

【第13回経営トップ合同会議】

**第7回「TAプロジェクト取引ガイドライン」
実践・進捗状況に関する聴き取り調査報告書
(平成24年5月～7月実施)**

平成24年11月16日

繊維産業流通構造改革推進協議会

目次(企業記載ページ)

* 順不同

企業名	ページ	企業名	ページ
イトキン株式会社	3	清原株式会社	10
株式会社オンワード檜山	3	株式会社三景	10
株式会社カイトックファミリー	3	島田商事株式会社	10
株式会社サンエー・インターナショナル	3	テナック株式会社	10
株式会社三陽商会	3	ナクシス株式会社	10
株式会社東京スタイル	4	株式会社フクイ	11
株式会社レナウン	4	丸和繊維工業株式会社	11
株式会社ワールド	4	小松精練株式会社	11
株式会社ワコール	4	サカイオーベックス株式会社	11
伊藤忠商事株式会社	5	東海染工株式会社	12
住金物産株式会社	5	株式会社ソトー	12
瀧定大阪株式会社	5	アイトス株式会社	13
タキヒヨー株式会社	5	オンワード商事株式会社	13
田村駒株式会社	5	辰野株式会社	13
蝶理株式会社	5	株式会社チクマ	14
豊島株式会社	6	ツカモトユーエス株式会社	14
N I 帝人商事株式会社	6	中谷株式会社	15
丸紅株式会社	6	日新実業株式会社	15
三菱商事株式会社	6	株式会社ボンマックス	15
モリリン株式会社	6	ミドリ安全株式会社	15
一村産業株式会社	7	株式会社そごう・西武	16
クラレトレーディング株式会社	7	株式会社高島屋	16
帝人ファイバー 株式会社	7	株式会社大丸松坂屋百貨店	16
東洋紡 S T C 株式会社	7	株式会社三越伊勢丹	17
東レ株式会社	8	イオンリテール株式会社	17
中伝毛織株式会社	8	株式会社イトーヨーカ堂	17
日本毛織株式会社	8	合同会社西友	18
三菱レイヨン株式会社	9	株式会社ダイエー	18
御幸毛織株式会社	9	ユニー株式会社	18
ユニチカトレーディング株式会社	9	株式会社丸井	18

【アパレル】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
1	イトキン株式会社	「基本契約書」に関しては自社仕様にて仕入先、得意先共に全ての取引先と締結しており、基本契約書を締結しないと口座が下りない仕組みとなっている。金利引き歩引き取引は、現在は一切存在しない。支払いの条件は契約時に取り決めて「基本契約書」に盛り込み、ルールに従い取引を行っている。SCM 統一伝票に関しては、相手先から提出されれば受けるスタンスに以前から変わりはない。当社独自の WEB オンラインシステムにて国内及び中国での取引が出来る。	大震災では茨城にある自社物流センターが被災、コンピューター・機械設備に被害。1週間は完全ストップ、1ヶ月で 70%の回復状況であった。基本契約書に関しては基本的に全ての取引先と自社仕様の基本契約書で締結しているが、内容に問題があれば協議を繰り返し締結している。また社内では契約書を締結しないと口座が下りないシステムとなっている。株式上場はしていないが決算内容は取引先の希望で内容をオープンにしている。
2	株式会社 オンワード樫山	「基本契約書」の締結率は前年度の 68%から本年は 70%まで増やす事が出来た。当社の取引に関する監査の体制は「内部監査室」活動の一環として機能し、強化されている。金利引き、歩引き取引は一切無い。支払い条件は「基本契約書」に盛り込まれており、仕入先の規模等々に対応した各々の支払い条件を定めている。昨年度より「SCM 統一伝票」を「オンワード商事」と共にスタートして大きな問題は発生していない。EDI 取引で仕入系では「AT ネット」、販売系では「流通 BMS」も一部導入している。「センターフィー」を負担する例は多少存在するが、問題は発生していない。	「SCM 統一伝票」に関しては 2 月初めから1ヶ月間の準備期間を設けて、3 月 1 日から完全実施している。実施前に取引先に対して「事前説明会」を15回開催した事もあり、今のところ大きな問題は起きていない。基本契約書締結の状況に関しては商社・副資材・原材料でそれぞれ昨年度より増加しており全体で 4.5 ポイント増の 68.5%の締結率となっている。CSR・コンプライアンスに関しては昨年外部監査法人(公認会計士)を変更後、内部監査部と連動で規制を掛けており、全ての履歴が残るように徹底を図っている。
3	株式会社 カイトックファミリー	契約に関しては仕入れの 90%が中国主体の海外仕入れであり、仕入先とは契約書による取引を行っており問題は無い。カイトックグループとして内部統制、コンプライアンスを強化する方針である。大手GMSと残っていた歩引きは本年から無くなり、現在大手との歩引きは無い。直営工場は国内と中国で稼働している、他のエリアでは、状況をみながらの工場稼働を予定している。	基本契約書は基本的には自社仕様での締結ではあるが海外生産(中国)比率が90%になっており、工場とは条件を決定確認後の契約書ベースとして「発注書」を出して大きな問題はない。販売先からの歩引きはあるが全て取引先と「覚書」を交わすようにしている。GMS 中心の販売先構成に変わりはないが5年前より始めている紳士アウター関係が堅調に推移している。
4	株式会社 サンエー・インター ナショナル	「基本契約書」の締結に関しては新規先を含め全ての取引先と交渉し締結を行っている。サンエーインターナショナルの仕入れを一括して請負う SPN(サンエー・プロダクション・ネットワーク)社の設立に伴う経過措置の中で、仕入れ価格を維持する目的で、契約合意の基に商社に歩積みをお願いしているが、その他には金利引き、歩引きに類する取引は存在しない。「下請法」を遵守して委託加工先への支払いは現金取引を原則としている。EDI に関しては WEB を活用したクラウド型の仕組みを開発中。東京スタイルとの経営統合においては、財務経理を皮切りに管理面での共通化を進めている。	大震災では福島協力の工場が原発被災を受け商品の放射線量を測定、安全基準内との確認をして6月度より販売した。今後の保障の為「見解書」を作成し、現在は協力工場にも指図を入れておりお客様からの非難の声は出ていない。「基本契約書」締結に関しては新規先を含め国内全てのお客様と締結または交渉中。「EDI 取引」に関しては来年3月より伝票レス化の計画。本年9月に予定していた(株)サンエー・プロダクション・ネットワーク(SPN)への親会社からの仕入れ窓口移管は、来年3月に延期。また、本年6月1日付で(株)東京スタイルと経営統合を実施した。
5	株式会社 三陽商会	「TA プロジェクト取引ガイドライン」に基づいた基本契約書の締結は8社で変わりはないが、自社仕様の基本契約書での契約は取引の継続性を見極めて殆どの取引先と締結している。金利引き、歩引き等の取引は一切無い。支払いに関しては「下請法」を遵守したルールがあるが、生地及び製品仕入先に対しては 120 日の手形取引が存在する。「SCM 統一伝票」に関して副資材仕入先 4 社と使用を開始しているが、その他の仕入先に関しては現在社内の企画生産システムのリプレースを検討中の為、システム構築に合わせて導入を進める予定。「流通 BMS」に関しては、導入済みの百貨店と取引を開始している。	「TA 取引ガイドライン」に基づいた「基本契約書」の締結は 8 社とかわりはないが、自社仕様の「基本契約書」は当社が継続的取引があると考えている仕入先の約9割と締結を終えており、新規取引先においても取引継続性を注視している。「SCM 統一伝票」は4月より副資材関連4社様と取組みを開始したが、現状特に問題は出ていない。

【アパレル】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
6	株式会社 東京スタイル	「基本契約書」の締結は全ての取引先と締結出来ている。金利引き、歩引き取引は一切無い。支払いは原則現金であるが、生地仕入先とは 120 日、製品仕入先とは 90 日の手形取引が存在する。EDI 関係では百貨店得意先と「流通 BMS」を導入開始している。サンエーインターナショナルとの統合を進める中で人事、総務、財務系での一本化を進めているが社内システム関連は見直し中である。「アゾ染料」への対応は織産連のガイドラインに従った「不使用宣言書」の提出の依頼を終えている。	本年 6 月 1 日付けで(株)サンエーインターナショナルとの合弁会社「TSIホールディング」を設立、総合推進会議を J-SOX を中心に実施中。年 2 回の「仕入先勉強会」を開催し生地、製品雑貨に分け「東京スタイル基準」を設け品質管理を徹底している。自社仕様の基本契約書を作成し「仕入先勉強会」の中でも契約書締結に関しての説明をしている。また社内では「発注書」の徹底と「サイフォームマジック・システム」を活用して情報の共有化に努めている。新体制ではあるがやるべき事をしっかりやって行く姿勢に変わりはない。
7	株式会社レナウン	「基本契約書」の締結は全ての取引先と締結している。「取引ガイドライン」に従った追記事項の組み入れを法務部門と予定しているが、実施には未だ至っていない。新規の取引先とは「取引ガイドライン」に従った、取引基本契約書の締結を検討中であり、合わせて「アゾ染料」及び「反社会的勢力排除」に関する項目の盛り込みを予定している。金利引き、歩引き取引は一切存在せず、支払いに関しては手形での支払いは 90 日以下と定めており、現金支払いでも延べ払いは行わないルールとなっている。「SCM 統一伝票」に関しては、取引先からの使用の要請は受けるスタンスにて対応しているが、現状では副資材仕入先を中心に導入数は増加の傾向にある。情報共有に関して当社独自のインターネットベースでの EDI を導入済みであり、伝票を介さずに取引及び情報を共有するシステムの構築も進めている。「アゾ染料」への対応は織産連のガイドラインに従った対応を進めており、「不使用宣言書」及関連する全ての項目のリスト化を行うまでの準備は完了している。	大震災では福島の工場関係一部と、千葉の物流センターで震災被害にあったが4月から再稼働しており、販売面でも回復基調ではある。一昨年より「TAプロジェクト取引ガイドライン」に沿った基本契約書の作成を進めてはいるが、アゾ染料問題等の追加事項も含め、引き続き検討を進めている。「SCM 統一伝票」の副資材関係の取扱いは問題ない。
8	株式会社ワールド	「基本契約書」は金額ベース 98%迄、取引先と契約締結が出来ている。今後は契約取り交わしの電子化・システム化を行い、100%の契約締結が出来る予定。「下請法」等に関しては 2 年に一回、全社的に「eラーニング」にて研修を行っている。当社は 30 年来、金利引きは行っていない。支払いに関し下請対象外の仕入先様への支払い条件は、原則、期日現金、下請対象先の仕入先様に関しては、早期資金化もでき手形よりも事務手続きが煩雑でないファクタリング支払いを推奨している。EDI 関連では、副資材仕入れ先各社とオンラインシステムにて取引を行っている。「アゾ染料」に関しては、平成 23 年度より先行して対応を開始して「不使用宣言書」の依頼から回収も進んでおり「リスト化」も出来ている。	「基本契約書」の締結は 100%を目標として実践継続中であり 3 年毎の見直しも推し進めている。また「歩引き・歩積み」取引の撤廃等、「取引正常化」への取り組みは公正な立場で判断が可能である SCM 推進協議会で進めるべきである。「下請法」・「コンプライアンス」に関しては、昨年に引き続き強化啓蒙中である。
9	株式会社ワコール	「基本契約書」に関しては全ての取引先と締結している。「仕入先説明会」を年 2 回定期的に開催し、4 月の仕入先経営トップ層が参加の会と、10 月の品質管理等の具体的な案件を検討する会と機能を区分し、取引先が参加の会議体形式で説明会を運営している。金利引き、歩引きに関しては一切存在しない。国内仕入先とは当社独自の EDI にて「情報共有」を実施、得意先とは個々の EDI の対応が大部分であるが、「流通 BMS」も百貨店及び大手 GMS で導入開始している。「特定芳香族アミンを生成するアゾ染料の不使用」に関しては、平成 22 年 9 月に基準を設定し、説明会を実施。平成 23 年秋の商品から適用としている。	年 2 回の(4月・10月)主力 80 社の仕入先に参加いただく全体会議と分科会の開催は恒例化している。品質の向上を目的に最近の内容はより具体的な「事例研究」を中心に、ONE・WEY とならない全員参加での会議体で運営する事としている。新規仕入先は年間 1-2 社程度の増ではあるが、「基本契約書」の締結は必須としている。GMS との取引きでは毎年商品本部との折衝、掛け率見直しの交渉をしている。仕入先とは「歩引き取引」は一切ない。

【商社】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
10	伊藤忠商事株式会社	「基本契約書」は特別な変更が無い場合においては自動更新もあるが、「業務委託契約書」は自動更新はしないで毎年の更新としている。「下請法」遵守のため、「下請法」抵触に係わる案件に対しては重要事項として注力している。	「基本契約書」に関しては毎年内容の見直しを進めており、最近では「暴力団排除」等の追加項目を加える等、法令順守に努めている。また契約書の内容に関しては「下請法」を特に注視している。従って「歩引き取引」に関しても取引先にご迷惑を掛けるような事は一切無い。
11	住金物産株式会社	「基本契約書」に関しては SCM 推進協議会「TA プロジェクト取引ガイドライン」を遵守することを記載し、尚且つ基本契約書の内容もバージョンアップしながら締結している。また海外仕入先・加工場とは 341 社と締結しているが、本年度は B 品・余剰品の取り扱いを定めた新バージョンを作成して随時切替え中である。社内のコンプライアンス・内部統制に関しては社員の意識改革を重点的に強化中。上場企業が「優越的地位の乱用」で相次いで摘発を受けていることから、近年は不当な要求を受けた事例は無い。	東日本大震災では震災後直ちに支援衣料品 7 万点を国土交通省の指導の下、的確に被災地にお届けする事が出来た。「売買取引基本契約書」に SCM 推進協議会「TA プロジェクト取引ガイドライン」を遵守することを記載しており、2011 年 6 月までの締結状況は、国内では得意先 234 社・仕入先 84 社・加工場 62 社となっている。また海外工場との「委託加工契約書」はバージョンアップをしながら締結を進めている。コンプライアンス・内部統制・内部監査についても管理強化を継続中。
12	瀧定大阪株式会社	基本契約書に関しては昨年度新たに「反社会的勢力の排除」(覚書)を加え締結を推し進めている。また取引先仕様の契約書にも同項目が付加されたところも増えてきている。仕入先との締結社数は更に増えて 687 社、また委託加工先も 680 社となっている。海外仕入先とも(中国) 210 社と基本契約を締結している。「下請法」「公正取引」に関しては社内研修を開催し更に徹底している。昨年度には「監査課」を設置、更に内部通報システムの活用により内部規定等の社内管理を強化していく方針。お客様からの「歩引き」取引は現在も残っており、「歩引き」取引を断るのは担当者レベルでの要請では難しい部分もあり、業界の問題として取り組む必要がある。	組織変更もあり、再度、下請法等公正取引に関する教育を課長職以上の者に対して行なった。今後も研修を行ない、さらに徹底していく。仕入先との基本契約書締結は、仕入先 620 社・委託加工先 612 社と締結し、ほぼ終了した。現在はそれを正しく運用し、定着させていく段階。ことに、支払条件の明確化とその履行については財務部でチェックし、徹底をはかっている。
13	タキヒヨー株式会社	一昨年に設置したコンプライアンス委員会では、引き続き「コンプライアンス・テスト」をリニューアルを重ねながらその活動を強化継続中。「下請法」対応では歩引きの全廃、支払い手形のサイト日数改善を実行しているが、取引先の一部からは「物流歩引き」と言われるものがあり、その実態の「妥当性」には疑問が残る。	「コンプライアンス委員会」の活動を強化し、あわせて 3ヶ月毎に「コンプライアンステスト」(検定方式で再テスト有り)を行なう等、社員の意識改革を進めている。ことに下請法対応は歩引全廃等、徹底して行なっている。また、仕入先との基本契約書の締結を今後積極的に推進していく。
14	田村駒株式会社	「基本契約書」・「委託加工契約書」に関する取組み姿勢は昨年度と特に変化はない。社内では業務上でイレギュラーな事柄が発生した時には「コンプライアンス委員会」及び「内部監査室」を機能させ管理の徹底をはかっている。自社からの歩引きは無い。	「基本契約書」の締結に関しては得意先仕様のものも存在するが、基本的には自社仕様で順次締結している。また加工場に対しては「委託加工契約書」を絶対条件で締結している。個別取引のチェックは内部監査室、法令順守はコンプライアンス委員会がチェックする体制も昨年度と変化はない。
15	蝶理株式会社	「下請法」遵守では、新規仕入先に対して資本金 3 千万以下の企業へは無条件に 90 日以内の手形サイトとしている。契約管理では「仲介取引」を見直し新たに「基本契約書」を更新する行動をとった結果、「仲介取引」は大幅に減少し全社で掲げた「躍進 2010」が成功裏に、「躍進 2013」で更なる業務改善に取り組む。	「基本契約書」に関しては基本的には自社仕様で締結しているが、内容に関して問題点があれば双方で検討を加え締結している。アパレル関係では相手仕様での締結が多い、加工場関係は全て「委託加工契約書」を締結している。理不尽な「歩引き取引」は存在していないが、「歩積み取引」ではお客様との契約書で「預かり金」として半期毎に「預り証」を発行、押印して確認を取っている部分では問題ないと考えている。

【商社】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
16	豊島株式会社	<p>昨年度に策定できた自社仕様の「売買取引基本契約書」での締結取引先は、昨年度から 60 社増え 160 社となっている。今後とも積極的に順次締結をして行く。「下請法」遵守の対応では、本年度より自社の支払手形サイトを基本的に 90 日以内としている。自社からの歩引きは無い。</p>	<p>昨年検討準備中であった自社仕様の「売買取引基本契約書」が策定できたのを機に、現在100社程度の取引先と締結している。締結を促進中であり今後とも順次取り交わして行く予定。また中国の工場とはB品処理の仕方等を細かく指示している。「SCM統一伝票」は一部副資材業者からの仕入れがあるが小売・GMS・アパレルとも伝票は取引先に合わせているのが現状。</p>
17	NI帝人商事株式会社	<p>「売買基本契約」の締結は得意先仕様を含めて必須条件として締結している。「反社会的勢力の排除」項目は「基本契約書」の改定項目には入れないものの、別途「覚書」を作成し新規に取り交わすようにしている。下請法遵守に関しては特殊事情のあるものは「決定申請」を義務付け社内で徹底を図るとともに、「下請法マニュアル」を作成しイントラにて通達指導を行なっている。また本年 10 月 1 日より帝人ファイバー(株)と統合し新会社を発足させる。</p>	<p>昨年と同様であるが、「売買基本契約書」の締結は基本的には自社仕様で締結しているが、取引先仕様の契約書も存在している。加工場とは「委託加工契約書」を締結しているが、海外の(中国)工場とは発注書に個別条件を記載するものも存在している。内部監査も引き続き定期的に個別取引をチェックし徹底を図っている。ユニフォーム関係の生地仕入れは帝人グループからが殆どであるが未引き取りはない。</p>
18	丸紅株式会社	<p>コンプライアンス及び内部統制に対する全社グループの方針に変化はなく、一層強化する方針。基本契約書の締結推進・下請法の遵守に関しては、内部監査に於いても重要チェック事項とし継続的に検証されるシステムとなっている。また、各取引に関する「業法」を抽出、取引が関連業法に則り遂行されているか詳細確認している。更に下請法遵守に関しては「eラーニング」や「下請法に関する Q&A」の活用による社員研修により若手社員も含む全社員に対して周知徹底される仕組みになっている。</p>	<p>グループ会社を含めコンプライアンスに関しては年々厳しく取り組んできている。(社内テストの実施、オフィシャル会議の中でもコンプライアンスを重視している)。内部統制に関しては「下請法」の遵守を目的に社内研修制度を実施し、「eラーニング」等も活用しながら啓蒙中である。</p>
19	三菱商事株式会社 (三菱商事ファッション(株))	<p>三菱商事(株)100%子会社であり、親会社に準じて取り決めた社内取引ルールを厳密に遵守していくのが基本的な姿勢である。SCM 推進協議会の「取引ガイドライン」の精神は十分認識しており、お取引先からの要望があれば話し合う姿勢も変わりはない。一般的に「基本契約の締結」についてはお取引先の理解も進み概ねスムーズに行われている。「下請法」遵守に関しては、「仕入れ歩引き」はなし、またその他についても下請法に則った対応を行っており、社内でも管理を徹底している。</p>	<p>昨年4月より繊維本部の衣料品取引の大半を三菱商事ファッション(株)へ商権を移管した。同社は三菱商事(株)100%子会社で親会社の社内ルールを厳密に遵守している。基本契約書は全社統一書式を使用しているが、「取引ガイドライン」に定める基本契約書の締結要請があれば応じる方針に変わらない。下請法対応については十分認識しており、歩引きは廃止済み。単価、引き取り時期等契約条件記載等については励行するよう常時指導している。</p>
20	モリリン株式会社	<p>「基本契約書」の締結は、(基本契約・業務委託・覚書・守秘義務の 4 種類に区分している)新規取引先を含めて、30 社増え 138 社と締結済み。自社からの歩引き取引は昨年度より全廃、また支払いサイトの短縮化も財務部がチェックを入れながら推進中である。「アゾ染料」に関して基本契約書への掲載も検討中であるが、現状は自社で「自主基準」のフォーマットを作成し、国内外の工場から本年度中にも取寄せする予定である。</p>	<p>基本契約書締結は 38 社増え、108 社と締結済み。昨年の「経営トップ合同会議」を受け、今年度より”買う立場”としての歩引きを全廃した。あわせて、支払サイトの短縮化も推進している。昨年の納期遅れ・短納期による品質低下への業界としての反省もあり、各社に”計画生産への回帰の流れ”がでており、取引はさらに正常化されてきた。</p>

【テキストスタイルメーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
21	一村産業株式会社	この 1 年、歩引き取引の見直し、廃止に向けた取組みに注力した。全取引に占める歩引き取引は僅かであるが、金利引きを含む歩引き取引先は 33 社存在した。交渉の結果、歩引き取引については、①廃止:3 社②取引中止:6 社③歩引き率減額:3 社④交渉中:5 社⑤廃止出来ない:4 社、また金利引きについては、①廃止:3 社②取引中止:1 社③交渉中:7 社④廃止出来ない:1 社 以上が現在の状況であるが、今後も引き続き、歩引き取引の見直し、廃止等、更なる取引の適正化、健全化に向け、取り組んでいく。	取引の透明化を図る事を目的に導入したシステムにより、徹底した業務管理が行われ、業務の効率化にも結びついている。歩引き取引については自社の主体によるものは皆無だが、取引先からの要請に基づくものが一部に存在する。その存在理由としては金利負担分の補填目的や従来からの取引慣行によるものであるが、廃止すべく見直しを進めている。震災によるビジネスへの影響はユニフォーム用途で別注物の新規物件の中断やモデルチェンジの延長といった状況が起こっている。SCM 統一伝票の対応については3月に主要な取引先に対して導入を要請する書状を17社に発行し、その内3社が既に導入し、今後も積極的に導入の働きかけを行う考えである。
22	クラレトレーディング株式会社	歩引き取引は一切存在していない。また仕入先との取引は下請法を遵守した取引を徹底している。課題としては販売の決済条件が縫製品の場合には取引先であるアパレルとの間の手形サイトが平均すると 120 日になっており、短縮化を図らなければならないと考えている。ユニフォーム用途の取引はここ数年総じて改善されてきており、不合理と言われる様な取引は減少している。社内的には取引の透明性を図るために業務管理部による適正取引の説明会の開催および外部の監査を 3 カ月に一回実施している。	全社の取引に関する業務ルールに則り、取引の健全化が図られている。新規取引先に対しては「取引ガイドライン」に準じた取引条件等を明確にした基本契約書を締結している。また下請法の3条書面を遵守した取引を行っている。歩引き取引に関しては一部の取引に存在していたが、全廃され現状の取引においては存在していない。納品、仕入れ伝票に関し現状の取引においては自社の専用伝票を使用している。社内システム上の問題があるため、SCM統一伝票の使用は現在のところ対応が難しいが、取引先様からの要請があれば検討していきたいと考えている。東日本大震災によるビジネスへの影響は特に受けていない。
23	帝人ファイバー株式会社	取引先との間における基本契約書の取り交わしは完了している。下請法の遵守を取引の基本としており、社員は毎日、コンプライアンスに関わる文章に触れ、また毎年 10 月をコンプライアンス月間として社員全員参加のミーティングを開催することで意識を高めている。歩引き取引やリベート制度等の価格に影響を及ぼす様な取引形態は一切存在していない。また、現状の取引に関する課題、問題点は特にないと言える。	従来の売買基本契約書を企業の CSR 等に対応した内容に改訂し、随時取引先と契約書の取り交わしを進めている。また下請法を遵守した取引や取引の透明化を図ることを目的に社内の生産システム(発注の仕組み)を導入し、発注管理を行っている。これにより、業務の平準化が図れ、効率化に結びついている。歩引き取引等の旧態以前の取引形態は一切存在していない。販売先は商社が中心であり、納品伝票等の伝票類の使用頻度は少ない。東日本大震災による影響は産業用途で一部あるものの、全体的には余り多くはない。
24	東洋紡スペシャルティズトレーディング株式会社	取引に関する契約書については、契約の概念に関する理解や「取引ガイドライン」の浸透等で、問題なく締結している。その他の取引に関する問題は全て双方合意の下で進めており問題はない。当社は全部門統一の伝票を使用しており、繊維部門だけが「SCM 統一伝票」を使うことは原則として認められていない。「情報の共有化」については、個々の企業対応になっているが、今のところ不都合はない。今後については「情報の共有化」の具体策が示されてから検討を進めることになる。	取引先との基本契約書の締結は、コンプライアンスの面からも引き続き推進している。また、前年度で締結しづらい実情があるといったのは随意契約に関わるもので、取引の履行に問題があるというものではない。金利歩引は、過去に数社の取引先との間にあったが、内部統制上も問題となり 1 社を除き廃止するようして頂いた。該当の 1 社は当社以外の取引先ともあり、当社では「歩引き」額を見込んだ上で、個々に単価提示をしており利益率が悪いということはない。当社では例外として認められている。EDI の国際標準対応についてその重要性は理解できるが、最終的な判断は経営トップによるものと考えており、経営トップの理解が得られるよう検討を進めて欲しいと考えている。

【テキストイルメーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
25	東レ株式会社	<p>全ての取引先に対して、下請法および独占禁止法（優越的地位の濫用行為）等の法規制を遵守する事を取引に係わる最低限の基本とし取引を行っている。同時に社内の業務管理に係わるルールも明確化されており、取引の透明性も図られている。この1年間、新規の基本契約書の締結はないが、繊維業界の流通構造が多様化している中で、SPA 企業等との取り組みにおいても基本契約書（取引条件含む）に基づいた取引を行っており、生産を委託する織・編、染加工場等を含む関係する仕入先に対して、過剰な負担を強いる様な問題は生じていない。国際標準等に関する情報共有化については当社の海外向けに関連した取引の販売はあくまでも国内の商社等が取引先であり、当社自体が国際標準をベースとするシステム化について、現時点においては特に喫緊の課題としては認識していない。</p>	<p>大手商社との基本契約については、過去、契約書締結の際に同様な内容で社内専門部署を通し締結している。対応する場合には、それに基づき各事業部門同士で取引ガイドラインに準じたものを今回締結している。中堅商社やアパレルとの契約が進んでいないことが見受けられるが、該当アパレルへ結ぶように勧めている。一部のアパレルとは共同企画ということで直取引があり、直接契約を結び「SCM 統一伝票」も一部問題はあるが使用し始めている。情報化のグローバル対応は、当社は東レインター等、商社を通して行っているので、EDI のやり方は内地ビジネスと殆ど変わらない。今後、最終製品を扱う海外ユーザーとの取引が拡大することが予想され、EDI 等グローバル標準への対応が求められることから、まずは国際的情報化推進の実態を把握して行く必要があると考えている。震災の影響については、当社工場関係では被災地とは離れているので、繊維の生産関連での直接的影響は今のところ少ない。縫製工場が東北には多いこと、自動車メーカーの生産縮小等、間接的影響は生じている。</p>
26	中伝毛織株式会社	<p>取引先との基本契約書の取り交わしはほぼ完了している。取引上の課題としては、アパレル・小売との取引は間接的な取引形態が主体であり、商社、OEM 会社以外に指定された縫製工場との間で直取引を要請される場合があるが、信用面で一部に不安を抱えるケースもある。取引先との決済条件では一般的にメンズ業界（中堅アパレル）の取引における支払手形が 120 日から 180 日と長い。歩引き取引は全く無い。今後の大きな課題としては繊維製品に係わる有害物質の不使用に関する規制の問題がある。テキストイルメーカーとしては使用する素材の履歴が明確に判別できないケースもあり、対応に苦慮することが予測される。中でも再生ウールについては、今後法規制されると使用することが実質的に不可能になり、コストアップや風合い面等で問題が発生すると思われる。また一部の小売において、使用する染料を規制する動きがあり、小売業全体に影響を及ぼさないか懸念される。</p>	<p>契約書の締結については、スポット先を除いてこの一年で取引先、加工先とも増え、大方の取引先との契約書の締結が終わっている。「歩引き」についても無くなった。「SCM統一伝票」については使用を開始したが、取引先ごとに対応がそれぞれあり、多くのアパレル企業では自社の専用伝票を別に要求されている。各社の現場への趣旨徹底や運用上の問題が残っている。情報化については、グローバル対応を視野とした今後予定されている検討会に参加したい。大震災の影響は、①昨年の中国の納期問題の苦勞から、震災以前1月～3月のアパレル秋冬向け反物発注は多かったが、今後その発注分の引き取りがどうなるか少し不安がある。②東北地区化学品メーカーの被災で一部染料関係の薬品不足が生じ染色整理企業への影響が懸念される。</p>
27	日本毛織株式会社	<p>下請法の遵守を基本とする取引を実践している。中でも仕入先に対する発注書の発行は取引の基本として周知徹底している。またユニフォーム用途における取引については取引条件等の業務ルールを明文化した業務マニュアルを整備し、取引業務の管理を行っている。歩引き取引についてはメンズ用途での取引で1社だけ残っており、廃止の申し入れをしているが、取引先の事情もあり年内の決着は図れそうにはない。またメンズ用途のアパレルとの取引における決済条件が 120 日から 150 日と比較的に長く、短縮化に向けての取り組みを行わなければならないと考えている。</p>	<p>「基本契約書」の締結作業は、引き続き進めている。自社の全社的な基本契約書以外は締結に応じることができないことから、動きが止まっているところもある（A 商社）。また、各仕入先とは「下請法」遵守を基本に基本契約書の締結を進めようとしている。「歩引き」は、仕入先には行っていない。一部取引先のメンズアパレル（2社）に残っているが、現在、廃止に向けての交渉をしている。EDI 取引は、今のところ行なっておらず、各社の専用伝票を使用している。東日本大震災での直接的な被害はなかった。今秋冬までの受注は計画通りに進んでいるが、その後については、読み切れていない。</p>

【テキストスタイルメーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
28	三菱レイヨン株式会社	<p>昨年まで存在していた取引先からの「歩引き」は一切なくなった。「経営トップ合同会議」で取決めた具体的な成果であると言える。取引に関する契約書等は従来通り取交しており問題はない。今後は、関連会社ではアパレル、商社との取引が多くなることが予想されるが周知徹底を図りたい。情報化については重要なことと認識しているが、三菱レイヨンだけで判断できることではないため(三菱レイヨングループ)状況を見定めたい。「SCM 統一伝票」については関連会社と取引のあるアパレル、商社との間で使われると思われるが、現時点での使用実績はない。関連会社へのガイドラインの周知徹底と共に統一伝票について実態を調査し判断をしたい。</p>	<p>長年、「経営トップ合同会議」や「TA プロジェクト」の継続的な活動により、契約概念は業界に浸透してきたことを感じている。当社でも取引先との契約締結についての重要性を再認識し、既に結ばれていた基本契約書にも取引ガイドラインの精神を組み込んでいる。クレーム問題の解決についても、昔の一方的な形ではなく双方で話し合うことが多くなっている。残る問題点として前年同様「歩引き」問題は残っており、自助努力は進めているものの解決に至っていない場合が多く、繊維業界全体で全廃するようになることが望ましい。「SCM 統一伝票」については、今年度より「統一伝票」の意義等について社内への周知を行い、実施に向けての準備を検討したい。製造工程等の情報化については、今後は具体的なイメージへもっと落としとして検討を進める必要があると思う。</p>
29	御幸毛織株式会社	<p>生産工場の集約化(四日市工場)に伴い、個々に存在していた業務管理マニュアルの照合、整備を行い、社内の業務管理体制を統一した。その事に注力した事情もあり、前年からの新たな基本契約書の取交わりは進展していない。ただし、基本契約書を締結出来ない様な取引先とは自然に取引が消滅している。また、全社の取引に係わる管理は御幸ホールディングスの法務と連携し、透明化が図られている。歩引き取引は一切存在していない。</p>	<p>「基本契約書」については大手アパレル4社と締結交渉が進行中である。2社については締結が終り、1社は直接取引開始待ちの状況である。残りの1社とは本格的に取引を行うことで合意しており近々に締結する予定。締結済みの1社は示された付帯条件の中で一方的で受け入れ難い箇所があったため、双方協議により同箇所を修正の上、締結に至っている。織り、撚糸等の仕入先とは既に基本契約書は締結している。「金利歩引」等については、販売先・仕入先ともないとの報告を聞いているが、再度、間接的な取引先も含め実情を確認する。なお、大阪地区の間屋で50年来の取引先が数社ある。支払手形のサイトは210日の先がある。今までの商習慣があり即是正という訳にはいかないが、取引条件の改善に向けて地道な交渉を継続中である。</p>
30	ユニチカトレーディング株式会社	<p>取引先との「基本契約書」の取交わりは問題なく行われている。歩引き取引は1社を除いて全て廃止した。また件数は多くないが「預かりリベート」の取引が一部にあるが、適切に処理されており、社内的には問題であるとは考えていない。現状の販売先に対する決済条件が平均すると120日であり、90日を管理指標として短縮化に取り組んでいる。仕入先に対しては下請法の遵守を基本とする取引を実践しており、発注書は全て発行している。</p>	<p>「基本契約書」は、仕入先・取引先とほぼ取り交わしている。生地引取については、担当者から各社に口頭で6ヶ月以内には引き取るようにさせているが、取引先の発注書に引取期日の記載を促進したい。「金利歩引き」は複数の取引先があり是正する為に現在も交渉中である。「金利歩引き」は古くからの慣習でもあり、変更が難しい取引先については契約書を締結した上で、新たに「リベート契約」に転換し次の段階(H24年3月)で完全撤廃するケースもある。「金利歩引き」「預かりリベート」はいずれにしてもイレギュラーな取引であるためは正を急いでいる。また、今件に理解を示さない先が1社あり取引中止に向け段取り中である。生地検査試験は、加工場データ利用等で済ませているが微妙なものや得意先の機関指定の場合は外部より有料で取得している。検査料は、サプライヤーとして当社負担している。企画コンペで使用する生地サンプルや製品提案の場合のデザイン料、サンプル代も無償提供している。しかしながら負担も限界に近いところもあり、費用等についての取引条件は改善したい。仕入先とは発注等について当社システム利用で行っているが取引先とは行っていない。グローバル対応のEDI標準検討は当社も中国生産と販売等があるので関心がある。</p>

【副資材卸商・副資材メーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
31	清原株式会社	「基本契約書」に関しては内容に問題があれば協議を繰り返し解決しているが、どうしても買い手側に有利になる傾向にある。また商売では間取引の形態が多いため回収までの与信リスクが常の課題となっている。「下請法」遵守に関しては「歩引き無し・現金支払い」を意識して実践している。「SCM 統一伝票」は仕入先(納入業者)に使用して貰うよう検討中であり、(株)三景・島田商事(株)さんとも共同歩調を取っていく予定。従って今秋から自社伝票の70%が「SCM 統一伝票」に切替えとなる。	主要売り先に加え、主要仕入先との基本契約書締結を積極的に働きかけ、ほぼ終了した。下請法対象企業への「歩引なし・現金支払」、全取引先への「歩引なし・手形なし」を、経理的影響を乗り越えて積極的に推進している。
32	株式会社三景	「基本契約書」に関して、大手取引先とは相手先仕様にて内容を確認しながら締結している。下請法に関しては、仕入先(工場)への支払い関係では審査部を通じて問題があれば抽出解決し現在は「現金若しくは90日以内の手形・歩引きなし」としている。受け手は120日手形が多く歩引きもある。アパレル・商社からの受注が指定縫製工場への帳合(販売)が変更となる間取引が多い為、工場からの発注書は必ず受け取るが常に与信リスクが発生するのが大きな課題。	全社員に「コンプライアンスについて」(小冊子)を配布し、公正取引に対する意識の啓発を推進。あわせて、経営トップが毎月の幹部ミーティングで公正取引についての課題を具体的に示し、指導・徹底している。当社の取引は間取引が多いため、納品先・売り先数が多く、その決定も他社主導の”その都度対応”となる。それら売り先への与信リスクが課題となっている。
33	島田商事株式会社	「SCM 統一伝票」に関しては業界全体の効率化を目指して自社伝票として全面的に使用を開始しているが、本年度は(株)三景・清原(株)さんと連携、SCM 推進協議会とも連動して仕入先(納入業者)への「SCM 統一伝票」の説明会を東京(8.6)・大阪(8.9)にて開催し一層の普及の拡充を目指す。「基本契約書」の締結に関しては、取引先との対等な契約関係を目指して契約書条項の中に不条理な条件のあるものは先方に調整依頼をするものの先方より返事がこない等で未締結の先もあるのが実情。	「SCM統一伝票」については社内的に運用等の課題もあったが、経営として”業界全体の効率化を目指したもの”という観点を優先し、昨年末より自社伝票としての全面的使用を開始した。基本契約書の締結は、売り先との”対等な契約関係”の確立をめざした文言調整が、先方から返事がこない等で停滞している。
34	テンタック株式会社	基本契約書は受け身的ではあるがお客様仕様で締結している。アパレルへの販売では必ず「発注書」を貰うようにしているが、ロット等内容の問題で単価が決まらないケースが多く、また実際の販売先がアパレルへの販売より商社・縫製工場への販売となる帳合先変更(間取引)になるケースが多い。一方の仕入先への「発注書」は単価等を全て埋めた完成版で渡すのを徹底している。「下請法」に関して以前は仕入先に対しての「歩引き」取引もあったが、トップの理解もあり全廃した。現在は支払手形のサイト日数を改善中である。	「経営トップ合同会議」での話を受け、年初にトップが”歩引撤廃”を宣言。「売り・買い」ともにほぼ全廃した。内部統制等の組織的対応は十分でない部分もあり、公正取引の教育・啓発等のルール化・組織化を今後検討していく。
35	ナクシス株式会社	ルートセールスでの継続的な取引が主体の「取引形態」である為受け身的な体質が強く、基本契約書に関しては近年の新規取引先から相手先仕様の契約書にて取り交わすようにしている。また問題が起きないように、自社のフォーマットで納期・単価といった諸条件の「見積書」を作成しお客様より「印」を貰うよう徹底を図っている。海外(中国)での生産が80%を超え、また海外(中国)での販売の額も大きくなってきており、2ヶ月以内の回収が目標だが守らない工場が多く苦労しているのが現状。	ルートセールスでの継続的な取引が主体のため、受け身体質が強く、公正取引・対等取引に向けた社員の意識改革が急務と考えており、教育体制を整備していく。当社の取引は、間取引が中心で、実際の納品・請求先の工場とは”その都度対応の取引”となることも多く、関係が複雑化する傾向にあるが、国内取引でのトラブルは少ない。

【副資材卸商・副資材メーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
36	株式会社フクイ	取引先との「基本契約書」は都度締結しているが、取引条件を(支払条件を含む)記載した自社仕様の「取引申請書」を交わす事を徹底している。そういう意味では下請法・コンプライアンスに抵触するような事柄は発生していないのが現状。社内では「発注書」が取引の基本である事を認識する意味でも、「発注書」の入力確認を徹底させている。得意先からの歩引きはない、自社からの歩引きもない。	従来より取引のある企業とは信頼関係もあり、発注書主体の取引になっているが、最近取引を開始した企業を中心に約3割の企業と基本契約書を締結している。歩引は売り・買いともにやっていない。トップの公正取引への思いは強く、社員教育を含め推進していく。

【ニット製品メーカー】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
37	丸和繊維工業株式会社	「売買基本契約書」は得意先・仕入先とも全て締結している。新規に「覚書」締結等の要請があればその都度取り交わしている。販売先の多くが「商社」となっている為、売掛金に関しては「下請法」に絡む問題は殆ど出ていない。最近は特に現金入金が多く、買掛金相殺もある。支払いに関しては外注工場先に対しては現金・歩引きなし、副資材関係先に対しては90日手形・歩引きなし、一部現金先は覚書条件付としている。ニットメーカーであり生産背景の80%が自社工場比率であるため、商売の拡大が課題。	震災の影響は、東北地区主力工場の回復に1ヶ月程を要した。震災発生が上半期商材(春夏向け)生産のピーク時期と重なり、経営としては少なからぬ影響を受けた。多くの中小企業の場合、震災で被害を受けても、与信リスク等取引への影響を考慮し、ストレートに言えないのが実情。現下の生産状況(短サイクル・小ロット等)を踏まえ各社共頑張っているが、体力を消耗しているのが実態。また、取引ガイドラインの実態については正論であり、経営のトップ同士は総論賛成となるが、各論：現場・担当者間では商売の地合も悪くなかなか進んでいかない。また、下請法対象外取引のさらなる正常化が望まれる。

【染色加工業】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
38	小松精練株式会社	委託加工、自販等全ての取引において透明化が図られ、歩引き取引等の不適正と言われる様な取引形態は一切存在していない。また委託加工取引においても過剰な費用負担等の不利益を被る様な取引条件による取引はない。ビジネスの現状は米国、欧州等海外市場において韓国や台湾のテキスタイルメーカーとの間での競争が一段と激化しており、如何に品質面、価格面等において、優位性を訴求できるかがポイントである。その中で染料や薬品の有害物質の使用規制に係わる問題がある。特に海外の大手アウトドアメーカーには、「PFOA」の使用を規制する動きがあり、この動向に対して如何に対応するかが国内外を含め繊維加工業界の課題であり、品質の変更(物性の低下含め)やコストアップに影響を及ぼしている。	自販取引における取引先とは「売買基本契約書」を取り交わしているが、さらに一つの契約に対して個々の条件を定めた「個別契約書」の取り交わしを行うよう注力している。歩引き、歩積み等の取引形態は一切存在していない。震災による影響は染色加工時に必要とされる主要な溶剤や撥水剤等を製造していた化学薬品メーカーが被災され、コスト高騰の要因の一つになりつつある。また販売に伴う影響は自動車メーカーの減産に伴い、カーシート材や天井材の販売量の落ち込みを一時的であると考えが余儀なくされている。社内の業務管理については営業管理室を設置し取引の透明化を図り、在庫品については過度な在庫数量や不良的な在庫品はなく適正化されている。また費用面では取引の内容によっては負担が大きくなる運送費について取引先と「物流覚書書」を取り交わし取引を行っている。
39	サカイオーベックス株式会社	委託加工取引における決済条件は大手テキスタイルメーカーを始め、大部分とはCASH条件(入庫決済)であるが、一部産元商社とは手形条件による取引も存在している。また委託加工においては歩引き取引は一切ないが、販売部門(自販)の取引では水着関係の間屋等との取引において存在している。費用負担の問題については10色を超えるピーカーにつき、請求金額(取引先負担)を取り決め、対応している。懸念材料としては重油の価格が上昇傾向にあり、加工価格に影響を及ぼすことが危惧される。	新規取引先とは「取引ガイドライン」に準じた契約書を取り交わしている。また個々の業務条件の中で特に「物流費」に関しては個別の覚書を取り交わしており、取り決めに応じて取引先に請求している。ただ「ピーカー費」についての請求は徹底されていない。東日本大震災による影響は他の染色加工工場と同様に加工時に使用する助剤等の調達に不足気味となっている。染色加工単価の値上げを取引先に申し入れているが、思う様に受け入れられない。取引の実情については取引数量は堅調に推移しており、生機在庫数は2~3年前と比べて3割減となっているが、生機が適時に入荷せず、納期に支障を及ぼしているケースが散見される。歩引き取引は一切ない。

【染色加工業】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
40	東海染工株式会社	歩引き取引は一切ない。社内の取引条件等の業務に関するルールにおいて、事業所毎に違いが見受けられるので統一化を進める。発注先との決済条件は合繊メーカーとは CASH 条件で取引しているが、綿紡・生地商・問屋とは手形決済が一般的であり、手形期日も 120 日と長く、与信管理等の問題もあり、改善に取り組む。アド染料に関わる対応については検査費用等新たな負担は発生していない。	「基本契約書」の締結は全て行っている。前回、公的検査データを無償で要求される問題があると報告したが、事前取引条件の中で有償を納得してもらい問題は解決した。委託加工の仕上げ在庫の引取り期限と保管料、以遠運賃の件等も取引条件でうたい、特に問題は発生していない。歩引について、当社は 8 年前位に各社に廃止を申し入れており現在は全て無い。受取手形のサイトは、問屋さん関係が 120 日と長い。大震災の被害については、取引先の指定で仙台方面へ出荷した商品が津波に遭い、責任の所在が問題となっている。また、人体に悪影響を与える染料問題については、当社は、エコテックス 100 基準により 1500 種類の影響を与える物質を排除して統一した社内基準を作成し実行している。当社は国内向け中心なので特に問題となっていない。しかしながら取引先から提出を求められているデータは増えた。業界にとっては、日本が採用している基準や JIS 基準を国際的に認めてもらう活動が必要であると思う。当社の情報の共有化は社内的には進んでいるが、対社外は進んでいない。納期等の問い合わせについては、営業がアナログ的に対応している。また、取引先にはコストを含めた加工等の情報開示を実施し、モノの価値をご理解頂くように活動している。
41	株式会社ソトー	現状の取引において存在している歩引き取引と決済条件が 120 日以上長期サイトでの取引の改革、見直しを進めた。結果、多くの取引先は改革に理解は示すものの、思う様な成果には結びついていない。特に尾州産地における長年に亘る、悪しき取引慣行の改革は一企業、一産地だけでは難しい局面もあり、SCM 推進協議会のサポートをお願いしたい。一方、産地独自の取り組みとして、尾州産地内の各企業との連携及び各専門商社・各種紡績・各合繊メーカーとの連携により、国内外に向けて、日本独自の原糸から製品までの提案・販売を実現し、国内繊維産業の再活性化を目指す「尾州産地を考える会」を立ち上げ、コスト削減及び技術・開発の強化を目的とする「プロダクト委員会」と販路開拓等を目的とした「マーケティング委員会」の二つの組織体制の下に危機感を持って取引改革を推進している。	今回改めて「取引ガイドライン」の事例等を含めた話を個別に聞き理解した。当社では、委託加工取引が主であるが、取引先の 8 割強とは基本契約書を締結している。取引での課題である加工料金の現金化は 8 割強実現しているが、まだ高い「金利歩引き」を取る取引先が残っている。自助努力で改善しようとしているが中々進まないのが現状である。当社では、ホームページで取引先向けに加工進捗情報等を開示する仕組みを立ち上げている。受発注では尾州ネットを継続して使用しているが、関係する企業全社が参加していない上に会員も減り、双方向にメリットが生じるという当初の計画と大きく異なり、当社からの情報発信が殆どとなっている。SCM 推進協議会の製造工程等の情報化の検討については興味がある。

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
42	アイトス株式会社	<p>仕入先に対しては基本契約書の取り交わしは出来ており、取引の基本となる発注書は全て発行している。仕入先及び販売先との間には歩引き取引が依然として存在している。社内的には歩引き取引については現状特に問題である取引とは認識されていないが、旧態依然の取引慣行であり、廃止することが望ましいとの考えは共有されている。ただし、今すぐ廃止することは事業運営に与える影響も多く、時間をかけて廃止を含め、見直しに向けての作業を進める考えである。</p>	<p>販売先との間における取引条件に関し、文書による取り交わしは出来ていなかったが、取引改革の一環として本年より見積書の中に引き取り期限等の取引条件を明記した見積書を提出し、当事者間で合意した上で契約する業務ルールに改め、取引の透明化を推進した。その一方で仕入先との間における取引においては旧態依然の取引慣行である歩引取引が依然として存在しており、協議会としては廃止する旨、強く要請した。また「ノベカン」と言われる支払条件(関東地区の中小企業に比較的多く存在し、期日キャッシュの支払形態と言えるが、納品後120日等長い条件もある)による取引において信用不安が発生する事例もあり、この支払条件による取引についての課題もある。</p>
43	オンワード商事株式会社	<p>当社が仕入れをするお取引先との間では、全ての企業と基本契約書を取り交わしている。生地の引取りについては、発注書に生地の最終引取り期日を記載し、それに沿って引取りを行なっている。発注から2年以上経過した生地は、別途取り決めがなければ、全量仕入れをする。物件によっては、2年以上継続的・断続的に取引が行われるものもあり、結果、発注後2年を超えて未引取り分が一部発生することがある。斯様な物件は、双方了解の下、2年を超える引取り日を設定する(ただし、レアなケースである)。それについての覚書は取交してはいないが、問題があれば取交すことにする。SCM 統一伝票は実施しているが、将来は伝票レスを目標にしており、協会が進めている国際標準に則った情報基盤の導入が決まればそれに対応したいと考えている。「歩引き」「金利引き」取引は全廃している。なお、「金利引き」については、仕入先からの要望があった場合には、法定金利に合わせて実施している。また、期日指定の現金支払については、仕入先に従来通りの手形か期日指定現金払いかの選択が出来るようにしてある。期日指定の支払いについては、取引先に選択権があり、主旨に賛同している取引先がこの手法を選んでいる(選んでいない取引先は従来の当社振出手形及び当社振込み)。当然、当社と委託金融機関との間での契約書、委託金融機関と各取引先との契約書の取り交わしがなされている。</p>	<p>「基本契約書」の締結は、社内ルールで仕入先登録に契約書が必要なため継続して実行している。今年度に入り、発注書の引取り期日に記載ないものがあり、仕入先に期日の確認と期日を越えて未引取の原副材料についての引取りを行った。今後は、社内管理体制を再度見直し、仕入先に迷惑を掛けることがないよう指導を徹底する。「SCM統一伝票」は、ほぼ100%仕入先に使用されるようになった。移行時に当社の専用伝票の在庫がある仕入先には、それを消化してから統一伝票に切り替えるよう要請した。オンワードグループの「統一伝票」は伝票NOが事前に印刷されているもので、フォーマットは同じ様式でありながら別注モノであり今後の問題として認識している。ユニフォームの企画提案コンペ形式のビジネスで、提案したデザインの意匠権、デザイン料、サンプル処理等が過当競争の中、納入業者に曖昧で不利な処理を強いられるケースが過去より見受けられる。全体の問題として取り上げた方が良い。</p>
44	辰野株式会社	<p>社内の取引改革に対する取り組み意識は全般的には低いと言える。売買基本契約者の取り交わしについては取引先からの申し入れがある場合を除き対応出来ていない。また販売先からの発注に対する書面による確認も十分とは言えない。取引の業務条件も曖昧な面もあるが、配送や見本等の費用の分担に関わる取り決めについては、個々の取引毎に取り決めを行っている。ただ、下請法に関する違反行為や歩引き取引は一切行われていない。</p>	<p>「基本契約書」は、仕入先から要請があった先とは結んでいる。また、日々の取引では、受発注書等は必ず取交している。基本契約書の締結に際しては「取引ガイドラインを遵守する」との文言を入れて進めたい。「歩引き」は仕入先・取引先との間で一切ない。サンプルの件では、百貨店外商部とのユニフォームカタログ販売で弊社営業の曖昧さもあって損することが多く問題である。仕入先からのサンプルや生地については、定番品も含め有償で仕入れている。グローバル対応含むEDIは、弊社では繊維以外に不動産や資材部門があり社内共通の投資が進まない現状があるが分科会に参加したい。</p>

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
45	株式会社チクマ	<p>主要な仕入先とは基本契約書の締結は完了しており、得意先に対しても契約書の締結を心掛けている。「金利引き」に関しては、支払い方法が現金支払いに変更され、期日が短縮される場合に行われるのが慣習的である。歩引き取引については得意先との取引において、数社継続しているが廃止の方向で協議を進めている。ユニフォーム業界の取引はSCM推進協議会の活動により、ここ数年在庫品に関しては引き取り拒否等のケースは無くなり、改善されており、流通間にて問題解決に向けての会話ができる環境になってきたと言える。</p>	<p>当社の生地主要仕入先は2社であり、売買基本契約書は締結している。事業部単位等で個別取引が行われる際には「取引ガイドライン」を遵守する旨を記載して契約を締結している。取引先については都度、基本取引契約書・覚書等の締結を行っている。大手1社との「取引ガイドライン」に基づいた契約は、交渉が止まっていたが、再度合意に向け摺合せを開始した。「歩引き」取引は、販売先でまだ存在する。しかし昨今の商取引の見直し・改善への業界の動きの中、今秋には廃止の方向で合意している先もあり、他についても是正の申し入れを行っている。生地の引取については、当社では最低3ヶ月に一度在庫表を取引先に提出し、引取がスムーズに行われるようにしてきたが、取引先には発注書に引取期日を記載して頂くようお願いをしている。企画コンペで取引先より依頼を受けて提出したデザイン画、コンセプト提案等の費用は、原則当社負担としているが、バイケースで対応。製品サンプルの企画・作成提案を行って採択された場合には取引の原価に参入し、不採択の場合は当該者間にて費用の応分負担として、費用の軽減を図っているのが現状である。意匠権の応分の対価、サンプル費用処理については、今後ユニフォーム業界で話し合いが必要であり、共通の新ガイドラインの策定が望まれる。</p>
46	ツカモトユーエス株式会社	<p>長年の取引慣行として存在していた歩引き取引の廃止、見直しについて、取引先と協議を進めている。基本的な考え方としては新規物件での取引は歩引き取引を廃止する。また、継続的な物件での歩引き取引については取引先の考えを優先し、取引先の意向に基づいた条件(廃止・継続)での取引を行うこととしたい。仕入先に対する決済条件は取引の事前に協議して取り決めているが、120日での手形による支払いが基本となっている。販売先である百貨店との間において発生したサンプル費用の分担については百貨店によっても温度差があり一概に言えないが、適正に対応してくれるケースもある。百貨店向けの取引で発生した在庫品については在庫量を毎月報告しているが、保管料については当社が負担しているケースが多い。</p>	<p>契約締結については、現状取引のある売先・買先と締結をほぼ終了している。当社側の課題としては2つあり、1つは「歩積の取引」で、もう一つは支払手形が90日でなく120日という点である。前者は改善を実施していくが、後者はツカモトグループ全体の取り決めであり、ユーエス単体での解決には時間が要すると思われる。取引先とは、一部ではあるが企画・サンプル経費についての問題があり、負担についての取り決めが曖昧なまま案件が進行してしまうことがある。販売・仕入共に経費負担について取り決めて案件が進行できるように努めていきたい。当社では仕入先・販売先とのEDI取引は行っていない。また「SCM統一伝票」についても実施はしていない。この件については、ツカモトグループ全体で実施することが前提となるので、状況を見た上で検討するということになる。製造工程等の情報化については重要な問題であり、関係する担当者を出席させ勉強させたい。大震災の影響は、人的被害も含め殆どなかった。</p>

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
47	中谷株式会社	<p>下請法の遵守を基本とした取引を行う事を実務担当者は理解しているものの、発注書の未発行や記載事項に関しての不備も一部に見受けられるので、再度徹底する必要があると感じている。歩引き取引は一切存在していない。SCM 統一伝票に関しては今のところ使用実績はなく、仕入先の専用伝票を使用している。ただし、取引先からの申し入れがあれば使用する事については前向きに対応する考えである。課題としては SP 関係の商品のサンプルに係わる費用が増加しており、コスト面で厳しい対応を迫られている。在庫品等に関しては特に問題は生じてない。また、百貨店との取引において、一部の百貨店では百貨店自らが作成した「取引確認書」の提出を義務づけられているが、問題が発生した場合の全ての責任を納入業者にありとする厳しい内容になっている。</p>	<p>主要な販売先である百貨店との間では販売先からの要請に基づき「売買基本契約書」の取り交わしは出来ているが、その「契約書」の内容は取引先の実情に応じた取引条件を主体にした内容で構成されており、「取引ガイドライン」に則した契約書とは言えないが、長年の取引先でもあり、契約書の見直し等は言い難い。経営トップ自らは取引の改革には前向きな考えを持っているが、具体的な成果が出ていない。その一つが仕入先に対する発注書の発行が徹底されていない。発注書の発行は取引改革の第一歩と位置付け、今後は全ての取引において発注書の発行を徹底させる。旧態依然の歩引き取引は一切行われていない。取引において使用する伝票については専用伝票は用いておらず、要請があれば「SCM統一伝票」の使用することはやぶさかでない。現状の取引における課題としては、最終の引き取り期限が明確ではなく、長期間の在庫保管を強いられているケースがあり、負担となっている。</p>
48	日新実業株式会社	<p>金利引き取引の廃止に向けて取り組んでいるが、今日現在販売先の 1 社との取引において存在している。ユニフォームの生地取引において、最終の引き取り期間が長く、中には受注から2年超えの在庫を持たされているケースもあり、取引先に対して引き取り期限を含む取引条件等の改善を申し入れているが、満足する回答が得られていない。販売における決済条件は直ユーザーとの取引は CASH 条件が多いが、OEM 取引の場合には 90 日から 120 日の手形による支払い条件が多い。当社の業務改革の一環として、取引条件等については口頭でなく、書面で取り交わすことを営業担当者に周知し、徹底する様取り組んでいる。</p>	<p>契約書締結は大分浸透してきていると実感している。しかしながら、基本契約書を締結している企業の中には、趣旨が末端の課員まで浸透していない為か、生地の引取り期日が過ぎていても履行しないアパレルがあり、その中には引き取り期日を入れていないものもある。また、手形支払にも関わらず「金利歩引き」1%を差し引いてくる企業が1社あり、改善を要請しているが今現在継続している。</p>
49	株式会社 ボンマックス	<p>仕入先との決済条件は縫製を委託している外注先には CASH(月末締め、翌月末)条件で支払いをしているが、副資材メーカー等に対する支払いは 120 日の手形での取引をしている。歩引き等の価格に影響を及ぼす様な取引形態は一切行われていない。ユニフォーム分野の取引における課題は特になく、百貨店との間でのサンプル費用の分担についても適正に処理される様になってきた。</p>	<p>仕入先との「基本契約書」については取交している。そのに伴い、当社が発注したものは全て責任を持って引取りを履行している。特注に関する取引においては、その都度の取引が多く、基本契約書は取交していないが物件ごとに相手と話し合いで所有権を確認し押印を頂き対処している。指摘されている「歩引き」については、関連子会社であるかもしれないので早急に実情を確認し、あれば是正したい。ユニフォームの意匠権の対価問題は、特注の際に当社提案のデザインが採用されコンペで他社の取引になったときの処理が曖昧なので当社としても問題意識がある。</p>
50	ミドリ安全株式会社	<p>基本契約書については全て締結をしている。生地等の引き取りは一部を除いて 2、3 ヶ月以内に完了している。一部については双方了解の上で半年になるものもあるが、期末には全量引取りを行なっている。SCM 統一伝票については自社専用伝票を使用しているため使用はない。受発注等の情報基盤は自社基盤である。当社の工場はベトナムや中国にもあり、今後の問題として海外企業との取引を考え、会計処理に関する国際標準の導入について検討を始めた。「歩引き」「金利引き」については関連会社を含め行なっていない。</p>	<p>繊維関係の契約書の締結については、当社グループ会社のエムシーアパレルが企画・生産等を動かしておりそこで実施している。取引先との契約書の締結はほぼ終わっている。金利歩引はないと聞いているが、再度、エムシーアパレル等関係社内に確認する。情報共有については、当社で今稼働している「ミドリ安全ドットコム」は、BtoC、BtoBのWeb販売サイトの受注機能なので、情報共有とか仕入先とのEDIではない。受発注についてはFAXでのやりとりが多い。「SCM統一伝票」は残念ながら使用せず、昔からの当社固有の専用伝票を各社へご利用頂いている。SCM 推進協議会の分科会で検討している「グローバル対応のEDIの検討」については、JIS規格、国内加工場の染料の国際対応がどうなるかとか、弊社も皮革ではメキシコ、ブラジル、中国等と取引があることから、関心が大きい。</p>

【ユニフォーム事業分野:百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
51	株式会社 そごう・西武	<p>下請法の遵守を取引の基本としており、全ての取引先と「基本契約書」の締結を行っている。余剰在庫の引取りに関しては年間 4 回、四半期毎に在庫に関する確認チェックを行うルールにて適切に処理をしている。当社では金利引き、歩引きの取引は一切無い。支払いに関しては手形取引は無く、全て現金(月末締め、翌月末払い)で処理している。センターフィー(物流経費)は存在するが、製品の原価構成の一部として当社にて処理しており、問題は発生していない。インターネット上でユニフォームの購買支援をする企業の「見積競り下げ」事業の存在は商品仕様の同一条件での公平な競争になり得ていない実態が散見されることから業界にとって課題と思われる。「アゾ染料」に関しては「セブン&アイ」グループ全体で対応しており、3 月に衣料関連バイヤーへの研修は実施済み、仕入先への「不使用宣言書」の提出依頼も終わっている。</p>	<p>当社では、下請法の遵守を取引の基本としており、全ての取引先と「基本契約書」の締結を行っている。余剰在庫の引取りについては、年に 2 回ほど取引先と在庫に関する確認を行い、当社の責任があるものについては全量引取をしている。また、ユーザーのモデルチェンジ等の際には、関係者が協議し各社が平等な形で在庫の処分等を行っている。同様に、サンプル作成等に係わり発生する費用負担や個々の物件毎に別途、取決めを行い、個別の契約書を全ての取引において取り交わしている。</p>
52	株式会社高島屋	<p>仕入先とは「取引基本契約書」を前提とした取引を基本としている。歩引き金利引きに関しては下請け法、資本金にかかわらず一切無い。支払いは現金決済を原則としているが、手形にて支払う場合は期日を短縮し銀行金利分の調整を行い現金で支払うルールとなっている。支払いの状況に関しては社内チェック(残高審議会)のシステム体制がしっかり出来ている。「流通 BMS」への取組みは拡大させる方針であるが、法人ユニフォーム事業に関して現状は社内システムで対応している。ユニフォーム事業の今期業績に関しては、企業間の格差が出はじめている、当社は昨年から開始した新しいビジネススキームがお客様に支持され、順調に推移している。ユニフォーム購買支出の経営支援サービスとして、インターネットサイトで見積もりを競わせる企業の存在は業界全体の課題と認識している。</p>	<p>当社法人事業部の顧客も数十年前とは違い世代交代もあり取引マナーは良くなった。我々も業界紙の取引改善の記事を見せるなど改善に向けた行動も行ってきた。仕入先とは「取引基本契約書」を締結し取引を行っており、取引条件についても仕入先に不合理が発生しない様、全量買い取りを基本とした取引を行っている。ユニフォームの意匠権や知的財産権については、最終ユーザーとの取決めが出来る場合とそうでない場合とがある。問題となるのは、デザインの企画等を数十万で最終ユーザーが買い取り、その上で、本発注については価格や諸条件等を基に複数の企業とのコンペを行うということである。当社では、仕入先が売り込んできた際には、コンペで勝った場合は企画料等払えるが、負けた場合は払えないということを仕入先様納得の上で進めている。また、当社では自社企画が多いが、企画から委託した場合には、製品コストとは別に企画料等を支払っている。大震災の風評被害はなかった。エピソード的に言えば、被災した工場から数十万で運転手を仕向けパターンと生地を取りに行き何とか顧客の納期に合わせたこともあった。</p>
53	株式会社 大丸松坂屋 百貨店	<p>基本契約書に関しては仕入先全てと締結が出来ている。引き取りに関しても問題は無く、在庫は最終的にユーザーに買い取ってもらっている。金利引き、歩引きは一切無し、全て現金の決済となっている。最近では、ユニフォーム購買支出にフォーカスした経営支援サービスとして、インターネットサイトで見積もりを競わせる企業も存在して、益々厳しい状況となっている。継続する課題はデザインコンペにてデザイン決定後のプライスコンペの存在とユニフォームの意匠権と著作権に関する取り決めが曖昧な事である。SCM 推進協議会の活動によりユニフォーム業界の取引は改善の傾向、今後は業界の復活、新規、拡大に向けた支援をお願いしたい。</p>	<p>大震災について、被災地への応援活動ということは別として、被災した縫製工場もあり受注していたユニフォームは顧客に良く話し納期延期など殆どの顧客には理解して頂いている。風評被害については、サプライヤーを信用して対応した。「取引ガイドライン」についての「基本契約書」の締結状況は前回通り。新たな問題点としてはユニフォーム企画の意匠権や著作権が十分に評価されていない場合が多く、買い手の言うまま対応する企業がある。全体で見れば、企画料の大変なロスであり、業界として問題と思う。</p>

【ユニフォーム事業分野:百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
54	株式会社 三越伊勢丹	仕入先に対しては基本契約書の取り交わしは全て出来ているが、取り交わしが出来ない長年の顧客である販売先に対する基本契約書の締結の申し入れは、相手の受け取り方によっては信頼関係にマイナス面もあり、難しい対応を迫られている。新規の契約書には取引上において、取引先が不利益を被る恐れが生じれば、話し合いに応じる旨の文言を明記している。また仕入先に対しては余分な在庫品が発生しない様、生産ロットに応じた発注を行い、未引き取り品の発生の防止に努めている。さらに、年に 1 回、12 月に在庫調査を行い、取引先に対して未引き取り在庫品等の余分な負担をかけていないか等の確認を行い、対応している。	「基本契約書」の締結は行っており、発注書は全ての物件に発行している。生地及び製品の引取等についても、毎年 12 月に仕入先の在庫調査とランク付けを行い、取引先との発注書等の付け合せを実施し引き取りを履行している。ユニフォームの企画コンペに参加した場合の企画料、サンプル費用等については、事前に関係する企業と取決めを行い、当社が採択された場合は単価に費用分を乗せて処理をしている。また、不採択の場合は、企画料は当該アパレルと折半、原材料は当該アパレルとテキスタイル含めた 3 社で均等割りの負担をしている。東日本大震災の風評被害はなく、ユニフォームの受注分の 95%が 3 月に、残りの 5%については顧客のご理解もあり 4 月に納品が出来た。

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
55	イオンリテール 株式会社	自社の「基本契約書」にて全ての取引先と、取引に関する契約を交わしている。平成 23 年 3 月の 3 社統合を経て、「イオン行動規範」をはじめとした公正取引・法令順守の取組みを、社内講習会などを継続的に実施することによりグループ内で徹底している。また、取引先には取引実態に関するアンケートを毎年 1 回実施して、課題を吸い上げるルールとしている。物流に関しては、直納を禁止して納品を物流センター納品として一本化して、取引先に公平・適切に負担(一定率)をして頂いている。「流通 BMS」の導入を積極的に推進しており、説明会を開催し本年度全体で約 2000 社と情報共有をすすめている。イオングループとして中国及びアセアンにグローバル展開を目指し 3 本社体制を計画しており、本年 3 月に日本に次ぐ 2 番目の「中国本社」を設立、3 番目の「アセアン本社」をマレーシアに開設準備中である。	マイカルと統合したので、「イオン行動規範」をはじめとした公正取引と法令遵守の再徹底をグループとして行なっている。お取引先とは、契約に基づく対等な関係で結ばれたパートナーであり、文書で約束したことは双方で遵守し、お互いの永続的な発展を目指す。下請法等の法令は法務関連部署が十分に検討した上で、グループ全体で適切に対応している。
56	株式会社 イトーヨーカ堂	「基本契約書」は全ての取引先と締結しており、契約書の締結を前提に口座を開設するシステムとなっている。平成 11 年に発足した「FT(フェアトレード)委員会」の活動を推進しており、下請法、取引に関する社内の啓蒙資料として「FT 事務局情報」を毎週発信している。また、全バイヤーに対する FT 教育研修活動も継続している。支払いは全て現金で行い手形での支払いは無い。平成 23 年より「流通 BMS」を導入し取引を推進している。「有害染料の規制」に関しては、国内での取引先説明会に加え、海外生産拠点の中国でも説明会を実施済み、当社の「仕入基準」に「アゾ染料」に対応した内容を盛り込む等の対応を行っている。	公正取引徹底のために「異動時ごとの教育研修」と「仕入担当者・管理者への教育」を、定期的に継続的に実施している。歩引については、資本金の多寡に関わらず全廃しており、下請法該当の商品は登録され、常に契約残がシステムチェックされる体制となっている。また、商談メモを活用し、システム以外の足跡も残すよう指導・徹底している。

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成 24 年度報告	平成 23 年度報告(前年度)
57	合同会社西友	<p>「基本契約書」の締結は全ての取引先と交わしており、スポット的な納品取引でも契約書を締結している。当社は「ウォルマート」の精神が浸透しており、法令遵守の姿勢をとっており、社員には定期的に研修会を実施して徹底を図っている。金利引き、歩引き取引は一切存在しない。当社は手形での支払いは無く、全て現金となっている。衣料品の EDI 取引では、JCA 手順による取引が約 85%、「流通 BMS」も平成 23 年から導入して約 15%と拡大している。当社は社是「EDLP」(エブリディロープライス)の下、消費税増税の販売価格転嫁は極力抑え、自社で吸収する姿勢である。「センターフィー」に関しては、仕入先に適切に負担して貰っており、問題は発生していない。</p>	<p>公正取引のためにも、オーダーし売切れなかった在庫を取引先に次シーズンまで持たせること(キャリア)はせず、すべて引取るシンプルなビジネスを徹底している。結果として、商売に変な縛りがなく、適正な取引ができています。また、歩引きはなく、支払は手形をなくし、期日キャッシュとしている。</p>
58	株式会社ダイエー	<p>基本契約書は自社のフォームにて全ての取引先と締結している。当社は過去の経緯もありコンプライアンスに関しては厳しいスタンスである。金利引き歩引き等の取引は、下請け法、資本金にかかわらず、全廃している。支払い条件に関しては現金か手形かをお取引先様を選択して頂いているが、手形での支払いはごく一部の現状。物流に関しては契約に基づき、物流システムに係わる物流経費の負担をお願いしている。</p>	<p>歩引は下請法・資本金等にかかわらず全廃している。内部統制委員会への四半期毎(シーズン毎)の在庫残(未引取り)報告を義務付けし、昨年からは契約数に対する残数を商品部長がシステムチェックできるようにし、最終的には商品本部長までが確認できる体制にし、けん制効果を高めた。また、下請法対応企業への支払はシステムで厳正にチェックしている。</p>
59	ユニー株式会社	<p>自社仕様の「商品売買基本契約書」を全ての取引先と締結し、個別の商品企画・発注書、製造委託商品企画・発注書、委託商品企画・発注書を取り交わし、契約内容を明確に確認し合える様にしている。取引形態ごとの発注書をお互いに捺印し取り交わす仕組みができています。商品企画・発注書の特記事項として、下請け規程、包装資材・値札・商品タグなどの諸経費、店舗までの物流経費処理、商品検品完了期日などを明記している。支払い方法は「商品売買基本契約書」及び、「支払い方法等について」に明記している。金利引き、歩引き取引は行っていない。「商品基本契約書」は毎年見直しており、昨年度は取引先各社と「反社会的勢力の排除」に関し「覚書」にて対応していたが、本年度より「商品売買基本契約書」に新たに「反社会的勢力の排除」条項の追加を行った。</p>	<p>PB商品の発注書を見直して「製造委託企画書・発注書」と改善し、価格・納期・数量を明記した。また、下請法対象のお取引先さまに対しては、口座を「一般」と「PB(委託:下請法対象商品)」に分けて管理していたが、すべての取引内容(一般商品も)について下請法対象商品の条件をとるようにした。</p>
60	株式会社丸井	<p>「基本契約書」の締結は全ての取引先と交わしている。金利引き、歩引き等の取引は全廃している。取引に関する電子データ交換を促進するために「流通 BMS」の導入を進めており、現在約 70 社とデータ交換中、テスト中の 30 社を含め合計 100 社と今年中に「流通 BMS」を実施する予定。現在他の EDI を含め約 300 社と取引しているが、今後順次「流通 BMS」に切り替える方針。</p>	<p>”公正取引”に対する「組織」、「システム」作りはほぼ完了し、「定着・継続のための教育」をミニテストと具体的な事例に基づいた研修で実施している。歩引と手形支払はずでに全廃しており、取引内容や資本金等にかかわらず、すべてのお取引先と公正・透明・適正な取引関係を確立し、パートナーとして共存・共栄をはかっている。</p>

取引相談室について

- 業界間の取引上で発生する問題については業界間で解決を図るために、当協議会に「取引相談室」を開設しました。
<http://www.fispa.gr.jp/contact/torihiki.html>
- 相談を申し出た企業が不利益を被らないこと条件に、具体的な解決策を提示します。
- 法律に抵触する問題に対応するために、当協議会では商取引を専門とする弁護士と顧問契約を締結しております。

繊維産業流通構造改革推進協議会

〒135-8071

東京都江東区有明3-6-11 TFTビル東館9階

TEL:03-3599-0720

FAX:03-3599-0721

E-mail:info@fispa.gr.jp

URL:<http://www.fispa.gr.jp/>