

適正取引推進

自主行動計画に基づいた具体的な取組み

2024年2月28日

ダイキョーニシカワ株式会社

代表取締役社長 内田 成明

自主行動計画

自工会、部工会では、「適正取引」や「付加価値向上」につながる望ましい取引慣行を普及・定着のために、2016年9月に政府が発表した適正取引に関する指針「未来志向型の取引慣行に向けて」や、関係法令等を踏まえて、適正取引における重点課題をまとめた「自主行動計画」を2017年3月に策定した。

徹底プラン

中小企業庁「下請けGメン」による各業界へのヒヤリング結果などを踏まえ、「自主行動計画」に記載があるが、徹底が不十分な項目について、更に実効性を高める取組みがまとめられた。
(2023年3月)

- 2017年6月:部工会作成のチェックシートに基づく総点検実施
- 2017年7月:適正取引推進の自主行動計画を策定し機関決定

ダイキョーニシカワ 自主行動計画

	No.	重点項目	主な取組み
自主行動計画	1	合理的な価格合意	◇OEM各社 お取引先各社との合理的な価格合意 ◇市況変動(エネルギー費・人件費)の価格転嫁
	2	型取引の適正化	◇量産終了品の型保管費支払い ◇量産終了後金型の引取り&廃棄推進
	3	下請代金支払の適正化	◇下請代金の現金支払い
	4	働き方改革の対応	◇お取引先との共創活動 生産革新活動 ◇社内への短納期発注防止依頼などの啓発
	5	自然災害等への対応	◇危機管理要領制定 ◇リスクの大きさ分類と低リスク化の推進
	6	事業継承への対応	◇ものづくり力強化への取組み ◇情報共有と啓発への取組み
	7	知的財産の取り扱い	◇社員にお取引先のノウハウ図面保護教育 ◇取引条件の明確化
	8	パートナーシップ構築宣言	◇パートナーシップ構築宣言の開示 ◇お取引先連絡会でTOPによる方針展開 共有

自主行動計画への取組み



No.	重点項目	2017年度			2018年度			2019年度			2020年度			2021年度			2022年度			2023年度			2024年度		
		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期		上期	下期	
1	合理的な価格合意				<p>2018年4月 ・価格変更は、「コスト改善アイテムリスト」活用による合理性のある方法に変更。</p>												<p>2022年2月:量産終了補給品の取り扱い変更 ・補給品単価設定による補給価格で取引開始</p>								
								<p>事例1 →</p>			<p>2019年4月～ ・原材料費、購入品費価格転嫁</p>						<p>2022年4月～ ・エネルギー費価格転嫁</p>						<p>2023年4月～ ・人件費価格転嫁</p>		
2	型取引の適正化							<p>事例2 →</p>			<p>2019年7月:量産終了貸与金型の取り扱い変更 ・補給品生産金型の保管料支払い開始</p>						<p>2020年4月～量産終了貸与金型の取り扱い変更 ・OEM各社のご協力による金型廃棄の推進</p>								

事例1 ～合理的な価格合意～



2019年4月～ OEM各社 お取引先各社との合理的な価格合意

- ①、②原材料費/購入品費の価格転嫁は、2019年度より市況変動等のガイドにて価格転嫁をスタート
- ③ エネルギー費の価格転嫁は、2022年度上期よりガイドに沿って実施
- ④ 人件費の価格転嫁は、2023年度上期よりガイドに沿って実施

年度 半期	2019年度		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
①原材料費	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
②購入品費	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
③エネルギー費							●	●	●	●
④人件費									●	●

2019年7月～型取引の適正化を推進

①2019年7月～量産終了金型の保管費用支払い開始

②2020年4月～金型の廃棄推進

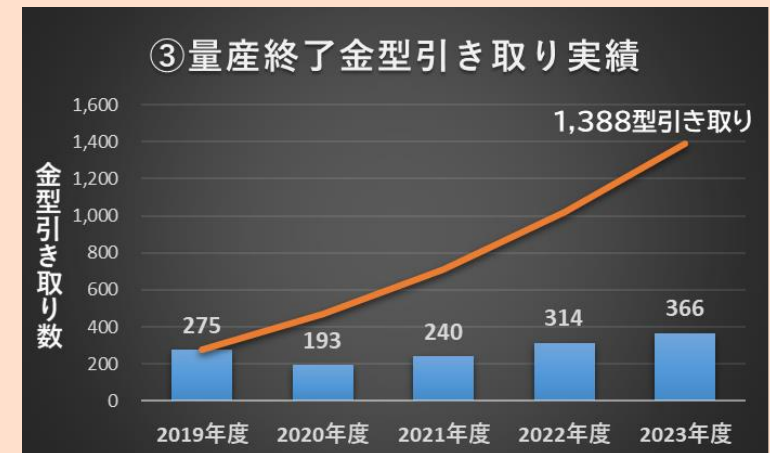
- ・OEM各社との定期的な協議により、補給移行時期の明確化や廃止部品の判定期間短縮と対象拡大を推進いただいた。

③お取引先からの金型引き取り推進

- ・1年間発注無しの金型は、引き取りして自社保管に変更するルールを設定。

④金型ノウハウ等知的財産の保護

- ・自主行動計画7の知的財産の取り扱いに関連し、お取引先の持つ金型に関する技術やノウハウの価値と取り扱いについて社内教育を実施。



自主行動計画への取組み



No.	重点項目	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度		2024年度	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
3	下請代金の支払適正化			2018年7月 支払い条件変更 機関決定						2021年～約束手形廃止に向けた取組み							
				事例3 → 2018年10月～ 下請事業者への100%現金支払い化													
4	働き方改革の対応			2017年7月 OEMの内示情報早期展開 ・生産移管 平準化による負荷軽減										2022年6月 社内浸透を目的とした啓発 ・短納期発注の抑制について購買通信発行			
				事例4 → 2018年10月～ お取引先との共創活動開始 ・DNCグループのものづくり力を向上させ、 お取引先の自走と結束力を醸成										2022年11月～ ・DNCお取引先通信を発行し 働き方改革に関する情報など 法令や支援サイトを紹介			
5	自然災害等への対応			2017年2月 購買先危機管理要領の運用 ・気象情報の注意喚起アナウンスによる早期展開 ・SCRキーパー登録活用によるOEMとの危機管理体制構築										2021年6月 調達リスクの低リスク化への取組み ・低リスク化活動実施とお取引先への紹介 ・2023年から地政学リスクも対象に取組み開始			

事例3～下請代金支払の適正化～



2018年10月～

・下請代金の支払いを現金化

【実施内容】

対象470社に対し、下請代金は、ファクタリングや手形払いから全額現金支払いに変更。
(ガイドラインを前倒しして実施)

お取引先の資金繰りにも配慮し、
自主行動計画の重点課題の中でも
最重要課題と捉え、機関決定

<取組み実績>

実施事項		(2018.4～2019.3)			
		Q1	Q2	Q3	Q4
1	機関決定	◎			
2	お取引先各社へ支払方法変更の説明	➡			
3	支払に関する通知書発行		➡		
4	支払方法 マスター登録変更		➡		
5	下請代金の現金化			◎	

事例4 ～働き方改革の対応～



2018年10月～

・お取引先のものづくり力強化への取組み

階層別研修

- ① 監督者向けに安全 品質基礎とKPIによる管理手法
- ② 設備保全等専門技能講座

改善研修

- ① 問題解決手法の教育(なぜなぜ分析、QC手法etc)
- ・人財育成、ものづくり現場力改善手法と実践



社内研修お取引先参加状況



対象お取引先
45社

階層別研修
12社
改善研修
36社
受講頂きました。

2022年11月～

・「お取引先購買通信」を活用した、お取引先への情報共有と啓発への取組み

働き方改革に関する情報など、法令や支援サイトを紹介

お取引先各位

2022/11/1
ダイキョーニシカワ株式会社

DNC 購買通信【第1回】

テーマ： 取引適正化推進に関する法令や自主行動計画のサイト紹介

経済産業省を始めとする関係機関の指針の下、取引適正化が求められています。そこでサプライチェーン全体での取引適正化推進を目的としてDNC購買通信を発行させていただきます。初回は連の法令、指針、自主行動計画等のサイトを紹介させていただきますのでお役立て下さい。

- 独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）**
企業の自由な競争を促進することを目的とし、事業者間の競争により消費者の利益が確保される。
紹介サイト：<https://www.jftcc.go.jp/dk/index.html>
- 下請法（下請代金支払遅延等防止法）** → 独占禁止法に定める優越的地位の濫用規制を補完する
下請取引の公正化、下請事業者の利益保護を目的とし、親事業者による優越的地位の濫用を取り締まる為に制定
紹介サイト：<https://www.jftcc.go.jp/shitaake/index.html>
- 下請法振興基準（下請中小企業振興法に基づき、定められ振興基準）**
振興基準は、下請中小企業の振興を図るため、親事業者と下請事業者の、望ましい取引関係を定めたもの。
紹介サイト：<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shinkoukiyuu/zenbun.pdf>
- 自動車産業適正取引ガイドライン（自動車・同部品産業に関する指針で経済産業省が確定）**
下請取引の適正化の推進を掲げ、主要業界毎に取引適正化のためのガイドラインとして経済産業省が確定したもの。
紹介サイト：https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline/02_automobile.pdf
- 自動車部品工業会の自主行動計画**
上記ガイドラインを受け、重点課題へ取り組みを自主行動計画として自動車部品工業会が確定したもの。
紹介サイト：https://www.japia.or.jp/_/2021改訂_自主行動計画.pdf

参考： 取引適正化推進に関する、関係法令、基準、指針、実行計画の関係を整理

その他 案内： 事業承継制度等（事業承継の支援施策）
中小企業の事業承継を後継するための様々な支援策が掲載されています。詳細は、こちらをご確認ください。
紹介サイト：https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business_succession_support_measures.html

お取引先各位

2024年1月16日
ダイキョーニシカワ株式会社
購買本部

DNC 購買通信【第5回】

テーマ： 業務改善助成金の申請期限延長のお知らせとサイト紹介

昨年（2023年）12月19日に「DNC購買通信【第4回】」でご案内した業務改善助成金の申請期限が延長されましたので改めてご案内させていただきます。最低賃金の変更をご検討されておられるお取引先様に於かれましては、申請の期限が延長されておりますので助成金制度の活用として、この機会に是非ご検討・ご活用下さい。

業務改善助成金制度の概要

生産性向上に資する設備投資、経営コンサルティング等を行うとともに、事業場内最低賃金を一定額以上引き上げた場合に設備投資、経営コンサルティング等にかかる費用の一部を助成する制度です。

・業務改善助成金
概要紹介サイト：https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kovou_roudou/roudoukiun/zigayunushi/shienjigyou/03.html
ご案内サイト：<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001184400.pdf>

・業務改善助成金の申請期限延長について（令和5年12月26日改訂）

令和6年1月31日
資金引上げ計画を立てて申請される方
延長します！

令和6年3月31日
資金の引上げ計画を立てて申請いただく事業者の方については、申請期限を令和6年（2024年）3月31日までに延長されました。

令和6年1月31日
資金引上げ後に申請される方
延長はありません。
(お早めの申請をお願いします。)

厚生労働省ホームページ
(https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kovou_roudou/roudoukiun/zigayunushi/shienjigyou/03.html)

ご相談やご不明点等ございましたら以下へご連絡をお願いします。
購買管理部 川西 ka-kawanishi@daikyonishikawa.co.jp

事例5 ～パートナーシップ～



2018年6月～

・お取引先連絡会で、TOPからお取引先へ 経営方針と購買・品質各本部の取組みを説明

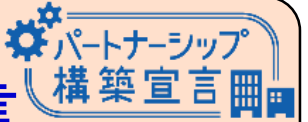
経営TOP並びに購買・品質部門のTOPが方針と取組みを説明し、お取引先と直接対話の場を設け、パートナーシップとしての絆を深める取組みを続けております。



<p>2018年度 購買方針</p> <p>2018年5月18日 ダイキョーニシカワ株式会社 購買本部 購買本部長 瀧本 昌也</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>	<p>2019年度 購買方針</p> <p>2019年5月24日 ダイキョーニシカワ株式会社 購買本部 購買本部長 瀧本 昌也</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>	<p>2023年度 購買方針</p> <p>ダイキョーニシカワ株式会社 購買本部 本部長 菅田 基二 2023年6月8日</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>
<p>4-4. 適正取引</p> <p>日本自動車部品工業会の自主行動計画に基づく適正取引の推進</p> <p>①合理的な価格決定 ②下請代金支払の適正化 ③型管理の適正化</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>	<p>5-1. 適正取引の推進</p> <p><日本自動車部品工業会の自主行動計画に基づくガイドラインの順守></p> <p>I. 重点課題に対する取組 1. 合理的な価格決定 2. 型管理の適正化 3. 下請代金支払いの適正化</p> <p>II. 取引先支援活動の推進 III. 教育・人材育成の推進 IV. 普及啓発活動の推進 V. 定期的なフォローアップ、PDCAの実行</p> <p>DNC ティア1 ティアN</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>	<p>4-7. 2023年度購買方針 ～戦略⑤適正取引とCSR～</p> <p>戦略⑤ 適正取引と社会的責任への対応</p> <p>【重点施策】</p> <p>⑤-1) 適正取引への取組み ・適正取引への取組み7項目の維持と強化 ・「お取引先購買適正化ガイドライン」を準拠した自社の取組みと、グリーン調達、カーボンニュートラルへの取組みをサプライチェーン全体に浸透させていただきますよう、お願いします</p> <p>⑤-2) グリーン調達の取組み ・DNCグリーン調達ガイドラインの制定・公開 ・お取引先への説明会による取組の浸透</p> <p>⑤-3) カーボンニュートラルの取組み ・お取引先の歩留まり向上/省エネ事例の相互展開 ・共通KPIによる削減効果の見えん化</p> <p>DaikyoNishikawa Corporation</p>

2023年3月～

・パートナーシップ構築宣言



お取引先との共存共栄をより強化するため取引方針を宣言しました。

「パートナーシップ構築宣言」

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

- 1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を越えた新たな連携**
直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+」へ）ことにより、サプライチェーン全体で付加価値向上や社会貢献に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を越えた連携により、取引先との共存共栄ならびに循環型社会の構築を目指します。その際、働き方改革や災害時等の事業継続の観点から、取引先のデジタル化支援やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。
また、コンプライアンスを遵守し公平公正な取引関係の構築に努め、サプライチェーン全体で持続可能な社会の実現に向け取り組みます。
- 2. 「振興基準」の遵守**
親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

①価格決定方法
不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、外部環境の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

②型管理などのコスト負担
経済産業省「型取扱いに関する覚書」を参考に型管理の適正化に取組み、不要な型の廃棄を促進するとともに、量産終了後の型の無償保管要請を行わないよう十分に配慮します。

③手形などの支払条件
下請代金は現金で支払います。

④知的財産・ノウハウ
中小企業庁「知的財産取引に関するガイドライン」を参考に取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

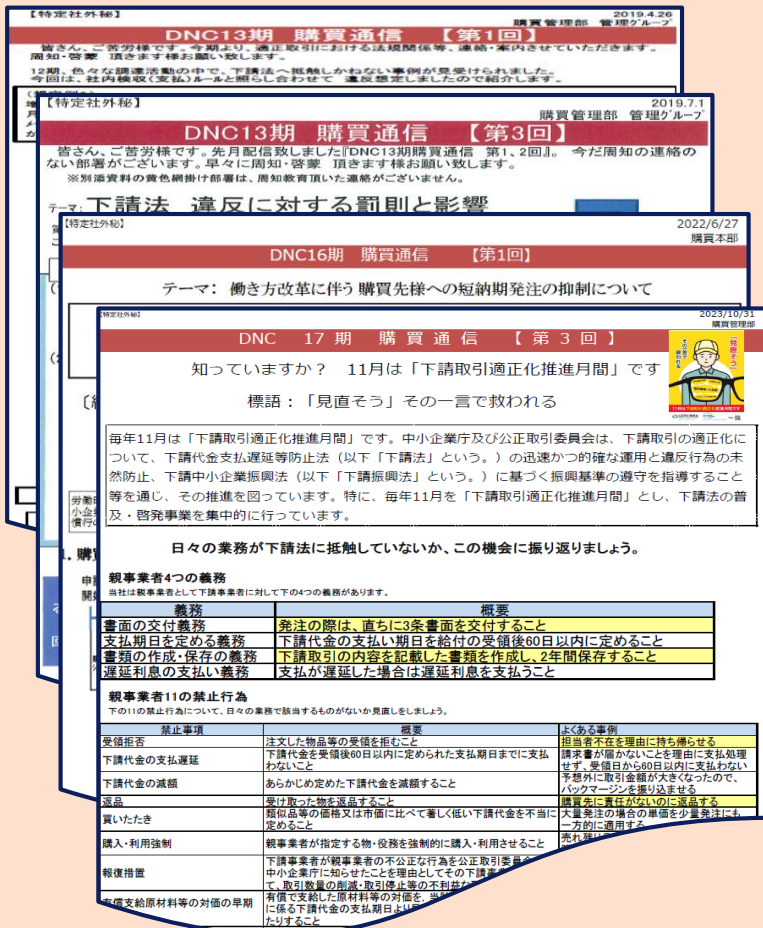
⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ
取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等においては、下請事業者に取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

2023年3月1日
ダイキョーニシカワ株式会社 代表取締役社長 内田 成明

事例6 ～社内への取組み浸透～



2019年4月～社内への啓発活動 社内へ「購買通信」を発行し取引 適正化の取組みを周知



2019年4月～勉強会 購買本部内勉強会の開催による 取引適正化の周知と実践開始

年度教育計画を立案し、マネジ
メントによる勉強会を開催

受講したメンバーが社内外で
「襟を正す」取組みを率先垂範し
マインドを醸成

4月	パートナーシップ構築宣言
5月	-
6月	-
7月	優越的地位の濫用規制(動画) →独占禁止法、優越的地位の濫用規制の理解
8月	-
9月	-
10月	取引適正化について→JAPIA自主行動計画改訂に伴う内容周知
11月	取引適正化について自工会ビデオ、DNC襟を正す取組み-1 →JAPIA自主行動計画改訂に伴う内容周知
12月	取引適正化について自工会ビデオ、DNC襟を正す取組み-2 →JAPIA自主行動計画改訂に伴う内容周知
1月	下請法教育下請法の概要周知
2月	-
3月	徹底プランの取組みについて

2021年4月～ My-SDGs宣言として全社員が 自身の取組みを宣言し実行中

2022年6月～
全社ブランディング活動の中で、
購買部門はアウターブランディ
ングに平時業務内で実践

2023年11月～ 日本自動車部品工業会の 「徹底プラン」に対する浸透及び 取組みに対するセルフチェック 実施

浸透及び取組み度の低い項目に
関して、社内勉強会を開催

徹底プランの策定・取組み計画



取組み項目	対象	2023年度		2024年度			
		3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
1. 徹底プラン取組み活動計画							
①部工会自主行動計画を基にしたDNC徹底プランの策定	購買本部	→					
②徹底プランの本部内キックオフ	購買本部		→				
③DNC社内への取組み説明 周知	購買管理部		→				
④お取引先へのDNC行動計画展開	お取引先		→				
⑤物流の自主行動計画策定 実行	お取引先	→ 製造本部と共創	→	⇄ 策定 試行	⇄ 評価 改善	⇄ 運用	⇄
2. お取引先とのコミュニケーション							
①アンケート	購買管理部			⇄			⇄
②本部TOP訪問 TOP面談	購買本部長	→	→	⇄	⇄	⇄	⇄
③「価格交渉推進月間」の取組み	購買管理部			⇄		⇄	⇄
3. 周知&意識の維持への取組み							
①取引適正化の活動概要教育	購買管理部	→					
②取引適正化 購買通信発行(3回/年) サイネージへの掲載等も...	経営管理本部		→		→		
③襟を正す標語 募集 表彰(1回/年)				→			→ 年次化
④My ブランディング宣言「襟を正す」取組み宣言の全社展開	経営管理本部	→		→ 定期宣言		→ 定期宣言	
⑤バイヤーの定期ローテーションの実現	購買本部			⇄ 業務手順整備	⇄ 育成計画策定	⇄ キャリアプラン面談	⇄ ローテーション

お取引先との傾聴と対話の継続で、能動的に取組んでまいります。



見たかった景色を、この先に。

ご清聴いただき、ありがとうございます