

「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）

- 弊社は歯科医院・医療法人の経営者様と連携し、オンリーワン経営の実現を支援します。新しいサービスの開発や先進的施策の導入、個々の経営課題に寄り添いながら共同で事業発展を目指します。
- デジタルマーケティングを中心に、歯科医院経営のIT化を推進。共通EDIの構築やデータ利活用を提案し、IT人材の育成支援、さらにセキュリティ対策やDX（デジタルトランスフォーメーション）に対応した業務改善を積極的に支援します。
- 歯科医院の課題に応じ、経営コンサル・マーケティング専門家、IT担当者などのマッチングを推進。また、スタッフ向けの教育研修プログラム（接遇・コミュニケーション・ITリテラシー研修等）を提供し、現場力や競争力向上に努めます。
- 医院運営の現状分析から、売上拡大・客単価向上・患者リピート促進などの経営戦略を具体的に策定します。業務フローの見直しや最新ITツールの導入支援、広告・販促物作成、マーケティング施策提案など、総合的な効率化と成果創出を重視します。

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。

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。

2025年11月28日

株式会社ジョイカレント

企業名

代表取締役社長 河原田 喜義

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。