

32 酒類に関する公正な取引のための指針

酒類に関する公正な取引のための指針

平成 18 年 8 月 31 日

国 税 庁

(はじめに)

近年の酒類市場は、人口減少社会の到来、販売業免許基準の緩和、ビール等の新取引制度など経営環境に大きな変化が見られる。酒類小売業の業態は、消費者の購買行動の変化を踏まえ、一般酒販店のほかコンビニエンスストア、スーパーマーケット、ドラッグストア等と多様化しており、業務用市場においては全国にチェーン展開する料理飲食店が出現し、事業者間で取扱数量や取引価格に格差も生じてきている。

このような中、今後、酒類全体では数量ベースでの国内市場の拡大を期待することは難しく、酒類業が健全に発達していくためには、「量から質への転換」を図っていく必要がある。製造業者は的確な経営戦略に基づき高品質・高付加価値の酒類を適正規模で製造し、卸売業者は小売業者へそうした酒類を適正に供給し、小売業者は個性ある品揃えなどの多様なサービスの提供等によって差別化を図りつつ未成年者飲酒防止などの社会的要請に対応するため販売管理に取り組んでいくことが求められる。料理飲食店では、未成年者飲酒防止に配慮することはもちろん、品質を損なうことなく酒類を提供していくことが期待されている。他方、単に酒類業界が高利益な酒類の提供等により高いマージンを確保することや販売管理に伴う過剰な負担を安易に消費者へ求めることも適切ではない。常に「消費者の視点」を意識し、酒類の供給者（業界）と実需者（消費者）の利益が最大化するようにすべきである。

国税庁は、酒類業組合の会合などあらゆる機会を通じて、「公正な競争による健全な酒類産業の発展のための指針（平成 10 年 4 月）」（以下「旧指針」という。）及び公正取引委員会の「酒類の流通における不当廉売、差別対価等への対応について（平成 12 年 11 月）」等の周知・啓発を図ってきた。更に、公正取引委員会との連携の下、取引状況の実態調査を実施し、旧指針のルールに則していない取引が認められた場合には、その不合理さを指摘して合理的な取引が行われるよう改善指導し、公正取引についての自主的な取組を促してきた。しかしながら、旧指針のルールに則していない不合理な取引が見受けられる状況は現在も継続している。また、公正取引委員会においては、「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正取引方法（平成 17 年 5 月公正取引委員会告示）」を制定するなど「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（昭和 22 年法律第 54 号。以下「独占禁止法」という。）上の不正取引方法の規制についての新たな取組も行っている。

こうしたことから、国税庁は、「酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律」（昭和 28 年法律第 7 号。以下「酒類業組合法」という。）第 84 条《酒税保全のための勧告又は命令》の適用の可能性を踏まえつつ、酒類業界の実情に即した酒類に関する公正な取引の在り方を提示する。また、併せて、公正取引委員会との連携方法等を明らかにすることにより、一層、公正取引の確保に向けた自主的な取組を促進し、酒税の確保及び酒類の取引の安定を図ることとする。このことは、酒類業の健全な発達にも資するものである。

第 1 酒類に関する公正な取引の在り方

国税庁は、酒税の確保及び酒類の取引の安定を図るため、すべての酒類業者が自主的に尊重すべき酒類に関する公正な取引の在り方を以下のとおり提示する。

（注）本取引の在り方に抵触すると思料される個々の行為は、必ずしも独占禁止法第 2 条《定義》第 9 項に規定する不正取引方法に該当するというものではなく、不正取引方法に該当するか否かは、個別具体的な事案において、行為の意図・目的、取引価格、取引条件、取引形態、市場における競争秩序に与える影響等を総合的に勘案し、公正取引委員会において判断されるものである。

1 合理的な価格の設定

- ① 酒類の価格は、一般的には仕入価格（製造原価）、販売費及び一般管理費等の費用に利潤を加えたものになるはずであり、そうした価格設定が短期的にも中長期的にも合理的である。

一般に商品価格は、市場における事業者の公正かつ自由な競争を通じて形成されるものであるが、酒類は重要な財政物資であり、また、アルコール飲料として社会的配慮を必要とし、更には代表的な嗜好品として国民生活に深い関わりを持っていることから、酒類の価格については、こうした酒類の特殊性から生じる多様な要請に答え得る合理的かつ妥当なものであることが必要である。

- ② 酒類は国の重要な財政物資であること、致酔性・依存性を有する社会的に配慮を要する財であること等その特殊性に鑑みれば、顧客誘引のための「おとり商品」として使用することは不適正な取引慣行であり改善していくべきである。

また、多種類の商品を取り扱っている小売業者が、酒類の供給に要する費用を下回る価格、言い換えれば他の商品の販売による利益その他の資金を投入しなければ困難な低価格を継続的に設定することによって競争事業者の顧客を獲得するという手段は、酒類販売による直接的な損失があっても来店客数、店舗全体の売上高の増加によって全体の利益を収めることのできる販売方法であるが、上記のような酒類の特殊性に鑑みても、他の商品と比べてそのような販売方法での弊害が大きいと考えられ、そのような不公正な取引慣行については改善していくべきである。

- ③ 今後、酒類全体における数量ベースでの国内市場の拡大が困難であることから、全事業者が独自の判断の下、的確な需給見通しに基づき、適正生産を行うことが必要である。酒類の著しい供給過剰は、取引の安定を阻害するおそれがある。

酒類業者が経営基盤の安定を図りつつ消費者ニーズに応じた酒類を的確に供給していくためには、企業努力による物流等の業務効率化を反映した競争をしつつ、個別の取引において適正な利潤を確保していくことが望まれる。

2 取引先等の公正な取扱い

酒類の価格は、取引数量の多寡、決済条件、配送条件等の相違を反映して差が設けられることもあるが、その差は、取引数量の相違等正当なコスト差に基づく合理的なものであるべきである。同様に、合理的な理由がないにもかかわらず取引先又は販売地域によって取引条件に差異を設けることは、公正な取扱いとはならない。

取引価格やその他の取引条件について、合理的な理由なく差別的な取扱いをすることは、酒類の価格形成を歪める大きな一因となる。

3 公正な取引条件の設定

- ① 百貨店、スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア等大きな販売力を持つ者（コンビニエンスストア本部等のフランチャイズチェーンの形態をとる事業者を含む。）が、その購買力を背景に取引上優越した地位にある場合に、自己の都合による返品、商品購入後における納入価格の値引き、特売用商品の著しい低価納入、プライベート・ブランド商品の受領拒否、中元・歳暮などの押し付け販売、従業員等の派遣、協賛金や過大なセンターフィー等の負担、多頻度小口配送等の要求を一方的に行う場合、又はこれらの要求に応じないことを理由として不利益な取扱いをする場合には、公正な取引条件の設定が妨げられる。例えば、一方的な都合による返品や従業員等の派遣を強要した場合には、納入業者に経済上の不利益を及ぼすことになり、更に、納入業者の経営を悪化させたときには、製造業者の代金回収にも影響を及ぼし酒税の保全上の問題が生じるおそれもある。

- ② 製造業者等が市場調査、販売促進、宣伝等の市場活動等を通じて経済上の利益を供与する又は経済上の不利益を課すことにより、流通業者の取引条件等に不当に関与し影響を及ぼす場合には、流通業者の事業活動を制限することになるばかりでなく、消費者利益を損なうこともある。例えば、流通業者の販売価格、取扱商品、販売地域、取引先などに不当な影響を及ぼす場合には、流通業者間の競争を減少させ、流通業者の自由な事業活動を妨げ、消費者の商品選択を狭めることにもつながる。

4 透明かつ合理的なリベート類

リベート類は、仕切価格の修正としての性格を持つもの、販売促進を目的としたもの、業務効率化への寄与度等に応じて支払われるもの等その態様は様々であるが、いかなる形態であれ透明性及び合理性が必要である。リベート類の透明性が確保されているとは、その支払基準及び支払時期等が明確にされているとともに、それらが取引先に事前に開示されていることをいう。合理性が確保されているとは、支払基準が取引数量に基づく場合には輸送コストの逓減効果によって決められるなど合理的に説明し得ることをいう。

透明性及び合理性を欠くリベート類は、廃止していく必要がある。

第2 取引状況等実態調査の実施及び公正取引委員会との連携等

国税庁は、酒類取引の実態把握に努め、公正取引委員会と連携して酒類の公正な取引が図られるよう以下のとおり対応することとする。

1 効果的な取引状況等実態調査の実施等

(1) 市場への影響の大きな酒類業者に対する重点的な取引状況等実態調査の実施

取引状況等実態調査は、市場に大きな影響を与える取引を行っていると思われる酒類業者に対して重点的に実施する。

なお、関連する事業場が広範にある酒類業者に対する調査は、関係国税局が連携して実施する。また、調査の結果、改善すべき事項が調査を受けた酒類業者の全部又は大部分の事業場に及ぶ場合は、本店に対して総括的な指導を行い、公正取引に向けた全社的な取組を促す。

(注) 取引状況等実態調査の実施に当たっては、事前通知を行い、調査の趣旨について「酒類業組合法第 84 条に基づく酒税保全措置が必要な事態が生じていないかどうかを判断するために同法第 91 条の質問検査権を行使して実施するものである。」旨を説明する。

(2) フォローアップ調査の実施

個別に改善指導を行った酒類業者については、フォローアップ調査を実施する。相当期間経過後においても改善が認められない場合は、必要に応じ調査対象者への酒類納入業者に対し臨場するなど、更に深度ある調査を実施して、改善できなかった理由の解明等を行い、改善に向けた更なる指導等必要な措置を講ずる。

(3) 取引状況等実態調査の実施状況の公表

取引状況等実態調査によって把握した問題取引とその指導事績については、可能な限り具体的に公表し、他の酒類業者において同様の取引が行われないよう啓発する。

2 酒税保全措置

酒類業組合法第 84 条《酒税保全のための勧告又は命令》第 1 項に規定する「酒類の販売の競争が正常の程度をこえて行なわれている」事態があるかどうかについては、第 1 の「酒類に関する公正な取引の在り方」（以下「酒類取引の在り方」という。）を参考とし、酒類取引の在り方からの逸脱の程度等により判定する。当該事態により、酒類の取引の円滑な運行が阻害され、更に、酒類製造業又は酒類販売業の経営が不健全となっている事態が現に生じており、又は将来生じるおそれがあり、その結果、酒税の滞納若しくは脱税が行われている事態が現に生じており又は生じるおそれがあるときは、これらの事態又はそのおそれを解消するために必要最小限の措置を講じるものとする。

3 独占禁止法違反等への対応

(1) 国税局長による公正取引委員会への報告

国税局長（沖縄国税事務所長を含む。）は、取引状況等実態調査の実施等により、酒類業者の取引に関し、独占禁止法の規定に違反する事実があると思料したときは、公正取引委員会（地方事務所等を含む。）に対し、同法第 45 条《違反事実の報告・探知》第 1 項の規定に基づき、その事実を報告し、適当な措置をとるべきことを求める。

(2) 酒類業者、業界団体、消費者団体等からの通報への対応

イ 酒類の取引に関し、酒類業者、業界団体、消費者団体等から、酒類取引の在り方に則していない疑いのある事例について通報があった場合は、取引状況等実態調査を実施するなど適切に対応する。

ロ 酒類業者、業界団体、消費者団体等から、独占禁止法に違反する疑いのある事例について、例えば、「独占禁止法の不当廉売に該当するのではないか。」と相談があった場合は、必要に応じ、同法第 45 条に基づく公正取引委員会への報告手続について説明する。

(注) 独占禁止法に違反する疑いのある事例に係る相談のうち、独占禁止法違反被疑事実に係る事業者には雇用されている労働者（当該事業者を派遣先とする派遣労働者を含む。）からのものである場合は、必要に応じ、公正取引委員会の公益通報者保護法（平成 16 年法律第 122 号）の通報受付窓口を教示する。

(3) 排除措置命令等を受けた者への対応

排除措置命令又は警告など酒類業者に係る独占禁止法違反等の事実が公正取引委員会から公表された場合において、その違反等の行為が酒類取引の在り方に則していないと認められるときは、必要に応じ酒税保全の観点から関係酒類業者に対し酒類取引の在り方に則した取引を行うよう的確に行政指導する。

4 公正取引委員会との連携等

国税庁は、公正取引委員会と定期的に意見交換の機会を設け、酒類市場における流通上・取引慣行上の諸問題について協議する。

また、国税局（沖縄国税事務所を含む。）と公正取引委員会地方事務所等においては、それぞれ連絡担当者を設けて相互の連絡体制を確保し、緊密な連携を図る。この場合、国税局においては、酒類市場における流通上・取引慣行上の諸問題についての情報を一元的に管理する「公正取引担当者」を配置するものとし、公正取引委員会地方事務所等との連携強化及び取引状況等実態調査の充実に図る。

「酒類に関する公正な取引のための指針」

目的：酒税の確保及び酒類の取引の安定化（酒類業組合法1条）

指針に則した取引の実行⇒経営健全性と消費者利益の向上

酒類業の健全な発達

（はじめに）

- ① 近年の酒類市場 ⇒ 経営環境の変化（人口減少社会の到来など）……………酒類全体では数量ベースでの国内市場の拡大困難
- ② 酒類業の健全な発達に向けた課題 ⇒ 「量から質への転換」、「消費者の視点」、「公正取引の確保」
- ③ 酒類業組合法第84条<<酒税保全のための勧告又は命令>>の適用の可能性を踏まえつつ、「酒類に関する公正な取引の在り方」、「公正取引委員会との連携方法等」を提示 ⇒ 公正取引の確保に向けた自主的な取組を促進

第1 酒類に関する公正な取引の在り方

（酒税保全の観点から酒類取引の在り方を提示）

- 1 合理的な価格の設定
 - ① 価格は「仕入価格＋販管費＋利潤」となる設定が合理的
 また、酒類の特殊性から妥当なものであるべき。
 - ② 酒類の特殊性に鑑みれば、顧客誘引のための「おとり商品」として使用することは不適正な慣行であり改善していくべき。
 - ③ 的確な需給見通しに基づき、適正生産を行うべき。
- 2 取引先等の公正な取扱い

合理的な理由がなく取引先又は販売地域によって取引価格や取引条件について差別的な取扱いをすることは、価格形成を歪める一因
- 3 公正な取引条件の設定

スーパー等大きな販売力を持つ者が、自己都合返品、プライベートブランド商品の受領拒否、従業員等の派遣、協賛金や過大なセンターファイ一の負担等の要求を一方的に行う場合、又はこれらの要求拒否を理由として不利益な取扱いをする場合は、納入業者の経営を悪化させ、製造業者の代金回収に影響し、酒税保全上の問題発生のおそれ。
- 4 透明かつ合理的なリベート類

透明性及び合理性を欠くリベート類は、廃止していくべき。

第2 取引状況等実態調査の実施及び公正取引委員会との連携等

（国税庁の対応）

- 1 効果的な取引状況等実態調査の実施等
 - ① 市場への影響の大きな業者に対し重点的に調査を実施
 - ② 改善指導を行った業者についてはフォローアップ調査を実施
 - ③ 問題取引とその指導実績は可能な限り具体的に公表し、他の業者において同様の取引が行われないよう啓発
- 2 酒税保全措置
 - ① 酒類業組合法第84条第1項に規定する過当競争の有無は、第1の「酒類に関する公正な取引の在り方」を参考に判定
 - ② 酒税保全措置が必要な事態があるときは、事態解消に必要な最小限の措置
 - 3 独占禁止法違反等への対応

国税局長は、酒類業者の取引に関し独占禁止法に違反する事実があると思量したときは、公正取引委員会に対しその事実を報告
 - 4 公正取引委員会との連携等
 - ① 国税庁は公正取引委員会と流通上の諸問題について協議
 - ② 国税局に市場問題の情報を一元的に管理する担当者を配置

33 酒類の取引状況等実態調査実施状況の公表について

平成26事務年度分（平成26年7月～平成27年6月）

1 調査・指導の目的

国税庁では、酒類の公正な取引環境を整備するため、平成4事務年度（平成4年7月～平成5年6月）から酒類の取引状況等実態調査（以下「調査」といいます。）を実施しています。

この調査により、「酒類に関する公正な取引のための指針」（以下「指針」といいます。）に則していない取引が認められた場合には合理的な価格設定や公正な取引条件の設定等を行うよう改善指導するなどして、公正取引の確保に向けた酒類業者の自主的な取組を促しています。

（注）「指針」は国税庁ホームページ（以下のホームページアドレス）に掲載しています。

ホームページアドレス <http://www.nta.go.jp/shiraberu/senmonjoho/sake/koseitorihiki/jimu-unei060831/index.htm>

2 調査の概要

(1) 調査の実施状況

平成26事務年度（平成26年7月～平成27年6月）においては、約20万場の酒類販売場等のうち、チラシ広告などの情報から「指針」に則していない取引があると考えられた酒類販売場等に対して、取引等の実態を把握するための調査（以下「一般調査」といいます。）を1,458場に対して実施しました。

また、過去に一般調査により改善を指導した酒類販売場等のうち、特に再度改善状況を確認する必要があると考えられた酒類販売場等に対する調査（以下「フォローアップ調査」といいます。）を95場に対して実施しました。

なお、いずれの調査においても、市場に大きな影響を与える取引を行っていると思われる酒類業者を優先的に選定しました。

このほか、調査を実施した酒類販売場等のうち、独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）の規定に違反する事実があると思料された取引等については、同法第45条第1項に基づき、公正取引委員会に対して報告を行いました。

調査の実実施場数等は表1及び表2のとおりです。

表1 平成26事務年度の実実施場数等

	一般調査	フォローアップ調査	合計	報告件数
調査場数	1,458 場	95 場	1,553 場	16 件

表2 一般調査実施場数の推移

	平成22事務年度	平成23事務年度	平成24事務年度	平成25事務年度	平成26事務年度
調査場数	1,888 場	1,563 場	1,711 場	1,352 場	1,458 場

(2) 調査結果

イ 一般調査

一般調査の結果、「指針」に示された公正なルールに則していない取引が多数認められました。

取引上の主な問題は、総販売原価（仕入価格（又は製造原価）に販売費・一般管理費等を加えたもの）を下回る価格で販売するなど「合理的な価格の設定をしていないと認められたもの」であり、1,458場中1,401場において認められました。

その他、特定の取引先に対してのみ合理的な理由なく差別的な取扱いをするなど「取引先等の公正な取扱いが行われていないと認められたもの」が141場、取引上優位にある者が取引先に対して一方的な要求を行うなど「公正な取引条件の設定がなされていないと認められたもの」が8場、支払基準が不明確なりべートを支払うなど「りべート類の提供が透明かつ合理的でない」と認められたものが140場認められました。

これら「指針」のルールに則していない取引を行っていた酒類業者に対しては、「指針」の趣旨を説明し、「指針」のルールに則した取引を行うよう改善指導を行いました。

一般調査の実施状況は表3のとおりです。

表3 一般調査の実施状況

調査対象者の業態等	調査場数	「指針のルール1～4」に則していない取引が認められた場数 (注1) (注2)	「ルール1」 合理的な価格の設定をしていないと認められたもの		「ルール2」 取引先等の公正な取扱いが行われていないと認められたもの	「ルール3」 公正な取引条件の設定がなされていないと認められたもの	「ルール4」 りべート類の提供が透明かつ合理的でないとして認められたもの
			総販売原価を下回る価格での販売が認められたもの (注3)	仕入価格（製造原価）を下回る価格での販売が認められたもの			
	場	場	場	場	場	場	場
小売業者	1,233	1,225	1,225	339	7	6	2
卸売業者	144	138	110	33	66	1	70
製造業者	81	78	66	20	68	1	68
合計	1,458	1,441	1,401	392	141	8	140

(注1) 調査した取引の中に、1取引でも総販売原価を下回る価格での販売等が認められた場合について1場と数えている。

(注2) 複数の「指針のルール」に則していない取引が認められた場合には、それぞれの項目に1場として数えているため、『指針のルール1～4』に則していない取引が認められた場数」と各項目の合計は一致しない。

(注3) 総販売原価とは、仕入価格（製造原価）に販売費・一般管理費等を加えたものをいう。

なお、「指針」に示された公正なルールに則していない主な事例は、別紙のとおりです。

ロ フォローアップ調査

フォローアップ調査の結果、95場中91場において問題取引の改善が認められました。

なお、依然として「指針」のルールに則していない取引が認められた酒類業者に対しては、「指針」のルールに則した取引を行うよう改めて改善指導を行うとともに、その後の改善状況の確認を行っています。

フォローアップ調査の実施状況は表4のとおりです。

表4 フォローアップ調査の実施状況

調査対象者の業態等	調査(確認)場数 (a)	指摘事項に改善が認められたもの		指摘事項に改善が認められなかったもの	
		(b)	割合 (b/a)	(c)	割合 (c/a)
	場	場	%	場	%
小売業者	66	63	95.5	3	4.5
卸売業者	10	10	100.0	0	0.0
製造業者	19	18	94.7	1	5.3
合計	95	91	95.8	4	4.2

「指針」に示された公正なルールに則していない主な事例

「指針」のルール1 合理的な価格の設定

酒類の価格は、一般的には仕入価格（製造原価）＋販売費・一般管理費等＋利潤になるはずであり、そうした価格設定が短期的にも中長期的にも合理的である。

国の重要な財政物資であること、致酔性・依存性を有すること等、酒類の特殊性に鑑みれば、顧客誘引を目的とした「おとり商品」としての使用は不適正な取引慣行であり、改善していくべきである。

また、他の商品の販売による利益やその他の資金を投入しなければ設定できないような低価格を継続することによって競争事業者の顧客を獲得するという手段は、他の商品に比べて弊害が大きいと考えられるため、そのような不公正な取引慣行については改善していくべきである。

今後、酒類全体における数量ベースでの国内市場の拡大は困難であり、著しい供給過剰は取引の安定を阻害するおそれがあることから、全事業者が適正生産を行うことが必要である。

経営基盤の安定を図りつつ消費者ニーズに応じた酒類を的確に供給していくためには、企業努力による業務効率化を反映した競争をしつつ、個別の取引において適正な利潤を確保していくことが望まれる。

【「指針」のルール1に則していない事例に対する指導事項等】

総販売原価^(注)を下回る価格で販売を継続する場合には、当該事業者において将来にわたって健全な経営を維持することが困難となるおそれがあることから、指針に沿った合理的な価格設定を行うよう改善指導した。

(注) 総販売原価とは、仕入価格（製造原価）に販売費・一般管理費等を加えたものをいう。

(製造業者)

- 1 A社は、業務用酒販店であるB社を通じ、飲食店へ酒類を販売している。A社は、飲食店に対する自社商品の販促活動（初回導入時の協賛）の一環として、B社が飲食店に対して連続式蒸留しょうちゅうの特定の商品を6本販売すると、サンプルと称して飲食店に同商品6本を追加提供させることとし、この追加6本分の取引代金相当はA社が負担していた。これにより、A社は、結果として製造原価を下回る価格で販売することとなった。

(卸売業者)

- 2 A社は、一部の販売先に対し、ビール系飲料、単式蒸留しょうちゅう、清酒及び洋酒の一部について、センターフィーを加味したところで、総販売原価を下回る価格で販売していた。

(小売業者)

- 3 スーパーマーケットを営むA社は、集客を図るための「おとり商品」として、ビール系飲料及び

清酒の一部について、ポイントによる値引きにより、仕入原価を下回る価格で販売していた。例えば、新ジャンルの一部の商品では、販売価格が1ケース（350ml×24）当たり仕入原価を76円下回るものが認められた。

「指針」のルール2 取引先等の公正な取扱い

酒類の価格差は、取引数量の相違等正当なコスト差に基づく合理的なものであるべきであり、合理的な理由なく取引先又は販売地域によって差異を設けることは、公正な取扱いとはならない。

取引価格やその他の取引条件等について合理的な理由なく差別的な取扱いをすることは、価格形成を歪める大きな一因となる。

【「指針」のルール2に則していない事例に対する指導事項等】

取引先によって取引条件に差異を設ける場合には、合理的な理由に基づくものとするよう改善指導した。

(製造業者)

- 1 A社は、ビール系飲料について、特約店（卸売業者）に対する支援策として特定の月にリベートを支払うこととしていたが、特定の特約店に対しては、特定の月以外にも当該リベートを支出していた。
- 2 A社は、取引先の卸売業者が小売店への販売実績を操作し、小売店の特売期間外に販売した数量についても特売条件費が請求されていることを認識しながら、競合他社と比して有利に販売されることを期待して、それを黙認し特売条件費を支出していた。
- 3 A社は、自社ガイドライン上POP代を支出しないとしているにも関わらず、取引の維持を図るため、特定の小売業者に対して、POP代を支出していた。更に、実際にPOPとして店内に掲示されたかどうかについて検証もしていなかった。

「指針」のルール3 公正な取引条件の設定

- (1) 百貨店、スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア等大きな販売力を持つ者が、その購買力を背景に取引上優越した地位にある場合に、自己の都合による返品、商品購入後における納入価格の値引き、特売用商品の著しい低価納入、プライベート・ブランド商品の受領拒否、中元・歳暮などの押し付け販売、従業員等の派遣、協賛金や過大なセンターフィー等の負担、多頻度小口配送等の要求を一方的に行う場合、又はこれらの要求に応じないことを理由として不利益な取扱いをする場合には、公正な取引条件の設定が妨げられる。
- (2) 製造業者等が市場調査、販売促進、宣伝等の市場活動等を通じて経済上の利益を供与する又は経済上の不利益を課すことにより、流通業者の取引条件等に不当に関与し影響を及ぼす場合には、流通業者間の競争を減少させ、流通業者の自由な事業活動を妨げることになるばかりでなく、消費者の商品選択を狭めるなど消費者利益を損なうこともある。

【「指針」のルール3に則していない事例に対する指導事項等】

優越的な地位にある者が、従業員等の派遣や協賛金の要求を一行的に行うことは、公正な取引条件の設定が妨げられることから、是正するよう指導した。

(小売業者)

スーパーマーケットを営むA社は、店舗改装を行う店舗の商品陳列作業等に従事させるため、納入業者に対して1名当たり1日5,000円を一律に支払う旨の条件を一行的に示した上で、従業員等の派遣要請を行っていた一方、納入業者からの当該請求がないことを理由に、全く支払いを行ってなかった。

「指針」のルール4 透明かつ合理的なリベート類

リベート類には、いかなる形態であれ透明性（支払基準・支払時期等の明確化、取引先への事前開示）及び合理性（支払基準が合理的に説明し得る）が必要である。

【「指針」のルール4に則していない事例に対する指導事項等】

リベート等の透明性・合理性を確保するよう改善指導した。

（製造業者）

- 1 A社は、自社の商品の陳列が販売店で通常品よりも目立つことを企図して、大量陳列の企画を実施していたが、支出条件を満たしていない陳列に対しても謝礼を支出していたほか、陳列の証拠書類を使い回し、実際に陳列が行われたかどうか不明な企画に対しても謝礼を支出していた。
- 2 A社は、特約店（卸売業者）に対して「機能強化」を名目としたリベートを支払っているが、当該リベートは、実質的に、小売業者の店頭における長期間安値維持かつ定期的な最安値を実現することによるA社のシェア拡大を図ることを目的とした支出であり、合理性が認められなかった。

（卸売業者）

- 3 A社は、特定の業務用酒販店と達成謝礼金（リベート）に関する契約を締結したが、契約期間満了直前に目標数量の達成が見込めなくなったところで、取引の維持を図るため、目標数量を下方修正する確認書を締結し、目標数量の100%達成として達成謝礼金を支出していた。
- 4 A社は、自社基準に基づく特売リベートとは別に「拡売奨励金」を支出していたが、当該奨励金は、例えば目標達成率が50%でも支出することとしていることに加え、達成率が100%と50%の場合で支払額にほとんど差がない（1ケース当たり1円の差）ほか、支出対象先も特定の特約店に限られているなど、合理性が認められない支出であった。