

# 一般社団法人日本ダイカスト協会における 自主行動計画フォローアップ調査について

令和8年2月13日

一般社団法人日本ダイカスト協会

# 1. 令和7年度フォローアップ調査結果（概要）

- ・ 調査期間：令和7年10月16日～11月20日
- ・ 調査企業：一般社団法人日本ダイカスト協会の会員企業 182社のうち、発注元企業を対象
- ・ 回答企業：17社（前回 22社）

## 2. 令和7年度フォローアップ調査結果（概要）

### 概観

- ✓ 「価格の決定方法」は、価格決定の協議実施状況は『全ての発注先と協議』及び『多くの発注先と協議』とを合わせ約41%、更に、『一部の発注先と協議』までを含めると約88%が協議を実施。
- ✓ 「減額要請（歩引きやリベート等）」は、発注先への減額要請に関して『減額要請したことはない』との回答は100%。
- ✓ 「支払い条件」は最も大きい発注先との現金払いの割合は『全て現金払い』は77%。
- ✓ 「知的財産に関する適正な取引」は、『知的財産等を扱う取引はない』が41%。一方、『多く企業と知的財産等の取引有り』及び『一部の企業と知的財産等の取引有り』とを合わせ47%、『あまり知的財産等の取引はない』は12%。
- ✓ 「働き方改革」は、発注先の働き方に配慮した発注に『配慮している』が82%。
- ✓ 「型取引の適正化」は、『金型取引』が82%と最も多く、『治具取引』が53%。

# 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

## 重点課題に対する取組 < I. 発注先情報 >

- ・ 発注先の数は、150社超から、一桁までと幅広い。主な内訳は、『11社から25社』までが35%と最も多く、『6社～10社』が18%、『101社～120社』が12%の順に割合が高い。
- ・ 契約書等の書面は『全ての取引で存在』が53%、『一部の取引で存在』が47%となっている。
- ・ 発注先の業種は『同じ業種』が47%、『違う業種』が53%となっている回答。

### 「貴社とB to B取引のある中小企業で常時取引している発注先の数」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
・発注先の数 (回答数=17)	5.9%	5.9%	11.8%	11.8%	0.0%	11.8%	35.3%	17.6%	0.0%
① 150社超 ② 121社～150社	③ 101社～120社 ④ 81社～100社	⑤ 51社～80社 ⑥ 26社～50社	⑦ 11社～25社 ⑧ 6社～10社	⑨ 1社～5社					

### 「発注先との取引に内容(納期、支払条件、仕様等)に契約書等の書面存在」に関して

発注側	①	②	③	④
・書面の存在 (回答数=17)	52.9%	47.1%	0.0%	0.0%
① 全ての取引先との間で存在する ② 一部の取引先との間で存在する	③ 存在しない ④ 分からない			

### 「取引金額が最も大きい発注先の業種」に関して

発注側	①	②	③
・業種 (回答数=17)	47.1%	52.9%	0.0%
① 同じ業種 ② 違う業種 ③ 分からない			

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < II. 価格の決定方法 >

- 価格決定の協議実施状況は「全て～多くの発注先」までで約41%、「全て～一部の発注先」までを含めると約88%が協議を実施したと回答。
- 協議の申し入れは「双方で」と「発注先から」が40%、「当方から」が20%と回答。
- 労務費の適切な転嫁のための価格指針では全ての項目で「全て～一部対応」までで62%以上と回答。個別で見ると、『要請額の妥当性判断』で100%、『経営トップの関与』及び『価格転嫁についての考え方提示』が92%、『資料や説明は公表資料を用いる様ように依頼』並びに『協議のテーブルにつく（全て対応）』では77%と高い割合。その中で、『定期的に協議の場を設ける』では「全て～一部対応できている」の計は62%であるものの、「全て対応」が15%と低く、この点は改善の必要性が高い。
- 取引金額が大きい発注先との取引での価格反映状況では「全て～一部反映」までで見ると、『コスト全般』で88%、『労務費』、『原材料』並びに『エネルギー価格』の3項目では94%。なお、4項目全てにおいて「概ね反映」の割合的に高く、「全て反映」が低くなっているおり、改善の必要性が高い

#### 「貴社とB to B取引のある中小企業との取引」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・協議の実施状況 (回答数=17)	29.4%	11.8%	47.1%	11.8%	0.0%
① 全ての発注先と協議した (100%)	④ あまり協議しなかった (40~1%)				
② 多くの発注先と協議した (99~81%)	⑤ 全く協議しなかった (0%)				
③ 一部の発注先と協議した (80~41%)					

#### 上記で「発注先との協議をした(①全ての仕入先、②多くの仕入先、及び、一部の仕入先)」に関して

発注側	①	②	③
・単価の決定・改定の協議の申し入れ (回答数=15)	20.0%	40.0%	40.0%
① 当方    ② 発注先    ③ 双方			

# 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

## 重点課題に対する取組 < II. 価格の決定方法 >

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に関して

発注側						
1) 労務費の価格交渉について経営トップが関与している (回答数=13)		① 対応できている		② 対応できていない		
		92.3 %		7.7 %		
2) 発注先と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けている (回答数=13)		① 15.4 %	② 15.4 %	③ 30.8 %	④ 30.8 %	⑤ 0.0 %
		① 全てについて対応できている (100%) ② 概ね対応できている (99~81%)	③ 一部対応できている (80~41%) ④ あまり対応できていない (40~1%)	⑤ 対応できていない (0%)		
3) 発注先に労務費の価格展開に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を用いるように依頼する (回答数=13)		① 対応できている		② 対応できていない		
		76.9 %		23.1 %		
4) サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断する (回答数=13)		① 対応できている		② 対応できていない		
		100.0 %		0.0 %		
5) 発注先から労務費の上昇理由を理由に取引価格の引き上げを求められた場合、協議のテーブルにつく (回答数=13)		① 76.9 %	② 15.4 %	③ 7.7 %	④ 0.0 %	⑤ 0.0 %
		① 全てについて対応できている (100%) ② 概ね対応できている (99~81%)	③ 一部対応できている (80~41%) ④ あまり対応できていない (40~1%)	⑤ 対応できていない (0%)		
6) 必要に応じて発注先に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示する (回答数=13)		① 対応できている		② 対応できていない		
		92.3 %		7.7 %		
7) 定期的に発注先とコミュニケーションをとる (回答数=13)		① 23.1 %	② 30.8 %	③ 30.8 %	④ 15.4 %	⑤ 0.0 %
		① 全てについて対応できている (100%) ② 概ね対応できている (99~81%)	③ 一部対応できている (80~41%) ④ あまり対応できていない (40~1%)	⑤ 対応できていない (0%)		
8) 価格交渉の記録を作成し、貴社と発注先の双方で保管する (回答数=13)		① 30.8 %	② 30.8 %	③ 7.7 %	④ 23.1 %	⑤ 7.7 %
		① 全てについて対応できている (100%) ② 概ね対応できている (99~81%)	③ 一部対応できている (80~41%) ④ あまり対応できていない (40~1%)	⑤ 対応できていない (0%)		
9) その他 (回答数=0)						

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < Ⅱ. 価格の決定方法 >

「直近1年間で取引金額が大きい発注先との取引」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥
1) コスト全般の変動の価格反映状況 (回答数=17)	0.0 %	58.8 %	29.4 %	5.9 %	5.9 %	0.0 %
2) 労務費の変動の価格反映状況 (回答数=17) (最低賃金の引上げ、人手不足への対処等による労務費の上昇)	5.9 %	64.7 %	23.5 %	5.9 %	0.0 %	0.0 %
3) 原材料価格の変動の価格反映状況 (回答数=17)	35.3 %	41.2 %	17.6 %	5.9 %	0.0 %	0.0 %
4) エネルギー価格の変動の価格反映状況 (回答数=17)	5.9 %	64.7 %	23.5 %	5.9 %	0.0 %	0.0 %
① 全て反映した (100%)	④ あまり反映しなかった (40~1%)					
② 概ね反映した (99~81%)	⑤ 反映しなかった (0%)					
③ 一部反映した (80~41%)	⑥ 減額した (マイナス)					

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < Ⅲ. 減額要請（歩引きやリベート等） >

- ・ 発注先への減額要請に関して『減額要請したことはない』との回答は100%。

直近1年間で、「歩引きやリベート等により、発注時に定めた代金に対する『減額要請』」に関して

発注側	① 減額要請したことはある	② 減額要請したことはない
・減額要請 (回答数=17)	0.0%	100.0%

歩引きやリベート等の減額要請を行うに当たり、「発注先のために実施した行為」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・書面の存在 (回答数=0)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

- ① 発注量を増加する等、別の形で適正なコストを負担した
- ② 書面等により合理的な説明を行った
- ③ 発注先と十分な協議を行った
- ④ 何も実施していない
- ⑤ その他

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < IV. 支払い条件（支払い手段） >

- 最も大きい発注先との現金払いの割合は「全て現金払い」は77%。
- 現金以外では「①約束手形」が25%、「②電子債権」が75%となっている。
- 手形等のサイトは「60日以内」が75%、「60日超」は25%。一方、「全て現金払い」以外の回答において『2026年1月1日以降、約束手形が認められない』に関し「知っている」が100%。また「全て現金払い」以外の回答において、同1月1日以降の支払は「現金」が50%、「電子債権」が50%。尚、取引代金を電子債権等とする回答（1件）の手形等サイトは、「100日」との回答。

#### 直近1年間で取引金額が最も大きい発注先との取引「現金払い(受領日から60日以内)の」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥
・現金払いの割合 (回答数=17)	76.5%	17.6%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%
① 全て現金払い(100%)	④ 現金は10~30%未満					
② 現金は50%以上	⑤ 現金は10%未満					
③ 現金は30~50%未満	⑥ 全て手形等の支払い(現金0%)					

#### 上記で「全て現金払い”以外”の支払い」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・現金以外の割合 (回答数=4)	25.0%	75.0%	0.0%	0.0%	0.0%
① 約束手形	④ 期日現金(製品等の受領日から60日超)				
② 電子債権	⑤ その他				
③ 一括決済方式(ファクタリング)					

#### 上記で「① 約束手形、② 電子債権、③一括決済方式(ファクタリング)での支払い」に関して

発注側	①	②	③
・手形等のサイト (回答数=4)	0.0%	75.0%	25.0%
① 30日(1ヶ月)以内	② 60日(2ヶ月)以内		
	③ 60日(2ヶ月)超		

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < IV. 支払い条件（約束手形） >

「『全て現金払い』”以外”の支払いにおける約束手形」に関して

発注側	① 知っている	② 知らなかった
・2026年1月1日以降、約束手形が認められない事 (回答数=4)	100.0 %	0.0 %

「2026年1月1日以降に発注する取引の代金の支払方法」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・最も多い支払方法 (回答数=4)	50.0 %	50.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %

- ① 現金(製品等の受領日から60日以内の現金払)
- ② 電子債権
- ③ 一括決済方式(ファクタリング)
- ④ その他
- ⑤ 分からない

「現金(期日現金(製品等の受領日から60日以内の現金払))“以外”」に関して

発注側	①	②	③
・取引代金を手形等(約束手形・電子債権・一括決済方式)で支払う場合の手形等のサイト (回答数=1)	0.0 %	0.0 %	100.0 % ・100日

- ① 30日(1ヶ月)以内
- ② 60日(2ヶ月)以内
- ③ その他

# 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

## 重点課題に対する取組 < V. 知的財産等への対応 >

- ・ 知的財産等を扱う取引において「知的財産等を扱う取引はない」が41%。一方、「多く～一部企業で同取引有り」は47%、「あまり同取引はない」は12%。
- ・ 適正な取引を実現する為の取組において「全てで実施」が20%、「多く～一部企業で実施」で40%。一方で、「あまり実施しなかった」が30%、「全く実施しなかった」が10%。当該取組については改善の必要性が高い。
- ・ 当該『取組を実施した』の取組内容は「双務的な秘密保持契約締結」が78%、「発注先が有する永劫上の秘密を利し得る行為をしない」が66.7%、「発注先が有するノウハウや技術情報の提供を求めない」並びに「工場監査・品質保証の際、事前にその個所を明示しその目的を達成する為に必要な範囲の確認にとどめる」共に56%。
- ・ 『全く取組を実施した（1件）』の理由は「発注先には知的財産権等が存在していないと考えているため」と回答。

### 「貴社と BtoB取引のある中小企業との取引」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・ 知的財産等を扱う取引 (回答数=17)	0.0%	11.8%	35.3%	11.8%	41.2%
① 全ての企業と知的財産等を扱う取引がある (100%)	④ あまり知的財産等を扱う取引はない (40～1%)				
② 多くの企業と知的財産等を扱う取引がある (99～81%)	⑤ 知的財産等を扱う取引はない (0%)				
③ 一部企業と知的財産等を扱う取引がある (80～41%)					

### 上記で「『知的財産等を扱う取引がある』」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
・ 適正な取引を実現する為の取組 (回答数=10)	20.0%	10.0%	30.0%	30.0%	10.0%
① 全ての企業に実施した (100%)	④ あまりに実施しなかった (40～1%)				
② 多くの企業に実施した (99～81%)	⑤ 全く実施しなかった (0%)				
③ 一部企業に実施した (80～41%)					

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < V. 知的財産等への対応 >

##### 「適正な取引を実現する為の『取組を実施した』」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
・具体的な取組内容 (回答数=10)	77.8 %	33.3 %	66.7 %	55.6 %	55.6 %	0.0 %	22.2 %	11.1 %	0.0 %

- ① 双務的な秘密保持契約を締結している
- ② 契約の締結に当たって、発注先と明示的に内容の協議を行っている
- ③ 秘密保持契約を締結する前は、発注先が有する永劫上の秘密を知り得る行為をしない
- ④ 取引に必要な範囲を超えて発注先が有するノウハウや技術情報の提供を求めないように留意している
- ⑤ 工場監査・品質保証の際には、事前に、その個所を明示し、その目的を達成する為に必要な範囲の確認にとどめている
- ⑥ 発注先を共同で開発した発明等の権利の帰属について、明示的に協議の上、決定している
- ⑦ 知的財産に関して適切に対価を支払っている定期的に発注先とコミュニケーションをとる
- ⑧ 知的財産権に関する紛争の責任や、権利侵害調査の負担について、明示的に協議の上、決定している
- ⑨ その他

##### 「適正な取引を『全く実施しなかった』」に関して

発注側①	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
・取組を実施していない理由 (回答数=1)	100.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %

- ① 発注先には、知的財産権等が存在していないと考えているため
- ② 自社には、知的財産権に係る取引を実現する為の取組を行う慣行がないため
- ③ 自社に定型の契約書書式があり、個別の契約変更には応じないため
- ④ 知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形の内容が、全社的に浸透していないため
- ⑤ 知的財産に関する意識が全社的には浸透していないため
- ⑥ 発注先から明示的に配慮不要といわれているため
- ⑦ 発注先から知的財産に関する要望が出されているため
- ⑧ その他

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < VI. 働き方改革への対応 >

- ・ 発注先の働き方に配慮した発注に「配慮している」が82%。
- ・ 対応結果としては、「特に影響はない」が77%。
- ・ 短納期発注や急な仕様変更に関し「行っていない」が最も多く59%。次いで「全て適正なコスト負担」が24%。「多く～一部負担」では12%となっており、コスト負担が生じた事案では、9割で、何らかのコスト負担を実施。

#### 貴社と BtoB 取引のある中小企業との取引に関して

発注側	①	②	③
・発注先の働き方に配慮した発注 (回答数=17)	82.4%	17.6%	0.0%
① 配慮している      ② 配慮していない      ③ その他			

#### 働き方改革に関する対応結果に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩
・発注先に対し影響が生じる可能性のある項目 (回答数=17)	76.5%	5.9%	11.8%	0.0%	0.0%	5.9%	5.9%	0.0%	11.8%	0.0%
① 特に影響はない ② 急な仕様変更への対応の増加 ③ 短納期での発注の増加 ④ 検収の遅れ ⑤ 支払決済処理のズレによる入金遅れ										
⑥ 従業員での発注の増加 ⑦ 発注業務の拡大・営業時間の延長 ⑧ 祝休日出勤の増加 ⑨ 分からない ⑩ その他										

#### 貴社が行った働き方改革に関する対応により「短納期発注や急な仕様変更などを行った場合」に関して

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥
・貴社が適正なコストを負担した状況 (回答数=17)	23.5%	5.9%	5.9%	5.9%	0.0%	58.8%
① 全ての発注先について適正コストを負担した(100%) ② 多くの発注先について適正コストを負担した(99~81%) ③ 一部の発注先について適正コストを負担した(80~41%)						
④ 適正コストの負担をあまりしなかった(40~1%) ⑤ 適正コストは全く負担しなかった(0%) ⑥ 短納期発注や急な仕様変更などは行っていない						

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < VII. 型取引の適正化 >

- 型取引において「金型取引」が82%と最も多く、「治具取引」が53%と続く。一方「型取引はない」が12%。
- 発注先において「全ての発注先で型取引」は7%、「多くの発注先で型取引」は13%、「一部の発注先で型取引」は27%。一方で「型取引のある発注は少ない」は53%。
- 型管理における適正化や改善への取組実施状況として『書面等による取引条件の明確化』において最も多いのが「全ての企業に実施」で50%。『型代金又は型製作費の早期の支払い』において最も多いのが「全ての企業に実施」で83%、『量産終了後の型の保管費用の支払い』において最も多いのが「実施しなかった」で38%、『不要な型の廃棄費用の支払い』において最も多いのが「実施しなかった」で57%。
- 型の所有権は「自社」が60%、「発注先」が20%、「その他で『元請企業が所有権を保有』」が20%。
- 型の保管期間は「3年以上10年未満」及び「10年以上15年未満」が共に33.3%、「1年未満」及び「1年以上3年未満」が共に16.7%。

#### 貴社と BtoB 取引のある中小企業との取引に関して

発注側	① 金型がある	② 木型がある	③ 樹脂型がある	④ 治具がある	⑤ 型取引はない
・型取引の状況(有無) (回答数=17)	82.2 %	5.9 %	5.9 %	52.9 %	11.8 %

#### 「型取引はない」以外に関して

発注側	①	②	③	④
・型取引先のある発注先の程度 (回答数=15)	6.7 %	13.3 %	26.7 %	53.3 %
① 全ての発注先で型取引がある (100%)	③ 一部の発注先で型取引がある (80~41%)			
② 多くの発注先で型取引がある (99~81%)	④ 型取引のある発注先は少ない (40~1%)			

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 < VII. 型取引の適正化 >

「型取引はない」以外”に関して

発注側	①	②	③	④	⑤
1. 書面等による取引条件の明確化 (回答数=14)	50.0 %	7.1 %	14.3 %	7.1 %	21.4 %
2. 型代金又は型製作費の早期の支払い (回答数=12)	83.3 %	0.0 %	8.3 %	0.0 %	8.3 %
3. 量産終了後の型の保管費用の支払い (回答数= 8)	25.0 %	12.5 %	25.0 %	0.0 %	37.5 %
4. 不要な型の廃棄費用の支払い (回答数= 7)	14.3 %	14.3 %	14.3 %	0.0 %	57.1 %
① 全ての企業に実施した (100%)	④ あまり実施しなかった (40~1%)				
② 多くの企業に実施した (99~81%)	⑤ 実施しなかった (0%)				
③ 一部の企業に実施した (80~41%)					

「型取引はない」以外”に関して (回答数=15)

発注側	① 自社	② 発注先	③ 不明	④ その他
・「型」の所有権 <取引額が最も大きい発注先との状況>	60.0 %	20.0 %	0.0 %	20.0 % ・元請企業 ・量産終了品の型は、再生産の都度貸与を受け、再生産中は保管管理

量産終了後の型の保管費用の支払いで「全ての企業に実施した」以外”に関して (回答数=6)

発注側	① 1年未満	② 1年以上 ~3年未満	③ 3年以上 ~10年未満	④ 10年以上 ~15年未満	⑤ 15年以上
・「全ての企業に実施した以外」の型の保管期間	16.7 %	16.7 %	33.3 %	33.3 %	0.0 %

### 3. 令和7年度フォローアップ調査結果と分析

#### 重点課題に対する取組 <Ⅷ. その他>

- 普及啓発活動等において「経営トップからの指示で社内で周知している」が82%と最も多く、次いで「社外で開催される下請法等の説明会やセミナー等に社員が参加している」71%、更に、「下請法や振興基準等を踏まえて、自社の取引について自主点検を行い、社内ルールやマニュアルを整備、見直している」が41%。

#### 「社内及びサプライチェーン前提に価格転嫁等の適正取引が浸透する為に実施している普及啓発活動等

発注側	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
・具体的な取組内容	41.2%	82.4%	70.6%	11.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

- ① 下請法や振興基準等を踏まえて、自社の取引について自主点検を行い、社内ルールやマニュアルを整備、見直している
- ② 経営トップからの指示で社内で周知している
- ③ 社外で開催される下請法等の説明会やセミナー等に社員が参加している
- ④ 社内で下請法等に関わる研修、e-learning等を定期的実施している
- ⑤ 発注先が取引に関する相談がしやすいよう、調達部署とは異なる第三者的立場の相談窓口を設置している
- ⑥ 発注先へ下請法等に係わる説明会やセミナーを実施している
- ⑦ 直接の取引関係にある発注先のみならず、さらにその先の取引先等を含めた、複数の取引段階にある事業者間で協力した取引を行っている
- ⑧ 何も実施していない
- ⑨ その他

## 4. 取引適正化に向けた今後の取組

### 【今後の取組】

- ・課題共有と適正取引の推進のため、今後とも、理事会、各支部中小企業部会並びに中小企業委員会等を通じて、問題意識の共有化等を図る。
- ・特に、労務費に関しては、政府取り纏めの指針の周知等も図る。
- ・回答率の向上のため、自主行動計画による取組の趣旨等について周知する。
- ・自主行動計画等に関し、会員への広報（協会HP掲載、資料配布）等を通じ、会員企業への普及啓発を図る。
- ・一般財団法人素形材センター御指導の下、関連する素形材関連団体と連携して、主要取引先でもある一般社団法人日本自動車部品工業会に対し、取引適正化のより促進に向けた働きかけを図る。