

適正取引の推進と生産性・付加価値向上に 向けた自主行動計画

(2019年2月1日)

一般社団法人日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会

背景・目的

(1) 自主行動計画策定の経緯

小売業は、国民のより豊かな生活の実現に寄与するとともに、多くの雇用を提供する点において日本経済を支える重要な産業であり、災害時には地域のライフラインとしての機能も期待されるようになっていきます。また、近年の多様なお客様のニーズにも、生産・製造段階からお取引様等との連携により対応してきました。

他方で、小売を始めとした製・配・販の各業界が直面する課題は、高齢化や少子化による人口減少によって大きく変化する事業環境に対応して事業を持続的に発展させつつ、コンプライアンス（法令遵守）を通じて確固たる社会的信頼を確保することにあります。また、官民一体となった働き方改革への取り組みや、頻発する自然現象による災害等へのさらなる効果的な対応等、新しい課題も生じております。

このような状況下では、製・配・販が適切に連携して共栄をはかり、新たな課題に対処することが重要です。流通業界や物流、システム関係の企業等とも得意な分野を生かしつつ、最適な態勢を構築することが求められ、製造、卸売、物流をはじめとして多くの企業との相互の信頼関係に基づく取引関係が必要不可欠だと考えています。

こうした中、平成30年1月には、公正取引委員会より「大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査報告書」が公表され、「ホームセンター」の取引実態の調査結果が示されております。その報告書によれば、ホームセンターは「協賛金等の負担の要請」が他の業態に比べて多いと分析されており、製・配・販の相互の強固な信頼関係構築という観点からは好ましい状況にあるとはいえません。

かかる状況を踏まえ、日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会（以下、「当協会」という。）は、前記報告書等に示された取引実態を真摯に受け止め、小売事業者（下請代金支払遅延等防止法上の親事業者も含みます、以下同じ。）が厳守すべき各種法律のうち、特に、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下、「独禁法」という。）、下請代金支払遅延等防止法（以下、「下請法」という。）及び下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守をはじめ、各種法令の遵守を小売会員企業に向けて理解と徹底を図り、もって適正取引に関する取り組みを効果的に製・配・販の各層での取引に浸透させることを目的として、ここに「適正取引の推進と生産性・付加価値の向上に向けた自主行動計画」をとりまとめることとしました。とりまとめにあたっては、前記目的達成のために、小売事業者とお取引先様（下請法上の下請事業者も含みます、以下同じ。）間の「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行を普及・定着させる観点から、特に価格決定方法、コスト負担のあり方、支払方法といった政府が掲げる重点課題等に対する当協会の姿勢を示すこととしています。

(2) 小売業と適正取引の目的

いうまでもなく、小売業は、幅広い業種との関わりで支えられ成り立つ産業であり、当協会は、特に製・配・販がそれぞれ持続的に成長することが重要であると考えます。とりわけ、近年は、自然災害等が頻発しており、緊急時におけるお取引先様への配慮や、お取引先様との連携等により、事業活動の継続に向けた取り組みも不可欠となっております。

このため、小売事業者とお取引先様の信頼関係を強固なものとし、「付加価値」を高め相互に競争力を強化していくことが以前にも増して重要であります。そのことが、ひいては小売業だけでなく、製造や卸売、物流の関係業界の投資、雇用の促進に

繋がるものと考えております。

かかる観点からは、小売事業者はお取引先様との製品の共同開発に取り組むに当たっては、消費者の志向や購買動向等の情報を生かした付加価値向上を図り、厳しい競争環境にある中であっても継続して再生産価格を確保できる環境整備に協力をして参ります。また、再生産や生産性向上のためには、お取引先様と取引価格や分担すべき経費については、合理的な根拠に基づいて十分な協議を行って決定していくことを浸透させていく必要があります。したがって、付加価値向上・生産性向上は適正取引の確保によってもたらされるものといえます。

かかる適正取引の確保にかんがみ、当協会は、本自主行動計画を策定し、その遵守を通じて製・配・販の付加価値向上を図るとともに、流通全体の効率化を実現する等、合理的な取引方法を追求し、生産性向上・コスト削減にも寄与したいと考えています。そして製・配・販を含め関係する業界に適正取引が浸透するように、率先して取り組む所存です。

1. 重点課題に対する取り組み

当協会は、小売会員企業が独禁法や下請法を遵守し公正な取引を実現するとともに、付加価値向上につながる望ましい取引慣行を普及定着させるため、製・配・販全体にわたる取引環境の改善や、変化する顧客ニーズに対応して取引ができる環境の整備に努めます。具体的には、小売会員企業が以下の重点課題に取り組む環境整備を目指しています。

(1) 仕入価格の決定

製・配・販各層の競争力強化に向けて、お取引先様と小売会員企業の双方が生産性の向上による原価低減に取り組む必要があります。かかる観点から、取引価格決定に当たっては、下請法に関する運用基準、下請中小企業振興法に基づく振興基準改正の趣旨を踏まえ、取引数量、納期、品質等の条件やコストの変動等を考慮し、お取引先様と十分に協議を行って決定します。お取引先様との価格の決定に際しては、特に、以下のことに配慮します。

- ①お取引先様との合理的な根拠に基づいた、十分な協議を実施します。
- ②書面による交渉等、双方が相手の要望を明確に確認できる体制の構築を推進します。
- ③材料費・人件費（労務費）等の大幅な変動等により、取引価格の見直しに関する協議の申し入れがあった場合は、十分な協議を行います。
- ④原価低減要請は、コスト減少を踏まえたものとし、また、お取引先様の努力によるコスト削減効果を一方的に取引対価へ反映しないよう配慮します。
- ⑤大量発注を前提とした割安な単価の見積もりを、発注数量の少ない取引単価として取り扱うなど、一方的に取引対価を決めることがないよう注意し、取引条件は状況の変化に応じて都度、協議を行います。

(2) コスト負担の適正化

近年、店舗網の拡大への対応や物流の効率化を図るため、物流センターを利用した配送が主流になりつつあります。物流センターはお取引先様と小売事業者の双方の配送効率化によるコスト削減に資するものであることから、その費用の一部を物流セン

ター使用料（センターフィー）としてお取引先様に負担して頂いております。これらの諸費用（クレートのリース料等を含む）については、下請代金の本体価格と混同しないように、別に料率を決定するとともに、合理的な根拠に基づいて算定し、お取引先様の十分な理解を得られるように協議を通じて決定します。

（３）支払条件の改善

現金による支払に努め、お取引先様の申し入れがあれば、支払いサイトを短くする等、柔軟に検討します。

（４）協賛金等の負担の要請

お取引先様に対し、協賛金等の負担を要請する場合は、事前に負担額、算出根拠及び目的について明示するとともに、お取引先様が協賛金等の負担に協力することにより得られる直接の利益を明確に示すよう努めます。

（５）働き方改革への対応

小売事業者自らの人手不足や労働時間削減による検収体制不備に起因する、受領拒否（受領遅延を含む）・支払遅延、適正なコスト負担を伴わない人員派遣要請・付帯作業要請のほか、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更等が生じないように努めます。

また、履行困難な短納期発注への納期遅れを理由とした受領拒否や減額、過度に短納期となる時間指定配送など、短納期化に伴う弊害が生じないように努めます。

この他、過剰な賞味期限対応や欠品対応に起因する短いリードタイム、適正なコスト負担を伴わない多頻度小口配送、納期や工期の過度な特定時期への集中といった取引慣行が形成されないよう配慮し、また改善にも努め、お取引先様の働き方改革に支障をきたさない対応を目指します。

２．国の定める告示、ガイドラインの遵守に向けた周知徹底

（１）大規模小売業による納入業者との取引における特定の不公正な取引方法（以下、「大規模小売業告示」という。）

小売会員企業は、大規模小売業告示に掲げられている以下の行為をなさないよう徹底し、遵守に向けて周知徹底を図ります。

- ① 不当な返品
- ② 不当な値引き
- ③ 不当な委託販売取引
- ④ 特売商品等の買ったたき
- ⑤ 特別注文品の受領拒否
- ⑥ 押し付け販売
- ⑦ 納入業者の従業員等の不当使用等
- ⑧ 不当な経済上の利益の收受等
- ⑨ 要求拒否の場合の不利益な取扱い
- ⑩ 公正取引委員会への報告に対する不利益な取扱い

(2) 下請法

下請法上、問題視されやすい以下の行為について、小売会員企業は、下請取引を行うにあたり、お取引先様と十分に協議して対応します。

- ①前提が異なる場合の同一単価による発注
- ②商品の包材（フィルム等）の費用負担
- ③合理的な根拠のない一方的な価格決定
- ④原材料価格や労務費の高騰時の取引価格決定
- ⑤物流センター使用料（センターフィー）等の負担
- ⑥協賛金（リベート）の負担
- ⑦店舗到着後の破損処理
- ⑧短納期での発注
- ⑨発注のキャンセル
- ⑩受発注等に関するシステム使用料等の徴収・改定
- ⑪物の購入要請
- ⑫従業員の派遣、役務の提供要請

3. お取引先様との協調・連携

小売会員企業は、製造委託あるいは共同開発する商品の付加価値向上を図るため、必要に応じ、お取引先様が開催する商品開発に向けた会議や研究会等に参加し、事業所や工場を訪問するなどお取引先様との協調・連携に努めます。

4. 教育・人材育成の推進（当協会・小売会員企業相互の理解の促進）と普及啓発活動

製・配・販の流通全体における適正取引は、当協会および小売会員企業、関係業界が連携して普及啓発に取り組むことが重要です。その中で、小売会員企業は、自らの適正取引を実行するとともに、お取引先様に対しても、自社が取り組む適正取引の内容についてお伝えするように努めます。

(1) 小売会員企業の取り組み

サプライチェーン全体に適正取引の考え方を浸透させるため、業界団体等が開催する適正取引に関するセミナーや研究会に積極的に参加し、自らの理解を深め、周知徹底を図ります。特に、仕入れ業務に関係する部署を中心に、所属する団体等が開催する講習会にも、必要に応じて参加します。また、適正取引に関する講座や研修の実施等を通じて、関係法令の遵守や適正取引を浸透させるために必要な人材を育成します。

(2) 当協会の取り組み

独禁法、下請法、大規模小売業告示等、適正取引を定めた法令をホームページを通じた周知や、これらの法令等に関するセミナーの開催により、小売会員企業を始め、同業他社やお取引先様への浸透を図ります。

また、適正取引を浸透させるために必要な人材の育成を支援します。

5. 自主行動計画のフォローアップの実施

自主行動計画が着実に浸透するよう、当協会は、本計画を小売会員企業へ周知する

とともに、フォローアップをすることとします。その際、公正取引委員会の実施した「大規模小売業者との取引に関する納入業者に対する実態調査」（平成30年1月末公表）の結果や関連団体の実施する取引慣行実態調査等の結果を積極的に活用し、小売会員企業の適正取引の推進活動を後押ししていきます。

6. 望ましい取引事例の収集・周知

当協会は、小売会員企業から適正な取引慣行の醸成およびお取引先様との価値の共創を促進する取組事例の収集を行い、これらの事例を小売会員企業向けセミナーの実施等を通じて、小売会員企業と共有します。

さらに、経済産業省をはじめとする関係省庁や各流通業界団体等と連携して、小売・流通業以外でも取引における好事例の共有に努めます。

以上