

# 3

## お客様、お取引先様とwin-winの関係を目指すTDKのCSR調達

TDKグループは、多くのお客様およびお取引先様との関係に支えられています。サプライチェーン全体でCSRの観点求められる中、「サプライヤー」と「バイヤー」2つの立場で、TDKグループがどのようにCSRを推進し、求めているか、その考えと取り組みをご紹介します。

サプライチェーンの流れとTDKの役割



### サプライチェーンを通じた「製品に対する責任」を重視

近年、「製品に対する責任」として、完成した製品の品質はもとより、その製品が作られるまでの過程における人権・労働・環境面などが適正であるかどうかについて、さまざまなステークホルダーの関心が寄せられています。2004年にアメリカ大手IT3社(Hewlett-Packard, IBM, Dell)が主体となって「電子業界行動規範(EICC※)」を策定。続く2006年には、日本においても一般社団法人電子情報技術産業協会(JEITA)が「サプライチェーンCSR推進ガイドブック」を策定し、CSRへの要請が高まってきました。最終製品が消費者の手に渡るまでには、原材料の調達から、販売までの過程で多数の企業が関わり、国境を越えることも少なくありません。材料や部品を仕入れて製品をつくり、セットメーカーに供給するという、いわば「川中企業」のTDKは、サプライヤーであると同時にバイヤーでもある立場から、サプライチェーン全体におけるCSR推進の重要性を認識し、重要な活動項目の一つに定めています。

### セルフチェックでCSR意識を高める サプライヤーとしての責任

2009年、TDKは生産拠点におけるCSR活動の基軸を「EICC + JEITA」とすることを決定。「TDK CSRセルフ

チェックシート」を作成し、主要な生産拠点で運用をスタートしました。「現場ではこれまで、お客様の要求は品質・納期・コストが中心とされてきましたが、セルフチェックの導入により、労働環境などCSR観点での取り組みも、お客様からの要請であることが認識されるようになりました」と営業企画統括部・福岡靖晃は語ります。

2010年からはCSR推進室の担当者が中国や東南アジアを中心に生産拠点を毎年訪問。お客様のサプライヤーに対するCSRへの要請が一律ではなく、生産拠点のある各国の法令や規則が異なる上に、各国の社会的背景も多様な中、生産拠点での現状把握とCSRへの理解促進に努めています。

「要請に応えられない企業とは取引を再考するというお客様も増えてきています。多様な価値観が存在する中、こうした要請にどう応えていくかが今後の課題です」と話す福岡。

これからも各拠点と丁寧なコミュニケーションを取りながら、一つひとつ問題を解決していく方針です。



TDK-EPC株式会社  
電子部品営業グループ  
営業企画統括部 主幹  
福岡靖晃



CSR監査の様子

### CSRチェックシートへの回答を要請 バイヤーとしての責任

一方、材料や部品を購入する立場からもCSRを果たすため、お取引先様に、WEB上での情報交換システム「サプライヤー・パートナーシップ・システム (SPS)」を通し、CSRチェックシートの回答を依頼しています。質問内容はJEITAのガイドラインをベースとし、2012年4月現在で60項目を設定しています。

「チェックシートはより実効性のあるものへと毎年見直しています。お取引先様自身が、回答を通じて現状を認識し、自己改善を図っていただくことが目的です」と資材部・小野文雄は話します。

2011年度のCSRチェックシートの回収数は国内1,693社(回答率98%)、海外1,025社(回答率92%)。結果に問題があると判断した場合には、個別に改善を依頼します。「お取引先様とともに高めあうためには、私たち自身CSRが求められる背景を良く理解し、レベルを上げていかなければと感じます」と小野は課題と抱負を語ります。



TDK株式会社  
資材・ロジスティクス  
統括部  
資材部 主査  
小野文雄

### 2011年度 活動報告

生産拠点では、2009年より実施している「TDK CSRセルフチェック」をTDKグループの主要な生産拠点で毎年実施するとともに、拠点の一部において、CSR内部監査も実施。今後も引き続き取り組んでいくとともに、TDKグループとしての活動レベル向上を図っていきます。

お取引先様に対しては、既存の「サプライヤー・パートナーシップ・システム」を使って、CSRチェックシートへの回答をお願いし、現状を把握。さらなる活動の充実を図るためCSRチェックシートの改定、CSR監査の試行、説明会を実施しました。

また、紛争鉱物への対応について、情報伝達が最も重要な当社の責務と認識し、お取引先様に対し、情報提供をお願いするとともに、お客様に対しては、回答を適宜行っています。また、今後の法規制等の動向を踏まえた、社内体制の整備に着手しています。

また、ローカルでの調達を進めるにあたり、材料や部品のニーズと、CSRの要求レベル双方を満足するお取引先様の選定が難しいという課題も抱えています。「現在は、問題を抱えたお取引先様から購入した材料や部品で製品をつくっても受け入れられない時代を迎えつつあります。TDKの求める基準をまず明確に示し、それを目指して協働していくことが大切でしょう」と小野は今後を見据えています。

TDKは、お取引先様と強固なパートナーシップを構築し、両者がともに高めあうwin-winの関係を維持することを目指し、購買理念「グローバル・パートナーシップ購買」を掲げています。サプライチェーンに関わるすべての人々の人権や労働環境を尊重するためにも、積極的なコミュニケーションを通じ、CSRを推進していきます。



取引先説明会の様子

### 専門家からのコメント

独立行政法人経済産業研究所  
コンサルティングフェロー  
埼玉大学大学院経済科学研究科  
客員教授  
藤井敏彦氏



CSRサプライチェーン・マネジメントはCSRの項目の中でも最も難しいものであろう。サプライヤーという「他社」の行動を律することだからだ。形式に陥る危険は小さくない。

実質的改善の鍵は、バイヤーとサプライヤーの絶えざる対話に基づく相互理解にある。バイヤーでありサプライヤーであるTDKはこのことを深く理解している。実際、CSRチェックシートを通じた自己診断、結果に問題があった場合の個別の改善依頼の組み合わせによる漸進的アプローチ、および購買理念「グローバル・パートナーシップ購買」の哲学はTDKの対話と相互理解へのコミットメントを示す。

同時に、取り組みの方向性については明確化の余地がある。一層の情報開示、とりわけ発見された問題点と対処の開示は、サプライヤー側のより強いコミットメントをもたらす一助となるだけでなく、さまざまなステークホルダーのTDKの取り組みに対する信頼を高めることに貢献するだろう。

TDKのサプライチェーンを通じたCSRが引き続き前進することを期待したい。