平成29年度

第12回「取引ガイドライン」

聴き取り調査報告書

（平成29年5月～9月実施）

平成29年11月17日

繊維産業流通構造改革推進協議会

目次(調査企業記載ページ)

No	企　業　名	記　載 ページ	No	企　業　名	記　載 ページ
1	イギン株式会社	1	33	丸紅株式会社	8
2	イトキン株式会社	1	34	三井物産アイ・ファッション株式会社	8
3	株式会社オンワード樫山	1	35	モリリン株式会社	9
4	カイタック株式会社	1	36	清川株式会社	9
5	株式会社三陽商会	1	37	清原株式会社	9
6	株式会社TSIホールディングス	2	38	株式会社三景	10
7	株式会社フランドル	2	39	島田商事株式会社	10
8	株式会社レナウン	2	40	テンタック株式会社	10
9	株式会社ワールド	2	41	ナクシス株式会社	10
10	株式会社ワコール	3	42	株式会社フクイ	11
11	アイトス株式会社	3	43	丸和繊維工業株式会社	11
12	オンワード商事株式会社	3	44	クラレトレーディング株式会社	11
13	ツカモトユーエス株式会社	3	45	東洋紡株式会社	11
14	中谷株式会社	4	46	東レ株式会社	12
15	株式会社ボンマックス	4	47	中伝毛織株式会社	12
16	ミドリ安全株式会社	4	48	日本毛織株式会社	12
17	一村産業株式会社	4	49	三菱レイヨン株式会社	12
18	伊藤忠商事株式会社	5	50	御幸毛織株式会社	13
19	株式会社GSIクレオス	5	51	ユニチカトレーディング株式会社	13
20	株式会社スミテックス・インターナショナル	5	52	サカイオーベックス株式会社	13
21	瀧定大阪株式会社	5	53	株式会社ソトー	13
22	瀧定名古屋株式会社	6	54	東海染工株式会社	13
23	タキヒヨー株式会社	6	55	イオンリテール株式会社	14
24	辰野株式会社	6	56	株式会社イトーヨーカ堂	14
25	田村駒株式会社	6	57	はるやま商事株式会社	14
26	株式会社チクマ	7	58	株式会社丸井	14
27	蝶理株式会社	7	59	株式会社そごう・西武	15
28	帝人フロンティア株式会社	7	60	株式会社大丸松坂屋百貨店	15
29	豊島株式会社	7	61	株式会社高島屋	16
30	日新実業株式会社	8	62	株式会社三越伊勢丹	16
31	豊田通商株式会社	8			
32	日鉄住金物産株式会社	8		名岐地区・他17社	17～21

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
1	イギン株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは一部の大手販売先を除き自社フォームで契約の締結をしている。発注書に関しては販売先のほぼ全てから発行して貰い、仕入先全てに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関し販売先からは現金は約40%、手形は約60%の構成比率で回収をしている。仕入先へは月末締め、翌月末払い、工場関係は現金、生地取引は100%手形を利用している。「適正取引の推進に関する取組」として社内企画生産部門には下請法に則った取引を啓蒙させる活動を逐次行っている。国際会計基準(IFRS)は昨年導入したが、そのメリット・デメリット双方有りフォーマル業に於いては課題となる部分も存在する。	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて大部分、仕入先とは自社のフォームにて殆どの取引先と契約書を締結していてる。「歩引き」及び「金利引き」取引は存在しない。得意先からの支払いはGMSは各社各様で現金と手形共に存在、百貨店からの支払いでは現金と手形は半々である。当社からの支払いは下請法に則り適切に処理をしており、生地取引については手形が大半である。アゾ染料の規制に関しては不使用宣言書の提出要請に加えて検査機関での検査も行っているが、その検査時間及び負担は課題である。国際会計基準(IFRS)は本年度より導入した。
2	イトキン株式会社	「基本契約書」は販売先には相手先フォームにて全てと、仕入先には自社フォームにて全てと契約の締結をしている。「発注書」は委託取引が無く、消化取引・自主運営インショップが多く発行を受けてはいない。仕入先に対して「発注書」はほぼ全てに対して「製品依頼書」等の形式を含めて発行をしている。「歩引き」「金利引き」は全廃済み。決済に関して販売先からはほぼ全てから期日指定現金にて、仕入先へは毎月10日締め、翌月末払い、現金5%、手形95%の比率で支払っている。適正な取引を進める為、「コンプライアンス室」から中小企業庁発行の「価格交渉ノウハウ・ハンドブック」等を社内イントラネットに随時掲載し情報共有をしている。納品伝票に関しては自社システムでペーパーレスで受け取る体制を構築済みではあるが、「SCM統一伝票」の提出が有れば受けるスタンスを継続している。	「基本契約書」は販売先に対しては相手先フォームにてほぼ全てと、仕入先に対しては当方のフォームにて全ての取引先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済である。支払いの手形に関しては10日締め、月末払い上限90日となっている。アゾ染料の規制へ対応しては不使用宣言書の提出に加え、素材背景を考慮し素材試験を実施する等、万全の体制をとっている。本年12月の取り扱い絵表示変更についてはは準備中。4月の景品表示法改正については日本アパレル・ファッション産業協会と連携して優良誤認を発生させないよう、厳しい対応を行っている。協議会の情報化の業界標準化システムの事業の必要性は理解しているが、現状システムからの切替負担は課題と認識している。協議会への新規入会勧誘は継続して貰いたい。
3	株式会社 オンワード樫山	「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォームにてほぼ全てと締結、仕入先とは新規取引先の締結を推し進め、前年の77.4%に対して79%迄締結率を高める事が出来た。「発注書」は、仕入先には全てに発行をしている。「歩引き」は、仕入先に対して一切行って無い。決済関連では、仕入先への支払いは月末締め翌月末日払いで現金と手形と電子決済(でん債)にて支払っている。支払いの構成比では手形が減り電子決済が増える傾向である。コンプライアンス関連では毎年法務部・経理部主催の下請法の講習会を、企画生産部門に所属の全員を対象として開催している。電子タグRFIDに関しては昨年度より利用を開始して装着し、今後は仕入・返品・棚卸等へ運用の幅を広げる事を計画している。	「基本契約書」の締結率は前年の75.0%から77.4%に高める事が出来た、新規の口座は開設時から経理部門と生産部門が連携してチェックを行い契約書が無い場合、口座の開設ができない仕組みとしている。「歩引き」取引は一切行っていない。手形は末締め翌末起算90日を基本としており、利便性を考慮した電子債権手形の利用も増えている。昨年度に引き続き、企画生産社員全員を対象とした講習会を実施、本年度は下請法に加え12月より運用開始する取り扱い絵表示の変更について説明。電子タグRFIDは本年7月より商品下げ札への利用を開始し2年半をかけ全商品への装着し、その間に読み取り実験等も行い、2019年度より全社的な本格稼働を予定している。当社は独自のCSR調達体制構築を目的に関係する基準を設け、生産工場を認定制度を開始している。
4	カイタック株式会社 (株式会社カイタックインターナショナル)	「基本契約書」の締結は販売先に対しては相手先フォームにて締結するが、グループ企業の再編を機に調査の結果「基本契約書」未締結先の存在が判明した為、今後は契約書締結の推進を予定している。仕入先とは、相手先フォームで締結するケースも有るが大部分は自社フォームにて締結している。「発注書」は販売先からは、ほぼ全てに発行して貰い、仕入先に対してもほぼ全てに「発注書」を発行している。「歩引き」「金利引き」は今回のグループ企業再編の際、販売先、仕入先双方に残っていた為、今後の廃止及び廃止要請する事を予定している。決済では販売先からは約7割現金での回収、その支払いのサイトでは一部では150日の長いサイトも残っている。また回収条件としては「でん債」を含む電子決済も増加している。社内のコンプライアンス体制としては、監査室が毎年事業部毎に面接聴き取りを行いチェックする体制をスタートしている。「RFID」(電子タグ)の有効性は興味を持っており、次期基幹システム構築の中で導入を計画している	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにてほぼ全て契約を締結している、仕入先とは自社フォームにて契約の締結、または覚書等にて支払い条件の明示を行っている。契約書の内容について見直しを毎年継続して行っている。「歩引き」についてはグループ企業再編の中で一部で残るが、今後は廃止の方針である。支払いに関して手形は末締め翌15日払い上限90日、現金では末締め翌末払い。本年4月のアゾ染料規制に対応及び12月の取り扱い絵表示変更への対応は担当部門にて進めている。日本ファッション産業協議会の日本製品認証J∞クオリティー事業は、当社の国内生産比率の高さ、国内工場縫製従事者を日本人体制としている事もあり興味を持っている。協議会の取引適正化活動を広める為の新規入会企業勧誘の事業を進めて貰いたい。
5	株式会社 三陽商会	「基本契約書」は販売先とは販売先フォームにて全てと締結、仕入先とは「取引ガイドライン」に則った契約書の締結先8社を含め、その他とは自社フォームにて全てと契約書の締結を行っている。「発注書」は仕入先全てに発行をしている。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。決済では販売先からの支払いは現金が大部分、仕入先への支払いの構成比は現金34%、期日指定現金は41%で40日～120日のサイト、手形では25%で45日～120日のサイトで支払っている。「自主行動計画」は内容に関係する部門には情報の共有をしている。適正な取引の推進を目的に2年前から下請取引に係わる全社研修を実施して、周知を徹底させている。「SCM統一伝票」は社内基幹システムを構築後も紙ベースの「SCM統一伝票」を受入るスタンスを継続している。国際標準コード(GTIN)再利用禁止に伴い発生する問題については、アパレル業界全体の課題と認識している。	「基本契約書」について、販売先は相手先フォームにて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約の締結が出来ている。「取引ガイドライン」に則った契約の締結先は8社である。「歩引き」「金利引き」の取引は存在しない。支払いに関しては大部分を占める大手商社へは期日現金払い、手形の取引の場合は20日締め、翌5日起算の120日としている。本年4月施行のアゾ染料規制に対しては当社の品質管理基準を改訂して仕入先に不使用宣言書の提出を要請、景品表示法に課徴金制度が加わった事に対しては優良誤認を発生させない様、社内へ周知徹底を図り半期に一度発生状況を全社で共有している。12月の取り扱い絵表示の変更に関しては、社内向けの研修会も行い法制化に従った表示開始の準備を進めている。CSR活動の一環として羽毛再生事業のグリーンダウンプロジェクトの活動を継続している。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
6	株式会社 TSIホールディングス (株式会社 TSI・プロダクション・ ネットワーク)	「基本契約書」の締結では販売先とは相手先フォームで締結するケースと自社のフォームで締結するケースも存在する。仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社フォームで締結している。販売先からの「発注書」は委託取引先からは発行して貰っている。仕入先に対してはシステム上での発注を含め全てに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃した。決済では電子決済化等の交渉は推進している。販売先からの回収は現金が多く、一部で電子決済が存在する。仕入先へは月末締め、翌月26日払いで、現金及び期日現金が大部分である、手形も残るが減る傾向にある。「自主行動計画」は認識している。	仕入取引先との「基本契約書」については「取引ガイドライン」に準拠した「基本契約書」にて締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃した。支払いは現金での取扱い件数が多く、手形取引では電子債権手形を利用するケースが拡大している。昨年度は中小企業庁の適正取引推進講習会を取引ガイドライン説明会と合わせて社内研修として2度開催した。全社基幹システムの刷新を行い2015年の3月より稼働開始させている。アゾ染料規制に対しては不使用宣言書の提出を要請する事と平行し、検査の体制も構築している。12月の取扱い絵表示変更に対応した自社システム改修が完了し、運用予定である。協議会での情報化事業でのシステム標準化活動は重要と認識している。
7	株式会社 フランドル	販売先との「基本契約書」は相手先フォームにて、仕入先との契約は自社フォームにて、ほぼ全ての取引先と契約を締結している。「発注書」は販売先からは消化取引が殆どで発行を頂いて無いが仕入先に対しては「発注書」及び要件を満たした仕様書等の形式を含めて全てに発行している。当社では発注行為を行わないと商品の生産が出来ない仕組みとなっている。「歩引き」「金利引き」は全廃済みである。決済では販売先からの回収は全て現金、仕入先への支払いは月末締め翌々月末払い、現金及び期日指定現金(90日)の何れかであり、手形及び電子決済は採用して無い。販売先とのEDI取引では各グループ毎に異なったシステムが存在し標準化が出来て無い事が課題、また販売先とのEDI取引で運用しているJANコードの再利用が不可となった場合のコード登録・取得費用負担は課題と認識している。	「基本契約書」に関して販売先は相手先フォーム、仕入先は自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結している。「歩引き」及び「金利引き」取引は全廃済である。支払いは現金を原則としており、月末締め翌々月末払い、90日を上限としている。本年4月のアゾ染料規制に対応した社内説明会を実施して啓蒙活動を進めている。本年12月の取り扱い絵表示の変更への準備は進めているが、変更内容の消費者への周知には課題が存在すると認識している。電子タグRFIDは業界で先行して進めたが、現状では機器の費用負担等の課題もあり利用を止めている。2015年に改正された「電子帳簿保存法」による取引データの紙の保存に代わる電子保存の開始は注視している。
8	株式会社 レナウン	「基本契約書」は販売先とは相手先契約書フォームにて、仕入先とはTAプロジェクト「取引ガイドライン」に準拠した自社の契約書フォームにて締結している。「発注書」は仕入先に対して、自社のシステム上又はメール等の手段にて、必要な項目を満たした内容で発行している。「歩引き」「金利引き」は販売先からも無く、仕入先へも全廃済みである。仕入先への支払いは手形支払いも存在するがサイトは80～90日としている。業界としての「自主行動計画」の内容は経営層を含めて、社内の関係部門と共有しており、「歩引き」廃止の取り組みにあわせて、主にFISPAの非会員である取引先に対して個別に周知活動を行っている。本年1月に社内関係者を対象に下請法について再確認を行った。企画・生産に関する自社システムは安定稼働しており、引き続き「SCM統一伝票」を受け入れるスタンスには変わりはない。多様な人材が多様な価値を創出できる会社の実現に向けて、昨年立ち上げたダイバーシティ推進委員会を中心に全社的な取り組みを進めている。	「基本契約書」はTAプロジェクト「取引ガイドライン」に則った内容にて仕入先と契約の締結、得意先とは原則相手先のフォームにて契約を締結している。「歩引き」「金利引き」は一切存在せず、相手先からの要請があっても断るスタンスである。手形での支払いも一部存在しているが、支払いサイトは下請け取引の相手先に係らず90日以内としている。本年4月のアゾ染料規制に対応して、社内外への説明会を開催し、店頭スタッフが消費者からの問い合わせに対応できる体制も整備した。また「景品表示法改正」に関しては従業員への注意喚起を行い、12月施行の取り扱い絵表示の変更に向けては、イントラネット等を活用し店頭スタッフまで適切な情報の浸透を図っている。一昨年に刷新した全社共通の企画生産システムは、安定的に稼働している状況である。
9	株式会社 ワールド	販売先との「基本契約書」の締結は相手先フォームにて、仕入先との締結では自社フォームで締結する場合と相手先フォームでの場合とが存在し、その締結率は前年の99.7%から本年99.8%に高める事が出来た。「発注書」は仕入先に対して全て発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済みであり存在しない。支払いは現金が多く、一部で手形も残るが、支払い手段としては電子決済としての「でんさいネットワーク」の利用比率が増加している。適正な取引に対する姿勢として「ワールドグループ行動規範」に基づき社内だけでなく取引先に対しても「独占禁止法」「下請代金支払遅延防止法」「不当景品類及び不当表示防止法」の遵守を周知をさせている。	「基本契約書」は販売先は相手先フォームにて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結、締結率は前年度の99.6%から99.7%にまで高める事が出来た。下請法については仕入調達担当者への定期的な説明会を実施している。「歩引き」「金利引き」取引は存在しない。支払いの仕組みとしては、手続きの簡易さと利便性を考慮して企業ネットバンキング「でんさいネットワーク(電子記録債権)」を昨年10月に導入の結果、従来からの手形決済の仕入先数は減る傾向にある。アゾ染料規制に対応し不使用宣言書の要請・回収を進めているが、その他の規制物質についてもチェックする体制を構築している。電子タグRFIDについては、その導入メリットは認識しており検討を進めている。企業のCSR活動として中古衣料のリサイクル・リユースを行い、その収益を寄付するエコロモキャンペーンを継続している。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
10	株式会社 ワコール	「基本契約書」は販売先に対しては相手先フォームにて、仕入先とは当方のフォームにて契約を全ての取引先と締結している。他に「基本契約書」を補い知的財産と特許権に係わる「覚書」を締結した。「発注書」に関しては仕入先全てに対して発行している。「歩引き」「金利引き」は全廃済みである。適正取引の推進を目的に下請法・優越地位濫用に係わる、全社eラーニングにて社員教育を進める他、対外的には取引先が参加しての「材料仕入先会議」、「製品仕入先会議」を開催して双方のコミュニケーションを図っている。決済に関して販売先からの回収は期日指定現金が多く、一部手形も存在する。仕入先への支払いでは手形も存在するが、主にファクタリングを含む電子決済である。	「基本契約書」は販売先に対しては相手先仕様にて、仕入先とは自社フォームにてほぼ全ての取引先と契約を締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済である。支払条件は手形は極わずかで、末締めの翌15日払いの現金が多い。ファクタリングの利用は増えている。昨年度は中小企業庁主催の適正取引推進講習会と「取引ガイドライン説明会」を社内研修として4回開催した。毎年材料仕入先会議と製品仕入先会議を開催して仕入先とコミュニケーションを図っている。アゾ染料の規制については本年4月の法制化前より不使用宣言書の取得等の自主管理の体制を構築している。12月の取り扱い絵表示改定に関しては従来表示からの切り替えタイミングに注意をして対応している。電子タグRFIDに関しては調査研究の段階。
11	アイトス 株式会社	既存の販売先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わしている。また、新規取引先とは口座開設の条件として全て締結している。多数の仕入先と締結しているが、先方要望なければ締結していない。「発注書」は、販売先からは全て入手（FAX、メールを発注書とするケースもあり）しており、仕入先へは全て発行している。販売先からの「歩引き」は先方理由にて残っており、先方に対して「歩引き」廃止の働きかけを行う予定。仕入先への「歩引き」は歩引き先に書面で廃止の内容を通達済みで今年12月末までに廃止する予定。決済条件については、販売先からの回収は、現金、手形、電子決済があるが、現金決済が半数以上を占める。手形と電子決済のサイトは120日。仕入先への支払いは現金、手形があり、手形の割合が多い。手形のサイトは平均120日、下請法該当先は90日を遵守している。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンスについては法令を遵守している。システムについては、受発注・物流・社内情報とも自社システムで運用。取引先とのEDIの状況は、60社と行っている。	既存の取引先及び仕入先との「基本契約書」は一部を除き概ね交わしている。また、新規取引先とは全て締結している（口座開設の条件としている）。「発注書」は必ず発行している。仕入先に対する「歩引き」は2017年12月末を目標として廃止予定。徐々に止めていく方針で、来年度末迄にどのように止めるか、その方法を検討中。一方、販売先からの「歩引き」の要請は小規模な先から大手量販、ホームセンターなど50社程度ある。海外取引については「歩引き」は無い。また、以前よりは減ってはいるが適正とはいえない高額なセンターフィーや協賛金の要請もある。金利引きは適正な範囲で運用しており、問題はないと判断している。「下請法」は遵守しており、最低賃金は問題無い。家内労働法は該当無い。支払いについて、90日～120日サイトの手形が多い（下請法は遵守している）。販売先からの回収は、90日～120日サイト。150日の先もあるが、長いサイトの取引は減少している。
12	オンワード商事 株式会社	「基本契約書」は、販売先については大方と締結しており、新規販売先には基本的に締結を依頼している。仕入先についてはほぼ全部締結している。「発注書」は、販売先からは書面での明細を入手している。仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は販売先、仕入先ともに一切無い。金利引きは仕入先からの要望がある時に限り、法定金利以内で差し引いて手形を現金で支払う場合はある。販売先からの回収は手形よりも現金の方が多い。基本は月末締め翌月末現金でお願いしている。仕入先への支払いについて、工賃は現金、生地・副資材は手形で支払っている。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンスについて、下請法のセミナーを不定期に行っている。取引で、理不尽な条件や要求を強いていない、また、強いられてもいない。「SCM統一伝票」は殆100%仕入先には使用頂いている。	販売先との「基本契約書」はほぼ締結しており、新規先とは基本的に締結することになっている。仕入先との「基本契約書」は全て締結しており、「発注書」は事前に発注内容を書面にて確認した上で、必ず「発注書」を発行している。在庫について、基本的に2年経過した生地の引き取りを徹底しているが、先方協議のもと、書面記載し2年を超えての引き取りを行うこともある。「歩引き」取引は一切無い。金利引きについては、仕入先からの要望がある時に限り、法定金利以内で差し引いて手形を現金で支払う場合はある。「SCM統一伝票」はほぼ100%仕入先には使用頂いている。但し、自社独自のNO.を印刷しているため実質的には専用伝票と変わらないのが現状である。
13	ツカモトユーエス 株式会社	「基本契約書」は、内規にて契約書締結が決められており、販売先・仕入先ともに殆ど締結している。「発注書」は、販売先から全部入手している。仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先からは先方都合で3社残っている。仕入先へは2社残っており、今年度末（2018年3月）頃に廃止の予定である。金利引きは仕入先・販売先ともに無い。決済条件は、販売先からの回収は、現金98%、手形2%。仕入先への支払いは月末締め翌月末払いで、現金65%、手形35%（サイト90日～120日）となっている。「自主行動計画」については理解している。社内のコンプライアンス体制については、コンプライアンス行動基準や各種規定を定めており、適宜研修を行う体制をとっている。	「基本契約書」は、仕入・販売とも全て締結している。「歩引き」は廃止の方向で進めているが、額が大きいところは仕入先で4社（生地2社、副資材2社）残っている。生地については口座を2つ作成し、従来の「歩引き」有りで始めた物件と、「歩引き」無しで始めた物件と区分管理している。「歩引き」有りの物件は追加が無くなり次第廃止の予定である。副資材については、書面で歩引き率を記入し、双方合意の上取引を行っている。金利引きは仕入・販売とも一切無い。仕入先への決済条件は全社として120日手形で指導・取り決められており、現時点で変更の予定無い。但し「下請法」に抵触する先へは手形でなく、月末締め翌月末現金支払いとした。販売先からの回収は90日～120日手形が多い。ユニフォーム事業で大きな課題と認識しているのは、為替変動、原料・エネルギーコストの高騰にもかかわらず販売価格に転嫁するのが難しい点である。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
14	中谷 株式会社	「基本契約書」は、販売先とはほぼ締結している。仕入先とは約4割締結している。「発注書」は、販売先からは大方入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先、仕入先ともに一切ない。決済条件は、販売先からの回収については現金70%、期日指定現金15%、手形15%で、サイトは90～120日。仕入先への支払いは20締め翌月10日払い。現金30%、期日指定現金20%、手形50%で、サイトは90～120日（下請法は遵守している）。支払い条件については、年初から支払いサイトを短くし、月末締め翌月末払いを20日締め翌月10日払いに1本化した。「自主行動計画」の具体的アクションについては計画中である。	「基本契約書」はほぼ締結している。支払い条件は、加工賃は60日以内の現金支払いを徹底している。製品の場合は90日～120日手形。下請法該当先への手形サイトは90日。プリント、刺繍等の変更含むモデルチェンジの際の在庫の買い取り条件については書面を販売先と取り交わしているが、契約時点で在庫の取り扱いについての取り決めについては曖昧なケースがある。「歩引き」取引は仕入先・販売先とも一切ない。「下請法」に関するセミナーについては、引き続き積極的に参加したい。以前からデザインコンペの企画に細かな要求をつけるコンペ主催者があり、その要求はエスカレートしており昨年度から変わっていない状況である。
15	株式会社 ボンマックス	「基本契約書」は、販売先、仕入先ともにほぼ締結している。「発注書」は、販売先からは殆ど入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先からは10社程度残っているが、2018年1月頃に廃止の予定。仕入先へは全廃した。決済条件は、販売先からは現金10%、手形80%、電子決済10%で、サイトは90～120日。支払いサイトの改善について取り組み中である。「自主行動計画」についての具体的なアクションは計画中。社内にコンプライアンス委員会を設立済みであり、リスク管理等、様々な委員会設立中である。情報基盤については、自社システムで、新基幹システムを2016年12月に導入した。知的財産権やWEB取引に関する問題が、ネット販売などの増加とともに発生頻度が高まることを危惧しており、その知識の習得のため勉強会を実施している。	「基本契約書」は販売先、仕入先ともにほぼ全て締結しており、また新規先とは必ず締結している。契約書の変更部分は覚書にて対応している。「発注書」も販売先、仕入先ともに発行及び入手している。「発注書」は加工依頼書にて代替することもある。在庫については「基本契約書」にて引き取り期限を記載する等、都度、顧客と取り決めを交わしている。社内ルールとして半期毎に在庫ヒアリングをして問題ないかチェックしている。「歩引き」、金利引き取引は、仕入先、販売先ともに無い。備蓄商品販売なので返品は多い。「下請法」の遵守は徹底している。家内労働法については該当なし。EDI取引については、新しい社内システムが2016年10月を目途に稼働する予定。知的財産権やWEB取引に関する問題は、ネット販売などの増加とともに発生頻度が高まることを危惧しており、その知識の習得と対応の必要性が高まっている。
16	ﾐﾄﾞﾘ安全 株式会社	「基本契約書」は、販売先、仕入先ともにほぼ締結しているが、過去に締結したことがないという理由で一部の販売先は難色を示している。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引は全廃した。決済条件について、販売先からの回収、仕入先への支払い、ともに期日指定現金と手形が多く、合わせて9割を超えている。「自主行動計画」は承知いる。社内ISO推進委員会から環境問題定義（リサイクルシステム他）、売上・利益率向上施策を計画中である。下請法は遵守している。社内のコンプライアンスとしては、国内ではISO14001、ISO2004、海外ではISO9001、ISO2015を取得している。	「基本契約書」は仕入先とは締結しているが、販売先とは難しいケースが多い。ﾐﾄﾞﾘ安全のグループ会社の販社からユーザーへの直販が大半であるが、ユーザーとの覚書は5年前から新規ユーザーと交わすようにしている。在庫の引き取りについての契約は覚書の締結を前提に、評価基準を設けて厳格に管理している。在庫を持つ場合は社内稟議書を発行しており、商品別に備蓄仕入れ手配計画書で対応している。仕入は子会社のエムシーアパレル（株）からが大半である。「発注書」は必ず入手している。販売先、仕入先ともに「歩引き」は全面的に廃止しており、また「下請法」遵守を徹底している。家内労働法は直接関係しないが、刺繍・修理、及び、製品のアソートを国内の個人経営の倉庫でおこなっている場合は適用されると思われるので注意したい。販売については、ここ5年くらい、中小の先についてはインターネットによる取引、大手の先は対面販売が多い。
17	一村産業 株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで6社、自社フォームで158社と締結している。仕入先は自社フォームで65社と締結。「発注書」は販売、仕入先とも全て発行している。内部統制上、全て入手が原則。「歩引き」は販売先は2社残っている。仕入先は全廃した。「歩引き」廃止要請は継続して行っている。「自主行動計画」については名前だけ知っている。決済方法については販売先からは現金、期日指定現金あわせて65%、手形30%でサイトは30～120日。支払いについては現金、期日指定現金あわせて100%、末締め翌末払い。社内教育を実施し、取り交わした契約書内容通りの発注、仕入を指示している。国内の一部顧客は、発注書通りの契約限月で引取らないケースがある。過去からの商慣習上、それが普通であるという先方の認識がある。	「基本契約書」は国内はほぼ全て締結している。発注書も概ね発行。「基本契約書」がないと新規口座は開設しない。与信管理会議を定例的に開き、厳しく管理している。「歩引き」については、販売先からの要請による廃止不可は3社。交渉のうえこの内1社は2017年度に廃止決定。仕入先についての「金利引き」「歩引き」はない。ユニフォームについては備蓄アパレルとの取引では引き取られるまでの在庫期間が相変わらず長い。染め上がり在庫で引き取ってもらえぬ分が残る。最終的に引き取っていただく迄に1年以上かかるケースさえあり、在庫保管ルールの再検討をのぞむ。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
18	伊藤忠商事 株式会社	「基本契約書」について、一元管理はしていないので販売先、仕入先ともに具体的な締結社数は把握していないが、新規の販売先については100%締結を実施しており古い契約のアップデートも進めている。与信の関係から委託加工先との間での「基本契約書」は100%締結している。「発注書」は、販売先からはほぼ全て入手し、仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先からは70社程度残っている。取引開始時からのもので既存商売への影響回避のため残っている。廃止の為の働きかけはする予定。仕入先へは、再度調査した結果、数社程度残っていることが判明したが、今年10月の支払いをもって廃止する。取引が最近復活したために「歩引き」も以前のまま復活したケースがあった。販売先からの回収条件は、現金10%、期日指定現金60%・手形30%(電子決済含む)。仕入先への支払いは、現金20%、期日指定現金40%・手形40%(電子決済含む)。社内のコンプライアンス体制について、各カンパニー・部門にコンプライアンス責任者を配置し、コンプライアンスに関する報告・連絡・相談の体制を構築するとともに、コンプライアンス・ハンドブックを全社員に配布する等、周知に努めている。情報基盤については、営業部門の取引管理として販売管理システムを運用中。買・売・委託加工における受発注、入出荷実績を入力し取引状況や在庫等管理を行い、計上実績を全社会計システムへ連携している。「自主行動計画」については周知している。	販売先との「基本契約書」締結について、新規の販売先については100%実施しており、古い契約のアップデートも進めている。また預け与信の発生する委託加工先との間での「基本契約書」は完備し実施している。しかし、古くからの取引先には「基本契約書」の締結が出来ていない先がある。「発注書」は全ての仕入先に発行しており、全ての販売先から「発注書」を受領している。受取手形サイトは、都内のアパレルは適正になってきているが、一部産地の販売先の手形で長いものがある。「歩引き」は一部の販売先に残っているが契約に明記してもらっている。古くからの慣習により、支払手形サイトの長い取引がわずかに残っているが、下請取引における支払遅延、割引困難な手形交付、「歩引き」取引についてはほぼ撤廃できている。しかしながら、下請法遵守の観点から支払条件の完備に向け再度全社的に総点検をかけている。EDI取引は、対アパレル・量販店、対仕入先(合織・紡績)など個別での対応が進んでいる。
19	株式会社 GSIクレオス	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに8～9割締結しており、スポット取引先とは個別契約の締結で対応している。「発注書」は、販売先からは殆ど入手している。仕入先への発行を徹底しており、下請先には所定の書式の使用を推奨している。「歩引き」取引については、販売先からの強い要望があり3社程度残っている。取引への影響を考慮しながらタイミングを含め慎重に対応していき、2018年10月頃の廃止を目指す。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの回収条件は、現金70%、期日指定現金7%、手形16%、電子決済7%。サイトは60～120日。仕入先への支払いは、現金70%、期日指定現金20%、手形10%(サイトは60～120日)。「自主行動計画」についてのアクション・計画の内容としては、取引にあたり、計画情報の共有、取引条件の確認、発注書の発行のステップをふむ、下請法遵守体制を整備することを徹底している。グループ会社を含めたコンプライアンス案件について討議するために、定期的にコンプライアンス委員会を開催している。特に、下請法については定期的に講習会を実施し、遵守体制を整備している。	「基本契約書」は、アパレル・GMSとは先方フォーム、原料販売先とは自社フォームで締結。委託加工先とは100%締結済み。締結しなければ口座を開設出来ない仕組みにしている。仕入先への「歩引き」は無い。販売先からの「歩引き」は減ってきているが、一部の先からの要請もあり(率は1～3%)残っている。「下請法」に沿って仕入先へは、現金、もしくは手形の場合は90日以内で支払いしている。下請法の遵守については内部統制委員会の下にあるコンプライアンス部会にて定期的にチェックしている。不当と思われる金利引きはない。大手GMSとの取引ではセンターフィーがあるが、率は不当とは言えない。口頭での仮発注もあるが後から電子メールや書面で「発注書」入手している。引き取り遅延はあるが、最終的には引き取ってもらっている。EDIについては2014年9月に完了し、運用中である。
20	株式会社 スミテックス・ インターナショナル	「基本契約書」は、大半の販売先と締結している。仕入先についても委託加工先及び大口仕入先とは原則全て締結している。但し、先方から締結拒否された場合や、スポット取引先などについては締結できておらず、個別契約で対応している。「発注書」は、販売先からは大方入手しており、仕入先へは概ね発行している。歩積みはゼロ、「歩引き」は販売先5社実施しているが書面で交わしている。「自主行動計画」については知っている。下請法を遵守して取引を実施している。販売先からの回収条件は、現金23%、期日指定現金24%・手形18%・電子決済35%(サイト20～150日)。仕入先への支払条件は、現金90%、期日指定現金5%・手形5%(サイト60～120日)。社内のコンプライアンス体制については、下請法管理要領を定め社内講習なども実施の上、マインド向上に向けて取り組んでいる。発注書管理簿をシステム化し不当減額や支払遅延を防ぐような体制を敷いているほか、管理部にて2ヶ月に1回下請法に関するサンプルチェックを実施している。また、年1回社長のコンプライアンス講話会を実施しているほか、親会社のeラーニングなども活用している。	「基本契約書」は、親会社に準じたフォームで9割の販売先と締結済み。仕入先とはほぼ完全に締結済みで、継続的な取引のある先は委託加工基本契約書を締結。スポット先とは個別の契約書でカバーしている。手形サイトは、販売先は一部の先に120日～150日の長期手形があるが、大半は90日手形、または90日期日現金となっている。仕入先への支払いは「下請法」該当先でなくても生地・副資材メーカーへは90日手形で支払い。工場への工賃は、月末締め翌月末現金支払い。製品は約9割が海外からの仕入であり、支払条件はL/CまたはT/T決済。「歩引き」は販売先・仕入先ともに無く、歩積みは販売先からの要請で5社のみ実施しているが書面で交わしている。「下請法」遵守の教育・啓蒙活動は新人研修、定期的な若手対象の研修、下請法管理マニュアルをイントラネットで情報共有しており、コンプライアンスについては、親会社からの指導がありテスト形式(eラーニング)で実施している。
21	瀧定大阪株式会社 (スタイレム 株式会社)	「基本契約書」の締結は、仕入先は1,836社、販売先については204社と締結済。販売先に関しては、相手方から要望された場合に締結としている。「発注書」の発行は、仕入先には大方発行しているが、販売先からの発行は半分程度だと思われる。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先にはまだ140社程度残っている。「歩引き」が残っている販売先に対しては廃止するよう要請を行っている。決済の状況について、販売先からは現金が49%、期日指定現金が11%、手形が21%、電子決済が19%で、現金以外のサイトについては60～180日である。仕入先については、現金が53%、期日指定現金が4%、手形が36%、電子決済が7%で、現金以外のサイトは60～150日で行っている。「自主行動計画」については理解している。社内のコンプライアンス体制については、セミナーへの参加や法務課からのメール配信等で社内周知を行っている。また、理不尽な条件提示や要求を行わないよう、営業課長に対して指導もしている。販売先からの要求に対しては、現場レベルで都度対応している。	「基本契約書」の締結状況は、仕入先とは自社フォームにて100%締結。内訳は国内仕入先875社、国内委託加工先602社、海外製品取引先237社、海外生地取引先22社である。販売先との間では相手先フォームで130社、自社フォームで20社と締結している。「基本契約書」に対する考え方は従前通りである。「発注書」の発行は、仕入先に対しては100%発行している。また販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引は、仕入先に対してはすでに全廃しているが、販売先からの状況は昨年と変わらず、全販売先の10%弱に当たる240社が「歩引き」を行っていて、その平均は2.1%である。ここで被る損害額は相変わらず数億円に上り、理不尽さを感じている。決済方法については、販売先から手形で受け取っているのが30%で、そのサイトは90～150日である。仕入先に対しては手形が60%、現金が40%で、手形のサイトは90～120日である。ただし、下請事業者に対しては90日を厳守している。自社からの支払については、電子手形への移行へ向け、この秋に取引先に対する説明会を予定している。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
22	瀧定名古屋 株式会社	「基本契約書」の締結については、昨年度の取り組みにより仕入先約460社と締結した。「発注書」は仕入先には全て発行しているが、販売先からの発行状況は半分程度である。「歩引き」については資本金3億円以下の先は撤廃済み。それ以外に販売先で約70社、仕入先で約10社残っているが、これらについては2018年3月を目標にすべての廃止を目指して一件一件交渉中である。決済の状況について、販売先からは現金が20%、期日指定現金が30%、手形が20%、電子決済が30%で、現金以外のサイトは60～180日である。仕入先に対しては、現金が30%、期日指定現金が10%、電子決済が60%で、現金以外のサイトは60日～120日である。「自主行動計画」については理解している。社内のコンプライアンス体制については、部長代理以上が中心となってプロジェクトチームを組織し、問題を共有して解決にあたっている。	仕入先及び加工先に対する「基本契約書」を本年度新たに作成し、関係全社に締結を依頼した。同契約書はSCM推進協議会の「取引ガイドライン」に添った記載とし、7月現在400社以上と締結済みである。新たな取引先には口座開設と同時に締結を依頼している。仕入先に対しての「発注書」は全て発行し、「歩引き」についても下請先に該当する企業には撤廃済みである。販売先からの「歩引き」は100社程度残っており、当社も大企業向けで10社程度残っている。社内コンプライアンス体制は、職能部門が定期的に遵守状況を確認し、営業部門のサポートを行っている。
23	タキヒヨー 株式会社	「基本契約書」の締結状況については、旧来からの取引先に関しては未締結があり、自社フォームの見直しも含め、改めて締結に向け強力に推進していきたい。「発注書」は仕入先に対しては全て発行している。販売先からも殆ど発行されているが、「発注書」がない場合は新基幹システムより発行される受注伝票を相手に渡して「発注書」の代わりとするよう指導している。「歩引き」については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先で「歩引き」を行っている先はまだ100社程度残っている。中には「歩引き」を既得権益のように主張される先もあるが、今後も諦めずに撤廃に向けて交渉していく。決済方法の状況について、販売先からは現金が67%、期日指定現金が17%、手形が10%、電子決済が6%といった状況である。仕入先に対しては現金が80%、電子決済が20%である。「自主行動計画」については知っているが、十分に理解しているとは言えない状況。社内コンプライアンスの体制は整っているので、今後も法令順守の方針を掲げ、周知徹底を図っていく方針。新基幹システムについては本年1月より稼働開始。アパレル系、テキスタイル系の2基幹システムを中心に会計、海外貿易業務、商品企画のサブシステムを併せて自社管理運営を行っている。	「基本契約書」、仕入先とは自社フォームで100％締結済。また販売先とは相手先フォームで188社、自社フォームで116社と締結済で、現状の締結率は30％であるが、今後も適宜、締結交渉を行っていく。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行している。販売先からもほぼすべて発行されていて、その他メール等の補完手段により発注内容は確定されている。「歩引き」ついては、仕入先に対しては全廃しているが、販売先にはまだ150社程度残っている。ただし「歩引き」取引によらず適正な単価交渉を実施しする。手形取引の状況については、販売先からは手形支払が30％現金支払が70％で、手形のサイトは60日～178日で受け取っている。仕入先に対しては、手形支払が25％現金支払が75％となっており、支払手形のサイトは60日～90日で発行している。社内コンプライアンスの体制は、委員会にて課題を把握し、内部監査およびコンプライアンス担当部署が遵守状況を監督している。取引の適正化に向けて、引き続き取引先との間で条件交渉を行うこととし、コンプライアンスを維持していく考えである。
24	辰野 株式会社	「基本契約書」は主要先とは概ね締結しているが、長年の取引先では仕入・販売ともに一部未締結先が残っている。「発注書」は販売先からは殆ど入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、販売先から稀にお願いされるケースがある。仕入先に対しては昔から一切行っていない。システムフィー（先方システム一部費用負担）やセンターフィーを販売先から要求されることがある。「自主行動計画」についてはアクションを起こしており、最終引取期限を当初受注時に明確に取り決めておくよう指導している。手形取引については、電子債権による支払へ随時切り替えている。販売先からの回収条件は、現金74%、期日指定現金2%・手形17%・電子決済7%（サイトは概ね90日）。仕入先への支払条件は現金73%、手形16%・電子決済11%（サイトは90日基本）。社内のコンプライアンス体制については、コンプライアンス委員会を設置しており、内部通報規程施行している。	「基本契約書」は概ね締結している。特に、仕入、販売とも新規取引先とは原則的に「基本契約書」を締結しているが、長年の取引先では仕入・販売ともに一部未締結先が残っている。販売先から「発注書」の発行なしで一旦受注することはあっても、追って直ぐに入手するようにしている。仕入先へは「発注書」を発行している。「歩引き」、金利引きについては、昔から仕入先に対しては一切行っていない。販売先から極めて稀に「歩引き」をお願いされるケースがある。金利引きの依頼はない。但し、販売先からシステムフィー（先方システムの一部費用負担）やセンターフィーを要求されることがある。その率は不当とはいえないまでも、利益を多少圧迫されることはある。製品はユニフォームとアパレルが有り、手形サイトは、ユニフォームは概ね90日、アパレルのEU（伊・仏等）からのインポートものは手形サイトが180日程度と、長いものもある。引き続き社内コンプライアンス委員会を開催して法令遵守を徹底している。
25	田村駒 株式会社	「基本契約書」は、販売先については対アパレルは先方フォームで、その他は自社フォームで7～8割は締結している。仕入先については国内の加工場（染工場、縫製工場）は全て締結しているが、その他の仕入先は国内での製品買いが少ないため特別には締結していない。海外からの仕入（輸入）が約9割りで委託加工基本契約書を締結している。「発注書」は、販売先からはほぼ入手しており、仕入先へは大方発行している。海外仕入先との「基本契約書」はないが個別の「発注書」はある。販売先からの回収条件は、現金55%、期日指定現金10%、手形20%、電子決済15%で、期日指定現金・手形のサイトは60～150日。仕入先への支払条件は現金が65%と多い。期日指定現金・手形・電子決済で35%でサイトは60～120日。「歩引き」取引は名岐地区に1～3%の先があるが取引は減少している。関東地区はなくなった。社内のコンプライアンス体制について、総務本部長がコンプライアンス委員長であり強化している。「下請法」は遵守しており常に社内の管理部がチェックしている。「自主行動計画」については知っており、前からアクションしている。	「基本契約書」は、販売先は対アパレルは先方フォームで、その他は自社フォームで7～8割は締結している。仕入先である国内の加工場（染工場、縫製工場）は全て締結しているが、その他の仕入先は国内からの製品買いが少ないため特別には締結していない。海外からの仕入が9割で委託加工基本契約書を締結している。海外仕入先との「基本契約書」はないが個別の「発注書」はある。GMS以外の販売先からの「発注書」はほぼ有り、概ね「発注書」の内容は守られていると思われる。GMSはPBについては「発注書」があるが、引き取りについては残された場合の不安感はある。当社は最終的には引き取りしてもらっているが、完納までは少し時間が掛かる。手形のサイトは、販売先で中京地区は長い手形の先がある。仕入先は、原料で90日から120日手形で支払い、加工先は現金払い。「歩引き」は名岐地区に1～3％の先がまだあるが、取引は減少している。関東圏はなくなった。GMS関係のセンターフィーは不当な率ではなく、逆に利用した方が安いと思われるケースもある。仕入先への「下請法」は遵守しており、常に社内の管理部がチェックしている。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
26	株式会社 チクマ	「基本契約書」は、平成29年度も販売先とは必要に応じ基本契約書含め各契約書（売買契約、リサイクル契約等）を締結。仕入先とも今後更に積極的に締結に努める。「発注書」は、販売先からはほぼ入手している。但し生地の加工手配では納期対応のため先行手配し後日「発注書」入手するケースもある。仕入先へは全て発行している。「歩引き」は、販売先から数社程度残っており、平成30年度末の廃止を目標とする。現在は口座を分けて管理している。仕入先への「歩引き」は無し。。販売先からの回収は、現金・期日指定現金・手形にて個別対応を行っている。生地販売の回収は手形、製品（別注）販売の回収は現金（延勘含む）が中心。仕入先への支払いも回収同様、現金・期日指定現金・手形にて個々に対応しているが、縫製工場へは現金支払いが基本。生地メーカーとは出荷日起算で取り決めしている。「自主行動計画」については知っている。環境対応については会社の基本理念、ISOと連動。環境商品の普及に努めている。「取引の適正化」、「付加価値向上」は社内内部統制により監査実施し、更なる改善に努めている。取引関係では、物件獲得の為、企画費・サンプル費等で、獲得出来なかった場合の処理（負担割合）が課題。業界特有の、追加フォロー（小ロ）時の生産対応が今後の大きな課題である。	「基本契約書」は、主要販売先及び仕入先とは締結しており、新規取引先とは全て締結するよう心掛けている。国内縫製工場の一部はスポット契約の場合もあり、「基本契約書」は未締結先もあるが、今後は締結に努めたい。海外の協力工場との「基本契約書」も、今後も継続して完備していく。「発注書」と注文請書はガイドラインに沿ってしっかりと対応している。「歩引き」は販売先で数社残っていたが、「歩引き」無し口座と、「歩引き」有り口座に分類し、段階を経て対応。近々には「歩引き」ゼロの予定。仕入先への「歩引き」は無し。支払いについては、縫製工場への工賃は現金支払。生地メーカーへは、契約通りの対応を行っている。「下請法」対象の取引先へは、法律を遵守し対応している。発注は、大手仕入先へはオンラインがメイン。受注はFAX・メールが依然として多い。業界全体では、現状では各社各様。今後共通化による効率向上に努めたい。
27	蝶理 株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームにて、仕入先とは当方のフォームで全ての取引先と締結している。新規取引承認にあたっては下請取引の区分を行い、業務企画部門が取引条件項目の適正度を確認の上で開始、旧来の取引に対しては定期的に条件等をチェックして、場合によっては手形の期間の短縮・改善を進める体制をとっている。「発注書」は販売先からは殆ど発行してもらっており、仕入先にも当方から全てに発行している。「歩引き」は販売先からは数社残っているが、仕入先に対しては全廃済である。「歩引き」先企業に対しては今後廃止の要請を予定している。決済では、販売先の手形は多く、サイトも120日も未だ残っている。仕入先への支払いは月末締め、翌月末払いで現金と手形が約半分づつであるが、加工先への支払いは全て現金払いとなっている。	「基本契約書」は販売先アパレルとは先方フォームにて殆どの取引先と、仕入先とは「取引ガイドライン」に準拠した自社のフォームにてほぼ全ての取引先と締結が出来ている。「歩引き」は、販売先が当社に支払う際「歩引き」をしてくる先が1社残るが、その他の販売先及び仕入先との「歩引き」は存在しない。支払いでは過去は120日手形が存在したが現在では新規先を含め90日手形へ期間の短縮を行っている。また、加工先へは毎月末締め翌月末現金の支払いとしている。アゾ染料の規制に対応した不使用宣言書の提出を徹底させているが、その不使用宣言書の確かさは課題であると認識している。会計基準は現在日本基準を採用しているが「国際会計基準（IFRS）」導入に向けては数年前から準備を進めている。
28	帝人フロンティア 株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで50%、当社フォームで50%締結。仕入先とは当方のフォームで90%締結している。委託加工先とは与信限度の関係で締結する必要があるが、アパレルの意向で仕入先が決められる時は締結しない場合がある（間接取引）。「発注書」は販売、仕入先ともほぼ全て発行。「歩引き」は販売先で数十社残っており商取引の継続の観点からやむを得ないと判断している。仕入先については名古屋支社で残っているので廃止の方向で検討している。決済条件については販売先からは現金、期日指定現金合計で70%、手形は30%でサイトは90～150日。一定以上長いサイトは取引が認められない社内ルールがある。支払いについては現金と期日指定現金合計で85%程度。手形は5%で60～90日。電子決済は10%程度であるが手形取引は徐々に減る方向にある。「自主行動計画」については初めて聞いた。「リスク管理部」が4月に出来てCSR推進などの社内啓蒙活動を行っている。	「基本契約書」は自社のフォームで提案し、概ね締結している。先方のフォームをベースに締結することもある。取引先の意向により、締結出来ていない先も若干あり。顧客管理は各営業部署に委ねているケースも一部あるが、全社的には契約締結を基本条件にしている。新規販売先の口座開設には契約締結を条件にしているが、一部例外も認めざるを得ない場合もある。仕入先については基本的には当方のフォームでほぼ締結している。発注書は自社フォームにて発行している。「歩引き」は名岐地区に若干数残っている。継続取引の観点から廃止予定はなく、当面継続せざるを得ない。仕入先に対する「歩引き」は全廃した。手形については、150日程度の長期サイトの販売先は多少残っている。　仕入先には手形レスのファクタリングを推奨している。手形サイトは概ね60～90日。海外は現金、L/CATサイトが大半。旧NI帝人商事と旧帝人ファイバーのシステムを2015年4月に統合し、順調に稼働している。FAXや電話での受注は少ない。メールでの発注は増加傾向。
29	豊島 株式会社	「基本契約書」の締結は、仕入先とは昨年同様であり、販売先とは前年比で30社増え、締結済は約310社となり着実に進んでいる。「発注書」の発行状況については昨年と変わらず、概ね80%の発行状況と感じている。「歩引き」について、仕入先に対しては従来より行っていないが、販売先については昨年同様4社残っていて、当面継続の見通しである。決済の状況について、仕入先に対しては現金支払が約45%に増え、手形支払が約55%。電子記録債権の割合は90%に増加した。販売先からは昨年と状況は変わらず、現金支払が50%、手形支払が50%で、そのサイトは45～150日である。「自主行動計画」については理解している。また、社内でコンプライアンス規定を定め、取締役及び社員への周知を図っている。併せてリスク管理委員会により安全やコンプライアンス等、自社が抱えるリスクの管理について必要な見直しや対応を行っている。	「基本契約書」は、販売先約280社と締結済み。仕入先とは昨年同様である。「発注書」の発行状況は、販売先・仕入先とも概ね80％程度の発行状況だと感じている。「歩引き」取引は、販売先で製品取引で1社、生地取引で3社残っている。仕入先に対しては従来より行っていない。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が50％、現金支払が50％で、手形サイトは45日～150日で受け取っている。受取手形には電子記録債権を含み、その割合は約60％である。期日現金支払である一括支払信託が減少し、電子記録債権の割合が増加している。仕入先に対しては手形支払が65％、現金支払が35％である。手形サイトは60日～120日で発行しているが、大部分が90日サイトである。これも電子記録債権を含み、その割合は約80％である。社内コンプライアンスについては、コンプライアンス規定の整備を行い、体制強化を図っている。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
30	日新実業 株式会社	「基本契約書」は、主要販売先・仕入先ともに大方締結している。スポット取引で頻度の少ない先も多く、締結できていない場合がある。「発注書」は、販売先からも大方入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引は、販売先については長年の継続先で10社程度残っているが書類を交わしている。無くしていきたいが売上減少の危惧により当面継続予定。仕入先への「歩引き」は全廃した。販売先からの回収条件は、現金65%と多い。期日指定現金・手形・電子決済が35%でサイトは90～120日。仕入先への支払条件は、現金が多く63%。期日指定現金・手形・電子決済が37%でサイトは60～90日。「自主行動計画」については知っている。社内コンプライアンス体制について、全般的に、常識・良識の範囲をはずす人はいない。組織の体制としては十分整っているとは言えない。また、理不尽な要求は強いても強いられてもいない。	「基本契約書」はスポーツ・洗濯業界での取引先では数社未締結があるが、全体的にはほぼ締結できている。「発注書」は必ず頂いている。「歩引き」は全廃。新規案件は必ず新口座開設することを義務づけ、「歩引き」は出来ない仕組みにしている。支払手形は、素材メーカーは20日締め翌10日起算90日サイトの手形が平均。工賃は現金払いが多い。昔からのお付き合いもあり、受取手形のサイトについては150日がまだ有る。金利引きの要望は無い。電子手形も増えたきた。直ユーザー売りは現金振込、アパレル売りは手形回収が多い。サンプルについては殆ど有償にしている。受注が決まった時のみ価格はサービス(吸収)させて頂く場合が多い。ユニフォームについての企画の意匠権の所在が不明である。良いデザイナーを育てるためにも適正な企画料は必要。昨年度からの円安などによるコストアップ分は価格転嫁できていない。特に生地単価が10年前から変わっていないのが現状である。但し、以前よりは単価改正に関する話を聞いてくれるようになり、少しずつ進歩はしている。
31	豊田通商株式会社	「基本契約書」の締結は販売先とは相手先フォームで締結する場合と自社フォームで締結する場合とが存在する。仕入先とは自社フォームで双方協議の上で契約の締結をしている。「発注書」は販売先から全て発行して頂いており、当方も全ての仕入先に発行している。「歩引き」「金利引き」取引は一切存在しない。決済に関して、販売先からの支払いは期日指定現金、手形、電子決済が存在。仕入先への支払いは現金、期日指定現金、電子決済が存在するが、電子決済が増加する傾向にある。「自主行動計画」は繊維関連部門及び繊維子会社への周知は進めている。適正取引等の取組に関連して社内の企業行動指針の内容を具体化した「グローバル行動倫理規範(10条)」を含め業務の適正を確保する体制を整備している。コンプライアンスに関しては非常に重視しており、特に下請取引に対しては法務部門が毎年全部門にレポートを提出させチェックする体制を構築している。	「基本契約書」に関し販売先は相手先フォーム、仕入先は自社の基本契約書フォームにて全ての取引先と契約を締結している。新規の取引口座の開設は基本契約書の締結を前提としている。契約書の内容はお互いに協議・交渉し、内容によっては個別契約での補填する場合も存在する。「歩引き」及び「金利引き」に関しては企業グループの方針に則り、一切存在しない。支払い関連では一部電子債権手形決済はあるものの原則的には現金としている。法令遵守、CSRに関しては企業理念として全社的に重視しており、特に「下請法」に関連する研修を毎年定期的に開催している。協議会で進める「業界標準システム」構築事業は我が国では企業毎個別のシステム化が進んでおり、非常に導入のハードルは高い。国際会計基準「IFRS」は2017年4月からの導入に向けて準備している段階である。当社は昨年からの参加であるが、協議会への新規参加企業の勧誘は進めてもらいたい。
32	日鉄住金物産 株式会社	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともにほぼ全て締結している。「基本契約書」の締結が口座開設の必須条件となっている。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へはほぼ全部発行している。「歩引き」取引について、販売先から14社程度残っている。販売先から見て当社は下請法対象先では無いため法制の変更がない限り全廃は困難。仕入先へは全廃した。「自主行動計画」については知っている。当社独自で副資材商社と仕入EDIを構築。また注文DB(メーリングシステム)による発注の奨励で下請法対策も講じている。決済条件について、仕入先への支払サイトは「下請法」を遵守している。社内のコンプライアンス体制に関して、下請法対策として注文書整備については課別ミーティングで再啓発。働き方改革としてはノー残業デーの制定と人事部による見回り等。理不尽な条件や要求に関しては、コストを無視した下代設定や金額の大きな単価調整依頼は依然ある。	「基本契約書」は国内仕入先800社(代行契約先との締結が増えた為)、国内加工場57社、現状取引がある海外工場300社、海外検品工場3社、と締結済み。支払いサイトについては「下請法」を遵守している。GMS系は適正な率でのセンターフィがある。「歩引き」については昨年度から変更ないが、取引中止で実質減。現時点で小売り先を含む12社残っている。EDIは事務効率化に貢献している。得意先22社、仕入先12社、営業倉庫・加工場35社と行っている。アパレル、SPAとはデータ交換が進み、伝票レスが増えている。昨年度、副資材商社向け「発注確証」について、現実的な対応策を立てることが急務であったが、昨年10月から発注履歴が保管されるメーリング・システムを導入した。
33	丸紅株式会社 (丸紅 ファッションリンク 株式会社)	「基本契約書」は、販売先とは約9割締結できている。締結できない販売先とは個別発注書でカバーしている。継続中の主要仕入先とはほぼ締結しているが、締結できていない先とは個別の「発注書」で対応している。委託加工先とは殆ど締結している。「発注書」は、販売先からは全て入手している。また、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引について、販売先からは10社程度残っているが書面を交わしており双方の契約に沿ったものとなっている。仕入先への「歩引き」・歩積みは無い。決済条件については、販売先からの回収は現金30%。期日指定現金40%、手形10%、電子決済20%で、サイトは60～150日。仕入先への支払は現金が多く70%。期日指定現金・手形・電子決済で30%、サイトは90日。社内のコンプライアンス体制については継続して研修を実施している。「自主行動計画」については知っており、アクションしている。	「基本契約書」の締結は販売先とは約90%程度できている。対アパレルとは話し合いの上、使用する契約書のフォームを決めて内容を調整しながら最終合意の上締結している。「基本契約書」の締結できない販売先とは個別発注書でカバーしている。仕入先とは継続取引先に対して概ね自社フォームでほぼ締結しているが、書面の内容で双方合意に至らず締結できていない先が数社ある。販売先からの「歩引き」・歩積みは少し残っており、双方の取り交わしている契約に沿ったものとなっている。仕入先への「歩引き」・歩積みは無い。当社の支払い条件は、月末締め翌月末日払いが基本で、工賃は現金払い、手形の場合はサイト90日を厳守している。GMSのセンターフィー(各店配送費)については極端に公正を欠くものは無いと認識している。ここ数年、各営業現場にて「下請法」の研修を実施しており、新人研修でも教育項目の1つになっている。取引情報のEDI化については、約10社の取引先と個別に対応している。
34	三井物産 アイ・ファッション 株式会社	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともほぼ全て締結できている。海外仕入先とは個別発注書で対応している。「発注書」は販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引は、改めて確認したところ販売先からは7社程度残っているものの、「歩引き」についての取り決めを書面にて交わしている。仕入先への「歩引き」は無い。今年3月の「歩引き廃止要請文」送付後、販売先からは特に反応は無い。今後当社からの要請を検討していく。決済条件について、販売先からの回収は現金30%、期日指定現金30%・手形10%・電子決済30%でサイトは60～150日。仕入先への支払は、現金が多く60%。期日指定現金・電子決済で40%、サイトは60～120日。下請法は遵守している。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンス体制については、例年、eラーニング、社内セミナー、イントラでのQ&A掲載を行っている。また、年一回の中小企業庁、公正取引委員会による法令遵守状況の調査に基づき全部署にヒアリングを実施している。	「基本契約書」は、販売先はほぼ100%締結済み。アパレルは先方フォームで締結しているケースが多い。仕入先とは基本的に自社フォームで締結している。海外仕入先は個別契約書での対応がほとんどである。「歩引き」は、販売先も仕入先も無い。支払いサイトは、締め後30日現金払い、出荷ベースでは60日以内としている先が多い。手形決済は無い。下請法適用外の先への支払いサイトは90日～120日のものもある。電子記録債務の活用もしている。金利引きは無く、支払手形は発行していない。「下請法」遵守については、例年同様、eラーニング、社内セミナー、取引実態に合ったQ&Aをイントラネットで配信。内部監査部で下請法遵守を中心に引き続き監査が行われている。情報共有化に関する取り組みについてはアパレルと個別に対応している。現状OEM取引が中心であり、当社から先頭きってアパレル、仕入先を先導するのは難しいと考える。

	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
35	モリリン 株式会社	「基本契約書」は、販売先は前年より多く増えて435社と締結済み。新規先とはその都度締結するようにしているが、従来先は改めて締結するタイミングを見て進めている。仕入先は相手先からの要望がないので締結が進んでいない。「発注書」は、販売先からは全て入手している。仕入先へは殆ど発行している。「歩引き」取引は、販売先からは98社程度残っている。従来先との商習慣変更を交渉してはいるが、出来ていないのは大きな商売にならない先が多く今後商売縮小検討先が多い。仕入先へは全廃した。決済条件は、販売先からの回収は現金が約50%、期日現金・手形・電子決済が約50%でサイトは90～150日。支払条件は、現金が約25%、期日指定現金・手形・電子決済で約75%でサイトは下請法適応の90日以内。「自主行動計画」については知っている。今後、仕入先に対しての自社発注システムを徹底してコスト・納期を関係部署が共有する。社内のコンプライアンス体制について、2017年3月にコンプライアンス行動指針の改定及びコンプライアンス委員会の体制を刷新し、イントラで全社員閲覧できるようにした。社内勉強会を開催し周知徹底を図っている。	「基本契約書」は、販売先は前年比29件増の251件と締結済み。新規先とは原則その都度締結するようにしている。仕入先との契約は自社フォーム作成済みで、今期から締結を進めていく。個別の「発注書」はある。「歩引き」は、販売先の産業資材（漁網）関係には残っており、手形サイトで180日～210日の先もあるが例外といえる。それ以外の取引先は通常90日～120日が多い。現金取引も増えている。漁網以外の繊維の製品の取引先でも「歩引き」は残っているが、取引先の1割以下である（ホームセンターやGMS）。GMSではセンターフィーあるが、その率は微妙で高いか低いかの判断が難しい。広島・備後地区のユニフォームアパレルとの取引においても180日～210日の手形サイトが長く（産地の特性）、交渉しても変わらない先とは取引止めていく方針を継続している。仕入先への「歩引き」は撤廃済み。支払いは、「下請法」該当先には90日以内の手形にしている。コンプライアンスに関しては社内で研修会等で研修を実施している。EDI対応しなければ取引できないアパレルとはその都度、個別にEDI対応を行っている。社内システムは、各部署のその業態に合ったシステムで運用している。
36	清川 株式会社	「基本契約書」については、取引先件数が多く全社との契約は厳しいが、主要取引先から順次締結する必要性は感じており、行っていきたい。「発注書」の発行は販売先、仕入先ともほぼ全て発行されている。「歩引き」については今のところ変化はなく、改善されたとは言い難い状況である。販売先からの「歩引き」が無くならない限り、仕入先に対しても無くせないので、まず販売先に対して「歩引き」廃止を要請する予定である。決済の状況について、販売先からは現金が40%、期日指定現金が10%、手形が40%、電子決済が10%である。サイトは120日～180日で、サイトの長短については地域性が強い。仕入先については20日締め翌20日払いで現金が55%、手形が45%、サイトは120～150日で行っている。「自主行動計画」については知っているが、それに対する具体的なアクションについては、今のところ行っていない。	「基本契約書」は、大手販売先・大手仕入先とは先方フォームでほとんど締結済で、それ以外の販売先・仕入先とは自社フォームで締結済である。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはほぼすべて発行している。また、販売先からは半分程度発行されていて、それ以外はメールでの発注が多い。「歩引き」取引は、販売先については一向に改善しているとは言い難く、特定地域の取引先の多くは「歩引き」を行っている。業界全体で足並みを揃えて「歩引き」制度廃止を訴えていく必要性がある。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が60％現金支払が40％で、手形のサイトは90日～210日となっている。仕入先に対しては手形支払が50％現金支払が50％であり、サイトは90日～150日で発行している。また、将来的には電子手形への移行を検討している。
37	清原 株式会社	「基本契約書」の締結については、主要な取引先から順次行い、現在仕入先105社、販売先88社と締結している。「発注書」の発行については、仕入先、販売先ともにほぼ発行されている。「歩引き」については昨年同様で、販売先で約450社、仕入先で約60社残っている。このうち仕入先については当初予定通り、2019年3月頃に廃止予定である。「歩引き」が残る販売先に対しては廃止の要請をしているが、応じてもらえないのが現状。決済の状況について、販売先からは期日指定現金を含めて現金が75%、電子決済を含めて手形が25%。（手形の比率が昨年比で上がっているが、件数ベースではなく金額ベースで算出）仕入先については末締め翌20日払いで、期日指定現金を含めて現金が25%、電子決済を含めて手形が75%という状況。「自主行動計画」については、これを受けて社内で具体的にアクションを起こしている。その内容は、1）支払い条件改善のための取り組み（毎年実施）、2）人材育成、教育の推進（女性マネージャーの輩出等）、3）下請法等、法令順守の周知徹底のためのセミナー受講、実施、等である。社内コンプライアンス体制という点においても、下請法に関しては中小企業庁の指導の下、本社及び各拠点で講習会を実施している。また下請法対象取引先についてはすでに改善実施済みである。	「基本契約書」は、販売先とは相手先フォームで締結済。仕入先とは自社フォームで、主要仕入先より順次締結しており、現在98社と締結済である。「発注書」の発行状況は、販売先、仕入先ともにほぼすべて発行されている。「歩引き」取引については、販売先からはまだ400社程度残っている。また仕入先に対しても60社程度残っているが、これについては、2019年3月をめどに廃止する予定である。販売先からの「歩引き」は、この協議会に加入している企業については2014年度に廃止、改善された。また電子決済等への移行に伴い廃止された先もある。仕入先に対しては「下請法」遵守の方針に則って、順次廃止していく。また新規取引先に対しては行っていない。その他、GMS等のセンターフィーの負担が大きく、その中の一部の先では、割戻しの名目で「歩引き」が残っている。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が13％、現金支払が87％で、サイトは55日～200日で受け取っている。ユニフォーム、ワーキング関連の販売先で、長いサイトの手形がある。仕入先へは、手形支払が76％、現金支払が24％で、サイトは60日～150日で発行している。サイトの長いものは売買があり、先方とサイトを合わせているケースである。
38	株式会社 三景	「基本契約書」締結状況は、昨年と変わっていないが、新規先とは「基本契約書」を結んでいる。「発注書」について、仕入先に対しては全て発行している。販売先からも殆ど発行されているが、中小得意先など電話を含め口頭発注で「発注書」が発行されない場合があり、その場合にはメールで発注確認をし、了承を取り付け発注メモとして保管するようにしている。「歩引き」取引について昨年より少しづつではあるが販売先、仕入先ともに撤廃に向けて進行している。新規取引先に関しては取り組み上発生する事もあり得るが、基本は行わない方向で考えている。決済の状況について、販売先からは現金が70%、期日指定現金が20%、手形と電子決済がそれぞれ5%づつで、サイトは100日以下～130日以下である。サイト短縮や現金化の交渉は随時行っているが、難航している。仕入先に対しては現金が80%、手形が20%で、サイトは100日以下である。「自主行動計画」については理解している。工場内での生産性向上に向けた取組等、出来るところから実行し始めている。社内コンプライアンスについては昨年同様の体制で行っていて、注意事項など全社に配信している。また、万が一の場合は上長及び法務部に相談する体制も取っている。	「基本契約書」は、古くからの取引先に対しては、現時点での契約書締結は難しい面もあるが、「基本契約書」を交わせる先に対しては随時実行している。また、契約書ではなく取引先申請書という形で取引に必要な事項について双方の間で合意を得ている形態もある。「発注書」の発行状況については、販売先からはほぼすべて発行されているが、まだ若干電話による発注も残っている。仕入先に対しては自社システムからの発行なので、必ず発行されている。「歩引き」取引については、販売先からのものがまだ数社残っていて、当面継続の見通しである。また仕入先との間でも数社残っているが、これは取り組み上、双方にメリットがあると判断している場合で、これも当面継続する見通しである。手形取引の状況について、サイトの多くは90日～120日であるが、随時交渉を行い手形取引から現金化への移行は進んでいる。然しながら210日という長期サイトが残っている実態もある。社内コンプライアンスについては、法務部のもと各部門にコンプライアンス委員がおり、4半期に一度コンプライアンス会議を開催するなどの体制を取っている。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
39	島田商事 株式会社	「基本契約書」については国内主要仕入先とはほぼ締結済で、現在仕入先71社、販売先40社と締結済。販売先においては相手先フォームでの契約内容を検討しながら、合意できるものは締結しているが、交渉中で進展していないところも多い。また、海外仕入れ先についても上海地区を中心に締結が進んでいる。「発注書」について、仕入先に対しては発注システムにより徹底管理していて全て発行しているが、販売先からは半分程度の発行状況である。また、商社発注分で、単品発注分は「発注書」を受領しているが、海外セット販売分は、アパレル仕様書を基に社内で資材明細表を作成し承認を得る方法で発注が成立している。「歩引き」については、販売先で約60社、仕入先で約40社残っている。仕入先については「下請法」を遵守し、該当先については「歩引き」は撤廃している。一部の仕入先については取り組み上継続している。「歩引き」の廃止に向けて、販売先に対して要請は行ったが、進捗には差がある。決済の状況について、販売先からは現金が32%、期日指定現金が10%、電子決済を含む手形が53%で、そのサイトは60～180日である。中には200日を超える長期手形で、かつ金利引きを行う先も存在している。仕入先に対しては「下請法」を遵守し、10日締め末日払いで、現金が44%、期日指定現金は無し、手形が2%、電子決済が54%。サイトは手形、電子決済とも60～120日である。「自主行動計画」については、その内容を理解した上で具体的なアクションとして「下請法」「取引ガイドライン」についての社内講習会を行った。社内コンプライアンス体制については、常に法律の改正に注視し、これを遵守した経営を行うこととし、就業規則をはじめとする社内規定も法律に則した内容にしている。また、新たな法律が制定されたり改訂された場合は、それに合わせて各種社内規定を更新して運用にあたっている。関連する主な法律は、労働基準法、育児・介護休業法、女性活躍推進法、労働契約法、改正派遣労働法等である。	「基本契約書」については、国内主要仕入先とはほぼ締結済で、販売先については相手先フォームでの契約書となるため、契約内容を検討しながら、合意できるものは締結している。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しているが、販売先からは半分程度である。商社発注分の海外セット販売分は、アパレル仕様書を基に当社で資材明細を作成し、承認を得る方法で発注が成立している。「歩引き」について、販売先では63社残っていて、当面は継続される見通しである。また、仕入先に対しても40社残っている。ただし、下請法を遵守し、該当仕入先については撤廃している。手形取引の状況について、販売先からは手形支払が53%現金支払が33%で、サイトは90日～180日で受け取っている。仕入先に対しては、手形支払が55%現金支払が40%で、サイトは60日～150日で発行している。いずれの場合でも手形支払には電子記録債権が含まれている。当社から相手先に対して理不尽な要求は一切行っていないが、販売先については200日を超える長期手形で、かつ金利引きを行う先が一部存在していることは問題であると感じている。
40	テンタック 株式会社	「基本契約書」は、販売先85社、仕入先33社と締結している。特に新規取引先には締結するよう働きかけている。「発注書」は自社システムから100%発行していて、販売先からもほぼ全て発行されている。一部発行されていない先には自社の書式フォーマットをベースに作成して使用してもらっている。「歩引き」に関して、自社からの「歩引き」は3年前から撤廃しているが、販売先には約200社残っている。撤廃に向けて交渉することは検討したいが、古くからの商慣習として先方に判断を委ねている状況である。決済の状況について、販売先からは現金が60%、手形が40%で、サイトは60～150日。150日を超える長期の手形は、短縮するよう交渉はしているが、未だ改善していない。仕入先に対しては月末締め翌月末払いで現金が40%、手形が60%でサイトは90日で行っている。「自主行動計画」について、名前は知っているが、それに対する具体的なアクションは起こしていない。社内コンプライアンス体制については、不定期ではあるが「下請法」に関するレクチャーとして、社員に対してDVDにまとめられた資料を用いて受講させている。	「基本契約書」は、販売先とは80社、仕入先とは30社締結している。特に新規取引先とはできるだけ締結するようお願いしている。発注書は自社の発注システムから発行され、全て発行している。また販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」取引については、仕入先に対しては全廃しているが、販売先からは、古いデータも含めるとまだ200社程度残っている。今後も当面継続される見込みであるが、無くしていけるよう先方とは交渉していく考えである。決済方法については、販売先からは手形が40%、現金が60%で、サイトは60日～150日で受領。150日サイトの手形を発行している先とは、サイトを短縮してもらうべく今後交渉予定である。仕入先に対しては手形が60%、現金が40%でサイトは90日で発行している。「取引ガイドライン」の内容が浸透してきているという実感はあり、取引先も以前に比べグレーな部分は少なくなってきたと感じる。RFIDへの対応で業績を伸ばすことが急務であり、今年から来年にかけて数億枚規模で受託対応できるよう環境を整備している。
41	ナクシス 株式会社	「基本契約書」の締結状況は、仕入先との間では全体の85%に当たる60社と締結済。販売先とは主要先のみ先方フォームで締結。少額な取引や、決済頻度が低い先との締結は行わない場合がある。「発注書」の発行は、仕入先に対しては全て発行している。また、販売先からもほぼ全て発行されている。「歩引き」について、仕入先に対しては行っていないが、販売先ではまだ20社程度残っている。廃止に向けて要請は行った。廃止できない理由として、社長の意向や社内の決まりで変えられないと言われる事がある。決済の状況について、販売先からは現金が60%、手形が10%、電子決済が30%。仕入先に対しては現金が40%、手形が60%である。「自主行動計画」については理解しているが、これに対する具体的なアクションは起こしていない。社内コンプライアンス体制については、全て規約書等による書面での対応ができているとまでは言えないが、「下請法」や「独禁法」、また最低賃金等、各法令順守には努めている。	「基本契約書」の締結は、主要販売先との間で約30社と締結。また仕入先とは自社フォームで約60社と締結しており、徐々に進めている。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しており、また販売先からもほぼすべて発行されている。「歩引き」取引は、仕入先に対しては行っていないが、販売先からのものは変わらずに残っていて、当面継続されていく見通しである。無くして貰うよう交渉しても、先方のトップの意向であったり、社内の決まりで変えられないと言われることもある。手形取引の状況は、販売先からは手形支払が30%、現金支払が70%で、サイトは30日～165日で受け取っている。仕入先に対しては手形支払が60%、現金支払が40%で、サイトは120日で発行している。その他、古くから付き合いのある先とは半金半手のようなケースもある。社内のコンプライアンス体制は、会社の規定としては未整備だが、基本的に各法令遵守には努めている.

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
42	株式会社 フクイ	「基本契約書」の締結は、販売先主要アパレル企業との間では締結しているが、アパレル副資材を販売しているビジネスの性質上、必ずしも継続取引とは限らない多数に及ぶ縫製工場等との間における契約書締結は難しい状況にある。その場合、自社規定の取引申請書に取引条件等を記載してもらう事で取引を開始している。また、仕入先については「下請法」を遵守し、主要な仕入先とは「基本契約書」を締結している。「発注書」の発行は仕入先に対しては全て発行している。販売先からは半分程度の発行状況だが、「発注書」が発行されず口頭やメールでの発注の場合、こちらから確認のメールを送り、「発注書」代替としているケースもある。「歩引き」については引き続いて販売先、仕入先ともに全く無い。決済の状況は、販売先からは現金が70%、手形が20%、電子決済が10%でサイトは90～120日である。仕入先に対しては月末締め翌月末払いで、現金が50%、手形が10%、電子決済が40%で、サイトはいずれも90日である。支払いについては「下請法」を遵守した運用で、昨年から電気記録債権を本格導入し、大半を紙の手形から移行済である。「自主行動計画」については名前だけ知っているレベルで、これに対する具体的なアクションも起こしてはいない。社内コンプライアンス体制は、社長を議長として、生産管理、営業、内部管理の責任者が出席する会議を定例開催し、法令などを遵守した企業経営に努めている。	「基本契約書」は、主要アパレル企業とは締結しているが、必ずしも継続取引とは限らない縫製工場との締結については難しい状況である。その場合、自社規定の取引申請書に取引条件を記載してもらうことで取引を開始している。一方、仕入先に対しては「下請法」を遵守し、主要な取引先とは「基本契約書」を締結済である。「発注書」の発行状況は、仕入先に対してはすべて発行しているが、販売先からは半分に満たない発行状況である。先方からの口頭やメールでの発注に対しては、確認のメールを送ることで発注書代替とする場合がある。「歩引き」については、昨年に引き続き仕入先、販売先ともにまったく無い。支払条件等の状況は、販売先からは手形支払が30%で現金支払が70%。受取手形のサイトは90日～120日である。また、仕入先に対しては手形支払が50%、現金支払が50%で、手形のサイトは「下請法」を遵守した運用で90日で発行している。社内コンプライアンスは、社長を中心に各部署の責任者が出席するコンプライアンス管理委員会を設置して定例開催しており、管理に努めている。
43	丸和繊維工業 株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで19社と締結している。仕入先については双方の了解のもと、「取引申請確認書」を締結している。発注書は販売、仕入先とも全てメールまたはFAXで発行いただいている。「歩引き」は販売先からはなくなった。仕入先も全廃した。決済条件については販売先からは現金75%、手形25%でサイトは60～90が主。一部120日もある。支払いについては生地を除いて現金100%20日締め翌10日払い。「自主行動計画」については内容も含めて把握している。社内のミーティングなどで現場への浸透をはかっている。	「基本契約書」は大手アパレルとはほぼ締結。新規取引開始時は「基本契約書」締結は必須としている。「発注書」の発行は徹底しており、仮発注書も認めていない。発注はメールかFAXが多い。仕入先との「基本契約書」もほぼ締結している。「歩引き」については仕入先はない。販売先からの「歩引き」も今は全くない。要望を受けても断る。以前はアパレルの倉庫代行的業務もあったが、今は長期在庫もない。また、発注頂いた製品は全量引き取ってもらっている。仕入先からの請求は、着荷日起算で支払い条件は20日締め翌10日現金払い。100万円以上は手形払いを基本としている。100万円を超えた手形を現金にて支払う際、法定金利内の金利を引いて支払う場合はある。その際、双方協議の上覚書を取り交わす。販売先については手形と現金の両方があり、サイトは長期でも120日。
44	クラレトレーディング 株式会社	「基本契約書」は販売先とは15社、仕入先は19社と締結している。発注書は販売、仕入先とも全て発行いただいている。発注書面が無いと社内決済は下りない仕組みである。また発注書は書面以外は不可。「歩引き」は販売先からはなくなり、仕入先も全廃した。販売先の「歩引き」は1社残っていたが、電子決済に切り替える際に廃止となった。決済条件については販売先からは現金と期日指定現金をあわせて41%、手形は59%の割合である。支払いについては全て現金である。「自主行動計画」の内容は把握している。管理スタッフと連携をはかり、社内に浸透させる予定。価格交渉の際に価格転嫁できるかがカギと考えている。下請法、独禁法の徹底、資料配布、セミナーへの参加など様々な形で現場への法令遵守徹底をはかっている。	新規取引先とは必ず「基本契約書」を結んでいる。昔からの取引先では締結していない先もある。定期的に未締結先のリストアップにより締結督促を現場サイドには指示している。電話での受発注はない。「歩引き」は販売、仕入先ともない。昨今は「歩引き」をしない企業との取引に必然的に絞られつつある。在庫については基本的に受注生産なので問題は発生しないが、ユーザーサイドの需要予測に基づき当社のリスクで見込みで抱える在庫はある。販売先との手形サイトはほぼ90日～120日。例外的に150日、180日も残っている。短縮する努力はしている。仕入先への支払いは殆どが翌月現金。「下請法」などのセミナー参加の促進、社内周知には力を入れている。「下請法」該当企業をリストアップし決済条件などの個別チェックを適宜行っている。
45	東洋紡 株式会社 (東洋紡スペシャルティズトレーディング 株式会社)	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで90%、仕入先は当方のフォームで100%締結している。ただし、スポットの契約については「加工指図書」を持って契約書の代用としている。発注書は販売、仕入先とも全て発行いただいている。「歩引き」は販売先で1社残っているが営業上の影響はないと判断しているので当面は継続予定。なお「歩引き」金額は販売単価に上乗せして対応している。仕入先は当初から無い。決済条件については販売先からは期日指定現金が30%、手形は70%でサイトは90～120日程度。支払いについては全て期日指定現金である。「自主行動計画」については初めて聞いた。内部監査部が主体となって定期的に法令遵守の会議を開催し、情報の共有化をはかっている。EDIについて、以前は染工場などと自社システムで業務を行っていたこともあるが、運用面での維持費が高いことから止めた。現在はメールまたはFAXで対応している。	新規取引先は社内ルール上「基本契約書」なしには取引を開始できないが、スポット契約では「発注書」を持って契約としている。販売先については相手先フォームをベースにほぼ全部締結している。昔からの取引先はほぼ締結。仕入先についても当方のフォームにてほぼ全て締結。「歩引き」については、販売先2社とは全ての取引先と「歩引き」しているからとの理由で未だ残っている。仕入先については全廃している。手形サイトは、販売先では90～120日が主流。仕入先との手形取引は少なく、大半は期日指定現金払い。長いサイトが慣習的には残っており、実際の所、使用資金も大きいので現金だけでの取引は難しいと考える。法令遵守については社内では厳しく行っており、内部統制についてのテストを毎年実施している。在庫については基本的には全量引き取って頂いている。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
46	東レ 株式会社	「基本契約書」は全て締結している。「基本契約書」なしでの取引は認められない。売買以外の取引についても「加工委託書委託加工契約」「製品寄託書契約」としてを締結。社内専門部署で「基本契約書」の締結については特に厳しく管理指導している。「発注書」は販売、仕入先ともほぼ全て発行。ただし、委託加工はオンラインでの発注が多い。「歩引き」については仕入れ、販売にかかわらず許されない。販売先は販売先からの決済回収条件は現金・期日指定現金をあわせて20%程度。手形と電子決済をあわせて60～70%程度。その他相殺処理が10～20%程度である。当社の仕入先に相当する委託加工取引、買い付けの支払いは原則60日以内の現金決済が主流だが、手形割引決済も一部ある。「自主行動計画」についてはすでにアクションをこしている。社内各組織関係部署に対して「歩引き」廃止に関する趣旨説明、「歩引き」撲滅の啓蒙協力要請を機会ある毎に行っている。監査部とスタッフ部署支援のもとグループ内部統制の一環として自己点検・相互点検制度を昨年より導入してコンプライアンス強化をはかっている。	「基本契約書」は全て締結している。「基本契約書」なしでの取引は認められない。「歩引き」については仕入れ、販売にかかわらずありえないし許されない。決済条件は仕入先は原則60日現金決済。販売先は大手商社とは手形も残るが90日期日指定現金決済も増加している。手形取引から現金決済への流れがあり、手形決済は徐々に前時代的な決済にかわりつつある。eラーニングで各階層むけに法務的な教育（知財、下請法、独禁法　企業倫理、法令遵守、安全保障貿易管理など）を実施しているが、社員の末端までどう浸透させるかが課題。各部門、監査部と各スタッフ部署が中心となっての支援のもと、グループ内部統制自己点検・相互点検制度が本年より本格導入された。必要な事務処理は全て明文化している。流通在庫の実態はわからないが、国内の生産キャパシティが縮小している実情から、商社がもう少し在庫リスクは担ってもよいと考える。
47	中伝毛織 株式会社	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで30社、仕入先は相手先フォームで30社と締結し、工賃先は当方のフォームで締結。「発注書」は販売先は書面で95%、メールで5%、仕入先は全て発行している。「歩引き」はなくなった。新規先から「歩引き」の要請があったが「歩引き」廃止依頼の書状を渡して説明をしたところ「歩引き」を撤回する効果があった。仕入先へは全廃している。決済条件については販売先からは期日指定現金が40%、手形と電子決済をあわせて59%でサイトは90日程度。支払いについては期日指定現金15%、手形と電子決済をあわせて80%程度である。下請法抵触先は全て現金決済。手形、電子決済は大手商社が多い。ただ、もともと現金決済を行っている先が逆に手形60日と後退するなど、現金化の流れを逆手に取られる懸念がある。「自主行動計画」は知っており、社内で繰り返し説明会を行うなどで浸透をはかっている。また、テスト段階でRFIDを採用してみたが、慣れるまでに時間がかかる。	「基本契約書」は概ね結んでいる。販売の場合、契約書の内容に「いつでも返品可能」など片務的な取り決めとなる場合があり、課題となっている。また取引先が増加すると印紙代が莫大になる点も課題。当社では「歩引き」は一切ないが、尾州地区では岐阜のメンズと中堅のアパレルで「歩引き」の慣習が残っているようである。決済条件は、販売先については、商社は期日指定現金またはサイト90日手形。出荷指図がこないと起算されない点が問題。発注書から出荷指図までのタイムラグ分が在庫として眠ることになる（仕切り預かり）。長い場合は1年以上在庫として抱えることもあり、1割～2割が1年以上残る。生機を含めて引き取りのルールについてガイドラインの内容を再検討願いたい。また、小売り、アパレルからは商社経由でなく、取引のない縫製工場（日本）に契約、出荷を直接してほしい旨の要請が増えている。その際当初の契約条件が変更されていることさえある（なかには「歩引き」条件が加わることさえある）。また、与信の関係から手形から現金決済に変更しなければならないこともあり、その場合万一縫製工場が焦げ付いた時に保証問題が発生する懸念がある。入金確認後の出荷は、生産上のタイムラグで生じる経費負担が縫製工場にしわ寄せされることになり、当社と縫製工場とが結果的に下請け取引の関係になる場合もある。
48	日本毛織 株式会社	「基本契約書」は販売先、仕入先共に自社のフォームで100%締結している。社内ルール上、基本契約を締結しないと取引はできない。「発注書」は販売、仕入先とも全て発行。「歩引き」は販売先からは一昨年からなくなり、仕入先は当初から行っていない。「歩引き」は社内ルールで不可となっている。決済条件については販売先からは期日指定現金が85%、サイトは105日、手形は10%でサイトは120日、電子決済は5%でサイトは90日。支払いについては現金50%、手形20%、電子決済30%でどちらもサイトは90日である。なお、ユニフォーム事業に関する販売先は、OEMのため、商事3社に限定しており、見本費は商社、ユーザーに負担頂くことが多い。「自主行動計画」については名前だけ知っている。平成16年から年1回、社内用「企業倫理ハンドブック」の読み合わせを行い、個人に署名（宣言）させてコンプライアンスの浸透を図っている。	「基本契約書」は仕入先とは下請法に準じて全て締結。販売は8割近くを3グループ商社に集約。「基本契約書」は当然締結している。スポット契約の先とは「発注書」のみで対応しているが、問題はない。メーカー、アパレル、百貨店間での見本費についてのルールにはその都度取り決めているが、見本費を負担いただいている先は徐々に増加している。受注した在庫は全量引き取っていただくのを基本としているものの、在庫保管期限のルールについては再検討が必要で、1年を期限とするのが現実的と考える。「歩引き」は昨年から完全になくなった。決済条件は販売先は出荷日締45日目起算60日手形が基本。仕入先は手形、現金もあるが、特に問題はない。手形取引では、販売商社にはリスクを背負っていただいている面がある。受発注については3社とはEDI、総合商社とはメール・FAXが多い。
49	三菱ケミカル 株式会社	「基本契約書」は法務部門のチェック、当社と取引先双方の了解を厳重に取り付けたうえで、自社のフォームで販売先とは140社、仕入先とは60社と締結している。「発注書」は販売、仕入先とも100%発行。社内システム上「発注書」なしでの取引は不可である。「歩引き」は販売先、仕入先とも無い。決済条件については販売先からは現金30%、期日指定現金が65%、手形は5%でサイトは3ヶ月。支払いについては現金30%、期日指定現金は下請先中心に70%である。「自主行動計画」については知っており、現在計画中である。定期的に説明会、教育を実施して社内コンプライアンス体制の強化をはかっている。特に下請先との取引については、半年ごとに親としての義務を遂行しているかについて登録上のチェックをするなど、管理を厳重にしている。	「基本契約書」は「取引ガイドライン」の精神に則って締結している。新規の販売先については継続取引の場合契約書は必ず締結している。「仮単価」の運用は禁止。販売先、仕入先に対する「歩引き」「金利引き」はなし。手形決済は減少している。サイトとしては90日～120日が多いが、長期サイト（4ヶ月以上）は販売部長決裁が必要である。手形の割引は原則認めていない。新規仕入先についての手形は少ない。「下請法」については、「下請法」に抵触しないようシステムチェックをかけている。コンプライアンス遵守については全社的に社内教育を強化している。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
50	御幸毛織 株式会社	「基本契約書」は販売先については、大手アパレル8社を始め115社、仕入加工先は88社と締結。契約未締結先については内部統制の観点から順次締結の方針。「発注書」は販売先は90%、仕入先は95%発行。「歩引き」は2社残っているが販売への影響が薄く当面継続。仕入先は全廃した。名岐地区アパレルでは「歩引き」取引は残存しており、単体での廃止要請は慎重に対応せざるを得ないが、販売先に対しては「歩引き」廃止を粘り強く要請し続けたい。決済条件については販売先とは現金50%、期日指定現金が23%でサイト120日、手形は26%でサイトは90～180日。「自主行動計画」については初めてきいた。電子決済はわずか。支払いについては現金100%末締め翌20日払い。コンプライアンスは全社を挙げて取り組んでいる。親会社（東洋紡）作成のコンプライアンスマニュアルの読み合わせを各部署で年1回実施している。下請先との契約書締結、書面交付、支払期日60日以内の厳守は徹底して行っている。他社より縫製などを請け負う場合も下請法に抵触しないよう注意を払い、請負先と取引している。	「基本契約書」は「下請法」の対象となる外注先とは全て締結している。「発注書」も必ず発行している。販売先については大手とは「基本契約書」締結済み。自社グループ内企業については「発注書」のみの先もあるが、統制は厳格にしている。「歩引き」は昨年同様3社とは継続。廃止の申し入れは継続的に行っている。仕入先については何年も前に廃止した。「歩引き」する企業にはシーズン終了後の返品をするところもある。販売先の中には、手形サイトが240日（起算からは270日）というのがあり、短縮の要望はしている。平均では180日程度。現金決済も多いが、手形決済は引続き3割程度あり、電子決済も増えている。コンプライアンス遵守に関する制度は徹底されており、外部通報制度も確立している。コンプライアンスマニュアルは毎年最新版に更新している。
51	ユニチカ トレーディング 株式会社	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに主要先とはほぼ締結している。締結できていない先とは契約書の条文・内容等について交渉中である。「発注書」は、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」は全廃した。販売先からの回収条件は、現金29%、期日指定現金34%、手形35%、電子決済2%で、サイトは平均95日。仕入先への支払条件は、現金47%、手形53%でサイトは90日。自主行動計画については知っており、全ての販売先、委託・寄託先との「基本契約書」の締結を目指している。下請法は遵守している。社内コンプライアンスについては、役員及び関係スタッフで「社内コンプライアンス委員会」を月に数回開催し様々な案件をチェックしている。	「基本契約書」はほぼ締結しており、未締結先に関しては社内でリストアップして締結推進している。社内手続き上、「基本契約書」締結は必須となっている。「発注書」も発行している。在庫の引き取り期限については、取引先との取り決めが必要。滞留在庫は社内会議でチェック、管理している。4半期毎に引き取ってもらうのを前提としているが、中には半期（半年）を超えるものもある。備蓄在庫は追加発注に備えるなど取引上やむを得ない面がある。「歩引き」は中京地区の販売先1社あるが、契約書を締結していて問題ない。仕入先への「歩引き」はない。決済条件は、社内の与信審議会を通じて厳しく管理している。回収サイトの長い先は未だある（120日～150日）。新規販売先からの回収サイトは90日が基本。仕入先への支払いは、下請法を遵守している。
52	サカイオーベックス 株式会社	「基本契約書」は、染色加工事業の客先とはほぼ締結しているが、自販事業では50%前後に留まっており締結を推進する。「発注書」は販売先はほぼ全て発行いただいているが、関係会社の縫製事業において単価の無い加工指図書がまれにある。仕入先に対しては全て発行している。下請法の対象如何を問わず上司承認にて発行。「歩引き」は5社残っているが、廃止の要請は継続していく。仕入先に対しては当初からなし。決済条件については販売先とは現金35%、期日指定現金が10%でサイト60～90日、手形は25%、電子決済は30%でサイトはいずれも60～90日。支払いについては現金35%末締め翌15日払い。期日指定現金が25%、手形15%、電子決済25%である。原則30万円以上を手形支払いとし、未満は現金振り込みとしている。サイトは仕入先との取引関係上等で異なる場合がある。「自主行動計画」については認識している。染色協会としても独自に取引条件改善に向けてた取り組みを推進している。コンプライアンス手帳の配布やCSR社内通報制度を整備して社内コンプライアンス体制の徹底に努めている。「歩引き」の問題は業界に根深く残っている。	「基本契約書」は原則締結しているが、協議会員企業でないアパレル小企業には締結できていない先もある。電話受注はないが、メール受発注は残っている。「歩引き」は名岐地区大手アパレルで残っている。仕入先については、買収した子会社の仕入先に対して一部（金利より高い2%）金利引きを行っていたが是正した。「歩引き」の習慣はインテリア業界では多く残っている。公正取引委員会主催の下請法説明会には営業を中心に毎年参加させている。産元、機屋に対して、法律を知らずに違法行為するリスクを避けたい故である。染料は高止まりしているが、エネルギー、燃料は下がった。価格転嫁は難しい部分もあった。アゾ染料規制は専任を置いて不使用宣言書を発行している。
53	株式会社 ソトー	「基本契約書」は販売先については200社締結。「発注書」は販売先、仕入先ともすべて発行している。「歩引き」は1社残っていたが今年で廃止の予定である。仕入先に対しての「歩引き」はない。決済条件については販売先とは現金49%、期日指定現金が33%でサイト90日。手形は10%でサイト90～120日、電子決済は8%でサイト90日。支払については現金100%翌月払い。「自主行動計画」については周知させるように社内にアクションを起こしている。特に手形サイトの短縮に力を入れている。社長を議長とするコンプライアンス・リスク管理委員会が設置されており、コンプライアンス施策の運用状況、法令や社内規定の遵守状況を管理している。	「基本契約書」は仕入先、販売先ともほぼ締結している。「歩引き」は仕入先、販売先とも無い。テキスタイルの販売先で一部手形サイトの長いところがあり改善を要請している。サイトの最長手形は90日（翌月起算の120日）。染色加工については、2年を経過しても動かない在庫が少なからずあるため、倉庫のキャパをオーバーし業務に支障が出始めた。引き取りまたは色付けのお願いをしても動かないため保管料をアップしていただく要請をしている。また、テキスタイル販売については在庫の位置付け、運賃負担、見本費用等のあり方に対するルールを議論して頂きたいと思う。
54	東海染工 株式会社	「基本契約書」は取引条件書とともに委託先・販売先との間では自社フォームで完全に締結している。「発注書」も全て発行している。ただし委託の場合は「指図書」で代用する場合がある。「歩引き」は販売、仕入れとも一切ない。社長は4～5年前から「歩引き」廃止について強い意向をもっている。現在は「歩引き」自体は話題にものぼらない。決済条件については販売先とは期日指定現金が30%でサイト60～90日、手形は40%でサイトは60～123日、電子決済は30%でサイトは60～90日。支払いについては末締め翌20日払い。期日指定現金が20%、電子決済80%、20日起算120日である。「自主行動計画」については名前だけ知っている。本年度内を目標に労働環境整備に取り組んでいる。CSR全般は内部監査室が営業・購買・物流・労務管理全般を対象にとり組んでいる。	「基本契約書」に加えて「加工取引条件書」「覚書き」などはすべて稟議案件として締結している。発注書の発行は必須。交渉は全て書面で記録を残すよう社内で厳しく指導している。「委託加工契約書」とは別に「秘密保持契約」締結にも注力している。新規取引先が「歩引き」を要望してきたら社内ルールを盾に一切受けない。当社は初期の段階から「歩引き」廃止を唱えてきた経緯もある。「歩引き」は犯罪と定義してもよい。業界団体などとも協議して「歩引き」廃止に向けての活動を強化してはどうか。「歩引き」は各社の管理部門が牽制すれば発生は抑止できる。手形の廃止という流れはあるが、手形商売があるおかげでリスクをはった備蓄系の新しいチャレンジができるという側面があるので廃止すれば良いというものではない。サイトは平均60～90日であるが最長123日手形で大手アパレル。支払いは一部電子決済利用を開始している。見本の取り扱い、クレームの取り扱いに関する項目については「取引ガイドライン」内で更に充実させてはどうか。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
55	イオンリテール 株式会社	「基本契約書」の締結は自社フォームで全仕入先と締結している。「基本契約書」の締結が取引開始の前提条件となっており締結なしでは取引口座も開設できない仕組みとなっている。「発注書」は全ての仕入先に対して発行している。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門では全廃済である、衣料品以外の部門に残るマージン取引等も今後は取引の適正化に向け見直しを行う予定。仕入先への決済は毎月20日締め翌5日払いである。支払い手段は手形が殆どであったが、本年度より下請け取引先へは手形から現金への切り替えを実施し全体の約半分は現金払いとなっている。また、ファクタリングを含む電子決済も増加の傾向がある。RFIDについては、生産性向上に向け有効性は認識しており今後の研究進める事を予定している。	「基本契約書」の締結は、全ての取引先と自社のフォームにて締結している。「歩引き」「金利引き」は衣料品部門においては全廃している。社内研修会は、新たな法制化事項に対応し、内容を更新して毎年実施しており、本年は景品表示法の改訂内容や家庭用品品質表示法の取り扱い絵表示の改定内容も盛り込んで実施した。4月施行のアゾ染料規制に関しては不使用宣言書の提出を要請、また社内でも抜き取り検査を実施している。EDI取引では全ての部門で流通BMSを導入している。電子タグRFIDは昨年度より店舗で実験導入を行い、本年度は、更なる検証の検証をすすめている。消費増税は延期となったが、軽減税率に関しては区分など運用面で曖昧な部分が多く、この間に明確になる事を期待している。
56	株式会社 イトーヨーカ堂	「基本契約書」は全ての取引先と自社のフォームにて締結している。「発注書」は下請法に該当する仕入先には別フォームの「発注書」を使用する事をルールとして、FT(フェアートレード)委員会にて特に取引状況をチェックする体制を構築している。「歩引き」「金利引き」の取引は全廃済みである。適正取引の推進ではグループとして「企業行動指針」を制定して、公正で透明な取引の確保を重視しており、独占禁止法などの関係法令やルールを守り、健全な商習慣に従い適切な条件のもと取引を行う事としている。公正な取引を確保する仕組みとして設置した「FT委員会」では、社内に対して法令等の改正される度に内容を見直した情報の発信を行っている。。仕入先への支払いは全て現金となっている。コンプライアンス体制としては、グループ「行動指針のガイドライン」を冊子として仕入を担当する全社に配布して、社内教育を進めている。	「基本契約書」は、自社フォームにて全ての仕入先と締結している。「歩引き」「金利引き」は一切存在しない。支払いは全て現金で手形取引は無い(15日締め5日払い最短20日現金)。FT(フェアートレード)委員会では下請取引を適正にするため、対象口座をシステム上に登録しチェックする体制を構築している。アゾ染料の規制については社内確認書の提出をアゾ以外の化学物質全般の安全も確認する目的もあり、仕入基準に組み込み管理している。更にアゾの規制については自社輸入商品に於いては、「エコテックス規格100」認証取得工場、あるいはホワイトリスト企業以外のルートについては、事前に製品の検査を実施している。又本年12月からの取り扱い絵表示変更については社内説明会等を行い準備している。日本製製品に関しては会社全体でも重視しており再構築中であるが、日本の産地の生産キャパシティの減少は大きな課題である。オムニチャネル事業として昨年11月にスタートした「オムニセブン」は、当社グループ企業全体での物流を含む基盤整備を進める等、更なる体制強化をしている。
57	はるやま商事 株式会社	仕入先との「基本契約書」は自社フォームで全てと締結している。「発注書」は自社のシステム上で発行される仕組みを構築し、支払い迄のプロセスを適切に処理している。「歩引き」「金利引き」は全廃している。支払いは、月末締め20日払い。仕入先との手形取引は電子決済(ファクタリング)に移行させた結果、現金と電子決済の決済となっている。適正取引に関する説明会・セミナーが開催された場合、積極的に参加をしていてる。生産性の向上に向け「RFID」(電子タグ)の導入に向けたトライアルを予定している。	「商品売買基本契約書」は自社フォームにて全ての仕入先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃している。支払いについては現金と手形はほぼ半々である。手形支払いでは月末締め翌20日払い、上限90日としている。その他支払い手段としてファクタリング及びでん債ネット利用の比率が増加している。昨年度は中小企業庁の適正取引推進講習会と取引ガイドライン説明会を社内研修として開催した。本年4月施行のアゾ染料規制については取引先への不使用宣言書の提出要請をしている。電子タグRFIDの利便性は認識しており現在研究の段階である。本年4月の景品表示法の改正もあるが、当社の進める製品の機能表示に対しては優良誤認を発生しない様、細心の注意を払っている。
58	株式会社 丸井グループ	「基本契約書」は自社フォームにて、短期取引を含む全ての取引先と締結している。仕入先への「発注書」は全てに発行している。「歩引き」「金利引き」は存在しない。決済に関しては全て現金で毎月20日締め、翌月10日払いとなっている。「自主行動計画」に掲げる適正取引については、2016年に「グループ調達方針」を策定し、説明会やアンケート等を実施して取引先と共に取り組みを進めている。また、事業活動が自然資本に与える影響を整理し「グループ環境方針」を改定。その行動指針の中で、取引先はもとより全てのステークホルダーと共創し、環境保全活動に取り組む事を掲げている。コンプライアンス体制に関しては毎年グループの「法務」「内部統制」「監査」部門がチェックを行うルールを構築している。2016年10月にはESG(環境・社会・企業統治)推進部を設置し、ESG評価機関との対話およびESG情報開示の強化に着手している。	「基本契約書」は自社フォームにて全ての取引先と締結している。「歩引き」「金利引き」は全廃済。支払いは全て現金、支払いサイトは20日締め、翌月10日払い最長50日以内となっている。流通BMSについては当社の賃貸借契約事業の推進に伴い導入社数は減少している。従来からの独自方式によるEDI取引は2015年度秋に全て終了した。アゾ染料の規制については不使用宣言書の提出をお願いし、出来ない場合は検査を行っている。本年12月の取り扱い絵表示の変更に関しては社内説明会を実施した。但し、従来の表示との表示前提の違い及び消費者への変更内容の普及については課題が多いと認識している。オムニチャネル事業の推進を目的として店頭部門とEC事業部門の組織統合を行った。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
59	株式会社 そごう・西武	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに締結が業務ルール上、必須となっており全て締結している。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手しており、仕入先へは全て発行している。「下請法」に該当する企業の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「下請法」についてはセブン&アイホールディングスの法令遵守(CSR)対応が厳しく引き続き管理を厳格にしている。家内労働法については該当無し。「歩引き」取引は販売先・仕入先ともに一切ない。販売先からの回収条件は、現金が9割、手形(サイト90日)が1割である。仕入先への支払い条件は100%現金で月末締め翌月末払いとしている。手形での支払いは無く、従い金利引きも無い。自社の在庫状況を統一フォーマットで見られるシステム(在庫の見える化。品切れ防止の為)を構築中で、客別(個別)のシステムの場合は現時点では3割程度出来ている。	「基本契約書」は、仕入先・販売先ともに全て締結。「発注書」は全て発行している。社内規定として販売先とは「発注書」、受領書・発送明細がないと契約を認めない。「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は、全て当社が買い取りをしている。「歩引き」は販売先・仕入先ともに一切ない。支払い条件は月末締め翌月末現金払いで統一。手形決済はない。従い、金利引きもない。「下請法」についてはセブン&アイ ホールディングスの法令遵守(CSR)対応は厳しいため以前より管理を厳格にしている。家内労働法についての対象先はない。自社の在庫状況を統一フォーマットで見られるシステム(在庫の見える化)を構築中で、客別(個別)のシステムの場合は、今年度中2017年2月迄の完成を目標にしている。昨年度と同じ予想だが、2020年の東京オリンピックに向けてユニフォーム業界の業績は向上すると予想している。取り分け鉄道、バス、ホテル等のユニフォーム需要を期待。
60	株式会社 大丸松坂屋百貨店	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともに全取引先と締結している。口座開設時に「基本契約書」締結を必須条件としている。「発注書」は、販売先からは全て入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」取引、金利引き取引については以前から販売先・仕入先ともに一切無い。決済条件については、販売先からの回収は現金97%、手形3%(サイト90～120日)。仕入先への支払は全て現金払いとしている。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンス体制については、法人外商部事業部内にコンプライアンス担当がおり、定期的に研修を行っている。また、本社法務部担当による下請法に関する研修などを通じ、理不尽な条件や要求を強いたり強いられたりしないように教育がされている。	「取引基本契約書」は全取引先と締結出来ている。口座開設がなければ取引出来ない社内ルールであり、口座開設時に「取引基本契約書」が必要。製品仕様書などでエンドユーザーとの間では取り決めをしっかり行っている。新旧を問わず、全取引先に対して定期的に審査を行っている。昔からの取引先であるからとの理由で「取引基本契約書」を省略することはない。「発注書」は仕入先へ発行しており、販売先からも入手している。「歩引き」、「金利引き」は、販売先・仕入先ともに一切ない。支払いサイトは20日締め、翌20日現金払い。百貨店では手形取引が無く全て現金。コンプライアンスについては、営業部を含めて社内で徹底しており、特に60日以内の支払いを徹底している。発注はファックスとメールが多い。基本的に受注発注であり、在庫は持たない方針。アゾ染料、取扱い表示記号、等の対応は、本社のコンプライアンス担当が一元管理している。
61	株式会社 高島屋	「基本契約書」について、販売先は大口先とは締結している。小口先・スポット先とは覚書、メールの履歴等で対応している。仕入先とは全て締結している。「発注書」は、販売先からは半分程度入手しており、残り半分程度とはメールでの発注としている。仕入先へはほぼ全部発行している。下請法に沿って発行しており、オリジナル製品は全て発行している。既製品で小口(1万円以下等)は発行していない。「歩引き」・金利引き取引は一切無い。決済条件について、ユニフォーム(法人事業部)においては、販売先からの回収はほぼ現金回収。仕入先へも1ヶ月単位で現金支払い。「自主行動計画」については知っている。既に前から進めている事項が大半であり更に進めていく予定。社内のコンプライアンス体制について、業務監査室を中心に法令についてはしっかりと指導している。半期に一度全員を集めて「下請法」等、コンプライアンス遵守についてもセッションを設けて説明会を開催している。情報基盤について百貨店では、一昨年度、全社社内コード体系統一は終了しホストコンピューター更新も完了し継続して運用している。仕入伝票の統一化は出来ている。	「基本契約書」は口座開設時に締結が前提。口座開設とセットで締結。「発注書」は完全に整備している。「歩引き」「金利引き」取引は一切ない。支払いについては、1ヶ月単位の現金払いで統一(月末締め翌月末払い)。手形取引はない。受注段階から計画的に情報共有化を進めており、最終的には全品買い取っていただく条件で適宜生産を進めているため在庫の問題は発生しにくい。入札時に買い取りを条件としない客先に対する対策が課題。「下請法」については半期に一度全員を集めて説明会を開催するなど業務監査室を中心に法令遵守については厳しく指導している。全社社内コード体系統一とホストコンピューター更新は昨年度完了しており、継続して運用している。ユニフォーム業界においてエンドユーザーに「取引ガイドライン」をどう浸透させるかが難しい課題と認識している。ユニフォーム業界は現時点で残っている課題と整理が先決であり、ユニフォーム分科会等で議論していく。アゾ染料規制については不使用宣言書を出して頂くなどで対応している。洗濯表示の変更については品質管理室が中心となって、教育を含め統制している。
62	株式会社 三越伊勢丹	「基本契約書」は、販売先・仕入先ともにほぼ全て締結している。口座開設の前提条件になっている。「発注書」は、販売先からほぼ全部入手しており、仕入先へは全て発行している。「歩引き」・金利引き取引は販売先・仕入先ともに元々無い。決済条件は、販売先からの回収は現金2%、期日指定現金90%(サイト60日)、手形・電子決済で8%(サイト60～120日)。仕入先への支払は現金100%で手形は発行していない。「自主行動計画」については知っている。社内のコンプライアンス体制について、「下請法」「独占禁止法」に関しては知らずに抵触することが無いよう、社内で年に一度の集合教育を実施している。取引先とのEDIについては、受発注について先方システムで10社と行っており、自社システムで2社と行っている。	「基本契約書」は仕入先、販売先とは概ね締結。口座開設の前提条件である。仕入を営業が直接行っているスポット取引の中には「発注書」だけで契約を済ますケースもある。「発注書」の発行は仕入・販売とも必須。客先からの「発注書」は現時点手書きが中心であるが、それを自社のシステムで手書きからオンライン化への移行を目指しており、2017年度末(2018年3月)完了を目標としている。また、2016年3月末で「下請法」対象企業が発注先の場合の在庫は全て買い取りに切り替えた。仕入先・販売先ともに「歩引き」、金利引き無し。支払条件は20日締め翌月20日現金払いで統一し、支払手形は発行していない。ユニフォームは生産・納期のスパンが長いので、原料高、為替変動等の要因によりコストがアップする。一度決まった値段が変わらないのも問題。原材料の高騰、為替変動、在庫リスク等、の条件を織り込んだ売買基本契約書を締結するのが理想であるが、ユニフォーム業界は契約が浸透せず、改善していくべきと感じている。「下請法」に関しては知らずに抵触することが無いよう、社内の部署単位で勉強会・研修を行っている。

【産地・他】

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
63	A-2	「基本契約書」に関しては昨年と比べて大きな変化は無く、同様の傾向である。「歩引き」の廃止要請については昨年の記述にあるように、以前から取り組んでいて、全体感としては改善傾向にあると思う。それでも無くならない先には単価を上げるなどで対応している。決済の状況については、手形のサイトが短くなった印象は無いが、電債が確実に増えているので、その結果サイトが短くなったとの感じは受けている。電債については別段デメリットを感じることは無い。また、商社関係は翌月現金払いが増えているので有難いと思っている。これも「歩引き」の廃止同様、良い方向ににあると思っている。SCM推進協等が行っている地道な活動が影響して、徐々にすそ野が広がっているのではないかと感じている。	「基本契約書」の締結は当方から積極的に申し入れているわけではないが販売先から締結を要望されることは増加。口座開設する際に締結が条件となっている場合が多い。外注先とは特に結んでいないが委託加工賃契約書の締結はすすめている。「歩引き」は、当方から取引が無くなる事を覚悟して申し入れを続けた結果、半減し、5社程度になった。支払い時に「歩引き」を意識させられる。「金利引き」「協賛金」「センターフィー」はない。決済条件については書面で必ず残している。手形決済が多いが、期日指定現金が増加している。手形の割合は半々ぐらい。大手商社筋は手形でサイトは60～90日。関西の問屋筋では120～150、210日になるケースもあるが平均120日程度。現金化の流れは進んでいる。支払いは翌月現金払いが多いが、一部問屋、商社は手形で支払っている。
64	A-5		「基本契約書」に関しては大手販売先とは半数程度、中小の販売先との締結比率は更に落ちる。「発注書」については100%発行して貰っている。「歩引き」に関しては廃止の交渉は進めるが進展は少ない。但し「歩引き」の無い大手との取引が増加する中で、「歩引き」の占めるインパクトは低下している。支払い条件では手形も残るが、利便性も考慮して電子債権手形の利用が増加する傾向がある。「歩引き」廃止等の交渉を進める為の行政からの通達又は交渉に利用出来る要請文等のツールがあると有り難いと思っている。「価格」に関しては昨年度は行政の「原材料・エネルギーコストの転嫁対策」指導もあったが、実際には川上業種への波及が殆ど無かった事は課題と認識している。産地企業の事業者数減少は更に大きな課題であり、業界全体でのフォロー体制の必要性を感じている。
65	A-6	「基本契約書」の締結、発注に関する事、また「歩引き」について、昨年と比較して後退していることは無いが、大きな変化は無い。「歩引き」については不健全な取引慣行ではあるが、無くならなければ話が進まないという訳でもないので、ゆっくりと対応していきたいと思っている。「歩引き」廃止の要請文は、交渉する際には利用したい。また、仕入先に対して「歩引き」は行っていない。昨年、地元のGMSから、新たにセンターを作ったのでセンターフィーをいただく、という話があった。センターが出来たからと言って、こちらからの配送コストは何ら下がらないので、一方的な先方の事情でフィーを取る考え方は納得できない。「自主行動計画」については名前を知っている程度で、これに対する具体的なアクションは起こしていない。現状での最大の経営課題だと思っている点は、P/L面での収益性の改善。原料代が値上がりし続けている中で、粗利率は下がり続けている。これを改善するために、資金調達、運転資金、借入金の圧縮等、この秋以降に取り組み、社内の管理体制を整えてサプライサイドとして競争力を身に着けていきたい、と考えている。「歩引き」の廃止交渉も手形のサイト短縮交渉も力関係で左右されると思うので、その意味でも会社として力を付けていきたいと思っている。	「基本契約書」の締結率は数年来1割強と変化はしていない。発注に関しては未だ口頭での発注も残っている。「歩引き」に関しては廃止の交渉は進めているが大きな進展はない。今後「歩引き」されている先に対し廃止に向けたレター等を出して改善の交渉実施を予定している。課題として地場GMSの「歩引き」取引の存在は問題だと思っている。支払いでは糸や加工賃は現金、手形は1割程度。取引条件に関しては与信限度を含めた内容の見直しを進めている。
66	A-7	「基本契約書」の締結は全ての販売先と締結が出来て無い、但し、現在「取引ガイドライン」の「基本契約書(サンプル)」を雛形として契約締結に向けた準備を進めている。「発注書」に関しては「企画書」の形式にて全ての販売先から受け取っているが、単価の項目は無い場合も存在する。「歩引き」「金利引き」取引は存在しない。決済に関しては販売先からの回収は全て現金である。産地の課題としては、サプライチェーンを維持する為の後継者の育成が難しい事と、合理的な価格決定が出来ておらず、コストの増加が生地価格への転嫁が出来ていない事である。「自主行動計画」の適正取引の推進事業には期待している。	当社は産地の子機であり、親機との「基本契約書」の締結は無い。但し今後産地団体と連携して契約書を締結していく方向で進める計画は存在している。支払いに関しては手形取引は無く、全て現金決済で多くは末締め翌月払い。「歩引き」等の課題は存在しない。当社は新たな設備を投資して特色有る生地を生産して、海外へも販路を拡大しているが、課題としては付加価値を持たせた商品が適正な価格が通る事と原材料コスト等のアップが適切に通る事が挙げられる。産地の大きな課題としては、後継者育成が出来て無い事がある。産地団体と連携した勉強会等も行っているが、業界全体としての対策も必要と思っている。
67	A-8	「基本契約書」については、販売先と先方フォームにて約9割締結。外注先(生産委託先)とは約7割締結、その他は100%締結している。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。「歩引き」について販売先は7社残っている。ただし、「歩引き」3%+「金利引き」2%の先が1社ある。昨年残っていた「歩積み」2社は交渉で1社、自然消滅で1社廃止された。「金利引き」は販売先で3社残っているが、支払先ではなくなった。決済条件については販売先からは現金30%、手形は30%でサイトは90～120日、最大155日。電子決済は40%程度。買掛金支払いは100%現金振込支払。クレーム(不良品)の費用負担は折半が多いが、先方原因の比重が大きいと感じることがある。最終仕入先が海外(中国)の場合が多く、見込み発注せざるを得ない。	「基本契約書」について、販売先と先方フォームにて約8割締結。子機との契約は約6割締結、染色・整理業とは委託加工基本契約書を9割締結している。新規先とは口座開設時に自社フォームで締結。「発注書」は販売先・仕入先ともに100%発行している。受取手形のサイトについては大手は90日手形が7割占める。但し関西の販売先には155日の手形が残っている。売掛金入金については手形入金7割、振込入金3割。買掛金支払いは全て振込支払で、月末締め翌月末支払いが7割、残りは月末締め3ヶ月後支払いとなっている。「歩引き」について販売先は10社、仕入先及び外注先は15社残っている。「歩積み」は2社残っている。「歩積み」の残る2社とは廃止に向けた交渉を強く進めてはいるが解消されていない。「金利引き」は販売先で4社、支払い先で1社残っている。出来れば行政からの取引適正化の指導・支援があると解消交渉に有効と期待している。J∞クオリティ認証は取得済み。当社としては日本製テキスタイルの海外販売を目指した事業を開始しており、J∞クオリティ事業の動向を注視している。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
68	A-11		仕入、販売とも大手とは「基本契約書」は締結している。中小の先とは「個別発注書」にて対応している。加工指図書を「発注書」として発行している先もある。「歩引き」は販売先で昔からの小企業のみ一部残る。問題なしと判断し、そのままにしている。大手先はない。「歩引き」の廃止は覚悟をもって申し入れれば先方も廃止せざるを得ないのではないか。手形の決済条件は平均120～150日、昔からの取引先で一部180日～210日が残っているが、大手は期日指定現金が主。手形から期日現金への変更が多い。問題としては、一部3者間取引の「為替手形」が残っている点。為替を発行している企業が印紙不要で受領した側が印紙代を発行するという発行側に都合のよい手形である。下請法説明会への派遣は積極的に行っている。消費税の転嫁は順調に実施できたが、円安などによるコストアップについては転嫁できる場合とできない場合がある。
69	A-12		新規販売先については「新規取引先契約書」に決済条件など事項を明記して締結している。口座開設と「基本契約書」の締結はセットで行っている。スポット契約は原則的には結ばない。仕入先は商社が多い。「基本契約書」や「覚書き」は特に締結していない。「歩引き」について残っている先には廃止を要望している。「歩引き」は利益供与と一緒。「販売手数料」「販売補助費」「協賛金」などの名目で「歩引き」という名称は隠せる点が問題。取引を継続するには「歩引き」は廃止すべきとの経営者の認識と覚悟が必要。日本繊維産業連盟や各業界団体とも協議してはどうか。手形のサイトは90～180日で最長210日も残る。手形の割合は、35%程度である。
70	A-13		「基本契約書」は継続的取引がある先とは締結していないが、新規取引先とは締結している。仕入先は先方の要望により商社のみ締結。発注はFAX、メールが主体。「歩引き」は昔からの販売先で1社残っている。協議会員企業ではないが、改善の要望は絶えず行っている。現金払いを短縮する代わりに金利引きして払う「現金引き」も残っている（手形の金利引きではない）。在庫は概ね引き取って頂いており、未引き取りは基本的にはない。決済は、仕入先は期日指定現金振り込みが多いが、大手商社は90～120日の手形払いが多い。販売先ではファクタリングに置き換える事も最近は多い。電子手形と手形の先のサイトは京都の問屋筋が150日以上と長い。新規は最長90日のサイトか現金でお願いしており、現金化の流れを感じている。繊維業界における手形の役割はまだ大きいと考えている。
71	A-14		「基本契約書」は、仕入先では商社とは締結しているが、工賃依頼先などとはあまり締結できていない。販売先では先方の要望がある先は締結している。販売先には率で3～5％程度の「歩引き」が残っている先がある。実際は「歩引き」分は価格に上乗せして対応することが多い。取引の立場上、こちらから「歩引き」の廃止は申し出づらい。手形を現金で支払う場合は金利分を引いて支払っている。販売先からの手形サイトは大手は90～120日中心。最長150日。ここ10年は現金払い先と優先的に取引している。新規販売先では信用力のある先以外は割り引けない長期手形の商売はしない。現金の場合末締め翌日末現金受け取りが多い。仕入先は120日支払いの手形が多い。「下請法」についてはあまり把握していない。
72	A-15	「基本契約書」の締結は、仕入先、販売先ともに昔からの取引先を除いた売上高の80%にあたる先と締結している。「発注書」については販売先からの8割以上、2割はテキスタイル・問屋の「白生地」のため「発注書」はないが、染色時に発注いただく。仕入先への発行状況は見本品を除いてすべて発行している。「歩引き」取引は1社だけ残っている。「金利引き」は当初からない。決済方法については販売先からは現金・期日指定現金30%、手形と電子決済をあわせて70%でサイトは90～120日。支払いについては現金50%、手形50%程度。仕入先の電子決済についての関心は薄い。「自主行動計画」「取引ガイドライン」の存在については今回初めて知った。コンプライアンスについては厳しくしすぎると競争力が低下する懸念があると考える。繊維業界においては「納期」は「最終引き取り期限」と必ずしも一致しない。売り先が全て決まっているわけでないのがその理由のひとつと考える。「最終引き取り期限」と「納期」が同じでないと、仕入れ等の計画が立てづらいことがあり、今後改善されることを望む。	

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
73	A-16	「基本契約書」は販売先仕入先との締結は出来て無い。未引取等の取引上のトラブル等に対しての契約締結の必要性は認識しており、今後、協議会の契約書サンプルを参考に契約の締結を推し進める予定である。契約締結を進めるにあたり、個別の交渉の難しさもある。「発注書」はメール等の手段を含めて全て発行して貰っている。「歩引き」は3社に残るが、一部では廃止の要請も行なっている。決済は販売先からの支払いは現金40%、期日指定現金10%、手形40%、電子決済10%、手形の支払いでは150日の長期サイトも残っている。仕入先への支払いは構成比は現金40%、手形は60%である。今後は海外との直接取引も必要で強化を考えている。	
74	A-17	「基本契約書」は、約30社取引がある内6社のみ、その他の全ての販売先との契約書の締結は出来ていない。「発注書」に関しては「企画書」「設計書」の形式にて発行して貰っているが、単価項目が無く、後日トラブルが発生するケースが有る。根拠の示されない補修費の請求、契約書に無い一方的な取引上の保険額の支払い請求、当初の契約工賃を下回る工賃での支払い、発注引取り残の在庫の保管要請等不適正な要求を受けている。各々廃止の要請はしているが対応をして貰えて無い。販売先への支払いは現金約70%、手形は約30%である。	
75	A-18	仕入先、販売先とも「基本契約書」の締結は行っていない。今までの取引における信頼関係で成り立っている。「発注書」の発行に関しては、仕入先、販売先ともに全て発行されている。契約書はないが、「発注書」で取引が成立している。販売先は、コンバーター70%、アパレル15%、商社15%といった構成比になっている。「歩引き」について、仕入先に対しては2社残っていて、これは手形支払いから現金支払いに変えたことで、1%の「歩引き」をさせて貰っている。販売先からはだいぶ減ったものの、まだ50%程度残っている。「歩引き」先に対しては、その分単価に乗せることで対応することはある。現状、「歩引き」廃止の要請は行っていない。決済について、販売先からは現金が40%、手形が60%、サイトは120日～180日で、140日サイトがメイン。仕入先に対しては、入荷日起算で翌月末払い、現金が20%、手形が80%である。手形のサイトは150日で行っている。現金払いの場合は25日締め、翌10日払い。「自主行動計画」については今回初めて知った。尾州の今年の受注状況は悪く、前年比で落としている。機能性素材の合織に押されて負けていると感じている。	
76	C-1	「基本契約書」の締結については、販売先からの申し出がある場合と無い場合があるが、ハイブランドの販売先については先方からの申し出を受け締結している。海外の販売先も同じ状況である。中堅アパレルが主な顧客で、受注はメールやFAX、あるいは直接来社して、といったケースも多い。電話での受注は間違いにつながることもあるので、その場合は改めてメールかFAXを頂くようにしている。また、今年の7月からは取引する際に「受注書」を発行し、その中で納期や支払条件等について確認することを始めた。「歩引き」について、今年度の決算の結果では無かった。基本的に「歩引き」を行う先とは取引しないようにしている。初めて取引する際に、取引条件として「歩引き」の有無は確認している。また、仕入先に対する「歩引き」は行っていない。決済の状況について、販売先からの支払方法は現金払いが増えてきている。また、手形のサイトについても短縮化の傾向にあり、90日サイトになってきている。初めて取引を行う際には先払いを依頼し、入金確認後発送するようにしている。手形サイトの短縮に関して相手と交渉を行った結果、ある120日サイトの先からは、会社の方針は変えられない、と断られたケースや、逆に90日サイトの振り込みだった先は平成30年1月から60日サイトに短縮する旨報告があり、改善された事例もある。	「基本契約書」は販売先、仕入先とも締結している先は少ない。受注は電話とFAXが主体で、中堅アパレルとの取引が多い。「歩引き」については販売先の老舗生地業者からたまに要請がある。「歩引き」がある事が最初から判明していれば生地単価にのせることもできるが、支払う段階まで分からない場合がある。仕入先に対しては「歩引き」はない。決済条件については販売先は翌月現金払いもあるが、手形取引では120～150日のサイトが多い。出荷日起算で150～180日を超えることもあるが、特に問題は無いと思っている。仕入先に対しては殆ど翌月現金で支払っている。決済条件を決めないまま取引をスタートし、後から手形や現金などの決済条件を決めることある。

No	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
77	C-2	「基本契約書」は販売先、仕入先ともに締結している先は少ない。現状は「基本契約書」の必要性を感じていない。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手している。「発注書」ベースで取引は行なっている。メール・FAXで発注内容を網羅している。仕入先へは全て「発注書」を発行している。「歩引き」取引は率3%程度で販売先で2社残っている。金利引き、振込手数料引きもある。仕入先へは「歩引き」していない。但し、支払時、振込手数料を差し引くことはある。センターフィーが発生する取引先はない。決済条件については、販売先は月末締め、翌月末回収で現金100%。仕入先への支払いは月末締め、翌月末払いで現金95%、手形5%である。在庫は見込みで持つため在庫リスクがあり、その分値段を上乗せして販売せざるを得ない。	販売先との「基本契約書」は締結していない。取引は主に「発注書」ベースで行っている。仕入先とも「基本契約書」は締結していない。直売りはしないで糸商を通じて販売をしている。「歩引き」に関するルールについては当事者同士が納得しなければ機能しないし、強制力が必要と考える。「歩引き」は率3%程度で販売先で2社残っている。振込手数料引き、金利引きもある。仕入先に対しては振り込み手数料を引くことはあるが、1万円以下は当方負担。運送料は基本的に元払いで、金額が小さい場合はご負担いただいている。見本費用は基本的には当方負担。百貨店の消化仕入れは不透明と思う。決済条件については、販売先は翌月末現金払いで、手形取引は基本的にはない。在庫は見込みで持つため在庫リスクがあり、その分値段を上乗せして販売せざるを得ない。仕入先も手形取引はほとんどなく、現金払いが多い。
78	C-3	「基本契約書」の締結は販売先の一部のSPA、商社とは締結しているが、それ以外の販売先とは締結をしていない。仕入先との契約の締結も殆ど出来て無い。「発注書」の発行は販売先からはほ全部発行して頂き、仕入先に対しても全てに発行している。「歩引き」は販売先1社から2%の率で残るが当方から仕入先への「歩引き」は存在しない。「歩引き」先1社には「自主行動計画」の内容を踏まえて廃止の要請を行った。決済に関して販売先からは現金と手形での支払い、電子決済(でん債)での支払いも存在し、手形の場合は期間の長い150日サイトも残っている。電子決済(でん債)は利便性は存在するが、販売先毎に異なる電子決済の仕組みの要請が来た場合には手続き的には課題がある。ジャカードの意匠作成費用、サンプル作成費用、商品の未引取等のトラブルに対応して、「基本契約書」の締結の検討を予定したい。	「基本契約書」は先方の要望があれば結んでいる。特に長年の取引先とは結んでいないことが多い。販売先からの「発注書」は発行されているが、ない場合は当方から確認書(注文請書)をメールなどで送付している。「歩引き」に関しては仕入先には昔からないが、販売先には2%程度で2社残っている。額も小さく、販売価格に上乗せしているので問題はない。一定金額を請求先にプールする「積み引き」も以前はされたことがあったが今はない。決済条件は現金も手形もある。流れとしては手形から現金へシフトしている。先方の資金繰りが厳しいところは現金。糸商は規模が大きいので手形が多い。支払いサイトは60～90日。販売先の手形比率は半分くらいで、サイトは末締め90日～120日手形が多い。150日もある。電子決済が増加し、事務処理が煩雑になっている。コンプライアンス遵守は各社力を入れはじめたと思う。下請法については大手企業でさえ末端の担当者には浸透していないと感じている。下請法が末端に知れ渡るようにしてほしい。
79	C-4	「基本契約書」は、販売先についてはメイン先とは締結しているが、スポット先・取引少ない先とは締結していない。仕入先についてはメイン先とは締結しているが、小企業が多く昔からの取引先は締結していない。「発注書」は、販売先からはほぼ全部入手している。仕入先へはほぼ全部発行している。在庫は受注分は必ず引き取って頂いている。「歩引き」取引については、販売先から1社あったが1年前に取引を止めた。現在「歩引き」取引は一切受け付けない方針。仕入先へは全廃した。インテリア業界ではカタログ販売時に見本帳(作成)協力費という名目で25～30%の負担を要求されることがある。販売先からの回収条件は現金(期日指定含む)30%、手形30%、電子決済40%である。手形と電子決済のサイトは90日が多い。仕入先への支払は全て現金。振込手数料は引かれているし、引いている。理不尽な条件や要求としては、価格の改定を受け入れてくれない。改善したいが同業者の足並みが揃わないので難しい。	「基本契約書」については、先方からの要望も多く、大手販売先とは原則締結しているが、中小の先では締結している先は少ない。仕入先は小企業が多く、昔からの取引先は締結していない。発注書は必ず頂き、了承印をつけている。取引開始前の業務条件の事前確認は書面にて確実に実施している。在庫は受注分は必ず引き取っていただいている。「歩引き」については10年前までは存在も知らなかったが、中小アパレル企業と取引を開始し、支払いの段階で「歩引き」の存在を初めて知った。「歩引き」取引はないが、一部建設関係との商売において「協力金」などの名目で「歩引き」のようなものを引かれるケースは残っている。インテリア業界ではカタログ販売時に見本帳協力費という名目で25～30%の負担を要求されることもある。振り込み手数料については引かれているし、引いている。決済条件は販売先の90%は手形商売で起算日から60～90日がほとんど。物販では手形はほとんどない。手形ではないが60日後に現金という先はある。当社は要求をごり押ししてくる先とは原則取引しない方針。仕入先については現金支払い(末締め翌15日現金)が基本。1社のみ手形が残っている。
80	C-5	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで52社中6社締結しており、更に推し進めたい。仕入先は大手商社が大半であるため締結の必要性は感じていないし問題も起きていない。「発注書」は商社から半分程度だが、「製織指図書」を書面でいただいている。出荷指図書はFAXでいただき、在庫は全て引き取っていただいている。仕入先への発行状況は半分程度商社から「売約定書」が届くので捺印して返却している。糸については95%発行している。「歩引き」は小さな先で10社程度残っている。仕入先も1社残している。販売先からは締め日から90～120日手形の与信リスクを考えて、小規模な客先に対して当方の要求で「歩引き」ありの翌月現金にしてもらった。仕入れの1社も先方の要望。廃止して手形になると困るから。決済方法は売上高構成比で現金20%、期日指定現金26%、手形は50%でサイトは90～150日、その他4%が電子決済。支払いについては現金20%、手形80%程度でサイト60～90日。糸の仕入れは出荷日起算。外注工場は現金払い。「自主行動計画」については知っている。当社は理不尽な要求をしてくる先とは商売はしない。	

	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
81	C-6	「基本契約書」の締結は、仕入先、販売先ともに行っていない。一部、大手アパレル等からの要請によって締結するケースがある程度で、自社から積極的に働きかけてはいない。「発注書」の発行についても全てとは言えない。大手アパレル等は正式な「発注書」が発行されて来るが、中小などは電話やFAX、メールなどの方法で受注している。そのことで別段トラブルになることもない。「歩引き」取引について、今まではそれほど気にかけていなかったが、改めて確認すると、おかしいと思われる事例は結構あって、疑問に感じていたケースについて、この機会に具体例を相談したことろ、地元産元との取引や商社筋との取引について「下請法」違反であることが確認できた。今回、受けた説明や、頂いた資料等を基に、今後は「下請法」等、法令についての知識を身に付けていって、取引条件で納得できない場合には、はっきりと相手に申し入れしていきたいと思う。一方、大手アパレル等でファクタリングの導入が行われ、第三者と契約してスタートした例があるが、この先については、以前との比較で格段に支払いに関しては良くなったと感じている。	
82	C-7	「基本契約書」の締結は一部大手とは契約締結が出来ているが、その他多くの販売先とは契約の締結が出来て無い。仕入先との契約締結は相手先フォームでの締結と自社フォームでの締結の場合も存在するが大部分の仕入先とは契約締結が出来て無い。「発注書」は販売先からの発行は殆ど無いが当方から仕入先へは全てに対して発行している。「歩引き」は販売先に9社残るが当方からの仕入先に対する「歩引き」は存在しない。「自主行動計画」及び「歩引き」廃止要請は所属する業界団体からの報告もあり、産地組合員企業には内容を共有している。決済は、販売先からは約半分は前金を含む現金、他に手形と電子決済も存在し、手形は減少し電子決済が増える傾向にある。仕入先とは現金が約60%、手形も40%の比率で支払っている。	
83	C-8	「基本契約書」の締結は販売先とは相手先のフォームでの締結の場合が多いが自社フォームで締結の場合も数社存在する。但し、その他殆どの販売先とは契約締結が出来ていない。販売先との取引は口頭での開始が多く、取引上のトラブルが発生するケースがある。「発注書」には販売先からは全て発行して貰っており、仕入先に対してもほぼ全部に対して発行をしている。「歩引き」には販売先8社に残っている。当方から仕入先への「歩引き」は存在しない。決済は販売先からの支払いの殆どは現金であり、手形と電子決済も一部存在する。仕入先への支払いの現金が多いが手形と電子決済もある。「自主行動計画」は認識している。「歩引き」を廃止したいが当事者からの働きかけ交渉が難しい場合もあり、今回の様な業界としての「歩引き」廃止要請は有り難い。	
84	D-1		商社系の売買取引については「基本契約書」を結んでいる。発注書は発行していないがメールやFAX、口頭で行っている。現在は実需商売が多く、発注分は全量引き取ってもらっているし、当方も発注した分の在庫は必ず引き取る。「歩引き」は減っているが「現金引き」がある。長期手形を現金取引に換える方向となった結果、5%程度の「金利引き」となってしまったケースもある。「歩引き」はないに越したことはない。販売促進費1%、歩引き2%、現金引き5%と全てがのせられる場合もある。当方から「歩引き」の廃止をお願いするには覚悟がいる。「歩引き」分は販売価格に上乗せするか、最初から受けつけていない。また現在は、販売先、仕入先とも手形取引はない。高齢化と後継者問題は大きな課題であり、最低工賃を引き上げても後継者問題の解決は難しい面がある。
85	D-2		「基本契約書」について、仕入先とは購入契約書を結んで代替している。販売先とは大手については簡単な「売買基本契約書」（実態は「発注書」に近い）を締結している。先方のフォームであるが問題はない。ただし個人間信用取引に近いので突然本人が退職した場合に問題が発生する。業界内ではサイト210日の手形取引も残ってはいるが、交渉の結果、手形から現金取引に変更され、現在は現金取引が多い。ただし、手形の発行がなくても伝票上は手形の値段から「5%引き」という文面もつけて「歩引き」がなされることもあり、「金利引き」という形で「歩引き」が残っている。資本金による下請け区分には問題があると思う。下請け関係にかかわらず、業界内の悪習は絶つべきで、法律の規定内容を「取引上してはならぬ事。守るべき事」とすべき。たとえば、「歩引き」は下請法上の関係があろうとなかろうと「違法」とする、など。取引関係は対等であるべきと考えている。

	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
86	D-3		「基本契約書」は商社系企業とは締結しているが、通常はあまりかわさない。取引条件については事前に厳密に取り決めている。決めた事は必ず守るし守らせる。「歩引き」については撲滅すべき。「歩引き」されたら販売金額に上乗せされるだけで、非効率な取引の温床である。販売先との取引条件は、支払いが悪い先とは現金、支払いが良い先とは手形で行っている。手形決済を現金決済に変更する際に5%引いてくる先はある。「協賛引き」をしてくる先もある。手形サイトは最長210日。新規取引先は現金決済が多い。産地問屋の中には経営危機に瀕した時、「歩引き」を実施していたため生き残った企業がある一方、「歩引き」は行わずに真面目に商売をしたが、結局倒産してしまった企業もあるのも事実なので取引の実情としては複雑な面がある。「歩引き」を実施している企業に対して聴き取り調査を行ってはどうか。
87	D-4		「発注書」や「基本契約書」を締結することは減多に無いが、先方の「発注書」はいただくよう指導はしている。当方からも電話やメモで発注することが多い。在庫は多くかかえている。販売機会損失を避けるため10年前の在庫もある。新用途開拓のための異業種開拓の強化には努めている。「歩引き」取引は存在しない。「歩引き」の存在は知らなかった。販売先から一方的に要請されたことがあったが、販売価格に乗せて良いといわれたので上乗せしている。当業界では「歩引き」はあたりまえで、手形取引も多いとのこと。「下請け」に対して委託をすることも「下請け」として委託されることもある。問屋よりも当社は在庫が多いので問屋が製品を借りに来ることも多い。手形取引は信用力にある先だけとのみ行っており、基本的にはお断りしている。
88	D-5	当社は商売形態が委託加工のため「基本契約書」は販売先、仕入れ先とも結んでいないし、締結の必要性は感じていない。トラブルも起きたことがなく、万全の信頼関係を取引先とは築いている。「発注書」は販売先からは60%程度で全て産元商社経由の「委託加工契約書」である。受注は電話主体である。原材料は産元商社から支給されているため、いわゆる「仕入れ」購買はなく、「発注書」は発行していない。トラブルは発生したことなし。「歩引き」は30～40年前になくなった。仕入先へは当初から行っていない。決済方法については販売先からは現金60%、手形は40%程度でサイトは60日。支払いについては100%現金で20日締め翌10日払いである。「自主行動計画」については知っている。後継者の選抜には苦労している。当社の衣料用の比率は4割程度。	
89	D-6	委託加工の場合は、呼称は様々であるが所謂「基本契約書」を締結の上、都度「委託加工指図書」を相手方フォーマットで作成・運用している。売買の場合は支払方法などを定めた「基本契約書」がない場合もあるが、個別発注はメールまたはFAXでいただいている。仕入先に対しては全て「発注書」は発行している。「歩引き」は昔からない。「金利引き」は以前わずかにあったが今はない。仕入先へは当初から行っていない。「自主行動計画」については名前だけ知っている。効率化については関心をもって設備投資、機械化を進めることではかっている。決済方法については販売先については、委託の場合現金100%、販売の場合は手形と電子決済をあわせて80%程度でサイトは60～120日。支払いについては原材料の購入の場合手形が70%でサイトは30～60日。月末締め翌30～60日払いである。販売先において繊維業界の知識習慣に詳しい人が少なくなり、非常識な要求をされることがある。例えば到底不可能な納期の要求など。産元商社は輸入して作ることに慣れたため企画力が低下したと思う。工場が2カ所有るが人が集まらず苦労している。	
90	E－1	「基本契約書」の締結状況は販売先20社・仕入先15社と締結している。販売先は全て相手先のフォーム、仕入先は当社のフォームで取り交わしている。副資材業との取引はアパレルが指定した業者との取引が殆どで、金額的には小さく、特に「基本契約書」の締結は行っていない。「発注書」の発行については、販売先からのSKU単位での数量が中々出ないため、求められる納期に間に合わせるためには、素材の手配を先行せざるを得ない状況である。その際、販売先に素材手配の数量等については数量明細書を発行している。時々、発行された発注書の数量と数量明細書に誤差が生じることがある。「歩引き」については、販売先からは一切無くなった。仕入先についても「歩引き」は全廃している。決済方法は販売先、仕入先とも全て現金となっている。法令遵守等コンプライアンスについての社内教育は、大変重要なこととであり実施している。販売先の一部には単価が指定されているところや適正マージンを2%と定められているところがあるが、理不尽な取引条件である。　情報基盤は自社システムで行っている。販売先からの発注等はその都度自社システムに入力している。「自主行動計画」については承知している。	

	企業名	平成29年度報告	平成28年度報告
91	E－2	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで取引先の4割と締結している。新規取引先は自社フォームで締結している。昔からのお付合先とは締結していないことが多いが問題になったことはない。仕入先も相手先フォームで4割と締結。「発注書」は全て発行いただいている。仕入先(生地)に対しても全て発行している。FAX、メールが大半。「歩引き」は以前あったが現在はない。先方の対象ブランドが廃止されたことから自動的に消滅した。「歩引き」はいわば、パワハラみたいなもの。SCM、経産省の今回の一連の歩引き廃止活動は大変ありがたいと思っている。仕入先に対しては過去行ったことなし。決済方法については販売先からは期日指定現金60%、手形40%でサイトは60～90日。支払いについては生地30%についてはサイト120日手形、その他70%については工賃、副資材、刺繍などの加工等で現金末締め翌20日払い。入金が遅い関係で支払サイトが長いが特に問題は無い。電子決済はすすめるべきと思っている。以前から積極的に導入をしたいと思っているが、申し入れても販売先、仕入先とも応じない。「自主行動計画」については初めて聞いた。	
92	E－3	「基本契約書」は販売先とは相手先フォームで取引先の90%と締結している。仕入先とは特に締結していないが、支払条件など取引上最低必要な事項は「口座申請書」にて双方了解の元で確認、対応している。「発注書」については販売予定数は当社が検討し、全て発行いただいている。仕入先に対しては全て発行している。「歩引き」は以前あったが現在はない。仕入先に対してはもとから行っていない。ニット業界の「歩引き」は少ないと思う。決済方法については販売先からは現金100%。販売先には百貨店が多いことが理由。ただし「返品条件付き買い取り」のため売れ残り分は返品されて返金。ただし新規発注により取引の継続性からすれば問題はない。逆にアパレルは全量買い取りだが、価格が非常に安い。支払いについては80%現金、手形20%程度でサイト105日。「自主行動計画」について初めて聞いた。TVショッピングでは「原産地」の表示が無い点が問題。通販は表示している。	
93	F－1	「基本契約書」については販売先とは相手先フォームで金額ベース75％、企業数ベース30％にて締結している。一部締結していない先もあるが、小額の先や文房具や雑貨など締結不要と判断しているためである。仕入先とは自社フォームで70％の先と締結済。「発注書」についてはほぼいただいているが、内容が不十分の先が小売店などにあり、「納品予定書」「計画書」という名称で完全な「発注書」にはなっていない。また発注数量が確定できないため曖昧にしているケースもある。仕入先に対してはほぼ全部発行している。「歩引き」を行う先とは最初から取引をしない。1社要望があったが断った。仕入先に対しては当初からしていない。決済条件は販売先からは現金、手形は概ね半々でサイトは45～90日である。支払いについてはほぼ100%現金である。GMSの検品費用負担の不合理については課題として検討していただきたい。	
94	F－2	「基本契約書」については販売先とは相手先フォームで企業数ベース30%、当方のフォームで40%締結している。仕入先とは自社フォームで80%の先と締結している。「発注書」については全て発行いただいている。仕入先に対しても全て発行しているし、社長印は必須ルールである。「歩引き」「金利引き」は現金問屋を中心に60社程度残っている。売上高の1割程度であるが。仕入先に対しては30%残っている。なお、「歩引き」された額は販売価格に上乗せしている。決済条件については販売先からは現金80%、手形は20%程度でサイトは90日。支払いについては70%現金、手形30%程度である。流通業は「買い取り」をベースに商売をしてほしいと思う。大手テレビ通販の取引方法は特に理不尽で、一定量作らせておいて、売れ残りは返品してくる。売れるのは5～6割程度。結局売れ残りを見越して単価はアップすることになり、消費者のためにならないと思う。	