資料２－２

適正取引推進ガイドライン
参考資料

1　沿岸漁業者へのアンケート結果（令和2年2月）

- 多くの経営体から、市場出荷における取引上の問題はないとの回答があった。
- 一部の漁業者から、原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定等が問題として挙げられた。

調査の概要

・31道府県の漁連青年部に対しメールで直接アンケートを実施。

・その結果、<u>31道府県196経営体から回答</u>があった。うち、<u>いずれかの問題があると回答したのは26経営体、のべ45件</u>だった。

◎　水産物の取引上問題となり得る事例

（複数回答可）

事　項	件数
①　短納期での発注、発注のキャンセル	5
②　客寄せのための納品価格の不当な値引き	6
③　原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定	14
④　大量発注の際の単価を少量発注の際にも適用される	6
⑤　実際に物流等に関与していない事業者による、合理的理由のない「口利き料」や「みかじめ料」のような仲介手数料の徴収	1
⑥　PB商品をめぐる不利な取引条件の設定	2
⑦　不合理な物流センター使用料（センターフィー）等の負担	2
⑧　受発注等に関する不合理なシステム使用料等の徴収	1
⑨　不合理な協賛金（リベート）の負担	－
⑩　店舗到着後の不合理な返品等	1
⑪　物の購入強制	－
⑫　従業員の派遣、役務の提供等	－
⑬　不当廉売が行われている	2
⑭　その他	5
合計	45

2　遠洋・沖合漁業者へのアンケート結果（令和2年2月）

- 多くの経営体から、市場出荷における取引上の問題はないとの回答があった。
- 一部の漁業者から、原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定等が問題として挙げられた。

調査の概要

・下記の団体に対して所属漁業者へのアンケート配布・回収を依頼。うち、**9団体・88経営体から回答があった**。

①（一社）全国巻き網漁業協会　②（一社）全国底引き網漁業連合会　③（一社）日本トロール底魚協会　④日本海かにかご漁業協会　⑤全国さんま漁業協同組合　⑥（一社）全国いか釣り漁業協会　⑦全国かじき等流し網漁業協議会　⑧日本かつお・まぐろ漁業協同組合　⑨全国近海かつお・まぐろ漁業協会　⑩共同船舶（母船式捕鯨）　⑪小型捕鯨協会（沿岸小型捕鯨）

・うち、**いずれかの問題があると回答したのは14経営体、のべ20件**だった。

◎　水産物の取引上問題となり得る事例

（複数回答可）

事　項	件数
①　短納期での発注、発注のキャンセル	1
②　客寄せのための納品価格の不当な値引き	1
③　原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定	13
④　大量発注の際の単価を少量発注の際にも適用される	－
⑤　実際に物流等に関与していない事業者による、合理的理由のない「口利き料」や「みかじめ料」のような仲介手数料の徴収	－
⑥　PB商品をめぐる不利な取引条件の設定	－
⑦　不合理な物流センター使用料（センターフィー）等の負担	－
⑧　受発注等に関する不合理なシステム使用料等の徴収	1
⑨　不合理な協賛金（リベート）の負担	1
⑩　店舗到着後の不合理な返品等	1
⑪　物の購入強制	1
⑫　従業員の派遣、役務の提供等	－
⑬　不当廉売が行われている	－
⑭　その他	1
合計	20

3　養殖業者へのアンケート調査の結果

- 水産物の取引では、短納期での発注や発注キャンセル、コスト増加を反映しない価格決定などの事例があった。
- 生産資材の取引では、一方的に著しく高い価格での取引を強制、発注した資材以外の資材等の購入強制などの事例があった。
- 生産資材の取引相手が養殖生産物の販売相手にもなっているのは、全体の４割超。

調査の概要

・（一社）全国海水養魚協会を通じ、主要な魚類養殖生産4県（三重、愛媛、長崎、鹿児島）の海面魚類養殖業者を対象に調査票を配布。58養殖業者から回答。

◎水産物の取引上問題となり得る事例

（複数回答可）

事　項	件数
①　短納期での発注、発注のキャンセル	10
②　客寄せのための納品価格の不当な引下げ	3
③　原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定	8
④　大量発生の際の単価を少量発注の際にも適用される	0
⑤　実際に物流等に関与していない事業者による、合理的理由のない「口利き料」や「みかじめ料」のような仲介手数料の徴収	0
⑥　PB商品をめぐる不利な取引条件の設定	1
⑦　不合理な物流センター使用料（センターフィー）等の負担	0
⑧　受発注等に関する不合理なシステム使用料等の徴収	0
⑨　不合理な協賛金（リベート）の負担	0
⑩　納品後の不合理な返品等	2
⑪　物の購入強制	1
⑫　従業員の派遣、役務の提供	0
⑬　不当廉売が行われている	1
⑭　その他（浜値値下げのタイミングに合わせて、他社との価格を材料に値下げを強いられる）	1
合計	27

◎生産資材の取引上問題となり得る事例

（複数回答可）

事　項	件数
①　一方的に著しく高い価格での資材取引を強制	1
②　発注した資材以外の資材等の購入強制	1
③　当該取引相手以外の事業者との資材の取引について禁止する又は承諾を要求する行為（資材取引先の強制）	0
④　当該取引相手への生産物の販売後の不当な値下げ、販売代金の支払い遅延	0
⑤　当該取引相手以外の事業者への生産物の販売について禁止する又は承諾を要求する行為（販売先の強制）	0
⑥　他の業者への安い価格での販売禁止（当該取引相手以外の事業者に生産物を販売する際に当該取引相手への販売価格を下回らない価格での販売を要求する行為）	0
⑦　当該取引相手以外の事業者に漁獲物を販売した場合に資材価格を値上げする行為（制裁行為）	0
⑧　その他（ブリを買う見返りに飼料を買わされる･買わないと発注がこない）	1
合計	3

◎生産資材の取引相手が養殖生産物の販売相手にもなっているのは、25養殖業者（全体の43%。4県全てで該当有。）
このうち、9養殖業者が水産物の取引上の問題があると回答。

4　産地仲買人への追加アンケート結果（令和2年2月）

- 水産物の取引において、産地仲買人が合理的理由のない仲介手数料（口利き料）を要求された事例が1件あった。
- 仲介手数料以外の問題として複数の事例が挙げられた。

調査の概要

・令和2年2月、「水産物の流通に関する取引の実態調査」（平成31年2～3月実施）において、取引上問題となり得る事例があると回答した<u>**140業者に対して、「水産物の取引上問題と思われる合理的理由のない仲介手数料を徴収されたことがあるか」についてアンケートを実施。**</u>

・125業者からの回答のうち、合理的理由のない仲介手数料（口利き料）を要求された事例が1件あった。

◆ <u>**合理的理由のない仲介手数料（口利き料）を要求された事例**</u>

〇スーパーのOBでコンサルタントを名乗る者から出身元のスーパーの導入について「口利き料」の話があり、断ったところ、今後そのスーパーと取引できないようにしてやると脅された。

◆ <u>**仲介手数料以外の問題としてあげられた主な事例**</u>

〇取引先の小売店でのマネキン（売り子）についての依頼がよくある。

〇福島においては、原発の風評被害で一度離れた消費者を取り戻すことは非常に困難である。福島の水産物に対する 消費者の認識が改善されていないだけでなく、震災後の福島の産地流通の変化により、関連業者（輸送、資材 等）の経営が圧迫されている。

〇仲買人は皆、直取引に迷惑している。また、市場開設者が仲買している。

〇荷受人が一方的に商品の保管料を徴収する場合がある。また、スーパーから商品の価格決定時に製造原価の提出が求められる。

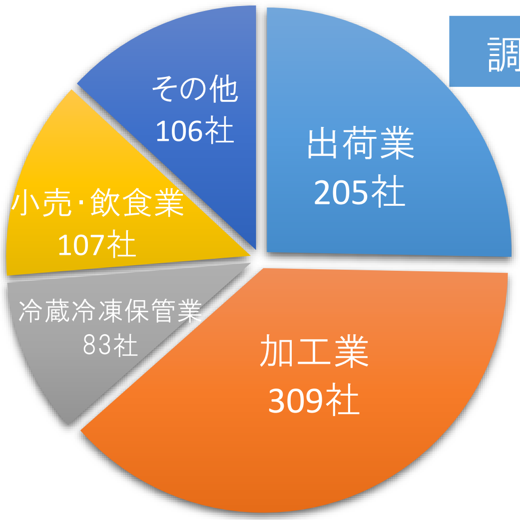
5　産地仲買人へのアンケート結果（平成31年3月）

● 産地市場の仲買人資格を有する出荷業者、加工業者、冷凍･冷蔵業者、小売･飲食業者等に対して、水産物流通に関する調査を実施。
● 調査の結果、いずれの業種においても、原材料価格、物流費、労務費等のコスト増加を反映しない価格決定を問題視する声が大きいことがわかった。

調査の概要

全国全国34産地市場の仲買人1,404社に対し、調査票の郵送により、水産物流通等に関する調査を実施。514社から回収。

調査先の業種の割合



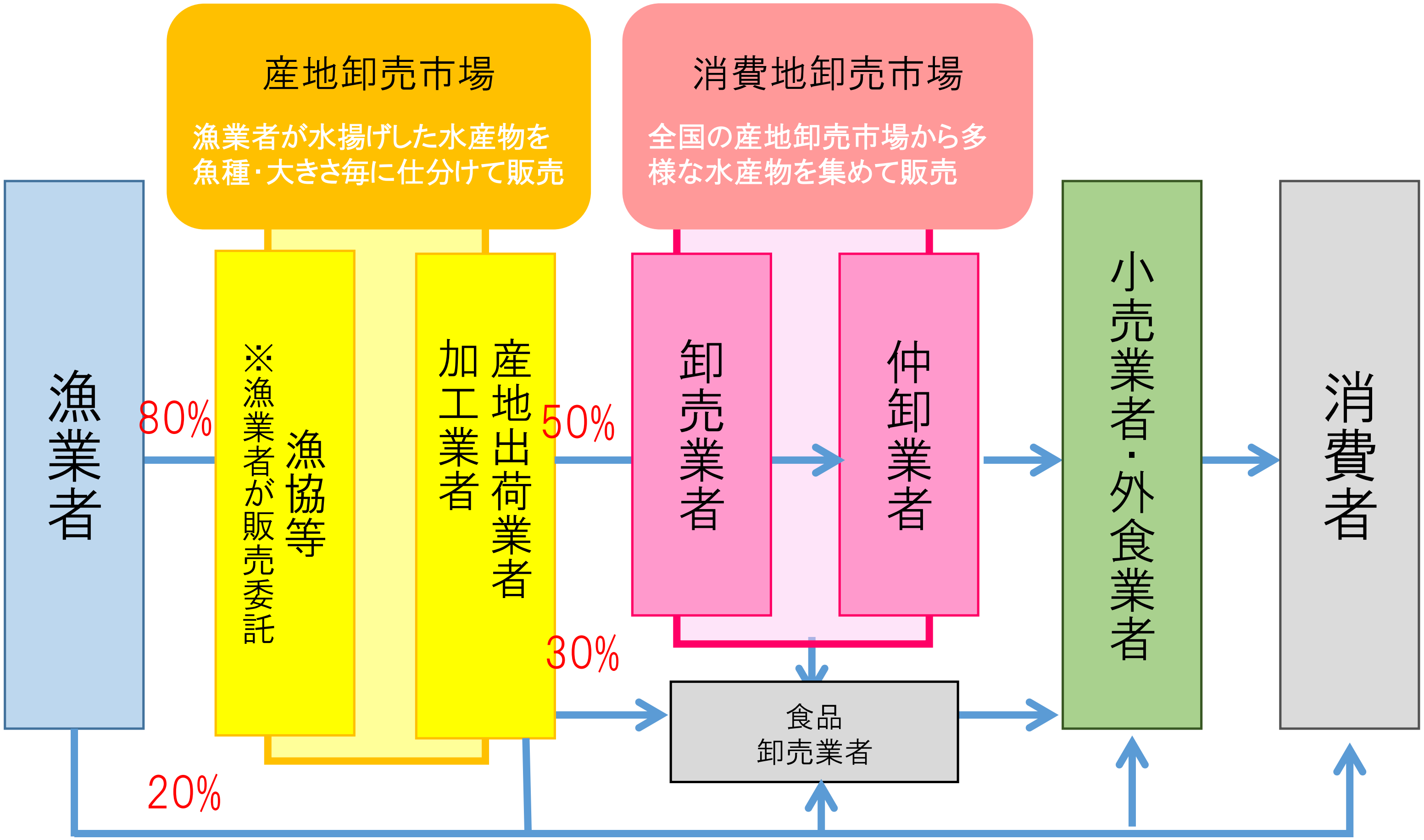
※仲買人1社が複数の業種に参画している場合があるため、合計は514社とならない。

取引上の問題の有無に関する調査結果

コスト増加を反映しない価格決定	25.5%	131
不合理な物流センターフィー等の負担	12.1%	62
不合理な協賛金（リベート）の負担	8.0%	41
大量発注の単価を少量にも適用	7.4%	38
受発注等に関する不合理なシステム使用料等の徴収	6.8%	35
短納期での発注、発注キャンセル	5.6%	29
客寄せのための不当な値引き	5.6%	29
店舗到着後の不合理な返品	3.1%	16
物品の購入強制	2.1%	11
PB商品を巡る不利な取引条件の設定	1.2%	6
不当廉売	1.0%	5
従業員の派遣、役務の提供	0.8%	4

6 水産物流通構造の概要

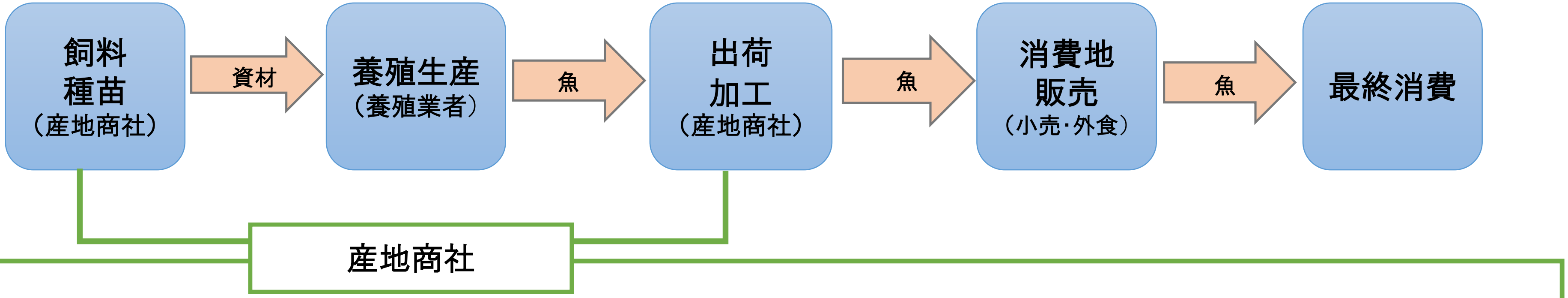
- 水産物は、水揚港に隣接する産地市場で集荷・仕分けされ、消費地に送られた後、消費地市場を通じて販売されるのが一般的。
- 国内で消費される食用魚介類の約6割以上が水産加工業に仕向けられ、水産加工品として加工された後、消費地市場や食品小売業者・外食業者等に販売されるなど、流通の過程においては、様々な主体が納入業者・仕入業者となりながら、取引が行われている。



7 海面養殖魚の流通構造

- 養殖業では、同一の「産地商社」が飼料・種苗販売とともに、養殖魚販売を行っている事例が存在。
- 資材購入資金の乏しい一部の養殖業者は、産地商社に養殖魚販売代金と相殺してもらうことにより支払い猶予を受けている。
- 産地商社は代金回収リスクを資材代に上乗せしている事例あり（商社金融）。

○バリュー・チェーン取引のイメージ（ぶり養殖の事例）

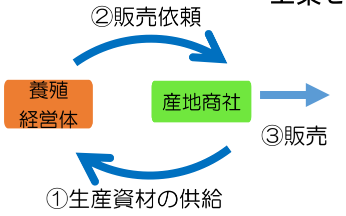


- 産地には、生産資材や水産物の販売を行う商社（産地商社）が存在。同一の産地商社が、資材メーカーから購入等した養殖資材（種苗、飼料、機材、施設等）を養殖業者に販売するとともに、養殖業者が生産した養殖魚を引き受け、販売している事例がある。

- 資材購入資金の乏しい一部の養殖業者は、産地商社に、養殖魚を生産出荷した後の販売代金から資材代を徴収してもらうこととし、その間、資材代の支払い猶予を受けている。この場合に、産地商社は支払猶予期間における金利相当分や代金回収リスクを資材代に上乗せしている事例がある。《商社金融》

商社金融の事例

（餌代の例　イメージ）　他の価格　3,200円/20kg袋
上乗せ価格　3,800円/20kg袋



→ **年利 12.5%金利相当**

他の価格	上乗せ価格	利息相当額	返済期間	年利換算
¥3,200	¥3,800	¥600	1.5	12.50%

資料：IRC「オーラルヒストリー愛媛の産業を語る」、関係者への取材

８　産地商社の機能･養殖業者の取引状況

- 　産地商社は、資材メーカーから購入等した養殖資材（種苗、飼料、機材、施設等）を養殖業者に販売するとともに、養殖業者が生産した養殖魚を出荷･加工している。

- 　大規模な養殖業者を除き、養殖業者と資材メーカーが直接取引することは基本的にはなく、産地商社を介した取引が行われている。

（理由）

- ➢　資材メーカーにとっては、小規模養殖業者への個別営業･直接取引はコストが増す上、代金回収リスクも高い。
- ➢　養殖業者にとっては、産地商社を介した方がニーズに合った資材を必要量だけ調達でき、生産サイクルに合わせた代金支払い期限の設定など融通が利く。
　また、生産物に関しても、新しい餌･種苗を導入（フルーツ魚の導入等のプライベートブランド化の取組を含む）する際の技術指導や水産エコラベルの認証取得などの付加価値向上に向けた支援を受けられるほか、十分な販売先をもたない養殖業者は産地商社の販路を活用できる。

- 　養殖業者は産地商社の取り扱う資材の品揃えや価格、養殖生産物の買取数量･価格や販売ルート、加工技術などを見て、取引する産地商社を決める。複数の産地商社と取引する養殖業者もあり、産地商社側の提示する条件に応じて、産地商社毎の取引割合を変更することもある。

- 　一方で、経営状態の悪化により、取引する産地商社が選べなくなり、特定の産地商社としか取引が行えない状況にある養殖業者も見られる。

（産地商社や養殖業者からの聞き取り）

９．　水産物･漁業生産資材の適正な取引の推進に関する検討会 委員名簿

担当	氏名	所属･役職
共通	有路　昌彦	近畿大学　教授
共通	泉澤　宏	(有)泉澤水産　代表取締役
共通	内田　清人	岡村綜合法律事務所　弁護士
共通	馬場　治	東京海洋大学　教授
共通	林　いづみ	桜坂法律事務所　弁護士
水産物流通	北田　喜之助	(株)北田水産　社長
水産物流通	提坂　猛	全国水産加工業協同組合連合会常務
水産物流通	平山　孝文	全国漁青連　会長理事
養殖	深川　英穂	(一社)全国海水養魚協会副会長理事