

「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

1 (技術革新における生産性の向上)

当社は企業や自治体から顧客や市民に対して送付する金銭の徴収等の事務書類を郵送する業務を受託しています。顧客や自治体からは常にコストダウンと個人情報保護、品質の維持を要求され、技術の革新を行い、同時に効率化を進めます。

2 (業界背景 ペーパーレス化の限界)

当社が行うサービスはメーリングサービスです。

業界全体の背景として、森林の伐採を防ぐという観点からペーパーレスが進み、個人宛の例えばクレジットカードの利用明細などはweb化が進んでいます。

しかしながら、対法人向けのweb化は、結果として税務調査等や決算時に税務署が用紙での監査が便利という理由で用紙の出力を要求したり、別途サーバー管理設備等の、顧客がアクセスして事務書類等を閲覧、印字する設備を用意する必要があり、新たな費用が発生します。

また自治体の納付書送付業務は、デジタル化の流れを受け、納付の方法は従来からの金融機関をはじめ、コンビニでの納付やクレジットカード納付、paypayなど、市民の利便性が考慮され様々な納付方法を選択できるようになりました。

通知方法は将来的には変わっていくと予想されますが、やはり用紙での告知が最も国民に浸透しているので、利便性を考えれば通知業務のweb化にはまだまだ時間がかかるだろうと考えられます。

3 d グリーン化の取り組み (環境負荷率の低減に向けて不良品率の削減)

用紙での通知業務は紙を切ったり、折ったり、封入したりという紙加工が必要ですが、その工程では必ず用紙がうまく機械が搬送できない、などの用紙破れ(用紙ロス)が発生します。

用紙には静電気や、湿気、など様々な要因で用紙同士が張り付いてしまったり、波打ってしまったりなどの理由でうまく搬送できないことがあります。

これを新しい搬送技術と文字認識技術とメカトロニクス技術を融合し、用紙ロスを極限まで削減することで再印字を少なくし用紙使用量を削減します。

用紙ロスを削減できれば機械稼働時間が短くなり、作業時間も削減でき、結果として電力使用量の削減にも繋がります。

4 a 企業間の連携 b IT実装支援 c 専門人材マッチング (用紙搬送に関する新規革新技術の普及への取り組み)

メーリングサービス業でありながら用紙搬送の独創的な技術(特許取得済)と文字認識技術とメカトロニクスの融合により新たな産業機械を開発しました。

これらを広く市場に普及させることで業界全体の業務効率の向上により環境負荷の低減に繋がります。

メーリングサービス機器の販売会社と連携し、これらの機器を販売することを積極的に行う新規の事業を立ち上げます。メーリング作業の合理化で低コスト化はもちろん、環境負荷の低減につながることを購入先とともに目指していきます。合理化による低コスト化は企業の収益性と環境負荷の改善を同時に達成できるので、多くの企業から賛同を得て共に活動していきたいと考えています。

5 a 企業間の連携 b IT実装支援 c 専門人材マッチング (サプライチェーン全体における技術の熟成)

当社は特許技術を直接に発明したメカ部分の特許権者であるが、単に搬送技術だけでは搬送機は完成しません。搬送とカメラの文字認識技術とメカによる厚み検査装置をPLCのプログラムなどが高度に融合することが必要であり、金属加工やソフトウェア開発、機械メンテナンス、販売など様々な会社に自社の利益だけでなく、業界全体、ひいては環境負荷につながることを共通の目標とし、更に技術の革新と成熟を目指します。

単に発注者と受注者という関係ではなく、大義を持った企業活動を行っています。

6 a 企業間の連携 (働き方改革とBCP)

メーリングサービスは製造現場があり、必ず人が工場内で製造に携わり、生産効率が上がればコスト削減に繋がると同時に労働時間を削減できます。労働時間の削減は働き方改革において大きな効果を期待できます。

また機械の購入先では同じ生産設備を持つことで災害時等のBCPを確実に行うことが可能です。

特に災害時BCPは自社開発機械とは関係なく同業者としてBCPの契約を複数双方向で結んでいます。同じ設備環境とすることでさらに発展できます。

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、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇分の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

原材料の高騰、人件費の改定などに柔軟に対応するため、また仕様の変更等の価格への転嫁の必要性などから協力企業の取引対価は都度見積りとしします。

②型管理などのコスト負担

型管理はありません

③手形などの支払条件 下請代金はすべて現金で支払います。

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や契約書のひな形に基づいて取引を行い、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、下請事業者にとり取引上一方的な負担を押し付けないようにします。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)

記載事項なし

令和3年11月8日

江沢事務器株式会社 代表取締役社長 伊藤雄彦