

「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）

a. 理念に共感するパートナーとのチーム創設

当社は、理念に共感し、中小企業や地域の活性化を自らの使命とする、高いスキルと豊かな経験を持つ外部のWEBマーケティング専門家（ディレクター、営業）と業務委託契約を結び、「パートナーチーム」を構成します。これは、単なる業務のアウトソーシングではなく、社員とパートナーが一体となって価値を創造する「ハイブリッドな組織」への進化です。この連携により、採用環境に左右されない安定したサービス提供体制を確立し、多様化する顧客の課題解決に迅速に対応することで、顧客満足度の向上と、ひいては中小企業の事業成長に貢献します。

b. パートナーとの相互成長支援

パートナーの皆様を、単なる委託先ではなく、共に成長する存在と捉えています。社員とパートナーが協業する機会を積極的に設け、双方のスキル向上とマーケティング支援の品質向上を図ります。さらに、月次個別MTG、外部講師による最新のマーケティング勉強会への参加機会や、成功事例・ノウハウを共有するオンラインコミュニティを提供します。これにより、個々の知見が組織全体の資産となる学習のエコシステムを築き、パートナーの皆様との継続的かつ発展的な関係構築を推進します。

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。

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

当社は、本宣言の趣旨に賛同し、経営理念である「マーケティングで世界をポジティブに」の実現を目指します。2030年までに中小企業1万社へマーケティング支援を行い、2040年には世界6大陸で100社以上のグループ会社を展開するというビジョンの達成に向け、パートナーの皆様と共にクライアントや社会に対してより大きな価値を提供し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

2025年9月29日

株式会社新大陸

企 業 名

代表取締役 鈴木 宏佳

役職・氏名(代表権を有する者)