

# 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12月13日

一般社団法人 日本鍛造協会

# 1. 令和6年度フォローアップ調査結果（概要）

- ・ 調査期間：令和6年10月2日～10月24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24社（前年度18社）  
受注企業43社（前年度36社）
- ・ 回答率： 発注企業18.0%（前年度13.5%）  
受注企業32.3%（前年度27.1%）

## 2. 令和6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／受注側での「実施した」／「応じてくれた」がそれぞれ82%・95%となり発注側では前年比改善方向にある。受注側での「労務費」「原材料価格」「エネルギー価格」の変動はそれぞれ、72%・93%・77%の反映となり、特に労務費の反映が課題ではあるが前年比6%からは大幅な改善が見られた。

■「原価低減要請の改善」は、発注側／受注側での「徹底した」／「受けたことはない」がそれぞれ91%・74%となった。受注側では26%が原価低減要請を受けている事が判明（前年比悪化）

■「支払い条件」は「全て現金払い」の回答が発注側／受注側にて35%・53%で共に改善がのぞまれる。手形サイト60日を超える割合が発注側67%・受注側47%でありサイトの短縮改善も課題。

■受注側における「型管理における適正化や改善」の取組については、「書面等による取引条件の明確化」が実施されなかったが45%、「保管費用の支払い」が実施されなかったが68%であることが判明し、改善に向けての課題と認識。

■「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／受注側にて21%・29%が未実施。特に対策はしていないが46%で、この内知財に関する取り扱いの具体的手法が分からないの回答が全体の20%を占めた。

■「働き方改革」に伴う適正なコスト負担について、「（発注先）が全てもしくは概ね負担した」は約71%の回答で改善方向にある。

# 3. 令6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／受注側にて「実施した」／「応じてくれた」はそれぞれ82%・95%の回答で、発注側では前年比改善であり受注側では前年横ばいとなった。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、一部反映・あまり反映されなかったが発注側/受注側にて4%・28%の回答の結果となった。その内
  - ・ 「労務費の変動」の価格への反映がされなかったが発注側／受注側でそれぞれ13%・28%となり、受注側の低反映が顕著。
  - ・ 「原材料価格の変動」の価格への反映がされなかったが発注側／受注側でそれぞれ5%・7%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」の価格への反映がされなかったが発注側/受注側でそれぞれ4%・24%の回答で受注側の低反映が顕著。

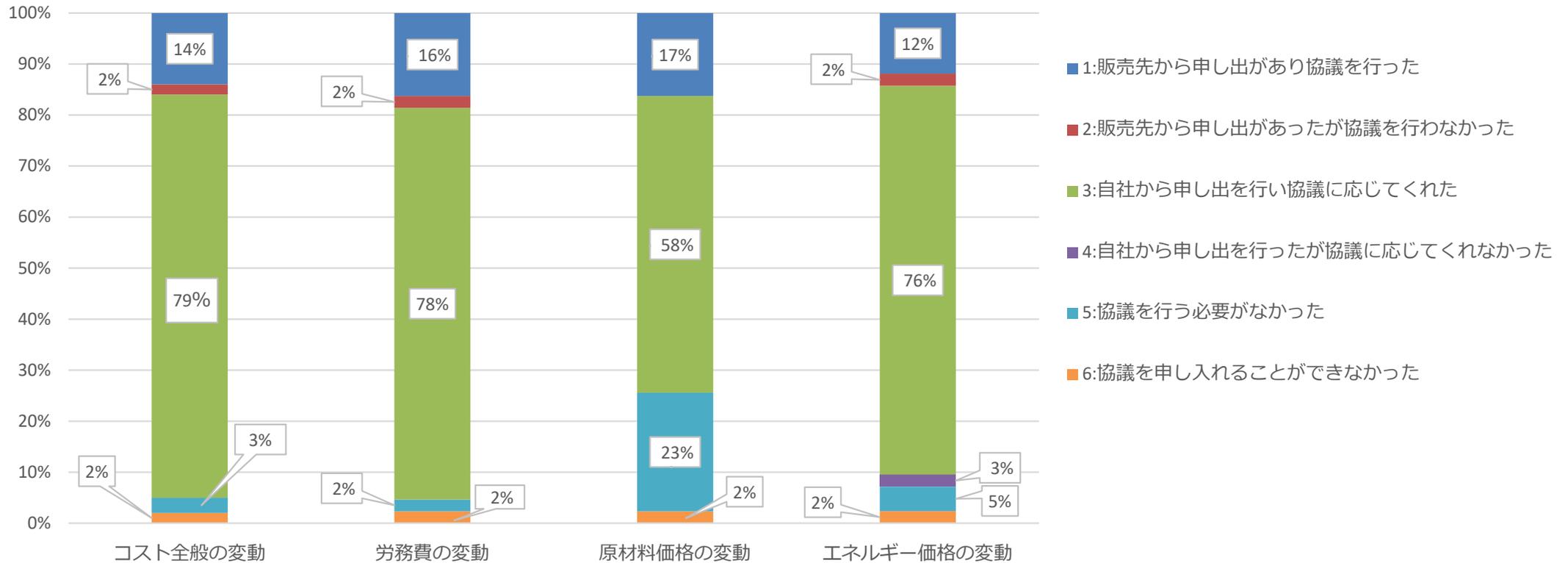
### 【今後の課題】

- ・ 「労務費の変動」の反映は発注側/受注側共にまだ低位状況。会員企業での人材確保のための費用等は、きっちりと価格転嫁できなければ経営に直結する課題となる。

設問 6 .

2024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。【各項目単一回答】

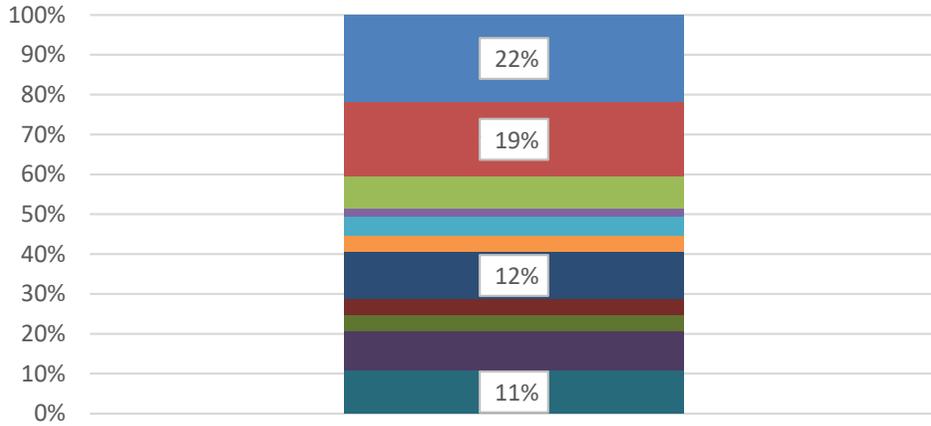
受注側



## 設問 7

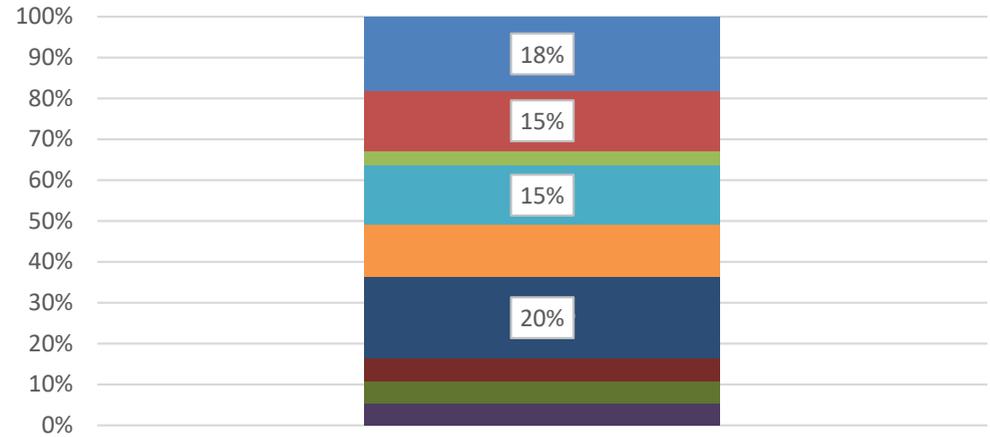
設問 6 で「3:自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方にお伺いします。販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思えますか。【複数回答可】

### 受注側



- 22% ■ 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ため
- 19% ■ 2: 行政・業界団体等から販売先に要請があったため
- 8% ■ 3: 同業他社が販売先と協議を実施しているため
- 2% ■ 4: 販売先の業績が上がり協議に応じる余裕が生まれたため
- 5% ■ 5: 販売先の経営層から対応するよう指示があったため
- 4% ■ 6: 販売先の取引先も協議に応じてくれたため
- 12% ■ 7: これまでも定期的に協議に応じていたため
- 4% ■ 8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため
- 3% ■ 9: 貴社から強い要望（何度も要望）を行ったため
- 10% ■ 10: 商工会・商工会議所、金融機関等の支援機関とともに協議を申し入れたため
- 11% ■ 11: その他（貴社の行動要因）（備考欄に記入）

### 発注側



- 18% ■ 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ため
- 15% ■ 2: 行政・業界団体等からの要請があったため
- 4% ■ 3: 同業他社が仕入先（発注先）と協議を実施しているため
- 0% ■ 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
- 15% ■ 5: 経営層から対応するよう指示があったため
- 13% ■ 6: 自社の販売先も協議に応じてくれたため
- 20% ■ 7: これまでも定期的に協議に応じていたため
- 5% ■ 8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため
- 5% ■ 9: 仕入先（発注先）から強い要望（何度も要望）があったため
- 5% ■ 10: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れがあったため
- 0% ■ 11: その他（備考欄に記入）

## 設問 8 .

設問 6 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えますか。【複数回答可】

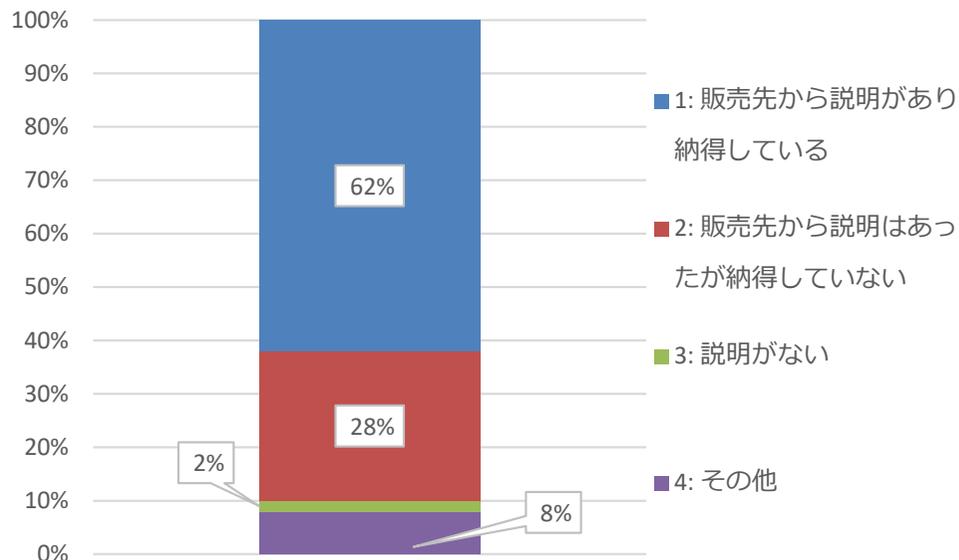
### 受注側



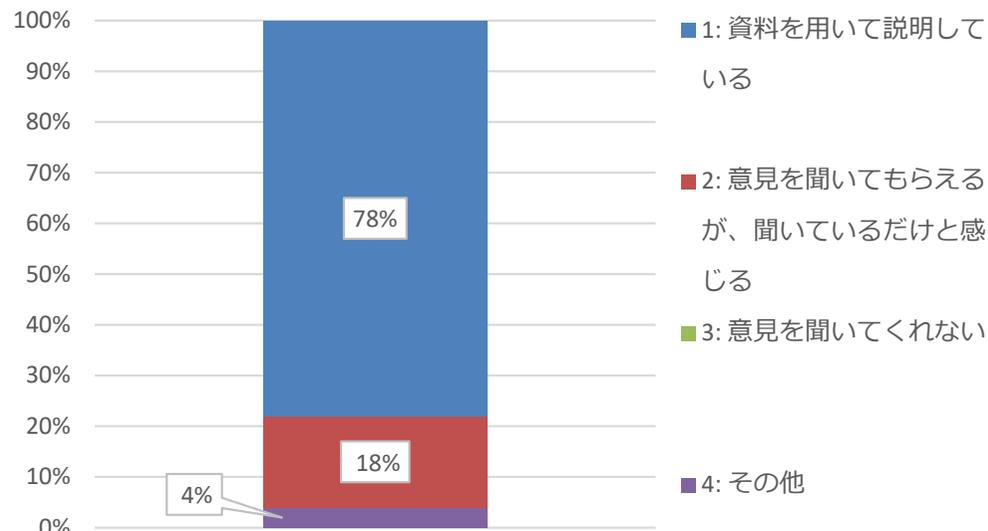
設問9 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先との価格交渉に関する協議状況（概況）についてお答えください。

受注側

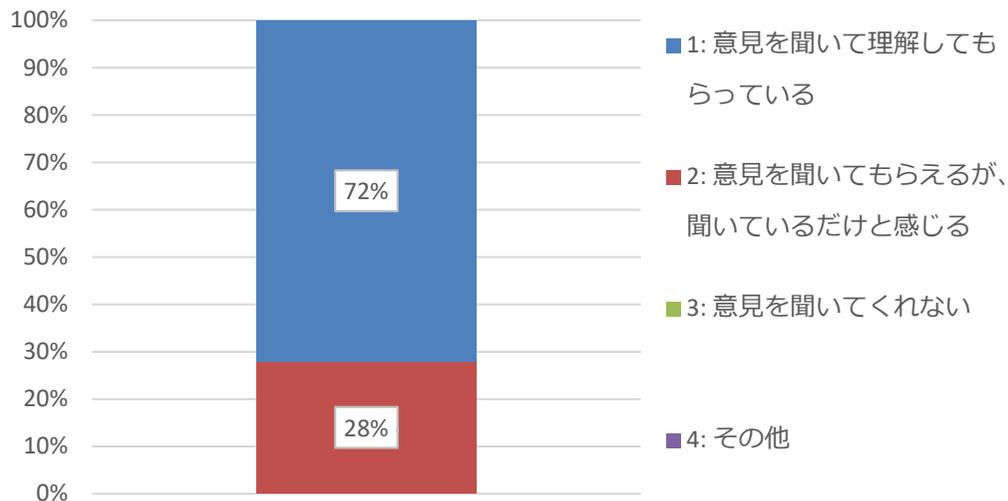
販売先から価格決定理由の説明状況



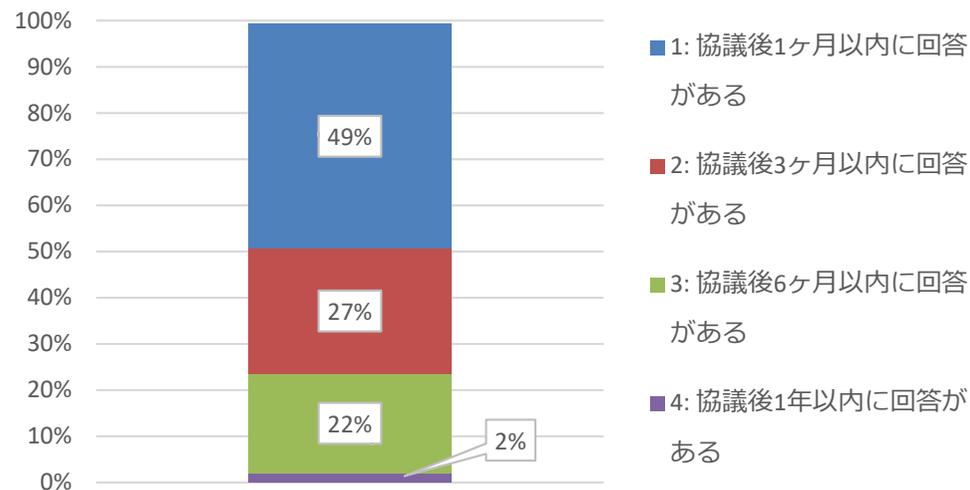
販売先の協議の際の説明方法



貴社からの意見の傾聴状況



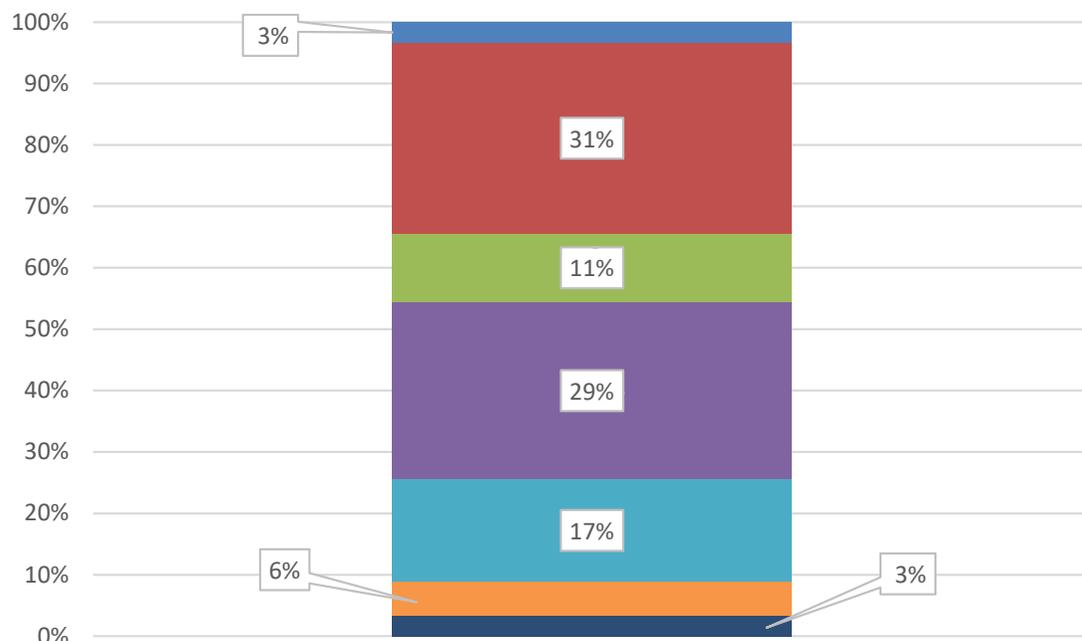
協議から価格決定までの期間



## 設問10

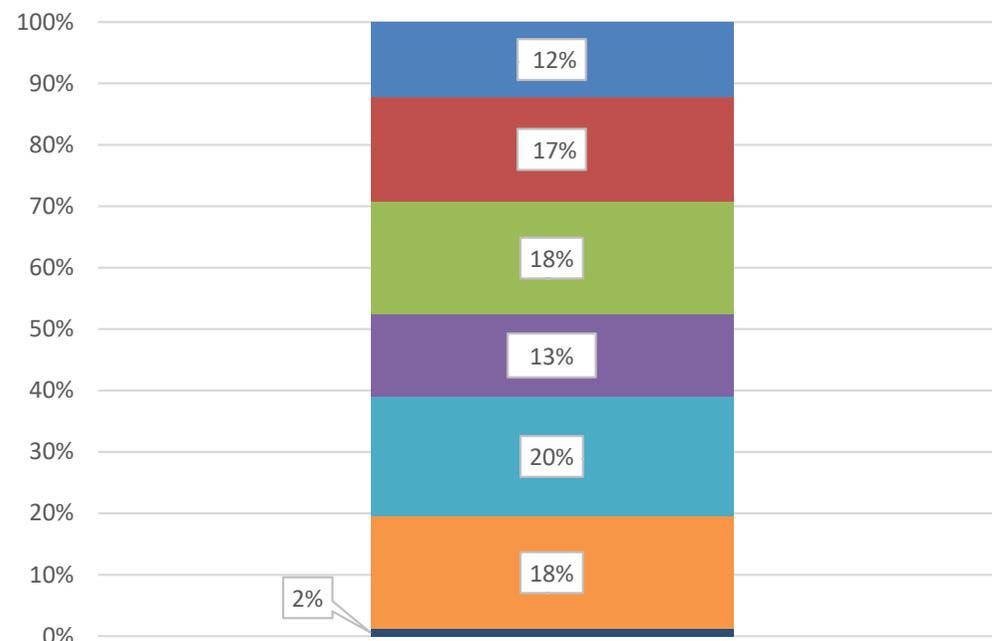
「労務費の価格交渉の指針」のうち、①貴社が遵守出来た項目、②発注者側が出来ていた項目をお答えください。

### ①自社が順守出来た項目



- 1: 国・地方公共団体や中小企業の支援機関の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報収集する
- 2: 価格交渉において、最低賃金の上昇率や春季労使交渉の妥結額や上昇率など公表資料を用いる
- 3: 定期的な価格交渉の時期や販売先の繁忙期など、値上げ要請が行いやすいタイミングを活用する
- 4: 販売先から価格提示をされるのを待たずに自ら希望する額を提示する
- 5: 定期的に仕入先（発注先）とコミュニケーションをとる
- 6: 価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先（発注先）の双方で保管する
- 7: その他の貴社の行動（備考欄に記入）

### ②発注者側が出来ていた項目

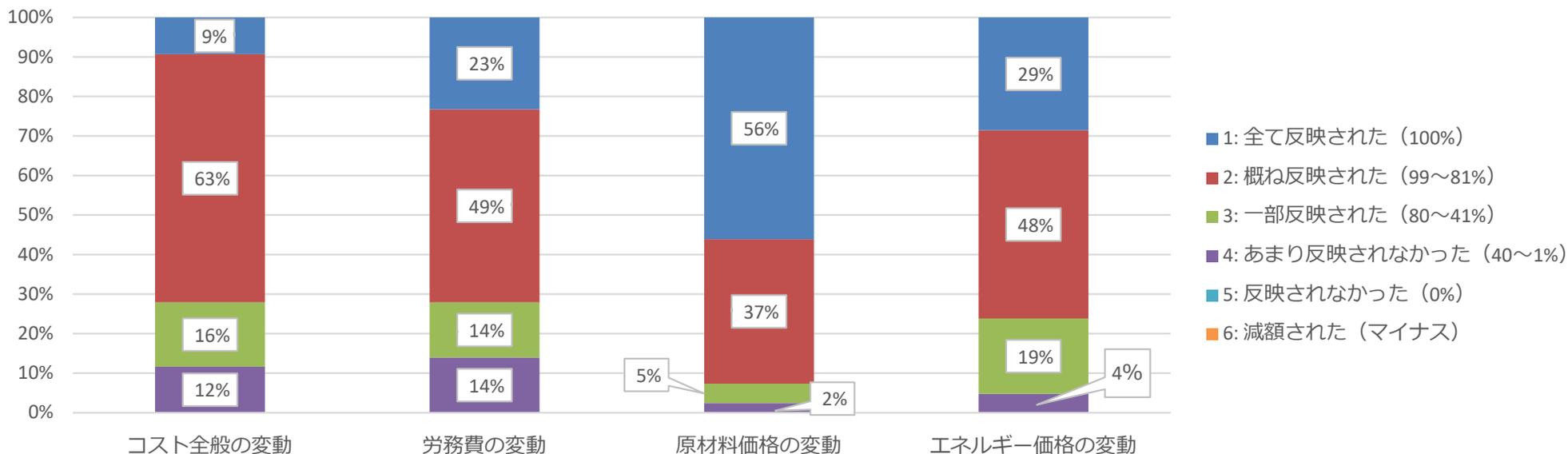


- 8: 労務費の価格交渉について経営トップの関与が感じられた
- 9: 定期的に労務費の価格転嫁について協議の場が設けられた
- 10: 価格転嫁に関する資料や説明を求められた場合、公表資料を用いるよう依頼された
- 11: サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性が判断された
- 12: 労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求めたところ、協議のテーブルについた
- 13: 労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示された
- 14: その他の発注者側の行動（備考欄に記入）

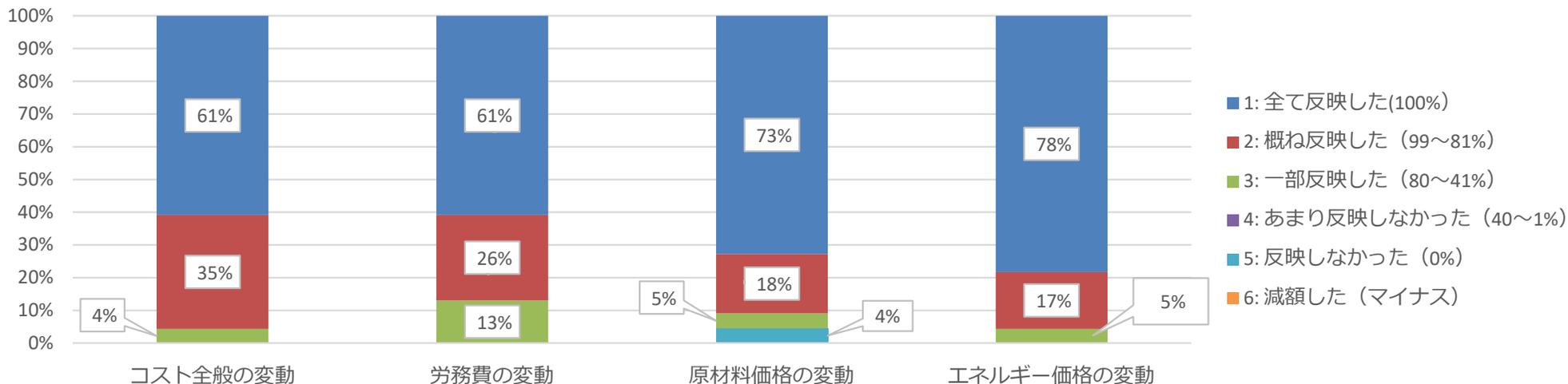
設問11.

2024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。  
【各項目単一回答】

受注側

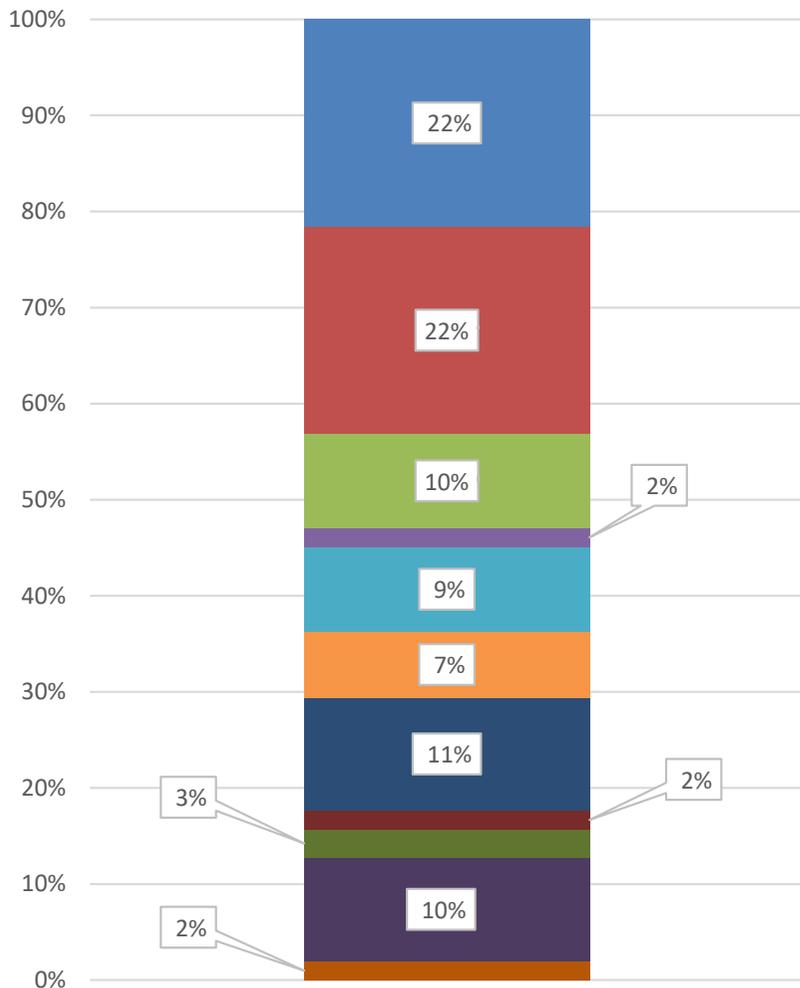


発注側



設問12. 受注側11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2024年度の単価に反映できた理由は何だと思えますか。【複数回答可】

受注側



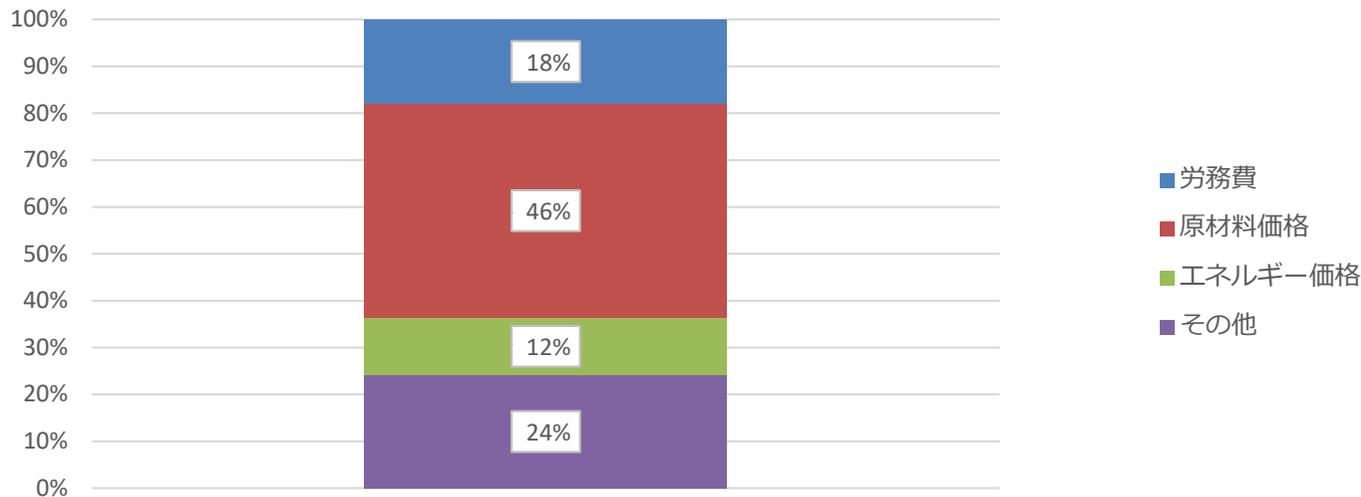
- 22% ■ 1: ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要性を販売先が感じたため
- 22% ■ 2: 販売先に行政・業界団体等からの要請があったため
- 10% ■ 3: 販売先の同業他社が価格転嫁に応じているため
- 2% ■ 4: 販売先の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため
- 9% ■ 5: 販売先の経営層から対応するよう指示があったため
- 7% ■ 6: 販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれたため（最終製品の価格転嫁が進んだため）
- 12% ■ 7: これまでも価格転嫁に応じていたため
- 2% ■ 8: 中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため
- 3% ■ 9: 一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）
- 11% ■ 10: 定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）
- 0% ■ 11: 価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示をしたため
- 2% ■ 12: 価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申入れを行ったため
- 0% ■ 13: その他（備考欄に記入）

設問13. 受注側11で「4: あまり反映されなかった（40～1%）」「5: 反映されなかった（0%）」「6: 減額された（マイナス）」と1項目でも回答した方にお伺いします。  
 変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由は何だと思えますか。【複数回答可】

受注側



設問14. 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。【数値回答】



受注側  
 アンケート単純合算による算出

# 4. 令和6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、利益提供要請

### 【分析結果】

- 発注側で原価低減要請を行ったが9%、行わなかったが91%との報告であり、行った側の理由としては競争環境上によるものとなっている。
- 受注側で原価低減要請を受けたが26%、受けたことがないが74%の報告。受けた26%の内訳として、納得しないまま要請に応じたが15%、要請に応じなかったが30%の報告。

### 【課題】

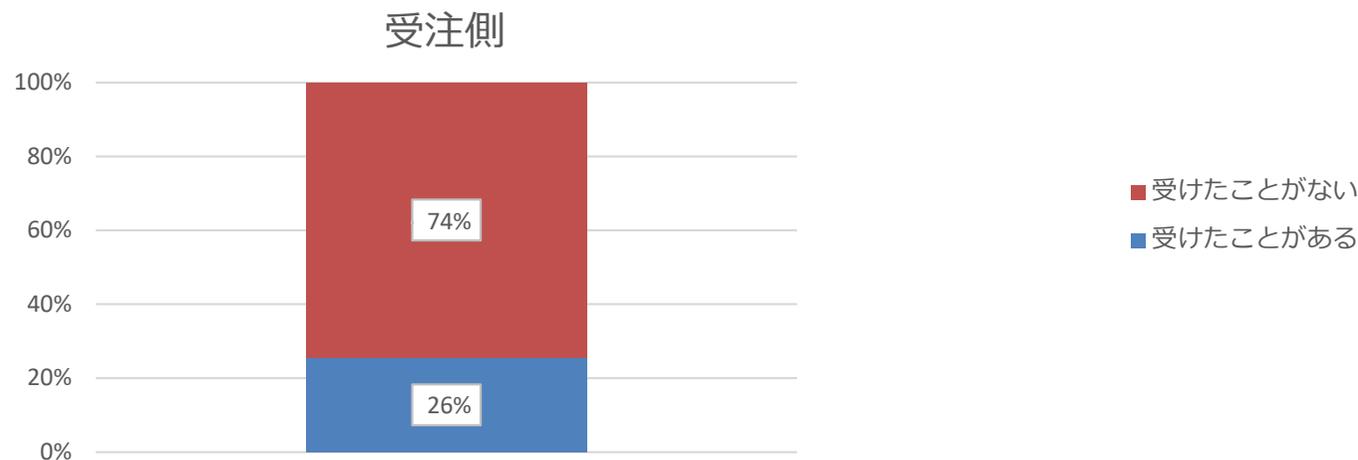
- 受注側での課題として、慢性化した発注事業者の目標値や理由のないコストダウン要請、受けない場合の発注事業者による優位的地位を利用した取引の影響（応じない場合の転注）が暗に仄めかされる。上述15%がこれに該当。今回の調査項目にはないが、会員企業にて転注が実施された例が散見される。

### 【課題を踏まえた今後のアクション】

- 上記課題に対しては、納得できる競争環境の理由は別として、理由なきコストダウンについては、発注事業者より要請のロジックの提示があるべきであると理解している。また発注事業者の優位的地位の濫用については下請法に抵触する主張をし続けることが肝要。これらを実現するために従前より進めている協会会員の情報交換会を主体に一枚岩となり結束して対応していく。また、Gメンの活用も視野に入れ今後の活動に繋げたい。

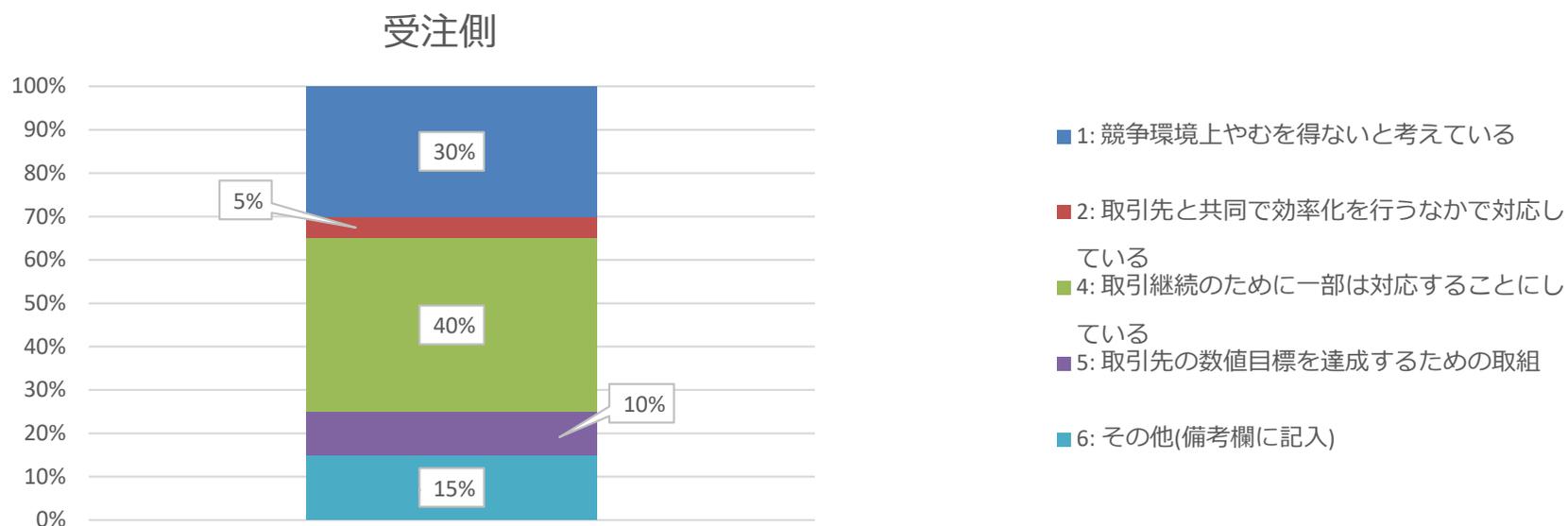
設問15.

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16.

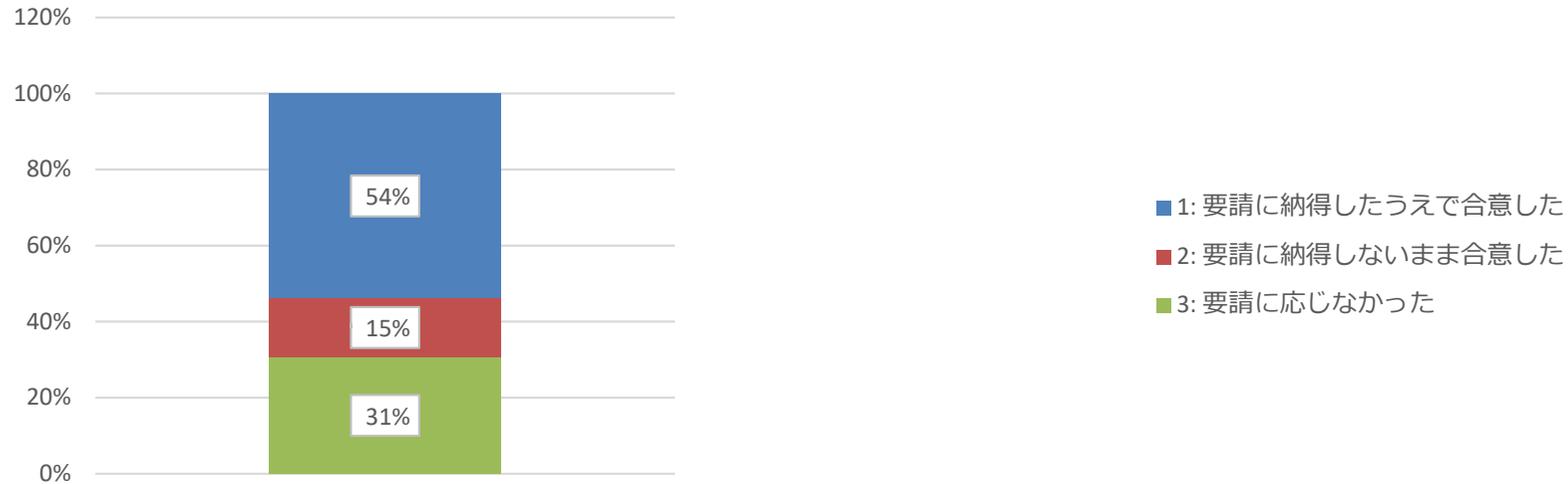
原価低減要請や利益提供要請のとらえ方についてお答えください。  
【複数回答可】



設問17.

受注側15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】

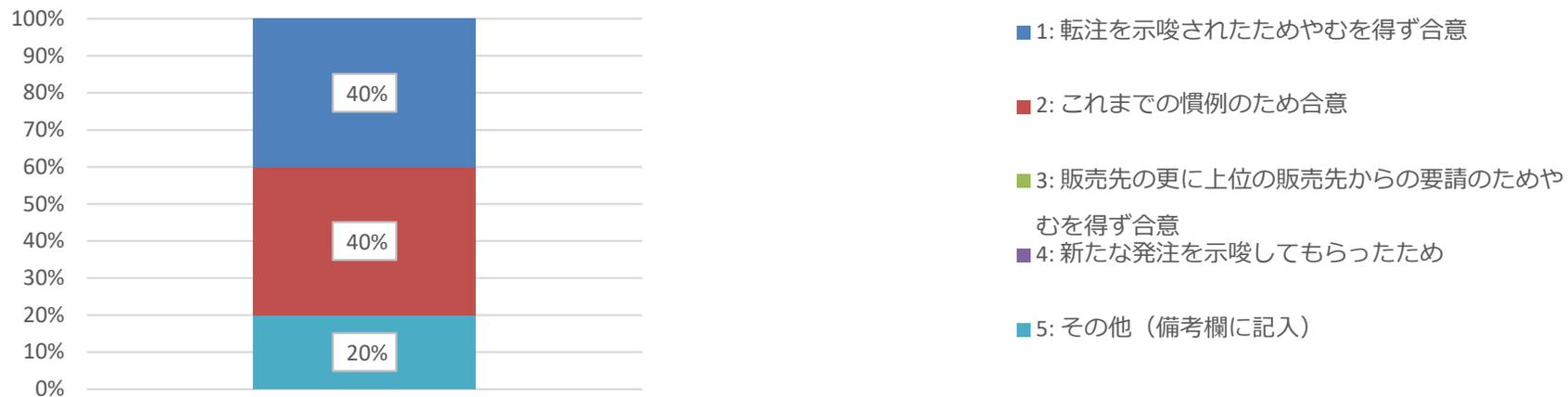
受注側



設問18.

受注側17で「2: 要請に納得しないまま合意した」と回答した方にお伺いします。  
要請に納得しないまま合意した理由についてお答えください。  
【複数回答可】

受注側



# 5. 令和6年度フォローアップ調査結果と分析

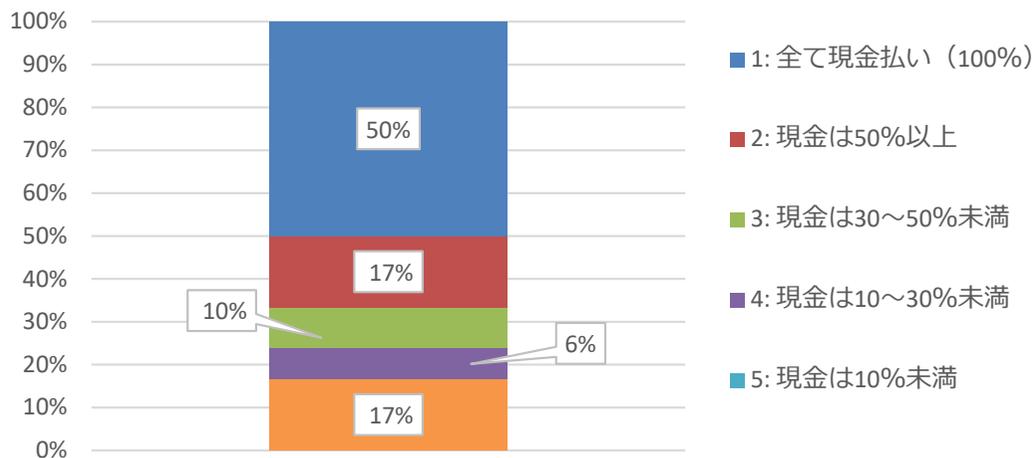
## 重点課題に対する取組 ③ 支払い条件の改善

### 【分析結果・今後の課題】

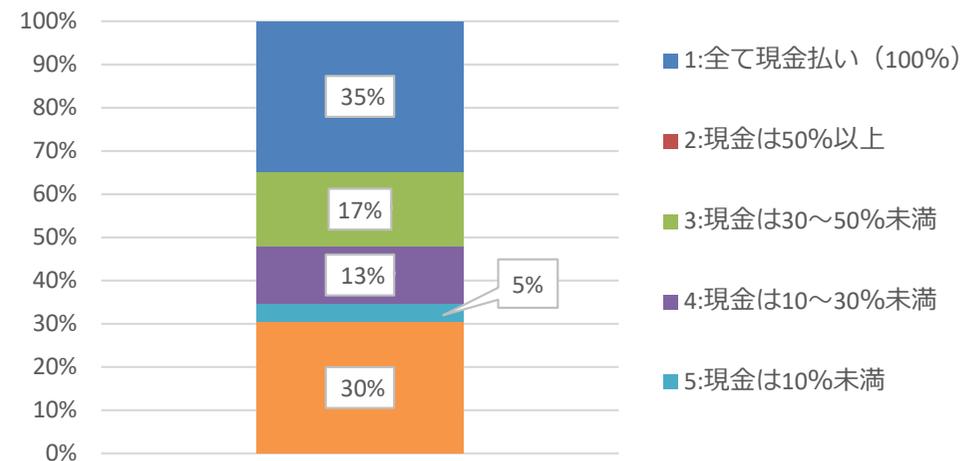
- すべて現金支払いは発注側／受注側それぞれ50%・53%と共に改善方向ではある。
- 手形サイトは受注側にて30日以内・60日以内・90日以内・120日以内・120日超はそれぞれ7%・47%・27%・20%・0%の回答となっており、60日を超えるのが47%となり、サイトの改善への取組が必要。達成にむけては、会員企業の周知徹底をはかる。
- 約束手形の取扱いがある場合、2026年度までの利用廃止に向けた取組の情報共有化すると同時に振興基準等関連省庁発出書類の周知徹底をはかること肝要。

設問20 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】

受注側



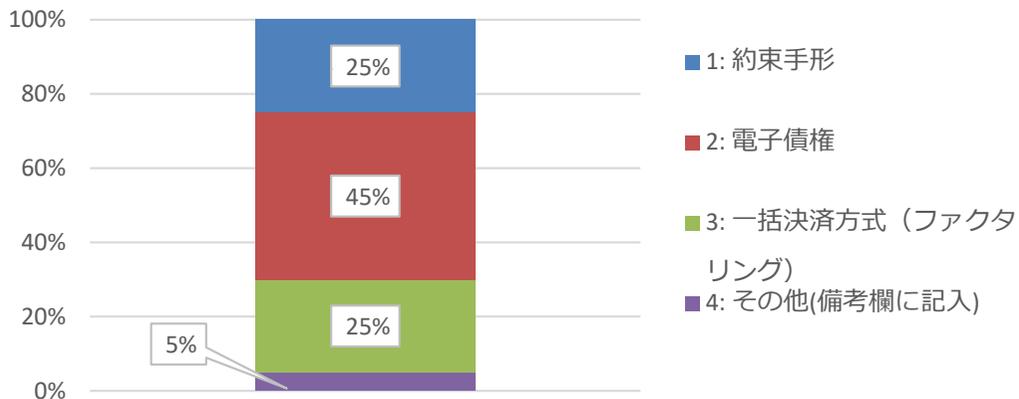
発注側



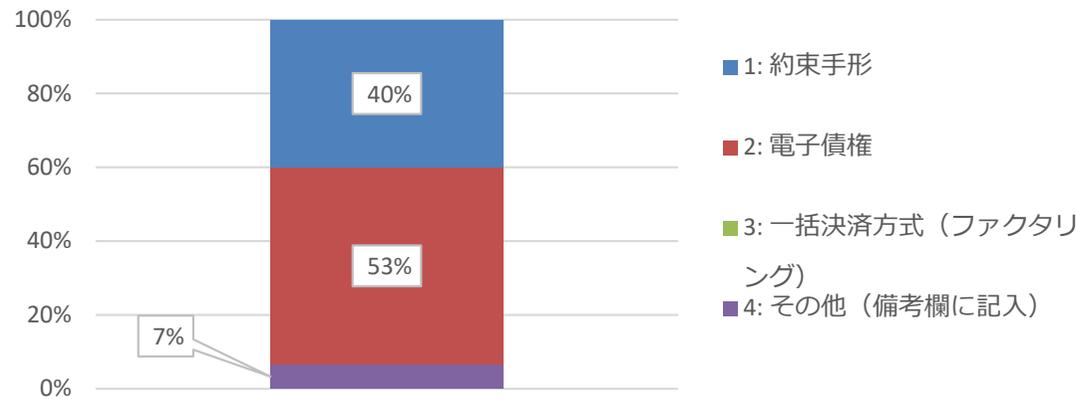
設問21.

受注側20で「1: 全て現金払い」"以外"を回答した方にお伺いします。  
現金以外の支払い手段で最も多い支払い手段をお答えください。  
【単一回答】

受注側



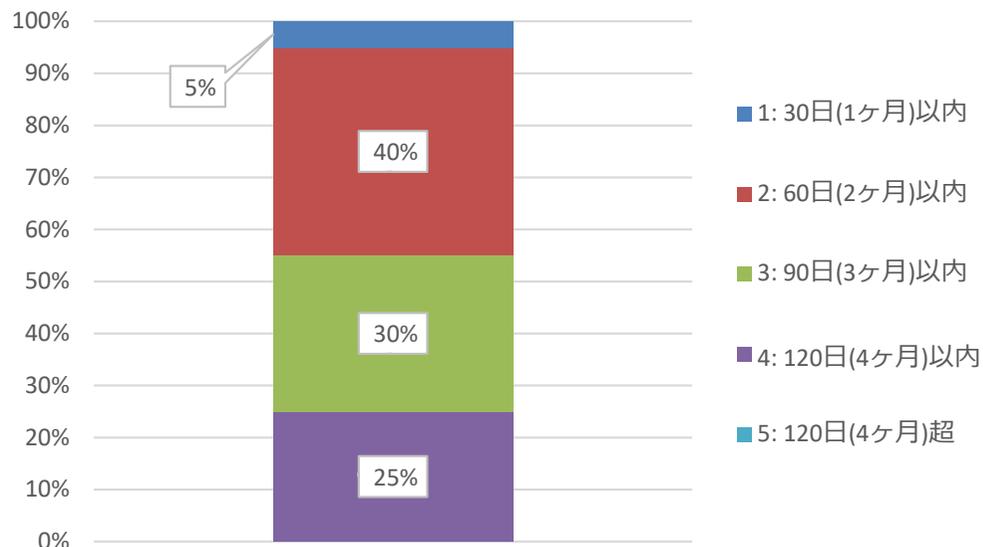
発注側



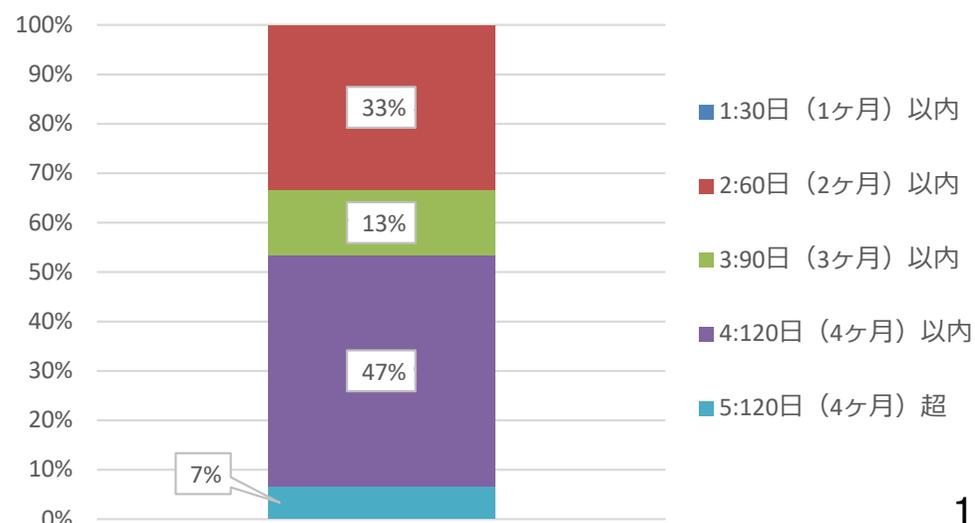
設問22.

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】

受注側

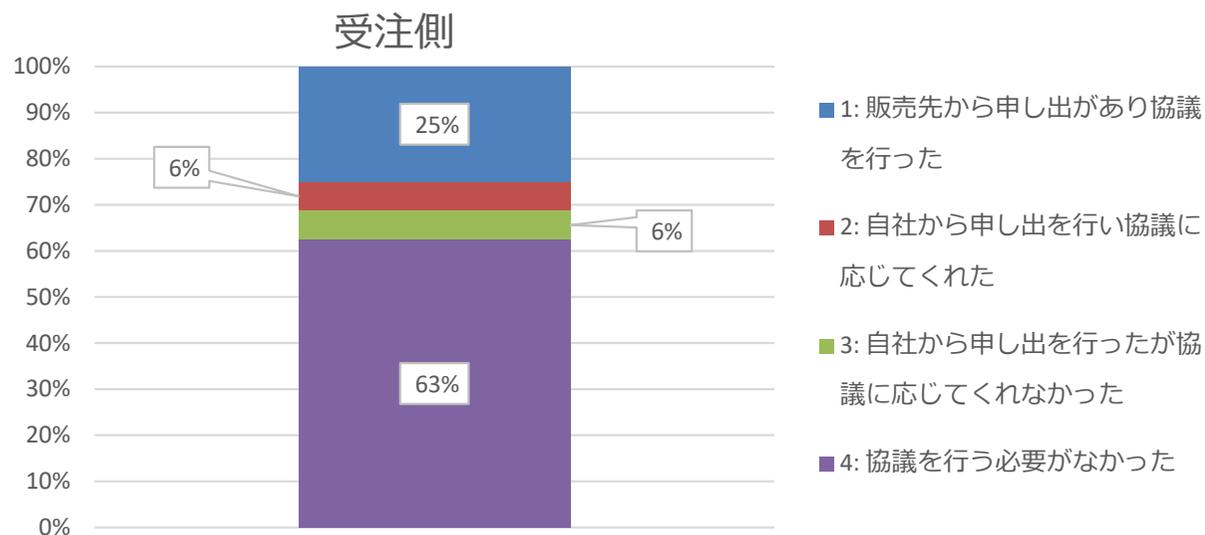


発注側



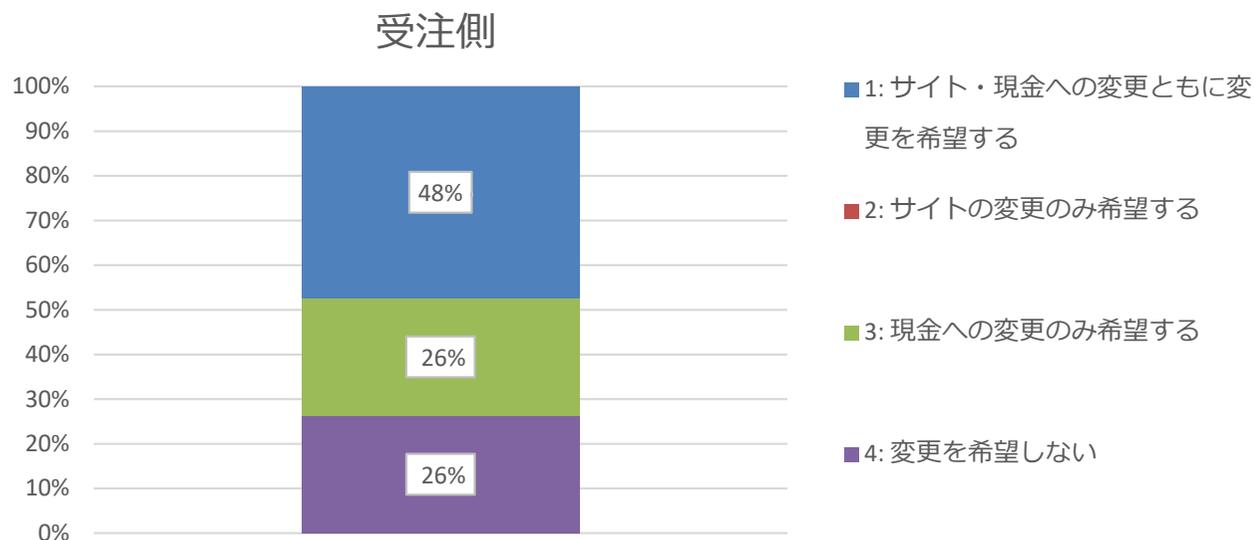
設問23.

受注側20で「1: 全て現金払い」"以外"を回答した方にお伺いします。  
直近1年間で、取引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】

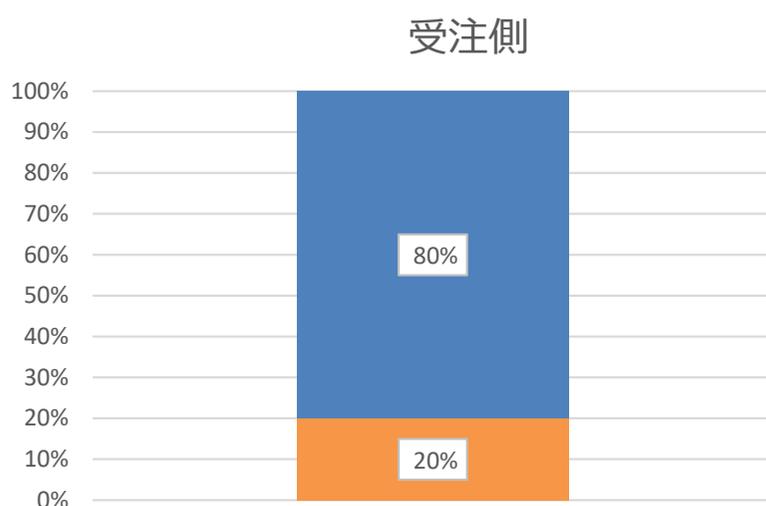


設問24.

受注側20で「1: 全て現金払い」"以外"を回答した方にお伺いします。  
販売先からの取引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】

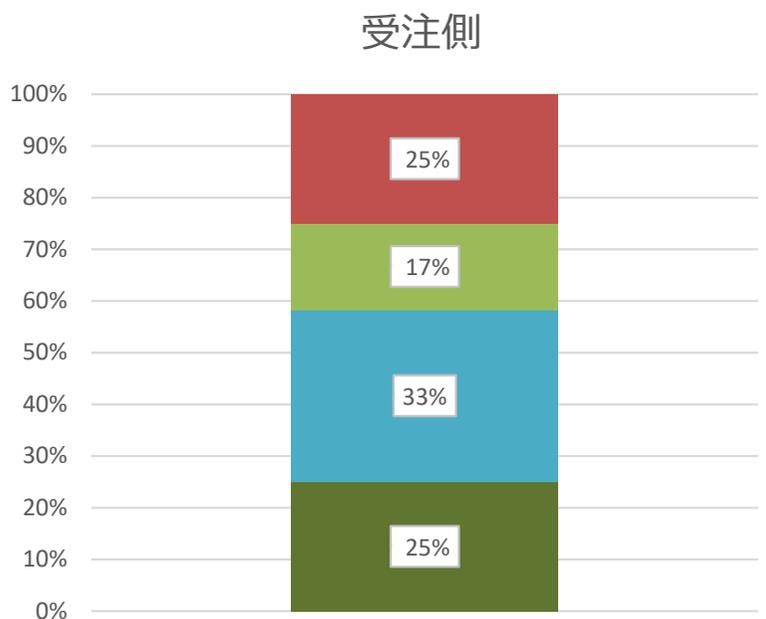


設問25. 受注側24で「4: 変更を希望しない」を回答した方にお伺いします。  
変更を希望しない理由は何ですか。【複数回答可】



- 1: 資金繰りに問題がないため
- 2: 販売先と継続して取引を行うため（現金化するまでの期間も販売先とやりとりができるため）
- 3: 電子的決済手段を自ら使用することが難しいため
- 4: 自身の仕入先（発注先）が電子的決済手段（約束手形で支払われるため）に対応しないため
- 5: 現金以外の支払い手段の方が利便性が高いため
- 6: 電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため
- 7: これまでの慣習を変えるのは手間なため
- 8: その他（備考欄に記入）

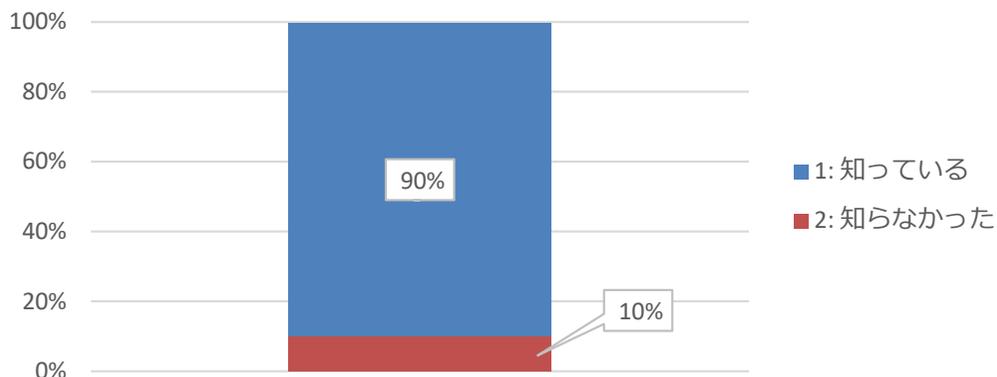
設問26. 受注側20で「1: 全て現金払い」"以外"を回答した方にお伺いします。  
販売先からの取引代金の受け取り方法について、現在の方法から変更を希望しますか。【単一回答】



- 1: 現金払いに変更した場合の振込手数料分の負担はなかった（相手が負担）
- 2: 現金払いに変更した場合の振込手数料分を自社が負担することになった（支払額から差引）
- 3: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）を相手に負担してもらえなくなった
- 4: 現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社で負担することになった
- 5: サイト短縮により従来より早期に回収できるようになった（額の変更なし）
- 6: サイト短縮により従来より早期に回収できることを踏まえた金額分を差し引かれることになった
- 7: 手形等で長いサイトへの変更を受けた際に一定額割り増した金額となった
- 8: 手形等で長いサイトへの変更を受けたが金額に変更はなかった
- 9: その他（備考欄に記入）

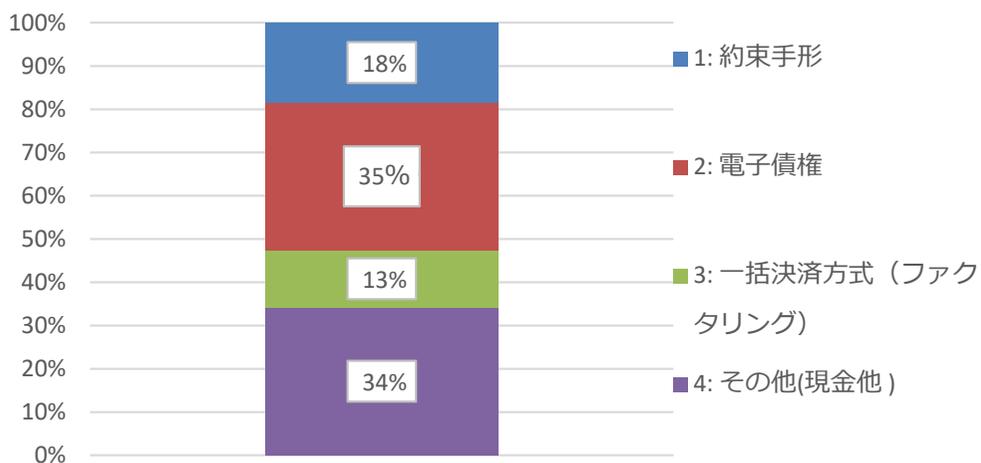
設問27. 貴社は2026年に約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する旨が閣議決定されている事を御存知ですか。【単一回答】

受注側

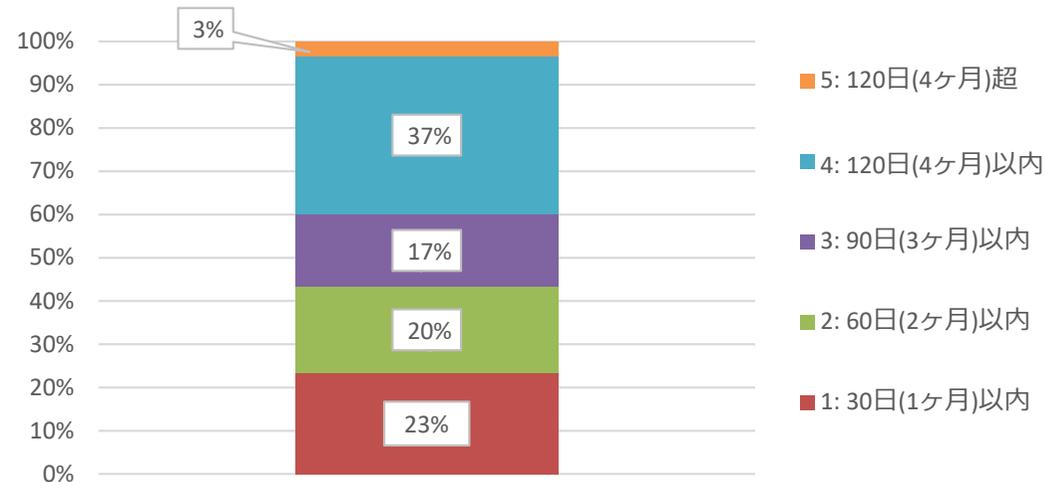


設問28. 自社からの支払いで最も多い手段とサイトをお答えください。【単一回答】  
 ※サプライチェーンの中間にいる事業者として、更に下位の事業者に対し、どのような支払いを行っているかについてお答えください。

①受注側 手段



②受注側 サイト



# 6. 令和6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

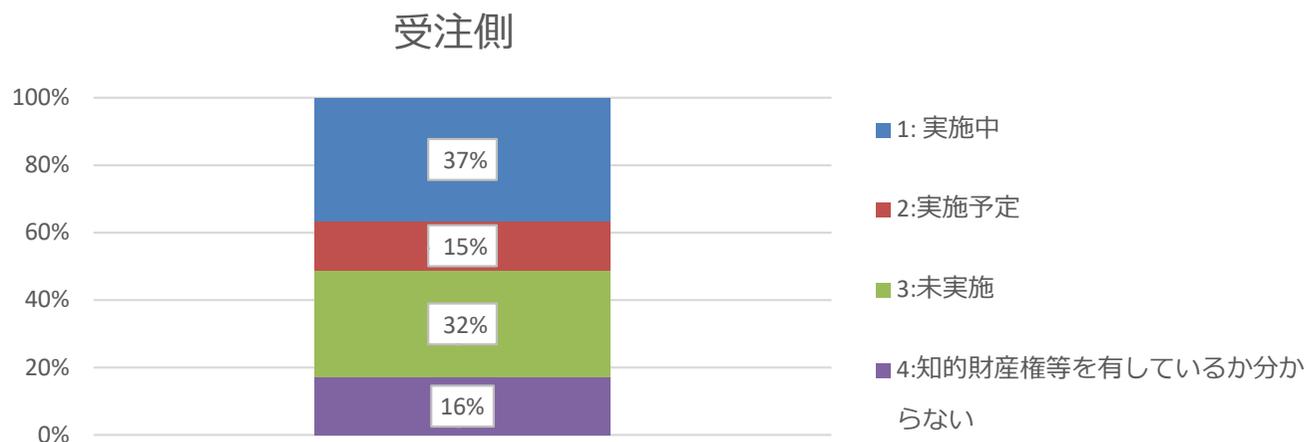
#### 【分析結果・今後の課題】

- 知財の秘密保持契約等の管理保護は発注側／受注側にてそれぞれ28%・29%が未実施。
- 出来ていない理由は、受注側にて実施する必要性を感じないためが40%、どのように対策したらよいか分からないが44%の報告。

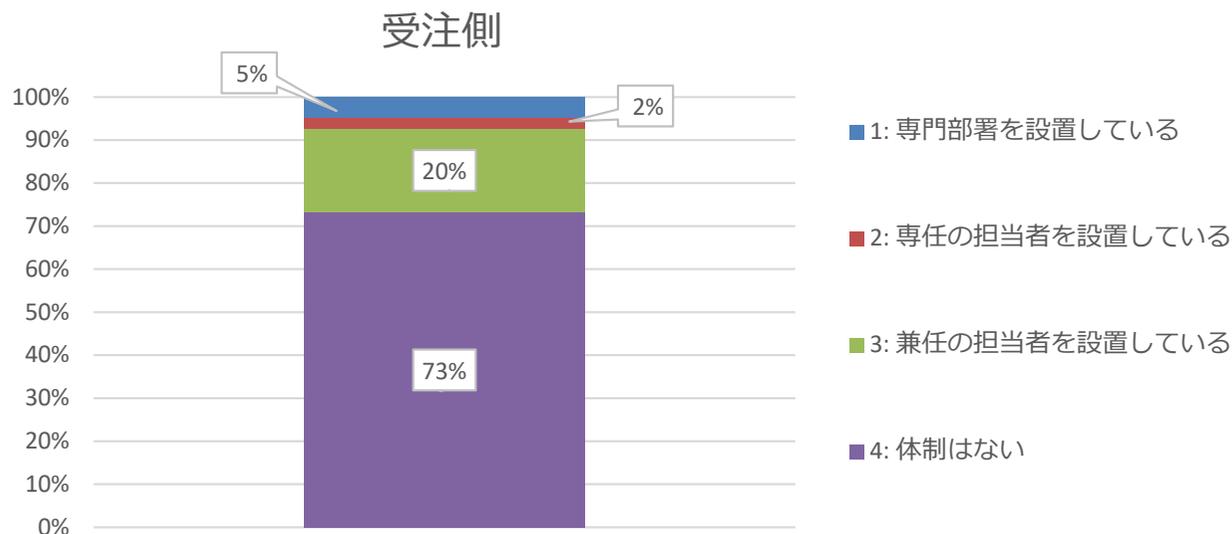
#### 【課題を踏まえた今後のアクション】

- 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、拡大委員会にて会員会社の情報の変化をウオッチしていく。

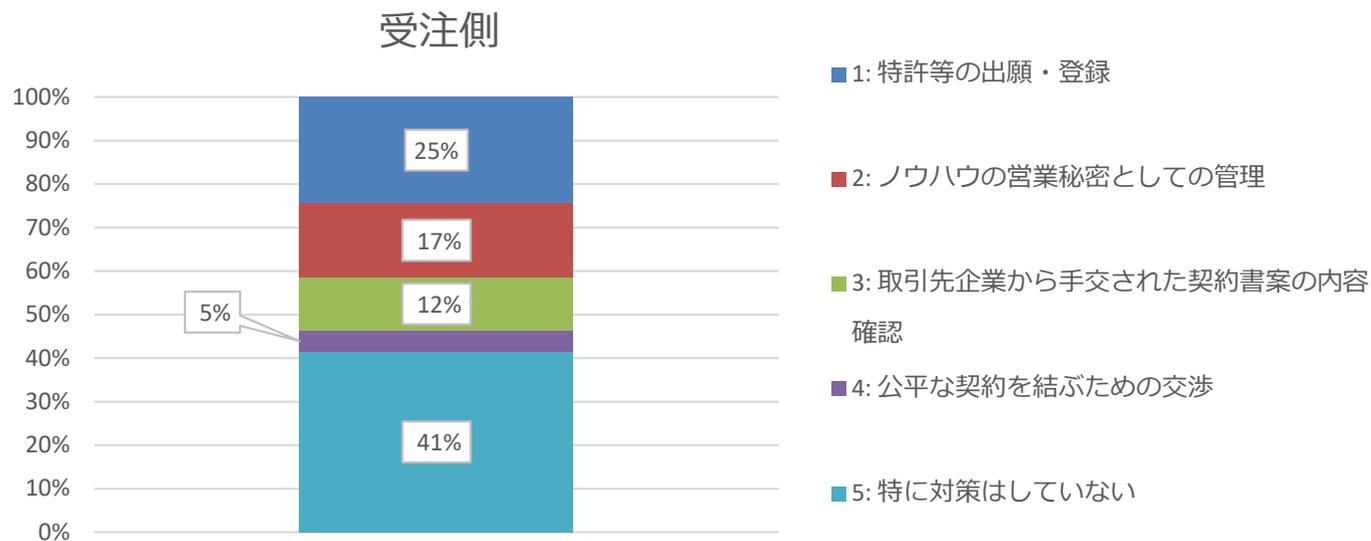
設問29. 貴社の保有する知的財産権等を保護するための対応を行っていますか。【単一回答】



設問30. 貴社には知的財産権等を管理するための体制はありますか。



設問31. 貴社の知的財産権等を保護するために、具体的にどのような対策をしていますか。  
【複数回答可】



## ⑤働き方改革

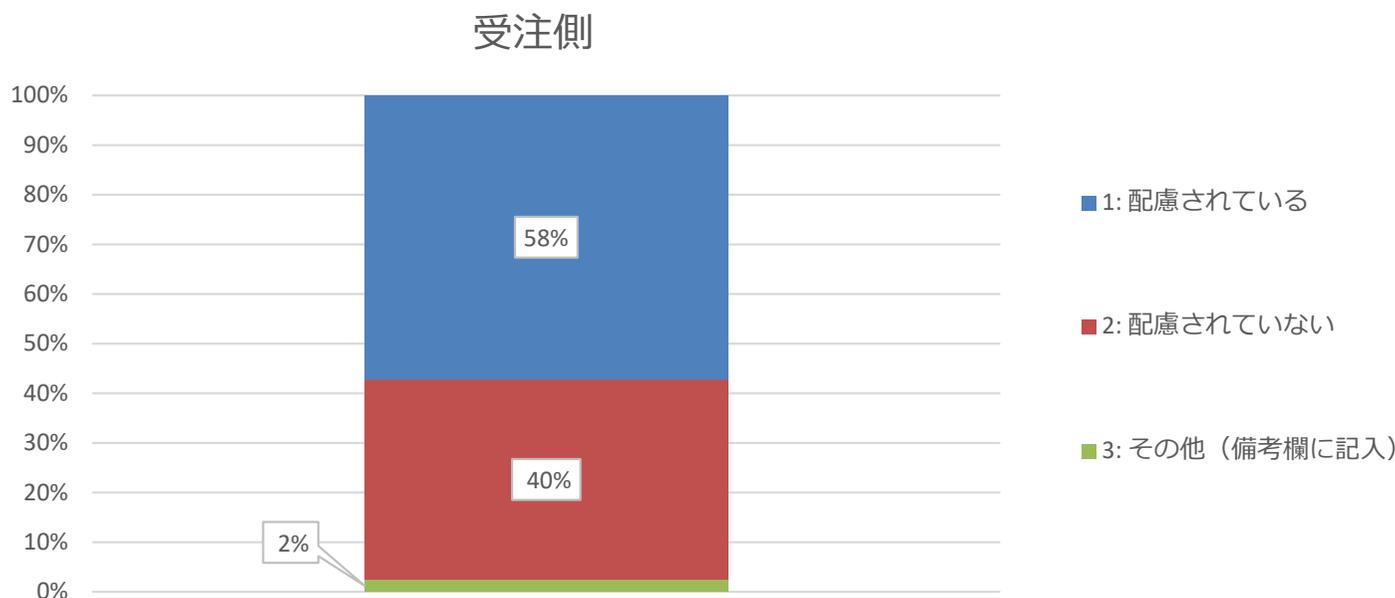
### 【分析結果・今後の課題】

- 働き方への影響は、発注側/受注側にてそれぞれ83%・74%が影響はないの報告。
- 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59%、一部負担したが14%、あまり負担しなかったが27%の報告であった。

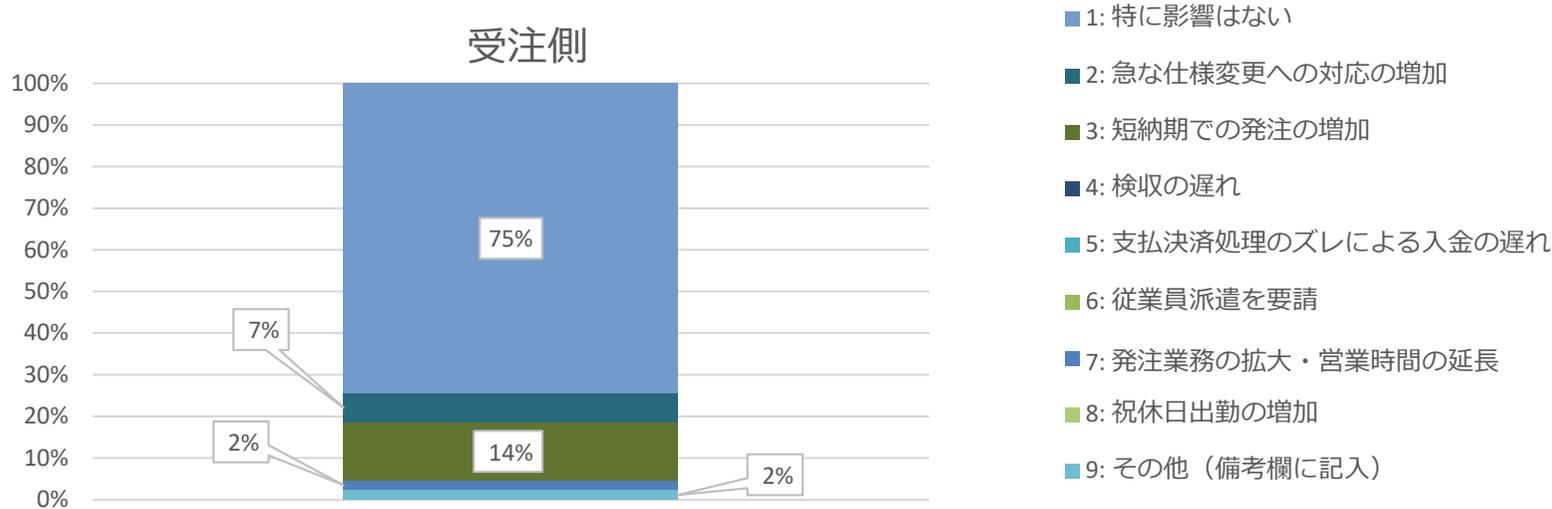
### 【課題を踏まえた今後のアクション】

- 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。

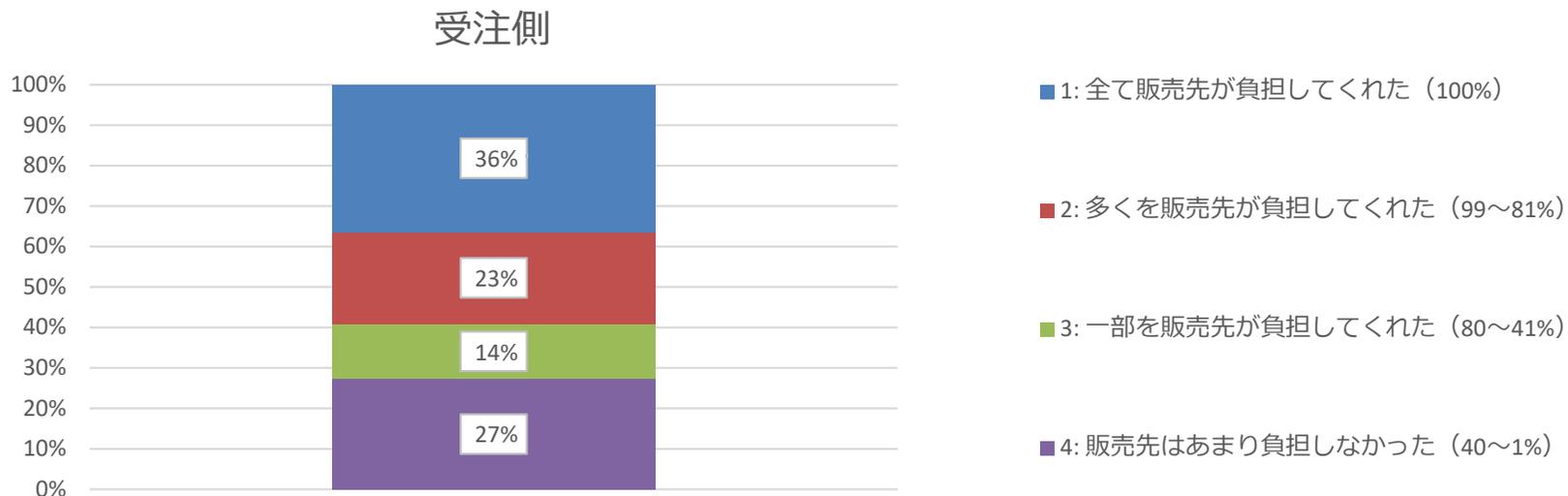
設問34. 販売先は発注を行う際、貴社の働き方に配慮した発注を行っているかお答えください。  
【単一回答】



設問35. 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、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36. 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。

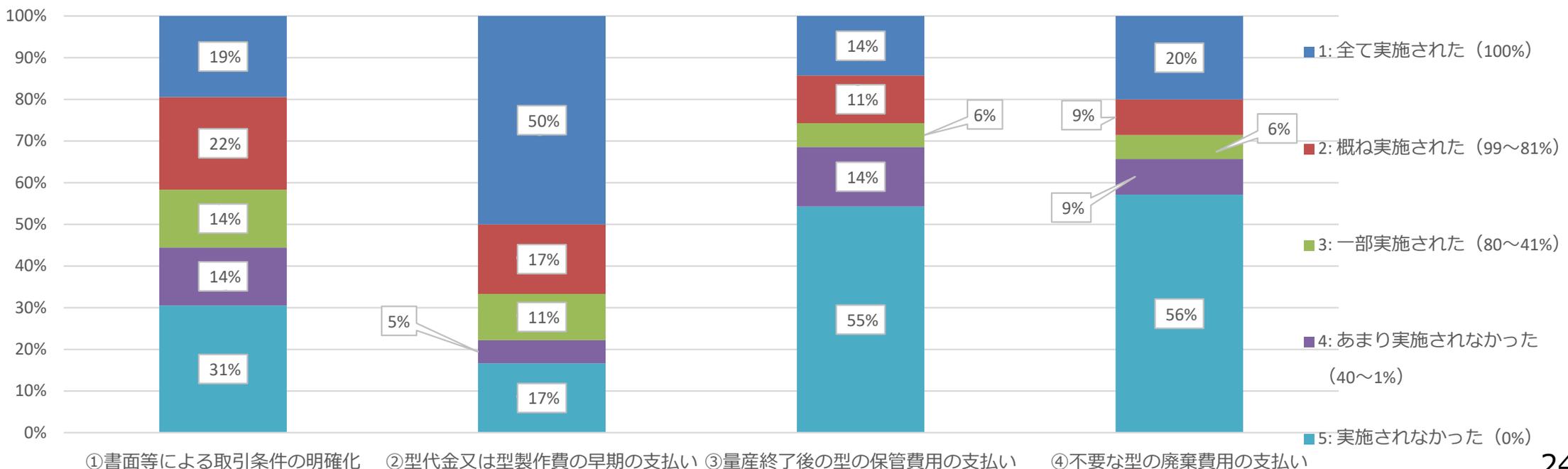


## ⑥型取引

### 【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、「書面等による取引条件の明確化」が実施されなかったが45%、「保管費用の支払い」が実施されないが68%と課題が残った。
- 上記「書面等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、この状態は改善がはかられていない。内容的には会員会社と個々の発注事業者との契約マターとなるため、会員間における情報共有を通じ活動できるように促していく。
- 量産終了後の型の保管費用の支払いが前述のとおり7割近く実施されていない、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。なおGメンの活用も視野にいれた活動に繋げたい。

設問38. 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。



## 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（Webによる）  
（第5回：令和6年6月20日）  
（第6回：令和6年10月30日）

### ■ 会員企業への情報提供

#### (1) 協会広報紙 「JFA」（4回/年）

令和6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）

- ・ 264号（令和6年7月）：「第5回取引適正化にむけた情報交換会」報告

#### (3) 「素形材産業の適正取引の推進と生産性・付加価値向上に向けた自主行動計画」の周知およびHPへの掲載

## 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】

- 「価格改定の適正化」は改善方向にあるが、価格反映（転嫁）には特に労務費・型管理費用の転嫁ができていない。労務費に関しては、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」等を更に会員に周知していく。また、当協会の会員間の情報交換会（拡大委員会）の実施によりベストプラクティスの情報を共有化して発注事業者との協議に臨む行動に繋げていきたい。
- 令和6年11月に「適正な取引に向けて」と題し会員に向けた講演会を中小企業庁（取引課）にお願いし、会員の困りごとの情報交換会を実施した。今後もこれに準じた企画を行い効果的な活動に結びつけていきたい。
- 関係各省庁より発出される「取引適正化」にかかわる発出書面は、理事会や各常設委員会にて説明すると同時に、協会HPや広報誌・月間ニュース等を通じた情報発信の継続を行っていく。
- 発注事業者との間で解決に至らなかったり、解決出来そうにないという局面では場合によりGメンの活用を視野に入れていくことも考えたい。