



公正取引委員会

Japan Fair Trade Commission

# フードサプライチェーンにおける 商慣行に関する実態調査報告書 (概要)

令和7年8月

## 調査趣旨

- フードサプライチェーン<sup>(注1)</sup>において生じる食品ロスは、廃棄物の処理コストを底上げし、飲食料品の製造業者・卸売業者・小売業者は廃棄に伴うコストを負担しなければならず、このような無駄な費用の発生には、フードサプライチェーンにおける商慣行が影響しているともいわれている。
  - 公正取引委員会は、これまででもフードサプライチェーンにおける取引実態について関心を有しており、各種実態調査<sup>(注2)</sup>を実施してきたが、前回調査から相当の期間が経過しており、加工食品業界における商慣行について競争政策上の問題を懸念する声が寄せられていた。
- 
- フードサプライチェーンにおける取引の適正化を図るとともに、食品ロスの削減を後押しすることを目的として、食品ロスの発生にもつながる商慣行について、独占禁止法上等の考え方を示すため、改めて実態調査を実施した。

## 調査方法

(調査期間：令和6年9月～令和7年3月)

### (1) Webアンケート調査

対象者	対象数	回答者 (回答率)
飲食料品製造業者	11,600社	4,706社 (約27.2%)
飲食料品卸売業者	5,845社	
合計	17,445社	

### (3) ヒアリング調査

対象者	対象数
飲食料品製造業者	72社 <sup>(注3)</sup>
飲食料品卸売業者	
小売業者	15社

### (2) 情報提供フォーム

[情報提供数：223件]

(注1) 飲食料品の生産・製造から販売・消費に至るまでの一連の食品流通取引

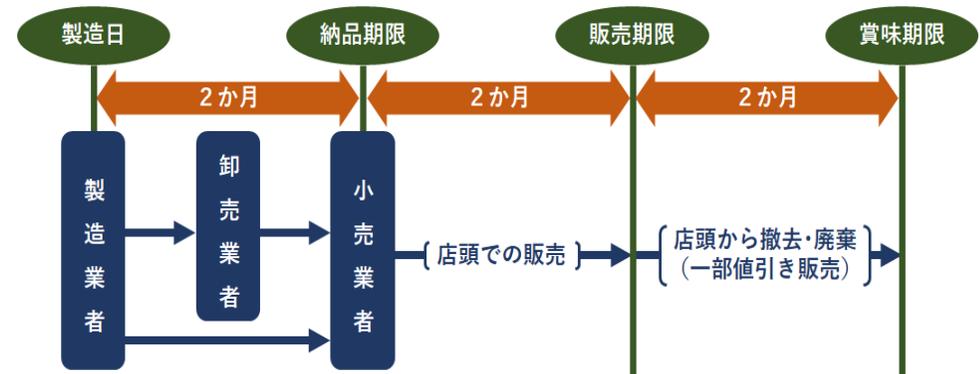
(注2) 加工食品業界の流通実態調査 (H4)、食料品製造業者・卸売業者の取引実態調査 (H23)、PB商品 (食品分野) の取引実態調査 (H26)

(注3) Webアンケート調査に回答した製造業者/卸売業者66社、Webアンケート調査の結果等を踏まえ選定した卸売業者6社の合計

## (1) 3分の1ルール（納品の期限に関する商慣行）

飲食料品の製造日から賞味期限までの期間を三等分し、製造業者（卸売業者も含む。）・小売業者・消費者の三者が、3分の1ずつ均等に分け合うという考えの下、製造日から、最初の3分の1に当たる日を製造業者が小売業者に商品を納品しなければならない「納品期限」、次の3分の1に当たる日を小売店が商品を店頭で並べておいてもよい「販売期限」、最後の3分の1に当たる日までを消費者が商品をおいしく食べられる期間として確保する商慣行。

### 〔賞味期間の6か月の例〕



## (2) 短いリードタイム（納品の期限に関する商慣行）

見込み生産（小売業者から発注される前にあらかじめ発注数量を予測して生産）をしなければ納品期日に間に合わないような短納期発注に応じることを、当然の前提とされる商慣行。

## (3) 日付逆転品の納品禁止（納品の順番に関する商慣行）

日付逆転品（小売業者に対して既に納品した商品の賞味期限（又は製造日）よりも1日でも古い賞味期限（又は製造日）の商品）は、当該小売業者に対して納品することは認められないという商慣行。

## (4) 日付混合品の納品禁止（納品の順番に関する商慣行）

日付混合品（小売業者又は卸売業者に対し、賞味期限（又は製造日）の異なる商品を混合した商品）は納品することは認められないという商慣行。

## (5) 欠品ペナルティ

欠品した（製造業者又は卸売業者が、小売業者から発注された数量を納品期限までに納品できなかった）場合に、その理由の如何を問わず、小売業者の販売機会の喪失を理由として、当該小売業者に対し、補償金の支払などの金銭的ペナルティに応じなければならないという商慣行。

## 本件商慣行に従って取引をしている納入業者の割合

いずれの飲食料品の種類においても、本件商慣行に従った取引が行われている実態があるものの、その割合は商慣行ごとにばらつきがあり、「3分の1ルール」及び「日付逆転品の納品禁止」はその割合が大きく、そのほかは小さい傾向がみられた。

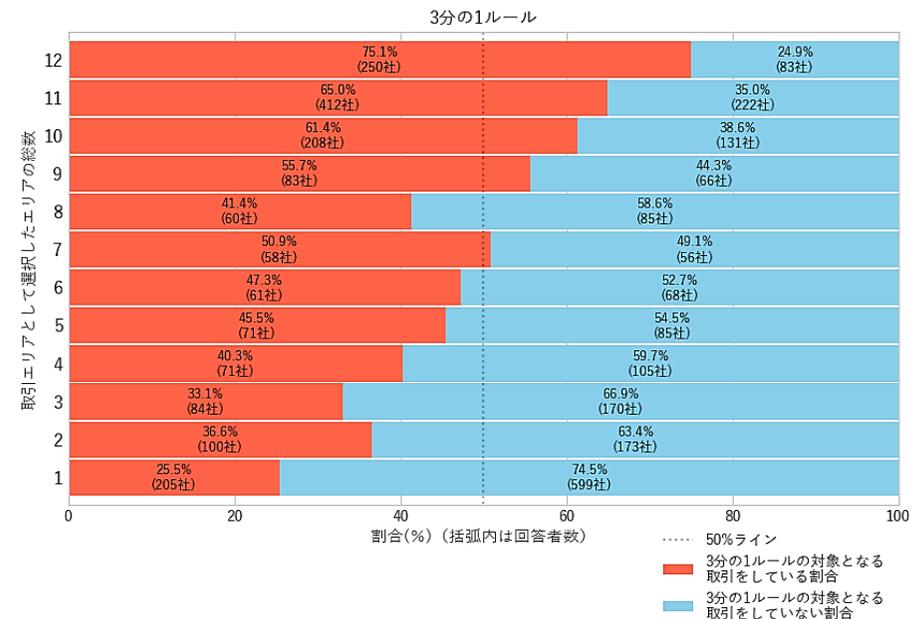
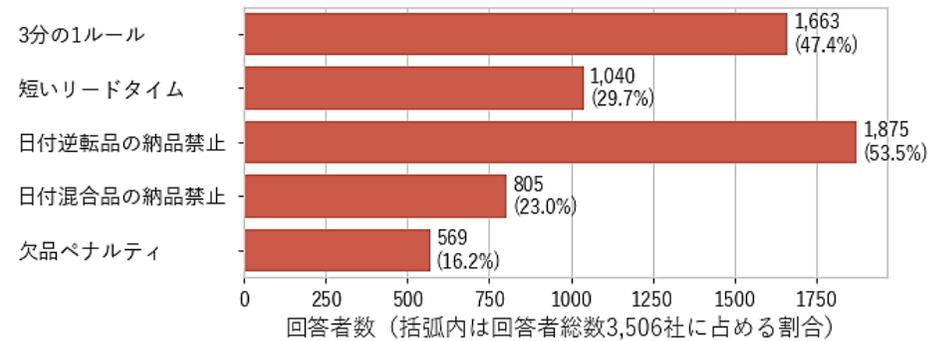
飲食料品の種類を問わず、本件商慣行に従って取引している旨を回答した納入業者の割合の方が、取引していない旨を回答した納入業者の割合より小さい。

また、本件商慣行については、取引エリア<sup>(注)</sup>が全国規模の大手事業者からは遵守を求められることが多く、特定エリア内での流通のみを担っている卸売業者からはそれほど遵守を求められていないという傾向がみられた。

(注) 全国11エリア（北海道、東北、北関東、南関東、北陸、東海、近畿、中国、四国、九州及び沖縄）及びその他の全12エリアに分類。

### <回答者からのヒアリング結果>

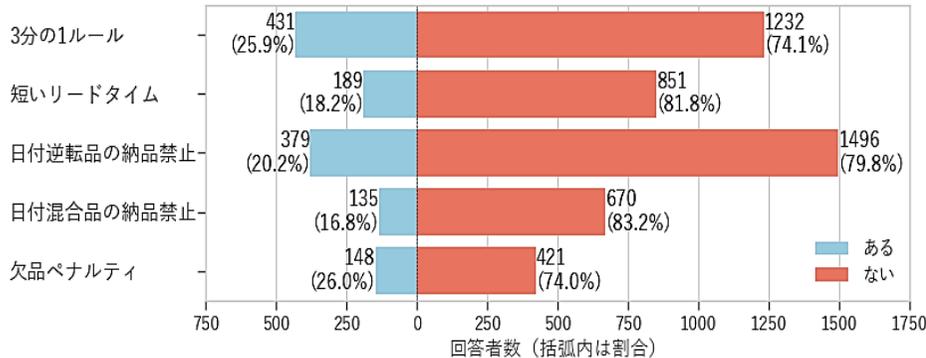
- 本件商慣行のいずれも聞いたことがなく、今回のアンケートで初めて知った。
- 本件商慣行が適用されるのは全国規模の大手卸売業者だけであり、地方の卸売業者は基本的に適用がない。他方、地方の卸売業者の納品期限はかなり区々で、例えば、3分の1ルールの納品期限を過ぎても納品を許容する卸売業者もいる。



3分の1ルールのみならず、本件商慣行のいずれについても、納入業者の取引エリアの総数が多くなるにつれて本件商慣行に従った取引が行われる割合が大きくなる傾向がみられた。

## 契約書等の書面の有無

Webアンケート調査では、本件商慣行のいずれについても「契約書等の書面はない」との回答の方が多かった。



一方で、少数ながらも、いずれの商慣行についても「契約書等の書面がある」との回答が一定数認められ、これについてヒアリング調査をしたところ、以下の回答があった。

### <回答者からのヒアリング結果>

- 商慣行の内容が記載された通達文が卸売業者から一方的に送付されてくる。なお、当社（製造業者）の直接の取引先は卸売業者だが、その通達文は小売業者の名義であった。
- 3分の1ルール等の商慣行に基づく納品期限の設定については、当社（製造業者）と卸売業者の間で事前に協議することはない。卸売業者と小売業者とで協議して決定し、その後、卸売業者から製造業者へ一方的に通知が来る。

左記のヒアリング結果を踏まえ、「契約書等の書面はない」と回答した回答者等に対し、納入業者側と発注者側のそれぞれから本件商慣行に係る書面化の意向についてヒアリングを行った結果は以下のとおり。

### <納入業者側>

- 商慣行の内容を書面で明確にされると、商慣行が現在よりも過剰な運用になり、かえって柔軟に対応してもらえないため、書面化したいとは思わない。
- 商品ごとに納品期限のルールを書面で取り決めるのは煩雑である。また、書面化しても事情に応じて至急納品を求められる場合は対応するといった例外規定を設ける必要があり、それによる対応が常態化することが予想されるため、書面化する意味がない。

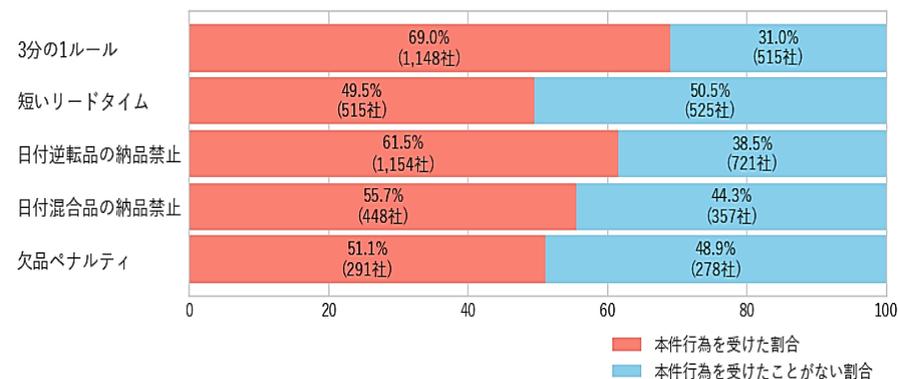
### <発注者側>

- 書面化しない方が様々なケースにおいて柔軟に対応しやすい。これは製造業者も同認識であると思う。
- 3分の1ルールは、食品業界の誰もが知るルールであり、このルールに従えば、問題なく取引できることを承知しているため、書面化する必要はない。書面で厳格に取り決めてしまうと、かえって縛られて一律に対応しなければならず、個々の事情に合わせた柔軟な対応ができなくなってしまう。

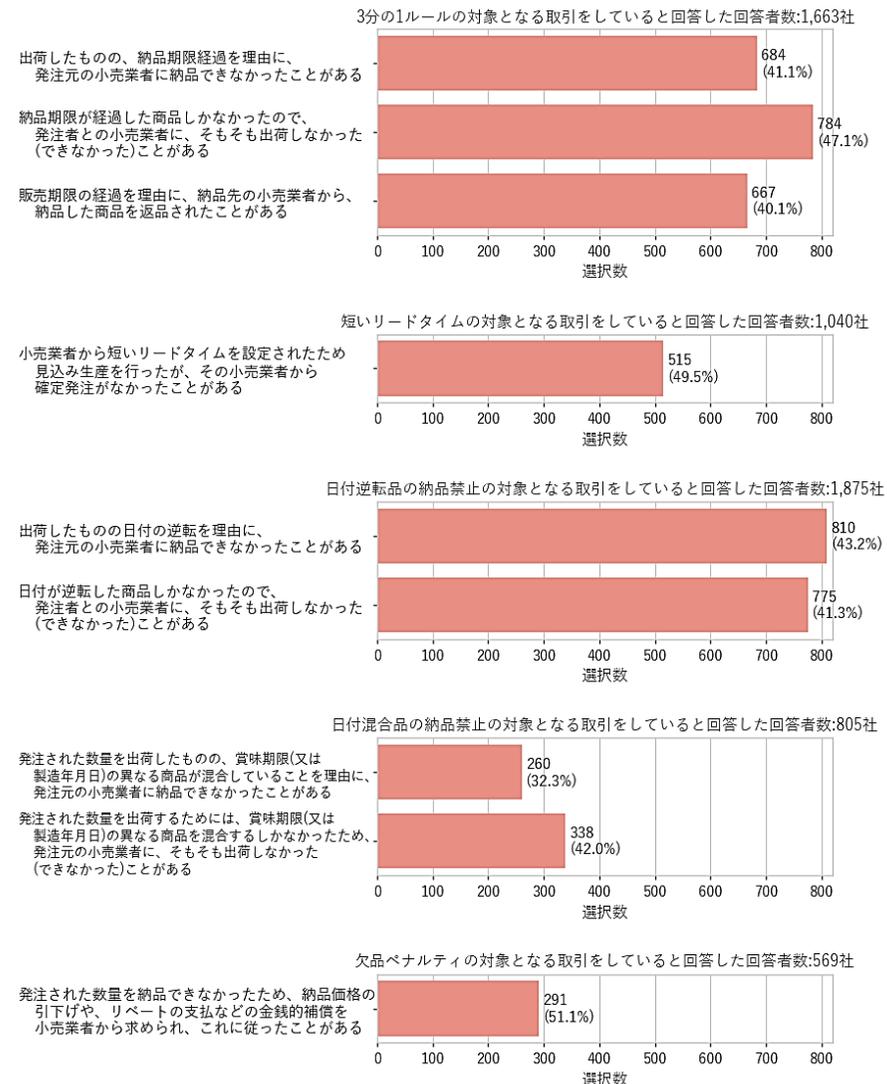
## 本件行為を受けた経験がある納入業者の割合

本件商慣行のいずれにおいても、これに従って取引をしている回答者の半数程度が本件商慣行を理由として何らかの本件行為を受けている。

特に、「3分の1ルール」及び「日付逆転品の納品禁止」においてはその割合が大きかった。



## 本件行為の内訳



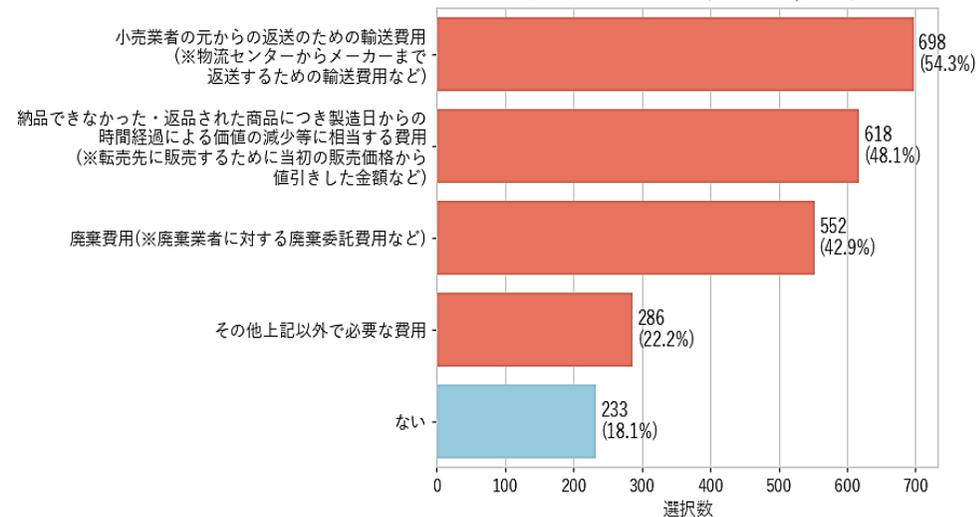
(注4) 本件商慣行があることを理由に、自社に在庫がある商品を納品させてもらえなかったり、納品した商品を後日返品されたりするなどの行為の総称。

## 本件行為に伴う損失の納入業者の負担状況

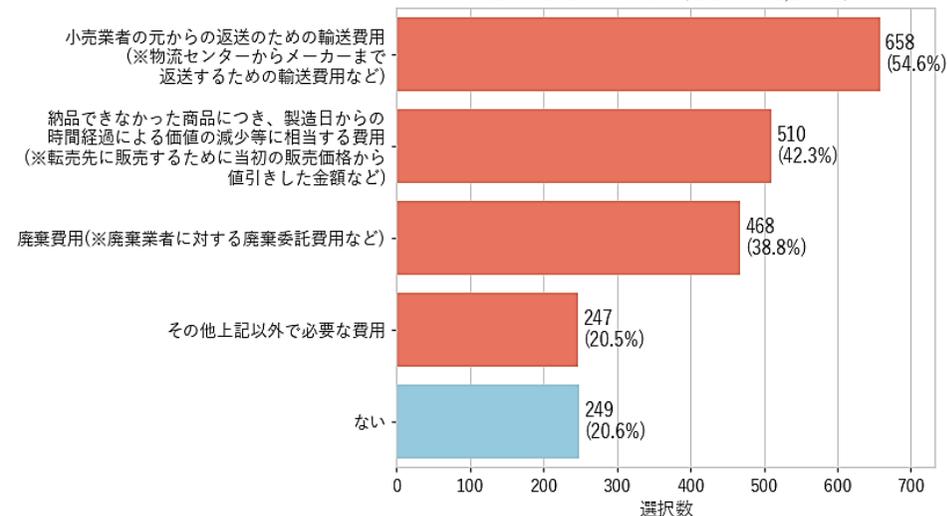
納品期限に関する商慣行と納品の順番に関する商慣行のいずれについても、本件行為に伴う損失を負担したことがない旨回答した者の割合は20%前後にとどまり、残り80%前後は何らかの損失を負担したことがある。

また、当該損失の内訳としては、納品期限及び納品の順番に関するいずれの本件商慣行においても、物流に要する費用、転売費用等の価値減少費用、廃棄費用、それ以外の費用の順で割合が大きく、特に物流費用についてはその割合が特に大きい。

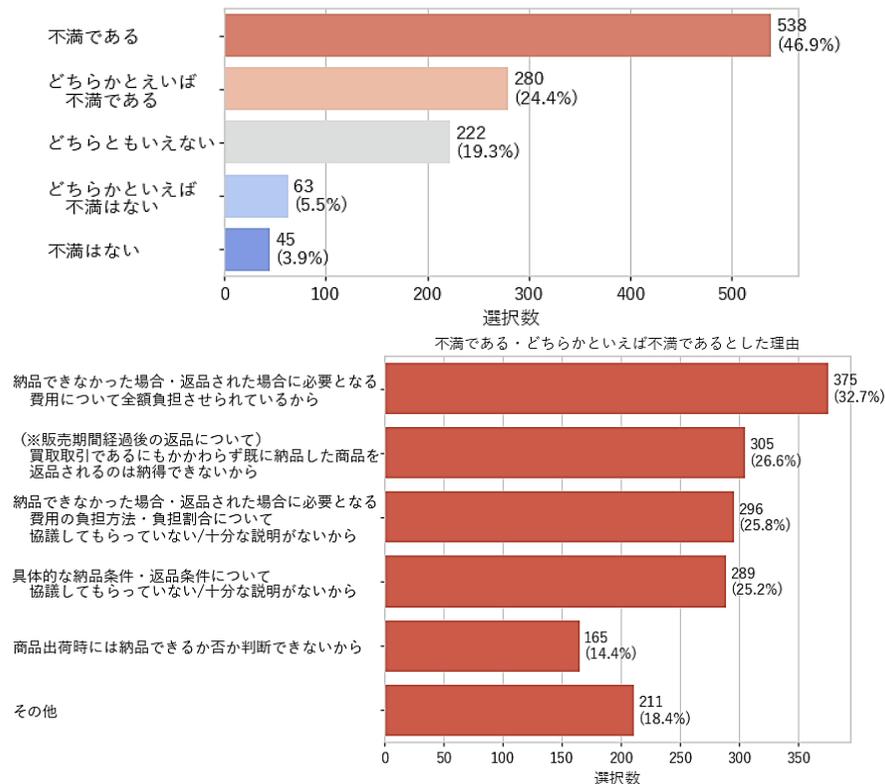
納品期限に関する商慣行(3分の1ルール/短いリードタイム)を理由に負担したことがある損失 (回答者数:1,286社)



納品の順番に関する商慣行(日付逆転品/日付混合品の納品禁止)を理由に負担したことがある損失 (回答者数: 1,206社)



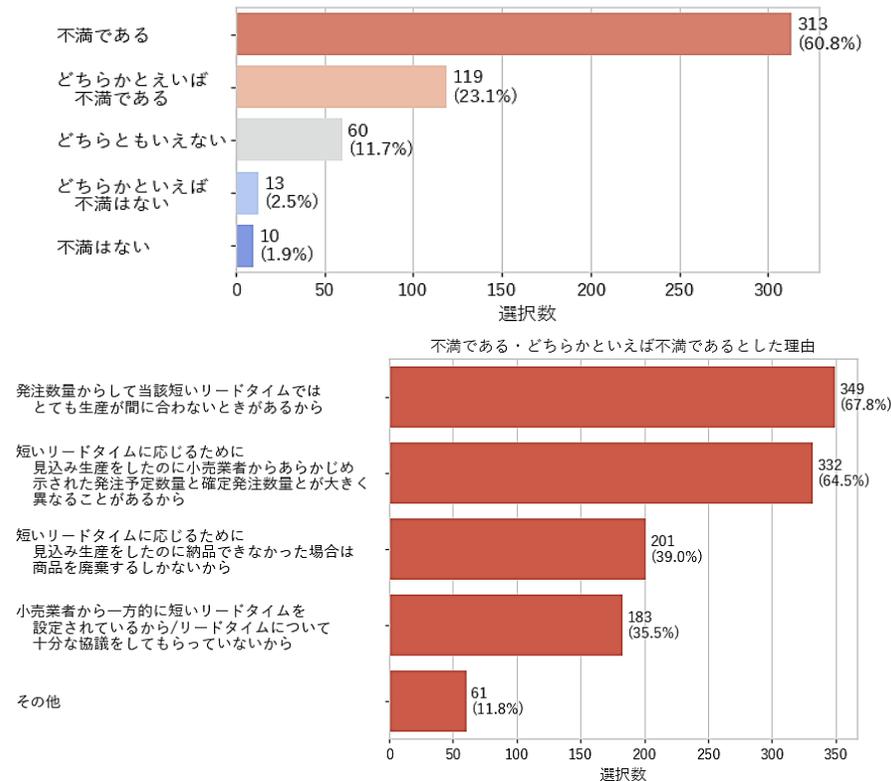
## (1) 3分の1ルール



### <回答者からのヒアリング結果>

- 商慣行として卸売業者や小売業者から一方的に強制されるため、従うしかない。
- 卸売業者の物流センターで在庫として滞留期間が生じるが、卸売業者の管理ミスでその滞留期間が長くなり、小売業者への3分の1の納品期限が超過してしまい、卸売業者が小売業者に納品できずに当社（製造業者）に返品してくることがある。この場合の輸送や廃棄に係る費用は当社持ちで、負担が大きい。

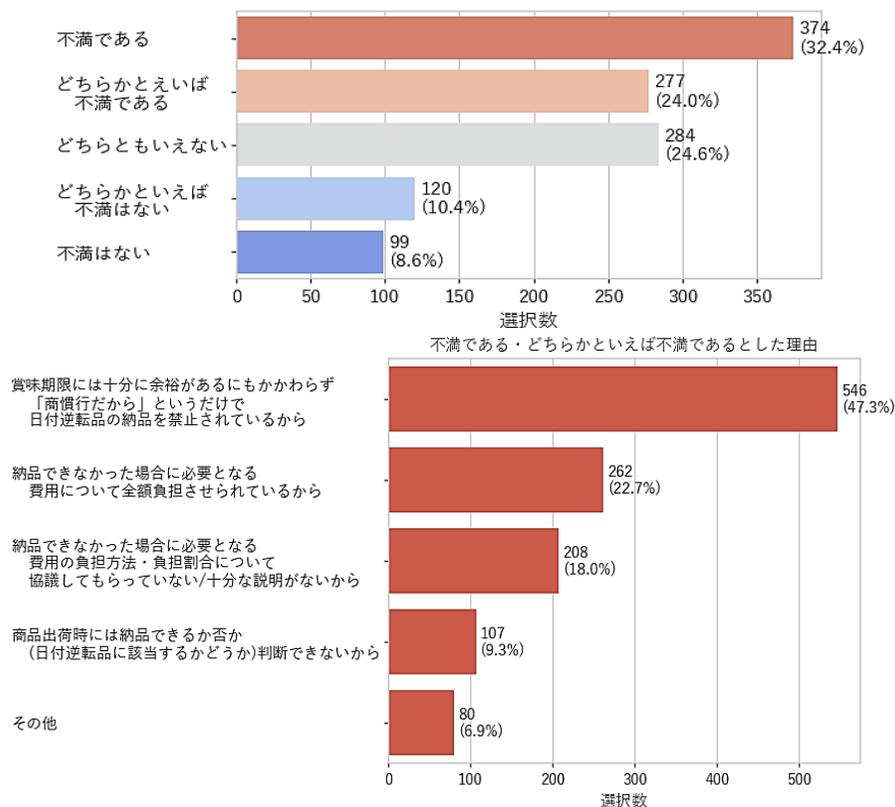
## (2) 短いリードタイム



### <回答者からのヒアリング結果>

- 特売日の前日に発注数量が確定し、その翌日には納品しなければならないため、見込み生産を行うしかないが、必ずしも情報どおりの発注数量とはならないことから、生産調整は非常に難しく欠品や余剰在庫が発生してしまい、どうしても生産コストが上がってしまう。
- 短いリードタイムとセットで多頻度小口配送も求められることが多いが、それに伴う輸送コストの増加分については協議してもらえず、価格転嫁できていない。

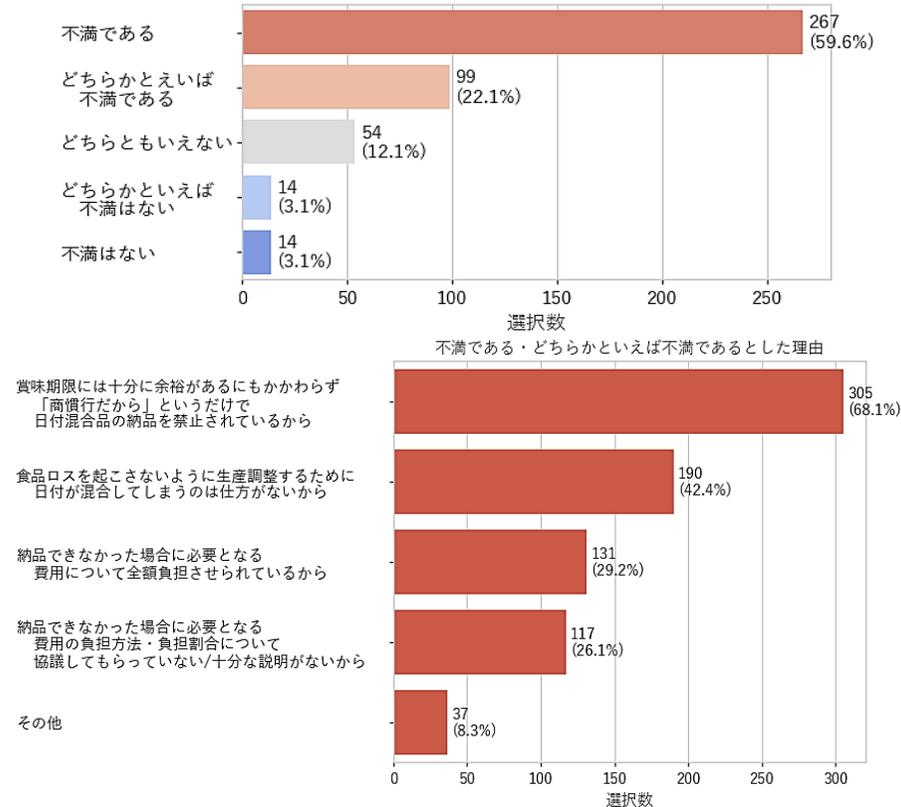
## (3) 日付逆転品の納品禁止



### <回答者からのヒアリング結果>

- 卸売業者から小売業者への納品の段階で日付逆転品が生じた場合など、卸売業者のミスであるにもかかわらず、卸売業者から当社（製造業者）に返品されることがある。

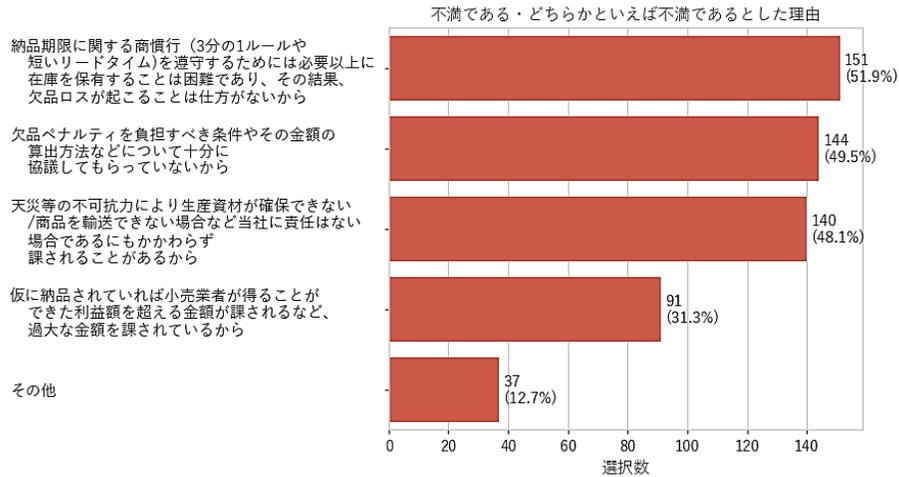
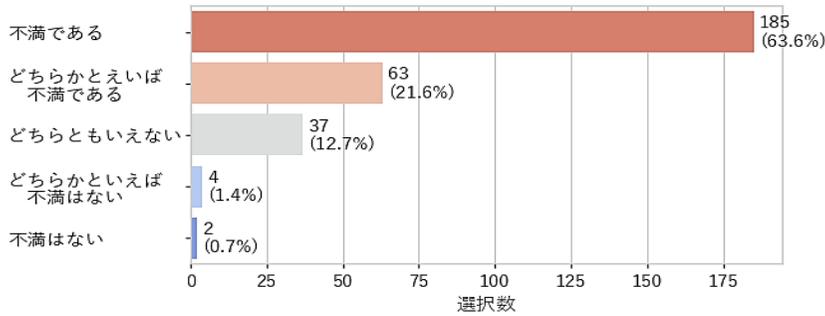
## (4) 日付混合品の納品禁止



### <回答者からのヒアリング結果>

- 発注者があらかじめ取り決めた納品単位（ロット）を守ってくれない。例えば、50個単位で受注・生産をしているのに、10個だけ発注されることがあり、これに応じざるを得ないときがある。後日、100個発注された際に、この40個を含めて納品したいが、許してもらえない。半端になった古い日付の在庫品について、他の発注者に納入できないときは廃棄せざるを得ず、その処分費用は当社（製造業者）が負担させられている。

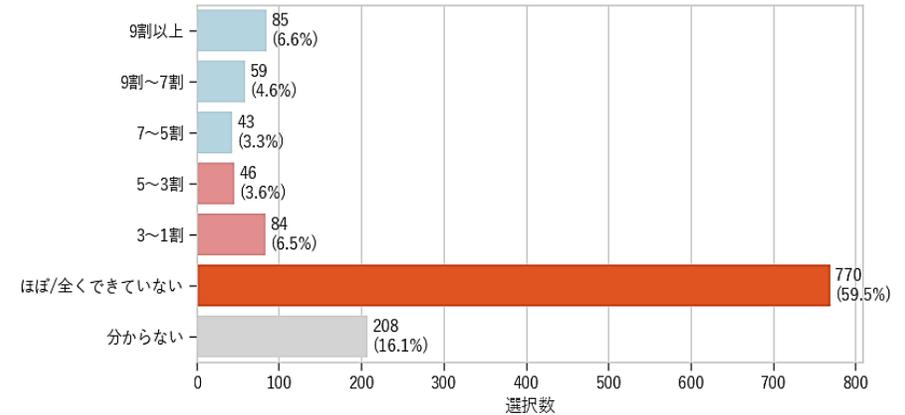
### (5) 欠品ペナルティ



#### <回答者からのヒアリング結果>

- ▶ 欠品した理由が、当社（製造業者）では責任の取りようのない天災等の不可抗力による場合でも、欠品ペナルティが課されることがある。

### 本件行為による損失の取引価格への反映状況



「ほぼ/全くできていない」を選択した回答者の割合が6割程度を占めているのに対して、5割以上反映できている旨を選択した回答者の割合は14.5%に過ぎない。

#### <回答者からのヒアリング結果>

- ▶ 納品先からの商品返送のための輸送費用や廃棄費用は、卸売業者が幾分按分負担するというケースもないではないが、製造業者が全て負担しているケースがほとんどである。
- ▶ 損失をある程度見込んで取引価格を設定してはいるが、需要の変動が大きく完全に予測することは不可能なので、取引価格に反映することがそもそも難しい。また、大手製造業者ならいざ知らず、中小製造業者は、廃棄費用を取引価格に反映することなど力関係的に無理である。

## 実態

### (1) 本件商慣行の浸透の状況

本件商慣行は、納入業者の取引エリアが広範囲に及ぶほど、これに従った取引が行われている割合が大きい傾向がみられ、また、それぞれの商慣行のうち、特に、3分の1ルール及び日付逆転品の納品禁止について比較的多くみられた。

このことを踏まえると、比較的狭いエリアで取引している納入業者と、比較的広いエリアで取引している納入業者とでは、発注者との間の取引において、本件商慣行が適用されるのか否か等についての認識の齟齬がある可能性が高い。

### (2) 本件商慣行に係る協議の状況

本件商慣行については、多くの場合において、書面等により事前に明確化されているものではなく、また、書面上の契約内容となっている場合であったとしても、必ずしも十分な協議を経た上で合意されたものではない。

また、本件商慣行については、多くの納入業者が不満を有している。

前記(1)の実態も踏まえると、納入業者は、本件商慣行によって生じる不利益の内容や程度について事前に把握できる状態になっていない場合がある。

### (3) 本件商慣行に伴う不利益の状況

本件商慣行のいずれにおいても、これに従った取引を行っている回答者の半数程度が本件商慣行を理由として何らかの本件行為を受けており、特に、3分の1ルール及び日付逆転品の納品禁止においてはその割合が大きい。

また、納品期限に関する商慣行と納品の順番に関する商慣行のいずれについても、これらの商慣行に従った取引を行っている納入業者の大多数は、当該商慣行を理由とした本件行為によって、実際に何らかの損失を負担したことがあるほか、納入業者は多くの場合、これらの損失を取引価格に反映できていない。

このことのほか、前記(1)及び(2)の実態も踏まえると、本件商慣行は、その具体的な内容が必ずしも明確・統一的なものとなっておらず、納入業者にとっては、これによって生じ得る不利益をあらかじめ把握できない場合がある。

## 1 独占禁止法上の考え方（総論）

自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

本件商慣行を理由として行われる不利益行為に係る独占禁止法上の考え方は、後記 2 (1)~(5)のとおりであるが、いずれについても、取引条件について、以下の点にも留意が必要。

- ・ 発注者と納入業者との間で十分な協議が行われ、納入業者が納得の上で同意していることが重要。
- ・ 仮に事前に協議の上で合意していたとしても、納入業者にあらかじめ計算できない不利益や、合理的範囲を超えた不利益を与える場合には問題となり得る。

なお、「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいい、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならないことに留意が必要。

## 2 独占禁止法上の考え方（本件商慣行ごとの考え方）

取引上の地位が納入業者（製造業者及び卸売業者）に優越している発注者（納入業者の納入先となる小売業者、卸売業者等）が、その地位を利用して、次の(1)～(5)に該当するような行為を行った場合は、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。

### (1) 3分の1ルール

下記の場合であって、納入業者が、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とき。

- ・ 納入業者から商品を購入する契約をした後において、正当な理由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒む場合
- ・ 納入業者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、納入業者との間で明確になっておらず、納入業者等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や、その他正当な理由がないのに、納入業者から受領した商品を返品する場合

#### <具体的な事例>

- 製造業者と協議することのないままに小売業者と卸売業者で納期を3分の1ルールに基づいて設定し、これを守るように製造業者に対し一方的に通告すること。
- 天災等の製造業者に責任のない事情により納期に間に合わないことについて製造業者から事前の相談を受けたにもかかわらず、一方的に商品の受領を拒否すること。
- 製造業者は、3分の1ルールに従った納期で小売業者へ納入できるように、買取取引で卸売業者に納入していたにもかかわらず、その後、卸売業者が自らの倉庫で滞留させ、その結果、小売業者に納入できなくなった場合において、当該卸売業者が製造業者に返品すること。
- 小売業者が、買取取引で購入した商品を、3分の1ルールに基づく販売期間の経過を理由として卸売業者又は製造業者に返品すること。

## 2 独占禁止法上の考え方（本件商慣行ごとの考え方）

### (2) 短いリードタイム

- 短いリードタイムによる発注を行い、これにより製造コストが通常よりも増加しているにもかかわらず、一方的に、著しく低い対価での取引を要請する場合であって、納入業者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とき。
- 実質的にあらかじめ商品の製造等を発注していると認められる場合において、これを受けて納入業者が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、一方的な都合により、納入業者が製造等に要した費用を支払うことなく、発注を取り消す場合。

#### <具体的な事例>

- 生産に1週間かかる商品を、前日発注・翌日納品させるため、製造業者に見込み生産をさせているにもかかわらず、実際には、見込み生産量よりも少ない量しか発注せず、その結果生じた廃棄に係る費用等を製造業者に一方的に負担させること。
- 納期までの期間が生産にかかる期間よりも短い発注をし、納入業者の生産コスト等が大幅に増加したにもかかわらず、通常の納期で発注した場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。
- あらかじめ合意していた配送頻度を一方的に変更したために、納入業者の輸送コスト等が大幅に増加したにもかかわらず、通常の発注内容の場合の単価と同一の単価を一方的に定めること。

## 2 独占禁止法上の考え方（本件商慣行ごとの考え方）

### (3) 日付逆転品の納品禁止

日付逆転品の納品禁止の商慣行を理由として、正当な理由がないのに、受領拒否又は返品する場合の考え方は、前記(1)と同じ。この場合についても、例えば、日付逆転品となった原因が、発注者による発注方法にある場合や物流センターの混雑状況にある場合などは、正当な理由とはいえないと考えられる。

### (4) 日付混合品の納品禁止

日付混合品の納品禁止の商慣行を理由として、正当な理由がないのに、受領拒否又は返品する場合の考え方は、前記(1)と同じ。この場合についても、例えば、日付混合品となった原因が、あらかじめ取り決めていた発注ロットを発注者が守らなかったことなどにある場合などは、正当な理由とはいえないと考えられる。

#### <具体的な事例>

- 日付逆転品が発生した原因が道路事情などの納入業者に責任のない事情による場合であるにもかかわらず、納入業者と協議することもなくその納品を認めず、その返送や廃棄に係る費用を製造業者に一方的に負担させること。

#### <具体的な事例>

- あらかじめ合意していた発注ロットを守らずに発注（例：発注ロットが100個であるにもかかわらず250個発注）し、これに一方的に応じさせ、製造日付順の納品管理を困難にさせておきながら、日付混合品の納品を認めず、廃棄に係る費用等を製造業者に負担させること。
- 日付混合品の納品を受け入れる代わりに、その仕分け作業等のために納入業者に過度な負担を強いること。

## 2 独占禁止法上の考え方（本件商慣行ごとの考え方）

### (5) 欠品ペナルティ

- ・ 納入業者が納期までに納品できなかった場合の欠品ペナルティを、その額や算出根拠等について納入業者と十分協議することなく一方的に定め、納品されて販売していれば得られた利益相当額を超える額を負担させる場合。
- ・ 商品を購入した後に、正当な理由がないのに契約で定めた対価を変更することなく、欠品ペナルティ相当額を差し引くことにより対価を実質的に減額する場合。

#### <具体的な事例>

- 天災等の製造業者に責任のない事情により欠品した製造業者に対し、一方的に予定していた利益相当額や売上額を補償させること。
- また、上記と同様の場合において、次回以降の取引条件を納入業者の不利益となるように一方的に変更すること。

## 3 下請法上の考え方

小売業者等の発注者は、納入業者に対し、プライベート・ブランドの商品の製造を委託する場合等には、当該取引は下請法の対象ともなり得ることに留意する必要がある。

## 公正取引委員会の対応

- 本実態調査の結果を踏まえ、違反行為の未然防止及び取引の適正化の観点から、調査結果を公表するとともに、関係省庁と連携し、飲食料品業界に対して本報告書を周知することとする。
- 今後とも、フードサプライチェーンにおける取引実態を注視し、独占禁止法上問題となるおそれのある行為等の把握に努めるとともに、違反行為に対して厳正に対処する。