

# (一社) 日本自動車部品工業会と素形材団体 との懇談会

2023年7月25日(火) 14:00~15:00

# 懇談会 議事次第

## 1) 開会（部工会事務局）

## 2) ①部工会代表挨拶 部工会 大下専務理事 ②部工会における取引適正化の取り組み状況（取引適正化TF岩井リーダー）

- ・前回懇談（22/11/28）以降の活動紹介
- ・自工会、経産省と連携した自主行動計画の改定、徹底プランの策定
- ・自工会、経産省と連携した適正取引の浸透活動の推進

## 3) 素形材産業の取引適正化への取り組み

素形材7団体の会長等から取引適正化の課題  
(自主行動計画の取組み課題)、ご要望

## 4) 意見交換

## 5) 閉会（素形材センター 板谷 憲次副会長・専務理事）

# 懇談会出席者名簿（敬称略・順不同）

## （一社）日本金型工業会

会長 小出 悟（（株）小出製作所 代表取締役社長）

専務理事 中里 栄

## （一社）日本金属熱処理工業会

会長 渡邊 弘子（富士電子工業（株） 代表取締役社長）

専務理事 石原 浩二

## （一社）日本金属プレス工業協会

会長 高木 龍一（（株）高木製作所 取締役会長）

専務理事 茨田 学

## （一社）日本ダイカスト協会

副会長 蔦 昌樹（蔦機械金属（株） 代表取締役社長）

専務理事 伊藤 恒之

## （一社）日本鍛造協会

会長 角田 邦夫（KAKUTAテックフォージング（株） 代表取締役社長）

専務理事 高田 和幸

## （一社）日本铸造協会

副会長 岡村 富雄（アイシン高丘（株）生産技術本部 Executive Advisor）

副会長・専務理事 鈴木 晴光

## 日本粉末冶金工業会

会長 伊井 浩（（株）ダイヤメット 代表取締役社長）

専務理事 植月 義夫

## 事務局

### （一財）素形材センター

副会長専務理事 板谷 憲次

総務部長 木下 利明

総務部主幹 紀伊 有紀

総務部主任 本間 薫

# 懇談会出席者名簿（敬称略・順不同）

日本自動車部品工業会

副会長・専務理事 大下 政司

取引適正化TFリーダー 岩井 一浩 ((株)デンソー 執行幹部)

副リーダー 小野 文寿 (日本発条(株) 経営企画部担当部長)

調達・生産部会 森 晴哉 部会長 ((株)デンソー調達サステナビリティ推進室 キャリアエキスパート)

## 事務局

|            |       |
|------------|-------|
| 事務局長・業務部部長 | 尾関 明人 |
| 業務部 部長代理   | 持丸 慶  |
| 次長         | 齋藤 隆  |
| 課長         | 渡邊 嵩大 |
| 課長         | 新村 英之 |

(オブザーバー)

経済産業省

製造産業局 自動車課 課長補佐 戸塚 悠二

素形材産業室 室長補佐 飯沼 薫也

係長 海原 直孝

# 部工会における取引適正化の取組み状況

2023年7月25日(火)

一般社団法人日本自動車部品工業会

## **<目次>**

- I. 部工会の重点4大テーマ**
- II. 取引適正化の23年度活動計画**
- III. 前回懇談以降の活動紹介**
- IV. 自主行動計画の改定、徹底プランの策定**
- V. 適正取引の浸透活動の推進（投影のみ）**

# I. 部工会の重点4大テーマ

サプライチェーン全体の課題を解決するため、対立軸でなく、自らが襟を正す姿勢で取り組む4つの重点テーマを明確化

<自動車>

「移動手段」

連続的な進化  
(品質・安全・環境)

非連続的な進化  
(自動運転・電動車)

<産業構造>

擦り合わせ技術・原価低減  
(ハード中心・固定化されたプレイヤー)

半導体・電子・ソフトの付加価値増  
(新たなプレイヤーの出現)

<市場>

国内OEM生産台数（万台）

国内生産

■国内 ■輸出 ■海外生産

現地生産の拡大

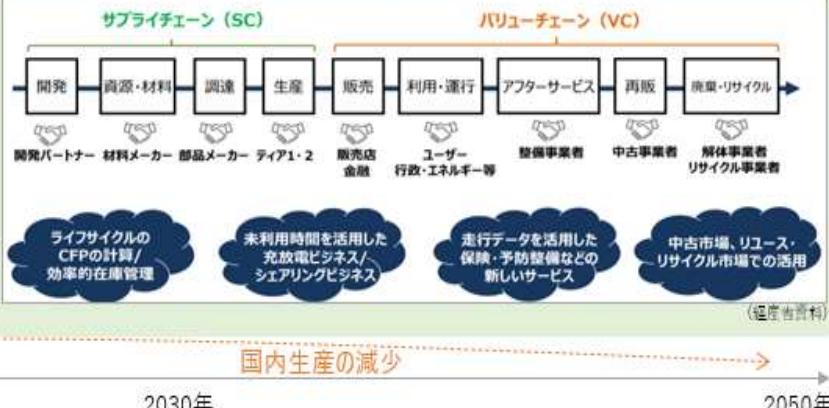


「社会に貢献する資産、新たな機会・体験を創出」

脱炭素・サーキュラーエコノミー  
部品・素材分野やりサイクルを含めた  
ライフサイクル全体でのCN

モビリティ産業 (CASE・MaaS)  
異業種含むパートナーと

社会的な価値・サービスを提供



部工会のミッション

中堅・中小企業が元気に躍動するため、サプライチェーン全体の課題解決のため、多様な仲間と連携し  
自動車産業の新たなモビリティ産業への進化、我が国経済・社会の発展に貢献する

4つの重点テーマ

「カーボンニュートラル (CN)」

CN目標達成に向けたモノづくりのCNと  
電動化進行への対応

カーボンフット  
プリント

物価高に対する価格転嫁  
賃上げの原動力となり  
次の成長に繋げる

「レジリエンス強化」

経済安保・地政学リスクへの耐性向上のための  
生産・供給の複線化・国内回帰の検討

サーキュラ  
エコノミー

デューディリ  
ジェンス

「デジタル(データ連携基盤)」

Tierの深い中小企業が利活用でき  
業種横断的に連動するデータ連携基盤の構築

「取引適正化」

デジタル・CN・レジリエンス  
に必要なコストの  
適切な価格反映

# II. 取引適正化の23年度活動計画

## <目指す姿>

- Tierの深い中小企業を含めたサプライチェーン全体が、新たな投資に踏み出せる経営基盤を構築するため「襟を正す」の考え方の下、価格転嫁をサプライチェーン全体で定着化させる
- 更に、サプライチェーンが維持してきた価値、“つなぐ力＝供給責任を果たす力”を構造的变化の中、グローバルな競争力を高めるため、自動車業界特有の商慣習の見直しも含めた改善を目指す

## <22年度活動と23度に向けて>

### 【21年度】

#### 自主行動計画 に基づく活動

- ・価格決定
- ・型取引
- ・支払い条件 等

### 【22年度】

#### 有事における価格転嫁の支援

苦しんでいる中小企業の声を受け

1. 「襟を正す」活動
2. 「自工会と共に考える」活動

### 【23年度】

#### 「襟を正す」活動の更なる浸透

好事例を生出し、タイムリーに自工会・素形材団体と共有  
政府指標・自主行動計画FU改善、パ宣言増加を図る

#### 自動車業界特有の商慣習

供給責任を果たす力を維持するためのるべき発注者責任  
構造的課題の解決に向けた議論を自工会・経産省と進める

22年度末時点の主な課題



- ①「価格交渉促進月間FU調査」では、27業種中“交渉:17位”、“転嫁:20位”で十分な評価に至っていない  
「パートナーシップ構築宣言」も会員企業の2割程度に留まっている。
- ②自工会との連携では、有事での価格転嫁の考え方につき、“競争”と“協調”領域の捉え方にギャップが存在
- ③有事の価格転嫁に加え、サプライチェーン全体の構造的变化に伴う課題につき、これまでの自動車業界特有の商慣習  
の見直しを含めた方向性を示す必要がある  
例)「量産ピークアウト後も続く年次値引き（常態化した値引き）」、「短い内示と確定差に対するコスト負担」、「レジリエンス強化の  
ための生産・供給網の複線化、リスク在庫における品質ルール・コスト負担」など

# III. 前回懇談以降の活動紹介

## 1. 禁を正す活動

1-1. 好取組事例の展開

1-2. パートナーシップ構築宣言社数の拡大

## 2. 価格転嫁を支援するツールの提供

2-1. コスト指標

2-2. 価格転嫁事例集

# 1. 襟を正す活動 1－1. 好取組事例の展開

|        | 能動的な取り組み  | 後押しする社内の取り組み  | その他の取り組み   |
|--------|---|---|--|
| 取り組み事例 | <p><b>【組織体制の変更】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・調達部門内に仕入先改善室を設置し、仕入先と連携して、状況改善に努力</li> </ul> <p><b>【仕入先向け窓口の設置】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・調達部門組織内（及び/若しくは）組織外（含、社外）に「相談窓口」を設置、その<b>情報をHP等に公開（特設ページを新たに開設）</b></li> <li>・取引上問題がある場合、購買部門を介さず相談できる仕組みを構築</li> </ul> <p><b>【仕入先への要望受入機会の拡大】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入先からの価格転嫁要望に対し、定期改訂以外でも都度受付可能とし、協議出来る機会を拡大</li> </ul> <p><b>【仕入先への支援】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入先への訪問を実施（経営層又は部長級）</li> <li>・<b>連絡レター等による価格転嫁の促進を呼びかけ</b></li> <li>・集中購買、有償支給化等で仕入れ先の負担軽減（仕入先の価格高騰リスク・資金負担を軽減）</li> <li>・エビデンス収集等のアドバイス、計算フォーマットの提供</li> <li>・見積もり作成のサポート</li> </ul> <p><b>【仕入れ先への要望受入機会の拡大】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相談会Web化、交渉機会の頻度UP</li> </ul> | <p><b>【組織体制の強化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・適正取引推進の為に新組織を構築し、全社横断活動として取り組み</li> <li>・社長トップメッセージで、全社に「適正な価格転嫁」の重要性を発信</li> </ul> <p><b>【管理体制の強化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・内部監査項目に「取引適正化」関連を織り込み、チェック体制強化</li> <li>・<b>社内購買部署の自主点検を定期的に実施</b></li> <li>・不適切対応をフィードバックする体制を構築</li> </ul> <p><b>【部門間での情報共有強化】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営管理部門等が横断的にとりまとめ、調達側、営業側のコスト反映状況を見える化</li> <li>・営業部門と調達部門等の関係部署間相互に、市況価格や価格転嫁状況（対顧客、対仕入先）を情報共有</li> </ul> | <p><b>【社内教育の充実】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入先からの対応に対する社内教育を充実、スキルアップ</li> <li>・下請法・独禁法等の教育実施</li> <li>・グループ会社を含む購買担当者を集めた説明会開催</li> </ul> <p><b>【仕入先へのフォロー】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・満足度調査等の実施により、仕入先からの声を吸い上げ</li> </ul> |

**赤字**の取り組み事例を  
具体的な事例として  
添付、紹介

# 1. 襟を正す活動 1-1. 好取組事例の展開

【具体的な取り組み事例の紹介】

## 事例 1. 能動的な取り組み

価格転嫁促進を呼びかけるレター出状

←能動的な明示的価格協議呼び掛けのエビデンス

## 事例 2. 能動的な取り組み

企業HPに取引適正化ページ新設・情報公開

←能動的・積極的な情報公開の姿勢強調

## 事例 3. 後押しする社内の取り組み

社内購買部署の定期的自主点検実施

←社内管理体制の強化と購買担当者に対する牽制・警鐘

## 事例 4. その他の取り組み

仕入先満足度調査の定期的実施

←取り組み姿勢の顯示と購買担当者に対する牽制・警鐘

# 1. 襟を正す活動

## 1-1. 好取組事例の展開

### 事例1

取引先各位

〇〇〇〇年〇月〇日

〇〇〇〇株式会社  
調達〇〇〇

#### 〇〇〇〇年度〇期 単価更改につきまして

平素は、格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

また、新型コロナウイルスの感染収束が未だ見通せない中、取引先の皆様におかれましては日々の生産活動に対し多大なるご協力を賜りまして感謝申し上げます。

表題の件、昨今の原材料費やエネルギー費の高騰、賃金水準の上昇など環境変動に伴う影響を十分に考慮し、価格の適正化に取り組んでまいります。  
また、価格に限らずその他のお困りごとも含め、お伺いしてまいりますので、ご遠慮なくお聞かせくださいようお願い申し上げます。  
なお、これまで通り、月次での更改も受け付けてまいります。

記

#### 【価格更改方法】

内容割愛

〈提出期限〉 〇〇〇〇年〇月〇〇日

以上

### 事例2

HP の新設バナー



適正取引の実現に  
向けた取り組み

2023年1月

HP の新設ページ

お取引先各位

#### の適正取引実現に向けた取り組みにつきまして

平素よりご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

では、調達の基本方針を定め、お取引先様との相互の努力と公正なお取引を通じて、ベストパートナーとしての長期的な信頼関係を構築し、お互いが発展することを目指しています。

昨今の激しい社会、経済情勢の変化も踏まえまして、改めて、社内に適正取引実現への取り組みを指示いたしました。

ご参考までに、の適正取引実現に向けた取り組みに関する情報を下記にまとめておりますのでご参照ください。

では、グループを挙げて適正取引の実現に取り組んで参ります。  
今後ともお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

株式会社  
代表取締役社長

記

① 社内宛メッセージ  
URL (新規作成)

② パートナーシップ構築宣言  
URL

③ 調達の基本方針／お客様通報窓口  
URL

④ 自動車部品工業会の関連情報  
部工会における取引適正の更なる強化に向けて —「襟を正す」活動へのご理解、ご協力のお願い— | 一般社団法人 日本自動車部品工業会 (japia.or.jp)

以上

# 1. 襟を正す活動 1-1. 好取組事例の展開

## 事例3

2022年12月8日

株式会社  
調達業務関連部長 経由 担当者各位

国内グループ会社  
調達業務部門責任者 経由 担当者各位

株式会社  
購買本部 部

### 「取引適正化に関する質問票」について(ご回答依頼)

標題の件「取引適正化」への取り組みが求められておりますが、グループでは取引適正化に関する質問票(添付)を各調達部門へ展開し、現状把握等をしていきたいと思います。宜しくお願ひ致します。

(1)現状把握を目的に、添付を提出ください。

希望納期:2022年12月23日(金)

(2)次回2023年3月に予定されている政府の「価格交渉促進月間」に合わせて  
再度展開します。

質問票については、今後変更することがあります。

内部監査の際に本質問票を使用した確認をすることがあります。

以上

購買關係者各位

株式会社  
購買本部

### 取引適正化に関する質問票

この質問票は「パートナーシップによる価値創造のための転線円滑化施策パッケージへの取り組み状況」を確認するためのものです。この半年間の状況について記載してください。

※ この回答を基に追加の質問をすることがあります。

※ 必要に応じて、下請事業者を訪問しヒアリングすることができます。

| No | 質問   | 社名・部署名:<br><input type="radio"/> 選択肢   |
|----|--|--|
| 1. | (姿勢)昨今の労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコスト上昇分を取引価格へ反映する必要について、下請事業者に問い合わせを行いましたか？(行った場合はその会社数(概数))                            | ある (会社数(概数) <input type="text"/> 社)<br>ない  |
| 2. | (姿勢)比較的長期(1年を目安)にわたり価格を据え置いている場合で、下請事業者へ上記の問い合わせを行っていないケースはありますか？  | ない(すべての取引先へ問い合わせを行っている)<br>ある(問い合わせを行っていないことがある)   |
| 3. | (姿勢)労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコスト上昇分を取引価格へ反映する必要性について、価格交渉の場において明示的に協議せず従来通りの取引価格に据え置いたことがありますか？                        | ない<br>ある<br>左記のような事例はない  |
| 4. | (姿勢)労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコストが上昇したことを理由に、下請事業者から取引価格の引き上げを求められたにもかかわらず、従来通りの取引価格に据え置いたことがありますか？                     | ない<br>ある(据え置く理由を文書や電子メール等で回答した)<br>ある(据え置く理由を文書や電子メール等で回答していない)<br>左記のような事例はない   |
| 5. | (交渉方法)上記のような労務費、原材料費、エネルギーコスト等の高騰も含め、下請事業者との間で、下請代金の額(又は単価)を取り決める必要がある場合に、どのような方法で下請代金の額(又は単価)を決定(改訂を含みます)しましたか？ | 下請事業者から提出を受けた見積書を基にするなど、下請事業者と十分に協議を行い決定した<br>自社の予算単価を基準にして一方的に決定した<br>一部の下請事業者と協議して決めた単価をその他多数の下請事業者の単価として一方的に決定した<br>下請代金の改訂にあたって、従来の価格を一律に一定率引き下げた<br>その他一方的に決定した(具体的に記入ください) |

(2022.12)

# 1. 襟を正す活動

## 1-1. 好取組事例の展開

### 事例4

#### 仕入先満足度アンケートの実施について

2022/10/26

##### 1. 目的

調達の基本方針である「オープンで公平かつ公正な取引」を維持、継続する

##### 2. 背景

###### 1) あるべき姿

###### 相互信頼による相互発展

仕入先からの生の声を吸い上げる仕組みが機能し、公平かつ公正な取引を維持・継続することで、仕入先との相互信頼関係が構築されている

###### 2) これまでの取組み



##### 3.導入（案）

###### 1) 方法 無記名のweb回答とする（匿名性を確保）

###### 2) 対象 仕入先 [REDACTED] 社 (号口部品・材料の主要仕入先)

###### 3) 時期 配信（11/1）／回収（11/30）

###### 4) 説問 **仕入先満足度アンケートご協力のお願い** (適正取引きガイドラインに準ずる)

- ①当社との取引金額
- ②適正な価格決定
- ③要求品質の妥当性
- ④提出資料等の適切な納期設定
- ⑤金品・サービスの強要
- ⑥調達部員の接客態度
- ⑦根拠のない合理化要請
- ⑧緊急対応要請
- ⑨知的財産権やノウハウの無償提供要請
- ⑩業務効率化や時間外勤務の短縮による依頼事項の増加
- ⑪サステナビリティガイドラインの説明・展開方法は適切だったか
- ⑫その他自由意見(他部署含む全社対象)

###### 5) 費用 年間契約内(クエスタート)

###### 6) 委託先 マクロミル社「クエスタート」

以上

【別添資料】

### 仕入先満足度調査

#### 1. 設問内容

| NO | 設問項目                          | 設問内容  |
|----|-------------------------------|---|
| 0  | 当社との取引金額                      | 弊社との年間のお取引額をお答えください                                       |
| 1  | 適正な価格決定                       | 弊社との価格決定は双方で十分に協議された上で決定されていると思いますか                       |
| 2  | 要求品質の妥当性                      | 弊社からの要求品質は合理的に設定されていますか                                   |
| 3  | 提出資料等の適切な納期設定                 | 弊社から希望する資料等の提出納期には必要がり一時的に考慮されていますか                       |
| 4  | 金品・サービスの強要                    | 弊社から 金品やサービスの提供を強要されたことはありますか                             |
| 5  | 調達部員の接客態度                     | 弊社調達部員の接客態度に問題はございませんか                                    |
| 6  | 根拠のない合理化要請                    | 弊社から 根拠のない合理化要請を受けたことはありますか                               |
| 7  | 緊急対応要請                        | 弊社から 金曜発注/丹青納入等の緊急対応要請の経験はありますか                           |
| 8  | 知的財産権やノウハウの無償提供要請             | 弊社から 知的財産権やノウハウが含まれる技術資料の無償提供要請がありましたか                    |
| 9  | 業務効率化や時間外勤務の短縮による依頼事項の増加      | 弊社の 業務効率化や時間外勤務の短縮等により、急な対応の依頼が増えたと感じられますか                |
| 10 | サステナビリティガイドラインの説明・展開方法は適切だったか | 本年5月に改定された「[REDACTED] 仕入先サステナビリティガイドライン」の説明および展開方法は適切でしたか |
| 11 | その他自由意見(他部署含む全社対象)            | その他 他部署の対応を含め、弊社への意見、ご要望がございましたら、お聞かせください(任意) ご意見・ご要望     |

#### 2. 回答結果のイメージ

Q [REDACTED]

(回答数: 218)

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

:

# 1. 襟を正す活動 1-2. パートナーシップ構築宣言社数の拡大

- 部工会会員のパ宣言公表は129社、約31%（7月3日現在）。
- パ宣言は中小企業の事業支援が主たる目的。「振興基準」遵守を宣言：宣言対象は下請法対象仕入れ先。
- 部工会の自主行動計画も「振興基準」遵守を目指すものであり、パ宣言は自主行動計画の実践の一環。
- 自工会との連携を一層強化する観点からも、パ宣言公表社数の増加は強い後押し。

## パートナーシップ構築宣言とは？

- ・パートナーシップ構築宣言（以下、パ宣言）の趣旨

感染症危機下においても、**中小企業の事業継続と取引適正化を後押しすること**

- ・パートナーシップ構築宣言の内容

目指すこと：サプライチェーン全体の**共存共栄**と規模・系列等を越えた**新たな連携**

具体的行動：下請中小企業振興法に基づく「振興基準」の遵守（\*） ← 対象は下請法対象仕入れ先

（\*）取引適正化の重点5分野

- ①合理的な価格決定
- ②型管理の適正化
- ③現金払い原則の徹底
- ④知財・ノウハウの保護
- ⑤働き方改革のしわ寄せ防止

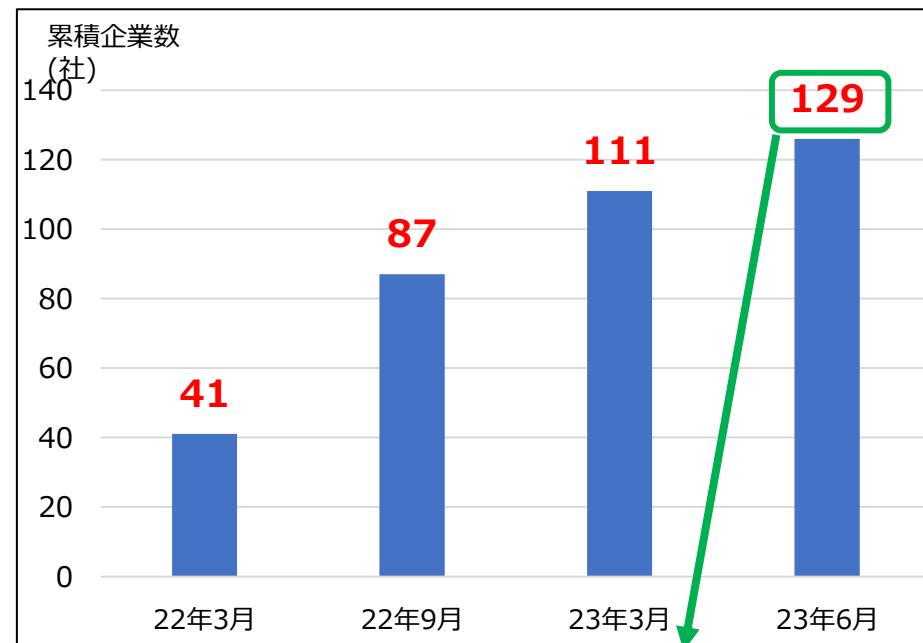
部工会の自主行動計画に合致  
II  
パ宣言は  
自主行動計画実践の一環

<22/7> 取引適正化を部工会の重点活動と位置づけ、取組みを強化

<22/10> 取引適正化TF発足

※これらの動きを通じて、会員企業にパ宣言の公表を粘り強く働きかけ

<パートナーシップ構築宣言 公表会員企業数の推移>



| 実施済み 129 社の内訳    |    |        |       |
|------------------|----|--------|-------|
| 規模別構成比（母数は実施企業数） |    | 規模別割合※ |       |
| 中小               | 29 | 22.5%  | 14.4% |
| 中堅               | 29 | 22.5%  | 27.1% |
| 大                | 71 | 55.0%  | 67.6% |

※規模別割合は、規模別実施企業数/規模別会員企業数

## 2. 価格転嫁を支援するツールの提供 (部工会HPに公開済)

### 2-1. コスト指標

#### 【狙い】(公正取引委員会への説明資料から抜粋)

##### ◆課題認識

政府が取り組んでいる「新しい資本主義の実現」にむけた成長と分配の好循環を生み出すための民間企業による賃上げのための環境整備では、原材料価格やエネルギー価格、労務費等 **コスト上昇の適切な価格転嫁、コスト上昇による負担のサプライチェーン全体での適切な分配**が課題となっている。

##### ◆日本自動車部品工業会としての取り組み

日本自動車部品工業会としては、自動車業界のサプライチェーンの中流に位置する団体であることを強く認識し、2022年9月に「取引適正化タスクフォース」を発足させ、先ずは自らが発注側の立場で適正取引を実現するべく、「襟を正す」活動の取り組みをスタートさせて、仕入先に対する「能動的取組み」、更にそれを後押しする「社内での取組み」事例を発信した。

また、2022年10月の「取引適正化」と付加価値向上」に向けた自主行動計画の改定で、会員企業の更なる取組を要請すると共に、受発注両面で関係する他団体や経産省等と更なる連携強化に努める。

各種費用のこれまでにない大幅な上昇により、過去の価格交渉の内容や方法では対処しきれない状況に置かれている会員企業にとって、価格転嫁の協議を円滑化する支援のために、自動車部品製造に係る原材料やエネルギー、物流などの市況の推移を整理、状況を伝え、サプライチェーン全体での適切な分配を推進する。

# 2-1. コスト指標

The screenshot shows the JAPIA homepage with a navigation bar at the top. Below the navigation bar, there is a breadcrumb trail: トップページ > 会員専用 > 【会員専用】お知らせ > 原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール. The main title '原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール' is displayed prominently in blue text.

部会では円滑な価格交渉・取引適正化推進のために、原材料やエネルギー等の価格を一般的に公表されているデータに基づき、価格推移と増減を表計算ソフトで分かりやすく確認できるようにしたツールを作成いたしました。コスト上昇の適切な価格転嫁、サプライチェーン全体での適切な分配に向け、ご活用ください。

## <特長>

- ・自動車産業で使用する主な原材料・エネルギー・物流の価格推移が一目でわかる
- ・財務省統計や電力・ガス会社等の公表データ、新聞市況等のデータを使用

## <指標>

- |        |                        |
|--------|------------------------|
| ・金属材料  | : 鉄系材料、銅系材料、アルミ材料      |
| ・非金属材料 | : 橡胶、ゴム、ウレタン           |
| ・エネルギー | : 電気代、ガス代              |
| ・物流    | : 国内トラック運賃、海外船便(輸出、輸入) |

## <活用手順>

①JAPIAホームページから「[原材料・エネルギー等の価格転嫁ツール（Excel）](#)」をダウンロード

【注意1】 ブラウザ（Edgeなど）では使用できません。以下が表示された場合、「ファイルのダウンロード」をクリックし、ファイルをダウンロードした上で使用ください。



【注意2】 ファイル名が「shihyoukakakusui」であることを確認ください。以前にダウンロードしたファイルが同じフォルダにある場合、「shihyoukakakusui (1)」などで保存され、マクロが正常に作動しない場合があります。

②パソコン内に一度保存した後に、ツール（Excel）を起動（マクロOnで起動）

③「指標」・「種類」で原材料・エネルギー・物流の品目を選択

④「期間」を選択

⑤選択した指標・種類・期間の価格推移がグラフと表で表示

⑥グラフと表を「PDF」または「CSV」で出力可能

⑦データに基づく明示的な価格協議を実現

※「ダウンロードファイル（Excel）が開かない場合」

## 【解説動画】

本ツールの使用方法を解説した動画です（再生時間：13分14秒、倍速再生可）

・動画 <https://zoom.us/rec/share/JM4JMtXc0CvkKKh-AK2M5PctRldniMsDguxHsZNqiWDA-mGEZNhramUwTesbZu8cR.6zlmEnSFvKNLzSZ4?startTime=1684807672000>

・動画内で使用した資料



## 2-1. コスト指標

<使い方>

①「指標」「種類」で見たい原材料費・エネルギー費・物流費の指標・種類を選択

※エネルギー：「種類」は各調整費（会社別）および平均販売単価（地域別）を選択すると、グラフを表示

※ウレタン・ポリアミド6：右の「配合比率」を指定した上で、「種類」を選択しグラフを表示

※国内物流：右の「トラックサーチャージ」を指定した上で、「種類」で「地域別のトラックサーチャージ」を選択すると、グラフを表示

②「期間」で選択したい期間を選択（費目によって選択可能な期間が異なります）

③選択した指標と期間の価格推移をグラフと表で表示。PDFとCSVで出力可能



補足説明

鉄鋼材料の種類

電気の料金構成

非鉄金属材料の  
価格構成

ガスの料金構成

非金属材料の  
価格構成

国内トラック便の  
サーチャージ算出方法

指定項目

ウレタン  
配合比率指定

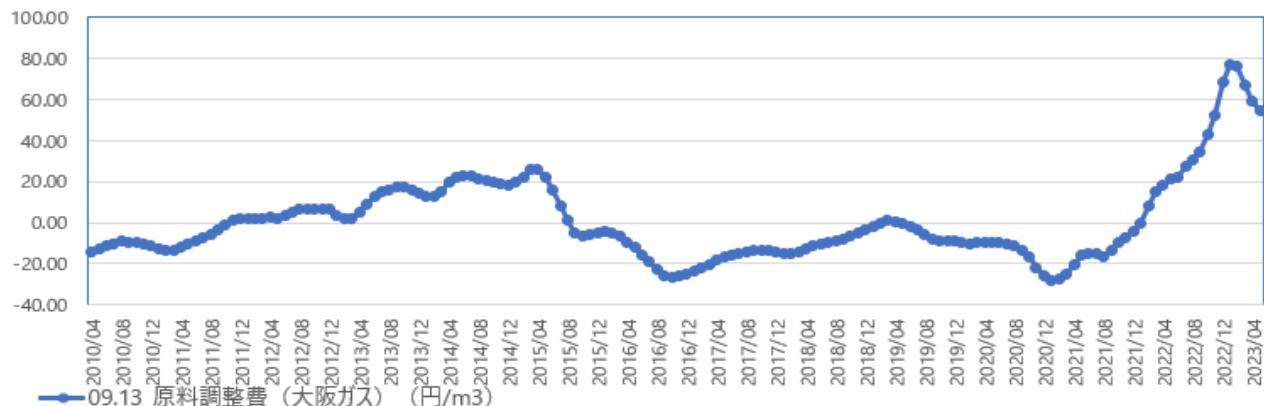
ポリアミド6  
配合比率指定

国内トラック便  
トラックサーチャージ指定

指標

- 01\_【原材料】鉄鋼
- 02\_【原材料】銅・黄銅
- 03\_【原材料】アルミ
- 04\_【原材料】ウレタン
- 05\_【原材料】ポリアミド6
- 06\_【原材料】ABS樹脂
- 07\_【原材料】合成ゴム
- 08\_【エネルギー】電気
- 09\_【エネルギー】ガス

### 09\_【エネルギー】ガス



23.5.9版

種類

- 09.07\_原料調整費（北陸ガス長岡、越路、三島・与板…
- 09.08\_原料調整費（北陸ガス川口地区）（円/m<sup>3</sup>）
- 09.09\_原料調整費（北陸ガス見附地区）（円/m<sup>3</sup>）
- 09.10\_原料調整費（北陸ガス柏崎地区）（円/m<sup>3</sup>）
- 09.11\_原料調整費（静岡ガス）（円/m<sup>3</sup>）
- 09.12\_原料調整費（東邦ガス）（円/m<sup>3</sup>）
- 09.13\_原料調整費（大阪ガス）（円/m<sup>3</sup>）

(出典) 原料調整費：財務省貿易/各ガス会社HP

期間

2010年～2023年

年

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

出力

PDF出力  
グラフ・データ・出典

CSV出力  
データ

会員企業及び仕入先様に広くご利用いただけるよう、解説動画もHPに掲載。  
また、素形材団体にも展開。

## 2-2. 価格転嫁事例集

(部工会HPに公開済)

### 【事例集発行の目的】

弊会では、円滑な価格交渉・取引適正化推進のために、原材料・エネルギー・物流の価格と増減が一目でわかるコスト指標ツールを開発・情報提供致しております。このたびは、弊会会員各社と仕入先様で実践されている具体的な価格転嫁の事例を取り纏め致しましたので、コスト指標ツールと合わせてご活用頂ければ幸甚です。追加希望の事例や分かりづらい点がございましたら、改善を致しますので、ご意見お寄せ頂けますと幸いです。

### 【目次】

1. 価格転嫁に際しての注意事項
2. 価格転嫁額見積もりの業務フローと価格転嫁方法
3. 費目別の価格転嫁事例
  - 3-1. 原材料費
  - 3-2. エネルギー費 ①電気代 ②ガス代
  - 3-3. 物流費 ①国内トラック便 ②海外コンテナ便
4. 原材料の価格転嫁に関する参考情報

一般社団法人 日本自動車部品工業会  
総務委員会 取引適正化タスクフォース

# 1. 価格転嫁に際しての注意事項

(部工会一般HPに公開済)

価格転嫁を進めるに際しては、各種の法令に従って対応する事が必要です。  
特に、注意すべき事項を以下に例として記しますので、参考にしてください。

1. 仕入先から、各種エビデンス（例：原材料の仕入価格、電力の使用量、ガスの契約料金等）を入手する場合は、仕入先の意向に反して無理に開示を要求することのないよう、また、仕入先と該当事業者間の守秘義務契約を十分に確認したうえで、注意深く対応願います。

<法令違反となる行為の例>

仕入先と電力会社間で契約内容に関する守秘義務契約が締結されているにも関わらず、  
仕入先に対し、契約料金の開示を要求する事。

2. 下請法が適用される取引で、一時金で遡及精算する場合、下請法上、親事業者は給付の受領日（=納入日）から起算して60日以内のできるかぎり短い期間内に定めた支払期日までに下請代金を全額支払わなければならないとされていること（いわゆる「下請法60日ルール」）にご注意をお願いします。

<法令違反となる行為の例>

下請法対象仕入先に対し、電力代の高騰分につき、1～6月の変動総額を  
12月（納入月の6～12カ月後）に遡及して支払う事。  
→1月の納入分は、2月末（30～60日）までに遡及精算する事が必要。

3. 複数社において価格転嫁事例を用いて、転嫁のやり方を相談、合意することはカルテルの恐れがあるので、ご注意をお願いします。

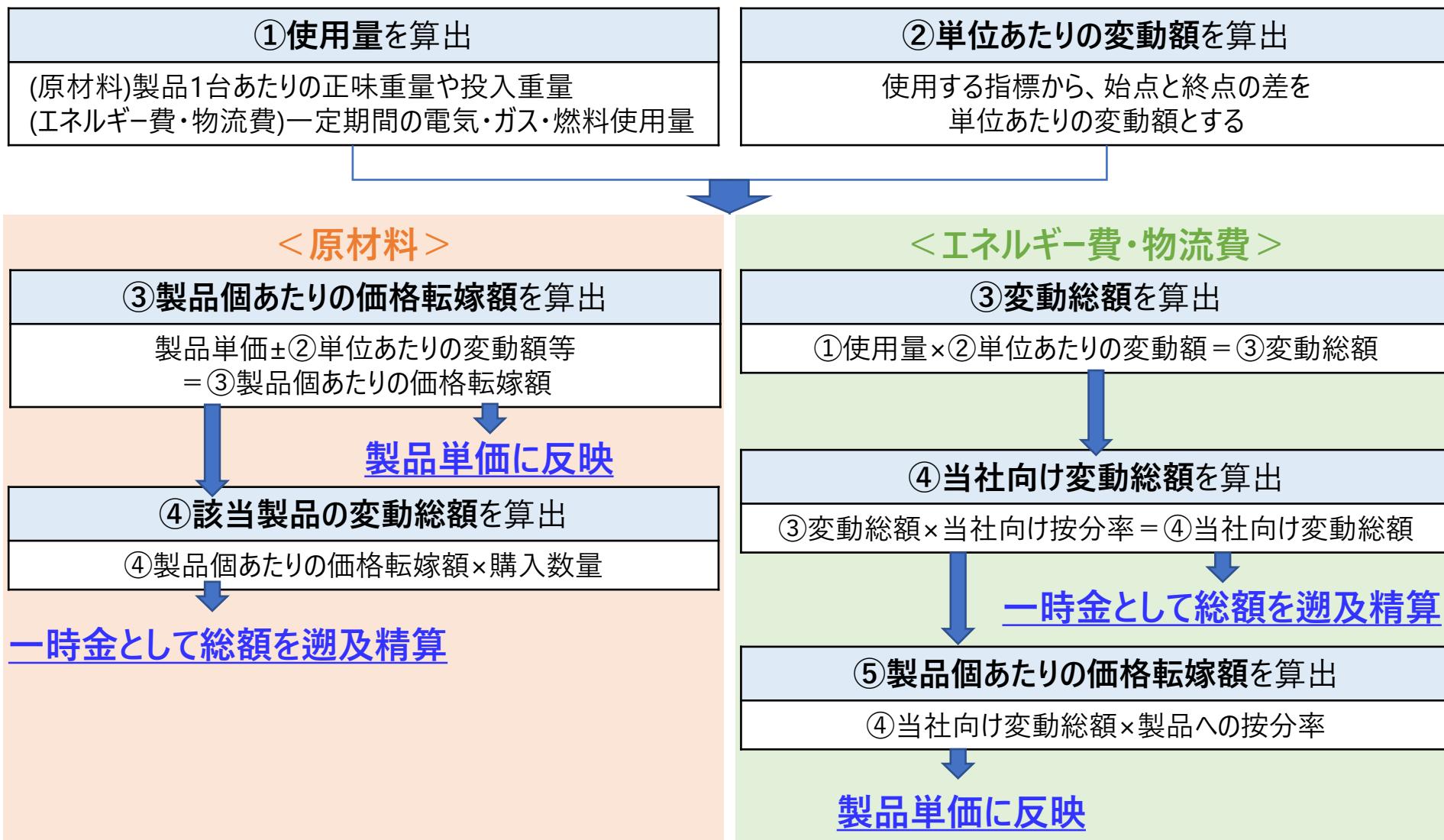
<法令違反となる行為の例>

複数社で価格転嫁のやり方を相談して、同じやり方で実施すること。

4. 会員企業と仕入先との価格改定協議、決定は個社間で実施するもので、部工会として関わるものではありません。

## 2. 価格転嫁額見積もりの業務フローと価格転嫁方法 (部工会HPに公開済)

- ・以下に、一般的な「価格転嫁額見積もりの業務フロー」と「価格転嫁方法」を示しています。
- ・「3.費目毎の価格転嫁事例」は、この流れに沿って記載されています。



# 3. 費目別の価格転嫁事例

## 3-1. 原材料費：(代表例として鉄鋼材を記載)

### ①使用量を算出

一般的には、以下の2通りの方法で算出

1. 製品1台あたりの正味重量
2. 歩留まりを考慮した投入重量  
(例：正味重量×1.2)

**【事例】**投入重量240g  
(正味重量200g×1.2)

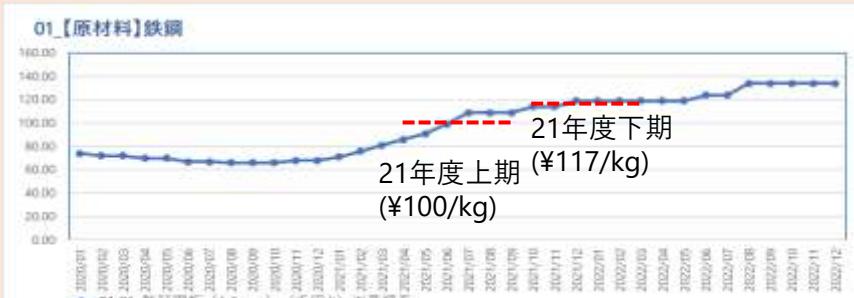
### ②単位あたりの変動額を算出

<Point>「使用する指標」「始点と終点」を取引先と協議のうえ決定  
例)

- ・指標：日本自動車部品工業会のコスト指標から引用
- ・始点：前月、前四半期、前期、前年 等
- ・終点：当月、当四半期、当期、当年 等

**【事例】**熱延鋼板1.6mmの日刊産業新聞指標

・起点：21年度上期平均 ・終点：21年度下期平均



<Point>単位当たりの変動額：始点と終点の差

**【事例】**+17円/kg=(21下 117円-21上 100円)

### ③製品個あたりの価格転嫁額を算出

製品単価±②単位あたりの変動額等

=③製品個あたりの価格転嫁額

<Point>金属材料については、歩留まりを考慮した投入重量で  
見積もりをする場合、変動総額からスクラップ売却相当額を減額  
する方式を採用しているケースがあります。

### 【事例】

- ・投入重量240g × 17円/kg = 4.08円/台 (ア)
- ・スクラップ売却額 40g×5円/kg=0.2円/台 (イ)
- (ア) - (イ) = 3.9円/台
- ・21下 : 80円/台 → 22上 : 83.9円/台

↓  
**製品単価に反映**

### ④該当製品の変動総額を算出

④製品個あたりの価格転嫁額×購入数量

### 【事例】

<精算時期>22年4月

<精算額>3.9円/台×21下の購入数量30,000台 = 117,000円

↓  
**一時金として総額  
を遡及精算**

※下請法60日ルールに注意

# 3. 費目別の価格転嫁事例

## 3-2. エネルギー費 : ①電気代

### ①使用量を算出

仕入先での全使用量から算出

【事例】22年度上期の電力使用量（単位：kWh）

| 4月      | 5月      | 6月      | 7月      | 8月      | 9月      | 半期計       |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| 198,287 | 200,986 | 182,935 | 198,986 | 212,795 | 219,824 | 1,213,813 |

《影響額算出に関する注意事項》 仕入先から電力量や電力単価が記載された請求書を入手する場合は、仕入先と電力会社間での守秘義務契約を十分に確認したうえで、注意深く対応願います。

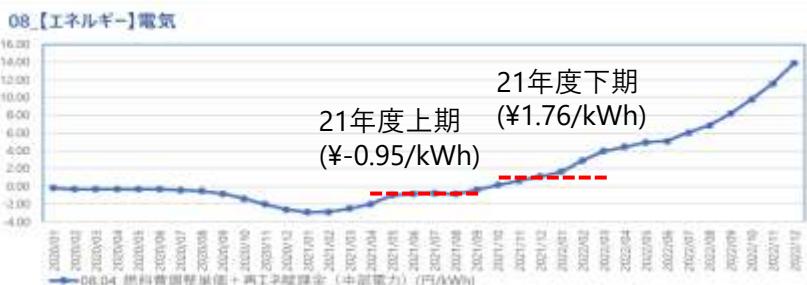
### ②単位あたりの変動額を算出

<Point>「使用する指標」「始点と終点」を取引先と協議のうえ決定例)

- ・指標：日本自動車部品工業会のコスト指標から引用
- ・始点：前月、前四半期、前期、前年、価格が安定していた時期等
- ・終点：当月、当四半期、当期、当年 等

【事例】中部電力の燃料調整単価 + 再エネ賦課金

・起点：21年度上期平均 ・終点：21年度下期平均



<Point>単位当たりの変動額：始点と終点の差

【事例】+2.71円/kWh = (21下 1.76円 - 21上 -0.95円)

### ③変動総額を算出

①使用量×②単位あたりの変動額 = ③変動総額

【事例】①1,213,813kWh × ②2.71円/kWh = ③3,289,433円

### ④当社向け変動総額を算出

③変動総額×当社向け按分率 = ④当社向け変動総額

<Point>売上・重量・個数などで按分

【事例】重量で按分

|    | 半期重量(Kg) | 重量比率  |
|----|----------|-------|
| 当社 | 3,000    | 42.9% |
| B社 | 1,500    | 21.4% |
| C社 | 2,500    | 35.7% |
| 計  | 7,000    | 100%  |

$$③3,289,433円 \times 42.9\% = 1,411,166円$$

一時金として総額  
を遡及精算

※下請法60日ルールに注意

### ⑤製品個あたりの価格転嫁額を算出

④当社向け変動総額×製品への按分率

<Point>売上・重量・個数などで按分

【事例】重量で按分

| 品番  | 半期重量(Kg) | 重量比率  | ③変動総額×重量比率 | 半期個数      | 個あたり変動額(円) | 現行単価(円) | 個あたり転嫁額(円) |
|-----|----------|-------|------------|-----------|------------|---------|------------|
| i   | 1,600    | 53.3% | 752,622    | 500,000   | 1.51       | 50      | 51.51      |
| ii  | 500      | 16.7% | 235,194    | 600,000   | 0.39       | 70      | 70.39      |
| iii | 700      | 23.3% | 329,272    | 200,000   | 1.65       | 40      | 41.65      |
| iv  | 200      | 6.7%  | 94,078     | 500,000   | 0.19       | 80      | 80.19      |
|     | 3,000    | 100%  | 1,411,166  | 1,800,000 |            |         |            |

製品単価に反映

### 3. 費目別の価格転嫁事例

(部工会HPに公開済)

### 3-2. エネルギー費：②ガス代

## ①使用量を算出

#### 仕入先での全使用量から算出

### 【事例】22年度上期のガス使用量（単位：m<sup>3</sup>）

| 4月     | 5月     | 6月     | 7月     | 8月     | 9月     | 半期計     |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 54,394 | 49,588 | 52,948 | 49,586 | 54,939 | 52,938 | 314,393 |

『影響額算出に関する注意事項』 仕入先からガス使用量やガス単価が記載された請求書を入手する場合は、仕入先とガス会社間での守秘義務契約を十分に確認したうえで、注意深く対応願います。

## ②単位あたりの変動額を算出

<Point>「使用する指標」「始点と終点」を取引先と協議のうえ決定  
例)

- ・指標：日本自動車部品工業会のコスト指標から引用
  - ・始点：前月、前四半期、前期、前年、価格が安定していた時期等
  - ・終点：当月、当四半期、当期、当年 等

#### 【事例】東邦ガスの原料調整費

- ・起點：21年度上期平均



**<Point>単位当たりの変動額：始点と終点の差**

【事例】+16.38円/m<sup>3</sup> = (21下 - 16.97円 - 21上 - 33.35円)

### ③変動総額を算出

①使用量 × ②単位あたりの変動額 = ③変動総額

【事例】①314.394m<sup>3</sup> × ②16.38円/m<sup>3</sup> = ③5,149,757円

#### ④当社向け変動総額を算出

③変動総額×当社向け按分率=④当社向け変動総額  
**<Point>**売上・重量・個数などで按分

### 【事例】売上で按分

|    | 半期売上(円) | 売上比率 |
|----|---------|------|
| 当社 | 50,000  | 50%  |
| B社 | 20,000  | 20%  |
| C社 | 30,000  | 30%  |
| 計  | 100,000 | 100% |

$$\textcircled{3} \quad 5,149,757 \text{円} \times 50\% \\ = 2,574,879 \text{円}$$

## 一時金として総額 を遡及精算

※下請法60目ルールに注意

## ⑤ 製品個あたりの価格転嫁額を算出

#### ④当社向け変動総額×製品への按分率

<Point>売上・重量・個数などで按分

#### 【事例】売上で按分

| 品番  | 半期売上(円) | 売上比率  | ③変動総額<br>×売上比率 | 半期個数      | 個あたり<br>変動額(円) | 現行<br>単価(円) | 個あたり<br>転嫁額(円) |
|-----|---------|-------|----------------|-----------|----------------|-------------|----------------|
| i   | 30,000  | 60.0% | 1,544,927      | 500,000   | 3.09           | 50          | 53.09          |
| ii  | 10,000  | 20.0% | 514,976        | 600,000   | 0.86           | 70          | 70.86          |
| iii | 5,000   | 10.0% | 257,488        | 200,000   | 1.29           | 40          | 41.29          |
| iv  | 5,000   | 10.0% | 257,488        | 500,000   | 0.51           | 80          | 80.51          |
|     | 50,000  | 100%  | 2,574,879      | 1,800,000 |                |             |                |

▼  
製品単価に反映

# 3. 費目別の価格転嫁事例

## 3-3. 物流費 : ①国内トラック便

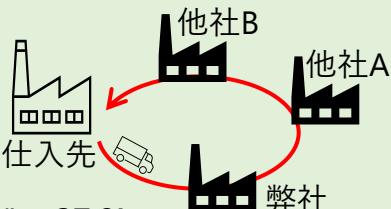
### ①使用量を算出

#### 仕入先でのトラック燃油量を算出

【事例】

- ・車格：4t (燃費4.5km/L)
- ・走行距離：170Km/車
- ・手配車数：1車/日
- ・積載条件：弊社・他社A・B混載

$$\text{燃油量 (L/車)} = 170\text{km} \div 4.5\text{Km/L} = 37.8\text{L}$$



### ②単位あたりの変動額を算出

<Point>「使用する指標」「始点と終点」を取引先と協議のうえ決定  
例)

- ・指標：日本自動車部品工業会のコスト指標から引用
- ・始点：前月、前四半期、前期、前年、価格が安定していた時期等
- ・終点：当月、当四半期、当期、当年 等

【事例】中部地方のトラックサーチャージ（軽油）

例) 基準価格 = 21上期平均¥126/L 21下期平均 = ¥138/L

$$\text{サーチャージ} = (\text{軽油価格} - \text{基準価格}) \times \text{①燃油量}$$

$$= (138.36 - 126.31) \times 37.8 = 455\text{円/車}$$

・起点：21年度上期平均 ・終点：21年度下期平均

コスト指標ツールで  
サーチャージを  
自動計算可能



<Point>単位当たりの変動額：始点と終点の差

$$【事例】+ 455円/車 = (21下 1,449円 - 21上 994円)$$

### ③変動総額を算出

②単位あたりの変動額×半期車数 = ③変動総額

$$【事例】①455円/車 \times ②120車(1車/日 \times 120日) = ③54,606円$$

※半期 = 稼働日20日/月 \times 6か月 = 120日

### ④当社向け変動総額を算出

$$③変動総額 \times 当社向け按分率 = ④当社向け変動総額$$

<Point>体積・個数・売上・重量などで按分

【事例】体積で按分

|    | 平均体積(m <sup>3</sup> ) | 体積比率 |
|----|-----------------------|------|
| 弊社 | 15                    | 50%  |
| A社 | 6                     | 20%  |
| B社 | 9                     | 30%  |
| 計  | 30                    | 100% |



$$③54,606円 \times 50\% = 27,303円$$

一時金として総額を遡及精算  
※下請法60日ルールに注意

### ⑤製品個あたりの価格転嫁額を算出

$$④当社向け変動総額 \times 製品への按分率$$

<Point>個数・体積・売上・重量などで按分

【事例】個数で按分

| 品番  | 半期個数      | 個数比率  | ③変動総額 × 個数比率 | 半期個数   | 個あたり変動額(円) | 現行単価(円) | 個あたり転嫁額(円) |
|-----|-----------|-------|--------------|--------|------------|---------|------------|
| i   | 50,000    | 27.8% | 7,584        | 50,000 | 0.2        | 50      | 50.2       |
| ii  | 60,000    | 33.3% | 9,101        | 60,000 | 0.2        | 70      | 70.2       |
| iii | 20,000    | 11.1% | 3,034        | 20,000 | 0.2        | 40      | 40.2       |
| iv  | 50,000    | 27.8% | 7,584        | 50,000 | 0.2        | 80      | 80.2       |
|     | 1,800,000 | 100%  | 27,303       |        |            |         |            |

製品単価に反映

# 3. 費目別の価格転嫁事例

## 3-3. 物流費 : ②海外コンテナ便

### ①使用量を算出

#### 仕入先でのコンテナ使用本数を算出

**【事例】**

- ルート/サイズ：香港→横浜・40フィート
- 手配数：80本/半期（21下期）
- 積載条件：弊社・他社A・B混載  
弊社：4品番混載（品番i・ii・iii・iv）

### ②単位あたりの変動額を算出

**<Point>**「**使用する指標**」「**始点と終点**」を取引先と協議のうえ決定  
例）

- 指標：日本自動車部品工業会のコスト指標から引用
- 始点：前月、前四半期、前期、前年、価格が安定していた時期等
- 終点：当月、当四半期、当期、当年等

**【事例】**香港→横浜の40ftコンテナ費用

- 起点：20年度上期平均
- 終点：21年度下期平均



**<Point>**単位当たりの変動額：始点と終点の差

**【事例】**20年度平均 = 105.8円/ドル、21年度平均 = 108.8円/ドル  
+ 244,292円/コンテナ = (21下 360,672円 - 20上 116,380円)

### ③変動総額を算出

②単位あたりの変動額×半期コンテナ数 = ③変動総額

**【事例】**②244,292円 × ①80本 = ③19,543,360円

### ④当社向け変動総額を算出

③変動総額 × 当社向け按分率 = ④当社向け変動総額  
<Point>体積・個数・売上・重量などで按分

**【事例】**体積で按分

|    | 平均体積(m3) | 体積比率 |
|----|----------|------|
| 弊社 | 33       | 50%  |
| A社 | 13       | 20%  |
| B社 | 20       | 30%  |
| 計  | 66       | 100% |



$$\textcircled{3} 19,543,360 \text{円} \times 50\% = 9,771,680 \text{円}$$

**一時金として総額を遡及精算**

※下請法60日ルールに注意

### ⑤製品個あたりの価格転嫁額を算出

④当社向け変動総額 × 製品への按分率

<Point>体積・個数・売上・重量などで按分

**【事例】**体積で按分

| 品番  | 平均体積(m3) | 体積比率  | ③変動総額 × 体積比率 | 半期個数    | 個あたり変動額(円) | 現行単価(円) | 個あたり転嫁額(円) |
|-----|----------|-------|--------------|---------|------------|---------|------------|
| i   | 15       | 45.5% | 4,441,673    | 500,000 | 8.9        | 50      | 58.9       |
| ii  | 5        | 15.2% | 1,480,558    | 600,000 | 2.5        | 70      | 72.5       |
| iii | 10       | 30.3% | 2,961,115    | 200,000 | 14.8       | 40      | 54.8       |
| iv  | 3        | 9.1%  | 888,335      | 500,000 | 1.8        | 80      | 81.8       |
|     | 33       | 100%  | 9,771,680    |         |            |         |            |

**製品単価に反映**

#### 4. 原材料の価格転嫁に関する参考情報

(部工会HPに公開済)

## 1. 鉄鋼材における集中購買価格と市場価格の乖離への対応事例

- ・仕入先の自己調達価格の変動が、集中購買価格の変動よりも大きくなっている場合は、自社の集中購買対象外の類似材の購入価格等を参考にしながら、仕入先の調達力を踏まえ、真摯に協議のうえで、変動額を合意している。
  - ・仕入先と協議のうえ、材料を有償支給に切り替えているケースもある。

【参考】 詳細は、経産省「自動車産業適正取引ガイドライン」を参照ください（[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/quideline/02\\_automobile.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/quideline/02_automobile.pdf)）

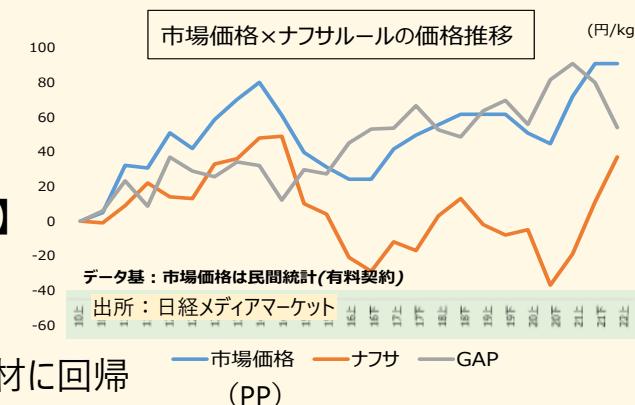
## 2. 樹脂材における従来からの変動ルールと近年の市場価格の乖離への対応事例

- ・樹脂材の構成材料は主にナフサの為、従来から樹脂材はナフサ市況に連動して改定(図1)

【図1】代表的な樹脂材の主原料構成

|      |                     |                |                     |
|------|---------------------|----------------|---------------------|
| PP-2 | ポリプロピレン<br>(85~90%) | 重合ゴム<br>10~15% | ←いずれもナフサ材<br>直下の素原料 |
| PP-3 | ポリプロピレン<br>(75~80%) | 重合ゴム<br>20~25% |                     |

【図2】ナフサと樹脂材の市況変動



## ＜乖離の背景＞

- ・自動車業界(占有率10%)に加え、食品業界(占有率40%超)で需要は強固
  - ・コスト重視で一時的に海外材を活用したが、品質・為替変動により国内材に回帰
  - ・政府主導のプラントダウンサイジングで供給量低下

- ・従来のナフサ変動ルールに加え、実際の樹脂材市況変動を踏まえた新たな変動ルールも策定し、仕入先と協議している。

# IV. 自主行動計画の改定、徹底プランの策定

# 1. 自主行動計画、徹底プラン概要

## 1-1.中企庁からの要請事項

23年3月に公表された下請Gメン情報に基づく中企庁からの指摘への対応として、自主行動計画を策定している23業種57団体に対して、以下を要請。

|           |   |
|-----------|---|
| 自主行動計画の改定 | <ul style="list-style-type: none"><li>・中企庁からの指摘に対する記載が無い項目につき、<b>自主行動計画に明記</b>する事。</li></ul>  |
| 徹底プランの策定  | <ul style="list-style-type: none"><li>・中企庁からの指摘に対する記載はあるが、守られていない可能性がある項目について、<b>徹底する為のプラン</b>（「各社において絶対に実施しない事項」と「各社において可能な限り実施する事項」）を策定する事。</li><li>・<b>業界団体として、責任をもって実施する為のプロセスを作成</b>する事。<br/>(団体としての独自のフォローアップ調査の実施や内部に実施委員会を設置 等)</li></ul> |

## 1-2.対応の考え方

**価格転嫁だけでは無く、取引適正化における23年度の重点活動である「商慣習の課題」**（原価低減要請、内示と発注の差、補給品、型取引、等）につき、**自工会と部工会が共に多くの指摘を受けている。**

取引適正化に関して、**東日本支部や中日本支部で実施頂いたアンケートや、素形材団体との懇談会を通じて把握した会員企業やTier2以下の生声**に対し、**サプライチェーン全体で取組む好機。**



中企庁からの要請に真摯に応えると共に、**価格転嫁および長年の商慣習に関わる課題**に対し、**自工会および経産省と密に連携し、サプライチェーン全体で強力に推し進める為の基盤を構築。**

# 1-3. 対応事項の全体像

○：中企庁からの要請 ●：自工会と歩調を合わせ自主的に策定  
★：自工会、部工会共同で自主的に追加

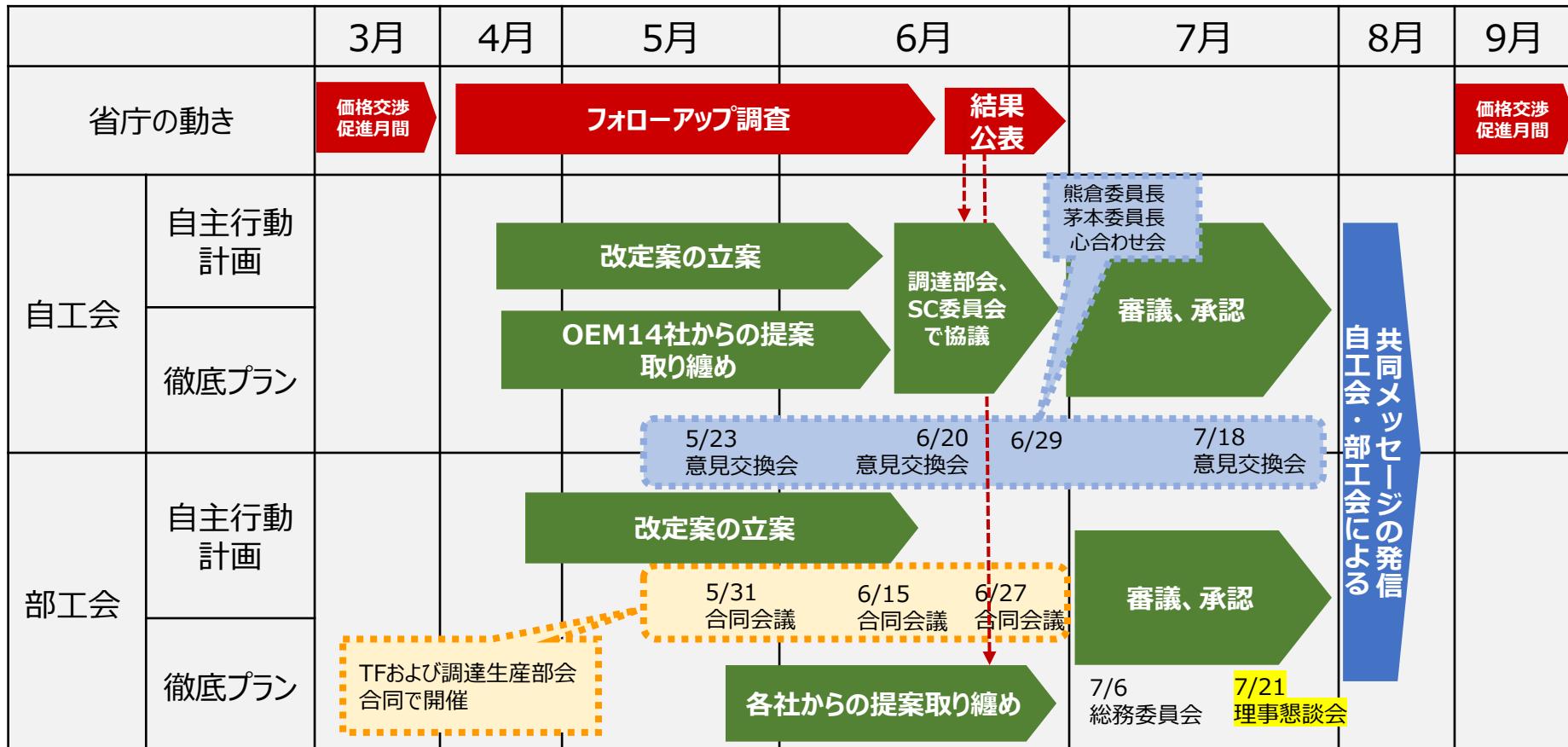
|                  | 部工会                    |          | (ご参考) 自工会               |                          |
|------------------|------------------------|----------|-------------------------|--------------------------|
|                  | 自主行動計画の改定              | 徹底プランの策定 | 自主行動計画の改定               | 徹底プランの策定                 |
| 取引対価・価格交渉        | ○<br>(取引上位企業への働きかけに言及) | ●        |                         | ○                        |
| 原価低減要請<br>利益提供要請 | ○<br>(利益提供要請)          | ●        | ○<br>(利益提供要請)           | ○<br>(原価低減要請)            |
| 内示と発注の差          | ○                      | ●        | ○<br>(リードタイムを十分に考慮した発注) | ○<br>(大きな乖離が生じた場合の十分な協議) |
| 補給品              | ○<br>(取引上位企業への働きかけに言及) | ●        |                         | ○                        |
| 支払い条件            |                        | ○        |                         | ○                        |
| 型取引              |                        | ○        |                         | ○                        |
| 検査基準             | ○                      |          |                         |                          |
| 知財保護             | ○                      |          | ○                       |                          |
| 明示的な協議           | ★                      | ★        | ★                       | ★                        |

サプライチェーン全体で強力に推し進める為、自工会や経産省とも密に連携すると共に、中企庁からの指摘への対応に留まらず、**自主的に実施事項を追加**。

# 1-4. 推進スケジュール

## ■ 自工会・経産省自動車課との連携

経産省の支援も受け、8月初旬をめどに自工会と共同でメッセージを発信。



## 2.自主行動計画の改定案 改定箇所と改定ポイント1

関係者以外への展開禁止

### 自工会案への提案（全般）

独禁法「優越的地位の濫用」を防止する観点から、自主行動計画の対象を下請法対象事業者に限定せず、仕入先全体に拡大（支払い条件等、一部を除く）

| 取引上の課題 | 中企庁<br>指摘事項                               | 自主行動計画<br>の現文章  | 改定案<br><b>赤字：修正部分</b>   | 自工会の改定案<br>(赤字:修正部分)   |
|--------|---|---|---|--|
| 明示的な協議 | なし<br><br>Cf.下請法運用基準、<br>独禁法Q&Aに明記<br>の内容 | 1. 合理的な価格決定<br>会員会社は、取引価格決定に当たり、独占禁止法優越的地位の乱用（独禁法）、独占禁止法下請代金支払遅延等防止法の運用基準（以下、運用基準）及び下請中小企業振興法の振興基準（以下、振興基準）、自動車ガイドラインを踏まえ、取引数量、納期、品質等の条件や材料費の変動等を考慮し、仕入先と十分に協議する。また、仕入先へ、自ら聞き取りを行うなど「能動的」な確認・呼びかけを行う。 | 1. 合理的な価格決定<br>会員会社は、取引価格決定に当たり、独占禁止法優越的地位の乱用、下請代金支払遅延等防止法の運用基準（以下、運用基準）及び下請中小企業振興法の振興基準（以下、振興基準）、自動車ガイドラインを踏まえ、<br><br>取引数量、納期、品質等の条件や <b>原材料費、エネルギー費、物流費、労務費</b> の変動等を <b>取引価格に反映する必要性について、仕入先へ、自ら聞き取りを行うなど能動的に働きかけ、明示的に十分な協議を行う。</b> | 1. 合理的な価格決定<br>競争力の維持・強化に向けて引き続き取引先と自動車メーカーの双方で不断の原価低減努力を重ねることが必要不可欠であり、その上で取引先との価格決定に当たっては、運用基準振興基準及び自動車ガイドライン等を踏まえ、取引数量、納期、品質、環境対応等の条件や材料費、労務費の変動等を考慮し、取引先と十分に協議を行うべく、以下を遵守する。 |

### 改定ポイント

- **自主的に「明示的な協議」を追記**（価格決定の冒頭パートにて）
- **協議の対象として、エネルギー費、物流費、労務費を追記**

### 自工会案との相違点

価格決定の冒頭パートには記載ないが、4) にて「明示的な協議」を記載

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 2

| 取引上の課題               | 中企庁指摘事項  | 自主行動計画の現文章   | 改定案<br>赤字：修正部分  | 自工会の改定案<br>(赤字:修正部分)   |
|----------------------|--|--|---|--|
| 取引価格、価格交渉(コスト変動時の協議) | <p>定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、<b>取引先上位企業にも働きかけつつ</b>、十分が協議が行われるように徹底されることが必要</p> | <p>1．合理的な価格決定</p> <p>■会員会社は、<b>下請法対象仕入先</b>との取引に関して、運用基準、振興基準に従い、以下の点を遵守し、取引価格を決定する。</p> <p>4) 仕入先が取引条件等について申し出をし易い環境の整備に努め、少なくとも年1回以上の協議を行う。さらに労務費、原材料費、エネルギー価格等の費用変動が生じた場合等においては、定期的な協議以外の時期であっても、遅滞なく協議を行う。</p> | <p>1．合理的な価格決定</p> <p> 削除</p> <p>4) 仕入先が取引条件等について申し出をし易い環境の整備に努め、少なくとも年1回以上の協議を行う。さらに<b>定期的な協議以外にも</b>、原材料費、エネルギー費、物流費、<b>労務費</b>等の費用変動が生じた場合には、適切な転嫁を顧客<b>にも働きかけることにも努めつつ</b>、<b>仕入先と</b>遅滞なく<b>十分な</b>協議を行う。</p> | <p>※従来からの記載に追加</p> <p>1. 合理的な価格決定<br/>4) 材料・エネルギー価格、労務費、環境対応コストなどの状況を加味し、「価格交渉促進期間」などの機会を捉えて取引先と取引対価について<b>明示的に</b>協議(最低年1回)を行い、経済情勢の大きな変化が生じた際には、取引価格の見直しも検討し、取引先側から協議の申し出があった際には<b>真摯に</b>協議を行う。<br/>5) 物流費についても、荷主の立場で適正運賃水準を十分に協議する。</p> |
| 改定ポイント               |  |  |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中企庁指摘「顧客にも働きかけることにも努めつつ」を追記</li> <li>● 協議の対象として、エネルギー費、物流費、労務費を追記</li> </ul>  |

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 3

| 取引上の課題           | 中企庁指摘事項   | 自主行動計画の現文章  | 改定案<br><small>赤字:修正部分</small>  | 自工会の改定案<br><small>(赤字:修正部分)</small>  |
|------------------|---|---|--|--|
| 取引価格、価格交渉(労務費変動) | なし<br><b>改定ポイント</b><br><small>(昨年改定時に自主的に労務費について個別に記載)<br/>● 最低賃金のみに焦点を当てないよう修正<br/>● 「上昇」→「変動」に修正</small>  | 1. 合理的な価格決定<br>5) 仕入先から労務費上昇に伴う取引価格見直しの要請があった場合には、業種、地域等に応じた一般的な賃金の引上げ水準等を考慮し十分に協議する。特に最低賃金の引上げがあれば、その影響を加味し、十分協議した上で取引価格を決定する。 | 1. 合理的な価格決定<br>5) 仕入先から労務費 <b>変動</b> に伴う取引価格見直しの要請があった場合には、業種、地域等に応じた一般的な <b>賃金水準変化、最低賃金引上げ、物価水準の推移</b> 等を考慮し十分に <b>協議して</b> 決定する。 | ※従来から記載なし  |
| 物流に関して           | ・2024年問題や、トラック運送業界において価格転嫁率が非常に低いことについて、トラック運送業界が持続的な発展をしなければ、各業界の事業にも重大な支障が出ることからこれらの問題は荷主問題でもあるとの認識の上、荷主として責任ある主体的な取組が必要。については、自主行動計画において、「適正な運賃水準となるよう配慮する」旨、記載していただきたい。 | 1. 合理的な価格決定<br>言及なし<br><b>改定ポイント</b><br><small>● 中企庁指摘を反映。物流費について個別に記載<br/>● 自主的に「配慮する」→「十分協議する」との積極表現に変更</small>               | 1. 合理的な価格決定<br>6) 物流費については、荷主の立場で適正な運賃水準を反映するよう十分協議する。<br><br><b>自工会に提案</b><br><small>より積極的な姿勢を示す為、「配慮」から「十分な協議」に表現を変更</small>     | 1. 合理的な価格決定<br>4) 材料・エネルギー価格、労務費、環境対応コストなどの状況を加味し、「価格交渉促進月間」などの機会を捉えて取引先と取引対価についてよく <b>明示的に</b> 協議（最低年1回）を行い、経済情勢の大きな変化が生じた際には、取引価格の見直しも検討し、取引先側から協議の申し出があった際には <b>真摯</b> に協議を行う。<br>5) 物流費についても、荷主の立場で適正運賃水準を十分に協議する。 |

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 4

| 取引上の課題      | 中企庁<br>指摘事項 | 自主行動計画<br>の現文章  | 改定案<br><small>赤字:修正部分</small>   | 自工会の改定案<br><small>(赤字:修正部分)</small>  |
|-------------|-------------|---|---|--|
| 天災等<br>への対応 | なし          | <p>5．天災等への対応</p> <p>■会員会社は、集中豪雨や台風等によって、水害や土砂災害等の災害が発生する恐れがある場合や、世界規模で発生した感染症等が発生した場合は、自社及び仕入先の従業員やその家族等の人命・安全を最優先とする。特に、災害時において、自治体の「警戒レベル」等によって、各社は速やかに適切な対応をする。併せて、被害状況を確認し、必要に応じて、自動車メーカー等発注側事業者や仕入先とも情報共有、連携するに努める。</p> <p>(仕入先への負担押し付けの回避、被災仕入先への支援についても記載あるが、ここでは割愛)</p> | <p>5．<b>自然災害等</b>への対応</p> <p>■会員会社は、<b>仕入先と連携して事業継続計画(BCP)の策定に努めるとともに、自然災害、サイバー攻撃、感染症、国際情勢の変化等</b>により事業に重大な障害が発生した場合は、自社及び仕入先の従業員やその家族等の<b>人命第一、地域復旧を優先しながら</b>、自治体の「警戒レベル」等によって、速やかに適切な対応をする。併せて、被害状況を確認し、必要に応じて、自動車メーカー等<b>顧客</b>や仕入先とも情報共有、連携に努める。</p> | ※従来から記載<br><p>4) <b>取引先</b>と連携して事業継続計画(BCP)の策定に努めるとともに、自然災害、サイバー攻撃、感染症、国際情勢の変化により事業に影響が生じた際は、人命第一、地域復旧を優先しながら<b>取引先</b>の被害状況を確認し、取引上、一方的な負担を押し付けることがないよう十分に留意する。また、影響を受けた<b>取引先</b>には、その復旧を支援するとともに、取引関係の継続、優先的な発注に配慮するよう努める。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 20px;">           自工会に習って、部工会の記載内容を改善         </div> |

- 取り巻く環境変化や「地域復旧」の観点も織り込み、自主的に次の点を追記し、文章を整理  
**「BCP策定」「サイバー攻撃」「国際情勢の変化」「人命第一、地域復旧」**

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 5

| 取引上の課題  | 中企庁指摘事項   | 自主行動計画の現文章   | 改定案<br>赤字:修正部分  | 自工会の改定案<br>(赤字:修正部分)  |  |
|---------|---|--|---|---|--|
| 知的財産の保護 | 親事業者は、下請事業者から提供を受けた <b>技術情報の対価を支払う</b> とともに、下請事業者の意向に反する態様で <b>技術情報を第三者に開示し、又は契約の目的を超えて当該技術情報を利用しない</b> ことを徹底することが必要。 | 7. 知的財産の取り扱い<br><br>会員会社は、特許権、著作権等知的財産権や営業秘密等知的財産の取引適正化のために振興基準、自動車ガイドラインを踏まえ、知的財産の取り扱いに係る取引条件の明確化に取り組んでいく。<br><br>また、合理的に必要と考えられる範囲を超え、仕入先の技術上または営業上の秘密情報の提供や開示を求めない。<br><br>技術上または営業上の秘密情報の提供や開示を求めない。 | 7. 知的財産の取り扱い<br><br>会員会社は、特許権、著作権等知的財産権や営業秘密等知的財産の取引適正化のために振興基準、自動車ガイドラインを踏まえ、知的財産の取り扱いに係る取引条件の明確化に取り組んでいく。<br><br><b>1) 合理的に必要と考えられる範囲を超え、仕入先の技術上または営業上の秘密情報の提供や開示を求めない。</b><br><br><b>2) 仕入先の知的財産・ノウハウが流出・漏洩することの無いよう厳正に管理する。</b><br><br><b>3) 図面やデータ、生産技術などのノウハウ等の提供を求める際は、その内容を協議・合意した上で、対価を支払う。</b><br><br><b>4) 仕入先との合意に反して、技術情報を第三者に開示し、または契約の目的を超えて当該技術情報を利用しないことを徹底する。</b> | ※従来からの記載に追加<br><br>4. 知的財産・ノウハウの保護<br><br>取引先の知的財産・ノウハウの保護に向け、以下の通り十分配慮する。<br><br>1) 知的財産・ノウハウの取扱いに関して振興基準を踏まえ取引先と十分に協議し、中小企業庁「知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな型」等も適宜用いて、秘密保持契約等にて書面化・明確化するよう努める。また、二次利用等の許諾やその対価支払について、取り決め内容に従って着実に履行する。<br>2) 取引先の知的財産・ノウハウが流出・漏洩することの無いよう厳正に管理する。<br>3) また、型の図面やデータを親事業者が利用する場合は対価を支払う。<br>4) 製造委託の目的とされていないもの（技術データ等）を取引先の意向に沿わない形で提供させないことを徹底する。 |  |
| 改定ポイント  |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中企庁指摘を反映</li> </ul>   |   |   |  |

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 6

| 取引上の課題       | 中企庁指摘事項   | 自主行動計画の現文書   | 改定案<br><small>赤字:修正部分</small>   | 自工会の改定案<br><small>(赤字:修正部分)</small>  |
|--------------|---|--|---|--|
| 自動車ガイドラインの遵守 | なし<br><b>改定ポイント</b>   | III.自動車ガイドラインの遵守<br>会員会社は、下請取引適正化の推進のため自動車ガイドラインで掲げられている問題視されやすい行為を行わず、公正な取引を行うことに努める。 | III.自動車ガイドラインの遵守<br>会員会社は、下請取引適正化の推進のため自動車ガイドラインで掲げられている問題視されやすい行為を行わず、公正な取引を <b>実行するよう取り組む。</b>                      | 下請取引適正化の推進のため経済産業省が策定した自動車ガイドラインで掲げられている問題視されやすい行為について、会員会社は <b>取引先</b> と十分に協議し公正な取引を実行するよう取り組む。<br><br><b>自工会に習って表現を見直し</b> |
| 利益提供要請       | ・下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の <b>利益を不当に害してはならない</b> ことを徹底する必要がある。<br>・ <b>協力金を要請する場合には、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確</b> にして、下請事業者の直接的な利益に <b>十分に配慮して協議を行い、書面等により合意</b> することを徹底する必要がある。 | III.自動車ガイドラインの遵守<br>利益提供に関する記載なし<br><br><b>改定ポイント</b>                                  | III.自動車ガイドラインの遵守<br><b>■経済上の利益提供を要請する商習慣は望ましいものではないが、やむを得ず要請する場合は、仕入先の利益を不当に害するこのとのないよう徹底し、提供の条件等を十分に協議の上、書面で合意する</b> | ※従来からの記載に追加<br><br>また、経済上の利益提供を要請する場合は、 <b>取引先の利益を不当に害することのないよう徹底し、提供の条件等を書面で合意する。</b>                                       |

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 7

| 取引上の課題  | 中企庁指摘事項   | 自主行動計画の現文章                              | 改定案<br>赤字:修正部分   | 自工会の改定案<br>(赤字:修正部分)  |
|---------|---|---|--|---|
| 補給品     | 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、 <b>取引先上位企業にも働きかけを行いつつ</b> 、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要  | III.自動車ガイドラインの遵守<br><br>補給品に関する記載なし     | III.自動車ガイドラインの遵守<br><br>■量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、取引対価の見直しを <b>顧客に働きかけることにも努めつつ</b> 、諸コストを考慮して仕入先との取引対価を見直す。                          | 記載なし<br><br>Cf.取引条件が変動した場合は、十分に協議する旨、別途記載   |
| 内示と発注の差 | <b>生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注</b> が行われることが必要。また、 <b>内示と発注に大きな乖離</b> が生じる場合には、下請事業者の費用負担の軽減を図るために、 <b>十分な協議</b> が必要。<br><br>改定ポイント | III.自動車ガイドラインの遵守<br><br>内示と発注の差に関する記載なし | ■仕入先が生産に必要なリードタイムを十分考慮した発注を行い、発注に先立ち発注予定数量を仕入先に内示後、内示数量と実際の発注数量に大きな乖離が生じた場合、仕入先より要請があったときは十分に協議を行い、余剰在庫及び残材の買取り、他の諸経費の増加分を支払う等の措置を講ずる。 | ※従来からの記載に一部追加<br><br>4) 発注予定数量を <b>取引先</b> に内示後、 <b>合理的な理由なくして</b> 実際の発注数量に大きな乖離が生じた場合、 <b>取引先</b> より要請があったときは十分に協議を行い、余剰在庫及び残材の買取り、他の諸経費の増加分を支払う等の措置を講ずる。<br>5) また、 <b>生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注</b> を行う努める。<br><br>自工会への提案 |

● 中企庁指摘を反映

「合理的な理由なくして」については、合理的な理由があっても協議は必要との認識のもと、削除を提案

# 4.自主行動計画の改定案

## 改定箇所と改定ポイント 8

| 取引上の課題     | 中企庁指摘事項  | 自主行動計画の現文書  | 改定案<br>赤字:修正部分  | 自工会の改定案<br>(赤字:修正部分)  |
|------------|--|---|---|---|
| 検査基準       | 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、 <b>予め下請事業者と協議して定める</b> ことが必要。 | III.自動車ガイドラインの遵守 検査基準に関する記載なし   | III.自動車ガイドラインの遵守<br><b>■納品の検査の実施方法について、あらかじめ仕入先と協議して定める。</b>  | 記載なし  |
| 取引先支援活動の推進 | なし   | III.自動車ガイドラインの遵守<br><b>■取引先支援活動の推進</b><br>会員会社は、仕入先の適正取引に関する活動を積極的にサポートする。<br>1) 生産性の向上に関する課題の解決に向けて、仕入先との面談、工場等の訪問、研究会の開催、専門性の高い人材を派遣する。<br>2) 自治体、商工会議所、関係業界等主催のセミナー等に協力する。 | III.自動車ガイドラインの遵守<br><b>■仕入先支援活動の推進</b><br>会員会社は、仕入先の適正取引に関する活動を積極的にサポートする。<br>1) 生産性の向上に関する課題の解決に向けて、仕入先との面談、工場等の訪問、研究会の開催、専門性の高い人材を派遣する。<br>2) 自治体、商工会議所、関係業界等主催のセミナー等に協力する。<br><b>3) 電子受発注等のDX、カーボンニュートラル等のGXへの対応については、仕入先とコミュニケーションを取りながら、その推進を仕入先に働きかけると共に、必要な助言や公的支援の活用も含めた情報提供等の支援を行い、連携して取り組みを進める。</b> | ※従来から記載あり<br>5) 取引先の要請に応じて情報化支援策の支援・協力を実行し、サプライチェーン全体の効率性向上に努める。取引先に対し電子受発注等を行う場合は、効果やコスト負担等の説明を十分に行う<br>6) 脱炭素をはじめとする環境対応や事業転換に向けては、取引先の困りごとや不安に丁寧に耳を傾け、政府の支援も得ながら共に取り組みを進めていく。<br><br>自工会に習って、部工会の記載内容を改善 |

# 5. 徹底プランの策定案

## 5-1. 中企庁からの要請内容

- ・自主行動計画に記載はあるが、守られていない可能性がある項目について、徹底する為のプラン（「各社において絶対に実施しない事項」と「各社において可能な限り実施する事項」）を策定する事。
- ・業界団体として、責任をもって実施する為のプロセスを作成する事。  
(団体としての独自のフォローアップ調査の実施や内部に実施委員会を設置 等)

## 5-2. 策定の考え方

|           | 部工会   | 自工会                        |
|-----------|---|----------------------------|
| アプローチの仕方  | 下請Gメンが聴取した <b>下請事業者の生声</b> に加え、 <b>会員企業のアンケート</b> （東日本、中日本）や <b>素形材団体の声</b> を確実に反映。 | <b>14社全社が合意した内容</b> に絞り込み  |
| オリジナル案の概要 | <b>具体的なアクションを網羅的に記述</b><br>(詳細は22頁以降の【ご参考】ご参照)                                      | 各アクションの <b>包括性を重視</b> した記述 |
| 対象        | 両会共、全ての仕入先を対象としたプランを策定（但し、下請法対象事業者に限定の場合は、その旨を明記）                                   |                            |

### 【オリジナル案の懸念点】

- ・部工会の案に、自工会が同調頂ける可能性は低い  
(OEM14社の心合わせを最重視しており、部工会案の押付けは困難)
- ・部工会だけが、より踏み込んだプランを策定すると、OEMとTier2以下の板挟みになる懸念が、会員各社から寄せられる可能性が高い

### 【策定の考え方】

- 
- ①「徹底プラン」は、**包括的な内容**とし、**自工会とのレベル感を合わせる**
  - ②**具体的なアクション項目**は、「**個別の取組み事例**として、**会員各社に周知**」すると共に、経産省が策定している「**自動車業界適正取引ガイドライン**に記載の取組み事例に反映」頂くなど、**確りと棚入れ**

「徹底プランの浸透策」（実施する為のプロセス）については、フォローアップ方策も含め、**経産省・自工会とも連携し、引き続き協議していく。**

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （1）取引対価・価格交渉

#### ■各社において絶対に実施しない事項

【公表】

| 部工会   | <参考>自工会   |
|---|---|
| <p>①仕入先から原材料費、エネルギー費、労務費、物流費等の上昇に伴う価格見直しの要請があるにも拘わらず、以下のような合理性を欠く理由で、協議に応じない、または価格を据え置く。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・「顧客が認めない」</li><li>・「予算が無い」「前例が無い」</li><li>・「他社からは言われていない」「一社認めると他也認めないといけない」</li><li>・「新規受注の提示や定期コストダウンの減額での相殺」</li></ul> | <p>・取引先から要請があるにも関わらず、協議 자체に応じない<br/>【特に注意すべき事例】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・「他社からは言われていない」「自助努力で解決すべき」等の合理性を欠く理由で協議を拒む</li><li>・原材料、エネルギー費のコスト上昇が明らかにもかかわらず、十分な協議を行わない。</li><li>・労務費等について、取引先の声・困り事を聞かず、十分な協議を行わない</li></ul> |

#### 【個別の取組み事例として周知】

|               |   |
|---------------|---|
| 合理性の無い負担要求    | 合理的な理由なく、コスト上昇の一部のみを認め、残りは仕入先での負担を要求する  |
| 価格転嫁の時期ずらし    | 顧客との価格改定時期との整合や、自社の都合を理由に、価格転嫁時期を遅らせる   |
| 提示困難なエビデンスの要求 | 仕入先にとって提示が困難なエビデンスを要求したり、価格反映ロジックの議論に時間をかけ、価格転嫁を進めない  |
| 不適正な評価        | 仕入先が新技術や新工程を採用しているにも拘わらず、従来製品の値決め基準（例：重量取引）しか受け入れいない  |
| 不利な条件の押し付け    | 品質が異なる等、条件が異なるのに、競合先の見積もりに価格を合わせるように要求する  |
| 労務費の協議拒否      | <ul style="list-style-type: none"><li>①単価テーブルの労務費部分を合理的な理由無く、据え置く</li><li>②労務費は自助努力で解決すべきとして協議を拒否する</li></ul> |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （1）取引対価・価格交渉

#### ■各社において可能な限り実施する事項 【公表】

（自工会は、下記1、2前提として追記）特に以下の取組みについては、自動車業界のサプライチェーン全体に浸透させることを目指し、日本自動車工業会のみならず、日本自動車部品工業会とも連携し、自動車業界全体で強力に推進

|         | 部工会  | ＜参考＞自工会  |
|---------|--|--|
| 明示的な協議  | <p>下請法対象仕入先を重点対象とし、以下のプロセスに沿って、明示的な協議を実践する</p> <p>①発注側から価格の協議の意思を、少なくとも年に1回は表示（書面、説明会等）<br/>②仕入先の要望を確認し、合理的な協議を実践<br/>③協議結果を書面等で連絡。特に価格引き上げ要請に対し、価格を据え置く場合は、必須。<br/>④協議結果を記録し、エビデンスとして一元的に保管<br/>※各社において、協議の申し込み、仕入先からの回答、協議の合意状況等、仕入先別の「個別管理」に務める</p> <p style="text-align: right;">経産省自動車課、自工会と協議中</p> | <p>1. 明示的な協議を実施する。</p> <p>①発信：発注者側から、少なくとも年1回は、価格交渉の姿勢を示す文書を取引先各社へ発信し（説明会だけに留まらない）し、協議の申入を受け入れる用意があることを明示する<br/>※支払いが継続して発生する取引先が対象</p> <p>②要望確認：個別にヒアリングする<br/>(発信に留まらず、能動的にヒアリング。特に下請法対象事業者へ重点的に実施)</p> <p>③書面連絡：値上げ要請の際の交渉結果は、変動要因等がわかる形で個別に回答する</p> <p>④協議結果：<b>サプライチェーン全体への浸透を図るため</b>、取引毎に要請内容、交渉結果とその考え方まで記載した記録を一元的に保管・管理する<br/>(特に下請法対象事業者へ重点的に実施)</p> <p>2. 費目毎に以下の考え方を基に検討</p> <p>①原材料費：市況の実態を踏まえたルールの設定/更新により、取引価格への速やかな反映を促進</p> <p>②エネルギー費：大幅な変動時等、取引先への影響を勘案し、可能な限り速やかに反映を実施</p> <p>③労務費：取引先の声をよく聞き、関係省庁の指針等を踏まえる</p> |
| ロジックの提示 | 発注者側から仕入先に対し、能動的にコスト指標や価格転嫁のロジックを提示し、協議し易い環境づくりに努める  |  |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （2）原価低減要請・利益提供要請

#### ■各社において絶対に実施しない事項

##### 【公表】

| 部工会        |   | <参考>自工会  |
|------------|---|--|
| 原価低減<br>要請 | <ul style="list-style-type: none"><li>①自社の予算や目標のみを根拠にする等、客観的な合理性や十分な協議を欠いた原価低減目標を提示する</li><li>②取引継続の条件として、合意を迫る</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>①根拠を提示せず「今期は一律〇%の原価削減をお願いします」等のレターを送付したり、口頭で申し入れる等、客観的な経済合理性や十分な協議を欠いた要請をする</li><li>②発注継続の前提として、一方的に原価低減を押し付ける</li></ul> |

#### ■各社において可能な限り実施する事項

##### 【公表】

| 部工会        |  | <参考>自工会                             |
|------------|--|-------------------------------------|
| 原価低減<br>要請 | <ul style="list-style-type: none"><li>①仕入先と共同で原価低減活動を推進し、その成果に基づき、双方の貢献度等を適正に評価のうえ、価格を改定</li><li>②一律の要求はせず、品番毎等、合理的な根拠に基づいて原価低減目標を仕入先と協議</li></ul> | 取引先と一体となった生産性向上による原価の低減等の競争力強化への取組み |
| 利益提供<br>要請 | <ul style="list-style-type: none"><li>①新規引き合い時には、基本的に協力金は求めない</li><li>②求める場合は、使途・算出根拠・提供の条件等を明確にしたうえで、仕入先の直接的な利益に十分に配慮して協議し、書面にて合意する</li></ul>     | 無し                                  |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （3）内示と発注の差

#### ■各社において絶対に実施しない事項

##### 【公表】

| 部工会   | <参考>自工会   |
|---|---|
| 内示と発注の数量の乖離から、人員・材料・在庫等に関して追加費用が発生した際、仕入先から求償を受けても回答をせず、協議に応じない | <ul style="list-style-type: none"><li>①内示や発注内容についての申し立てがあった際に、協議自体に応じない</li><li>②内示と発注の乖離に伴い発生した費用補償についての申し立てがあった際に、協議自体に応じない</li></ul> |

#### ■各社において可能な限り実施する事項

##### 【公表】

| 部工会     | <参考>自工会  |
|---------|--|
| 未然防止の対応 | <ul style="list-style-type: none"><li>①生産リードタイムの長い部材は、発注者としての責任を果たす為、仕入先への中期予測の提示や安全在庫の確保に努める。</li><li>②内示と発注にある程度差が発生する事を見越し、変動が仕入先に直接的に影響しない様、発注数量の平準化や自社での在庫等、変動の吸収に努める</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>①内示と発注の乖離の抑制等の精度の向上</li><li>②中期的な計画提示についても試行/努力する</li><li>③生産変動（半導体影響等）が生じる場合の早期通達を行う</li></ul> |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （4）補給品

#### ■各社において絶対に実施しない事項

##### 【公表】

| 部工会   | <参考>自工会   |
|---|---|
| 量産終了等に伴い、発注量が減少した補給品につき、生産コストが量産時を上回る状況となり、仕入先が価格の引き上げを求めたにも拘わらず、十分な協議をせず、一方的に価格を据え置く | 補給品のみの取引となり、価格見直しの要請があるにも関わらず、協議する事なく、量産時の価格を据え置く |

##### 【個別の取組み事例として周知】

顧客からの量産終了の連絡が無い事、または顧客との価格見直しの合意ができていない事を理由に、仕入先からの値上げ要請に対し、協議に応じない

#### ■各社において可能な限り実施する事項

##### 【公表】

| 部工会  | <参考>自工会  |
|--|--|
| <p>①量産終了等による発注量の大幅な減少に対し、仕入先から値上げの要請があった場合は、十分に協議する</p> <p>②顧客にも働きかけ、量産が終了した場合は、速やかに仕入先に文書で連絡し、補給品としての生産計画を提示すると共に、価格改定を協議する</p> | <p>①量産終了後、数量条件の変化を踏まえた部品単価見直しを行う。</p> <p>②補給品の生産と供給年限、型廃棄等のルールを取引先と共有し、丁寧に協議する</p> |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （5）支払い条件

#### ■各社において絶対に実施しない事項

##### 【公表】

| 部工会  | <参考>自工会                   |
|--|---------------------------|
| <p>下請法対象仕入先への支払いについて</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①納品後60日を超えて支払いする</li><li>②120日を超える長期支払いサイトを適用する</li><li>③政府方針の2026年を超えて約束手形の利用を続ける</li><li>④振込手数料を仕入先の事前の合意なく減額する</li></ul> | 政府方針の2026年を超えて約束手形の利用を続ける |

#### ■各社において可能な限り実施する事項

##### 【公表】

| 部工会  | <参考>自工会  |
|--|--|
| <p>下請法対象事業者への現金払い化に努める。</p> <p>※サプライチェーン全体への浸透の為、大企業間の取引も含めて改善に努めていく</p> | <p>下請法対象事業者への現金払い化を徹底する</p> <p>※サプライチェーン全体への浸透の為、大企業間の取引も含めて改善に努めていく</p> |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （6）型取引

#### ■各社において絶対に実施しない事項

##### 【公表】

|                                    | 部工会  | <参考> 自工会   |
|------------------------------------|--|--|
| 型代金<br>支払い<br>・<br>廃棄<br>・<br>保管費用 | 型代金の支払い、型の廃棄、保管費用の負担についての仕入先からの相談があるにも拘わらず、協議に応じない | ・取引先からの困りごとの相談があるにも関わらず、協議自体に応じない<br>・親事業者に所有権があるにも関わらず、型費用を分割で支払う |

#### 【個別の取組み事例として周知】

|             |   |
|-------------|---|
| 型代金<br>の支払い | 仕入先から資金繰りの為に、一括払いや早期支払い等を求められたにも関わらず、協議に応じない  |
| 廃棄          | 量産終了後の非稼働型につき、仕入先からの廃棄申請に回答せず、仕入先での保管を継続させる   |
| 保管費用<br>の負担 | ①仕入先から型保管費用の負担を求められたにも関わらず、「他社からはその様な相談は無い」<br>「（予めの取り決めが無いのに）製品価格に含まれる」等の理由で拒否する<br>②自社だけでは判断できない（顧客が支払ってくれない）との理由で、保管費用の協議に応じない |

## 5-3. 徹底プラン（案）

### （6）型取引

#### ■各社において可能な限り実施する事項

##### 【公表】

| 部工会     |   | <参考>自工会   |
|---------|---|---|
| 型代金の支払い | <ul style="list-style-type: none"><li>・資金繰りに課題がある仕入先からの要望に応じて、一括払いや支払い時期の前倒し等の支援に努める</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>・一括払いや前払い等の要望がある場合、可能な限り速やかに対応するよう努める</li></ul>                                     |
| 廃棄      | <ul style="list-style-type: none"><li>①顧客から製品打ち切り通知を受けた場合、購入部品単位で打ち切り可否を判断し、打ち切り対象となる部品の仕入先に対して、確実に打ち切り通知を発信する</li><li>②長期間発注が無い非稼働型について、<ul style="list-style-type: none"><li>・顧客にも働きかけ、廃棄を判断する様に努める</li><li>・仕入先からの廃棄の相談には、確実に回答する</li></ul></li><li>③量産終了から15年経過した製品に係る型については、廃棄を前提に顧客および仕入先と協議を行う</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・量産終了から15年経過した製品に係る型※については少なくとも、廃棄を前提に当事者間で協議を行う。<br/>※部品（材質）・車種の特性を加味する。</li></ul> |
| 保管費用の負担 | 仕入先からの保管費用の支払い要請があった場合は、十分に協議する   |   |

---

**【ご参考】**

**部工会 徹底プランのオリジナル案**

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

取引適正TFや調達生産部会各社からの意見に加え、下請けGメンが聴取した下請事業者の声、部工会会員へのアンケートや素形材団体との懇談会を通じて集めた困り事を、徹底プランに折り込み。



公表



個別事例として展開



削除

## (1) 取引対価・価格交渉

■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★ 部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲ 素形材団体の声

部工会案

関係者の声

合理性を欠く  
理由での  
協議拒否

仕入先から原材料費、エネルギー費、労務費、物流費等の上昇に伴う価格見直しの要求があるにも拘わらず、以下の様な合理性を欠く理由で、協議に応じない、または、価格を据え置く

- ・「顧客が認めない」
- ・「予算が無い」「前例が無い」
- ・「他社からは言われていない」「一社認めると他也認めないといけない」
- ・「新規受注や定期コストダウンの減額で相殺」

合理性の無い  
負担要求

合理的な理由なく、コスト上昇の一部のみを認め、残りは仕入先での負担を要求する

価格転嫁の  
時期ずらし

顧客との価格改定時期との整合や、自社の都合を理由に、価格転嫁時期を遅らせる

★新規受注と引き換えに求償を拒否された  
★エネルギー費は、予算が無いという理由で認めてくれない  
★▲Tier1はOEMが了承しない事を理由に、認めてくれない  
★Tier1は、OEMが了解してくれていることを理由に原材料等の価格高騰反映、廃番、型廃却等を認めてくれないケースが多い。それでは話が進まないので、もっと主体的に判断し対応頂きたい。  
▲「価格転嫁を求めてくるのは御社だけ」として認めてくれない  
▲論理的根拠無く、上昇分の30～70%しか認めない発注者を散見  
▲エビデンスを提示しても、基準を都合のいいように変えられ要請の一一律70%しか認めてくれない

●材料費の継続的な上昇に対応する為、見直しの頻度を四半期毎にして欲しいと要請したが、取引先上位のOEMとの価格見直しが年2回との理由で拒否された  
★年2回の定期価格改定時期のみしか機会が無い  
★定期改定以外の特例が無いとして、回答を先延ばしされる  
★期ズレが発生すると、負担が大きい。タイムリーな反映をお願いしたい。  
★改定はされるが、業務多忙を理由に処理が半年以上かかる（遡及精算は受けてるが、資金繰り負担が発生）  
★お客様への供給義務を果たすべく、仕入先への還元を先行。早期反映や見直しの頻度アップをお願いしたい。  
★提示価格の根拠を執拗に質問され、回答は次回の定期改定まで先延ばしにされる

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (1) 取引対価・価格交渉

### ■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲素形材団体の声

部工会案

関係者の声

提示困難な  
エビデンスの  
要求

仕入れ先にとって提示困難なエビデンスを要求したり、価格反映ロジックの議論に時間をかけ、価格転嫁を進めない

不適正な  
評価

仕入先が、新技術や新工程を採用しているにも拘わらず、従来製品の値決め基準（例：重量取引）しか受け入れない

不利な条件  
の押し付け

品質が異なる等、条件が異なるのに、競合の見積もりに価格を合わせる様に要求する

労務費の  
協議拒否

①単価テーブルの労務費部分を合理的な理由無く、据え置く  
②労務費は自助努力で解決すべきとして協議を拒否する

- ▲過剰なエビデンスを要求。協議に応じるが、故意に転嫁を認めない姿勢を散見
- ▲例えば、エネルギー費の起点をどこに置くか、過去の上げ下げの推移の中で、上げだけ認める訳にはいかない、と価格反映ロジックの議論になり、結論に至らない
- ▲設備や機械単位でのエネルギー費の提示等、実質不可能な要求がある
- ★仕入先からは論理的な根拠が伴わない値上げ要請を受ける事が多いが、お客様からは、論理的な値上げ根拠の説明が要求される。仕入先に根拠資料を強要できない事情を理解頂いたうえで、協議して頂きたい
- ★原材料は公的なデータで示せないと、お客様から認めてもらえない。一方で供給責任を優先し、原料メーカーの値上げを受け入れており、収益を圧迫している
- ★ロジックが無いと反映できないと言われると非常に苦しい

●部品の形状や処理に要する時間が従来品とは異なっても処理の種類毎に1kg当たりの加工部品の重量ベースだけで価格が決定され、単価は10年前から変わっていない。

●設計や工程等、製品の質が全く違うのに、値段だけ競合他社の見積もりに合わせる様、要求されたことがある

- 製品単価を見積もる際、単価テーブルが設けられており、ロット数、工程数の各条件により計算されるが、労務費は据え置きのまま20年間変わらず。値上げ交渉をするが、単価テーブルを盾に認められない。最低賃金が上昇する度に、利益が減少し、今は利益が出ない。
- ▲ 労務費、エネルギー費は、約60%以上の企業はあまり反映できていない
- ▲ 労務費は、反映を認めない傾向がある

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (1) 取引対価・価格交渉

### ■各社において可能な限り実施する事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★ 部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲ 素形材団体の声

| 部工会案    |   | 関係者の声   |
|---------|---|---|
| 明示的な協議  | <p>下請法対象仕入先を重点対象とし、以下のプロセスに沿って、明示的な協議を実践する</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①発注側から価格転嫁の意思を表示（書面、説明会等）</li><li>②仕入先の要望を確認し、合理的な協議を実践</li><li>③協議結果を書面等で連絡。特に価格引き上げ要請に対し、価格を据え置く場合は、必須。</li><li>④協議結果を記録し、エビデンスとして保管</li></ul> | <p>★書面での回答を求めているが受領していない。</p> <p>▲諸物価高騰にも関わらず、価格見直しを言い出せない雰囲気がある。申入れし易い雰囲気と窓口を作ってほしい。</p> |
| 適正な評価   | <p>外部環境の変化による不可避のコスト上昇については合理的な協議の下、発注者が負担する同時に、顧客に対し、価格転嫁を働きかける</p>  | <p>「不適正な評価」（絶対に実施しない事項）と関連しない記述になっている為、削除</p>   |
| 公平な条件   | <ul style="list-style-type: none"><li>①仕入先の競争力は、価格だけでは無く総合的に評価</li><li>②コスト上昇の価格反映と競争力強化は、層別して協議する</li></ul>  | <p>絶対に実施しない事項と実質的に同内容の為、削除</p>  |
| ロジックの提示 | <p>発注者側から仕入先に対し、能動的にコスト指標や価格転嫁のロジックを提示し、協議し易い環境づくりに努める</p>  | <p>★仕入先側からロジックを提供させるのではなく、発注者側からガイドラインの様な形式でご提案頂きたい。</p>                                  |

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (2) 原価低減要請・利益提供要請

### ■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲素形材団体の声

| 部工会案       |   | 関係者の声   |
|------------|---|---|
| 原価低減<br>要請 | <p>①自社の予算や目標を根拠に原価低減目標を提示する<br/>②取引継続の条件として、合意を迫る</p> <p>「基本的に協力金は求めない」方針とする為、この個別事例は削除</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>●新規品で受注した製品の価格を年に〇%づつ3年間値下げする契約を結ばれている</li><li>●年1回、口頭で要請有。合理的な説明無く、目標数値は〇%の設定。以前ゼロ回答した際に新規案件が極端に減少した経緯があり、協力できる範囲で応じている</li><li>●新規取引契約時に毎年〇%ずつ3年間で〇%の原価低減を行う事を、取引条件として書面の取り交わしを求められる。取引停止や、転注の恐れが有る為、交渉を行うことはあるが、断ることは難しい</li><li>★根拠の無い要請は廃止して欲しい</li><li>▲一部の発注者は現状を鑑みない理解できない値下げ要請を継続している</li><li>▲定期値下げが慣習となっているが、単純加工での低減継続は限界を超えている</li></ul> |
| 利益提供<br>要請 | 新規受注に際して、一時金として年間取引額の〇%を上納金として要求する  | <ul style="list-style-type: none"><li>●新規受注に当たって、一時金として年間取引額の〇%を上納金として納付させられる</li><li>★OTP（一括支払）やQS（受注確定に伴うコストダウン還元）は、原価低減に紐づかない値上げの色が濃く、自動車部品の収益性低下の一因となっていると考える。</li></ul>  |

### ■各社において可能な限り実施する事項

| 部工会案       |   |
|------------|---|
| 原価低減<br>要請 | <p>①仕入先と共同で原価低減活動を推進し、その成果に基づき、双方の貢献度等を適正に評価のうえ、価格を改定<br/>②一律の要求はせず、品番毎等、合理的な根拠に基づいて原価低減目標を仕入先と協議</p> |
| 利益提供<br>要請 | <p>①新規引き合い時には、基本的に協力金は求めない<br/>②求める場合は、使途・算出根拠・提供の条件等を明確にしたうえで、仕入先の直接的な利益に十分に配慮して協議し、書面にて合意する</p>     |

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (3) 内示と発注の差

### ■各社において絶対に実施しない事項

#### 部工会案

内示と発注の数量の乖離から、人員・材料・在庫等に関して追加費用が発生した際、仕入先から求償を受けても回答をせず、協議に応じない

関係者の声（●下請Gメンが聴取した下請事業者の声 ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）▲素形材団体の声）

- 発注は3ヶ月毎の内示方式だが、急な増産要請に対応する為、現在、自主的に9ヶ月相当分の在庫を抱えており、保管場所、資金繰り等で負担になっている。
- 半導体不足による自動車生産台数の不安定が原因で、内示と実際の重量に乖離が生じており、余剰となった非正規従業員の労務費の負担が経営に影響している事から、取引先に求償を申し入れるも、明確な回答が無く、保留されている。
- 2週間前に内示を20%以上、下回る変更が頻繁にあり、原材料および人員の段取り替え負担が重く、発注方法の改善を要望したが、「半導体不足で自動車メーカーの生産停止の影響があり改善できない」との回答。減少分は対応してきたが、今回内示を50%上回る発注があり、人員確保ができない。製造は調整できたとしても、材料仕入れと有償支給部品の調整が間に合わない。
- 2営業日前の予定確定となり、一日一便しか入れられないため、内示と確定のブレが大きい発注が生じると残業などの対応が必要となる。

#### 【人の口】

- ★生産急減に伴う組立製造委託先に対し、人件費先行手配済費用の一部を発注者側で一部負担した。
- ★急な生産計画変更に伴う、休業補償の範囲を正社員などの変動費含めて補填していただきたい。
- ★内示と実オーダーに差が発生した場合、人件費補填をしていただきたい
- ★多くの客先と、人員変動に対する価格変動は協議できていない。

#### 【在庫・物流口】

- ★急激な生産変動により、前倒しで材料が必要になった場合、輸送費など変動した部分はみている。また、逆に長期在庫になった場合、保管費用等の会話は適宜行っている。
- ★顧客からの急な増産に応えるため、仕入先に特別便で納入してもらう為の物流費用や納入パレットの追加費用が負担になっている。

#### 【資金繰り】

- ★下請企業に対しては、資金繰りの関係もあり、内示数量提示分は検収を行っている
- ★我々がOEMの発注予測に対して、発注したものは変更が有ったとしても買い取っている

#### 【契約】

- ★変動に対する補償が無いにも関わらず、変動がある前提で生産の構え等を要請されている
- ★内示情報が短く(現状:3ヶ月先)、部材・人員手配が困難

#### 【全般】

- ▲半導体不足から計画数量に対して、実際発注数量が大幅に減少する状況が常態化しており負担が増加。是正されたい。

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (3) 内示と発注の差

### ■各社において可能な限り実施する事項

自主行動計画（徹底プランの上位概念）  
に追記の内容と同一の為、削除

#### 部工会案

|          |   |
|----------|---|
| 乖離発生時の対応 | 仕入先に責の無い理由により、内示と発注に乖離が生じ、仕入先に在庫増や追加コストが発生する場合は、仕入先からの要請に基づき、十分に協議のうえ、余剰品の買取りやコスト負担に応じる   |
| 未然防止の対応  | <p>①生産リードタイムの長い部材は、発注者としての責任を果たす為、仕入先への中期予測の提示や安全在庫の確保に努める</p> <p>②内示と発注にある程度差が発生する事を見越し、変動が仕入先に直接的に影響しない様、発注数量の平準化や自社での在庫等、変動の吸収に努める</p> |

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (4) 補給品

### ■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲素形材団体の声

#### 部工会案

①量産終了に伴い、発注量が減少した補給品につき、生産コストが量産品を上まわる状況となり、仕入先が価格の引き上げを求めたにも拘わらず、十分な協議をせず、一方的に価格を据え置く

②顧客から量産終了の連絡が無い事、または価格見直しの合意ができない事を理由に、仕入先からの値上げ要請に対し、協議に応じない

#### 関係者の声

##### 【値上げ交渉】

- ★頻度の少ない量産終了後の補給品は、生産ロス大に伴う値上げを実施するなど、サプライヤー側が負担を抱え込まないルールの策定をお願いしたい。
- ★量産、数量、補給品の違いを考慮し見積契約しているが、実態が契約条件と異なった場合は都度協議”であり、十分ではない。
- ★少量生産による生産性悪化、材料ロス、段替え等のコストアップを価格に反映できていない。
- ★減産時の価格反映が不十分。
- ★単品/量産同一レートが適用されている。
- ★昨今材料価格変動が大きい中で、旧型補給単価は材料変動のルールがない。（永久単価）

- 大量の受注時は低単価で供給ができたが、現在は補給品の受注しかなく、何度も価格交渉をしてきたが、**取引先上位企業のせいにされ**、30年前の単価で継続している。
- 1年ぶりの発注に対して値上要請をしたが、「**取引先上位の自動車メーカーから量産を終了したと聞いていない**」と言われ断られた。

### ■各社において可能な限り実施する事項

#### 部工会案

- ①量産終了等による発注量の大幅な減少に対し、仕入先から値上げの要請があった場合は、十分に協議する
- ②顧客にも働きかけ、量産が終了した場合は、速やかに仕入先に文書で連絡し、補給品としての生産計画を提示すると共に価格改定を協議する

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (5) 支払い条件

### ■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲素形材団体の声

#### 部工会案

##### 下請法対象仕入先への支払いについて

- ①納品後60日を超えて支払いする
- ②120日を超える長期支払いサイトを適用する
- ③政府方針の2026年を超えて約束手形の利用を続ける
- ④振込手数料を仕入先との事前の合意無く減額する

#### 関係者の声

- 月末締め、150日後支払い。仕事が無くなることが心配で自社から期間短縮の要望はしていない。
- 月末締め翌月末支払い。検収日が起算日だが、月末納品で月跨ぎになる場合がある。
- 手形払いで、150日サイト。支払条件の改善を要請しているが、応じてもらえない。
- 手形から現金振込に替わった時に、請求額から●%を差引かれるようになり、現在も続いている。現在の金利から考えてもまだ高いと考えており、無くて欲しいと考えている。
- 取引先の有償支給原材料の発注数量の精度が悪く、自社に未使用品の在庫が発生している。
- 有償支給材料の納入時は納品月の翌月末日支払で、従前から、納入された材料のうち長時間使用のない場合は、返品、返金の交渉を行い、精算している。
- ▲検収締め後120日～90日サイトが半数以上あり。自社の仕入先に支払サイト短縮ができない。パートナーシップ構築宣言の障害となっている。
- ▲依然として60日以内のサイトは少ない。改善を求む。
- ▲全体として大きな改善なし。今まで以上の推進を頼む。
- ▲下請代金から振込手数料を減額して振り込む慣習が継続（下請法違反）

### ■各社において可能な限り実施する事項

#### 部工会案

顧客にも働きかけ、下請法対象仕入先だけでは無く、大企業間の取引においても、出来るだけ現金払いに努める

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (6) 型取引

### ■各社において絶対に実施しない事項

- 下請Gメンが聴取した下請事業者の声
- ★部工会会員企業の声（赤字は中小企業）
- ▲素形材団体の声

#### 部工会案

「型代金の支払い、廃棄、保管費用」の協議に応じない事」を、包括的なプランとして公表。以下の3項目は、個別事例として会員に周知

型代金  
支払い

- ①型代金の支払いにつき、事前に24ヶ月払いと合意したにも関わらず、それを超える分割払いを要求する
- ②仕入先から資金繰りの為に、一括払いや早期支払い等を求められたにも関わらず、協議に応じない

型の廃棄

量産終了後の非稼働型につき、仕入先からの廃棄申請に回答せず、仕入先での保管を継続させる

保管費用  
の負担

- ①仕入先から型保管費用の負担を求められたにも関わらず、「他社からはその様な相談は無い」「（予めの取り決めがないのに）製品価格に含まれる」等の理由で拒否する
- ②自社だけでは判断できない（顧客が支払ってくれない）との理由で、保管費用の協議に応じない

#### 関係者の声

- 型代金の支払いについて、製品単価上乗せの場合、製品によって金額が違うため、5年かかるものもある。また、量産の数量によって、生産が短縮されてしまったものや、予想より長くなってしまうものもある。
- 金型の製作代金は分割24回払い。一括払いの交渉はしたことではない。理由は自動車業界での取引慣習であることと、金型の製作時点で支払いは24回払いと取引先から念を押されているので受け入れざるを得ない。
- 金型は自社所有で、外注で製作した樹脂成形型を使用し、型製作相当費は、24回の分割で支払いを受けているものの、支払開始が、外注先に金型費を支払った1年以上後の量産開始時から行われるため、開始時期の早期化を望んでいるが、改善要請は出来ていない。
- 金型製作が集中する年は型製作費の支払いが先行し、資金繰りが難しいため、取引先に一括払いもしくは12回の均等払いを申入れたが、認められなかった。
- ▲量産開始時点での支払完了を望む。24回以上の分割支払は禁止を望む。

- 量産終了後15年以上を経過した非稼動金型で廃棄の明確な取り決めはなく、廃棄申請をしても応じてもらえず、取引先からの廃棄指示があるまで保管費用を自社負担で管理している。
- 取引先に廃却の申請をしているが、取引先上位の自動車メーカーの判断が無く、取引先の当時の調達担当者もいないため結論が出ず保有している。
- ★「管理販売費で支払っている」と払い済る。
- ★弊社の下請事業者の型保管費の相談等を持ち出すと「その下請サプライヤーをうちが使えと指示した訳ではない」と取り合ってもらえない。

# 【ご参考】徹底プランのオリジナル案

## (6) 型取引

### ■各社において可能な限り実施する事項

| 部工会     |  |
|---------|--|
| 型代金の支払い | ・資金繰りに課題がある仕入先からの要望に応じて、一括払いや支払い時期の前倒し等の支援に努める   |
| 型の廃棄促進  | ①顧客から製品打ち切り通知を受けた場合、仕入先からの購入部品単位で打ち切り可否を判断し、<br>仕入先に確実に打ち切り通知を発信する<br>②長期間発注が無い非稼働型について、<br>・顧客にも働きかけ、廃棄を判断する様に努める<br>・仕入先からの廃棄の相談には、確実に回答する |
| 保管費用の負担 | 仕入先からの保管費用の支払い要請があった場合は、十分に協議する  |

**【ご参考】**

# **自主行動計画に改定・徹底にかかる政府の動き**

# 1. 自主行動計画に改定・徹底にかかる政府の動き

昨今の政府の会合において「**自主行動計画**」の改定・徹底を業界団体に求めている

|  |  |
|--|--|
| 3/15 政労使の意見交換                                      | ・総理より、「 <b>業界団体</b> にも、これまで政府で実施した各般の価格転嫁に関する調査の結果を踏まえ、 <b>自主行動計画の改定・徹底を求める</b> 」と発言。  |
| 3/17 中企庁取引問題小委員会                                   | ・中小企業庁より、各業界団体に対し、下請Gメンが聴取した問題事例を交えつつ、以下の課題・改善点を指摘。<br>①各業界団体の「 <b>自主行動計画</b> 」において、 <b>まだ記載されていない事項</b> について、 <b>新たに明記</b> すること<br>②自主行動計画に記載はあるが、 <b>守られていない可能性がある事項</b> について、 <b>遵守・徹底</b> すること<br>今後について、事務局（中企庁）から、「中小企業庁からの指摘や、委員や団体からの意見等も踏まえ、 <b>自主行動計画の改善や徹底を、各業界を担当する各省庁を通じて依頼する</b> 」旨を発言 |
| 3/19 官邸中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ ※<br><u>【参考1・2】</u> | ・今後は、 <b>各業界団体</b> において、Gメン情報に基づく中小企業庁からの指摘等を踏まえ、<br>① <b>「自主行動計画」の改定</b> （「荷主として、適正な運賃水準への配慮」の検討も含む）、<br>②既に計画に記載された事項を、業界・個社が <b>遵守・徹底</b> するための<br><b>「徹底プラン」の策定</b> <u>【参考3】</u><br>が行われるよう、各事業所管省庁が各業界団体と連携し、 <b>本WGの下で、政府全体</b> で取り組む。 <b>各団体の取り組み状況の報告</b> も求める。                              |

※中堅企業・中小企業・小規模事業者の活力向上のための関係省庁連絡会議の構成WGの一つ

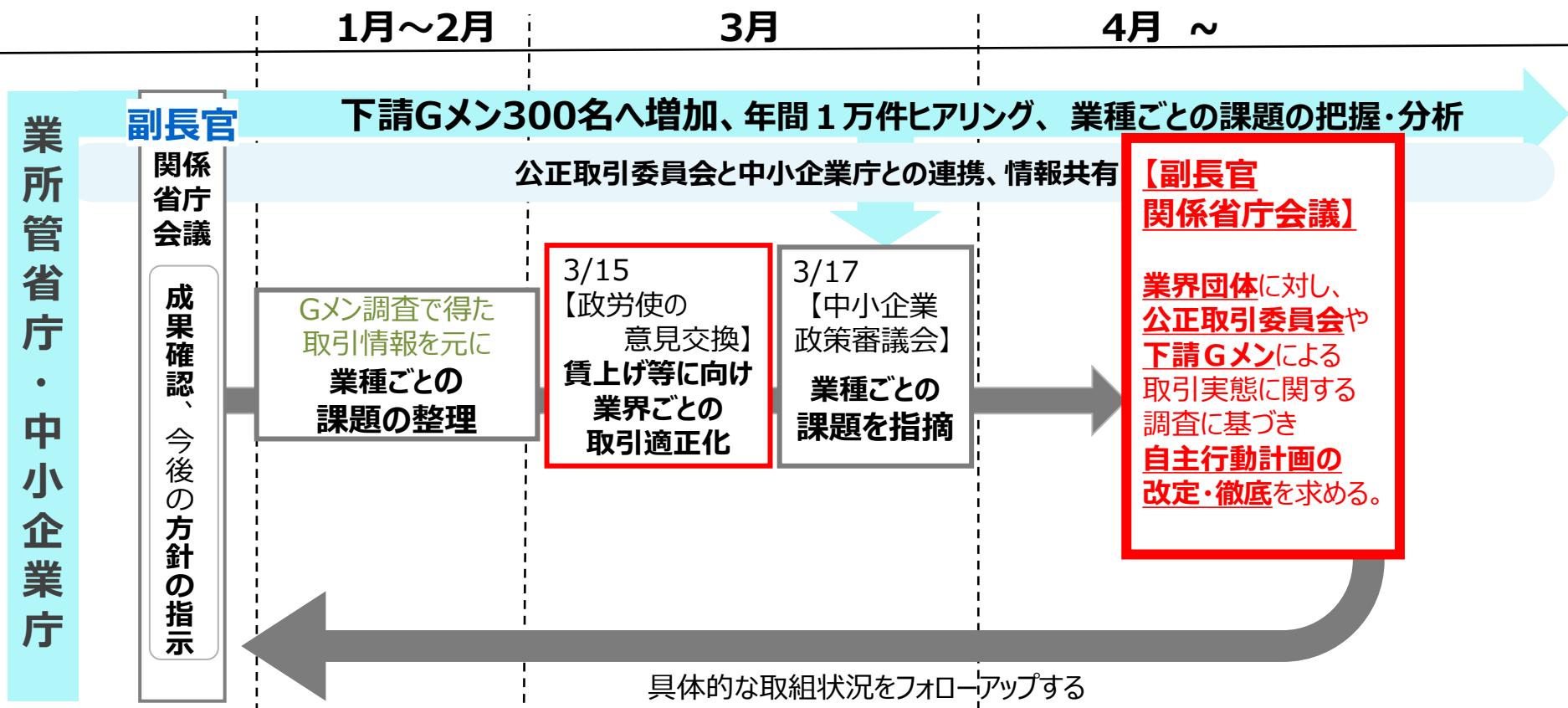
# 【参考 1】中小企業等の活力向上に関する現状・課題と今後の取組み

- 中小企業が賃上げできる環境整備や、ウクライナ情勢等によるエネルギー価格・原材料価格の高騰に対応するため、**価格転嫁、取引適正化の取組み**が極めて重要。
- これまで23業種・57の業界団体において「**自主行動計画**」を策定し、業界全体での取引適正化を推進。全国300名の下請Gメンは、約1万の中小企業から収集した取引情報を、各業種ごとに集計して課題を分析。これに基づき、中小企業庁から**各業界団体**に対し、①自主行動計画に定めがなく、**新たに追記が必要な課題**や、②計画には規定があるものの**現場での実施・徹底が不十分な課題**等を指摘したところ。また、業種横断的に取り組むべき課題も存在。
- 事業所管省庁は、所管する団体が、**指摘された業界毎の課題や、業種横断的な課題**を踏まえ、本WGの下で政府全体で**取引適正化策の強化・徹底**に取り組む。

|                      | 現状・課題  | 今後の取組方針   |
|----------------------|--|---|
| 自主行動<br>計画の<br>改定・徹底 | <ul style="list-style-type: none"><li>中小企業庁では、中小企業から取引実態等をヒアリングする下請Gメンを、2022年4月から<b>248名に倍増</b>。さらに2023年1月からは<b>300名</b>へ増強。Gメンが<b>年間1万件以上</b>のヒアリングを行い、業種毎の課題を把握・分析。また、公正取引委員会は、昨年、<b>独占禁止法上の優先的地位の乱用</b>に関する緊急調査を実施し、昨年末、その調査結果を公表。</li><li><b>下請Gメンが収集した情報、分析</b>は、業種毎の「<b>自主行動計画</b>」の改善や、交渉・転嫁の状況が芳しくない親事業者への「指導・助言」、業種横断的な「振興基準」の改正等に活用。現在、23業種・57の業界団体で「<b>自主行動計画</b>」を策定済み。</li><li>昨年12月に開催した本WGにて、各業界の<b>自主行動計画</b>について、下請Gメンの情報・分析を踏まえ、<b>実効性を高めていく</b>ことを依頼済。</li><li>3月開催の中小企業政策審議会において、中小企業庁から各業界団体に対し、下請Gメンの情報・分析に基づき、<b>業種毎の課題や改善点</b>について具体的に指摘したところ。</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>1) <b>自主行動計画の改定</b><br/>①中小企業庁からの下請Gメンヒアリングの結果に基づく指摘や公正取引委員会による緊急調査の結果を踏まえ、業界団体として、<b>自主行動計画に記載がない事項</b>について<b>具体化・明記</b>し、取り組みを深化させる。<br/>②<b>業種横断的な課題</b>として、2024年問題など厳しい状況に直面する自動車貨物運送業界との関係で、「荷主の立場で適正な運賃水準に配慮すること」を各自主行動計画に追記する。</li><li>2) <b>自主行動計画の遵守</b>のための「<b>徹底プラン</b>」の策定<br/>下請 Gメンヒアリングの結果、<b>自主行動計画に記載された内容の徹底が不十分と指摘された事項</b>について、業界団体ごとにその事項についての「<b>徹底プラン</b>」を策定し、計画を遵守・徹底する。</li><li>中小企業庁も、こうした取組を支援するため、関係省庁の協力を得ながら、<b>価格転嫁のモデル事例の収集・公表</b>や<b>交渉を支援するための体制</b>の検討を行う。</li><li>次回<b>9月の価格交渉促進月間</b>において<b>着実に効果</b>が得られるよう、各業界団体とも連携し、本WGの下で政府全体で上記の取組を進める。次回の本WGにおいて、取組状況をフォローアップする予定。</li></ul> |

## 【参考2】第4回中小企業等の活力向上に関するWGで示された今後の方針

- 今後は、各業界団体において、Gメン情報に基づく中小企業庁からの指摘等を踏まえ、
  - ①自主行動計画の改定（「荷主として、適正な運賃水準への配慮」の検討も含む）、
  - ②既に計画に記載された事項を、業界・個社が遵守・徹底するための「徹底プラン」の策定が行われるよう、各事業所管省庁が各業界団体と連携し、本WGの下で、政府全体で取り組む。各団体の取り組み状況の報告も求める。



# 【参考3】各業界団体が作成する 遵守・徹底のための「徹底プラン」（イメージ）

※下請Gメンヒアリングの結果、「自主行動計画の遵守が必要」と指摘された事項ごとに、対応方針等を策定

## 1. 価格交渉について

### 1) 下請Gメンヒアリングに基づく指摘事項

- 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われることが必要。

### 2) 対応方針・改善方針

#### ①各社において絶対に行ってはならない事項

(記載例)

- 労務費については、取引先中小企業において自助努力で解決すべき部分として、交渉や転嫁自体を拒否すること
- 取引先中小企業からの提案内容を確認せずに、「他の取引先は言ってこない」といった外形的な理由のみで拒否すること

#### ②各社において可能な限り実施する事項

(記載例)

- 親事業者から取引先に対し、「価格交渉を申し出てほしい」旨を呼びかける内容の、調達本部長名のレターを送付すること
- これまで価格交渉のフォーマットに記載の無かった人件費について、フォーマットにも明示的に追記し、新たに価格交渉の対象となることを呼びかけること

## 2. 支払い条件（約束手形の利用）について

…（以下略）…

# 【参考4】自動車部品業界に対する具体的な指摘事項 (3/17取引小委員会)

2023年1月から300名に増員した下請Gメンのヒアリング成果を、業種ごとの課題・改善事項に纏め、各業界団体に指摘→指摘事項に対して対応

## (前提③) 課題分析、改善指摘の見方 (その1)

### 1. 自動車

(● ● 件)

※「自動車部品の指摘」は別紙

#### 取引上の課題

Gメンは、中小企業に対して、「主要な取引先と取引状況等」について、ヒアリングを実施。聴取した取引内容を基に取引先の業種を分類し、その業種ごとに集計した事例数（のべ）。

即ち、「● ● 件の事例の情報に基づき、分析、指摘している」ことを意味する。

▶ 事業者からの情報を踏まえた、取引上の課題※。改善が進みつつある点を記載する例もあり。  
※問題の指摘は各業種数点にとどめているが、それぞれの業種において、ほかに問題が見られないことを意味するものではない。

#### ⇒各業種ごとの改善点の指摘

#### 取引対価、 価格交渉

- ターゲット価格が提示されている事例、モデルチェンジまで原材料費等のコスト上昇を反映させられないという事例が見られる。
- △ 原材料費の上昇に対する詳細なエビデンスを求められたり、他社から言われていないなどの理由から交渉を拒否している事例が見られる。
- △ 原材料費、エネルギー価格の上昇分を軽減してきた事例もあるが、労務費、副資材について、資料の作成や説明が難しく反映できないという事例が多く見られる。
- モデルチェンジ時定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われる合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、真意の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。その際、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、真意の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

| 記載ぶり         | 指摘の内容  | 例   |
|--------------|--|---|
| 自主行動計画での具体化  | 該当業種は <b>自主行動計画を策定している</b> が、現状では <b>指摘事項に関する記載がない</b> ため、 <b>計画に具体的な記載を求める</b> もの。 <b>振興基準を超える内容</b> であるが、問題点に鑑みて記載が望ましい内容。 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 取引先上位企業に働きかけての価格交渉</li><li>・ NB※商品、汎用品等の取引についての支払い条件の改善</li><li>・ 業界独自のルールの策定 等</li></ul> |
| 自主行動計画に明記    | 策定済みの自主行動計画において <b>指摘事項に関する記載がない</b> が、既に <b>振興基準</b> には位置づけられているため、 <b>計画にも記載を求める</b> もの。                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 振興法の対象取引において、手形等の支払いサイトについて60日以内とする（努力義務） 等</li></ul>                                     |
| 自主行動計画の遵守    | 既に <b>自主行動計画に記載がある事項</b> について、その遵守の徹底。   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 独禁法、下請法、振興法「振興基準」の遵守</li><li>・ 型取引の適正化に、発注事業者の協力の下取り組む 等</li></ul>                        |
| 振興法「振興基準」の徹底 | <b>振興基準</b> には位置づけられている事項について徹底を求めるもの。<br>なお、自主行動計画未策定の業種については、 <b>計画そのものの策定</b> が望ましい。                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 原価低減要請、リードタイムの確保 等</li></ul>  |

## 2. 自動車部品 (1358件) ①

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

### 取引対価、 価格交渉

- 取引先上位企業からの案内で取引先から打診があり、価格協議を行っている好事例が見られる。(グッド・プラクティス)
- また、労務費、エネルギー価格の上昇分が一時金で支払われているという事例が見られる。(グッド・プラクティス)
- 他方で、取引先上位の自動車メーカーとの価格見直しが年2回であることから、取引先との見直しの頻度の増加を断られたという事例が見られる。
- また、部品の形状等が従来品と異なっていても、10年前の単価が据え置かれている事例、設計や工程が全く違うのに、競合他社の見積りと合わせるよう要請された事例が見られる。
- 単価テーブルがあることを理由に、労務費について20年据え置かれているという事例が見られる。
- ⇒ 取引対価は、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されることが必要。また、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合には、取引先上位企業にも働きかけ、**2. 十分な協議が行われるよう徹底されることが必要。**(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)

○ 取引先上位の自動車メーカーから価格改定交渉の案内があったのを契機に取引先から価格改定協議の打診があり、労務費等のコスト上昇分を踏まえた値上交渉を行っている。(グッド・プラクティス)

○ 取引先からコスト上昇分の影響調査があり、労務費やエネルギー価格上昇分を3ヶ月毎に一時金で支払いを受けている。(グッド・プラクティス)

▲ 材料費が継続して値上がりする際は自社の負担が大きいため、見直しの頻度を年2回から3ヶ月に一度にして欲しいと要請したが、取引先上位の自動車メーカーとの価格見直しが年2回であるとの理由で拒否された。

▲ 部品の形状や処理に要する時間が従来品とは異なっても、処理の種類ごとに1KGあたりの加工部品の重量ベースだけで価格が決定され、単価は10年くらい前から変わっていない。

▲ 設計や工程など製品の質が全く違うのに、個別だけ競合他社の見積りに合わせるよう要求されたことがある。(自家使用のため下請法対象外、振興法対象)

▲ 製品単価を見積もる際、単価テーブルが設けられており、ロット数、工程数等の各条件により計算されるが、労務費は据え置きのまま20年間変わらず、値上交渉をするが、単価テーブルを盾に認められない。最低賃金が上昇する度に利益が減少し、今は利益が出ない。

- 具体的な根拠や合理的な理由なく、数年間にわたる原価低減を要請している事例などが見られる。
- 新規引き合い時に、金銭の使途及び算出根拠を明確にすることなく、協力金を要請している事例が見られる。
- ⇒ 審議的な経済合理性を欠く原価低減要請、十分な協議手続を欠く原価低減要請が行われないことを徹底する必要がある。また、下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に奪ってはならないことを徹底する必要がある。協力金を要請する場合には、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。  
**(独禁法の徹底、下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記)**

▲ 新規品で受注が決定した製品の価格を年に●%づつ3年間値下げする契約を結ばれている。

▲ 原価低減要請は口頭で年1回あり、合理的な説明ではなく目標数値は●%の設定。以前ゼロ回答した際に新規案件が極端に減少した経緯があり、協力できる範囲で応じている。

▲ 新規取引契約時に、毎年●%ずつ、3年間で●%の原価低減を行うことを取引条件として書面の取り交わしを求められる。取引停止や転注の懼れがあるため、交渉を行うことはあるが、断ることは難しい。

▲ 新規発注に当たって、一時金として年間取引額の●%を上納金として納付させられる。

- 補給品の価格が、量産品と同じで据え置かれている事例が見られる。
- ⇒ 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わった場合には、取引先上位企業にも働きかけを行いつつ、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要。(振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画での具体化)

○ 補給品単価は量産品と同価格であるが、数量が減少した部品については、取引先の指示で最終生産を行い、全数を買い取り精算される。

○ 2年前より量産品から補給品に変更となったコスト上昇分の価格改定要請が認められるようになった。

▲ 大量の受注時は低単価で供給ができたが、現在は補給品の受注しかなく、何度も価格交渉をしてきたが、取引先上位企業のせいにされ、30年前の単価で継続している。

▲ 1年ぶりの発注に対して、値上要請をしたが、「取引先上位の自動車メーカーから量産を終了したと聞いていない」と言われ断られた。

### 補給品

## 2. 自動車部品 (1358件) ②

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

### 内示と発注の差

- ▶ 内示と発注の差が著しい事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。また、内示と発注に大きな乖離が生ずる場合には、下請事業者の費用負担の軽減を図るために、十分な協議が必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- ⇒ いわゆるジャスト・イン・タイム生産方式を採用する場合には、生産工程が平準化されているものについて導入すること等、所定の条件を満たし、下請法に違反することのないように留意が必要。（下請法の徹底）

- ▲ 発注は3ヶ月ごとの内示方式であるが急な増産要請に対応するため、現在、自動的に9ヶ月相当分の在庫を抱えており、保管場所・資金繰り等で負担になっている。
- ▲ 半導体不足等による自動車生産台数の不安定が原因で、内示と実際の数量に乖離が生じており、余剰となった非正規従業員の労務費の負担が経営に影響していることから、取引先に求償を申し入れるも、明確な回答がなく保留されている。
- ▲ 2週間前に内示を20%以上下回る変更が頻繁にあり、原材料及び人員の段取り替え負担が重く、発注方法の改善を要望したが、「半導体不足で自動車メーカーの生産停止の影響があり改善できない」との回答。減少分は対応してきたが、今回内示を50%以上も上回る発注があり人員確保ができない。製造は調整できたとしても材料仕入れと有償支給部品の調整が間に合わない。
- ▲ 2営業日前の予定確定となり、一日一便しか入れられないため、内示と確定のブレが大きい発注が生じると、残業などでの対応が必要となる。

### 検査基準

- ▶ 検査基準が明確にされないまま、これまで合格していたものが返品されるようになった事例が見られる。
- ⇒ 親事業者は、納品の検査の実施方法等について、予め下請事業者と協議して定めることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 検査基準が明確にされないまま、品質検査が厳しくなり、今まで合格していた車体内の表に見えない部品のキズも返品され、全品検査させられるようになった。検品に時間がかかり、生産効率が落ち売上も減少した。

### 支払条件

- ▶ この数年で現金払いへ変更された好事例も見られ、現金100%の事例は、全体の7割と改善しているが、一部で手形等による支払いが残っている。
- ⇒ 引き続き、自動車部品業界全体で更なる改善が図られる必要がある。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- ▶ 下請法の対象取引について、長期の支払期日となっている事例、また、振興法の対象取引で、手形の長期支払サイトとなっている事例が見られる。
- ⇒ 下請法の対象取引については、受領後60日以内において定める支払期日までに下請代金が支払われることが必要。（下請法の徹底）
- ⇒ 振興法の対象取引については、手形等の支払サイトは60日以内とする必要がある（努力義務）。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- ▶ 手形取引から現金取引への変更に伴い、請求額から一定割合を差し引かれる事例、実際の使用量を上回る有償支給材料が提供されている事例が見られる。
- ⇒ 下請代金の減額、有償支給材料の早期決済と見られる行為は是正されることが必要。（下請法の徹底）

○ 2022年8月に手形(サイト120日)から現金払いに変更。また、総額の30%の前金制度があり、総コストの約半分が製造開始時点で発生するコストのため前金制度は大変助かっている。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

○ 2020年頃から、取引先の親会社の方針により、電債(サイト60日)50%、現金50%から全額現金での支払いに変わっており、値引きなどの交換条件は無い。

▲ 月末締め、150日後支払い。仕事が無くなることが心配で自社から期間短縮の要望はしていない。

▲ 月末締め翌月末支払い。検収日が起算日だが、月末納品で月跨ぎになる場合がある。

▲ 手形払い、150日サイト。支払条件の改善を要請しているが、応じてもらえない。（自家使用のため下請法対象外、振興法対象）

▲ 手形から現金振込に替わった時に、請求額から●%を差し引かれるようになり、現在も続いている。現在の金利から考えてもまだ高いと考えており、無くして欲しいと考えている。

▲ 取引先の有償支給原材料の発注数量の精度が悪く、自社に未使用品の在庫が発生している。

▲ 有償支給材料の納入時は納品月の翌月末日支払で、從前から、納入された材料のうち長時間使用のない場合は、返品、返金の交渉を行い、精算している。

# 1. 自動車 (413件) ①

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

## 取引対価、 価格交渉

- ターゲット価格が提示されている事例、モデルチェンジまで原材料費等のコスト上昇を反映させられないという事例が見られる。
  - 原材料費の上昇分について詳細なエビデンスを求められたり、他社から言われていないなどの理由から交渉を拒否している事例が見られる。
  - 原材料費、エネルギー価格の上昇分を転嫁できた事例もあるが、労務費、副資材について、資料の作成や説明が難しく反映できないという事例が多く見られる。
- ⇒ モデルチェンジ時や、定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われることが必要。その際、合理的な算定方式に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、賃金の引上げ等が可能となるよう、十分に協議して決定されるよう徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先からの仕様書に基づき見積書を提示するが、取引先からターゲット価格が提示されるため、厳しい価格交渉となっている。
- ▲ 一度製品の値段を決ると、次のモデルチェンジがあるまで、原材料費や労務費が上がっても価格に反映させられない。
- ▲ 交渉しても原材料費高騰の詳細なエビデンスを求められ、取引先の担当者から「そのようなことを言うのは御社だけだ」「モデルチェンジの時に上げる」と言われ、対応してもらえない。
- 原材料は価格高騰に基づき単価に反映できている。エネルギーのコストアップ分もエビデンスを提示し、ほぼ価格転嫁が認められる。
- ▲ 労務費、副資材等は単価引上げの根拠資料の作成や説明が難しく、反映できていない。
- ▲ 労務費のアップ分は、交渉しても価格転嫁が認められていない。

## 原価低減要請・ 利益提供要請

- 半数以上の完成車メーカーで、毎年原価低減要請がなされている、という事例が見られる。中には、目標数値のみを提示しての要請、具体的な根拠が不明確な要請、原価低減に応じることが発注継続の前提であることを示唆しての要請などが見られる。
- ⇒ 客観的な経済合理性を欠く要請、十分な協議手続を欠く要請が行われないよう徹底されるべき。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）
- 新規引き合い時に、金銭の使途及び算出根拠を明確にすることなく、協力金を要請している事例が見られる。
  - 取引先への協力として、半期での受注金額の一定の割合に相当する金額に見合う値引きの要請を行い、実質的に金銭の提供をさせているが、その使途について明確に説明していない、という事例が見られる。
- ⇒ 下請事業者に経済上の利益を提供させ、下請事業者の利益を不当に害してはならないことを徹底する必要がある。また、協力金を要請する場合には、あらかじめ、使途、算出根拠、提供の条件等を明確にして、下請事業者の直接的な利益に十分に配慮して協議を行い、書面等により合意することを徹底する必要がある。（独禁法の徹底、下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 半期に一度、●%のコストダウン要請がある。取引継続のためには受け入れるしかないことから、要請に従っている。
- ▲ 取引先から一方的に3年間にわたり、毎年、売上の●%を減じるよう要請があった。取引の継続するための条件であることを示唆されたため、断ることができず交渉せずに受け入れた。
- ▲ 新規引き合いの時、取引想定額の最大金額に対して●%の協力金を要請され、その製品の量産開始前までの入金が条件となった。支払方法は製品の単価変更か一時金での一括払いである。その後の発注計画の変更、発注数量の減少があっても支払った協力金は戻らない。
- ▲ 新規部品の引合い時に、年間受注予定金額の●%に相当する金額を払うように要請される。量産開始前には支払うことになっている。書面は無く、取引先から口頭で言われる。使途や要請のパーセンテージの積算根拠についての説明はなかった。
- ▲ 2022年になって、取引先の担当者から何の前触れもなくコストダウン要請を受けた。半期の受注分について、一律●%分のコストダウンの要請で、期間を過ぎると元に金額に戻すというものであった。要請理由は「合理化」によるものであったが、自社は既に合理化済の価格で供給しているので、値下げできる余地がない。文書での要請を依頼したが、「それは出来ません。口頭でのお願いということです」と断られた。
- ▲ 取引先からコストダウンの要請がある。2021年下期について●%を期間限定で単価を下げた。要請は口頭のみで書面はない。使途について、「生産に繋がる協力金である」というような表現をされる。

## 1. 自動車（413件）②

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

### 内示と発注の差

- 内示と発注の差が大きい事例が見られる。
- ⇒ 生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注が行われることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）
- ⇒ 内示と発注に大きな乖離が生ずる場合には、下請事業者の費用負担の軽減を図るために、十分な協議が必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- ▲ 取引先の発注見込みの精度が低く、実際の発注が見込みを大きく上回ることがある。納品遅れは認められないので、残業を強いられる。
- ▲ 内示と発注の差異が大きく、非常に困っている。製造は調整できたとしても材料仕入れと有償支給部品の調整が間に合わない。

### 補給品

- 補給品の価格が安く、交渉しても認められないという事例が見られる。
- ⇒ 量産期間終了後、発注数量、納入頻度が変わる場合には、諸コストを考慮して取引対価が見直されることが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 現在は、補給品になる時点での再見積をほぼ認めてもらえるようになった。

- ▲ 量産終了後の補給品を安い価格で決められるため、困っている。親事業者と交渉しても認めてもらえない。

### 支払条件

- 一部で手形等による支払いが残っているが、現金100%の支払条件の事例は、全体の8割超になっている。
- ⇒ 自動車産業の裾野の広さに鑑み、手形払いの残っている完成車メーカーについては、2026年までに支払方法の現金化を進めていくことが望まれる。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 自社で図面から製作する場合、鈎物が入荷した時点で30%、金型完成時点で40%、試し打ち合格時に残金が支払われる。

- ▲ サイト90日の手形払い。手形は自社負担で割り引くことがある。本音は現金化してほしい。

### 型取引

- 型代金の支払いについて、この数年で24回払いから一括払いに変更となったという好事例も見られる。他方、親事業者に所有権があるにもかかわらず24回払いの事例もあり、さらには、所有権の所在が曖昧にされている事例も見られる。
- 保管費用、廃棄費用について、取決めがある事例や、支払われているとする好事例は見られるが（グッド・プラクティス）、今回のヒアリング結果から見ると、全体的に事例数としては少ない。
- ⇒ 型取引の適正化が徹底されることが必要。（下請法の徹底、振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画の遵守）

- 以前の契約は24回払いだったが、2021年から一括支払いとなった。（グッド・プラクティス）

- ▲ 型の所有権は親事業者にある。型費用は24回払い（24ヶ月払い）でもらっている。

- ▲ 代金は24回分割払いである。2022年に一括払いへの変更を申入れたが、分割払いが取引先の社内ルールであることを理由に断られた。

- ▲ 金型代金は、36回払い。基本契約書には記載がない。所有権は取引先にあると考えているが、取引先は固定資産化しておらず、棚卸管理もしていない。

- 補給品に移行すると保管料が支払われ、得意先からリストで廃棄指示が示されると自社から廃棄申請を行い、廃却できている。

- ▲ 契約書において保管料は明示されておらず、取引先は製品価格に含まれていると言っている。そのため保管料を請求していないが、価格込みであることに納得できない。

- ▲ 2020年後半に保管費用は型代金に含むという覚書を提示され、納得できず提出しなかったところ、取引先から「サインしていないのは貴社だけです」と言われ、契約せざるを得なかった。

### 知的財産の保護

- 知的財産の侵害のおそれのある事例が見られる。（技術情報等）
- ⇒ 親事業者は、技術データ等であって、製造委託の目的物とされていないものを下請事業者の意向に沿わない形で提供させてはならないことを徹底することが必要。（振興法「振興基準」の徹底、自主行動計画に明記）

- ▲ 新規受注時に自社が作成した設計図を取引先が取込み、自社は承諾書に押印させられるが、断れない。設計図は取引先の所有。設計図の対価は支払ってもらっている。