



TMSAアクションプラン・第2版

下請適正取引推進のための自主行動計画

2019年5月9日

一般社団法人 東京都金属プレス工業会
Tokyo Metal Stamping Association (TMSA)

1. はじめに	3
2. 「TMSAアクションプラン」 ～準備編～	
2.1 政府活動.....	5
2.2 東京都金属プレス工業会活動.....	10
3. 「TMSAアクションプラン」 ～実践編～	
3.1 下請取引適正化のための社員教育.....	16
3.2 下請取引適正化ロードマップ策定	17
3.3 現状の見える化.....	18
3.4 型保管.....	19
3.5 書面通知の工夫.....	28
4. 提言	
4.1 現状.....	30
4.2 あるべき姿.....	31

1. はじめに



- 下請企業と発注企業の取引適正化を目指す政策「**未来志向型の取引慣行に向けて**」(**世耕プラン**)の効果は、各業界へと広がりつつある。
- この流れを受け、Tier2,3 企業を多く会員に持つ **(一社) 東京都金属プレス工業会 (TMSA)**は、2018年3月、**独自のアクションプラン「TMSAアクションプラン」**を策定し、以降、継続的に会員企業訪問ヒアリングやアンケートを通じた調査活動、ならびにTMSAアクションプランの普及・推進活動を行っている。
- 「TMSAアクションプラン・第1版」では、会員企業が適切な取引をするための情報収集・整備方法や、取引先との連携・協調のための資料提供方法等を具体的に提示したが、**「TMSAアクションプラン・第2版」では、第1版の続編として、成功事例やノウハウ等を盛り込み、さらに、提言を加え、サプライチェーン全体への効果拡大を図っている。**
- この「TMSAアクションプラン」が、会員企業の勇気ある自主活動の一助となり続けるよう、東京都金属プレス工業会は、今後も情報収集を続け、適宜、更新していく。
- 「TMSAアクションプラン・第2版」の策定にあたっては、株式会社事業革新パートナーズに委託する。

TMSAアクションプラン・第2版 ～準備編～

ポイント：

- ◆ 最近の政府・業界動向を知ることによって、「この下請適正取引推進活動は、政府・製造業界が一体となり進められている」という状況を味方につけた交渉(親事業者とのコミュニケーション)を行えるようになります。

2.1 政府活動①

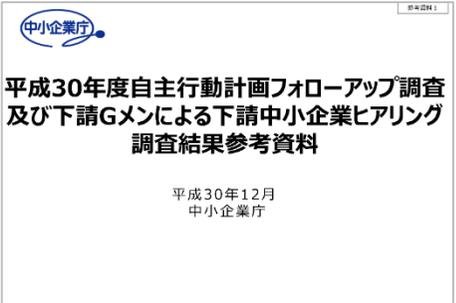


年月	実施事項	ポイント
2016年 (H28) 1月	安倍内閣総理大臣施政方針演説 (第190回国会) 	「原材料コストの価格への転嫁など、下請企業の取引条件の改善に官民で取り組み…」
2016年 (H28) 9月	未来志向型の取引慣行に向けて 「世耕プラン」公表 	【3つの基本方針】 <ul style="list-style-type: none"> ● 公正な取引環境の実現 ● 親事業者・下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」 ● サプライチェーン全体にわたる取引環境改善や賃上げ環境整備 【3つの重点課題】 <ul style="list-style-type: none"> ● 価格決定方法の適正化／コスト負担の適正化（量産終了後に長期間に渡って無償で金型の保管を押しつけられる、等）／支払条件の改善 【業種横断的ルールの特明確化】 <ul style="list-style-type: none"> ● 下請代金法の運用強化（運用基準改正） ● 適正取引、付加価値向上の促進（振興基準改正） ● 下請代金支払条件の改善（通達振興基準の見直し） ● 下請代金法の調査・検査の重点化 【業界団体への要請事項】 <ul style="list-style-type: none"> ● 自動車等の業種に対して、サプライチェーン全体での「取引適正化」と「付加価値向上」に向けた自主的な行動計画の策定と着実な実行を要請するとともにフォローアップを行う。 ● 業種別下請ガイドラインを改訂し、ベストプラクティスを追加する。

➤ 「世耕プラン」において、3つの重点課題が示された。2019年5月現在、不合理な原価低減と支払代金の現金化は若干改善された。今後は金型管理問題に一層の力を入れていく。

2.1 政府活動②



年月	実施事項	ポイント	成果物／広報
2018年 (H30) 3～6月	「素形材産業取引ガイドライン・下請法セミナー」 (経済産業省主催・全国8か所で実施)	<ul style="list-style-type: none"> ● 平成30年3月～6月「型管理実践セミナー」 開催場所：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、高松、広島、福岡（合計8か所） ● 共通フォーマット・ツールの説明。 「契約書のひな型」 「型管理に係るチラシ（発注者向け、受注者向け）」 「型の管理台帳」 「型廃棄に向けた業務フロー図」 「型廃棄・返却申請書・通知書」 ● 型管理の先進事例を企業から発表。 	 <p>セミナー風景 (平成30年6月名古屋会場)</p>
2018年 (H30) 12月	平成30年度自主行動計画フォローアップ調査及び下請Gメンによる下請中小企業ヒアリング調査結果報告 (中小企業庁)	<ul style="list-style-type: none"> ● 重点三課題ごとの結果については、受注側における「不合理な原価低減要請の改善」や、発注側、受注側両方での「下請代金の現金払い」については改善が進んでいる。他方、受注側の「型管理の適正化」は改善の動きが鈍い。 ● 業界別では、自動車業、建設機械業は重点三課題全てが改善しており、特に建設機械業の発注側においては、「下請代金の現金払い」について大幅に改善している。 ● 「型管理の適正化」については、素形材産業の受注側での改善への動きが鈍い。 	 <p>※調査結果概要は、次頁にも掲載</p>

2.1 政府活動③



◆ 「平成30年度自主行動計画フォローアップ調査及び下請Gメンによる下請中小企業ヒアリング調査結果報告」 (2018年12月中小企業庁)

1. 自主行動計画フォローアップ調査結果概要① (重点三課題)

- 経産省所管の自主行動計画策定業種 (8業種26団体) が9~11月に調査を実施。
- 回答率は34%と上昇 (昨年25%)。(今年度:対象7,065社、回答2,416社)
- 世耕プラン重点3課題 (①原価低減要請、②型管理、③支払条件) について、
 ○ : 「原価低減要請 (受注側)」「下請代金の現金払い (発注・受注側)」は改善。
 × : 「型管理の適正化 (受注側)」は改善の動きが鈍い。
 ※なお、本調査は当該年度内での実施状況について、各項目ごとに調査。

(回答例 : ①概ねできた (実施済)、②一部できた (実施中)、③できなかった (未実施) の3択)

<世耕プラン重点三課題改善割合>

設問	発注/受注	平成29年度	平成30年度
①不合理な原価低減要請を行わない/受けていない (※「実施済」と答えた企業の割合)	発注	81%	81%
	受注	40%	51% (↗)
②-1 型管理の適正化 (※1) 型の返却・廃棄の促進 (※「概ねできた」と答えた企業の割合)	発注	39%	39%
	受注	23%	15% (↘)
②-2 型管理の適正化 (※1) 型の保管費用の発注側負担 (※「概ねできた」と答えた企業の割合)	発注	32%	40% (↗)
	受注	17%	13% (↘)
③-1 下請代金をすべて現金で 支払っている/受け取っている	発注	49%	53% (↗)
	受注	26%	28% (↗)
③-2 下請代金支払の手形等のサイトが60日以内	発注	14%	13% (↘)
	受注	10%	12% (↗)

※ ②-1、②-2について、電機・情報通信機器は、発注側・受注側の区別がないため、30年度の集計から除外。

2.1 政府活動④



◆ 「平成30年度自主行動計画フォローアップ調査及び下請Gメンによる下請中小企業ヒアリング調査結果報告」 (2018年12月中小企業庁)

- 新聞やチラシを通じて、下請取引条件改善に向け、メディア・タイアップによる広報を実施。

日本の未来を、
買い叩いて
いませんか?

志や熱量を込めて日々働き、
様々な人や企業が支え合うことで、
これまでの日本経済は
成長を遂げてきました。
その未来を担う貴重な芽を、
買い叩いてはいけない。
すべての懸命な汗に、
適正な対価を。

経済産業省 中小企業庁

下町ロケット

03-3501-3649

下請Gメン

平成30年12月21日(金)朝刊【日本経済新聞】

下請けいじめ
という難問にも
必ず答えはある。

「どんな難問にも必ず答えはある」
これは下町ロケットの名セリフです。
解決の難しい取引上の問題も、
諦めずに交渉すれば、
必ず答えはある。
悩む前に、まずは相談を。

経済産業省 中小企業庁

下町ロケット

0120-418-618

下請かけこみ寺

平成30年12月21日(金)朝刊【日刊工業新聞】 6

2.1 政府活動⑤



◆ 資料「型管理の適正化に向けた 今後の取組について」 (2019年4月、経済産業省、中小企業庁、公正取引委員会)

2. 「型管理の適正化」の状況

- ◇発注側・受注側双方において、**進捗は総じて横ばい**。
- ◇先進的な取組を実施している企業が出始める中、依然として取組が未実施である企業が存在し、**全体として取組にばらつき**がある。
- ◇取組に着手した企業においても、型の廃棄・返却や保管費用にかかる**細目について、目安となる考え方を求める声**もあがっている。

全体：総じて横ばい

発注側	平成29年度	平成30年度
型の返却・廃棄	約4割	約4割
保管費用の発注側負担	約3割	約4割

出所：「平成30年度自主行動計画フォローアップ調査結果」

受注側	平成29年度	平成30年度
型の返却・廃棄	約2割	約2割
保管費用の発注側負担	約2割	約1割

「概ねできた」と回答した企業の割合

個別①：取組にばらつき

【先進的な取組例】

- ◇年2回、取引先と型を棚卸、不要型を随時廃棄
- ◇保管料の考え方を取引先と共有し支払い

- ◇受注側企業は「発注側の理解・知識不足」を指摘。
※「概ねできた」水準にかかる認識が受注側と齟齬
- ◇依然、取組の「未実施」の企業が存在。
(最大、返却・廃棄：2～3割、保管費用：3～4割程度。)

【先進的な取組】

- ◇型の返却・廃棄にかかる自主的な目安を持ち交渉
- ◇保管料とメンテナンス料とを峻別した契約形態

- ◇受注側として行う取組について約半数が未実施
※型の一斉点検、保管費用の取引先との協議など。
- ◇「型の取り扱いに関する覚書（ひな形）」の認知は約半数、活用は2割程度。

個別②：「目安」を求める声

- ◇取組に着手した企業も、取組に多くの時間を要する状況。
- ◇量産終了後の保管期間等、相対の交渉の出発点にできるメルクマールや、具体的な手順・ステップなどを求める声あり。

2.2 東京都金属プレス工業会 活動



2018年5月、総会にてTMSAアクションプラン
(ダイジェスト版) を配布



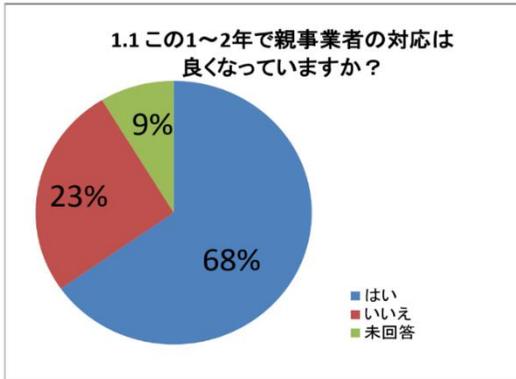
<会場の声>

- 自社防衛策として、やるべきことをできるように管理力を求められていると実感した。
- ぜひ、**中小企業が主張できる環境**を広げてほしい。
- 我々下請け企業の悩み、問題点は100%抽出されていると思う。**業界としてまとまった動き**をすることで、問題解決の早期実現を図ってほしい。

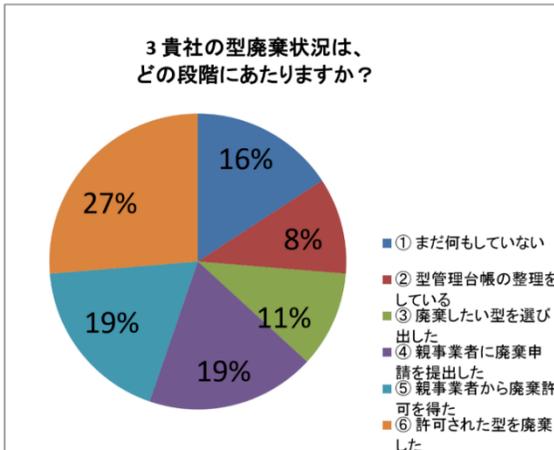


◆ 下請取引適正化に関するアンケート調査結果 (2018年9月実施)

Q1: <全体感について>



Q3.: <型廃棄について>



※アンケート送付会員企業数：112社、回答数23社(21%)
 ※業種別数：自動車 7社、情報・OA 1社、電機・AV 8社、その他 7社

<全体>

- 顧客により対応内容にバラツキがあるが、**全体的に親事業者の対応は良くなっている。**
- アクションプランが整備され、**親事業者の間にもコンプライアンスの流れができた。**

<型廃棄>

- 型廃棄の進捗は、各社さまざま。
- 親事業者間では**型廃棄に関する現状への理解が進み、既に返却・廃棄の指示をもらい不要な型の処理ができている企業もある。**

2.2 東京都金属プレス工業会 ヒアリング結果①



型保管/コスト負担の適正化

A社	<ul style="list-style-type: none">● 台帳管理ができていなかった、棚卸してリスト作成が課題⇒型数の多い顧客を中心に対応開始。● 生産管理プロジェクトの一部として、新人+熟練で型管理作業部隊を発足。● 「15年間以上、発注数180個以下のものを廃棄」に決定⇒「覚書」に盛り込む。
B社	<ul style="list-style-type: none">● 台帳を作っていない。保管料は（今でも）もらっていない。● 写真を撮ることを条件に、経理上存在しない型は廃棄即OK。倒産した会社の型も廃棄。保有型1,000型以上のうち280型程度廃棄した。
C社	<ul style="list-style-type: none">● 2019年3月末には処理の結論を出す予定。● しかしながら、保管料の一部を負担してもらえるようになっている。（お金で解決できている）● 6か月以上（型が）出ない場合：都度料金で対応している。
D社	<ul style="list-style-type: none">● 3～4年前から親事業者に対して写真やメールを使って型廃棄申請を試みている。● 何もしてくれない企業には、3～4回かけて粘り強く連絡し、古くて使えない金型（2パレット分）を車に積み直接返却するなど、強硬策で対応した。
E社	<ul style="list-style-type: none">● 2016年世耕プラン前から毎年リストを提出していた。エクセルで台帳管理。● 10年経っても放りっぱなし。保管料もなし。3社ほど全く音沙汰無し。● かつては屋外の自販機の後ろに置いておいた。廃棄が進み、スペースが空いた。
F社	<ul style="list-style-type: none">● 2018年3月「セミナー参加」、その後勉強会にて周知徹底● 4月「型管理プロジェクト」発足、全社対応開始！● 重要顧客に対するロードマップ作成、型管理業務フロー作成● 2018年11月顧客へ通知⇒交渉⇒年度末までに妥結を目標（型廃棄許可）
G社	<ul style="list-style-type: none">● 打ち溜めをすれば廃棄して良いことになった。● 去年あたりから徐々に対応に変化がみられる。状況は良くなっている。● 保管料は払えないけれど、廃棄申請が通れば廃棄がOKとなった。

2.2 東京都金属プレス工業会 ヒアリング結果②



価格決定方法の適正化

A社	<ul style="list-style-type: none">● 営業部門が保管料交渉のため、顧客訪問開始。● まずは切られても影響のないところから訪問を開始している。● 1社は倉庫料24万/月の支払いOKとなった。
B社	<ul style="list-style-type: none">● 毎年夏になると呼ばれ、3%原価低減要請されていた。● 最近は何故か対応が良い。材料費が上がると価格も上げてくれる。
C社	<ul style="list-style-type: none">● 原価低減は毎年必ず要請され、出来る範囲で要求に応じている。● 「物量が増える、生産性が上がる」などの裏付け要因があれば、全体の利益は上がるので値引きに応じて良いという考えを持っている。
D社	<ul style="list-style-type: none">● 春先になると必ず値引きが要求される。応じられないものは無視せざるを得ない。● こちらからはまだまだ言いづらい状況。● 材料コストUPにともなう単価UPはあり。⇒TMSAアクションプランにならって申請書を提出予定。
E社	<ul style="list-style-type: none">● 不採算品をなくすようにしている。● 価格は定期的に見直している。● 出した見積が悪かったということもまれにある。（工数見込み違い等）
F社	<ul style="list-style-type: none">● 下請Gメンに訪問していただき、アドバイスをいただいた。● マスターからなくなっていたら、補給部品として認めてもらえる。
G社	<ul style="list-style-type: none">● 補給品について、「1個だから試作と同じです」といい、単価を上げてもらえるケースがあった。

2.2 東京都金属プレス工業会 ヒアリング結果③



支払い条件の改善

A社	<ul style="list-style-type: none">● 某自動車メーカー以外はすべて100%現金化。● 某自動車メーカーのTier1に状況を聞き、対策をたてる。
B社	<ul style="list-style-type: none">● 特に変化なし。● もともと問題を感じていない。
C社	<ul style="list-style-type: none">● 2018年11月までに代金の支払いはすべて現金化された。● すべて現金化するまで1年かかっているが、去年の時点で予算に組み込んでいただき実現した。
D社	<ul style="list-style-type: none">● 現金払いの方が多し。(7:3の割合で)● この1年でとくに状況が変わったと感じてはいない。● 手形⇒ファクタリングになったところがある。
E社	<ul style="list-style-type: none">● 最大顧客：120日手形⇒現金化へ。2%値引きを条件にした。● 2番目の大口顧客：口頭申し入れ。必要であれば書面も用意するといい、状況も含めて深くお話ししたいとお願いした。● 外注先：手形を現金化するので値引いてほしいとお願いした。1%下げてもらった。
F社	<ul style="list-style-type: none">● アンケートが配布され、現金化につきYESかNOかを問われた。NOの場合は理由も問われた。● 今まで6割が現金、4割がファクタリングだったが、すべて現金化の方向。
G社	<ul style="list-style-type: none">● 急に対応がよくなり、ほとんど現金化された。● TMSAアクションプランを使ってお願いしに行き、良いコミュニケーションを保っている。



TMSAアクションプラン・第2版 ～実践編～

ポイント：

- ◆ TMSAアクションプラン・第1版の続編です。
- ◆ 各社の取組事例・成功事例をヒントに、自社の取組にご活用下さい。

3.1 下請取引適正化のための社員教育



全社取組とするために、まずは社員教育から始めましょう。

下請取引適正化のための活動には、複数社員の協力が必要です。**社長の強いリーダーシップの下、関係部署の幹部（生産管理部長、品質管理部長、工場長等）を招聘し**、社員教育のための勉強会を開催するところから始めましょう。TMSAアクションプランや、経済産業省主催の「下請取引適正化シンポジウム」や、東京都金属プレス工業会主催のセミナーなどを利用して、最新情報を収集することもおすすめします。

👍 ワンポイント

全社プロジェクトにし、社員全員に取組み状況を伝えると効果的です。「型の廃棄が出来た」など目に見えた成果が出始めると、社員の士気も上がり、生産性も上がったという事例も報告されています。

主催者あいさつ 13:30~
中小企業庁 取引課

企業による取組事例紹介 15:00~15:40 (40分)
取引条件改善に取り組む企業から独自の取組を紹介いただきます

基調講演 13:50~14:50 (60分)
テーマ：「企業にとっての下請法とは」

パネルディスカッション 15:40~16:40 (60分)
テーマ：「中小企業の公正な取引環境の実現に向けて」
パネリスト：基調講演講師、企業、中小企業庁取引課



東京都金属プレス工業会主催、型管理セミナー

3.2 下請取引適正化ロードマップの策定



全社プロジェクトとして目標を明確にした、ロードマップを策定しましょう。

ターゲット顧客を選定し、取組内容（テーマ）を決めて、それぞれロードマップを策定します。

テーマ例) ①型廃棄と保管料申請、②支払い代金の現金化/短縮化、③補給品の値上げ

その際、**責任者を明確にし、誰が、いつまでにやるか、期限も明確に**しましょう。

👍 ワンポイント

ターゲット顧客を複数選び、同時進行で作業を行うと効果的です。顧客間の対応について比較ができる上、「他社は既に廃棄申請通知に返答されていますよ」など、相手先にプレッシャーをかけることもできます。

ロードマップ例：

【目標】2019年度末までに、必ず型廃棄を完了させる！！

型廃棄と 保管料申請	ロードマップ											
	2019年						2020年					
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
A社	廃番 情報 入手	棚卸 A工場 棚卸 B工場		リスト化 現状報告書作成 (写真つき)		廃棄申請、 交渉、妥結		廃棄 金型の最 最終判 断	金型廃棄、 報告書作成		廃棄完了 報告	
B社			廃番 情報 入手	棚卸 C工場	リス ト化	廃棄申請、 交渉、妥結						

3.3 現状の見える化



現状を、数値、イラスト、写真を使って細かく見える化しましょう。

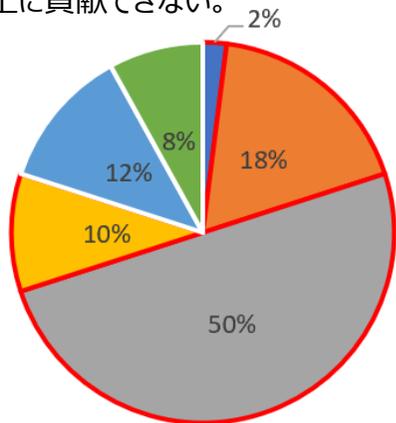
見える化にはいろいろな方法がありますが、割合を示すには 円グラフが効果的です。たとえば、値上げ交渉の際、非量产品中の**単価1,000円未満の製品数の多さ**を示すことは有効です。

👍 ワンポイント

視覚に訴えることは、一目瞭然で大変効果的です。“異常さ”を訴えるために、沢山使用しましょう。

◆ 円グラフ例：非量製品の単価状況

※非量製品のうち、80%が、単価1,000円未満である。
これでは売上に貢献できない。



■ 10円未満 ■ 10～100円未満 ■ 100～500円未満
■ 500～1000円未満 ■ 1000～3000円未満 ■ 3000円以上

◆ 写真例：屋外に積まれている金型



◆ イラスト例：保管型量 (4トン車ロング26台分)



3.4 型保管（返却・廃棄依頼/通知）



「型返却・廃棄依頼書/通知書」を作成しましょう。

P19～21に示したフォーマットは、経済産業省・中小企業庁が取りまとめた、**「素形材企業から、部品メーカーに型の廃棄・返却を申請する場合の共通フォーマット」**です。これを活用して部品メーカーへ申請し、部品メーカーから回答結果を得ると良いでしょう。本フォーマットは、申請・回答手続きの効率化を図るために **（一社）日本自動車部品工業会とも連携し作成され、（一社）日本自動車部品工業会を通じて会員企業にも展開・周知**が図られているところです。

※参考：型管理適正化に向けたアクションプラン関連資料の掲載 HP アドレス

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/katakanritekiseika.html

ワンポイント

実際に使用されている書類は企業ごとに様々で、今日現在、統一感はありません。それゆえに、親事業者が使用しているフォーマットに合わせると、コミュニケーションも円滑に運び、廃棄許可の判断を早くもらえる傾向があります。参考までに、今後普及が見込まれる、3つのフォーマットを次頁に示します。



3.4 型保管 (返却・廃棄申請・検討依頼書)

型の返却・廃棄に関する申請・検討依頼書 *1

※1つの部品が1つの型から製造されている場合の申請書雛形表

〇〇〇(Tier1企業名) 〇〇〇部 御中

型を下記内容にて取り扱いたく申請しますので、ご検討お願い致します。

社印

企業名 _____
申請日 _____

申請の理由

No	部品品番 (納入品番)	部品名称	型の資産番号 *2	所有権	依頼内容	過去3年 間の生産	当該部品の最終 生産年月、数量	当該部品の 現在在	型製作 年月日	返却・廃棄後の希望処理方法
1				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
2				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
3				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
4				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
5				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
6				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
7				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
8				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
9				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	
10				自社・貸与	返却・廃棄	個		個	個	

備考欄

型の返却・廃棄に関する結果連絡書

〇〇〇(Tier2企業名) 御中

〇〇〇(Tier1企業名) 〇〇〇部

以下の結果となりましたのでご連絡します。

担当 課長 部長

担当受付日: _____

部長承認日: _____

No	検討結果	理由	今後の取り扱い内容
1	返却・廃棄・継続		
2	返却・廃棄・継続		
3	返却・廃棄・継続		
4	返却・廃棄・継続		
5	返却・廃棄・継続		
6	返却・廃棄・継続		
7	返却・廃棄・継続		
8	返却・廃棄・継続		
9	返却・廃棄・継続		
10	返却・廃棄・継続		

(記入の説明)

*1)この申請書は、1つの部品が1つの型から製造されている場合の申請書です。

*2)資産番号:顧客(Tier1等)からの貸与型の場合、顧客(Tier1等)の資産番号を記載します。自社型の場合は自社型であることを明示して、自社の資産番号を記載します。



3.4 型保管 (返却・廃棄申請・検討依頼書)

型の返却・廃棄に関する申請・検討依頼書 *1

※1つの部品が複数の型から製造される部品の構成品である場合の申請書雛形

〇〇〇(Tier1企業名) 〇〇〇部 御中

型を下記内容にて取り扱いたく申請しますので、ご検討お願い致します。

社印

企業名
申請日

部品品番(納入品番)	部品名称	申請の理由

No	型の資産番号 *2	資産の詳細説明 *3	所有権	依頼内容	過去3年間の生産	当該部品の最終生産年月、数量	当該部品の現在在	型製作年月日	返却・廃棄後の希望処理方法
1			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
2			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
3			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
4			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
5			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
6			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		
7			自社・貸与	返却・廃棄	個		個		

代替手段の有無 (代替手段がある場合は、具体的な内容を記入して下さい)

備考欄

型の返却・廃棄に関する結果連絡書

〇〇〇(Tier2企業名) 御中

〇〇〇(Tier1企業名) 〇〇〇部

以下の結果となりましたのでご連絡します。

担当 課長 部長

担当受付日: _____

部長承認日: _____

No	検討結果	理由	今後の取り扱い内容
1	返却・廃棄・継続		
2	返却・廃棄・継続		
3	返却・廃棄・継続		
4	返却・廃棄・継続		
5	返却・廃棄・継続		
6	返却・廃棄・継続		
7	返却・廃棄・継続		

(記入の説明)

*1)この申請書は、1つの部品が複数の型から製造される部品の構成品である場合の申請書です

*2)資産番号:顧客(Tier1等)からの貸与型の場合、顧客(Tier1等)の資産番号を記載します。自社型の場合は自社型であることを明示して、自社の資産番号を記載します。

*3)資産の詳細説明:型の名称(主型、中子型など)を明確に説明できるように記載します。



3.4 型保管（型の返却・廃棄作業完了報告書）

型の返却・廃棄作業完了報告書

* 型の返却・廃棄作業完了報告書雛形案

〇〇〇(Tier1企業名) 〇〇〇部 御中

貴社から受領した型廃棄・返却通知書に基づき、下記資産の返却・廃棄作業を完了しましたので報告いたします。
また、廃棄物業者のマニフェスト(産業廃棄物管理票)を添付いたします。

社印

企業名

報告日

No	部品品番 (納入品番)	部品名称	型の資産番号	所有権	作業内容	廃棄・返却 完了年月日	返却・廃棄の具体的な処理方法、今後の対応
1				自社・貸与	返却・廃棄		
2				自社・貸与	返却・廃棄		
3				自社・貸与	返却・廃棄		
4				自社・貸与	返却・廃棄		
5				自社・貸与	返却・廃棄		
6				自社・貸与	返却・廃棄		
7				自社・貸与	返却・廃棄		
8				自社・貸与	返却・廃棄		
9				自社・貸与	返却・廃棄		
10				自社・貸与	返却・廃棄		

型の廃棄の様子(写真データの添付等)

備考欄

3.4 型保管（誤廃棄の可能性について）

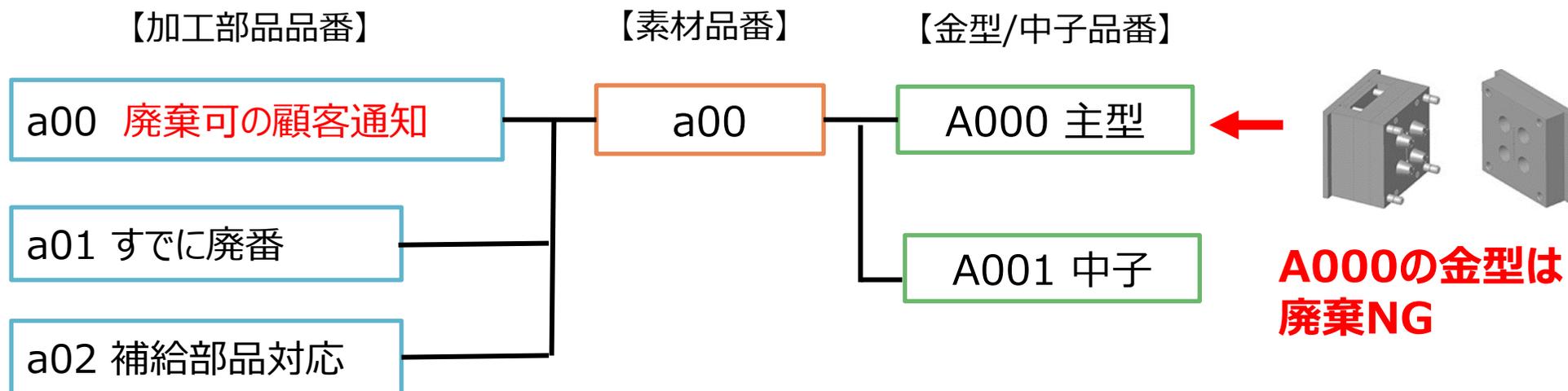


👍 ワンポイント

金型の廃棄判定には、加工部品品番と素材品番など、関連ある品番の紐づけが必要になります。それをしないと誤廃棄の可能性が生じるので、紐付けを確実にさせるための工夫(親会社との密な情報交換、システムの導入等)を検討すべきです。

某鑄造金型メーカーの例

※経済産業省主催、<取引適正化>「未来志向型・型管理シンポジウム」資料より一部加工



3.4 型保管 (重複作業による膨大な時間)



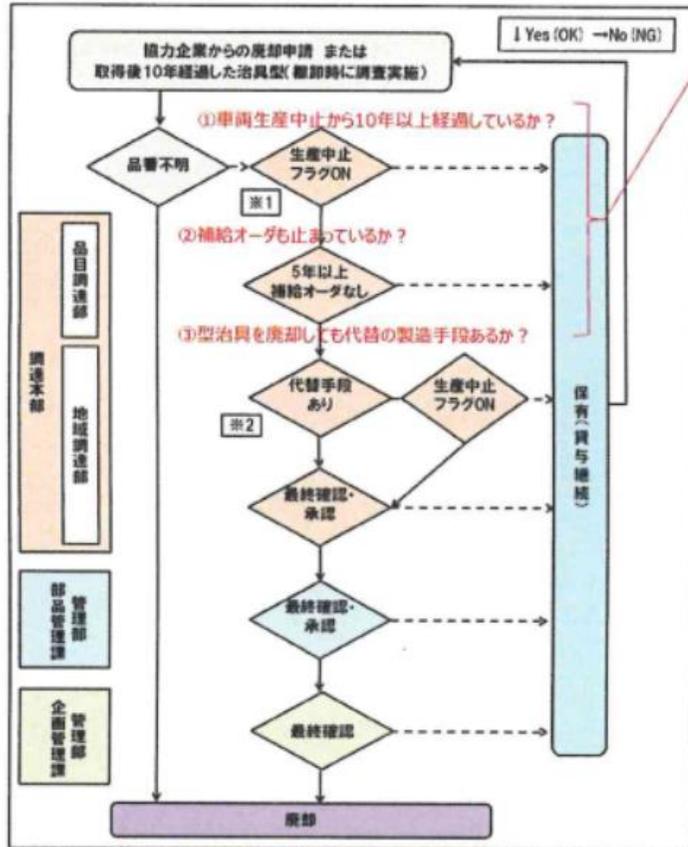
👍 ワンポイント

扱う金型の数が多ければ、使用機種種の検索や発注履歴の確認が、手作業かつ複数部門での重複作業となり、判定までに多大な時間を要します。十分な時間を取り、外注も使うなどして対処しましょう。

某建設機械メーカーの例

※経済産業省主催、<取引適正化>「未来志向型・型管理シンポジウム」資料より抜粋

従来の廃却可否検討基準と課題



1. 使用機種種の検索、発注履歴の確認が手作業かつ複数部門での重複作業となっており、判定までに多大な時間を要する。
2. 型治具を廃却すると製造代替手段がないと判定されやすい。
3. 保管費用が協力企業負担のため、弊社内での廃却促進へのモチベーションが上がりにくい。

廃却承認件数は少ない。

2015年12月末時点貸与型治具数

	総数	債却中	債却済み	
			計	取得後10年以上
豊津	5,304	316	4,988	3,289
金沢	672	45	627	44
大阪	1,987	67	1,920	1,512
茨城	1,353	99	1,254	900
新木	1,266	203	1,063	532
小山	8,663	279	8,384	
郡山	184	42	142	3
湘南	190	15	181	27
合計	19,625	1,066	18,559	13,281

2016年度 協力企業からの廃却申請 1,623件

廃却進捗状況 (2016/1月末)						
管理工場	債却済	債却完了	債却完了	債却不可	品番不明	その他
豊津	127	10	3	404	47	
大阪	37	42	0	103	1	
茨城	21	0	0	118		139
小山	44	2	0		127	659
新木	6	50	0	0	0	51
計	228	104	3	1,111	175	1,623

債却承認336件
債却承認率21%

※1284件について再度確認

金型総数：約2万型

2016年からの廃棄申請数
1,623型のうち、廃棄承認
336型 (廃棄率21%)

3.4 型保管（資産の滅失処理）



👍 ワンポイント

滅失処理せざるを得ない資産（金型）については、あらかじめ「その責任を不問に付す」とすることで、はじめて社内外で協力が得られ、断捨離作業が進みます。

某建設機械メーカーの例

※経済産業省主催、＜取引適正化＞「未来志向型・型管理シンポジウム」資料より抜粋

1. 代替生産手段の検討

型治具廃却を促進するには、廃却後も（少量の）受注対応が可能となる生産体制・方法の確保が必要。

① 型治具レス・汎用治具での対応（比較的単純形状の加工部品）

- ・丸棒材、角材からの削り出し
- ・汎用治具（ワーク固定のみ）の活用 など

弊社内能力（設備・人員）を活用し、特注対応体制を整備中。



汎用治具の例（マシニングセンター用）

② 3Dプリンタの活用（鋳造品、樹脂部品）

- ・開発段階の試作品製造では既に活用中。



樹脂部品の試作例（光造形）



鋳型用3Dプリンタ（弊社所有）



3Dプリンタで製作した砂型イメージ

3Dプリンタ活用工程



課題：材料費を含めたコストの低減（特に補給部品向け採用拡大に向けて）

2. 棚卸方法の改善

棚卸の際、資産物件の所在及び資産番号の確認に時間を要している。所在が確認できず滅失処理せざるを得ない事例も散発。

- ICタグの活用による効率化を検討中。
- ・協力企業の工場内上部ラックに置いた型に貼付、地上からの読取りが可能かを検証⇒問題なし
- ・振動、油など稼働環境への耐久性を確認必要。

2013～2017年棚卸結果

年度	11月	12月
2013	25	10
2014	13	11
2015	6	6
2016	8	7
2017	3	8
合計	66	60
計	130	119



金属ICタグ例

3. 自給型への展開

型保管費用支払の対象は現在は貸与型のみであるが、自給型への展開も検討が必要。

協力企業で現存・保管する型治具情報をどう把握するかが課題。

棚卸の際、資産物件の所在および資産番号の確認に時間を要している。

所在が確認できず、滅失処理せざるを得ない事例も散発。



3.4 型保管（保管料算出）

保管料は、根拠に基づき算出しましょう。

保管料の算出方法は、**1型当たりで算出**しても良いし、**専有面積（床、またはパレット）**によって**算出**しても良いです。根拠に基づき算出した保管料は、型廃棄申請時に一緒に提出しましょう。

👍 ワンポイント

保管に関わる費用（メンテナンス費用、保険料、固定資産税等）も含めることができます。また、金型保管に紐づいた機械設備(治具)も忘れずに、保管費用を請求しましょう。写真とともに窮状を訴えると、相手先も「申し訳ない・・・」という気になり、「廃棄できない代わりに保管料を負担します」という流れになりやすいです。

型保管料の計算①：
金型の数で決定

$$\text{保管料} = \text{（金型保管料単価）} \times \text{（金型総数）}$$

型保管料の計算②：
専有面積で決定

$$\text{保管料} = \text{（単価／m}^2\text{）} \times \text{（保管面積／m}^2\text{）}$$

※土地によって相場が変わるので、保管場所の相場も知っておきましょう。

3.5 書面通知の工夫

書面による通知は、相手を見て表現を工夫しましょう。

これまで、親会社との間で契約書や覚書を交わしたことがない、というケースが多々あります。

まずは「依頼状」「申請書」などの形式で通知し、その後に面会に行って現状を説明する、という方法が一般的です。

ワンポイント

強い効力を発揮するために、右の例のように、「依頼状」ではなく、一段階強制レベルを上げて、「申請書」として相手先を動かしたという成功事例があります。

一方、「覚書」のトーンをやわらげるために、「甲乙」ではなく「御社、弊社」として、親事業者と摩擦が生じないような工夫もされているケースがあります。

製品価格改定ならびに 金型返却・廃棄申請

拝啓

貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、「自動車産業適正取引ガイドライン」ならびに「下請取引の適正化（公取企第87号）」に基づき、下記事項を申請致します。

敬具

記

1. 別紙記載の金型返却もしくは廃棄
2. 別紙記載の製品価格改定

【申請経緯】

・弊社下請先が相次いで廃業の申し出をされています。
・売上高減少ならびに加工高減少により経営を維持できないことから、A社からは廃業を打診されています。
・製品移管を検討するにも現在の価格では社内・社外ともに引受先の選定もできません。

……………
……………

現状をご理解の上、〇月〇日までにご回答いただきますようお願い申し上げます。

以上



TMSAアクションプラン・第2版 ～提言～

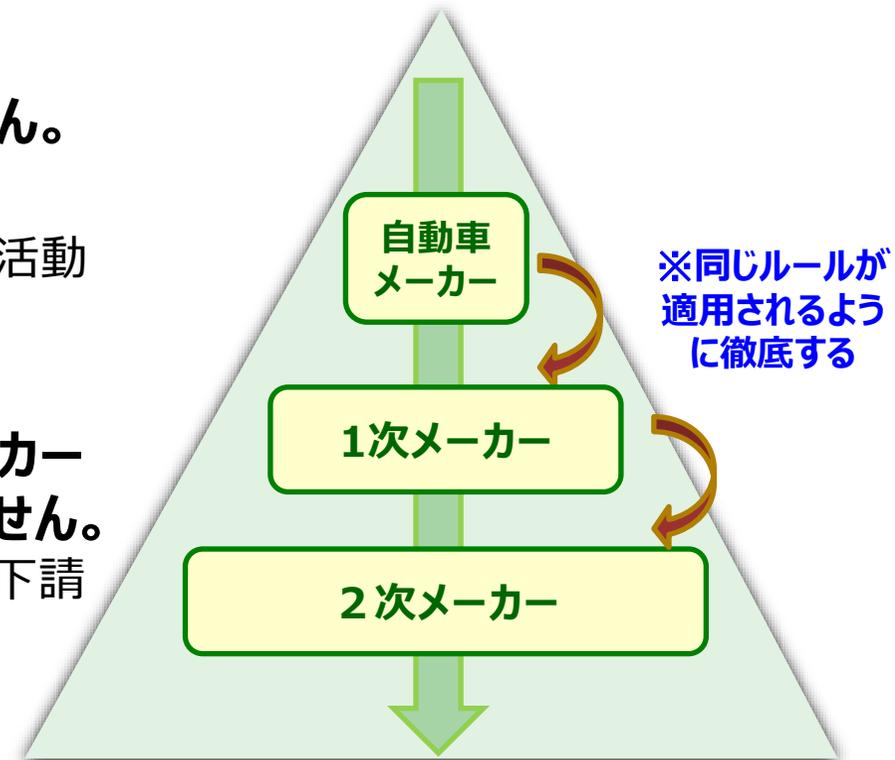
ポイント：

- ◆ 下請取引の適正化が進む中、「世耕プラン」は進化しています。
- ◆ サプライチェーン全体にわたる付加価値向上を目指し、消費者～完成車メーカー～1次、2次、3次メーカーまで、一気通貫の取組みが求められています。

4.1 現状

自動車/1次メーカー間のルールと、1次/2次メーカー間で、同じ契約内容を取り交わすよう、透明性を高め、徹底する必要があります。

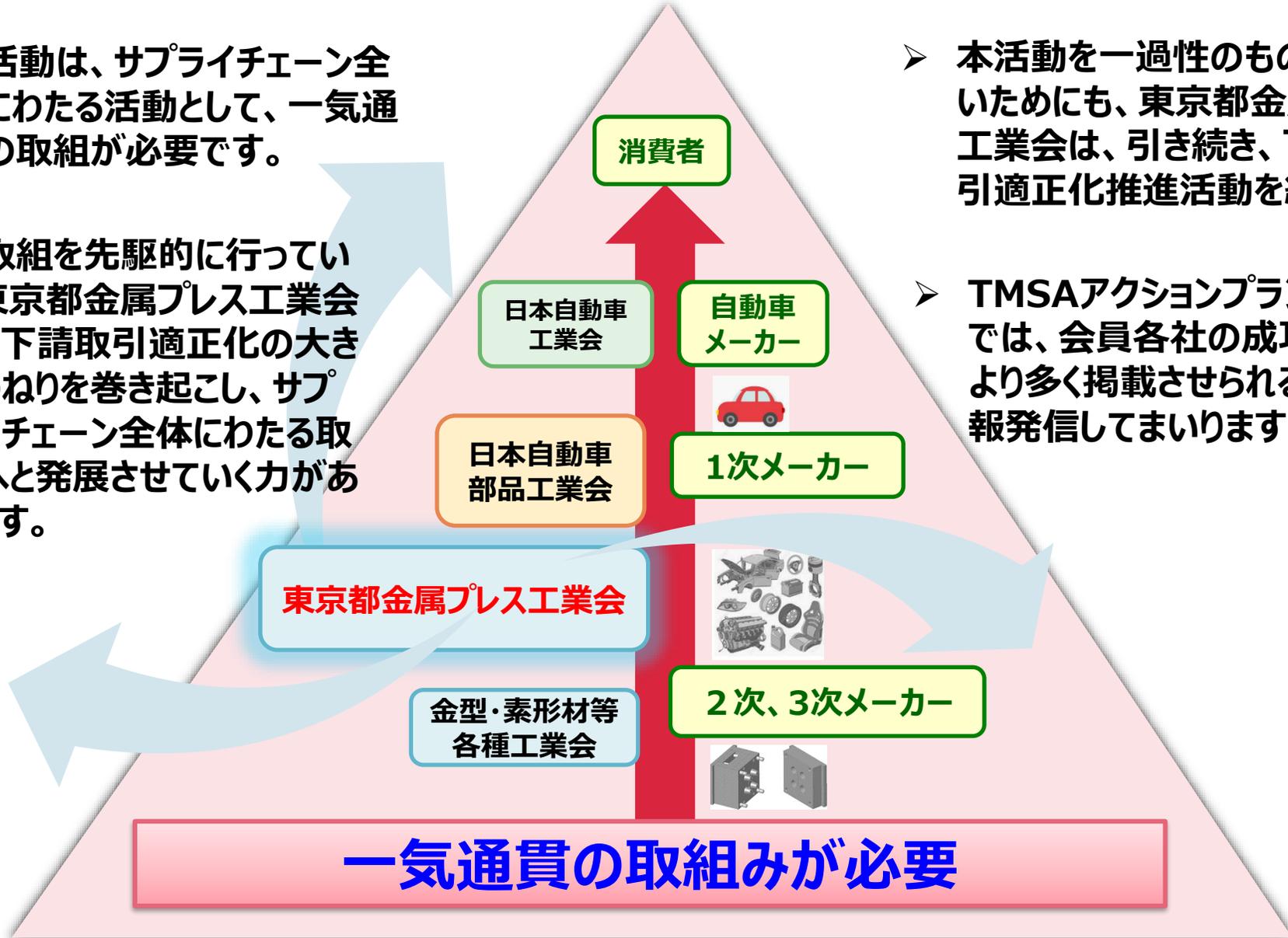
- **まず、トップに立つ自動車メーカーが型の運用保管ルールを明示しなければなりません。**
⇒現在の型保管カイゼン活動は、1次/2次メーカー中心で進められていますが、まず自動車メーカーから活動を広げていくことが重要です。
- **自動車メーカー/1次メーカーは、2次メーカー以下に手を差し伸べて助けなければなりません。**
⇒現状は、供給責任ばかりが問われています。もっと下請メーカーを守らねばなりません。



4.2 あるべき姿

- 本活動は、サプライチェーン全般にわたる活動として、一貫通貫の取組が必要です。
- 本取組を先駆的に行っている東京都金属プレス工業会は、下請取引適正化の大きなうねりを巻き起こし、サプライチェーン全体にわたる取組へと発展させていく力があります。

- 本活動を一過性のものとさせないためにも、東京都金属プレス工業会は、引き続き、下請取引適正化推進活動を続けます。
- TMSAアクションプラン・第3版では、会員各社の成功事例を、より多く掲載させられるよう、情報発信してまいります。





一般社団法人東京都金属プレス工業会
Tokyo Metal Stamping Association (TMSA)

- 住所：墨田区両国4-30-7 金属プレス会館4F
- TEL：03-5624-1921
- FAX：03-5624-1920
- Email：info@tmsa.or.jp



株式会社事業革新パートナーズ
Business Innovation Partners Co.,Ltd.

- 所在地：東京都中央区日本橋2-1-21 第二東洋ビル5F
- TEL/FAX：03-6265-1755/03-6265-1799
- URL：<http://bipc.co.jp/>