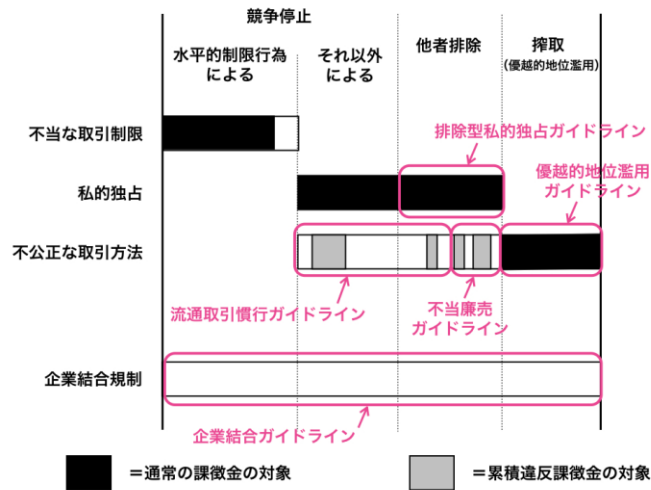


## I 優越的地位濫用行為

(2 および 3 は会員に対する連絡事項)



### 5 前回までの累計の違反要件 (再掲)

- \* 行為要件
- \* 弊害要件
  - ・ 反競争性がある
    - \* 「価格維持効果」  
実は「価格」に限らない
    - \* 「排除効果」  
「市場閉鎖効果」とも呼ばれる
  - ・ 正当化理由がない
    - \* 目的が正当
    - \* 手段が相当
- \* 因果関係

### 6 優越的地位濫用の概要 (違反要件)

- \* 取引相手方に対する優越的地位が既にある場合に
- \* その優越的地位を利用して
- \* 濫用行為を行う
- \* 競争停止とも他者排除とも違う
- \* 2条9項5号で規定

## 7 優越的地位濫用の概要(法執行)

- \* 排除措置命令(20条)課徴金納付命令(20条の6)
- \* 課徴金導入後の命令は平成23~26年の5件のみ。
  - ・ダイレックス(最高裁に上告受理申立て)
  - ・エディオン(東京高裁で係属中)
- \* 命令しない法執行・政策発信
  - ・確約認定
  - ・警告・注意
  - ・報告書・ガイドライン・Q&A

## 8 優越的地位濫用(搾取)と日米欧

US：邪道

JP：中小企業保護

JP：下請法制定

JP：厳罰主義で課徴金導入

EU：競争法の一環

US：ビッグテックに沈黙

EU：ビッグテックに対しても華々しい実績

JP：EUからの影響も増加(ブリュッセル効果)

US：搾取規制にも若干の関心(noncompete等)

## 9 違反要件をもう少し深める

- \* 優越的地位
  - ・取引相手方乙にとって甲との取引が必要  
甲以外に切替不可能.....甲と取引できぬと痛い
- \* 濫用行為
  - ・行為：2条9項5号のイ~ハのいずれか(ハ広い)
  - ・濫用：次の考慮要素(and/or)
    - \* あらかじめ計算できない不利益
    - \* 合理的範囲を超える不利益取引条件そのもの  
協議プロセス
- \* 利用して

## 10 いくつかの話題

- \* 食べログ

- ・東京高裁 & 令和4年度年次報告 65 頁
- \* 企業による人材に対する優越的地位濫用
  - ・1つの類型が競業避止義務 noncompete
  - ・対労働者：「問題としない」
  - ・事業者である個人 → フリーランス法
- \* 確約認定事例
  - ・金銭的価値の回復
- \* コンビニ 24 時間営業
- \* 企業名公表(R4-12-27)
- \* 下請法・フリーランス法 → 後半インボイス制度で

## Ⅱ インボイス制度と独禁法・下請法・フリーランス法

### 1 インボイス制度(消費税法の問題)

令和5年10月から

インボイス=「適格請求書」

売上税額から仕入税額控除をするには仕入税額に係るインボイス必要。

インボイスは適格請求書発行事業者(税務署が番号付与)のみ発行可。

適格請求書発行事業者になるには、消費税納付事業者である必要。

前提：売上げ1000万円以下は免税。自主的に「課税転換」すれば別。

経過措置：インボイスでなくとも3年間は8割(等)仕入税額控除可。

それ以外に「2割特例」があるが省略。

売手



本体価格 7,000 円 + 消費税相当額 700 円

インボイスの発行・交付

買手



本体価格 10,000 円 + 消費税相当額 1,000 円

売上税額 1,000 円 - 仕入税額 700 円 = 300 円 → 納付

消費者

「仕入税額控除」

税
務
署

### 2 独禁法・下請法・フリーランス法(競争法の問題)

#### (1)結論

3法をまとめて1つと考えればよい。

コンプライアンスの観点から、濫用行為に特に注目。

## (2)独禁法

公正取引委員会が所管。

インボイス問題は、独禁法のうち優越的地位濫用規制が中心。

違反要件：「優越的地位」を「利用して」「濫用行為」(2条9項5号)。

(規制対象取引の限定なし)

法執行：排除措置命令(20条)・課徴金納付命令(20条の6)。

規制趣旨(建前)：競争への影響を見る。

規制趣旨(実際)：行為者が相手方に不利益を与える行為を規制。

法執行の実際：課徴金 H22 導入後、H23-H26 の 5 件のみ。2 件係属中。

命令しない法執行・政策発信が中心

## (3)下請法

「下請代金支払遅延等防止法」。

独禁法の優越的地位濫用規制の補完法として昭和 31 年から存在。

公正取引委員会(+中小企業庁)が所管。

規制趣旨：中小企業保護。

違反要件

優越的地位等に相当する部分：資本金の額の比較で簡易認定。

濫用行為に相当する部分：独禁法と同じ(少々硬いと言われる)。

規制対象取引：特定の委託取引のみ。

法執行：勧告(命令未滿)。

法執行の実際：企業法務において重視されている。

下請法の限界：(保護される「下請事業者」は個人でも可だが)

規制対象の「親事業者」：資本金 1000 万円超が必要。

規制対象取引：特定の委託取引に限定。

## (4)フリーランス法

「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」。

令和 5 年に成立・令和 6 年秋までに施行。

第 2 章は下請法の補完、第 3 章は労働法の補完。

インボイス問題は第 2 章。公正取引委員会(+中小企業庁)が所管。

規制趣旨：フリーランス保護。

違反要件

優越的地位等に相当する部分：「従業員あり」と「従業員なし」。

濫用行為に相当する部分：下請法と同じか。

規制対象取引：「業務委託」(下請法のような限定なし)。  
法執行：勧告・命令・命令違反刑罰。

#### (5)小括

3法とも、命令しない法執行・政策発信が中心。  
インボイス問題は売手が免税 → 優越的地位ありと考えるのが安全。  
濫用行為と疑われるか否かが焦点となる。  
フリーランス法は未施行だが、可能性としては独禁法が全てカバー。  
→ 未施行を理由に問題なしとはならない(言及されないだけ)。

### 3 濫用行為の基準(3法共通)(「一般論」)

#### (1)関係条文

独禁法：

- ・「正常な商慣習に照らして不当に」(2条9項5号)

下請法：

- ・「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。」(4条1項3号)
- ・「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。」(4条1項5号)

フリーランス法：

- ・「特定受託事業者の責めに帰すべき事由がないのに、報酬の額を減ずること。」(5条1項2号)
- ・「特定受託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報酬の額を不当に定めること。」(5条1項4号)

#### (2)考慮要素

次の2つが代表的な考慮要素(and/or)

- ▼あらかじめ計算できない不利益
- ▼合理的範囲を超える不利益
  - ・内容そのもの
  - ・協議プロセス(合理的説明が必要)

### 4 事例(「事実」への「当てはめ」)

- ・下請法等の考え方スライド事例1
- ・下請法等の考え方スライド事例2
- ・下請法等の考え方スライド事例3

- ・ 令和 5 年 5 月注意事例(佐藤秀峰氏の「note」の事例を含む)
- ・ 令和 4 年度相談事例 4
- ・ 令和 4 年度相談事例 9

「あらかじめ計算できない不利益」の事例

「合理的範囲を超える不利益」の事例

独禁法のうち優越的地位濫用以外の切り口を示した事例

白石教授からレジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

- 公取委の Q&A、回答 7 の 6 によると、買手が売手に対し課税事業者になることを強制すると問題だが、要請することは直ちに問題にはならないというが、具体的に強制か否かが問題となる場合、どのような枠組みで判断すればよいか。

また、売手が一旦課税事業者にさせられてしまうと、全ての買手との取引に影響するため、税の申告や事務負担のデメリットが大きいと思う。特定の買手との取引に係る影響だけに着目する、従来の買ったたきの枠組みでは捉えきれないのではないか。

- 具体的検討に当たっては、「要請」という言葉の意味だけでなく、課税事業者になることを求めるのか、消費税相当分又はその一部を引き下げること強いているのか等、買手が売手に何をどこまで求めているかを踏まえ、問題の有無を判断する必要がある。

売手にとって、課税事業者になることの影響が大きい点は、ご指摘のとおりであるが、実際には、買手はまず自己との取引の関係で判断していく必要があるだろう。

価格交渉について、理屈の上では、消費税相当額に係る交渉に加え、本体価格の交渉もあり得るが、資材等が高騰している経済状況では、本体価格を下げろということは難しいかもしれない。経過措置を踏まえ、8割控除可能な部分まで消費税相当額を引き下げる（つまり、消費税相当額の2割を引き下げる）ところまでにとどめることが、買手としての安全策ではある。

- Q&A、回答 7 の 1 の 5 段落目「免税事業者が負担していた消費税額も払えないような下請代金」とはどのような意味か。

- 売手は、免税事業者である以上、消費税を納税してはいないが、他方で、さらに川上の仕入先に消費税相当額を支払っていると考えられる。例えば、本体価格五千円の商品を仕入れる際、消費税相当額 500 円を支払うというように、である。売手がこの 500 円分も払えなくなるほど買手が買ったたくのは問題である、という意味であろう。

- 買手は通常、売手の仕入率を知らない。引下げ幅が売手の消費税分に及ばないよう、売手に仕入率等を確認する必要があるか。

- 売手が自らの仕入率を買手に明かせば、手の内を晒すことになるから、そのような行為を正当化したり奨励したりする法運用は望ましくない。むしろ、買手がそのようなことを求めることが買ったたきの成立を支える考慮要素となるという見方が主流である。買手が売手の実際の仕入率の開示を求める代わりに、簡易課税制度で用いられるみなし仕入率を出発点として交渉すること等が考えられる（売手は免税事業者であるが、仮に

課税事業者になり、かつ、簡易課税制度を選択した場合に、みなし仕入率としてどの率が適用されるかを確認し、それだけの仕入率はあると考えることを出発点として、買手と売手との間で価格交渉を行う、という意味）。

- 「下請法等の考え方」事例 3 を踏まえてご質問する。仮に、買手が免税事業者 A と課税事業者 B の双方から見積もりをとったところ、同額であったとする。仕入税額控除がある B との取引の方が有利であるため、このような場合、常に B と取引することとなるとすれば、買手が A に対し、課税事業者になることを強制したと解釈されてしまうのだろうか。
- ご指摘の例が直ちに、課税事業者になることの強制には当たらないだろう。通常は、納税後の利益を含め、B（課税事業者）を選んだ合理的理由が説明できるなら問題ないと考えられる。
- 買手が、売手が課税事業者であるか免税事業者であるか区別せず、いずれに対しても消費税分を転嫁し 11 万円で発注を行っていたところ、特定の売手が課税転換した場合は、すでに消費税分を支払っていることから、価格は 11 万円に据え置いていいか。
- それで良いと考えられる。
- ただ、課税転換により、売手のコストは上昇している。【事例 3】及び下請法に関する運用基準によると、買手（／親事業者）は原材料価格等の上昇分の取引価格への反映の必要性について、課税事業者（／下請事業者）と明示的に協議することが求められているようだ。そうだとすれば、価格を 11 万円に据え置くとしても、買手は何らかの行動をとる必要があるか。
- リスクを避けるため、売手に対し、一律に説明・協議の機会を設けるなどの対応が考えられる。ただ、これまでも、売手が免税事業者か課税事業者かにかかわらず消費税相当額を上乗せした価格で買手が購入取引をしていたと言えるのであれば、ご質問のコスト上昇については従前から対応済みである、という説明も可能ではないかと考える。
- 【事例 2】に関し、単純に 11 万円で取引を行っているとき、買手が「売手が免税事業者であることを前提に」取引しているか否かを、いかにして判断するのか。
- これまで、多くの取引は、むしろ、売手が免税事業者か課税事業者かを問わずに同じ価格で行われてきたのではないかと。そうとは言えない特殊な前提のある取引であると当



局や売手が示すことのできる取引のみが、【事例 2】のような問題となるのではないか。  
将来に向け、【事例 3】を基本に対応策を考えていくことが必要である。

以上