

菓子類公正取引指針

指針策定の背景：

現在の菓子流通において、菓子専門卸が果たす役割は一層重要なものとなっています。小売業とメーカーの直取引や通信販売などのダイレクト販売が増えているとはいうものの、卸の存在なしに菓子市場は機能しないと言えます。

しかしながら、卸も旧来からの代理店制度によってその立場を保護される時代ではなく、あくまで卸自身による自助努力が求められ、それぞれが確たる経営理念のもと一層の機能強化と経営革新を推進することが求められています。このことは、美多加堂にとってもまったく同様です。

時代的変遷から見れば、卸は「メーカー製品の販売代理業」ではなく「小売業の購買代行業」へとその存在理由を変化させてきました。これは「代理店」であることじたいが権利(既得権益)ではなく、果たす機能に応じたフィーとしてしか利潤が得られないことをも意味します。

従って卸は縁の下での力持ち的存在であるが故、一般的には薄利であり、様々なコスト的リスク吸収力は弱いと言えます。最近まま見られるメーカー様の倒産などによる得意先からの返品・値引きなどは、卸として負担すべくもありません。さらには PL 法上からも、製造物責任を負うべきメーカーが不在となったときの責任は卸に転嫁されるべきものではありません。したがって、これら不測事態発生時における清算方法についても美多加堂の「公正取引指針」に盛り込む事としました。

このような状況に鑑みて、今メーカーと美多加堂の取引に関する指針をコンプライアンスの一環として策定し、これをメーカー様にもご理解ご協力頂くこととします。相互が信頼しあい安心できる取引の原則は、公平・公正です。当社だけが一方的に要望を申し立てるのではなく、まず美多加堂として襟を正して、その姿勢を示すことが大切であると考えます。

以下は、メーカー様・美多加堂にとってより良い取引の新時代を拓くための「公正取引指針」であり、広く深い理解と力強い賛同を求めるものです。

基本理念：

美多加堂が定めた「コンプライアンス指針」を基本として、メーカー様と美多加堂が深い相互理解のもと、共存共栄と継続的発展のために公平・公正なお取引に関する指針を策定しましたので、これを相互に確認しあうものとしします。

個別的項目：

以下のごとく、主要な項目について「指針」を示します。

【返品に対して】

返品は菓子業界のみならず国家的、否、地球レベルでの損失であり、極力減少させていかなばならないものです。このために、メーカー様・美多加堂ともに協力して小売業に対しても働きかけていかなければなりません。特に一方的な返品は「悪」であると考えます。

【値引きに対して】

メーカー・美多加堂双方が納得しない値引きは存在してはなりません。現実の商売では、小売業への販売に伴い各種の値引きが発生しますが、これらについては伝票類や書面で記録されるこ

とが望ましいと言えます。が、美多加堂の得意先小売業との間でメーカーが慣行的に認めている値引きや電話等で了承している値引きについては「担当者了承済み」などとして処理されることとなります。これらも当社サイドではありますが書面において記録され、事後メーカー様よりサインをもらうなどして認証されることが望ましいと言えます。また美多加堂とメーカー様との間で、電子的に管理する取り決めのある毎月の値引に関しては、双方の事務処理省力化のため支払明細書で通知しているとおり適宜処理します。

【不当廉売について】

美多加堂とメーカー様は、メーカー様の商品を不当に安い価格で小売業に販売することは慎まなくてはなりません。仕入原価を割り込む納品価格、運送コストもまかないきれない低利益率での販売は卸の経営を苦しくさせるだけであって、如何に競争の結果であっても自粛すべきです。不当廉売はメーカー様にツケを回すようなことにもなりかねないので、本来すべての卸が自粛すべきであると考えます。

【販売契約について】

メーカー様・美多加堂間で結ばれた販売契約については、これを遵守するものとします。一般的には数量契約、金額契約(年契、短契など)、その他インセンティブ、アロアンスなどがありますが、メーカー様より中途進捗状況を卸に報告し、美多加堂はこの契約履行のために努力するものとします。

【支払いについて】

卸は、メーカー様に対して契約通りの支払い義務を負うものです。支払いは、信用・信頼の基本であり、また定めた支払日にはメーカー様を待たせることなく速やかに支払いを済ませるべきです。このためには、銀行振り込みも活用するなど、メーカー様の時間的負担も軽減いたします。

また卸は、メーカー様との取引に当たり支払金額の一定率を「返品相当分」などとして支払留保してはならず、さらには支払時の「端引き」などと称する端数値引き(たとえば1000円以下切り捨てなど)や「帳破」と称する支払留保もすべきではないと考えます。これらは不当かつ不公正な値引きと認められるからです。なお美多加堂では、年末年初やゴールデンウィークなどの長期休暇等都合ある場合は、事前の了解を得た上で締切日の繰り上げをお願いします。

【事故への対応】

不幸にしメーカー様が経営維持困難となる事態が発生することがあります。メーカー様がこのような事態となったとき、卸は迅速に正当な清算をしなければなりません。つまり、値引き、未処理の返品、契約リベート、期間協賛金などを速やかに確定し、卸はメーカー様ないし管財人、あるいは所轄裁判所が指定する入金先に支払をなすべきです。なおこの時、卸の得意先小売業からの返品は回避できないので、該当金額は精算対象の返品として処理されることとなります。

メーカー様が倒産ないしは整理・清算となった後は、市場に流通している商品の継続販売は一般的に言って不可能となります。また製造物責任法(PL法)から見ても商品の品質・事故責任を負う者が不在となるので、全量回収して返品となるのが当然です。その返品分を、低マージンで経営している卸が負担することは出来ません。

そもそも現在の菓子卸は小売業の購買代行業的側面が強く、得意先小売業からの返品はメーカー様に再返品せざるを得ません。(一部、返品不可インセンティブのもと取引しているメーカーもあり) 実際のところ返品じたいは悪であるが存在します。メーカーは卸に返品不可を条件に

販売しておらず、返品は長い取引慣行として根付いています。そしてまた、メーカー様が不幸にして経営停止するような場合には、同上的方法で営業停止後(あるいは破産後)の小売業からの返品も含めて清算することが常識的に業界慣習として長く継続されてきました。

なお、美多加堂など卸の得意先が不幸にして経営継続困難となったり、また倒産したり、卸が代金回収不能に陥る場合もありますが、この場合は、卸が取引主体となって小売業など得意先に取引をしているので、この損金負担をメーカー様に補填してくれるように要請するようなことがあってはならないと考えます。

【その他】

卸は企業としてもまたその構成員たる社員等としても、取引先のメーカー様に対して優越的地位の乱用をしてはなりません。これには、接待の強要、理不尽な取引条件の強制ばかりか所謂パワーハラスメントなども含まれます。しかしながら、お互いに商売は商売として厳しく真剣に臨み、商談や交渉で甘えた対応などは許されませんが、美多加堂はメーカー様とその社員の人格を尊重し、言葉使いやマナーを守って誠心誠意のお取引・お取組を心がけます。

以上

美多加堂コンプライアンス指針

1. お取引先・仕入先・消費者から信頼される美多加堂となります
安心・安全と信頼を基本とした価値ある商品・サービスを提供します。
人とのコミュニケーションを大切にし、誠実かつ公正な取引に徹します。
何事も約束を守り、責任感ある販売姿勢で商品育成に努めます。
2. 健全・公正な取引を通じ、共存共栄を目指します
不合理な商慣習には従わず、公正かつ透明な取引を行います。
他者の財産や権利を最大限尊重しつつ、最適な経営資源の調達を行います。
自ら不当廉売に与することなく、双方が利益確保できる販売を心がけます。
3. 社会的存在として社会の発展に尽くします
環境 ISO を推進し地球環境保護問題に積極的に取り組みます。
よき企業市民として、地域社会との協調をはかり社会貢献活動に取り組みます
反社会的勢力には屈服せず、これらの勢力とは断固として対決します。
4. 自己責任を果たし、愛される美多加堂社員となります
あらゆる場面で、各種の法規範・社内規律を遵守し業務を遂行します。
常に社会的良識やルール、マナーに従った適正な行動をとります。
会社の知的財産や情報について、その取り扱いには細心の注意を払います。
すべての人の人格を尊重し、ハラスメントなどの行為は一切いたしません。