

## 独禁法・下請取引等に関する意見書提出

### 全国グラビア協同組合連合会

全国グラビア協同組合連合会は、公正取引委員会による「流通・取引慣行ガイドラインの見直し等」についての意見募集に対し、3月5日付で「独禁法・下請法等意見募集に関する件」と題する意見書を提出した。

同意見書では、過去3年強の間に実際の商取引にて組合員が見聞してきた事例として、大手小売り事業者から中身製造事業者（食品・菓子・雑貨等）に対しては、①売価に対するマージンをNBで30%以上、PBで40~45%要求する、②自社の売れ筋NBのレシピの提出を強要する、③「この商品を、この価格で作みなさい」と強要する、④契約アイテムの原材料を供給責任と称し1年分用意させ、売れ残った場合は中身メーカーの責任で処理させる、⑤売れ筋NBに対抗するPBの製造を同一メーカーに強要する、⑥PBの原材料等を大手小売り関連の商社から購入するように強要するといったケース、また、発注事業者から下請け事業者に対しては、①企業情の提出を求められる、②製造原価詳細等の下請け事業者が不利になる情報の提出、③円安・原材料の高騰等納入事業者に責任がないのにも拘らず価格修正に応じない（自社の業績悪化等勝手な理由を付ける。値下げを強要し、応じない場合は注文を止められる、若しくは減らされる。値上げを認めたふりをするが、その実、納入事業者の要求より遥かに低い価格で回答する。値下げの際は相場・市況よりも大幅な値下げを要求する。値上げの場合は期日を遅らせ、値下げの際は早くしようとする。「優越的地位の乱用」および「下請法」が適用されない大手若しくは中堅納入事業者に対し値上げの拒否および値下げの強要をし、更に下の中小納入事業者にも同様の押し付けを行う）、③協賛金と称する値引きを強要する、④納入品の十分な受け入れ検査をする事無く、中身を詰める・組み込む等をした後に「欠陥品」と称し多額の損害賠償を請求する、もしくは最終商品の購入を強要する事例を挙げ、考察を加え、次のような文面で結んでいる。

「企業に賃上げを要求すれば、大手企業はその原資をサプライチェーンに求める事となり、上記の様な好ましくない事例がより増えてくる事は容易に想像できる。更に、最新鋭のロケットや整備新幹線等についても中小企業のいわゆる『職人芸的技術』が至る所に使われている事からも解るように、出来るだけ早い段階に、最終製品を扱っている大手事業者がより良い製品を市場に提供するためにも、当然、中小企業は現状に甘んじる事なく自らのモノづくり力等をより強化する事が前提ではあるが、中小企業の経営が成り立つような措置を講じて頂く事が肝要である」