

卸売市場の仲卸業者等と小売業者との間における 生鮮食料品等の取引の適正化に向けたガイドライン



令和 6 年 4 月
農林水産省食品流通課

1. ガイドラインの概要



- 小売業者と仲卸業者等との間に交渉力の差がある中で、仲卸業者等から「小売業者との間における生鮮食料品等の取引において適正化を図るべき事例が存在しているのではないか」との意見が出されたことを踏まえ、農林水産省として食品等流通調査を実施。
- 調査の結果、不当な返品など独占禁止法等の観点から問題となり得る事例が明らかになったことから、食品等流通法に基づく措置として本ガイドラインを策定。

2. 不当な返品、納品価格の不当な引き下げ



小売業者から仲卸業者等への不当な返品

❌【問題となりえる事例】

- ・一部の品質が悪いとの理由で全部返品された。
- ・バーコードを貼って陳列してから返品された。
- ・納品して1週間後に品質が悪いと返品された。

生鮮品を1週間も経過して返品なんて…。



事前に条件を決めて合意していると安心！

○【望ましい取引事例】

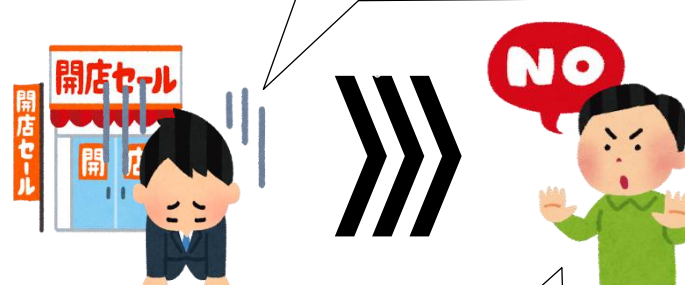
- ・傷んだ1粒だけ除去して販売してもらった。
- ・返品前に必ず写真を送信してもらうことで改善した。
- ・店舗担当者でなく、本社バイヤーに相談して改善してもらった。
- ・申出期限など返品条件を書面で事前に交わした。

客寄せのための納品価格の不当な引き下げ

❌【問題となりえる事例】

- ・セール時に一律で半額に値引きを要請された。
- ・別の取引先の価格を引き合いに値下げを一方的に要求された。

絶対赤字…でも取引を続けるには仕方ない…。



赤字なのでその価格では取引できません！

○【望ましい取引事例】

- ・納価割れ販売の実態を説明し、納得を得た。
- ・安売りばかりする小売業者との取引を見直した。

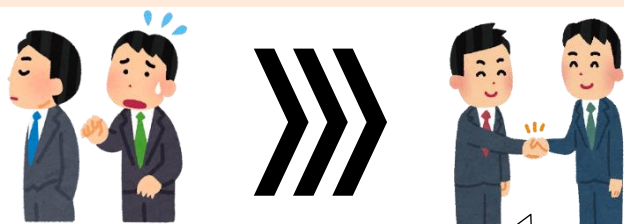
3. 取引価格の一方的な決定、説明のない協賛金の負担要請



物流費、エネルギーコスト等上昇時の 取引価格の一方的な決定

❌【問題となりえる事例】

- ・労務費、物流費等の高騰で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。
- ・季節商品の値上げ要請をしたが、すぐ取り合ってもらえず、時期が終わってしまった。



データに基づいた協議で合意につながりました！

○【望ましい取引事例】

- ・価格上昇を数字に基づいて説明し、取引価格の上昇につながった。
- ・物流費等の上昇を継続的に交渉し、価格改定につながった。

※「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房・公正取引委員会）」により、発注者である小売業者には、定期的に労務費の転嫁について協議する場を設け、協議することが求められている。

また、公正取引委員会では、「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ & A及び「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」で、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがあることを明確化している。

説明のない協賛金(リベート)の負担の要請

❌【問題となりえる事例】

- ・協賛金、物流費など使途不明で算定根拠を全く説明されない。
- ・新事業のため会費を支払うよう要求され、断ると取引を打ち切られた。

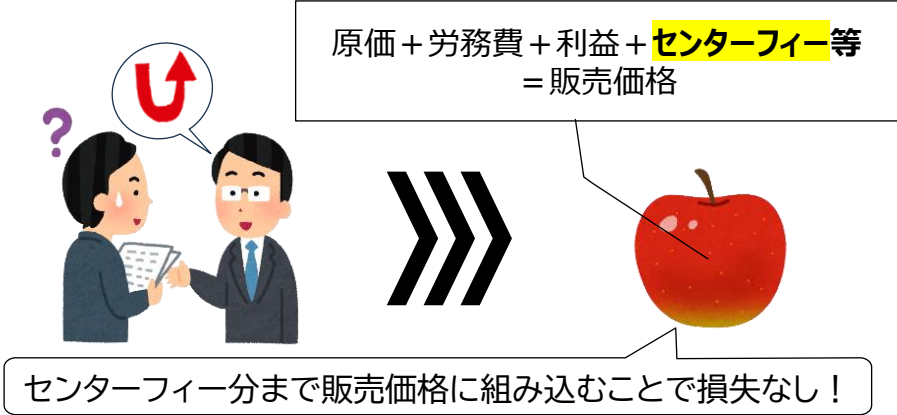


社内ルールや書面合意を応じられない根拠に！

○【望ましい取引事例】

- ・十分に協議し、算定根拠とともに協賛金を決定し、書面合意する。
- ・一方的な要請には応じないよう社内ルールを決めている。

4. 一方的なセンターフィー等の負担要請、システム使用料等の過度な徴収

一方的な物流センター使用料（センターフィー）等の負担の要請	受発注に関するシステム使用料等の過度な徴収
❌【問題となりえる事例】 ・明確な説明がないままセンターフィーの設定料率を上げられた。  原価＋労務費＋利益＋センターフィー等 ＝販売価格 センターフィー分まで販売価格に組み込むことで損失なし！	❌【問題となりえる事例】 ・小売業者から取引を開始する条件として、仲卸業者等の利益となることが示されることなく、オンラインシステムの開発費用や月次の使用料の負担を求められる。  開発費 使用料 請求書 OK！ 説明を受けて双方合意した内容だけ対応します！
○【望ましい取引事例】 ・採算が合わない場合はセンターフィーの改定を申し入れている。 ・センターフィーは販売価格に組み込む形で交渉する。センターフィーの値上げによる実質値下げには応じない。 ・直接店舗配送の効率性をデータで説明し、センター経由と使い分けしている。	○【望ましい取引事例】 ・システム使用料に関し、取引開始段階で双方合意した内容のみ対応している。 ・システム使用料と取引高を比較検討し、不利益になる場合には取引自体を断った。

5. 物の購入強制、従業員派遣等の過度な要請



物の購入強制	従業員の派遣や役務の提供の過度な要請
❌【問題となりえる事例】 ・恵方巻などシーズンイベントごとに商品購入の催促があり、達成できない場合、取引商品を外すなど報復があるように匂わせてくる。	❌【問題となりえる事例】 ・小売業者の新規開店の際、従業員の派遣や人件費の負担を要請された。 ・新規開店の際、バックヤードで寿司を作るよう要請された。
今後の取引を断られそうで購入してしまった…。 	従業員派遣に人件費負担なんてあんまりだ…。 
○【望ましい取引事例】 ・小売業者が一方的な斡旋をなくし、仲卸業者等側から希望があった場合に限り購入を案内している。	○【望ましい取引事例】 ・小売業者は仲卸業者等に対し取引商品の販売業務に係る応援要請をした際、当該応援要請を受けられるかについて、日当や宿泊費、交通費、弁当など派遣に必要な費用を支払うとしたうえで、曜日の選択などを十分に協議した上で決定した。

6. 十分に説明のない取引条件の変更等



十分に説明のない取引条件の変更等

✕【問題となりえる事例】

- ・新店舗へ急遽サービスで配送するよう依頼された。
- ・色むらを突然指摘され、商品価格を引き下げられた。
- ・いつもと産地が異なるだけで返品になった。



○【望ましい取引事例】

- ・商品の条件や配送のパターンを明確にし、合意内容を書面で交わした。

7. 今後の予定



3月27日 ガイドラインを策定・公表。

4月以降 小売業者、仲卸業者等に対し、ガイドラインについて説明会を実施し、周知徹底を図る。