

【第10回経営トップ合同会議】

**第4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21年5月～7月実施)**

平成21年10月29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	1	日本毛織株式会社	7
株式会社オンワード樫山	1	清原株式会社	7
株式会社カイトックファミリー	1	株式会社三景	7
株式会社サンエー・インターナショナル	1	島田商事株式会社	7
株式会社三陽商会	1	テンタック株式会社	7
CHOYA株式会社	2	ナクシス株式会社	7
株式会社東京スタイル	2	丸和繊維工業株式会社	8
株式会社ナイガイ	2	サカイオーベックス株式会社	8
株式会社レナウン	2	艶金興業株式会社	8
株式会社ワコール	2	東海染工株式会社	8
株式会社ワールド	2	小松精練株式会社	8
伊藤忠商事株式会社	3	オンワード商事株式会社	9
住金物産株式会社	3	アイトス株式会社	9
蝶理株式会社	3	株式会社自重堂	9
丸紅株式会社	3	ツカモトユーエス株式会社	9
三菱商事株式会社	3	株式会社ボンマックス	9
田村駒株式会社	3	日新実業株式会社	10
豊島株式会社	4	ミドリ安全株式会社	10
N I 帝人商事株式会社	4	辰野株式会社	10
瀧定大阪株式会社	4	中谷株式会社	10
タキヒヨー株式会社	4	株式会社チクマ	10
モリリン株式会社	4	株式会社伊勢丹	11
クラレトレーディング株式会社	5	株式会社そごう・西武	11
帝人ファイバー 株式会社	5	株式会社高島屋	11
東洋紡S T C株式会社	5	株式会社松坂屋	11
東レ株式会社	5	株式会社三越	11
日清紡テキスタイル株式会社	5	イオンリテール株式会社	12
御幸毛織株式会社	5	株式会社イトーヨーカ堂	12
三菱レイヨン株式会社	6	合同会社西友	12
一村産業株式会社	6	株式会社ダイエー	12
いわなか株式会社	6	ユニー株式会社	12
中伝毛織株式会社	6	株式会社丸井	12
ユニチカトレーディング株式会社	6	基本契約書締結に関する窓口責任者	13-16

【アパレル】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
1	イトキン 株式会社	<p>継続して取引をさせていただいている全てのお取引先とは、製品仕入・生地仕入・附属仕入・委託加工取引の商材、内容ごとに「基本契約書」を先方と協議し取り交わしている。間接取引については、生地メーカー・生地卸商に対し「素材手配依頼書」(電子化)を発行し、責任を明確にしている。「基本契約書」の締結から、企画管理台帳、副資材管理台帳、素材手配依頼書等に従ってお取引先と確認し、最終発注に至る業務を体系的に行っている。主力お取引先を対象に「方針説明会」を定期的開催し、相互理解を深める努力をしている。</p>	<p>製品仕入・生地仕入・付属仕入・委託加工取引等の取引毎に業務条件も盛り込んだ基本契約書を策定している。既に経営トップ合同会議参加企業17社と締結した。締結に当たっては先方と協議し、希望を聞きながら進めている。間接取引に関しては「素材手配確認書」を発行し責任を明確にしている。自己診断については、「企画管理表」に従って計画から発注にいたる一連の業務を仕組みとして構築し、従来ペーパーであったがそれをデータベース化し仕入先と同期化を図りながら進めている。レベル:4-5</p>
2	株式会社 オンワード樫山	<p>本年3月末にMD・生産関係者300名に「ガイドブック」を使って説明し、啓発活動を行った。一部の仕入先と基本契約書の締結に向け検討中である。「下請法」に関しては、勉強会を定期的開催した結果、「未引取り」「受領拒否の禁止」「支払い遅延」はほぼなくなった。発注書がないと生産に入れない仕組みとなっており100%出来ている。主力取引先とは、生産計画についての情報共有を的確に行っており、今後はシステムを使って精度とスピードを上げていく予定。</p>	<p>昨年の調査以降、商社・副資材等3社と基本契約書を締結した。基本契約書の締結に関しては、今後も前向きに取り組んでいく。取引先とは、契約の概念に基づき信頼関係を構築していくことが重要であると考えている。一方、社内におけるコンプライアンス全般に対する意識レベルの向上にも引き続き取り組んでいく。 自己診断については、概ね3-4のレベルである。</p>
3	株式会社 カイトックファミリー	<p>TAプロジェクトへは、GMSとの取引で参加している。社内の基本原則については昨年と変わっていない。主力のナイトウエアの海外生産比率は90%で100%契約書を取り交わして取引を進めているので大きな問題は発生しない。国内縫製については、自社工場でやっている。近年は、機能素材使用の肌着も拡大している。</p>	<p>TAプロジェクトへはGMSとのビジネス研究会から参加している。ナイトウエアを中心とした商品で90%は海外生産であり100%契約に従って取引を行っている。国内生産の10%については、素材・副資材の仕入先を絞り込んでおり「商談メモ」を活用しながら最終的に「受注確認書」を仕入先より提出していただき進めている。縫製については、自社工場で行っている。取引ガイドラインについては、カイトックグループで検討する。 自己診断レベル:3~4</p>
4	株式会社 サンエー・インター ナショナル	<p>グループを含め「基本契約書」の締結に力を入れている。昨年同時期より96社増加した。TAプロジェクト参加企業との締結については、昨年と同数である。従来ブランド単位であった発注管理を主要取引先を中心に生産部門で一元管理していく方針である。昨年発行した「取引開始マニュアル」の修正を行い、今後は冊子だけではなく電子化も検討している。</p>	<p>昨年行った仕入先説明会后、順調に締結している。未締結企業もあるが、本年7月に策定した社外向け「取引開始マニュアル」の配布と同時に再度アプローチを実施。TAプロジェクト参加企業とは、24社中14社と締結した。 自己診断については、4-5レベルである。</p>
5	株式会社 三陽商会	<p>経営トップの取引に関する意識は非常に高く、TA取引ガイドラインに基づく「基本契約書」は策定済みであり、合意した相手先と順次締結を行っている。J-SOX対応については、2006年から専任部門を設置し諸規定の策定をはじめとする社内の整備や発注書のメンズ・レディースの統一など業務の標準化を進めており、本年1月より内部統制本番年度を迎えている</p>	<p>昨年交渉中であった商社1社と副資材卸商2社と基本契約書を締結した(副資材卸商との取引は、主に間接取引である)。この結果、これまでに計7社と契約を締結済み。自社が発注した生地・副資材・製品等は全て引き取る事を社内関係部門に指示徹底している。自己診断については、社内体制は経営トップの意識は高く、経営統轄本部経営企画室を中心に進めている。計画立案から修正を高い精度で機敏に行えるように努力している。全体としてレベル4くらいと思われる。間接取引については、現在検討中の改善提案に注目している。自己診断レベル:4</p>

【アパレル】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
6	CHOYA 株式会社	本年より日清紡テキスタイル株式会社の子会社になった関係で、コンプライアンス等に関しては親会社に準じている。生地(原料)の仕入はほぼ100%日清紡績より仕入れている。副資材については、主力仕入先と情報を共有し、期末に発注した在庫の確認を行いきちんと整理をしている。	昨年から目立った進展はない。生地の仕入先については大半が親会社からであり、副資材については、TA プロジェクト参加企業以外の小メーカーで、発注した分については双方で確認し引き取っている。内部統制について親会社の指導を受けながら進めている。 自己診断レベル:3
7	株式会社 東京スタイル	昨年末に「基本契約書」を策定し、顧問弁護士のチェックも終えてすでに数社と「基本契約書」を取り交わしている。個別契約である、「発注書」は既に徹底して行っている。仕入先からの要請に対しては、先方の契約書にも応じるスタンスである。品質も含め仕入先との情報共有は蜜に行っている。発注したものは、全て当社の責任において買い取っている。	仕入先(素材・副資材)を絞り込み相互の信頼関係をベースとした取り組みを行っている。理由としては、品質管理についてお互いに熟知していることもある。基本契約書については、申し入れがあれば検討し受ける体制である。間接取引はなく、直接仕入れて自家工場で縫製している。自己診断については、取引に対する社内の周知徹底はなされている。素材計画から生産に至るまできめ細かくチェックしており、見直しも随時行っている。自己診断レベル:4-5
8	株式会社ナイガイ	事業再編により、現在レグウェア専門としてのインフラ、ビジネスモデルの再構築に着手している。外衣関係とは異なる取引慣行もあるが、引き続き「TA取引ガイドライン」に則った取引契約書の締結を推し進めていく。目下、法務を主管部署とし締結率100%を目指し社内指導を行っており、現在の締結率はおよそ90%である。今後とも、コンプライアンス、内部統制の観点からも、公正で適法な取引を徹底するよう社内業務改革を進めていく。	* 事業再編計画進行中のため聞き取り調査は行っておりません
9	株式会社レナウン	従来の基本契約書では締結しているのので、今後は「TAプロジェクト取引ガイドライン」に沿った取引を基本的に進めることを付加して進めることを担当部署と相談していく。新規取引については、これを前提に締結する。組織が変わり、動きやすくなったので新社長をトップに事業統括が社内・取引先への対応については、昨年より新設された内部統制室・内部監査室と連携し進めていく。課題であったメンズ・レディースの仕入伝票を昨秋より統一した。	自社の契約書はあるが、スタンスとしては昨年と同様に先方からの申し入れに対応している。新しく生地卸商1社と締結した。社内の啓発活動として、昨年秋より本年2月にかけてレディース部隊のMD・仕入・生産担当者を対象に「取引ガイドライン」も含めコンプライアンスの社内研修会を実施した。自己診断については、婦人と紳士と同一ではないが概ねレベル3くらいである。
10	株式会社ワコール	昨年に引き続き「仕入先様説明会」を年2回開催している(4月・10月)。ワコールブランド・ウイングブランドに加え、CWXの仕入先とも基本契約書を締結した。品質管理については、別途「覚書」を締結し、トラブルが発生した場合の責任所在を明確にしている。4月よりワコールブランド・ウイングブランドに関しては、発注書・伝票の電子化を図り、仕入先・ワコール双方の効率化を進めている。仕入先の在庫に関しては、半期に1回確認しきれいにしている。	年2回「仕入先様会議」を開催しており、その中で「基本契約書」等の取引について説明している。内容的には、計画情報共有・業務条件事前設定・発注は個別契約等を盛り込んでいる。別途、品質管理に関する覚書を締結し、仕入先と一緒に消費者に満足していただける商品を提供することを目指し取り組んでいる。自己診断については、契約に対する意識は高く、計画段階から仕入先と計画情報を共有し、修正を加えながら業務を進めている。自己診断レベル4-5
11	株式会社ワールド	経営トップの取引に関する意識は非常に高い。昨年も記載したが、契約書がなければ取引が出来ない仕組みになっている。コンプライアンスの一環として、eラーニング(インターネット)を利用して全仕入メンバー対象に、知財法務部とも連携し「下請法」に関する知識の習得と理解度をチェックするテストを行い、一定レベルに達していない場合は、再テストも行っている。	経営トップ合同会議へは昨年より参加した。基本契約書については、取引開始にあたって締結が必須となっており、業務条件も盛り込み策定している。経営トップ合同会議参加企業のみならず取引のあるすべての企業と締結している。自己診断については、社内の契約に関する意識は高く、常に仕入先と計画情報を共有しながら生産・補充等販売状況に合わせて機敏な修正を加えながら協働活動を行っている。 自己診断レベル:5

【商社】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
12	伊藤忠商事株式会社	基本契約書の締結は、昨年からさほど進展していない。”適正な取引の推進”については重点項目として、法務と繊維カンパニー主催で3ヶ月毎にコンプライアンス研修を行ない、徹底して推進している。あわせて、”取引検討委員会”を設置し、個別取引のやり方を精査し、その妥当性・正当性をチェックする仕組みを導入した。内部統制の観点からも契約書締結が必要であることの認知は高まっている。	取引先からの基本契約書締結については受入れるが、社内での推進組織は設けていないので、現状は大きな進展はない。基本契約締結についての取引先との協議はないが、一部主要取引先とは業務条件や商品企画の情報共有など詳細に実施している。当社様式、客先様式での取引基本契約は締結事例がある。自己診断レベルは概ね「2」
13	住金物産株式会社	国内仕入先・加工先185社、販売先も含めると264社と締結完了している。最近では内部統制・下請法対応を強化して推進しており、個別取引について抜き打ちチェックを行なう等、社内けん制を強化している。社内での「TA取引ガイドライン」の認識が進んでいる為、内部統制・下請法対応についての進行はスムーズ。	社員全員に認知されており、役員からも取引先に話しをするなど、役割分担もしっかり確立している。基本契約書は165社と締結が完了している。国内取引先の8割をカバーしており、残りは中小が多いがひとつひとつ個別に締結していく予定。取引ガイドラインに準拠した基本契約書の締結が大前提であり、販売先・仕入先全てのケースで実践している。自己診断レベルは概ね「4」
14	蝶理株式会社	社長が法令順守委員会・製品安全委員会の委員長となり、取引の正常化も含め社内徹底をはかっている。また、業務監査部が各部を年1回チェックし、異常な売買や月ずれ等を監視している。アパレルとの契約はアパレル側様式での締結が多い。委託加工業者とは、自己在庫を預けるという面もあり、必ず契約を結ぶようにしている。	担当役員の認識も高く、業務企画部がしっかりと推進している。昨年からの急激な進行はないが、現状仕入先、販売先との売買業務管理は社内でも厳しく管理している。取引先は大手が多くきちんと契約締結しており問題はない。中小に対しては当社から注意して不利な条件などの見直しをはかっている。自己診断レベルは概ね「4」
15	丸紅株式会社	全社統一書式のTAプロジェクト文言入り基本契約書を策定し、昨年度はアパレル3社と締結。今年度も引き続き、基本契約(包括契約)の締結を、内部統制上の観点からも努めている。社内コンプライアンス活動では「コンプライアンスマニュアル」を毎年度策定し、各種研修会等にてグループ会社を含めた社内教育・啓蒙を重ねている。	昨年法務部が全社統一書式のTAプロジェクトの文言入り基本契約書を策定し、アパレル3社と契約済みである。他2社とは子会社への商圏移管に伴い子会社として契約締結の作業中。また大手SPAとは従来より基本契約書を個別に締結しており、他主力先とも順次基本契約書締結作業を進めたい。小口先は個別発注書ありきで、条件面を書面で合意することを原則としている。自己診断レベルは概ね「3」
16	三菱商事株式会社	基本契約書は全社統一書式を使用しているが、店頭基点のSPAとの取組みベースでの取引が多いため、仕様・値段・納期・在庫等のMD計画情報を事前に共有しながら、発注の際には都度条件を決めて進行するケース多く、結果としてTAプロジェクトの考え方に沿った取引形態が多い。「取引ガイドライン」による「基本契約書」の締結要請があれば受付ける姿勢に変わらない。取引の公正さは、内部統制の観点からも、全社、グループ、本部の各段階で適宜チェックが入り問題あればその都度修正を行なっている。	基本契約書は全社統一の「商取引基本約定書」がある。取引ガイドラインに則った業務条件や計画情報などの記述はないが、求められた場合は内容をプラスしている。SPAとの取引が中心のためシビアな条件になっているが、それを基本にやっており、元からTAプロジェクトの考え方に近い取引が多いと考えている。自己診断レベルは概ね「3」
17	田村駒株式会社	経営トップは”正常な取引の重要性”を理解しており、毎月の営業会議で直接、注意・啓蒙を行なっている。内部監査室が個別取引を、コンプライアンス委員会が法令遵守をチェックする体制が整備されている。原則として売買基本契約書・委託加工契約書を締結し、その後、発注書・加工指示書が発行される。	*平成21年度より「経営トップ合同会議」参加

【商社】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
18	豊島株式会社	内部統制・コンプライアンスを強化しており、管理部が課ごとにヒアリングし、取引の適正化を指導している。基本契約書は、売り先仕様で締結。発注書・オーダーシートがなければ、業務が進まない仕組みになっている。ただ、納期の関係で後追いになる場合もある。	*平成21年度より「経営トップ合同会議」参加
19	NI帝人商事株式会社	経営トップの認識は高く、監査部を強化したリスク管理部を設置。強い権限で各部署や個別取引をチェックし、トップへ報告する体制が整備された。販売先・仕入先ともに、売買基本契約書を取引の必須条件として締結する事としている。発注は、加工指図書・加工委託書で個別条件を取り決めている。	*平成21年度より「経営トップ合同会議」参加

【生地卸商】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
20	瀧定大阪株式会社	契約書の締結状況は、販売先は大体締結できたので、今後は仕入先と重点的に取り組んでいく。社内に、コンプライアンス・リスク管理担当を管理部が兼任し、「下請取引」や「独禁法」の遵守について取り組んでいる。品質と納期は、絶対に守るという企業ポリシーを掲げ、「安全」「安心」「信頼」を徹底するために品質管理室をより一層充実を図っている。	販売先の商社・アパレル企業の9社(内、経営トップ合同会議参加企業7社)、仕入先のテキスタイルメーカー・染色加工業の4社と昨年6月に策定した取引基本契約書で締結し、目下7社と交渉中である。今後も積極的に働きかけを行っていく。特に、国内の仕入先と信頼関係をベースにしっかりと「取り組み」を行っていかないと「良いもの作り」が出来なくなるといった危機感を持っている。自己診断については、管理体制が「課」単位であり契約の概念等に関して横串で考えていかないと効果的ではないと感じている。自己診断レベル:3~4
21	タキヒヨー株式会社	基本契約書の締結については、159社と締結した(アパレル製品もあることから小売も含む)販売先については、先方より申し出があれば対応する。テキスタイル事業に関しては、今後は仕入先に対してしっかりと説明し、働きかけを行っていく。推進体制については、販売先と仕入先とを明確にし積極的に基本契約書締結を推進していく。	販売先の大手アパレルとの締結はほぼ終了した。基本契約書については理解しているが、仕入先の中小機屋との締結がなかなか進まないのが現状で、解決する方法を関係団体も含めて検討したい。中小も巻き込んで進めなければ効果が上がらない。自己診断については、3-4のレベルで仕入先・販売先との計画情報の共有や修正を機敏に行っている。
22	モリリン株式会社	社内に「営業総務室」を設置し、取引基本契約書の問い合わせや知的財産権(実用新案特許等)に対応している。取り交わした契約書もこの部署で一元管理するようになった。特に最近はお互いに契約してから取引を始める習慣が目につき、違和感なく締結が出来るようになった。昨年6月に調査したときから、新たに契約した企業は22社である。委託加工先との契約については、発注者から話を持ちかけるようにしていく。	SCM推進協議会が提案した「基本契約書」を参考に、仕入先・販売先を含む経営トップ合同会議参加企業10社と締結した。他に小売店(百貨店・専門店・GMS)とも締結している。尾州産地の仕入先とはなかなか進まない。染色加工の「委託加工取引契約書」については、先方から提案していただきたい。自己診断については、いろいろな取引があるが、計画業務はキメ細かく行っている。きちんと商談を進めないとモノが作れなくなってきた。商談メモから発注にいたる計画情報のフォーマット化が必要。自己診断レベル:4

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
23	クラレ トレーディング 株式会社	自社オリジナルの「基本契約書」を策定して取引先と締結を進めているが、取引条件等については別途取り決めを行い、決済条件・引取期限・生機の責任所在等について明確化している。しかし、運送費等について、一部未決定の項目もある。また、旧態依然の取引慣行も存在しており、早急に透明性のある取引に改める様、取引先に申し入れを行う考えである。	社内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は十分ではなく、SCM推進協議会に講師を依頼し説明会を実施した。取引企業間における「基本契約書」については一部の既存取引先と締結が出来ていない実態が判明し、現在自社独自の「基本契約書」を用いて締結を進めている。自己診断レベルは概ね「3」
24	帝人ファイバー 株式会社	経営トップの取引改革推進に対する積極的な関与により、社内における「取引ガイドライン」の主旨については十分理解されている。中でもユニフォーム部隊は専門商社の2社及びアパレルの数社と基本契約の締結についての合意が出来ている。また、「取引ガイドライン」の実践の成果の一つとして、実取引業務においては曖昧な部分が無くなり、明確で透明性を更に高めた取引業務が行われるようになったと言える。また、仕入先に対しては下請法を遵守した取引を推進している。	前年度以降、「取引ガイドライン」の実践に関する具体的な進展はなく、「取引ガイドライン」の社内における理解・浸透度および取り組み姿勢には、部署間で温度差が存在する。ユニフォーム販売部においては「取引ガイドライン」の説明会を実施し担当者まで一応理解しており、取引先に対し「取引ガイドライン」に基づいた取引改革の働き掛けを行っている。早急に「取引ガイドライン」の具体的な実践に向けての全社体制を整備する。自己診断レベルは概ね「3～4」
25	東洋紡 スペシャルティズ トレーディング 株式会社	ユニフォームの取引に関する認識は対象となる用途(備蓄型・別注型)によって大きく異なる。特に、引き取り期間に関しては備蓄型商流では受注側在庫期間1年が通例。諸般状況下、「取引ガイドライン」に基づいた引取期間短縮の申し入れは行っているが、遅々として進んでいないのが実情である。一方、社内の業務管理においてはJ-SOX法の適用に伴う内部統制の一環として、取引に関する透明性を高めるために、「取引ガイドライン」に基づいた業務運営を推進している。	新会社設立に際して、「取引ガイドライン」を推進する責任部署の設定が遅れていたが、8月度には責任部署(=窓口)を確定させた。今後は実践に向け、社内に対する「取引ガイドライン」の浸透を高めると共に「取引ガイドライン」に基づいた取引改革を進めていきたい。*自己診断は実施されていない(レベル不明)
26	東レ株式会社	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の締結はカジュアル分野ではアパレルとは直取引がほとんどないこともあり、生地商社を中心に締結を進め、有力な企業3社と締結を完了した。一方ユニフォーム分野では商社やアパレルと幅広く締結に向けた交渉を行い、一部商社とは締結を完了し、現在6社と交渉中である。また全社における織屋・ニットーおよび染色加工場等の仕入先に対しては、委託加工契約を取り交わしており、「下請法」の遵守を絶対条件として業務を遂行している。	「取引ガイドライン」に基づく基本契約は事業部ごとに締結を進めており、生地商社の3社とは締結を完了した。また各営業現場の取引において、「取引ガイドライン」を意識した業務の遂行をし始めた。今後は「取引ガイドライン」に基づく基本契約の締結の横展開を推進する考えであり、主要な販売先2～3社の候補先企業と締結に向けての交渉を開始する。また現在協議会において検討されている「間接取引」に係わる「基本契約」の締結についても、検討を進める。自己診断レベルは概ね「3～4」
27	日清紡 テキスタイル 株式会社	本年4月に日清紡績より分社独立したが、業務管理面では、日清紡ホールディングスの管理指針に則った管理を行っている。取引における曖昧な行為は厳格な取り決めが設定されており、透明性のある業務運営を基本としている。しかしながら、取引に係わる業務条件等の取り決めについては更なる改善が必要であると考えており、見直しを含め整備を進める。	前年度より具体的な進展はない。昨年は「選択と集中」のための再構築に取り組み、今年4月に繊維事業本部の大幅な組織改正を行った。組織改正後の「取引ガイドライン」の実践に向けて、早急に社内体制を再整備し、「取引ガイドライン」の実践に取り組む。自己診断レベルは概ね「3」
28	御幸毛織 株式会社	現状の事業を取り巻く経済環境を取引改革を進めるチャンスと捉え、取引の仕組みを含め、改革に向けての取組みを全社一体となり推進している。基本契約書の締結状況は販売先4社、仕入れ先1社の合計5社と締結した。また社内における情報共有はメールを使用し、生産および販売状況について週報として課長職を対象に共有化している。	現在、取引先との「取引ガイドライン」に基づいた契約書の取り交わしは1社と締結している。また、委託加工先の約40社とは基本契約を取り交わして加工委託している。社内では役員会議で部長クラスに「取引ガイドライン」の主旨について説明を行い、現状進めている社内改革の一環として取り組んでいる。自己診断レベルは概ね「3」

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
29	三菱レイヨン株式会社	三菱レイヨンテキスタイル(株)として、生地卸商1社と「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書を締結した。また、グループ企業であり、アパレルとも直取引のあるダイヤモンド(株)の業務運営については「取引ガイドライン」に明示された事項に準じてのビジネスを展開しており、現状のビジネスは円滑に行われ、特に問題となる様な事態の発生はない。	前年度より具体的な進展はない。その要因の一つとしてテキスタイルに関連した事業は別会社に移管しており、「取引ガイドライン」を具体的に実践し、効果に結びつける事業形態が本体にはほとんど存在しないこともあり、社内における理解・浸透度は低い。現在、テキスタイル事業を運営している別会社と生地卸商との間で「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の取り交わしに向けての協議を進めている。今後「取引ガイドライン」を具体的に実践する体制のあるべき形を別会社を含めて早急に確立する。自己診断レベルは概ね「3」
30	一村産業株式会社	J-SOX法の適用を目的として、内部統制の強化と同時に業務の効率化を図る為に管理業務の基幹システムを4月から新たに導入した。この業務運営は取引の透明化を基本とするものであり、「取引ガイドライン」の主旨に沿ったものと考えているが、一部の取引において旧態依然とした取引慣行も存在しており、見直し・改善を進めているところである。	「取引ガイドライン」の導入の推進に関する意思決定等について、経営トップの関与は十分に行われている。「取引ガイドライン」に則った基本契約書の締結は前年度より新規には締結されていないが、前年度に締結した生地卸商2社でカジュアル用途での売上げの約70%をカバーしており、今後はこの2社と基本契約書に対応した取引を推進し、成果に結びつける考えである。また社内的には全社業務改善委員会において取引条件が極めて不利で見直すべきものは取引先と合意の上、改善取引条件への切り替えを鋭意推進している。また、J-SOX法の実施に伴い、内部統制を強化し、当然注文書の無いビジネスや引き取り条件が不確定なビジネスを排除している。自己診断レベルは概ね「4」
31	いわなか株式会社	取引先から、「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の締結に係わる申し入れはなく、前年度からの具体的な進展はないが、社内においては新規に基本契約書の策定作業を進めており、完成次第、自らが当事者としての意識を持ち、取引改革の一環として新たなビジネスとしての基本契約の締結に向けての行動を開始する。現状の取引においては旧態依然の取引慣行も存在しており、取引の透明化を図るためにも、契約書の取り交わしが不可欠であると考えている。	前年度から進展はしてなく、具体的に取引先と「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結は出来ていない。また「取引ガイドライン」に基づいた「売買基本契約書」の策定も具体的には進めていない。ただし、「取引ガイドライン」に関する考え等については社内で議論しており、取引条件等の設定において活用し運用している。自己診断レベルは概ね「3」
32	中伝毛織株式会社	繊維業界を取り巻く経済環境の悪化により、安定的な原材料の調達が難しくなっていることもあり、仕入先等とのSCM構築が重要な課題と認識して、「取引ガイドライン」の実践に取り組んでいる。その経済環境下、業界では事業改革の一環として、産地間における現場作業員(季節工員)を中心とする要員の有効的な活用を目指した取組みを進めている企業も存在する。自社における「取引ガイドライン」の実践を進めた成果としては、売契約における手形のサイトが従来より短縮化される傾向になり、信用不安に対するリスクの軽減やキャッシュフロー面等で成果が表れている。	「取引ガイドライン」は経営トップを始め営業現場の管理者、担当者に至るまで理解・浸透しており、自らが当事者として取引先に対して、「取引ガイドライン」の実践に向けての働き掛けを流通を始め積極的に行っている。同時に日常の業務においても社員一人ひとりが「取引ガイドライン」を意識し実践している。自己診断レベルは概ね「4～5」
33	ユニチカトレーディング株式会社	ユニフォーム事業において重要戦略の一つである取引関係者間での情報の共有化を図る手段について、体系的な整備が出来ていない。また、商品の引き取り期限や見込み生産に関するルールも徹底されていない。以上の通り、「取引ガイドライン」に対する社内の取組み状況は、残念ながら十分とは言えない。早急に現行業務の見直しを進め、「取引ガイドライン」に基づいた業務の実践に取り組む考えである。	社内における理解度のレベルは低く、改めて「取引ガイドライン」を実践すべく、内部統制の一環として周知徹底に取り組む。自己診断レベルは概ね「2～3」

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
34	日本毛織株式会社	ビジネスユニフォーム分野では有力な販売先である総合商社と「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の締結交渉を進めている。この分野では、上記以外の売り先は代理店商社のみであるため、代理店商社とその販売先との基本契約書締結に向けたサポートを行なう。また、紳士服・婦人服関係では、作業が停滞しているため、今後活性化を図りたい。社内における業務の管理については内部監査室を設置し、定期内部統制監査を実施することで、取引の透明化に取り組んでいる。	前年度より一般テキスタイル分野における「取引ガイドライン」に係わる具体的な進展はない。ビジネスユニフォーム分野は事業本部のトップ自らが「取引ガイドライン」導入の推進に関する意思決定に関与しているが、十分に機能されていない面がある。「取引ガイドライン」の導入については新規に総合商社1社と締結に向けての協議を開始した。自己診断レベルは概ね「3~4」

【副資材卸商・副資材メーカー】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
35	清原株式会社	基本契約書は約 50社と締結し、主要取引先とはほぼ完了した。仕入先にはこちらから積極的に締結を働きかけている。「お得意先とは口約束の注文は受けない」と、「仕入先を大切にす」を徹底し、売り・買いともに電話発注はなくなった。間接取引においても、発注書の不備はなくなっている。	基本契約書は得意先の立場にたって文章を作成し、内容を両方で精査している。締結済み11社、内容了解済みや調整中が14社で主要取引先への働きかけはほぼ終了した。東京・大阪本社のチーム長レベルにはガイドブックを配布し説明済みで、現場の営業担当からの問題があれば監査室で調査し、営業会議で話をしている。ケースによっては現場に責任者が同行し調整している。自己診断レベルは概ね「3」
36	株式会社三景	経営トップの意識は高く、継続して推進している。契約書は法務課が窓口となりチェックしている。内部統制等の組織作りは今後行なっていく。中小アパレルとは市況も悪く、契約書の見直しは厳しいのが現状。ただ、発注は、電話や口約束はなくなり、発注書やメールで行なわれるので、確実に足跡が残る形になった。	経営トップ中心に全社的に取組み、各事業部にガイドブックを配布し、継続的に推進している。基本契約書は法務課が窓口となり全社分を取りまとめている。大手取引先は現場レベルまで理解しているが、特に中小アパレルの取引先との取っ掛かりがなく、今後の進め方で課題となっている。自己診断レベルは概ね「3」
37	島田商事株式会社	副社長を中心に積極的に取り組んでいる。契約書は東京総務部が中心となり、内容チェックを行なっている。各支社でも説明会を実施し全社的な理解を推進している。個別企業での努力には限界もあり、「副資材業界内の動き」とするために、裏地組合への「TAガイドライン説明会」を企画し、SCM推進協議会事務局と共同で実施した。今後も卸組合等、副資材業界全体への啓発を積極的に推進していきたい。	経営トップの意識も高く、積極的に取組み推進している。本社機能は大阪にあるが、基本契約書関連は東京総務部が中心となり進め、一本化されている。総合職全員にガイドブックを配布し、説明会を実施、意識改革をはかった。また今後は同業者組合等の組織を利用しての業界内啓蒙活動の必要性を感じている。自己診断レベルは概ね「3~4」
38	テンタック株式会社	経営トップから営業会議で直接、在庫や支払状況の適正化を指示・徹底している。「ブランドラベル」という商品の特性もあり、まだ、取引というより「流通の一環」という認識のお取引先もあるので、お取引先の啓発も含め、今後さらに努力・推進していく。	前任担当者が退社されたため、経営トップから再度ガイドブックを活用して、社員に徹底していこうという発言があり、後任担当者と継続して取り組むことを確認した。自己診断レベルは概ね「2」
39	ナクシス株式会社	経営トップの認識は高く、社内教育を積極的に進めてきた。基本契約締結は、商品(ネーム・タグ)の特性もあり、昨年からの大きな進展はないが、中国での4者取引(現地工場同士でのやりとり)においては、自社仕様の「決済確認書」を取り交わす等、対等な取引関係の確立に努力している。現在、取引ガイドラインに基づいた自社契約書を策定中。	役員がTAプロジェクトに係わってきて、ガイドブックを社員に配布し意識付けをはかっている。基本契約書締結は4社となり、取引ガイドラインで業界として整理できたことの意義は大きいと感じており、業界の取引条件の改善にも取り組んでいる。自己診断レベルは概ね「3」

【ニット製品メーカー】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
40	丸和繊維工業株式会社	<p>一般に契約に対する認識は進み、抵抗感はなくなりつつある。しかし、業界の環境は厳しく、基本契約の締結は進んでいない。『取引ガイドライン』の重要性は理解しており、今後も積極的に推進していくが、われわれの業態は OEM が主体で売り手の立場はどうしても弱い。現下の環境ではなおさらである。標準動作として買う側から情報発信が得られる様な環境を望みたい。買う側のトップは認識していても、厳しい環境の中では、現場の担当レベルはコスト低減が第一で、基本契約締結まで進み難いのが現状である。率直に言うと、未だ総論賛成、各論反対が実態である。</p>	<p>主要取引先とは戦略的なパートナーとして信頼関係が前提であり、TAプロジェクト取引ガイドラインに則った形にしたいと考えている。現場にはかなり温度差があり、まだ浸透しているとは言えないが、社内的な取引ルールに関しては経営トップ、各担当者も厳しく対応している。OEM取引は相手の条件に乘らざるを得ない立場にあり、時間がかかっている。自己診断レベルは概ね「3」</p>

【染色加工業】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
41	サカイオーベックス株式会社	<p>社内の「取引ガイドライン」に対する認識・理解度は経営トップの取引改革に対する明確な方針もあり、実務担当者まで周知されている。新規取引先とは「取引ガイドライン」に基づいた「基本契約書」を取り交わしている。また取引における業務条件については「覚え書き」を取り交わしている。取引条件については、ほぼ改善されてきたが、一部インテリア業界の商慣習という事で、カーテンの欠点を見逃しと称し、欠点サンプルを返品し、一方的に買取を要求してきたりすることがある。また、ピーカー代やプリントのマス代については更なる改善が必要であると考えている。</p>	<p>「取引ガイドライン」に基づく取引条件の改善・改革に取り組んでいるが、受注者の立場で発注者に対して積極的な働き掛けが出来ていない面がある。しかしながら、①製品・生機の長在保管料②運賃(遠隔地)③小ロットおよび短納期割増し費用等具体的な成果も出ているものがあるが、反面①ピーカー費用②濃色割増し費用等成果の出ていないものもある。ただ、現状は燃料や染料薬品の高騰に伴う、染色加工料金の引き上げ問題が大きな課題になっており、当面この問題に注力しなければならないと考えている。自己診断レベルは概ね「4」</p>
42	艶金興業株式会社	<p>会長・社長を中心に取引に対する社内教育は十分に周知徹底されている。「基本契約書」については、新規取引先とは100%締結しているが、旧来からの取引先は 40-50%の状況である。委託加工ということもあり、弊社(受注側)から言いにくい面もあるので発注元より基本契約書締結の声掛けをしていただきたい。課題として、預かり品の対応が一部バラバラでありきちんとした形にしていきたい。国内産地の疲弊と言われているが、「納期」「品質」「新加工技術」等いろいろな面で我々も努力をする必要がある。</p>	<p>取引ガイドラインに則った「委託加工取引基本契約書」を策定したが、一部の条項で調整している。契約書を補完する業務条件確認項目については社内で作成し、今後は普及に向けて営業に徹底していく方向である。また、委託加工金額を確定する上で発注書を整備し、発注元に提出をお願いする。発注元の経営トップの取引に関する意識は高まっているが、現場担当者まで浸透していないケースがある。自己診断については、きめ細かな計画は策定しているが、発注元からのオーダーがないと動けない状況である。レベル:3-4</p>
43	東海染工株式会社	<p>個々の取引条件については「取引ガイドライン」に準じた取引条件書を作成し取引先と合意の上、取引を行っているが、取り決め項目ではない特別の運送費(遠隔地、小口等)等が発生した場合には取引先に発生費用を請求している。また、取引業務の透明化を図る事を主たる目的に管理部を設け業務管理をしている。</p>	<p>「取引ガイドライン」の基本方針に則り、在庫に係わる問題を中心に取引条件の改善に取り組んでいる。今後は更に小ロットに対応したアップチャージ問題、小口運送費および支払いサイト条件等の改善に取り組む考えであり、取引先の中には「取引ガイドライン」を認知している企業もあり、申し入れに対しての理解もある。自己診断レベルは概ね「2~3」</p>
44	小松精練株式会社	<p>透明性のある取引のあり方について、経営トップ自らが率先垂範して取り組んでいる。その方針、考えに基づき、品質管理基準・物流費・サンプル費用・加工ロット等の染色加工取引における業務条件を基本契約書に織り込み、取引先との事前の協議による合意の下、取引を進めている。</p>	<p>*平成21年度より、聴き取り調査を実施</p>

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
45	オンワード商事株式会社	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約を仕入先を中心に新たに5社と締結を完了し、現在3社と締結に向け交渉中である。また、エンドユーザーとの間における取引に係わる契約書の取り交わしも行っている。全ての仕入先に対し、発注書を発行しており、個々の取引における取引条件についても、別途覚書を用いて対応している。	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書を原材料の仕入先1社と締結を完了し、1社とは交渉中である。更に3社と締結を予定している。製品の仕入先については1社と締結を完了した。更にオンワード樫山と共通の製品および副資材の仕入先の各々1社と締結し、副資材の仕入先1社とは交渉中である。現状、仕入先との契約締結を優先しているが、販売先や新たに仕入先より締結の申し入れがあれば積極的に対応する方針である。自己診断レベルは概ね「4～5」
46	アイトス株式会社	「取引ガイドライン」の主旨を織り込んだ「売買基本契約書」を昨年策定し、新規取引先を中心に締結の申し入れを継続して行っている。また、業務改革の一環として、今年の春から社内における情報の共有化を進めた。この事は取引に対する実務担当者の意識改革にも繋がり、結果として取引の透明化と同時に業務の効率化に成果が表れた。	「取引ガイドライン」の考えを織り込み、新規に「売買基本契約書」を策定した。新規取引先を中心として積極的に締結の申し入れを行うと同時に取引改革に取り組んでいる。その関連で別注品の取引に関しては該当先に対して別添えとして生地引取りに等に関する契約書を作成し、「売買基本契約書」と共に締結の申し入れを行っている。ただ「取引ガイドライン」についての社内の理解・浸透は十分とは言えず、全社で取り組んでいるISO14000運動の一環として全社員を対象とした月1回開催されている「業務改善会議」の場を活用して、理解・浸透を図る考えである。自己診断レベルは概ね「3」
47	株式会社自重堂	経営トップのリーダーシップの下、取引に対する統制は徹底されている。特に別注品の取引については取引条件等を明確にした契約書を取引先と取り交わし、ビジネスを行っている。その中において、生地や製品の最終引き取り期限に係わる課題については不良資産化するものは無くなり、大幅に改善されてきていると言える。社内の業務管理面では取引等に係わる個々の情報の共有化について、体系的に管理する体制(システム)は特になく、残された課題であると考えている。	現在、全社で内部統制強化に向けての活動を推進しており、その推進策の基本になるのが「取引ガイドライン」の実践であると位置づけ取り組んでいる。具体的には商社1社と「取引ガイドライン」に則った考えを覚書形式で取り交わした。今後更なる締結先の拡大に取り組む。自己診断レベルは概ね「4」
48	ツカモトユーエス株式会社	「取引ガイドライン」に則った「売買基本契約書」を策定し、主要な仕入先および販売先に対して締結の申し入れを行い、一部の企業との間において締結が完了した。また、全ての仕入先に対して、「取引ガイドライン」の基本である発注書の発行を実践し、「つぶやき・囁き」の取引を排除している。今までと全く問題になっていた在庫品に関しては仕入先より四半期毎に報告を受け、適切に処理する様に努めている。	「取引ガイドライン」の社内の説明会は管理職を対象に実施した。また、「取引ガイドライン」に準じた「売買基本契約書」を策定し、主要な仕入先約10社に対して締結の申し入れを行っている。ただ、一部企業間だけの取引改革では期待される成果は上がらないのではないかと懸念している。その様なこともあり、取引先に対する「取引ガイドライン」の実践に向けての働き掛けは十分に行われているとは言えない。*自己診断は実施されていない(レベル不明)
49	株式会社ボンマックス	生産の仕組みが海外を中心に転換してきている状況下、管理面において今までの管理システムでは支障もあり、新たに管理マニュアルを策定し業務管理を行っている。特に備蓄商品の廃番情報の的確な受発信については木目細かく対応している。「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書の締結状況については新たに副資材メーカー1社と締結を完了した。	「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結はまだ1社とも出来ていないが現在、商社より締結の申し入れがあり、社内で締結に向けた検討を進めている。販売形態は代理店販売が中心であるが、商品企画・調達計画・供給計画に係わる情報共有は十分とは言えないまでも出来ている。また業務条件の設定についても合意形成がなされ、明文化されている。「基本契約書」の締結の申し込みについては前向きに対応する。自己診断レベルは概ね「3～4」

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
50	日新実業株式会社	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約を主要仕入先 5 社と新たに締結した。これで主要仕入先に対して、ほぼ基本契約の締結が完了した。今後は基本契約を結んでいない小口仕入先も含めて契約に基づいた取引を確実に実践することが大切であると思っている。また「取引ガイドライン」を実践した成果としては曖昧な取引に係わる業務が減り、その事により一部在庫の減少がきちんとされる様になった。	「取引ガイドライン」については経営トップを始め担当者まで理解しており、既に「取引ガイドライン」に基づいた基本契約を3社と締結した。また取引に当たっては基本的な業務条件を設定し、取引先と事前に取り決めを行い、取引を行っている。自己診断レベルは概ね「3~4」
51	ミドリ安全株式会社	取引に係わる業務管理については管理部が主管部署となり、販売先に対する基本契約書や取引条件等を明示した覚書の取り交わしについて、厳格な管理がされている。同時に在庫に係わる管理も徹底されており、一定期間を過ぎた在庫品については報告することが求められる。また、「取引ガイドライン」の実践については、仕様変更・廃番に係わる情報等について、取引関係先に1年前には必ず情報を提供しており、取引上における不良在庫品の削減を図っている。	「ミドリ安全」本体での生産・販売の業務は直接的には行っておらず、生産に関しては生産を担うグループ会社にまたエンドユーザーに対する販売業務は各支社(支店)が窓口となっている。従って、原材料の仕入先との取引は生産グループ会社が行っているが、「取引ガイドライン」に準じた社内ルールに基づいて取引されている。また販売に関しては、取引条件等を定めた覚書を約6割の販売先と取り交わし取引をしている。「取引ガイドライン」に係わる対応は今後も「ミドリ安全」本体が窓口となり、取引先から「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結の申し入れがあれば受け付ける。自己診断レベルは概ね「3」
52	辰野株式会社	社内における「取引ガイドライン」の具体的な取り組みは出来ておらず、現状行われている仕入先および販売先に対する取引業務についても取引の基本的な行為である発注書の発行も完全に行われていないと言いき難い状況である。早急に現状の業務を見直し、取引の透明化に注力する。同時に、有力な仕入先に対して、「取引ガイドライン」に基づいた基本契約の締結に向けての申し入れを行う考えである。	社内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は十分ではない。早急に理解・浸透を図るためにSCM協議会に講師を依頼し説明会を実施した。今後、「取引ガイドライン」の主旨に基づき、社内の業務および取引先との取引のあり方に取り組み、実践する考えである。取引先からの基本契約の締結申し入れは受け付ける。自己診断レベルは概ね「3」
53	中谷株式会社	自社内における取引のあり方は大阪本社と東京営業所では若干の違いがある。本社での取引は永年の取引先が中心という背景もあり、書面による取引は一部においてしか行われていない。一方、東京営業所における取引は全ての取引先と書面の取り交わしを基本とした取引を実践している。「取引ガイドライン」に基づいた基本契約については副資材メーカー1社と締結した。前述した様に、全社一体となった「取引ガイドライン」に応じた取組みが十分できているとは言えず、早急に社内での推進体制を整備する考えである。	「取引ガイドライン」は社内の一部の者しか理解されていなく、企業として「取引ガイドライン」の実践への取り組みは出来ていない。早急に「取引ガイドライン」の実践に向けての取組み体制を構築しなければならないと考えている。現在、関西圏の大手百貨店を中心に「取引ガイドライン」には直接結びつかないが、取引条件等の改善を申し入れており、改めて「取引ガイドライン」の考えを織り込み交渉を継続する考えである。自己診断レベルは概ね「2~3」
54	株式会社チクマ	「取引ガイドライン」に基づいた基本契約を販売先 2 社、仕入先 2 社と、締結に向け手続き中である。(内、仕入先1社と締結済)。社内における「取引ガイドライン」の主旨等については理解されており、今後も取引改革に取り組んでいく。ただ、ユニフォーム業界には大手、中手と顧客が多く、業界全体を網羅した取組みが出来るかが今後の課題である。社内の内部統制については内部監査室を設置し管理しているが、一部の取引において旧態依然の取引慣行も存在しており、取引の見直し、改革を進め、更なる透明化を図る方針である。	「取引ガイドライン」の実践に向けての社内体制および取組み姿勢は十分とは言えず、自らが当事者として「取引ガイドライン」に基づいた契約書の締結への働き掛けは出来ていないが、「取引ガイドライン」の主旨は理解しており、発注書の発行や調達計画および供給計画に関する情報の共有化は実践している。現在、販売先の2社より基本契約の締結の申し入れがきており、社内で締結に向けての検討を進めている。また、早急に主要な仕入先2社に対し、「取引ガイドライン」に基づいた基本契約書の締結の申し入れをする。自己診断レベルは概ね「3」

【ユニフォーム事業分野:百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
55	株式会社伊勢丹	仕入先に対する支払条件は期日CASH、また販売先とは期日CASH支払いを求めつつ、90日の手形を限度としてビジネスを行っている。また、社内の業務管理面では週1回のチームリーダー会議や週報の提出により、取引の透明化や情報の共有化を図っている。その様な業務管理を背景に、未引き取り在庫品や不合理な費用の請求等、取引先に負担を及ぼす様な行為は一切行っておらず、「取引ガイドライン」に基づいた業務運営を基本にビジネスを展開している。	「取引ガイドライン」の社内における理解・浸透は十分とは言えないが、法人外商事業部のトップを含め、実務担当者まで認識はされている。取引先(仕入先および販売先)に対する取引に係わる契約は「取引ガイドライン」と同一の方向性を有している自社オリジナルの契約書を既に策定し締結している。自己診断レベルは概ね「3~4」
56	株式会社 そごう・西武	取引改革の一環として、仕入に対する支払い条件を一部手形で支払いをしていたが、平成21年8月より全ての支払い条件を期日CASHとした。基本契約書の締結については新規取引先とは100%実行している。また品質管理については企画書に管理基準の項目を設け、取引先と事前に確認し、業務を推進している。	法人外商部として月1回開催する案件会議において、仕入先に対する発注書の発行、見込み数量の提示、在庫数量報告等が正しく行われているかの確認作業(チェック)を実施している。既に策定している「売買基本契約書」は「取引ガイドライン」の基本的な考えを取り入れており、カタログ商品を中心とする仕入先約20社と締結している。販売先に対しては商品在庫に係わる取引条件を中心とした個別契約書の取り交わしを行っている。自己診断レベルは概ね「3」
57	株式会社高島屋	仕入先とは取引に係わる「基本契約書」を取り交わしているが、契約書の条項・条文が一時的な押し付けにならない様に仕入先からの条項・条文の加筆・修正依頼には応じて、締結を行っている。また、物件ごと(物件の内容による)の個別の契約書も仕入先および販売先とは取り交わしている。しかし、継続物件等に係わる旧来からの販売先との間における契約書の締結は全て行われているとは言えないが、個別の物件に係わる取引については発注書を大部分の販売先からは受理している。	法人事業本部として「取引ガイドライン」に準じた物件ごとの「管理フローシート」を策定し、取引の明確化に取り組んでいる。同時にコンプライアンスの遵守に向けてのチェックシートも策定し管理している。品質問題に関しては自社の「品質ガイドライン」を策定し、品質管理基準を明確にし、お取引先各社に明示し、合意形成がなされている。*自己診断は実施されていない(レベル不明)
58	株式会社松坂屋	仕入先に対しては「取引基本契約書」を締結して取引を行っている。その「取引基本契約書」の条項にある取引条件については「取引ガイドライン」に準じ、個々の取引における当事者間において協議して取り決める事を明示している。更に物件別に必要なら「個別契約書」を取り交わして条件を明示している。また顧客に係わる情報については「顧客情報連絡シート」を用いて、取引関係先と共有化を図っている。	法人外商部内においては「取引ガイドライン」および「下請取引法」に則った取引を実践している。取引先とは全て「取引基本契約書」を結んでおり、顧客側との契約が結ばれているケースでは更に各々「個別契約」を結んでいる。ただ、顧客側との契約書(および覚書)取り交わし件数は大多数とは言えず、顧客側の啓発が今後の課題と考える。自己診断レベルは概ね「4」
59	株式会社三越	社内における新規オリジナルユニフォーム製造取引に関するルール(原則)は事前に交渉の上、売買契約書を販売先と取り交わすことが前提となっており、そのルールに基づいて、取引を行っている。また、個々のビジネスにおける取引条件等については取引先と販売先の情報や条件などを事前に伝え取り決めている。また、社内では販売先に係わる情報はPCの情報ソフトを活用して、関係者間において共有化を図っている。	法人外商本部内における「取引ガイドライン」の理解・浸透は説明会等を実施しており、関係会社を含めてある程度理解されている。企業としての取引に係わるルールがあり、法人外商本部内の法務担当の指導を受けながら、取引の改善・改革に取り組んでいる。主要な取引先との情報の共有化については、特に商品企画段階での情報の共有に注力して行っている。自己診断レベルは概ね「3」

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成21年度報告	平成20年度報告(前年度)
60	イオンリテール株式会社	お取引先を「契約に基づく対等な関係で結ばれたパートナー」として位置づけ、「イオン行動規範」等をホームページで外部公表している。あわせて、商品部全員を集め「コンプライアンスセミナー」としてお取引先との基本原則や下請取引等について半日研修と確認テストを行ない、教育・徹底している。また、お取引先からのアンケートやホットラインからの情報は総務部が受け付け、バイヤーには実名がわからないようにして対処・改善するようにし、お取引先の本音が入るよう、公明正大に行なっている	弊社では 1979 年に取引基本姿勢として「取引五原則」を策定し、2003 年には「イオン行動規範」で改めて取引先さまをパートナーとして位置付け、具体的な5項目を行動規範として定めました。1986 年には下請法遵守マニュアル、1992 年には独占禁止法マニュアルを制定し、以降10数年に渡り法改正に合わせマニュアルを改訂し、公正取引の推進に取り組んでまいりました。また、1992 年より年1回お取引先様へ「取引に関するアンケート調査」を実施、2005 年より「お取引先様専用ホットライン」を設置し、取引の実態把握と判明した問題点の改善対策を関係部署と実施しております。
61	株式会社イトーヨーカ堂	「お取引先への約束:公正な取引の徹底」を、ホームページで外部公表。社長を委員長としたFT(フェアトレード)委員会を設置し、取引状況を管理している。バイヤー・ディストリビューターへは、年2回の勉強会を実施。また、商談での決定・合意事項は商談メモに記入、双方サインで確認し、取引内容を記録している。生産に入る前に必ず契約書の取り交わしを行なっている。	企業の社会的責任を果たすべく指針が明確化されており、下請法や優越的地位の濫用等に関する法令を遵守している。今後は、TAG ビジネス研究会の中で TAG 間における取引のルールを策定することに異議はなく積極的に参加して参りたい。
62	合同会社西友	公正取引については、異動もあり形骸化しがちなので、半年ごとの会議で教育・徹底している。ことに下請法の遵守は社長から全社員へ直接メールし徹底をはかった。また仕入基準を制定し、監査部がバイヤーの発注手続き等を年1回チェックしている。商談ノートの使用を指導・徹底している。	お取引先は大切なパートナーと考え、より強い信頼関係の構築に努めている。このパートナー意識をバイヤーに徹底する為、商談室・事務所内にポスターを掲出し意識啓発を図っている。商談時の規定商談ノートの使用徹底、下請法の理解と遵守、全バイヤー集会での法令順守・取引姿勢の教育等を行い、健全且つお互いに前進出来る取引体制への改善を進めている。
63	株式会社ダイエー	コンプライアンス委員会で、2ヶ月ごとにチェックを行なっている。PB・OEM商品の在庫(店頭分・お取引先分)は契約内容も含め確認している。新たにバイヤーとなった者には、法令順守等の集合教育を行なう。発注の詳細情報はIT化している。お取引先との情報共有化のため、納品商品の店頭情報(単品情報)をお取引先に開示している。	法律遵守の視点で仕入販売に関するガイドラインを設置し、取引先とはPB商品について基本契約書を締結している。特にPBに関しては下請法に該当する取引先も多く、事前取り決めをしっかりと実施し、相互に進捗管理を行っている。会社対会社としての商取引を実践するため、取引先との取組みに対しルールの確認をはかり、全バイヤーへの教育や意識付けを徹底している
64	ユニー株式会社	コンプライアンス・独占禁止法・下請法等に関しては、法務部を中心に監査部とも連携し、2ヶ月毎に月間コンプライアンステーマを設定し、説明会を開催している。企業対企業の契約書は100%締結し、商品発注に関しては、企画書に明細を記載している。品質に関して、お取引先に対し、物性・堅牢度・縫製・検針の4つの自社基準を提示しており、これをクリアしないと納品できない仕組みになっている。	お取引先とは、基本契約書を締結し、商談に際しては商品企画計画書にて内容の相互確認を行っている。下請法や優越的地位の濫用に関する法令を遵守し、依頼事項に関してはお取引先への了承の上、覚書書を取り交わしている。これらお取引先との取組みに対して社内企業倫理基準「お取引先に対する行動指針」の朝礼での読み合わせや社内教育を徹底している。
65	株式会社丸井	経営トップの意識は高く、公正取引の重要性を徹底。5月・11月を「公正取引強化月間」と位置づけ、下請取引における発注書の記載内容・交付・保管等のチェックを実施。取引開始時には契約書の締結を義務付けている。09年4月「お支払案内」もインターネット配信化し、作業効率アップ・紙削減と迅速性を高めている。	*平成21年度より、聴き取り調査を実施

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

(H21-11-1 より住所が変更されました)

TEL:03-3599-0720

FAX:03-3599-0721

E-mail:info@fispa.gr.jp

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