

お取引先様とともに

社会性報告

お取引先様との窓口となる資材部門では、買う側の論理、強者の論理を戒め、絶えず公明正大に購買活動を行うため、「資材は会社の顔 常に公明正大であれ 我々資材は感謝の心を常に持ち、謙虚に反省し、さらに努力する事により、信頼される存在価値のある資材になろう。」を理念に掲げ、購買活動を実施しています。

お取引先様との関係

京セラでは、お取引先様を「良きパートナー」として位置づけ、相互に切磋琢磨し、ともに成長することを大切にしています。お取引先様からさまざまな改善について積極的にご提案をいただくなど、お互いに知恵を絞り、品質、環境、納期、コストの改善を推進しています。

また、京セラの取引に関する基本的な考え方をより深くご理解いただくためにお取引先様へ積極的に訪問したり、さまざまな機会にコミュニケーションをはかるなど、相互信頼のもとづくパートナーシップの構築に取り組んでいます。

サプライヤー選定方針

京セラでは、下記に示す選定方針を定めています。新規にお取引を希望される場合には「会社概況」「環境関連活動状況調査表」をご送付いただくとともに、各種調査結果を選定方針にもとづいて評価し、選定を行っています。

また、継続的にお取引いただいているお取引先様にも同様の調査と評価を行い、見直しを進めています。

- 京セラグループの基本的な考え方をご理解いただけること。
- 経営者ご自身の考え方や経営理念が、納得できるものであること。
- 経営力、技術力、製造力の向上をめざし、規模、財務面において適切で安定した経営状況であること。
(例.VA^{※1}/VE^{※2}提案能力)
- 品質、価格、納期、サービス対応力など総合的に優れていること。
(例.ISO9000シリーズもしくはそれに準じる品質管理システム、リードタイム削減活動)
- 地球環境保全活動に積極的であること。
(例.ISO14001の取得)

※1 Value Analysis (価値分析)
※2 Value Engineering (価値工学)

サプライヤーセミナー

京セラでは、お取引先様に京セラグループの経営方針、事業方針などをご理解いただき、今後のさらなるご協力をお願いするため、お取引先様をお招きしたサプライヤーセミナーを毎年開催しています。2011年は、3月に横浜で開催し、175社269名の皆様にご参加いただきました。セミナー後に開催する懇親会では、お取引先様と直接意見交換を行うとともに、ここ1年間の取引において、品質・価格・納期などで特にご協力いただいた4社のお取引先様に表彰を実施させていただきました。

3月後半以降、京都・鹿児島地区で予定していたセミナーは、東日本大震災の影響により中止しましたが、お取引先様への情報提供と信頼関係構築の場として、今後も引き続きこのセミナーを開催する予定です。



サプライチェーンCSR調査

京セラが、法令遵守・環境保全などCSRに関する体制づくりと各種施策を実施する中、その活動をさらに推進するためには、お取引先様のご協力が不可欠になってきました。

そこで、「サプライチェーンCSR推進ガイドブック」を作成し、お取引先様に送付することにより、京セラのCSRに対する考え方をご理解いただくようお願いしています。また、2009年度からの新規お取引先様には、「サプライチェーンCSR調査票」にご回答いただき、CSRへの取り組み状況の現状把握をさせていただきます。

今後は、お取引先様が「サプライチェーンCSR推進ガイドブック」の記載項目についてさらに積極的に取り組んでいただけるよう、諸活動を進めていきます。

