　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

に関するアンケート調査票

本アンケート調査の趣旨

　本調査は、農林水産省が令和３年12月に策定した、「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（以下、「ガイドライン」といいます。）」の「問題となり得る事例」13項目の状況等を把握するために行うものです。

本アンケートの回答期限

○ご提出期限：令和４年12月14日（水）まで

○ご提出方法：原則、以下のオンラインフォームからご回答ください。

　【案内ページ】<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/r4_survey.html>

　【オンラインフォーム】

<https://www.contactus.maff.go.jp/j/form/shokuhin/kikaku/gl-chosa.html>

　ただし、オンラインフォームで回答が難しい場合は、電子メールに本調査票を添付して、以下のアドレスにご送信ください。

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

※メールアドレスはお間違えないようご注意ください。

本アンケート調査の項目

設問１　貴社の概要

設問２　ガイドラインの認知状況について

設問３　ガイドラインの適正取引上の問題に関する状況について

　・前提が異なる場合の同一単価による発注

　・包材の費用負担

　・合理的な根拠のない価格決定

　・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

　・物流センター使用料（センターフィー）の負担

　・協賛金（リベート）の負担

　・店舗到着後の破損処理

　・短納期での発注、発注のキャンセル

　・受発注等に関するシステム使用料等の徴収

　・物の購入強制

・従業員の派遣、役務の提供

　・客寄せのための納品価格の不当な引下げ

　・ＰＢ商品をめぐる不利な取引条件の設定

設問４　その他（自由記入）

小売業者との取引が全くない場合は、設問１、２、４のみご回答ください。

設問１　（１）貴社の状況について

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

（２）貴社の主な取引先の業態（売上上位３位まで）について教えてください。

|  |  |
| --- | --- |
| 業態 | 売上上位３位まで記入。  （①、②、③等と順位が分かるようにご記載ください。） |
| 小売業 |  |
| 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 |  |
| その他（　　　　　　　　　　　） |  |
| 小売業以外 |  |
| 食品メーカー |  |
| 飲食店 |  |
| その他（　　　　　　　　　　　） |  |

※　卸売業者を介して小売業者等に商品を納品している場合は、納品先の小売業者等の業態をご記入ください。

（３）貴社の業種（最も売上の大きいもの一つ）に○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 業種 |  |
| 畜産食料品製造業 |  |
| 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 |  |
| 調味料製造業 |  |
| 糖類製造業 |  |
| 精穀・製粉業 |  |
| パン・菓子製造業 |  |
| 動植物油脂製造業 |  |
| その他の食料品製造業（内容：　　　　　　　　　　） |  |
| 清涼飲料製造業 |  |
| 茶・コーヒー製造業（清涼飲料を除く） |  |

上記の業種は、日本標準産業分類の小分類から引用したものです。

業種の細分類については、次ページを御確認ください。

【参考】業種の詳細（３桁の番号は小分類、４桁の番号は細分類を示す）

|  |  |
| --- | --- |
| **091　　畜産食料品製造業** | **096　　精穀・製粉業** |
| 0911　　部分肉・冷凍肉製造業 | 0961　　精米・精麦業 |
| 0912　　肉加工品製造業 | 0962　　小麦粉製造業 |
| 0913　　処理牛乳・乳飲料製造業 | 0969　　その他の精穀・製粉業 |
| 0914　　乳製品製造業（処理牛乳，乳飲料を除く） | **097　　パン・菓子製造業** |
| 0919　　その他の畜産食料品製造業 | 0971　　パン製造業 |
| **092　　水産食料品製造業** | 0972　　生菓子製造業 |
| 0921　　水産缶詰・瓶詰製造業 | 0973　　ビスケット類・干菓子製造業 |
| 0922　　海藻加工業 | 0974　　米菓製造業 |
| 0923　　水産練製品製造業 | 0979　　その他のパン・菓子製造業 |
| 0924　　塩干・塩蔵品製造業 | **098　　動植物油脂製造業** |
| 0925　　冷凍水産物製造業 | 0981　　動植物油脂製造業（食用油脂加工業を除く） |
| 0926　　冷凍水産食品製造業 | 0982　　食用油脂加工業 |
| 0929　　その他の水産食料品製造業 | **099　　その他の食料品製造業** |
| **093　　野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業** | 0991　　でんぷん製造業 |
| 0931　　野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業（野菜漬物を除く） | 0992　　めん類製造業 |
| 0932　　野菜漬物製造業（缶詰，瓶詰，つぼ詰を除く） | 0993　　豆腐・油揚製造業 |
| **094　　調味料製造業** | 0994　　あん類製造業 |
| 0941　　味そ製造業 | 0995　　冷凍調理食品製造業 |
| 0942　　しょう油・食用アミノ酸製造業 | 0996　　そう（惣）菜製造業 |
| 0943　　ソース製造業 | 0997　　すし・弁当・調理パン製造業 |
| 0944　　食酢製造業 | 0998　　レトルト食品製造業 |
| 0949　　その他の調味料製造業 | 0999　　他に分類されない食料品製造業 |
| **095　　糖類製造業** | **101　　清涼飲料製造業** |
| 0951　　砂糖製造業（砂糖精製業を除く） | 1011　　清涼飲料製造業 |
| 0952　　砂糖精製業 | **103　　茶・コーヒー製造業（清涼飲料を除く）** |
| 0953　　ぶどう糖・水あめ・異性化糖製造業 | 1031　　製茶業 |
|  | 1032　　コーヒー製造業 |

総務省ウェブサイトより

日本標準産業分類（平成25年10月改定）（平成26年4月1日施行）

https://www.soumu.go.jp/toukei\_toukatsu/index/seido/sangyo/02toukatsu01\_03000044.html#e

（４）貴社の資本金の額で該当する区分に○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 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○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 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○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |  |

設問　２　ガイドラインの認知状況について

（１）令和３年12月に策定された、ガイドライン（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）をご存じですか。

　　以下、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①知っている |  |
| ②内容はよく知らないが、存在は知っている |  |
| ③知らなかった |  |

（２）ガイドラインが策定されたことにより、小売業者等との取引における取引環境の改善などの効果がありましたか。

　　以下、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①あったと思う |  |
| ②どちらかといえばあったと思う |  |
| ③変わらない |  |
| ④わからない |  |

設問３　ガイドラインに掲載されている取引上の問題事例について

ガイドライン策定以降（令和４年1月以降）、貴社と小売業者との取引（卸売業者が介在する取引を含む）に関する状況を回答してください。なお、小売業者との取引が全くない場合は、設問４へお進みください。

（１）「前提が異なる場合の同一単価による発注」の状況について

【問題事例：前提が異なる場合の同一単価による発注】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（２）「包材の費用負担」の状況について

【問題事例：包材の費用負担】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（３）「合理的な根拠のない価格決定」の状況について

【問題事例：合理的な根拠のない価格決定】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（４）「原材料価格や労務費等の上昇時の取引価格改定」の状況について

【問題事例：原材料価格や労務費等の上昇時の取引価格改定】

|  |
| --- |
| 〇　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（納品）価格を一方的に据え置かれた。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（５）「物流センター使用料（センターフィー）の負担」の状況について

【問題事例：物流センター使用料（センターフィー）の負担】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（６）「協賛金（リベート）の負担」の状況について

【問題事例：協賛金（リベート）の負担】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（７）「店舗到着後の破損処理」の状況について

【問題事例：店舗到着後の破損処理】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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、買取りを求めても、受け入れてもらえない。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（８）「短納期での発注、発注のキャンセル」の状況について

【問題事例：短納期での発注、発注のキャンセル】

|  |
| --- |
| 〇　ＰＢ（プライベート・ブランド）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。 |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（９）「受発注等に関するシステム使用料等の徴収」の状況について

【問題事例：受発注等に関するシステム使用料等の徴収】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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が、直接の利益となることは示されていない。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（１０）「物の購入強制」の状況について

【問題事例：物の購入強制】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（１１）「従業員の派遣、役務の提供」の状況について

【問題事例：従業員の派遣、役務の提供】

|  |
| --- |
| 〇　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。 |
| 〇　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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

(１２)　「客寄せのための納品価格の不当な引下げ」の状況について

【問題事例：客寄せのための納品価格の不当な引下げ】

|  |
| --- |
| ○ 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るよう一方的に要求され、断ることができない。 |
| 〇 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。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

（１３）「ＰＢ（プライベート・ブランド）商品をめぐる不利な取引条件の設定等」の状況について

【問題事例：ＰＢ商品をめぐる不利な取引条件の設定等】

|  |
| --- |
| 〇　ＰＢ商品の製造にあたり、ＮＢ(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ＮＢ商品より著しく低い取引価格を一方的に設定された。 |

上記問題事例の発生状況について、該当するものに○をご記入ください。

|  |  |
| --- | --- |
| ①元々問題となり得るような取引はない |  |
| ②ガイドライン策定後は改善傾向にある |  |
| ③ガイドライン策定後も変わっていない |  |
| ④ガイドライン策定以前より問題となり得る事例が増えた |  |

設問４　その他（自由記入）

日常の取引（小売業者のみならず、卸売業者、食品製造業者、飲食店関連業者等との取引）において、御意見があれば具体的にご記入ください。今後の施策の参考とさせていただきます。

|  |
| --- |
|  |

これで終了です。御協力ありがとうございました。

本調査内容をオンラインフォームに入力をお願いします。