

遵法・企業倫理・販売員の使命 独占禁止法の解説

一般社団法人 全国動物薬品器材協会 理事長

相原 夏実

動物用医薬品等販売員等認定研修事業の目的

- ・動物用医薬品等の販売に従事する者等を対象に、
- ・資質の向上を図ることを目的として、
- ・動物用医薬品等に関する知識、我が国の畜水産/家畜衛生の情勢、薬機法・独占禁止法等の関連法規等に関する知識を習得するもの。

研修科目：遵法・企業倫理・販売員の使命

- ・企業コンプライアンスとは
 - ・独占禁止法とは
 - ・行動規範について

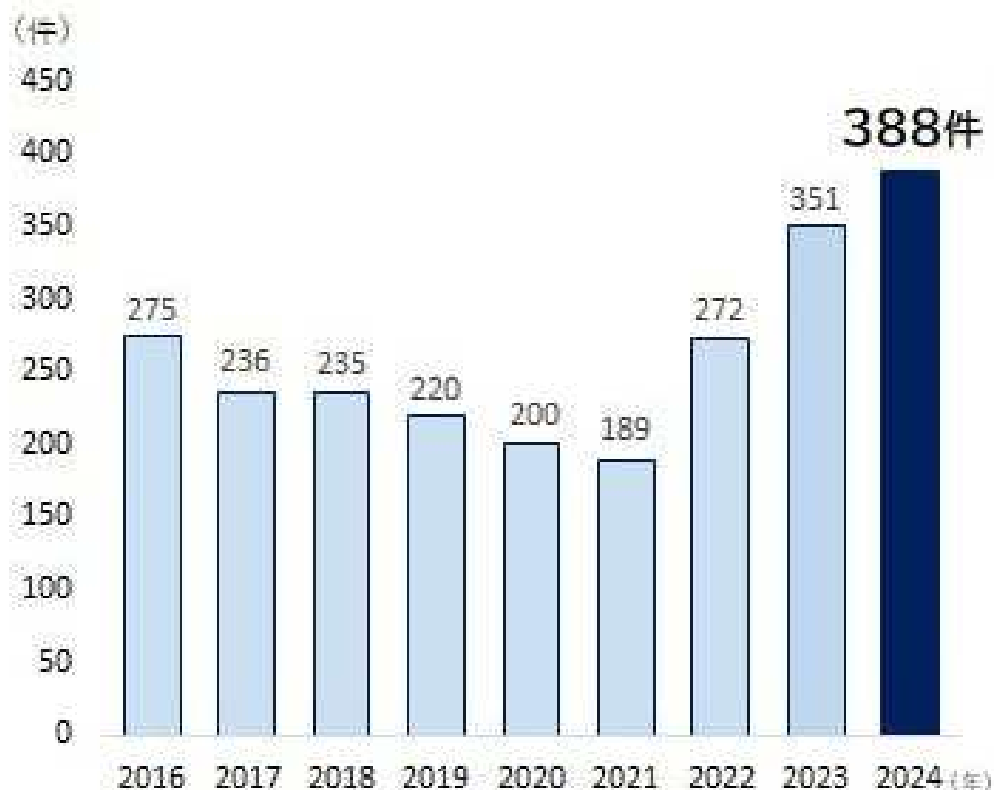
Q

388

この数字は何を表しているのでしょうか？



2024年度に、コンプライアンス違反が原因で倒産した企業の数（全国）



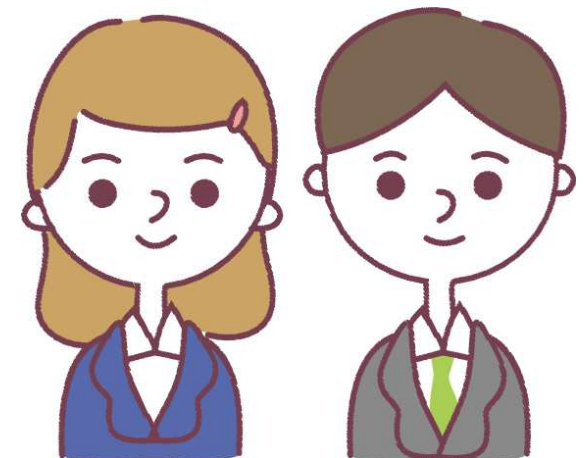
[注] 負債1000万円以上の法的整理が対象

引用元: 特別企画: コンプライアンス違反企業の倒産動向調査(2022年度)/株式会社帝国データバンク

お客様や地域社会からの信頼を、一度失うとすぐには取り戻せません・・・

～ 研修冒頭のお願い ～

まずは、コンプライアンスを
自分事化しましょう。



コンプライアンスって何？

昨今、大企業による偽装や不正などの不祥事や、社員による情報漏えい、インサイダー取引など、コンプライアンス違反のニュースが数多く報道されています。

「コンプライアンスを守る」、「コンプライアンスは重要」などの言葉を耳にする機会も増えていますが、そもそもコンプライアンスとは何なのでしょう？



Q

コンプライアンスとはどのようなことか考えてみてください。

A コンプライアンス違反には、法令違反をはじめ、マナー違反、モラルの欠如など、下記のような例があげられます。

法令違反

差別・人権侵害

セクハラ・パワハラ・いじめ

超過労働

著作権の侵害

業務上横領

談合・カルテル

インサイダー取引

飲酒運転

情報のねつ造・隠匿

贈収賄・不適切な接待

個人情報の漏えい

政治家への不当献金

反社会的勢力への利益
供与



マナー違反

モラル欠如

迷惑行為

- ・路上喫煙、タバコのポイ捨て
※条例違反になる場合もあります。
- ・道や公共の場で騒ぐ
- ・コンビニなどにたむろする
- ・電車内での座席の占領
- ・酔ってトラブルを起こす
など

SNS(ツイッター、フェイスブック等)・ブログなどに業務で知り得た情報を書き込む

法令違反ではないが、道義的にふさわしくない行為(グレー行為)



談合・カルテルなどの 不公正な取引を防止するために

独占禁止法とは？

独占禁止法とは？

私たちは、日々、切磋琢磨し、自社商品の提供を続け、消費者や得意先に支持されています。そして、私たちがビジネスを行う上では、「独占禁止法」を順守しなければなりません。また、公正取引委員会は、独占禁止法の厳正な執行や独占禁止法コンプライアンスに関する企業の取組の支援活動を行っています。



Q1

そもそも独占禁止法とは、どのような目的のための法律なのでしょうか？

A
1

公正かつ自由な競争を促進し、事業者が自主的な判断で自由に活動できるようにするための法律です



事業者は、創意工夫によって、消費者に受け入れられる商品・サービスを提供できます。その結果、大きな利益を得ることが可能です。一方、消費者にとっては、事業者間の競争によって、ニーズに合った、より良い商品・サービスを選択できるようになります。

Q2

では、独占禁止法に違反する
行為には、どのようなものか
あるのでしょうか？

A

2

次のような行為があります

【カルテル】

競合他社と共同で、以下の事項の取り決めを行う

- ・ 販売価格（価格カルテル）
- ・ 販路（販路カルテル）
- ・ 生産量／販売量

【優越的地位の濫用】

取引先に対して、以下のような不利益を与える

- ・ 協賛金の負担
- ・ 押し付け販売
- ・ 不当な返品
- ・ 従業員の派遣要請

【不当廉売(ダンピング)】

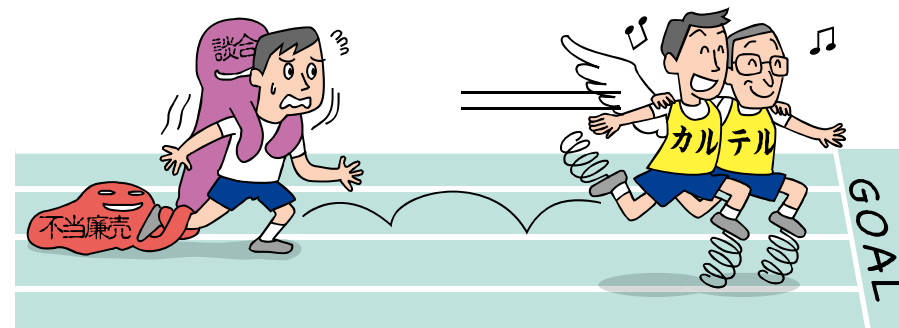
競合排除の目的などで、継続して不当に安い価格で商品・サービスを販売する

【入札談合】

公共事業の入札の際などに、複数の企業で、事前に受注業者や受注金額を決める

【再販売価格の拘束】

小売業者に対して、販売価格や割引額を指示する



Q3

日々の営業活動で、独占禁止法違反と疑われる行為には、どのようなものがあるかを考えてみましょう。

※ 競合他社の営業担当者や取引先の担当者と会話する場合などを想定し、考えてみましょう。

A


3

次のような行為は独占禁止法違反となる 可能性があります

競合他社の営業担当者と、納入価格のことや生産量のことを話し合う

協賛金を支払うことを条件に、小売業者に特売価格を提案する

流通業者に対して、特定の小売業者にしか卸さないよう示唆する



おたくの納価
教えてよ

取引の継続を条件に、納入業者に対して、納得した上で自社製品を買ってもらう



日々の営業活動の中に、独占禁止法違反のリスクが潜んでいることを理解しましょう。
判断に迷った際は、必ず上司や同僚に相談しましょう。

CASE1 同業他社と価格の話をする？

営業部長のAさんは、業界団体の懇親会で、同業他社のBさんと何気なく会話をしました。

Aさん：「最近の原料価格高騰には、困りましたね」

Bさん：「ええ、うちも大変なんです。値上げしないとやっていけないでしょう」

Aさん：「そうですよね。2割は上げないと、原価割れですよ」

この会話の後、両社は実際に2割の値上げを実施しました。



Q1

この会話は、どのような点が問題でしょうか？

A

1

同業他社と、商品価格について意思の連絡をしている点が問題です。

この「意思の連絡をした」とみなされる範囲が、一般に考えるよりもかなり広いので、注意が必要です。

たとえば、他の競合同業他社同士が値上げの話をしている場に同席しただけで、「暗黙の了解をした」とみなされるおそれがあります。

自身の行動には、十分気をつけましょう。



このように、同業他社同士で意思の連絡をし合い、商品の価格や生産数量などを共同で取り決め、同一の行動をとることで競争を制限する行為を「カルテル」といいます。このうち、販売価格についてのカルテルは、「価格カルテル」になります。

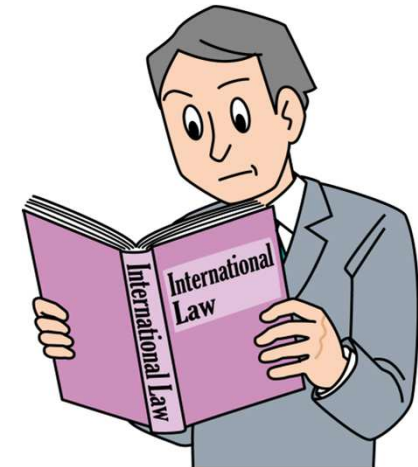
Q2

**カルテルに巻き込まれない
ようにするには、
どのような点に
注意すべきでしょうか？**

A

2

- ・会合などで同業他社からカルテルを疑われる話をもちかけられた場合は、会話を止めて立ち去り、上司や法務部門に報告する
- ・カルテルになり得る行為を見つけたら、速やかに上司や法務部門に相談する



**日々の業務の中に、カルテルのリスクが
潜んでいることを理解し、
健全な取引を順守しましょう。**

CASE2 これって談合？

建設会社A社の営業部で働く武田さんは、地方公共団体が開いた下水道工事の入札説明会に参加しました。

その入札説明会で、発注者である地方公共団体の職員は、入札説明会に参加していた「B社」が落札するようにと、示唆しました。

武田さんは、「危ない気もするけど、発注者の意向だし、しょうがないよなあ」と思い、B社やその他の業者と入札金額を調整して、入札しました。

Q1

武田さんは「これは、危ない」と思ったのに、なぜ発注者の意向に従ってしまったのでしょうか？



A

1

発注者の意向に従っただけなので、 自分たちに罪はないと思った

あの職員も、バシな
いようにうまくやる
だろう

お上の意向だし、無
視できないよなあ～

もし従わなかったら、
お上に目をつけられるか
もしれない…

これで、あの職員に
貸しができると思えばいいや

共存共栄のために、
入札談合は必要！



武田さん

次の大型案件は、
うちの会社を示唆し
てくれるかも

Q2

後日、匿名の通報があり、
談合行為が公になりました。
A社と武田さんは、どのような
責任を取るようになるでしょうか？

A

2

A社：独占禁止法違反、排除措置命令、課徴金納付命令
武田さん：独占禁止法違反、懲戒処分

	A社	談合の関係者
独占禁止法違反	5億円以下の罰金 ※ 刑罰、排除措置命令、課徴金納付命令などが下され、結果として社名が公表されます。	5年以下の懲役又は 500万円以下の罰金
公正取引委員会による 排除措置命令	コンプライアンスの徹底など ※ 現在や将来における違反行為の取りやめ命令や、従業員への周知徹底など。	
公正取引委員会による 課徴金納付命令	原則売上げ額の10%程度を国庫に 納付	
自治体の措置/社内規程 による罰則	入札参加資格の停止	懲戒処分



落札業者を示唆した職員だけではなく、
それに従い談合を行った関係者や会社も罰を受けます。

課徴金納付命令

令和2年12月25日より施行

		全業種
不当な取引制限	基本算定率	10% (4%)
	再度の違反 (5割加算)	15% (6%)
	主導的役割 (5割加算)	15% (6%)
	再度の違反+主導的役割 (10割加算)	20% (8%)
支配型私的独占		10%
排除型私的独占		6%
共同の取引拒絶、不当廉売、差別対価、再販売価格維持 (過去10年以内に同一類型の違反行為を繰り返した場合が対象。企業グループ単位で2回目違反をカウント)		3%
優越的地位の濫用 (1回目の排除措置命令から対象)		1%

()内は中小企業(大企業グループに属している場合は基本算定率が適用)に対する算定率

※卸の中小事業者とは、資本金1億円以下、従業員数100人以下のいずれかであること

Q3

では、武田さんは、
公共事業の入札に参加するに
当たって、どのような点を
注意すべきだったと思いますか？

A

3

法律違反、またはその恐れのある行為は絶対にしない

たとえ、発注者の意向があったとしても、競合他社と入札談合を行わない



談合は、明らかに法律違反です。
「発注者の意向だった」という言い訳は通用しません。



「おかしいな」と思ったら、一人で判断せずに、上司や法務部門に相談しましょう。

**独占禁止法違反は、個人の逮捕や会社に大きな損害を与えることにつながります。
絶対に違反してはいけません。**

CASE3 安く手に入るのは嬉しいけれど…

Aさんの住む地域に、新しいガソリンスタンドXがオープンしました。「地域最安値」が売りのこの店は、原価割れ覚悟で他の店舗より1リットルあたり30円安く販売しています。開店して1ヶ月、利用するお客さんの列は途絶えません。家の近くの店を利用していたAさんも、このX店を利用するようになりました。



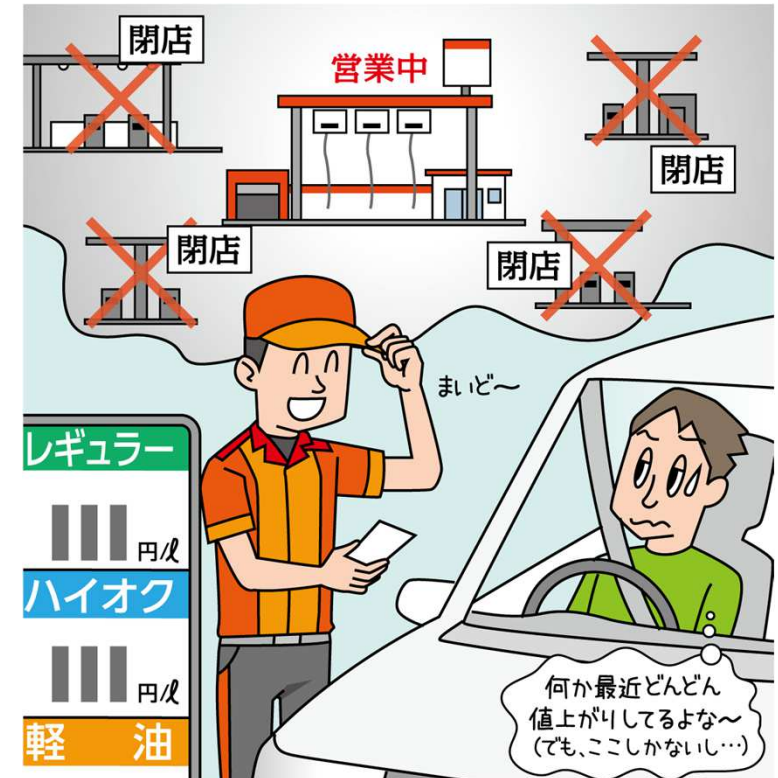
Q1

Aさんやこの地域の人たちがX店を利用し続けると、どのようなことが起こるでしょうか？

A

1

- 他のガソリンスタンドが閉店や倒産に追い込まれ、地域内のガソリンスタンドの数が減ってしまう
- 残った店が値上げをしても、Aさんたちはその店を利用し続けるしかない



X店の行為は、「**不当廉売**」として独占禁止法で禁止されています。商品を不当に低い価格(原価を大幅に下回る価格など)で継続して販売し、他の事業者の活動を困難にさせると、公正な競争が阻害されてしまいます。

CASE4 セット販売で、いらぬものまで買うはめに…

Aさんは、ゲームソフトの販売店で店長を務めています。あるとき、大ヒット中でどのお店でも在庫を切らしているゲーム機を、少数ですが入荷することができました。

このゲーム機は、普通に売ってもすぐに売れるだろうが、もっと利益になる売り方はないか、と考えたAさんは、店で扱っていたWi-Fi通信の機器を、ゲーム機とセットにして売り出しました。



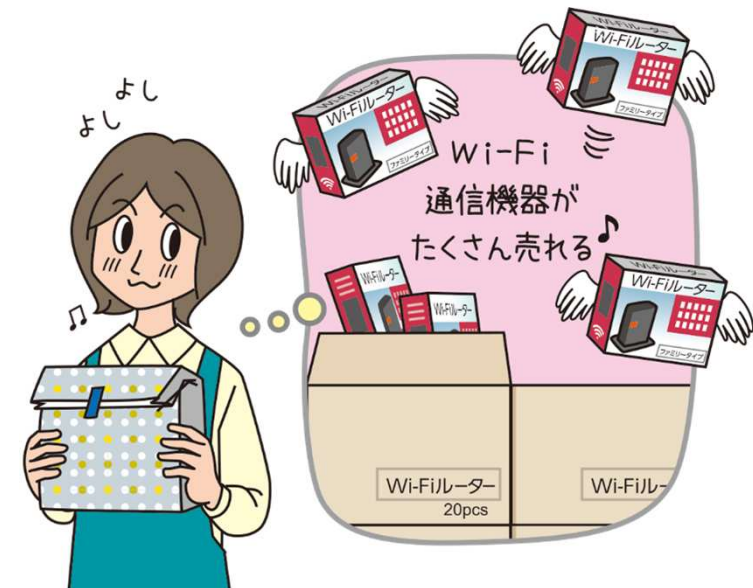
Q1

この販売方法には、どのような問題点があるでしょうか？

A

1

買い手が不必要な商品を買わざるを得ない状況にしている



このような販売方法を「**抱き合わせ販売**」といい、独占禁止法で禁じられています。抱き合わせ販売は、買い手にとって必要のない取引(購入)を実質的に強制する行為です。

※ 2つの商品をあわせて販売することに合理的な理由がある場合(例:プリンターと、そのプリンター用のインクカートリッジなど)には、抱き合わせ販売には該当しないことがあります。

CASE5 特売のチラシを見てスーパーに行ったら…

スーパーのチェーンを運営するX社では、売り上げ増を狙って、人気商品がある日のタイムセールで特価販売すると、チラシで告知をしました。しかし実際には、特価販売分はごく少数しか用意せず、売り切れた後は通常価格に戻しました。Bさんは、チラシを見てその日時にX社のスーパーに行ってみましたが、すでに特売は行われておらず、普段と同じ価格で販売されていました。



Q1

X社の行為には、どのような問題があるのでしょうか？

A

1

実態と合わない情報で、競合店の顧客を呼び寄せている(特売の告知がなければ、競合店で買い物をしていたかもしれない)



このように、ウソの広告や実態と合わない誇大広告で不当に顧客を呼び寄せることを、独禁法では、「**不当な顧客誘引**」と呼び、禁止されています。金額に見合わない高額な景品を付けることも該当します。独禁法の特別法として「不当な顧客誘引」を禁止しているのが景品表示法です。

CASE6 この商品は安売りしないで！

Bさんは、アパレルメーカーの営業です。今年の夏は気温が低く、新商品の機能性Tシャツの売行きが思わしくありません。Bさんの担当するY店は、早々とセール品として値引きをはじめました。このままでは利益が減ってしまうと心配したBさん。値引きをしない店への出荷を増やすため、Y店へは「値引きを続けるのなら、商品の出荷を停止する」と伝えました。



Q1

Bさんの行為は、どのような問題があるのでしょうか？

A

1

- 小売店が自由に価格を設定できず、競争力が失われる
- 小売店に対して優位な立場を濫用している
- 消費者が高い価格でしか商品を購入できなくなる



小売業者などは、販売する商品の価格を自由に決定することができます。メーカーが自社の商品を指定した価格で販売させるため、小売業者などへ卸価格を高くしたり、出荷を停止したりすることは、「**再販売価格の拘束**」として独占禁止法で禁止されています。

※ 書籍、雑誌、新聞、音楽ソフトなどの著作物は例外です

Q

**コンプライアンス違反を起こすと、
会社や個人にはどのような影響が
あるのでしょうか？**

A

会社：行政処分や損害賠償など
個人：懲戒処分や刑事罰など



会社は、社会からの信用を失い、取引停止などの事態に陥ってしまいます。また、業務停止命令などの行政処分が下される場合もあります。個人は、社内規程違反となり、懲戒解雇を含む厳しい処分を受ける可能性があります。また、刑事罰を受けることや損害賠償責任を負う場合もあります。

不祥事やルール違反の発覚

経営責任の追及

- ・法令による処罰
- ・株主からの責任追及

企業イメージの悪化

- ・顧客の喪失
- ・株価の下落

影響は
計り知れない！

Q

**コンプライアンス違反は
なぜ起きてしまうのでしょうか。**

● ケーススタディ 「目標達成のために・・・」

Q. なぜ不正行為は起きてしまったのか？

⇒ 「動機/プレッシャー」、「機会」、「正当化」の3つが揃うと、人は不正を犯してしまうと言われています。



今回のAさんの場合

営業部長に「何としても」・「何とかしろ」と言われ危機感を覚えた。

動機/プレッシャー

不正

機会

正当化

架空の発注書を作ることができ、さらに営業部長のチェックでは発覚しない。

会社の目標のためだから仕方がないと思った。

●ケーススタディ「目標達成のために・・・」

「会社の指示」や「会社のため」であっても、不正行為は許されません。

不正行為が発覚すれば、Aさんは懲戒処分を受けるだけでなく、会社もその責任を問われ、社会からの信頼を失います。目先の困難から逃れようとコンプライアンス違反を犯しても、困難を乗り越えられるわけではなく、さらに大きな問題を背負うだけです。



Q

**コンプライアンス違反を
起こさないために、私たちはどんな
行動をとるべきでしょうか？**

“たった一つの違反が
会社とあなたの人生を
潰してしまうかも・・・”



ということを忘れずに日々の業務に取り組みましょう。



「上司に言われたから・・・」、「会社のために・・・」
といった理由の違反行為であっても決して許される
ことはありません。あなたの会社、あなたの家族、
あなた自身を大切にしたいのであれば、絶対にやめ
ましょう。



まとめ

- コンプライアンスを自分事化し、法令やルールを守ることがもちろん、マナーを守ることやモラルのある言動をとるよう心掛けましょう。
- 「あなたの評価 = 会社の評価」です。社会人は自分一人の都合で行動を選択することはできません。常に社会の一員であることを自覚してください。

どのように行動したらよいか判断に迷った場合は・・・

「動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範」の内容を読み返しましょう。
そして、以下のように自分自身に問いかけてみてください。

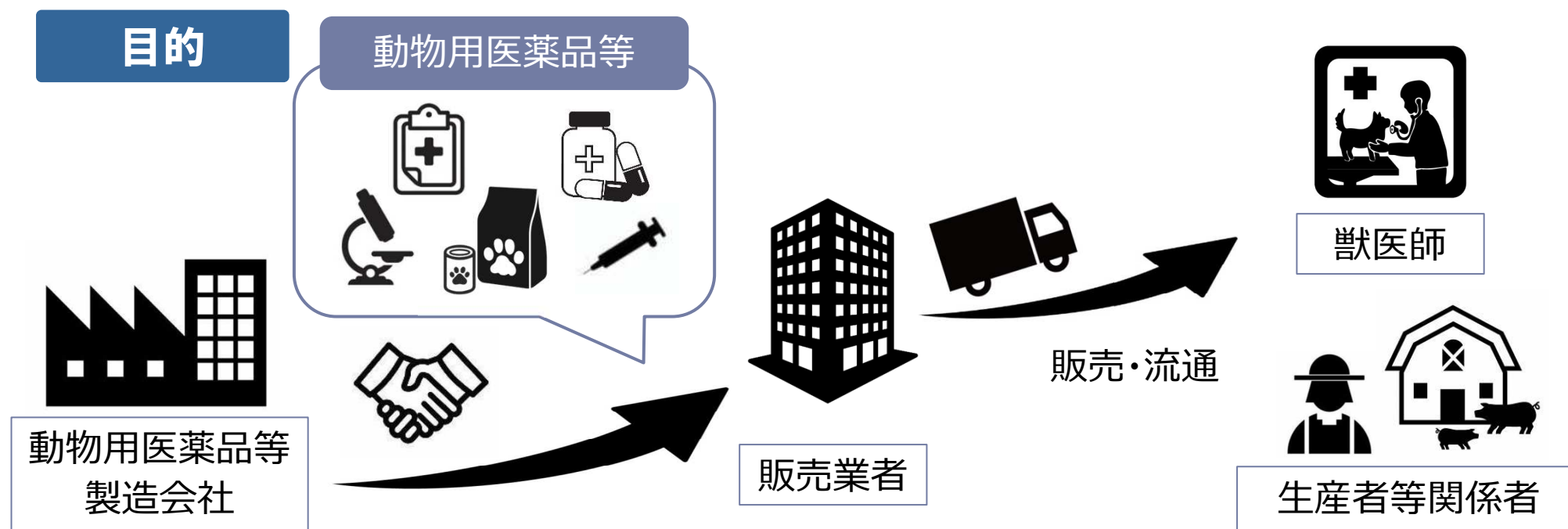
- 私がしようとすることは、、、
 - ・自分自身で本当に正しいと思いますか？
 - ・会社の理念にあっていますか？
 - ・他の人から説明を求められた場合にきちんと説明できますか？
 - ・自分の家族や大切な人にも話せますか？
- 周りの人がしていることは、法令や社内規程などに照らし合わせてみて、「おかしいな、気になるな」といった点はありませんか？



行動規範について

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)



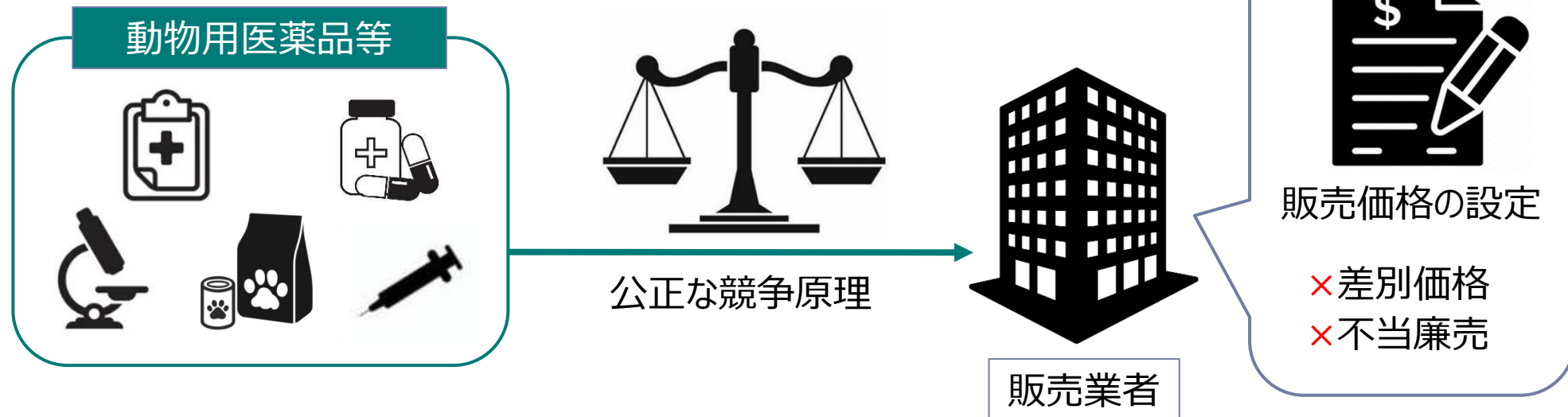
〈行動規範集 1 ページ〉 ※第2条は省略

第1 この行動規範は、動物用医薬品等の販売業における正常な商習慣に基づく公正な競争の場を確保することにより、動物用医薬品等業界の健全な発展に寄与することを目的とする。

薬事法：平成26年改正「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性に関する法律」（略称：医薬品医療機器等法、薬機法）

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範 (一般社団法人全国動物薬品器材協会)

販売価格



<行動規範集 2ページ>

第5 動物用医薬品等の販売価格は、販売業者の責任において**公正な競争原理に基づき自主的に設定すること**。ただし、自由な競争が制限されるような差別価格、不当廉売は行わない。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)

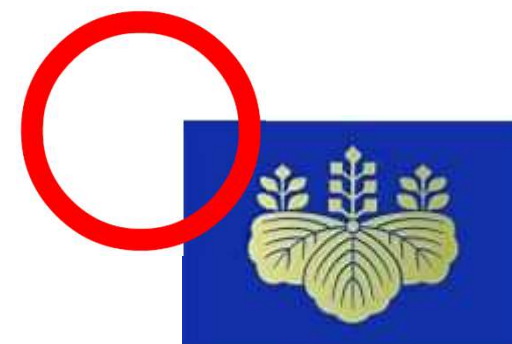
景品類提供の制限



適当と認められる範囲を
超える景品提供



過大な便益労務の
無償提供



不当景品類及び不当表示防止法
(=景品表示法、景表法) の範囲内

<行動規範集 2ページ>

第6 販売業者は、動物用医薬品等の販売の際に、現品添付あるいは正常な商習慣に照らし合わせて**適当と認められる範囲を超える景品提供や取引を不当に誘引する過大な便益労務の無償提供等を行わない**。なお、景品類を提供する場合は、「**不当景品類及び不当表示防止法**」の範囲内とする。

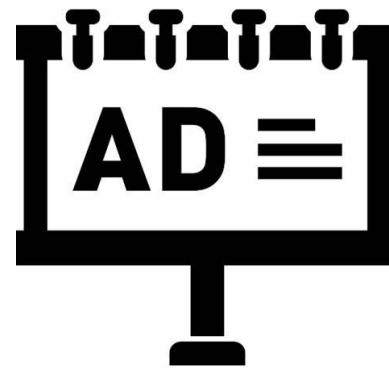
動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)

広告・宣伝



過大な懸賞



- 具体的な製品入手方法
- 製品説明資料等の入手先
or問い合わせ先



<行動規範集 2ページ>

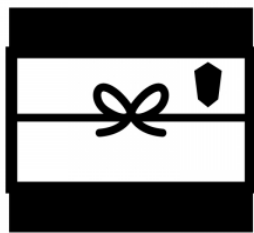
第7 販売業者は、動物用医薬品等の過料消費等を促すような、**過大な懸賞付き広告・宣伝を行わない**。なお、懸賞付き広告を行う場合は、不当景品法の範囲内とする。

2 販売業者は、テレビ、インターネット等のメディアを利用した広告を行う場合は、具体的な製品の入手方法及び製品説明資料等の入手先あるいは問合せ先等がユーザーに明確に伝わるようにする。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)

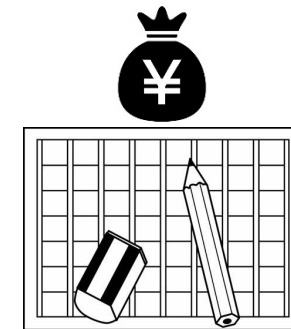
直接販売の条件にならないサービス



中元、歳暮、慶弔、餞別等
儀礼的なもの



販売条件とならない招待



寄付、協賛金、研究費、原稿料等

<行動規範集 3ページ>

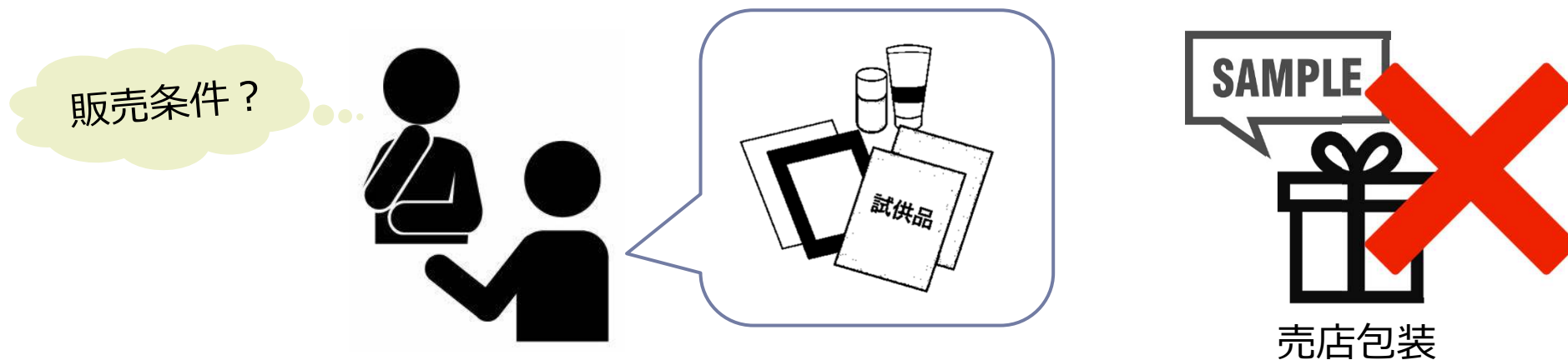
第8 中元、歳暮、慶弔、餞別およびこれらに類する儀礼的なものは、華美にならないように自粛する。

2 販売条件とならない招待（記念行事、研究会、説明会等）は、すべて華美にならないよう自粛する。

3 寄付、協賛金、研究費、原稿料等は、常識的な額とし、過大にならないように留意する。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範 (一般社団法人全国動物薬品器材協会)

試供品



<行動規範集 7ページ> ※3～5項は省略

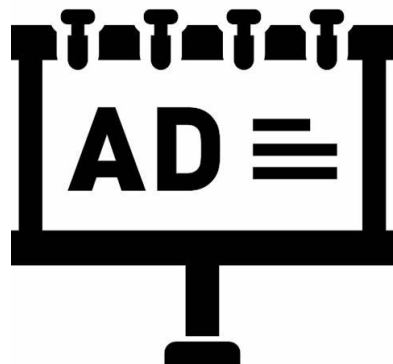
第9 (略)

6 1. 試供品は、販売条件と誤られるような方法で提供してはならない。

2. 売品包装は原則として試供品に使用しない。やむを得ず売品と同じ包装品を試供品として使用する時には、売品と明瞭に区別できるように包装に試供品と明示し、売品と区別する。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範 (一般社団法人全国動物薬品器材協会)

広告宣伝



動物の健康と福祉の向上
安全な食糧生産
社会生活の質向上



承認された効能・効果の範囲



<行動規範集 8ページ> 第9 (略)

7 1. 広告・宣伝を行う場合は、下記の事項に留意する。

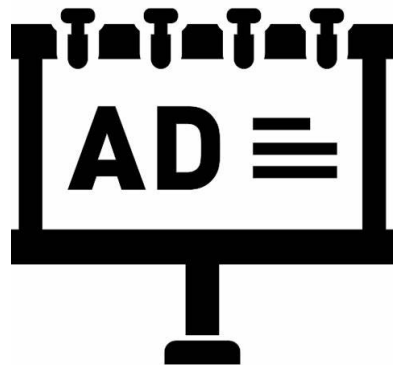
(ア) 動物用医薬品等が目的とする動物の健康と福祉の向上および安全な食料生産並びに社会生活の質的向上に寄与することを本旨とするものでなければならない。

(イ) 承認された効能・効果を超えるものであってはならない。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)

広告宣伝



責任を
負えるもの



Responsibility

真実な情報を正確に伝達



×誤認

品位・良俗を重んじる
尊厳性・信頼性を高める



<行動規範集 8ページ> 第9 (略)

7 1. (略)

(ウ) その内容についての責任を負えるものでなければならない。

(エ) 真実な情報を正確に伝達し、獣医師等のユーザーに誤認させてはならない。

(オ) 常に品位と良俗を重んじ、動物用医薬品等の尊厳性と信頼性を高めるように心がけなければならない。

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

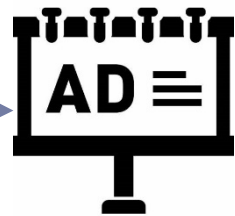
(一般社団法人全国動物薬品器材協会)

広告宣伝

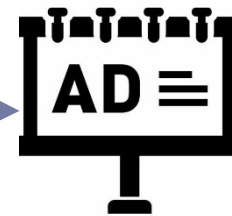
比較広告に関する景品表示法上の考え方（ガイドラインより）



比較広告の内容が
客観的に実証されている



実証されている数値や事実を
正確かつ適正に引用している



比較の方法が公正である

<行動規範集 8ページ> 第9 (略)

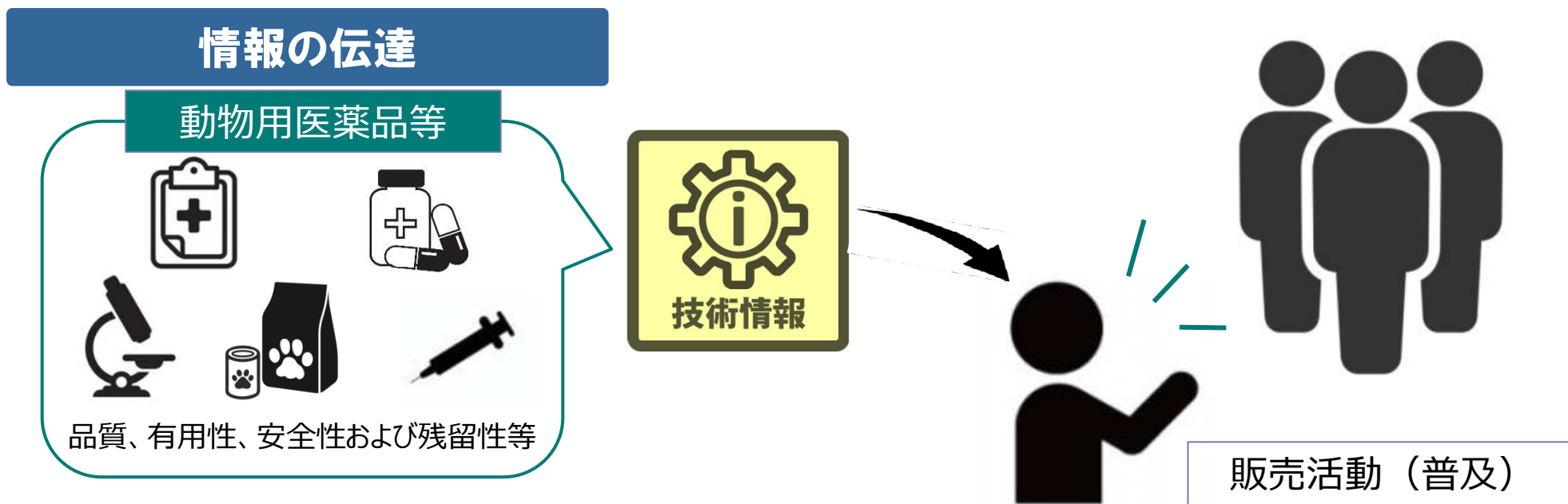
7 1. (略)

2. 他社の同類製品との比較広告を行う場合には、「比較広告に関する景品表示法上の考え方」（昭和62年4月21日公正取引委員会事務局）の記載にしたがい、不当表示にならないようにする。

3. (略)

動物用医薬品等の流通秩序に関する販売業者の行動規範

(一般社団法人全国動物薬品器材協会)



<行動規範集 9ページ> ※9項は省略

8 動物用医薬品等の品質、有用性、安全性および残留性等の技術情報の伝達は、販売活動の最も重要な根幹をなすことを認識し、正しい行動のもとで、その普及に努める。

以上
お疲れさまでした。