

経営トップの姿勢として、中小企業の困り事に、発注側として具体的に手を差し伸べることに加え、直接取り引きのないTierの深い仕入先まで伝播するための能動的な取組みを推進

中小企業の 困り事	発注側として「襟を正す」（部工会TFメンバー会社での有事の実践事例）	
	能動的な取組み	後押しする社内の取組み
相談し易い場が欲しい ・価格決定以前に日々の資金繰りが厳しい ・減産による影響で潰れかねない	経営の苦しい会社への個別支援 ・担当者をつけ「日繰り表」を仕入先と共有 ・「経営困り事相談室」を設け調達部門を経由せず、経営トップが仕入先の相談に応える ・自達→有償支給化、相殺処理の提案	①風土・マインド醸成 ・“値上げ＝悪”→“適正な価格転嫁＝持続的成長”のメッセージを全社・全部門に周知発信 ・仕入先からの値上要請と妥結状況の見える化（個人や調達部門だけに抱え込ませない）
交渉機会が限定的 ・定期改定では資材高騰のスピードに間に合わない ・材料高騰を転嫁できても値下げが上乗せされる	有事と捉えた対策を講じる ・改定頻度やWeb相談の機会を増やす ・精算タイミング・方法を変える（遡及精算・仮精算） ・起点を決める（エネ費の例：シェールガス革命後からコロナによる急騰までの安定時期として5年平均、など） ・支払い条件の現金化・早期化	②コンフリクトを起こさない社内体制 ・機能を跨いだ全社プロジェクトとして取組み、共通の課題・目標に機能横断で対応 ・機能ごとの責任分担の明確化 - 調達：仕入先の申入は全て聞き経理に渡す - 営業：お客様の転嫁状況が見える化 - 経理：損益影響把握と全社活動指針の策定
エビデンス収集、算出 ・客観的市況や詳細理由が把握できない ・エネ費、物流費は単価反映が難しい	基準や考え方の相談にのる、提案する ・類似する市況で代用（電力会社やガス会社の出典データなど） ・工場単位のエネ費を出荷数量や売上比率で製品単価に按分	③ガバナンスの仕組み ・内部監査に取引適正化を織り込む ・社外ホットラインの設置

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	【組織体制の変更】 ・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 【仕入先向け窓口の設置】 ・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 情報をHP等に公開（特設ページを新たに開設） ・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 【仕入先への要望受入機会の拡大】 ・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 【仕入先への支援】 ・仕入先への訪問を実施（経営層又は部長級） ・連絡レター等による価格転嫁の促進を呼びかけ ・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） ・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 ・見積もり作成のサポート 【仕入れ先への要望受入機会の拡大】 ・相談会Web化、交渉機会の頻度UP	【組織体制の強化】 ・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 ・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 【管理体制の強化】 ・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 ・社内購買部署の自主点検を定期的の実施 ・不適切対応をフィードバックする体制を構築 【部門間での情報共有強化】 ・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 ・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	【社内教育の充実】 ・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 ・下請法・独禁法等の教育実施 ・グループ会社を含む購買担当者を集めた説明会開催 【仕入先へのフォロー】 ・満足度調査等の実施により、仕入先からの声を吸い上げ
	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

←取り組み姿勢の顕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ますよう
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

パートナーシップ構築宣言書 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。

昨今の急激な社会、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っております。宜しくお願い致します。

(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

購買関係者各位

取引適正化に関する質問票

株式会社
購買本部 部

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あります。

社名・部署名:	
No	質問
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性について、下請事業者へ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))
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？
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？
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？
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？

○ 選択肢	社名・部署名:
ある (会社数(概数) 社)	
ない	
ない(すべての取引先へ問い合わせを行っている)	
ある(問い合わせを行っていないことがある)	
ない	
ある	
左記のような事例はない	
ない	
ある(据え置く理由を文書や電子メール等で回答した)	
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)	
左記のような事例はない	
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	
自社の予算単価を基準にして一方的に決定した	
一部の下請事業者と協議して決めた単価を他の多数の下請事業者の単価として一方的に決定した	
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	
その他一方的に決定した(具体的に記入ください)	

(2022.12)

1-1. 好取組事例の展開

Q ■ 「いいえ」の理由