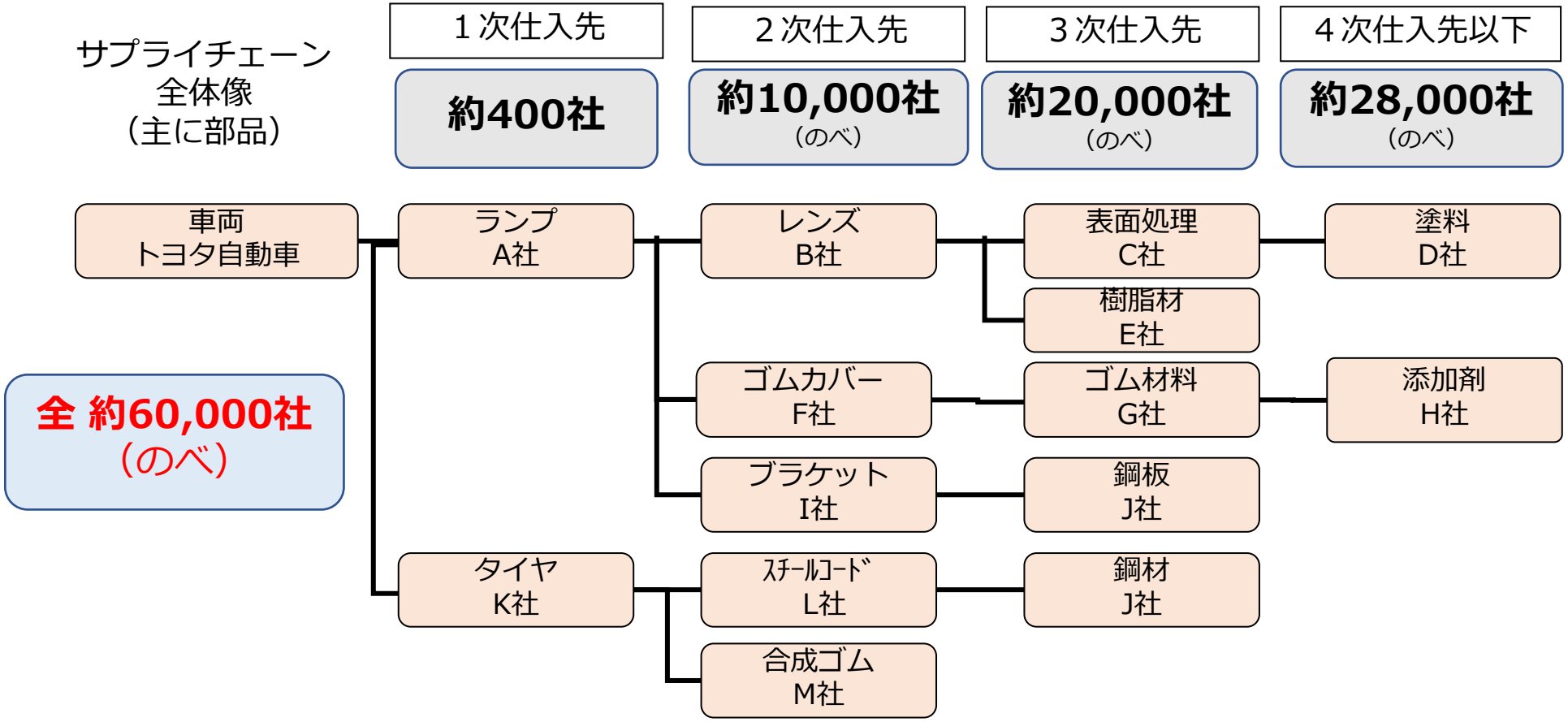
サプライチェーンにおける
適正取引と競争力

トヨタにおけるサプライチェーン全体像

日本国内のTier1仕入先：
部品で約400社、資材・設備等を含めると約1,300社
→サプライチェーン全体では、のべ約60,000社



文字解説

<u>トヨタにおけるサプライチェーンの全体像について</u>

トヨタ調達の年間発注金額は、日本国内では約10兆円、グローバル全体では約20兆円にのぼります。
トヨタの売上は、連結で約30兆円ですので、原価の約7割を、仕入先から購入していることになります。

また、日本国内で直接取引しているTier1仕入先の数は、部品メーカーだけでも約400社、
資材や設備等を含めると約1,300社あり、Tier2以下も含めたサプライチェーン全体では、
のべ約60,000社の会社と、直接・間接的にお付き合いをさせていただいています。

それだけの会社にいろいろな形で、お支えいただいているということです。

調達しているモノ・サービス

こちらは調達しているモノ・サービスです。最も多いのは、エアコン、シート、ワイヤーハーネス、ヘッドランプ、シートベルト、エンジン、ミッション部品電池、ブレーキなどの部品ですが、ボデーメーカーから車両を購入したり、鉄や樹脂などの資材、プレス機などの設備や型、トラックや船などの陸上、海上輸送、工場やオフィスなどの施設などもあります。

部品(発注総額の約80%)

車両(同 約10%)

資材(同 約5%)

設備・型(同 数%)

物流(同 数%)

施設・プラント(同 数%)

想い、考え方

＜トヨタの想い＞
サプライチェーン全体の競争力ある基盤づくりを通じて
産業全体の未来、経済の好循環に貢献していきたい
（Tier深いところまで含めた、サプライチェーン全体への浸透に
強い意志をもって取り組みたい）

＜適正取引＞

■ 価格転嫁

… 材料高騰/エネルギー費/物流費

人への投資/旧型補給価格/CN対応

＜競争力＞

■ 現場改善

… ものづくり改革/からくり
SSA/画像検査
量への追従　等

サプライチェーン全体でみんなで推進

価格転嫁を実施継続

一緒に改善も継続

文字解説

トヨタの想い、考え方について

サプライチェーン全体の競争力ある基盤づくりを通じて、産業全体の未来、経済の好循環に貢献していきたい。
Tierの深いところまで含めた、サプライチェーン全体への浸透に『強い意思をもって』取り組みたいと考えています。
そのためには、適正取引と競争力の両面で、今起きていることに対する改善をまだまだやっていかなければなりません。

適正取引では、材料、エネルギー、物流費、人への投資だけでなく、
旧型補給価格の見直し、カーボンニュートラル対応費用の支払いを実施しています。

また、競争力については、現場での様々な改善活動を進めています。それらを、サプライチェーン全体で、
『みんなで』推進したいと考えています。この『みんなで』には、部品のみではなく、資材・設備・物流などの業界の
仕入先をはじめ、自動車産業に関わる全ての方々を示しています。

価格転嫁は、実施継続することで、仕入先の信頼を得たいと考えており、現場で一緒に改善することも継続していきたいと考えています。

トヨタ基本スタンス

仕入先とのWin Winの関係が、全ての活動の土台

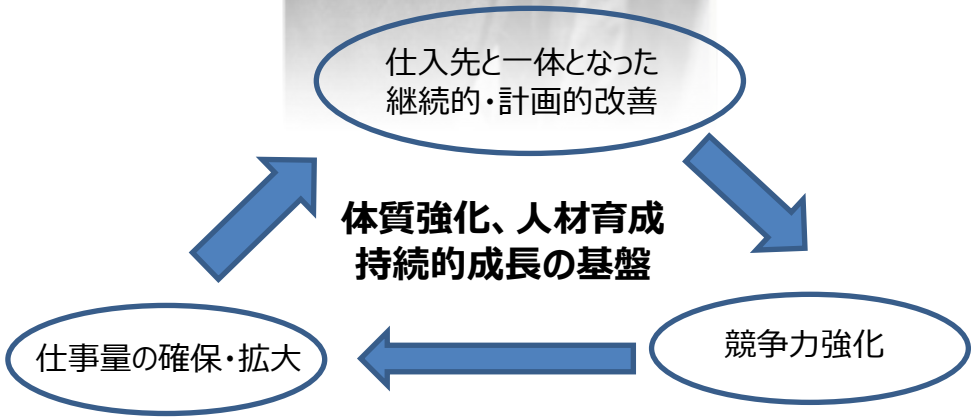
トヨタ調達の原点

『仕入先との共存共栄』

豊田喜一郎「購買係心得帳」1937
「（サプライヤーは）当社ノ分工場ト心得、
ソノ工場ノ成績ヲアゲルヤウ努力スルコト」

一緒に原価をつくり込み、生産性向上
⇒サプライチェーン全体での競争力強化
⇒持続的な成長・経済の好循環

創立者 豊田喜一郎



文字解説

トヨタの仕入先に対する基本スタンス

「相互信頼に基づく相互繁栄」、パートナーシップの精神です。

創業者である豊田喜一郎が1939年に制定した購買規定の中にありますが、
「(仕入先の)工場の成績を上げるよう努めること」という言葉がベースになっています。

この言葉に、トヨタの調達の原点、仕入先との共存共栄が凝縮されています。
これは今でも全く変わっていない考え方です。

仕入先とトヨタはイコールパートナーです。
長期安定的に、相互信頼を築き、相互繁栄を図っていきたいと思います。

価格改定とは

価格改定 ＝ ①原価低減 ＋ ②材料費 ＋ ③エネルギー費
＋ ④物流24年問題 ＋ ⑤人への投資 ＋⑥個別申請費
上記を一社一社丁寧に協議し、来期の価格を決定

① 競争力上必要で、来期解消すべきと双方が認識する内容を価格反映
② 材料市況変動分
③ 電力・ガス料金の高騰分
④ ドライバー不足に対する追加コスト
⑤ 労務費アップ分、職場環境 及び 働き方改善への投資分
⑥ その他 各社のお困りごとの費用

文字解説

価格改定とは

部品購入などの費用に関して、
通常半年に一度、仕入先からの購入価格を改定しています。

その中身は、原価低減だけではなく、材料費、エネルギー費、物流費や人への投資、個別のお困りごとも含めた価格転嫁分も含め、その合算を価格改定と呼んでいます。

それらを、一社一社丁寧に協議し、決定しています。

これまでの取り組み

22年の資材・エネルギーの高騰以降、仕入先の負担軽減に向けた取り組みを段階的に拡大しています。
22年度は、材料の改定頻度短縮、エネルギー費、23年度は物流費、24年度は人への投資といった形です。

	～21年度	22年度	23年度	24年度
材料費	○	←	←	←
改定頻度	6か月	急騰時 3か月 (平時 6か月)	←	←
エネルギー費	–	○	←	←
改定頻度	–	6か月	3か月	←
物流費	–	–	○	←
人への投資	–	–	–	○

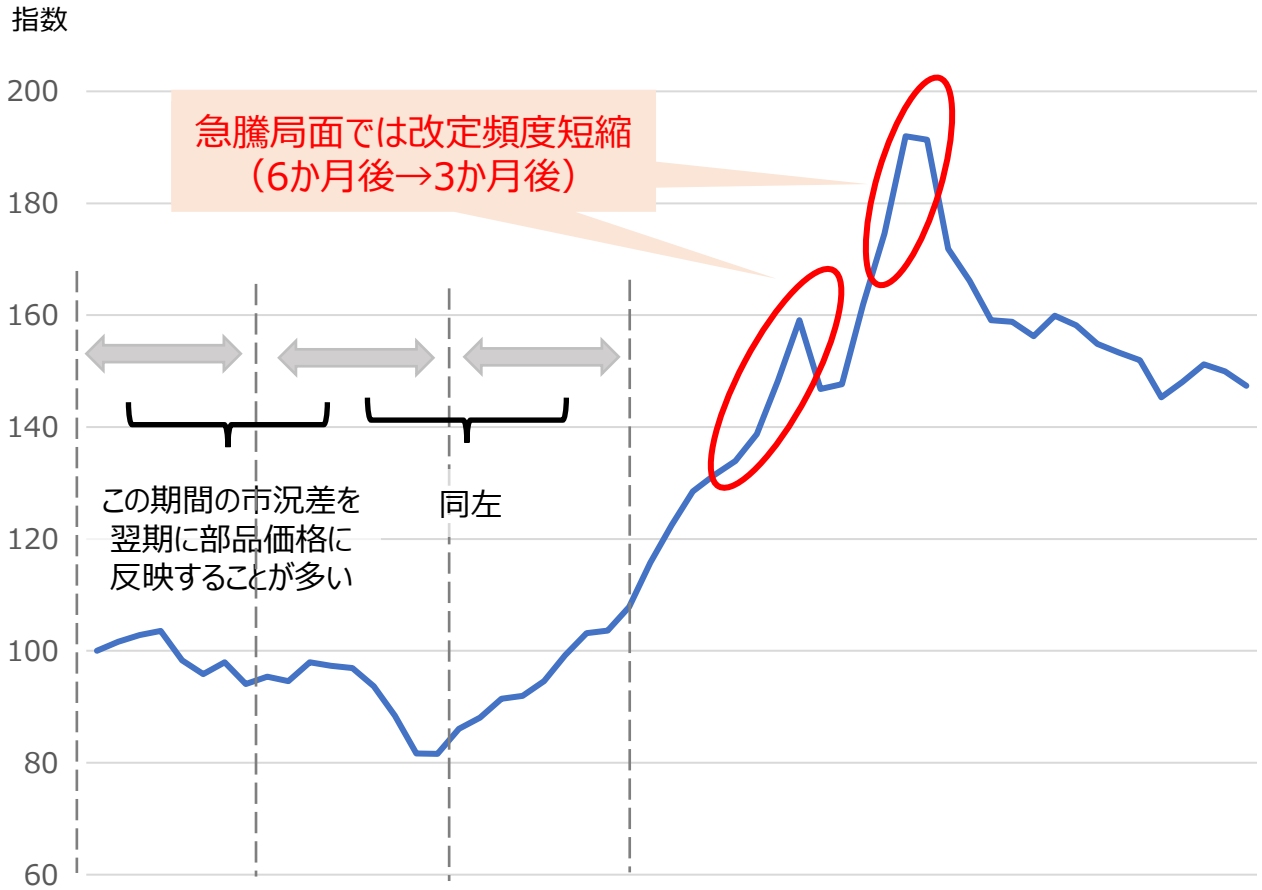
これまでの取り組み

材料費

変動ルールあり

材料市況変動分は100%価格反映

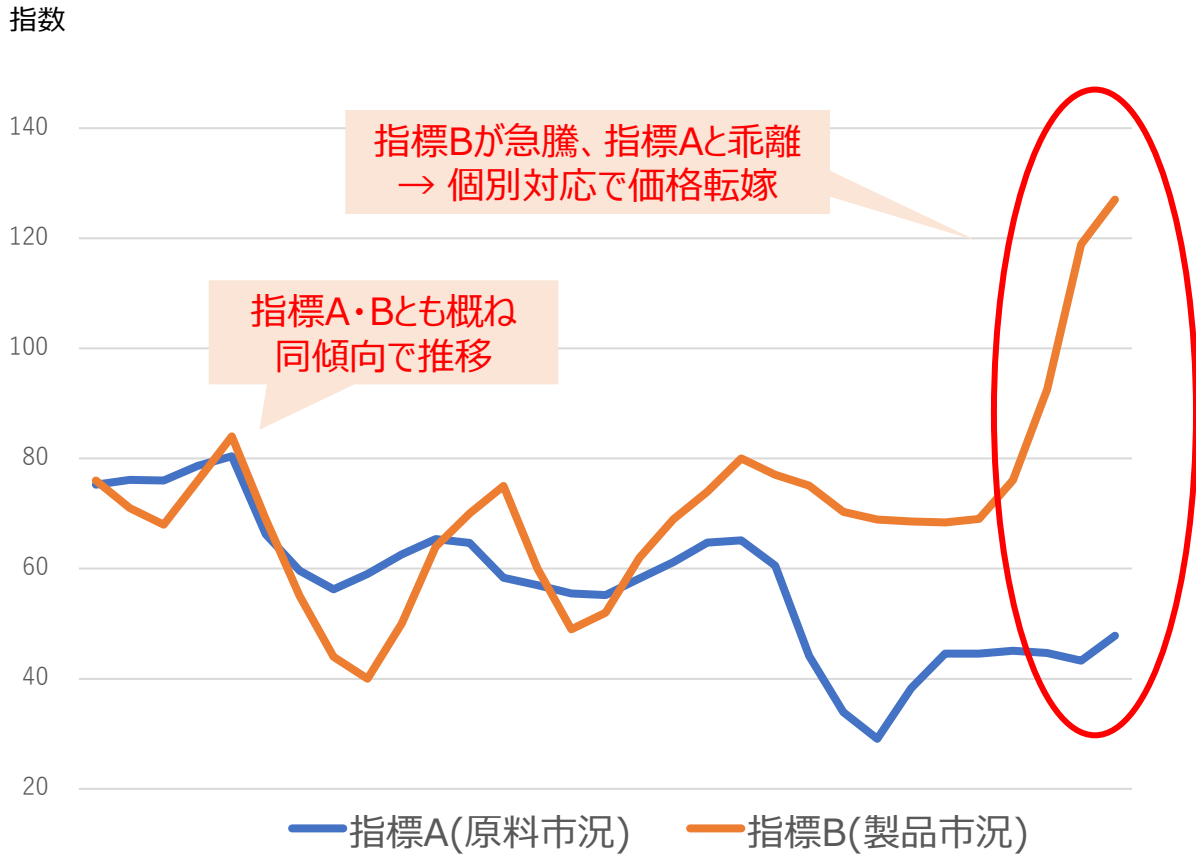
- 基本6か月毎に価格改定（トヨタで負担）
- 市況急騰時は改定頻度を短縮（3か月毎）



変動ルールなし

個別協議の上、必要分を価格反映

ルール市況Aから製品市況Bが大きく乖離
妥当性を検証の上、個別判断



文字解説

これまでの取り組み：材料費

前ページの左のグラフですが、一般的には、材料毎に、どの市況データをいつ反映するかという市況変動ルールを仕入先と取り決めており、その変動額を自動的に100％価格反映する仕組みになっています。

価格反映時期としては、翌期に反映するケースが多かったのが実情です。
安定している頃は良いのですが、急騰する局面では、仕入先が一時的にキャッシュ負担することになり、苦しくなります。

そこで、急騰している材料は、翌期反映ではなく、３か月後に反映することを実施しています。

また、前ページの右グラフの様に、ルールが無いものも、高騰しているものは、個別協議の上、価格反映しています。

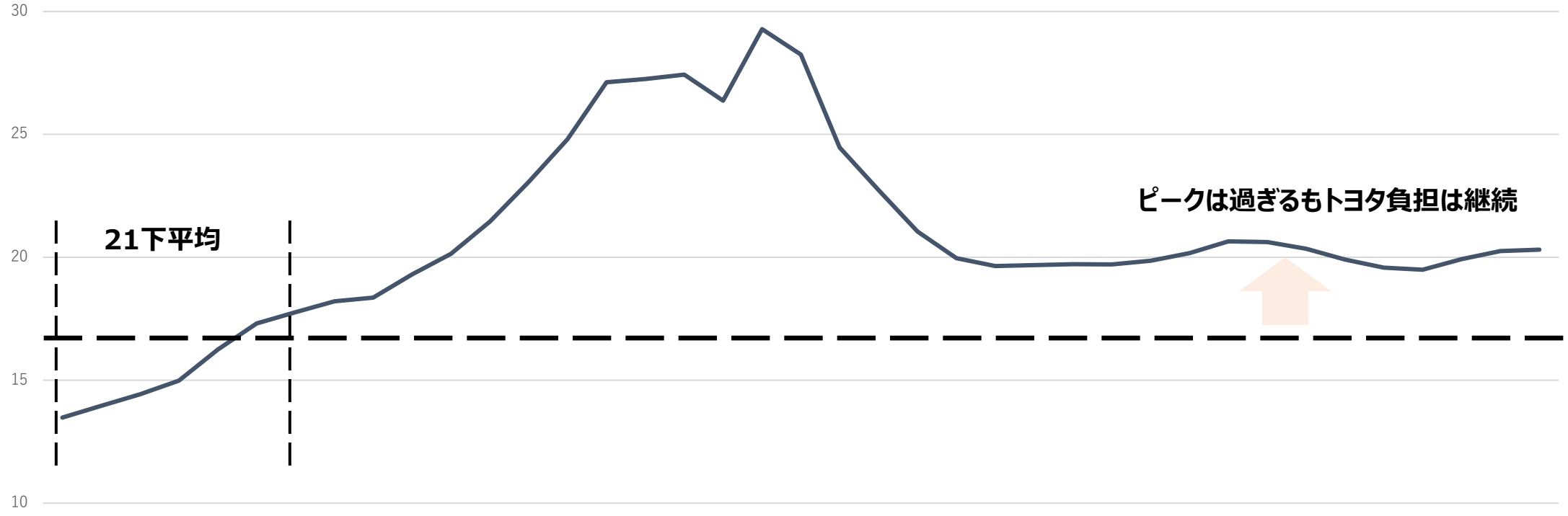
尚、Tier2仕入先への波及に向け、Tier1仕入先にも同様の材料変動反映をお願いしています。

これまでの取り組み

エネルギー費

電力費・ガス費について、22年以降、急激な変動に伴い高騰分について負担(含むTier2以降仕入先分)

エネルギー費推移



文字解説

これまでの取り組み：エネルギー費

ピークは過ぎたかと思いますが、22年以降高いレベルが継続しており、トヨタにて負担させていただいています。

3か月毎に使用量や変動幅をご提示いただき、お支払いをさせていただいています。

この中にはTier2以降の仕入先分も含まれており、Tier1仕入先経由にはなりますが、
サプライチェーン全体分をお支払いしています。

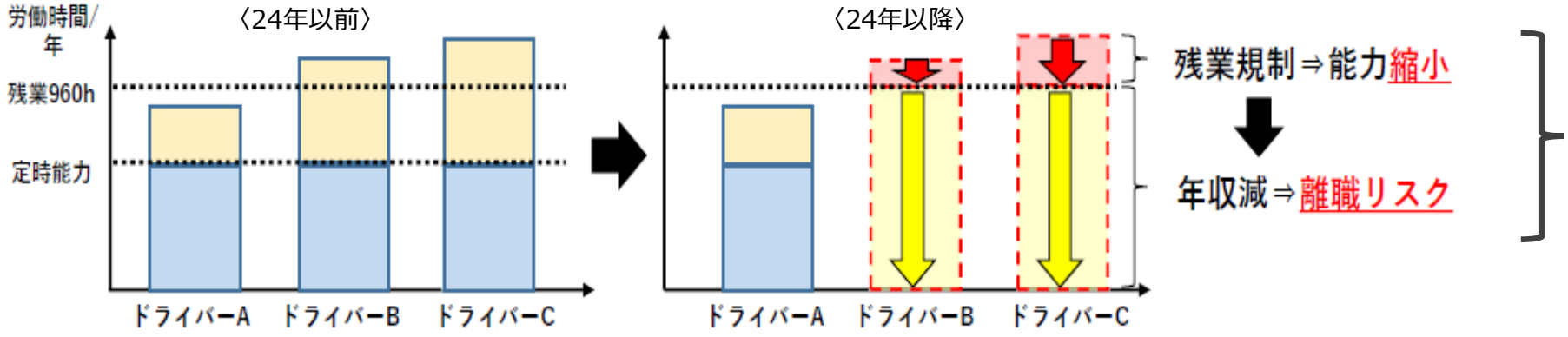
これまでの取り組み

物流費

物流24年問題 “ドライバー不足” への仕入先負担の軽減と改善活動

- 規制による**ドライバーの年収減を労務費レートの補正**により補填（23年～先行対応）
- やりにくい荷役作業や輸送効率化による物流改善を推進

※能力縮小・離職リスク イメージ



年収減を
労務費レートで補填

物流改善

各社荷量に合わせた
高効率な物流を実現

文字解説

これまでの取り組み：物流費

物流24年問題に対し、残業規制によるドライバーの年収不足を補うレート改定を23年から先行して推進しており、
このような待遇改善を通して、物流業界で引き続きご活躍いただけるような環境づくりに貢献していきたいと考えています。

また、残業規制による物流能力の縮小に対応するために、やりにくい荷役作業を見直すなどの作業環境改善や、
輸送効率化のための物流改善も実施しています。

これまでの取り組み

人への投資

人への投資 とは…
労務費アップ分、**職場環境** 及び **働き方改善**への投資分の価格反映

・連合の目標や妥結結果(公表資料)を踏まえ、
一社一社丁寧に協議して価格へ反映

文字解説

<u>これまでの取り組み：人への投資</u>
人への投資とは、労務費アップ分と、職場環境 及び 働き方改善への投資分も含んでいます。
労務費については、連合の目標や妥結結果(公表資料)を踏まえ、
一社一社丁寧に個別協議を実施して価格反映を進めています。

これまでの取り組み

これまで活動を進めてきたものの、依然として以下のようなお困りごとの声あり

旧型補給品
長期経過品の原価が苦しい

OEM毎に転嫁の
足並みが揃っていない

労務費
特に中小仕入先の賃金アップへの対応

CN対応への余裕がない

Tier2仕入先
OEMと妥結するまでTier1が
価格転嫁を認めてくれない

物流費増が苦しい

エビデンス集めが大変

文字解説

お困りごとの声

これまで、活動を進めてきましたが、全トヨタ労連加盟会社のお声などを聞いていますと、
まだまだ以下のようなお困りごとが多いことが分かりました。

・旧型補給部品、長期経過品の原価が苦しい
・労務費、特に中小仕入先への賃金アップへの対応
・カーボンニュートラル対応への余裕がない
・物流費増加が苦しい
・OEMごとに転嫁の足並みが揃っていない
・Tier2仕入先 OEMと妥結するまでTier1が価格転嫁を認めてくれない
・エビデンス集めが大変

25年度 取り組みについて

25年～ 足もとから未来まで持続性・競争力のある基盤づくりを推進

新規(○) … 旧型補給価格、CN対応費　　拡充(◎) … 厳しい環境の中小企業向けに更に拡充

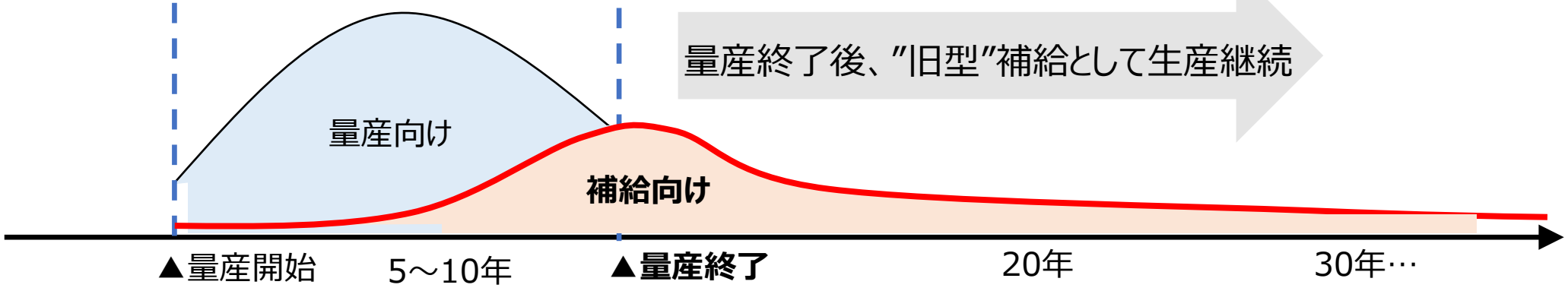
	22年度	23年度	23年度	24年度	25年度
材料費	○	←	←	←	←
改定頻度	急騰時3か月	←	←	←	←
エネルギー費	○	←	←	←	←
改定頻度	6か月	3か月	←	←	←
物流費	－	－	○	←	←
旧型補給価格	－	－	－	－	○
CN対応費	－	－	－	－	○
人への投資	－	－	－	○	◎

25年度 取り組みについて

補給品困りごと対応

量産終了後、長期経過品の価格の見直し

[補給] 量産外で、経年劣化や故障により、交換部品として生産/供給される部品
[旧型補給] 補給品の内、量産終了後に生産/供給される部品



特に**年数が経つほど**
価格が苦しい

＊型/設備老朽化、熟練作業の継承など

- 補給全般 お困りごとに対して真摯に協議
- 特に旧型補給15年経過品は再協議レターをトヨタから発信
- 基準以下の流動数であれば一括生産

文字解説

25年度の取り組み：補給品困り対応

量産が終わった古い世代のクルマでも、多くのお客様にお乗りいただいています。

長い間ご使用いただいていますので、販売店経由で、部品を交換されるご要望もいただきます。
その際の部品を、旧型補給品と呼んでいます。

旧型補給品は仕入先にとって、量産と異なり、出荷数が少なく、型の保管も必要で、
ビジネスとして難しいものです。

旧型移行時に価格は上げておりますが、特に長期経過品は価格が苦しいというお声が多いため、
15年経過したものは再設定するルールを提案いたしました。
15年未満のものも、ご相談があれば対応しています。

25年度 取り組みについて

補給品困りごと対応

15年経過した品番リストと共に、トヨタ側から再協議を投げかけ
このようなお困りごとの呼びかけは、従来より半期毎に実施しておりましたが、
更なる解消／加速のため、より能動的に仕入先にレターで発信しております。

仕入先各位

2024年7月
トヨタ自動車株式会社
サプライチェーン戦略部

旧型補給に関する対応について

拝啓　貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
平素は弊社の諸活動に格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

旧型補給に関しては、従来より、仕入先様からのお困り事の声を受け、
また近年では、政府の掲げる「未来志向型の取引慣行に向けて」の趣旨も踏まえ、
仕入先様の型廃却を促進/推進する活動（別紙）とともに、
価格/費用については、個別に協議してまいりました。
今回、仕入先様の更なるお困り事の解消/加速のため、新たに、下記対応を実施いたします。

サプライチェーン全体で、職場環境や働き方改善を含めた人への投資等を浸透させていくことにより、
産業全体の魅力を引き上げ、競争力を高めていくことに繋げていきたいと思いますので、
下記の通りお願いいたします。

敬具

記

【旧型補給価格に関する対応】
下記対応を実施いたします。

対応	号口終了後15年時点で、改めて価格協議/決定
背景	■旧型経年が長くなるほど、型/設備老朽化等 お困りの声あり （2019年12月「型取引の適正化推進協議会 報告書」で示された「実体的目安」 『量産終了から遅くとも、15年を経過した製品に係る型については、廃棄を前提に当事者間で協議を行う。 ※但し、型の保管に関する諸条件等が書面等で明示されている場合には、この限りではない』 に対し、弊社の基本基準では、お客様からの受注数が多い場合等は、継続生産をお願い） ※基準外でも、お困り事あれば、個別に協議/対応しております。 具体的には、別紙活動の内、「お困り事相談帳票」をご確認/ご活用下さい。
方法	■毎年、15年到達品番リストを仕入先様に展開。 変更要否/その場合の価格をお伺いし、協議/決定 ※15年未満でも、お困り事がございましたら、弊社担当者までご相談頂き、個別に協議させて頂く事に、 これまで/号口等の対応と変わりはありません。 今回、上記に加え、旧型経年15年で協議の場を設けますので、ぜひご活用下さい。

25年度 取り組みについて

CN対応

クルマづくりにおいては、**エネルギーの未来と、地域ごとの現実**に寄り添って、**マルチパスウェイを軸に、今後も、多様な選択肢**を追求

→ **グリーンエネルギーの『つくる・ためる・はこぶ・つかう』の全ての観点で貢献したい**

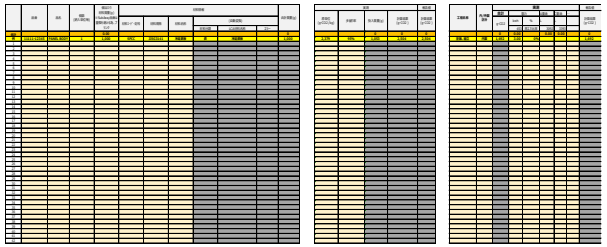
25年度 取り組みについて

CN対応

サプライチェーンでの普及において、時に個社を超えた活動を推進中

→見える化、減らす取り組み、制度づくり、マッチング　など

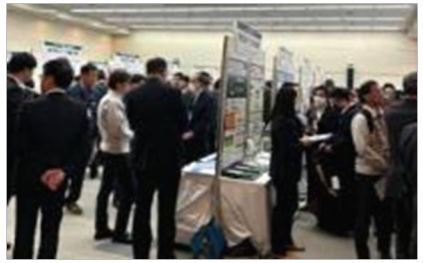
見える化フォーム作成



勉強会

仕入先 展示会

2日間で3,500名ご来場



省エネ 仕入先との一体活動

制度づくり w/経産省、自工会

25年度 取り組みについて

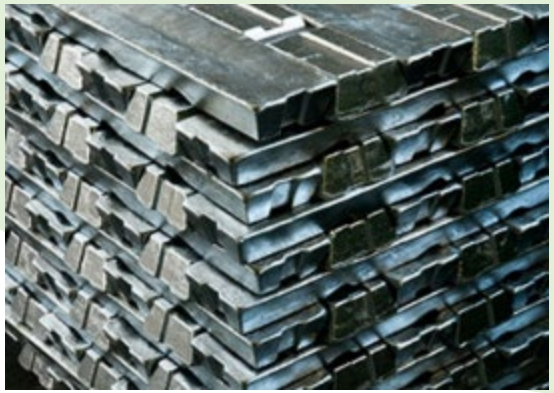
CN対応

一方、脱炭素や資源循環に貢献するグリーンアイテムはコストアップが免れない

⇒ サプライチェーンでの普及において、トヨタがグリーンアイテムのコストアップ分を価格反映（'24年末に説明会にて仕入先にお伝え）

グリーンアイテム例

グリーンアルミ



再エネ電力

リサイクル樹脂

文字解説

25年度の取り組み：新規のカーボンニュートラル対応費

トヨタは、ライフサイクル全体のCO2削減に向け、選択肢を狭めずに全方位で検討することが大切と考えており、地域ごとの現実に寄り添って、BEV、PHEV、HEV、エンジン、水素など、多様な選択肢を追求していきます。

その選択肢は、それぞれ必要となるエネルギーが異なります。トヨタは、それらのエネルギーに関し、つくる・ためる・はこぶ・つかう、の全ての観点で貢献したいと考えています。
カーボンニュートラルという大変高いハードルに対し、フォーム作成といった排出量の『見える化』から始まり、トヨタが仕入先を訪問して進める省エネ推進の『減らす』活動、勉強会、国や自工会と一体となった制度構築についても業界をリードし進めています。

また、弊社で展示会を開催し、部品メーカー、建築業界、金融、システム関連と、多岐にわたる業界から約50社に展示いただき、2日間で約3,500名の方々にご来場いただきました。

このように、トヨタは仕入先の皆様、サプライチェーン全体に対するカーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの活性化に向けた取り組みを進めています。
その中で、脱炭素や資源循環に貢献するグリーンアイテムの多くは新たな投資が必要で、お金がかかります。
そういったアイテムがこの国で普及するためには、我々のサプライチェーンでの採用促進が必要と考えています。

脱炭素社会・循環型経済の構築に向け、仕入先と一緒に推進していきます。

25年度 取り組みについて

人への投資

人への投資を継続
特にTier2以降でお支え頂いている中小仕入先は一層厳しいとの声あり
→ Tier2以降分も含めた**中小仕入先への人への投資分の転嫁を更に拡充**

文字解説

25年度の取り組み：人への投資の拡充

24年度に続き、人への投資を継続しています。
サプライチェーンをお支えいただいている、多くの会社が中小であり、全トヨタ労連加盟会社の声からも、中小は一層厳しいと伺っております。そこで、25年度は、中小の仕入先への価格転嫁分を、更に拡充しています。

賃上げ率の公表資料としては連合の春闘回答を参照しており、合意したアップ分は4月から遡って反映させていただいています。

トヨタからTier2以降の仕入先に直接お支払いすることは独禁法上できませんが、
Tier1の仕入先に対して、Tier2以降の仕入先分をお支払いし、Tier1仕入先から波及いただく様にお願いしています。

原価のつくり込みについて

海外自動車/部品メーカー（特に中国）の競争力は非常に高い
→日本のものづくりを守るために、現場における改善活動も継続

・中国自動車メーカーの強み

１）市場ニーズを取り込みスピード開発

効率重視によるスピード開発力（従来の**約半分**）を生かし
高頻度で**お客様ニーズにあった商品を投入**

２）価格競争力

徹底した**原価低減**や、メリハリをつけた開発で**安い価格を実現**

→**安く技術力の高い中国部品メーカー**が勝ち残っていく

文字解説

現在の取り巻く環境

海外のOEMや部品メーカー、特に中国の競争力は非常に高いものがあります。

日本のものづくりを守るためには、現場における改善活動の継続もとても大事だと思っています。

中国OEMの強みの一つ目は、スピードです。従来の約半分で開発し、高頻度でお客様ニーズにあった商品を投入しています。
二つ目は、価格競争力です。徹底した原価低減を行い、開発でもメリハリをつけることで、安い価格を実現しています。

このような環境で厳しい競争があるため、安く技術力の高い中国部品メーカーが力をつけています。

原価のつくり込みについて

トヨタ調達では、'10年より「ものづくり改革活動」を推進
→会社や部署の壁を超えて、仕入先と一緒にものづくり

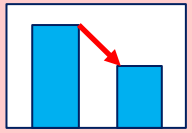
◇仕入先・トヨタ一体
一緒に手を動かし、汗をかく

◇フロントローディング
図面から生産ライン迄を一括企画

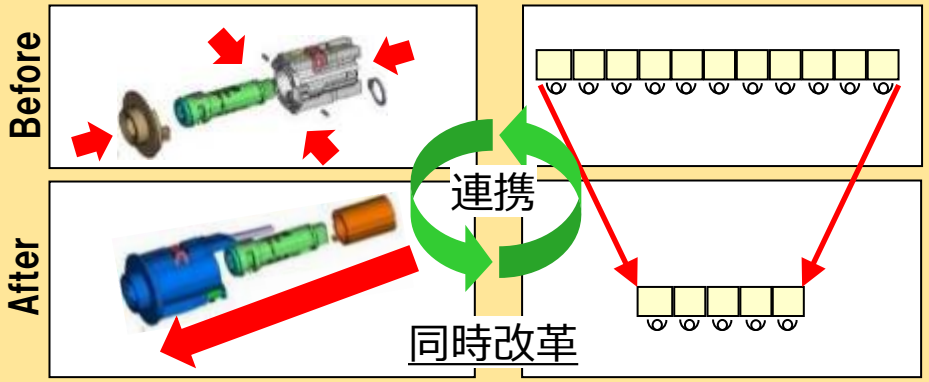
◇クロスファンクション組織
必要な機能を両社で集結

◇現地現物で課題出し
皆で知恵だし

◇短期改善（すぐやる、号口反映）
CT改善、段替短縮、不良低減、停止低減　等



◇中長期改善（VE、次期ライン等）
設計を変えると同時に生産ラインも変える



15年間で
約400品目で活動

困りごとも一緒に解決
・競争力強化
・収益向上
・投資削減　など

文字解説

原価のつくり込みについて

2010年より、ものづくり改革活動を推進しています。
会社や部署の壁を超えて、仕入先と一緒にものづくりをする活動です。

この活動では、仕入先とトヨタが一緒に汗をかき、図面の段階から皆で集まるフロントローディング、
必要な機能を集結させるクロスファンクション組織によって、現地現物で知恵を出します。

短期では、改善ができるものはすぐにやり、中長期では、次期製品やラインに織り込みます。
こちらの図のように、図面をつくりやすいものに変えることで、生産ラインも大幅に変えることが可能です。

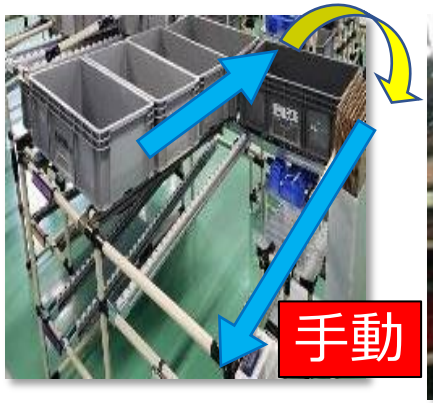
約15年間で延べ400品目で活動させて頂いています。
この中では、仕入先のお困りごとも一緒に解決していきます。

このような、仕入先と一緒のものづくりによって、
日本の競争力を引き続き高めていきたいと思います。

原価のつくり込みについて

からくりで作業を楽に、働きやすさアップ

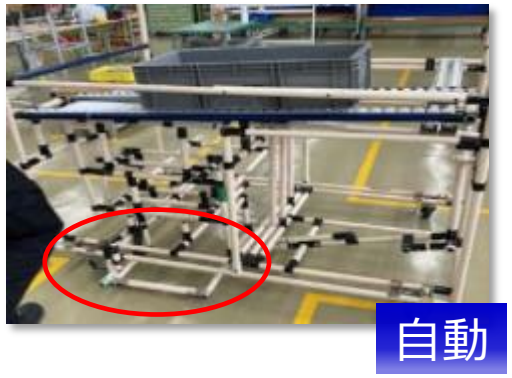
改善前



1日何度も
パレットを手で移動

1日何度も
重量箱の入替

改善後



足レバーで
一発自動スライド

滑車と重りで
入替が楽に！

■ 仕入先の声　【開始】'21年～　【連携】GPC　【実績】103社に紹介

・現場の作業が楽になって嬉しい。

・一緒に考えて貰えるので、実践に繋がってとても有難い。

文字解説

からくりの事例

からくりとは、江戸時代に開花した、伝統的な機械的仕組みのことを指します。

電気などの動力を使うのではなく、重力やテコの原理を活用するために安価で導入ができ、
作業を楽にすることで、働きやすさアップに繋げています。

手のパレット移動や、重量箱の入替作業が負担でしたが、
足レバーでの入替、滑車と重りの活用で重さを軽減するなど
電子制御なしのからくり導入を行いました。

原価のつくり込みについて

SSA（Smart Standard Activity）活動

改善前

【SSA（品質・性能適正化特別活動）】

検査後の補修作業が多く人工大（技能も必要）

【現場改善】

改善後

SSA推進

補修作業の軽減

工数低減
在庫低減

※改善効果は
部品費に反映せず

お客様から見えない部位の外観基準を適正化

文字解説

SSA（Smart Standard Activity）活動の事例

これはお客様の期待値に対し、「過剰な部分」と「不足している部分」を見極め、
お客様がお求めになる基準に適正化していこうという活動です。

シフトレバーのノブの裏側ですが、
見えない部分であることから、外観基準を緩和しました。

それにより、補修作業を大きく減らすことができましたし、
在庫の低減という効果もでています。

原価のつくり込みについて

AIを活用した画像検査を安価に導入

改善前

様々な検査は目視

外観　仕様　ロック確認

荷姿　残品　誤欠品　異物

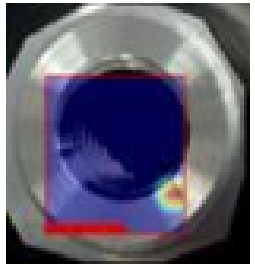
などなど…

・人手不足で検査員の確保困難
・見逃しが怖くて何重にも検査

改善後

AIを活用した画像検査を導入
安価なPCとカメラのみ

外観



仕様

ロック確認

多様な目視検査で活用

■仕入先の声

・抜き取り検査から全数保証に出来た
・検査員を2名削減できた
・検査責任のプレッシャーからも解放された

デモの様子

【実績】160社と契約
Tier2以降も多数

文字解説

画像検査へのAI活用の事例

様々な検査は、人の目による目視であることが多いですが、
人手不足で検査員の確保が困難であったり、見逃しが怖くて何重にも検査を行う、という困りごとがよくあります。

これに対して、AIを活用した画像検査を、安価なパソコンとカメラだけで導入する取り組みも行っています。

既に約160社で導入いただいていますが、工程に組み込むことで全数検査ができて保証度があがった、
検査員を２名削減できた、見逃してはいけないというプレッシャーから解放された、
という声を多くいただいています。

Tier深くでも導入が増えており、今後も広めていきたいと考えています。

原価のつくり込みについて

量変動に追従しやすいラインづくり

改善前

作業エリアや設備が混在

既存ライン
能力 〇〇台/月

■作業エリア
■移動可能な設備
■移動困難な設備

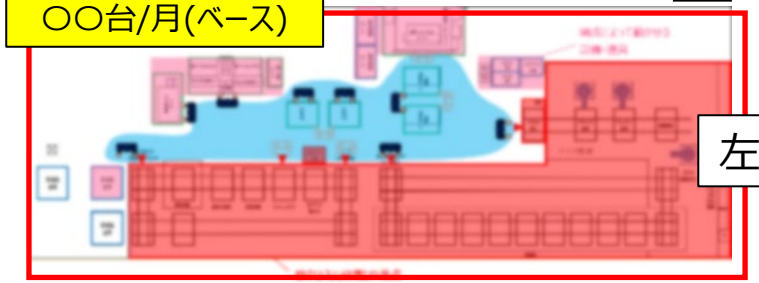
必要人員は固定

改善後

台数が減少

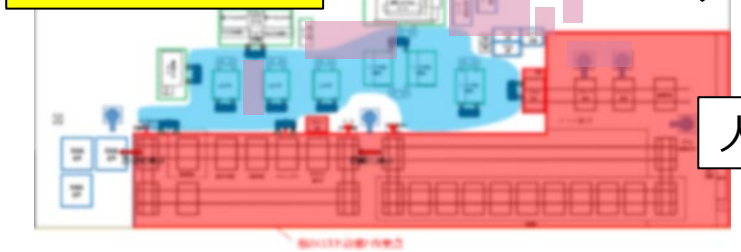
人員を減らす

〇〇台/月(ベース)



左記と同様

台数が増加



人員を増やす

エリアを固め、量に応じた編成実現

文字解説

量変動に追従しやすいラインづくりの事例

クルマの販売状況だけでなく、各国の経済状況によっても、量の変動が起きています。

その際に、左側のように、人が作業するエリアや設備が混在していると、
必要な人員を変える事ができず、量が減れば手待ち時間ができ、量が増えれば残業になります。

一方で右側では、予め人の作業エリア、設備のエリアを固め、
量に応じて、人の数や作業分担を見直すことで、編成効率アップを実現しやすくしています。

よく人を減らすことだけを考えますが、目指すところは、量に追従できることであり、
ラインレイアウトから考えておくことが大切です。

以上のように、現場改善にはまだまだ出来ることがあります。
これからも仕入先と一緒に、様々なお困りごとも伺いながら丁寧に進めていきます。

サプライチェーンへの浸透に向けて

サプライチェーン全体の持続的な競争力・生産性向上の基盤づくりには、
Tier深くへの浸透が不可欠

難しさ　価格転嫁のサプライチェーン浸透に向けたトヨタの想い

Tier2以降の仕入先と
価格に関するコミュニケーションは不可能
(独禁法(優越的地位の濫用)により、
Tier1へ不利益を与える恐れという解釈)

日本国内のTier深く含めた**仕入先数は膨大**
(部品だけで約6万社)
なかなか全社に直接語りかけられない

トヨタの想い

Tier深くへ広く
想いをお届けしたい

産業全体の魅力を
引き上げたい

人と人との関係、
温かみも重視したい

Tier深くまでの浸透を定着させるべく、トヨタとしてもあらゆる活動に取り組み中

文字解説

価格転嫁のサプライチェーン浸透に向けた難しさとトヨタの想い

トヨタは、Tier2以降の会社と価格に関するコミュニケーションはできません。
Tier2の会社がTier1の会社にお売りになっている価格情報は、機密情報です。
そこにトヨタが介入することは、Tier1の会社へ不利益を与える恐れがあるという解釈から、
独占禁止法の優越的地位の濫用に該当いたします。

また、我々トヨタのクルマのサプライチェーンは裾野が大変広く、部品だけで6万社と膨大です。
日本全国各地、また、海外の仕入先もおられます。

ですので、個社・個別に直接語りかける場を持つことはできません。

一方、トヨタとしましては、産業全体の魅力を引き上げたい、Tier深くの会社へ広く思いをお届けしたい、
また、人と人との関係、温かみも重視したい、と本気で想っております。

サプライチェーンへの浸透に向けて

Tier1仕入先に対して、お困りごとをヒアリングすると同時に、
Tier2以降への同様の取り組みをお願いしています

適正取引の実現に向けて

～中略～

（１） 原材料費・エネルギー費・労務費・物流費（荷役費を含む）を始め、諸コストの変動が大きい中、弊社との取引におけるお困り事がございましたら、弊社各担当者までご相談ください。
引き続きより一層コミュニケーションを深め、協議させていただきたいと考えております。

（２） 貴社のお取引先に対しても、同様の取り組みを推進いただき、
サプライチェーン全体への浸透をお願いいたします。

なお、既に個別で弊社担当者とご相談いただいております案件につきましては、
当案内に対し、改めてご連絡いただく必要はありません。

サプライチェーンへの浸透に向けて

Tier1仕入先とも連携し、浸透に向けた取り組みを推進

〈Tier1の取り組み事例〉

- 発注者側から簡易申請フォーマット紹介（煩雑な申請・エビデンスMin化）
- OEMとの交渉結果を待たず、Tier1判断で価格転嫁を判断
- CN勉強会 … 省エネ事例の共有や工程改善の取り組みを紹介

文字解説

Tier1仕入先からTier2の会社に取り組んで頂いている事例

１つ目は、情報の整理やエビデンス集めに大変ご苦労されたという声を受け、
申請を簡易なものにするフォーマットを作成し、エビデンスも最小限に留める工夫をされた例です。

2つ目は、カーOEMとTier1さんとの交渉が妥結するまで、Tier2以降の会社には価格転嫁を認めてもらえない、
というお声を受け、交渉妥結を待たずして、Tier2の会社への価格転嫁を判断した例です。

3つ目は、価格だけではなく、カーボンニュートラルといった、
新たな取り組みをTier1仕入先とTier2仕入先で一体となってお取り組み頂いています。

以前よりも、このような具体的なお取り組みの声が増えており、サプライチェーンへの浸透が、
少しずつではありますが広がりつつあるのでは、と感じています。