

「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. 企業間の連携

【企業・取引先】

- ・企業：4つの異なるスタイルの居酒屋を展開
- ・取引先：酒類や調味料、冷凍食品、生鮮食材等の卸売会社

【取組の背景】

居酒屋の従業員の人材育成は時間とコストがかかるが、離職率が高く人材の入替が激しい業界である。そのため、従業員に発注作業のマニュアルや、季節やイベント毎の食材売上の変動性のナレッジが定着せず、仕入先に発注期限を超過した依頼や、規格の違う商品を発注し、追加コストや在庫の超過・不足が頻発していた。また、人材育成を怠るとサービス品質が落ち、仕入先への誤発注による食材ロスや返品、お客様からのクレームが発生していた。

【取組内容】

システムアーキテクチャである DeepSeek-V3（オープンソースモデル）と RAG 技術、マルチテナントシステムを導入・活用した。マルチテナント管理により仕入先のインターフェースを統合することで、仕入先の商品規格や季節変動データを自動で取り込み、発注作業を簡略化した。また、AI による人材トレーニングにより料理の流れや食材の切り方、順番などを可視化した。

【取組効果】

新人のトレーニングサイクルを平均 3 週間から平均 12 日間へ短縮し、さらに発注作業のポイントが可視化したことで新人でも期限内に効率的に行うことができ、人材育成のコスト削減と仕入先への的確な発注による適正価格・適正在庫の維持、お客様からのクレームが 5 分の 1 以下へとなり、離職率も低下した。

【工夫のポイント】

- ・取引先にこれまでの問題の経緯を丁寧に説明し、データ統合の必要性を納得してもらった。
- ・取引先にも AI 技術を発信し、アドバイスを頂いたり、ディスカッションを行っている。

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。

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。

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）

2025年3月18日

スマイル・ジェイ株式会社
企 業 名

代表取締役・盛鉦博
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。