12章　業務委託・請負・準委任　　第Ⅳ部　類型

販売業務委託と販売方法の制限

執筆　プロスパイア法律事務所　　最終更新日　2026年11月14日

一　どういう場面か：委託販売で販売方法を指定したい

メーカーが、自社の商品を代理店や小売店に売ってもらう。その契約書を「販売業務委託契約書」とし、販売価格や売り方を細かく決めておきたい、という相談はよくあります。「売買ではなく委託だから、価格を指定しても問題ない」という説明が添えられていることも少なくありません。

その理解は正確ではありません。委託販売であれば価格を指示しても通常は違法にならない、という扱いは確かにあります。ただしそれは、実質的に委託者が自分で販売していると認められる場合に限られます。**契約書の表題を「委託」にしても、売れ残りや商品の毀損の危険を受託者が負っていれば、この例外には当たらず、価格の指示は再販売価格の拘束の問題として判断されます。**

本稿は、販売業務委託契約をレビューするときに、販売価格と販売方法の定めをどう見て、どう直すかを扱います。

二　何を見るか

1　販売価格の指定は再販売価格拘束か

独占禁止法は、再販売価格の拘束を不公正な取引方法の一つとして定めています。

> 四　自己の供給する商品を購入する相手方に、正当な理由がないのに、次のいずれかに掲げる拘束の条件を付けて、当該商品を供給すること。
> イ　相手方に対しその販売する当該商品の販売価格を定めてこれを維持させることその他相手方の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束すること。（注1）

事業者が流通業者の販売価格を拘束することは、流通業者間の価格競争を減少・消滅させることになるので、原則として不公正な取引方法に当たり、違法です。「正当な理由」がある場合に限って例外的に違法とならず、その正当な理由は、実際に競争促進効果が生じてブランド間競争が促進され、それによって需要が増え消費者の利益が増し、その効果がより競争阻害的でない他の方法では生じえない場合に、必要な範囲と期間に限って認められます（注2）。

拘束に当たるかどうかは、事業者の何らかの人為的手段によって、流通業者がその価格で販売することの実効性が確保されているかどうかで判断されます。契約書に「甲の指定する価格で販売する」と書くことは、文書による合意で示した価格で販売させる場合の典型です（注3）。事業者が示す価格には、確定した価格のほか、「希望小売価格の○%引き以内」「一定の範囲内」「事業者の事前の承認を得た価格」なども含まれます（注4）。レビューでは、価格を正面から定めた条項だけでなく、承認制や下限の定めも拾います。

2　委託販売（所有権が移らない）と売買の違い

条文の文言に戻ると、規制の対象は「自己の供給する商品を購入する相手方」に対する拘束です（注1）。委託販売では、受託者は商品を買っていません。商品の所有権は委託者に残り、受託者は委託者のために売る立場です。その限りでは、委託者が価格を決めるのは、自分の商品の値段を自分で決めることにほかなりません。

公正取引委員会の流通・取引慣行ガイドラインも、直接の取引先が単なる取次ぎとして機能し、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合には、価格を指示しても、通常、違法とはならないとしています。その最初の例が委託販売です。

> ①　委託販売の場合であって、受託者は、受託商品の保管、代金回収等についての善良な管理者としての注意義務の範囲を超えて商品が滅失・毀損した場合や商品が売れ残った場合の危険負担を負うことはないなど、当該取引が委託者の危険負担と計算において行われている場合（注5）

決め手は、取引が「委託者の危険負担と計算において」行われているかどうかです。契約書の表題や所有権の定めだけでは決まりません。ガイドラインは、流通業者に販売する形をとる場合でも、メーカーがユーザーへの販売に至るまでの危険と費用を自ら負担していれば、実質的にメーカーが販売していると認められる場合があるとし、その危険と費用として、売れ残った場合の危険、契約不適合があった場合の危険、善管注意義務の範囲を超えて商品が滅失・毀損した場合の危険、代金回収が不能

となった場合の危険、在庫保管・輸送・広告宣伝などの費用を挙げています（注6）。委託販売かどうかを見るときにも、この5つが物差しになります。

逆に、契約書が「委託」と書いていても、受託者が売れ残りを引き取る、代金を回収できなければ受託者の負担になる、といった定めがあれば、委託者の危険負担と計算で行われているとはいえません。**実質的に買取りに近い委託販売で価格を指示すれば、再販売価格の拘束の問題になります。**

3　販売方法の制限がどこまで許されるか

価格以外の売り方の制限は、別の基準で判断されます。商品の説明販売や宅配の指示、品質管理の条件、専用の販売コーナーの設置といった販売方法の制限は、商品の安全性の確保、品質の保持、商標の信用の維持など、当該商品の適切な販売のためのそれなりの合理的な理由が認められ、かつ、他の小売業者にも同等の条件が課されている場合には、それ自体は問題となりません（注7）。

ただし、販売方法の制限を手段として、販売価格や販売先を制限している場合は、再販売価格の拘束や拘束条件付取引の考え方で判断されます。たとえば、制限を守らない小売業者のうち安売りをする者にだけ出荷停止をする場合は、通常、販売方法の制限を手段として販売価格を制限していると判断されます（注8）。

販売先の制限にも注意が要ります。次の条項例は、販売代理店が他の代理店の顧客に販売しようとするときに、顧客から乗り換えの理由を書いた書面を出させるものです。

> （他の販売代理店の顧客への販売）
> 第〇条　甲（販売代理店）が乙（メーカー）の商品〇を他の販売代理店の顧客（以下「本件顧客」という。）へ販売しようとする場合、本件顧客から、販売代理店を変更する理由を記載し署名捺印した書面の提出を受け、乙に提出しなければならないものとする。（注9）

この条項は、顧客に乗り換えの理由を書いた書面を出させることで、安値販売による競争を防ごうとするものですが、販売事業者の自由な事業活動が制限されたり、新しい販売事業者が参入しにくくなったりして、販売事業者間の競争を阻害する場合には、拘束条件付取引（一般指定12項）として独占禁止法に違反する可能性があります（注9）。ガイドラインも、流通業者の取引先を制限し、他の業者の帳合先となっている小売業者からの申出に応じてはならないとする「帳合取引の義務付け」は、価格維持効果が生じる場合には拘束条件付取引として違法となるとしています（注10）。

三　直し方

自社が委託者（メーカー）の側で、価格や販売方法を指定したいなら、実態を委託者の危険負担と計算で行う委託販売にするか、価格の拘束をやめるかのどちらかです。

前者は、契約の実態を本当の委託販売にすることです。売れ残りの危険、善管注意義務を超える滅失・毀損の危険、契約不適合の危険、代金回収不能の危険、販売までの費用を委託者が負担し、受託者には手数料を払う形にします（注5）（注6）。そのうえで、価格の定めを置きます。

> 第〇条（危険負担及び費用）
> 1　本件商品の所有権は甲に属し、乙が顧客に販売したときに、甲から顧客に直接移転する。
> 2　本件商品が売れ残った場合、乙は甲に本件商品を返還し、甲はその費用を負担する。乙は、売れ残った本件商品の代金を負担しない。
> 3　乙は、本件商品の保管及び代金回収について善良な管理者の注意をもって行うものとし、その注意を怠った場合を除き、本件商品の滅失・毀損及び代金の回収不能による損失を負担しない。
> 4　本件商品の保管、輸送及び広告宣伝に要する費用は、甲が負担する。
> 5　本件商品の契約不適合による損失は、甲が負担する。
> 第〇条（販売価格）
> 乙は、甲が指定する価格で本件商品を販売する。

後者は、価格の拘束をやめることです。売買の形のまま取引するなら、価格は「参考価格」「メーカー希望小売価格」として示すにとどめます。希望小売価格を通知するときは、「正価」「定価」や金額だけの表示を避けて非拘束的な用語を使い、あくまで参考であること、販売価格は流通業者が自主的に決めるべきものであることを明示することが望ましい、というのがガイドラインの考え方です（注11）。

販売方法の制限は、商品の安全性や品質の保持など、その商品に即した理由を書き、すべての取引先に同じ条件を課します（注7）。他の代理店の顧客への販売を手続で縛る条項は、削除します（注9）。

自社が受託者（販売代理店）の側なら、見るのは逆です。価格の指定があるのに、売れ残りを引き取る、回収不能を負担する、といった定めがあれば、契約は委託者に有利なところだけを取った形になっています。危険を委託者に戻すか、価格の拘束を外すかを求めます。

四　相手方への説明のしかた

受託者の側から修正を求めるときは、独占禁止法の問題として説明すると通りやすくなります。違反のリスクを負うのは、価格を拘束する委託者の側だからです。

> 第〇条（販売価格）について、貴社が販売価格を指定される場合、流通・取引慣行ガイドラインでは、委託販売で価格を指示しても通常違法とならないのは、売れ残りや、受託者に落ち度のない商品の滅失・毀損の危険を受託者が負わないなど、取引が委託者である貴社の危険負担と計算で行われている場合です。現行案では、第〇条で売れ残り品の買取りを弊社が負担することとなっているため、価格の指定とあわせると、再販売価格の拘束と評価されるおそれがあります。売れ残り品の返還を可能とするか、販売価格を参考価格とするか、いずれかへのご変更をお願いします。

委託者の側から相手方の修正に応じるときも、同じ物差しで考えます。価格の指定を残したいなら危険と費用を引き受け、危険を相手方に負わせたいなら価格の指定は外す。どちらか一方を選ぶ、という整理で社内の事業部門にも説明できます。

五　どこまで直すか

価格の拘束は、譲るべきではありません。独占禁止法上原則として違法とされる行為で、契約で定めたり同意書を出させたりすること自体が拘束の手段に当たるからです（注2）（注3）。他の代理店の顧客への販売を手続で縛る条項も、販売事業者間の競争を阻害する場合には拘束条件付取引として違反となる可能性があり、削除を求めるのが無難です（注9）（注10）。

販売方法の制限は、合理的な理由があるか、他の取引先と同じ条件か、そして価格や販売先を縛る手段になっていないかを確かめます（注8）。商品に即した合理的な理由があり、他の取引先にも同等の条件が課されていれば、それ自体は問題となりません（注7）。商品に即した理由が見当たらない、特定の取引先にだけ課されている、という場合は、理由の記載か条件の見直しを求めます。価格や販売先を縛る手段になっている場合は、価格の拘束と同じく削除を求めます。

再販売価格の拘束そのものの考え方は17章の別稿「再販売価格拘束」、流通・取引慣行ガイドラインの全体は29章の別稿「流通・取引慣行ガイドライン」が扱います。本稿は、販売業務委託契約のレビューで、委託かどうかの実質を危険と費用の負担で確かめるところまでを扱いました。

参考文献等

（注1）私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律2条9項4号
（注2）公正取引委員会「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（令和8年7月8日改正）第1部第1の2(1)・(2)（9〜10頁）
（注3）前掲注2・第1部第1の2(3)①（10頁）
（注4）前掲注2・第1部第1の2(5)（12頁）
（注5）前掲注2・第1部第1の2(7)①（12頁）
（注6）前掲注2・第1部第1の2(7)③と注5の2（13頁）
（注7）前掲注2・第1部第2の6(1)・(2)（22頁）
（注8）前掲注2・第1部第2の6(2)と注9（23頁）
（注9）秦周平ほか編『ケース別　契約書リーガルチェックのポイント――事例でみるトラブル条項例』（新日本法規出版、2020）設問39（販売業務委託契約において、販売方法の制限が独占禁止法に違反する可能性が存する場合）
（注10）前掲注2・第1部第2の4(1)・(2)（20〜21頁）
（注11）前掲注2・第1部第1の1(2)と注4（9頁）

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/hanbai-itaku-hanbai-hoho-seigen/

引用表記例　プロスパイア法律事務所「販売業務委託と販売方法の制限」契約法務ライブラリ（最終更新日2026年11月14日）

本稿は、契約法務に関する論点を一般的に整理したものであり、個別の事案についての法的助言ではありません。記載は最終更新日時点の法令・判例・文献に基づきます。ご相談は プロスパイア法律事務所 までお問い合わせください。