



# 食品製造業・小売業の適正取引推進ガイドライン ～牛乳・乳製品製造業～（概要）



- 食品製造業と小売業との適正取引等の推進を目指して、食品関係では初めて、平成29年3月末に、豆腐・油揚製造業を対象としたガイドラインを策定・公表。
- これに加え、「農業競争力強化プログラム」で「不公正取引について徹底した監視を行うこととされた牛乳・乳製品について、商品の特性を反映した新たな事例を盛り込んだガイドラインを策定・公表。

⇒ さらに、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、本ガイドラインの策定を受け、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」を策定。

## ①短納期発注

### <問題となり得る事例>

- ✗ 納品期限が極端に短い当日発注・当日納品を、それに伴うコスト増加分を支払わずに、記録を残さずに又は納期直前に発注を行うことが常態化。



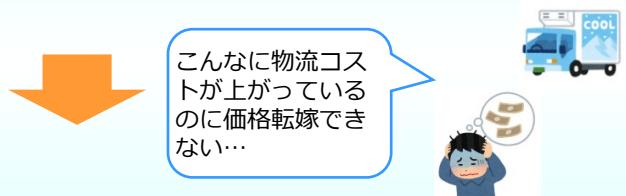
### <望ましい取引実例>

- 通常は数日前に数量を確定して発注してもうとともに、直前の発注を行う場合はコスト増加分を支払ってもらうこととし、いずれの場合も記録を残して発注してもらうことを小売業者に要請し、合意した。

## ③物流費等のコスト増加を反映しない価格決定

### <問題となり得る事例>

- ✗ 人件費、物流費等の上昇に伴うコストの大額な増加について、毎年の乳価改定時以外は価格に転嫁することを認めてもらはず、一方的に納品価格を据え置かれた。



### <望ましい取引実例>

- 物流費等の増加に際し、乳価改定時に限らず、取引価格について継続的に交渉を行うことで、改定につながった。

## ②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※。別の中小売業者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る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。



### <望ましい取引実例>

- 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。

## ④PB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>

- ✗ 小売業者から、NB商品※1の取引の中止、取引数量の減少をちらつかされ、著しく低い取引価格でPB商品※2の製造委託を一方的に要求された。

※1 NB商品：ナショナル・ブランド商品

※2 PB商品：プライベート・ブランド商品



### <望ましい取引実例>

- 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。
- NB商品の取扱いを維持、増加してもらうことを小売業者と合意できる場合に、PB商品の製造委託に応じている。

〈詳しいガイドラインは〉 農林水産省HPで、ご覧になれます。

### 〈このチラシのお問合せ先〉

農林水産省新事業・食品産業部企画グループ食料システム連携推進室 直通 03-3502-5742  
畜産局牛乳乳製品課 直通 03-6744-2128

〈取引上の悩みについてのご相談は〉 取引かけこみ寺 フリーダイヤル 0120-418-618

〈優越的地位の濫用及び取適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 直通 03-3581-3375