

「パートナーシップ構築宣言」

当社は、「難解な専門知識を誰もが理解できる形に変え、働くすべての人の可能性を最大化する」というミッションに基づき、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. 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）

研修受講後の効果測定データ（理解度、意識変容スコア）を分析し、お客様企業と共有することで、人事施策の具体的な改善を支援します。また、研修教材のオンライン配信環境の構築支援を行い、お客様の教育コスト削減とDX化をサポートします。

- b. 専門人材マッチング

地域の中小企業診断士、社会保険労務士などの専門家を「難解シリーズ研修の講師・コンテンツ開発パートナー」として積極的に起用・育成します。これにより、地域の専門家に対し、新しい収益の機会と高度なプレゼンテーションスキルを習得する機会を提供し、地域専門家レベルの底上げを図ります。

- c. 健康経営に関する取組（健康経営に係るノウハウの提供、健康増進施策の共同実施 等）

ハラスマント研修や両立支援研修を通じて、従業員の心理的安全性を高め、健康経営の推進に必要な知識とノウハウを提供します。

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。

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。

④ 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。

⑤ 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）

① 地域における知のインフラとしての役割とSDGsへの貢献

当社が提供する「難解シリーズ研修」は、法令遵守やDXといった専門的で参入障壁の高い知識を、中小企業や個人事業主が安価かつ効率的に習得できる「知のインフラ」としての役割を担っています。私たちは、この研修メソッドを積極的に開放し、地域の中小企業診断士や社会保険労務士といった専門家を講師・開発パートナーとして迎え入れることで、地域経済を支える「人財育成」の連鎖的な好循環を生み出します。これは、単なる研修提供に留まらず、SDGs目標4(質の高い教育をみんなに)および目標10(人や国の不平等をなくそう)に直接的に貢献する活動です。

特に、中小企業が抱える「知識とリソースの格差」を埋めるための当社の取り組みは、地域社会の持続的な成長に不可欠であると確信しています。パートナーシップ構築宣言を単なる取引慣行の遵守に留めず、「知識と成長の機会をすべての人に平等に提供する」という当社の経営哲学を、サプライチェーン全体で共有・実践してまいります。

② 迅速な意思決定と実行体制の確立

当社は、取引先からの相談や価格交渉の依頼に対し、担当役員を含む迅速な意思決定プロセスを確立しています。すべての依頼に対して原則7営業日以内に協議の場を設けることを社内ルールとし、機動的な対応を徹底します。取引先を「対等なパートナー」と見なし、市場環境の変化に共に対応できる柔軟な体制を維持することで、相互の競争力向上に繋げます。

(その他)

型取引は行わないため、②型管理などのコスト負担の項目は省略します。

2025年11月1日

キャリアコンサルティング事業所 想々 代表 藤田良昭
企 業 名 役職・氏名（代表権を有する者）

(備考)

- ・本宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載されます。
- ・主務大臣から「振興基準」に基づき指導又は助言が行われた場合など、本宣言が履行されていないと認められる場合には、本宣言の掲載が取りやめになることがあります。