

# お取引業者様とともに

お取引業者様と積極的にコミュニケーションを取り、情報を共有しながら共存共栄できる取り組みを行っています。また信頼される企業として公正な取引を強化するための仕組みづくりも行っています。

【お取引業者様】 各行動計画の実績と評価

主な取り組み		2006年度目標	2006年度結果	評価	2007年度目標	掲載ページ
お取引業者様との共存共栄を目指して	配送時の品質維持	納品時間の厳守95%	98.96%	○	納品時間の厳守95%	32
	配送時の定期監査	計19回の実施	計19回の実施	○	範囲を拡大して実施	32
	環境への取り組み説明	新規お取引先業者様に説明を実施	新規お取引先全社(7社)に説明を実施	○	新規お取引業者様に説明を実施	32
	施工者ミーティング開催	3回開催	3回開催	○	3回開催	33
	建設現場の現場安全パトロール実施	建設現場にて現場安全パトロールを実施	9回14店舗で実施	○	建設現場にて現場安全パトロールを実施	33
	物件を提供していただいているお取引業者様との協力	年1回(12月)訪問(交流)	317件のお取引業者様を訪問	○	年1回(12月)ヒアリングを実施	33
	有機農業生産者との交流会を開催	年1回交流会を支援(懇親会を開催)	交流会を支援(懇親会を開催)。61人の農家の方々参加	○	年1回交流会(懇親会)を開催	34
公正な取引の強化	入札説明会開催	新規物件の建設にあたっては入札説明会を開催	説明会を4回開催	○	新規物件の建設にあたっては入札説明会を開催	34
	購買方針の徹底	継続的に使用されている食材を年2回再評価	年2回 再評価を実施	○	継続的に使用されている食材を年2回再評価	34

○達成、×未達成、-該当なし

※対象期間は2006年4月1日～2007年3月31日

## 創業時のパートナーシップ精神を

ワタミ(株) 取締役常務執行役員  
商品本部長兼海外事業部長 門司 実

ワタミでは、お取引業者様との公正なお取引を追求することはもちろん、パートナーシップをしっかりと築き、共に社会的責任を果たしていく関係づくりを目指しています。

創業当時は、毎日、お取引業者様に電話をさせていただきました。そして、ワタミの将来性を信じていただき、お取引いただけるごとに、一社ずつ心を込めてお迎えさせていただきました。お取引業者様のバックアップがあつてこそ、今日のワタミがあることを、創業時のパートナーシップ精神を、絶対に忘れてはいけません。

お取引業者様の工場や生産者の方々との産地へお伺いし、お取引だけでなくワタミの理念・文化まで共有していただき、パートナーシップが築けることを大切にしています。

2006年から、物流においてお取引業者様と共同で、環境面にも配慮した監査が始まりました。今後も、お取引業者様と一緒に自主研修を行い、一緒に製品開発やサービスオペレーション開発を行う、こういった活動を海外でも広げていくことを目指します。

「ワタミと取引をして本当によかった」と言っていただけの独自のマーチャンダイジング体制を目指すとともに、一歩でもあるべき姿へ近づけるよう、社員一人ひとりへの教育に努めていきます。



## お取引業者様との交流を

ワタミ(株) 取締役常務執行役員  
店舗開発本部長 桑原 尚人

2007年度においては、外食店舗開発の他、老人ホーム約10棟の開設に加え、2008年度も引き続き積極的な新店開発を行います。

ワタミグループの建設に関わるお取引業者様が主体となって発足された「大鳳会」には、老人ホーム建設に関わる施工業者様が新たに参加され2007年度は6社増の41社で運営されています。

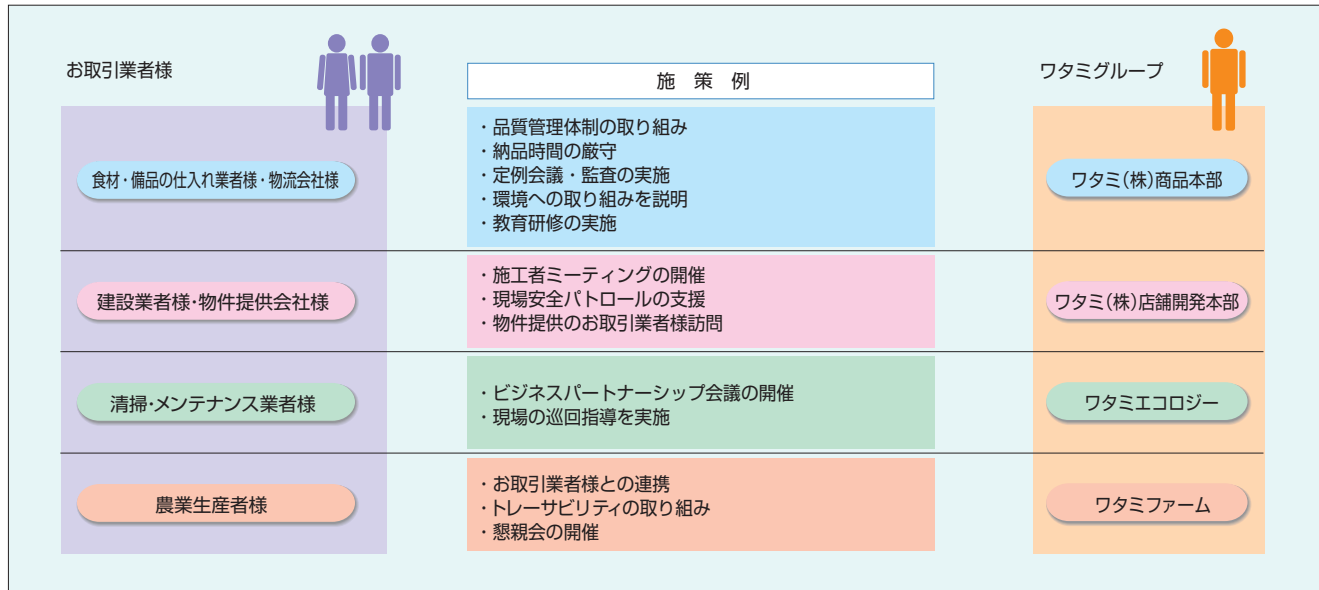
ワタミ店舗開発本部は、お取引業者様に対して、年1回のワタミ(株)社長の講演会、年3回の施工者ミーティング、年2回の大鳳総会などを中心に交流をさせていただいています。また、「大鳳会」が実施している「現場安全パトロール」の報告会に参加し、意見交換することでお取引業者様と協力して、工事現場の安全・安心な環境づくりを進めています。

ワタミグループの事業理念を共有いただき、一層の公平な取引、より安全対策・安全管理を推進するとともに、お取引業者様の繁栄、ワタミグループとの信頼関係構築強化に努めていきます。



# 共存共栄を目指し、積極的に対話と業務改善を行っています。

## 各事業におけるお取引業者との協力体制



## 食材・備品の仕入れ、物流会社様での取り組み

### 品質管理体制

ワタミ(株)では、定期的にお取引業者様を訪問し、製造されている商品が、仕入れ・調理(製造)など、「セクションごとに決められた手順・工程で行われ、一定の品質を確保していること」を確認しています。そのうえで、万が一、異常が発生した場合は、原因を明らかにし、必要に応じてお取引業者様にも書類の提出を求めています。また、発生した異常についてはすべて記録され、再発防止に努めています。

### 定例会議を実施

ワタミ(株)では、埼玉県・神奈川県・兵庫県にある「ワタミ手づくり厨房」ごとに物流体制を整えています。この物流体制に基づいて、物流時の品質管理の向上や環境に対する取り組み状況について情報共有を目的に、毎月、お取引業者様と定例会議を実施しています。

商品の納品時間厳守や商品の破損ゼロなどについて意見交換することはもちろん、アイドリングストップなど環境の配慮の取り組みについても確認しています。

万が一、物流時に事故などが発生した場合に即時対応するだけでなく、発生した事故情報を共有することで、再発防止に努めています。

また、新規お取引業者様に対しては、環境に対する取り組み内容をご説明し、環境活動への継続的な協力体制を築くことを目的として「リサイクルの推進、騒音対策、大気汚染軽減への取り組み」を骨子とする書面を取り交わしています。

2006年度も、環境に関する7社のお取引業者様に、ワタミの取り組み、協力体制についてお話をいただきました。



環境活動申入書：例

### 納品時間の厳守

配送においての商品品質を維持することを目的として、納品時間の厳守を目標として活動しています。納品時間を厳守することは、配送と店舗の従業員の連携が密になり、トラックから冷蔵庫(冷凍庫)までの時間も短くでき、温度変化による食材の劣化等を防ぐことにつながります。

2006年6月からは、「納品時間の厳守95%以上」という目標を設定し取り組むことで、活動を強化しました。全国の配送車の店舗(ホーム)到着時間を、各センターごとに集計し、15分以上の早着・30分以上の延着を毎週確認しています。また、業務改革会議を通じて、エリア(地域)マネジャーなどから各地域のイベント情報を収集することで、交通渋滞を予測し、回避する取り組みを進めています。

### 配送時の定期監査

2006年度より飲料卸売業者様が中心となり物流会社様と実施している監査制度に協力させていただいています。

監査の内容は、3者で協議し作成した監査シートに基づき、衛生管理や安全運転の実施など49項目を確認するもので、飲料卸売業者様が物流会社様の配送業務に同行し、その内容を確認します。

監査の結果は、その場でフィードバックされ、指摘項目があった場合は改善計画が提出され、さらに3者が集まる「定例会議」で定着確認がなされます。

また、重大な失点が続いた場合には、飲料卸売業者様と一緒にワタミ(株)の担当者が配送車に同乗し、改善状況の確認をしています。

今後も、商品の品質維持やタイミングよくお客さまに提供するため、お取引業者様と協力して、配送時のトラブルの未然防止に取り組んでいきます。

## 建設業者様・物件提供会社様との取り組み

### 現場安全パトロールの実施

快適な店舗づくりと、施工現場の安全確認をする「現場安全パトロール」が、大鳳会(お取引業者様35社により結成された組織)によって行われています。近隣の方々や通行人の安全対策、作業員の健康状態のチェック、防火対策、危険物管理(塗料の保管)など30項目におよぶ項目を確認することで、建設現場の安全確保に努めています。

この現場安全パトロールは、複数の企業担当者が参加し、様々な視点からチェックをすることで、公正な評価を実現しています。

結果は、大鳳会の役員会に報告され、そこにはワタミ(株)の担当者も参加させていただき、積極的な情報交換を行っています。2006年度は9回14店舗で「現場安全パトロール」を実施しました。

このような活動を自発的、かつ組織的に実施していただけることは、ワタミの理念に賛同していただいている結果と考え、大変ありがたいことだと感謝しています。

#### ■「大鳳会」の主な活動内容

活動	頻度	内容
総会	年1回	該年度の実施報告および会計報告 翌年の実施計画及び予算審査 社会貢献活動(寄付金額)の報告
役員会	年6回	活動状況の進捗確認
講演	年1回	事業理念・事業展開の説明(ワタミ(株)社長による講話)

#### ■大鳳会参加企業の業種内訳

機器などの販売12	設備工事10	内装工事6	設計事務所4	保険1
看板・外装工事2				



現場安全パトロール

## ワタミエコロジーでの取り組み

### ビジネスパートナーシップ(BPS)

ワタミエコロジーでは、お客さまの施設トラブルを迅速に解決し、お客さまのニーズを満たすためには広範囲での業務処理が必要となります。そのために協力会社様と積極的に連携する体制として、ISO9001によって管理された継続的な品質維持向上システム「ビジネスパートナーシップ(BPS)」を実施しています。

このBPSは、協力会社様は、単なるお取引先ではなく、共に成長できるパートナーという考えのもとスタートし、ワタミエコロジーの審査基準を満たし、責任者の存在する会社様のみがBPSとして登録されます。

毎月開催されるBPS会議では、前月の評価結果や巡回指導の内容について共有することはもちろん、清掃手順の見直し・標準化についての協議、害虫発生原因など専門分野に関する講義を実施しています。

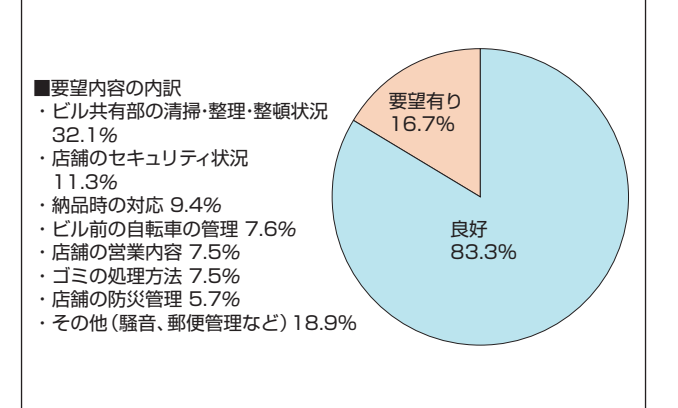
### 物件提供のお取引業者様との協力体制

毎年12月に、ワタミに物件を提供していただいているお取引業者様を訪問し、日頃の感謝をお伝えするとともに積極的にご意見を伺うことに努めています。

ご要望をいただいた場合には即日対応するとともに、対応に時間を有する工事などが必要な案件には、専門部署を通じてその改善に取り組んでいます。

2006年度は317件のお取引業者様を訪問しました。

#### ■2006年度 お取引業者様ご要望 (%)



### 施工者ミーティングの実施

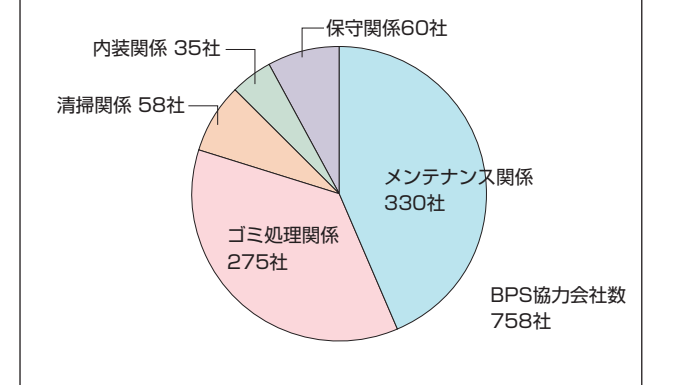
店舗やホームの設計基準など品質に関する要求事項や環境に対する取り組みについて共有化していただき、快適な店舗やホームづくりを追求する施工者ミーティングを、2006年度は、店舗に関して2回・介護ホームに関して1回、計3回実施しました。

このミーティングには、内装工事や空調設備工事などの建設工事関連の方々参加し、施工時の問題点や事故情報を共有するとともに、実際に使用される「標準仕様書」(→詳しくはP17)を用いて基準と改善点の確認を実施しています。

このようなコミュニケーションを通じて、お取引業者様との信頼関係を築くことは、工事施工品質の向上にもつながる重要な活動であると考えています。

2006年度は、48社のお取引業者様が参加しました。

#### ■BPS協力会社内訳 (2007年3月末現在)



お取引業者様とともに  
株主様とともに  
従業員とともに  
地域・社会とともに  
環境とともに

## ワタミファームでの取り組み

### 有機農業の振興

ワタミファームでは、安全で安心な農産物をお客さまにお届けすることを目的に、自社農場での取り組みにとどまらず、様々な農家の方々との交流や、ポジティブリスト制度などの法改正に対する説明会を実施しています。

2001年より、日本に有機農業を拡げ、技術的側面の普及や啓発活動を行うことを目的にJOHF(※)が主催する生産者会議に出席しています。この会議では、日本における有機農業の現状について共有するとともに、ワタミグループの人材育成方法やマネジメントシステムの導入について紹介しています。有機野菜を中心とする「安全で安心なおいしい有機農産物」を栽培する農家を支援・共生し、国内農業が根本的に抱える諸問題の解決に貢献したいと考えています。

また、この会議の終了後には、ワタミファームが主催する交流会(懇親会)を開催しています。2006年度は、有機農産物を栽培する61名の方が交流会に参加しました。

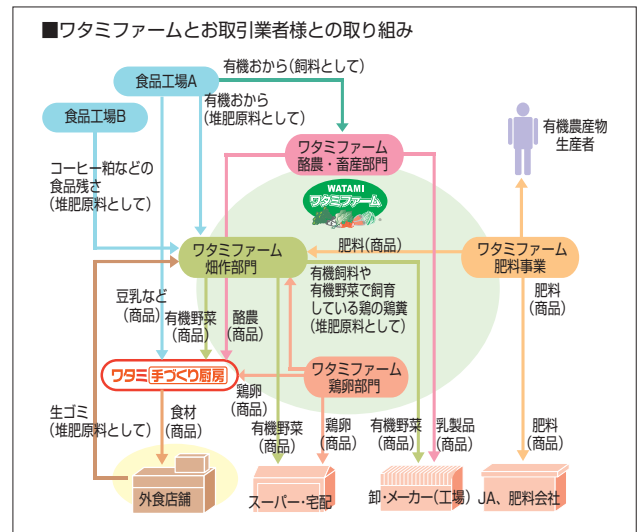
(※) JOHF (Japan Organic Heat Farmers-Food-Family)  
有機農業の普及を目的に設立され、有機生産者および有機への転換意思を持つ生産者約100戸と関係業者で、技術の普及や啓発活動を行う任意団体。

補足資料：ポジティブリスト制度に関する説明会の開催…WEB掲載

### お取引業者様との取り組み

ワタミファームでは、「環境への配慮、資源の有効活用」をテーマに、お取引業者様と連携した仕入れに取り組みんでいます。具体的には、豆乳の製造時に発生するおから・コーヒー粕などを、ワタミファームで堆肥や飼料として利用しています。

2006年度は、おから153tを堆肥(飼料)原料として使用しました。今後もお取引業者様と協力体制を築き、より良い商品をお客さまにお届けすることに努めていきます。



## 公正な取引へ

### 購買方針

ワタミ(株)商品本部では、1996年に策定された「購買管理規定」に基づき、購買業務の責任者を明確にするとともに、独自の基準を設定しています。規定では、新規お取引業者様を含め公平で公正な評価を実現するために、継続的に使用されている食材などについては、年2回再評価をすることなどが義務づけられています。

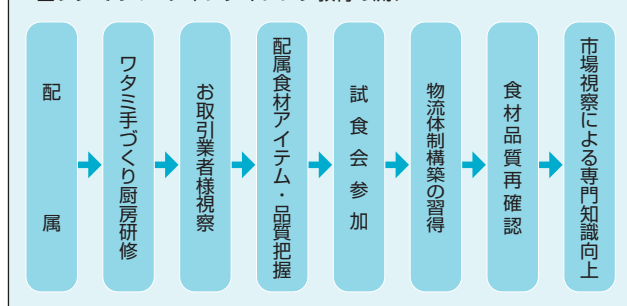
### 公正な取引とマーチャンダイジング教育を連動

商品の購買を担当する仕入部では、お客さまに提供する商品の付加価値を高め、お取引業者様との公正な取引を継続するための教育プログラムを導入しています。

食材や備品などの専門知識の習得に加え、ワタミ手づくり厨房での研修や商品を決定する試食会への参加など、商品の購買だけではなくマーチャンダイジングの一連の流れを全て理解・把握するプログラムです。

また、新規お取引業者様との契約方法や、お取引業者様との公正な取引を徹底するための考え方などの説明が行われ、その徹底を図っています。

■ワタミのマーチャンダイジング教育の流れ



※試食会ではお客さまへ提供する商品の味や価格を決定しています。

### 公正・公平な取引へ「入札説明会」

ワタミ(株)店舗開発本部では、外食事業における新規店舗の建設業務にあたり、公正・公平で透明性の高い取引の実現を目指し、「入札説明会」を実施しています。

各店舗の「入札説明会」には既存のお取引業者様はもちろん、新規お取引業者様を含め、多くのお取引業者様に参加していただけるようご案内させていただき、見積記載要綱や建設時の現場管理など入札に必要な事項について説明させていただいています。

#### TOPICS

#### 顔を合わせて直接対話を ワタミ(株)商品本部仕入部 頭師 亮太



ワタミグループでの安全安心な食材の提供のためにはお取引業者様の協力が不可欠と考えています。

食材の仕入れにおいて、お取引先との契約の際には、購買規定に基づき説明をさせていただき、ワタミグループの経営理念・事業概要や、化学調味料の削減の取り組み、安全・安心な商品の考え方などについて、直接顔を合わせてご説明させていただき、ワタミの食材についての要望をお伝えさせていただいています。継続的に使用されている食材は定期的に再評価を行い、仕入れ先の変更などの場合、必ずお取引業者様に納得していただいた上で進めています。