

お取引先とのより良い関係づくり

ビジネスパートナーであるお取引先とともに発展・成長していくために
公正で透明な取引の実現と相互信頼関係を構築する対話を図っています。

購買の基本的な考え方

●ともに発展・成長し続ける信頼関係の構築をめざして

シチズングループは、ビジネスパートナーであるお取引先とともに発展・成長していくことをめざしています。

資材やサービスの調達活動にあたっては、「市民に愛され市民に貢献する」という企業理念のもと、各種法令やシチズングループ企業行動憲章(P11)に則るとともに、グループ下請法遵守活動を強力に推進し、より公正で透明な取引と相互信頼関係の構築を進めています。

2007年度からは、純粋持株会社体制への移行に伴い、営業や生産などの現場をもつ各事業会社の調達機能を強化し、お取引先との対話を積極的に行うなど、より緊密な連携体制づくりを進めました。また同時に、グループ会社間の連携を図るために、各社の購買部門が集まる情報交換会も行っています。

CSR調達の推進

●評価基準に「環境保護」「人権尊重」の項目を追加

シチズングループは、法令の遵守や環境・人権への配慮など、国連グローバル・コンパクトの10原則をご理解いただき、CSRを積極的に果たすお取引先と強固なパートナーシップを構築していきたいと考えています。

そのために、お取引先に対する評価基準であるMQCD(経営、品質、コスト、納期)に、2006年度から「環境保護」や「人権尊重」「サービス・技術」といった評価基準を盛り込んだ「お取引

先評価基準」の策定に着手し、純粋持株会社への移行を機にグループ標準としての基準づくりに取り組んでいます。

2008年度は、これまでの取り組みをもとに、評価内容の一層の充実を図るとともに、シチズングループとしてのCSR調達の指針づくりに取り組んでいきます。

グループ各社の取り組み

●CSRの観点から購買管理規程の改定に着手

シチズン電子では、国内外に広がるサプライヤーとのより良い関係づくりのために、適宜ミーティングを実施しています。

2007年度は、市場動向、価格、品質、デリバリー、環境管理などの情報交換を行いました。また、独自にCSR調達を推進しており、今後はCSRの観点から「購買管理規程」の改定に取り組んでいく計画です。

●年1回の監査を実施

シチズンミヨタでは、購買管理規程に基づき、資材物流部が作成した手順書に沿って調達先を選定し、年1回、監査を実施。必要な箇所については改善を要請、確認しています。また、日常的なミーティングも実施しており、2007年度のミーティングでは、購入部材の市場動向、価格、VE※提案、リードタイム、環境取り組みなどについて意見交換しました。

さらに、2007年度の下期からは、「CSR調達方針」の策定に着手しています。

※ VE: Value Engineering。製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、その価値を高めるための手法

Voice 調達サポート部から



シチズンビジネス
エキスパート
調達サポート部 部長
尾崎 正志

原材料コストの削減や省資源ニーズへの対応、高品質な部材の調達、最適納期調達など、購買部門に求められる役割はますます多様化しています。こうしたなか、シチズンビジネスエキスパートの調達サポート部は、状況情報の交換をはじめとするお取引先との日常的なコミュニケーション活動はもとより、グループ各社の購買担当による工場見学会の実施、お取引先による技術セミナーや出張展示会の開催のサポートなど、お取引先との相互理解、より良い関係づくりに努めています。



出張展示会の様子