



公正取引委員会相談指導室における令和6年度相談事例1で確認された再販売価格拘束禁止の例外について

本稿では、公正取引委員会（以下「公取」といいます。）の「相談指導室」及び「ガイドライン」について概説した上で、相談指導室における令和6年度相談事例1（再販売価格拘束禁止の例外）の内容とビジネスに与える影響について検討します。

【令和6年度相談事例1（再販売価格拘束禁止の例外）】（[1 家電メーカーによる取引先事業者に対する一般消費者への販売価格の指示 | 公正取引委員会](#)）

家電メーカーが、家電製品の一般消費者への販売に至るまでに生じるリスクと費用を自ら負担することを前提として、取引先の事業者に対し、一般消費者への販売価格を指示することは、再販売価格の拘束の禁止（独占禁止法2条9項4号）に当たるとして問題とならないか。それとも許容されるのか。

第1 相談指導室とは

1 公取への相談

検討対象事業に独占禁止法（以下「独禁法」といいます。）上の問題が含まれているかどうかを確認したいとき、公取の相談指導室に相談をすることができます。

相談には、「事前相談」と「一般相談」があります。言葉は似ていますがその内容は下記のとおり大きく違います。

2 事前相談とは


(1) 事前相談制度は、いわゆる日本版ノーアクションレター制度（法令適用事前確認手続）の一環として導入されたものです。これから行おうとする行為が独禁法の規定の適用対象となるか否かを確認することができます¹。

事前相談の手続は、内規で定められています（[事業者等の活動に係る事前相談制度 | 公正取引委員会](#)）。相談者は、相談者名、相談内容及び回答が公表されることに同意する必要があります。

(2) この相談制度において、相談指導室（公取）が、相談の対象となる行為は独禁法の規定に抵触するものではない旨の回答をした場合、公取は当該行為が当該規定に反することを理由として法的措置を執ることはないとされています（事業者等の活動に係る事前相談制度8（5））。また、結果は公表されます。

¹ 事前相談制度については、「事業者等の活動に係る事前相談制度」（平成13年10月1日公正取引委員会）という内規に手続が定められています。





このことから、相談指導室の事前相談に対する回答をもって、「クリアランス（承認）を得た」と言われることもあります。もっとも、この回答の効果はあくまでも公取の内規に定められているものにすぎず法的拘束力を持つものではありません。また、相談において説明した事実が実際と異なっていることが明らかとなった場合などは公取が法的措置を執ることもあります（事業者等の活動に係る事前相談制度 8（5）ただし書）。

3 一般相談とは

(1) 一般相談とは

一般相談とは、特段の要式によらずに行う相談のことで、事前相談によらない相談とも呼ばれます。相談指導室において、事前相談による相談はごく一部にすぎず、この一般相談が相談の大部分を占めています。

事前相談では相談者の氏名を明らかにする必要があるため、匿名の相談をしたい場合には一般相談しか選択肢がありません。

相談内容は非公表の取扱いとなっています。もっとも、他の事業者の参考になると思われる相談については、相談者の同意を得た上で公表されることがあります。

(2) 一般相談の手続とその後の法執行への影響


一般相談の手続等を定めるものではありませんが、まずは、相談指導室に電話又はメールによる相談を行うことになります。


簡易なものであれば電話により口頭で回答が行われます。複雑な事案などの場合は、公取において面談を行い事案の内容について説明をすることとなります。それに先立ち、説明資料等の提出を求められることが多いです。その後は、必要に応じ、追加の確認が行われることとなります。相談してから回答まで、通常2か月程度時間を要することに留意する必要があります。事業の実施が差し迫っているなどの事情があれば、回答時期については柔軟に対応してくれることもあります。回答は口頭で行われます。

一般相談は、事前相談と異なり、その回答の効果についての定めはありません。もっとも、法運用の向上を図るとともに、事業者等の自らの行為への法適用に関する予見可能性を高めるという趣旨は一般相談にも当てはまると考えられます。そのため、相談指導室が行った一般相談への回答についても、事実上、公取が回答の内容に反して法的措置を執ることはないのではないかと考えられています。

4 相談先に関する留意点

公取の所管法令は多岐にわたるところ（[所管法令・ガイドライン](#)）、相談指導室は独禁法に係る相談を受け付けている部署であることに留意する必要があります。さらに、独禁法の中でも優越的地位の濫用に関する相談は、企業取引課に相談する必要があります。企業結合に関する相談は企業結合課に相談する必要があります。





また、相談指導室は将来に行う予定の行為について相談を受け付けています。既に行った既往の行為は、違法行為であるかどうかの審査の対象になり得る行為であることから、相談指導室における回答の対象とはならないとされており、留意する必要があります。

このように、公取にコンタクトをとりたいとき、窓口が少し分かりにくいのですが、こちら（[相談・申告・情報提供・手続等窓口 | 公正取引委員会](#)）を参照すると窓口を確認することができます。

第2 ガイドライン

1 ガイドラインとは

- (1) 公取は、各種ガイドラインを作成し、公表しています（[法令・ガイドライン等\(独占禁止法\) | 公正取引委員会](#)）。

このガイドラインは、公取の独禁法に係る解釈指針を示すものにすぎず、法的拘束力を有するものではありません。

そのため、事業の内容がガイドラインの記載に反したとしても直ちに違法になるわけではなく、法執行の対象となるわけでもありません。他方、公取がガイドラインに反する内容の法執行を行う可能性は高くはないことから、ガイドラインの内容はビジネスの行動指針になるとともに、ガイドラインで許容されている枠内で行動すれば公取から法執行を受ける可能性は低いといえます。


- (2) ガイドラインは各行政官庁が発出していますが、公取のガイドラインは、法規範の形成を補完しているという特徴があります。

すなわち、独禁法のように文言に抽象的なものが多く法解釈の余地が大きい法律については、蓄積された裁判例から裁判所の判断傾向を確認することが多いのですが、独禁法は他の法令に比べて裁判例の数が多くはありません。逆に、裁判例の方が公取のガイドラインを参照したものと考えられる事案も少なくはありません。そこで、公取が考える独禁法の解釈を知ることが重要になっているのです。

そういった意味で、公取のガイドラインが独禁法の解釈において果たす役割は小さいものではなく、実務上はガイドラインを参照することが一般的です。相談指導室の回答においても、ガイドラインは最もよく参照されています。

そのため、独禁法に係るリスクを検討する場合、公取が作成しているこれらのガイドラインを検討し、そのガイドラインで許容されている枠内で行動できるかを検討することは第一選択といっても過言ではありません。

他方で、法令ではないガイドラインの文言を法律の文言を解釈するかのように考えると齟齬が出る場合があったり（下記3（1）参照）、ガイドラインが特定のテーマについてポイントを絞って考えを示す傾向にあることからガイドラインのみをみていると体系的理解が難しくなる場合もあるので、ガイドラインは解釈の助けであるという視点も併せ持つことが重要です。



2 ガイドラインを活用するための足がかり

- (1) 公取が作成したガイドラインは数多くありますが、これらのガイドラインは、法体系に沿って作成されたというよりは、政治的背景や当時大きく問題となった社会状況・事件などを契機として作成されることが少なくありません。そのため、ガイドライン間において内容が重複していたり、整合的解釈が難しい場合もあります。

そこで、公取は、令和5年3月に策定された「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方」(以下「グリーンガイドライン」といいます。)([グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方](#))を作成する際に、可能な限りこれまで作成されたガイドラインを整理し、その考え方を分かりやすく示すこととしました²。

このグリーンガイドラインも、それまでのガイドライン全てを網羅しているわけではありませんが、公取における独禁法に係る考え方を確認したい場合は、グリーン社会の事案ではなくともグリーンガイドラインを足がかりとしてリサーチを進めることも考えられるところです。

- (2) また、実務でよく問題となる業務提携については、ガイドラインが作成されていませんが、競争政策研究センター(CPRC)が作成した「業務提携に関する検討会」報告書(令和元年7月10日。([令和元年7月10日「業務提携に関する検討会」報告書について | 公正取引委員会](#)))や企業結合ガイドラインにおける考え方を参照したり、グリーンガイドラインにおける整理を参照したりします。

3 パブリックコメントを確認することの重要性

- (1) 公取のガイドラインに限ったものではないですが、ガイドライン上の考え方が分からないときはパブリックコメント(パブコメ)などを確認することも重要です。

例えば、グリーンガイドラインにおける「より制限的でない他に選ぶ手段がないとき」という表現は、一般には手段の相当性を判断するための厳格な基準として理解されることが多いですが、グリーンガイドラインにおいては、必ずしも厳格に判断することを想定するものではないとされていたりします(「[グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方\(案\)に対する意見の概要及びそれに対する考え方](#)」19、20頁)。

- (2) ガイドラインは、抽象的な文言で規律される独禁法の解釈を明らかにすることにより、法定安定性を確保しようとするものですが、それによっても、具体的事案へ

² 「グリーン社会の実現に向けては、多種多様な取組が想定される場所、本考え方は現時点で関連性が想定される独占禁止法上の行為類型をできる限り網羅し、…事業者等の予見可能性の向上に努めた」(グリーンガイドライン「はじめに」4 今後の対応」4、5頁)。

のあてはめが明らかとならないこともあります。

そのようなときに、あてはめに係る考え方をオーダーメイドに示すという点で、相談指導室はガイドラインの運用を補完する役割を担っているということができると考えられます。

第3 相談指導室と相談事例

相談指導室は、例年6月に、相談者の特定につながるような事実を匿名化し、(場合によっては少しデフォルメして)前年度の主要な相談事例を公表しています。

以下では、これまでの相談事例のうち、令和6年度相談事例1についてご紹介したいと思います。

1 令和6年度相談事例1の事案(再掲)

いわゆる再販例外の事案になります。概要は次のとおりです。

家電メーカーが、家電製品の一般消費者への販売に至るまでに生じるリスクと費用を自ら負担することを前提として、取引先の事業者に対し、一般消費者への販売価格を指示することは、再販売価格の拘束の禁止(独禁法2条9項4号)に当たるとして問題とならないか。それとも許容されるのか。

2 再販売価格の拘束とその例外

(1) 商品の価格設定は非常に重要な競争手段となるので、商品の売主が買主に対し、その商品の第三者に対する販売価格を定めるという拘束条件を付して取引をすることは不公正な取引方法に当たるとして禁止されています(独禁法2条9項4号)。これは「再販売価格拘束」の禁止とも言われ、原則として違法な類型であると整理されており、法執行されるリスクが典型的に高く、卸売契約などでは最も注意すべき内容の一つです。

(2) もっとも、このような条件を付すことが常に許されないというわけではなく、例えば、流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針(流取ガイドラインともいいます。)第1部第1の2(7)において、「事業者の直接の取引先事業者が単なる取次ぎ³として機能しており、実質的にみて当該事業者が販売していると認められる場

³ なお、商法上の「取次ぎ」(商法502条11号)とは、一般に、自己の名をもって(自分が権利・義務の帰属主体となって)他人のために(他人の計算、すなわち経済的損益を他人に帰属させて)法律行為をなすことを引き受ける行為をいい、販売の取次を行う者は問屋(といや)とされています(江頭憲治郎『商取引法〔第9版〕』(弘文堂、2022年)253頁)。このように、商法上の取次ぎの場合は、当該法律行為の経済的効果が他人たる本人に帰属する一方で、本人と問屋の間には売買契約は締結されないこととなります。他方で、流取ガイドラインにおける取次ぎではメーカーと小売の間には売買契約が締結されているように見えますので、商法上の取次ぎを意味しているものかは明らかではありません。ましてや「単なる」取次ぎや「実質的に見て」

合には、当該事業者が当該取引先事業者に対して価格を指示しても、通常、違法とはならない。」として許容されています（以下、この「実質的にみて当該事業者が販売していると認められた」場合の事業者を、「実質的販売者」ということがあります。）。つまり、この枠内で行動すれば安全であるわけです。

上記ガイドラインの考え方は、原則として違法となる再販売価格の拘束が例外的に違法にならないと整理されているという点を捉えて、「再販例外」と呼ばれています。また、再販例外として違法にならない販売価格の指示を採用したビジネスモデルを、指定価格制度と呼ぶことがあります。

3 令和6年度相談事例1の意義①

(1) 同種の再販例外に係る直近の相談事例には、令和元年度相談事例5があります（令和4年度相談事例3は、メーカーが直接消費者に販売するものであり、事案が異なります。）。

この事案と令和6年度相談事例1は、メーカーが小売事業者等に対し商品の販売価格を指示するという点で、基本的な事実関係を同じにしており、公取の回答内容も大筋で同じなのですが、令和6年度相談事例1は、その考え方をより具体化したという点に意義があります。


(2) 令和元年度相談事例5は、「商品売れ残りのリスク等を自ら負」っていることを理由として販売価格の指示を問題と回答した事例でした。しかし、通常取引であっても在庫管理を適切に行っていれば、いわゆる在庫リスクを小売事業者等に負わせることは少ない場合もあることや小売事業者等における代金回収リスクが生じる可能性は高くないことなどから、これらの事情だけでは、通常取引とどのような相違点があれば実質的にみて当該事業者が販売していると認められるのか明らかではありませんでした。その結果として、安易に販売価格の指示をする事業者（メーカー）が増えるのではないかと危惧される所でした。

そこで、実質的にみて当該事業者が販売したとはどのような場合なのか、販売価格の指示が原則違法類型に整理されていることを踏まえて、再販例外が認められる場合を明らかにしようとしたのがこの令和6年度相談事例1になると思われます。

(3) そもそも、再販売価格拘束禁止が問題となるのは、他人（ここでは小売事業者等）の重要な競争手段たる販売価格の決定を拘束するからであって、自分で販売している商品の価格を自ら決定することは何ら問題にならないと考えられます⁴。

とは何を意味するかどうかは私法上の扱いについては厳密に検討されていないように思われます。

⁴ この点は、EUの垂直的制限に関するガイドラインにおいて、代理契約（Agency agreements）と認められる取引については競争制限的協定・協調的行為を規制しているEU機能条約101条（1）の適用範囲外になるとしているところ、この代理契約は、代理人が独立した経済主体として行動しなくなった関係として特徴づ



つまり、形式的には、他人（小売事業者等）が商品を販売していたとしても、その他人を経済実体としては本人（メーカー等）の手足にすぎないと評価できるのであれば、その場合は、実質的販売者たる本人が、他人に商品の販売価格を指示したとしても、問題はないということになるのではないかと考えられます。

(4) では、その他人を、経済実体としては本人の手足にすぎないと評価できるのはどのような場合でしょうか。

令和元年度相談事例5も令和6年度相談事例1も、その法律関係をみると、メーカーと小売の間には売買契約が締結され契約の目的物である商品の所有権はメーカーから小売事業者等に移転していました。また、それとは別に、小売事業者等と消費者などの間にも売買契約が締結されていることからすると、小売事業者等はメーカーから独立した経済主体であるようにもみえます。

しかしながら、取引は、取引による利益を得るとともにそれに伴うリスクや費用についても自らの判断でコントロールする、すなわち、自らの計算において行うものであると考えられます。そうだとすると、本来小売事業者等が消費者などに商品を販売するに際して生じ得るリスクのみならず費用についてもメーカーが負担している場合、小売事業者等は、当該商品につき自らの計算で販売を行っているのではなく、当該商品の販売については独立した経済主体ではないと評価することができると思われま

す。このように考えると、リスクのみならず費用についてもメーカーが負担する（小売事業者等が負担することになっていない。）ことも、再販例外における実質的販売者の認定に必要な事項であることは明らかであることが分かります。もっとも、令和6年度相談事例1より前の相談事例においてそのことを明示するものはありませんでした。そこで、再販例外に当たるとして販売価格の指示を検討している事業者が増えていることなどを踏まえ、同事例1はそのことをより分かりやすく明示したものと理解されます。

4 令和6年度相談事例1の意義②


(1) また、令和6年度相談事例1には、もう一つ意義があります。

上記のとおり、メーカーが費用を負担するとして、どのような場合に費用を負担しているといえるのかを明らかにした点です。

(2) 最もシンプルな考え方は、小売事業者等が、商品を販売する際に生じた費用を項目と紐づけ、これを一つ一つ積み上げてメーカーに請求する方式です。

しかしながら、例えば、商品の運送一つをとってみても、他の商品と一緒に運送をするわけなので一つ一つの費用を割り出すことは現実的ではありません。また、

けられることがあるとしていることが参考になります。



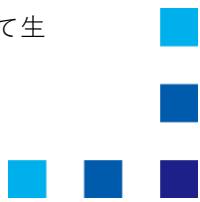
その商品を店頭で販売する際の人件費をみても、売り場の担当者は同時に他の商品の販売もしていることからすると、その商品の販売だけを切り取った上、その費用を商品一つ一つに割り当てることも現実的ではありません。そのため、費用といってもある程度概算とならざるを得ないという側面もあります。また、費用を勘定することができても、自らの経費を詳らかにして請求することを躊躇する小売事業者等がいることも考えられます。そのような中で、上記のように、小売事業者等が一つ一つの費用について詳細な請求をしなければならないとすると、メーカーは費用負担をすることができなくなってしまう。

また、メーカーは、自社の商品を販売する小売等に対し、販売支援金や各種リポートを支払うこともあり、総体としてみた場合には、メーカーが小売等の販売費用を負担していると評価することもできそうです。

- (3) そこで、実務上の工夫として、客観的に費用が支払われているかについて一つ一つを正面から確認することができなくとも、メーカーが費用を支払うこととなる仕組みを採用することをもって、いわば制度的保障のような発想で、令和6年度相談事例1において、次のような記載が追加されることになったと考えられます（同事例1「3 独占禁止法上の考え方」(2)エ）。

取引先事業者に対し、本件覚書の内容を実施するに当たり生じる在庫保管費用や輸送費用等対象家電製品の一般消費者への販売に至るまでに生じる費用をX社が負担すること、当該費用の項目及びその負担方法並びに当該費用の項目に不足があるなどとして協議を希望する場合にはその旨を申し出ることができることを明示した上で、取引先事業者から申出があった場合、当該申出の内容について取引先事業者と協議し、これら一連の過程で確認された費用を自ら負担すること
--

- (4) このように、令和6年度相談事例1は、取引の実態にも配慮しつつ、その費用負担が担保されるよう工夫をし、どのような場合に費用を負担しているといえるかという点を明らかにしたところに意義があるものと思われます。

- (5) ちなみに、このような協議が、協議に応じない一方的な代金決定を禁ずる規定（「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」〔取適法〕5条2項4号参照）を持たない再販売価格の拘束に係る規定（独禁法2条9項4号）において法的にどのような位置づけとなるか明らかではありません。
- 私見では、この協議又は協議に至る過程は、メーカーが費用を負担していることを推察させる重要な間接事実になり得ると思われます。なぜなら、費用の支払いを受ける小売事業者等がメーカーの提示した支払の内容について異議を述べない、又はメーカーが費用を負担しないならば当該商品に係る販売価格の指示は違法になるということ为背景に協議をすることができたのであれば、小売事業者等において生
- 



じた当該商品の販売に係る費用は小売等が納得する形で相当額の費用が支払われたものと推認することができるからです。

5 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（流取ガイドライン）の改正

公取は2026年5月13日に流取ガイドラインの改正案を公表し、パブリックコメントにかけました。

その改正内容は令和6年度相談事例1をガイドラインにも反映するものとなっています。

以上

弁護士 松永 博彬 パートナー
弁護士 久保 幸子 アソシエイト

