

# 食品製造業・小売業の 適正取引推進ガイドライン

～豆腐・油揚製造業～



読んだから  
言えた。

読んだから  
気づけた。

長くお付き合い  
したいから…



FAIR TRADE, FAIR PRICE

農林水産省  
食料産業局

## このガイドラインの活用方法

- このガイドラインでは、独占禁止法や下請法※で「問題となり得る事例」とともに、「望ましい取引実例」を11項目にわたりわかりやすく掲載しています。
- 取引に当たり、どのような行為が法令違反に該当するおそれがあるのか、また、望ましい取引実例としてどのようなものがあるのか参考にしてください。
- 以下に概要をお示ししますが、ガイドラインの詳細内容は農林水産省ホームページでご覧になれます。

※下請代金支払遅延等防止法

### 問題となり得る事例と望ましい取引実例

#### 1 前提が異なっても同じ単価で発注

##### <問題となり得る事例>

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



##### <望ましい取引実例>

- 価格設定の段階で、出荷数量の単位別の単価をあらかじめ取り決め。

#### 2 包材(フィルム等)の費用負担

##### <問題となり得る事例>

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



##### <望ましい取引実例>

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

#### 3 合理的な根拠のない価格決定

##### <問題となり得る事例>

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



##### <望ましい取引実例>

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

#### 4 原材料価格等の上昇時の取引価格改定

##### <問題となり得る事例>

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



こんなにコストが上がっているのに……。作れば作るほど、赤字。。。



##### <望ましい取引実例>

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

〔※ 加えて、あらかじめ算定の手手法等についても合意しておくことが望ましい。〕

## 5 物流センター使用料等の負担

### <問題となり得る事例>

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



なんでここだけ「センターフィー」がこんなに高いの？

### <望ましい取引事例>

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

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

## 6 協賛金(リベート)の負担

### <問題となり得る事例>

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



### <望ましい取引事例>

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

## 7 店舗到着後の不良品の返品

### <問題となり得る事例>

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



物流センターに届けた時は異常なかったのに……。



### <望ましい取引事例>

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

## 8 短納期での発注、発注キャンセル

### <問題となり得る事例>

- PB商品製造について、リードタイムが短く深夜労働を前提とした発注が恒常化。結果として見込生産による余剰が発生。



明日朝までに、○○ケース頼むよ！

### <望ましい取引事例>

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

## 9 受発注システム使用料等の徴収

### <問題となり得る事例>

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



### <望ましい取引事例>

- システム使用に係る利用者(製造業者)側の負担を無くした。

## 10 物の購入強制

### <問題となり得る事例>

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



### <望ましい取引事例>

- 小売業者からの一方的な斡旋をなくした。

## 11 従業員の派遣、役務の提供

### <問題となり得る事例>

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



### <望ましい取引事例>

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

## 本ガイドラインの活用パターン

### 【小売業者の方へ】

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

### 【製造業者の方へ】

- 自らも取引のルールを十分に理解し、取引先に改善を求めていくことも大切です。
- 取引先が十分な協議に応じてくれないなど、問題が解決されない場合には「下請かけこみ寺」を活用してください。
- 本ガイドラインで示した事例は、他の食品製造業の同様の事例にも活用していただけます。

### 問い合わせ先等

取引が改善されない場合は、匿名でも相談できます。

### <詳しいガイドラインは>



- 農林水産省HPで、ご覧になれます。 [ガイドライン本文はこちら](#)
- 動画でもガイドラインの内容を分かりやすく解説しています。

豆腐 適正取引 検索 🔍



動画はこちら

### <このパンフレットのお問合せ先>

農林水産省 食料産業局 企画課  
電話(直通) 03-6744-2065

### <取引上の悩みについての相談は>

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

下請かけこみ寺 [0120-418-618](tel:0120-418-618) (中小企業庁委託事業)

### <その他独占禁止法及び下請法に関するお問合せは>

公正取引委員会事務総局 取引部 企業取引課  
電話(直通) 03-3581-3375