

## 30 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応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図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逡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関係す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

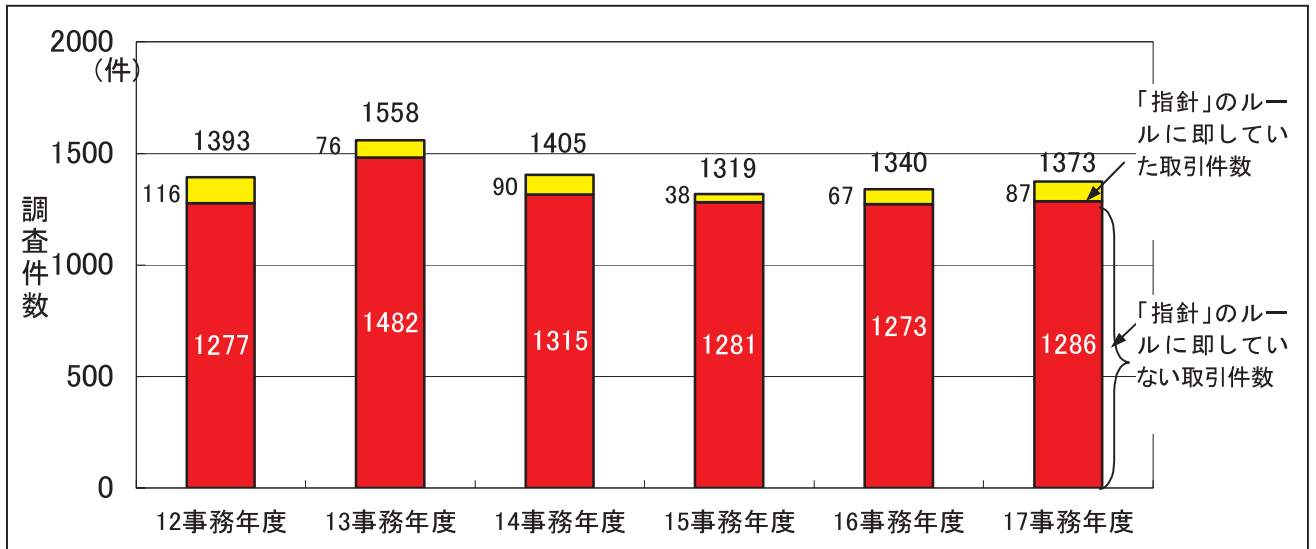
酒類業の健全な発達

- (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
    - ・ 酒類小売業の多様化(コンビニ、スーパー、ドラッグストアなど)……………>事業者間で取扱数量や取引価格に格差
  - 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」、「販売管理」、「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)	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)
<p>1 合理的な価格の設定</p> <ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>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。</li><li>③ 的確な需給見通しに基づき、適正生産を行うべき。</li></ul> <p>2 取引先等の公正な取扱い</p> <p>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</p> <p>3 公正な取引条件の設定</p> <p>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ィー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。</p> <p>4 透明かつ合理的なレポート類</p> <p>透明性及び合理性を欠くレポート類は、廃止していくべき。</p>	<p>1 効果的な取引状況等実態調査の実施等</p> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li><li>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</li></ul> <p>2 酒税保全措置</p> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li></ul> <p>3 独占禁止法違反等への対応</p> <p>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料したときは、公正取引委員会に対しその事実を報告</p> <p>4 公正取引委員会との連携等</p> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li></ul>

## 31 酒類の取引状況等実態調査実施状況

### 1 実施件数等（一般調査）の推移



### 2 平成17事務年度の実施状況（平成17年7月～平成18年6月）

#### (1) 調査場数

	一般調査	フォローアップ調査	自社基準策定状況等確認調査	計
調査場数	1,373 場	外 30場 159 場	外 171場 0 場	1,532 場

- (注) 1 「フォローアップ調査」：指導後の改善状況を確認する調査  
 2 「自社基準策定状況等確認調査」：レポートの支出等に係る自社基準の策定状況を確認する調査  
 3 外書きは、一般調査と併せて実施した件数を指す。

#### (2) 一般調査の状況

調査対象者の業態等	調査場数	合理的な価格の設定をしていないと考えられたもの		取引先等の公正な取扱い（透明かつ合理的なレポート類の提供等）が行われていないと考えられたもの	公正な取引条件の設定がされていないと考えられたもの
		総販売原価割れ販売が認められたもの	仕入等価格割れ販売が認められたもの		
小売業者	1,188 場	1,135 場	115 場	1 場	0 場
卸売業者	151	133	18	49	6
製造業者	34	18	6	12	5
合計	1,373	1,286	139	62	11

- (注) 1 調査した取引の中に、1取引でも総販売原価割れ販売等があった場合について1場と数えている。  
 2 複数の「指針」のルールに即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。

## 「指針」のルールに則していない事例

### 「指針」のルール1 合理的な価格の設定

一般的には酒類の販売価格は、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となるはず。  $\text{販売価格} = \text{仕入価格（製造原価）} + \text{販売費} \cdot \text{一般管理費} + \text{利潤}$

致酔性等の酒類の特性にかんがみれば、顧客誘引のためのおとり商品として使用されることは弊害が大きい。

(製造業者)

- 1 製造業者A社は、在庫商品の整理を図るため、卸売業者に対し、しょうちゅう甲類 25 度 1.8ℓについて酒税額 (446 円:平成 18 年 5 月以前の税率) を著しく下回る価格で販売していた。卸売業者、小売業者の段階ではそれぞれ利益が確保されていたが、それでも小売販売価格が酒税額を下回るものとなっていた。

(注) 在庫整理等の見切り販売の場合には、製造原価（酒税額含む）、販売費及び一般管理費等の費用に利潤を加えた金額を下回ることが指針上、直ちに問題となるものではない。しかし、その販売価格が酒税額を下回るときには、販売代金の回収を通じて酒税の納税ができないことから、酒税保全上の問題を生ずることがある。

(卸売業者)

- 2 卸売業者A社は、特定の小売業者に対し、常時、総販売原価（仕入価格に販売費・一般管理費を加えたもの。以下同じ）（販売管理費比率：8.14%）をビール 350ml 缶 1 ケース当たり 264 円、ビール 500ml 缶 1 ケース当たり 354 円下回る価格で販売していた。また、他の小売業者に対しても、常時、総販売原価を下回る価格で販売していた。

(小売業者)

- 3 小売業者A社は、常時、総販売原価（販売管理費比率：18.9%）をビール 350ml 缶 1 ケース当たり 519 円、ビール 500ml 缶 1 ケース当たり 765 円下回る価格で販売していた。売上の大部分が酒類以外の食料品及び雑貨で構成されているA社では、店舗全体での利益確保を考え、酒類を顧客誘引の手段として扱っていた。
- 4 小売業者A社では、常時、総販売原価（販売管理費比率：12.5%）をビール 350ml 缶 1 ケース当たり 406 円下回る価格で販売していた。競合店に客を取り込まれないよう価格を設定し、ビールで利益を得ることは考えていなかった。

- 5 小売業者A社では、発泡酒について、銘柄ごとに仕入価格が異なるにも係わらず、仕入価格の一番低い商品にあわせて特売時の販売価格を設定し販売していたため、一部の銘柄において仕入価格を下回る価格で販売していた。
- 6 スーパー・マーケットを営むA社では、年末の約 10 日間の特売時に、顧客誘引のためのおとり商品として、ビール 350ml 缶約 120 ケースについて、1 ケース当たり仕入価格を 294 円下回る価格で販売していた。

#### 上記事例に対する指導内容

総販売原価割れ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指導した。

#### 「指針」のルール 2 取引先等の公正な取扱い

#### 「指針」のルール 3 公正な取引条件の設定

酒類の販売価格は、流通コストや取引数量、支払方法、支払条件等の取引条件の差異により差があり、その価格の差は、流通コストや支払条件等の差異に基づくべき。流通コスト、支払条件等の差異に基づく合理的な理由がない形で、取引先を差別することは、公正なルールに基づいているとは言えない。

(ルール 2)

大きな販売力を持つ者が自己の都合による返品、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請を一方的に行う場合には、公正なルールに基づいているとは言えない。

かかる行為は『「指針」のルール 2 取引先等の公正な取扱い』にもとる事態に取引先を追いやることにもなる。(ルール 3)

(卸売業者)

- 1 卸売業者A社は、ビール、発泡酒について、特定の得意先に対し、新取引制度以前の価格との値差補償に応じ、合理的な理由がない形でリベートの支出を行っていた。そのため、平成17年7月及び8月の一部の取引において、ビール 500ml 缶 1 ケース当たり 198 円、また発泡酒 500ml 缶 1 ケース当たり 194 円、それぞれ仕入価格を下回る価格で販売していた。
- 2 卸売業者A社は、特定の大口取引先である小売業者から、納価交渉において他の卸への帳合変更を持ち出されないよう、あえて自社基準の適用をせず、ビール系飲料について新取引制度前の価格での販売を継続したことにより、総販売原価を下回る価格で販売していた。



- 3 食品卸であるA社は、取引上優位にある小売業者から、リベートが支払われない場合には、帳合変更ばかりか代金不払いを行うなどと迫られたため、ビール販売時に常時自社基準以上のリベートを支払っており、その結果、仕入価格を下回る価格で販売していた。

上記事例に対する指導内容

酒類の販売価格の差は、流通コストや支払条件等の差異に基づく合理的なものとなるよう指導した。

また、取引条件については、取引先とあらかじめ十分な協議を行うよう指導した。

#### 「指針」のルール4 透明かつ合理的なリベート

リベート類には、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。

（製造業者）

- 1 製造業者A社では、業務用市場でのシェア拡大を図るため、料飲店が競合他社から当社へ製品を切り替える際、当該料飲店に対して、支払基準が合理的に説明できない採算を無視した協賛金の支出を行っていた。その結果、当該料飲店に対する3年間の採算計算見積もりが約1,500千円の赤字となっていた。
- 2 製造業者A社では、大手量販店など特定の小売業者のマネキン代を肩代わりするため、社内基準に反する合理的根拠の認められない支出等が行われていた。
- 3 製造業者A社は、特定の特約卸に対し、前年の実績販売数量の達成を意識して月末に強引に納品を依頼し、倉庫代名目で実費相当額以上の精算金を支出していた。

上記事例に対する指導内容

リベート等の透明性・合理性を確保するよう指導した。