

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)

- 企業間の連携(オープンイノベーション、M&A等の事業承継支援 等)
- IT実装支援(共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育成支援、サイバーセキュリティ対策の助言・支援 等)

(当社の取組)

強靱な事業基盤の構築と情報セキュリティの確保: 私たちは、インバウンド向けプラットフォーム事業の特性上、システム障害やデータ喪失といったリスクへの対策が事業継続の鍵となると認識しており、クラウド管理SaaSの導入など、デジタルインフラへの投資を積極的に行います。これにより、パートナー企業様が安心して利用できる安定したサービス基盤を提供します。また、機密情報や個人情報の保護を徹底し、安全な情報管理体制を維持します。

- 専門人材マッチング

(当社の取組)

専門人材の育成と活用支援: 私たちは、観光事業者様がインバウンド市場で競争力を高められるよう、DX・マーケティング人材の活用支援や市場情報の共有を積極的に行い、革新的な製品・サービス開発や海外需要開拓を共同で推進します。また、IT人材や専門フリーランスの皆様に対しては、プラットフォームを通じて多様なプロジェクト機会を提供し、スキルアップやキャリア形成を支援することで、専門性の維持・向上をサポートします。

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(当社の方針)

公正かつ対等な取引関係の構築:私たちは、パートナー企業様との取引において、下請代金支払遅延等防止法をはじめとする関係法令を遵守し、公正かつ透明な契約を締結することを徹底します。不当な取引条件の提示や一方的な変更を行わず、対等な立場で互いの事業活動を尊重し、信頼に基づく健全な取引関係を維持します。特に、IT人材やフリーランスの皆様への報酬は、その専門性と貢献度に応じた適正な価格と支払いサイトを確保します。

令和7年10月13日

株式会社TabiHub 代表取締役 佐藤 秀臣