

「パートナーシップ構築宣言」

オーナンバ株式会社(以下、「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・系列などを越えた新たな連携

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などを越えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時など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)策定の助言などの支援も進めます。

(個別項目)

- 下請法など関連法令の遵守
- オープンイノベーションを活用した企業間連携の強化
- デジタル化の推進による、サプライチェーン全体での業務効率化・情報共有
- パートナー企業を含め、社員一人ひとりが健康で充実した働き方ができるよう健康経営に係るノウハウの情報共有

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習慣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、契約条件の書面などによる明示・交付を行います。

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 手形などの支払い条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形などで支払う場合には、割引料など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 働き方改革などに伴うしわ寄せ

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。災害時などにおいては、下請事業者が取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時には、できる限り取引関係の継続などに配慮します。

3. その他

当社は、取引先の皆様との信頼関係を大切に、共に成長できる関係づくりを目指して、以下のような取り組みを進めてまいります。

① 対話を通じた関係づくり

日々のコミュニケーションを大切に、価格や納期、品質に関するご相談には真摯に耳を傾け、納得感のある取引となるよう心がけます。状況に応じて柔軟に対応し、互いにとって無理のない形での協力関係を築いていきます。

② 契約条件の明確化と丁寧な説明

契約内容や取引条件に付いては、事前にしっかりとご説明・ご相談を行い、納得の上で合意できるよう努めます。また、必要に応じて書面での明示を行い、誤解や行き違いが起きないように配慮します。

③ パートナー企業との学び合い・支え合い

必要に応じて、当社で培ったノウハウや情報を共有するほか、パートナー企業からも多くを学ばせていただきます。互いに高め合いながら、持続可能な成長を目指していきます。

2025年5月9日

オーナンバ株式会社

企業名

代表取締役社長・木嶋忠敏

役職・氏名