

---

# JYP엔터테인먼트

## 파트너 공정협력 가이드

---

Version 1.1

2025.06

(주)제이와이피엔터테인먼트

대표이사 정욱

# JYP엔터테인먼트 파트너 공정협력 가이드

공정거래법은 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 창의적인 기업활동을 조장하고 소비자를 보호함과 아울러 국민경제의 균형있는 발전을 도모함을 목적으로 합니다.

본 가이드라인은 공정거래위원회의 경쟁정책 주요 내용을 기반으로 경쟁사와 공정 경쟁하고 파트너(협력사)와 함께 상생하여 지속 가능한 동반성장 할 수 있도록 우리가 준수해야 할 공정거래 가이드를 제공합니다.

## 세부 가이드

- 파트너 행동규범
- 파트너 윤리-행동규범 준수 서약서
- 파트너 선정-운용 가이드

## 파트너 커뮤니케이션 채널

- 사업협력 제안: [jypbusiness@jype.com](mailto:jypbusiness@jype.com)
- 파트너 의견청취: [jyppartners@jype.com](mailto:jyppartners@jype.com)

# 공정거래위원회 불공정거래행위 경쟁정책 가이드

## 불공정거래행위란

자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나 정당하지 못한 방법 등을 사용하여 거래하는 행위를 말함

불공정거래행위의 금지는 주어진 시장 구조하에서 개별 기업의 행위가 경쟁 질서를 해치는 경우 이를 시정하기 위한 거래행태 개선을 위한 조치에 해당

## 1-1 일반 불공정거래행위

일반 불공정거래행위에는 ① 거래거절, ② 차별적 취급, ③ 경쟁사업자 배제, ④ 부당한 고객유인 ⑤ 거래강제, ⑥ 거래상지위 남용, ⑦ 구속조건부거래, ⑧ 사업활동 방해, ⑨ 부당한 자금·자산·인력의 지원 (부당 지원행위) 등의 9개 유형으로 구분됨

### 1) 거래거절

사업자가 정당한 이유 없이 거래의 개시를 거절하거나, 지속적인 거래관계를 중단하거나, 거래하는 상품이나 용역의 수량·내용을 현저히 제한하는 행위

(사례 : 주류제조사가 슈퍼 등에 맥주를 공급하면서 자기가 생산한 위스키를 구입하지 않는다는 이유로 특정 슈퍼에 맥주를 공급하지 않은 사례)

### 2) 차별적 취급

사업자가 거래상대방에 대해 거래지역이나 가격, 기타 거래조건을 차별하여 경쟁사업자나 거래상대방의 지위를 약화시켜 자신의 지위를 유지·강화하는 행위

(사례 : 소금제조사가 A, B 두 개 대리점과 거래하면서 A대리점에서는 현금결제비율을 50%로 하고 B 대리점에서는 100%로 하는 등 정당한 이유 없이 신규대리점에 비해 기존 대리점에게 현금결제비율을 높이고 소금공급비율도 적게 하여 차별 취급한 사례)

### 3) 경쟁사업자 배제

사업자가 경쟁사업자를 배제하기 위해 정상적인 경쟁 수단을 사용하지 않고 상품 또는 용역을 공급원

가보다 현저히 낮은 가격으로 판매하거나 통상 거래되는 가격에 비하여 부당하게 높은 가격으로 구입하는 행위

(사례 : 치약제조사가 경쟁치약제조사를 시장에서 배제하기 위해 치약을 개당 1원으로 응찰하여 낙찰 받은 후 330만개를 공급한 사례)

#### 4) 부당한 고객유인

사업자가 과도한 이익의 제공, 계약성립의 저지, 계약불이행의 유인 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(사례 : 제약업체들이 국내병원에 자기가 생산·공급하는 의약품의 납품함에 있어서 자기 의약품의 신규채택 및 처방량 증대를 통하여 판매를 증가시킬 목적으로 종합병원 등에 약품채택비(랜딩비), 처방사례비(리베이트), 접대비 등을 지급한 사례)

#### 5) 거래강제

사업자가 끼워팔기나 회사 임직원으로 하여금 본인 의사에 반하여 상품이나 용역을 구입·판매하도록 강제하는 행위 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 강제하는 행위

(사례 : 음식점사업주가 자기의 음식점을 이용하는 고객들에게 음식점을 임대하는 조건으로 자기의 음식점만을 이용하도록 하거나 자기 음식점의 결혼의상 등 부대용품만을 이용하도록 한 사례)

#### 6) 거래상지위 남용

거래상 우월적 지위를 갖고 있는 사업자가 그 지위를 부당하게 남용하여 거래상대방의 자유로운 의사 결정을 침해하여 거래상 불이익을 주는 행위

(사례 : 유명 브랜드 전자제품 제조사가 대리점이 주문하지 않았음에도 불구하고 재고상황이나 상대방의 주문의사에 상관없이 과대한 물량을 공급한 사례)

#### 7) 구속조건부거래

사업자가 자유롭고 공정한 시장경쟁을 침해하여 거래지역 또는 거래상대방을 제한함으로써 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

(사례 : 자사의 생수를 취급하는 대리점들에게 경쟁사 제품 취급을 금지하고, 이를 위반시 위약금 부과 및 계약해지 등 제재 조치한 사례)

## 8) 사업활동 방해

사업자가 과도한 이익의 제공, 계약성립의 저지, 계약불이행의 유인 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(사례 : 제약업체들이 국내병원에 자기가 생산·공급하는 의약품의 납품함에 있어서 자기 의약품의 신규채택 및 처방량 증대를 통하여 판매를 증가시킬 목적으로 종합병원 등에 약품채택비(랜딩비), 처방사례비(리베이트), 접대비 등을 지급한 사례)

## 9) 부당한 자금·자산·인력의 지원(부당 지원행위)

부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금, 대여금, 인력, 부동산, 유가증권, 상품, 용역, 무체재산권 등을 제공하거나 현저히 유리한 조건으로 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위

(사례 : 부당 지원행위는 동일 기업집단내의 계열회사간에 내부거래를 통해 이루어지므로 '부당 내부거래'라고 함 - 이에 대해서는 '경쟁정책 - 부당내부거래' 부분에 자세히 설명되어 있음)

# 공정거래 임직원 행동 가이드

JYP엔터테인먼트는 법과 도덕, 사회적 규범을 준수하며 엔터테인먼트 산업을 선도하는 기업으로서 책임과 의무를 다하며, 이를 통해 신뢰받는 기업이 되고자 합니다.

우리는 파트너사를 단순한 협력관계가 아닌 함께 성장해 나가는 동등한 동반자로서 바라보고 있고, 파트너사와 동반 성장하며 상생·협력하는 기업생태계를 만들고자 합니다.

이에 파트너사를 위해서 지켜야 할 규칙을 정하고 우리의 노력과 진심이 파트너사에게 전달될 수 있도록 공정거래 임직원 행동 가이드를 제공합니다.

## 1. 거래 상대방 선정 단계

- ① 기존 파트너사 및 거래희망업체 모두 공평한 거래개시 기회를 제공받고, 차별받지 않도록 합니다.
- ② 파트너사 선정은 투명하고 공정한(복수업체 비교, 가격·품질·서비스 등 제반사항을 고려) 선정기준과 절차를 토대로 경쟁력 있는 업체를 선정하여야 합니다.
- ③ 파트너사 선정기준은 구체적이고 명확하게 하여 자의적으로 해석할 우려가 없도록 하여야 하며, 선정기준과 결과를 투명하게 공개하여야 합니다.
- ④ 사적인 친분이나 기존 거래경험, 업무 편의만을 가지고 파트너사를 선정하지 않아야 합니다.

## 2. 거래 조건 협의 단계

- ⑤ 파트너사와 거래를 시작하기 전 충분한 사전 협의를 통해 거래 조건을 확정된 후 진행하여야 합니다.
- ⑥ 거래 조건 협의 과정에서는 상호존중을 바탕으로 동등한 관계에서 공정하게 이루어지도록 하여야 합니다.
- ⑦ 거래관행에 얽매이지 않고 호혜적 관점에서 부당한 거래조건이 생기지 않도록 하여야 합니다.
- ⑧ 특수관계·계열관계 또는 다른 회사에 대하여 객관적이고 합리적 기준 없이 일방적으로 유리하게 하는 등 거래 상대방에 따라 차별적인 거래조건이 설정되지 않도록 해야 합니다.

### 3. 거래 단계

- ⑨ 거래조건의 변경이 필요한 경우 일방적 변경이 되지 않도록 거래 상대방과 충분한 협의 과정을 거쳐야 합니다.
- ⑩ 파트너사에게 향응 접대를 수수하거나 요구·약속을 해서는 안되며, 선물 등 금품을 받게 될 경우에는 정중히 거절하여야 합니다.
- ⑪ 계약을 부득이하게 해지하여야 할 경우 사전 합의된 해지 조건을 준수하여야 합니다.



## 내용변경 이력

Ver.	내용
1.0	2022년 9월 JYP엔터테인먼트 파트너 공정협력 가이드 제정
1.1	2025년 6월 문서 편집 업데이트 반영

- 본 규범에 대한 문의사항은 [jyppartners@jype.com](mailto:jyppartners@jype.com)으로 주시기 바랍니다.