

日本自動車部品工業会の「徹底プラン」策定について

令和5年9月

令和6年3月改定

一般社団法人日本自動車部品工業会

日本自動車部品工業会（以下、「部工会」）では、適正取引における取り組み方針をまとめた「自主行動計画」を2017年に策定、更に昨年10月以降は、原材料高騰等厳しい経営環境を踏まえ、発注側として自らの「襟を正す」活動※（「仕入先への能動的な働きかけ」や「それを後押しする社内の取り組み」）の展開により、適正取引実現に向けた活動を充実、強化して参りました。

一方、中小企業庁から、2023年度に実施した下請Gメンによる調査を通じて把握された課題につき、「自主行動計画」への明記やそれらを遵守・徹底するための「徹底プラン」の策定を要請されました。

部工会では、その要請に真摯に向き合い、取引適正化の活動を深化していく機会と捉えて、「自主行動計画」を改訂するとともに、下請けGメンが聴取した下請事業者の声や、関係団体からお伺いした困り事を織り込む等、より実効性を高めるための「徹底プラン」を下記の通り策定いたしました。

今後は、会員会社への浸透及び取組みの実行を促すとともに、定期的にフォローアップ調査を実施することで、更なる改善にも取り組めます。また、日本自動車工業会とも連携し、サプライチェーン全体への浸透に取り組んでいきます。

※「襟を正す」活動 <https://www.japia.or.jp/work/torihikitekiseika/>

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

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。

- ・「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」「一社認めると他も認めないといけない」
- ・「新規受注の提示や定期コストダウンの減額での相殺」

■各社において可能な限り実施する事項

※特に以下の取組みについては、日本の自動車産業の発展を目的とし、『競争力強化の取組み』と併せた両輪として、日本自動車部品工業会のみならず、日本自動車工業会とも連携し、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、自動車業界全体で強力で推進する。また、労務費の価格転嫁については政府の指針を織り込んだ「留意すべき点」を遵守し、「発注者及び受注者として採るべき行動/求められる行動」に沿って適切に対応する。

(1) 明示的な協議について

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。

- 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）する。
- ② 仕入先の要望を確認し、合理的な協議を実践する。
- ③ 協議結果を書面等で連絡する。特に価格引き上げ要請に対し、価格を据え置く場合は、全仕入先への書面等での回答を必須とする。
- ④ 協議結果を記録し、エビデンスとして一元的に管理する。

※各社において、協議の申し入れ、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」に努める。

(2) ロジックの提示について

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。

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

(1) 原価低減要請について

- 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。
- ② 取引継続の条件として、合意を迫る。

■各社において可能な限り実施する事項

(1) 原価低減要請について

- 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、価格を改定する。
- 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する。

(2) 利益提供要請について

- ① 新規引き合い時には、基本的に協力金は求めない。
- 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。

内示と発注の差

■各社において絶対に実施しない事項

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。

■各社において可能な限り実施する事項

(1) 未然防止の対応について

- 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。
- 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よう、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。

3. 補給品

■各社において絶対に実施しない事項

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。

■各社において可能な限り実施する事項

- (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。

4. 支払い条件

■各社において絶対に実施しない事項

- (1) 下請法対象仕入先への支払いについて
 - ① 納品後 60 日を超えて支払う。
 - ② 120 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の事前の合意なく減額する。

■各社において可能な限り実施する事項

下請法対象仕入先への現金払い化に努める。

※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。

5. 型取引

■各社において絶対に実施しない事項

- (1) 型代金支払い・廃棄・保管費用について
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。

■各社において可能な限り実施する事項

- (1) 型代金の支払いについて
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。
- (2) 廃棄について
 - 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。
 - ② 長期間発注が無い非稼働型について、
 - ・顧客にも働きかけ、廃棄を判断する様に努める。
 - ・仕入先からの廃棄の相談には、確実に回答する。
 - 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。
- (3) 保管費用の負担について
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。

以上