

令和7年度 パートナーシップ構築宣言 取組事例集

～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7年6月

目次

<働き方改革支援>

No.	取組	ページ
1.	株式会社日立プラントサービス 「契約・勤務管理のシステム化およびマニュアルの動画化」 ＜2024年度パートナーシップ構築大賞（中小企業庁長官賞）＞	1
2.	デーバー加工サービス株式会社 「自社及びパートナー企業の働き方改革のための発注側企業への要請」 ＜2024年度パートナーシップ構築大賞（中小企業賞）＞	2
3.	萩原建設工業株式会社 「取引先に優良職長手当制度の導入・DX施工の推進等」	3

<工場改善・品質管理等支援>

No.	取組	ページ
4.	日高工業株式会社 「問題を未然に防ぐための密なコミュニケーション」	4
5.	株式会社ニッパ 「自社OBによる取引先工場改善・品質改善業務等の支援」	5

<グリーン化（脱・低炭素化）支援>

No.	取組	ページ
6.	山陽特殊製鋼株式会社 「パートナー企業の排出量実績値算出の支援」 ＜2024年度パートナーシップ構築大賞（経済産業大臣賞）＞	6

<事業継続・承継支援>

No.	取組	ページ
7.	豊田鉄工株式会社 「事業継続に向けた経営支援および後継者育成支援」	7
8.	ノースヒルズ溶接工業株式会社 「Win-Winな関係でのM&A」	8

業種・テーマ・企業規模別に事例をさがせます

業種・テーマ・企業規模別の事例（令和5～7年度事例集に掲載された事例）を下表に示します。

＜凡例の見方＞

● R7-1

① ② ③

③ 目次の事例番号

① 企業規模

- ：大企業(資本金3億円超)の事例
- ◇：中小企業(資本金3億円以下)の事例

② 事例集年度

R5：令和5年度事例集の掲載事例 (https://www.biz-partnership.jp/docs/jireishu-v1_2.pdf)

R6：令和6年度事例集の掲載事例 (<https://www.biz-partnership.jp/docs/jireishu-R6.pdf>)

R7：令和7年度事例集（本事例集）掲載事例

テーマ別に事例をさがす

業種別に事例をさがす

		テーマ															
		働き方改革に関する取組の支援	健康経営、労働安全衛生に関する取組の支援	共通取引基盤(EDI)導入支援	データの相互利用	IT機器、設備導入支援	サイバーセキュリティ関連	BCP策定支援	グリーン化(脱・低炭素化)支援	リサイクル・循環経済・廃棄物処理	食料・農林水産業に関わるサステナブルな取組	研究開発支援、オープンイノベーションの取組	M&A等の事業承継支援	人材育成支援・専門人材マッチング支援	強制労働(人権)問題関連	取引適正化	その他
建設業		●R7-1 ◇R7-3	◇R6-6			◇R7-3			◇R5-10							◇R5-10	
製造業	食料品製造業					◇R6-3					◇R6-3						
	飲料・たばこ・飼料製造業		●R5-5						●R5-5								
	繊維工業	◇R5-9														◇R5-9	◇R5-9
	化学工業		●R5-3						●R5-1						●R5-1	●R5-3	
	鉄鋼業								●R7-6								
	非鉄金属製造業												◇R7-8				
	金属製品製造業	◇R7-2			◇R7-2	◇R6-5										◇R5-11	
	電子部品・デバイス・電子回路製造業						●R5-7	●R5-7									
	電気機械器具製造業								●R5-8 ●R6-10,11								
	輸送用機械器具製造業		●R7-7					●R5-4	●R5-4 ●R6-2	●R6-7,8,9				●R7-7			●R5-4,6
その他の製造業																	◇R7-4
情報通信業									●R6-12					●R5-2 ●R6-1			
運輸業、郵便業		◇R6-4										◇R6-4					
金融業、保険業									●R6-13								

※ 業種・テーマは、事例集に掲載事例のある業種・テーマのみ表示しています

株式会社日立プラントサービス

派遣社員の勤務管理のシステム化およびマニュアルの動画化

HITACHI

【企業・取引先について】

- 産業プラント、公共インフラの生産プロセス、電気・空調・水処理施設などの企画、設計、施工、メンテナンス、リニューアルを行っている。
- パートナー（人材派遣会社）93社（派遣社員510～530名）と共に業務を進める。

本社：東京都豊島区

事業概要：総合エンジニアリング（産業設備事業、水処理事業等）

取組内容

【取組の背景】

- 時間外労働の上限規制をきっかけに、派遣社員の長時間労働問題解決のために取り組んだ。働き方改革を進める上で、まず現状把握として労働時間を正確に把握するところから取組を開始した。

【取組内容】

- 残業時間の多いパートナー(22社)との対話：
 - パートナー93社の中でも派遣社員数が多いパートナー、特に前年度に長時間労働が目立ち、負担をかけたパートナー約22社（約9割が中小企業）に対して対話の場を設けた。対話の場では、現場の課題や対策、要望や意見、さらには自社が支援できないかなどを議論した。
- 勤務実績の見える化（パートナー93社）：
 - 働き方改革を着実に推進するためには紙での管理では不十分であり、システム上で毎日勤務実績を管理することが重要であるという考えのもと、2つあるERP（統合基幹業務システム）を統合し、勤務実績をリアルタイムで見える化した。
- 「見える化」システムの導入に向けたマニュアルの動画化：
 - 「見える化」のシステム導入にあたり、効率的にシステムを導入し、誰でも簡単にシステムを使いこなすことができるようにするために、マニュアルを動画化し、スマホで当該動画を見ながら操作できるようにした。また、システム導入に躓いたパートナーには、個別にWeb会議でサポート。

パートナーと対話を重ね、
働き方を改革すべく議論した

勤務実績をリアルタイム
に見える化を実現した

マニュアルを動画化し、
Web会議でサポートした



取組の効果

- パートナー93社および派遣社員約530名と、それらの指揮命令者である自社社員の業務効率が向上し、長時間労働削減につながっている。事務手続きの業務効率化にも寄与しているという声が寄せられている。

工夫のポイント

- 当初よりパートナーとの対話を最重視し、パートナー視点に立ち、無理や無駄を回避しつつ双方共に業務効率化を達成しWin-Winの関係構築を目指し、達成した。
- パートナーへのシステム導入推進にあたっては、派遣者のITノウハウが不十分であったことに気づき、マニュアル作成、動画化、Webサポート、システム利用開始と運用に至る最後まで手厚くサポートし、伴走した。

デーバー加工サービス株式会社

自社及び取引先運送会社の働き方改革のための発注側企業への要請

【企業・取引先について】

- デーバー加工サービスは、鉄筋の加工等を行っている。顧客は首都圏を中心とした鉄筋工事会社（約30社）。
- 自社の工場が埼玉県、群馬県にあり、工場から建設現場への鉄筋の輸送を運送会社（約10社）に委託している。

本社：東京都中央区

事業概要：鉄筋在来加工、ネジ鉄筋加工（精密切断・曲げ）、溶接閉鎖型フープ（アイフープ）、高強度溶接閉鎖型フープ、高強度鉄筋加工

取組内容

【取組の背景】

- 自社で加工した鉄筋の建設現場への運送を運送会社に委託しているが、運送会社では、2024年の運送業の時間外労働の上限規制について、それまで通りの運用では難しい状況だった。
- また、ドライバーの拘束時間が長く離職率が高くなる、自社の仕事をやりたがらないドライバーが出始めて取引先運送会社から改善要請がある等、物流2024問題に対応しなければ製品を現場に届けられなくなるとの危機意識があった。

【取組内容】

○発注側企業に対する注文データの1日前倒し要請：

- 2023年11～12月に自社の全ての発注側企業（鉄筋工事会社）約30社に対し、注文データの取得を中4日から中5日に前倒し要請を行った。難色を示す企業もいたが、繰り返し協議を行い全ての発注側企業に要請を受け入れてもらい、2024年1月から中5日に切り替えることができた。
- この結果、自社及び取引先全体として、加工・配車・運搬工程の余裕日数を1日確保。

○運送会社間での調整：

- 発注側企業からの注文データを取引先企業に公開し、取引先企業を含む全体で工程確保に取り組んでいる。
- 計画どおりにいかないこともあるため、1社で前日に働きすぎた場合は、翌日に別の運送会社に組み替える等の細かい調整を運送会社間で行っている。

取組の効果

- ドライバーの拘束・残業時間、積込時間、離職率が大幅低下。
- パートナー企業から、「働きやすくなった」とよい評判が聞こえるほどに改善。

比較項目	2023年	2025年	改善率
拘束時間（月平均）	310	280	-10%
積込時間（日平均）	2時間34分	1時間44分	-32%
離職率（年間）	46%	6%	-40%

工夫のポイント

- 以前は、鉄筋の運送は全てアウトソーシングだったが、取引先運送会社が困っていることがあまり理解できず、一度、運送会社の経営が危うくなることがあった。原価管理も含め、取引先運送会社と同じ目線で見れるよう、運送会社をグループ会社につくり、運送の一部を実施している。
- 自社と関連会社（デーバー物流（株））と主要取引先運送会社2社の計4社が集まって、毎日30分間の打合せを実施。取引先運送会社も人手不足の悩みは同じであり、共存するために互いに助け合える雰囲気醸成している。
- 主要取引先運送会社3社以外の取引先運送会社に対しては、2～3か月に一度訪問してコミュニケーションを図っている。2024年問題の対応準備期間では、毎月1回訪問した。

日高工業株式会社

問題を未然に防ぐための密なコミュニケーション



【企業・取引先について】

- ・ 発注側企業は自動車部品メーカー。
- ・ 取引先企業は小規模な部品加工企業数社。

本社：愛知県刈谷市

事業概要：金属熱処理加工

取組内容

【取組の背景】

- ・ 小規模な取引先では、納品管理や品質管理が難しい場合があり、設備の老朽化や資金不足といった課題も存在する。このため、納期遅れや品質の不安定さが発生することがある。

【取組の内容】

- ・ 取引先によって月1回～3か月に1回定期的に訪問し、様々な問題を未然に防ぐためコミュニケーションを取っている。

○品質管理のフォロー

<事例①> 品質が急に悪化した際に取引先を訪問すると、元々はベテランが担当していた作業を若手が担当していることが判明した。そこで、ベテランの技術を若手に引き継ぐためにはどうしたら良いか（例えば、角度を固定する治具を導入するなど）、改善策を共に検討した。

<事例②> なかなか設備更新ができない取引先に対しては、「加工費を値上げするから設備更新をしないか」と設備更新のためきっかけ作りを行っている。取引先が資金不足で設備購入ができない場合、自社が24カ月分割で支払うなどの支援を検討することもある。

自社が資金援助した場合は、当該装置を他社の仕事に対して使用することはできないため、当該装置をフル稼働できるような仕事を依頼。

○最低賃金上昇のフォロー

- ・ 取引先の給与を引き上げる必要があるため、外注費や加工単価の見直しを実施。加えて、自社からサプライチェーンの上流側（顧客）に対して価格交渉を実施。

取組の効果

- ・ 定期的な訪問については、取引先には好評で喜ばれている。
- ・ 不良品の減少により、人的リソースに余裕がでるため、新しい仕事を受けることが可能になっている。また、取引先の売上も上がり、ビジネスが好循環している。

工夫のポイント

- ・ 作業工程については取引先の方が専門家のため、意見交換をしながら課題への対応策を検討している。
- ・ 創業当時からの取組であり、社長も取引先を訪問することがある。基本的に足を運ぶのは調達部門、生産管理部門、品質管理部門の社員である。
- ・ 週に1回、課長以上が集まる会議がある。当該会議において、取引先の品質に関する問題が報告された場合（月に1回あるかないか程度）は、各部門の課長や部長が意見交換を行い、解決策を検討している。

株式会社ニッパ

自社OBによる取引先工場改善・品質改善業務等の支援



【企業・取引先について】

- ・ 静岡県内に本社、工場、テクニカルセンターを置く自動車用部品メーカー（Tier2）。
- ・ 取引先は、地場の加工委託先中小企業、材料仕入先等。

本社：静岡県磐田市

事業概要：自動車用ラジエータキャップ、精密小物プレス部品・樹脂成形部品、各種金型・治具の設計製作

取組内容

【取組の背景】

- ・ 自動車業界全体の流れとして、発注側企業（Tier1）から要求される品質レベルが年々高くなっているが、自社の取引先（Tier3）に品質レベルに関する認識を合わせもらうことに課題を感じていた。
- ・ 自社の技術に明るい役員が引退したことをきっかけに、取引先工場に出向いて、生産設備や工程改善の検討や助言を行う取組を開始した。

【取組内容】

○取引先（1社）への長期OB派遣：

- ・ 約2年前から、自社OB1名を、取引先工場へ週5日、1日6時間程度へ派遣している。
- ・ 自動車部品や品番の増減に応じて、生産工程や設備の見直しが必要であるが、取引先にはノウハウがなく対応が難しかった。
- ・ なるべく費用をかけずにできる改善（例：1日2時間しか稼働しない設備が4台ある場合、1台に集約し1日8時間フル稼働にするなど）について助言を行った。

○取引先へのスポット派遣・随時の助言等支援：

- ・ 長期派遣を希望しなかった取引先企業には、スポット的に何度か自社人材を派遣して改善を支援した。
- ・ その他、その時々々の要請に応じて、自社の技術部門担当者が随時、訪問して助言等の対応をしている（自社から設備ごと事業を移管したパートナー企業から、設備の操作方法、手書きの古い金型図面に関する問い合わせに対して、品質管理や製造担当者が随時対応する等）

取組の効果

- ・ 取引先企業から、従前、自分の工場で改善したい箇所があっても、設備を自分で変えるのは勇気がいるし、わからないのでなかなかできなかったところ、OB派遣により実現できてよかったとの声を聞いている。
- ・ 中小企業の社長は、資金面や生産管理等もしなくてはならず、現場の設備改善にかけられる時間があまりないため、OB派遣はそのような面でも改善実現につながった。

工夫のポイント

- ・ 長期OB派遣については、2年間限定のプロジェクトとして実施。派遣したOBは、元役員で現場の技術的な課題とマネージングの両方に対応でき、取引先企業だけでは実施が難しかった改善を行っている。
- ・ 日頃の取引先とのコミュニケーションとしては、年に2回、メール及び電話で困りごとがないかヒアリングを実施している。また、数年に一回、取引先企業の改善を重点的に行う年度を設けて取り組んでいる。

山陽特殊製鋼株式会社

カーボンニュートラル実現に向けたパートナー企業との協働

 **NIPPON STEEL**

 山陽特殊製鋼株式会社

【企業・取引先について】

- ・ 日本製鉄グループの特殊鋼メーカー
- ・ パートナー企業には中小企業も多い

本社：兵庫県姫路市

事業概要：各種特殊鋼製品の製造・販売、
金属粉末・粉末成型品の製造・販売等

取組内容

【取組の背景】

- ・ 経営の最優先課題のひとつである、2050年カーボンニュートラル実現を推進する上で、直接および間接のGHG排出量にあたるScope1、2に加えて、サプライチェーン全体の排出量にあたるScope3まで把握し、その削減を推進することが必要不可欠である。当社ではScope3、特にカテゴリ1（購入した製品・サービス）の排出量が多いことから、削減に向けた第一歩として、現時点のGHG排出量の実績値を把握するために、パートナー企業のGHG排出量算定の支援を開始した。

【取組内容】

鉄鋼業界において、世界に先駆けサプライチェーンのカーボンニュートラル実現に向けた取組みを進めている。

○アンケートの実施およびカーボンニュートラル説明会の開催

- ・ パートナー企業のカーボンニュートラルへの取組み状況およびGHG排出量を把握するためのアンケートを実施。
- ・ GHG排出量算定をサポートするため、カーボンニュートラル説明会を3回実施（2024年4月、6月、11月）。第1回はScope3の把握・削減の必要性の説明、第2回はScope3の算定方法の説明、第3回はパートナー企業からのアンケート回答の集計結果の共有を行った。

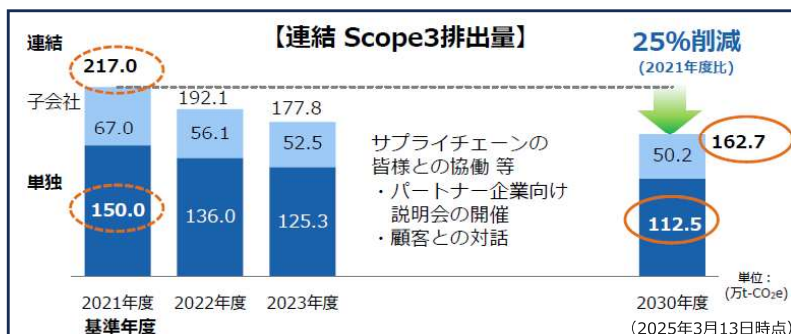


○GHG排出量算定ツールの無償提供およびマニュアルの作成

- ・ 財務諸表や購買データから自社のGHG排出量を回答できるツールを無償で提供（クラウドシステム）。
- ・ パートナー企業のカーボンニュートラルに対する理解度は様々であることから、理解度に応じて参照可能なマニュアルを作成し、初めて算定するパートナー企業へ配慮（自社のGHG排出量を把握しているパートナー企業向け、未算のパートナー企業向けなど、それぞれ章を分けて記載）。

取組の効果

- ・ 自社のGHG排出量を把握していなかったパートナー企業が、GHG排出量を算定できるようになった。
- ・ パートナー企業のGHG排出量の算定が進んだ結果、当社Scope3（カテゴリ1）GHG排出量の60%について実績値への置き換えが完了し、2024年9月に連結でのScope3排出量削減目標を策定することができた。



工夫のポイント

- ・ カーボンニュートラル説明会の開催にあたり、当社がカーボンニュートラルに関するコンサル契約をしている(株)ゼロボードと連携し、新たにカーボンニュートラルへの取組を開始するパートナー企業を最大限サポートできるよう、GHG排出量算定ツールやマニュアルの提供等による入念な事前準備を行ったことで、パートナー企業のGHG排出量算定を容易にした。
- ・ カーボンニュートラル説明会では情報交換を重要視し、毎回の説明会終了後に個別相談会を開催した。
- ・ Scope3 GHG排出量の削減には、サプライチェーン全体での協働が重要であることの共通認識の醸成に努めた。

豊田鉄工株式会社

取引先事業承継支援および後継者育成



【企業・取引先について】

- ・ 大手自動車会社のTier1でボディ部品製造
- ・ 協力会「とよてつ共栄会」は、部品製造20社、金型製造9社、試作5社の計34社で、中小企業中心で構成(24年現在)

本社：愛知県豊田市

事業概要：自動車部品製造、プレス・樹脂金型、溶接設備設計製作、等

取組内容

【取組の背景】

- ・ 数年前、旧来からの大切な取引先が倒産する事象に直面し、部品供給重視の進め方を大きく反省して、取引先の経営基盤強化及び変化点管理への見直しを実施
- ・ 共に働く大切な仲間（取引先）を二度と同じように失わないため、予兆管理や事業承継に向けた人財育成、困り事の把握と対応、必要となる継続的な適正価格転嫁等、取り組みを進めていく原点となっている

【取組内容】

- **取引先経営状況の把握**：主要取引先経営指標（収益、月商倍率、自己資本比率、売上傾向、事業承継等）の正確な把握を進め、逐次経営陣へも上程し、取引先の抱える現状や課題等の共有化を実施
- **取引先の経営維持支援**：早急な対応が必要な取引先を選定（特別管理として年に1～2社）し、自立化改善への助言フォローなど、着実な成果へと繋げられる下支えを展開
 - * 売上大幅低下（海外現調化の加速）による部品取引先ケース
⇒ 自社内製成形機を取引先へ移管し、売上を確保
（当社は戦略エリアとして活用）
 - * 生産ロス改善が進まない生産性向上が課題な取引先ケース
⇒ 自社専門者を派遣し、生産ラインのレイアウト、生産タイミングやロス改善、自立的視点での改善策、困り事解消策などを共有し、具体的な成果へと導く地道な活動を実施
- **事業承継や後継者育成**：取引先からの次世代後継者を自社社員の新卒者と同期採用し、約10年の育成計画（取引先のニーズや状況を考慮）と定期的面談により、進捗確認を行い、事業承継へ寄与



取引先にも実施している部品使われ方教育



総会を開催し活動の振り返りと方針確認を実施

取組の効果

- ・ **経営支援**：社内への状況周知と関係部署からの先手支援により、安定したサプライチェーン確保に大きく貢献
- ・ **後継者育成**：技術技能習得に加え関係部署との人財交流、人脈づくりへも寄与し、サステナブルな関係を醸成

工夫のポイント

- ・ 綿密なる経営指標の把握を進め、小さな変化点へも早期に気づき、早期に対処する姿勢を大切にしている
- ・ 専用困り事シートを活用し、取引先からの正確な状況把握と回答内容のエビデンス化も併行して実施しながら残された課題や継続審議内容を取引先と明確化させ、疑念が残らない工夫に努めている

ノースヒルズ溶接工業株式会社

Win-Winな関係でのM&A



ノースヒルズ溶接工業
Higashi-Osaka

【企業・取引先について】

- 発注側企業はメーカー企業。取引先企業は金属部品加工の委託先など約500社程度。

本社：大阪府東大阪市

事業概要：TIG溶接、レーザー溶接、真空装置および成膜装置の開発、設計、製作、販売 等

取組内容

【取組の背景】

- 先方企業からの相談がきっかけで、事業承継や高齢化等の課題から廃業を考えていた企業を3社M&A。
- 地元の東大阪においても製造業の町として、たくさんの工場があって、たくさんの技術が失われていくことに懸念をもっている。相乗効果を生み出せる会社とのM&Aで、少しでも廃業する会社が減るとよい。

【取組の内容】

大阪市産業創造館や中間業者の仲介で、現在までに3社のM&Aを実施。基本的には従業員と設備両方を引き継いでいる。売手側企業の思いやノウハウを引き継ぎ、また、自社は相乗効果のある企業のM&Aで成長できた。

○M&Aの取組①：創業者が亡くなった後、従業員も高齢で廃業を考えていた製造業

- 売手側企業の最大の懸念点は、企業ブランドを毀損されないか、中長期的に会社を運営してくれるか。売手側企業の思いを汲んで事業承継。社長自身が30代と若いこと、自社の看板で新たに人を採用して従業員の平均年齢を若返りを実現したことで、中長期的に運営する目途をつけた。

○M&Aの取組②：金属製品の卸売をECサイト上で行っていた企業（家族経営、高齢化で引退）

- 自社にはその当時、ECサイト運営のノウハウがなかったため、ノウハウの引き継ぎが重要な課題であった。引き継ぎ期間中、売り手企業の所在地である神戸市から東大阪市まで定期的に来てもらい、引き継ぎを行った。

○M&Aの取組③：地元で100年営業していた老舗の製造業

- 売手先企業は資産が多くあった企業。売手先企業の意向から、資産はほとんど承継せず、人とノウハウを承継。老舗の企業だったため、同名の企業を立ち上げてグループ会社とし、人をうつす形とした。



<M&Aの取組②ECサイト企業との事業譲渡式>



< M&Aの取組③老舗製造業の立ち上げ1>



< M&Aの取組③老舗製造業の立ち上げ2>

取組の効果

- M&A1社目の元経営者から、「事業を手放して良かった。自分ではできなかったことを実現してくれている。」と言われ、M&A後の企業運営が上手いっていることを喜んでもらった。

工夫のポイント

- 売り手側企業は、事業を継承した後のことが一番不安であるが、自社は既に複数の企業の事業承継を実施しているため、自社のグループ会社の事例を見てもらうことで、数年後に何が起こるかを事前に理解してもらうことが可能。（メディアに記事を書いてもらうなどの広報活動を行っている。特に取引企業の中には、新聞などの記事をスクラップしている企業もあるため、こうした情報提供は取引先に対して効果的であると考えている。）