

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・骨子

平成29年1月16日

(一財)素形材センター

素形材産業における適正取引等の推進のための自主行動計画検討委員会

I. 重点課題に対する取組

1. 価格決定方法の改善・適正化

需要業界の、サプライチェーンの一員として、競争力の維持・強化に向けて、不断の原価低減努力を重ねることは必要不可欠である。また、素形材業界は、中小企業が多く、その持続的な事業継続・発展を行うためにも、一定の利益率を確保することは重要課題である。

こうした点を意識しつつ、取引価格決定に当たっては、今般の運用基準の強化、振興基準改正を踏まえ、取引数量、納期、品質等の条件や材料費の変動等を考慮し、取引先（素形材の需要家及び下請事業者（以下同じ。））の理解を得ながら十分に協議を行っていく。

2. 型管理等のコスト負担の改善

製造に際して使用する、金型、木型などの保管管理費用は、経営上大きな負担になっている。今般の運用基準の強化、振興基準の改正を踏まえ、保管・返却・破棄等の費用負担や、その手続きにおける型管理・適正化の取組みの改善に向けて、積極的に取引先と協議を行っていく。

3. 支払条件の改善

親事業者との取引においては、取引価格のみならず、支払方法も事業活動に大きな影響を受けるものと考えられる。今般の運用基準、振興基準や下請代金の支払い手段に関する通達等を踏まえ、親事業者と十分に協議し、下請事業者の資金繰りに配慮したものに改善していく。

II. 素形材産業取引ガイドラインの遵守

取引適正化の推進のため経済産業省が策定した「素形材産業取引ガイドライン」で掲げられている問題視されやすい行為（第2章の取引事例）について、素形材企業は、素形材センターや工業会等が開催するセミナーを通じ周知徹底を図り、取引先と十分な協議を行い、公正な取引の実現に取り組む。

Ⅲ. 取引先との協調・連携体制の構築

素形材産業の有する技術力やサービス力が親事業者の技術力やサービス力に直結するものであること、また、素形材産業との円滑な関係が親事業者の長期的な競争力に影響するものであることを認識の上、連携を長期的な観点から把握し、信頼関係を永続的に維持するよう努める。

Ⅳ. 教育・人材育成の推進

素形材業界では、「素形材産業取引ガイドライン」が策定された平成19年より普及活動を図ってきたが、広く普及された状態ではなく、昨年公表された「価格サポート事業」を受けて、再度セミナー等を行い、普及活動を行っている。このたび、「未来志向型の取引慣行に向けて（世耕プラン）」が発表され、その目標達成のため、運用基準の強化、振興基準改正の内容をよく理解し、世耕プランを達成できるように、人材の育成に努める。

Ⅴ. 普及啓発活動の推進

サプライチェーン全体での適正取引の推進については、需要先における様々な適正化にむけた取組みが重要なが、素形材企業もサプライチェーンの中で、自ら適正取引を実行するとともに取引先、同業他社に対しても、適正取引の普及啓発に努めるものとする。

Ⅵ. 定期的なフォローアップ、PDCAの実行

適正取引の推進には、需要先の積極的な協力・取組みが必要不可欠であるが、素形材産業としても、自主行動計画や素形材取引ガイドラインに掲げた精神を社内に定着、自らの取組みに繋げていくことが重要である。そのため、中小企業庁／経済産業省が定める業種横断的なフォローアップの指針を踏まえ、自主行動計画を毎年フォローアップすることにより、実施状況を評価し、PDCAサイクルにより各企業の取引の改善に繋げていく。

Ⅶ. なお、ⅠからⅥまでの親事業者との間の取組みについては、当然のごとく下請事業者との間についても同様に取り組むものとする。

以上