

# **日本鍛造協会における 自主行動計画フォローアップ調査について**

**令和6年2月15日**

**一般社団法人 日本鍛造協会**

# 1. 令和5年度フォローアップ調査結果（概要）

- ・調査期間：令和5年10月25日～11月17日
- ・調査企業：日本鍛造協会の正会員企業 133社を対象
- ・回答企業：発注企業18社（前年度10社）  
受注企業36社（前年度22社）
- ・回答率： 発注企業13.5%（前年度7.5%）  
受注企業27.1%（前年度16.4%）

## 2. 令和5年度フォローアップ調査結果（概要）

### 概観

- 「価格改定方法の適正化」は、発注側／受注側の「実施した」／「応じてくれた」がそれぞれ65%・94%となり受注側では改善方向にあるが、価格反映には課題あり。「原材料価格変動」は受注側では88%が反映された。「労務費」「エネルギー価格」の変動はそれぞれ、6%・90%の反映となり、特に労務費の反映が課題。
- 「原価低減要請の改善」は、発注側／受注側の「徹底した」／「受けたことはない」がそれぞれ91%・89%となった。受注側では10%が不合理な要請を受けている事が判明。
- 「支払い条件」は「現金払い」の回答が発注側／受注側共に47%・24%で改善がのぞまる。手形サイト60日を超える割合が発注側75%・受注側78%でありサイトの短縮改善も課題。
- 「型管理における適正化や改善」は、概ね昨年よりは改善方向にあるものの、「管理の課題」は半数が改善していない回答。特に「書面による取引条件の明確化」「保管費用の支払い」に課題。
- 「知的財産に関する適正な取引」については、知財権の秘密保持契約等の管理保護は発注側／受注側共に30%近くが未実施。知財に関する取り扱いの具体的手法が分からぬ回答が18%見られた。
- 「働き方改革」に伴う適正なコスト負担について、「（発注先）が概ね負担した」は約65%の回答で改善方向にある。

### 3. 令5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 ①合理的な価格決定

#### 【分析結果】

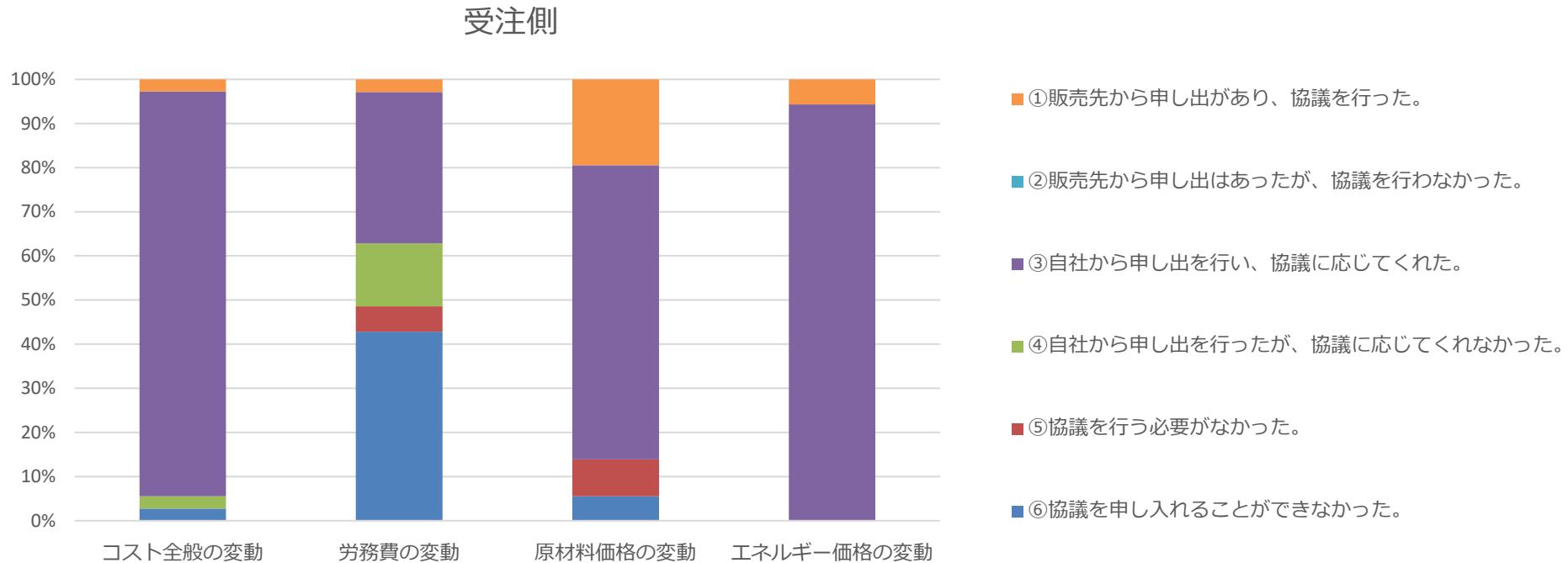
- 「価格決定方法の適正化」は双方の協議について発注側／受注側の「実施した」／「応じてくれた」はそれぞれ65%・94%の回答で、発注側では前年比悪化であり受注側では改善方向と判断できるが、価格反映に対しては課題が残った。
- 「変動コストの反映」は「コスト全般の変動」では、あまり反映されなかつたが受注側で6%の回答の結果となった。その内
  - ・「労務費の変動」の価格への反映は発注側／受注側でそれぞれ44%・6%となり、受注側の低回答が顕著。
  - ・「原材料価格の変動」の価格への反映は発注側／受注側でそれぞれ93%・89%の回答で概ね反映できたとなっているが、反映のタイムラグ等の不利益が払拭されていないのが実状。
  - ・「エネルギー価格の変動」の価格への反映は発注側／受注側でそれぞれ88%・90%の回答で発注側／受注側共に改善方向。

#### 【今後の課題】

- ・「エネルギー価格変動」の価格への反映に苦戦したが結果良好であった。「労務費の変動」は反映に難儀しており各会員企業での経営に直結する課題となっている。

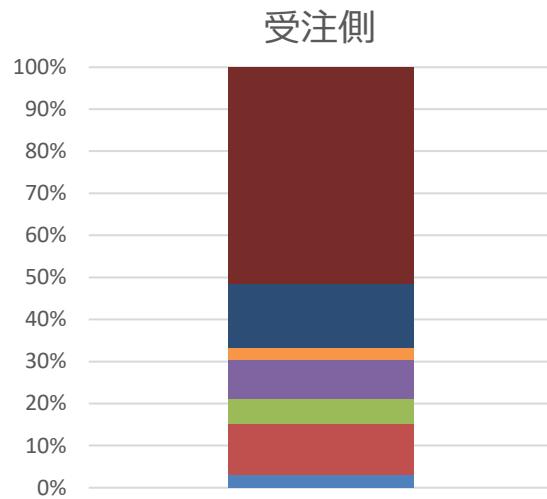
設問4.

2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。各コストの変動についてお答えください。【各項目單一回答】

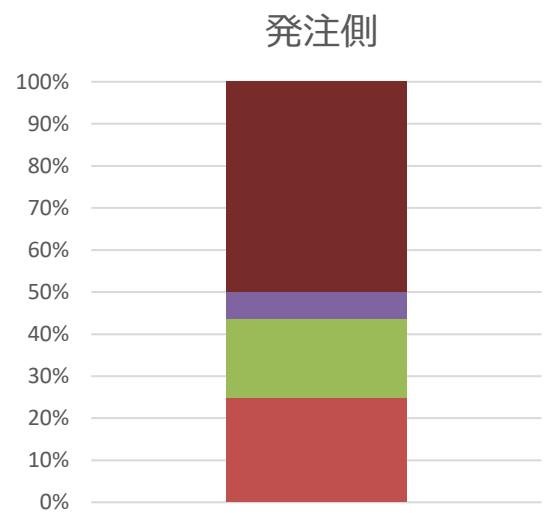


## 設問 5

設問4で「3:自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方にお伺いします。  
販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



- ①ニュース等の報道等から販売先が協議に取り組む必要を感じたと思われるため。
- ②行政、業界団体等から販売先に要請があったと思われるため。
- ③販売先の同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施していると思われるため。
- ④販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたと思われるため。
- ⑤販売先の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため。
- ⑥販売先の上位の販売先も協議に応じてくれたと思われるため。
- ⑦販売先はこれまで協議に応じていたため。
- ⑧その他（備考欄に記入）

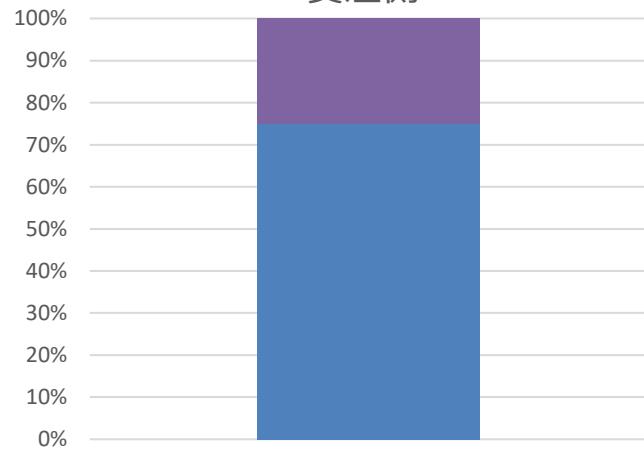


- ①ニュース等の報道等から仕入先（発注先）との協議に取り組む必要を感じたと思われるため。
- ②行政、業界団体等から販売先に要請があったため。
- ③同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施していると思われるため。
- ④自社の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため。
- ⑤経営層から適正取引に向けて対応するよう指示があったため。
- ⑥自社の販売先も協議に応じてくれたため。
- ⑦これまで協議に応じていたため。
- ⑧その他

## 設問6.

設問4で「4:自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった」と1項目でも回答した方にお伺いします。販売先が協議に応じてくれなかった理由は何だと思いますか。【複数回答可】

受注側



①販売先の業績が悪化していると思われるため。

②想定している予算内での対応が難しいと思われるため。

③販売先も価格転嫁出来ていないと思われるため。

④今後の取引中止や仕入先変更を検討していると思われるため。

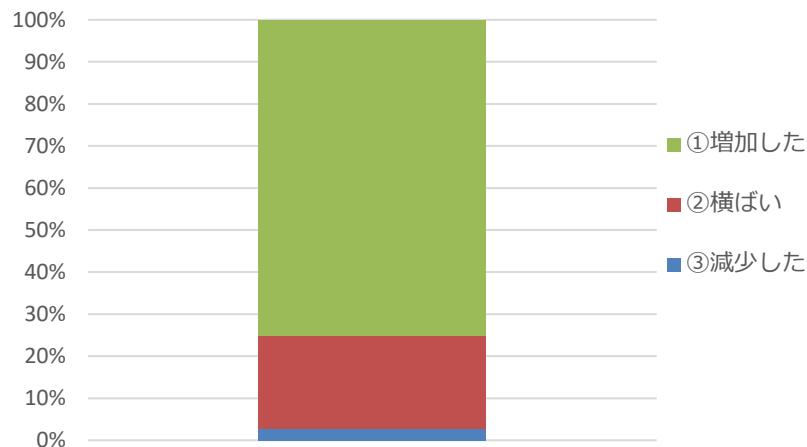
⑤社内体制上、交渉へ対応する人的余裕がなかったと思われるため。

⑥その他（備考欄に記載）

## 設問7

2021年以前(価格交渉促進月間以前)と比較して、直近1年間では販売先との価格改定に関する協議の頻度はどのように変化しましたか。【単一回答】

受注側

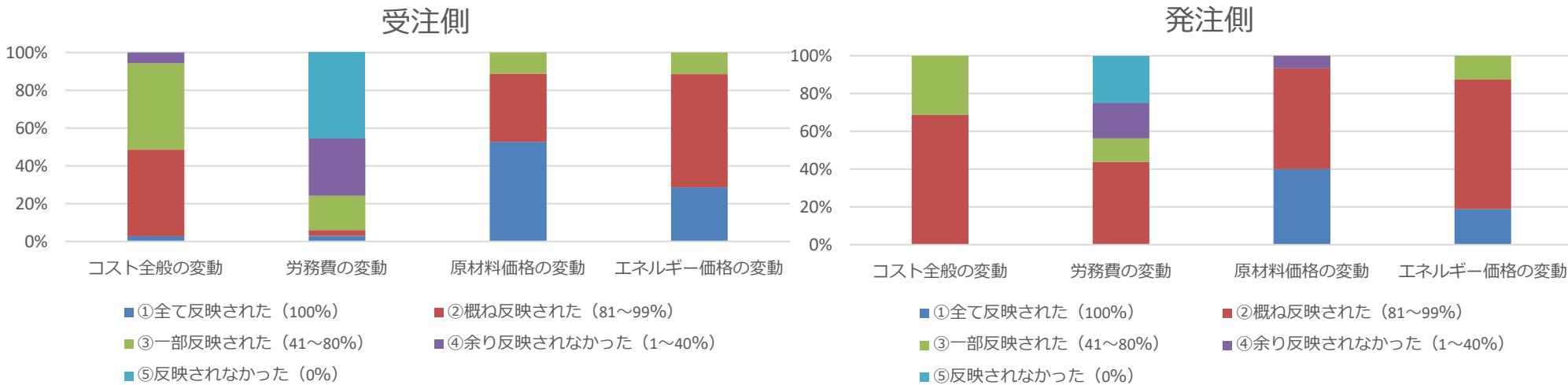


発注側



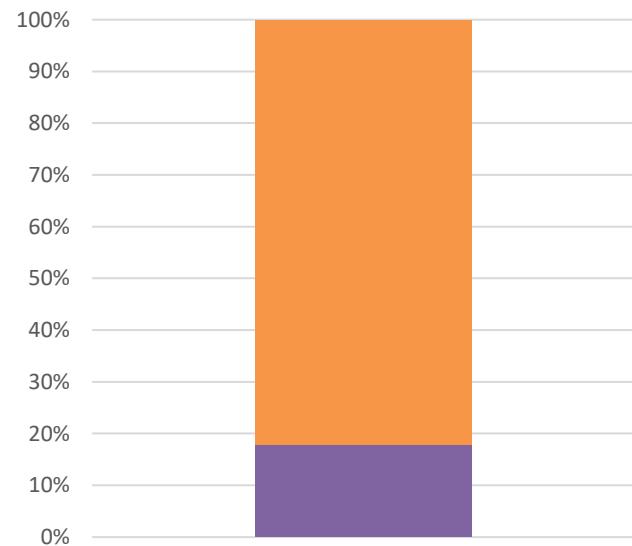
## 設問8.

2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。  
【各項目单一回答】



## 設問9

設問8で「1:全て反映された(100%)」「2:概ね反映された(81~99%)」「3:一部反映された(80~41%)」と1項目でも回答した方にお伺いします。  
変動コストを2023年度の単価に反映できた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



- ①ニュース等の報道等から販売先が協議に取り組む必要を感じたと思われるため。
- ②行政、業界団体等から販売先に要請があったと思われるため。
- ③販売先の同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施していると思われるため。
- ④販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたと思われるため。
- ⑤販売先の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため。
- ⑥販売先の上位の販売先も協議に応じてくれたと思われるため。
- ⑦販売先はこれまで協議に応じていたため。
- ⑧その他（備考欄に記入）

設問10.

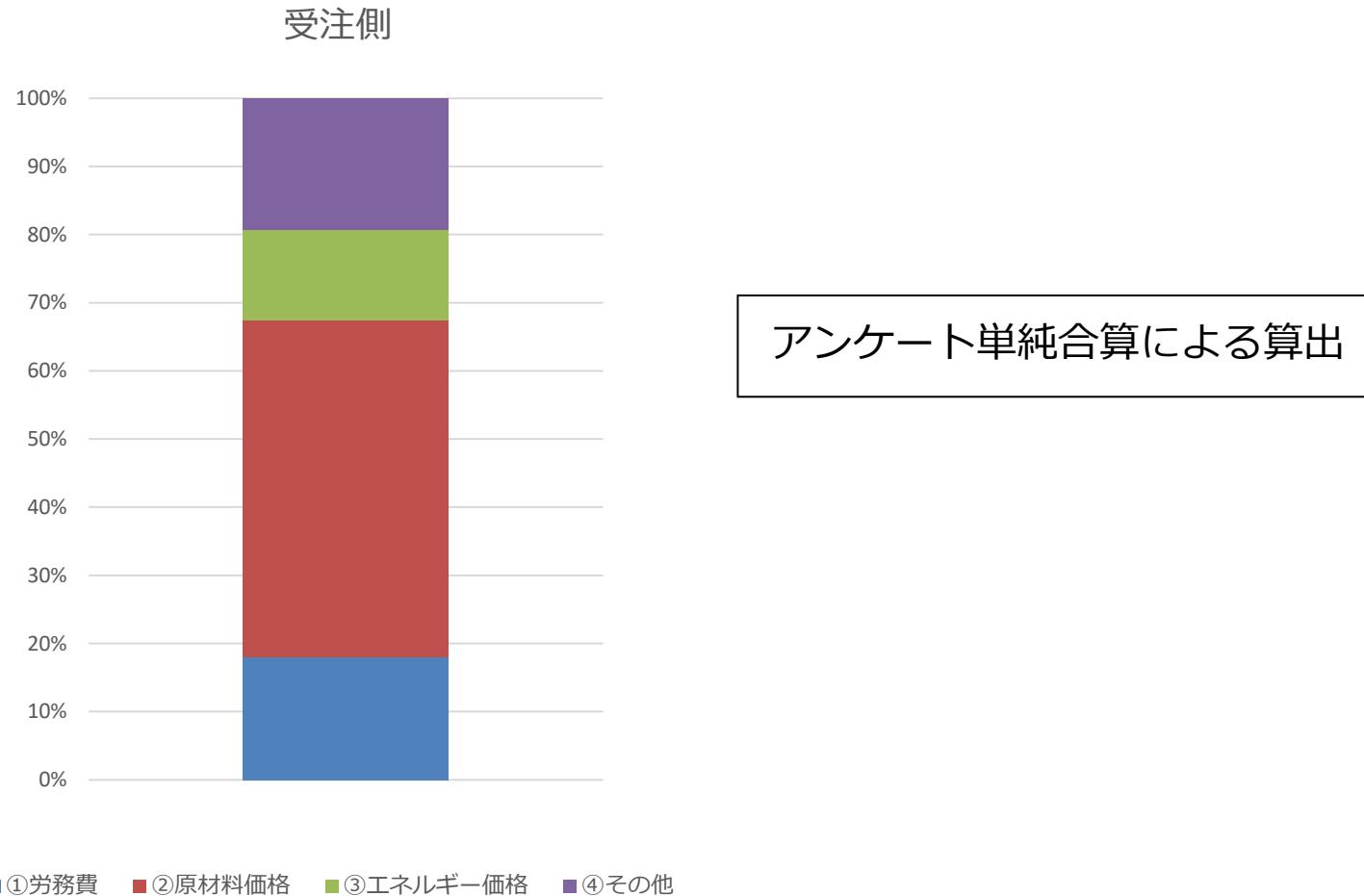
設問8で「4: あまり反映しなかった(40~1%)」「5: 反映できなかった(0%)」を1項目でも回答した方にお伺いします。

コスト増加分を2023年度の単価に反映できた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



設問11

販売先に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合(①労務費、②原材料価格、③エネルギー価格、④その他の費用)、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。



# 4. 令和5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 ②原価低減要請

### 【分析結果】

- 発注側で客観的な経済合理性や十分な手続きを欠く原価低減を行わない事が徹底できた。  
90%が行っていない。10%があまり実施しなかったの報告結果。
- 受注側で「不当な要請を受けたことはない」が90%の回答。と同時に10%が不当な要請を受けている。このうち納得しないまま要請に応じた場合と、要請に応じなかつたが半数ずつ。

### 【課題】

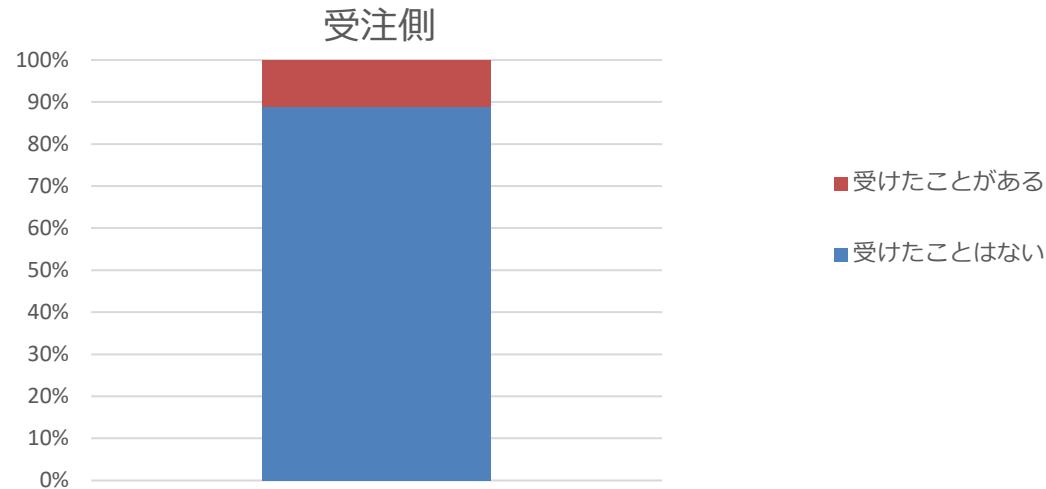
- 受注側での課題として、前年よりは改善されたとはいえ、慢性化した発注側の目標値や理由のないコストダウン要請、受けない場合の親事業所による優位的地位を利用した取引の影響（応じない場合の転注）が暗に仄めかされる。

### 【課題を踏まえた今後のアクション】

- 上記課題に対しては、協議をしていくより解決方法はない。理由なきコストダウンについては、きちんと反論できるロジックを構築すること、優位的地位の濫用については下請法に抵触する主張を折あるごとにきちんとしていく。反論ロジックにしろ、抵触の主張をするにしろ、従前より進めている協会員の情報交換会を主体に結束して対応していく。

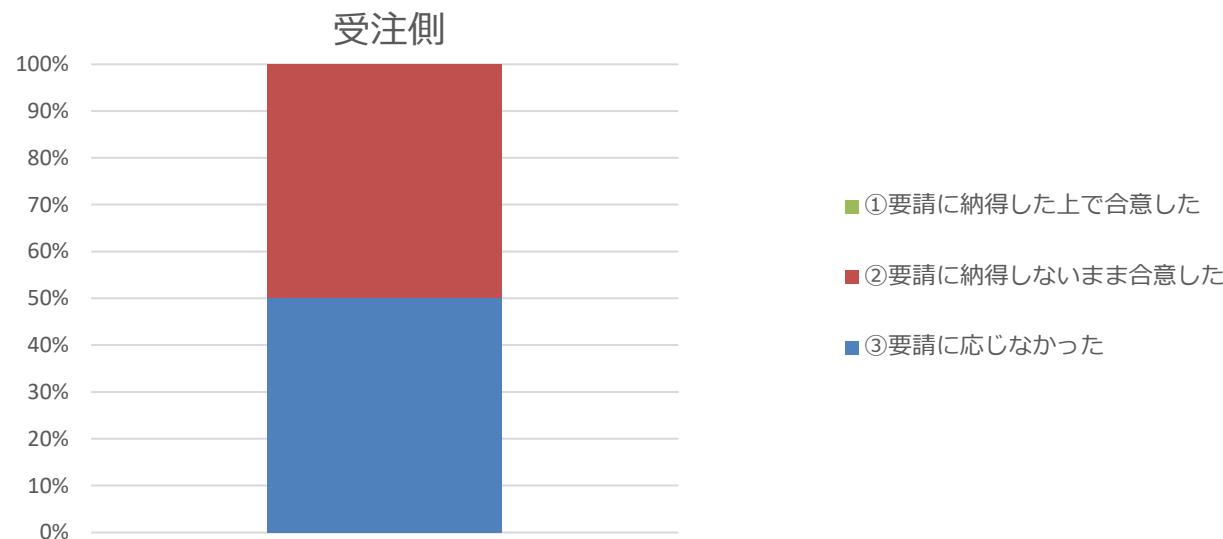
設問12.

取引金額が最も大きい販売先との関係を念頭にお答えください。  
直近1年間で、販売先から不合理な原価低減要請を受けたことがありますか。【単一回答】



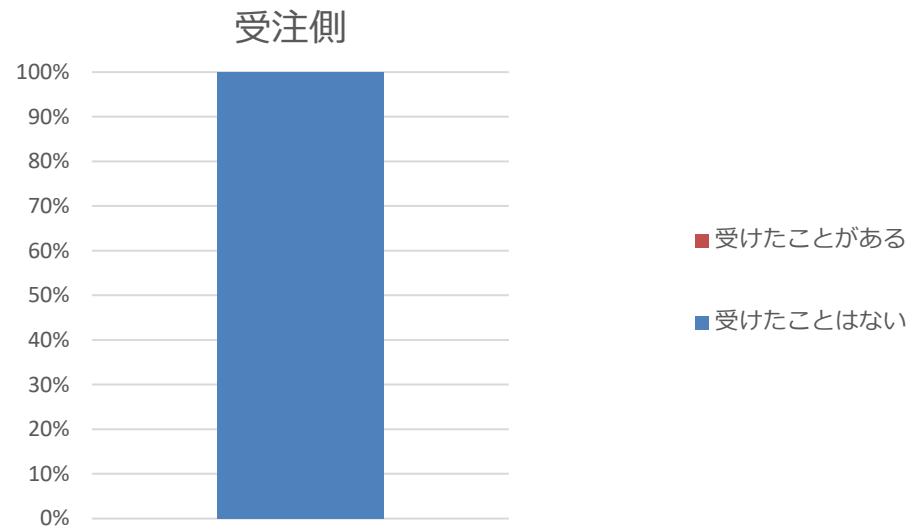
設問13

設問12で「1:受けたことがある」と回答した方にお伺いします。不合理な原価低減要請に際し、販売先と十分に協議し、納得のうえ書面により合意しましたか。【単一回答】

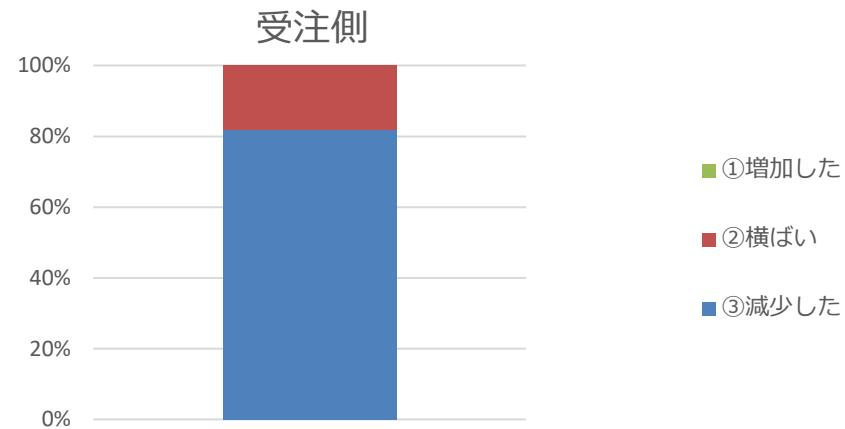


設問14.

直近1年間で、販売先から不当な金銭、役務等の利益提供要請を受けたことがありますか。  
【単一回答】



設問16. 2016年以前(未来志向型の取引慣行に向けて策定以前)と比較して、直近1年間では、不合理な原価低減要請又は、金銭、役務その他の経済上の利益提供要請を受ける状況はどのように変化しましたか。【单一回答】



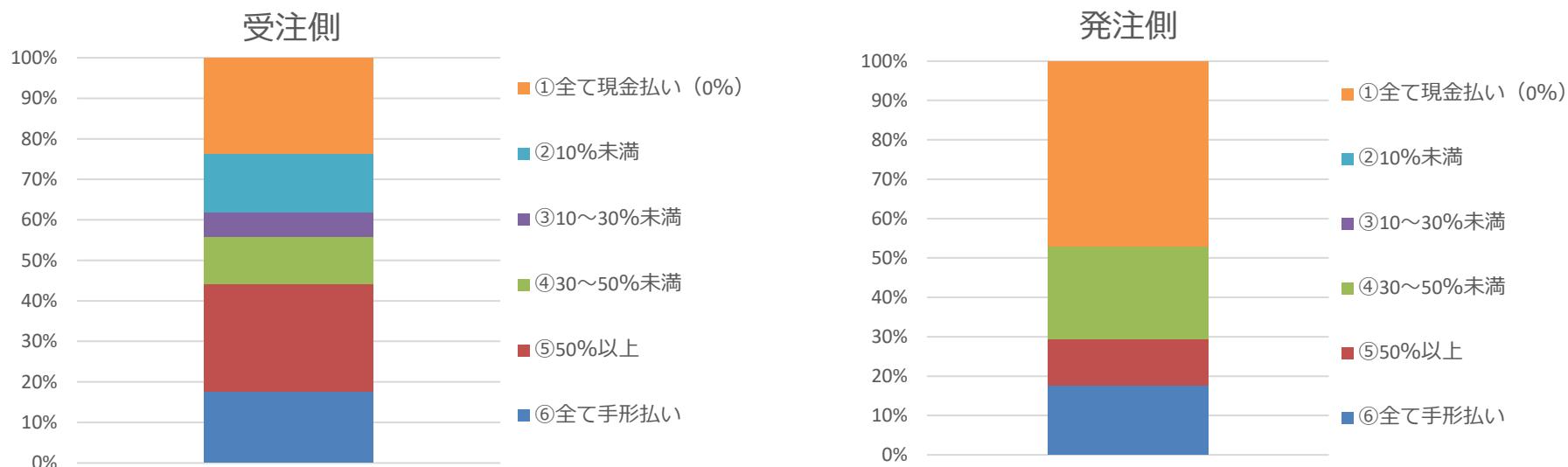
# 5. 令和5年度フォローアップ調査結果と分析

## 重点課題に対する取組 ③支払い条件の改善

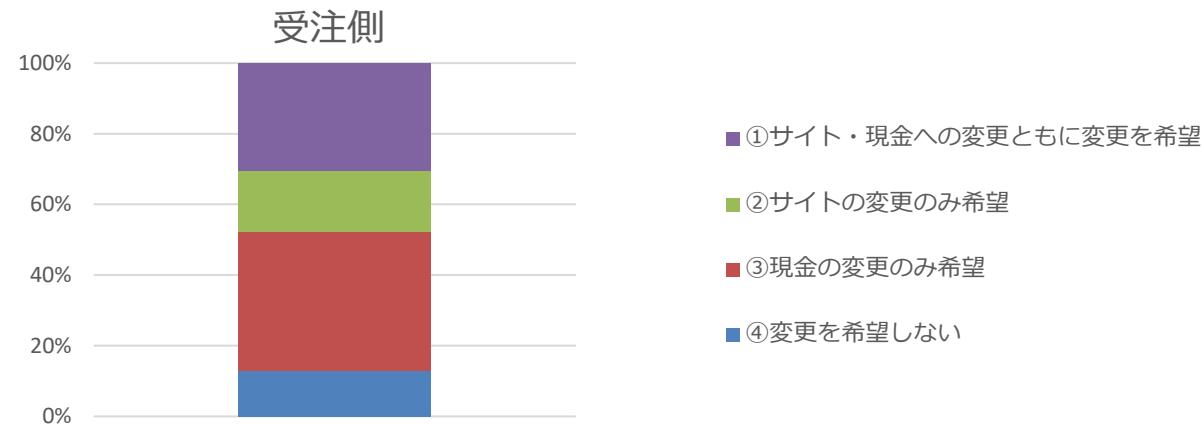
### 【分析結果・今後の課題】

- 現金支払いは発注側／受注側それぞれ47%・24%と発注側は改善方向だが、発注側は後退。
- 手形サイトは受注側にて30日以内・60日以内・90日以内・120日以内・120日超はそれぞれ6%・17%・33%・44%・0%の回答となっており、60日を超えるのが77%となり、サイトの改善への取組が必要。達成にむけては、会員企業の周知徹底をはかる。
- 約束手形の取扱いがある場合、2026年度までの利用廃止に向けた取組を拡大委員会の中でベストプラクティス情報を共有化し廃止の実現につとめる。

設問17 下請代金を手形等で受け取っている場合、その割合はどれくらいですか。【単一回答】



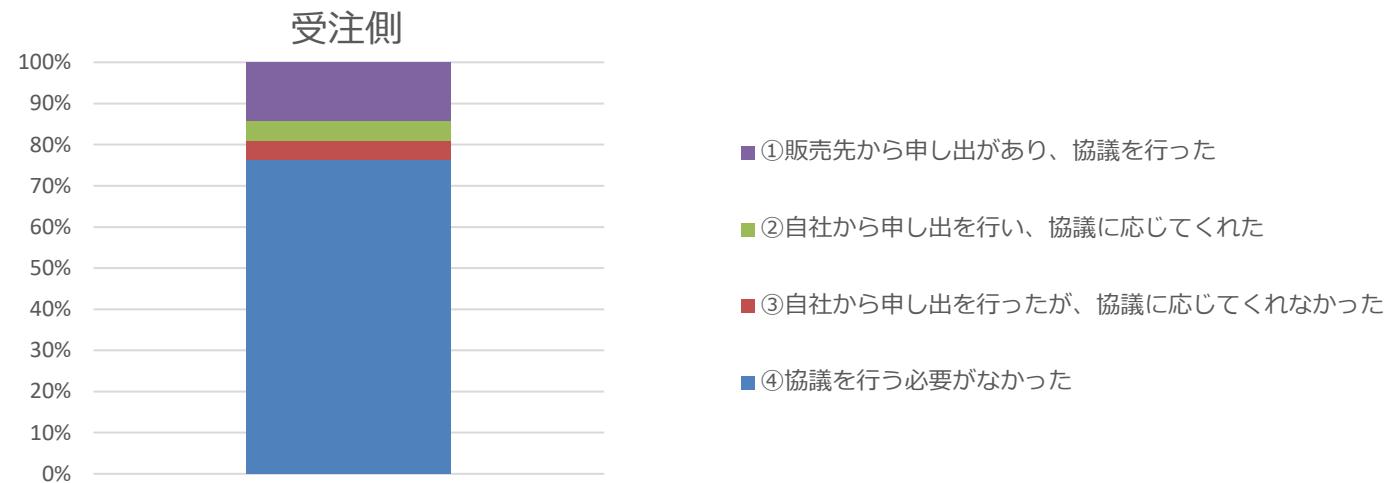
設問18. 設問17で「1:全て現金払い(0%)」以外を回答した方にお伺いします。販売先からの下請け代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望しますか。【単一回答】



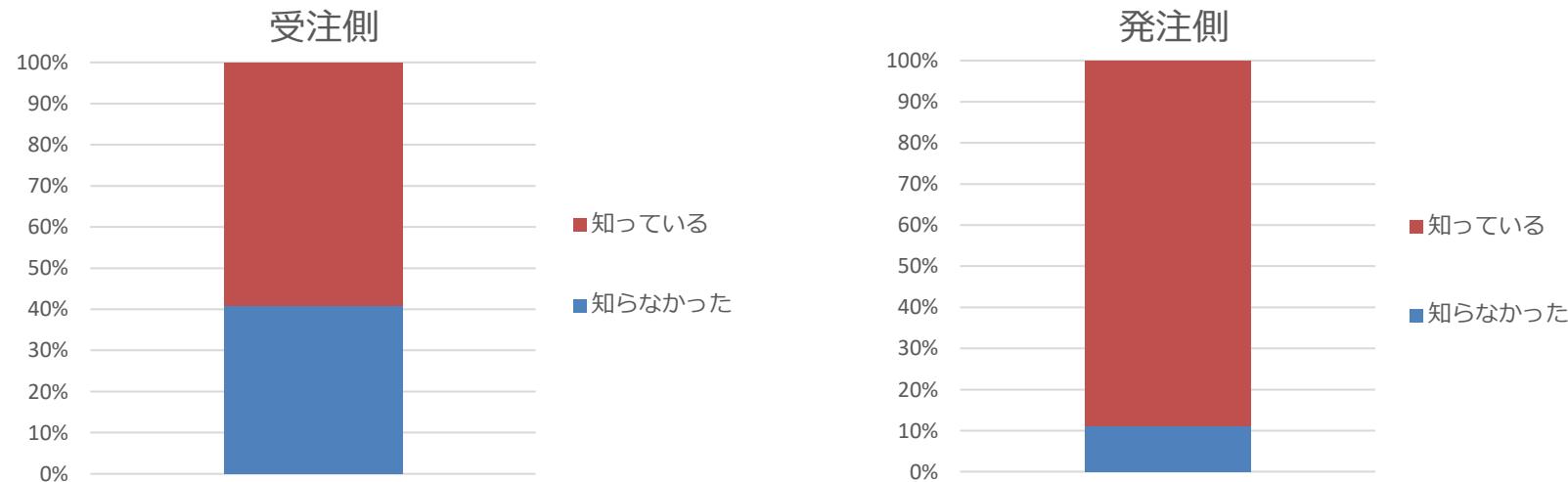
設問19 設問17で「1:全て現金払い(0%)」以外を回答した方にお伺いします。下請代金を手形等で受け取っている場合、手形等のサイトはどれくらいですか。【単一回答】



設問20. 設問17で「1:全て現金払い(0%)」以外を回答した方にお伺いします。直近1年間で、下請け代金の受け取り方法を手形等から現金へ変更するための協議を行いましたか。【単一回答】



設問21 設問17で「1:全て現金払い(0%)」以外を回答した方にお伺いします。貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を御存知ですか。【単一回答】



# 6. 令和3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 ④知財、⑤働き方改革、⑥型取引

### ④知財

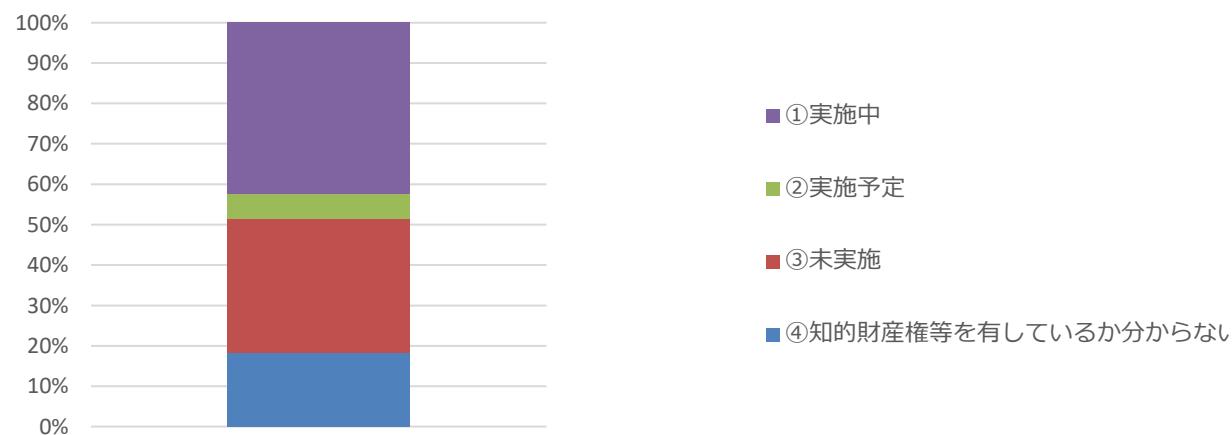
#### 【分析結果・今後の課題】

- 知財の秘密保持契約等の管理保護は発注側／受注側はそれぞれ18%・33%が未実施
- 出来ていない理由は、実施する必要性を感じないための回答が多数見られた。

#### 【課題を踏まえた今後のアクション】

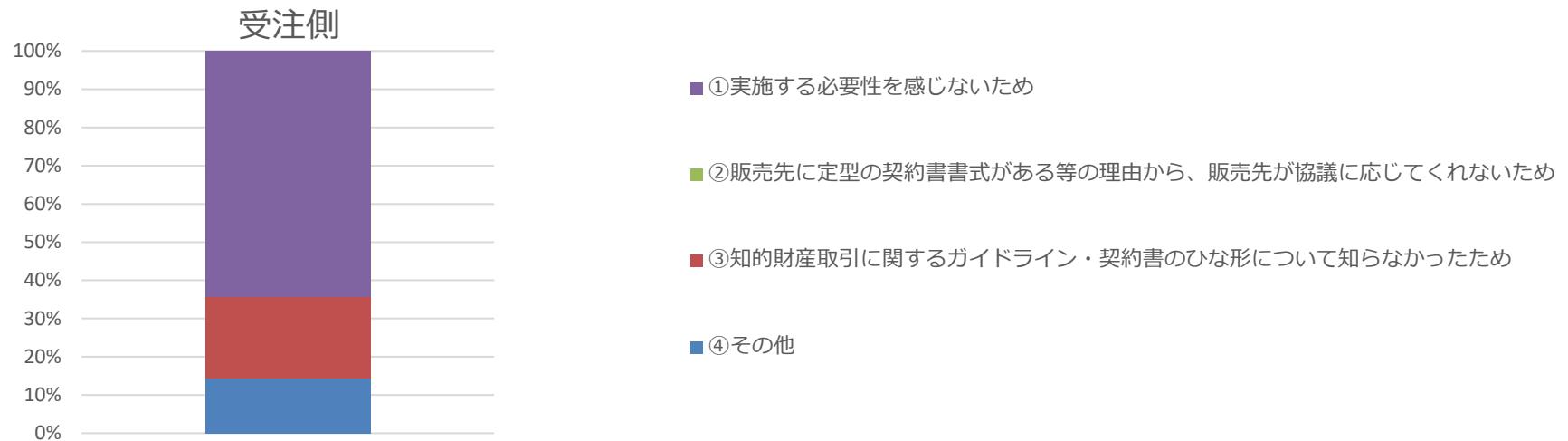
- 上述のとおり必要性が実質的に業務の中で感じていないのが実態。それで業務に支障があるかといえばそうではないので、拡大委員会のなかで情報の変化をウォッチしていく。

設問22. 貴社の保有する知的財産権等について、知的財産権の取得、秘密保持契約による営業秘密化等の管理保護を図っていますか？【单一回答】 \* 知的財産権及び技術上又は営業上の秘密等（ノウハウを含む。）



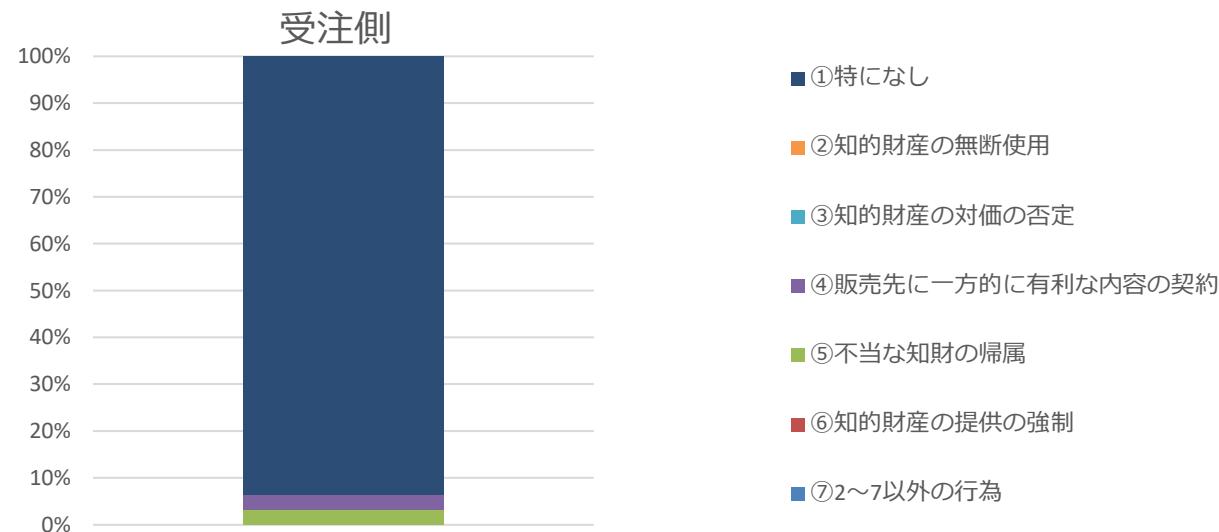
### 設問23

設問22で「2:実施予定」「3:未実施」と回答した方にお伺いします。「実施していない」理由をお答えください。【複数回答可】



### 設問24.

直近1年間で、知的財産権等を含む取引において販売先から受けたことのある行為について、あてはまるものを選んでください。【複数回答可】



## ⑤働き方改革

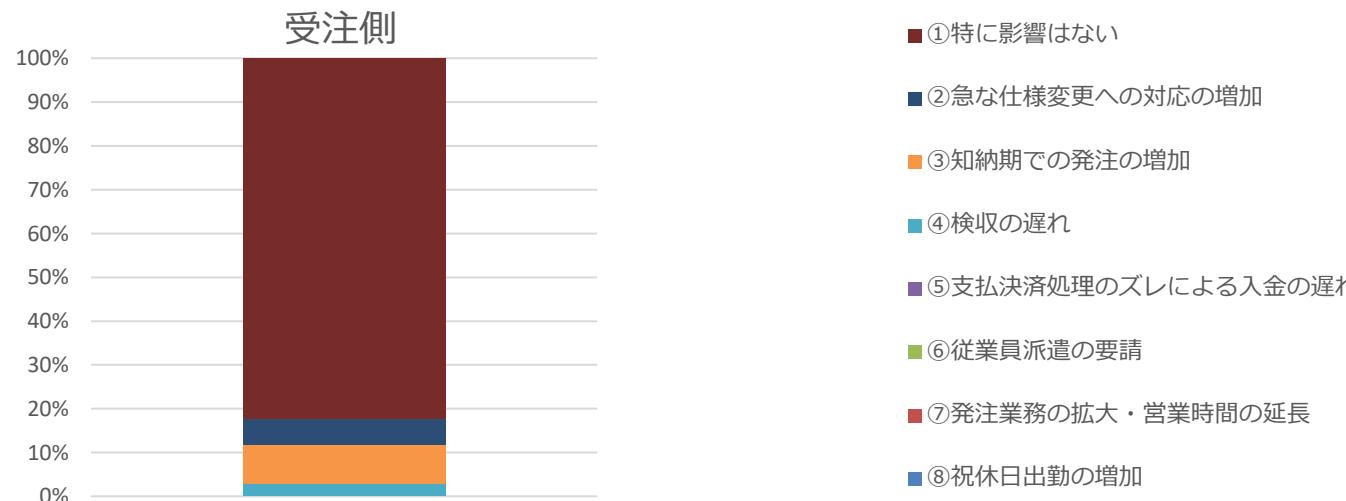
### 【分析結果・今後の課題】

- 働き方への影響は、発注側/受注側でそれぞれ94%・82%が影響はないの回答。
- 販売先の適正コスト負担は、受注側では（発注先・販売先）が概ね負担したは65%がの回答であった。前年10%に対し改善が見られる。

### 【課題を踏まえた今後のアクション】

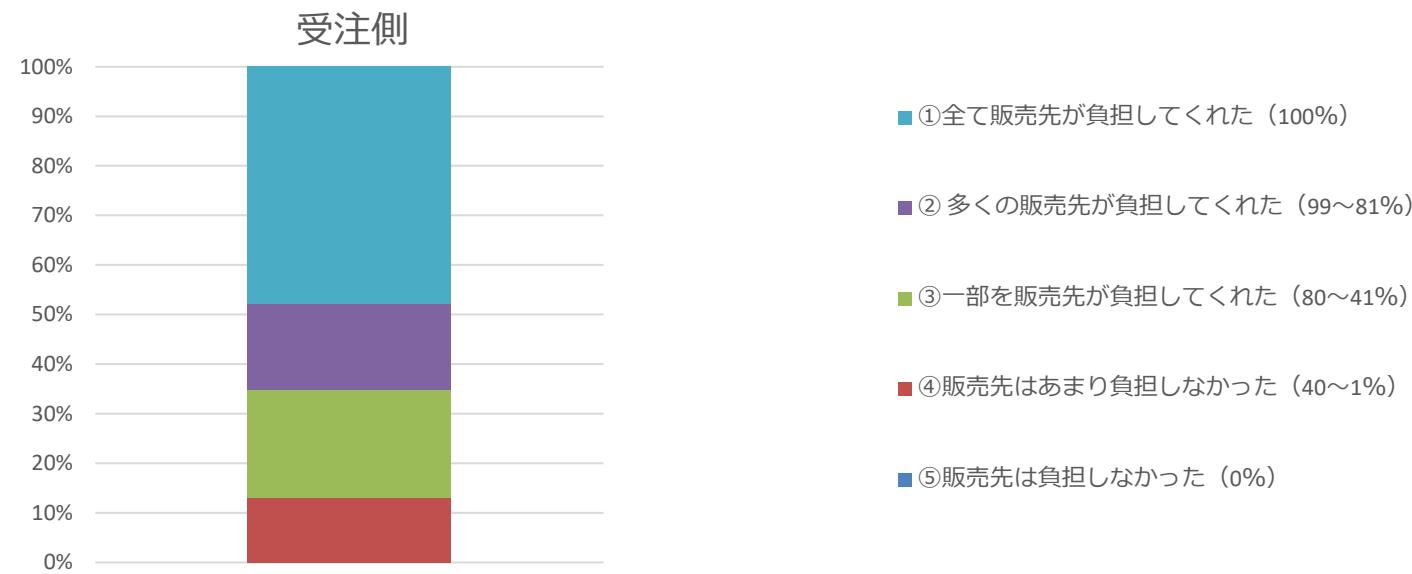
- 適正コストの負担は発注先との協議による改善が必要である。弊協会内のベストプラクティスを拡大委員会にて共有し協議に臨むよう、会員企業に周知する。

設問25. 直近1年間の販売先が実施した働き方改革に関する対応の結果、受けた影響についてあてはまるものを選んでください。【複数回答可】



## 設問26

直近1年間で、販売先が実施した働き方改革に関する対応の結果、短納期発注や急な仕様変更などを行った場合、適正なコストを発注側企業(販売先)が負担しましたか。【単一回答】

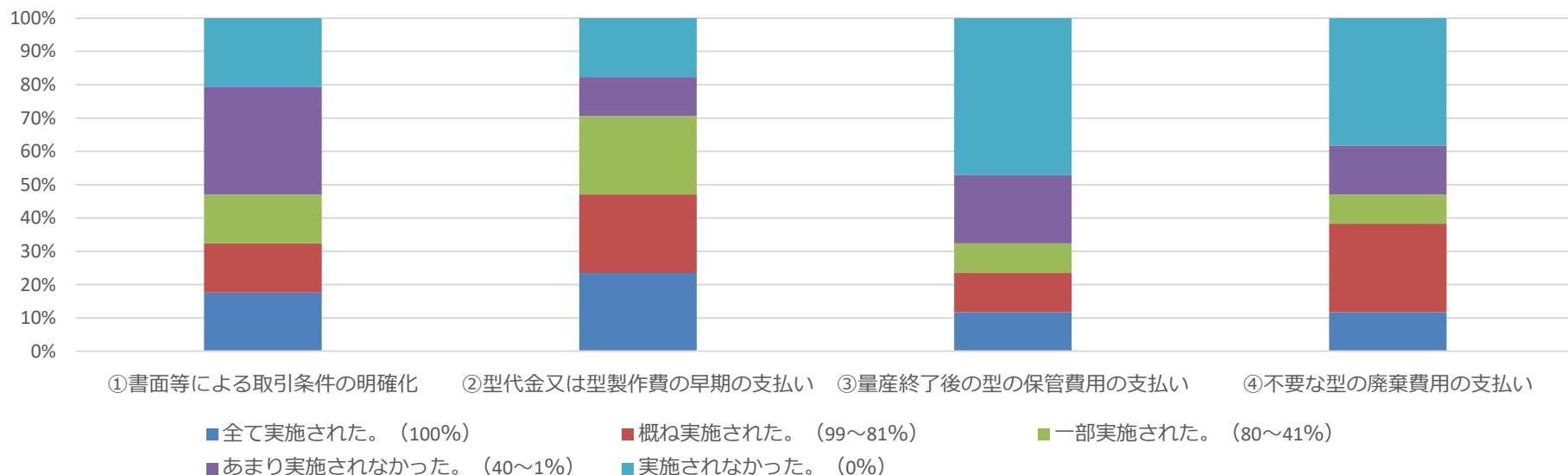


## ⑥型取引

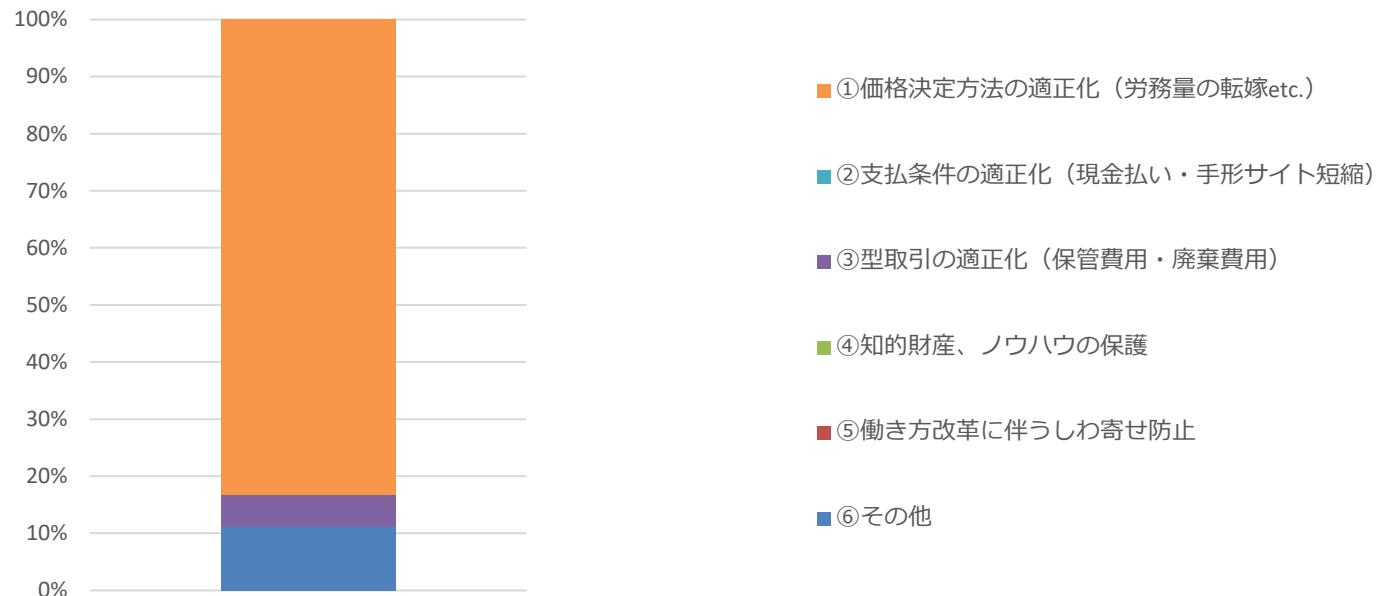
### 【分析結果・今後の課題・アクション】

- 受注側における型管理の適正化や改善については、「書面による取引条件の明確化」が出来なかつたが53%・「保管費用の支払い」出来なかつたが68%と課題が残った。
- 上記「書面による取引条件の明確化」は、いわゆる契約書が曖昧なままで、前年同様にここにメスを入れなければ進展しない。会員間における情報共有を通じ活動できるよう促していく。
- 量産終了後の方の保管費用の支払いが前述のとおり出来ていない対応の取組として、拡大委員会のなかで出来ている会員のベストプラクティスの情報共有をはかっていく。

設問27 直近1年間で、型管理における適正化や改善への取組は実施できましたか。【各項目単一回答】型の数を想定してお答えください。（受注側）



設問29. 貴社の取引に係る課題の中で、重要度が高い事項又は最も課題がある事項は何ですか。  
【複数回答可】



# 7. これまでの取組（普及活動等）

## ■拡大委員会の開催

- ・取引適正化に向けた弊協会会員企業による情報交換会  
(第3回：令和5年3月6日)
- ・同上 (第4回：令和5年11月13日)

## ■会員企業への情報提供

### (1) 協会広報紙 「JFA」 (4回/年)

令和5年4月号にて「日本鍛造協会における自主行動計画フォローアップ調査」を掲載。

### (2) JFAニュース (月刊)

- ・246号 (令和5年1月) : 「価格交渉推進月間 (2022年9月) フォローアップ調査」結果
- ・256号 (令和5年11月) : 取引適正化にむけた情報交換会の報告

## 8. 取引適正化に向けた今後の取組について

### 【課題を踏まえた今後のアクション】

- 「合理的な価格決定」には、「発注企業の理解」「双方の納得できる協議」の前提で成り立つ。当協会の会員間の調査で、値上げのエビデンスを提示しても認めてくれないとかいろいろな説明資料求められ時間がかせがれる等の報告があった。
- そのために、会員間の情報交換会（拡大委員会）を実施して協議に臨むにあたり、経済産業省素形材産業室より発出された「エネルギー価格転嫁におけるポイント」及び公正取引委員会より発出された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」等を周知をしていく。と同時に当協会が纏めた「交渉のポイント」や「合理的なエビデンスのひな形」周知を継続していくことにより、会員で情報共有し効果的な交渉につなげる。
- また、四半期ごとのタイミングでエネルギーコスト、材料等の上昇や労務費コストが製品価格に転嫁されているのか実態調査を実施して結果公表していく。
- 上記対応を踏まえ、前年同様価格交渉月間での取組に向けて効果的な動きができる準備を進めると同時に、協議できる場の設定を継続していく。

# (参考) パートナー構築宣言への取組状況等

## 【取組状況】

- 会員企業数：134社（正会員、うち、資本金3億円超の大企業14社）
- 宣言企業数：11社（うち、資本金3億円超の大企業0社）
- 会員企業に占める宣言企業の割合：8.2%
- 資本金3億円超の大企業に占める宣言企業の割合：0.0%

## 【今後の取組】

- 現時点では協会として宣言企業数は少ないが、取引の適正化を進める上で有効な手段と判断されるため、会員企業への展開を継続。
- そのために協会ホームページ、JFAニュース（弊協会・月刊）にて宣言企業の開示や、宣言企業を促す活動を強化していく。