

【第11回経営トップ合同会議】

**第5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22年6月～8月実施)**

平成22年10月28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	6
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	東海染工株式会社	8
株式会社ワコール	2	小松精練株式会社	8
株式会社ワールド	2	オンワード商事株式会社	9
伊藤忠商事株式会社	3	アイトス株式会社	9
住金物産株式会社	3	株式会社自重堂	9
蝶理株式会社	3	ツカモトユーエス株式会社	9
丸紅株式会社	3	株式会社ボンマックス	9
三菱商事株式会社	3	日新実業株式会社	10
田村駒株式会社	3	ミドリ安全株式会社	10
豊島株式会社	4	辰野株式会社	10
N I 帝人商事株式会社	4	中谷株式会社	10
モリリン株式会社	4	株式会社チクマ	10
瀧定大阪株式会社	4	株式会社伊勢丹	11
タキヒヨー株式会社	4	株式会社そごう・西武	11
クラレトレーディング株式会社	5	株式会社高島屋	11
帝人ファイバー 株式会社	5	株式会社大丸松坂屋百貨店	11
東洋紡S T C株式会社	5	株式会社三越	11
東レ株式会社	5	イオンリテール株式会社	12
日清紡テキスタイル株式会社	5	株式会社イトーヨーカ堂	12
御幸毛織株式会社	6	合同会社西友	12
三菱レイヨン株式会社	6	株式会社ダイエー	12
一村産業株式会社	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	13-15

【アパレル】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
1	イトキン株式会社	<p>継続して全てのお取引先とは取り引き内容毎に「基本契約書」を先方と協議し取り交わしている。仕入先に関しては大手先10社とは比較的安定した取り引きとなってきたがOEMからODMの要素が強い雑貨系の仕入先は新規契約が増加の傾向にある。また海外仕入先(特に中国)に関しても国内と同等の電子化対応をしており、受発注に関する製造工程の同期化を図りながら進めており現在のところ特に大きな問題は無い。</p>	<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」を定期的に開催し、相互理解を深める努力をしている。</p>
2	株式会社 オンワード樺山	<p>基本契約書締結の状況に関しては商社(製品仕入れ)関連で59%、副資材関連で92%、原材料関連で60%、全体で64%となっている。更に商社(雑貨仕入れ)関連の集約と原材料関連の締結交渉で締結比率が高まるよう実行中。社内監査部が受発注に関しては厳しく管理しており、今年度は外部監査法人を変更し更に監査の制度を上げる方針。CSR・コンプライアンスに関してもより厳しいチェックシステムを敷き良い方向に向かっている。</p>	<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、勉強会を定期的に開催した結果、「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>
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との取り引き関係で参加している。GMS中心の販売先構成も昨年と変化はないが販売価格的に国内素材の調達非常に難しくなってきた。海外生産(中国)比率が高いが工場とは条件を決定確認後全て「発注書」を出し大きな問題はない。国内自家縫製工場を3社に集約し「日本の匠」と名うってのメイドインジャパンがGMSで好評を得ている。</p>	<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。主力のナイトウェ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、自社工場で行っている。近年は、機能素材使用の肌着も拡大している。</p>
4	株式会社 サンエー・インター ナショナル	<p>本年9月1日付けで組織を再編し、生産管理・物流管理を(株)サンエー・プロダクション・ネットワーク(SP N)へ移管する。従来のブランド単位であった生産系の管理を一元化し国内外の産地企業との取り組みを強化する。初年度はサンエー本体から当該業務を受託し、2年目に事業移管する方向で、「基本契約」未締結先との締結を推進する。また一昨年発行した「取引開始マニュアル」に修正を加え、品質管理体制を強化し特に検品・検針に関してはマニュアル化して運用していく。</p>	<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>
5	株式会社 三陽商会	<p>経営トップの取り引きに関する意識は非常に高く、TA取り引きガイドラインに基づく「基本契約書」は初年度に策定済みであり、昨年度までに商社3社と副資材卸商4社の計7社、本年度に副資材卸商1社と締結している。社内体制では経営統括本部経営企画室を中心に企画・生産担当者まで契約概念を徹底しており、万が一不肖な事態が生じた場合は経営企画室が窓口となって対応する事になっている。</p>	<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-S OX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>

【アパレル】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
6	CHOYA 株式会社	昨年より日清紡テキスタイル(株)の子会社となり、コンプライアンスについては親会社に準じている。定期的な親会社からの内部監査も受けている。主材料の仕入先はほぼ親会社から仕入れている。国内工場は主にオーダー工場として対応している。既製品は主に中国で生産しており、材料の手配も中国が増えてきている。	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。
7	株式会社 東京スタイル	基本契約書締結に関しては昨年と急な変化はないが取引先からの契約書にも応じている。また仕入先への「発注書」は徹底して行っている。製造工程の管理に関しては未だ紙の使用が多かったが、今年度より全ブランドにPC共有システムを導入し大幅に改善が進む。製品の生産関係は素材の現地調達を含めて中国での生産比率が増えてきているが「安心・安全」の為に最終製品を国内のデリバリーセンターに集荷させ、素材・製品の試験データは全て揃えるシステムとしている。	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。
8	株式会社ナイガイ	事業再編により現在は靴下事業のみの取り扱いとなっている。「物品取引基本契約書」の締結は100%を目指しており現在約90%の取引先と締結している。また今後は反社会的勢力の排除を明記した修正を検討しており、この修正に伴う、再締結作業は出来る限り早い段階で実施する予定。	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。
9	株式会社レナウン	一昨年より設置した内部統制室・内部監査室が機能し、社長がコンプライアンス委員会の委員長を兼務し緊急の場合も対応している。社内コンセンサスは得られているので今後は「TAプロジェクト取り引きガイドライン」に沿った基本契約書を作成し締結して行く。山東省「如意集団」との資本提携は新しいビジネスモデルとしての注目度もありレナウンとしては全社をあげて注力していく。	従来の基本契約書では締結しているもので、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。
10	株式会社ワコール	年2回の(4月・10月)「仕入先説明会」は定例の開催とし、仕入先と計画方針情報の共有化・業務条件の事前設定等を行っている。品質管理は別途分科会に於いて詳細に対応を検討し「お客との相互信頼が第一条件」を基本姿勢としている。昨年度より開始した仕入先・工場間の電子データ交換システム及びワコールブランド・ウイングブランドの生産工程を一元化した事で、事務効率の向上と原材料ロス及び製品の生産ロスは明らかに減少してきている。	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。
11	株式会社ワールド	経営トップを含め社内での取り引きに関する「基本契約書」への関心度・理解度は非常に高い。基本的に基本契約書の締結は100%が目標ではあるが、近年は海外の直接取引の比率が高まってきており新たな課題として検討している。新規取引先においては基本契約書に対するマネージメントを定期的に繰り返し実践している。	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。

【商社】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
12	伊藤忠商事株式会社	「基本契約書」に関しては総社の法務部を統括としてカンパニー毎に締結している。「下請法」に関しては繊維カンパニーの繊維経営企画部が中心になり部門コーディネーターを含む管理職全員を対象に「下請法」を含むコンプライアンス説明会を四半期毎に開催している。この説明会は、実例主義の研修会とし管理職は課員全員に伝達しそのフィードバックも徹底している。	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。
13	住金物産株式会社	「売買取引基本契約書」に、SCM推進協議会の[T A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、08年度より取引先とさらに09年度からは加工場と改めて基本契約書の締結し直しを進めている。現在の進捗状況は、国内では得意先89社・仕入先74社・加工場46社。さらに海外仕入先では「委託加工契約書」を268社と締結完了している。またコンプライアンス・内部統制・内部監査に関しても一層厳しく管理している。	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。
14	蝶理株式会社	法令順守・製品安全・取引の正常化は昨年よりも増して一段と厳しく社内徹底を図っている。中期計画「躍進2010」のもと、業務の改善に関して販売先の見直しを1年間かけて取り組んだ結果対アパレルの商売は目に見えて正常化してきている。「下請法」の遵守では仕入先に対しても厳しく取引内容を指導している。	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。
15	丸紅株式会社	昨年と同様に社内コンプライアンスの一環で内部統制の観点からも基本契約書の締結に努めている。また社内監査等を通して、グループ会社を含めコンプライアンスに関して強化継続中である。	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。
16	三菱商事株式会社	本年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)へ商権移管した。同社は三菱商事(株)の100%子会社で親会社の社内取引ルールを厳密に遵守しており、SCM推進協議会活動の取引ガイドラインに沿った運営をしている。従って、昨年度と特別な変化はない。	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け付ける姿勢に変わりない。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。
17	田村駒株式会社	昨年度と同様に順次「売買基本契約書」を締結している。また加工場に関する「業務委託加工契約書」を締結するようにしている。中国の工場に関しては英文・中文で基本契約を交わすようにしている。コンプライアンスに関しても内部監査室を十分に機能させて遵守させているのも昨年と変化はない。	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。

【商社】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
18	豊島株式会社	内部統制・コンプライアンスは強化中ではあるが「基本契約書」に関しては取引先仕様で検討を加え締結している。自社仕様での基本契約書は雛形を作成し現在準備中である。TAR間の取り引きの中では協議会に参加していない企業より現実クレームがあるが現状は商売の中で解決している。	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。
19	NI帝人商事株式会社	販売先・仕入先に対して「売買基本契約書」の締結は必須条件としている(取引先仕様の契約書も存在している)。中国の工場とは個別に委託加工契約を交わしている(発注書に個別条件を記載するものも存在している)。基本的に文書なしでの取引は無い。社内監査部を設置し定期的に個別取引をチェック内部監査を強化している。	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。
20	モリリン株式会社	基本契約書は72社と締結済み。仕入先との締結を推進しているが、国内の仕入先数は減少し、取引ロットが小さくなって基本契約締結レベルまでいかないものもある。国内取引はクイックレスポンスと取引量の小口化の流れもあり、未引取り品等はなくなった。社内体制としては、公正取引をめざし「コンプライアンス委員会」を設置した。ことに下請法関連は「営業総務室」で厳しく対応している。	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を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。

【生地卸商(コンバーター)】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
21	瀧定大阪株式会社	仕入先との基本契約書の締結を積極的に推進し、仕入先400社・委託加工先312社と締結済み。基本契約書に発注書・加工指図書の交付を明記。その交付する発注書・加工指図書に支払条件を記入し、それを財務課においても支払時にチェックを行なっている。また、歩引き・歩積みは全廃しており、支払いサイトの短縮化も行なってきた。	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、絶対を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。
22	タキヒヨー株式会社	基本契約書は販売先・仕入先163社と締結済み。今期は特に取引内容の見直し・改善を推進、支払条件等を改善した。また、社内での「コンプライアンス委員会」のチェック・監視体制をさらに強化し、基本に忠実に対応している。	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。

【テキスタイルメーカー】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
23	クラレ トレーディング 株式会社	社内取引に関する業務手段(マニュアル)が整備されており、ビジネスにおける透明性が図られている。また仕入先に対しては下請法を遵守した取引を履行している。ただ、旧態依然の取引慣行が一部の取引に存在しており、現在のビジネスにそぐわない面もあると認識しており、見直し、改善に取り組む考えである。	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。
24	帝人ファイバー 株式会社	昨年度より「取引ガイドライン」の実践に関する具体的な進展はない。ただ社内における「取引ガイドライン」の主旨については十分理解されており、特に仕入先に対しては「取引ガイドライン(下請法)」に基づいた取引を実践している。また書面による受発注管理が徹底されており、取引の全般に渡り透明化は図られていると認識している。	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。
25	東洋紡 スペシャルティズ トレーディング 株式会社	ユニフォーム事業では、テキスタイル取引に於いては全て発注書に基づき業務管理を行っている。又、製品取引に於いても基本は発注書に基いた業務管理を行なっている。ただし、最終ユーザー別注直納製品取引に関してはユーザー側と物件獲得時に、諸取引契約書は取り交わしているものの各シーズンの発注に関しては、取引先からの発注書はなく口頭等(情報含む)による生産等の受発注管理を行っている。当分野に関しては、独特の商習慣も有る為「取引ガイドライン」に則った基本契約書の締結については動きにくいのが実情である。	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年間が通例。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。
26	東レ株式会社	「取引ガイドライン」に則った基本契約書を新たに大手アパレルと取り交わした。また、既に主要な販売先や仕入先(機業場、染加工場)とは「リードタイム短縮・在庫削減・業務効率化」の実現を図るために「取引ガイドライン」に基づいた覚書(テキスタイルQRのための覚書)を取り交わし、現状のビジネスにおいて実践している。一方、ユニフォーム事業分野においては商社2社、アパレル1社とは「取引ガイドライン」に基づいた「取引基本契約書」を締結し、現在、商社2社を始め、アパレルの数社と締結に向けて交渉中である。この契約の締結に向けての下交渉は第一線の担当者が行っており、契約者相互に自然と現在の取引慣行に対する問題意識が生じ、SCM意識の向上に繋がっていると感じている。	「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・ニッタ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。
27	日清紡 テキスタイル 株式会社	昨年度より新体制による事業管理運営を行っており、CSR目標として特に、コンプライアンス、内部統制に注力した取り組みを強化している。その基本となる「取引基本契約書」を取引先とは締結しており、公正、透明な取引を実践している。同時に仕入先に対しては下請法を遵守した取引を徹底している。	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。

28	御幸毛織株式会社	新たに基本契約書の締結は進んでいない。現状の取引における決済条件の中には210日の手形取引も存在しており、取引条件全般に渡る見直し、改善が必要であると認識しており、経営トップ自らがこの課題の解決に向け積極的取り組み考えである。	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。
29	三菱レイヨン株式会社	現下のビジネス環境においては販売の確保が優先され、取引条件等を取り決めた契約書の取り交わしを始めとする取引改革に対する意識が薄れていると感じているので、あらためて社内「取引ガイドライン」による取引の在り方を周知徹底させる。同時に現状の取引では決済条件の多くは120日が通常になっているので短縮化が図れないか検討を着手する。また取引の中には旧態依然の歩引き取引が存在しているのもあり、廃止に向けた検討を進める。	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。
30	一村産業株式会社	取引の正常化、CSRの遵守を目的に棚卸資産実査・管理業務・内部監査を行う専門部署を設置した。また毎月の経営会議においても取引に伴う事務処理等(在庫や伝票)の業務が正しく行われているか確認し、取引の透明化に注力している。また、下請法が適用される仕入先に対しては下請法を遵守した取引を徹底している。	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。
31	中伝毛織株式会社	経営トップ自ら「取引ガイドライン」の主旨を十分に理解され、取引に関する社内方針を明確にされていることもあり、管理者、担当者に至るまで取引に関する意思統一が図られている。また内部統制面においては取引の履歴を含め透明化を強化しており、文書による受発注管理を徹底し口頭等による曖昧な取引は行っていない。	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きたこともあり、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。
32	ユニチカトレーディング株式会社	仕入先に対する契約書の取り交わしについては委託加工契約書を含め、全て取り交わしが出来ている。また、主だった生産加工先とは加工進捗状況や在庫等の確認業務の円滑な運営を図るためにオンライン化による取引を行っている一方で、長年に渡り継続して取引を行っている一部の販売先からは発注書が発行されていない取引も存在している。その様なビジネスの中でCSR、コンプライアンスや取引の透明化に向け、半年に一回社内の内部統制室による監査および1年に一回の外部機関による監査を実施している。	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」に対する社内の取り組み状況は、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。
33	日本毛織株式会社	ビジネスユニフォーム分野では取引ガイドラインに則った基本契約書を策定し、販売先である大手商社に締結の申し入れを行い、締結に向け交渉中である。社内的にはファッション衣料分野を含め、取引の基本原則として書面による取引を徹底しており、社内の内部監査室による年2回の監査を行い、取引の透明化に努めている。ここ数年来、「取引ガイドライン」の考えによる取引の在り方を社内においても周知しており、ビジネスを行う現場において、違和感なく取引先と取引条件等について協議が出来る様になりつつある。	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。

【副資材卸商・副資材メーカー】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
34	清原株式会社	基本契約の締結は、主要売り先とはほぼ完了したため、今年度は相手からは言い出しにくい”仕入先”との基本契約の締結を積極的に推進している。経営トップの後押しもあり、「仕入先用基本契約書」を策定。主要仕入先56社に提示し、締結交渉を進めている。これは「下請法」対応としても有益であり、今後も積極的に推進していく。	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けない」と、「仕入先を大切にする」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。
35	株式会社三景	公正取引に対する社内体制の整備を進め、内部監査室・リスク監査室の中にコンプライアンスチーム・法務を設置した。契約書関連は法務がすべてチェックしている。基本契約については、副資材の場合、実際の契約相手が、アパレルや商社から指定される工場となることも多く、そのため、その都度対応の個別契約となりがちな面はある。	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。
36	島田商事株式会社	売り先との”対等な契約関係”の確立をめざし、一部売り先と契約文言の調整に取り組んでいる。今後は、仕入先との基本契約締結を積極的に進める。また、”基本契約締結の考え方”や”SCM統一伝票”を副資材業界全体へ広めるために、事務局と連動して業界向け説明会の実施を推進していく。(9.7 東京ファッションマテリアル同業会へ説明会開催済み)	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。今後も鈎組合等、副資材業界全体への啓発を積極的に推進していきたい。
37	テンタック株式会社	”原価を把握しないと発注できない”システムとし、利益目線で業務を見る意識が高まった。それに伴い、売り先に対しても「泣き寝入りでは会社が立ち行かなくなる。」という危機感が営業担当者に醸成され、対等な取引を主張するようになってきた。社員には年 2 回の業務研修で公正取引等の意識付けを行なっている。コンプライアンス等に対する社内組織体制の整備は今後行なう。	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。
38	ナクシス株式会社	基本契約はアパレル10社、仕入先4社と締結。公正取引に対する社員への意識づけと、取引条件の改善・明確化に努力している。商売としては、中国やタイ等の子会社が現地決済するケースが増えており、発注元から「決済確認書」を提出いただき、”支払期限”と”支払方法”を明確にする仕組みの徹底を推進している。	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。

【ニット製品メーカー】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
39	丸和繊維工業株式会社	「基本契約を締結」し「発注書を発行する」のが一般的慣行になりつつあるが、未だ発注書発行の概念が希薄なところもある。また、発注書発行が”後付け”になる場合が多く、その発行タイミングの適正化は今後の課題である。業界の環境はさらに厳しく、契約当事者間の意識改革を進め、正常なビジネスの確立に努力している。総じてまだまだ「現場とのかい離」を否定できないのが実態である。また、中国の労働力不足・工賃アップ・納期遅れ等から国内縫製が部分的に見直されているものの、国内産業の疲弊化もあり、その生産キャパは限られている。	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。

【染色加工業】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
40	サカイオーベックス株式会社	委託加工取引が主な取引形態であるが、今日の取引においては経営トップから第一線の実務担当者に至るまで「取引ガイドライン」の理解により、社内の取引に対する意識改革が浸透し発注先に対して不合理な取引条件を排除した取引条件を該当者間で事前に協議し、取り決めている。	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、ビ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。
41	東海染工株式会社	取引先とは個別の「取引条件書」を取り交わし取引を行っており、運送費等の費用について過剰な負担は強いられない。しかし、堅牢度等の測定データについては自社内で測定したデータは認められず、公的検査機関による測定データを要求されるケースがあり、発生した費用については自社で負担しているのが通常になっており、見直しを含め発注先と協議する必要があると考えている。また昨今の厳しい環境下、小ロット、多品種、短納期が当たり前になり、品質維持等に問題が発生する要因の一つになっており、今後の課題であると認識している。	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。
42	小松精練株式会社	委託加工取引先との基本取引契約は取引先からの押し付け的な契約書でなく、自社の考えを織り込んだ契約書を策定し締結している。特に問題となるケースもある開発費用、物流費用、在庫保管費用、ビーカー費用等の分担については個々の条件を明確した内容の契約書になっており、取引過程において問題が発生する場面は殆どないと言える。	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。

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
43	オンワード商事株式会社	全社員が「取引ガイドライン」に基づいた取引をする意識を共有しており、特に仕入先に対しては下請法を遵守する様、徹底している。受発注に係わる管理は社内の「受発注管理システム」で管理し、取引の透明化を図っている。また、売買基本契約書を締結していない取引先に対する取引は取引の事前取引条件等について、お互いが納得した上で取り決めを行っている。中国での生産については生産キャバ、価格、為替等の課題を抱えており、今後の対応が懸念される。	「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。
44	アイトス株式会社	代理店を中心にEDIによる取引を行っている事もあり、取引の透明化が図れている。ただ、現状の取引においては旧態依然の取引慣行も存在している。しかしJ-SOX法が導入され、内部統制を一層強化する必要もあり、旧態依然の取引慣行を含め、取引の改革、改善に取り組む。	「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。
45	株式会社自重堂	上場したことも背景にあるが取引における内部統制のさらなる強化を図るために取引先との基本契約書の締結もその一環として取り組んでいる。その様な状況下において、実務担当者の取引に関する意識が向上し、取引の透明化が図られ、長期在庫等の不良資産化するものは大幅に減少したと言える。	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。
46	ツカモトユーエス株式会社	主要な取引先とは取引条件等を開示した基本契約書を取り交わし、特に仕入先とは下請法の遵守を基本とした取引を行っている。支払いは取り交わした条件通りに行い、特に加工賃は期日CASHで決済をしている。また在庫に係わる対応としては発注したものは、取り交わした個別条件に基づき、仕入先の瑕疵がない限り全て引き取り、仕入先の負担となるような取引は行っていない。	「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。
47	株式会社ボンマックス	昨年策定した「管理マニュアル」を用いた社内勉強会を月2回実施し、適正な取引の実践に経営トップを始め取り組んでいる。現下の取引において大きな問題は発生していないが、商品の生産に大きなウエイトを占める中国現地での生産において、近年困難な場面も見受けられ、今後の大きな課題を抱えていると言える。また、ユニフォーム業界としてネットビジネスにおけるモデルの肖像権に係わる新たな問題も発生している。	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。

【ユニフォーム事業分野:アパレル、商社】

	企業名	平成22年度報告	平成21年度報告(前年度)
48	日新実業株式会社	売り先からの発注書は必ず発行してもらっているが、一部には曖昧な取引も存在している。また、現状のビジネスは小ロット、多品種化の影響により、受注製品枚数と生地への染加工ロットが乖離し在庫品が発生する取引もあり、対応に苦慮している。	「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。
49	ミドリ安全株式会社	取引改革および情報共有を目的に2年前より「ミドリ安全ドットコム」をスタートさせた。その取引を円滑に行う為に取引先企業との間で取引条件等を明確に定めた基本契約書を取り交わしている。また、通常のビジネスでは個別の契約毎に取引に係る覚書を取り交わしている。商品の品質管理に関しては自社での検品を基本としているが、取引先より第三者機関による検品等による商品管理を要求された場合には発生する費用について請求することを原則として対応している。	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。
50	辰野株式会社	仕入先を含む取引先との間における取引ガイドラインに基づいた基本契約書の締結の進展はない。社内における事業管理面では十分とは言えず、取引の透明化を図るためにチェックシートによる物件ごとの管理が必要であると認識しており、早急に整備する考えである。	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るとは言いがたい状況である。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。
51	中谷株式会社	「取引ガイドライン」に基づいた取組み状況は昨年度と変わりはなく、従来からの取引先とは基本契約書を新たに締結せず、旧態依然のままの取引が継続されており、歩引取引も一部に存在する。一方、東京営業所における新規の取引先とのビジネスは書面を用いた受発注管理を行っており、円滑な業務運営が出来ている。経営トップを始め、全社員が取引改革に係わる統一した意識を持つことが改革への第一歩であると考えており、鋭意働き掛けを行っていく。	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、早急に社内の推進体制を整備する考えである。
52	株式会社チクマ	基本契約書(取引ガイドラインに基づいた契約も含めた)を仕入先1社、及びユーザー、アパレル、代理店の5社の合計6社と締結した。また、現在、自社の企業理念である環境対応において、ユニフォームリサイクルの取組みに注力しており、数十社の顧客とのリサイクル展開に関する契約書を取り交わしている。	「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。

【ユニフォーム事業分野:百貨店(法人外商部門)】

	企業名	平成 22 年度報告	平成21年度報告(前年度)
53	株式会社伊勢丹	新会社発足に伴う来年4月の事業統合を踏まえ、在庫管理や品質管理基準の統一化を現在進めている。情報共有化を図るために有力な取引先との間に製品在庫情報を確認できるシステムを構築し、ムダヤロスのない生産管理を行っている。	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。
54	株式会社 そごう・西武	仕入先に対しては下請法を遵守することを取引の基本方針としている。特に余剰在庫品等の在庫に係わる対応については全て引き取り、自社内で在庫保管し仕入先に対しては一切負担をかけていない。またサンプル作成等に係わり発生する費用負担については該当者間で負担条件等を事前に取り決めている。契約書については主要なユーザー及び仕入先とは取り交わしが出来ている。さらに個々の物件毎に別途、個別の契約書を全ての取引において取り交わしている。	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。
55	株式会社高島屋	昨年度から大きな変化はないが、仕入先とは「取引基本契約書」を締結し取引を行っている。取引条件についても仕入先に不合理が発生しない様、全量買取を基本とした取引を行っている。また品質管理面においては自社品質管理基準を仕入先に提示し、その基準に基づいた商品管理を行っているが最終的には自社内での商品検査機関による検査を行い、安全で安心できる商品をお客様に提供することを基本としている。	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・条文が一方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。
56	株式会社大丸 松坂屋百貨店	全社で透明性のある取引を推進している。仕入先とは取引基本契約書を締結しているが、さらに物件毎に取引条件を設定した契約書を取り交わしている。またユーザーからの価格、納期、スペック等に係わる困難と思われる要求・要望は基本的には受け付けない方針で受注活動を行っている。	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。
57	株式会社三越	取引先との契約書の取り交わしについては社内規定に則り、取引額に応じた対応を行っている。また、仕入先に対する発注書については別注品、既製品(カタログ)という区分けと取引額に応じて、二種類の発注書を使い、原則全ての取引に発行している。	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。

【大手量販店(GMS)】

	企業名	平成 22 年度報告	平成21年度報告(前年度)
58	イオンリテール株式会社	”お取引先とは公正な取引を通じ、対等なパートナーとしてお互いの繁栄を目指す”を定めた「イオン行動規範」の遵守と、そのための社員教育等を、これまでの仕組みをさらに徹底し着実に推進していく。また、公正取引をさらに推進するため、”お取引先への陳列応援の要請”は、お取引先に占める自社のシェア・影響度を個別勘案した上で、対等なパートナーシップに基づいた要請内容とするよう改善した。	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
59	株式会社イトーヨーカ堂	「お取引先に信頼される誠実な企業でありたい」として’99年発足した「FT(フェアトレード)委員会」とそのための社員教育を、着実に推進していく。PB商品は発注～納品までの量・納品時期をだれもが見れるシステムとなっており、相互監視もでき、業務の属人化を排除している。今後は、経営目標を”コンプライアンス”から”安全・安心”へと進めていく。	「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。
60	合同会社西友	公正取引は、コンプライアンス委員会、危機管理委員会、内部監査、法務部の各組織としての推進と、2ヶ月毎のバイヤー研修で、定着・徹底をはかっている。経営としてのサプライヤー・工場への関心は、”商品の品質”から”工場環境・労働条件等”に重点が移ってきており、生産工場の情報開示も必須となってきた。お取引先との交渉は厳しく行なうが、一旦決めたことは誠実に実行している。	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。
61	株式会社ダイエー	公正取引は、コンプライアンスを含め、”組織”と”システム”で対応し、定着をはかってきた。今後は、いかに継続・遵守していくかの段階となった。また、新任商品部員に対する教育訓練の継続・徹底を強化していく。お取引先様とは、POS情報と購買客層分析情報の共有化を推進し、MD・商品開発につなげて共存共栄をはかっていく。	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。
62	ユニー株式会社	社長を委員長とした「コンプライアンス委員会」を毎月開催し、公正取引・優越的地位の濫用防止等を推進している。実務的には「法務部」を中心に各部を具体的にチェックしている。また、お取引先用・従業員用の「ヘルプライン」を設置。法令違反・不正行為等の通報体制を整備した。通報を受けるのは”社外の第三者機関”として、通報者が不利益を蒙らないような仕組みとしている。	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。品質に関しては、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。
63	株式会社丸井	”公正取引”と”コンプライアンス”は経営の重要事項として、「組織」「システム」「教育」の三本柱で推進している。基本契約書は100%締結し、また、資本金額等に関係なく、すべてのお取引先に対して「下請法に準じた条件」での対応を進めている。さらに、PB商品の製造委託については「取引ガイドライン」に基づいた『オリジナル商品の製造委託に関する覚書』の締結を推進している。	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。

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/](http://www.fispa.gr.jp/)