

適正取引に係る社内外への浸透事例

< 表紙 >

具体的な社内浸透・社内教育・对外発信文書事例の紹介

< 背景 >

発注者として価格転嫁を進めるためには、各社の価格転嫁に関する方針や意思を社内・外に文章や資料にて連絡する必要がある。

その為の具体的な文章や資料の実例を示すことで、発注者としての適正取引実現に向けた浸透活動を支援。

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

【事例の概要】

	分類	用途	発行時期	発信元	発信先
事例①	社内浸透	<ul style="list-style-type: none"> 社内全部門、国内グループ会社を含めた情報発信 原材料費・エネルギー費用等に加え、労務費の価格転嫁促進の明示的な通達 経営会議での報告に基づく全仕入先へのレター出状指示及び出状先の管理指示 	2024年2月	調達部門	購買関連業務部門長 国内グループ会社 調達業務部門責任者
事例②	社内浸透	<ul style="list-style-type: none"> 労務費指針の社内報知 	2023年12月	調達部門	社内幹部
事例③	社内浸透	<ul style="list-style-type: none"> 価格転嫁に係る方針の社内報知・説明 	2022年12月	経営企画部門	全役員
事例④	社内教育	<ul style="list-style-type: none"> 価格転嫁に係る方針の社内報知・説明 	2024年1月	調達部門	社内全バイヤー
事例⑤	対外発信	<ul style="list-style-type: none"> 労務費を加えた価格改定に係る社外報知 	2023年8月	調達部門	仕入先
事例⑥	対外発信	<ul style="list-style-type: none"> 労務費指針を受けた取組方針の社外報知 	2023年12月	調達部門	仕入先
事例⑦	対外発信	<ul style="list-style-type: none"> 労務費指針を受けた取組方針の社外報知 	非公表	調達部門	仕入先
事例⑧	対外発信	<ul style="list-style-type: none"> 経営トップによる労務費を含む価格転嫁方針の社外報知 	2024年2月	代表取締役社長	仕入先

事例①

購本通達
2024.05.09

株式会社
調達業務関連部門長 経由 担当者各位
(※)全役員、各生産本部管理部部长、経営企画部部长、CSR部部长、内部監査部部长
国内グループ会社
調達業務部門責任者 経由 担当者各位
(※)各社長

株式会社
購買本部

「適正取引実現に向けた取組み」に関するご案内とレター出状のお願い

標題の件、1月 日の経営会議において、「適正取引実現に向けた取組み」について報告、説明をさせていただきました。
報告内容に沿って、下記のご案内・お願いをさせていただきます。よろしくお願いたします。

記

1. 「適正取引」についての活動継続について
※改めて今月中(2月中)にご担当者向け説明会を計画しております。
(1)適正取引について
・従来より、「適正取引実現」に向け活動いたしておりますが、引き続きご協力下さい。
(2)労務費の価格転嫁について
・政府(中小企業庁)調査によると、原材料費・エネルギー費等の価格転嫁は全体的に遅滞がみられるものの、労務費については転嫁が遅れており、政府(公正取引委員会)は労務費の価格転嫁に絞った指針を公表しました。(下記リンク4～5ページご参照)
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unvyuukikan/romuhitenka/romuhitenka-2.pdf>
・これに呼応し、日本自動車部品工業会も加盟各社に社内徹底を呼び掛けています。
https://www.japia.or.jp/topics_detail/1/d=4458
・先日の経営会議において「 グループは、『日本自動車部品工業会自主行動計画』同様、上記「指針」に沿って、労務費についても、仕入先への能動的呼び掛け、真摯な交渉を行い、適正取引を推進し、適切に価格転嫁を実施する。」ことを報告、確認されました。
・各調達部門長他ご担当におかれましては、サプライチェーン全体の競争力の維持、強化を念頭に、後述の「レター出状」の上、労務費の適切な価格転嫁を着実に進めていただきますようお願いいたします。

2. レター出状のお願い
経営会議資料記載の通り、**添付「レター」を出状下さい。**
(1)対象 : 当生本・グループ会社にて取引を行っている全仕入れ先(企業規模問わず)
※購買本部が集中購買している仕入れ先については購買本部にて実施
(2)内容 : 添付レターを各部門ごと変更のうえ、出状下さい。
① 各生産本部 (i) 社長と生産本部長連名に変更
② グループ会社 (i) 社長と貴社社長連名に変更
(ii) パートナースHIP構築宣言を実施している場合は、レターのご参考欄3.を貴社名および貴社のURLにお書換え下さい。
(URLは下記リンクよりお調べいただけます)
<https://www.biz-partnership.jp/list.php>
(3)出状先(仕入先名、担当者名)をリストにして、**下記問い合わせ先へお送り願います。**
(リストフォーマットは添付ファイルをご参照ください)

3. 本件問い合わせ先
購買本部

社内全部門、国内グループ会社を含めた情報発信

原材料費・エネルギー費用等に加え、労務費の価格転嫁促進の明示的な通達

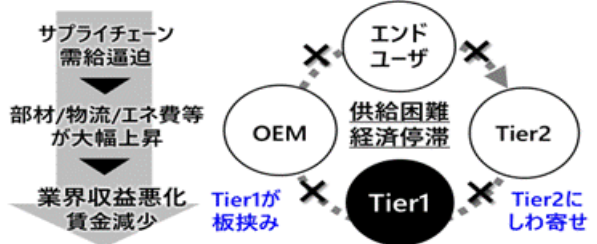
経営会議での報告に基づく全仕入先へのレター出状指示及び出状先の管理指示

事例③

価格転嫁に係る方針の社内報知・説明

- 取組方針**
- ✓ 部材費やエネルギー費、物流費、賃金高騰等の不可抗力による費用増に対し、**「費用低減」と「価格反映」**で収益悪化を挽回
 - ✓ 自動車業界の基盤であるサプライチェーンを維持すべく、**サプライチェーン全体で適正な価格反映/ルール化を進め、業界の競争力向上・経済循環実現に貢献**

< 成り行き > “負のベクトル/負の循環”



価格転嫁不可 ⇒ 業界収益悪化・経済停滞

< ありたい姿 > “正のベクトル/正の循環”



価格転嫁推進 ⇒ 業界収益回復・経済循環

< 取組内容 >



	調	事	営	行動概要
STEP1	○			厳密な精査のうえ、 納得した取引先からの値上要請にはまず応え、お支払いする
STEP2	○	○		(STEP1と併せて) グループ内費用増も把握し、 顧客別/品番別影響へ落とし込む
STEP3		○	○	エビデンスとセットでルート営業と共有し、理論武装のうえ、 OEMへ理解を求める



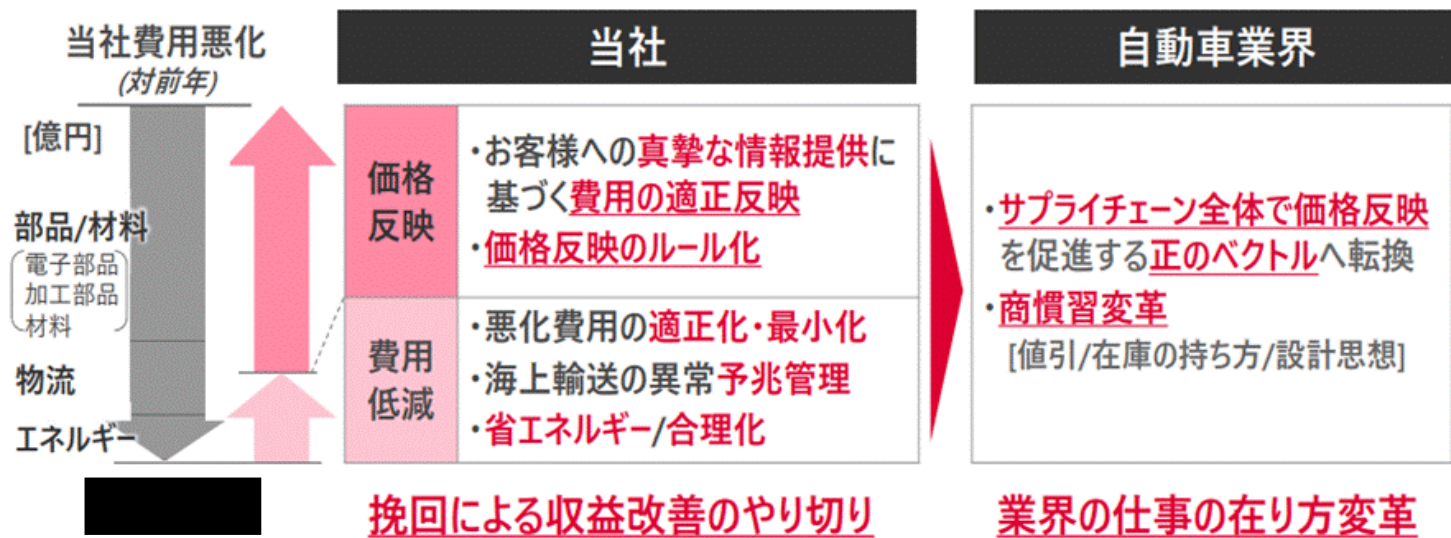
上記内容を“正の循環”構築に向けたグローバル基本方針とする

事例③

価格転嫁に係る方針の社内報知・説明

変動対応力強化に向けた具体的な取組み

基本方針 外部環境悪化に対する収益改善を、「費用低減」と「価格反映」でやり切る



収益改善をやり切り、業界の仕事の在り方を変革

事例④

価格転嫁に係る方針の社内報知・説明

2024年度取引価格の協議に向けて

2024年1月12日
グローバル調達部
調達室 企画・管理係

2024年度取引価格の協議に向けて

FY23価格協議について調達係担当者へヒアリングした内容

【下請事業者の声】

- ・レターの回答期日が短納期のため、回答日までに必要な根拠資料を作成するための時間が割けない
- ・原価管理が出来ていないため数字を出すのに一苦労、そもそも作成するノウハウがない

↑
値上げは難しいと断念してしまう

【調達係担当者の声】

- ・発注者、受注者の双方にとって一番効率の良い方法を見つけたい

2024年度取引価格の協議に向けて

FY24の進め方

- ①価格協議に関する呼びかけはFY23と同様に半期に1回とする
行動①経営トップの関与を具現化するため、FY24はレターの押印は社版+調達印で発注予定(企画管理係作成)
レターに添付する合意書を意思確認のための回答書に変更(企画管理係作成)
回答期日までに担当各社の回答が得られるよう管理し、協議が必要な場合、見積書や値上げ根拠資料は2月以降の協議開始までに準備をお願いする(調達係)
⇒回答書は電帳法の対象にはならないが、見積書が添付された場合は電帳法の対象となるので、決められた保存法通りに保管すること
- ②パートナーシップ構築宣言の見直しと、その内容を社内担当者へ浸透させる
-企画管理係
- ③FY23の作成の活動手順(次頁詳細)を参考に、FY24もスプレッドシートにて進捗管理を行う。一目で進捗がわかるよう、シートを担当者別に作る(企画管理係作成)
-毎月 の定例確認会の設定、進捗管理 ⇒ 企画・管理係(24年度~)
-業務執行報告
-調達係担当者より進捗報告

FY23での反省に基づくFY24での対応

2024年度取引価格の協議に向けて

FY24の進め方

- ④受注者と定期的にコミュニケーションを図り、労務費転嫁についての対応方針を説明し、提案する(調達係)
⇒受注者との取引状況(金額、品目、事業部等)をしっかりと把握
二次取引先以降の値上げについてもヒアリングを行う

- ⑤労務費上昇分の価格転嫁を求められた場合、公表資料(次頁詳細)から買上げ傾向が確認出来れば、実際に上がっているかどうか貴社の労務費の詳細な資料は求めず、受注者が求める額を受け入れる事とする(調達係)

⇒【例1】

- ・2023年度 最低賃金 890円→931円(+4.1円)
- ・賃金上昇率 4.1円/890円=0.046(4.6%)
- ・転嫁価格算出 購入品平均単価×0.346(金属製造業労務費率)×0.046(賃金上昇率)=転嫁価格

- ・購入製品の平均単価が300円/kgの場合(例)
300円/kg×0.346×0.046=4.77円/kg 差4.77円/kg値上げ

取引先への対応方針提案

2024年度取引価格の協議に向けて

雛形1(例文)：価格協議結果の取引先への回答書

お取引先様各位
いつもお世話になっております。〇〇〇〇様です。

先般の価格協議における結果につきまして確認をさせて頂きました。申請頂きましたXX%値上げに対し、協議の結果XX%との最終妥協点となりました。部内での社内材料費のコミリ削減、および電力料の節約方法の検証の結果、上記内容にて合意させていただきましたので、当文書にてご通知申し上げます。

今後ともよろしくお願いたします。

株式会社 〇〇〇〇
グローバル調達部
ZZ

2024年度取引価格の協議に向けて

雛形2(例文)：価格協議結果の取引先への回答書・・・面談における定型フォーム化もできる

会社名	〇〇〇〇年度下請価格協議の件
担当者	〇〇〇〇様(〇〇〇社) FY24価格
品名	〇〇〇
品番	〇〇〇
品目	〇〇〇
備考	〇〇〇
担当者	〇〇〇
承認	〇〇〇

取引先との労務費交渉例

事例⑤

お取引先各位

取引適正化に向けた取り組みについて

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

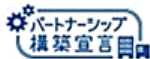
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社は、年月「パートナーシップ構築宣言」を发出し、取引先の皆様との相互の努力と公平な取引を通じて、ベストパートナーとしての長期的な信頼関係を構築し、お互いが発展する事を目指しております。

足元の国内自動車生産は、半導体逼迫は改善され、自動車メーカー各社バックオーダー解消に向けた増産傾向にあり、仕入先の皆様においても減産懸念は解消され、生産効率も向上しつつあると思っております。

然し乍ら、原材料費やエネルギー費の高騰は一服感はあるものの、高止まり状況、また、物価高騰、賃金水準の上昇など懸念事項がある事は認識しております。その状況を踏まえて、率直に協議させて頂きますので、価格に限らずその他のお困り事も含め、協議させて頂きますので、遠慮なく 部 各発注グループ窓口にご相談下さいませお願い申し上げます。

敬具



以上

労務費を加えた価格改定に係る社外報知

然し乍ら、原材料費やエネルギー費の高騰は一服感はあるものの、高止まり状況、また、物価高騰、賃金水準の上昇など懸念事項がある事は認識しております。その状況を踏まえて、率直に協議させて頂きますので、価格に限らずその他のお困り事も含め、協議させて頂きますので、遠慮なく 部 各発注グループ窓口にご相談下さいませお願い申し上げます。

事例⑥

2023年12月

仕入先各位

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の当社対応について

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、格別のご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

早速ではございますが、当社では仕入先様との相互信頼に基づいた共存共栄とサプライチェーン全体での付加価値向上を目指し、「パートナーシップ構築宣言」を行っています。

先般 11月29日 公正取引委員会より発表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を受け、引き続き仕入先の皆様へ能動的にコスト上昇における価格“転嫁”の“協議”を以下のように推進してまいります。ついては、皆様のご理解とご協力をお願い申し上げます。

・取引適正化への取組み

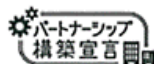
1. 材料、エネルギー、**労務費**、物流費用等のコスト上昇に関する仕入先様との積極的な協議
※各担当省から個別にコンタクトさせていただいております。
※特に**労務費**においては公表資料(最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など)に基づく申請を尊重し協議させていただきます。
2. 速やかな妥結とお困り事へのサポート

・困り事への対応窓口について

仕入先様との価格協議また、その他お困り事のご相談は 各担当省が対応いたします。
上記の対応に課題が有る場合は、以下宛先までご相談ください。

本件に関するお問合せ先:

以上
※パートナーシップ構築宣言: 政府・経済団体が提唱した事業者間の新たなパートナーシップ構築を「発注者」側の立場で宣言・取組を見える化したものです。
・当社の宣言(21年10月)は以下のURLからご覧いただけます。



労務費指針を受けた取組方針の社外報知

先般 11月29日 公正取引委員会より発表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を受け、引き続き仕入先の皆様へ能動的にコスト上昇における価格“転嫁”の“協議”を以下のように推進してまいります。ついては、皆様のご理解とご協力をお願い申し上げます。

・取引適正化への取組み

1. 材料、エネルギー、**労務費**、物流費用等のコスト上昇に関する仕入先様との積極的な協議
※各担当省から個別にコンタクトさせていただいております。
※特に**労務費**においては公表資料(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)に基づく申請を尊重し協議させていただきます。
2. 速やかな妥結とお困り事へのサポート

・困り事への対応窓口について

仕入先様との価格協議また、その他お困り事のご相談は 各担当省が対応いたします。
上記の対応に課題が有る場合は、以下宛先までご相談ください。
※メール表題に「取引適正化について」と記載してお送りください。

事例⑦

適正な価格転嫁の実現に向けた取組について

拝啓、貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼を申し上げます。

さて、ご存じの通り、令和5年11月29日付け内閣官房・公正取引委員会より「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が発表されました。原材料価格やエネルギーコストのみならず、賃上げ原資の確保を含めて、適切な価格転嫁による適正な価格設定をサプライチェーン全体で定着させ、物価に負けない賃上げを行うことは、デフレ脱却、経済の好循環の実現のために必要であり、その際に、労務費の適切な転嫁を通じた取引適正化が不可欠と考えております。

各社様に於かれましては、労務費上昇分を含めたお取引に関するご要望やお困りごとがありましたらご相談いただきたく、協議を通じて問題解決を図りたいと考えております。つきましては、恐れ入りますが、2024年度に向けて取引価格の引上げ等のご相談について、添付書面にて貴社ご意向のご回答をお願い申し上げます。本活動の主旨にご理解頂き、各社様との連携を深め取り組んでまいりたく、ご協力のほど何卒宜しくお願ひ申し上げます。

敬具

記

1. お願い事項

- 1) 添付「2024年度上期の弊社との取引価格について」のご回答
2024年1月31日（水）までに弊社担当窓口宛てに電子メールに添付、または書面にてご返送ください。
- 2) 取引価格への転嫁が必要な場合、コスト上昇理由の説明と根拠資料のご準備
※例えば、労務費であれば、根拠資料は最低賃金の上昇率、労使交渉の妥結額やその上昇率などに基づき、合理的な根拠があるものとして尊重し、協議させていただきます。
- 3) 納入荷姿、梱包資材、納入書類、等の過剰は正による適正化のご提案（各社様フォームにて）
- 4) リードタイム短縮や商流／物流ルート見直しに関するご提案（各社様フォームにて）
- 5) 受注者様の立場から見える困りごと、悩みごとの共有

2. 補足事項

- ・現状に問題がない場合にも添付回答書面にて返信をお願い申し上げます。
- ・取引価格の見直しが必要な場合、お見積書と根拠資料を基に協議をさせていただきますので、お見積書を提出いただける日付をご記入下さい。
- ・お願い事項3),4),5)につきましては随時受け付けておりますので、弊社担当者までご連絡ください。

労務費指針を受けた取組方針の社外報知

各社様に於かれましては、労務費上昇分を含めたお取引に関するご要望やお困りごとがありましたらご相談いただきたく、協議を通じて問題解決を図りたいと考えております。つきましては、恐れ入りますが、2024年度に向けて取引価格の引上げ等のご相談について、添付書面にて貴社ご意向のご回答をお願い申し上げます。

本活動の主旨にご理解頂き、各社様との連携を深め取り組んでまいりたく、ご協力のほど何卒宜しくお願ひ申し上げます。

1. お願い事項

- 1) 添付「2024年度上期の弊社との取引価格について」のご回答
2024年1月31日（水）までに弊社担当窓口宛てに電子メールに添付、または書面にてご返送ください。
- 2) 取引価格への転嫁が必要な場合、コスト上昇理由の説明と根拠資料のご準備
※例えば、労務費であれば、根拠資料は最低賃金の上昇率、労使交渉の妥結額やその上昇率などに基づき、合理的な根拠があるものとして尊重し、協議させていただきます。
- 3) 納入荷姿、梱包資材、納入書類、等の過剰は正による適正化のご提案（各社様フォームにて）
- 4) リードタイム短縮や商流／物流ルート見直しに関するご提案（各社様フォームにて）
- 5) 受注者様の立場から見える困りごと、悩みごとの共有

事例⑧

2024年2月 日

株式会社
代表取締役社長

〇〇〇〇株式会社（若しくは△△本部）
代表取締役社長（若しくは本部長）XXXX

経営トップによる労務費を含む価格転嫁方針の社外報知

グループの適正取引実現に向けた取組みにつきまして

貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

また、平素より ならびに弊社グループ各社に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

グループは、これまでも経済のサプライチェーン維持、強化を目指しまして、お取引先の皆さまと共に、適正取引の実現に向けて、不断の努力をして参りました。今後もお取引先の皆さまと手を携えて、労力を惜しまず取り組んで参る所存でございます。

また、 は日本自動車部品工業会の会員企業として、グループ会社と共に、同工業会策定の「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」ならびに昨年11月末、内閣官房と公正取引委員会が公表した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」をしっかりと認識して、適正取引推進、適切な価格転嫁に取り組んで参ります。

一方で、経済情勢は刻々と、そして大きく変化しています。お取引先の皆さまにおかれましては、部材費・エネルギー費・物流費・労務費の上昇など、お困りごと・ご意見等を、 もしくは弊社グループ会社の貴社取引窓口まで、なんなりとお申し越してください。取引窓口部署、担当者には、お取引先の皆さまの声にしっかりと耳を傾け、誠意を持って対応するよう指示をしております。併せて以下も参考情報としてお目通しください。

今後もお取引先の皆さまと、明るい未来に向けて、共に歩んで参りたいと考えております。よろしくお引き立てのほど賜りますようお願い申し上げます。

以上

【ご参考】

1. 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「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」 ※指針の概要は資料4・5ページ参照
2. 日本自動車部品工業会：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 N_23nendoj_bukoukaijisyukoudoukeikaku.pdf (japia.or.jp)
3. : パートナーシップ構築宣言 <https://www.biz-partnership.jp/declaration/>
4. グループ：サプライチェーンマネジメント・調達基本方針・お取引先通報窓口 <https://www. .co.jp/sustainability/society/supplychain>