

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等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）

- 「DNP グループ CSR 調達ガイドライン」に基づいた取引を行い、取引先との信頼関係を構築するとともに、サプライチェーン全体の社会適合性を高めます。
- オープンイノベーションによって、スタートアップ等を含む多様な企業・団体その他とのコミュニケーションを図り、既成概念にとらわれることなく、業種・業態の壁を超えて、新しい価値、新規事業を創出します。これらの取り組みを通じて、持続可能なより良い社会、より心豊かな暮らしの実現に貢献します。
- 事業環境の変化、リスクに対応し、取引のEDI（電子）化によるペーパーレス、リモートワーク等、デジタル技術も活用した新しい働き方を促進します。これらの取り組みを通じて、取引先の業務効率化、働き方改革を支援します。

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。

なお、下請取引以外の企業間取引についても、取引上の立場に優劣がある企業間での取引の適正化を図るという下記項目の趣旨に留意します。

① 価格決定方法

不合理な原価低減要請は行いません。取引対価は、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、下請事業者と少なくとも年に1回以上、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 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、「型の取扱いに関する覚書」の趣旨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量産終了後の型の無償保管要請を行いません。

③ 手形などの支払条件

下請事業者との取引に対する下請代金は、可能な限り現金（振込）で支払います。

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」の趣旨を踏まえて取引を行い、取引上で知得した取引先の知的財産権やノウハウ等に関して、取引先に損失を与えることの無いよう、十分に配慮します。片務的な秘密保持契約の締結、取引上必要な範囲を超えたノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡等は求めません。

⑤ 働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革を実現できるよう、短納期発注や急な仕様変更等を行わないよう努めます。やむを得ず、短納期発注や急な仕様変更等を行う場合には、必要な費用を負担します。災害時等においては、取引先に一方的な負担を押し付けないようにし、また、事業再開時等には、取引関係の継続等に配慮します。

3. その他

「DNP グループ調達基本方針」に基づき、取引先の選定は、品質・価格優位性・納期の確実性・アフターサービス・信頼性・技術力を総合的に勘案し、公正な競争原理に則って行います。また、当社と取引先の双方が、国際規範・法律・規則・商習慣を理解尊重し、人権・労働条件・資源保護・環境保全等に配慮します。

商談等では解決しにくい懸念や問題に対応するため、取引先が利用できる相談窓口「コンプライアンス・ホットライン」を開設しています。

2022年9月7日
(2024年7月31日更新)

大日本印刷株式会社

代表取締役社長 北島 義斉