

自動車産業の競争力強化に向けた品質適正化の取組み説明会 ～自工会・部工会合同品質適正活動(SSA)のご紹介～

本日の説明会の録画はアーカイブ配信予定です。

2025年8月6日

一般社団法人 日本自動車部品工業会

アジェンダ

#	議題	説明者	時間
1	開会挨拶	豊田合成（株） 営業本部 第1 営業部 統括グループ 主担当員 行元 恒平 様	5 分
2	SSAの考え方、合同SSAの意義について	トヨタ自動車（株） VD統括部 SSA推進グループ長 石樽 雅之 様	35分
3	合同SSAにおける法令順守について	日本自動車工業会 総合政策領域 3 部 主任 井上 貴之 様	5分
4	合同SSAの今後の活動とお願いについて	部工会 事務局	5分
5	質疑応答	Zoom上の挙手ボタンでご質問をお願いします。	7分
6	最後に（事務連絡）	部工会 事務局	3分

自動車産業の競争力強化に向けた品質適正化の取組み説明会 ～自工会・部工会合同品質適正活動(SSA)のご紹介～

SSA のご紹介

- 1.SSAとは？
- 2.SSA活動概要・事例
- 3.なぜSSAを推進するのか？
- 4.活動の拡大と直近の状況
- 5.TierNでの活動事例
- 6.よくある質問、FQA

2025.8.6
トヨタ自動車 株式会社
クルマ開発センター
VD統括部 SSA推進グループ
石樽 雅之

<アイスブレイク> 自己紹介



氏名	いしぐれ まさゆき 石樽 雅之
出身地	岐阜県岐阜市
出身校	〇〇大学 電子バイオエレクトロニクス
愛車	iQ UX  

性格	「いいかげん」de「良い加減」？
----	------------------

特技 資格	細く長く粘り強く →100Kmの道のりも一歩から ↓
----------	----------------------------------

趣味 (マイブーム)	登山 + JOG ↓ トレール ランニング
---------------	-----------------------------------



職歴...生技と品質のハーフハーフ



1992年/4月	トヨタ自動車入社	生技部門 品質/組立/ボデー 24年	製造部門 品質管理 10年
2013年～	車両品質部	2018～SSAに従事 (品管ショップ) 主に外観SSA、仕入先困り事対応	
2022年～	VD統括部	SSAの活動推進事務局	



1.SSAとは?

Smart Standard Activity
品質・性能基準適正化活動

2017年末 **競争力強化**の活動として開始

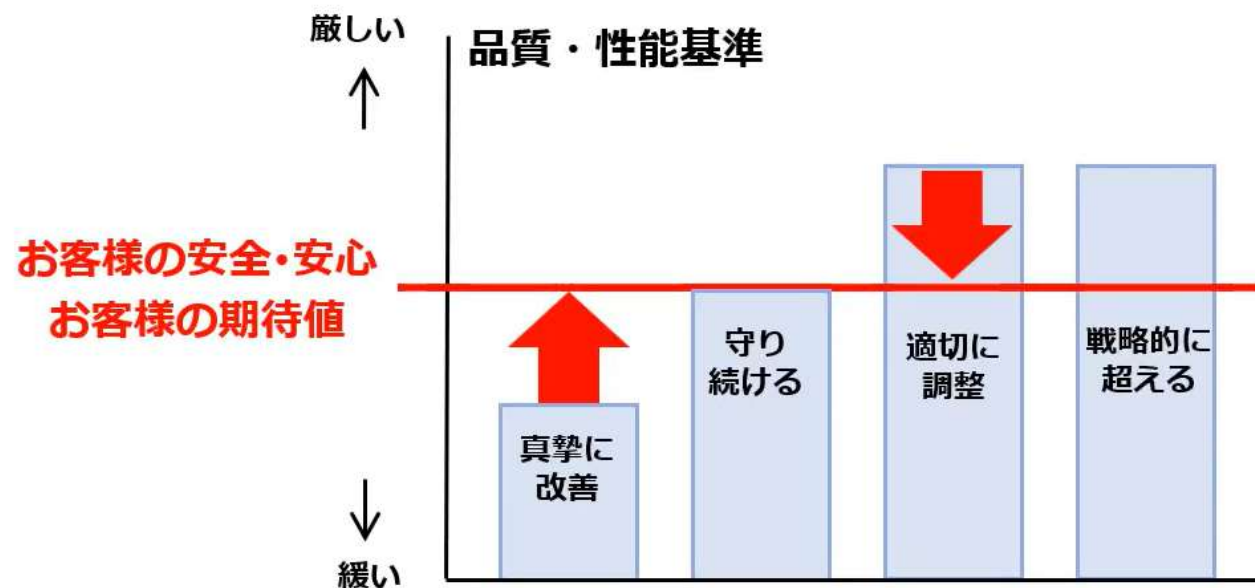
お客様の安全・安心と
お客様の期待値に合わせる

||

基準を適正化



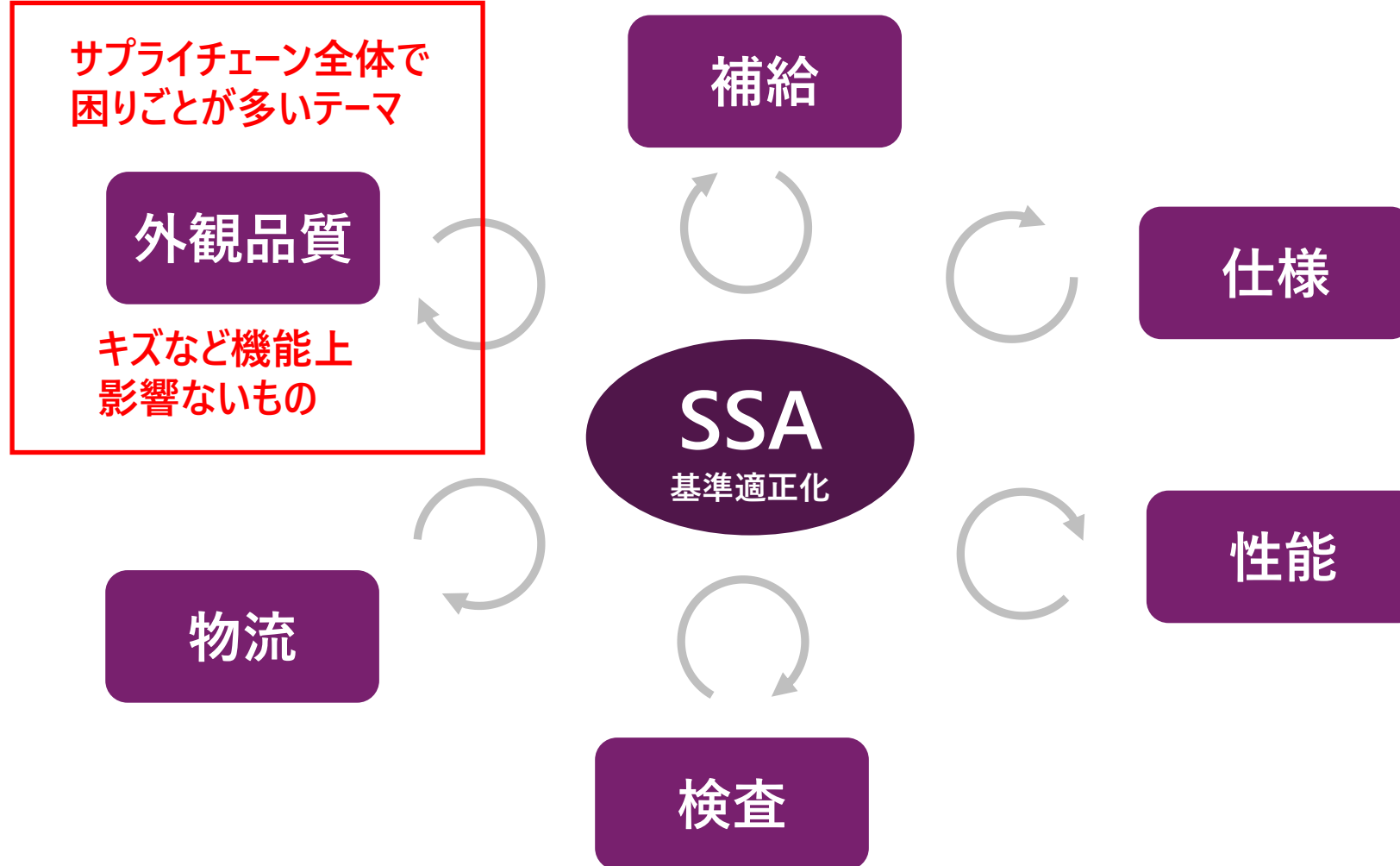
**競争力あるものづくりと
ステークホルダーの笑顔**



【大前提】仕事の優先順位：安全＞品質＞量＞コスト

「基準の適正化」を主な手段とする競争力強化活動

2.SSA活動事例



他にも様々な観点に
応用可能！

車両・部品・材料の領域を問わず様々な分野で「基準の適正化」を取組中！

2.SSA活動事例『外観品質』

外観
品質

性能

物流
荷姿

種類数
削減

補給

識別

検査
頻度

3列目シートを格納する際の、固定用部品



未使用時

使用時



「有害なバリ・キズ無き事」⇒曖昧な指示

現物サンプルで都度NGのラインを確認

5次仕入先様



相談できない...

検査 & 大量の廃棄

本当はこれならOK！という部品がたくさん

曖昧な指示で、大量の廃棄が発生。2次3次にいくにつれ過剰品質(忖度)が積み重なる

2.SSA活動事例『外観品質』

- 外観品質
- 性能
- 物流荷姿
- 種類数削減
- 補給
- 識別
- 検査頻度

お客様の目線で判断した結果で
外観品質基準を作成し、仕入先様へ展開



活動前：有害なキズ無きこと



区分		よく見る	← →	見えにくい /見えない
現象	キズ	1mmまで		3mmまで
	⋮			

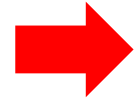
よく見る部品の方が忖度大

基準を作成し、共通理解を持つことで、活動が加速

2.SSA活動事例『物流』

物流取組み観点

- ①荷姿の統一化
- ②収容数の向上
- ③過剰梱包の廃止
- ④個別困りごとの解決



①納入先によって荷姿が違う



袋詰め



バラ



バラで統一

③外観品質の適正化で、梱包形態変更



専用トレイ(キズ防止)



袋へのがさ入れ

④トヨタからの返却箱に、ビニール袋が...



3日で仕入先様のごみ箱が満杯

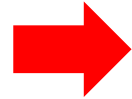


トヨタの各ラインに回収箱設置

どこの現場にも必ず困りごとが、、、日常化して困りごとに気づけない。

補給取組み観点

- ①一括生産で課題解決
- ②確実な型廃却
- ③種類数統合/削減
- ④代替工法の検討
- ⑤個別困りごとの解決



①長期少量流動の旧型インジェクターの一括生産

【活動前】

生産開始から**50年経過**したものもあり、
8人の熟練工が、約**1,000台**(9割が**20年以上**)の設備で
何とか維持してきたが、このままだと**生産継続困難**な状況



【活動後】

長期保管に対応する**梱包形態**を確立

生涯必要数一括生産後、**設備廃却**できスペースを有効活用

長年の課題の一つであった、補給品の困りごともひとつずつ解決

3.なぜSSAを推進するのか？

①発注者都合の仕事の進め方のしわよせをなくす

➤「有害なバリ・キズ無き事」＝曖昧な指示 → **少しでもキズがあれば全て廃棄。**
2,3次に行くほど**過剰品質が積みあがる。**

➤トヨタ含む納入先への相談のハードルが高い → **契約切られる？ 販価下げられる？**
もっと基準を厳しくされる？
= 忖度の壁(相談できない)



発注者都合の仕事の進め方のしわよせで、仕入先様の体力に低下につながっている

3.なぜSSAを推進するのか？

②未来の競争力につながるリソースヘシフト

- 部品の**廃棄数量の削減**の貢献
- 検査タクトの短縮やW検査の廃止 → 現場の嬉しさ + 経営の嬉しさ

- ▼
- **空いた工数の転換** → 上流へのF/B、**本当にやるべき**ことへ

- ▼
- 仕入先様での体力アップ → **競争力強化**へ繋がる

トヨタ自ら
忖度の壁を壊す
働きかけが重要

本音で
相談しあえる
関係へ

レベルアップ！

声を大にして相談で
きる！！



3次



2次



1次



トヨタ

基準の適正化、困りごと解決を通じてサプライチェーン全体の構造課題を解決し、
ものづくりの競争力と持続可能性を目指す

<アイスブレイク> SSAで印象に残った言葉



活動当初

社外「また一過性の活動が始まった」
社内「どうせすぐに終わるよ」

〇〇無き事シリーズ

「有害なバリ無き事」→有害って?
図面や基準に無記載→〇〇無き事?



某自動車OEMより

「SSAは慈善事業？」

市場クレームリスクがある中で
そのモチベーションはどこから??

SSA のご紹介

1.SSAとは？

2.SSA活動概要・事例

3.なぜSSAを推進するのか？

4.活動の拡大と直近の状況

5.TierNでの活動事例

6.よくある質問、FQA

4.活動の拡大

仕入先様の声の変化

活動当初

「本当にトヨタが変われるのか？」
「いつもの一過性で終わるんでしょ！」
「0円提案って信じていいの？」
「救済不可と決めつけていた」
「提案するという発想自体無かった」

直近

「今までの常識がSSAで変わった！」
「2次仕入先にも同じ活動をしている」
「0円提案ありがたい。実行してくれて驚いた」
「種類削減や荷姿改善もやりたい！」

拡大

■ 社外への情報発信



■ 仲間づくり



17年～

仕入先

18年～

海外事業体

20年～

ボデーメーカー

21年～

販売店

22年～

他OEM

トヨタ

トヨタはOKでも、ボデーメーカーでNGにされる (判断が異なる)

トヨタはOKでも、他ではNG...
現場で二重管理が必要。検査をやめられない！

当初：トヨタだけの活動 → 550万人のための活動へ拡大

4.活動の拡大 OEM連携の進め方

きっかけ：仕入先様からの声
トヨタ単独ではSSA効果小！

22年4月～



トヨタから、各社に働きかけ

各OEMが主体で活動

Step1 意見交換会

SSAの主旨・
活動内容を紹介



Step2 仕入先様合同訪問

SSAのメリットを
現地現物で体感



Step3 体制構築&SSA推進

- 各OEM
 - ・全社体制構築
 - ・即断即決会
 - ・困り事相談会⇒ **新基準づくり**
- 仕入先様
 - トヨタとの活動を元に...
 - 仕入先様からご提案**

Step4 新基準発行



ダブルスタンダード解消

4つのStepで活動。賛同を得て 各社の活動へ。全乗用車OEMと連携完。

4.活動の拡大 OEM連携状況

各OEMとの活動一覧

会社	活動日程											
	2022				2023				2024			
	1	4	7	10	1	4	7	10	1	4		
ホンダ				活動開始				新基準完成				
日産				活動開始								
ダイハツ				活動開始								
スバル				活動開始								
スズキ				活動開始								
マツダ				活動開始								
三菱											活動開始	

ホンダ 合同訪問



日産 合同訪問



スバル 合同訪問



ダイハツ 即断即決会



スズキ 合同訪問



マツダ 合同訪問



三菱 合同訪問



各社の声

- ・こんなレベルでも廃棄していると知って驚いた。廃棄物低減(CN)でも大事な活動
- ・サプライヤの困りごとの原因はOEMにある、変わるのはサプライヤではなく、OEM
- ・「厳しくすることが品質を上げる」と考えていたが、日本のものづくりが生き残るために必要な取組み
- ・強いものづくりに向けて、「お客様目線の価値追及」へ切り替えていく必要を感じていた
- ・トヨタの成功の背景は、トップダウンでチャレンジできる環境、体制、仕組みが整っているからと感じた

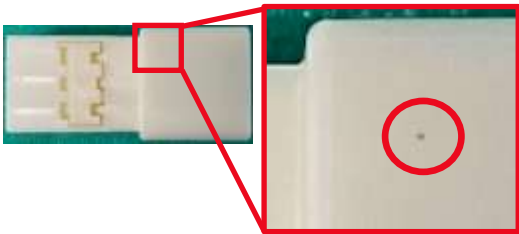
2022年に活動開始。全乗用車OEMとの連携着手。

4.活動の拡大 OEM連携事例

ワイヤーハーネス コネクタ 外観品質適正化 (通常お客様からは見えない部位)

活動前

黒点 見つけたら**廃棄**
(黒点不良品の99%の要因が炭化物)



全数目視検査(凝視)



グローバルで **数十億個/年** 検査

(不良数：*万個/年)



黒点検査のため、2ラインで検査

仕入先様の声

「凝視作業を廃止したい！」
「ロスを削減したい！」

⇒ **全OEM**との合意が必要

トヨタとの活動を
**仕入先様から
他全OEMへ**
個別提案 & 合意
※24年6月完了

約2年間

活動後

黒点検査廃止 ⇒ 検査ライン半減
※24年7月グローバル生産拠点に連絡



現場作業者の声

Aさん：目を凝らして見るのが減ったので、

目の疲れが軽くなった

Bさん：品質に対しての**精神的負担が減った**

Cさん：**作業が楽**になって時間が短縮された

仕入先様の想いと 各OEMとのSSAコンセプト協調 の両輪で実現

4.活動の拡大『自工会・部工会連携ワーキング』へ拡大



SSA
活動開始




OEM連携開始









乗用車系と連携完了

自工会でSSAを紹介
(取引適正化の事例として)



自工会×部工会
正副会長会社懇談会



サプライチェーン強化の取り組みの
1つのテーマとして、取り上げ



自工会×部工会
SSA W/G 活動スタート

<メンバー>

自工会：事務局+OEM14社
大型4社、二輪2社追加

部工会：事務局+代表4社
(豊田合成、デンソー、東海理化、矢崎総業)

自動車業界全体の連携テーマとして取り組んでいく

取組み課題

コンプラ前提の確認
(独禁法との関係整理)



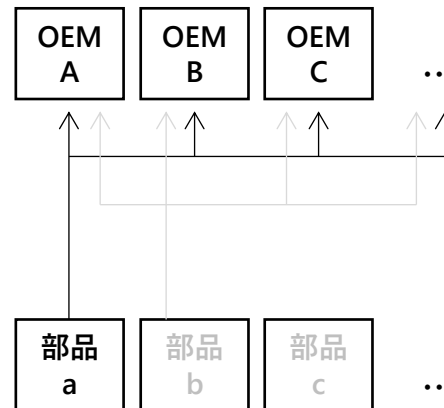
2軸で活動推進

- ①仕入先部品の具体的
困り事のスピーディな解決
-OEM間の基準差の解消等
- ②SSAの更なる拡大に
向けた課題解消
-推進体制・プロセスの構築
-活動成果の扱い
-ティア深くへの波及 等

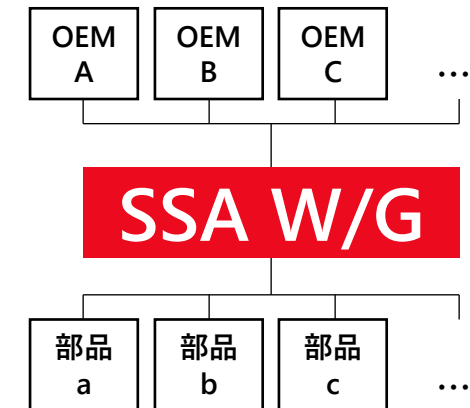
独禁法との関係整理結果

SSAの公益性や顧客への影響小を踏まえ、
複数のOEM/部品仕入先が集まって、
「基準開示」「合同即断即決会」等の議論/実施可
※但し取引状況等の目的外利用をしないようW/G参加者に注意喚起は実施

【従来】1対1で議論
解決まで時間がかかる



【今後】全体で議論
解決のスピードup



4.活動の拡大『自工会・部工会連携ワーキング』

SSA W/G 第一回合同即断会(6/23)

1) SSA活動事例の紹介 (トヨタのこれまでの事例)

2) 即断即決会の見学 (豊田合成様×トヨタ)

3) **部工会 代表4社からの提案** ⇒ 参加OEMとの採否判断/進め方議論

AM : 活動の理解促進

PM : 合同即断会



4.活動の拡大『自工会・部工会連携ワーキング』

AM：活動事例紹介(SSAトップランナーの各仕入先から活動紹介)



西原主査

開会式 (ご挨拶) 約100名



イノアック

ホンダ

いすゞ

①外装(スポイラー)：イノアック



日野

スタンレー

三菱ふ

日産

②外装(ランプ)：スタンレー



カワサキ

ダイハツ

資材調

豊田鉄工

日鉄商事

三菱

③鋼板(車体番号、コイル材)：豊田鉄工/日鉄商事



マツダ

豊田合成

④内装(STホイール)：豊田合成



HOWA

部工会

スズキ

林テレンプ

⑤内装(天井、カーペット)：林テレンプ/HOWA

4.活動の拡大『自工会・部工会連携ワーキング』

PM：合同即断会（部工会 代表4社の提案(4品目 150項目)の現象に対して判断)



ワイパー：デンソー



シートベルト：東海理化



判断結果の書き込み



ウェザストリップ類：豊田合成



W/H：矢崎総業

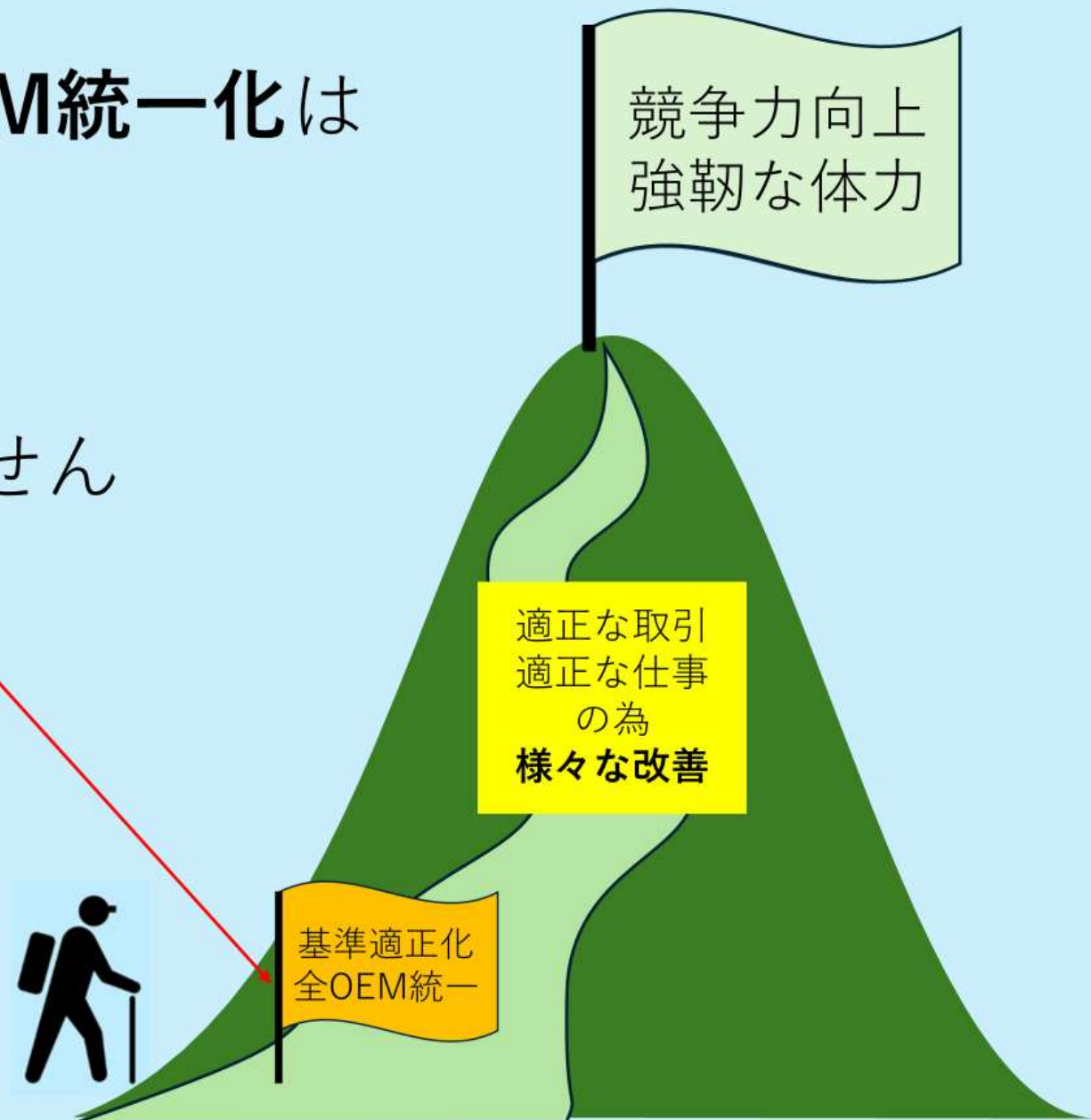


判断結果

基準適正化(SSA)や全OEM統一化は
大きな挑戦であるものの
ゴールではありません

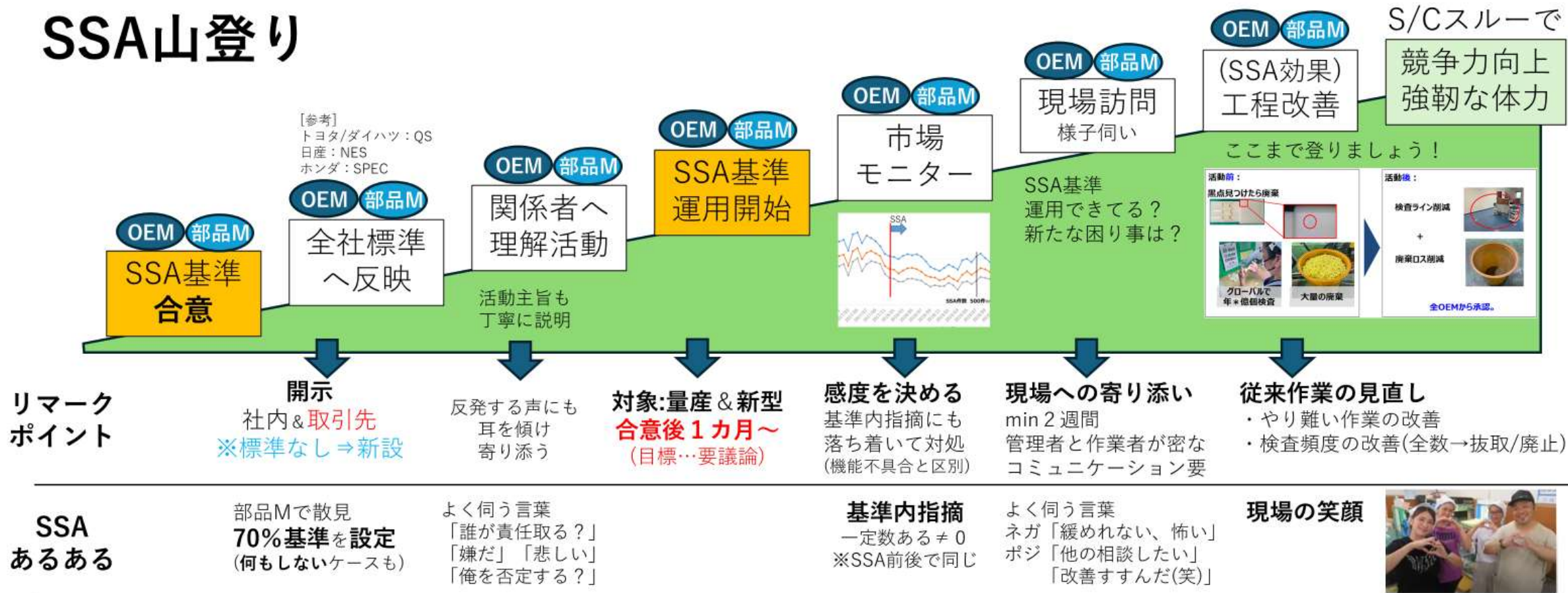
スタートラインにすぎません

大きな成果(=ゴール)へ
辿り着くには
OEM・部品Mの共に
多くの挑戦や対応が必要
≡ 常識を変える！
(仕組み、意識、行動)

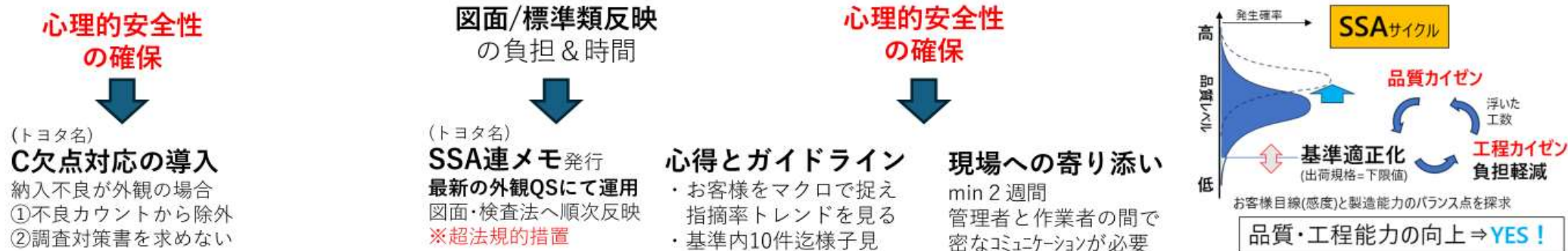


1.SSAとは?

SSA山登り



課題
と
提案



7.SSA事例紹介 Tier-N 香流工業編

会社概要

香流工業はダイカスト業界の
パイオニアを目指しております。

2代目社長 専務

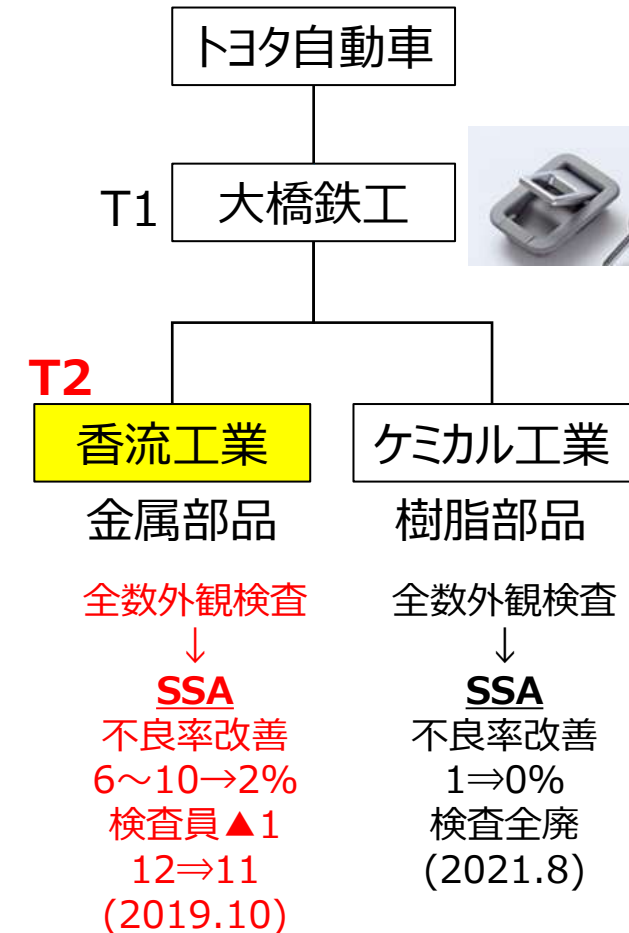
HPリンク：香流工業株式会社
本社：愛知県長久手市



会社名	香流工業株式会社
代表者	代表取締役 野坂企久夫
資本金	1,000万円
生產品目	アルミ/亜鉛ダイカスト鑄造部品製作 及び金属加工業、金型及び治工具開発
取引銀行	三菱UFJ銀行 藤ヶ丘支店 名古屋銀行 藤が丘支店 商工中金 名古屋支店
従業員数	160名
主要品目	自転車部品・自動車部品・機械部品・ガス 器具等
主な 取引先	株式会社シマノ／ 株式会社ソミック石川／ IDEC株式会社／ 大橋鉄工株式会社／ 村田機械株式会社／ 他
主な 仕入先	株式会社ヨコイ／ 株式会社東海理化クリエイト／ 山田ダイキャスト工業／
敷地面積	1,800㎡（550坪）本社 1,250㎡（340坪）井戸金工場 661㎡（102坪）福井営業所 4,000㎡（1,200坪）瀬戸工場

はじまりは「大橋鉄工のSSA提案」

品質・性能 基準適正化 提案書/回答書 Quality/Performance optimaizing Proposal/Reply sheet			提案者記入 大橋鉄工(株) 野寄達也	
【提案 Proposal】			判断者記入 Fill by TMC	
提案書No. ※ Proposal sheet No.	対象部品名 Target part name	対象品番(10ケタ) Parts number(Top5)	提案部署(会社) Company/Dept.	提案者 Proposer
B-0326 12	ROPE、HOOK ASSY	66310-30011	大橋鉄工 営業調達G	野寄 達也
			提案者連絡先(TEL、メール) Proposer Information (TEL/Mail) (TEL)0568-21-2233 (Mail)t-nozaki@ohashi-tekko.co.jp	
現状 Current		提案 Proposal		
限度見本の取り交しはして頂いているが 垂鉛ダイキャストのキズ・ダコン等により メッキ後に廃却している (現状不良率約6%)		この金属部品  限度見本を緩和し廃却数量を低減		
提案根拠(BMC結果等)Reason for proposal				
機能面では問題なし				
対象ユニット Target project	影響台数/年 B Expected number/year	予想 Expect		
レクサス他	2,000,000			
				
【回答 Reply】				
判断結果 Result	判断理由 Reason of judgement	判断者 Who Judged	回答日 Reply date	
○ 採用させて頂きま す	ご提案ありがとうございます。田原品管と基準適正化を実施。 10/18 仕入先説明会実施@香流工業(T2)with管理者&検査員。 大橋鉄工&x香流工業で諸々準備でき次第 運用開始。	車品生 田原品管  	2019.10.18	



生産数 2万個/日

7.SSA事例紹介 香流工業編



※直後の増産にも
(2→3万個/日)
4人に対応

2021.12.6 工程内で、香流工業の専務さんがボソッと

あのお～**独り言**なんですけど、、、
この製品(ギアケース3万個/日)で1年以上困ってます
型耐用年数が過ぎても更新承認されなくて
いつ壊れても不思議じゃないのに
納入先(T4)は『T2 & 1へは相談できない』と言ってて、、、

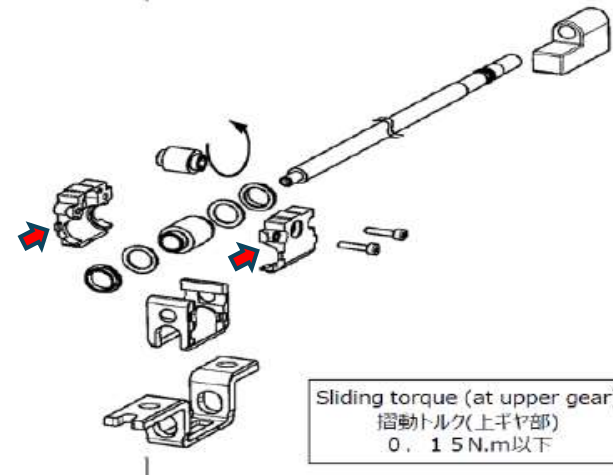


香流専務



ギアケース

シート骨格



100分台
寸法管理

$\varnothing. \varnothing^{+0.07}_{-0}$

↑
シートスライド機構の
速度 & ガタを保証

7.SSA事例紹介 香流工業編

シートフレーム 超絶サプライチェーン



T5

T4

トヨタに相談してみませんか？

我々でももう少し頑張ります

やっぱり相談しましょう!?

いや...もう少し待って下さい
T2へ話しますから

やっぱり相談しましょう。
私が勝手にチクった感じでいいので

色々ありまして...
我々が知らなかった貞であれば...
でも専務に責任を乗せるのは心苦しい
本当にその方、信頼できますか？

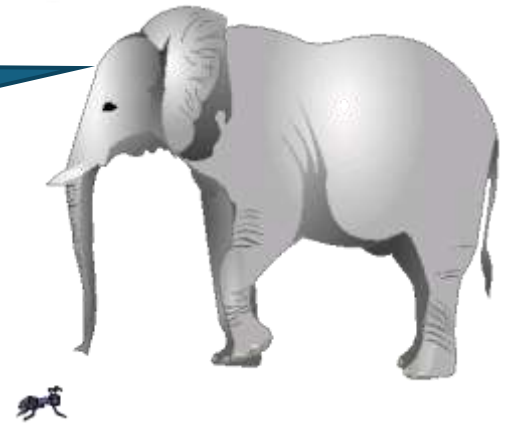


届かぬ声

相談/質問
できない!

『何でも相談してね!』
って言われても...

アリが象に挑む
ようなモノだ



7.SSA事例紹介 香流工業編

つぶやきから1か月後、サプライチェーン全関係者が集結！

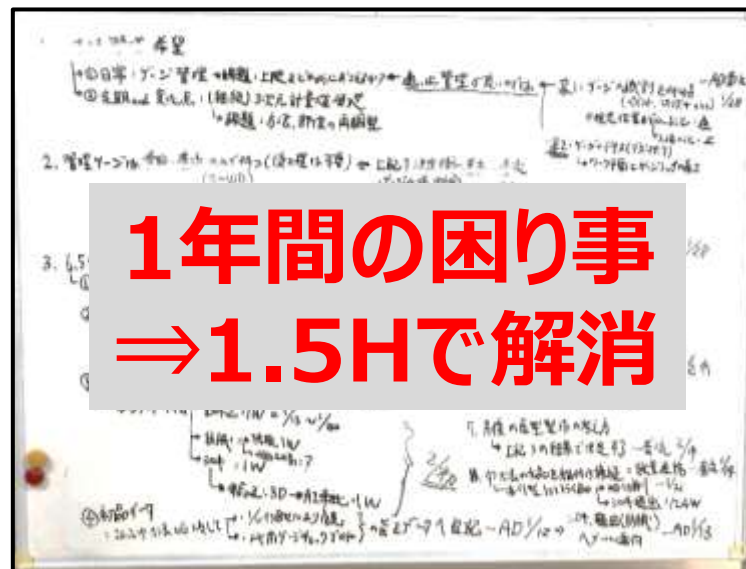


T4
営業部長

Tier4 営業部長

あれっ？いつもと違って話が進む・・・
ヤル前提のポジティブ発言多い！これがSSA？
この機に乗じて弊社の困り事も相談してみよう！

更新型品の評価計画を策定



**1年間の困り事
⇒1.5Hで解消**

Tier5 香流社長

思い切って相談してよかった。
これで受注がなくなり会社が潰れるかも、とホント心配した

あ～これが
SSAなんだ



香流専務

お客様-販売店-OEM-T1-T2-T3 - T4-T5~材料M
果てしなく広く、そして深い世界が、そこにはあります

■「困り事」の数は...

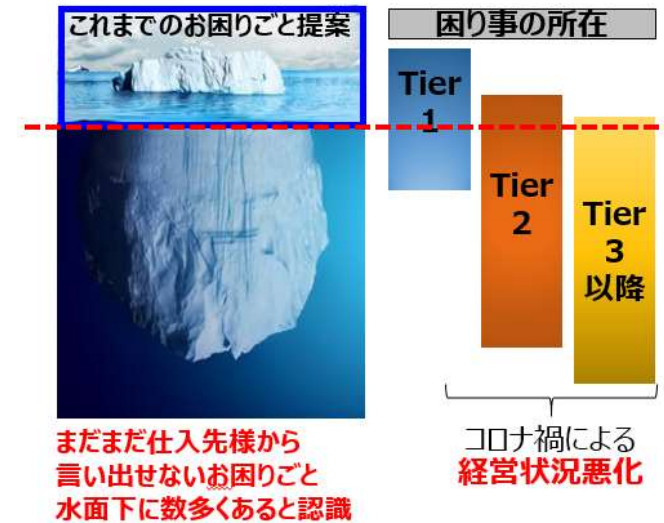
製品数 × 仕入先数 × 人の数 × ...まるで星の数ほど。
SSAで何万件対応しても、それは**氷山の一角**に過ぎません。

■それでも、私たちは動き始めています。

この活動を通じて、メンバーの「本気」の姿が見えました。
その姿が人の心を動かし、SSAマインドという風土が少しずつ醸成され、
確実に「山」が動き始めていることを、私たちは実感しています。

■小さな流れを、大きなウネリへ。

今はまだ小さな流れかもしれません。
しかし、それを止めることなく、ゆっくりでも着実に動かし続けることで、
やがて大きなウネリへと変えていきたいと考えています。



一緒にSSAを推進していきましょう。ご協力お願いします。

SSA のご紹介

1.SSAとは？

2.SSA活動事例

3.なぜSSAを推進するのか？

4.活動の拡大と直近の状況

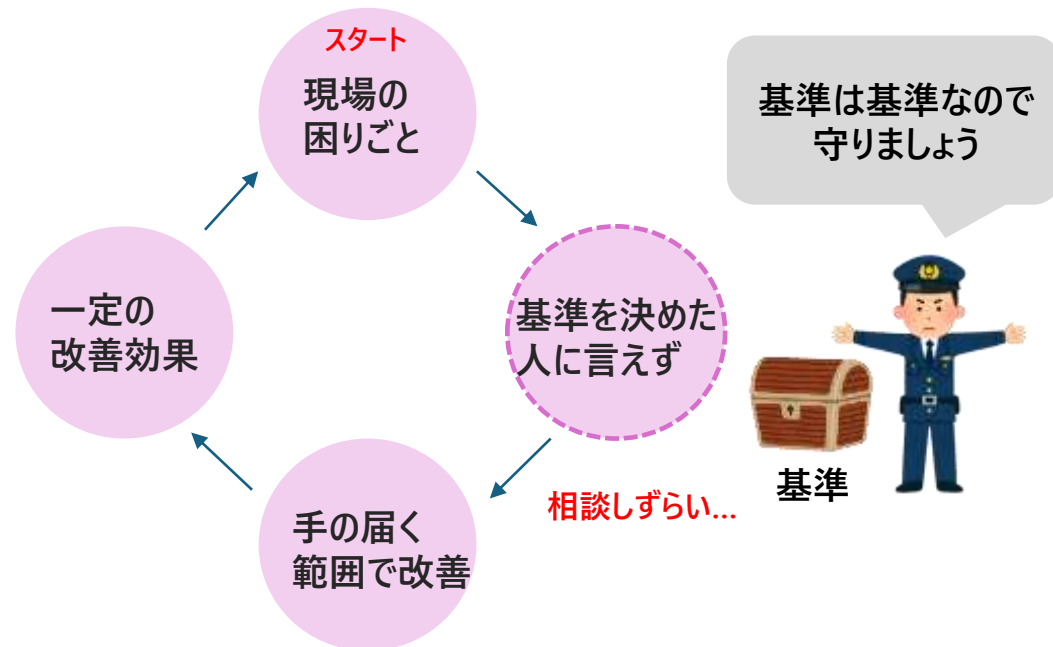
5.TierNでの活動事例

6.よくある質問、FQA

6.よくある質問：これまでの改善活動とどう違うの？ いまでもやってる

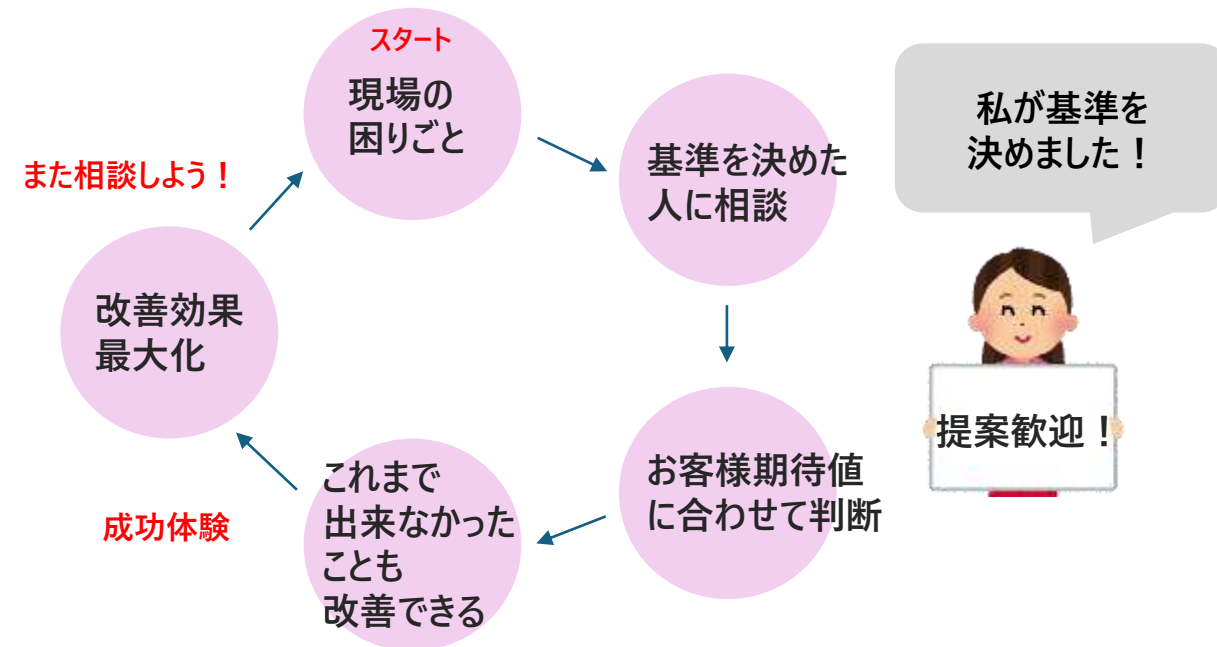
これまで...

基準は「守るもの」「守らせるもの」との意識が強く、
改善に限界があった
(手元でやれる範囲で改善していた)



SSAは、

基準を決めた人が積極的に改善に関与することで
改善のサイクルの最大化を目指す



基準の適正化を通じて、改善のサイクルを最大化し、競争力強化につなげる

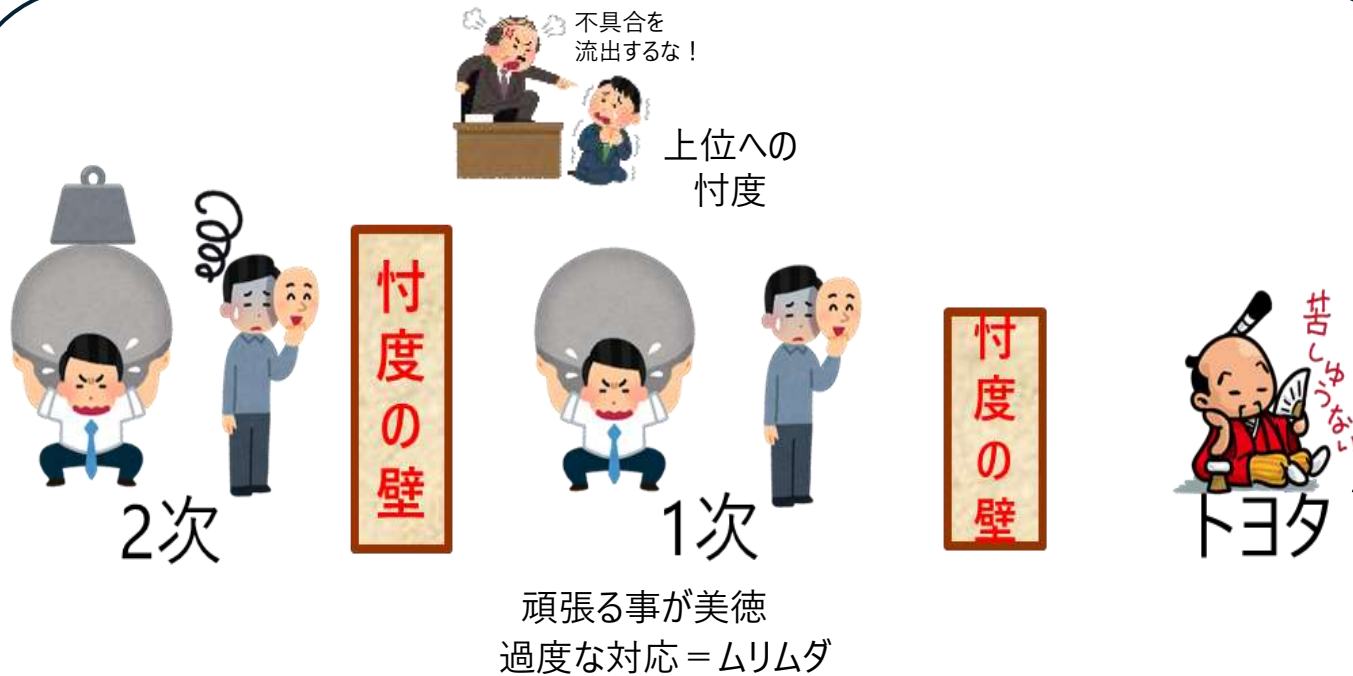
6.よくある質問：トップダウンって必要？

トップダウンの大切さ

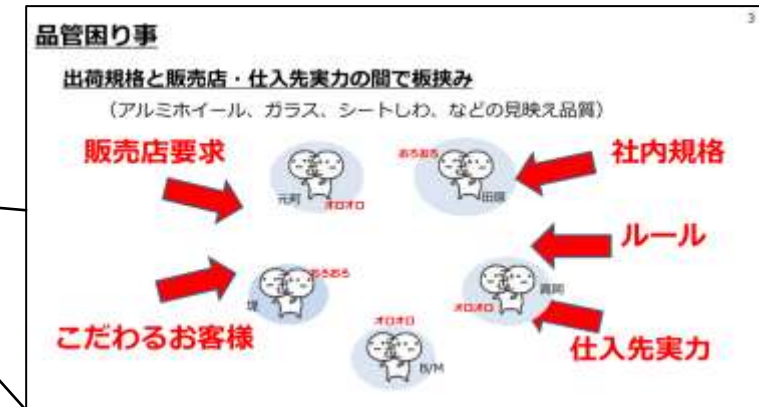
トップダウンと権限委譲
「SSAやろう！君に任せる！責任は私が取る！」



SSA = 長年続けたコト(基準/ルール/慣習など)を“変える”大仕事
マインドセット、心理的安全性、活動体制が必須



どの立ち位置でも状況は同じ



6.よくある質問：SSAをすると、品質や技術力が低下しないか？

A. 低下しません！
なぜなら

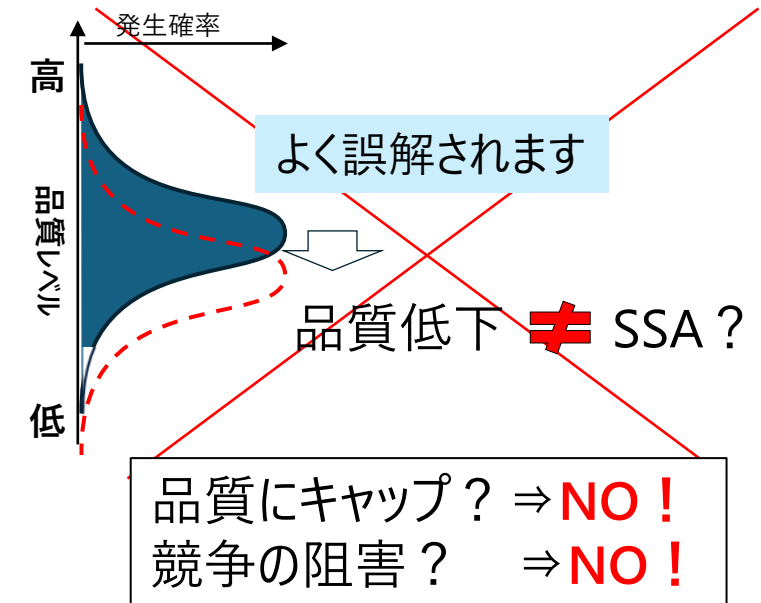
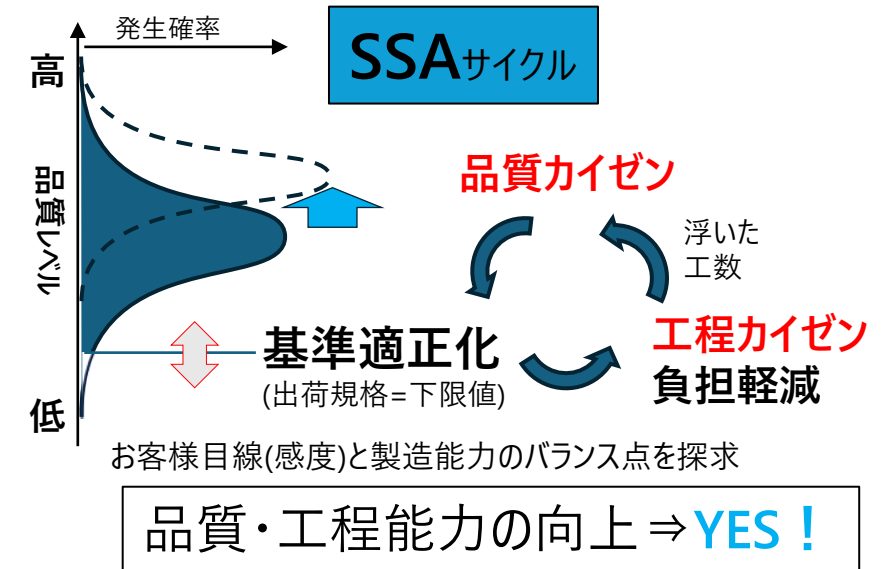
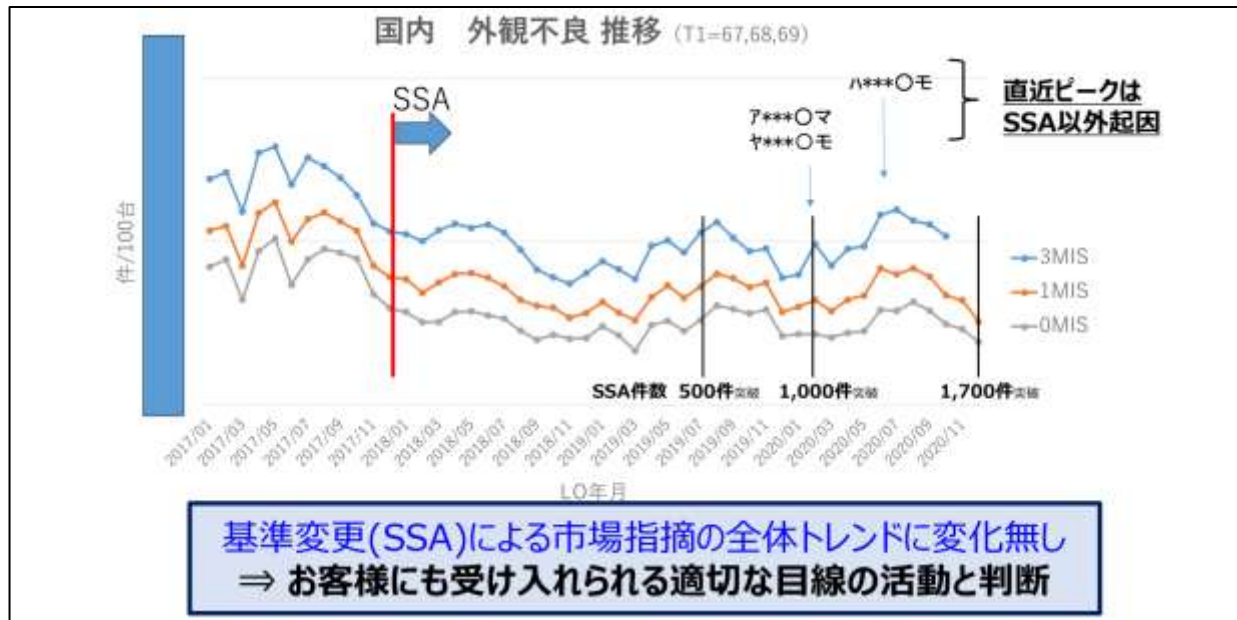
《SSAの前提条件》

- ・過剰・ムダな作業や検査は**廃止**
- ・工程/品質管理やカイゼンは**継続**

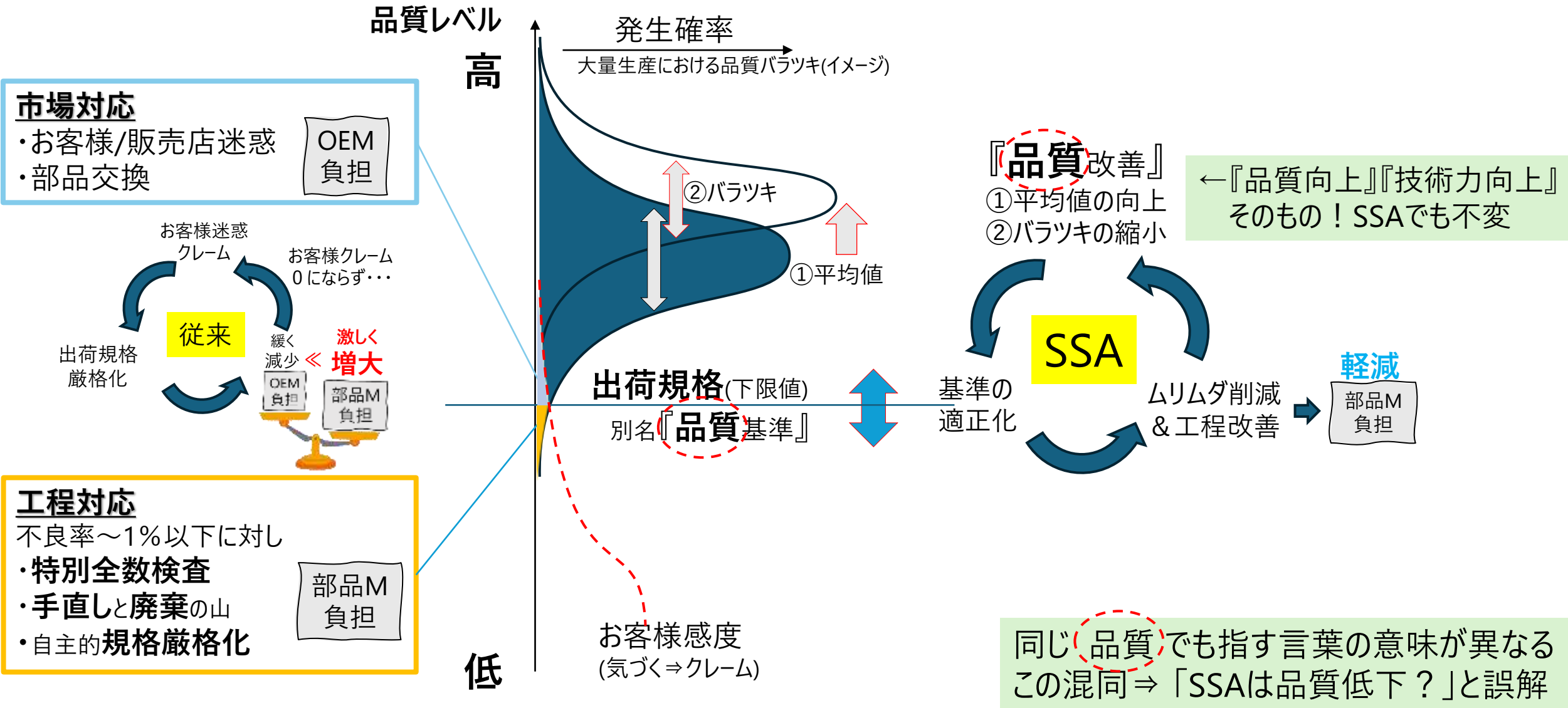
量産における
品質バラツキ
(イメージ)

[逆質問] お客様目線で&プロ目線でも
SSA後のクルマに“品質低下”を感じますか？
(T、H、N、・・・)

[お客様クレーム] SSA前後の推移



6.よくある質問：SSAをすると、品質や技術力が低下しないか？



6.よくある質問：その他

Q なぜ困りごとを把握するのですか？

A 世の中には多くの基準が存在し、どの基準から手をつけるべきか分かりにくいです。現場や実務者の困りごとを解決することで、確実に喜ばれますし、見直すべき基準に気付くきっかけにもなります。また、一緒に問題解決に取り組むことで、現場や実務者との信頼関係を築くこともできます。

Q SSA は仕入先困りごと解決の活動ですか？

A それだけではありませんが、そういう側面もあります。特に、本音を言い出しにくい2次以降の仕入先は多くの困りごとを抱えています。困りごとを解決することで、サプライチェーン全体の競争力や信頼関係の強化につながります。

Q SSA は人材育成の活動ですか？

A それだけではありませんが、そういう側面もあります。慣例や常識を疑い、お客様のための品質・性能基準を自ら考え、行動に移すことで、ものづくり人材として成長できます。

Q SSA は誰でもできますか？

A 経験の有無を問わず、誰でも提案できます。むしろ経験の浅い人の方が新鮮な目で多くの点に気付くかもしれません。一方、基準見直しの判断者には、お客様の安心・安全や期待値に対する洞察力や、基準変更の影響を見極める技術力が求められます。

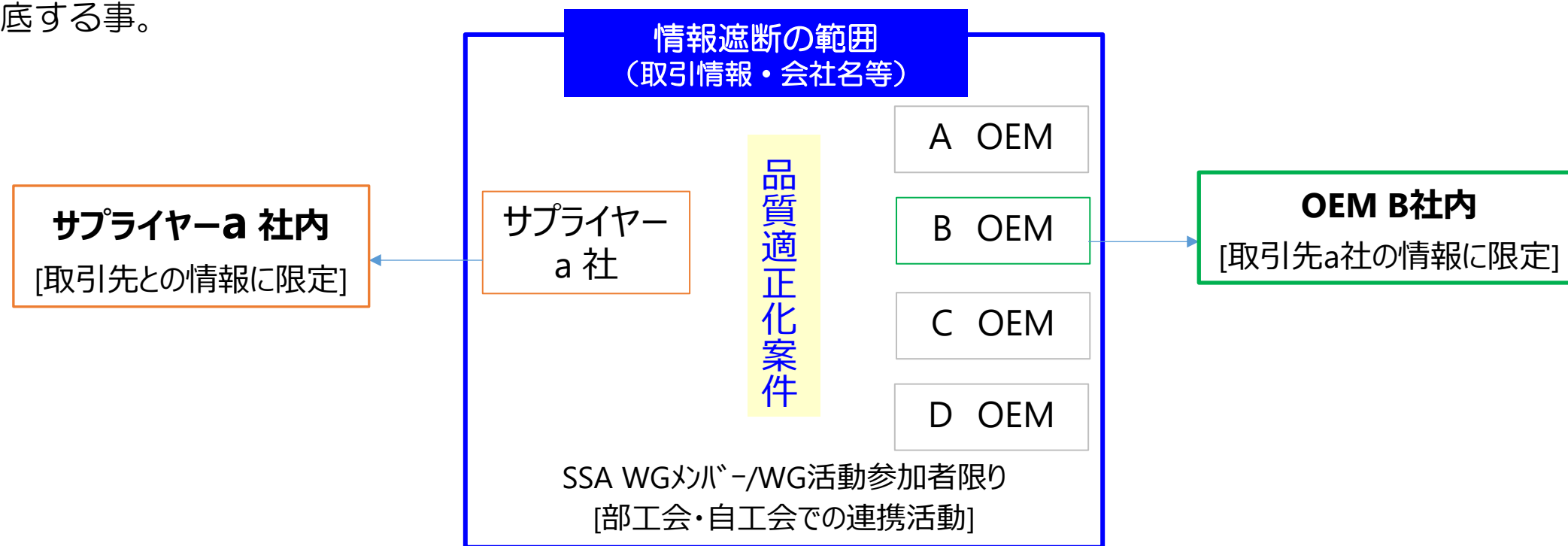
ご清聴、誠にありがとうございました

質問・疑問・意見など遠慮なくお願いします

《お問い合わせ先》
トヨタ自動車 株式会社
クルマ開発センター VD統括部 SSA推進グループ
石樽 雅之（いしぐれ まさゆき）
メール：masayuki_ishigure@mail.toyota.co.jp
電話：080-5814-1033

- ・ 自工会・部工会(事業者団体)が連携して行う情報共有では独占禁止法に抵触しないよう留意が必要です。
- ・ 特に、取引情報については、本WGメンバー/WG活動の参加者限りでの取り扱いにご留意願います。

※SSAで取り扱う情報(各種基準等)・取引情報ともに機微情報にあたりますが、直接顧客選択を阻害するものではなく、本WGメンバー/WG活動参加者限りであれば独禁法解釈上の開示懸念なし。したがって、本活動にあたり知ることとなった情報(取引情報、会社名等)は、本WGメンバー/WG活動の参加者限りで扱い、社内での展開を控えることを徹底する事。



- ・ 詳細は独占禁止法及び公正取引委員会が定めた「事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針(詳細リンク先)」にてご確認お願い致します。

SSAにおける コンプライアンス宣言

<SSA活動の性質・目的>

- ・業界全体での競争力強化/課題解決を目指した**公益性高い活動**
- ・顧客の購買選択に影響しない領域を活動範囲とし、**競争を阻害しない活動**

<具体的な留意事項>

公正な競争を阻害する情報交換とならないよう、下記2点に留意して活動

■ 競争領域に関係する項目について、定量化/数値化された下記のような議論を行わない。

- ① 部品の調達価格や価格差に触れるような議論はしない
- ② 将来の技術・調達戦略の関わる情報共有は行わない
- ③ 取引条件に関わるような議論は行わない
- ④ 生産数量に関わるような情報は見ない/議論しない
- ⑤ 性能など公表されていないノウハウの情報共有は行わない

■ 一方で、顧客の購買選択に影響を与えない項目＝非競争領域（キズやブツなどの外観品質、顧客の購買選択に影響を与えない製造案件など）については、目的の範囲内で具体的な議論を行っても問題ない。

ただし、本活動で得た情報(取引状況や基準など)は、WGメンバー/WG活動の参加者限りで扱い、目的外利用をしない事

今後の活動について

2025										2026		
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
	▼W/G発足											
独禁法関係整理(済)												
【①困り事のスピーディーな解決】 ▼部品4社からの困り事提案 ▼合同即断会#1 ⇒残存課題のフォローアップ ◆今後下記観点で活動拡大 ・対象仕入先/部品の拡大 ・複数部品メーカーを跨いだ統一基準 ・カーボンニュートラル（CN）/サーキュラーエコノミー（CE）アイテムの織込み ▼合同即断会#2												
【②SSAの更なる拡大に向けた課題解消】 ・体制、プロセスの構築(社内体制、切り口、運用方法等) ・ティア深くへの波及方法の具体化 ・活動成果の取り扱い ⇒ 商用、二輪含めた OEM14社で足並みそろえた活動推進を強化												
合同SSAへのご参画（対象アイテムのご提案など）について → 当面は、事務局より個別にご相談させていただきます。												

依頼事項

依頼事項①：貴社SSA連絡窓口のご登録

SSAの取組みについて、タイムリーにご連絡・情報共有させていただくため、**連絡先のご登録**をお願いいたします。

連絡先のご登録先：[Microsoft Forms](https://forms.office.com/r/kwxi1BxBZu)（<https://forms.office.com/r/kwxi1BxBZu>）



依頼事項②：関係グループ会社やお取引先様への展開・共有

サプライチェーン全体への浸透に向けて、本日の内容の**関係グループ会社やお取引先様への展開・共有**をお願いいたします。

本日の説明会動画	本説明資料も併せて、明日8月7日（木）までに部工会ホームページへ掲載します。 ※部工会会員企業に限らず動画視聴・資料ダウンロードが可能 掲載先 https://www.japia.or.jp/topics_detail/id=5781
----------	---

依頼事項③：第2回合同即断会への参加希望のご連絡

第2回合同即断会（25年11月予定）の候補アイテムを扱う会員企業様で参画（同業他社との共同提案など）をご希望される場合は、事務局までご連絡をお願いいたします。

※候補アイテム：ヘッドランプ、スポイラー、メーター、鋼板（プレス）、天井/カーペット、ステアリングホイール

Zoom上の挙手ボタンでご質問をお願いします。

時間の都合上、全てのご質問にお答えできない場合がございます。

ご質問される際は、どなたに対するご質問かを明らかにしてください。

本日はご参加いただき、ありがとうございました。
アンケートへのご協力をお願いします。
(Zoom退出後、自動でフォームが立ち上がります)



< 本件に関する問い合わせ >

一般社団法人 日本自動車部品工業会 業務部 坂元、山本、伊藤、尾関
E-mail gyoumu@japia.or.jp TEL 03-3445-4214 (業務部)

<https://forms.office.com/r/Z6rxVbaZaJ>