

作成：2026年1月20日

サプライチェーン全体で活用できる 価格転嫁業務手引書・Q&A

～発注者・受注者双方の視点から～

日本自動車部品工業会 SC部会-価格分科会

<p>背景と考え方</p>	<ul style="list-style-type: none">・ 価格転嫁などの取引適正化への関心が高まり、各社において調達部門を中心に適正取引への対応が進んでおります。適正取引のより一層の進展と自動車サプライチェーンへの浸透を目的として、実務にて困った際に参照頂ける手引書を作成致しました。・ FU調査（2024年度実施）ではティア1よりもティア2以降の受注者に置いて価格協議、価格転嫁の実施状況への評価が低い状況でした。適正取引のティア深くへの浸透及び各ティアでの活用のため、発注者/受注者双方の視点で受発注業務上の留意点を纏めております。・ 当内容につきましては部工会会員への受注/発注時の実務上の困りごとのヒアリング（2025年4月、5月）、分科会メンバーへの実務上の対応のヒアリング（2025年6月）を基に作成し実務上の不明点への助けとなることを意図して作成しております。
<p>資料内容 (印刷時A3推奨)</p>	<p>見方解説</p> <p>ステップ1. 能動的な価格転嫁の呼びかけ</p> <p>ステップ2. 申入れに対しての価格協議</p> <p>付録1. 関係資料記述(部品工業会 自主行動計画・徹底プラン 等)</p> <p>付録2. お役立ちツール・情報一覧</p> <p>付録3. 生声例</p>

問い合わせ先

一般社団法人 日本自動車部品工業会 業務部

E-mail gyoumu@japia.or.jp

〒108-0074 東京都港区高輪1-16-15 自動車部品会館5F

03-3445-4211



【見方解説】価格転嫁業務手引書・Q&A集

価格転嫁業務の事例集・Q&A集

本紙

付録

ステップ	1. 能動的な価格転嫁の呼びかけ 2. 申入れに対しての価格協議	ステップ1 自主行動 能動的な価格 転嫁の呼びかけ	事例① II.重点課題に対する取組み 1. 合理的な価格決定 5) 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。さらに定期的な協議以外にも、原材料費、エネルギー費、労務費、物流費等の費用変動が生じた場合には、適切な転嫁を顧客に働きかけることにも努めつつ、仕入先と遅滞なく十分な協議を行う。 Q1、A1に関連 I.サプライチェーン全体としての取組み 加えて、取適法の対象ではない企業同士の取引についても、下記「II. 重点課題に対する取組み（1. 合理的な価格決定、2. 型取引の適正化、3. 代金支払いの適正化）」、「III. 自動車ガイドラインの遵守」に沿った取組みに努めるとともに、受注側として、顧客にも同様の取組みを求めていく。 Q2、A2に関連 3. 製造委託等代金支払の適正化 会員会社は、運用基準及び振興基準、自動車ガイドライン等を踏まえ、仕入先の資金繰りに配慮し、支払方法について十分に協議する。 ■会員会社は、自動車産業のサプライチェーン全体で取引適正化を進めていく観点から、（中略）取適法の対象となる仕入先との取引について、適正化に向けた取組みを着実に実施していく。 加えて、取適法の対象ではない大企業同士の取引についても（中略）に沿った取組みに努める。 Q4、A4に関連 ■教育・人材育成および普及啓発活動の推進 会員会社および部工会は、振興基準や自動車ガイドライン等の改正・改訂を踏まえ、適正取引に関する自社の業務、ルール、マニュアル等の見直しやサプライチェーン全体への周知・徹底を行う。 3) 仕入先に対して、II.で掲げた8つの重点課題（合理的な価格決定、型取引の適正化、製造委託等代金支払の適正化、働き方改革への対応、自然災害等への対応、事業承継への対応、知的財産の取り扱い、パートナーシップ構築宣言の実施及び浸透）について、説明会等を通じて周知・徹底を図るとともに、同様の取組みをその仕入先以降にも展開していくよう働きかける。
業務フロー		自主行動計画 関係資料の抜粋 (自主行動計画.徹底プラン)	
重要ポイント	1.ポイント ① 発注者より受注者へ価格転嫁を呼びかけ ② 発注者よりサプライチェーン(SC)全体への価格転嫁の浸透呼びかけ ③ 受注者への回答促進フォロー、および受注者からの価格転嫁申請の有無回答の確認と記録 ⇒ 有の場合は次ステップ(申入れに対して)	関連ポイント ① ② ③	
具体的な対応事例 "事例"	① 発注者から全受注者への価格転嫁呼びかけ ・日常取引の有無に関わらず受注者への呼びかけ 【呼びかけ不要のケース】発注ごとに発注大手にて交渉・決定している ・管理部門による一斉発信(各部署の担当者任せにしない) ② レターにSC全体の浸透のために「自取引先への同様の対応のお願い」を記載 ③ 発注者での回答帳票の準備(但し、受注側に帳票利用の強要はせず、別帳票でも受注者へ提供) ④ 発注者TOPから受注者へ対し申入れ/SC全体浸透を呼びかけ、個人間での懇談での呼びかけも加えて実施 ⑤ 受注者より転嫁の申入れの有無の回答入手。発注者が未回答受注者への回答促進	フローと事例 紐付け クリックする事で 該当資料にジャンプ 自主行動計画 徹底プラン その他指針 自主行動計画	
帳票類	帳票1・2 「価格転嫁呼びかけレター」のサンプル帳票 「受注者回答」のサンプル帳票 そのまま使用・カスタマイズ・部分活用等でのご参考ください ファイル/別シート	受託事業者区分 中小 努力 大企業 努力	徹底プラン 事例① 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 (1) 明示的な協議について 取適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。
Q&A	Q1 発注者からの呼びかけではなく、価格転嫁の申入れのある受注者への呼びかけは必要ですか？ A1 望ましくない。労務費指針*等において発注者からの呼びかけは不要とされている。 *労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針/公正取引委員会 Q2 中小企業取引先だけでの対応でよいのか？ A2 取適法対象以外の取引(大手企業間などを含む)についても、対応が望まれる 理由:自動車産業のサプライチェーン全体で取引適正化を進めていくとの観点で対応に努める Q3 呼びかけをしたが、受注者から申入れ有無の回答の反応がない場合、申請無しと見なし価格据え置きで良いのか？ A3 回答が無い場合は下記手順の対応を行う ①複数回(2回以上)協議を申し入れしたが返事が無い、②返事が無い旨の記録を自社内で作成し、③その記録を仕入先に送付し、(これで終わりではなく、何かあればご連絡くださいと付記)を仕入先に連絡、④対応次回呼びかけのタイミングで再度呼びかけ(毎年1回以上、本サイクルを繰り返す) Q4 SC全体への浸透について、なぜ自社の直接取引先に対して発注者側が呼びかける必要があるのか？ A4 SC全体に適正取引の浸透を図るため。自主行動計画にもサプライチェーン全体で健全な取引環境の構築に向けて「仕入先以降にも展開していくよう働きかける」との記載があるため 注 Q1,Q2,Q3について: 受注者から要請がなくとも、発注者側から明示的に価格協議を持ち掛けることは取適法には明示されてはいないが労務費指針*等において、対応する事が求められている。 適切に対応しなければ、取適法(買いたたき)や独禁法違反(優越的地位の濫用)となるおそれがある。 よって当資料では義務ではなく「努力」区分としているが、義務に近い意味合いがある。 *労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針/公正取引委員会	義務・努力区分 義務は法的拘束力「有」 中小 努力 大企業 努力	労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針 参照: https://www.jftc.go.jp/dk/guidelin...

ステップ	1. 能動的な価格転嫁の呼びかけ 2. 申入れに対しての価格協議																			
プロセスフロー																				
1.ポイント	<p>1) 発注者より受注者へ価格転嫁を呼びかけ</p> <p>2) 発注者よりサプライチェーン(SC)全体への価格転嫁の浸透呼びかけ</p> <p>3) 受注者への回答促進フォロー、および受注者からの価格転嫁申請の有無回答の確認と記録 ⇒ 有の場合は次ステップ(申入れに対しての価格協議)</p>																			
2.具体的な対応事例	<p>① 発注者から全受注者への価格転嫁呼びかけのレター発信 ・日常取引の有無に関わらず受注者への呼びかけ対応 【呼びかけ不要のケース】発注ごとに見積入手して交渉～決定している ・管理部門による一斉発信(各部署の担当者任せにしない)</p> <p>② レターにSC全体の浸透のために「自取引先への同様の対応のお願い」を記載</p> <p>③ 発注者での回答帳票の準備(但し、受注側に帳票利用の強要はせず、別帳票でも受付可)</p> <p>④ 発注者TOPから受注者へ対し申入れ/SC全体浸透を呼びかけ～仕入先総会、方針説明会などの機会を活用 個社間での懇談での呼びかけも加えて実施</p> <p>⑤ 受注者より転嫁の申入れ有無の回答入手。発注者が未回答受注者に対してTELや訪問での回答促進</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">関連ポイント</th> </tr> <tr> <th>1)</th> <th>2)</th> <th>3)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>○</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>○</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>○</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> </tbody> </table>	関連ポイント			1)	2)	3)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
関連ポイント																				
1)	2)	3)																		
○	○	○																		
○	○	○																		
○	○	○																		
○	○	○																		
帳票類	<p>帳票1・2 「価格転嫁呼びかけレターのサンプル帳票」「受注者回答のサンプル帳票」(同一ファイル/別シート)</p>																			
3.Q&A	<p>Q1 発注者からの呼びかけではなく、価格転嫁の申入れのある受注者に対してのみ協議と価格転嫁で良いですか？</p> <p>A1 望ましくない。労務費指針*等において発注者からの呼びかけが求められている *労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針/公正取引委員会</p> <p>Q2 中小企業取引先だけでの対応でよいか？</p> <p>A2 取適法対象以外の取引(大手企業間などを含む)についても、対応が望まれる 理由：自動車産業のサプライチェーン全体で取引適正化を進めていくとの観点で対応に努める</p> <p>Q3 呼びかけをしたが、受注者から申入れ有無の回答の反応がない場合、申請無しと見なし価格据え置きで良いか？</p> <p>A3 回答が無い場合は下記手順の対応を行う ①複数回(2回以上)協議を申し入れしたが返事が無い、②返事が無い旨の記録を自社内で作成し、③その返事が無い旨(これで終わりではなく、何かあればご連絡くださいと付記)を仕入先に連絡、④次回呼びかけのタイミングまで対応保留(毎年1回以上、本サイクルを繰り返す)</p> <p>Q4 SC全体への浸透について、なぜ自社の直接取引先に対して発注者側が呼びかける必要があるのか？</p> <p>A4 SC全体に適正取引の浸透を図るため。自主行動計画にもサプライチェーン全体で健全な取引環境の構築に向けて「仕入先以降にも展開していくよう働きかける」との記載があるため</p> <p>注 Q1,Q2,Q3について： 受注者から要請がなくとも、発注者側から明示的に価格協議を持ち掛けることは取適法には明示されていないが 労務費指針*等において、対応する事が求められている 適切に対応しなければ、取適法(買いたたき)や独禁法違反(優越的地位の濫用)となるおそれがある よって当資料では義務ではなく「努力」区分としているが、義務に近い意味合いがある *労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針/公正取引委員会</p>																			

<p>ステップ1 能動的な価格 転嫁の呼びか け</p>	<p>自主行動計画 自主行動計画</p>	<p>事例① II.重点課題に対する取組み 1. 合理的な価格決定 5) 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。さらに定期的な協議以外にも、原材料費、エネルギー費、労務費、物流費等の費用変動が生じた場合には、適切な転嫁を顧客に働きかけることにも努めつつ、仕入先と遅滞なく十分な協議を行う。</p> <p>Q1、A1に関連 I.サプライチェーン全体としての取組み 加えて、取適法の対象ではない企業同士の取引についても、下記「II. 重点課題に対する取組み（1. 合理的な価格決定、2. 型取引の適正化、3. 代金支払いの適正化）」、「III. 自動車ガイドラインの遵守」に沿った取組みに努めるとともに、受注側として、顧客にも同様の取組みを求めていく。</p> <p>Q2、A2に関連 3. 製造委託等代金支払の適正化 会員会社は、運用基準及び振興基準、自動車ガイドライン等を踏まえ、仕入先の資金繰りに配慮し、支払方法について十分に協議する。 ■会員会社は、自動車産業のサプライチェーン全体で取引適正化を進めていく観点から、（中略）取適法の対象となる仕入先との取引について、適正化に向けた取組みを着実に実施していく。 加えて、取適法の対象ではない大企業同士の取引についても（中略）に沿った取組みに努める。</p> <p>Q4、A4に関連 ■教育・人材育成および普及啓発活動の推進 会員会社および部工会は、振興基準や自動車ガイドライン等の改正・改訂を踏まえ、適正取引に関する自社の業務、ルール、マニュアル等の見直しやサプライチェーン全体への周知・徹底を行う。 （会員会社） 3) 仕入先に対して、II.で掲げた8つの重点課題（合理的な価格決定、型取引の適正化、製造委託等代金支払の適正化、働き方改革への対応、自然災害等への対応、事業承継への対応、知的財産の取り扱い、パートナーシップ構築宣言の実施及び浸透）について、説明会等を通じて周知・徹底を図るとともに、同様の取組みをその仕入先以降にも展開していくよう働きかける。</p> <p>Q8、A8に関連 II.重点課題に対する取組み 1. 合理的な価格決定 4) 原価低減活動の効果を十分に確認せず、見なし効果金額を根拠とした一方的な値下げ要求をしない。また、仕入先の努力によるコスト削減効果は、貢献度合いに応じて適切にシェアする。</p>
	<p>徹底プラン 徹底プラン</p>	<p>事例① 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 （1）明示的な協議について 取適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。</p>
<p>労務費の適切な 転嫁のための価 格交渉に関する 指針 その他指針 参照： https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/romuhtenka.html</p>	<p>Q3、A3関連 1 発注者として採るべき行動/求められる行動 ★発注者としての行動⑥ 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。</p>	

ステップ 2
申入れに対し
ての価格協議

自主行動計画
自主行動計画

事例①

II.重点課題に対する取組み

1. 合理的な価格決定

7) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが増加した場合には、委託事業者は、予め定めた価格改訂タイミングはもちろんのこと、その期中においても、価格変更を柔軟に行うものとする。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ものとする。

事例③

II.重点課題に対する取組み

1. 合理的な価格決定

4) 原価低減活動の効果を十分に確認せず、見なし効果金額を根拠とした一方的な値下げ要求をしない。また、仕入先の努力によるコスト削減効果は、貢献度合いに応じて適切にシェアする。

Q1、A1に関連

(前文)

※徹底プランに記載の実施内容の対象は、全ての取引先(仕入先)を基本とするが、「取適法対象事業者」に限定している場合はその旨を記載した。

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、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、協議に応じず、一方的に価格を決定する。

- ・「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」

Q2、A2関連

I.サプライチェーン全体としての取組み

加えて、取適法の対象ではない企業同士の取引についても、下記「II. 重点課題に対する取組み（1. 合理的な価格決定、2. 型取引の適正化、3. 代金支払いの適正化）、「III. 自動車ガイドラインの遵守」に沿った取組みに努めるとともに、受注側として、顧客にも同様の取組みを求めていく。

3. 製造委託等代金支払の適正化

■サプライチェーン全体で支払い方法の改善を進めるにあたって、率先して取適法対象以外の取引についても、支払条件の見直し（サイト短縮や現金払い化等）に努める。

Q2、A2関連

II.重点課題に対する取組み

1. 合理的な価格決定

5) 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。さらに定期的な協議以外にも、原材料費、エネルギー費、労務費、物流費等の費用変動が生じた場合には、適切な転嫁を顧客に働きかけることにも努めつつ、仕入先と遅滞なく十分な協議を行う。

徹底プラン

徹底プラン

事例①

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、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、協議に応じず、一方的に価格を決定する。

- ・「顧客が認めない」
- ・「予算が無い」「前例が無い」

事例③

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

- ・「新規受注の提示や定期コストダウンの減額での相殺」

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。

事例⑧

■各社において可能な限り実施する事項

(1) 明示的な協議について

取適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。

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。

労務費の適切な
転嫁のための価
格交渉に関する
指針

その他指針

参照：
<https://www.jftc.go.jp/dk/guide/line/unyokijun/romuhitenka.html>

Q3、A3関連

1 発注者として採るべき行動／求められる行動

★発注者としての行動⑥

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。

Q6、A6関連

1 発注者として採るべき行動／求められる行動

★発注者としての行動③

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。

取引適正化関連：お役立ちツール・情報一覧

ツール	概要	URL
お役立ちツール・情報		https://www.japia.or.jp/work/torihikitekiseika/
(1)原材料・エネルギー等の価格転嫁ツール	・コスト指標と価格転嫁事例を部工会HPに一般公開（原材料費、エネルギー費、物流費、労務費）。	https://www.japia.or.jp/topics_detail/id=3938
(2)材料費・エネルギー費・物流費・労務費の価格転嫁事例集	・価格転嫁を要請/認めた事例。 ・個別の状況、利用した指標、転嫁方法を掲載。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/torikumijirei/240801_genzairyou_energy_butsuryu_roum_uhi_tenkajirei.pdf
(3)取引適正化に関わる社内外浸透事例	・グループ会社を含む社内関係部門への発信事例 ・仕入先への発信事例。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/torikumijirei/202407_torihikitekiseika_syanaigaihenoshintoujirei.pdf
(4)弁護士による法律上の留意点の解説、及び、判断に迷う想定取引事例と解説	・遵法性の判断に迷う想定取引事例に対する留意点について、弁護士が解説。	https://www.japia.or.jp/work/torihikitekiseika/bengoshikaisetsu
(4-1)法令改正・勧告等の政府動向に関わる情報とそれらを踏まえた留意事項	・下請法振興基準等の法改正・変更、取適法違反勧告、独禁法優越的地位濫用関連社名公表などの政府動向 に関わる情報、及びそれらを踏まえた会員企業が留意すべき事項について、専門家(弁護士)が解説。11Pageのワード文章。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/202407_houritujyouonoryuiten.pdf
(4-2)上記のサマリー	・PPT1枚に要約。実務担当から責任者向け説明を想定。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/202407_houritujyouonoryuiten_summary.pdf
(4-3)判断に迷う想定取引事例と解説	・遵法性の判断に迷う想定取引事例に対する留意点について、専門家(弁護士)が解説。 (自動車業界が公取から勧告を受けた「原価低減要請」「型取引」等の想定取引事例を記載)	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/202407_handannimayousouteitorihikijirei_kaisetsu.pdf
(5)自主行動計画	・適正取引の推進を目的に策定。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/JAPIA_iisyukoudoukeikaku_kaitei_25.12.pdf
(6)徹底プラン	・自主行動計画の実効性を高める目的で策定。	https://www.japia.or.jp/files/user/japia/work/torihikitekiseika/JAPIA_tetteiplan_kaitei_25.12.pdf

実際の生声の例

ここ数年、価格転嫁に対して対応が改善されたとの声の一方で困りごとの声もあり(以下は一例)

#	区分	生声内容		価格転嫁業務手引書(本紙)での関連記載	
1	受注側の声	①	中企庁のガイドライン(振興基準法 他)にある公表値で交渉の方針を発注側に伝えても関係ないと反応される	2.申入れに対しての価格協議	ポイント5) Q&A6
		②	海外生産での労務費について転嫁を申し入れても、発注側は検証できないからと応じてくれない	2.申入れに対しての価格協議	具体事例④
		③	OEMが転嫁を認めないので、負担はできず認められないと対応する発注側(Tier1)がある	2.申入れに対しての価格協議	ポイント1) 具体的事例① Q&A1
		④	過去の労務費転嫁が認められない、長期流動品での転嫁が足りない	2.申入れに対しての価格協議	Q&A5
		⑤	公表値だけの交渉とならない。発注側より自社の外注のエビデンスを要求されるが、入手が困難	2.申入れに対しての価格協議	ポイント5),6) 具体的事例⑤
		⑥	発注側からのエビデンス要求の準備対応に苦労している	2.申入れに対しての価格協議	ポイント5)
2	発注側の声	①	受注側から「転嫁の必要はない」と言われた場合、法令に抵触するのではと不安を感じる	1.能動的呼びかけ	プロセスフロー ポイント3)
		②	大手企業は顧客からの転嫁がされない中で、サプライチェーンの中間の大手企業は自社の中小企業への転嫁になりしわ寄せ・板挟みとなっている	2.申入れに対しての価格協議	具体事例② Q&A2
		③	受注側に値上げ理由を聞いても「単に不採算」としかいわず、「認めないなら納入を止める」と言われる	2.申入れに対しての価格協議	ポイント3)
		④	受注側から、価格を転嫁して欲しいがどのようにすればよいか分からないと抽象的な相談を受ける	2.申入れに対しての価格協議	具体的事例⑤⑦
		⑤	協議呼びかけはしていないが、受注側から価格転嫁申入れを受けた場合は協議しているので、対応に問題ない	1.能動的呼びかけ	ポイント1) 具体事例①