

平成29年度食品産業等生産性向上緊急支援事業

取引条件の改善等の推進に向けた課題・  
優良事例等の調査  
報告書

平成30年12月28日  
公益財団法人 流通経済研究所

# 報告書の構成

## 第1部 調査の概要

### 第2部 食品製造業者の小売業との下請取引等の実態調査結果

#### 第1節 食品製造業者アンケート調査結果

#### 第2節 食品製造業者ヒアリング調査結果

### 第3部 食品卸売業者の小売業との下請取引等の実態調査結果

#### 第1節 食品卸売業者アンケート調査結果

#### 第2節 食品卸売業者ヒアリング調査結果

## 第4部 調査結果のまとめ

### 1 調査結果の総括

### 2 調査結果からの示唆

# 第1部 事業の概要

# 1 事業の目的

- 我が国の食品産業は、多くの雇用・付加価値を生み出し、国産農林水産物の主要な仕向先となっているなど、我が国において重要な産業であるが、不適正な下請取引や優越的地位の濫用が一部に存在している。
- こうした取引慣行は、特に下請事業者の立場となる中小・小規模の製造業者の経営努力、創意工夫、技術力向上等の意欲を削ぎ、食品製造業等の付加価値を生み出すインセンティブを低減させ、その結果、最終製品の高付加価値化や競争力にも悪影響を及ぼす懸念がある。
- また、小売業者にとっても不適正な取引の継続によって製造業者に負荷をかけ続けることは、中長期的に見ると安定的な取引など多方面に悪影響を及ぼす懸念がある。
- このため、食品産業界における取引条件の改善に向けた施策の参考資料とするとともに、品目横断的な食品製造業と小売業における適正取引推進のためのガイドライン(仮称)作成における基礎資料とすることを目的として、下請取引等における取引実態、取引条件の改善に向けた課題及び優良事例等を調査した。

## 2 事業の内容

### ■ 以下に掲げる内容を実施した。

#### - (1) 食品産業における下請取引等の実態調査

・ 食品産業界における取引において、

① 不適正な下請取引、優越的地位の濫用等の実態

② 不適正取引の是正、取引条件を改善するための課題

③ 不適正取引の是正、取引条件の改善事例

についてアンケート調査を実施する。調査対象は食品製造業を2,000社以上、加工食品卸売業を50社以上となるよう実施した。

・ また、調査結果において特徴的な事例、参考となる事例(優良事例)については、ヒアリングを行い、さらに詳細な内容を調査した。

#### - (2) 報告書の作成

(1)の結果について、とりまとめの上、報告書を作成した。報告書は、図や表を取り入れる等、調査結果がわかりやすいものとなるよう意識し、作成した。

## 第2部 食品製造業者の小売業と の下請取引等の実態調査結果

# 第1節 食品製造業アンケート調査結果

# I 調査概要



# 1 調査・集計方法

■ 調査方法： 郵送調査

■ 調査対象： 食品製造業

■ 調査期間： 平成30年8月31日(金)発送～9月21日(金)

■ 配布・回収・集計対象数：

- 配布3,518社／回収781社(22.2%)

- **集計対象545社**(15.5%)

・ 消費者向けの一般家庭用食品をメインに生産し、小売業に定常的に商品を販売している食品製造業

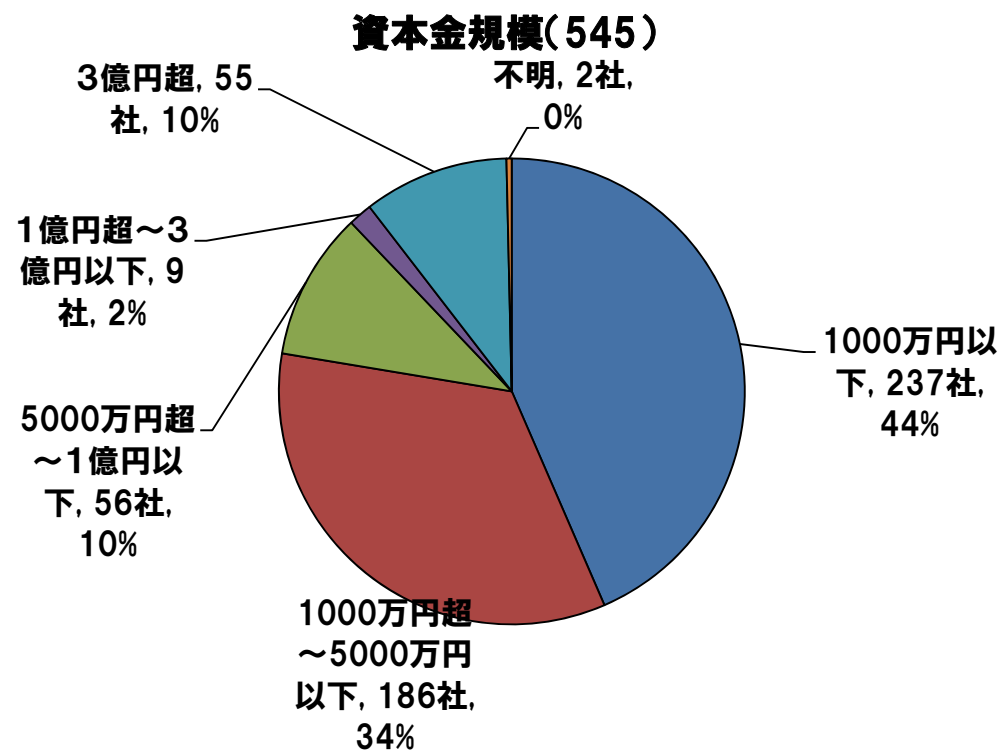
## <集計対象外>

- 卸売業を通じた取引を含め、小売業に商品を販売していない224社(不明27社含む)

- 最も売上高の大きい商品カテゴリーが消費者向け一般家庭用加工食品でない44社(不明27社含む) ※生鮮食品の場合も対象外

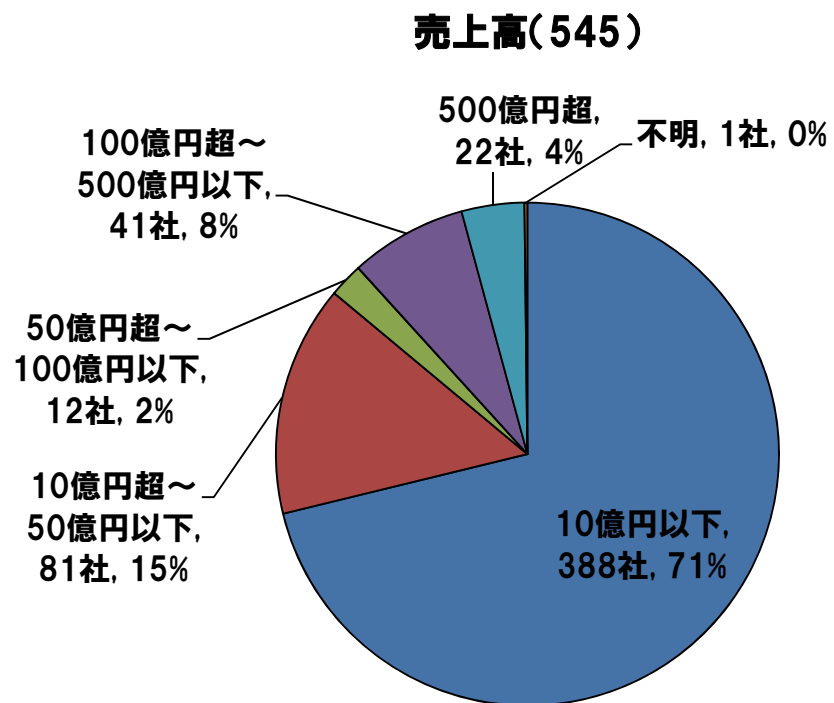
## II 集計対象企業の属性

# 1 資本金規模



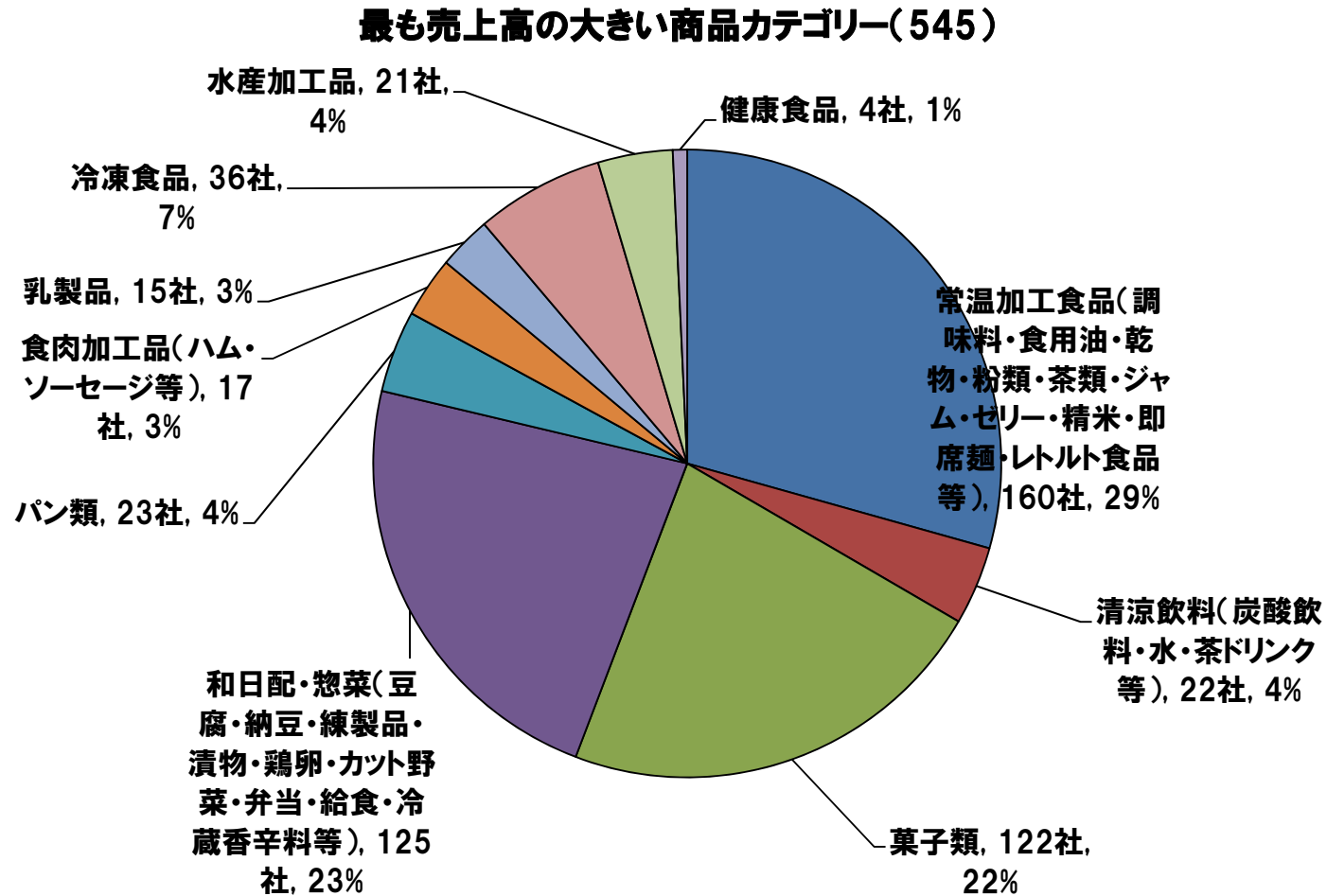
※( )内数値は回答者数。

## 2 売上高（直近決算年度）



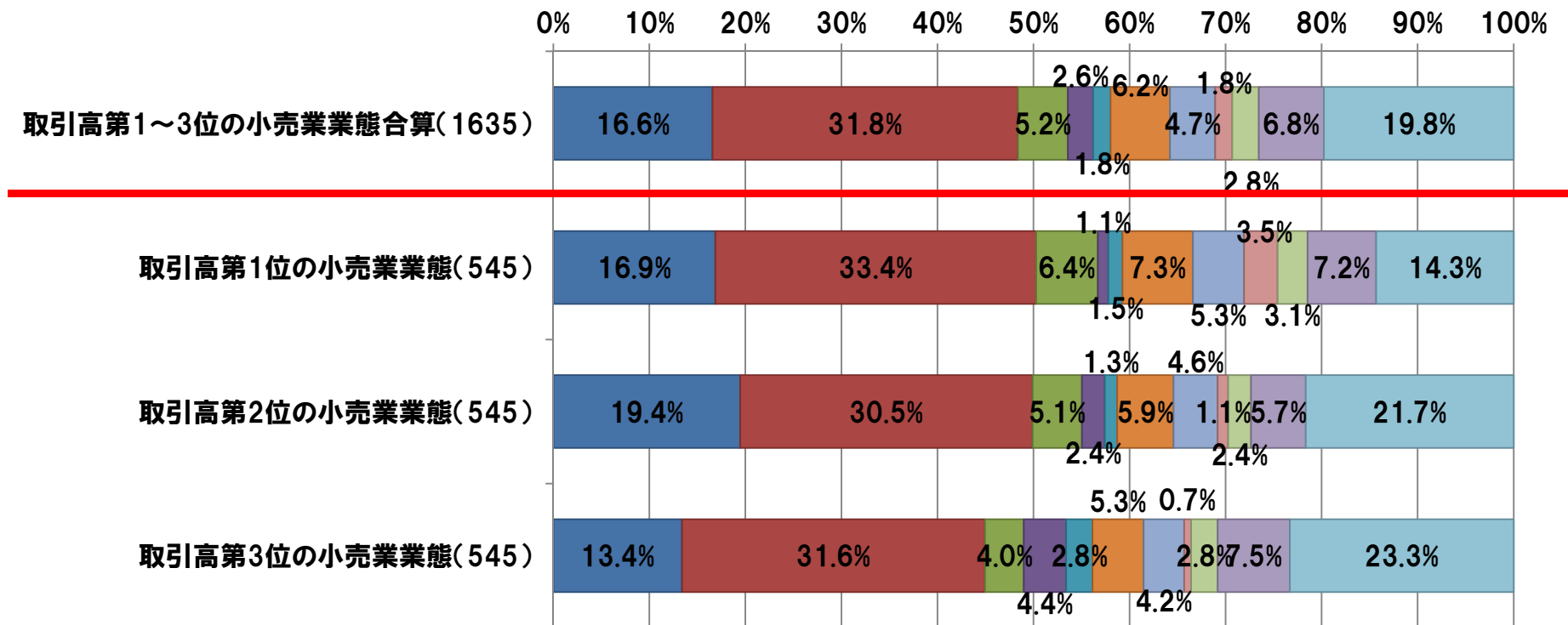
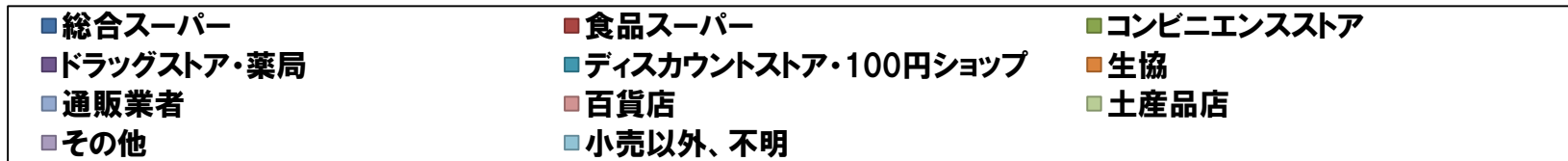
※( )内数値は回答者数。

### 3 最も売上高の大きい商品カテゴリー



※( )内数値は回答者数。

## 4 取引高上位1～3位の業態

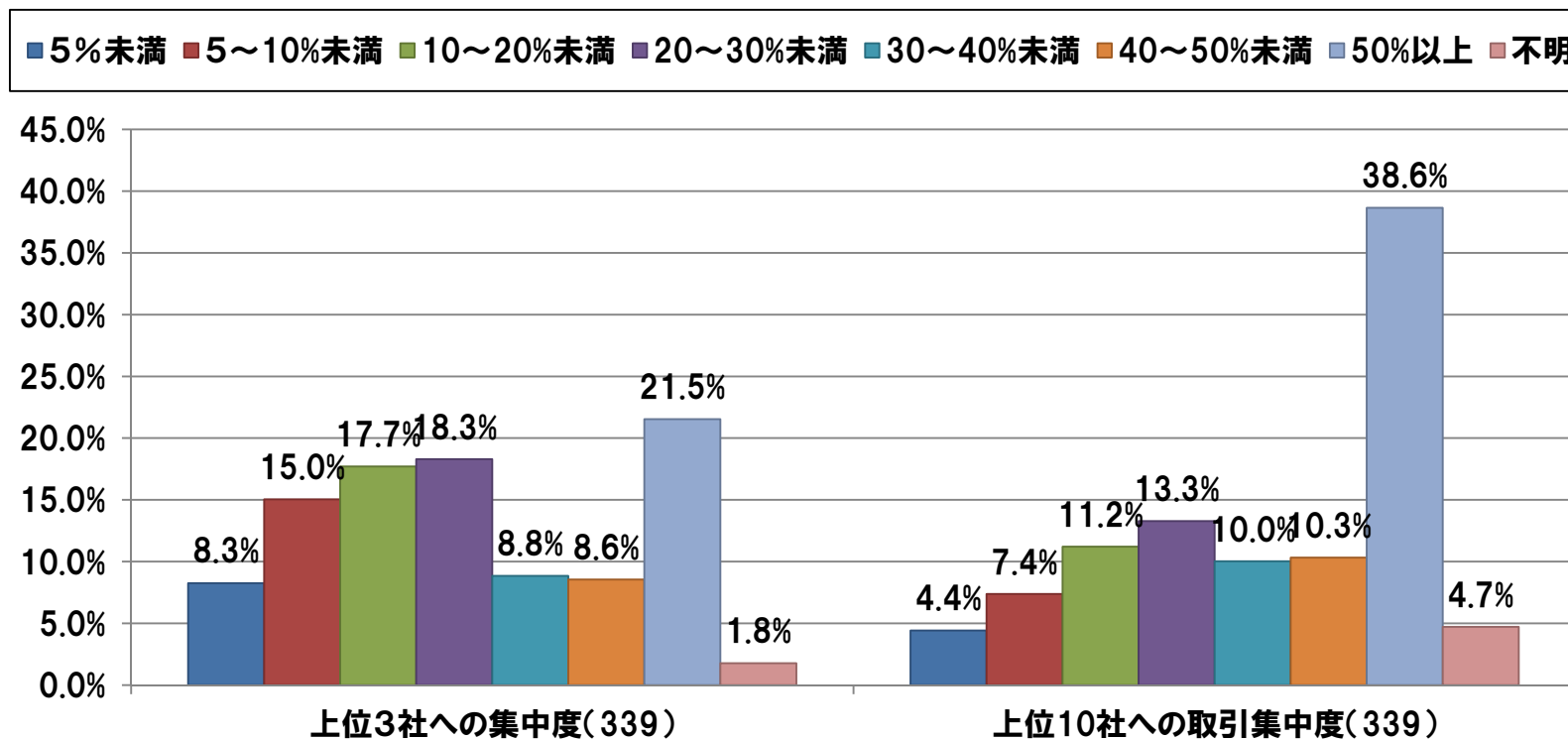


※「その他」: 専門店・雑貨店、交通機関売店、一般食品小売店・酒販店、道の駅・農産物直売所

※「小売以外・不明」: 外食、宿泊施設、卸売業・商社、製造業、市場、個人、組合、企業、病院等、不明

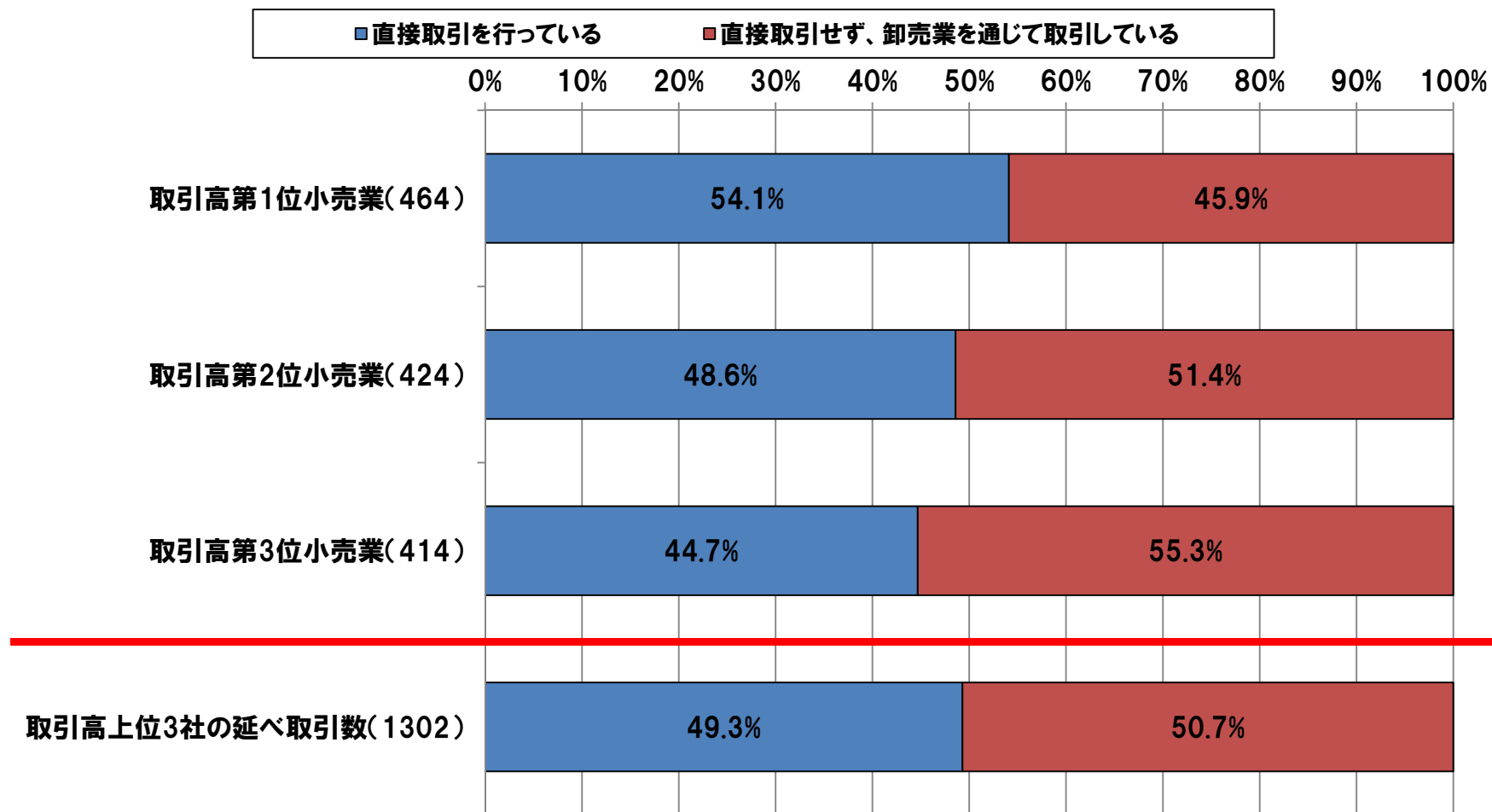
※( )内数値は回答者数。

## 5 取引高上位小売業への取引集中度



※集計対象は、取引高上位3社のいずれもが小売業であると回答した339社である。

## 6 取引高上位小売業との直接取引の状況



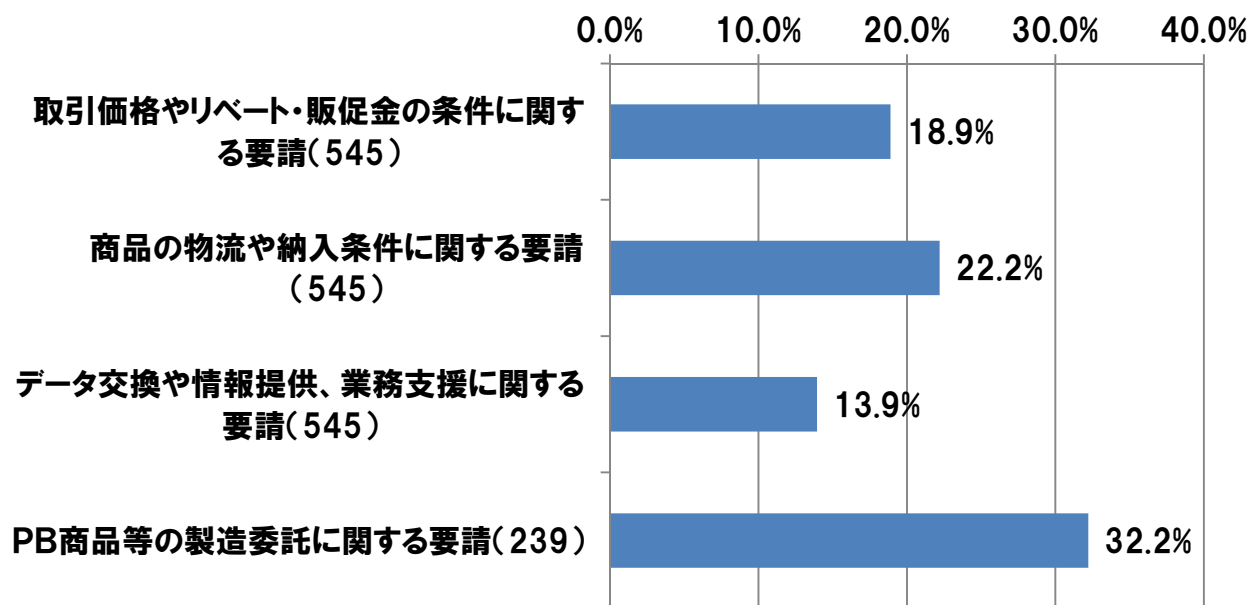
※( )内の数値が集計対象数:取引高順位ごとに、取引先業態を「小売以外」とした回答を除いている。

※「小売以外」: 外食・宿泊施設等、卸売業・商社、製造業、市場、その他(個人、組合、企業、病院等)



### **Ⅲ 取引高上位3社の小売業との 取引に関する要請の実態**

## (1) 取引に関する要請の発生概況



※上表は、取引高上位3社の小売業のいずれかにて、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※PB商品の製造委託については、回答企業が取引高1位～3位の小売業からの製造委託を受けている場合のみを、集計した。

※( )内の数値が集計対象数である。

# (1) 取引に関する要請の発生概況－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	271取引	520取引	85取引	43取引	30取引	101取引	77取引	29取引	45取引	111取引	1,312取引
取引価格やリベート・販促金の条件に関する要請	37取引	77取引	7取引	9取引	9取引	11取引	5取引	0取引	3取引	5取引	163取引
	発生率	13.7%	14.8%	8.2%	20.9%	30.0%	10.9%	6.5%	0.0%	6.7%	4.5%
商品の物流や納入条件に関する要請	44取引	91取引	13取引	11取引	10取引	21取引	4取引	2取引	4取引	8取引	208取引
	発生率	16.2%	17.5%	15.3%	25.6%	33.3%	20.8%	5.2%	6.9%	8.9%	7.2%
データ交換や情報提供、業務支援に関する要請	34取引	59取引	6取引	2取引	7取引	14取引	2取引	1取引	4取引	4取引	133取引
	発生率	12.5%	11.3%	7.1%	4.7%	23.3%	13.9%	2.6%	3.4%	8.9%	3.6%
PB製造委託等の総取引数－業態別	95取引	132取引	67取引	19取引	12取引	46取引	23取引	8取引	9取引	25取引	436取引
PB商品等の製造委託に関する要請	28取引	36取引	25取引	2取引	4取引	12取引	1取引	6取引	1取引	4取引	119取引
	発生率	29.5%	27.3%	37.3%	10.5%	33.3%	26.1%	4.3%	75.0%	11.1%	16.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を、取引先小売業態別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

## (1) 取引に関する要請の発生概況－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	886取引	247取引	177取引	1,312取引
取引価格やリベート・販促 金の条件に関する要請	95取引	42取引	26取引	163取引
発生率	10.7%	17.0%	14.7%	12.4%
商品の物流や納入条件に 関する要請	129取引	46取引	33取引	208取引
発生率	14.6%	18.6%	18.6%	15.9%
データ交換や情報提供、業 務支援に関する要請	87取引	29取引	17取引	133取引
発生率	9.8%	11.7%	9.6%	10.1%
PB製造委託等の総取引数 －業態別	189取引	118取引	127取引	436取引
PB商品等の製造委託に関 する要請	33取引	34取引	52取引	119取引
発生率	17.5%	28.8%	40.9%	27.3%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

# (1) 取引に関する要請の発生概況

## －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

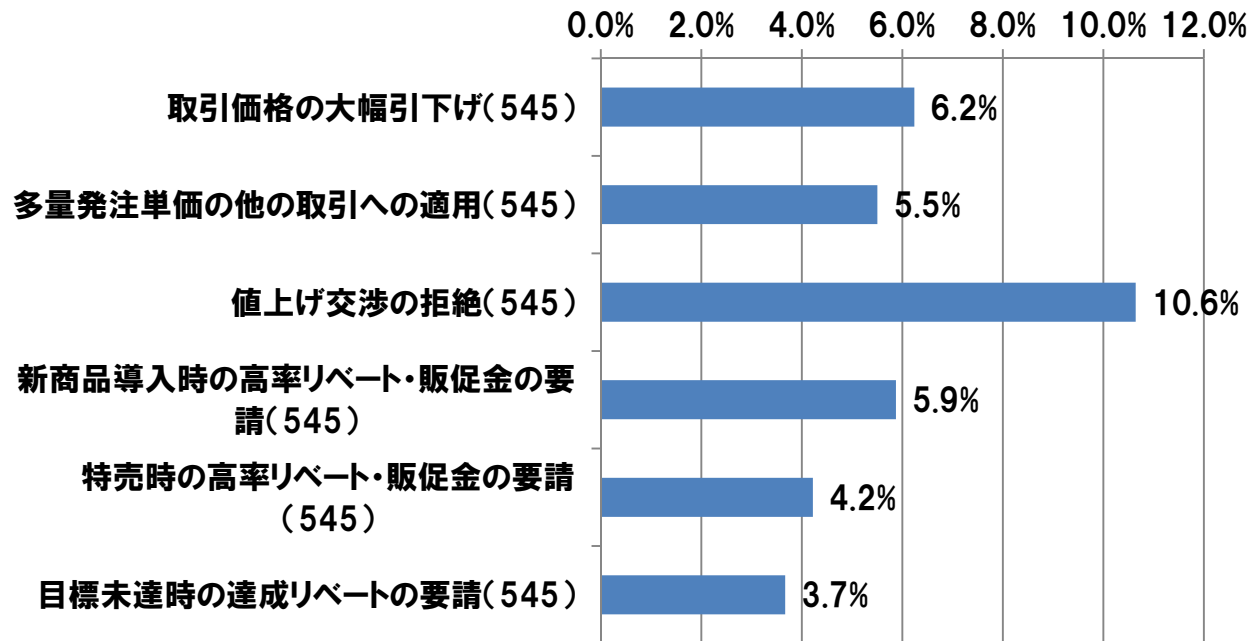
取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	442取引	283取引	501取引	78取引	8取引	1,312取引
取引価格やリベート・販促金の条件に関する要請	46取引	30取引	77取引	9取引	1取引	163取引
発生率	10.4%	10.6%	15.4%	11.5%	12.5%	12.4%
商品の物流や納入条件に関する要請	71取引	57取引	74取引	6取引	0取引	208取引
発生率	16.1%	20.1%	14.8%	7.7%	0.0%	15.9%
データ交換や情報提供、業務支援に関する要請	39取引	34取引	56取引	4取引	0取引	133取引
発生率	8.8%	12.0%	11.2%	5.1%	0.0%	10.1%
PB製造委託等の総取引数－業態別	134取引	93取引	178取引	26取引	5取引	436取引
PB商品等の製造委託に関する要請	26取引	35取引	52取引	5取引	1取引	119取引
発生率	19.4%	37.6%	29.2%	19.2%	20.0%	27.3%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－取引先小売業態別クロス集計

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	271取引	520取引	85取引	43取引	30取引	101取引	77取引	29取引	45取引	111取引	1,312取引
取引価格の大幅引下げ	13取引	25取引	2取引	1取引	3取引	2取引	1取引	0取引	1取引	0取引	48取引
	発生率 4.8%	4.8%	2.4%	2.3%	10.0%	2.0%	1.3%	0.0%	2.2%	0.0%	3.7%
多量発注単価の他の取引への適用	10取引	17取引	2取引	0取引	2取引	6取引	1取引	0取引	0取引	2取引	40取引
	発生率 3.7%	3.3%	2.4%	0.0%	6.7%	5.9%	1.3%	0.0%	0.0%	1.8%	3.0%
値上げ交渉の拒絶	22取引	40取引	5取引	6取引	7取引	6取引	4取引	0取引	2取引	3取引	95取引
	発生率 8.1%	7.7%	5.9%	14.0%	23.3%	5.9%	5.2%	0.0%	4.4%	2.7%	7.2%
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	15取引	27取引	1取引	3取引	1取引	2取引	1取引	0取引	1取引	0取引	51取引
	発生率 5.5%	5.2%	1.2%	7.0%	3.3%	2.0%	1.3%	0.0%	2.2%	0.0%	3.9%
特売時の高率リベート・販促金の要請	12取引	18取引	1取引	2取引	1取引	2取引	1取引	0取引	1取引	0取引	38取引
	発生率 4.4%	3.5%	1.2%	4.7%	3.3%	2.0%	1.3%	0.0%	2.2%	0.0%	2.9%
目標未達時の達成リレポートの要請	6取引	13取引	2取引	1取引	1取引	1取引	1取引	0取引	0取引	0取引	25取引
	発生率 2.2%	2.5%	2.4%	2.3%	3.3%	1.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リレポートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリレポート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	886取引	247取引	177取引	1,312取引
取引価格の大幅引下げ	25取引	11取引	12取引	48取引
	発生率 2.8%	4.5%	6.8%	3.7%
多量発注単価の他の取引 への適用	22取引	9取引	9取引	40取引
	発生率 2.5%	3.6%	5.1%	3.0%
値上げ交渉の拒絶	60取引	21取引	14取引	95取引
	発生率 6.8%	8.5%	7.9%	7.2%
新商品導入時の高率リ ベート・販促金の要請	23取引	21取引	7取引	51取引
	発生率 2.6%	8.5%	4.0%	3.9%
特売時の高率リベート・販 促金の要請	16取引	16取引	6取引	38取引
	発生率 1.8%	6.5%	3.4%	2.9%
目標未達時の達成リベート の要請	16取引	7取引	2取引	25取引
	発生率 1.8%	2.8%	1.1%	1.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	442取引	283取引	501取引	78取引	8取引	1,312取引
取引価格の大幅引下げ	15取引	6取引	27取引	0取引	0取引	48取引
発生率	3.4%	2.1%	5.4%	0.0%	0.0%	3.7%
多量発注単価の他の取引への適用	12取引	7取引	16取引	4取引	1取引	40取引
発生率	2.7%	2.5%	3.2%	5.1%	12.5%	3.0%
値上げ交渉の拒絶	27取引	11取引	51取引	6取引	0取引	95取引
発生率	6.1%	3.9%	10.2%	7.7%	0.0%	7.2%
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	20取引	10取引	20取引	1取引	0取引	51取引
発生率	4.5%	3.5%	4.0%	1.3%	0.0%	3.9%
特売時の高率リベート・販促金の要請	13取引	6取引	19取引	0取引	0取引	38取引
発生率	2.9%	2.1%	3.8%	0.0%	0.0%	2.9%
目標未達時の達成リベートの要請	10取引	5取引	10取引	0取引	0取引	25取引
発生率	2.3%	1.8%	2.0%	0.0%	0.0%	1.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

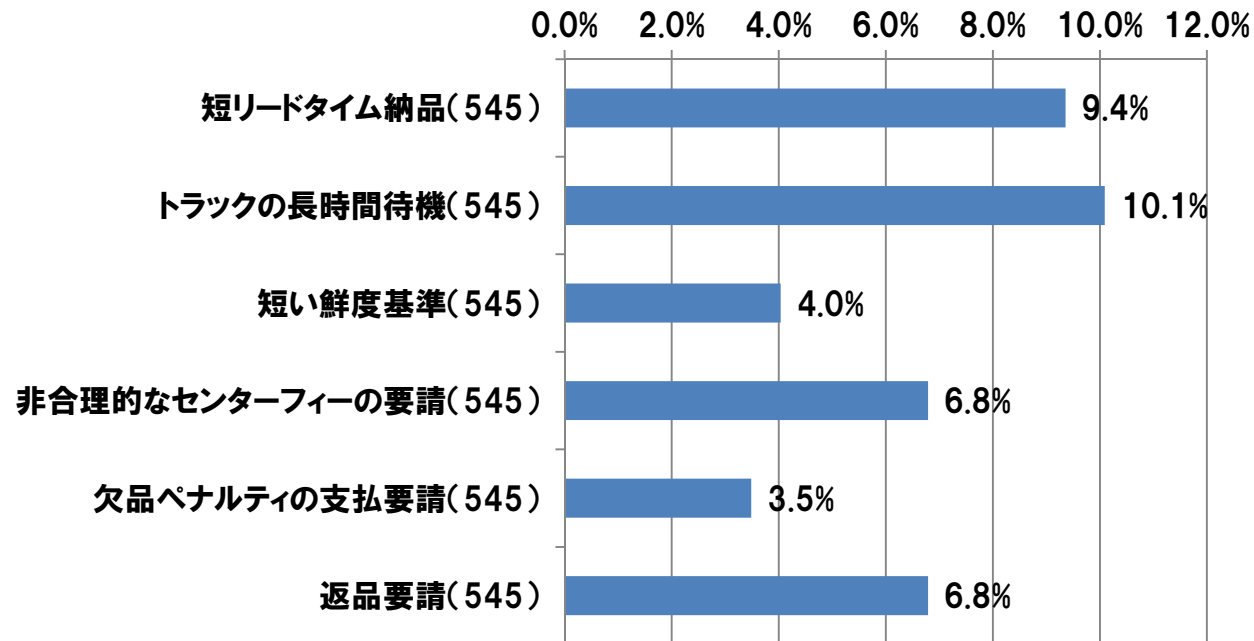
### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

要請の類型	要請の具体的内容	回答数
取引価格の大幅引下げ	取引先の新フォーマットの店舗出店に際し、納価掛率を下げるよう指示された。	1社
	自社商品が、毎年1年の殆ど(10カ月)、特売対象にされている。	1社
	前回の消費税改訂時に、店頭値上げを抑えるために、納価引き下げを要求された(断った)。	1社
	店頭売価の末尾を「8」で揃えるため、一方的に納入価格を引下げられた。	1社
	取引価格の大幅引下げ要請は、常時発生しており、取引先に都度交渉している。	1社
多量発注単価の他の取引への適用	取引高上位3社以外の企業から、取引価格の大幅引下げの一方的な要請があります。	1社
	取引を仲介する卸売業者から、多量発注単価の他の取引への適用の要請される。	1社
値上げ交渉の拒絶	値上げ商談を要望すると、ハイヤーが会ってくれない。	2社
	商品容量を減らすと、減少分に応じて値下げを要請される。	1社
	人件費の上昇があっても、値決めを認めてもらえない。	1社
	近年、原材料(魚)の仕入れ単価の上下が頻繁だが、高騰の際、卸業者へ価格改正を申し入れても、その先、小売店との交渉に時間がかかったり、十分な解答を得られない場合がある。原材料費上昇分の納価転嫁までに大変な時間と労力を要する場合が多い。	1社
	コスト増にともなう納入価格上昇交渉に際し、大手GMS・SMで交渉が長期化(2~3ヶ月程度)する。その期間のコスト上昇分についてはメーカー負担となる。コスト上昇要因については明示しているため、早期に決着することが望ましい。	1社
	値上げ交渉で半年待たされ、直前月に大量受注を受けた後、値上月に注文が止まり、「安い仕入先を見つけたから」と連絡なく取引が切られる。半年にカットするつもりなら、交渉開始時点で言ってほしい。	1社
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	値上げ交渉に応じてくれるが、交渉が進展しない。	1社
	値上げ交渉の拒絶は、常時発生しており、取引先に都度交渉している。	1社
	小売業と、取引を仲介する卸売業者が結託して、新商品導入時に高いリベートを要求してくる。	1社
	新商品導入時2日間の費用負担を強要される。	1社
特売時の高率リベート・販促金の要請	新商品採用時、発売日から数日~2週間、納品価格を半額にするよう要請される。	4社
	ポイント加算セールの際の、追加費用の負担を要請される。	1社
	特売時の高率リベート・販促金の要請は、常時発生しており、取引先に都度交渉している。	1社
目標未達時の達成リベートの要請	特売時の高率リベート・販促金の要請は、取引高上位4社以外に数件ある。	1社
	販売目標未達時に達成時と同額のリベート提供を依頼された事がある(一方的に受諾せず、交渉する)。	1社
	目標未達時の達成リベートの要請は、取引高上位4社以外に数件ある。	1社
上記以外の要請	創業祭協賛金、花火フェスティバル等の協賛金の要請がある。	1社
	小売業決算時の利益補填のための決算協賛金の要請がある。	1社
	他取引先ではありえない高率なリベート(6%)を強要されている。(強制的に契約書をかわされている)。	1社
	販売期間の限られた食品で委託販売や売れ残り返品などは、不適正だと考える。道の駅、土産店、ドラッグストアなどに多い。	1社
	お中元の時期に大量陳列セールのタイアップ費提供を要請される。	1社
	一般消費者が店頭で通常のプライスカードとは別に、通常価格より値段が安いと認識出来る「月間特売・月間奉仕・・・」等の表示を行うためのPOP作成等の経費負担を、一部の小売店から、卸売業(卸売業も一定額を自己負担している模様)経由で支払いを要請されている。金額の根拠が明確に示されないが、支払っている。	1社
	支払いの際、何の連絡もなく、勝手に値引いて、支払ってくる。	1社
	プライベートブランドにもかかわらず新店協賛金、販促金等を要請される。(ディスカウントストア)。	1社
	スーパーからは、正規の販促金とは別に様々な名目での金銭的要請(POP代、カテゴリー割引など)がある。当社の場合、ほぼ全てのスーパーからそうした要請がある。	1社
	新規出店の際に、売上増加を理由とするリベート要請が毎年ある。	1社
人件費の負担、備品等経費の負担、協賛金・リベート、店舗改装費の負担等の要請は日常的に発生している。	1社	

※上表は、Q8⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合・分解等を行っている場合がある。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること
- ②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること
- ③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること
- ④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること
- ⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	271取引	520取引	85取引	43取引	30取引	101取引	77取引	29取引	45取引	111取引	1,312取引
短リードタイム納品	12取引	24取引	7取引	4取引	3取引	15取引	1取引	2取引	1取引	3取引	72取引
	発生率	4.4%	4.6%	8.2%	9.3%	10.0%	14.9%	1.3%	6.9%	2.2%	2.7%
トラックの長時間待機	22取引	38取引	2取引	3取引	6取引	11取引	1取引	1取引	2取引	0取引	86取引
	発生率	8.1%	7.3%	2.4%	7.0%	20.0%	10.9%	1.3%	3.4%	4.4%	0.0%
短い鮮度基準	7取引	13取引	3取引	0取引	1取引	5取引	1取引	0取引	1取引	1取引	32取引
	発生率	2.6%	2.5%	3.5%	0.0%	3.3%	5.0%	1.3%	0.0%	2.2%	0.9%
非合理的なセンターフィーの要請	17取引	37取引	2取引	3取引	3取引	2取引	1取引	0取引	1取引	0取引	66取引
	発生率	6.3%	7.1%	2.4%	7.0%	10.0%	2.0%	1.3%	0.0%	2.2%	0.0%
欠品ペナルティの支払要請	8取引	10取引	4取引	1取引	1取引	3取引	0取引	0取引	0取引	1取引	28取引
	発生率	3.0%	1.9%	4.7%	2.3%	3.3%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
返品要請	8取引	17取引	3取引	4取引	3取引	5取引	1取引	0取引	1取引	6取引	48取引
	発生率	3.0%	3.3%	3.5%	9.3%	10.0%	5.0%	1.3%	0.0%	2.2%	5.4%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること
- ②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること
- ③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること
- ④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること
- ⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型		10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別		886取引	247取引	177取引	1,312取引
短リードタイム納品		47取引	18取引	7取引	72取引
	発生率	5.3%	7.3%	4.0%	5.5%
トラックの長時間待機		52取引	26取引	8取引	86取引
	発生率	5.9%	10.5%	4.5%	6.6%
短い鮮度基準		21取引	6取引	5取引	32取引
	発生率	2.4%	2.4%	2.8%	2.4%
非合理的なセンターフィー の要請		46取引	14取引	6取引	66取引
	発生率	5.2%	5.7%	3.4%	5.0%
欠品ペナルティの支払要請		9取引	7取引	12取引	28取引
	発生率	1.0%	2.8%	6.8%	2.1%
返品要請		36取引	7取引	5取引	48取引
	発生率	4.1%	2.8%	2.8%	3.7%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること
- ②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること
- ③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること
- ④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること
- ⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	442取引	283取引	501取引	78取引	8取引	1,312取引
短リードタイム納品	18取引	18取引	32取引	4取引	0取引	72取引
	発生率	4.1%	6.4%	6.4%	5.1%	0.0%
トラックの長時間待機	33取引	29取引	18取引	6取引	0取引	86取引
	発生率	7.5%	10.2%	3.6%	7.7%	0.0%
短い鮮度基準	12取引	7取引	12取引	1取引	0取引	32取引
	発生率	2.7%	2.5%	2.4%	1.3%	0.0%
非合理的なセンターフィーの要請	21取引	18取引	27取引	0取引	0取引	66取引
	発生率	4.8%	6.4%	5.4%	0.0%	0.0%
欠品ペナルティの支払要請	8取引	6取引	14取引	0取引	0取引	28取引
	発生率	1.8%	2.1%	2.8%	0.0%	0.0%
返品要請	24取引	15取引	9取引	0取引	0取引	48取引
	発生率	5.4%	5.3%	1.8%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること
- ②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること
- ③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること
- ④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること
- ⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

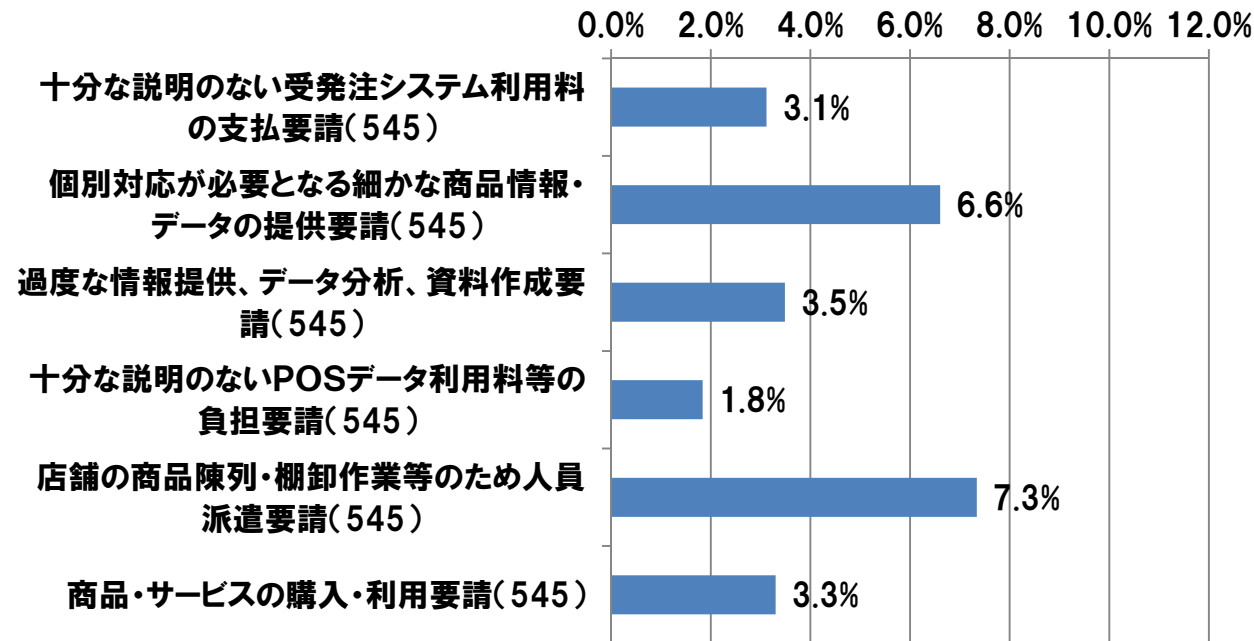
### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

要請の類型	要請の具体的内容	回答数
短リードタイム納品	大手CVS、一部の大手GMS・SM、生協の納品リードタイムが厳しい。	1社
	小売業の物流センターの効率化を目的とするものと思われるリードタイムの短縮要請があり、当社では製造体制や、配送便の変更を余儀なくされた。	1社
	天候(大雪・台風など)、交通渋滞(正月・お盆など)による納入遅延であっても、納期に遅れると、受領を拒否される。	2社
トラックの長時間待機	指定場所、指定時間に納品しても待たされる。	1社
	トラックの長時間待機は発生しており、要請中である。	1社
短い鮮度基準	納品期限(賞味期限の2/3残し)を越えた納品は、少量でも認めてもらえない。	1社
非合理的なセンターフィーの要請	物流センターフィーの料率改定を、根拠が提示されぬまま、強要される。	1社
	物流センターの運営会社変更に伴う物流センターフィーおよびピッキング料の説明がないまま、支払いを要請された。	1社
	物流センターフィーの支払料率要請は、近年、増率傾向にある。	1社
	物流センターフィーはメーカーが支払うものと業界では当り前のようになっている。	1社
欠品ペナルティの支払要請	大手小売店は、欠品ペナルティがある。ペナルティ前の手段として各店舗に直送する。ただし、送料はメーカー負担となるのでペナルティと一緒にある。	1社
返品要請	事前合意のない返品や、納品期限切れ・定番カットとなった商品の返品を要請される。	3社
	返品に相当する値引の要請がある。	1社
	曖昧な検査基準に基づいて受領を拒否し、返品してることがある。	1社
	賞味期限の迫った商品を交換するための返品が業界全体で常態化している。	1社
	賞味期限が切れた観光みやげ品が返品される。	1社
	賞味期限が10日前くらいになって商品エラー(カビ発生等)で返品依頼がくる。	1社
上記以外の要請	納品時にパレットへの積み替え、ラップ巻き、所定時所までへの移動を運送業者へ押しつける(運送業者が嫌がり、配送を断られてしまう)。	1社
	ケース単位と取り決めていた発注ロットが、徐々に細くなり、次第にバラ単位になっていく。	1社
	最低発注ロットは事前に決めているが、度々ロット割れで発注が来る。それに対応するために時間・手間を強いられる。	1社
	取引先の指定運送業者が決まっいて、路線便等で出荷した際に追加料金が徴収される場合がある。また、事前に説明がなく、直送を依頼されるケースも多いが、取引先に請求できない。	1社
	標準クレートを自主製に比べて高いコストで借入するよう一方的要請される。	1社

※上表は、Q9⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合・分解等を行っている場合がある。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	271取引	520取引	85取引	43取引	30取引	101取引	77取引	29取引	45取引	111取引	1,312取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	6取引	12取引	2取引	0取引	1取引	2取引	1取引	0取引	0取引	0取引	24取引
発生率	2.2%	2.3%	2.4%	0.0%	3.3%	2.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	16取引	22取引	3取引	0取引	2取引	11取引	1取引	0取引	2取引	1取引	58取引
発生率	5.9%	4.2%	3.5%	0.0%	6.7%	10.9%	1.3%	0.0%	4.4%	0.9%	4.4%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	8取引	7取引	3取引	0取引	1取引	5取引	0取引	0取引	1取引	0取引	25取引
発生率	3.0%	1.3%	3.5%	0.0%	3.3%	5.0%	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%	1.9%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	4取引	6取引	1取引	0取引	0取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	12取引
発生率	1.5%	1.2%	1.2%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	17取引	34取引	1取引	2取引	4取引	3取引	1取引	1取引	2取引	4取引	69取引
発生率	6.3%	6.5%	1.2%	4.7%	13.3%	3.0%	1.3%	3.4%	4.4%	3.6%	5.3%
商品・サービスの購入・利用要請	8取引	10取引	1取引	0取引	1取引	2取引	1取引	0取引	0取引	0取引	23取引
発生率	3.0%	1.9%	1.2%	0.0%	3.3%	2.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	886取引	247取引	177取引	1,312取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	17取引	7取引	0取引	24取引
	発生率 1.9%	2.8%	0.0%	1.8%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	42取引	12取引	4取引	58取引
	発生率 4.7%	4.9%	2.3%	4.4%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	19取引	2取引	4取引	25取引
	発生率 2.1%	0.8%	2.3%	1.9%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	9取引	3取引	0取引	12取引
	発生率 1.0%	1.2%	0.0%	0.9%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	39取引	17取引	13取引	69取引
	発生率 4.4%	6.9%	7.3%	5.3%
商品・サービスの購入・利用要請	17取引	4取引	2取引	23取引
	発生率 1.9%	1.6%	1.1%	1.8%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	442取引	283取引	501取引	78取引	8取引	1,312取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	3取引	9取引	12取引	0取引	0取引	24取引
発生率	0.7%	3.2%	2.4%	0.0%	0.0%	1.8%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	13取引	22取引	21取引	2取引	0取引	58取引
発生率	2.9%	7.8%	4.2%	2.6%	0.0%	4.4%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	6取引	13取引	6取引	0取引	0取引	25取引
発生率	1.4%	4.6%	1.2%	0.0%	0.0%	1.9%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	3取引	4取引	5取引	0取引	0取引	12取引
発生率	0.7%	1.4%	1.0%	0.0%	0.0%	0.9%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	28取引	12取引	28取引	1取引	0取引	69取引
発生率	6.3%	4.2%	5.6%	1.3%	0.0%	5.3%
商品・サービスの購入・利用要請	5取引	6取引	11取引	1取引	0取引	23取引
発生率	1.1%	2.1%	2.2%	1.3%	0.0%	1.8%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

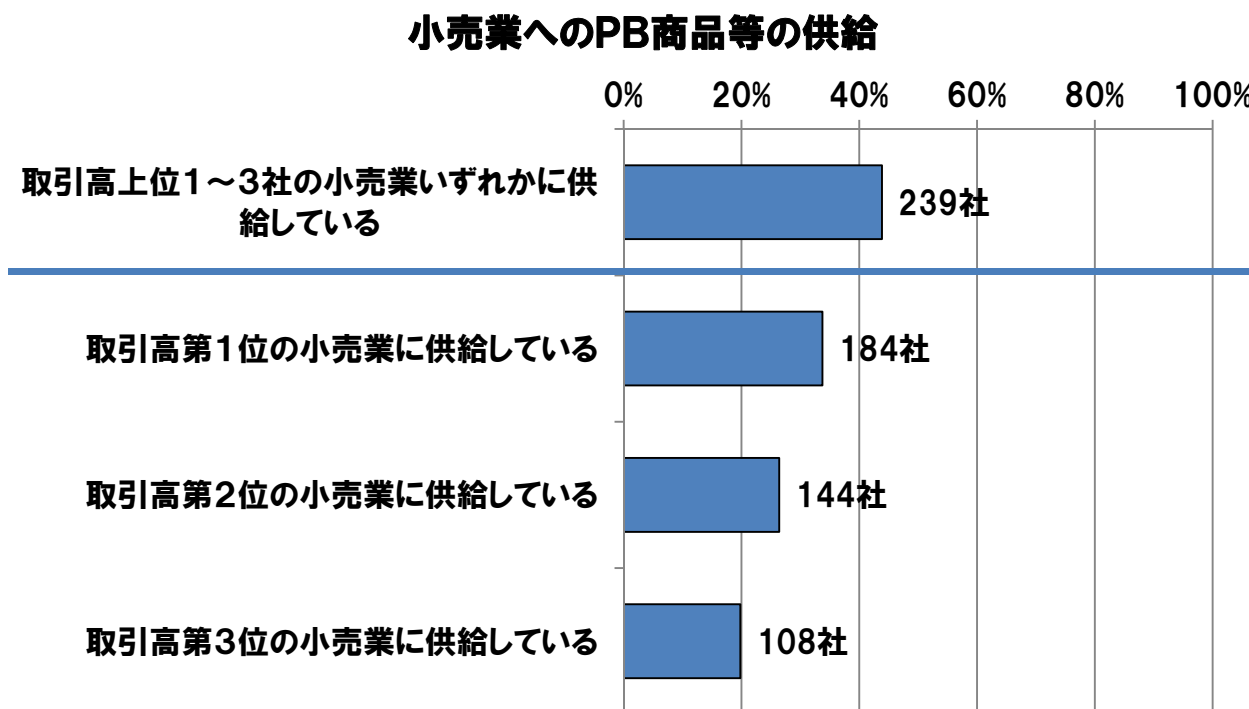
### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

要請の類型	要請の具体的内容	回答数
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	システム利用料を徴収される取引先がある。	2社
	ネット発注の導入が進み、発注システム利用料の負担金を支払わされている。	1社
	商品の受発注・決済等のシステムの導入を要請され、しかたなく導入した。システム導入の費用やシステム使用料がかかり、大幅に利益が減った。	1社
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	自社の規格書で提出しても小売業者の様式に書くように要求される。	1社
	専用伝票を使用するよう指定される小売業者が5社あるが、手間をかけるほどのメリットがそれほどあるとは思えない。専用伝票を有料で買わせたり、ドットプリンターでの出力を義務付けられる事は相当に負担増である。	1社
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	大手卸売業から、販売先のPOSデータを聞くだけでも、料金を請求される。	1社
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	陳列応援はあたり前になっている。	1社
	一部のドラッグストア、食品スーパーより店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請がある。	1社
	陳列に参加時、費用負担の為、自社振込口座の提示を求められ、記入したが振込はされなかった。卸売業担当者より次回から費用弁償を拒否して参加してほしいと言われた事がある。	1社
	スーパーの棚割で手伝いに行く所がある。	
商品・サービスの購入・利用要請	クリスマスケーキ、おせち料理、恵方巻、土用のうなぎ等の購入を要請される。	2社
	定期的にホテルのディナー券の購入しなければならない。	1社
	系列会社関係(ホテル等)のパーティ券や食事券、お節等の購入を強要される。	1社
その他	小売業が発注するためのFAX代を、支払いから減額される。	1社
	大手CVS本部主催の店舗向けセミナーで、メーカーから無償の人的応援をしている。	1社

※上表は、Q10⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合・分解等を行っている場合がある。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－取引先小売業へのPB商品等の供給の状況

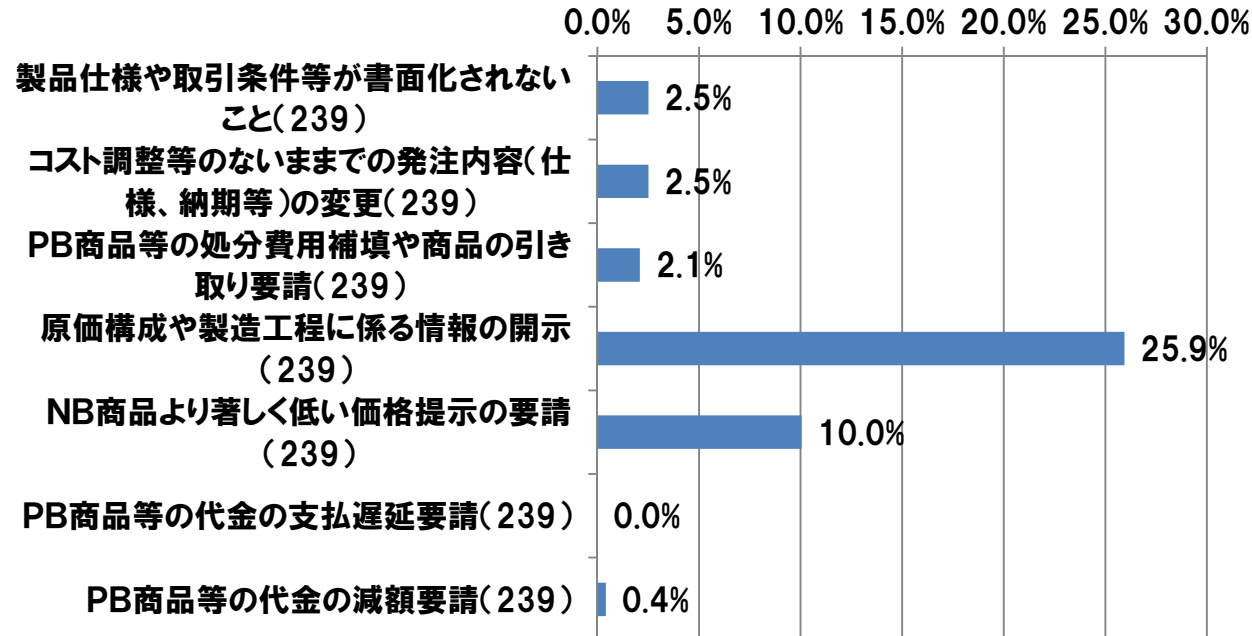


※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※集計対象は545社。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	95取引	132取引	67取引	19取引	12取引	46取引	23取引	8取引	9取引	25取引	436取引
製品仕様や取引条件等が書面化されないこと	1取引	3取引	0取引	0取引	1取引	1取引	0取引	1取引	0取引	0取引	7取引
発生率	1.1%	2.3%	0.0%	0.0%	8.3%	2.2%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	1.6%
コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更	2取引	2取引	1取引	1取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引	8取引
発生率	2.1%	1.5%	1.5%	5.3%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	1.8%
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	2取引	0取引	1取引	0取引	1取引	0取引	0取引	1取引	0取引	1取引	6取引
発生率	2.1%	0.0%	1.5%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	4.0%	1.4%
原価構成や製造工程に係る情報の開示	22取引	28取引	24取引	2取引	1取引	9取引	1取引	5取引	1取引	3取引	96取引
発生率	23.2%	21.2%	35.8%	10.5%	8.3%	19.6%	4.3%	62.5%	11.1%	12.0%	22.0%
NB商品より著しく低い価格提示の要請	9取引	14取引	0取引	1取引	3取引	6取引	0取引	1取引	0取引	0取引	34取引
発生率	9.5%	10.6%	0.0%	5.3%	25.0%	13.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	7.8%
PB商品等の代金の支払遅延要請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要請	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引
発生率	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	886取引	247取引	177取引	1,312取引
製品仕様や取引条件等が書面 化されないこと	4取引	2取引	1取引	7取引
発生率	0.5%	0.8%	0.6%	0.5%
コスト調整等のないままでの発 注内容(仕様、納期等)の変更	2取引	4取引	2取引	8取引
発生率	0.2%	1.6%	1.1%	0.6%
PB商品等の処分費用補填や 商品の引き取り要請	0取引	3取引	3取引	6取引
発生率	0.0%	1.2%	1.7%	0.5%
原価構成や製造工程に係る情 報の開示	25取引	23取引	48取引	96取引
発生率	2.8%	9.3%	27.1%	7.3%
NB商品より著しく低い価格提 示の要請	16取引	13取引	5取引	34取引
発生率	1.8%	5.3%	2.8%	2.6%
PB商品等の代金の支払遅延 要請	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要請	1取引	0取引	0取引	1取引
発生率	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の売上高規模別別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	134取引	93取引	178取引	26取引	5取引	436取引
製品仕様や取引条件等が 書面化されないこと	2取引	2取引	3取引	0取引	0取引	7取引
発生率	1.5%	2.2%	1.7%	0.0%	0.0%	1.6%
コスト調整等のないままでの 発注内容(仕様、納期 等)の変更	2取引	4取引	1取引	0取引	1取引	8取引
発生率	1.5%	4.3%	0.6%	0.0%	20.0%	1.8%
PB商品等の処分費用補填 や商品の引き取り要請	0取引	1取引	5取引	0取引	0取引	6取引
発生率	0.0%	1.1%	2.8%	0.0%	0.0%	1.4%
原価構成や製造工程に係 る情報の開示	22取引	32取引	37取引	5取引	0取引	96取引
発生率	16.4%	34.4%	20.8%	19.2%	0.0%	22.0%
NB商品より著しく低い価 格提示の要請	10取引	3取引	21取引	0取引	0取引	34取引
発生率	7.5%	3.2%	11.8%	0.0%	0.0%	7.8%
PB商品等の代金の支払遅 延要請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要 請	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引
発生率	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

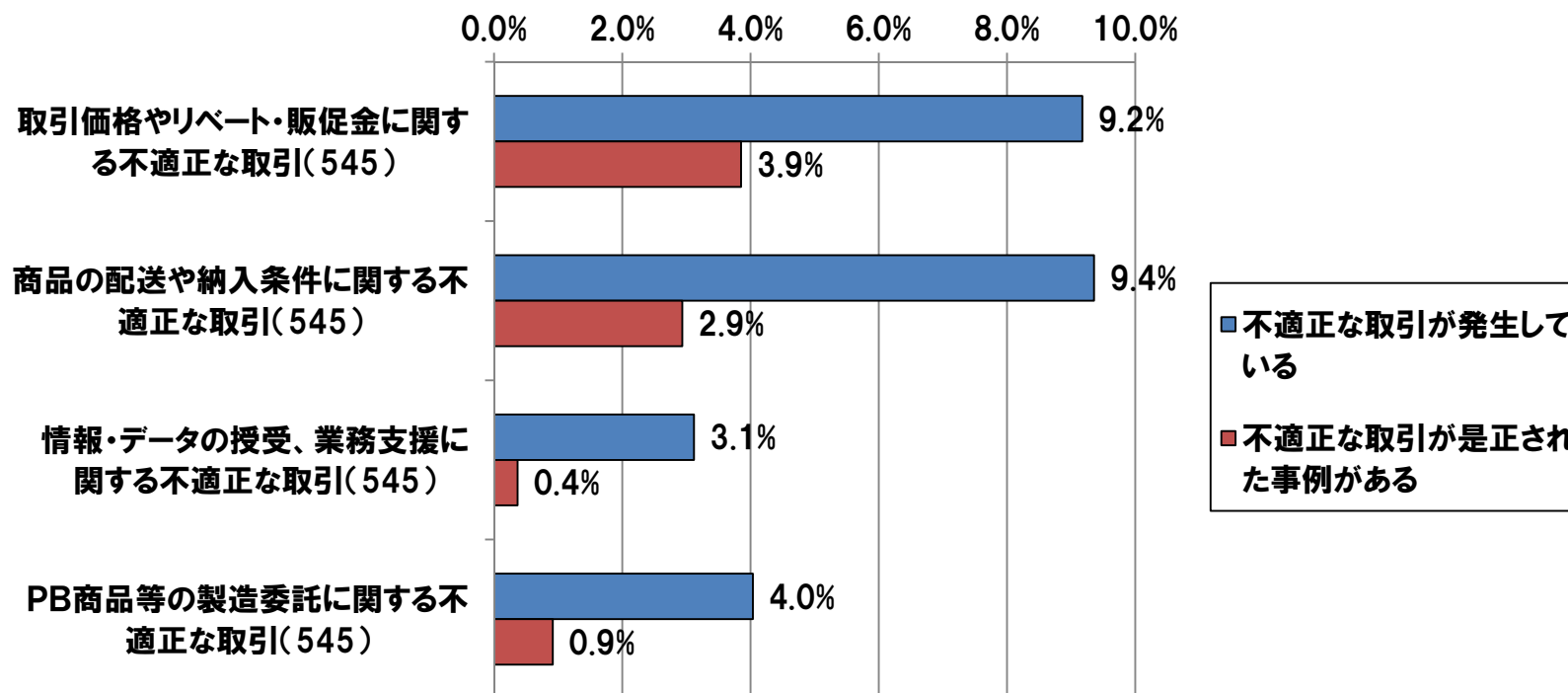
### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

要請の類型	要請の具体的内容	回答数
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	PB商品等が販売不振で販売終了になった場合、包装資材や副原料等の余った分は、その費用をメーカーが全額負担させられている。	1社
	PB商品に対する包装資材等の版代をメーカーに負担させる。PB商品の売れ残りについて、値引きを強要される。あるいは在庫の受け取りを拒否される。	1社
	PB商品でも、納品期限切れ、賞味期限切れによりメーカーへの返品を行い、処理方法を聞いても対応してくれない得意先がある。	1社
その他	お節の規格が、毎年変更され、規格が固まる時期も遅いため、在庫のある型が使用不能になり、資材調達価格も安定せず、繁忙期まで生産計画が立てられない。	1社
	PB商品の製造委託が開始してから、資本金(現在1000万円)の増額を求められた。下請法の関係での要請だった。増額については断ったが、新たなPB商品の受注がなくなった。	1社
	PBの委託が多く、価格改定には時間を要し、改定時期がずれ込む為負担が大きい。また売価が予め設定されているため、強気の交渉は採用カットに繋がり、思惑通りの交渉が出来ない。	1社
	余った袋の買い取り後、また使う事があるから保管を頼まれる。	1社

※上表は、Q12⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合・分解等を行っている場合がある。

## **Ⅳ 全販売先小売事業者との取引 における不適正な取引の発生状況**

# (1) 不適正な取引の発生・是正の状況



※( )内の数値が集計対象数である。

# (1) 不適正な取引の発生状況－回答企業の売上高規模別クロス集計

回答企業の売上高		回答企業数			
		10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
<b>不適正な取引の類型</b>	<b>発生／是正の有無</b>	<b>388社</b>	<b>93社</b>	<b>63社</b>	<b>545社</b>
取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引	発生している	28社	15社	7社	50社
	回答率	7.2%	16.1%	11.1%	9.2%
	是正された事例がある	15社	4社	2社	21社
	回答率	3.9%	4.3%	3.2%	3.9%
商品の配送や納入条件に関する不適正な取引	発生している	36社	11社	4社	51社
	回答率	9.3%	11.8%	6.3%	9.4%
	是正された事例がある	12社	2社	2社	16社
	回答率	3.1%	2.2%	3.2%	2.9%
情報・データの授受、業務支援に関する不適正な取引	発生している	11社	3社	3社	17社
	回答率	2.8%	3.2%	4.8%	3.1%
	是正された事例がある	0社	1社	1社	2社
	回答率	0.0%	1.1%	1.6%	0.4%
PB商品等の製造委託に関する不適正な取引	発生している	13社	7社	2社	22社
	回答率	3.4%	7.5%	3.2%	4.0%
	是正された事例がある	3社	1社	1社	5社
	回答率	0.8%	1.1%	1.6%	0.9%

※545社のうち、売上高未回答社が1社ある。

# (1) 不適正な取引の発生状況

## －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

回答企業の売上高		回答企業数					
		常温加工食品	菓子	日配品	冷凍食品	健康食品	合計
<b>不適正な取引の類型</b>	<b>発生／是正の有無</b>	<b>182社</b>	<b>122社</b>	<b>201社</b>	<b>36社</b>	<b>4社</b>	<b>545社</b>
取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引	発生している	15社	15社	19社	1社	0社	50社
	回答率	8.2%	12.3%	9.5%	2.8%	0.0%	9.2%
	是正された事例がある	6社	7社	8社	0社	0社	21社
	回答率	3.3%	5.7%	4.0%	0.0%	0.0%	3.9%
商品の配送や納入条件に関する不適正な取引	発生している	18社	18社	15社	0社	0社	51社
	回答率	9.9%	14.8%	7.5%	0.0%	0.0%	9.4%
	是正された事例がある	4社	7社	5社	0社	0社	16社
	回答率	2.2%	5.7%	2.5%	0.0%	0.0%	2.9%
情報・データの授受、業務支援に関する不適正な取引	発生している	5社	7社	5社	0社	0社	17社
	回答率	2.7%	5.7%	2.5%	0.0%	0.0%	3.1%
	是正された事例がある	1社	0社	1社	0社	0社	2社
	回答率	0.5%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.4%
PB商品等の製造委託に関する不適正な取引	発生している	6社	7社	8社	1社	0社	22社
	回答率	3.3%	5.7%	4.0%	2.8%	0.0%	4.0%
	是正された事例がある	1社	2社	1社	1社	0社	5社
	回答率	0.5%	1.6%	0.5%	2.8%	0.0%	0.9%

※常温加工食品、および日配品・惣菜の内容は、以下の通りである。

・常温加工食品…調味料・食用油・乾物・粉類・茶類・ジャム・ゼリー・精米・即席麺・レトルト食品・清涼飲料等  
 ・日配品・惣菜…パン・豆腐・納豆・練製品・漬物・乳製品・水産加工品・鶏卵・カット野菜・弁当等

※集計対象は545社。

## (2) 不適正な取引の是正事例

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引の是正事例

不適正な取引の種類	是正内容	回答数
値上げ交渉の拒絶	近年、原材料費や物流費の値上げにより、商品価格の値上げが必要な状況にある。取引先のスーパーは、従来、値上げ交渉に乗ってくれなかったが、近年、認識が変わり、大手スーパーを中心に相談に乗り、値上げを了解する取引先が増えている。	1社
特売時の高率リベート・販促金の要請	勝手引きを是正した。	1社
	事前に取り決めのないリベートの要請は断るようになった。	1社
	PB商品だけの取引先にもリベートがあったが、なくしてもらった。また、その他の取引先も、年間リベートの他に、春や秋の特別協賛リベートは、少なく(なくした所もある)した。	1社
	見積りに明記しているにもかかわらず勝手引きされるので、都度あきらめず交渉する。但し、本部と営業の間で話が通らないことが多い。	1社
その他	公正取引委員会、消費者庁に訴えたとの書面で通達し実施した。但し、卸売業の経理担当や営業のタライ回しのような対応をされたため、強く要請してようやく改善したことがある。	1社

※上記は、Q14③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正している場合がある。

※( )内の数値は、回答者ID。

## (2) 不適正な取引の是正事例

### ② 商品の物流や納入条件に関する不適正な取引の是正事例

不適正な取引の類型	是正内容	回答数
短リードタイム納品	申し入れをして納品リードタイムを変更してもらった。	1社
	商品の配送条件や納入条件を対応出来ない理由を説明し、了解をもらった。	1社
非合理的なセンターフィーの要請	センターフィーの過剰な値上げを断固として断った。	1社
返品要請	訪問して交渉し、返品不可とした。	1社
	不適正な返品を断った。	1社
その他	納品ロット数量の是正。	1社
	運送便の時間指定等に対応していない。発注ロット割れ等も、全て別料金であることを事前に見積りに記載しておく。	1社
	公正取引委員会、消費者庁に訴えたとの書面で通達し実施した。但し、卸売業の経理担当や営業のタライ回しのような対応をされたため、強く要請してようやく改善したことがある。	1社
	売場や売上げへの影響を見据えて交渉、対応している(取引関係の変化時)。	1社

※上記は、Q15③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正している場合がある。

※( )内の数値は、回答者ID。



## (2) 不適正な取引の是正事例

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する不適正な取引の是正事例

不適正な取引の種類	是正内容	回答数
その他	売場や売上げへの影響を見据えて交渉、対応している(取引関係の変化時)。	1社

※上記は、Q16③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正している場合がある。

※( )内の数値は、回答者ID。

## (2) 不適正な取引の是正事例

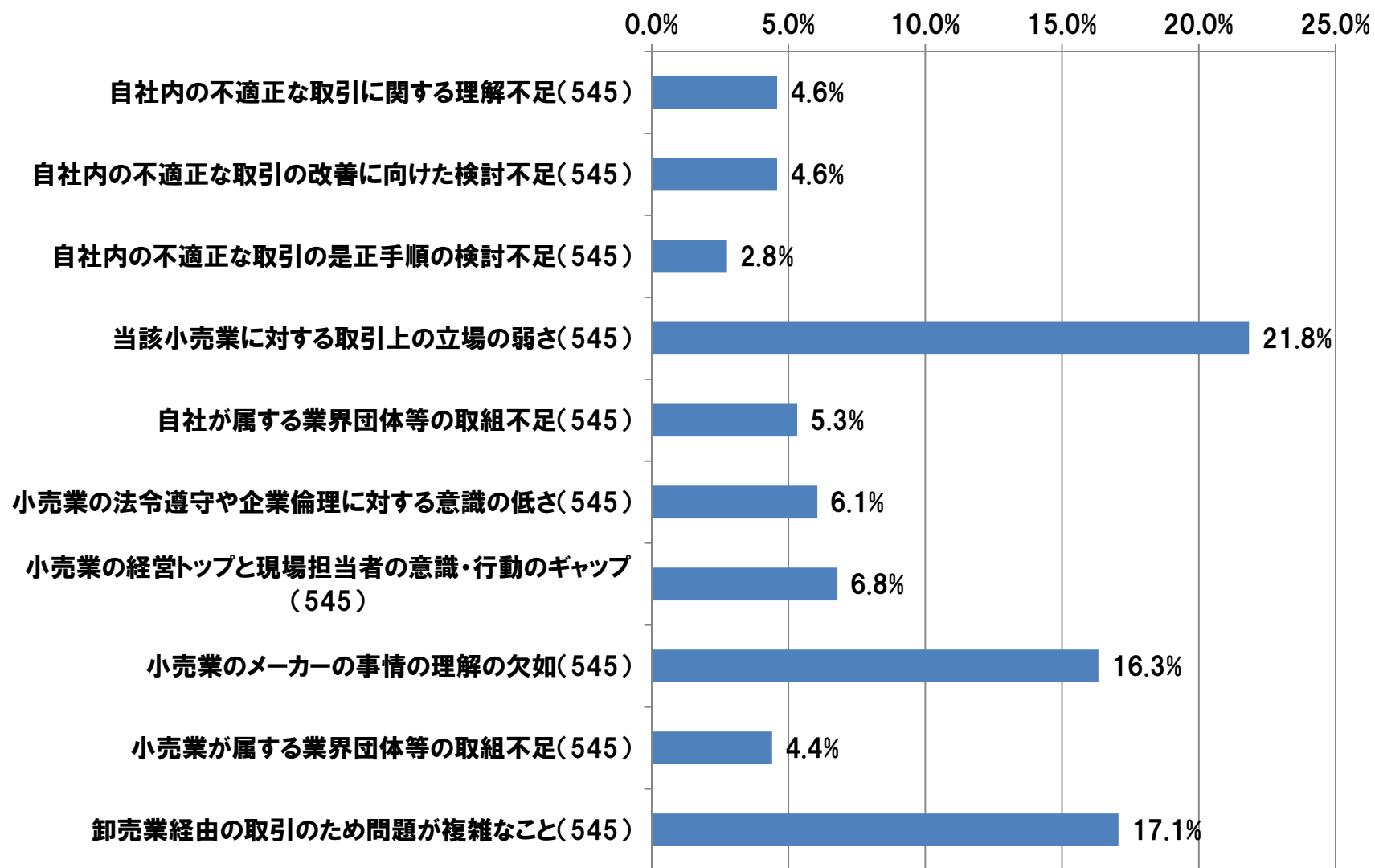
### ④ PB商品等の製造委託に関する不適正な取引の是正事例

不適正な取引の種類	是正内容	回答数
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	包材の印刷にかかる版代や残包材在庫の処分費について、交渉し、数年かけて返金してもらった。	1社
	PB商品の資材の商品を終売時には、請求する。もしくは、初回に請求をする。	1社
その他	小売業でのキャンペーン等で、通常取引を大きく上回る販売見込により、弊社の生産能力を超え、適正な生産状況を維持できない事例が発生。小売業者に対して、事情を説明し、供給上限数量を両者で決めて、その範囲内で需給調整し、出荷したことがある。	1社

※上記は、Q17③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正している場合がある。

※( )内の数値は、回答者ID。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁



※集計対象は545社。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁 －回答企業の売上高規模別クロス集計

回答企業の売上高	回答企業数			
	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
不適正な取引を是正する上での障壁	388社	93社	63社	545社
自社内の不適正な取引に関する理解不足	17社	3社	5社	25社
回答率	4.4%	3.2%	7.9%	4.6%
自社内の不適正な取引の改善に向けた検討不足	12社	6社	7社	25社
回答率	3.1%	6.5%	11.1%	4.6%
自社内の不適正な取引の是正手順の検討不足	11社	1社	3社	15社
回答率	2.8%	1.1%	4.8%	2.8%
当該小売業に対する取引上の立場の弱さ	83社	19社	17社	119社
回答率	21.4%	20.4%	27.0%	21.8%
自社が属する業界団体等の取組不足	18社	6社	5社	29社
回答率	4.6%	6.5%	7.9%	5.3%
小売業の法令遵守や企業倫理に対する意識の低さ	17社	9社	7社	33社
回答率	4.4%	9.7%	11.1%	6.1%
小売業の経営トップと現場担当者の意識・行動のギャップ	21社	9社	7社	37社
回答率	5.4%	9.7%	11.1%	6.8%
小売業のメーカーの事情の理解の欠如	66社	13社	9社	88社
回答率	17.0%	14.0%	14.3%	16.1%
小売業が属する業界団体等の取組不足	13社	8社	3社	24社
回答率	3.4%	8.6%	4.8%	4.4%
卸売業経由の取引のため問題が複雑なこと	59社	21社	13社	93社
回答率	15.2%	22.6%	20.6%	17.1%

※集計対象は545社。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁 — 回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

回答企業の売上高	回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー					
	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
不適正な取引を是正する上での障壁	182社	122社	201社	36社	4社	545社
自社内の不適正な取引に関する理解不足	8社	6社	9社	2社	0社	25社
回答率	4.4%	4.9%	4.5%	5.6%	0.0%	4.6%
自社内の不適正な取引の改善に向けた検討不足	9社	4社	10社	2社	0社	25社
回答率	4.9%	3.3%	5.0%	5.6%	0.0%	4.6%
自社内の不適正な取引の是正手順の検討不足	8社	0社	5社	2社	0社	15社
回答率	4.4%	0.0%	2.5%	5.6%	0.0%	2.8%
当該小売業に対する取引上の立場の弱さ	38社	25社	50社	6社	0社	119社
回答率	20.9%	20.5%	24.9%	16.7%	0.0%	21.8%
自社が属する業界団体等の取組不足	10社	7社	11社	1社	0社	29社
回答率	5.5%	5.7%	5.5%	2.8%	0.0%	5.3%
小売業の法令遵守や企業倫理に対する意識の低さ	10社	9社	14社	0社	0社	33社
回答率	5.5%	7.4%	7.0%	0.0%	0.0%	6.1%
小売業の経営トップと現場担当者の意識・行動のギャップ	10社	9社	16社	2社	0社	37社
回答率	5.5%	7.4%	8.0%	5.6%	0.0%	6.8%
小売業のメーカーの事情の理解の欠如	26社	20社	35社	8社	0社	89社
回答率	14.3%	16.4%	17.4%	22.2%	0.0%	16.3%
小売業が属する業界団体等の取組不足	4社	9社	10社	1社	0社	24社
回答率	2.2%	7.4%	5.0%	2.8%	0.0%	4.4%
卸売業経由の取引のため問題が複雑なこと	32社	30社	26社	5社	0社	93社
回答率	17.6%	24.6%	12.9%	13.9%	0.0%	17.1%

※集計対象は545社。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁－自由回答

- 法令(独占禁止法、下請法)に抜け道が多い。また取締当局(公取委)の取引についての理解度が十分ではなく、不法公為を取締れていない。何がOKで何がNGなのかの実務上の線引きがあいまいで、社会の共通認識になっていないことが問題である。
- 業界内(同業他社)が小売業の廉価販売に合わせて対応していること。
- 大きな問題が発生した事はないが、改善や手順について、社内で十分な検討ができていない。
- 大規模小売業が求める取引方法が、小規模メーカーとそぐわないこと。
- 小売業、卸売業の方々は自分たちの売上と利益を第一にしか考えておらず、その全てをメーカーに押し付けられたいと思っている。今回の調査を通して、是正したとしても、また新たな抜け道を使い、メーカーに押し付けてくる。
- あまり余計な事を言うと圧力がかかる。取引がなくなる。
- 取引先から、こちらに落ち度が無いにもかかわらず、取引の継続を引き合いに出され、高圧的な物言いをされる。

※上記は、Q13「11 その他」の具体的記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正している場合がある。

## 第2節 食品製造業者 ヒアリング調査結果

# 1 ヒアリング調査概要

## ■ 目的

- アンケート調査結果において把握した取引条件の是正事例(特徴的な事例、参考となる事例(優良事例))について、より詳細な内容を把握するためにヒアリングを実施した。

## ■ 調査方法: ヒアリング調査

## ■ 調査対象: 食品製造業

## ■ 調査期間: 平成30年11月~12月

## ■ 対象者・対象数:

- アンケートで不適正な取引条件の是正事例があり、自由記入欄にその内容にふれた記載のあった企業を対象に実施。
- 企業数12社  
(ヒアリングは実施したが、優良事例や、取引条件の是正事例ではなかったものもあった)



## 2 調査結果

### 事例1 食品製造業A社(製茶業)

#### お茶専門小売店との取引における事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 当初、10ケース単位の納品条件で価格を決め取引していた。</li><li>• しかし、10ケースに満たない発注で、同値納入を要請されることが増加。</li><li>• 関係を維持するために、何度か対応したが、一向に収まる気配がないため、対応を検討、是正を要請することになった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業担当を通じ、バイヤーに、契約通りの10ケース単位での納品を要請。</li><li>• 運賃等の上昇についても背景事情を整理/説明し、小ロット納品での対応が採算上これ以上対応できない状況であることを説明して、納得してもらった。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• その後、この取引先からはそうした要請はなくなっている。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例2 食品製造業B社(菓子製造業)

#### リベートの減額事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 年間売上高、月間売上高目標の達成時にリベートを小売業への取引を仲介している取引先卸売業50社に支払っている。</li><li>• しかし、リベートは卸売業の既得権益化し、自社増販等のメリットが少ないものもあり、近年、見直しを図り、成功した。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• (1) リベート減額の方法・1本の目標だけでなく、対前年比の達成ランク別に支払い利率に差を付ける。・支払利率そのものの低減</li><li>• (2) 交渉相手とくにリベート支払いの有効性の低いと思われる卸売業を選別して要請。</li><li>• (3) 説得の方法 ①物流各社の配送費大幅値上げ等の時機を捉え、物流費、原材料費上昇について、資料を作成し、小売業担当者に説明。②交渉相手である卸売業の過去3～5年の仕入実績(増えていない)の資料を作成し、説明。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• (1) リベートの有効性の低い卸売業については、説得がほぼ完了。</li><li>• (2) リベートが機能している卸売業については、現状の制度を維持。</li><li>• (3) リベートの見直しを理由とする、取引停止、取引高の減少はない。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例2 食品製造業B社(菓子製造業) (つづき)

#### 返品の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 観光菓子小売業は、買取り契約であっても、賞味期限の迫った食品を、当たり前のように返品してくる。</li><li>• 返品を受けたメーカーは、廃棄処分せざるを得ない。</li><li>• もともと大きな負担であったが、さらに近年、廃棄物管理・処理が厳格化し、業務上の負担が増したため、返品を受け取りをしないこととし、取引先と交渉した。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 小売業との取引を仲介している菓子卸売業を1件ずつ訪ねて、今後は返品を受け取らない旨を伝達。</li><li>• 交渉が難航した時は、代表者が客先を訪ねて説明した。</li><li>• 取組結果、取引減額・取引停止もやむなしといった姿勢で臨んだ。</li><li>• 取引先には、①従来より返品が多く、会社として負担が大きかったことに加え、廃棄物管理・処理手続きの厳格化に伴い、返品商品の処分のコスト・手間が増えた旨、②取引先も運賃をかけて商品を返してくるため、先方にとっても無駄なコストになっている旨を説明した。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 返品なしを了承してくれた卸売業、取引がなくなった卸売業、取引額が減った卸売業など様々である。</li><li>• 現在も交渉継続中で、決着していない取引先もある。</li><li>• 同社としては、「返品不可にした結果、取引が打ち切られてもやむなし」の姿勢で望んでおり、今後も方針は変えずに取り組んでいく予定。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例3 食品製造業C社(菓子製造業)

#### レポートの減額(勝手引き)の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>得意先が、当社が提供を約束した販促費では到底展開できないような低価格販売を継続。後日、原価割れ分の値引を勝手に要請する状態が恒常化していた。</li><li>低価格販売が激しくなり、そうした追加値引を了解すると、当社の取引の多くが赤字取引となってしまう、企業存続の危機に陥った。そのため、是正に着手した。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>取引先に対し、追加の値引は一切しない旨を伝達。追加値引がある前提での勝手な安値販売の面倒は見ないことを徹底した。</li><li>交渉そのものは、主に、直接の取引先である卸売業との間で行い、1つ1つ地道に潰していくような方法であった。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>取引先・売上高の減少等は生じ、必ずしも、円滑な関係を維持できた取引先ばかりではなかったが、当社は赤字販売状態から脱却し、企業体質の安定化が図られた。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例4 食品製造業D社(食肉加工品製造業)

#### 小売店からの賞味期限切れ返品要請の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 当社は賞味期限1カ月の要冷蔵の焼豚を扱っている。</li><li>• 有力取引先である地域中堅食品スーパーから、賞味期限が2週間程度過ぎた商品の返品要請があった。</li><li>• 営業が要請を受けて、何回か対応していたが、要請が止まなかったため、是正に取り組むことにした。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業が説得しても理解が得られないため、工場長が営業に同行して、小売業を訪問。</li><li>• 今後は、賞味期限が過ぎている場合、当社に過失が無い限り、返品は受け取れない旨を伝達した。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• それ以降、同様の返品依頼はなく、取引は継続している。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例5 食品製造業E社(菓子製造業)

#### リベート・返品要請に関する是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>卸売業が、小売業に負担させられている物流センターフィー等の負担を、メーカーに割り振って負担させて、自社の軽減するため、メーカーに取り決めのない値引を勝手に要求してくる取引先がある。</li><li>また、店舗への納品期限が過ぎて出荷できなくなった商品の返品を要請してくる取引先がある。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>こうした例は、卸売業が、大手メーカーに要請しても、対応してもらえないことが多いためか、中小メーカーに強めに要請してくる傾向があると認識。</li><li>そこで、こうした要請があった場合、卸売業の担当者をつかまえて、社長も関与して交渉・申し入れを行っていった。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>そこうした要請により、取引先によっては、リベート・返品のを要請をとりやめてもらえるようになった。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>なお、センターフィーについては、その取引先の取引高が大きく、料率についてのきちんとした説明もあり、納得できる場合には、支払っている。そうした取引先が数社ある。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例5 食品製造業E社(菓子製造業)(つづき)

#### 商品の配送や納入条件に関する是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 通常取引商品については、暗黙の取り決めとして、翌日納品が要請され、対応しているが、自社で在庫が切れると、どうしても翌日納品は難しくなる。</li><li>• そういう場合、往々にしてトラブルになる。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• トラブルに陥らないようにするため、通常時に即納体制を構築するために見込生産を行っている旨を説明し、どうしても需要がぶれて、予測を大きく上回る発注があると、商品供給ができない場合がある旨を説明。</li><li>• また、商品を必ず翌日納品するという契約は交わしていないこともあわせて説明した。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 理解を得られ、納期を遅らせてもらう了解を得た。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例6 食品製造業F社(海苔製造業)

#### 取引価格の値上げに成功した事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 近年、原材料費や物流費の値上げにより、商品価格の値上げが必要な状況にあった。</li><li>• しかし、取引先のスーパーは、従来、値上げ交渉に乗ってくれなかった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• ただ、近年、認識が若干変わり、大手スーパーを中心に相談に乗ってくれたり、値上げをある程度了解する取引先が増えつつあった。</li><li>• そこで、当社ではそうした大手スーパーとの交渉で実績をつくり、それをもとに、他のスーパーや、土産店などと交渉し、こちらでも値上げを了承してもらえるケースが増やした。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 大手スーパーで実績をつくり、他の取引先に展開したのがポイントで、それにより他の取引先との交渉は進めやすく、成功しやすくなった。</li></ul>



## 2 調査結果

### 事例7 食品製造業G社(菓子製造業)

#### 減額、および返品の要請を是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 見積りに明記しているにも関わらず、勝手に減額して支払われる場合が多くある。</li><li>• 小売業で賞味期限が切れ、小売が卸に返した商品を、卸がメーカーに引き取りを要請してくることがある。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 本部と営業では、話がまとまらないことが多く、当社の営業責任者が、本部の責任者等を訪ね、やめてもらうよう交渉する。</li><li>• また、現在は、対策として、新規取引開始時(取引先が卸でも小売でも)には、返品は一切引き取らない旨を契約条項に入れている。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 理解してもらい、一部の取引先からは、返品の要請がなくなった。</li><li>• ただし、すぐに理解してもらえる場合ばかりではなく、その場合も、交渉を粘り強く継続することが重要と考えている。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例7 食品製造業G社(菓子製造業)(つづき)

#### 小売業のPB商品の包材印刷版代や残包材の処分費負担拒否の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• PBの製造を受託している小売業から、包材の印刷にかかる版代や残包材の処分費を、負担しないと通達してきた。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 下請法の対象取引の場合、下請法の内容を説明し、はっきりと主張する。そうすると、すべてではないが、問題解決するケースが多い。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 交渉の結果、数年かけて返金してもらった。</li><li>• 現在、新規で製造委託取引を行う場合は、下請法の対象いかんによらず、必ず書面契約を交わし、そのなかに残在庫や、資材等の引き取り・費用負担に関して、自社に責のない負担が生じないような条項を入れるようにしている</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例8 食品製造業H社(菓子製造業)

#### 過剰なリベートの是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>卸売業を通じて、小売業に納品している菓子メーカーである。</li><li>従来より、取引先卸売業に対し、年間売上高の3%の販売奨励リベートとして支払っていた。</li><li>そのなかで、一部の取引先卸売業から、春・秋期に、3%にさらにリベートを上乗せする要請が入る。その結果、最大で、春3カ月、秋3カ月計6カ月間、プラス3%、計6%のリベートを支払う取引先卸売業もあるなど、リベート負担が大きくなっていた。</li><li>一方で、近年、新規に取引を開始した卸売業とは、年間リベートや、春秋リベート等を支払うことなく、全て商品代金で決済することが一般的で、以前からのリベートを支払う取引方法に疑問を抱き、5年程前から、是正に着手した。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>営業担当と交渉し、春・秋リベートを1%程度に減らす方針に変更したことを伝達。その後、請求書を発行すると、卸売業は、勝手に従来の約定リベート分を値引して、支払いを行うが、そうした支払いを受けた際に、小売業から送付された支払い明細の、不当な減額箇所に付箋をつけて、この分は約定と異なるため、未収金として翌月請求する旨を記した文書をつけて、小売業の経理部に送付する。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>そうしたやりとりを幾度か行ううちに、通達した新たな利率通りで支払うようになる取引先が増え、3%の追加リベートの要求を続ける取引先は減少している。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>営業担当者との交渉しても、話は前に進みにくい。経理部に書類を送付するようにしたことが、うまく進んだ要因と認識している。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例9 食品製造業I社(納豆製造業)

#### 事前に取り決めのない卸売業からの値引要請の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>過去2年に、3～4回程、特定の取引先卸売業から、事前に取り決めをしていない値引分として、支払額が減額されたり、値引要求を受けた。</li><li>卸売業は、その取引先小売業から何らかの協賛金の支払い要請を受け、その負担を軽減するため、メーカーにそうした要求を振り分けて行っていたと認識している。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>卸売業の営業担当者と交渉するだけでなく、卸売業の総務部などにも事案の経緯と事前に約束がなかった旨を記載した返金要請を文書で提出し、交渉を実施。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>営業担当者と話をしても進展しなかった話が、総務部などにも話をした結果、速やかに返金等の処置が執られた。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>営業担当者では埒が明かないケースでも、総務部等はコンプライアンス等の視点で問題を捉えるため、そうした部署に話を持って行くことで、問題の取扱われ方が変わり、速やかな問題解決につながる場合があるとの示唆が得られた。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例10 食品製造業J社(パン製造業)

#### 大手チェーンによる減額の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>当社では、大手チェーンストアから、販促費等の名目で、支払い減額を受けることがあった。</li></ul>
取組内容・経過	<ul style="list-style-type: none"><li>しかしこの大手チェーンストアが、別の取引先との間で、販促費等の費用を不当に取引先への支払いから減額したとして下請法違反の調査を受け、代金の支払い、および再発防止措置を講じる旨の勧告が発令された。</li></ul>
結果	<ul style="list-style-type: none"><li>その結果、当社に対しても一部行われていたこうした減額要請がなくなった。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>下請法対象となるような企業が、積極的に声を上げていくことが、不適正取引の是正には有効であると感じた。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例11 食品製造業K社(菓子製造業)

#### PB受託時の余剰資材の買取りの徹底の事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 創業して10年程度の企業。</li><li>• 工場稼働率に余裕のある場合などに、プライベートブランドの受託生産を行っている。</li><li>• 当初、PBの製造受託を開始した際は、終売時の余剰資材等の買取りについて、取引先卸売業と約定していなかった。そのため、余剰資材を買い取ってもらえないケースなどがあった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• そのため、その後は、受託時に余剰資材は買い取りである旨を事前書面での約定を徹底。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• その結果、すぐに支払いに応じてもらえない場合もあるが、遅れて入金される場合も含め、余剰資材の買い取りが徹底されるようになった。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現在、こうした事前約定の話をする、嫌がる取引先卸売業も多く、すんなり商談が進まないこともあるが、承諾してもらえない場合は絶対に契約しないことにしている。</li><li>• 余剰資材の買い取りを徹底しないと、卸・小売業側も販売努力を怠りがちで、本来もっと売れるはずのものでも、売上が伸びず、安易に生産終了等を通告してくるので非常によくない。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例12 食品製造業L社(日配品製造業)

#### 過剰なセンターフィーの支払い要請を断った事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 当社は、取引先食品スーパーのうち、10社程度にセンターフィーを支払っている。</li><li>• うち1社は、他社より非常に高率な10%の物流センターフィーの支払い要請を受け、支払っていた。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• その後、先方の物流担当者の変更のタイミングで、センターフィーのさらなる料率上げの要請がある(2%)。</li><li>• 通常他社からの料率上げの場合、0.2%程度の料率上げの相談はあるが、余りに上げ幅が大きい上、根拠も明示されなかった。</li><li>• また、それだけの高率なセンターフィーを要請してくるということは、当該スーパーの経営状態が厳しいことの表出ともとれ、その他の面からも、当該スーパーの将来的な成長や同社との安定的な取引拡大は見込みづらいと判断。</li><li>• 担当者を通して、丁重に要請を断った。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 同社との取引額は、2カ月間で約半減し、他社に切り替えられたが、</li><li>• 半減後、売上は安定的に推移している。</li></ul>

## 第3部 食品卸売業者の小売業と の下請取引等の実態調査結果



# 第1節 食品卸売業アンケート調査結果

# I 調査概要

## 1 調査・集計方法

■ 調査方法： 郵送調査

■ 調査対象： 食品卸売業

■ 調査期間： 平成30年8月31日(金)発送～9月21日(金)

■ 配布・回収・集計対象数：

- 配布585社／回収122社(20.9%)

- **集計対象100社**(17.1%)

・ 消費者向けの一般家庭用加工食品をメインに取扱い、小売業に定常的に商品を販売している食品卸売業

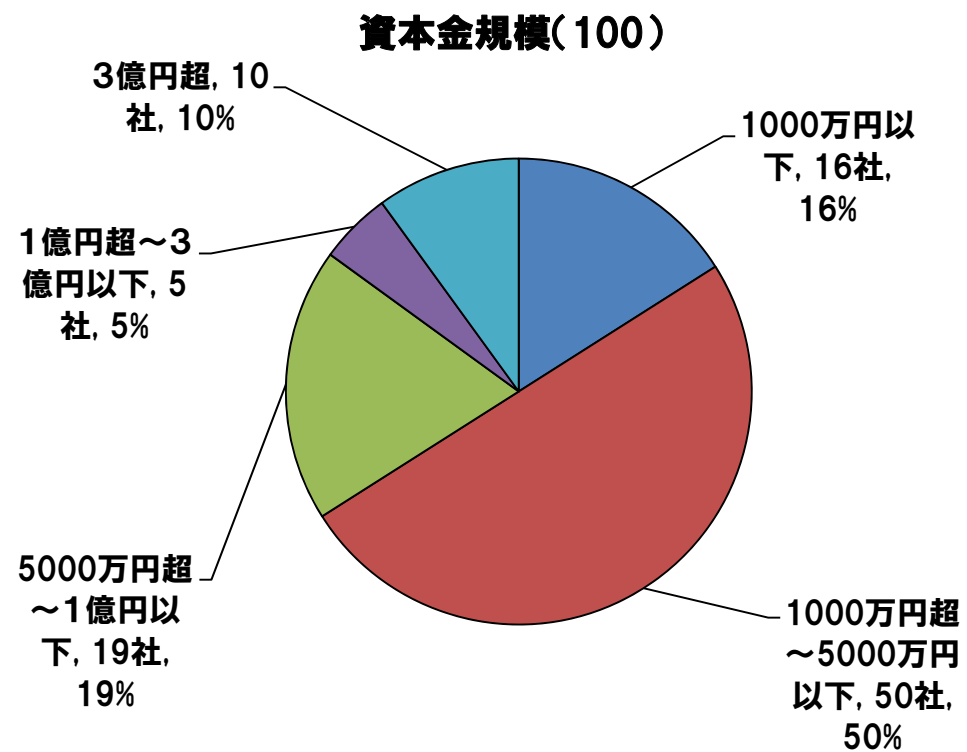
<集計対象外>

- 小売業に商品を販売していない13社(不明1社含む)

- 最も売上高の大きい商品カテゴリーが消費者向け一般家庭用食品でない10社(不明2社含む)

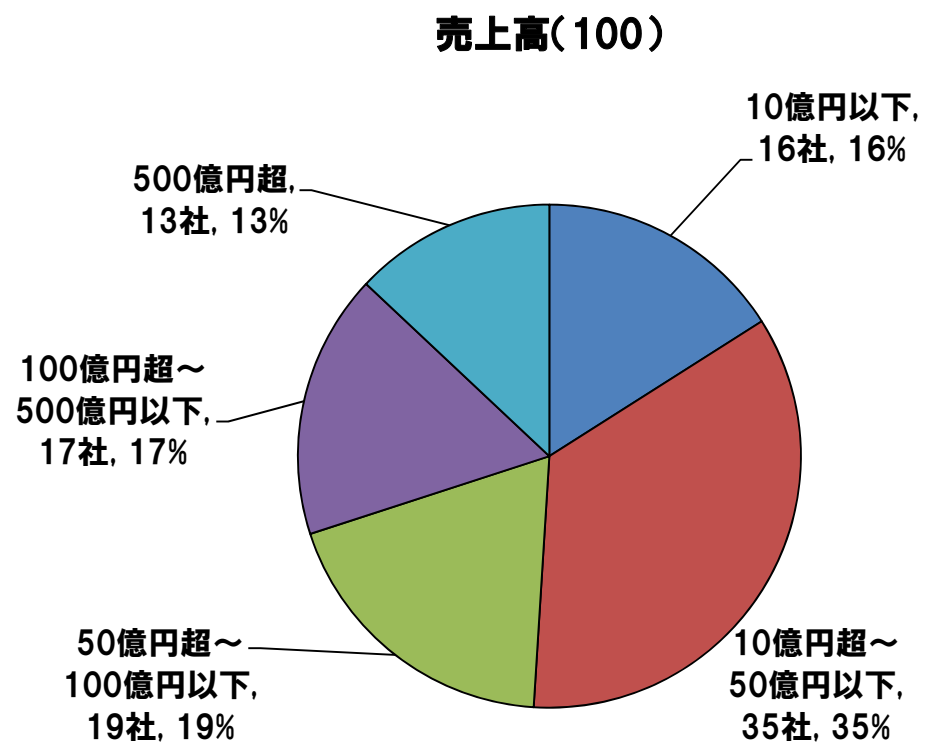
## II 集計対象企業の属性

# 1 資本金規模



※( )内数値は回答者数。

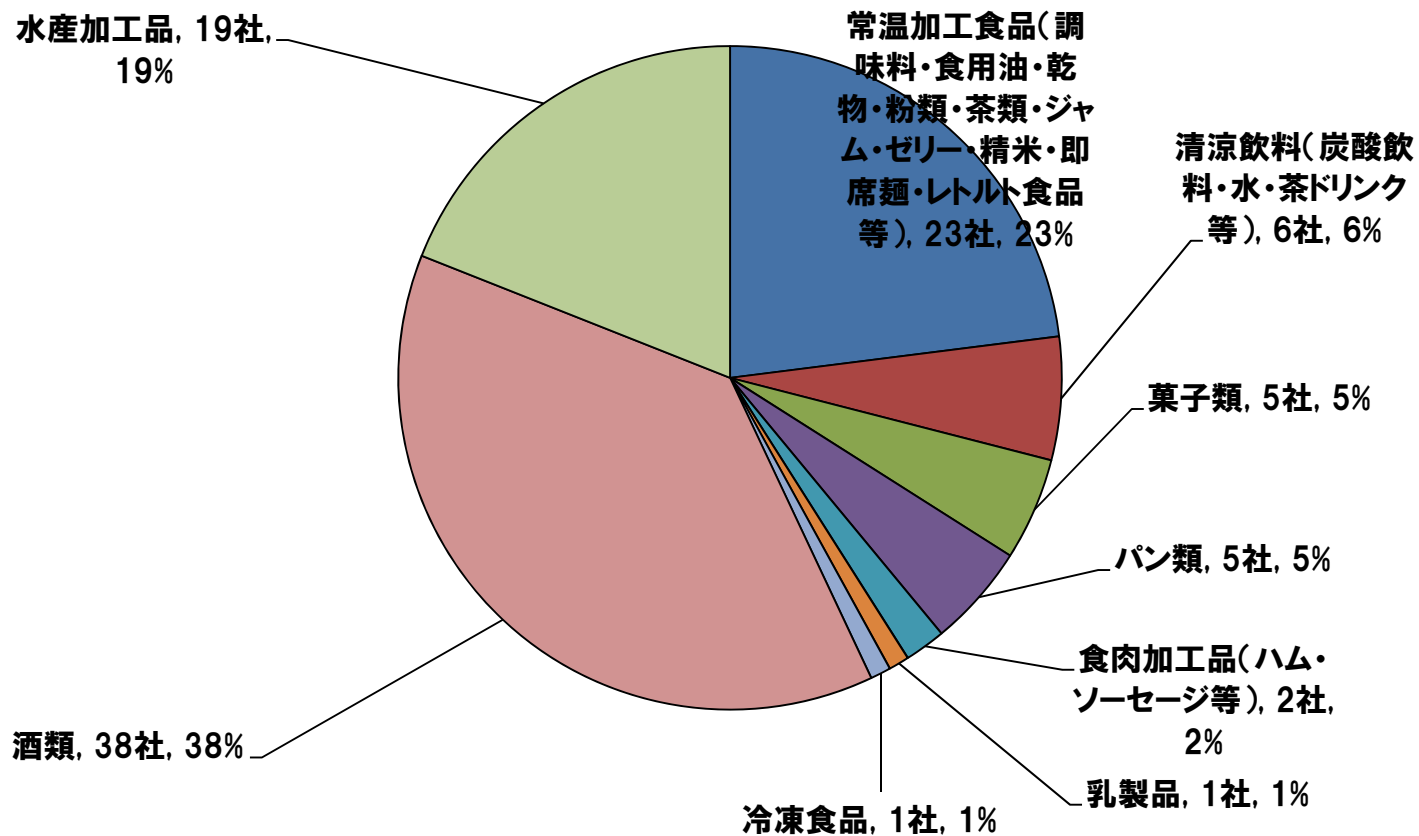
## 2 売上高（直近決算年度）



※( )内数値は回答者数。

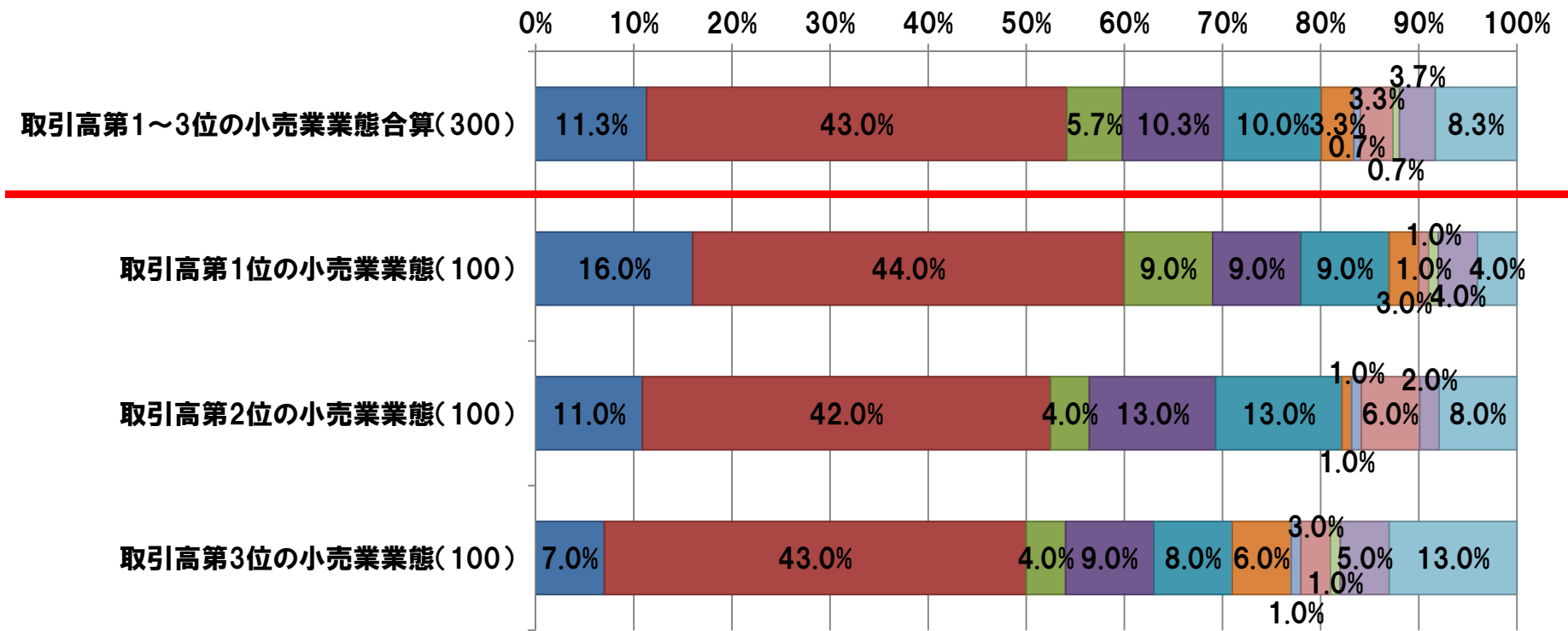
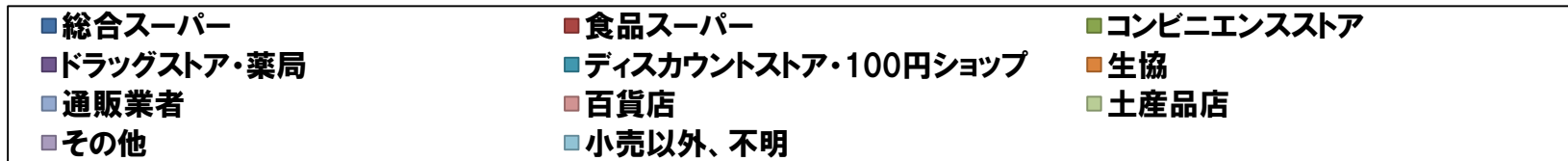
### 3 最も売上高の大きい商品カテゴリー

最も売上高の大きい商品カテゴリー(100)



※( )内数値は回答者数。

## 4 小売業取引高上位1～3位の業態



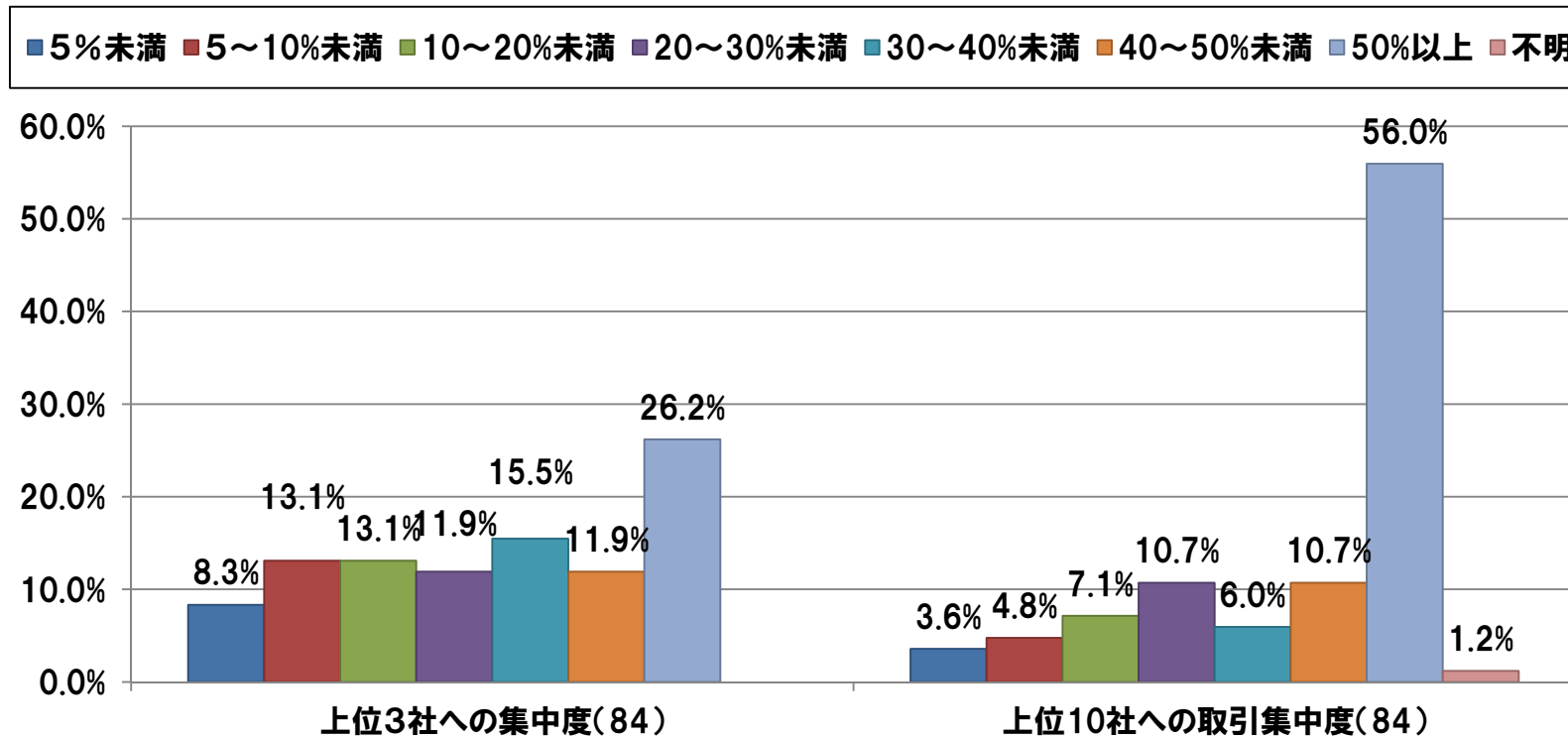
※「その他」：専門店、雑貨店、ホームセンター、交通機関等売店、一般食品小売店、酒販店、施設内売店

※「小売以外・不明」：外食、給食、パチンコ店、遊技場、業務用酒販店、卸売業、結婚式、葬儀業者、不明

※( )内数値は回答者数。



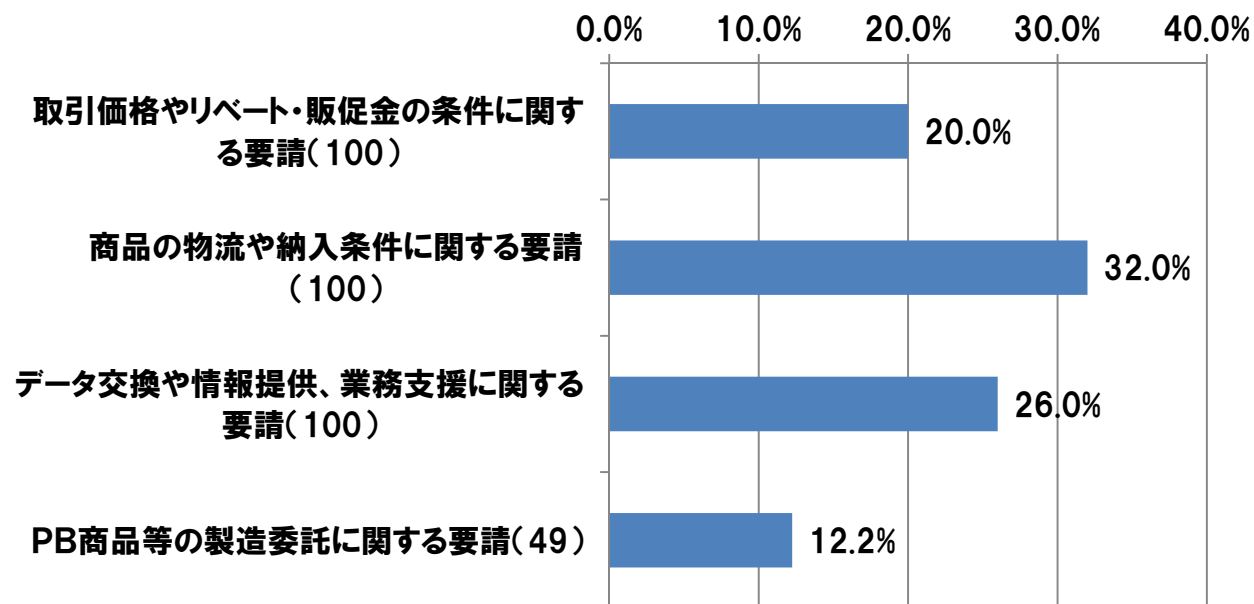
## 5 取引高上位小売業への取引集中度



※集計対象は、取引高上位3社のいずれも小売業と回答した84社である。

### **Ⅲ 取引高上位3社の小売業との 取引に関する要請の実態**

## (1) 取引に関する要請の発生概況



※上表は、取引高上位3社の小売業のいずれかにて、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※PB商品の製造委託については、回答企業が取引高1位～3位の小売業からの製造委託を受けている場合のみを、集計した。

※( )内の数値が集計対象数である。

# (1) 取引に関する要請の発生概況－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の種類	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	34取引	129取引	17取引	31取引	30取引	10取引	2取引	10取引	2取引	11取引	276取引
取引価格やリベート・販促金に関する要請	4取引	14取引	2取引	12取引	3取引	0取引	0取引	1取引	0取引	2取引	38取引
発生率	11.8%	10.9%	11.8%	38.7%	10.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	18.2%	13.8%
商品の配送や納入条件に関する要請	4取引	22取引	7取引	14取引	3取引	1取引	1取引	1取引	0取引	3取引	56取引
発生率	11.8%	17.1%	41.2%	45.2%	10.0%	10.0%	50.0%	10.0%	0.0%	27.3%	20.3%
情報・データの授受、業務支援に関する要請	5取引	20取引	3取引	9取引	7取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	44取引
発生率	14.7%	15.5%	17.6%	29.0%	23.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.9%
PB製造委託等の総取引数－業態別	10取引	36取引	8取引	17取引	9取引	5取引	0取引	2取引	2取引	3取引	92取引
PB商品等の製造委託に関する要請	1取引	3取引	1取引	4取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	10取引
発生率	10.0%	8.3%	12.5%	23.5%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	10.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を、取引先小売業態別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

## (1) 取引に関する要請の発生概況－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	42取引	152取引	82取引	276取引
取引価格やリベート・販促 金の条件に関する要請	8取引	21取引	9取引	38取引
発生率	19.0%	13.8%	11.0%	13.8%
商品の物流や納入条件に 関する要請	12取引	33取引	11取引	56取引
発生率	28.6%	21.7%	13.4%	20.3%
データ交換や情報提供、業 務支援に関する要請	6取引	27取引	11取引	44取引
発生率	14.3%	17.8%	13.4%	15.9%
PB製造委託等の総取引数 －業態別	5取引	48取引	39取引	92取引
PB商品等の製造委託に関 する要請	1取引	8取引	1取引	10取引
発生率	20.0%	16.7%	2.6%	10.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

# (1) 取引に関する要請の発生概況

## －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

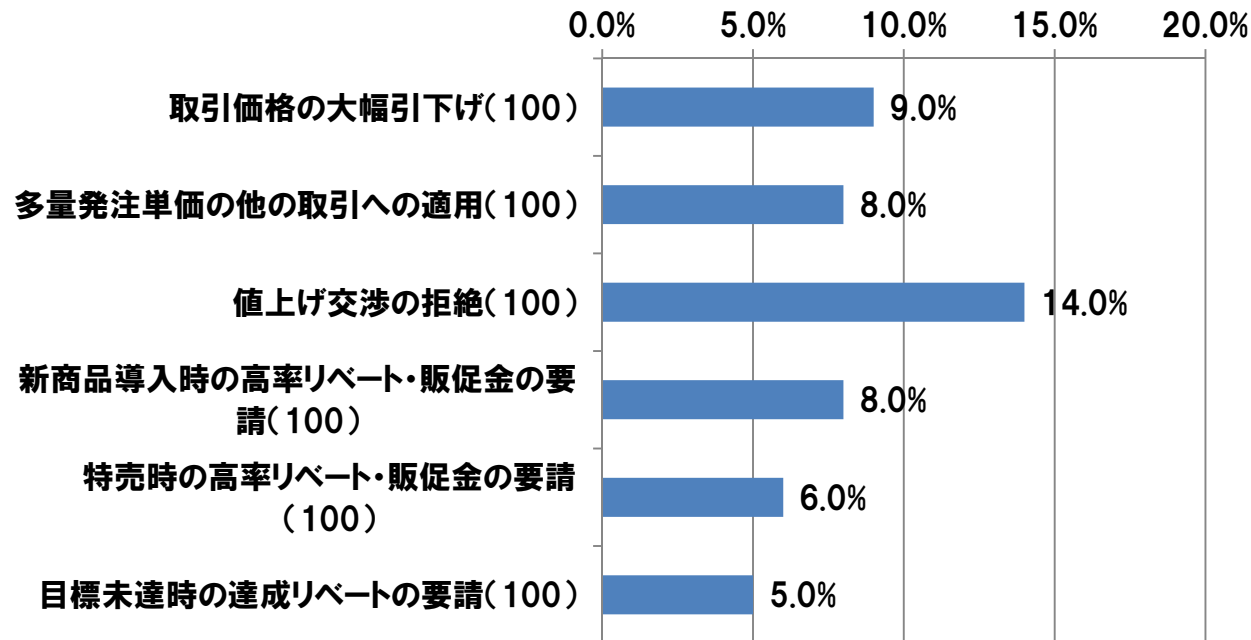
取引における要請の類型	加工食品	菓子	酒類	水産加工品	その他	合計
総取引数－業態別	82取引	15取引	102取引	50取引	27取引	276取引
取引価格やリピート・販促金の条件に関する要請	5取引	1取引	28取引	4取引	0取引	38取引
発生率	6.1%	6.7%	27.5%	8.0%	0.0%	13.8%
商品の物流や納入条件に関する要請	13取引	2取引	36取引	3取引	2取引	56取引
発生率	15.9%	13.3%	35.3%	6.0%	7.4%	20.3%
データ交換や情報提供、業務支援に関する要請	10取引	3取引	23取引	5取引	3取引	44取引
発生率	12.2%	20.0%	22.5%	10.0%	11.1%	15.9%
PB製造委託等の総取引数－業態別	21取引	5取引	43取引	18取引	5取引	92取引
PB商品等の製造委託に関する要請	0取引	1取引	9取引	0取引	0取引	10取引
発生率	0.0%	20.0%	20.9%	0.0%	0.0%	10.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、要請類型毎の6～7つの設問項目いずれか1つでも「要請がある」と場合を回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※PB商品等の製造委託については、取引高上位3社の各小売業と、PB商品等の製造委託取引のある取引のみを、対象とした。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること

②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること

③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと

④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること

⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること

⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	34取引	129取引	17取引	31取引	30取引	10取引	2取引	10取引	2取引	11取引	276取引
取引価格の大幅引下げ	1取引	3取引	0取引	8取引	2取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	14取引
発生率	2.9%	2.3%	0.0%	25.8%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%
多量発注単価の他の取引への適用	1取引	4取引	1取引	5取引	3取引	0取引	0取引	1取引	0取引	2取引	17取引
発生率	2.9%	3.1%	5.9%	16.1%	10.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	18.2%	6.2%
値上げ交渉の拒絶	2取引	9取引	1取引	10取引	2取引	0取引	0取引	1取引	0取引	2取引	27取引
発生率	5.9%	7.0%	5.9%	32.3%	6.7%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	18.2%	9.8%
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	0取引	3取引	0取引	7取引	2取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	12取引
発生率	0.0%	2.3%	0.0%	22.6%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
特売時の高率リベート・販促金の要請	0取引	2取引	0取引	6取引	2取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	10取引
発生率	0.0%	1.6%	0.0%	19.4%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%
目標未達時の達成リベートの要請	0取引	1取引	0取引	4取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引	7取引
発生率	0.0%	0.8%	0.0%	12.9%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	2.5%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－回答企業の売上高規模別クロス集計

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	42取引	152取引	82取引	276取引
取引価格の大幅引下げ	0取引	8取引	6取引	14取引
発生率	0.0%	5.3%	7.3%	5.1%
多量発注単価の他の取引 への適用	8取引	1取引	8取引	17取引
発生率	19.0%	0.7%	9.8%	6.2%
値上げ交渉の拒絶	3取引	16取引	8取引	27取引
発生率	7.1%	10.5%	9.8%	9.8%
新商品導入時の高率リ ベート・販促金の要請	0取引	6取引	6取引	12取引
発生率	0.0%	3.9%	7.3%	4.3%
特売時の高率リベート・販 促金の要請	0取引	4取引	6取引	10取引
発生率	0.0%	2.6%	7.3%	3.6%
目標未達時の達成リベート の要請	1取引	3取引	3取引	7取引
発生率	2.4%	2.0%	3.7%	2.5%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の売上高規模別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	82取引	15取引	102取引	50取引	27取引	276取引
取引価格の大幅引下げ	2取引	1取引	10取引	1取引	0取引	14取引
	発生率	2.4%	6.7%	9.8%	2.0%	0.0%
多量発注単価の他の取引への適用	0取引	0取引	15取引	2取引	0取引	17取引
	発生率	0.0%	0.0%	14.7%	4.0%	0.0%
値上げ交渉の拒絶	4取引	5取引	21取引	17取引	9取引	27取引
	発生率	4.9%	33.3%	20.6%	34.0%	33.3%
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	1取引	1取引	10取引	0取引	0取引	12取引
	発生率	1.2%	6.7%	9.8%	0.0%	0.0%
特売時の高率リベート・販促金の要請	1取引	0取引	9取引	0取引	0取引	10取引
	発生率	1.2%	0.0%	8.8%	0.0%	0.0%
目標未達時の達成リベートの要請	0取引	0取引	7取引	0取引	0取引	7取引
	発生率	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。  
 ※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①取引価格の大幅引下げ…小売業から店頭価格を下げる等の理由により、取引価格を通常より大幅に引き下げるように一方的に要請されること
- ②多量発注単価の他の取引への適用…多量の発注を前提として貴社が提示した取引単価を、少量の場合にも適用するように要請されること
- ③値上げ交渉の拒絶…原材料費や人件費の上昇等により貴社が負担するコストが増加したにもかかわらず、取引価格の値上げ交渉に応じてもらえないこと
- ④新商品導入時の高率リベート・販促金の要請…新商品の導入に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑤特売時の高率リベート・販促金の要請…特売商品の展開に際して、本来貴社が提供する必要のない、または貴社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る高率のリベート・販促金の提供を一方的に要請されること
- ⑥目標未達時の達成リベートの要請…販売目標を達成時に提供する予定のリベート・販促金を、販売目標未達の場合にも提供するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

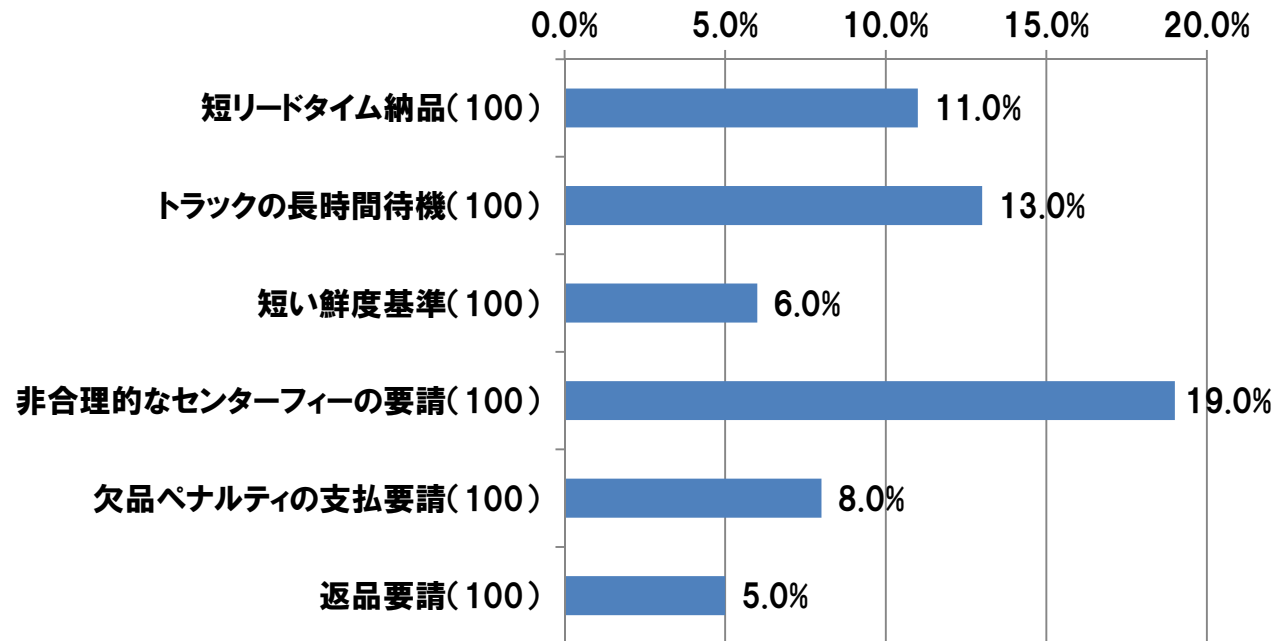
要請の類型	具体的内容	回答数
取引価格の大幅引下げ	頻繁な見積り合わせによる値下げ要求や、値下げ販売実施後に、赤字分の利益補填を要請される。	1社
多量発注単価の他の取引への適用	－	0社
値上げ交渉の拒絶	上位3社以外の取引先から、値上げ交渉を拒絶されたことがある。	1社
	発注単位は小さくなっているが、それに対するコストオンの交渉ができない(しづらい)。	1社
	交渉しても結果につながらない事もある。	1社
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	－	0社
特売時の高率リベート・販促金の要請	自社の利益につながらない販促費支払や特売条件提示の要請はある。(自社の利益にならないはお断りしている)。	1社
	周年記念に対する協賛金の支払要請がある。	1社
目標未達時の達成リベートの要請	上位3社ではないが、それ以外の取引先が、目標未達時に達成リベートの支払を要請することがある。	1社

※具体的内容欄の「－」は、具体的なコメントがなかったことを示す。

※上表は、Q7⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること

②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること

③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること

④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること

⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること

⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	34取引	129取引	17取引	31取引	30取引	10取引	2取引	10取引	2取引	11取引	276取引
短リードタイム納品	1取引	8取引	0取引	2取引	2取引	0取引	0取引	1取引	0取引	3取引	17取引
	発生率	2.9%	6.2%	0.0%	6.5%	6.7%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	27.3%
トラックの長時間待機	1取引	5取引	2取引	8取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引	18取引
	発生率	2.9%	3.9%	11.8%	25.8%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
短い鮮度基準	1取引	4取引	1取引	4取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	1取引	11取引
	発生率	2.9%	3.1%	5.9%	12.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
非合理的なセンターフィーの要請	2取引	15取引	1取引	10取引	2取引	1取引	1取引	0取引	0取引	1取引	33取引
	発生率	5.9%	11.6%	5.9%	32.3%	6.7%	10.0%	50.0%	0.0%	0.0%	9.1%
欠品ペナルティの支払要請	1取引	4取引	1取引	5取引	2取引	0取引	1取引	0取引	0取引	0取引	14取引
	発生率	2.9%	3.1%	5.9%	16.1%	6.7%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%
返品要請	0取引	3取引	4取引	1取引	0取引	0取引	1取引	0取引	0取引	0取引	9取引
	発生率	0.0%	2.3%	23.5%	3.2%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること
- ②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること
- ③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること
- ④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること
- ⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－回答企業売上高規模別クロス集計表

取引における要請の類型		10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別		42取引	152取引	82取引	276取引
短リードタイム納品		6取引	9取引	2取引	17取引
	発生率	14.3%	5.9%	2.4%	6.2%
トラックの長時間待機		2取引	11取引	5取引	18取引
	発生率	4.8%	7.2%	6.1%	6.5%
短い鮮度基準		0取引	9取引	2取引	11取引
	発生率	0.0%	5.9%	2.4%	4.0%
非合理的なセンターフィー の要請		2取引	23取引	8取引	33取引
	発生率	4.8%	15.1%	9.8%	12.0%
欠品ペナルティの支払要請		0取引	9取引	5取引	14取引
	発生率	0.0%	5.9%	6.1%	5.1%
返品要請		5取引	2取引	2取引	9取引
	発生率	11.9%	1.3%	2.4%	3.3%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を回答企業売上高規模別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること

②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること

③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること

④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること

⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること

⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	82取引	15取引	102取引	50取引	27取引	276取引
短リードタイム納品	6取引	0取引	9取引	0取引	2取引	17取引
	発生率	7.3%	0.0%	8.8%	0.0%	7.4%
トラックの長時間待機	3取引	0取引	14取引	1取引	0取引	18取引
	発生率	3.7%	0.0%	13.7%	2.0%	0.0%
短い鮮度基準	6取引	0取引	5取引	0取引	0取引	11取引
	発生率	7.3%	0.0%	4.9%	0.0%	0.0%
非合理的なセンターフィーの要請	8取引	1取引	20取引	2取引	2取引	33取引
	発生率	9.8%	6.7%	19.6%	4.0%	7.4%
欠品ペナルティの支払要請	2取引	1取引	10取引	1取引	0取引	14取引
	発生率	2.4%	6.7%	9.8%	2.0%	0.0%
返品要請	0取引	0取引	8取引	1取引	0取引	9取引
	発生率	0.0%	0.0%	7.8%	2.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

①短リードタイム納品…貴社のコストアップにつながる過度に短いリードタイム(発注から納品までの時間)での納品を要請されること

②トラックの長時間待機…小売業の物流センターへの納品時に、トラックが頻繁に長時間待機させられること

③短い鮮度基準…貴社のコストアップにつながる過度に短い鮮度基準(製造日からの日数)での納品を要請されること

④非合理的なセンターフィーの要請…小売業の物流センター利用料(センターフィー)を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること

⑤欠品ペナルティの支払要請…事前に発注予定量を通知されていないにもかかわらず、商品が欠品した場合に、欠品ペナルティを支払うように要請されること

⑥返品要請…貴社と事前の取り決めのないまま、売れ残った商品の返品を受けるように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ② 商品の物流や納入条件に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

要請の類型	具体的内容	回答数
短リードタイム納品	－	0社
トラックの長時間待機	物流センターでのトラック待機時間が長い取引先がある。	1社
短い鮮度基準	－	0社
非合理的なセンターフィーの要請	物流費の増大に伴い、センターフィーの値上げ要請が過剰に頻発している。	1社
	物流センターフィーは必ず支払う事になっている(拒否すれば売上減少になり、拒否できない)。	1社
	センターフィーの料率上げが、理由の説明が無いまま行われる。	1社
	食品スーパーA社から物流センターフィーとして8%の支払いを要請される。非常に高いが、何の説明も受けておらず、内容がわからない。(同じ在庫型物流センターの場合、6%などが一般的)。	1社
	上位企業ではない取引先が、一方的なセンターフィーの料率上げを行っている。	1社
欠品ペナルティの支払要請	一部の取引先から欠品ペナルティの支払要請がある。	1社
返品要請	賞味期限切れ、滞留在庫品の発生時に、相談レベルだが、返品等の要請を受けたことがある。	1社
	上位企業ではない取引先が、一方的な返品を行ってくる。	1社
その他	一部の小売業で、新店舗の初回納入時には先方の物流センターに納品させてもらえず、別途、当社で店舗まえの配送便を用立てして納品するよう要請されている。そのため高率の運賃を負担している。	1社

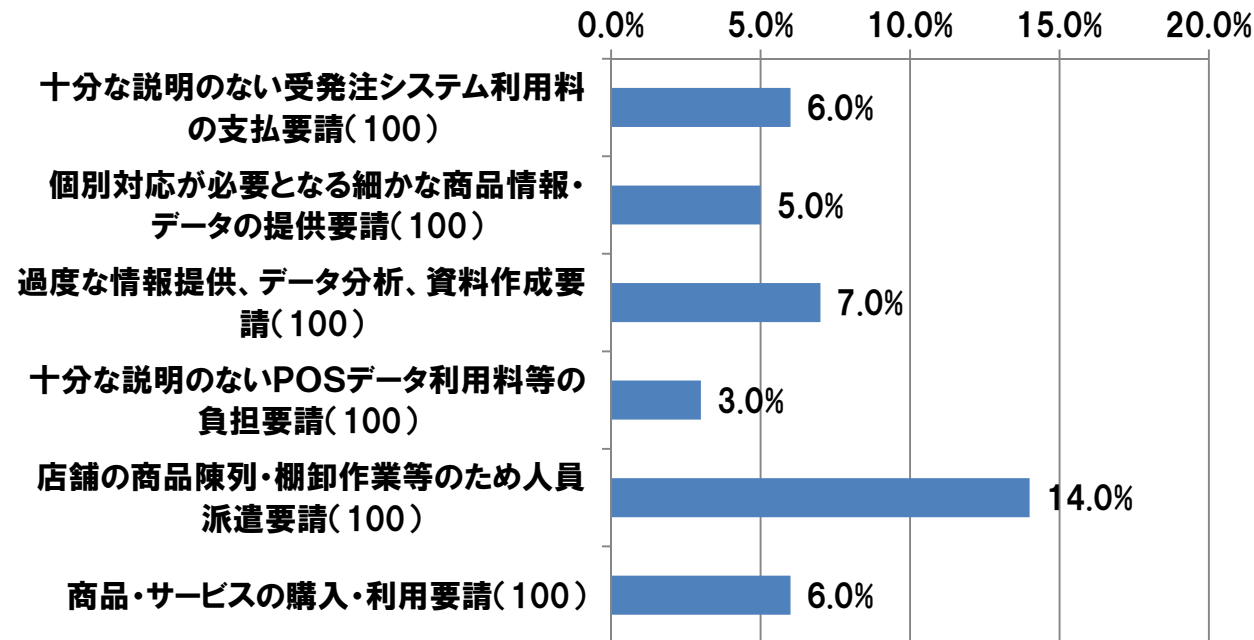
※具体的内容欄の「－」は、具体的なコメントがなかったことを示す。

※上表は、Q8⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
総取引数－業態別	34取引	129取引	17取引	31取引	30取引	10取引	2取引	10取引	2取引	11取引	276取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	0取引	8取引	1取引	2取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	11取引
発生率	0.0%	6.2%	5.9%	6.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	1取引	4取引	1取引	4取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	11取引
発生率	2.9%	3.1%	5.9%	12.9%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	2取引	2取引	1取引	4取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	10取引
発生率	5.9%	1.6%	5.9%	12.9%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	0取引	1取引	0取引	2取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	3取引
発生率	0.0%	0.8%	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	1取引	11取引	0取引	7取引	6取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	25取引
発生率	2.9%	8.5%	0.0%	22.6%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
商品・サービスの購入・利用要請	2取引	5取引	0取引	0取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	8取引
発生率	5.9%	3.9%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－回答企業売上高規模別クロス集計表

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	42取引	152取引	82取引	276取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	1取引	7取引	3取引	11取引
発生率	2.4%	4.6%	3.7%	4.0%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	1取引	7取引	3取引	11取引
発生率	2.4%	4.6%	3.7%	4.0%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	1取引	5取引	4取引	10取引
発生率	2.4%	3.3%	4.9%	3.6%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	1取引	2取引	0取引	3取引
発生率	2.4%	1.3%	0.0%	1.1%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	3取引	16取引	6取引	25取引
発生率	7.1%	10.5%	7.3%	9.1%
商品・サービスの購入・利用要請	4取引	3取引	1取引	8取引
発生率	9.5%	2.0%	1.2%	2.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業売上高規模別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	82取引	15取引	102取引	50取引	27取引	276取引
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	3取引	1取引	2取引	3取引	2取引	11取引
発生率	3.7%	6.7%	2.0%	6.0%	7.4%	4.0%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	3取引	0取引	8取引	0取引	0取引	11取引
発生率	3.7%	0.0%	7.8%	0.0%	0.0%	4.0%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	3取引	1取引	5取引	1取引	0取引	10取引
発生率	3.7%	6.7%	4.9%	2.0%	0.0%	3.6%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	0取引	0取引	3取引	0取引	0取引	3取引
発生率	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	1.1%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	6取引	1取引	17取引	0取引	1取引	25取引
発生率	7.3%	6.7%	16.7%	0.0%	3.7%	9.1%
商品・サービスの購入・利用要請	2取引	1取引	4取引	1取引	0取引	8取引
発生率	2.4%	6.7%	3.9%	2.0%	0.0%	2.9%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。  
 ※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請…小売業の受発注システム利用料を内容を十分に説明されないまま支払うように要請されること
- ②個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請…小売業の商品マスタ情報に関して、個別対応が必要な細かな情報・データを提供するように要請されること
- ③過度な情報提供、データ分析、資料作成要請…商談時に貴社の直接的なメリットにつながらない過度な情報提供やデータ分析、資料作成を要請されること
- ④十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請…小売業からPOSデータ等の開示を受ける際に、十分な内容の説明もないままデータ料やシステム利用料を負担するように要請されること
- ⑤店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請…店舗における商品陳列・棚卸等の作業のために、貴社に一定のコスト負担が発生する形で、人員を派遣するように要請されること
- ⑥商品・サービスの購入・利用要請…小売業から必要のない商品・サービスを購入・利用するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

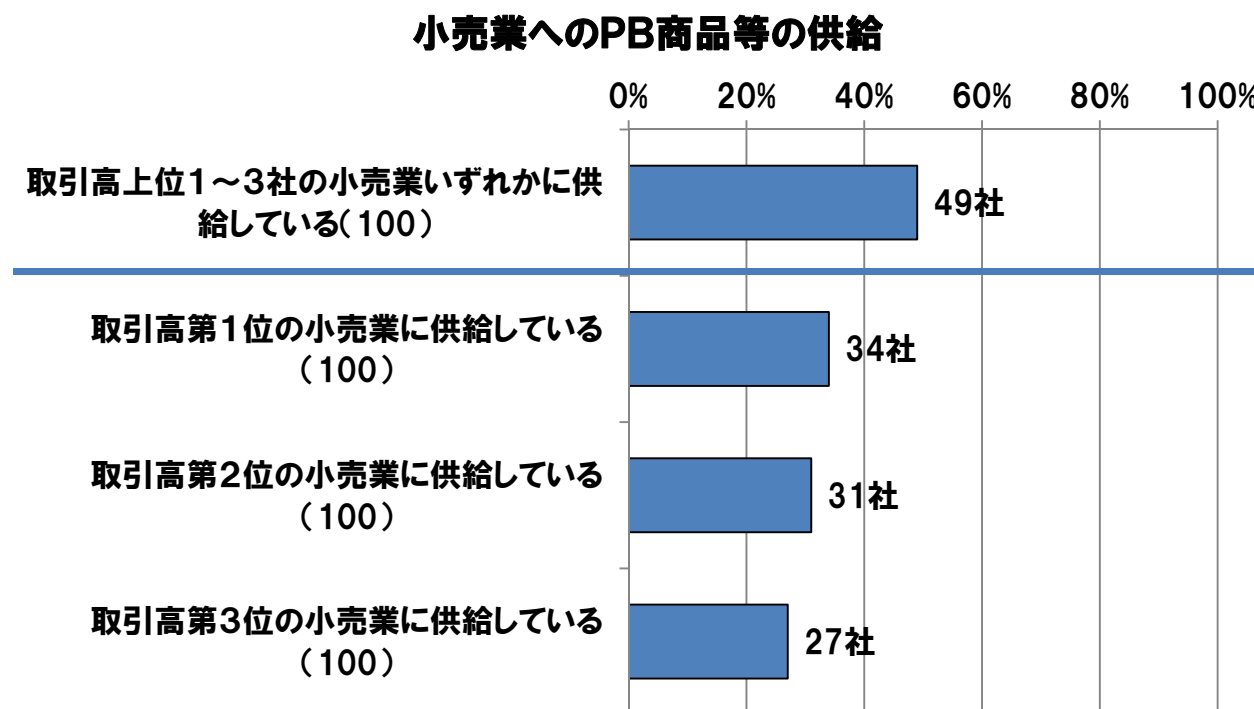
要請の類型	具体的内容	回答数
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	受発注システム利用料は必ず支払う事になっている。(拒否すれば売上減少になり、拒否できない)。	1社
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	小売業の人員不足によるデータ管理・資料作成等の要請が後を絶たない。	1社
	取引高の多い取引先からはないが、その他の取引先から、個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供を要請されることがある。	1社
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	取引高の多い取引先からはないが、その他の取引先から、本来バイヤーがやるべき資料作成の応援を要請される。	1社
	店舗改装のスケジュール表が、定期的に送られてくる。支援の要請はないが、それを意図しているように感じる。	1社
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	－	0社
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	小売業の人員不足による、人員派遣要請が後を絶たない。	1社
	取引高の多い取引先からはないが、その他の取引先から、店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣を要請されることがある。	1社
	取引高の多い取引先からはないが、その他の取引先から、無償での棚替え応援を要請される。棚替えは暗黙の了解となっている所もある。	1社
商品・サービスの購入・利用要請	物品の購入要請があり、商品を購入している。	1社

※具体的内容欄の「－」は、具体的なコメントがなかったことを示す。

※上表は、Q9⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－取引先小売業へのPB商品等の供給の状況

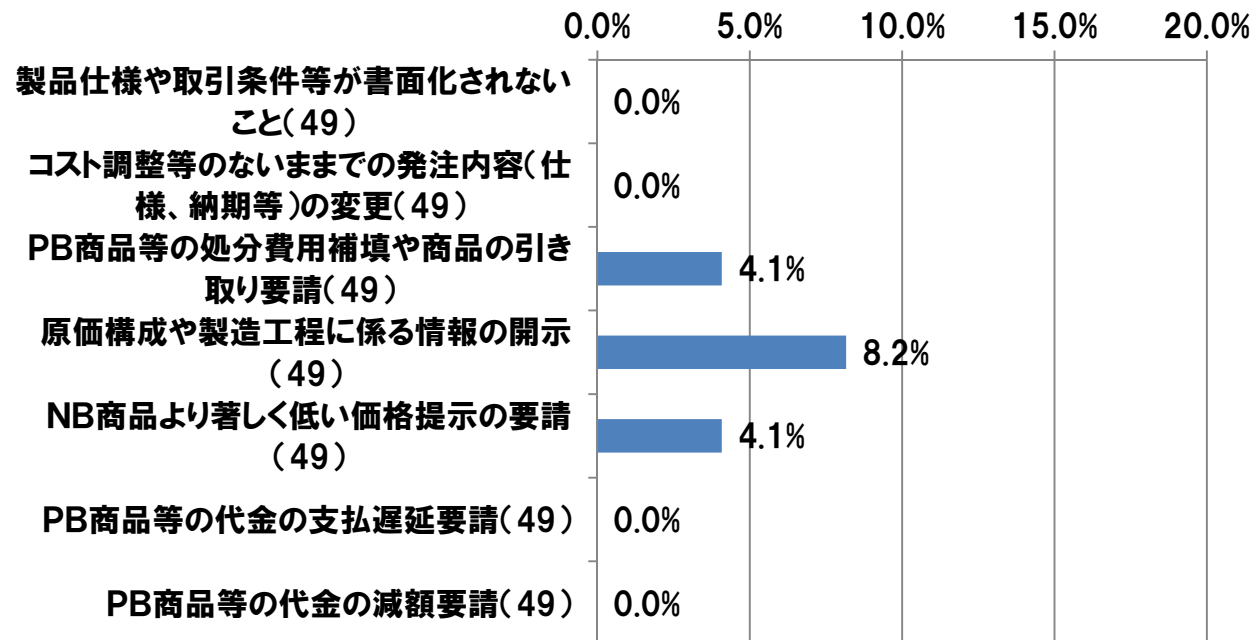


※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※集計対象は100社。

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請



※上表は、設問項目毎に、取引高上位3社の小売業のいずれかで、「要請がある」と回答した企業数を集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※( )内の数値が集計対象数である。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－取引先小売業態別クロス集計表

取引における要請の類型	総合スーパー	食品スーパー	コンビニエンスストア	ドラッグストア・薬局	ディスカウントストア・100円ショップ	生協	通販業者	百貨店	土産品店	その他	合計
PB製造委託等の総取引数－業態別	10取引	36取引	8取引	17取引	9取引	5取引	0取引	2取引	2取引	3取引	92取引
製品仕様や取引条件等が書面化されないこと	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
	発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%
コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
	発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	0取引	1取引	0取引	1取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	3取引
	発生率	0.0%	2.8%	0.0%	5.9%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	3.3%
原価構成や製造工程に係る情報の開示	1取引	1取引	1取引	3取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	6取引
	発生率	10.0%	2.8%	12.5%	17.6%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	6.5%
NB商品より著しく低い価格提示の要請	0取引	1取引	0取引	1取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	2取引
	発生率	0.0%	2.8%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	2.2%
PB商品等の代金の支払遅延要請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
	発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
	発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を、取引先小売業態別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること



## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－ 回答企業売上高規模別クロス集計表

取引における要請の類型	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
総取引数－業態別	5取引	48取引	39取引	92取引
製品仕様や取引条件等が書面 化されないこと	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
コスト調整等のないままでの発 注内容(仕様、納期等)の変更	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の処分費用補填や 商品の引き取り要請	0取引	2取引	1取引	3取引
発生率	0.0%	4.2%	2.6%	3.3%
原価構成や製造工程に係る情 報の開示	1取引	5取引	0取引	6取引
発生率	20.0%	10.4%	0.0%	6.5%
NB商品より著しく低い価格提 示の要請	0取引	2取引	0取引	2取引
発生率	0.0%	4.2%	0.0%	2.2%
PB商品等の代金の支払遅延 要請	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要請	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数を回答企業売上高規模別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請

#### －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

取引における要請の類型	常温加工食品	菓子	日配品・惣菜	冷凍食品	健康食品	合計
総取引数－業態別	21取引	5取引	43取引	18取引	5取引	92取引
製品仕様や取引条件等が 書面化されないこと	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
コスト調整等のないままでの 発注内容(仕様、納期 等)の変更	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の処分費用補填 や商品の引き取り要請	0取引	0取引	3取引	0取引	0取引	3取引
発生率	0.0%	0.0%	7.0%	0.0%	0.0%	3.3%
原価構成や製造工程に係 る情報の開示	0取引	1取引	5取引	0取引	0取引	6取引
発生率	0.0%	20.0%	11.6%	0.0%	0.0%	6.5%
NB商品より著しく低い価 格提示の要請	0取引	1取引	1取引	0取引	0取引	2取引
発生率	0.0%	20.0%	2.3%	0.0%	0.0%	2.2%
PB商品等の代金の支払遅 延要請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要 請	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引	0取引
発生率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

※上表は、回答企業と、取引高上位3社の小売業との各取引において、設問項目の「要請がある」取引数回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別に集計したものである。

※取引先業態が「小売以外」の場合、集計対象外とした。

※要請の内容は省略して表記している。原文は以下の通り。

- ①製品仕様や取引条件等が書面化されないこと…PB商品等の委託製造について、事前に書面で製品仕様や取引条件等を明確に示すことなく、受注するように要請されること
- ②コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更…PB商品等の委託製造の発注確定後に、コスト調整等のないまま、発注内容(仕様、納入頻度、納入場所、納期等)を変更するように要請されること
- ③PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請…PB商品等が販売不振となった際に、処分費用の補填や商品の引き取りを行うよう要請されること
- ④原価構成や製造工程に係る情報の開示…PB商品等の製造委託の取引条件として、原価構成や製造工程に係る情報などを開示するように要請されること
- ⑤NB商品より著しく低い価格提示の要請…PB商品等の製造委託について、NB商品と同水準の原材料を使用するにもかかわらず、NB商品より著しく低い価格での取引を要請されること
- ⑥PB商品等の代金の支払遅延要請…PB商品等の代金の支払い時期を、事前の取り決めよりも遅らせるように要請されること
- ⑦PB商品等の代金の減額要請…PB商品等の代金の支払い金額を、事前の取り決めよりも、減額するように要請されること

## (2) 取引に関する要請の類型別の発生状況

### ④ PB商品等の製造委託に関する要請－具体的内容(自由回答結果から抜粋)

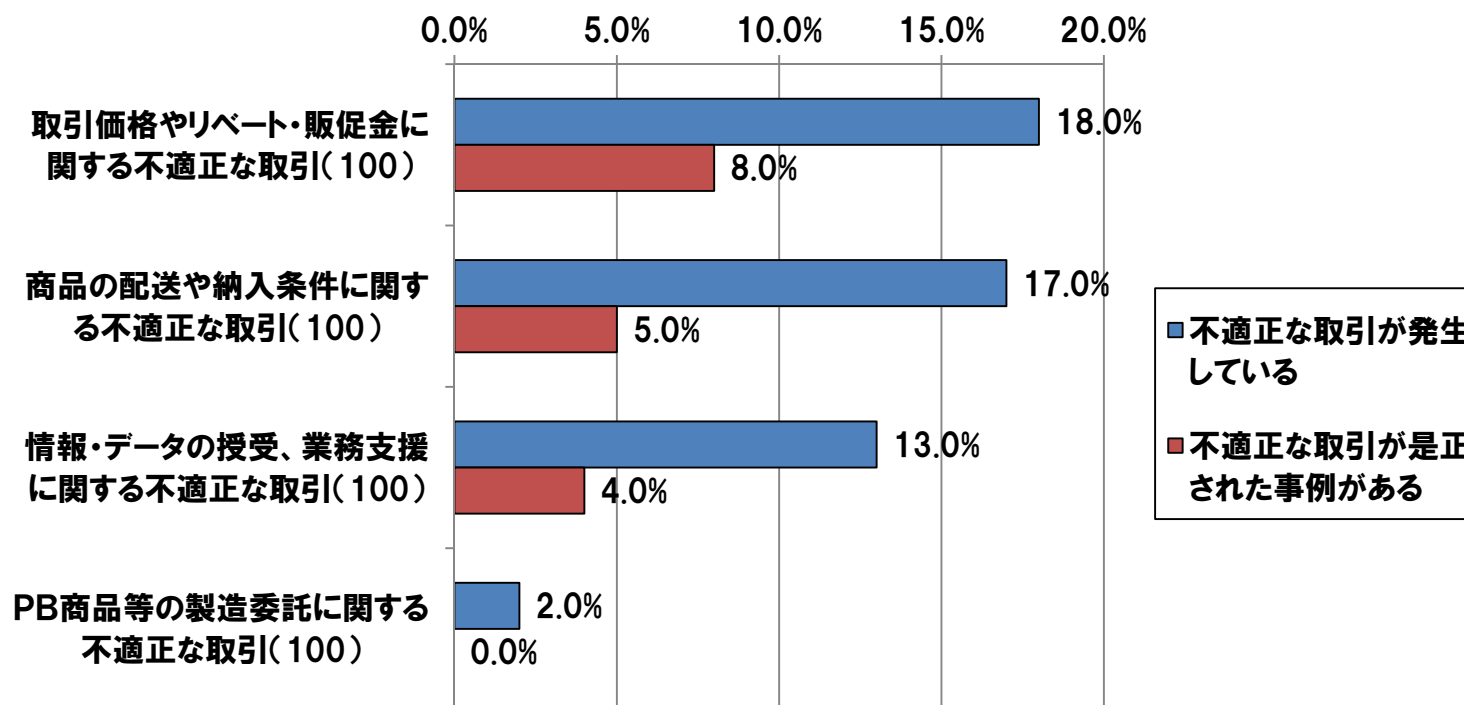
要請の類型	具体的内容	回答数
製品仕様や取引条件等が書面化されないこと	－	0社
コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更	－	0社
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	取引高上位の取引先からの要請はないが、一部取引先は、販売が不振だと商品の全量買い取りをしない。	1社
原価構成や製造工程に係る情報の開示	－	0社
NB商品より著しく低い価格提示の要請	－	0社
PB商品等の代金の支払遅延要請	－	0社
PB商品等の代金の減額要請	－	0社
その他	PB商品は中規模の得意先がより供給を要請してくるため、小ロット対応が増+えている。大手の取引先は、その点では協議により改善の余地がある。	1社

※具体的内容欄の「－」は、具体的なコメントがなかったことを示す。

※上表は、Q11⑦の自由回答結果、および他の自由回答設問に記載された関連する内容から、代表的なものを抜粋し、該当設問別に掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

## **Ⅳ 全販売先小売事業者との取引 における不適正な取引の発生状況**

## (1) 不適正な取引の発生・是正の状況



※( )内の数値が集計対象数である。

# (1) 不適正な取引の発生状況－回答企業の売上高規模別クロス集計

回答企業の売上高		回答企業数			
		10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
<b>不適正な取引の種類</b>	<b>発生／是正の有無</b>	16社	54社	30社	100社
取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引	発生している	4社	8社	6社	18社
	回答率	25.0%	14.8%	20.0%	18.0%
	是正された事例がある	1社	3社	4社	8社
	回答率	6.3%	5.6%	13.3%	8.0%
商品の配送や納入条件に関する不適正な取引	発生している	2社	9社	6社	17社
	回答率	12.5%	16.7%	20.0%	17.0%
	是正された事例がある	0社	1社	4社	5社
	回答率	0.0%	1.9%	13.3%	5.0%
情報・データの授受、業務支援に関する不適正な取引	発生している	1社	7社	5社	13社
	回答率	6.3%	13.0%	16.7%	13.0%
	是正された事例がある	0社	2社	2社	4社
	回答率	0.0%	3.7%	6.7%	4.0%
PB商品等の製造委託に関する不適正な取引	発生している	0社	2社	0社	2社
	回答率	0.0%	3.7%	0.0%	2.0%
	是正された事例がある	0社	0社	0社	0社
	回答率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

# (1) 不適正な取引の発生状況

## －回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

回答企業の売上高		回答企業数					
		常温加工食品	菓子	酒類	水産加工品	その他	合計
不適正な取引の種類	発生／是正の有無	29社	5社	38社	19社	9社	100社
取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引	発生している	3社	0社	11社	3社	1社	18社
	回答率	10.3%	0.0%	28.9%	15.8%	11.1%	18.0%
	是正された事例がある	2社	0社	5社	1社	0社	8社
	回答率	6.9%	0.0%	13.2%	5.3%	0.0%	8.0%
商品の配送や納入条件に関する不適正な取引	発生している	6社	0社	7社	3社	1社	17社
	回答率	20.7%	0.0%	18.4%	15.8%	11.1%	17.0%
	是正された事例がある	2社	0社	1社	2社	0社	5社
	回答率	6.9%	0.0%	2.6%	10.5%	0.0%	5.0%
情報・データの授受、業務支援に関する不適正な取引	発生している	4社	0社	9社	0社	0社	13社
	回答率	13.8%	0.0%	23.7%	0.0%	0.0%	13.0%
	是正された事例がある	2社	0社	2社	0社	0社	4社
	回答率	6.9%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	4.0%
PB商品等の製造委託に関する不適正な取引	発生している	0社	0社	1社	1社	0社	2社
	回答率	0.0%	0.0%	2.6%	5.3%	0.0%	2.0%
	是正された事例がある	0社	0社	0社	0社	0社	0社
	回答率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

※常温加工食品、およびその他の内容は、以下の通りである。

・常温加工食品…調味料・食用油・乾物・粉類・茶類・ジャム・ゼリー・精米・即席麺・レトルト食品・清涼飲料等

・その他…食肉加工品(ハム・ソーセージ等)、和日配・惣菜(豆腐・納豆・練製品・漬物・鶏卵・カット野菜・弁当等)、パン類、乳製品、冷凍食品

※集計対象は100社。

## (2) 不適正な取引の是正事例

### ① 取引価格やリベート・販促金に関する不適正な取引の是正事例

不適正な取引の種類	是正内容	回答数
取引価格の大幅引下げ	見積りとは関係なく、原価割れした発注が上がってきたものを是正した。	1社
	商談で決定した価格通りでの発注をするように是正してもらった(ドラッグストア)。	1社
	帳合変更があり、これまで弊社が納品していなかったメーカーの商品を納入することになった際、当社の見積額ではなく、昔からの安い単価をしばらく適用された。何度も足を運び、事情を説明することによって、その単価を是正してもらった。	1社
多量発注単価の他の取引への適用	定番の発注に、特売時の提示価格を適用して発注してきたものを是正した。	1社
値上げ交渉の拒絶	値上げをお願いした時、事情を理解していただき、値上げに応じてくれた。	1社
	船賃の値上げに事情を理解してくれた。	1社
	納品単価を見直してもらった。	1社
その他	販促、スポット条件として、弊社への支払い金額を減額していたが、公正取引委員会の調査が入り、是正勧告が実施された。当社にも払いもどしがあった。	1社

※上記は、Q13③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。。



## (2) 不適正な取引の是正事例

### ② 商品の物流や納入条件に関する不適正な取引の是正事例

商品の配送や納入条件に関する不適正な取引の類型	是正内容	回答数
短い鮮度基準	納品期限緩和が、業界の流れであり、食品廃棄削減に向けた社会的要請でもある旨を、メーカー等とともに取引先に説明し、現在、ドラッグストアの大手取引先数社以外の、スーパー、ドラッグストアで、納品期限が1/3より緩和され、40%~1/2の水準になっている。	1社
返品	ドラッグストア業態で返品が多く発生していたが、申し入れをすることにより是正がなされた。	1社
その他	小発注ロット・高頻度配送等は、協議の上、改善された。	1社

※上記は、Q14③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

## (2) 不適正な取引の是正事例

### ③ データ交換や情報提供、業務支援に関する不適正な取引の是正事例

データ交換や情報提供、業務支援に関する不適正な取引の類型	是正内容	回答数
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣	新店や改装において商品陳列の応援要請があたり前のようにある業界だったが、行政の指導により人件費の補填をする取引先や応援要請をなくす取引先が多くなってきた。	1社
	新店、改装の陳列に対する労務提供が、無償から有償に是正された。	1社
	棚卸応援の人員派遣要請がなくなった。	1社
	小売業の作業依頼分が有償になり、請求出来るようになっている。労務提供に対して対価の支払が実行された。	1社

※上記は、Q15③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

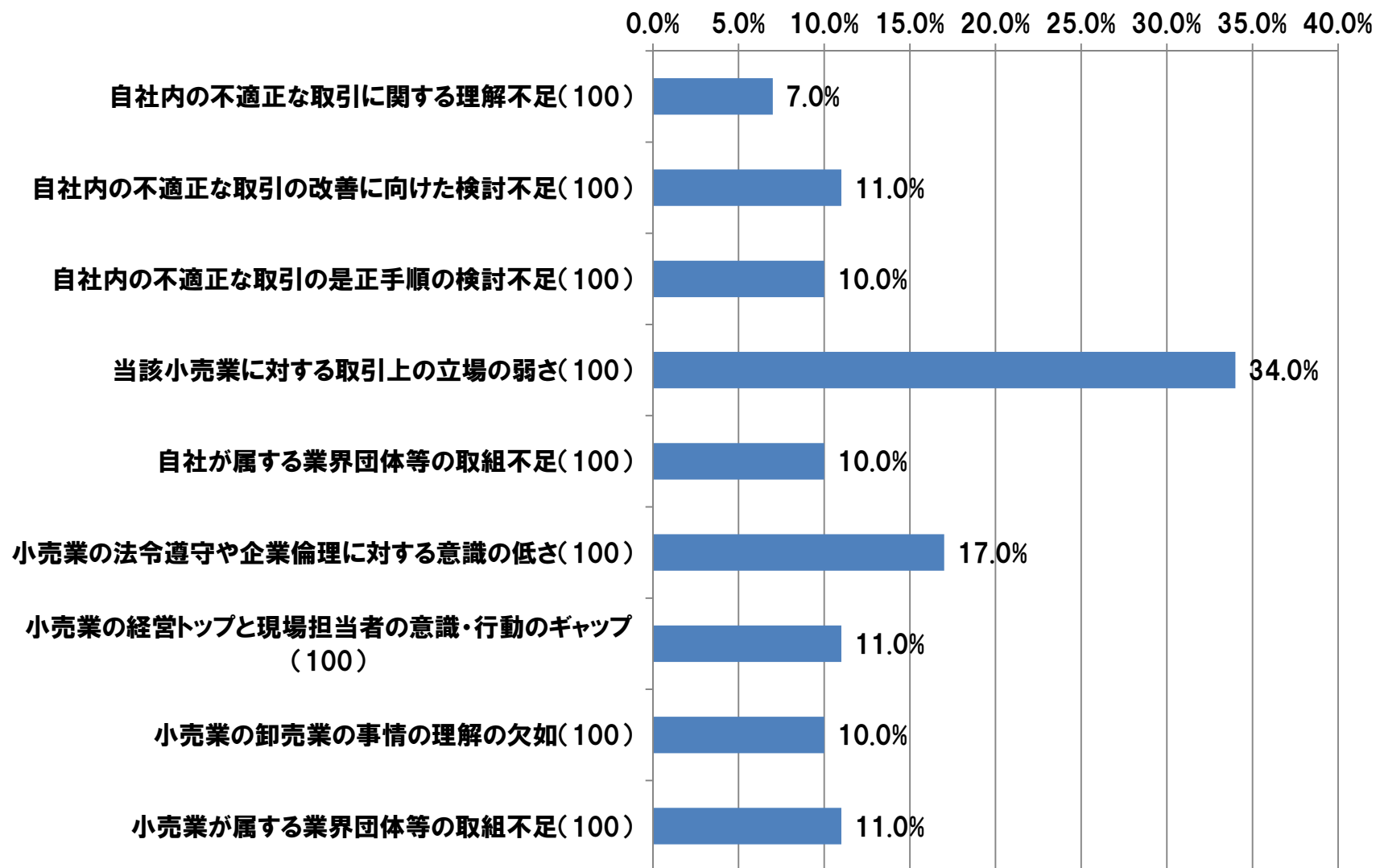
## (2) 不適正な取引の是正事例

### ④ PB商品等の製造委託に関する不適正な取引の是正事例

**PB商品等の製造委託に関する不適正な取引の是正事例についての回答はなかった。**

※上記は、Q16③の「不適正な取引が是正された事例」に関する自由回答の記入内容から代表的なものを抜粋したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正や、同種の回答の統合等を行っている場合がある。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁



※集計対象は100社。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁 — 回答企業の売上高規模別クロス集計

回答企業の売上高	回答企業数			
	10億円以下	10億円超～ 100億円以下	100億円超	合計
不適正な取引を是正する上での障壁	16社	54社	30社	100社
自社内の不適正な取引に関する理解不足	3社	4社	0社	7社
回答率	18.8%	7.4%	0.0%	7.0%
自社内の不適正な取引の改善に向けた検討不足	1社	8社	2社	11社
回答率	6.3%	14.8%	6.7%	11.0%
自社内の不適正な取引の是正手順の検討不足	3社	5社	2社	10社
回答率	18.8%	9.3%	6.7%	10.0%
当該小売業に対する取引上の立場の弱さ	4社	15社	15社	34社
回答率	25.0%	27.8%	50.0%	34.0%
自社が属する業界団体等の取組不足	1社	6社	3社	10社
回答率	6.3%	11.1%	10.0%	10.0%
小売業の法令遵守や企業倫理に対する意識の低さ	1社	5社	11社	17社
回答率	6.3%	9.3%	36.7%	17.0%
小売業の経営トップと現場担当者の意識・行動のギャップ	1社	8社	2社	11社
回答率	6.3%	14.8%	6.7%	11.0%
小売業のメーカーの事情の理解の欠如	1社	7社	2社	10社
回答率	6.3%	13.0%	6.7%	10.0%
小売業が属する業界団体等の取組不足	2社	5社	4社	11社
回答率	12.5%	9.3%	13.3%	11.0%

※545社のうち、売上高未回答社が1社ある。

### (3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁 ー回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー別クロス集計

		回答企業の最も売上高の大きい商品カテゴリー					
回答企業の売上高		常温加工食品	菓子	酒類	水産加工品	その他	合計
不適正な取引を是正する上での障壁		29社	5社	38社	19社	9社	100社
自社内の不適正な取引に関する理解不足	回答率	2社 6.9%	0社 0.0%	4社 10.5%	0社 0.0%	1社 11.1%	7社 7.0%
自社内の不適正な取引の改善に向けた検討不足	回答率	5社 17.2%	1社 20.0%	4社 10.5%	0社 0.0%	1社 11.1%	11社 11.0%
自社内の不適正な取引の是正手順の検討不足	回答率	2社 6.9%	0社 0.0%	7社 18.4%	1社 5.3%	0社 0.0%	10社 10.0%
当該小売業に対する取引上の立場の弱さ	回答率	11社 37.9%	1社 20.0%	13社 34.2%	8社 42.1%	1社 11.1%	34社 34.0%
自社が属する業界団体等の取組不足	回答率	3社 10.3%	0社 0.0%	6社 15.8%	1社 5.3%	0社 0.0%	10社 10.0%
小売業の法令遵守や企業倫理に対する意識の低さ	回答率	2社 6.9%	0社 0.0%	6社 15.8%	8社 42.1%	1社 11.1%	17社 17.0%
小売業の経営トップと現場担当者の意識・行動のギャップ	回答率	2社 6.9%	1社 20.0%	7社 18.4%	1社 5.3%	0社 0.0%	11社 11.0%
小売業のメーカーの事情の理解の欠如	回答率	5社 17.2%	0社 0.0%	4社 10.5%	0社 0.0%	1社 11.1%	10社 10.0%
小売業が属する業界団体等の取組不足	回答率	4社 13.8%	0社 0.0%	5社 13.2%	2社 10.5%	0社 0.0%	11社 11.0%

※集計対象は100社。

### **(3) 販売先小売事業者との不適正な取引を是正する上での障壁・取組等 －自由回答**

- **ドラッグストアで多く見られる、店舗への納品期限1／3ルールの緩和をお願いしている。(1社)**

※上記は、Q12「11 その他」の具体的記入内容から「特になし」等の無効回答を除いたものを掲載したものである。文章は、原文を、文意が変わらぬように筆者が修正を行っている場合がある。

## 第2節 食品卸売業者 ヒアリング調査結果



# 1 ヒアリング調査概要

## ■ 目的

- アンケート調査結果において把握した取引条件の是正事例(特徴的な事例、参考となる事例(優良事例))について、より詳細な内容を把握するためにヒアリングを実施した。

## ■ 調査方法: ヒアリング調査

## ■ 調査対象: 食品卸売業

## ■ 調査期間: 平成30年11月~12月

## ■ 対象者・対象数:

- アンケートで不適正な取引条件の是正事例があり、自由記入欄にその内容にふれた記載のあった企業を対象に実施。
- 企業数5社

## 2 調査結果

### 事例1 食品卸売業a社(常温加工食品卸売業)

#### 当社見積を無視した発注や、定番発注を特売単価で行う行為の是正事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 特売向けの期間限定の特別納価を、特売が終わり、定番の発注にもそのまま適用されるケースがあった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• それに対し、当社で単価をチェックし、価格が適切でない場合には、当社で伝票単価を修正して、客先に返送し、正しい価格で再度起票するよう要請するようになった。</li><li>• 一度では解決しなかったため、そうした作業を繰り返した。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• その結果、特売単価を定番の発注に援用するような行為・取引先がなくなりつつあり、問題解決に向かっている。</li></ul>
備考	<p>以下を徹底することで、これにより、是正してもらいやすくなる。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 商談資料をしっかり作成し、定番・特売の違い、特売単価適用期間等を明記し、提出すること。</li><li>• その資料の内容を、商談できちんと伝えること。</li><li>• 手間だが、毎回の注文の度に、先方の指定した単価が、約束通りであるかを、1品1品行うこと。1品でもあれば、修正依頼をすること。</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>• 発注の都度の価格確認作業は営業が行うが、人時を要する作業で、働き方改革・生産性向上の面では課題ともいえる。省力化が必要。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例2 食品卸売業b社(酒類卸売業)

#### 値上げ要請の成功事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 食品スーパーやドラッグストアとの取引において、従来から、赤字ギリギリ、もしくは赤字の取引が少なくなかった。</li><li>• また、奄美列島等、離島への配送を行っているが、船賃がかかる分、これらは当初より赤字であった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 昨年6月の酒税法改正時に、改定価格見積を提出。その際、採算性が改善されるよう考慮した見積を提出し、値上げの了解を得た。</li><li>• また、離島配送分は、燃料価格上昇・船賃上昇等があり、それらを説明した上で、「従来から赤字での納品となっており、何とか取引を継続したいが、このままでは取引を続けられない」旨を説明。</li><li>• 一度で話がまとまることは少なく、何度も脚を運んで交渉した。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 一度で話がまとまることは少なく、先方担当者の機嫌が悪くなることもあるが、粘り強く交渉し、値上げや運賃上昇分の納価への転嫁の了解を得た。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>• 物流経費を含めて、赤字になっているような取引を正確に把握し、1つ1つ交渉し、改善していくことが重要。1品でもあれば、修正依頼を1品1品行うことが重要。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例3 食品卸売業C社(菓子卸売業)

#### 商談決定価格での取引遵守徹底化の事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>従来、一部の取引先ドラッグストアが、故意に、過去に取り決めた期間特別納価等を指定して、発注してくることがあり、当社で気づいたものは都度是正を依頼していたが、完全に是正を徹底できていたわけではなかった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>当社は、見積提出分は登録する見積書システムを構築し、請求書システムと連携し、約束条件と異なる単価での発注に対し、アラートを出すようにした。</li><li>その情報をもとに、取引先に約束条件での発注を徹底するよう要請した。</li><li>なお、交渉する際は、「正常な発注に戻るまで、いったん納品はストップさせて頂く」等の話もした(実際にストップしたことはないそうだが)という。</li><li>また、営業担当者で話が見つからない時も多く、その場合、当社の部長や役員も出向き、先方のトップや上層部にも話をするよう心がけた。(上層部に話を通すと、理解を得られやすいとのこと)</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>上記の取組の結果、こうした発注は是正された。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例3 食品卸売業C社(菓子卸売業) つづき

#### 納品期限条件是正(緩和)の事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 従来、取引先小売業への納品期限は、製造から賞味期限までの最初の1/3の場合が、一般的であった。</li><li>• しかし、近年、農水省等の働きかけで、イオンやイトーヨーカ堂などの大手スーパーで菓子の納品期限緩和が行われている。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 当社では、こうした企業が増え、納品期限緩和が、業界の流れであり、食品廃棄削減に向けた社会的要請でもある旨を、メーカー等とともに取引先に説明に回り、承諾を得ていった。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 現在、当社では、大手取引先数社以外の、スーパー、ドラッグストアで、納品期限が1/3より緩和され、製造日から賞味期限日までの40%~1/2の水準に緩和されている。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例4 食品卸売業d社(酒類卸売業)

#### 原材料価格高騰による値上げに伴う納入価格是正の事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 原材料の高騰等により赤字状態となっている取引が増加した。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 原材料の値上げ状況や、当社の利益状況に関する説明資料を用意し、小売業と交渉した。</li><li>• ただし値上げ交渉の面談機会は得られにくく、そのため、しっかりと説明資料等準備して臨むことを心がけた。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• 上記の取組の結果、値上げが受け入れられた。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>• 大手スーパーとも、中堅以下とも交渉するが、大手スーパーとの交渉の方が、交渉力の差のため、難しい。また面談がうまくいっても、社内の稟議等に時間がかかるため、反映されるまで時間がかかる点は注意が必要。</li></ul>

## 2 調査結果

### 事例5 食品卸売業e社(常温加工食品卸売業)

#### 労務提供に対する対価支払いの是正の事例

項目	内容
経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>• 従来、小売業バイヤー等の作業依頼や、店舗作業等の労務提供に対する対価が支払われない場合が多かった。</li><li>• しかし、近年、公正取引委員会等によるこれらの行為への勧告等が行われるようになってきたことをふまえ、小売業が「対価はお支払しますので請求してください」と案内する企業が増えた。</li><li>• ただ、できるだけ請求しないでほしいという暗黙のプレッシャーがあり、完全に請求してきたわけではなかった。</li></ul>
取組内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 引き続き、公取の調査・勧告等も積極的に行われるなか、請求しないとかえって小売業に迷惑をかけるという考え方に切り替え、現在は、ほぼきちんと請求するようにあらためた。</li></ul>
取組結果	<ul style="list-style-type: none"><li>• その結果、支払いはきちんと行われ、とくにそれによって小売業との関係にも、現在のところ問題は生じていない。</li></ul>
備考	<ul style="list-style-type: none"><li>• ただし、今後、そうした費用請求分だけ、納価下げの要請があるとも限らず、また、競合他社もいるなかで、取引を継続する維持することも重要であり、簡単な問題ではないと認識している。</li></ul>

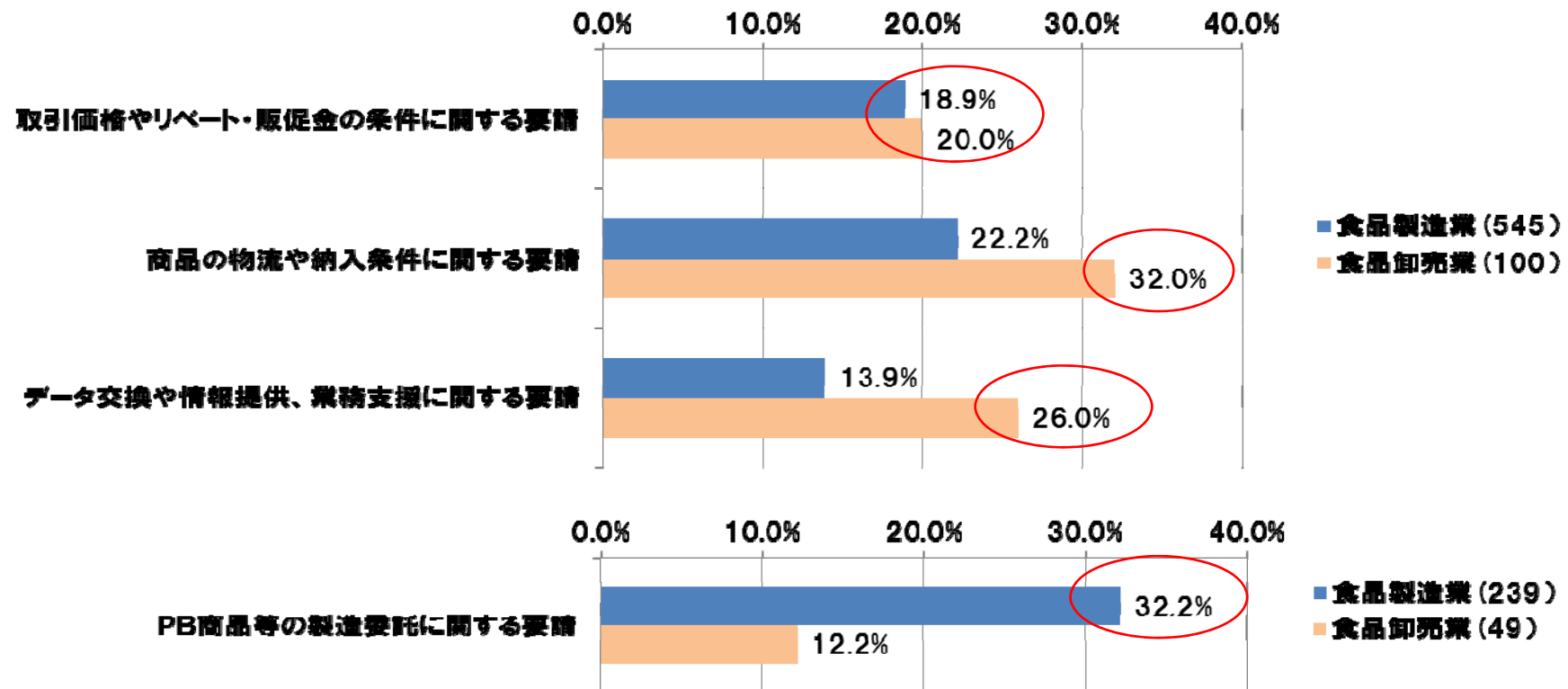
## 第4部 調査結果のまとめ



# 1 調査結果の総括

## (1) 食品製造業・食品卸売業に対するアンケート調査より

- 食品製造業・食品卸売業に対する小売業からの要請について、価格、物流、情報・業務、PB商品の4領域に区分して調査したところ、各領域とも小売業からの要請が発生していることが確認できた。
- 食品製造業に対する要請は、特にPB商品領域で多く、食品卸売業に対する要請は物流、情報・業務の領域で多く発生している。



- 価格に関する項目では、値上げ交渉の拒絶をあげるものが多い。
- 物流に関する項目では、センターフィーに加え、トラックの長時間待機等をあげるものが多い。また、欠品ペナルティの問題も一定程度指摘されている。

	食品製造業 (545)	食品卸売業 (100)
取引価格やリベート・販促金の条件に関する要請	18.9%	20.0%
取引価格の大幅引下げ	6.2%	9.0%
多量発注単価の他の取引への適用	5.5%	8.0%
値上げ交渉の拒絶	10.6%	14.0%
新商品導入時の高率リベート・販促金の要請	5.9%	8.0%
特売時の高率リベート・販促金の要請	4.2%	6.0%
目標未達時の達成リベートの要請	3.7%	5.0%
商品の物流や納入条件に関する要請	22.2%	32.0%
短リードタイム納品	9.4%	11.0%
トラックの長時間待機	10.1%	13.0%
短い鮮度基準	4.0%	6.0%
非合理的なセンターフィーの要請	6.8%	19.0%
欠品ペナルティの支払要請	3.5%	8.0%
返品要請	6.8%	5.0%

- 情報・業務に関する項目では、店舗等への人員派遣要請をあげるものが多い。
- PB商品に関する項目では、原価構成や製造工程に係る情報の開示を多くが要請されている。

	食品製造業 (545)	食品卸売業 (100)
データ交換や情報提供、業務支援に関する要請	13.9%	26.0%
十分な説明のない受発注システム利用料の支払要請	3.1%	6.0%
個別対応が必要となる細かな商品情報・データの提供要請	6.6%	5.0%
過度な情報提供、データ分析、資料作成要請	3.5%	7.0%
十分な説明のないPOSデータ利用料等の負担要請	1.8%	3.0%
店舗の商品陳列・棚卸作業等のため人員派遣要請	7.3%	14.0%
商品・サービスの購入・利用要請	3.3%	6.0%
	食品製造業 (239)	食品卸売業 (49)
PB商品等の製造委託に関する要請	32.2%	12.2%
製品仕様や取引条件等が書面化されないこと	2.5%	0.0%
コスト調整等のないままでの発注内容(仕様、納期等)の変更	2.5%	0.0%
PB商品等の処分費用補填や商品の引き取り要請	2.1%	4.1%
原価構成や製造工程に係る情報の開示	25.9%	8.2%
NB商品より著しく低い価格提示の要請	10.0%	4.1%
PB商品等の代金の支払遅延要請	0.0%	0.0%
PB商品等の代金の減額要請	0.4%	0.0%

## (2)食品製造業・食品卸売業に対するヒアリング調査より

- 食品製造業・食品卸売業の中には、小売業との取引慣行の改善に成功している企業が存在しており、以下のような努力を行っている。

<b>製造業</b>	<p>(説明資料・情報の準備)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 値上げ交渉等の機会が得られることは少ないため、その際に、人件費上昇や物流費上昇の説明ができ、手渡しできる資料をしっかりと準備しておくこと。</li></ul> <p>(上長を含む交渉体制)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 交渉が難航しても、粘り強く、代表者・上席者が営業担当者に同行して、交渉を続けること。</li></ul> <p>(取引条件の厳格な運用)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• PBの受託時には、余剰資材は買い取りである旨を事前書面での約定を徹底する。</li><li>• ロットを割り込むような発注は、別料金となることとして、もしそうしたケースが発生したら、追加料金の徴収を徹底する。</li></ul>
<b>卸売業</b>	<p>(説明資料・情報の準備)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 商談資料をしっかりと作成し、定番・特売の違い、特売単価適用期間等を明記し、提出すること。その資料の内容を、商談できちんと伝えること。</li></ul> <p>(取引条件の厳格な運用)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 手間だが、毎回の注文の度に、先方の指定した単価が、約束通りであるかを、1品1品行うこと。1品でもあれば、修正依頼をすること。これを効率的に行える仕組みをつくること。</li></ul>

## 2 調査結果からの示唆

- 食品製造業・食品卸売業の実態調査より、小売業との取引において、不公正な取引につながりうる取引慣行が存在していることが確認できた。
- これまで豆腐・油揚製造業と牛乳・乳製品製造業を対象に「食品製造業・小売業の適正取引推進ガイドライン」が作成され、問題となりうる事例等が指摘されている。ガイドラインで指摘されている下記の論点については、今回の調査からも食品製造業・食品卸売業の共通の問題として発生していると考えられる。
  - 前提が異なる場合の同一単価による発注
  - 包材(パック等)の費用負担
  - 合理的な根拠のない価格決定
  - 原材料価格や労務費の上昇時の取引価格改定
  - 物流センター使用料(センターフィー)等の負担
  - 協賛金(リベート)の負担
  - 短納期での発注、発注のキャンセル
  - 受発注等に関するシステム使用料等の徴収
  - 物の購入強制
  - 従業員の派遣、役務の提供(店舗到着後の破損処理については、今回の調査では明確には問題点を確認できなかった。)

## 2 調査結果からの示唆

- 一方、食品製造業・食品卸売業全般に対する今回の調査で、新たに明らかになったポイントとしては、以下をあげることができる。

### 1. 長時間待機など物流に関する事項が問題となりうること

- 物流部門は人手不足が深刻なこともあり、小売業からの各種サービス要請に簡単に応えるのは難しくなっている。
- このため、リードタイムや欠品問題、鮮度基準も含めて、物流に関わる過度な要請が食品製造業・食品卸売業に対して行われないように注意する必要があると思われる。

### 2. PB商品等の開発時の情報開示要請が問題となりうること

- 小売業のPB商品等については、価格等の直接的な取引条件のみならず、原価や製造工程等の情報開示に関しても問題が発生しうる。小売業が委託先に品質情報の開示を求めることは理解できるものの、機密情報となるところまで開示を要請することは問題となりうる。また、小売業内部での情報管理のあり方も検討するべきであろう。PB商品の情報開示については、今後ガイドライン等でも基準を検討していくことが必要と思われる。