

「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）

① 企業間の連携

- （ア）外部の企業やスタートアップと積極的に連携に取り組んでいます。
- （イ）事業継続が難しい企業の相談にのり、事業を引き継ぐ事に取り組んでいます。
- （ウ）新しい技術や企画アイデアを持つ企業と協力し、共同事業に取り組んでいます。

② IT実装支援

- （ア）企業間の電子データ交換（EDI）を容易にするクラウドベースに異なる企業間でのデータの共有や相互利用を簡素化し、業務プロセスの効率化に取り組んでいます。
- （イ）ツールを活用して、異なる部門やシステム間でのデータの共有や相互利用を容易にし効率化に取り組んでいます。

③ 専門人材マッチング

- （ア）様々な求人サイト、媒体等を利用し専門人材のマッチングに取り組んでいます。
- （イ）人材の特性の分析：求めるスキルや経験、資格、専門知識などを明確に定義し、そのプロフィールにマッチする人材を探しに取り組んでいます。
- （ウ）候補者の評価：応募者や候補者の履歴書やポートフォリオを評価し、求める条件に適合するかどうかを判断します。技術試験や面接などのプロセスを通じて、候補者のスキルや能力を評価します。
- （エ）マッチングと選択：最も適切な候補者を選択し、特定のプロジェクトや仕事に割り当てます。このプロセスでは、候補者との相性や文化的な適合性も考慮します。
- （オ）フィードバックと改善：候補者とのマッチングプロセスや選択された人材のパフォーマンスを定期的に評価し、フィードバックを提供します。このフィードバックをもとに、プロセスやシステムの改善を行います。

④ グリーン化の取組

- （ア）在宅ワークの徹底による電車車両等通勤を削減することによりCO2排出、エネルギー使用の削減に取り組んでいます。
- （イ）電子データ化することで紙媒体を極力削減しグリーン化に取り組んでいます。

⑤ 健康経営に関する取組

- （ア）ワークライフバランスを重視し、適切な労働時間や休暇制度を提供することで、従業員のストレスを軽減し、心身の健康を支援に取り組んでいます。

(イ) 安全な職場環境を整備し、労働災害や健康リスクの発生を防止するための取り組みを行います。

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型管理などのコスト負担

「型取引の適正化推進協議会報告書」に掲げられている「型取引の基本的な考え方・基本原則について」や、「型の取扱いに関する覚書」を踏まえて型取引を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、下請事業者に対して型の無償保管要請を行いません。

③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日以内とするよう努めます。

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）

取引先満足度調査の実施、事業活動を通じて得られた利益やコストダウン等の成果配分を取引先との間で“50/50（フィフティ・フィフティ）”とする。

約束手形の利用の廃止に向けて、大企業間取引も含め、現金払いや電子記録債権への移行に取り組みます。

2024年4月1日

株式会社アイカンシャ
企 業 名

代表取締役 長谷川幸郎
役職・氏名（代表権を有する者）