食料品製造業と小売業との取引実態に関するアンケート調査票

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会社名 |  | | |
| 所在地 |  | | |
| 部署 |  | 役職 |  |
| 氏名 |  | 電話番号 |  |
| ﾒｰﾙｱﾄﾞﾚｽ |  |  |  |

○ご提出期限：令和３年４月30日（金）まで

○ご提出先：農林水産省 食料産業局 企画課

【メールの場合】[tekisei-torihiki@maff.go.jp](mailto:tekisei-torihiki@maff.go.jp)

【ＦＡＸの場合】**03-3508-2417**

**【**郵送の場合**】**〒100-8950　東京都千代田区霞が関1-2-1

※メールアドレス、ＦＡＸ番号はお間違えないようご注意下さい。

本アンケートは、食料品製造業者が卸売業者を介して小売業者に商品を納入している場合も対象とします。食料品製造業者と卸売業者との取引に関する内容を記入する場合は、卸売業者との取引に関することであることがわかるようにご記入下さい。

本アンケート調査の流れ

　以下の項目における各設問について、該当する区分等への○のご記入や、具体例等のご記入をお願いするものです。

１　貴社の概要

２　前提が異なる場合の同一単価による発注

３　包材の費用負担

４　合理的な根拠のない価格決定

５　原材料価格や労務費等の上昇を反映しない取引価格決定

６　物流センター使用料（センターフィー）の負担

７　協賛金（リベート）の負担

８　店舗到着後の破損処理

９　短納期での発注、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

11　物の購入強制

12　従業員の派遣、役務の提供

13　客寄せのための納品価格の不当な引下げ

14　ＰＢ商品をめぐる不利な取引条件の設定

15　その他

１　貴社の概要

（１）貴社の取引先ごとのおよその売上構成比（％）をご記入下さい。卸売業者を介して小売業者に商品を納入している場合は小売業者等にご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 業態 | 売上構成比（％） |
| 食品スーパー | ％ |
| 総合スーパー | ％ |
| 百貨店 | ％ |
| ドラッグストア | ％ |
| ディスカウントストア | ％ |
| ホームセンター | ％ |
| コンビニエンスストア | ％ |
| 100円ショップ | ％ |
| 生協 | ％ |
| 通販業者 | ％ |
| 学校・病院・介護施設等 | ％ |
| 飲食店 | ％ |
| その他（サービスエリア・駅ビル等） | ％ |

（２）貴社の取引エリアとして該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 取引エリア |  |
| 全国 |  |
| 複数都道府県 |  |
| 一都道府県内 |  |

（３）貴社の業種（最も売上の大きいもの一つ）に○をご記入下さい。

次頁に続く

|  |  |
| --- | --- |
| 業種 |  |
| 肉加工品製造業 |  |
| 牛乳・乳製品製造業 |  |
| 水産食料品製造業 |  |
| 野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業 |  |
| 野菜漬物製造業 |  |
| 調味料製造業 |  |
| 糖類製造業 |  |
| 精穀・製粉業 |  |
| パン製造業 |  |
| 菓子製造業 |  |
| 動植物油脂製造業 |  |
| めん類製造業 |  |
| 豆腐・油揚製造業 |  |
| 冷凍調理食品製造業 |  |
| 惣菜製造業 |  |
| すし・弁当・調理パン製造業 |  |
| レトルト食品製造業 |  |
| 他に分類されない他食料品製造業 |  |
| 清涼飲料製造業 |  |
| 茶・コーヒー製造業 |  |

（４）貴社の資本金の額で該当する区分に○をご記入下さい。

|  |  |
| --- | --- |
| 資本金区分 |  |
| 1000万円以下 |  |
| 1000万円超5000万円以下 |  |
| 5000万円超１億円以下 |  |
| １億円超３億円以下 |  |
| ３億円超 |  |

（５）貴社の売上高で該当する区分に○をご記入下さい。

|  |  |
| --- | --- |
| 売上高 |  |
| １億円以下 |  |
| １億円超５億円以下 |  |
| ５億円超10億円以下 |  |
| 10億円超50億円以下 |  |
| 50億円超100億円以下 |  |
| 100億円超 |  |

（６）貴社の従業員数として該当する区分に○をご記入下さい。

|  |  |
| --- | --- |
| 従業員数 |  |
| 10人以下 |  |
| 10人超50人以下 |  |
| 50人超100人以下 |  |
| 100人超300人以下 |  |
| 300人超1,000人以下 |  |
| 1,000人超 |  |

２　前提が異なる場合の同一単価による発注

（１）　前提が異なるにもかかわらず、同一単価による発注を受けたことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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的に決めた。 |
| ②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、一方的に決めた。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が

発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　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。 |

３　包材の費用負担

（１）　包材の費用負担に関して問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①小売業者側が数か月先までの分のＰＢ商品の製造を委託し、これを踏まえて製造業者が発注を受けた数量分の包装フィルムを一括で購入したものの、当該ＰＢ商品の販売不振により小売業者から突然発注の一部取消しを告げられた。残存分のフィルムについては、再利用の見込みもないため、製造業者から小売業者に対してフィルムの購入に要した費用を含む製造業者が要した費用の負担を求めたが受け入れてもらえない。 |
| ②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、商品が売れ残って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。 |
| ③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。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （例）  ○　フィルムは千メートル巻きをまとめて注文した方が安価であることをデータとともに製造業者が小売業者に事前に説明し、あらかじめ残資材の買取条項を契約書に記載した上で製造業者がフィルムを調達。発注が一部取消しになっても、契約書に従い、フィルム購入に要した費用を小売業者が負担。  ○　小売業者から示された販売計画やこれまでの取引状況に基づき、製造業者が、発注を受けたＰＢ商品に関するフィルムを数か月先の分まで一括調達していたところ、計画期間の途中で販売が打切りとなり、残フィルムが発生したため、小売業者と協議の上、残フィルムの費用を小売業者に負担してもらった。  ○　残ったパック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。  ○　取引先の小売業者が同業他社と合併したことにより、パックのデザインが変更され、残パックが発生したが、小売業者と協議の上、残パックの費用を小売業者に負担してもらった。 |

４　合理的な根拠のない価格決定

（１）　合理的な根拠なく、小売業者の都合により通常よりも低い価格で納品を要請されたことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①採算割れの取引価格を引き上げようとしたが、小売業者から他社への乗り換えをほのめかされ、一方的に価格を据え置かれた。 |
| ②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。 |
| ③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。 |
| ④機械トラブル等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）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題

が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （例）  ○　一方的な取引が行われないよう、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。  ○　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。  ○　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。 |

５　原材料価格や労務費等の上昇時の取引価格改定

（１）　原材料価格の著しい高騰や相手側の急な発注に対応するためのコスト増、人手不足による労務費等の上昇について、価格転嫁を受け入れられなかったことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①小売業者の要望により、商品の仕様において割安な輸入品から国産品に原材料が変更になったものの、価格は一方的に据え置かれた。 |
| ②小売業者からの急な発注に対応するため、人件費、包材費等のコストが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）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　物流費等の増加に際し、乳価改定時に限らず、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。 |

６　物流センター使用料（センターフィー）の負担

（１）　物流センター使用料（センターフィー）の負担について問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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。 |
| ②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）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方は、貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　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。  ○　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。 |

７　協賛金（リベート）の負担

（１）　協賛金（リベート）の負担について問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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徴収された。 |
| ②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○％に相当する額の協賛金を徴収された。 |
| ③スポーツイベントの開催にあたり、スポンサーになっている小売業者から、１カ月の利益額に相当する高額な協賛金の支払いを要求され、断れば取引を減らすとほのめかされたため断ることができなかった。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。 |

８　店舗到着後の破損処理

（１）　店舗到着後の破損処理について問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①物流センターで検品が行われないため、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。 |
| ②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要求されているが、買取りを求めても、受け入れてもらえない。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入いただい方は、いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方は、貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　センター到着後の手間を省くため、検品しないこととした場合においても、店舗段階で見つかった不良品については、製造業者に返品しないことを改めて確認。  ○　小売業者と製造業者が十分協議の上、センター受入時の検査を製造業者に委任する場合には、その費用を製造業者に負担させないこと等を改めて確認。  ○　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。  ○　小売業者が予備の商品を買い取ることを合意した。 |

９　短納期での発注、発注のキャンセル

（１）　短期間での発注、発注のキャンセルなどで問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①ＰＢ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。 |
| ②ＰＢ商品の製造委託を受けているところ、納品期限の直前に確定数量が通知されたため、小売業者から通知された発注数量に対する充足率を満たせなかった。結果として、納入分の単価も一方的に減額させられた。 |
| ③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。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　賞味期限が長くなったことを踏まえ、残った商品を翌日の納品に回すなど、実質的にリードタイムを伸ばすことが可能な取組について、製造業者と小売業者が協議の上で、あらかじめルール化している。  ○　小売業者側から「改善が必要な点があれば要望を出してほしい」との提案があり、一部の配送についてリードタイムが１時間でも延びれば余剰の発生を抑えられるとの意見を出した結果、リードタイムを伸ばしてもらった。  ○　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い、在庫状況や販売実績、天候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。  ○　一般的には数日前に数量を確定して発注してもらうとともに、直前の発注を行う場合はコスト増加分を支払ってもらうこととし、いずれの場合も記録を残して発注してもらうことを小売業者に要請し、合意した。  ○　毎週一括で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。  ○　最新鋭の製造技術の導入により、賞味期限が延びたことから、リードタイムを伸ばすよう小売業者と調整がついたことで、廃棄することがなくなった。 |

10　受発注等に関するシステム使用料等の徴収

（１）　受発注等に関するシステム使用料等の徴収について問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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。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。 |
| ②発注の度に伝票が発行され、情報提供料として１行○○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。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入いただい方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （例）  ○　受発注システムのうち、発注伝票の発行費やデータ送信料については小売業者の全額負担とする一方、当該システムにより、商品の需要予測など製造業者の利益となるような付加的な情報を提供した場合については、製造業者が得る利益の範囲内において、製造業者から当該情報の利用に係る料金を徴収できることを協議の上、取り決めた。  ○　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ＦＡＸでの　受発注を行っている。 |

11　物の購入強制

（１）　物の購入を強制されたり、サービスの利用を要請されたことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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小売業者の営業担当者が、取引上の付き合いから、製造業者の営業担当者個人では消費しきれない程の物品の購入を要請し、製造業者が購入を余儀なくされた。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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 |

12　従業員の派遣、役務の提供

（１）　従業員の派遣、役務の提供に際して問題が発生したことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①小売業者の要請に基づき、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。 |
| ②小売業者から、牛乳・乳製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。 |
| ③小売業者から、一方的に無償で従業員の派遣を強要され、従業員を出せない場合は代わりにアルバイト代を出すように言われた。 |
| ④小売業者が主催する勉強会に参加を求められ、業務とは関係のない講演を聞くためだけに高額な年会費と参加費の支払いを余儀なくされた。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （例）  ○　小売業者側が新規開店時などに製造業者に対し、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。 |

13　客寄せのための納品価格の不当な引下げ

（１）　客寄せのために納品価格の引下げ要請等を受けたことがありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①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るよう要請され、応じざるを得ない。 |
| ②小売業者が、納品価格を下回る価格で貴社の商品を継続して販売している結果、これを見た他の小売業者との取引においても、同水準まで納品価格を引き下げるよう要請され、断ることができない。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （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。  ○　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。 |

14　ＰＢ商品をめぐる不利な取引条件の設定等

（１）　ＰＢ商品をめぐって不利な取引条件の設定等を要請されたことはありますか。

|  |  |
| --- | --- |
| ①ある。 |  |
| ②過去にあったが、今は改善されている。 |  |
| ③元々ない。 |  |

（参考）問題となり得る事例

|  |
| --- |
| ①利益率が低い等により製造委託の要請を断ろうとしたところ、ＮＢ商品の取引の中止、取引数量の減少をちらつかせ、製造委託に応じるように要請された。 |
| ②ＰＢ商品の製造にあたり、ＮＢ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ＮＢ商品より著しく低い取引価格を設定された。 |
| ③小売業者から、ＰＢ商品の製造原価の内訳の開示を要求され、開示したところ、納品価格を一方的に引き下げられた。 |

（２）　（１）で、『①「ある」』に○をご記入された方にお願いします。いつ頃、どのような問題が発生したのか具体的にご記入下さい。（気になることは、どんなことでもご記入ください。）

|  |
| --- |
|  |

（３）　（１）で、『②「過去にあったが、今は改善されている」』に○をご記入された方にお願いします。貴社又は取引先のどのような対応により問題が改善したのか、ご記入ください。

|  |
| --- |
| （例）  ○　小売業者とＰＢ商品の価格交渉を行い、納得できる価格で合意した。  ○　ＮＢ商品の取扱いを維持、増加してもらうことを小売業者と合意できる場合に、ＰＢ商品の製造委託に応じている。 |

15　その他

　その他、小売業者や卸売業者等との取引において、お困りごと（商慣習に関するものも含む）があれば具体的にご記入下さい。

|  |
| --- |
|  |

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　これで終了です。お疲れ様でした。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　本調査票のご提出をお願いします。