

協力企業との適正取引の推進に向けた 自主行動計画

2024(令和6)年5月10日改訂

一般社団法人日本ロボット工業会

はじめに

●適正取引に関する自主行動計画の策定

一般社団法人日本ロボット工業会(以下「本会」)は、経済産業省が策定した「産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」(平成19年策定、その後幾度の改訂とともに最新版は令和4年9月改訂、以下「ガイドライン」)に従って、会員各社が協力企業との間で適正な取引を行うよう、ガイドラインの周知とともにそのフォローアップ調査を都度実施するなどの取り組みを行ってまいりました。

ロボット産業は、協力企業に支えられ成り立つ産業であるため、持続的な成長に向けて、会員各社と協力企業相互の理解と信頼を構築し、サプライチェーン全体で生産性・付加価値を高め、競争力を強化していくことが重要です。

経済産業省では平成28年9月に、「未来志向型の取引慣行に向けて」を取りまとめ、その中で①価格決定方法の適正化、②コスト負担の適正化及び③支払条件の改善の3つを重点課題として掲げ、この重点項目を達成する方策として、下請中小企業振興法(以下「下請振興法」という。)に基づく振興基準の改正、下請代金の支払手段についての通達の見直し(平成28年12月14日付け「下請代金の支払手段について」、以下「手形通達」という。)、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」という。)に関する運用基準(以下「運用基準」という。)の改正が行われました。

その後、平成30年12月に「下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準(以下「振興基準」)の改正により、契約条件の明確化と書面交付、働き方改革・天災への対応等の基準が改正されるなど、公正取引関連法規の遵守徹底に向けた整備が進み、本会においては、会員各社がガイドライン及び政府の基準等を履行するための行動規範として、「協力企業との適正取引の推進に向けた自主行動計画」(以下、「自主行動計画」)を、2019年(令和元年)9月18日に策定しました。

●振興基準の改正への対応

本会の自主行動計画策定後も毎年のように振興基準の改正は行われています。

令和2年1月には、型取引の適正化、サプライチェーンにおける電子化による業務効率化推進等の基準が改正されました。令和3年3月には、知的財産の取扱い、手形等の支払サイトの短縮化及び割引料負担の改善、親事業者に対する協議を下請事業者から申し出やすい環境の整備等の基準が改正されました。令和4年7月には、約束手形の利用廃止、価格交渉や価格転嫁しやすい取引環境整備や下請 G メンが把握した問題事例への対応に関する事項などが改正され、パートナーシップ構築宣言等についての修正、追記がなされました。

令和5年度には、令和5年3月に中小企業庁が公表した「下請Gメンヒアリングに基づく取引上の課題分析と改善指摘」のなかで、ロボット業界が受けた課題・指摘事項を踏まえ、より徹底的に実行可能な「自主行動計画(改訂版:第4版)」を作成しました。このように、振興基準改正等に合わせて、本会の自主行動計画も毎年改訂してきました。

今年度については、令和6年3月に改正された振興基準及び「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」(令和5年11月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会。以下「労務費の指針」という。)等を踏まえ、対価の決定方法(労務費、原材料費、エネルギーコスト等の価格転嫁)及び価格交渉についての部分を重点的に改訂しました。

この自主行動計画は、会員各社及び協力企業双方の「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行を普及・定着させる観点から、価格決定方法、型の保管ルール、支払方法、働き方改革推進のための取組、知的財産の取扱いなどを示したものであり、会員各社の適正な取引を実現するために、以下の行動を行います。

本文

1. ロボット産業における適正取引の実現に向けて

ロボット産業における適正取引を推進するための自主行動計画について会員各社が、ガイドラインに基づき、以下の点に留意しながら適正な取引を実現するよう勧めることとする。

(1) 発注時の書面交付について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、会員各社は発注に際して製造等委託した日、発注内容、納期、価格、支払手段、支払期日などの契約条件を記載した書面を交付しない場合は、下請法第3条違反となることを認識し、発注時の書面を必ず交付すること。

また、下請法の適用対象とならない取引においては、会員各社は、発注内容が曖昧な契約とならないよう、協力企業と十分に協議を行った上で、型や治具等の費用支払や運送費、保管費等の付随費用等の契約条件についても、書面等による明示、交付を徹底することが望ましい。

さらに、「部品の製造のためには最後の熱処理まで含めると2か月のリードタイムが必要であるので、納期に間に合わせるため、発注前にある程度の作り置きが必要になっている。しかし量産終了時点の仕掛品は、発注がないまま引き取りも応じてもらえない」との事例があるとの指摘を踏まえ、生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注を徹底し、会員企業はこれに努めることとし、とりわけ、納期に係る協議に応じないことは絶対に行わないこととする。

(2) 情報化への積極的対応について

会員各社は協力企業のサプライチェーンにおける電子化による業務効率化の取組支援のため、協力企業の要請に応じ、管理能力向上についての指導、標準的なコンピュータやソフトウェア、データベースの提供オペレータの研修、セキュリティ対策の助言・支援及び国・地方自治体による情報化支援策の情報提供等の協力を行う。また、サプライチェーン全体の業務工程の見直しによる効率性向上を図る観点から、①協力企業に対し、電子受発注等を導入する効果、コスト負担等の説明を十分行うこと、②電子発注等を行うか否かの決定に当たっては、協力企業の自主的判断を十分尊重することとし、これに応じないことを理由として、不当に取引の条件又は実施について不利な取り扱いをしないこと、③協力企業に対し、正当な理由なく、

自己の指定するコンピュータその他の機器又はソフトウェア等の購入又は使用を求めないことなど、振興基準第3. 5) (3)号記載の配慮を行いつつ、電子受発注及

び電子的な決済等の導入を積極的にはたらしかけていくとともに、自らも共通化された電子受発注又は電子的な決済等に係るシステムへの接続に努める。

(3) 対価の決定方法(労務費、原材料費、エネルギーコスト等の価格転嫁)及び価格交渉について

会員各社は、運用基準に記載されている「一律一定率の単価引き下げによる買いたたき」、「合理性のない定期的な原価低減要求による買いたたき」等の違反事例など、下請法で禁止される買いたたきを行わないこと。

「原価低減活動の取引対価への反映」及び「原価低減要請」に際しては、振興基準に記載されている望ましくない事例を行わないこと。

振興基準を踏まえ、協力企業から労務費の上昇に伴い取引価格見直しの要請があった場合には、取引先上位企業に働きかけるとともに、人手不足や最低賃金引き上げがあればその影響についても加味し、協力企業の賃上げが可能となるように十分な協議を行った上で取引対価を決定すること。

会員各社は、本件が「未来志向型の取引慣行に向けて」の重点課題である価格決定方法の適正化に該当するものであることを認識し、適正化に努めること。

政府の実施する価格交渉促進月間の趣旨に鑑み、労務費、原材料費、エネルギー価格等が上昇した場合であって、協力企業から価格交渉を求められた場合には、会員各社は期中の価格変更にできる限り柔軟に応じることとする。特に原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すこととする。

公正取引委員会は「独占禁止法上の『優越的地位の濫用』に関する緊急調査の結果」(令和4年12月27日)を公表しており、この結果に基づき、受注者からの要請の有無にかかわらず、発注者から積極的に価格転嫁に向けた協議の場を設けていくことが重要であることにも留意する。

会員各社及び協力企業は「労務費の指針」に掲げられている、「事業者が採るべき行動／求められる行動」を適切にとった上で、取引対価を決定することとする。その際、「労務費の指針」別添「価格交渉の申込み様式」の活用も併せ、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう協議することとする。

なお、「労務費の適正な指針」に掲げられている、「事業者が採るべき行動／求められる行動」は別添資料に掲載している。

(4) 下請代金の減額について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、会員各社は発注時に決定した下請代金を「協力企業の責に帰すべき理由」が無いにもかかわらず、発注後に減額すると下請法第4条第1項第3号違反となることを認識し、下請代金の減額を行わないこと。

(5) 長期手形の交付について

振興基準及び手形通達を踏まえ、会員各社は、協力企業への代金の支払いについてはできる限り現金で支払うこと。また、同様に手形等で代金を支払う場合、その現金化にかかる割引料等のコストについて、協力企業の負担となることがないように、これを勘案して代金の額を十分協議して決定すること。当該協議を行う際、会員各社と協力企業の双方が、手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて具体的に検討できるよう、会員企業は、支払期日に現金により支払う場合の金額並びに支払期日に手形等により支払う場合の金額及び当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストを示すこと。

会員各社は、協力企業に対し、代金を手形、一括決済方式又は電子記録債権（以下「手形等」と総称する。）で支払う場合、その交付から満期日までの期間※を、60日以内とすること。

※一括決済方式の場合は、「代金の支払期日から代金債権の額に相当する金銭を金融機関に支払う期日までの期間」

また、大企業間の取引で支払条件が改善されない結果、下請事業者への支払方法の改善が進まない事象がある場合、大企業は、率先して大企業間取引分の支払条件の見直し（現金による支払、手形等のサイトの短縮）などを進めるものとする。

加えて、2026年約束手形の利用廃止に向け、本会会長名で会員企業の代表者宛に直接働きかけること等により、会員企業における支払の現金化を促進することとし、現金払が難しい場合には電子記録債権等の電子的決済手段への移行を促す。

会員各社は、本件が「未来志向型の取引慣行に向けて」の重点課題である支払条件の改善に該当するものであることを認識し、2026年までに支払の現金化または電子記録債権等の電子的決済手段への移行に努めることとする。

(6) 下請代金の支払遅延について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、会員各社は物品等を受領した日又は役務が提供された日から起算して60日以内に定めた支払期日までに下請代金を現金、手形、信託等法令で認められた方法で支払わないと下請法第4条第1項第2号違反となることを認識し、適正な下請代金の支払いを行うこと。

会員各社は、本件が「未来志向型の取引慣行に向けて」の重点課題である支払条件の改善に該当するものであることを認識し、適正化に努めること。

(7) 受領拒否について

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、会員各社が協力企業に対して委託した給付の目的物について、協力企業が納入してきた場合、会員各社は協力企業に

責任がないのに受領を拒むと下請法第4条第1項第1号違反となることを認識し、受領拒否を行わないこと。

(8) 型取引の適正化

① 取引内容別に実施する型取引の適正化

会員各社と協力企業は、型取引適正化のため振興基準に記載された、型取引の類型(㊶型のみ又は製品と型の双方を取引対象とする取引、㊷取引の対象は製品であるものの、型についても、製品に付随する取引として型製作相当費の支払や製作・保管等の事実上の指示を行う取引、㊸会員企業が、型そのものを取引対象としないで、かつ、型に関して、型製作費の支払いや製作・保管等の指示を全く行わず、協力企業の判断で型管理を行う取引)に応じ、適正に型取引を行うこと。上記㊸の取引の場合は、会員企業は協力企業に対し、型に対する指示や廃棄に関する制限等は行わないこと。

会員各社は、㊶～㊸の取引の場合、(i)事前協議・書面化、(ii)型の廃棄・返却、保管費用に関する「目安」、(iii)知的財産・ノウハウの保護を、㊶、㊷の取引の場合は、これに加えて、(iv)型代金又は型製作相当費の早期支払い、(v)不要な型の廃棄の推進、型の保管費用の支払いなどの型取引適正化に取り組むこと。

会員各社は協力企業と協議の上、あらかじめ(i)型の所有権の所在、(ii)製品の量産期間、(iii)型代金又は型製作費に関する事項(支払方法、支払期日等)、(iv)型の保守の取扱い・費用、(v)型のメンテナンスの取扱い・費用、(vi)更新の取扱い・費用、(vii)型の廃棄の取扱い・費用についての書面化に取り組むこと。書面化に当たっては、型取引の適正化推進協議会報告書付属資料「型の取扱いに関する覚書」を活用する。

さらに、「取引先から製品の量産の終了時期が示されないため結果的に量産時と同じ価格で納入している」との事例があるとの指摘を踏まえ、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を見直すことを徹底し、会員各社はこれに努めることとし、とりわけ、一方的な価格の提示は絶対に行わないこととする。

② 各類型共通で実施する型取引の適正化

① 型の廃棄・返却、保管に関する諸手続き

下請法の適用対象となる取引を行う場合には、会員各社が長期にわたり使用されない補給品の金型を協力企業に無償で保管させることは、下請法第4条第2項第3号の不当な経済上の利益の提供要請に該当し、違反となることを認識し、適正な費用負担を行うこと。

会員各社と協力企業は、型管理の適正化のため、次の(i)から(iii)の手続きを、製品のバラエティや補給期間の長短などの実態に即して行うよう取り組むこと。

- (i) 会員各社は協力企業に対し、量産期間から補給期間への移行が明確となるよう量産終了に係る連絡を遅滞なく行う。
- (ii) 会員各社と協力企業は型の廃棄・保管に関する諸条件の明確化と定期的な協議・連絡を行う。
- (iii) 量産終了から一定年数経過した場合には、会員企業と協力企業は、廃棄を前提とした型の取扱いの協議を行う。

㊤ サプライチェーン全体への取組の浸透

会員各社は協力企業に対して自らの型取引の適正化の取組を行うとともに、自らの取組の効果をサプライチェーンの末端まで浸透させるため、協力企業に対して型取引の適正化に取り組むように働きかけを行う。各企業は、それぞれ不要な型の廃棄など型取引の合理化を図ること。

㊦ 知的財産・ノウハウの保護

協力企業の意図せざる型の図面やデータ流出の防止のため、会員各社は協力企業と秘密保持契約を含めた型の図面やデータに関する取り決めを書面化する。また、会員企業が協力企業の型の図面やデータを利用する場合には、協力企業に対して、型の製作技術・ノウハウに対する対価を支払うこと。

(9) 消費税の転嫁について

会員各社は、協議及び合理的な理由なく、消費税増税率増税分を協力企業に負担させてはならない。また、会員各社は協議を拒否することもあってはならない。

(10) 働き方改革の推進を阻害する取引慣行の改善

- ① 会員各社は、自らの取引に起因して、協力企業が過度な残業や休日出勤などの長時間労働、これらに伴う手当の未払いなど、労働基準関連法令に違反するような事のないよう、十分に配慮すること。
- ② 会員各社は、やむを得ず、短納期又は追加の発注、急な仕様変更などを行う場合には、協力企業が支払うこととなる残業代等の増大コストに見合った適正な価格の見直し、契約を行うこと。
- ③ 大企業・親事業者による働き方改革の協力企業へのしわ寄せなどの影響も懸念される中、会員各社は、協力企業の働き方改革を阻害し、不利益となるような取引や要請は慎むこと。

(11) 自然現象による災害等への対応に係る留意点について

① 自然現象による災害等への備えに係る留意点

会員各社と協力企業は、自然災害による災害等(以下「天災等」)の緊急事態の発生に伴い、サプライチェーンが寸断されることのないよう、中小企業等経

営強化法(平成11年法律第18号)等の制度も活用しつつ、連携して事業継続計画(BCP:自然災害等の発生後の早期復旧に向けた取り組み等を定めた計画)の策定や事業継続マネジメント(BCM:BCP等の実効性を高めるための平常時からのマネジメント活動)の実施に努めること。

②天災等が発生した場合に係る留意点

天災等による協力企業の被害状況を確認しつつ、協力企業に取引上一方的な負担を押し付けることがないように十分に留意すること。天災等によって影響を受けた協力企業が、事業活動を維持し、又は再開する場合には、できる限り、その復旧を支援するとともに従来の取引関係を継続し、あるいは優先的に発注を行うよう配慮すること。

(12) 普及啓発活動の推進について

会員各社は、運用基準、振興基準、手形通達及びガイドラインを踏まえて自主点検を行い、その結果を踏まえて、社内ルール、マニュアルの整備、見直し又は社員研修などで適正取引を行うことを周知・徹底すること。

振興基準を踏まえ、会員各社は、協力企業に対して説明会等を通じて、価格決定方法の適正化、コスト負担の適正化、支払条件の改善等について周知を図るとともに、サプライチェーン全体に適正取引が浸透するよう努めること。

(13) 取引上の問題を申し出しやすい環境の整備

会員各社は、協力企業が取引条件について不満や問題を抱えていないか、自ら聞き取るなど、協力企業が申出をしやすい環境の整備に努め、年に1回の価格交渉等の協力企業による定期的な協議の申出があった場合には、これに応じること。また、調達担当部署とは異なる第三者的立場の相談窓口を設置し、匿名性を確保しつつ、窓口情報を定期的に協力企業に通知する等により、申告しやすい環境を整備するよう努めること。

(14) 知的財産の取扱いについて

会員各社及び協力企業は、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、以下の①から③の他、「知的財産取引適正化についてのガイドライン(令和3年3月31日付け20210319中庁第6号)」に基づき、取引を行うこと。その際、知的財産権等の取扱いに係る取引条件の明確化のため、同ガイドライン付属資料「契約書ひな形」を活用する。

①協力企業は、自己の所有する知的財産について、特許権、著作権等権利の取得、機密保持契約による営業秘密化等により、管理保護に努める。

②協力企業及び会員各社は、知的財産権等の取扱いに関して、契約書の締結及び契約内容(知的財産権等にかかる対価の決定方法、知的財産権等の使用又は所有

権の所在、二次利用や貸与等にかかる対価とその許諾等の手続き)の明確化に努める。

③会員各社は、契約上知り得た協力企業の知的財産権等の取扱いに関して、協力企業に損失を与えることのないよう、十分配慮を行う。

(15) 協力企業支援活動の推進について

会員各社は、ロボット産業がさらに発展するためには、会員各社と協力企業との協力関係を充実・発展させ、双方が健全に発展することが必要であるとの認識の下、振興基準を踏まえ、生産性の向上、製品の品質等の改善、さらには必要に応じて、協力企業の事業継承の円滑な遂行等に積極的な役割を果たすこと。

(16) パートナーシップ構築宣言について

2023年8月現在、ロボット工業会正会員企業57社中、パートナーシップ構築宣言を実施したのは27社(47.4%)。また、正会員企業のうち、資本金が3億円を超える企業は37社で、この中でパートナーシップ構築宣言を実施したのは23社(62.2%)となっている。正会員企業の半数近くがパートナーシップ宣言を実施しているという状況を鑑み、正会員企業がすべて、パートナーシップ構築宣言を実施し、積極的に取引適正化に取り組んでいくように、以下の取組を行う。

- ①正会員企業代表者宛に日本ロボット工業会会長名で要請文を発出する。
- ②未実施の正会員企業に対し、パートナーシップ構築宣言に関する説明会を開催する。
- ③日本ロボット工業会のHPにパートナーシップ構築宣言の説明ページ・ポータルサイトへのリンクを開設する。
- ④会員企業に対するメルマガを用いて、パートナーシップ構築宣言の周知を行う。

(17) 物流業界(トラック事業者)に対する荷主としての取組について

物流の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、会員各社は運送契約の書面化、荷役作業等に係る適正な料金の支払、運送と料金の別建て契約などの対応に努め、適正な運賃水準となるよう配慮する。

2. 会員各社の協力企業との取引関係の事例の共有について

(1)ロボット工業会は、会員各社が日ごろから実施している協力企業との適正な取引の取り組みについて調査を行い、広く浸透することが望ましい事例をとりまとめる。こ

の事例を会員各社間で情報共有することにより、会員各社が協力企業と適正取引の充実に向けて事例を取り込むことにより、更なる適正取引の推進を図る。

(2) ロボット工業会は、継続的に会員各社の優良事例のフォローアップを行い、事例の情報共有を図る。

3. ガイドラインにおける望ましい取引慣行の事例の共有について

ロボット工業会は、会員各社が協力企業と共存共栄を図っていくため、ガイドラインに掲げられている望ましい取引慣行(以下のURLを参照)を共有することにより、更なる適正取引の推進を図る。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.htm>

4. 会員各社における人材育成への取組みに対する支援について

(1) ロボット工業会は、会員各社が企画・実施する講習会・セミナー等のカリキュラムの作成、講師の選定などをする際に、所要の支援を行う。

(2) ロボット工業会は、会員各社内等で行う講習会・セミナーで講師を行う者を対象に、専門家を講師とする講習会・セミナー等を開催することにより、下請法等についてより深い知識を有する会員各社の中核となる人材育成の支援を行う。

5. 行動計画のフォローアップの実施について

ロボット工業会は、会員各社の取引の適正化を推進するため、当局の要請を踏まえて、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の規定に留意しつつ、自主行動計画を毎年フォローアップすることにより、実施状況の評価を行う。

6. 協力企業との適正取引の推進に向けたベストプラクティス事例

(1) 適切な取引価格の決定

① 原材料価格等の高騰分を適切に取引価格に反映

○ 主要な市況状況については月次でモニタリングし、社内で共有しており適切な査定と市況の変動状況を察知できるようにしている。

○ 主要な協力企業については、半期に一度経営状況を確認し実態調査を行い、原材料価格の反映に苦慮している企業があれば価格見直しの支援を実施している。

○ 為替変動による仕入れ価格高騰についても依頼があれば、協議をして、協力企業に為替変動リスク負担がないように、毎月、為替変動に応じて見直しを実施している。

- 協力企業からの原材料価格等の高騰を理由とした値上げ要請に対しては、四半期毎等の時期は決めず、都度協力企業と協議し、必ず要望を受け取り、内容を精査し、協力企業と協議の上、取引価格の見直しを実施している。

②原価低減を実現し、コスト削減の成果を互いにシェア

- 原価低減においては、根拠のない価格低減の要請は行わず、購入単価だけではなく、協力企業の作業性・経営改善・効率化など必ずしも当社への販売価格に直接寄与しない改善内容でも積極的に取り込むよう協業のVE活動を展開している。
- 取引企業からの「VA 提案書」に基づきコスト提案を評価し、採用の場合は、効果額の50%を半年間還元している。
- 注文(協力企業・単価)決定においては、公平に機会を与え、またコスト提案を促している。コスト提案を含めた単価を考慮し、最終的な注文先を決めている。また当社からの提案を受け入れた、あるいは原価低減の提案を頂いた協力企業に対しては、提案実現に向けて社内関係部門が協力企業を支援している。
- 協力企業からのコストダウン提案については、内容を精査し、コストメリットがあれば採用とする。その場合は提案のあった協力企業との取引を継続する。また、コスト提案力のある協力企業として評価ポイントに加点することで競合先との差を明確にしている(公平な評価)。
- 複数社購買を行っている部品については、価格により発注比率を決定しており、公正・公平な競争を促している。コスト削減により発注量が増え、結果として売上額が上がることを協力企業に周知している。
- 価格決定においては類似業種などで複数社より価格提示を行ってもらい、評価している。また、最終決定としてシステム内に調達先、価格などを登録、一元管理している。
- 一方的な価格低減要求は行わない。
原材料価格、市場価格、他の取引先との比較等を基に、原価低減の理由を明確にした上で最終的な合意のもとで実施している。

③技術・技能レベルに応じた取引単価(価格)の決定

- 品種毎の査定基準を設け、単純な重量単価だけでなく製造過程や作業工数などに応じた査定を実施している。
- 取引価格については、一方的ではなく査定根拠に基づいた説明により丁寧な協議を心掛けている。
- 協力企業の技術レベルによって重量取引単価を設定している。

④配送費用の適切な負担

- 通常取引条件に無い突発的な配送費の発生については、当社からの見積り要請、または協力企業からの申し入れにより実績分を適宜支払っている。
- 特急対応時(通常より短納期での発注を行った時)は引取りする(当社負担で荷物を引き取る)など、柔軟に対応。
- JIT 日当たりの納入数が少なく 配送費の負担が大きくなる場合は、環境にも配慮し、混載便やまとめ納入(数日分先行納入)等に応じている。また、配送ルート効率化のための納入時間変更の相談に応じている。
- 短納期発注等により、通常の配送方法以外で納品される場合は、その発生した追加費用を負担している。
- 顧客への出荷の戻り便を利用できることを協力企業に紹介し、タイミングが合う場合には活用してもらっている。料金についても、市場の運送費用に比べて低く抑えられている。
- 納期確保のための空輸が必要になるなど特別な負担が必要な場合には、協力企業と協議して負担を行っている。

⑤環境対策や金型などの管理コストの適切な負担

- 金型管理費については、生産中止により滞留となった場合は別途締結した金型管理の契約を元に当社が引き取る運用をしている。
- 協力企業と納入に最適な納入まとめ数、荷姿を協議して無駄に運送回数を増やさないようにしている。通い箱化を推進・支援して、段ボール等の梱包費用の負担を増やさないようにしている。
- 見積価格の内容を精査し、環境対策や金型管理費用を見定めて、取引単価を決定している。
- 流れ品で使用する金型か、旧機種 of 保守部品用の金型かを取引企業に明示し、保守部品用の金型については協力企業と合意の上、半期毎に使用スペースに応じた保管費用を支払っている。
- 型の廃却についても半期毎に廃却の可否を検討し、協力企業に連絡している。
- 一定額を超える型費、治具費については、初回発注時の納品後に一括支払いとし、また金型の保管費用についても協力企業との合意の上、半年ごとに支払っている。

⑥補給品の支給に関する事前の取り決め

- 補給品、いわゆる保守用部品については、部品購入の流動性の変化に伴い、都度価格を見直している(なお、補給品についてはサービス部門による管理とし、量産品との定義を分けて運用している)。

- 量産から補給へ変更後に価格維持が困難な場合は、協力企業からの「価格変更申請書」提出に基づき、協議の上、価格を決定している。
- 補給品、量産品の区別をせず、発注ロット変更のタイミングで取引単価を決定している。

(2) 取引条件の改善・明確化

① 代金の支払い条件の改善例

- 有償支給材の支払いサイトは、長期化することにより安定した資金繰りに寄与している。
- 支払いを従来手形・電子記録債権で行っていたが、現金化へ切り替えた。
- 代金の支払い条件改善のため、手形サイトを段階的に短縮している。
- 締結している取引条件から一時的な変更を希望される場合は、その希望に沿えるよう、双方で相談の上、応じている。
- 協力企業において手形や現金での支払い方法を明確にし、双方の協議の上、一部を現金決済するなどの対応を行っている。

② 発注数量の変更等についてのルールを取り決め

- 6ヶ月先までの生産計画の開示により、急激な発注量の減少が無いよう、情報提供をしている。また、モデルチェンジの際には協力企業選定に当たり、既存の協力企業を優先的に検討している。
- 当社生産見通しの食い違いにより生じた余剰在庫については、協議の上 買取など対応の準備はある。
- 設計変更の際には、遡及改修の場合を除き 協力企業の旧品在庫を確認し旧品消化後に変更となるよう、設計変更時期を調整している。
- 短納期となる発注については、事前に協力企業に協議・確認をした上で納期を設定し、取引先に負担をかけないようにしている。また必要に応じて、その対価を支払っている。
- 当社都合による設計変更、部品発注打ち切りの際は、事前に協力企業に在庫確認を実施している。基本的な引取り責任は1ロットだが、それ以上保有している場合の引取りは協力企業と協議の上決定している。
- 協力企業との協議により対応しており、発注取り消しが不可の場合には引き取りを行っている。
- 製品切り替え時においては事前にスケジュールを打ち合わせ、余剰、廃棄など抑える活動は行っている。しかしながらどうしても難しい場合、余剰品の全量引き取りなどを行い、アフタパーツへの転換などを推進している。

③ 検査基準の共同作成

- 検査基準については、仕様書・図面に明示するとともに必要に応じて設計部門、品質管理部門も交えた協議を行い決定している。
- 「品質マニュアル集」を作成し、協力企業へ配布し、品質保証ガイドラインを明確にしている。自社標準色について、主要協力企業に現物色見本(塗装済プレート)を配付し、双方で色合いを合わせている。
- 当社品質管理部門が協力企業へ出向いて、協力企業での検査現場の指導や支援も行っている。
- 外観等の官能品質については限度を協議し設定している。
- 発注時に検査区分などを明確にすることで、協力企業への指示を行っている。さらに検査基準、限度見本の必要な内容については双方で協議を行い、品証、資材関係者にて対応を行っている。

④不良品の原因分析を行い改善提案を実施

- 不良状況の解析結果を共有し、協力企業と一体となった再発防止や改善策を展開している。
- 特に不良の多い協力企業又は部品に特化して改善強化活動を実施している。
- 部品不良発生時には不具合報告書を発行し、協力企業に対し是正処置、再発防止を要求するとともに、協力企業の品質改善のサポートを行っている。
- 不良品については、毎月不良データを協力企業に送付し情報共有している。また、協力企業と不良の原因について協議し改善を進めている。
- 不具合発生時に内容の精査・分析を行い、改善策を協力企業と共有し取引拡大と品質向上を行い、双方でのメリットを実現している。

⑤補償に関する適切な責任分担

- 補償内容については、取引基本契約書により締結している。
- 責任の範囲が不明瞭な事象の場合は、丁寧な協議を重ねて決着している。
- 部品不良等によるフィールド障害発生時には、基本契約書通りでは協力企業に不利にはたらく場合があるため、都度協力企業と協議し、不良の原因を明確にした上で障害によって発生した損害の補償について双方で納得のうえ責任分担している。

⑥下請取引の効率的な管理とコンプライアンス体制の整備

- 購買取引行動指針を制定し、協力企業と良きパートナーシップを築き、長期的視点でより相互理解と信頼関係の醸成を図るよう社員に徹底するとともに、親事業者の新入社員教育、社内社員研修、倫理規程教育等で繰り返し教育している。

- 下請法遵守強化について、全社で下請法事務局を設置して、より一層の理解徹底を進めるため、下請法研修(eラーニング等)を実施している。
- 「CSR 調達ガイドライン」を作成、ホームページに掲載して、協力企業にも周知している。
- 全社的には新入社員教育、社内社員研修等で教育を実施。購買部内でも配属時点での下請法指導やOJTを実施。日常業務内でも下請法に抵触していないか、メンバーの言動に注意を払いながら教育している。
- 下請法の厳守を進めるため、パートナーシップ構築宣言を行い、CSR 調達方針を定め対応している。
- 定期的に資料配布や勉強会を行い、協力企業、取引先との対応方法などを学び、協力企業とのコミュニケーションなどを良好化している。

(3) 協力企業との関係

① 協力関係の構築・相互交流

- 直接価格交渉する調達部門においては、教育プログラムの中に協力企業の現場訪問と勉強会を組み込み、根拠ある査定が出来るよう教育している。
- 協力企業主催による勉強会を開催し、調達員だけでなく設計部門への部品への理解度向上に努めている。
- 主要協力企業と協力会を組織し、改善活動/工場見学会等を通じて互いの研鑽を図っている。
- 協力企業において、協力会を作り、互いに、情報交換や問題意識向上、懇親などに努めている。更に定期的に生産動向や会社動向においても情報交換を行っている。
- 社内の設計部門や調達部門、品管管理部門の数名で協力企業を訪問し、協力企業の一連の業務内容の把握や製造現場で作業工程の視察を通じた交流を図っている。
- 技術展示会等の開催による先端技術の共有や技術ニーズの情報交換・発信を実施している。
- 新機種の開発などに合わせ、開発・技術・購買部門の社員が協力企業と協議を行い、生産性の良い製品作りのため、ヒアリングなどを行い、図面に反映できるようにしている。
- 品質向上のため、定期的に品質監査を実施し、生産現場の確認、品質改善を協力企業と共同して実施している。

② 協力企業に対する支援

1) 発注計画等の開示

- 安定して生産できるように、年度計画及び月4回(初旬/中旬)、4 か月先

までの生産計画(部品所要計画)を開示し、生産変動をタイムリーに状況提供するようにしている。必要に応じて、6か月先等の計画も提供している。

- 注文データ、計画データ、図面データは、EDI化しており、当社からタイムリーにデータが送信できるようになっており、電子データ化することにより、協力企業でシステムを取り込み易く、負担軽減をしている。協力企業からの各種申請も、電子化によるペーパーレスを推進しており、用紙削減や郵送による負担軽減を進めている。
- リードタイムが長期化する部品、協力企業には個別にフォーキャスト情報を提供し、先行手配を実施している。

2) 協力企業の発注数量の確保

- 内製加工について需要の100%は賄いきれないため、協力企業を中心として内製負荷分の加工を委託している。
- 仕事量減少の際には、特定協力企業を中心に仕入先の集約を行い、仕事量確保に努力している。
- 今後はBCPも含めて海外部品の国内集約を検討する。
- 特定機種が生産台数減に伴い、取引先の仕事量に大きな影響が出る場合、他機種の部品発注量を増やす等(複社比率変更等)の対応を行っている。また、当社の他事業部門の部品の紹介等も行って支援している。
- リードタイムが長納期化する部品、協力企業には、受注量の増減を直接発注数量に反映させるのではなく、弊社在庫で変動を吸収させることで安定した(増減の少ない)発注を進めている。
- 仕入先の事業方針と当社サプライチェーンのマッチングの機会があれば仲介して売り込みの支援を実施している。

3) 資金繰り支援

- 近年、順次手形サイトの短縮を行い、協力企業に対する資金負担の改善をしている。また、経営状況に応じて、協力企業から依頼があれば、必要に応じて、一時的に現金払いにも対応もしている。
- 値上げ要求に対して精査の上で承諾し、資金繰りに問題が発生しないように対応している。

4) 設備維持に関する支援

- 必要とする専用設備については、必要に応じて当社の資産として投資・貸与している。
- 金型保管、維持については協力企業と協議の上、対応している。
- 金型の維持、更新にかかる費用は内容を確認し、一括払いをしている。

5) 社員教育、技術訓練に関する支援

- 協力企業の社員教育のために、当社の工場見学などへの協力を実施している。仕入先の要望に応じて当社設計部門への出向や常駐での設計委託などで双方の技術力向上に努めている。
- 協力会を組織し、改善活動/優良企業見学会等を行っている。協力会を通じて、会員相互間の取引先につながっているケースもある。
- 技術援助が必要な場合には、都度本社から人員を派遣して教育を行っている。

6) 雇用確保に関する支援

- 可能な限り委託業務量を確保するよう努力している。
- 十分な人員が確保できないことが発生しているが、高額な派遣社員を使用する場合には差額の負担を行っている。

(4) その他

技術流出の防止

- 基本取引契約で締結・又は個別プロジェクトにかかる際の秘密保持契約に準じた対応をしている。尚、経済産業省の「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止の指針」については社内で周知し、ユーザー他外部への流出がないよう管理している。
- ユーザーからの図面、データ等の提出要求については、秘密保持契約等の契約締結を基本として対応している。
- 協力企業については、取引基本契約書で技術情報の扱いを取り決め、それ以外のユーザーについては、秘密保持契約を締結するなどして技術情報の流出を防止している。

(協力企業との適正取引の推進に向けた自主行動計画(2024年版)添付資料)

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

【労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について
(令和6年2月:内閣官房、公正取引委員会)より抜粋】

1. 発注者として取るべき行動／求められる行動

行動①:本社(経営トップ)の関与

- ①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること
- ②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと
- ③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと

行動②:発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

行動③:説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料(最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など)に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

行動④:サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場に在ることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

行動⑤:要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止す

るなど不利益な取扱いをしないこと。

行動⑥:必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

2. 受注者として採るべき行動／求められる行動

行動①:相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関(全国の商工会議所・商工会等)の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、別添の様式を活用することも考えられる。

行動②:根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

行動③:値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

行動④:発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

3. 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

行動①:定期的なコミュニケーション

定期的なコミュニケーションをとること。

行動②:交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者の双方で保管する。