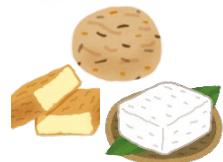


食品製造業・小売業の 適正取引推進ガイドライン

～豆腐・油揚製造業～



読んだから
言えた。

読んだから
気づけた。

長くおつき合い
したいから…



FAIR TRADE, FAIR PRICE

農林水産省
新事業・食品産業部

－ このガイドラインの活用方法 －

- このガイドラインでは、独占禁止法や取適法※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。
- 以下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ります。

※中小受託取引適正化法

問題となり得る事例と望ましい取引実例

1 前提が異なってい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。



＜望ましい取引実例＞

- 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＞

- PB商品が販売打ち切り。事前に一括購入した包装フィルム費の負担を小売業者に求めたが、受け入れられない。



＜望ましい取引実例＞

- フィルム購入に要した費用を小売業者が負担することをあらかじめ契約書に明記。

3 合理的な根拠のない価格決定

＜問題となり得る事例＞

- 小売店の「円高還元セール」の実施に伴い、取引価格引き下げを通知され、一方的に価格を引き下げられた。



＜望ましい取引実例＞

- 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。



＜望ましい取引実例＞

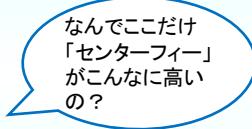
- 原材料価格の大幅な変動に当たり、製品の原材料比率などの根拠を示して交渉した結果、価格転嫁が認められた。

※ 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。



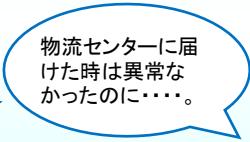
<望ましい取引実例>

- 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。
※ 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。

7 店舗到着後の不良品の返品

<問題となり得る事例>

- 納品先である物流センターに商品を届けた時点では問題が指摘されなかつたが、その後、店舗到着時に判明した不良品を製造業者の責任として一方的に返品された。



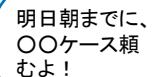
<望ましい取引実例>

- 店舗段階で見つかった不良品については、製造業者には返品しないことを改めて確認。

9 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深夜労働を前提とした発注が恒常化。結果として見込生産による余剰が発生。



<望ましい取引実例>

- 余剰生産を抑えられるリードタイムについて、小売業者と協議し、リードタイムを延長した。

6 協賛金(リベート)の負担

<問題となり得る事例>

- 小売業者の創業〇周年記念と称して、
✖ 1年間、取引額に応じた一定割合の協賛金を加算された。



<望ましい取引実例>

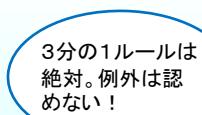
- 小売業者と十分協議の上、製造業者のコスト低下や販売促進につながるなど諸々の条件が整った場合に限り、協賛金の支払いに合意。料率を決定の上、書面化。

8 納品期限(3分の1ルール)

<問題となり得る事例>

- 3分の1ルール※を商慣習として小売業者から一方的に強制されたため、従わざるを得なかつた。

※ 製造日から賞味期限までの期間を3等分し、最初の3分の1に当たる日までに小売業者に納品する商慣習



<望ましい取引実例>

- 納品期限を過ぎる場合、納品前に事情を説明するなど小売業者と緊密に連絡を取り、納得・了承を得ている。

10 日付逆転品、日付混合品の禁止

<問題となり得る事例>

- 先に出荷した商品が天災のために物流が遅れたことで、後に出荷した商品(賞味期限が到来するまでの期間が長い商品)よりも遅くに到着。先に出荷した商品が商慣習を理由に納品を拒否された。



<望ましい取引実例>

- 事前に連絡することで小売業者の納得・了承を得ている。食品ロスの観点から受け入れてくれている。

