

(参考資料6)

グリーン調達推進ガイドライン（暫定版） ～ バリューチェーンマネジメントの促進に向けて ～

この本ガイドラインにおいて普及を目指す「グリーン調達」は、製品単位の環境負荷に関する要求事項のみではなく、取引先全体の環境経営を評価に入れた環境配慮型の調達です。

また、雇用確保、児童労働や貧困の根絶の必要性から、社会的な側面への配慮も調達基準に入れていくことが望まれています。社会的側面に関しては、別紙もご参照ください。

平成24年3月

環境省

目次

はじめに.....	3
1. グリーン調達を推進する意味.....	4
2. グリーン調達の動向や効果.....	5
3. サプライヤーの視点.....	7
4. 納入先の視点.....	15
<別紙>.....	17
<別紙1>グリーン調達基準の全体構成（例）	
<別紙2>事業者意識調査結果（一部抜粋）	
<別紙3>環境経営人材のキャリアアップ（イメージ）	
<別紙4>環境経営の取組事例	
<別紙5>環境経営の評価チェックリスト（例）	
<別紙6>社会項目・他項目（例）	

「グリーン調達推進ガイドライン」（本ガイドライン）作成の目的は、主に以下の2点です。

- ① サプライヤーのグリーン調達への対応と環境経営を促進する。
サプライヤーは、本ガイドラインを活用することにより、環境経営を戦略的に進めることの必要性や取組への意欲を高めることが可能となります。
- ② グリーン調達の更なる普及により、バリューチェーンマネジメントを推進する。
本ガイドラインを活用して、グリーン調達の推進することにより、取引先の環境経営を促進して、事業活動のライフサイクル全体を視野に入れた環境経営（バリューチェーンマネジメント）を行うことが可能となります。

はじめに

現在の地球は、温暖化、生物多様性の喪失、大量廃棄といった環境上の諸問題によって、深刻な危機に晒されています。今後、人口増加や経済成長により環境問題がさらに深刻化する可能性があります。また、環境問題の原因となる環境負荷の発生は、企業の経営活動から生じている部分も多くを占めます。それゆえ、企業が自らの経営活動において環境配慮を志向していくことが、将来の環境問題の解決に大きく貢献していくものとなります。

また、環境問題の深刻化は、企業にとって新たな事業機会やリスクになり得ます。例えば、化学物質などの環境規制の強化は、その規制に対応できる企業にとって事業機会になるものですが、対応が困難な企業はその事業を遂行できないリスクに直面することになります。また、顧客や従業員などの環境意識の高まりは、環境配慮型の製品を販売する機会となりますが、市場からの監視の目を厳格化する要因にもなります。

このように、「環境」と経営が密接な関係となる企業にとっては、環境課題は経営上の重要な課題となります。また、現状、密接な関係がない企業でも、将来又は潜在的には環境が重要な課題となる可能性もあります。そのため、企業経営においては、環境問題を中長期的視野で捉え、事業機会やリスクにつながる重要な課題に戦略的に対応していくことが、経営の安定化や成長のために重要です。

さらに、環境経営を直接の取引先のみならず、さらに川上の取引先にも広げることで、原料の調達から製品等の使用・廃棄まで含めたライフサイクル全体の環境負荷の低減と付加価値の最大化を図っていくこと（バリューチェーンマネジメント）が可能となってきます。このバリューチェーンマネジメントを推進するために、グリーン調達において取引先の環境経営を評価する取組は不可欠です。

他方、サプライヤーとなる企業にとっても、取引先のバリューチェーンマネジメントに応え、環境経営を推進することは、自社にとっての事業機会の獲得とリスクの回避につながります。さらに、より多くの企業にグリーン調達が広がることで、社会システム全体が環境に配慮したものとなり、持続可能な社会を形成していきます。

グリーン調達の推進と、さらなる環境経営の促進のために、本ガイドラインをお役立ただいただければと存じます。

1. グリーン調達を推進する意味

(グリーン調達とは)

グリーン調達は、納入先企業が、サプライヤーから環境負荷の少ない製商品・サービスや環境配慮等に積極的に取り組んでいる企業から優先的に調達するものです。このグリーン調達は、納入先企業の環境配慮の取組方針や事業戦略に沿って実施されます。

サプライヤーは、納入先企業との取引において、グリーン調達の方針や納入基準をよく理解し、それらの要求等を適切に満たす必要があります。

(グリーン調達の必要性)

グリーン調達は、主として企業のバリューチェーン¹マネジメント (VCM) の一環として実施されます。VCMでは、原料の調達企業、仕入れ業者、自社の製品の生産に関わる川上企業から川下企業、製品等の使用者、そして廃棄に至るまでライフサイクル全体を視野に入れて、環境負荷の低減と付加価値の増大を図ることを目的とします。

例えば、納入先企業が環境負荷（資源・エネルギーの使用やCO₂排出など）の少ない製品を生産・販売する戦略を立てているのであれば、サプライヤーに発注する部材等はその製品に沿った環境負荷低減につながる要求等をグリーン調達で実施することになります。

このため、グリーン調達には、以下の必要性があると考えられます。

① 納入先企業にとっての必要性

納入先企業が自らの製品を環境配慮型に転換し、市場において販売を拡大して行くなどの事業機会を獲得するため、又は化学物質などの法規制への厳格な遵守によりリスク回避を達成するための手段として、グリーン調達が必要となります。

② サプライヤーにとっての必要性

グリーン調達の実施により、納入先企業の事業戦略を理解し、環境に関する要求等に的確に対応することは、サプライヤーの納入先企業からの信頼を獲得することにつながり、サプライヤーにとっても事業機会の獲得とリスク回避をすることとなります。

以上のことから、グリーン調達の推進は、それぞれの企業にとって、自社の競争優位性や事業継続性を高めるための手段であるということができます。

¹ バリューチェーンとは、企業の事業活動に関連する付加価値の創出から費消に至るすべての過程における一連の経済主体若しくは経済行動です。原料採掘、調達、生産、販売、輸送、使用、廃棄等、事業活動に関連する一連の行為と主体が含まれます。

2. グリーン調達の変向や効果

(グリーン調達の動向)

グリーン調達の動向としては、以下のような点があげられます (<別紙2>参照)。

- ① グリーン調達基準は、先進的な納入先企業において策定している所が多い一方、売上高 1,000 億円程度の納入先企業においては、策定していない場合が多い。
- ② 先進的な納入先企業が実施しているサプライヤーの環境経営評価の範囲は 1 次サプライヤーが大半である。しかし、将来的には 2 次・3 次サプライヤーまで拡大することが必要であると考えている納入先企業もある。
- ③ サプライヤー環境経営の評価は、「法規制対応」、「事業継続性」の観点から実施している納入先企業が多数であり、「経営戦略上」、「中長期的財務影響」の観点から実施している納入先企業は少数である。
- ④ サプライヤーの環境経営は、「リスク低減」、「サプライヤーとの関係強化」という効果があると考えている納入先企業が多く、「コスト削減」、「成長機会の獲得」という効果があると考えている納入先企業は少ない。
- ⑤ 欧州の化学物質規制の適用対象業種（電気機器や輸送用機器メーカー等）では、化学物質の情報管理のため、業界団体として取組みを行っている。

(グリーン調達を推進する効果)

サプライヤーがグリーン調達を通じて環境経営を実施する効果としては、以下のような点が考えられます。

- ① 製品を「環境」の観点から、納入先企業及びサプライヤーの双方が確認することにより、取引先の相互理解と情報の共有化が図れる。
- ② 環境面から製品の品質を評価・改善につなげていくことができ、優位性の高いものを製造できる。
- ③ 東日本大震災で課題となったバリューチェーン（サプライチェーン）での安定した供給体制の構築に寄与する。
- ④ 納入先企業と協働した取組や試行錯誤の積み重ねにより、環境経営を戦略的に推し進めることのノウハウが蓄積される。

(グリーン調達の課題)

グリーン調達の方向性としては、これからますます多くのサプライヤーに広がっていくと考えられますが、その実施には、一般的には以下のような課題もあると考えられま

す。

- ① サプライヤーが、資金・人材不足から環境経営に取り組むことが難しい。
- ② サプライヤーが、納入先企業毎に様々な要求事項があるため対応が大変である。
- ③ 環境情報収集体制が確立されていない。
- ④ 納入先企業においてサプライヤーの環境経営を評価する方法が確立していない。

そのため、サプライヤーとの協力、所属する業界団体等での協働取組、金融機関の環境配慮融資等の利用などを実施していくことが有用です。

以下において、サプライヤー及び納入企業先のそれぞれの視点に立ったグリーン調達推進に向けた取組について、解説していきます。

3. サプライヤーの視点

(1) サプライヤーが取り組むことのメリット

グリーン調達を通じて環境経営を戦略的に実施することによるメリットは、以下が挙げられます。

① リスク回避

例えば、欧州の RoHS 指令²や REACH 規則³による使用化学物質の把握、水質汚濁防止法や大気汚染防止法の規制が企業に厳格に要求されています。今後、このような規制が強まる中で、様々な対応がバリューチェーンを通じて求められると想定されます。

このような規制の対応が不適切な場合、企業は罰金の支払い、レピュテーション低下、取引先からの取引停止等の事態が生じる可能性があります。

② 付加価値の増大

サプライヤーが環境経営を実践するなかで、事業機会の獲得とリスク回避との関連を意識することで、付加価値の増大と環境負荷の削減を同時に達成することが可能となります。付加価値の増大は、売上の拡大やコスト削減によってもたらされますので、環境配慮等の取組を行うときに、財務的な効果も意識することが必要です。

例えば、資源・エネルギーの削減は、コスト削減につながったり、資源制約への対応能力を高めたりします。また、現場において、改善提案を出し合って、環境と財務の両面に良い取組を積極的に取り入れることが効果的です。

③ 取引継続・事業拡大

サプライヤーが環境経営に積極的に取り組むことにより、取引先から経営全般に係わる信頼性が高まり、取引関係が堅固なものとなり得ます。また、バリューチェーン全体を視野に入れることで、潜在的な事業機会の獲得やリスク回避を可能にし、取引先と協力してそれらの課題に取り組むことによって、自社及び取引先の両者にとってメリットになる事業拡大の機会を創出することが期待されます。

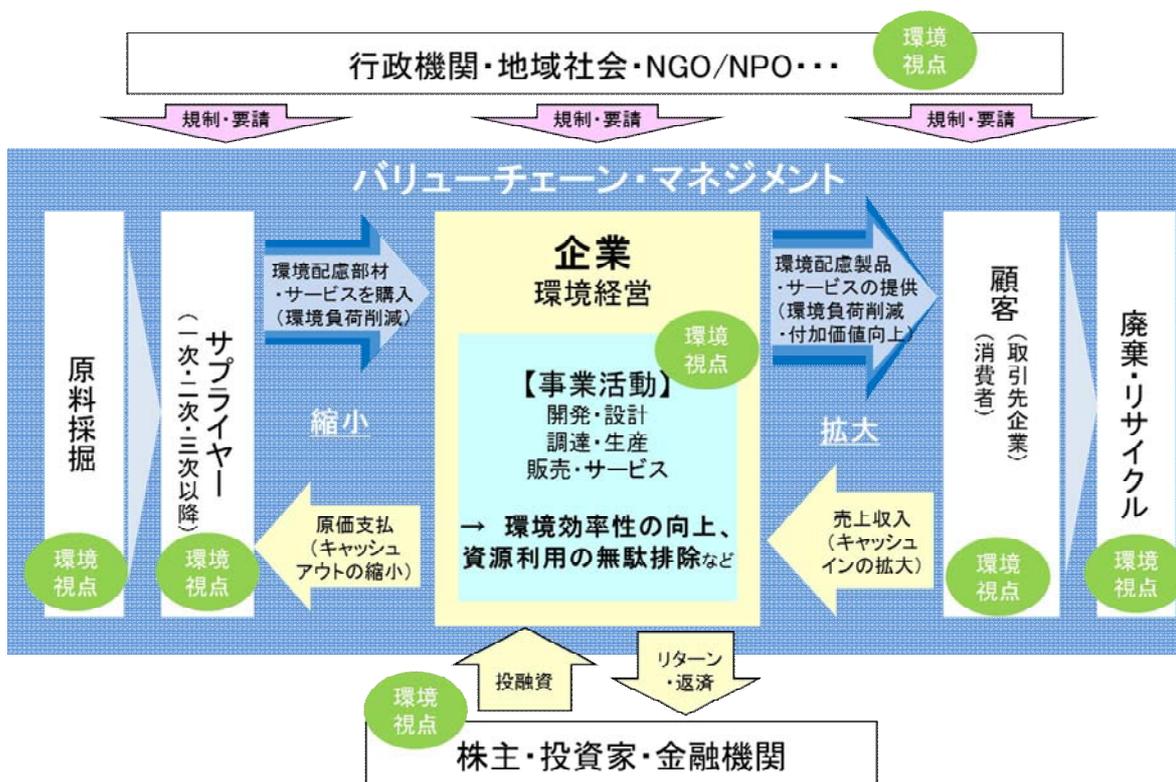
④ 他者からの評価向上

² RoHS 指令は、Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment の略で、電気・電子機器における特定有害物質の使用制限指令です。2006年7月1日以降、EU市場において、有害6物質（水銀、カドミウム、鉛、六価クロム、ポリ臭化ビフェニール、ポリ臭化ジフェニルエーテル）を一定量以上含む電気電子機器類は、販売できなくなりました。

³ REACH 規則は、Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals の略で、2007年6月1日以降、EUにおいて化学物質の登録、評価、許可、制限を行っています。

企業を取り巻くステークホルダー⁴（利害関係者）の要請や期待に対応することにより、市場ニーズを的確に捉え、収益獲得機会を確実に得ることができます。また、環境報告書等を作成することにより、環境に良いイメージが広がり、サプライヤーの社会的信用が高まったり、消費者や学生などによる会社や製品の選考に有利になる効果も期待できます。

（図）環境経営による環境負荷の低減と付加価値の増大



（図の説明）

企業は、サプライヤー等から部品等を購入し、顧客へ商品等を提供し、対価として売上を回収すると共に、サプライヤー等に支払を行っています。原料などのインプットを減らし、顧客へのアウトプット（付加価値）を増やすということは、環境にも経営にも共通した企業の目指す方向です。例えば、部品等の購入での部品点数削減やリサイクル品活用、品質向上等は、資源やエネルギーの削減という点で環境負荷低減につながります。また、開発や生産、販売の活動における品質向上や効率化等も同様です。

また、環境負荷の排出は、環境・社会問題に係る規制や社会からの監視の対象ですので、環境負荷削減は、リスク回避につながります。さらに、金融機関は、このような企業の取組について、資金面等で支援し、取組が円滑に行われることを促進する役割を担っています。

⁴ ステークホルダーとは、組織やその活動に影響を与え、又はそれらに影響を受ける個人又はグループのことを言います。ステークホルダーには、消費者、株主、投資家、金融機関、行政機関、地域社会、NGO/NPO、研究者、学生などが考えられます。

(2) 戦略的な環境経営の実践に向けて

戦略的に環境経営を実践するには、環境面での重要な課題を特定し、その課題に戦略的に対応していくことが必要です。その流れを概括的に示すと、例えば、以下のように考えると考えられます。

I. インプット（資源・エネルギーや水の利用など）、アウトプット（環境負荷の発生状況）を、製品等のライフサイクルで把握
II. 経営への影響から重要な課題を特定（ステークホルダーへの対応などを通じて把握）
III. 重要な課題に対応するための方針、事業戦略の策定
IV. 中長期・短期における計画の策定
V. 組織体制（EMS含む）の適切な運用と全従業員への周知
VI. 実績の把握と経営者による評価・改善策

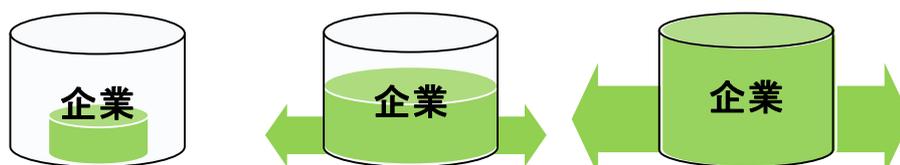
また、重要な課題の特定の際には、以下の事項を総合的に勘案する必要があると考えられます。

財務的影響（収益獲得機会とリスク）及びその想定期間
法規制等による影響及び政策と方向性
同業種における共通課題や同業他社の対応状況
ステークホルダーからの要請や社会的な関心
自然災害・事故などによる物理的影響

なお、重要な課題を網羅的に把握するためには、資源・エネルギーの利用と環境負荷の発生状況を活動別に大まかに把握しておくことが必要です。

参考：環境経営の発展ステップ

環境経営を進める上での参考として発展の移行ステップを時間軸・範囲・戦略性でモデル化すれば、以下ようになります。事業者が環境経営を展開するに当たっては、より上位のレベルとなるように努めていくことが望まれます。



レベル	I	II	III
類型	外部の要請等、事業上の必須事項を実施	短期かつ限定された範囲で重点的に実施	中長期かつ広い範囲で戦略的に実施
内容例	水・大気、化学物質など法令遵守や取引先要請等により、自社の狭い範囲で環境配慮行動を実施	省エネ・省資源・廃棄物削減など短期的の効果を得やすい環境配慮行動を事業活動内に限定して実施	中長期かつバリューチェーン全体にて重要な課題を特定し、経営戦略に組み込み、かつ取引先とも協力して実施

【図の説明】 レベルがⅠからⅢと上がるにつれ、企業における環境配慮行動（緑色）が経営活動と一体化し、活動範囲もバリューチェーン（⇔）へと広がる。また、活動の時間スケールもより長期になったり、複数の対処すべき環境課題に対して全体最適を志向したりするなど、より高度な環境配慮行動によって、最終的に目指すべき環境経営像に接近すると考えられる。

(3) サプライヤーの取組事項

今後求められる環境経営の方向性から、取組が必要とされる事項は、以下のとおりです。これらのうち、各社にとって必要な事項を決定し、段階的に取り組んで行くことが望まれます。取組事項に係る具体例について別紙をご覧ください。

① 経営者及び管理者のリーダーシップ

グリーン調達の対応のために、戦略的に環境経営を実践する上で、やはり重要なのは経営者のリーダーシップです。経営者には、環境課題に対する取組の実行を企業内外に明確にコミット（約束）する重要な役割があります。

また、管理者が環境面での知識を身につけ、事業機会とリスクを認識し、経営者とその対応について、働きかけをすることも有効です。

② 経営活動への環境視点の組み込み（戦略的対応）

経営者のリーダーシップの下、通常の経営活動のプロセスの中において、環境・経済・社会の様々な側面から、企業の事業機会やリスクとなる事象を重要な課題としての的確に捉え、それらの課題に対して方針や戦略を立案し、戦略的かつ計画的に取り組んでいくことが必要となります。また、より中長期的な視点から対応することが望まれます。

③ 組織体制の構築・運用

戦略的な環境経営を推進するために、適切な組織体制を構築する必要があります。組織の役割、責任と権限、全社的な位置づけ、統制手続きなどを明確にすることが求められます。とくに、経営と環境が統合した取組をするためには、例えば、経営管理部門の中に環境部門が位置づけられるなど、経営者や経営戦略の担当者と環境担当者が緊密な連携を取ることが必要です（〈別紙4〉 i）参照）。

また、環境マネジメントシステム⁵（EMS）は、環境経営の組織体制を適切に運用するために重要です。EMSにより、従業員とのコミュニケーションを継続的にを行い、従業員等の考える改善案等を実現していくことも可能となります。

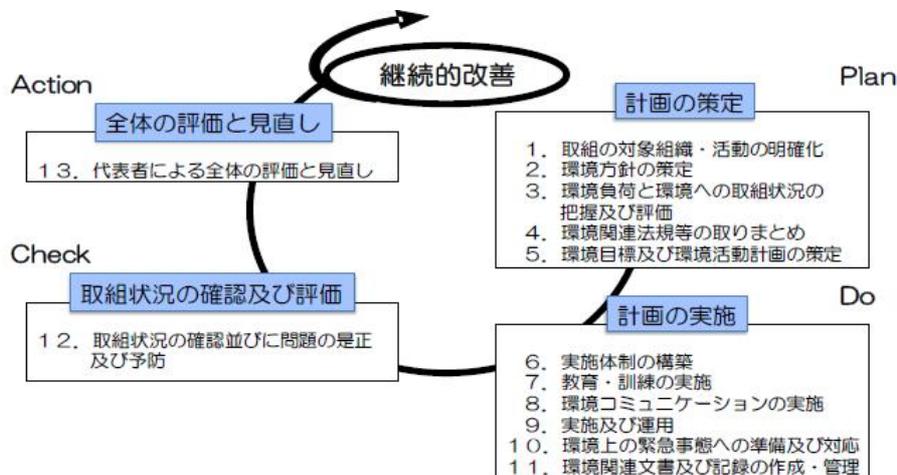


図: 環境経営システムとPDCA サイクル

④ 環境リスクマネジメント（予防的対応）

化学物質などの法規制遵守（コンプライアンス）や自然災害・事故等に予防的に対応するため、環境リスクに対する管理を徹底することが重要です。中長期的な視点から、法規制遵守やバリューチェーン（サプライチェーン）安定供給などへのリスク管理体制を構築することが望まれます。なお、事業継続マネジメント（BCM）も有効です。

⁵ISO14001やエコアクション21などがあります。

⑤ 適切な情報収集体制の構築

環境マネジメントを有効にするためには、事業活動に関連する環境情報が正確であることが求められます。そのために、情報通信技術（ICT）等を活用して、社内の情報収集体制を構築することが必要です。

また、バリューチェーンマネジメントにおいては、川上企業から川下企業へと環境情報が連動して伝達していくことが必要です。納入先に対して、正確な情報の提供に心がける必要があります。

⑥ 従業員の力量（環境教育）

戦略的な環境経営のためには、経営者の視点で実行すべき環境取組について判断できる人材から現場レベルの業務で実際に実行する人材まで、組織の適材適所に合った人材を配置する必要があります。そのように環境経営を遂行できる人材を育成することが大切です（〈別紙3〉参照）。

また、業績評価や人事評価に環境面も織り込むなどにより、積極的な管理者及び現場担当者が評価され、環境経営への動機付けにつながる制度も有効です（〈別紙4〉 ii）参照）。

⑦ 内部監査

とくにリスクの高い課題に関して、集中して内部監査を実施することが期待されます。社内の部署間で、定期的又は臨時的に取組内容をチェックし合うことで、管理体制が堅固になるとともに、相互理解が図られてコミュニケーションにつながったり、改善案を提案し合うことで取組の質が高まったりします。

また、重要な環境情報の信頼性に関する監査をすることも、期待されます。さらに、ISO14001 やエコアクション 21 の審査人等を活用し、可能な範囲でアドバイスを求めることも有効です。

⑧ ステークホルダーへの対応

顧客、株主、金融機関、取引先、従業員、投資家、地域社会、行政機関、NGO/NPO、有識者、学生等といったステークホルダーをよく理解し、ステークホルダーからの要請や期待等に誠実に対応していくことが求められます。

ステークホルダーへの対応は、顧客相談窓口、従業員満足度調査、取引先との交流会、ダイアログ（対話）、協働作業等といった日常の経営活動の一環として実施されることが望まれます。なお、ステークホルダーへの対応結果を、事業活動や意思決定に反映していくことが求められます（〈別紙4〉 iii）参照）。

⑨ バリューチェーンマネジメント

今後、事業者の責任が拡大していくことが考えられます。そのため、事業活動に伴って発生する環境負荷による影響を他者や社会まで含めて、考慮していくことが望まれます。環境負荷には、資源・エネルギー制約、気候変動、水質汚濁、化学物質管理、大気汚染、森林保全、生物多様性の保全など幅広い影響が考えられます。ステークホルダーへの対応などを通じて、自社にとって重要な課題となり得る事象を的確に把握していくことが求められます。

⑩ 財務的な影響の考慮

環境負荷の発生状況から自社への影響を勘案し、重要な課題を決定したり、環境配慮の取組を決定したりする際において、財務的な影響も考慮することが望まれます。具体的には、コスト削減や財務リスクの回避、売上の増加等につながっていくものを優先的に実施していくことも考えられます（〈別紙4〉 iv）参照）。

⑪ 社会的な影響の考慮

環境に関連して社会的な問題が発生することも考えられます。海外における児童労働等に関係していないよう注意しながら取引することが必要です。また、違法に伐採された原料等を使用しないように留意することも必要です（〈別紙6〉）。

(参考) バリューチェーンマネジメント

例えば、以下のように活動範囲別による数値等の一覧により、バリューチェーン全体での事業機会とリスクの管理をしていくことも有用です。

活動範囲	主な組織	地域	資源・エネルギーの利用	資源循環	生産物・環境負荷の発生	機会・リスク
原料・開発	外部					
原料輸送	子会社※					
素材加工	子会社※					
製造	自社※					
製品輸送	自社※					
使用	顧客					
廃棄	委託先※					

大まかな数値情報
により管理。

※EMSの要請範囲

4. 納入先の視点

(1) グリーン調達基準の作成について

① グリーン調達基準の作成

企業がグリーン調達を実施する際は、まず、自社のグリーン調達に関する方針や内容を明確にし、グリーン調達基準として文書化し、それを企業内で共有した上で実施します。

② グリーン調達基準の運用

法令の変更があった場合、グリーン調達基準にその変更を反映することが必要です。加えて、効果的なグリーン調達の運用にするため、定期的に運用結果をフィードバックし、必要に応じてグリーン調達基準を改訂することが望まれます。

(参考) 企業によっては、様々な商品を提供しており、グリーン調達の内容が取引内容によって異なることがあります。そのような場合、グリーン調達基準には、グリーン調達の方針等、考え方のみを記載し、社内共有を図った上で、具体的な内容は、各調達部門等において当該基準に基づいて決定し、実施する方法があげられます。

(2) 納入先企業に期待される事項

① 要求項目等

グリーン調達の要求事項等は、各企業の特性に応じて異なってくるものです。グリーン調達により、取引先に戦略的な環境経営を促し、最大の効果を上げるためにも、3.(3)「サプライヤーに期待する事項」に記載された各事項を参考にグリーン調達基準を設定していくことが望まれます。

② 段階的な実施と指導

グリーン調達は、サプライヤーによっては人材やコスト面の制約から即時に対応困難な場合もあり得ます。そのような場合、段階的な対応が考えられます。例えば、コンプライアンス関連の要求、EMSの構築要請、環境取組の協働などを、段階的に進めていく方法があげられます。このような取組は、サプライヤーの環境経営を向上していくために大変有用です。

また、取引関係を通じて、サプライヤーの環境経営のレベルを向上するよう可能な範囲で指導・協力していくことが期待されます。

(参考)

参考として、グリーン調達の実施方法に関する例をあげると以下のとおりです。

① 契約事項として

グリーン調達を契約事項として要求する方法があげられます。契約により、グリーン調達に関する合意事項が明確化し、契約後も契約事項の順守の確認ができ、実行可能性が高まると考えられます。

② サプライヤーの選定要素として

価格、品質等と同じくグリーン調達をサプライヤーの選定要素の1つとして実施する方法があげられます。グリーン調達の具体的な選定要素としては、例えば、企業が使用を禁止している化学物質を使用していない、サプライヤーが環境マネジメントシステムを構築している等があげられます。サプライヤーの選定要素としてグリーン調達を実施することは、直接取引のあるサプライヤー、その先の二次的なサプライヤーが環境経営に取り組むきっかけともなると考えられます。

(4) 下請法との関係

グリーン調達を実施する際、「下請代金支払遅延等防止法」(以下、下請法という)に抵触する恐れがあります。そこで、下請法の意義とグリーン調達を実施する際に留意すべき事項をあげます。

① 下請法⁶とは

下請法は、親事業者による下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を防止することによって、親事業者の下請事業者に対する取引を公正ならしめるとともに、下請事業者の利益を保護することを目的としています。

② グリーン調達の際に留意すべき事項

- ・製造委託等をした場合に下請法の対象となります。
- ・グリーン調達を契約事項とする場合、下請法で規定している優越的地位にある企業の禁止行為は契約事項にしないよう留意します。なお、企業に違法性の意識がなくとも法違反となるため注意が必要です。

⁶ 下請法の内容については、以下のURLを参照。

<http://www.jftc.go.jp/sitauke/> (公正取引委員会HP)

<別紙1>グリーン調達基準の全体構成（例）

例えば、グリーン調達基準の全体構成は、下記となります。

項目	記載内容	備考
1. バリューチェーンマネジメントの必要性	<ul style="list-style-type: none"> ・納入先が認識している環境問題と主な環境への取り組み ・バリューチェーンでの取り組みの必要性 	サプライヤーにグリーン調達の必要性を認識してもらうため、企業がグリーン調達に取り組む必要性を記載します。
2. 環境方針等	企業の環境理念、環境方針、行動指針等	サプライヤーがグリーン調達を適切に対応できるようにするため、納入先の環境経営に関する考え方を伝えます。
3. グリーン調達の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・グリーン調達の取組方針 ・グリーン調達の適用範囲（納入品の具体的な範囲等） 	グリーン調達を適切に運用するため、グリーン調達の取組方針や適用範囲等の明確化が必要です。
4. 具体的な要求項目の内容について	<ul style="list-style-type: none"> ・<別紙 5>環境経営の評価チェックリスト（例） ・<別紙 6> 社会項目・他項目（例） 	<ul style="list-style-type: none"> ・「3. サプライヤーの視点」の「(3) サプライヤーの取組事項」を必要性に応じて考慮項目としてください。また、<別紙 5>も参考にしてください。 ・化学物質の使用禁止物質等、個別に要求している場合もあります⁷。 <p>（近年、企業の取組はグリーン調達の取組にはとどまらず、企業の社会的責任を果たすため、CSR への取組もなされています。そこで、社会項目・他項目についても<別紙 6>に記載しています。）</p>

⁷ 電器業界、自動車業界は、既に業界において統一のフォーマットにより材料等の情報管理が行われています。例えばサプライチェーンの化学物質の情報管理を行うため、JAMP（Joint Article Management Promotion- consortium）においては統一の情報伝達シートがあり使用されています（以下の URL 参照）。
<http://www.biz.jemai.or.jp/JAMP-GP/>

<別紙2>事業者意識調査結果（一部抜粋）

<別紙3>環境経営人材のキャリアアップ（イメージ）

<別紙4>環境経営の取組事例

i) 戦略的な環境経営を推進するための組織体制の例

・社長から事業所・グループ会社までのグループ全体において、CSRの組織体制を構築し、活動を通じて明らかになった経営課題を役員が審議し、翌年度の活動に反映しています。）

・CSR経営強化のため、環境経営部門、品質経営部門、総務人事部門の人事機能を一体化させたCSR部門を設け、CSR部門の企画担当者が、社長を委員長としたCSR委員会において、環境、品質等の各テーマについて審議・施策を行っています。）

ii) 人事評価に環境面も織り込んでいる例

収益などの「経済軸」、温暖化対策などの「環境軸」、コンプライアンスの徹底などの「社会軸」という3つの軸から、長期経営目標を策定し、それを各年度の部門別目標に落とし込み、部長クラス以上に対して、3つの軸の年度目標達成度を評価して給与や賞与に反映させています。

iii) 取引先との協働作業の例

新規サプライヤーについて、納入先が現地訪問し、環境データ収集の不整備によりEMSが不十分と判断した場合、納入先独自のプログラムに基づき、納入先のトレーナーが、新規サプライヤーの調達部門の環境教育を指導しています。なお、当該取組は、確実な実施を確保するため、新規登録時に、納入先がサプライヤーの経営者に直接説明し、同意をもらっています。

iv) 財務的な影響を考慮して環境配慮活動を実施している例

調達部材について、サプライヤーと納入先が協力して、省エネルギー、省資源、リサイクル材の使用などの環境配慮を行いながら、同時にコスト合理化を目指す取組を実施しています。また優れた取組事例については、サプライヤーと共有し、横展開を目指しています。

<別紙5>環境経営の評価チェックリスト（例）

<別紙6>社会項目・他項目（例）