

商品がお客様に届けられるまで、商品の安全性と品質を保証するため最大限の注意を払います。お得意先との取引においては、関係法令を遵守^{じゆんしゆ}し、公正かつ透明な取引に努め^{つと}、お客様やお得意先から一層信頼される企業を目指します。

1. 流通・店頭での商品の管理

私たちは、お客様のことを第一に考え、お客様が商品を手にしていただくまで、商品に表示されている保存方法や取り扱い方法を厳守するよう、お得意先に協力を求めています。

- 冷蔵ケースへの商品の積み過ぎや冷蔵ケース外での陳列^{ちんれつ}など、適正な温度管理ができない陳列^{ちんれつ}は行いません。
- お得意先が、適正な保存方法や取り扱い方法を逸脱^{いつだつ}する要望をされたとしても、ニッポンハムグループの基本姿勢を明確にお伝えし、適正な温度管理や取り扱い方法をお得意先に要請します。
- セールスの巡回時に、賞味期限の定期的なチェックを実施し、お得意先に商品陳列^{ちんれつ}での先入れ先出し^{てきぎ}を適宜要請します。
- 店頭やバックヤードで納品作業などを行う場合、自社の商品と同様に他社の商品も丁寧^{ていねい}に扱います。



私たちが取り扱う商品は、定められた温度帯で流通する「食品」です。温度管理を間違^{まちが}うと、お客様の健康に多大な影響を及ぼしてしまいます。お客様に、安全で安心な高品質の商品提供を実現するため、お得意先に対しても、商品の適正な温度管理を求めています。また、店頭で私たちが作業を行う場合、他社の商品についても自社の商品と同様に丁寧^{ていねい}に扱うことを忘れてはなりません。他社の商品を軽々しく扱えば、お得意先からの信頼を損なうばかりか、お客様の安全・健康をおびやかしかねないからです。適正な温度管理や他社の商品を自社の商品と同様に丁寧^{ていねい}に扱うことが、ニッポンハムグループのみならず、お得意先の利益と信頼向上につながっていきます。

【用語解説】

お得意先:ニッポンハムグループの商品・サービスを購入していただく相手方のことをいいます。

2. お得意先から要請される^{べんぎ きょうよ}便宜供与への対応

私たちは、お得意先から要請される物品の購入や接待などの^{べんぎ きょうよ}便宜供与に対しては、上司に報告し、個人としてではなく、会社として適切に対応します。

- 貴金属等の物品の購入依頼など、社会通念上^{きょうよ}許容できない要請はお断りします。
- 要請された商品の購入と引き換えに、新規商品導入の約束を取り付けるなど、商取引上の^{べんぎ}便宜を図ってもらう行為はしません。



お得意先との関係上、たとえば、ケーキの大量購入、貴金属やスーツなどの高価な物品の購入、通常取引契約外の協賛金の支払いなどを要請される場合があります。こうした場面では、必ず上司に報告します。また、金品の個人的な提供や過度な接待などでお応えする行為は、お得意先との信頼関係に基づいた公正かつ適正なビジネス関係を傷つけるばかりか、回りまわってお客様の利益まで損なう可能性があります。

3. 過度な要求への対応

私たちは、お客様からの要求が、商品の安全性や安定的な供給に支障をきたす危険性がある場合や、結果としてお客様の信頼を裏切りかねない場合は、会社としてお断りします。

- お客様からの過度な要求に対して、担当者だけでは判断できない場合や断り切れない場合は、必ず上司に報告・連絡・相談を行い、会社として適切に対応します。
- できる限りの努力をしても、技術的、物理的、時間的に困難で、お客様からの要求に^{ていちょう}応えられそうにない場合は、誠意をもって事情を説明し、丁寧に断りします。
- 言葉を濁したり、^{あいまい}曖昧で不明確な言い回しをしたりする断り方は、お客様に^ご誤解を与え信用を失うことになりかねませんので注意しましょう。

このような要求を受けたのですが…



商品の安全性や安定的な供給が^{たんぽ}担保できない要求を受け入れることは、結果として品質の悪化につながり、最終的にはお客様に不利益を与えてしまいます。ニッポンハムグループは、お客様の安全や健康、利益を第一に考え、お客様との取引を大切にします。

4. 正確な伝票処理

私たちは、適切な商品管理、売上管理、債権管理さいけんを行うための前提として、社内で定められたルールに従って、正確な伝票処理を行います。

- 納品する内容のとおり、正しく伝票を発行します。
- 納品した商品と伝票に記載した商品に相違がないか、数量・納品単価に間違いはないかなど、常に確認します。
- 記入ミスは、速やかにお得意先に連絡のうえ修正します。
- 架空納品による伝票発行やお得意先への了承のない値上げ、自己による不適切な商品の買い上げや金銭の補填ほてんなどは絶対にしません。また、部下や後輩にも同様の行為はさせません。



言うまでもなく、架空計上や未了承の値上げは、犯罪行為さぎ（詐欺罪、文書偽造罪ぎぞうなど）です。また、自己補填ほてんなども絶対にやってはいけないことです。これらの行為は、お得意先に迷惑をおかけするだけでなく、正確な売上計上ができず、社会に対する説明責任を果たすことができなくなることにつながります。事業所や部署の責任者は、日頃から業務の遂行状況すいこうを正しく把握し、NT規程・要領ようりょうに従って適正に管理する責任があります。

【用語解説】

NT規程・要領ようりょう：ニッポンハムグループ各社が内部統制の考えに基づいて作成した、ミスや不正を 방지、正しく透明性のある業務を行うためのルール（販売管理規程・要領、購買管理規程・要領など）のことです。

5. 独占禁止法の^{じゅんしゆ}遵守

お得意先が自由により良い商品やサービスを選ぶことができるように、市場では公正かつ自由な競争が確保されなければなりません。

(1) 不公正な取引方法の禁止

私たちは、どんな場合においても、品質・価値・サービスを通して、お得意先と対等な立場で取引を行います。

- 独占禁止法に該当する禁止事項は、主として次のようなものがあります。法令の精神を十分に理解し^{じゅんしゆ}遵守していきます。

①^{ゆうえつ}優越的地位の^{らんよう}濫用、②^{こうそく}再販売価格の^{れんばい}拘束、③^{れんばい}不当廉売、④^{れんばい}抱きあわせ販売、⑤^{ぼうがい}取引妨害、⑥^{こうそく}拘束条件付き取引、⑦^{はい た}排他条件付き取引など。

- 提案書や見積書において、「定価」・「売価」の表現は再販売価格の^{こうそく}拘束になります。価格は、あくまでも「参考小売価格」・「提案価格」として提示します。

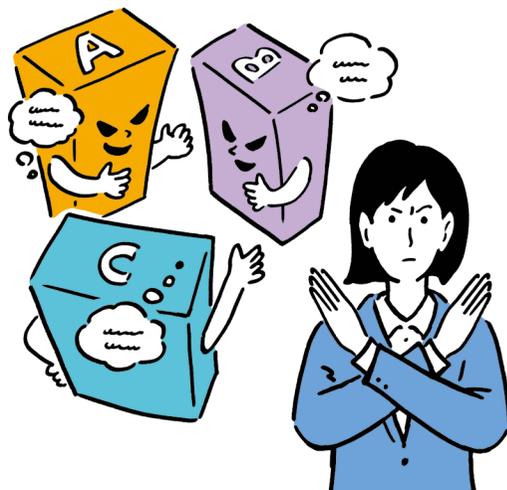


対等な立場でのビジネスという考え方を軽視し、不当な取引制限を行えば、それは独占禁止法違反となり、お客様の利益まで損ねてしまいます。たとえば、ニッポンハムグループ各社が定めた小売価格での販売をお得意先に強要すること、出荷を制限すること、^{おろしうり}不当に卸売価格を引き上げることなどは、すべて独占禁止法に反します。これらを十分理解したうえで、お得意先と健全かつ公正なビジネス関係を築きます。

(2) 不当な取引制限(カルテルなど)の禁止

私たちは、公正で自由な競争に努めるため、同業者間や業界団体で、価格・数量・取引企業についての協定や取り決めを行うなどのカルテルや談合には参加しません。

- 競合他社との間で、①販売価格、②生産数量・販売数量、③お得意先との取引条件、④販売促進のためにお得意先に提供する経済上の利益、⑤販売地域・顧客・製品の分割・割り当てなどに結びつく話し合いや情報交換は行いません。
- 取り決めを行うような場面に出会った場合、そこでの話題を変更するか、その場を退席し、あわせて経緯を上司に報告します。



自由競争を意図的に停止・排除することは、独占禁止法違反となり、お得意先ばかりでなく、お客様の利益まで損ねてしまいます。公正で自由な競争こそが、本来のビジネスのあり方です。同業メーカーとの間で、競争上の重要な事項に関する情報交換を行うことは、同業者同士の競争を避けるような意図がなくても、結果として独占禁止法に抵触する恐れがあります。カルテルや談合行為は、ニッポンハムグループへの信用、信頼を著しく失墜させます。また、行政から莫大な課徴金納付命令などの厳しい処分を受ける場合があります。状況に応じて、上司や日本ハム(株)法務部に相談しましょう。

【用語解説】

カルテル: 同業者同士が、お互いの利益を守ることを目的に、価格や数量、販売地域などを取り決めることです。
談合: 公共事業などにおける競争入札の際、複数の入札参加者が前もって相談し入札価格や落札者などについて取り決めることです。

お客様が納品伝票になかなかサインをしてくれません。

Q お客様の担当者はいつも忙しく、納品伝票になかなかサインをしてくれません。サインをしてくれるまで待っているのも時間の無駄ですし、担当者とは合意していれば私が代理でサインしても良いもののでしょうか。

A 納品伝票の自筆サインは禁止されています。
たとえお客様の担当者とは合意していたとしても、自筆サインをした伝票では証憑しょうひょうとしての効力を持ちません。サインを受け取るのに長時間待機させられるお客様については、上長などと相談のうえ、会社として適切に対応しましょう。



(行動基準2-4. 正確な伝票処理)

お得意先に値上げ交渉したいのですが…

Q お得意先へ値上げ交渉をしたいのですが、バイヤーから他社は値上げしてきていないと言われないように、競合他社の担当者に取り決めをして値上げするように依頼しました。相場並みの価格に上げるだけなので問題無いですよ。

A 競合他社と販売価格に関して取り決めを行うことは独占禁止法違反となります。違法と取られかねない行為はニッポンハムグループへの信用、信頼を著しく^{いちじる}失墜^{しつつい}させます。状況に応じて上司や関係部署に相談しましょう。



(行動基準2-5.(2)不当な取引制限(カルテルなど)の禁止)

2

お得意先に対する行動基準