

独占禁止法に基づく「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な取引方法」ガイドブック

大規模小売業告示

～知っておきたい大規模小売業者の取引ルール～



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

1 大規模小売業告示とは

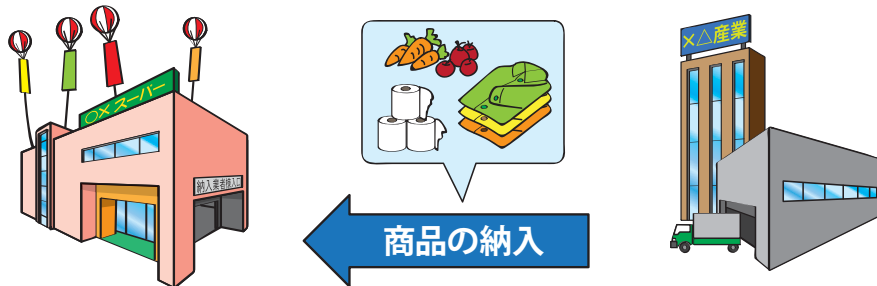
大規模小売業者による優越的地位の濫用行為を規制するルール

大規模小売業告示（正式名称：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な取引方法）は、大規模小売業者の納入業者に対する優越的地位の濫用行為を効果的に規制するために指定された、独占禁止法（正式名称：私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）上の告示※です。

また、公正取引委員会は、大規模小売業告示の運用の透明性を確保し、事業者の予測可能性を高めるため、『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な取引方法』の運用基準（以下「運用基準」といいます。）を定めています。

※ 独占禁止法は、公正かつ自由な競争の制限につながるような行為、競争の基盤を侵害するような行為を「不正な取引方法」として禁止しています。「不正な取引方法」には、法律で定められているものと、公正取引委員会の指定で定められているものの2種類があります。大規模小売業告示は、大規模小売業者と納入業者との取引にのみ適用されるものとして、独占禁止法第2条第9項第6号の規定に基づき、公正取引委員会の指定で定められています。

2 規制の対象となる取引



大規模小売業者（告示備考第1項、第2項）

一般消費者により日常使用される商品の小売業を行う者で、次の①又は②のいずれかに該当するもの

- ① 前事業年度の売上高が100億円以上の者
- ② 次のいずれかの店舗を有する者
 - ・ 東京都特別区及び政令指定都市においては店舗面積が3,000㎡以上の店舗
 - ・ その他の市町村においては店舗面積が1,500㎡以上の店舗

◇ コンビニエンスストア等の特定連鎖化事業を営む本部を含みます。

納入業者（告示備考第3項）

大規模小売業者が販売（委託販売を含む。）する商品を納入する事業者

- ◇ 取引上の地位が大規模小売業者に対して劣っていないと認められる者を除きます。当該大規模小売業者の優越性の判断に当たっては、①当該大規模小売業者に対する取引依存度、②当該大規模小売業者の市場における地位、③納入業者にとっての取引先変更可能性、④その他当該大規模小売業者と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮します（運用基準 第1の2）。
- ◇ 納入業者には、大規模小売業者と実質的に取引関係が認められる事業者を含みます（運用基準 第1の2）。

3 大規模小売業者の禁止行為

大規模小売業者の禁止行為一覧

① 不当な返品

大規模小売業者が、納入業者から購入した商品の全部又は一部を返品すること。

② 不当な値引き

大規模小売業者が、納入業者から商品を購入した後に、当該商品の納入価格の値引きをさせること。

③ 不当な委託販売取引

大規模小売業者が、正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件で委託販売取引をさせること。

④ 特売商品等の買いたたき

大規模小売業者が、セール等を行うために購入する商品について、通常の納入価格に比べて著しく低い価格を定めて納入させること。

⑤ 特別注文品の受領拒否

大規模小売業者が、プライベート・ブランド商品など特別な規格等を指定した上で、納入業者に商品を納入させることを契約した後において、当該商品の受領を拒むこと。

⑥ 押し付け販売等

大規模小売業者が、納入業者が購入等を希望しないにもかかわらず、自己の指定する商品を購入させ、又は役務を利用させること。

⑦ 納入業者の従業員等の不当使用等

大規模小売業者が、自己等の業務に従事させるために納入業者に従業員等を派遣させて使用すること、又は自己等が雇用する従業員等の人件費を納入業者に負担させること。

⑧ 不当な経済上の利益の收受等

大規模小売業者が、納入業者に、本来当該納入業者が提供する必要のない金銭等を提供させること又は納入業者が得る利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えて、金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

⑨ 要求拒否の場合の不利益な取扱い

大規模小売業者が、納入業者が①から⑧の要求に応じないことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。

⑩ 公正取引委員会への報告に対する不利益な取扱い

大規模小売業者が、納入業者が公正取引委員会に対し、①から⑨の事実を知らせ、又は知らせようとしたことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。

① 不当な返品（告示第1項）

大規模小売業者が、納入業者から購入した商品の全部又は一部を返品すること。

例 外

納入業者の責めに帰すべき事由がある場合（第1号）

- ・ 「納入業者の責めに帰すべき事由がある場合」とは、商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる場合等をいいます。

商品の購入に当たって納入業者との合意により返品の条件を定め、その条件に従って返品する場合（第2号）

- ・ 「合意」とは、当事者の実質的な意思が合致しているということであって、納入業者との十分な協議の上に納入業者が納得して合意しているという趣旨です。

あらかじめ納入業者の同意を得て、かつ、商品の返品によって当該納入業者に通常生ずべき損失を大規模小売業者が負担する場合（第3号）

- ・ 「納入業者の同意を得て」とは、十分な協議を行った上で、納入業者が了承しているという趣旨です。
- ・ 「通常生ずべき損失」とは、例えば、(1)当該商品の市況の下落や時間の経過による当該商品の使用期限の短縮に伴う商品価値の減少等に相当する費用、(2)当該商品の返品に伴う物流に要する費用、(3)当該商品の廃棄処分費用等が挙げられます。

納入業者から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該納入業者が当該商品を処分することが当該納入業者の直接の利益となる場合（第4号）

- ・ 例えば、納入業者が新商品の販売促進のために、大規模小売業者の店舗で売れ残っている自己の納入した旧商品を回収して、新商品を納入した方が納入業者の利益となるような場合です。ここで、「直接の利益」とは、実際に利益が生じるということであって、返品を受けることにより将来の大規模小売業者との取引が有利になるというような間接的な利益は含まれません。

具 体 例

- 食品スーパーが、メーカー等が定めた賞味期限とは別に独自の販売期限を定め、当該販売期限を経過したことを理由として、納入業者に返品していた（平成20年5月23日排除措置命令）。
- ホームセンターが、店舗の閉店又は全面改装に際して自社の店舗で販売しないこととした商品、及び棚替え又は商品改廃に際して定番商品から外れた商品を納入業者に返品していた（平成22年7月30日排除措置命令）。



② 不当な値引き（告示第2項）

大規模小売業者が、納入業者から商品を購入した後に、当該商品の納入価格の値引きをさせること。

例 外

納入業者の責めに帰すべき事由がある場合

- ・ 「納入業者の責めに帰すべき事由がある場合」とは、商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる場合等をいいます。

具 体 例

- 住関連品等小売業者が、商品回転率が低い在庫商品のうち、自社が割引販売を行うこととしたものについて、納入業者に、割引販売に伴う利益の減少に対処するために必要とする額を当該商品の納入価格から値引きさせていた（平成19年3月27日排除措置命令）。
- 食品スーパーが、店舗の開店に際して最初に陳列する商品及び閉店に際して割引販売をすることとした商品について、納入業者に、当該割引販売前の販売価格に100分の50を乗じる等の方法により算出した額を当該商品の納入価格から値引きさせていた（平成20年6月23日排除措置命令）。



③ 不当な委託販売取引（告示第3項）

大規模小売業者が、正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件で委託販売取引をさせること。

「正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件」とは

- ・ 「正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件」とは、例えば、買取仕入れにおいては商品の売れ残りリスク等を大規模小売業者が負うことを考慮すると、買取仕入れから委託仕入れに変更した場合、通常取引条件の交渉であれば、その委託手数料は従来の買取仕入れにおける粗利に比べると相当程度低くなるにもかかわらず、委託手数料を従来の買取仕入れにおける粗利と同じ金額とするような取引条件を設定するような場合が挙げられます。

具 体 例

- 従来、甲商品の粗利をA円として買取仕入れにより仕入れてきたところ、仕入方法を買取仕入れから委託仕入れに変更し、他の取引条件等が変わらないにもかかわらず、委託仕入れにおける委託手数料を従前の粗利と同じA円とすること（運用基準 第2の3）。

④ 特売商品等の買ったとき（告示第4項）

大規模小売業者が、セール等を行うために購入する商品について、通常の納入価格に比べて著しく低い価格を定めて納入させること。

具 体 例

- 自社のセールに供する商品について、納入業者と協議することなく、納入業者の仕入価格を下回る納入価格で納入するよう一方的に指示して、当該価格をもって納入させること（運用基準 第2の4）。

⑤ 特別注文品の受領拒否（告示第5項）

大規模小売業者が、プライベート・ブランド商品など特別な規格等を指定した上で、納入業者に商品を納入させることを契約した後において、当該商品の受領を拒むこと。

例 外

納入業者の責めに帰すべき事由がある場合

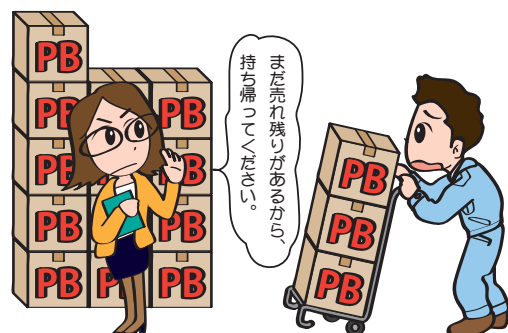
- ・ 「納入業者の責めに帰すべき事由がある場合」とは、商品に瑕疵がある場合、注文した商品と異なる場合等をいいます。

あらかじめ納入業者の同意を得て、かつ、商品の受領を拒むことによって当該納入業者に通常生ずべき損失を当該大規模小売業者が負担する場合

- ・ 「納入業者の同意を得て」とは、十分な協議を行った上で、納入業者が了承しているという趣旨です。
- ・ 「通常生ずべき損失」とは、例えば、納入業者がメーカーで、(1)注文を受けた商品を既に製造済みであれば、当該製造に要した全ての費用、(2)一部製造を開始していれば、当該商品の生産に必要な原材料費、人件費等その製造に要した費用、(3)製造を開始していなくても、当該商品の生産に必要な原材料を購入した場合には、その購入費といったものです。

具 体 例

- 納入業者が大規模小売業者の発注したプライベート・ブランド商品を製造し、当該商品を納入しようとしたところ、大規模小売業者が以前仕入れた当該商品が売れ残っていることを理由に当該商品の受領を拒否すること（運用基準 第2の5）。



⑥ 押し付け販売等（告示第6項）

大規模小売業者が、納入業者が購入等を希望しないにもかかわらず、自己の指定する商品を購入させ、又は役務を利用させること。

「自己の指定する商品」とは

- ・ 「自己の指定する商品」とは、大規模小売業者が自ら販売する商品だけでなく、自己以外の者の商品を指定して購入させる場合も含みます。

例 外

正当な理由がある場合

- ・ 「正当な理由がある場合」とは、大規模小売業者が納入業者に対してプライベート・ブランド商品の製造を委託する際に、当該商品の内容を均質にするなど合理的な必要性から、納入業者に対して当該商品の原材料を購入させるような場合等をいいます。

具 体 例

- 食品スーパーが、中元商品及び歳暮商品の販売に際し、納入業者に、ギフト商品、自社の商品券、ビール券等を購入させていた（平成18年10月13日排除措置命令）。
- ホームセンターが、他社が営業していた店舗の営業等を譲り受け、当該店舗を自社の店舗として新規オープンするに際し、当該店舗の在庫商品を処分するため、納入業者に当該商品を購入させていた（平成18年10月13日排除措置命令）。
- 百貨店が、「全従業員訪問販売」等の販売企画を実施するに際し、納入業者に、当該販売企画の販売対象となる商品を購入させ、また、絵画の展示会で販売する絵画を購入させていた（平成21年3月5日排除措置命令）。



⑦ 納入業者の従業員等の不当使用等（告示第7項）

大規模小売業者が、自己等の業務に従事させるために納入業者に従業員等を派遣させて使用すること、又は自己等が雇用する従業員等の人件費を納入業者に負担させること。

例 外

あらかじめ納入業者の同意を得て、その従業員等を当該納入業者の納入に係る商品の販売業務のみに従事させる場合（その従業員等が有する販売に関する技術又は能力が当該業務に有効に活用されることにより、当該納入業者の直接の利益となる場合に限ります。）（第1号）

- ・ 「納入業者の同意を得て」とは、十分な協議を行った上で、納入業者が了承しているという趣旨です。
- ・ 「販売業務」とは、主として消費者に商品を売る業務（接客業務）をいい、例外的に商品の陳列業務及び補充業務が含まれる場合もありますが、これら以外の業務は含みません。「販売業務」に含まれる陳列業務及び補充業務としては、例えば、店舗の開店・改装時における納入業者の納入した商品の陳列及びその商品の品出し、接客業務に伴う商品の補充等が挙げられます。接客業務や陳列業務を行わず、補充業務のみを行わせる場合については、「従業員等が有する販売に関する技術又は能力」とは通常関係ないので、第1号に該当するとは認められません。
- ・ 「直接の利益」とは、納入業者が従業員等を派遣することにより自己の商品の販売促進につながる場合、消費者ニーズの動向を直接把握できる場合等をいい、将来の大規模小売業者との取引が有利になるというような間接的な利益は含みません。

派遣を受ける従業員等の業務内容、労働時間、派遣期間等の派遣の条件についてあらかじめ納入業者と合意し、かつ、その従業員等の派遣のために通常必要な費用を大規模小売業者が負担する場合（第2号）

- ・ 「派遣の条件についてあらかじめ納入業者と合意」とは、大規模小売業者が派遣を求める直前になって合意をすればよいというものではなく、納入業者が従業員等の派遣の是非を検討できるだけの十分な時間的余裕を設けた上で、派遣を求める都度、その派遣の内容に応じ業務内容等の派遣条件について納入業者と合意することを要します。
- ・ 「通常必要な費用」とは、派遣される従業員等の実際にかかる人件費のほか、交通費や宿泊費等をいいます。大規模小売業者がこれらの費用の一部しか負担しない場合には、たとえ納入業者と合意したときであっても、「従業員等の派遣のために通常必要な費用を大規模小売業者が負担する場合」とはいえず、認められません。

⑦ (続き)

具 体 例

- 家電製品等小売業者が、店舗の新規オープン及び改装オープンに際し、納入業者の商品であるか否かを問わず、自社の業務のための商品の陳列、補充、接客等の作業を行わせるため、納入業者の従業員等を派遣させていた(平成20年6月30日排除措置命令)。
- 家具、DIY用品等小売業者が、店舗の開店、改装又は閉店に際し、納入業者の商品以外の商品の搬入等の作業及び当該納入業者の従業員等が有する技術又は能力を要しない当該店舗における商品の陳列等の作業を行わせるため、納入業者の従業員等を派遣させていた(平成21年6月19日排除措置命令)。



⑧ 不当な経済上の利益の收受等（告示第8項）

大規模小売業者が、納入業者に、本来当該納入業者が提供する必要のない金銭等を提供させること又は納入業者が得る利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えて、金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

「本来当該納入業者が提供する必要のない金銭」とは

- ・ 「本来当該納入業者が提供する必要のない金銭」とは、具体的には、決算対策協賛金、納入業者の商品が含まれていない催事や広告のための協賛金、納入業者の商品が置かれている売場とは関係ない場所での売場の改装のための協賛金等をいいます。

具 体 例

- ホームセンターが、自社の店舗の新規オープン及び増床を伴う改装オープンに際し、当該店舗の粗利益を確保するため、事前に算出根拠、目的等について明確に説明することなく、「アドバルーン協賛」の名目で、納入業者に金銭を負担させていた(平成18年10月13日排除措置命令)。



⑨ 要求拒否の場合の不利益な取扱い（告示第9項）

大規模小売業者が、納入業者が①から⑧の要求に応じないことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。

「その他不利益な取扱い」とは

- ・ 「その他不利益な取扱い」とは、商品の陳列場所を現在よりも不利な（消費者の目に触れにくい）場所に変更するような場合等が含まれます。

具 体 例

- 従業員の派遣要請を拒否した納入業者に対し、拒否したことを理由に一方的に、これまで当該納入業者から仕入れていた商品の一部の発注を停止すること（運用基準第2の9）。



⑩ 公正取引委員会への報告に対する不利益な取扱い（告示第10項）

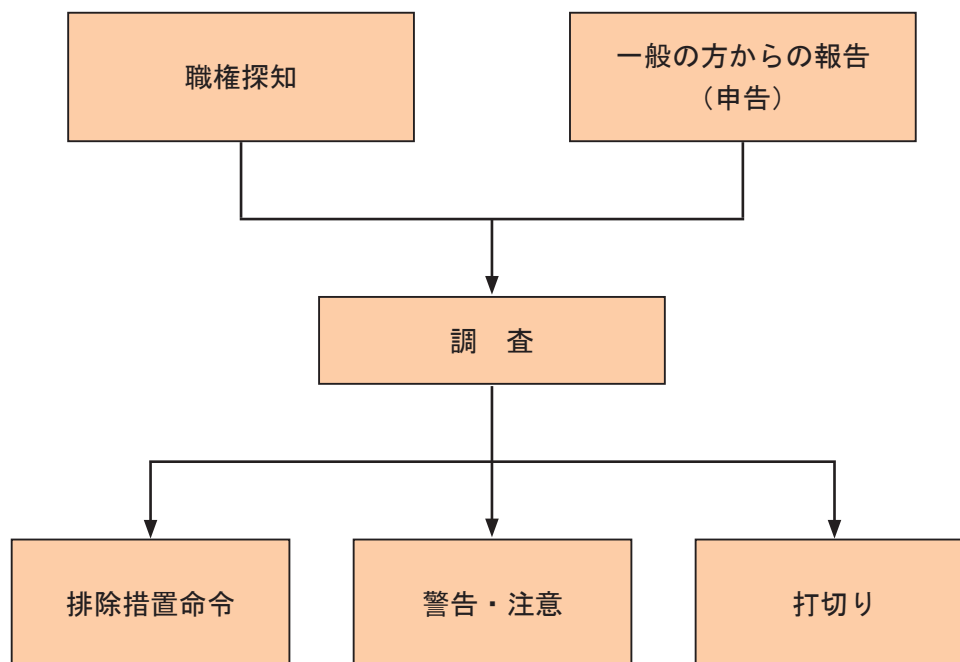
大規模小売業者が、納入業者が公正取引委員会に対し、①から⑨の事実を知らせ、又は知らせようとしたことを理由として、代金の支払遅延、取引の停止その他不利益な取扱いをすること。

独占禁止法（大規模小売業告示）違反行為への対処

公正取引委員会は、大規模小売業告示上問題があると思われる行為を行っている大規模小売業者に関する情報を積極的に収集し、調査を行っています。

その結果、大規模小売業者に違反行為が認められた場合には、違反行為を取りやめさせる等の措置を行うこととなります。

○ 独占禁止法（大規模小売業告示）違反事件の処理の流れ



独占禁止法違反事件処理の詳細（調査権限、罰則等）は、「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律ガイドブック『知ってなっとく独占禁止法』」や公正取引委員会のホームページを併せて御確認ください。

優越的地位濫用事件タスクフォースについて

独占禁止法の優越的地位の濫用に係る情報に接した場合に、その調査を効率的かつ効果的に行い、必要な是正措置を講じていくことを目的とし、「優越的地位濫用事件タスクフォース」を審査局内に設置しています。

優越的地位濫用事件タスクフォースにおいては、一般の方から提供された情報等から、優越的地位の濫用に係る情報に接した場合には、効率的かつ効果的な調査を行い、濫用行為の抑止・是正に努めることとしています。

参考①

私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（抄）

（昭和二十二年四月十四日法律第五十四号）

第二条

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

五 自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するもの

ホ 自己の取引上の地位を不当に利用して相手方と取引すること。

第十九条 事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。

第七十二条 第二条第九項第六号の規定による指定は、告示によつてこれを行う。

参考②

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

(平成十七年五月十三日公正取引委員会告示第十一号)

私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和二十二年法律第五十四号）第二条第九項の規定に基づき、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を次のように指定する。

(不当な返品)

- 1 大規模小売業者が、次の各号のいずれかに該当する場合を除き、自己又はその加盟者（以下「自己等」という。）が納入業者から購入した商品の全部又は一部を当該納入業者に対して返品すること（購入契約を委託販売契約に切り替えて返品すること、他の商品と取り替えること等、実質的に購入した商品の返品となる行為を含む。以下同じ。）。
 - 一 納入業者の責めに帰すべき事由により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる数量の範囲内で返品する場合
 - 二 商品の購入に当たって納入業者との合意により返品の条件を定め、その条件に従って返品する場合（当該商品について、その受領の日から一定の期間内における一定の数量の範囲内での返品又は受領した商品の総量に対して一定の数量の範囲内での返品が、大規模小売業者と納入業者との取引以外の一般の卸売取引において正常な商慣習となっており、かつ、当該商慣習の範囲内で返品の条件を定める場合に限る。）
 - 三 あらかじめ納入業者の同意を得て、かつ、商品の返品によって当該納入業者に通常生ずべき損失を大規模小売業者が負担する場合
 - 四 納入業者から商品の返品を受けたい旨の申出があり、かつ、当該納入業者が当該商品を処分することが当該納入業者の直接の利益となる場合

(不当な値引き)

- 2 大規模小売業者が、自己等が納入業者から商品を購入した後において、当該商品の納入価格の値引きを当該納入業者にさせること。ただし、当該納入業者の責めに帰すべき事由により、当該商品を受領した日から相当の期間内に、当該事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内で納入価格の値引きをさせる場合を除く。

(不当な委託販売取引)

- 3 大規模小売業者が、大規模小売業者と納入業者との取引以外の一般の委託販売取引における正常な商慣習に照らして納入業者に著しく不利益となるような条件をもって、当該納入業者に自己等と委託販売取引をさせること。

(特売商品等の買ったたき)

- 4 大規模小売業者が、自己等が特売等の用に供する特定の商品について、当該商品と同種の商品に係る自己等への通常の納入価格に比べて著しく低い価格を定め、当該価格をもって納入業者に納入させること。

(特別注文品の受領拒否)

- 5 大規模小売業者が、納入業者に対してあらかじめ特別の規格、意匠、型式等を指示して特定の商品を購入させることを契約した後において、当該納入業者の責めに帰すべき事由がないのに、当該商品の全部又は一部の受領を拒むこと。ただし、あらかじめ納入業者の同意を得て、かつ、商品の受領を拒むことによって当該納入業者に通常生ずべき損失を当該大規模小売業者が負担する場合を除く。

(押し付け販売等)

- 6 大規模小売業者が、正当な理由がある場合を除き、納入業者に自己の指定する商品を購入させ、又は役務を利用させること。

(納入業者の従業員等の不当使用等)

- 7 大規模小売業者が、次の各号のいずれかに該当する場合を除き、自己等の業務に従事させるため、納入業者にその従業員等を派遣させ、又はこれに代えて自己等が雇用する従業員等の人件費を納入業者に負担させること。
- 一 あらかじめ納入業者の同意を得て、その従業員等を当該納入業者の納入に係る商品の販売業務（その従業員等が大規模小売業者の店舗に常駐している場合にあっては、当該商品の販売業務及び棚卸業務）のみに従事させる場合（その従業員等が有する販売に関する技術又は能力が当該業務に有効に活用されることにより、当該納入業者の直接の利益となる場合に限る。）
 - 二 派遣を受ける従業員等の業務内容、労働時間、派遣期間等の派遣の条件についてあらかじめ納入業者と合意し、かつ、その従業員等の派遣のために通常必要な費用を大規模小売業者が負担する場合

(不当な経済上の利益の收受等)

- 8 前項に規定するもののほか、大規模小売業者が、自己等のために、納入業者に本来当該納入業者が提供する必要のない金銭、役務その他の経済上の利益を提供させ、又は当該納入業者が得る利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えて金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

(要求拒否の場合の不利益な取扱い)

- 9 納入業者が前各項に規定する行為に係る要求に応じないことを理由として、大規模小売業者が、当該納入業者に対して代金の支払を遅らせ、取引の数量を減じ、取引を停止し、その他不利益な取扱いをすること。

(公正取引委員会への報告に対する不利益な取扱い)

10 大規模小売業者が前各項に規定する行為をした場合又は当該行為をしている場合に、納入業者が公正取引委員会に対しその事実を知らせ、又は知らせようとしたことを理由として、当該大規模小売業者が、当該納入業者に対して代金の支払を遅らせ、取引の数量を減じ、取引を停止し、その他不利益な取扱いをすること。

備 考

1 この告示において「大規模小売業者」とは、一般消費者により日常使用される商品の小売業を行う者（特定連鎖化事業（中小小売商業振興法（昭和四十八年法律第百一号）第十一条第一項に規定する特定連鎖化事業をいう。以下同じ。）を行う者を含む。）であって、次の各号のいずれかに該当するものをいう。

一 前事業年度における売上高（特定連鎖化事業を行う者にあつては、当該特定連鎖化事業に加盟する者の売上高を含む。）が百億円以上である者

二 次に掲げるいずれかの店舗を有する者

イ 東京都の特別区の存する区域及び地方自治法（昭和二十二年法律第六十七号）第二百五十二条の十九第一項の指定都市の区域内にあつては、店舗面積（小売業を行うための店舗の用に供される床面積をいう。以下同じ。）が三千平方メートル以上の店舗

ロ イに掲げる市以外の市及び町村の区域内にあつては、店舗面積が千五百平方メートル以上の店舗

2 この告示において「加盟者」とは、大規模小売業者が行う特定連鎖化事業に加盟する者をいう。

3 この告示において「納入業者」とは、大規模小売業者又はその加盟者が自ら販売し、又は委託を受けて販売する商品を当該大規模小売業者又は当該加盟者に納入する事業者（その取引上の地位が当該大規模小売業者に対して劣っていないと認められる者を除く。）をいう。

附 則

1 この告示は、平成十七年十一月一日から施行する。

2 百貨店業における特定の不公正な取引方法（昭和二十九年公正取引委員会告示第七号。以下「旧告示」という。）は、廃止する。

3 旧告示備考第一項に規定する百貨店業者のこの告示の施行前にした行為については、なお従前の例による。

大規模小売業告示についてのお問い合わせ先

公正取引委員会では、本局及び各地方事務所等において、大規模小売業告示についての御相談に対応しています。

事務所名	電話番号
公正取引委員会事務総局 経済取引局 取引部 企業取引課	03-3581-1882（直）
北海道事務所 取引課	011-231-6300（代）
東北事務所 取引課	022-225-7096（直）
中部事務所 取引課	052-961-9423（直）
近畿中国四国事務所 取引課	06-6941-2175（直）
近畿中国四国事務所 中国支所 取引課	082-228-1501（代）
近畿中国四国事務所 四国支所 取引課	087-834-1441（代）
九州事務所 取引課	092-431-6031（直）
沖縄総合事務局 総務部 公正取引室	098-866-0049（直）

インターネットでも、様々な情報を提供しています。是非、御利用ください。

<http://www.jftc.go.jp/>



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission