

## 第15回「経営トップ合同会議」議案書

開催日時:平成26年11月12日(水) 14:00-18:00

開催場所:江東区有明3-5-7 TOC有明 コンベンションホール

平成26年11月12日

繊維産業流通構造改革推進協議会

## 目 次

「経営トップ合同会議」委員名簿.....	1
I.第14回「経営トップ合同会議」までの活動と課題について .....	3
II.「2014-TA プロジェクト」検討経緯及び成果報告について .....	4
1.「取引ガイドライン」聴き取り調査報告について .....	4
(1) 調査概要 .....	4
(2) 「取引ガイドライン」調査総括 .....	5
(3) 今後の課題 .....	6
(4) 調査結果内容 .....	7
2.情報化分科会活動報告について .....	8
(1) 「生産供給に関わる情報の共有化」についての取り決め事項 .....	8
(2) 2014年の検討事項及び取り決め事項 .....	9
(3) 取り決め事項(案) .....	13
(4) 今後の課題 .....	14
【参考:ecVision社との交渉経緯】.....	15
3.ユニフォーム分科会活動報告について .....	18
(1) 分科会開催日程及び検討項目 .....	18
(2) 課題と検討経緯 .....	19
(3) 今後の課題 .....	19
III.今後の進め方について.....	20
1.「ガイドライン」聴き取り調査からの課題と今後の進め方について .....	20
2.情報分科会からの課題と今後の進め方について .....	20
3.ユニフォーム分科会からの課題と今後の進め方について .....	21

## 「経営トップ合同会議」委員名簿

(敬称略:業種別ア行エ順)  
(平成26年11月12日現在)

役 職	氏 名	企業団体名	現 職
会 長	馬場 彰	繊維産業流通構造改革推進協議会	会 長
座 長	児島 康信	株式会社三景	取締役社長
委 員	伊藤 清一	アイトス株式会社	取締役社長
委 員	井上 隆治	イギン株式会社	取締役社長
委 員	辻村 章夫	イトキン株式会社	取締役社長
委 員	大澤 道雄	株式会社オンワードホールディングス	常務執行役員
委 員	貝畑 雅二	カイトック株式会社	取締役社長
委 員	小山 文敬	株式会社三陽商会	取締役副社長
委 員	辰野 克彦	辰野株式会社	取締役社長
委 員	百瀬 二郎	ツカモトユーエス株式会社	取締役社長
委 員	三宅 正彦	株式会社TSIホールディングス	取締役会長
委 員	中谷 善紀	中谷株式会社	取締役社長
委 員	栗田 英俊	株式会社フランドル	取締役会長
委 員	外川 雄一	株式会社ボンマックス	取締役社長
委 員	松村 不二夫	ミドリ安全株式会社	取締役社長
委 員	北畑 稔	株式会社レナウン	取締役社長
委 員	畑崎 重雄	株式会社ワールド	取締役会長
委 員	廣島 清隆	株式会社ワコール	取締役 執行役員 技術生産本部長
委 員	諸藤 雅浩	伊藤忠商事株式会社	執行役員 ブランドマーケティング第一部門長
委 員	宮崎 満	株式会社G S Iクレオス	常務取締役
委 員	伊藤 道秀	日鉄住金物産株式会社	繊維事業本部 執行役員
委 員	田中 真一	株式会社スミテックス・インターナショナル	取締役社長
委 員	市川 政彦	田村駒株式会社	取締役社長
委 員	堀松 涉	株式会社チクマ	常務取締役 営業本部長
委 員	三浦 誠	蝶理株式会社	取締役 繊維製品本部長
委 員	日光 信二	帝人フロンティア株式会社	専務取締役 衣料繊維第二部門長
委 員	豊島 半七	豊島株式会社	取締役社長
委 員	有宗 政和	丸紅株式会社	執行役員 ライフスタイル・紙パルプ部門長
委 員	木原 伸一	三井物産インターファッション株式会社	取締役社長
委 員	山田 哲也	三菱商事株式会社	生活商品本部 SPA衣料部長
委 員	深澤 隆夫	丸和繊維工業株式会社	取締役社長
委 員	瀧 隆太	瀧定大阪株式会社	取締役社長
委 員	瀧 昌之	瀧定名古屋株式会社	取締役社長
委 員	滝 一夫	夕キヒヨ一株式会社	取締役社長
委 員	赤塚 昭喜	日新実業株式会社	取締役社長

役 職	氏 名	企業団体名	現 職
委 員	森 正志	モリリン株式会社	取締役社長
委 員	清川 要治	清川株式会社	取締役社長
委 員	斧原 正明	清原株式会社	取締役社長
委 員	勝山 淳	株式会社三景	営業第1部門 部門長
委 員	島田 晋宏	島田商事株式会社	取締役副社長
委 員	芳賀 純一	テナック株式会社	取締役社長
委 員	山中 章弘	ナクシス株式会社	取締役社長
委 員	木川 保明	株式会社フクイ	取締役社長
委 員	田辺 信幸	一村産業株式会社	取締役社長
委 員	片岡 史朗	クラレトレーディング株式会社	取締役社長
委 員	佐野 茂樹	東洋紡株式会社	取締役 執行役員 繊維商事事業本部長
委 員	首藤 和彦	東レ株式会社	取締役 繊維事業本部副本部長 テキスタイル事業部門長
委 員	中島 幸介	中伝毛織株式会社	取締役社長
委 員	島津 貞敏	日本毛織株式会社	取締役 常務執行役員
委 員	福沢 隆	三菱レイヨン・テキスタイル株式会社	取締役社長
委 員	奥村 潔	御幸毛織株式会社	取締役社長
委 員	竹歳 寛和	ユニチカトレーディング株式会社	取締役社長
委 員	中山 賢一	小松精練株式会社	取締役会長
委 員	松木 伸太郎	サカイオーベックス株式会社	取締役社長
委 員	高岡 幸郎	株式会社ソトー	取締役社長
委 員	八代 芳明	東海染工株式会社	取締役社長
委 員	栗原 武志	株式会社そごう・西武	法人外商部 営業推進部ユニフォーム担当部長
委 員	野向 健二	株式会社大丸松坂屋百貨店	法人外商事業部 法人営業推進部長
委 員	寺田 誠一郎	株式会社三越伊勢丹	法人外商事業部 コーポレートサービス営業部長
委 員	三浦 隆司	イオンリテール株式会社	取締役兼常務執行役員 衣料商品企画本部長
委 員	池田 安希子	株式会社イトーヨーカ堂	執行役員 衣料事業部長
委 員	古賀 健司	株式会社ダイエー	衣料品商品本部 本部長
委 員	佐藤 元彦	株式会社丸井グループ	専務取締役
委 員	岡部 勝之	はるやま商事株式会社	取締役 執行役員

## I.第 14 回「経営トップ合同会議」までの活動と課題について

「経営トップ合同会議」は平成 15 年 5 月に設置した。この会議体は、長年に亘っていた取引の不公平から生じた様々な課題を解決するために立ち上げた機関で、「繊維産業における様々な課題についての具体策を検討し、SCM 構築を目的とした、時代に対応する取引のルールを策定する役割を担う。参加企業は経営トップの責任において、策定された取り決めについては実践・実行することの義務と責任を持つ」ことを条件に、各段階の企業に呼びかけ、趣旨に賛同した 24 社の参加からスタートしたのである。

「経営トップ合同会議」では、取引慣行の改革と併せて時代に対応したビジネスモデルの検討を行うとともに、

- 1.参加企業は企業の役割と責任において、取り決めたことを実行し進捗状況について公表すること
- 2.出来ていないことについては、その理由、取り組む時期や実施する時期について明らかにする責任を有すること
- 3.事務局は取り決めた事項についての進捗状況等について「聴き取り調査」を実施し、その内容については「経営トップ合同会議」で公表すること

等の取り決めについて合意し現在に至っている。

また、TA プロジェクトは「経営トップ合同会議」の下にワーキンググループとして設置されたもので、「経営トップ合同会議」から示された課題について議論を深め、具体的な解決策等について答申する役割を担っている。TA プロジェクトには「経営トップ合同会議」に参加している企業の誰でもが委員登録を行い自由に参加が出来るが、企業の枠を超え一人の有識者として議論を行うことを条件としている。

このようなことを踏まえ、第 1 回「経営トップ合同会議」から昨年開催の第 14 回「経営トップ合同会議」までに、下記の項目について取り決めが策定、合意され実施されてきている。

### (1)取引商品別に取り決めたガイドライン:

生地取引、副資材取引、ニット製品取引、布帛製品取引、ユニフォーム製品取引

### (2)その他の取り決め事項:

間取引における取り決め、品質に関する責任範囲、TA-量販店の商品取引に関わる取り決め、

「仕入・納品伝票」に関するフォーマット及び「SCM 統一伝票」の策定、OEM 取引に関する業務条件の取り決め、

等がその内容である。

平成 22 年に開催された第 11 回「経営トップ合同会議」では、「歩引き」取引の廃止を宣言し、参加企業は「歩引き」取引の全廃に向けての行動を推進してきた。設立当初、繊維産業の取引では基本契約書の認識すらない中で、お互いの暗黙知で行われてきた取引も、今では、基本契約書の締結が当たり前に行われ、取引の問題が生じて、ガイドラインに基づくことで、大凡解決を図れる道を開いてきた。「経営トップ合同会議」は取引の正常化に寄与してきたのである。

昨年開催の第 14 回「経営トップ合同会議」で示された課題の一つは、「経営トップ合同会議」参加企業の販売先や仕入先にも「下請法」遵守、「歩引き」取引の廃止について取り組むよう協力の要請と「取引ガイドライン」に基づく聴き取り調査の実施及び関連する業界団体にも協力を得ながら、「経営トップ合同会議」参加企業以外の聴き取り調査を実施することであった。

二つ目は、繊維産業の長年の命題でもあった国内外の企業とのやり取りが可能となる「業界標準に基づく IT プラットホーム」の作成についてである。即ち、新たな非競争領域の業務のシステム化の検討、システムの維持管理も含めた運用等の検討である。これらについて、TA プロジェクトで議論を重ねてきた経緯と具体策について報告を行うところである。

## Ⅱ.「2014-TA プロジェクト」検討経緯及び成果報告について

### 1.「取引ガイドライン」聴き取り調査報告について

「取引ガイドライン」聴き取り調査は平成 18 年から「経営トップ合同会議」参加企業を対象に行ってきた。この間、基本契約書の締結は買い手、売り手の立場を超えて、当たり前のように行われるようになった。また、悪しき慣行の象徴ともなった「歩引き」取引についても、平成 22 年第 11 回「経営トップ合同会議」で「歩引き」取引の全廃を宣言し、各社の責任の下実行されてきている。これらは、聴き取り調査を行い、その内容について公表することをルールとしてきた成果である。

平成 19 年には国が「成長力底上げ戦略」構想の一環として「下請適正取引の推進」<sup>1</sup>が盛り込まれ、下請事業者と親事業者との間で、適正な下請け取引が行われるよう「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を策定し、現在に至っている。

繊維産業については、①SCM 推進協議会がまとめた「取引ガイドライン」について、不透明で問題の多かった取引慣行を改善するとともに、生産性の向上を目的としており、産業の競争力の強化に資することやその実効性を高く評価している。②「取引ガイドライン」は生地・副資材・ニット製品・布帛製品・ユニフォーム商品の生産供給の標準プロセス、取引形態の考え方を説明している。③ガイドラインによる取引モデルの実践は、法令遵守、CSR の推進、企業価値の向上の具体的な実効策である。等の事由から 16 業種<sup>2</sup>の中で、唯一、民間団体として当協議会が取り決めた「TA プロジェクト取引ガイドライン」が採択され、他産業のガイドラインと同様に国が取り決めたガイドラインとして承認、運用されている。

平成 26 年の聴き取り調査は「経営トップ合同会議」参加企業 61 社、関連団体傘下の企業 6 社について行われた。内容等は以下の通りである。

#### (1) 調査概要

##### 1) 調査実施時期:

平成 26 年 4 月～8 月

##### 2) 調査内容:

- ①「取引ガイドライン」の実践・進捗状況
- ②歩引き取引の有無と実情
- ③下請法の遵守状況
- ④情報共有の実情
- ⑤個別課題・その他

<sup>1</sup> 「成長力底上げ戦略」構想の「中小企業成長戦略」構想にある「下請適正取引の推進」は「生産性向上の成果を中小企業事業者にも波及させ、中小企業全体の底上げを図るためには、下請取引の一層の適正化が重要」とされている。

<sup>2</sup> ガイドラインを策定した 16 業種は次の通りである。素形材産業、自動車産業、産業機械・航空機等、繊維産業、情報通信機器産業、情報サービス・ソフトウェア産業、広告業界、建設業、建材・住宅設備産業、トラック運送業、放送コンテンツ、鉄鋼産業、化学産業、紙・紙加工産業、印刷業、アニメーション製作業界。(平成 25 年 4 月現在)

### 3) 調査対象企業:

第14回「経営トップ合同会議」参加企業(61社)及び名岐地区(6社)計67社  
(業種区分については主体事業形態で区分)

業 種	企業数
アパレル	15
商社	19
テキスタイルメーカー	7
副資材メーカー・卸商	6
ニット製品メーカー	1
染色加工業	4
流通	9
計	61

業 種	企業数
名岐地区製造業	6

\*尚、ユニフォーム関連企業数13社は上記表の業種ごとに加えられている。

## (2)「取引ガイドライン」調査総括

聴き取り調査については、1)「(売買)基本契約書」の締結状況、2)注文書の発行状況、3)「歩引き取引」の実情、4)情報共有の実情等については例年通り「定点観測」として調査を行った。今回の調査では、それに加え5)下請け法の遵守状況、6)消費税増税後の実情についても調査を実施した。

また、本年は関連団体傘下の会員企業の調査として、日本毛織物等工業組合連合会の協力の下、「歩引き」「金利引き」の商慣習が他地域に比べて広範囲に残っているとされている「名岐地区」にある6社を対象に行った。

以下調査結果概要について記載する。

### 1)「基本契約書」の締結状況

仕入先・委託加工先との間で「基本契約書」を締結している企業は前年より更に増加している。販売先との「基本契約書」締結では、新規取引は口座開設とセットで締結をする企業や「基本契約書」を締結しないと社内稟議上与信限度枠の決裁が下りないため、新規口座を開設できない社内システムを構築し、厳しい審査を行っている企業も多い。しかしながら、旧来からの付き合い上、未締結のまま推移しているケースが未だに見受けられる。

ユニフォーム業界では、大手企業でも「基本契約書」締結が行われていない場合や、契約内容も従来型の販売サイドに有利な条件で行われているケースも多い。今後は、契約内容が「取引ガイドライン」に沿った締結内容であるか否か、更に検証していく必要がある。

### 2)「歩引き」取引

聴き取り調査対象企業では、僅かに一部の仕入先に対して廃止していない企業が数社あり、引き続き全廃に向けて努力をお願いしたい。一方、販売先からの要請や長年の取引慣行として、依然として一部存続している。その理由は、廃止することで取引停止等の措置が取られ、事業性に影響を及ぼすのではな

いかという懸念からである。しかし、第 11 回「経営トップ合同会議」(平成 22 年開催)にて「全廃」の決議をしていることから、販売先についても引き続き「歩引き」全廃の活動を推進していく。

また、「金利引き」については「歩引き」取引の一形態とし、正しい運用がされているかについて調査をすることとした。

センターフィーについては概ね適切な運用が行われていることから、今年度から調査項目から削除したが、一部企業には不公平な手数料を要求されているところもあり引き続き注視していく。

### 3) 「下請法」の遵守状況

本年 4 月の消費税増税実施、円安による原材料費、エネルギー費用高騰等の要因から多くの中小企業の経営は厳しい状況に陥っている。今回の調査では、各企業とも「下請法」遵守の姿勢が一層明確になってきた。具体的には、「下請法」に関する社内研修、説明会の定期的な実施や、発注分についての在庫を全て引き取るなどの措置を行っている企業もある。

一方、「下請法」対象外企業との取引では「発注書」が発行されずに取引を開始することも多く見受けられた。「下請法」の対象企業の如何に関わらず「ガイドライン」遵守の面からも逸脱した行為である。

「下請法」では手形支払は 90 日以内と定められているが、聴き取り調査対象の企業では 90 日以内の手形決済が多く、百貨店においては 20 日締め翌 20 日現金払いをするなど支払の期日短縮を行い改善に向けた取り組みもみられた。

しかしながら、手形決済では 120 日～150 日も多く、210 日の手形も相変わらず存在していた。委託加工先が中国など海外の場合は納期上やむを得ない面もあるとはいえ、与信リスク管理、事業体質強化の観点からも販売先に対してのサイトの短縮努力は今後とも必要である。

今回関連団体として調査を行った名岐地区では、決済条件が長期サイト(150～210 日)による取引の恒常化や「歩引き」取引が多く残る状況にあり、商慣習の改善があまりみられていない。次年度も引き続き調査をすることが必要と思われる。

### 4) 名岐地区の調査報告

日本毛織物等工業組合連合会の協力の下、名岐地区のメーカー 6 社に対して聴き取り調査を行った。

「基本契約書」は、概ね、買い手、売り手の立場に関わらず締結されていた。一部には古くからの取引が継続しており、双方の信用に基づいて締結していない先もあるが、今のところ問題はないようである。発注書については企業による差が大きく 100%発行されている企業もあれば、口頭発注や出荷指図書が発注書の代用としている企業もあるなど温度差がある。

「歩引き」については廃止した企業もあるが、メンズアパレルを中心に 10 社程度残っている。昨今、名古屋地区の大手商社が「歩引き」を全廃した影響もあり、以前よりは減少傾向で「歩引き」を廃止する気運は高まっている。また、決済条件については企業の方針によりばらつきがあるものの、名岐地区の受取手形サイトは他地域より長く、平均 150 日、200 日前後も珍しくはない。

「歩引き」が販売先の利益の源泉になっていることや、不明瞭な取引の温床になる可能性があるとの指摘もあり、「歩引き」全廃に向けての活動を引き続き進めて行くことが必要である。

### (3) 今後の課題

「歩引き」取引は「代金の減額を誘発する要因になりかねない」等の行為とも受け取られ、不透明で不適正な取引形態である。「経営トップ合同会議」に参加している全ての企業は「歩引き」取引について、



今日のビジネスには相応しくない取引形態であると認識し、「歩引き」取引の全廃を宣言した。今後も「歩引き」の全廃にむけ最重要課題として取り組んでゆく。

今回、名岐地区の聴き取り調査を実施した結果、手形支払が長期のサイトにあることや「歩引き」が多く残ることが実際に確認された。引き続き名岐地区や問題を内包する地域については調査を実施すると共に、関係する諸官庁等との連携を深め解決に向けた取り組みが重要である。

また、この度の調査で、大企業の中には親会社は「歩引き」を全廃したが、子会社には「歩引き」が残っているケースが散見された。

「下請法」では、トンネル会社規制があり、事業者が3億円以下の子会社を設立し、その子会社を通じて委託取引を行っている場合に①親会社－子会社の支配関係②関係業者間の取引実態が一定の要件を共に満たせば、その子会社は、親事業者と見なされて「下請法」の適用を受けることになっている。

グループ連結経営が企業価値の指標となりつつある現在、グループ全体としてのコンプライアンスを高め、「取引ガイドライン」の精神をどう浸透させていくのか、課題として認識したい。

昨年来、担当者の交代等で「取引ガイドライン」の理解や普及が懸念されていることについては、今後とも、関連する業界団体等、経済産業省とも連携しながら「取引ガイドライン」説明会を適時開催し、普及啓蒙活動の推進に努めていく。

#### (4)調査結果内容

\*別冊に調査結果内容を前年度と対比して報告する。

## 2.情報化分科会活動報告について

サプライチェーン・マネジメントは企画・デザイン・原材料・部品調達、生産、流通を経て消費者を結ぶ全てのビジネスプロセスを統合管理し、企業オペレーションの効率とスピードを向上させることを目標としている。

「情報の共有化」は第1回「経営トップ合同会議」から指摘されてきた問題で、繊維産業のサプライチェーンを構築し、如何にWin-Winの関係を作り上げることが出来るかが問われ続けてきた。

これまでの日本の繊維産業における情報化・標準化事業は、行政の支援を受けながら何度も取り組んできたが、結果的には失敗を重ねてきたように思える。今回の取り組んできた標準化事業については過去の教訓を踏まえ、実際にビジネスを行っている当事者が一堂に会し、不明朗な取引慣行の改善を最優先にし、「情報の共有化」については、取引のルールが定められてから検討することとしたのである。

取引のルールは「取引ガイドライン」として策定され、今日まで、繊維産業のルールブックとして運用されてきている。その中には、取引における取り決めだけでなく、将来の生産供給に関わる「情報の共有化」についても決められている。

「情報の共有化」を進めるにあたっては、サプライチェーン・マネジメントの目標を踏まえ、基本的な考え方を示している。

その一つは、取引当事者の費用負担を軽減すること、二つ目はグローバル経済環境下での海外企業との取り組みも視野に、国内企業はもとより海外企業との取引に使用できる国際標準に準拠した機能をもつことである。三つ目は、「情報の共有化」についての検討範囲を取り決めたことである。

サプライチェーンの原則からすれば、情報の共有は企画・デザイン・販売戦略等からスタートするが、この部分は企業の機密及企業間の競争原理が生じるため、取り組みは事実上不可能であることから、業務系で非競争領域を対象に、将来、海外企業との取引も見据え、国際標準に準拠したプラットフォームを策定することとしたのである。

振り返って見ると、現在の日本の繊維産業では各業種にビッグカンパニーが存在しており、既にそれぞれが自社の仕様に基づいた基盤の運用を図っている。従って、現状、EDIを導入している場合であっても、販売先となる各社が自社仕様の導入を要求することが多く、仕入先企業は販売先企業の数だけ各社仕様のEDIシステムを取り入れざるを得ない状況にある。

そのため、業界全体として見るとEDIシステム構築費用が膨れ上がってしまい、業務費削減等の目的が達成されていない。「標準プラットフォーム」導入を行うことで一元化が図れ、EDIシステム構築費用、業務費等の削減が可能になると想定される。

また、各企業はグローバルな経済環境を踏まえて、海外進出や海外企業との取り組みを視野に企業戦略を検討している。特に、海外企業との取引では国際標準が基本となる場合が多いだけに、TAプロジェクトで進めている「標準プラットフォーム」の活用範囲は広がるものと推測できるものである。

このようなことから、現在、取り組んでいる「標準プラットフォーム」導入のメリットは充分考えられるとの判断から、具体的な「情報の共有化」事業に取り組んできたのである。

なお、第14回「経営トップ合同会議」までの「生産供給に関わる情報の共有化」取り決め事項及び本年の情報化分科会等で検討された内容、取り決め事項(案)は以下の通りである。

### (1) 「生産供給に関わる情報の共有化」についての取り決め事項

2013年は「受発注」項目及び国際標準コードの電子化をする為の要件を取り決めた。その他、「受発注システム」業務体験、実現可能性及び費用対効果の検証、ガイドラインに基づいた発注書記載項目と電子化の際に必要な定義付け、使用出来る国際標準コードの確認等の検証を行った。

2014 年は、前年の活動を踏まえ、業界標準システム導入・実装に向けた事業の推進、発注書記載項目の標準化、「取引ガイドライン」に則った発注業務プロセス(ルール)定義の明確化、「受発注」以外の非競争領域についての検討を行っている。

### 1)情報共有の範囲について

- SCM 構築の検討を進めるにあたっては、取引慣行の改善を最優先に取り決め、「情報の共有化」については、取引のルールが定められてから検討する。
- 検討範囲は、企業の機密及企業間の競争原理が生じる部分を除いた非競争領域を対象に、将来、海外企業との取引もあることを前提に国際標準に準拠したプラットフォームを策定すること。

### 2)情報共有化を進めるステップについて

- 「情報の共有化」を進める第一ステップとして、各社が共有できる「仕入・納品伝票」に関するフォーマットについて議論を進め、「仕入・納品」の統一フォーマットを取り決めた。また、それに準拠した「SCM 統一伝票」を作成した。

「仕入・納品」に関するフォーマットを取り決めたことで、情報共有化における最低必要な受発注に関する項目等の取り決めが可能となった。

### 3)標準プラットフォームの検討について

- 標準プラットフォームの検討を進めるにあたり、上記の条件を満たすもので、国内外で既に存在しているモノがあるかについて調査を実施した。調査では、ecVision 社はじめ 3 社が候補に挙がり、情報化分科会ではそれぞれの会社からプレゼンテーションを受けた。
- その結果 ecVision 社の内容は当協議会が進めてきた TA プロジェクト「取引ガイドライン」の考え方に合致していること、世界のアパレル企業とも国際標準に準拠した基盤の運用を進めており、基本的には大きな問題は無いとのことから取り組むことについて合意した。

## (2)2014 年の検討事項について

2014 年 TA プロジェクト<sup>3</sup>情報化分科会では 34 社<sup>4</sup>が参加し 5 回の会議を行った。検討した内容は下記の通りである。

- 各業種ワーキングを立ち上げての導入へ向けた課題の検討
- 先行導入に向けた候補企業との打合せ
- 拡大領域の項目検討  
取引ガイドラインに則った出荷・請求等の取引項目及び定義について
- システム導入に関わる課題の確認  
システムのセキュリティー体制の確認

<sup>3</sup> 平成 26 年 1 月～10 月まで

<sup>4</sup> 委員メンバーはアパレル、商社、副資材卸商、小売業、シンクタンクで構成

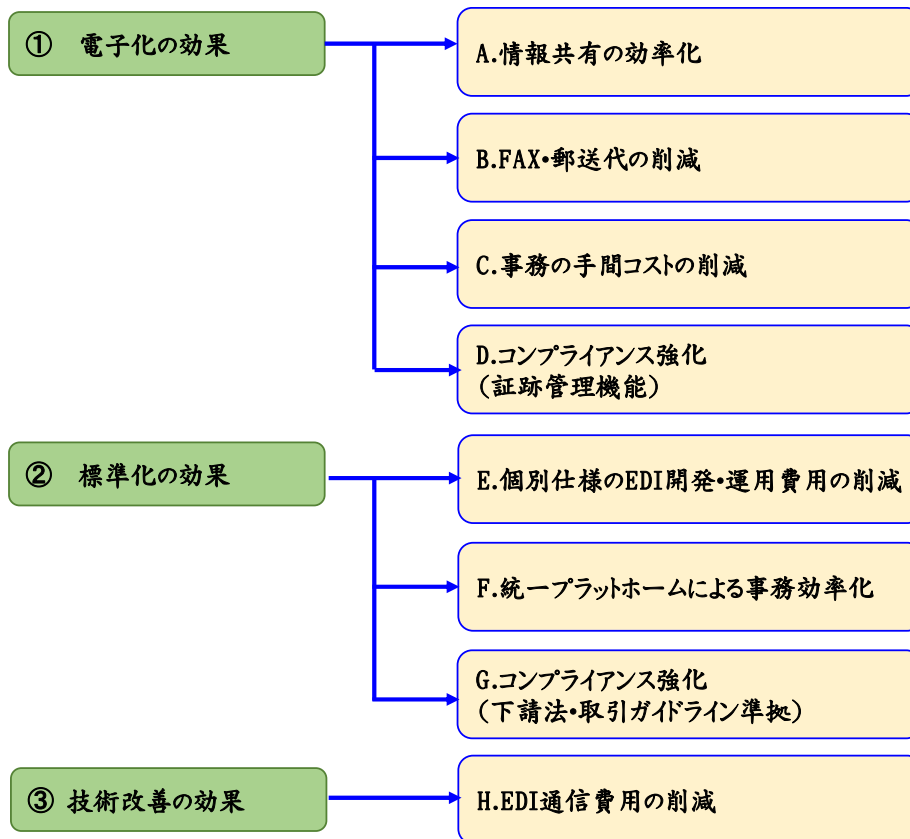
開催日	検討項目
第1回情報化分科会 平成25年12月4日	1 「第14回経営トップ合同会議」の報告
	2 「情報標準化プラットフォーム」の費用対効果の考え方と今後の展開について
第2回情報化分科会 平成26年2月28日	1 「副素材ワーキング」「商社ワーキング」内容報告
	2 今後の進め方、スケジュールについて
	3 厚生労働省(業種別中小企業助成金)の件
第3回情報化分科会 平成26年4月10日	1 今年度活動方針について
	2 「標準プラットフォーム」での「SCM統一伝票」・「生産進捗システム」デモ及びセキュリティシステム、RFIDソリューションの説明
	3 先行導入への進捗状況の報告
	4 「標準プラットフォーム」導入に向けたアンケートについて
第4回情報化分科会 平成26年6月20日	1 「標準プラットフォーム」導入アンケート結果の報告
	2 受発注領域以外の領域の項目確認の件
	3 先行導入進捗及び課題の報告
第5回情報化分科会 平成26年9月26日	1 第14回「経営トップ合同会議」における情報化分科会活動報告と承認事項
	2 情報化分科会の検討経緯の報告
	3 ecVision社との交渉経緯について
	4 今後の進め方について

第4回情報化分科会では、ecVision社と議論をしてきた運用方法や使用料金等の課題についての具体案を提示したが解決には至らなかった。そのため、これ以降の分科会を一時休会とし、改めて事務局が問題点の整理を行いecVision社と6月・7月に東京、8月24日～26日は香港で交渉を行った。

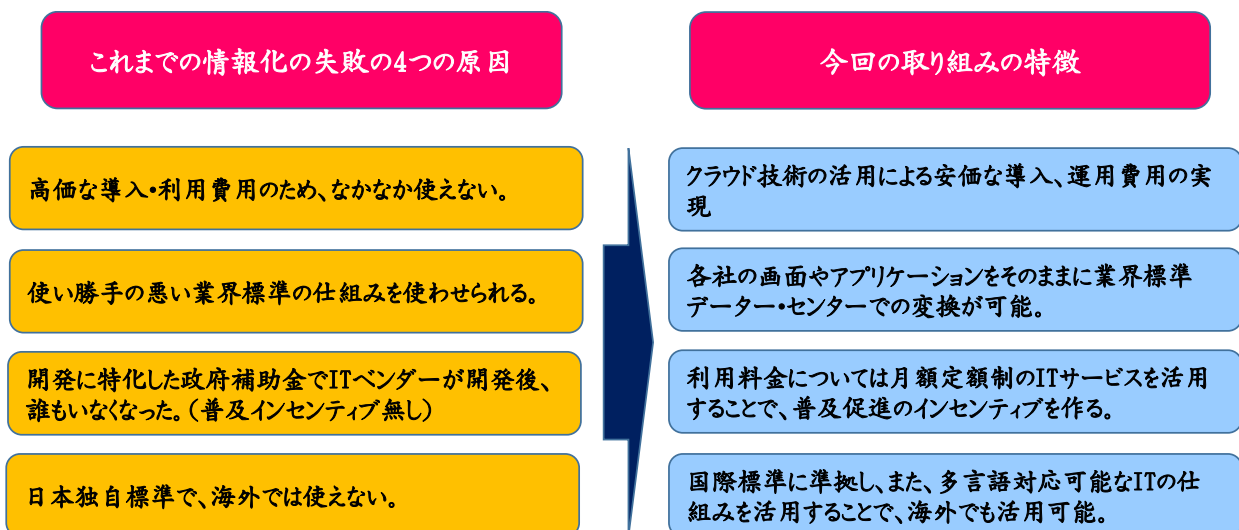
それを踏まえて、第5回情報化分科会では、今までの経緯を整理し、ecVision社との交渉経緯及び合意事項(案)と今後の進め方について説明した。主な点は次の通りである。

- ①「標準プラットフォーム」はecVision社が作成している「受発注」から「生産進捗・出荷」「請求・支払」の機能を使用する。
- ②使用料金は月額定額制とする。
- ③今後は「EDI標準化委員会」を立ち上げ、繊維業界標準化システムの詳細等、具体的な作業を進める。

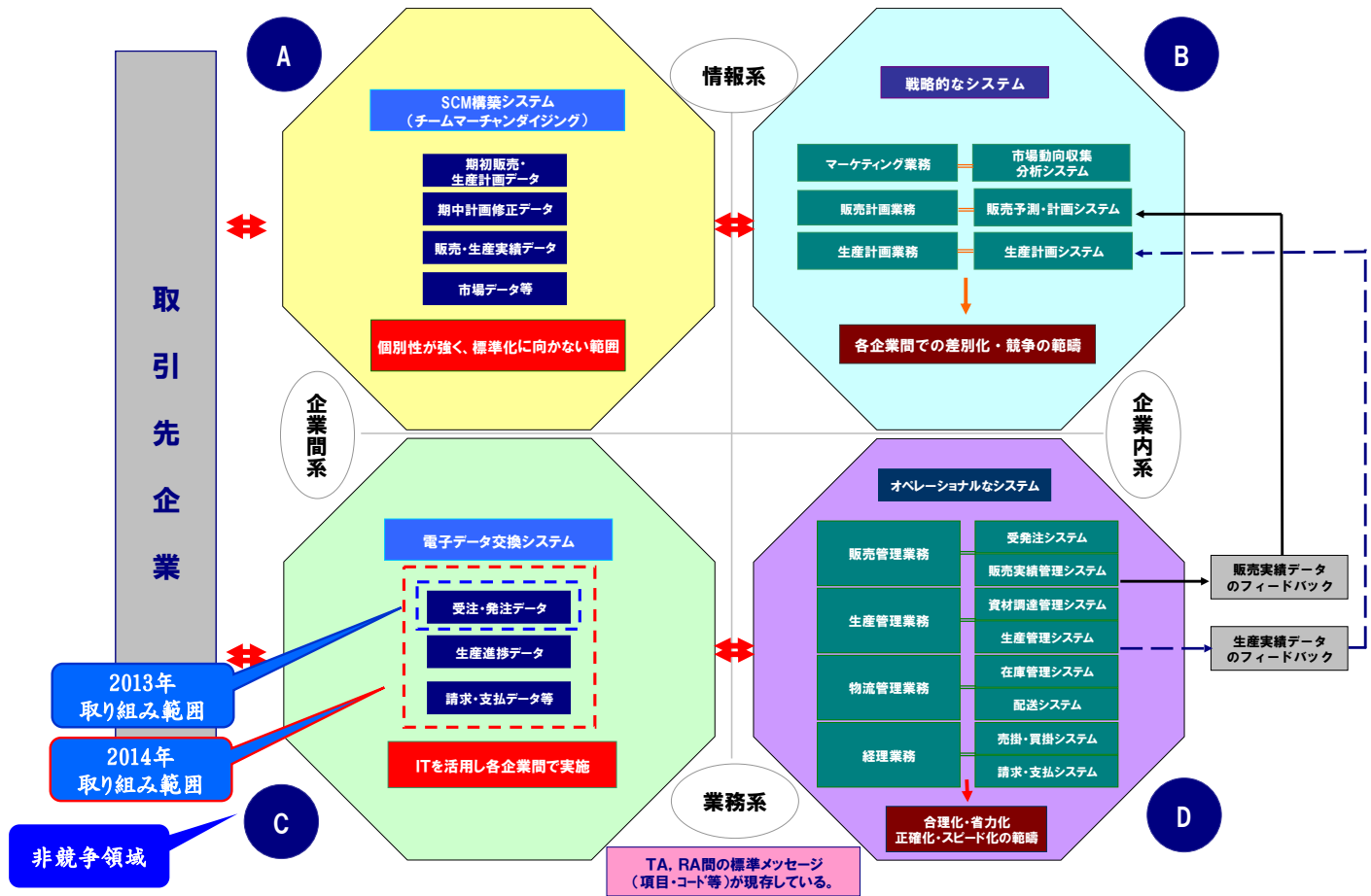
【参考資料 定量的な経済効果の分析対象表】



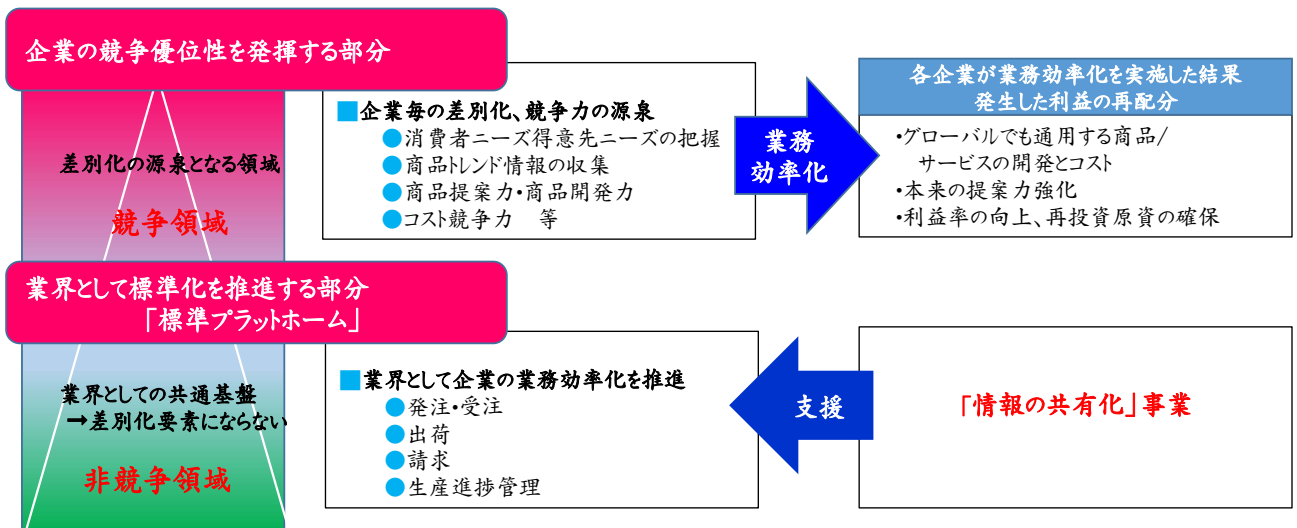
【参考資料 今回の取り組みの特徴】



【参考資料 情報共有化の全体図】



【参考資料 情報共有化の検討範囲】



### (3) 取り決め事項(案)について

- ①新たにプラットフォームを作成するには多大な時間と費用が掛かることが想定される。これを踏まえ、前述のように、ecVision社の基盤の考え方や機能は、「取引ガイドライン」の情報共有を進める際の考え方に大方合致していることから、ecVision社の機能の活用を基本に、「取引ガイドライン」で取り決めた繊維産業で必要とされる「標準プラットフォーム」を作成することとする。
- ②2013年に取り決めた「受発注」の他、「生産進捗・出荷」「請求・支払」等の整理と検討を行い、ecVision社が作成している「受発注」から「生産進捗・出荷」「請求・支払」の機能を使用する。
- ③標準プラットフォームの使用料金は月額定額制とし、料金体系(案)は下図の通りとする。

	固定使用料	従量使用料	オプション費用
発注者(スポンサー)	10万円/月	なし	•マッピング費用 (800米ドル/日) ただし、自社でマッピングを実施する場合はecVision社への支払は発生しない •テスト費用(800ドル/日)
取引先(パートナー)	5,000円/月		

#### (4) 今後の課題

「標準プラットフォーム」の策定及び運用を図るためにはメッセージ、データ項目等の検討と取り決めを行う必要がある。そのため、下記の「EDI 標準化委員会」を立ち上げ、「標準プラットフォーム」の運用が速やかに出来るよう進めたいと考えている。活動内容(案)等については以下の通りである。

##### 1) 目的

繊維産業における EDI 標準を業界として確定し合意形成を図る。

##### 2) 委員会メンバー

「標準プラットフォーム」の導入を前提としている「経営トップ合同会議」参加企業及び自薦他薦による参加者が「EDI 標準化」に必要とされる内容について検討を行う。

##### 3) 運営方法

「EDI 標準化委員会」では月に 2 回程度の頻度で委員会を開催し、必要な内容について検討を行う。委員会参加企業は社内で検討が必要とされる議題を持ち帰り、次回委員会で結果について発表を行う。委員会ではそれを踏まえて議論を行い検討事項の決定を図る。

##### 4) 検討内容

- ① 通信プロトコル: 通信プロトコルとセキュリティーの選定
- ② ビジネスプロトコル: 使用メッセージ、データ項目(必須・選択)の検討
- ③ メッセージ交換ルール:
  - i. 「ODRDS(確定注文)」に対する変更・取消のルール
  - ii. 「ODRDS(確定注文)」→「OESADV(出荷通知)」→「RECADV(受領通知)」→「INVOIC(請求書)」をユニークにつなぐキー項目と標準フロー
  - iii. 標準フロー以外の選択可能なフローオプション
  - iv. EDI 取引を支えるデータキャリアの利用ルール(伝票、バーコード等)

##### 5) スケジュール

2014 年 10 月 24 日(金): 第 1 回委員会開催

2014 年 12 月～15 年 3 月: 通信プロトコルの検討(各企業のシステム部門担当者)

ビジネスプロトコルの検討(各企業の調達、営業部門担当者)

メッセージ交換ルールの検討(各社の調達、営業部門担当者)



【参考:ecVision 社との交渉経緯】

1.ecVision 社から最初の提示された初期費用及び使用料

<p><b>1.利用料金(案)</b>          原則、発注者負担とし、各トランザクション量に応じた利用料課金制とする。          1SKU・1トランザクションあたり2円とする。</p> <p><b>2.システム導入費用(案)</b>          システム導入に関するスケジュールと費用は下記の通りである。</p> <p>1)要件定義フェーズ :通常2週間～1ヶ月 費用は0円</p> <p>2)導入定義フェーズ</p> <p>①導入 :通常2週間～1ヶ月 費用は0円          インテグレーションがある場合には別途150万円とする</p> <p>②ユーザーによるテスト期間 :通常1ヶ月～2ヶ月 費用は0円</p> <p>3)パイロット利用フェーズ          ユーザートレーニング及びパイロット費用 :通常1ヶ月～2ヶ月 費用は0円</p> <p><b>3.その他</b></p>
--

主体者 自社システムとの統合の有無		発注者		受注者	
		発注者	受注者	発注者	受注者
有 り	導入費用	150万円		150万円	
	ランニング費用	2円(1SKU・1トランザクションあたり)		無料	
無 し	導入費用	無料		無料	
	ランニング費用	2円(1SKU・1トランザクションあたり)		無料	

当初提示された使用料金は、上記表の通りである。しかしながら、利用料金、接続費用等範囲の正当性等について根拠及びメンテナンス等の運営体制についても不透明な点があった。

2.当協議会からの提案

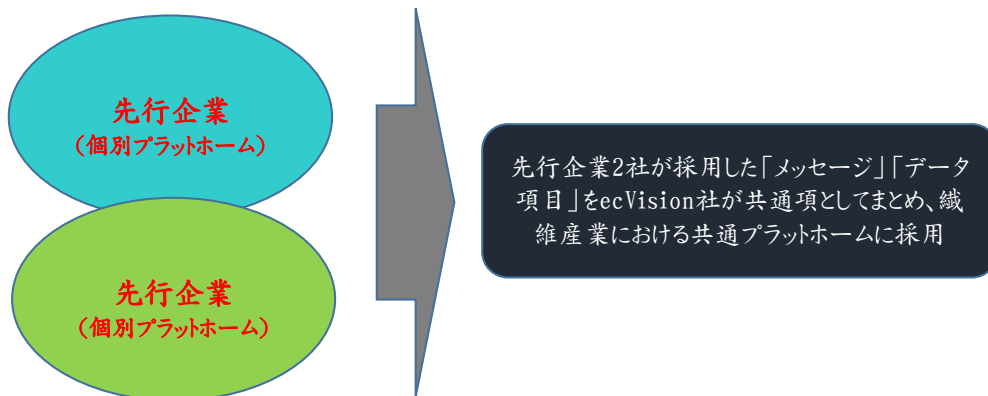
当協議会では、2017年3月末時点における「標準プラットフォーム」を採用する予定企業数の仮説を基に下記の月額固定制の使用料金の提案と運営体制についての問題点を提示した。

	固定使用料		従量使用料
	月額	年間	
発注者(スポンサー)	10万円/月	120万円/年間	0円
取引先(パートナー)	5,000円/月	6万円/年間	0円

### 3.ecVision 社からの再提案について

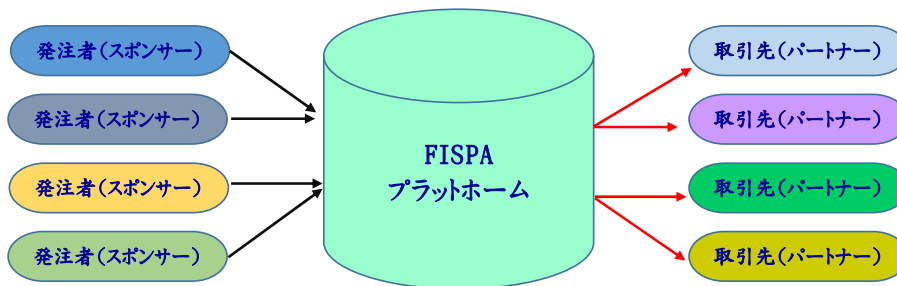
- ①「標準プラットフォーム」は ecVision 社が作成したプラットフォームのうち、「受発注」から「生産進捗・出荷」「請求・支払」の機能を使用する。
- ②先行企業 2 社に ecVision 社のプラットフォームを使用してもらい、先行企業が使用したメッセージ・データ項目を基に「標準プラットフォーム」を構築する。日本企業の事例を体験し共通プラットフォームに移行することで、ecVision 社内部で問題が生じた場合の対応もできる可能性が高い。
- ③この仕組みが可能であれば、当協議会の提案した月額固定制を採用する。

#### Step1:先行企業 2 社が ecVision 社のプラットフォームを標準として採用



#### Step2: 先行企業 2 社が採用したメッセージ・データ項目を基に共通プラットフォームを構築

#### Step3: FISPA 繊維産業共通プラットフォームを展開



#### 共通プラットフォームサービス価格体系 (案)

	固定使用料	従量使用料	オプション費用	日本語ヘルプデスク費用
発注者(スポンサー)	10万円/月	なし	自社でマッピングを実施する場合には支払は発生しない	なし
取引先(パートナー)	5,000円/月			2,500円/月 (取引先を200社と仮定した想定額)

ecVision 社からの再提案の「個別プラットフォーム」(案)については、既に各企業では個別のシステムが存在して運営を行っており、新たなシステムを導入するメリットはないと考えられることや、仮にそれを進めることにより「共通プラットフォーム」と複数のスタンダードができる可能性があることから「個別プラットフォーム」(案)については受け入れられないと断りを入れた。

当協議会は ecVision 社のシステム機能を使い「標準プラットフォーム」を構築することが結果的には各企業の最大メリットを生むことになると考え、

- ① 「標準プラットフォーム」は ecVision 社が作成したプラットフォームのうち、「受発注」から「生産進捗・出荷」「請求・支払」の機能を使用する。
- ② 個別プラットフォーム採用はせず、共有プラットフォームを作成する。
- ③ 利用料金は月額定額制とする

との回答し検討をお願いした。

ecVision 社からは当協議会の提案について受け入れの回答と使用料金について下記の使用料金(案)が提案された。

#### ecVision 社の使用料金に関する再提案の内容

	固定使用料	従量使用料	オプション費用
発注者(スポンサー)	10万円/月	なし	・マッピング費用 (800米ドル/日) ただし、自社でマッピングを実施する場合はecVision社への支払は発生しない ・テスト費用(800ドル/日)
取引先(パートナー)	5,000円/月		

### 3.ユニフォーム分科会活動報告について

ユニフォーム分科会は平成19年の「TAD ユニフォーム分科会」(TAD:テキスタイル・アパレル・百貨店)の成果報告を最後に、活動を休止していたが、平成25年度の聴き取り調査においてユニフォーム業界に關係する企業から、業界固有の共通の課題(長年の課題を含む)が多く指摘された。

これを踏まえ、ユニフォーム業界の課題の明確化と解決に向けて議論をする場が必要と判断し、本年3月から「ユニフォーム分科会」を再開するに至った。

多くの課題の中から1.以前からあるが未解決の課題 2.新たに検討が必要となる課題に分類し、現行の「取引ガイドライン」に新たに付加する項目内容の検討及び現状取引実態に基づき検討した上で修正記載を行うこととした。

具体的な検討課題は、①価格に関する課題、②コンペに関する課題、③知的財産権に関わる課題、④WEB全般に関わる課題等について議論をすることとなった。

なお、今分科会では、アパレル、テキスタイル、副資材、商社のユニフォーム事業に携わる企業により検討を開始し、方向性及び原案等がまとまった時点で關係する百貨店等の企業に参加を求め活動を継続する予定である。

(参加企業:アパレル6社、商社6社、副資材4社、テキスタイル5社 計21社)

#### (1)分科会開催日程及び検討項目

開催日	検討項目
第1回ユニフォーム分科会 平成26年3月24日	1 平成19年「TADユニフォーム分科会報告書」の概要説明
	2 平成26年度ユニフォーム分科会開催趣旨について
	3 平成25年「聴き取り調査」にみるユニフォーム業界関連課題の説明
	4 課題の整理及び課題別検討グループの構成
第2回ユニフォーム分科会 平成26年4月25日	1 「取引ガイドライン」(ユニフォーム記述部分を中心に)説明
	2 課題別グループ討議
	3 コンペ時における問題、サンプルの費用負担、間取引における責任の所在
	4 知財権に関わる問題等
第3回ユニフォーム分科会 平成26年6月18日	1 価格に関する課題
	2 コンペに関する課題
	3 知的財産権に関わる課題
	4 WEB全般に関わる課題
第4回ユニフォーム分科会 平成26年8月6日	1 グループ別、論点と解決策について発表
第5回ユニフォーム分科会 平成26年9月10日	1 ユニフォーム製品に関する「取引ガイドライン」修正案の検討
	2 今後の普及活動について
第6回ユニフォーム分科会 平成26年10月8日	1 製品に関する「取引ガイドライン」修正案の検討
	2 今後の普及活動について

## (2) 課題と検討経緯

### 1) 価格に関する課題:

ユニフォーム生地等の納入価格は一度決定されてしまうと、原材料コストが上昇するなど外部環境が変化しても容易に値上げができない。

#### 検討経緯:

価格の改訂時期については、原材料価格や為替の動向など環境変化の程度を注視し、適宜見直すこととする。この内容については「取引ガイドライン」の記述を追加修正する。

### 2) コンペに関する課題:

最終ユーザーが公示したコンペ応募内容の中で、企画デザイン料や意匠権の所有権等について曖昧であるなどの課題がある。

#### 検討経緯:

最終ユーザーが公示する入札要項の諸条件等が「優越的地位の濫用」等に抵触するのではないかということについては「通常取引が存在している中で、取引の継続性が困難になることが事業経営上大きな支障をきたす」場合にのみ適用されることから、再度、内容について見直しをする。

また、公開入札の課題について検討してきた内容は、関連する項目等をどのような形で記載するのか、又は記載しないのか等についても検討する。

### 3) 知的財産権に関する課題:

自社カタログに掲載している製品のサンプル写真について、第三者が無断で使用した場合及び自社カタログ掲載製品が、当事者の全く知らないうちに、第三者のサイト上において無断販売をされている。

#### 検討経緯:

特許や実用新案取得商品が第三者に無断で模倣されないよう注意喚起を促す文言の内容について検討を進める。また、「知的所有権」は「知的財産権」に用語を統一する。

## (3) 今後の課題

今回検討を進めている課題等については、「取引ガイドライン第二版」で取り決められた内容を修正するか否か、修正する場合の内容等については継続的に検討をすすめる。また、百貨店及び関連する業界団体とも内容等の協議を進める予定である。

なお、「Webを用いた販売」に関する項目については環境変化が激しいこと、表現が難しいことなどの理由から、今回の検討項目からは除外する方針である。

### Ⅲ. 今後の進め方について

#### 1. 「ガイドライン」聴き取り調査からの課題と今後の進め方について

昨年の調査と本年調査内容の大きな違いは、日本毛織物等工業組合連合会のご協力を得て名岐地区の6社を対象に聴き取り調査を実施したことである。

「経営トップ合同会議」では「歩引き」取引は「代金の減額を誘発する要因になりかねない」等の行為とも受け取られ、不透明で不適正な取引形態で、今日のビジネスには相応しくない取引形態であると認識し、「歩引き」取引の全廃を宣言している。今回の調査でも各社は「歩引き」の全廃にむけ最重要課題として取り組んでいることが記載されている。

しかしながら、今回の名岐地区の聴き取り調査を実施した結果、残念ながら、手形支払が長期のサイトにあることや「歩引き」が多く残ることが実際に確認された。昨年の「経営トップ合同会議」で一部の委員から「歩引き」取引を行っている企業とは取引をしないという強い決意が必要では無いかというご意見があったが、「経営トップ合同会議」参加企業は自らの責任の下に販売先、仕入先に対しても「歩引き」取引の廃止について強く要請する必要があると考える。

聴き取り調査の報告で、大企業の中には親会社は「歩引き」を全廃したが、子会社には「歩引き」が残っているケースについて報告したが、「下請法」では、トンネル会社規制があり、事業者が3億円以下の子会社を設立し、その子会社を通じて委託取引を行っている場合に①親会社—子会社の支配関係②関係業者間の取引実態が一定の要件を共に満たせば、その子会社は、親事業者と見なされて「下請法」の適用を受けることになっている。企業のグループ全体としてのコンプライアンスを高め、「取引ガイドライン」の精神をどう浸透させていくかが重要である。

また、一部の産地では「家内労働法」<sup>5</sup>の最低工賃の不履行について取り上げられたが、当協議会でも「家内労働法」に関連する業種について改めて周知徹底を図らなければならない。

これからも、聴き取り調査を継続的に実施すると共に、関係する業界団体のご協力を得ながら、本年の名岐地区の調査のように産地を中心とした聴き取り調査も進めていくことが重要である。関係する諸官庁等との連携を深め対応していくことにしたい。

#### 2. 情報化分科会からの課題と今後の進め方について

長い間、我が国の繊維産業では、受発注業務等に関する「情報の共有化」、とりわけ「業界標準」の必要性については重要性を認めながらも、実行段階になると各社の事情から実施されることはなかった。

本年の情報化分科会報告でも記載したが、SCM構築に必要なことは共通の取引のルールを定め、それに基づいた情報の共有化を進めることが総意でもある。これに基づいて取引に関する「ガイドライン」を取り決め、将来のSCMに必要なとされる「情報共有項目」や取り組む方法も示してきている。

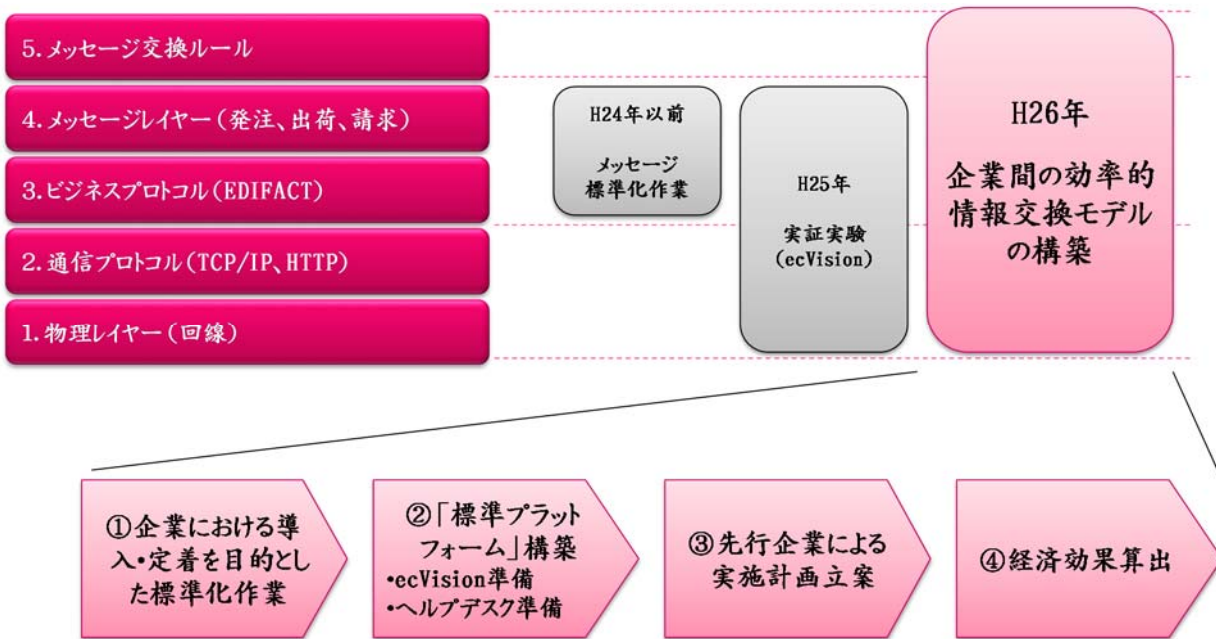
一つ一つ、手続きを踏み「情報の共有化」事業を進めてきたが、各社は自社における情報基盤を長年にわたり整備運用してきたこともあり、各論の中でどのように共通インフラを活用するかが一番の課題であった。

情報化分科会では、国内の企業はもとより、海外企業とのビジネスも視野に入れた、世界に通じる業界の標準インフラの作成と活用を目標に進めてきた。昨年の会議でも指摘されてきた費用対効果についても、具体的な利用料金の骨子がまとまり、技術的に使い勝手にも問題はなく、実施に向けた障壁が取り除かれつつある。

<sup>5</sup> いわゆる内職を行う家内労働者と、家内労働者に内職を委託する委託者は、家内労働者の労働条件の向上と生活の安定を図ることを目的として制定された「家内労働法」の適用を受ける。

今後は、今まで検討してきた内容を踏襲し、各企業が具体的に使えるように、「EDI 標準化委員会」を立ち上げ、①通信プロトコル:通信プロトコルとセキュリティーの選定、②ビジネスプロトコル:使用メッセージ、データ項目(必須・選択)の検討、③メッセージ交換ルール等について取り決め、導入に向けた課題を解決することが必要である。

【企業間 EDI を構成する階層構造(レイヤー)と今後のスケジュール(案)】



3. ユニフォーム分科会からの課題と今後の進め方について

ユニフォーム分科会は平成 19 年以來、7 年振りに再開したが、この間に起こっていた業界固有の共通の課題を解決するために議論を進めているところである。

具体的な検討課題は、記載したように①価格に関する課題、②コンペに関する課題、③知的財産権に関わる課題等であり、ユニフォーム製品に関する「取引ガイドライン」の文言について、一部改定の必要もあると考えている。

一方で、ユニフォームを利用する最終ユーザーとの取り組みについては、適正な取引をどのように進めて行くかについて、ルール化や啓蒙活動についても議論が必要でもある。

また、現在は、アパレル、テキスタイル、副資材、商社のユニフォーム事業に携わる企業により検討を進めているが、方向性及び原案等がまとまった時点で関係する百貨店等の企業に参加を求め、合意形成を図ることが重要である。