

「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）

① 企業間の連携

当社は営業力と採用支援力を強みに、M&A やアライアンスを通じて事業再構築を推進し、買収・提携先企業の経営基盤を底上げします。とりわけ営業人材が不足し収益基盤が脆弱な企業には、当社の営業・採用プロフェッショナルを出向させ、営業体制の整備と即戦力人材の確保を同時に支援し、持続可能な収益モデルの構築を後押しします。さらに、地方の人材紹介会社と連携して UIJ ターン希望者の人材データベースを相互活用し、オンライン合同説明会の共催などを通じて都市部と地方間の人材循環を促進することで、地方企業の人材確保と地域経済の活性化に貢献します。

② IT 実装支援

DX 推進に向け、まず取引先の現状分析と業務課題の洗い出しを行ったうえで、最適な IT ツールを選定・導入します。導入後は運用が定着するまで伴走し、単なるツール導入にとどまらず、業務プロセスを可視化して改善提案を行うことで、業務効率化と省力化を実現します。さらに、現場で即実践できる IT/AI ツール活用研修を定期開催し、DX 推進を担う人材を社内に育成するプログラムも並行して展開。こうした一貫支援により、企業が自立的にデジタル活用を進められる組織づくりを後押しします。

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。

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

取引先企業の現場には定期的に訪問し、採用支援にとどまらず「定着率の向上」「教育制度の改善」「業務効率化」といった経営課題についてもアドバイスします。訪問時には担当者が現場を詳細に観察し、従業員へのヒアリングや業務フローの確認を通じて実務の実態を把握。その知見を基に、求人票に現場の環境や業務内容を客観的かつ具体的に反映させることで、求職者にリアルな職場イメージを提供し、応募時のミスマッチ防止と早期離職の抑制につなげています。

2025 年 5 月 19 日

株式会社 For A-career

企 業 名

代表取締役 浅尾 洋伸

役職・氏名（代表権を有する者）