

## 35 「基準」に違反するおそれがあるとして「嚴重指導」を行った主な事例

### 販売価格の設定について

- 酒類業者は、正当な理由なく、酒類を当該酒類に係る売上原価の額と販売費及び一般管理費の額との合計額【総販売原価】を下回る価格で継続して販売してはならない。

#### 【酒類事業に係る費用を計算せず、競合他店の価格を参考に販売価格を設定していた事例】

- ・ ディスカウントストアであるAらは、同一グループである卸売業者から、価格競争でその周辺事業者に優位に立てるよう低い販売価格で仕入れた酒類について、具体的に酒類事業に係る費用を計算せず、競合する他社の価格を参考にしながら販売価格を設定していた結果、販売する商品の一部について同一グループの卸売業者のみならず、Aらにおいても総販売原価を下回る価格での販売を継続していた。
- ・ ディスカウントストアであるBは、具体的な根拠に基づいた計算によらず、経験に基づいて酒類事業に係る費用を算定し、販売価格については、競合する他社の価格を参考に設定していた結果、販売する商品の一部について総販売原価を下回る価格での販売を継続していた。

#### 【自社製品のシェア維持・向上のため、取引条件を見直さなかった事例】

- ・ 製造業者であるCは、自社製品のシェア維持・向上のため、長年にわたって取引条件を見直さないまま、全国展開しているスーパーマーケットやドラッグストアなど特定の取引先に対し低い価格での販売を行っていたほか、ディスカウントストアに対し現品付き販売を行っていた結果、販売する商品の一部について総販売原価を下回る価格での販売を継続していた。

## 売上原価の算定方法について

### (売上原価の算定方法)

- 売上原価の額は、酒類製造業者の製造した酒類の販売にあつては、当該酒類の販売に対応する酒類の製造原価の額とし、酒類業者の仕入れた酒類の販売にあつては、当該酒類の販売に対応する酒類の仕入価格（その付随費用を含む。）から当該酒類の仕入れに係る値引きの額を控除して算出した額とする。
- 酒類業者が、酒類製造業者及び酒類卸売業者から酒類の取引数量又は業務効率化その他これに類するものへの寄与に応じて金銭等の支払い（この項において「リベート」という。）を受けた場合において、リベートに関する基準が明確に定められており、かつ、取引の当事者間において事前に共有されているときは、当該リベートの受取り（当該リベートの受取りの対象となる酒類の仕入れと密接に関連するものに限る。）を当該酒類の仕入れに係る値引きとみなして、前項の規定を適用する。

### 【仕入れに係る値引きとみなすリベートの対象酒類が誤っていた事例】

- ・ ディスカウントストアであるDは、取引先（仕入先）から支払いを受けたリベートの対象酒類を取り違えた結果、リベートの支払を受けていない酒類の仕入価格から、値引きの額として控除が行われていた。

## 費用配賦の方法について

- 酒類業者が、酒類事業と他の事業を併せ行っている場合において、これらの事業に共通する費用が発生するときは、当該費用については、当該酒類業者が選択した合理的な配賦方法に従って、酒類の売上原価又はその販売に係る販売費及び一般管理費に配賦するものとする。

### 【一律に販売点数比を適用していた事例】

- ・ ディスカウントストアであるEは、酒類事業と他の事業に共通する費用の配賦に当たり、全ての費用を「販売点数比」により配賦していた。しかし、必ずしも販売点数に連動しない本部費等の費用について、販売点数比を用いて費用配賦することは、事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法とは認められなかった。

### 【計算根拠が不明であった事例】

- ・ スーパーマーケットであるFは、酒類事業と他の事業に共通する人件費の配賦に当たり、経験則と称する割合を用いて配賦していた。当該割合は具体的な根拠に基づいた計算が行われておらず、事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法とは認められなかった。

### 【費用の配賦漏れがあった事例】

- ・ ディスカウントストア等を営むGは、酒類事業と他の事業に共通する費用の配賦に当たり、役員報酬の全額を費用配賦の対象に含めておらず、事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法とは認められなかった。
- ・ ディスカウントストアであるHは、酒類事業と他の事業に共通する費用の配賦に当たり、会社そのものの広告宣伝に係ると認められる広告宣伝費を費用配賦の対象に含めておらず、事業の実情に即した合理的な理由に基づく配賦方法とは認められなかった。