

「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）

- ・中小アパレルブランドとのコラボレーションにより、紳士帽をはじめとした紳士雑貨の共同開発・販路提供を実施。
- ・若手クリエイターとの OEM 連携を通じ、時代に適した紳士帽ブランドの再構築と人材育成を図る。
- ・取引先との受発注業務の自動化を進め、RPA やクラウドによる効率化とキャッシュフロー改善を実現。
- ・EC 運営やデジタルマーケティングに関するノウハウを地域の中小企業と共有するセミナーを開催。
- ・社内で実施する IT リテラシー向上研修を、地域企業にも開放し、地域全体の IT 活用を支援。
- ・プロフェッショナル副業人材を活用し、ブランド戦略・越境 EC の強化を図る。
- ・フリーランスのフォトグラファーや映像作家とのマッチングによる商品魅力の可視化と表現力強化。
- ・若手人材と連携し、商品企画・PR を通じた実践型育成プロジェクトを実施。
- ・竹素材や再生纖維など環境配慮型素材を使用したサステナブルな帽子シリーズを共同開発。
- ・配送資材の再利用・脱プラスチック化を進め、サプライチェーン全体での環境負荷削減に取り組む。
- ・倉庫施設の LED 照明化や空調の省エネ化を進め、環境とコストの両立を図る。
- ・毎朝のオンライン体操や瞑想の習慣化により、従業員の心身の健康維持を支援。
- ・健康診断受診率 100%を目指した健康経営方針を打ち出し、その実践状況を社外にも共有。
- ・帽子を通じたライフスタイル提案として、「帽子をかぶって日光浴・お散歩」を推奨し、顧客の健康づくりに貢献。

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。下請取引以外の企業間取引についても、取引上の立場に優劣がある企業間での取引の適正化を図るという下記項目の趣旨に留意する。

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。具体的には、価格交渉の場において、原価構成（労務費・原材料費・輸送費等）の内訳を共有し、当社の販売価格・販売方針も開示した上で、双方の利益が確保される形での価格決定を行います。また、年1回以上の対話の場を設け、労務費の上昇や業界の賃上げ動向に応じた価格見直しを協議し、必要に応じて価格改定や発注量の調整など柔軟に対応します。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 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。

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）

- ・取引先との信頼関係を重視し、年1回の満足度ヒアリングと改善フィードバックの場を設けています。双方にとってより良い関係性の構築を目指しています。
- ・商品開発や販促施策において、協業によって得られた成果（新規顧客獲得・粗利改善等）は取引先と共有し、“50/50”の精神で価値配分を行うことを基本としています。
- ・社会貢献活動の一環として、職人技術の保存・継承支援、地域ブランドとの共同開発、伝統産業の価値再定義にも積極的に取り組んでいます。
- ・物流面では約束手形の利用を廃止し、電子記録債権・現金払いへの切り替えを進めており、取引先のキャッシュフロー改善を支援しています。

2025年4月21日

株式会社ソキュアス

企業名

代表取締役 川近 充

役職・氏名（代表権を有する者）