

# 適正取引の推進と生産性・付加価値向上に 向けた自主行動計画

一般社団法人 日本自動車工業会

2017年 3月 16日策定  
2025年 12月 24日改訂

- 日本の自動車産業は幅広い裾野を持ち、数多くの取引先に支えられて成り立つ産業である。100年に一度の大変革期に入り、今後も持続的な成長を続けていくためには、電動化や低炭素化等を推進しながら、競争力強化を図り、自動車メーカーと取引先が一体となった相互理解と信頼構築を基盤に、生産性・付加価値を高めて、サプライチェーン全体で継続的かつ計画的な改善活動に取り組むことが不可欠である。
- 競争力強化の活動は、グローバルでの競争が激化している中で、生産量を確保していく上での不断の取り組みが不可欠であり、その中で取引先自身も競争力を高め、仕事量を確保し、見通しが安定するという長期的な利益に繋がるものである。  
自動車メーカーと取引先は、実際の取引や競争力強化の活動に際し、「共存共栄」の精神のもと、相互の課題・困り事等を共有し、双方で協議を重ねて、投資・事業継続・雇用・賃上げ促進といった課題に共に取り組むことが重要である。また、そうした取り組みに際しては、自動車メーカーと取引先が、法令等の遵守を大前提として適正取引を強力に推進し、サプライチェーン全体で健全な取引環境を構築する事が、全ての土台となる。
- このような状況認識のもと、日本自動車工業会(以下、自工会)は、適正取引にかかる関係法令および政府方針(※下記)を踏まえ、委託事業者及び取引先双方の「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・定着させるべく、価格決定方法/型の保管ルール/支払方法などの諸課題の改善に向けた「適正取引推進宣言」及び「適正取引の推進と生産性・付加価値の向上に向けた自主行動計画」(以下、自主行動計画)をここに示す。【※独占禁止法、製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律(以下、取適法)/同運用基準、受託中小企業振興法/同振興基準、経済産業省「自動車産業適正取引ガイドライン」(以下、自動車ガイドライン)、内閣官房・公正取引委員会「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(以下、労務費指針)」等】
- 自工会および会員各自動車メーカーは、この自主行動計画の確実な実行と遵守状況の定期的なフォローアップに率先して取り組み、サプライチェーン全体への適正取引の浸透に、リーダーシップを発揮していく。生産性向上・競争力強化を取引先と共に進めるにあたっては、日本自動車部品工業会(以下、部工会)ほか自動車関連団体とも協力しつつ、取引先の経営力強化、後継者育成について積極的に支援を企画、実施していく。
- こうした付加価値向上や適正取引推進の取り組みを通じ、日本の自動車産業、ひいてはものづくり産業全体の競争力の強化に繋がるよう貢献していく。

## 適正取引推進宣言

日本自動車工業会は、「自動車産業適正取引ガイドライン」に掲げる以下五つの原則を、調達活動の基本方針として遵守することをここに宣言する。自工会会員会社は、この原則を経営戦略の基本に据え、様々な手段を通じて対外的にも明らかにし、サプライチェーン全体に浸透を図るものである。

第一に、開かれた公正・公平な取引の原則である。取引先の選定にあたっては、国籍や企業規模等にとらわれず、広く機会を与えて、公正かつ透明な対応に努める。

第二に、取引先と一体となった競争力強化の原則である。取引先を競争力強化のためのパートナーとして位置付け、イコール・パートナーシップの考え方のもと、調達担当者だけでなく、開発担当者や生産技術担当者も広く関与した上で、新製品の共同開発やコスト低減活動、情報化等の支援を一体となって行う。

第三に、取引先との共存共栄の原則である。主要な部品・素材を調達している取引先の経営が傾けば、完成品の品質やコスト等に直結することを認識し、特に、主要な中小取引先については、必要に応じて経営指導等を行う。

なお、この場合の経営指導等は、中小取引先の経営改善を目的とするもので一方的な押し付け等を行わない。

第四に、原価低減活動等における課題・目標の共有と成果シェアの原則である。新製品の開発や原価低減の活動は、事後において一方的な値引き要求を行うものではなく、取引先と課題や目標を共有した上で、新製品の開発や材料の変更等が達成される以前の段階における事前の共同作業として位置づけ、達成された成果物やコスト削減の成果は、貢献の度合い等に応じて取引先との間で適切にシェアするものとする。

第五に、相互信頼に基づく双方向コミュニケーションの確保の原則である。新製品の共同開発や原価低減活動を行うにあたっては、取引先との間で、課題や目標を共有するために必要な情報を可能な限り開示し合うとともに、あらかじめ十分な相互協議を行い、相互に納得した上で作業を進めることを心がける。

## I. 重点課題に対する取組

### 1. 合理的な価格決定

競争力の維持・強化に向けて、引き続き取引先と自動車メーカーの双方で不断の競争力強化の活動を重ねることが必要不可欠であり、その上で取引先との価格決定に当たっては、運用基準、振興基準及び自動車ガイドライン、労務費指針、中小受託取引適正化法テキスト、Q & A等を踏まえ、取引数量、納期、品質、環境対応等の条件や材料費、労務費の変動等を考慮し、取引先と十分に協議を行うべく、以下を遵守する。

#### ■実施事項

- 1) 取引対価の協議を行う際は、振興基準に記載された望ましくない4事例[第4-1-(1)]を行わないようにする。また、取引先との協議・交渉等においては威圧的な言動・態度とならないよう注意を払う。

#### 〔取引対価の協議に関する望ましくない事例（振興基準より抜粋）〕

- ① 目標価格又は価格帯のみを提示して、それと辻褃の合う内容の見積り又は提案を要請すること。
  - ② 過度に詳細な見積りを要請し、それを中小受託事業者が十分に作成できないことを理由として、協議を拒むこと。
  - ③ もともと転注するつもりがないにもかかわらず、競合する他の事業者への転注を示唆して殊更に危機感を与えることにより、事実上、協議をすることなく、委託事業者が意図する取引対価を中小受託事業者に押し付けること。
  - ④ 競合する他の事業者が取引対価の見直しの要請をしていないこと、委託事業者の納入先が取引対価の見直しを認めないこと等を理由として、協議を拒むこと。
- 2) 原価低減要請を行う際は、振興基準に記載された望ましくない3事例[第4-1-(7)]を行わないようにし、根拠を明確にした上で、取引先と十分協議を行う。

#### 〔原価低減要請に関する望ましくない事例（振興基準より抜粋）〕

- ① 具体的な根拠を明確化せず、又は目標数値のみを提示して、原価低減要請を行うこと。
  - ② 原価低減要請に応じることが発注継続の前提であることを示唆して、事実上、原価低減を押し付けること。
  - ③ 口頭で削減幅等を示唆した上で、中小受託事業者から見積書の提出を求めること等、書面等の記録を残さずに原価低減要請を行うこと。
- 3) 原価低減活動の効果を十分に確認して取引対価に反映する。また、取引先の努力によるコスト削減効果を一方的に対価へ反映することなく、取引先の貢献寄与度を考慮して、相手の利益を不当に損なわないようにする。
  - 4) 原材料費・エネルギー費、労務費、環境対応コストなどの状況を加味し、「価格交渉促進月間」などの機会を捉えて取引先と取引対価について明示的に協議(最低年1回)を行う。また、期中においても、価格変更を柔軟に行うものとする。
  - 5) 原材料費・エネルギーコストについては、取引先と十分に協議の上で合意した適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すこととする。
  - 6) 量産終了後、発注数量等の納品条件の変化を踏まえた部品単価見直しの協議を実施すること。
  - 7) 労務費の転嫁に際しては「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の

「事業者が採るべき行動/求められる行動」に則り、「価格交渉の申込み様式」を活用する等取引先と十分に協議の上、適切に価格に転嫁する。また、特に協議時には公表指標（賃上げ率、労務費比率等）の使用を尊重し、かつ、価格転嫁の対象とする賃上げ水準や遡及期間は当事者間で真摯に協議するものとする。

- 8) 物流費については、燃料価格の高騰や労務費の上昇等を踏まえ、荷主の立場で適正な運賃水準を反映するよう、運送委託事業者と十分な協議の上、決定する。特に荷役作業も含めて運送を委託する場合においては、着発双方での荷役作業の内容やその範囲を明確にし、その対価を適切に支払うものとする。
- 9) 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、窓口情報を取引先へ通知する等、申告しやすい環境を整備する。

## 2. 型取引の適正化

自動車産業においては、量産部品のみならず、アフターマーケットでのお客様ニーズに基づいて補給部品の供給を行っている。自動車メーカーは、旧型補給部品の生産制度をもとに、旧型補給部品の集約、型等の廃棄、量産終了情報の取引先への提供等を行っているところであるが、一方で依然として型保管に関して負担になっているという中小企業からの声があるのも事実である。運用基準、振興基準、自動車ガイドライン及び「型取引の適正化推進協議会報告書」（以下、型報告書）を踏まえた取り組みの着実な実行を通して、量産から補給までのトータルでの競争力を確保し、型取引の適正化に向けて、以下を実施する。

### ■実施事項

型報告書を踏まえた取り組みの着実な実行、特に、以下1)～4)について、ルール・マニュアル等の整備や取引先への周知を図るなど、運用の徹底に取り組む。

- 1) 取り決め事項の書面化
  - ・ 部品の取引に際しては協議のうえ型等の保管や廃棄といった取り扱いを決定し、決定内容を書面化<sup>※</sup>する。  
※型報告書付属資料「型の取扱いに関する覚書」、および中小企業庁「知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな型」などを参考に、取引実態に合った様式となるよう協議を行う。
- 2) 型製作相当費の支払方法及び支払時期
  - ・ 支払方法及び支払期日を事前に協議して定め、資金繰りの課題を抱えている取引先から一括払いや前払いなどの要望がある場合、可能な限り速やかに支払うよう努める。
- 3) 量産終了後の型保管に要する費用の支払い
  - ・ 自社に型の所有権があり、長期間発注を行わず、取引先にその型等を保管いただく場合には、保管に要する費用を支払う。
  - ・ 取引先に型の所有権がある場合においても、事実上自社の指示に基づき、取引先が型等を保管する場合は、保管に要する費用を支払う。（汎用品の型など、取引先に所有権があり、型等の管理について自由に判断できる場合は除く）
  - ・ なお、これら型等の保管費の算出方法については、委託事業者、受託事業者が双方協議の上で受託事業者側が納得している場合であれば、例えば、年度毎のまとめ払いも許容される。
  - ・ また、受託事業者側の利益を不当に害していないことの合理的な説明が可能な場合であ

れば原則、算出方法の詳細は問わないが、一度、受託事業者側が納得したものであっても、受託事業者側に対する押しつけとならないように、協議の求めに応じ必要な見直しを行うなど、十分に留意する必要がある。

- 4) 不要な型の廃棄・返却の推進と必要な費用の支払い
- ・量産期間から補給期間への移行時の連絡や、廃止品番の通知などを定期的(最低年1回)に行う。
  - ・取引先の型等の廃棄・保管に関する課題解消に向けた協議を積極的に行うとともに、量産終了から一定年数(15年を目安/部品(材質)・車種の特性を加味)を経過した場合は、型等の廃棄を前提に協議を行う。
  - ・型の廃棄等に伴い、中小受託事業者に一括生産の指示を行う場合は(※受託事業者の独自の判断で一括生産する場合は除く)、生産された部品は買い取った上、引き続き当該受託事業者には、必要な費用(保管費等)を支払う。
  - ・取引先から廃棄の可否について確認がある場合は、速やかに判断し、書面で通知する。(部品取引の場合は廃止品番通知を以てこれに代える)
  - ・補給部品の種類(部品品番数)の増加抑制及び削減に努める。

### 3. 製造委託等代金支払の適正化

取引価格のみならず、支払方法も取引先の事業活動に大きな影響を与えることを認識し、支払方法について、今般の取適法による手形払いの禁止及び自動車ガイドラインを踏まえ中小受託事業者と十分な協議による中小受託事業者の資金繰りに配慮したものとするよう製造委託等代金支払方法の改善を進める。サプライチェーン全体への浸透のため、取適法の対象外の取引についても支払手段の改善(支払いサイトの短縮、代金の支払い現金化など)に努めること。

#### ■実施事項

- 1) 製造委託等代金の支払いはできる限り現金化すること。
- 2) 電子記録債権、ファクタリング等の一括決済方式の場合は、支払期日までに製造委託等代金の引き換えができること。

### 4. 知的財産・ノウハウの保護

取引先の知的財産・ノウハウの保護に向け、以下の通り十分配慮する。

#### ■実施事項

- 1) 知的財産・ノウハウの取扱いに関して振興基準を踏まえ取引先と十分に協議し、中小企業庁「知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな型」等も適宜用いて秘密保持契約等にて書面化・明確化するよう努める。また、二次利用等の許諾やその対価支払について、取り決め内容に従って着実に履行する。
- 2) 取引先の知的財産・ノウハウが流出・漏洩することの無いよう厳正に管理する。
- 3) 型の図面やデータを親事業者が利用する場合は対価を支払う。
- 4) 製造委託の目的物とされていないもの(技術データ等)を取引先の意向に沿わない形で提供させないことを徹底する。

## 5. 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

自社の働き方改革により取引先へ影響を及ぼさないよう、以下の通り十分配慮する。

### ■実施事項

自社の働き方改革が取引先へ及ぼす影響(長時間労働等)に配慮しつつ、取り組みを阻害し、不利益となるような取引や要請は行わないように努める。また、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った場合には、取引先に発生する増加コストを負担するよう努める。

## II. 委託事業者の義務・禁止行為の遵守

(取適法及び同法運用基準より抜粋)

委託事業者には、支払期日を定める義務(第 3 条)、発注内容等の明示義務(第 4 条)、遅延利息の支払義務(第 6 条)、書類の作成・保存義務(第 7 条)の4つの義務と次の 11 項目の禁止事項が課せられており、たとえ中小受託事業者の了解を得ていても、また、委託事業者に違法性の意識がなくても、これらの規定に触れるときには、取適法に違反することになるので十分注意すること。

### 1. 受領拒否の禁止(第 5 条第 1 項)

委託事業者が中小受託事業者に対して委託した給付の目的物について、中小受託事業者が納入してきた場合、委託事業者は中小受託事業者には責任がないのに受領を拒むと取適法違反となります。

### 2. 製造委託等代金の支払遅延の禁止(第 5 条第 2 項)

委託事業者は物品等を受領した日(役務提供委託の場合は、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製造委託等代金を全額支払わないと取適法違反となります。(製造委託等代金の支払について、手形を交付すること並びに金銭及び手形以外の支払手段であつて当該製造委託等代金の支払期日までに当該製造委託等代金の額に相当する額の金銭と引き換えることが困難であるものを使用することを含む。)

### 3. 製造委託等代金の減額(第 5 条第 3 項)

委託事業者は発注時に決定した製造委託等代金を「中小受託事業者の責に帰すべき理由」がないにもかかわらず発注後に減額すると取適法違反となります。

**【違反行為事例(振込手数料を負担させることによる減額)】**

委託事業者は、プログラムの作成等を中小受託事業者に委託しているところ、代金の額から中小受託事業者の銀行口座に振り込む際の振込手数料相当額を差し引いた。

### 4. 返品禁止(第 5 条第 4 項)

委託事業者は中小受託事業者から納入された物品等を受領した後に、その物品等に瑕疵があるなど明らかに中小受託事業者には責任がある場合において、受領後速やかに不良品を返品するのは問題ありませんが、それ以外の場合に受領後に返品すると取適法違反となります。

### 5. 買ったたきの禁止(第 5 条第 5 項)

委託事業者が発注に際して製造委託等代金の額を決定するときに、発注した内容と同種又は類似の給付の内容(又は役務の提供)に対して通常支払われる対価に比べて著しく低い額を不当に定めることは「買ったたき」として取適法違反になります。

**【取適法 運用基準より抜粋】**

次の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い製造委託等代金の額」として取り扱う。

ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い製造委託等代金の額

イ 当該給付に係る主なコスト(労務費、原材料価格、エネルギーコスト等)の著しい上昇を、例えば、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経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた製造委託等代金の額

【違反行為事例(買いたたき)】

・量産の終了後、発注数量が大幅に減少し、1個当たりの製造コストが大幅に増加するにもかかわらず、中小受託事業者と協議することなく、一方的に量産時の発注数量を前提とした単価で代金の額を定める行為

6. 購入・利用強制の禁止(第5条第6項)

委託事業者が、中小受託事業者に注文した給付の内容を維持するためなどの正当な理由がないのに、委託事業者の指定する製品(自社製品を含む)・原材料等を強制的に中小受託事業者に購入させたり、サービス等を強制的に中小受託事業者を利用して対価を支払わせたりすると購入・利用強制となり、取適法違反となります。

7. 報復措置の禁止(第5条第7項)

委託事業者が、中小受託事業者が委託事業者の取適法違反行為を公正取引委員会又は中小企業庁に知らせたことを理由として、その中小受託事業者に対して取引数量を減じたり、取引を停止したり、その他不利益な取扱いをすると取適法違反となります。

8. 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止(第5条第2項第1号)

委託事業者が中小受託事業者の給付に必要な半製品、部品、付属品又は原材料を有償で支給している場合に、中小受託事業者の責任に帰すべき理由がないのにこの有償支給原材料等を用いて製造又は修理した物品の製造委託等代金の支払期日より早い時期に当該原材料等の対価を中小受託事業者を支払わせたり製造委託等代金から控除(相殺)したりすると取適法違反となります。

9. 不当な経済上の利益の提供要請の禁止(第5条第2項第2号)

委託事業者が、中小受託事業者に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させることにより、中小受託事業者の利益を不当に害すると取適法違反となります。

【違反行為事例(型等の無償保管他)】

以下のような場合にもかかわらず、引き続き金型等を無償で保管させていた事例が違反と認定されている。

- ・部品等の発注を長期間行わない場合(製品の発注を1年間以上行っていない)
- ・受託事業者が型等の廃棄や引取り等を希望している場合
- ・委託事業者が次回以降の具体的な発注時期を示せない場合(今後1年間の具体的な発注時期を示せない)
- ・型等の再使用が想定されていない場合(改めて使用する予定がない)
- ・型等について、委託事業者が所有する場合のほか、中小受託事業者が所有する場合であって委託事業者が事実上管理しているとき(例えばその廃棄等に委託事業者の承認を要する等の事情が認められるとき)も同様である。[運用基準より抜粋 7.不当な経済上の利益の提供要請(4)]
- ・納期を定めずに一括で生産させた部品等を速やかに受領せず、委託事業者が必要とする都度納品させる行為や、納品させるまで無償で保管させる行為

・自動車の修理を委託する際、顧客に代車として貸し出すための自動車を、委託先事業者から無償提供させる行為

10. 不当な給付内容の変更及び不当なやり直しの禁止(第5条第2項第3号)

委託事業者が中小受託事業者に責任がないのに、発注の取消若しくは発注内容の変更を行い、又は受領後にやり直しをさせることにより、中小受託事業者の利益を不当に害すると取適法違反となります。

11. 協議を適切に行わない代金額の決定の禁止(第5条第2項第4号)

中小受託事業者が製造委託等代金の額に関する協議を求めたにもかかわらず、当該協議に応じず、又は当該協議において中小受託事業者の求めた事項について必要な説明若しくは情報の提供をせず、一方的に製造委託等代金の額を決定すると取適法違反となります。

### Ⅲ. 自動車産業適正取引ガイドラインの遵守

取引適正化の推進のため経済産業省が策定した自動車ガイドラインで掲げられている、問題視されやすい行為について、会員会社は取引先と十分に協議し、公正な取引を実行するよう取り組む。

#### ■実施事項

- 1) 先の5つの重点課題以外で、問題視されやすい以下の行為についても、取引先と十分に協議して対応する。[①配送費用の負担、②自社努力の適正評価、③不利な取引条件の押しつけ、④数量や仕様など取引条件の変更、⑤受領拒否・検収遅延、⑥手形の交付・有償支給原材料の早期決済及び在庫保管]
- 2) 発注内容が曖昧な契約とならないよう取引先と十分に協議を行った上で、振興基準に記載された契約条件の明示と書面等(電磁的記録を含む)の交付を徹底するよう努める。
- 3) 経済上の利益提供を要請する場合は、取引先の利益を不当に害することのないよう徹底し、提供の条件等を書面で合意をする。
- 4) 発注予定数量を取引先に内示後、実際の発注数量に大きな乖離が生じた場合、取引先より要請があったときは十分に協議を行い、余剰在庫及び残材の買取り、他の諸経費の増加分を支払う等の措置を講ずる。
- 5) また、生産に必要なリードタイムを十分に考慮した発注を行うよう努める。
- 6) 取適法対象会社の確認のため、取引先に対し、年に1~2回、電磁的に管理できる方法または書面にて資本金基準および従業員基準(取適法第2条第8項第5号)の確認を行うこと。時期に関しては発注者から異なる時期の確認依頼を回避するため、例えば価格交渉促進月間(3月,9月)に確認を行う。

### Ⅳ. 取引先支援活動の推進

自動車メーカーは、裾野の広いサプライチェーンの技術力、品質、価格競争力等に支えられており、取引先との適正な取引条件の下で信頼関係を築き、共存共栄関係を長期的に維持していくことが、自らの競争力の強化に繋がるとの認識のもと、サプライチェーン全体での生産性の向上や、製品の品質等の改善に努める取引先の事業活動を積極的にサポートする。

取引先を通じてティア2以降から事業活動のサポート要請があった場合は、取引先と協力してサポートするほか、以下の活動も行う。

#### ■実施事項

- 1) 生産性の向上に関する課題の解決に向けて、会員会社は取引先との面談、事業所や工場の訪問、研究会の開催に努め、サプライチェーンのニーズに基づく形で、現場改善や人財育成などの課題の解決に協力する。
- 2) サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて、取引先の事業承継が円滑に遂行されるよう、支援する。
- 3) 部工会、地方自治体・商工会議所等のセミナーや商談会等に参加し、意欲的で改善マインドの高い有望な事業者を発掘、支援する。
- 4) 取引先と連携して事業継続計画(BCP)の策定に努めるとともに、自然災害、サイバー攻撃、感染症、国際情勢の変化により事業に影響が生じた際は、人命第一、地域復旧を優先しながら取引先の被害状況を確認し、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。また、影響を受けた取引先には、その復旧を支援するとともに、取引関係の継続、優先的な発注に配慮するよう努める。
- 5) 取引先の要請に応じて情報化支援策の支援・協力を行い、サプライチェーン全体の効率性向上に努める。取引先に対し電子受発注等を行う場合は、効果やコスト負担等の説明を十分に行う。
- 6) 脱炭素をはじめとする環境対応や事業転換に向けては、取引先の困りごとや不安に丁寧に耳を傾け、政府の支援も得ながら共に取り組みを進めていく。

## V. 教育・人財育成の推進

会員会社は取引適正化の継続・強化のため、関係法令等の周知・徹底に向け以下の活動に取り組む。

#### ■実施事項

- 1) 関係法令や自社のパートナーシップ構築宣言等を踏まえて自主点検を行い、その結果を基に社内ルールやマニュアルの整備・見直しを行う。
- 2) 現地現物等の社内教育を通じて人財育成を図り、取引先と関わる役員から担当社員の意識向上と取り組みの周知徹底を図り、連結子会社等にも展開する。

## VI. 普及啓発活動の推進

サプライチェーン全体への適正取引の周知、浸透に向けて、会員会社ならびに関係業界と連携した以下の活動に取り組む。

#### ■実施事項

- 1) 会員会社の取組
  - ① サプライチェーン全体に適正取引を浸透させるため、ティア1に対し、説明会等を通じて適正な価格改定のあり方や、補給部品生産制度等について周知徹底を図るとともに、ティア2以降への展開を働きかける。

②「パートナーシップ構築宣言」の実施および宣言内容の着実な履行、取引先への周知に努める。また、宣言ひな形の改定や事業環境の変化などを踏まえて見直しを行うように努める。

## 2) 自工会の取組

- ①部工会等と共に、経済産業省の「自動車取引適正化研究会」にて、諸課題や自動車ガイドライン改正の議論に参画する。
- ②型取引及び付加価値向上に係るベストプラクティスを収集し、経済産業省、**関係**団体等と共有、周知する。
- ③**取適法**・自動車ガイドラインセミナーの開催について、経済産業省および部工会と連携のうえ、サプライチェーン全体の理解促進に資するよう工夫を行い、適正取引の浸透を図っていく。

## VII. 定期的なフォローアップ、PDCA の実行

適正取引の推進には、自主行動計画に掲げた精神や行動規範を、自工会活動及び会員会社の調達に定着させることが重要である。そのため、自工会は中小企業庁／経済産業省が定める業種横断的なフォローアップの指針を踏まえ、自主行動計画の実施状況を定期的にフォローアップし、PDCA サイクルにより会員会社の調達を改善していく。

### ■実施事項

- 1) 自主行動計画に掲げた事項が確実に実行され浸透するよう、定期的なフォローアップを実施する。
- 2) 会員会社へのフォローアップ調査結果に基づき、PDCA サイクルを回して、会員会社の調達の改善活動を不断に実施する。特に進捗が十分でなかった項目については、早期に改善を進める。

○用語使用について（以下の考え方で使い分けている）

- ・本資料の実施主体を「自工会」、個社が取り組む内容は「会員会社」とし、相手先を「取引先」（=仕入先）と記載する。
- ・但し、一般論として言う場合は、「自動車メーカー」、「サプライヤー」で使用した。
- ・サプライチェーン全体に展開する場合において、会員会社はティア1と**連携**して、「ティア2以降にも展開」とした。

以 上

# 徹底プラン

[2023年 9月 8日策定]

[2025年 12月 24日改訂]

一般社団法人 日本自動車工業会

中小企業庁が、2023年度に行った下請Gメンのヒアリング結果において、自動車業界の自主行動計画に記載があるものの「その取組が不十分」「遵守が徹底されていない事項(取引対価・価格交渉等)」が確認され、自主行動計画への明記や遵守などの指摘を受けている。

これを踏まえた「自主行動計画」の改訂ならびに遵守に向けて、会員各社の代表者以下、調達部門を中心に社内が一丸となり、実効を上げていくための「徹底プラン」を策定、日本自動車部品工業会とも連携のうえ、取り組むこととした。本徹底プランの実施に向けて、各社の社内関係者を始め、取引先にも周知を図り、サプライチェーン全体で取り組んでいくこととしたい。

なお、現下の物価高騰などを踏まえ、本徹底プランで挙げる具体的な行動方針・改善方を会員企業が自ら集中的に実施(3年間)することとし、定期的なフォローアップ調査(半年に1回)を実施、その結果を踏まえて、必要な内容の見直しなどを行うPDCAサイクルでの課題改善に取り組むものとする。

※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**の対象事業者」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

### 1) 各社において絶対に実施しない事項

取引先から要請があるにもかかわらず、協議自体に応じないこと。

[特に注意すべき事例]

- ・「他社からは言われていない」「自助努力で解決すべき」などの合理性を欠く理由で協議を拒むこと。
- ・原材料費、エネルギー費のコスト上昇が明らかにもかかわらず十分な協議を行わないこと。
- ・労務費等について、取引先の声・困り事を聞かず、十分な協議を行わないこと。

### 2) 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、日本自動車工業会のみならず、日本自動車部品工業会とも連携し、自動車業界のサプライチェーン全体に浸透させる事を目指し、自動車業界全体で強力で推進する。

#### (1) 明示的な協議を実施する。

[実施事項]

① 発信	発注者側から、少なくとも年1回は、価格交渉の姿勢を示す文書を取引先各社へ発信し(説明会だけに留まらない)、協議の申入れを受け入れる用意があることを明示する。 ※支払いが継続して発生する取引が対象
------	--

②要望確認	個別にヒアリングする。(発信に留まらず能動的にヒアリング。特に取適法の対象事業者へ重点的に実施。)
③書面連絡	値上げ要請の際の交渉結果は、変動要因等がわかる形で個別に回答する。
④協議結果	経営層から実務層まで社内全体への浸透を図るため、取引先毎に要請内容、交渉結果とその考え方で記載した記録を、一元的に管理する。(特に取適法の対象事業者へ重点的に実施)

(2) 費目毎に以下の考え方を基に検討。

①原材料費	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、取引先と十分に協議の上で合意した、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする。
②エネルギー費	
③労務費	労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の「留意すべき点」を遵守し、「発注者として採るべき行動/求められる行動」に沿って適切に転嫁する。

## 2. 原価低減要請・利益供与要請

1) 各社において絶対に実施しない事項

- (1) 根拠を提示せず「今期は一律〇〇%の原価削減をお願いします」等のレターを送付したり、口頭で申し入れるなど、客観的な経済合理性や十分な協議を欠いた原価低減の要請。
- (2) 発注継続の前提として、一方的に原価低減を押し付けること。

2) 各社において可能な限り実施する事項

取引先と一体となった生産性向上による原価の低減などの競争力強化への取組み。

## 3. 内示と発注の差

1) 各社において絶対に実施しない事項

- (1) 内示や発注内容についての申し立てがあった際に、協議自体に応じないこと。
- (2) 内示と発注のかい離に伴い発生した費用補償についての申し立てがあった際に、協議自体に応じないこと。

2) 各社において可能な限り実施する事項

- (1) 内示と発注のかい離の抑制等、精度の向上。
- (2) 中期的な計画提示についても試行/努力する。
- (3) 生産変動(半導体影響等)が生じる場合の早期通達を行う。

## 4. 補給品

1) 各社において絶対に実施しない事項

補給品のみの取引となり価格見直しの要請があるにもかかわらず、協議することなく量産時の価格を据え置くこと。

2) 各社において可能な限り実施する事項

- (1) 量産終了後、数量条件の変化を踏まえた部品単価見直しを行う。
- (2) 補給品の生産と供給年限、型廃棄等のルールを取引先と共有し、丁寧に協議する。

## 5. 支払条件

- 1) 各社において絶対に実施しない事項  
約束手形の利用を続けること。
- 2) 各社において可能な限り実施する事項  
取適法の対象事業者への現金払い化を徹底する。  
※サプライチェーン全体への浸透のため大企業間の取引も含めて改善に努めていく。

## 6. 型取引（金型/木型/治具などを含む）

- 1) 各社において絶対に実施しない事項
  - (1) 取引先から困りごとの相談があるにもかかわらず、協議自体に応じないこと。
  - (2) 自社に所有権があるにも関わらず、型費用を分割で支払うこと。
  - (3) 量産終了後に長期間発注を行わず、事実上自社の指示で取引先に型を保管いただく場合に保管料を支払わないこと。
- 2) 各社において可能な限り実施する事項
  - (1) 最低でも年1回は、受注者と双方で明示的な協議の場を持ち、その支払い方法については当時者間で合意した上、内容を記録し一元的に管理する。特に1年以上発注が無いまたは今後1年間発注が見込めない製品に引き当てられている型の保管費は確実に支払う。  
取引先との協議の際は、Tier2より先で発生する保管料も含めて協議を行う。
  - (2) 一括払いや前払いなどの要望がある場合、可能な限り速やかに対応するよう努めること。
  - (3) 量産終了から15年経過した製品に係る型※については、少なくとも廃棄を前提に当事者間で協議を行う。※部品(材質)・車種の特性を加味する。

以上