

# 「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・系列等を超えた新たな連携

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+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- ①弊社の100%子会社である株式会社ひらせいホームセンターが「健康経営優良法人認定制度（中小企業法人部門）」の認定を受けており、現在弊社においてもその理念の元、社員の生活習慣の改善、メンタルヘルスケアの充実、安全で快適な職場環境の形成に努めています。（1. 会社の経営戦略に健康経営の推進を含める。2. 役員会および安全衛生委員会において、健康経営に関する具体的な施策を協議する。3. ストレッチ講習やオンライン健康経営教育を実施する。4. 個人のチャレンジシートに健康経営の目標と行動計画を記載する。）
- ②前述の健康経営に関する取り組みを弊社取引先ともノウハウを共有し、両者が連携することで快適な職場環境の構築を推進します。

## 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は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、下請事業者と少なくとも年に1回以上の協議を行うとともに、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における労働条件の改善が可能となるよう、十分に協議して決定します。その際、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に掲げられた行動を適切にとった上で決定します。また、原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指します。なお、取引対価の決定を含め契約に当たっては、契約条件の書面等による明示・交付を行います。

### 【追記】

- ①労務費の上昇分の価格交渉については、経営トップまで上げて決定します。
- ②定期的に状況を経営トップに報告し、必要に応じ経営トップが異なる方針を示します。
- ③1年に1回程度、労務費の転嫁について協議の場を設けます。

**④受注者からの随時の価格交渉に応じることや、値上げ要請に対し迅速に十分な協議を行うこと等の方針を全グループ会社に展開し、各グループ会社から、それぞれの受注者に対し適切な対応をとるようにします。**

**② 手形などの支払条件**

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形等で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とします。

**③知的財産・ノウハウ**

「知的財産取引に関するガイドライン」に掲げられている「基本的な考え方」や、「契約書ひな形」を踏まえて取引を行い、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。

**④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。

**3. その他（任意記載）**

2025年6月10日

株式会社ひらせいトータルインテリアハウス

代表取締役社長 清水泰成