

### 食品産業における取引慣行の実態調査へのご協力をお願い

大規模小売業者と納入業者との間には、従来より大規模小売業者の優越的地位の濫用行為として、一方的な協賛金要請や従業員派遣要請等、多くの問題が指摘されております。公正取引委員会では、大規模小売業者による納入業者に対する優越的地位の濫用行為を規制する基本的ルールとして、平成17年に「大規模小売業告示」を試行し、その後、たびたび独占禁止法改正を行い、優越的地位の濫用行為について規制を強化してきました。

また、令和3年に農林水産省は「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」を示しています。

#### <参考>

「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法」の運用基準

<http://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/daikibokouri.html> (公正取引委員会ホームページ)

一般財団法人 食品産業センターでは、毎年、食品製造事業者と大規模小売業者との間における取引慣行の実態と課題把握のために、アンケート調査を実施しております。当センターでは調査結果について、公正取引委員会、経済産業省、農林水産省、関係流通団体等に情報を提供し、公正な取引慣行に向けた協力の要請を行っています。

ご回答頂いた内容は統計的に処理いたしますので、集計結果以外、貴社名や個人名が外部に出ることは一切ありません。

〈期日 令和7年3月17日(月)〉

《本調査に関するお問い合わせは、下記のところまでお願い致します。》

一般財団法人 食品産業センター 企画・渉外部 担当:山内 〒102-0084 東京都千代田区二番町5-5

電話:03-6261-7258 メール:osamu.yamauchi@shokusan.or.jp

調査の流れは以下の通りです。

貴社の概要:	貴社の概要についてお伺いします。
↓	
協賛金の要請:	協賛金を要請されたことがあるか、それは妥当と感じるかどうか等をお伺いします。
↓	
センターフィーの要請:	センターフィーを負担しているか、その根拠が示されているか、実質センターフィーを別の名目で要請されたことがあるか等をお伺いします。
↓	
従業員派遣の要請:	従業員の派遣を要請されたことがあるか、それはどのような業務か等をお伺いします。
↓	
不当な値引き・特売商品等の買ったたき等:	不当な値引きや特売商品等の買ったたきがあったか等をお伺いします。
↓	
製品への適正な価格転嫁等:	原材料費、エネルギーコスト、労務費等の上昇分の取引価格への転嫁を要請したか、価格転嫁することができたか、その協議の状況等についてお伺いします。
↓	
過度の情報開示の要求:	ノウハウを含む過度に詳細な情報・社外秘情報などの開示が要求されたか等をお伺いします。
↓	
プライベート・ブランド(PB)商品に関する要請:	小売業者のプライベート・ブランド(PB)商品の製造の受託に関して不当な要請等があったか等をお伺いします。
↓	
全体を通じて:	以上の設問とは別に不当と思われる返品、店舗納品期限1/3ルールや発注ロット等商慣習見直しに関して問題があると思われる具体的事例、また、バイイングパワーの不当な行使と思われる要請があったかについてお伺いします。

★回答方法について★

質問の回答は当該回答欄左側をクリックし、選択肢するか、右の「V」から選択して下さい。

記述については具体的内容等を文章で入力して下さい。

《貴社の概要》

貴社の概要についてお伺いします。

郵便番号

例:100-0003

都道府県

選択してください

v

市区町村

例:〇〇市〇〇区〇〇町

それ以下の住所

例:1-1-1 〇〇ビル101

所属部署・役職

氏名

氏名フリガナ

メールアドレス(必須)

1-1 貴社は、「百貨店、大型総合スーパー、食品スーパー、コンビニエンスストア、ディスカウントストア、生協、ドラッグストア、通信販売」等の小売業者との取引がありますか？  
(「取引」には、帳合取引であっても貴社と小売業者との間で実質的な取引条件の交渉が行われている場合を含みます)。

選択肢 1. 取引がある 2. 取引がない

「1.取引がある」と回答した事業者は、  
次の「1-2」に進みます。

「2.取引がない」と回答した事業者は、終了となります。

(最終ページにジャンプします。)

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-2 貴社の現在の資本金を選んで下さい。

選択肢 1) 1,000万円未満 2) 1,000万円～3,000万円未満  
3) 3,000万円～5,000万円未満 4) 5,000万円～1億円未満  
5) 1億円～3億円未満 6) 3億円～10億円未満  
7) 10億円～100億円未満 8) 100億円以上

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-3 貴社の現在の総従業員数(除くパート、アルバイト)を選んで下さい。

選択肢 1) 30人未満 2) 30人～50人未満  
3) 50人～100人未満 4) 100人～300人未満  
5) 300人～500人未満 6) 500人～1,000人未満  
7) 1,000人～3,000人未満 8) 3,000人以上

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-4 貴社の直近の会計年度の売上高を選んで下さい。

選択肢 1) 1億円未満 2) 1億円～10億円未満  
3) 10億円～50億円未満 4) 50億円～100億円未満  
5) 100億円～500億円未満 6) 500億円～1,000億円未満  
7) 1,000億円～5,000億円未満 8) 5,000億円以上

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-5 貴社の業種(最も売上の大きいもの)を選んで下さい。

- |     |                          |             |            |
|-----|--------------------------|-------------|------------|
| 選択肢 | 1) 肉製品                   | 9) 食酢       | 18) 冷凍調理食品 |
|     | 2) 乳製品                   | 10) その他の調味料 | 19) そう菜    |
|     | 3) 水産食料品                 | 11) 精糖      | 20) レトルト食品 |
|     | 4) 野菜缶詰・果実缶詰・<br>農産保存食料品 | 12) 精穀・製粉   | 21) その他食料品 |
|     | 5) 野菜漬物                  | 13) パン      | 22) コーヒー   |
|     | 6) 味噌                    | 14) 菓子      | 23) その他飲料  |
|     | 7) 醤油                    | 15) 動植物油脂   | 24) その他    |
|     | 8) ソース                   | 17) 豆腐      |            |

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-6 本アンケート調査にご協力いただきました企業様に、謝礼として抽選でQUOカード(500円分)を100社様に進呈いたします。貴社は抽選を希望されますか。

- |     |          |         |
|-----|----------|---------|
| 選択肢 | 1) 希望しない | 2) 希望する |
|-----|----------|---------|

<回答方法>

該当する一つを選んでください

1-7 以下の小売業者と取引はありますか？

- |     |                         |                         |       |
|-----|-------------------------|-------------------------|-------|
| 選択肢 | A) 百貨店                  | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | B) 大型総合スーパー             | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | C) 食品スーパー               | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | D) コンビニエンスストア           | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | E) ディスカウントストア           | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | F) 生協                   | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | G) ドラッグストア              | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | H) 通信販売                 | ○1.ある                   | ○2.ない |
|     | I) その他の小売業(具体例を記載して下さい) | ○1.ある(具体例を記載して下さい)○2.ない |       |

<回答方法>

該当する全てを選んでください

自由記述

取引がある場合、  
具体例を記載して下さい。

以降の業態指定のある設問には、「1-7」でチェックした小売業者についてのみ回答欄が表示されます。

はじめに、本アンケート調査は全部で25問あります。回答しにくい内容は、無理にご回答いただくなくても構いません。

ただ、できるだけ具体的な事例をご紹介いただけますとありがたく存じます。

《協賛金の要請》

協賛金：大規模小売業者が、自己等のために、納入業者に本来提供する必要がない金銭、役務などを提供させ、又は当該納入業者が得る利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えて金銭、役務などを提供させることは、「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法」で禁止されています。

<回答方法>

- ・ 1-7で「取引がある」と回答いただいた小売業態(A~I)ごとに、問1~2を繰り返してご回答いただきます。協賛金を負担した事業者のみ、問3で具体的事例があればご紹介ください。

問1 小売業者(取引先)から最近1年間において、協賛金を要請されたことがありますか？

- 選択肢 1. 協賛金の要請はなかった 2. 協賛金の要請があった

(要請があった場合、)その協賛金の種類は次のどれに該当しますか？

- 選択肢 (協賛金の種類)
- 3. 決算対策の協賛金
  - 4. 新規(改装)オープン協賛金(創業祭等催事の協賛金を含む)
  - 5. 新製品導入協力協賛金
  - 6. チラシ協賛金
  - 7. その他独自の協賛金

その協賛金の要請に対して貴社はどのように対応されましたか？

- 選択肢 (協賛金要請への対応)
- 8. 全て応じている
  - 9. ほとんど応じている
  - 10. ケースバイケースで応じている
  - 11. ほとんど応じていない
  - 12. 全く応じていない

問1-7で選んだ業態についてそれぞれ質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

《問2～3は、協賛金要請への対応で応じた小売業者についてのみ回答欄が表示されます。

そうでない事業者は問4へジャンプします。》

問2 最近1年間において、小売業者（取引先）からの要請に応じて負担した協賛金と貴社の販売促進効果との関係は次のどれに該当しますか？

- 選択肢
1. 協賛金は販促効果等と見合ったものである
  2. 協賛金は販促効果等とほぼ見合ったものである
  3. 協賛金は販促効果等と見合ったものではない
  4. 協賛金による販促効果等は期待できない、もしくは販促効果等はない

問3 協賛金を負担した事業者のみお答えください。

小売業者からの「見合ったものでない」と特に感じる協賛金の要請について、具体的にその事例をご紹介します。＜特徴的な1事例についてお答えください。＞

特になし場合は「特になし」を選択し問4へ進んでください。

選択肢 特になし

①業態 問1～7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業（具体例を記載して下さい） ○1. ある（具体例を記載して下さい）○2. ない

自由記述

②事業展開

- 選択肢
1. 全国展開
  2. 地域ブロック
  3. 同一都道府県内

問1～7で選んだ業態について

それぞれ質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

<回答方法>

該当する一つを選んでください

取引がある場合、  
具体例を記載して下さい

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
1. 北海道・東北地方
  2. 関東地方
  3. 中部地方
  4. 近畿地方
  5. 中国地方
  6. 四国地方
  7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④妥当でないと思われる金額の算定根拠等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい

⑤要請等を断りにくい状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい

また、小売業者からの協賛金の要請について、内容の合理性等で取引双方の協議・理解が進ん

だ事例があれば、合わせてご紹介ください。

特になし場合は「特になし」を選択し問4へ進んでください。

- 選択肢
- 特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

内容の合理性等で取引双方の協議・理解が進んだ事例

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい

《センターフィーの要請》

センターフィー：量販店等が物流センターを設け、そこに一括納入することの代償として納入業者に求める支出金。協賛金と同様、当該納入業者が得る利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えて金銭を提供させることは禁止されています。

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問4を繰り返しご回答いただきます。

問4で「3. センターフィーの要請があり、負担している」場合のみ問5~問7をお聞きます。

さらに、「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問8をご回答いただきます。

問4 小売業者(取引先)に対し、センターフィー(卸売業からの補填要請等を含む)を負担して  
いますか?

- 選択肢
1. 物流センターは利用していないのでセンターフィーの負担はない
  2. 物流センターを利用しているが、センターフィーの要請、負担はない
  3. センターフィーの要請があり、負担している

また、「3.センターフィーの要請があり、負担している」の場合、そのセンターフィーの要請に  
対して貴社はどのように対応されましたか?

- 選択肢 (対応)
4. 全て応じている
  5. ほとんど応じている
  6. ケースバイケースで応じている
  7. ほとんど応じていない
  8. 全く応じていない

《問5～7は、問4で「3.センターフィーの要請があり、負担している」を選択した事業者のみ回答欄が表示されます。

そうでない事業者は問8へ。》

(問8にジャンプします)

問5 小売業者に対するセンターフィー(卸売業からの補填要請等を含む)の負担と、各店舗に  
配送せず、物流センターに一括納入することによる自社のコスト削減分との関係は次のどれに  
該当しますか?

- 選択肢
1. 自社のコスト削減分を大幅に上回る負担である
  2. 自社のコスト削減分を若干上回る負担である
  3. コスト削減分に見合う負担である
  4. 自社のコスト削減分を若干下回る負担である
  5. 自社のコスト削減分を大幅に下回る負担である

問6 センターフィーの要請において、その金額の算出基準、根拠は明らかにされていますか?

- 選択肢
1. 根拠は明らかにされていない
  2. 根拠は明らかにされている

明らかにされている場合は、その根拠をできるだけ具体的に(使用するセンターの機能に応  
じた、入在庫料・倉敷料・ピッキング料・店舗配送運賃等)記載して下さい。

問1～7で選んだ業態にて

それぞれ質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

問4 選択肢3.を選んだ場合

に質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- 選択肢
- 1. 全国展開
  - 2. 地域ブロック
  - 3. 同一都道府県内

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
- 1. 北海道・東北地方
  - 2. 関東地方
  - 3. 中部地方
  - 4. 近畿地方
  - 5. 中国地方
  - 6. 四国地方
  - 7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④明らかにされている具体的根拠

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

問7 センターフィーの支払いについて、負担の内容が特に不当であると考えておられる事例について具体的にご紹介下さい。<特徴的な1事例についてお答えください。>

特にない場合は「特になし」を選択し問8へ進んでください。

<回答方法>

選択肢 特になし

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- |     |               |
|-----|---------------|
| 選択肢 | A) 百貨店        |
|     | B) 大型総合スーパー   |
|     | C) 食品スーパー     |
|     | D) コンビニエンスストア |
|     | E) ディスカウントストア |
|     | F) 生協         |
|     | G) ドラッグストア    |
|     | H) 通信販売       |
|     | I) その他の小売業    |

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- |     |            |
|-----|------------|
| 選択肢 | 1. 全国展開    |
|     | 2. 地域ブロック  |
|     | 3. 同一都道府県内 |

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- |     |             |
|-----|-------------|
| 選択肢 | 1. 北海道・東北地方 |
|     | 2. 関東地方     |
|     | 3. 中部地方     |
|     | 4. 近畿地方     |
|     | 5. 中国地方     |
|     | 6. 四国地方     |
|     | 7. 九州・沖縄地方  |

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④妥当でないと思われる金額の算定根拠等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい

⑤断りにくい状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい

また、小売業者からのセンターフィーの要請について、内容の合理性等で取引双方の協議・理解が進んだ事例があれば、合わせてご紹介ください。

特になし場合は「特になし」を選択し問8へ進んでください。

<回答方法>

- |     |      |
|-----|------|
| 選択肢 | 特になし |
|-----|------|

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

内容の合理性等で取引双方の協議・理解が進んだ事例

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

問8 小売業者(取引先)から、実質センターフィー(卸売業からの補填要請等を含む)の負担  
要請を別の名目で要請されたことがありますか?

問1-7で選んだ業態にて

それぞれ質問

- 選択肢
1. 別名目の要請はなかった
  2. 納品価格のダウンで要請された
  3. 別の名目のリベート等で要請された
  4. その他で要請された(具体的な要請内容を入力して下さい)

<回答方法>

該当する一つを選んでください

また、別の名目で要請された(2~4)場合、貴社はどのように対応されましたか?

問8 選択肢2.~4.を選んだ場合に質問

- 選択肢 (対応)
5. 全て応じている
  6. ほとんど応じている
  7. ケースバイケースで応じている
  8. ほとんど応じていない
  9. 全く応じていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

4.を選択された場合、その他で要請された具体的な要請内容を入力して下さい。

自由記述

--

具体例を記載して下さい。

現在のアンケート調査の進捗率、約40%です

《従業員派遣の要請》

従業員派遣：売場応援のように自社商品の販売等のために従業員を派遣することですが、棚卸や陳列補充作業を小売側が労働力の不足を補うために一方的に要請し、派遣させることは禁止されています。

<回答方法>

- ・ 「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問9、要請があった場合は問10~12までを繰り返してご回答いただきます。従業員派遣を行った事業者のみ、問13で具体的事例があればご紹介ください。

問9 小売業者(取引先)から、最近1年間において従業員派遣を要請されたことがありますか？

あった場合、その従業員派遣の要請に対して貴社はどのように対応されましたか？

- 選択肢
1. 従業員派遣の要請はない
  2. 要請があり、全て応じている
  3. 要請があり、ほとんど応じている
  4. 要請があり、ケースバイケースで応じている
  5. 要請があったが、ほとんど応じていない
  6. 要請があったが、全く応じていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

《問10～12は、従業員派遣を行った事業者のみ回答欄が表示されます。

そうでない事業者は、問13へ。》

(問13にジャンプします)

問10 貴社が小売業者(取引先)からの要請に応じた従業員派遣において、派遣条件(日数、時間、業務、内容、費用の負担等)に関する事前の協議はありましたか？

問9で選択肢2.～6.を選んだ場合に質問

- 選択肢
1. 十分な事前協議があった
  2. 十分な事前協議はなかった
  3. 交渉の余地無くほぼ一方的に決められた

<回答方法>

該当する一つを選んでください

問11 小売業者に派遣された際の内容は次のどれに該当しますか？

- 選択肢
1. 自社商品の接客を伴う販売業務
  2. 他社商品も含めた販売業務
  3. 小売業者の店舗の新規・改装オープン等に際し、あらかじめ貴社の同意を得ることなく、一方的な要請による貴社商品の陳列・補充作業
  4. 小売業者の店舗の新装・新規オープン等に際し、貴社商品のみ陳列・補充作業に従事させることとしていたにもかかわらず、同業他社商品を含めた陳列・補充作業
  5. 棚替え、棚卸し、店舗の清掃、整理等
  6. 荷降ろし・積荷作業等
  7. 小売業者の店舗の新規・改装オープン等に際し、事前に貴社の同意を得た上の、貴社商品及び同業他社商品を含めた陳列・補充作業
  8. その他（具体例を記載して下さい）

自由記述

問9で選択肢2.～6.を選んだ場合

に質問

<回答方法>

該当する全てを選んで回答欄左

の「□」をクリックして下さい。

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

問12 従業員派遣の要請に応じた時、日当、交通費などの費用は支給されましたか？

- 選択肢
1. 妥当な額を受け取った
  2. 受け取ったが妥当な額とはいえない
  3. 提示はあったが、今後の取引関係等を考慮すると受け取れなかった
  4. 提示はあったが、自社の方針等により受け取らなかった
  5. 全く出なかった

問9で選択肢2.～6.を選んだ場合

に質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

問13 貴社が小売業者（取引先）からの要請に応じた従業員派遣や従業員派遣に関する覚書などの文書へ

のサイン等について、「妥当でない」と特に感じる要請について、具体的にその経緯をご入力

下さい。<特徴的な1事例についてお答えください。>

特にない場合は「特になし」を選択し問14へ進んでください。

選択肢 特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左

の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- 選択肢
- 1. 全国展開
  - 2. 地域ブロック
  - 3. 同一都道府県内

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
- 1. 北海道・東北地方
  - 2. 関東地方
  - 3. 中部地方
  - 4. 近畿地方
  - 5. 中国地方
  - 6. 四国地方
  - 7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④妥当でないと思われる日当、交通費等の算定根拠等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤要請等を断りにくい状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

また、小売業者からの従業員派遣の要請について、内容の妥当性等で取引双方の協議・理解が進ん

だ事例があれば、合わせてご紹介ください。

特になし場合は「特になし」を選択し問14へ進んでください。

<回答方法>

- 選択肢
- 特になし

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

内容の妥当性等で取引双方の協議・理解が進んだ事例

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

《不当な値引き・特売商品等の買いたたき等》

消費者の低価格志向等是不変なもの、原材料価格やエネルギー価格の高騰等により、食品価格は、徐々に上昇し始めています。

こうした中、「不当な値引き」や「特売商品等の買いたたき」等が行われていないか等について、お伺いします。

不当な値引き：

納入業者の責めに帰すべき事由がある場合を除いて、大規模小売業者が納入業者から商品購入後に、納入価格の値引きを当該納入業者にさせることは禁止されています。

特売商品等の買いたたき：

特売等の用に供する商品について、当該商品と同種の商品に係る自己等への通常の納入価格に比べて著しく低い価格を一方的に決めて納入させることは禁止されています。

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問14~15を繰り返しご回答いただきます。

問16で具体的事例があればご紹介ください。

【不当な値引き】(事後値引き)

問14 小売業者(取引先)から、最近1年間において「不当な値引き」(事後値引き)を要求されたことがありますか？

あった場合、その要求に対して貴社はどのように対応されましたか？

- 選択肢
1. 「不当な値引き」の要求はない
  2. 要求があり、全て応じている
  3. 要求があり、ほとんど応じている
  4. 要求があり、ケースバイケースで応じている
  5. 要求があったが、ほとんど応じていない
  6. 要求があったが、全く応じていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

【特売商品等の買ったたき】

問15 小売業者(取引先)から最近1年間において、「特売商品等の買ったたき」をされたことがありますか？

あった場合、その要求に対して貴社はどのように対応されましたか？

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問14~15を繰り返してご回答いただきます。

問16で具体的事例があればご紹介ください。

- 選択肢
1. 「特売商品等の買ったたき」の要求はない
  2. 要求があり、全て応じている
  3. 要求があり、ほとんど応じている
  4. 要求があり、ケースバイケースで応じている
  5. 要求があったが、ほとんど応じていない
  6. 要求があったが、全く応じていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

問16 小売業者からの「不当な値引き」(事後値引き)や「特売商品等の買ったたき」について、

要求や負担の内容が特に不当であると考えておられる事例について、具体的にご紹介下さい。

また、特売商品以外でも納入価格の交渉において、要求や負担の内容が特に不当であると

考えておられる事例があれば、具体的にご紹介下さい。<それぞれ特徴的1事例についてお答えください。>

特にない場合は「特になし」を選択し、問17へ進んでください。

選択肢 特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- 選択肢
1. 全国展開
  2. 地域ブロック
  3. 同一都道府県内

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
1. 北海道・東北地方
  2. 関東地方
  3. 中部地方
  4. 近畿地方
  5. 中国地方
  6. 四国地方
  7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④不当であると思われる要求や負担の内容等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤要求を断りにくい状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

《製品への適正な価格転嫁》

令和3年12月に農林水産省によって策定された「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」において、「問題となり得る事例と望ましい取引事例」として、「原材料価格等の上昇時の取引価格改定」の具体事例が示されています。

また、令和5年11月に内閣官房及び公正取引委員会から「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が策定され、発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として示されています。

昨今の原材料価格、エネルギーコスト、労務費等が上昇している中、小売業者への価格転嫁の要請、その協議状況等についてお伺いします。

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問17、18、19(要請したものを転嫁できた場合)または問17、18、20(転嫁を要請していない場合)を繰り返してご回答いただきます。さらに、問21で具体的事例があればご紹介ください。

問17 小売業者(取引先)への価格転嫁の要請をする前に、当該小売業者(発注者側)から価格転嫁に向けた協議の場が設けられましたか。

- 選択肢
1. 小売業者から価格転嫁に向けた協議の場が設けられた
  2. 帳合卸業者から価格転嫁に向けた協議の場が設けられた
  3. 食品製造業者から協議の場を要望し、場が設けられた
  4. 価格転嫁に向けた協議の場は設けられていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

問18 最近1年間において、小売業者(取引先)に対して、原材料費、エネルギーコスト、労務費等の上昇分の取引価格への転嫁を要請し、転嫁することができましたか。

- 選択肢
1. 要請していない
  2. 要請したものは全て転嫁できた
  3. 要請したもののうち、7割~9割程度を転嫁できた
  4. 要請したもののうち、4割~6割程度を転嫁できた
  5. 要請したもののうち、1割~6割程度を転嫁できた
  6. 要請したが、全く転嫁できなかった(協議を申し入れたが、応じてもらえなかった場合も含む)

<回答方法>

該当する一つを選んでください

《問19は、問18で価格転嫁の要請を行った事業者のみ(選択肢2.~4.を選択)回答欄が表示されます。》

問19 小売業者(取引先)への価格転嫁のうち、労務費のコスト上昇分についてどの程度反映されたを思いますか。

- 選択肢
1. 価格転嫁分のうち、労務費のコスト上昇分はかなり反映された
  2. 価格転嫁分のうち、労務費のコスト上昇分がある程度反映された
  3. 価格転嫁分のうち、労務費のコスト上昇分があまり反映されなかった
  3. 価格転嫁分のうち、労務費のコスト上昇分は全く反映されなかった

<回答方法>

該当する一つを選んでください

《問20は、問17で「1. 要請していない」を選択した事業者のみ回答欄が表示されます。》

問20 価格転嫁を要請していない理由で当てはまるものがあれば選択してください。

- 選択肢
1. 原材料費、エネルギーコスト、労務費等の上昇分が許容できる範囲だった
  2. 取引先への閣下雨天化交渉のためのデータ入手・資料作成等が対応できない
  3. 取引先と価格転嫁を交渉するタイミングが合わない、機会がない
  4. 過去の価格転嫁交渉で、定番採用カットや取引量減少等の取引上の不利益を匂わされたこと等の理由から、取引先に価格転嫁を言い出しにくい
  5. その他(具体例を記載して下さい)

自由記述

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

問21 製品の適正な価格転嫁について、「原材料価格等の上昇時の取引価格改定」の内容が特に問題となり得ると考えられる事例、及び「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に沿わない事例について具体的にご紹介ください。<特徴的な1事例についてお答えください。>

特になし場合は「特になし」を選択し問22へ進んでください。

選択肢 特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- 選択肢
1. 全国展開
  2. 地域ブロック
  3. 同一都道府県内

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
1. 北海道・東北地方
  2. 関東地方
  3. 中部地方
  4. 近畿地方
  5. 中国地方
  6. 四国地方
  7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④問題となり得る先方の対応(要請が実現するまでに時間がかかりすぎるケース等含む)や要求の内容等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤対応や要求を断りにくい状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

現在のアンケート調査の進捗率、約80%です

《過度の情報開示の要求》

過去の本調査では、「安心・安全の名の下にノウハウを含む仕様書の開示を要求された」、「社外秘としている配合割合等の開示を要求された」などの回答や、「開示した情報を元に小売業の関連会社で類似品を生産された」といった回答も寄せられています。

平成20年4月の加工食品品質表示基準の改正による業者間取引での品質表示の義務化を背景に、小売業者が納入業者に対して過度に詳細な情報の開示を要求していないか等についてお伺いします。

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問22をご回答いただきます。

さらに、具体的事例があればご紹介ください。

問22 小売業者(取引先)から最近1年間において、「ノウハウ等を含む過度に詳細な情報・社外秘情報」などの開示を要求されたことがありますか?あった場合、その要求に対して貴社はどのように対応されましたか?

- 選択肢
1. 「ノウハウ等を含む過度に詳細な情報・社外秘情報」等の開示要求はない
  2. 要求があり、全て応じている
  3. 要求があり、ほとんど応じている
  4. 要求があり、ケースバイケースで応じている
  5. 要求があったが、ほとんど応じていない
  6. 要求があったが、全く応じていない

<回答方法>

該当する一つを選んでください

特に不当であると考えておられる事例がある場合は、具体的にご紹介下さい。

<特徴的な1事例についてお答えください。>

特にない場合は「特になし」を選択し問23へ進んでください。

選択肢 特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

<回答方法>

該当する一つを選んでください

②事業展開

- 選択肢
1. 全国展開
  2. 地域ブロック
  3. 同一都道府県内

<回答方法>

該当する一つを選んでください

③本社所在地

- 選択肢
1. 北海道・東北地方
  2. 関東地方
  3. 中部地方
  4. 近畿地方
  5. 中国地方
  6. 四国地方
  7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④不当であると思われる理由

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤要求を断りにくい状況(事情)等

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

《プライベート・ブランド(PB)商品に関する要請》

消費者の低価格志向等に対応した小売業者等のPB商品(注)市場が拡大し、食品製造事業者において、小売業者等のPB商品の製造を受託するケースが増加してきています。

こうした中、過去の本調査においても、「価格交渉に応じない」、「見積もり通りのロット製造ができない」等、PB商品に関して不当であると感じる要請等を小売業者から受けたとの回答があります。

(注)PB商品：小売業者等が商品開発したものを製造業者に製造を委託し、小売業者等が独自ブランドで販売する商品。ただし、小売業者等と製造業者の共同開発あるいは製造業者の商品提案による場合も含む。

<回答方法>

「取引がある」小売業態(A~I)ごとに、問23をご回答いただきます。さらに、不当であると感じる要請等があった場合、小売業態を選んで、ご回答ください。

問23 貴社は、最近1年間において、小売業者等のPB商品の製造を受託し、その受託に関して、その小売業者等から不当であると感じる要請等を受けたことがありますか？

- 選択肢
1. 小売業者のPB商品の製造を受託しており、不当であると感じる要請等が「あった」
  2. 小売業者のPB商品の製造を受託しているが、不当であると感じる要請等は「ない」
  3. 小売業者のPB商品の製造は受託していない。

<回答方法>

該当する一つを選んでください

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- 選択肢
- A) 百貨店
  - B) 大型総合スーパー
  - C) 食品スーパー
  - D) コンビニエンスストア
  - E) ディスカウントストア
  - F) 生協
  - G) ドラッグストア
  - H) 通信販売
  - I) その他の小売業

その不当であると感じる要請等は、次のどれに該当しますか？

- 選択肢 (要請)
- 4. 原価構成や製造工程に係る情報など、開示することにより価格交渉等において不利な立場に立つ(納入価格の引下げ等)こととなる情報の開示を取引条件として求められる
  - 5. ナショナル・ブランド(NB)商品と同水準の原材料の使用を求めるにもかかわらず、取引価格についてはNB商品より著しく低い価格での取引を要請される
  - 6. 利益率が低い等により、PB商品の製造委託の要請を断ろうとしたところ、NB商品の取引の中止、取引数量の減少をちらつかせ、製造委託に応じるように要請される
  - 7. 契約通りの生産ロットを守らない、見積もり時よりも小ロット対応を求められる等生産ロットに関する要請をされる。
  - 8. 小売事業者からのリードタイムが短く無理な注文に応えることを余儀なくされる。結果として見込生産による余剰が発生した。
  - 9. 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い
  - 10. PB商品をNB商品の達成リベート対象に含めるように要請される。または、PB商品を含めた貴社全体の実績で、貴社NB商品の年間契約の達成をするように要請される。
  - 11. その他の要請等(具体的事例をご紹介ください)

自由記述

問23で選択肢I.を選んだ場合に質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当するもの全ての回答欄左の「」をクリックして下さい。

<回答方法>

具体例を記載してください。

《全体を通じて》

問24-1. 最近1年の取引において不当であると思われる小売業者（取引先）からの返品があれば、それらについて具体的に  
ご紹介下さい。

また、卸売業者からの返品についても不当であると思われる返品があれば、それについてもご記入下さい。

<それぞれ特徴的な1事例についてお答えください。>

特になし場合は「特になし」を選択し問24-2へ進んでください。

選択肢	特になし
-----	------

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

選択肢	A) 百貨店
	B) 大型総合スーパー
	C) 食品スーパー
	D) コンビニエンスストア
	E) ディスカウントストア
	F) 生協
	G) ドラッグストア
	H) 通信販売
	I) その他の小売業

②事業展開

選択肢	1. 全国展開
	2. 地域ブロック
	3. 同一都道府県内

③本社所在地

選択肢	1. 北海道・東北地方
	2. 関東地方
	3. 中部地方
	4. 近畿地方
	5. 中国地方
	6. 四国地方
	7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

問24-1で具体例を記載された場合に質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④不当であると思われる返品の内容等

自由記述	
------	--

<回答方法>  
具体例を記載して下さい。

⑤要請に対してどのように対応したか、状況(事情)等

自由記述	
------	--

<回答方法>  
具体例を記載して下さい。

返品について、『優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方』では、「取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該取引の相手方との間で明確になっておらず、当該取引の相手方にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合、その他正当な理由がないのに、当該取引の相手方から受領した商品を返品する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。」とされています。

問24-2. 商慣習の見直しが進んだ事例、また、商慣習の見直しが進まない事例、商慣習の見直しに関して問題があると思われる事例等があれば、具体的にご紹介下さい。

<特徴的な1事例についてお答えください。>

選択肢	特になし
-----	------

<回答方法>  
特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。  
問24-2で具体例を記載された場合に質問

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

選択肢	A) 百貨店
	B) 大型総合スーパー
	C) 食品スーパー
	D) コンビニエンスストア
	E) ディスカウントストア
	F) 生協
	G) ドラッグストア
	H) 通信販売
	I) その他の小売業

<回答方法>  
該当する一つを選んでください

②事業展開

選択肢	1. 全国展開
	2. 地域ブロック
	3. 同一都道府県内

<回答方法>  
該当する一つを選んで回答欄左の「○」をクリックして下さい。

③本社所在地

- 選択肢
1. 北海道・東北地方
  2. 関東地方
  3. 中部地方
  4. 近畿地方
  5. 中国地方
  6. 四国地方
  7. 九州・沖縄地方

<回答方法>

該当する一つを選んでください

④具体的な見直し事例、進まない事例

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤商慣習見直しに関して問題があると思われる事例等

自由記述

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

令和2年3月に策定された「食品ロス削減の推進に関する基本的な方針」の中で、食品卸売・小売業者に求められる役割と行動として「サプライチェーン全体での食品ロス削減に資する厳しい納品期限（3分の1ルール等）の緩和や、需要予測の高度化や受発注リードタイムの調整等による適正発注の推進等の商慣習の見直しに取り組む。」とされています。

昨今、食品業界としても様々な検証取り組みが進められている。

問24—3. 近年の取引においてバイイングパワーの不当な行使ではないかと考えられる小売業者（取引先）からの要請（「特別注文品の受領拒否」「押し付け販売」「従業員の不当使用」「不当な経済上の利益の收受（POSシステムの負担等）」）、並びにその他の不当であると考えられる要請（例えば、棚割を確保するための値引き等の取引条件の要求、新しい要求の形態で不当であると思われるもの）、並びに製販双方にメリットがある内容であっても過度な負担が不当であると考えられる要請（「不当な経済上の利益の收受」（納品伝票電子化に伴う負担等））等があれば、それらについて具体的にご紹介下さい。

また、卸売業者のバイイングパワーの不当な行使ではないかと考えられる要請があれば、それについてもご入力下さい。

<それぞれ特徴的な1事例についてお答えください。>

特になし場合は「特になし」を選択し問25へ進んでください。

選択肢      特になし

<回答方法>

特になしの場合は回答欄左の「□」をクリックして下さい。

①業態 問1-7で選んだ業態をお選びください。

- |     |               |
|-----|---------------|
| 選択肢 | A) 百貨店        |
|     | B) 大型総合スーパー   |
|     | C) 食品スーパー     |
|     | D) コンビニエンスストア |
|     | E) ディスカウントストア |
|     | F) 生協         |
|     | G) ドラッグストア    |
|     | H) 通信販売       |
|     | I) その他の小売業    |

②事業展開

- |     |            |
|-----|------------|
| 選択肢 | 1. 全国展開    |
|     | 2. 地域ブロック  |
|     | 3. 同一都道府県内 |

③本社所在地

- |     |             |
|-----|-------------|
| 選択肢 | 1. 北海道・東北地方 |
|     | 2. 関東地方     |
|     | 3. 中部地方     |
|     | 4. 近畿地方     |
|     | 5. 中国地方     |
|     | 6. 四国地方     |
|     | 7. 九州・沖縄地方  |

④不当であると思われる要請の内容等

自由記述

--	--

問24-3で具体例を記載された場合に質問

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

該当する一つを選んでください

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

⑤要請に対してどのように対応したか、状況(事情)等

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

問25 平成17年に大規模小売業告示とその運用基準が施行されるとともに、さらに、平成21年6月には改正独占禁止法が成立し、優越的地位の濫用行為が課徴金の対象となるなど、取引慣行の改善に向けた取組みが強化されています。また、小売業界でも納入業者とのより公正な取引を目指して、関連法等の周知徹底に取り組んでいます。

貴社の小売業者との取引において、最近3年位の間にこれら取引慣行に関して小売業側に改善が認められますか？

選択肢

1. かなりの改善が認められる
2. ある程度の改善が認められる
3. ほとんど改善が認められない
4. 改善よりもむしろ悪化している

<回答方法>

該当する一つを選んでください

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

今後、本回答編への回答内容について、当センターの担当者が確認させていただいたり、お話しを伺う場合がございますので、次の確認ページを印刷するなど保管をお願いいたします。

ご協力のほど何卒よろしくお願いいたします。

よろしければ、今回のアンケートの感想をご記入ください。

自由記述

--

<回答方法>

具体例を記載して下さい。

## 【参考資料】

### 《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》

農林水産省は、令和3年12月27日付で、「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」を策定・公表し、転嫁円滑化を含め、取引適正化を推進することとしました。

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/kikaku/tekiseitorihiki.html>

(農林水産省)

### 《食品ロス削減や食品リサイクルの取組事業者と取組内容を公表》

農林水産省は、食品ロスを削減するため、補助事業により製造業・卸売業・小売業の話し合いの場となる「食品ロス削減のための商慣習検討ワーキングチーム」(事務局:公益財団法人流通経済研究所)を設置し、「納品期限の緩和」、「賞味期限表示の大括り化」といった商慣習見直しの取組を推進しています。10月30日の「全国一斉商慣習見直しの日」に向けて農林水産省は、商慣習見直しに取り組む食品事業者を調査・募集するとともに、商慣習の見直しを含めた食品ロス削減や食品リサイクルの取組事例の募集を行いました。令和4年11月2日、商慣習見直しに取り組む事業者名と取組内容をとりまとめ、公表しました。

[https://www.maff.go.jp/j/press/shokuhin/recycle/221102\\_17.html](https://www.maff.go.jp/j/press/shokuhin/recycle/221102_17.html)

(農林水産省)

### 《労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針》

内閣官房及び公正取引委員会は連名で令和5年11月29日に、労務費の転嫁に関する事業者(発注者及び受注者)にとっての行動指針となる「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定しました。

#### 【発注者として採るべき行動／求められる行動】

- ① 本社(経営トップ)の関与
- ② 発注者側からの定期的な協議の実施
- ③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- ④ サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと
- ⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと
- ⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

#### 【受注者として採るべき行動／求められる行動】

- ⑦ 相談窓口の活用
- ⑧ 根拠とする資料
- ⑨ 値上げ要請のタイミング
- ⑩ 発注者側から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

#### 【発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動】

- ⑪ 定期的なコミュニケーション
- ⑫ 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

(公正取引委員会)