公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

フードサプライチェーンにおける商慣行に関する実態調査

Ｗｅｂアンケート結果の概要

令和６年12月20日

公正取引委員会

１．実施概要

項目	内容
Webアンケート実施期間	令和６年９月13日（金）～　同年10月４日（金）
アンケートへの協力依頼状送付数	17,292社 （※宛先不明で返送された件数:153件を除く。）
有効回答数・回答率	4,706件（回答率：約27.2%） （※うち本件実態調査の対象である消費者向けの飲食料品を製造・販売している回答者3,644社）
回答を依頼した内容	以下の各商慣行について、令和５年９月１日～令和６年８月31日までにおける買取取引の状況を基に回答を依頼した。 ● ３分の１ルール（※ⅰ・ⅱ） ● 短いリードタイム（※ⅲ） ● 日付逆転品の納品禁止（※ⅳ） ● 日付混合品の納品禁止（※ⅴ） ● 欠品ペナルティ（※ⅵ） ⅰ. 製造年月日から賞味期限までの期間を三等分し、製造業者（卸売業者も含む。）、小売業者、消費者の三者が、３分の１ずつ均等に分け合うという考えの下、最初の３分の１を製造業者が小売業者に商品を納品しなければならない「納品期限」、次の３分の１を小売店が商品を店頭に並べておいてもよい「販売期限」、最後の３分の１を消費者が商品をおいしく食べられる期間として確保する商慣行をいう。 ⅱ. 小売業者により３分の１よりも短い期間を独自に設定されている場合（例えば、「納品期限」を10分の１とするようなルール）も含む。 ⅲ. 小売業者からの発注前にあらかじめ発注数量を予測して生産しなければ納期に間に合わないため、製造業者は、実際の発注数量以上の商品を生産せざるを得ない状態を強いられることとなるような短いリードタイムをいう。 ⅳ. 既に納品した商品の賞味期限（又は製造年月日）よりも、古い賞味期限（又は製造年月日）の商品の納品は認められないという商慣行をいう。 ⅴ. 賞味期限（又は製造年月日）の異なる商品を混合して納品してはいけない（例えば、100個の発注に対し、賞味期限が４月１日の商品50個と、賞味期限が４月２日の商品50個を混合して納品してはいけない。）という商慣行をいう。 ⅵ. 小売業者から発注された数量分を納品できなくなった場合、製造業者が、補償金の支払などの金銭的ペナルティに応じることを小売業者から求められる商慣行をいう。

2．取扱飲食料品と商慣行①

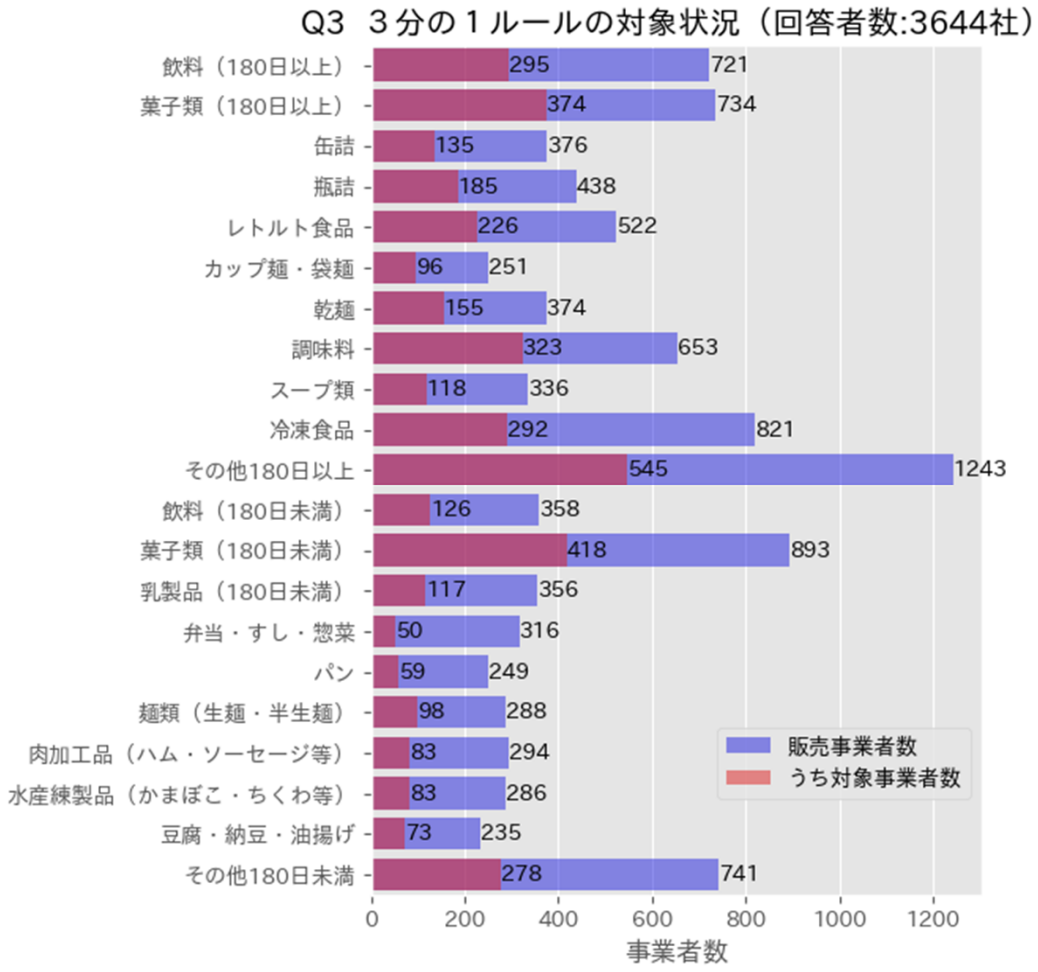
- **Q3_1　取扱飲食料品**
  - 次のうち、貴社が主に取り扱っている飲食料品を、選択してください。（いくつでも）

	飲食料品の種類
賞味期限が長めの飲食料品	1. 飲料（賞味期限180日以上）
	2. 菓子類（賞味期限180日以上）
	3. 缶詰
	4. 瓶詰
	5. レトルト食品
	6. カップ麺・袋ラーメン
	7. 乾麺
	8. 調味料
	9. スープ類（粉末スープ、フリーズドライの味噌汁等）
	10. 冷凍食品
	11. その他賞味期限が180日以上の加工食品
賞味期限が短めの飲食料品	12. 飲料（賞味期限180日未満）
	13. 菓子類（賞味期限180日未満）
	14. 乳製品（賞味期限180日未満）
	15. 弁当・すし・お惣菜
	16. パン
	17. 麺類（生麺・半生麺）
	18. 肉加工品（ハム・ソーセージ等）
	19. 水産練製品（かまぼこ・ちくわ等）
	20. 豆腐・納豆・油揚げ
	21. その他賞味期限が180日未満のチルド食品

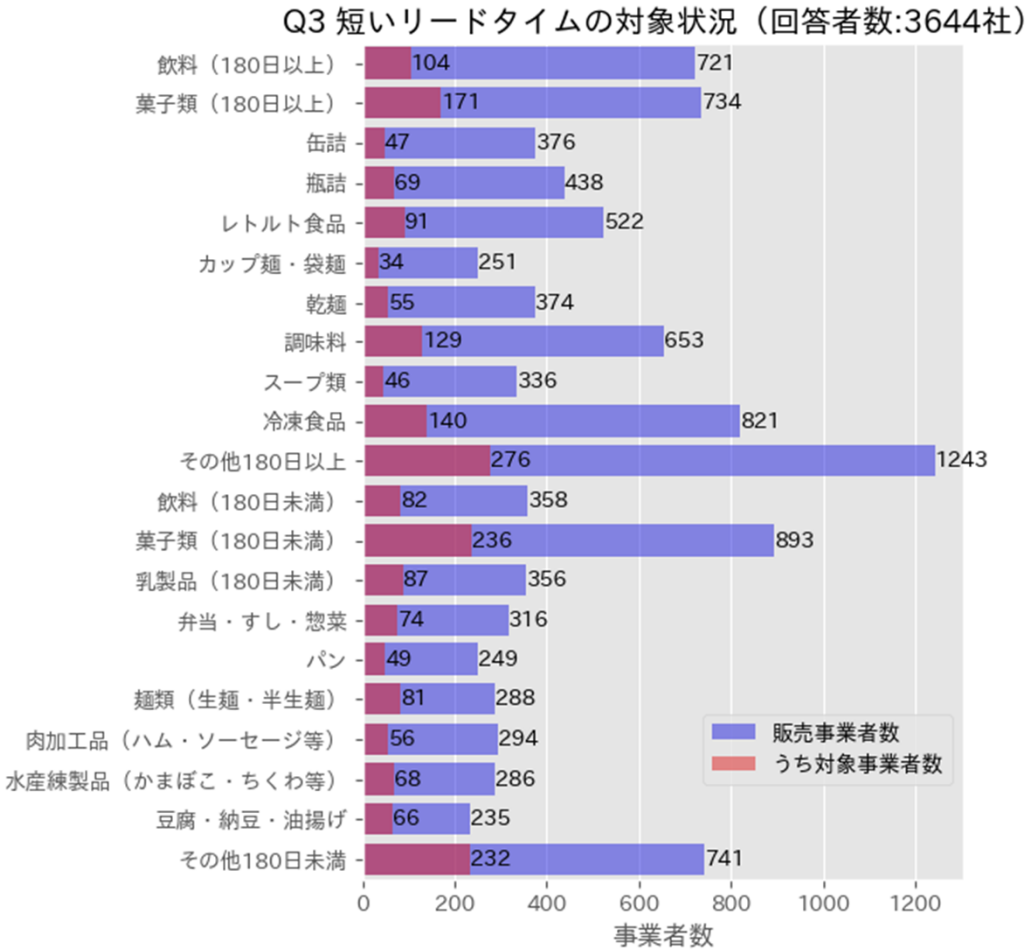
２．取扱飲食料品と商慣行②

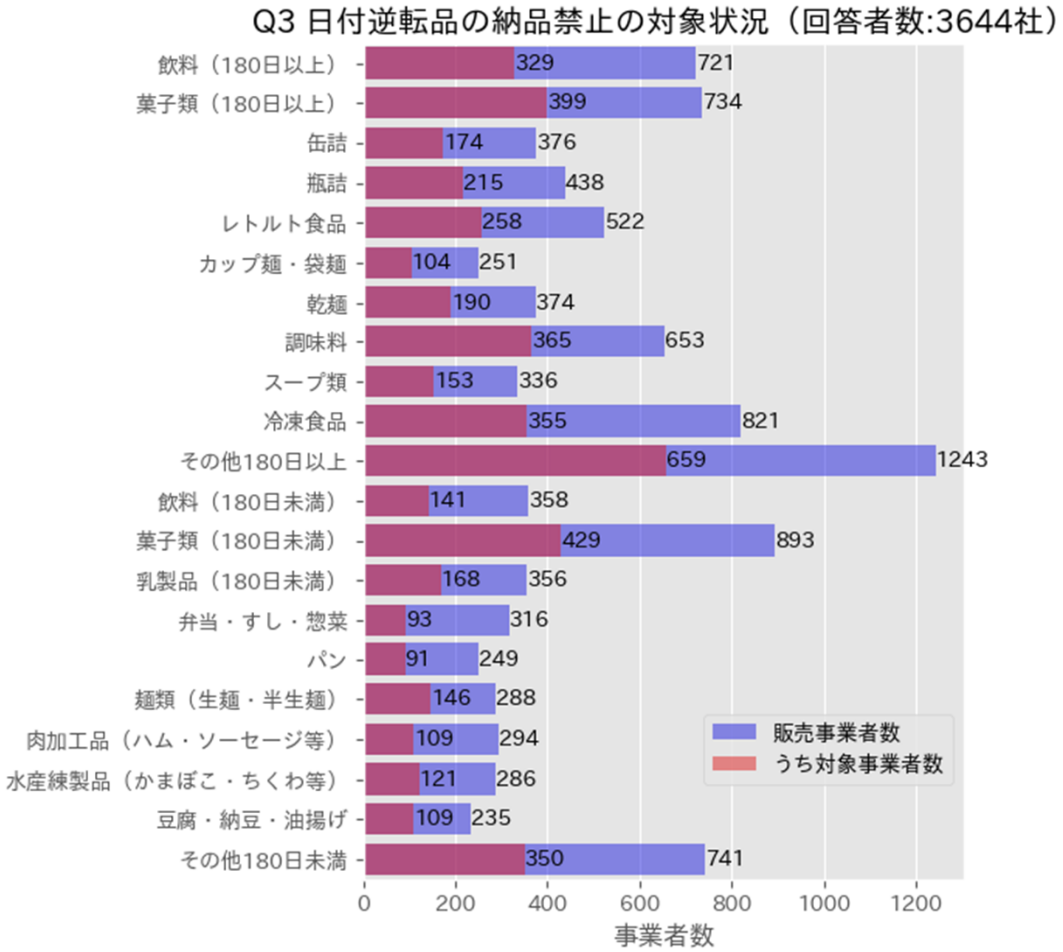
- **Q3_2　取扱飲食料品と商慣行**
  - 貴社が取り扱っている商品について、以下の商慣行の対象となっている場合には、当該商慣行にそれぞれチェックを入れてください。（それぞれいくつでも）

    - **３分の１ルール**
    - **短いリードタイム**
    - **日付逆転品の納品禁止**
    - **日付混合品の納品禁止**
    - **欠品ペナルティ**

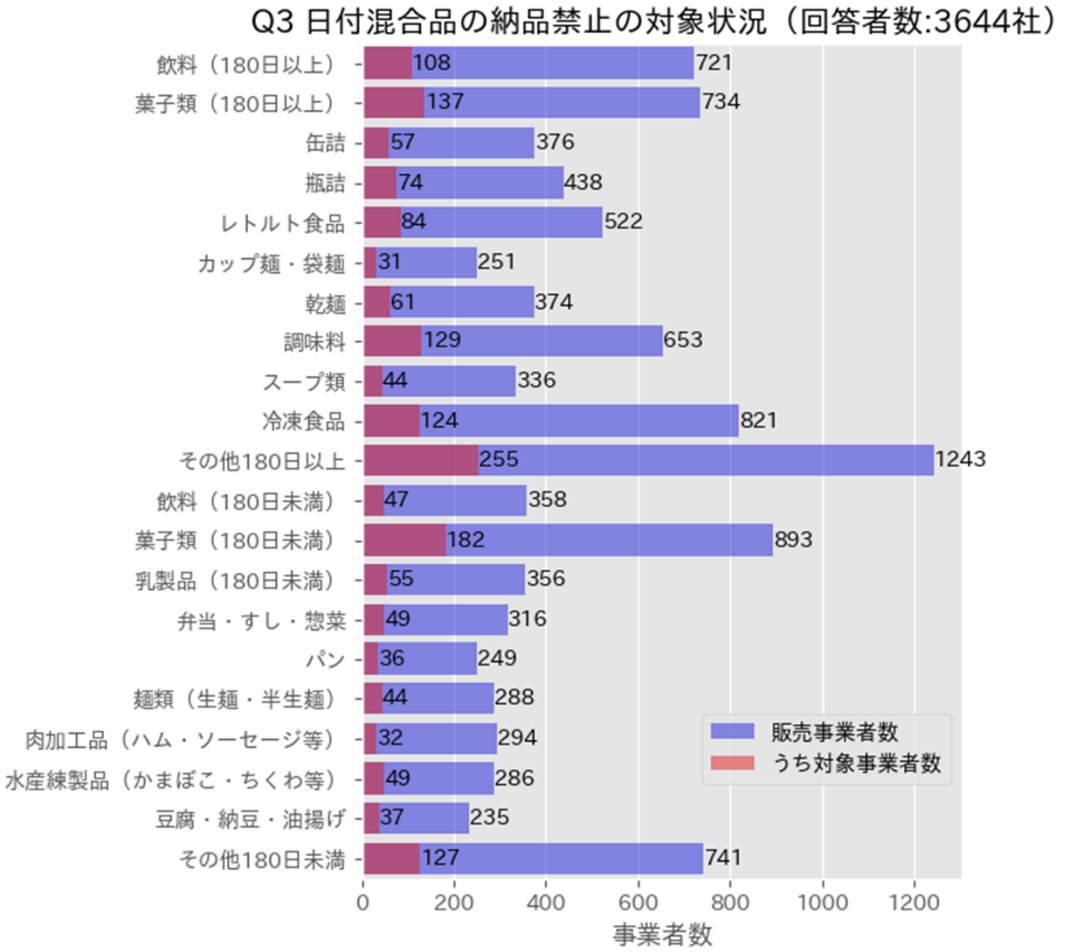


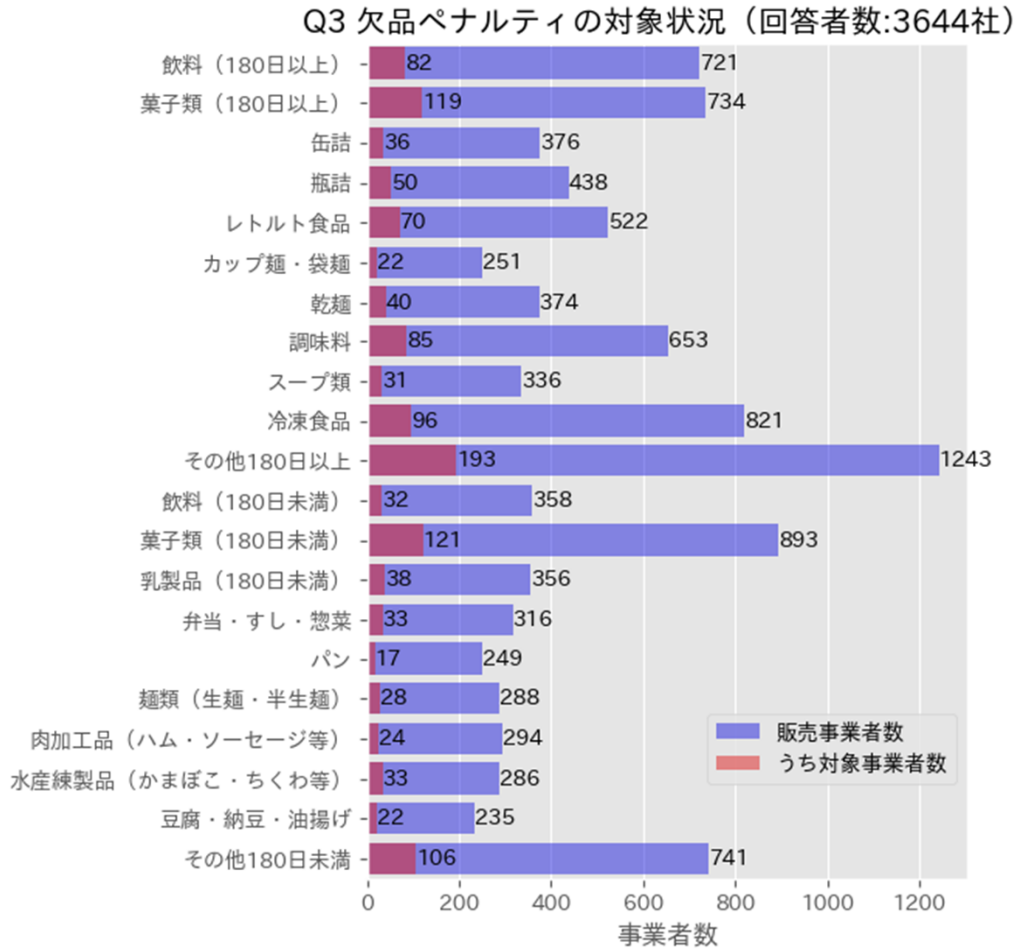
2．取扱飲食料品と商慣行③





2．取扱飲食料品と商慣行④



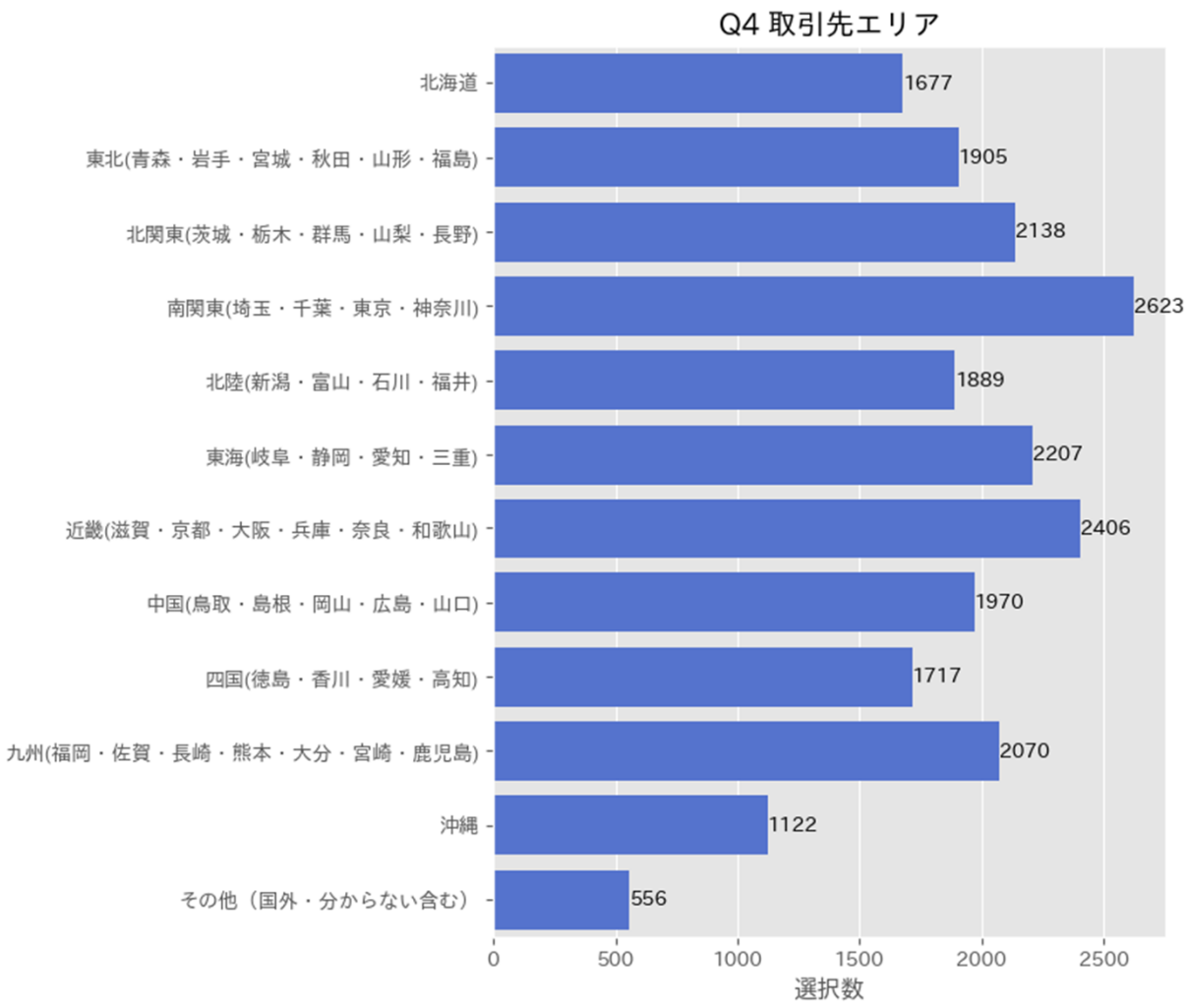


3．取引先エリア

● Q４　取引先エリア

- 貴社が飲食料品を納品している小売業者（※卸売業者を介して納品している場合を含みます。）の店舗が所在するエリアを、把握している範囲で全て選択してください。（いくつでも）

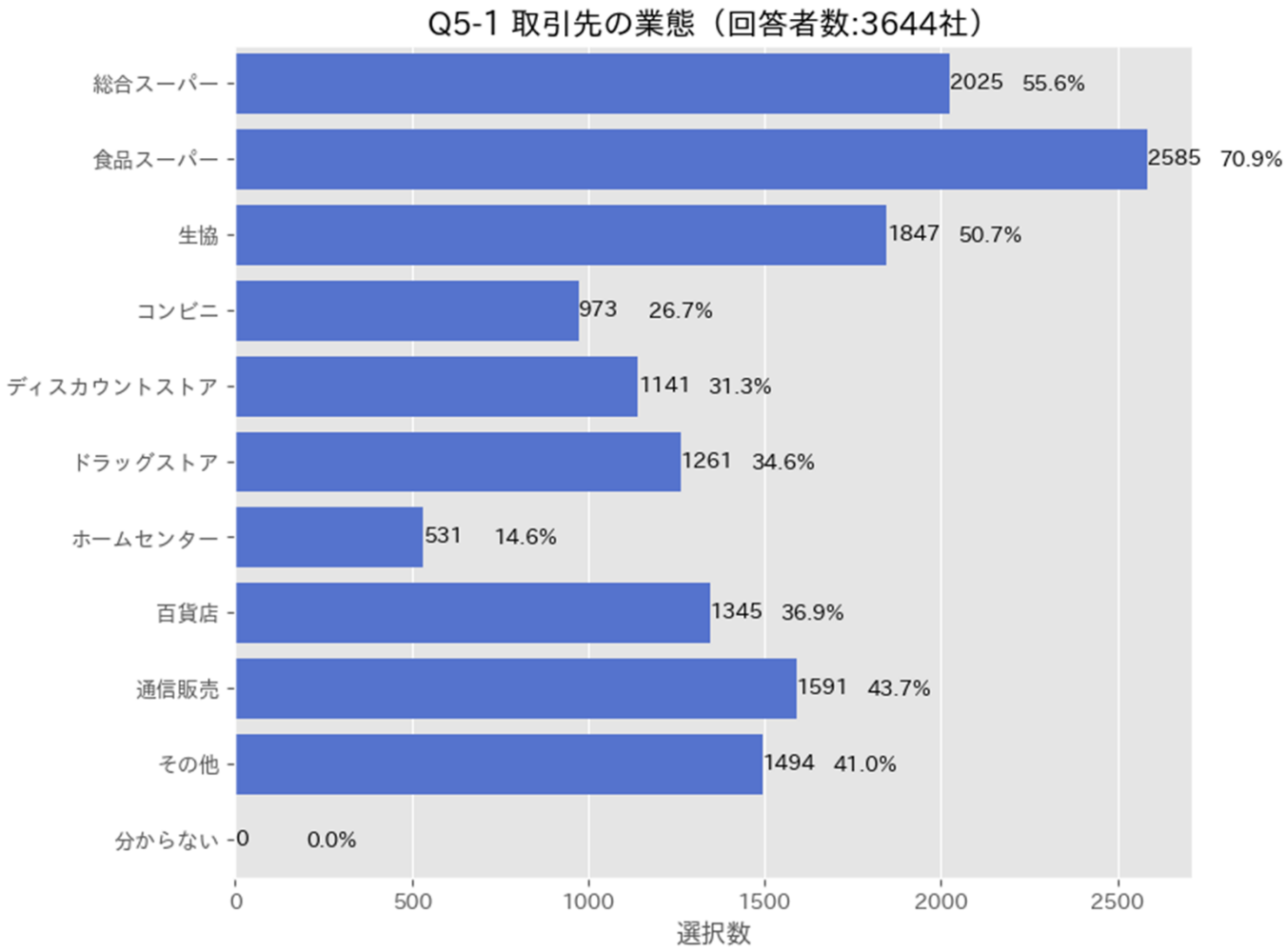
1. 北海道
2. 東北（青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県）
3. 北関東（茨城県、栃木県、群馬県、山梨県、長野県）
4. 南関東（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）
5. 北陸（新潟県、富山県、石川県、福井県）
6. 東海（岐阜県、静岡県、愛知県、三重県）
7. 近畿（滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）
8. 中国（鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県）
9. 四国（徳島県、香川県、愛媛県、高知県）
10. 九州（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県）
11. 沖縄
12. その他（国外。分からない場合を含む。）



4．取引先の業態

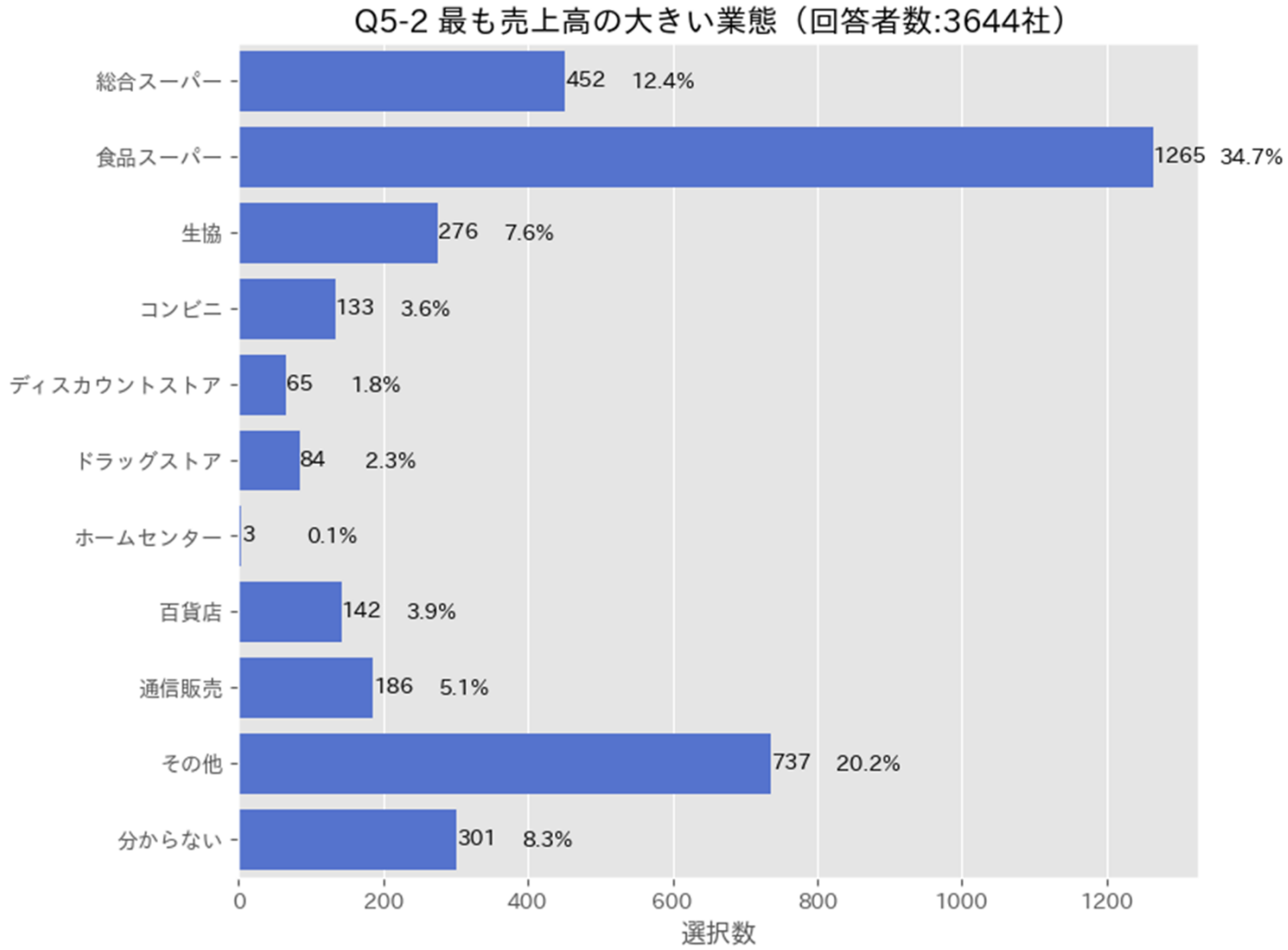
- **Q５　取引先の業態**
  - 貴社が飲食料品を納品している小売業者（※卸売業者を介して納品している場合を含みます。）の業態を全て選択してください。（いくつでも）

1. 総合スーパーマーケット
2. 食品スーパーマーケット
3. 生活協同組合
4. コンビニエンスストア
5. ディスカウントストア
6. ドラッグストア
7. ホームセンター
8. 百貨店
9. 通信販売
10. その他
11. 分からない



5．最も売上高の大きい業態

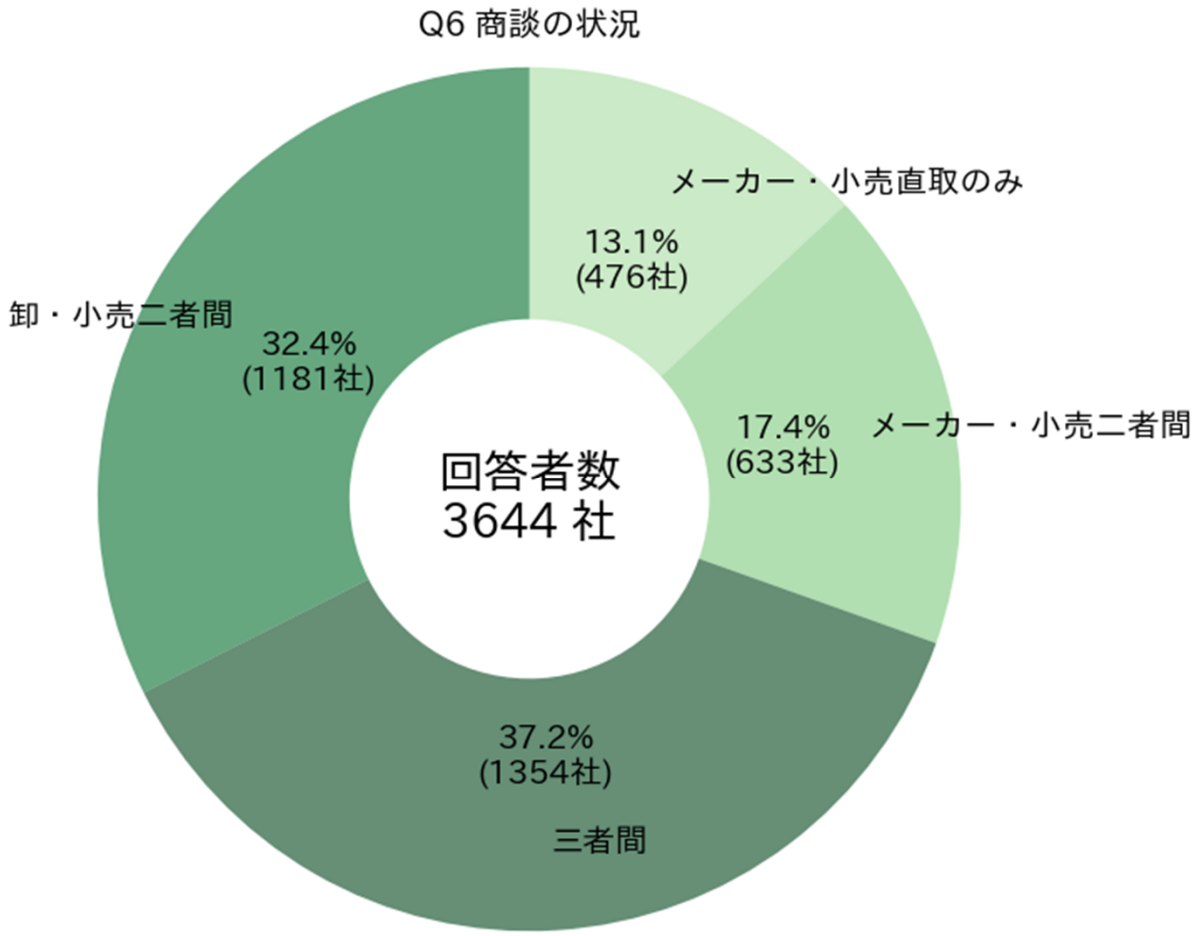
- **Q５　取引先の業態**
  - また、最も売上高の大きい業態を一つ選択してください。（ひとつだけ）



6．商談の状況

- **Q6　商談の状況**
  - メーカーと小売業者との間に卸売業者が介在する場合の取引に関する商談についてお聞きします。
  - 小売業者との取引条件（取引価格、取引数量、納期、リベート等）に関する商談について、次のうち、最も当てはまるものを一つだけ選択してください。

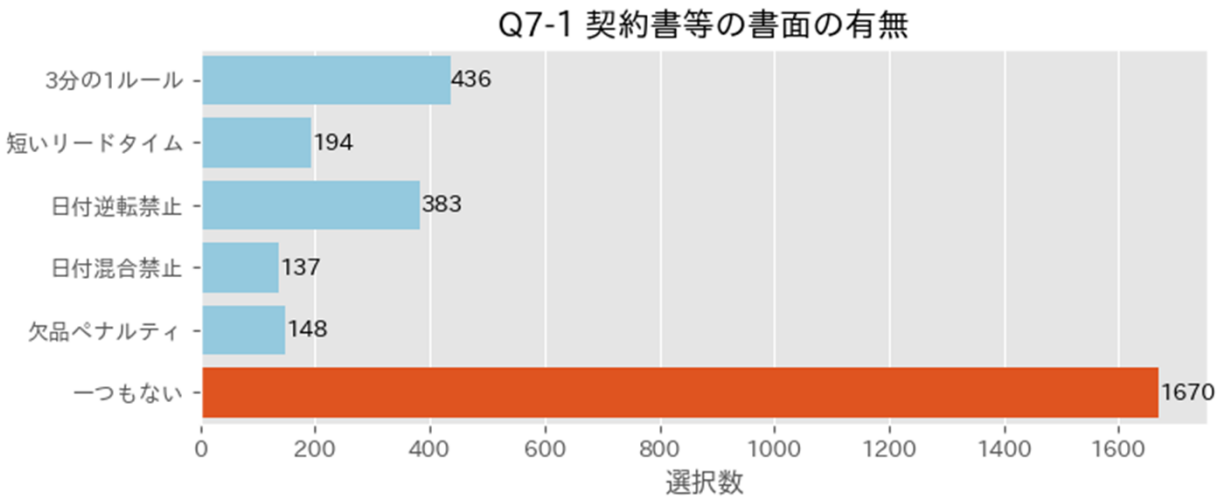
1. **（※回答者がメーカーである場合において）小売業者との直接取引しか行っていない（卸売業者を介しての取引がない）**
2. **メーカーと小売業者の二者間で商談して主たる取引条件を決定することが多い**
3. **メーカーと卸売業者と小売業者との三者間で商談して主たる取引条件を決定することが多い**
4. **卸売業者と小売業者の二者間で商談して主たる取引条件を決定することが多い**

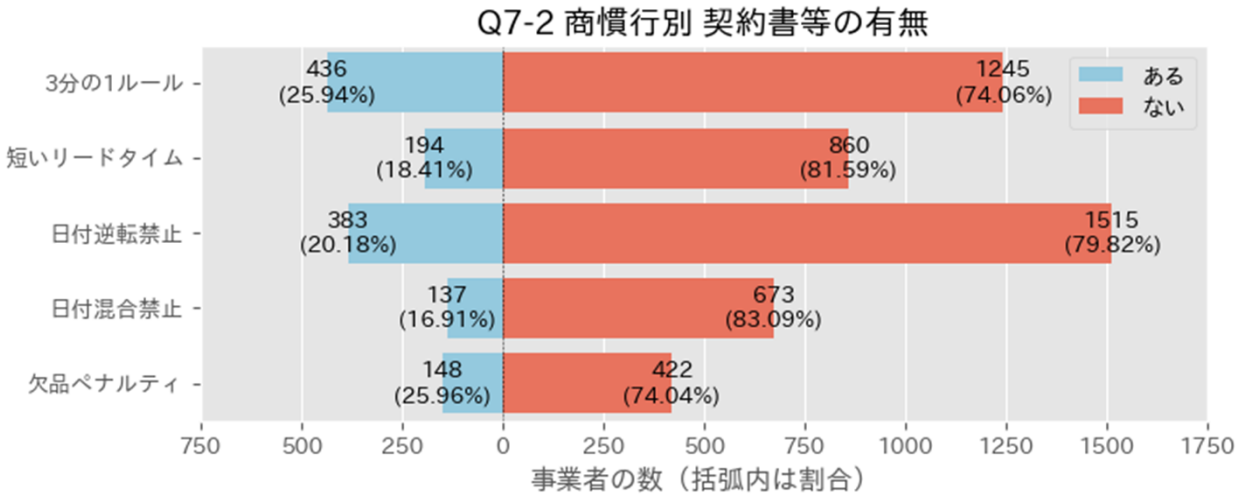


7．商慣行に係る契約書等の有無

- **Q７　商慣行に係る契約書等の有無**
  - 取扱商品が商慣行の対象になっている回答者（※Q3_2で商慣行に一つでもチェックを入れた回答者）にお聞きします。
  - 当該商慣行について、小売業者との間で、契約書などの書面により、その内容や対象となる商品を明確にしていることがあれば、当該商慣行をそれぞれ選択してください。（いくつでも）
  - 一つもない場合は「ない」を選択してください。

    1. **３分の１ルール**
    2. **短いリードタイム**
    3. **日付逆転品の納品禁止**
    4. **日付混合品の納品禁止**
    5. **欠品ペナルティ**
    6. **ない**



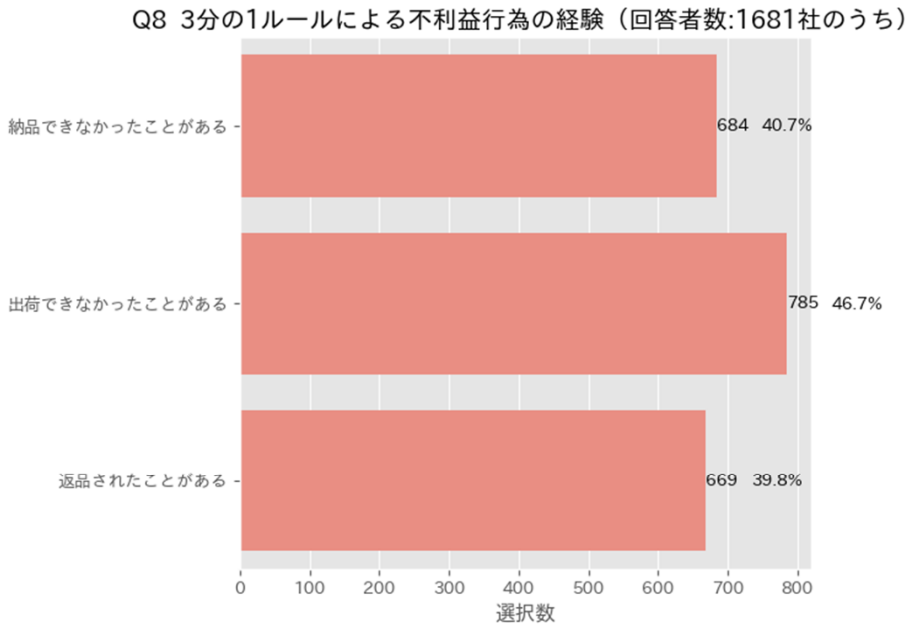


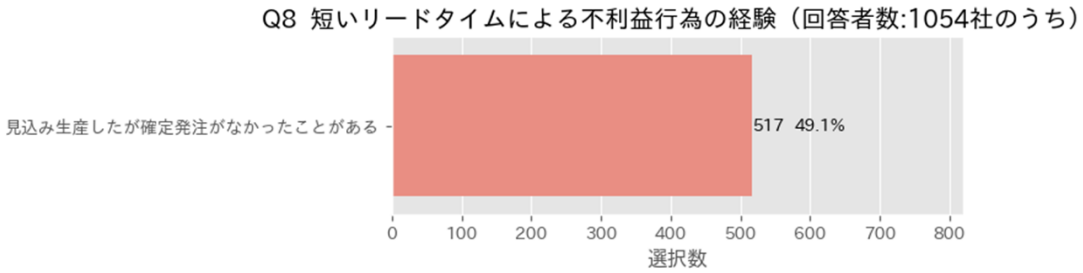
8．商慣行の運用実態①

● Q８　商慣行の運用実態

- 取扱商品が商慣行の対象となっている回答者（※Q3_2で商慣行欄に一つでもチェックを入れた回答者）にお聞きします。
- 当該商慣行の運用実態について、貴社にとって当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

	選択肢
３分の１ルール	1. 出荷したものの、納品期限の経過を理由に、発注元の小売業者に納品できなかったことがある
	2. 納品期限が経過した商品しかなかったので、発注元の小売業者に、そもそも出荷しなかった（できなかった）ことがある
	3. 販売期限の経過を理由に、納品先の小売業者から、納品した商品を返品されたことがある
短いリードタイム	4. 小売業者から短いリードタイムを設定されたため見込み生産を行ったが、その小売業者から確定発注がなかったことがある



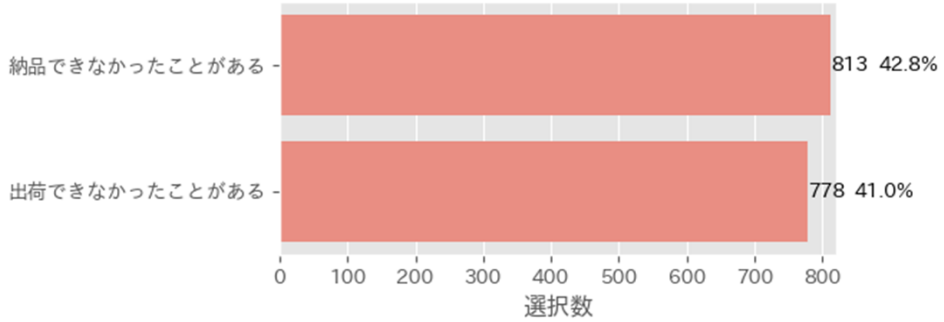


8．商慣行の運用実態②

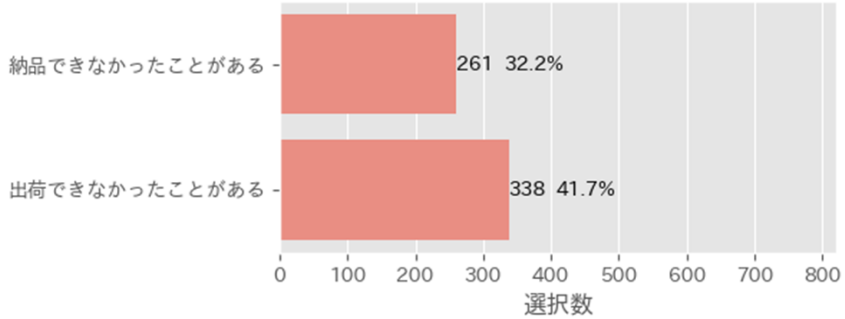
● Q８　商慣行の運用実態

	選択肢
日付逆転品の納品禁止	5. 出荷したものの、日付の逆転を理由に、発注元の小売業者に納品できなかったことがある
	6. 日付が逆転した商品しかなかったので、発注元の小売業者に、そもそも出荷しなかった（できなかった）ことがある
日付混合品の納品禁止	7. 発注された数量を出荷したものの、賞味期限（又は製造年月日）の異なる商品が混合していることを理由に、発注元の小売業者に納品できなかったことがある
	8. 発注された数量を出荷するためには、賞味期限（又は製造年月日）の異なる商品を混合するしかなかったため、発注元の小売業者に、そもそも出荷しなかった（できなかった）ことがある
欠品ペナルティ	9. 発注された数量を納品できなかったため、納品価格の引下げや、リベートの支払などの金銭的補償を小売業者から求められ、これに従ったことがある

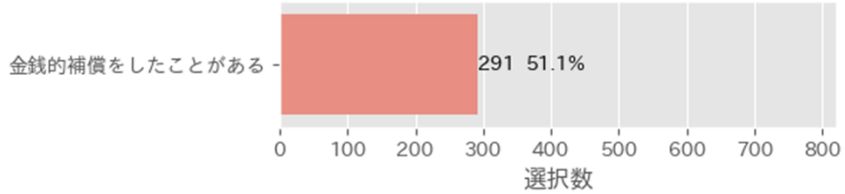
Q8 日付逆転品の納品禁止による不利益行為の経験（回答者数:1898社のうち）



Q8 日付混合品の納品禁止による不利益行為の経験（回答者数:810社のうち）



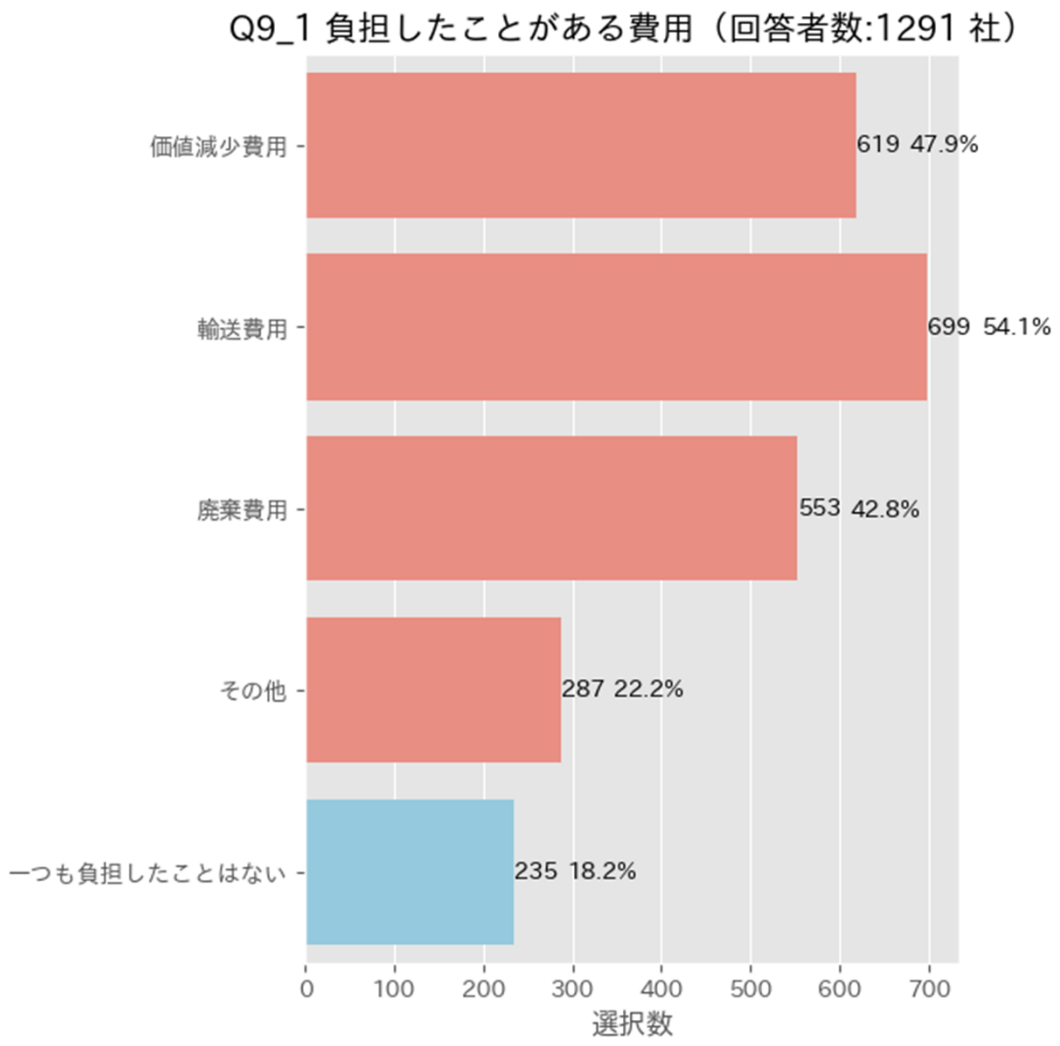
Q8 欠品ペナルティによる不利益行為の経験（回答者数:570社のうち）



９．納品期限・販売期限に関する商慣行違反に伴う費用負担①

- **Ｑ９_１　納品期限・販売期限に関する商慣行違反に伴う「通常生ずべき損失」の負担状況**
  - 納品期限・販売期限に関する商慣行（３分の１ルールや短いリードタイム）に違反することを理由に出荷・納品できなかったり、返品されたりしたことのある回答者（※Q8で３分の１ルール、短いリードタイムに関する項目を一つでも選択している回答者）にお聞きします。
  - 納品できなかった場合などに必要となる以下の費用のうち、貴社が負担した（※取引先と按分して負担した場合も含みます。）ことのある費用を全て選択してください。（いくつでも）
  - 一つも負担したことがない場合は「ない」を選択してください。

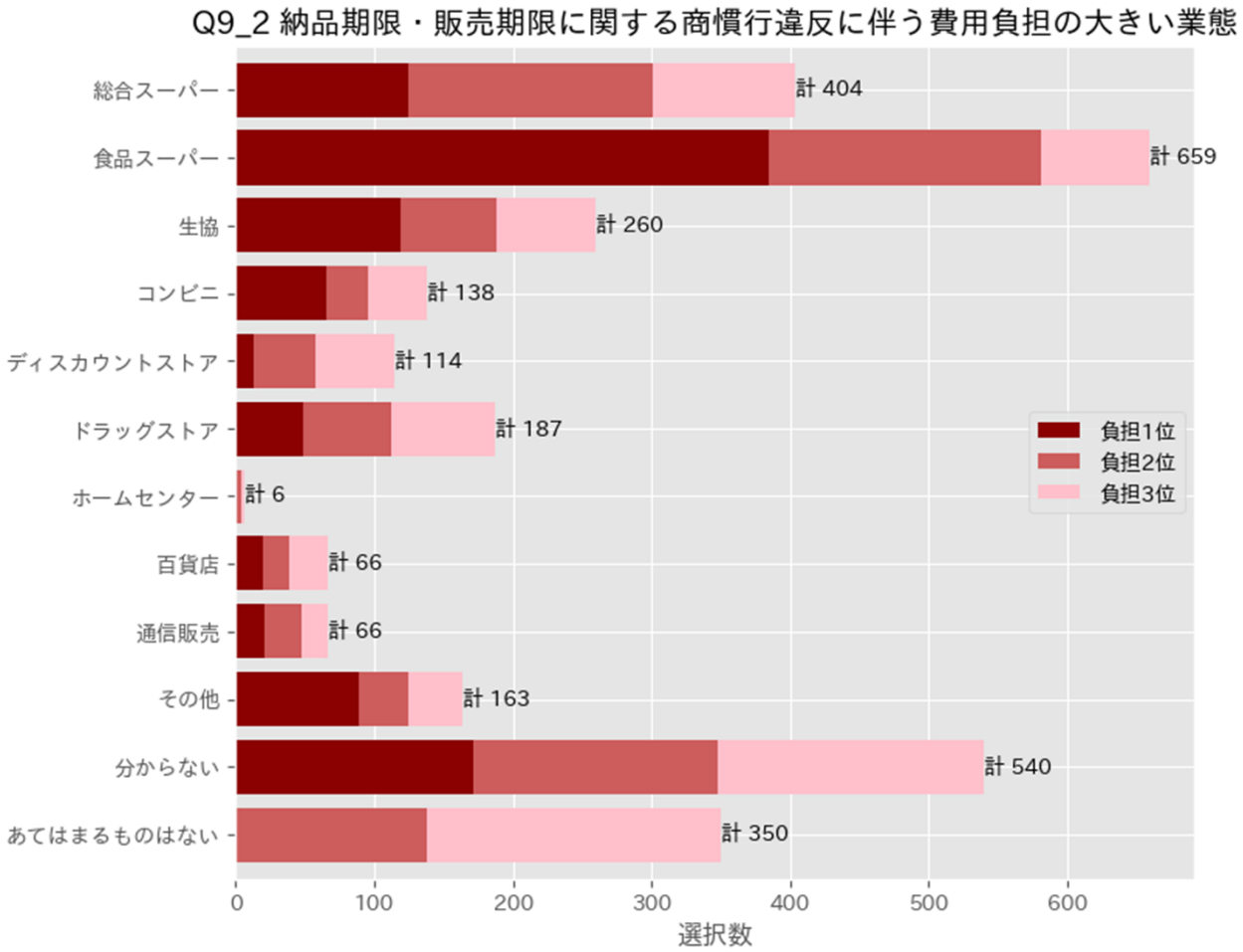
    1. **納品できなかった・返品された商品につき、製造日からの時間経過による価値の減少等に相当する費用**
    2. **小売業者の元からの返送のための輸送費用（※物流センターからメーカーまで返送するための輸送費など）**
    3. **廃棄費用（※廃棄業者に対する廃棄委託費用など）**
    4. **その他１～３以外で必要な費用**
    5. **ない**



9．納品期限・販売期限に関する商慣行違反に伴う費用負担②

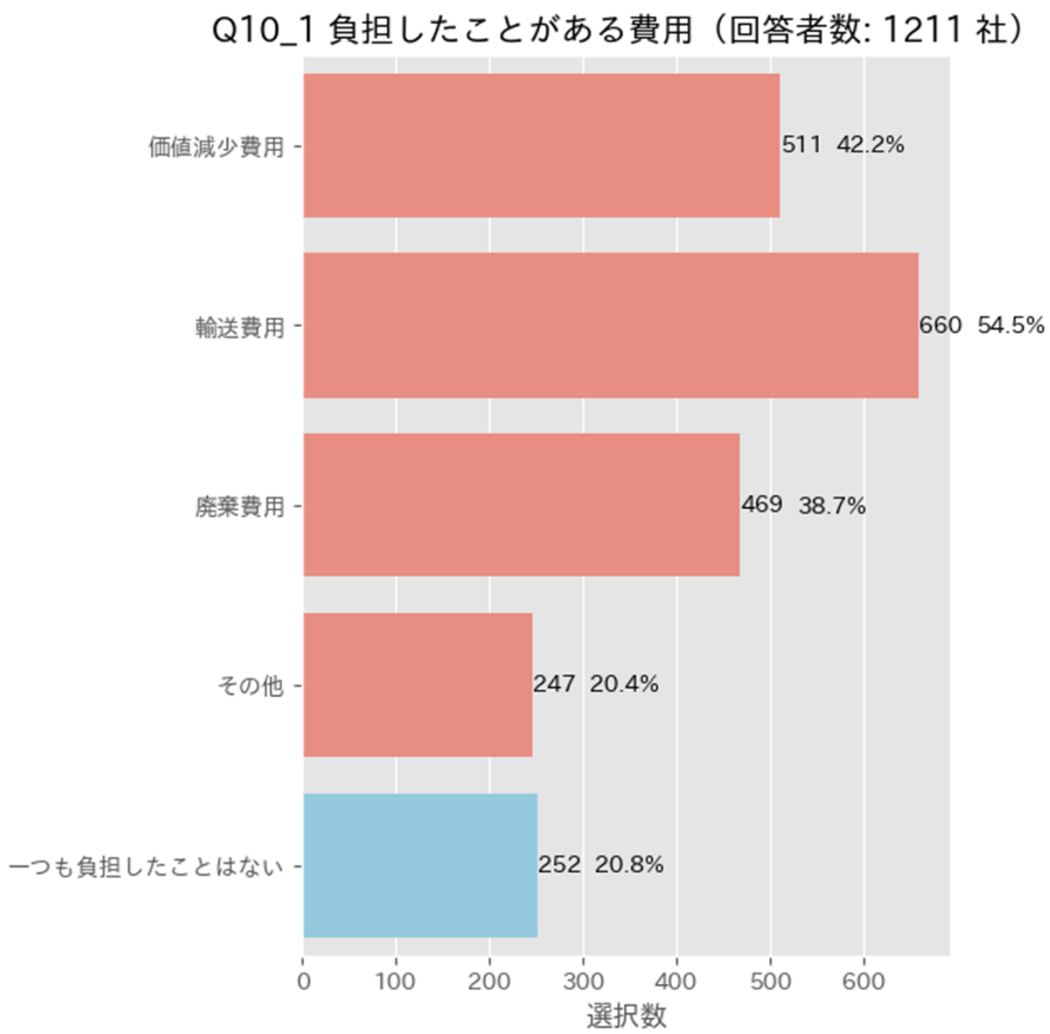
- **Q9_2**
  - また、貴社がQ9_1で選択した費用を負担することとなった取引先の業態について、負担費用にして上位３位までを回答してください。（それぞれひとつずつ）

    1. **総合スーパーマーケット**
    2. **食品スーパーマーケット**
    3. **生活協同組合**
    4. **コンビニエンスストア**
    5. **ディスカウントストア**
    6. **ドラッグストア**
    7. **ホームセンター**
    8. **百貨店**
    9. **通信販売**
    10. **その他**
    11. **分からない**
    12. **あてはまるものはない**



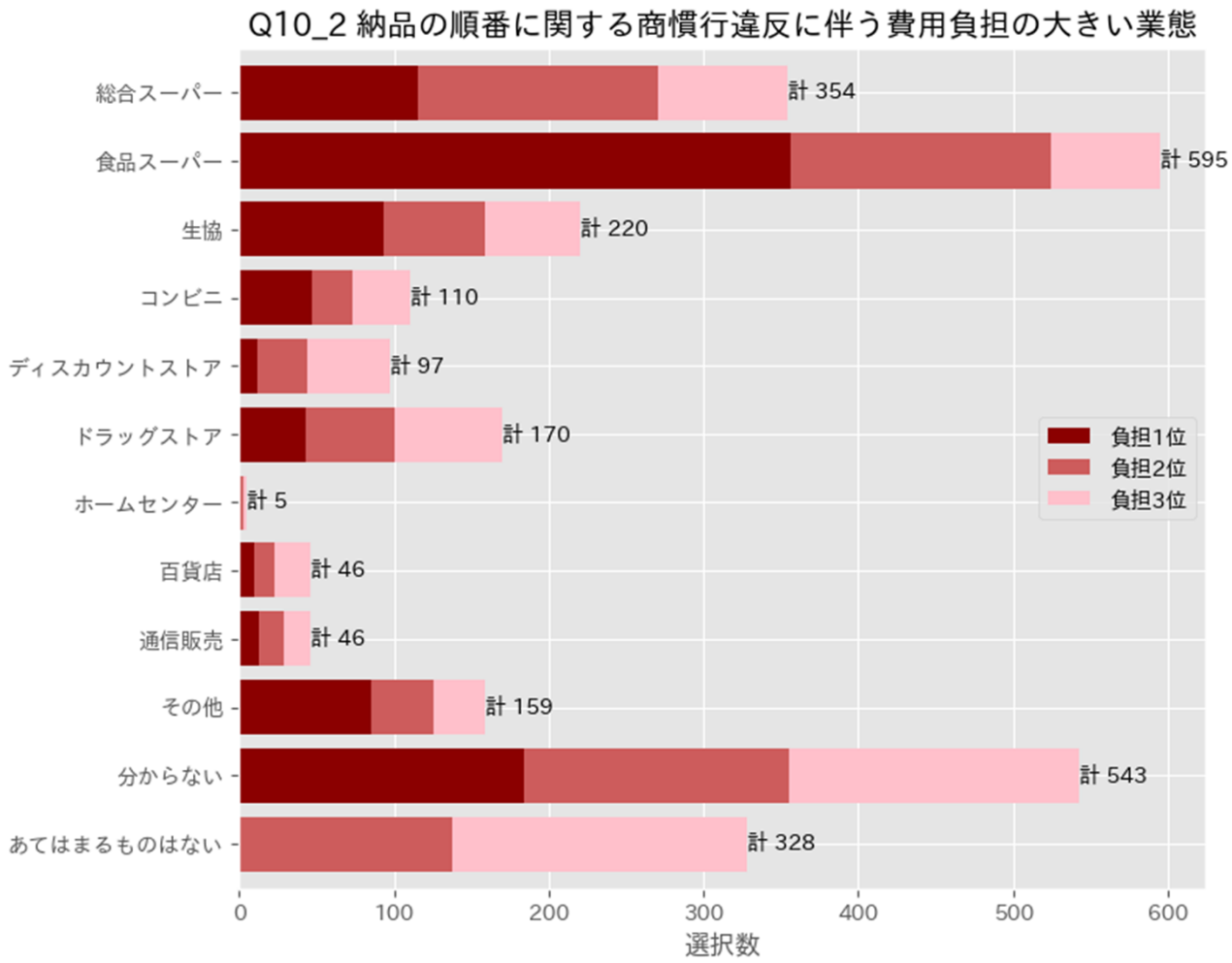
10. 納品の順番に関する商慣行違反に伴う費用負担①

- **Q10_1　納品の順番に関する商慣行違反に伴う「通常生ずべき損失」の負担状況**
  - 納品の順番に関する商慣行（日付逆転品の納品禁止や日付混合品の納品禁止）に違反することを理由に出荷・納品できなかったことのある回答者（※Q8で日付逆転品の納品禁止や日付混合品の納品禁止に関する項目を一つでも選択している回答者）にお聞きします。
  - 納品できなかった場合などに必要となる以下の費用のうち、貴社が負担した（※取引先と按分して負担した場合も含みます。）ことのある費用を全て選択してください。（いくつでも）
  - 一つも負担したことがない場合は「ない」を選択してください。
    1. **納品できなかった商品につき、製造日からの時間経過による価値の減少等に相当する費用（※転売するために、当初の販売価格から値引きした金額など）**
    2. **小売業者の元からの返送のための輸送費用（※物流センターからメーカーまで返送するための輸送費など）**
    3. **廃棄費用（※廃棄業者に対する廃棄委託費用など）**
    4. **その他上記以外で必要な費用**
    5. **ない**



10. 納品の順番に関する商慣行違反に伴う費用負担②

- **Q10_2**
  - また、貴社がQ10_1で選択した費用を負担することとなった取引先の業態について、負担費用にして上位３位までを回答してください。（それぞれひとつずつ)
    1. **総合スーパーマーケット**
    2. **食品スーパーマーケット**
    3. **生活協同組合**
    4. **コンビニエンスストア**
    5. **ディスカウントストア**
    6. **ドラッグストア**
    7. **ホームセンター**
    8. **百貨店**
    9. **通信販売**
    10. **その他**
    11. **分からない**
    12. **あてはまるものはない**

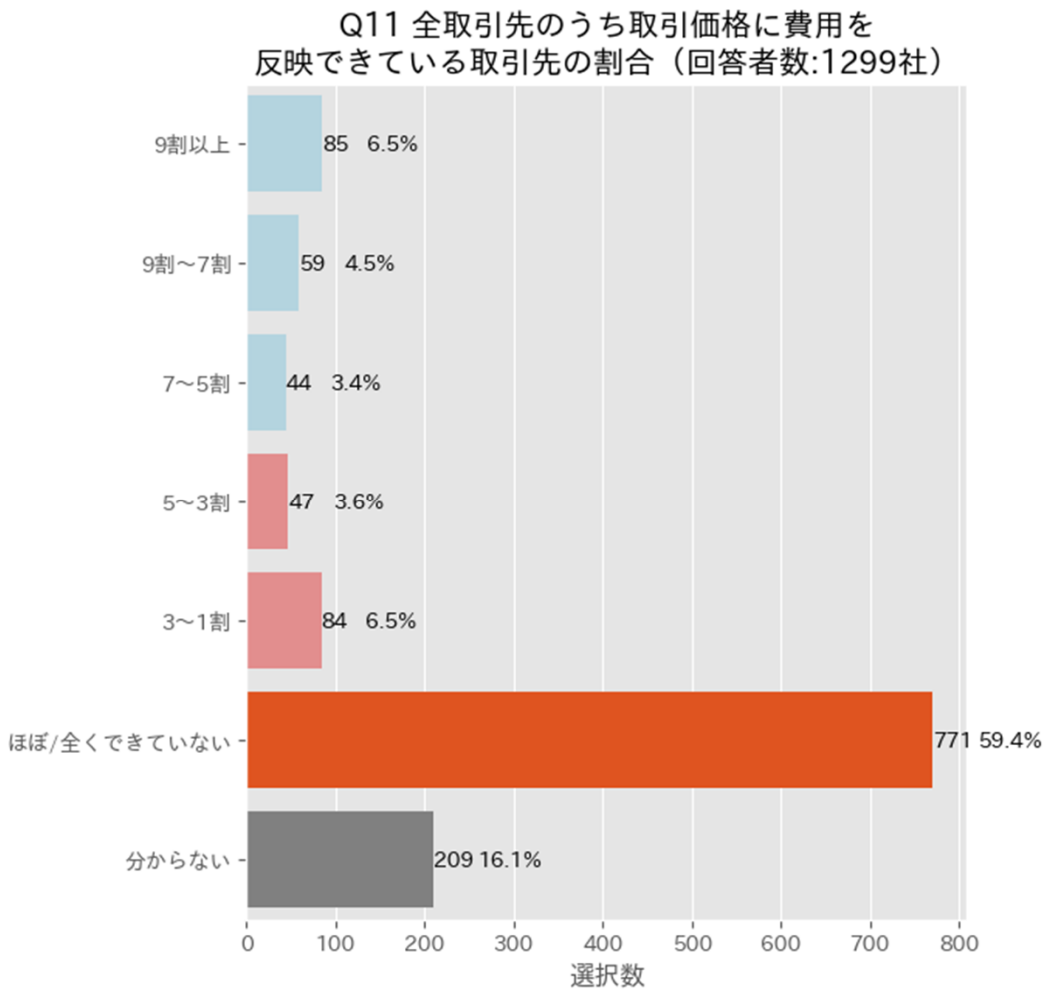


11. 費用負担等の取引価格への反映状況

● Q11　商慣行違反に伴う費用等を取引価格に反映できている取引先の割合

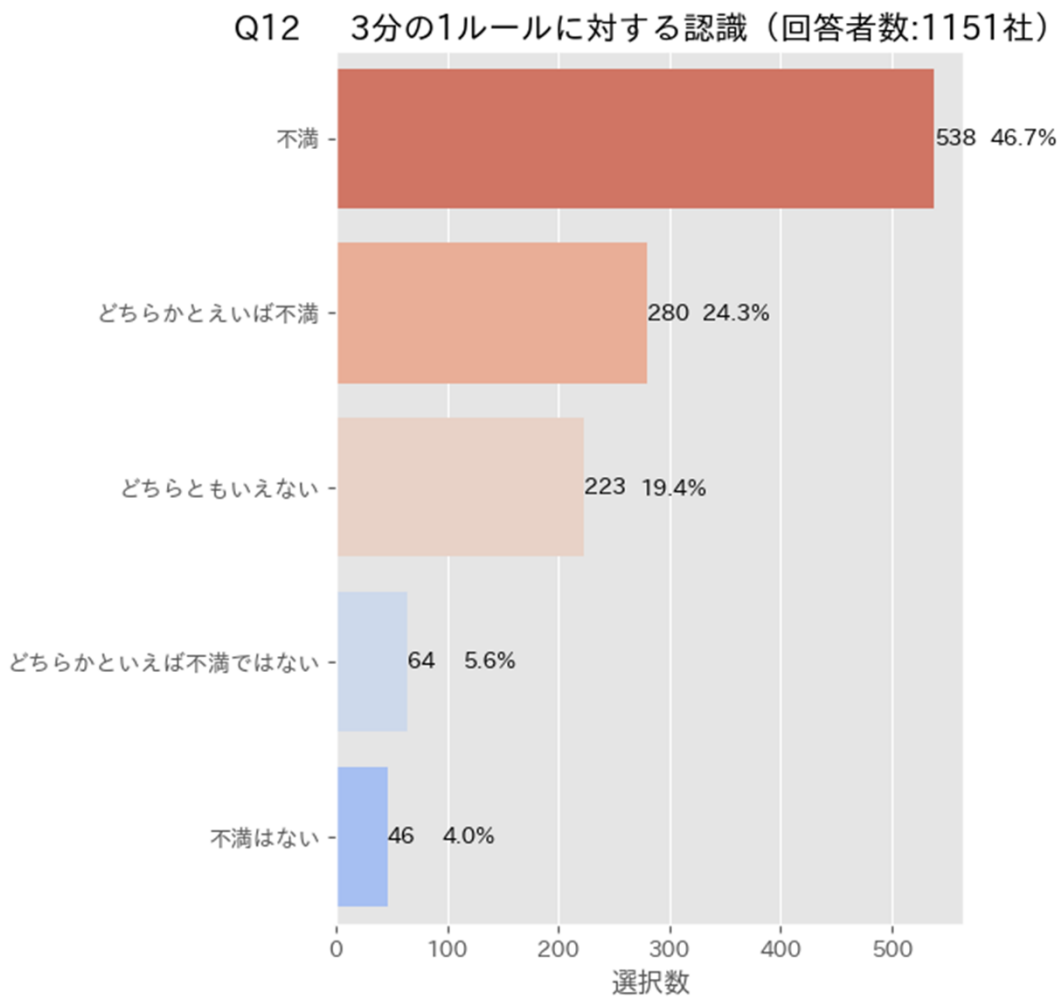
- 商慣行違反を理由として出荷・納品できなかったり、返品されたり、金銭的な補償を支払ったりしたことのある回答者（※Q8で一つでも選択した回答者）にお聞きします。
- 貴社は、商慣行違反を理由として納品できなかった場合などに必要となる費用・損失について、あらかじめ予測して取引価格に反映できている取引先の数は、全取引先のうちどのくらいの割合を占めますか。次のうち、最も当てはまるものを一つ選択してください。
- 分からない場合は「分からない」を選択してください。

1. **全取引先のうち９割以上の取引先との間では反映できている**
2. **全取引先のうち７割以上９割未満の取引先との間では反映できている**
3. **全取引先のうち５割以上７割未満の取引先との間では反映できている**
4. **全取引先のうち３割以上５割未満の取引先との間では反映できている**
5. **全取引先のうち１割以上３割未満の取引先との間では反映できている**
6. **ほとんど／全く反映できていない**
7. **分からない**



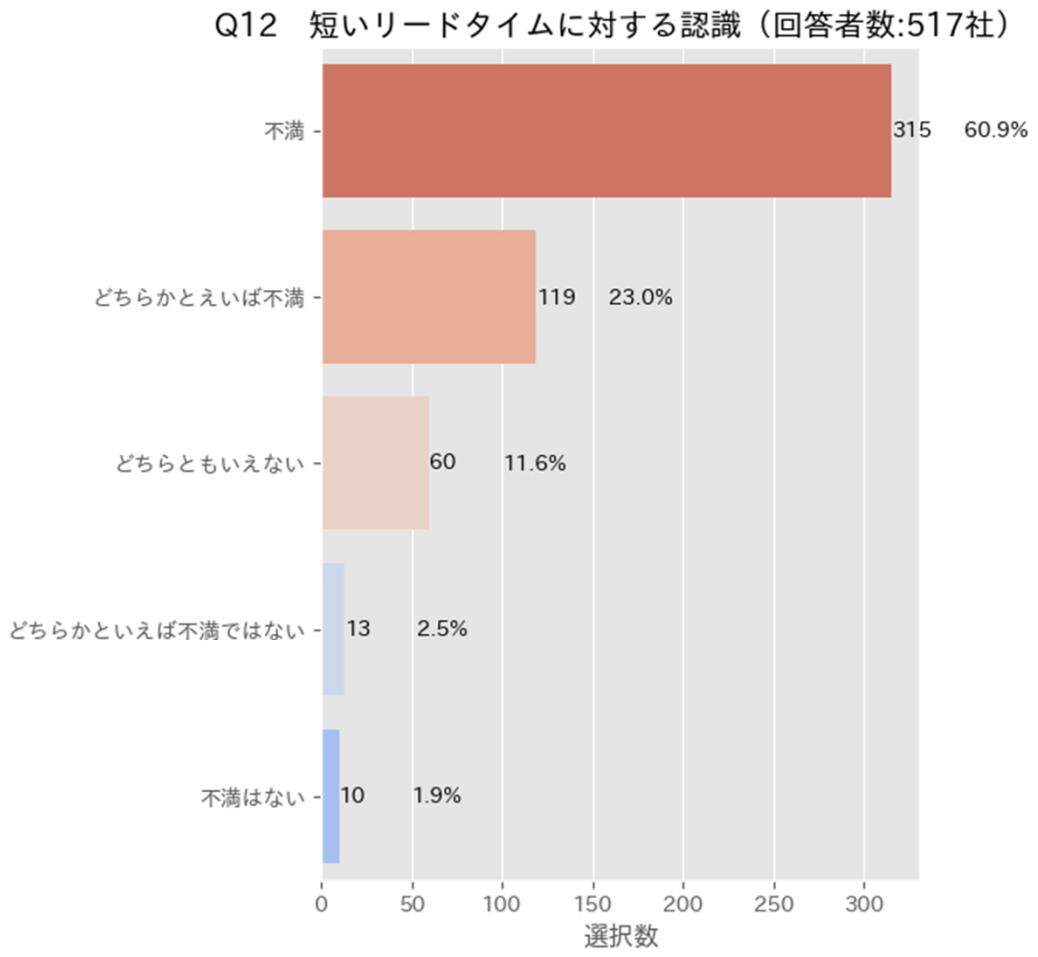
12. 商慣行に係る主観的認識①

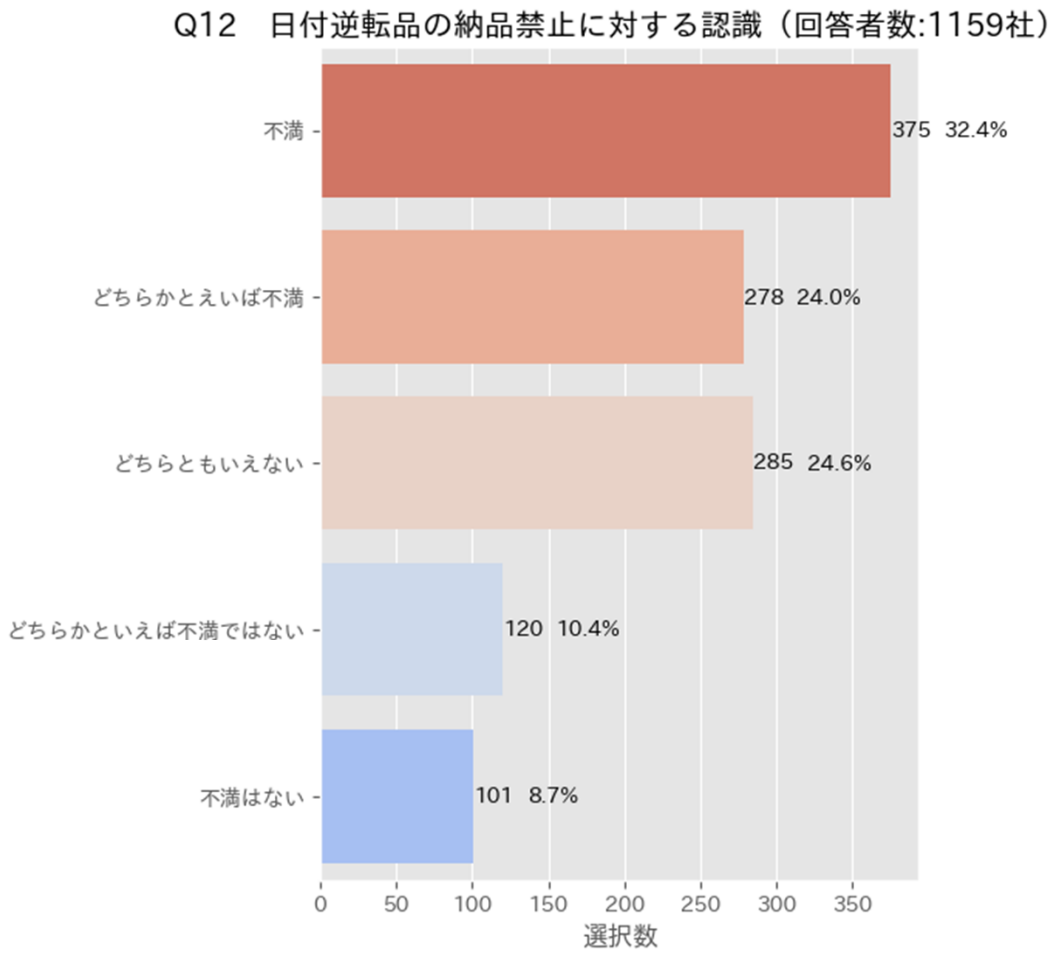
- **Q12　商慣行に係る主観的認識**
  - 商慣行違反を理由として出荷・納品できなかったり、返品されたり、金銭的な補償を支払ったりしたことのある回答者（※Q8で選択項目を一つでも選択している回答者）にお聞きします。
  - 当該商慣行に対する貴社の認識について、商慣行ごとに、最も当てはまるものを一つずつ選択してください。（それぞれひとつずつ）
    1. **不満である**
    2. **どちらかといえば不満である**
    3. **どちらともいえない**
    4. **どちらかといえば不満はない**
    5. **不満はない**



12. 商慣行に係る主観的認識②

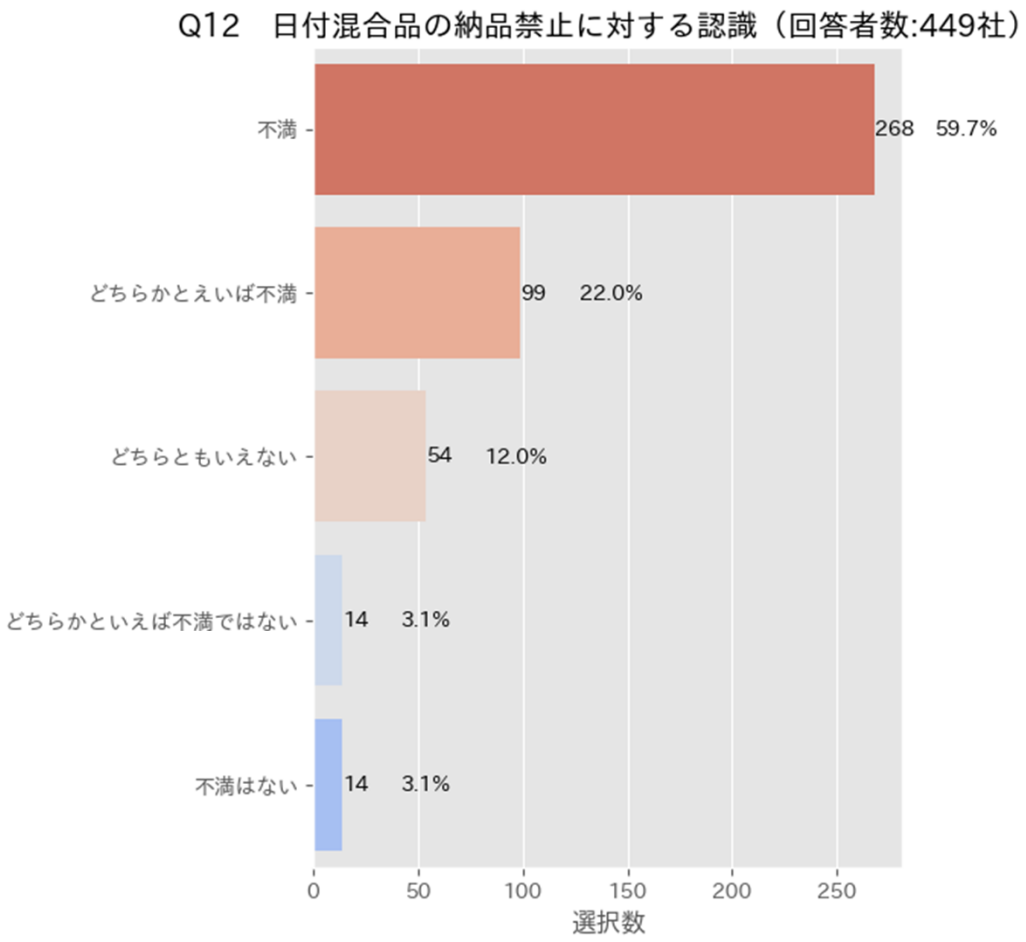
- **Q12　商慣行に係る主観的認識**

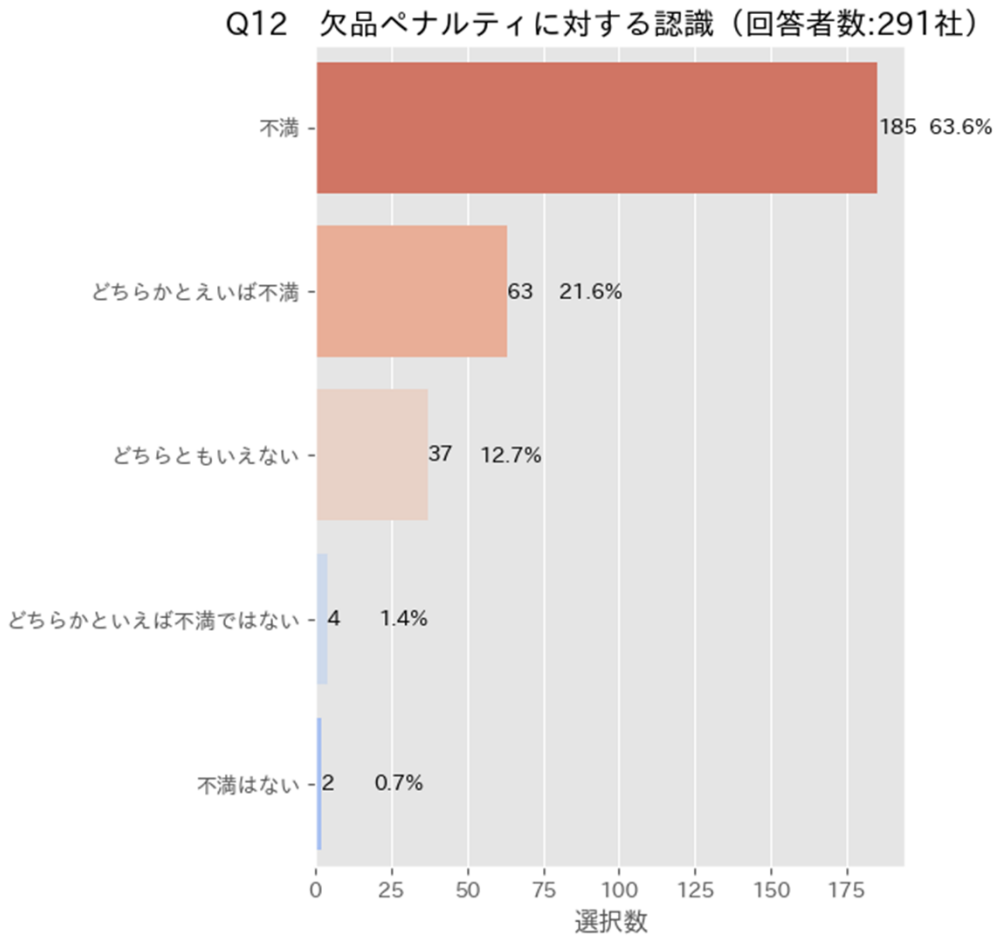




12. 商慣行に係る主観的認識③

- **Q12　商慣行に係る主観的認識**

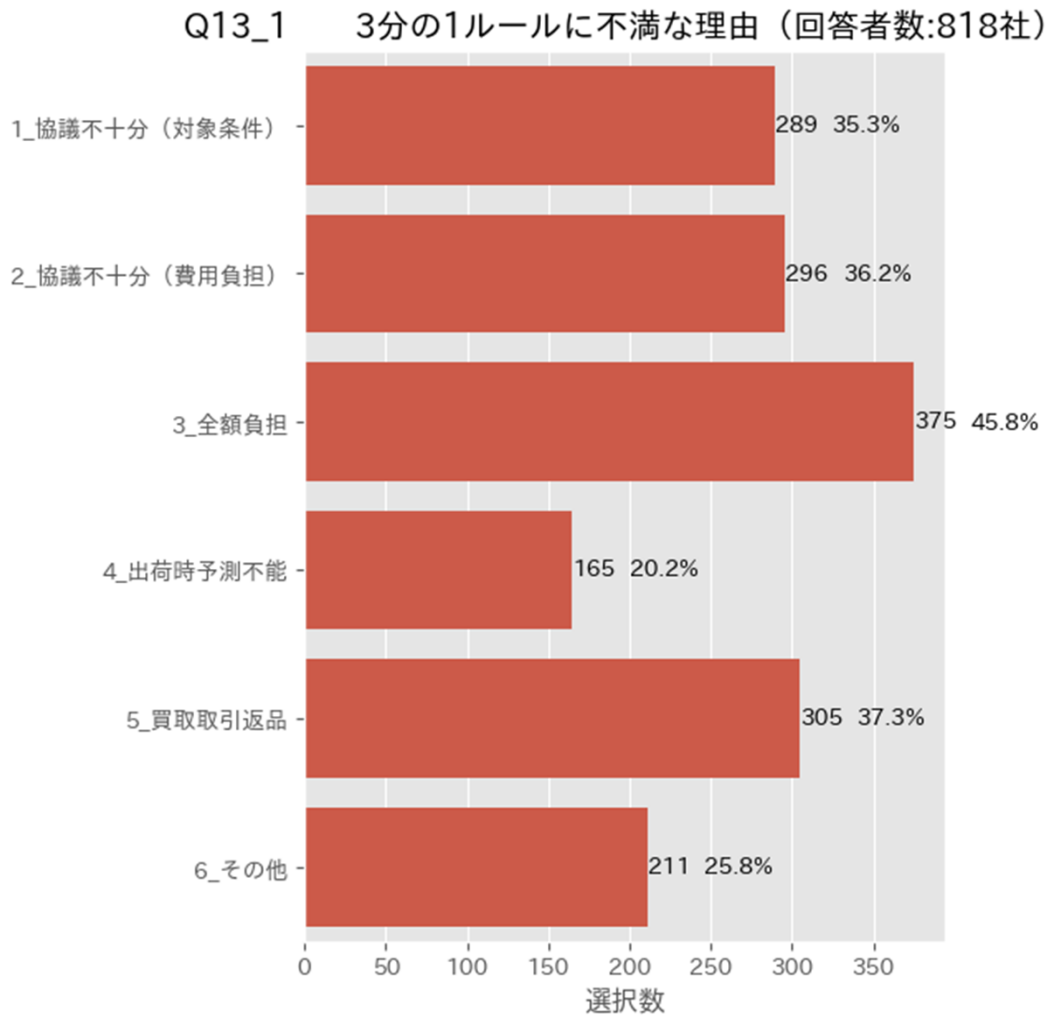




13-1.　３分の１ルールに不満な理由

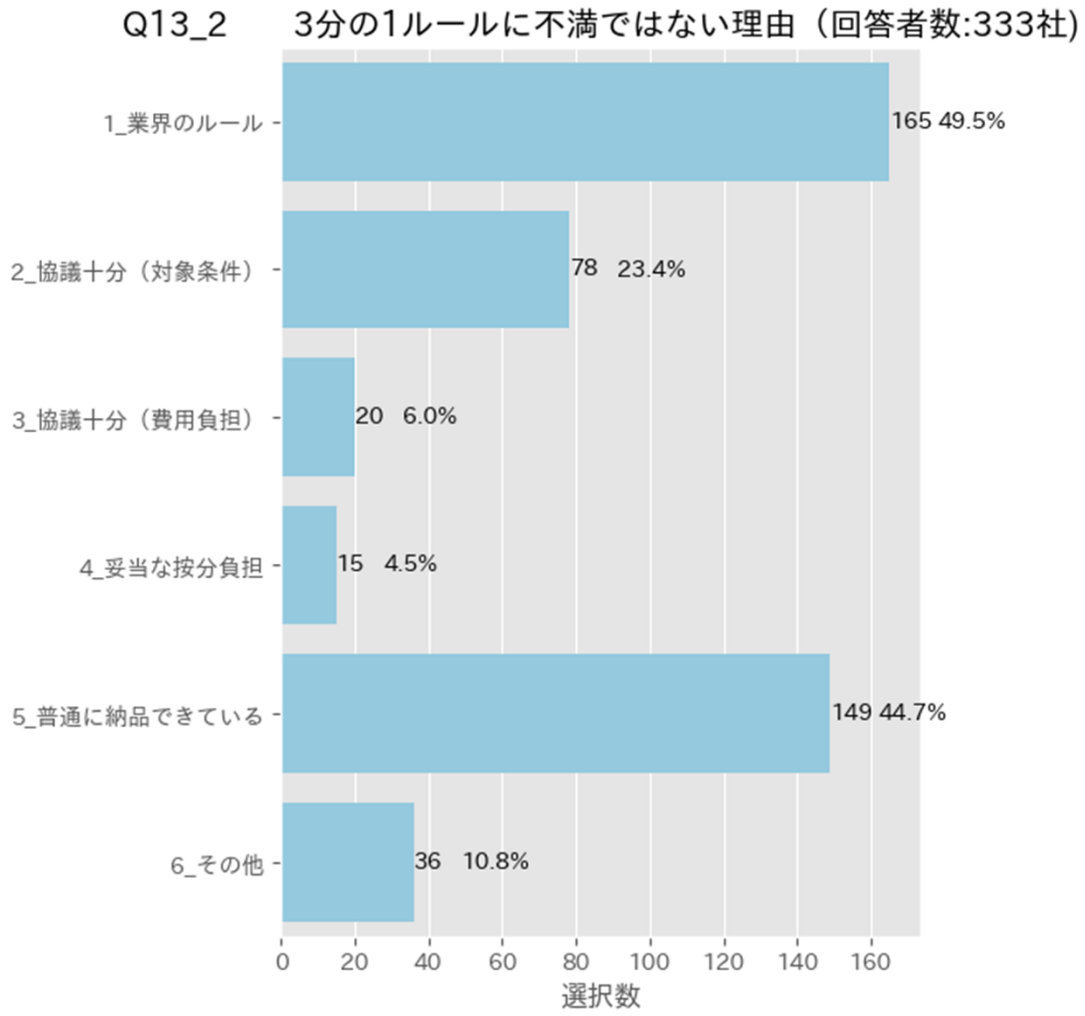
● Q13_1　３分の１ルールに不満な理由

- ３分の１ルールに対する認識として「不満である」又は「どちらかといえば不満である」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
- その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）
  1. **具体的な納品条件・返品条件について協議してもらっていない／十分な説明がないから**
  2. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議してもらっていない／十分な説明がないから**
  3. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用について、全額負担させられているから**
  4. **商品出荷時には納品できるか否か判断できないから**
  5. **（※販売期間経過後の返品について）買取取引であるにもかかわらず、既に納品した商品を返品されるのは納得できないから**
  6. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



13-2.　３分の１ルールに不満はないとする理由

- **Q13_2　３分の１ルールに不満はないとする理由**
  - ３分の１ルールについて「どちらともいえない」・「どちらかといえば不満はない」又は「不満はない」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）
    1. **業界のルールとして商慣行には従うべきだから**
    2. **具体的な納品条件・返品条件について協議できているから**
    3. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議できているから**
    4. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用について、事情に応じて小売業者と按分して負担できているから**
    5. **商品出荷時に納品できるか否か自社で判断できるため、納品できないことがほとんどないから**
    6. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



13-3.　３分の１ルールに不満な理由・不満はないとする理由

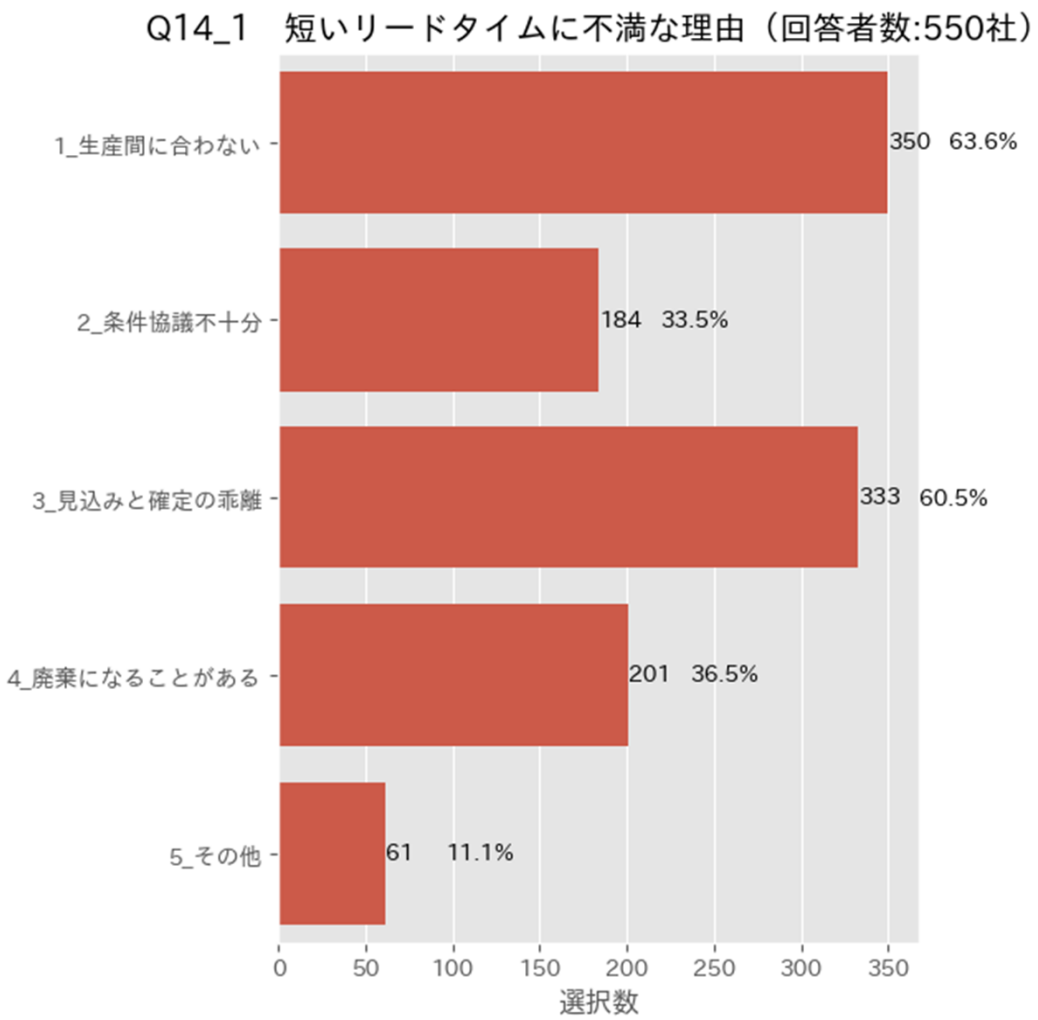
➢ Q13_1及びQ13_2において「その他」を選んだ回答者による自由記述の概要は以下のとおり。

Q13_1　３分の１ルールに不満な理由（その他）	Q13_2　３分の１ルールに不満はないとする理由（その他）
● 流行り言葉のように「SDGｓ」や「フードロス削減」などと言っている割に、食べられるものを出荷出来ない状況を作っていることが理解できない。 ● 基本的に費用発生リスクはメーカー負担となる事を受け入れる前提でなければ、取引にも至らない事を考慮すると、受け入れざるを得ない。 ● 返品を受けない場合は勝手に値引きをしてくる。 ● 物流ロットが益々高くなっており、その結果必要以上の大量仕入れを行い、在庫中の賞味期限進行の悪循環となっている。 ● 加工食品は日配と違い一度に大量の商品を製造する為、３分の１ルールの適応が難しい。事前に発注数などの情報もなく、在庫管理はさらに厳しい。 ● 一部企業では事前に数量特売の際の数量などをもらえないため、予測で生産している。仮に相手方の発注がなかった場合には当社側で廃棄処理、足りない場合にはペナルティが課されている。 ● 何故3分の1なのか。賞味によっては半分ないし半分～3分の1の間くらいで良いと思う。	● 買う側の立場に立った場合、賞味期限に対する意識が低い会社もあるため、致し方無い部分がある。但し、過剰になりすぎるとロスや窮屈になるので将来的には無くなってほしい。 ● 小売業者も完売出来る保証は無く、賞味期限切れとなれば損害になってしまうため、やむを得ないと思う。弊社製品は賞味期限30日なのでこのように思うが、年単位の賞味期限のメーカーとは考えが異なるだろうし、単に3分の1ルールと一括りに考えるのは違うと思う。 ● 小売業者は販売価格を抑えるために様々な経費削減を行っており、その一つが3分の1ルールであると理解している。小売業者が在庫リスクを全て負担するとなると、その分反映されて価格が上がり、売りにくくなる。 ● 弊社商品は賞味期限が3週間未満のものがほとんどで、消費者が購入する時に３分の１の消費期限まで１週間を切っていると、消費者からクレームが多く発生し、メーカーも小売業者もその手間は避ける方がよい。

14-1. 短いリードタイムに不満な理由

- **Q14_1　短いリードタイムに不満な理由**
  - 短いリードタイムに対する認識として「不満である」又は「どちらかといえば不満である」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

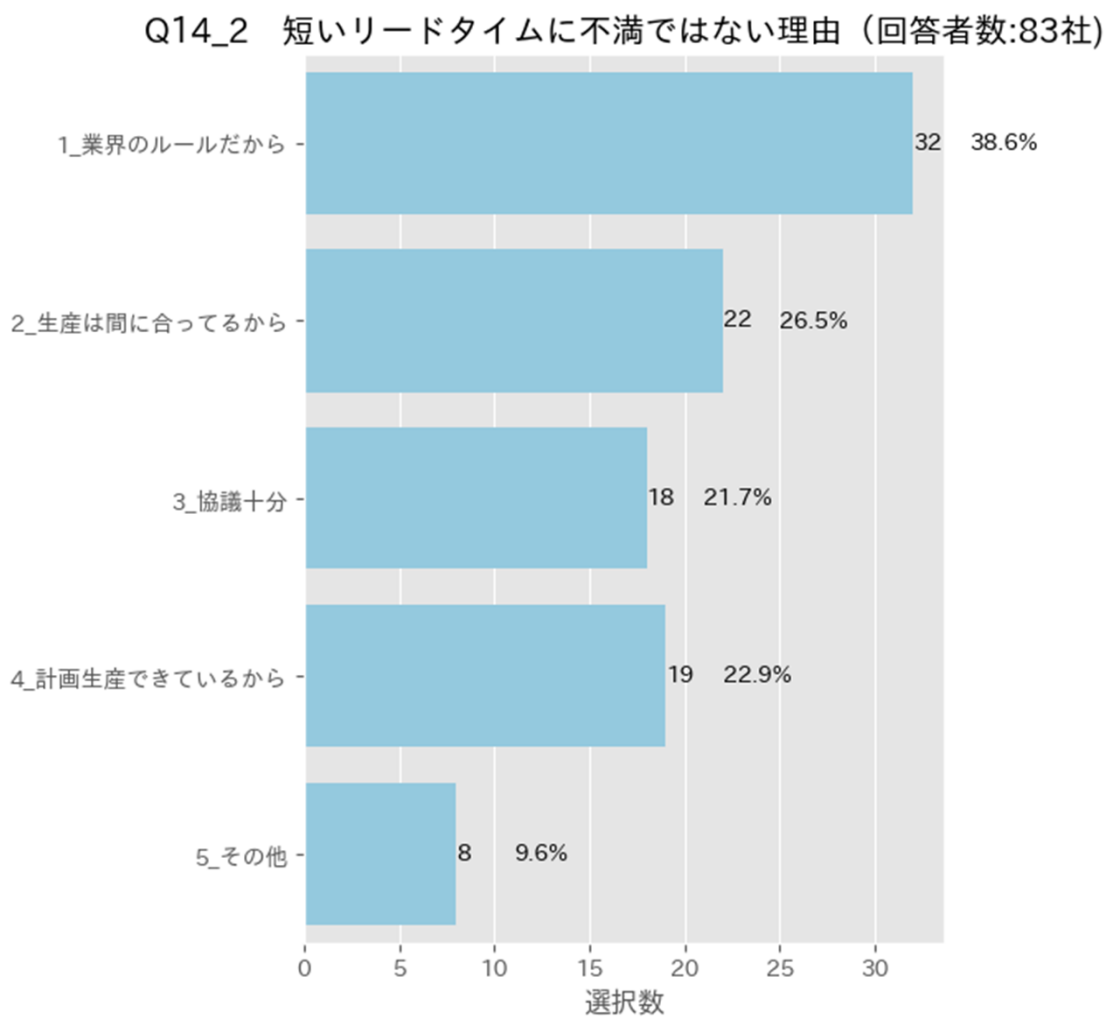
    1. **発注数量からして当該短いリードタイムではとても生産が間に合わないときがあるから**
    2. **小売業者から一方的に短いリードタイムを設定されているから／リードタイムについて十分な協議をしてもらっていないから**
    3. **短いリードタイムに応じるために見込み生産をしたのに、小売業者からあらかじめ示された発注予定数量と確定発注数量とが大きく異なることがあるから**
    4. **短いリードタイムに応じるために見込み生産したのに、納品できなかった場合は商品を廃棄するしかないから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



14-2. 短いリードタイムに不満はないとする理由

- **Q14_2　短いリードタイムに不満はないとする理由**
  - 短いリードタイムについて「どちらともいえない」・「どちらかといえば不満はない」又は「不満はない」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

    1. **業界のルールとして商慣行には従うべきだから**
    2. **短いリードタイムではあるが基本的に生産は間に合うから**
    3. **短いリードタイムではあるが、当該リードタイムを設定することについて小売業者と協議できているから**
    4. **小売業者からあらかじめ示された発注予定数量や自社で行った需要予測と確定発注数量とが大きく異なることはなく、計画的に生産できているから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



14-3. 短いリードタイムに不満な理由・不満はないとする理由

➢ Q14_1及びQ14_2において「その他」を選んだ回答者による自由記述の概要は以下のとおり。

Q14_1　短いリードタイムに不満な理由（その他）

- 物流の2024年問題でリードタイムを伸ばしてほしいと依頼しても応じてもらえない。
- 近年、運送部門に過大な負荷がかかっている現状は明らかなのに、いまだに同じ商慣習で配送を強いられている。考え方を改めなければ、必要でも商品が届かない事態になる可能性があることを早急に理解してほしい。
- 天候等の影響により、物流網が麻痺している場合であっても、納品遅延によるペナルティ等を示唆してくる会社がある。
- 発注予定数量より確定発注量が大きく下回っても、買い取ってくれず、逆に大きく上回った場合は必ず納期に間に合うよう要求され、間に合わなければ、ペナルティが課せられることがある。
- 県外メーカーの商品はリードタイムを十分にとり、地元メーカーはリードタイムが短く納得いかない。
- 出荷作業員が増え、配送便も見つからない。配送業者の選択肢が無いため、コストが増える。出荷時間に合わせるためには、タイトな製造計画が必要であり、製造効率も無駄が発生する。
- 発注数量が大きい場合だけでも、リードタイムを延ばしてもらわないと、休日出勤、残業をやらざるを得ない状況に陥る。

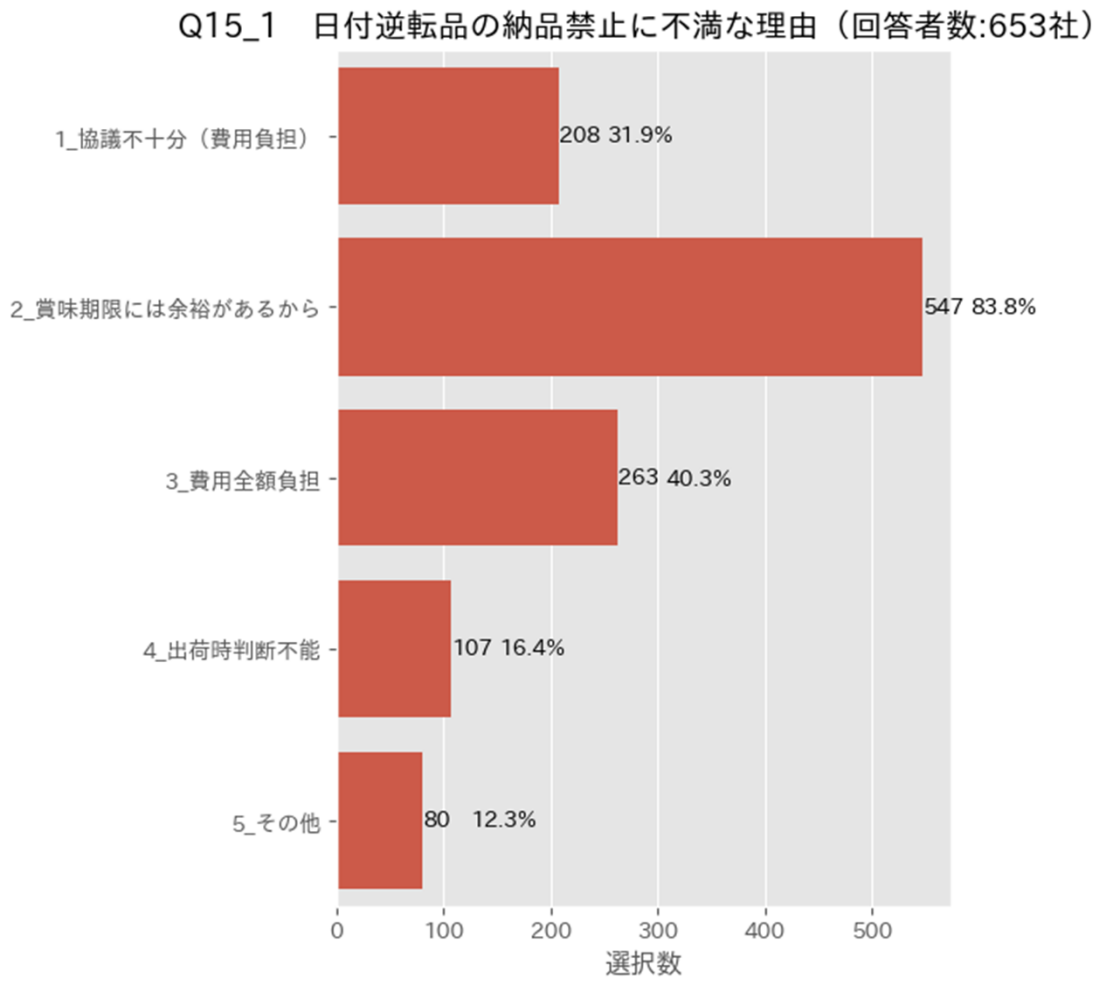
Q14_2　短いリードタイムに不満はないとする理由（その他）

- 短いリードタイムを設定されても、納品が間に合わなかった場合には話合いで納期を後ろ倒しにしてもらえる場合が多く、また、見込み製造後に確定発注が来なかった場合でも、数量を報告すれば引取りに応じてもらえるケースが多い。
- 短いリードタイムにしないと、小売業者側が販売ロスが生じる等の問題が出るのは理解できる。また、消費者の要望に応えなければならない小売業者の立場からすれば仕方がない。
- 卸業者が小売業者との間に立って調整してくれているので特段の問題は無い。

15-1. 日付逆転品の納品禁止に不満な理由

- **Q15_1　日付逆転品の納品禁止に不満な理由**
  - 日付逆転品の納品禁止に対する認識として「不満である」又は「どちらかといえば不満である」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

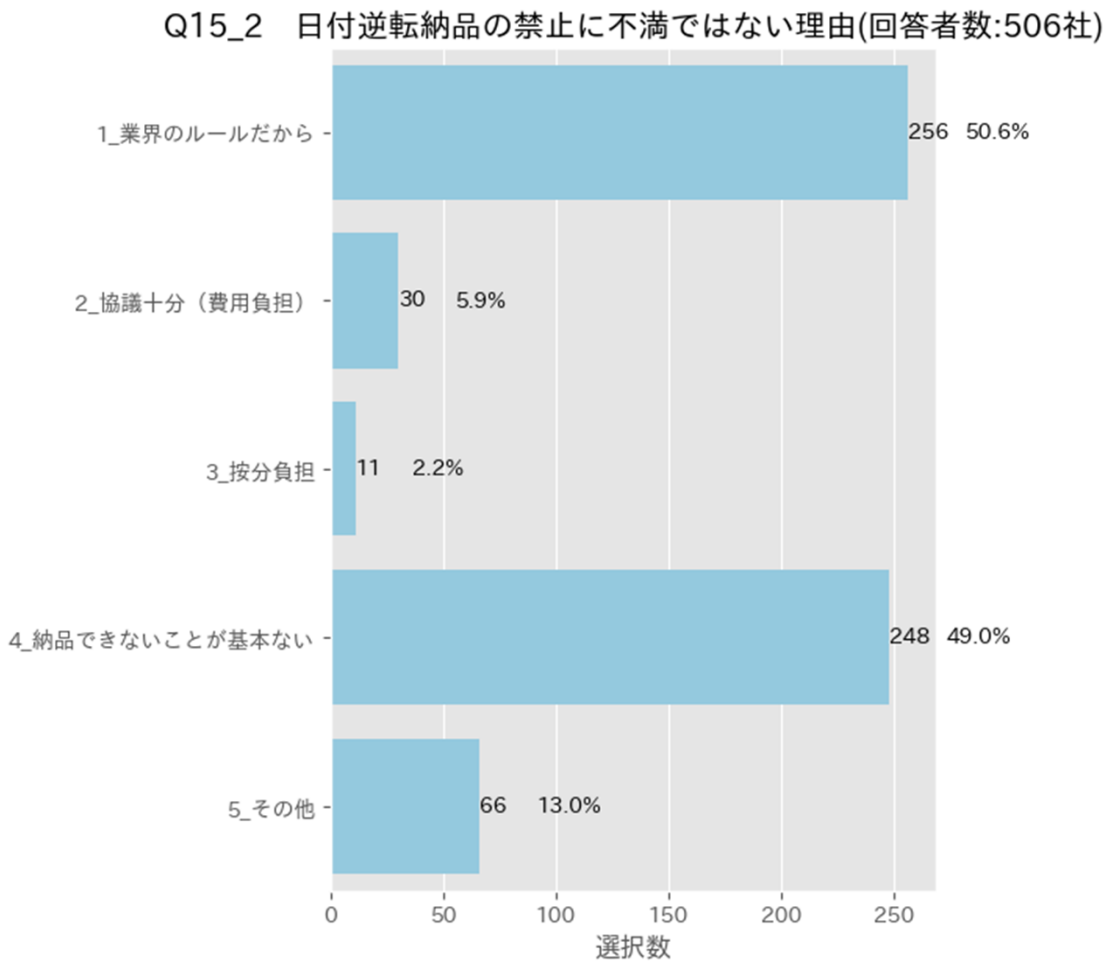
    1. **納品できなかった場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議してもらっていない／十分な説明がないから**
    2. **賞味期限には十分に余裕があるにもかかわらず「商慣行だから」というだけで日付逆転品の納品を禁止されているから**
    3. **納品できなかった場合に必要となる費用について、全額負担させられているから**
    4. **商品出荷時には納品できるか否か（日付逆転品に該当するかどうか）判断できないから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



15-2. 日付逆転品の納品禁止に不満はないとする理由

- **Q15_2　日付逆転品の納品禁止に不満はないとする理由**
  - 日付逆転品の納品禁止について「どちらともいえない」・「どちらかといえば不満はない」又は「不満はない」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

    1. **業界のルールとして商慣行には従うべきだから**
    2. **納品できなかった場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議できているから**
    3. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用について、事情に応じて小売業者と按分して負担できているから**
    4. **商品出荷時に納品できるか否か（日付逆転品に該当するかどうか）自社で判断できるため、納品できないことがほとんどないから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



15-3. 日付逆転品の納品禁止に不満な理由・不満はないとする理由

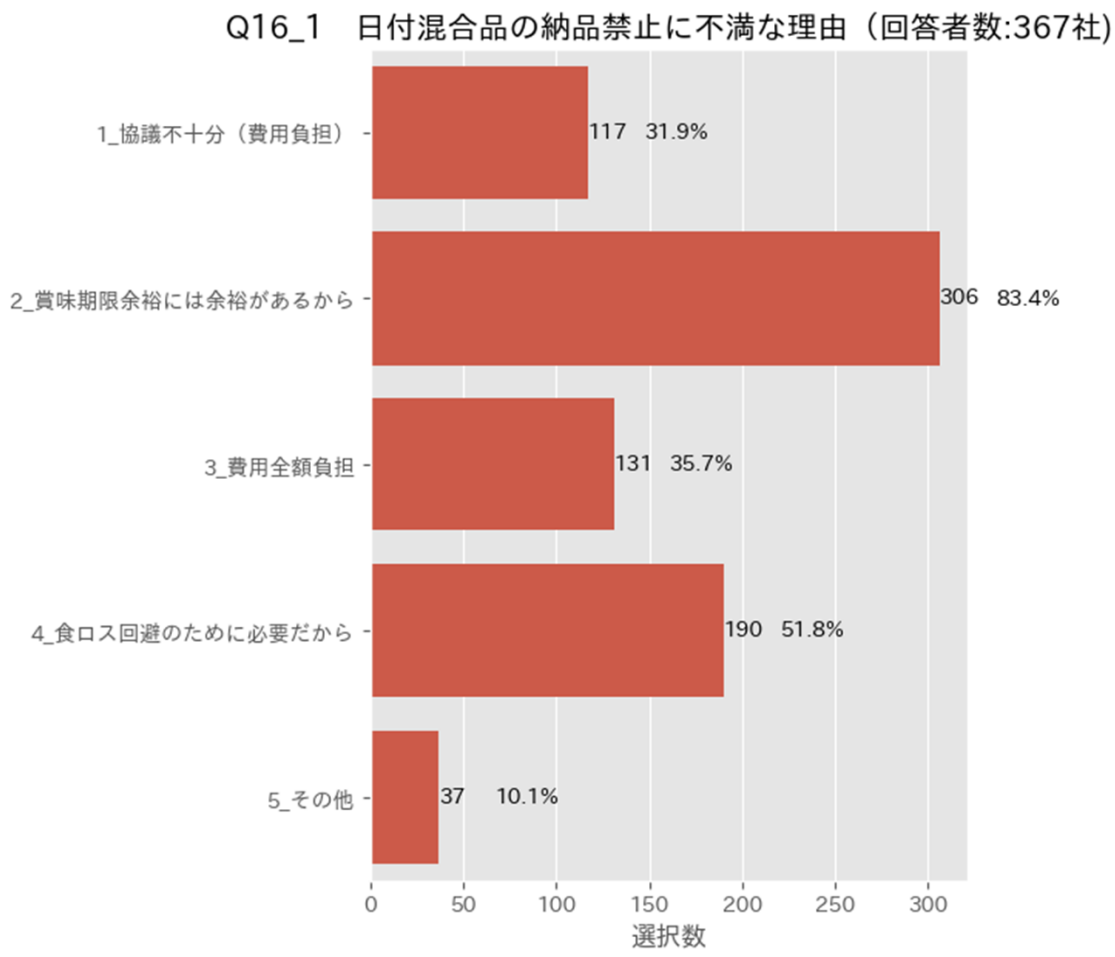
➢ Q15_1及びQ15_2において「その他」を選んだ回答者による自由記述の概要は以下のとおり。

Q15_1　日付逆転品の納品禁止に不満な理由（その他）	Q15_2　日付逆転品の納品禁止に不満はないとする理由（その他）
● 逆転の範囲が１０日以上等の場合は仕方がないと考えるが、現実には1日の逆転でも納品できない。1日程度の逆転については、卸・小売の配送のオペレーションで対応すべきであり、そのためのセンターフィーなどのマージンを支払っているのに何も対応しないのは悪質である。 ● そもそも各販売先毎に多くの納品センター等がある中で、個別に賞味期限管理を行うことは難しい。 ● トラックと電車で商品の着日がズレてしまい、日付の逆転が生じる場合があるが、そうした場合でも基本的に納品できない。 ● 同一納品先に2つ以上の運送便で納品かつ賞味期限の日付が異なる場合、どちらの運送便が先に納品したかで日付の逆転が生じ、後の便は荷受拒否されてしまう。 ● 台風時のような天災時に物流が遅れ、後から出荷した同じ商品が先に納品されると、先に出荷した商品は商慣習を理由に納品を拒否された。 ● 天候や災害による遅延で、日付逆転品しか納品出来ない場合があるが、日付逆転品の納品は認められず「欠品」扱いとなり、棚落ち（取引終了）になることもあるので困っている。	● 食品を製造する者として、”先入・先出”の原則は、原料及び製造商品に共通する品質管理の基本であり、日付逆転商品を出荷する特段の理由が無い限り、メーカー側の商品管理の問題と認識している。 ● 先入・先出の原則は理解ができるが、相談すれば納品ができる様に調整する余地が無いことには不満がある。 ● 逆転納品した場合、納品された小売業者側の保管等の管理が大変になることも理解できる。 ● 消費者の習性（新しい日付の商品を陳列棚の奥から取るなど）に基づく慣行なのでやむを得ず、消費者の意識が変わらなければ中間流通の慣行も変えにくい。

16-1. 日付混合品の納品禁止に不満な理由

- **Q16_1　日付混合品の納品禁止に不満な理由**
  - 日付混合品の納品禁止に対する認識として「不満である」又は「どちらかといえば不満である」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

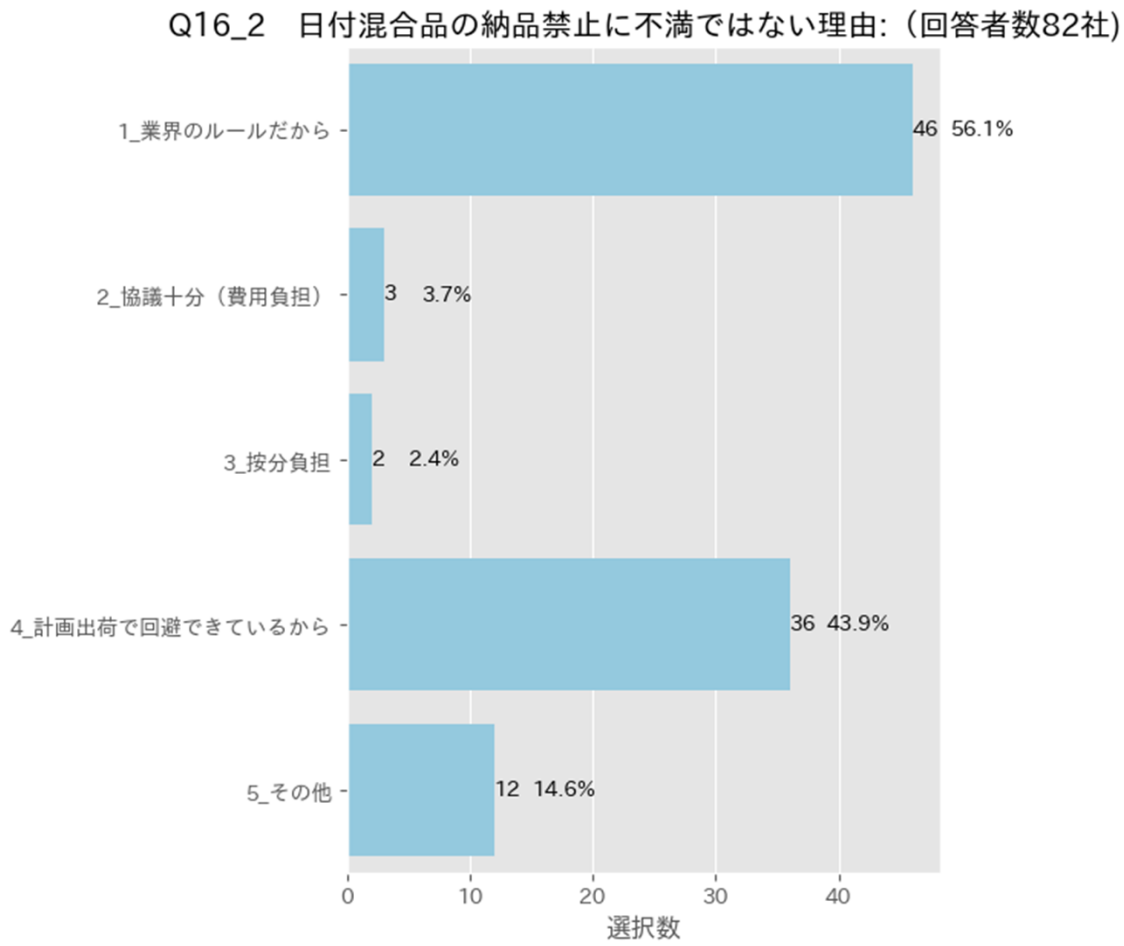
1. **納品できなかった場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議してもらっていない／十分な説明がないから**
2. **賞味期限には十分に余裕があるにもかかわらず「商慣行だから」というだけで日付混合品の納品を禁止されているから**
3. **納品できなかった場合に必要となる費用について、全額負担させられているから**
4. **食品ロスを起こさないように生産調整するために日付が混合してしまうのは仕方がないから**
5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



16-2. 日付混合品の納品禁止に不満はないとする理由

- **Q16_2　日付混合品の納品禁止に不満はないとする理由**
  - 日付逆転品の納品禁止について「どちらともいえない」・「どちらかといえば不満はない」又は「不満はない」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

    1. **業界のルールとして商慣行には従うべきだから**
    2. **納品できなかった場合に必要となる費用の負担方法・負担割合について協議できているから**
    3. **納品できなかった場合・返品された場合に必要となる費用について、事情に応じて小売業者と按分して負担できているから**
    4. **計画的に生産・出荷できているため、日付混合品を納品しなくてはいけない事態にほとんどならないから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



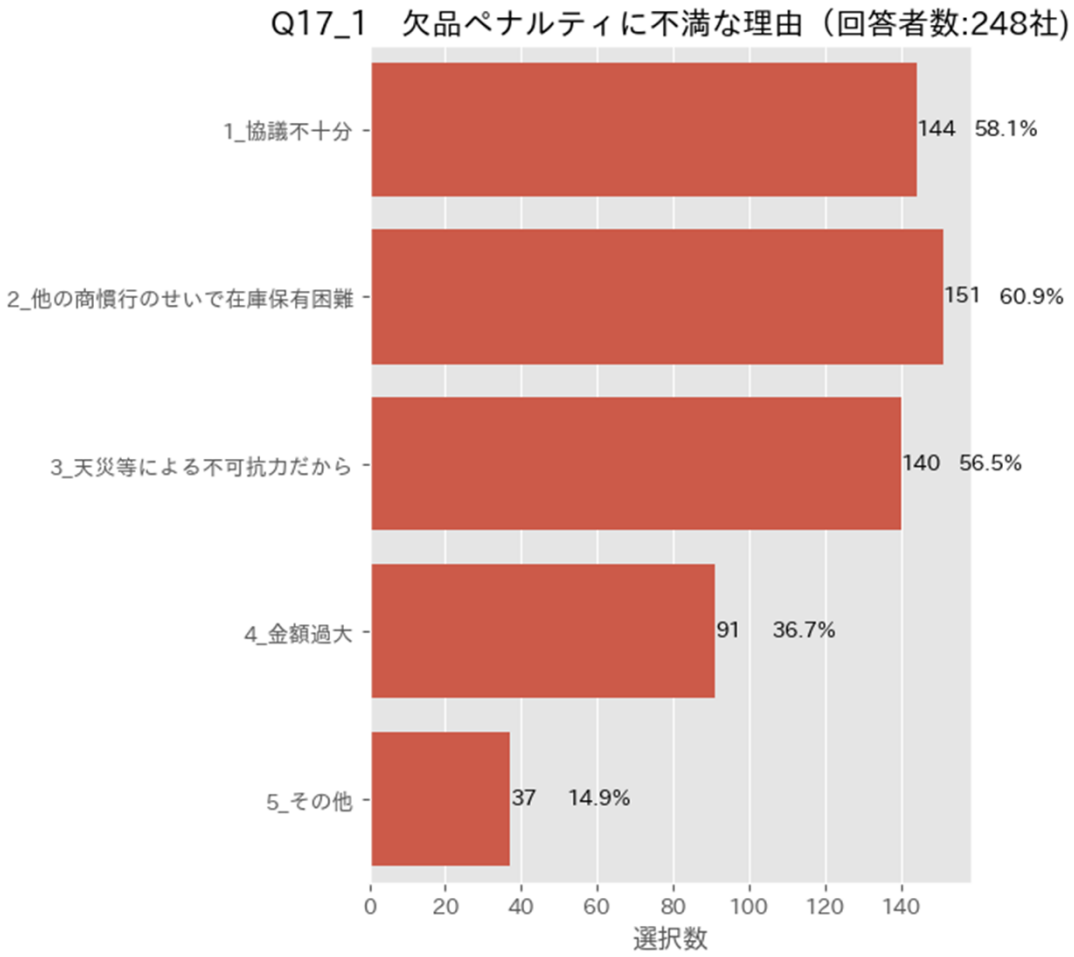
16-3. 日付混合品の納品禁止に不満な理由・不満はないとする理由

➢ Q16_1及びQ16_2において「その他」を選んだ回答者による自由記述の概要は以下のとおり。

Q16_1　日付混合品の納品禁止に不満な理由（その他）	Q16_2　日付混合品の納品禁止に不満はないとする理由（その他）
● 弊社（メーカー）の決めた納品単位（出荷ロット）を守らない取引先に対応せざるを得ないため、半端な数量の賞味期限日付の在庫が出てしまう。日付混合品が許されないため、半端となった在庫品は無駄になり、メーカーの負担と食品ロスとなるのは不合理である。 ● 見込みで生産しているため、複数の日付の在庫は必ず発生するが、それが無駄になる。 ● システム上、日付の混載管理ができないと言われた。食品ロスや製造メーカーの立場から考えれば端数がでるのは当然であるが、それが受け入れられない商慣習は時代遅れである。 ● 古い日付の商品が残りがちになり、その結果、日付逆転や３分の１ルールにより納品できなくなる。	● 納品先の商品管理に大きな手間が発生することも十分理解できる。 ● 過去は納品を禁止されていたが、取引先の理解もあって改善傾向にあり、実際の発生事例もほぼ無い。 ● 商慣行として改善傾向にあるものの、小売業者だけでなく、消費者の理解が必要不可欠である。

17-1. 欠品ペナルティに不満な理由

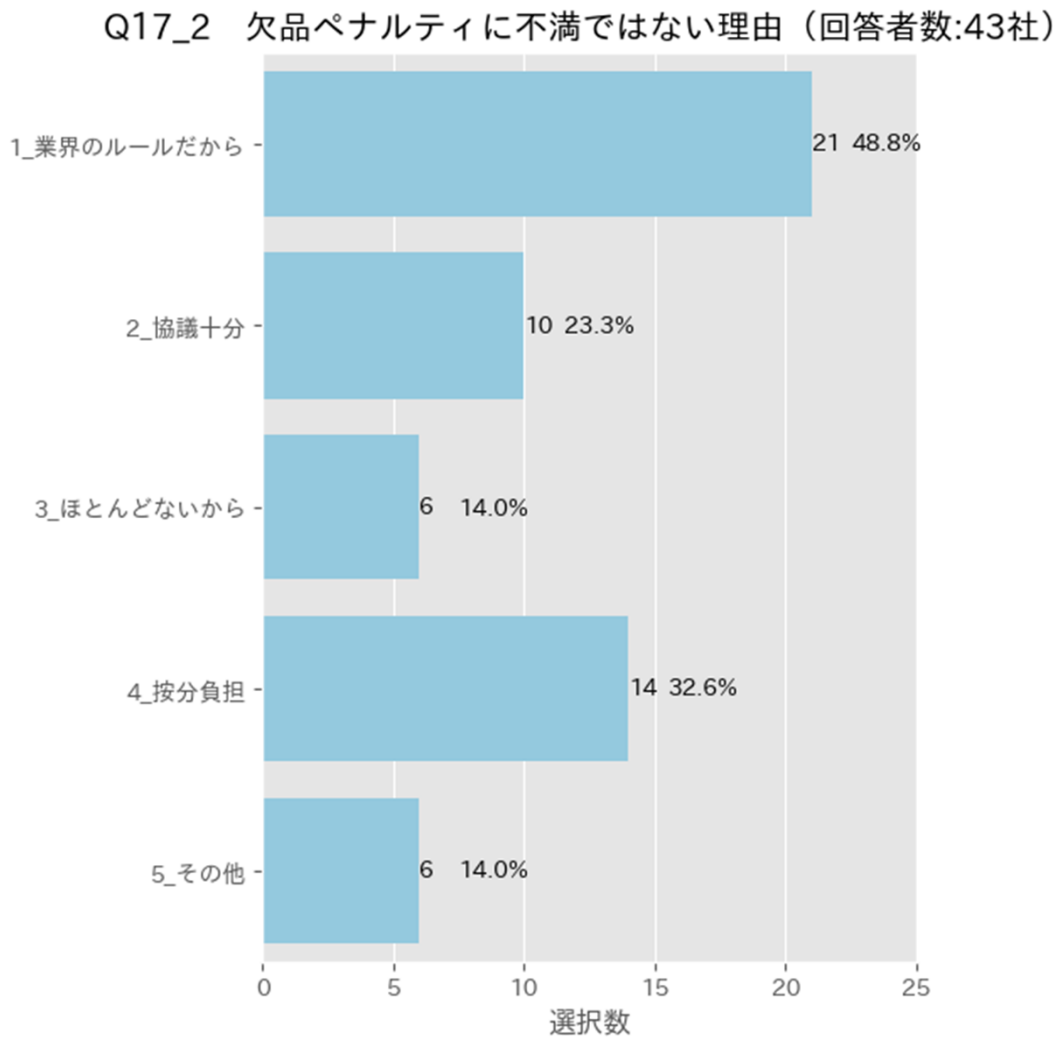
- **Q17_1　欠品ペナルティに不満な理由**
  - 欠品ペナルティに対する認識として「不満である」又は「どちらかといえば不満である」を選択した回答者（※Q12で該当する選択を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）
    1. **欠品ペナルティを負担すべき条件やその金額の算出方法などについて十分に協議してもらっていないから**
    2. **納品期限に関する商慣行（３分の１ルールや短いリードタイム）を遵守するためには、必要以上に在庫を保有することは困難であり、その結果、欠品ロスが起こるのは仕方がないから**
    3. **天災等の不可抗力により生産資材が確保できない／商品を輸送できない場合など、当社に責任はない場合であるにもかかわらず課されることがあるから**
    4. **仮に納品されていれば小売業者が得ることができた利益額を超える金額が課されるなど、過大な金額を課されているから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



17-2. 欠品ペナルティに不満はないとする理由

- **Q17_2　欠品ペナルティに不満はないとする理由**
  - 欠品ペナルティについて「どちらともいえない」・「どちらかといえば不満はない」又は「不満はない」を選択した回答者（※Q12で該当する選択肢を選んでいる回答者）にお聞きします。
  - その理由として当てはまるものを全て選択してください。（いくつでも）

    1. **業界のルールとして商慣行には従うべきだから**
    2. **欠品ペナルティを負担すべき条件やその金額の算出方法などについて協議できているから**
    3. **計画的に生産・出荷できているため、欠品ロスになることがほとんどないから**
    4. **負担すべき金額は、帰責事由その他の事情に応じて決められているから**
    5. **その他（具体的内容を以下に記載してください。）**



17-3. 欠品ペナルティに不満な理由・不満はないとする理由

➢ Q17_1及びQ17_2において「その他」を選んだ回答者による自由記述の概要は以下のとおり。

Q17_1　欠品ペナルティに不満な理由（その他）	Q16_2　欠品ペナルティに不満はないとする理由（その他）
● 以前は製造する商品の原料の注文も最短で前日でも納品してもらえたが、今では1週間前から注文しても原料を納品してもらえない場合もある。そうした事情を取引先が理解せず、弊社のような中小零細企業はすぐに取引を停止されてしまう。 ● 欠品をしても金銭的ペナルティは課されないが、欠品をした商品は取り扱いから外される。雪が降って交通網が機能ストップしていても納品しろと圧力がかかり、利益度外視で対応せざるを得ない。また、欠品はできないため、在庫を必要以上に抱え、商品が売れない場合は３分の１ルールを外れた商品は、ディスカウントストアに廉売又は廃棄処分するしかない。 ● 欠品が発生しないよう、実際の発注数を超える在庫を持つ必要がある。 ● 事前に打ち合わせをしたにもかかわらず、欠品が発生すると、ペナルティを課された。支払いを拒否したら、納品していた全ての商品について取引を中止された。	● 欠品についてはメーカーに供給責任はあると思う。 ● 取引先だけでなく、こちら側にも責任がある場合もある。欠品は取引先に迷惑をかけることになるから、良好な関係維持するためには（欠品理由によるが）多少のペナルティは受入れざるを得ない。 ● 自社責任による欠品の場合は、ペナルティを受け入れるのは止むを得ない。