

「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。

c. 専門人材マッチング

「タイミー」や「ココナラ」などの即戦力型人材マッチングサービスを活用し、繁忙期の現場作業（清掃・接客・運営補助）やプロモーション業務に対応できる専門人材を短期的に確保。ターゲット層への的確な訴求により、集客力および売上の向上を図る。また、デザインやマーケティング戦略立案などの分野においても、外部専門人材の知見を活用し、業務の質と効率を向上。さらに継続的な人材ネットワークの構築を進め、地域内外との連携基盤を強化する。

e. 健康経営に関する取組（健康経営に係るノウハウの提供、健康増進施策の共同実施 等）宿泊業に強い営業代行会社を活用し、販売営業に関するノウハウを社内に蓄積。従業員一人ひとりの業務負担を軽減し、精神的ストレスや長時間労働の防止につなげる。あわせて、業務の効率化によって余裕を生み出し、従業員の休養・健康維持のための時間確保や、地域の運動・リラクゼーションプログラムへの参加を促進。結果として、心身の健康を保ちながら働き続けられる職場づくりを目指す。

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。

2025年5月14日

KIYOLI 株式会社
企業名

代表取締役 叶 志松
役職・氏名（代表権を有する者）