



安く仕入れたい。しかし、行き過ぎた “値切り交渉”は法令違反

701950

書いてあること

- ・ 主な読者：有利な条件で取引するために、強めの値切り交渉をしがちな経営者や営業担当者
- ・ 課題：他社との条件を引き合いに出して値切ることもあるが、法的に問題はないのか
- ・ 解決策：他社情報を勝手に話すのは秘密保持契約違反。虚偽の情報は論外

1 危険な値切り交渉をしていませんか？

少しでも有利な条件で取引したい。その気持ちは分かりますが、誠実さを欠くと法令に違反する恐れがあります。例えば、ボリュームディスカウントで価格が安いA社の例を挙げ、ボリュームディスカウントのことを告げず、B社に「御社はA社より高い！」などと値切り交渉をすると詐欺行為に該当する可能性があります。

「何とかして安くしたい」という気持ちからのことですが、日頃のちょっとした交渉が問題になることがあるので、注意が必要です。本稿では独占禁止法と下請法に注目します。

2 その値切り交渉は「独占禁止法」違反かも？

1) 独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）とは

独占禁止法は、私的独占、不当な取引制限及び不公正な取引方法などを禁止し、公正かつ自由な競争を促進するために定められた法律です。独占禁止法において禁止されている「不公正な取引方法」として、優越的地位の濫用が挙げられます。優越的地位の濫用とは、**取引上で優越した地位にあることを利用し、相手方に対して、正常な商慣習に照らして、不当に不利益を与えるような行為をすることを禁止する目的で規定されたものです。**

例えば、他の取引先との条件を引き合いに出しつつ、不況時や為替変動時に協力依頼などと称して大幅な価格低減を一方的に要求する場合や、大量発注を前提とした見積もりの後、発注数が大幅に減ったにもかかわらず見積もり時の単価で発注するような交渉を行う場合などが、優越的地位の濫用に該当する恐れがあります。

以下で、優越的地位の濫用として問題になりそうな値切り交渉と対策を紹介します。

サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。
サクセスネットサイトにログインした後、全文を
閲覧することができます。