

●保管費用 ※貸与型・資産型、「事実上管理」の考え方含む

#	論点等
1	発注側 ・量産/補給の価格体系における、保管費用の定義（どこに含むか）を明確化
2	発注側 ・価格協議の呼び込み・履歴管理の実施、現地現物での吸上げ/困り事解決
3	発注側 ・個別の品番・型毎の保管費算出は困難（仕入先資産型のため、仕入先の工数膨大）との仕入先側の声を踏まえ、品目単位/仕入先単位で必要費用を総額で支払えるような価格設定方策で対応
4	発注側 ・仕入先の希望に合わせ、一括での支払いも実施
5	発注側 ・申請がない仕入先も一定数存在（仕入先資産型のため、仕入先の情報提供ないと成立せず） ・Tier2からの先のサプライチェーン浸透には限界あり ・取適法対象会社へは、金型費用を一括で支払い、貸与型として管理している。非稼働金型については、「取引全体として対価が支払われている」ことへの証明が困難なため、年度（4月～翌年3月）の納入実績の有無を確認のうえ、保管費用について協議し、合意のもと別途支払いを行っている。また、取引先資産型等は取引先ごとに管理認識が異なるため、価格協議申入れレター内で金型廃却や保管費用に関する困りごとの有無を確認する旨を発信するとともに、特に取適法対象会社には個別に問い合わせを実施し、非稼働金型等の無償保管が発生しないよう対応している。
6	発注側 ・貸与型は弊社固定資産として管理し、資産型は共有部品もあるため、取引先に保管の実態を確認の上、一年分の保管費を価格とは分離、一括支払を実施。
7	発注側 ・型保管費用は部品償却にてお支払いしているが、数量変動により支払総額も変動するため、定期的に数量実績確認・部品償却額を調整する場を設けることで支払不足・遅れの改善につながった。
8	発注側 ・取引先資産型（類型C）や量産発注時に申告されていない型等の保管費用を、補給品になってから相談を受ける事例が存在する。事実確認に時間を要することとあわせて、競争入札の公平性の観点から、個別に実態を確認し協議を行っているが、後出しの費用請求に応じるべきなのかの判断が難しい。発注者が発注を決める見積もりに対する、受注者側の責任も加味した運用とされるべきと考える。
9	発注側 ・1年間未使用だったモノに対しては取引先より年間保管料の見積りをいただき、5月ごろに保管費用としてお支払いしている。
10	発注側 ・保管費用支払いについては2024年4月を起点として2025年6月より支払いを開始。治具、検具の保管費用支払が課題。
11	発注側 ・外注先に保管して貰っている金型について把握し、定期的に廃却可否確認をし廃却を行っている。又金型保管費用についても支払いを行っている。
12	発注側 ・保管費支払い対象金型を層別し、四半期毎に保管費を事前支払いを実施。
13	発注側 ・コンプライアンス対応として、ガバナンス・法務部門リードで25年未までに「弊社の指示無く廃棄できない型・設備・治具・有償支給品」の洗い出し、仕入先との保管費合意、支払いを部品費とは別で実施した。型と部品品番の紐づけが現時点では完璧では無く、データクレンジングを継続して実施中。
14	発注側 ・【型】2020年より少量品(補給品)の保管費用は、支払い開始 ・【治具】2025年より //
15	発注側 ・【共通】保管占有スペースを算出し、占有面積×坪単価でお支払い ・【共通】製品単価とは別建てでお支払い ・【型】2回/年の型管理リスト見直しにより、型面数の増減管理を実施 ※治具の運用は、検討中(保管・廃棄とも)
16	発注側 ・型・治具類の新規発生時に仕入先企業と費用含めた覚書を必ず締結を行う。
17	発注側 ・貸与型、仕入先保有型の区分を行い、補給品となり1年間製作のない型類が発生した場合は、保管費用の支払いを実施。
18	発注側 ・認識できる型類の費用支払いは行えるが、仕入先より具体的な要請のない型治具類及びメンテ費用の対象品とのすべての紐づけが完了できなければ条件が揃わない。
19	発注側 ・仕入先のなかには自社で原価計算のできない会社も存在し、十分な保管費の要請に至っているか疑問に感じる点もある（その場合には当社として可能な限り能動的な働きかけを実施している） ・品番と型治具類との紐づけが、個社努力だけでなく、中小受託事業者も簡単に扱える仕組み・支援体制が必要。
20	発注側 ・型治具類の記入共通フォーマット化による管理。（貸与型・取引先保有型等） ・原価計算に関しての中小受託事業者も簡単に扱える仕組み・支援体制が必要。
21	発注側 ・取引先と協力し、型リストを作成し共有。年次更新することで対象を抽出し、別払いでの保管費支払いを行っている
22	発注側 ・古い金型で自社、取引先共に対象製品が把握できないもの等が存在する。また、サイズが小さく数も少ない型保管の取引先もあり、毎年のデータ整理の方が負担との苦情が出る
23	発注側 ・保管費用が少額で支払いに向けた実業務を負担に感じる取引先等の扱いに対する対応指針なども出してほしい
24	発注側 ・年に1度、各サプライヤーに型治具の使用実態調査を依頼し、1年間使用実績の無かった型治具に対して、1年分の保管費用支払いを実施。
25	発注側 ・古い金型については、対象品番や工程情報など素性が分からないケースもあり、調査に時間を要している。
26	発注側 ・量産終了時に、仕入先へ金型、治具の有無を確認し、データを整備し、保管料の支払いを実施している
27	発注側 ・仕入先へ保管料の支払いを実施しているが、保管されている型、治具のデータ整備ができておらず、支払いのためのデータを整備するために多くの工数を使っている
28	発注側 ・客先から、Tier深くまで、一気通貫で、保管料を支払うための仕組みを構築していただきたい ・直近1年間で発注がない製品の金型リストの作成を仕入先に依頼。
29	発注側 ・OEM顧客で実施している金型保管費の算出方法（金型サイズから面積、保管地域の賃料相当額を使用）に基づき、支払い実施
30	発注側 ・仕入先によっては工数が取れないとの理由で金型リストまでの作成が出来ず、詳細がなく使用面積の提示しかないところもあるが、支払い優先で実施したところもある。
31	発注側 ・支払い算出の仕組み自体が理にかなったものになっているのか、統一ルールがあると助かる。
32	発注側 ・部工会「型保管費の適正負担に向けた取組み手順」に基づき、量産終了後に取引先が保管する貸与型・取引先資産型・治具について、従来の“部品単価に保管費を含める方式”から別払い方式へ見直しを行った。また、保管費の査定基準を明確化し、取引先と合意のうえ毎月支払っている。 ・金型保管の実態確認を行う工数が不足しており、現場での確認が十分にできていない。
33	発注側 ・新たに量産終了となった型保管費の別払いの追加、及び型廃棄した型の保管費の支払い中止について、運用方法を確立する必要がある。 ・量産時の部品単価に含まれる型保管費用の明確化（現状では、販管費あるいはレートに含まれている型保管費を明確化・外だしして、型保管費の別払い開始時に部品単価から差し引く）
34	発注側 ・補給品の中には、何年にもわたって発注がない品目もあり、そのようなケースでは保管費は別払い方式でしか対応できない。そのため、政府として、取適法対象以外の大手企業も含め、保管費の別払い方式を推奨する方針、法令化を検討して頂きたい。大手企業を含めた法令化をしないとサプライチェーン全体に浸透させることが出来ない。 ・25年度から本格的に型調査と合わせ非流動製品の型・治具保管費支払いを順次開始。保管費は1年以上非流動品を対象、保管費支払いを取引先に宣言した上で、支払い条件を協議、合意した際は期末に1年分保管費を一括で支払う
35	発注側 ・顧客からの保管費支払いを待っていては進まない為、自社先行でお客様から支払いが無くても保管費支払いしている。 ・型調査に対し工数不足等で対応できない取引先が多い→1社づつ声をかけし工数を掛けない進め方を模索しているが時間がかかる
36	発注側 ・サプライチェーン全体で型廃棄、保管費支払いの商慣習を構築できる環境づくり（貸与型、仕入先自主型問わず）
37	発注側 ・困り事のヒアリングを行い、ある基準にて支払いを継続し、または使用しない型の引き取りを実施済み。
38	発注側 ・対象仕入先、対象部品の調査 ・型保管費支払いルールの構築 ・仕入先への調査依頼
39	発注側 ・保管費算定基準や調査依頼内容が顧客各社で統一されておらず、仕入先への調査や協議に多くの時間を要する。
40	発注側 ・量産中の型については、保管費用は発生しないと認識している。補給品用型については、保管してもらっている外注先に対しては、保管費用を支払っている。
41	発注側 ・まずOEMから、保管費用の支払いについて協議する場を設けるように、政府から指導して欲しい。
42	発注側 ・パートナーシップ構築宣言にて型管理の費用負担について掲げ、会社ホームページにも掲載している。
43	発注側 ・不要な金型について客先より調査依頼があった物について回答実施後、客先が算出した保管費用を受領し、内仕入先保管分について仕入先へ支払いを行っている。 ・型治具保管費用については、同じ仕入先であっても客先ごとによって査定内容が異なる為、保管費用に差が生じ、不合理である。
44	発注側 ・型治具の全貌把握が出来ていない。取引先も型治具棚卸しを行うには膨大な時間を要するため、生産がある中ではなかなか手を付けられない状況にある。
45	発注側 ・保管費用の支払いの流れは、客先からTier1以下へ順次支払われる形にすべき。（サプライチェーンの中間に位置する企業に、負担が増えない様にする為）
46	発注側 ・新規品・お久しぶり品（2年以上発注無し）・量産打ちり品については、（再）見積り条件として型保管等条件も提示してもらっている。 ・樹脂成型型・プレス成型型を保有する仕入先に対しては毎年3月にレターを展開し、型の保有・保管費等について調査している。
47	発注側 ・専用型の保有に関しては調査にて確認可能だが、対象となる型を使用する親品番の継続/廃止について回答をもらえない顧客があり、仕入先からの継続問い合わせに対して明確な回答ができない場合がある。
48	発注側 ・保管費等の決定方法の妥当性について知りたい。保管スペースだけでなく、管理費用など型保管側の企業に対して不利益な決定方法にならないような具体的な基準。
49	発注側 ・仕入先保管となっている貸与型については要望がある取引先に対しては全て保管料を支払っている。
50	発注側 ・業界としても保管費等の算定方法は明確化されていない。 ・算定方法のガイドラインを業界として検討いただきたい。
51	発注側 ・型以外に、撤去/廃却ができない専用設備の存在も大きな課題となっている。利益創出のための工場内のスペース活用を阻害している。 ・全ての金型に対し保管費用をお支払いしている。
52	発注側 ・リストを仕入先と共有し、年1回の更新にて対象金型を精査している。
53	発注側 ・治具の定義の明確化
54	発注側 ・中小受託事業者に対して取引法に沿って対応している ・中小受託事業者に対してリスト化、覚書の締結を進めている。保管費用は支払い行っている。（取適法対象先のみ）
55	発注側 ・大企業に対して、中小受託事業者と同様に実施できていない ・大手メーカーの金型保管費用支払い出来てない。
56	発注側 ・すべてにおける保管費用の負担

#	論点等
57	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・価格交渉促進月間（3月・9月）において、仕入先に対して、金型管理に関する困りごとあれば打ち上げるよう要請している。 ・仕入先を集めた業務連絡会（4月・10月）において、仕入先に対して、金型管理に関する困りごとあれば打ち上げるよう要請している。 ・金型等の保管費用支払いに関する通知文書を仕入先へ発行し、非流動金型等の保管費用の支払いを実施している。 ・固定資産リストより支払対象となる非流動金型を調査の上、保管費用の支払を実施している。また固定資産リストで把握出来ていないものは追加調査を実施し、対応している。
58	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先側に金型保管費用の見積算定基準が存在しないため、見積提出に時間を要する場合がある。このため、弊社側の算定基準を提示し、それに基づき対応を進めている。
59	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・下流の受注者から発生する金型保管費用について、取引構造上、上流工程・発注者側まで合理的に費用転嫁が可能となる制度的・業界的な仕組みの構築を要望する。 ・資産台帳に基づき年1回貸与型の保管状況を確認するとともに、量産・非量産の区分確認に努めている。 ・仕入先の資産型等に対する保管費に対して、仕入先から保管費支払いの申し出がある場合は都度協議に応じ、実態に即した支払いに努めている。
60	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨今の状況を鑑みてプロジェクトを発足し、金型管理を強化するための活動を実施している。 ・メンテナンス・補修費用についてはその都度必要性を見極め、仕入先との協議により支払いを実施している。 ・長期間発注が行われない部品の金型に関しては、取引先からの申し入れがあった場合、協議を通じて、一括生産などを実施し、金型の継続保管を減らすよう努めている。 ・金型管理プロジェクトにおいて、保管費の支払い方法と支払金額の適正な計算方法の指針作成に取り組んでいる。 ・仕入先の資産型の把握が困難。 ・仕入先で使用される専用治工具等を把握する事が困難。 ・保管費算出方法が各社まちまちで、保管費の検証が難しく、仕入先と合意に至るまでに多くの手間と時間を要する。
61	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先での金型等の管理に各社で差があり、保管費を支払う上でどのレベルまでの管理を依頼できるかは都度交渉になる。 ・保管費の算出を仕入先に依頼した場合、金型等の実態把握に膨大な時間と工数を要することもあり、仕入先からの情報が無いことを理由に保管費支払いが進まないことがある。 ・弊社資産型でない場合も、今後の生産に必要であれば保管を依頼せざるを得ないので交渉対象範囲は広がる。 ・保管費用を客先に転嫁しようにも共用品などもあり、また品番も膨大で、精度の高い根拠提示を求められても、各顧客ごと、製品ごとの厳密な算出が困難であり、共通のガイドラインがあると進めやすい（各社ばらばらの水準や要求ではなく）。 ・量産終了までの期間が長く、生産数量が大幅に減少しても自動車会社の量産ステータスが変更されない限り、少量でも仕入先に対して量産品としての取り扱いをお願いしている。量産終了基準の見直し、補給品の一括買い取りなどを通じて金型の長期保管を避ける方策の検討が必要。
62	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先の資産型や専用治工具等の管理に関する発注者との情報共有スキームの開発と提供。 ・保管費算出方法・算出根拠提示の共通化と啓蒙活動。 ・支払いまでの合意方法の提示（例：金型等の情報を双方が確認し、計算式の内容を双方が確認してから保管費支払い） ・保管費を算出する上で必要な調査の役割分担の提示（例：金型のサイズ、数量、状態の情報は仕入先が提示、両社にて合意した計算式で発注者が算出）
63	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給部品用及び1年以上発注実績のない部品用の金型（取引先資産を含む）については、台帳管理を実施し、保管費用を負担している。また、取引先より当社の保管費用算出にあたっての考え方や算出費用に異議があった場合には、取引先と協議し必要な見直しを行うなどの対応をしている。
64	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・使用頻度の低い金型の保管費が年々増加しており、当社として課題と認識。この課題に対応するため、保管費管理の効率化を目的として、現在、外部ソフトの導入に向けたトライアル運用を進めている。
65	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型治工具取引に関する法的ガイドラインの策定を要望する。業界統一基準がないため、各社が独自に対応している状況。 <p>また、金型保管費用に対する税制優遇措置の導入を要望する。補給部品対応は、製造業として社会的責任を果たしながらも、コスト負担が大きい状況。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取適法対象および、それ以外の大手も含め全社を対象とし、下記を実施済み。 <p>【仕入先資産型】仕入先に能動的に聞き込み、仕入先の申請に基づき部品費とは別払い</p> <p>手順</p> <ol style="list-style-type: none"> ①年2回の定期価格改定のキックオフ時に、レター＆WEBアンケートで型保管費の困り事を聞き込み ②"長期間流動が無い（1年以上発注が無い等）専用金型・治具・設備等の保管に関して適正な費用負担する"旨を連絡。 ③困り事有りの取引先様に、担当バイヤーからコンタクト ④保管費負担要請がある場合には、指定フォーマットを提供して、対象品番、保管面積、保管費を記入頂き、当社まで申請頂く（面積×平米単価/月＝保管費/月） ⑤また、型廃却要請があり、かつ、廃却を承認できない場合は、当社から自主的に支払を提案し、品番・面積・保管費を確認する。 ⑥申請内容について、協議のうえ、保管費を支払（月次） <p>【貸与型(弊社資産/顧客資産)】自社の固定資産情報に基づき自主的に支払。部品費とは別払い。</p> <p>手順</p> <ol style="list-style-type: none"> ①貸与型のうち、1年以上発注が無い対象を抽出して年1回、仕入先にリスト提示。 ②自社が保管費負担することに、仕入先の合意確認。面積、平米単価、保管費を回答頂く。 ③内容確認して保管費を支払（年次）
66	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ■型保管費支払の継続的メンテ ・保管費支払対象の新規追加および型廃棄に伴う削除を、発注側・受注側双方で効率的に実施する方法確立は課題。特に仕入先資産型は、仕入先にて品番と型の紐づき・型現物管理を実施しているため、追加・削除ともに発注側・受注側の間で情報のやりとりが必要となり、確認に大きな工数が必要。 ■型保管費のサプライチェーンでの価格転嫁 ・型保管費は業界全体で長年、取引の管理費の内数で負担する商慣習であったところ、取引適正化ニーズの高まりを背景に、部品発注がなく、使用されない型の保管費を明示的に支払うことが大手ティア1を中心に実施され出した。 ・一方で、OEMからティア1に対しては、従来の管理費の内数（具体的には補給係数の内数）で支払済みのスタンスであり、型保管費の転嫁は全く進んでいない。（一部のティア1の要請に応じて、補給係数の増額によって対処する例もあり） ・■取適法対象企業 ・各仕入先様の補給金型保管場所の現地調査を実施。 ・保管台帳を作成し、両社で認識を統一。
67	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ※保管台帳には、対象部品品番・名称、保管場所、使用スペース、成形場所までの距離などを記載 ・保管台帳を基に、数量とスペースを算出。単価は、各仕入先様と協議をし決定。 ・毎月仕入先様から請求書を発行して頂き、保管スペース費用の支払いを継続実施中。 ■取適法対象外企業 ・申し入れがあり次第、協議を行い支払い実施。 ・完成品の量産生産終了を把握し、仕入れ品の量産生産終了の紐づけは出来るが、多仕様に渡る金型の場合、完成品の全仕様を金型と紐づけが出来ておらず、補給品のみに使用されている金型かどうかの紐づけが出来てない。その為、タイムリーな支払いが出来ていない。また、完成品と金型の紐づけを行い台帳の管理運用を行った後、仕入先様とその先の仕入先様に対し、同様な管理運用を維持管理出来るのかという課題もある。
68	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管場所の変更や単価の変動時のルールが整備出来ておらず、仕入先様からの申し入れがありしだい、適宜協議としており、明確なルールを定められていない。 ・スペース以外の費用（メンテや輸送費など）の支払いは、適宜協議としており、明確なルールを定められていない。 ・運用、管理面と価格決定で多くの工数負担がかかる ・運用、管理面でサプライチェーン全体で統一したシステムを使用するルールになれば、工数負担はあるものの実行する環境になる為、無償保管の減少に繋がられないか。
70	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給型保管費用の各項目（スペース、メンテ、輸送費など）で、価格ガイドラインが定められると無償保管は減少されないか。 ※但し、適正化や競争力という観点で価格ガイドラインを設定する事は難しいことは理解。 ・貸与型については流動・非流動にかかわらず保管費の支払い。 ・貸与設備については、非流動（1年間）について保管費を支払済み
71	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先資産型については、非流動（1年間）について保管費を支払済み ・仕入先資産の治具・工具については対象が広範な為、上手く定義づけができない。結果、受託事業者の申し出に都度応じている。 ・仕入先資産の製造設備は未着手。
72	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・治具・工具は専用であることが条件だが、受託事業者の判断で生産性向上のためにあつらえた治具・工具は本来保管費用の対象とすべきか判断がつかない点がある。
73	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・治具・工具の定義は専用性という以外に、大きさ・他の目的への可用性の観点から対象の明確化が出来ないか検討いただきたい。
74	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型保管費支払対象を非流動期間1年以上の型、支払は一括払いとルールを見直し運用を開始。対象の確認は型の棚卸にあわせて実施。
75	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取適法対象外の取引先については、工数・費用の面から今回見直したルールに適用は状況を見て対応としている。顧客の対応がシビアで全額の回収は難しい。 ・取引先資産で当社で廃棄可否を判断している型の把握に苦慮している(保管費の確認時に取引先からの申告で把握)。
76	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年々、取適法の運用が厳しくなってきたり、取適法対象外の企業間についての法的運用に乖離があるように思えるので整合をもたせてほしい。（取適法に従って支払った取適法対象取引先に対する費用について、顧客によって交渉してもなかなか認めてくれないうところもある模様） ・取適法適用対象仕入先と量産終了/生産終了後の貸与資産の取り扱いを書面化し、契約締結。
77	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客からの量産終了情報による対象貸与資産、または半年毎に仕入先と連携し、これまでの調達実績から対象候補の貸与資産を明確化。半年毎に保管管理費用を負担する、或いは対象貸与資産を引き揚げる対応を採っている。

#	論点等
78	<p>・基本的には部品単価に含み支払っている。更に保管費等に不足がないかを仕入先にヒアリングし以下の対応を実施。</p> <p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸与型：保管料支払ルールをグループ共通で策定し支払実施 ・仕入先資産型：旧型補給品の型保管料についてルール化し、中小仕入先に対して部品単価とは別で支払開始、今後、量産品でも1年以上非流動は、対象として追加する予定 ・部工会指針と顧客(自工会)と実務で認識の違いがある <p>ex.仕入先への支払い</p> <ul style="list-style-type: none"> 部工会：大手/中小の区分なく支払い 顧客：保管料支払いの対象は中小のみ
79	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> →Tier1メーカーが保管料負担 <p>ex.保管料の位置づけ</p> <ul style="list-style-type: none"> 部工会：単価から外だしして支払う 顧客：保管料は補給係数+固有コストとして支払い中の認識(不足あれば申し出) <ul style="list-style-type: none"> ・海外顧客分の保管料負担⇒海外顧客に取適法認識なく、保管料回収はできず、Tier1での負担になる。 ・タイムリーな旧型補給切り替えおよび旧型補給打切。
80	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> (長期間非流動品であっても量産打切や補給廃止されていない品番多数あり)
81	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産型の金型等に対して、半年に1回の頻度で対象を抽出し仕入先から請求を受ける形で保管料を支払っている。
82	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一連の事務作業工数が膨大になる。保管料単価の基準を設けた上で、仕入先との協議を経て支払う金額を決めているが、保管場所の立地や設備レベル等によって設定額がまちまちになり、金額妥当性に対する客観的評価が難しい。
83	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域別の保管料モデルを、最低賃金などの考え方と同様に提示して欲しい。
84	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社資産型については保管費用の支払いを行っているが取引先資産型については今まで支払いを行っていなかった。取適法対象の取引先に対し、FY26からの支払いを予定している。
85	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先資産型については過去管理対象としておらず、今回初めて作成しているが、対象取引先と金型数が非常に多く(30,000型以上)金型リストの作成に時間がかかり、古い金型も多いためリスト精度が上がらない状態が続いている。取引先にとっても弊社にとってもリストの作成が多大な負担になっている ・法律上の文言は変更されなくとも、判断基準が年々厳しくなっていると認識している。直近の勧告内容や公取発信などを確認し、OK/NGの境目がどこにあるのか判断するようにしているが、OK/NGの判断基準の
86	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 変化が不透明であり、今までOKだったことがいつ違反とされるか分からず不安である。適用を強化するのであれば、いつから、この行為はNGと明示してもらいたい。そのほうが法令を明確に順守出来るし、適切に準備もできる。
87	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先への1年以上にわたり未使用の型保管費用支払いを半期毎に実施している
88	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OEMは資本金3億円以上のティア1へ保管費用を支払う法的根拠が無く、当社が費用負担しており取引適正では無いと感じる
89	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型保管費用の支払いは、取適法の基準に関係なく発注者はティア1へ支払う運用にすることを望む。
90	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管以外の錆・破損・紛失があった際に保管費用の支払いを理由に全責任を負わされるのが心配だから保管費用は要らないという仕入先もある
91	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸与型、取引先資産型また大手・中小を問わず、取引先で保有している旧型補給金型・治具の保管費用支払いを実施。
92	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先にて型等のリスト化に苦戦 ・保管費用の支払い手続きにより実務負担が大きい
93	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品型保管費用の適正金額の算出
94	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最近では資産計上されている金型については保管費が払われているが、保有権があいまいな金型はそのままである。
95	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動車業界の金型で保管費用をもらっているところは無い。
96	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部得意先からは金型保管費、管理費が頂けているが、サプライチェーン上を網羅したところには至っていない。
97	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型は基本顧客資産になるので、保管費用については、交渉できる環境になってきている。
98	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用は認識が高まり、支払っていただいているが、査定価格が低い。
99	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的(半年または1年)に売上(材料費除く)からコストダウン要請が来る。労務費UPは認めて頂いているが、他社の見積りを取り転注の可能性を匂わせることがある。
100	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸与型の保管費用について、量産中の保管には、部品単価には保管料は含まれず無料で預かり、型のメンテナンス料も含まれていないので、これらの料金費用についても部品単価に加えてほしい。部品の使用が終了した金型の保管料も事実上は全くもっていない。保管料は頂きたい。
101	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用については、「貸与型」はあるが、自社資産型の保管料金の支払いはない。
102	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状、金型保管費用の算出も難しく、取引先の提示価格にて承諾している。
103	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型保管費用に関しては、徐々にご負担いただけるケースが増えてきたが、型修理などは成形メーカー負担のケースも多い。
104	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産終了後の金型保管費用について、金型保管スペースについては、支払を頂けるようになった。
105	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型、設備の保管、メンテナンス(補修)に対しては、リストを作成し、主要顧客へ提示の上、保管費用をいただいている。
106	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品型保管費用については、支払いを受けている。
107	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先によって保管費の有無、費用算出方法がバラバラ。その割に即生産できる状態で保管する事という文言を添え定期的に保管金型のリスト化及び棚卸しを求められる状況。形式上保管費という名目で金銭を払うことで実績づくりをしている様に見える。実際の保管に関する費用に見合っておらず、算出処理が不透明。
108	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型の保管費用については、量産打ち切り後の金型に関してのみ弊社の要求する金額にて請求できている。
109	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用は顧客から頂いている。
110	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用については、補給金型、加工治具、検具、一括生産完了品の分を頂けるようになった。
111	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型のリスト作成、金型保管費用については、進んでいないものの、本年度中に相互に進めて行く方向性に合意は得られている。
112	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品の金型保管費用は支払いして頂いているが、保管料については、得意先より提示された金額であり、金額の妥当性については疑問が残る。
113	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資産型、貸与型などの区別なく、支払いを頂いている。当初は対象金型や保管費用に相違もあったが、現在はかなり見直しをして支払いをして頂いている認識。
114	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型について保管費用を請求する明確な基準条件が無い場合、その都度お客様担当者として協議が必要。
115	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用については、顧客より定期的に頂いている。
116	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用等については、弊社の場合徴求しており問題はない。
117	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部の得意先においては、保管費用計上あり。
118	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・そもそも「金型の保管費用」という概念がなかった。車が新型になっても旧車の補修パーツを作るとして10年以上金型は保管させられ、その費用は出ない。
119	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用についてはまだ、各社認識が浅く、一部の会社しか負担していない。
120	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用については、一年以内の受注のない金型は保管費用を請求させて頂いている。
121	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先行して保管費用を提示してくれる取引先もあるが、催促しないと提示しない取引先もある。
122	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型保管に関する費用負担は、各お取引先様で改善傾向にあるが、一部保管スペースやコストの算出基準を取引先基準で査定し、保管費の減額を要求されるケースがある。
123	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型・治具費については初回均等24回支払いとし、以降の型メンテナンス・更新費用については加工費または利管費に含まれるものとする例がある。
124	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品型保管料の支払いルールを整備していないOEM/TIER1が多く、個別交渉せざるを得ない。昨今の社会的背景を説明し、金額算出根拠をもって保管費用を提示しても、殆ど回収できていないのが実情である。
125	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「補給品化に伴う売価アップ分に保管費が含まれている」と一方的に主張され、支払いを拒絶された例もある。
126	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社が取適法適用外であることから、法的義務がないことを盾に、支払いを拒絶された例もある。
127	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客によっては、製品毎の厳密な保有面積のエビデンスや写真、通常社外に出さない情報(建物取得額や耐用年数、減価償却費等)の提出や顧客様式への記入を求められることがあり、このような場合はマンパワー面でとても対応できないため、費用回収が実質進まなくなる。
128	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大企業に相当する一部の企業様からは金型保管費用の支払いをいただけていない。いつから支払いいただけるか、ルール化も含め明確でない。
129	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧型補給品の金型保管費用は、一部の得意先のみ。金型の保有調査は複数得意先から依頼あり。予備型が複数ある状態で量産打ち切りになっても型費用が全面的に認められないケースが多い。 <p>サプライヤー、製品によって型の扱いは違っている。</p> <ol style="list-style-type: none"> ①弊社保管で製作都度にサプライヤーへ型を送付、製品の納品と一緒に弊社へ型の返却
130	<p>受注側</p> <ol style="list-style-type: none"> ②サプライヤーにて管理(管理費は製品価格に上乘せ) ③サプライヤーにて管理(適正保管料の確認を行っている最中) <p>型の修理、更新はサプライヤーより提案して頂き、修理、更新費用は都度弊社が全て支払っている。</p>
131	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産期間中は個数償却(客先見積数量前提にて製品単価に反映)
132	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型保管費用については、今年度より顧客との交渉具体化も進みつつある。トラック系顧客においては、補用品の型についての保管費交渉は具体化できる可能性がある。しかし、量産品については契約単価の管理費範囲と言うカウンターもあり進んでいない。しかしここは是正してほしい。乗用車系顧客はトラックに比べ更に壁が高い。ここも是正したい。
133	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弊社の場合、型が不要の為、課題はないが、同業者へ聞くと、保管費を頂いていると聞くことが多くなったが、未だ対応して頂けないお客様もいるとも聞く。
134	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直近になり、型保管費が補給品の上乗せ係数の範囲で賄えているかの調査は開始されている。但し賄えていない場合の証明・エビデンスを揃えるの工数が大きい。量産部品のほとんどが型費は命償却部品費上乗せの売価設定の為、メンテナンス・更新費用はその内数。量産継続中の型保管費まで計上はできていないものもある。
135	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型保管費用は概ね支払いを頂いている。ただし、保管料の設定単価が各社で異なっているため、業界で統一した金額などを公的機関において明示してほしい。
136	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管費用は客先と協議のうえ支払対応頂いている。保管費対象を1,000ヶ以下/年や1年以上出荷の無い品番等の客先毎の決めごと有り。
137	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型費は調査はあったが、具体的に保管費用等の支払いにはつながらっていない。それ以上の調査などは未だ行われていない。
138	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社では型の保管はないが、専用の治具についての保管や期間について決まりが無いことから協議が必要。

#	論点等
139	受注側 ・現在、治具、コイルの置き場面積を申請しているが、価格反映には至っていない。
140	受注側 ・補給品の金型（弊社の場合コイル・治具）の保管料を認めて頂ける会社が増えてきた。
141	受注側 ・長期間お預かりする保管費用は現在2社あるが、保管費用を請求させて頂いている。
142	受注側 ・3年以上未使用の型において保管面積あたりでの半期毎に一括支払い頂いている取引先様もあるが、未使用期間を1年以上に変更してほしい。
143	受注側 ・量産品など通常流れている製品に関しては、最初のコイル製作費を計上するが、その後の保管費用、メンテナンス、補修費用などは、特にいただいてはいない。今後は定期的にメンテナンス費などをお願いするように考えている。
144	受注側 ・保管費用については、受注各社の対応にバラツキがあるように思われる。
145	受注側 ・保管費用については大手の取引先の資産分についてはかなり少ない金額だがもらっている。 金型保管料はかなりお支払いいただくことになったが、以下の問題が出てきている。 ①全顧客から一度に調査依頼が来るため、対応が困難。とにかく、一度に言われるため、工数が足りない。この調査・資料作成分の費用も欲しい。
146	受注側 ②金型の寸法表記依頼が多くそこまで対応出来ない⇒顧客に、【こちらに来て、自分たちで調べて】とか、【相栄産業基準で評価する】と話した。 ③単位面積当たりの費用査定基準が企業により違う。【地方だと土地代が安いだろう】と言いたいらしい。 などなど。（メンテナンス・製品品質確認費用・データ作成費用・金型運搬費用など）。当社では、自社の判断基準・計算方法を提示している。
147	受注側 ・金型設備保管費用については、得意先基準等もあるが多くは得意先より弊社基準ベースで費用を頂いている。但し顧客基準の単価で決められてしまうケースもある。
148	受注側 ・金型調査（あるなしチェック・写真撮影など）に時間がかかる。また、費用も出ない。毎年の恒例行事となるため仕入先申告制などで対応願いたい。
149	受注側 ・1年または2年以上流動していない製品については金型保管費用をお支払いして下さる客先も増えてきたが、大手はなかなか難しい状況。
150	受注側 ・補用品金型の保管費用に関して、顧客から徐々に費用を支払って貰えることにはなったが、各顧客からのエビデンス等の要求もあり負担が大きい。尚、社内で保管しきれていない補用品金型に関しては取引先で保管して貰う事により、金型保管費用の支払いが生じ、両社間で負担となっている。（金型保管数量が減らない。）
151	受注側 ・顧客から保管費の支払いを頂いているが、一部顧客は他社と大きく乖離（低額）しており一定の価格ガイドラインの設定が必要と考える。
152	受注側 ・自社資産、他社資産問わず、全補給型について保管費用を支払。客先からの保管費用は一部のみしか貰えていない。
153	受注側 ・金型保管費用は頂けているが、廃棄のために金型移動の手間（工数・費用）が発生が困りごと。
154	受注側 ・現状適正価格対応できていない。2024年より補給品価格改定を保管費用含め加工費転嫁を実施しているが適正の判断できていない。 ➡ 本年度より保有数量（パレット換算）にて保管費用見直し変更予定 ※保有数は概算にて把握しているが算出方法が課題"
155	受注側 ・数量が大幅に減少したが毎月発注されている製品は補給品とはならず、保管費用発生の対象外。
156	受注側 ・2025年度に入り現状の既存取引先すべてが貸与金型について保管費用を支払っていただいている。自動車部品メーカーの方がボデーメーカーより対応が早く2024年度から取組みが始まった。今後は主要取引先の資産型の保管費用請求の交渉妥結が取組み課題。
157	受注側 ・協力会社の数百社を対象とした独自のアンケートを毎年実施し、現場の率直な意見を吸い上げる体制を構築している。
158	受注側 ・独自のアンケート結果に基づき、1年以上生産に使用していない「長期保管金型・治具」に対する保管料支払いの必要性を認識し、同年6月より協力会社様へ実態調査を依頼し、支払いのための客観的な資料として、品名・資産状況・外寸・最終生産年月日等を網羅した「長期保管金型・治具リスト」の提出を依頼し、保管料の支払いを順次進めている。
159	受注側 ・金型保管費用について、量産終了後の交渉で考慮してくれる顧客もあるが、中には新規見積時点で入れ込んでくれという様な事を言ってくる顧客もある。価格競争力が求められる中では事実上反映できない事となり得る。
160	受注側 ・サービス金型については当社とサプライヤーで協議の上、金型保管料の支払実施済み。
161	受注側 ・保管費用は主に少量流動品において客先負担する流れが出来ている。
162	受注側 ・金型保管費用は、3年間流動していない製品のみ。
163	受注側 ・金型保管費用に関しては通知があった顧客のみの対応になっている。
164	受注側 ・保管費の交渉は数年前と比較しお客様の理解は進んでいる。但し高額であれば交渉は長引く。
165	受注側 ・長期生産停止金型の保管費用について、各客先から保管費用の発生有無とその支払いに関するアプローチがあり、従来費用発生がありサプライヤ側で負担していた内容について支払いが実施される形となっている。
166	受注側 ・得意先へ廃却可能金型、保管金型を分類していただき保管金型については保管費の請求を実施。
167	受注側 ・貸与型については毎年1回金型の確認を行っており、資産としては、ユ-ザ-にある。型保管費は頂いている。 ・量産型は、基本型保管費は頂いていない。補給扱いになった金型は、型保管費を頂いている。
168	受注側 ・保管費用の支払いに関する交渉が一部進んでいない。保管費用を提示しても認められない。（保管コストの考え方が合わない。）標準的指標がなく、安価な保管費での保管が強いられる。
169	受注側 ・生産見込みのある金型で引取りされない金型は保管費用を請求している。
170	受注側 ・ダイカスト金型は、オーダーメイドであり、他社への転用は行わない。また、金型費用の大半が材料費であり、材料代の支払いは現金で行われるため、金型は発注元である顧客資産とし、支払いは着工時、完成費時に半分ずつ支払うのが適当と考える。 ・ダイカストメーカーにとって、金型は生産に供する期間において、金型保管が必要であり、生産期間以降の保管費用は原則費用として織り込まれていない（発注側もそのような費用を織り込んでいないと思う）。
171	受注側 金型の保管期間は見積時提示された生産量を、金型寿命で割った期間で、それ以降は別途保管費を支払っていただきたい。
172	受注側 ・量産品が経過とともに減少し、補給品となる場合、保管期間は見積当初の保管期間以降は金型の保管費用を支払っていただきたい。また、金型保守の費用についても、保管費用が長くなると、金型保守費用は加速度的に増加する傾向があるため、都度見積もり払いが望ましい。
173	受注側 ・量産部品で定期注文数が少なく、金型命数基準で金型償却費を部品代に乗せると型費の回収に数年掛かる部品がある。 ※ 製品単価に金型償却費を含まず、製品単価とは別に金型費のみで費用請求するようにしている。
174	受注側 ・金型保管費用の考え方・捉え方が各取引先ごとに異なり、こちらの要望に耳を傾けてくれるが色々資料を要求される。 ※ 保有金型が多く、いくつもの金型写真を準備するなど、申請資料作成の負荷が多い。
175	受注側 ・補給部品の金型保管料について、ロジカルな説明をしてきた。毎年毎年、交渉で保管料の削減をチラつかせる顧客がいる。弊社としては、何十年も前から金型保管を独自に考えてきた（他の同業社も同じ）。自分たちで費用を払ってラックを買ったり、テント倉庫を作ったりしてきた。それに基づき説明するが、倉庫の1平米当たりの価格と比べられると困る。
176	受注側 ・客先より型保管費用の件で話が来るのは、あくまで生産が停止している部品に限られる。数量が少しでも流動していれば対象外という前提はいかがなものかと思うがあまり知識がなく、突っ込んだ交渉に至っていない。
177	受注側 ・部品単価に割りかけて金型費を回収する部品が多いが、鍛造品は形状変更が少なく10年以上流動しているモノが大半。その為、契約内容の詳細がなく、価格交渉の前提が示せない部品が多いのが実態。弊社側の責任だが交渉の土台に乗れない。
178	受注側 ・補給品の金型保管費用については、直近で客先負担へと変更となるケースが増えているが、未だ客先負担を検討中とされるケースも多い。自動車メーカーとの直接取引においては保管費用負担などの負担が進みつつあるが、ティア1やティア2との取引については保管費用負担の交渉が進まないケースが見られる。
179	受注側 ・金型保管費用の算出については、各社ロジックが異なっており、十分な金額となっていない客先もある。
180	受注側 ・十分な費用負担になっていない状態でも費用を支払っていることで金型の保管は必要となり、引き続き弊社に負担は生じている。
181	受注側 ・金型保管費用は、補給品に限り、各顧客から調査依頼が来ており、作業が進みはじめている。
182	受注側 ・型保管費用については客先主導での長期保管金型の調査依頼が届くようになり、保管スペース当りの費用をお支払い頂けるようになった取引先もある。
183	受注側 ・部品単価に計上する償却型である為、量産品については貸与型、客先資産型は無し。ただし、少量品、補給品については新規製作時の一括清算を要請。客先資産の預り金型については、保管年数を決め、保管場所の土地代、租税公課分の費用を徴収している。
184	受注側 ・型の保管費は多数のメーカーで保管面積当たりの費用を年間や半年事に支払頂ける方向にあるが、まだ交渉できてないTire1メーカーもある。
185	受注側 ・保管費用については、顧客と取決め段階である。（貸与型・資産型ともに）
186	受注側 ・現在、保管費用につきましてはお客様と打合せを進めているが、実際にはまだご入金いただいていないお客様が多数いる状況。
187	受注側 ・近年、金型保管料をご負担いただける企業様が増えている。保管料をご負担いただく姿勢自体は大変ありがたいことと認識しているが、保管状況を示す資料作成や写真撮影の対応が必要となり、相応の工数が発生。現状では、その手間と保管料が必ずしも見合っていないため、実務負担を考慮し、保管料の請求は行っていないケースもある。 ・補給品の金型に関しては一部の客先より保管料支払いの仕組みがある。一部の客先とは保管料に関する仕組みがあり、客先から問い合わせを頂くが、そうでない客先へは交渉からスタートせざるを得ない為、話が進めづらい
188	受注側 ・金型は自社資産。「供給責任がある」という理由で金型を廃棄することもできないし、打診しても毎回担当者が代わり、この数年間、何も進展しない。供給責任があるのであれば、供給する準備にかかる費用を、原価ベースではなくその価値ベースで支払ってほしい。でなければ、「わかんないけど、とりあえず残しておいて」が続くと予想される。金型費をサブスクリプションにする取引があると面白いと思う。
189	受注側 ・金型保管費に関しては客先から依頼があり保管費をもらえるようになってきた。
190	受注側 ・顧客は基本的に支払うとの意思を表明している為、費用請求が出来るようにエビデンスを準備中。
191	受注側 ・仕入先に支払う保管費について、そのままOEMが認めて支払ってくれるとは限らない。
192	受注側 ・保管費の支払いについても、独占禁止法上の義務にして欲しい。OEMとの取引についても適用対象として欲しい。
193	受注側 ・顧客の考え方は、型保管費用について補給係数に含む考えであり、多くの顧客は、当社からの申入れにより、型保管費を含めた補給係数の見直しに合意いただき、支払いをされている
194	受注側 ・補給係数による支払いだと、補給品の流動がない場合、費用回収が出来ない
195	受注側 ・型、治工具類の保管費用およびメンテ費用等を、自社分、仕入先分それぞれOEMへ請求

#	論点等
197	<p>・OEMの中には、交渉に応じてくれない、交渉が難しい会社もある。</p> <p>理由としては以下</p> <p>1.管理費に含まれている</p> <p>2.中小委託事業者ではない（大手間の取引である）</p> <p>3.原価構成詳細など過剰な説明を求められたり、説明の為に非常に工数を要する</p> <p>・交渉が進まないOEM分は、仕入れ先への支払いは当社が実質的に負担している。</p>
198	<p>・大手間の取引においても取適法と同様な対応を希望</p>
199	<p>・半期毎に内製保管・サプライヤー保管の型に対し、各々連携を行い、流動のない部品について、申請された内容をまとめ、客先へ請求・交渉を行い支払い頂いている</p>
200	<p>・型毎の平米数（サイズ）の回答となっているが、対象の型が多く調査に工数を要す。</p> <p>・外部倉庫を借りているのが事実であり、倉庫賃料だけでも支払い頂けないか等の検討を頂きたい。</p>
201	<p>・OEMに対し、量産終了後の金型保管料の支払い要請の実施</p>
202	<p>・一部OEMからは、量産終了後の金型保管料の支払いを認めてもらったが、認めてもらっていないOEMが残っている事</p>
203	<p>・量産終了後の金型保管料の支払いを認めてもらうようOEMへの投げかけを希望</p>
204	<p>・滞留金型については保管料を請求し支払いを受けている。</p>
205	<p>・請求費用の妥当性が不明確。地域の基準地価に合わせるのかどうか不明。</p>
206	<p>・廃番品の金型整理と現在生きているアイテムでの廃番促進。残ったアイテムの金型保管費の算出（金型サイズから㎡寸法を計算して保管地域の賃料相当額にて計算）、要請実施</p>
207	<p>・金型保管については客先はあくまで『専有面積』でしか見ていない為、棚保管の場合は棚数で割られてしまう場合あり。また保管に伴うメンテナンス費については認めてもらえないパターンが多い</p>
208	<p>・メーカー主導のルールだとメーカーに有利な内容にされがちなので政府・業界団体からの統一ルールの策定をお願いしたい。</p>
209	<p>・部工会の方針に則り部品費から分離した金型（治具）保管費用の支払いを申し入れ。</p> <p>・約半数のOEMは補給係数の内数として、部品単価に上乘せする形で支払い済みとの見解。残りの半数のOEMについては部品費とは別払いで支払う意向。</p> <p>・当社の仕入れ先に対しては取適法に則り部品費から分離した金型（治具）保管費用の支払いを開始しているものの、当社自体は取適法の対象外である為、アンバランス。</p>
210	<p>・一部OEMは別払いの為に補給係数の見直しが必要と考えているが、現行の補給係数の内、金型保管料にかかる費用がいくら含まれているのか明確な取り決めがない。</p> <p>・単価払い方式だと発注がない製品の型保管費の回収が出来ない。</p> <p>・別払いを検討しているOEMについても、対象品番が膨大である為、中身の精査に非常に多くの工数が発生。</p>
211	<p>・調達（仕入れ先）からの要請を受け、打切り、廃番、廃棄を優先し進めている。型保管費の話題がほとんど無いのが現状</p>
212	<p>・顧客から型保管実態調査（実情確認）が無いので、保管費に関する課題認識が薄い。</p>
213	<p>・保管費よりも、長期流動品でも一向に旧型補給化にならない顧客があるので、まずは非流動の定義・ガイドの業界内の標準化</p>
214	<p>・取適法の施行により、各客先から型保管料の取り決めを行う打合せが多くなっており、実際、契約取り交わしを行っている状況。</p>
215	<p>・弊社は幅広い業界と取引をしているが、自動車各社においても保管料と費用算出方法が多種あり、調査と管理の工数分の費用も増加している点や場所代でそれに伴うメンテ費は別の話となることが課題。</p>
216	<p>・顧客の型保管に対する調査アナウンスへの対応</p> <p>・補給期間中の長期保管に対する追加対価が発生していない</p>
217	<p>・補給義務の終了期間が決められているが守られていないケースがあり、生産終了後の長期保管が存在している</p> <p>・顧客によっては型保管費の調査アナウンスが来ない</p>
218	<p>・量産、補給に関わらず、1年間流動無しの品番については、型治具の廃却の可否を協議している。</p> <p>・補給品については、今後見込まれる生産数を一括生産し、型治具を廃却できる様に申請している。</p> <p>・保管費用は管理費の一部として売価に含まれている為、補給品に変更となった事により大幅に生産数が減った場合、実際の保管費用と乖離してしまう。</p>
219	<p>・型治具の棚卸しが出来ていない。（理由：品番数が多い）</p> <p>・保管している型治具の寸法調査が出来ていない。（理由：品番数が多い）</p>
220	<p>・現状、客先ごとの保管費用の計算方法のバラツキを是正する為、地域ごとの保管費用の算定方法を統一すべき。</p>
221	<p>・主要な顧客より型保管費用の支払いに応じていただける案内をいただいている</p>
222	<p>・あまり大きい型がないため、保管面積はわずか。顧客の定義に基づいて保管面積より費用を算出するが、算出工数の高い場合がある</p>
223	<p>・型保管あり、保管面積がわずかの場合、最低額が設定されていると交渉のわずらわしさが軽減する</p>
224	<p>・社内使用の型については専用型としての設定をしていないため、現在のところ保管費等の請求は行っていない。</p> <p>・仕入れ先使用の専用型については、毎年3月保管費等の調査を実施し顧客へ展開している。</p>
225	<p>・型・治具の保管費等の請求について具体的な内容の基準を設けてほしい。</p>
226	<p>・内製分/外製分を含めて、サービス部品用ツーリング保管費用を客先に申請/交渉をしており、実際に支払いも始まっている。</p>
227	<p>・客先も自社も個々にリストはあるが、サービス部品用ツーリング数について客先と弊社で認識が合わない。</p> <p>・自社敷地内で保管しているツーリングの保管料の証明が難しく、客先の査定も根拠が乏しい。</p>
228	<p>・自社敷地内で保管しているツーリング保管料のガイドラインを策定してほしい。</p> <p>・各OEMの型取引ルールの確認を行い、それに準じた申請実施。</p>
229	<p>・取引先ごとに、補給品向け金型・治具の費用申請の取り扱いは異なる。一部では補給用金型・治具のみ費用申請が認められ、量産品は対象外である。また、顧客資産型や補給型に限定して費用申請が可能なケースもある。一方で、大企業顧客の中には制度自体が未整備で、費用申請が行えない場合もある。なお、金型保管費が製品単価に含まれるとされるケースもあるが、費用内訳は不明確であり、旧型補給品については個別見直し対応が行われている。</p> <p>・各OEMで保管費の支払い定義にバラツキがある。OEMによっては保管費用の支払交渉が難航している。</p>
230	<p>・OEMと受注者間での保管費用の認識に開きがある</p>
231	<p>・補給部品費に保管費用+10%を乗せることで回収</p>
232	<p>・顧客の一方的なルール設定</p>
233	<p>・業界としての統一ルールを整備して頂きたい</p>
234	<p>・受注時に見積内容に管理費も考慮して提示されている。プロジェクト受注以降は分割・一括支払いでお支払いいただき、弊社資産として管理している。</p>
235	<p>・殆どの顧客との間で、保管費定義・算出基準に関わる明確なルールが未整備。</p> <p>・部品費への費用織り込みのケースでは流動次第で回収できない。</p>
236	<p>・中小委託事業者に対してだけでなく、サプライチェーン全体で保管費支払を浸透させる様な強化、または業界としての自主行動計画や徹底プランへの明記をお願いしたい。</p> <p>・これまで、製品代の管理費という名目で保管費のお支払いをしてもらっていた。25年にお客様と協議し、「保管費用」という名目で製品代とは別でお支払い頂けるように決着した。金型増減や価格変動などのアップデートは半期に一度、お客様と協議する。</p>
237	<p>■ 自社保管費用</p> <p>補給金型のサイズをマスター管理し、総借面積に基づいてお客様ごとに保管費用を算出。算出した費用を自社保管費用としてお客様へ請求している。</p> <p>■ ティア2保管費用</p> <p>調達部の取り組みにより把握したティア2で発生している保管費用について、実費相当額をお客様へ請求し、補償を受けている。</p>
238	<p>・「将来の変動に対する合意が出来ていない。」お客様に対する実損保証の支払いについては合意済みであるものの、今後想定される坪単価の高騰や仕入れ先様からの追加支払要請に対する取扱い基準が未整備であり、将来のコスト見通しに不確実性が生じている。</p> <p>《貸与型》</p> <p>自動車産業では貸与型の取扱いがなく、他産業においてのみ見られる形態である。このため、当社として能動的に保管費用を請求することが難しく、現状では支払い意思のある顧客に対してのみ請求している状況である。</p> <p>《資産型》</p>
239	<p>【発注者が自動車完成車メーカーの場合】</p> <p>一部メーカーから「補給価格に保管費用を含む」との通知は受領しているものの、保管費用のみを対象とした価格交渉や補給価格の是正交渉には至っていない。</p> <p>【発注者が上記以外の場合】</p> <p>能動的に保管費用の請求ができず、支払い意思のある顧客に対してのみ請求している状況で、実質的に受動的な対応となっている。</p>
240	<p>・非流動の資産型や治具の多くは、特定顧客ではなく複数の顧客に使用される製品に関連している。そのため、保管費用のみを特定顧客へ請求することが難しく、製品売価への転嫁方法について工夫が求められている。</p>
241	<p>・取引適正化法の適用対象外となる大手企業に対しては、対応が後回しとなる傾向がある。大手・非大手の区別なく適用される取適法への改正を検討いただきたい。</p>
242	<p>・型の所有権は、仕入れまたは仕入れ先の取引先に帰属</p> <p>・型の保管に関する費用は、基本的に部品価格および型費に含まれるとしているところもある（実態は別として）</p> <p>・あらゆる費用について困りごと呼びかけを期毎に実施されているところがあるが、そのような呼びかけがないところもあり顧客により対応に違いがある。</p>
243	<p>・15年経過品番に対する価格協議などはない顧客もある。</p> <p>（その為、量産終了から一定年数(15年目安)を経過した場合は、型の廃却を前提に協議）</p>

#	論点等
244 受注側	・顧客に対し、量産終了/生産終了と推測される製品について、今後の生産情報提供の要請。続いて、当社負担の資産保管管理費用転嫁の申入を検討。
245 受注側	・顧客からの量産終了情報の提供・資産の保管費用の負担が殆ど無く、当社が継続して管理費用を肩代わりせざる得ない。 ・製品によっては、一品目当たりの顧客が多岐に渡り、量産終了を明確に定義出来ない。
246 受注側	・取引先様、弊社の型等の所在地・支払い用サイズ確認等、工数・負担（人的・時間的)増、調査～迅速な支払いまでのL/T短縮が課題 ・仕入先資産の確からしさの確認方法 → 抜き取りで現認すると、所在不明・型寸法が全然違っており、必要mが違う等で修正・見直しが多々ある。 ・品番、金型情報のDB化 ・業界全体で型管理できるツールを作製、展開してほしい。
247 受注側	・サプライチェーン全体で、保管料支払が進められるような働きかけをしてほしい。 ・仕入先様に過大な負荷をかけない方法での保管料支払方法のベストプラクティス等を紹介してほしい。
248 受注側	・多くの発注元企業と保管費について折衝しており、合意例も多くある。発注元企業の対応状況には濃淡があるが、総じて前向きに検討はしていただいている状況と認識。
249 受注側	・費用算出のための基準が、各得意先まちまちであり、社内基準もあるため、折衝が長引くケースもある。
250 受注側	・エネルギー費などのように、算出基準が客観的なものにしてもらえると顧客と交渉しやすい。
251 受注側	・商習慣上 管理費に含まれているとの認識であり、保管費用と言う名目での請求は行っていない。
252 受注側	・金型のリスト化ができておらず、保管費用の正確な算出もできていないため、OEMに対し、請求や適切な売価の提案ができない。
253 受注側	・OEMに継続的に支払いをするように働きかけをして頂きたい。また 費用決定のガイドラインやプロセスなどを業界団体で指標を設定して頂きたい。
254 受注側	・24回均等払い以外の金型については、部品価格に管理費の名目で請求して回収している。
255 受注側	・24回均等払いで金型費を回収する場合、専用金型はつくり基準で査定される為、保管費用は含まれない。
256 受注側	・24回均等払いで金型費を回収する場合も保管費用を含めて合意出来る様、OEMに働きかけて欲しい。
257 受注側	・旧型補給の保管費について、顧客からは概ね支払われている。

●型等のリスト化 ※これまでの取引に係る型の取扱い含む

258 発注側	・仕入先資産型のため、型・種類・専用汎用・サイズ・保管場所等、発注者側では分からない。
259 発注側	・仕入先側が「品番×型の紐付」「型の共用関係・保管場所」などを整理できていないケース多数。そのため、弊社にて、情報整理のステップ説明会や、希望仕入先での集中勉強会、好事例仕入先からの事例共有会等を開催。また、自己診断頂けるような定期調査を実施。
260 発注側	・貸与金型については、固定資産台帳に記載されている金型を抽出し、年1回の相互確認を実施している。一方で、稼働状況の把握や廃棄判断をより正確に行うためには、金型と納入品番の紐づけが不可欠であると考えている。
261 発注側	・現在、発注者・受注者双方が参照可能な新システムの導入を進めており、金型と納入品番の紐づけを含め、これまで個別管理に委ねられがちであった金型情報の可視化と管理精度の向上を図っている。ただし、取引先における社内管理体制にはばらつきがあり、対応が難しい会社も散見される。
262 発注側	・補給部品の取引対象部品番号を提示し、その部品番号に該当する型類を取引先より提示していただく必要がある。
263 発注側	・型リストが存在しないことが、型の廃棄や保管費用に関する調査が迅速に進まない最大のネックと認識している。貸与型（OEM資産型）を除いては、型所有権を有する取引先にて資産管理をしているが、取引先毎に管理方法や精度に大きくバラつきがある。特にTier2以降の資産型は発注時にOEMに申告されていない型も存在しており、調査に多大な工数/時間を要する。 ・取引先からも、事務工数が大きく、発注者側による金型の保管状況の確認を受け入れない事例も存在する。
264 発注側	-結果として、廃却や保管費用支払いが進まず状況が改善しない。 -発注者だけではなく、受注者も含め、型保管の実態把握とその費用の支払いが、業務上の負担になっているケースがある。
265 受注側	・廃却金型と継続保管のリストUP をして客先に申請している。
266 受注側	・金型は各取引先別にリスト化している。
267 受注側	【再掲】・金型のリスト作成、金型保管費用については、進んでいないものの、本年度中に相互で進めて行く方向性に合意は得られている。
268 受注側	・古い金型はほとんど稼働なく、山積みで保管されていてリスト化は困難。
269 受注側	・型等の保管をこちらでリスト化して渡しても、あまりに古すぎて窓口の担当者がわかっていないことが多く、無視される。
270 受注側	・顧客資産ではない為、顧客からの固定資産調査はない。弊社としての責任範囲が不明瞭になる為、製造責任を負う弊社に不利な取り決めと考える。
271 受注側	・近年から仕入先の型についてリスト化を推進、困りごとが有れば聞き取れる環境を整備。1つの品番に複数の型が紐づく為、リスト化と管理・維持に工数が必要。
272 受注側	・型は取引先様の管理下にあるものの、型のリスト作成とリスト管理は自社に一任させられてしまう。
273 受注側	・自動車産業に限らずこういった機会でないリスト化しないので良い機会だった。しかしリストと現物の突き合わせが大変だった。リストにはあるが現物がない（逆もあり）。20年以上取引のない会社の型（自動車産業以外）などが見つかるなど新たな問題も見つかった。
274 受注側	・お取引様に貸与している型等は全て管理しており、年度末に棚卸を実施し、その際に1年間未使用のモノを取引先と一緒にリストupする。
275 受注側	・リスト化済み（顧客には提出はしていない）
276 受注側	・材質、指定硬度が同じでも型番ごとに管理しなくてはならない。熱処理完了後、金型1個ずつに識別シール（型番、材質、高度を印字したシール）を印刷して貼られている。
277 受注側	・金型のリスト化は、できていない。
278 受注側	・大手の取引先に関してはリスト化されているが、小規模の取引先に関してはされていないところが多い。
279 受注側	・金型のリスト化については2024年4月に完了。
280 受注側	・取引先との共同活動により、約3,000個の金型をリスト化できた。また、その活動の中で、本当に保管が必要な金型なのかの調査にご協力いただいた。
281 受注側	・金型の所在有無、リスト化等の管理が煩雑だったが型ポータルを使い現在調査中。治具、検具なども入れると膨大な量となるため調査には大変な労力がかかっている。型のリスト化は今後は客先と相談しながら金型の廃却を推進していく予定。
282 受注側	・金型のリスト化は完了。棚卸の実施で所在は確認済み。金型数が大量で管理に対する工数大。
283 受注側	・型の保管対象品番,廃却品番をリスト化し仕入先と共有
284 受注側	・型のリスト化整備は出来ている。
285 受注側	・保管金型をリスト化し、協力会社社にて保管している量産中以外の金型の回収、廃却を実施。
286 受注側	・保管金型はリスト化されており、最終使用年月の把握は可能な状態である。
287 受注側	・金型は台帳にて管理している。しかしながら客先から打切り、補給品に切り替わる連絡がない場合が多いためリスト化するのは時間が掛かり難しい。

●型等の継続保管

288 発注側	・単に保管費用を支払うことにとどまらず、保管状態や稼働状況等の実態を踏まえた合理的な対応が望ましい。非稼働金型等については、代替工法の適用可否や一括（繰上げ）生産の可否確認を促すとともに、不要となった金型の廃却を推進することに注力していきたい。
289 発注側	・補給部品の取引対象部品番号を提示し、廃止部品と継続手配部品を区分していただいている。
290 発注側	・取引先 資産型については、「型」視点では廃棄可否判断は実施していない。ただし、「部品」視点では「サービス部品製マニユアル」にてサービス部品の製履に関わる運用方法を通知。また年1回「廃止品番通知」を発行し、廃止部品を明確化することで、取引先側での型廃棄の判断を促進している。
291 発注側	・社内に型WGを組織し、流動状況確認～廃番・廃棄を営業と連携して推進している。
292 発注側	・複数OEMに跨って採用されている部品の型の場合、廃棄に時間がかかる。
293 発注側	・2回/年の型管理リストの更新、廃棄可能型は、顧客情報に基づき、仕入先へ展開し、廃棄方法協議の上、必要費用は、弊社負担にて廃棄。
294 発注側	・長期流動がない型・治工具類は廃棄対象とし、貸与型は返却いただき廃棄処分、仕入先保有型は処理費用を支払い処分を行っている。 ・廃却対象の明確化が難しい。
295 発注側	・完全に打切りとなる型類の数が少なく、管理する型類の点数が増加している。 ・業界標準となる廃却基準のルール化（例：長期流動のないものの定義づけ及び保管費の支払いから2年以上経過したもの等）
296 発注側	・補給期間の短縮検討（例：量産終了後15年後を10年以内とする） ・共通フォーマット化による委託側、受託側双方の共通認識のもとで事前整理が必須。
297 発注側	・サプライヤーから廃却希望の申入れを受け、社内で廃却申請プロセスを通し、承認を得たものから順次廃却処理を行っている。
298 発注側	・廃却申請プロセスの中には当社からエンドユーザーへの廃却可否問い合わせも含まれており、申入れから回答まで時間を要している。また、現在はサプライヤーからの申入れをトリガーに進めているが、金型が廃却可能になった時点で発注側からアナウンスをするのがあるべき姿と考えているので、まずは、上項保管費支払対応で得た使用実態調査結果から廃却可能アナウンスができる仕組み構築について検討中。
299 発注側	・品番廃止となった金型を廃却するため、仕入先へも情報を提供し、確実な廃却を実施するための活動を実施。補給時点でも、少量品の残置生産による金型廃却を促す取組みを実施。
300 発注側	・廃棄できない金型も多く、金型保管のためのスペース確保が課題。
301 発注側	・補給品の統合などにより、金型廃却を促進してほしい。業界内での品番廃止の基準統一を図ってほしい。
302 発注側	・仕入先からは時折、古い金型の廃却可否についての問い合わせを受けるが、当社自体では可否判断ができないので、その場合は顧客に照会し確認する形になる
303 発注側	・分かりやすい廃却ルールが策定され、廃却が進むと助かる。

#	論点等
304 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・当社では金型の適切な管理および廃棄を推進するため、毎年1回、以下の情報を取引先へご提供している。 <ul style="list-style-type: none"> ー当年度に販売終了となる品番のリスト ー過去に販売終了となった品番のリスト <p>取引先には、上記品番に対応する金型について共通使用の有無を確認いただき、廃棄が可能と判断された金型を廃棄している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・OEM判断がなければ金型廃棄を進められない→廃棄の最終判断がOEM側にあり、当社や仕入先だけでは廃棄を進められない。 ・販売打切り品番の情報提供のみで廃棄の確実性が担保できない→廃棄判断を取引先に委ねているため、実際に廃棄されているかどうかを当社で把握しきれていない。
305 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・共通使用の調査に専門知識と工数が必要で誤判断のリスクがある→取引先では十分に確認できず、廃棄漏れや必要な金型の誤廃棄のリスクが存在する。 ・量産打切りから15年以上経過しても保管され続けている金型あり→保管基準が明確でなく、不要金型の長期保管が発生している。 ・確実な廃棄につなげるため、廃棄可能金型を当社から示す方式への見直しが必要→販売打切り品番の通知だけでなく、当社側で「廃棄可能金型」を特定し、仕入先へ明確に指示する仕組みが必要。
306 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・基本、四半期間に仕入先に打切り要望を確認。要請があった仕入先情報をまとめ、社内（営業）に顧客への打切り（廃棄、一括生産）可否を確認。顧客判断で展開
307 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先廃棄費用は基本自社負担。廃棄費を申請する仕組みが無い（商慣習が無い）。
308 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・各社によって廃棄活動にレベル差を感じる。廃棄促進の標準指標（どの程度進めるべきか）をつくれないうか。廃棄より保管費が目立っているが廃棄を希望する仕入先が多い等の業界実態を把握し業界全体で活動してはどうか。
309 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・型廃棄可能な型に関する情報は、その都度仕入先へ通知し廃却処理を行っている。
310 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先から客先ルールに沿えない、品番の打ち上げがあった場合弊社で安全在庫を抱え、一括生産申請にて型を廃却をお願いする。受入れられない場合は、弊社で在庫も型も保管せざるを得ない課題あり。
311 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・製廃申請に向けた活動 ・補給品終了判断や廃棄目安の明確化
312 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・型管理の電子化推進支援、業界共通フォーマット整備 ・顧客-1次-2次間での情報共有の仕組み整備
313 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先からの不動型治具の廃棄要請については客先と調整し、出来る限り廃棄を進めている。
314 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・トラック関係製品は寿命が長く、一つの部品に対し引き当て製品が多いことと、量産と補給の境界が明確でないため、製品打ち切り＝型治具廃却にならない。 ・型治具の全貌把握が出来ていない。（保管費課題同様）
315 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先と情報共有し対象範囲を決定、対象の型は、弊社で廃棄している。
316 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・量産打切り情報を入手時に仕入先へ連絡し、償却完了・未完について確認した上で、未完の場合は処理について協議する。
317 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・専用型の保有に関しては調査にて確認可能だが、対象となる型を使用する親品番の継続/廃止について回答をもらえない顧客があり、仕入先からの継続問い合わせに対して明確な回答ができない。量産開始時の見積り条件に、型償却・廃棄に関する条項がなく判断できないケースがある。
318 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・型廃棄時期の基準の明確化と自動車業界での運用の統一を要望する。
319 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・客先との製廃協議を継続している。
320 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・資産台帳上に残っている金型であっても、古いものは現物の確認ができない場合も多々ある。
321 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入先の金型廃棄促進のため、造り溜め、試作型対応（単価見直し含む）など、客先には柔軟な判断をお願いしたい。 ・リストを仕入先と共有し、年1回の更新にて対象金型を精査している。
322 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客から指示が無い場合については弊社独自の判断にて廃棄指示する場合あり。 ・補給品型の1回/年の金型保管要否確認
323 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・自社判断で廃棄が行いにくい。（OEMによっては、工場ごとに廃止連絡がくるため、数か所にまたがる工場で使用されている場合には、同時に廃止になる機会が少なく、工場ごとの使用状況の把握が必要になる）
324 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・廃却可否および時期の明確化 ・お客様からの廃棄指示通りに、仕入先にも廃棄指示を実施している。中小受託事業者に対しては台帳管理をしている為、量産が終了し15年が経過した案件を廃棄検討していく。また、仕入先から要望があった際には、お客様にも申請している。
325 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・得意先からの情報をもとに中小受託事業者へ展開している。（得意先⇒企画管理課⇒購買課・材料部品調達課⇒仕入先）。型の廃棄処理をしている。 ・客先より廃棄許可分は廃棄手続き行っている。 ・大企業に対して、中小受託事業者と同様に実施できていない。
326 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・複数の完成品品番に紐づく構成部品の金型が存在し、廃棄確認の際に状況を把握する工数がかかる。 ・型リストの更新・管理で、レベル2部品の廃棄可否の判断が難しい古い品番のデータベース出来てない為、客先へ廃棄可否確認の際、親品番にたどり着かない場合がある。時間がかかる。 ・仕入れ先からの申し出に基づき、1年以上発注が無い製品用の金型や専用治工具等については廃棄可否の判断を都度実施している。
327 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・廃棄方法は社内にて統一されたルールがあり、各担当がルールに沿って取引先と交渉し、廃棄を進めている。
328 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・各社対応が異なるため、ケースバイケースで交渉をしている。
329 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・補給品の供給補償期間が長く、なかなか廃棄出来ない。
330 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・一括生産による金型等の廃棄を検討しているが、自社の在庫が増加し、キャッシュフローの悪化要因になるため金型等の廃棄が困難な場合がある。 ・また一括生産の場合、在庫に対して長期間に渡る品質維持が必要になるため、金型等の廃棄が困難な場合が多い。
331 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・量産終了および供給補償期間のカウントも開始できない自動車会社もあり、供給終了が了承されない限り生涯数量の算出が困難なため、仕入先に対して一括生産＆金型等の廃棄の提案ができない。 ・仕入れ先が製作した専用治工具等について把握する事が困難であり、廃棄に至るまでのプロセスが不明確である。 ・補給品の供給補償期間見直しや一括買い取りなど、仕入先の負担軽減案の検討が必要。
332 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・過剰な金型等の保管を避けるために、供給補償期間の上限設定。上限を超えた場合の統一した対応方法の明示。 ・一括生産・買い取りを進めるにも客先から生涯数量を提示してもらえない or 提示に数ヶ月単位の時間を要することが多々あり、話が進むのにかかなりの時間を要する。 ・仕入先の資産型や専用治工具等に関して、製作から廃棄までの管理プロセスの明確化と発注者との情報共有スキームの開発と提供。
333 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・当社営業部を経由して顧客（OEM）へ型治具廃却の可否を確認を行っているが、回答受領までのレスポンスが遅い状況。
334 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ■製品から部品へ一貫した打切り業務フロー ・OEMからの製品打切り通知→製部品の廃因→調達部品の打切り通知を仕入先に連絡→仕入先にて型廃却、という業務フローを、システムツールを活用して常時実施。 ■量産終了後の長期に亘る生産体制維持(型・設備等)の義務 ・各OEMは、量産終了後も需要が一定量ある限り、長期の補給品供給のルールを持っており、サプライチェーン上の各仕入先は型・設備等を保有し、補給品受注に備えなければならない。このルールを原因として、補給品発注がなくても長期に型等の保管をすることが常態化しており、保管・管理に関わる面積・工数・コストが各仕入先の経営課題となっている。
335 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・電動化・自動運転等のグローバル競争が激化し、かつ、車両のライフサイクルが短期化する中で、日本の自動車産業が、従来の商慣習に起因する固定費を軽減し、新規分野に資源投入し易い環境を整備を進めることが必要である。こうした中、補給品の供給年限は、欧米のOEMが量産終了後15年と定める場合が主流であることに対して、日本の一部のOEMでは、供給期限を定めない商慣習であり、産業成長の足枷の一要因となっている。 ■中小企業での型管理に掛ける工数・コストの限界
336 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・補給品向けの型等の管理は、補給品収益の割に工数が必要となり、各社で後回しになりがちな業務である。具体的には、過去の製品の図面、部品表、品番と型等の生産財の紐づき、現物保管を効率的に管理するには業務の標準化とシステム化が必要となるが、特に中小企業では工数・コストに余力がなく、人手に頼った業務となっており、またそれ故に後回しとなり、管理不十分の状況となっている。
337 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ■代替技術の進化（3Dプリンタによる型・部品製作等）に伴う、旧型品の早期廃却の促進 ■自動車産業での供給年限ルールの短縮・標準化 ・現状、当社の顧客である各OEMは各社の供給年限ルールを設定しており、長期に乗り続けるユーザーの利便性・ニーズを優先した運用になっているが、供給年限ルールを見直す動きはない。OEMと販売店は補給年次に応じた価格体系の見直しを行っており、ユーザーへの価格転嫁を行っているものの、取引先に対しては一旦決めた補給価格は見直しはされておらず、この差額が利益を生む源泉となっているのではないかと個社としては考えられる。
338 発注側	<ul style="list-style-type: none"> ・一方で、サプライチェーンの裾野が広い自動車産業全体では補給価格計数の縛りがあるなかで、長期の型保管や少量品の生産活動に対応しなければならず、OEMや販売店が潤う一方で、サプライチェーン全体では競争力を弱める要因となっている。 ・政府にお願いしたいこととして、上記牙城を打ち破ることはハードルが高いため、供給年限短縮（例：永年から量産終了後7年に短縮）に向けた指針を出して、業界の商慣習変革を牽引して頂きたい。補給品需要に依らず、量産終了後の年数のみで供給年限を設定し、廃棄促進することで中小含めた仕入先の先の負担低減と廃棄によるスペースの有効活用・投資促進など経済循環型社会に取り組みに資すると考える。 ・また、複数のOEMに共通製品を納入する仕入先にとっては、製品終了及び型廃棄は、最も長期の供給を求めるOEMのルールに律速されるため、OEM毎のルールのバラツキも標準化方向に収束していくことが望ましい。 ■中小企業への型管理の推進支援 ・システム化の資金面支援の検討を要望する。 <p>cf. 業務の標準化については、経産省および部工会にて、業務フローのひな形を提示済み。</p> <p><経産省></p>
339 発注側	<p>https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/katakanritekiseika.html</p> <p><部工会></p> <p>https://www.japia.or.jp/work/torihikitekiseika/katahaiki/</p> <ul style="list-style-type: none"> ■3Dプリンタ活用による型レス生産への支援 ・3Dプリンタの技術進化により、実用に耐える部品製作が可能となってきたが、コスト面ではまだ代替技術として活用できないため、3Dプリンタの技術開発・導入に向けた補助金を検討頂きたい。

#	論点等
340	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様から1年に1度配信される補給品打ち切りリストを基に、対象仕入先様を特定し、通知を出し廃却。 ・または仕入先様から不定期に廃却申請を受領し、適宜、お客様へ廃却可否判断を仰ぎ、廃却を促進。 ・廃棄した金型については、保管台帳を更新し、仕入先様と共有。双方が認識している金型が同じになるよう努めている。 ・鉄の金型に関わる廃棄時の配送費用などの廃棄費用は仕入先様負担としているが、鉄のスクラップ売却における売却収入は仕入先様の収入としている（費用より収入の方が上回っている認識） ・完成品の補給生産終了を把握し、仕入れ品の補給生産終了の紐づけは出来るが、多仕様に渡る金型の場合、完成品の全仕様を金型と紐づけが出来ておらず、廃棄して良い金型なのかを紐づけが出来てない。その為、タイムリーな廃棄の促進が出来ていない。
341	<p>発注側</p> <p>また、完成品と金型の紐づけを行い台帳の管理運用を行った後、仕入先様がその仕入先様に対し、同様な管理運用を維持管理出来るのかという課題もある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・15年以上前の古い金型に関して、保管台帳の精度も問題があり、すでに廃却可能な金型も保管されているケースもある。 ・鉄の金型は、スクラップ売却してもらう事を前提に仕入先様にて廃棄をお願いしている事が問題ではないか明確に把握出来ていない。
342	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運用、管理面でサプライチェーン全体で共通した業務認識になる様な仕掛けが出来ると廃棄の促進に繋がるのでは。 ・お客様の要望により長期保管となるケースが増加している状況を踏まえ、保管期間や廃却判断基準などについて、業界の共通ルールや標準モデルが作られると廃棄の促進に繋がるのでは。
343	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量・補・廃の識別ができない（顧客情報がそもそも無い）場合において、一次サプライヤー以降の負担が尊重される方向性と万が一再生産が必要となった場合にかかるコストの確実な回収ができるルール作り。
344	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期非流動で廃却可能と思われるものは、取引先に廃却申請を提出依頼し、対象顧客より廃却可となったものは廃却措置を実施
345	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動車産業適正取引ガイドラインでさえ、補給期間が量産終了後15年と長いことで型台帳の件数が増える一方である。 ・(取適法適用対象)仕入先と量産終了/生産終了後の貸与資産の取り扱いを書面化、契約。
346	<p>発注側</p> <p>顧客からの量産終了情報による対象貸与資産、または半年毎に仕入先と連携しこれまでの調達実績から対象候補の貸与資産を明確化。半年毎に保管管理費用を負担する、或いは対象貸与資産を引き揚げる。うち、生産終了が確認された資産は廃棄する。</p>
347	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客からの量産終了情報/生産終了情報の提供が殆ど無く、調達実績から推定した生産終了候補の資産を廃棄する事が出来ない。 ・定期的な廃止品番の通知（直近分3回/年、過去含む1回/年）
348	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃却が進まない仕入先へは、現地へ赴き、廃止品番の金型廃棄をサポート ・廃止品番の拡大に向けた得意先への働きかけ
349	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非流動であっても顧客から旧型補給打ち切り連絡がない(型廃棄可否の判断が難しい)。 ・仕入先様に廃止品番を通知しても、管理しきれていない（廃止が進められない）。
350	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的に長期不動の金型を抽出し、営業部門を通じて顧客に型廃棄の可否確認を行った上で、廃棄OKとなったものについて順次廃棄処分をしている。また、仕入先から申請を受けたものについては都度同様の確認を行い、廃棄可であれば順次処置している。
351	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客からの廃棄承認がなかなか出ず、廃棄に対する自社としての判断が出せない。（顧客との交渉難航を警戒し、営業部門で顧客打診を止めてしまう場合も散見される）
352	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客から型製作費用を受け取って自社で製作した型等については、顧客に型の所有権を認めるのではなく独占的使用権に限定し、かつその期間に上限を設けるといった時効性の概念を法的に整備して欲しい。
353	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補用供給も終了し、明確に廃棄可能な金型については廃却を行っているが、複数製品に流用される部品も多く、量産期間が長期間に渡り、いつ量産終了、いつ補用供給が終了となったか特定が難しいケースも多くあり、明確に廃棄可能と特定ない為に金型廃却が進まない。
354	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産終了、補用供給終了の連絡が来ないOEMがあり、補用供給が終了したかどうか不明確なままとなっているケースがある。また自社内での部品毎事のステータス管理についても不十分であり、量産・補用・補用終了などを明確に管理できるツールの導入が必要であるが、部品点数も多く、データベース作成には多大な工数が必要となる。 ・量産終了時・補用供給終了時の通達について、業界統一ルールの策定を希望する。現状はOEM毎に対応が異なっており、連絡が来ないOEMもあり、自社で判断がつかずに廃却が進まない事例がある。
355	<p>発注側</p> <p>廃却希望時にはこちらから申請することもあるが、工数がかかるため、量産が優先され、後回しになりやすく、結果的に廃却が進まない。</p>
356	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先に廃図となった部品情報を能動的に発信し、他へ流用の無い型等を廃棄している。また、更新による旧型、老朽化して使用できない型、設計変更による旧型の廃棄も随時実施している。
357	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先に廃棄指示を出しても廃棄せず、いつまでも保管費用を支払い続けている取引先が複数ある。取引先の型管理状態が悪く、どこに何の型があるのか整理できていなく、廃棄したくてもどれが廃棄対象なのか分からない事例がある
358	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トラックやバス等の大型車両は30年前の補用品の納入要求があり、型や設備が無かったり、使用できなく納入出来ないOEMに返答すると「図面が生きているのに何故供給できない」と責められる。業界として、補用品の供給年月を15年等と一定の基準を設けることを望む。 ・型や設備が無い場合に、自社で費用負担しているので、供給責任を全うする上でOEMにも費用負担を行って欲しい。
359	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先に廃番の通知をしていても、仕入先で管理できていない。 ・古い型のほとんどが保管している倉庫の奥にあり状態の確認や、対象品の所在を確認することは工数がかかり不可能なものも多い。
360	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年に1度、旧型補給品番に関する打ち切り判定を実施し、取引先に打ち切り品番の連絡を実施。
361	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産開始後に数量は減少していても補給品になるまでの期間が長い。
362	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産が終了になった製品の金型の保管を10年以上経過しても続ける例が多い。
363	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型が不要となった場合でも、顧客から廃却の連絡をいただいている。
364	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全ての型/治具/検具等取引先の資産である。不要となったものについては、返却申請をし、全て返却。
365	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型費の検収までの期間が長い。型の保管期間が長すぎる。
366	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保管期間が不明な為、長期間、金型の保管を虐げられる。
367	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産が完全に終了しても金型を返却、廃棄するような通知はない。
368	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型等の継続保管は基本の体制としている。
369	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・EOPを迎えた製品用の型等は、顧客と打ち合わせの上、以降の生涯数量を設定した上で在庫つくり溜めし、模型返却か破棄の判断を行う。問題はEOPの定義が不明瞭であることと、生涯数量を直ぐに決定しても出来ないことがある。（交渉に時間を要す）
370	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型の廃却許可申請書を提出したにもかかわらず、半年以上経過しても回答が無く、放置された状態が続き廃却手続きを進めることが出来ない。
371	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続保管についての取り決めはしていない。廃番になる場合は都度連絡が欲しいことは伝えてある。
372	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期間使用実績が無い型・治具の廃却を申請しても、回答をもらえない。補給パーツが必要な可能性があるとのことで継続保管を強いられる。継続保管を要求しておきながら、予量を示してもらえない。
373	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ピッチ納入品の長期保管品について、出荷タイミングが無く補用扱いとなった製品を半年費や折衝し全量、引取り頂いた。今後同様な状況を繰り返さない為に、保管期間を定めて契約を結ぶ必要性を感じた。
374	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型の継続保管について期限が定められていない。
375	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・型等の継続保管のルールは特に決めていない（小さいのでそこまで置き場所に苦慮はしていない）
376	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 【再掲】・コイル・治具など三年程度使用しない場合は、廃棄するようにしている。
377	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・部品の生産保証年度が永く、また廃却の打診をしても明確な回答が得られにくい。
378	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産が終了して5年や10年経過して、要求0が続いていても廃却の許可を頂けない。保管料をもらっている状況であるが廃却処分の判定をもっと早く出してもらいたい。量産終了後サービス供給の義務契約期間が長すぎる（15年～20年）。
379	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃却申請後廃却可否について時間がかかりすぎている。電機製品と同等レベルの金型保管期間及び補給品補給期間としていただきたい。
380	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型保管も補給品の間ずっととなると10年以上と考えられるため保管場所の確保が難しくなる。金型費を一括で支払って頂ける取引先が増えたが、償却を要求して来るメーカーもある為、負担が増えてしまっている。
381	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続保管は実施しているが、徐々の廃棄出来る金型も展開されてきている。☒
382	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部の顧客とは廃却に向けた（客先資産から）活動を進めている。ある程度廃却が進み継続活動中。
383	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 【再掲】・外注先に保管してもらっている金型について把握し、定期的に廃却可否確認をし廃却を行っている。
384	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・使用頻度の少ない金型は引き取りを実施し、弊社での保管実施中。今後の保管場所の確保が課題。客先へ金型の廃棄を依頼するが、廃棄出来ない金型が多く、中々保有型数が減少できない。
385	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本年度に不要金型の廃棄の承認していただいた。
386	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金型廃棄の手続きが先延ばしにされなかなか進まない。
387	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社内ルールで一定の期間生産がなければ廃却申請、廃却不可の場合保管費交渉を実施している。
388	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産の止まっている金型は極力引取り頂くか、廃棄申請を出している。
389	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の課題としては、量産品扱いで、単に注文が減り、生産する機会がなくなり、型命数が残った型をどう扱っていただくか、またどのように処分するか、どこまで補償の範囲になるのか、明確にしていきたい。
390	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧型補給品、長期間流動していない部品の金型、治工具の廃却時期が不透明であり、廃却可否は仕入先から問合せする必要あり。（特にTier1、Tier2）
391	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期間にわたって取引が継続してきた型については、リスト化が十分にされておらず、在庫の不整合が発生するケースも見られる。これにより、保管責任や廃却判断の遅れが生じ、余計なスペースやコストを要することがある。
392	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1年以上生産がない場合も継続保管を行っている。
393	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非流動の型を対象に廃棄可否を精査中。
394	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続生産年数が長い
395	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客より一括生産可能品や納入対象品一覧を受領している。但し、納入品と構成部品の型への紐づけが難しく廃棄が遅延。
396	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃棄費の支払いについても、独占禁止法上の義務にして欲しい（OEMとの取引についても適用対象として欲しい）。
397	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客からの廃止品番情報を元に、金型廃棄を実施。
398	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃棄可能金型情報は、毎月関係者へ展開（社内、仕入先様）。
399	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給対応年数が長く保管する型が増加し、スペースが不足。
400	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客から納入品レベルで廃棄連絡が来ても、共通の構成部品が多く、構成部品レベルの型廃棄の判断が難しい。

#	論点等
401	受注側 ・廃棄申請に対し、顧客からの回答がタイムリーにいただけない。
402	受注側 ・15年以上流動がない製品や、顧客廃止基準に該当している製品の金型が「廃棄不可」となる場合がある。
403	受注側 ・補給対応年数の短縮検討し、旧型補給移行時に「部品の共通化」を要望(例：色統合、製品形状の統一)。
404	受注側 ・量産終了後、期限を設けて、それ以降の供給を停止するなど、業界団体としての統一した制度制定
405	受注側 ・量産打ち切り後の長期流動が無い品目の廃棄申請を自主的に実施するなど、定期的に型廃棄の促進を図っている ・商用車や少量設定車種など、長期間流動が無いが量産設定が継続しているものについては、廃棄が出来ず長期保管となっているものもある。 ・長期流動が無い品目を問合せした際、数カ月間返答が無いケースもあり、廃棄まで一年近くかかることもある。
406	受注側 ・OEM各社によりルールが異なるため、管理に非常に苦慮している。 ・廃棄のための基準が厳しい(例：十数年経過後、年一定個数以上納入がある場合補給継続など)。 ・OEMによっては定期的な型廃棄指示がある会社もあれば、指示を行わない会社もある。 ・大手間取引でも中小委託事業者と同様に型廃棄を進められるよう、長期流動が無く型廃棄が可能なものの定義や対応ルール策定。
407	受注側 例1：現行10～15年といった長期間から、5～7年へ短縮(手続きの簡素化含む) 例2：量産終了後の経過年数のみで供給終了とするルールへの変更(流動数量条件の撤廃や例外事例の廃止) 例3：全OEMで廃却指示の実施
408	受注側 ・商習慣に依存する保管期限、保証期間が長い。
409	受注側 ・社内、サプライヤー共に敷地の保有が大きく、生産終了になった対象に関しては随時廃却の対応を行っている。
410	受注側 ・廃棄申請に応じてくれるが、生産終了になるまでの期間が長く、部品数が増える一方、車両生産終了になるまでの期間が長い。
411	受注側 ・量産終了になってから(補給品の終了も含め)、生産終了になるまでの期間が長期なため、効率の悪い生産実績となっている。※数年に渡り生産実績"0"から、数台に収まっている
412	受注側 ・OEMからは、量産終了後の金型廃棄料の支払いは認めてもらっていない。
413	受注側 ・量産終了後の金型廃棄料の支払いを認めてもらうようOEMへの投げかけを希望。
414	受注側 ・滞留金型については廃棄するためにティア1へ返送している。返送費もティア1負担。
415	受注側 ・古い金型のリスト化と客先からの『今生きている品番リスト』を照合して生きている品番リストに記載ない金型は廃却対象として即廃却手続きに進める。(客先からの『今生きている品番リスト』が発行される事が大前提。 ・顧客に廃却可否を問い合わせても相当な期間を要したり、結果不可となった事例が多く、双方で廃棄に対しては困難な壁があるとの共通認識となっている。型廃棄に向けたリスト化をすることが次の課題と認識。また、古い型の場合メンテナンス費用が掛かる場合が多々あり、顧客一当社一仕入先での交渉の煩雑さ、合意形成の難しさがある。
416	受注側 ・廃番即廃却OKという流れが理想的だが、廃却申請は別の手続きになっているところが多い。また廃番連絡がない場合廃却手続きできない状態でそのうちに金型だけ取り残される場合が多々ある。
417	受注側 ・早期廃却を判断できる(供給者側が)枠組みの策定を検討頂きたい。
418	受注側 ・打ち切り、及び残置対応移行に向けた数量条件ルールに基づきOEMより通達あり。
419	受注側 ・少量品については受注者側からも各OEMに対して品番打ち切り/金型廃棄に向けた申し入れを実施中。 ・大半のOEMの打ち切りルールが厳しい。(量産打ち切り後の経過年数が浅い製品についてはたとえ過去数年数量がゼロでも打ち切る事が出来ない。)
420	受注側 ・一部OEMでは金型廃棄申請を実施した場合、一括生産の依頼があるが、一括生産した部品は仕入先保管となり、管理工数が発生する。 ・部品の打ち切り基準に達しているも、出荷があるとして、生産打ち切りが出来ず、長期保管する金型が多々ある。
421	受注側 ・「金型廃棄の15年ルール」をガイドラインから、法的拘束力のある法令化を検討して頂きたい。(最終的にOEMが残置する)
422	受注側 ・品番打ち切り/金型廃棄に向けたガイドラインを策定頂きたい。 ・打ち切り基準に達したものの金型については、廃棄を促進できる様に業界内でルールを策定頂き、各OEMで準拠させるような取り組みを進めてほしい。
423	受注側 ・定期的に製造部門が型管理状況を共有し、完全打ち切り時期について、営業部門とすり合わせを行い、廃棄申請書などを各客先へ申請するようにしている。
424	受注側 ・弊社は幅広い業界と取引きをしている為、供給年限が条件を満たしていない(自動車)や、供給年限がない(他業種)など供給開始から40～50年経つ品番もあり、管理工数が減らないのはもとより、取引内容のシンプル、スリム化の妨げになっている。
425	受注側 ・製廃品リストの作成と顧客への可否申請 ・顧客からの補給品終了判断がされず、廃棄指示が出来ない。
426	受注側 ・廃棄証明書や写真提出など事務負担の増加 ・廃棄プロセスが煩雑。 ・補給受注実績がなくなった後も、正式な廃棄指示が出ない。
427	受注側 ・保管継続による災害・盗難等のリスク負担が伴う。 ・生産終了後の長期保管に対する無断廃棄判断ができない。 ・生産終了後一定期間での廃棄原則化
428	受注側 ・OEMの補給方針の明確化 ・型廃棄費用負担の明確化
429	受注側 ・OEMの型廃却ルールに則って廃却している。
430	受注側 ・補給品の供給義務年数が長すぎる。補給品の供給義務期間を短縮するよう、業界全体の動きを政府が指導して欲しい。
431	受注側 ・補給品の繰り上げ生産終了後、廃却を実施。 ・量産と補給の判断基準が明確に公表されていない為、開示して頂きたい。
432	受注側 ・年1本でも流動している物に関しては治工具の廃却が許されていない為、まとめ生産等により、廃却を進められるようにすべき。
433	受注側 ・社内の困りごとより、顧客に確認をし、弊社で廃棄している。
434	受注側 ・型を使用しない工程へ変更し廃却できるとよい。
435	受注側 ・量産打ち切りとなる品番において型廃棄の可否確認を行い、補給対応が必要で受注数量が少量な場合、一括生産・買取の申請をする場合がある。
436	受注側 ・量産打ち切り連絡がないまま、数量が少なくなり受注のない状態が続く、顧客に確認するもはっきりとした回答がもらえない場合があり、型等の廃棄判断ができない。
437	受注側 ・量産打ち切りの定義の明確化(現在は各顧客の判断)と伝達の義務化を要望する。
438	受注側 ・客先と共同で製廃活動(サービス部品廃止活動)を実施しており、毎年ツーリング廃却出来る部品を合意出来ている。
439	受注側 ・サービス部品の生涯数量の提示及び買取を業界全体でお願いしたい。
440	受注側 ・各OEMの型取引ルールの確認を行い、それに準じた申請実施。(例「旧型補給部品の生産制度」運用マニュアル、生産終息検討依頼書)
441	受注側 ・廃止連絡の発行単位が会社単位ではなく、工場単位となっている為、廃棄判断の確認作業がサプライヤー任せとなっており、工数がかかる。 ・政府/業界での統一ガイドラインの策定
442	受注側 ・申請方法の簡素化(廃棄証明の簡素化)
443	受注側 ・廃棄申請を行って客先の了承のもと廃棄を実施。
444	受注側 ・客先情報は部品の廃止のみの為、型治工具の廃棄を推進して良いかの判断が難しく進みにくい。
445	受注側 ・業界としての統一ルールを整備して頂きたい。 ・更新により旧型となった金型や、廃図となった金型については、廃却を実施。
446	受注側 ・各顧客に廃棄申請をしても明確な回答が得られないケースは、弊社責任で永年相当分を一括購入し、金型廃棄を実施する場合もある。
447	受注側 ・完成品の量産終了後も補給用として部品単品の受注が継続することから、部品レベルでの量産終了までに廃棄まで長期間を要している。 ・明確な回答を顧客から得られない場合は弊社でリスク負担し、廃却してしまっている。(弊社のみリスク負担)
448	受注側 ・補給供給期間の短縮 ・保管費用のリスク分担(顧客/弊社)
449	受注側 ・補給部品対応期間や廃棄可能時期について、業界統一基準の策定を要望。現状では、顧客(OEM)ごとに補給部品規定が異なり、例えば量産終了後12年間は廃却できないなど、長期保管を余儀なくされている状態。
450	受注側 ・補給部品対応期間や廃棄可能時期について、業界統一基準の策定を要望。現状では、顧客(OEM)ごとに補給部品規定が異なり、例えば量産終了後12年間は廃却できないなど、長期保管を余儀なくされている状態。
451	受注側 ・旧型補給の供給年限終了 → 弊社から顧客へ部品/型の打切申請 → 顧客承認後、調達や製造部門に通知 → 仕入先や製造部門で型廃棄 ・個別事情発生時は、顧客と協議し、随時対応
452	受注側 ・供給年限終了後でも少量オーダー継続時、型廃棄に繋がらない場合がある。
453	受注側 ・お客様から提示される補給品打ち切りリストと仕入先様の廃却申請を照合のうえ、お客様と廃却可能かの協議。廃却可能と判断された内容はお客様へ廃却申請を提出し、受理されしだい廃却を実施。 ・お客様の要望に基づき規定を上回る期間保管されている金型が存在しているが、これらの事実関係についてお客様社内での整理が不十分であり、費用負担の可否に関する議論が頻発している。加えて、廃却費用
454	受注側 は当社負担として取り扱われているものの、金型を1型ずつ個別に廃却する場合は費用が高騰する一方、複数型を一括処理する方がより経済的であるという実態がある。結果として、現在の廃棄の制度は運用実態に即しておらず、制度としての合理性に課題があると捉えている。 ・構成部品レベルの供給義務確認をする仕組み作りは完了。
455	受注側 それらを対象に仕入先に伝達し、型廃棄を促進する活動を実施中。更に供給義務が不明確なもの且つ長期非流動の部品(8～10年)を対象に役員も参画し、廃棄可否判断を進める会議体の運営を開始。
456	受注側 ・型廃棄に向けた判断や関係者間の情報共有を進めている。

#	論点等
457 受注側	・補給品の打切りルールあり、それに基づいて対応 ・一括生産制度あり
458 受注側	・ルールにある旧型補給経過年数と年間流動数による一括引取りは可。ただし、製品により保証期間の兼ね合いから対応が難しいものがある。
459 受注側	・顧客に対し、量産終了/生産終了と推測される製品について、今後の生産情報提供、資産廃棄可否を要請。
460 受注側	・まずは「流動しない品目の金型は廃却」にて交渉し、これが認められない場合は「保管費の支払いを求める」との順番。極力金型廃棄に同意いただけるよう、折衝する。
461 受注側	・流動終了後、補修用として少数不定期に流れる品目が、なかなか金型廃却に至らない。
462 受注側	・多くは補修部品の需要継続により金型を保管してるが、量産終了後の最長保管期間を決めて欲しい。それ以上は部品の作りだめをするか、少量生産契約を別に結び価格の見直しをするなどが必要。
463 受注側	・OEMから提供される取引終了品番リストを生産管理部門と共有して廃棄判断としている。
464 受注側	・製品によっては生産期間が長いものがあり、型の耐用年数を大幅に超えた、数十年レベルでの保管を要求される。 ・構成部品を共用している場合、単純に廃棄出来ないケースがあり その管理のための管理工数が発生してしまう。
465 受注側	・補用供給の生産年限の緩和。現在は年間数十個程度でも市場需要がある限り補用の打切りができない。
466 受注側	・補用品供契約に伴い、供給義務年数後、客先に廃棄申請を行い、承認受領後廃棄している。 ・打ち切り判定の手続きにより実務負担が大きい。
467 受注側	・打ち切り後、客先ニーズで再生産が必要になった場合、当社で打ち切り判断をしている為、客先に請求できず当社負担となってしまう。
468 受注側	・顧客からはルールに従って随時 廃棄対象金型(打切り品番)の連絡を頂いている。

●型等のメンテナンス、補修費用

469 発注側	・金型等の更新や大規模メンテナンス費用、補修費用については、取引先からの申請に基づき、都度協議のうえ対応している。
470 発注側	・実費を申請して頂き、内容確認の上お支払いしている ・メンテナンス費用については、量産中は発注単価に含まれるとしたものの、想定される発注数に届かない場合の未回収費用について補償を求められるケースがある。
471 発注側	(メンテナンスは使用量に応じた損耗の寄与が大きいと認識。したがい予め価格決定の前提数に満たない部分は逆に損耗が進んでいないことを意味するため、未回収の概念に相当しないと考えられ噛み合わない)
472 発注側	・メンテナンス費用について、量産中と不動期間のそれと明確に分けることができる考え方(異なるものとして)の明示。
473 受注側	・老朽化による金型の補修費用(量産中の部品)を頂きたい。
474 受注側	・型のメンテナンス費用は自社持ち。一部補修費用が認められる型もある。
475 受注側	・金型メンテナンス費用は都度相談し行っている。
476 受注側	【再掲】 ・金型保管費用に関しては、徐々にご負担いただけるケースが増えてきたが、型修理などは成形メーカー負担のケースも多い。(固定資産としては、客先もちであっても)
477 受注側	【再掲】 ・金型、設備の保管、メンテナンス(補修)に対しては、リストを作成し、主要顧客へ提示の上、保管費用をいただいている。
478 受注側	・今のところは特にメンテ費用などで大きな損失は無いが、保管費以外の管理費やメンテ費についてはもう少し考慮して貰えると助かる。
479 受注側	・金型補修費用については、顧客の貸与型のみ請求できている。
480 受注側	・金型のメンテナンス費用や修理費用を実費でお支払い頂きたい。
481 受注側	・メンテナンスや補修については、申請する制度があるが活用できていない。
482 受注側	・補修費用は責任区分にて分担。
483 受注側	・型のメンテナンス、補修は都度相談の上進めている。(業界としてルール化が必要)
484 受注側	・品質保管には型更新が必要であるが、客先承認が得られない。
485 受注側	・古い金型は型メーカー廃業により補修が困難な金型もある。
486 受注側	・型のメンテナンス費用の負担の明確化。
487 受注側	・型の修理費用についても申請を行っていたい。
488 受注側	・金型のメンテナンス費用については、現状徴求出来ない。改善の余地あり。補修費用については、原因にもよるが費用請求出来ている。
489 受注側	・金型のメンテ及び補修費用は実費(ただし改造は改造費としていただいている)。
490 受注側	・途中で錆等不具合が生じた際はメンテナンス費用等は当然のように負担してきた。
491 受注側	・型等のメンテナンスも当社で無料であることが当たり前になっており、請求すると先方の決まった金額しか払われない。
492 受注側	・金型のメンテナンス費用については相談の上対応して頂いている。
493 受注側	【再掲】 ・型・治具費については初回均等(得意先連動)24回支払いとし、以降の型メンテナンス・更新費用については加工費又は利管費に含まれるものとする例がある。 【再掲】 サプライヤー、製品によって型の扱いは違っている。
494 受注側	①弊社保管で製作都度にサプライヤーへ型を送付、製品の納品と一緒に弊社へ型の返却 ②サプライヤーにて管理(管理費は製品価格に上乘せ) ③サプライヤーにて管理(適正保管料の確認を行っている最中) 型の修理、更新はサプライヤーより提案して頂き、修理、更新費用は都度弊社が全て支払っている。
495 受注側	・基本的には1年間未発注の製品の型は、返却か破棄の打診を顧客に行う。その上で必要であると判断される製品の型は、補修工事を行い都度費用は請求する形をとっている。
496 受注側	【再掲】 ・直近になり、型保管費が補給部品の上乘せ係数の範囲で賄えているかの調査は開始されている。但し賄えていない場合の証明・エビデンスを揃えるの工数が大きい。量産部品のほとんどが型費は命数償却部品費上乘せの売価設定の為、メンテナンス・更新費用はその内数。量産継続中の型保管費まで計上はできていないものもある。
497 受注側	・型メンテナンス及び補修費 → 都度客先へ申請し対応頂いている
498 受注側	・メンテナンス・補修費…自動車産業に限らず製品精度に影響が出る場合は、費用を出してもらうようお願いしている。しかし軽微な補修費・メンテナンス費はもらえていない。最近では単価上に型管理費を載せるようにしている。
499 受注側	・型等のメンテナンス、補修費用：量産品は弊社負担、補給品の場合は顧客と交渉している(ほぼ認めて頂ける)。 【再掲】 ・コイル・治具など三年程度使用しない場合は、廃棄するようにしている。ただし、量産品など通常流れている製品に関しては、最初のコイル製作費を計上するが、その後の保管費用、メンテナンス、補修費用などは、特にいただいではない。今後は定期的にメンテナンス費などをお願いするように考えている。
500 受注側	・金型のメンテナンス費用は、当初受注時に織り込まれている。
501 受注側	・支給型のメンテナンス費用の負担実施済み。
502 受注側	・金型メンテナンスについても申請から承認まで時間が掛かるが認めて頂ける様になってきか、まだまだ要求が100%認めて頂ける状態ではなく時間がかりすぎると感じている。
503 受注側	・取引先から、型メンテナンス等をしっかり実施していた上で、それでも必要となった補修費用は補償すると言っていたのだが、型メンテナンス等の記録や書類作成の工数が足りず、うまく活用できていない。
504 受注側	・メンテナンス費用は厳しい。更新型は認められるが着工に移管が要する。
505 受注側	・メンテナンス・補修費用については、当社で負担を行っている。
506 受注側	・仕入先より型治具更新申請依頼を受けた部品に対し客先へ申請/承認より更新対応(メンテナンス費用仕入先へ支払) ☑
507 受注側	・型等のメンテナンス、補修費用…> 移管・貸与金型の補修費用について個別交渉を行っているがなかなか妥結できず苦戦している。
508 受注側	・メンテナンス/補修費用は合意書面にに基づき弊社負担
509 受注側	・金型メンテについて必要であれば、見積もり時に含んでもらっている。
510 受注側	・金型経年老朽化後のメンテナンス費用増加と生産部品質維持に工数が余分にかかる場合の費用負担が重荷。
511 受注側	・保管期間、長期不動金型の再使用時メンテ費用等の取り決めが無い
512 受注側	・金型保管費用については、メンテナンス費用は含まれていない。
513 受注側	・老朽化が進んだ型の補修費用は認めて頂けることが多いが、許可までに時間を要する。平常生産のメンテ費は頂けない。
514 受注側	・金型修繕費は、ユーザーと取り決めしている金型寿命以内は、自社で対応。金型寿命より超えている金型は、ユーザーに相談して修繕費を頂いている。課題は金型保管費用が㎡固定で決まっておりメンテナ費用が頂けていないケースあり。
515 受注側	・金型のメンテナンスや補修費用については、一部客先では負担して頂けることになった。
516 受注側	・今後は要求されればメンテナンスが必要だが、算出方法の調査が必要。
517 受注側	・型のメンテナンス費用は発生毎に補用品の単価見積に乗せるようにしているが、交渉が困難な場合もある。
518 受注側	・長期間使用がなく、保管している金型はケースによりメンテナンス費を要求する可能性はある。
519 受注側	・金型のメンテナンス・補修費用は単価込めになっている。

●その他

521 発注側	・部品取引が前提であり、金型の要否はそれに付随するものである。数量が減少した場合、成形型以外はハンドワーク化により、ブランク・ピアス・カット等の型を廃却できる余地はあるものの、レーザー加工機の負荷余裕がない、または外部委託が必要になる等の制約により、対応が進まないのが実情である。加えて、金型管理を専任で担う体制を有する取引先はほとんどなく、当社からの問い合わせ自体が過度な負担となっているケースもある。
522 発注側	・双方における正確な型等の保管費算出のための工数が増大している。

#	論点等
523	発注側 ・取引先資産型の支払については、効率的なオペレーションの議論できると良い(対象の特定、算出方式等)。
524	受注側 ・金型の棚卸しは客先より依頼があるに対応。
525	受注側 ・金型保管費用を支払われた場合、火災、災害時の破損賠償責任がかかるのではないかと不安がある。
526	受注側 ・基本金型は部品償却での買い上げとなっている為、廃型の了解がいただけるまでの期間は、弊社資産となるので固定資産税の負担について、少額ではないのでご検討いただきたい。
527	受注側 ・量産から補給になった場合、費用数量打ちだめ後、金型を一旦返却し、在庫が少なくなった時点で金型を戻し必要分を生産、再度金型返却とすることが望ましい。
528	受注側 ・使用頻度が少ない金型が多く、保管スペースが無い。
529	受注側 ・量産型は打ち切り時に保管の話になるが、試作型はグレーな部分が多い。
530	受注側 ・何度も金型の消耗品が必要なので費用負担をお願いしますとメールしても無視される。
531	受注側 ・当社は自動車部品の割合が非常に少ない企業という前提での回答となるが、他の業界より、自動車業界は進捗が早い印象。
532	受注側 ・他のインフレ交渉の未決着や査定作業を理由に、交渉そのものを一方的に後回しにされる。他サプライヤーからの申し入れ事例がない(前例がない)ことを理由に支払いを拒絶、または交渉に積極的に応じて頂けない。
533	受注側 ・仕入先から困りごとを聞き取り後、取引先に申請・承認を得るまでの間のLTの短縮が課題と考える
534	受注側 ・保管品の置場についての賃借契約も地価の変化が生じるので1年単位で見直しを行う事も視野に入れる。
535	受注側 ・受注が決まって、初回試作～量産立ち上げまで2-3年先ということスケジュール感の為、例えば型費が単価に含まれている設定であれば、その費用を回収するまでに数年かかる。
536	受注側 ・高周波焼入れが主業務の為、型については対象外。(焼入れコイル等)定義が難しい。
537	受注側 ・高周波のコイルや、炉の専用治具が該当すると思われるが、特に課題は無い。汎用ができたり、占有場所もそれほど要していない。
538	受注側 ・大半の取引先様は1年以上未使用の型がないか調査するが、取引先様の専用型がどれくらいの数・面積を占めているか一度把握されるべき。
539	受注側 ・長期保管によって錆やキズが発生した時のリペア費用は当社負担となっているので、保管場所の環境整備費用を考慮して頂きたい。
540	受注側 ・金型製作費用 従来24回分割支払いであったが、一括支払いに変更となった。
541	受注側 【再掲】 ・金型保管費用は頂けているが、廃棄のために金型移動の手間(工数・費用)が発生が困りごと。
542	受注側 ・金型費用一括払いの金型については、定期的な棚卸しの実施。
543	受注側 ・他の業界は金型は金型としてメーカーの資産なのに自動車産業はダイカストメーカーの資産。補用部品になっているのに金型を持っている。
544	受注側 ・型費の支払いが、量産開始月まで支払いをして頂けないユーザーがある。弊社が金型メーカーへの支払いが済んでも、1年以上後になる場合がある。せめて1回目の試作品納入時に型費の支払いをして頂きたい。大多数のユーザーが型費一括払いをして頂けるようにはなったが、24ヶ月払いを依頼するユーザーも存在。金型費用高騰において費用の詳細の要求が厳しいケースあり。過去の詳細がない場合比較が困難。
545	受注側 型等に関する情報の透明性と管理ルールの明確化が不十分であり、コスト負担・管理責任・保管期間などについて、取引当事者間で事前に合意しておく仕組みの強化が必要であると考える。

【補給品に係る課題例】

●価格の見直し

#	論点等
1	発注側 ・補給品は、全品番、量産終了時点で、価格変更を実施。
2	発注側 ・量産/補給の価格体系における、各費用の定義（どこに含むか）を明確化
3	発注側 ・価格協議の呼び込み・履歴管理の実施、現地現物での吸上げ/困り事解決
4	発注側 ・毎期の協議呼び込みに加え、協議会指針を踏まえ、量産終了後15年経過した品番をリスト提示し、見直しの必要無いかを必ず確認。
5	発注側 ・個別の品番・型毎の価格見積/登録は困難との仕入先側の声を踏まえ、品目単位/仕入先単位で必要費用を総額で支払えるような価格設定方策で対応。
6	発注側 ・上記を取組むも、申請がない仕入先も一定数存在。また、Tier2からの先のサプライチェーン浸透には限界あり。
7	発注側 ・旧型補給品契約になった際には、区分を変えて見積もりを再度提出いただき新たな契約を行っている。
8	発注側 ・原材料費・エネルギー・労務費等による価格の見直しについては、価格協議申入れレターや価格交渉促進月間等を用い、随時申請を受け付けている。
9	発注側 ・量産打ち切り後、旧型補給部品のリストを提示し価格改定を実施している。
10	発注側 ・量産から補給品へ変更時に、取引先と協議を実施し、補給品価格を合意している。
11	発注側 ・補給品は流動数にバラつきがあり、又数量が価格に与える影響は部品によって一品一葉な中、発注毎に価格を協議し決定することは、発注者、受注者の双方の実務負担上、困難である。
12	発注側 ・補修品を含め区別なく年次で数量による見直し、労務費その他原価影響を加味して価格交渉を実施している。
13	発注側 ・サプライヤーから数量減少を理由とする申入れがあれば、内容を精査し、価格見直しを実施している。
14	発注側 ・非量産となった際の価格改定幅について係数を設定するなど、ガイドラインがあると、お互いに話を進めやすい。
15	発注側 ・客先との補給ルールを超える部分は、先行にて弊社で吸収せざるを得ない状況が課題。
16	発注側 ・材料仕入先からは、発注量に合わせた特別価格で購入しており、差額は当社の持ち出しとなるケースが多い。（発注量が少ないと割高になってしまう）。
17	発注側 ・価格設定の一定のルールが必要。個々に設定し交渉するための基準が無い。
18	発注側 ・一部ではあるが、客先・自社・仕入先と連携し価格改定を実施。
19	発注側 ・全ての補給品に、価格改定ができていない。補給品の定義が不明確。
20	発注側 ・業界からも活動を活発にする取り組みをしていただけるとありがたい、なかなか弊社からは言いにくい。
21	発注側 ・量産終了後の少量品価格は正要望に対しては個別協議の上価格を見直している。 ・部品番号毎のEOP情報をシステマチックに取引先に送れていない。
22	発注側 ・共用の関係が複雑なので、本当にEOPになっているのかどうか判断するのが難しい。 ・客先の係数掛けの考え方を踏襲したいが、客先毎のバラつきが大きいため整合取りは難しい。
23	発注側 ・過去から少量品の価格見直しをあまり行っていないOEMはそれが当たり前になっており、他OEMの改訂レベルと大きな差があるため、業界標準的な考え方を出示していただきたい。
24	発注側 ・特別に発生した費用については、協議の上支払い。
25	発注側 ・補給品になる時期の判断が明確に出来ていない。
26	発注側 ・業界統一での現実的な補給品の定義の設定。
27	発注側 ・一定の条件（少量化したと見做される）を満たした場合に受託事業者へ明示する仕組みの開発を完了。26年度上期より運用開始。価格交渉の中で、実質コストの転嫁の協議を実施中。 ・量産終了・旧型補給化、廃止のご連絡がいただけないケースがある。業界が異なれば、旧型補給の概念がない顧客も存在する。同一の受託事業者が当社の顧客毎に補給品価格の運用を区別するのは困難。ひとつ
28	発注側 のルールの基に平等に運用すべきだが、実態コストは個々の受託事業者毎で濃淡がある。
29	発注側 ・少量化品の位置づけを一般的な言葉として明示し、各業界でコストの見直しが促される様に、環境を整えていただきたい。
30	発注側 ・発注の都度、所要減少した部材を補給品相当と見なされ、購入単価を双方協議の上見直し。仕入先提示の見積価格に基づき正式発注を行う。また半年毎に(取適法対象)仕入先と連携して、これまでの調達実績より量産終了候補の貸与資産を明確化。その対象資産で加工する部材は「補給品」相当と位置付け、仕入先提示の見積価格に基づき発注を行う。
31	発注側 ・取引先から申し出があった際に、数量に応じた適正価格に変更している。
32	発注側 ・量産打ち切り時から補給に変わった際に、自発的に価格の見直しが出来ていない。
33	発注側 ・取引先からの価格見直し要請を受けて個別に対応を行っている。
34	発注側 ・サプライヤーからの供給停止の申入れや価格アップ要請が近年多くなってきており交渉スタート開始時期を早められるようにガイドラインを出して頂きたい。
35	発注側 ・補給部品に対して、従前は一律で補給係数を定めていたが、各取引先毎に個別協議の上補給係数を設定する形に変更実施
36	受注側 ・差額の支払い実施に対し行政指導して頂きたい。
37	受注側 ・半年に1度価格改定のタイミングが有り、見直しを実施。遠方地に納入先が有り、配送料負担については都度交渉している。 ・(購入材料ロットと受注ロットが合わず、在庫の長期保管または材料廃棄となることがある。また保管期限が過ぎると在庫を廃棄するなどもある。
38	受注側 ・ティア1の設定した量産単価を基準に補給品単価が決まるため、ティア2が交渉しにくい。ラインが同一なので補給品の生産の為に量産品を止める＝量産向けに残業や休出が発生することがある。
39	受注側 ・単価設定の交渉を行っている※何度か交渉している。 ・量産終了後だと需要が極端に少なくなるので、多少量産価格より高くても採算性が悪化する方向になるので、量産終了後の補給品値上げは必要である。OEMによっては製品により一定の基準で補給品価格値上げ
40	受注側 を認めていることがあるが、全製品が対象とはなっていない。 ・補給品の為の保管負担や材料廃棄などの指針が無いために一定のルール決めを行って欲しい。
41	受注側 ・材料ロットを基準とした発注ロットを設定し、補給品をティア1で在庫して欲しい。
42	受注側 ・補給品価格の見直しは重要。
43	受注側 ・ロットに応じて価格の見直しをしている。
44	受注側 ・補養品について価格見直しは頂けるが、顧客フォーマットがあり、一律10%アップとか20%アップなどに留まる。現実を受ければ受けるほど赤字。都度見積もりをさせて欲しいが、それも現実的には不可。
45	受注側 ・価格の見直しも年1回なので見直しのタイミングが難しい。
46	受注側 ・補給品価格見直しは、一部認められている。全て進言しないと見直しなどが動かない状況。
47	受注側 ・当初の見積条件から数量、発注頻度等、減産された場合に、価格改定が難しい状況が多い。補給品確定した品番は原料購入単位で生産数算出し、補給品単価で見積提示している。
48	受注側 ・補給品単価がコストに見合わない。
49	受注側 ・量産品、補給品の価格上の区別はない。
50	受注側 ・金型保管環境が悪いと言われてしまえば話は終わってしまうが、補給品納入依頼時に保管場所より金型を取り出し金型の清掃を行い、数個生産を行うだけの為、価格の見直しは一部されたが、負担でしかないのが現状。
51	受注側 ・補給品に関しては、期間を定め、その期間内に流動が無ければ補給と定義し、その後、流動再開した場合、補給単価の設定をしている。流動数が極端に減少した場合も価格の見直しを顧客へ申請している。
52	受注側 ・補給品の価格は量産単価に対し梱包費などを加味して決定している。量産中は特に問題は無いが、打ち切り後は在庫の長期保管や再生産時の費用が掛かるため、価格面での考慮をして欲しい。
53	受注側 ・価格の見直しはない。量産時と同じ価格。
54	受注側 ・補給品の場合、量産時単価見直しが適用されており、値上げ要求には応じて頂いている。
55	受注側 ・補給品の価格見直しは、顧客/仕入先ともに実施している。
56	受注側 ・数量の多少にかかわらず申請が認められず、量産価格が適用されており今後の課題。
57	受注側 ・補給品については、全く価格交渉が進んでいないが、個別に注文があるごとに相談をして、担当レベルでは値上げして貰っているアイテムもある。
58	受注側 ・一部品番は価格の見直しが実施された。
59	受注側 ・メインの取引先様には、あるタイミングで数量前提をベースに一律で補給品としての価格の見直しをして頂いたが、一部の部品の見直しの価格が実態には伴っていない認識。
60	受注側 ・生産数の少量指示で生産性が悪化しているが単価見直しがされていない。
61	受注側 ・数量変更に際し、価格の見直しは少ない。
62	受注側 ・数量条件（100ヶ以下/年）も含め、量産品との区別がされており、価格の見直しも毎年行って頂いている。補給品の生産停止の取り組みについても顧客と実施中。
63	受注側 ・3年前より価格見直しを申し出て、今年度実施していただいた。補給品の一括生産等の話もあり、良い方向に進んでいる事例もある。
64	受注側 ・補給品の対応に掛かる費用が単価反映されない。量産と同単価、上記の金型保管を客先倉庫でもらっていても、引き取り、戻しの金型移動は無償対応になっている。
65	受注側 ・量産→補給品になっても価格はそのまま。
66	受注側 ・価格は当然のように従来単価が適用され、量産品との区別はない→見直し気運ではある。
67	受注側 ・価格の見直しについては相談に乗っていただける企業と全く渋る企業との分かれて存在している。
68	受注側 ・価格見直しは柔軟
69	受注側 ・補給品など小ロットの受注に関しては、業務内容に関する単価や所用時間を提示し、個数割で価格を提示している。適正価格を提示しているが単価が高いなど生産にかかるコストを理解してくれない取引先もある。
70	受注側 ・量産部品の生産量が減少したのか、補給品の生産に切り替わったのか分からずに、量産品の価格のままで納入を続けていたり、量産品から補給品に切り替わった時期や情報伝達が不十分なため、変動に伴う単価改定や償却回収が事後となるケースがある。 ・多くのOEM各社は量産終了時に補給品へ移行するタイミングで価格改定を実施している。しかしながら、各社とも値上げ幅は限定的であり、実際に発生する管理費、段取り替え 費用、少量生産に伴う生産効率
71	受注側 の低下などを総合的に勘案すると、十分な水準とは言えない。今後、補給品の品目数増加に伴い、収益性の悪化や経営への圧迫要因となる可能性が高い。なお、TIER1顧客においては補給化に伴う価格改定の明確なルールが設定されておらず、都度個別交渉が必要となっている。
72	受注側 ・数量減による価格上昇に対して細部まで確認があり、結果として補給単価への変更が遅れるまたはできない。

#	論点等
73	受注側 ・号口単価に対し、旧型補給の係数をかけた特別単価のルールはあるが、実態の生産・納入コストと採算が合っていないことが多い。
74	受注側 ・量産品との区分が不明瞭なところもあり、サプライヤーが後手後手となった交渉を行う場合がある。顧客にもよるが、EOP後1.2倍、経過年数により量産価格の3倍（10年）、10倍（15年）など古い約束事として対応しているところもある。※見直しが必要と考える。
75	受注側 ・補用品価格設定の取り決めがある顧客もあるが、決してこのレベルで対応できるものではない。量産単価のままである顧客も多い。全面的な是正を望む。
76	受注側 ・補給価格は量産終了後、契約している係数が自動で付与され価格設定される。左記の金額への交渉必要性の有無も調査依頼がある。但し、価格交渉に必要な証明、エビデンスを揃えるのに大きな工数が必要。そもそも契約している係数で賄えていないケースが多いがその証明が難しい。
77	受注側 ・量産から補給に変わる段階で価格見直し実施。
78	受注側 ・不定期ではあるが、お取引様と価格の見直しについて協議している。 ・見積依頼には基準数を設定しているので生産体制の変わるような数量変動がある場合はお取引様と価格協議している。
79	受注側 ・量産供給が数年止まっているが、補給品扱いではないとされるケースがあり、十分な価格見直しが行われない場合がある。
80	受注側 ・パーツ扱いの製品処理費用は数年前から価格見直しがある。
81	受注側 ・価格自体は都度見直し対象であるため課題は常にあるという認識。
82	受注側 ・「補給品＝試作品」とし、試作品の価格は都度協議を行う。量産価格と同価格にする場合も、量産とは別の価格にする場合もある。
83	受注側 ・補給品とは別に、量産小ロット品については量産品同様の管理を行う為、4年前より都度見積とした。なお、客先とも折衝し量産小ロット品については纏めて鍛造し支給頂く様働きかけを行っている。先方も型替え段取り時間ロスを避ける事が出来る反面、棚卸在庫計上となるのでサプライチェーン全体で検討する必要性を感じる。
84	受注側 ・価格の見直しについて特にアナウンスされていない。明らかに量産時より数量が減少して補給品扱いにも関わらず価格改定が行われていない。
85	受注側 ・量産終了後の補給品に関しては価格の見直しをしてもらっている。
86	受注側 ・価格の値上げは行っている。量産品との区別はないが、テスト品に関しては高くしていただいている
87	受注側 ・量産終了後の補給品は、発注が極少ロットであるため、生産効率が著しく低下し、製品1つ当たりのエネルギーコストや労務費が量産時を大幅に上回る。しかし実態は、量産当時と同じ単価での注文が継続され、構造的な赤字受注を強いられている。
88	受注側 ・受託加工の特性上、個別の原価算出が困難なことを背景に価格改定が進まず、利益を圧迫している。
89	受注側 ・量産品と明確に区別した価格設定や、長期在庫を見据えた一括生産等の対策が必要。
90	受注側 ・現在、原則変わらず、一部、数年ぶりに入荷あった少数のロットは交渉して反映してもらっている。
91	受注側 ・価格の見直しでは、他部品との混載処理を極力廃止し、ロット生産を前提した。
92	受注側 ・補給品の価格は都度見積りとするか、もしくは補給となった時点で、別の価格帯を規定する。（量産に対し30倍の額 など）
93	受注側 ・最低生産ロット数量基準を設け、以下となった場合は価格交渉。
94	受注側 ・単価見直しについて、メインの顧客は単価見直しして頂けている。
95	受注側 ・少量品（補給品）の場合1式単価で最低価格を設定しているのに特に問題は無し。
96	受注側 ・価格の見直しを希望し交渉をしても解決まで月日がかかりすぎる為、その労力、時間を考えると。割に合わないことが多々あり。その労力、時間を新規開拓等、販路拡大に使うほうがメリットが大きい為、根気強く交渉を続けることが難しい。
97	受注側 ・価格の見直しはあるものの、1回の注文数量が極端に少なく、顧客の基準とする係数によって単価が決められるため、全く単価が合わない。見合う単価にしようとした場合、労力がかかるため、やむを得ず断念している状況。
98	受注側 ・ある自動車メーカー様の補給品価格は現行価格の1.2倍と相場が決められている。
99	受注側 ・価格については量産時の価格が据え置きといるものが多いため現状のロット수에合せた単価に改定いただくようお願いしている。
100	受注側 ・量産終了後の補給品について、量産時と同等の単価での納入を求められる。また、極小ロットでの生産となるため、段取り替え費用や物流費が大幅に上昇しており、現状の価格では赤字になる場合が多い。今後は量産単価と補給品単価の別管理が必要だと考えている。
101	受注側 ・補用品の価格の見直しは、その都度行っている。
102	受注側 ・量産終了後の注文については、基本的に価格の見直しで再見積もりをしている。
103	受注側 ・価格の見直し、量産品との区別ともに今後の課題。
104	受注側 ・補給品価格改定についてはEOPを迎えた時点で見直し申請している。と同時に生涯生産台数を出して頂き一括生産一括取入を要求も進めている。（2025年実績：7,315千円）。ただし一括納入をなかなか認めて頂けない物や補給品の価格改定についても要求の半分も認めて頂けない物もある。
105	受注側 ・価格見直しも認めてくれている。
106	受注側 ・補給品の価格見直しのため、取引先が弊社にお越しになり、実情を把握していかれた。直近のことであり、まだその結果は出ていないが、量産品に対する補給品の係数を抜本的に見直すぐらいでないと割に合わない。
107	受注側 ・補給価格が現実と見合っていない。エビデンス提出など売上が低い割に工数がかかりかかる。一定のロジック（原加工費の〇〇倍など）で対応いただきたい。
108	受注側 ・量産から補給品になり数量が大幅に減るも価格の見直しがスムーズに行われない。
109	受注側 ・量産から補給部品になり数量が大幅に減るも価格の見直しの協議の場によって頂ける様になったが、見直しに関しては時間が掛かってしまい、スムーズに行われない事が非常に多い。又妥結するまでの間、実際に原価が上がってしまっ負担増となっている。
110	受注側 ・補給部品の価格見直しをして頂いたが、当てつけと思える様に新規品の見積りが来なくなったメーカーがある。
111	受注側 ・価格見直しについてかなり細かいロジックを要求される。
112	受注側 ・都度お客様と協議のうえ価格を決定しており、実態に即した柔軟かつ公正な取引を心がけている。
113	受注側 ・補給品生産の打ち切り、一括生産の打診、汎用工法への切り替えなどを積極的に進めている。顧客側も相談に乗っていただいている。
114	受注側 ・量産終了後、仕入先との補用品単価の見直しを実施しているが、補用品として顧客への供給期間が長期的になると、生産面・管理面で負担が大きい。
115	受注側 ・補給品専用となるタイミングで顧客と交渉し価格決定している。
116	受注側 ・補給品については、価格の見直し(一律)を行っている。
117	受注側 ・補給品については単価見直し済み。客先からも費用は支払あり。
118	受注側 ・見直しに際し、顧客が単価を間違ったことが最近判明、約1億/月の売上に対し約2千万の相違の支払が発生。
119	受注側 ・2輪向け 購入部品 量産⇄補給の区分は客先提示あり 補給変更時に一律価格見直しを実施+個々に協議の上見直しもやっている。
120	受注側 ・まだまだ旧型補給品の注文から出荷までにかかるコストには見合った値上げではないが、今年度は一旦は取引適正化の取組みの一貫として取引先の各社2025年度より量産品の単価 × 1.2倍で一律値上げを実施してもらった。
121	受注側 ・仕入先からの申入れに基づき、両社合意の上、都度価格を見直し。
122	受注側 ・得意先様に対して補給品金型の保管費用の交渉を順次進めている。
123	受注側 ・補償品の値決めについて、値上げを全く認めない事はないが、これがルールとして設定されている係数に課題があると感じる。
124	受注側 ・少量生産となり生産性が大幅に悪化するが、売価反映はごく一部分となるのが実状。OEMがパーツとして売る価格との乖離に驚く。
125	受注側 ・サプライヤーと協議の上価格決定。
126	受注側 ・サービスパーツになっても量産単価のまま。少量生産なのに量産時と同じ単価である。
127	受注側 ・古くからのアイテム（過去に量産していた）については価格交渉が難しい。
128	受注側 ・補給品までには至らなくともLOT数減少での価格見直しは都度行っているが、お客様により難航する場合も多くある。また資料作成に労力が必要。
129	受注側 ・補給品になった場合の価格見直し見積もメーカーの暗黙のルールがあり、価格を抑制されている。補給品となっても金型、機械加工機（加工ライン）、治具等も長期保管をしている。
130	受注側 ・量産品の数量規模減少という範疇か、補給品かという線引きはOEM側が決めているところにあり、2次、3次下請けの立ち位置にあるダイカストメーカーでは価格見直しの申告や補給品のラストパイへの交渉が難しい実態がある。
131	受注側 ・生産数減による価格見直しを申請しているが認めてもらえていない。
132	受注側 ・補給品価格については、ユーザーと協議して決めているユーザーもあるが、ユーザーから、量産価格の2割増しとの通達で決めているユーザーもある。課題としては、量産価格の2割り増しと決まり、都度相談とあるがいろいろいケースがあり。
133	受注側 ・補給品はその都度見積りを提出している。
134	受注側 ・価格の見直しを相談すると、見積時の歩留り、不良率などはどの程度見ていたのかと聞かれる。いわゆる見積規格値を指して言っているが、そもそも仕事を取るために無理した価格にそのようなことを言われると説明が出来なくなってしまう。
135	受注側 ・補給品扱いになっても、量産時の在庫が無くなるまで、価格の見直しがされない。
136	受注側 ・補給品扱いになった時点で一定の係数を乗じた上乗せ価格に変動させるルールが出来た取引先もある。
137	受注側 ・問い合わせにより少量品の価格見直し要請の話は聞く姿勢は以前よりあるが、仕入先からの要求額満額の回答は得られにくい。
138	受注側 ・補給品については、量産終了後の長期供給を前提としながらも、価格設定や生産体制の維持に関して課題が顕在化している。まず、補給品の価格が量産品と同一基準で据え置かれるケースがあり、設備負荷の増大や少量生産特有のコスト上昇を適切に反映できていない状況がある。その結果、供給側にとって採算確保が難しく、適正な価格見直しの仕組みが求められる。
139	受注側 ・補給品の数量事に掛かった費用を見積提出しているが、要求数が少ないので収益改善にならない。
140	受注側 ・補用品の契約コードあるメーカーさんはOEMだけで、Tire 1、2 さん含めてその都度価格交渉をする。
141	受注側 ・生産数量減少による単価の大幅上昇に対する根拠資料の提出コストが大きい。
142	受注側 ・価格見直しについては実態として生産量が10分の1に減っていても毎月発注があれば量産と見做され量産価格を引きずるケースが多い。量産と補給で担当課が違うため相手先の管轄が調達から補給へ移管されないと補給扱いにはならない

#	論点等
143	受注側 ・補給品は価格の見直しを実施済みである。過去の注文数と比較を行い、極端に少なければ価格見直しを要求している。
144	受注側 ・年間のご注文数量が10個程度であっても、量産価格でのご提供となっているアイテムもある。
145	受注側 ・客先より補給品への切替連絡が無いことが多く、下請け側から少量品リストを作成し交渉するが、「補給」扱いになっていないと門前払いの事が多い。明らかに 量産単価では採算が取れず困っている。(採算が合わないからとはいえ、下請け側から客先に対し返上の申し入れはしづらい)
146	受注側 ・補給単価設定ルールに沿って基本、取引きをしているが現実、生産する費用と見合わない品番に関して困り事として、相談をしている状況。
147	受注側 ・膨大な金型を保管するスペースが無く、遠方での倉庫保管をするものが多く、生産時に型を生産場所への移動に掛かる輸送費、量産工程での生産が前提である工数増など、その辺りをどこまで費用還元してもらえるかが課題。
148	受注側 ・部品価格は量産品と区別したいが、生産数が都度変動するので、価格設定が困難で、OEMと交渉出来ていない。(梱包費と梱包副資材費は部品価格に上乗せ出来ている)。
149	受注側 ・量産が終了し、補給品専用となった部品価格を設定する基準を業界が協議すべき。
150	受注側 ・補給品になった際の価格は顧客の係数があるが、不十分と思われる。また、必要数に対し、製造上の都合で余分に製作し余った分を自社保管するしかない。余分が不要な工程に変更できるといって原価上昇になる。
151	受注側 ・変更の場合でも変更手続きでの苦労や製品価格変更の交渉などの工数が負担になるため軽減されるとよい。
152	受注側 ・サービス部品は客先ガイドラインに則り量産部品価格に対して係数掛けした価格で契約している。また、特別に費用がかかっている部品については個別交渉もしている。
153	受注側 ・特別に費用がかかっている部品については価格交渉が難航し、合意できないことがある。
154	受注側 ・量産終了時に生涯サービス数量の提示と買取をお願いしたい。
155	受注側 ・各OEMのルールの確認を行い、それに準じた申請実施。(例 「旧型補給部品の生産制度」運用マニュアルなど) ・補給発注に関しては係数が自動反映されるOEMあり。 ・各OEMで支払い定義にバラツキ(係数)がある。
156	受注側 ・量産品と補給品の区分が不明確(OEMからの明確な指示なし) ・補給適正価格の妥当性判断が困難。(梱包仕様/数量等の変動要因が価格に加味されていない) ・廃却判断を頂きたい。
157	受注側 【発注者が自動車完成車メーカーの場合】量産 → 量産兼補給 → 量産打ち切り後の完全補給 → 補給打ち切り、の4段階にフェーズを区分し、各フェーズ移行時に価格交渉を実施している。 ・業界が異なると、旧型補給の概念が存在しない顧客もあり、同一の受託事業者が顧客ごとに補給品価格の運用を区分することは難しい。本来は一つのルールの下で公平に運用すべきだが、実際には受託事業者ごとに実態コストが異なり、調整が難航している。
158	受注側 【発注者が自動車産業Tierの場合】 月ごとの数量変動が大きく、量産から補給への移行判断がつきにくいいため、フェーズ判定～価格転嫁交渉が円滑に進みにくい。 【発注者が自動車産業以外の場合】 量産・補給の区分が提示されない。また、安価な海外メーカー品との競合が激しく、少量フェーズへ移行しても実質コスト増分の転嫁交渉が難しい。
159	受注側 ・少量化品の位置づけを、業界共通の明確な用語として整理し、全業界においてコスト見直しが促進される環境整備をお願いしたい。
160	受注側 ・顧客に対し、量産終了/生産終了と推測される製品について、今後の生産情報提供を要請。
161	受注側 ・顧客からの量産終了情報/生産終了情報の提供が殆ど無く、当社判断で対象物を「補給品」相当と定義付ける事を強いられる。
162	受注側 ・補用専用品については、量産品に対して客先と合意した係数をかけて納入している。 ・合意している係数が実態に即しておらず、採算が確保出来ていない。
163	受注側 ・補用品に対しても原価改善活動の要求あり。
164	受注側 ・OEMに補用対応でかかる費用に対して、全額値上げを認めてほしい。
165	受注側 ・実態に即した係数で合意出来るようにして欲しい。 ・補用品は数量が少ない為、原価低減要請はやめて欲しい。
166	受注側 ・従来はガイドラインに沿って、量産単価を基準とした係数に基づいた価格設定を行っていたが、この補給価格係数の考え方は賄えないことから、個別相談を実施しており、OEMも理解を示してくれている
167	受注側 ・OEMは購入価格の約数倍でエンドユーザーへの価格を設定しており、それなりの収益を確保されていると思われる。TierNにも適正な売価係数設定の促進をお願いして頂きたい。
168	受注側 ・量産品/補用品で区別して価格設定頂いている。量産終了後は旧型補用品として価格変更納入、対応頂いている。
169	受注側 ・各社と取り決めを行っている補修価格適用も、近年のコスト上昇よりコストアップ分を賄えないケースあり。都度、顧客と交渉をしている。

●量産品との区別 ※数量条件の導入含む

170	発注側 ・量産終了(=補給用生産のみとなる)時点で、弊社からTier1仕入先に通知(Tier2から先へは、Tier1仕入先から連絡)。
171	発注側 ・補給品は、全品番、量産終了時点で、価格変更を実施。
172	発注側 ・量産品と旧型補給部品は、契約区分を変え、別契約としている。
173	発注側 ・量産打ち切り後、旧型移行した旨を書面にて通知、量産価格に対して価格改定を実施している。
174	発注側 ・2回/年、量産⇒補給をサプライヤーに通知
175	発注側 ・発注部品が非量産に切り替わるタイミングが当社の発注部署では把握する事が出来ず、サプライヤーからの打ち上げを起点とした対応となっている。 ・客先のシステム課題により、補用と量産の価格が一物一価となっている。
176	発注側 →客先のシステム変更に伴い、再度単価改訂、及び影響額の差額の交渉を行っている。
177	発注側 ・補給品と量産品の区分を管理しきれていない仕入先が多い。
178	発注側 ・複数車種や工場へ部品が流用した際の、品番単位での量産⇒補給へのスムーズな切り替え判定を実施
179	受注側 ・量産時での補給設定は、袋詰め等の工数分は見直しされている。補給設定のみになった時の見直しはされていない。
180	受注側 ・少量号口品と補給部品の区分は弊社では判断がつかない。少量号口品も補給部品と同じ扱いにしてほしい。
181	受注側 ・補給品となる明確な基準が不明なため、客先への交渉が難しい。
182	受注側 【再掲】・数量条件(100ヶ以下/年)も含め、量産品との区別がされており、価格の見直しも毎年行って頂いている。補給品の生産停止の取り組みについても顧客と実施中。
183	受注側 補給品の定義が明確にされていない。長期流動のない部品は得意先の打ち上げにて検討される。
184	受注側 ・少量補給品に関しては量産品との区別がついておらず、段取り替えや金型メンテナンス等の負担を自社で吸収している。
185	受注側 ・量産品との区別は弊社としては特に区別していない。
186	受注側 【再掲】・量産部品の生産量が減少したのか、補給品の生産に切り替わったのか分からずに、量産品の価格のまま納入を続けていたり、量産品から補給品に切り替わった時期や情報伝達が不十分なため、変動に伴う単価改定や償却回収が事後となるケースがある。 補給扱いとするかどうかは、何らかの事由で判明したときや必要になった時に行うのみであり、定期的には行われていない。また受注者から定期的には言い出しにくく補給になるかもわからないため、判断基準を明確に設けるなどの取引先側での管理が必要、になれば中小企業は対応がし易い。
188	受注側 ・少量品が全て補給品とはならない。
189	受注側 ・申請しても却下されることがほとんど。例 1万個が1000個になっても量産品扱い。量産品の基準を明確化してほしい。
190	受注側 ・熱処理Lot以外での支給品が量産との区別になっている。
191	受注側 ・個社ごとの補給品の定義明確化、それに基づく量産品/補給品の棚卸を進めていく必要がある点が、現時点での課題。
192	受注側 ・各メーカー量産定義の見直し。*数量条件70%減や量産終了時点でメーカーより再試算依頼となる仕組み作りetcを統一してもらいたい。
193	受注側 ・見積時に補給品時の取決めをしてもらいたい。*気付いた時には補給品になっていることが大半。
194	受注側 ・量産品との区別では、客先ヘロット数をあらかじめ提示しロット未済での処理については1バッチ処理価格を請求させていただき、了承いただいた。
195	受注側 ・量産品との区別：支給ロット数が経済ロット数を下回った際に交渉開始、書類上は補給になっていなくても支給ロットで判断
196	受注側 ・月産数万個の生産から数百個に極端な減産となった品番があるが、メーカーから補給品扱いとの明確な連絡はなく、価格は据え置きで生産している。取引先様からの補給品扱いの連絡がなければ、受け手側は分からない。 ・量産終了期日が、不明確であるものが多い。その他、少量流動品であっても、量産品であると主張する顧客も多い。かつては大量生産であったが、海外輸出品があるため、量産だと言われるパターンがある。年に1・2回の流動、しかも少量は、量産とは言えないのでは。量産終了後15年は供給義務があると言われ、一覧表をもらったりするが、それに含まれない旧部品もしっかりと発注されることがある。
198	受注側 【再掲】・価格の見直し、量産品との区別ともに今後の課題。
199	受注側 ・数量条件の導入については、出来ていない。
200	受注側 ・量産との切り分けは客先より量産打ち切りのアナウンスがあれば補給品へ切替。
201	受注側 ・補給部品の客先発注方式の要望(バラバラ出さない⇒月/年まとめ発注)・客先との対応納期調整要望
202	受注側 ・量産・補給の明確な区分がなく、量産から補給供給への移行が不明確。量産・補給の必要数の提示なし。
203	受注側 ・いつ補給になるのか(なったのか)も曖昧。少量量産品との区別が曖昧。
204	受注側 ・量産の定義が難しい。
205	受注側 ・お客様側から「補用品になる」との通知は極わずか。
206	受注側 ・量産品との区別は根気よく交渉を進めている。
207	受注側 ・補給品と量産品の区別を明確に、2年以上出荷が無い製品は補給扱いして頂いているユーザーもあるが、補給、量産の区別が不明瞭なユーザーもある。

#	論点等
208	受注側 ・量産終了の連絡が来ない客先がある。補給品と量産品の定義が合わない。
209	受注側 ・取引先により補給部品と打切り部品の区別が曖昧なものが存在する。 ※現場担当者からは打切り部品と聞くがシステム上は補給部品の扱いになっている部品が存在する。
210	受注側 ・鍛造品は、客先が詳細把握できていない（どの車両にとりつかかを詳細まで把握していない）ので、車両の打ち切りがなされても鍛造品が打ち切りになるかわからず、量産契約が当たり前のように継続する世界。相変わらず放置されているのが現状。10年以上流動していない量産品が数多く存在している。
211	受注側 ・自動車メーカーとの直接取引においては価格見直しはほぼ行われているが、ティア1、ティア2、商用車、商用車部品のメーカーにおいては、量産打ち切り指示書などもなく、量産品と補給品の区別が行えないケースが多いため、量産終了の明確化が必要。その場合は数量の大幅変動によるコスト見直しの交渉を行っているが、こちらは認めていけないケースが多い。
212	受注側 ・補給品と量産品との定義不明確⇒段階的な数量減に対する原価構造のミスマッチ発生 ※例：量産1万個 ⇒ しばらく7000個 ⇒ しばらく5000個（モデルチェンジに合わせた供給）・・・モデル/ユニット末期も人気車種だと毎月少量受注続く
213	受注側 ・量産⇒補給品になった事を通知頂けない。（こちらから問い合わせを実施して補給部品かどうか確認する必要がある）
214	受注側 【再掲】 ・量産と補給で担当課が違うため相手先の管轄が調達から補給へ移管されないと補給扱いにはならない。
215	受注側 ・お客様ごとに運用ルールが異なるため、補用を一律に定義することが難しい状況。
216	受注側 ・補給品の定義を統一し、「年に1個買ってるから量産品だ」という解釈が成り立たないようにする。

●補給品の生産停止の取組 ※一括生産方式の取組合む

217	発注側 ・一括生産制度を運用。弊社から全仕入先に対し必要数を提示し、仕入先で自由に選択。
218	発注側 ・一括生産後の経年劣化懸念（金属の錆等）により、一括生産したくてもできないことのないよう、梱包による対応ガイドライン設定等、種類統合（類似色の統合）等で生産停止に取組。
219	発注側 ・需要の長期的な減少や数量の極小化に伴い、継続生産が取引先にとって大きな負担となるケースがあると認識している。補給品の負担軽減および金型廃却の促進に向けて、一括生産を実施している。一方で、一括生産についても、取引先が日々の生産対応に追われて余力がないことに加え、金型の取り出し等の段取り負荷を踏まえると、実行に至らない可能性がある。
220	発注側 ・基本の生産期間を経過後、需要が一定数を下回った場合は、発注を終了させる旨ご案内している。上記以外でも、取引先要望に応じて、整合のうえ対応している。
221	発注側 ・「部品」視点では「サービス部品製廃マニュアル」にてサービス部品の製廃に関わる運用方法を通知。
222	発注側 ・補給品の供給年月は、競争領域と定義され、業界が協調して期間の短縮を行うことは法令リスクが存在する。補給品の供給期間を業界横断的に、競争ではなく協調領域として短期化する見直しを検討、または一括生産スキームの検討が、関連法規に抵触しない枠組みが必要。
223	発注側 ・補給品に限った事ではないが、取引先の事情も含め供給懸念発生時に打ち上げを頂き、一括生産対応、転注による顧客承認交渉などを実施。
224	発注側 ・経過年数がたっている際に顧客での評価調整が進まないケースなどがある。
225	発注側 ・超長期の納入義務に関し、一定のルールで短縮するなどのルール設定を望む。
226	発注側 ・流動数が少量となり、顧客から最終購入の申入れがあった際には顧客に廃番申請を行う。 ・廃番申請承認得られた際には最終納入数量提示を貰った上でサプライヤーに発注している。
227	発注側 ・実際にはほぼ流動していないが、廃番条件を満たしていない事から継続供給という回答になるケースがある。
228	発注側 ・廃番条件のハードルが高く流動していない製品でも廃番にできないケースがある。政府から条件緩和のアナウンスを検討頂きたい。
229	発注側 ・困り事のヒアリングを行い、生産停止や一括生産の課題がある場合は、状況を確認し、客先へ相談や申請をしている。
230	発注側 ・特別な材料仕様の場合、代替材を弊社が探す工数増や整理整頓の観点で、受注拒絶をされた場合、加工会社を弊社が探す工数増など、弊社の負担増が課題。
231	発注側 ・仕入先一括生産を依頼出来る数量の裏付けが取れないため、実施出来ない。量産終了時にある程度予測して、多めに仕入れて在庫を長期保管して補給品に対応せざるをえない。
232	発注側 ・補給品を一括生産し、生産を完全に終了するルールはあるが、保管はティア1に押し付けられているため、部品の劣化や保管費用発生により、実際には運用が厳しい。
233	発注側 ・一部ではあるが、客先・自社・仕入先と連携し残置品の処理を実施。
234	発注側 ・業界からも活動を活発にする取り組みをしていただけるとありがたい、なかなか弊社からは言いにくい。
235	発注側 ・一括生産を実施し、どうしても追加が必要な場合は試作対応などで納入対応している。
236	発注側 ・客先と型や設備の廃却合意がなかなか進まない。生産の無い大型専用設備などは、当社／取引先に双方にとって負担となっている。
237	発注側 ・遊休化している設備も議論の対象にしてもらいたい。 ・価格見直し要望については100%回答。
238	発注側 ・一括生産対応分の費用については先払い。 ・材料ロット過大の場合の材料代先払い。
239	発注側 ・顧客から補給連絡が無い場合の対応。
240	発注側 ・業界統一での現実的な廃止品の定義の設定。
241	発注側 ・顧客の一括生産制度に照らし合わせ、各仕入先から申し出があれば、可能な限り要望に応えられるように対応している。 ・一括生産制度は本来、受託事業者含めたサプライヤー負担の軽減策ではあるものの、そもそも供給義務年限が長すぎるのが一括生産制度の運用を必要とする根拠のひとつになっている。供給義務年限そのものの
242	発注側 短縮が必要と考える。また、当社と取引のあるOEMに関しては、供給義務年限を具体的に契約に盛り込んでおらず、供給義務を受容する業界慣習そのものも見直していく必要がある。（供給義務の一語の元に、年限の制限もなくその義務をサプライヤーに科す商慣習の見直し。）。
243	発注側 ・業界団体に供給義務年限の短縮を実効力を伴う形で後押しをお願いしたい。型取引の全体として供給年限の具体的な制約を契約に盛り込むような指針を示していただきたい。
244	発注側 ・仕入先より供給停止の申請があった際、双方協議の上、将来予測を根拠とした一括発注を実施する。
245	発注側 ・顧客からの量産終了情報/生産終了情報の提供が殆ど無い中、当社判断で自社製品の生産予測を検討の上、一括発注数量を確定せねばならない在庫リスク或いは欠品リスクがある。
246	発注側 ・OEMから最終購入の提示があった場合、対象取引先一括生産を依頼している。 政府からOEMに対して、サプライヤーへ提示する上記ガイドラインを是正するよう働きかけて欲しい ・一定期間（一般的には量産終了15年）を経過した場合は市場需要に関わらず供給停止とする ・作り溜め時の余剰在庫リスクをサプライヤ側のみを負わせない（OEMでの一括買取を希望）
247	発注側 ・在庫した構成部品の保証有効期限があり一括生産できない製品においてもガイドラインを策定いただきたい ・市場需要多数の製品は永遠に生産継続というケースがある。どこかで区切りを付けて思い切って生産終了にして欲しい。また市場からの要望が多い製品は以前に生産終了になった製品でも再生産要請を受ける事が多々あり、その際のOEMからの生産可否調査だけでも莫大な工数が発生ので、このような不効率な調査依頼はしないで欲しい。
248	発注側 ・仕入先からは量産終了時点で補給品として必要となる数と対応年数を明確にして欲しいとの要望があるが現実的では無い
249	発注側 ・顧客一括生産ルールに基づき、当社も活動を実施 ・一括生産済部品に対する保管費用の支払いを実施。また将来的な部品引き取りを検討中。
250	発注側 ・一括生産制度に関する勧告事案が発生したことで、本来取引先を助ける為の制度であるものの、制度採用をしづらい企業が増えたのではないかと。（一括生産制度を廃止し、取引先に型保有していただく方が発注企業にメリット有り？）
251	発注側 ・補給品の供給については各社取り決めがあり、都度ルールに沿って生産中止を各社通知している。
252	発注側 ・取引先より一括生産に関する要望を受けても、顧客からの明確な数量の提示がない場合が多く、予測を立て造りだめ対応することが多い。死蔵在庫のリスクが付きまとう。（将来の生産数に責任を持たない顧客が多い印象がある）
253	発注側 ・一括生産（ラストパイ）に対する顧客含めた費用負担のガイドラインを決めていただきたい。顧客と中小受託事業者の間に挟まれる企業にとっては費用負担が増えるばかり
254	受注側 ・補給品の生産停止への合理的な取組。
255	受注側 ・一括生産して納品し、顧客にて出荷対応して欲しいと持ち出しても、置く場所がない等々の理由をつけられて、一括生産は不可。もし生産しても保管は下請け責任。
256	受注側 ・補給品になった後に金型寿命等もありEOLをお願いしても中々認めて頂けない。
257	受注側 ・補給品の価格を抑える為、原料購入単価の一括生産購入+都度金型返却を依頼。
258	受注側 ・価格の見直しよりも、生産終了の動きを進めてほしいケースが多い。年に50ヶという出荷数でも、10年以上継続されると、金型保管上や生産機械を残さなきゃいけないといった次世代に向けての活動が抑制されてしまう。一気にまとめて買い上げて終了する動きは、もっと一般的になると助かる。
259	受注側 ・金型の早期廃却ルール作成（量産終了後、保管期間は5年間とするなど）を希望。固定資産税支払い負担の軽減にもつながる。
260	受注側 ・（メーカーが受け入れていないため）生産停止の取り組みは今までは一切ない。
261	受注側 ・最終ユーザーによって一括生産制度の内容が違うため、すぐに実施できる場合もあるが、全く対応できていない最終ユーザーもある。
262	受注側 ・材料が専用品で25kg単位で手配が必要な場合や、塗料の手配が必要な部品など一括生産などを進めていただけてはいるが、あくまでも客先主導であり、弊社として対応をして頂きたい品番を申し入れても進んでいかない認識。
263	受注側 【再掲】 ・数量条件（100ヶ以下/年）も含め、量産品との区別がされており、価格の見直しも毎年行って頂いている。補給品の生産停止の取り組みについても顧客と実施中。
264	受注側 【再掲】 ・3年前より価格見直しを申し出て、今年度実施していただいた。補給品の一括生産等の話もあり、良い方向に進んでいる事例もある。
265	受注側 ・生産停止の通達はあるが、車の部品は息が長いので、15~20年は停止にならない。
266	受注側 ・補給品の生産停止、一括生産購入という話はほとんど出ない。
267	受注側 ・型の破棄の申請に対して、いずれ検討するとして、回答が先延ばしされるケースが多い。
268	受注側 ・最終一括生産（ラストパイ）による打ち切りはOEM各社で基準や運用に差異があり一性に欠ける状況。各社一定の条件が設定されているものの、そのハードルは高く実務上は適用が難しい。その結果、仕入先側が長期間在庫を保有し続けざるを得ないケースが生じており、在庫リスクおよび収益圧迫の要因となっている。また、一般的にTIER1ではルールが設定されていないのが大半である。
269	受注側 ・15年以上流動が無く一括生産や生産終了をお願いするが、供給保証等の理由により一括生産や生産終了ができない。

#	論点等
270	<p>・補給品の生産停止の取組：一括生産を申し入れることが基本だが、以下の問題点が発生する。</p> <p>受注側 素材として一括生産する場合の容器（梱包材含め）、置き場所の確保問題⇒錆の発生懸念があり、一括生産分を直ぐにでも購入してもらいたいが、一旦管理はサプライヤー側になっている。交渉が煩雑。また、生涯数量を決めたがらない傾向あり。</p>
271	<p>受注側 実際量産での部品納入は数年前に終わっていても、顧客側での量産終了フラグが立っておらず、補給品扱いや部品廃止が進まない事例も多い。サプライヤー側に寄り添った部品廃止体制下を求める。</p>
272	<p>受注側 ・量産から補給に変わる段階で量産打切指示書が発行されるため、打切指示書を以て客先へ鋳造型返却を依頼。一括生産及びまとめ生産する事で補給品の生産停止/休止を客先へ依頼。</p>
273	<p>受注側 ・営業情報をもとに生産停止時にはお取引先様に連絡している。</p>
274	<p>受注側 ・EV化の進展にともない内燃エンジン部品の製造設備を維持更新する費用負担が重荷ななか、10～15年間の補給品の供給義務を言われると経営が成り立たなくなる。補給品の一括生産に取り組むが、補給品の保管ならびに金利代などの負担が認められないケースがある。</p>
275	<p>受注側 ・量産品と試作品の区別は特に問題にはならないが、試作品の量産開始や試作結果の提示があまり無い印象。その為、補給品の生産停止もかなり直前になって知らされるケースがあるので、先々の見通しが以前に比べて悪くなった印象。</p>
276	<p>受注側 ・一括生産制度の活用や価格見直しについて取組中。</p>
277	<p>受注側 【再掲】・量産品と明確に区別した価格設定や、長期在庫を見据えた一括生産等の対策が必要。</p>
278	<p>受注側 ・補給品の生産停止の取組：生産引き当て処理機が老朽化した際に「残置生産」or「工程変更」を申し入れをし顧客に判断して頂く。「残置生産」の場合は回数を纏めて頂き量産単価で処理 「工程変更」の場合は工変費用も請求している。</p>
279	<p>受注側 ・上位サプライヤーへ最終作りだめによる生産終了ができないか依頼をすることがあるが、生産停止の判断ができずに、結局現状維持となり困ることが多々ある。</p>
280	<p>受注側 ・長期間生産のない金型については、受注先に打診をしているが、なかなか明確な回答は、得られにくい。</p>
281	<p>受注側 ・補給品の生産停止について、Tierの下から上に伺いを立てるでは停止連絡が遅い・無い会社がある。Tierの上から下に調査依頼したとき、停止連絡がすぐに来たケースがあった。</p>
282	<p>受注側 打ち切り情報がなく、急に生産停止があり単純に在庫要求をしても、なぜ在庫があるのか突き付けられる。色んな部署に展開するが取り組んでくれない状況がある。</p>
283	<p>受注側 【再掲】・補給品生産の打ち切り、一括生産の打診、汎用工法への切り替えなどを積極的に進めている。顧客側も相談に乗っていただいている。</p>
284	<p>受注側 ・顧客によるガイドラインに基づき一括引き取り等の手続を進めている。</p>
285	<p>受注側 ・少量品に関しては金型の置場が圧迫する為、客先へ一括生産を依頼した事はあるが、不可の回答あり。</p>
286	<p>受注側 ・補給品について、生涯台数生産/最終一括生産を客先と推進</p>
287	<p>受注側 ・一括生産に対するルールが不明</p>
288	<p>受注側 ・完成車メーカーは一括生産制度や廃止制度化されており以前より対応いただいている。部品メーカーでも取組みは始まっているが、完成車メーカーと比べて動きが遅く、なかなか進まない。部品メーカーとその得意先との調整に時間がかかる。</p>
289	<p>受注側 ・客先からの打ち切り情報に基づき量産終了として仕入先と共有(仕入先に対し「打切り連絡書」にて展開)。</p>
290	<p>受注側 ・一括生産制度の取組を実施、一方、仕入先より流動が無い品番の廃却申請に対し客先へ確認し一括生産の上、金型廃却実施(社内専任部署設置)。</p>
291	<p>受注側 ・補給終了までが長過ぎる。実際には部品メーカーの自主的な在庫保管でかなり成り立っているのではないと思われる。</p>
292	<p>受注側 ・生涯数量を一括生産し納入希望を申し入れても受け入れられないことが多々ある。</p>
293	<p>受注側 ・1つの機種からいくつも派生する部品があり、最後の派生部品が収束するまで、その機種が補給部品として残り登録期間が長い。(部品が打切りにならない)</p>
294	<p>受注側 【再掲】・自動車メーカーとの直接取引においては価格見直しはほぼ行われているが、ティア1、ティア2、商用車、商用車部品のメーカーにおいては、量産打ち切り指示書などもなく、量産品と補給品の区別が行えないケースが多いため、量産終了の明確化が必要。その場合は数量の大幅変動によるコスト見直しの交渉を行っているが、こちらは認めていけないケースが多い。</p>
295	<p>受注側 ・補給品の将来需要見込みから一括生産後に生産停止を依頼するという実績も出てきた。</p>
296	<p>受注側 ・相変わらず、Tier1、Tier2からの量産終了連絡が滞る為、補給品への切替時期が不透明。</p>
297	<p>受注側 ・金型と同様に、一括生産制度、部品の廃却可否は仕入先から問い合わせが必要。</p>
298	<p>受注側 ・補給品の生産停止に向けた取り組みにおいて、一括生産制度を活用する場合でも、需要予測や保管スペース、在庫リスクなどの調整が十分でないことがあり、供給側にリスクが偏る傾向がある。今後は、生産停止に向けたスケジュールや責任分担をより明確にし、調達側と加工側の間で共通認識を持ったうえで進める必要がある。</p>
299	<p>受注側 ・補用品の一括生産をなかなか認められない。</p>
300	<p>受注側 ・納入ロットが少ない為、年間予定数を一括納入を認めて頂けない</p>
301	<p>受注側 ・年数回の発注がある補給品が大量にあるためワントタイムバイの依頼を5年以上にわたりしている。リスト化し相手方に要求しているが具体的な動きはない。近年の中小企業庁の働きかけにより相手方が動かざるを得ない状況が生まれつつあるが進みはきわめて遅い。</p>
302	<p>受注側 ・長期間注文がない製品は、当社より生産停止になっていないか確認を実施。</p>
303	<p>受注側 ・補給品に限った事ではないが、当社Tier2サプライヤーが様々な理由で撤退するケースがあり、その際にOEMと作りだめ交渉を実施。また、当社として事業撤退する際も同様にOEMと作りだめ交渉を実施。</p>
304	<p>受注側 ・作りだめして生産終了する際、OEMが買い取り保証してくれないケースが大半。妥当性を求められた場合、ロジカルに説明するのは非常に困難で合意に至らず。最終的に残った分は当社側で廃却せざるを得なくなり、場合によっては廃却金額も大きい。</p>
305	<p>受注側 ・買い取り保証の義務化がベストであるが、難しいかもしれない。ただし、保証しないルールだからではなく、まずは話を聞き入れてほしい。</p>
306	<p>受注側 ・サプライヤーの廃業等の課題から量産廃止となった部品に対し、客先ガイドラインに沿って積極的に申請している。</p>
307	<p>受注側 ・量産終了になってから(補給品の終了も含め)、生産終了になるまでの期間が長期なため、工場で効率の悪い生産実績となっている。※数年に渡り生産実績"0"から、数台に収まっている。</p>
308	<p>受注側 ・部品メーカーの工数、敷地等での負担が続かぬ様、ガイドラインの見直しを行っていただきたい。 ※生涯台数早期設定と、作り溜め数量の正当性、保管倉庫等の費用負担をOEM側で算出、負担頂きたい。</p>
309	<p>受注側 ・情報は頂いているが、支給品の金具や樹脂部品のロットが合わず、当社で在庫となる場合があり、最終的に廃棄せざるを得ない状況があり、気をつけている。</p>
310	<p>受注側 ・生産停止時には、それぞれのロットが違うため、廃棄する部分があり、特に最終組付けの当社への負担が発生しやすい。</p>
311	<p>受注側 ・生産停止の連絡は6か月以上前に情報を伝達してほしい。 ・金型の取り数に応じた引き取り設定を望む。例)100個取り金型→75個受注。25個廃棄。</p>
312	<p>受注側 ・材料の入手困難、外部仕入先からの撤退打ち上げ、型・設備の老朽化などの課題がある場合、費用対効果を算出し、最終取入れの相談や申請を随時実施している状況。</p>
313	<p>受注側 ・供給年限条件を満たしていない場合、代替材料の入手と設計、別外部仕入先の調査と確認での工数増。また、製品により特別保管仕様にしなければ、経時変化するものは、一括申請は出来ないなどが課題。</p>
314	<p>受注側 ・劣化の心配は無く、保管費用もほとんど発生しない小さな部品は、一括生産による生産完全終了のルールに則って実施している。</p>
315	<p>受注側 ・量産が終了し、補給品専用となった部品価格を設定する基準を業界が協議すべき。またそれを政府が業界に対して指導すべき。</p>
316	<p>受注側 ・一部、一括生産を実施。</p>
317	<p>受注側 ・一括生産をするための治工具類準備が必要になる場合がある。</p>
318	<p>受注側 ・一括生産の基準が緩くなってほしい。</p>
319	<p>受注側 ・社内スペース確保の為に生産停止して設備撤去などの交渉をしている。</p>
320	<p>受注側 ・客先もユーザーの要求を完璧に予測出来ないの、一括生産して製廃する決断が出来ない。 ・一括生産したとしても、その置き場や保管費用の問題は残る。</p>
321	<p>受注側 ・量産終了時に生涯サービス数量の提示と買取をお願いしたい。</p>
322	<p>受注側 ・各OEMの補給打切りルールの確認を行い、それに準じた申請実施。</p>
323	<p>受注側 ・廃止連絡の発行単位が会社単位ではなく、工場単位となっている為、廃棄判断の確認作業がサプライヤー任せとなっており、工数がかかる。 ・政府/業界での統一ガイドラインの策定</p>
324	<p>受注側 ・申請方法の簡素化。</p>
325	<p>受注側 ・少量品については、一括生産による打ち切り要請を都度実施している。 【発注者が自動車産業の場合】 供給年限が長すぎることが課題。また、供給年限をを当然とする商習慣の見直しが必要。</p>
326	<p>受注側 【発注者が自動車産業以外の場合】 当社と取引のある顧客では、供給年限の概念が無い。また、弊社部品をご使用頂き製造された製品の終売連絡もない。そのため、顧客の製品のライフサイクルをきめ細やかに情報収集を行い、打ち切り要請をする努力が必要。</p>
327	<p>受注側 ・供給義務年限の短縮に向けて、業界団体による後押しをお願いしたい。また、型取引全体として供給年限を契約に具体化するための指針を示していただきたい。</p>
328	<p>受注側 ・顧客に対し、量産終了/生産終了と推測される製品について、今後の生産情報提供を要請。</p>
329	<p>受注側 ・顧客からの量産終了情報/生産終了情報の提供が殆ど無い。当社より当社製品の生産終了を申し入れても顧客承認が得られずらい。</p>
330	<p>受注側 ・都度、客先最終購入を確認し、一括生産の交渉を行っている。</p>
331	<p>受注側 ・OEMが最終購入を提示してこない ・廃番までの期間が長く、型の保管期間も長く、ティア1のみが支払いをしている。</p>
332	<p>受注側 ・契約の中で年数だけでなく数量/年の縛りもあり、一括生産の取り交わしが出来ない。</p>
333	<p>受注側 ・一括生産での打ち切り、一括購入を認めてほしい。</p>
334	<p>受注側 ・契約年数、数量/年の緩和をお願いしたい。</p>

#	論点等
335	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産終了、補用供給終了の連絡が来ないOEMがあり、補用供給が終了したかどうか不明確なままとなっているケースがある。 ・また自社内での部品毎のステータス管理についても不十分である。（量産・補用・補用終了など） <p>1つの部品が複数の完成品に流用されるケースも多く、五月雨式に立ち上がりすることで量産期間も長期となり、いつ量産終了、いつ補用供給が終了となったかの管理と特定が難しく、取引先に対し明確に指示が出せないケースが大半となっている</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各部品毎のステータス管理にはツールの導入が必要と感じているが、1つの部品が複数完成品に流用されており管理すべきデータ量が非常に多いため、データベース作成には多大な工数が必要となり、その準備に必要なリソース確保も課題
336	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産終了時・補給品終了時の通達について、業界統一ルールの策定を希望する。量産終了・補給品終了の連絡が来ないOEMもあり、判断に必要なデータが揃わない事がある。 ・補給部品生産停止におけるOEM側ガイドライン（量産終了後15年&過去2年の市場需要一定数個以下）に従い、条件を満たす部品は1回/年の頻度でOEMより生産停止部品の通達がある
337	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ただし近年、Tire2以降の協力会社より事業撤退や半導体メーカーから供給停止の申し入れを受けている状況であるが、上記OEMガイドラインから外れるものはその都度OEMとの早期生産停止に向けた一括作り溜め等の交渉を行っている。 ・OEMへ打ち上げを行い、可能であれば補給品終了としていただくが、それが出来ない場合は一括生産&保管対応となる。
338	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一括生産&保管対応となった場合、購入金額が大きくなり、キャッシュフローや在庫保管場所などが問題になることが多い。 ・部品によっては賞味期限があり（生産後3年以内に使用など）、管理工数・使用不可リスクが発生する部品もある。 ・OEMの補給品終了までの部品在庫管理や余剰在庫リスクは実質的に弊社が負担する事になっている。 ・ガイドラインはあるが、市場需要数がガイドライン以上の場合、補修用として供給が永遠と必要であり、製品によっては30年経過したものを生産及び搬入している。 ・電子制御系製品の構成部品半導体をはじめ各構成部品においてはOEMでの終息スピードが早く部品確保が難しい状況となっている。
339	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一括生産を合意したアイテムにおいて、保管期限に制限がある製品の場合、一括生産が成立しない為、継続生産が必要（OEMでもこのような事例に対するガイドラインの整備無し） ・中小企業の事業撤退による供給停止や半導体メーカーから供給停止や価格アップ要請が来ている状況が多く その都度OEMと交渉している ・一括生産後の供給停止の交渉が成立した場合においても、打ち切りに向けた在庫管理や余剰在庫リスクは実質的にサプライヤーが負担している。
340	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一括生産等の生産停止について、顧客はルール設定に基づき運用 ・一括生産による部品保管費も顧客から支払われている
341	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産品/補用品で区別して価格設定頂いている。量産終了後は旧型補用品として価格変更申入れ、対応頂いている。
342	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品の打ち切りについては、量産打ち切り後一定期間受注が無いものについて打ち切り可否を確認できる仕組みあり(自動車以外の業界もあるため、左記の仕組みを運用)
343	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各社取り決めている条件（打ち切り年限・数量）を満たす必要があるが、流動数により長期生産継続となっている品番がある。設備・金型老化による供給懸念あり一括生産・買取り等を都度申入れしている状況。

●その他

344	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続生産時の負担軽減のため、弊社の工程改善部隊が入り込み、工程統合・作業変更等で、設備・スペース・費用を軽減
345	<p>発注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続生産時の負担軽減のため、弊社の工程改善部隊が入り込み、工程統合・作業変更等で、設備・スペース・費用を軽減受注数が減少しても、OEM指定部材の手配ロットが大きく、大量に部材の在庫を抱え長期滞留が発生し、取引先のキャッシュフローの悪化と部材の使用期限超過・廃却による収益悪化を招いている事例がある。OEMが主導で受注数に合わせた手配ロット数に変更を行う改善を行った。
346	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テスト扱いで、一式価格にて対応。
347	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支給材の場合、数量減になった材料の重量が合っていないので残材や劣化の問題。
348	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労務費の上昇分、各種の管理費や成形工賃、組立工賃等、4年以上見直しがされていない部品の納入単価の見直しが必要である。
349	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産停止時の残材や仕掛品、成形品の買い上げをして頂きたい。
350	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 【再掲】・金型の早期廃却ルール作成（量産終了後、保管期間は5年間とするなど）を希望。固定資産税支払い負担の軽減にもつながる。
351	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産品から補給品になった時、構成部品の購入ロット数の変更対応がないため少量での購入ができず困ることがある。
352	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品の対応期間が長すぎる。
353	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品になると在庫を多数抱える必要が出て、在庫置き場にスペースがない。補給品は材料を含む素材が既に打ち切りになっている場合があり、要求納期に生産が出来ず調整業務が大となっている。 ・残置生産を依頼する申請が複雑で手間がかかり、申請をためらってしまう。新製品の車種情報が無く車型のみのため、客先イレギュラー停止時に影響がわからない。客先からの短納期での受注追加、カット、大幅な受注増減の理由が不明確。補給品の供給責任期間が曖昧で、型保管・生産が困難なケースが多い。（長いものは40年、50年前のものもある。）補給品の発注内示精度が悪いため、出荷準備が困難なケースがある。
355	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先方都合による生産延期により在庫が発生しているが、価格転嫁や一括生産等の仕組みは導入されていない。
356	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給部品の供給責任を理由としたオリジナル設備や専用設備の長期保有に伴う維持管理費が未反映。
357	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品生産設備を移設しようとしても工程変更に伴うサンプル提出やデータの要求による負担増加、またそれに伴う所定外のサンプル生産が必要となる場合がある。
358	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給部品の作り溜めを容認してもらった場合でも錆など経年劣化による問題に対して承認されない。
359	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧型補給品になっても流動期間が長らく続き、在庫保管・金型保管等、場所と管理工数の負担増となる。
360	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入先の困りごとは聞取りする体制としているが、客先への交渉に時間を要することと、取引先が承認した分の転嫁しかできていない。
361	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> 【再掲】・量産品と試作品の区別は特に問題にはならないが、試作品の量産開始や試作結果の提示があまり無い印象。
362	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2020年に20%の値上げを顧客にアナウンスして実施したが、それでも物価上昇においついていない状況である。それ以後の値上げは行っていない。
363	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・数量が小ロットになることでの、価格の見直しは当然必要であるが、いつまで生産する必要があるのか明確でない。「製造責任」ということを楯に対応期限が曖昧になっている事があるように感じる。
364	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品がいつまで続くか不明なため、設備の場所問題が発生している。（一括残置を検討してほしい）また、設備がなくなり再生産の場合工程変更などかなりの手間がかかるが、価格反映も労力の割には売り上げに寄与しないため、諦めるケースがある。☒
365	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・急な生産打ち切りで補給品通告があり、材料補償をしてもらえない。
366	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーシップ構築宣言において、「量産終了後の型の無償保管要請を行わない」ことを明文化し、公表している。
367	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・老朽化した設備の廃却に伴う、代替設備への生産移管の手続きにおいて補給品も対象となるが、そもそも流動自体の継続有無や頻度が不明な点で手続きを行うコストが回収できない可能性があり、また次回の流動まで期間が開くと長期未流動という観点から再度手続きが必要となる点でサプライヤーの負担が大きい。
368	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品の価値が認められない場合がある。
369	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内示情報等で製造した製品の過剰在庫分をどうするか悩んでいるものもある。
370	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産品の注文減で、長期滞留不動在庫の引取り補償が進まない。（長期滞留在庫の管理コストが増大）
371	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・専用設備が補給期間中廃却できない。 ※設備維持費用の提示が困難・スペース問題等
372	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補給品のまとめ生産による品質・在庫リスクは納入側にある。
373	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・客先から生涯数の提示が難しいとの回答により、生産数の絞り込みが出来ない。
374	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あるお客様において、量産品として継続的に生産していた製品が、突然量産終了となった。その結果、材料・仕掛品・製品の在庫が発生したが、現時点においてもお引き取りいただけていない。これまで複数回にわたりお願ひし、手続きも進めていただいているが、交渉はすでに1年以上継続している状況。
375	<p>受注側</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有償支給鋼材の本数指定での購入をさせてもらう。

【代金決定に係る課題例】

●原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁

#	論点等
1	発注側 ・半期に1度、発注者側から協議を持ち掛けるレターを発行。また、レターによる呼びかけだけでなく、困り事のヒアリングも実施し、受注者⇄発注者の協議履歴管理を実施(半期ごと)。
2	発注側 ・コスト上昇分をサプライチェーン全体で適切に分担していくことを重要な継続課題と捉え、引き続き課題解消に向けた協議の場を積極的に設け、進展を図っている。具体的には、年4回、価格協議レターを全サプライヤーに通知し、価格転嫁に関する申し出や協議を促す運用を行っており、協議を前提とした価格決定に努めている。また、協議記録を作成・保管し、管理を行っている。
3	発注側 年に2回の価格改定協議要望調査(明示的協議)を実施している。
4	発注側 ・価格交渉促進月間のタイミングで、取引先に価格協議を実施する旨のレターを発行し、必要な協議を実施。⇒状況をモニターしている。
5	発注側 ・国内の自動車市場の全需が頭打ちになっている、および海外の自動車OEMとの競争が激化する中、各OEMから最終消費者への価格転嫁をすることが困難なため、永続的に続けられる制度設計になっていない。中長期では、国内自動車産業の競争力低下に繋がると懸念している。
6	発注側 ・取引社数の多い大企業(川下企業)に対して、「価格交渉促進月間」の調査等を通して、価格転嫁対応のモニタリングが行われているが、川下が転嫁した価格が、川上へどのように流れ、どこで目詰まりしているのか実態の確認が必要である認識を持つ。
7	発注側 ・補修品を含め区別なく公的エビデンスをベースに労務費その他原価影響を加味して価格交渉を実施している。
8	発注側 ・顧客転嫁が認められず持ち出しになるケースが多い。
9	発注側 ・長期的な視点で見ると日本の製造業の優位性は海外製造業に対し低下していくと思う。そのあたりも踏まえてどうしていくのかを検討していく必要があると感じる。
10	発注側 ・サプライヤーから申入れがあれば、内容を精査し、価格見直しを実施している。
11	発注側 ・妥当性のあるエビデンスを用意できないサプライヤーがあり、申請方法について指導しながら進めているものの、資料完成までかなりの時間を要している。
12	発注側 ・価格転嫁のガイドラインは各種展開されているが、小規模サプライヤーはガイドラインのレベルに追従できていない印象があり、そういった会社向けのガイドラインがあると、業界全体の価格転嫁率は向上すると考える。
13	発注側 ・困り事のヒアリングを行い、その都度是正を行っている。
14	発注側 ・公的資料と合致せず、ある程度の自己エビデンスにて妥結しなければならず、弊社の吸収負担増が課題。
15	発注側 ・OEMから認めてもらえない部分については、当社が持ち出しで価格反映している。
16	発注側 ・客先、自社、仕入先と連携し価格改定を実施。
17	発注側 ・価格転嫁額が適正かの判断が難しい。
18	発注側 ・価格転嫁はすでに定例業務化している。
19	発注側 ・価格転嫁後により得られた売上増が、競争力改善やTier-3の価格は正に結びついているのか把握するのが難しい。
20	発注側 ・原材料、エネルギーコストについてはエビデンスにより査定し100%回答。 ・労務費については公表資料に基づき方針を定め、価格転嫁を実施。
21	発注側 ・エビデンスが無い原材料費の査定が困難。
22	発注側 ・各業界の原材料費、エネルギー費、労務費等の価格情報の開示。 (仕入先申請の適正な査定とエビデンスのある客先申請を可能にする)。 ・半期ごとに当社から能動的に価格協議の呼びかけを継続中。値上げ要請の有無・交渉妥結まで一元的に進捗を管理している。また、自社内の予算に値上げ枠を確保し、交渉窓口の担当者が安心して交渉できる環境を整えている。
23	発注側 ・顧客に応じてインフレコストの負担には濃淡がある。また、大企業に対からは根拠を詳細に求めるケースもあり、受託事業者への対応を求めると負担となる。その結果、Tier1だけが負担を被るケースもある。
24	発注側 ・大手同士の取引においても確実に価格転嫁を促す環境作りの後押しをお願いしたい。
25	発注側 ・仕入先より価格改定の申請を受けた場合、必ず明示的な協議を行い、その妥当性について確認する。
26	発注側 特に取適法適用対象仕入先より価格改定の申請を受けた場合、原材料/エネルギー費高騰が背景にある場合は単価に占める影響金額を、労務費高騰が背景にある場合は厚労省公開の労務費平均値を基準とした単価に占める影響金額を、双方同意の上算定、単価改訂を行う。
27	発注側 ・顧客に対し材料費高騰相当の売価転嫁を要求しても、容易に理解同意してもらえない。
28	発注側 ・取適法対象取引先、対象外取引先に対して、価格転嫁を実施している。
29	発注側 ・仕入先からの説明資料がなく、客先への説明資料が出来ず、値上げを認めてもらえない為苦慮している。 ・OEMが値上げ資料を過剰に要求するのをやめてほしい。
30	発注側 ・OEMからティア1へ、取適法区分なく、同様の対応をして頂きたい。
31	発注側 ・社内で公的データに基づく価格転嫁ガイドラインを設け、それをベースにした価格改訂協議を実施している。
32	発注側 ・取引先と弊社での査定基準が合わない事もあり、価格の整合に時間を要し、工数負担が大きい。 ・例として「価格転嫁根拠を開示しない」、「公的データとの関連性がない自社基準での価格改訂要請」などの場合は、合意まで時間がかかる。
33	発注側 ・実際に価格転嫁の必要な額を算出できない、分からない仕入先があり相談に乗りながら対応をしている
34	発注側 ・労務費の基準が数十年前との比較で要望を出してくる仕入先があるが顧客には認めてもらえない ・レターを発行し受注者への能動的な価格転嫁の働きかけを実施
35	発注側 ・各取引先と個別協議の上、協議記録を双方向で保管。 ・取引先がエビデンス提示困難な場合は、当社から公的指標を提示。 ・大手企業の仕入先に対しては顧客に動向に応じて、労務費については自助努力による吸収を求める(競争力維持向上を念頭に対応)。ただし、大手企業の仕入先に対しても申入れがあれば真摯に対応。
36	発注側 ・レター発行～価格転嫁の意思確認～協議～協議記録保管までの手続きについて実務負担が大きい。 ・大手⇒大手での価格転嫁が進まず、大手がしわ寄せを受ける、サプライチェーン全体への浸透の阻害の懸念 ・価格転嫁(労務費・エネルギー等)に対する対応で売価反映を進める為、各事業・営業部門・調達の3者で情報共有を行い顧客へ転嫁を進める対応をしている(顧客から自社の競争力を持ち出され実際には厳しい交渉)。
37	発注側 ・中小受託事業者へ価格協議の要望有無の確認レターを展開し協議を行うことを周知している。 ・中小受託事業者へ価格協議のレターを出して回答を出さない取引先がある(回答は記録保持の為、書面またはメールでいただくようにしている)。 ・回答がない、価格協議要望なしの取引先について、そのままの状態であることが、「価格据え置き」に意図しないまま抵触するのではないかと不安あり。
38	発注側 ・協議案内のレターを出しても回答がないところについては、取適法の運用で“価格据え置き”とならないことの明文化を要望(どこまで時間をかけて確認すれば良いか不明であり、不安が付きまとうため)
39	発注側 ・労務費について、当該年度のベースアップ予測を早い段階で開示頂きたい。
40	発注側 ・エネルギーコスト、人件費の高騰の価格転嫁についてはエビデンスを開示することによりこちらの希望価格を全て認めて頂いている。
41	受注側 ・価格転嫁を進めている。
42	受注側 ・エネルギーコスト、人件費は、転嫁できない。
43	受注側 ・材料価格やエネルギーコスト、労務費アップなどについては、交渉できる環境が整いつつあり、細かい資料の提出が必要であるが、認めていただくことが多い。
44	受注側 原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁を実施。
45	受注側 ・価格転嫁に対応はしていただけるが顧客によってかなり、ばらつきがある。一方的に低い査定価格での値上げを押し付けてくるところもある。
46	受注側 価格転嫁は認めていただいている。エビデンス要求が多い場合があり支払い時期が後ろ倒しにされる場合がある。
47	受注側 労務費、成形工賃、組立工賃、運送費等の見直しを4年毎には応じてほしい。
48	受注側 ・原材料、エネルギー、労務費について、期毎見直しが行われている客先もあるが全てではない。
49	受注側 ・原料価格に関しては、比較的承認頂けるが、労務費等の転嫁は100%は認めてもらえない事が多い。
50	受注側 ・エネルギーコスト上昇分(電力)について、継続してお支払い頂いている。
51	受注側 ・原料価格の変更があるとその分の単価は改定される。しかし、それ以外(エネルギーコスト、労務費、その他経費等)は初めて受注した時から、古いものでは20年以上経過しても変わらず物価上昇、労務費の上昇を考えると、もはや以上とさえ思われる。
52	受注側 ・原材料、エネルギーコスト、労務費の価格転嫁は実施いただいているが、特に労務費上昇(最低賃金上昇)に伴う価格転嫁については、継続いただける事を強く希望する。大企業及び中堅企業については、賃上げ促進税制廃止による影響が中小への労務費価格転嫁の影響が出ているのでは。
53	受注側 原材料価格やエネルギーコスト、労務費上昇による価格転嫁については、主要顧客とのルールに基づき適切に対応いただいている。
54	受注側 原材料単価はナフサスライドで定期見直し。電力費は基準期間からの上昇分について補填を受けている。労務費も見直しあるが昨今の人件費アップには不足している。社員の定期昇給や派遣社員の時給アップを賄いきれない。運賃・消耗品・設備メンテ・設備新規購入など全般の値上がりについては価格転嫁のルールはなく協議はして貰えるが、実際に価格転嫁まで至らない場合が多い。
55	受注側 ・エネルギーコスト、労務費等の上昇幅に対して、見合わない程度の価格改定があった。物流費上昇分、サイバーセキュリティ対策費に伴う価格改定には応じて貰えなかった。
56	受注側 変動対応費用は、期ごとに単価反映して頂き、お支払い頂いている。仕入先に対しても、これを原資としてお支払いしている。
57	受注側 有償支給材料なので、原材料価格の変動は対応して貰えている。エネルギーコストについても3ヶ月に1回の調査申請で対応して貰えている。労務費も客先からの提示で価格転嫁されている。(年1回)
58	受注側 労務費は価格転嫁ができてきた。ルールも相互に決めて進んでいる。電気代の価格転嫁もできてきて、ルール化もできている。
59	受注側 原材料価格については転嫁できているが、エネルギーコスト、労務費については、一部転嫁できているが、100%ではない。
60	受注側 ・エネルギーコスト、労務費は多くの客先に対応して頂いている認識。価格改定に関しては取引先によるが、一部は実施されており、過去からのやり方と変わっていない認識。
61	受注側 ・労務費の価格転嫁をもう少し期待したい。
62	受注側 ・価格転嫁が難しく、資料も膨大。

#	論点等
65	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等、価格転嫁されている。
66	受注側 ・労務費上昇比率を一律でサプライヤーに一方向的に展開のみ。
67	受注側 原価変動によるコスト見直しは実施中。
68	受注側 ・近年、製造コストが上昇するなか、メーカー側にお願うことは至難の業（仕事の減少につながりえない）。
69	受注側 ・パートナーシップ宣言をしていて、一見やさしそうに見えるが、その実は非常に細かく、厳しく、当社以外でもエネルギーコストや労務費の上昇分の転嫁を諦めている企業は多い。
70	受注側 ・4月から値上げを予定しているが、材料費、エネルギーコスト、労務費等価格転嫁しようとしても、計算内容の提示を数字を要求されその根拠を聞かれる。
71	受注側 原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁は少なくとも年1回は必要とみているしそれでも間に合わない材料などの年3回を超える値上がり事例もあるのでその都度対応も求められている。
72	受注側 ・新規受注は結局他社との価格競争になるため、価格転嫁は反映されにくい。
73	受注側 今までの価格から値上げを要求する場合、材料費、電気料金、労務費の上昇分がどのような内訳になっているかなど、根拠を示す資料を作成しないと取引先は理解をしてくれないが、中小企業では資料を作成する時間やスキルなどが無く価格転嫁を諦めている企業もあると思う。
74	受注側 ・設備補修、生産補材の単価アップの転嫁が難しい。取適法対象である外注先の労務費他（製造補材の調達価格アップ）の価格転嫁が難しい。価格アップの理由を求められ、中小・零細企業における人件費やエネルギー単価、清算作業効率など詳細データの提出を求められる場合もあり業者にとっては大きな負担。
75	受注側 ・お客様とその先の顧客で決められたルール内での価格転嫁を求められ、当社が本来必要な価格転嫁を認めていただけない。
76	受注側 ・取引先へ価格改定の説明をしても、その先の顧客の承認がえられないと価格転嫁を認めてもらえない。大手対大手の交渉が決着しないと、中小企業が価格改定の説明をしてもダメ。
77	受注側 ・エネルギー費、労務費は、大方認めて頂けているが、職場改善等の費用は頂けていない。
78	受注側 ・原材料やエネルギーコスト高騰による価格転嫁について、話を聞く場は設けてもらえるが、実際に承諾してもらうのが非常に困難である。仮に強引に新価格を呑んでもらえても、安価な海外メーカー製採用に動かれてしまう。背景として、海外同業者との競争が熾烈である事と、我々の得意先が満足に値上げ出来ていないのが実状である。値上げ＝国際的な価格競争力が失われ、実際に家電業界は中韓台湾勢に全く勝てておらず、中国のEV車市場でも日系メーカーは名前すら出てこない。
79	受注側 サプライヤーとの交渉にて発注毎に都度価格決定。交渉の際に材料時価、数量、製造コストは考慮している。
80	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁：基本的には対応頂いているが、原材料価格については購入価格のエビデンスを要求されることもある。また、弊社のサプライヤーからの依頼については弊社と条件が違い、合わせた転嫁がしにくい状況が発生する。
81	受注側 ・協力に顧客との交渉を進め、原材料、エネルギー労務費のサーチャージ化は概ね実施できている。
82	受注側 ・原材料はサーチャージにて価格転嫁されている。労務費は100%ではないが認めて頂いているユーザーが多いが、認めて頂けないお客様も未だいる
83	受注側 ・原材料価格高騰の転嫁について、申請額では無く、取引先の査定値で決定するため全てが転嫁できていない。また自社内でも例えば事務用品や細かい消耗品の高騰分の影響額を取引先に証明できるレベルのエビデンス作成が困難。
84	受注側 ・仕入先の困りごとは聞取りする体制としているが、客先への交渉に時間を要することと、取引先が承認した分の転嫁しかできていない。
85	受注側 ・材料、エネルギー、人件費は経産省による明確な資料提示などの記載があるため、今までのように時間と手間をかけることなく認めて頂ける環境になっている。
86	受注側 ・エネルギーコストについては材料スライドで対応。→対象外の副資材や著しく高騰する材料があれば都度協議を要請
87	受注側 ・原材料価格について（特に明確な指標が無いものについて）十分な価格転嫁が認められず、利益を圧迫しているケースがある。エネルギーコスト等、明確な指標があるものについては、ほとんどのユーザー様で認めていただいている。
88	受注側 ・お取引先から値上げ申請があった場合は全て交渉の場に立ち、値上げの妥当性を双方納得したうえで価格改定を行っている。
89	受注側 ・原材料の仕入れ先の労務費・運賃・製造加工費などの高騰分の価格転嫁が進まない。労務費の価格転嫁は進んでいるが、原材料など委細な銘柄については、我々はTier3であるが、Tier1が認めて貰えないという理由で認めて貰えていないケースがある。
90	受注側 ・国内ユーザでは、労務費の価格転嫁は進んでいるが、ある一定の取引比率のある海外ユーザにおいては、まったく認めて貰えず、収益改善が大きく進まない。
91	受注側 ・エネルギーコストは数年前から反映をされているが、労務費は部分的には反映されているが量産品は未反映。直近で量産になった部品は含んだ価格設定になっている。
92	受注側 ・労務費の価格転嫁にはまだ難色を示されることがある。
93	受注側 ・エネルギーコストはほぼ100%価格転嫁済み。
94	受注側 ・労務費は自ら申し出してくれる顧客も一部あるが、殆どの顧客に対して交渉できていない。
95	受注側 ・熱処理産業は設備産業であるため、設備のメンテナンス費用を価格転嫁していく必要がある。この交渉に関してはエビデンスの提示が難しい。
96	受注側 ・最近は、軽度なエビデンスで顧客は納得する状況に変化しているが、やはりTier3との価格交渉となると傾聴頂けるが、最終合意まで1年を要す事もある。よってサプライチェーン全体と言っても、どこまで把握されているか疑問である。なお、未だ持って2025年4月から交渉している顧客からの労務費上昇分回答は無い。
97	受注側 ・エネルギーコストが上昇している中、製品の処理における価格転嫁ができていない状況である。
98	受注側 ・下記の項目に対し、申請を実施。顧客ごとに査定方法や改定方法についてバラツキがあり妥結までに要する期間や交渉に要する工数にムラがある点。それらの解消が現時点での課題。①エネルギー、資材高騰に対する生産協力の一時金申請、②労務費上昇分の価格転嫁、③運送費高騰分の価格転嫁
99	受注側 ・弊社との値上げ交渉に対し、エネルギーコストについてはある程度の理解を示してくれたものの、労務費については一切考慮いただけていない。
100	受注側 ・一部の中小の製造業が賃金が増えられず人手不足で悩んでいる中、多くのサプライヤーを抱えている大手の自動車企業や直下のTier1,Tier2サプライヤーが労務費の価格転嫁に理解を示していただけないようでは賃金への反映が出来ない。その結果、人手不足が深刻な状況となり倒産となる中小企業が増加していくことが容易に予想される。大手は自社の保身ばかりでなく、そのサプライヤーのことも考慮いただき一刻も早く対応いただきたい。
101	受注側 ・Tier1メーカーとの交渉は一定数円滑に進んでいるが、Tier2、3メーカーになるにつれて交渉は鈍化傾向である。
102	受注側 ・受託加工における熱処理費は、炉単位で複数品目を同時処理する特性上、製品1つ当たりの電力量や労務費を正確に按分することが極めて困難。この構造的な課題により、発注側が求める詳細な原価積み上げ資料の作成には限界があり、エネルギー価格の高騰や賃金上昇分を十分に価格転嫁できず、自社の利益が圧迫されている。現場の事務負担も増大しており、工程全体のコスト上昇分を公平に分担する仕組みの構築が急務。
103	受注側 ・過去のような、毎年の価格協力みたいな習慣は減ったと思う。また原材料などの原価高騰に伴う価格改定は状況に合わせて対応いただいている。
104	受注側 ・価格転嫁について毎回毎回膨大なエビデンスを要求されることが多く、半ばあきらめてしまう顧客も存在する。実るか実らないのかわからない交渉ごとに多大な労力を使うことに迷いが生じている。たとえ、価格交渉が締結してもまた翌年の交渉を始めなくてはならない。少ない営業等の人材を価格交渉に充てていると費用対効果の面でも必ずしも得策とは思えない状況もある。一定のルール（例えば燃料サーチャージ制）など指針を示し、それは守る、それこそ最低賃金のような形を考えてもらいたい。
105	受注側 ・エネルギー、人件費等、一部いただけているが、0、5%くらいしか反映されておらず、ただ値上げしてますよのパフォーマンスで実際の上昇原価とはかけはなれている。
106	受注側 ・価格転嫁の交渉において、必要以上の資料の提供を求められることがあった。
107	受注側 ・親会社の大手自動車会社が価格転嫁に応じないので、（交渉先の取引先）も応じられないという対応をとられたことがある。
108	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁は、年に1回の労務費上昇に伴う価格転嫁交渉を実施し成果を得られている。
109	受注側 ・労務費価格転嫁は客先からの案内が多い。（Tier1、2）
110	受注側 ・（ガス、エネルギーコスト、焼入油、鉄の処理治具、修繕費等がすべて上がる中）価格交渉して応じて頂ける得意先もあれば、電気代のみを応じる得意先もあれば、弊社より先に得意先から値上げ交渉に応じると打診してきたり、大元会社の値上げ交渉時期が年1回であり その時期まで待ってほしいなど、会社によって条件がまちまちだ。現状の値上げ率は30%ほどである。課題は粘りずよく価格交渉すること。
111	受注側 ・電力、ガス等のエネルギーコスト上昇分の価格転嫁は概ね対応頂き良好。一方で労務費はエビデンスが出しにくく価格転嫁に苦慮。
112	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の高騰につき価格転嫁要請をした際、エビデンスとして試算表等の一部開示を求められたことあり。価格転嫁ではなく、わずかな一時金で終わったケースがあった。
113	受注側 ・価格転嫁の受諾については、やりやすくなっている。しかし、中には赤字で受注した製品や、取引適正化が叫ばれる前のCRにより赤字化した製品など、持続性がない製品があり、赤字の解消する値上げについては厳しい。
114	受注側 ・価格転嫁については前向きに考慮する先がほとんどだが満額の回答を得られない先もあり。
115	受注側 ・コスト意識を常につつよう教育、結果にも反映、顧客への要望は常に伝えており変更を了承してくれている先もあり。
116	受注側 ・原材料・エネルギー・労務費ともに価格転嫁は認められている。
117	受注側 ・中小企業の取引先様は価格転嫁の承認が得づらい局面もある。
118	受注側 ・大手顧客はここ数年半期ごとに価格転嫁の案内を送付いただけるようになったため交渉しやすくなったが、大手以外はなかなか価格転嫁を認めてくれない顧客も存在する
119	受注側 ・昨今のエネルギー価格（電気・ガス代）の高騰や、最低賃金の上昇に伴う労務費の増加分について、速やかな価格転嫁が認められない。また、価格転嫁を行う上での、労力（資料作りや交渉等）が非常に重い
120	受注側 め、後回しになることがある。最近では、少数になってきたが、一方向的な原価低減通達があったりする。また、最初の取り決めに対して、工程内容の変更（検査項目の増加や資料作成、梱包の仕方など）が行われても、価格に転嫁してもらえない。また、原材料費での価格転嫁は認められやすいが、労務費や自社の改善努力（設備投資による効率化）分が評価に反映されにくい課題が残っている。
121	受注側 原材料等の価格変動等については、その都度部品価格に転嫁して頂いている。
122	受注側 ・大手の取引先に関しては価格転嫁の話には乗っていただけですが、満額認められることはない。
123	受注側 ・原料価格に関しては、市況反映していただく機会も多い。エネルギーコスト、労務費など、【何十年も値上げしてくれなかったせに】【変動幅は1年間分】という顧客が多い。
124	受注側 ・原材料価格については、有償支給先は売り買いともにスライドするため対応不要。自達先については都度交渉の上価格決定。エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁については現在具体的な金額を算出中。
125	受注側 ・エネルギー費については、各社に差があるが認めて頂き実績もある。（2025年実績：3,967千円）。労務費について最低賃金上昇を基準で請求するも得意先基準もあり承認までに時間が掛かった。但し、請求月までの訴求処置をとって頂き訴求分一括支払い及び単価反映の承認となった。（訴求分2025年実績：10,132千円）
126	受注側 労務費等の価格転嫁も認めて頂いている。
127	受注側 メッキの原材料高騰には非対応、金型の原材料高騰には対応が甘い。
128	受注側 ・副資材高騰・エネルギー高騰・輸送費・労務費高騰などの精算にてかなりの工数が取られている。採算方法について、業界内で統一していただきたい。
129	受注側 ・原材料価格・エネルギーコスト・労務費の改定についてはエビデンスをしっかりと提示すれば価格転嫁ができるようになってきている
130	受注側 ・鉄鋼関係ではある程度認められるチャージ制の方法、労務費もロジック算出で対応できるが弊社の要望額とはいかない時もある。
131	受注側 ・「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関するガイドライン」に則り、取引先との適正な価格交渉を実施している。

#	論点等
131	受注側 ・各仕入先との間でコストに関わる協議を実施するが、この内容を顧客との価格転嫁へ反映するまでのタイムラグが生じたり、実務的な負担が大きい。
132	受注側 ・顧客より困りごとの問い合わせは受けている。一部の顧客から細かなエビデンスの要求を受け負担。エネルギーコストを部品別での提出を求められ現実的に困難で負担が大きい。
133	受注側 エネルギー及び労務費の変動については、毎年各社へ確認し反映している。
134	受注側 ・2025年5月に申し入れた価格改定について、最終ユーザー(Tier1)との交渉の時期が10月になっているのでそれまで待つほしいとのTier2の直接取引先からの返事であったが、2回ほど価格アップの根拠について質問があったきり、現時点(2026年2月中旬)においてもまだ回答をもらえていない。「自由な価格交渉」とはいいがたい状況が続いている。
135	受注側 ・原材料は管理自給の為、半期ごとに転嫁を実施。エネルギーコスト並びに消耗品については転嫁の反映が難しく、一部のみの転嫁に留まる。労務費については値上げ要請がある仕入先へは100%実施。今期より全仕入先へ労務費の転嫁を実施予定。
136	受注側 ・客先からは原材料の価格改定、エネルギーコストの一部は転嫁済み、労務費は近々の賃金上昇が転嫁出来ていない(打上げは実施済み)。
137	受注側 ・現在、金型費用と電極等の消耗品の上昇、今後は配送費用の上昇が見込まれている為、客先への価格転嫁が実施できるかが課題。
138	受注側 ・一部の原材料価格改定は滞ったが、最近になってやっと認めて頂けたというように非常に遅い。
139	受注側 ・原材料変動 市場価格変動(高低) 定期価格転嫁 ・エネルギー/労務費 仕入先から提出される指標にて協議し価格転嫁を実施している。
140	受注側 ・25年度 エネコスおよび労務費の価格転嫁を承認して頂けた。
141	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁…>①原材料価格は確実に反映されている。労務費の価格転嫁もほぼ前取引先で進めていただいている。②労務費の価格転嫁は当社から仕入先へも価格転嫁を進めている。③エネルギーコスト(電気料金)の補填は主要取引先4社にて2022年下期より継続して対応いただいている。当社も仕入先へ価格転嫁している。
142	受注側 ・原材料/エネルギーコスト/労務費は市況変動に応じ定期的に価格見直しを実施
143	受注側 ・交渉担当者向けに「適正取引協議ガイドライン」を作成し、客観的な指数(日本自動車部品工業会のツール等)に基づく合理的な価格算定を徹底している。また、交渉担当者への社内教育および社内テストを実施し、担当者による理解度や意識の高揚を図っている。
144	受注側 ・経営層が協力会社様との会合(新年互礼会)で、労務費の適切な転嫁の具体的な算定例(労務費率を用いた転嫁額の算出など)を提示して協議しやすい環境を構築している。
145	受注側 ・FY25活動で、労務費アップに関するサプライヤー要求に対し、無理のある自社基準提示によるネゴシエーションが入り、3月を迎える現時点においても未だ決着していない顧客がある。
146	受注側 ・材料費(アルミ合金2種類)は価格変動に応じた6ヶ月スライド制を適用。労務費・エネルギー費・間接費等については、これまで一度も価格改定が行われていない。最低賃金上昇を理由にしても「正社員給与が上がっていない」として却下される。 人件費高騰分の反映方法について、販売価格 x 最低賃金上昇率 x 製造業労務比率(34.6%)の計算式を用いることを客先からは提案されるが、実際の労務比率はこの比率より高くなっている。製品によっては、注文数量が少なく、注文頻度も少ないため、まとめ生産ができず、その結果、自動化、機械化できない工程となってしまう、全製造工程における労務比率は高くならざるを得ない。社内工程も、社外工程(協力メーカー)も同じ状況。協力メーカーからの値上げは、この労務比率が高くなることを認めざるを得ず、客先には認められないという、板挟み状態となってしまう。
148	受注側 ・原材料価格についてはルール化が出来ましたが、エネコス・労務費の考え方は客先毎にルールが違い交渉に労力がかかる。各団体で推奨する指標を統一し、その指標を守るような通達をして頂きたい。
149	受注側 ・労務費の価格転嫁をお願いしたが部品メーカー(弊社の場合は先がティア1)のロジックでないと価格上昇を認めてもらえない。
150	受注側 ・アルミ材料価格も一方的に価格提示があり一方的に決められてしまう。その価格に異論を唱え交渉をお願いしたが、上辺だけの交渉で最後は提示の価格か材料を支給すると言う無理な条件を出して、材料価格を決められてしまう。
151	受注側 ・自動車メーカーから直接の部品メーカー(ティア1)は価格転嫁が認められているかもしれないが、それ以下のサプライチェーンまで価格転嫁が行き届いていないと感じられ、まだまだ取引の優位で価格が抑えられていると感じる。
152	受注側 ・協力工場からの労務費アップの要請について、客先へ価格転嫁を申請したところエビデンス・根拠の提示を求められるが、労務費アップ比率は各社の自社判断によるものでその妥当性の明確化がしづらく、交渉に時間を要する。
153	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費との価格転嫁はできている。
154	受注側 ・原料価格高騰、エネルギーコスト労務費等の高騰に対ししっかりと価格転嫁ができる仕組み作りが必要と考える。
155	受注側 ・原材料価格の上昇、エネルギーコストの上昇、労務費の上昇に関し価格転嫁のお願いは適時交渉させて頂き、満額ではないが価格に転嫁させて頂いている。
156	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁については協議に応じてくれるが、要求されるエビデンスの対応負荷が多い。
157	受注側 ・交渉に時間が掛かり、価格の適用タイミングが当社の希望に対し遅れて適用になったが、適応対応をして頂けない。
158	受注側 ・顧客との価格交渉は、特に精神的な負担も大きい。特に、弊社は自動車メーカーとの取引があるため。 ・エネルギーコストに関しては、実績ベースでの交渉となる為に、半年から1年程度遅れて単価反映される。更に電力費削減の為に電力会社変更をしても、当社には削減効果は残らない(全額価格転嫁)。価格競争力強化と言われれば、労務費は、どこまでを労務費とするかが客先によって違う。(定期昇給や昇格、残業等が含まれないと説明される事が多い。認めるのはベアのみというのは正しいのか。)この違いにより、100%転嫁は困難な状況。さらには実績ベースなのでエネルギーコストと同様に単価反映までの時間がかかる。
159	受注側 ・原材料価格、エネルギーコスト、労務費等の価格転嫁は大半の会社で認めているが、K社(九州武蔵精密(株))では、エネルギーコスト、労務費などの価格転嫁をいまだ認めて頂いておらず、年度末までに適応で対応して頂くよう交渉中である。去年は外注費の値上げだけしか認めて頂くことはできなかった。
161	受注側 ・電気代の価格転嫁(連動)を認めて頂いているケースで、交渉により電気契約条件を見直すことでコスト低減を行ったが、当社の自社努力として認めていただいているケースと価格転嫁を求められるケースがある。
162	受注側 設備の修繕費、修繕部品費等が高騰し、利益を圧迫。この高騰分を価格転嫁してもらえない。検討は、していただいているが、労務費のように明確な指標がないため、結論がつかず、先に進まない。最終自動車メーカーが、その点舵取りをしないと、決まらないのではないかと。
163	受注側 エネルギーコストは、2021年下期比較で、上昇分の一部を一時金として補填していただいるが、いつまで、これをしていただけるのか、不安。当面、2021年下期レベルのエネルギーコストに戻ることはないと思う。
164	受注側 ・便乗値上げと真の高騰混在 ※仕入・外注先側からは適正でないとと思われる指標からの適正価格化提示。一方で顧客側からは、共通指標での査定。結果として中間に位置する製造業が吸収役
165	受注側 ・原材料価格の変動による価格転嫁は概ね認めて頂ける環境になったが、客先からの鋼材支給化の話が増えてきた。エネルギーコストについて一時金支払の会社もあったが、価格変動が落ち着いてきたことから製品単価反映方法に移行され始めている。
166	受注側 ・原材料・エネルギー・労務費の上昇分が十分に価格へ反映されていない。
167	受注側 ・原料費は変動スライドになっているが、エネルギーも一部メーカーで期の遅れて一時金清算払いとなっているので、遅れて支払になるので経営的に苦しい。
168	受注側 ・労務費は単価改定してもらっているが、エビデンス求められて値切られるので単価的に上がっていないメーカーOEM殿もある。
169	受注側 ・エネルギーコストのエビデンス：電力会社の公表値で実施しているところも多いが、一部にはエビデンスで個別の契約書のコピーを毎月求められる。
170	受注側 ・労務費については相手方の調査会社を使った熟練工のコスト上昇率なる物を指標として提示されたが自社と比較しわずかに低い程度であったため条件を飲んだ。
171	受注側 ・主取引業者様より適正化価格の相談があり労務費、原材料価格等を見直しして頂いた。
172	受注側 ・価格転嫁については毎年実施。
173	受注側 ・原材料費および労務費につきましては、お陰様で概ねお客様にご対応いただいている。一方で、エネルギーコストにつきましてはサーチャージ制を導入されているお客様もあり、弊社が電力会社を変更した際に発生する単価差について、その差額をどのように取り扱うべきかが現在の課題。
174	受注側 価格転嫁については、下請法等の影響もあり、比較的こちらの主張についてご理解をいただいている状況。
175	受注側 ・鋼材費は見てもらえるが、その他費用(労務費、技術料、設備原価、エネルギーなど変動費)は変化しない。つまり、鋼材単価が上がれば、自然と利益率が低下し、経営を圧迫する。
176	受注側 ・エネルギーコストは、「一時金、調整金」として不定期でいただけるが、実費での支払いではないため、全額回収されていないと考えられる。また、金額の予想もつかないため経営計画にも非常に悪影響。したがって、契約単価の見直しを実施してほしい。かなり長い期間同じ単価になっているので、一度すべてを見直しなおすのが良いのではないかと考えている。
177	受注側 ・自動車関連企業は価格アップが難しい。交渉には応じてくれるが必ず満額回答にはならない。
178	受注側 ・労務費に関して客先への申し入れるタイミングでは春闘の結果が出ていない為、見込での予算取りを依頼。 ・顧客に自社仕入先分の転嫁申請する場合、仕入先の中で小規模企業はエビデンスが出せない事があり、自社で提出できるエビデンスで申請する必要があり対応に苦慮している。
179	受注側 ・各種エビデンスを準備して交渉、未だ長期にわたり交渉中のOEMもある。ただし、価格転嫁を合意したOEMでも、担当者が相当な工数をかけてデータ集計や説明資料などの準備を実施している。
180	受注側 ・原材料費の価格転嫁：当社がTier2から受けている値上げを100%OEMへ転嫁できない。 ・労務費：公式な情報を提示しても、OEMが主張する社内ルールとしての労務費率が低すぎて合意に至るのが困難な場合がある。
181	受注側 ・例えば、なかなか聞き入れてくれないOEMについては、受注者からの連絡により政府や業界が、確認できるような仕組みづくりはできないか。そして内容によっては、監査に入り、行政指導するような形にすることも考慮いただきたい。
182	受注側 ・毎期OEMより価格は是正の打診を頂き、交渉を行っている。
183	受注側 ・購入品の価格は是正に対し、サプライヤーから提出されるレター・エビデンスの精度が低く、交渉が長引く。
184	受注側 ・労務費等各項目のガイドラインを中小企業等小さい企業でもガイドとなるような内容にして頂きたい。
185	受注側 ・ティア1から定期的に補助金として負担頂いている。 ・ティア1からエネルギー費調査依頼が届き、当社から回答して対応している。
186	受注側 ・補助金や価格転嫁頂けるのは有り難いが、その価格決定の反映タイミングが弊社締め日と合わず、処理に手間がかかることがある。
187	受注側 ・価格転嫁に関するエビデンスの負担緩和を望む。業界としての指針を各自動車メーカーやティア1へ示してほしい。
188	受注側 ・原材料は市況値で変動、エネルギー費は実高騰分、労務費は客先ルールに合致した分により、概ね妥結している状況。
189	受注側 ・原材料のベースアップ分は、エビデンス資料もあるが基本的に一般市況に連動する部分でしか、認められないことがあり、弊社負担となっていることが課題。
190	受注側 ・原材料、エネルギー、労務費については、業界指針などは認めてもらえず、すべて実費のエビデンスの有るもののみが認められており、エビデンス集めに苦労している。
191	受注側 ・政府や部工会が算出した指針を肯定してエビデンスとして採用するよう、政府からOEMへ指導して欲しい。
192	受注側 ・原材料、エネルギー、労務費等の価格転嫁交渉を実施。 ・価格交渉のためのエビデンス準備など工数負担あり
193	受注側 労務費の価格転嫁のような公表データでの交渉が進められるとよい。

#	論点等
194	受注側 ・顧客は基本的には価格交渉には応じていただけるが、顧客は海外メーカーとも価格競争しており競争力の低下になることが懸念。
195	受注側 ・客先に申請し、時間はかかっているが労務費/エネルギー費の価格転嫁を合意している。 ・減産による補償(価格改定)は申請はしているが、思うように進んでいない。 ・労務費高騰は客先ガイドラインと弊社実態で乖離があり、交渉が長引く。
196	受注側 ・輸送費は、絶対値では無く差額(アップ額)での交渉となっており難航している。 ・価格競争力の担保やその計画を要望される。 ・算出ロジックや過去のエビデンスを細かく聞かれ、提示出来ないものは認めてもらえない。
197	受注側 ・ロジックや過去のエビデンスが提示できなくても、絶対値として公的機関のガイドラインに入っているのであれば認めるようコメントを出してほしい。
198	受注側 ・各OEMのルールの確認を行い、定期で原材料、エネルギー費、労務費等の価格転嫁申請実施。 ・労務費は公表値で申請するが、顧客から数値のエビデンス提出を求められるため査定が入り、交渉が難航する。エビデンスを開示できない場合は申請自体ができなくなる。
199	受注側 ・原材料費は変動額のエビデンスを示して説明するが、市場や他社との乖離が大きいと交渉となり、たとえ認められても来期以降の課題が残る。 ・OEMでも部署ごとによって方針に差がある。
200	受注側 ・政府/業界での統一ガイドラインの策定。 ・各社から半期ごとに能動的な価格協議の呼びかけを継続しており、値上げ要請の有無や交渉の妥結状況を一元的に管理している。 【完成車メーカー・Tierとの取引】
201	受注側 取引基本契約に「年1〜2回の価格改定」条項があり、その交渉の中で代金を決定している。 【上記以外の顧客】 受注側から能動的に価格協議を要請する運用を行っている。
202	受注側 ・顧客が非大手企業を優先するため、大手企業との交渉が後回しになりがちな点も課題である。
203	受注側 ・大手企業間取引においても、価格転嫁が確実に実施されるような仕組みづくりについて、政府および業界として後押しをお願いしたい。
204	受注側 ・顧客に対し、原材料上昇分の価格転嫁を目指した製品売価見直しを申入れ。
205	受注側 ・中企庁のガイドラインに基づき価格転嫁の申し入れを図っても、顧客の理解は得られず、取適法適用対象外の当社には適用されない。
206	受注側 ・連合指標に基づいてOEMに請求している。
207	受注側 ・実際の支払いは異なる指標を持ち出されて妥結するケースが多い。
208	受注側 ・連合指標で支払いがされるようにしてほしい。
209	受注側 ・OEMによって製品ごとに労務費率に合わせた価格転嫁を求めてくるケースもあり、適宜開示をしながら交渉をしている
210	受注側 ・顧客からは多くのエビデンスを求められるが、取適法対象の仕入先にはエビデンスの提出を強く求める事は難しく、エビデンスがなければ顧客のガイドラインでしかお支払い頂けない。
211	受注側 ・価格転嫁については、鋼材・エネルギー等においては客先との計算式の締結により、市況と連動し価格決定。締結できていない顧客については半期ごとに都度交渉している。

●一方的な原価低減率の提示

212	発注側 ・実原価低減が伴う内容や合意が取れた内容を申入れ
213	発注側 ・一方的に原価低減率を提示するような対応は行っていない。
214	発注側 ・目標ベースで、将来の競争力改善を関連に議論することは必要と認識をしている。制約をかける対象・事項をより明確にすべきではないか。 ・適正な「原価低減の交渉や活動」に対しても、ネガティブな空気がある。受注者、発注者の競争相手は国内同業他社だけでなく世界であり、競争力の改善無くして、日本の自動車産業は市場から淘汰されると、強い危機感を抱いている。
216	発注側 ・仕入先からVA提案をして頂き管理している。但し、近年は価格転嫁の調整に重きを置きあまり活発には行われていない。
217	発注側 ・価格転嫁と相殺され活動が進んでいるかなど曖昧になりつつある。
218	発注側 ・材料歩留まり改善や荷姿改善等、サプライヤーと原価低減活動を進めながら価格反映に至っている。
219	発注側 ・サプライヤーの企業努力代に配慮しながら活動している。
220	発注側 ・定期的な原価低減ではなく、一部大手材料メーカーに対しテクニカルなVAやVE提案活動を一緒に行っている。
221	発注側 ・VA提案も低減効果が大きいものは、過去にやり切っており小さな積み重ねをする状況とVA提案効果よりもベース値上げが大きすぎるので、追いつかない課題あり。
222	発注側 ・単なる根拠のない値引き要請はしていない。実質的に原価が下がる提案については、OEMに提案し、採用されたものについては、仕入先や外注先の努力に見合った評価を価格に反映している。
223	発注側 ・顧客から原価低減要請のあるものに関しては、社内・仕入先と協議し、都度対応している。
224	発注側 ・輸送距離の短縮化（近接化）など具体的な案件・方策がある内容を中心に取り組んでいる。
225	発注側 ・客先の数量変動（減少）が大きいケースが多いため、原価低減よりも値上げや補償の話になってしまう。 ・原価改善は仕入先との対話により効果を決定。
226	発注側 ・協力して頂いた仕入先に対し年間表彰を実施。 ・競争力の確保。（弊社は中堅企業になるため、OEMや大手ティア1からの原価低減要請があり、目標達成に向けた活動を進めている。対象の製品が弊社の中小企業の仕入先様に対応して頂いている場合、取適法の対象となるため、安易な原価低減要請はできず、弊社が価格競争力を確保していくためには、弊社の費用負担として弊社顧客への対応をしていかなければならなくなる⇒弊社の購入価格は下げられずに売価を下げていく対応が必要になり、非常に苦しい状況にある）。
228	発注側 ・成果の適正配分においてはVA提案制度を運用しており、その提案が採用に至った場合には、設計部門における客観的な貢献度評価を基に応分の成果を還元している。 また、中小受託事業者への支払条件は全て現金化を従来から実施している。大手同士の代金支払方法においても手形払いは既に廃止し、“電子決済方式”または期日現金にしている。
229	発注側 ・大手同士の取引においては、合理的な根拠は特に説明はなく、競争力の維持の元に合理化を半期に一度求められる。長い慣習の中でその行為自体が目的化している側面がある。受託事業者には明確な合理的説明が必要であるため、挟まれたTier1が吸収せざるを得ない。 ・大手同士の支払条件の緩和については現状の呼びかけレベルではまだらな対応となり、受託事業者への現金支払いの波及に繋がらず独禁法のもとで一定の制約を設けるなど法制化を検討いただきたい。
230	発注側 年次合理化要請に対しては合理的な根拠がない場合、大手同士の取引であっても一定の規制を設けていただきたい。 （海外ではAPRは年1回、且つ事前の契約に基づいたもの）。 ・取適法適用対象仕入先に対しては、価格低減要請を行わない。
231	発注側 取適法適用対象仕入先に対する支払条件は、全社現金振込を前提とし、ファクタリング払等は適用しない。 仕入先に対しては、単なる単価低減に限定せず各種VA/VE提案を推奨し、提案仕入先に対して重点的に取引の引合比率を上げている。
232	発注側 ・顧客からの価格低減要請は変わりなく厳しい。特にLong-Time-Quotation等、長期間に渡る段階的価格低減のコミット要請が多い。 ・取引先に訪問して、VA案と一緒に出す“玉出し会”を実施している
233	発注側 ・材質変更、仕様変更等を要望している。
234	発注側 ・仕入先に対して、弊社競争力創出、ビジネス拡大のため、協力を要請している。特に取適法対象取引先には、取適法に抵触しないよう注意しながら活動する。（VA/VEなど具体的な低減策による協議など）
235	発注側 ・原価低減努力は継続して推進すべきものであるが 労務費や購入材料の上昇が大きく、原価低減が追いついていない。このような状況は、OEMも理解していると思っているが 政府・業界としてもアナウンスをして頂き無理な要求が来ないようにお願いしたい。
236	受注側 ・VA提案の名を借りてコストダウンの要求が来ており、事実上コストダウンの強制となっている。
237	受注側 ・2023年頃から、顧客の方針が変わり理由のないコストダウン要請は無くなった。
238	受注側 ・原価低減については、一方的なものはない。
239	受注側 ・現状は一方的な原価低減率の提示はない。
240	受注側 ・一方的な原価低減の提示がないが、コロナ前まで1年に2回ほど、コストダウン要請あり。
241	受注側 ・年に1回、2回「お取引価格見直し」のお願いがきてたとえわずかでも値引きさせられる。
242	受注側 ・一方的な原価低減率の提示は最近見なくなった。
243	受注側 ・一方的な原価低減率の提示：昨今はあまり見受けられない。
244	受注側 ・一方的な原価低減要請も過去に比べると減った。
245	受注側 ・競争力強化の為、課題としてある一定の価格低減を要求される。
246	受注側 ・下請法（現取適法）施行後、合理化要請など一方的な原価低減要請は無くなったが合法的なニュアンスでの依頼は有り
247	受注側 ・一方的な価格低減を求められるユーザー様が存在する。
248	受注側 ・以前は一方的な原価低減要請がありましたが、近年はそういった事例も無くなった。
249	受注側 ・要求はあるがコロナ禍になっから全て断っているが「競合他社との相見積もり」を提示され減額に応じた事例有
250	受注側 ・一方的な原価低減率の提示は一切なくなり、VA提案で得られた効果額だけが値下げに反映される。
251	受注側 ・数年前までは原価低減要請が半期ごとにあつたがここ数年は要請がない
252	受注側 ・一方的な原価低減率の提示をされることは、少なくとも弊社の取引先に関してはなくなった。
253	受注側 ・一方的な原価低減の要求は一切実施せず。
254	受注側 ・一方的な原価低減率（売価低減）要求は継続している。
255	受注側 ・一方的な原価低減要求はなくなり、原価低減にむけ何ができるか協力・相談して進められるようになった。

#	論点等
256	受注側 仕入先への一方的なCD要望はしていない
257	受注側 ・一方的な原価低減率の提示…> 一部取引先では現在でもこの商慣習がある。部品費の価格決定においてプレス加工費は協定価格で妥結しているにもかかわらず、その後、半期に一度、売上予想高の何%減ということで価格改定の要請を受けている。
258	受注側 ・コストアップの話よりも先にコストダウンの話をされる。コストアップして欲しければ、コストダウンにつながる改善提案をし、コストアップと改善額を相殺することでしか応じないという返事。エンドユーザーがコストアップを認めないので、弊社からのコストアップ要求は認められない。
259	受注側 ・最近は少なくなったが、コストダウンの要請があり、部品メーカーが弊社にアドバイスと言う名の押し付け改善をさせ想定のコストダウン分を価格に転嫁させられる。
260	受注側 ・労務費、24年度、25年度、転嫁済。課題：指標が各客先と違うケースがあり。副資材24年度転嫁済（25年度は上昇なく、下降もあったため、現状維持）
261	受注側 ・エネルギー、副資材、労務費上昇分の価格転嫁が十分でない。
262	受注側 ・それぞれのコストの転嫁に関しては概ね認めてくれている。コストの転嫁については根気強く交渉を行なっていかなければならない。
263	受注側 一方的は原価低減率の提示についてはない。VA・VE提案と併せ、価格転嫁の交渉を実施している。
264	受注側 ・価格転嫁が進める一方で価格競争力強化として価格低減依頼（VA/VE提案依頼）も少し増えつつある。
265	受注側 ・原材料は有償支給材が大半の為、価格反映での困りごとは無し。エネルギー費もルーチン化してきている。労務費について、2024年に比べて、各社のガイドラインが厳しくなり始めている。労務費は公的な指標を採用すべきとの内閣府、公取委からガイドラインが出ているが、客先社内の状況を反映した内容を提示してきたところがある。
266	受注側 ・他社から、一方的な原価低減率の提示は以前より減っているが、一部では要請されていると聞いている。
267	受注側 ・一方的な原価低減は要求はないが、原価低減活動が動きが大きい。
268	受注側 ・原価低減に関してはコロナ前までは常習化していた。「協力できなければ転注を考える」等、脅迫がある為、無理をしても協力せざるを得なかった。
269	受注側 ・OEMによっては、量産見積み時の数量より量産開始以降の数量が極端に少ないケースもあるが、量産見積みもりで提示した価格から変更してないケースもある。
270	受注側 ・当社は中小企業のため、原価低減要請はないが、仕様・工程VA検討をOEM含め行っている。
271	受注側 ・不具合対策などの仕様変更後の値上げ交渉がにじく。不具合対策における管理幅・精度向上後も既存価格のままがあり交渉を常にする意識はもちたい。不具合対策＝無償対応の習慣があるかもしれない。
272	受注側 ・不具合対策前後の価格見直しを認める指針を出してほしい。
273	受注側 ・過去のような、定期低減率の提示はなく、テクニカルなVA活動を客先と一緒にやるケースが増えている状況。
274	受注側 ・過去からVA活動は行っており、更なるVA案となると低減効果が小さくなっており、極端な低減効果を出す場合は完全仕様変更となり、提案が採用され難いことが課題。
275	受注側 ・自社内での原価低減活動を実施しても、一部の顧客からは自社活動以上の原価低減要請がある。
276	受注側 ・VAなど原価低減アイテムがあっても、客先評価に時間がかかる。
277	受注側 ・顧客から原価改善活動の要請があり、顧客と共同で実施している。
278	受注側 ・各OEMからの要請に対して、妥当性を判断し交渉実施。
279	受注側 ・「コスト競争力」という言葉を理由に引き合いへの影響を懸念するあまり、十分な根拠整理がないまま顧客との価格の見直し（値下げ）が行われてしまうケースが生じる可能性がある。また、共通化部品は製品寿命が長く、コスト面でも既に成熟した製品群であるため、これらに対して更なる合理化（価格改定）要請があった場合、対応は非常に厳しい状況となる。
280	受注側 ・「コスト競争力」を理由とした過度な価格要請とならない様、ガイドライン制定や取引慣行の更なる周知・徹底を要望。 ・長期供給している共通化部品については、サプライヤーの負担が過度とならないよう、合理的なルールの整備を要望する。
281	受注側 ・年次値引きという枠組みの中で、お客様に還元している。
282	受注側 ・年次値引きの要請率・額について、合理的な根拠を示さず、競争力維持の名目で半期ごとに合理化を求められることがある。 長年の商慣習により、その行為自体が目的化している側面も見られる。取引条件では長期の手形払いが依然として残っている。 ・大手企業間へも支払い条件改善の法制化を検討頂きたい。
283	受注側 また、原価低減要請＝年次値引きについても、顧客から合理的な根拠がない要請に対し、一定の規制を設けることを要望して頂きたい。
284	受注側 ・顧客の価格低減要請に対しては、原材料上昇分による製品原価上昇を理由とした拒否姿勢で交渉に臨むも厳しい。
285	受注側 ・毎年、OEMより原価低減活動の名目のもと、値引要請を受領している。
286	受注側 ・OEMからの原価低減要請について、自社努力のみでは難しい状況となっており、仕入先の協力が必要だが、改善要請が難しい環境となっている。
287	受注側 ・顧客から実態にそぐわない原価低減要請を受けている。
288	受注側 ・OEMからの原価低減要請をなくしてほしい。
289	受注側 ・顧客からの毎年の原価低減要請という名の値引要請の慣習を正して欲しい。
290	受注側 ・客先からの原価低減要請あり。原価活動の結果、還元可能な範囲で売価改定を実施。
291	受注側 ・顧客から原価低減要求のある中、様々なコストアップにより、要求値に届えられず逆に値上げ申請となるケースも多々あり。

●自社努力の適正評価

292	発注側 ・自社努力の結果の競争力に応じ、発注方針を検討
293	発注側 ・受注者の努力や貢献を踏まえた価格協議を行っており、相互に納得感のある形で成果を共有していくことが重要であると考えている。
294	発注側 ・取引先提案に対しては、提案内容ごとに協議し、整合結果を適切に処理している
295	受注側 ・自社努力に関しては、最低賃金も光熱費、他費用も高騰しており削減できるところは少ない状況
296	受注側 ・自社努力の適正評価は難しいと思うが、コンサルを入れているのでその評価を信じるしかない。
297	受注側 ・自社努力の適正評価：自社努力で価格upを抑えているという理解を求めようとしている。
298	受注側 ・自社努力の適正評価については都度申し入れをすることで協議頂けている
299	受注側 ・自発的な自社努力について、改善利益分を原価低減するように言われたいのは良いこと。
300	受注側 ・技術改善で工程削減しても、改善投資を回収する前に価格を下げた見積を提出するよう要望されることがある。
301	受注側 ・設備投資による効率化効果をVAと称して全て値下げに反映を求められる ・努力をすればするほど売り上げが下がってしまう仕組みは何とかならないか、、、と感じている。値引きありきでの原価低減指示に対し、技術開発に関わるサポートは一切ないのに努力して単価を下げる商習慣
302	受注側 は疑問を感じる。 ・一生懸命に投資をして省エネ、CO2排出低減の努力をした分、エネルギー調整費の支払いが不要になり儲かるのは発注側という構造はおかしい。

●数量や仕様など取引条件の変更

303	発注側 ・急な減産時には物流のキャンセル費や部品保管費など、補償を投げかけ
304	発注側 ・数量や仕様などの取引条件に変更が生じた場合も、価格だけでなく取引全体への影響を踏まえ、取引先との協議を前提に対応している。仕様変更の際には、従前からの変更点を整理したうえで、その影響を適切に価格へ反映するための協議を行っている。
305	発注側 ・取引条件の変更の際には価格改定を実施している
306	発注側 ・数量仕様変更・取引条件等を含め、仕入先にお困りごとが発生した際はいつでも協議を行う旨、レターを発行
307	発注側 ・取引先のお困り事に対する対処は実施も、発注者側自ら能動的に数量変動等の情報を捉え個別に仕入先に協議を持ちかけることが難しい
308	受注側 ・取引条件等については振込が増えているので、環境はよくなっている。
309	受注側 ・確定注文が1か月も無いお客様もいるので、在庫過多になったり、納期遵守のため、生産計画の変更を行うなどムダな費用が掛かる。
310	受注側 ・生産数に対応して成形費、材料費の管理費用、組み立て、印刷、加工費の時間工賃の引き上げをしたい。生産のL O T数が数百単位以下の部品についての見直しや見積開始に応じてほしい。
311	受注側 ・多品種少量化の傾向にあるが、数量を単価反映するのが難しい。同じような製品であっても数量が少なればロスが増えるが見積への反映が困難。
312	受注側 ・小ロット品の単価交渉は不十分である。ロット減に対する単価の見直しルールがない。
313	受注側 ・代金の決定においては、単価見直しを行っていただいている。
314	受注側 ・受注時の見積から数量が変わっても再見積なし。
315	受注側 ・数量や仕様などの取引条件の変更についてはその都度対応しかできない。
316	受注側 ・見積作成時に提示された納入数量等が減少しても、価格の改定がされず、実質的なコスト増になってしまっている製品がある。
317	受注側 ・製品立上りの見積り価格に対して、実際に流動した際に必要となった工程の追加費用は供給側負担となり価格改定を認めていただけない。
318	受注側 ・旧型補給品にならずとも見積基準数から大きく減少した製品の単価見直しについて、容易に認められず、苦慮している。
319	受注側 ・数量や仕様など取引条件の変更：継続発注の為、立上げ時期と現状の相違はあるものの量産品扱いであるという条件となれば交渉が困難。
320	受注側 設定数量変動における価格見直しは、なかなか進めることができていない。
321	受注側 ・量産期間であっても企画台数からの増減は有り、補給になる前の少量期間の困りごとは価格転嫁が困難。
322	受注側 ・数量等の取引条件は設定はするものの、将来において変化点があった場合には一過性化などの判断ができないため、条件変更はどうしても後手になり成り行きとなる場合がほとんどである。契約書に明示したひな形の利用を推奨、などを行っていただければ対応が取りやすい。
323	受注側 ・数量や仕様などで取引条件が変更になる場合はほぼ適正に対応頂けている
324	受注側 ・数量や仕様変更が発生した場合には都度見積依頼を発行し、見積書をいただいている。
325	受注側 ・数量や仕様が変更となっても価格の見直しを提示されたことはない

#	論点等
326	受注側 ・直近で、見積依頼があり当初は量産として相談を受けていたので見積作成した。初回ロットの作業が終了し、次回の内示を確認した所現時点で予定が無い事が判明した。よって、顧客に対し見積条件（数量）が異なっていることを指摘したが解決に至らなかった事から、次回より都度見積への変更を申し入れた。
327	受注側 ・生産数量の取り決め等は基準を設け、外れた場合は適宜交渉している。
328	受注側 支給ロット変更時に交渉している
329	受注側 ・数量・仕様などの取引条件が変更になった場合は再見積もりという条件を最初の見積り時に提示している
330	受注側 ・数量や仕様など取引条件の変更等、ロット数量が減った場合も単価の見直しがされない製品が多数あり。
331	受注側 ・少量生産品に対する価格設定の見直し、コストテーブルを改訂し価格改訂を進めている。
332	受注側 ・数量変更が実施され値上げの要請がある製品に対しては客先へ打上げ済み(現在、交渉中で未決)
333	受注側 ・年間の能力確認、内示数量変動（増産）による事前負荷調整対応。仕様変更は改定依頼として日程確保、変更費用の支払い100%対応☑
334	受注側 ・計画通りの数量が立ち上がらなかったため、その分の設備償却等の差額分を承認して頂けた
335	受注側 ・取引条件の変更時は都度価格見直しを実施
336	受注側 ・数量の今後の変動が分かりづらい。減る場合も増える場合もその時期が分かりづらいことがままある。
337	受注側 ・減産による適正価格の変更対応がされていない。
338	受注側 ・生産数減による人件費用などの補償交渉を実施している。
339	受注側 価格転嫁による数量、仕様変更に関する条件の変更はないが、VA・VE提案にて仕様変更する場合がある。
340	受注側 ・数量条件の変更に関しては、過去の契約明細がないので土台に乗ることが難しい。
341	受注側 ・数量、仕様変更時の追加コストが適切に協議されず、負担が偏りがちである。
342	受注側 ・設定数量が減った場合の、価格改定は汎用性の高い設備の場合、単価改定交渉が認められない。
343	受注側 ・仕様変更により、価格に変更が生じる場合には価格の変更を要求する。

●その他

344	発注側 ・近年、不採算を理由に、論理的な説明や根拠が示されないまま一方的かつ強硬な値上げ要請が増加している。価格や取引条件の見直しは、合理性と十分な協議を前提とすべきであり、その考え方を取引先との対話を通じて共有していくことが重要だと認識している。
345	受注側 ・過度な納入単価の安価での競争を要求される。適正価格を発注側は守ってほしい。（経営の成り立つコスト）
346	受注側 ・納品時高さ制限を設けられた為これまでよりも1台当たりの積載量が減ったにもかかわらず物流費の見直しに応じて貰えなかった。
347	受注側 ・上場会社であるにもかかわらず支払条件が下請法上、問題のあるお客様がある。
348	受注側 ・金型や治工具の費用が製品価格に含まれた形で支払われているが、納入数量の減少や、生産打切りにより、金型費用の回収ができない場合がある。
349	受注側 ・海外子会社で生産し、国内顧客に販売している製品が複数あるが、当社都合という事もあり、為替変動が認められていない。一部、為替変動制を認めてくれている顧客もいる。実態に合わせた為替変動が必要だと考えられる。
350	受注側 ・価格転嫁が認めてもらえない場合に、撤退を願い出るがそれも認めてもらえず結局は従来価格での供給を強いられる。加えて、サプライヤー変更に伴う費用の負担を要求される。
351	受注側 ・明確な事は不明だが、当社見積金額が顧客購買経由で競合先に漏れている可能性があった。顧客から値下げ要請が昨年あり、深掘すると競合先の見積単価を提示されたので過去に提示した価格を確認した所、一致した事から情報漏洩の可能性があった。やむなく値下げをしたが、コンプライアンス上如何なものか。
352	受注側 ・50年近く前の単価をベースに単価を決められている。現在の適正価格で数年前から見積もり（約1.8倍）をだしているが、いまだに価格反映されていない。
353	受注側 ・価格改定申請から承認の遅延、承認はするが支払はエンドユーザーの承認後に一括で払うので先延ばしにされる。
354	受注側 ・サイバーセキュリティの強化に伴うコスト負担も価格転嫁として認めて頂ければ、各社が積極的に取り組むと思う。
355	受注側 ・金型管理費用の価格転嫁を認めて貰えない
356	受注側 ・ガイドラインには入れていただいたが、有償支給について。大手のお客様の多くは資金の逆さやにはならないように配慮はしてくれているものの、付加価値額に比べて3～10倍の材料代を支払わないと取引がしてもらえない慣行は依然として変わらない。①たとえ1～2カ月分とは言え、材料購入資金を余分に持つ必要があるのは金利が上がっていく局面においては不満を感じる。②有償支給材に関わる損害については保険会社が契約してくれない（保険会社が材料代込みのリスクを引き受けてくれない）一方で、品質問題などの避けられる損害はもちろんのこと停電や天災による損害も材料代込みで受託事業者が自動的強制的に100%負担となる。他業界より付加価値額/材料代の割合が低い分、経営リスクが高すぎる。③こちらから材料発注をするわけでもなく、委託事業者からの計画表に基づいて材料が送られてきて、その代金は売上と相殺されるという形式は取引慣行としてどうなのかという気がする。完成品をちゃんと買い取る契約にはなっているものの、優越的地位を使って材料を買わされているという見方にもなりえるのではと思う。
357	受注側 ・材料は有償支給となっているが、実際の改定価格と差異が発生してしまい、次回改定まで材料費用がマイナスままとってしまった事例がある。
358	受注側 ・生産数が増える情報が遅く人や設備体制に支障が起きている。また、顧客設備等が故障などで出荷停止情報はあるが、その保証はない（もし逆ならば請求はされるが）
359	受注側 ・外資系のお客様の場合、担当バイヤーがドイツにいる為、英語で説明するが時間がかかり相手を十分に理解させることが難しい。日本法人と取引しているので、日本サイドで決定権を有する人がいるようにルールを行政にお願いしたい。
360	受注側 ・海外比較による価格抑制 ※取適法の適用範囲の限界（商流が国内のみの理屈）
361	受注側 ・有償支給材がほぼ100%の為、鋼材単価の変動は単価にスライドされる為問題ない。ただ、棚卸の際に鋼材価格の変動が大きい場合は一括で鋼材及び製品在庫の差額を支払いを求められるため金額が大きい場合はこの仕組みは如何なものかと考える。

【その他の課題例】

●不利な取引条件の押しつけ ※過度な品質水準含む

#	論点等
1	発注側 ・不利な取引条件の一方的な押しつけや、合理性を欠いた過度な品質水準の要求については、行っていない。
2	発注側 ・SSA活動を中心に、業界協調の活動を通して、品質水準の適正化の意識は浸透してきている。
3	受注側 ・受入でのクレームではなくライン投入後でも品質の問い合わせがあり、場合によっては代替品や見直しの要求がくるお客様がいる。
4	受注側 ・取適法の施行により、不利な取引、受領拒否等一切なくなり、取引しやすい環境になっていると感じる。比較的価格承認いただきやすい反面、次回新規受注に影響ないか不安がある。
5	受注側 ・品質保持を名目に従属的な管理体制が取られている。カンバン方式に見られるとおり、一旦不良が発生すると直ちに生産に影響するために過度な不良対応を強要される。
6	受注側 ・客先の品質担当者が代わるとこれまで良品だった製品が急にNGとされる事例がある。OKサンプルを見せても今は品質が厳しくなっていると説明され、過剰品質になっている。
7	受注側 ・品質水準は、厳しさについては各社バラツキあり。一方的な返却等はほぼなくなっている。
8	受注側 ・検査項目/検査頻度が多く、工数がかかるが、費用回収が出来ていないと思われる。以前より顧客工程変更の長期化（提出書類多）になっており工数がかかっている。（回収できていない）
9	受注側 ・過度な品質水準と思われる表記は昔の図面のままの表記例でバリはなき事等悪しき表現がいまだに付け加えられたりする例がみられる。その都度気がつけば訴えてはいる。
10	受注側 ・取り決めをしていない範囲で、過度な品質水準を求められるケースがある。
11	受注側 ・不利な取引条件として、弊社で熱処理加工を実施したアイテムの内、その後の加工で変寸、変形が発生した場合は弊社に責任があると見なされて熱処理費用の減額だけでなく、素材費用からその不適合が発生した工程までの機械加工費用まで請求をされてしまうケース。0.001%と発生率は極めて低いが、負担範囲には疑問が残る。
12	受注側 ・取引契約書の締結を求められた場合、相手に有利な条項が列挙されていることが多く、内容精査から締結までに時間を要してしまう。
13	受注側 ・定期的品質確認として後付けで依頼された確性試験について、費用請求をさせて頂ける事に理解を示す顧客が増えた事は良い事例である。
14	受注側 ・自工程に関連しない品質条件まで押し付けられている。
15	受注側 ・量産後に後出しによる過度な品質要求があり、それに対しての再見積もりを希望するが嫌がられ結果据え置きとなっていることがある。
16	受注側 ・後出しの品質要求や追加工程などの交渉にはのってほしい。
17	受注側 ・熱処理受託加工において、JIS規格を満たしているにもかかわらず、図面上でそれを上回る有効硬化層深さ等の厳しい有効規格を課されるケースが散見される。この過度な品質要求は、炉の長時間稼働や特殊な温度管理を強いて電力量や労務費を大幅に増大さると考える。
18	受注側 ・依然として工程変更に対してのハードルが高い。そこまで品質に与える影響が大きくない変更でも申請から承認に至るまでの労力が膨大のため、設備投資や設備更新を見送る中小は多い。弊社では品質には直接影響のない搬送自動化（省人化施策）でも工程変更の申請要求があった。
19	受注側 ・仕様書にない過度な品質水準を求められることがあり、その解決のためのコストは認められない。
20	受注側 ・かつて、過度な品質要求が多く、泣いていたが、今は、その対応分の代金を要求するようにしている
21	受注側 ・2024年9月納入以降発注がないため、2025年6月に生産計画の問い合わせ及び生産終了の場合は残材料（当社手配）の買取り依頼を行ったところ、生産終了したわけではないので材料買取はできないとの回答があった。繰り返し働きかけを行ったがなかなか進展はなかったが、金型保管費用についての調査、覚書の締結が委託先に対して行われたタイミングで残材料買取の動きがあり、その後買取りを行ってもらえた。
22	受注側 ・金型図面提供が取引の条件であり、図面記載の材料のみ使用可。同等又は類似のJIS規格材への変更不可。
23	受注側 ・品質要求に伴う必要コストは価格見直しを都度実施。
24	受注側 ・品質不具合などによる対策により保証の観点から工程などを追加した際などは工数増となるが、これらは自社内でカバーするしかない。
25	受注側 ・条件の押しつけはないが、当社の想定していない品質水準へ変わっていくことはある。
26	受注側 ・不利な取引条件の押しつけ:品質要件の過度な要求、合理性のない価格要求、外国製と同単価の強要がある。
27	受注側 ・量産移行後に過度な品質要求が来る場合もある。「取適法に抵触しますよ」と伝えたこともある。
28	受注側 ・図面に謳われていない内容だが、担当者の「気に入らない」理由でのクレーム、返品、労働力供与の強制、数週間分の在庫の受領拒否などが、実際にある。改善の方策はあるが「図面を書き換えたくない」ため、根本解決にもならない。製品以外のサービス費用は受注側負担、大きな損失になっている。
29	受注側 ・顧客からは、契約以上の過度な品質要求を自動車メーカーからの要望と言う事で言われることがある。品質は満たしているが、仕様変更したが価格交渉がしにくい。
30	受注側 ・コンタミ、錆等欠陥について詳細の基準を設けず「無き事」の文言を図面に記載し見積提示を求められ、一方で自社の管理基準値・管理方法の提示を要求されるが、最終的に厳しい水準の提示がなされ、対応を要求される。その一方で、客先側の現場サイドの空箱などの扱い方は屋外の保管や異物が箱に付着する状態を容認しているという点で、作り手側に負担を強いる姿勢が多い。

●受領拒否・検収遅延 ※検収基準、試打ち品の取扱い含む

31	発注側 ・受領拒否や検収遅延について、不利益が生じるような対応は行っていない。
32	発注側 ・受領拒否・検収遅延による支払遅延等はしていない。
33	受注側 【再掲】 ・取適法の施行により、不利な取引、受領拒否等一切なくなり、取引しやすい環境になっていると感じる。比較的価格承認頂きやすい反面、次回新規受注に影響ないか不安がある。
34	受注側 ・検査項目/検査頻度が多く、工数がかかるが、費用回収が出来ていないと思われる。以前より顧客工程変更の長期化（提出書類多）になっており工数がかかっている。（回収できていない）
35	受注側 ・月末ぎりぎりに納品すると検収されないことがあり翌月々の支払いになることがある
36	受注側 ・受領拒否や検収遅延は見受けられない。
37	受注側 ・工程監査受審する事は受け入れるが、指摘の中身自体に具体性が無いケースがあり（根拠のないのに暗いから、照明を追加すべきなど）あまりにもレベルが低い指摘への対応に苦慮。
38	受注側 ・外観検査基準の不透明があり、過度な検査体制がある。
39	受注側 ・受領拒否/検収遅延の防止に向け都度 他部署への教育を実施。
40	受注側 ・受領拒否はないが、両者の手続き不備による検収遅延発生はある。
41	受注側 ・量産納入後に、単価の精査実施で根拠資料の提出が必要。

●手形の交付・有償支給原材料の早期決済及び在庫保管 ※受発注間の板挟みによる資金繰り懸念含む

42	発注側 ・取適法対象会社に対しては、手形の交付や有償支給原材料に係る早期決済の要求は行っていない。あわせて、取適法対象外の企業に対しても、支払いサイトの短縮に努め、取引先の資金繰り改善に取り組んでいる。
43	発注側 ・取引先より早期決済の懸念等の相談があった場合、相殺時期のご要望に応じている。
44	発注側 ・客先並びに弊社が大企業の為、支払いサイトの短縮がなく、仕入先に対しては支払いサイト短縮が必要な為、キャッシュフローが厳しくなった。
45	受注側 ・一部取引先で、有償支給部品の管理費をいただけないことが問題と考えている。実際には保管費用や簡単な検査費用も発生しているし、当方取り扱いによる破損リスクも負っている。特に高額な有償支給部品は、その影響度が高い。
46	受注側 ・未だに手形のサイトが60日超えの取引が存在する。（割引料は当社負担）
47	受注側 ・手形はなくなり、現金化は進んでいる。
48	受注側 ・手形のサイトを何度も60日にしてほしいとお願いしてもいまだに125日のお客さんがいる。
49	受注側 ・支払サイトが未だ60日以上を超えるお客様がおり困っている。
50	受注側 ・小企業・零細企業への手形支払いは"無し"が希望。一定金額以上の売上げとなる仕事を請け負った場合、数ヶ月とはいえ『運転資金確保』の借入れは理想では無い。
51	受注側 ・金額、割合は少ないが、手形で120日が2社あった。
52	受注側 ・手形から電子債権に変更したが、まだサイト60日を超える先は有り。
53	受注側 ・手形支払いにおいては各社現金支払いに変更されている
54	受注側 ・手形のサイトは短縮されつつあるが、手形が電債に変更になる顧客も多い。
55	受注側 ・経営状況の厳しい協力会社への支援資金繰り支援が必要。経営者とのより緊密なコミュニケーション維持が課題。
56	受注側 ・2026年1月手形(でんさい)から振込への支払に変更済み。
57	受注側 ・取適法により支払期日見直しされている。(手形⇒振込)等、サイト90日の得意先もあるが割引手数料を上乗せし支払って頂いている。
58	受注側 ・取適法改訂に伴い、支払い条件の見直しを変更したが、一時的に原資の不足が生じて、負担となった。☑
59	受注側 ・下請け取引先については、全て現金支払いとしている。
60	受注側 ・有償支給品において簡単に相殺されるが、鋼材や部品によっては翌月にすべて処理できず1年も在庫となるケースがある。
61	受注側 ・本年度より 支払いサイト現金化全仕入先対応開始済
62	受注側 ・現金支払いへ移行済(移行日:25.11支払分～)。一般的に相殺割合を当月販売と当月在庫を計算し販売分を相殺している、ただし販売数量減少などの特別な場合は都度対応。
63	受注側 ・2025年1月検収分より、振興法対象の全協力会社様への支払いを「現金支払い」へ変更し、資金繰り支援を強化した。
64	受注側 ・取適法対象外の取引先において依然として支払い期限が120日の顧客が有る。
65	受注側 ・手形での支払いは交渉が進み、残数社であり、現金化へ移行中。
66	受注側 ・各得意先に対し取適法制定の伴う、支払い方法の変更を実施。
67	受注側 ・受託取引適正化法への対応も相まり、取引条件としては良くなっているが、中には手形から電子債権に切替えたものの支払サイトが90日を超えるところもある。(相手企業も中小企業)
68	受注側 ・有償支給原材料(当社の場合は鋼材)について、顧客の内示情報をもとに3ヶ月ローリングで鋼材メーカーに鋼材の手配を依頼するが、顧客の確定情報の減少で鋼材の使用量が減少、又は引取りタイミングが遅れる場合、鋼材メーカーから今後の鋼材手配量が制限されてしまうとの理由で、予定通りの引取りを要求される。(顧客の変動のため、無理に引取りすることはしない。)

#	論点等
69	受注側 ・長期滞留不動産在庫を、保管費なしで保管させられている。特に有償支給鋼材で生産した製品に関しては、処分もできない。一括でとってもらうよう交渉しているが、結論を出さない。時間が経過すれば錆がでて腐食してしまい使い物にならない。等々その辺、取適法で取れないか、教えてほしい。
70	受注側 ・支払条件は取適法で改善された。
71	受注側 ・有償支給鋼材の早期決裁が改善されたメーカーは一部で多数のメーカーは鋼材を受けた分を相殺されている。検収された部品ベースにしてほしい。
72	受注側 ・有償支給原材料は代金より相殺されるが、使用の有無に関係なく納入より2か月後に自動的に相殺となる。
73	受注側 ・大企業間の支払いサイトも短縮してほしい。
74	受注側 ・資金繰りに困らないよう、支払いまでの期間を全体的に短縮できるような指針の提示。
75	受注側 ・各OEMで支払い条件が異なっている。（支払いと入金にラグがあり資金繰りに影響）

●金型図面及び技術・ノウハウ等の流出

76	発注側 ・取引先より早期決済の懸念等の相談があった場合、相殺時期のご要望に応じている。
77	受注側 ・金型構造に関わる型図の提出を求められている。
78	受注側 ・工場見学、工程監査という名目で、技術、ノウハウを流出させる恐れがある要求が見られる。これに対しては断ることが普通としなくてはならない。
79	受注側 ・金型図面、3Dデータの提出を求められる。
80	受注側 ・金型図面及びノウハウ等の流出は残念ながらISOを取得したせいで、作業標準書等の流出を抑えられなくなってしまった。
81	受注側 ・意匠や特許に至らないノウハウ的な提案形状や技術の海外流出（中国など）、海外企業からの社内ノウハウ提出要求による海外企業への国内における知恵やアイデアの搾取
82	受注側 ・仕入先選定が行われる場合、並行して部品の形状検討が進むケースが多い。量産部品の受注決定以前に形状検討が進むため、受注できなかった場合は検討したノウハウが流出する。
83	受注側 ・お取引様への図面配布管理基準を設け、図面配布通知を発行し、受領サインをいただき、旧版がある場合は回収することになっている。月一回受領回収漏れの有無を確認、管理している。
84	受注側 ・焼入れコイルは技術、ノウハウが含まれており機密性が高く、精通者が見ればコピーは可能となる。監査等で開示が必要となり回避しづらい。
85	受注側 ・従来の定型文的な取引基本契約書には、依然として『甲（顧客）は型等を貸与できる。契約解除の時は型等を甲に引き渡す』というような内容が多く見られる。型を引き渡すことは技術・ノウハウの流出に該当するので拒否しているが、毎回交渉して契約書の文面を変更してもらうのは骨が折れる。
86	受注側 ・金型レイアウトの提出を求められ、断れない状況にされる事がある（ノウハウ流出）。
87	受注側 ・知的所有権の取り扱いの内容を書面で合意済
88	受注側 ・金型図面等の流出は0ではない。品質対策なのでお客様に説明必要であれば部分的に開示する事もある。
89	受注側 ・客先都合で海外への転注を企画し、海外生産に必要な金型図面や製造条件等の有償無償に関わらず提出を求められる。技術、ノウハウの流出という意識は全くない。

●自発的申出制度

90	発注側 ・自発的申出は、「公正取引委員会が当該違反行為に係る調査に着手する前に、当該違反行為を自発的に申し出ている」ことが要件とされているが、過去に、定期的な一般立入調査の通知が既になされていたことを理由として、中企庁から自発的申出を拒否された事例があった。定期的な立入調査は特定の違反行為に係る調査とは必ずしもいえないことから、「違反行為に係る調査に着手する前」に該当し、自発的申出は認められるべきと考えている。通知から実際の調査実施まで一定の期間が存在することを踏まえると、このような運用だと自発的申出を行うことができる期間が制限されてしまうのではないかと懸念している。
91	発注側 ・認識している通り、主要な取引先に対しても、制度の紹介を実施させていただいた。
92	発注側 ・勧告が公式に出される前に、マスメディアから情報の流出が散見される。自発的申出制度を躊躇せず活用できるように、情報の秘匿管理が担保されることが必要と考える。
93	受注側 ・自発的申出制度を行っているお客様もいるが、活用実績はない。

●SDV時代におけるソフトウェア対価の算出方法

94	発注側 ・部品単価に按分して支払いを実施。
95	発注側 ・SDV（ソフトウェア・ディファインド・ビークル）の進展に伴い、ソフトウェアに係る対価の算出方法や評価の在り方については、従来のハードウェア中心の考え方では整理が難しい領域が増えていると認識している。
96	発注側 ・要求仕様および目標コストを提示し、それに応じたソフトウェアを開発いただいている。知財についても評価方法や帰属先について、予め取り決めている。
97	発注側 ・対価＝見積もりは取引先が作成するものであり、説明するべきものと認識する。一方で、業界の商慣習から、その中身についてはブラックボックスが多く、異なる商慣習を持つ相手とのビジネスは課題が多い。

●その他取適法適用対象外の取引に係る課題

98	発注側 ・大企業間取引においても、適正取引は重要であることは認識するが、より競争力強化の活動が日本の自動車産業界として必要と考える。
99	発注側 ・外国企業の国内子会社等、実態として取適法で保護すべきか疑念のある取引先との取引について。 ・取適法は本来、取引上弱い立場になりやすい受託事業者を保護する趣旨で整備された制度であるが、実態としては趣旨との間に矛盾が生じている。例えば、千人規模の企業が取適法の適用対象となるために減資を行う例や、従業員数基準において、海外メガ企業の日本法人が対象となったり、分社化によりプロパー従業員数は基準未満となってしまうが実態は親会社からの出向で運営している企業が対象となる例が見られる。これらは実態としての企業規模と制度上の「弱者」認定が乖離しており、法の趣旨に合致しない運用を招いている。
100	発注側 ・取適法の資本金基準及び売上規模が大きい仕入先でも、従業員数300人以下の基準を満たしている場合がある。
101	発注側 ・取適法対象企業に対する規制強化は理解するものの、制約が厳しくなるのみでは今後取適法対象企業と取引することをためらう。よって、取適法対象企業の競争力を向上するような活動もお願いしたい。
102	発注側 ・支払い条件について、大手⇒中小間と大手⇒大手間で法律上の要求事項が異なり、板挟みが発生。
103	受注側 ・取適法適用対象をTier2まで下げるべきである。Tier1が取適法に準ずる対応をしてもTier2が吸収し、Tier3以降に殆ど還元されていない実態がある。
104	受注側 ・海外展開している日本企業における短期間での製品単価見直し要請（現地メーカーとの競合）やオリジナル図面に対する形状（或いは工程）、材質見直しなどの改善提案内容の流出がある
105	受注側 ・弊社は取適法対象外の為、顧客からの対応が対象会社を優先に進めて、遅延傾向にある。これにより弊社においてもサプライヤーからの申請をまず受けるが、顧客に対しては交渉の後、遅れた処理になるためその面積分は回収が遅れたり、未回収の可能性がある。（顧客⇄弊社⇄取適法対象サプライヤーの関係で支払い、回収のタイミング差異が悩ましい）
106	受注側 ・中小企業間の製造委託の取引について、取適法の対象範囲からはずれているため、支払い期日が長いままのケースがある。
107	受注側 ・取適法の規制対象外なる顧客は多数あり、新しい取適法に従業員数が追加されたがあまり効果はみられない
108	受注側 ・改正貨物自動車事業法への対応および各社との改正ポイントを共有(仕入先説明会開催)
109	受注側 ・海外拠点でも日系顧客との取引があるが、例えば労務費UPに対する価格交渉で、日本で取り決めた内容に準じたやり方に統一してサプライヤー要求に応じるといった統一感は全くなく、ローカルスタッフへの打ち上げから始まり、地域特性による交渉が難航する事が多い。仕方のない事だが、価格競争に陥っている中国では、競争力視点で認めてもらえる事は皆無なのが実状。
110	受注側 ・弊社子会社の東南アジア拠点においては価格転嫁が全く認められず、非常に厳しい状況におかれている。また鍛造品として過度な品質水準を要求されるケースがある。
111	受注側 ・取引適正化と国際競争力政策が十分に接続されていないことに起因する構造的課題 ※国内販売と海外販売でのギャップ・・・例）購入部品が国内調達品、国内組付け⇒輸出品・国内納入品となる場合等
112	受注側 ・取適法適用対象外の当社は、顧客との力関係で、顧客への価格転嫁の理解を得る事が難しく、当社で原材料・エネルギー費・労務費上昇分の業績影響をそのまま受けてしまう。

●その他

113	発注側 ・取適法の対象事業者が、実際の取引状況とは乖離しているケースであっても、官公庁の指針やアンケート結果、公的指標など根拠として価格転嫁を求めるケースがある。（例：労務費比率32.5%）
114	発注側 ・適切な価格協議のためにはコスト構造の正確な把握が必要であるが、現自動車業界の取引先の見積もり開示レベルに大きなばらつきがあり、受注者側からのコスト構造の開示を業界全体として推進する必要がある。
115	発注側 ・CN/CE対応・サーバセキュリティ・EPA調査と過去になかったタスクの肥大→サプライチェーンに過度な負担 ・取適法の対応に非常に多くの工数を割いている。法律上の文言は変更されなくとも、判断基準が年々厳しくなっていると認識している。直近の勧告内容や公取発信などを確認し、OK/NGの境目がどこにあるのか
116	発注側 判断するようにしているが、OK/NGの判断基準の変化が不透明であり、今までOKだったことがいつ違反とされるか分からず不安である。 ・適用を強化するのであれば、いつから、この行為はNGと明言してもらいたい。そのほうが法令を明確に順守出来るし、適切に準備もできる。
117	受注側 ・各社様々なDXの施策を進められていて、業務改善を行っているが、仕入先としては客先毎に違うプラットフォームに違う見積回答が必要。見積の数字をまとめる工数が仕入先負担になっているだけのように感じる事が多い。客先の中でも部署別で異なるシステムの運用などもある。
118	受注側 ・過去より一部顧客では固有の納品伝票を使用する必要があり対応しているが、当社システムにも同じ内容を打込む必要があり二度手間となっている。中には手書き伝票もあり時代遅れ感を感じる。自社のシステムを押し付けるのであれば、手間賃を請求させて頂かなと事務工数削減が出来ない。

#	論点等
121	受注側 ・各社でそれぞれ別の受発注システムを導入しているので、いくつもの操作方法ややり方があり、事務作業コストが高くなっている。
122	受注側 ・自動倉庫のパソコンのOSが変更更新された理由から、パソコンとプログラムを購入するのに投資した費用の半分がソフト代と非常に高価であった。
123	受注側 品質関連記録に関し保管期間30年と長期間要求されている。あまりにも長期で不合理。量産前の工程監査で指摘された設備改造などの対応費が当社負担となってしまう。
124	受注側 自動車業界の「製造・品質データの保管年数」について。日本の自動車の耐用年数が長いのは我々の誇りではあるが、それにしてもデータの保管が（紙、電子データ問わず）15年～20年という慣行はあまりに長すぎるのではと思う。顧客によってはOEMメーカーのルールに上乘せして（おそらく安全を見て）+1～3年伸ばして要求してくるところもある。紙だと保管場所、電子データでもサーバー、もコストがかかるし、管理のための人員もタダではない。発注する側としては長ければ長いほど何となく安心なのだろうが、本当に現実的に必要な年数なのか。モノづくり業界も廃業やM&Aが多く起きている中で、浮世離れた要求事項とを感じる。この問題は品質保証に関するもので、取引契約に直接かかわるわけではないため調達購買部門が関与しておらず、クローズアップされてこなかったと思うが、現場では大変困っているのが現状。
125	受注側 ・検査データを15年間も保管せよと要求する取引先がある。過去に遡る契約不適合責任の観点からみても長すぎる。検査データはその都度提出しているため、受領先である取引先が保管したければ保管すべきと考える。受託加工側はせいぜい5年くらいかと。
126	受注側 ・内示とカンパンの乖離があっても、負担は下請けになる。内示が多い場合、材料の手配などを先に行う必要があるが、実際のカンパンは1週間前とか2週間前とかの確定発注になるので、内示より少ない場合、材料などの負担は下請けになる。本当にその内示通りの数量が出るのかわからない。内示を出したなら、発注もその数量で確定して欲しい。
127	受注側 ・金型への要求品質向上する中で、金型費用の価格上昇が追いついていない印象。慣例化した価格が認知されており、金型業界は下請けの立場であることが多く、価格交渉力がないまま今に至っている。それゆえに、国内の金型メーカーの倒産件数は増え続け、このままだと日本の製造業の土台が揺らぐ。
128	受注側 ・中小企業に於いて、取引適正化は非常に有り難い話ではあるが、現状顧客からの受注獲得する際、昔も今もコスト最優先。その際、中小企業は薄利で受注することになる。特別な技術力が無い限り殆どの企業は少ない利益の中で操業することになり、最低賃金を上げる事だけでは、問題解決にならない。
129	受注側 ・日程優先による残業/休日対応（出図がお客様都合で遅れてもイベント日は変えないため）あり
130	受注側 ・納品の通い箱の保管費用、場所。3次、4次下請の場合は、要求がどこまで上がっているか不明。
131	受注側 ・支給部品を取りに来ることを要求される何度も宅配で送ってほしいとお願いしても、変形するからと言って送ってくれない。県外から行くのでガソリン代、高速代はこちら負担。棚卸の時期になると棚卸の紙（先方のフォーム）一枚を取りに来ることを要求され、先方の指定した日時通りに返信を求められ間に合わないなら、宅急便で送るように言われたり又持ってくるように要求される。
132	受注側 ・値上げの交渉に納得がいかないと、他社に移すとか管理費が高すぎるなどと言われたうえに、生産工場まで来てどの位の時間でできるのか時間を測りに来る。新しい金型を起し、出来上がったサンプルを送る際に、変形しやすい製品なので何度もすぐに測定してくれるようお願いしたが、何週間も放置して公差に入っていないなどと言われ作り直しを要求された。
133	受注側 ・適正化自体はありがたいが、地政学リスク対策なども含めた生産拠点の海外移管の流れがあるなかで、それらを加速させないか不安な部分もある。
134	受注側 ・環境負荷物質に付随しない材料の詳細成分・添加量の記載要請
135	受注側 ・生産工程内における使用設備（メーカー）や詳細条件の書面への記載要求
136	受注側 ・注文書とは別に顧客の生産計画や要求数量提示があり、前倒しや後ろ倒しが日常的にある。
137	受注側 ・製品不具合時について、中小企業が可能な賠償範囲は限られていながら、一方的な賠償金額を要求してくる得意先は少なくない。大手企業ほどその傾向が強い。
138	受注側 ・鋳物業では修繕費や設備更新のコストが多だが、価格転嫁しずらく、また補助金も新設の設備投資でないともらえない。電気炉などの大きな設備更新ができなく、廃業を余儀なくされる同業者も増えそう。
139	受注側 ・大企業と中小零細の賃金格差が年々大きくなり、人材確保が難しい。
140	受注側 ・大手でも取引先ごとに対応がかなり異なるように見受けられる。自動車以外は真摯に対応して頂けることが多いが、自動車部品のTier1はあまり対応が良くないように感じる。
141	受注側 ・中国の過剰生産余波による国際的な値下げ競争、海外情勢に反した国内における労働時間や賃金規制、法律の強制による国際競争力の低下が目立つ。国内製造業を守る取り組みは民間任せになっている場合が多い → 海外は自国内産業を守るために様々な政策で対応
142	受注側 ・取引先により短納期での発注が多い。また、直前でのキャンセル、納期変更を余儀なくされるケースがある。 ・グループ企業間での価格交渉に非常に困っている。圧倒的な低価格を強制させられている。1年以上前から価格変更の説明や見積提示しているが回答が来ない。月1回訪問してキーマンにお願いしているが、毎回
143	受注側 「社長に確認してみるよ」で終わってしまう。「グループ会社間では取適法によって罰せられることはない」というのを逆手に取られてしまっている。結果的に計画的なメンテナンスがおろそかになり、設備不具合に陥ってしまう。
144	受注側 ・20年以上前に取引を開始し現在に至るが、取引開始～数年は受注量が少ない事から当該顧客と近隣顧客への納品がある場合混載便として出荷し輸送費はサービスしていた。数年が経過し、大型車両2台分で納品する受注量となった。よって、輸送費の適正化を相当な時間を費やし相談した所、半分は認めて頂いたが全額に至っていない。
145	受注側 ・金曜日入荷の月曜日出荷を求める顧客に対し、週末出勤対応が必要であり費用の上乗せを業界として発して頂きたい。
146	受注側 ・昔と違って自動車部品の生産量は月ごとで山谷が大きくなっているように感じる。要因は様々あると思うが、中長期の生産計画から数量が大きく外れると、計画に合わせた人員体制で準備しているので、生産能力オーバーになったり、逆は人が余ったりとで対応しにくくなっていると思う。
147	受注側 ・（私が思うには、運送会社が燃料代高騰の為一斉に値上げを報道して実行するように）企業が団体を結成して一斉に値上げができるような仕組みを構築するのが課題。
148	受注側 ・過去に価格改定をお願いした際、発注量を減らされた経緯あり、取適法が施行されたといっても強気に交渉できない。
149	受注側 ・運送費用が熱処理単価に含まれているものと別途運送費として請求する場合があるが、熱処理単価に含まれている場合は適正な価格になっていない場合が多いため単価の見直しが必要
150	受注側 ・人件費アップを抑えるために、省人化・システム導入などを実施するが、管理費アップは認めてくれない企業が多い。利管費を15%→25%に変更要求したところ、【うちは利管費15%しか認めない】【それがうちの基準だから】と言われた。【利管費変更してもらえないのなら、賃率を上げる】と話したところ、【競争力無くなるよ】と言ってきた。これは脅しでは？こちらの経営努力を認めないもおかしいと思う。
151	受注側 ・全てにおいて各社「取適法」を意識していることは最近実感ができる。しかしながら、Tier1はメーカーが跨ると対応ができないなど難しい点はあると思う。我々が各社相違する精算対応・エビデンス集め・交渉などに苦しみ、工数が膨大。我々下請の負担とならないよう対応いただけることを期待する。
152	受注側 ・不具合発生確率がゼロでないことを前提に、規定PPM以下の軽微な不具合については、都度の選別実施や詳細な対策報告までは求めず、連絡のうえ巻替え対応のみとしていただけると大変ありがたい。これにより双方の工数削減につながる。なお、発生連絡は必須とし、原因分析および再発防止の取り組みは継続する。
153	受注側 ・近年、補給部品の市場価格の値上げ幅が大きいが、サプライヤーに反映されてないのではと疑問を感じている。サプライヤーに反映されていれば納得できるが、量産価格で製造させてないか調査して頂き、反映していない様ならメーカーを指導して欲しい。
154	受注側 ・足元では積極的に取引適正化に向けた交渉を進めているが、その行動を顧客がどのように受け止めているかが分からないので失注につながるリスクは常に感じている。
155	受注側 ・スクラップ単価が売上に入っているのは過去からずっと通例である、もし決められた価格で処理ができるなら顧客にスクラップの引取をしてもらいたい。
156	受注側 ・サプライチェーンの弱点を狙ったサイバー攻撃を防ぐため、IT部門を持たない協力会社様への情報セキュリティ説明会や自社診断ツールの導入支援を実施し、実効性のある成果（診断スコアの大幅向上）を得ている。
157	受注側 ・社員向けのグループ報「ジョイナス」を協力会社様へも配布し、当社の状況を共有することで、パートナーとしての親近感と情報の透明性を高めている。
158	受注側 ・協力会社約460社を対象とした「適正取引推進アンケート」を毎年実施し、現場の「生の声」を経営層に共有して取引実態の把握に努めている。
159	受注側 ・今後の人材減少（働き手減少）も見据えた全体的な体制作りが必要。
160	受注側 日本自動車部品工業会が適正取引の更なる強化と打ち出しているが、加入している客先は全く意に介していないようである。
161	受注側 パートナーシップ構築宣言と一方的に宣言されても実効性は全くない。
162	受注側 自動車産業は取適法が施行され中小委託業者に呼称が変わっても、下請けの地位は下請けの地位のまま何ら変わることがないし、変わる兆しも感じない。 ティア2以下の企業まで価格転嫁（様々などところ）が回って来ていないのが実感。自動車メーカー等の大企業に比べ、中小企業の管理レベルが低いのを良い事に大企業の論理を押し付ける傾向がまだまだ多い。
163	受注側 新規品の受注の仕組みも間違えていると思う。流れは、まず見積を提出しある程度価格を交渉したのちに、正式な発注書が無く、型着工許可で金型着工の許可をもらい作成し、試作、イベント品を作成し、量産前に再度単価交渉と言う流れ。弊社としては金型作成前（型着工前）の見積単価から何らかの理由を付けて価格を下げられるのは問題では？と思っている。
164	受注側 一部の鋼材メーカーでは鋼材が3ヶ月滞留すると鋼材メーカーの保管倉庫から外部の倉庫に移管する必要があるとの理由で、その倉庫保管料を要求される。（顧客の変動のため、当社に支払う義務はなく、支払いしたことは当然ない。）
165	受注側 ・顧客の注文情報の変動が大きく、生産調整の対応や、短い生産リードタイムでの対応を強いられる場合がある。
166	受注側 ・現在、中国サプライヤーの活用を進めると話すメーカーなどが増えてきており、それが営業担当者が価格交渉を進める上での心理的なハードルとなりつつある。
167	受注側 ・供給部品の他機種（特に小ロット品）への流用が行われた際にあとから流用された機種だけ残るケースがあり、そういった際に数量の変動があっても価格改定が認められないケースが多い。
168	受注側 ・補給品に限らず、新規立ち上げ時の見積基準数と量産ではあるが、実際の流動数が大幅に減少している部品について、稼働率悪化、金型寿命悪化等を根拠に価格見直しを要請しているが、最終合意にまで至っていない客先が多い。話は聞くが、見直し根拠となる資料を次々に要求してくるなど、仕入先の工数が多くかかっていると考えている。
169	受注側 ・現在でも歩引き制度を継続しているお客様があり、決定済みの製品価格で納入しているものの、精算時に売上金額の一定割合を値引きする運用が行われているケースがある。
170	受注側 ・試作品の廃棄タイミングが分からないため、処分ができない。打ち切り品と同じように在庫分の買取または単価への反映をしてもらいたい。
171	受注側 ・3か月内示をもとに材料を発注、実際の発注は2日前（1か月内示にておおよその検討をつけ、生産）のため、余った分の材料費は、早期決済の形になっているように見える。とはいえ毎月棚卸をするのも大変なので、厳格に運用されると困る部分もあり、業界としてどうするべきか、という方針があると助かる。
172	受注側 ・当社方針や戦略に基づき、（現行価格維持等の為）生産効率向上を目指し、生産工場変更をOEMに申し入れた際（工程変更申請）OEMのメリットがないということから値下げを求められるケースがある。
173	受注側 ・定期的なコミュニケーションの場をOEM側から設けることや、業界の原材料・エネルギー・労務費のUP指標を受け入れるよう、OEM側に行政より指導して欲しい。
174	受注側 ・OEM各社から、同種の調査テーマにおいて時期・調査項目がバラバラに依頼が届く為、同種の依頼を複数回にわたり、仕入先へ尋ねることになり、自社も仕入先も負担となる。
175	受注側 ・OEMからのBCP、サプライチェーン関係の調査が多すぎて、緊急でない案件でも納期が短く、工数が必要以上に取られている。 ・調査の必要性、緊急性を見極めて、適切な日数で展開してほしい
176	受注側 ・経産省からの一斉調査の展開は、対象を絞って展開してほしい (例：中国の輸出規制調査は規制物質の直接輸入者だけを対象にするなど)
177	受注側 ・OEMからの計画数を受けて手配するが、計画数を下回った場合に半導体を買って取っているが、自社で負担したままになっている ・打ち切り時の在庫補償がされず、自社負担になっている