

食品製造業者・小売業者間における 適正取引推進ガイドライン

読んだから
言えた。

読んだから
気づけた。



－ このガイドラインについて －

- このガイドラインは、①食品製造業者と小売業者との「取引」におけるコンプライアンス強化、②食品製造業者、小売業者双方の経営努力が報われる健全な取引環境の整備を目的として策定しています。
- このガイドラインでは、独占禁止法や下請法※で「問題となり得る事例」とともに、「望ましい取引実例」を13項目にわたりわかりやすく掲載しています。
- 取引に当たり、どのような行為が法令違反に該当するおそれがあるのか、また、望ましい取引実例としてどのようなものがあるのか参考にしてください。
- 次ページ以降に概要をお示しますが、ガイドラインの詳しい内容は農林水産省ホームページでご覧になれます。

※下請代金支払遅延等防止法

ガイドライン本文はこちら ▶



問題となり得る事例と望ましい取引事例

1 前提が異なっても同じ単価で発注

<問題となり得る事例>

- × 大量発注を前提とした割安な単価の見積もりを、その後の大幅に少ない発注数量の取引単価としても一方的に決めた。



大量に発注するって
言っていたから単価を
安くしたのに、数量が
半分になるなんて、
話が違うよ…。

<望ましい取引事例>

- 価格設定の段階で、出荷数量の単位別の単価をあらかじめ取り決め。

2 包材(フィルム等)の費用負担

<問題となり得る事例>

- × 小売業者から製造委託を受けて包材を調達したにもかかわらず、販売不振により使わなくなった包材の代金を小売業者に負担してもらえなかった。



こんなに余って
る…。
どうしよう…。

<望ましい取引事例>

- 残った包材は小売業者に買い取ってもらうよう、あらかじめ契約で取り決めている。

3 合理的な根拠のない価格決定

<問題となり得る事例>

- × 小売業者の特売期間に対応した通常より大幅に低い価格を、特売期間終了後も継続を求められ、一方的にその価格を押し付けられた。



値段
据え置き

毎日
お買い得

<望ましい取引事例>

- 原価、物流費等の内訳を基に価格決定し、合意内容をあらかじめ書面で取り交わした。

4 原材料価格等の上昇時の取引価格改定

<問題となり得る事例>

- × 大幅な原材料価格高騰に当たり、資料を基に値上げ要請をしたが、販売価格を一方的に据え置かれた。



こんなにコストが上
がっているのに…。
作れば作るほど、
赤字…。



<望ましい取引事例>

- 原材料価格の大幅な変動に当たり、製品の原材料比率などの根拠を示して交渉した結果、価格転嫁が認められた。

※ 加えて、あらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

5 物流センター使用料等の負担

<問題となり得る事例>

- × 合理的な根拠が示されることなく、著しく高額な物流センター使用料(センターフィー)やコンテナリース料を徴収された。



なんでここだけ
「センターフィー」
がこんなに高い
の？

<望ましい取引事例>

- 一連の物流費を総合的に勘案した上で、採算に合わない場合は小売業者にセンターフィーの改定を申し入れた。

※ 加えて、あらかじめ合理的な算定の手法、積算根拠等を明確にしておくことが望ましい。

6 協賛金(リベート)の負担

<問題となり得る事例>

- × 販売目標の達成に見合って負担する協賛金を目標達成とは無関係に別名目で徴収された。



協賛金



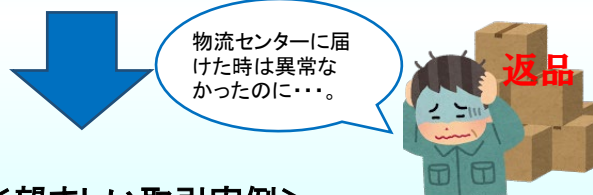
<望ましい取引事例>

- 事前に小売業者と十分協議の上、協賛金を支払うことについて合意し、小売業者が販売促進費として活用するものとして、協賛金の料率を契約で決定している。

7 店舗到着後の不良品の返品

<問題となり得る事例>

- × 物流センターで検品が行われなかったため、どの時点で破損したか特定できず、小売業者から言われるままに返品や交換に応じざるを得ない。



<望ましい取引事例>

- 物流センター納品後に不良品が生じた場合は、不良品発生原因を協議し、その後の処理を決定している。

8 短納期での発注、発注キャンセル

<問題となり得る事例>

- × PB商品※製造について、リードタイムが短く無理な注文に応えることが余儀なくされている。結果として見込生産による余剰が発生。

※ PB商品：プライベート・ブランド商品



<望ましい取引事例>

- 小売業者と緊密に連絡を取り合い、リードタイムや予定数量などについて打ち合わせを行うことで生産量を調整し、廃棄処分が減少した。

9 受発注システム使用料等の徴収

<問題となり得る事例>

- × 小売業者側のシステム開発時には、新システムに関わる研究会の入会費の名目で費用を請求されている。



<望ましい取引事例>

- システム使用料に関しては、取引開始の段階で双方合意した内容のみ対応している。

10 物の購入強制

<問題となり得る事例>

- × 小売業者の営業担当者から、前年実績を引き合いに出しつつ、季節商品の購入数量の報告を求められ、断れない。



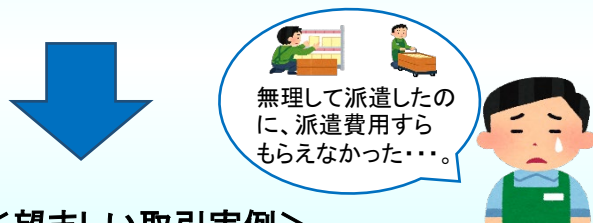
<望ましい取引事例>

- 小売業者からの一方的な斡旋をなくした。

11 従業員の派遣、役務の提供

<問題となり得る事例>

- × 小売業者の要請で、特売期間中の店舗での商品陳列のため従業員を派遣したが、派遣費用の支払いがなかった。



<望ましい取引事例>

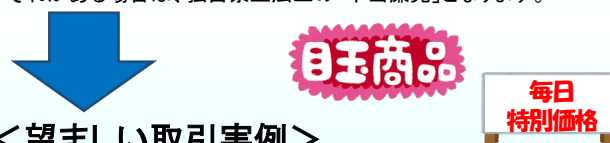
- 小売業者は、派遣費用の支払いはもとより、曜日を含め製造業者が要請を受けられるか十分協議の上で決定している。

12 客寄せのための納品価格の不当な引下げ

<問題となり得る事例>

- × 小売業者Aが、納品価格を下回る価格で商品を販売※。別の小売業者Bから、これを引き合いに、同種の商品の納品価格を引き下げよう一方的に要求され、断ることができない。

※納価割れ販売を継続的に行い、他の事業者の活動を困難にするおそれがある場合は、独占禁止法上の「不当廉売」となります。



<望ましい取引事例>

- 小売業者Aに対して、恒常的な納価割れ販売は問題であることを説明し、改善された。
- 小売業者Bに対して、小売業者Aによる納価割れ販売の実態を説明することで、取引価格を維持することで合意した。

13 PB商品をめぐる不利な取引条件の設定

<問題となり得る事例>

× PB商品の製造にあたり、NB商品※と同水準の原材料の使用を求められるにもかかわらず、小売業者からNB商品より著しく低い価格を一方的に設定された。

※ NB商品：ナショナル・ブランド商品



<望ましい取引事例>

- 小売業者とPB商品の価格交渉を行い、納得できる価格で合意した。
- 諸費用、価格など小売業者と合意できる条件であればPB商品の製造委託に応じている。

本ガイドラインの活用パターン

【小売業者の方へ】

- 取引においては買い手の立場が強いのが一般的です。小売業者自ら取引条件の改善に積極的に取り組むようお願いいたします。
- 担当者が代わると対応も変わることがあり得ますので、常に自社の取引の点検をお願いいたします。

【製造業者の方へ】

- 自らも取引のルールを十分に理解し、取引先に改善を求めていくことも大切です。
- 取引先が十分な協議に応じてくれないなど、問題が解決されない場合には「下請かけこみ寺」を活用してください。

小売業界における自主行動計画等の策定

- スーパーマーケット・ドラッグストアを含む小売業界では、業界内への適正取引の浸透等を目的とした「自主行動計画」などを策定しています。
- 本ガイドラインに加えて、自主行動計画等に基づき、小売業者が主体的に法令を遵守し、適正取引を行っていくことで、食品製造業と小売業の取引環境が改善していくことが期待されています。

問い合わせ先等

<詳しいガイドラインは>

- 農林水産省HPで、ご覧になれます。

食品 適正取引

検索 🔍

<このパンフレットのお問合せ先>

農林水産省 大臣官房新事業・食品産業部 企画グループ

TEL (直通) **03-6744-2065**

ガイドライン本文はこちら ▶



<取引上の悩みについての相談は>

- 下請かけこみ寺は、全国の都道府県に設置しており、企業間取引に関するさまざまな相談などに対して、相談員が無料で親身になって対応します。
- 必要に応じて弁護士の無料相談を行うとともに、紛争の早期解決に向けて裁判外紛争処理手続(ADR)も無料で実施しています。

下請かけこみ寺 0120-418-618 (中小企業庁委託事業)

<その他独占禁止法及び下請法に関するお問合せは>

公正取引委員会事務総局 取引部 企業取引課

TEL (直通) **03-3581-3375**

**取引が改善されない場合は、
匿名でも相談できます。**