

酒類の公正な取引に関する基準の取扱い（法令解釈通達）（案）に対する意見

2017年2月28日
一般社団法人 新経済連盟

意見1 正当な理由について

（原案）

酒類を総販売原価を下回る価格で販売する場合における「正当な理由」とは、例えば、次に掲げるような酒類について、通常の価格で販売することが困難であることが明らかであって、相応の低い価格を設定せざるを得ず、結果として総販売原価を下回る価格で販売する場合をいう。

- イ 季節限定商品などで通常その販売が見込まれる時期を過ぎたもの
- ロ 賞味期限までの期間が短いもの
- ハ ラベルや容器等に損傷等があるもの等

（意見）

- （1）「困難であることが明らかであって」を「困難である場合であって」と改める
- （2）正当な理由の例示として、「需給関係から販売価格が低迷しているもの」を加える

（理由）

（1）について

通常の価格で販売することが困難であることが「明らか」である場合に正当な理由が認められるとされるが、「明らか」であることを証明するのは極めて重い負担であり、原案によると、実際には正当な理由があるにもかかわらず「明らか」であることを証明することができずに違反とされることを恐れて適切な価格設定ができず、その結果として大量の廃棄ロスが生じるといった重大な弊害が生じる可能性がある。

（2）について

需給関係から販売対象商品の販売価格が低迷するといったケースも実際にしばしば生じると考えられるところ、公正取引委員会の不当販売ガイドラインにおいてもそのような場合は典型的な「正当な理由」があるケースとして挙げられている。したがって、「需給関係から販売価格が低迷しているもの」を正当な理由として追加すべきである。

意見2 「継続して販売する」の要件について

(原案)

「継続して販売する」とは、相当期間にわたって繰り返して販売することをいい、毎日継続して販売することや酒類について同一の銘柄等を販売することを必ずしも要しない。

なお、毎週・毎月又は隔週・隔月で、週末や特定の日等に限って、商品・銘柄等を変えて販売する場合であっても、これを一連の販売行為としてとらえ、当該販売行為が繰り返して行われていると認められる場合は、「継続して販売する」に該当する。

(意見)

原案から「・毎月又は隔週・隔月で」を削る

(理由)

毎日継続していなくても「継続して」に該当する場合があります。毎月又は隔週・隔月で販売している場合にまで継続性があると捉えることは、一般的な商慣習として行われている「セール」までが販売行為にみなされ禁止されることにつながるため明らかに不当である。

なお、仮に上記のようなケースが一連の販売行為と捉えられる可能性が理論的には想定し得るとして原案に記載しているとしても、そのようなケースはあくまで例外的なケースにすぎないと考える。それに関わらず、本通達に原案のような記載がなされると、毎月又は隔週・隔月で販売する場合でも一般的に継続性の要件を満たし得るとの誤解を生じさせ、事業者が正当に行うことのできるセールまでも違反とされることを恐れて控えざるを得ないという強力な委縮効果を生じさせる。また、事業者がセールを行えないことの結果として、酒類をセールで購入し楽しむ一般消費者の利益までもが損なわれることになる。

以上