

「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） d. グリーン化の取組

- ・環境負荷の少ない商品・サービスや、環境配慮に積極的に取り組んでいる企業から、優先的に調達を行う。

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。

★「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に基づく自社の取組方針

当社は、取引の透明性と公正性を確保するとともに、持続可能なサプライチェーンの構築に貢献することを目的として、以下の方針に基づき取り組みを進めてまいります。

ア. 労務費上昇に関する情報共有と価格転嫁の推進

当社は、製造元からの労務費上昇に伴う価格改定要請に対し、内容を適切に確認・分析した上で、販売先に対し公正かつ論理的な説明を行い、必要な価格転嫁を実現するよう努めます。

イ. 公正な交渉とパートナーシップの重視

価格交渉においては、取引先（製造元・販売先双方）と信頼関係を築き、相互理解に基づいた対話を重ねることで、無理のない価格設定と安定的な取引継続を目指します。

ウ. 契約・取引条件の明確化

価格改定や納入条件の変更等については、文書または電子的手段により明確に記録し、交渉内容の透明性と合意事項の明確化を徹底します。

エ. 下請中小企業への配慮

製造を担う下請企業等においても、労務費の上昇が適切に考慮されるよう、当社としても取引の中での調整・支援を行い、健全な取引環境の維持に努めます。

オ. 社内教育と体制整備

この方針の実効性を確保するため、営業・調達・販売部門を中心に、価格交渉に関する法令やガイドラインの周知徹底、ならびに社員教育・研修を継続的に実施します。

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

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）”とします。

令和7年4月18日

株式会社イレイズ
企 業 名

代表取締役 江原 祥太
役職・氏名（代表権を有する者）