

令和8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8年9月

目次

<取引適正化に関する取組事例>

No.	取組	ページ
1.	株式会社日立ソリューションズ・クリエイト「価格協議とパートナー人財育成によるサプライチェーン競争力強化の取組」 <第4回パートナーシップ構築大賞（経済産業大臣賞）>	1
2.	森ビル株式会社「CO2排出量見える化のための算定支援と削減努力反映型算定方式導入についての取組」 <第4回パートナーシップ構築大賞（中小企業庁長官賞）>	2
3.	株式会社IHIプラント「価格交渉をしやすい文化の醸成のための積極的な声かけを実施」	3
4.	フタバ産業株式会社「取引先との継続的対話による価格転嫁促進と取引慣行改善の取組」	4
5.	株式会社デンソー「自動車産業の持続的発展に向け、サプライチェーン全体で価値向上を推進」	5

<サプライチェーンのグリーン化（脱炭素・低炭素）に関する取組事例>

No.	取組	ページ
6.	NECネットエスアイ株式会社「重点パートナーの取組段階に応じた、脱炭素の伴走支援を実施」 <第4回パートナーシップ構築大賞（テーマ特別賞_GX表彰）>	6
7.	積水ハウス株式会社「CO2削減目標の設定から始める取引先伴走支援の取組」	7
8.	川崎重工業株式会社「サプライチェーンの排出量算定・カーボンニュートラル促進」	8

<中小企業の取組事例>

No.	取組	ページ
9.	フタバ食品株式会社「各社の専門性を活かしたプロジェクト型の共同商品開発の取組」 <第4回パートナーシップ構築大賞（中小企業賞）>	9
10.	株式会社三原田組「協力会社を含めた作業環境の本格的な改善」 <第4回パートナーシップ構築大賞（中小企業賞）>	10
11.	株式会社興農園「取引適正化の推進と災害リスクに対応した資材供給網の強靱化」	11

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5～8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＞

● R 8 - 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年度事例集の掲載事例（<https://www.biz-partnership.jp/docs/jireishu-R7.pdf>）
R8：令和8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・農林水産業に関す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・専門家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 ◇R8-10			◇R7-3			◇R5-10 ●R8-7							◇R5-10 ●R8-3		
製造業	食料品製造業					◇R6-3					◇R6-3	◇R8-9						
	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 ●R8-8			●R8-5	●R7-7			●R5-4,6 ●R8-4,5	◇R7-5	
その他の製造業																	◇R7-4	
情報通信業								●R6-12 ●R8-6					●R5-2 ●R6-1 ●R8-1			●R8-1		
運輸業、郵便業		◇R6-4									◇R6-4							
金融業、保険業								●R6-13										
不動産業・物品賃貸業								●R8-2								●R8-2		
卸売業							◇R8-11									◇R8-11		

※ 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 日立ソリューションズ・クリエイト

HITACHI

価格協議とパートナー人財育成によるサプライチェーン競争力強化の取組

【企業・取引先について】

- AI、モバイル、セキュリティ、DX等のサービス・製品を提供する企業。
- ソフト系取引先は約300社との取引があり、取適法対象は全体の7～8割程度。重要取引先に占める中小企業の割合は大きい。

本社：東京都品川区

事業概要：システム設計/構築/運用/
保守、コンサルテーション、ソフトウェア
パッケージの開発/販売 等

取組内容

【取組の背景】

- 2022年度(コロナ禍)以降、人財不足が重要課題となり人財確保市場の激化から同スキル人財の単価が他社より安い場合に人財確保が困難となることから適正単価・価格転嫁の強化が必要であると認識されるようになった。

【取組内容】

○価格協議：

- モデル単価の導入、市場価格と日立グループ他社単価のベンチマークによる妥当性の確認ならびに価格協議ガイドラインの展開による適切な協議や相談拒否はしない等の対応方針を社内共有している。

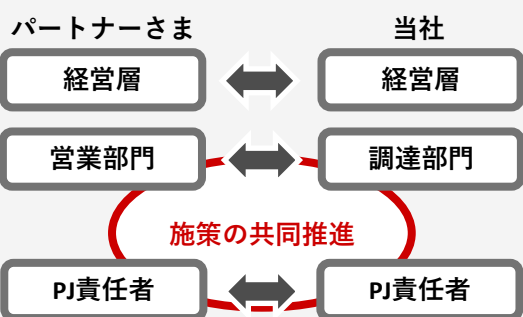
○相互評価制度：

- プロジェクト単位に価格・品質・体制・コンプライアンス等の項目をパートナーさまと事業部の双方で評価し、フィードバックすることでプロジェクト推進上の課題を双方で可視化して共に改善を図っている。

○課題・要望事項への対応：

- 事業方針説明会の他、調達主導でパートナーさまへの対面訪問を年2回実施し、取引維持拡大、新領域への参画、人財育成等、パートナーさまの要望・懸案事項の確認および実行を通じて協創に向けた連携を推進している。

<各レイヤーでの強固な関係構築>



【*PJ：プロジェクト】

<当社取組内容>

- 年2回の事業方針説明会
- 定期的幹部間連絡会
- 全社・事業部別優良パートナー表彰
- 価格協議ガイドラインの社内展開
- プロジェクト毎の相互評価
- パートナーさまへの訪問による要望・懸案事項確認

中長期的な取引維持・拡大

新領域への参画

人財育成

取組の効果

- モデル単価の導入により契約単価は全社的に対前年度で上昇傾向にある。
- パートナーさまの新人の約7割が継続してプロジェクトに参画しており、協創関係の強化につながっている。

工夫のポイント

- 市場実勢・グループベンチマークに基づくモデル単価を社内共有して、パートナーさまとの価格協議の際に参考にし、効率的に価格協議を進められるようにしている。
- パートナーさまとの対面による要望・懸案事項の確認を行い双方経営層の意思を反映した施策を共同推進することにより、パートナーさまからも高評価を受けている。

森ビル株式会社

CO2排出量見える化のための算定支援と削減努力反映型算定方式導入についての取組



【企業・取引先について】

- 都市再開発を中心にオフィス・商業施設・住宅等を一体開発・運営するデベロッパー。
- 取引先は建設工事会社、ビルメンテナンス会社など多岐にわたり、特に中小企業（内装・設備・メンテナンス等）が多い構造となっている。

本社：東京都港区

事業概要：オフィス・商業施設・住宅等の開発・賃貸・運営を一体的に行う都市デベロッパー 等

取組内容

【取組の背景】

- 2019年度比でScope1・2を50%削減、Scope3を30%削減という脱炭素目標の達成に向け、入居テナントの省エネや廃棄物削減、サプライチェーン全体での排出量算定・削減の底上げが不可欠であった。しかし、達成に向けては、入居テナントへの削減活動の更なる推進や、特に中小企業の取引先では人的リソース不足により排出量未算定の企業が多いという課題があった。
- また、サプライチェーンにおけるScope3排出量算定においては、従来の取引金額ベースでは、取引先の削減努力が反映されにくい構造的課題が存在していた。これらを踏まえ、「算定の底上げと削減インセンティブを両立する仕組みづくり」へ転換した。

【取組内容】

○ESGヒアリング・脱炭素勉強会の実施

- サステナブル調達ガイドラインに基づき、取引先へのESGヒアリング・アンケートを実施。2024年度より説明・ヒアリングを開始し、2025年度は未算定企業16社を対象に勉強会を実施。Scope1・2の算定方法を説明し、算定未実施層の底上げを図った。

○Scope3算定手法の見直し（総排出量配分方式）

- 従来の取引額ベースから、企業別排出原単位（排出量÷売上）による配分方式へ転換。取引先の削減努力が原単位低下として反映され、自社のScope3削減にも連動する仕組みを構築した。

○テナント向けエネルギー・廃棄物の見える化

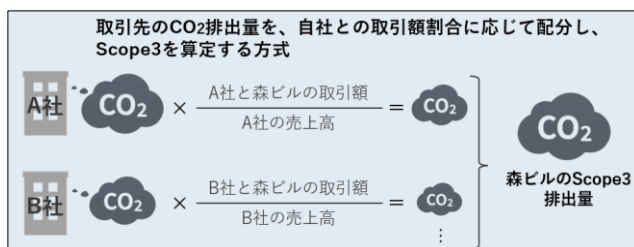
- 従来から導入しているエネルギーWEBシステム（テナントのエネルギー使用量の推移や他テナント比較などを可視化するシステム）に、最新ビルにおいてはテナント専有部のDR（デマンドレスポンス）機能を追加することによりさらなるエネルギー削減を達成。
- 廃棄物についても、ラベリング・計量により日別・品目別の排出量、リサイクル率を把握、エネルギーWEBシステムを通じ可視化。排出量連動課金と連動し、削減行動のインセンティブを創出している。

○需要抑制・再エネ創出と地域連携

- エネルギーセンターにおいてAIを導入し、ビル、テナントを含めたエネルギー最適化を推進。また、自営農型太陽光の開発を実施し、PPAで自社施設へ電力供給。農業の維持継続や、地元自治体と防災協定を締結し災害時の電力活用も可能とした。



勉強会の様子



総排出量配分方式イメージ



エネルギーWEBシステム画面イメージ

取組の効果

- 勉強会后アンケートでは、半数以上が2026年度から算定開始に前向きであり、未算定層の底上げが進みつつある。
- 見える化により、テナント・取引先の省エネ・省資源意識が高まり、個社レベルの行動変容につながる基盤を形成。排出原単位ベースの算定により、取引先の削減努力がScope3に反映される構造を実現。

工夫のポイント

- 未算定の中小企業を対象を絞り、実務に踏み込んだ支援や排出量配分方法を見直し、削減努力が評価される仕組みを設計している。
- エネルギー・廃棄物の見える化と課金を連動させ、行動変容につなげ、ビル運営・テナントを一体で捉え、面的に脱炭素を推進している。再エネ創出や地域連携も組み合わせ、環境価値と社会価値を同時に創出している。

株式会社IHIプラント

価格交渉しやすい文化の醸成のための積極的な声かけを実施

IHI

【企業・取引先について】

- ・ IHIグループのエネルギー・環境・産業分野のプラント建設・保守を担う企業である。
- ・ 取引先は主に建設工事会社（施工会社・サブコン）が中心で、一部に機器・部材の製作会社も含まれる。

本社：東京都江東区

事業概要：エネルギー・環境・産業プラントの設計・調達・建設（EPC）から保守までを一体で提供 等

取組内容

【取組の背景】

- ・ 2023年の公正取引委員会の労務費指針公表を契機に、自社から価格協議について取引先に呼びかけを行う取組を開始した。
- ・ 建設業の「2024年問題（労働時間上限規制）」への対応やセキュリティ意識の高まりを背景に、取引先との関係性の再構築が求められた。

【取組内容】

○発注側からの価格交渉の“先行的な声かけ”

- ・ 2024年4月頃から、自社から取引先へ価格の妥当性確認の協議を開始し、年間約100社（中小企業）にヒアリングを行い、単価の妥当性を双方で協議している。対象は工事取引先の約80%に拡大している。

○労務費指針の理解促進（講習会の実施）

- ・ 年1回、約30社参加の講習会を実施（対面＋オンライン）し、労務費指針や価格交渉の考え方を共有し、共通認識の醸成に努めている。



〈協力会社講習会の様子〉

○地道な対話の継続（個別ヒアリングの実施）

- ・ 初年度は対面中心、以降はメール等も活用し、回答が得られない場合も複数回フォローを実施している。「先（サプライチェーンの下流）の取引先の価格が不明」などの受注側企業の課題にも配慮し、時間をかけて対応している。

○支払い条件の改善

- ・ 約2年前から受注側企業への支払いを原則現金化し、手形取引を見直し、資金繰りの安定化に寄与している。

○働き方改革・ICT活用

- ・ 土日休みへの転換や残業抑制を推進。建設現場用アプリにより取引先との共有、現場作業の負荷軽減を図っている。

取組の効果

- ・ 発注側からの働きかけにより、価格に関する相談のしやすさが向上し、対話を通じてコスト構造の理解が進み、実態に即した価格設定が可能となった。また、現金払いへの移行により、中小企業の資金繰り改善に寄与した。
- ・ 働き方改革やICT活用により、現場運営の効率性が向上した。

工夫のポイント

- ・ 発注側から先行的に声掛けをすることで、相談しやすい関係性を構築している。講習会と個別ヒアリングを組み合わせ、理解と実務の両面から対応している。
- ・ 粘り強いフォローにより、短期的でない信頼関係を構築している。価格交渉と支払い条件改善を一体で進め、実効性を高めている。働き方改革やICTと連動し、構造的な改善に踏み込んでいる。

フタバ産業株式会社

取引先との継続的対話による価格転嫁促進と取引慣行改善の取組

FUTABA

【企業・取引先について】

- 自動車部品（排気系・車体骨格等）を中核とするトヨタグループのメーカーであり、設備・農業分野にも展開している。
- 取引先は全437社、うち部品の取引先は約4割で、そのうち取適法対象は9割と中小企業比率が高い。

本社：愛知県岡崎市

事業概要：自動車部品の製造・販売、成形・接合などのコア技術を基盤に、既存事業の高度化と新領域への展開 等

取組内容

【取組の背景】

- 2022年の価格交渉促進月間を契機に、原材料費・人件費の高騰を踏まえ、取引先の困りごとを継続的に把握・対応する必要性を認識した。
- 金型等の保管・廃棄費用については、過去の勧告を踏まえ、申請依存から脱却した仕組みづくりが求められた。
- 容器返却遅延など自社起因の負担が、取引先の残業等につながる課題も存在した。これらを踏まえ、「困りごとを起点に継続的に対話し、解決まで伴走する取組」へ転換した。

【取組内容】

○年2回の困りごとヒアリング

- 2023年から年2回の価格交渉および困りごとヒアリングを開始。当初は主要となる約170社を対象に訪問し、2025年からは、主要取引先の訪問に加え、全取引先へのレター送付によるヒアリングへと拡大。困りごとの約半数は価格関連であり、個別面談やオンライン協議により解決まで対応。反応が薄い取引先にも継続的に働きかけ、対話の定着を図っている。

○金型保管費用負担の「能動化」

- 従来は取引先からの申請ベースで対応していたが、2024年から発注側が品番提示・基準設定を行う仕組みへ転換した。さらに不要な金型の廃棄に伴う作業工数負担の明確化、補給品の金型保管費の支払対象範囲を拡大するなど、段階的な見直しを実施。受注側からの申請負担を軽減しつつ、発注側が広範な費用を負担する仕組みへ移行した。

○運用課題の是正（働き方改革）

- 容器返却や物流などの課題をヒアリングで把握し、社内へフィードバックして是正を実施。発注側の運用改善により、取引先の残業・休日出勤の抑制に寄与。

○全社横断の推進体制

- 調達本部がヒアリング内容を一元管理し、隔週フォロー会で進捗を管理。調達本部主導のもと、生産・物流部門と連携しながら課題解決を徹底。

発注側が品番提示・基準設定を実施

自社
(発注側)

- ✓ 品番提示・基準設定
- ✓ 不要金型の廃棄に伴う作業工数負担の明確化
- ✓ 補給品の金型保管費の支払対象範囲を拡大

取引先
(受注側)

取組の効果

- 「困りごとを聞いてくれる」との声が増え、価格や課題を相談しやすい関係が構築された。対話を通じてコスト構造や課題が可視化され、実態に即した価格・運用改善が進展した。
- 金型保管費用の能動負担により、取引先の申請負担の軽減と透明性の向上、信頼関係の強化につながった。
- 運用課題の是正により、価格以外の側面も含めてサプライチェーン全体の持続性向上に寄与。取適法の対象となる中小企業が9割を占めており、取組の効果が中小企業に広く波及している。

工夫のポイント

- 全体周知と重点対応を組み合わせ、効率と実効性を両立している。価格だけでなく、物流・在庫・容器などの運用課題まで一体的に把握・改善している。
- 金型保管費用を受注側企業による申請から発注側負担へ転換し、構造的な負担の偏りを是正している。
- 隔週フォロー会により、ヒアリング結果を放置することなく、確実な解決につなげている。

株式会社デンソー

自動車産業の持続的発展に向け、サプライチェーン全体で価値向上を推進

DENSO
Crafting the Core

【企業・取引先について】

- 自動車技術、システム・製品を提供するグローバルな自動車部品メーカーである。
- 全取引先（2,000社弱）の半数以上が中小企業。

本社：愛知県刈谷市

事業概要：自動車部品の製造
自動車技術・システム・製品の提供等

取組内容

【取組の背景】

- 2022年12月に公正取引委員会からの指摘を契機に、取引先との対話を一層強化し、サプライチェーン全体の適正取引と付加価値向上に向けた取組を推進してきた。

【取組内容】

○価格決定の適正化

- 2023年に専任組織を設置し、社内ガバナンスの強化を図るとともに、取引先との対話を促進。全取引先に対し、原材料費、エネルギー費、労務費の上昇、少量・補給化の影響等について価格反映を促すレターを年2回発信するとともに、2次取引先以降も含めた困りごとをWEB調査にて吸い上げ、明示的な価格協議を推進している。
- 取引先が価格協議に向けて準備する手間を減らすため、電力費や労務費の変動を入力するだけで自動計算できる簡易フォーマット（Excel）を提供し、効率的な交渉を支援している。

○金型廃却促進と保管費負担の適正化

- 取引先へ定期的に金型廃却可能な品番を通知し、長期末流動の不要金型の廃却を推進している。
- 1年末流動の貸与型の保管費は能動的に支払いを行い、取引先資産型は年2回声掛けを行い、申請に基づき支払いを実施している。

○支払条件の改善

- 中小受託事業者へは、全て現金払いとし、非中小受託事業者へは現金払い、または支払サイトを最長60日に短縮している。

○サプライチェーン連携（オープンイノベーション）

- デンソー協力会の飛翔会(57社)とスタートアップ(33社)合わせて計90社が参加する飛翔会展示会を2026年2月に開催した。従来のようなスタートアップ企業側からの売り込みではなく、サプライチェーン各社の持つコア技術を起点に、スタートアップとの連携機会創出を推進している。



<飛翔会展示会>

○サプライチェーン連携（カーボンニュートラル）

- 取引先に当社工場の省エネ事例を現認いただく“カーボンニュートラル工場見学会”の開催や、省エネ診断・エネルギー計測器の貸出、省エネ設備導入の補助金申請支援、設備投資の後押しなど、実務に踏み込んだ伴走支援を実施している。さらに、取引先の現場の声をとりまとめ、政府・業界団体・学識者などへ提言することで、サプライチェーン全体における活動環境の整備を牽引している。

取組の効果

- 2026年1月及び8月の「価格交渉促進月間」フォローアップ調査結果公表において、価格交渉・価格転嫁・支払条件ですべて「A」の評価を得ている。

工夫のポイント

- 電話やメールで個別に吸い上げていた「困りごと」を、現在は全取引先に対してWEB調査にて調査を実施しており、進捗をモニターできる仕組みになっている。
- 2次取引先以降の困りごとを吸い上げており、直接取引先のみならず、その先の取引先に対しても適切な価格反映を積極的に進めている。

NECネットエスアイ株式会社

重点パートナーの取組段階に応じた、脱炭素の伴走支援を実施

NECネットエスアイ

【企業・取引先について】

- ・コミュニケーションに関わるさまざまなシステム、サービスを、利用者に最適の形に構築するとともに、運用・監視、保守、アウトソーシング等の各種サービスまで総合的に提供している。
- ・重点パートナーは約120社で、そのうち約8割が中小企業である。

本社：東京都港区

事業概要：ネットワーク／ICTインフラの「設計・構築」から「運用・保守」までをワンストップで提供するインテグレーター

取組内容

【取組の背景】

- ・顧客や社会からの脱炭素要請が高まる中、当社のGHG排出量の約99%をScope3が占めており、削減を進めるにはサプライチェーン全体での取組が不可欠であった。そこで、2010年から運用してきた重点パートナー制度を基盤に、長年築いてきた信頼関係を活かして脱炭素活動を推進した。
- ・一方で、パートナーごとに削減方針の策定や排出量把握の進捗には差があり、知識・ノウハウ・人材不足といった課題も見られた。そのため、一律的な要請だけでなく、パートナーが自律的に取組を進められるよう支援する仕組みが必要であると認識した。

【取組内容】

○GHG算定ワークショップと個別相談会

- ・パートナーの実務面を支援するため、算定ツールや説明資料を提供するとともに、GHG算定ワークショップおよび個別相談会を実施した。ワークショップでは、各Scopeの考え方や排出量可視化の進め方、算定ツールの使い方を共有し、個別相談会では各社の事業特性や保有データに応じて、算定対象や進め方を整理するなど、実情に合わせた伴走支援を行った。



ワークショップの様子

○ベストプラクティスの共有／ディスカッションの実施

- ・重点パートナーの経営者層が集まる協議会において脱炭素活動を先行して進めるパートナーの取組をベストプラクティスとして共有した。あわせて、参加企業同士で現状の課題や今後の進め方について意見交換を行い、知識の共有にとどまらず、自社での実践につながる気づきや行動のきっかけを創出した。



協議会の様子

○重点パートナー評価制度／表彰制度との連動

- ・活動を継続的に進める仕組みとして、重点パートナー評価制度に脱炭素を含むサステナビリティの観点を新たに組み込んだ。従来のQCDや経営基礎に加えて、環境、人権、公正取引なども評価対象とし、あわせて優れた取組を表彰する「サステナビリティアワード」を創設することで、継続的な改善を促す仕組みとした。

取組の効果

- ・パートナーのうち、Scope1,2,3の未算定の企業の割合が減少、定量削減目標を設定した企業数が増加した。
- ・支援と評価・表彰制度の両面から後押ししたことで、パートナーの理解が深まり、主体的な取組へとつながっている

工夫のポイント

- ・一律的な要請にとどまらず、GHG算定ワークショップや個別相談会を通じて各社の事業特性・保有データ・推進体制に応じた進め方を整理し、実務面から伴走型で支援
- ・算定支援や事例共有に加え、重点パートナー評価制度への反映や表彰制度の創設により支援施策と評価・表彰制度を連動させ、取組を継続的な改善と主体的な行動につなげる仕組みとした。

積水ハウス株式会社

CO2削減目標の設定から始める取引先伴走支援の取組



【企業・取引先について】

- 研究開発、設計・施工、アフターサービス・リフォームまでを自社グループで一貫対応する住宅メーカーである。
- 主要取引先は約200社であり、そのうち中小企業は3～4割を占める。

本社：大阪府大阪市

事業概要：建築工事の請負及び施工、建築物の設計及び工事監理、不動産の売買・交換及び貸借、仲介・代理等

取組内容

【取組の背景】

- サプライチェーン全体での脱炭素を目指している。そのため、居住段階のCO2排出量（Scope3カテゴリ11）に次いで排出量の多い、建材調達段階のCO2排出量（Scope3カテゴリ1）の削減が重要と考え、サプライヤーとの協業によるCO2削減の取組と、サプライヤーへのサポートを開始した。

【取組内容】

○CO2削減目標の設定依頼（SBT準拠）：

- パリ協定が掲げる「1.5℃目標」の達成に向けたCO2削減目標（SBT目標）の設定依頼・支援を行っており、特に希望する中小企業のサプライヤーに対しては1対1で伴走支援している。
- 具体的には、SBT認定取得のための用語や申請作成に必要な情報の説明などの支援を実施しており、2021年からSBT認定取得の進捗率の把握を開始した。



木材調達説明会

○情報公開支援：

- CDPサプライチェーンプログラム（環境情報開示プログラム）を導入し、サプライヤーによるCDP質問書への回答を支援している。これにより、取引先のサステナビリティ情報開示の充実を後押ししている。

○CO2削減の具体的な支援：

- 自社のお客様から再エネ電気を調達するプログラムである「積水ハウスオーナーでんき」を通じたサプライヤー工場への再エネ電気の供給や、補助金の紹介などを行っている。

○脱炭素の取組好事例の公表：

- サプライヤーの脱炭素を含む環境への取組に関するサプライヤー評価を行っており、評価の高い企業に対しては、表彰等を実施している。
- サプライヤー向けの会合において、評価の高い企業の取組は脱炭素の取組の好事例として情報共有を図っている。

取組の効果

- 住宅業界は木材業界や鉄鋼業界等様々な業界とつながっている業態であるため、様々な業界に対して脱炭素に関する大きなインパクトを与えていると認識している。当社が脱炭素に関し率先して取り組むことで、同業他社が追随して参画するという波及効果が考えられる。

工夫のポイント

- 窓口である調達部と専門的な対応を担当する環境推進部において感覚を一致させて連携を行っており、調達部と環境推進部で一致団結して協力してサプライヤーを支援していることが、サプライヤーからの信頼獲得に繋がっている。
- カーボンプライシングへの対応やサステナビリティ情報開示を通じた企業のアピールなど、CO2削減・脱炭素の取組が事業活動においてもメリットがあることをしっかりと感じてもらえるよう、サプライヤーとの協業を進めている。

川崎重工業株式会社

サプライチェーンの排出量算定・カーボンニュートラル促進



【企業・取引先について】

- 多種多様な価値や高度な技術力によって、主に輸送用機器、エネルギー・環境、産業用設備、レジャー等の製品を製造・販売している。
- 発注量上位80%かつ事業活動継続に重要な取引先は約600社であり、そのうち過半数が中小企業である。

本社：東京都港区、兵庫県神戸市

事業概要：船舶、鉄道車両、航空機、モーターサイクル、ガスタービン、ガスエンジン、産業プラント、油圧機器、ロボット等の展開

取組内容

【取組の背景】

- Kawasakiグループが策定した「Kawasaki地球環境ビジョン2050」の中の1つの目標である「CO2 FREE」に向けて、2050年のバリューチェーン全体でのネットゼロ達成を目指し、CO2排出量削減に積極的に取り組んでいる。

【取組内容】

○カーボンニュートラル説明会

- 2024年4月にカーボンニュートラル説明会を開催し約100社（主要な取引先かつ中小企業の方を中心に約180名）に参加いただいた。脱炭素に向けた自社の取組について社長から説明するとともに、取引先におけるCO2排出量削減に向けた取組への協力を依頼した。

○カーボンニュートラル勉強会及び見学会

- 2025年度に、2024年度に引き続き幅広い業界、業種の取引先を対象に勉強会を数回開催し、延べ1249社の取引先に参加いただいた。
- 2026年1月に東京・羽田のCO-CREATION PARK KAWARUBA（※）にて、勉強会＆現地見学会を実施し、現地参加、オンライン参加を合わせて約220社の取引先に参加いただいた。
また当日は住友重機械工業株式会社にも同社のCO2排出量削減に向けた取組他を紹介いただくなど、業界や企業の枠組みを超えてカーボンニュートラル促進に取り組んでいる。
※さまざまな社会課題解決に向け、意志ある多様な人々が出会い、集うことで価値創造し、社会実装をやり遂げることをコンセプトに掲げ、2024年に東京・羽田に開設したソーシャルイノベーション共創拠点。



<勉強会の様子>

○排出量の算定依頼

- 2024年度に約370社の取引先にScope1,2の排出量の算定依頼を実施し、Excelベースで回答いただいた。本方式では調査に要する取引先の負荷が高く、またデータの取り扱いも煩雑であることから、2025年度からは外部システムを導入し、システム入力による排出量算定調査を行っている。

取組の効果

- 勉強会を重ねるごとに、アンケート回答が「取引先の取引先からScope3のデータを貰うにはどうすれば良いか」等、具体的な困りごとや課題を回答する取引先が徐々に増えており、理解度が進んできたと認識している。
- 勉強会後のアンケート結果で、中小企業の取引先のうち、Scope1,2の回答が可能であるとの回答割合は約25%から約70%に大きく増加した。

工夫のポイント

- 直接の取引先のみならず、取引先の取引先（直接の取引先が商社の場合等）に対しても勉強会や算定依頼・支援を実施している。
- 排出量算定のシステム導入にあたって、カーボンニュートラル活動への取組をこれから開始する取引先（主に中小企業）の使いやすさを考慮したシステム選定を行うとともに、システム入力に関する説明会と各種勉強会を組み合わせ、排出量調査に対するハードルを下げる活動を実施している。

フタバ食品株式会社

各社の専門性を活かしたプロジェクト型の共同商品開発の取組



【企業・取引先について】

- ・ アイスクリームを中心とした冷凍食品の開発・販売を行う創業81年の老舗食品メーカーである。
- ・ 取引先は原料メーカーや機械メーカーなど約500社に及び、そのうち中小企業は約50%を占める。

本社：栃木県宇都宮市

事業概要：アイスクリーム類及び氷菓、冷凍食品、マロングラッセ、ゼリー等の開発・製造・販売

取組内容

【取組の背景】

- ・ 発売から約20年が経過した主力商品において、マンネリ化や市場での埋没が懸念され、大幅なリニューアルによる再成長が必要となった。
- ・ 従来の自社主導の開発では、素材特性の最適な組み合わせ（食感・口どけ等）に限界があり、サプライチェーン全体の知見を活用する必要性が高まった。これらを踏まえ、「取引先と一体となった共創型の商品開発」へ転換した。

【取組内容】

○サプライヤー参加型の共同開発プロジェクト

- ・ チョコレートメーカー、モナカメーカー、包装メーカーなど計6社が一堂に会するプロジェクト形式で商品開発を実施した。
- ・ 通常の営業窓口に加え、各社の研究開発担当が同席し、専門知見を直接持ち寄る体制を構築した。
- ・ 2025年春から約半年間、試作・評価・改良を繰り返しながら開発を推進した。

○リアルタイムでの試作・評価・議論

- ・ 試食を通じて、焼き菓子（ザクザク感）とチョコレート（バキッとしたかみ砕き感や口どけ）など、異なる素材特性の最適な組み合わせをその場で検討した。
- ・ サプライヤー各社の視点から意見を出し合い、自社のみでは得られない気づきや改善案を創出した。

○経営層も含めた共創体制

- ・ 自社の取締役が関与し、参加企業の経営者とも事前に意思疎通を実施した。
- ・ 企業間の信頼関係を前提とした協働環境を整備した上でプロジェクトを推進した。

取組の効果

- ・ サプライヤーとの共同開発により、商品の売上面で成果が確認されている。
- ・ 研究開発担当者からは、サプライヤー各社との協働を通じて開発手法や発想の幅が広がったとの声があった。
- ・ プロジェクトを契機に、企業間での情報交換や人的ネットワークが形成され、継続的な連携基盤が構築された。
- ・ 単なる取引関係を超え、サプライチェーン全体で価値を創出する関係へ進化している。

工夫のポイント

- ・ 営業だけでなく研究開発担当者を直接つなぎ、専門知見を融合させて複数サプライヤーを同時に巻き込むことで、素材横断の最適化を実現している。
- ・ 試食・評価をリアルタイムで行い、意思決定のスピードと精度を高めて、経営層も関与し、発注側・サプライヤー企業を含めた企業間の信頼関係を前提とした共創環境を構築している。
- ・ 単なる受発注関係にとどまらず、継続的な情報交換や人的ネットワークの形成につなげることで、将来的なイノベーション創出の基盤を構築している。

株式会社三原田組

協力会社を含めた作業環境の本格的な改善



株式
会社

三原田組

【企業・取引先について】

- ・ 総合建設会社で、道路や河川などのインフラ整備や除雪業務を通じ、地域の安全と安心な生活基盤を支えている。
- ・ 総合工事業に加え、資源循環事業や生コン製造販売も行う。資材供給から施工まで一貫した体制で地域密着の事業を展開している。

本社：新潟県上越市

事業概要：総合建設業、資源循環事業、生コンクリート製造販売、登録教習機関 等

取組内容

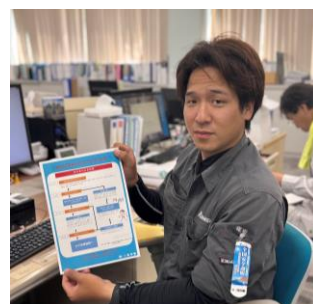
【取組の背景】

- ・ 屋外作業が中心となる建設業では、猛暑による熱中症対策が重要な課題となっている。現場の声を踏まえ、同じ現場で働く協力会社を含めた全ての作業員を守るため、実効性のある熱中症対策と安全意識の向上に取り組んだ。

【取組内容】

○熱中症対策ガイドラインの整備

- ・ 現場で働く社員の声を受け、若手社員を中心に熱中症対策ガイドラインやフローチャートを作成した。異常時の報告体制や重症化防止のための対応手順を明確化し、全現場で運用している。



<若手社員が作成した熱中症対策ガイドライン>

○協力会社を含めた作業環境の改善

- ・ スマートウォッチによる体調管理や、小型ショベルのエアコン付き機種への更新を進めるとともに、協力会社の作業員にもスマートウォッチを無償貸与している。元請会社・協力会社の区別なく、同じ基準で熱中症対策に取り組める環境を整備している。



<エアコン付き小型ショベル機><熱中症対策に活用するスマートウォッチ>

取組の効果

- ・ スマートウォッチの音や振動による警報で、作業員が自ら休憩のタイミングを判断できるようになるなど、安全意識の向上につながっている。
また、協力会社を含めて同じ基準で熱中症対策に取り組むことで、「同じ現場を守る」という意識の共有が進み、現場全体で安全を守る文化の定着につながっている。

工夫のポイント

- ・ 健康や安全のような目に見えないものに価値があるという考え方を全社で共有し、社員だけでなく協力会社を含めた全ての作業員の命と健康を守ることを基本方針としている。
- ・ 2025年6月の熱中症対策義務化を契機に、これまでの対策をさらに発展させ、誰が現場責任者となっても同じレベルで対応できる仕組みづくりを進めた。現場の声をもとに、若手社員が熱中症対策ガイドラインやフローチャートを作成し、異常時の報告体制や重症化防止のための対応手順を明確化することで、現場全体で統一した対応ができる体制を整備している。

株式会社興農園

取引適正化の推進と災害リスクに対応した資材供給網の強靱化



【企業・取引先について】

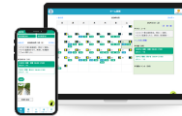
- ・ 農業用ハウス等のフィルム加工・販売を主軸に、その他農業資材や種苗の販売、試験・試作農場で得られた情報の提供を行う。
- ・ 取引先であるメーカーは約100～150社、販売先は101～300社。

本社：熊本県熊本市

事業概要：農業用フィルム加工、種苗・農業資材・農薬・肥料・土・ハウス資材・フィルム・栽培システムの販売、ハウス設計施工、種苗・農業資材の試験研究

取組内容

施設園芸ハウス 災害復旧で業務提携



【取組の背景】

- 取引適正化 〈JA宮崎中央様と業務提携〉〈ソーラーパネルで災害時も当日加工・配送〉〈農業用フィルム加工の様子〉〈農業用アプリ「ファームレポート」〉
- ・ 会社方針である、顧客に利を提供することで共に発展し農業の振興に貢献する「利他利還」の精神が根付いており、取引先の負担軽減や、取引の透明性確保による取引先との長期的な信頼関係構築を目的とする。

○BCP策定と災害時の供給継続

- ・ 2018年の宮崎での台風被害をきっかけに全国の農業フィルム加工場とネットワークを構築している。災害発生時に農業用フィルムの加工・供給を維持できる体制づくりを目的とする。

【取組内容】

○取引適正化

- ・ 価格の決定方法：主要仕入先と年2回の定期的な価格協議を実施するほか、原材料価格等の上昇時には随時協議の場を設定している。価格改定時には改定理由を明記した通知書を作成し、見積書や価格表等の書面による合意形成を徹底している。
- ・ 支払条件の見直し：約束手形の廃止と現金・電子記録債権への移行を推進している。一部取引において支払いサイトを1ヶ月に短縮した。
- ・ 働き方改革のしわ寄せ防止：納期は仕入先とその都度協議の上で設定している。発注後に依頼内容や仕様に変更が生じる場合は、再見積り追加費用を支払う。
- ・ 知的財産の保護：農業用アプリや種苗の検査情報を取り扱う。技術やノウハウ提供の際は利用目的・対価を明確にした上で契約を締結している。目的外利用や契約終了後の使用を行わない旨を契約書へ明記。無償提供を前提とした依頼は行わない運用を徹底している。

○BCP策定と災害時の供給継続

- ・ 他県（福島県、茨城県、千葉県、愛知県、徳島県、高知県、福岡県）のフィルム加工場と協定を結び、地域を超えた相互支援体制で供給を維持する仕組みを構築している。
- ・ 2018年の台風24号の際の協力を契機に、2019年にJA宮崎中央と業務提携をしている。2022年の台風時には停電した宮崎県の加工場に代わり自社で加工し、翌日納品を実現した。
- ・ 2019年の房総半島台風時に逼迫する関東の加工場に代わり自社で加工し、千葉県へ納品を実現した。

取組の効果

- ・ 取引先に配慮した透明性の高い取引と、負担軽減を通じて、長期的な信頼関係の構築につなげる。
- ・ サプライチェーン全体で災害リスクに対応し、農業を支える資材供給網の強靱化に寄与している。

工夫のポイント

- ・ 商品管理課を新設し、従来の営業・事務担当者の個別対応から、組織的な管理体制へ移行した。価格改訂履歴等をシステムで共有し、対応の一貫性を確保し、取引先との協議や情報共有の円滑化を図っている。
- ・ 自社でも豊富に商品在庫を持つことで、災害時の取引先（メーカー）への負担集中を軽減している。自社工場にソーラーパネルを設置し、停電時でも当日加工・配送を可能とする体制を整備している。