

パートナーシップ構築宣言

店舗ナビ株式会社（以下、当社）は、不動産業および飲食店サポート事業を展開する企業として、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・共存共栄を推進し、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

当社は、直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかけることにより、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. 企業間の連携

飲食業界、不動産業界のDX化を促進し、飲食店物件及び飲食店開業ノウハウオーナンシイノベーションを推進します。M&A支援及び造作を買取りによる事業承継のサポートも実施します。

- b. IT実装支援

物件管理システムの高度化、データの相互利用促進、サイバーセキュリティ対策の強化を支援します。

- c. 専門人材マッチング

飲食業界に精通した人材支援を行い、業界活性化の確保・育成を支援します。

- d. グリーン化の取組

居抜き物件を活用し、むやみに廃棄物を出さず、再利用を促すよう省エネ型不動産の推進、飲食店のエコフレンドリーな運営サポートを行います。

- e. 健康経営の取組

従業員の健康増進施策を強化し、健康経営の推進を支援します。

また、取引先のBCP（事業継続計画）の策定を支援し、災害時等の事業継続に向けた取り組みを進めます。

2. 「振興基準」の遵守

当社は、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。

・「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。

・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。

・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払いとし、手形等を利用する場合は割引料を下請事業者に負担させず、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づ寄せ

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）

- ・ 取引先満足度調査を定期的に実施し、パートナーとの関係強化を図ります。
 - ・ 事業活動を通じて得られたコストダウンの成果を取引先と公平に分配します。
 - ・ 物流業界の効率化と環境負荷低減を目的とし、「ホワイト物流」推進運動への取り組みを検討します。
-

2025年3月10日

店舗ナビ株式会社

代表取締役 CEO 高橋 竜太