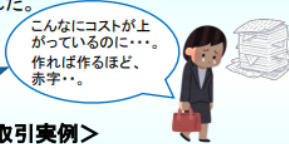





「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」について

令和3年12月27日に「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（閣議了解）が国から公表され、①価格転嫁円滑化スキームの創設、②独占禁止法の適用の明確化等の措置が打ち出されています。農林水産省でも、同日付で食品製造業者と小売業者との適正取引の推進を目指した「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」を公表しました。このガイドラインは、食品製造業者と小売業者との取引関係において問題となり得る事例を提示し、できるだけわかりやすい形で下請法や独占禁止法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しています。閣議了解やガイドラインの詳細については、農林水産省HPを御覧ください。
(<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/kikaku/211227.htm>) 1

「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」は、食品製造業と小売業との適正取引等の推進を目指して、豆腐・油揚げ製造業と牛乳・乳製品製造業を対象とした従来のガイドラインに加え、食品製造業全体を対象とするガイドラインを策定・公表したものです。独占禁止法や下請法で「問題となり得る事例」とともに、「望ましい取引実例」を13項目にわたりわかりやすく掲載しています。

問題となり得る事例・望ましい取引実例（抜粋）

原材料価格等の上昇時の取引価格改定	短納期での発注、発注キャンセル	合理的な根拠のない価格決定	客寄せのための納品価格の不当な引下げ
<p><問題となり得る事例></p> <p>× 大幅な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。</p> 	<p><問題となり得る事例></p> <p>× PB※商品製造について、リードタイムが短く無理な注文に応えることが余剰なくされている。結果として見込生産による余剰が発生。</p> <p>※ PB商品：プライベート・ブランド商品</p> 	<p><問題となり得る事例></p> <p>× 小売業者の特売期間に対応した通常より大幅に低い価格を、特売期間終了後も継続を求められ、一方的にその価格を押し付けられた。</p> 	<p><問題となり得る事例></p> <p>× 小売業者Aが、納品価格を下回る価格で商品を販売※。別の小売業者B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。</p> <p>※納品割れ販売を継続的に行い、他の事業者の活動を困難にするおそれがある場合は、独占禁止法上の「不当販売」となります。</p> 
<p><望ましい取引実例></p> <p>○ 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。</p> <p>※ 加えて、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。</p>	<p><望ましい取引実例></p> <p>○ 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。</p>	<p><望ましい取引実例></p> <p>○ 原価、物流費等の内訳を基に価格決定し、合意内容をあらかじめ書面で取り交わした。</p>	<p><望ましい取引実例></p> <p>○ 小売業者Aに対して、恒常的な納品割れ販売は問題であることを説明し、改善された。</p> <p>○ 小売業者Bに対して、小売業者Aによる納品割れ販売の実態を説明することで、取引価格を維持することで合意した。</p>