断されるものである。

第1部 事業者間取引の継続性・排他性に関する独占禁止法上の指針

第2部 流通分野における取引に関する独占禁止法上の指針

第3部 総代理店に関する独占禁止法上の指針

1 事業者は、国内事業者であると外国事業者であることを問わず、自己の取り扱う商品を供給するに当たって、ある事業者に国内市場全域を対象とする一手販売権を付与する場合がある。このような一手販売権を付与される事業者は総発売元、輸入総代理店等と呼ばれるが（以下一手販売権を付与する事業者を「供給業者」、付与される事業者を「総代理店」、これらの間の契約を「総代理店契約」という。）、総代理店契約は、市場に参入するコストや参入に伴うリスクの軽減を図ることができ、また、総代理店となる事業者の組織的販売活動が期待されることから、外国事業者が国内市場に参入するために活用されることが多い。

2 このように、総代理店契約は一般的に競争促進に寄与し得るものであるが、契約対象商品や契約当事者の市場における地位又は行動いかんによっては、市場における競争を阻害することがある。以下では、総代理店契約という取引形態に着目して、不公正な取引方法に関する規制の観点から、独占禁止法上の考え方を明らかにしている。

なお、「輸入総代理店契約等における不公正な取引方法に関する認定基準」（昭和四七年一月二日公表）及び「並行輸入の不当阻害に関する独占禁止法上の考え方について」（昭和六二年四月一七日公表）は、廃止される。

3 第3部の第二は総代理店契約の一方が他方に対して課す制限を対象としており、総代理店がマーケティングの主体となって流通業者に対して行う再販売価格維持行為、非価格制限行為等については、第2部の対象となる。

また、第3部の第三は、総代理店契約の中で規定される場合であると、供給業者又は総代理店の行為として行われる場合であることを問わないものであり、総代理店が自らの判断で流通業者に対して行う行為も対象となる。

第一 競争者間の総代理店契約

1 考え方

競争関係にある事業者間において総代理店契約が締結されることがある。供給業者が自ら又は他の事業者を通じて参入すればより有効な競争単位としての機能を発揮し、市場における競争がより一層促進されることが期待される場所、競争者間で総代理店契約が締結されると、これらの間の競争が

なくなったり、また、総代理店となる事業者の市場における地位が一層強化、拡大されたりすることにより、市場における競争が阻害されることがある。競争者間の総代理店契約がこのような競争阻害効果を有するかどうかは、総代理店となる事業者の市場における地位、供給業者の総合的事業能力、当該市場の状況等によって異なるものである。

2 独占禁止法上問題となる場合

(1) 総代理店となる事業者が契約対象商品と同種の商品（契約対象商品と機能・効用が同様であり、相互に競争関係にある商品をいう。以下第一において同じ。）を製造又は販売している場合であって、その市場におけるシェアが一〇%以上であり、かつ、その順位が上位三位以内であるときに、当該契約対象商品の供給業者と総代理店契約をすることは、競争阻害効果が生じる場合がある。競争阻害効果が生じるかどうかは、個別具体的なケースに即し、以下の事項を総合的に考慮して、市場の競争に与える影響の程度を判断することとなり、競争阻害効果が生じると認められる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一三項（拘束条件付取引））。

- ① 総代理店となる事業者のシェア、順位及びその競争者との格差の程度並びにそれらの変化の程度
- ② 供給業者の総合的事業能力（売上高、ブランド力、市場における地位等）
- ③ 契約対象商品の国内市場におけるシェア及び順位
- ④ 当該市場における競争の状況（競争者の数、シェアの変動状況、新規参入の難易性等）
- ⑤ 契約対象商品の財としての特質、総代理店となる事業者の製造又は販売する商品と契約対象商品との競合の程度・密接な代替品の有無及び契約対象商品の販売価格の状況
- ⑥ 契約対象商品の流通に関する状況（流通への新規参入の難易性等）

(2) 総代理店となる事業者のシェアが二五%以上、かつ、その順位が第一位である場合においても、上記（1）と同様に個別具体的なケースに即して判断するものであるが、このような地位にある事業者が競争関係にある供給業者と総代理店契約をすることは、通常、競争阻害効果が生じることとなるおそれが強いので、特に次の事項を重点的に考慮して判断することとなる。

- ① 供給業者の総合的事業能力が大きくないかどうか。
- ② 契約対象商品が既に国内市場においてある程度の地位を占めているものでないかどうか。

3 独占禁止法上問題とはならない場合

(1) 上記2 (1)、(2)のいずれにおいても、契約対象商品を国内市場で新たに販売開始するために行われるものであって、契約期間が短期間（契約期間が短期間であるかどうかは商品によって異なるが、三年ないし五年が一応の目安となる。）である場合、又は契約対象商品が総代理店となる事業者から技術供与を受けて製造され、若しくは当該事業者から製造委託されたものである場合は、原則として独占禁止法上問題とはならない。

(2) 総代理店となる事業者が契約対象商品と同種の商品を製造又は販売している場合であって、その市場におけるシェアが一〇%未満又はその順位が第四位以下であるときに、当該契約対象商品の供給業者と総代理店契約をすることは、原則として独占禁止法上問題とはならない。

第二 総代理店契約の中で規定される主要な事項

1 独占禁止法上問題となる場合

(1) 再販売価格の制限

供給業者が契約対象商品について、総代理店の販売価格を制限し、又は総代理店をして契約対象商品をそれから購入して販売する事業者（その事業者から当該商品を購入して販売する事業者を含む。以下「販売業者」という。）の販売価格を制限するようにさせることについては、第2部の第一（再販売価格維持行為）で示した考え方が適用される。

(2) 競争品の取扱いに関する制限

① 契約期間中における競争品の取扱い制限

供給業者が契約期間中において、総代理店の競争品の取扱いを制限し、又は総代理店をして販売業者の競争品の取扱いを制限するようにさせることについては、第2部の第二の2（流通業者の競争品の取扱いに関する制限）で示した考え方が適用される。ただし、契約期間中において、既に総代理店が取り扱っている競争品の取扱いを制限するものでない場合は、原則として独占禁止法上問題とはならない。

② 契約終了後における競争品の取扱い制限

供給業者が契約終了後において総代理店の競争品の取扱いを制限することは、総代理店の事業活動を拘束して、市場への参入を妨げることとなるものであり、原則として独占禁止法上問題となる。ただし、秘密情報（販売ノウハウを含む。）の流用防止その他正当な理由があり、かつ、それに必要な範囲内で制限するものである場合には、原則として独占禁止法上問題とはならない。

(3) 販売地域に関する制限

① 供給業者が契約対象商品について、総代理店をして販売業者の国内における販売地域を制限するようにさせることについては、第2部の第二の3（流通業者の販売地域に関する制限）で示した考え方が適用される。

② 供給業者が総代理店に対し許諾地域（総代理店に一手販売権が付与される地域をいう。以下同じ。）外において契約対象商品を自ら積極的に販売しない義務を課し、又は総代理店が供給業者をして許諾地域外における当該供給業者の直接の取引先が契約対象商品を許諾地域において自ら積極的に販売しないようにさせることは、原則として独占禁止法上問題とはならない。

(4) 取引先に関する制限

① 供給業者が契約対象商品について、総代理店の販売先を制限し、又は総代理店をして販売業者の取引先を制限するようにさせることについては、第2部の第二の4（流通業者の取引先に関する制限）で示した考え方が適用される。

② 供給業者が総代理店に対し契約対象商品を自己又はその指定する者からのみ購入する義務を課すことは、原則として独占禁止法上問題とはならない。

(5) 販売方法に関する制限

供給業者が契約対象商品について、総代理店の販売方法を制限し、又は総代理店をして販売業者の販売方法を制限するようにさせることについては、第2部の第二の5（小売業者の販売方法に関する制限）で示した考え方が適用される。

2 独占禁止法上問題とはならない場合

供給業者は、契約対象商品の一手販売権を付与する見返りとして、総代理店に対し、次のような制限・義務を課すことがあるが、これらは原則として独占禁止法上問題とはならない。

① 契約対象商品の最低購入数量若しくは金額又は最低販売数量若しくは金額を設定すること

② 契約対象商品を販売するため最善の努力をする義務を課すこと

第三 並行輸入の不当阻害

1 考え方

(1) 総代理店契約が輸入品について行われる場合において、第三者が契約当事者間のルートとは別のルートで契約対象商品を輸入することがある（以下これを「並行輸入」といい、商標権を侵害しないいわゆる真正商品の輸入を前提としている。）。

並行輸入は一般に価格競争を促進する効果を有するものであり、したがって、価格を維持するためにこれを阻害する場合には独占禁止法上問題となる。

(2) 並行輸入品と称する商品が真正商品でなく偽物である場合には、商標権侵害を理由にその販売を差し止めることができる。このほか、次のような場合において、商標の信用を保持するために必要な措置を採ることは、原則として独占禁止法上問題とはならない。

① 商品仕様や品質が異なる商標品であるにもかかわらず、虚偽の出所表示をすること等により、一般消費者に総代理店が取り扱う商品と同一であると誤認されるおそれのある場合

② 海外で適法に販売された商標品を並行輸入する場合に、その品質が劣化して消費者の健康・安全性を害すること等により、総代理店の取り扱う商品の信用が損なわれることとなる場合

(3) 国内品について並行輸入の不当阻害と同様の行為が行われる場合においても基本的な考え方は上記と同様であるので、以下の考え方が適用される。

2 独占禁止法上問題となる場合

(1) 海外の流通ルートからの真正商品の入手の妨害

並行輸入業者が海外の流通ルートから真正商品を購入してくることを妨げて、契約対象商品の価格維持を図ろうとすることがある。このような行為は、総代理店が取り扱う商品と並行輸入品との価格競争を減少・消滅させるものであり、総代理店制度が機能するために必要な範囲を超えた行為である。

したがって、総代理店又は供給業者が以下のような行為をすることは、それが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一三項（拘束条件付取引）又は一五項（競争者に対する取引妨害））。

① 並行輸入業者が供給業者の海外における取引先に購入申込みをした場合に、当該取引先に対し、並行輸入業者への販売を中止するようにさせること

② 並行輸入品の製品番号等によりその入手経路を探知し、これを供給業者又はその海外における取引先に通知する等の方法により、当該取引先に対し、並行輸入業者への販売を中止するようにさせること

(2) 販売業者に対する並行輸入品の取扱い制限

並行輸入品を取り扱うか否かは販売業者が自由に決定すべきものである。総代理店が並行輸入品を取り扱わないことを条件として販売業者と取引するなど、販売業者に対し並行輸入品を取り扱わな

いようにさせることは、それが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一三項又は一五項）。

(3) 並行輸入品を取り扱う小売業者に対する契約対象商品の販売制限

卸売業者が総代理店から仕入れた商品をどの小売業者に販売するかは卸売業者が自由に決定すべきものである。卸売業者たる販売業者に対し、並行輸入品を取り扱う小売業者には契約対象商品を販売しないようにさせることは、それが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一三項又は一五項）。

(4) 並行輸入品を偽物扱いすることによる販売妨害

商標権者は、偽物の販売に対しては商標権侵害を理由として、その販売の差止めを求めることができる。

しかし、並行輸入品を取り扱う事業者に対し、十分な根拠なしに当該商品を偽物扱いし、商標権の侵害であると称してその販売の中止を求めることは（注1）、それが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一五項）。

（注1）このような行為が行われると、当該商品が真正商品であり、並行輸入業者がその旨を証明できるときであっても、当該小売業者は、訴えられること自体が信用を失墜するおそれがあるとして並行輸入品の取扱いを避ける要因となる。

(5) 並行輸入品の買占め

小売業者が並行輸入品の販売をしようとすると、総代理店が当該小売業者の店頭に出向いてこれを買占めてしまい、これによって並行輸入品の取引が妨げられることがあるが（注2）、このような行為が契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一五項）。

（注2）小売業者としては、例えば、一般消費者向けに広告しているのに総代理店に買占められると、その購入を目的に来店した消費者からおとり広告ではないかとのクレームがつき、次の販売についての信用を失うことになる場合がある。また、小売業者にとって並行輸入品を販売しないようにとの心理的圧迫となり、この取扱いを避ける要因となる。

(6) 並行輸入品の修理等の拒否

総代理店は自己の供給する数量に対応して修理体制を整えたり、補修部品を在庫するのが通常であるから、並行輸入品の修理に応じることができず、また、その修理に必要な補修部品を供給できない場合もある。したがって、例えば、総代理店が修理に対応できない客観的事実がある場合に並行輸入品の修理を拒否したり、自己が取り扱う商品と並行輸入品との間で修理等の条件に差異を設けても、そのこと自体が独占禁止法上問題となるものではない。

しかし、総代理店もしくは販売業者以外の者では並行輸入品の修理が著しく困難であり、又はこれら以外の者から修理に必要な補修部品を入手することが著しく困難である場合において、自己の取扱商品でないことのみを理由に修理若しくは補修部品の供給を拒否し、又は販売業者に修理若しくは補修部品の供給を拒否するようにさせることは、それらが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一五項）。

(7) 並行輸入品の広告宣伝活動の妨害

並行輸入品の広告宣伝活動の態様によっては商標権を侵害したり、また、広告宣伝の類似性などから総代理店の営業との間に混同が生じて不正競争防止法に違反することがある。このような場合には当該広告宣伝活動の中止を求めることができる。

しかし、このような事由がないのに、総代理店がその取引先である雑誌、新聞等の広告媒体に対して、並行輸入品の広告を掲載しないようにさせるなど、並行輸入品の広告宣伝活動を妨害することは、それが契約対象商品の価格を維持するために行われる場合には、不公正な取引方法に該当し、違法となる（一般指定一三項又は一五項）。

(付) 親子会社間の取引

事業者（親会社）が他の事業者（子会社）の株式を所有している場合において、親子会社間の取引が不公正な取引方法による規制の対象となるかどうかという点については、次のとおりである。

1 親会社が株式の一〇〇%を所有している子会社の場合には、通常、親子会社間の取引は実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められ、親子会社間の取引は、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。

2 親会社の株式所有比率が一〇〇%に満たない子会社（原則として株式所有比率が五〇%超）の場合についても、親子会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められるときには、親子会社間の取引は、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。

3 親子会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められる場合において、例えば、子会社が取引先事業者の販売価格を拘束していることが親子会社間の契約又は親会社の指示により行われている等、親会社が子会社の取引先である第三者の事業活動を制限する場合には、親会社の行為は不公正な取引方法による規制の対象となる。

4 上記2及び3において、親子会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められるかどうかは、

① 親会社による子会社の株式所有の比率

- ② 親会社からの子会社に対する役員派遣の状況

- ③ 子会社の財務や営業方針に対する親会社の関与の状況

- ④ 親子会社間の取引関係（子会社の取引額に占める親会社との取引の割合等）
等を個別具体的な事案に即して、総合的に判断する。

なお、親会社の子会社以外の取引先事業者に対しても同様の制限を課している場合には、通常は、子会社に対しても一取引先事業者として制限を課していると認められ、原則として不公正な取引方法による規制の対象となる。