

## お取引先とのかかわり

カシオはお取引先との信頼関係を強固にするため、下記のような取り組みを実施しています。

### 調達方針

2004年4月に主要お取引先200社を集めて、資材調達に関する説明会を開催しました。この中では、お取引先との協業体制をさらに拡大し、スピードアップすることの必要性、新しいパートナーシップの実現に向けた施策として、コスト競争力、技術競争力、納期の遵守やグリーン調達への対応等といった総合対応力によりお取引先を評価することなどをお伝えしました。

また、今後カシオと取引を希望される国内・国外の競争力のあるサプライヤーに対して、国籍・企業規模・取引実績の有無にかか

わらず、オープンで公正かつ公平な参入機会を提供しています。

サプライヤーの選定にあたっては、製品開発サイクルの短縮・多機能化・納期の短縮に伴うコスト競争力、技術競争力、リードタイムの短縮化に対応できるように、お互いのパートナーシップを構築していきます。



■調達方針説明会

### 技術交流会・展示会

LSIメーカーを中心に、新しい技術の開発やデバイス部品などをいち早くご提案していただけるように、技術交流会や展示会を開催して、お取引先とのコミュニケーションを図っています。



■技術展示会

### 表彰制度

2004年度から、お取引先の中で、カシオの考えにご理解とご協力をいただいたサプライヤーを対象に表彰を行っています。

### 「環境経営報告書を読む会」を開催

ステークホルダーの方々とのコミュニケーションを図るために、2004年6月に「環境経営報告書を読む会」を開催いたしました。

今年が初めての試みということもあり、ステークホルダーであるカシオ従業員と、制作サイドとしての品質・環境センターおよびCSR推進室が相互コミュニケーションを通じてカシオの環境経営に対する理解を深めてもらう目的で実施し、カシオ従業員6名（コンシューマ、時計、システム、デバイス部門設計者、包装技術設計者、人事部）に社外から2名（海野みづえ氏、飯島ツトム氏）の方々を加え計8名のステークホルダーの方々に参加していただきました。

カシオの環境経営活動の説明には、「環境経営報告書2004」ドラフトを使用し、カシオの環境経営、CSR活動に対するご質問やご意見をいただきました。



■環境経営報告書を読む会

#### ◆「環境経営報告書2004」に対するご意見の中で今後の課題となるもの

- WEEE & RoHSに対する具体的な取り組みが系統立てて掲載されていない。
- 「プロジェクト単位の環境投資効果事例 [□P16参照](#)」、「LCA評価事例 [□P20参照](#)」の内容をホームページ上で動画としてシミュレーションで示すと、子供達にもわかりやすく環境教材にもなる。
- 「お客様とのかかわり [□P25参照](#)」のページに、店頭でのお客様とのコミュニケーションについて記載したらどうか。
- トップコミットメント、カシオ環境行動目標から本文までの流れがわかりづらい。
- 社会的責任の各ページのタイトルを、例えば「お客様を通じて…」と表記し、具体的な行動を記述したらどうか。
- 対談の中で語られているCSRの方向性が報告書本文の中で説明されておらず、報告書としてのつながりに欠けている。



■飯島ツトム氏



■海野みづえ氏

#### ◆課題に対する取り組み

ご指摘をいただいたご意見については、真摯に受けとめ、今後の環境経営活動や報告書に反映させることで、次の改善につなげていきたいと考えています。