

食品製造業者・小売業者間における 適正取引推進ガイドライン

令和3年12月策定

農林水産省

食品製造業者・小売業者間における適正取引推進ガイドライン

目 次

第1章 適正取引推進ガイドラインの概要について

1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景と目的 1
2. 適正取引推進ガイドラインの内容 4

第2章 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について

1. 前提が異なる場合の同一単価による発注 7
2. 包材（フィルム等）の費用負担 9
3. 合理的な根拠のない価格決定 11
4. 原材料価格、労務費、物流費等の上昇時の取引価格改定 13
5. 物流センター使用料（センターフィー）等の負担 15
6. 協賛金（リベート）の負担 17
7. 店舗到着後の破損処理 19
8. 短納期での発注、発注のキャンセル等 21
9. 受発注等に関するシステム使用料等の徴収 23
10. 物の購入強制 25
11. 従業員の派遣、役務の提供 26
12. 客寄せのための納品価格の不当な引下げ 27
13. PB商品をめぐる不利な取引条件の設定 29
14. その他留意すべき事項 30
 - (1) 下請取引の該当性について（卸売業者が介在する取引） 30
 - (2) 支払方法について 31
 - (3) 営業秘密の取扱について 32
 - (4) 契約条件の明確化と書面交付について 32
 - (5) 事業継続に向けた取組について 32
 - (6) 働き方改革の推進を阻害する取引慣行の改善について 32
 - (7) 自然現象による災害等への対応に係る留意点 33

第3章 望ましい取引慣行の確立に向けた取組

1. 適正取引推進ガイドラインの浸透には発注側の率先垂範が必要 34
2. 受注側における適正取引推進ガイドラインの活用 34

3. 活用パターン	34
-----------------	----

参考資料

(1) 下請かけこみ寺事業について	36
(2) 下請代金支払遅延等防止法上の親事業者の義務・禁止行為	36
(3) 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正について	39
(4) 「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準」の 改正、「下請代金の支払手段について」の見直し	39
(5) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」(概要及びベスト プラクティス)	39
(6) 独占禁止法に基づく「大規模小売業者による納入業者との取引に おける不公正な取引方法」	39
(7) 独占禁止法に基づく「大規模小売業者による納入業者との取引に おける不公正な取引方法」ガイドブック	41

第1章 適正取引推進ガイドラインの概要について

1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景と目的

(1) 適正取引推進ガイドライン策定の背景

① 中小企業の活性化のための下請適正取引等の推進の必要性

日本経済を持続的な成長軌道に乗せていくためには、下請などの中小企業の取引条件を改善していくことが重要との観点から、政府では、平成27年末から「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議」を設置し、大規模な実態調査やきめ細かい聞き取り調査を行ってきた。また、平成29年8月には、取引条件改善に加え、最低賃金引上げ、長時間労働の是正、生産性向上、人手不足等、中小企業・小規模事業者が抱える諸課題の実態を把握し、対応策を検討するため、「中小企業・小規模事業者の活力向上のための関係省庁連絡会議」を立ち上げ、「下請代金支払遅延等防止法」（以下「下請法」という。）、運用基準の周知・広報や自主行動計画の実施状況に関するフォローアップ調査などの取組について議論を行ってきたところである。

これらを通じて明らかになった課題に基づき、平成30年には下請中小企業振興法の振興基準が改正（平成30年12月28日付け経済産業省告示第258号）され、手形等のサイト短縮や現金払い化、働き方改革、事業承継の取組、天災等への対応等が求められるようになった。

② 食品製造業者・小売業者間における適正取引の推進

加工食品については、豆腐・油揚げ製品及び牛乳・乳製品について、納品先であるスーパー（総合スーパー、食料品スーパー）やドラッグストア等との取引について実態調査が行われ、長年の取引慣行だからという理由で、法令違反のおそれのある取引を繰り返している例も存在することが明らかとなったことも踏まえ、平成29年3月には、豆腐・油揚げ製造業について、平成30年3月には、牛乳・乳製品製造業についての適正取引推進ガイドラインが策定された。

不適正な取引慣行は、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。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ることは、中長期的に見ると安定的な取引ができなくなるなどの悪影響がある。

こうした取引慣行の背景には、「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（以下「独占禁止法」という。）及び下請法に対する理解や対応が十分でないなど、法令に即した基本的な取引ルールが浸透していないことがあることから、両ガイドラインは、独占禁止法及び下請法の法令遵守を徹底し、健全な取引慣行に是正し、製造業における中小企業の能力を十分に引き出していくとともに、合理的根拠のない価格決定や不利な取引条件の一方的な押付けなどの取引慣行を改善するための取組を小売業者及び両製造業者双方に浸透させていくことを狙いとして策定されている。

両ガイドライン策定後、製造業者からは、小売業者のコンプライアンス意識が向上し「物の購入強制」や「従業員の派遣、役務の提供」などについて、以前と比較して改善しているとの声も出された。

また、小売業界においては、既に適正取引推進に係る自主的な取組みも行われていたが、豆腐・油揚製造業のガイドラインの策定を受けて、平成30年2月以降、関係業界への適正取引の浸透等を目的とした「自主行動計画」を策定する等適正取引推進に係る動きは広がりを見せている。

一方、当該ガイドラインは特定の製造業を対象としたものであるため、他の製造業にも拡大すべきとの意見を受け、パン製造業、菓子製造業、めん類製造業から納品先であるスーパー（総合スーパー、食料品スーパー）、コンビニエンスストア、ドラッグストア等との取引実態についてヒアリングを実施し、さらに食品製造業全体まで広げ取引実態に関するアンケート調査を実施したところ、豆腐・油揚製造業及び牛乳・乳製品製造業と同様の取引慣行の実態の例も存在することが分かり、食品製造業全体のガイドラインの策定が求められることとなった。

今回のガイドライン策定では、小売業では、法令遵守の下、企業努力により顧客ニーズに沿った商品提供の実現を目指す企業が大半を占める中で、一部の企業が不適正な取引を行っているとの実状を踏まえ、（一社）全国スーパーマーケット協会、（一社）日本スーパーマーケット協会、日本チェーンストア協会、（一社）日本チェーンドラッグストア協会、（一社）日本フランチャイズチェーン協会、（一社）日本ボランティアチェーン協会（団体名：五十音順）の業界団体の御協力の下、食品製造業における特徴的な問題や望ましい取引実例（ベストプラクティス）を整理した。

（2）適正取引推進ガイドライン策定の目的

食品製造業と小売業との適正取引の推進を目指し、以下を目的に、適正取引推進ガイドラインを策定する。

① 食品製造業者と小売業者との「取引」におけるコンプライアンス強化

アンケート等による実態調査の結果、以前に比べて問題事例は減ったとの声がある一方、各事業者においては、下請法、独占禁止法あるいは同法に基づく「大規模小売業者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」（平成17年公正取引委員会告示第11号。以下「大規模小売業告示」という。）に関する理解がない、または理解が十分でない、あるいは理解していたとしても対応が十分ではないといった理由から、法令に沿った取引が行われず、取引慣行も変わらないという事例が見受けられる。そこで、本ガイドラインは、食品製造業者、小売業者双方の経営者、役員、調達担当、経理担当等に、特徴的な問題事例を提示し、できるだけわかりやすい形で法令の考え方を示すことにより、取引上の法令違反を未然防止することを目的とする。

② 食品製造業者の経営努力が報われる健全な取引環境の整備

食品製造業者の品質向上の努力が値決めに反映されないなど、事業者の意欲を削ぐような取引慣行が存在するため、そうした取引慣行を是正し、生産性の向上、品質の一層の向上につなげていくことを目的とする。

③ 小売業者の経営努力が報われる健全な取引環境の整備

食品製造業者間の競争を制限していたずらに保護するのではなく、食品製造業者の経営努力、創意工夫、技術力向上等の意欲を削ぐような取引慣行が改善されるとともに、顧客ニーズに沿った商品を提供する小売業者の経営努力の意欲を削ぐことがないよう、必要に応じてガイドラインの改訂も行いつつ、双方が公正な競争環境において、円滑な取引が行われることを目的とする。

2. 適正取引推進ガイドラインの内容

(1) 基本的な考え方

本ガイドラインは、主に独占禁止法及び下請法を食品製造業者と小売業者の取引への適用した場合を想定し、記述している。その基本的な考え方のうち、本ガイドラインの前提となる重要な考え方については以下のとおりである。

① 独占禁止法における「優越的地位の濫用」について

下請法が取引の内容及び資本金・出資金により区分される親事業者（委託事業者）・下請事業者（受託事業者）間の取引にのみ適用されるのに対し、独占禁止法は、事業者の規模を問わず、事業者が不公正な取引方法を用いることを禁じている。

優越的地位とは、自己にとって、当該事業者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、当該事業者の要請が著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であるとされている。

また、その判断に当たっては、当該取引先に対する取引依存度、当該取引先の市場における地位、取引先変更の可能性、その他当該取引先と取引することの必要性を示す具体的事実が総合的に考慮されることとされている。

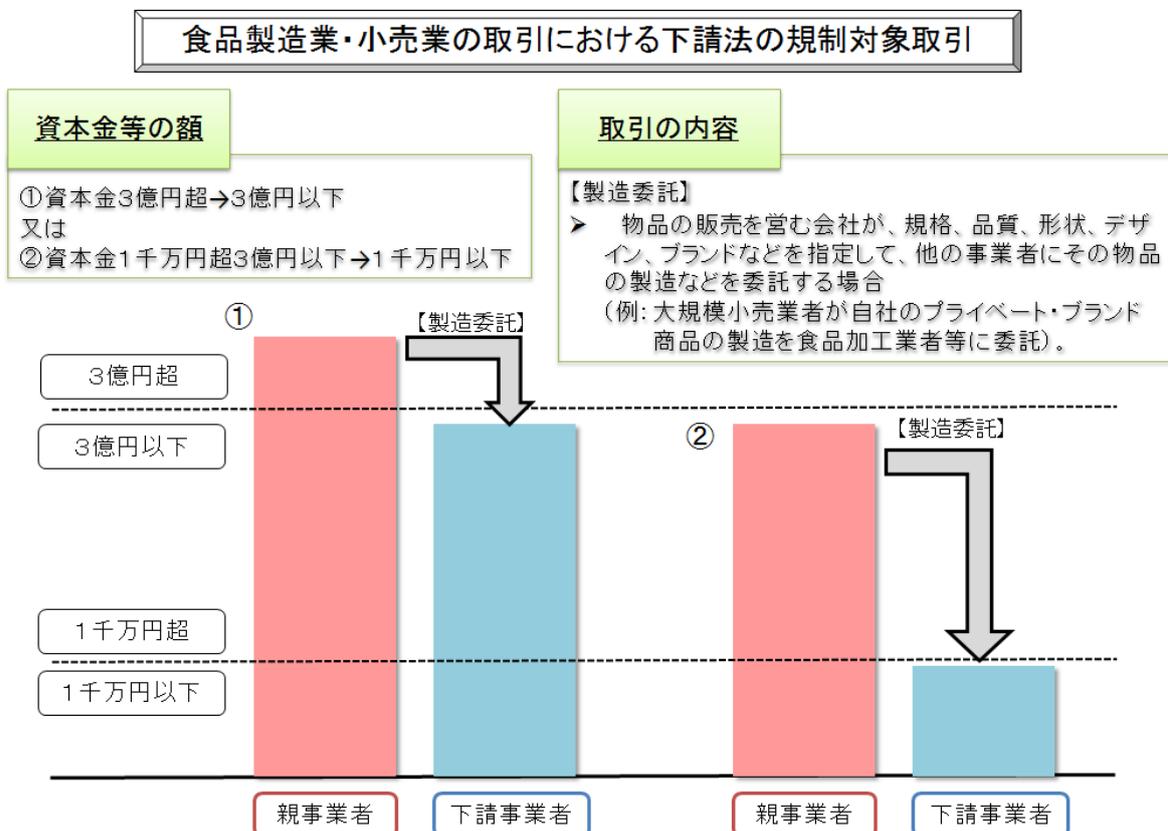
優越的地位の濫用とは、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることをいう（独占禁止法第2条第9項第5号）。

特に、大規模小売業者の納入業者に対する優越的地位の濫用行為については、大規模小売業告示において、大規模小売業者がいわゆるバイイングパワーを利用して、不当な協賛金の負担要請や不当な返品など事前の契約とは関係ない、あるいは、あらかじめ合意された取引条件を事後的に変更するような取引を行わせるような禁止行為について、具体的に定められている（参考資料（6）参照）。

② 下請法における規制対象について

下請法では、対象取引を親事業者及び下請事業者の資本金の額又は出資の総額（以下「資本金等の額」という。）と取引の内容によって決めており、一定の資本金等の額の組合せにより、親事業者が下請事業者に対して製造委託等をするケースを規制対象としている（具体的な禁止事項については、参考資料（2）参照）。

図1 下請法の規制対象（資本金等の額の組合せ、取引の内容）



※ なお、「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」（平成15年公正取引委員会事務総長通達第18号）では、製造委託の類型の中で、「大規模小売業者（百貨店、スーパー、ホームセンター、専門量販店、ドラッグストア、コンビニエンスストア本部、通信販売業者等）が、自社のプライベート・ブランド商品（P B商品）の製造を食品加工業者等に委託すること」が例として挙げられている。

(2) 適正取引推進ガイドラインの構成

本ガイドラインの構成は、下記のとおりである。

第1章は、本ガイドライン策定の背景、目的及び本ガイドラインの概要を整理している。

第2章は、アンケート調査又はヒアリング調査に基づいて把握した事例のうち、独占禁止法又は下請法において問題となり得る事例を示している。また、

この事例は、「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成22年11月30日公正取引委員会）、「『大規模小売業者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』の運用基準」（平成17年公正取引委員会事務総長通達第9号）、「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」等に鑑みて、独占禁止法及び下請法において留意すべき点を整理している。

第3章は、適正取引の推進に向けた本ガイドラインの活用、下請かけこみ寺の活用等について整理している。

なお、本ガイドラインで取り上げる問題となり得る事例、望ましい取引実例は例示であり、取引には様々な背景により問題事象が生じている。よって、違法性があるか否かについては、実際の個別の取引実態に即した十分な情報を踏まえ、法的に判断する必要がある。

第2章 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について

1. 前提が異なる場合の同一単価による発注

(1) 問題となり得る事例

- 製造業者は、当初、大ロットでの出荷を前提とした割安な単価での見積りを出したが、実際の発注の段階になると、小売業者が当初の予定数量から発注数量を半減させたにもかかわらず、大量発注を前提とした割安な単価を一方向的に決めた。
- 小売業者は、大量の発注をすることを前提に製造業者に単価の見積りをさせたにもかかわらず、その後の取引において、製造業者が他の小売業者への販売の選択肢がないことを見越し、その見積単価を少量の発注しかしない場合の単価としても、一方向的に決めた。

(2) 関連法規の留意点

委託事業者は、一定以上の数量を生産させることを前提に、受託事業者に製品単価の見積りをさせながら、実際の発注の際には、見積時の数量よりも少ない数量であるにもかかわらず、一方向的に見積時の（割安な）単価で発注を行うことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、このように委託事業者が大量生産を前提とした見積時の予定単価に基づき、一方向に実際には見積時よりも少ない数量の場合の単価として下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「その他取引の相手方に不利となる取引条件の設定等（取引の対価の一方向的決定）」に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

以上のように、実際の発注時の単価については、合理的な原価計算等に基づき、受託事業者と委託事業者が十分に協議の上、単価等を決定する必要がある。

(3) 望ましい取引慣行

納品数量と製造等のコストは連動しているため、一般的には、発注数量が一定程度変動すれば、発注時の単価を見直す必要がある場合もある。見積時における数量が発注時に減少するなど、単価が変動する状況が発生した場合には、製造業者と小売業者が十分に協議を行う必要があり、製造等のコスト

を反映した合理的な単価を再び設定し直すことが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【単価を数量別に設定した例】

- 価格設定の段階で、発注ごとの出荷数量の単位別の単価をあらかじめ取り決めている。

【数量減少があった場合、再見積書を提出し、数量減少に見合った単価の設定をする例】

- 見積書には、数量と単価を記載し、数量減少があった場合には単価の見直しをする旨を明記し、実際に発注の際に数量減少があれば、再見積書を送付し、協議して単価を決定している。

【書面を交わす際に必要条件を明記している例】

- 見積書、契約または覚書を交わす際に、必要条件を明記し、問題がある際は個別に申し入れを行っている。

2. 包材（フィルム等）の費用負担

(1) 問題となり得る事例

- 小売業者から製造委託を受けて包材を調達したにもかかわらず、販売不振により使わなくなった包材の代金を小売業者に負担してもらえなかった。
- 小売業者の要請で包材のデザインを変更したにもかかわらず、かかった経費を負担してもらえなかった。
- 季節商品は、予め小売業者と商談の上、箱・オーナメントなども含め、数量を決めているが、余った場合製造業者が負担することもある。

(2) 関連法規の留意点

委託事業者が受託事業者に対して製造を委託し、これを受けて受託事業者が既に原材料等を調達しているにもかかわらず、製品の売行きが悪いという理由で、受託事業者が要した費用を支払うことなく、発注した製品の一部の発注を取り消すことがある。

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、委託事業者が受託事業者に対して、受託事業者の責めに帰すべき理由がないのに、受託事業者が要した費用を負担することなく発注を取り消すことは、下請法第4条第2項第4号の「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」に該当するおそれがあるので留意が必要である。

さらに、受託事業者に責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否したり、発注の取消、納期の延期等で納品物を受け取らない場合は、下請法第4条第1項第1号の「受領拒否」に違反するおそれがある。大規模小売業者が、プライベート・ブランド商品など特別な規格等を指定した上で、納入業者に商品を納入させることを契約した後において、当該商品の受領を拒むことは、「特別注文品の受領拒否」（告示第5項）に違反するおそれがある。

(3) 望ましい取引慣行

小売業者が、使用予定の包材（フィルム等）の一括調達を含む発注を行っていたのであれば、当該包材の費用は、製造業者が印刷業者等へ発注又は購入を行った時点で速やかに製造業者へ一括して支払われることが望ましい。

また、フィルムの一括調達が契約上明記されていない場合でも、製造業者が、小売業者の販売計画を踏まえ、必要なフィルムを調達し、製造中止等により残フィルムが発生した場合は、小売業者が費用負担することが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【あらかじめ契約書に明記の上、買い取ってもらった例】

- 終売やデザイン変更による残った包材は、小売業者に買い取ってもらうよう、あらかじめ契約で取り決めている。

【販売計画途中で販売中止となり、発生した残フィルムを買い取ってもらった例】

- 小売業者へ毎月、残っている包材の報告と継続販売もしくは終売等を確認し、終売となる場合は残った包材を負担してもらっている。

【販売計画との差異を明確にして、その分の費用を小売業者に請求している例】

- 販売計画に合わせて手配した包材について、生産に対して残が発生した場合は、計画との差異を明確にした上で、その分の費用を小売業者に請求している。

3. 合理的な根拠のない価格決定

(1) 問題となり得る事例

- 小売業者側の特売期間に対応した通常より大幅に低い価格について、特売期間終了後も小売業者側から継続を求められ、一方的にその価格を押しつけられた。
- 小売業者が、協賛金を徴収したという名目で、事前の相談なく、伝票上で納品価格を勝手に引き下げる操作を行った。
- 製造トラブルによる欠品が発生した際に、小売業者からペナルティとして通常の逸失利益を上回る過大な損失補償を求められた。

(2) 関連法規の留意点

委託事業者が、発注した製造委託の内容に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることがある。下請法の適用対象となる取引を行う場合には、一方的に通常支払われる対価より著しく低い単価で下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「取引の対価の一方的決定」、大規模小売業告示における「特売商品等の買ったたき」(告示第4項)に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

発注後に協賛金の徴収の名目で納品価格を一方的に引き下げることは、下請法第4条第1項第3号の「減額」に、欠品が発生した際にペナルティとして過大な損失補償を行わせることは同法第4条第2項第3号「不当な経済上の利益の提供要請」に、それぞれ該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「減額」、「その他経済上の利益の提供の要請」、大規模小売業告示における「不当な値引き」(告示第2項)、「不当な経済上の利益の收受等」(告示第8項)に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

製品の単価・委託代金について、品質や原価、物流費等の条件を加味しながら、製造業者と小売業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、委託の場合にはあらかじめ算定の手法等においても合意しておくことが望ましい。

また、協賛金の徴収や、欠品が発生した際の損失補償については、その支払条件等を製造業者と小売業者との間で事前に合意しておくことが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【原価データを示して、適切な単価設定を実現した例】

- 一方的な取引が行われないう、原価、物流費等の内訳を基に価格決定し、以後の適切な運用を確保すべく合意内容を書面で取り交わした。

【合理的な根拠を持って小売業者側と交渉を行った例】

- 採算の取れない取引は行わず、納得できる取引価格で合意した。

【伝票を確認することで追加支払いを求めた例】

- 小売業者による納品価格の勝手な引下げに対しては、伝票を入念に確認し、追加の支払いを請求した。

【自社のマニュアルで対応基準を明確にしている例】

- 自社のマニュアルで対応基準を明確化し、安易な要求には応じない姿勢をとると共に、申し入れが必要なケースでは組織として対応することとしている。

4. 原材料価格、労務費、物流費等の上昇時の取引価格改定

(1) 問題となり得る事例

- 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。
- 小売業者からの急な発注に対応するため、人件費、物流費等のコストが大幅に増加したにもかかわらず、従来の納品価格のまま据え置かれた。

(2) 関連法規の留意点

原材料価格、労務費、物流費等のコストが大幅に上昇したため、受託事業者が単価引上げを求めたにも関わらず、一方的に従来どおりに単価を据え置くことは、下請法第4条第1項第5号の「買ったとき」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「取引の対価の一方的決定」、大規模小売業告示における「特売商品等の買ったとき」(告示第4項)に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

原材料価格、労務費、物流費等の値上がりに伴うコスト増に対応するため、経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、製造業者と小売業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、委託の場合にはあらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

また、合意がない事項については、外的要因によるコスト増加が一時的に対応可能なものであるかについて検討を行った上で、適切な転嫁がなされるよう製造業者と小売業者が十分に協議を行うことが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【合理的な根拠を持って小売業者側と交渉を行った例】

- 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。
- 原材料価格上昇に伴い、前年までの国際相場や為替レートの動きに基づき、継続的な価格上昇であることを踏まえ、現行の取引価格では赤字になることを数字を基に伝えた上で小売業者と交渉したところ、取引価格の上昇につながった。
- 追加発注の場合に発生した費用を小売業者に請求して負担してもらっ

た。

【取引価格について継続的に交渉を行っている例】

- 物流費等の増加に際し、原材料費改定時に限らず、取引価格について継続的に交渉を行うことで、改定につながった。

5. 物流センター使用料（センターフィー）等の負担

(1) 問題となり得る事例

- 合理的な根拠が示されることなく、著しく高額なセンターフィーやコンテナリース料を徴収された。
- 小売業者に対する交渉の結果、センターフィーの引き下げに同意してもらったが、販売額に一定比率で徴収される協賛金（リベート）を一方的に引き上げられ、結局、支払額は同水準になってしまった。

(2) 関連法規の留意点

受託事業者の利益との関係が明らかではないセンターフィー等を提供させることは、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがあるので留意が必要である。また、センターフィーに限らず、協賛金（リベート）等を提供させることにより、受託事業者の利益を不当に害することは、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当する。また、委託事業者が、正当な理由がないのに、自己の指定する役務の利用を強制することは、下請法第4条第1項第6号の「購入・利用強制」に該当する。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「購入・利用強制」、「その他経済上の利益の提供の要請」、大規模小売業告示における「不当な経済上の利益の收受等」（告示第8項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

センターフィー等については、製造業者と小売業者が十分に協議を行い、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ことが望ましい。また、料率の設定に当たっては、あらかじめ、合理的な算定の手法、積算根拠等を明確に示しておくことが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【物流センターまでの配送コストを算定し、改定を申し入れた例】

- 物流センターの活用は、製造業者にとっても配送の効率性の観点からメリットがあるが、製造業者の責任となっている物流センターまでの輸送について、物流センターごとに個別の1台のチルド配送車の確保が必要となること等も踏まえて、一連の運搬のあり方を総合的に勘案した上で、採算に合わない場合は数字を基に小売業者に対してセンターフィーの改定を

申し入れている。

【センターフィーの契約書面で決定した例】

- 小売業者側から、センターフィーの内訳について説明を受け、契約書面により料率を決定している。

【店舗配送とセンター配送を使い分けることとした例】

- 納品先の店舗の所在地によって、センターを経由せず、直接店舗配送する方が効率的であることをデータに基づいて説明し、店舗配送とセンター配送を使い分けるようにした。

【商品原価を踏まえ交渉を行っている例】

- センターフィーの値上げ要求については、商品原価に組み込む形で交渉し、センターフィー値上げによる実質値下げには基本的に応じないようにしている。

6. 協賛金（リベート）の負担

（1）問題となり得る事例

- 販売目標の達成に見合って負担する協賛金を目標達成とは無関係に別名目で徴収された。
- 納得できる算出基準や根拠の明示がないまま、販売量とは関係なく、一律に毎月売上高の〇%に相当する額の協賛金を徴収された。

（2）関連法規の留意点

「協賛金」、「リベート」等について、①委託事業者と受託事業者との間で、負担額及びその算出根拠、用途、提供の条件等について明確になっていない「経済上の利益」の提供等、受託事業者の利益との関係が明らかでない場合、②委託事業者の決算対策等を理由とした協賛金等の要請等、受託事業者の直接の利益とならない場合は、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当する。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「その他経済上の利益の提供の要請」、大規模小売業告示における「不当な経済上の利益の收受等」（告示第8項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

（3）求められる取引慣行

協賛金やリベートなどを徴収するのであれば、それらの「経済上の利益」を提供することが製造委託を受けた物品等の販売促進につながるものとして¹、製造業者と小売業者との間で十分な協議の下に合意がなされ、その算出根拠、用途、提供の条件等が明確になっていることが必要である。

（4）望ましい取引事例

【合意の下での料率決定と書面化した例】

- 事前に小売業者と製造業者が十分協議を行い、協賛金を支払うことについて合意がなされ、小売業者が販売促進費として活用するものとして、算出根拠とともに協賛金の料率を決定。料率は、下請代金とは別に契約書に記載されている。

¹ ただし、いわゆる「達成リベート」が、下請代金の減額として下請法上違反とされた事例はある。一定期間における納入数量の合計が、あらかじめ定めた目標数量以上となった場合に、下請業者に支払わせるものであっても、単位コストの低減効果がなければ問題となる。

【一方的な要請には応じないよう社内でルールを決めている例】

- 小売業者からの要望については、お互い納得出来るメリットのある協賛金については対応するが、一方的な要請には応じないよう社内でルールを決めている。

7. 店舗到着後の破損処理

(1) 問題となり得る事例

- 物流センターで検品が行われなかったため、どの時点で破損したか特定できず、小売業者から言われるままに返品や交換に応じざるを得ない。
- 破損による欠品を防ぐため、小売業者から予備の商品を無償で提供するように要求され、買取りを求めても、受け入れてもらえない。

(2) 関連法規の留意点

受託事業者の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、店舗到着時の破損を理由に商品を引き取らせることは、下請法第4条第1項第4号で禁止されている「返品」に該当する。なお、親事業者が受け入れ検品を省略した場合、納入品はすべて受け入れ可能と判断されたことになる。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「返品」、大規模小売業告示における「不当な返品」（告示第1項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

予備の商品を無償で提供させることは、下請法第4条第2項第3号「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「その他経済上の利益の提供の要請」、大規模小売業告示における「不当な経済上の利益の収受等」（告示第8項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 求められる取引慣行

物流センター段階で問題が指摘されなかった商品で、店舗到着時に不良品が発生した場合は、小売業者の責任であり、返品することはできない。

破損による欠品を防ぐため、製造業者に予備の商品の提供を求める場合は、小売業者が買い取る必要がある。

(4) 望ましい取引事例

【店舗到着時の破損品の取扱いを明確化した例】

- 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。
- 物流センター納品後に不良品が生じた場合は、不良品発生原因を協議し、その後の処理を決定している。

- 商品の引渡し時に、物流センターの担当者の氏名の記入を求めることにより、責任の所在を明確化した。

【予備の商品の提供の買取りについて合意した例】

- 欠品できない等の理由で、予備の商品が必要な場合は、小売業者が有償で買い取ることで合意した。

8. 短納期での発注、発注のキャンセル等

(1) 問題となり得る事例

- P B商品の製造委託を受けているところ、午前に発注があり、その日の夕方に納品させられるなど、リードタイムが短く、無理な注文に応えることを余儀なくされている。結果として、見込生産し、製造業者において余剰が発生し、廃棄処分につながっている。
- 特売日として通常より多数の商品の生産を受託し、生産に入っていたが、発注者の都合により、既に生産していた製品の一部がキャンセルとなった上に、それまで製造業者が要した費用を負担してもらえなかった。また、結果として余剰が発生し、廃棄処分につながった。
- 小売業者からの前日発注への対応のため、見込生産を行っているが、受注が少なければロスが生じ、受注が多ければ追加生産のための作業をしなければならず、人的コストが発生する場合も多い。
- 小売業者の発注システムにおいて、オンラインエラーが多発し、製造命令の遅延が発生したことにより、製造業者が要した費用（人件費、物流費など）を負担してもらえなかった。また、オンラインエラーの影響で出荷が遅れ、一部物流センターにおいて受け入れ拒否をされた。

(2) 関連法規の留意点

下請法の適用対象となるP B商品の取引を行う場合、委託事業者は、受託事業者への発注に際して、下請代金の額、支払期日、物品等を受領する期日等の具体的記載事項をすべて記載した3条書面を直ちに交付しなければ、下請法第3条の「書面の交付義務」に違反する。当初は書面なしで口約束で生産を行い、納期直前になって初めて書面が送られてきた場合であっても、同条項に違反する。

また、受託事業者に責任がないにもかかわらず、委託事業者が受託事業者に対して費用を負担せずに発注の取消しや発注内容の変更若しくはやり直しをさせることにより、受託事業者の利益を不当に害すると、下請法第4条第2項第4号で禁止されている「不当な給付内容の変更及び不当なやり直し」に該当するおそれがあるので、製造委託等に当たっては留意が必要である。

さらに、受託事業者に責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否したり、発注の取消、納期の延期等で納品物を受け取らない場合は、下請法第4条第1項第1号の「受領拒否」に違反するおそれがある。大規模小売業者が、P B商品など特別な規格等を指定した上で、納入業者に商品を納入させることを契約した後において、当該商品の受領を拒むことは、「特別注文品の受

領拒否」(告示第5項)に違反するおそれがある。

(3) 望ましい取引慣行

発注数量に合わせた生産が行われ、見込生産やそれによる余剰生産物の廃棄を余儀なくされることがないように、また、発注数量に対する充足率を満たせず、納入済みの分の単価を引き下げられることがないように、両者合意の下、小売業者は十分なリードタイムを確保した上で発注書面を交付することが望ましい。

契約成立後のキャンセルについては、製造業者の責めに帰すべき理由がない場合、小売業者は、製造業者が負担することとなった費用をすべて負担する必要がある。

(4) 望ましい取引実例

【技術進歩の水準に基づき、リードタイムを拡大した例】

- 技術進歩により製品によっては賞味期限が延伸したことを踏まえ、小売業者側と協議の上で、当日生産・当日納品といった取引を減少させ、受注から出荷まで24時間以上のリードタイムを確保した結果、製品廃棄はほとんどなくなった。
- 賞味期限を伸ばし翌日の納品に回すことで改善できている。

【キャンセル時の対応ルールを策定・共有化した例】

- キャンセル時においては、理由を確認し、製造業者に責任がない場合には、製造業者が負担することとなった費用を支払うルールとしている。

【小売業者と緊密に連絡を取り合っている例】

- 小売業者と緊密に連絡を取り合い、リードタイムや予定数量などについて打ち合わせを行うことで生産量を調整し、廃棄処分が減少した。
- 数日前に確定した定番数量、特売数量を計画どおり発注するよう小売業者に協力を要請したことにより、当日発注の頻度が減少した。
- 大口で発注が予想される場合、小売業者並びに卸売業者に対し見込数量や販売目標の提示を行って頂くよう依頼。在庫計画が立てやすくなり、廃棄処分が減少した。

9. 受発注等に関するシステム使用料等の徴収

(1) 問題となり得る事例

- 小売業者側のシステム開発時には、直接の利益となることが示されることなく、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。小売業者側のシステムが変わると自社システムの改修や増強も必要になる。
- 発注の度に伝票が発行され、情報提供料として1行〇〇円という形で請求されている上、システム利用料を請求されているが、直接の利益となることは示されていない。
- システム利用料に関する明確な説明がなく、受発注データ1行につき1～2円で徴収される。商品の種類の数に応じて負担が大きくなり、単価も利益率も低く、多品目かつ少ない個数での受注が多い製造業者の場合は大きな負担となっている。

(2) 関連法規の留意点

委託事業者が受託事業者に自社のシステムを利用させるに当たり、研修等の名目で参加費を徴収したり、また、利用に当たり伝票への入力ごとに費用を徴収する場合がある。

委託事業者が、これらの行為により、受託事業者の利益を不当に害することは、下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。

また、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「その他経済上の利益の提供の要請」、大規模小売業告示における「不当な経済上の利益の收受等」（告示第8項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

受発注システムの開発費用、発注データを送信するための通信費用等は、発注書面の交付義務を負う小売業者が負担する必要がある。システムの使用に関する事前研修に当たっては、一律で研修費を徴収するのではなく、小売業者の責任で研修の機会を用意することが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【双方合意の下で対応している例】

- システム使用料に関しては、取引開始の段階で双方合意した内容のみ対

応している。

【製造業者が負担する費用を削減した例】

- システム使用料の利用者（製造業者）側の負担を無くした。
- 小売業者と取引を開始する際、システムの開発費用、使用料と取引高を検討し、不利益になると判断した場合には取引を断った。
- システム使用料を削減するため、取引量が少ない場合はF A Xでの受発注を行っている。

10. 物の購入強制

(1) 問題となり得る事例

- クリスマスケーキ、お歳暮、お中元など、小売業者の扱う商品について、前年実績等を示されて購入を催促されており、今後の取引を考えると断れない。

(2) 関連法規の留意点

指定する製品等を強制的に購入させることのほか、委託事業者が強制ではなく任意に購入要請を依頼していたと認識していても、受託事業者によっては、その依頼を拒否できないことがある。このように、事実上、受託事業者が購入を余儀なくさせている場合、下請法第4条第1項第6号の「購入・利用強制」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「購入・利用強制」、大規模小売業告示における「押し付け販売等」（告示第6項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

小売業者が製造業者に対し物品等を販売する場合で、特に営業担当者などの取引に影響を及ぼす者が購入を要請することは、事実上、製造業者に対し、購入を余儀なくさせることになり得る。

したがって、外注担当者などの取引に影響を及ぼす者はもとより、小売業者から物品等の購入の要請をしないことが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【購入要請をやめた例】

- 小売業者が販売している季節商品のセール時期において、以前は小売業者の営業担当者が製造業者に対して前年の購入数量を引き合いに購入を要請していたが、現在は一方的な斡旋をなくし、製造業者側から希望をした場合に限り、購入を案内している。

11. 従業員の派遣、役務の提供

(1) 問題となり得る事例

- 小売業者の要請に基づき、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、早朝の対応を求められた上に、日当・交通費の支払がなかった。
- 小売業者から、自社の商品と関係がない商品の搬入、陳列、棚卸し等、製造業者の利益にならない業務を行うために無償で従業員を派遣させられた。

(2) 関係法規の留意点

受託事業者の利益との関係が明らかでない場合や受託事業者の直接の利益とならない場合は、従業員の派遣や役務の提供要請、商品の無償提供の要請は下請法第4条第2項第3号の「不当な経済上の利益の提供要請」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「従業員等の派遣の要請」、大規模小売業告示における「納入業者の従業員等の不当使用等」（告示第7項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

小売業者が製造業者に従業員の派遣を要請する必要がある場合には、派遣の条件について、あらかじめ合意するとともに、派遣に必要な費用を負担する必要がある。また、製造業者の専門的な知識・技術を必要としないような作業に従事させようとする場合には、小売業者がアルバイトなどを雇うことで対応することが望ましい。

(4) 望ましい取引実例

【派遣費用はもとより、派遣の条件についてあらかじめ協議の上で決定した例】

- 小売業者側が製造業者に対し、取引商品の販売業務に係る応援要請を行う際、日当や宿泊費、交通費、弁当など派遣に必要な費用の支払はもとより、曜日の選択など要請を受けられるか製造業者と十分協議の上で決定した。

12. 客寄せのための納品価格の不当な引下げ

(1) 問題となり得る事例

- 小売業者が、製造業者が納品した商品を当該製造業者の納品価格を下回る価格で販売。別の小売業者から、これを引き合いに、同種の商品の納品価格を引き下げよう一方的に要求され、断ることができない。
- 小売業者から、新規開店等のセール時に納品価格を一律で半額に引き下げよう要請され、応じざるを得ない。

(2) 関連法規の留意点

委託事業者が、発注した製造委託の内容に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることがある。下請法の適用対象となる取引を行う場合には、一方的に通常支払われる対価より著しく低い単価で下請代金の額を定めることは、下請法第4条第1項第5号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「取引の対価の一方的決定」、大規模小売業告示における「特売商品等の買ったたき」（告示第4項）に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

なお、正当な理由がないのに、商品の供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合、独占禁止法第2条第9項第3号の「不当廉売」に該当するほか、不当に商品を低い対価で供給し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合は、不公正な取引方法（昭和57年6月18日公正取引委員会告示第15号）第6項の「不当廉売」に該当することから、十分に留意する必要がある。

(3) 望ましい取引慣行

製品の単価・委託代金について、品質や原価、物流費等の条件を加味しながら、製造業者と小売業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、委託の場合にはあらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

(4) 望ましい取引事例

【納価割れの実態を説明し改善された例】

- 小売業者に対して、恒常的な納価割れ販売は問題であることを説明

し、改善された。

- 小売業者から、他の小売業者による納価割れ販売を引き合いに取引価格を引き下げるよう一方的に要求されたが、納価割れ販売の実態を説明し、取引価格を維持することで合意した。

【値引きに応じられる範囲で対応している例】

- セール時の納品価格の引下げに際しては、販売促進費で補填可能な範囲を算出し、値引きに応じられる金額を明確化することで、小売業者と価格交渉を行い、合意している。

13. P B 商品をめぐる不利な取引条件の設定

(1) 問題となり得る事例

- P B 商品の製造にあたり、N B (ナショナル・ブランド) 商品と同水準の原材料の使用を求められるにもかかわらず、小売業者から N B 商品より著しく低い取引価格を一方向的に設定された。

(2) 関係法規の留意点

下請法の適用対象となる P B 商品の取引を行う場合には、一方向的に通常支払われる対価より著しく低い単価で下請代金の額を定めることは、下請法第 4 条第 1 項第 5 号の「買ったたき」に該当するおそれがある。

さらに、独占禁止法上、優越的地位の濫用における「取引の対価の一方向的決定」、大規模小売業告示における「特売商品等の買ったたき」(告示第 4 項) に該当するおそれがあり、下請取引に該当しない場合であっても留意が必要である。

(3) 望ましい取引慣行

製品の単価・委託代金について、品質や原価、物流費等の条件を加味しながら、製造業者と小売業者が十分に協議を行い、合理的な製品単価を設定することが望ましく、委託の場合にはあらかじめ算定の手法等についても合意しておくことが望ましい。

(4) 望ましい取引事例

【小売業者との商談で納得できる価格で合意した例】

- 小売業者と P B 商品の価格交渉を行い、納得できる価格で合意した。
- 小売業者との商談において、消費者の健康志向に適合した商品を提案したところ、高価格の P B 商品として取り扱ってもらった。

【製造業者が合意できる条件であれば、製造委託を受け入れている例】

- 諸費用、価格など小売業者と合意できる条件であれば P B 商品の製造委託に応じている。

14. その他留意すべき事項

(1) 下請取引の該当性について（卸売業者が介在する取引）

製造業者と小売業者の間に卸売業者が介在する取引については、卸売業者の関与の仕方により、卸売業者が親事業者又は下請事業者に該当する場合があることから、卸売業者の関与に関して留意する必要がある。

ア 卸売業者が下請法上の親事業者又は下請事業者に該当しない場合

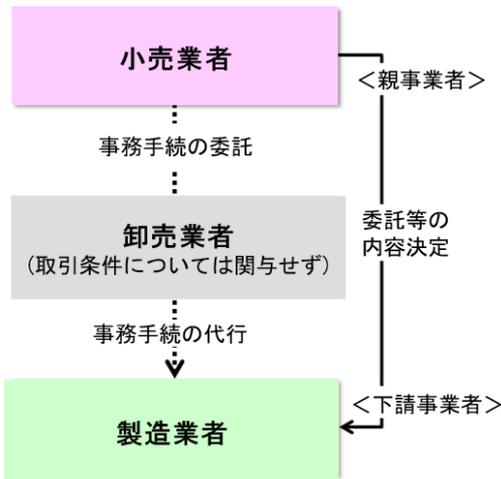
卸売業者が本法の資本金区分を満たす製造業者と小売業者の間に入って取引を行うが、製造委託等の内容（製品仕様、下請事業者の選定、下請代金の額の決定等）に全く関与せず、事務手続の代行（注文書の取次ぎ、下請代金の請求、支払等）を行っているにすぎないような場合、その卸売業者は本法上の親事業者又は下請事業者とはならず、小売業者が親事業者、製造業者が下請事業者となる。したがって、親事業者は卸売業者と製造業者との間の取引内容を確認し、本法上の問題が生じないよう卸売業者を指導する必要がある。

イ 卸売業者が下請法上の親事業者又は下請事業者に該当する場合

卸売業者が製造委託等の内容に関与している場合には、小売業者が卸売業者に対して製造委託等をしていることとなり、小売業者と卸売業者の間で本法の資本金区分を満たす場合には、卸売業者が下請事業者となる。また、卸売業者と製造業者の間で本法の資本区分を満たす場合には、当該取引において卸売業者が親事業者となり、製造業者が下請事業者となる。

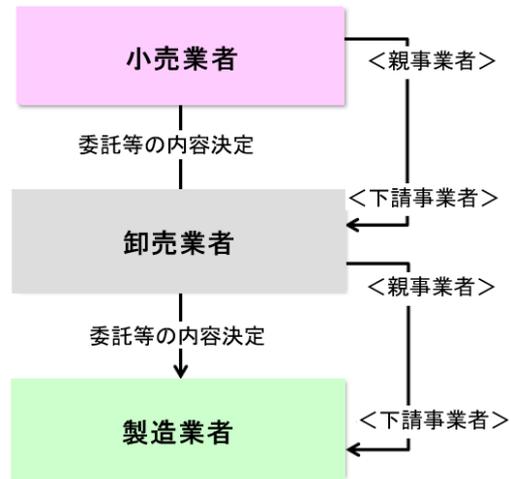
ア 卸売業者が下請法上の親事業者
又は下請事業者に該当しない場合

<卸売業者が事務手続の代行のみを行う場合>



イ 卸売業者が下請法上の親事業者
又は下請事業者に該当する場合

<卸売業者が委託内容の決定に関わる場合>



(2) 支払方法について

下請中小企業振興法の適用対象となる取引を行う場合には、下請代金の支払は現金によることが原則である。加えて、「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準」では、少なくとも賃金に相当する分については、全額を現金で支払うこととされている。

一方、手形による支払も認められているが、著しく長いサイト（取引代金の締日から支払までの期間）の手形など、割引困難な手形の交付は、下請事業者の資金繰りに多大な悪影響を与えるため、下請法第4条第2項第2号により禁止されている。

また、令和3年3月に発出された「下請代金の支払手段について」（令和3年3月31日 20210322中庁第2号 公取企第25号 中小企業庁長官 公正取引委員会事務総長）では、下請代金の支払に係る手形等のサイトについて、おおむね3年以内（令和6年）を目途として、60日以内とすること等が要請されているので、留意が必要である。

さらに、大企業間の取引で支払条件が改善されない結果、下請中小企業への支払方法の改善が進まない事象がある場合、大企業は、率先して大企業間取引分の支払条件の見直し（手形等のサイト短縮や現金払い化等）などを進めることが望ましい。

(3) 営業秘密の取扱いについて

不正競争防止法は、事業者の保有する技術・ノウハウ等の「営業秘密」を不正に取得する行為や、不正に取得した営業秘密を使用・開示する行為等を「不正競争」と定め、差止・損害賠償請求等の対象としているとともに、一定の悪質な行為については、併せて刑事罰の対象ともしている。

小売業者においては、営業秘密の管理・取扱いに関する理解を深め、下請事業者の営業秘密の取扱いに関して、下請事業者に損失を与えることのないよう、十分な配慮を行うことが望まれる。

(4) 契約条件の明確化と書面交付について

親事業者は、発注内容が曖昧な契約とならないよう、下請事業者と十分に協議を行った上で、発注内容、納期、価格、運送費や保管費等の付随費用、支払手段、支払期日などの契約条件について、書面等による明示、交付を徹底する必要がある。(振興基準第2の6))

(5) 事業継続に向けた取組について

親事業者は、下請事業者の事業承継の意向や状況の把握に努め、サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて計画的な事業承継の準備を促すなど、事業継続に向けた積極的な役割を果たすものとする。具体的には、下請事業者と対話した上で、その実態に応じて、事業承継の円滑化に向けた経営改善支援、後継者の育成、引継先のマッチング支援等を行うことが望ましい。(振興基準第3の6))

(6) 働き方改革の推進を阻害する取引慣行の改善

- ① 親事業者は、自らの取引に起因して、下請事業者が労使協定の限度を超える時間外労働や休日労働などによる長時間労働、これらに伴う割増賃金の未払いなど、労働基準関連法令に違反するようなことのないよう、十分に配慮する必要がある。
- ② 親事業者は、やむを得ず、短納期又は追加の発注、急な仕様変更などを行う場合には、下請事業者が支払うこととなる残業代等の増大コストを負担する必要がある。
- ③ 大企業・親事業者による働き方改革の下請事業者へのしわ寄せなどの影響も懸念される中、親事業者は、下請事業者の人員、業務量の状況を可能な限り把握することに努め、以下に掲げる行為をはじめ、下請事業者の働き方改

革を阻害し、不利益となるような取引や要請は行わないよう留意する必要がある。

[親事業者による下請事業者へのしわ寄せや不利益となる事例]

- ・ 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
 - ・ 無理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
 - ・ 親事業者自らの人手不足や長時間労働削減による検収体制不備に起因した受領拒否や支払遅延
 - ・ 親事業者自らの人手不足や長時間労働削減に起因した、適正なコスト負担を伴わない人員派遣要請や付帯作業の要請
 - ・ 過度に短納期となる時間指定配送、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
- (振興基準第4の6))

(7) 自然現象による災害等への対応に係る留意点

① 自然現象による災害等への備えに係る留意点

親事業者と下請事業者は、自然災害による災害等(以下「天災等」という。)の緊急事態の発生に伴い、サプライチェーンが寸断されることのないよう、連携して事業継続計画(BCP:自然災害等の発生後の早期復旧に向けた取組等を定めた計画)の策定や事業継続マネジメント(BCM:BCP等の実効性を高めるための平常時からのマネジメント活動)を実施することが望ましい。

② 天災等が発生した場合に係る留意点

ア 下請事業者が留意する事項

- ・ 天災等、親事業者、下請事業者双方の責めに帰すことができないものにより、被害が生じた場合には、下請事業者は、その事実の発生後、速やかに親事業者に通知するよう努めること。

イ 親事業者が留意する事項

- ・ 天災等による下請事業者の被害状況を確認しつつ、下請事業者に取引上一方的な負担を押し付けることがないよう十分に留意すること。
- ・ 天災等によって影響を受けた下請事業者が、事業活動を維持し、又は再開する場合には、できる限り、その復旧を支援するとともに従来取引関係を継続し、あるいは優先的に発注を行うよう配慮すること。

(振興基準第6の4))

第3章 望ましい取引慣行の確立に向けた取組

1. 適正取引推進ガイドラインの浸透には発注側の率先垂範が必要

本ガイドラインは、各事業者が理解し、実践することにより、取引改善効果が生まれ、取引慣行の是正につながる。しかし、各種取引条件は発注側と受注側のパワーバランス上、主に発注側の意向を反映するケースが多いため、発注側が率先して本ガイドラインに留意した取引を行わなければ、法令を遵守した取引慣行へ是正されない傾向にある。すなわち、発注側が法令を遵守した取引ルールを受け入れなければ、受注側が取引改善に向けた努力をしたとしても、取引慣行の是正は難しい。発注側においてまず自ら進んで法令を遵守した取引ルールに改善する率先垂範の姿勢が特に必要である。

2. 受注側における適正取引推進ガイドラインの活用

受注側の立場では、まずは、本ガイドラインを読み込むことによって、どのような取引行為が法令違反に該当するおそれがあるのか、法令を遵守した適正な取引のルールを十分に理解した上で、不適正な発注側からの要求に対しては毅然とした態度で臨むことが取引慣行の改善のための第一歩である。

例えば、為替変動の影響等に伴う原材料・エネルギーコストの上昇分の転嫁に応じてくれない取引先には、原価データ等の客観的な書面を準備し、継続的に話し合いの場を持つように働きかけるといった取組が考えられる。

こうした取組を少しずつ着実に積み重ねていくことで、発注側の意識喚起を促し、取引改善への効果を生み出していくことが重要である。

3. 活用パターン

本ガイドラインの一般的な活用パターンは下記のとおりである。

- (1) 本ガイドライン説明会への参加や本ガイドラインを読むことで、取引のルールを理解すること。
- (2) 本ガイドラインにおける「問題となり得る事例」と「関連法規の留意点」を参考に、自社における取引に問題がないか見直しを行うこと。
- (3) 本ガイドラインにおける「望ましい(求められる)取引慣行」を参考に、自社における取引の改善可能性、取引先と協力した取引の改善可能性につ

いて検討し、実施できるところから、着実に改善への取組を行う。

- (4) 「望ましい取引実例」を参考に、自社における事業特性と業務特性を踏まえ、実施可能な改善への取組を検討し、実践すること。
- (5) 法律の解釈について疑問があれば、「下請かけこみ寺」へ相談すること（匿名でも相談できるため、疑問があれば積極的に活用することが望まれる）。
- (6) 取引先が十分な協議に応じてくれない場合や取引条件の改善に応じてくれない場合など、問題が解決されない場合には、「下請かけこみ寺」を活用すること。
- (7) 「下請かけこみ寺」に相談したが、取引が改善されなかった場合は、農林水産省のほか中小企業庁や公正取引委員会に相談すること。

※ 〈下請かけこみ寺相談窓口〉フリーダイヤル：0120-418-618

〈その他相談窓口〉

【独占禁止法の優越的地位の濫用規制、下請法に関すること】

・公正取引委員会（事務総局取引部企業取引課）直通：03-3581-3375

【下請中小企業振興法、振興基準に関すること】

・中小企業庁（事業環境部取引課）直通：03-3501-1669

【本適正取引推進ガイドラインに関すること】

・農林水産省（大臣官房新事業・食品産業部企画グループ）

直通：03-6744-2065

参考資料

(1) 下請かけこみ寺事業について

平成20年度以降、中小企業庁の委託事業（委託先：(公財)全国中小企業取引振興機関協会）として、「下請かけこみ寺」が47都道府県に設置され、中小企業者の取引上のトラブルの相談業務、紛争を調停等で解決する裁判外紛争解決手続（ADR業務）、及びガイドラインの普及啓発業務を実施しています。

<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

(2) 下請代金支払遅延等防止法上の親事業者の義務・禁止行為

下請法の適用対象となる取引では、発注事業者（親事業者）に次の4つの義務及び11項目の禁止事項が定められています。

【親事業者の義務事項】

下請法の適用対象となる取引では、親事業者に次の4つの義務が課せられている。

① 書面の交付義務（第3条）

口頭発注によるトラブルを未然に防止するため、親事業者は発注に当たって、発注に関する具体的記載事項を全て記載した書面を交付する義務がある。

ただし、試作品の製造、修理委託等、事前に下請代金が算定できない場合等は、下請代金の算定方法を正式単価の代わりに記載することが認められている。この他にも正当な理由があつて、発注書面に記載できない項目がある場合は、内容が決まり次第、補充書面を交付して通知することが認められている。

② 支払期日を定める義務（第2条の2）

不当な支払期日の変更、支払遅延により、下請事業者の経営が不安定になることを防止するため、親事業者は下請事業者と合意の上で、下請代金の支払期日を事前に定めることが義務付けられている。この場合、支払期日は納入された物品の受領後60日以内で、かつ、できる限り短い期間になるように定めなければならない。

③ 書類の作成・保存義務（第5条）

製造委託を始めとする下請取引が完了した場合、親事業者は給付内容、下請代金の金額等、取引に関する記録を書類として作成し、2年間保存することが義務付けられている。親事業者の違反行為に対する注意を喚起するとともに、迅速、正確な調査や検査に資することを目的としている。

④ 遅延利息の支払義務（第4条の2）

親事業者が、支払期日までに下請代金を支払わなかった場合、下請事業者に対して遅延利息を支払う義務がある。遅延利息は、納品日から60日を経過した日から実際に支払が行われるまでの期間、未払金額に年率14.6%を乗じた金額となっている。

【親事業者の禁止事項】

下請法の適用対象となる取引において、親事業者には次の11項目の禁止事項が定められている。

① 受領拒否（第4条第1項第1号）

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否すること。発注の取消、納期の延期等で納品物を受け取らない場合も、受領拒否にあたる。

② 下請代金の支払遅延（第4条第1項第2号）

発注した物品等の受領日から、60日以内で定められている支払期日までに下請代金を支払わないこと。物品等の検査、検収に日数がかかる場合でも、納品後60日以内に支払わなければ支払遅延となる。

③ 下請代金の減額（第4条第1項第3号）

下請事業者に責任がないのに、発注時に決定した下請代金を発注後に減額すること。協賛金の徴収、原材料価格の下落等、名目や方法、金額にかかわらず、あらゆる減額行為が禁止されている。

④ 返品（第4条第1項第4号）

下請事業者に責任がないのに、発注した物品等を受領後に返品すること。不良品等があった場合には、受領後6か月以内に限り、返品することが認められる。

なお、親事業者が受入検査を省略する場合等には返品することは認められない。

- ⑤ 買ったとき（第4条第1項第5号）
発注する物品等に通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金を不当に定めること。通常支払われる対価とは、同種又は類似品等について実際に行われている取引の価格をいう。
- ⑥ 購入・利用強制（第4条第1項第6号）
下請事業者が発注する物品の品質を維持する等、正当な理由がないのに、親事業者が指定する物（製品、原材料等）、役務（保険、リース等）を強制して購入、利用させること。
- ⑦ 報復措置（第4条第1項第7号）
親事業者の違反行為を公正取引委員会や中小企業庁に知らせたことを理由に、その下請事業者に対して取引数量の削減・取引停止等、不利益な扱いをすること。
- ⑧ 有償支給原材料等の対価の早期決済（第4条第2項第1号）
親事業者が有償支給する原材料等で、下請事業者が物品の製造等を行っている場合、その原材料等が用いられた物品の下請代金の支払日より早く、原材料等の対価を支払わせること。
- ⑨ 割引困難な手形の交付（第4条第2項第2号）
下請代金を手形で支払う際、銀行や信用金庫等、一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形（長期の手形（繊維業は90日超、その他は120日超））を交付すること。
- ⑩ 不当な経済上の利益の提供要請（第4条第2項第3号）
親事業者が自己のために、下請事業者に金銭や役務、その他の経済上の利益を不当に提供させること。下請代金の支払とは独立して行われる、協賛金の提供、従業員の派遣要請等が該当する。
- ⑪ 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し（第4条第2項第4号）
発注の取消しや発注内容の変更を行ったり、受領した後にやり直しや追加作業を行わせる場合に、下請事業者が作業に当たって負担する費用を親事業者が負担しないこと。

(3) 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正について

中小企業者の取引条件の改善を図る観点から、下請法・独占禁止法の一層の運用強化に向けた取組を進めているところ、その取組の一環として、平成28年12月14日に「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」を改正し、親事業者による違反行為事例等を追加しています。

http://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/h28/dec/161214_1.html

(4) 「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準」、「下請代金の支払手段について」

経済の好循環を実現するためには、下請等中小企業の取引条件を改善していくことが重要との観点から、下請代金の支払手段についての通達の見直しと、同内容の下請中小企業振興法に基づく振興基準への反映を行っています。

① 「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準」

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shinkouki_jyun.htm

② 「下請代金の支払手段について」(令和3年3月31日 20210322中庁第2号 公取企第25号 中小企業庁長官 公正取引委員会事務総長)

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shiharaisyudan.htm>

(5) 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」(概要及びベストプラクティス)

下請事業者と親事業者の間の望ましい企業間取引を推進するため、業種ごとに下請ガイドラインを策定していますが、各下請ガイドラインに記載されている望ましい取引事例等のうち、他の業種にも普及すべきものを共通的な事項としてベストプラクティス集を作成しています。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2014/140619shitauke.pdf>

(6) 独占禁止法に基づく「大規模小売業者による納入業者との取引における不公正な取引方法」

① 大規模小売業告示について

大規模小売業告示は、大規模小売業者の納入業者に対する優越的地位の濫用行為を効果的に規制するために指定された、独占禁止法上の告示です。

また、公正取引委員会は、大規模小売業告示の運用の透明性を確保し、事業者の予測可能性を高めるため、「『大規模小売業者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』の運用基準」を定めています。

② 大規模小売業者の定義

一般消費者により日常使用される商品の小売業を行う者で、次のア又はイのいずれかに該当するもの

ア 前事業年度の売上高が100億円以上の者

イ 次のいずれかの店舗を有する者

- ・ 東京都特別区及び政令指定都市においては店舗面積が3,000㎡以上の店舗
- ・ その他の市町村においては店舗面積が1,500㎡以上の店舗

◇コンビニエンスストア等の特定連鎖化事業を営む本部を含む。

③ 納入業者の定義

大規模小売業者が販売（委託販売を含む。）する商品を納入する業者

- ・ 取引上の地位が大規模小売業者に対して劣っていないと認められる者を除きます。当該大規模小売業者の優越性の判断に当たっては、(ア) 当該大規模小売業者に対する取引依存度、(イ) 当該大規模小売業者の市場における地位、(ウ) 納入業者にとっての取引先変更可能性、(エ) その他当該大規模小売業者と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮します。
- ・ 納入業者には、大規模小売業者と実質的に取引関係が認められる事業者を含みます。

④ 大規模小売業者の禁止行為

ア 不当な返品（告示第1項）

大規模小売業者が、納入業者から購入した商品の全部又は一部を返品すること。

イ 不当な値引き（告示第2項）

大規模小売業者が、納入業者から商品を購入した後に、当該商品の納入価格の値引きをさせること。

ウ 不当な委託販売取引（告示第3項）

大規模小売業者が、正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益

- となるような条件で委託販売取引をさせること。
- エ 特売商品等の買ったとき（告示第4項）
大規模小売業者が、セール等を行うために購入する商品について、通常の納入価格に比べて著しく低い価格を定めて納入させること。
- オ 特別注文品の受領拒否（告示第5項）
大規模小売業者が、プライベート・ブランド商品など特別な規格等を指定した上で、納入業者に商品を納入させることを契約した後において、当該商品の受領を拒むこと。
- カ 押し付け販売等（告示第6項）
大規模小売業者が、納入業者が購入等を希望しないにもかかわらず、自己の指定する商品を購入させ、又は役務を利用させること。
- キ 納入業者の従業員等の不当使用等（告示第7項）
大規模小売業者が、自己等の業務に従事させるために納入業者に従業員等を派遣させて使用すること、又は自己等が雇用する従業員等の人件費を納入業者に負担させること。
- ク 不当な経済上の利益の收受等（告示第8項）
大規模小売業者が、納入業者に、本来当該納入業者が提供する必要のない金銭等を提供させること又は納入業者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て、金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。
- ケ 要求拒否の場合の不利益な取扱い（告示第9項）
大規模小売業者が、納入業者がアからクの要求に応じないことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。
- コ 公正取引委員会への報告に対する不利益な扱い（告示第10項）
大規模小売業者が、納入業者が公正取引委員会に対し、アからケの事実を知らせ、又は知らせようとしたことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。

(7) 独占禁止法に基づく「大規模小売業者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」ガイドブック

公正取引委員会は、大規模小売業告示に基づく規制対象となる取引、また大規模小売業者の禁止行為について、具体的な事例とともに整理したガイドブックを策定しています。

http://www.jftc.go.jp/houdou/panfu_files/daikibopamph.pdf