

# 「適正取引推進のためのガイドライン」の改訂概要

(素形材産業、自動車産業、産業機械・航空機等)

平成20年12月

経済産業省

抜粋・編集：（社）日本ダイカスト協会

# 素形材産業取引ガイドラインの改訂(主な追加事例等)

## 原材料等のコスト増の転嫁

### 【問題ある事例】

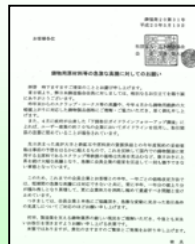
- 発注側が原材料価格高騰分の価格転嫁額を低く抑えたり、価格転嫁時期の引き延ばしを強制したりする。建値スライド方式など、全く認めない。【 **casting**】

### 【ベストプラクティス事例】

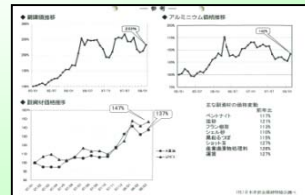
- 取引先との価格交渉時に、取引ガイドライン、協会が作成した取引適正要請文、原材料等価格推移表の3点セットで交渉したところ、**原材料価格高騰分の価格転嫁を認めてもらった。**【 **casting**】



<ガイドライン>



<取引適正要請文>



<価格推移表>

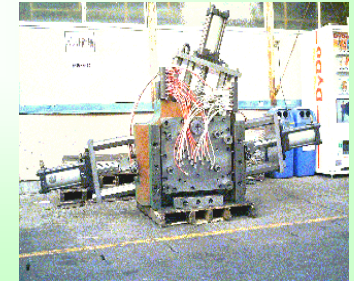
## 型保管費用の負担

### 【問題ある事例】

- 取引先からは最低10年間の型保管は当たり前と言われている。ところが量産品と補給品との区別がはっきりしないものも多く、取引先に問い合わせても担当もわからないと言われ、また、客先に型リストを送り、要、否の判定をお願いしているが、回答がこない。【 **forging**】

### 【ベストプラクティス事例】

- 型リストを作り、預かっている金型のうち、**量産が完了して一定期間補給品も出ない場合には、取引先に承認を得て、1点ずつ型の写真を撮影した上で、廃棄処分した。**【 **casting**】



## 不公正な取引方法に係る協カスキームについて

- 経済産業省と公正取引委員会との間で、「**不公正な取引方法**」の効果的な調査・取締りのための協カスキームを構築し、運用を開始。

## その他のガイドラインの活用による効果

### 【ベストプラクティス事例】

- 取引先に取引ガイドラインを示し、下請法上の留意点やベストプラクティスの記述を説明して交渉したところ、**取引先と交渉の地合ができ、改善がみられた。**【 **casting, mold, diecast**】

- 業界独自の取引ガイドライン等を作成し、全会員に配布するとともに、ユーザーとの取引において、素形材取引ガイドライン等と併せて活用した結果、**それまでのユーザー側からの一方的な取引交渉等について改善が見られた。**【 **metal press, mold, heat treatment**】



# 自動車産業適正取引ガイドラインの改訂(主な追加事例等)

## 補給品の価格決め

### 【問題ある事例】

○補給品の価格について、少量生産で手間がかかるにも関わらず、組み付け時と同様の価格で取引を押しつけられる。

### 【ベストプラクティス事例】

○<補給品の共通化活動を進めている例>  
仕入先からの提案を受けて、一定の基準に合致した補給品を共通化して種類削減を進めている。

## 型保管費用の負担

### 【問題ある事例】

○必要数量を先行生産した上で、型を処分したいと考えているが、発注元から必要数量の提示がなく、処分の了承がなかなか得られない。

### 【ベストプラクティス事例】

○<発注元主導で型の廃棄通知等を行っている例>  
取引先からの申請を得て廃棄する制度に加えて、部品番号を簡素化するとともに、発注側から「この型を廃棄してもよい」との通知も行うこととした。

## 原材料価格等の価格転嫁

### 【問題ある事例】

○原材料価格等の価格が上昇しても製品への価格転嫁を認めてもらえない、認めてもらっても必ずしも十分とは言えない。

### 【ベストプラクティス事例】

○<合理的な根拠を持って発注側と交渉を行っている例>  
ガイドライン、業界で策定した要望書、原材料価格の推移表の3点セットを持参して、合理的な根拠を示しながら発注側を納得させるよう価格交渉を行っている。

## 一方的な原価低減率の提示

### 【問題ある事例】

○発注側から定期的に原価低減要請が行われ、その原価低減率は現状の原価や技術力を加味されない。

### 【ベストプラクティス事例】

○<取引先とのワークショップなどを行っている例>  
社内でコスト削減のクロスファンクション・チームを編成し、取引先と協業ワークショップを開催し、各種のコスト低減のアイデアを出し合うとともに、その評価も協業で行い、実現させる取組を行っている。

# 産業機械・航空機等適正取引ガイドラインの改訂(主な追加事例等)

## 適正な価格転嫁の実施

### 【問題ある事例】

○毎年恒例のように1回から2回の原価低減要求(価格協力依頼)がある。合理的な要求であれば理解できるが、理解しがたい要求もあり、結果的にはコスト割れとなってしまうことがある。

### 【ベストプラクティス事例】

○定期的なコストダウンを年2回実施している。下請業者との協議・検討を踏まえ、必要に応じて図面変更を行う等、強制的ではなく相互協力の場としている。この結果、下請業者からの改善提案数が増加し、下請業者とのコミュニケーション改善効果が見られた。

## 親事業者側の情報開示の推進

### 【問題ある事例】

○リードタイムの関係から、内示にて発注された製品を製作して、納期通りに納入したが、取引先から正式発注がなされていなかったために、納入が認められなかった。取引先には改善をお願いしているが、取引先のシステムをみると製品をスケジュール通りに受領する体制整備まで手が回っていないように見受けられる。

### 【ベストプラクティス事例】

○16週先の生産情報表や半期の生産計画をサプライヤーに伝達している。こうした取組によりサプライヤーにおいても生産計画を立てることが可能となり、より効率的な生産体制の構築に繋がっている。

## 調達方針の作成・改善

### 【問題ある事例】

○契約書に印紙が必要となるため、契約書を結ぶ事に前向きに考えて頂けない取引先がある。

### 【ベストプラクティス事例】

○社内で調達方針を策定し、社外に公表した。同調達方針においては、企業が果たすべき社会的責任の視点から、当社の調達基本方針を示すとともに、取引先にも下請法を含む法令遵守等CSR活動への積極的な取組を呼びかけた内容となっている。

## 型保管費用の負担

### 【問題ある事例】

○旧モデル品の補修品の供給期限について文書で合意のないまま継続させられているものが多くある。

### 【ベストプラクティス事例】

○当社で製品の量産が終了した後、取引先と原材料費及び金型保管費等の条件を踏まえ、補給品の価格交渉を行うようにしている。