

# パートナーシップ構築宣言 取組事例集 Ver1.2

～大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！～



令和 5 年7月

# パートナーシップ構築宣言企業の取組事例集 目次



## パートナーシップ構築大賞企業の取組事例

- 1.【経済産業大臣賞】花王(株) 「国際評価手法に独自の工夫を加えてサプライヤーのESG取組を改善」 P1
- 2.【中小企業庁長官賞】(株)日立システムズ 「パートナー企業との人財育成と人財マッチングによる人財不足解決」 P2

## その他大企業の取組事例

- 3.(株)ADEKA 「取引先との安全交流会や、円滑な価格改定を実施」 P3
- 4.(株)アドヴィックス 「お取引先様への寄り添い活動（BCP強化、お困り事解決支援）」 P4
- 5.コカ・コーラボトラーズジャパン(株) 「取引先とリサイクル・サステナブル素材使用を推進、健康経営で協力」 P5
- 6.(株)SUBARU 「部門横断チームによる取引先の困りごと支援や価格転嫁の声かけを実施」 P6
- 7.TDK(株) 「サプライチェーンにおけるサイバーセキュリティ強化、BCP構築を推進」 P7
- 8.パナソニックグループ 「取引先と共に環境対応を推進、卓越したアイデアを表彰」 P8

## 中小企業の取組事例

- 9.(株)シコー 「協力会社との技術連携、密なコミュニケーションと当社の意識変化」 P9
- 10.(株)日さく 「宣言の理念に沿った社内教育や取引先への半期毎の聞き取り調査」 P10
- 11.(株)新栄工業 「ITコミュニケーションツール利用で価格高騰対策を迅速化」 P11

国際評価手法に独自の工夫を加えてサプライヤーのESG取組を改善

## 【取組内容】

- サプライヤーに対して、国際的な評価枠組みであるCDPサプライチェーンプログラム(※)やSedex(※)への調査回答を促し、結果について、自社独自の工夫をしながらサプライヤーに分かりやすくフィードバック。サプライヤーにおいて、脱炭素や人権、安全衛生などの理解や改善が進むよう支援している。
- 毎年、サプライヤーとの情報共有、意見交換の場として「ベンダーサミット」を開催。2016年からはお取引先表彰制度を開始し、ESG等の観点で優秀な取引先を表彰している。

※CDPサプライチェーンプログラム:CDPIは、英国のNGOで、環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営。サプライチェーンプログラムは、自らのサプライヤーに対し、気候変動・水・森林に関わる情報開示についてCDPプラットフォームを用いて求める取組み。

※Sedex:グローバルサプライチェーンにおける倫理的かつ責任あるビジネス慣行の促進を目的に、労働基準、健康と安全、環境等の情報共有・確認を行う世界最大規模の協働プラットフォーム。

## 会社概要

大企業

製造業 (化学工業)

本社:東京都中央区

## 事業概要

コンシューマープロダクツ事業製品、ケミカル 事業製品の製造、販売、これらに付帯するサービス業務等

## 【工夫のポイント、背景等】

- 国際的な評価枠組みではあるがそれ自体では調査結果が理解しにくいものを、問題点の見える化や独自の評価ステップを設けるなどして、中小企業が多いサプライヤーにとって分かりやすく、改善取組などが行いやすいように、フィードバックしている
- CDPサプライチェーンプログラムで評価したサプライヤーの環境活動レベル、Sedexで評価したサプライヤーのESGマネジメントレベルはここ数年で向上が続いている。

パートナーシップ構築シンポジウムでの表彰



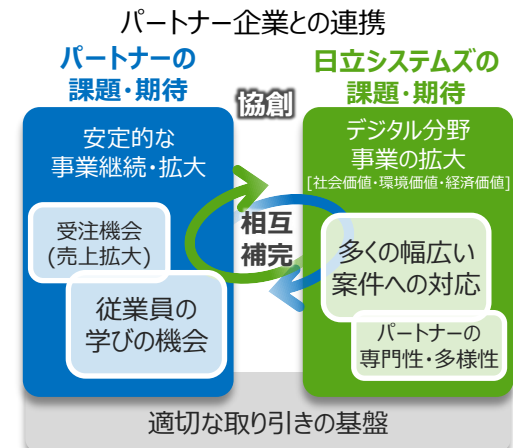
### 【取組内容】

- IT業界においては、優れた技術力をもったデジタル人財の確保が課題となっているが、パートナー企業と事業方針を共有し、パートナー企業の人財育成と事業強化を行うことで共にデジタル分野事業の拡大に努めている。
- パートナー企業の事業方針・意見・要望を踏まえつつ、パートナー企業から情報提供をしてもらうことで人財のスキルマップを作成し、自社のプロジェクト情報と組み合わせることで事業と人財をマッチングする「人財マッチング」の取組を推進している。
- 人財マッチングにつながるニーズの高いスキル情報をパートナー企業に共有するとともに、パートナー企業の社員向けにも教育機会を提供している。

### 【工夫のポイント、背景等】

- 多くの幅広い案件の対応やパートナー企業の専門性・多様性を求める自社と、受注機会や従業員の学びの機会を求めるパートナー企業をマッチさせる相互補完の取組となっている。
- 事業方針共有、人財マッチング、教育・育成については主要事業／パートナーごとに実施しており、調達部門から経営幹部会議へ提案し実行している。

会社概要
大企業
情報通信業
本社：東京都品川区
事業概要
システム構築事業、システム運用・監視・保守事業、ネットワークサービス事業情報関連 機器・ソフトウェアの販売と開発等



## 【取組内容】

- 製造を委託する取引先と業務上の安全について学び合う安全交流会を開催。相互で資料を準備して発表等を行うとともに、課題や解決策に繋げる情報共有や意見交換を実施。今後もより重要と考える取引先複数社に対して計画、実行の拡大を予定。
- 価格改定について、取引先から要望があった場合は、真摯にその状況を伺い、内容を精査した上で、妥当性があれば改定を了承している。
- また、コスト増が周知の電力、ガス料金については、特に製造を委託する取引先からの要望がなくとも、可能な限り価格改定の必要有無について声掛けを実施している。

### 会社概要

大企業

製造業(化学工業)

本社:東京都荒川区

### 事業概要

化学品・食品・ライフサイエンスを  
コアビジネスとした事業

## 【工夫のポイント、背景等】

- パートナーシップ構築宣言をしたことをきっかけに、取引先との新たな取組を検討し、安全交流会を開始した。資料準備やその会合に時間はかかるものの、取引先を重要なビジネスパートナーと位置づけ、製造委託先からも感謝されるなど、高い評価を得ている。また、宣言をきっかけに、共存共栄を強く意識し、取引先に対する価格協議の積極的な声掛けを開始した。
- 購買は安価安定調達が使命であるが、妥当性のある価格協議に関しては前向きに捉え、安定調達、及び取引先との関係強化のために必要な対応と考えている。

現場の様子





## 【取組内容】

- グループ会社3社で事業継続マネジメント(BCM)活動を実施。  
**大手企業の協力会に属さない中小企業24社を訪問、サイバー攻撃・有事災害への備えについて寄り添いヒアリングする取り組みを2022年度より開始。**  
 <お困り事事例> 防災(風水害・地震)、IT・セキュリティ、防災訓練、従業員募集 ほか  
 <寄り添い事例> コストミニマムな耐震・水害対策提案、情報セキュリティ教育テキストの配布、フィッシングメール対策指導、加入済保険の補償過不足診断、自社の防災訓練の見学、健康経営に関する情報提供 ほか
- 「**相互信頼による相互発展**」の考えを基本とし全取引先に対して、自社の**価格転嫁の考え方**と取引における**お困り事について自社から声掛けする旨**を記載した適正取引に関する文書を送付。結果、いくつかの企業から価格協議の申し込みがあり、原材料費・労務費・エネルギー費等の価格反映に取り組み中。

## 【工夫のポイント、背景等】

- **東日本大震災以降、調達サプライチェーンの可視化をグループ全体で推進**。2022年からは、災害や有事に強いサプライチェーン作りを狙いにBCM活動を企画。**自社と取引先が「共存・共栄」できるものづくりを目指し活動をスタート**。併せて昨今の資源高にお困りの取引先全社に対し自社の考えを発信。
- アンケートの配布ではなく、実際に取引先を訪問し現地現物且つ、膝を突き合わせてお困り事をヒアリング、取引先の声に耳を傾けることで「**真のお困り事**」に寄り添うことを意識。
- 社内で**リスクマネジメント/IT/調達部署による横断的なプロジェクトチームを編成して活動**。

### 会社概要

大企業

製造業(輸送用機械器具製造業)

本社:愛知県刈谷市

### 事業概要

自動車用ブレーキシステムおよびそのシステムを構成する部品の開発・生産・販売

## 【BCM活動の取組の様子】

取引先への活動説明



耐震対策の確認



防災訓練を見学する様子



AEDの使い方を見学



# コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)

取引先とリサイクル・サステナブル素材使用を推進、健康経営で協力



## 【取組内容】

- 持続可能な社会を実現するための社会課題に取り組むことを示したサステナビリティーフレームワークを設定しており、そのひとつがPETボトルの水平リサイクル「ボトルtoボトル」\*推進で、脱炭素に向けたサプライチェーン構築という取引先との共通の目標の下、サステナブル素材\*の使用率向上に取り組んでいる。  
 \* 使用済みPETボトルを回収・リサイクル処理したうえでPETボトルとして再生し、飲料の容器として用いること。  
 \* サステナブル素材: ボトルtoボトルによるリサイクルPET素材と植物由来PET素材の合計。
- 健康経営について、コカ・コーラ ボトラーズジャパン健康宣言をしており、社内ウォーキングイベント、禁煙イベントを行うなど力を入れている。また、取引先と健康経営に関する意見交換会を実施したり、社内の健康増進設備を案内し、自社の取組を紹介するなどの活動も行っている。

### 会社概要

大企業

製造業(飲料・たばこ・飼料  
製造業)

本社: 東京都港区

### 事業概要

清涼飲料水・アルコール飲料の  
製造、加工および販売

## 【工夫のポイント、背景等】

- 一般的なPETボトルを100%サステナブル素材に変えることで、1本あたり約60%のCO2排出量削減効果を得ることができ、取引先とも目標を共有した上で取組をしている。
- 健康経営については、他社へも普及していきたいと強く考えており、将来的に一緒にイベントを開催する可能性についても言及するなど、コミュニケーションに力を入れている。

リサイクルPETボトルの取り組み推進



## 【取組内容】

- 自社で部門横断的なチームを結成し、取引先の困りごとや生産性低下の要因をヒアリングして解決する取組を開始した。現状、地元企業を中心に十数社を対象としているが、今後対応する取引先を増やしていく。
- 取引先から値上げのための価格改定要請がない場合でも、自社から積極的に取引先に対し、価格転嫁に関する協議の必要性について声掛けが必要と考えており、社内教育をしている。
- 調達部門トップが、地域の部品サプライヤーを対象に、原価高騰を踏まえた価格転嫁に関する協議の必要性についての取引先への声掛け、適切な価格交渉に関する社内教育、不要な金型廃棄の促進、全ての中小企業取引先への現金払いなど、パートナーシップ構築宣言の取組状況を紹介。

## 【工夫のポイント、背景等】

- 部門横断的なチームによる取引先の困りごとヒアリング対応については、自社に対して要望があるものの言い出せない取引先がいる可能性を考えて始めたもの。
- 宣言をきっかけに、積極的な取引先への声掛けを心掛けるようになった。また、取引先と価格交渉機会のある全ての部署を対象に、適正な価格交渉・転嫁の説明会を実施。
- 宣言の取組状況紹介は、商工会議所、部品工業会共催の「自動車産業のサプライチェーン全体の付加価値向上に向けた取組みに関する説明会」において実施。国・部品工業会・取引先からも適正取引に向けた取組みを説明するなど、関係機関とも連携。

### 会社概要

大企業

製造業(輸送用機械器具製造業)

本社:群馬県太田市

### 事業概要

自動車ならびにその部品の製造、修理および販売、航空機、宇宙関連機器ならびにその部品の製造、販売および修理

部門横断的チームによる対応の様子





## 【取組内容】

- サプライヤー向けサイバーセキュリティ対策活動として、①調査と②改善活動を行っている。
- ①: サプライヤーに対するセキュリティ対策状況について、年末～年初にアンケート調査を行い 調査結果のフィードバックを3月末までに行っている。
- ②: サプライヤーのホームページ、メールサーバー等インターネット公開環境のツール診断と社内インフラの簡易調査を行い、リモート会議で各社へ、システムの脆弱性の診断結果とともにフィードバックを行っている。
- サプライヤーに対して BCPの策定状況等に関するアンケート(BCM調査)を実施しており、結果について、スコア化してフィードバック。BCP体制が不十分と思われる いくつかの企業に対してはBCPセミナーを行っている。

## 【工夫のポイント、背景等】

- サプライヤー向けサイバーセキュリティ対策活動について、対話を重視し、サプライヤーの状況をより理解した上でフィードバックを行い、リスクの解説や改善方法のヒント提供に努めている。
- BCM調査について、JEITA(電子情報技術産業協会)発行の事業継続調査票を用い、その結果について、他社と比較できる個社別のベンチマークシートを配付し、サプライヤーの自発的な改善活動につなげている。

### 会社概要

#### 大企業

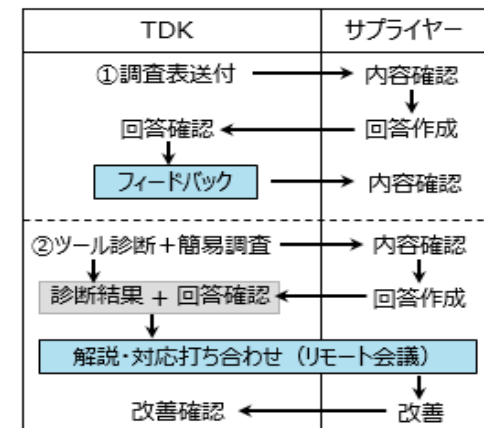
製造業(電子部品・デバイス・電子回路製造業)

本社:東京都中央区

#### 事業概要

「受動部品」、「センサ応用製品」、「磁気応用製品」、「エネルギー応用製品」のセグメント区分及びそれらに含まれない「その他」の製造と販売等

### サプライヤー向けサイバーセキュリティ対策活動



## 【取組内容】

- 全世界の取引先や関係企業と協業しECO・VC (ECO・Value Creation) 活動\*を通じて社会の省エネ化、再生可能エネルギーの普及、脱炭素化とCO2排出量の削減などを推進。  
\*<https://holdings.panasonic.jp/corporate/about/procurement/partner/contest.html>
- 優秀事例には表彰制度があり、パートナーシップ構築の一助となっている。
- 上記提案活動について、製造・販売・物流・企業活動とサプライチェーン内全てのプロセスを対象とし、優秀事例は交流会等で応募企業と共有している。

## 【工夫のポイント、背景等】

- 優秀事例には表彰を行う。パナソニックグループ内で提案事例を共有することで、PR効果や新たなビジネスチャンスとなり得ることが応募企業でのメリットとなっている。
- Panasonic GREEN IMPACT \*\*拡大をめざし、評価点配分を更新。  
サプライチェーン全体で環境への貢献シフトを加速。  
\*\*<https://holdings.panasonic.jp/corporate/panasonic-green-impact.html>
- 活動の提案は、パナソニックの各事業会社調達部門が応募企業と共に実施し、入賞した場合は、パナソニック事業会社調達部門担当者も表彰される仕組みとなっている。

### 会社概要

大企業

製造業(電気機械器具製造業)

本社:大阪府門真市

### 事業概要

家電・空質空調・食品流通、車載製品、AV機器・コミュニケーション機器等、住宅設備建材、製造・物流・航空等6つのB2B領域等、電子部材・FA等B2B領域等、産業・車載電池等の開発・製造・販売と各種専門領域のサービス・オペレーション等の提供

Panasonic GREEN IMPACT

幸せの、チカラに。

Live Your Best



## 【取組内容】

- 協力会社に対して糸巻き等の技術指導を定常的に行っている。一方、技術指導やフィードバックを受けることもあり、相互に技術連携をしながら納期の短縮を目指している。
- 協力会社に対しては、対応時間に融通をきかせるなど、働き方に配慮している。
- 協力会社とは密にコミュニケーションをとり、取引価格等について認識の齟齬がないようにしている。

### 会社概要

中小企業

製造業(繊維工業)

本社:石川県白山市

### 事業概要

ポリエステル系への先染め・加工

## 【工夫のポイント、背景等】

- 当社として受け身ではいけないという思いや、サプライチェーンとして競争相手である海外に負けられないという思いがあったため、パートナーシップ構築宣言を知ってからすぐ宣言した。このような宣言はあると良いと思っていた。
- パートナーシップ構築宣言をしたことで、当社の発注元企業及び発注先企業のパートナー意識が強まった。特に、宣言をしていない発注元企業であっても、宣言について説明することで現金支払いへの移行や当社からの提案などの理解が得られやすくなった。

糸巻きの様子



## 【取組内容】

- パートナーシップ構築宣言文の記載項目と、項目毎の実施状況、今後の課題を紙として纏め、管理している。
- 取引先に対して、価格転嫁や協議の状況、支払条件、知的財産・ノウハウ、働き方改革などに伴うしわ寄せ有無などについて半期毎の聞き取り調査を開始した。
- 取引先を巻き込んで、現場毎にCO2削減実施記録集計表による削減量の見える化と、目標管理を行っている
- 若手技術者などに対して取引先とのパートナーシップ構築についての教育、啓蒙を行っている。

## 【工夫のポイント、背景等】

- CO2削減実施記録集計表は、取引先に負担をかけないよう簡易にできるものとした。
- 取引先への半期毎の聞き取り調査については、遠慮のない回答を得るために聞き取り担当者を調査毎に変えている。
- 宣言したことが、会社の在り方、社会への貢献などについて再度考える契機になった。サプライチェーン全体の共存共栄について、社員の教育・啓蒙に力を入れるようになった。

### 会社概要

中小企業

建設業

本社：埼玉県さいたま市

### 事業概要

さく井工事、井戸メンテナンス、地下水関連設備工事、特殊土木工事、地質調査・建設コンサルタント、海外事業、井戸用設備製造・販売、技術開発

社内教育の様子





## 【取組内容】

- ビジネス用コミュニケーションツールのSlackで、複数の取引先企業と材料費等の情報交換をタイムリーに実施。エクセルの数式で、材料単価から取引先企業の製品単価を自動的に算定できるようにした。これにより、材料費の高騰に対し、取引先企業が自社に、随時、価格転嫁(単価改定)を行うことを可能とした。
- Slackを活用したコスト削減策として、材料費について取引先とエクセルで随時最新情報を共有することで、取引先が常に最安値で調達が可能となった。
- 結果、取引先企業は材料価格高騰の影響を受けずに利益を確保できるようになっている。当社は取引先企業の経営難により供給が途切れるということがなく、安定的に調達できている。

## 【工夫のポイント、背景等】

- 従前から密にコミュニケーションを取っていた取引先から、値上げについて深刻な雰囲気での相談があったことがきっかけ。人手不足の中、取引先との共存共栄が重要。
- ITツールを利用することで、情報共有が迅速にできるほか、取引先が価格高騰で苦しい状況を口頭よりも気軽に言いやすくなると考えた。材料代が上がって苦しい時など、すぐにSlackに投稿するように伝えて、よりスムーズにコミュニケーションできるようになった。
- 納入先は、およそ半年ごとの価格改定であるが、コストのエビデンスを製品仕様等と合わせてしっかり示して説明することで、コスト上昇分の価格転嫁は受入れられている。

### 会社概要

中小企業

製造業(金属製品製造業)

本社:千葉県千葉市

### 事業概要

金属プレス加工及び金型製作

### Slackを利用した価格高騰対策

