

「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)

a : 企業間で連携し、サプライチェーン全体の情報共有・可視化による業務効率化を行います。

e : ビジネスパートナーである取引先の健康経営に対する取り組みを支援します。

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、契約の都度（少なくとも年に 1 回以上）、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。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実施し、別紙のとおり指針に基づく当社の取組を進めます。

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、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。

②手形などの支払条件

下請代金は現金で支払います。

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（任意記載）

今後も取引先との関係をより強固なものとするために、上記の取り組みを遵守し、共存共栄を目指します。

2024年6月21日

株式会社 コサカ技研 代表取締役 堀 秀敏

企 業 名 役職・氏名（代表権を有する者）

労務費の適切な価格転嫁のため自主行動計画

2024年4月8日

株式会社 コサカ技研

1. 発注者として採るべき行動／求められる行動

- ① 労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を経営トップが定め、「パートナーシップ構築宣言」に明記し、社内外に周知する。
- ② 受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、契約条件（労務費の転嫁を含む）については契約の都度協議する。
- ③ 労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重する。
- ④ 労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させる。
- ⑤ 受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議に応じる。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしない。
- ⑥ 受注者から相談を受けた場合は、労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方の例などを紹介する。

2. 受注者として採るべき行動／求められる行動

- ① 労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報収集して交渉に臨む。
- ② 発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いる。
- ③ 労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、契約の都度行う。
- ④ 発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示する。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮する。

3. 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- ① 定期的にコミュニケーションをとる。
- ② 価格交渉の結果が分かる文書を作成し、発注者と受注者と双方で保管する。