

独占禁止法第2条9項9号 (跋扈する「優越的地位の濫用」)

独占禁止法第2条9項で定義された「不公平な取引方法」の一つに「優越的地位の濫用」というのがある。同項9号「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」というのがそれである。

公正取引委員会は別途、禁止対象の不正取引に該当する行為を18項目に分けて布告している。その中にある「優越的地位の濫用」を読んでみると、概ね次ぎのような行為がそれに該当することが分かる。即ち、自己の取引上の地位を利用して、取引対象外の商品やサービス購入させる、金銭や役務等の利益を提供させる、不利益な取引条件を設定させる、等の行為である。

改めて見てみると、それに該当する、あるいはそれに近い取引は日常的に広く行われているようにも思える。全ての契約、全ての取引は「双方の合意」によって成立するが、肝心の「双方」は必ずしも力関係が同じではない。強い立場の者がいれば弱い立場の者もいるのが常である。

強い立場の者が、その優位性を武器に不正取引を迫ることは、経済の円滑な展開や健全な競合を阻害する。だから独禁法はそれを禁じている。

優越的地位の濫用 古びた小六法をめぐってこの言葉の内容を調べたのは、最近中小企業と銀行取引を巡って、不愉快で憂鬱になるような事例に出くわすことが少なくないからだ。

例えば、金利上昇リスクを回避する為と称してプレミアムが100万円もするキャップ(デリバティブの一種)の購入を迫る。あるいは、同じ理由で円金利スワップ取引を迫る。はたまた投資信託の購入を迫る、等々。

それが本当に取引先のことを想い、取引先の為になるとの信念を持って勧めるのなら兎も角も、本部で作った規格商品、云ってみれば手数料確保商品を売り込んでいるのだから心中穏かならざる状態となる。しかも、昨日今日できた怪しげな金融機関ではなく、名のある有力銀行がやっているのだから呆れて声も出なくなる。

銀行のこうした行為が悪質なものは、取引先の弱みに突け込んでくるからだ。ある中小企業は設備投資資金借入相談の途上で要求された。ある会社

は、借入返済額の軽減手続き終了直後要請された。又ある企業は、近く到来する借入枠の期限更新を材料に懇請された。これは優越的地位の濫用以外の何物でもない(と思う)。

これは少数の特殊事例だろうか。とてもそうは思えない。ワンロット数十億から数百億円集めて成立する商品の性格からして、おそらくかなり広範囲に、しかもかなりの数の中小企業が取引相手に組まされている筈である。

銀行のこうした行為が厭らしいのは、「通常取引と関係ない商品の購入」を要請された当の中小企業が抵抗しない、あるいは抵抗に躊躇するのを承知で行っている所にある。確かに言葉の上では決して強要するわけではない。しかし、「今後の取引」とか「取引評価」というような言葉がちらつかされる。「若し断わるば今後の取引に影響が出るのでは」という不安が起るのを意図的に利用する。借入依存度の高い中小企業の社長の不安を増幅させることによって、要らない商品を購入させる手口は正に条文通りである。

かつての経験から云えば、昔から銀行員はいつも「お願いセールス」をしてきた。次から次へとキャンペーンを繰り広げ、取引先の為というより自己の為に「お願い」を繰り返してきた。そんなセールス手法に疑問を持った銀行員もなくなかったが、それでも取引先にダメージや不利益を与える行動ではないという最低限の矜持が行動を支えていた。しかし、いつの間にか「その性格」も大きく変容してしまった。

銀行は今、何を考え何処に向かおうとしているのだろうか。このような(不公平)取引で稼いだ手数料を元に銀行再生を目論んでいるのだろうか。全く馬鹿げているが、その目に銀行を支えている顧客の姿は見えないのかもしれない。

先ごろ、竹中金融相がみずほ1兆円増資に対し、「融資を背景とした優越的地位の濫用が無いよう注視する」旨の発言をしていた。尤もなことだが、裏を返せば、金融相がそう発言しなければならないほどこの種の行為が蔓延しているのだ。

今日、あるいは明日、恭しく銀行員がやってきて「こんな良い商品が出ました。是非ご検討を」と勧めてきたら貴方ならどうするだろうか。結論を決めて聞くか、聞いてから結論を出すか。どちらにせよ惑わぬようにしたいものだ。